

## 2025年12月期第2四半期実績及び見通し

**Q. 2025年2Q会計期間の業績について、1Q比で増収減益となっているが、その要因は何か。**

A. 売上総利益率の観点では1Q比で横ばいのため、減益の主な要因は販管費の増加。  
2Q終了時の業績の状況から、今期の賞与の積み増しを決定したため、1Qの積み増し分も2Qに計上。  
また、2QはFOOMAやCIMT等の展示会への出展やプライベートショーなどの費用も増加。  
賞与の積み増し分を1Q、2Qで調整すると、1Qと2Qの営業利益率に大きな差はないと認識している。

**Q. 産業機械事業の利益減少要因として組織変更に伴う経費負担の見直しとあるが、どの程度の影響があるのか。また、現状の利益率は今後も継続するのか。今期の計画はセグメント利益で達成できるのか。**

A. 2025年1月の会社の組織変更にて、共通システム関連の経費負担が四半期で数千万円程度発生。  
主力産業である自動車業界に不透明感があり、短期的に大幅な回復は想定していないが、光コネクタやコンタクトレンズの需要が好調であるため、しっかり取り込んでいく。  
今期のセグメント利益の進捗は非常に低い状況であるが、構造改革は継続中であり、引き続き収益性改善に努める。

**Q. 上期決算で運転資本が改善した背景について教えてください。**

A. 棚卸資産が約15億円減少したため。

**Q. 関税の影響について教えてください。**

A. 2Q終了時点で業績への直接的な影響はでていない。関税の負担については顧客負担を想定しており、今後も影響は限定的と見込んでいるものの、市場への影響や中小企業の設備投資に対する影響は注視している。計画については、現状でも不透明感が強いため、関税の影響による修正は行っていない。

## 需要動向

**Q. 放電加工機の販売台数の中でMTフェルール向けは何%か。受注台数では同様にいかがか。**

A. 産業別の構成比について個別に開示していないが、MTフェルール向けの需要は着実に増加傾向。超精密のワイヤ放電加工機「EXC100L+」について、昨年までは年間数台の販売であったが、今期はMTフェルール向け需要の高まりを背景に、月数台の販売にまで引き合いが増加している。

**Q. 光コネクタの分野での競合状況について教えてください。**

A. 光コネクタ関連は秘匿性の高い分野であり、詳細な競合状況の把握は難しいが、現時点では競合はそれほど多くないと認識。特にMTフェルール向けの超精密加工機「EXC100L+」については、当社の優位性が発揮されていると考えている。

**Q. 中華圏の工作機械好調の持続性をどう考えているか。**

A. 中華圏市場は変動が激しい。放電加工機の主要用途先である金型産業は中国が最大の市場。需要は継続するとみている。

**Q. 防衛関連の予算が世界的に増加しているが、直接・間接的に追い風になっている部分はあるか。**

A. 恩恵を受けており、需要が増加している。欧米や日本で一定程度需要がある。

**Q. 中国の金型市場で米国のトランプ関税の影響はあるか。**

A. 外需は一部影響はあるが、内需は堅調。

**Q. 中国のEV、スマートフォンとともに生産が鈍化してきているが、金型投資はまだ継続しているか。**

A. 今後中国政府の施策がポイント。中国は産業基盤が強く、底力のある市場であり、政策次第では再び活発な投資も期待される。

## ■ 企業価値向上に向けた取り組みについて

**Q. アドバンテッジパートナーズ社（以下AP社）との業務提携に経営管理の強化とあるが、具体的にどのような分野の管理強化が課題となっているのか。**

A. 当社では現在、資本効率の観点からの経営管理、具体的にはROE（自己資本利益率）やROIC（投下資本利益率）の管理に課題を感じている。AP社は、まさにこのような資本効率を含む経営管理領域において豊富な知見と実績を有しており、同社との業務提携を通じて、当社の経営管理体制をより一層強化してまいりたい。

**Q. 100億円の資金調達に自己資金または借入でもできたはずだが、なぜ新株予約権と転換社債の発行になるのか。**

A. 今回の100億円の資金調達は、単なる資金の確保ではなく、AP社と一体となって成長戦略を推進するための原資として位置づけている。資金は両社の連携を前提に、戦略的に活用される予定。

**Q. AP社との目指す内容は業界に知見のある他の事業会社と組むことでも達成できるように見えるが、なぜAP社なのか。**

A. AP社は、PE投資分野におけるパイオニアであり、上場製造業への投資経験も豊富。加えて、投資先企業を単なるファンドの収益源としてではなく、Exit後も競争力のある企業として持続的に成長できるよう支援するという理念を掲げており、その姿勢を高く評価した結果、今回の選定に至った。

**Q. 転換行使が進まず償還となる場合、資金繰りに問題はあるか。**

A. 資金繰りの問題はない。過去に転換社債80億円発行時に償還期限までに返済資金を準備完了した実績がある。今回、足元では未使用のコミットメントラインを確保しており、必要に応じて、機動的に資金調達可能な状況にある。

**Q. 重要施策のグローバル化について欧米強化と捉えているが、放電加工機自体の市場拡大を先陣を切って切り開いていくということなのか。金型向け中心のマーケットから部品加工へのシフトを狙うのか、具体的に教えてください。**

A. 金型市場は限定的のため、放電加工機で事業拡大するには部品加工分野へのシフトが必要となる。航空宇宙や医療機器等の部品加工分野は市場が大きく、当社としても大きなチャンスと捉えている。部品加工向けに細穴放電加工機等のソリューションを提供していく。

**Q. 事業成長に向けた取り組みにある、既存経営管理の強化について具体的に教えてください。**

A. ROICの社内浸透に課題。現場まで浸透できるよう今後施策を進めていく。

## ■ その他

**Q. 中国での放電加工機の競合状況はいかがか。また、生産集約化により販売競争力が低下していないか。**

A. 中国は大きな市場のため競合は多い。マーケットシェアは30%以上。ピーク時と比較すると市場規模は縮小しており、生産集約化しても適正な生産を確保しているため、競争力は落ちていない。

**Q. 構造改革の進展がうまくいっているように感じるが、社内での評価を教えてください。**

A. 構造改革の進展はうまくいっているが、生産性のさらなる向上が必要であるため、構造改革は今後も継続していく。