

## 2024年3月期第2四半期 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：2023年11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。

### 全社

Q： 今期の業績見通しが厳しいことを踏まえて、各事業の来期業績見通しの方向感を教えて欲しい。

A： 映像事業は、部品調達制約に起因した需給逼迫状態から平常時に戻りつつあり、営業利益率も20%を超える状況から10%台前半から半ばの定常状態になる過程にあるとみています。当社が注力している中高級機市場は拡大基調にあり、来期も新製品の投入等による売上拡大を見込んでおり、映像事業は引き続き収益の柱として位置づけています。

精機事業では、来期 FPD 露光装置の販売台数は30台後半まで回復する見込みですが、当社が独占している10世代の販売台数が限定的である一方、販売の中心となる8世代は競争が激しいため、収益的な回復は緩やかになることを想定しています。半導体露光装置に関しては、来期主要顧客の投資は限定的となる見込みであり、再来期以降の投資拡大を期待しています。

コンポーネント事業は、EUV 関連コンポーネントの引渡し時期の繰延べから、収益的には踊り場状態が続くと見えていますが、EUV 検査装置の需要の拡大傾向や高精度化の流れは変わらず、中長期的な成長ドライバーという位置づけは変わりません。ヘルスケア事業の業績は順調に拡大していくと予想しており、デジタルマニュファクチャリング事業は一過性の M&A に関わる費用等が軽減し、売上成長とともに収益性改善を目指します。

### 映像事業

Q： 映像事業の通期業績見通しでは、8月公表予想から売上収益は250億円増収に対し、営業利益は20億円増益に留まり利益の伸びが少なく見える。増益の内訳を教えてください。

A： 当社は価格帯の低いデジタルカメラによるシェア拡大を追求しておらず、交換式デジタルカメラ、交換レンズの平均販売単価は、前年比で上期各約20%上昇し、通期でも各約10%の上昇を見込んでいます。8月公表予想比では、高い平均販売単価の維持と販売台数の増加、さらに為替前提の変更もあり増益が見込まれるものの、部品調達価格の上昇、競争激化による販売促進費の増加、海外子会社における年金制度変更による一過性費用の発生（約15億円）などのコスト増が見

込まれ、増益幅は小幅に留まる見込みです。

## 精機事業

Q：中国で半導体露光装置ビジネスを拡大するための施策を伺いたい。

A：中国では、先端半導体生産に用いられる ArF 露光装置と緩いレイヤーの工程に利用される i 線、KrF 露光装置の 2 つの領域で拡販戦略を進めています。

ArF 露光装置の販売は一定の成果を上げ、中国向け販売比率は拡大基調にあります。ArF 露光装置のうち、ArF 液浸は輸出管理の対象ですが、輸出が認められるスペックの装置を出荷していく予定であり、ArF Dry 露光装置ともに引き続き拡販に努めていきます。

中国には、i 線、KrF 露光装置が中古品も含め世界各地より集まっています。20 年を超えて利用されている装置も多く、装置の買替需要を取り込むため、過去に販売していた露光領域 22mm 角 i 線露光装置のリニューアル版（NSR-2205iL1）を 2024 年から市場に投入します。

こうした機器販売に加え、中国における i 線、KrF 露光装置のインストールベースを十分に活かし、安定したサービス収益に繋げていく方針です。

## コンポーネント事業

Q：EUV 関連コンポーネント納入先である企業が、EUV マスク検査装置に利用されている光源を内製化していくようだが、当該企業が、ニコンが提供しているコンポーネントについても今後内製化するリスクはないのか？

A：これまでお客様とは共同開発を進めてきた経緯もあり、当社の提供する EUV 関連コンポーネントについては内製化の対象にはならないと考えています。また、次世代（高 NA）装置の開発にも協力して取り組み、年内には高 NA 装置向けのコンポーネントをお客様に出荷する予定です。

## デジタルマニュファクチャリング事業

Q：今回の上期計画の未達や通期見通しの下方修正には、顧客の投資動向などの外的要因とは異なり、構造改革費用という自責と思われる要因も含まれているが、今後も同じようなことが起きる懸念はないのか？

A：アドバンストマニュファクチャリング事業については、2030 年に向け収益の柱になるよう取り組んでいます。金属 3D プリンター受託加工を手掛ける Morf3D を買収したことで、お客様のニーズや市場動向への知見が高まり、よりビジネスボリュームが見込める SLM 社の買収に繋げることができました。現在は、新たな事業領域に乗り出していく過程にあり、M&A に関する費用や Morf3D の構造改革費用などの費用がかかっていますが、経営管理能力を高めながらしっかりと事業を立ち上げていきたいと考えています。

以上