

2025 年 9 月 30 日

各 位

会 社 名 ジーエルテクノホールディングス株式会社
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 長 見 善 博
(コード番号：255A 東証スタンダード)
問 合 せ 先 執行役員管理本部長 麻田 俊弘
(TEL. 03-4212-6677)

機関投資家ミーティング よくあるご質問と回答

当社は、機関投資家との 1on1 ミーティングにおける主な質問と回答について、下記の通り開示いたします。

本開示は、株主・投資家の皆さまへの情報発信の強化とフェア・ディスクロージャーを目的としており、質問および回答に関しましては、より明確にお伝えするために一部内容の加筆・修正を行っております。

記

1. 業績に関するご質問

(1) 季節要因が業績に与える影響について

Q：四半期単位での業績の季節性、業績が伸びやすい時期を教えてください。

A：売上は、第4四半期に向けて伸びていく傾向があります。

分析機器事業と自動認識事業における国内の販売先は3月決算の企業が多く、売上計上のタイミングが期末に集中するためです。なお、半導体事業においては、市場環境に左右される部分は大きいものの、基本的に季節性による影響はありません。

(2) 米国関税政策に関する影響について

Q：米国関税や為替の影響について教えてください。

A：以下の通り、事業別で回答いたします。

<分析機器事業>

売上高に占める北米向けの比率は低いため、米国関税の影響は軽微と考えております。また、製品の特性上、他社製品への切り替えが難しいケースも多く、仮にある程度の価格転嫁を行ったとしても販売数量への影響は限定的と見込んでいます。為替変動については、海外への輸出だけでなく、海外メーカーの製品を輸入して日本国内で販売する形での売上もありますので、円安もしくは円高になってもこの事業セグメントの営業利益はほとんど変わりません。

<半導体事業>

米国向けの出荷比率は低く、また、中国にある生産工場も保税区内に位置しているため、米国関税、また、仮に中国がそれに対して報復関税を設定した場合を想定しても、影響は軽微と考えております。為替影響につきましては、2025年3月期の実績ベースで申し上げますと、1円の円安が営業利益に約3,000万円のプラス効果をもたらします。なお、想定の為替レートは1米ドルに対し150円としております。

<自動認識事業>

販売面につきましては、国内市場のみで事業展開しているため、米国関税や為替の影響はありません。一方、調達面に関しては、米国製を含む海外製の電子部品を使用している関係で製造原価における関税及び為替の影響はありますが、販売価格への転嫁等を検討・実施しております。

(3) 分析機器事業の業績予想と考え方について

Q：分析機器事業の2026年3月期の予想が売上計画2.7%増、営業利益が0.2%増ということで保守的な設定に見受けられますが、どのような想定でこの計画にされているのか教えてください。

A：2026年3月期の予想につきましては、2024年10月に公表した中期経営計画の数値をベースとしております。売上高については、市場環境を見極めつつ着実な成長を見込める水準として計画しております。保守的に見える一因としましては、前年度2025年3月期に期初時点の予想を大きく上回り、高い水準で伸長したという要素もあります。一方、営業利益につきましては、前期実績と比較すると伸びが小さく見えますが、これは2025年7月に竣工した入間市の新生産棟に係る減価償却費を織り込んでいるためです。現・中期経営計画の最終年度である2027年3月期だけでなく、そのさらに先も視野に入れた先行投資を行うことにより、中長期的な収益拡大を図ってまいります。

2. 成長戦略について

(1) 収益性を踏まえた事業戦略について

Q：貴社のビジネスの中で、半導体事業の収益性が最も高いですが、今後の成長投資は半導体事業にウェイトをかけていく予定ですか。

A：特にここ数年の実績を中心に考えると、半導体事業に注力して投資を行っていくという方向性も非常に有力な選択肢となりますが、当社の方針といたしましては、ボラティリティの高い半導体事業だけに依存しない、バランスの取れた事業ポートフォリオを目指しております。投資家の皆様からは、収益性の高い領域への投資でリターンを最大化してほしいとのご期待もいただいておりますが、堅実な分析機器事業の収益性も並行して高めていくことが、今後の中長期的な成長において不可欠と考えています。

（２）事業展望について

Q：自動認識事業において、今後伸びていくと期待されている用途は何ですか。

A：各方面に IoT が浸透していく中で、データの授受等を目的として RFID 技術を各種の装置やシステムに組み込む機会は、近年ますます増えています。現時点では入退室システムやセキュリティ関連、主要交通機関への導入を中心に推進しておりますが、今後はスマートフォンとの連携やコンビニエンスストア等の店舗の無人化といったあたりも大きなビジネスチャンスになると考えています。ジーエルソリューションズのように、RFID 用のモジュールを用途に合わせて設計・カスタマイズできる会社は限られており、その技術的な強みを最大限発揮できるようにするための投資を行いつつ事業拡大を進めています。

（３）設備投資の進捗について

Q：新規の設備投資の進行状況について教えてください。

A：以下の通り、事業別で回答いたします。

＜分析機器事業＞

7 月 30 日に埼玉県入間市における生産棟を竣工いたしました。こちらの生産棟の完全稼働時におけるカスタムメイドのガスクロマトグラフシステムの生産能力は、既存の武蔵工場比にて約 3 倍を見込んでいます。受注のタイミングが集中した場合や納期短縮等にも柔軟に対応できるようになりますので、これまで以上に顧客からの期待に応えられるようになり、自社装置製品の拡販につながります。また、作業効率改善に伴う利益率の向上も期待できます。

＜半導体事業＞

国内で 2 件、ベトナムで 1 件の投資を計画しております。直近の大きな動きとしましては、ベトナム・ニンビン省に新たな工場を建設することを決議いたしました。操業開始予定時期は 2027 年初頭としており、完全稼働時には、石英製品の生産能力は年間売上高ベースで 30 億円以上を見込んでおります。新たにベトナムに生産拠点を持つことで、貿易リスクへの体制強化や輸送コストの削減、人件費のコストメリットなどの効果も期待できます。日本国内で並行して準備を進めている 2026 年 4 月に稼働開始予定の福島県喜多方市の生産棟、2027 年 1 月に稼働開始予定の山形県山形市の生産棟についても、順調に進行しております。前者は機械加工の自動化、後者は火加工製品のキャパシティの拡大を主な目的としています。

3. 経営統合について

Q：2024 年 10 月の経営統合によるこれまでとの違いやシナジー効果等について、現時点での状況を教えてください。

A：管理部門において効果が見え始めており、単に上場維持コストが 2 社分から 1 社分に減ったというところだけでなく、各社で行っていた業務を集約する事で、効率化することができています。例として、昨年 10 月の中期経営計画にありました設備投資計

画に追加する形で決定したベトナムでの現地法人の設立は、経営統合後だからこそ可能だったと考えております。新しい環境で会社や工場を立ち上げるとなると、人員の採用・教育などをはじめとした様々な準備・対応が必要となりますが、管理部門における業務効率化のおかげで、中期経営計画でご紹介した投資計画と同時並行で準備を進めることができました。

4. 株主還元について

Q：株主還元の考え方について、改めて教えてください

A：株主還元は重要な経営課題の一つと位置づけており、当社では、期末基準による年1回の配当を実施しております。今後の事業拡大、内部資金の確保、そして株主の皆さまへの長期的かつ安定的な配当を重視し、財政状況・利益水準・配当性向などを総合的に勘案して実施することを基本方針としており、中期経営計画においては、将来投資とのバランスを考慮しつつ、連結配当性向目標を30%に設定しました。中期経営計画の中でも複数の設備投資の計画があり、さらにその後に、ベトナムへの投資も決定しております。そのため、少なくとも当面は、配当性向30%が中長期的な企業成長とのベストバランスだと考えております。

以上