

■ 工作機械事業

Q. 今後アフターサービス事業を伸ばすという方針だが、どれくらいの伸びを見込んでいるか。

A. アフターサービス事業については、中長期的な戦略で進めており、着実に体制整備を進めている。地域別に濃淡があり、米国は非常に先進的。中華圏は現状では課題が多いが、稼働している放電加工機も他地域よりも圧倒的に多いため、最も成長期待がもてるマーケットと考えている。米国でアフタービジネスを成長させてきた坏氏を2022年11月にCOO（最高執行責任者）に選任しており、今後さらにアフターサービスを強化していく。

Q. 今期の中華圏市場の動向をどう見ているか。

A. 2022年後半のコロナ感染急拡大等により、事業環境が厳しくなり、機械の受注・出荷共に大きくブレーキがかかった。春節明けの需要回復を期待しているが、先行きは不透明な状況と認識。半導体・EV関連は需要が堅調と見込んでいるが、スマホ・電子部品関連に一服感もあることから、今期の中華圏については一定程度保守的にみており、他地域を伸ばす計画としている。

■ その他

Q. 長期経営計画の見直しに1年かかるのは時間がかかり過ぎではないか。リソースや情報不足か。

A. 長期経営計画策定は次世代リーダー候補を主体として、その人材育成も兼ねた取り組みとしたい。現在の事業責任者を中心に策定すれば、そこまで時間はかからないという認識であるが、将来の事業成長を担う人財強化の観点で、一定の時間をかけて進めていくことを計画している。

Q. ROE5年平均で8%以上の目標を達成するため、具体的にどのような取り組みをするのか。

A. 当社の各事業でしっかりと収益性を向上させたい。そのため更なる競争力強化によりシェアアップを図り、アフタービジネスの拡大を進めて、生産面では工場稼働率を上げる等効率化への取り組みを強化する。また、自己資本について、当社はリーマンショック以降、外部環境の大きな変化に対する耐久力向上を図り、財務体質の強化に取り組んできたが、今後は一層のROE向上を目指して引き続き機動的な資本政策を実施してまいりたい。