

シンフォニアテクノロジー 2024 年度中間期決算説明会 質疑応答(要旨)  
(2024 年 12 月 5 日(木))

【回答者】

代表取締役社長 平野新一

Q 半導体・アクチュエータの伸ばし方とその確度は？

A 当社では、オーガニックなところとして年率 10%ともいわれる市場成長の波にのることと、ロボットの差別化開発等に取り組み、EFEM、ソータに製品範囲を広げる計画としている。また DD モータ、アクチュエータ等を製造装置にユニットとして組み込んだものも拡大できると考えている。確度については、感触は悪くないが具体的には答えにくい。長いスパンでの切り替えに対応していく。

Q 防衛関連の収益性と売上高について、2030 年にかけてどういったアップサイドがあるのか？

A もともと利益率が低いところで、簡単に上げられるものではないが、国の方針である 15%を目指して生産性の向上を図る。  
また、売上については防衛装備品の電動化や無人化などの新しい分野と衛星関係で伸ばしていきたいと考えている。

Q 事業の撤退が出来るようになったのは、会社とした何が変わったと考えている？

A 会社の財務体質が改善していることや売上が増えてきたからと考えている。収益性がさらに向上すればもっとアグレッシブにできると考えている。

Q 他のセグメントに比べてモーション機器事業の利益率が低いのはなぜか？

A これまで防衛関連は、民生品よりも利益が出なかったということと、FA 関係が主体で競合が多い業界のため利益的には苦戦しているためである。

Q 中長期戦略の CCC 改善に向けたリードタイム短縮及び営業利益改善の具体的な施策を教えてください。

A 自社努力でできる棚卸資産の圧縮のためのリードタイムの短縮に注力したいと考えている。  
営業利益改善については、原材料・エネルギーの高騰に対し顧客の理解を得て売価に反映させること、生産の自動化・IT 化に取組み効率化を図ること、より付加価値の高い製品への転換を実施していく。

Q 医療・物流などの新規事業は自社技術の発展か、あるいは M&A で新しい事業の買収を考えているのか？

A 医療については、自社技術を発展させることにより、再生医療分野で細胞自動培養装置を開発しており、現在の研究目的利用から 2030 年以降には市場が拡大していくと考えている。  
物流についてはパートナー企業と搬送関係の機器など当社の得意とする技術を応用する。

Q 半導体需要の回復が遅れていることによる影響があるのは搬送機器関連のみで、DD モータと設置工事はどうか？

後工程の新製品開発は？

A 建屋の建設までは遅れはほとんどなく進んでいるため、当社の設置工事業は順調である。

DD モータの回復は遅れているが、当社の事業規模が小さいので、遅れがあっても当社としては増える。

後工程の開発自体は予定通り進んでいるが、実需に繋がるのはもっと先である。

Q モーションの増収増益の要因は防衛という認識でよいか？

A ほとんど防衛と考えて差し支えない。

Q クリーン搬送の見通しについて、社長の所感を教えてほしい。

A 25 年度は 10%程度の伸び、本格的な回復は 26 年度と感じている。

Q 新中期計画のこだわりやトピックスは？

A 技術開発力を高めて顧客の期待以上の製品提供を実施していきたい。

Q 当社製品の想定外の用途で使われている事例はあるか？

A 今のところ見つけられていないが、ホームページの「こんなところにもシンフォニア」を見ていただきたい。

以上