

第 58 期定時株主総会 質疑応答集（事前質問への回答を含む）

<p>Q. 米中対立が継続する中での当社におけるリスクについて。（事前質問）</p>
<p>A. 今後の動向について注視していく必要があるものの、半導体の需要、また半導体に対する技術要求はますます高まっており、半導体製造装置市場も新たな成長フェーズに入ってくる。このような状況の中で、当社は世界をリードする技術革新力を持ち続けることが重要であり、引き続き、強い Next Generation Products の創出に努めていく。</p>
<p>Q. オランダの ASML 社との技術競争について。（事前質問）</p>
<p>A. ASML 社とは装置セグメントや取り扱い製品が異なり比較する対象ではないが、ASML 社は EUV 露光装置をリリースし、当社はその EUV 露光装置に接続される塗布現像装置で 100% のシェアを持っている。この 2 つが無ければ最先端デバイスは作ることができず、微細化において両者は補完関係にあり、ともに世界トップレベルと自負している。</p>
<p>Q. 今後、日本では少子化の影響により人材不足が懸念されるが、当社が No. 1 を目指すために優秀な若者の採用が大事になる。そのため、専門の研究機関や大学等に対する支援や知名度向上のためのスポンサーといった面からの支援にも力を入れてほしい。</p>
<p>A. 当社は国内のみならず、グローバルに産学の連携やオープンイノベーションの取り組みを実施している。学術的な専門知識を活用するとともに優秀な学生を採用し、グローバルに活躍できる人材の獲得に活かしていく。</p>
<p>Q. 半導体前工程の製造装置市場の推移（プレゼンテーション資料 P21）に関して、中期的な市場の伸び方についての見解を教えてください。</p>
<p>A. 半導体需要は PC やモバイルなどに牽引された時代からデータが牽引する時代に変化している。また、IoT によりマシン to マシンのやり取りが拡がり、そこには人間の認知能力を超えるような高性能半導体も求められる。 このような状況から、半導体の市場規模は、2020 年に約 4,400 億ドルだったが、2030 年には 1 兆ドルに拡大すると予測されている。 今後も需給バランスによる一時的な投資の調整は存在するが、①半導体の用途が PC やモバイルなどの“モノ”から、社会全体の“コト”の創出に拡がることや、②半導体メーカー各社が需要と供給のバランスを注視していることで、以前のような激しいシリコンサイクルとは傾向が異なる。また、調整期間には半導体の値段が下がることで普及が進み、新しいマーケットの拡がりにつながる。</p>
<p>Q. 時価総額が東証トップ 10 に入るほどに成長した当社が、大企業病に陥らずに成長していくための取り組みや考えについて教えてください。</p>
<p>A. 企業の成長は人、社員は価値創出の源泉という考えのもと、3つのポイントで夢と活力のある会社の維持向上に努めている。 1つ目が大切にしたい企業文化と行動規範をまとめた『TEL バリュー』。 2つ目はやる気重視経営。社員のやる気の醸成には、①会社の将来に対する期待と夢、②チャレンジできる機会、③成果に対する公正な評価・報酬、④風通しが大切である。このような点を社員集会などを通じ、グループ全体で共有することに努めている。 そして3つ目は、多様性の確保。当社グループは 18 ヶ国 78 拠点にビジネスを展開しており、グローバルダイバーシティは進んではいるが、今後、ジェンダーダイバーシティを含めいっそうの充実を図っていく。</p>

<p>Q. 今後 50 年後、100 年後といった長期視点で、半導体が市場として危うくなった場合に、TEL の技術がどのような分野で応用が利くのか。</p>
<p>A. 半導体の技術革新は止まらない。人々がより便利な生活を求めるかぎり、半導体の需要は続く。トランジスタの誕生からはや 70 年、50 年後もなくなるとは思えない。今後、量子コンピューティングといったものが登場してくるが、これらには、半導体製造技術が応用される。</p>
<p>Q. 世界の競合と比較した際に TEL の強み・弱みまた、トップに向けての競争戦略について教えてほしい。</p>
<p>A. 当社の強みは、①半導体の微細加工に必要な連続した 4 つのキーププロセスに製品を持つ世界で唯一のメーカーであること、②当社の製品群は、どれも市場シェア 1 位、もしくは 2 位を獲得していること、③最先端の半導体向け EUV 露光用塗布現像装置においてシェア 100%を有しており、最先端の技術エリアで圧倒的な強さを持つこと、④これまでに出荷した装置台数は業界最大であり、販売した装置が新たな事業機会を創出することである。また、No.1 に向けて、特に、拡大するエッチング装置市場について、今後も研究開発費を積極的に投入していく。</p>
<p>Q. 当社においてコロナ禍で良かった点・変わった点があれば教えてほしい。</p>
<p>A. 昨年 1 月、最初の緊急事態宣言が出される前から新型コロナウイルス対策本部を発足し、グループ全体で週次もしくは隔週での対策会議を実施、現在も継続している。当社売上の 8 割が海外というなか、従業員の安全確保や、工場の生産～顧客サポートまで滞りなく完遂した結果、過去最高の業績を達成できたことは、BCP（事業継続計画）が機能した証であり、当社の機動性の高さを確認できた。また、海外現地法人と国内工場間の抜群の連携によるチームワークの醸成や顧客向けのリモートサポートの推進につながったのは、良かった点である。</p>
<p>Q. 株価の上昇により株の購入が難しくなっているため株式分割を検討してほしい。</p>
<p>A. 株式の流動性、株主数、管理コスト等を十分に検討の上、適切に判断していく。</p>
<p>Q. 財団を作るなどして、本業から離れた部分でも当社としての社会貢献活動を実施してほしい。</p>
<p>A. 当社の社会貢献活動は本業で実施することを軸にしている。一方で、社内では TEL FOR GOOD*という名称で本業以外でもグローバルに社会貢献活動を展開している。</p>

*TEL FOR GOOD：当社グループの主催する社会貢献イベント、寄附やボランティア活動などの総称