

2026 年 3 月期中間期 アナリスト・機関投資家向け 決算説明会 質疑応答要旨

株式会社フェローテック(6890)

◇ 開催日時：2025 年 11 月 28 日（金） 10:00-11:15

Q1：中国ローカルメーカーが台頭してきている状況と聞くと御社の競合はいるか。また、競合とどのように戦っていくか伺いたい。

A1：中国国内でスペアパーツメーカーはどんどん出てきているが、当社は技術力を持ってハイグレード品の需要に対応し、価格競争は避けるようにしている。

Q1-2：今後、中国ローカルの技術力が向上し、御社がメインで行っている領域に進出してくる可能性はあるか。すでに進出しているか。

A1-2：中国ローカルメーカーの技術力も品質も上がってきているが、当社もより速いスピードで技術力と品質を上げていく。中国ローカルメーカーは最先端分野にはまだ入れていないので、当社はここを狙っていく。

Q2：来年の見通しで、半導体製造装置メーカーは過去最高の投資になると言われているが、サプライチェーンにはそれほど発注がかかっていないように見える。実際はどうか。

A2：米国や日本の装置メーカーからは、来年は 25-30%に増えるのでキャパシティを確保してほしいと言われている。実際 25-30%増かどうかは引き続き動向を見守っていく。

Q2-2：これは春頃の見通しと比べると、顧客のトーンは上がっているのか。

A2-2：上がっている。

Q3：設備投資について、顧客引き合いがあるので新しい工場を作りたいという話があった。現状の中期経営計画では今期が設備投資のピークで 27-28 年は下がる見通しだが、整合性はあるのか。それとも、需要があれば 27-28 年の設備投資に上振れ余地があるのか。

A3：当社は、装置メーカーやデバイスメーカーともっと良い関係を築き、彼らの近くに工場をつくりたいとの考えもあり、複数社と戦略パートナーとして LTA のような契約を検討している。市場動向を見ながら迅速に、過剰投資は避け、適切に投資していく。

中期経営計画にある 3 年間で 1400 億円との関係については、投資金額が上振れる可能性はあるものの、減価償却費が増え、今期 270 億円、来期 330 億円、再来期 360 億円くらいを見込んでいること、また、直近の投資 CF が大きくなっているのは、マレーシアの 300 億円クラスの巨大工場建設の影響だが、

足許の中国の新工場構想は 300 億円クラスの工場を建てるという想定ではないため、中期経営計画のストーリー自体が変わっているわけではない。

Q4：有価証券報告書で地域別米国とあるのは、顧客の本社がアメリカにあって、実際の製品はマレーシアで作って現地の生産拠点に納めているので、御社がアメリカに何か拠点を設けるとか、そういう話ではない、ということを確認したい。

A4：一部、外販は東南アジアで製品を作っているところはある。アメリカ本体のところにも当社はものを売っている。

Q4-2：ロボットとは、どのロボットを指しているか。

A4-2：アメリカの装置メーカー向けに OEM で搬送ロボットや装置の組立てを行っている。

Q5：売上高の拡大について、日米中のすべての装置メーカーに対して仕事を取り続けるポジションはなかなか珍しく、売上が増えていく蓋然性は高いと見ている。一方、利益率が気になるところで、償却増、コスト上昇、儲からなくても入ってくる中国ローカル勢との競争もある。利益率については短期と中期でどう見ているか。

A5：なぜ当社がスピーディーに売上増を果たせるかというのと、毎年新製品投入をしているから。例えば、去年投入したのはベローズ関係、ゲートバルブ関係等で、基本的にはなるべく技術要求が高い顧客に納め、利益が低いところにはあまり入らないようにしている。もう一つはセンサ関係で、皆さんご存じのとおり、センサはサーモモジュールやパワー半導体用 DCB 基板や AMB 基板とセットでも売っており対象顧客は多い。センサは今後素子に力を入れる。来年の新製品投入候補はいくつかあり、例えば洗浄ビジネス。日本で洗浄をやっている会社は多いが、当社は一般的な洗浄ではなく、先端の領域に参入し利益率を確保したい。原則、価格競争することは避けたい。避けられない場合もあるが、それは戦略として考える。

Q5-2：実際の利益率は過去 3 年間下がっているので反転する蓋然性について教えていただきたい。

A5-2：来期想定では今年より営業利益が 100 億円くらい増え 400 億円となる。仮に売上が 3,400 億であれば大体 12%くらいになる。額が増えると、利益は事業別には、顧客要請の兼ね合いからでこぼこが出る可能性はある。

財務的な観点でいうと、今期の営業利益低下を会社別・事業別でみると、やはり新規工場の立ち上げのコストが効いている。(マレーシア等の) 新工場をこれだけ短期間で、製造を立ち上げ、月次損益を黒字化させたことは事業上大変大きな成果なのだが、P/L で見ればやっと黒字化したレベルで、利益率は低く、全体の利益率を押し下げている。マレーシアが中国より利益率が低い要素は多くはないため、マレーシアがしっかり立ち上がる 2028 年 3 月期か 2029 年 3 月期には、元の利益率水準に戻ってくるという想定である。ただ、マレーシアのクリム第 2 工場の立ち上げの影響はある。

Q5-3：新工場立ち上げは伺ったが、既存工場の利益率は従来と変わらないか。

A5-3：既存事業の利益率はほとんど下がっていない。石英はそんなに変わっていない。セラミックスやサーモモジュールはだんだん利益率が上がってきた。石英るつぼは、今は半導体に絞り 2 年前と比較すると徐々に回復してきた。再生ウエーハのビジネスは、最初は償却費がかなり高かったが、現段階で粗利は黒字、来年は営業利益黒字化も見えてくる。

Q5-4：半導体マテリアルの利益率は良い利益率を維持しているのは分かったが、例えば、金属受託加工やアセンブリは、売上高は増えていくが利益率はどうか。半導体マテリアルほどは利益率が高くないと思っている。

A5-4：金属受託加工は今のところは 10%を確保したいと思っている。ユニット関係の組立は利益率が高いので強化したい。

Q5-5：来年の利益率は、従来描いていたときの目線より改善できそうか。

A5-5：今のところ改善できていると思っている。かなり力を入れてやっている。

Q6：CCMC が無事に店頭登録されて一応市場価格が出ている。深圳に上場している FTSVA も今年末をもって従来から持っている分のロックアップが終わって、来年から売却可能な部分が出てくるが、CCMC に関しては、店頭公開が始まったときに増資も受けているが持分は変わっていなかった。これは将来どういう方向になるか。ずっと持分会社でいくのか、事業拡大するうえで増資を受けて結局変わらないのか、CCMC の在り方、御社にとっての関係性はどのように考えているか。

A6：将来 CCMC が北京証券取引所に上場した場合は、当社持分はだんだん減っていくとの考え。ウエーハ事業は、今のところ考え方として政策の影響を受けるビジネスであり、民間には負担が重い。当社の持株比率は下がっていくと思っている。その時には、こんなに長年やって儲からないまま手放すのはあまりよろしくない。最終的にはどんどん下がっていく。

再生ウエーハも同じように考えている。今、再生ウエーハのほうにかなりのファンドが我々のところに投資したいと言っている。今は協議しながら、我々はあるところの、良い値段で、持株比率は少しずつ下がっていくようにと思っている。

Q6-2：今上場子会社と時価総額が逆転している。親会社株価はやっと PBR1 倍になったところだが、利益率や資本効率を決して高くはない状況。また、過去にはエクイティファイナンスを連発していたが、今後エクイティファイナンスの可能性は相当低くなっているという理解でよいのか。また、今後は保有資産を効率化、ある程度保有を下げ資本効率を上げていくということでもいいのか。

A6-2：資産効率の改善ということに関して、過去にはウエーハの非連結化を行い、将来的には持分を下げていく考えであるが、先般の中計ではグループ資産を 500 億円程度処分すると表明、計画は不変であり、その通り進めていく方針。

Q6-3：グループ資産の売却は、年明けから順次市場に申請して少量から準備を進めて、そのキャッシュで株関係や投資資金に充当するというので、どれくらい自己株は買えるのか。

A6-3：洗浄子会社（FTSVA）のロックアップ解除後の対応については、FTSVA 自体が上場している会社であり、親会社である当社が公表する内容によっては FTSVA の株式価値を毀損しかねないため、規模やタイミングは総合的に考える必要がある。当社はグループ資産全体を 3 年間で 500 億円を売却する方針としている。

※ 本資料は当社の「ディスクロージャーの方針」に基づき、「フェア・ディスクロージャー」の観点から、社長室 IR・広報部が作成しました。

以 上