

2025年度(2026年3月期)決算説明会 質疑応答(サマリー)

開催日時:2026年5月25日(月)15:00~15:55

- Q1 北米子会社の生産エリアはどれくらい拡張する？中長期的にさらに広げる？
- A1 北米の衛星通信分野は需要予測が難しいため、ミシガン州の工場近辺にて賃貸で生産スペースを確保し、10月より稼働予定である。生産能力は1.5倍を想定している。コロラド州の工場は人員増により能力増強を図る。
- Q2 衛星通信分野の需要予測は難しいとのことだが、2025年度は強かった。2026年度はどう見ている？中長期的にはどう期待すればいいか？競争優位性は？
- A2 主要顧客は民間の人工衛星(低軌道衛星)であり、中長期的には伸びると見ているが、2026年度は一旦落ち着き、2027年度は拡大が期待できると考えている。強みは、これまでの納品実績と、打ち上げ前の全数検査のニーズに当社装置がマッチしていること、加えて液体窒素LN2を用いた急激に温度を下げられる試験装置。
- Q3 中国市場での競争はどういう状況か？中国のシェアを確保しながら採算性も改善するのは難しいのでは？
- A3 中国市場はデフレ経済により競争が激化している。特に標準製品を中心とするボリュームゾーンにて価格競争が激しくなっており、ここでの製品差別化、コストダウンの対応が遅れた。また、当社が得意とする先端技術のハイエンドゾーンでは試験ニーズの変化があり、この対応に弱い面があった。
- 中国の競合に対しては、省エネ製品や試験ニーズへの対応で優位性を発揮できると見ている。コストダウンをはじめ、日本からの技術支援や、品質向上、顧客のニーズに応えるモノづくりを今一度、磨き直していく。
- Q4 中国市場での打ち手の効果は見えてきている？
- A4 当社の強みと対策により、主に半導体分野において効果が見えてきている。

- Q5 2025年度は受注が好調だった。想定に比べ、中国市場や受託試験サービスが悪かったにも関わらず上振れたのはなぜか？何が良かったのか？
- A5 国内は、EVバッテリー分野は想定通り減少したが、AI半導体分野が堅調だった。海外は、北米で衛星通信分野が大幅増。東南アジア、台湾はAI半導体分野が伸びた。加えて、インドが半導体や四輪・二輪の分野が好調だった。
- Q6 2026年度の受注高は前期比減少とのことだが、その理由は？先行きの不透明感からなのか、ピークアウトしているものがあるのか？EVバッテリーや衛星通信分野の見方は？
- A6 北米の衛星通信分野を慎重に見ている。顧客の投資動向について情報がほぼなく、また2025年度に大きく伸びたため2026年度は落ち着くと考えている。EVバッテリー分野は2025年度よりも大きく減少することはないと見ている。
- Q7 2025年度は受注高・売上高は伸びたが、利益が落ちた。コストが上昇すると思うが、2026年度は利益改善できるのか？中計では、営業利益率15%という高い目標を掲げたが、シナリオが崩れている。どう修復していく？
- A7 営業利益率15%は目指していくが、2027年度目標としては12%に変更した。受託試験サービスの成長を見込んでいたが想定外に苦戦。中国市場も競争が厳しくなっているが、対策の効果は期待できる。モノづくりの高効率化の取り組みについては、福知山工場のリノベーション計画が半年ほど遅れたが、2027年後半から効いてくる見通しである。営業利益率12%は到達できると考えている。

本資料は、決算説明会における質疑応答の要旨を記載したものです。

本資料に含まれる将来の計画や予想数値などは、現在入手可能な情報をもとに当社が計画・予測したものであり、実際の業績などは今後の様々な条件・要素により異なる場合があります。