



浜松ホトニクス株式会社

2025年9月期決算説明会

2025年11月10日

登壇

児玉：本日はお忙しい中、浜松ホトニクス株式会社、2025年9月期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

出席者の紹介をいたします。代表取締役社長 社長執行役員 丸野正。執行役員 小笠原律志。

進行は私、コーポレートコミュニケーション部 児玉が担当させていただきます。

本日は2025年9月期について説明をいたします。説明終了後、質疑応答に移らせていただきます。関連資料は弊社ホームページに掲載されておりますので、ご確認ください。

それでは丸野社長、お願いいたします。

ポイント

FY25 業績

売上高 2,120億円 (前期比 +4.0%)

- 産業用機器 (半導体向けが中心)や分析機器などで増加
- 医用・バイオ機器は減少

営業利益 161億円 (前期比 -49.7%)

- M&Aによる事業規模拡大に伴う経費が増加

FY26計画

売上高 2,220億円 (前期比 +4.7%)

- 半導体向けが引き続き増加
- 医用・バイオ機器も増加に転じる

営業利益 172億円 (前期比 +6.4%)

- 販売管理費、研究開発費は増加するが、売上増加により増益を見込む

中期計画 (FY28)

売上高 2,620億円 (3年間CAGR +7.3%)

- 半導体、量子、セキュリティを重点市場として対応

営業利益 336億円 (営業利益率 12.8%)

- 投資に伴う減価償却費以外の経費は抑制
- 減価償却費のピークはFY27

丸野：それでは、2025年9月期の決算発表の説明会に移りたいと思います。

まずポイントでございしますが、この25年度ですが売上は2,120億円、前期比で4%の増収。営業利益に関しては161億円ということで、前期比マイナス49.7%の減益に終わりました。

売上に関しましては産業、特に半導体の分野が好調だったこと、ただ残念ながら医用・バイオは減少でした。営業利益が大きく落ち込んでおりますが、これは昨年度なかったM&Aの経費が大きく膨らんだこともあって、残念ながら営業利益は減益です。

26年度でございしますが、売上高は2,220億円、前期比で4.7%の増収。営業利益も172億円で、前期比6.4%の増益を見込んでおります。

売上に関しては、半導体向けは引き続き好調。またこの26年度で、医用・バイオもいよいよ

よ増加に転じるかなという状況でございます。営業利益に関しましては、販管費等の増加がございましたが、172億円は最低限のラインとしてしっかり進めていきたいと思っております。中期計画ですが、3年計画の最終年度28年度ですが、売上高2,620億円、成長率は約7.3%を予定しております。特に半導体、量子、セキュリティの分野を重点市場として対応していくつもりでございます。営業利益も336億円ということで、営業利益率12.8%を予定しております。減価償却のピークは27年度でピークアウトするということで、以後、減価償却による負担は軽減されていく予定でございます。

業績概要

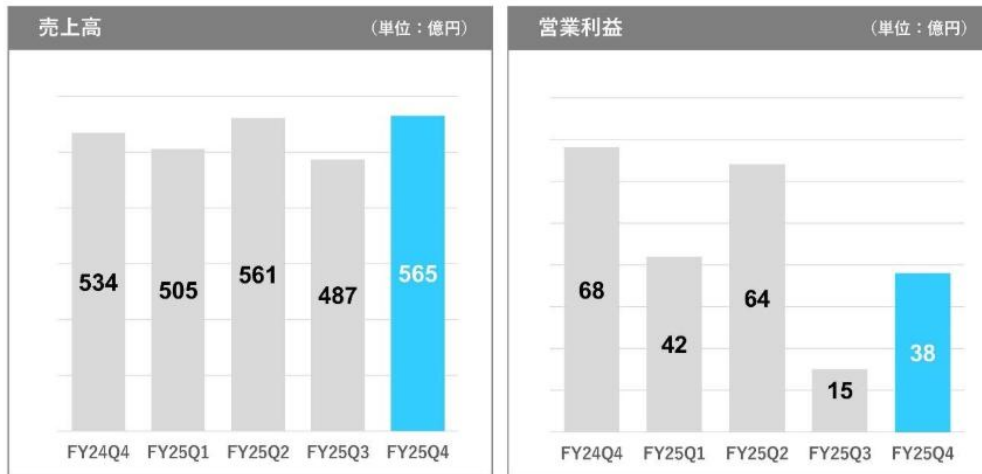
半導体向けを中心とした売上増加に加え、M&Aによる事業規模拡大も寄与し増収
規模拡大による経費増加により減益

(単位：億円)

	FY24	FY25 Q3時点見通し	FY25 実績	対前期		対Q3時点見通し	
				増減額	%	増減額	%
売上高	2,039	2,128	2,120	80	4.0	-7	-0.4
売上総利益	1,038 (50.9%)	1,028 (48.3%)	1,013 (47.8%)	-25	-2.4	-14	-1.4
営業利益	321 (15.7%)	180 (8.5%)	161 (7.6%)	-159	-49.7	-18	-10.2
EBITDA	498	400	385	-113	-22.8	-14	-3.7
当期純利益	251	140	142	-109	-43.5	2	1.5

続きまして、25年度の実績についてお話しさせていただきます。今お話ししましたが、ポイントとしては、25年度の第3四半期で下方修正をかけました。そのときには営業利益が180億円と見込んでおったのですが、残念ながら25年度の実績は161億円と、約18億円の下振れという結果になりました。ただ、この中には13億円の一過性の要因が含まれております。

四半期推移



25年度の第4四半期は38億円の利益だったのですが、そこに13億円の一過性のものがございますので、それを加味しますと50億円は超えていたのかなという感触でございます。

利益変動要因

FY24 - FY25



利益の変動要因は、このようになっております。売上増によって粗利は増加しておりますが、粗利率としては残念ながら低下している部分もありマイナス。販管費に関しては132億円増加しています。

販売管理費・研究開発費の増加要因

(単位：億円)

	項目	金額	コメント
M&Aの影響 +101	研究開発費	+42	NKTP+31 FI+11
	人件費	+20	NKTP+14 FI+5
	その他販管費	+37	NKTP+13 のれん償却+24
M&A以外 +33	研究開発費	+5	
	人件費	+21	人員増加、ベースアップにより増加
	減価償却費	+17	本社経費(海外子会社含む)などで増加
	その他販管費	-11	経費抑制を徹底
	為替影響	-2	各項目に為替影響が含まれるため、影響額を控除

※NKTP：NKT Photonics社 FI：Fairchild Imaging社

こちらは M&A の影響で 101 億円がございます。これは当初計画していたものでほぼ想定内。

M&A 以外に 33 億円の増加があるのですが、これは主に人件費の部分が多いと思います。人員の増加やベースアップ等ございますが、これは後ほどこれからの経営指針の一つとして、重要案件として少し詳しくお話をさせていただきたいと思います。

業界別売上高

ピックアップ

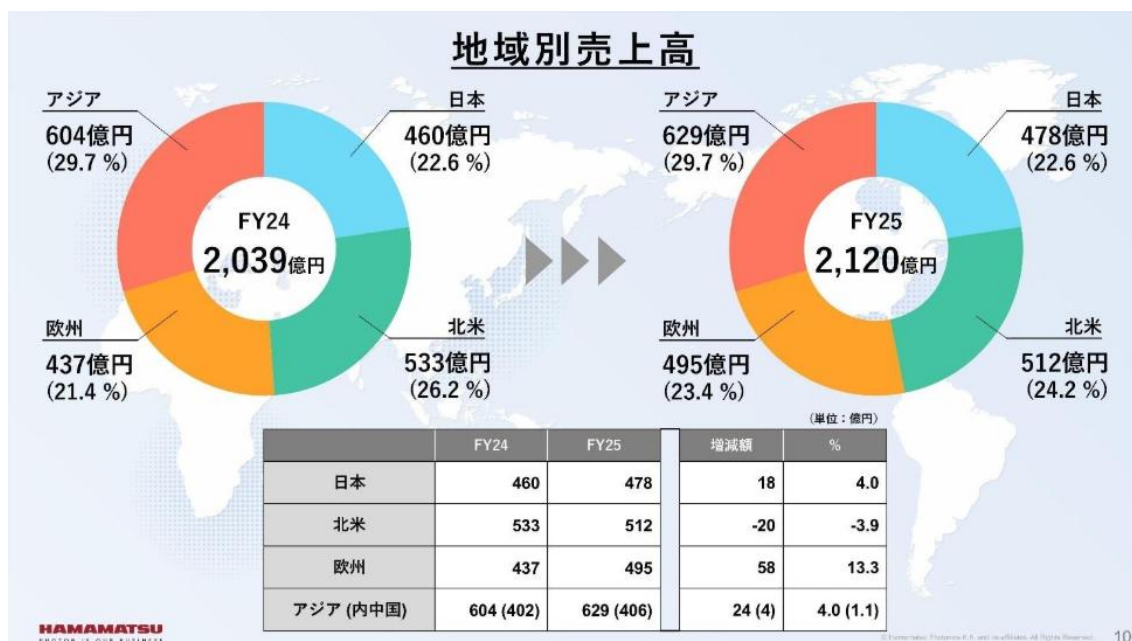
- 産業用機器** …… 半導体向けを中心に好調な状況が継続
- 医用・バイオ機器** …… 放射線診断装置向けは徐々に回復傾向も低調な状況が継続
- 分析機器** …… 液体クロマトグラフィー向けなどで好調な状況が継続

(単位：億円)

	FY24	FY25	前期比	
			増減額	%
産業用機器	663	742	79	12.0
医用・バイオ機器	649	602	-47	-7.3
分析機器	204	256	52	25.6
学術研究	164	203	39	23.9
計測機器	102	104	2	2.0
輸送機器	56	45	-11	-20.0

業界別ですが、産業用が増えております。これは半導体を中心にした好調な状況が継続し

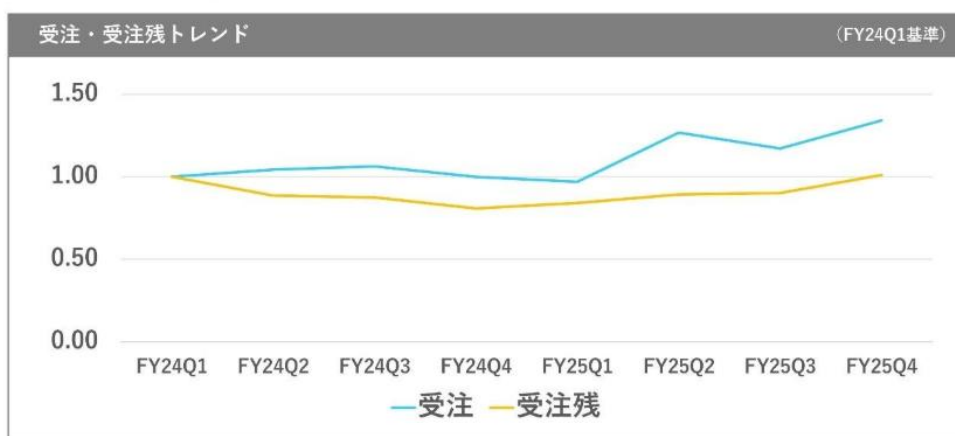
ております。医用・バイオは放射線診断装置向けが徐々に回復傾向にあるようですが、低調な状況が続きました。



これは地域別の売上でございますが、日本、欧州、そしてアジアで増加しました。特に欧州に関してはプラス 58 億円、これは NKT Photonics 社の売上が寄与しております。アジアに関しても 24 億円の増加でございますが、中国の売上があまり大きく変わっていない中で、韓国での半導体故障解析需要が好調に推移したことで、このような結果となっております。

受注推移

FY25Q4は長期契約の影響も一部あるが、受注は安定的に推移

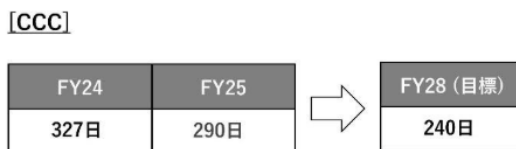
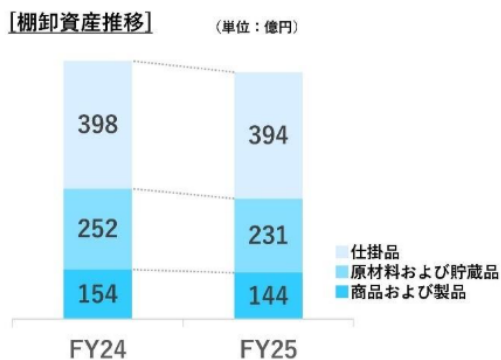


受注の推移でございますが、25年度のQ4で受注も上昇しております。一部、長期の大型契約が入った影響もございます。受注残も24のQ1から比べて低下していく傾向が続いたのですが、それが今、回復基調に明らかに入ってきていると。そして受注も順調に増加していることで、この結果を見ていただくとお分かりのように、明らかに売上の底は脱したかなと。これから26年度に向けて回復基調にある状況を、この結果からも見てとれるのではないかなと思います。

棚卸資産の状況

CCC (キャッシュコンバージョンサイクル)短縮に向けた取り組み

- FY25において前期比-36億円
- 材料仕入の抑制を実施



CCC240日を目安に棚卸資産回転日数の削減を進める

棚卸資産の状況ですけれども、私どもキャッシュコンバージョンサイクルを短縮することを一つの重要案件として取り組んでまいりました。棚卸資産としてはトータルでマイナス36億円ですが、特に材料仕入れの抑制をしっかりと実施したことが、大きく影響しているのかなと思います。

結果として、キャッシュコンバージョンサイクルを327日から290日と、大きく削減することができました。ただ、まだまだこれは途中経過でありまして、28年度で240日を目標に進めております。

業績予想

半導体向けを中心とした産業用機器など主要業界の増加により増収増益

(単位：億円)

	FY25	FY26 (計画)	前期比	
			増減額	%
売上高	2,120	2,220	99	4.7
売上総利益	1,013 (47.8%)	1,062 (47.8%)	48	4.8
営業利益	161 (7.6%)	172 (7.7%)	10	6.4
EBITDA	385	399	14	3.8
当期純利益	142	143	0	0.7

ここから、26年度の計画についてお話しします。売上 2,220 億円で、半導体向けを中心とした産業用機器など、主要業界の増加により増収を見込んでおります。営業利益も 172 億円の増益を見込んでおります。

利益変動要因

FY25 - FY26



為替変動率/年 (1円変動時)	為替レート		前期比における 営業利益における為替影響額
	FY25	FY26	
\$	3億円	149.19	148.00
€	1億円	164.89	170.00
RMB	10億円	20.73	20.00

利益の変動要因は、このようになっております。販管費と研究開発費等が若干増加していることもあって、利益額に関しては若干少なめですが、増収増益を計画しております。

業界別売上高

ピックアップ

- 産業用機器** . . . 半導体向けで好調な状況が継続し売上増加
- 医用・バイオ機器** . . . X線CT向けなど主要用途で売上増加
- 分析機器** . . . 堅調な需要により売上増加
- 学術研究** . . . 大型プロジェクト完納により売上減少

(単位：億円)

	FY25	FY26 (計画)	前期比	
			増減額	%
産業用機器	742	789	46	6.3
医用・バイオ機器	602	644	42	7.0
分析機器	256	263	6	2.6
学術研究	203	185	-17	-8.7
計測機器	104	116	12	11.7
輸送機器	45	38	-6	-14.5

HAMAMATSU
PHOTON IS OUR BUSINESS

© Hamamatsu Photonics P. R. and its affiliates. All Rights Reserved. 16

業界別に見ますと、学術研究に関しては、ヨーロッパの CERN に納入した大型プロジェクトが終了したことで減少しますが、それ以外の分野はほぼ増加の傾向でございます。特に産業用機器、これは半導体向けが好調でして、これがまだ継続していく。

医用・バイオに関しても、やっと X 線 CT も上向きになってきたと受注も入ってきております。短期的には、前回お話ししましたフォトンカウンティング CT は、まだ大きく貢献するような状況ではございません。それでも上振れになってきた、回復が見込まれてきたのは良いサインと思っております。

産業用機器

ピックアップ

- 半導体製造・検査装置** . . . ウェーハ検査向けなど好調な状況が継続し売上増加
- 半導体故障解析装置** . . . ハイエンドロジック向けでシェアが拡大し売上増加
- 非破壊検査装置** . . . 基板検査向けで好調な状況が継続するが、手荷物検査向けで売上減少

(単位：億円)

	FY25	FY26 (計画)	前期比	
			増減額	%
半導体製造・検査装置	358	404	46	13.0
半導体故障解析装置	104	113	9	8.8
非破壊検査装置	170	164	-5	-3.3
FA機器	73	71	-1	-1.7
その他	36	34	-2	-5.7
合計	742	789	46	6.3

HAMAMATSU
PHOTON IS OUR BUSINESS

© Hamamatsu Photonics P. R. and its affiliates. All Rights Reserved. 17

産業用機器の中を分解してみますと、半導体製造・検査装置も約 400 億円で 46 億円増加。半導体故障解析装置も、この単体のビジネスとして 100 億円を 25 年度に超えましたが、さらに順調に成長して今年度は 113 億円を見込んでおります。非破壊検査に関しては、基板検査では好調な推移をするのですが、手荷物検査向けの減少が見込まれています。

医用・バイオ機器

ピックアップ

- 放射線検査装置** . . . 緩やかな成長トレンドへ回復
- 検体検査装置** . . . アメリカにおける予算削減の影響はあるが、堅調な売上を見込む
- その他** . . . レーザ眼科治療向けで売上増加

(単位：億円)

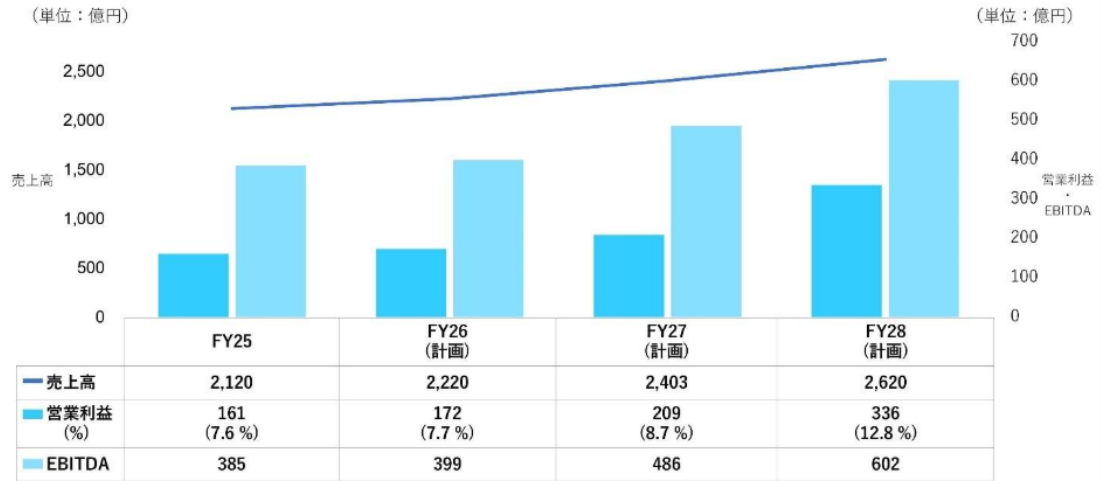
	FY25	FY26 (計画)	前期比	
			増減額	%
放射線検査装置	363	385	22	6.1
検体検査装置	174	180	5	3.1
その他	64	78	14	22.7
合計	602	644	42	7.0

医用・バイオに関しましては先ほどお話ししましたように、放射線検査装置が増加に転じる見込みです。PET、CTともに新しい受注をいただきましたので、お客様サイドでの在庫調整はやっとひと段落したのかなと見込んでおります。

また良いニュースとしては、フォトンカウンティング CT もこれから増加が中期的に見込まれておりますし、CT 自体も回復してきております。PET に関しては 2 社購買が始まったのですが、私どもの最新の SiPM の最高性能が競合を上回ったことで、短期的にはすぐにとということではないのですが、新しい製品には私たちの最新のセンサが使われる方向に動き出しています。そういう意味では、中期的には明るい材料が本当にそろってきたかなと考えております。

その他の部分で 14 億円の増加を見込んでいるのですが、これは NKT Photonics 社のレーザー眼科治療向けで増加しています。この辺りは後ほどお話しさせていただきたいと思いません。

売上高・利益 実績と計画



ここから中期計画に移らせていただきたいと思います。この中期計画ですが、3年先の28年度までの計画です。28年度に売上2,620億円で営業利益は336億円、営業利益率は12.8%を予定しております。

今まで3年計画を毎年ローリングでたててきたのですが、これからは中期計画と実績の差分をしっかりと解析して、そしてそれに対してどんな対策を打っていくかという話し方、説明の仕方ができるように、FP&A、ファイナンシャルプランニング&アナリシスといった発想、思想というかロジックを社内の中でしっかりと入れていき、過去を解析して、それを将来に生かすことをしっかりと進めていきたいと思っております。

長年、右肩上がり成長を続けてきたものですから、ちょっとそういった考えが甘いところがございましたので、ここをテコ入れしていきたいと思っております。

設備投資/減価償却費/研究開発費

(単位: 億円)

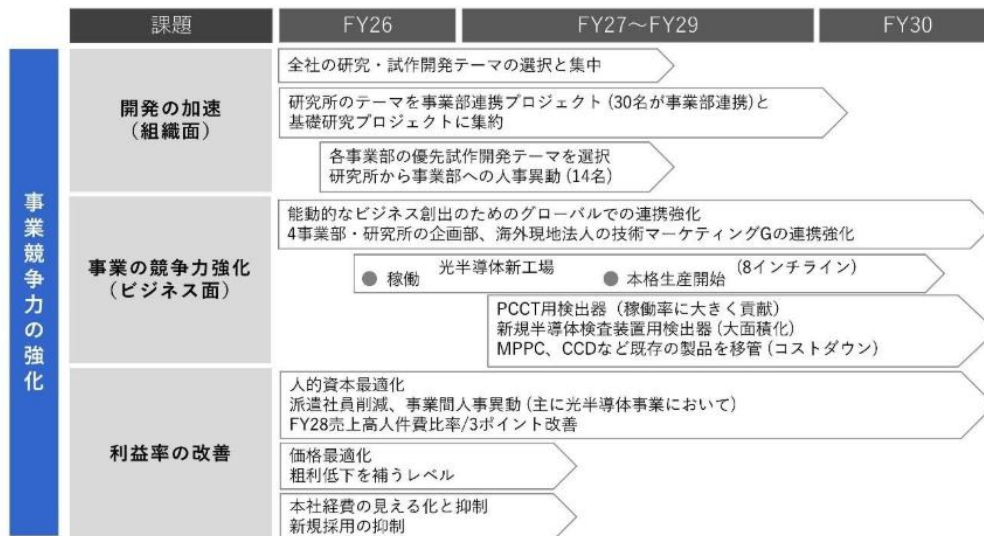


設備投資は、26年度は新しい光半導体、8インチウエハ工場への大型設備の納入で365億円ですが、これ以降、大型投資の案件は特に今のところございません。

減価償却に関しましては27年度でピークを迎え、以後、緩やかな減少、250億円ぐらいでしばらくは推移すると考えております。

研究開発に関しては、売上の8から9%は保っていきたいと思っておりますので、200億円レベルで推移すると今現在は考えております。

中期計画達成のための経営改善ロードマップ



ここから、中期の成長戦略についてお話しさせていただきたいと思います。この中期計画達成のための経営改善は、前回第 3 四半期決算説明会の中で経営課題ということで、皆さんに課題をリストアップして簡単に説明させていただきましたが、今日は少し深掘りをしたいと思っております。

まずこの経営改善のロードマップの一つ目は、事業競争力の強化でございます。この課題として製品開発、研究開発の速度を加速させる。これを組織面で動くということで今、大胆な改革を進めております。また事業の競争力強化、これはビジネス面で光半導体を中心に強化していくということでございます。そして利益率の改善、これは大きなテーマでございますので、これもしっかり推し進めていくということでございます。

具体的な内容でございますが、開発の加速。これは当社にとって初めての試みなのですが、全社の研究・試作開発テーマの選択と集中として優先順位付けを行っております。もう行ったものもありますし、行っている最中でもあります。

研究所のテーマに関しましては、長年培ってきた非常に将来性のありそうな研究テーマをしっかりと事業部に移管することで、6 テーマほどに絞りまして、事業部連携プロジェクトというかたちで、中研のメンバー約 30 名が事業部と連携する。事業部側からもそれに関連する人員を配置させて、中研と事業部一貫となって、3 年を一つのめどとして出口計画をつくって、しっかりと進めるという初めてのトライアルをしています。

もちろん中研の中でも非常に重要な基礎研究は今 3 点、これからももう少し増えますが、ここに人の配置を含めて重点的に進めることで、今、基礎研究の底上げも改善しております。

あともう一つ、各事業部の中の試作開発案件で優先順位付けをしました。そしてその最も優先されることと製品化に近いもの、今ターニングポイントにあるようなそんな案件を選択し、中央研究所に非常に優秀な人材がたくさんおりますので、その若手を中心に事業部に配置することで、各事業部の優先テーマを一気に開発を加速することも進めることになりました。既に人選も終了してこれから動き出すところです。

事業競争力の強化という面では、まず能動的と書かせていただきました。OEM 向けビジネスが中心の当社、コンポーネントのビジネスが中心なのですが、やはりお客様のいったことを聞くという受動的な面のビジネスがメインなのですが、これからは能動的に自ら市場を開拓していく、新規市場を開拓する。

そのためにも 4 事業部の中に企画部を設立して、そのミッションを統一すること。それから中央研究所の中にも企画部をつくりまして、この五つの企画部が横でしっかりと連携する。またその連携を海外の現地法人に技術マーケティンググループがございまして、そこもしっかり連携して、新規ビジネスの創出を徹底的に進めていくつもりでございます。

あとは新しく建てた光半導体の 8 インチの製造ライン、これをしっかりと稼働させて、光半導体の事業の競争力を強める。これは全社のテーマとして動いております。まずこの 26 年度に稼働を開始させて、28 年度ぐらいが本格生産になると思っております。

まずフォトンカウンティング CT 用検出器、こちらは非常にたくさんのウェーハを使いますので、これは稼働率に大きく貢献することができます。また新しい半導体検査装置用の検出器。これはどんどん大面積化していきますので、8 インチにまさしくヒットするということで、新規の半導体の、特に TDI-CCD は8 インチラインで行っていくと。

それから既存の6 インチでつくっている既存製品も、これから8 インチへ順次移管させていくことで、8 インチのラインは最新の設備が入っておりますし、ウェーハも大きくなりますので、それがコストダウンにつながると考えております。

次は利益改善です。これは人的資本の最適化を徹底的に行っていきます。まず行うことは、派遣社員の削減ということも100人規模で今、実行を進めております。それから事業部間で人を移動させる。これは特に光半導体は今、優秀な人材が若干多めにありますので、この人材をシステムやレーザなど今、大きく伸びているところに移動して、最適化を図ることを進めています。

あとは本社経費をとにかく見える化を徹底してどう低減していくか。それから新規の採用を抑制していきます。全て絡んでおりますが、こういったことを徹底して、今の社内にいるリソースを本当に最適化することで、28年度の売上高人件費比率に対して3ポイントの改善。これは最低ラインをクリアすることで今、人的資本の最適化は徹底してやっております。

あとは価格の最適化です。これは今、粗利が低下しておりますが、それを補うレベルで原価の上昇をしっかりとお客様にご負担していただくことで、最初はヨーロッパを中心に日本、アジアで展開していく予定でおります。

中期計画達成のための経営改善ロードマップ



次に、業務の改善強化ということでお話しさせていただきます。とにかく効率化、これは

本当に必要な案件です。また M&A 企業の業績改善、これも非常に重要な案件です。

業務の効率化に関しては、当社は各事業所、各現地法人がそれぞれ異なる ERP でもって運用されています。それをつなぎ込むのに、やはりかなりの多くの人間が介在しているのが実情でございますので、これを全社統一した ERP の導入ということで、昨年度から進めておりました。そしてこの 26 年度もしっかりと進め、28 年度ぐらいをめどに稼働させることで今、動いております。

統一した ERP が稼働しますと、営業情報とか市場の動向が随時、リアルタイムで製造計画に反映されるようになりますので、そういう意味では生産計画が非常に柔軟に対応できるようになってくる。それはとりもなおさず、在庫の最適化、それからキャッシュコンバージョンサイクルの改善につながっていくところです。

また間接業務がかなりこれで効率化されると見込んでおりますし、その結果、人材の再配置は簡単な業務をより高付加価値な業務に移管させることで、こういったこと全般を通じて、本格稼働した後は年間 20 億円規模の効果が出てくると今、試算しております。

続きまして、M&A 企業の業績改善。これは NKT Photonics 社の黒字化に尽きると思います。本社側からのガバナンスの強化ということで NKT Photonics 社と 1 年にわたって徹底した議論をしてきました。そして両社合意でもって 3 年間で黒字化しようということで、今、NKT Photonics 社のプロジェクトとして大きく進んでおります。

また NKT Photonics 社の売上を伸ばすこと、そしてシナジー効果を発揮させることで、マーケティングや開発、製造で本社との連携がかなり進み出しております。販売に関してもどう当社の現地法人の販売網を使うかということで今、ここもかなり突っ込んだ議論を開始しておりますので、こういったシナジー効果をしっかり出していくことと経費面をコントロールして、NKT Photonics 社を黒字化していくところを進めております。

そして最後にビジネス戦略でございますが、これは半導体の製造、検査、また故障解析市場に注力していきたいと思っております。後でこれは詳しくお話します。

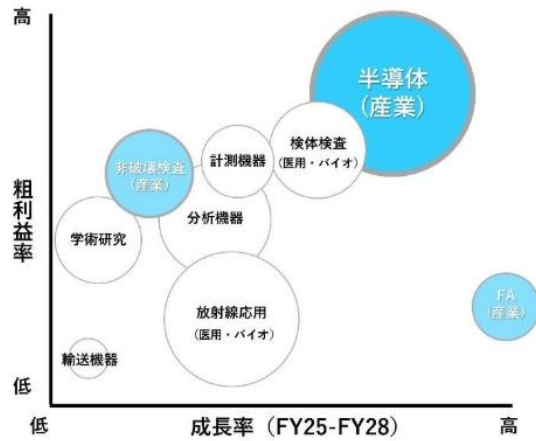
業界別売上高

業界別売上計画

(単位：億円)

	FY25	FY28	増減	CAGR (%)
産業用機器	742	905	162	6.8
医用・バイオ機器	602	728	126	6.6
分析機器	256	279	23	3.0
学術研究	203	166	-36	-6.4
計測機器	104	116	12	3.8
輸送機器	45	35	-9	-7.9

業界別構成



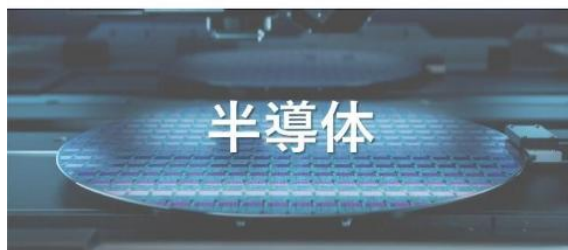
*粗利益率の算出はFY24実績を参照

© Hamamatsu Photonics P. L. and its affiliates. All Rights Reserved. 25

そしてこの次のグラフを見ていただくと分かるのですが、産業用機器はブルーの非破壊検査、半導体、FA と三つのカテゴリーからなっているのですが、半導体は成長率が高く、そして粗利益率が高い市場であります。

われわれにとっても非常に期待できる、利益率の高い成長率の高い市場ですので、利益率の改善という意味でもこの分野に注力していくことは、会社全体で進めていきたいと思っております。

成長ターゲット

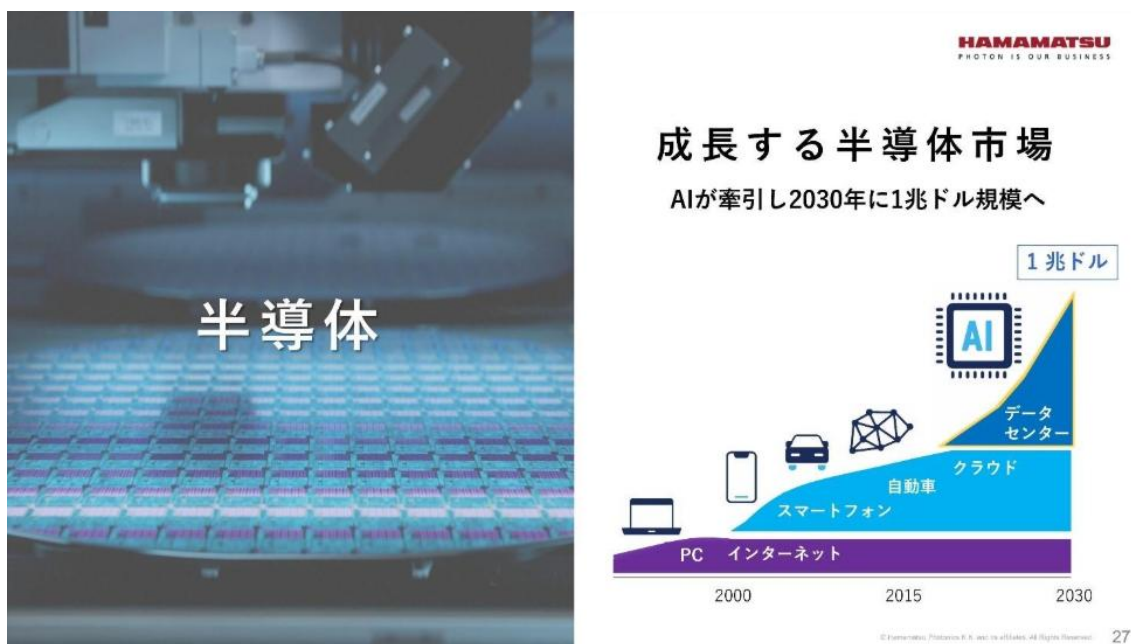


- ▶▶▶ 製造・検査装置用の光センサ・光源・レーザダイシングエンジン
- ▶▶▶ 故障解析装置のインライン化
- ▶▶▶ レーザ関連技術の展開

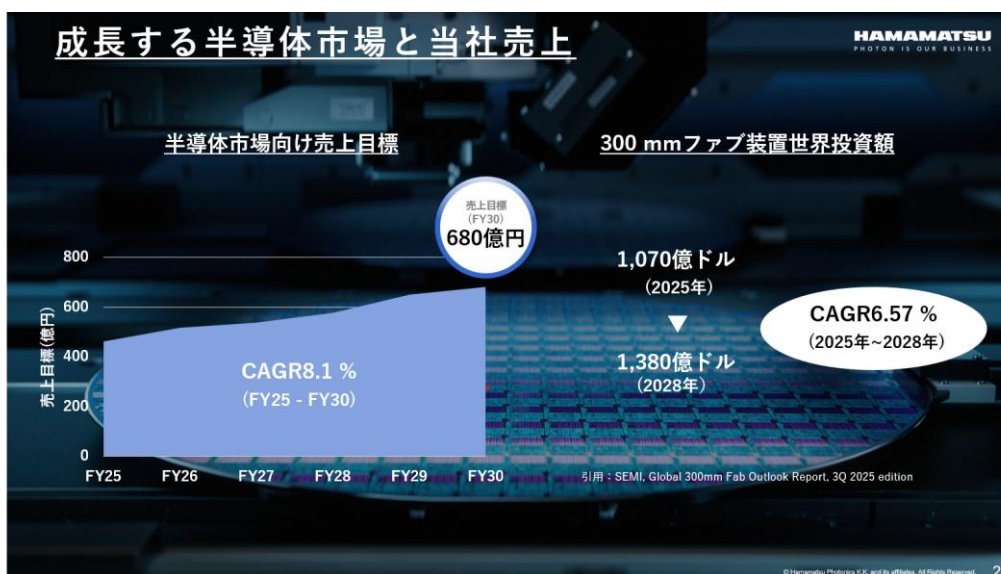
- ◀◀◀ 眼科レーザ治療
- ◀◀◀ セキュリティ
- ◀◀◀ 量子コンピュータ



そしてその半導体の分野、これから詳しく説明させていただきますが、非常に優位な分野でございますし、またこれからこの分野ではレーザーが一つキーになってきます。そういう意味でレーザー事業、これは NKT Photonics 社とレーザー事業部が連携して、しっかりと半導体分野でサポートすると同時に、NKT Photonics 社自身の持っている強い市場も伸ばしていくのが、成長のためのターゲットでございます。



半導体に関してはご存じのように今、AI が牽引して、非常に有望な市場として期待されております。



この分野、300mmファブ装置はすごく投資が活発でございます。そして当社、今 500 億円

弱の売上を 2030 年度で 680 億円の売上へと、成長率で 7%弱を見込んでおります。



この分野で、なぜ当社が強いかということの説明させていただきたいと思います。まず半導体のデバイスメーカーには明確なニーズと課題があります。ニーズとしては、とにかく高速、高感度な検査を行うこと。課題は、とにかく歩留まりを改善する。そのための故障解析が重要になってきております。

そしてこの半導体製造/検査装置メーカーは、こういったニーズに応えるためにさまざまな装置を納入しているわけですが、当社の立ち位置としてはまずこの半導体検査/製造装置メーカーに対して、キーデバイスを提供いたしております。特に光検出器に関しては、これから高速、高感度化ということで、よりセンサに対しては低ノイズ、高速、高感度、大型、大面積化の TDI-CCD イメージセンサが求められております。ここは独占しているような分野ですので、われわれも 8 インチのラインを有効に使って、しっかりと対応していきたい。

また波長が短くなってくると、これは当社が得意な分野になってきますので、光電子増倍管やシンチレータなども含めて、光検出器の分野で差別化していきたい。

また光源は、今までそれほど大きなビジネスではなかったのですが、これからそのトレンドが DUV から VUV、EUV、そして電子線と、どんどんどんどん波長が短くなってきていますので、まさしく強みを出せる状況になってきております。

さまざまな光源の開発をしているのですが、特にこれからレーザーに関しては広いスペクトル範囲を持ったレーザーを、またプラズマ光源、これはこれから私たちの光源ビジネスにおいて一つの核になっていく分野だと思っております。非常に大きな伸びが期待されておまして、これは非常に高い利益率が取れる当社独自の技術が使える分野ですので、プラズ

マ光源がこれからキーワードになってくると思っております。

またウェーハのダイシング技術については、ステルスダイシングエンジンを今、供給しておりますが、これからロジックや DRAM の分野にも広げていく予定であります。

そしてもう一つ、半導体故障解析は今、新しいトレンドとして、インラインでの故障解析がございますが、ここで一つ注目していただきたいのは、半導体故障解析装置は直接半導体デバイスメーカーに技術を提供しています。ですので、直接半導体デバイスメーカーからも最先端の技術情報がどんどん入ってきています。そして半導体検査/製造装置メーカーからも、検出器として必要な要求、トレンドが入ってくる。

直接エンドユーザーから、デバイスメーカーから情報も入ってきますので、常にニーズの先取りはできる。これはこの分野で強い立ち位置を保てる、非常に重要なポイントだとご理解いただければと思います。

そしてこのステルスダイシング、ウェーハのダイシングと故障解析、これは最も今新しいトレンド、大きなポテンシャルがある新しいトレンドが見出されておりますので、ここを少しお話したいと思います。



これは半導体の製造工程ですけれども、従来前工程、後工程ということで分かれていたのですが、今このウェーハを多層化する 3 次元化するというところで、中間工程が非常に重要になってきています。この中間工程での歩留まりが製品にとっては本当に命となるような部分で、ここを何回も何回も繰り返して製造する今の中間工程は、非常に重要な部分になってきています。

従来は、われわれはステルスダイシングとして、でき上がったチップをダイシングする、もしくはでき上がった最終製品に故障が起きたときに故障解析の装置を提供すること以外

で、なかなかこの中間工程に絡むものがなかったのですが、長年この分野でいろんな開発をしてきました。

特に中間工程では、ウェーハとウェーハを貼り合わせるときのウェーハのエッジトリミング、これは非常に重要です。これがないと多層化できませんので、この技術を開発して高い評価を受けております。

そしてもう一つはダイシング。NAND メモリを中心に展開してきたのですが、これからこれをDRAMやロジックに展開することで、これは今のステルスダイシングだけではなかなかできないことで、その前処理をするためのレーザ技術を組み合わせることで、今後DRAM、ロジック、まだまだわれわれは入っていない分野ですので、こちらに入っていくと非常に大きな成長が期待できるということで期待しております。

そして先ほどお話ししましたように、でき上がった最終製品のチップの検査があるので、ウェーハレベルで全数を自動で故障解析したり、そして故障箇所を特定したら、それを物理解析に回すための前処理をしなければならないということで今、非常に大きなトレンドがございます。

これを見ていただくとお分かりのように、どの新しい技術もレーザが核となっていくということで、やはりこれからレーザ事業部とNKT Photonics社との連携は、非常に重要になってまいります。キーワードとしてはインライン故障解析と、あとレーザ技術の展開ということで、これは繰り返しになりますが、インラインに故障解析のトレンドがシフトしている。もちろんオフラインもそのままですが、インラインでもやると。

半導体インライン故障解析装置 HAMAMATSU
PHOTON IS OUR BUSINESS

オフライン半導体故障解析
半導体デバイスの故障に起因する発光・発熱などをとらえて故障箇所を特定する高解像度エミッション顕微鏡
Dual PHEMOS®-X

インライン半導体故障解析・・・製造困難な先端半導体デバイスの歩留まり改善や品質向上

新トレンド① 単機能：半導体故障トレンド解析 試作ライン：全ウェーハ・全チップ測定による故障トレンド解析 単機能(発光/発熱)解析装置 試作ラインごとに装置複数台使用 今期完成予定	新トレンド② 多機能：半導体故障箇所特定 量産ライン：ウェーハ内の故障チップ解析の自動化 全自動多機能故障解析装置 発光+発熱+レーザ+プローバ+ウェーハ自動搬送 半導体メーカーにて稼働中 導入増加予定
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

量産時の歩留まり向上へ 原因特定のためのSEMなどによる物理解析へ

© Hamamatsu Photonics K.K. and its affiliates. All Rights Reserved. 31

試作ラインでの全部のウェーハ、全チップの測定。これは故障トレンドの解析を行って、量産時の歩留まり効率向上につなげる。これは非常に重要な効率化です。

それから量産ラインでもウェーハの故障解析を自動で解析しようと、そしてそれを前処理しながら物理的なSEMでの解析ということで、これらを全自動で行うと。これは一式3億円、5億円、そんな製品が何十台と使われる分野ですので、大きな成長を期待しております。



HAMAMATSU
PHOTON IS OUR BUSINESS

NKT Photonics社
世界最先端のファイバレーザと
レーザ光を増幅するファイバ技術を保有

単一周波数
ファイバレーザ
Koherasシリーズ

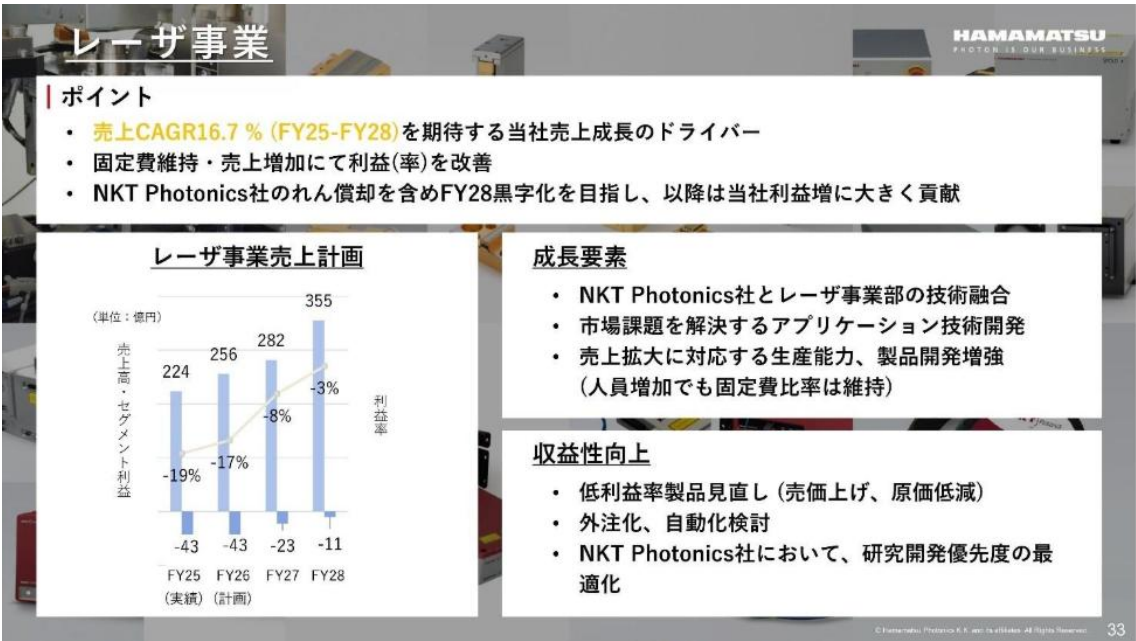
フォトニック結晶
ファイバ

浜松ホトニクス レーザ事業部
励起用レーザダイオードモジュールから、
レーザを応用した製品を提供

ステルスダイシング
エンジン

© Hamamatsu Photonics K.K. and its affiliates. All Rights Reserved. 32

それと同時に、今お話ししましたようにレーザ技術が非常に重要となってきております。当社のレーザ事業部と NKT Photonics 社との連携がキーとなってきます。



レーザー事業

ポイント

- 売上CAGR16.7% (FY25-FY28)を期待する当社売上成長のドライバー
- 固定費維持・売上増加にて利益(率)を改善
- NKT Photonics社のれん償却を含めFY28黒字化を目指し、以降は当社利益増に大きく貢献

レーザー事業売上計画

(単位：億円)

項目	FY25 (実績)	FY26 (計画)	FY27 (計画)	FY28 (計画)
売上高	224	256	282	355
セグメント利益	-43	-43	-23	-11
利益率	-19%	-17%	-8%	-3%

成長要素

- NKT Photonics社とレーザ事業部の技術融合
- 市場課題を解決するアプリケーション技術開発
- 売上拡大に対応する生産能力、製品開発増強 (人員増加でも固定費比率は維持)

収益性向上

- 低利益率製品見直し (売価上げ、原価低減)
- 外注化、自動化検討
- NKT Photonics社において、研究開発優先度の最適化

© Hamamatsu Photonics K.K. and its affiliates. All Rights Reserved. 33

左下にレーザ事業の売上の計画を示しておりますが、28年度で355億円ということで、成長率にすると16.7%と、非常に高い成長率を期待しております。

ここの一つの今、大きな目標は、NKT Photonics 社ののれん償却も含めて、レーザ事業で黒字化を目指そうと。計画ではまだ若干のマイナスですが、これをなんとかプラスに持っていきたいということで、これがプラスになりますと以後、当社の利益に大きく貢献していく事業になると思っております。

当社売上成長のドライバー (NKT Photonics社)

HAMAMATSU
PHOTON IS OUR BUSINESS

NKT Photonics社製品ターゲット市場

- 眼科用レーザ治療**
 - FLACS (フェムト秒レーザ支援白内障手術)にて、メスに代わる精密な切開
 - 眼科治療レーザ装置メーカーTOP10*のうち4社に当社レーザを納入し、5社目も評価完了
 - 緑内障など多種の疾患治療向け製品を開発中

売上目標CAGR (FY25-FY30) **18%**

*当社調べ
- セキュリティ**
 - ドローンを無効化するkWファイバレーザ

売上目標CAGR (FY25-FY30) **41%**
- 量子コンピュータ**
 - 中性原子型、イオントラップ型量子コンピュータに採用
 - 高い周波数安定性、狭い線幅、高いビーム品質を実現

売上目標CAGR (FY25-FY30) **19%**

© Hamamatsu Photonics K.K. and its affiliates. All Rights Reserved. 34

この分野ですが、NKT Photonics 社自身の市場も非常に大きく成長することが期待されています。眼科用のレーザ治療、これは今大きく伸びています。今トップ10の眼科治療レーザ装置メーカーのうち4社に納入していますが、また新たに1社加わって、5社目も評価完了しております。

当社売上成長のドライバー（NKT Photonics）

HAMAMATSU
PHOTON IS OUR BUSINESS

■ NKT Photonics社製品ターゲット市場：セキュリティ用途

欧州で増加するドローン飛来

- スウェーデン：ドローン飛来で空港が一時閉鎖（2025年9月8日）
- ポーランド：ロシア軍のドローンが領空を侵犯。一部は撃墜（2025年9月9日）
- デンマーク：ドローン飛来で空港が一時閉鎖（2025年9月22日）
- ノルウェー：空港周辺にドローン飛来で欠航が発生（2025年9月22日）
- デンマーク：ドローン飛来で空港が一時閉鎖。空軍基地周辺にも飛来（2025年9月24日）
- ドイツ：ドローン目撃で空港が一時閉鎖（2025年10月2日）



欧州委員会は10月16日、欧州防衛に関するロードマップを発表
27年末までにドローンの検知や追跡、無力化できるシステムの
導入をめざす

重要インフラ施設の防御必要性



空港

発電所・変電所



港

イベント会場



© Hamamatsu Photonics P.C. and its affiliates. All Rights Reserved. 35

あとはセキュリティの分野。ここはドローンを無効化することで、非常に期待しております。皆様ご存じのように今、ヨーロッパの各地でドローンが飛来して空港が閉鎖される事態ですので重要インフラを防御することが非常に重要なテーマとなっていて、欧州でも2027年をめどに、ドローンを無力化できるようなシステムの導入を目指すとされています。

当社売上成長のドライバー（NKT Photonics社）

HAMAMATSU
PHOTON IS OUR BUSINESS

■ NKT Photonics社製品ターゲット市場：セキュリティ用途

ドローンを無効化するkWファイバーレーザーと
ドローン検知用イルミネーションレーザーを開発、製造



Rheinmetall社のプレスリリース

- 2019年9月11日：NKT Photonics社製ファイバーレーザー12台をスペクトル結合した20kWレーザーのテストに成功
- 2025年10月28日：レーザーシステムが1年間の海上試験をクリア。2029年から運用可能の見込み



Rheinmetall



Rheinmetall

セキュリティ用途向けレーザー 売上目標



© Hamamatsu Photonics P.C. and its affiliates. All Rights Reserved. 36

当社は Rheinmetall 社とパートナーを組んで、このドローンを無効化するような kW 級の

ファイバレーザや、ドローンの検知用イルミネーションレーザを開発してきましたが、2019年にスペクトル結合した10kW級のレーザのテストに成功したというプレスリリースがございました。

良いニュースとしては2025年の10月28日、このレーザシステムを1年間、実際に軍艦に乗せて海上試験を行ったことで、2029年から運用の見込みということで、これがビジネスとして注文いただけるのが非常に近いということですので、それがきますとポテンシャルとして大きく伸びると期待しております。

量子コンピュータのキーデバイス

光を使用する量子コンピュータで、高性能・高信頼性の当社レーザ光源、変調器、検出器が幅広く採用

開発中

- ・ 大規模計算化・計算エラー訂正に必要な超高速カメラ、多画素・高感度カメラ、多画素空間光変調器の開発に着手
- ・ 量子ビット高信頼性と長期安定動作に必要なレーザ安定化技術
- ・ 量子ビット数増大と操作精度向上のためのハイパワー・低ノイズレーザ光源
- ・ 高性能・省スペース化をキーワードにラックモジュール化を推進

量子用途向け売上目標

年度	売上目標 (億円)
FY26	0
FY28	~35
FY30	~65

CAGR15% (FY26-FY30)

中性原子方式量子コンピュータ

SLM:空間光位相変調器

© Hamamatsu Photonics K.K. and its affiliates. All Rights Reserved. 37

量子コンピュータを取り巻く状況

量子コンピュータ市場で、多くの企業が資金調達を実施し開発を加速

IonQ社：普通株式1,650万株と複数のワラント・クラスの販売を通じて約20億米ドルを調達 (2025年10月)

Quantinuum社：約6億米ドルの第三者割当増資を実施 (2025年9月)

QuEra社：2億3,000万米ドルの資金調達を発表。Google、ソフトバンクグループなどが資金提供 (2025年2月)

PsiQuantum社：シリーズE資金調達ラウンドで10億米ドルを調達 (2025年9月)

© Hamamatsu Photonics K.K. and its affiliates. All Rights Reserved. 38

そして最後は量子コンピュータですが、多くの企業がたくさんの資金調達をしております。でこの分野でわれわれのキーデバイスが使われています。

また国の予算も使わせていただきまして、30 億円ほどの予算が付いたのですが、これを使って今後、大規模化、それから計算エラー訂正に必要なさまざまなキーコンポーネントを、全て新規開発ということで着手しております。

これから信頼性、長期安定性、それから量子密度の増大に向けて、エラー率を下げていくことを目標に、われわれの新しい製品がこれから大きく寄与していく。そしてこれをラックモジュール化することで、2028 年度以降、大きく伸ばしていく予定でございます。

キャピタルアロケーション



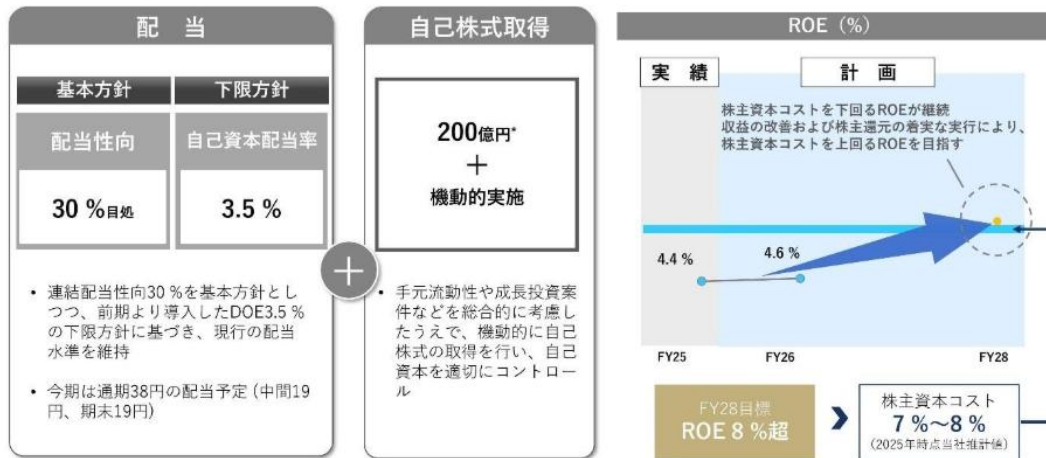
* 2025年11月7日開示

そして、最後は財務戦略になります。キャピタルアロケーションです。成長戦略に関しては投資を継続する予定であります。研究開発費は売上のおよそ8から9%としっかり維持していく。また設備投資に関しては設備更新が中心になりますが630 億円規模。

機動的アロケーションとして350 億円をキープしてあります。これは今後、良質な案件が出てきた場合、戦略的な投資案件が出てきた場合にしっかり充てられるように、また自己株式の取得、追加で行う場合の原資として割り当てたい。

また株主還元の中で、11月7日に発表させていただきましたが、200 億円の追加の自己株式取得を行うことになりました。こういったかたちで株主還元もしっかり行っていきたいと考えております。

株主還元・ROE



*2025年11月7日開示
 取得期間：2025年11月10日～2026年9月30日、取得株数（上限）：1,500万株（自己株式除く発行済株式総数に対する割合5.02%）、
 取得金額（上限）：200億円、取得方法：東京証券取引所における市場買付

そして株主還元の中でも配当に関しましては、配当性向 30%をめどに基本方針としてやってまいりましたが、前回から DOE、自己資本配当率 3.5%ということで下限をもうけました。ですので今期の通期の配当は中間 19 円、期末 19 円で 38 円の配当を予定しております。

それから自己株式取得に関しては今お話ししましたように、11月7日に200億円の自己株式取得を実行するというのでアナウンスさせていただきました。

こうしたことを行って、しっかりと株主還元を進めていきたいと同時に、ROEを改善させるということで、残念ながら25年度は4.4%のROEですが、そして26年度もまだ4.6%ということで、株式資本コストの7から8%をまだ下回っている状態ですが、今申し上げたような施策、それから売上の改善、利益率の向上を行って行って、ROEの8%超を28年度目標に、しっかりと進めていきたいと考えております。

以上をもちまして、今回の業績の説明を終了させていただきます。どうもありがとうございました。

質疑応答

【Q1】 今期の売上総利益率が改善しない背景は？ 価格転嫁をどの程度計画に見込んでいるのか？

一人件費の増加が負担となり利益率が改善しない

一価格転換は15億円程度見込んでいる。欧州、日本を中心に対応。契約更新時期が1月に多い。

【Q2】 FY28 に大幅に増益となる理由は？

—NKTP 社の業績改善の寄与

—半導体向けなど利益率の高い分野での成長に対して固定費はコントロール

【Q3】 FY27 で売上が増加しないと増益が厳しいのでは？

—人員のコントロール、海外のガバナンス強化による経費コントロールを今まで以上に実施していく。

【Q4】 量子コンピュータで超電導方式だと関係ないのでは？

—超電導方式は進んでいるが、超低温環境が必要で大規模な装置が必要。ハードルが高い。光、イオン、中性原子を使用した方式はスケラビリティに優れている。

【Q5】 医用・バイオ機器の回復は？

—受注動向からの回復傾向が見えている。NIH の予算削減の影響がある検体検査は横ばいを見込む。

【Q6】 社長就任から3年でうまくできたこと、できなかったことは？ 今後望むことは？

—技術力には自信があるが、経営面の土台が弱い。FP&A の考えを浸透させたい。

—モジュールを中心とした高付加価値製品の提供は今後強化したい。今までのコンポーネントビジネスに加えプラスの成長を生み出したい。

【Q7】 FY27 に売上総利益率が低下する要因は？

—減価償却費が 50 億円増加する影響。

【Q8】 コンポーネントビジネスからソリューションビジネスを強化すると営業費用が高くなるのでは？

—コンポーネントビジネスが生命線であることに変化はない。

—画像計測機器事業の利益率は高く、少量の製品も高付加価値で販売できれば高い利益率を確保できる。

【Q9】 コンポーネントの価格、販売単価の維持、値上げは？

—光電子増倍管のようなコンポーネントでも利益率の高い製品もモジュール化でさらに付加価値を生んでいく。

—光半導体は競合との価格競争があるが、半導体向けや PCCT など差別化できる分野で付加価値を生んでいく。

【Q10】 FY25Q4 の利益が対前年同期で減少している理由は？

ー固定費の増加

【Q11】 FY25Q4 での一過性の利益減少要因とは？

ー在庫の評価減

【Q12】 FY26 の上期、下期のイメージは？

ー上期、下期で大きな差はない

以上