

## FY2022 1Q (2022年3月期 第1四半期) 決算説明会および以降のQ&amp;A

●第1回：2021年7月29日 (Q1～Q18)

●第2回：2021年9月6日 (Q19～Q25)

第1回 2021年 7月29日 (Q1～Q18)		
Q1	SPE	1Q、減収にも関わらずマージンは改善しているが、こういった状況？また、下期の増産対応においても、引き続きマージン確保は可能か？
A1		1Qは、S <sup>3</sup> -3の稼働率が順調に上がっており、それらの効果も徐々に出ています。ミックスも良かった。下期のマージンについては、固定費として戦略的投資を若干予定、能力増強しながらも現状コミットしている営業利益を実現できると考えています。
Q2	SPE	今後の受注の見通しはどうか？
A2		2Qは、1Qと同水準もしくは上回ると予想。3Qについては、1Qと同水準の可能性あり。お客様の新年度（会計年度の1Q：1月～3月）となる4Qについてはまだ見えにくいですが、2Qの途中あたりで具体的になってこよう。
Q3	SPE	SPEのマージンは、売上増加により改善しているように見えるが、いかが？
A3		それだけではない。S <sup>3</sup> -3の生産リードタイムのさらなる短縮や、同じ人員数で生産効率を上げられるかなども現在検証中。また、稼働時間の延長など（人員増加を伴うが）、慎重に検討中。
Q4	SPE	中期経営計画（以下、中計）目標の営業利益率20%への道筋は？
A4		生産改善だけでなく、不採算事業の見直しと、収益性の高いポストセールスの増加が必要。これらは中長期的な取り組みとなる（効果を発揮するのは中計の後半）。
Q5	SPE	レガシーノード向けは収益性も良いかと思うが、売上貢献度（比率）についての今後の見通しは？
A5		仰るとおり、200mm中心に収益性は良い。売上グラフ中の「パワーデバイス」「その他」が、おおよそレガシーノードへの受注比率となる（「その他」にはポストセールスも含まれる）。
Q6	SPE	2Qの受注予想について、アプリケーションで濃淡を教えてください。
A6		1Q受注のアプリケーション傾向とほぼ同じイメージを想定。
Q7	SPE	2021年のWFEの見通しの引き上げに至った主な要因は？また、2022年に向けてマーケットを牽引するアプリケーションはどのようなもの？
A7		お客様の投資計画が、前回予想時（5月決算時）より具体的に見えてきたことから、今回、2021年の見通しを引き上げた。お客様のフォーキャストを総括すると、今年度比でどのアプリケーションも全般的にさらに増えると見ている。2022年度見通しについては、NANDで一服感が出るかもしれないが、ロジック、ファウンドリーが補う形となり5%超を見込む。

Q8	SPE	1Q で売上を上方修正されるのは珍しいと感じているが、その理由は？
A8		1Q の受注が想定を超えて強含んだことに加え、2Q の受注もかなり具体的に強めに見えてきており、下期の売上として実現すると見込んだため。
Q9	SPE	先日 IC Knowledge の発表で、EUV 採用によりマルチパターニングが減って洗浄プロセス数が減るとい見立てが話題になった。これについてどう考えるか？
A9		EUV 採用でステップ数は減るが、洗浄工程が減るとは思わない。裏面、ベベル周辺の洗浄など、EUV で必要となる洗浄工程もあり、それが補うと考えている。
Q10	SPE	上期、下期の売上と利益予想のバランスを見ると、下期にはもう少し利益が出るのではと考えるがいかが？
A10		下期予想値は、固定費増や顧客ミックスも踏まえたもので、リーズナブルだと考える。
Q11	SPE	(今期の通期予想について)「固定費 25 億円の増加 (5 月予想と 7 月予想比)」は、ほとんどが SPE 起因とのことだが、2Q から段階的に増えるのか？
A11		2Q は生産量が増えるため、増加を見込む。増産局面での給与関連や海外人員増などを見込んでいる。 注) 説明会とは少し異なる言い方ですが、分かりやすくお読みいただけるよう、補足的に加筆しております。
Q12	SPE	WFE の来年 (CY2022) 5%アップの見込みについては？
A13		マーケットの内訳 (アプリケーション他) などの詳細な見方については、現在社内でも精査しているが、WFE の 5%アップ=洗浄装置の 5%アップとは捉えていない。
Q14	SPE	(WFE の伸長を受けて、来期) 増産対応で増える固定費抑制などの管理をどう考えているのか？
A14		現在の彦根の生産キャパを超えることになれば、さらなる設備投資が必要であり検証中。今期末にはお知らせできると考えている。
Q15	SPE	受注増の中、部材、人材リソースの不足などはないか？
A15		前回の決算でも説明したが、部材は上期分については既に手当済み。仕入先には長期フォーキャストを開示しながら調達しており、今のところ大きな問題は出ていない。リソースについては厚めに増やしており、FT のリソース流用も実施している。
Q16	SPE	中国ビジネスが増加する中、特定企業のデフォルトのニュースも出ているが、売掛債権の未回収や、二重発注のリスクなどはないのか？
A16		各商談はお客様と適正な条件の注文書を取り交わした上で商談しており、現状、問題はない。
Q17	SPE	今期売上の上方修正率が、WFE の上方見込み(率)に比べ低く見えるが、いかが？
A17		WFE 成長の大きな部分は、EUV 関連投資やエッチング・積層化に関する装置。それらと比較すると洗浄装置の伸びは若干少ないと認識している。
Q18	SPE	不採算事業の改善やレガシーノード向け受注が増えれば、採算性は改善する見通しか？
A18		レガシーノード向けは当社では 200mm (フロンティア製品) 中心に収益性が良く、利益貢献している。また、不採算事業の立て直しについてはプロジェクトが順調に進んでいるが、その成果を刈り取るのは来期以降だと見ている。

第2回 2021年9月6日 (Q19~Q25)

Q19	GA	1Qの受注高が100億円超えで好調だったが、今後の見通しは？
A19		<ul style="list-style-type: none"> <li>・コロナ感染再拡大によりお客さまの投資動向には注視しつつも、欧米でのPOD向け需要の回復は見えてきた。</li> <li>・輸送関連のコスト高騰をリスクとして業績予想に織り込みつつ、可能な限り回避策を講じている。</li> </ul>
Q20	GA	RB（リカーリングビジネス）は安定した比率に見えるが、今後の見通しは？
A20		インクを中心に堅調に推移しており、通期では、GAの連結売上高の40~45%を占める見込み。
Q21	FT	今回業績予想を下げた背景は？
A21		中国向けのOLED案件の受注時期がスライドしたため。
Q22	FT	2Q以降の受注動向は？
A22		2Qまたは3Qで、相応の額の液晶案件を見込む（TV向けのパネル価格の上昇を受けた追加投資）。
Q23	FT	今後の業績動向は？
A23		<ul style="list-style-type: none"> <li>・現状の受注残高を鑑み、今期と来期の売上は厳しいと予想するも、黒字維持を死守したい。</li> <li>・長期的にはエネルギー関連、大型TV用OLED向けビジネスに期待する。</li> </ul>
Q24	PE	今期は、営業利益もしっかり出せそうな業績予想だが、足元の状況は？
A24		<ul style="list-style-type: none"> <li>・5G関連やパッケージなどの需要や引き合いが強く、市場環境は良好。</li> <li>・売上自体はあまり大きくないが、営業利益も約10億円としっかりだせる見通し。ポストセールス比率も安定しており、まだ利益の上振れ余地ありと考える。</li> </ul>
Q25	PE	今後の見通しは？
A25		しばらくは良好な市場環境が続くと見る。ポストセールス比率も安定しており、まだ利益の上振れ余地ありと考える。

〔備考〕

HD: ホールディングス、SPE: 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