

2025年度 第2四半期 決算説明会質疑応答要旨

Q1.

昨年度と比べて、製品の売価水準が上がっているか。もしくは、昨年の見積価格と比べて、最近の案件では価格差が拡大しているか教えてほしい。

A1.

上期に売上計上した案件（昨年度受注分）については、売価への転嫁が間に合わず、利益率に反映されていない。

しかし、下期から売上が計上される受注分については、鋭意売価水準の是正を進めている。この効果により、ハイテクポンプの利益率は徐々に改善すると見込んでいる。

売価転嫁の本格的な効果が全体に波及し、利益水準に顕著に貢献するのは、リードタイムの関係から来期になると考えている。この状況も踏まえ、今回、通期利益計画の修正を実施した。

Q2.

社内体制として、受注価格の線引きは上がっているという理解でよいか？

Q2.

現在、外注していた業務の内製化に取り組んでいるが、その進捗が遅れている。そのため、昨年度下期の受注分からは外注費を売価に含めた見積もりを行い、対策を進めてる。実際には、下期後半からその受注分の売上が一定程度見込めると考えている。

Q3.

今回の通期業績の下方修正について、従来計画からの主な増減要因を教えてください。また、為替レートの変更（145円から150円）の影響はどの程度織り込まれているか。

A3.

当社は基本的に為替予約により為替リスクをヘッジしているため、下期の為替レート想定を145円から150円に変更したことによる業績への大きな影響はないと考える。

下方修正の主要因は、上期の利益率が想定を下回ったことにあり、下期でその挽回を図るための積み上げ結果として、今回の修正計画に至っている。また、為替ヘッジは適切に行っており、仮に円高に振れた場合でも利益への影響は限定的と考えている。

Q4.

通期計画に基づく下期の営業利益約53億円（売上高比で約11%）という水準は、昨年の実績や下期売上高の抑制見込みから、非常にチャレンジングに見える。この利益目標の実現確度と、上振れ・下振れリスクの見通しを教えてください。

A4.

下期は、利益率が高く、工事進行基準で進捗管理する官公需が約150億円計上される見込みであり、利益水準は比較的安定している。民需案件についても、利益水準を固めに見積もっている。

また、昨年下半年に発生した顧客側の船積み遅延リスクなどを踏まえ、海外ハイテクポンプの売上は上期に比べて抑え目に計画している。これにより、下振れリスクを低減させている。

さらに、子会社のサービス事業や短納期案件の積み上げが、年末に向けて利益のバッファとなると考えている。これらのリスクを織り込んだ上で設定した通期見通しの営業利益58億円という水準は、実現に向けて自信を持っているとご認識いただきたい。

Q5.

今期発生した稼働率の低下など一時的な生産トラブル費用が剥落した場合、来期でどれくらいの利益改善が見込めるか。

A5.

第2四半期末の受注残高は1,100億円と高水準であり、来期も売上の懸念はしていない。最大の焦点は、内製化・作りきる体制の確立と考えている。これが成功すれば、特に単体の利益率は大きく回復し、営業利益率10%に近づくと考えている。当社は今期が利益のボトムであり、来期以降は改善に向かうという見方で計画を進めている。

Q6.

海外において、特に米国での受注・売上比率が上がっている背景と、その成長幅を教えてください。また、米国関税が今期の営業利益に与える影響額と、今後の見通しについて教えてください。

A6.

米国ではAIやデータセンター需要の急増に伴い電力需要が著しく伸びており、発電所向けポンプの引き合いが活発化している。昨年新型ポンプも投入しており、将来的なサービス需要にもつながると見ている。

関税影響について、現状、関税はお客様側で上乗せしてお支払いいただいております。当社業績への直接的な影響は受けていない。これは製品の競争力の高さを裏付けていると考える。収益性については、米国では、先進国（OECD諸国）の機器を導入する方針があるため、過度な価格競争がなく、比較的高い利益率を維持しながら受注できている。

Q7.

下期の受注計画は上期比で減少し、保守的にも見える。利益体質再構築のために、あえて下期や来期の受注や売上を抑制する可能性はあるか。

A7.

受注を抑制する考えはない。

需要見通しについて、中東・北アフリカの海水淡水化需要は依然堅調な水準を維持すると見ている。加えて、AI・データセンター向け電力を確保するための電力需要（米国、東南アジア、日本国内含む）が急増しており、これが今後しばらくは受注と利益を下支えすると読んでいる。

キャパシティの状況は、機械加工の外注先確保や設備投資、社内の組立・設計キャパシティの増強を順調に進めており、受注をこなす体制を構築しつつある。そのため、現時点で受注を制限することは考えていない。来期については、現在の高い水準の受注を維持しつつ、より高い利益率でこなせるよう計画を進めていく。

Q8.

ポンプ生産能力の拡大に伴い、サービス売上比率が低下傾向にあるが、将来的なサービス事業の目標と、内製化の状況について教えてほしい。

A8.

ハイテクポンプの受注拡大は、将来のサービス案件を生み出す種となっており、良い傾向とみている。

サービス事業の目標：売上高1,000億円を目指す中で、現在のサービス売上（約250億円水準）を、早期に350億円まで伸ばしたいと考えている。サービス事業が計画通りに拡大できれば、営業利益率10%達成が完全に見えてくると認識している。

内製化の状況については、ハイテクポンプの受注がかつての100億円台から350億円レベルにまで拡大した結果、機械加工の内製能力が完全に不足しており、大半を外注に回さざるを得ない状況となっている。かつての7~8割の内製化率に回復させることができれば、

収益は大きく改善すると見ている。組立・試験工程はキャパシティが確保できているが、機械加工の能力増強が現在の最大の課題と考えている。