2026年５月14日

各位

会 社 名　株式会社ＲＳ　Ｔｅｃｈｎｏｌｏｇｉｅｓ
代表者名　代表取締役社長　　方　　永義
コード番号　3445　東証プライム市場
問合せ先　執行役員　経営企画部長　田渕　　勝也
電　話　　03-5709-7685

2026年12月期 第１四半期　決算説明　質疑応答集

当社は、本日開示した2026年12月期第１四半期決算について、想定されるご質問と当社の回答を以下のとおり開示いたします。

（ご参考：主なグループ会社一覧）

セグメント	社名（略称）	製造拠点	主な取扱商材
ウェーハ再生事業	RS テクノロジーズ	三本木工場	再生ウェーハ/販売ウェーハ
	RS 台湾	台南工場	
プライムウェーハ事業	GRITEK（グリテック）/山東GRITEK（サントングリテック）	北京工場/徳州工場	シリコン部材、FZ インゴット、5, 6, 8 インチプライムウェーハ
	ＳＧＲＳ（エスジーアールエス）（持分法適用子会社）	徳州工場	12 インチプライムウェーハ
半導体関連装置・部材等事業	RSテクノロジーズ	なし（商社）	半導体製造検査装置、電子部品
	ユニオンエレクトロニクスソリューション	なし（商社）	半導体製造検査装置、電子部品
	ＤＧ（ディージー）テクノロジーズ	栗原工場、神栖工場	エッチング装置用消耗部材
	ＬＥ（エルイー）システム	浪江工場	VRFB 用電解液/エネルギー関連事業
	RS能源（ノウゲン）/RS攀枝花（パンジーファー）	攀枝花工場	VRFB 用電解液
	ＲＳＰＤＨ（アールエスピーディーエイチ）	惠州（ケイシュウ）工場	光ピックアップ/車載カメラモジュール

Q1：中東情勢が中期経営計画に与える影響について、どのようにお考えでしょうか。

A1:中東情勢による当社への影響については、現時点では限定的であると認識しておりますが、昨今の情勢を踏まえ、中長期的な先行きの見通しは不確実性が高い状況となっております。引き続き状況を注視し、適切に対応してまいります。

Q2: 売上高の調整額（消去）が前年同期比で増加している要因を教えてください。（決算短信 P7、8）

A2: 当該項目は、主にセグメント間の内部取引消去額です。プライムウェーハ事業全体の売上高増加に伴い、内部取引額も増加おりますが、売上高に占める内部取引比率に大きな変動はございません。

Q3: セグメント利益の調整額（消去）が前年同期比で増加している要因を教えてください。（決算短信 P7、8）

A3：当該項目は、主にセグメントに帰属しない全社費用としての販売費及び一般管理費です。増加の主な要因は、本社人員の増加に加え、人的資本投資の一環として賃上げや研修の拡充を実施したことによる費用の増加です。なお、売上高比率について大きな変動はございません。

＜ウェーハ再生事業＞

Q4：ウェーハ再生事業の1Qの振り返りをお願いします。

A4：売上高及び営業利益は、いずれも計画どおりに進捗いたしました。前四半期（2025年4Q）から当四半期にかけて生産キャパシティに変化はなく、再生ウェーハの出荷数量も概ね同水準で推移いたしました。引き続き需要は堅調に推移しており、事業環境は良好な状態が継続しております。

Q5：中東情勢の影響について教えてください。

A5： 当四半期においては、中東情勢の影響により一時的に空輸便が混乱し、一部顧客向け出荷に遅延が発生いたしましたが、現在は正常化しております。

また、昨今の情勢を受け、輸送費（空輸及び陸送）は上昇傾向にありますが、これらのコスト増加を加味しても、再生ウェーハは顧客にとってコストメリットが高く、受注への影響は現時点では見られておりません。

製造面では、重油や一部資材の価格が上昇しておりますが、営業利益率への影響は現時点では限定的であります。なお、重油や資材については、価格動向への対応に加え、安定供給に向けた在庫確保にも取り組んでおります。

Q6：前年同期比で、営業利益率が36.0%→38.5%に上昇した理由はなんでしょうか。（決算説明資料P5）

A6：前年上期は、原価の高い販売ウェーハ比率が一時的に上昇し、営業利益率に影響がありましたが、当期は通常の水準に戻っております。前年上期のような販売ウェーハの仕入れは、継続的には想定しておりませんが、顧客ニーズに応じたスポット対応として、今後も発生する可能性はございます。

＜プライムウェーハ事業＞

Q7：プライムウェーハ事業の1Qの振り返りをお願いします。

A7： 売上高及び営業利益は、計画どおりに進捗し、前年同期比で増収増益となりました。主な要因として、増産設備投資効果により、主力製品である8インチプライムウェーハの出荷数量が増加いたしました。

また、シリコン部材についても、既存顧客向けの出荷数量増加に加え、中国における新規顧客開拓が進んだことから、前年同期を上回る売上高となりました。

なお、当セグメントにおいて、中東情勢の影響は現時点で確認されておりません。

Q8：1Qの8インチプライムウェーハの出荷数量と単価動向について教えてください。

A8：前四半期比（2025年4Q比）で、平均販売単価は数%低下いたしました。市場環境に加えて、当四半期は比較的単価の低い製品の販売比率が上昇し、製品ミックスの変化が単価低下の主要因となっております。

出荷数量においては、設備投資効果により、過去最高の約25万枚/月を記録いたしました。

Q9:前年同期比で営業利益率が22.6%→20.9%へ低下した理由を教えてください。（決算説明資料P5）

A9: ウェーハに関しては、8インチの平均販売単価は低下したものの、生産枚数の増加により、粗利率は概ね前年同期並みの水準を維持いたしました。一方、シリコン部材について、一部顧客向けに価格対応を行い粗利率が低下したこと等が営業利益率低下に影響いたしました。

Q10：1Qのプライムウェーハとシリコン部材の売上高と営業利益率の内訳を教えてください。（決算説明資料P33）

A10: 当四半期の売上高構成比は、5, 6, 8インチプライムウェーハが約56%、エッチング装置の消耗部材用シリコン部材が約32%、その他ウェーハ用インゴット等が約12%となりました。

営業利益率の内訳につきましては、営業上の観点等から非開示とさせていただいておりますが、年に一度、中国子会社GRITEKより粗利率の内訳を開示しておりますので、ご参考にしていただけますと幸いです。（当社から日本語版一部抜粋を開示しております。）

なお、2025年度実績ではプライムウェーハが31.40%、シリコン部材が52.23%となっております。

＜半導体関連装置・部材等事業＞

Q11： RSPDHの1Qの振り返りをお願いします。

A11：当四半期は、期初計画を上回る光ピックアップモジュールの生産、出荷をいたしました。計画比では前倒したものの、年間の生産数、出荷数に変更はないことから、年間売上高10,000百万円超の見込みに変更はございません。

Q12：エネルギー事業の1Qの振り返りをお願いします。

A12：前年同期においてVRFB用電解液のスペイン向けの大型出荷（約350百万円）があった反動により、前年同期比で減収となりました。一方、前年下期より取り組んでまいりました電気料金最適化コンサルティング等の寄与により、営業利益は改善いたしました。

Q13：RSTechnologiesの保有するDG Technologiesの株式70%をGRITEKに譲渡したことによる連結PLへの影響を教えてください。

A13：DG Technologies は引き続き当社の連結対象であり、セグメントは従来通り半導体関連装置・部材等事業に含まれております。変更点としては、親会社に帰属する純利益の取込みが、従来の 100%から、当社直接保有と GRITEK と通した間接保有を合わせた 57%となりました。

以上