

FY2023 1Q (2023年3月期 第1四半期) 決算説明会 Q&A

●第1回：2022年7月28日 (Q1~Q14)

●第2回：2022年9月9日 (Q15~Q20)

第1回 2022年7月28日 (Q1~Q14)		
Q1	HD/SPE/ GA/FT	中計最終年度の売上高目標値について、セグメント別の目標値は開示できるか？難しい場合は、今期ガイダンスからの方向感を教えて欲しい。
A1		セグメント別は開示していないが、SPE のイメージとしては S ³ -4 フル活用時の売上目線 (4,200 億円) がターゲットになるだろう。GA は今回上方修正したので、それプラスアルファ程度になる。FT は各プロジェクトにずれが出てきているので、若干苦しい状況が続くと見ている。
Q2	SPE	来年の WFE をどう予想するか？アプリケーション別ではどうか？
A2		来年の WFE については、ここ 2、3 カ月間の内に色々な議論がなされるだろうが、今のところ、「2023 年はあまり落ちない」という見方に変わりはない。2022 年からの納入遅延分は 2023 年にそのまま持ち越されると考えており、若干の落ち込みはあるものの、WFE はそれほど落ちないと考えている。WFE の状況如何に関わらず、来期の売上ターゲットは達成するつもりでいる。
Q3	SPE	セミコン WEST では、大きなメモリーメーカーからのキャンセルや納期延期要請などが話題になったが、御社の状況はどうか？
A3		噂は聞いているが、我々が頂いているフォーキャストはあまり影響を受けていない。依然として 2Q、3Q と高水準の受注が継続すると見ている。セミコン WEST でのミーティングにおいても、お客さまの我々に対する引き合いの意欲は引き続き強い。
Q4	SPE	マーケットシェアに関して、いろいろなところで SCREEN の昇華乾燥が負けたという話が出ているが、今後のリカバリーについて手応えはあるか？
A4		前回説明のとおり、メモリー顧客の一部工程で競合の新乾燥技術が採用されたと認識している。我々はお客さまのデバイス構造に合わせてさまざまな乾燥技術を提供しており、それ以外の部分ではシェアに特段の変動は無いと認識している。
Q5	SPE	足元の事業環境が激変している中で、来期の増収増益予想の確度についてどう考えるか？
A5		ここ 1、2 か月での状況の変化は聞こえてきている。2Q でその影響を見極める必要があると考えているが、セミコン WEST で各お客さまから情報収集した限りでは、我々には大きな投資の減速は聞こえていない。メモリーへのエクスポージャーが低い事で、逆に恩恵を受けているのかもしれないが。
Q6	SPE	1Q の営業利益率も高水準を維持されているが、これは何か一過性の要因が含まれているのか？また 2Q 以降の方向感はどうか？
A6		1Q は予想以上に改造、パーツ売上が上がった。またプロダクトミックスでは、採算性の良い案件が前倒しで入ってきた。2Q は現状の売上案件から考えると、営業利益率は 1Q 程度にはならないと思っている。

Q7	全社/SPE	中計の最終年度売上目標「5,000 億円以上」について、上振れの可能性はキャパシティによるものか、外部環境によるものなのか？
A7		まずは S ³ -4 をしっかり立ち上げ生産キャパシティを確立することが重要なタスクであるとする。そして我々の売上の核となって頂いているお客さまが、実際にどれぐらい投資をされるのかがキーになるだろう。
Q8	全社	為替感応度について、どのセグメントにポジティブに効いてくるか？
A8		US\$ は 1 円で 1.7 億円、ユーロは 4,000~3,000 万円が、我々の為替感応度である。SPE は基本的に円建てビジネスなので為替感応度は低いとお伝えしてきたが、改造など外貨ビジネスも増えており、それなりの為替感応度を持つようになってきた。しかし絶対額で為替感応度が高いのは、外貨販売が主の GA である。
Q9	全社/SPE	上期から下期にかけて、一段と部材の価格高騰があるとのことだが、どのような部材で高騰が想定されるか？
A9		さまざまな部材で価格が高騰しており、中でもプラスチック部品が一番コストに影響がある。洗浄装置はプラスチックの使用量が多いため、コストダウン活動と相殺できないようなレベルになりつつある。
Q10	SPE	1Q の前年同期比の採算性向上 18 億円について、中身が知りたい。
A10		売上増加によるものもあるが、工場での VE (Value Engineering) やコストダウン活動の成果も大きい。改善幅は以前ほど大きくはないが、今後もじわじわと効果が出てくると予想している。
Q11	SPE	1Q の受注内訳の開示はできるか？
A11		今回からアプリケーションごとの受注割合の開示はしない方針。イメージとしては、前回申し上げた予想どおりの受注が来ていると考えて頂きたい（ロジック、ファウンドリーが引き続き強く、メモリーもある程度の規模を維持）。
Q12	SPE	S ³ -5 の完成後は、SPE だけで 5,000 億円の売上目線になるのか？ またそれは主要顧客の中・長期的な投資動向も見据えての数値か？メモリー顧客の投資減速は影響しないのか？
A12		売上目線はそのとおり。顧客の投資動向だけでなく、我々が提案してきた洗浄のソリューションが、微細化によって浸透してきていることも反映している。メモリー顧客の投資規模見直しや減速については、2Q 決算時に、より状況を見極めてお話ししたい。いずれにせよ投資計画を中止するようなことは考えていない。
Q13	全社/SPE	中計の最終年度売上目標 5,000 億円について、この計画は今期予想をベースにしてトップダウン的に設定した数値なのか？それとも微細化による洗浄 TAM 増加も見ての想定か？市場のピークアウトが言われているタイミングで、強い見直し目標を出したように見えるが、今後変更の可能性は出てくるのか？
A13		お客さまから頂いている長期フォーキャストから見ても、これぐらいの売上目線が必要であると考えており、また洗浄ニーズや適用アプリケーション増にも自信を持っている。今後若干の調整が入ってくるかもしれないが、長期的には再び WFE は伸びてゆくと考えており、需要を支える為に先行的な設備投資を計画し、最終年度売上目標を設定した。「4,600 億円の次は切りの良い 5,000 億円」という形で設定した訳ではなく、各事業会社できちんと検証して、積み上げた目標値である。
Q14	SPE	2Q 売上のアプリケーション別比率予想は通期の予想と同じ値だが、強弱感はあるか？また可能であれば、地域別の通期予想も出せないか？

A14		5%刻みの比率なので、通期予想との違いが見えなくなっているが、実際の引き合いデータからの数字である。地域別売上予想については、次回から通期予想の開示を検討したい。
第2回 2022年9月9日 (Q15~Q20)		
Q15	GA	足元の市場動向はどうか？
A15		北米を中心に POD への投資意欲が強い。ただし、今後の景気の動きには注意していきたい。
Q16	GA	構造改革は進んでいる？
A16		連結子会社の売却（5月末に完了）により、売上は下がるが、損益分岐点が下がり体質改善が見込める。リカーリングビジネスも高位安定、営業利益率向上に貢献している。成長の兆しが見えてきた。
Q17	FT	売上予想を下方修正した背景は？
A17		上海ロックダウンやディスプレイ価格の下落が起因となり、一部顧客の投資時期のスライドが発生。その影響を織り込み、売上計画を引き下げた。
Q18	FT	今後の見通しは？
A18		ディスプレイ市場は今期、来期はスローな動きを想定しているが、2024~25年に、大型TV向けOLEDの立ち上がりに期待。その時期までは厳しい状況は続くだろうが、将来成長が期待できる新規事業(エネルギー事業)の育成に注力している。
Q19	PE	市場動向はどうか？
A19		基本的に半導体のサイクルと同期しており、パッケージ向けなどを中心に依然好調。デマンドはしっかりしている。
Q20	PE	今後の見通しは？
A20		装置本体とサービス契約のセット販売の試みが奏功し、ポストセールス比率が安定推移。営業利益率も10%を確実に出せる状況であり、売上規模は小ぶりではあるが今後が楽しみな事業になっている。

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스플레이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