

ウシオ電機株式会社 2024 年（令和 6 年）3 月期 第 2 四半期 決算説明会

主な質問と回答

日時：2023 年 11 月 6 日（月）17：30 ～ 18:20

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：大和証券株式会社 杉浦様

Q：Industrial Process 事業で、1 Q から 2 Q にかけて売上高は増えているが、利益率は下がっている。この点について確認させてください。また、売上高の計画を、セグメント間変更の調整も含めると実質 65 億円程度引き下げており、これは最先端 IC パッケージ基板向け露光装置、ダイレクトイメージング露光装置（以下、DI 露光装置）、あと EUV、この 3 つが大きな要素と思われますが、それぞれがどのくらい影響しているのかを確認させてください。

A：利益率については、いくつかの要素が重なっています。まず、露光装置以外の液晶パネル向け装置において、一時的に利益率の低い案件があったことが主要因です。それ以外には、EUV や露光装置の稼働低下による投資先送りの影響により、サービスパーツの一部在庫で長期化の傾向にあることから、会計的に一定の引当を計上したものがあります。また、EUV の一部機種でサービスパーツのコスト増加が生じたという点があります。

続いて、65 億円の計画修正の主なところは、露光装置、特に DI 露光装置の修正が大きな要因となっています。EUV の影響は小さいです。主要因である DI 露光装置の次に影響が大きいのが、最先端 IC パッケージ基板向け露光装置となります。

Q：EUV のフォローアップをお願いしたいのですが、説明の中で、新規顧客の獲得について進展が見られるという趣旨の説明があったと思います。可能な範囲で結構ですので、この 3 カ月ぐらい、または半年ぐらいのタームで、どのような進展があったのかを教えてください。また、御社の棚卸資産の中に、この EUV 関連のものもどの程度含まれているのかも併せて教えてくださいませんか。

A：お客様との関係で具体的な内容は申し上げられないものの、お客様との間で様々な意見交換を行っており、技術的なもの、スペックの話など、新しい商談に向け進めている段階です。これ以上のことは現状では申し上げられません。

また、棚卸資産に含まれている EUV のボリュームは多くなく、限定的です。

◆ **質問者：株式会社東海東京調査センター 石野様**

Q：スライド 14 ページで、利益面で Industrial Process 事業で▲20 億円、Visual Imaging 事業で+25 億円ですが、それぞれの事業で、上期はどの程度の未達または上振れであったのか、セグメントごとに解説いただけますか。

A：上期としては、Industrial Process 事業は想定通りでしたが、下期に露光装置などの後ろ倒しが出てきており、見通しが下がっている状況です。Visual Imaging 事業は、一部、上期からプラス影響があり、想定より営業利益は良かったです。従って、Visual Imaging 事業は、上/下ともに上振れている状況です。

Q：上期の想定を上回ったのは 10 億円ぐらいでしょうか。

A：今回の上方修正の約半分が上期と考えていただければと思います。

Q：半導体の IC パッケージ基板で、今期の検収が遅れ、来期も遅れるような話がありました。特に、DI 露光装置などで何が起きていて、どうなるとその動きが改善してくるのかをご示唆願えますでしょうか。

A：半導体全体のマーケット状況、つまり半導体の投資動向により影響が出ている状況であり、DI 露光装置も含め、後工程の投資がいつ再開されるかが大きいと考えています。従って、市況環境の改善が見られ、一定程度の時間が経てば投資が順次戻ってくると見えています。半導体のマーケットが戻ってきて、最先端 IC パッケージを必要とする商品群の生産が伸長してくれば、再び投資増加の期待感が持てるところです。

Q：門外漢な質問をしていれば恐縮ですが、他社で後工程の露光装置の引き合いが非常に強いという企業もいるようで、御社の投影露光装置や DI 露光装置も類似した需要があるのではと思ったのですが、そうではないようで、競合企業も増えている状況もあり、どのように他社の動きとの違いを認識すればよいか、その点を教えていただければと思います。

A：あくまでも私達の見方ですが、投影露光装置で言えば、データセンター向けのような大型のものの需要が増大し始めると投資が増え、私達の露光装置の需要も増えてきます。一方、現状は、そうでないものが増えてきているということを知っています。やはりデータセンター系やパソコン系がいつ戻ってくるかが私達の製品においては重要であり、この辺りの影響が出ている状況と考えています。

Q：何となくお客様の色合いによって、一部のお客様では、今後 2 年間で、生成 AI で 1 億台出荷されるので、パソコン需要も 2 億 7,000 万が 3 億に戻ってくるという話をされているところもあり、生成 AI 関連で、いわゆるインターポザーの面積が増えてきているので、後工程露光装置の需要が非常に増えてるのだということでした。どちらかと言うと、今のお話だと、データセンターやパソコンの需要が落ちている部分の影響が大きくて、この生成 AI がらみのところの浮上は、御社のお客様については、さほど大きくないという認識でよいでしょうか。

A：私達のお客様という意味では、現状はご指摘部分があると認識しています。

Q : そうすると、お客様ごとに少しニュアンスが違っていて、今までのお客様のところは少し先送りがあり、御社にとってはその部分が多い、そういうイメージでよいでしょうか。

A : そのように認識しています。

◆ **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：EUV の新規顧客のところ、可能な範囲で構わないのですが、検査光源に関しては、欧州メーカーなど本当に色々なところを作ってあり、お客さんは必ずしも検査光源だからといって検査装置メーカーだけとも限らず、それこそ材料メーカーや色々なところに売っているのですが、御社の検査光源というのも、用途としては検査だけではなく、評価用とか開発用そういったところにも販売し得るものなのでしょうか。

A：将来的なターゲットとして、広く検査用途も見据えながら進めておりますので、マスクの検査用途に限ったことではありません。

Q：今いま手応えがあるのは、マスク検査用だけではないということで、手応えがあると思ってよいのでしょうか。

A：その点について、現時点で申し上げられることはないのですが、現状は、私達は得意なアプリケーションにおいて強く、技術優位性も築けると見ていますので、結果としてその周辺分野のお客様がターゲットになると考えています。

Q：趣旨はよくわかりました。現状は、今までの流れの方が強いということですね。もう1点、最先端 IC パッケージ基板向け露光装置ですが、こちらは期初から怪しいとは言っていて、特に御社が悪いというわけではなく、とあるパッケージ屋から大量キャンセルが出ていて、いろいろなところで大変なことになっていますが、御社の全体の下方修正のなかで、一番大きく、特定の1社様向けの影響がどの程度あったのでしょうか。

A：お客様に関するところは申し上げられないのですが、大きなところであまり調子が良くないところがあり、その影響が他にも波及しているような構造だと見ています。その金額的影響については今期で言うと、例えば投影露光装置の下方修正において半分になってしまうなどの状況ではなく、一部が落ちている状況であり、Industrial Process 事業の売上高 50 億円の下方修正で言えば、これは DI 露光装置と合わせの金額ですので、最先端 IC パッケージ基板向け露光装置だけではもっと少ない影響です。

Q：将来を見据えた場合に、まだ来るか来ないか微妙なところですが、御社が今まで頑張っていた、例えばガラス基板とか、パネルレベルパッケージなどの話も聞こえてこなくはないのですが、この辺の感触はいかがでしょう。

A：パッケージのこのエリアは、先端テクノロジーがどのように進化していくかのロードマップを見据え、私どもはそのエリアでナンバーワンになっていきたいという考えで進めていますので、引き続き、良いポジションを築けるよう技術開発を進めているところです。

Q：まだ具体的なビジネスとして花開くような段階ではなさそうですか。

A：一部は徐々に出てくると思いますが、どのタイミングでどう対応できるかというところは、例えば、それが1年、2年、というところで私達の業績に影響するといったレベルではないと思っています。

◆ **質問者：ジェフリーズ証券会社 中名生様**

Q：デジタルシネマですが、通期で台数見通しを前年に比べてプラス9割増というところは変えていないようですが、その中で、上期はどのくらいの実績があったのでしょうか。

A：デジタルシネマの進捗は、上期は良かったです。先ほど申し上げたような Visual Imaging 事業の上方修正をけん引しているのは、このデジタルシネマの分野です。一般映像の方も良くなってきているのですが、こちらは概ね計画どおりの状況です。

Q：一般映像は2Qに大口案件があったのですか？

A：そうです。2Qに大口案件があり、2Q業績を押し上げています。逆に言えば1Qはあまり調子が良くなかったというところもあります。

Q：この大口案件は、年間で見れば期初計画から見ていたのでしょうか。

A：案件で、具体的にそれだけを見ていたかと言うと、いくつか案件がある中で成功率100パーセントではないので、成約率のかけ算などで見通しをしております。そういう全体の中から入ってきた案件です。

Q：Visual Imaging 事業の年間売上高900億の計画の内訳をお伺いできますか？

A：金額は申し上げられないのですが、光源自体はそれほど占める割合は多くなく、多くを占めるのがデジタルシネマプロジェクターと一般映像向けのプロジェクターです。

Q：映像装置関係は、上期から下期にかけてどのくらい売上が増えるのでしょうか。Visual Imaging 事業全体ですと120億増えると思うのですが、これのほとんど、つまり100億ぐらいは映像装置関係という感じでしょうか。

A：売上は上期より下期の方が、映像装置関係で大体10%から15%ぐらい強いイメージです。

Q：わかりました。いろいろお伺いしたのは、要は、中国が多分4割ぐらいをシネマの中でも締めていると前回の説明会でお伺いしたと思いますが、その中国のマクロ影響のようなものが上期はあまりなかったのでしょうか。下期はどのくらい懸念すべきなのでしょうか。

A：今のところ中国の減速は、見通しには入れていません。懸念材料としてはありますが、今のところの商談状況からして、私達に直接影響があるような話はまだ出てきていない状況です。

Q：ある程度、下期の案件は受注が見えているのでしょうか。

A：受注とまではいっていないものの、商談としては煮詰まってきた状況です。

Q：通期の Industrial Process 事業の新しい計画だと、露光装置は上下でどのくらい増える計画になっているのでしょうか。

A：もともと下期偏重でそこは変わらず、大体2~3割下期に増える計画です。

Q : これはD I 露光装置と投影露光装置の両方ともそのような感じでしょうか。

A : 投影露光装置の方が大きく伸び、D I 露光装置は、ほぼ横ばいで推移する予定です。

◆ 質問者：みずほ証券株式会社 山本様

Q：EUV 光源ですが、キセノンベースで APMI に使えるほどの出力が高いものも開発されているのでしょうか。比較的、EUV 光源、APMI、スズベースの方でやっている印象があるのですが、キセノンベースは、御社は技術そのものを持っていると思うので、その高出力化のところを取り組まれているかということをもしコメント可能であればお願いします。

A：その件に関しては、企業秘密であり、申し上げられません。

Q：スライド 18 ページの投影露光装置の、一番上の棒グラフ、来期（24 年度）、再来期（25 年度）と増える、つまり 23 年度よりも上がる計画になっていますが、日本の 2 社も、あとヨーロッパも投資を止めてきているわけですが、この 24 年度の計画も含め、本当に増えるかどうかを現在精査中という理解でよいでしょうか。

A：はい。半導体のマーケットによる影響のところは、市場の情報を確認しながら再検証しているところです。

以上