

株式会社ディスコ FY22_4Q 決算 One on One Meeting FAQ

本資料について

決算発表後、アナリスト・投資家との One on One ミーティングにおいて、複数回受けた質問項目に関して、それに対する回答を掲載しております。掲載内容に関しては、細心の注意を払っておりますが、掲載した情報に誤りがあった場合や、第三者によるデータの改ざん等に関し、当社は一切責任を負うものではありませんのでご了承ください。また、本資料は投資勧誘を目的にしたものではありません。投資はご自身の判断において行われるようお願いいたします。

将来の見通しに関する注意事項

この資料に掲載されている当社の現在の計画、見通し、戦略、その他の歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、これらは現在入手可能な情報から得られた当社の経営者の判断に基づいております。実際の業績は、さまざまな重要な要素により、これらの業績見通しとは大きく異なる結果となりうることをご承知おきください。実際の業績に影響を与える重要な要素には、世界・日本経済の動向、急激な為替相場の変動ならびに戦争・テロ活動、災害や伝染病の蔓延等があります。

今回決算のポイント

- ・引き続き P C・スマートフォンなど民生品向けは弱い一方、パワー半導体は高水準の出荷が継続する見込み。
- ・精密加工ツール（消耗品）の出荷は 4-6 月増加見込みで今後の最終製品の需要動向を注視。

1. 業績実績について

●4Q（1-3 月）実績及び想定比

売上 実績 790 億円（想定比 +120 億円） 全体着地は想定から大幅上振れ。

量産用途の案件が低調な一方で検収に時間を要する案件が増えていることから計画策定時点では合理的な見積もりを行っていたものの、現地エンジニアの努力などにより結果として想定より検収が進捗。なお、検収の進捗状況と顧客の投資意欲の連動性は低い。

G P 率 実績 64.8%（想定比 +2p 強）

想定との差異や主な要因

1. 為替要因で +2p 強 想定 120 円 → 実績 133 円
2. 製品構成は想定より悪化（「装置」の構成比上昇）だが、全体の GP 率は悪化せず
3. 「ツール（消耗品）」の収益性は若干低下、足元の需要減少と将来に向けての生産設備増強などにより固定費負担が増加。
4. 「装置」の収益性が上昇

収益性想定は、前年度（FY21）の傾向値を参照して策定していたが、直近の出荷案件で相対的に付加価値の高い案件が増加

S G & A 実績 199 億円（想定比 +20 億円強）

想定より業績連動費用が増加。

O P 実績 312 億円（想定比 +71 億円） 主に売上の上振れによるもの。

2. 業績予想について

●1Q（4-6 月）業績見通し

売上 想定 533 億円 為替想定 USD 120 円

「装置」QoQ 減収見込みだが検収タイミングによるもの。

- ①1-3 月の検収進捗において前倒し計上された案件あり、②検収に時間を要する案件が増えていること、
このため 4-6 月だけで見ると売上水準が低く見えるが、7-9 月以降に検収見込みの案件多数

「ツール（消耗品）」は微増で計画（詳細は後述）

「その他」は部品など予測しにくい製品群の為、QoQ 減少で計画

G P 率 QoQ 2p 低下を想定（為替想定は円高）

1. 為替 USD 4Q 実績 133 円 1Q 想定 120 円

想定は為替予約を示唆するものではなく、計画策定時点の為替相場を参考に保守的に設定。

2. 「装置」の収益性は前年度（FY22 通期実績）傾向を参照して計画を策定。

利益計画は積み上げて作成していないが、直近の出荷動向を踏まえた上で前年度の傾向を計画に採用している。

3. 原材料・エネルギーコスト高などの上昇は精緻に織り込んでいないが、引き続き改善による原価低減や付加価値の創出を進めている。

S G & A 想定約 170 億円弱 FY23 は従業員への手当などでコストは増加。

基本的には業績連動費用（主に人件費）による増減が影響

新設した従業員手当は適用範囲が未確定のため、今回業績予想には一定程度織り込んでいる（約 10 億円/Q）

O P 想定 241 億円 検収の状況次第だが、引き続き営業利益率は 30%超で推移する見込み。

●業績予想の開示方針について（再掲）

半導体後工程は需要予測が困難なため、2018 年 4 月より「1 四半期先まで」の業績予想開示方針

例：1-3 月決算発表時に 4-6 月業績予想開示、4-6 月決算発表時に 7-9 月業績予想開示、...

3. 出荷動向

●1-3 月 出荷額 実績 709 億円（想定比+55 億円）

全体着地は上振れだが主に為替要因によるもの。

工場は引き続きフル稼働を継続しており、本社・拠点からの製造支援（人員応援）を継続中。部材・原材料の調達環境は改善。

製品別で繁忙度合いに違いがあり、需要の強い製品へのリソースシフトを行っているが、依然としてリードタイムが長期化している製品が残っている。

●4-6 月 出荷額 想定 622 億円（為替想定 120 円）

・装置 QoQ▲15% 量産用途の需要が減退している一方で他の用途が下支えとなりグラインダを中心に底堅く出荷される見込み。

・ツール（消耗品） QoQ 微増 1-3 月に季節性や稼働率などで減少したところから、増加に転じる見込み。

・その他 QoQ▲20% 雑多な製品群の為、見通し難い。

4. 市場環境や各アプリケーションの動向

■全体■

引き続き量産用途の投資意欲は弱く装置出荷は 4-6 月にかけて減少傾向。

一方でパワー半導体やウェーハメイキング等は高水準が続く見込み。

■I C（ロジック、メモリ、OSAT など）

ロジックは全般的に低調、ボリュームゾーンであるスマートフォンや PC 向けで需要の弱さに連動した動きであり 4-6 月にかけて水準はさらに低下。

メモリも低調な状況が続くため、I C は全般的に低調。現時点では、最終製品需要に連動した投資意欲の変化は見られないため今後の動向を注視している。

■パッケージシミュレーション（前四半期から変更無し）

量産用途の需要減に連動して減少傾向が続いている。

■光半導体

一部で CMOS イメージセンサの投資が見られるものの、最終製品需要が弱く全体としては低調。LED 向けも投資意欲の回復は見られない。

■パワー半導体

顧客の投資意欲は強く、装置におけるパワー半導体向けの比率は約 30%（1-3 月実績）となり、他用途が低調なこともあり比率上昇。

引き続き世界的な EV シフトや脱炭素化の進展などにより各地域において設備投資が活発化しており、今後も強い需要が見込まれるため、出荷は高い水準で続くと思われる。EV などを中心に最終製品への採用が進む SiC の需要拡大に注目している。

■ウェーハメイキング（前四半期から変更無し）

中長期的な半導体需要拡大を見据え、各地域においてウェーハメーカ各社が計画的に投資を進めており、今のところ計画の延期、キャンセルなどの動きは見られない。

■電子部品（前四半期から変更無し）

スマホ需要の減少などにより MLCC などの電部品は低調な状況が続く。

今後の電子部品業界の市況などを含めて、顧客の投資動向を注視している。

●精密加工ツール（消耗品）の動向

1-3 月実績 季節性や顧客の稼働率などの要因で、想定通り QoQ 減少。

4-6 月想定 為替円高想定だが QoQ 微増の見込み。

ツール（消耗品）は装置以上に需要予測が難しく、顧客の在庫状況や設備稼働率など見通すことは困難なため、今後の最終製品の需要動向を注視していく必要がある。

5. CAPEX

●設備投資

FY22 実績 約 150 億円

内訳：合理化投資 約 100 億円 設備拡張（大阪支店オフィス拡張や工場寮建設など）約 50 億円

FY23 想定 約 120 億円

内訳：合理化投資 約 100 億円 生産設備や研究開発機材の購入など ほか設備拡張（オフィス拡張など）約 20 億円

現時点で大型の設備投資計画は無いが、将来の工場拡張などを見据えた用地取得を検討中。

今後も小規模な投資を含め、機動的に設備投資を実施していく。

●観測報道に関する補足

今後の業績や設備投資の見通しや考え方は、決算説明会などウェブサイトを通じて公開しており報道機関においてもアナリストと同じ視点での分析・推測が可能である。こうした背景をもとに、当社が発表していないにも関わらず決定事実でない情報が報道各社から観測記事として報道されていると認識している。

6. DEP、経費

●減価償却 FY23 想定 約 100 億円 前年度から大きな変化は無い見込み。

●販管費 FY23 の考え方

期初（4-6 月期）は年間の計画・引当を見積もり難いため、金額水準が低めとなる傾向。四半期毎では業績連動費用が増減要因となる。

加えて、FY23 は新制度による従業員への手当により人件費が増加する見込み。

現時点で手当が適用される従業員数が未確定なため、今回 4-6 月の計画においては影響を一定程度（10 億円強/Q）織り込んでいる。

（参考）7-9 月以降 売上高 600-700 億円であれば SG&A 175-190 億円程度の見込み

●法人税等

1-3 月期は賃上げ促進税制の恩恵により税負担率が低下（21.5%）

FY23 特段、税負担の増減は想定していないため、例年通りの税負担率を見込む（28-29%程度）

7. 今後の見方

●サプライチェーンの変化に対する見方・考え方

当社は取引先のすそ野が広く、IDM、OSAT、電子部品メーカなど多岐にわたっているため、年間の取引額は大口の販売先であっても 5 %程度であり、上位顧客の顔ぶれも毎年変動している。当社が手がけるアプリケーションも多岐にわたり、特定個社や特定用途に大きく依存していない。各国にて半導体サプライチェーン構築に向けた動きが見られ、米国では半導体業界支援法案が成立したが、前工程の検討から始まるため現時点で当社への影響は不明。

また、特定の国に対する規制強化についても、前工程に対する規制のため、ただちに直接的な影響は無いと思われる。しかし、前工程の生産状況に影響があれば、間接的に後工程にも影響が出てくる可能性があるため、今後の動向を注視している。

いずれにしても、当社の売上高は特定の地域・販売先に依存していないため、装置やツールの出荷は世界の半導体需要に収斂すると考えれば、サプライチェーンの変化の影響はニュートラルと思われる。

●見通しに対する考え方

半導体メーカなど顧客より先々の設備投資見通し・計画を頂くことはあるものの、半導体製造工程においては前工程の投資計画を具現化させた後に、後工程の設備投資を検討することが多い。そのため、後工程に対する装置需要は直前まで確定しないことが多い。

後工程特有の市場環境において、予測に基づいた生産体制の整備は急な変化に対応出来ない。そのため、当社としては先々の出荷計画を策定することはせず、変化に対して素早く対応することを念頭においている。

●ダウンサイクルへの対応

顧客の投資意欲に弱さが見られるが、ダウンサイクルへの対応として当社は平時・繁忙時から変化への対応力を高める仕組み・取り組みを実施。

「万能在庫」など内製化の取り組みを通じた原価低減＋陳腐化リスクの低減、「経費管理レベル」の設定や「固定費の変動費化」施策によるコストマネジメントを継続している。なお、足元で原材料在庫が増加しているが、今後の需要増加への対応や BCM 方針を踏まえ意図的に積み増している。

●為替変動の影響について

為替影響の考え方に変更は無い。

売上の半分程度がドル建て、原価における直接のドルコストはほとんど無く、販管費における現地通貨支払いは僅少であり、為替感応度は US ドル 1 円変動で年間約 12 億円、売上高と営業利益にほぼ同額影響する構造となっている。

FY21 から FY22 にかけて売上高が増加しているがほぼ為替変動による影響額であり、感応度は大きく変わっていない。

以上