

株式会社オプトラン

2023年12月期決算説明会(機関投資家・アナリスト向け)QA サマリー

Q: 受注回復の時期、程度はどのようなものか？

A: 2024年1Q受注は、2023年4Qと比べ、回復すると見込んでいる。

直近、スマートフォン関連は2つ大きなニーズがある。

1つ目は、ディスプレイ用の硬質膜のニーズ。

2つ目は、カメラモジュール大型化、高機能化に伴う、反射防止膜、黒膜、ペリスコープ用成膜のニーズ。

今後は、半導体光学融合領域・電子デバイス領域への応用を進めていきたい。

半導体光学融合領域では、センサ関連のニーズが増えており、受注獲得に期待している。

電子デバイス領域では、通信デバイス向け蒸着装置等を開発しており、新規受注獲得に期待している。

Q: 中期経営計画では、2025年の半導体光学融合領域及び電子デバイス領域の売上割合が増加しているが、それ相応の受注は既に獲得しているのか？また、半導体光学融合領域で特に期待できる分野は何か？

A: 足元では半導体光学融合領域のセンサ関連については、既にスパッタ装置を受注した実績がある。

AR/VRスマートグラス関連についても受注実績があるが、市場全体のトレンドとしては2025年～2026年にかけて成長すると見込んでいる。

現在、生成AIに起因した需要急拡大が予想されるデータセンター用通信デバイス向けの研究開発に力を入れている。今まで、反射防止膜やバンドパスフィルタの成膜を蒸着装置で行ってきたが、今後、成膜だけでなく、エッチング装置や他の表面処理技術等、データセンター用通信デバイス向けに新たな真空設備のニーズがある。

Q: 生成AIに関連するニーズとはどのようなものか？

A: 近年、スマートフォンは著しく進化してきたが、ユーザーにとって十分な機能が揃っており、市場はピークアウトの傾向にあった。しかし、2023年に様々なメーカーから生成AIを搭載したスマートフォンが登場し、生成AIならではの機能である自動通訳等の新機能が追加されたことで、市場は回復してきている。生成AI関連部品等に成膜するニーズが増えているわけではなく、生成AIを搭載することによる最終製品市場全体が盛り上がることによる成膜ニーズ回復を見込んでいる。

Q: 半導体光学融合領域のセンサ向けとは具体的にどのようなものか？

A: 光源センサ、3D カメラ用 ToF センサ向け装置は販売実績があり、近赤外や可視光領域のセンサはウエハ上のセンサ、レンズを一体で成膜するウエハレベルオプティクスで生産するニーズがある。直近では CMOS センサ上にフィルタを貼り合わせるのではなく、成膜をするニーズがある。

当社スパッタ装置は、スマートフォンの顔認証機能の高精度化(顔とセンサの距離短縮)や、顔認証部分の小型化等の高機能化ニーズに対応してきた。

今後は、メタレンズのニーズが強いと見込んでおり、センサだけでなく、データセンター用光学部品(カップリングや伝送等)への応用の可能性がある。

Q: ウエハレベルオプティクスの 2023 年受注実績はどのくらいか？また、2024 年はどの程度の受注を見込んでいるか？

A: 2023 年は数億円の受注・売上だった。2024 年は十数億円の受注・売上を見込んでいる。

Q: 従来のスマートフォンと生成 AI スマートフォンで、成膜ニーズの違いはあるか？

A: 足元のスマートフォン関連受注ニーズとしては、ディスプレイの硬質膜、カメラレンズの反射防止膜やノイズカットのための黒膜のニーズが強い。2023 年はカメラモジュールの反射防止膜用 ALD 装置のニーズに一服感があったが、足元では回復傾向にある。

Q: データセンター用通信デバイス関連の顧客はどのようなところか？

A: 通信デバイス系の会社が顧客になる。以前はデータセンターに使用する配線は導線、ケーブルだったが、最近では光ファイバに変更していることに伴い、当社装置のニーズがでてきている。

Q: 2024 年売上計画 370 億円を達成するためには 2024 年 1Q に 100 億円超の受注が必要になると思うが、100 億円超の受注獲得は可能なのか？

A: 2024 年 1Q は 100 億円を目指している。2024 年は年間を通して各四半期で約 100 億円程度の受注を目指している。

Q: 2024 年の為替ヘッジ方針は？

A: 2023 年のように期初に年間分の為替予約を入れる方針ではない。2024 年は基本的には受注獲得時に一定割合(50%強)の為替予約を約定する方針。

Q: 株主還元の考え方は？

A: 現在、連結配当性向 30%以上とする方針。自己株式取得については、状況に応じて機動的に取得することを検討する。大型受注を獲得した場合、多くの資金が必要となるため、一定程度手元に資金を確保する必要があると考えている。

研究開発支出や設備投資後のフリーキャッシュ・フローは、M&A や戦略投資等事業成長投資に重点的に使っていく。

Q: 2025 年、2026 年光学領域の割合が下がる理由は？

A: 光学領域が減少する要因があるということではなく、半導体光学融合領域、電子デバイス領域を伸ばしていきたいと考えている。両事業領域ともに、それぞれ売上に占める割合は 2 割程度を目指している。

以上