

2024年3月期 決算説明会・主な質疑応答

決算説明会での主な質疑応答を掲載しています。

開催日時：2024年5月9日（木）

<ご留意事項>

「主な質疑応答」は、説明会での質疑をそのまま書き起こしたのではなく、ご参加いただけなかった方々向けに、当社の判断で簡潔にまとめたものです。

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ります。

映像事業

Q：2024年度の増収減益の要因は？

A：売上収益は、4月に買収完了したRED社の売上寄与に加え、中高級機への注力を継続し、ミラーレス製品のラインアップ拡充により、販売台数を増やしていくことを見込んでいます。一方、営業利益は、RED社の買収関連費用、無形資産の償却などを含めると減益を見込みますが、RED社の買収影響を除けば、営業利益の見通しは横ばいか微増の計画です。

Q：映像事業の高い収益性は、今後も続く見通しか？

A：当社の商品力は高まっている一方で、当社製品ラインアップの中高級機へのシフトも完了し、また、競合との競争も厳しいことから、平均販売単価の上昇は頭打ちになるとみています。当社は今後も利益確保重視の戦略ですが、より付加価値のある魅力的な製品を市場投入していくことが重要と考えます。その一環としてシネマカメラ大手のRED社を買収し、特色ある製品を共同で開発し、今後拡大が見込まれる業務用動画市場でのビジネス拡大を目指します。

精機事業

Q：FPD装置事業の今後の見通しについて教えてください。

A：今期、FPD露光装置39台の販売を見込んでいますが、収益性の高い10世代パネル向け FPD露光装置の販売はなく収益性は厳しい見通しです。しかし、高精細な FPD露光装置のニーズが高まっていることは、収益性を上げるための明るい兆しとみています。当社の高精細パネル向けのFPD露光装置の評価は高く、商機も増えており、一定の販売台数確保による原価の低減、新しい技術の導入による高付加価値化により収益性の改善を図る方針です。

Q：2025年度のArF液浸露光装置の販売台数の見通しを教えてください。

A：ArF液浸露光装置の販売台数は、2024年度は2023年度に比べ減少する見通しですが、2025年度の見通しはまだ不透明です。当社では主要顧客以外の多様な顧客へアプローチし、販売台数を増やすことで利益の拡大を図っています。

Q：半導体露光装置のサービスの需要はいつ回復するとみているのか？

A：半導体市況は2024年度の後半から本格的に回復し、同年度末もしくは2025年度には稼働率改善に伴うリペアパーツ・消耗部品および移設・改造などのサービス収益が拡大していくとみえています。

ヘルスケア事業

Q：今期の一時費用として想定されている10億円は増えるリスクはあるか？費用の内容を教えてください。

A：一時費用は決算短信に記載の偶発負債の案件に関連するもので金額は変動する可能性があります。用途は弁護士費用や調査費用となります。

コンポーネント事業

Q：2024年度から2025年度にかけて伸びるという説明であったコンポーネントビジネスの見通しを教えてください。

A：EUV関連コンポーネントに関しては、お客様に納入した当社製品の在庫の消費との兼ね合いはありますが、2025年度には需要は伸びるとみえています。一方、3年程前から顧客開拓を進めてきたEUV以外の光学コンポーネントについては、半導体市況低迷の影響で遅れていた供給が2024年度の終わりから2025年度にかけて再開・拡大していく見込みです。また、消耗品である光源用の材料は、顧客の稼働率が上がれば収益に貢献するものとみえています。

Q：EUV関連コンポーネントは2025年度に向けて回復していくと見込んでいるが、Hi-NA向けの収益貢献も織り込んでいるのか？

A：EUV露光装置の微細化の進展に伴い、検査装置の高解像化は進み、当社のHi-NA向けの需要は増えていくと見込んでおり、2025年度にはコンポーネント事業の収益改善に寄与することを期待しています。

デジタルマニュファクチャリング事業

Q：SLM社の受注の状況について教えてください。

A：2023年度のSLM社の受注高は前年比40%増加しました。2023年度末の受注残高は

約 100 億円となり、今期の売上収益見通しの約 40%を今期スタート時点で確保しています。同社は、今期の期中にさらに受注を伸ばし、EBITDA ベースでの通期黒字化を目指しています。

全社

Q： 2024 年度の全社費用が増加している理由と 2025 年度の全社費用の見通しを教えてください。

A： 2024 年度の全社費用は、本社移転による約 50 億円の一時費用と、IT 関連投資で約 20 億円の増加を見込んでいます。

2025 年度の全社費用は、本社移転に伴う一時費用は剥落しますが、IT 関連投資は戦略的に進めている投資で、今後も費用は継続します。

IT 関連投資は、生産拠点の整備とともに過去業績が厳しい時期に実施できなかった施策であり、合理的な範囲で投資を進めていきます。中期経営計画では、2030 年までに、基幹システム刷新に 300 億円、生産拠点の整備に 1,000 億円を投じる予定です。これらの投資は 2025 年度までの発生はわずかですが、売上収益 1 兆円企業を目指すために必要な投資は進めていきたいと考えています。

Q： 2024 年度の計画からみると、中期経営計画の 2025 年度営業利益目標を 700 億円に据え置いたのはアグレッシブに見える。達成可能な計画と考えているのか？

A： 2024 年度の営業利益予想は 350 億円を見込んでいますが、本社移転などによる一時費用等を除くと 2023 年度並みの 400 億円程度となります。2025 年度の中期経営計画の目標は、チャレンジな目標であることは認識していますが、社内で様々なシナリオを置いて分析し議論した結果、達成を狙える数字とみています。

以上