



協立電機株式会社

2025 年 6 月期決算説明会

2025 年 9 月 4 日

イベント概要

[企業名]	協立電機株式会社
[企業 ID]	6874
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2025 年 6 月期決算説明会
[決算期]	2024 年度 通期
[日程]	2025 年 9 月 4 日
[ページ数]	31
[時間]	10:00 – 11:00
[開催場所]	103-0026 東京都中央区日本橋兜町 3-3 兜町平和ビル 2 階 第 2 セミナールーム (日本証券アナリスト協会主催)
[会場面積]	145 m ²
[出席人数]	17
[登壇者]	1 名 代表取締役社長 西 信之 (以下、西)

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

登壇

司会：皆様、おはようございます。それでは定刻となりましたので、ただ今から協立電機株式会社様のIRミーティングを開催いたします。

まずはじめに、会社からお迎えしている方をご紹介します。代表取締役社長、西信之様。

西：よろしくお願いいたします。

司会：本日は西社長様からお話をいただき、ご説明が終わりましたら質疑応答といたします。

それでは西様、よろしくお願いいたします。

西：皆さん、お忙しい中お集まりいただきまして、誠にありがとうございます。ただ今ご紹介いただきました、協立電機の社長の西でございます。この6月決算ということで、決算がまとまりましたのでご報告させていただきます。

エレクトロニクスの未来を考える技術の・・・



協立電機

会社概要

Kyoritsu

- ・**設立年月** 1959年2月
- ・**資本金** 14億4,144万円(2025年6月末現在)
- ・**代表者** 取締役社長 西 信之
- ・**社員数** 連結840名、グループ計(除パート)1,835名(2025年6月末現在)
- ・**事業所** 本社/静岡、東京、仙台、宇都宮、つくば、相模原、神奈川中央、御殿場、沼津、富士島田、袋井、浜松、豊橋、三河、名古屋、高岡、関西、神戸、岡山、福岡、熊本、日南、鹿児島、中国(上海、深圳、南通)、タイ(バンコク)、カナダ(トロント)、マレーシアクアラルンプール・ペナン・ジョホールバル)、インドムンバイ・バンガロール・ニューデリー・チェンナイ・グルガオン・プネー、ベトナム(ハノイ・ホーチミン)、インドネシアジャカルタ、スラバヤ)、フィリピン(マニラ)
- ・**事業内容** インテリジェンFAシステムITシステムインテグレーション・ネットワーク型生産管理システム
電気制御工事開発・設計・製造・販売・メンテナンスサービス

・**上場市場**



東証スタンダード(証券コード6874)

・**単元株** 100株

(C)2025 Kyoritsu Electric Corporation., All Rights Reserved.

2 / 23

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

これは概要でございます、お客様の97%がいわゆる製造業のお客様です。そこに対しまして生産ラインの自動化、新製品開発のお手伝い、それから出荷検査に代表されるような検査装置の生産、この三つを中心として事業を行っております。

大体グループ全体で1,800名ぐらいなのですが、そのうち250名ぐらいの方がいわゆる日本語の読み書きができない。どういうことかということ、現地にお勤めの皆さんということでございます。

製造業のお客様が中心です。97%の残りの3%は何なのかということ、官公庁とか電力、ガスとか、そういうところがございますので、ほぼ100%製造業のお客様というご理解でよろしいかと思いません。

製造業のお客様ですので、もちろん業種によって一概にはいえませんが、海外に生産工場をどんどん移していらっしゃいます。ですから、われわれも海外に行く行かないという論議は終わりました、いつどこにということに変わっています。現状、東南アジアを中心に拠点を展開させていただいております。

沿革



1957年 静岡市にて創業

1982年 創業社長急逝 西雅寛前社長就任 年商14億、社員50名

1983年 エンジニアリング本部(システムハウス部門の拡大)

FAと情報処理の中間領域(インテリジェンFAビジネス)に注力開発型ビジネスに転換

2001年 「協立テストシステム」を設立基板検査を集約

「協立電機・タイ」、「協立電機・マレーシア」、「協立電機シンガポール」創設、連結売上163億円

2002年 「上海協立控電子」、「協立電機(上海)有限公司」、「上海協立科迪測試系統有限公司」設立

2004年 「協立電機カナダ」設立、連結売上200億円

2008年 日本内部統制大賞優秀賞受賞 「協立電機インド」設立、連結売上80億円、社員961名

2009年 「協立エンジニアリング・タイ」設立

2011年 「協立電機ベトナム」設立、「中国・南通サポートセンター」開設

2013年 「協立電機インドネシア」設立、協立電機タイ新工場設立。

2014年 「協立電機フィリピン」設立

2015年 エネマネ事業者へ採択。

西雅寛社長急逝

2016年 西信之社長就任。

2017年 R&Dセンター、テクニカルセンター開設

2018年 協立電機ベトナム・ホーチミン支店開設

2022年 「協和サンシンエンジニアリング」設立

連結売上382億円 社員1,835名(2025年6月期)

2023年 協立電機インドネシア・スラバヤ支店開設

(C)2025 Kyoritsu Electric Corporation., All Rights Reserved.

3 / 23

これが沿革でございます。赤い丸を付けておりますのが海外の拠点です。われわれの、いきなりリスクの話をしていただけないのですが、最大のリスクの一つはお客様が海外に出るスピードに負けたと

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



き。もうちょっと分かりやすくいいますと、ご覧のように東南アジア中心に拠点があります。ちょっと極端なことをいいますと、お客様が来月、みんなアフリカとか南米に行っちゃったとなりますと今、拠点がございせんから、大変な騒ぎになります。ですから、そこは常にわれわれは見ていかなければならない。

2001年のところでシンガポールだけ赤丸が付いていないのは、実は閉めました。なぜかという
と、シンガポールって海外進出第1号だったのですが、ご存じのようにシンガポールって金融の国
に変わっちゃったんですね。お客様が1社もないとは申しませんが、置いておくところではないだ
ろうと。マレーシアにクアラルンプール、ジョホールバル、ペナンと三つ拠点がございまして、ジ
ョホールバル、ほとんど国境沿いですから、そこから見ればいいやというので閉めました。このス
クラップアンドビルドが、一つの大きなわれわれのリスクであろうと思っています。

海外拠点がこれだけあるわけですが、正直いましてタイが一番規模も大きくて、歴史も
比較的あるということで断トツだったんです。そのほかが十把一絡げでした。ちょっとお恥ずかし
い話ですが、当グループは中国にちょっと出るのが遅れまして、そういう意味では中国ビジネスは
グループの中では、あまりまだ存在感が大きくありません。圧倒的に大きいのがタイ。

今それに向かって、ものすごい勢いで伸びてきているのがインドなんです。3~4年前は、これは
4~5年経つとタイに追いつくんじゃないかななんて思っていたのが、去年タイを抜いちゃい
ました。

なんでインドがそんなに良いのかということなのですが、一つは人口が多いところもあります。そ
れからもう一つは、インドって製薬以外の製造業って実は弱いんです。これじゃいかんというの
で、モディさんが製造業を興そうと決められまして始めたのですが、そのときに当時ちょうど5G
が出ていたので、6Gをやろうというので、モディさんが6Gに投資を始めたのですが、やってみ
てびっくり。半導体、みんな中国からきちゃうんですね。今ちょっと仲良くなりましたけれども、
それまで戦争したりして、あまり中国とインドって仲良くなかったんですね。

半導体に今、投資をすごい勢いでしております。ですからコロナの、まだ終わってはいないですけ
れども、コロナの騒ぎのときも全部で5回、ロックダウンがあったんです。当時の5回のうち3
回はオールインドで23の会社だけ選んで、そこだけロックダウンの対象外。何をやってもいいよ
としてくれまして、そこにうちのインドの現法も入れました。そんなことでインドが伸びていると
ころがあります。

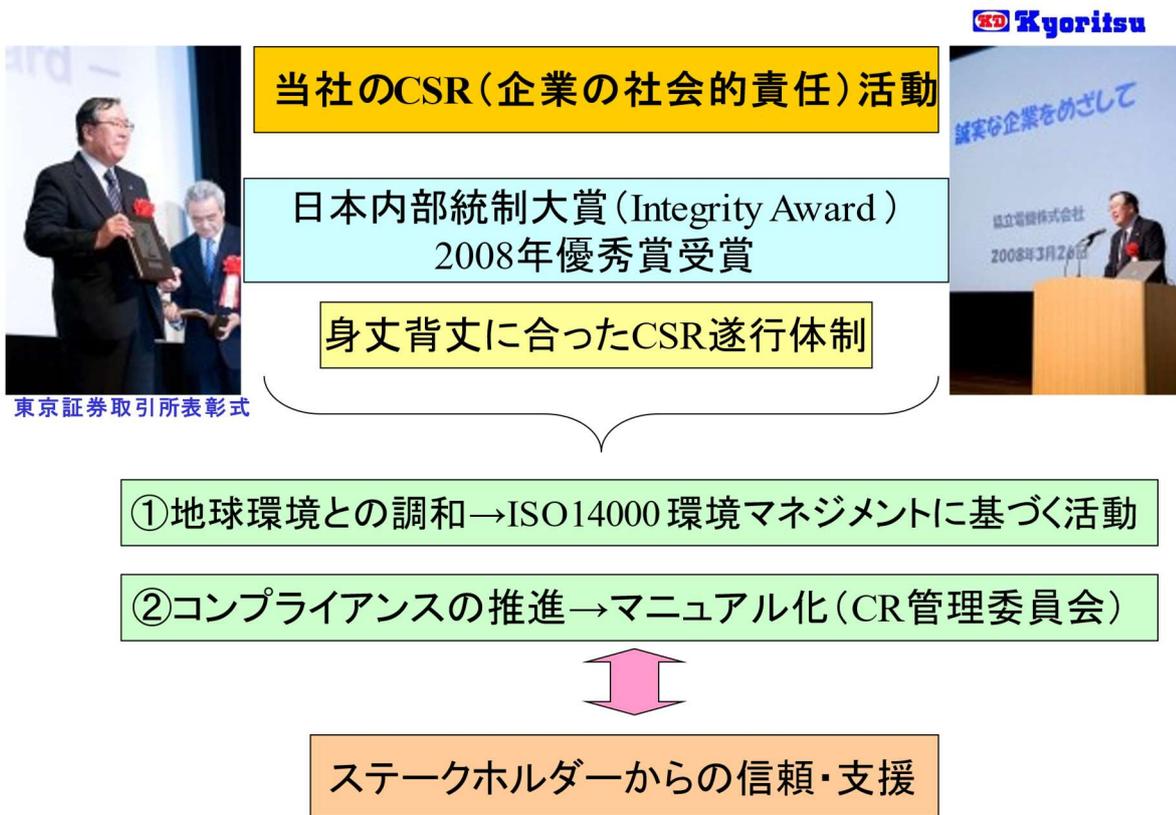
ただインドの商売って、難しいところは難しいですね。余談ですけども、インド人って英語はき
れいに話します。私、フィリピンよりインドのほうがきれいな気がします。本当に数学が強いで

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

す。2桁は本当に暗算でします。でも、なかなか商売はしぶとくて。今年の3月もインドに行ってきたのですが、現法とインドの現地のお客様を回りました。名刺を出して、Nice to meet you ってやるわけですね。次の瞬間、どのお客様もみんな負けろって言うんです、いきなり。

それだけシビアなところがあるんですね。だから伸びているのかもしれませんが。横で現法の営業部長は苦笑いしてしまっていて、外に出てから言われたのが、西、あそこで答えちゃいけないと。負けろと言われて答えて返事をする、条件闘争が始まっちゃうと。だから話題をそらせて言われまして、いろいろ国によって文化があるんですね。余談になりました。



(C)2025 Kyoritsu Electric Corporation., All Rights Reserved.

4 / 23

これが、内部統制大賞を2008年に頂戴しました。このとき一緒に受賞されたのが、セブン&アイ・ホールディングスさん。今いろいろおありのようですが、向かって左の上でばらの花を付けて立っているおじさんが2代目の社長で、私の兄でございます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

・主なグループ企業



連結対象
12社

協立機械株式会社	(産業機械、メカトロFAの開発・販売)
協立テストシステム株式会社	(半導体基板検査装置の開発・製造・販売)
株式会社アニシス	(産業機械・専用機械工の設計・製作)
東海システムサービス株式会社	(ソフトウェア開発、ユーティリティ管理、運営)
協和サンシンエンジニアリング株式会社	(制御システムの設計・製造、電気工事施工)
アプレスト株式会社	(FAセンサー、各種自動制御装置のインテグレーター)
第一エンジニアリング株式会社	(FA機器、加工機、制御盤の設計・製造・工事)
SKC株式会社	(FA機器の製造・販売)
KYORITSU ELECTRIC (THAILAND) Co.,Ltd.	(半導体基板検査装置・治具の設計・製造・販売)
KYORITSU ENGINEERING (THAILAND) Co.,Ltd.	(工作機械の販売及び製造ラインに関わる機器の設計・製作、FAシステムの製造・販売)
KYORITSU HOLDINGS (THAILAND) Co.,Ltd.	(タイ法人の運営管理会社)
KYORITSU ELECTRIC (INDIA) Pvt Ltd.	(半導体基板検査装置・治具の設計・製造・販売、FAシステムの製造・販売)

非連結
11社

株式会社メック	(測定機器、情報制御機器の販売)
株式会社イーアンドエムシステム	(産業機器の製造・保守)
静光電機工業株式会社	(制御装置の製造・販売)
株式会社アイメス	(FA機器の設計・製造)
協立電機上海有限公司 協立商貿易深圳)有限公司 KYORITSU ELECTRIC CORPORATION (CANADDA)	KYORITSU ELECTRICTECH (Philippines), Inc. KYORITSU ELECTRIC (MALAYSIA) Sdn., Bhd. PT.KYORITSU ELECTRIC INDONESIA KYORITSU ELECTRIC (VIETNAM) Co.,Ltd

(C)2025 Kyoritsu Electric Corporation., All Rights Reserved.

5 / 23

これが今のグループ会社です。全部で連結、非連結入れて 23 社あります。われわれグループ、先ほど申し上げましたファクトリーオートメーションを中心にやっているのですが、もう一つ、ワンストップショッピング。何かといいますと、お客様がほしいのはハードウェアでもソフトウェアでもなければ工事でもない、結果がほしいんだと。その結果を 23 社、寄ってたかってご提供できるようにしよう。ですから、いわゆる商社の機能、物の売り買いですね。正直いって市販にあるものは、それを買ってきちゃったほうがはるかに安いと思います。

それからハードウェアをつくる機能。このハードウェアをつくる機能ですが、例えばあるラインで 30 台、どうしてもこういうのがほしいと。でも 35 台は要らないよというのがあったと仮にします。そうすると、われわれはつくっちゃいます。

なぜつくるかといいますと、目的は三つあります。一つがその 30 台をつくりますと、第 2 期、第 3 期の工事のご計画で、競合他社が入ってこれなくなるんですね。それから二つ目、ハードウェアをつくってみますと、コスト構造が曖昧になるんです。よく見えなくなってくるんです。

それから三つ目、開発の部隊は当グループにありますが、ここだけ実は私の直轄でして、ここは予算を持たせていません。なぜ持たせていないかというと、予算が余って無駄遣い、これも困るんで

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



すけれども、一番怖いのが予算が今期足りないから来期に回そうと、これが怖いんです。一步遅れちゃうと、本当にとんでもない目に遭う世界でございますので。

それでその開発の部隊にっているのは、このお話でお客様がこういうのがほしい。それをつくってお納めする。それで一丁上がりでやっていたら駄目だと。それをやっていると下請になっちゃうんですね。そのお話の中で、このお客様特異な事情は何か、横に水平展開できるのは何なのか、それを切り分けろと。

横に水平展開できるものは、どうどん自社の製品で応用していこうと。ですから、私どものホームページをご覧くださいますと製品があるのですが、分かりづらいんですね。なぜかというところ統一感をあまり感じないから。実は、見る人が見ると分かります。

われわれ、こういった計測制御の世界で70年近く商売をやらせていただいておりますので、アナログデータの処理、分析が得意なんです。今デジタルをおやりになる会社は、腐るほどというところ失礼ですが、いっぱいあります。が、アナログってできなくなっています。

デジタルにしないと、コンピューターで解析処理できないんですね。ところがアナログをデジタルに変える、これは簡単なんです。例えば、こういった波のようなデータがあったと仮にします。上の点だけ取ってくると直線に見えちゃう。でも、実際は波ですよ。そういったデータ処理が得意なんです。ですから一見、ホームページの製品群が分かりづらいと。

これはたとえが良いかどうか分からないんですが、例えば自動車ですとレクサスもカローラも、もちろんグレードは全然違うわけですが、タイヤが4本あって動いているというところで、比較的統一感があるのですが、それが私どもにないところが問題だと思っています。

そのワンストップショッピング。それでくだいですが、ハードウェアをつくる、それからソフトウェアもつくる。それから工事もやる、アフターメンテナンスもやると。それを全部合わせたものをワンストップショッピングと呼んでいます。

これはよくアナリストの方から、協立の競合他社はどこだというご質問を頂戴するのですが、こういったビジネスモデルをおやりになっていらっしゃるところは、ないと思います。例えば時々お話に出るのがキーエンスさんなのですが、キーエンスさんはご立派なファブレスの素晴らしい会社だと思いますし、あの利益率を見ているとあっちのほうがいいんじゃないかという感じがしますけれども、ただわれわれのような工事や、あるいは何かをご自分でやろうとは、ゆめゆめ考えていらっしゃいません。そこが違うところだと思っています。

サポート

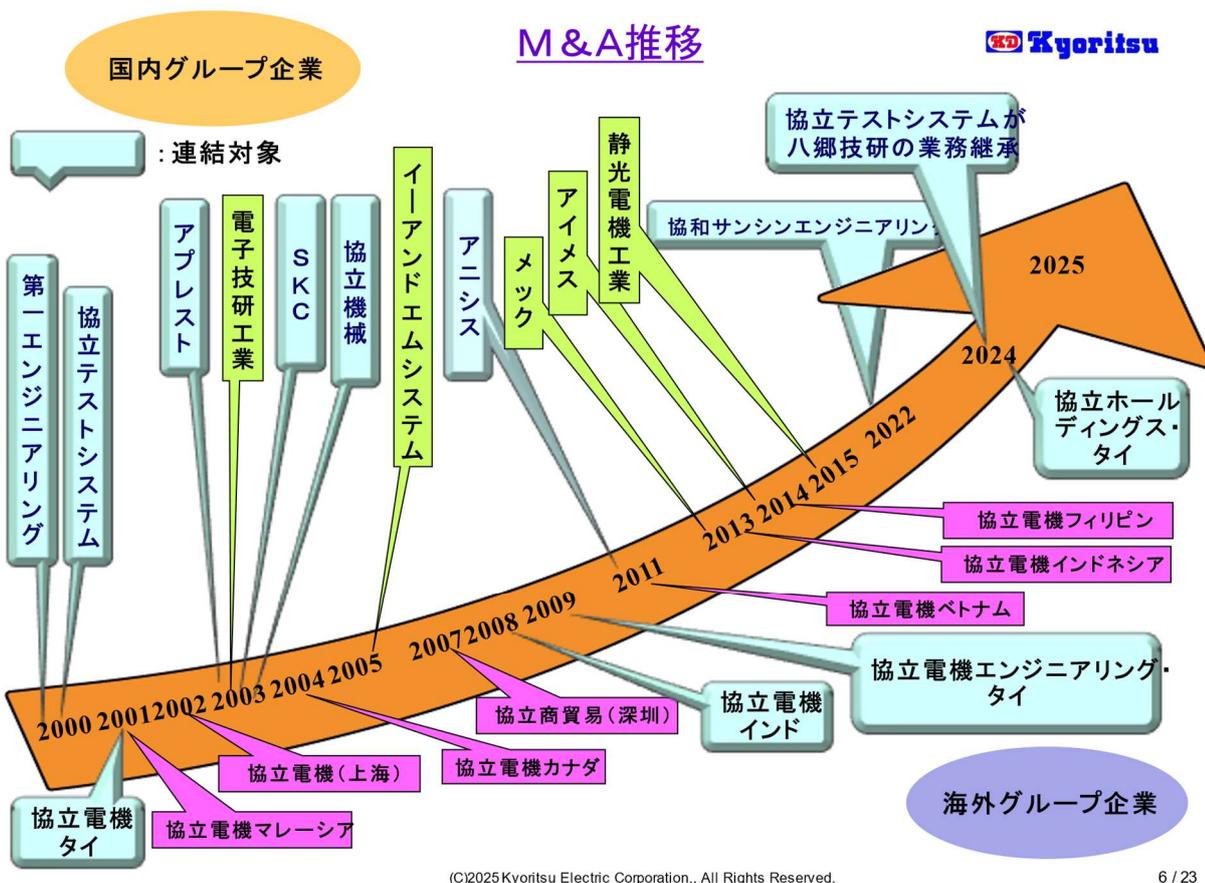
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

これは私の母の時代、夕ご飯をつくろうと思うと八百屋さんに行って野菜を買ってきて、魚屋さんに行って、ああ、良いお魚がないわといって肉屋さんに行って帰ってきたと。それがスーパーマーケットができて、そこで全部間に合っちゃうんですね。確かに便利だし、また安いんです。

コスト構造が違って来るんですね、実はスーパーマーケットって。何かというと、肉屋さん、魚屋さんがそれぞれ単独で冷凍設備を持っていきやいけない、フルセットで持っていきやいけないところが、一緒のところにあると共通の部分一つで足りますから。ですからコストセービングできると同時に、コスト構造がよく見えない。

こうなったのが私、リーマンショックが契機だった気がします。それまでは、これはあなたのところ、これはあなた、これはあなたとお客様が分離発注をされていたんです。リーマンショックになりまして、大変お客様に失礼ない方なのですが、人も減りまして、その機能がなくなりました。丸投げできると、これもまた失礼ない方になりますが、それが便利なんですね。

正直いって、20人のソフトハウスさんとわれわれが競合して、価格で勝てるはずがないんです。ただその20人のソフトハウスさんが工事ができるか、あるいはハードウェアがつかれるかという、そんなことはない。そこに差別化があるんじゃないかと思っております。



(C)2025 Koritsu Electric Corporation., All Rights Reserved.

6 / 23

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

もう一つ、M&Aのほう。割とやらせていただいております、M&Aをやるにあたりまして、いくつか私ども決めていることがあります。例えばわれわれの仕事に補完性があるか。弱いところを強化していただけるか、ここに注意しています。ですからそれがあれば、ちょっと極端なことをいえば、債務超過でも全然気にしていません。

CEOはわれわれから出します。ただ、COOはそちらの会社から出していただくようにしています。なぜか。どんな業界、どんな会社もその業界、その会社の暗黙知ってあるはずなんです。そこに進駐軍が乗り出しまして好き勝手なことをやっても、大抵うまくいかないんですね。それが怖くて、実はCOOは出していただいているところです。この中で薄い水色が、連結対象の会社です。

業績推移(連結)



決算期	2022/6	2023/6	2024/6	2025/6		2026/6
	実績	実績	実績	実績	達成率	計画
売上高(百万円)	28,331	33,616	34,361	38,246	106.2%	40,000
営業利益(百万円)	1,510	2,273	2,451	3,354	129.0%	3,450
経常利益(百万円)	1,603	2,371	2,635	3,452	125.5%	3,500
親会社株主に帰属する 当期純利益(百万円)	1,063	1,530	1,768	2,138	115.6%	2,450
総資産経常利益率	6.5%	8.6%	8.7%	10.9%	-	-
売上高経常利益率	5.7%	7.1%	7.7%	9.0%	75.0%	-
自己資本比率	56.2%	54.4%	58.0%	61.7%	-	-
自己資本利益率(ROE)	7.6%	10.0%	10.4%	11.2%	74.7%	-
株価収益率(PER)	7.4%	7.8%	7.9%	8.8%	-	-
株価純資産倍率(PBR)	0.6%	0.7%	0.8%	0.9%	-	-
1株当たり期末配当(円)	27.5	35.0	45.0	70.0	-	90.0
配当性向	20.8%	18.4%	20.5%	26.3%	-	29.6%
配当利回り	2.8%	2.4%	2.6%	3.0%	-	-

※ 配当金は、2025年7月1日付けで実施した株式分割を反映しております。

これは業績。でも、ここは皆さんがご専門なのであっさりいっちゃいますけれども、実はよくお叱りを頂戴するのが、自己資本比率が高いと。そんなに金が余っているんだったら自社株買いをやれと、配当を出せと。配当のほうは頑張りますけれども自社株買いは、実はわれわれ小型株です。自社株買いをやって市場から株を吸い上げちゃいますと、浮動株が減っちゃいます。そうすると売りたいときに売れなくなっちゃうと、これはいかなものかなと思っています。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

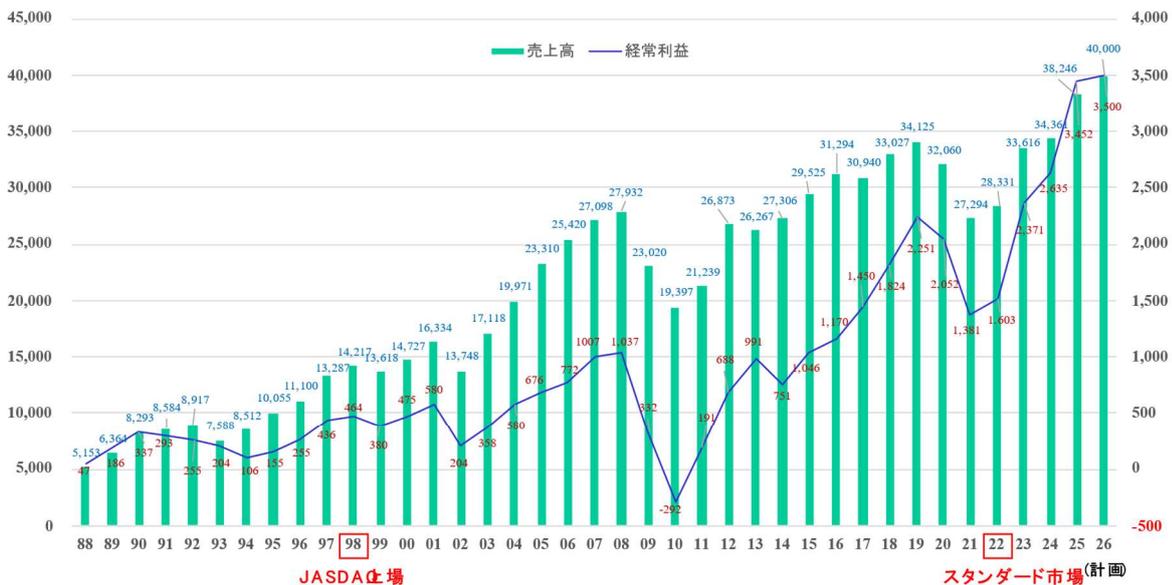
それからもう一つ。研究開発型の企業ですので、恥ずかしい話ですが、研究テーマが10あったと仮にします。その中で1年で成功するのって、一つか二つあれば良いほうです。1個も成功しない年があります。これは一つ二つ、三つ四つ五つにしようという努力はしますが、七つ八つと絶対成功しません。これはわれわれの会社の一つの宿命だと思っています。失敗するためにはと変ない方ですが、自己資本が厚くないと失敗できないんですね。それで実は自己資本を厚くしております。

PBR、最近やっと1を超えまして、PERまだ1桁というところで、株価が安いからと。私がいっちゃいけないですね。

売上高／経常利益推移



(単位: 百万円)



* 尚 2000年6月期以降は連結ベース。それ以前は単体数字

(C)2025 Kyoritsu Electric Corporation., All Rights Reserved.

8 / 23

それから、あとこの次のところ、これが売上と利益の推移なのですが、ポコンと下がっているのは、真ん中辺りのがリーマンショック。右側のほうにあるのはコロナです。コロナ禍で売上がポンと落ちました、リーマンショックと同じように。ただ、赤字にはなりません。リーマンのときは、実は赤字になっちゃいました。これは一つ、体力が付いてきたのかなと思っています。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



と同時に、売上の伸びよりも利益の伸びのほうが大きい。これが一つ、われわれどもの自慢です。利益って差別化だと思っています。そこで利益をいただけていることは、やっぱりわれわれのことをお客様がご評価いただいているのかなと思います。

経営指標



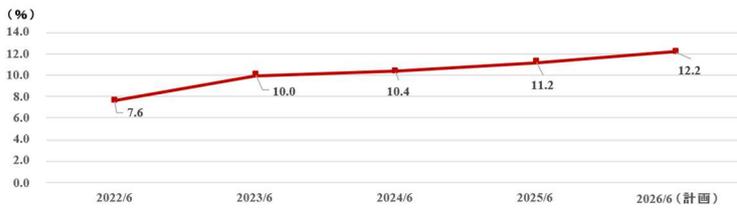
【連結売上高経常利益率】 ・・・ 目標12.0%

実績推移



【自己資本利益率 (連結ROE)】 ・・・ 目標15.0%

実績推移



(C)2025 Kyoritsu Electric Corporation., All Rights Reserved.

9 / 23

ROEは15%ぐらいを目指していますというところでございます。

協立電機株価推移



※ 協立電機株価は、2025年7月1日付けで実施した株式分割を反映しております。

協立電機月末終値(円)

24/7	24/8	24/9	24/10	24/11	24/12	25/1	25/2	25/3	25/4	25/5	25/6	25/7
1,685	1,578	1,578	1,555	1,708	1,870	1,993	1,988	2,203	2,098	2,468	2,331	2,282

(C)2025 Kyoritsu Electric Corporation., All Rights Reserved.

1 / 23

これは株価の推移で、飛ばします。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



貸借対照表概要(連結)



資産の状況(単位:百万円)

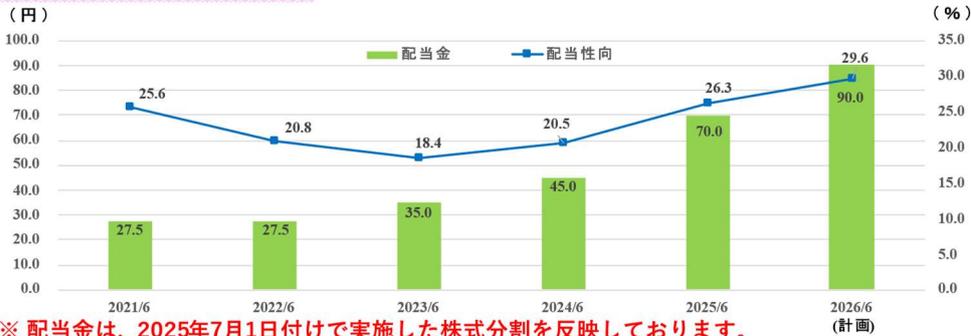
負債・資本の状況(単位:百万円)



(C)2025Kyoritsu Electric Corporation., All Rights Reserved.

11 / 23

【配当金と配当性向の推移】



※ 配当金は、2025年7月1日付けで実施した株式分割を反映しております。

【純資産と自己資本比率の推移】



(C)2025Kyoritsu Electric Corporation., All Rights Reserved.

12 / 23

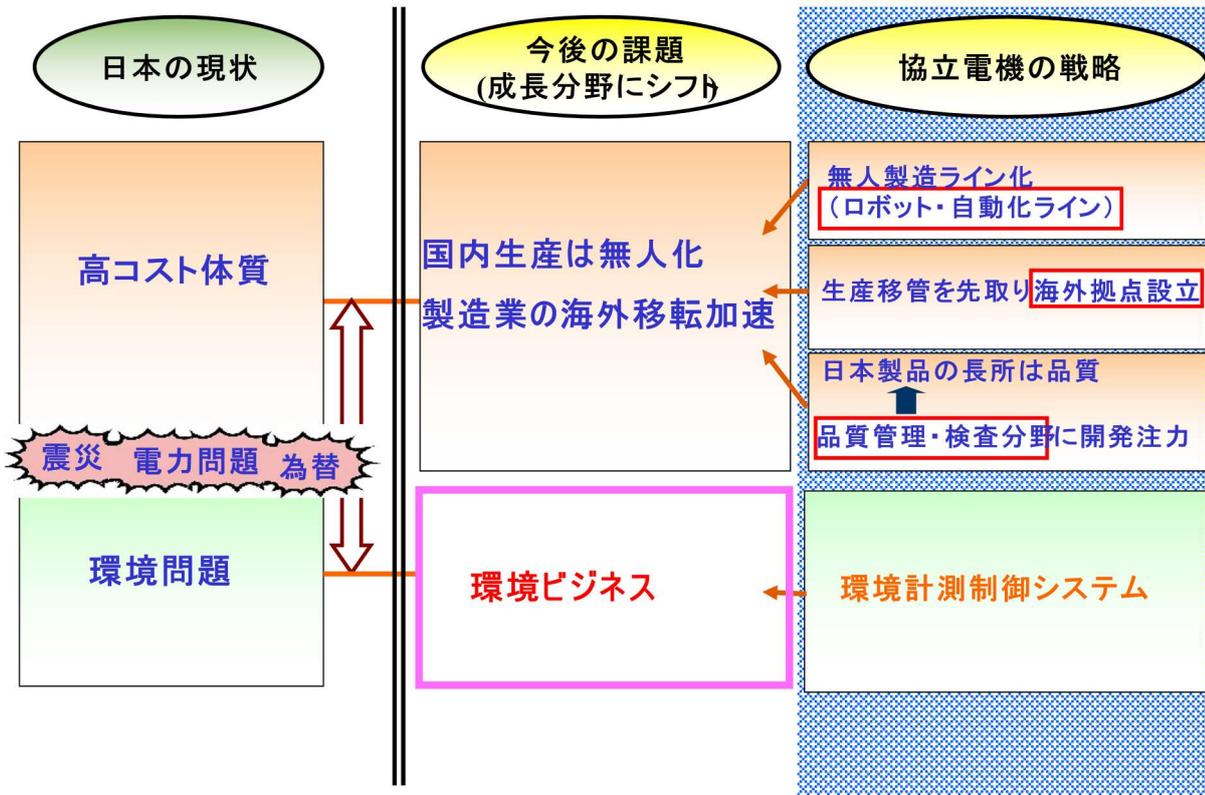
ただ、これも BS 等で飛ばさせていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



市場変化に対応して(成長戦略)



(C)2025 Kyoritsu Electric Corporation., All Rights Reserved.

13 / 23

われわれの商売ですが、先ほど申し上げましたお客様は製造業。そうしますと、これは日本だけじゃないです。少子高齢化が始まっています。実は韓国、台湾、シンガポール、日本よりももっと少子高齢化が速いです。シンガポールはさておきまして、台湾にしても韓国にしても、そのほかの国もこれからそうなるんでしょうけれども、少子高齢化して、そうすると答えは何だということ、外国から人を雇ってくる。

これも一つの回答ではあるんでしょうけれども、やはり製造業におきましてはコンピューター化、自動化、ロボットの導入。これが答えだと思っています。まさにこれが、われわれの仕事でございます。そういう意味では時代の追い風を受けている。良いタイミングで社長をやらせていただいているなど、ちょっと嬉しく思っております。

サポート

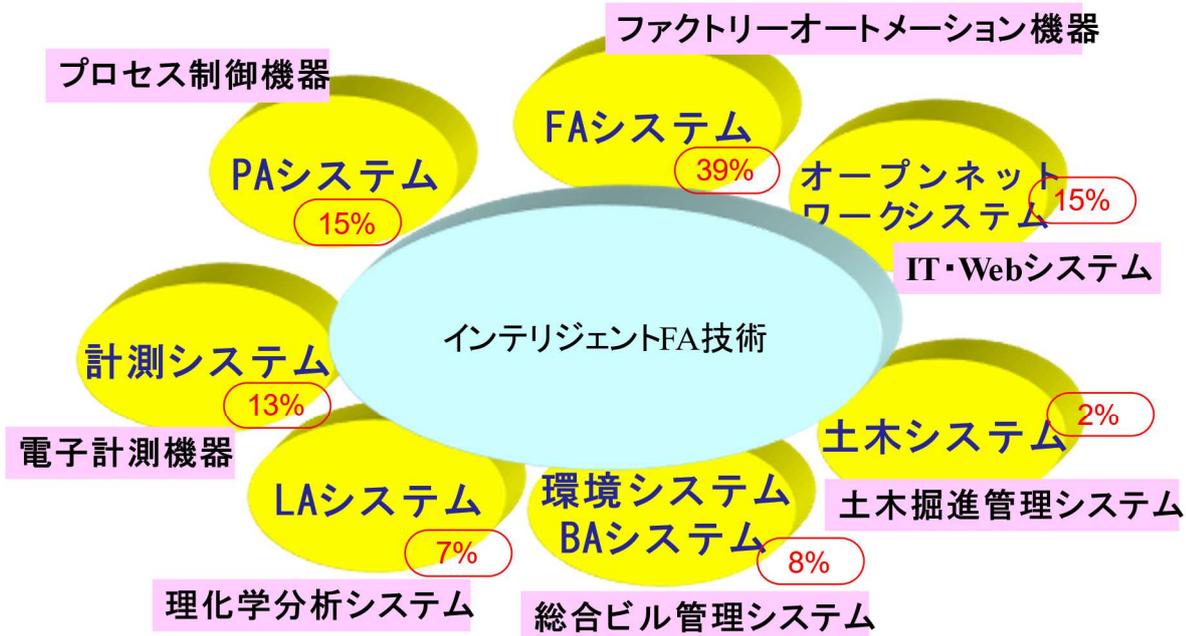
日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



当社の事業領域

Kyoritsu

売上構成比



(C)2025 Kyoritsu Electric Corporation., All Rights Reserved.

14 / 23

当社の事業領域で、この分け方は正直われわれの社内用語として、FAはファクトリーオートメーションなんですけれども、どちらかという自動車みたいな加工業、それから左のPA、プロセスオートメーション。これは石油化学みたいな装置産業、これをイメージしております。

よくここでご質問を頂戴するのが、業界ごと、あるいは国内外の輸出比率はどのぐらいなのか。これは別に隠しているわけじゃないんですが、国内外の輸出比率って、例えば静岡なのでスズキさんという自動車会社があります。静岡で一番大きい会社です。スズキさんの浜松のご本社から円で注文書が出て、実際の納入地はインド、あるいはインドネシアという案件が仮にあったとしますと、これは為替リスクがないんですね、円ですから。だからこれは本当は国内取引にカウントするべきなんでしょうけれども、私どもは最終目的地がインド、あるいはインドネシアということで、これは海外にカウントしています。そこでちょっと難しくなっちゃうところがあるかと思えます。

生成AI、その単語を見ない日は最近ないんですけれども、これはものすごいショックでした。なぜかという、生成AIって人間ができないことをコンピューターがやるんですね。これは今までなかったです。シンギュラリティというのですが、コンピューターの性能がどんどん上がっていま

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

すと、ある日、人間の能力に追いついて、その後、人間の能力を超すだろうと。そのある日をシンギュラリティというのですが、これがちょっと前までは 2030 年といわれていたんです。

それが最近、2025 年、今年じゃないかという方もいらっしゃいます。確かにすごいです。ただ、今の AI って王様、チャンピオンが見えません。だから 100%それに頼っちゃうのは、いかがなものかなというところもあると思います。

さらにいうと LLM、large language model。何かというと、例えば ChatGPT なんかは世界中の Web をばーっと見て、その中から答えを探す。それも素晴らしいんですけども、これは人間じゃできませんよね、AI じゃなきゃできない。ただ、それが本当に Large language が良いのか、Small language のほうがいいんじゃないか。

例えば、輸出産業って調べるとしますね。そうすると ChatGPT、ばーっと世界中を回ってきていろいろ調べてくるのですが、輸出産業って漢字で書くと分かるのですが、出産という単語が入っています。それも拾ってきちゃうんですね、実は。これは意味ないじゃないですか。だから、もっと業界を絞った方法が良いんじゃないか。これをやっていらっしゃるのが、日本の Sakana AI です。どっちが良いか分かりません。これから多分、王様が出てくるんじゃないかと思います。

ただ、こういうことに巡り合ったのは、僕は本当に驚きであります。ついこの間まで、量子コンピューターというのが話題だったのを覚えていらっしゃいますでしょうか。あれはいろいろやり方があるのですが、アニーリング型だ、ゲート方式だとかなんだかんだって。これは例えば 30 の都市があって、それをどう回ると一番効率的かなというのを、神戸にあるスーパーコンピューターで計算させると、約 300 年かかるんです、答えが。量子コンピューターにやらせると、一瞬だそうです。1 秒弱で答えを出してくるんです。

では量子コンピューターのほうがスーパーコンピューターより速いのかということ、違うんです。スーパーコンピューターが出してくるのはベストの答えです。量子コンピューターが出してくるのは、ベターな答えなんですね。300 年後のベストと 1 秒後のベターとどっちがいいかということ、そういう論議もあるかとは思いますが、こういったものに僕らは囲まれています。

ということは、社会環境が変わると同時に、われわれの答えのあり方も、マーケットも市場もビジネスモデルも変わっていく、あるいは変えていかざるを得ない。そういうところがございます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



【協立電機の土木向けソリューション】

◆ 鋼鉄の筒に削岩機を取り付けたトンネルシールドマシン

日本が誇る
先端技術



シールドマシン



シールドマシン運転席



トンネル坑内

(C)2025 Kyoritsu Electric Corporation., All Rights Reserved.

15 / 23

次に製品の話をしていただきます。これは何かといいますと、シールド工法というのですが、トンネルを掘るやつなんです。機械自体はIHIさんとか三菱重工さんがおつくりなんです。われわれはそこで何をやっているかという、頭。機械の制御。ちょっと生意気ですかね。それをやらせていただいています。

これはどういうことかといいますと、普通トンネルって両側から掘りまして、ちゃんとぶつかるように途中で地上に上がって、レーザーなんかで位置合わせをやるんですね。ところが海底トンネルとかトンネルのまた下にトンネルを掘るのは、それができなくなります。どうするかという地上の1カ所を決めまして、掘るそばから周りを固めていっちゃう。これをシールド工法というのですが、その地上の1カ所を決めるのがGPSなんです。その応用なんです。

なぜこれを思いついたかといいますと、われわれは清水に拠点がありまして、今は静岡に統合しちゃいましたけれども、清水の拠点、海の商売をやっていたんですね。船が海の上に出ますと、GPSで自分の位置を見ていたんです。その応用で始めました。このときカーナビに気がついていましたと、今頃ニューヨークに上場できていたと。これが垢抜けしないところにいっちゃいました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

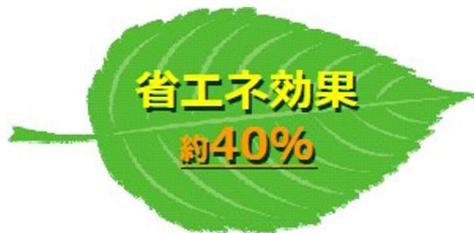
Grid・Greenとは...

Grid・Greenは
照明・空調を電力線通信LANで制御

ICT技術による制御で最高の省エネを実現！

- ・個々の照明に電力線通信機(LC)を接続、きめ細な個別制御。

効果が高く、投資回収が速い



(C)2025 Kyoritsu Electric Corporation., All Rights Reserved.

16 / 23

これが何かというと、このぐらいの部屋だったらいいんですけども、もうちょっと大きな部屋だと、例えば天気の良い日は窓側は暗くしていい、でも奥は明るくしなきゃ駄目と、そういうのがありますね。それを最初から計画して建設すれば一番いいんですけども、ところが既に建っちゃったビル、建てちゃったビルはどうするんだよと。

そうすると、そこで電力調整をやりようと思いますと、明るさの調整をやりようと思いますと、天井裏に潜らなきゃならないんですね。非常にこれはコストがかかるんです。われわれはそれで電力線、伝送線、パワーラインに制御信号を乗っけちゃう。パワーラインコミュニケーションというんですけども、これをやっております。

これも工場の、あるいは研究所の省エネ、二酸化炭素のカーボンフリーということで始めたのですが、実は日本だとパナソニックさんが同じ技術をご熱心にやっていたらっしゃったんです。パナソニックさんは何をやっていらっしゃったかということ、皆さんのご家庭に、今インターネットがないご家庭はないと思うのですが、そのインターネットを家庭のコンセント、電力線に信号を乗っけちゃうというのでやっていらっしゃったのですが、工事也不要りません。WiFiができちゃいまして。WiFiのほうがはるかに簡単だし性能が良いというんで、あまり最近パナソニックさん、ご興味ないみたいな感じです。

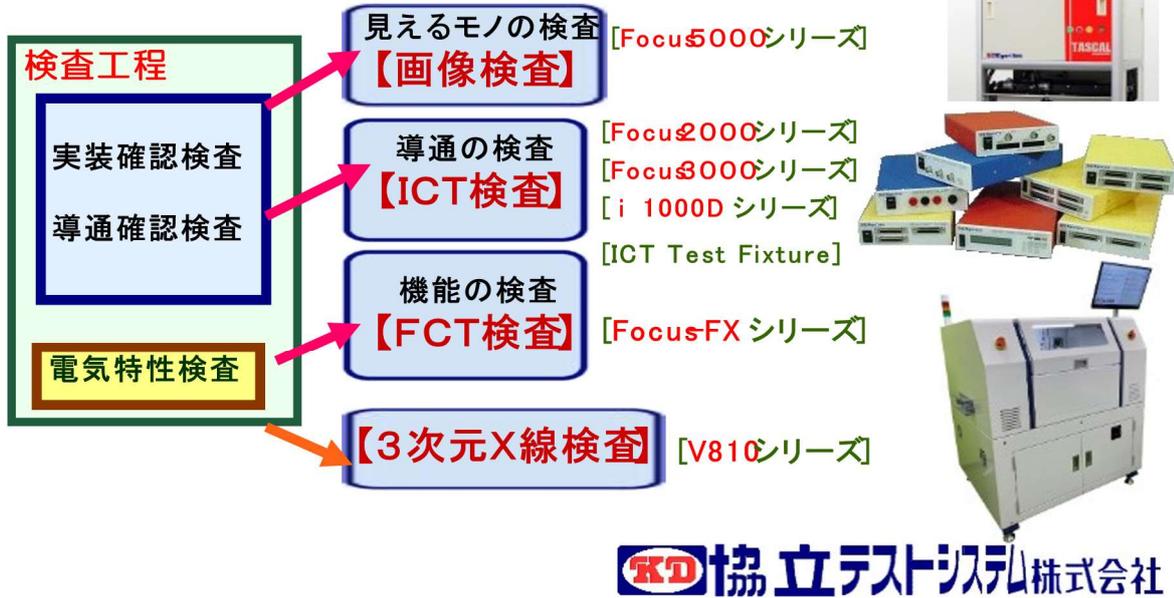
サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiam.com

あらゆるプリント基板を検査

国内TOPシェア

KD Kyoritsu



KD 協立テストシステム株式会社

(C)2025 Kyoritsu Electric Corporation., All Rights Reserved.

17 / 23

次が半導体の試験装置です。大きく分けて二つあります。一つがインサーキットテスターというのですが、半導体って基板の上に付けて、そして機械やなんかに入れます。そこがちゃんとはんだ付けできているかというテストが、インサーキットテストです。仮にはんだ付けがちゃんとできていたとしても、中に不良の部品がないかどうかを調べるのが、ファンクションチェック。この2種類をやっております。

基板があったらそこにピンを当てて通電する。これが一番良いです。ところが最近、部品がどんどん小さくなりまして、皆さんのスマホを見てもどんどん小さくなっていますよね。そうするとピンが立たないというのですが、ピンで通電できる隙間がなくなっちゃったんです。

どうしようかという、次にX線にかけます。X線にかけてOKのパターンと、パターンマッチングというのですが、に合わせて大丈夫かどうかというやり方をやります。それからもう一つあります。フライングプローバというのですが、この接点が3本ぐらいありまして、それが基板の上でパタパタパッと動いて、測定していくやり方。

この全ての方式を持っているのは、世界でわれわれだけです。どれが良いかというのは、いろいろと一長一短があります。例えばフライングプローバは斜めに当てれば小さい部品でもできるのです

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

が、ただどうしても遅いんですね。ピンを立てると1回でパッと計測できちゃうのですが、フライングプローバでやるとどうしても時間がかかっちゃう。X線は良いんですけども、最近は基板自体が複雑になって、2層、3層になっているんです。そうするとX線でうまく見られないことも起こり得ます。

それからもう一つ、例えば基板の上に筋が入っている。それが傷なのかホコリなのか。これは実は人間だと一目で分かるんですけども、機械に分からせるのは実は非常に大変です。どうしたらいいかという、われわれはカメラを2台使いました。傷だとへこんでいます。ホコリだと盛り上がっています。それを感知しています。そんなものをやっています。

魚をセンサとした水質連続監視装置 ユニレリーフ UNI RELIEF



Kyoritsu

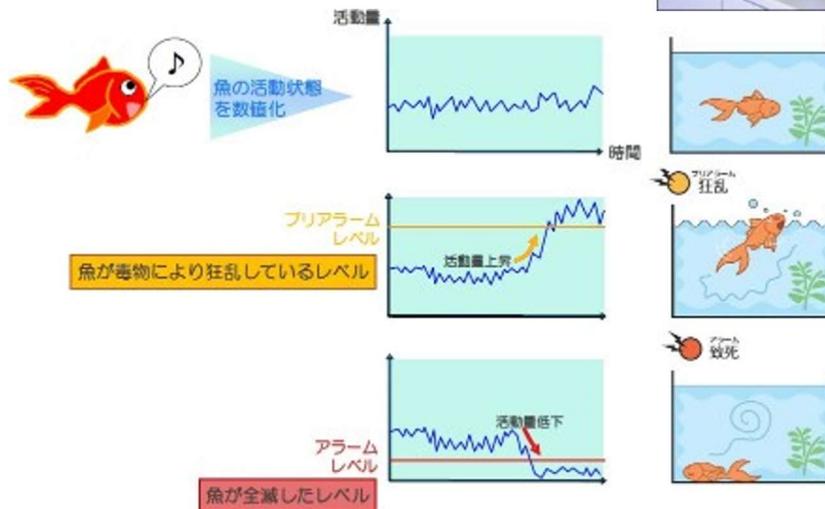


【ユニレリーフとは？】

水の安全を監視する装置です。
水に危険なものが入っていないか24時間連続で監視を行います。

【特徴】

魚の活動量を数値化！（活動電位を検出）
濁っていても問題無し！（荒天時の取水もOK！）



18 / 23

それから、これは水質の検査装置なんです。ですからお客様は大手の食品メーカーさんと、いわゆる上下水道局が中心になっちゃうのですが、何かというと水槽の中に金魚が泳いでいます。水が悪くなると、金魚は苦しくなって暴れるんですね。すると中の微小電界が変わる。それを測定しています。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

これは金魚を使っているというと皆さん、最初は笑うんですが、実は JIS でも決まっています。40 リッターの水槽に金魚を入れてどうやら、こうやらというのがありまして、それを応用しているんです。

この商売敵、競合他社が日本の九州にあります。そこが何をやっているかという、めだかを使っているらしいです。金魚とめだかの違いじゃないんですけども、めだかつて敵が現れたり、あるいは水質が悪くなると集まって、体を大きく見せようという習性があるんだそうです。それをカメラで見ているらしいです。これも素晴らしいんですけども、ただカメラで見ると、水が濁ってくると使えないんですね。われわれは濁っても使えます。ここで PR しても仕方がないのですが、そういうのをやらせていただいています。

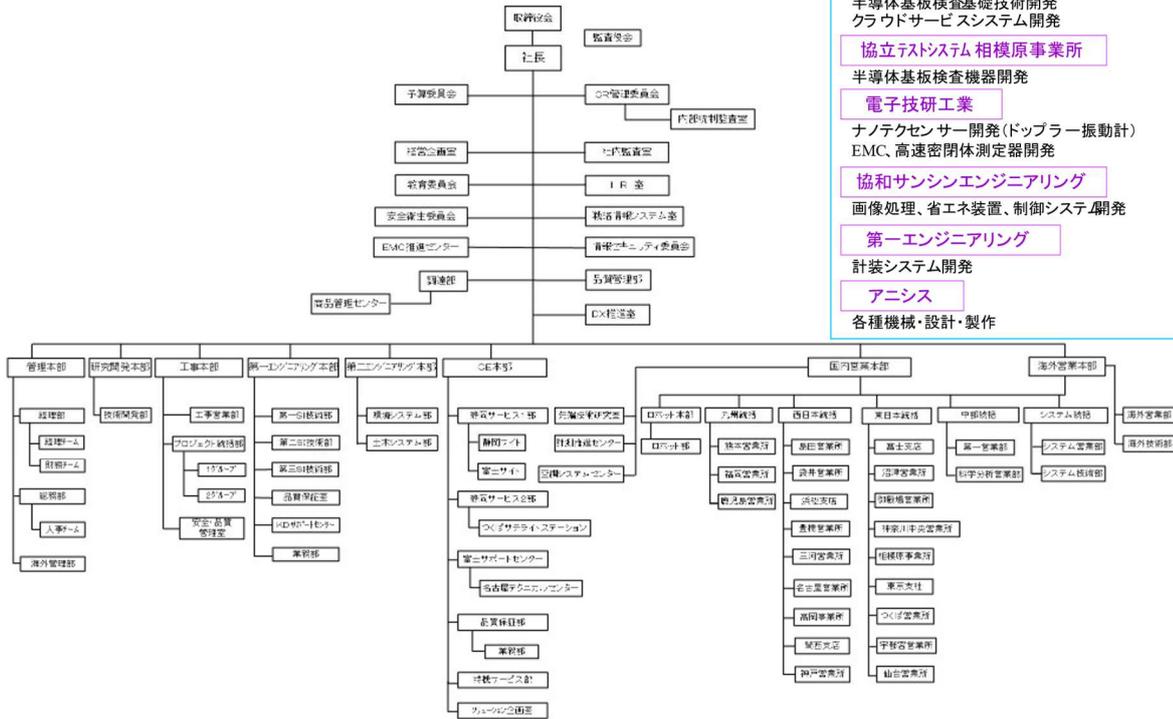
組織



グループ会社技術部門

- 協立電機カナダ 研究開発センター
 - 半導体基板検査基礎技術開発
 - クラウドサービスシステム開発
- 協立テストシステム相模原事業所
 - 半導体基板検査機器開発
- 電子技研工業
 - ナノテクセンサー開発(ドップラー振動計)
 - EMC、高速密閉体測定器開発
- 協和サンシンエンジニアリング
 - 画像処理、省エネ装置、制御システム開発
- 第一エンジニアリング
 - 計装システム開発
- アニシス
 - 各種機械・設計・製作

<2025年7月1日編成図>



(C)2025 Kyoritsu Electric Corporation., All Rights Reserved.

19 / 23

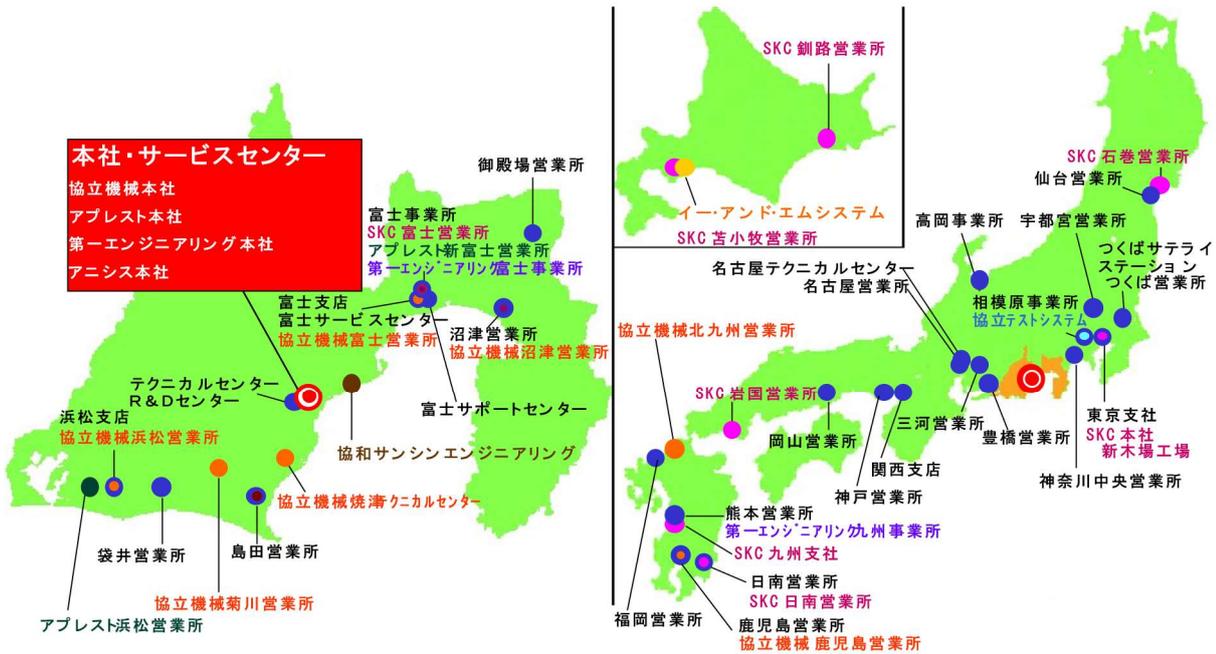
これは飛ばします。組織図です。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



国内セールスサポート拠点



(C)2025 Kyoritsu Electric Corporation., All Rights Reserved. 20 / 23

拠点でございます。われわれは静岡が発祥の地でございますので、静岡が結構拠点が多いのですが、もう多分、静岡に拠点をつくることはあまりないんじゃないかなと思っています。むしろ日本、まだまだ穴は開いています。例えば日本海側、あるいは北海道とか、まだまだ余地があるのですが、ただ冒頭に申し上げましたお客様が製造業で、海外に出てしまいます。はたして国内はどうかかなと。

ちょっと前までは生産ラインそのものは海外に出るけれども、いわゆる品質検査、研究開発といった付加価値の高いものは国内に残るといわれていたんです。もちろんそういうところもありますが、それも実は海外に出始めています。

最初にそれに気づいたのはサムスンさんじゃないかと思います。例えば冷蔵庫一つとりまして、アメリカ向けの冷蔵庫って巨大な冷凍庫があって、そこに1週間分のものを詰め込むと。中国向けの冷蔵庫って、ちょっとこれも失礼ない方になりますけれども、ラーメン丼ぶりみたいな配色にしないと受けないんだそうです。また値段の問題もある。そういった問題がありますので、海外にそういったものもどんどん出ています。ですから、われわれもそれに伴って海外に出ていかなきゃいけないなと思っております。



(C)2025 Kyoritsu Electric Corporation., All Rights Reserved.

21 / 23

これは7年前にできました、本社の横にある研究開発棟、R&Dセンターです。ここにわれわれの技術の部隊を集めています。不思議なもので、こっちのほうで悩んでいることは、こっちのほうだと解決できたりとか、こっちのほうだと常識的にこうやればいいんじゃないか、みたいな話がありまして。そういったことが、近くにいると話が通じるんですね。

ただ、もう7年経っちゃいましたので、そろそろ刺激を与えないといけないのかなという悩みが実はあります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



(C)2025 Kyoritsu Electric Corporation., All Rights Reserved.

22 / 23

これは海外の拠点です。この中でカナダだけ、実は異質なんです。カナダは生産機能も販売機能もありません。カナダだけは、ちょっと大げさにいうとグループ全体の中央研究所なんです。ここで研究をやっています。実はカナダのトロントにあるのですが、といいますか、トロントというのはちょっと見栄を張ってしまして。

本当はトロントの隣のリッチモンドヒルという田舎町にあるのですが、トロントってトロント大学があるんですが、理科系が優秀なんです。例えば世界で初めて量子コンピューターを実現させたのはトロント大学ですし、トロント大学の医学部って有名なんです。ですからリッチモンドヒルにパナソニックさん、AMPさん、トヨタさん、スズキさん、錚々たる会社の研究所がばっとあります。その中の片隅に、われわれの研究所もあるという感じです。

先ほど申し上げました東南アジア中心に拠点展開をさせていただいていると、ご覧のとおりなのですが、これがどんどん変わっていきます。この中で一つご注目頂戴したいのがインドなんです。今、日本を除くとインドが一番拠点数が多いです。6カ所あります。成長しているということもあるのですが、もう一つ配置をご覧いただきますと、インド大陸って三角形ですよ。その真ん中から西側にあります。これは実は意図しています。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

インドって、ヨーロッパの会社がアフリカに出るときのゲートカントリーなんです。確かにムンバイから見ると、アフリカのほうがシンガポールより近いんです。今年、来年、3年後にアフリカに出ようとはまだ思っていません。正直いって、まだまだアフリカはインフラとか、いろんな問題があります。ただ将来的には多分、出なきゃならないと思っています。

その布石として、インド大陸の西側のほうに拠点を配置いたしました。またこの後どうなっていくか分かりませんが、この辺のスクラップアンドビルドが、われわれの会社の、われわれのグループの一つの宿命であると思っています。

ちょっと駆け足ですが、本日はどうもありがとうございました。

一つ、肝心な話を忘れました。実は浜松で恐縮なのですが、12日にグループの展示会を浜松駅前で行います。もしもついでがございましたら、おいでいただければ幸いです。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

質疑応答

司会 [M]：ご説明、ありがとうございました。それでは、これから質疑応答といたします。

なお、この IR ミーティングは質疑応答部分を含め、全文を書き起こして公開する予定です。したがってご質問の際、会社名、氏名を名乗られますとそのまま公開されますので、その点はご了解ください。

それでは、ご質問のある方は挙手を願います。係がマイクをお持ちいたします。

質問者 [Q]：AI についても少し触れられましたけれども、例えば AI のエージェント機能のようなかたちで、今までの監視カメラだと不良品としていたものが、実はディープラーニングをさせると半導体のクラックもそうですけれども、ディープラーニングさせるとこれは OK だったというケースがあるんですけれども。

それを外付けで AI のカメラに付けて、それで流して、それをコンサルも含めてやって、うまく軌道に乗るまで、設置までやる会社があるのですが、そういうことを御社もできるのではないかと思いい、それから既にやっておられるんだとしたら、他社との差別化のようなかたちで、少し教えていただけますか。

西 [A]：ありがとうございます。今のいわゆる AI を使った実際の応用の話だと思いますが、カメラなんかに応用していく。これは一部、始まっています。ただ今やらせていただいているのですが、そこで一つ問題が起きています。厳密にいうと二つなのですが。

何かというと、その良否の判定の基準がカメラや AI の能力に左右される。もうちょっと分かりやすくいいますと、カメラを良いものにして AI も学習を積んでいくと、精度は本当に上がります。それまでのところで、どこで線を引くんだというところがあるのが一つ。

それからもう一つが、これはあまり失礼ない方になっちゃうといけないんですけれども、良品、不良品の線をどこで引かれるのか。これはお客様に決めていただくしかないんですけれども、線を引いていただいた場合に、その境界に近いところって必ず出てくるんです。それをどうするかというところ、これは実はお客様と相談しなきゃならないところで、これはお客様によりまして、ものすごくお考え方が違います。

それはそのお会社さんで、われわれがとやかくいう話じゃないのですが、そのところがどうしたら解決できるだろうという、一つは時間の問題もあるのですが、もう一つは先ほど申し上げました

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

AIの王様が見えないんです。もっと言うと人間と同じ能力を持った、鉄腕アトムみたいなAIができれば、これは完璧なのですが、まだそこまではしていない。

余談ですけども、ロボットも人間型ロボット、最近ブームになっていまして。何かというとわれわれの今の製造ラインって、人間が作業することを前提にしていますから、人間型が動きやすいような配置、仕組みなんですね。

1本の腕のロボットもいいんですけども、人間型になると新たにラインの設備投資、設備改修をしなくて済むんです。そういうことが非常に今、脚光を浴びてはおります。この後どうなるかは分かりません。

それからもう一つ。協働ロボットというんですけども、ロボットって普通、柵で囲んで人間が入れないようにするんです。事故が起きたら大変ですから。ところが、人間と一緒に作業できるロボットが出てきました。人間と一緒に作業をして、人間とロボットがぶつかると、ロボットがぴたっと止まります。

ただこの協働ロボット、一つだけ致命的な欠陥があるんです。重いものを持ってないんです。それはそうでしょうね、といういろんな問題がありまして、ちょっと脇道にそれちゃいましたけれども、そういう意味ではまだまだ進歩していく。まだまだ開発の余地がある。そういったところは多々あると思います。そこの一つの大きな世界が、生成AIに代表される世界になっているんじゃないかなと思っております。

お答えになりましたでしょうか。

質問者 [Q]：一つ加えて、例えばカメラに関しては光の強さとかアングルで違うような、ディープラーニングさせるときに。そういう知識の集積は御社にはたまっているんですか。

西 [A]：そこのところは正直いいまして、われわれ協立グループというよりも、カメラメーカーさんにいろいろあります。いろんな優秀なメーカーさんが。そちらのお知恵をお借りしているのが、まだ現状です。

だんだんやっているうちにノウハウはたまっていきますけれども、やはり餅は餅屋みたいなところがございまして、一日の長があるなという気がしています。

質問者 [Q]：結論としては、コンサルフィーを取れるような状況ではまだないということですよ。ね。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

西 [A]：何をもってコンサルフィーかというところはあるのですが、例えば設計料として、設計料を頂戴しまして、設計したものをお渡しすると。おつくりになるのはよその会社さん、もちろんお客様がおつくりになったりするケースがあります。これをコンサルタントフィーと呼ぶのか、設計料と呼ぶのかというところはあるんですけども、そういうのは結構出ています。

それから最後まで、設計から実際の納入、アフターメンテナンス、全部やらせていただく。これもあります。こっちのほうが今、主流です。というのは、責任がどの範囲か明確になるから。

質問者 [Q]：すみません、しつこくて。後付けでこのデバイスを付けたら、これは歩留まりが上がるという製品もおつくりですか。

西 [A]：具体的にそういった製品を持っているかといいますと、今のところそれにピッタリなものはまだありませんが、ただそういった追加とかアドオンというんでしょうか。そういった話はどんどん増えていると同時に、それがハードウェア、ソフトウェア、両面にわたってきているような気がしています。

お答えになりましたでしょうか。

司会 [M]：それでは、ほかにご質問のある方、いかがでしょうか。

質問者 [Q]：ご説明、ありがとうございます。御社のPBRが1倍台まで回復してきておりますけれども、資本効率の改善や投資家の評価において、この水準が妥当と見る基準や目標はございますか。

西 [A]：ROEとかこういう目標値、記載させていただいておりますが、正直いいまして、ここで私とその数字を申し上げるのが適切かどうかというところはございますが、まだまだ改善の余地はあるなと思っていますし。

それは一つ、私どもの商売は分かりづらいんですよね。一つは片仮名とか、横文字が多いんですよ。これは私がいけないんです。ですからこうやって皆様にお時間を頂戴して、ご説明させていただく機会を増やしていく。

それから、実は地元ですとテレビコマーシャルをやったりなんかしています。それからいわゆるマスコミなんかの露出度も増やしていきたいなと思っておりますが、ただBtoBでございますので、あまり派手さがないと、これもまた事実だと思っております。そこは反省というのも適切じゃありませんが、頑張っていきたいなと思っております。

お答えになりましたでしょうか。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質問者 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：それではほかにご質問のある方、いかがでしょうか。

質問者 [Q]：ソフトウェアとの連携って、どうなっていますか。例えばハードは御社のものを使って、ソフトウェアで、先ほどの水質検査なんかもそうなんですけれども、定期的に自治体の方が点検に行っていたりするのを全て自動にして、何か水質に異常があればアラームを鳴らすみたいなのは、ソフトウェアとの連携が必須だと思うんですけども、そこはどうなっているんですか。

西 [A]：現にそのところは、われわれは緊急アラームみたいないい方をしていますが、もう取り入れております。実際そうっております。

ただ、アラームが出れば点検しなくていいのかということ、そうもいかない事情がいくつかございます。一つが法律で年に1回点検しろみたいなのがあるとか、それとは別に異常アラームの検出という機能は原則としてわれわれのものは付いております。

質問者 [Q]：最後に、横河電機さんが少しだけ株をお持ちなんですけれども、これはどういうことで、ここで御社にメリットがあったりするんでしょうか。

西 [A]：横河電機さんも大変お世話になっておりまして、そういう意味では、まず横河さんはどちらかというと計測制御のところに集約されていらっしゃる電機メーカーさんで、それが NEC さんや富士通さんと違うところだと思っています。最近、ちょっと違う方向も目指していらっしゃるようですが。

ということで、いろいろとお教えいただくことが多々ありますし、いろいろ横河さんのハードウェア、ソフトウェアをお借りしてシステムのアップをしていくこともございます。

質問者 [Q]：すみません、何度も。競合相手は三菱電機さんとか、大手になると考えてよろしいんでしょうか。

西 [A]：先ほど申しあげました 20 人のソフトハウスさんの場合もあれば、例えば日立さんと競合する場合があります。日立さんといつも競合するののかということ、そうじゃありません。あるときは日立さんが、大変失礼ないい方になりますけれども、私どもの下に入ってください。あるいは私どもが日立さんの下に入らせていただくことも、千差万別でございます。

というのは、よくこんなご質問を頂戴するのですが、利益率が上がっているだろうと。これは製品の値上げに成功したのかと、そういうご質問を頂戴するのですが、実は私ども、同じ井ぶり鉢を毎月 1 万個売っていると、そういう会社じゃないんです。ですから毎回、違っているんですね。全く

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



同じものって、原則としてまずないです。お客様は同じとおっしゃいますけれども、実は全然同じじゃないんですね。

そんなこともありまして、歯切れは悪いのですが、競合がどこかというのは、案件で必ず競合はありますが、毎回競合は原則としてないです。

質問者 [Q]：保守、メンテナンスが比率で今どれぐらいあって、これを上げていく目標があったりするのでしょうか。それから目指すべき営業利益率は、今 8.5 ぐらいというところが、まあまあ気持ちの良いところなのか。それとももう少し、15%ぐらいを目指せるのか。そのときにはどういうことをされるということ。

西 [A]：まずメンテナンスのところでございますが、メンテナンス専門の部門が私どもでございます。そこは大きく分けまして、二つの仕事をやっています。一つが納めた製品のアフターメンテナンス、定期点検です。もう一つがキャリブレーションとっているのですが、納めた機械がちゃんと当初の機能を、壊れていなくても当初の機能を出していないこと、これはあり得ますので、それを見ること。その二つがございます。

そして利益率に関してですが、これは正直いって多ければ多いほど良いとは思いますが、どこが適切かは、ちょっと難しいところじゃないかなと思っています。

そして、利益率を上げるにはどうしていくか。これは私、利益は差別化だと思っています。同じものがあつたらば、安いほうがいいに決まっているんですね。そこで何かの差がある。そこだと思っています。

ですから同じもので差別化する、これも一つのやり方ですが、もう一つ、今世の中にない、あるいはあるけれども不便、あるいはあるけれども面倒くさい。そういったいろんなご要望があります。それを解決していく、これじゃないかと思っております。

質問者 [Q]：あともう 1 個だけ、電力線の LAN で個別の照明とかを制御するのがご紹介がありましたけれども、これのペネトレーションレートといいますか、どれぐらい普及しているのか。それともまだ始まったばかりで、これから例えば JR 各線に普及していくのか。それとも電力だけに終わるのかということ、その辺りを。

西 [A]：正直いって、電力だけに終わっちゃうと困るんですけどもね。本当は最初、工場とか研究所の省エネで始めたのですが、いわれたら確かに JR やなんかのほうも大きなマーケットなのですが、考えてみますと電車が動いている間は一日中、電気がついていますからね。そこに気がつかなかった。それでやはりお客様の声を聞いていくことが大事ですね。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

さらにそれを伸ばしていこうと思うのですが、割と実は、ご関係のある方がいたら申し訳ありません。鉄道各社って保守的なんですよ。なかなか入れるのにはハードルが高い。

そのほかにもいろいろご提案はさせていただいています。先ほど申し上げましたグループ展、ここにもそんなのを出して、むしろこれはどういうふうにするのがいいのかは、われわれが下手な考えを出す、ご提案するよりも、お客様からこんなのだというお話をいただいたときのほうが、はるかに実になっている気がしております。

お答えになりましたでしょうか。

司会 [M]：それではほかにご質問のある方、いらっしゃいますでしょうか。よろしいですか。

それではご質問もないようですので、以上をもちまして協立電機株式会社様の IR ミーティングを終了いたします。

西様、ありがとうございました。また皆様にはご参加いただき、誠にありがとうございました。

[了]

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com