

2026年3月期決算説明会（2026年6月3日開催）における主なご質問と回答

ご質問	回答内容
1 新中期経営計画で掲げる「2031年3月期に営業利益70億円以上」という目標は、今期から見て約75%増です。成長ドライバーとなる高度エンジニアリング領域、保守・改修等のストック収益、M&Aや外部連携について、それぞれの利益貢献イメージや確度の高い領域を教えてください。	5年間という中期的な計画であり、外部環境や市場環境の変化も想定されるため、それぞれの営業利益への寄与額について、個別の内訳は開示しておりません。 前中期経営計画では、営業利益を2021年3月期の13億円から2026年3月期の39億円まで拡大することができました。今回の70億円以上という目標についても、これまでに構築してきた収益基盤や業界動向を踏まえ、挑戦可能な水準であると考えています。
2 中期経営計画では持続的な成長を掲げていますが、その実現に向けた阻害要因やリスクとして、どのような点を認識していますか。	主なリスクとして、資機材価格や人件費の上昇、サプライチェーンの混乱、工事施工計画全体の見直し・遅延、金利上昇、サイバーセキュリティリスク、人手不足や施工能力の制約などを認識しています。これらに対し、受注採算管理や原価管理の高度化、受注活動の前向き継続、施工体制の強化、DX・AI活用による生産性向上を進め、リスクへの対応力を高めてまいります。
3 2026年3月期にROE12.2%を達成している中で、2031年3月期の目標をROE12.0%以上と設定した背景を教えてください。今後の成長投資に伴う自己資本の増加を織り込んだものなのか、あるいは保守的な目標として設定しているのかについて教えてください。	ROE12.0%以上は、成長投資を継続しながらも資本効率を重視する姿勢を示した目標です。2026年3月期にはROE12.2%を達成しておりますが、今後は人財、技術、DX・AI、M&A等への投資を進め容容を拡充する方針であり、自己資本の水準や投資の進捗も踏まえながら、安定的に12%以上を維持することを目指しております。なおこの数字には、自己株買いは含んでおりません。また、2031年3月期の営業利益70億円以上という目標に向けて、収益力の向上と資本効率の維持を両立してまいります。
4 昨今のAI投資の高まりは、貴社の業績にどのような恩恵をもたらすと見込んでいますか。影響の大きさやスピード感などの見通しについて教えてください。	現時点で定量的な効果は開示しておりませんが、当社のさまざまな業務領域で活用可能性があると考えており、今後も導入や投資を積極的に進めていく方針です。 具体的には、設計、積算、施工管理、サービス、営業、バックオフィスなどの各業務において、まずはAIが人の業務を支援するAIアシストの形で活用が進むと見えています。これにより、業務の効率化や社員一人ひとりのパフォーマンス向上、負担軽減につながってまいります。 将来的には、一部業務の自動化など、さらに高度な活用も期待できると考えています。中国やベトナムなど、AIの研究・活用が進んでいる海外拠点とも情報交換や協働しながら、当社にとって有効な活用方法を検討してまいります。
5 データセンター関連案件の実績や、今後の事業展開方針について教えてください。また、同分野での拡販に向けた方策についても教えてください。	データセンター関連については、海外で一部実績がありますが、国内ではサーバーールーム等の実績はあるものの、いわゆる大規模なデータセンター案件等の実績は現時点では限定的です。 一方で、データセンター市場は今後も拡大が期待される分野であり、当社としても注力していきたい領域の一つと考えています。現在、さまざまな情報ソースやネットワークを活用しながら、案件・市場動向の把握や体制整備を図りつつ、本格参入の機会を探っております。 また、データセンターでは、冷却方式の高度化や都市型データセンターの増加など、技術やニーズが変化していくと見えています。当社としては、こうした市場の変化を捉え、新たな競争フェーズにおいて参入機会を見出してまいります。 なお、データセンター案件は規模が大きく、プロジェクト期間も長いことから、業績への貢献が本格化するには一定の時間を要すると考えています。
6 高度エンジニアリング領域として、データセンター、半導体、医薬、GXを掲げていますが、この中で貴社が特に競争優位性を発揮しやすい領域はどこでしょうか。また、競合他社と比較して貴社が選ばれる理由について教えてください。	データセンター、半導体、医薬、GX関連はいずれも、高効率空調、温湿度管理、清浄度管理、省エネ提案など高度な設備技術が求められる領域です。特定の1領域に限定するものではありませんが、医療施設や産業用施設で培ってきた品質管理力・施工管理力を活かせる分野に強みがあると考えています。今後は、こうした技術力とマネジメント力を活かし、高付加価値分野での受注拡大を目指します。
7 同業他社と比較した営業利益率の差について、主な要因をどのように分析していますか。また、収益性向上に向けた施策と、その実現時期の見通しについて教えてください。	同業他社との営業利益率の差については、案件構成や事業領域、専門性の違いが主な要因であると考えています。特に、データセンター、半導体関連施設、特殊空調・特殊設備など、高度な専門性が求められる領域への対応力が、利益率の差につながっている面があると認識しています。 当社は、空調設備と給排水衛生設備の双方を手掛けられるバランスの良さを強みとしています。今後は、医療施設、産業施設に加え、データセンター、半導体、医薬、GX関連など、より付加価値の高い分野への取り組みを強化してまいります。 また、採算性を重視した選別受注、原価低減、VE提案に加え、工務統括部による現場支援、ベトナムのオフショア活用、BIMやユニット工法・オフサイト施工などによる生産性向上を進めています。2031年3月期の営業利益70億円以上という目標に向けて、高付加価値領域へのシフトと生産性向上を両輪に、さらなる利益率向上を目指してまいります。
8 原油価格の高騰、ナフサ不足、金利上昇、その他の諸物価上昇は、2027年3月期以降の業績にどのような影響を与えると見込んでいますか。また、これらの要因を中期経営計画にどの程度織り込んでいるか、可能な範囲で教えてください。	原油価格の高騰、ナフサ不足、金利上昇、その他の諸物価上昇については、当社の業績に影響を与える可能性があるリスク要因と認識しています。 足元では、全体として大きな影響が出ている状況ではありませんが、一部の資機材においては、調達面での制約や価格上昇の影響が見られます。今後、こうした状況が長期化した場合には、プロジェクトの遅延や引き渡し時期の後ろ倒し、工事進捗の鈍化などを通じて、業績に影響を及ぼす可能性があります。 現時点では、これらの影響を定量的に見積もることは難しいものの、2027年3月期の業績見直しには一定のリスク要因として織り込み、やや保守的に見えています。今後も市場動向を注視し、調達管理や原価管理、価格交渉など、当社として可能な対応を進めてまいります。
9 株主還元方針について、DOE4%以上を維持する方針のもと、今後の配当戦略や自己株式取得の考え方について教えてください。また、業績が大きく上振れた場合に、配当性向基準を併用するなど、株主還元をより柔軟に行う方針への変更可能性についても教えてください。	当社の基本的な配当方針としては現状DOE3.8%以上としておりますが、中期経営計画においてはDOE4%以上を掲げており、安定的な株主還元を継続していく考えです。 一方で、株主還元は配当のみで完結するものではなく、自己株式取得についても選択肢の一つと考えています。中期経営計画の数値目標には自己株式取得を前提として織り込んでおりませんが、当社の株価水準や資本効率性および企業価値向上に資すると判断される場合には、適切なタイミングで実施を検討してまいります。 今後も、成長投資、財務健全性、株主還元のバランスを踏まえながら、資本政策を機動的に検討してまいります。
10 株主優待制度について、今後さらに充実させる考えがあるか教えてください。	現時点で株主優待制度の拡充について決定している事項はありません。当社はこれまで株主優待を通じて個人株主層の拡大や流動性向上に取り組んできましたが、今後は株主層の多様化も踏まえ、DOE4%以上を基本とした安定的な配当を中心に、株主還元全体の最適化を図ってまいります。
11 本社ビルについて、活用ではなく売却を選択した理由を教えてください。	本社ビルの売却は、今後の成長に向けた経営資源の最適配分と、成長投資の選択肢を確保する観点から判断したものです。 改修して賃貸する案、建て替えて賃貸オフィスや賃貸マンションとして活用する案、売却して資金を成長・不動産投資等に振り向ける案など、複数の選択肢を検討した結果、今後の成長に向けた柔軟性を高める観点から売却が最適と判断し、条件面でも良いご提案をいただいたことから売却に至りました。
12 中期経営計画における固定資産売却について、本社ビル売却以外の案件はどのような内容を想定していますか。	中期経営計画における固定資産の売却については、全体で50億円から60億円程度のキャッシュインを見込んでおりますが、その対象は2027年3月期に予定されている本社ビル売却に係るものです。
13 今後の海外事業の展開方針について教えてください。	当社グループは現在、日本、米国、中国、オーストラリア、そしてベトナムおよびシンガポールで事業を展開していますが、今後も地域ごとの市場環境とリスクを見極めながら、収益性を重視して展開してまいります。