

## 2025 年度決算説明会 質疑応答

---

開催日： 2026 年 5 月 15 日（金） 10:00 ～ 11:00

説明者： 代表取締役社長 名古屋 和宏

取締役専務執行役員経理本部長 最高財務責任者 川辺 善生

---

### <質問 1 >

中東情勢の混乱が受注環境と業績面に与える影響について、教えてください。

### 回答（川辺）

受注環境は現在好調に推移していますが、今後の原油価格の動向などにより、お客様の設備投資が延期されるなどの懸念はあります。

業績面に与える影響については、現段階では具体的な影響度を算出できるほどの判断材料がまだ出てきていない、という認識ではありますが、2026 年度（2027 年 3 月期）の業績予想には、マイナスの影響が一定程度出るとを織り込んでいます。

一部資機材においては、既にメーカー様より値上げのアナウンスが来ています。そのため、今後は、工事原価が一定程度上がっていく可能性が高いと考えています。また、資機材の供給不安定化により工期が遅延する懸念もあります。これらはすぐに影響が出るものではありませんが、今期の第 2 四半期頃から少しずつ影響が出る可能性があると考えています。

当社としましては、この状況についてお客様にご理解いただけるようしっかりとコミュニケーションを図りながら、適正利益の確保に努めることで、影響を最小限にしていきたいと考えています。

### <質問 2 >

決算説明資料 26 ページで、「各事業の成長投資における方向性」が掲載されています。そのなかで成長投資の手法として、M&A とあわせて「戦略的アライアンスを推進」という記載があります。これは業務提携などを指しているのでしょうか。

### 回答（名古屋）

ご認識のとおりです。必ずしも M&A が第一の手法とは考えておらず、共同販売など事業面で連携していくことも有効と考えています。そのような業務面での提携を一定期間継続したうえで、資本提携をしたほうが望ましいパートナーであると判断すれば、そこから M&A に繋がるというケースも想定しています。

### <質問3>

中東情勢などの懸念はありますが、好調な受注環境のなかでこれまで受注した大型工事や採算性の高い工事が寄与してくることを想定すると、今期（2027年3月期）は、業績予想（売上総利益 [率]：590億円 [22.7%]）以上の利益水準が期待できるのではないのでしょうか。

### 回答（川辺）

期初時点における手持工事の予定利益率が前期（2026年3月期）の期首よりも高い状態でスタートとなる点を踏まえ、増益の予想としています。

期中受注・期中売上の工事をどれくらい積み増せるか、施工における利益改善がどれくらいあるか、という点がさらなる利益改善のカギとなります。肌感覚として、現在受注している物件の利益改善が前期より少し高い水準で進捗する可能性があると考えており、その面では多少の上振れ余地を残した予想であると言えますが、中東情勢などのリスク要因も織り込んで現在の予想値としています。

### <質問4>

中期経営計画目標である2027年度（2028年3月期）の売上高3,000億円について、オーガニックな成長で達成できる水準なのか、あるいはM&Aなどのインオーガニックな成長戦略がなければ達成が難しい水準なのか教えてください。

### 回答（川辺）

現在の受注環境を考慮すれば、売上高3,000億円は基本的にオーガニックな成長で達成できる水準である、と考えています。

### <質問5>

近年、建設コストの上昇によって、都市再開発などの一部プロジェクトで計画の見直し・延期なども聞かれ始めていますが、大型案件の受注動向にどのような影響がありますか。

### 回答（名古屋）

当社が携わるプロジェクトにおいても、建設コスト上昇の影響がゼロというわけではありませんが、現時点で受注している案件や受注検討している案件に関しては、大きな影響はなく概ね順調に進行しています。

今後、計画が遅延した場合でも、良好な受注環境のなかで物件情報は豊富にあるため、それをカバーする受注の確保は可能と考えています。そのため、中期経営計画期間中の当社の業績に対する大きなマイナス要因になる、という懸念まではしていません。

#### <質問6>

機械システム事業について、決算短信によるとEV関連投資が不透明化し苦戦したと記載がありますが、今期（2027年3月期）の業績予想は受注が約2倍、売上が約50%増となっています。この背景を教えてください。

また、同事業の収益性改善を今後進めるとのことですが、ボリューム面（受注・売上の拡大）に注力するのか、あるいはコスト面（コスト削減、合理化）に注力するのか、教えてください。

#### 回答（川辺）

今期（2027年3月期）の業績予想については、当社が今期ターゲットとしている空港関連の大型案件受注なども想定した予想値としています。

機械システム事業の今後の収益性改善にあたっては、受注・売上のボリューム拡大と組織・人員配置の最適化の両面で立て直しを進めてまいります。

#### <質問7>

2025年度（2026年3月期）は約36億円の有価証券売却益がありました。2026年度（2027年3月期）の業績予想にも政策保有株式売却益を一定程度織り込んでいるのでしょうか。

#### 回答（川辺）

2026年度業績予想に政策保有株式の売却益を見込んでおります。

当社は2028年3月末までに政策保有株式の純資産比率を20%未満にする、という縮減方針に基づき、政策保有株式の売却を進めています。今後の売却スケジュールについては、相手先企業様の意向なども踏まえ、2027年度（2028年3月期）の売却額が少し多めになる見通しです。

#### <質問8>

2026年度（2027年3月期）業績予想について、ビル空調衛生と産業空調のどちらも受注高が減少する一方で、決算説明資料22ページの「事業戦略の進捗について」のなかで「26年度は半導体関連などの大型工事受注を目指す」とあります。半導体関連を含めた空調設備工場の市場環境をどのように捉えているか、改めて解説をお願いします。

#### 回答（名古屋）

ビル空調衛生と産業空調については、近年で大型工事を複数受注しており、豊富な繰越工事を確保しています。そのため市場環境は良好であるものの、今期は施工体制を考慮し受注高は少し抑えた予想としています。

しかしながら、最適受注の観点から戦略的に取っていくべき案件、例えば活況な半導体工場、データセンター、都市再開発等は積極的に受注を進めたいと考えています。

### <質問9>

決算説明資料 22 ページ「事業戦略の進捗について」のなかで、エンジニアリング推進本部を立ち上げ、フロントローディングを推進している旨の記載があります。これが 2025 年度（2026 年 3 月期）の利益率改善にも貢献しているのではと思いますが、本取り組み内容について、もう少し詳しく解説をお願いします。

### 回答（名古屋）

フロントローディングとは、受注～施工までの工程のなかで、早い段階から設計・施工計画の精度を高め、施工時の手戻りを少なくすることで、工期の遅れや追加コストの発生を防ぐものです。

従来は受注後に施工担当者が現場にアサインされ、施工を進めるなかでお客様からの追加変更依頼に対応していくケースが多かったのですが、それをできるだけ前段階でお客様との話し合いを重ね、詳細を詰めていくような進め方に変わりつつあります。

さらに、エンジニアリング推進本部などの本部組織のほか、各拠点で技術計画部という専門部署を立ち上げ、現場と連携しながらフロントローディングを進める体制とすることで施工担当者の業務負荷軽減にも注力しています。

また、エンジニアリング推進本部はフロントローディングだけでなく、工事の大型化が進むなかで、全社最適受注の推進も担っています。大型プロジェクトに対する全社横断的な要員配置計画に加えて、同本部の技術者を全国の現場に派遣しサポートするなどの取り組みも実施しており、こうした取り組みが今後も効果を発揮していくと考えています。

以 上

問い合わせ先：コーポレート本部広報・IR 部 03-6367-7041