

ウシオ電機株式会社 2023 年（令和 5 年）3 月期 第 4 四半期 決算・第 2 次中期経営計画説明会 主な質問と回答

日時：2023 年 5 月 12 日（金）10:00 ~ 11:15

方式：オンライン

説明者：代表取締役社長 兼執行役員社長 CEO 内藤宏治

代表取締役 兼執行役員副社長 COO 川村直樹

取締役 常務執行役員 CFO 経営統括本部長 朝日 崇文

＜ご留意事項＞「主な質問と回答」は、決算説明会に出席されなかった方々のために、参考として掲載しています。掲載する内容は、当社の判断で簡潔にまとめたものであることをご了承ください。また、本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があることをご了承ください。

◆ 質問者：大和証券株式会社 杉浦様

Q：今期の計画についてお伺いしたいのですが、Life Science 事業において、売上が微減ながら、損益が大きく改善する計画となっておりますが、この背景について教えていただけますでしょうか。

A：Life Science の事業に関しては、前期（2023 年 3 月期）の業績に評価減が大きく入っています。ナトリウムランプなどが一例になります。この影響で、当期（2024 年 3 月期）の営業利益がよく見えています。

Q：その戻りがあるだけと理解しておけばよいのでしょうか。

A：その通りです。

Q：中計説明資料のスライド 37 の EUV において、顧客から TCO の低減が引き続き求められる中で、競争環境も激化しているというような説明がありましたが、現時点で競合の方が TCO の観点で御社より優れているか否かという点についてどのように分析されているのでしょうか。また、このスライド 37 の下側に新規顧客獲得に向けた取り組みという記載がありますが、当中計期間中において、こうした TCO の低減というものがあ程度顧客のニーズを満たすことができ、新規顧客獲得はどの程度のビジビリティを持って期待できるものなのか、この点について教えていただけますでしょうか。

A：競合との競争状況はどうか、優位性はどうかということについては、はっきりしたことは申し上げられません。お客様からのヒアリングを行い、今後、取り組みを強化していくところです。

また、新規顧客獲得に向けた取り組みという点は、この中計期間で開発を強化し、新規顧客を獲得していく所存です。

EUV の APMI 方式は、もともと 25 年ぐらいに立ち上がってくると思っていたところ、少し遅れているとの感触を持っており、十分に間に合う範囲であり、そこに向けて取り組んでいきます。

Q：新規顧客にせよ、既存顧客にせよ、TCO の観点で競合を上回ることができなければ、中計のスライド 37 のグラフのオレンジのラインは現れない、そういう理解をされていてよいのでしょうか。

それに対して、今、まだはっきりとしたデータが示されていないので、具体的なイメージまでは持てないという、そういう理解なののでしょうか。

A：ご認識のとおりですが、おそらく今後 1 社独占という状況は難しいと思いますので、市場で 2 社は残っていくのではないかと考えています。いずれにしても今後、装置にしても光源にしても競争環境が激化してくるだろうと考えています。

◆ 質問者：三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券会社 和田木様

Q：本当に厳しい経営環境下できちんと数字を出されてすごいと思うのですが、個人的に一番高く評価しているのは、光学装置できちんと利益が出るようになって、しかも市場の成長に乗れるようになったという点です。また元に戻らなければいいなと思っているので、この辺を教えてほしいのですが、今までは装置に関して言うとマーケティング力がない、営業力がない、あと収益性が低いなどが課題として言われていて、なかなかこの 20 年間立ち上がってこなかったが、この辺の課題に対してどうメスを入れ、それをどう評価されていて、また、持続性があるのかという点についてコメントをいただけないでしょうか。

A：収益性改善が一時的なもので、また元に戻ってしまうのではないかとこの点に関しては、私達はそうではないと捉えており、2019 年あたりから取り組んできた様々な施策で、この事業が筋肉質になったと思っています。もちろん売上全体が大きく伸びたということもありますが、それよりもむしろ、体質強化ということにここ数年間努めてきました。以前は、標準化が進んでいないうちにたくさんの注文を取ってしまう、それによって不具合を発生させてしまう、あるいは調達力がない、生産の平準化ができない、そういった問題を大きく抱えていました。従って、その頃は売り上げが伸びても収益がついてこない体質だったと思っています。ここ数年間、特にこの第 1 次中計の 3 年間で、その辺の課題をほぼ解消でき、23 年度は一時的に半導体の調整局面に入るとは思いますが、その後はしっかり売り上げが伸びればそれなりに収益がついてくる体質になったと思っています。

Q：EUV に関する質問ですが、心配なのは、今の状況だと保守の売上も入らなくなるのではないかと。また、新規顧客獲得ということは、2 社目との商談なども進んでいるということなのか、この辺を教えていただけないでしょうか。

A：まず保守に関しては順調に推移しています。稼働は安定しています。今後コストダウンの取り組みを強化していくことで売上を維持していきたいと思っています。

また、新規顧客獲得に関しては、詳しいことが申し上げられない状況ですので、ご容赦ください。

Q：新規顧客獲得はお客様の数が増えるという意味なのか、一旦外れてしまったお客様にもう 1 回入るという意味なののでしょうか。また、稼働の件ですが、あくまで仮定ですが、御社の光源が取り外されてしまって稼働しなくなったとしても、保守は入ってくるのでしょうか。

A：まず新規顧客獲得に関しては双方で可能性あります。それから保守に関して、仮に私どもの光源が稼働しなくなった場合は、保守は入ってきません。

◆ 質問者：Bank of America 証券会社 岩井様

Q：最先端 IC パッケージ基板向けの露光装置について質問させていただければと思います。こちらは EUV 光源とは違って、今後中計期間でも伸びていく見通しになっています。足元では顧客の投資を少し失っているかと思いますが、伸びると見込んでいる 24 年度以降のディジリティについて、どれぐらいの確度があると考えているかを教えていただけないでしょうか。

また、御社は今非常に高いシェアを持っていますが、EUV 光源のところでもあるように、顧客としては 2 社購買を考えているかもしれないと思っています。このパッケージ基板向けの装置の競争リスクについてお伺いできればと思います。

A：まず、今後順調に伸びていくかですが、半導体業界はもともと 23 年度の第 4 四半期くらいから急速に戻ってくるというのが大体的見立てだったと思いますが、今この瞬間少し遅れている感じがしています。

従って 24 年度よりも 25 年度の方が、伸びが大きくなる可能性があろうかと私達は思っていますが、これはパソコン、サーバー、あるいはスマートフォンですとか、この辺の売れ行き次第ですので私どもも気にかけているところです。

一方でもう少し長期のレンジを見た場合には、半導体がさらに成長すると、前工程の投資もどんどん進み、かつパッケージのニーズは更に高まっていきますので、大きく成長するだろうと考えています。

もう一つの質問の競合に関してですが、この最先端 IC パッケージ基板市場に関しては、非常に癖のあるプロセスに対応した装置ですので、今後もシェアを維持できると考えています。

Q：バランスシートの改革と株主還元についての質問ですが、今回資産売却について、今後 3 年間で 150 から 200 億円行っていくと記載がありますが、こういったものが資産売却の対象になるのでしょうか。持っている工場などの有形なものなのか、それとも投資有価証券なのかについてお伺いできればと思います。

関連して、自己株式の取得について、まだ今後第 2 弾、第 3 弾もあるようなニュアンスの記載かと思いますが、今後自己株式の取得を行うとしたらどういったタイミング、条件で行っていくのでしょうか。資産売却が成立したタイミングなのか、それとも株価が下がったタイミングなのか、ここについてもう少し教えていただければと思います。

A：資産売却については、有価証券を想定しています。また、今後の自社株買いについては、資本効率の改善状況などを見ながら、総合的に判断して進めていきたいと考えています。

◆ 質問者：マッコーリーキャピタル証券会社 湯（トン）様

Q：中計にある 400 億円の戦略投資、ここの内訳の数字はありますか。半導体関連市場に対しての投資額が高い可能性があると思うのですが、その他のニッチ市場を強化するためにも結構な投資額が必要になるかなとも思っています。このバランス、つまり EUV などの半導体関係と Non-EUV（半導体以外）の、この投資バランスはどう考えていますでしょうか。

A：半導体関連向けは、高い投資比率となると想定していますが、半導体以外にも先ほど申し上げた長期目線での Life Science 事業領域にも相応の戦略投資を考えています。

Q：固体光源の生産能力、製造キャパは、今後 2030 年までどのぐらい増やしていく計画でしょうか。

A：この 3 年間にキャパを増やしていくよりも、アプリケーションに応じた製品をラインアップしていくこと、製品の性能・品質向上、並びにモジュール・システム化に力を入れたいと思っています。この 3 年の間に何か大きな生産能力、製造キャパの向上を計画しているということはありません。中身を変えていきたいと思っています。

Q：光源の中では例えば去年ナトリウムランプで評価損を出すなど、固体光源化などでシュリンクしているなかで、実際に、今後新規進出していける領域はあるのでしょうか。例えば環境衛生用ランプやヒーター向けなど 5 年スパンで進化していける領域など。一方で例えばプロジェクターランプだけ見ると、今から 30 年までで大体どのぐらい減少していくのか。この辺りを、イメージで結構ですので、説明いただけますでしょうか。

A：既存のランプ領域において、プロジェクター用ランプが今後どれくらい縮小するかというイメージですが、2023 から 2030 年にかけて、固体光源化は進んでいきますので、段階的ですがかなり置き換えられていくと思っています。ただ 2030 年に全て置き換えられてしまうかというところではないと思っています、まだまだ一部の地域、お客様においてはランプが使われていく想定です。ここについては、それぞれの事業規模に応じた投資であるとか費用をかけてやっていきますので、サステナブルな運営をしていく考えです。

Q：つまりもっと早く固体光源化が進むと、追加固定費削減などを実施する可能性があるということですね。

A：その通りです。

◆ **質問者：ジェフリーズ証券会社 中名生様**

Q：2023 年度の Industrial Process のところの利益がかなり減る増減比要因を、可能な限り定量的にお伺いできますでしょうか。あと、主要製品で見たときの利益の変動の度合いみたいなものがあるのでしょうか。

A：まず利益が減る一番の要因ですが、いわゆる半導体系の市場関係が必ずしも芳しくないということもありますが、基本的には将来に向けての EUV であるとか、最先端 IC パッケージ基板用の露光装置などに対する開発投資を実施していきますので、それが一時的に減益要因になっている状況です。また、半導体の稼働があるいは FPD の稼働が落ちると、私どものフォトリソグラフィ用のランプ出荷が悪くなりますので、そこは 22 年度に対して落ち込むような想定をしています。

Q：その先行投資を除くと、売上が少し減って利益もそれなりに落ちて、そのようなイメージですか。

A：その通りです。

Q：かなりプリミティブな質問なのですが、EUV の検査装置の光源は、セカンドソース的なものは支障のないレベルで存在し得るのでしょうか。つまり Deep UV の光源での検査装置などでは、セカンドベンダーが普通にいると思いますが、EUV の様な特殊な光源で、検査装置の光源を他から調達するのは安定性、クオリティ、検査の精度や画像などに影響が出ないものなのでしょうか。つまり compatibility が普通にあるものなのでしょうか。

A：まず、競合がでていていると考えています。実際その性能がどうなのかということについては、私どもからお答えする立場にはないと思っておりますが、引き続きポジションを維持できるように、TCO 改善に取り組んでいきたいと思っています。

Q：光源を入れ替えても TCO を除けば、特に使う方からすれば支障はないということなのでしょうか。

A：支障がないかあるかをお答えするのは他社様のことでですので難しいですが、私どもの認識として競合が出てきているとの認識があります。実際にお客様がそれをどのようにお使いになっているかまではわからない状況です。

私どもはあくまでも光源メーカーですので、装置メーカーやデバイスメーカーがどう判断するかということですが、全体としてはまだ EUV のプロセス、それから EUV のマスク検査のところ、当然、ペリクルの問題などもあります。まだ始まったばかりという感触を持っています。従って、これからいろいろなことが起こるでしょうし、競争も激化していくのだろうという捉え方をしています。

◆ **質問者：株式会社東海東京調査センター 石野様**

Q：最先端 IC パッケージ基板向けのところですが、この分野は今までかなり寡占的なシェアだったと思うのですが、競合がいよいよ出てきて、値段もかなりリーズナブルな価格で、かつフットプリントも小さく提案してきて、日本の大手パッケージメーカーさんにも提案されているように聞いています。今までプライスレスと言いますか、本当に御社の優位性が高かったわけですが、競合が出てきたことによって、今後、収益性の悪化あるいはこの筐体のフットプリントの小型化というのはどう考えておられるのかを教えてください。

A：非常に癖のあるプロセスに対応した難しい装置でして、当然デバイスメーカー、この場合はパネルメーカーという言葉がいかかもしれませんが、フットプリントやコストも重視していますが、一番はスループットや歩留まりです。そこで私どもは一定の優位性を維持しており、特に価格勝負ということではありません。競合もいろいろトライアルされていると思うのですが、量産で使うのが難しい状況なのではないかなと推察しています。

Q：EUV について、競合が出てきているとのことですが、ロゴにもあるように、錫を使った技術でこの光源を作られていると思うのですが、競合の提案も同じ錫をベースとしてこの光源を作られているのか、あるいは違った方法の提案をされていることによって、違う競合になってきているのか、この辺のところについて教えていただけないでしょうか。

A：競合のことはわかりかねますが、まだ始まったばかりのプロセスでして、この後永遠に錫なのかというところではないとも考えられます。私どもも、この辺りの動向を注視していかなくてははいけないと思っています。

以上