

## 2025 年度第 2 四半期決算説明会 質疑応答

---

開催日： 2025 年 11 月 17 日（月）10:30 ～ 12:00

説明者： 代表取締役社長 石田 博一

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>

受注環境について変化はありましたか。特に自動車関連の受注環境について教えてください。

### 回答（石田）

受注環境は引き続き好調に推移していますが、自動車関連については、需要動向などにより EV 電池関連の一部プロジェクトで計画延期などが発生していると聞いています。一方で、自動車自体の需要は急に減速するものではなく、エンジン車やハイブリッド車関連の需要は引き続き堅調に推移するものと考えています。また、カーボンニュートラルの観点から長期的には電気自動車の普及が進むと見ており、現在、延期されている設備投資も今後緩やかに再開されていくと考えています。

### <質問 2>

産業空調の利益率が高いですが、さらに改善する余地はありますか。また、今後、ビル空調衛生が産業空調と同程度の利益率まで改善する可能性はありますか。

### 回答（石田）

今期は、受注環境の改善による利益率向上が増益の主な要因となっています。これは需給バランスの問題であり、ある時点で上限に達する可能性があると思います。一方で、現場での創意工夫や施工品質に対する評価の結果としての利益改善は、需給バランスによらず今後も伸ばしていけると考えています。

また、産業空調とビル空調衛生の利益率についてですが、産業空調は直接受注が多いのに対し、ビル関連は間接受注が多いという受注形態の違いがあり、これが利益率の差に繋がっているため、すぐに同じ水準まで改善することは難しい面があると考えています。

### <質問3>

(決算説明資料 P5 について) 利益率改善要因のうち、「施工における原価低減の取り組み」の内容を教えてください。

### 回答 (石田)

施工における原価低減は、資機材調達や工法の改善など、現場における創意工夫により、お客様の求める仕様や品質をクリアしつつ、原価低減を図る様々な取り組みを指しています。

### <質問4>

(決算説明資料 P22 について) すべての協力会社(工事取引先)に対する支払を全額現金振込に変更したということですが、この取り組みによるキャッシュフローへの影響を教えてください。また、実施目的やこの時期に実施した狙いなどがあれば教えてください。

### 回答 (川辺)

キャッシュフローへの影響としては、40 億円程度、一時的にマイナスの影響が出るが見込まれます。しかしながら近年、タイムリーな請求や契約時の支払条件精査・改善を進めており、マイナスの影響は緩和されてきているため、特段懸念するものではありません。

実施目的についてですが、当社の持続的な成長にとって不可欠である協力会社との共存共栄、パートナーシップ強化を目的に実施しています。当社はこれまでも資本金 4,000 万円未満の協力会社に対する支払を全額現金振込に変更するなど、段階的な支払条件改善を実行しており、今回、すべての協力会社に対する支払を全額現金振込に変更しました。

### <質問5>

直近の為替相場について、業績や事業に対する影響を教えてください。

### 回答 (石田)

当社の海外売上比率は 1%程度なので、業績や事業に対する為替の影響は軽微です。

### <質問6>

関税交渉の日米合意による業績や事業に対する影響を教えてください。

### 回答 (石田)

当社は製品の輸出・輸入をコア事業として行っているわけではないため、特段影響はございません。長期的にはお客様の設備投資に影響する可能性はありますが、現時点でプロジェクトの中止・延期などはなく、影響は限定的と考えています。

#### <質問7>

今期は経営層による海外 IR 活動も実施したとのことですが、海外投資家からどのような反応や意見がありましたか。

#### 回答（石田・川辺）

日本の設備業界にこれまで馴染のなかった海外投資家の方もいましたが、そういった投資家の皆様と直接対話できたことは今後につながると考えています。

実際に訪問してお話するなかで、当社の取り組みや業績を概ねポジティブに評価していただいていると感じました。面談実施後、当社への投資を実行いただいた投資家もいて、意味のある訪問になったと考えています。

#### <質問8>

良好な受注環境について、もう少し詳細に説明をお願いします。

#### 回答（石田）

仕事量に対して、対応できる設備工事会社の数が足りていないという、需要と供給のバランスの問題だと考えています。建設業界のスーパーゼネコン等と比較すると、対応できる工事規模に違いがあり、都市再開発や半導体工場などの超大型物件を全て一社で受注することは難しいという面があり、需要のひっ迫につながっています。

#### <質問9>

受注高は非常に高水準ですが、工事の大型化により単価も上昇しているため、これまでと比べて施工体制（キャパシティ）のひっ迫はある程度緩和されているのでしょうか。

#### 回答（石田）

単価上昇の影響もありますが、働き方改革や DX 化の取り組みもあり、現場担当者のひっ迫状況は以前と比べ緩和されてきたと感じています。

工事の大型化は、人員配置や資機材手配の合理化による施工効率向上を図りやすいというメリットがある一方で、万が一、工事が遅延した場合に与える影響が大きくなるというデメリットもあります。

#### <質問10>

機械システム事業が苦戦していますが、改善策や今後の方向性を教えてください。

## 回答（石田）

機械システムは、建築設備と同様に工場などに設備を納めるという事業を行っているため、間接部門や営業部門を一体化することにより、事業運営の効率化を図ることなどを検討しています。

また、標準品コンベヤ部門では、コンベヤの製造・販売を行っています。実際はオーダーメイドに近い形でお客様のニーズに応じた多様なものを提供しているため、そこに対する価格転嫁を少しでも認めていただけるよう、営業活動を強化していきたいと考えています。

## <質問 1 1>

（決算説明資料 P6 について）データセンター関連の大型工事を受注したとのことですが、貴社はこの分野を得意としているのでしょうか。また、市場としてもこれから伸びていく分野と言われていますが、今後力を入れていくのでしょうか。

## 回答（石田）

今後もデータセンター関連に注力していきたいと考えています。

以前より豊富な施工実績があり、理化学研究所様のスーパーコンピューター「富岳」の空調冷却設備なども当社が担当させていただきました。また、近年は電気工事で複数の大型受注をしており、受変電設備工事などをおこなっています。このように空調衛生設備だけでなく、電気設備も対応できることは当社の強みだと考えています。

以 上

問い合わせ先：コーポレート本部広報・IR 部 03-6367-7041