

2025 年 3 月期 第 3 四半期 決算説明会 Q&A

■ 質問一覧

- Q1 CY2025 の WFE 市場についてアプリケーション別の成長率を教えてください。
- Q2 CY2025 の NAND の WFE 市場は 3 カ月前と同様、2 倍増と想定されているが、なぜ投資が今必要なのか？また CY2026 の想定はどの程度か？
- Q3 CY2025 の中国の WFE 市場の成長率を教えてください。
- Q4 FY2025 Q4 は、Q3 実績を差し引きすると売上高が若干下がる業績予想になっているが、その要因は？また、CY2025 以降に WFE 市場の成長をアウトパフォームする機会について教えてください。
- Q5 FY2026 の中国売上構成比率が減少することによる利益率への影響を教えてください。
- Q6 日米両国の中国への輸出規制の影響は？
- Q7 FY2026 におけるフィールドソリューション事業の見通しは？
- Q8 東京エレクトロン宮城の生産新棟について、コストダウンの考えを教えてください。
- Q9 生産新棟のコンセプトは従来の延長線上の変化なのか、それとも全く新しい非連続的なコンセプトなのか？
- Q10 極低温エッチングの POR の獲得状況、業績貢献のタイミング、競合製品との違い、市場規模について教えてください。
- Q11 ウェット洗浄に対するドライ洗浄の市場成長の見通しについて教えてください。
- Q12 御社は AI を会社の全体最適に活用することを検討しているか？
- Q13 営業利益率を 40%まで上げるために必要なことは？

■ Q&A

Q1 CY2025 の WFE^{*1} 市場についてアプリケーション別の成長率を教えてください。

A1 DRAM は 10～20%増。NAND は 2 倍近く増加するが WFE 市場に占める割合は 10%程度。ロジックファウンドリは、先端世代向けの投資はフラットだが中国顧客の投資が下がり、10～20%減と想定している。

[▲Top](#)

Q2 CY2025 の NAND の WFE 市場は 3 カ月前と同様、2 倍増と想定されているが、なぜ投資が今必要なのか？ また CY2026 の想定はどの程度か？

A2 CY2025 は生産能力増強投資がほとんどなく、技術移管のための投資を想定している。コストダウンのための投資であり利益率の向上が目的と考えられる。CY2026 の投資レベルは下がる想定はしておらず、最先端世代向けを中心に同水準の投資が継続すると考えている。

[▲Top](#)

Q3 CY2025 の中国の WFE 市場の成長率を教えてください。

A3 特に新興メーカーの投資が一服し、マイナスになると予想している。

[▲Top](#)

Q4 FY2025 Q4 は、Q3 実績を差し引きすると売上高が若干下がる業績予想になっているが、その要因は？ また、CY2025 以降に WFE 市場の成長をアウトパフォームする機会について教えてください。

A4 FY2025 Q4 については、納入のタイミングにより多少上振れる可能性はあるが、業績予想を変える必要はないと考えた。当社は AI 投資の恩恵を享受できるポジションにあり、先端ロジック、HBM^{*2} 用途の DRAM、アドバンストパッケージングの引き合いが増加している。それらが継続して FY2026 以降の業績を牽引すると期待している。

[▲Top](#)

Q5 FY2026 の中国売上構成比率が減少することによる利益率への影響を教えてください。

A5 中国売上構成比率は FY2025 上期実績の 40%台後半に対し下期予想は 30%台後半、FY2026 通期は 30%台なかばと見込んでいる。付加価値の高い製品を提供することで、売上総利益は着実に向上している。今後中国売上構成比率減少に伴う当社の売上総利益率への影響は少ない。

[▲Top](#)

Q6 日米両国の中国への輸出規制の影響は？

A6 かねてよりお伝えしている通り、地政学的影響については注視する必要がある。なお 2024 年 12 月に発効された米国の追加の規制については、FY2025 の業績に大きな影響はないものと見ている。

[▲Top](#)

Q7 FY2026 におけるフィールドソリューション事業の見通しは？

A7 顧客の工場稼働率の上昇しており、パーツ・サービスの売上は 4 四半期連続上昇傾向。さらにインストールベースは 4000～6000 台/年増加している。これらがパーツ・サービス売上増加に貢献しており、FY2026 も期待している。

[▲Top](#)

Q8 東京エレクトロン宮城の生産新棟について、コストダウンの考えを教えてください。

A8 コストダウン額については精査中だが、FY2029 に生産能力が 1.8 倍になることを想定しており、将来的には 3 倍にしていきたい。労働生産性は 4 倍、スペース効率 2 倍、生産リードタイム 1/3 を目指している。また、機械化するために装置の標準化や共通部品化が進み、顧客工場での装置立ち上げの工数が低減する。さらに機械化が進むことにより、インシデント数の低減、後追い費用の低減など多くのメリットがあると考えている。

[▲Top](#)

Q9 生産新棟のコンセプトは従来の延長線上の変化なのか、それとも全く新しい非連続的なコンセプトなのか？

A9 従来の延長線上ではなく、AI とロボティクスを活用した製造のデジタルトランスフォーメーション（DX）によって、スマートマニュファクチャリングを実現する。当社だけではなく、サプライチェーン全体で取り組んでいきたい。

[▲Top](#)

Q10 極低温エッチングの POR^{*3}の獲得状況、業績貢献のタイミング、競合製品との違い、市場規模について教えてください。

A10 量産 POR を 1 社で獲得しており、他の顧客においても評価がほぼ計画どおりに進捗している。CY2025 は 400 層世代向け NAND のパイロットラインへの投資時期であり、量産投資の開始は CY2026 の見込み。従って、本格的な売上への貢献は FY2027 以降と想定している。当社の製品は高エッチングレート、形状制御性、オペレーティングコスト低減において、顧客に付加価値を提供できると考えている。市場規模については、CY2027 に\$2B と想定しており大きな変化はない。

[▲Top](#)

Q11 ウェット洗浄に対するドライ洗浄の市場成長の見通しについて教えてください。

A11 洗浄市場においてはウェット洗浄の比率のほうが高い。当社は、エアロゾルを使ったドライ洗浄の装置を有しているが、市場はまだ小さい。また、パターン倒壊防止を目的とした、ウェット洗浄後に超臨界を使った乾燥技術がある。当社は非常に高い技術を保有しており、これらを組み合わせながら売上・シェアを伸ばしていきたい。

[▲Top](#)

Q12 御社は AI を会社の全体最適に活用することを検討しているか？

A12 AI の進化のスピードについては、目を見張るものがあり、様々なアプリケーションや効率化の手段がでてくると考えている。ガバナンスの観点、セキュリティの観点、様々な規制に対する対応など、AI を積極的に活用できるよう投資もしていきたい。なお、当社独自の取り組みとして、業務改革 DX 推進プロジェクトの中に IT ユニットを組み込み、業務の生産性向上に取り組んでいる。

[▲Top](#)

Q13 営業利益率を 40%まで上げるために必要なことは？

A13 現在の中期経営計画において営業利益率 35%を目指しているが、これはゴールではない。当社は将来の高い付加価値を持つ次世代製品の継続的な開発に注力しており、ここ数年で売上総利益率は約 7 ポイント向上した。今後も付加価値の高い製品と AI とロボティクスを活用した製造のデジタルフォーメーション（DX）によって、限界利益率・売上総利益率を向上したい。さらに、RPA など IT を活用した業務改革を推進し、効率性を追求することで固定費比率が低減できる。これらの取り組みにより営業利益率 5 ポイントの向上ができると考えている。

[▲Top](#)

*1 WFE (Wafer Fab Equipment)：半導体前工程製造装置。半導体製造工程には、ウェーハ状態で回路形成・検査をする前工程と、そのウェーハをチップごとに切断し、組み立て・検査をする後工程がある。半導体前工程製造装置は、この前工程で使用する製造装置。また半導体前工程製造装置は、ウェーハレベルパッケージング用の装置を含む

*2 HBM (High Bandwidth Memory)：高帯域幅メモリ

*3 POR (Process of Record)：顧客の半導体製造プロセスにおける装置採用の認定

FY2025 は 2024 年 4 月～2025 年 3 月の会計年度を指しています。

FY2026 は 2025 年 4 月～2026 年 3 月の会計年度を指しています。

FY2027 は 2026 年 4 月～2027 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。