



イベント概要

【企業名】 株式会社西島製作所

【イベント名】 2025 年度 第 2 四半期決算説明会

【決算発表日】 2025 年 11 月 12 日

【決算説明会開催日】 2025 年 11 月 12 日

【登壇者】 代表取締役 CEO 原田 耕太郎

【開催場所】 インターネット配信

2025年度 第2四半期連結決算説明資料

2025年11月12日
株式会社 西島製作所
(6363)

1

株式会社西島製作所代表取締役 CEO の原田耕太郎でございます。

本日は皆様お忙しい中、西島製作所の 2025 年度 第 2 四半期決算説明会にご参加いただきまして、ありがとうございます。

それでは、私の方からご説明をさせていただきたいと思えます。

- 【1】 2025年度第2四半期決算実績
- 【2】 重点課題の対応
- 【3】 2025年度通期決算見通し
- 【4】 トピックス

2

流れとしては、決算の内容をお話しして、重点課題をトリシマとして設定していますので、その対応の進捗状況と 2025 年度の通期決算の見通し、最後にトピックスという形で進めさせていただきます。

第2四半期の決算実績ですが、以前に皆様にもご説明させていただいており、トリシマは2029年に創業110周年を迎えます。

その時に向けて当社内では1、10、100、1,000とありますが、売上高1,000億円、営業利益100億円、ROE および営業利益率 10%と、世界ナンバーワンのポンプメーカーになろうということで邁進しています。

創業100周年を迎えた2019年は、まだ6年程前のことですが、当時のトリシマの売上が400億円～500億円、利益水準が20億円～30億円程度でした。私たちは、その後の10年間でそれを売上1,000億円と利益100億円へと倍以上に伸ばすという、チャレンジャブルではありましたが、世の中のニーズを踏まえれば十分に実現可能な目標を掲げ、取り組んでまいりました。

その中での2025年度の決算ということで、皆様にご覧いただければと思います。

2025年度 第2四半期決算のポイント



- 受注高は483億円と年間計画に向けて順調に推移。
- 売上高は、官需・民需・海外・子会社とも好調で412億円と大幅増収。
- 売上総利益率が1.6pt低下し、それに伴い営業利益は5億円と前年同期比で1億円減益。
- 純利益は、前期に特別利益10億円を計上したこともあり、前期比で6億円減少。
- 売上高は、2029年度の中期計画1,000億円に向け順調に伸長しており、収益も昨年度以上を期待できる見込み。ただし、外注費を削減するための投資を着実にを行っているものの、その効果は来期以降にずれ込むことにより、収益面については当初計画の下方修正を行う。

4

まず、第2四半期の決算のポイントを記載させていただきましたが、受注高は半期で483億円と、年間計画の達成に向けて順調に推移しております。

売上高についてですが、私どもには国内官公需、国内民需、それから海外を中心に動く子会社の3つの需要部門があります。いずれの部門も好調に推移し、売上高は412億円となり、大幅な増収となりました。

利益につきましては、売上総利益率が1.6ポイント低下しており、残念ながら、これに伴い営業利益は前年より1億円の減益となっております。

また、純利益については、前年度は株式売却による特別利益が10億円ありましたが、今期はこれがないため、純利益は前期比で6億円の減少となりました。

このような状況のなかで、先ほども申し上げましたように、売上高は中期経営計画で掲げる1,000億円を目指して順調に推移しており、今期の上期は過去最高の水準となっております。

売上高は順調である一方、ものづくり面では体制強化を進めていますが、まだまだ十分に追い

ついていないため、若干の外注費や想定外の費用が発生しています。これらに対する投資や施策を行っておりますが、その効果は来期にずれ込む見込みです。その結果、収益面では若干下振れすることとなり、当初計画の下方修正をさせていただくこととなりました。

それでは詳細内容についてご説明したいと思います。

2025年度 第2四半期決算概略



			前年同期比
● 受注高	—	483億円	▲95億円
● 売上高	—	412億円	+36億円
● 営業利益	—	5億円	▲1億円
● 経常利益	—	0億円	2億円
● 親会社株主に帰属する 中間純利益	—	▲1億円	▲6億円

5

連結決算実績についてですが、受注や売上は十分に順調に推移しておりますが、一方で利益水準はやや低めとなっております。

2025年度 第2四半期連結決算実績（連結）



単位：億円

	2024年度 第2四半期	2025年度 第2四半期	前年同期比		2025年度 通期計画 (2025年5月策定)	進捗率
			増減額	増減率		
受注高	578	483	▲95	▲16.4%	900	53.7%
売上高	376	412	+36	+9.6%	890	46.3%
売上総利益 (売上総利益率)	96 (25.5%)	99 (23.9%)	+3 (▲1.6pt)	+3.1%		
販管費	89	93	+4	+4.5%		
営業利益 (営業利益率)	6 (1.6%)	5 (1.3%)	▲1 (▲0.3pt)	▲16.7%	67 (7.5%)	7.5%
営業外損益	▲8	▲5	+3	—	—	—
経常損益	▲2	0	+2	—	58	—
特別損益	+10	-	▲10	▲100.0%	—	—
親会社株主に帰属する 中間純利益	5	▲1	▲6	-	43	—

期末レート (1USD)

2024/9末：142.73円

2025/9末：148.88円

想定レート：145円

受 注：前年同期比の水準と比べると95億円減で483億円となったが、過去5年では2番目の受注高水準を維持。
 売 上：官需・民需・海外・子会社とも好調で全体では412億円と増収。
 利 益：増収ながらも売上総利益率の低下により、営業利益は前年同期比1億円減の5億円。

6

受注高は483億円となりました。前年の上期実績578億円には届きませんが、過去5年間で2番目に高い水準を維持し、順調に推移しています。

売上については、先ほど申し上げた通り、全ての分野で順調です。
利益についてですが、売上総利益額は前年を上回っています。しかし、販管費がやや増加したこともあり、営業利益はマイナス1億円となり、前年を下回る水準となっています。

2025年度 第2四半期連結決算実績（単体・子会社別）					TORISHIMA	
■単体					■子会社（連結調整前）	
	2024年度 第2四半期	2025年度 第2四半期	前年度比		2024年度 第2四半期	2025年度 第2四半期
			増減額	増減率		
売上高	266	320	+54	+20.3%	149	165
売上総利益 (売上総利益率)	46 (17.3%)	46 (14.4%)	0 (▲2.9pt)	±0	53 (35.6%)	56 (33.7%)
販管費	53	53	0	±0	40	42
営業利益 (営業利益率)	▲8 (▲3.0%)	▲7 (▲2.2%)	+1 (0.8pt)	—	14 (9.4%)	14 (8.3%)

売上高は、官需は進行基準案件の売上が順調に計上されたことに加え、中東・北米向け案件の増加もあり、320億円と大幅増収。

一方、相対的に利益水準の低いハイテクポンプの比率が高く、売上増に伴う外注加工費の大幅増加も加わり、売上総利益率は2.9pt大きく悪化。

販管費は、賃上げ対応による労務費増加があったものの、固定費は前年並みを維持。

その結果、営業利益は昨年並みにとどまる。

売上高・売上総利益ともに、サービス子会社を中心に増加。

一方で販管費は、労務費等固定費などの影響で増加。

その結果、営業利益は14億円で前年並み。

※子会社決算は子会社の連結調整前の数字となっております。そのため、単体+子会社=連結業績とはなりません。

7

いつものように、これを西島製作所単体と、海外の子会社を中心とする子会社に分けてご説明いたします。

まず単体についてですが、売上高は順調に伸びています。特にハイテクポンプが海外を中心に非常に伸びており、好調に推移しています。

一方、利益については、売上総利益額は前年の46億円の水準にとどまり、販管費も同じ水準であるため、営業利益率は前年並みとなっております。この点については、後ほど詳しくご説明いたします。

次に子会社ですが、売上高は前年同期比でプラス10%と順調に伸びており、利益もわずかに増加しています。ただし、現在拡大期にあり、新規人材への投資が活発に行われているため、販管費が増加し、営業利益は前年並みとなっています。

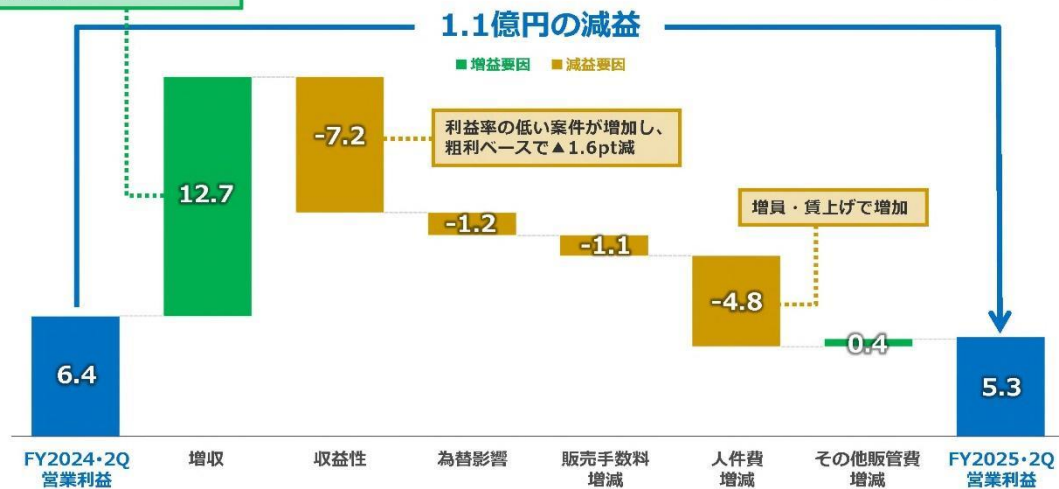
ご覧いただく通り、単体の売上総利益率は、前年度第2四半期の17.3%に対し、今年度第2四半期は14.4%となり、約3%の下落となっています。これはやや想定外の動きですが、その理由についても、これから詳しくお話ししたいと思います。

連結営業利益の増減分析

TORISHIMA

官需・民需・海外・子会社とも
好調で増収

単位：億円

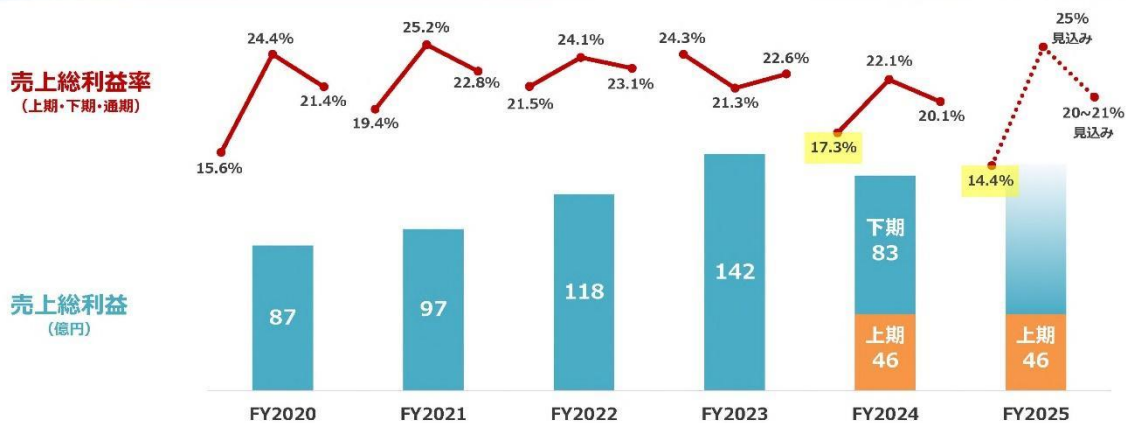


8

こちらは連結の営業利益の推移になります。増減を分析してみますと、増収により利益は大きく伸びたものの、先ほどご説明した通り、連結ベースでは粗利が1.6ポイント減少しました。さらに、人件費が4.8億円増加したこともあり、連結の営業利益は前年同期比で1億円の減少となりました。

単体の売上総利益率（上期・下期・通期） および通期売上総利益の推移

TORISHIMA



- FY2025上期は、利益水準の低いハイテクポンプの比率が高く、売上増に伴う外注加工費の増加も加わり、売上総利益率が低下。
- 今年度から取り組んでいる足元の「つくる力」の強化に加えて、中期でめざすサービス事業の強化を加速し、収益性の改善をはかっているが、売上総利益への本格的な寄与は来期以降を見込む。

9

ここからは単体の利益の推移についてご説明いたします。

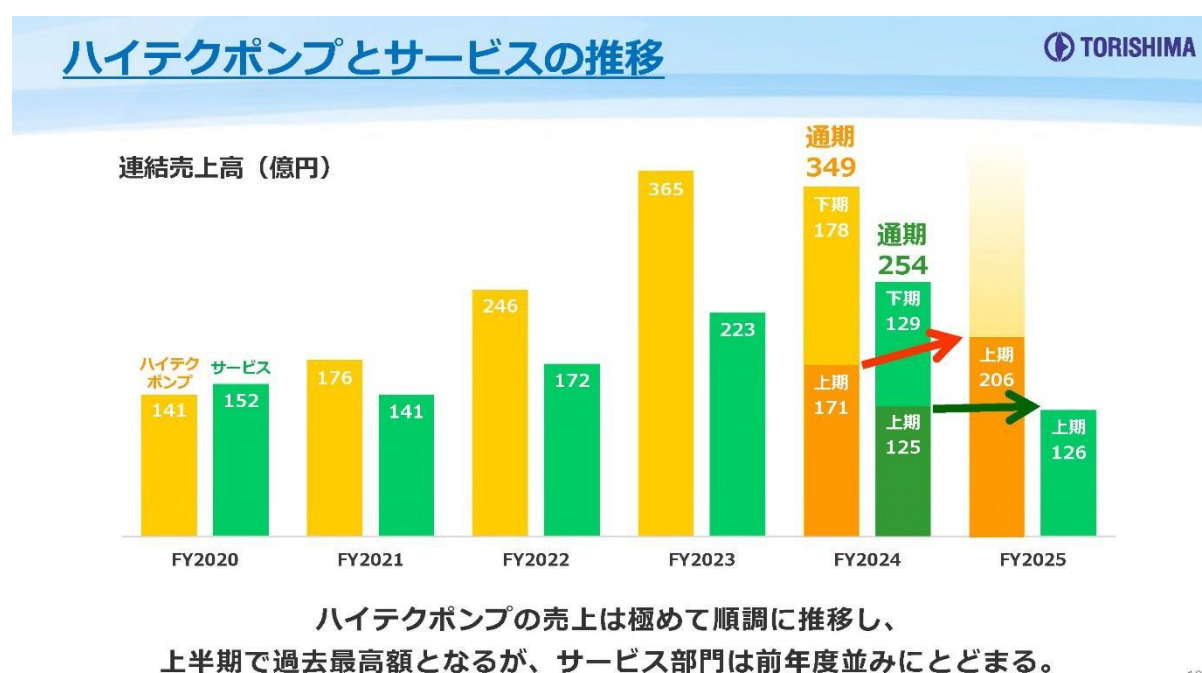
ご覧の通り、前年の上期は単体の売上総利益率が低めでしたが、下期には改善しました。これは、需要部門の一つである「官公需」の売上が下期に集中するためです。官公需は利益率の高い分野であることから、年間を通して売上総利益率は20%に落ち着きました。

今年度の上期は14.4%と、かなり低い水準となっています。売上は伸びているものの、売上総

利益額は前年と同水準にとどまっています。その理由として、ハイテクポンプの比率が大幅に上がっていること、利益率の高いサービスの売上が下期に集中すること、そして官公需の売上も下期に偏っていることが挙げられます。そのため、売上は上がっているにもかかわらず、利益額が追いつかず、利益率の低下につながっています。

この状況を改善するため、当社では「つくる力」強化に投資を行っています。創業 100 周年時（6 年前）の売上 400 億円～500 億円規模から、現在の目標の 1,000 億円を目指す中で、つくる力を大きく伸ばそうという取り組みです。また、ハイテクポンプの成長に伴い、サービス面の売上も後から追従することを期待し、ここにも力を入れています。しかし、その効果はまだ来期以降にずれ込んでおり、特に上期の利益水準は非常に低い状況となっています。

これを下期にどこまで挽回できるかが、今期の大きな課題となっております。



10

ここでご覧いただくのは、ハイテクポンプとサービスの売上推移です。

ご覧の通り、2020 年度、一番左の棒グラフを見ると、サービスとハイテクポンプの売上はほぼ同じ水準で、年間の売上はハイテクポンプが 141 億円、サービスが 152 億円からスタートしました。その後、ハイテクポンプは順調に伸び、現在では 350 億円レベルに達しています。今期も上期だけで 206 億円となっており、下期を加えれば 350 億円の水準は十分に達成できる見込みです。

一方で、上期のサービス売上は前年同期比でほぼ横ばいとなっており、売上全体に占めるハイテクポンプの比率が大きくなったことが、単体全体の利益率低下の要因となっています。

ただし、ハイテクポンプの成長は将来の投資につながるものであり、過去最高の売上を達成している点は非常に順調です。将来的にはサービス売上の増加によって利益率を補完することが期待できます。

また、冒頭で申し上げた通り、1,000 億円規模の会社を目指す体制も整いつつあり、今年の売上は 890 億円と順調に推移しています。全体として順調に成長していますが、今後の課題は、利益水準をどれだけ引き上げていくかという点にあります。

売上高販管費比率の推移（連結）



販管費は4億円増加したが、売上増加もあり、売上高販管費比率では低下。
 上期の主な増加要因は人件費の増加（2億円）。単体は横ばいで子会社及び連結で増加。

11

売上高に対する販管費比率については大きな変動はなく、横ばいで推移しています。

重点課題の対応



「つくる力」の強化

「フロントローディング」と「生産能力増強」の両軸で、
 内製比率を引き上げ、収益性の向上を図る。

サービス事業の強化

収益性の高いサービス事業をさらに拡充し、全体収益の底上げを図る。

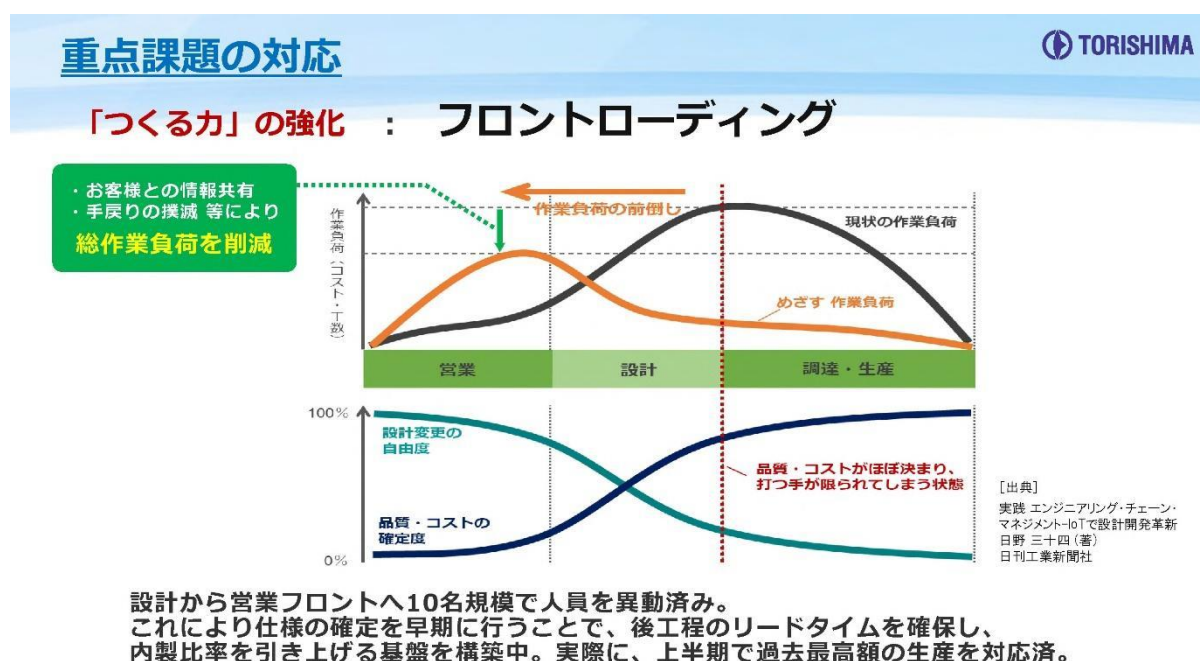
13

次に、これまでお話ししてきた内容を踏まえ、重点課題についてご説明いたします。
 当社としての重点課題は、やはり利益率をどのように引き上げていくかという点です。昨年度から様々な施策を実施しており、その進捗状況をご説明いたします。

まず、売上高が大きく伸びていることから、1,000 億円規模をこなせる体制を整えるため、生産力の強化に取り組んでいます。その一環として、フロントローディングの手法を導入し、できるだけ早い段階でお客様に近いところで仕様を確定し、後工程である設計・生産に十分なリードタイムを確保して内製比率を高めています。また、既存の生産能力の増強も同時に進めています。

さらに、全体の収益力を向上させるため、サービス事業の早期立ち上げにも注力しています。サービス事業は将来的に必ず売上に貢献する分野であり、これを早く軌道に乗せることで、全体の収益底上げを図ることが今年の重点課題でした。

以上の施策の進捗について、これからご説明いたします。



14

まずフロントローディングの取り組みについてご説明します。資料下部に示しております通り、今年4月に設計部門から営業部門へ、約10名規模の人員を異動しました。これにより、お客様に近い段階で早期に仕様を確定し、設計の負荷を前倒しすることで、調達・生産部門の負荷を軽減し、内製化を進める体制を整えています。

下のグラフにあるように、設計の自由度やコスト確定前に取れる施策を、できるだけ早い段階で決定できるようにしています。この取り組みは非常に順調で、過去最高となる今期上期のハイテクポンプ売上に繋がっています。設計も早期に完了し、調達・生産への引き渡しも早めに進んでおり、組み立てや試験の工程は、既に1,000億円規模の体制に十分匹敵するレベルになりつつあります。

ただし、課題も残っています。組立部門や試験部門では、社内効率や生産性は向上しているものの、その前工程である機械加工の部分がその課題と認識しています。

「つくる力」の強化：生産能力増強

＜子会社の活用＞

- ① インドのサービス拠点に機械加工工場を建設中（下期より既存サービス工場内で先行稼働開始）
- ② 九州トリシマへボイラ給水ポンプの設計・製造を一部移管・実行済み



インドサービス会社 (TPIPL)



(株) 九州トリシマ

＜機械加工会社2社の買収を完了＞

外注していた機械加工をグループ内で取り込む。ただし、利益に反映されるのは来期以降となる見込み。

15

機械加工についてですが、機械が相手であるため、例えば1.5倍の速度で稼働させるといったことはできません。そのため、これまではオーガニックに対応してきましたが、やはりそもそもの機械加工能力を増強する必要があります。そこで、生産能力の増強策として、子会社の活用や、外部の機械加工会社をグループ内に取り込む取り組みを進めてきました。

進捗状況についてご説明します。まず、子会社のインド工場では、機械加工工場の建設に着手しており、実際に機械加工機も、既存の工場内に仮設済みです。既存サービス工場内での先行稼働は下期から開始する予定です。

また、これまで本社で設計・製造していたポンプ機種（ハイテクポンプ）を（株）九州トリシマに一部移管する取り組みも行っており、4月に着手、7月には移行を完了しています。このおかげで、本社内の設計・製造・調達部門の負荷がその分軽減され、ハイテクポンプの受注をさらに積極的に推進できる体制になってきています。

さらに、海外の機械加工会社を2社、韓国とイギリスで買収しました。韓国の会社のクロージングはまだですが、すでに子会社として稼働しています。イギリスの会社はクロージング済みで、バランスシートに計上されています。

これらの設備や子会社を効率的に活用し、発注・生産・売上に結びつくのは、今年度下期の終わり頃からで、実際には来期から利益に反映される見込みです。下期にはできる限り早く取り込み、結果を出していきたいと考えています。

重点課題の対応



サービス事業の強化

連結売上高（億円）



伸びるハイテクポンプの需要を高収益のサービス事業に繋げ、
全体の利益率向上を図る。

16

次に、サービス事業の強化についてご説明します。残念ながら、今年度上期の受注の立ち上がりは遅れております。

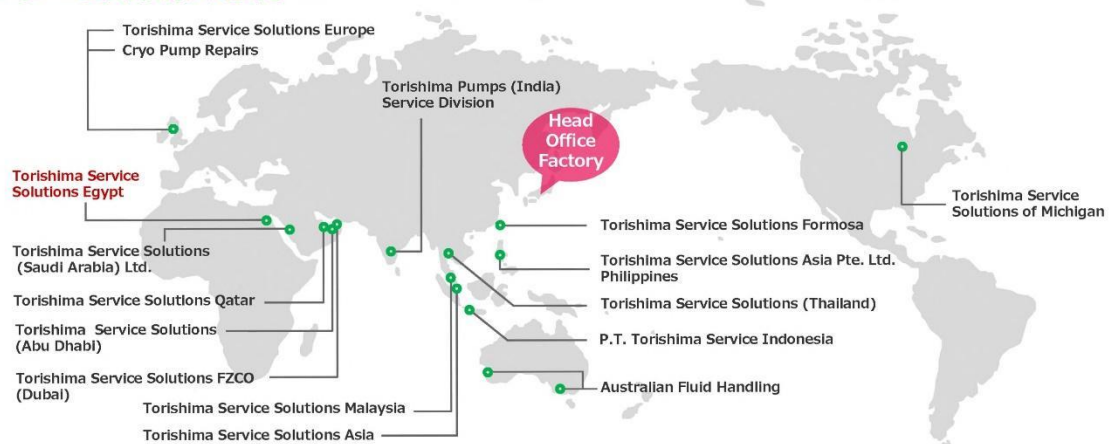
ハイテクポンプは先ほどからもお話ししている通り、順調に伸びていますが、サービス事業の売上は前年度上期の125億円に対し、今年度上期は126億円とほぼ横ばいです。そのため、ハイテクポンプの比率が大きくなり、利益率が低下していることが、現在の西島の課題となっています。

しかし、サービス事業は必ず成長すると見込んでいます。

重点課題の対応



サービス事業の強化



世界16拠点でサービスビジネスを展開中。

(エジプトのサービス拠点も2026年3月には計画通り稼働予定)

17

海外のサービス拠点の整備も順調に進んでおり、エジプトのサービス工場についても来年3月に稼働予定です。これら予定していたサービス拠点を稼働することによって、中東、エジプト、北アフリカなどに出荷した大量のポンプに対して、今後のサービス増大が期待できます。また、後ほど詳しくご説明しますが、海外では特にアメリカでの受注・売上比率が上昇してお

り、今後もサービス事業の強化に注力してまいります。

2025年度通期決算見通し（連結）



単位：億円

	2024年度 実績	2025年度			当初 計画比
		上期実績	当初計画	修正計画	
受注高	956	483	900	900	変更なし
売上高	865	412	890	890	変更なし
売上総利益 (売上総利益率)	235 (27.2%)	99 (23.9%)	245 (27.5%)	239 (26.9%)	▲6 (▲0.6pt)
営業利益 (営業利益率)	54 (6.2%)	5 (1.3%)	67 (7.5%)	58 (6.5%)	▲9 (▲1.0pt)
経常利益	45	0	58	51	▲7
親会社株主に帰属する 当期純利益	41	▲1	43	36	▲7
為替レート	2024/3末: 1\$ = 149.52円	2025/9末: 1\$ = 148.88円	1\$ 145円を想定	1\$ 150円に想定を変更	

**売上高は順調に推移し、昨年度以上の収益水準を確保できるものの、
外注費の削減が来期以降にずれ込むため、計画比で収益を下方修正。**

19

このような状況の中で、2025年度の通期決算の見通しを発表させていただきます。
売上は順調に推移しており、収益も昨年度以上の水準を確保しています。しかし、下期の利益率をできる限り引き上げるための努力はしているものの、若干、利益は当初計画より下振れする見込みとなりました。そのため、売上は据え置きとしつつ、営業利益以下の利益については下方修正させていただきました。

下期については、上期に海外のハイテクポンプが多く売り上がったのに対し、下期は官公需部門と国内民需部門が中心となり、比較的利益率の高い分野が多くなります。また、子会社のサービスも伸びる見込みであるため、利益については上振れを目指しているところです。営業利益は前年度の54億円から今年度は58億円と増加する見込みではあるものの、当初計画の67億円には届かず、若干の下方修正をさせていただきました。経常利益、当期利益についても同様の水準となる見込みです。

2025年度通期決算見通し（単体・子会社）



■単体

単位：億円

	2024年度 実績	2025年度			当初 計画比
		上期実績	当初計画	修正計画	
売上高	642	320	650	650	変更なし
売上総利益 (売上総利益率)	129 (20.1%)	46 (14.4%)	135 (20.8%)	130 (20.0%)	▲5 (▲0.8pt)
販管費	105	53	99	104	+5
営業利益 (営業利益率)	24 (3.7%)	▲7 (▲2.2%)	36 (5.5%)	26 (4.1%)	▲10 (▲1.4pt)

■子会社（連結調整前）

単位：億円

	2024年度 実績	2025年度			当初 計画比
		上期実績	当初計画	修正計画	
売上高	320	165	339	339	変更なし
売上総利益 (売上総利益率)	115 (35.9%)	56 (33.7%)	118 (34.8%)	116 (34.3%)	▲2 (▲0.5pt)
販管費	82	42	85	83	▲2
営業利益 (営業利益率)	33 (10.3%)	14 (8.3%)	33 (9.7%)	33 (9.9%)	0 (+0.2pt)

※子会社決算は子会社の連結調整前の数字となっております。そのため、単体+子会社＝連結業績とはなりません。

20

これを単体および子会社別に見ますと、利益の絶対額は前年を維持しています。ただし、利益率は上がり、増益幅は計画を下回る見込みとなっていることを皆様にご報告させていただきます。

インド機械加工工場の新設プロジェクト



インドサービス拠点において機械加工工場を新設し、グループ全体の機械加工能力を増強する。



Phase 1：先行稼働（実績/進捗）

- ・設備導入：既存サービス工場内に機械8台を設置済
- ・稼働時期：2025年下期より順次稼働
- ・主な業務内容：本社受注品の加工（材料は現地調達）、サービス事業用部品の加工、本社からの加工業務（素材本社支給）も順次開始。

Phase 2：本格稼働（計画）

2026年3月頃：

- ・新設の機械加工工場の建屋が完成予定
- ・新設建屋への機械移設と新規2台の機械の追加導入による本格稼働開始

22

次に、トピックスとして、当社が進めている施策についてご説明いたします。

まず、インドの子会社における機械加工工場の建設についてです。フェーズ1として、機械を購入し、サービス工場内で仮設置を完了しました。

本社から外部委託していた機械加工を、この工場で受け入れる作業は下期から開始します。ただし、工場の本格稼働は来年3月頃となるため、実際の稼働は来期からになります。

本件は、トリシマグループ内での加工能力を確保するという課題対応の一つとして、現在予定通りに進捗していると考えます。

(株)九州トリシマに 高圧ハイテクポンプの設計・製造を一部移管



本社工場で設計・製造していた高圧ハイテクポンプ（MHD型の小口径モデル）を
2025年7月よりグループ会社（株）九州トリシマに移管し、本社負荷の軽減を図る。
（2026年3月までに40台の受注見込み）



23

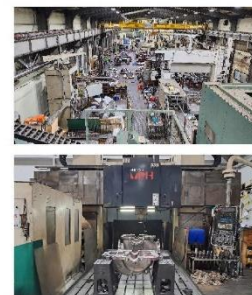
本社で設計・生産しているポンプを、（株）九州トリシマに一部移管する作業も完了しました。このポンプは今期中に約 40 台を受注見込みであり、（株）九州トリシマに移管することで、その空いたスペースを活用して、設計部門の人員を営業に配置したり、設計業務の効率化を進めて後工程に早く引き渡すといった取り組みも進みつつあります。

機械加工会社の子会社化 ①



内製化を推進し、コスト競争力の強化する。

Juneung Co., Ltd. (韓国)



設立年 : 1992年設立

買収形態 : 100%子会社化

事業内容 : ポンプおよび回転機器業界向けの
機械加工業務（ケーシングなどの加工に強み）

経緯 : 従前より機械加工を依頼していた
主要な外注先を子会社化

24

次に、海外の機械加工会社 2 社の買収についてご説明します。

1 社目は韓国の会社です。もともと当社の外注先として利用していましたが、トリシマへの依存度は約 50%と高い状況でした。そこで交渉を行い、トリシマグループへの参入、100%子会社化について合意し、現在最終クロージングの手続きを進めています。

なお、実際の業務はすでに当社から直接発注され、グループ内で処理されているものの、その本格的な効果は下期後半から現れてくる見込みです。

機械加工会社の子会社化 ②



内製化を推進し、コスト競争力の強化する。

KRG Specialist Engineering Services Ltd. (英国)



設立年 : 1978年設立

事業内容 : 精密機械加工
(シャフトなどの加工に強み)

買収形態 : 100%子会社 (TSSE) による
完全子会社化

25

もう1社はイギリスの KRG という会社です。

長くトリシマを見ていただいている方にはご記憶の方もいらっしゃるかもしれません。十数年前まではトリシマの子会社でしたが、一度売却しました。しかし、機械加工が本格的に必要となったため、イギリスにある当社の100%子会社 (TSSE) によって、今回再び完全子会社化しました。

この会社についても下期から発注を開始しており、利益への貢献は下期後半から現れる見込みです。

こうして、ボトルネックとなっていた機械加工については、3つの施策を講じました。1つ目と2つ目は、韓国とイギリスの機械加工会社を傘下に置いたこと。3つ目は、インド子会社内に自社の機械加工工場を建設して生産することです。これにより、やるべき施策は順調に進んでいます。

何度も申し上げて恐縮ですが、当社は1,000億円の売上、営業利益100億円を目標に、トリシマ110周年に向けた中期計画『beyond110』を推進しており、ひとまず順調に推移していると考えています。

まず、売上については1,000億円に近い受注体制が整っており、出荷もすでに約900億円まで到達しています。今後の伸びは、子会社のサービス事業に期待しています。

一方で、生産面では機械加工がボトルネックとなっており、外注依存が続いていました。しかし、今回の機械加工会社のグループ内取り込みにより、内製化が進めば、十分に利益水準も100億円に近づくと考えています。サービス事業の成長と機械加工の内製化が進めば、目標達成が見えてくる状況です。

今後も進捗状況について、皆さまにご報告してまいります。
以上で、2025年度の第2四半期の決算説明とさせていただきます。