

2026年5月13日

株式会社 ブイ・テクノロジー

2026年3月期 決算説明会 質疑応答（抜粋）

[Q]：パッケージ・サブストレートでDIは、この終わった期もかなり複数台の受注が入ってきているということだと思います。ここは競合の状況は、他社のDI露光装置と比べるとどういう状況になっているのでしょうか。

[A]：パッケージ・サブストレートで解像度 $4\mu\text{m}$ 以下のものは時々競合する場合がありますが、基本的には弊社が優位と考えます。

[Q]：インターポーザにおける御社のポジショニングをどう見えていますか。

[A]：まだ量産をどこもやっていないわけですが、今のところ評価機を入れている会社が弊社を含めて3社あると認識しています。その中で、試作評価で良い結果を出した装置が量産に近づいていくのではないかと考えています。

[Q]： $1\mu\text{m}$ 機では、ステッパーが強いというコメントもありますが、御社もNEDOに採用されているところを見ると、十分戦っているようにも思いますが、その辺どう見えていますか。

[A]：現状のRDLインターポーザの2028年までを考えると、解像度が $1\mu\text{m}$ あれば十分です。 $1\mu\text{m}$ の試作機の投入台数では、上位2社で分けていると思います。

[Q]：LIBRAはこれからかなり立ち上がってくるということだと思いますが、これもビジネスモデルとしてはプローブとテスターと両方だと思います。これもこの中計の間で、どのくらいのビジネス規模が期待できるもののでしょうか。

[A]：今期からマイクロプローブの売上を見ておりますが、今後、LIBRAが採用されているところには自動的に入ります。パッケージ基板については、うちのLIBRA以外のテスターにも採用されていくだろうと考えています。インターポーザはこれからですが、今のところインターポーザはテストする装置が他にないので、インターポーザの歩留まりを上げるために配線の検査は、相当数がLIBRAになると期待しています。

[Q]：2025年度の半導体・フォトマスクの受注の内訳でアドバンストパッケージが77億5,300万円について、このうちDI露光装置の受注がどれくらいだったか、新年度の受注はどれくらい計画していますか。

[A]：受注の数字については非開示ですが、DI露光装置の受注残が相当部分を占めます。

[Q]：現行ステッパーを採用しているパッケージ・サブストレートのラインでDI露光機が採用される背景を教えてください。

[A]：配線が細くなってくると、ステッパーの場合はオートフォーカスの難易度が高くなります。そのうえ、平坦度の高いガラスの場合に比べ、有機基板の場合はさらに難しくな

ります。この理由から、新しい工場ではDI露光装置が優位と考えています。

[Q]：28年ぐらいからコア材がガラスクロスからガラスコアに変わり、もう一段微細化が進むと思いますが、御社はガラスに対する知見もお持ちだと思いますので、このガラス採用は追い風になりそうでしょうか。

[A]：全くその通りです。

[Q]：2026年度の営業利益55億円の内訳をいただけますか。

[A]：営業利益ベースでのセグメントごとの内訳は開示しておりませんので、粗利ベースでお話しします。

半導体・フォトマスクセグメントで、数字的に大きいものをいくつかご紹介しますと、大体同じぐらいの規模なのですが、DI露光装置、フォトマスクですね、マスクライターを中心とした受注に基づいた売上を想定しています。そして、ウエハの検査装置関係ですね。この三つが、規模的には大体似たような粗利を想定しています。

それに次ぐと、レジストの解析装置をやっているリソテックジャパンがその次という内容です。

[Q]：以前はディスプレイのカラーフィルター露光装置の収益性が最も高かったと思いますが、今期想定されているDI露光装置やマスクライター、ウエハ検査装置はそれと同程度の収益性を期待してよいですか。

[A]：はい。その通りです。

[Q]：DI露光装置に関してです。国内パッケージ・サブストレート向け以降の成長の鍵となる台湾OSAT向けを含め市場開拓の進捗状況について教えてください。

[A]：300ミリ角のインターポーザー市場が2026、27年に立ち上がるとみて、私たちは300ミリ角のDI露光装置の開発し既に受注しました。

28年度以降の大幅な投資にむけて準備していきたく思います。さらに、28年には600ミリ角が出てきてもおかしくないと思っていますので、準備を進めたいと思っています。

[Q]：今台湾では、液晶パネル工場をどんどんパッケージに転換という動きが出ていますが、そういった中において、液晶に今まで強かった御社は、比較的その台湾の中で入り込みやすいという理解でよろしいのでしょうか。

[A]：ガラス基板を扱うディスプレイで、露光装置をしっかりとやってきた私どもには大きなチャンスになると考えています。

[Q]：フォトマスクセグメントが不振であった背景と今後の見通しについてコメントをいただけないでしょうか。

[A]：レガシーのフォトマスクは1年後には復活してくるのではないかなと考えています。検査装置については残念ながら我々の競争力に問題もあるので、今後はマスクライターに注力していきます。半導体向けのマスクライターも今年中に上市する計画です。

[Q]：28年度に売上高1,000億円を目指す中計でアドバンストパッケージが200億円、半導体ウエハの検査装置、マスクレス露光装置等が260億円ですが今のビジョンについて、

あらためてお聞かせいただけますか。

[A]：アドバンストパッケージが非常に伸びているのは事実ですから、売上高 1,000 億円立てたときの内訳が変わる可能性はあります。

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があることをご承知願います。