



2025年6月4日

証券アナリスト向け IR ミーティング(2025年9月期上半期決算説明会) 質疑応答要旨

質問1：2025年9月期上半期は、公表予想値に比べて売上高は未達だったが、営業利益は上回っている。その要因は？

回答1：売上総利益率の改善とともに、販管費の低減によるところが大きい。当社グループ全体の業績としては、この10年間堅調に成長してきた。安定成長してきたこともあり、費用に関して特別な節制施策を行っていなかったが、経営環境の先行き不透明さから、今期は業績が赤字となることを仮想し、期初からグループ全体で経費節減に努めた。その成果が上半期から現れ始めており、この「仮想赤字経営」は本会計年度の間は、継続する予定である。

質問2：欧州の植物性有機化合物に係る大型案件と、中国の二次電池材料関連の案件に関して、獲得できた背景を教えてください。

回答2：どちらの大型案件も、市場の新たな動きと当社の独自技術の合致、両要素がある。欧州の案件は、紙などを生産する過程で生まれる物質を副産物として活用を試みるSDGs関連の大型パイロットプラントである。中国の案件は、当社製の装置を使わない従来手法では製品収率に問題があったと聞いていた。昨今の原料費の高騰などもあり、投入する原料のむだを減らし、収率を向上させる当社技術による加工装置を採用いただいた。

質問3：中長期の受注見通しについて、どう見ているか？

回答3：2027年9月期の目標として掲げている売上高1,000億円、営業利益100億円に届くペースで堅調に受注を獲得できているという実感はある。ただし、引き合い案件が徐々に大型化しているという状況が足許で顕著であるため、引き合い案件をどれくらい取り切ることができるかによって、目標達成の確度は変わってくる。



質問4：案件が大型化していくことは、貴社にとって不利になることはないかと理解しているが、これまで競合しなかったプレイヤーとも対峙することになるのではないのか？

回答4：当社が現在大型案件として請け負っているのは、10億円～50億円規模の案件である。これを超えてくるレンジでは、ご指摘の通り大手企業をはじめとする様々なプレイヤーが存在し、案件獲得のためにコスト勝負になることがあると認識している。現状においては、良い規模感のところでは当社はビジネスができていないのかと考えている。

以上