



コニカミノルタ株式会社

半導体製造装置向け光学コンポーネント事業説明会

2026年3月18日

イベント概要

[企業名] コニカミノルタ株式会社

[企業 ID] 4902

[イベント言語] JPN

[イベント種類] アナリスト説明会

[イベント名] 半導体製造装置向け光学コンポーネント事業説明会

[決算期]

[日程] 2026年3月18日

[ページ数] 32

[時間] 13:00 – 13:56
(合計：56分、登壇：30分、質疑応答：26分)

[開催場所] インターネット配信

[会場面積]

[出席人数]

[登壇者] 4名
取締役 常務執行役 インダストリー事業管掌

葛原 憲康 (以下、葛原)

執行役 IR・広報担当

岡村 美和 (以下、岡村)

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



執行役員 光学コンポーネント事業部長 野村 由之（以下、野村）
光学コンポーネント事業部アドバンストオプティクス事業統括部長
三谷 芳史（以下、三谷）
IR 室 室長 上野 貴彦（以下、上野）

[アナリスト名]* 岡三証券 島本 隆司
ジェフリーズ証券 中名生 正弘

*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読されたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



登壇

上野：皆様、本日はお忙しい中、ご参加いただきありがとうございます。これより、半導体製造装置向け光学コンポーネント事業説明会を始めさせていただきます。

まず、本日の登壇者をご紹介します。コニカミノルタ株式会社執行役員、光学コンポーネント事業部長の野村由之です。司会は、IRの上野です。よろしくお願いいたします。

本日の説明会資料は、すでに当社のホームページに掲載しています。また、報道機関、情報ベンダーの皆様には東証を通じて配信もしています。資料に沿って、野村よりご説明します。説明後には皆様からのご質問もお受けします。

野村さん、よろしくお願いいたします。

野村：皆さん、こんにちは。野村と申します。本日はよろしくお願いいたします。

本日は、半導体製造装置向け光学コンポーネント事業についてお話しします。詳細はこのあとご説明しますが、当社は半導体検査装置向けの光学コンポーネントを開発、製造しています。

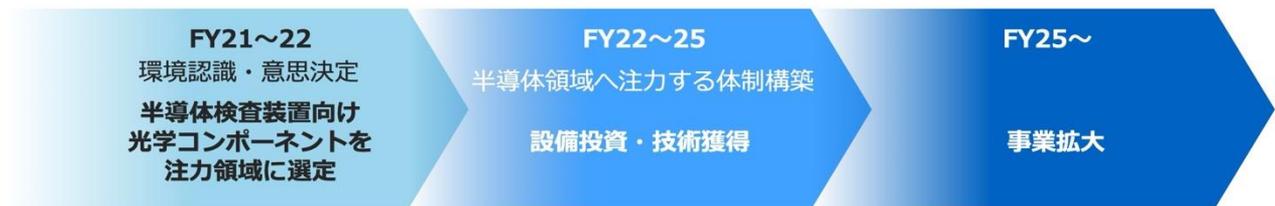
まず、背景として、半導体の微細化に加え、製造の高度化や検査項目の多様化が進む中で、検査装置に求められる性能も大きく変わっています。その中で、光学コンポーネントは単なる部品ではなく、検査性能そのものを左右する中核部材になっています。

本日は、当社がこの領域で光をどう制御し、どのような価値を提供しているのか、そしてそれがどのように事業成長につながっているのかをご説明します。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

上流・光コントロール領域へ 価値提供を通じて、バリューチェーン全体の進化を支援



© KONICA MINOLTA 2

まずは、事業ビジョンからお話しします。まず、事業ビジョンです。当社は、バリューチェーンの上流から光コントロール領域に注力し、価値提供を通じ、バリューチェーン全体の進化を支援することを掲げています。

私は、当該事業部を担当して以降、まずこの価値観を定め、それを基礎として事業改革を進めてまいりました。

ここでいう光コントロールとは、単にレンズで画像をきれいに見せるといったことではなく、像の見た目のよさを最適にする世界が画像をきれいに見せる世界となるわけで、われわれの業界の言葉で幾何光学と呼んでいる世界です。

ただ、この光コントロールはこの領域にとどまりません。光が波として持つ性能、例えば、にじみや乱れまでまとめて、狙いどおりの光の振る舞いを作り込むことを意味しています。

当社は、このように光を波として捉え、その振る舞いそのものを制御する領域、いわゆる波動光学と呼ばれている領域に注力しています。

半導体検査用の対物レンズはナノメートル級の欠陥を見分ける必要があるため、この波動光学を前提に設計、加工、評価までを一貫して制御することが価値になります。

この光を波として制御するという考え方は、具体的には高分解能、それから高 NA、低収差、高透過率といった光学性能を同時に満たし、しかもそれを量産でも再現することとして表れます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

われわれは、FY21 から 22 に環境認識と当社の強みを整理した上で、半導体製造装置向けに注力するという意思決定を行い、22 年から 25 年に体制構築と投資・技術獲得を進めてまいりました。25 年以降は、従来の延長線上の規模を超えた事業成長に向け、事業を一段上に引き上げていくフェーズに入っています。

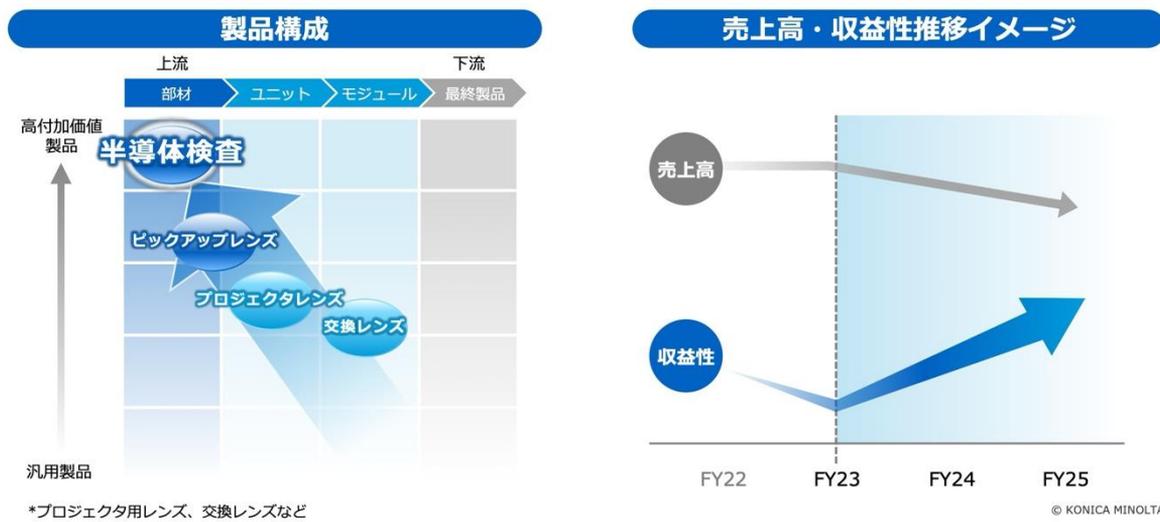
今回は、これまでにすでに築いてきた基盤と今後の施策についてご説明します。

光学コンポーネント事業について | 現在までの取り組み



事業内ポートフォリオ転換による収益性改善

- 半導体検査装置向けに注力
- 非産業用途の一部持分譲渡



現在までの取り組みについてお話しします。事業部内のポートフォリオ転換を進め、より高付加価値が求められるバリューチェーンの上流領域へシフトしました。

実は、過去には規模を追い、先ほど申し上げた幾何光学の世界ですね、きれいに見えるという用途にも展開しましたが、そこでは付加価値を積み増すほどコストが上がり、スマイルカーブでいうと、かなりその部分、すなわち価格競争に巻き込まれやすい構造があります。

一方で、波動光学が支配する領域では、加工、調整、それから評価に手をかけること自体が性能イコール価値に直結してまいります。

過去の構造改革や子会社の一部持分譲渡は、まさに当社が強みを持つ高付加価値領域への集中、成長と収益性を同時に高めるための事業ポートフォリオの再設計です。

それらの取り組みの結果はすでに数値にも表れており、スライド右にあるように、持分譲渡により売上は減少したものの、収益性は大きく改善傾向にあります。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



培ってきた独自の光学技術



© KONICA MINOLTA 4

当社は、カメラを祖業とし、カメラ用交換レンズ、それからピックアップレンズ、過去にはステッパー用のレンズ、高輝度プロジェクター用レンズなどで光学技術を磨いてまいりました。

この過程で、球面レンズの高精度確保、薄膜コーティング、ハイエンド光学設計、評価・位置合わせといった技術を蓄積しています。

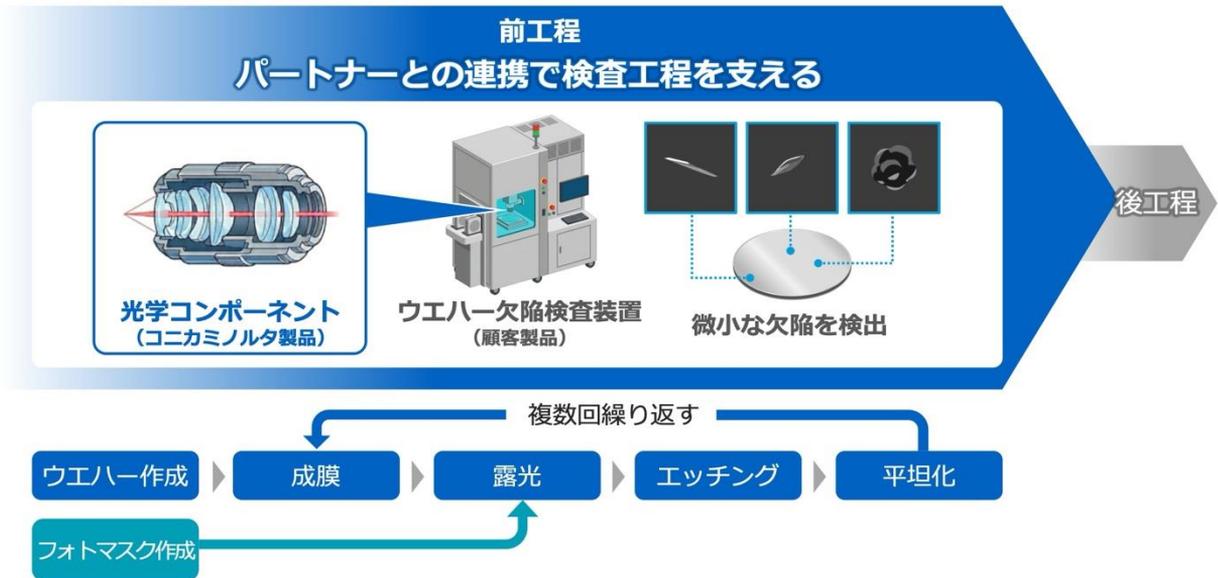
特に当社の技術の芯は、光を波として制御する高難易度領域で鍛えられてきた点にあります。設計だけ、それから加工だけでは成立しないため、設計、加工、評価、補正のこのループを回し切ることが競争力になります。

培ってきた技術をベースに、現在は半導体製造装置向けに注力し、検査装置の性能向上に直結する光学コンポーネントを検査装置メーカーに提供しています。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



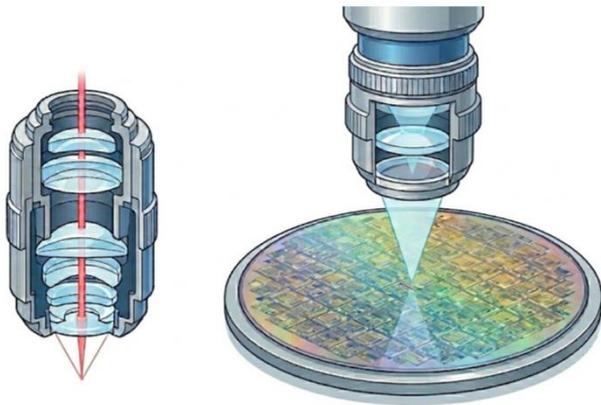


ここからは、半導体検査装置向け光学コンポーネントについて詳細をご説明します。当社が開発、製造している光学コンポーネントは、半導体製造プロセス前工程、後工程で広く使われています。その中でも、ウェハ欠陥検査装置向けのレンズユニットは主な価値提供エリアの一つです。

前工程では、プロセスの過程でウェハに傷がないかなどの検査が行われます。その検査に使うのが、ウェハ欠陥検査装置です。肉眼では見えないナノメートルレベルの微細な欠陥も検出しています。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



求められる性能

- 高分解能、高NA
- 低収差
- 高透過率

コア技術

- 光学設計・シミュレーション技術
- 高精度レンズ加工技術
- 低反射コーティング技術
- 精密組立・位置調整技術
- 高精度評価技術

© KONICA MINOLTA 7

当社の光学コンポーネントは、お客様の検査装置の精度に大きく影響を与えるキーパーツであり、お客様と連携しながら、開発、製造に取り組んでいます。

このウェハ欠陥検査は、検出すべき欠陥サイズがナノメートル領域に入るため、先ほど申し上げた高分解能、高 NA、低収差、高透過率といった光学性能が同時に求められます。

このとき検査性能を決めるのは、単なる像のきれいさではありません。微細な欠陥をにじまず、ノイズに埋もれさせず、安定して検出できるかが本質になります。

つまり、微細な欠陥信号を十分に取り込みつつ、これが高 NA、高透過率という部分で、また見え方を乱す要因を極限まで抑えることが低収差となります。これが重要になります。

その結果として得られる欠陥の見え方は、技術的には点像分布という形で評価され、検査装置の分解能や検出安定性を左右しています。

この求められる性能をここに書かれているコア技術で解決していくのですが、この中で特に重要なポイントが三つあります。

一つ目は、設計です。単に像を結ぶではなく、欠陥が最も検出しやすい見え方になるよう、光の広がり方やにじみ方まで含めて制御する設計が必要になります。

二つ目は、加工です。レンズ形状や表面形状、それから材料のわずかなばらつきがそのまま性能劣化として表れ、分解能や検出安定性に直結します。

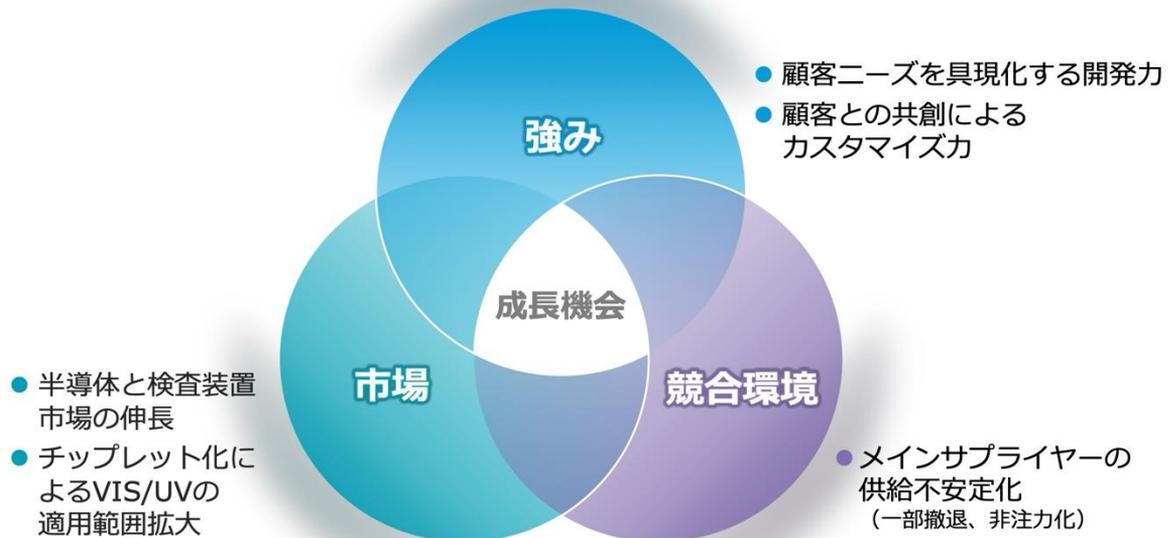
サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

三つ目は、評価です。出来上がった光学部品が狙いどおりの性能を実現しているかを正しく見極め、その結果を設計や加工に着実にフィードバックできる評価力が不可欠です。

当社は、この設計、加工、評価を同じ波動光学という言葉でつなぎ、検査装置性能向上に直接貢献する再現性の高い光学コンポーネントを提供しています。

コニカミノルタの成長機会



© KONICA MINOLTA 8

このスライドには、コニカミノルタの成長機会がどのように生まれているかを簡潔に示しています。

当社の成長機会は、強み、市場、競合環境が重なることで生まれています。まず、当社の強みについては、お客様の多様なニーズを製品として具現化できる開発力、そして競争によるカスタマイズ力があります。

次に、市場そのものの成長です。AI向けなど拡大する半導体の市場伸長に加え、これに関連してチップレット化などが、半導体製造プロセスの進化により、当社の得意な技術領域が拡大していることとなります。

最後に、競合の環境です。半導体製造装置向け光学コンポーネントの市場では、メインサプライヤーの供給が不安定化しており、その供給を当社が担うことでシェア拡大につながります。

強み、市場、競合環境については、それぞれこのあとで詳しくご説明します。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



強固な連携を通じて真のパートナーに



© KONICA MINOLTA 9

半導体製造装置の光学コンポーネントは、要求性能が高く、製品によっても仕様が多岐にわたるため、単なる部品の供給者ではなく、お客様と共創する体制が強い競争力につながっています。当社は、すでに検査装置の有力メーカーに10年以上光学コンポーネントを提供しており、強固な連携を築いてまいりました。

近年、ともに性能を作り込むことができるメーカーが、それぞれの経営方針に沿って撤退、非注力化する動きが出ています。その結果、検査装置メーカーにとっては、安定供給だけでなく、一緒に性能を上げていけるパートナーの重要性が増しています。当社のポジションが、単なる供給者からパートナーへ変わってきた大きな要因はここにあります。

先ほどお話ししたとおり、半導体検査装置向け光学コンポーネントを注力領域と明確化し、体制を強化してからは、戦略的パートナーとして、事業拡大と合わせてお客様との連携関係もより強化されています。

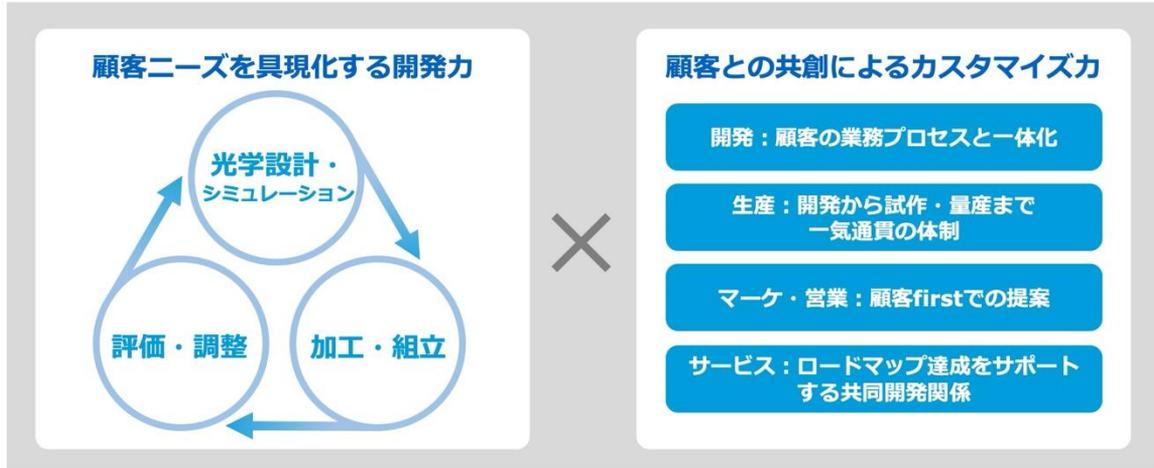
例えば、育成すべき技術をより具体的に議論し、ロードマップとした上で、お客様からも開発を支援いただける関係へと進んでいます。つまり、当社は望まれて伸ばしていくという立場にあります。お客様のロードマップと歩調を合わせ、お客様にとってなくてはならない、真のパートナーとなることを目指しています。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



顧客の困りごとを解決する製品・サービスを提供
顧客の戦略的パートナーに



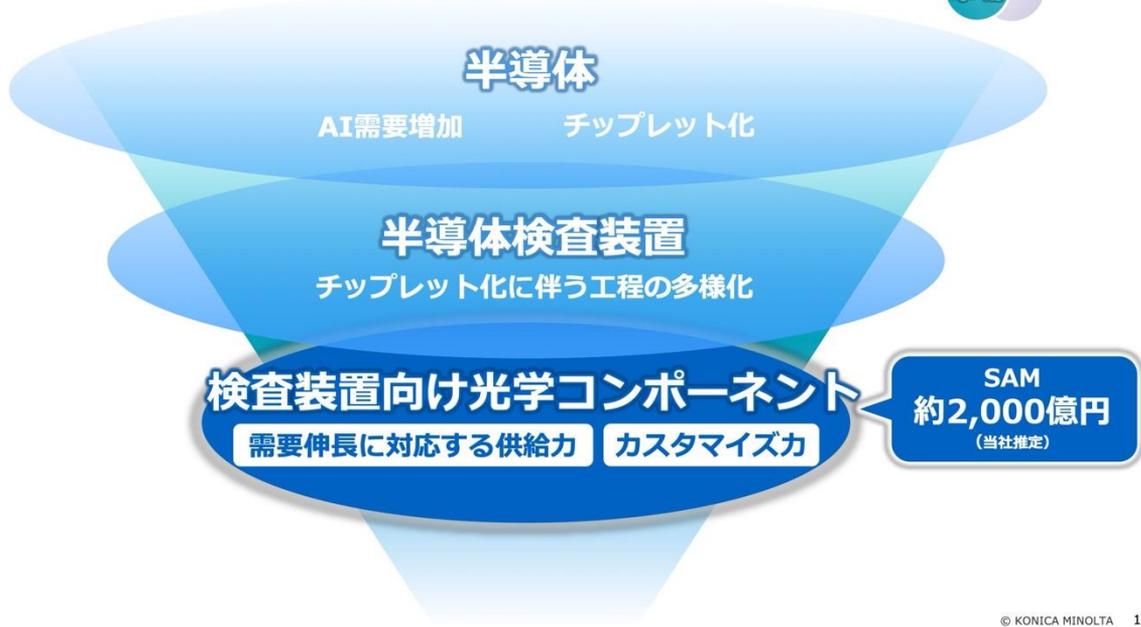
当社の強みを、顧客共創の具体例として整理します。まず、コニカミノルタは、開発、設計、加工・組立、評価、この一貫した技術を有しています。設計・シミュレーション、加工・組立、評価・調整を一つの言語でつなぎ、顧客ニーズを具現化する開発力が強みになります。

特に評価自体も独自の技術ノウハウを有しており、これと開発のシミュレーションを連携させ、組立や加工といったところの性能を作り上げることができるのは当社のユニークな点です。

また、資料右にあるように、この開発力を生かし、顧客との共創によるカスタマイズを行うことを強みにしています。

当社は、顧客の検査機器開発の業務プロセスと一体化し、顧客ファーストでの提案を行います。生産は、開発と同じ言語で製造、評価を回せる体制が、立ち上げのスピード、量産の再現性を生んでいます。これらのロードマップ達成を支える共同開発体制そのものが価値です。

市場構造：光学コンポーネントは半導体業界を支えるキーパーツ



© KONICA MINOLTA 11

ここからは、対象市場の動向と、その中で当社にどのような成長のチャンスがあるかをご説明します。

このスライドには、半導体製造装置向け光学コンポーネントの市場構造を示しています。まず、半導体については、AI 需要の増加による伸長や微細化に加え、チップレット化による工程の多様化が進みます。

検査装置でも検査の対応項目が進み、光学コンポーネントはよりカスタマイズ力が求められるとともに、需要伸長に対応できる供給力が同時に求められています。

光学コンポーネントは装置性能を左右するキーパーツであり、当社の強みを生かして価値提供することで市場成長を取り込みます。

サポート

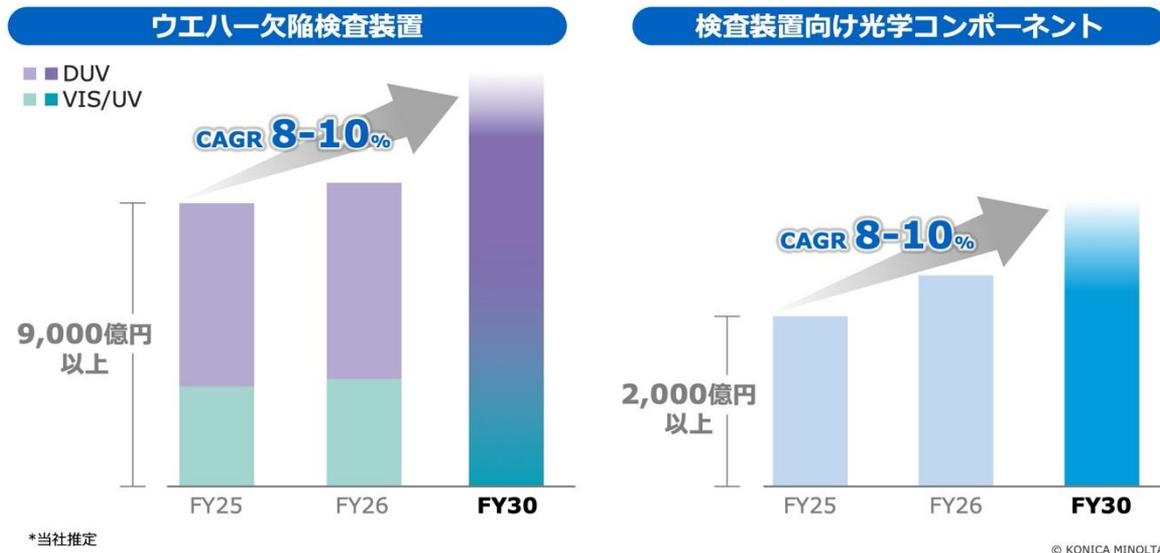
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



市場規模：ウェハ欠陥検査装置の伸長に伴う拡大



AI向け半導体などの需要増により高い成長率を見込む



市場規模について、われわれがフォーカスしているエリアの一つであるウェハ欠陥装置を例にとり、より詳しくご説明します。特に AI やデータセンター向けで使えるロジック半導体、それからメモリ半導体の需要増により、ウェハ欠陥検査装置は高い成長が見込まれます。

検査装置には、検査に求められる精度により、使われる波長が Visible から UV、それから DUV に分かります。より高精度な DUV は、市場規模も大きい領域です。

当社が手がける検査装置向け光学コンポーネント市場も、検査装置の伸長に合わせて成長が見込まれており、現時点でも 2,000 億円以上の市場規模を想定しています。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ターゲットとなる波長領域



波長領域

EUV 13.5nm	DUV 193nm	UV 350nm	VIS 450nm	NIR/IR 1000nm
0.1nm	2nm	4nm	5nm	10nm

面精度



© KONICA MINOLTA 13

ここでは、当社が半導体検査装置向けでターゲットにしている領域を波長で表しています。一般的に、波長が短いほど回折によるにじみが小さくなり、より微細な欠陥を見つけやすくなります。つまり、短波長化は検査の高精度化に直結します。

スライド中央にある横軸は波長領域を示しており、左にいくほど短い波長になっています。半導体デバイスの微細化が進むほど、検査、計測に用いられる光学の波長も短くなり、それに伴い、光学系で許容される波面誤差も厳しくなります。

結果として、それを支えるレンズの面精度にもより高いレベルが求められるという関係になっています。

この面精度とは、設計上の理想像の曲面からどれだけ実際のものがずれているかを示す指標で、半導体に用いるレンズの面精度は、例えば東京ドームをレンズと見立てますと、このずれは紙1枚の厚みにも満たないレンジとなります。

これから半導体領域で一層の拡大を図っていくために、二つのステップに分けて段階的に取り組んでいます。

Step1 は、Visible/UV 領域でのシェア拡大です。当社は、ステッパー用レンズ技術を応用した高輝度プロジェクター用レンズなどで培った技術を生かし、確実に伸ばしていきます。この領域は特に競合の非注力化が顕著ですが、逆にチップレット化による確実な成長が見込まれる領域でもあります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



Step2 は、DUV 領域への拡大です。一つ前のスライドでお示したとおり、ウェハ欠陥検査装置の中でも DUV のほうが市場規模は大きくなっています。

Step1 で Visible/UV において地位を築いた上で、事業のさらなる拡大のために DUV への進出にもすでに着手しており、アドオンで必要となる技術獲得なども進めています。

半導体の新たな製造方式による光学コンポーネントのニーズ変化



～AI向けなどのロジック半導体を中心に～



© KONICA MINOLTA 14

ここでは、半導体の新たな製造方法の登場による検査ニーズの変化が、当社が Step1 と位置付けている Visible/UV 領域の成長のチャンスになることをご説明します。

AI などでも使われているハイエンドな半導体の製造は、1 枚のウェハ上に回路を集積し、微細化によって性能を高めていくモノリシックが中心であり、前工程での欠陥検査には高い精度が求められますので、DUV を中心とした検査が中心になっています。

一方で、微細化も限界を迎えつつあり、また精度の異なるチップを組み合わせることで、高機能化するチップレット実装が発生しており、これにより検査項目が多様化します。チップレットは、AI 向けロジック半導体を中心に、新たな高性能化の手段として伸長が見込まれています。

ここで重要なのは、チップレットにおいては、必ずしもモノリシックと同等の検査精度が求められるわけではないという点です。チップレットでは、一部のチップは引き続き高精度な検査が必要である一方で、そこまで高い精度を必要としないチップも存在します。

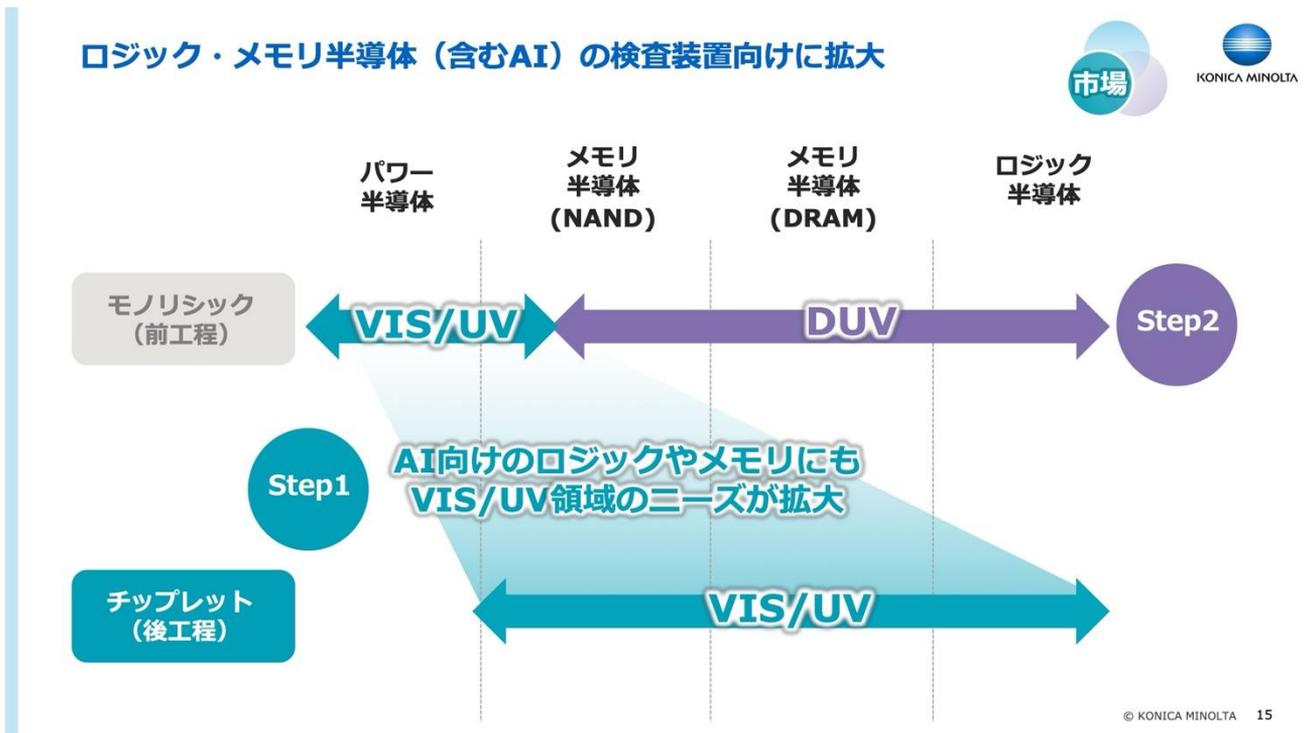
サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



結果として、検査装置には、単一の超高精度検査だけではなく、異なる検査精度レベルの方法を組み合わせる必要が出てきています。

したがって、チップレット実装では、AI 向けのハイエンドのロジック半導体であっても、Visible/UV 領域の検査ニーズが拡大かつ多様化しています。当社は、この変化を検査の役割分担の進展と捉え、カスタマイズ力を生かし、Visible/UV の成長機会を確実に取り込みます。一方で、DUV ニーズも引き続き大きいので、Step2 の重要性も変わりません。



今ご説明したとおり、チップレット実装により、Visible/UV を用いた検査がどのような半導体で使われているのかを図示したのがこちらのスライドです。

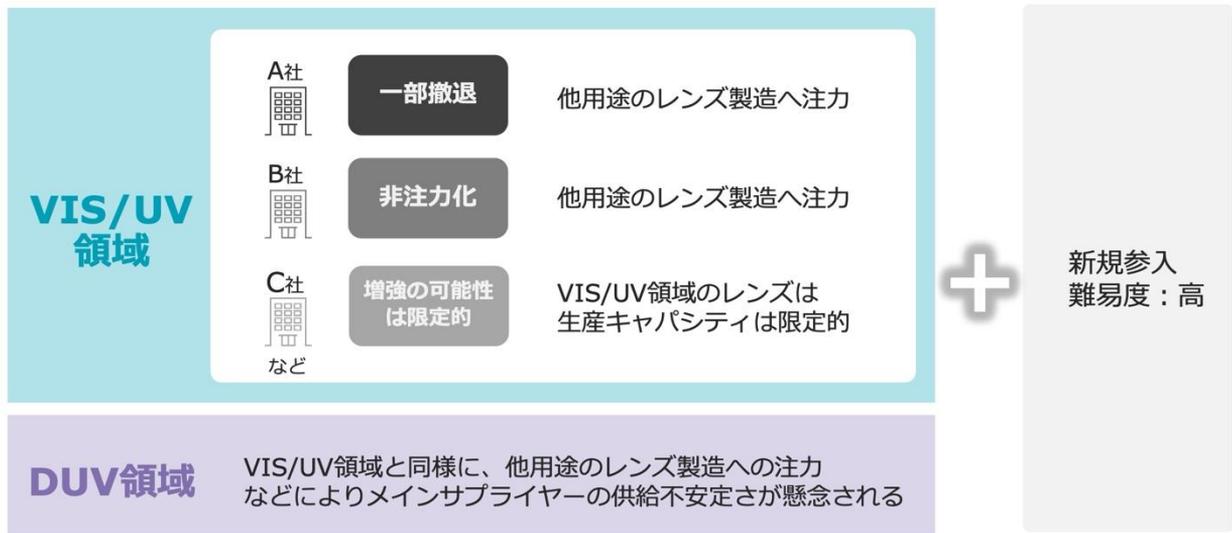
Visible/UV による検査は、モノリシックではパワー半導体や NAND が中心でしたが、チップレットでは、AI やデータセンターにも使用され、今後大きな伸長が見込まれる DRAM あるいはロジック半導体の検査にも拡大しています。

これにより、当社が得意とする Visible/UV 領域での拡大余地が広がります。Step1 でシェアを着実に積み上げ、その延長線で DUV へも段階的に拡大してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

競合の撤退・非注力化によりコニカミノルタへの期待が一層高まる



© KONICA MINOLTA 16

続いて、当社を取り巻く競合環境をご説明します。前提として、半導体検査装置向け光学コンポーネントは、もともとプレーヤーが多い市場ではありません。高度な光学技術が求められるため、参入企業は限られてきました。

さらに、近年起きている変化が、一部既存プレーヤーによる非注力化です。具体的には、他用途への経営資源のシフトにより、半導体検査向けの Visible/UV あるいは DUV レンズについては、生産キャパシティの状況が限定的になる、あるいは縮小しているといった動きが見られます。

さらに、この領域は非常に新規の参入の難易度が高いところが特徴です。その結果として、検査装置メーカー側にとっては、安定供給と共同開発力がますます重要な選定軸になっており、当社への期待が高まっています。

つまりは、現在の市場は競合が少なく、市場に空きが生じている状況であり、そこで当社のシェアを伸ばすチャンスがあります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





ここからは、今後の戦略についてご説明します。ここでは、当社の強み、市場動向、競合環境をもとに、半導体検査装置向け光学コンポーネントで当社がなぜ成長できるのかを説明してきました。

ここからは、成長戦略について Step1、これは Visible/UV 領域のシェア拡大と、Step2、DUV 領域の拡大の二つに分けてご説明します。

ここでまず強調したいのは、当社は短期のシリコンサイクルに左右されず、お客様のロードマップと技術要求に沿い、必要な技術投資を継続する点です。この継続投資こそが収益性を生み、他社の参入も非常に困難なことから、当社の成長を支える基盤となります。

生産体制強化

大阪狭山サイトの生産体制強化
生産ラインを増強

東京サイト八王子に
第2拠点を新設

FY25 3月末に本格稼働予定



生産効率向上

技能に依存した加工から
DX活用による標準化
(NC加工機の導入)

- 熟練者の技能を定量化して標準化に活用
- 工程データ可視化により品質向上を実現



FY26

生産能力増強 **2.6倍**

(FY24対比)

© KONICA MINOLTA 19

Step1 のための生産能力増強について具体的にお話しします。当社は、顧客の導体検査装置向け光学コンポーネント需要拡大を受け、生産体制の強化と生産効率向上を両立させ、FY26 までに生産能力を 24 年対比で 2.6 倍へ増強する計画です。

現在の主要拠点の大阪狭山では、生産ラインの状況を進めるとともに、製販開一体体制を生かし、量産対応力のさらなる強化を図ります。

加えて、規模拡大のボトルネックになるのはレンズ加工です。この工程を増強するため、東京八王子に第2拠点を設立し、FY25、3月末の稼働開始を予定しています。この八王子拠点は、単なる増産の拠点ではありません。DXを活用した加工工程の短縮、標準化を推進することで、生産性の向上と安定供給の両立を目指します。

現在、世界的にレンズ確保のキャパシティが不足し、供給の不安定化が生じていますが、これを技能者の育成だけで解決することは難易度が高いと認識しています。

一方で、職人の高度な技能は、引き続き極めて重要です。そのため、当社では、職人でしか担えない領域とそれ以外の領域を明確に分け、後者についてはDXを活用した生産条件の最適化、標準化により対応する取り組みをすでに開始しています。

これは、首都圏立地の優位性を生かし、採用育成面でも競争力を確保していきます。八王子拠点は、当社の技術、知見を集結する拠点とし、大阪狭山の生販開一体体制を補強、補完する役割を担います。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

2 拠点体制により、安定供給を高めるとともに、BCP の強化にもつなげ、お客様が求める安定供給への期待に応える体制を構築します。

これらの生産能力増強と生産効率向上の取り組みが、先ほどご説明した Step1、Visible/UV 領域でのシェア拡大を支える基盤となります。

Step2 成長に向けた技術導入

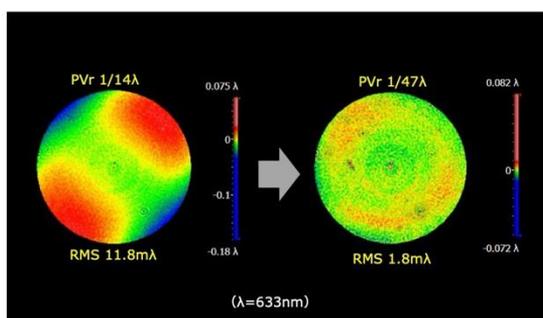


～戦略的パートナーとの協力体制によるDUV領域強化～

FY25までに導入済

次世代加工機： イオンビーム研磨 (IBF)

DUV領域に応用可能な高精度研磨を実現



今後の取り組み

ケミカルコンタミ対応： クリーン技術強化

クリーン環境の管理技術、特殊洗浄、
材料選定、梱包など



© KONICA MINOLTA 20

次に、DUV 領域では、光学部品に求められる高い加工精度に加え、ケミカルコンタミネーションへの対応など、要求水準が一段と高くなります。

そのため、当社では DUV 対応も、お客様と連携しながら技術基盤の整備を段階的に進め、その進捗に合わせて順次新機種を獲得していく方針をとっています。

その第 1 弾として、次世代加工技術であるイオンビーム研磨、IBF を導入し、すでに実装しています。IBF は、イオンビームを用い、表面をナノレベルで制御しながら除去する加工技術で、従来の研磨手法では補正が難しかった微小な形状誤差を、狙った量だけ精密に修正することが可能です。

これは理想的な波面に対して、加工側で最後の詰めを行える技術であり、DUV 対応に求められる面精度、表面品質を実現する上で重要な要素となります。

さらに、DUV 領域では、ケミカルコンタミネーションへの対応が極めて重要になります。この点について、当社ではクリーン環境と製品設計の両面から技術強化を進めています。

サポート

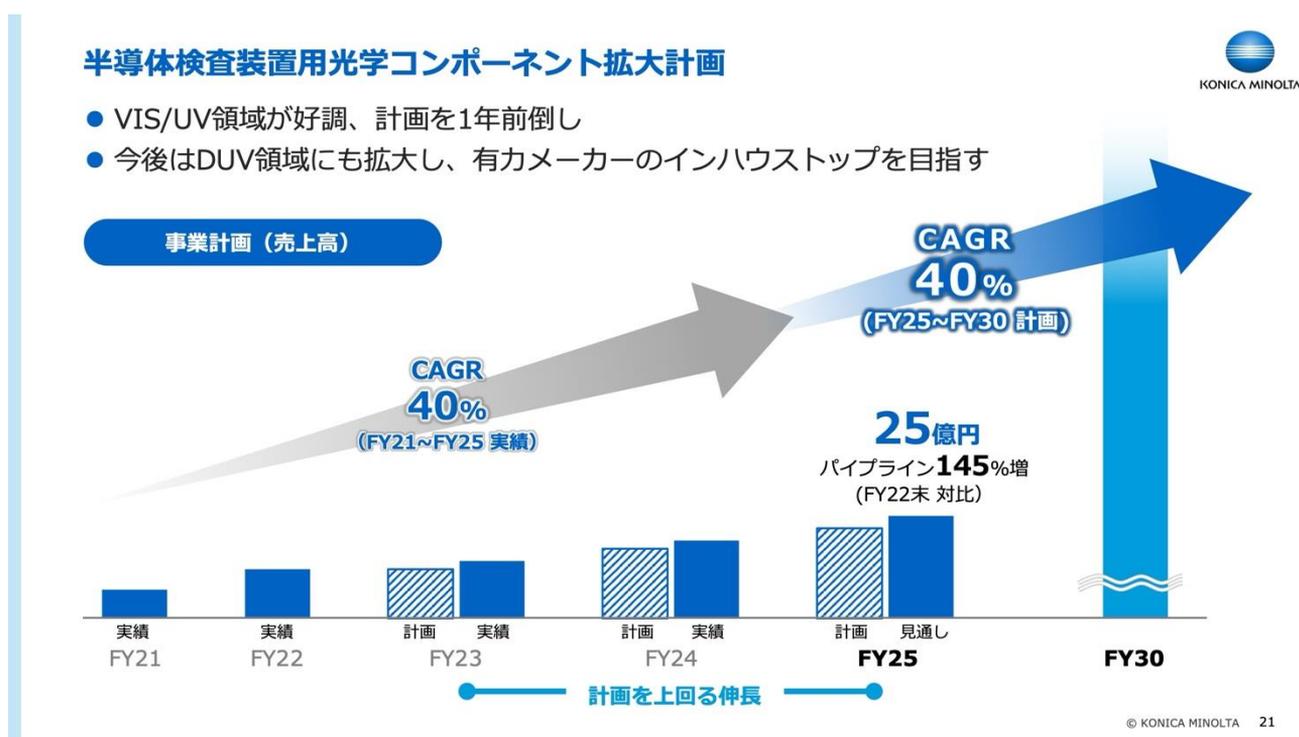
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



具体的には、クリーン環境による管理技術や特殊な洗浄プロセスの高度化、製品設計においても特殊な設計を行ったり、使用する材料の選定を行うなど、DUV 対応を前提とした生産評価体制の準備を進めています。

当社は、光学設計、微細加工、材料技術に関する知見を社内ですべて有しています。これらを組み合わせることで、多面的なアプローチにより、DUV の対応開発が可能である点が強みだと考えています。

このように、当社では、Visible/UV 領域においては生産能力強化により事業基盤を確立しつつ、並行して DUV 領域に向けた技術導入と体制整備を先行させることで、DUV を次の成長ドライバーとして現実的に獲得していく取り組みを進めています。



最後に、これまでご説明してきた戦略を踏まえた事業計画をご紹介します。半導体検査装置向け光学コンポーネント事業は、FY25 に売上 25 億円を見込んでいます。これは現在の中期経営計画で掲げた目標を上回る水準で、FY21 から CAGR40%で成長してまいりました。

背景には、お客様との共創による採用拡大が着実に進んだことがあります。とりわけ Visible/UV 領域では想定を上回るペースで採用が進み、業績を牽引しました。

この実績は一過性のものではありません。お客様の検査装置ロードマップに沿って採用が継続しており、パイプラインは 22 年に比べ 145%増加していますので、約 2.6 倍になっています。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

本事業は、将来のお客様の装置開発を見据えた試作段階から入り込み量産へつなげていくモデルです。そのため、適切な技術投資と開発力を基盤にパイプラインを獲得し続けることが最重要だと考えています。

今後は、Visible/UV 領域の成長を確実に取り組みつつ、中長期では DUV 領域へ拡大することで、FY25 から 30 にかけても CAGR40%の成長を計画しています。

主な成長ドライバーは、既存のお客様の中での採用拡大です。供給力強化により需要を着実に捉えてまいります。

DUV 領域についても、Visible/UV で構築した事業基盤の上に、技術と体制を段階的に積み上げて、伸ばしていく計画になります。これまでご説明した戦略、生産体制の強化、技術導入を連動させ、計画達成と事業成長を目指してまいります。

最後に、今日お話ししたことのまとめです。当社は、お客様のインハウス領域における当社シェアを高め、トップポジションを確立することを目指しています。

単に部品供給にとどまらず、検査性能の高度化に向けてお客様とともに市場を作り込み、価値を提供するパートナーへ進化してまいります。

その延長線上として、光学に関わる設計、加工、評価を包括的に担う光学のトータルプロバイダとして、半導体業界を支える存在になることを目指しています。今後も技術投資、それから体制整備を着実に積み上げ、持続的な成長を実現してまいります。

私からのご説明は以上となります。ご清聴ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

質疑応答

上野 [M]：これより、ご質問をお受けしたいと思います。ここからは、常務執行役、インダストリー事業管掌の葛原、光学コンポーネント事業部、アドバンストオプティクス事業統括部長の三谷も質疑応答に参加します。

東浦さん、よろしく申し上げます。

東浦 [Q]：よろしく申し上げます。日本経済新聞社の**東浦**です。本日は、貴重な機会をありがとうございます。

前提として確認しておきたいのですが、21 ページに関する話で、CAGR で 40%の成長を FY30 まで続けていくと、仮にこの計画に沿った場合、売上高の実額でいうとだいたい何億円ぐらいになるのかをまずうかがいたいなと思っています。

野村 [A]：ご質問ありがとうございます。

金額的にお話ししますと、約 150 億円といった規模を想定しています。

東浦 [Q]：関連して、現状 25 億円というところで、ここはインダストリー事業に含まれていると思います。

インダストリー事業は、非常に収益性が高く、だいたい今期でいうと 16%ぐらい、通期で利益率を見られていると思うのですが、ここのこの用途、光学コンポーネントに関して、収益性でいうと足元どれくらいでしょうか。

野村 [A]：現在の収益性は、先ほどお話しいただいたインダストリー事業の収益性を牽引するレベルの収益性があるというのが現状で、今後もその水準での成長は可能だと考えています。

東浦 [Q]：今の発言の理解に関して少し確認させていただきたいです。それでは、インダストリー事業の収益性を牽引するということは、例えば利益率で見たときに、インダストリー事業全体と比べてこちらのほうが高いという理解でもよろしいですか。

葛原 [A]：インダストリー事業を管掌する葛原からお答えします。

先ほどの野村からのご回答は、この半導体領域の部分に関してはという形になります。現実、光学事業は、現在はそれ以外の部分もありますので、全体でいうと、光学全体ではインダストリーの平

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

均には及ばない、ただしこの半導体領域に関しては、インダストリーの平均よりも高い値で牽引していく役割になっていると、そういう位置づけになっています。

東浦 [Q]：それでは、最低でも 20 億円超ぐらの利益へのインパクトはある、そういう見方ができますよね、31 年 3 月期に関して。

岡村 [A]：岡村です。

計算はもうちょっと、私たちは、それよりは意欲的な数字が入っていますが、今インダストリーの 25 年度の目標の事業貢献利益率が 16% ぐらいなのですね。この半導体のウエイトが上がっていけば、全体が上がる形になりますので、そこから計算していただくと、今東浦さんがおっしゃった数字よりは高めになると思います。

東浦 [Q]：そういうことですね。具体的になかなか難しいと思うのですが、数字でどれくらいを見ているか、もし利益の面で、事業貢献でも営業でも差し支えないので、教えていただけませんか。

岡村 [A]：来月に中計の発表も予定していますが、もともとインダストリー事業は全体の事業貢献利益率が 20% ぐらいあるのですね。

今いろいろとお客さんのセンシングの設備投資の遅れなどがあり利益率が下がっていますが、中計ではこの 20% ぐらいを目指したいなと思っています。そういう中で半導体も入っていますので、その辺りで計算をお願いします。

東浦 [M]：よくわかりました。ありがとうございました。以上です。

上野 [M]：ありがとうございます。続いて、山田さん、よろしくをお願いします。

山田 [Q]：日経新聞の山田です。お世話なっています。

まず、生産能力は、27 年 3 月期ですかね、FY26 に FY24 比で 2.6 倍ということですが、投資額はどれくらいかかっているかをまず教えてください。

野村 [A]：野村からお答えします。

ここに向けては、25 年度にまさに投資を行い、第 2 拠点の設立等を含め進めているところです。投資額としてはだいたい 18 億円ぐらいというところで、この投資でこの 2.6 倍はクリアできる見込みです。

山田 [Q]：これは先ほど質問にもあった、31 年 3 月期に 150 億円ぐらの売上を達成するためにすでに充足しているのか、それとも今後継続的な投資になっていくのかはどうでしょうか。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



野村 [A]：150 億については、これもお客様との新製品の導入のタイミング等にもよるのですが、150 億円に向けては、順次、設備の増強、これはキャパを上げる面で進めていくことになると思います。

山田 [Q]：次の質問は、顧客です。この検査装置とは KLA などいろいろな検査装置メーカーがいると思うのですが、例えば北米メーカーなのか、国内なのか、そういったヒントだけでもいただけないでしょうか。

野村 [A]：野村から引き続きお答えします。

非常に難しいご質問をいただいている、こちらはお客様との関係性もあり、具体的な社名はなかなか難しいのですが、半導体検査装置療域においては非常に高い競争力、あるいは市場を持ったお客様とご理解いただければと考えています。

山田 [Q]：もう 1 個、先ほどの質問で、UV/可視光の検査が、これまではパワー半導体やメモリの一部だったところが、後工程にもという話ですが、この需要の多くは後工程向けの検査装置による需要増なのでしょうか。そこだけ確認させてください。

野村 [A]：野村からお答えします。

この工程の区分がなかなか、いろいろな定義があります。少し前には中工程などと呼ばれていたチップレットの領域のことを指しており、今一般的には、この辺りは前工程、後工程で区分すると後工程ですので、ご理解のとおりかと思えます。

山田 [M]：わかりました。ありがとうございます。

上野 [M]：ありがとうございます。続いて、島本さん、よろしく申し上げます。

島本 [Q]：お世話になっております。岡三証券の島本と申します。私からもこの事業の状況についていくつか確認したいです。

まず一つ目で、お客さんの話はなかなかコメントできないということですが、これは特定の大きな会社さん向けに偏ったものなのか、それともいくつかの会社さん向けのビジネスをお持ちなのかということはいかがですかね。コメントできればお願いします。

野村 [A]：野村からお答えします。

現在は、非常に競争力のある 1 社のお客様に集中してサービスを提供しています。今この 1 社と非常に深い関係を築いており、お互いに開発を助け合う形にかなり関係が深化していますので、ま

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ず、われわれとしては、このお客様とともに成長することを戦略に掲げて進めてまいりました。今後もその考えで進めていく予定です。

島本 [Q]：という意味ですと、例えば、21 ページの予想の計画についても、基本的にはこの 1 社向けで伸ばしていこうという前提で組まれているという理解でよいでしょうか。

野村 [A]：そのご理解で結構です。

島本 [Q]：前工程と後工程向けで、現状は今の 25 億円の売上はどのような構成になっていて、5 年後の計画だとどうなっていくかというのはありますか。

野村 [A]：現時点では、前工程が圧倒的に多いと思います。先ほど申し上げたとおり、商品化されるまでに何年か前から開発と一緒に進めていきますということであると、25 年の時点では、量産としては前工程が非常に多く、試作等のパイプラインについては、中工程の部分、後工程の部分はかなり入ってきてつつあるなという感触です。

ですので、次期中計 3 年後で申し上げますと、だいたい 3 割ぐらいが後工程のイメージかなと考えています。

島本 [Q]：今の前工程というのは、UV が多いということ、DUV はほぼ入ってないのでしたっけ。

野村 [A]：25 年については、ほぼ Visible/UV の領域です。

島本 [Q]：それでは、DUV も伸ばしつつ、この後工程でも Visible や UV を伸ばしていって、3 割ぐらいという目標ということですね。

野村 [A]：そうです。

島本 [Q]：最後に、この分野における御社のシェアや競争環境、競合がどういったところになるのか、この辺りについて何かコメントいただけないでしょうか。

野村 [A]：競合については、非常に少ないのかなと考えており、レンズユニットで対物レンズを作られているメーカーさんが数社あります。その数社が基本的には競合になってきます。

今、それぞれのサプライヤーの皆さんの注力ポイントがかなり変わってきているということで、われわれが強みを発揮している Visible/UV のところはかなり供給が手薄になってきているなという環境で、お客様からもこの領域については当社の競争力あるいはサービスの提供について高く評価されています。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

島本 [Q]：シェアは、何かありますか。

野村 [A]：シェアについては、領域もかなり細分化されていて、非常にお答えするのが難しいところでは。

島本 [Q]：特定のお客さん向けだと、御社が独占的なサプライヤーという感じでしょうか。そういう理解で合っていますか。

野村 [A]：Visible/UV については、お客様のお言葉を借りると、いまだかつてない集中をしていますというお話をいただいていますので、当社のシェアが非常に高くなっていると考えています。

島本 [Q]：DUV などに関しては別の会社さんがやられているので、御社はどちらかというところとチャレンジャーみたいな立ち位置でということですね。

野村 [A]：そうですね。DUV については、DUV をやられていたメーカーさんが少し不在になっている部分があり、まずそこにもう一つ隙間が生まれているのが事実です。

新規にお客様が DUV の領域で新しいレンズを開発しようとしたときに、そこに寄り添って一緒に開発してくれるメーカーはかなり減っていることも事実で、技術面ではチャレンジャーというポジションで進めるのですが、お客様からも望まれてこの部分入っていくという位置づけかなと認識しています。

島本 [Q]：最後に、DUV、先ほど既存のプレーヤーが不在になっているというのは、こういった理由になると分析されていますか。

野村 [A]：ここも他社の戦略に関わる部分で、なかなか申し上げにくい部分もあります。それぞれの会社様で重視しているものがなかなか違うところもあり、例えば規模を非常に重視されるお客様もおり、コンシューマー寄りを重視したいサプライヤーさんもいらっしゃるということで、その会社独自の経営判断があるものだなと考えています。

島本 [M]：わかりました。ありがとうございます。以上になります。

上野 [M]：ありがとうございます。続いて、長沢さん、よろしく願います。

長沢 [Q]：お世話になります。ITmedia、MONOist 編集部のナガサワと申します。

先ほどの質問にも関連するのですが、今後やられる DUV というのは、要は今取引のある特定の会社様向けに、同じように定期開発を目指しているという理解でよろしいでしょうかというのを、細かな確認をいくつかさせていただければと思います。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



野村 [A]：野村からお答えします。

ご理解のとおりで、DUVについても、今中核的に取り組んでいるお客様の製品を取り込んでいくこととなります。

長沢 [Q]：そのお客様は、いわゆる DUV を一緒にやってくれるところが、供給がちょっと不安定なところもあり、コニカミノルタさんをお願いしたい、そんなイメージですかね。

野村 [A]：そうですね。ご理解のとおりです。

長沢 [Q]：細かいのですが、資料の中での生産効率で、NC 加工機の導入も書かれています。これはどういうことなのか、よろしければ簡単に教えていただければなと思っています。今まで結構、熟練の方が汎用機でやられたものから NC 化みたいなイメージでいいのか、もうちょっと違った形なのか、そこら辺を教えていただければなと思います。

野村 [A]：NC 加工機については、研磨工程というのをご覧になられたかはわからないのですが、かなりアナログ的な調整で良品を作り込む、これを職人の勘で動かすのが、わりとこの研磨の業界、レンズ加工の業界では一般的なのですね。

NC 加工というのは、わりと機械加工に近い概念を持っていて、各種設定を全てデータで動かすことができることとなります。そうなってくると、いろいろなところでレンズの加工条件や、レンズの加工されている条件を、データとしてどんどん取り込むことを今進めており、そうしますと、蓄積されたデータから加工条件の最適化ができるのですね。

ですので、従来だったら職人の方がかなり経験則で良品を作り上げてきたところが、データを活用して、極端にいつてしまえば、ボタンを押せばものができる領域に近づくことができるということ、その起点となるのが NC 加工機とご理解いただければと考えています。

長沢 [Q]：ちなみに、導入規模は、結構な台数のイメージなのか、とはいえ数台、数十台なのか、どういう規模感ですか。

野村 [A]：ここはお客様からの受注量とのトレードオフで進めていくところではあるのですが、足元、数十台などそういうレベルで進めているところです。

長沢 [Q]：それは東京と大阪ですか。

野村 [A]：拠点ですね。これは大阪にも導入していて、東京八王子にも導入を進めているところです。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



長沢 [M]：わかりました。ありがとうございます。

上野 [M]：ありがとうございます。中名生さん、音声いかがでしょうか。

中名生 [Q]：すみません。似たような質問で、確認ですが、これは現状、25億のうち DUV 向けは基本的にはあまりないということでしょうか。

野村 [A]：野村からお答えします。

25年の25億については、Visible/UV ですね。DUV については今施策を進めている状況です。

中名生 [Q]：そういう意味では、市場予想の数字、予測があったと思うのですが、8%から10%伸びるというのは、Visible/UV でいくと、どのくらいの成長率のイメージでしょうか。

野村 [M]：その市場の成長ということによろしいですね。

中名生 [M]：はい。

野村 [A]：ここも、われわれが調査をいろいろ進めている中では、ほぼ同じ成長率を持っています。

中名生 [Q]：光源の中で、Visible/UV の成長率はそんなに高くないのではないかと思います。

野村 [A]：Visible/UV は高くなかったというのが現状で、チップレット化により、その需要はかなり増えているのです。ですので、今後の予想としては、ほぼこれと同じ程度の成長率で Visible/UV もいくと想定しています。

中名生 [Q]：ある程度、その成長する領域とチップレットにしても、それから前工程 DUV のウェハ検査についても、成長する領域については、競合が手薄になることはあまり考えにくいようにも思います。

例えばニコンなど、かなり彼らもコンポーネントのビジネスを一生懸命やろうとしていて、ニコンだけではなくグローバルでも既存の大手はいると思うのですが、そこは本当に、例えばウェハ検査やチップレットなど、大きな成長をする市場でも御社の高い成長が期待できるのでしょうか。

野村 [A]：引き続き野村からお答えします。

まず、この検査装置メーカー向けにレンズユニットを供給している会社は極めて少ないと認識しており、この業界、かなり安定的に関係を作り、かなり長くにわたり今後の製品のロードマップや技術をとともに作り上げていく関係が非常に重要になっています。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

そういった意味では、われわれは十数年それをやり続けて、もうお客様との関係性がすごく高まっている状況の中で、既存のサプライヤーはかなりその部分で、お客様との共同開発のところが手薄だったというのがこの数年、事実としてあります。

また、新しく入ってくることに關しては、そのレンズを外販されているかにもよるのですが、例えば、自社で内製していて、外販もやりたいと急に考えても、先ほど申し上げたように、一緒に価値を創り上げていく、信頼を勝ち取るのに相当時間もかかり、なかなか参入障壁は高いと考えています。

そういった意味では、われわれはこの成長を行える基盤、基礎がここ数年の活動で出来たかなと考えています。

中名生 [Q]：そういう意味では、ウェハ検査装置の DUV 領域でもすでに主要なお客さんとの共同開発は進んでいるということでしょうか。

野村 [A]：そのとおりですね。まさに今後、どうやって、どの技術をいつ導入していくのか、その技術の導入に伴いどういう製品を入れていくのかということまで話を進めていますので、ここに関しても着実に進めていけるものだと考えています。

中名生 [M]：ありがとうございました。以上です。

上野 [M]：ありがとうございます。それでは、本日は終了したいと思います。また何かご質問等あれば IR 室にお問い合わせください。

本日は、ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com