

株式会社カワタ

2025年3月期 第2四半期

決算説明会 質疑応答Q & A

(今回は、説明会会場およびウェビナー形式にて質疑応答を実施しております。)

2024年11月19日

決算説明会（2024.11.19）質疑応答Q & A

Q： 来期以降の業績のシナリオについて、グッド/バッドシナリオなど、どのようなレンジで見られているのか教えてもらいたい。

A： バッドシナリオとしては、射出成形機の市場がなかなか回復しないということだが、今が底ではないかと考えている。一方、グッドシナリオとしては、高付加価値プラスチックはデジタル化の進展や技術の高度化によって、必ず需要はあると考えている。来期以降、設備投資をされる会社はしっかりされるのではないかと考えており、そこで弊社の製品を選んでいただけるよう努力をしていきたい。

Q： 人件費について、来年以降の賃上げはどのように考えられているのか教えてもらいたい。

A： 昨年、今年は全国的な流れもあり賃上げを行ったが、現状を考えると、来年度の賃上げは、これまでのように一斉に上げるという風にはならないと感じている。しかし優秀な人材の採用・育成という会社経営の根幹にも関わってくるため、全く行わないわけにはいかない。短期的には損益を圧迫する場面があるかも知れないが、しっかりと賃上げを行っていきたい。

決算説明会（2024.11.19）質疑応答Q & A

Q： 賃上げについては、周りを見ながら様子見で、というよりは、人材投資としてベースアップしていく考えなのか？

A： 会社は業績のいい時もあれば悪い時もあり、景気の上下もあるものだが、当社は基本的に、毎年安定的に上げていく考えである。この10年以上はその方針でやってきた。

Q： 決算説明会資料の戦略トピックスに記載されているリチウムイオン電池など、新しい事業の業績寄与のタイミングはいつになるのか教えてもらいたい。

A： 決算説明会資料 32ページの中期経営計画の数値は、食品や化粧品の粉体関連のミキサーや全固体電池のテストプラント向けの機器の出荷の全てではなく、現状売上として見込める範囲で入れている。

Q： 新しい事業について社長の期待感はどうなのか？

A： 食品や化粧品の粉体関連業界の市場規模は、プラスチック向けの市場300億円に比べると、はるかに大きいと考えている。そこで当社グループの製品を売っていくためには新しい業界に見合う製品を作らなければならないが、それは今後当社にとって大きな柱になっていくと考えている。またリチウムイオン電池の製造方法の進化や全固体電池関連業界も新たな柱になりうると大きな期待を持っている。

(以上)

●お問い合わせ先

粉体・粒体加工技術をベースに 新素材開発の未来を切り開く

IRに関するお問い合わせ先

株式会社カワタ 総務人事部

電話：06-6531-8211

e-mail：ir6292@kawata.cc

将来見通し等に関する注意事項

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。また、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。

本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。