

### ■ 工作機械事業

**Q. 2021年12月期第4四半期の放電加工機受注台数が前年同期を下回った要因は何か。また、2022年12月期の工作機械事業の売上高計画が前年比で微減となる要因は何か。**

A. 2021年12月期第4四半期の受注減少の要因は、前期は中華圏で大口の案件があったことによる反動及び秋ごろの電力不足の影響により中国での設備投資が後ろ倒しとなっていたことによるもの。2022年12月期の売上高が前期比微減となる要因は、EV、スマートフォン、電子部品等の引き合いは堅調であるものの、中華圏における2021年12月期第1四半期ほど受注の好調さを見込んでいないため。

**Q. 放電加工機のシェアの状況はどうか。競争環境は厳しくなっているか。**

A. 放電加工機のハイエンド市場におけるシェアは、当社・三菱電機・GFマシニングソリューションズ（旧アジェ・シャルミー）で分け合っているが、従来、比較的シェアが低かった欧米地域においても、当社の機械が浸透しつつあり、当社のシェアが伸びている状態になっているとの認識。競争環境については、従来からの性能・価格面に加え、最近では納期が需要獲得の要素となっている。

**Q. 金属3Dプリンタのこれまでの需要動向はどうか。今後どのような業種で需要が出てくると考えているか。**

A. 当社が当初のターゲットとしていた金型業界においては、既存の製造方法が確立されており、新工法の金属3Dプリンタによる加工はテスト加工評価等に時間を要すること、また、引き合いから受注までが長期間となることにより、当初の想定よりも需要拡大が遅れている。  
2021年に販売開始した新製品「LPM325S」は、デュアルレーザーを採用し加工速度の高速化を実現したことに加え、材料ごとにユニットを交換することで複数種類の粉末が利用可能となり、今後中長期的には、航空宇宙、自動車、医療分野において需要獲得を見込む。

### ■ 工作機械事業

**Q.** 放電加工機の受注残が高い水準であったため、もう少し販売台数が伸びると思っていたが、2021年12月期2Q~4Qの販売はほぼ横ばいにとどまった。販売が伸びない要因は、調達面などの制約によるものか。販売（生産）が伸ばせない状況は続いているか。

**A.** 部材調達のひっ迫により納期が長期化しているほか、中華圏での電力不足の影響により、お客様の方で納期の先送りも発生したため。現状は、生産が滞らないよう調達及び生産対応できている。

### ■ 食品機械事業

**Q.** 中期経営計画で売上高は成長が見込まれていますが、利益率が上昇しない背景は何か。

**A.** 工作機械、産業機械とは景気の波が異なる業界のため、積極的に投資を行っており、研究開発費や減価償却費の増加を見込んでいるため利益率が上昇しにくい。  
しかし、設備投資が落ち着いてくれば利益率も向上していく見込み。  
足元では2022年6月に廈門の新工場の竣工を予定しているほか、加賀事業所の食品機械工場も増築を予定している。

### ■ その他

- Q. 原材料費が上昇しているが、どの程度販売価格へ転嫁しているか。  
現状の世界的なインフレ環境下で、中長期的に調達及び顧客対応についてどのように対応するか。**
- A. 現状、部品調達はひっ迫した状況が継続しており、価格も上昇。輸送面でのコストも高騰。  
欧米においては、2021年秋ごろに5~10数%の値上げを実施。日本においても2022年2月受注分から5~10数%値上げを実施。  
中長期的には、調達先の多様化及び販売価格への転嫁を進めていくほか、機械単体の販売だけではなく全体ソリューションとしてアフターサービスを強化していくことによりお客様の製品に対する満足度を上げ、収益性を上げていきたい。
- Q. 資本効率の新指標として「ROE 8%以上（5年平均）」とした背景は何か。**
- A. 当社の業績は、製造業の設備投資動向に左右され、景気変動の影響を受けやすいため、2019年の米中貿易摩擦や2020年のコロナ禍において業績が悪化。ROEの目標設定においては、業界特性を踏まえ、できる限り単年度ではなく、中期的な推移を見ていきたいという考えから、5年平均でROE 8%以上と設定した。
- Q. 企業変革で事業別組織に移行されたが、各事業部でどのようなKPIを設定しているか。  
事業部評価基準の考え方を教えてください。**
- A. 今回組織変更の背景には、各事業部でのKPIを定め資本効率を意識した事業運営及び管理をしていくことを目指していくことにある。セグメント利益率については、5年程度の中長期的な目線で見えていくほか、セグメント別のROIC等の指標も検討している。