



株式会社 SCREEN ホールディングス

2026 年 3 月期 決算発表

2026 年 5 月 13 日

イベント概要

[企業名]	株式会社 SCREEN ホールディングス
[企業 ID]	7735
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2026 年 3 月期 決算発表
[決算期]	2026 年度 通期
[日程]	2026 年 5 月 13 日
[ページ数]	42
[時間]	17:30 – 18:35 (合計：65 分、登壇：32 分、質疑応答：33 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	5 名 代表取締役 取締役社長 最高経営責任者 (CEO) 後藤 正人 (以下、後藤) 取締役副会長 近藤 洋一 (以下、近藤) 常務執行役員 財務戦略本部長 最高財務責任者 (CFO)

石村 学 (以下、石村)
上席執行役員 グローバルコミュニケーション戦略本部長 兼 IR 室長
乙部 千穂 (以下、乙部)
グローバルコミュニケーション戦略本部 IR 室 部長
三浦 雄一 (以下、三浦)

[アナリスト名]*	CLSA 証券	吉田 優
	岡三証券	島本 隆司
	ゴールドマン・サックス証券	中村 修平
	BofA 証券	平川 幹夫
	UBS 証券	安井 健二
	モルガン・スタンレーMUFG 証券	田村 鈴音
	ジェフリーズ証券	中名生 正弘
	大和証券	福山 武志

*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読されたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

登壇

三浦：皆様、こんにちは。定刻となりましたので、ただいまより株式会社 SCREEN ホールディングス 2026 年 3 月期第 4 四半期決算説明会を開催いたします。

本日はお忙しい中ご参加くださりありがとうございます。

それでは、本日のプレゼンターを紹介いたします。株式会社 SCREEN ホールディングス代表取締役社長 CEO の後藤正人でございます。

後藤：後藤でございます。よろしくお願いいたします。

三浦：常務執行役員最高財務責任者 CFO の石村学でございます。

石村：石村です。よろしくお願いいたします。

三浦：上席執行役員グローバルコミュニケーション戦略本部長 兼 IR 室長の乙部千穂でございます。

乙部：乙部でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

三浦：取締役副会長の近藤より、皆様に一言ご挨拶申し上げます。

近藤：3 月 31 日をもちまして CFO を退任いたしました。今後は副会長として新 CFO をサポートしてまいります。在任中は皆様から多くの叱咤激励ご示唆を賜り、改めて厚く御礼申し上げます。今後も、財務方針、開示姿勢に大きな変更はございません。石村 CFO がしっかりと引き継いでくれます。SCREEN に対し、変わらぬご関心とご意見を賜りますようお願い申し上げます。12 年間お付き合いいただきまして誠にありがとうございました。

三浦：では、近藤はここで失礼させていただきます。

ただいまから CFO の石村より、連結決算の概要、業績予想につきまして、プレゼンテーションを始めさせていただきます。石村 CFO よろしく申し上げます。

FY2026/03 連結業績の概要

売上高 前期比
6,057 億円 **-3.1** % (-195億円)

営業利益 前期比
1,225 億円 **-9.7** % (-131億円)

営業利益率 前期比
20.2 % **-1.5** pt

前期比 減収減益

SPE：前期比 減収減益
1月予想比、減収するも増益

FT：前期比 増収増益
OLED向け装置売上増

GA：前期比 増収減益
利益は関税影響あるも最新機の販売好調

期末配当を170円へ引き上げ (1月予想157円)

SCREEN

FY2026/03Q4_20260513

3

石村： それでは私の方から連結決算の概要、業績予想についてのお話をさせていただきます。

2026年3月期の連結業績の概要は、売上高は6,057億、前期比マイナスの3.1%、195億の減収です。営業利益は1,225億、前期比マイナスの9.7%、131億の減収です。ただし、営業利益に関しては減収ですが20.2%、1月予想の18.8%に対し、利益は20%台を確保しました。

個別では、SPEは前期比減収減益、1月予想比減収ですが、増益です。なお第4四半期は過去最高の受注をSPEで受けております。FTは、前期比増収増益、OLED向けの装置売上が増加、販売好調というところです。GAは前期比増収減益です。利益は関税影響があるため若干落ちていますが、最新機の販売が好調です。純利益の増加により、期末配当を170円に引き上げております。

FY2026/03 連結業績

四半期 (億円)

通期 (億円)

	FY2026/03						FY2025/03	FY2026/03	前期比	
	1Q	2Q	3Q	4Q	前四半期比		通期	通期		
売上高	1,357	1,385	1,510	1,803	293	19.4%	6,252	6,057	-195	-3.1%
営業利益 営業利益率	243 18.0%	220 15.9%	309 20.5%	450 25.0%	140	45.5% 4.5pt	1,356 21.7%	1,225 20.2%	-131	-9.7% -1.5pt
経常利益	245	222	320	454	134	42.1%	1,382	1,243	-139	-10.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	166	151	230	370	139	60.5%	994	920	-74	-7.5%

SCREEN

FY2026/03Q4_20260513

4

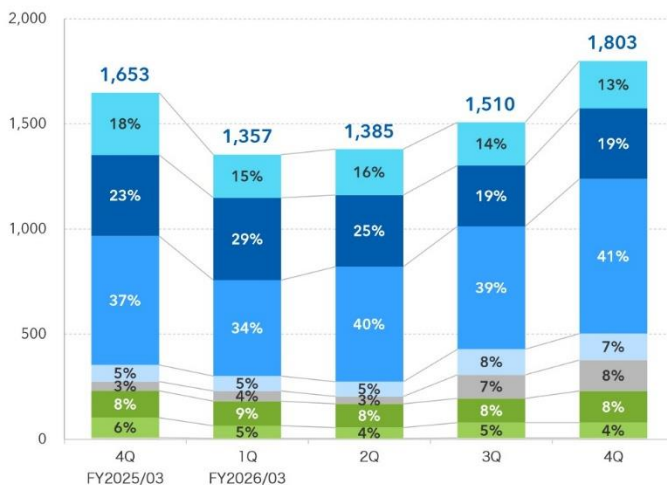
再掲ですが、四半期の数字と通期の数字を合わせて記載しております。

通期は先ほどお伝えの通り、売上高 6,057 億、営業利益 1,225 億、20.2%、経常利益 1,243 億、当期純利益 920 億という数値です。減収減益ですが、20%という営業利益率は確保できました。

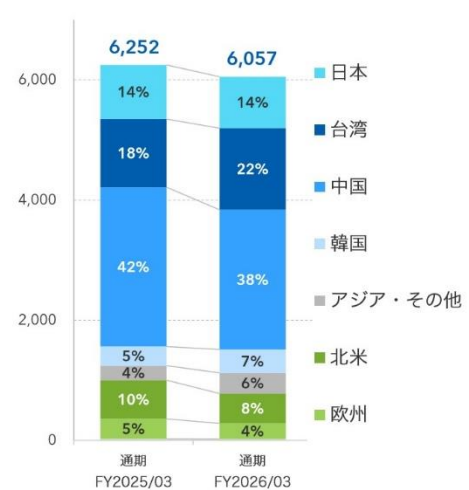
全社地域別売上高比率

四半期 (億円)

通期 (億円)



注) 比率は小数点以下を四捨五入しており、各項目の比率を加算しても100%にならない場合があります



SCREEN

FY2026/03Q4_20260513

5

地域別の売上です。通期 2025 年 3 月期から比べると先期 2026 年 3 月期は、中国比率は 42%から 38%に若干落ちていますが、その分台湾が増えており中国と台湾と合わせますと両方とも 60%、台中中心からの変動はない状況です。

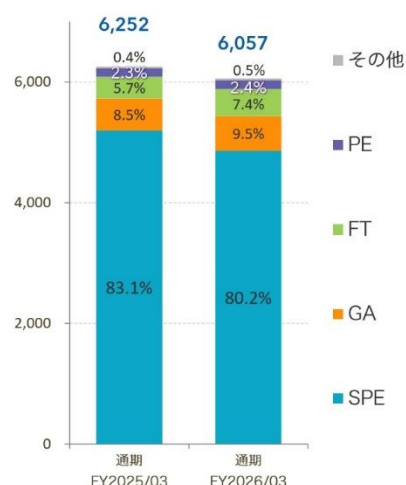
セグメント別売上高比率

四半期 (億円)



注) 比率は小数点第2位以下を四捨五入しており、各項目の比率を加算しても100%にならない場合があります

通期 (億円)



SCREEN

FY2026/03Q4_20260513

6

セグメント別の売上比率です。従来と同様 SPE の売上が 80.2%です。前々期の 2025 年 3 月期から比べると若干 SPE の売り上げが落ち、比率が落ちていますが、GA、FT の売り上げが増えました。SPE 中心は基本変わっていません。

FY2026/03 連結業績 セグメント別

		FY2025 /03	FY2026/03				FY2025 /03	FY2026 /03			
(億円)		4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	通期	前期比		
SPE	売上高	1,355	1,095	1,090	1,200	1,473	5,195	4,859	-335	-6.5%	・ 減収・減益 減収の中でも営業利益率 25%は維持
	営業利益	360	256	229	296	443	1,369	1,227	-142	-10.4%	
	営業利益率	26.6%	23.5%	21.0%	24.7%	30.1%	26.4%	25.2%	-1.2pt	-1.2pt	
GA	売上高	139	129	128	137	179	530	574	44	8.5%	・ 増収・減益 最新機売上好調。米関税 影響などで減益
	営業利益	10	5	6	7	16	42	36	-6	-16.1%	
	営業利益率	7.2%	4.4%	5.1%	5.2%	9.3%	8.1%	6.3%	-1.8pt	-1.8pt	
FT	売上高	110	99	135	123	88	358	447	89	24.9%	・ 増収・増益 OLED中心に売上増 営業利益率大きく改善
	営業利益	16	10	29	33	12	30	86	55	181.8%	
	営業利益率	15.4%	10.5%	21.6%	27.1%	14.5%	8.5%	19.2%	10.7pt	10.7pt	
PE	売上高	45	30	24	33	56	141	145	3	2.6%	・ 増収・減益 固定費増加により減益も、 4Qから業績は回復基調
	営業利益	5	-0	-1	-3	9	10	3	-6	-64.2%	
	営業利益率	11.0%	-1.0%	-8.0%	-8.9%	16.2%	7.5%	2.6%	-4.9pt	-4.9pt	

SCREEN

FY2026/03Q4_20260513

7

2026 年 3 月のセグメント別の業績です。

SPE は通期売上 4,859 億で、前年同期比 6.5%の減少と減収です。営業利益は、1,227 億、10.4%の減収です。ただ、営業利益率は 25.2%、25%台を減少の中でも維持できました。

GA は、574 億、前年同期比 8.5%の増収、営業利益は 36 億、前年同期比 16.1%の減益です。最新機の売り上げは好調だが、米国の関税の影響があり減益です。

FT は、447 億の売り上げで前期比 224.9%の増収、営業利益も 86 億、181.8%の大幅増益です。営業利益率も 19.2%、前々期から 10%以上の利益率のアップです。利益率は、過去最高の利益率を更新している状況です。

PE は、145 億の売上で 2.6%の増収ですが、固定費の増加等もあり 3 億の営業利益で減益です。ただし 4Q から業績は回復基調に入っています。

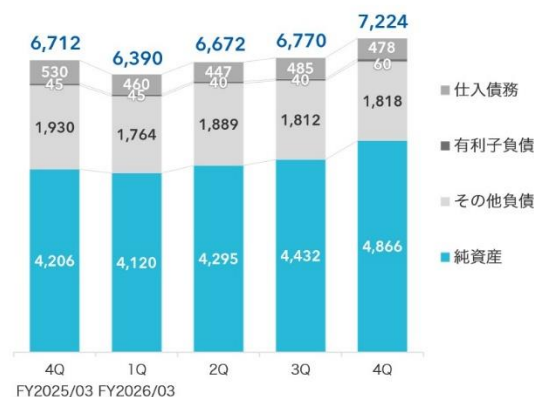
財務状況：連結貸借対照表

純資産は4,866億円に 自己資本比率 67.4%

資産 (億円)



負債および純資産 (億円)



SCREEN

FY2026/03Q4_20260513

8

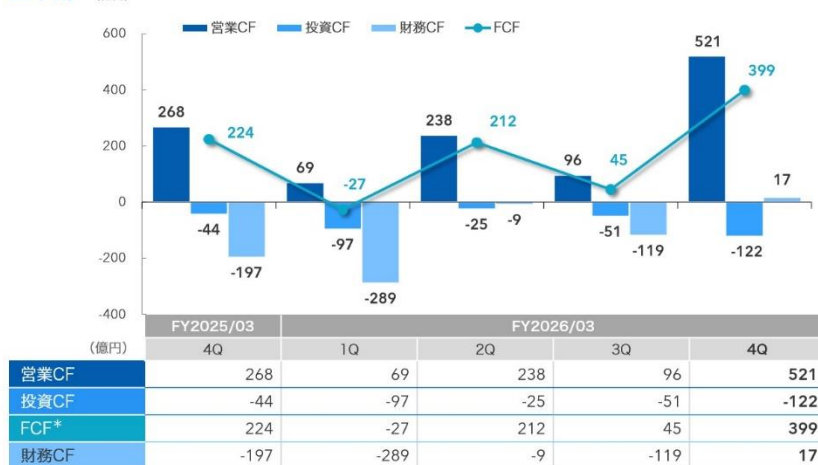
財務状況です。

総資産は前期比 512 億の増加です。固定資産等の増加が増えています。ただし、自己資本比率は 67.4%、前年比から自己資本比率は上がっています。

財務状況：連結キャッシュ・フロー

通期営業CFは 927億円。利益の積上げ、運転資本のコントロールにより4Qも堅調に推移

四半期 (億円)



* FCF：フリーキャッシュ・フロー

通期 (億円)



SCREEN

FY2026/03Q4_20260513

9

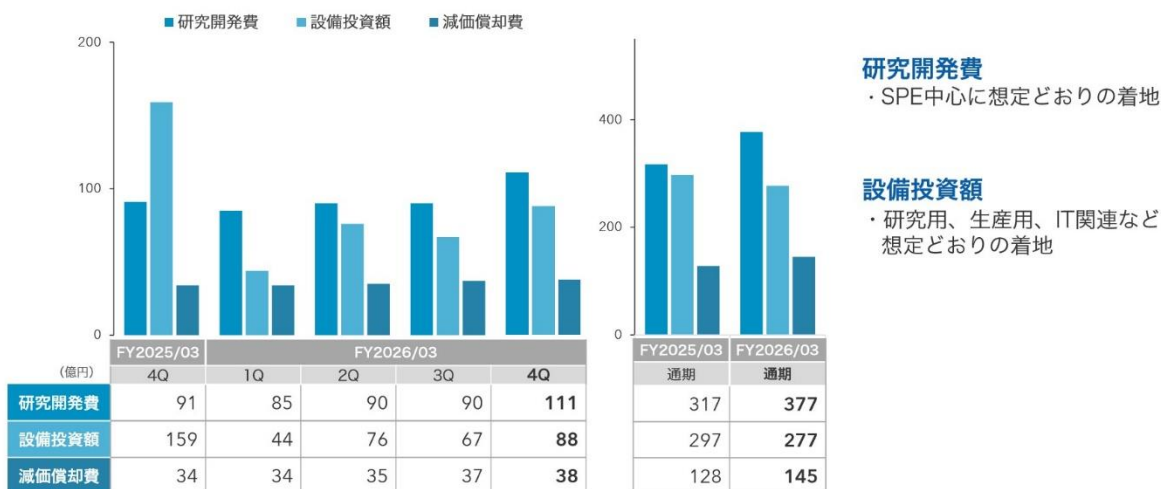
連結のキャッシュフローです。

通期の営業キャッシュフローは 927 億、利益の積み上げと運転資本のコントロールが効き 4Q も堅調に推移、キャッシュフローは前々期の営業キャッシュフロー 712 億から前期のキャッシュフロー 927 億で、増額ができています。

研究開発費・設備投資額・減価償却費

四半期 (億円)

通期 (億円)



SCREEN

FY2026/03Q4_20260513

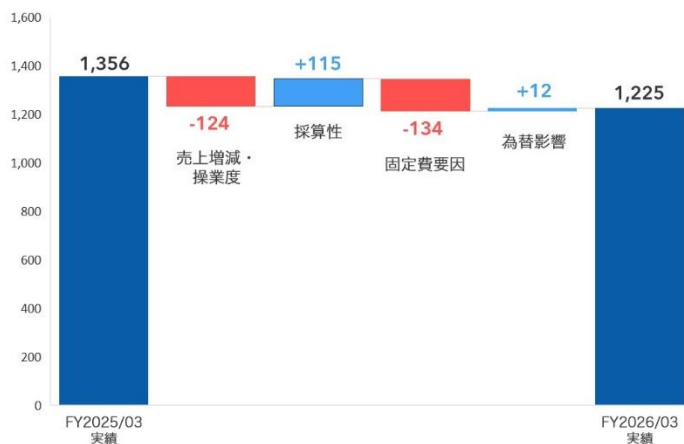
10

研究費・設備投資・原価償却費です。

研究費は、前期 377 億、前々期の 317 億から 60 億の増加です。設備投資は、277 億、297 億から若干の減少、減価償却費は 145 億、128 億からの増加です。設備投資等は、研究、生産、IT 関係、想定通りの着地です。研究開発も SPE 中心に想定通りの着地です。

営業利益増減分析

FY2025/03 実績 vs FY2026/03 実績 (億円)



売上増減/操業度
SPEが主要因

採算性
主にSPE、FT

固定費
増加要因はSPEを中心とした成長投資
(研究開発費、人件費、減価償却費、など)

為替影響
主にSPE、GA

SCREEN

FY2026/03Q4_20260513

11

営業利益の増減分析です。

実績同士の比較、売上高先々期と先期では、売上高減少とに対して 124 億のマイナス。SPE と FT の採算性が上がり、115 億のプラス。固定費は SPE を中心とした成長投資等で減価償却費・研究開発費・人件費等が増え、134 億のマイナス、為替では 12 億の為替影響のプラスです。これは SPE と GA、主に GA の影響が出ています

FY2027/03 業績予想 (2026年5月13日時点)

(億円)		FY2026/03 実績			FY2027/03 予想		
		上期	下期	通期	上期	下期	通期
売上高		2,742	3,314	6,057	3,170	4,080	7,250
営業利益		464	760	1,225	560	940	1,500
営業利益率		16.9%	22.9%	20.2%	17.7%	23.0%	20.7%
経常利益		468	774	1,243	560	940	1,500
親会社株主に帰属する当期純利益		318	601	920	375	725	1,100
SPE	売上高	2,185	2,673	4,859	2,600	3,400	6,000
	営業利益	486	740	1,227	605	925	1,530
	営業利益率	22.3%	27.7%	25.2%	23.3%	27.2%	25.5%
GA	売上高	258	316	574	280	310	590
	営業利益	12	23	36	20	25	45
	営業利益率	4.7%	7.5%	6.3%	7.1%	8.1%	7.6%
FT	売上高	235	211	447	200	270	470
	営業利益	39	46	86	5	20	25
	営業利益率	16.9%	21.8%	19.2%	2.5%	7.4%	5.3%
PE	売上高	55	89	145	70	85	155
	営業利益	-2	6	3	5	10	15
	営業利益率	-4.1%	6.8%	2.6%	7.1%	11.8%	9.7%
その他および調整	売上高	7	21	29	20	15	35
	営業利益	-71	-56	-127	-75	-40	-115

注) FY2027/03 (通期) 想定為替レート>> 1USD=¥145、1EUR=¥170
 想定為替感応度 (通期営業利益ベース) >> 対USD: ¥1.3億、対EUR: ¥0.6億

*予想金額は5億円刻みの「約」表記

SCREEN

FY2026/03Q4_20260513

12

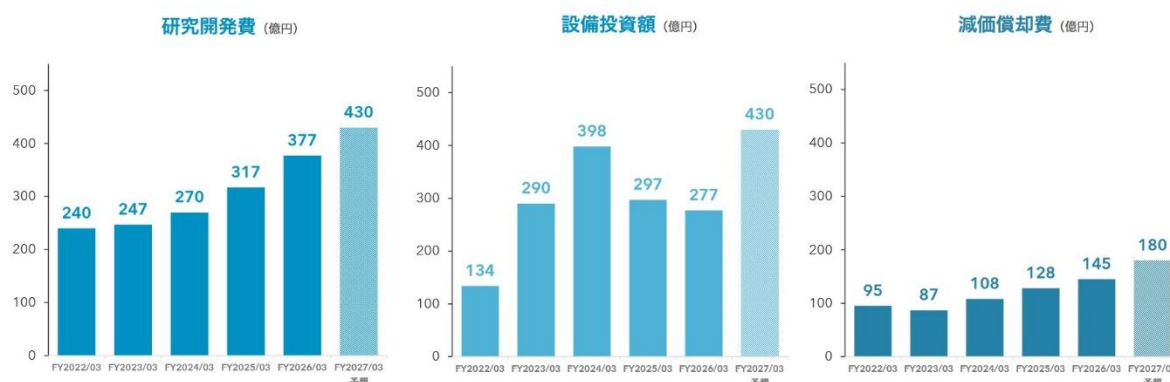
2027年3月の業績予想です。

通期の売上高は7,250億、営業利益1,500億、営業利益率20.7%、経常利益1,500億円、当期純利益1,100億を予想しています。上下では上期より下期の方が偏重の状況です。

セグメント別ではSPEの方が6,000億、営業利益1,530億、25.5%、GAの方が590億の45億で7.6%、FTが売上高470億、営業利益25億・5.3%、FTは前期非常に採算性の良かったお客様の売上が少し減少します。加えて、FTには今回からアドバンスドパッケージの一部入っています。

PEは売上高155億、営業利益15億、営業利益9.7%です。なお、SPEで、以前からお話している中国メモリーの顧客の案件は、一旦上期で売上予定と想定しております。

研究開発費・設備投資額・減価償却費（5カ年推移と予想）



＞ FY2027/03、中計の成長投資フェーズにて、過去最高レベルとなる予定

SCREEN

FY2026/03Q4_20260513

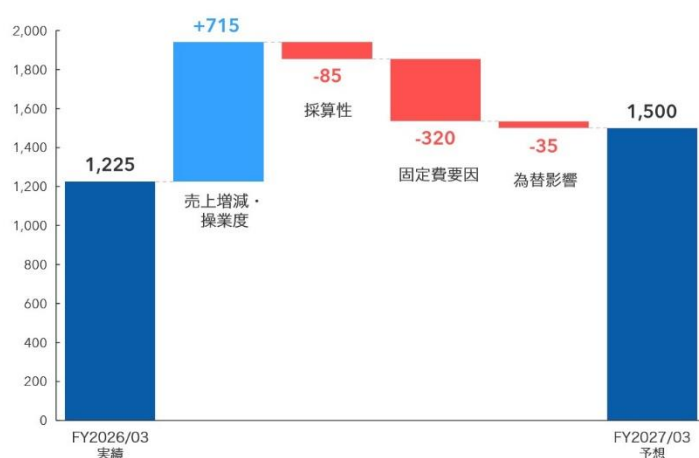
13

研究費・設備投資・原価償却の5年累計です。

研究費・設備投資はこの今期は両方とも430億と予測しています。中計の成長投資フェーズで、過去最高レベルと想定しています。そこから計算する減価償却費は180億との想定です。

営業利益増減分析

FY2026/03 実績 vs FY2027/03 予想 (億円)



注) 利益要因は、5億円刻みの「約」表記

売上増減/操業度
主にSPEが貢献

採算性
主にSPE

固定費
増加要因はSPEを中心とした成長投資
(研究開発費、人件費、減価償却費など)

為替影響
主にSPE、GA
・2026年3月期
1USD=151.53円、1EUR=175.15円
・2027年3月期計画レート
1USD=145円、1EUR=170円

SCREEN

FY2026/03Q4_20260513

14

石村：営業利益は、売り上げの増加により 715 億の増加、採算性の方で 85 億の減少、固定費で 320 億の減少です。売上は、主に SPE が貢献、採算性も SPE の方が若干採算性が下がり、固定費は成長投資等の増加です。為替がマイナス 35 億となっていますが、主に SPE と GA、SPE に関しては海外のポストセールスの増加で為替の影響を受けています。

配当について

2026年3月期	2026年3月期	
	1月発表	5月発表
1株当たり 中間配当	123円 実施済	123円 実施済
1株当たり 期末配当	157円	170円
合計	280円	293円

・期末配当を1株当たり170円に上方修正

*2026年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施しております

*2026年3月期は株式分割前、2027年3月期（予想）は株式分割後の金額を記載しております

*中期経営計画では連結配当性向30%以上を株主還元方針として設定しております

2027年3月期	2027年3月期（予想）	
	5月発表	
1株当たり 中間配当	60円	
1株当たり 期末配当	115円	
合計	175円	

(ご参考) 株式分割前換算
120円
230円
350円

SCREEN

FY2026/03Q4_20260513

15

、今回の期末配当は 170 円と、1 月のお知らせから、13 円の増配で合計額は 293 円と考えております。今期 2027 年 3 月期では中間配当が 60 円、期末配当が 115 円、合計 175 円と想定しています。これは分割後で、分割前に換算しますとそれぞれ 120 円、230 円、350 円、前期から増配で過去最高の配当となると想定しています。

私からの説明は以上です。

三浦：石村 CFO ありがとうございます。続きまして、社長の後藤より事業環境についてご説明いたします。後藤社長よろしくお願いいたします。

FY2027/03 通期業績予想 概要

全社：

- ・各セグメント、着実な成長を見込む
- ・ポートフォリオ変革の第一段階、アドバンスドパッケージ事業をFTに統合

SPE：

AI向けを中心とした旺盛なWFE投資を確実に取りこみ、さらなる成長フェーズ
WFE成長比アウトパフォームを目指す

成長投資を着実に実行：

- ・新開発拠点ATCA（NY州アルバニー）のローンチ→ 開発力強化、スピードアップ
- ・SPE増産体制、進行中

SCREEN

FY2026/03Q4_20260513

17

後藤：事業環境および業績予想を、ご説明申し上げます。

2027年3月期の通期業績予想の概要は、全社おしなべて、各セグメントとも堅実な成長を見込んでいます。

全社的には、ポートフォリオ改革の第一弾として、ホールディングスに帰属していたアドバンスドパッケージの事業をFTに統合し、いよいよ事業化フェーズでの本格的参入が大きな流れです。

またSPEも生成AI向けを中心とした旺盛なWFE投資を確実に取り込むことにより、更なる成長フェーズに向けてビジネスを取り込んでまいりたいですし、WFEの成長比に比べて我々のアウトパフォームを目指したいという考えで事業運営をしてまいります。

また、かねてから、この中期経営計画期は成長投資をやっていくことを皆さんにお伝えしていると思いますが、こちらを着実に実施してまいります。

現時点では既にアナウンスしている通り、アメリカでの新しい開発拠点、ATCAと呼んでおりますが、これをニューヨーク州のアルバニーに開設し、オープンのセレモニーを行いました。今年度から本格的運用で開発力の強化を進めてまいるとともに、更なる開発のスピードアップを図ってまいります。

また、マーケットの伸長につきまして、SPE事業の増産体制も改めて再整備で進めてまいります。

市場動向および見通し

- **WFE**：CY2025は\$117Bでの着地と想定
CY2026は、15～20%程度（\$134～140B程度）の成長を見込む（地政学的要因は要注視）
- **アプリケーション別投資動向**
 - ファウンドリー 最先端への投資が予定どおり進行。WFE成長を大きく牽引
 - ロジック 投資は堅実に回復傾向
 - メモリー AI主導のDRAM・HBM投資が本格化。NANDも回復の兆し
 - 画像素子 産業用途から徐々に投資回復を期待
 - パワーデバイス・その他 SiC中心に投資回復の兆し
 - アドバンスドパッケージ WLP、PLP向け投資は高水準で継続
- **中国市場**： 先端化に向けたファウンドリー、メモリー投資は堅調

SCREEN

FY2026/03Q4_20260513

18

マーケットの状況です。

WFEですが、カレンダーイヤーの2025年は\$117Bの着地で想定して参りました。今年、カレンダーイヤーで、2026年は15%から20%の成長を、額にして\$134Bから\$140B程度の成長を見込んでいます。

ただし、昨今取りざたされている地政学的影響が今後現れてこないとも限りませんので、要注視でマーケットの状況また世界情勢をきちんと見守ってまいります。

アプリケーション別の投資動向は、ファウンドリー、ロジックがマーケットを大きく牽引していく見立てでございます。

またメモリー不足が叫ばれている中でAI主導のHBMの投資に加えて、NANDも回復の兆しが出ており、これに伴う投資に対応してまいります。また、少し遅れております画像素子も徐々に回復をしていることを期待しながら備えてまいります。

また、パワーデバイス・その他の領域も、シリコンカーバイドを中心に投資回復の兆しがあり、これにもしっかり対応してまいります。

アドバンスドパッケージエリアも本格的な導入に向けて、WLP、PLP等の投資にも高水準で継続し、我々も重点エリアと置いており、確りに対応してまいります。

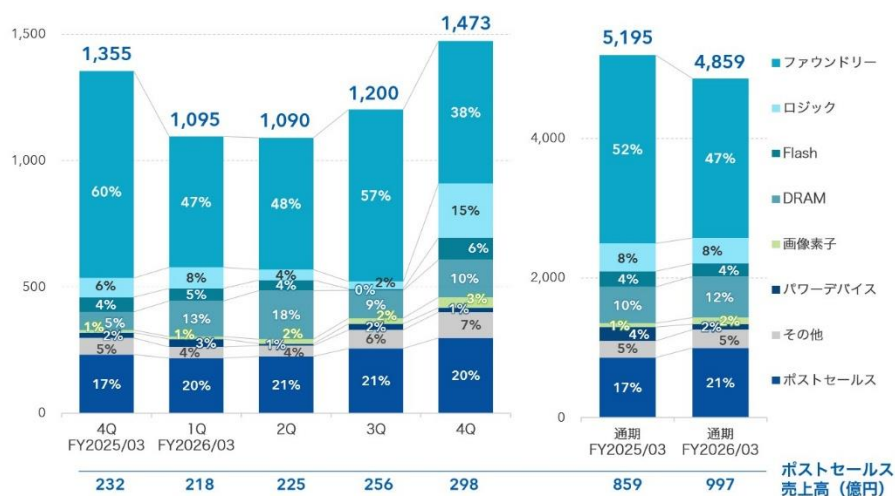
また、中国市場も先端化に向けたファウンドリー、メモリーの投資は堅調で、我々も確りに対応して参ります。

SPE 新規装置アプリケーション別、ポストセールス売上推移

SPE

四半期 (億円)

通期 (億円)



4Q : QoQ
ロジック増加

4Q : YoY
ロジック、DRAM増加

通期 : YoY
DRAM増加

ポストセールス
堅調に増加

注) 比率は小数点以下を四捨五入しており、各項目の比率を加算しても100%にならない場合があります

SCREEN

FY2026/03Q4_20260513

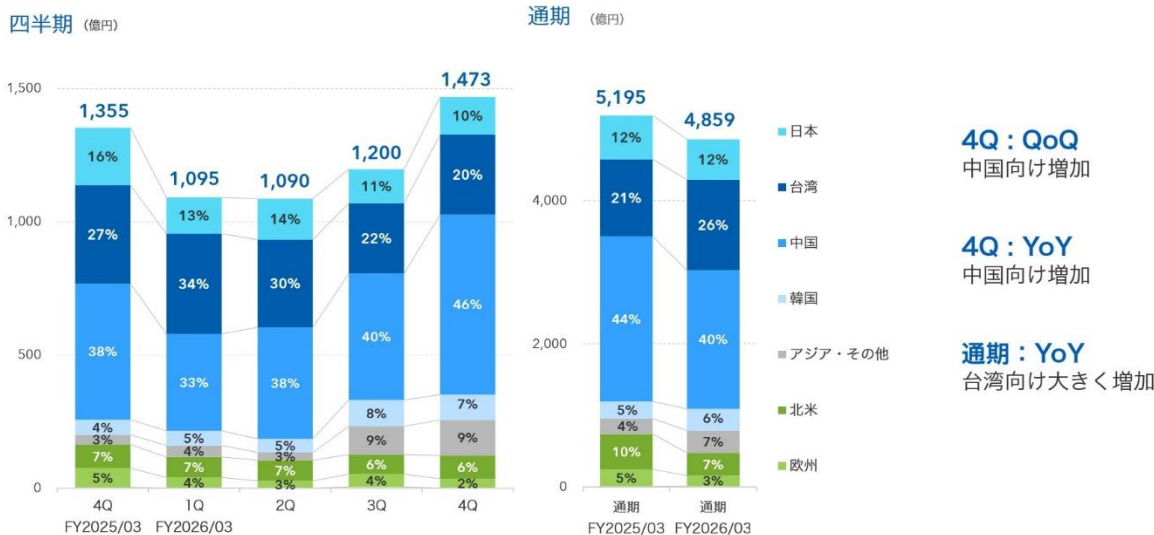
19

SPE の新規装置アプリケーション別ポストセールスの推移です。

YoY でロジック、DRAM も中心に増加です。また、ポストセールスも、先ほど石村も少しお話をさせていただきましたが、過去最高の売り上げ達成に向けて、事業の安定化のために一層注力し、伸ばしていきたい領域の一つです。

SPE 売上高比率 地域別 仕向地ベース

SPE



SCREEN

FY2026/03Q4_20260513

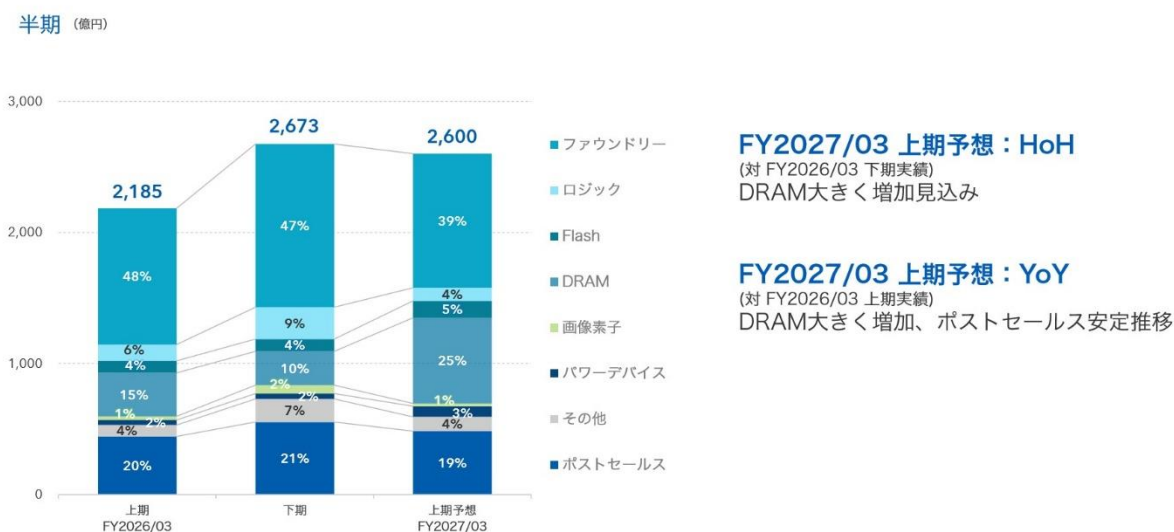
20

仕向地ベースです。

昨年は YoY で 4Q は中国も若干増加、全般的にアジア中国台湾向けのマーケットが大きく伸びている状況です。

SPE 売上高比率予想 新規装置アプリケーション別、およびポストセールス

SPE



SCREEN

FY2026/03Q4_20260513

21

新規アプリケーション別またポストセールスです。

DRAM を中心に大きく増加と、ポストセールの安定的推移に加え、大きな売り上げの増加要因は、先端ファブドリー向けと HBM を中心にしたメモリー向けが大きく牽引している状況です。

SPE 売上高比率予想 地域別 仕向地ベース

SPE

半期 (億円)



FY2027/03 上期予想 (HoH)

(対 FY2026/03 下期実績)
北米向け大きく増、台湾、欧州向けも増加見込み

FY2027/03 上期予想 (YoY)

(対 FY2026/03 上期実績)
北米向け大きく増、中国、韓国、欧州向けも増加見込み

注) 比率は小数点以下を四捨五入しており、各項目の比率を加算しても100%にならない場合があります

FY2026/03Q4_20260513

22

SPE の売上比率の予想でございます。

こちら 2027 年上期の予想です。下期につきましては、流動的なので今回は一旦上期の動向について皆さんにお知らせしたいと思います。上期につきましては北米向けの需要が大きく増えるというようなことでございます。

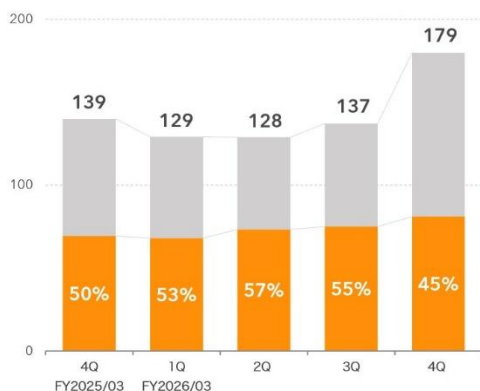
加えて中国、韓国、ヨーロッパ向けも増加するということですが、現在のところはこのような状況になっているということであります。また、下期につきましては、ある程度見通しがついたところで皆さんにアナウンスしてまいります。

GA 売上高推移

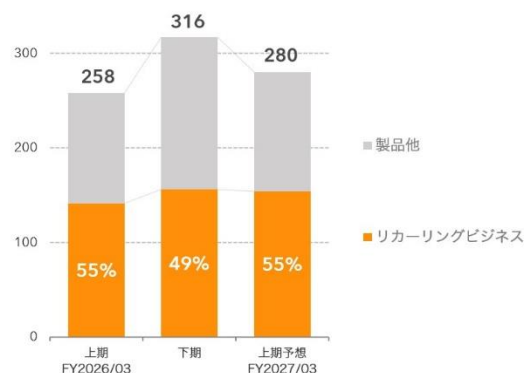
GA

- › 新機種リリースにより本体売上好調。増収を目指す
- › 利益は米国関税政策の影響を受けるも、収益性改善施策を進めリカバリーを図る

四半期 (億円)



半期 (億円)



注) 予想比率は、5%刻みの「約」表記

FY2026/03Q4_20260513

23

SCREEN

GA の売り上げの推移でございます。

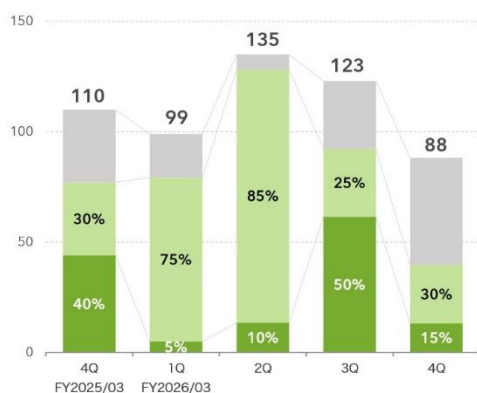
GA につきましては、関税の影響を受けて収益性にネガティブなインパクトあるものの、我々がリリースしました新たな連帳のデジタル印刷機を中心に事業を展開してまいりたいというふうに思います。

また、インクを中心としたリカーリングビジネスも堅調に推移しておりますので、この辺を新規の連帳の装置、並びにリカーリングビジネスを両輪にしながら、きちんと収益性の向上に努めてまいりたいと思っております。

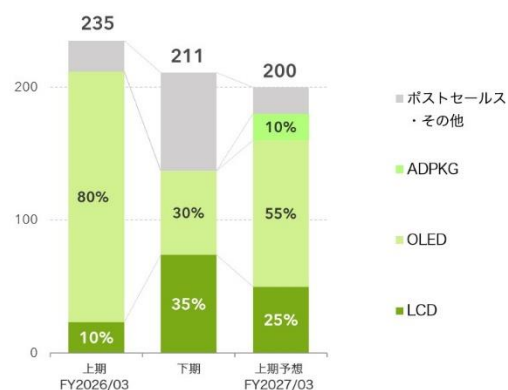
FT 売上高推移

- › 4Q ポストセールス・その他の増加は、アドバンスドパッケージ向け部門間売上を含む
- › 今期はOLED向け売上げ比率増を見込む
- › 今期、HDから移管したアドバンスドパッケージは下期売上伸長を想定

四半期 (億円)



半期 (億円)



注) 比率は、5%刻みの「約」表記

FY2026/03Q4_20260513

SCREEN

24

FT の売り上げの推移でございます。

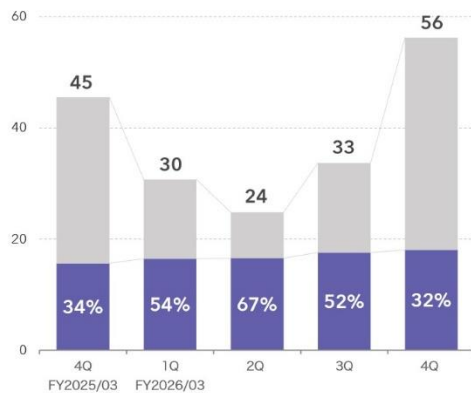
こちらの方、今年度はディスプレイ事業そのものは昨年度に比べて若干スローになりますが、依然として引きあい等はございますので、その辺は確実にきちんと取り込んでいくことと、また今年度から先ほど申し上げたようにアドバンスドパッケージエリアをこちらの事業セグメントに統合いたしましたので、そういう意味ではFTのディスプレイ事業並びに成膜事業の少し余力をきちんとアドバンスドパッケージ向けに振り当てて、我々はしっかりこれから伸びていくだろうアドバンスドパッケージ向けの売上またポジションをしっかり固めてまいりたいと思っております。

PE 売上高推移

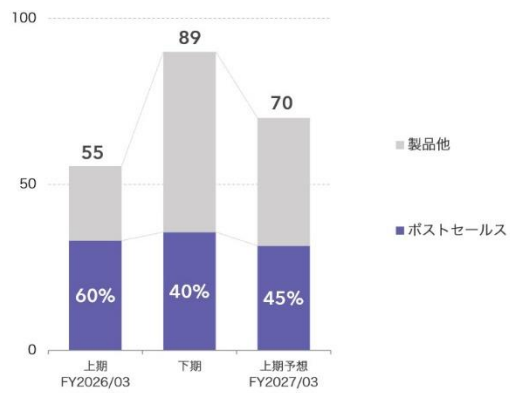
PE

- 韓国、中国の投資回復を受け売上回復。今後も回復基調を見込む
- ポストセールスは安定

四半期 (億円)



半期 (億円)



注) 予想比率は、5%刻みの「約」表記

FY2026/03Q4_20260513

25

PE の売上でございます。

PE も一昨年、昨年度と苦戦しておりましたが、ようやくマーケットが回復基調ということで、この回復基調をきちんととらまえて我々昨年も新しい製品をリリースしましたので、この辺の新しい製品をベースにきちんとマーケットのニーズを捉えて、売上収益の回復をきちんとしてまいりたいというふうに考えております。

Value Up Further 2026 財務目標の進捗・予想

		3カ年累計 目標 (2025年3月期～2027年3月期)	1年目 実績 (2025年3月期)	2年目 実績 (2026年3月期)	3年目 予想 (2027年3月期)	3カ年累計 予想
連結	累計売上高	1.8兆円以上	6,252億円	6,057億円	7,250億円	1兆9,560億円
	通算営業利益率	19%以上	21.7%	20.2%	20.7%	20.9%
	ROIC	15%以上	24.7%	20.0%	—	—
	株主還元方針	連結配当性向：30%以上 (成長投資の進捗度合いに応じて、機動的に自社株買いを実施)	連結配当性向：30.1%	連結配当性向：30.1%	連結配当性向：30%以上 (成長投資の進捗度合いに応じて、機動的に自社株買いを実施)	連結配当性向：30%以上 (成長投資の進捗度合いに応じて、機動的に自社株買いを実施)
2025/2/17～2026/4/7 自社株買いを実施						
SPE	累計売上高	1兆5,000億円以上	5,195億円	4,859億円	6,000億円	1兆6,054億円
	通算営業利益率	23～25%	26.4%	25.2%	25.5%	25.7%
GA	累計売上高	1,500億円以上	530億円	574億円	590億円	1,695億円
	通算営業利益率	6～9%	8.1%	6.3%	7.6%	7.3%
FT	累計売上高	1,000億円以上	358億円	447億円	470億円	1,275億円
	通算営業利益率	3～5%	8.5%	19.2%	5.3%	11.1%
PE	累計売上高	500億円以上	141億円	145億円	155億円	442億円
	通算営業利益率	12～15%	7.5%	2.6%	9.7%	6.7%

(注) 上記項目の数値目標はオーガニック・グロースを前提

FY2026/03Q4_20260513

27

SCREEN

我々、中期経営計画の進捗についてもご報告をさせていただきたいというふうに思います。

我々が取り組んでおる中期経営計画ですが、2年目が終了して対象年度3年目ということで、この期は最終年度ということでございます。昨年までの2年目の実績は真ん中にある通りでございます。3年目の予測というのは先ほど申し上げた通りでございます。

3年間の累計の予測でございますが、売り上げについては1兆9,560億円と営業利益率についても20.9%を見込んでおると。その他の指標についても我々が当初掲げた3年間の累計目標につきましては、今のところきちんと達成する見通しがついております。

われわれの主眼は、この中計はこの年度の計画をきちんとやっていけば必ず達成できるということで、次の中計へ向けてこの1年間でどんな数字、姿を作っていくかということにシフトしております。そういう意味ではこの中計の完遂と、次から始まる新しい中期経営計画の計画というのを2本柱でこの1年間にきちんと策定する、または完遂するという事で新たなフェーズに向かってどのように進んでいくかをきちんと考えてまいりたいと思います。



我々のキャッシュアロケーションでございます。

元々投資原資で約3,600億円というのを我々は使ってまいりますよということで、これを研究費・設備投資・戦略投資・配当と、四つの大きなセグメントに分けて計画して取り組んでまいりました。

3年目の累計予測ということで、一番右側の縦列にございます研究費については3年間の累計1,124億円と設備投資1,004億円、戦略投資800億円ということで、ほぼほぼ想定内で推移しております。また、配当につきましても、ここにありますように897億円ということで、我々の想定にも若干プラス方向で推移しているということでございます。

この辺についても次の中期経営計画では我々のキャッシュアロケーションをどのように使っていくかっていうことを、きちんと精査した上で新たなフェーズとして取り組んでまいりたいというふうに考えております。

ESG関連の取り組み

E（環境）

- 「令和7年度しが生物多様性取組認証制度」において最高評価の3つ星を獲得

S（社会）

- 健康経営銘柄に3年連続で選定
- 4年連続で「健康経営優良法人～ホワイト500～」にも認定 -



G（ガバナンス）

- 取締役会の実効性評価実施
- 第三者機関によるアンケートを実施。評価結果の概要をWebに近日開示予定

SCREEN

FY2026/03Q4_20260513

29

ESG 関連の取り組みでございます。

簡単にまず環境問題ですが、こちらは令和7年度に滋賀の生物多様性の取り組み認証制度というように、最高評価の3つ星を獲得いたしました。また、Sのセグメントですがこちらは4年連続で健康経営優良法人ホワイト500というのにも認定していただきました。ガバナンスにつきましても取締役会の実効性評価を第三者機関に評価していただいて、我々の取締役会のガバナンス実効性の経営、更なる向上に向けてきちんと取り組んでまいりたいということで、この辺の結果につきましては近々Web公開で皆さんにご開示していくようなことを考えております。

最近のグループニュース（公式サイトより抜粋：2026年1月31日～2026年5月13日）



詳細は[こちら](#)（公式WEBページへ）

HD

- 光干渉断層撮影による口腔がんのがん細胞浸潤を可視化
ー口腔がん3Dモデルにおけるがん細胞浸潤の非侵襲的・定量的評価の解析ツールとして期待ー（2026.02.24）
- 健康経営銘柄に3年連続で選定 4年連続で「健康経営優良法人～ホワイト500～」にも認定（2026.3.10）
- 量子通信システム開発のスタートアップ企業LQUOM社の株式を取得（2026.3.13）
- 「知財・無形資産ガバナンス表彰（2025年度）」特別賞を初受賞（2026.3.18）
- 「第72回大河内記念生産賞」を受賞（2026.3.26）
- 米国・NY州の半導体製造プロセスの海外開発拠点「ATCA」の開所式を開催（2026.4.16）
- 「令和7年度しが生物多様性取組認証制度」において最高評価の3つ星を獲得（2026.4.30）

PE

- プリント基板リペア装置「SpairD」を発売（2026.3.6）

SCREEN

FY2026/03Q4_20260513

30

最近のグループのニュースでございます。

こちらは既にアナウンスをしているので、皆さんご承知おきだと思います。詳細についての説明は割愛させていただきますが、ホールディングス関係でここにあるようなグループのニュースをリリースさせていただいております。また、詳細はWeb ページ等でご覧いただければというふうに思っています。

Topics



詳細は[こちら](#)（公式WEBページへ）

HD

健康経営銘柄に3年連続で選定、4年連続で「健康経営優良法人～ホワイト500～」にも認定 <2026年3月10日>

健康経営を実践する上場企業の中から、特に優れた取り組みを実践している企業として「健康経営銘柄」に3年連続で選定。また、優良な健康経営を実践している法人として「健康経営優良法人～ホワイト500～」に4年連続で認定

- 当社グループでは、従業員一人ひとりが持てる力を最大限発揮できる状態を目指し、健康経営を推進
- HD代表取締役 取締役社長が健康経営の最高責任者となり、健康増進のための9項目「いきいき9」に基づき、従業員と職場の両面から心と身体の健康づくりをグループ全体で推進
- 健康経営の取り組みを通じ、従業員のパフォーマンス発揮度（プレゼンティーズム）の向上を実現



健康経営銘柄
✓ 東京証券取引所の上場会社の中から「健康経営」に優れた企業を選定
※ 健康経営銘柄に3回以上選定されているのは、同業種（電気機器業）内で当社を含めて7社のみ

健康経営優良法人認定制度
✓ 地域の健康課題に即した取り組みや日本健康会議が進める健康増進運動を基に、特に優良な健康経営を実践している大企業や中小企業などの法人を顕彰する制度

▶ 今後も従業員の健康増進を重要な経営課題と位置付け、健康経営への取り組みをさらに進展させる

SCREEN

FY2026/03Q4_20260513

31

トピックスですが、先ほど申し上げたように健康経営銘柄ということで認定をしていただいておりますので、更なる健康優良法人を目指しまして取り組んでまいりたいと思います。

Topics



詳細は[こちら](#)（公式WEBページへ）

HD

量子通信システム開発スタートアップ企業LQUOM（ルクオム）社の株式を取得 <2026年3月13日>

- LQUOM株式会社は横浜国立大学発のスタートアップ企業。量子インターネット実現に向けた量子通信システム、量子中継器、関連技術の開発に取り組む。当社の技術や知見とLQUOM社の量子中継器を組み合わせ、安定かつセキュアな量子通信の社会実装に貢献する

出資先概要

- | | |
|------------|----------------------|
| (1) 名 称： | LQUOM株式会社（ルクオム） |
| (2) 本社所在地： | 神奈川県横浜市保土ヶ谷区常盤台79番5号 |
| (3) 代表者： | 新関 和哉 |
| (4) 設立： | 2020年1月 |

▶ 量子領域への事業参入の機会を獲得するとともに、通信分野におけるエコシステムへの参画を図る

SCREEN

FY2026/03Q4_20260513

32

こちら我々の次のステップで、量子通信の関連についても新たな取り組みということで、LQUOM 社の株式を取得しながら次の一手を目指しながらこのような投資も続けていくという状況でございます。

Topics



詳細は[こちら](#)（公式WEBページへ）

HD

「知財・無形資産ガバナンス表彰（2025年度）」特別賞を初受賞 <2026年3月18日>

- 一般社団法人 知財・無形資産ガバナンス推進協会が選定
- 日本に所在する企業を対象に、知財・無形資産ガバナンスを実践し企業価値向上を図り、ロールモデルとなる活動を推進している企業を表彰する
- 以下の2点を評価
 1. 全社のガバナンス：CEOを委員長とする「知財戦略委員会」を設置。マーケティングや財務、人事等の役員が参画する多角的な議論体制を構築
 2. 戦略的投資：成長投資比率を80%に引き上げ。オープンイノベーションを通じた知財の再生産サイクルを確立



表彰式の様子

▶ 今後も社会課題を解決する研究開発と、それを支える知的財産活動をさらに強化する

SCREEN

FY2026/03Q4_20260513

33

あとは非財務関連でございますが、知的無形資産ガバナンス表彰ということで。こちらもここにありますように、知財・無形資産ガバナンス表彰、2025 年度で特別賞を受賞させていただきました。この辺についてもさらに強化してまいりたいと思います。

Topics



詳細は[こちら](#) (公式WEBページへ)

HD

「第72回大河内記念生産賞」を受賞 <2026年3月26日>

公益財団法人 大河内記念会が主催する第72回大河内賞において「大河内記念生産賞」を受賞。同賞の受賞は、今回で2回目

- 各種装置開発で培った技術を活用し、フォトマスクを使用せずにパターンを直接描画する方式の露光装置を開発。これにより、柔軟性の向上、コスト削減、リードタイムの短縮などを実現した点を評価

大河内賞

- ✓ 日本の生産工学、生産技術にかかる研究開発において、卓越した業績をあげた研究者や企業などの功績をたたえる権威ある賞
- ✓ 「大河内記念生産賞」は生産技術、高度生産方式など、優れた発明や考案により、産業上の顕著な業績をあげた事業体に贈られる



表彰式の様子

＞ 今後もお客さまの幅広いニーズに対応し、エレクトロニクス業界へのさらなる発展に貢献

SCREEN

FY2026/03Q4_20260513

34

あと、我々の事業関連でございますが、第 72 回の大河内記念生産賞ということで、我々のもの作りの取り組みについて審査をしていただいて、今回表彰していただいたということでございます。更なる生産性の向上を目指して取り組んでまいりたいというふうに考えております。



半導体製造プロセスの海外開発拠点「ATCA」の開所式を開催 <2026年4月16日 発表>

4月15日（現地時間）、米国・ニューヨーク州に研究開発拠点として設立した「SCREEN Advanced Technology Center of America, LLC（以下、ATCA）」の開所式を開催

● ATCA

米NY州・アルバニーで最先端の半導体研究施設を運営するニューヨーク・クリエイツ（以下NYCR）と提携し、同社の施設「Albany Nanotech Complex」内に設立された研究開発拠点。最先端デバイスの特性評価を現地で行うことが可能となり、要素技術開発に要する期間の短縮を狙う。NYCRのインフラを活用しながら、SCREEN独自の研究開発と、グローバルパートナーとの共同開発を行う



開所式の様子

左から：
Empire State Development COO、副コミッショナー Kevin Younis氏
Empire State Development 社長兼CEO、コミッショナー Hope Knight氏
ATCA 社長 Ian J. Brown
SCREENホールディングス 社長兼CEO 後藤 正人
NY Creates 社長 David Anderson氏



ATCA 社長 Ian J. Brownによるスピーチの様子

▶ 洗浄・エッチング領域、熱処理、アドバンスドパッケージなど、幅広い領域で競争力強化と収益性向上を目指す

SCREEN

FY2026/03Q4_20260513

35

こちらは先ほど申し上げました、既にアナウンスした通り、我々初の海外の開発拠点 ATCA を開所いたしました。4月の15日にニューヨーク現地でオープニングセレモニーをいたしました。国内外のお客様をお迎えして、正式にオープンしたということで、一層我々のプロセス開発のスピードアップまた拡充に向けてこの拠点を活用して進めてまいりたいと思います。



プリント基板リペア装置「SpairD（スペアード）」を発売 <2026年3月6日>

- 高付加価値化が進むプリント基板において歩留まり改善の重要性が高まり、効率的に修復できるリペア装置へのニーズは拡大
- 基板リペア装置の開発は、当社初。高性能レーザーにより幅広い基板に対応。ショートや余剰銅箔の高速・高精度除去、そして優れたタクトタイム^{*1}と直感的な操作性による生産性向上と安定運用が特徴
- 2モデルをラインアップ
SPD15（ラインアンドスペース：15 μ m）：2026年3月発売
SP-D5（ラインアンドスペース：5 μ m）：2026年6月発売
- 既存装置の光学式外観検査装置「MIYABI」などAOI^{*2}による検査に加えて、リペア工程にもソリューションを提供。歩留まりの向上や廃棄材料の削減に寄与

^{*1} 欠陥サイズ：25 μ m×15 μ m対応、タクトタイム：約20秒（当社調べ）
^{*2} AOI：Automated Optical Inspection：自動光学検査



SpairD (SP-D15)



SpairD (SP-D5)

▶ 成長が期待されるプリント基板市場の多様なニーズに応え、同業界のさらなる発展をけん引

SCREEN

FY2026/03Q4_20260513

36

こちらについても先ほど申し上げたように、プリント関連の2装置リリースいたしました。これらをベースに、先ほど申し上げたようにアップタームにさしかかっているPEの事業セグメントの波に乗ってまいりたいと思います。

Topics

HD

2026年3月期 決算後

当社主催 スモールグループミーティング開催のお知らせ

(機関投資家向け)

- 日程： 【日本語】 2026年6月11日（木） 9:30 – 10:20
【英語】 2026年6月16日（火） 17:00 – 17:50

- オンライン (Teams) にて開催
詳細は近日中にメールにてご案内予定

- スピーカー：
上席執行役員

グローバルコミュニケーション戦略本部長 兼 IR室 室長

IR室 副室長

IR室 ジェネラルマネジャー

乙部 千穂

中村 伸吉

三浦 雄一

SCREEN

FY2026/03Q4_20260513

37

こちら乙部の方からご案内差し上げようと思います。

乙部：乙部でございます。毎回この場でご紹介しておりますが、ラージミーティングのフォローアップミーティングということでIRチームで2回、日本語1回6月11日、英語で6月16日で、スモールグループミーティング予定しておりますので、ご予定いただければと思います。スピーカーですけど我々IRチームということですが、今回から副室長に中村という者を迎えましたので、3名でやっていくということでどうぞよろしくお願いいたします。

プレゼンテーションは以上でございますが、先ほど社長の後藤の方からご説明ありましたWFEについての内訳を、皆さんからよくご質問いただきますので、先にアプリケーション別の内訳というところをお話させていただければと思います。CYの2026年ですけれども、前年比15～20%程度の成長というの見込んでおります。アプリケーション別にしましたら、どうなるかを皆さんからよくご質問を受けます。15～20%と切っておりますので、15%シナリオの場合でご説明したいと思います。

ファウンドリーとロジック、くくりまして、およそ 20%程度の成長というふうに見ております。メモリーですけれども、DRAM のところで 20%弱と見ております。NAND ですが 15%弱、パワーその他で 10%弱というところでございます。

20%、CY2026 が 20%程度成長した場合というシナリオでございまして、変わりますのはファウンドリー、ロジックのところが 25%程度伸びるんじゃないかというふうに見ています。メモリーのところでいきますと、DRAM が 25%程度と見ています。NAND ですが、15%シナリオとあまり変わらず 15%弱、パワーその他のところで 10%弱というところではございます。

ですので 15%と 20%の違いでいきますと、20%の方でいきますと伸びますのはファウンドリー、ロジック、および DRAM じゃないかという見立てでございまして、以上でございまして。

三浦：ありがとうございました。

質疑応答

三浦 [M]： それでは質疑応答に入りたいと思います。時間の都合上、ご質問はお一人様 2 問までとさせていただきます。できるだけ多くの方と質疑応答をさせていただくため、ご協力をお願いいたします。

では最初に CLSA 証券吉田様、よろしくお願いいたします。

吉田 [Q]： どうもありがとうございます。CLSA 証券吉田です。WFE の内訳をご説明いただきましてありがとうございます。もし可能でしたら中国向けの WFE に関してどういうふうにご覧になられているか、ご説明あればありがたいなというのと、御社のその WFP を上回る成長を目指していくとおっしゃっていますので、そこがどういったところで WFP を上回っていけそうかに関してもお聞かせください。

後藤 [A]： それでは、後藤の方からご説明をさせていただきたいと思います。中国向けのマーケットですが、こちらはどちらかというと、大きく伸長するというよりも比較的フラットそのままというふう到我々は見込んでおります。そういう意味では売上比率にしてみればフラットですので、相対的に中国の売上比率が下がるというような見込みですが、マーケットが下がったというよりもあまり中国のマーケットのストレッチを我々は見込んでないというのが今の状況でございます。

あと、どれだけアウトパフォームするかでございますが、我々ご存知の通り先端ロジックファウンドリーの領域が非常に強い事業セグメントでございますので、先ほど乙部が申し上げたように 20% シナリオのときはこの領域が 25% と大きく伸びることでこの領域を確実に取っていき、アウトパフォームを目指していきたいと思っております。

吉田 [Q]： なるほど、ありがとうございます。あと 2 点目なんですけれども、スライド 12 のところで年間の数字とあと上下の数字もあると思います。これ SPE 下期に向けてかなり伸びていく見通しで、詳細に関しては今回上期しか示されていないんですけれども、アプリケーション地域で定性的でも結構なんです、下期に向かってより勢いを増していくのはどういったところになるんでしょうか。

後藤 [A]： 皆様ご存知の通り、マーケットの引き合いは、昨年の 11 月の後半ぐらいからどんどん引き合いが多くなってまいります。我々受注についても過去最高の水準をとというコメントをさせていただきましたけれども、その受注がだんだん実現して売上になるというのが上期の後半から下期

がメインになってまいりますので、そういう意味ではその売上の規模が下期に偏重してるっていうのはそういう流れに基づいているものというふうにご理解いただければと思います。

また中身につきましては、先ほどから申しあげておりますように、やはりマーケットで取りざたされているようにメモリー不足によりメモリーメーカーの投資をやっぱりその来年の後半に見込んでおるといふところと、やはり AI 向けの先端ロジックも後半に向けてキャパの増強ということを各社さん見込んでおりますので、その辺の対応ということが主な牽引役になるということで下期がこのような数字になっているとご理解いただければと思います。

吉田 [M]： わかりました。以上です、ありがとうございます。

三浦 [M]： 吉田様ありがとうございました。続きまして岡三証券島本様、よろしく願いいたします。

島本 [Q]： お世話になっております、岡三証券島本と申します。まず SPE の考え方なんですけれども、下期にかけて売り上げ非常に大きく上がってくる中で今期 6,000 億円という売上の計画はほぼほぼ今のキャパシティの上限に近いのかなと思っておりまして。ちょっとその考えがもし間違っていればまたご訂正いただきたいんですけれども、そうだとすると来期以降また新しい中計、今精査中ということですが、早い段階で設備新規投資とか増強の話も出てくるんじゃないかと思っております。そのあたり来期の感触と御社のキャパシティの今後の考え方についてもう一度ご説明いただけないでしょうか。

後藤 [A]： ありがとうございます。キャパシティですけれども、今期の売上をカバーするだけのキャパシティを現時点でも有しておると思います。また、来期以降のマーケットの状況に行きって更にキャパがいるんじゃないかということは、おっしゃられる通りだと思います。私ども今年度に更なるマーケットの伸長に備えて、必要な手当をするような設備の計画もしておりますので、そういう意味では来期以降さらにマーケットが上がったときについても対応できるような準備を進めてまいっておるというのが現状の状況でございます。

島本 [Q]： ちなみにその今期のその準備によって来期どのくらいの売上まで対応できるとか、そういったひっくり返せば来期の需要をどのくらいに見ているのかをお聞きしたいんですけれども、そういったところのご示唆というのはありますでしょうか。

後藤 [A]： そうですね、ベースになる考え方は SEMI や SEAJ が出してる長期ビジョンというのがありますので、そのやっぱり伸長率をベースに我々がどれぐらいの準備をしなきゃいけないかを計算して、先ほど申し上げたように SCREEN はアウトパフォームを考えてるんだろうって言われ

てるので、それにプラスアルファがカバーできるような量をきちんと対応できるような準備を進めているというのが今の状況でございます。

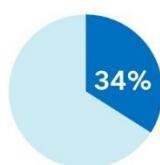
主要装置と世界シェア（2025年）

SPE

Single wafer cleaning equipment
SU series



Global Share
No.1*



Batch-type cleaning equipment
FC-3100



Global Share
No.1*



Spin scrubber
SS series



Global Share
No.1*



*Graph created by SCREEN based on Gartner Research, Source: Gartner®, Market Share: Semiconductor Wafer Fab Equipment, Worldwide, 2025, Menglin Cao et al., 2 April 2026- ID G00846972 *Single wafer cleaning equipment= Single-Wafer Processors, Batch-type cleaning equipment=Wet Stations, Spin scrubber=Scrubbers, Listed as SCREEN Semiconductor Solutions in this report. The Gartner content described herein (the "Gartner Content") represents research opinion or viewpoints published, as part of a syndicated subscription service, by Gartner, Inc. ("Gartner"), and is not a representation of fact. Gartner Content speaks as of its original publication date (and not as of the date of this presentation), and the opinions expressed in the Gartner Content are subject to change without notice. Gartner does not endorse any company, vendor, product or service depicted in its publications, and does not advise technology users to select only those vendors with the highest ratings or other designation. Gartner publications consist of the opinions of Gartner's business and technology insights organization and should not be construed as statements of fact. Gartner disclaims all warranties, expressed or implied, with respect to this publication, including any warranties of merchantability or fitness for a particular purpose. GARTNER is a trademark of Gartner, Inc. and its affiliates.

SCREEN

FY2026/03Q4_20260513

38

島本 [Q]： 承知いたしました。2 点目ですけれども、非常に好調な業績とは裏腹に、今回出てきているマーケットのシェアについて、38 ページで 2024 年と比べて大きくシングルウェハーも下がっているかなということでした。為替の話とかももちろんあると思うんで、ここのシェアが低下している要因と、もしこれを今期挽回可能なようであれば、どのぐらいのシェアにまた戻したいですか、そういった戦略でシェアを上げるとか、そういったお話を聞きたいなと思っているんですがいかがでしょうか。

後藤 [A]： マーケットシェアにつきましては、数字が事実を物語っておりますので、昨年のマーケットシェアはこのような数字になっております。ただ、マーケットシェア、ご存知の通り売上に対するシェアですので、そういう意味では、我々が特に大きく我々が既に持っている POR を競合に奪われてシェアが少なくなったというよりも、競合が持っている POR の領域が相対的に伸びたことによるマーケットシェアの低下というようなことが主な要因になっております。

そういう意味では、我々昨年に取り組みとして競合が持っている POR を奪取するという一方で、きちんと我々がターゲットした POR は、奪取しているお客様の認定もいただきました。

そういう意味では、次の投資のときに新たなマーケットシェアを確保して、この POR を確保してマーケットシェアを上げていきたいというふうに思っておりますし、また我々が得意としている領

域のエリアもプロセスとして伸びてまいりますので、具体的に何%というのは現時点なかなか申し上げられませんが、我々はきちんとリカバリーしていく自信もありますし計画を持っておりますので、また我々のマーケットシェアがどうなるかっていうのはきちんと見守っていただければと思っております。

島本[M]：丁寧にご回答いただきましてありがとうございます。以上です。

後藤[M]：ありがとうございます。

三浦 [M]：島本様ありがとうございます。続きまして、ゴールドマンサックス証券中村様、よろしく願いいたします。

中村 [Q]：いつもお世話になります、よろしくお願いいたします。1点目は、SPE のセグメントの収益性の考え方に関してなんですけれども。第4クォーター、1-3月のOP マージンは30%を超えていらっしゃるにして非常に高水準だったかと思うんですけれども、こちらの背景を改めて教えていただきたいのと。一方で新年度は売上が大きく伸びる前提ですけれどもOP マージンとしては25%台ということで、あまり前年と大きく変わらないという前提ですけれども、こちらの背景に関しても併せて教えていただければと思います。1点目です。

石村 [A]：石村の方から回答します。4Q に関しては売上高が集中したということと、あとプラス、ポストセールの売上げが増えたというところがありますので、そのあたりのポストセールの採算性の良さと売上の集中に助けられての30%かなと思っています。今期の収益性が25%台であり変わらないというところがありますが、これは成長投資の固定費の増分であるとか、採算性でいくとポストセールの比率が、逆に来期でいくと本体の売上げが増えるというところで若干下がるということもあって、現時点ではこのような数字で見ているということです。

中村 [Q]：わかりました、ありがとうございます。2点目は、足元もこの第4クォーターのSPE の受注も過去最高といただきましたが、一段と今後、更にSPE の需要が増えた場合の上方弾力性の考え方なんですけれども。下期の売上が3,400億ってということで年率換算するともう7,000億弱ぐらいの水準なんですけど、もし仮に一段と受注が増えた場合に売上を増やすことは可能なのか、生産能力上可能なのかということに加えて、足元、いろいろ中東情勢なんかで部材不足も起きてるかなと思うんですけれども、このあたりが御社の今後の事業に与える影響も併せて教えていただければと思います。

後藤 [A]：後藤からお答えさせていただきたいと思います。下期今3,400億の売上げがさらに伸びる可能性があるのかでございしますが、さらに倍増というわけにはいきませんが、やっぱり想定で

きるプラスアルファ分ぐらいはカバーできる余裕は持っておりますので、ざっくり言えば1割2割上がってもカバーできるというふうに考えております。

また、中東の状況に絡んで部材調達その他はどうだということなんですが、こちらにつきましては今のところ今年度分はきちんとカバーできると思っております。が、この状況がさらに厳しくなったり状況が長引くようになると、年明け以降どのようにしていくかは改めて考え直さなきゃいけないっていうのも正直なところでございます。その辺につきましては今のところ予測することは非常に難しいので、そうなったときにどうするかは日々シミュレーションしながら、状況を注視しているというのは正直なところでございます。

中村 [M]：わかりました、ありがとうございます。

後藤 [M]：ありがとうございます。

三浦 [M]：中村様ありがとうございます。続きまして BofA 証券平川様、よろしくお願いいたしますします。

平川 [Q]：はい。BofA 証券平川でございます。よろしくお願いいたしますします。

先ほどのところの質問重なるのですけれども、二つあります。一つ目は利益率のところ、固定費の増加が26年3月期は134億円で、27年3月期は320億円ということで、固定費が増やされると。これ中計の方針ということでもあると思うんですけど、一方でこの320億円の中でR&D足すと60億円程度の増加にとどまっておるということで、この他260億円の固定費の増というのがどのようなアイテムにあって、これがどのような形で将来取り戻されるのかにつきまして改めて教えていただきたいというのが一つ目です。

石村 [A]：固定費のところにつきましては、言われる通り研究開発費と原価償却費の増加に合わせて人件費の増加等もあります。この中には人員の増加というところもありまして、今回先ほどの売上SPEの方で6,000億というところがありますので、そのフィールドサービスの人員とかも増やしていくというところがあります。

それ以外でいきますと、それ以外の人員についても従来の成長に向けた増員も考えておりますので、その辺りのところが大きいのかなというところです。あとはATCAのところにつきましても、研究開発、プラス設備投資の賃借料であるとか、そういうところの費用も入ってきていますのでそのあたりのところの増分が大きいのかなと想定しております。

平川 [Q]：すいません、これフォローアップでお伺いしますと、その研究開発、原価償却、フィールドサービス、賃借料のところ、フィールドサービスが人件費ですね。この四つのアイテム、研

究開発、減価償却、人件費、賃借料その他で大きい順に並べると、どういう感じであるのかということ、この 320 億円のうちもう既に意思決定がされてる部分ってのはどの程度あるのかご指南いただけないでしょうか。

石村 [A]： 固定費ですので、意思決定がされている減価償却とかは当然過去の設備に対してのものです。研究開発の ATCA とかについてもそうですが、それ以外については、経費ですので今後の中東情勢等もありますので、その辺りのところを鑑みながら、進めていくという形かなと思います。なので、まだ可変な部分はあるかなと思いますが、これ以上固定費が増えるというところはあまりないのかなと思っています。

平川 [Q]： ありがとうございます。二つ目なのですが、SPE に関しまして、上期で見えるところについて今回ご開示をくださったということで、下期は見たタイミングでというご説明をいただきました。

下期なのですが、下期のどこら辺が見えていて、どこら辺がまだもやっとしているのか、教えていただける範囲でアップサイドになりそうなところ、もしかしたらおそらくアップサイドのかなという気もするんですけど、ちょっとまだここにリスクがあるのでなかなか確定した下期が言えないんだというところで SPE でご示唆をいただけないでしょうか。以上 2 点目です。

後藤 [A]： 下期につきましては、いろいろ引き合いをたくさんいただいているのが今の状況でございます。どれぐらいが見えているかっていうのはなかなか正直言いづらいところがあるんですけども、我々でいう第 3 クォーターぐらいまである程度の顔ぶれ、いろんな状況が見えております。その後につきましてはまだまだということですので、それぐらいだというふうにざっくり考えていただければいいかと思います。

平川 [M]： ありがとうございます。どうもありがとうございます。

三浦 [M]： 平川様、ありがとうございます。続きまして、UBS 証券安井様、よろしくお願いたします。

安井 [Q]： ありがとうございます。UBS の安井でございます。質問 2 点、一つ目は中国事業に絡めて MATCH 法の影響、こちら法律が法案通って本当に履行された場合やはり影響が大きくなるかなと思います。御社が決めることじゃないとは思いますが、成立する可能性、あと履行された場合、どれぐらいの影響が出るか試算などありましたら幸いです。これ 1 点目です。

2 点目は、シェアのところにちょっと絡むところなんですけれども、東京エレクトロンさんが先日値上げをしていくと、いろんな部材価格が上がっていったら、あとは為替が大変円安に振れてもう 3

年ぐらい経っております。そろそろ日本円として価格交渉で高い値段を出してもいいのではないかっていう動きが出てもいいかなと思いますので、この価格に関しても言及をいただければと思います。以上です。

後藤 [A]： 後藤の方からお答えさせていただきたいと思います。まず中国に対する MATCH 法ですけれども、こちらはいつどのような形でどういうふうに成立するかはまだまだ確定しておりませんので、そういう意味ではどうなるかがわからないのが正直なところでございます。

もしそこが今言われたような状況で確定した場合には、どれぐらいの影響が出るかでございますが、影響の度合いにつきましては中国向けの投資のうち 10%から 15%ぐらいの影響があるのではなかろうかと思込んでおります。が、これも実際にはどのような状況になるかによって不確定です。そういう意味ではまだまだシミュレーションしている最中でございますし、いろいろなこれに関する法規制はいろんなチャンネルを通じて動向を掴んでいるというのが今の状況でございます。

こちらの影響は、当社に限らず中国向けにビジネスしてる全てのメーカーが同じように規制が対象になりますので、そういう意味では我々業界団体等々を通じて、この辺の情報をシェアしながら、どのように対応していくかは今まさに検討してる最中というのが正直なところでございます。

また、価格につきましては、おっしゃる通り我々も原料高騰はもう既に公知の事実になっておりますので、そこにつきましてはお客様とのいろいろな価格交渉の中で、どのようにこのコスト増加分をシェアしていくかっていうのは、日々営業活動を通じてネゴシエーションをしてる最中でございます。

お客様全体もこれを一方的に我々のようなサプライヤー側に負担しろとは言っておりませんので、そういう意味では、今後どのような形でこれらのコスト増分をシェアしていくかは、いろんな取り組みがありますので、活動してまいるということでございます。決して我々が全部それを被るつもりはありませんし、全部お客様に持っていただけたらと思っておりませんので、そういう意味ではどのような形でシェアをしていくかがやっぱりキーになると思います。その辺はいろいろな交渉を通じて取り組んでまいりたいというふうに考えております。

安井 [Q]： この値上げ自体が、御社の利益率改善に繋がる効果を想定するぐらいの値上げっていうのは想定できますでしょうか。

後藤 [A]： 過去にも、実は原料の上がったときにお客様に装置売価の価格交渉をして認めていただいている分もございますので、そういう意味では利益率がネガティブインパクトにあまりならないようなレベルできちんと交渉してまいりたいと思っております。

安井 [M]：ありがとうございました。

三浦 [M]：安井様、ありがとうございました。続きまして、モルガンスタンレーMUFG 証券田村様、よろしくお願いいたします。

田村 [Q]：モルガンスタンレーMUFG 証券の田村と申します。よろしくお願いいたします。ちょっと最初にご説明いただいた部分に話が戻ってしまうことになるんですけども、4Q、SPE の受注が最高水準だったというところで、改めて直近 3 カ月でどういった変化状況が見えていたのかご説明いただけますか。

また、今期の先に向けても準備をされているということでしたので、お客さんとのディスカッションの中で、27 年以降の見通しについてどういったモメンタムが今見えてきているのかも、ちょっと気が早いんですけども、ご解説いただけたところがありましたらご教示いただけますと幸いです。よろしくお願いいたします。

後藤 [A]：はい、この末直近 3 カ月がどのような動きかというご質問だと思うんですけど。こちらは皆さんご存知の通り、今回のその AI を普及に向けてこれらを稼働するために必要なサーバー用のデバイスやそれをサポートするための HBM といったメモリーが不足してるので、この辺をきちんと増やしていかなきゃいけないというのが大きな流れだと皆さんご理解いただけてると思います。メモリーの各社さんもそれぞれ増産体制の発表されておりますので、その辺が原因になって大きく引き合いが伸びているというのがこの 3 カ月です。

特に我々、たくさん受注をいただいたり引き合いをいただいているというのが主な要因でございます。また、今回このような状況で、やはりこのような状況をカバーするためには、従来型のデバイスでデータセンターやネットワークを構成すると消費電力がなかなか間に合わないということで、省消費電力デバイスっていうところで引き合いもいただけてると。その辺も含めて、マーケットが大きく動いているというのが大きな状況でございます。

また 2027 年以降ですが、2027 年も今年すくいきれなかった分が来期以降に繋がっていくというふうに思っておりますので、そういう意味では、伸び率という面ではなかなか具体的に 2026 年比 27 年がどれぐらい伸びるかは、申し上げづらいんですが、27 年についても 26 年同様にこのカレンダー比、伸びていくだろうと全体的に見込んでいる今の状況でございます。

田村 [Q]：WFE の見通しで 20%シナリオと 15%シナリオと二つ分けてお話いただいた中で、今回ファウンドリー、ロジックと DRAM がアップサイドあるというお話だったんですけども、実現されるために必要な要素というのはどういったところ見られてますでしょうか。

後藤 [A]：そういう意味で世の中の情勢がまず落ち着くことだと思います。これが落ち着かないと皆さんそわそわして、具体的に本当にこれだけのキャパの増強をしてマーケットニーズ、コンシューマーのニーズがあるのかっていうところもありますので、そういう意味では不安要素といえば地政学的なところが、やっぱり我々に限らず世の中全体に大きく効いてくると思っております。

そこさえクリアすれば、マーケットのニーズ、デバイスのニーズっていうのは非常に旺盛ですので、きちんとやってくると思っておりますので、そのところは我々としては心配はしておりませんというのが今の状況です。

田村 [Q]：わかりました、ありがとうございます。今、出している同じページでアドバンスドパッケージングところも年高水準で継続というところありますけれども、今年の市場見通しですとか御社の採用状況に何か動きがないかご確認させていただければと思います。よろしくお願いいたします。

後藤 [A]：アドバンスドパッケージ領域につきましても、全体の伸びと同様に、我々としては同じように 20%程度のプラスを見込んでおりますので、アドバンスドパッケージ領域に限らず他の領域も含めて、それぐらいの成長を今年度は見込んでおるとというのが今の状況でございます。

田村 [Q]：御社の装置の採用状況なんかに明るい話とかはあったりはしますかね。

後藤 [A]：そういう意味では、我々の新しい取り組みとしてこの領域をきちんと取っていきましようということで、そのいろいろな仕掛けをしておりますので、そこがだんだん具体化しているというのが正直なところでございます。また具体化すると、皆さんのところにもビジビリティが上がってくると思えます。SCREEN がこの領域で、こんな装置を納入しているなっていうのが今年の後半ぐらいになると徐々にわかっていただけるんじゃないのかなと考えております。

田村 [M]：楽しみにしております。ありがとうございます。

三浦 [M]：田村様ありがとうございました。時間の都合上、次のご質問で最終にさせていただきますと思います。ジェフリーズ証券中名生様よろしくお願いいたします。

中名生 [Q]：すいません、ちょっと一点だけ計画に対して、4Q の着地が売上はちょっと下振れたのに利益は逆に上振れているのはどういう背景かを教えていただけますでしょうか。

石村 [A]：先ほどもありましたけど、想定よりもポストセールスの売り上げが大きいというところがありまして、そのところで採算性は大きいのが一つ。それ以外のところについても在庫利益がありました。

中名生 [Q]：売上を下回ったのは百何十億か結構大きな金額だと思いますけど、それはどういう要因なんでしょうか。

石村[A]：売上が下回ったのは、搬入が少し、今期にずれたのですがそのあたりと、ポストセールスの採算性が大きく違っているということです。

中名生 [M]：わかりました。すいませんでした。以上です。

三浦 [M]：はい。中名生様ありがとうございました。それでは大和証券福山様よろしくお願いたします。

福山 [Q]：大和証券福山です、お世話になっています。SPE 事業の概況のところを拝見すると前回の資料からのアップデートとして、中国の WFE の見通しのところに、メモリー投資堅調っていう文言があるかと思います。これを新たに文言として追加した背景、あとメモリーって DRAM か NAND かっていうところを教えてくださいませんか。

後藤 [A]：中国のデバイスメーカーさんのメモリー投資を盛んにするということで、ご存知の通り世界的にメモリー不足というのが叫ばれている中、中国のメーカーさんもメモリー投資を積極的にしていくということで、今回この文言を追加させていただいているところがまずはこの背景でございます。

福山 [Q]：ありがとうございます。中国のメモリーってあまり御社の採用っていうところだと、従来はあんまり付き合いっていうのがそこまで強くなかったのかなと勝手に思ってるんですけど、今回こういった文言を追加して実際そういった事業環境が見えているということは、御社もそういった中国メモリー投資の需要増に乗っかっていけるような環境下にあるっていう理解でよろしいでしょうか。

後藤 [A]：従来の中国のメモリー投資は、どちらかっていうとレガシーの汎用のメモリーが多かった状況でございます。最近になりまして、ご存知の通り中国も自分のところで AI 開発、いろんなサーバーの開発とか自分たちで HBM をベースとする高性能のメモリーを作っていかなきゃいけないということで。我々は従来の汎用のメモリーのところでは、あえて中国のローカルのメーカーのところに装置の売り込みをしてなかったんですが、ちょっと HBM 基調とする高性能領域のメモリーにつきましてはわれわれがいろいろ参入するチャンスもありますので、そういう意味ではそう潮目が変わってきたというのも今の流れの一つだと理解いただければと思います。

福山 [M]：大変勉強になりましたありがとうございます。

三浦 [M]：皆様、ありがとうございました。

以上をもちまして、株式会社 SCREEN ホールディングス 2026 年 3 月期第 4 四半期決算説明会を終了いたします。本日はお忙しい中ご参加くださり、ありがとうございました。

話者 [M]：ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、株式会社 JPX 総研（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。