



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(2026年3月期) 決算説明会

【決算発表日】2026年5月14日

【決算説明会開催日】2026年5月15日

【登壇者】

代表取締役 **CEO** 原田 耕太郎

常務執行役員 **CFO** James Timmers

【開催場所】

ハイブリッド(リアル会場×インターネット配信)

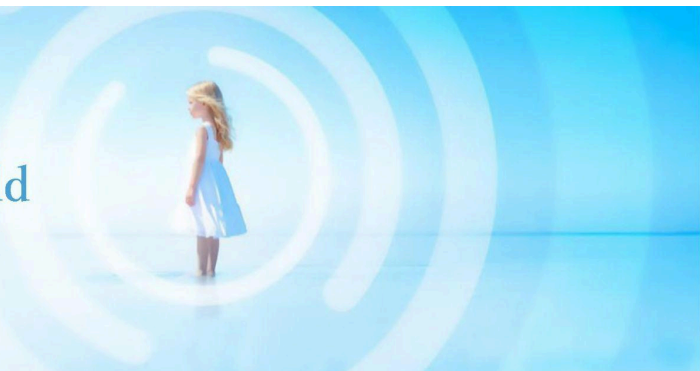
2025年度（2026年3月期） 決算説明会

2026年5月15日
株式会社西島製作所（6363）

以下、代表取締役 CEO 原田：

おはようございます。株式会社西島製作所の代表取締役CEOの原田でございます。
本日はお忙しい中、皆様ご参集いただき、あるいはZoomでのご参加をいただきありがとうございます。

では私、原田からイントロダクションをさせていただき、本日の決算説明についてはCFOのJamesより詳しくお話しさせていただきます。



Sustaining the World
Enhancing Life
With Pumps

— 社会に欠かせない企業。100年後も変わらぬ、私たちの決意。 —

「金銭の赤字は出しても信用の赤字は出さぬ」という社是のもと、
私たちは100年以上にわたり社会の心臓部を支えてきました。
「エネルギー課題の解決」や「安全安心な社会の構築」は、
100年後も変わることのない人類のニーズです。

今、当社グループ世界36拠点のチーム全員が「One Torishima」として一丸となり、
最先端技術でお客様の「Lifetime Benefit」を最大化し、持続可能な未来を切り拓き続けます。

2

皆様ご承知の通り、ポンプは人間の生活や社会にとって不可欠なものです。

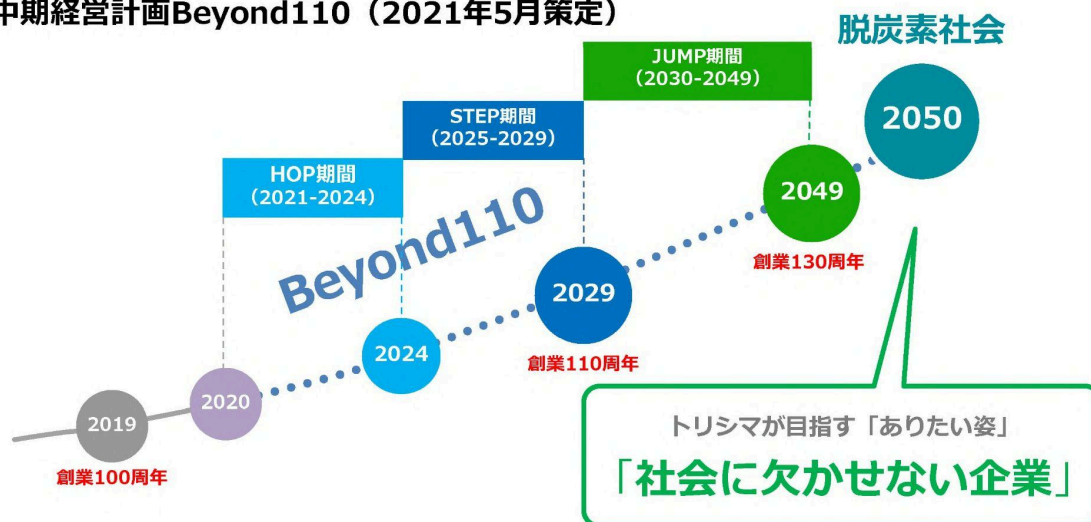
1

先週土曜日のNHKの番組では、「東京湾にサンゴ礁がある」という内容が放映されていました。石垣島や宮古島にあるようなサンゴ礁が広がるほど東京湾の水温が上昇しており、冬場でも15度を下回らなくなってきたとのこと。このように、現在は地球温暖化による豪雨や水不足など、私たちの生活を脅かす事態が実際に起きています。

一方で、現在はAIやデータセンターが急激に伸びており、膨大な電力が必要とされています。イラン情勢などの影響もあり、エネルギー問題への注目は一段と高まっています。

このような背景を踏まえ、本日は改めて、「エネルギー課題の解決」という観点と、「安心安全な社会の構築」という2つのテーマを中心に、皆様にお話ししていきたいと考えております。

2050年 脱炭素社会の実現に向けたトリシマの長期ビジョン 中期経営計画Beyond110（2021年5月策定）

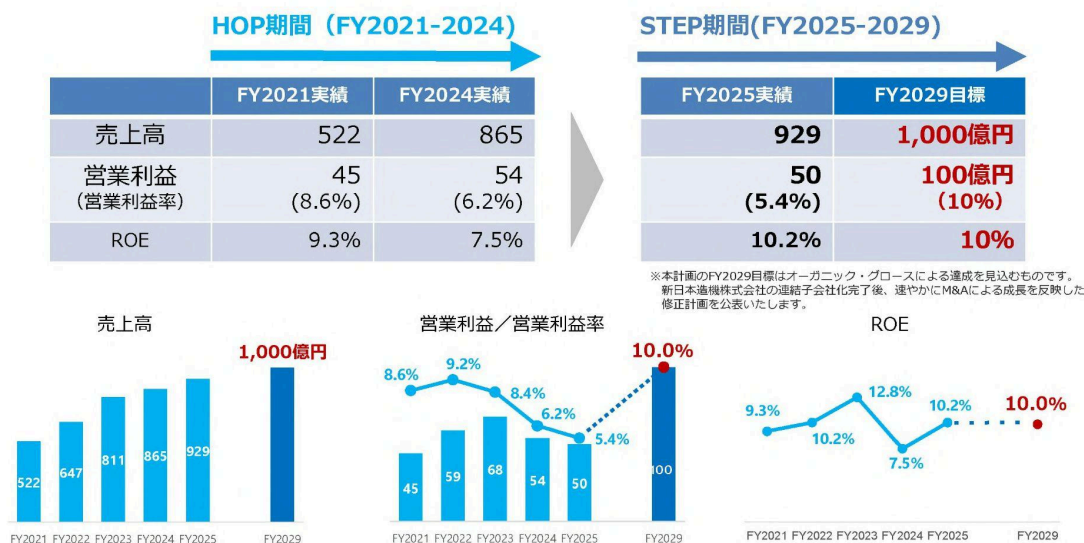


3

こちらがトリシマの中期経営計画です。

弊社は2019年に創業100周年を迎え、次の110周年に向かってさまざまな手を打ってきました。さらにその先、2049年には創業130周年を迎えますが、そこへ向けて成長を続け、社会に欠かせない企業になっていきたいと考えています。そのステップとして、まずは2029年に向けた『Beyond110』という方針を推進してまいりました。

HOP期間実績及びSTEP期間最終年度の目標



4

私たちの計画では、最初の「HOP期間」が2024年度まででした。ここでの売上高は約500億円でしたが、2029年度には大きくステップアップし、売上高1,000億円、営業利益100億円、ROE10%を達成するという目標を掲げています。そして2025年度からは、その「STEP期間」の初年度として、新たな気持ちで取り組んでまいりました。

これまで本当に多くのお客様に支えられ、たくさんの仕事をいただいたおかげで、売上高1,000億円が見えてきました。しかし、ご承知の通り、効率の面などではまだ課題が残っています。さまざまな手を打ってはいるものの、営業利益はまだ目指す水準には届いていません。今後はこの利益面を、改めてしっかりと強化していきたいと考えています。

また、皆様すでにご案内の通り、今年の2月に「新日本造機株式会社」が新たにトリシマグループへ加わることとなりました。実際のクロージング(手続き完了)は7月1日のため、正式な合流はこれからになりますが、同社を新しい仲間として迎え入れ、創業110周年、そしてその先へと共に成長していきたいと思っております。

現在の中期経営計画は、現状のトリシマだけで達成できると思っておりますが、新日本造機様と一緒に取り組むことで、そのさらに上のステージを目指していく考えです。

そのため、7月1日以降に、新たな中期経営計画と今年度の業績予想を改めて発表させていただきます。

今日は、現状のトリシマについて、CFOのJamesにバトンを渡して説明をしてもらいます。

今後ともよろしくお願いいたします。

2025年度(2026年3月期) 決算説明会

登壇者：
常務執行役員 CFO James Timmers

市場即応力 / 強固なポジション / 戦略的参入



発電市場の急速な伸長

生成AIの爆発的な成長により、データセンター向け電力需要が急増。当社グループは、この機会を捉え、北米で大量の受注を獲得しました。

市場への即応力

技術・製造・販売・サービス
市場変化に応じた即応力



強固な市場ポジション

海水淡水化市場向け高圧ポンプメーカーとして
世界No.1の地位を維持



事業継続性

海水淡水化市場の需要が若干減少した中、電力市場への注力により、売上高は過去最高を達成



戦略的市場参入

石油・化学・LNG分野への
戦略的参入に向けて体制整備中

6

以下、CFO James:

原田CEOありがとうございました。

今年(2025年度)は、会社にとりまして大変類いまれな一年となりました。おかげさまで売上高は史上最高を達成し、これで6年連続の記録更新となります。これは、会社として非常に大きな成長でございます。

本日はいくつかハイライトをご紹介したいのですが、まずプレゼンの冒頭にお伝えしたいのは、市場の動向についてです。先ほど原田CEOからも「AI革命によって電力需要が急速に伸びている」という話がありましたが、トリシマがもともと強みを持つ「海水淡水化」の分野だけでなく、電力市場でも私たちの存在感はますます高まっています。

2025年度は非常に実り多い年となりました。市場の底堅いニーズを捉え、販売・製造・設計における我が社の機動性を活かすことで、急増する電力需要に応える供給体制を整えてきました。特にアメリカにおいては、旺盛な電力需要に追いつくための強化策を次々と打ち出しています。また、その他の地域でも市場の変化に柔軟に適応した結果、2025年度は電力市場向けビジネスが非常に大きく伸びました。

詳細については後ほど詳しくお話しますが、ここで強調したいのは、私たちが市場の需要を捉えてスピーディーに対応し、それがさらなる力強い成長へと繋がっているということです。

また2025年度は、新たな市場への足がかりを築いた年でもあります。先ほどお話に出た新日本造機様との合意も間近に迫っており、これにより私たちは、化学、石油、ガスといった新しい分野へ本格的に参入することが可能となります。今後は、同社の新しいテクノロジーも活用しながら、私たちが活躍できるフィールドをさらに広げていく予定です。

グループ生産能力の強化／戦略的アフターマーケット拡充

① 「つくる力」の強化



加工能力と生産性の向上

- **加工能力の向上：**
機械加工専門メーカーである韓国のJuneung社、英国のKRG社の2社の子会社化、およびインド子会社での設備投資を行い、グループ内での生産体制を整えました。
- **生産性の向上：**
設計負荷を前倒しする「フロントローディング」を徹底。リードタイム短縮と品質の早期安定化を実現しました。

② サービス事業の強化



顧客に寄り添うサービスの拡大

- **世界市場でのプレゼンス拡大：**
エジプトおよびアメリカに新たなサービス拠点を増設。顧客の至近距離での機動的な対応を可能にしました。
- **顧客サポートの向上：**
各拠点のサービス能力を増強し、顧客中心戦略を強化。当社グループのポンプの生涯価値「Lifetime Value」を最大化します。

7

2025年度では、ビジネスをどのように強化していくかについてお話したかと思いますが、この一年、私たちは特に「作る力」の強化に注力してまいりました。

具体的には、加工能力を大幅に高めるため、機械加工の専門メーカーである韓国の1社、そして英国の1社を子会社化いたしました。これにより、グループ全体の加工能力は従来の2倍へと拡大し、グループ内での内製化の体制をしっかりと整えることができます。

同時に、製造プロセスの最適化も進めてまいりました。後工程で発生していたさまざまなボトルネックを取り除き、その分のエネルギーを、ものづくりの最上流である「設計」へ前倒して注げる体制を構築しました。できるだけ早い段階で設計を固めることで、これまで以上に多くのご注文にスピーディーにお応えできるようになると考えています。

さらに、もう一つの大きな柱として、アフターマーケット（メンテナンス・サービス事業）の戦略的な拡充を進めており、私たちのサービス組織は毎年着実に拡大しています。

2025年度の具体的な取り組みとしては、エジプトに大型サービス拠点を開設する計画を進めております。この地域を足元から支える重要な役割を担い、最高峰(トップティア)のサービスを周辺のより多くの国々へお届けしてまいります。

また、アメリカのテネシー州にも新たなサービス拠点を増設いたします。これにより、北米市場における私たちの対応力はさらに拡大します。アメリカ市場は2025年度も非常に大きく伸びており、今後もさらなる成長が期待できる重要なマーケットです。

加えて、サービスの強化は拠点の増設にとどまりません。お客様をより深く、きめ細やかに支えられるよう、自社内の人材育成や技術力のボトムアップを図っています。「品質の高いサービスなら、いつでもトリシマを頼りにできる」と、お客様にこれまで以上の安心感を持っていただけるよう、体制を磨き上げてまいります。

2025年度決算ハイライト・2026年度連結業績予想



2025年度 連結実績				2026年度 連結業績予想		
	実績	前期比	計画比		FY2026計画	前期比
受注高	949億円	▲7億円 ▲0.7%	+49億円 +5.4%	受注高	960億円	+11億円 1.2%
売上高	929億円	+64億円 +7.4%	+39億円 +4.4%	売上収益	955億円	+26億円 2.8%
営業利益	50億円	▲4億円 ▲7.4%	▲8億円 ▲13.8%	営業利益	52億円	+2億円 4.0%
経常利益	52億円	+7億円 +15.6%	+1億円 +2.0%	経常利益	44億円	▲8億円 ▲15.4%
親会社に帰属する 当期利益	60億円	+19億円 +46.3%	+4億円 +7.1%	親会社に帰属する 当期利益	38億円	▲22億円 ▲36.7%

ポイント

2025年度 業績	<ul style="list-style-type: none"> ■ 受注・売上は、生成AI発展に伴う電力需要急増、省エネ・脱炭素への要請の高まりを背景に堅調。 ■ その結果、受注高が史上最高だった前期比では若干減少するものの、受注高・売上高とも計画比で順調に増加。 ■ 経常利益(※1)は、前期比+7億円改善。前期▲14億円だった為替差損益(※2)(円安の進行による為替ヘッジ予約差損益が主因)が、当期▲5億円に改善したことによるもの。 ■ 当期利益は前期比+19億円。有価証券売却益を+28億円計上。
2026年度 業績予想	<ul style="list-style-type: none"> ■ 需要は引き続き堅調、受注高・売上高とも前期比増を計画。ただし、中東情勢の不確実性により新規プロジェクト受注遅延リスクを踏まえ、受注高は900億円まで下振れの可能性あり、900~960億円を見込む。 ■ 電力需要急増による発電設備(ガスタービン)供給不足の影響を受けたポンプ本体納期の長期化、および国内民需サービス売上の前期好調の反動による利益減の一方、輸出利益率の改善傾向で、営業利益段階では前期比改善を計画。 ■ 経常利益(※1)は、前期比▲8億円を計画。為替差損益(※2)を、計画想定為替レート1ドル=155.0円で前期比▲10億円(1ドル=159.9円(2025年度末レート)で想定した場合の為替差損益は一部縮小)を見込む。 ■ 受注残高は1,000億円を超え、2027年度以降、長納期案件の着実な売上・収益化を見込む。
株主還元	<ul style="list-style-type: none"> ■ 1株当たり年間配当金は、2025年度は前回予想62円から63円へ引き上げ、2026年度は64円を計画。

※1 前回資料では営業利益段階までの増減説明を行っていましたが、グローバル展開による海外収益の比重の高まりから、為替差損益が業績に与える影響がより一層重要になっていることに鑑み、今回資料から連結経常利益の増減説明に焦点を当てることといたします。

※2 為替差損益には、為替ヘッジ予約契約の決済差損益、外貨建て資産・負債の決済差損益・評価差損益を含みます。

10

それでは、決算の実績値についてご説明いたします。先ほど申し上げました通り、今期は史上最高の売上高を達成することができました。

受注高と売上高に関しては、前年(2024年度)とほぼ同水準を維持しています。皆様も覚えていらっしゃるかと思いますが、2024年度の受注高も過去最高でした。つまり、ビジネスの最前線(フロントエンド)における需要の堅調さは、今もなおしっかりと続いております。

一方で、残念ながら営業利益に関しては少し減少いたしました。これは主にマージン(粗利益率)の悪化によるものです。

このマージン悪化には、大きく2つの理由があります。1つ目は「製品ミックス(製品構成)」の変化です。今期ご提供した製品の内訳は2024年度とは異なっていました。2024年度は利益率の高い大型案件群の納入が多く、これがマージンに大きく貢献していました。しかし、2025年度は中・小型案件群の割合が増えたため、相対的にマージンが低くなってしまったという背景があります。

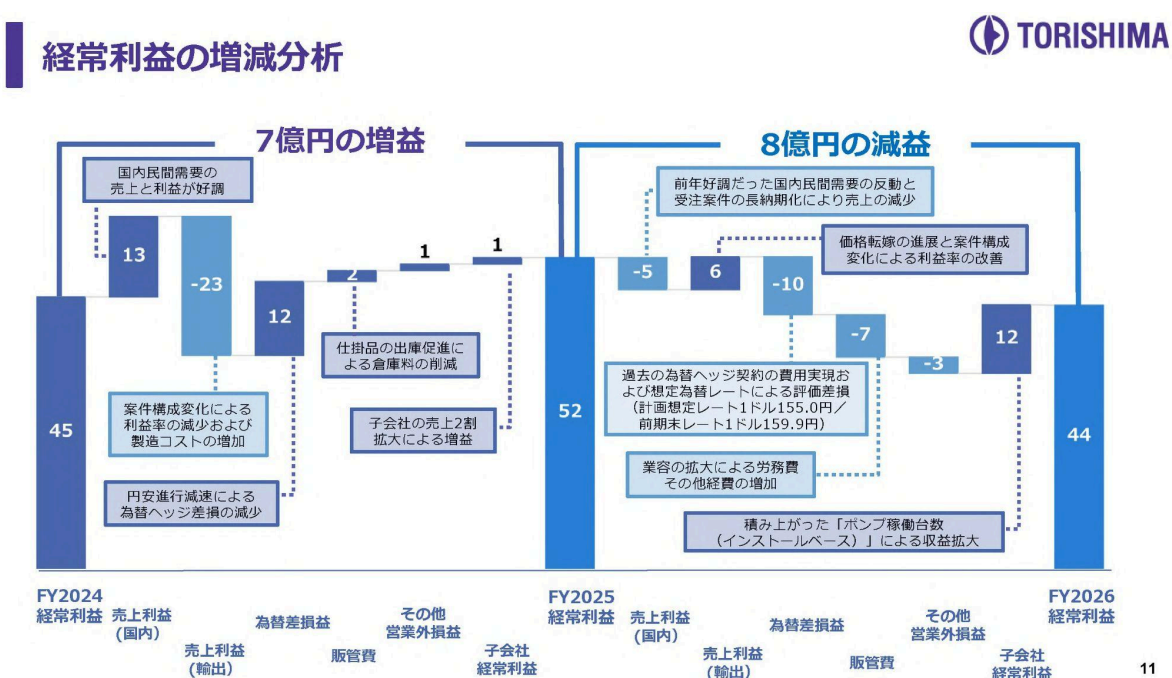
2つ目はコスト面、特に生産コストの上昇です。これに対しては、先ほど申し上げた企業の買収などを通じて現在まさに手を打っているところであり、コストの増加傾向は今後収まっていくと見ています。

ポジティブな面として、国内ビジネスの需要は非常に堅調です。特にマージンの高いサービス需要が伸びており、海外ビジネスの拡大も相まって、これらの一部のセグメントでは過去最高の利益を記録いたしました。

続いて経常利益ですが、こちらは改善が見られ、52億円となりました。2024年度に非常に大きかった為替差損が、今期は解消されたことが大きな要因です。さらに当期利益につきましても、有価証券売却益を計上したため、大きく改善する結果となりました。

2025年度全体を総括しますと、私たちのインストールベース(製品の納入実績・稼働台数)を着実に増やし、企業としてしっかり成長できた一年だったとまとめられます。サービスビジネスが拡大した一方で、製品ミックスによるマージンの悪化という課題も見えた、そんな一年でした。

さて、もう1つ皆様にご注目いただきたいのが、株主還元についてです。2025年度の期末配当については、前回予想の62円から1円増配し、63円へと引き上げさせていただきます。さらに、続く2026年度に関しましては64円への増配を計画しております。原田CEOからもお話ししました通り、新日本造機様とのディールが最終的に完了いたしましたら、これらの数字も改めて予想に反映させていく予定です。

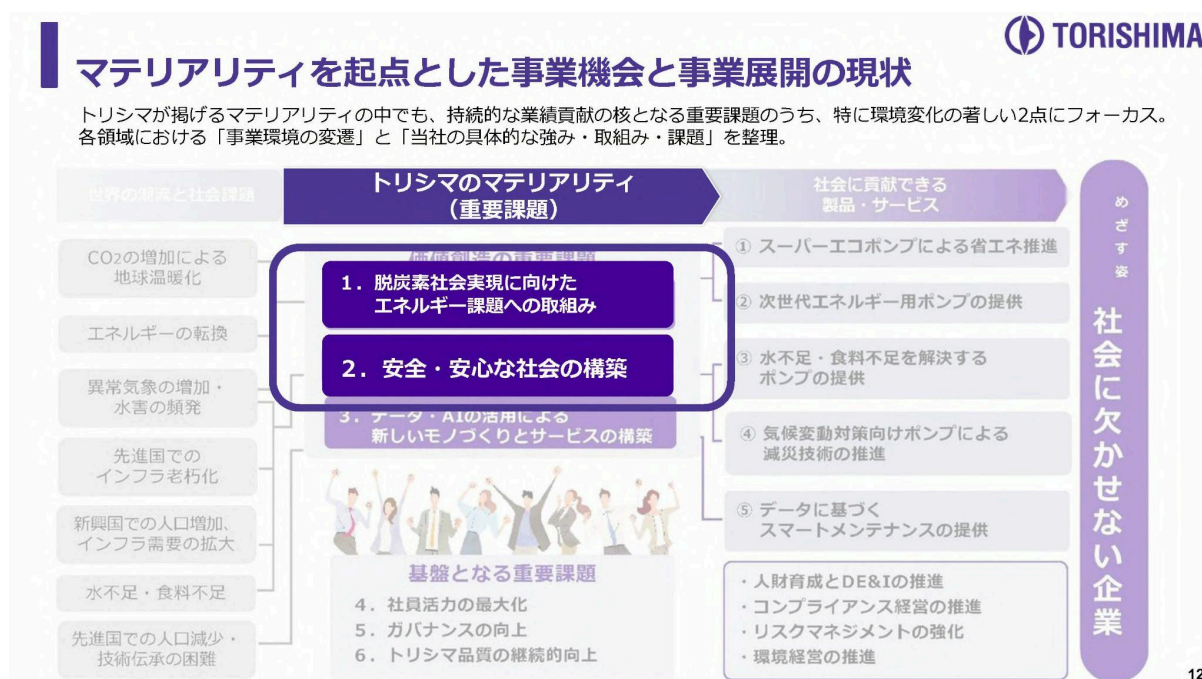


こちらの経常利益の増減分析については、既に説明している部分も多くありますが、補足いたします。2025年度は、既に説明いたしました2つの要因による海外向けポンプ本体の納入ビジネスにおけるマージン減少があったものの、前年の為替差損がなくなったことで、経常利益としては7億円の増益効果を生むなど改善が見られました。

2026年度の予想については、国内民需において若干の減少を見込んでいます。2025年度は国内民需、特に日本のサービスビジネスが非常に強かったため、その反動による減少を見通しているためです。一方で、利益率は減少しておらず、あくまで売上の周期的な減少によるものです。

スライドをご覧くださいとお分りの通り、海外向けポンプ本体の納入ビジネスにおいては、今後6億円の業績改善を見込んでおります。これは、マージンの高い大型案件の寄与に加え、今年すでに手を打ってきた製造コストの低減策が、来年度にしっかりと結実してくるためです。大規模なポンプ本体納入の動きは非常に幸先が良く、これらが今後の業績改善を牽引していくと考えています。

なお、ポンプの納入先や種別の構成(マーケットセグメントの構成比)がマージンに与える影響の詳細につきましては、後ほどのセクションで詳しくご紹介させていただきます。



こちらのスライドでは、私たちの価値創造の柱となる、2つの大きなテーマについてご説明いたします。

先ほど原田CEOからもお話ししました通り、私たちは「社会にとって不可欠な存在」であり続けたいと考えています。その想いを具現化するための方向性、私たちが進むべき領域には2つの軸がございます。

事業分野	事業環境・成長性	強み・取り組み・成果・展望
発電	<p>AIデータセンター建設に伴う世界的な電力需要急増を背景に、米国やインド、中国等で火力発電投資が加速。</p> <p>国内でも脱炭素電源への転換に向けた「長期脱炭素電源オークション」等が投資を後押しし、ボイラ給水ポンプの需要が世界的に高まっている。</p> <p>主要メーカーの設備逼迫により、受注残は高水準で推移し、納期は長期化傾向にある。</p>	<p>過酷な条件下で稼働するボイラ給水ポンプのリーディングメーカーとして、主要メーカーやエンドユーザーから厚い信頼を獲得。ボイラ給水ポンプのほか、ボイラ循環ポンプ、循環水ポンプ、復水ポンプ、冷却水ポンプなど、発電所に不可欠な多様なポンプをワンストップで提供。</p> <p>「長期脱炭素電源オークション」等を背景に受注が急増し、数年先の売上が確定するなど経営の安定性が向上。</p> <p>今後は生産・サービス体制の増強により長納期の需要に確実に応えつつ、次世代の脱炭素ソリューション開発も推進する。</p>
省エネルギー	<p>ポンプは国内消費電力の約3割を占める「産業の心臓」であり、空調需要やデータセンター冷却需要の増大を背景に、消費電力削減に向けたポンプの高効率化ニーズが世界的に高まっている。</p>	<p>デジタル流体解析（CFD：Computational Fluid Dynamics）技術、および100年以上蓄積された設計データとAIによるデータ活用との融合により世界最高水準の高効率を実現。</p> <p>2024年度には「スーパーエコポンプ（SEP）」が省エネ大賞・経済産業大臣賞を受賞しており、この高い技術力を武器にさらなる拡販を推進する。</p>
脱炭素	<p>政府の「水素基本戦略」により、2040年頃の国内水素市場は1兆円規模、世界では90兆円超への成長が予測される。</p> <p>火力発電（GTCC）の水素・アンモニア化が「長期脱炭素電源オークション」の主役となり、基幹部品であるポンプ需要が拡大している。</p>	<p>京都大学と「超電導モータ液体水素ポンプ」を共同開発し、2026年1月には川崎重工業より世界初の大流量液化水素ポンプを受注。</p> <p>水素サプライチェーンの「つくる・はこぶ・つかう」全工程で不可欠な存在となるべく、大流量化・高圧化への開発を加速する。</p>

13

まず1つ目の軸が、「エネルギー問題への対応」です。現在、DXやAIの急速な進展に伴って、世界中でエネルギー需要が爆発的に高まっています。それと同時に、地球温暖化への対策として「脱炭素化」へのニーズもますます強まっています。私たちは、この「需要拡大」と「脱炭素」という双方の課題に 대응してまいります。そして、もう1つの軸が、「安心・安全な社会の構築」でございます。

これら2つの領域のうち、まずは「エネルギー課題への取り組み」について詳しくお話しします。

現在、世界的に電力需要が急増していますが、ここでは私たちの強み、そしてマーケットリーダーとしての確固たるポジションを大いに活かすことができます。特に北米を中心にAI市場が驚異的なスピードで拡大しており、それに伴う膨大な電力需要に対して、私たちは一歩も遅れることなく、確実に応えてまいります。

また、エネルギー効率の向上に向けては、これまでにない革新的な技術の構築が求められています。グリーンエネルギーをはじめとする新エネルギー市場では、CO₂の削減や地球温暖化の抑制が至上命題となっています。こうした環境対策や高効率化へのシフトという側面からも、私たちの高度な技術に対する需要が、今まさに次なる高まりを見せているのです。

事業分野	事業環境・成長性	強み・取組み・成果・展望
海水淡水化・上水・送配水	世界的な水不足を背景に、海水淡水化市場は2033年までに約6兆円規模へ倍増する見通し。 エネルギー効率の高い「RO法」へのシフトに伴い、大型・高圧ポンプの需要が急増している。 地政学リスクを注視しつつ、中東等での安定的な水インフラ運営を支える使命感を持って取り組む。	RO法向け大型・高圧ポンプで世界トップシェアを誇り、日本企業の高い競争力を牽引。世界最高水準の高効率ポンプにより、水の安定供給と電力消費（CO2）削減を同時に実現する。 2025年度も引き続き市場でのトップシェアを維持しており、2026年度は需要の改善を見込む。
雨水排水・下水道	激甚化する気候変動やインフラ老朽化を受け、政府は2026年度より5年間で20兆円規模の「第1次国土強靱化実施中期計画」を始動。 事前防災への投資が国家レベルで強化されており、水害対策を担う大型ポンプの更新・新設需要は今後も拡大が続く見通し。	浸水時も運転継続可能な「耐水モーター一体型ポンプ」が、2026年4月に「ジャパン・レジリエンス・アワード」最優秀賞を受賞。 国内での高い評価に加え、パキスタン等の過酷な環境下での実証を通じ、洪水被害に悩む海外市場への展開も加速させ、安全・安心な社会構築に貢献する。

14

もう一つの柱である「安心・安全な社会の構築」についてお話しいたします。

まず、私たちが手がける「海水淡水化」ビジネスによる安全な水の供給は、人々の命に直結する極めて重要な取り組みです。すでに中東をはじめとする主要な市場において、何百万人もの人々の生活を支えています。現地のお客様はトリシマを深く信頼してくださっており、私たちも固い決意を持って、清潔で衛生的な飲料水を安定供給することにコミットしています。今後はさらに効率を高め、水の生産コストを抑えるとともに、製造過程におけるCO₂の削減にも貢献していきたいと考えています。

そして、安心・安全という点で欠かせないのが「洪水対策」への貢献です。これまでも私たちの大型ポンプは、洪水対策や雨水の排水対策として多くの地域で活躍してきました。さらに今回、新たに画期的な「耐水モーター一体型ポンプ」を開発いたしました。これは、万が一ポンプ場そのものが水没してしまうような事態になっても、水中（冠水した状態）でそのまま稼働し続けられる仕様になっています。

中東情勢の影響について

現時点では全般的な影響は限定的です。現地でのサービスサポート体制は引き続き万全であり、取組案件の納品にも影響は出ておりません。長期的な影響については、今後の推移を注視してまいります。

業績影響



顧客や調達先との積極的な調整を通して、契約・サプライチェーンのリスクをコントロールしており、2026年度第1四半期の業績は計画通りを見込んでおります。

事業継続・安全第一



中東地域における発電プラント・海水淡水化プラント向けのプロジェクトおよびサービスは引き続き安定的に実施しております。物流への影響は最小限にすべく状況を監視していきます。何よりも安全を最優先して対応しています。

インフラ支援の重要性



海水淡水化プラントは、中東地域の生活に欠くことのできない水の供給を支える重要なインフラであり、当社グループはそのサポートに尽力しております。もし既存のプラントが被害を受けた場合、早急な復旧への支援が必要となる可能性があります。その責務を果たすべく供給体制を維持してまいります。

長期的な影響

地域経済および世界経済への長期的な影響は依然として予断を許しませんが、主要ターゲット国の財政状況および国家予算執行状況も注視していく必要があります。

	2026年度
中東地域の従業員数（4月末現在）	288人
中東地域の事業拠点： - アラブ首長国連邦 - サウジアラビア - カタール	計 8ヶ所
中東地域の2026年度売上見込	218億円

15

さて、皆様も大変ご懸念されているかと思いますが、現在の中東情勢の影響についてお話しいたします。世界中の方がこの問題に注視していると思いますが、私は現在ドバイに在住しており、現地の状況を肌で直接見ております。

非常に困難な状況であることに変わりはなく、皆様と同じように私自身も深く心配をしております。しかしながら、結論から申し上げますと、現在のところ当社のビジネスに重大な影響は出ておりません。中東地域にある私たちの8つの施設は、今も毎日変わらず業務を継続しており、お客様へのサポートを提供し続けています。

私たちが手がけているのは、社会にとって死活的に重要な「電力」と「水」というインフラです。これらは決して止めるわけにはいきません。現地のお客様からは、この状況下でも変わらずサービスを提供し続けていることに対し、感謝のお手紙をいただいております。

私たちが何よりも第一に考えているのは、従業員の安全です。これについては徹底した管理を行っています。彼らの安全をしっかりと確保した上で、同時に事業の継続も最優先で進めていく所存です。

もちろん、長期的な影響や世界経済への波及効果については、現時点で誰も正確に予測することはできません。中東各国の政府予算や今後の資金拠出がどうなっていくかについても、不透明な部分は残ります。

しかし、当社のサプライチェーンに対する影響は、非常に限定的です。塗料や洗浄に使用する一部の化学物質などで多少の影響はありますが、これらは極めて軽微であり、他のルートからの代替調達がすでに可能です。

ホルムズ海峡を通過する場合、一部で出荷や納期の遅れが生じる可能性はありますが、これに対しては代替ルートを持っております。しかし、来期(2026年度)に向けては、中東地域向けだけで218億円という豊富な受注残がございます。これらについての履行リスクも低いと見ています。

ポンプの出荷については、戦略的に第2、第3四半期に納品する比重を高くしているため、2026年度内には納品完了する予定です。したがって、現時点では業績に大きな影響は出ないと自信を持っております。

2025年度 連結決算実績（通期）



単位：億円

	2024年度 実績	2025年度 実績	前年同期比		2025年度 計画	計画比	
			増減	%		増減	%
受注高	956	949	▲7	▲0.7%	900	+49	+5.4%
売上高	865	929	+64	+7.4%	890	+39	+4.4%
売上総利益 (売上総利益率)	235 (27.2%)	243 (26.2%)	+8 (▲1.0)	+3.4%	239 (26.9%)	+4 (▲0.7pt)	+1.7%
販管費	181	193	+12	+6.6%	181	+12	+6.6%
営業利益 (営業利益率)	54 (6.2%)	50 (5.4%)	▲4 (▲0.8pt)	▲7.4%	58 (6.5%)	▲8 (▲1.1pt)	▲13.8%
営業外損益	▲9	2	+11	-			
経常利益	45	52	+7	+15.6%	51	+1	+2.0%
特別損益	14	28	+14	+100%			
親会社株主に帰属する 当期純利益	41	60	+19	+46.3%	56	+4	+7.1%
ROE	7.5%	10.2%	+2.7pt				
期末為替レート（1USD）	149.52円	159.88円	+10.36円				
期中平均為替レート（1USD）	151.46円	149.14円	▲2.32				

16

なお、スライドにございます決算の実績の詳細につきましては、すでにその多くをお伝えいたしましたので、時間の都合上、ここでは割愛させていただきます。

単位：億円

	2024年度末	2025年度末	前期比 増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	▲7	45	+52
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲16	▲2	+14
フリーキャッシュ・フロー	▲23	43	+66
財務活動によるキャッシュ・フロー	58	▲40	▲98

18

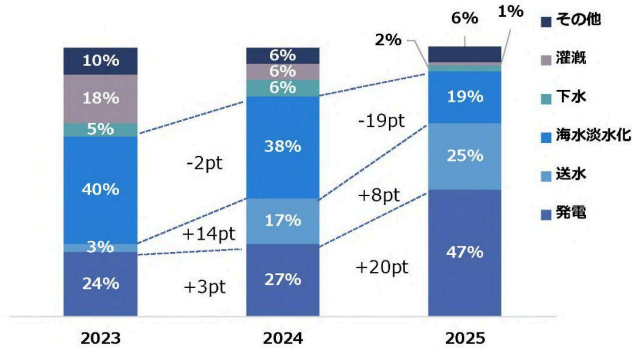
1点、特に強調して申し上げたいのは、キャッシュフローが非常に大きく好転したという点です。

昨年度は(運転資本の増加などにより)一時的にキャッシュの支出が先行せざるを得ない状況でしたが、今期はフリーキャッシュフローで43億円のプラスを達成することができました。これは、財務体質として非常に大きな改善でございます。

この健全なキャッシュをしっかりと活かし、今後のさらなる成長戦略への投資、そして皆様への株主還元へと力強く繋げてまいりたいと考えております。

海外分野別受注構成比の推移

【海外市場におけるポンプ本体納入分野別割合（受注高ベース）】



製品ミックスの進化：

2023年・2024年は海水淡水化分野向けの比重が非常に高かったところ、2025年度は発電分野と送水分野の売上が伸長し、バランスの取れた製品構成へと進化しました。

収益の安定性：

2025年度は発電向け需要の大幅な伸びが海水淡水化向けの売上減少をカバーしました。送水分野も着実に伸び、今後の成長を支える分野となってきました。需要動向が異なる多様な市場ポートフォリオを維持していることが、事業の安定性を支える強みとなっています。

市場への即応力：

2025年度は生成AIの発展に伴う電力インフラ需要増に対応したように、需要の高まりに応じて、生産・販売・サービス体制を柔軟にシフトし、変化する市場機会を確実に収益化する機動力を発揮しています。

国内市場は、官公需（雨水排水・上下水道）や発電プラント向けの堅調な需要に支えられ、業績は安定的に推移しています。

19

さて、こちらは海外における分野別の受注構成比のスライドです。先ほど少し触れましたが、今、市場のダイナミクス（動向）には大きな変化が起きています。

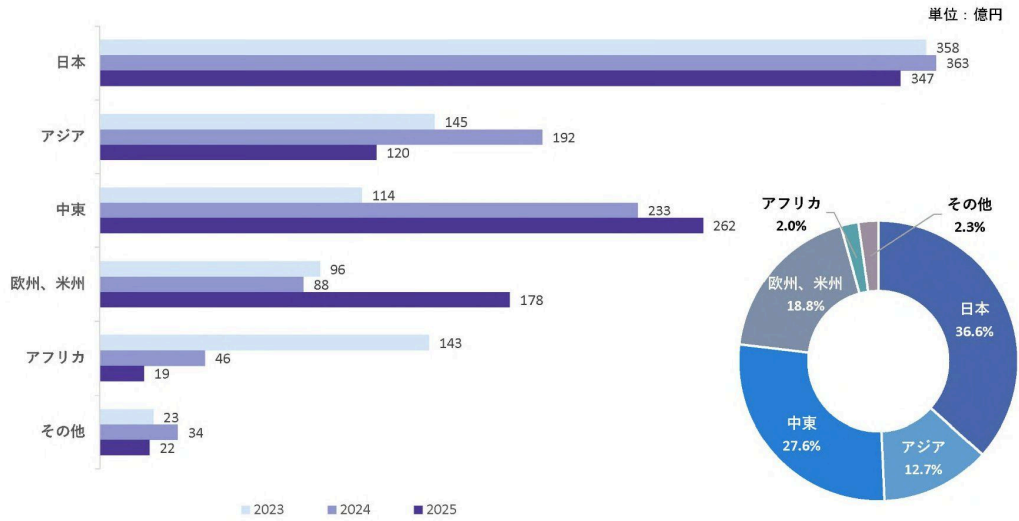
ご覧の通り、2023年度から2024年度にかけては、受注の大部分を「海水淡水化」向けの大型案件が占めていました。ここで前提としてお伝えしたいのは、これらはあくまで「受注」時点の数字であり、まだ「納品（売上計上）」されたものではないという点です。つまり、2024年度に受注したものは2025年度に納入され、2025年度に受注したものは、これから2026年度、2027年度にかけて納品されていくこととなります。

こうしたタイムラグがある中で、主力の海水淡水化マーケットは、昨年（2025年度）一時的に減速いたしました。普通であれば、最終利益に深刻な打撃を受けてしまうような局面です。

しかし、私たちはこの市場の変化にいち早く適応し、淡水化の落ち込みを完全に補う形で、アメリカやインドの市場から非常に大規模な発電向けの案件を獲得することに成功いたしました。

これは大きな戦略転換に成功したことを意味しています。特筆すべき点としては、発電向けに供給するポンプは、淡水化向けよりも利益率が若干高いという点です。このことは、今後の私たちの業績や利益に対して、プラスとして効いてきます。

地域別受注高 (2023~2025年度通期)



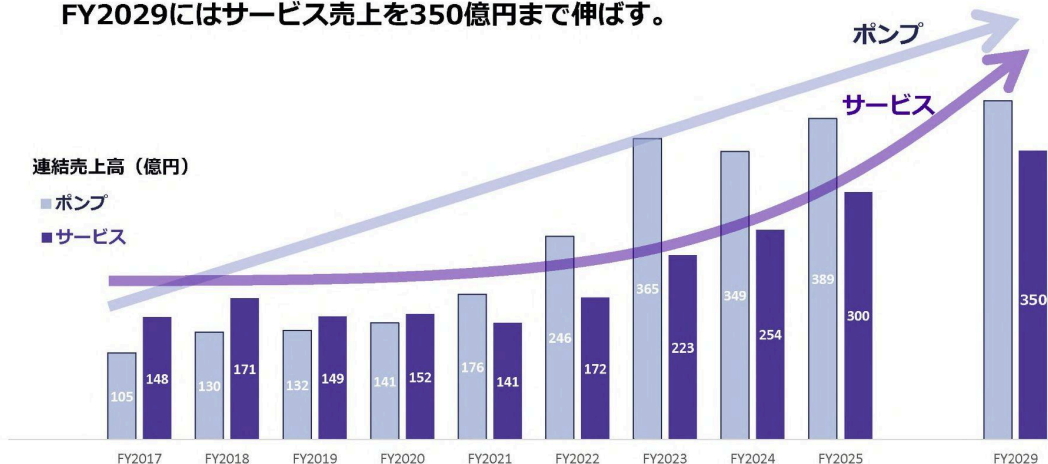
22

さて、こちらのスライドにございます通り、アメリカ市場が非常に力強い伸びを見せています。2025年度の受注高を見ていただいても、大きな成長がはっきりと記録されています。

世界的な市場環境を見渡せば、一部で少し低迷しているセグメントもあるかもしれませんが、私たちの対象とする需要がなくなるわけでは決してありません。今後もこの「AI革命」という歴史的な追い風をしっかりとビジネスに活かし、さらなる成長へと確実に繋げてまいりたいと考えております。

収益率向上：稼働台数（インストールベース）の蓄積によるサービス事業拡大

FY2029にはサービス売上を350億円まで伸ばす。



伸びるポンプ本体の売上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。

27

また、中期経営計画においても1つ重要なポイントは、引き続き収益力を拡大していくという点です。

当社のビジネスモデルでは、ポンプの設置台数(インストールベース)が増えれば増えるほど、その後の収益が安定して拡大していく仕組みになっています。これはすでに、世界各地のさまざまな拠点において実績として現れています。

ポンプの稼働台数が積み上がれば、それに伴ってメンテナンスや部品交換といった「アフターマーケット(サービス事業)」の収益も必然的に拡大していきます。サービス事業は利益率(マージン)が高いため、この比率が上がることで、会社全体の利益率を好ましい方向へと押し上げてくれるのです。

このように稼働台数を着実に蓄積していくことで、今後はさらにサービス事業を拡充させてまいります。そして、2029年度にはこのサービス事業の売上高を350億円規模にまで伸ばす計画です。そのためにも、よりお客様に近い場所で迅速にサポートできるよう、今後もサービス拠点を戦略的に増やしていく予定です。

株主還元について



【配当計画】

1. 配当方針

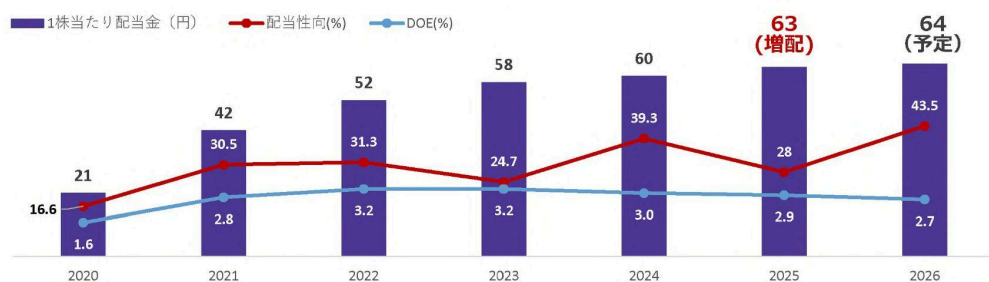
- 中長期の価値創造に向けた投資を優先しつつ、株主還元の拡充を推進
- ・累進配当を基本方針とし、減配せず継続的な増配を目指す
 - ・純資産配当率(DOE) 3.0% および 連結配当性向35% を目安に実施

2. 配当実績・計画

業績進捗および還元方針に基づき、前回予想からの増配および次期増配を計画

2025年度：1株当たり63円(前回予想比 +1円 / FY2024比 +3円)

2026年度：1株当たり64円(FY2025比 +1円)を計画



31

株主還元としての配当についてお話しいたします。

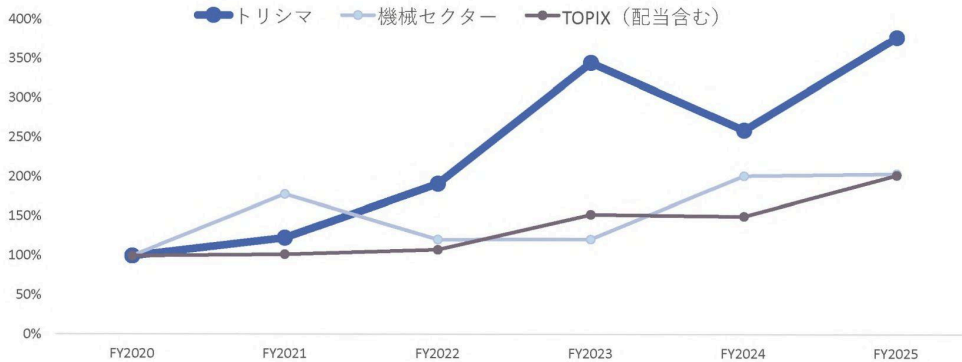
2024年度の60円から、今期(2025年度)は63円への増配となります。そして、来期(2026年度)はさらにこれを引き上げ、64円を計画しております。

これは、「持続的かつ安定的な配当を行う」という私たちの配当方針に基づいたものです。今後とも、DOE(自己資本配当率)3%および配当性向35%を目安として、業績に連動した魅力ある株主還元をしっかりと実施してまいります。

株主総利回り (TSR) の推移

・市場平均を上回る推移

2020年度末を起点としたトリシマのTSRは、TOPIXおよび東証機械セクター平均を上回る実績。



・ 2020年度末 (当社・TOPIXは2021年3月末、機械セクターは2020年12月末) を100として指数化。
 ・ 出典：ザイマニ (東証33業種別「機械」指数に基づき算出)、日本取引所グループ。
 ※比較対象により算出基準日が一部異なります。

そして、こうした取り組みの結果として、過去5年間におけるトリシマの株主総利回り(TSR)は非常に力強く伸長してまいりました。市場平均であるTOPIX(東証株価指数)のパフォーマンスはもとより、機械セクター全体の平均をも大きく上回る実績を残すことができています。

株主の皆様への利益還元は、私たち経営陣にとっても重要な最優先事項です。今後も持続的な企業価値の向上に努め、皆様の期待に応える手厚い株主還元へ注力してまいります。

グローバルネットワーク



残りのスライドは補足資料となりますので、後ほどお時間のある際にご参考いただければ幸いです。

こちらのスライドには、私たちのグローバルネットワークを示すマップを掲載しております。世界各地に広がる拠点の多くを自社で所有していることが私たちの大きな強みであり、それによってサービスのクオリティを隅々まで自分たちで完全にコントロールできる体制を整えています。

今後、さらにアメリカのテネシー州などでサポート体制を一段と強化し、成長著しい米国市場での活動を強力にバックアップしてまいります。



新日本造機(株)の株式取得について

2026年2月10日、住友重機械工業(株)より新日本造機(株)の株式100%を取得することに合意しました。

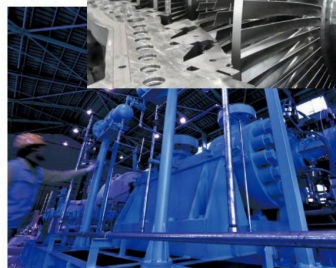
■新日本造機株式会社の事業概要

対象会社	新日本造機株式会社
所在地	東京都品川区大崎二丁目1番1号
事業内容	蒸気タービン・プロセスポンプの製造・販売事業
資本金	2,408百万円
設立年月日	1973年11月1日
連結売上高	19,167百万円(2025年12月期)

■株式取得の背景および期待される効果

新日本造機は、石油化学分野を中心に、蒸気タービンおよびポンプの製造・販売・アフターサービスを展開する、世界屈指の機械メーカーです。新日本造機が長年培ってきた卓越した製品競争力および技術力と、当社が有するグローバルな営業やサービスのネットワーク、また幅広い事業領域における運営ノウハウが融合することは、両社にとって最良の選択であると考えております。

両社の技術・製品ポートフォリオは相互に補完関係にあることから、両社グループは、流体を扱う回転機械の総合メーカーとして「グローバル・トッププレイヤー」の地位を確立するためのベストパートナーであると判断し、本株式取得を決定いたしました。



SNM 新日本造機株式会社

■株式譲渡実行日 2026年7月1日(予定)

42

最後に、新日本造機株式会社の株式取得についてお話しいたします。

今年の2月10日、同社の株式を100%取得することに合意いたしました。今後は、同社の業績も私たちの連結決算の中に組み込まれていくこととなります。

新日本造機様は、世界でも非常に知名度の高いブランドをお持ちです。特に石油・ガス分野を中心に卓越した認知度を誇り、数多くの素晴らしいお客様との信頼関係を築いていらっしゃいます。この合流により、私たちは新たなマーケットへと本格的に参入していくこととなります。

また、新日本造機様側にとっても、さらに強化していきたい分野がございます。そこに、トリシマが持つ強固な営業力やグローバルなネットワーク力を存分に注ぎ込むことで、大きなシナジーを生み出していきたいと考えております。

私からの発表は以上となります。かなり駆け足の、そして日本語ではない(英語での)発表となりましたが、皆様、最後までお聞きいただき本当にありがとうございました。

Thank you.