

■ 主な質問と回答

Q1：デバイス BU の規模の拡大と収益性向上はどう両立するのか？

A1：事業ポートフォリオ・商品によって利益率が異なるため、規模を追求するビジネスと、利益を追求するビジネスのバランスをマネジメントしていく

Q2：デバイスでのソリューション提案を目指すには、FPGA の活用などもそのひとつと考えられる。FPGA をどう活用していくか、また AI 向けには GPU などもあるが、取扱商材を増やしていく場合はどう考えるのか？

A2：クロスセルが重要となる。例えばイメージセンサと FPGA を組み合わせる、そこに技術サポートを組み合わせるなどの施策はすでに行っている。また、システム BU においてモジュールや完成品のカメラなども供給しているが、それらを組み合わせてビジネスとしていくことにより収益性を上げる。

Q3：SBI との提携において、レスターの役割がどのようなものなのか？ 半導体製造装置向けにデバイスを提供するのか？ 工場運営における調達事業なのか？

A3：具体的な取組内容については現在協議を進めているが、営業関連の代行業務、調達業務などのノウハウを活用した取り組みも進める。

Q4：具体的に期待されている内容があつての資本業務提携なのか？それとも、資本業務提携をした上で具体的な内容を詰めていくのか？

A4：既に動き出している部分があるが、現時点ではコメントを控えさせていただく。

Q5：4 事業でシナジーを目指していくようだが、従来は個々の事業を把握してレスターを見ていたが、4 つが密接になっていく場合は、各々の事業をつなげていくことで理解していくものなのか？考え方を教えてほしい。

A5：4 つの事業ではあるが、それぞれが独立してやっていく事業ではなく、シナジーを追求しエレクトロニクスに関連する商材・ビジネスをつなぎ付加価値創出する。ただ、業績は各事業にて結果を捉えることになる。

Q6：新たな 2 つのビジネスユニットにおける現状は？ IT&SIer は収益性高いようだが、既に業績貢献はあるのか？ターゲットにする顧客やビジネスモデルは？

A6：エンジニアリング領域においては数十億円規模のビジネス（半導体設計・信頼性試験受託サービス）が既にあり、今後パートナーと連携し拡大する。IT&SIer 領域については上流のソフト・システム開発を顧客へ提供し始めているが、まだ規模は小さく、M&A 施策なども通じて 2026 年度の目標達成に向け大きな柱にして行きたい。顧客ターゲットは当社グループの顧客基盤を活用し提供していく。

Q7：現状のシステム BU における収益性・成長率は高くないが、次の 3 年間は高い成長性を計画している。外部環境やビジネスエリアの変化などによるものか？

A7：システム BU にはエコソリューションと電子機器があり、特に脱酸素の流れの中で、エコソリューションにおける再エネニーズが高まってきている。新電力の事業も活用し、再生可能エネルギー発電のグリ

ーン電力に付加価値を加え、CO2の削減に寄与するビジネス拡大を目指す。一方、電子機器はフロー型のビジネスからストック型ビジネスに変革目指すなど、従来のシステムソリューションの強みを活かして施設運営などのビジネスにも挑戦していく。

Q8：競合他社と比較している点について、収益性の改善が必要ということだが、現状、競合他社よりも利益率の低い背景をどう捉えている？

A8：一つの要因として調達ビジネスに起因する部分がある。調達ビジネスは一定程度の売上規模があるが、調達という事業特性から収益性はやや低い。ただ収益性はやや低いが、主要顧客が当社グループ全体における戦略顧客であり、グループ全体におけるプラス効果があり重要な取り組みとして進めている。

Q9：劣後ローンによる100億円用途は？

A9：当社の成長資金に充当する予定。

Q10：地域創生への取り組みなどもリリースに記載あるが、既に対象となる事業は決めているのか？

A10：具体的にはまだ決定していない。