

目次

1. FY2019 (2019年3月期) 決算説明会での主な Q&A (2019年5月9日 掲載)
2. FY2019 (2019年3月期) 決算後 IR 面談での主な Q&A (2019年6月5日 掲載)
3. 証券アナリスト・機関投資家向け工場見学会 (2019年7月5日開催) での主な Q&A (2019年7月16日掲載)

1. FY2019 (2019年3月期) 決算説明会での主な Q&A

Q: 全社、今回の開示資料には、利益分析の開示 (プレゼン p.7、20) があり、ありがたい。採算性の改善の意味合いは、売上変動により変化するのか？

A: 採算性については、主に利益率の差に売上高を乗じたものであり、在庫評価の影響で若干上下する。

Q: 全社、BS (連結貸借対照表、プレゼン p.17) を見ると、FY2018 FY2019 で在庫 (たな卸資産) が増えているが、その要因と今後の見通しは？

A: 主に、SE。貸し出し装置が在庫として増加した。FY2020 末には 100 億円ぐらいは落とす見込み。今のトレンドから、評価機の貸し出しは減少する。

Q: 全社、3Q の説明会で、「IT 投資もしており、今後ほしい」とのことだったが、どのような内容？

A: 前期も今期も 30 億円ほど。基幹システムや CRM を含めた投資 (リニューアル他)。働き方改革 (足かけ 3 年) など、オペレーション全体を上げるのは必要だと考えている。但し、効果が急に出るものではないとも考える (残業時間削減などの効果は既に出ている)。

Q: SE、FY2020 の業績予想について。上期 下期の売上約 20% 増加に対して、営業利益は約 40 億円から 180 億円に増加 (4.5 倍) の見通しだが、その理由は？

A: 前年下期から言っているとおり、原価低減の遅れや減収などの影響が上期は続くも、下期には改善効果を見込むため、営業利益率も 15% 程度に戻ると見ている。

Q: SE、2,200 億円の売上 (FY2018 レベル) で、300 億円以上の営業利益レベルには、いつ戻れる？

A: ・内部では営業利益率 20% 以上目指すという方針に変更なし。現状、収益性向上はいったん後退したものの、今年の秋ぐらいから策定し始める次期中計でお見せできればと考えている。

- ・コストダウン関連では、VE 設計や SCM を含めた改善を進めている。彦根グランドデザイン (新棟建設は、従前の説明どおり、調達を含め、省人化で収益向上を目指したコンセプト) も下期から効いてこよう。

固定費は、設備投資が SE で、20~30 億円の償却費が増加し、人件費増 (人員が 200 人以上増加) 分の負担は残る (FY2019 同様)。

Q: SE、今後の市況感について。メモリー投資は、下期に回復すると見る中、NAND から戻るとい
社が多いが、SCREEN は DRAM からと見ている理由は？

A: (DRAM での)微細化が進み、集積度を上げていかれると見ている(足下のメモリー価格の下落
による利益低下を取り戻すため)。

Q: SE、CY2019 の WFE 15~20%という見立てに対し、売上予想約 13%で留まっているが、
今後、どの分野が伸びるイメージ?熱処理などか?

A: 洗浄装置がメイン(レーザーは、徐々に顧客層は増えているものの、まだ数字的には期待しづらい)。
200mmのIoT 関連は、海外顧客も随分増えている他、ポストセールスも今後は再度、伸ばしたい
(収益性向上に寄与)。

Q: SE、シェア増加は、CY2020 ごろに期待か?

A: ファウンドリー/ロジックなど得意分野に加えてメモリーの回復があれば、期待できよう。

Q: GA、構造改革を済ませ、今期(FY2020)は増益予想だが、どのような改善が見込める?

A: 前期(FY2019)、国内外で11億円ぐらいの特損を計上。今年度の固定費は10億円強減り、
その分、増益要因となろう。

Q: FT、SEAJ や新聞紙上では、中国のトップメーカーたちが、OLED 中心に投資を行うとの見方だが?

A: 同様の見方をしている。実際、OLED には様々な引き合いがあり、活況になることは間違いな
ろう(昨今の米中貿易摩擦、中国政府の補助金頼りは注視すべき)。

2. FY2019(2019年3月期)決算後 IR 面談での主な Q&A

Q: 全社、営業キャッシュフローが大幅減少しているが、今後の改善見通しは?

A: 在庫を中心に運転資本の増加が大きく影響。今後は徐々に改善していく見込み。

Q: 全社、今期予想で、その他・調整が売上30億円、営業利益35億円と大きく増加している背景?

A: 社内調整もあるが、主にHDの新規事業。顧客基盤は固まってきているが、売上がまだ少ないため、
利益面ではまだ厳しい。

Q: 全社、株主還元についての考え方について変化なし?

A: 中期3カ年経営計画の中でうたっている連結総還元性向25%以上という方針に変化なし。一旦後
退した企業価値だが、再度向上させるべく、成長投資は続け、株主の皆様にも25%以上は還元した
い。

Q: SE、営業利益について（実績、予想）。前下期（142 億円）から、今上期（約 40 億円予想）にかけて、営業利益が大きく減少（約 100 億円）している背景は？可能な限り定量的な説明をお願いしたい。

A: 400 億円の減収による減益影響は大きい。その他、仮に収益性が今上期と前下期が同じであれば、今上期の営業利益予想は赤字になっていてもおかしくないが、今上期の営業利益は約 40 億円を予想し、前下期比で収益性は改善すると見込んでいる。その改善要因は、減価償却は増加するも 10 億円程度の固定費低減することと、数 pt の変動費率の改善（サプライチェーンの改善ほか、前期の仕向け地変更や評価用の貸し出し装置売が減少）など。

Q: SE、他方、今上期 今下期にかけて、営業利益（予想）が大幅改善（上期約 40 億円 下期約 180 億円）する背景は？決算説明会でも質問されたが、定量的な解説がほしい。

A: 今上期は売上 1,000 億円、営業利益 40 億円予想が、今下期は、売上 1,200 億円、営業利益 180 億円予想となり、200 億円の増収となる。その増収効果に加え、その他、変動費率の 5pt 弱の改善（サプライチェーンの改善は上期に完了）などにより、増益を見込む。

Q: SE、前期のサプライチェーンの乱れ、現状は終息？その後、利益改善へ向けた進捗は？

A: 改善活動は進捗しているも、混乱影響はこの上期中までは残る。現状、改善活動は、新社長筆頭に生産統括の幹部、外部のコンサルタントとともに進捗確認しながら進めている。少々時間を掛けても、しっかりと立て直したい。

Q: SE、受注は 4Q が 513 億円、1Q もそれ以上とのことだが、その後の見通しは？

A: 1Q は、500 億円半ばあたりかと見ている。その後は、四半期ごとに多少の山谷はあろうとも、下期にかけて増加するイメージ。

Q: SE、CY2018 の製品シェアは？

A: 枚葉洗浄装置は 40.1%、スクラバー洗浄装置 74.9%、バッチ洗浄装置 64.0%といずれも前年比増加（出典：ガートナー社）。

Q: GA、今期予想は、前期比で売上があまり変わらず、営業利益（前期 11 億円 今期予想 約 40 億円）が大幅増加する背景は？

A: 前期に断行した収益構造改革により、今期はその効果が出るとみる。一つは、固定費低減の影響（15 億円弱：人員削減、拠点集約ほか）、もう一つは、POD の直接販売増加、インク販売の増加により、変動費改善を見込む。

Q: FT、今後の市場見通しや受注動向は？

A: ディスプレー向け投資は、液晶関連では G10.5 や G8.6 を残すのみで減少傾向。他方、OLED は中小型を中心に投資案件は続くと見る。実際に、1Q の受注は、中小型 OLED が中心（新規事業を含めて 100 億円以上を予想）。

Q: PE、今期、前期比で減収減益予想だが、その背景は？市場動向は？

A: 足下では車載向け投資の引き合いや売上が増加傾向だが、前年上期までを牽引した高機能スマホの減速分を吸収する程には至らない（特に上期）。利益面では、将来に向けた開発費増加もあり、上期は低迷を見込む。CY2020 に向け、5G 関連投資が始まる見込み。

Gartner, Market Share: Semiconductor Wafer Fab Equipment, Worldwide, 2018, Bob Johnson et al., 24 April 2019

3. 証券アナリスト・機関投資家向け工場見学会での主な Q&A

2019 年 7 月 5 日、滋賀県彦根市の弊社事業所にて、前期に竣工した SE と FT の 2 つの新工場をご紹介しました。冒頭、SCREEN ホールディングスの 2 人の代表取締役（取締役会長の垣内 永次、取締役社長 CEO の廣江 敏朗）が挨拶し、続いて、SCREEN セミコンダクターソリューションズ代表取締役社長執行役員 後藤 正人、および、SCREEN ファインテックソリューションズ代表取締役社長執行役員 志摩 泰正が、事業と技術のトレンドなどにつきプレゼンをしました。

Q: SE、新棟ができたことで、どれぐらいの原価低減を想定している？

A: 現在、テストラン中だが、近い将来フル稼働になった際には、新棟の組立費は 30%程度にしたい。2 月末からの生産テストランは、3 階からスタートし、先ごろ、1 階まで対象を広げたばかり。3 階から 1 階までパーツを流し、最適なタクト合わせなどをチューニング中、8 月末までに完了したい。

Q: SE、S3-3（エス・キューブ スリー、新棟）のキャパアップが 150%とは、従来の 1.5 倍、または、2.5 倍のいずれの意味か？

A: 既存生産工場の 1.5 倍。

Q: SE、今期下期の業績予想は、売上高 1,200 億円、営業利益 約 180 億円のうち、新棟（新生産システム）で作るのはどれぐらい？

A: 現状の市場環境では、今下期の貢献度はあまり多くなかろう。将来は 60~70%程度にはしたい。新棟は、枚葉洗浄装置（装置売上の 60~70%を占める）専用であり、バッチ式は旧工場（旧生産システム）で作る想定。

Q: SE、新棟（新生産システム）で、在庫を減らせる？

A: まずは 30%程度の削減を目指しているが、最終的には半分程度にしたい。ただし、今のマーケット状況では、難しいと考える。在庫削減を想定している理由の一つが、チャンバーの標準設計化。洗浄装置は特注が多かったが、標準化比率を上げようとしており、そのことが寄与すると見込む。
補足：この場合の在庫とは、たな卸資産の全体ではなく、新棟の部品在庫のこと。

Q: SE、仮に前期のように仕様変更や仕向け地変更がまた起きても、混乱回避の対策はできている？

A: 前期のような混乱が起きないように、工場を2ライン制にして、急な変更に対応できる生産ラインにした。

(注) サプライチェーンの混乱対策は、上期中にほぼ完了する予定(サプライヤー企業との交渉ほか)。

Q: SE、新棟での省人化(効率化)はどれくらい？

A: 30%の省人化が可能。ここで作ろうとしている製品を旧工場でした場合と比較して30%程度は削減可能だと考えている(社員を減らすという意味ではない)。

ここでの効率化は、自動搬送や自動ソーターなどを活用して、手順の無駄をなくすことに主眼を置いた。当社の試算では、人の手でソートすると24時間掛かる作業が、12時間程度に低減可能。

Q: SE、PTC(プロセス・テクノロジー・センター)では生産していない？

A: 生産工場ではない。R&D(研究開発)機能の要であり、あくまでも技術・性能評価をする機能。顧客の立ち合い評価も受け入れている。

Q: FT、彦根ではどの工程まで組み立て、どこから現地で行うのか？

A: 検証機(初号機)を生産し、あと(2台目以降)は、現地で組み立て、原価低減を目指している。そのほか、キーパーツをフレームごとにユニット(トラックに載せられる大きさ)を組み立て、現地に運ぶ。装置1台あたり、100点ぐらいのユニットに分けられる。

Q: FT、CS1(旧工場)でのリードタイムは？

A: 製造リードタイムは、装置により異なる。4カ月から6カ月弱。

補足: 受注から納入までのリードタイムは、7カ月(G6までの中小型)から1.5年(G10.5)。

Q: FT、LCD製造において、コーターデベロッパーの必要台数は？

A: 顧客企業のプロジェクトによって異なるも、概算イメージだが、ガラス基板の月産15K(1.5万枚に)あたり、5台前後が必要かと考える。

[備考]

HD: ホールディングス、SE: 半導体製造装置事業、GA: グラフィックアーツ機器事業、

FT: ディスプレー製造装置および成膜装置事業、PE: プリント基板関連機器事業

以上