

# 2015年3月期 決算説明会 質疑応答概要

## 2015年3月期実績について

**Q 1. 上期と比較して下期の売上高・利益が好調だった要因を教えてください。**

A 1. 国内では期初に消費税増税駆け込み需要の反動がみられましたが、政府の投資促進策を背景に老朽化設備の更新需要があり、海外では設備投資の拡大を受けて需要は回復しており、業界では自動車、電機が牽引しました。

**Q 2. 連結キャッシュ・フロー計算書で売上高の増加と比較して売上債権の増加が少ない要因を教えてください。**

A 2. 直近2～3年増えていた滞留在庫が解消され売上高が増加し、前期と比較して営業活動による収益力が大幅に上がりました。また、売上債権の回収が進んだことが要因と考えております。

## 2016年3月期業績予想について

**Q 3. 地域別に（どのような業界が売上高・利益に貢献見込みなのかを絡めて）解説してください。**

A 3. 産業機械事業については全ての地域で前年比で販売台数が伸びる見込みです。

工作機械事業については2015年3月期が好調であった欧州が少し販売台数が落ち込む予想ですが、その他の地域では伸びる見込みです。

業界については日本はコネクタや自動車部品が好調を維持し、アメリカ及び欧州は引き続き自動車、航空機が堅調で中国、アジアについてはスマホ関連が牽引すると見込んでおります。

## ■ 金属3Dプリンタについて

**Q 4. 今後3年ぐらいの展開を教えてください。**

A 4. 2014年10月末の展示会JIMTOF以降から受注を開始したため、2015年3月期売上高への貢献度は軽微ですが、引き合いは多くいただいております。金属積層造形装置はこれまでにない新しい技術ですので、市場は未知数であり、需要の創出に時間がかかると考えております。しかし、当社の技術はさまざまな分野へ普及し、モノづくりの革新を起こすものと期待しております。金属3Dプリンタ事業の売上規模については機械販売及び機械販売に伴う金属粉等の売上も含めて3年目に60億円程度の売上を目標にしております。

**Q 5. 他社製品と比較して、強みとターゲットとする業界を教えてください**

A 5. 当社の金属3Dプリンタの強みは、レーザー加工 & 高速ミーリング加工を1台のマシンで連続して行えるため、他社製品の積層造形だけでは得られない高品位な形状加工が可能です。その強みをまずは金型業界をターゲットとして市場を拡大し、航空機や自動車の部品加工へ広げていきたいと考えております。

## ■ 目標とする経済指標について

**Q 6. D/Eレシオの新しい目標（0.5倍以下）の達成時期**

A 6. 今後着実に財務体質の改善に取り組んでいき、3年を目途に達成したいと考えています。