

2018年3月期 決算説明会での主な Q&A

Q: SE の今期（2019/3）の上期売上予想は 1,155 億円だが、前年下期の売上 1,273 億円との比較では、118 億円も減少しているが、何か特別な理由はあるのか？2018/3 月末の受注残高（1,786 億円）を鑑みても、今期の上期売上予想は低すぎないか？

A: 売上時期はお客様の納期タイミングにより決まるものであり、特別な理由はありません。

Q: SE の SU-3300（枚葉洗浄装置、2016 年にリリースした新機種）についてだが、顧客での採用状況、ならびに、今期の売上予想は？

A: 個別のお客様についてのコメントは差し控えさせていただきます。既に、2 月の半導体事業説明会にて説明させていただいたとおり、当社が今まで入れていなかったエリアにも浸透しつつあります。また、今期の売上予想につきましては、主力の枚葉洗浄装置 SU-3200 との併売を想定しており、SU-3200 または 3300、または、両者などの選択は、お客様や採用プロセスにより異なり、具体的な数字は開示しないものの、前期比では増加を見込んでいます。

Q: SE のプレゼン（P. 11）に前期の地域別とアプリケーション別の売上構成が示されているが、今期の上期、下期、アプリケーション別の予想数字は？

A: 上期、下期に分けては開示しませんが、全般的には DRAM が牽引役になると考えています。NAND は、前期がかなりの高水準でしたので、一時的な減少は見られるかもしれませんが、引き続き需要は強いと見ています。ロジック/ファウンドリーは、前期比増加を予想しています。

Q: SE の前期と今期のポストセールス、フロンティア製品（200mm対応のラインナップ）の対売上比率はどれぐらい？

A: 前期は、対売上比率としては 20~25% ぐらいでした。売上が増加する中では、比率では申し上げにくいのですが、今後も継続的に拡大すると見ています。フロンティア製品は、IoT などの進展を背景に、堅調に売上が伸びており、今期もまた前期比で増加する見込みです。

Q: SE の受注から据付完了までのリードタイムは、概ね 3 カ月ぐらいかと考えていたが、今後は 6 カ月ぐらいだと捉えた方がいいのか？

A: そこまで長くはならないでしょう。100 日ぐらいもあればそれ以上もあり、効率を勘案しつつ生産しています（お客様により受注から納期までの期間は異なる）。

Q: 今期も利益改善を予想しているが、利益率向上を牽引するものは？

A: 全社の利益を大きく牽引するのは、引き続き SE だと考えています。12 月に彦根の工場新棟も竣工予定、効率改善に寄与するのは 4Q（今期）だけです。今期全体としては、設計の標準化、

ポストセールス、IT 投資、新製品への開発投資のリターンなどを見込んでいます。なお、お客様や製品ミックスによる利益変動はないと考えており、基本的には運用管理が重要だと捉えております。

Q: SE で新興の中国市場（ローカル半導体メーカー）について、3 カ月前（1 月 31 日の 2017/12 月期の決算時）と比べて何か予想など、変化はあるか？

A: 基本的には、変化はありません。国家政策でもあり、投資計画は着実に伸ばされていくと見込んでいます。

Q: 今期、売上も増え、設備投資も 310 億円（前期実績は 144 億円）と積み増したが、今期末のフリーキャッシュ・フローもプラスのままを予想しているのか？

A: 現状、彦根での設備投資増（SE および FT）を踏まえても、大丈夫だと考えています。今後、新たなテーマ（投資案件）が出てくれば、様々な検討の可能性はあろうかと考えています。

以上