

2026 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：2025 年 11 月 6 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：次期中期経営計画への展望は？

A：2030 年のありたい姿に向けた後半戦にあたる次期中計が来年度から始まります。検討は既に開始しており、主要テーマは 3 つだと考えています。

1 つ目は「短期業績の回復と長期成長のための投資のバランス」です。短期業績回復のため、すでに資産売却・事業売却・経費削減施策を実施しています。資産売却では、横浜製作所や政策保有株式の売却などを進めていきます。事業売却の例としては 10/31 に発表したウェハ接合技術の研究開発事業の譲渡が挙げられます。IP（知的財産）等売却するだけでなく、モジュールを受託開発・製造し、ニコンが持つ技術の早期実装を他社との協業で実現したいと考えています。経費削減は、海外拠点の集約・再編などに加え、精機事業とデジタルマニファクチャリング事業において損益分岐点の引き下げを図ります。

一方、身を縮めるだけでなく、将来の企業価値向上・成長に向けた投資も重要です。映像事業とヘルスケア事業で安定的にキャッシュを稼ぎ、成長が期待される精機事業やデジタルマニファクチャリング事業などで研究開発投資を行います。この 2 事業は足元低調ですが将来の業容の急拡大に備える必要があり、「短期業績の回復と長期成長のための投資のバランス」を取りながら運営していきます。

2 つ目のテーマは「事業ポートフォリオ戦略」です。顧客・提供価値・バリューチェーンなどの観点から、「そのビジネスにとって、ニコンがベストオーナーなのか」を慎重に見極めながら、サブセグメントレベルで事業ポートフォリオを再構築していく方針です。

そして 3 つ目が、「企業風土・マインドセット変革」です。当社は 10 年以上キャッシュリッチの状況が続いていましたが、今はネットデットとなっています。キャッシュフローや資本対比のリターンへの感度を高めることが重要であり、組織や従業員のマインドセットの変革に取り組んでいきたいと考えています。

これらの点を踏まえた次期中計は、2026 年 5 月の年度末決算の発表時の公表を予定しています。

映像

Q：Q2（7～9月）実績において、前年同期比で利益額・利益率ともに悪化しているように見えるが、減少要因を教えてください。

A：製品ミックスの変化が大きく影響しています。前年上期まではハイエンドモデルを中心に展開してきましたが、前年度の下期以降、Z50 II などの中価格帯モデルの販売が増加しており、当期はボリュームゾーンの構成比が高まりました。この結果、販売数量は増加したものの平均販売価格が低下し、営業利益は前期比、約 50 億円悪化しました。加えて、為替影響が約 5 億円、米国関税影響が約 10 億円、それぞれ下押し要因となりました。

Q：今後の見通しや市況を教えてください。

A：市場動向を見ると、各社の APS-C 製品の性能向上もあり、フルサイズ機に比して APS-C サイズ機の人気が高まってきています。特に、中国市場においては、これまで好調だったフルサイズ機の売れ行きが業界全体としてやや鈍化している印象です。当社としては、高い評価を頂戴しているデジタルシネマカメラ「ZR」など魅力的なカメラ・レンズをお届けすることで中高級機種での市場シェア拡大を目指してまいります。

精機

Q：当期に販売を予定していた ArF 液浸露光装置 3 台は来期に繰延か。来期の液浸露光装置の見通しは？

A：今期に計画していた ArF 液浸露光装置については、今期から来期への繰延となりました。来期の見通しにつきましては、繰延となった装置に加え、その他の商談も進めています。

Q：FPD 露光装置の販売計画と来期の見通しについて教えてください。

A：販売計画については、今期は当初計画より 2 台減少し、通期 33 台の見通しとなっています。来期につきましても、30 台前後の台数を見込んでいます。

Q：G10 向け FPD 露光装置の商談状況は？

A：G10 向け FPD 露光装置については将来的に期待しているところであり、65・75 インチのパネルサイズは市場としても成長が見込まれる領域です。現時点では具体的な商談や引き合いはありませんが、納入済みの装置に関する性能向上やバージョンアップなど、アフターサービスに関するご要望を多数頂いています。

コンポーネント

Q：EUV 関連コンポーネントの市況はどうか。

半導体デバイスメーカーによる投資計画の遅れの影響を受けています。当社は EUV 検査装置メーカーに EUV 関連コンポーネントを前倒しで納入していることもあり、当社への業績貢献には少し時間がかかると見えています。一方で、将来的な需要の多様化に備えて、市場動向や顧客のニーズに沿った新型 EUV 関連コンポーネントの開発を進めています。

デジタルマニュファクチャリング

Q：金属 3D プリンターの市場環境と今後の見通しについて教えてほしい。

A：市場全体は前年比横ばいの見通しですが、防衛・宇宙・エネルギー領域での大型金属 3D プリンターの需要は引き続き堅調であり、中長期には引き続き有望な事業領域と捉えています。足元の引き合いや商談は増えていますが、大型金属 3D プリンターを初めて使用する顧客など導入判断に時間を要するケースがあり、売上は計画を下回っている状況です。

Q：金属 3D プリンターの受注残はどの程度あるのか？

A：四半期によって変動がありますが、Q2（7～9 月）に関しては受注高及び受注残は前年同期比で減少しています。一部繰延になっている部分もあるため、それらを今期に売上計上できるよう努力していきます。

Q：下方修正の要因は？

A：主に 2 つの要因があり、1 つ目は大型金属 3D プリンター領域が踊り場になっていること、2 つ目は競合が大型装置の開発を発表していることです。大型装置市場に関しては独占的な地位にありましたが、競争環境が変わってきています。足元の業績を踏まえ経営の効率化を進める一方で、防衛・宇宙市場を中心に更なる成長へ向け新型機種の開発を行う方針です。

Q：SLM 社の減損リスクについてどう考えるべきか。減損を行えばその分 ROE が上昇するという前向きな見方もできると思うが、考え方を教えてほしい。

A：買収当初は市場全体が年率 20 数%で成長すると見込んでいましたが、足元市場の成長率が鈍化しています。現在策定中の新・中期経営計画に基づき将来キャッシュフローを改めて検討し、会計基準に従って判断していく方針です。

以上