

## 2027 年 3 月期 第 1 四半期 決算説明会 Q&A

### ■ 質問一覧

- Q1 WFE 市場の見通しについて、CY2026：\$150B 以上、CY2027：\$190B 以上に更新されたが、アプリケーション別の成長率を教えてください。また、上期から下期への成長率という観点でも CY/FY それぞれコメントをお願いしたい。
- Q2 CY2026 の WFE 市場の見通し（\$150B 以上）について、TEL の見方が弱気に見えるが、これはキャパシティの律速で作りきれない、あるいは下期に何かサプライズがあるというような予兆があるのか？
- Q3 決算説明会資料 15 ページの収益改善に向けた 5 つの施策について、それぞれの時間軸と効果の規模感を教えてください。
- Q4 価格適正化について、この 3 カ月間の進捗を教えてください。売上への寄与は FY2027 下期からと考えて良いか？また、現行の装置についても適正化が進んでいるのか？
- Q5 FY2027 Q2 の売上総利益率、営業利益率を計算すると Q1 と比較して低下する見通しとなる。この点について、ご説明いただきたい。
- Q6 プレゼンテーションで営業利益 1 兆円が視野に入ってきたとのことだが、これは FY2027 の話か、それ以降か？
- Q7 CY2027 は WFE 市場が前年比 20%以上成長すると見込んでいるが、価格改定とあわせて、FY2028 は大幅な増収を想定してよいのか？
- Q8 2 年後を目標としていた売上総利益率 50%について、四半期ベースでみた場合には FY2028 中の達成が可能ではないか？
- Q9 WFE 市場の大幅な伸びを踏まえると、売上高の成長による固定費比率の減少が期待でき、FY2028 の営業利益率は現中期経営計画の目標である 35%に近づけるのではないのか？また、新中計ではどのような水準を目指すのか？
- Q10 過去数年間、TEL は WFE 市場を上回る成長を目指してきたものの、マーケットシェアは低下傾向に見える。今後シェア拡大を実現できると考える理由を教えてください。
- Q11 WFE 市場の見通しと TEL の売上高見通しを比較すると、FY2027 に関しては、WFE 市場を上回る見通しになると思うが、TEL の FY2027・FY2028 の売上成長の牽引役は何か？
- Q12 資本市場では、WFE 市場の見通しに関して、CY2027 に\$250B、CY2028 に\$300B に達するという見方もある。この規模の需要に対して、例えば、半導体メーカーから 2～3 年先までの装置購入のコミットメントやフォーキャストの提示があれば、TEL は装置の供給は可能なのか？
- Q13 CY2027 夏に竣工予定の宮城生産革新センターの稼働前後で生産キャパシティはどの程度変化するのか教えてください。

Q14 FY2027 の塗布現像装置の売上が前期比で 50%成長と非常に強気な見通しになっている。一方で、塗布現像装置と接続される露光装置の市場の成長率と比較すると、TEL の売上成長率が大幅に上回っている。露光装置市場の成長率を大きく上回る成長を実現できる理由を教えてください。

Q15 フィールドソリューション売上について、FY2027 上期の業績予想をもとに計算すると、Q2 は Q1 比で微減となる計画。市場環境に対して保守的な印象を受けるが、その見通しの背景・要因を説明してほしい。

## ■ Q&amp;A

Q1 WFE<sup>\*1</sup> 市場の見通しについて、CY2026：\$150B 以上、CY2027：\$190B 以上に更新されたが、アプリケーション別の成長率を教えてください。また、上期から下期への成長率という観点でも CY/FY それぞれコメントをお願いしたい。

A1 CY2025 のロジック/ファウンドリ：メモリの比率は、65%：35%。CY2026 は、60%：40%。FY と CY の違いで特徴的なものはない。基本的には Agentic AI に半導体市場が牽引されており、先端投資が活況。HBM・GPU のみならず CPU・NAND の需要も拡大している。  
CY2026 の WFE 市場規模は、\$150B 以上と申し上げたが、DRAM が\$40B 台前半、NAND が\$10B 台半ば、ロジック/ファウンドリが\$80B 台半ば、WLP<sup>\*2</sup>が\$10B 程度。CY2025 からの成長率は、DRAM が 30%以上、NAND が 40%以上、ロジック/ファウンドリが 15%以上。  
CY2026 と CY2027 の比較においては、WFE 市場全体で 20%ほど成長するとご報告したが、アプリケーション別の構成比に大きな変動はない。

[▲Top](#)

Q2 CY2026 の WFE 市場の見通し（\$150B 以上）について、TEL の見方が弱気に見えるが、これはキャパシティの律速で作りきれない、あるいは下期に何かサプライズがあるというような予兆があるのか？

A2 \$150B 以上と申し上げたのは、そのような成長ポテンシャルが十分にあるから。グローバルでの WFE 市場の見通しとしては、各装置メーカーのキャパシティや様々な部材の供給等も考慮して、\$150B 以上という表現が適切と考えた。  
CY2027 の\$190B 以上というコメントも、最低限\$190B には達するという見方。資本市場において、CY2027 の WFE 市場が\$200B に達するという見方があることは把握しており、その捉え方について、違和感はない。

[▲Top](#)

Q3 決算説明会資料 15 ページの収益改善に向けた 5 つの施策について、それぞれの時間軸と効果の規模感を教えてください。

A3 5 つの施策の詳細は以下のとおり。継続的にしっかりと取り組んでいく方針。  
1・2：付加価値の高い次世代装置とアップグレードを 2～3 年周期で継続的に投入し技術革新に貢献する。TEL の豊富な装置ラインナップにより、微細化とアドバンスパッケージングの双方を提案できることも強み。顧客の生産性・効率化向上に貢献する価値を提供することによる価格の適正化も進める。  
3：AI を活用したソリューション、インフラの提供により、サービスの価値を高める。ディフェクト低減、パーティクル低減など歩留まりの向上、保守間隔の長期化、ダウンタイムの短縮などを実現し顧客の生産性向上に貢献することで利益を成長させていきたい。  
4：当社は年間 4,000～6,000 台の装置を出荷しており、納入から検収までのスタートアップの効率化によって、大幅な時間・コストの削減を目指す。そのために、立ち上げ時間半減のメソッドを組み込み、効率性を向上させた次世代装置をリリースしていく。  
5：インフレや増産によるコスト増に対する価格設定の適正化については、短期的に対応する必要があると考えている。

[▲Top](#)

Q4 価格適正化について、この 3 カ月間の進捗を教えてください。売上への寄与は FY2027 下期からと考えて良いか？また、現行の装置についても適正化が進んでいるのか？

A4 インフレや増産対応による投資増によるコストへの影響があり、現行モデルも含め、価格適正化の重要性について、お客様にご理解いただいている状況。FY2027 下期に寄与し始め、Q4 で効果が見えてくる想定。

[▲Top](#)

Q5 FY2027 Q2 の売上総利益率、営業利益率を計算すると Q1 と比較して低下する見通しとなる。この点について、ご説明いただきたい。

A5 Q2 の利益率に関しては、プロダクトミックスの影響と人件費など固定費の増加により、現時点ではこの予想値となっている。

[▲Top](#)

Q6 プレゼンテーションで営業利益 1 兆円が視野に入ってきたとのことだが、これは FY2027 の話か、それ以降か？

A6 FY2027 の話。

[▲Top](#)

Q7 CY2027 は WFE 市場が前年比 20%以上成長すると見込んでいるが、価格改定とあわせて、FY2028 は大幅な増収を想定してよいか？

A7 売上高としては、高い成長が期待できる状況。なお、利益面に関しては、高付加価値製品の提供など、決算説明会資料 15 ページに記載の 5 つの施策による収益改善を目指す。

[▲Top](#)

Q8 2 年後を目標としていた売上総利益率 50%について、四半期ベースでみた場合には FY2028 中の達成が可能ではないか？

A8 FY2028 の早い段階での到達を視野に入れて活動している。

[▲Top](#)

Q9 WFE 市場の大幅な伸びを踏まえると、売上高の成長による固定費比率の減少が期待でき、FY2028 の営業利益率は現中期経営計画の目標である 35%に近づけるのではないか？また、新中計ではどのような水準を目指すのか？

A9 営業利益率 35%は足元の目標であり、新中計では、それを超えるような形で取り組みたい。既存事業の成長、効率化への投資、当社が保有している技術の組み合わせにより SAM 拡大を図り、ワールドクラスの利益率を目標に進んでいきたい。

[▲Top](#)

- Q10 過去数年間、TEL は WFE 市場を上回る成長を目指してきたものの、マーケットシェアは低下傾向に見える。今後シェア拡大を実現できると考える理由を教えてください。
- A10 過去数年のシェアの低下は、為替変動の影響が一番大きい。為替だけでなくインフレの影響も踏まえ、価格の適正化を通じて是正していく。

[▲Top](#)

- Q11 WFE 市場の見通しと TEL の売上高見通しを比較すると、FY2027 に関しては、WFE 市場を上回る見通しになると思うが、TEL の FY2027・FY2028 の売上成長の牽引役は何か？
- A11 AI サーバー向け需要が強く、先端領域に注力している TEL は、全方位的に成長できる。シェア 90%以上の塗布現像装置は、EUV・液浸・KrF などリソグラフィ全般の成長が見込まれる。エッチング装置においては、DRAM の市場が伸びていく中で、強いポジションにあるキャパシタ工程のほか、配線工程についても、2025 年 10 月の決算説明会で、5 年間の累計売上が 5,000 億円以上とお伝えしたが、今回 1 兆円が狙える状況になってきた。さらに、CY2027 からいよいよ量産開始となる NAND の 400 層向け極低温エッチングのシェア拡大の機会もある。アドバンストパッケージングにおいては、ボンダー/デボンダーの売上も大きく伸長する。プローバにおいては、凄まじい数の引き合いをいただいております、売上成長率は高い。

[▲Top](#)

- Q12 資本市場では、WFE 市場の見通しに関して、CY2027 に\$250B、CY2028 に\$300B に達するという見方もある。この規模の需要に対して、例えば、半導体メーカーから 2〜3 年先までの装置購入のコミットメントやフォーキャストの提示があれば、TEL は装置の供給は可能なのか？
- A12 当社の場合は、約 2 年程度の、顧客の投資計画を提供いただいている。日本国内に構築しているサプライチェーンとともに、着実に準備を進めることができるのが当社の強みと考えている。\$300B の市場規模に対応できる生産能力が今すぐにあるとは言えないが、そのような状況にも対応できるように、宮城を中心にスマートファブ化を進め、生産性の向上に取り組んでいる。

[▲Top](#)

- Q13 CY2027 夏に竣工予定の宮城生産革新センターの稼働前後で生産キャパシティはどの程度変化するのか教えてください。
- A13 最終的には、現状のエッチング装置の生産能力と比べて 3 倍程度を確保する計画。昨今の市場動向にあわせて、キャパシティの最大化を加速させていきたい。

[▲Top](#)

Q14<sup>\*3</sup> FY2027 の塗布現像装置の売上が前期比で 50%成長と非常に強気な見通しになっている。塗布現像装置と接続される露光装置の市場の成長率と比較すると、TEL の売上成長率が大幅に上回っている。露光装置市場の成長率を大きく上回る成長を実現できる理由を教えてください。

A14 当社の塗布現像装置は、露光装置と比較し、光源の種類よりも、販売台数が売上に与える影響が大きい。FY2027 においては、EUV 向けなど最先端のみならず、液浸・KrF・パッケージング向けなど幅広い需要が期待でき、売上が大きく伸びる想定。また、露光装置と塗布現像装置の納入・売上計上タイミングには多少のずれがある可能性もある。

[▲Top](#)

Q15<sup>\*3</sup> フィールドソリューション売上について、FY2027 上期の業績予想をもとに計算すると、Q2 は Q1 比で微減となる計画。市場環境に対して保守的な印象を受けるが、その見通しの背景・要因を説明してほしい。

A15 先端向け顧客の工場稼働率は非常に高い状況であり、パーツ・サービス売上は順調に増加することが予想される。一方で、中古機・改造は納期が短く予想が難しいため、現時点で確からしいと考える数字を提示している。

[▲Top](#)

\*1 WFE: Wafer Fab Equipment

\*2 WLP: Wafer Level Packaging

\*3 決算説明会中にテキストでいただき、時間の都合で未回答だった質問です

FY2027 は 2026 年 4 月～2027 年 3 月の会計年度を指しています。

FY2028 は 2027 年 4 月～2028 年 3 月の会計年度を指しています。

本内容は質疑応答のサマリーです。