

<質疑応答>

【実績/見通し】

・ **今期計画 (営業利益)**

Q: 今期計画の営業利益の減益要因として、SC (サプライチェーン) 強化 11 億円、AI・DX 投資 74 億円が挙げられているが、それぞれの具体的な内容と前提は何か。

A: SC 強化費用は西日本新センター関連の投資。AI・DX 投資は、顧客サービスの変革と社内の生産性向上に充当。いずれも市況を踏まえながら判断・実施する方針。

Q: AI・DX 費用の継続性と、効果が期待できる時期を教えてください。

A: 効果を見極めながら継続的に投資。ボトムラインが年々向上する形での投資を方針とし、中長期での収益貢献を想定。

-セグメント別

・ **FA 事業**

Q: FA 事業のコア営業利益が 26 年度に低下する理由は何か。

A: 自動ステージ事業における増産分の一部外注が主因。設備投資完了までの一時的な収益性低下である。

・ **金型事業**

Q: 金型事業の利益率が改善する具体的な要因は何か。

A: 25 年度は自動車需要低迷による生産調整等が収益を圧迫。26 年度はその回復が見込まれ、特に米州・欧州での立て直しが収益性改善に貢献する見通し。

・ **VONA 事業**

Q: 第 4 四半期において VONA 事業の利益率が高かった要因は何か。また今期計画のマージンが保守的に見える理由を教えてください。

A: 第 4 四半期は、D-JIT 効果に加え、アジア・中国での量産需要の刈り取りが利益率改善に寄与。26 年度計画は量産需要をアグレッシブには見込まず、利益率の 2 桁回帰を目指す水準。

【地域/需要動向】

・ **アジア/中国**

Q: 第 4 四半期実績と比較して今期計画においてアジアの伸びが低い理由は何か。また中国の実績と見通しを教えてください。

A: 25 年度のアジアは国によって成長はまだら模様。26 年度計画は、高成長の国と苦戦する国が混在し、全体で 8.1% 成長を計画。中国はローカライズをさらに進め、20% 成長を目指す方針。

・ **通信関連需要/自動ステージ**

Q: 中国での通信関連向け自動ステージ販売の 25 年度実績と 26 年度見通しを教えてください。

A: 25 年度は前年比+15%の実績。26 年度は 2025 年度比 1.5 倍 (現地通貨ベース) のボリュームを見込み。

Q: 自動ステージが 1.5 倍成長にもかかわらず、ミックス改善効果が+6 億円と控えめな理由は何か。

A: 増産分の一部外注が必要であり、設備投資完了までの間は利益貢献が限定的になるため。

【デジタルモデルシフト】

-Fictiv

・ **業績・財務目標**

Q: Fictiv の赤字継続は投資を優先した結果か。また、長期的な財務目標は何か。

A: 最終的には 2 桁の営業利益を目指す。利益貢献にはもう少し時間を要する見通し。中期プランは今後改めて示す必要がある。なお、27 年の黒字化目標に変更なし。

- ・ **第4四半期実績と今後の供給体制**

Q: Fictiv の第4四半期の売上が減少した理由と、新年度に向けた供給体制強化策を教えてください。

A: 1月から3月は季節的に受注が弱い時期。将来成長に向け、中国・インド・メキシコにおける供給拠点拡張の先行投資を実施中。

-meviy

- ・ **26年度計画**

Q: meviy の26年度計画について、地域別の内訳と収益性のヒントを教えてください。

A: 量産ニーズへの対応など取り扱い領域を拡大し、36.8%成長を計画。26年度にはグローバル全体での凡そ黒字化を見据えている。

-エコノミーシリーズ

- ・ **成長率の動向**

Q: エコノミーシリーズの成長率が25年度63.7%から26年度37.2%へと鈍化しているように見えるが、中国・アジアの状況はどうか。

A: 60%超の高成長継続は計画に織り込んでいない。地域別では開発力のある中国が再びボリュームで上回り、引き続き牽引役。

【経営方針】

- ・ **新社長の注力方針**

Q: 新社長として、前社長からやり残したと聞いていることや今後の課題・注力方針は何か。

A: AIのビジネス・社内業務への積極的な活用と、通信・ロボティクス等の新市場でのドメイン拡大を推進。コーポレート戦略を策定し、積極投資を実施する方針。

- ・ **中長期目標の開示**

Q: 長期目標が開示されないなどのガバナンスに関する指摘への考え方は。

A: 中長期方針のディスクロージャー拡充の必要性を認識。改善に向けて取り組む方針。

- ・ **成長投資（3年間最大1,500億円）**

Q: 3年間で最大1,500億円とされる成長投資の内訳および、オーガニック投資とM&Aの比率はどのように考えているか。

A: オーガニック投資に加え、M&Aも積極的に推進。M&Aは全体の3分の1強を想定。

- ・ **生産性向上と収益性**

Q: 生産性を一般的なBtoBレベルに引き上げるための具体策と、収益性への効果は。

A: 人件費比率の低下による販管費抑制を通じ、ROE向上につなげることを狙っている。

- ・ **ロボティクス・ヒューマノイド関連**

Q: ロボティクス・ヒューマノイド関連の事業機会と、資本業務提携の方向性は。

A: Fictivとmeviyによる共同案件増加を見込む。ロボティクス関連提携は部品調達など様々な観点で検討中であり、具体的な決定事項はなし。

以上