

■ 中期経営計画の各種指標について

- Q. 足元の受注水準を見ると、4年後の売上高1,000億円という目標は低いようにも見えるが、この数値目標は保守的か、それともチャレンジングか。
- A. 足元の好調な受注環境を単純に延長したものではなく、市場環境の変動も織り込んだうえで、事業構造の変革をすることで、達成可能な水準として目標を設定。当社としてはチャレンジングな目標と認識している。
- Q. AltForm社の業績は2029年にはどのような計画になるか。
- A. AltForm社は、工作機械事業における成長およびソリューション強化の一翼を担う存在と位置付けている。売上の拡大も図りつつ、グループ全体での顧客価値向上を重視し、シナジー創出を進めていく。
- Q. 産業機械事業の利益率は2025年 5.3%であったが、2029年 10%をどのように達成するのか。値上げによるものか、それとも原価低減によるものか。
- A. 利益率改善の中心は高付加価値領域での販売拡大。競争が激しい領域は主戦場とせず、高付加価値領域を中心に省人化・ターンキーソリューション・アフターサービス拡大などを通じて事業ミックスの改善を進める。価格や原価低減だけでなく、事業構造そのものを変革し営業利益率10%の達成を図る。
- Q. 食品機械事業の利益率が2025年対比で2029年に低下する理由は何か。また、営業利益率13%がめざす水準なのか。
- A. 利益率の低下は惣菜・菓子・パン市場や海外展開の強化、サービス体制の拡充など、将来の事業拡大に向けた成長投資を織り込んでいる。
食品機械事業は比較的安定した収益基盤を有しており、営業利益率13%は成長投資を織り込みつつも収益性と成長のバランスを踏まえた適正な水準であると認識している。

Q. 地域別の売上高比率は今後どのように変化していくのか。構造改革で掲げていた脱中国の方針をどのように考えているか。

A. 特定地域に依存するのではなく、グローバルでバランスの取れた成長をめざす方針。足元では中国市場が活況だが、欧米を含め各地域・各産業で成長機会が拡大している。地域ごとの売上割合を目標にしておらず、高精度・高付加価値分野での事業機会の拡大を世界各地で取り込んでいく。「脱中国依存」は、中国市場からの撤退や縮小を意味するものではなく、特定地域や特定産業に偏らず、世界各地の事業機会を取り込むことを重視していく。

重点領域について

Q. MTフェルールをターゲットとした主力製品については、グローバルで競争優位性があると認識している。海外顧客を含めた引き合いや需要の変化について教えてほしい。

A. ワイヤ放電加工機EXC100L+、細穴放電加工機K3BL、射出成形機LP20EH4といったMTフェルール向けの主力製品については、MTフェルール需要の拡大に加え、多心化の進展を背景に、より高い精度が求められており、当社製品がこうしたニーズに適合している状況。
地域別では、データセンターの建設がグローバルに進む中で、特に中華圏および米国が先行して需要を牽引している。

Q. 産業別では、AI・データセンター関連の売上構成比率はどの程度か。
また、その次の成長ドライバーとなる産業をどのように見込んでいるか。

A. 産業別の詳細な構成比は非開示だが、AI・データセンター関連は引き続き成長分野であり、短期的に需要が収束するとは見ていない。加えて、半導体・エネルギー産業・医療分野は堅調に推移しており、自動車産業の回復にも期待。複数市場での成長を通じて、バランスの取れた成長をめざす。

Q. 工作機械事業において、工程全体を最適化するソリューション提供による売上は、2025年12月期末時点でどの程度か。また、今期および中計最終年度に向けた目標水準はどの程度か。あわせて、当該領域の利益率について教えてほしい。

A. 具体的な売上規模や目標値については開示していないが、顧客における省人化や生産性向上といった課題に対し、機械単体では対応が難しい領域に対してソリューション提供を拡大している。当該領域の利益率は、相対的に高い水準と認識している。

■ 2026年12月期の見通しについて

Q. 2026年12月期の事業環境について、Q1の業績も好調であり、4月以降も工作機械事業の需要環境は堅調に推移していると推察している。こうした中で、今期の計画に対する進捗の評価や手応えについて教えてほしい。

A. 具体的な数値については開示を控えさせていただくが、足元の事業環境は概ね想定どおりに推移していると認識。期初に公表した売上高885億円の計画達成に向けて、着実に取り組みを進めている。

■ 生産キャパシティについて

Q. 構造改革に伴い工場の縮小移転を実施しているが、現在の生産キャパシティはどの程度か。年間の生産台数は。

A. 構造改革の一環として、生産効率と収益性の向上を目的に蘇州工場の縮小移転を実施したが、売上高1,000億円の達成に必要な生産能力は確保している。今後は高付加価値機種へのシフトやソリューションビジネスの拡大を進めるため、売上成長は必ずしも販売台数の増加と一致するものではないと認識している。足元ではAI・データセンター関連の需要が旺盛であり、産業機械事業を中心に生産能力の強化も進めている。