

株式会社放電精密加工研究所 2026 年 2 月期第 2 四半期（中間期）決算説明会 質疑応答

開催日 2025 年 10 月 16 日

回答者 代表取締役社長 村田力、取締役常務執行役員 瀧川浩二、執行役員経理部長 中山敦

質問①下期の営業利益予想について

司会者

上期の営業利益が 6 億 1600 万円と好調に対し、下期の営業利益予想が 1 億 8400 万円と鈍化します。利益を先取りしたという認識で良いのか、または経費の削減等での改善は見込めるか教えてください。

村田

当社は当期を持続的な成長に向けた重要な投資フェーズと位置づけております。よって、一時的にコストが増加すると見込んでおりまして、利益予想を若干保守的に見ております。

上期に環境・エネルギー分野のガスタービン部品や遠心圧縮機部品の高収益案件が集中したことや、上期に予定していた人件費や設備費が下期にずれ込んだことなどが主要因です。

よって、上期は利益を先取りしたとも言えます。しかし、下期も経費削減については継続的に進めていきたいと考えております。

質問②防衛装備品の受注状況について

司会者

資料 33 ページ防衛装備品の受注高について内訳を知りたいです。また、利益貢献の割合についても教えてください。こちらはいかがでしょうか。

村田

航空・宇宙分野の受注高に占める防衛装備品の比率は、詳細は開示しておりませんが、現在は大体 3 割程度となっております。今後は増加傾向にあると思います。また、利益貢献については、現在は増産によるスケールメリットにより、赤字から黒字へ展開しております。今後はさらなる貢献を期待しております。

質問③設備投資の進捗について

司会者

立ち上げに若干の遅れが生じているとのことですが、いつまでに回復できそうですか。

瀧川

現在、生産技術や生産管理、いわゆる製造間接要員の補充が遅れております。これにより、立ち上げに影響が出ております。しかしながら、今期末までには挽回できる目処が立っております。また今期、防衛装備品やガスタービン部品で 42 名の補充を目標に掲げておりまして、それについてもまだ 10 名ほど不足しておりますけれども、今期末には採用できる見通しが立っております。

質問④上期の防衛装備品の受注高について

司会者

上期の防衛装備品の受注高はどのくらい増加しましたか。

中山

上期の防衛装備費の受注高については、細かい数字の方はご説明できないのですが、前期比と比べて約76%増加というような状況になっております。

質問⑤環境・エネルギー分野の営業背景について

司会者

放電加工・表面処理セグメントで上期に集中した石油化学精製需要は世界的な脱石油の流れからするとやや違和感がありますが、どのようなものだったのでしょうか。

村田

この石油化学精製需要を背景に、ガスや石油類を送るための圧縮装置部品の需要が増加しております。液化石油ガス等もございますが、最近では次世代の燃料となる水素関連にも使われ始めてきておりますので、当社の一つの技術として、将来的にもある程度期待しているものでございます。

質問⑥交通・輸送分野の営業背景について

司会者

交通関係でトラック業界の需要で表面処理の需要が上がったということですが、もう少しご説明いただいてもよろしいでしょうか。

村田

このトラック関係の表面処理部品はトラックの排ガス浄化用の装置に関わる部品の表面処理となります。やはり環境問題がより大きな問題になってきている現在は、このトラックに関しても、数多くの部品が使われております。そうした中、その周辺の部品を含めた表面処理が今後多く求められてくると思いますし、現在は色々な部品への展開が進んでおります。

質問⑦生産能力増強について

司会者

ガスタービン部品、航空機エンジン部品、防衛装備品の生産能力増強について、それぞれ増強前と比較してどのくらい能力増になるのですか。

村田

ご説明の中でも少し触れているのですが、ガスタービン部品に関しては、2024年2月期に比べまして、大体1.3倍ぐらいの売り上げを見込んでおります。それに見合った生産能力を構築しております。また、航空機エンジン部品と防衛装備品に関しましては、2024年2月期に対して、2027年度で1.5倍という計画していたのですが、それが一年前倒しになっております。そういう面では、この1.5倍を上回る生産能力を確保するよう進めております。

質問⑧持続的成長に向けた経営課題について

司会者

御社が一段と成長していくための経営課題についてお話しいただけますでしょうか。また、それに関してどのような準備をしていますでしょうか。

村田

我々製造業にとって、やはり一番の経営課題は人材の確保になります。ただし、人材の頭数を揃えるだけというわけにはいきません。ある程度スキルを持った形で、人材を教育していかなければいけないところで、今、いろいろな形で進めております。人材を確保するのと社内教育、この辺を充実させるよう、いろいろ手を打っております。それから DX や AI の活用ですね、当社で装置の製造・販売もしておりますので、そこにおける自動化。この辺りを解決する手段として今進めております。

質問⑨収益性の改善見通しについて

司会者

放電加工・表面処理セグメントの今期の営業利益率計画は 18%ですが、増産対応によりコストが嵩んでも価格改定や増収効果で利益率は趨勢的に改善していく見通しですか。将来 20%以上は可能でしょうか。

村田

今年度、ついで来年度に立ち上げていきますので、今年度、来年度は、営業利益率 20%というのはかなり難しいかなと思っております。その後順調に立ち上がれば、当社で言う次の中計には、その 20%というのも実現可能と見ております。

質問⑩金型セグメントと機械装置等セグメントの中期的な方向性について

司会者

金型、機械装置セグメントの中期的な収益性はどのような水準を想定しておいたらよいでしょうか。

村田

金型機械装置セグメントに関しては、まさに今、向かい風事業でございます。先ほどもご説明したように、少し従来とは異なった方向に、方針を変えつつございます。ただ、基本的にはやはり継続事業と位置づけておりますので。中期的には、最低でも営業利益率 10%を目指す形で、進めております。

質問⑪防衛装備品やガスタービン部品の来期見通しについて

司会者

防衛やガスタービンなど受注は想定以上に伸びていると思いますが、中期経営計画での来期営業利益は超過達成できそうな手応えはありますか。

村田

防衛装備品やガスタービン部品は、伸びてきております。ただし、ガスタービン部品に関しては現在、来年度と立ち上げの時期になります。そういう意味ではまだ不安定要素もございます。また、防衛装備品も、来期はまだ本格的な量には達していかないと見ております。そういう意味では現在は、この 3 年計画の 3 年目の数字に関しては変更をかけておりません。上振れするようなどころが見えてきましたら、適宜開示させていただきたいと思っております。

以上