

株式会社東京精密 2025 年度(2026 年 3 月期) 決算説明会
質疑応答 要約

2026 年 5 月 13 日 開催

- 本資料は、上記日時に開催された 2025 年度(2026 年 3 月期)決算説明会(Web 開催)の質疑応答の内容を、当社の判断で要約したものです。
- 本資料に記載されている情報は、決算説明会開催日時点で入手可能な情報をもとに、当社が合理的であると判断した一定の前提に基づいております。これらは、市況、競争状況、半導体業界ならびに自動車関連業界等の世界的な状況を含む多くの不確実な要因の影響を受けます。従って、今後の当社の実際の業績が、本資料に記載されている情報と大きく異なる場合がありますことをご承知おき下さい。
- なお、本資料では、半導体製造装置(または同セグメント)を「SPE」、精密計測機器(同左)を「計測」と表記します。

1. 1-3 月期、および 2025 年度下期の生成 AI を含む HPC 関連の受注高の詳細を、2 月想定との対比で聞きたい。

- 1-3 月期の受注構成比
 - 想定：ロジック向けが 5 割、HBM 向けが 5 割。
 - 実績：ロジック向けが 5 割半ば、HBM 向けが 4 割半ば。
- 10-3 月期(2025 年度下期)の受注構成比
 - 想定：ロジック向けが 6 割、HBM 向けが 4 割。
 - 実績：ロジック向けが 7 割、HBM 向けが 3 割。

2. 足許の Non-HPC の需要に、2 月想定からの変化は感じられるか。

- 全体的にモメンタムが大きく変化したとは感じていない。
- ただし、汎用 DRAM、NAND、LCD ドライバ IC、アナログデバイス向けなどの需要が増えてきていると感じる。

3. 中国向けの SPE 事業環境に関して見解をいただきたい。

- 中国市場ではハイエンド向けの需要が堅調。高精度なプローバやグラインダ、レーザダイサなどの引合いが強い。しばらくは、中国向けの売上高が、SPE 売上高全体の約 3 割以上の水準を維持すると想定している。
- 中国の国産 SPE が市場に多数現れており、特にブレードダイサは競合するケースが多い。しかし、プローバでは、高精度温度制御技術など、参入障壁になるファクターが存在する。グラインダも同様に参入障壁は高いと考えている。
- 当社は、引き続き高精度な製品を開発・展開してゆくことが、中国市場において重要な戦略だと考えている。

4. **Hybrid Bonding 用グラインダの事業機会に関して、アップデートがあれば共有いただきたい。**
- 2月説明会時点での見方(NAND 向けで 2026 年度下期以降 受注高に貢献すると期待) から大きな変更は無い。
 - 当社は対象顧客に対して評価機を出荷しており、2月説明会の時点で売上が実現しているものと公表したが、このほど、追加で評価機の売上が見込める状況となった。
 - Hybrid Bonding を適用したデバイスの量産は 2028 年に向けて加速すると見込まれ、当社には 2026 年度後半からより具体的な商談が発生するとみている。
5. **会社が 2025 年に公表した、旭ダイヤモンド工業(株)と合併会社で、ハブブレードの開発・製造・販売を目的とした「AA ダイヤモンドテクノロジー株式会社」に関してアップデートがあれば共有いただきたい。**
- 公表済の情報から追加のアップデートは無い。公表通り、ハブブレードの量産工場を 2027 年度に完成させる予定で動いている。
6. **プローバならびグラインダの生産稼働状況に関する情報をいただきたい。**
- プローバの生産工場である工場(埼玉県)は非常に高い稼働が続いている。
 - 短期的な対応として、既存の八王子工場や土浦工場(茨城県)の敷地を活用することで出荷を増やすことも計画している。
 - 中期的な対応として、2月説明会でも公表したように、飯能工場に隣接したファシリティを立ち上げる予定。棚卸資産の保管だけではなく、一部の基幹部品の生産・出荷が行える建屋の建設を目指している。稼働時期は 2027 年を見込んでいる。
 - グラインダでは、2025 年に竣工した名古屋工場(愛知県)の稼働率が高い。当初、Hybrid Bonding 用グラインダの生産拡大を想定していたが、現時点では AI パッケージ向けグラインダの需要が堅調で、生産拡大に大きく貢献している。
7. **各製品のリードタイムに関する情報をいただきたい。**
- 仕様にもよるがプローバは 5 か月程度、グラインダは 6 カ月を超える状況となっている。足許では生産量の増加が続き、工数が増大している
8. **計測事業の利益性の改善に関して、コメントをいただきたい。**
- 当社が成長領域と位置付けている航空・宇宙・防衛分野に販売する計測機器は、概ね高精度帯の製品となり、結果、計測セグメントの利益率の改善に一定の貢献をすることとなる。
 - もっとも、製品納期は約半年になることや、顧客の発注が年度明け(4月)以降に

製品発注される傾向が強いため、これらによるセグメントの業績改善への貢献は2026年度下期以降に見えてくると思われる。

- 充放電試験システムについて、現時点ではEV市場が低迷しているものの、関係各社のバッテリー開発投資は進んでいる。当社はこれらの受託測定や試験システム販売を通じて業容の拡大を狙いたい。

9. 中東情勢の悪化による、特に部材調達への影響があればコメントをいただきたい。

- 社内でも部材の調達リスクに関する情報が上がってくるが、それぞれで代替調達の目途をつけている状況で、ただちに影響がでるものではない。
- これに関連して、一部の部材価格の高騰などは確認されているが、現時点では当社製品の構成部品の中でも比較的安価な部材に限定されており、売上原価へただちに影響を与える状況ではない。

10. 2026年度営業利益率前提の考え方に関してコメントをいただきたい。

- 2026年度通期の全社営業利益率は22%を設定している。
- 2025年度1-3月期のSPEの営業利益率は26%となり、これはSPEの売上に占める高付加価値製品の比率が増加したことが主因の1つと評価している。
- 2026年度以降、これらの高付加価値製品の売上構成比率が上昇してくると、粗利率は従前と比較して数ptの改善が見込まれると想定している。
- 2026年度の売上高は、両セグメント共に、上期より下期に増加する計画となっているため、これに合わせて利益率も下期に改善すると考えている。
- もっとも、業績予想の作成にあたり、高付加価値製品以外の売上高の増加する想定や、経費を予算満額で織り込むなどの想定も併せて織り込んでいるため、設定した利益率はある意味保守的とも捉えられる。

11. 2026年度上期のSPE受注見通しの四半期分解したイメージをいただきたい。

- 決算プレゼンテーション19ページに記載の通り、4-6月期にやや集中するイメージを想定している。

以上