2026 年度（2027 年 3 月期）中間期決算説明会 質疑応答（要旨）
日時：2026 年 11 月 10 日（火）14：00－15：00

【通期業績予想／営業利益増減要因について】
Q. 2027 年 3 月期通期の営業利益増減要因について、主な内訳を教えてほしい。
A. 増収および付加価値訴求による営業面での利益増は、Tescan 社を含めて 200 億円強を見込んでいる。内訳は、増収効果が約 130 億円強、付加価値訴求が約 80 億円強である。付加価値訴求には、従来から行っているコスト増に見合った価格改定に加え、始動する一部事業でのプライシングの適正化による効果が含まれる。製造面では、生産効率向上による約 40 億円弱のプラスを見込む一方、部材高騰は約 60 億円のマイナスを見込んでいる。成長投資に伴う費用増は 100 億円強で、研究開発費が前年比約 15 億円増、DX 投資等が約 35 億円増、人財投資も約 75 億円の増加を見込む。

【AI 創薬・ラボ自動化について】
Q. AI 創薬ラボが話題になる中、ラボの自動化に以前から取り組み、実績があると思うが、まだ足元での業績貢献・市場環境は小さいという見方で良かったか。
A. ご認識の通り、まだ市場が確立されていないため、足元での業績貢献は小さい。ただし、神戸大学と共同開発している自律型ラボ「Autonomous Lab」は、既にお客様にご使用いただいており、製薬企業におけるハイスループット対応のロボットシステムも、一部で導入されている。化学・鉄鋼などの材料分野でも自動化が進んでいるが、AI 活用については、製薬分野と比べて進展が緩やかなため、今後の動向を注視している。

Q. ラボ自動化における当社の強みと、今後の成長可能性は。
A. 液体クロマトグラフなどの分析で重要となるコンタミネーション抑制に、当社は技術的な強みを有する。AI 創薬に代表されるように、自動化や迅速な測定へのニーズが高まれば、当社が活躍できる領域も広がると考えている。他社との連携や北米 R&D センターも含めて取り組みを強化しており、短期ではなく中長期的な成長に期待している。

【収益力向上について】
Q. 収益力向上施策の進捗と、今後の課題は。
A. 取り組んでいる四つの施策はそれぞれ進捗している。ただし、プライシング適正化は始まったばかりであり、計測機器事業の利益率改善に効果として現れるのはこれからである。プライシング適正化では、過去から行っているコスト上昇分を価格に転嫁する価格改定のみならず、製品の価値に見合った価格を提示する取り組みを進める。コスト低減も様々なコストが上がる状況にあって簡単ではないが、AI 等を活用した工場の自動化や、設計段階での工夫によってコストダウンを進めている。なお、医用機器事業の営業利益率改善は、当初の想定より早く進んでいる。

Q.付加価値訴求が顧客に受け入れられることにより単に利益率の向上にとどまらず売上高の拡大にもつながる時期は。
A. 販売台数が大きく変わらなくても売上金額は増加しており、高付加価値は既に売上に反映され始めている。今後は顧客ニーズに基づく新製品の開発や、自動化・AI による省力化をさらに進め、販売台数やシェアの拡大を目指す。

【産業機器事業／ターボ分子ポンプについて】
Q. ターボ分子ポンプの通期売上計画と受注状況は。

A. 上期の売上高は 277 億円で、下期は 300 億円を超える売上高を計画している。受注金額の詳細は開示を控えるが、上期の受注高は前年同期比で 2 倍弱となり、下期の売上計画をやや上回る水準である。一部のマグネット関連部材の調達には厳しさがあり、国内外の関係先と確保に向けて取り組んでいる。加えて、加工能力の確保が重要となる。

Q. 今後の生産能力拡大に向けた課題と計画は。
A. メッキに加え、加工や組み立ての能力を高めるとともに、ケーブル、電気基板、IC などの部品確保も進める必要がある。特に、高速回転するブレードの削り出し加工が大きな課題となっている。2029～2030 年を見据え、設備や工場の設置場所も含めて投資を検討・計画している。具体的に開示できる段階になれば、改めて説明する。

【計測機器事業／新製品・リカーリングについて】
Q. 上期の新製品売上高比率と、新製品・リカーリングの利益への寄与は。
A. 新製品売上高比率は、目標の 30%にかなり近い水準まできている。昨年発売した液体クロマトグラフ、質量分析システム、ガスクロマトグラフなどが貢献し始めている。新製品やリカーリングによる利益の寄与額を個別に示すことは控えるが、新製品については付加価値を価格に反映しており、利益にも寄与している。

【計測機器事業／北米市場について】
Q. 北米の医薬品市場における当社のシェア動向は。
A. 医薬品業界ではトランプ政権発足当初には投資を控える動きがあったが、現在は市場が動き始めている。当社の北米医薬品市場でのシェアは高くないものの、現時点で低下している様子はない。超臨界流体クロマトグラフや質量分析システムの訴求、R&D センターでの顧客との共同研究・共同開発などを通じて長期的にシェア拡大を目指している。

Q. 臨床市場向け Nexera QX システムの今後の拡大見込みは。
A. 前年は、複数の流路を持った液体クロマトグラフを用いて多検体を処理する Nexera QX システムで大きな受注があり、業績に大きく寄与した。今期も一定の台数を計画に織り込んでいたが、顧客の投資時期が後ろ倒しとなり、下期以降にずれている。他の臨床検査会社への展開を進めるとともに、製品の高効率性といった特長を生かし、臨床以外の市場向けのアプリケーションも準備している。

【DX 投資について】
Q. 本日（2026 年 11 月 10 日）のプレスリリースで発表された ERP への投資は、今後の DX 投資の増加要因となるのか。
A. ERP の導入は、成長投資として費用増の要因となる。一方、導入した暁にはグループ会社をグローバルにつなぎ、顧客の所在地や、導入製品、部品交換時期などの情報を一元的に把握できるようになり、こうした情報基盤は AI 活用の効率向上にもつながると考えている。グローバルでの導入完了には約 5 年を見込んでおり、中長期的な経営基盤の強化を期待している。

以上