

2022年3月期 通期 決算説明会 Q&A

- 第1回：2022年5月12日（Q1～Q13）
- 第2回：2022年5月27日（Q14～Q18）

第1回 2022年5月12日（Q1～Q13）		
Q1	SPE	2022年3月期下期は営業利益率21.6%で、2023年3月期上期は売上が増えるにもかかわらず営業利益率が19.5%に下がる見立て。このマージン悪化はどのようなリスクを織り込んでいるのか？
A1		4Qの営業利益率が、我々の見込みより良かった。特にパーツの駆け込み発注/売上が多く、収益率向上に貢献。また、予定していた固定費が4Qに使いきれなかったこともあり、利益水準が上がった。他方、2023年3月期上期の営業利益率19.5%は若干保守的に見えるかもしれないが、コロナ禍の制限が解けて人員の移動が進むと想定し、通常モードの固定費を見込み、利益水準が下がる要因と見ている。
Q2	HD	中期経営計画「Value Up 2023」の新目標値を1Q決算（7月末）で示すとのことだが、この3か月間でどのようなことを見極めるつもりか？
A2		今回の設備投資でSPEの連結売上最大4,200億円を支える（新工場）S ³ -4が今期中に完成する（2023年1月稼働予定）。現在社内で慎重に精査しているのは、その次の売上がどれくらい伸びてくるのかである。それによって次の投資規模を算出していくため、少々時間をかけて見極めを行っている。
Q3	HD/SPE	収益性改善について、新年度（2023年3月期）SPEの変動費比率をどう見ているか？また、昨今の部材コスト上昇をどう織り込んでいるか？加えて、低採算事業の絞り込み施策は今期どのように行われる？
A3		<ul style="list-style-type: none"> ・実際部材コストは上昇しているが、その上昇は元々計画していたVE（バリュー・エンジニアリング）、コストダウンなどで相殺されるとみている。採算性で10億円アップの利益分析（プレゼン p.25）の内容はほとんどSPE。SPEでも変動費を減らしていこうとしているが、それ以上に部材コスト上昇のプレッシャーが強いのが実態。ただし、今後のコストダウンで吸収できると考えている。 ・低採算事業に関しては、今後も施策・見直しを継続していく。特に開発関係に関しては、将来事業に結び付くものに有効的に投資し、顧客や外部機関との関係を踏まえ進めたい。
Q4	SPE	新年度の売上の伸長がWFEの伸びとあまり差がないが、コンサバに見ている？
A4		コンサバに見ている訳ではなく、我々はロジック・ファウンドリーに強いので、実際はWFEよりは若干オーバーパフォームする予想。実際3Qまでは既に顔ぶれが決まってきているのでかなりリジッドである。4Q以降についてはS ³ -4が3月売上あたりから貢献するので今後はその効果を詰めていきたい。
Q5	SPE	新年度の上期、下期の営業利益について段差が大きい背景は？

A5		お客様の顔ぶれがほぼ見えている状況であり、ミックスによってこうなっているとご理解頂きたい。少しでも改善すべく考えているが、まずはこの計画をしっかりと達成していきたい。
Q6	SPE	(暦年の) 2023 年の WFE 市場、SPE の売上高、営業利益率を現時点でどう見ているか？
A6		2023 年に関しては、一般調査機関、各社で若干下がる見立てになっているが、我々が強いロジック・ファウンドリーは積極的に投資される見立てであるので、(今後見極めが必要であるが) 2023 年も今期同等以上の売上になると期待している。
Q7	SPE	今後四半期 1,000 億円を超える受注が続くとのこと。アプリケーション別、地域別、四半期でどこほこはあるか？また部材不足によるデリバリー(納品)への影響は？
A7		<ul style="list-style-type: none"> ・受注に関しては、ファウンドリーが強く、ロジックもそれなりに投資をされる。この2つが大きく牽引すると見ている。WFE のガイダンスで説明したとおり、全てのアプリケーションで投資はプラスと見ている。 ・部材不足は 2022 年 3 月期時点で既に顕在化しており、足元でより厳しくなっている状況。それにも関わらず売上計画を達成できたのは、早くからサプライヤーとフォーキャストを情報共有し、早期調達を仕掛けてきた成果である。今期もそのような活動を継続し、部材不足の影響をミニマイズしながら計画を達成していきたい。
Q8	HD/SPE	新年度、来年の設備投資の予定、規模感、償却などは？
A8		<ul style="list-style-type: none"> ・S³-4 は 120 億円程度の投資になる見込み。その分の減価償却は来期(2024 年 3 月期)から本格的に乗ってくる(増える)。その次の投資については現在精査中なので 1Q 決算(7 月末)をお待ち頂きたい。 ・来期の減価償却費は、今期の予想(102 億円)に若干増える程度(プラス数十億円目線)。
Q9	HD	新年度の固定費について、半期ごと(上期、下期)の変化を教えてください。
A9		割合で言えば、上期 1 とすれば下期 2 程度に増えるイメージとご理解下さい。
Q10	SPE	S ³ -4 の稼働が始まると、採算性にプラス要因となるのか？
A10		そうなる。S ³ -3 で行っているタワーの検査工程を S ³ -4 に移すため、S ³ -3 の組み立てエリアが広がる。(現在試算中であるが)それによって増産寄与が期待できるので、効率化に寄与する。ただ大半は来期(2024 年 3 月期)での貢献になるだろう。
Q11	SPE	競争状況についてはどうか？
A11		既に昨年のマーケットシェアが(外部調査機関より)発表されているが、若干シェアを落とした。枚葉洗浄は競合他社が特殊乾燥工程において DRAM 顧客で売上を伸ばされたと見る。バッチ洗浄では台湾・中国の一部で若干取り切れなかった。また、当社のエクスポージャーが低い韓国最大手が大きく投資され、子会社メーカーがシェアを増加された。我々は最大手ファウンドリーやロジック、米国メモリー、国内 NAND などの POR を堅守、さらに微細化での洗浄ニーズ増加によって最先端部分のプレゼンスが高まっていると認識している。今後、MOL、BEOL への取り組み強化も効果が出てきており、中期的にはマーケットシェアをリカバリしていくと考えている。

Q12	SPE	WFE 見通しを前回から 5%増やしたが、この 3 か月間でアプリケーションの見方に変化があったか？
A12		我々が強いファウンドリー、ロジックにおいて、来年度計画の前倒しがあると見ている。メモリーについても DRAM は微細化、NAND は積層化への投資が継続され、前期比同程度か若干プラスと見ている。
Q13	FT	FT では売上構成（製品構成）が変わってきているが、状況に大きな変化はあるか？
A13		現状、上海ロックダウンの影響は大きい。上海港で陸揚げが出来ず、中国での FPD のプロジェクトが遅れ気味になっており、売上見込みは厳しくなっている。特に 1Q については売上がなかなか立たないと予想。この影響は、本日の業績予想数字に既に織り込んでいる。
第 2 回 2022 年 5 月 27 日 (Q14~Q18)		
Q14	GA	子会社の事業譲渡について今後の影響は？
A14		事業譲渡で 10%程度売上は前期比で落ちるだろう。ただ、それによって損益分岐点も下がるので、今後は利益が出やすい体質になる。
Q15	GA	今後の見通しはどうか？
A15		新年度は引き続き部材不足が懸念であるが、ラベルなど POD の注力分野にリソースを集中し、利益率向上を図れる見通し。新規装置販売に付随するインクやサービスなどのリカーリングビジネスで安定的な収益確保を目指す。
Q16	PE	前期も業績好調だったが、その背景は？
A16		中国、台湾、韓国、日本で引き続きパッケージ向け商談が好調である。SoC 基板も微細化し、それも好調の一因となっている。
Q17	PE	市況が良い割には、新年度の予想売上があまり上がらない理由は？また、利益率が下がる理由は？
A17		引き合い、受注は強いが、部材不足の影響を加味している。利益については、将来への成長投資として、研究開発費を前年度より増加するため。
Q18	PE	新製品の評判はどうか？
A18		新製品（Ledial Twin、Ledial 7）はご愛顧いただいております、今後の更なる売上貢献に期待が出来る。

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