

2026年5月22日
株式会社精工技研（6834）

2026年3月期 決算説明会 質疑応答（Q&A）

この質疑応答集は、2026年5月19日に開催した決算説明会における質疑応答を取りまとめたものです。

【会場質問】

Q：2026年3月期の業績見通しに対して、4Qに利益が上振れた要因を教えてください。

A：期末に付加価値の高い機器・装置の駆け込み出荷があった一方、光通信用品の売上は計画を下回りました。これにより製品ミックスが改善したことが、利益を押し上げた要因の一つです。

Q：2024年10月に子会社化した株式会社エムジーは、2026年3月期の売上増にどの程度寄与したか教えてください。

A：2025年3月期の期中に子会社化したエムジーは、2025年3月期は第4四半期の3ヶ月分しか計上できず、算入した売上高は4億円弱でした。2026年3月期は1年間として算入し、売上高は17億円弱を計上しています。このため、差し引き13億円程度の売上増がありました。

Q：前回（2025年9月期）の決算説明会の際、光コネクタ研磨機の受注がトーンダウンする可能性があるというお話でしたが、その後の市場環境の変化があれば教えてください。

A：2026年3月期の上期までは北米のお客様から強い引き合いをいただいておりますが、下期に入ると中国のお客様へと市場がシフトしました。中国のお客様の需要は足元でも強い状態が続いています。一方、光通信用品についても、これまで需要が旺盛だったデータセンター向けの光コネクタ「Intelli-Cross PRO」以外の光モジュールの引き合いが増加してきました。データセンターの増加を背景に、光通信関連市場全体が活況な状態が続いています。

Q：今期（2027年3月期）の業績ガイダンスは、前期（2026年3月期）の下期実績から悪化する計画となっています。受注残が増加していることやモメンタムが強い状態であることを踏まえると保守的なガイダンスに思えますが、5月14日にプレスリリースした設備投資による増収をどの程度織り込んでおられますか？

A：前期は第4四半期に、光コネクタ研磨機や測定装置の前倒し納品要請や、為替が期末に円安に進んだこと等もあり、著しく上振れする結果となりました。今期の業績ガイダンスは、そうした特殊要因は取り除き、抱えている受注残をベースに一定程度引き延ばして作成しています。そのため、前期の下期の実績より低い計画となりました。

また、プレスリリースに記載した新しい設備で生産する製品は、量産化の前に、お客様から認証をいただく必要があります。認証取得には一定の期間が必要となります。そのため、増設した設備で生産

する製品の売上が本格的に業績寄与してくるのは来期以降となります。

【オンライン質問（回答済み）】

Q：上半期に37%の増収を記録したにもかかわらず、下半期の全社売上高が前年同期比3%減となる見通しを示されたのはなぜですか。保守的な見通しなのか、受注の鈍化が見込まれるのか、あるいは生産能力に制約があるのか。説明をお願いします。

A：先ほど会場からいただいたご質問と重複しますので割愛させていただきます。

Q：精密機械部門における顧客からの需要が堅調であり、生産能力も増強していることを踏まえ、価格引き上げを検討されていますか？もしそうであれば、どの程度の引き上げを想定していますか？10%程度の小幅なものになるのでしょうか、それとも30%程度まで引き上げられる可能性はありますか？

A：競合先との価格の折り合いが重要であるため、現時点では価格の引き上げは考えておりません。価格を維持しながらリードタイムを短くすることにより、お客様が安心して当社にご発注いただけるように努めていく考えです。

Q：精密機械の受注について、従来と同じ顧客からのものですか、それとも新規顧客の獲得が見られますか？この新たな需要は、どのような顧客からのものなのでしょうか？

A：前期（2026年3月期）の上期までは北米系のお客様からの受注が多かったのですが、下期以降は、北米系のお客様の中国工場や、中国系のお客様からの受注が増加しています。データセンター関連需要が立ち上がる前は、世界各国の多様なお客様から受注をいただいております。顧客層はそうした過去の状況に戻ってきている印象を受けています。

Q：光コネクタ研磨機を販売される一方で、御社自身でも光コネクタやMTファイバアレイ等を生産されています。御社の位置づけについて確認したいのですが、これは光コネクタメーカーの製造工程の一部を担う“工程サプライヤー”的な立場なのでしょうか。それとも、一部領域では顧客と競合する側面もあるのでしょうか。

A：当社がお客様に供給している光コネクタ研磨機は、お客様にとっては製造設備の一部となります。一方で当社は、光コネクタやMTファイバアレイ等の部品やモジュールも生産しており、幅広い製品ラインアップを取りそろえたトータルサプライヤーであることが当社の強みとも言えます。研磨機が欲しいというお客様もいれば、光コネクタが欲しいというお客様もおり、どちらか一方ということではありません。

Q：現在のAIデータセンター向けでは、単なるコネクタ数量増加というより、“高密度化による歩留まり・精度要求の上昇”が起きているように見えます。御社の競争優位性は、コネクタそのものより、研磨・検査・アライメントなどの工程ノウハウ側にあるのでしょうか。

A：先ほどご回答したように、当社の強みはトータルサプライヤーであり、多様な技術を有しています。中でも光ファイバーの軸を合わせる“調心”という技術に優位性があると認識しています。当社のファイバア

レイは、24本の光ファイバーの芯を合わせるための製品です。現在はこの“調心”の自動化にも取り組んでいます。現在作成中の次期中期経営計画では、この“調心”技術の活用による事業展開も明らかにしていく考えです。

Q：AIデータセンター向けの光部品分野について、御社の競合環境を教えてください。光コネクタやMTファイバアレイ等では、フジクラ様、古河電工様、Senko様などが競合になるのでしょうか。また、御社はどの領域で差別化されているのでしょうか。

A：フジクラ様や古河電工様も当社同様に光コネクタを生産されており、競合先となります。一方、別の製品では当社の大事なお客様でもあり、完全な“ライバル”という関係ではありません。そういう意味で当社の立ち位置を明確に示すことは難しいです。今後もお客様からご要請いただいたものを愚直に生産し、お届けするところに注力していきたいと考えています。

Q：研磨機については、以前はDomaille様や中国メーカーとの競争と伺っていました。現在も競争構造は貴社が50%シェア、競合先ともに変わっていないのでしょうか。

A：研磨機の競争環境は、大きくは変わっていません。いま市場は活況であり、需要が増加しています。当社が生産キャパシティを一層拡大させることができれば、占有率は自ずと変わってくると思います。今期は、研磨機と測定装置の生産キャパを増やして競合先に負けないように努めてまいります。

【オンライン質問（未回答）】

Q：研磨機や端面検査装置に関して米国や日本の顧客からどの程度先の時期まで需要動向を把握されていますでしょうか？感触をお教え願えれば幸いです。

A：研磨機や端面検査装置は、お客様が光コネクタの製造ラインを増強することを決定したタイミングで当社に発注がかかります。研磨機にしても検査装置にしても、通常2ヶ月程度のリードタイムが、現在は半年程度に延びていますので、お客様が増設した製造ラインが稼働し始めるのは少なくとも半年先になります。したがって、お客様を通して当社が把握することができる需要動向は、概ね半年先までとなります。しかし、主要なお客様の中には、注文済みの研磨機を完納する前に、次の発注の内示をいただけることもあります。その場合は半年よりさらに先まで需要動向を把握することができます。

Q：光コネクタ部品の生産数量を5倍に引き上げる御計画かと思いますが、競合状況、御社製品の優位性をお教え願えますでしょうか？中国子会社で生産量が増加しているMTファイバアレイの競争優位性もお教え願えますでしょうか？

A：当社のデータセンター向け光コネクタ「Intelli-Cross PRO」は、狭小なデータセンター内で効率的な接続ができるよう、扁平な形状で、脱着もしやすいデザインを採用しています。新しい形状の光コネクタのご要望があれば、図面を書いて具体化し、金型メーカーならではの技術力で部品の金型を製作し、成形技術と組立技術を活用してサンプルを作り、量産化に至るまでを一貫して自社で行うことができます。発想から量産化までを、他社より短い時間でできることが当社の優位性になっています。

す。MTファイバアレイについては、“調心”技術を活用して精密なファイバアレイを量産できることや、MTフェルールの位置合わせ用のガイドピンも内製できること等が強みになっています。

Q：研磨業者にとって、現在の生産能力と需要の間にどれほどのギャップがあるのでしょうか？今年はその状況がどのように変化するとお考えですか？

A：現在は市場の成長が著しく、光ファイバーや光コネクタ、当社が供給している光コネクタ研磨機や測定装置等も含め、市場全体の需要量に対して生産量が届いていない状況が続いています。今期（2027年3月期）は市場を構成する各社がそれぞれ自社製品の生産キャパシティを増強し、供給量は増えていくことが想像できます。しかしながら、生産能力と需要とのギャップを定量的に示すのは難しく、さらに今後そのギャップがどれだけ縮まるのか、逆にもっと拡大してしまうのか等については、申し訳ありませんが当社では分かりません。

以上