

2025年11月25日

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

質問1: 2026年9月期通期業績予想は、計画為替レートをユーロで160円、USドルで140円とし、2025年9月期実績とほぼ同じ想定で公表している。しかしながら、足元の為替は、ユーロでおよそ180円、USドルでおよそ157円となっており、前提にしているレートより円安に振れている。貴社業績は欧州マーケットが占める割合が高いので、とりわけユーロの為替レートが円安に振れることは業績の上振れ要因になるとみているが、どの程度の為替影響があるとみているのか?

回答1: あくまで換算上の試算にはなるが、売上高に関しては、ユーロが1円円安になると270百万円程度、USドルが1円円安になると100百万円程度それぞれ増収側に影響する。営業利益に関しては、ユーロが1円円安になると18百万円程度、USドルが7百万円程度それぞれ増益側に影響する。

質問2: 2025年9月期に関しては、収益性向上施策(資料でいう「Unique」の施策)で成果があったと説明があったが、貴社の第18次中期3カ年経営計画で掲げる目標達成のためにはやはりトップラインのボリュームを増やす必要があるはずである。そのために、どういう分野あるいは地域に注力していくといった方針・戦略があれば教えてほしい。

回答2: 日本を含めたアジア、米国、欧州といった地域セグメント別で注力していく分野は異なってくる。アジアは、分野問わず大型の案件を獲得することに注力している。国内だけでなく、中国や韓国拠点においてもエンジニアの育成が上手く進んでおり、大型案件でもしっかりと対応できる社内環境は整ってきている。米国は、米中のデカップリングを背景にした「戦略物質(生産の自国回帰)」の分野に商機があると考えている。欧州に関しては、リサイクル案件を含む環境に配慮した物質あるいはその代替品などに関する分野が今後益々増えてくると考えており、当社としても当該分野に注力していく。

欧米のこういった分野は、利益率が高くかつ製造システムも大型化するとみているので、当社の方針にもマッチしている。なお、顧客との守秘義務契約があるため、具体的な原材料名などはお伝えできない。

質問3：大型案件の受注獲得を推進していくにはトップラインが増加していくことは理解したが、一方で、案件が大型化すれば他プレイヤーの参入・競争が増えて限界利益率が悪化してしまうのではないか？

回答3：そもそも、グローバルで当社と競合する会社はそれほど多くは無い。しかしながら、案件が大型化するということは、今以上にサプライヤーから仕入れた製品・部品を当社の製品・システムに組み込むことが増加するため、ご指摘の通り限界利益率が悪化することもあり得るとは認識している。そういう現状を踏まえて打てる手の1つとしては、競合や取引先のM&Aが挙げられる。シナジー効果の創出、具体的にはシステムに組み込む際の労務費の削減など、グループとして製造することで様々なコスト削減に繋げることができると考えている。ただし、M&Aは売り手があることなので、不確定要素が多いと認識している。

質問4：メンテナンスサービスに注力し、売上高に占める割合も将来的には2.5～3割にまで引き上げることを掲げているが、これはいつ頃から注力し始めたのか？

回答4：明確な数値目標を掲げたのは、第18次中期3ヵ年経営計画の期初である。つまり、2024年10月である。

質問5：大型案件の獲得に比べると、メンテナンスサービスの受注獲得は地味な印象があるが、その比率を大幅に上げるとなると、相当な現場の意識改革が必要になると見える。何か足元からこの2、3年で変えた、あるいは変える予定のものがあれば教えてほしい。

回答5：近年、メンテナンスサービスの分野で日本本社は人員増強を行い、大きく成果を上げていることから、同分野に関しては、人員の増加に比例して利益も増加すると見ている。現在、この日本の成功事例を海外グループ会社全体へ共有し、実践している状況である。人員増の点ばかり重視していると、労務費をはじめとした固定費が膨らんでいき、かえって利益率が悪化することも考えられるので、その点はスライド資料でもお伝えしたようにSFAや生成AI技術を活用して効率化を図っていく。意識改革の点では、お示しの通り「儲かるのは分かるけど後回し」となってしまうのが実態であると思う。現場レベルまで浸透させるのは海外各社トップのリーダーシップに掛かってくると考える。この点は新たなアイディアが無いか引き続き模索していく。

以上