

**IDEC 株式会社 2025 年 3 月期 第 3 四半期決算 質疑応答要旨**  
(2025 年 2 月 4 日開催)

**Q. APEM 買収から時間が経った、今のタイミングに米国拠点の統合を行う背景について。**

A. IDEC、APEM の米国での売上規模は、双方ともある程度あり、ターゲット市場やビジネスモデルも異なるため、そのまま統合するのはリスクがあった。そのため、APEM USA の良いところを理解した上で、時間をかけて統合の準備を行うことで、シナジーを最大化し、リスクがほぼゼロの状態に統合することができる。

**Q. 米国の関税引き上げの影響について。**

A. カナダとメキシコへの関税については、まだ不透明な状況ではあるが、現在検討しているメキシコへの生産移管に対する影響は、それほど大きくないと考えている。

IDEC で検討しているのは、現地に組み立て工場を作ることであり、自動車産業のように国境を何度も超えることはないため、戦略的な方向性はあまり変わらない。

**Q. メキシコの工場立ち上げについて。**

A. 今まではメキシコで、一部製品の委託生産をしていた。現在検討しているのは、シェルターカンパニーを使う方法で、IDEC と資本関係はない工場を立ち上げる計画。

顧客に近い場所で開発、生産することで、地政学的リスクを低減し、顧客バリューを上げていくための取り組みを推進していく。

**Q. 米国新拠点設立による減価償却費への影響と、製造コスト上昇の可能性。**

A. 2024 年 12 月に、カリフォルニア州に土地と建物を取得した。今後建物のリノベーションを行うため、トータル投資額は約 100 億円となる。減価償却費と一部外部へリースする要素も踏まえて、年間 2 億程度のインパクトを想定している。

製造コストについては、メキシコに生産移管することにより、1 年で 2 億円程度のインパクトとなる。カリフォルニア州の新拠点では、新製品やソリューション製品など、付加価値の高い製品の開発、生産を行っていく。土地・建物への投資以外のコストについては、基幹システムの導入や人材の強化などだが、統合することで重複する機能部分は削減できる。

**Q. 米国での売上を 1.3-1.5 倍にするとのことだが、その実現可能性は。**

A. 在庫調整もある程度終わり、受注状況もよくなっているため、今後新たな体制で事業拡大を図っていくことにより、2 桁成長は達成できると考えている。

**Q. 2Q と比較した市況の変化。**

A. 2Q に業績予想の修正をしているため、大きな変化はない。

エンドマーケットとしては、工作機械や半導体、自動車なども一定程度成長している。中国の

エレベータや、欧州の特殊車両などはまだ厳しい状況で、これも 2Q 時点の見通しと変わっていない。

**Q. EPS を上回る配当となっているが、今後も継続できるのか。**

A. 今後業績の回復を想定しており、安定配当の考え方は変わっていない。

**Q. 構造改革コストについて。**

A. 2024 年 10 月から、制度を拡充して募集しているセカンドキャリア制度については、10-12 月に約 30 名の応募があり、3Q に 3 億円弱程度を特別損失として計上した。申請期限が 2025 年 3 月末であり、今後申請に基づき追加での計上を想定している。

在庫については、過剰なものや、不要なものは廃棄を含めて検討しており、今期の特別損失として予定している。

**Q. 受注動向について。**

A. 一部ロボットや工作機械など、エンドユーザーで在庫調整が終わっていないところがあるものの、流通在庫は減少傾向となっており、底を打って現在は回復傾向。4Q 以降、受注、売上ともに回復する想定で計画を立てている。

**Q. 中国企業との競合関係の変化について。**

A. 以前と比べると、競合する企業は増えている。中国の中で比率の高いインダストリアルコンポーネンツなど汎用製品については、過去と比べて価格競争が厳しくなっているため、付加価値が高く競争力のある、安全分野などに注力していく。

**Q. ソリューション提案を進める中での課題。**

A. HMI-X (Human-Machine Interface) を実現する製品や、買収した ez-Wheel 製品などを中心とした、顧客ニーズにお応えできるソリューションを拡充している。ソフト面での対応や、ソリューション提案できる人材の確保、開発・販売体制などに課題があると認識しているため、現在体制づくりを行っている。

以上