

## 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<sup>\*3</sup>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、この前工程で使用される製造装置。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。スライドに同期した音声配信は[こちら](#)から。