

## 2023年12月期実績

**Q. 2023年12月期通期実績が3Q修正時計画を下回った要因は。想定外のコストが発生したか。**

A. 主な要因は2点。

1点目は、3Qの工作機械セグメントが回復傾向であったため、4Qも回復する前提としていたが、想定を下回ったこと。2点目は構造改革に伴う一時的な費用（海外工場での人員の適正化、棚卸資産廃棄損等）が発生したこと。

**Q. 2023年12月期の中華圏の放電加工機受注台数が低迷したのは、構造改革の影響によるものか。もしくは市況低迷によるものか。**

A. 受注台数の低迷は、中華圏の市況悪化が主な要因ではあるが、競合メーカーが円安メリットを享受し販売を伸ばしたこともシェア低下の要因。今後、中華圏においては、当社が得意としているコネクタ・レンズ向けや小型精密部品向けに対して販売を伸ばすほか、厦門工場への生産集約によるコストダウンを行いシェア回復を目指す。

## 構造改革・中期経営計画

**Q. 2024年12月期の中華圏のスマートフォンやEVの販売台数、金型投資規模についての前提条件は。**

A. 中華圏の低価格帯EVにおいては高精度機の需要は限定的なため、あまり期待はできないが、スマートフォンはここ数年の停滞期からの回復を見込む。

**Q. 2024年12月期の業績が回復する要因は何か。回復を期待する業界は。**

A. 中国華南地区で、主にスマホ、IT、データセンタ、EV関連等の需要が回復しつつあり、工作機械・産業機械の若干の回復を見込む。  
国内においては下期にかけて半導体・自動車関連の回復を想定。

**Q. 中期経営計画の中で、中華圏からメキシコ、インドに市場がシフトした場合、しばらく市場規模が小さい状態が続くのではないか。**

A. 以前のような4,000台規模の生産に戻るのには時間がかかる認識。年数%程度の伸びを想定。

**Q. 中期経営計画で中国依存からの脱却とあるが、どのくらいのスパンで、中国以外のどの地域での展開を考えているのか。**

A. 現状、放電加工機全体の販売台数の約40%が中華圏であるため、急に中国比率が下がることはないが、過去の高水準な状況には戻らないことを想定。欧米においては航空宇宙・自動車関係を中心にシェア拡大を目指す。新設したメキシコ販社においては、米系自動車や各国のEV関係等の需要を取り込むほか、アフターサービスも拡充させる。インドについても、現在の拠点にテックセンター機能を持たせるなど拠点強化により販売拡大を進めていく。

### その他

**Q. 日経平均が最高値に迫り御社の株価も上昇しているが、どのような変化が投資家に評価されていると考えているか。30年という長期間で見たときに日本企業全体の変化をどうとらえているか。**

A. 30年前の工作機械業界は日本中心であったが、IT・スマートフォンを中心に海外生産への移行が進み、現在では自動車もそのような傾向にある。一方で日本国内への生産回帰の動向もあり当社としてもそれに合わせた対応を進めている。