

■ 2026年12月期第2四半期実績及び見通し

Q. 2026年12月期の通期業績予想の上方修正に伴い、中期経営計画の見直しを行うのか。

A. 中期経営計画で掲げた各種施策については着実に推進しているものの、まだ道半ばであると考えている。
現時点では中期経営計画の見直しは実施しないが、2026年12月期の着地状況などを踏まえ、今後見直しも視野に入れ検討する。

Q. 放電加工機の受注残はどの程度積み上がっているのか。

A. 受注残高については有価証券報告書において金額を開示している。放電加工機については、生産能力を上回る受注が継続していることから、受注残は非常に高い水準で推移しており、2025年12月期末と比較すると約1.5倍の水準となっている。
また、産業機械事業では射出成形機の受注が特に好調であり、足元では2025年12月期末の約4倍の水準で推移している。

Q. 工作機械の業績の好調は放電加工機がけん引したのか。金属3Dプリンタやレーザー加工機の進捗はどうか。

A. 業績をけん引したのは主に放電加工機によるもの。
金属3Dプリンタやレーザー加工機も中長期的な成長分野として開拓を進めている。

Q. 産業機械事業の利益率が改善しないのはなぜか。

A. 産業機械では、汎用機械を中心に競争環境が厳しい状況にある。
一方で、高付加価値分野へのシフトで利益率改善も進めており、来年以降の改善をめざしている。

Q. 米国の関税還付金の影響はあったか。

A. 米国の関税還付金については、上期に計上。

■ 需要動向

Q. 中華圏の受注はQ1からQ2にかけて減少しているが、中華圏の季節要因か。それとも需要が一服したのか。また2026年下期の受注も高水準が継続するのか。

A. 中華圏では例年、春節明けをピークとして年末に向けて受注が緩やかに減少する傾向がある。今回のQ1からQ2にかけての減少についても、その季節性が一つの要因であると考えている。一方で、前年第4四半期以降は想定を上回る需要で、これまでには見られなかった動きもあり、今後も市場動向を注視する。

Q. AI・データセンターや光コネクタ関連の需要はいつまで続くと見ているか。

A. 設備投資の継続性については明確に答えることは難しいが、中長期的な成長市場であると考えている。少なくとも今後数年間は成長が期待できると考えている。

Q. データセンター向け光コネクタ(MTフェルール)メーカーでは増産に向けた設備投資が進んでいる一方で、当社の国内向け工作機械受注がそれほど増えていないように見受けられる。MTフェルール向け需要は国内でも拡大しているか。また、中華圏で需要が特に強い背景には、生産や設備投資が中華圏へシフトしているのが要因か。

A. 中華圏へのシフトは一定程度あると考えている。工作機械については、MTフェルール向け金型製作に使用されるが、国内需要も一部あるものの、中華圏は金型市場の最大地域であることから、需要も中華圏を中心に高まっている。また、産業機械については、MTフェルール向けの射出成形機の国内需要が高まり、受注残も積みあがっている。

生産キャパシティ

Q. 現在の生産キャパシティの状況は。また、受注残の状況を踏まえた場合、今後も売上成長を継続できるか。

A. 受注残の積み上がりに伴い、生産キャパはひっ迫している状況。

機種によって状況は異なるが、一部機種ではリードタイムが1年以上となっている。

現在は生産能力の確保に向けた取り組みを進めており、各工場の生産能力増強と受注に応える生産体制を整備し、今後も売上成長につなげられるよう推進していく。

Q. EXC100L+の生産能力はどの程度か。今後の増産の見通しは。

A. 2025年には月産2台程度であったが、2026年下期には月産4～5台程度まで引き上げる計画。

さらに、2027年以降は月産5～10台を目標として生産能力の増強を進めていく。

その他

Q. MTフェルールが多心化が進んでいるが、フラッグシップモデルであるEXC100L+での要求精度も高まっているか。

また、12心から24心、48心と多心化が進むことで、当社の技術的優位性もさらに高まるのか。

A. EXC100L+は超精密領域で優位性があり、特に高レベルの光コネクタ領域(MTフェルール向け金型)で使用されている。

多心化は重要な技術トレンドの一つではあるものの、それだけでなく、通信量の増加に伴い光信号の品質や伝送性能に対する要求も高まっている状況であり、今後も競争優位性を維持できるものと考えている。

Q. 株式会社アドバンテッジパートナーズ(AP社)との提携による効果は出ているか。

A. AP社とは、販売力強化、管理体制強化、ソリューション提案力の向上、M&A推進など、複数のテーマについて共同で取り組みを進めている。現時点では、市場環境の追い風に加え、こうした社内施策の効果も業績改善に寄与していると考えている。

Q. 中華圏への依存度が高まっているのではないか。

A. 中華圏における需要拡大に伴い、売上高に占める中国向けの比率は上昇。一方で、モノづくりのお客様に設備を販売しているため、市場が大きくなればなるほどビジネスチャンスが大きくなる。当社としては欧米やアジアなど他地域の拡大を進めている。引き続き、地域分散を意識した事業運営を推進していく。

Q. AltForm社の足元の状況について教えてください。

A. AltForm社については、受注・売上ともに順調に積み上がっているが、研究開発への投資等もあり今期も営業利益は赤字を想定も、助成金収入があるため、最終損益ベースでは改善する収益構造となっている。3年以内の黒字化を目指している。将来的にAltForm社が保有する技術力やグローバルな事業展開力が当社グループ全体の競争力強化に寄与すると期待している。

Q. 総還元性向70%以上を掲げているが、今後新たな資本政策を実施する考えはあるか。

A. 当社は総還元性向70%以上を単年度ではなく、中期経営計画期間である4年間を通じた方針として掲げている。株価水準や投資機会、キャッシュポジション、さらには総還元方針との整合性などを総合的に勘案しながら、必要に応じて追加的な資本政策の実施を検討していく。