

## 2026年3月期 第4四半期 決算説明会 Q&amp;A

## ■ 質問一覧

- Q1 決算説明会資料 15 ページのグラフで示されている WFE 市場の推移は、CY2025 の実績が約\$120B、CY2026 の予想が約 150B、CY2027 の予想が約\$170B の規模に見えるが、そのような成長見通しか？
- Q2 CY2026 の WFE 市場について、アプリケーション別ではどのような見方をしているか？
- Q3 CY2026 の WFE 市場における中国の構成比はどの程度になるか？
- Q4 TEL は直近では、翌年の WFE の見通しについて言及していなかったと思うが、今回 CY2027 の WFE の見通しもコメントしたのは、ビジビリティが以前より高くなったということか？また、CY2027 の WFE は\$170B がベースラインで、顧客の投資のコミットメントも既にあるのか？
- Q5 決算説明会資料 16 ページの FY2027 の売上成長ドライバーに関して、塗布・現像装置の売上が YoY50%以上の増収見込とのことだが、売上成長の要因とその確からしさを教えてほしい。また、アドバンスパッケージングの売上も YoY60%以上の増収とのことだが、売上貢献の大きい要因を教えてほしい。
- Q6 ボンディング関連では、FY2026 と比べて、どのくらいの増収となりそうか？
- Q7 FY2027 上期の装置売上が前年同期比 40%程度伸長し、下期も増加傾向が続くということは、WFE 市場をアウトパフォームする計画と思われる。WFE 市場を上回る成長が見込める要因を教えてほしい。
- Q8 FY2027 の上期の売上高の成長率はかなり高く見えるが、前倒しや前期からの後倒しなど、特殊な要因があるのか？また、FY2028 の成長率について、期待値はどの程度か？
- Q9 業績予想の開示期間の変更について。FY2027 の下期は開示していないが、これは大手顧客の動向が変化する可能性があるのか、あるいは昨今の中東情勢の影響を考慮してのことなのか、考え方を教えてほしい。FY2027 の下期の業績は上期を上回るというコメントは、現在の受注の状況に基づいているのか？
- Q10 業績予想の開示期間の変更について。同業他社では翌 四半期（3カ月）までの予想としている企業も多いが、TEL が翌半期（6カ月）としたのは、顧客からの受注に基づく確度が相当程度高いからか？
- Q11 CY2025 のエッチング装置のシェアは CY2024 比 5ppt 程度下がっているが、その要因を伺いたい。また、CY2026 の WFE の成長を CY2025 比+25%くらいとみている中、FY2027 のエッチング装置の売上成長は+25%以上ということで、そこまでのシェアの増加が FY2027 の売上の計画に織り込まれていないと感じた。シェア獲得に向けた動きを教えてほしい。
- Q12 FY2026 のフィールドソリューション売上は FY2025 比 16.3%と高い伸びであった。主な要因は何か？FY2027 もさらに成長するか？



- Q13 FY2027 が中期経営計画の最終年度となるが、売上高 3 兆円の達成の確度について教えてほしい。また、営業利益率 35%は FY2027 上期の状況から難しいように見えるが、要因と達成時期の見込みを教えてほしい。
- Q14 価格戦略について、FY2027 の売上が 50%以上伸びる塗布・現像装置の受注単価を上げ、売上総利益率を上げていくのか？
- Q15 次期中期経営計画を策定するこの 1 年で、特に重視したい点や課題は何か？



## ■ Q&A

Q1 決算説明会資料 15 ページのグラフで示されている WFE<sup>\*1</sup> 市場の推移は、CY2025 の実績が約\$120B、CY2026 の予想が約 150B、CY2027 の予想が約\$170B の規模に見えるが、そのような成長見通しか？

A1 そのような WFE 市場の見方をしている。CY2026 より CY2027 が規模は大きくなると思うが、新たな引き合いや納期前倒しの要求も多く、顧客の投資タイミングによっては、CY2026 の WFE 市場規模の上振れも想定されるため、レンジでご説明した。

[▲Top](#)

Q2 CY2026 の WFE 市場について、アプリケーション別ではどのような見方をしているか？

A2 CY2025 はメモリ 35%、ロジック 65%という比率だった。CY2026 はメモリ 40%、ロジック 60%で、メモリが少し増えると想定している。

[▲Top](#)

Q3 CY2026 の WFE 市場における中国の構成比はどの程度になるか？

A3 WFE 市場における中国の構成比については、CY2025 が 30%台後半で、CY2026 は 30%台半ばになると見ている。

[▲Top](#)

Q4 TEL は直近では、翌年の WFE の見通しについて言及していなかったと思うが、今回 CY2027 の WFE の見通しもコメントしたのは、ディジリティが以前より高くなったということか？また、CY2027 の WFE は\$170B がベースラインで、顧客の投資のコミットメントも既にあるのか？

A4 顧客のコミットメントと言い過ぎになると思うが、顧客から聞いている計画を考慮すると、\$170B くらいの水準に達すると想定している。一方で、ホルムズ海峡の封鎖など地政学的なリスクはしっかり注視していかなければならない。

[▲Top](#)

Q5 決算説明会資料 16 ページの FY2027 の売上成長ドライバーに関して、塗布・現像装置の売上が YoY50%以上の増収見込とのことだが、売上成長の要因とその確からしさを教えてほしい。また、アドバンストパッケージングの売上も YoY60%以上の増収とのことだが、売上貢献の大きい要因を教えてほしい。

A5 塗布・現像装置については、EUV のような最先端工程から汎用的な工程、あらゆるリソグラフィの需要を取り込み、非常に大きな売上成長につながっている。  
アドバンストパッケージングについては、先端ロジックと HBM、両アプリケーションで非常に大きな引き合いを頂いている。アドバンストパッケージングで使用する塗布・現像、エッチング、成膜に加え、ボンディングやレーザー関連などがけん引役となる。

[▲Top](#)



Q6 ボンディング関連では、FY2026 と比べて、どのくらいの増収となりそうか？

A6 FY2026 の売上は 300 億円規模で、FY2027 はかなり大きな増収となる。2026 年から 2030 年までの 5 年間累計で、ボンディングやレーザー関連装置の売上を 5,000 億円まで成長させる計画なので、これから 1-2 年内には、年 1,000 億円を超える規模になると想定している。

[▲Top](#)

Q7 FY2027 上期の装置売上が前年同期比 40%程度伸長し、下期も増加傾向が続くということは、WFE 市場をアウトパフォームする計画と思われる。WFE 市場を上回る成長が見込める要因を教えてください。

A7 CY2026 の WFE 市場の成長をけん引するのは、TEL が注力し得意とする先端領域。この領域からの売上貢献により WFE 市場の成長を上回る。

[▲Top](#)

Q8 FY2027 の上期の売上高の成長率はかなり高く見えるが、前倒しや前期からの後倒しなど、特殊な要因があるのか？また、FY2028 の成長率について、期待値ほどの程度か？

A8 特殊な要因はなく、AI サーバー向けの需要が非常に大きく、このような事業環境になっている。FY2028 の業績については、定量的にはコメントできないが、CY2027 の WFE 市場の見通しは、\$150B から\$170B とお伝えした。アップサイドとしては、AI 関連投資の加速、NAND の供給不足に伴う投資の拡大、フィジカル AI の開発投資の加速などが想定され、これらの機会を捉えていきたい。

[▲Top](#)

Q9 業績予想の開示期間の変更について。FY2027 の下期は開示していないが、これは大手顧客の動向が変化する可能性があるのか、あるいは昨今の中東情勢の影響を考慮してのことなのか、考え方を教えてください。FY2027 の下期の業績は上期を上回るというコメントは、現在の受注の状況に基づいているのか？

A9 需要はかなり強い。受注はしていないものの、引き合いベースでは下期の生産スロットも埋まる勢い。ただし、顧客の生産の歩留まりやクリーンルームの空き、また地政学的な要因やエネルギー問題など、様々な変動要因があるため、資本市場に混乱を招かないよう、今後は確度の高い半期（6 カ月）で業績予想の開示をした方が良く考えた。

[▲Top](#)

Q10 業績予想の開示期間の変更について。同業他社では翌 四半期（3 カ月）までの予想としている企業も多いが、TEL が翌半期（6 カ月）としたのは、顧客からの受注に基づく確度が相当程度高いからか？

A10 当社の発表に着目していただいている投資家の皆さまに可能な限り市場の動向を説明していきたいと考えている。翌半期という範囲であれば、TEL の業績は大きくは変わらないという想定のもと、開示期間を決定した。

[▲Top](#)



Q11 CY2025のエッチング装置のシェアはCY2024比5ppt程度下がっているが、その要因を伺いたい。また、CY2026のWFEの成長をCY2025比+25%くらいとみている中、FY2027のエッチング装置の売上成長は+25%以上ということで、そこまでのシェアの増加がFY2027の売上の計画に織り込まれていないと感じた。シェア獲得に向けた動きを教えてください。

A11 CY2025のシェア低下の要因は、①CY2024からC2025にかけて納入のタイミング、②顧客ミックス、③規制による顧客の納期調整の3つが挙げられる。  
顧客の装置選定においては、DRAMのキャパシタ工程や配線工程では高いシェアを保持しているのに加え、コンダクタエッチングでも採用が拡大。DRAM・先端ロジックの市場成長とともに、シェアゲインの機会も増加すると考えている。

[▲Top](#)

Q12 FY2026のフィールドソリューション売上はFY2025比16.3%と高い伸びであった。主な要因は何か？FY2027もさらに成長するか？

A12 半導体の需要の高まりに呼応し、顧客の工場稼働率が上昇しているため、パーツとサービスの売上は増加傾向にある。

[▲Top](#)

Q13 FY2027が中期経営計画の最終年度となるが、売上高3兆円の達成の確度について教えてください。また、営業利益率35%はFY2027上期の状況から難しいように見えるが、要因と達成時期の見込みを教えてください。

A13 FY2027の売上高は上期より下期が上がることを想定しており、中期経営計画の目標である売上高3兆円以上の達成が視野に入ってきた。  
営業利益率については、急激な為替変動やインフレの影響により、対売上高固定費比率が上昇していて押し下げ要因になっている。コスト上昇分を価格に転嫁する値上げはもとより、生産性向上、製品のアップグレード、新規モデル投入など付加価値を向上することによる値上げに取り組み、今後2年程度で売上総利益率を50%以上に高め、営業利益率も高い水準を達成したい。

[▲Top](#)

Q14 価格戦略について、FY2027の売上が50%以上伸びる塗布・現像装置の受注単価を上げ、売上総利益率を上げていくのか？

A14 塗布・現像装置に限らず、全製品で固定費上昇の影響があるので、顧客に丁寧に説明をしながら、価格適正化のための交渉を行っていく。

[▲Top](#)



Q15 次期中期経営計画を策定するこの1年で、特に重視したい点や課題は何か？

A15 当社は「半導体の技術革新に貢献する夢と活力のある会社」というビジョンを掲げている。現在、半導体の技術革新で直面している課題であり、当社が注力したい点は、微細化の推進とヘテロジニアスインテグレーションの実現である。

微細化に寄与する前工程においては、特に市場規模の大きいエッチング装置や成膜装置で、ヘテロジニアスインテグレーションの要となるアドバンスパッケージングにおいては、ボンディング装置、レーザー関連装置、デバイスプローバなどの製品群で、シェアおよびSAMの拡大を図る。

また、WFE市場の拡大にあわせて、付加価値の高い製品を投入し売上高を伸ばす。

中期経営計画は1つの通過点ととらえ、『攻めと攻めの経営』でワールドクラスの利益率を追求するとともに、売上成長機会を逃さず取りにいくことを考えている。

[▲Top](#)

\*1 WFE: Wafer Fab Equipment

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。

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。