

2026年 9 月18日

ジーエルテクノホールディングス株式会社

個人投資家向け会社説明会 主なご質問と回答

当社は、8 月 22 日に実施した個人投資家向け説明会において株主・投資家の皆様からいただいた主なご質問と回答について、下記のとおり掲載いたします。

本掲載は、株主・投資家の皆様への情報発信の充実を目的としております。なお、質問および回答につきましては、より分かりやすくお伝えするため、一部内容の加筆・修正を行っております。

記

1. 事業・競争力に関するご質問

(1) 分析機器事業の消耗品における競争優位性について

Q：分析機器事業の消耗品について、中国メーカーを含む低価格品との競争に対し、どのような強みがありますか。

A：当社の分析機器事業における消耗品の強みは、長年培ってきた化学合成に関する技術やノウハウを活かし、高品質な製品を継続的に供給できる点にあります。食品や医薬品をはじめとする各種検査・分析では、分析結果の信頼性を確保するため、ロット間のばらつきが少なく、安定した性能を発揮することが重要です。そのため、製品選定においては価格だけでなく、再現性などの性能面も重要な要素になると考えております。こうした技術力に加え、50 年以上の事業実績を通じて培ってきたお客様との信頼関係も、当社の競争優位性につながっていると考えております。

(2) 分析機器事業の強みと成長ドライバーについて

Q：半導体事業の変動を補完する分析機器事業の強みと、中期経営計画における成長ドライバーを教えてください。

A：当社では、分析機器事業を景気の波に左右されにくい安定的な事業と位置付けております。分析装置からカラムなどの消耗品まで、企画・開発・生産・販売・サポートを一貫して行っていることに加え、販売先も化学・工業、食品・環境、大学・官公庁、製薬・生化学など幅広い分野に分散している点が強みです。現中期経営計画では、「海外販売の強化」「国内市場の拡充」「R&D 部門の強化」の 3 つを、成長に向けた柱として掲げています。国内では他社商材のラインアップ拡充などを通じて、自社消耗品を含む販売

機会を広げていきます。海外では主力である液体クロマトグラフ用カラムに加え、海外で販売できる製品のラインアップを拡充することで、売上の拡大を目指しております。こうした取り組みを通じて、分析機器事業のさらなる成長と自社消耗品の販売拡大による収益基盤の強化を進めてまいります。

(3) 島津製作所との関係について

Q：島津製作所とは現在どのような関係がありますか。

A：当社と島津製作所との関係については、2006年に分析機器・理化学機器事業に関する業務提携および資本提携に合意し、2007年には共同で中国において販売合併会社を設立した経緯があります。同合併事業は2018年に目的達成により解消しておりますが、現在も島津製作所の装置と組み合わせて販売できる製品を取り扱っており、一部では競合する一方、製品・販売面で連携している部分もあります。例えば、今年5月にリリースしたPT9000については島津製作所と連携して販売しております。また、2026年3月31日現在、島津製作所は当社株式580千株を保有する大株主であり、その一方で当社グループでも、島津製作所の株式を126千株保有しております。

(4) 半導体事業の製品に求められる特性・スペックについて

Q：AI半導体の発達に伴い、製品に求められる特性やスペックは変化していますか。

A：AI半導体の発達に伴う具体的な要求特性やスペックの変化についてはコメントを控えさせていただきます。一方、AI向けデータセンターや生成AI関連製品向けの需要拡大を背景に市場が成長する中、当社では高付加価値製品の開発・拡張を進めております。当社では難易度の高い特注品に対応できる加工技術を強みとしており、こうした技術力を活かして市場やお客様からの要求変化にも着実に対応してまいります。

(5) 半導体事業におけるストック型ビジネスの競争優位性について

Q：ストック型ビジネスでは初回採用が重要ですが、採用されるための競争優位性と、採用後に継続収益につながる仕組みを教えてください。

A：当社の半導体事業では、新たな半導体製造装置に合わせた図面に基づく製品開発から始まり、厳しい性能評価や品質要求への対応を経て、正式にその製品の採用が決まります。初回採用の段階においては、装置メーカーが求める厳格な品質基準や難易度の高い特注品に対応できる加工技術、また、その前提として大手半導体装置メーカーからサプライヤーとしての認証を取得済みであることが当社の強みです。採用後は、半導体需要や設備稼働に連動した交換・リピートの需要が発生するため、継続収益につながります。2027年3月期第1四半期時点では、半導体事業売上の約8割がリピート品によるものとなっております。

(6) RFID 技術の展開について

Q：自動認識事業における製品・ソリューションの特徴や強みを教えてください。

A：当社グループの自動認識事業を担うジーエルソリューションズでは、RFID に関連する機器組込型リーダライタ、完成系製品、システムソリューション、カード・タグを提供しております。当社グループは IC チップそのものを製造するのではなく、用途に合わせたリーダライタのモジュール提供や、RFID 機器と各種機器・アプリケーションを組み合わせたシステム提案を担っており、お客様のニーズに応じて基板設計から最適化できる技術力は当社の大きな強みです。中期経営計画では、RFID 関連製品のライン・チャネル拡大に加え、UHF 帯 RFID による物品管理やスマートフォン対応などを進めてまいります。

(7) 自動認識事業の成長方針について

Q：自動認識事業を今後どのように成長させていく考えですか。

A：当社は、中期経営計画において、自動認識事業の成長に向けて「RFID 関連製品のライン・チャネル拡大」「技術トレンドの取り込み」「経営基盤の強化」を掲げ、2027 年 3 月期に売上高 25 億円、営業利益 2 億円を計画しております。2027 年 3 月期第 1 四半期は OEM 製品群の需要が伸び悩み、減収・営業損失となりましたが、今後の回復・拡大に向けて複数の機器組込製品の開発案件を進めております。IoT のさらなる浸透や自動化・省人化のトレンドは当社の自動認識事業にとって追い風になると考えており、半導体事業とは違う形での成長が期待できると考えています。

(8) 社名の由来について

Q：社名に含まれる「GL」の由来を教えてください。

A：「GL(ジーエル)」という 2 文字自体の由来については、「Great Laboratory(グレートラボラトリー)」の頭文字をとったものです。1990 年の店頭公開に向けて、当時の「ガスクロ工業」という商号は、すでに広がった事業領域の実態や、今後の事業拡大を目指していく意図と乖離している部分があったため、このタイミングで商号の変更を決意しました。当時の社員から新商号を広く募集し、多数の案が寄せられました。慎重な検討・審査の結果「ジーエルサイエンス株式会社」に決定しました。その後、2024 年の経営統合により「ジーエルテクノホールディングス株式会社」が誕生し、現在の社名にも「GL」の名称が受け継がれています。

2. 成長投資・生産体制に関するご質問

(1) 新たな生産拠点の稼働時期・効果について

Q：福島県喜多方市、山形県山形市、ベトナム・ニンビン省の新たな生産拠点の稼働時期と、完全稼働時の効果を教えてください。

A：福島県喜多方市の生産棟は 2026 年 5 月に稼働を開始しており、山形県山形市の生産棟は 2027 年 1 月、ベトナム・ニンビン省の工場は 2027 年 1 月の稼働開始を予定しております。各拠点は、稼働開始後おおむね 1 年をかけて順次フル稼働へ移行していく想定です。完全稼働時には、喜多方拠点で当該拠点の生産能力が約 1.5 倍、山形拠点で火炎加工の生産能力が約 2 倍、ベトナム拠点で年間売上高として 30 億円以上となることを見込んでおります。3 拠点が完全稼働した際には、半導体事業の生産キャパシティは年間売上高ベースで 300 億円ほどになると考えております。2027 年 3 月期については、2026 年 5 月に稼働を開始した喜多方拠点は一定の業績寄与を見込む一方、山形拠点については 2027 年 1 月からの稼働予定ですので、第 4 四半期に一部反映されます。また、ベトナム拠点は同じく 2027 年 1 月稼働予定ですが、現地法人が 12 月決算であることから、2027 年 3 月期への業績寄与は見込んでおりません。

(2) 蔵王南工場における火炎加工の生産能力増強について

Q：火炎加工の生産能力増強を山形県の蔵王南工場で行う狙いを教えてください。

A：当社の半導体事業は創業当初から山形で事業を行っており、また、機械加工と火炎加工の両者を組み合わせて作製する製品もあることから、既存の生産拠点の近隣で増設することで工程間の連携を図っております。

(3) キャッシュアロケーションについて

Q：キャッシュアロケーションの考え方を教えてください。

A：当社では、企業価値向上に向けた成長投資を重視しながら、既存事業の維持や株主還元とのバランスも踏まえてキャッシュを配分しております。基盤投資については、既存設備の更新や維持など、事業を継続していくうえで必要となる投資を中心に行っております。一方、成長投資については、中長期的な収益の拡大を主な目的としており、足元では主に半導体事業における国内外の生産体制強化を進めております。株主還元については、配当性向 30%以上を基本方針としております。成長投資に必要な資金を確保しながら、株主の皆様への継続的な還元を行っていくという観点から、現時点ではこの水準が適切であると考えております。今後のキャッシュアロケーションについては、市場動向とのバランスも踏まえ、次期中期経営計画に向けて検討してまいります。

(4) 石英ガラス・結晶シリコン部材の代替リスクについて

Q：半導体製造装置向けの石英ガラス・結晶シリコン部材が、将来ほかの材料に置き換わるリスクをどのように考えていますか。

A：当社では、急速な技術変化によって既存製品の需要が減少する可能性を事業上のリスクの一つとして認識しております。そのため、技術革新に対応できる研究・開発を進めるとともに、お客様に密着したスピード感と柔軟性のある活動を通じて、変化への対応力を高めております。一方、高純度石英ガラスは耐熱性・耐薬品性に優れ、現在も半導体製造装置の高温・腐食ガス環境で使用される重要な部材です。現時点では、石英ガラスや結晶シリコンが他の材料へと急速に置き換わる可能性は低いと考えておりますが、継続的に技術動向を注視しながら必要な研究・開発を進めてまいります。

3. 人材・リスク・調達に関するご質問

(1) 人材確保について

Q：人材確保について、現在進められている取り組みと留意している点を教えてください。

A：当社グループでは、持続的な成長を支える基盤は人材であると考えており、人材の採用・育成・定着を重要な課題と位置付けております。具体的には、新卒採用・中途採用を積極的に進めるとともに、階層別研修等を通じて社員の能力向上を図っております。また、専門性・技術力・提案力の向上や、安全・健康に働ける職場環境の整備にも取り組んでおります。一方で、有能な人材を十分に確保・育成できないことや、人材の流出については事業成長に影響するリスクと認識しており、採用だけでなく育成・定着まで含めて継続的に取り組んでまいります。

(2) 人的資本施策について

Q：人的資本に関する主な施策を教えてください。

A：当社グループでは、持続的な成長を支える基盤は人材であるとの考えのもと、採用・育成・定着、専門性・技術力・提案力の向上、安全かつ健康に働ける職場環境の整備、多様な人材が活躍できる組織づくりを進めております。具体的には、選抜研修・階層別研修・通信教育、女性採用比率の向上、男性の育児休業取得促進、ストレスチェック・メンタルヘルスケア研修、有給休暇取得の推進などに取り組んでおります。また、主要子会社では女性管理職比率、男性育児休業取得率、男女の賃金差異、有給取得率などを指標として確認しながら、継続的な改善を進めております。

(3) 海外赴任者の安全確保について

Q：海外赴任者の安全確保について、どのような方針・対応を行っていますか。

A：当社グループでは、従業員が安全かつ健康に働くことができる職場環境の整備を人的資本に関する重要な方針の一つとしております。また、政治・経済情勢、安全衛生、サプライチェーン等を含むリスクについて、経営リスク検討会で収集・分析し、全社的なリスク管理体制の中で評価・管理しております。海外赴任者についても、こうしたリスク管理の考え方にに基づき、安全確保に努めております。

(4) サイバー攻撃への対応について

Q：サイバー攻撃に対してどのような対策を行っていますか。

A：当社グループでは、情報システムの安全性確保に向け、セキュリティ対策、社員教育、IT投資を継続的に実施しております。また、想定を超えるサイバー攻撃や不正利用による重要情報・個人情報の漏えい、事業活動の停止を主要な経営リスクの一つとして認識し、対策の強化に取り組んでおります。

(5) 外部環境リスクについて

Q：原材料価格、為替、地政学的リスクなど、外部環境が業績に与える影響と主な対策を教えてください。

A：当社グループでは、主要市場の政治・経済動向、資材の供給逼迫や価格高騰、特定仕入先への依存、急速な技術変化などを主要なリスクとして認識しております。半導体事業の主要原材料である石英インゴットについては、既存の材料メーカーとの関係をより緊密にするとともに、新規材料メーカーの発掘を進め、仕入先の拡大に取り組んでおります。また、グループ全体では経営リスク検討会等を通じてリスクを評価・管理しております。2026年3月期末時点では外部環境変化による業績への影響は限定的と認識しておりますが、引き続き市場動向や調達環境の変化を注視してまいります。

(6) 主要原材料の安定調達について

Q：石英などの主要原材料をどのように安定調達していますか。

A：半導体事業の主要原材料は石英インゴットであり、主な仕入先として米国 Momentive Performance Materials Quartz, Inc.があります。当社では、同社からの供給逼迫・遅延や大幅な価格上昇をリスクとして認識しており、特定仕入先への依存度が過度に高まらないよう、既存の材料メーカーとの連携をより緊密にするとともに、新規材料メーカーの発掘を通じて仕入先の拡大を進めております。また、自動認識事業では、IC等の調達変動に備えて余裕を持った在庫を保有するなど、事業ごとに安定調達に向けた対応を行っております。

(7) 為替変動の業績影響について

Q：為替変動は業績にどの程度影響しますか。

A：為替の影響は事業ごとに異なります。2026年3月期実績ベースでは、半導体事業において1円の円安が営業利益に約3,000万円のプラス影響となります。分析機器事業は、海外に自社製品を輸出している一方で海外メーカー製品の輸入・国内販売も行っているため、円安・円高のいずれの場合もセグメント営業利益への影響は限定的です。自動認識事業は国内販売が中心のため販売面での為替影響はありませんが、海外製電子部品の調達コストには影響があります。

4. 株主還元・資本政策に関するご質問

(1) 株主還元方針について

Q：安定的な増配を続ける中で、株主還元の基本的な考え方を教えてください。

A：当社では、株主還元を重要な経営課題と位置付け、成長投資とのバランスを踏まえながら、長期にわたり安定的かつ継続的な配当を行う方針です。現中期経営計画では連結配当性向30%以上を目標としており、2027年3月期の1株当たり配当は126円を予想しております。引き続き、成長投資と株主還元の両立を図ってまいります。

(2) DOE について

Q：株主還元指標として DOE の導入を検討していますか。

A：DOE の導入については、現時点で具体的に決定している事項はございません。

(3) 株主優待制度について

Q：株主優待制度を実施する予定はありますか。

A：株主優待制度については、現時点で具体的に決定している事項はございません。

(4) 株式分割について

Q：個人投資家が投資しやすい水準とするため、株式分割を検討していますか。

A：株式分割については、8月も株価が5,000円を上回る水準で推移したこともあり、今後検討してまいります。ただし、現時点で具体的に決定している事項はございません。

以上