



代表取締役
社長執行役員／CEO
坪 祐次

代表取締役 会長
(取締役会議長)
古川 健一

構造改革をさらに加速し、新たな未来を切り開くための 事業基盤の確立と成長戦略を実行します

当期は、中期経営計画で掲げた構造改革が奏功し、2年ぶりの増収増益となりました。当期の振り返りと今後の取り組みについて、2025年3月末から代表取締役 会長に就任する古川健一と、代表取締役 社長執行役員／CEOに就任する坪 祐次よりお話しします。

Q 当期の全体業績はいかがでしたか。

全事業で増収、2年ぶりの黒字回復へ

当期の売上高は736億円、営業利益は22億円と、前期比で増収増益となりました。要因としては、工作機械と産業機械の販売台数の増加があげられます。また、営業利益に関しては、増収効果ならびに外部環境に適応するための工作機械事業の構造改革が奏功し、黒字回復となりました。

期中に開催されたJIMTOF（日本国際工作機械見本市）や米国のIMTS（International Manufacturing Technology Show）など国際的展示会にも客足が戻り、当社もハードウェアとソフトウェアを組み合わせた工作機械を多数展示。当社ソリューション事業への理解を深めていただく機会となりました。

Q 今後の成長戦略について教えてください。

ソリューション事業の推進と保守サービス、消耗品販売の強化により成長を促進

全般的な市況感としては好調とは言い切れないなか、各地域の需要動向を見極め、好調な産業に対して迅速かつ選択・集中的にソリューション事業を展開していきます。今後は、このグローバル視点でのマーケティングが重要になると考えております。新たに米国で動画配信を活用したインフルエンサーマーケティング[※]をスタートさせ、確かな手応えを感じています。こうした新たなマーケティング手法を他地域にも展開し、売上拡大に繋げてまいります。

主力の放電加工機や射出成形機については、研究開発活動を強化し、さらなる高付加価値化をめざします。今後はマシニングセンタ、金属3Dプリンタ、レーザー加工機等のラインアップの強化・拡充を図り、ソリューションの幅を広げることでお客様のさまざまなニーズに対応し、市場シェア拡大に繋げていきます。

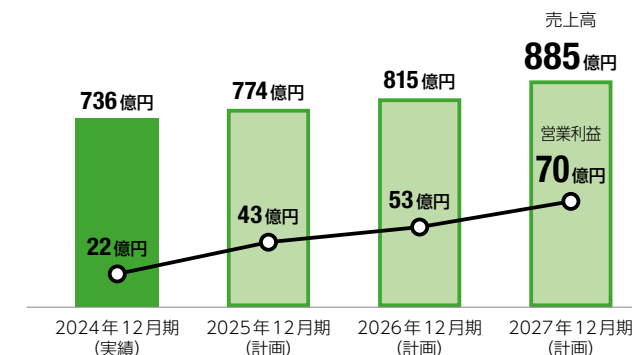
加えて、保守サービス・消耗品販売の強化にも取り組みます。これらは機械本体よりも景気の影響を受けに

※特定の分野や領域で影響力を持つ人（インフルエンサー）に自社ブランドや製品を紹介・宣伝・PRしてもらい、認知拡大・売上向上に繋げるマーケティング戦略

くく、安定的な売上が見込めます。またお客様の製造の安定化に貢献し、顧客満足度向上、信頼関係構築にも繋がります。今後、当社の新たな強みとなるよう、グローバルに強化を図ります。

地域戦略に関しては「脱中国依存」を方針の一つに掲げ、中華圏以外の地域への展開を強化していきます。新興国においては、経済発展が目覚ましいインドでテクニカルセンターを開所し、市場開拓を推進します。

■ 中期経営計画における業績目標



Q 株主の皆様へメッセージをお願いします。

さまざまな施策の実行により企業価値を高め、安定的な配当をめざします

当社の持続的な成長にとって、従業員一人ひとりが最も大切な財産です。多様な人材にとって働きやすくやりがいのある環境をつくり、企業価値を高める取り組みを多角的に推進していきます。また組織風土改革を推進し、自律的かつボトムアップ型の組織への変革を図っていきます。当期の配当は、DOE（株主資本配当率）2%以上の方針に基づき、

一株当たり年間配当は29円としました。今後も安定的な配当を継続していく予定です。PBR1倍を下回る水準が継続していますが、中期経営計画に基づきさまざまな成長戦略を実行することで収益性を高め、さらなる業績向上とPBRの早期回復を実現します。株主の皆様には、今後も一層のご理解と当社へのご支援を賜りますようお願いいたします。