

ミスミグループ本社 Fictiv 事業説明会 (Zoom) 質疑応答 (抜粋)  
(2025 年 10 月 31 日 (金))

**<質疑応答>**

**【地域/エンドマーケット売上構成】**

Q：決算結果について、エンドマーケット別売上、地域別売上の内訳を教えてください。

A：上記について非開示。エンドマーケットについて、Fictiv は非常に多角化している。ヒューマノイドも扱っており、エネルギーやヘルスケアなどその他のセクターも重視している。ヒューマノイドは最近注目されているが、複数市場を見ており、単一顧客に集中しているわけではない。

地域については、海外市場としては、インド・メキシコは 2-3 年前から開始し高成長だが、最も長く事業を行ってきたので、中国には強みがある。地域についても多角化を常に図っていきたい。

**【ビジネスモデル】**

Q：システムの中でどのような AI を使っていて、他社や他の IT 企業と違う取り組みは何か。また、AI エンジニアは何人抱えているか。

A：サプライチェーン及び製造を変革するために、自動化促進、改善提案、そして簡素化を図ることに注力している。

システム開発時は、様々な顧客データ・社内データ・製造パートナーからのデータを活用してシステムのワークフローを作成。非常に巨大な 3D データも活用し、それを商品や製造にフィードバックし、また、グローバルなサプライチェーンネットワークでのスケジュール自動化も図っている。

エンジニアの人数は非開示。当社はシリコンバレーにあるが、ソフトウェアは DNA であり、生成 AI の流行前から AI を使っており、これからも AI とソフトウェアエンジニアには、投資を継続したいと考える。

**【収益性】**

Q：ミスミ買収前に Fictiv が黒字化できなかったボトルネックは何か。今後ミスミとのシナジー創出を企図すると思うが、収益性が資本市場では重要なので質問している。

A：集中しているシナジー領域がいくつかある。

1 つは、コスト削減。既に効果が出ているが、まだできることがあると考える。

次に、収益でのシナジー。既にミスミ製品を Fictiv に、そしてその逆というクロス・セリングが行われている。売上を成長させ、同時にコスト面でのシナジーも創出する上で重要な施策。

黒字転換する上でボトルネックはない認識。3Q も好業績で、今後も成長に集中するが、利益が出る成長であることが重要。アメリカ市場での普及率はまだ低いので、売上成長の余地は大きいと思っている。

**【中長期/成長ドライバー】**

Q：今後 2-3 年の売上の成長ドライバーは何か。顧客規模の拡大、または顧客 1 件あたりの売上拡大なのか。それとも両方か。

A：今後 2-3 年の最大の成長ドライバーは、生産規模の拡大。多くの顧客がプロトタイプのために Fictiv に依頼する。これは開発の初期段階だが、そこから大量生産に移行する過程で、ミスミグループという上場企業のグループ会社であることが、より信頼や今後のスケールに関する確信を顧客に抱かせる。今後、ミスミとの信頼関係が強化され、サプライチェーンに対する生産規模も拡大していけると考えている。

以上