2026 年度第 2 四半期決算説明会　質疑応答

開催日：　2026 年 11 月 16 日（月）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 ＞

修正後の通期予想から計算すると下期の売上総利益率は約 25%になります。第 2 四半期(7～9 月)の売上総利益率がすでに 24.4%まで改善していることや、下期にかけて売上高・利益が増加する季節性を考慮すれば、保守的ではないでしょうか。

回答（川辺）

好調な受注環境を背景とした期首繰越工事における予定利益率改善と、それらの工事において想定される施工中の利益改善（期首～期末までの利益改善）を考慮した予想としています。

一方で、期中受注・期中売上工事における利益改善も想定されますが、それら工事における改善度合いを具体的に見込むことが難しく、予想には強く織り込んでいません。

また、工事が大型化するなかで、当社が関知しない要因により計画・工程に遅れが生じ、売上計上が後ろ倒しになるリスクは依然としてあります。そうしたリスクも考慮していますので、その面では、保守的な要素を一定程度残した予想であると言えるかもしれません。

＜質問 2 ＞

過去水準と比較すると、利益率は既に非常に高い水準にありますが、今後さらに上の水準を目指すことは可能でしょうか。

回答（川辺）

利益率の動向については、建設業界全体における需給の問題も関わるため、予測が難しい面があります。現時点では物件情報は引き続き豊富であり、当面は需給が悪化することは想定していません。

すでに過去最高水準にあるため、現在と同じペースで改善することは考えにくいですが、今後も改善余地があると考えています。

＜質問 3 ＞

現在の施工能力について教えてください。また、今後さらに施工能力を伸ばせるのでしょうか。

Engineering for the Future
三機工業

回答（川辺）

業績予想の水準であれば、現在の施工体制で対応可能という認識です。今後、受注高・売上高を拡大するためには、決算説明資料 P22 で記載した施工要員確保（採用強化、M&A 投資、協力会社とのパートナーシップ強化など）と生産性向上（フロントローディング推進、オフサイト工法の拡大、ロボット・デジタル技術活用による施工効率化など）の両輪で施工体制強化を進めていく必要があると考えています。

＜質問４＞

前回業績予想で織り込んだ中東情勢の影響を今回は織り込まなかった理由を教えてください。

回答（川辺）

前回予想時点では、影響の有無・程度を判断する材料が乏しいなかで、リスクバッファとして一定程度、影響を見込んでいました。しかしながら、現時点で特に影響は出ておらず、工事進捗見通しなどから、今後も顕在化する可能性は低いと判断しました。

今後も動向を注視し状況に変化があれば、必要に応じて予想をアップデートする予定です。

＜質問５＞

受注高を 3,300 億円へ上方修正しましたが、受注高・売上高をさらに伸ばせる余力はありますか。

回答（名古屋）

旺盛な需要に応える（受注高・売上高を拡大する）ため、施工体制強化は、大きな経営課題と認識しており、＜質問３＞で述べた取り組みを進めています。

また、お客様のご理解もあり、物価上昇分が価格に織り込まれていることが受注高・売上高を押し上げている側面があります。この状況はしばらく続くと見ており、これらを総合すると受注高・売上高のさらなる拡大は可能だと考えています。

＜質問６＞

良好な事業環境はいつまで続くと見ていますか。ピークアウトの時期についてどう考えていますか。

回答（名古屋）

2030 年度頃までの大型物件情報は豊富で、なかには 2030 年度以降の物件情報もあるため、現時点では、良好な事業環境が中長期的に続くと考えています。

ピークアウト時期については、予測が難しいため、将来の変化も想定して経営を行う所存です。

＜質問７＞

決算説明資料 P12 によると、電気設備工事でデータセンター関連の大型工事の受注を予定しているとのことですが、今後、空調設備工事でも受注拡大を目指すのでしょうか。また、電力問題や地域住民の反対など課題があるなかで、国内の将来的な建設需要に対して懸念はないのでしょうか。

回答（名古屋）

空調設備を含む建築設備事業として拡大を図りたいと考えています。ご指摘のとおりデータセンター建設をとりまく課題はありますが、国内の建設計画が急に縮小することは考えにくく、社会に不可欠なインフラとして、需要が拡大していくと見ています。当社としても受注にあたっては、実現性や地域住民の皆様へのご配慮など、様々な要素を総合的に考慮して判断していく所存です。

＜質問８＞

決算説明資料 P23 に記載の「協力会社支援プロジェクトの発足」は、業界でも先駆的な取り組みだと考えますが、実際の協力会社からの反響や手応えなどはいかがでしょうか。

回答（名古屋）

資料に記載した協力会社向けの研修・教育については、好評の声をいただいており、同じ協力会社のリピート受講や新規の受講希望などもいただいています。

当社の研修・研究施設である三機テクノセンターには、実際の施工現場を想定した安全・品質の体感教育を実施できるエリアを備えています。これらの重要なアセットを有効活用し、協力会社の人財育成・採用に役立てていただくことで、一体となった成長を目指していきたいと考えています。

＜質問９＞

冒頭の社長挨拶で「事業ポートフォリオの強化」について言及がありました。これは事業の選択と集中を進める、または、新規事業を始めるということなのでしょうか。この取り組みについて、もう少し解説をお願いいたします。

回答（名古屋）

建築設備事業が好調な一方、機械システム事業、環境システム事業は苦戦していますが、優位性があるコア技術を保有しており、伸びしろがある事業だと考えています。

強い建築設備事業をさらに伸ばすことに加え、苦戦する両事業については、当社単独ではなく、M&A やアライアンスも活用して最適なパートナーと組み、コア技術を伸ばす可能性を追求したいと考えています。現時点で具体的な内容を申し上げることはできませんが、来年にはこの取り組みの一部をご報告できるのではと期待しています。

また、各事業が単独で収益を上げることに加えて、決算説明資料 P23 に記載した施工支援ロボット開発事例のように、機械システム事業が有する加工・制御技術を施工効率化に活かすなど、幅広い分野の知見・技術を持つ当社だからこそ発揮できるシナジーを拡大させていきたいと考えています。

以　上

問い合わせ先：コーポレート本部広報・IR 部　03-6367-7041