

2026年3月期 第2四半期決算説明会 質疑応答(サマリー)
(2025年11月21日(金)開催)

【当社側説明者】

代表取締役 社長執行役員 鈴木 弘英

【説明内容】

- ・2026年3月期 第2四半期連結決算概況
- ・2026年3月期 通期連結業績予想
- ・主要地域の市況と販売戦略について
- ・今後の成長戦略について

【質疑応答】

Q1	ネジ締付装置の国内売上について、上期が大きく減収した一方で下期は堅調に推移するとのことだが、詳細について伺いたい。
A	上期は米国の関税問題によるコスト高の影響を見守るため、特に米国向けの輸出企業において設備計画の延期が相次いだ。 現在は、米国の関税問題が少し落ち着いてきており、設備投資の動きが回復しつつある。 そのような状況の中、上半期に延期された案件の受注状況や下半期の新しい案件の取り込みを踏まえると、通期予想の数字には到達できると考えている。
Q2	中国市場は売上が好調な一方で利益率が圧迫されているとのことだが、収益性向上に向けた具体的な取り組みについて伺いたい。
A	中国市場に関しては、大型案件になれば必ず入札という形になるため価格競争が厳しく、利益面だけで言うと正直厳しい部分がある。 しかし、自動車業界のみならず、大型車両や二輪車など業界を分散させながら案件を取り込むことで、収益を確保していきたい。
Q3	上期は売上が減少する中、販管費が増加したとのことだが、販管費の増加要因は何か。また、今後の最適化策についても伺いたい。

A	<p>販管費の増加要因は、主に人件費と試験研究費の増加である。</p> <p>人件費は世間並みに賃上げをしていることにより増加している。</p> <p>試験研究費については、販売エリアの増加に伴い、ヨーロッパの無線認証やアメリカの安全認証といった各国の許認可取得のために増加している。</p> <p>今後の対策としては、生産拠点の最適化や業務改善プロジェクトによる業務の効率化を進めることで、原価の上昇を抑えていきたいと考えている。</p>
Q4	<p>着実に事業展開を推し進めている印象だが、今後、事業展開が加速するとしたらどのような場合か。</p>
A	<p>当社の基本戦略としては、今まで通り、モノづくり・販売ネットワーク・人的資本への投資によって本業を強くしながら事業の成長を図っていくことに変わりはない。</p> <p>一方で、バリューチェーンやセグメントミックスを部分的に補完する意味での業務提携や M&A といった施策の可能性については社内でも討議しており、私自身も積極的に行っていく必要があると考えている。</p> <p>今後、そのような施策が上手く進んでいけば、事業展開がスピードアップする可能性はある。</p>

以上