

2024年12月期実績

Q. 工作機械事業の中華圏においてMTコネクタの需要が増加した要因は何か。持続性はあるか。

A. 中国市場に限らず、MTコネクタの需要はAIデータセンターの需要増加に伴い、多くの地域で増加している。当社は特に射出成形機の受注において恩恵を受けるため、AI関連の需要が継続する限り持続的な成長が見込まれる。今後もこの分野にしっかりと対応していきたい。

Q. 国内の防衛産業向けの売上はどの程度の規模か。今後の見通しも教えてほしい。

A. 防衛産業は欧米の方が多く、日本国内の売上はあまり多くない状況。今後は国内も防衛産業が大きくなると考えられるため、放電加工機の需要を確実に捉えていく。また、防衛産業向けには金属3Dプリンタの需要も増加するものと考えている。

Q. 中国で半導体産業の成長が著しいようだが、放電加工機の精密分野で競合は台頭してきているか。どのような分野で競争優位性があるのか。

A. 放電加工機においては、中国ローカルメーカーの技術レベルに格差があり競合とはならず、日系メーカーが競合となる。中国市場は金型産業が盛んであるため、データセンター、半導体産業が伸びており、ものづくりの高度化が進んでいる。精密加工を得意とする当社の放電加工機の需要は増加している。

Q. 構造改革による固定費の削減額はどの程度か。今後の削減効果も横ばいとなるか。

A. 海外工場の人員削減などにより約9億円の固定費を削減。固定費の削減は今後も継続するが、成長投資も必要であるため、削減効果は今後も同水準になると考えている。

Q. 工場の稼働率は現状どの程度か。

A. 2018年の生産ピーク時と比較すると約3割程度少ない状況。

Q. 設備投資実績に中国工場が入っているが、蘇州工場は縮小するのではないか。

A. 蘇州工場は新拠点を建設予定だが、生産機能は厦門工場に集約し、一部の高精度機種のみ生産を限定する。お客様の自動化・省人化のニーズをサポートするサービス・ソリューション拠点としてショールーム完備のテクニカルセンターを開設する予定。

2025年12月期通期業績予想、中期経営計画

Q. 2025年12月期通期業績予想は2024年12月期と同様に下期偏重の計画か。

A. 2024年度は下期において食品機械事業の大型案件の売上などがあり、その影響を受けた結果、下期偏重となりました。2025年度は需要環境に左右されるものの、上期でも一定の需要が見込まれる市場があり、前年度ほどの偏重はなく若干下期偏重になると想定しております。

Q. 中期経営計画で産業機械、食品機械の売上が増収計画であるにも関わらず、収益性が低下する要因は何か。

A. 開発費用や展示会費用の増加等を見込んでおり、収益性は若干低下する計画。

■ その他

Q. 社長交代となった背景は何か。役割分担について教えてほしい。

A. 経営戦略、構造改革を実行する上で一番重要となるのは、新規市場を開拓していくことだと考えている。副社長の坏は、2002年に米国の販売子会社の副社長に就任し、当時は赤字体質でしたがアフタービジネス（保守サービス・消耗品販売）を強化することで14年連続の黒字を達成した。安定した収益基盤を構築するため、グローバルでアフタービジネスを強化していく。役割分担については、坏は社長としてグローバルで各地域に合わせた製品の開発、製造等も担当し、古川は会長として2025年に監査等委員会設置会社に移行する予定であるため、ガバナンスの強化に注力していく。