

## 中期経営計画（2022－2025 年度）説明会・主な質疑応答

中期経営計画説明会での主な質疑応答を掲載しています。

開催日時：2022 年 4 月 7 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：前回中計と同じ、営業利益 200 億円を掲げているが、違いは？

A：足元、ミラーレスカメラとレンズで顧客からご評価をいただいている中、新しい映像表現を求めるプロ・趣味層にフォーカスしたラインアップ展開や競争力強化に向けた開発投資を継続する方針です。

同時に、市場縮小への備えとして筋肉質な事業運営構造への転換を完了しており、足元 1,800 億円の売上収益が将来、仮に 1,500 億円規模となっても黒字を維持できる見込みです。

なお、成長ドライバーに掲げた「映像コンテンツ」については、2025 年までの収益貢献は織り込んでいません。

### 精機事業

Q：増収減益の計画となっているが、その理由は？

A：半導体装置事業は増収増益を計画していますが、FPD 装置事業の中で特に収益性の高い大型パネル用装置の販売台数が減少する見込みであることから、精機事業全体としては若干の減益の計画です。

計画は現状見えているビジネスのみを反映しており、顧客の投資動向次第では、24 年度以降の業績にアップサイドの可能性がります。

Q：半導体装置事業の顧客別や線源別の将来見通しは？

A：顧客につきましては、2025 年度に向けて北米とアジアの顧客向け売上がそれぞれ伸びる計画です。線源別では、引き続き ArF/ArF 液浸が最も収益貢献する見込みです。

Q：成長ドライバーに掲げた「デジタル露光」は、既存のマスク付き露光装置に置き換わるのか？

A：「デジタル露光」は開発・試作の短期間化や多品種のカスタマイズ・微細化に有用ですが、大量生産にはフォトマスクを用いた既存の露光装置が適しており、相互補完関係にあると考えています。

「デジタル露光」は 10 年先を見据えて、微細化や三次元化とは異なる切り口で挑戦を続け、2030 年度に向けて相応に収益に貢献するビジネスに育てたいと考えています。

## ヘルスケア事業

Q：営業利益の2021年度見通し35億円に対して、2025年度は100億円の計画だが、どのように達成するのか？

A：生物顕微鏡・網膜画像診断機器・細胞受託生産の3つのビジネスで伸ばす計画です。3つとも市場規模が着実に成長すると見込まれています。

生物顕微鏡は研究機関や大学に加え、数年前から製薬会社や病院など民間市場の顧客基盤を拡大してきた成果が出始めており、また、新製品の投入や生物顕微鏡のデジタル化などにも注力しています。

網膜画像診断機器はOCT機能付加への取り組みや原価低減などにより、業績は拡大基調です。

さらに、成長ドライバーでもある「細胞受託生産」は、2022年度から本格的に営業利益に貢献し始め、2025年度には20億円程度の利益貢献を見込んでいます。

## コンポーネント事業

Q：「光学・EUV 関連コンポーネント」は短期成長ドライバーに位置付けられているが、数年しか利益貢献しないということか？

A：短期間で成長し足元から利益貢献が発現する、という意味です。「EUV 関連コンポーネント」は顧客からの増産要請もあり、高NA（開口数）の次世代機の受注も含め、引き続き成長が見込めます。

また、「光学コンポーネント」も微細化や高密度化など、半導体関連産業のさまざまな顧客の多様なニーズにお応えすることで、中長期にわたって収益貢献が続くものと考えています。

## デジタルマニュファクチャリング事業

Q：既存ビジネスと新規ビジネスに分けて、どのように成長していくのか教えてほしい。

A：報告セグメント「産業機器・その他」に含まれる産業機器事業部と報告セグメント「コンポーネント事業」に含まれる「材料加工・ロボットビジョン」を総称して、中期経営計画では「デジタルマニュファクチャリング事業」としています（報告セグメントは不変。説明会資料45ページご参照）。

短期的には、産業機器事業部の既存ビジネスが収益の中心で、製品群や販売チャネルの取捨選択により、X線/CT検査装置やレーザーレーダーなどの測定機が着実に伸びてきています。

新たなビジネスである「材料加工・ロボットビジョン」は、受託加工ビジネスの展開や、顧客と共同でのアプリケーション開発に加え、国内外企業とのアライアンスも活用し、ビジネスのスケール化を目指していきます。

## 全体

Q：数値目標について、前期中計と今回で作成方法に違いがあれば教えてほしい。

A：過去、数値目標未達が続いたことを踏まえ、ステークホルダーから信頼を獲得することを強く意識して、計画を策定しました。

具体的には、経営と本社部門が事業計画のさらなる精査を行い、ダウンサイドリスクの見極めや打ち返し策の検討を行いました。目標を確実に達成し、業績に関する予測可能性を高めることで、資本コストを低減することを目指します。

Q：資本配分方針について、中計発表当日の4月7日に発表した自社株式取得との関係も含めて教えてほしい。

A：資本配分は成長投資を優先しながら、安定的な配当と機動的な自社株式取得による株主還元の充実も同時に実現する方針です。

この方針に沿って、バランスシートの最適化で生まれたキャッシュフローを活用し、300億円の自社株式取得を行うことを今般、発表しました。

今後とも、4年間の中計期間中、7,000億円以上と見込まれる配分原資の10%以上は株主に還元していく計画です。また、総還元性向は利益の40%以上とする方針です。

Q：今回のセグメント変更に関して教えてほしい。

A：精機事業の損益を分かりやすく、より実態に即したものにす為、2022年4月より、複数の成長ドライバーの開発をリードする次世代プロジェクト本部の費用を報告セグメント「精機事業」から、「各セグメントに配賦されない全社損益」に移管しています（説明会資料45ページご参照）。

なお、2021年度の当該費用計上額は約125億円となる見込みです。

以上