

ウシオ電機株式会社 2024 年（令和 6 年）3 月期 第 1 四半期 決算説明会

主な質問と回答

日時：2023 年 8 月 7 日（月）17:30～18:10

方式：オンライン

説明者：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、決算説明会に出席になれなかった方々の便宜のため、参考として掲載しています。説明会でお話したこと全てをそのまま書き起こしたのではなく、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：三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券株式会社 和田木様

Q：光学装置については、御社は良い製品を持っており、市場においても最先端 IC パッケージは風が吹いているが、その波に乗り切れていないのが非常に残念だが、その辺の問題意識と今後の改善策を教えてくださいませんか。

A：最先端 IC パッケージ基板向け投影露光装置については、足元において、半導体の市況悪化による投資抑制等々の影響が弊社の業績にも悪影響を及ぼしています。しかしながら、この市場は中長期的には間違いなく拡大していくという状況で、弊社としては積極的に研究開発に取り組んでいます。ファインピッチ化等々に向けて、ステッパーおよび DI の開発を加速させると同時に、お客様との関係においても、更なる拡大に向け戦略的に推し進めている状況です。投資再開のタイミングがいつになるかという点ではありますが、再開に応じて大きく売上を伸ばす、収益を確保するという準備を進めている状況です。

Q：EUV 用光源について、前回、新しいお客様にも売りに行きますということをお話されていたかと思いますが、この新規顧客の開拓先について、可能な範囲でコメントをいただけないでしょうか。

A：個別のお客様については、営業機密があり開示できない状況ですが、現在、EUV のマーケットにおいてプレイヤーの数が増えてきていると認識しています。その中で、弊社としては、光源の供給者という立場で、様々な選択肢が広がることに合わせ、お客様の開拓を進めている状況です。具体的には、様々な技術的な対応であったり、商談を進めている状況です。今の段階では、これ以上のことを申し上げられないことをご理解いただければと思います。

Q：様々な、ということは、複数のお客様が存在するということでしょうか。

A：可能性としてはあります。

◆ **質問者：大和証券株式会社 杉浦様**

Q：Visual Imaging 事業の一般映像について伺いますが、売上が YoY で 4.3%プラスでしたが、これは為替を除くと売上は全然伸びていないように見えます。一方でご説明の中で、イベント向けの需要が堅調に推移し、ハイエンド機種の販売割合が増え、ミックスが良くなったという説明もあったため、見えている数字と定性的な説明に少しギャップがあるように感じます。この点について、少し補足でお伺いできますでしょうか。

A：QoQ で見ると、為替による影響は限定的です。ミックスでは、ハイエンドの RGB 機種の売上が伸びていて、レーザーフォスファー系の機種は穏やかな状況にあります。今後、イベント向けの需要が伸びていくこともあり、現在、様々な引き合いをいただいている中で、今年度は RGB のハイエンド機種が貢献し、売上は対前期で円安の為替影響を除いても伸びていく計画です。

Q：それは、既に引き合いをいただいております、御社としては visibility を持っているということでしょうか。

A：旺盛な引き合いをいただき始めている状況です。

Q：シネマについて、ファーストクォーターはプラス 40%と非常に好調に見える一方で、ご説明の中で、台数を年間 90%伸ばしたいという計画からすると、ややビハインドしてスタートしたようにも見えます。この 90%増に対する visibility について、既に受注済みのため、この点については特に問題ないと考えて良いのでしょうか。

A：シネマについては、部材不足が解消してきていますが、まだコンポーネンツ、主要部品で足りていない部分もあり、上期中は、まだ需要を完全に取り込めていない状況です。ただし、解消の目途が立ってきており、特に上期後半、第 3 四半期辺りから改善し、販売が伸びていく計画です。シネマの季節性でも、第 3 四半期は盛り上がってくる状況で、第 3 四半期に向け旺盛な引き合いをいただいているため、ある程度の確度を持って見通しを立てている状況とご理解いただければと思います。

Q：そういう意味では、受注は既にもらっているものの、それに対応しきれていないというイメージを持っておけばよいでしょうか。

A：その通りで、お客様との納期交渉の結果、第 3 四半期での納入が多くなってきています。

◆ **質問者：ジェフリーズ証券会社 中名生様**

Q：第1四半期のデジタルシネマプロジェクターの販売台数は、前年に比べてどのくらい伸びたのでしょうか。

A：約5割弱伸びている状況です。

Q：これは、年間の計画に対しての進捗率で何%ぐらいだったのでしょうか。

A：十数パーセント程度の進捗率です。

Q：中国の売上は、今年売上で何割ぐらいを占めるイメージでしょうか。

A：デジタルシネマプロジェクター販売の全体の3割から4割程度です。

Q：今後の景気動向で、案件はあり、受注はあるものの、納期が来年へ後ろ倒しになるリスクはあるものでしょうか。

A：現在、見えている案件については、下期であれば、予定通り今期中には納入できると見えています。

Q：特に何か後ろ倒しになるといったことはあまりないのでしょうか。

A：設置の時点で、スケジュール変更は案件ごとに発生する可能性はあります。特に、前期は部材不足の影響で、本来下期に設置すべきものができなかったこともありましたが、今期については、それと同じような状況は現時点では想定していません。キーパーツ不足についても、既にベンダーと話し合いができており、パーツの需給も軟化している状況のため、部材不足の問題は解消するとみえています。

◆ **質問者：株式会社東海東京調査センター 石野様**

Q：半導体とか電子デバイス向けで、お客様の稼働率がどの程度落ちて、御社とすればその回復がどの程度の時期に回復してくると見ているのか、教えていただけますでしょうか。

A：まず、ランプについては、半導体及びフラットパネルディスプレイが好調であった時の数量から比べると、お客様の現在の稼働は数割程度落ちている状況と見えています。

Q：光学装置について、遅延する、納期が下期に偏重しているとの話ですが、もともとの想定からすると遅延してきたのか、もともとそういう想定なのか、遅延しているのであればどういった理由でなのか、それがまた回復してくるのか、を教えていただけますでしょうか。

A：期初の計画段階から、上期よりも下期の設置案件が多いという状況にあり、その計画に対して大きく変化がある状況ではありませんが、最近になり、お客様の工場の稼働スケジュールが、私達が想定していたタイミングよりも遅らせてくれないかという依頼が出始めたという状況です。おそらく、お客様の投資のタイミング自体が、遅れてきている可能性があるかと想定しています。

Q：受注残そのものは大きくは変わっていないということでよいでしょうか。

A：ご理解のとおりで、受注残そのものは概ね変わっていない状況ですが、その納入タイミングを遅らせてほしいというようなリクエストが出始めたという状況です。

Q：それはいつごろ出てきたものなのでしょうか。

A：この第1四半期です。

Q：EUV光源の研究開発費について、数年あるいは数年先に向けて、光源の研究開発費の増加が今年どれくらい必要になってくるのか、それによって競合との関係においてのアドバンテージがどのくらい担保できるのかを教えてくださいいただけますでしょうか。

A：EUVの研究開発費は増加させている状況で、競合へのアドバンテージという意味では、より競争力のあるコストダウンをし、なおかつ安定稼働も実現できる光源の開発になります。この開発がうまく進めば、性能的には他社光源を上回り、安定稼働によるお客様のコストダウンが実現でき、競争優位性を保持できるような状態を導き出せると見えています。

Q：その今年度の開発費は、もともとの程度だったものをどの程度増やしているのか、何かそういう数字はあるのでしょうか。

A：EUV光源開発向けの金額は開示していませんが、例年100億円程度の研究開発費に対し、今期は数割アップしている状況で、そのアップしている部分の多くがEUVや最先端ICパッケージ基板向け投影露光装置に充当しています。従って、割合という意味では相当数伸ばしているという状況になります。

Q : 現時点で、その大幅なコストダウンが実現できる目途はもう立っているのか、年度内には一定の目途が立ちそうなのか、そのタイミングを教えてください。

A : コストダウンについてはある一定の目途は立っていますが、その他のパラメータも非常に多くあり、どのタイミングでどのくらいの実力のものができるのかという点については、まだ挑戦をしていかなければいけないという状況です。

以上