

株式会社アルバック

IRセミナー2026（2026年4月7日開催） 主な質疑応答

テーマ：当社レアアース磁石関連ビジネスの紹介

1. 事業機会とリードタイムについて

Q： ネオジム磁石製造ラインにおける具体的な事業規模とリードタイムは？

A： 年産3,000トンを目安として、溶解・鋳造/焼結/時効の3工程で6～8台、GBD用バッチ炉約10台の装置が必要となります。1ライン当たりの装置ビジネス規模は、装置仕様にもよりますが、約50～100億円と見込まれます。

リードタイムは、受注から装置の出荷までに約1年を要し、その後の現地立ち上げにさらに3～4か月かかります。

2. 市場動向と地域別戦略

Q： 非中国圏、特に米国市場の動向と投資の意義は？

A： 米国の動向として、2030年までに世界市場の約10%（4万5,000トン）の生産能力確保を目標としており、その計画の6～7割は既に計画段階になり、当社も一定程度の商談を確保済みです。韓国や欧州でも投資は始まっていますが、国家支援の規模は現時点で米国が最大かつ先行しています。

非中国での製造はコスト面で中国より不利ですが、サプライチェーンの確保や地政学的リスクへの対応、対中交渉力の維持という観点から、各国は自国生産能力の確保を目指しています。

Q： 今後の受注構成と中国比率の見通しは？

A： 今期（2026年6月期）の受注計画は欧米中心に150～200億円の受注を計画しており、中国比率は約2割となる見込みです。将来的には、中国と非中国の受注構成が「半々」程度となるポートフォリオが望ましいと考えています。

3. 競争環境と当社の強み

Q： 競合他社と比較した当社の優位性は？

A： 主な競争環境は中国市場であり、競合は中国のローカル装置メーカーです。価格競争が非常に厳しいことから、当社はコスト競争力を確保すべく、中国・瀋陽拠点での生産対応を行っています。一方、非中国市場では中国メーカーの参入が相対的に難しく、この点は当社にとって有利に働くと考えています。

米国市場には溶解炉や熱処理炉のメーカーが存在するものの、性能、品質の安定性、導入実績の面で当社は優位性を有しています。

4. 生産体制（茅ヶ崎工場）

Q： 日本製装置への需要に対する生産体制は？

A： 米国中心に日本製の装置を求める要求に対して、茅ヶ崎工場を溶解炉専用工場として再設計中です。生産能力としては、同時に最大 4 台の組み立て、年間最大 12 台（磁石年産約 2 万 4,000 トン相当）の生産が可能です。

既存の建屋を有効活用するため、現時点では、大規模な追加投資は必要ないと考えています。

5. 収益性向上と付加価値戦略

Q： 利益率の向上に向けた具体的な施策は？

A： 一般産業全体で将来的に 350～450 億円の売上規模を目指しており、現状でも全社平均より高い収益水準にあり、中長期経営計画でお示している利益率向上に貢献できるようなビジネスとなります。

但し、業界全体の構造上、半導体事業並みの突出した利益率を確保するのは現実的ではないと見ています。

将来的には、単なる装置の単品販売ではなく、搬送や検査、あるいは前後工程メーカーと連携した「無酸素搬送」などの設計・調整を自社で取り込むソリューション型ビジネスへ進化させていくことで、付加価値を高めていき、収益性確保を目指します。

以上