イベント概要

【企業名】株式会社酉島製作所

【イベント名】2026年度 第2四半期決算説明会

【決算発表日】2026年11月12日

【決算説明会開催日】2026年11月13日

【登壇者】
代表取締役CEO　原田 耕太郎
常務執行役員CFO　James Timmers

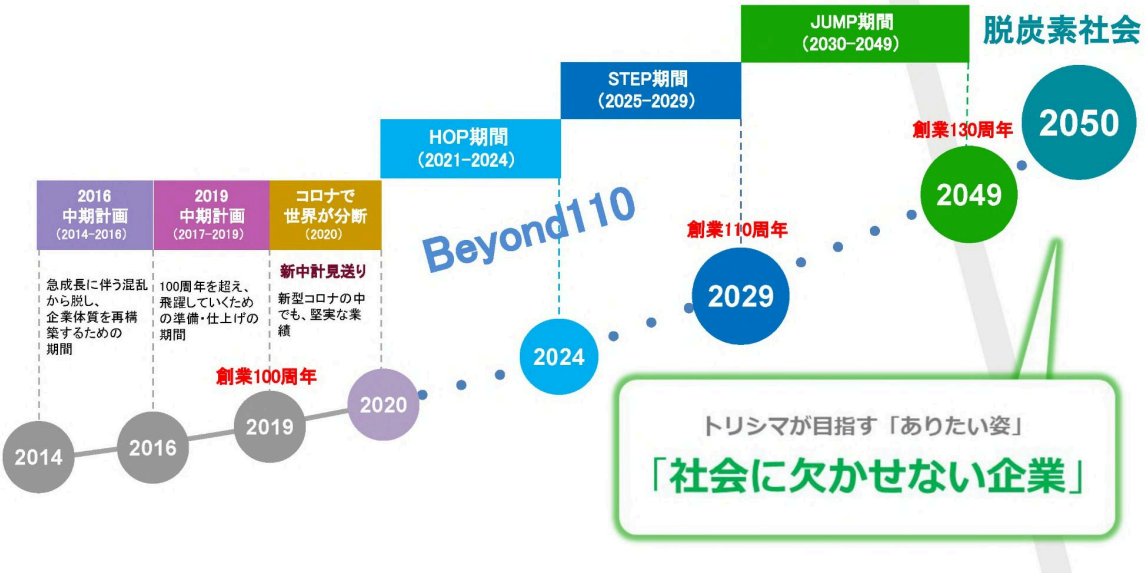
【開催場所】インターネット配信

2026年度（2027年3月期）
第2四半期 決算説明会

2026年11月13日
株式会社酉島製作所（ 6363）

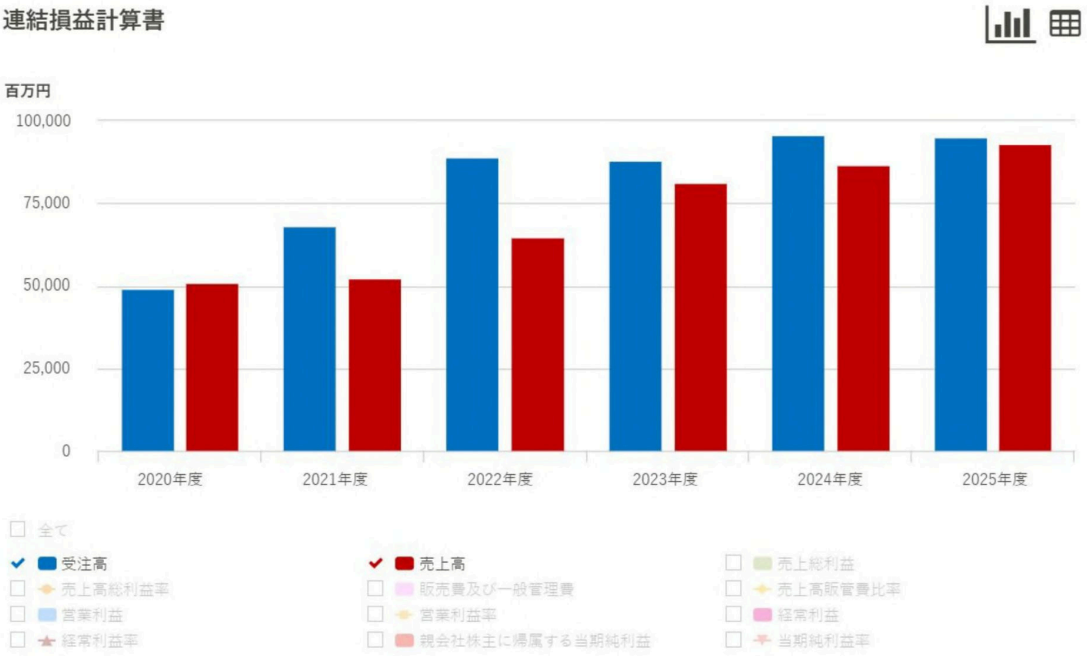
株式会社酉島製作所 代表取締役CEOの原田耕太郎でございます。本日はお忙しい中、当社の2026年度第2四半期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。
本日は、今回改定しました中期経営計画および第2四半期決算の詳細をCFOのJamesよりご説明する前に、まず私から全体的な流れをお話しします。

Beyond110 トリシマの長期ビジョン（2021年策定）



今回改定いたしました中期経営計画は、「Beyond 110」と題しています。これは、当社が2029年度に創業110周年を迎えるにあたり、2021年に策定した長期計画がベースとなっています。2021年の策定当初より、計画を「HOP・STEP・JUMP」の3段階に区分しており、最初の4年間を「HOP期間」、2025年度から2029年度までを「STEP期間」と位置づけています。そして2029年度以降を「JUMP期間」とし、2050年の脱炭素社会に向けて当社が大きく飛躍するための道筋を長期ビジョンとして策定しました。

まず、2021年から4年間の「HOP期間」は、当社が持つ既存技術や市場を最大限に活用し、現在参入しているマーケットで世界ナンバーワンを目指す期間としました。2050年の脱炭素社会に向けて世の中が大きく変化していく中で、新たな市場の開拓や新技術の開発をこのHOP期間にしっかりと準備し、続く「STEP期間」でそれらを実装していくことを目指しています。このような長期ビジョンのもと、中期経営計画をスタートしました。



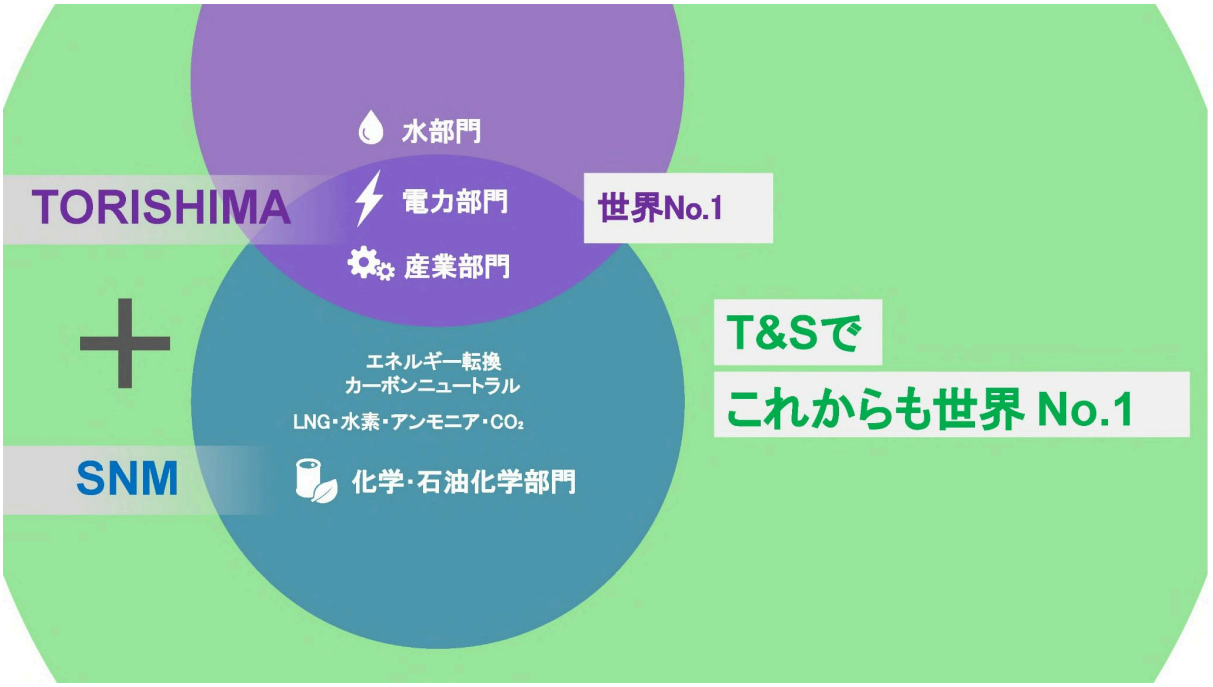
その成果をご説明します。こちらのグラフは当社ホームページにも掲載している「チャート・ジェネレーター」を用いたもので、皆様にもぜひご活用いただければと思いますが、本日は受注高と売上高の推移をお示ししています。コロナ禍の2020年度頃までは、当社の受注高・売上高ともに約500億円規模で推移していました。しかし、先ほど申し上げた通り、HOP期間においてまずは当社の持つ力を最大化すべく取り組みを開始しました。
おかげさまで、資料の青い棒グラフでお示ししている受注高は、ご覧の通り2021年度には700億円、2022年度には900億円に迫る水準まで獲得することができました。

これは、コロナ禍が明けて各種マーケットや停滞していたプロジェクトが再び動き出したことに加え、当社をご指名くださるお客様の声やご期待に最大限お応えすべく、積極的な営業活動を展開した結果によるものです。 その結果、それまで500億円規模であった当社が、一転して900億円から1,000億円に迫る受注を獲得するようになり、売上高もそれに伴って

2023年度には800億円を超える水準まで拡大しました。この時点では事業が非常に順調に推移し、営業利益も70億円近くを計上するまでになりました。

しかしながら、約500億円規模の会社が急激に1,000億円近くまで拡大したことで、生産面には相当な無理が生じました。いただいたご注文に対応するため外注先への依存度が高まり、コストが外部へ流出する形で利益率が低下する状況に陥りました。
そこで経営判断として、事業規模を一旦縮小するのではなく、この受注水準を維持・継続しながら、当社の生産能力そのものを1,000億円体制へと引き上げる取り組みを続けてきました。

以上が、2029年度までの9年間の中期経営計画における最初の段階、「HOP期間」の歩みであり、当社本来の実力を着実に引き上げる取り組みを進めてきました。
そして現在では、1,000億円規模の受注を十分に消化できるだけでなく、それをさらに上回る水準にも対応し得る生産能力を備えつつあります。



続いて、現在進行中の「STEP期間」における取り組みについてご説明します。先ほど申し上げた通り、STEP期間は脱炭素社会に向けて新たな事業や新市場の開拓に挑むことを主軸としています。 ここで改めて振り返りますと、当社はもともと、豪雨時に皆様の生活を守る治水、水供給あるいは水を生み出す海水淡水化などの「水部門」、生活に不可欠なインフラを支える「電力部門」、そして「産業部門」といった水を中心とするポンプ分野において、世界ナンバーワンになることをHOP期間の目標に掲げてきました。 実際に売上高1,000億円を目指す中で、特に電力部門や海水淡水化部門においては、世界ナンバーワンと自負できる水準まで到達したと確信しています。

一方で、2029年度を超え、2030年以降を見据えた際に直面するのが、カーボンニュートラルに向けたエネルギー転換や、地球温暖化・気候変動に伴う降水パターンの変化、深刻な水不足といった社会課題です。 こうした課題に対応すべく、当社は水素やアンモニア、さらにはCO2回収（CCS）向けのポンプなど、新技術の開発に積極的に取り組んできました。

実際に、マイナス253度という極低温の過酷な環境下で稼働する液化水素ポンプにおいては、産業機械として世界で初めて超電導モーターを実装した製品を開発し、すでに生産を開始しています。

しかしながら、液化水素、液化アンモニア、液化CO2、そしてLNGといった液化ガスは、いずれも化学・石油化学分野に属する市場です。これまで水部門や電力部門を主戦場としてきた当社にとって、同分野でのプレゼンスや市場での認知度が低いことが大きな課題となっていました。 そうした背景もあり、今年7月に新日本造機に当社グループへ参画いただいたことは、極めて大きな意義を持つ出来事であると捉えています。 優れた新技術が確立され、まさに新市場へと大きく踏み出そうとするタイミングで新日本造機が加わったことで、従来の水分野にとどまらず、当社の事業領域が大きく広がっています。

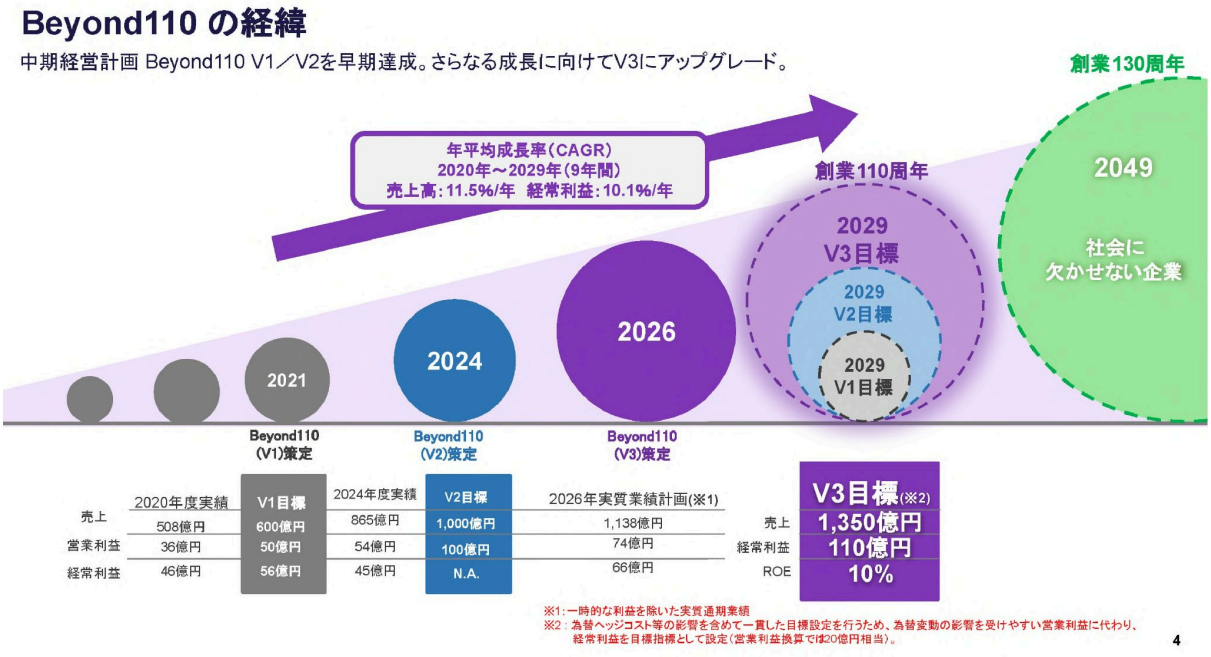
これに伴い、従来の水部門・電力部門に加え、今後は新日本造機とともに、カーボンニュートラル分野や石油化学部門においても世界ナンバーワンを目指すべく、新たな取り組みを開始しています。 それでは、これらを踏まえた今期の決算および中期経営計画の詳細については、CFOのJames Timmersよりご説明します。 James、よろしくお願いします。



皆様、こんにちは。酉島製作所のCFOを務めております、James Timmersです。先ほど原田よりご説明いたしました通り、当社は中期経営計画を改定することを決定しました。今後3年間において、当初設定していた目標から業績を大幅に向上させる見込みです。これは、私たちがすでに収めている成果や、当初の数値目標をほぼ達成しつつあるという事実に起因しており、さらに新日本造機の買収によって成長が加速したことによるものです。



全体として、2029年度には売上高1,350億円、経常利益110億円、そしてROE（自己資本利益率）10%を目標として掲げています。本計画は、当社が成長に向けて注力していく4つの主要な柱に基づいています。具体的には、エネルギー・電力分野、水・食料・水害対策などの安全・安心分野、石油・ガスや新エネルギーを含む新規事業領域、そしてお客様の設備に対するライフタイムサポートへの継続的な注力の4つです。



先ほど原田よりご説明いたしました通り、当社はこれまでの期間において、力強くかつ着実に成長を遂げてきました。その結果、今期の業績予想をもって、V2改定計画の目標をほぼ達成する水準にまで到達してきています。そこで今回、当社はこの計画をさらに引き上げる

こととしました。2029年度の時点では、この9年間を通して売上高で年率11.5%、経常利益で年率10.1%の成長を実現する見通しです。このように、今回の拡充された計画によって、当社の業績はさらに大きく向上していきます。



本計画そのものは、当社の揺るぎないコアバリュー（中核的価値観）とミッション、そしてそれに基づくこれらの指標達成に向けた戦略を軸としています。当社にとっての中核は、お客様やステークホルダーの皆様から寄せられる「信頼」です。「金銭の赤字を出しても信用の赤字は出すな」という社是を何よりも大切にしており、これこそがこれまでの当社の成功を支えてきました。また、「私たちはポンプを愛し、世界によりよい変化を生み出すために進化し続けます」という当社のミッションは、世界が直面する極めて重要な社会課題の解決を目指すものであり、優れたサービスと製品の提供を通じて、すべてのステークホルダーの皆様をサポートするものです。

具体的には、AI革命や世界的な人口増加に伴う膨大なエネルギー需要、気候危機に起因する洪水対策の必要性やそれに伴う水不足・食料不足、さらには日本国内における少子高齢化やインフラの老朽化といった社会課題です。こうした課題の解決に向けて、当社の製品やサービスの提供を通じて貢献していきます。これら4つの戦略の柱は、当社の人材、テクノロジー・エンジニアリング力、そして財務規律によって支えられています。そしてこれらを通じて、当社は社会に欠かせない企業へと成長していきます。



エネルギー・電力部門に目を向けると、世界全体で電力に対する非常に大きな需要が見られますが、特に米国では電力需要が急増しており、インドなどの地域でも同様の傾向が見られます。二酸化炭素排出量の削減を目的としたGTCC（ガスタービン・コンバインドサイクル）発電の導入が加速しており、当社はボイラー給水ポンプやプラント全体への納入を通じて、この業界における圧倒的なサプライヤーとなる体制を整えています。こうした旺盛なエネルギー需要に対し、当社は充実した製品ラインナップと安定供給体制を備えています。これに加え、最先端技術と100年以上にわたるノウハウを駆使することで、ポンプの効率性をたゆまず向上させてきました。当社は世界最高水準のポンプ効率を実現しており、今後もこの取り組みを継続することで、お客様に価値を提供するとともにエネルギー消費量の削減に貢献していきます。

新日本造機のタービン技術と当社のポンプ技術を融合させることで、特定の電力分野において蒸気タービンとポンプの双方を提供するワンストップ・ソリューションとなることを目指していきます。これにより、廃棄物発電をはじめとする中小型発電市場において圧倒的な市場シェアを獲得するとともに、新日本造機の買収によるシナジーをさらに高めていきます。また、こうした電力需要が急増している主要市場において、複数の新たな拠点や機能を追加し、事業体制を拡充してきました。具体的には、米国ではテネシー州に新たな拠点を開設し、インドではお客様の現地ニーズに対応するための新たな製造拠点を設立しました。



安全・安心分野に関しては、世界人口の約半数が深刻な水不足に直面する中、世界全体で水に対する極めて大きな需要が存在しています。これに加え、世界的な規模で大規模な灌漑（かんがい）や土地開発プロジェクトが加速する中、食料不足も世界共通の深刻な課題となっています。そして最後に、世界規模で直面している気候変動問題に伴い、洪水対策へのニーズもますます高まっています。日本政府は、国土強靭化に向けて今後5年間で20兆円以上を投資する方針を示しており、当社も地方自治体や民間企業と連携しながら、この取り組みを支えていきます。

海水淡水化によって水不足を解消することは、当社にとって極めて重要な分野です。これまで「HOP期間」から現在の「STEP期間」にかけて、技術力の向上やお客様とのパートナーシップの強化に取り組み、最終的には特に中東や北アフリカを中心として、この業界における圧倒的なサプライヤーとなるべく注力してきました。 今後もこの取り組みを継続していきますが、当社のポンプおよびこの技術に対する需要は高まる一方です。

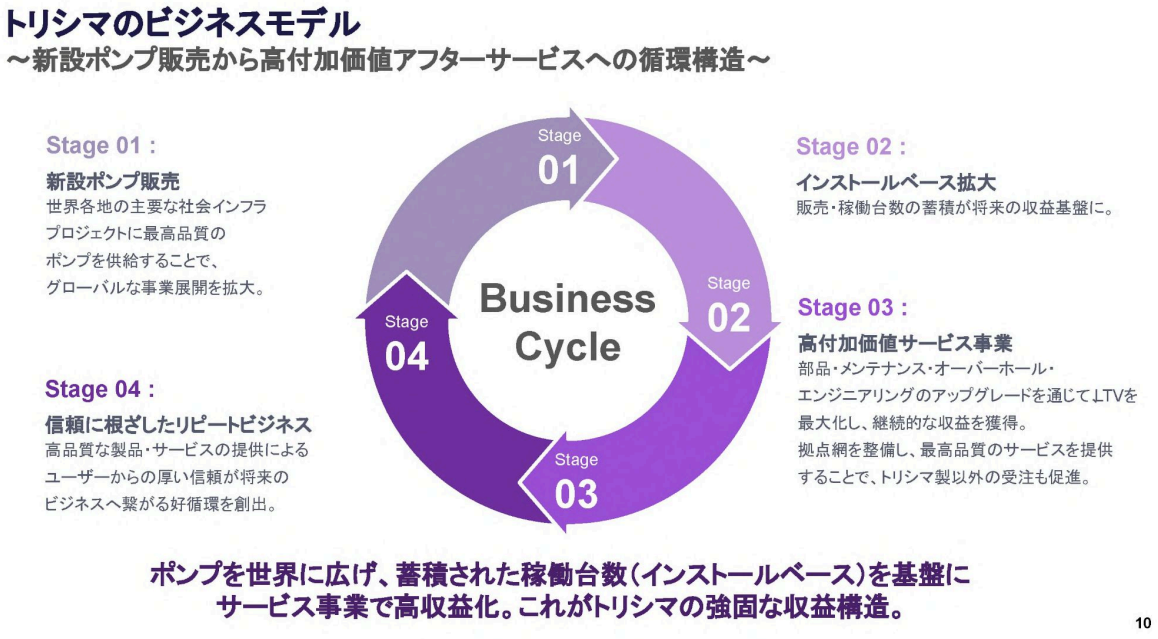
大規模な灌漑を通じて食料不足を解消することも、こうした社会課題に対する当社のもう一つのアプローチであり、成長戦略の要となっています。多くの地域における急速な人口増加が、食料不足を招く要因となっています。そして当社は、特に東南アジアをはじめとするアジア地域の主要都市において、大規模な送水や灌漑、洪水対策のソリューション向けに超大型ポンプの供給に積極的に携わってきました。今後5年から10年にかけて、特に日本国内において洪水対策の強化に対する極めて大きな需要が見込まれています。当社では、こうした絶え間ない水害・洪水の課題に対応する耐水モータ 一体型ポンプを開発しました。 そして最後に、JICA（国際協力機構）をはじめとする様々な政府系機関と連携し、グローバルサウスにおける水不足や洪水対策の課題解決を支援していきます。



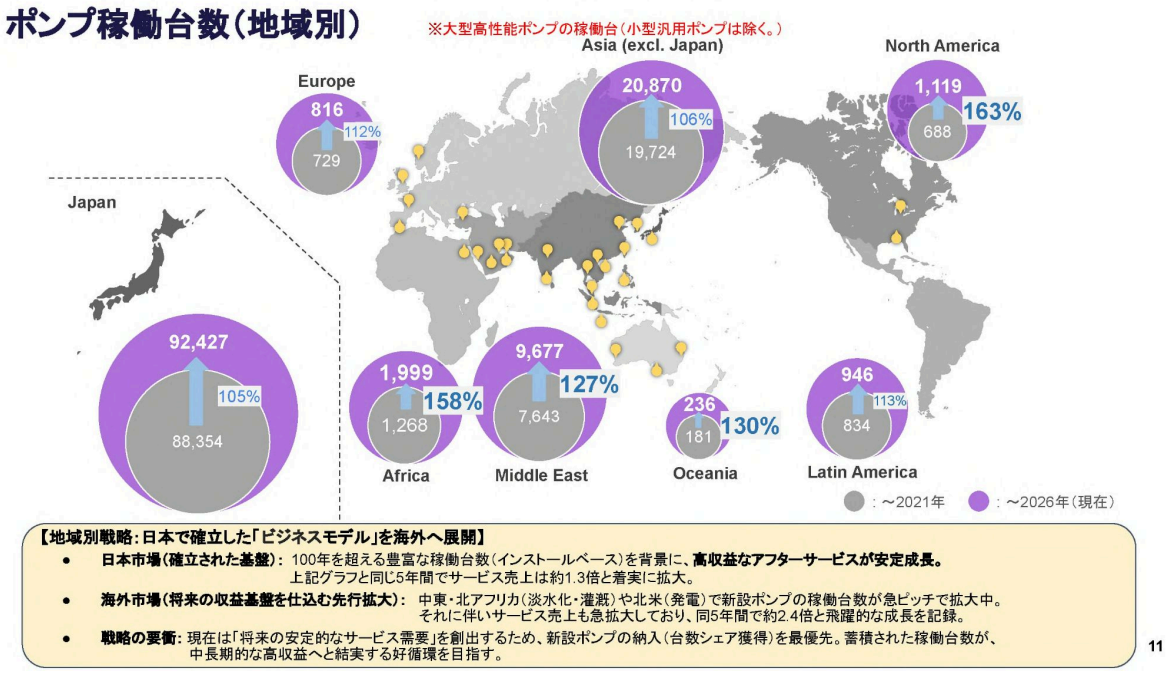
成長戦略の第3の柱は、新規事業領域です。先ほども触れました通り、新日本造機の買収により、当社は石油・ガス市場への本格参入が可能となります。新日本造機が石油・ガス分野で培ってきた実績と世界的に認められた技術に、当社の販売・サービスネットワークを組み合わせることで、お客様により高い価値を提供し、両社が納入した設備基盤全体のライフタイムバリューを最大化します。 次世代エネルギーへの投資は、ここ数年にわたり当社の成長を牽引する原動力となっており、今後も継続して取り組んでいきます。
当社は、超電導モーターを搭載した世界初の大流量・高効率な液化水素ポンプを開発しました。 世界各国の様々な地域から本製品に対する強い関心が寄せられ続けており、今後も開発を進め、この分野におけるマーケットリーダーとしての地位確立を目指します。



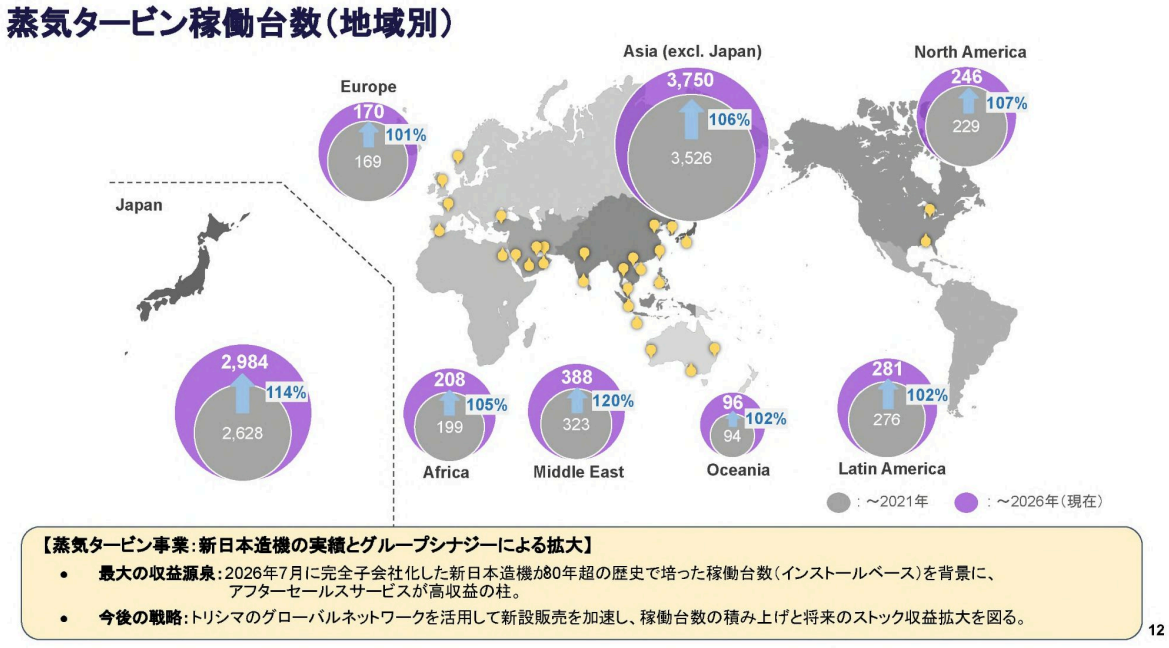
最後に、当社の製品およびお客様に対して提供するライフタイムサポートは、長期的な事業計画における重要な柱です。製品のライフサイクル全体を通じて、メンテナンスサービスやサポート、さらにはアップグレードに対する需要が拡大しています。そのため当社は、お客様のすぐそば、そして稼働中の納入設備のすぐそばで対応できるよう、現地サポート体制の強化に多額の投資を行ってきました。サービスネットワークを拡大して拠点網を広げるとともに、各サービス拠点の対応能力も高めることで、単なる修理工場にとどまらず、お客様の現場のすぐそばにいる真のエンジニアリング・パートナーとなることを目指しています。また、予知保全技術にも投資を行っており、故障が発生する前に不具合の兆候を予測し、お客様の設備をサポートできる体制を整えています。そして最後に、当社独自の「REDO（Re-engineering and Design-up）」の推進を継続します。これにより、当社製・他社製を問わず性能が低下したポンプのアップグレードを効果的に支援し、お客様のプラント全体の効率向上と設備の長寿命化に貢献していきます。



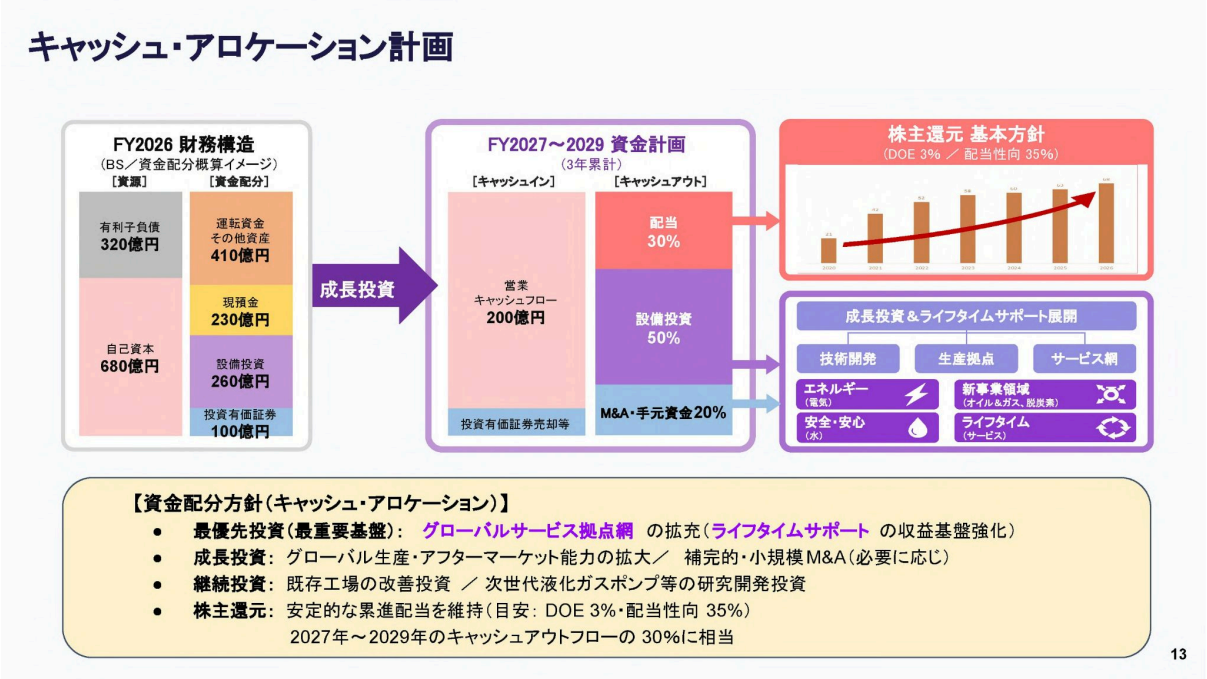
この点につきましては、当社のビジネスモデルの中でもご説明しています通り、皆様にも十分にご理解いただいているかと思います。ここで重要なのは、世界中で当社の稼働台数（インストールベース）を拡大していく取り組みこそが、製品ライフサイクルの第2・第3ステージにおいて力強い収益と将来性を生み出すための最大の鍵となるという点です。つまり、付加価値の高いサービス事業は、これまでの「HOP期間」および現在の「STEP期間」の歩みの中で拡大している稼働台数なくしては成り立ちません。そして最後に、最高品質のポンプを納入し、最高品質のサービスでお客様をお支えすることで確固たる信頼を築き上げ、それが長期にわたるリピート受注へとつながっていくのです。



今回、当社の大型高性能ポンプの稼働台数を簡単にご紹介することとしました。こちらでお示ししているのは、世界全体における当社の稼働台数の伸びであり、特にアフリカ、中東、そして北米において顕著な成長が見られます。これらの地域において、実際に稼働しているポンプの台数は力強く増加しています。これに伴い、サービスおよびアフターマーケット事業も大幅に拡大しており、2021年度から2026年度にかけて143%を超える伸びを記録しました。こうした成長は、2021年度以前から積み重ねてきた取り組みの成果によるものです。したがって、このような稼働台数の力強い増加は、長期的に見て当社のアフターマーケット事業のさらなる拡大をもたらすことになります。



続いてこちらは、新日本造機の蒸気タービンの稼働状況を示した図です。トリシマの既存のサービス拠点と非常に高いシナジーを発揮できる地域が数多くあり、こうした地域において、蒸気タービン市場だけでなくポンプ市場においても新日本造機のお客様をサポートすることができます。これまでポンプの稼働台数を拡大させてきたのと同様に、今後も蒸気タービンの稼働台数のさらなる成長を後押ししていきます。



最後に、本期間におけるキャッシュアロケーションの概要についてご説明します。本期間において約200億円のキャッシュ創出を見込んでおり、DOE（株主資本配当率）3%ならびに配当性向35%という配当方針に基づき、株主還元に充当していきます。一方で、事業への再投資も継続していきます。現在の製造オペレーションにおける生産能力や効率性への投資に加え、さらに重要な点として、サービスネットワークの拡大や当社事業にとって極めて重要なライフタイムサポートの強化に投資していきます。また、先ほどお話しした新規市場領域を切り開くための研究開発投資も継続するとともに、地域ネットワークや技術・機能の不足部分を戦略的に補完するボルトオン買収にも資金の一部を配分し、最高水準のサービスとサポート、そして最高品質の機器をお客様に提供していきます。

TORISHIMA

2026年度第2四半期（2027年3月期）連結決算説明資料

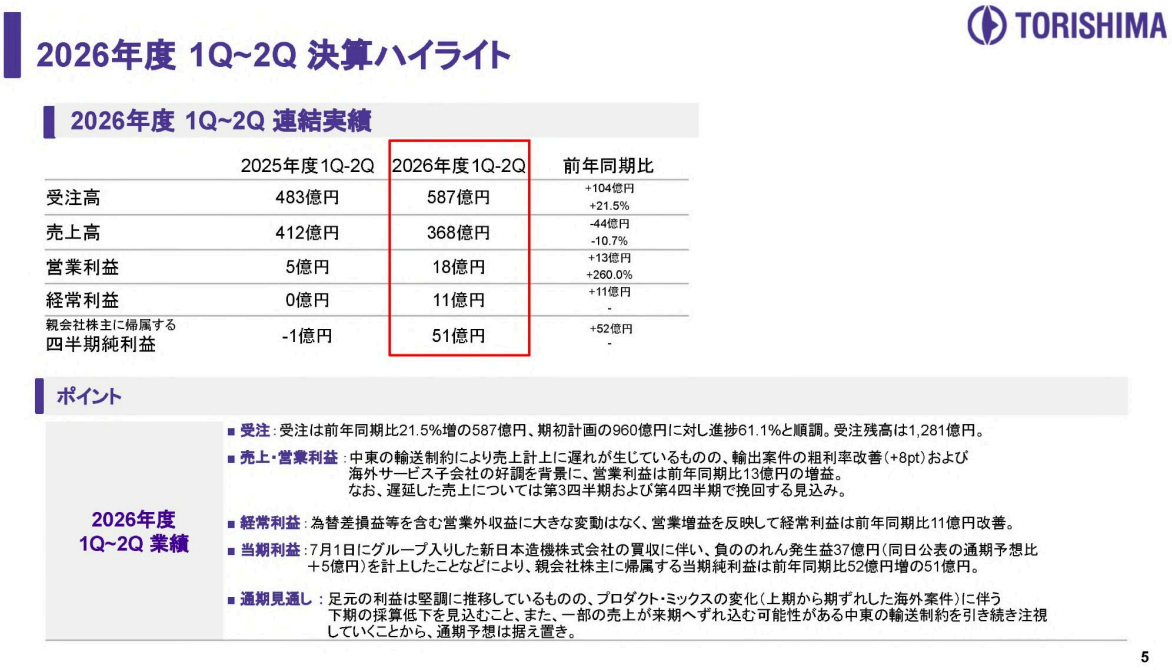
2026年11月12日
株式会社酉島製作所（6363）

長期経営計画の概要をお聞きいただき、ありがとうございます。続いて上半期の業績について手短にご説明します。



主なハイライトとして、上半期の受注高は非常に好調で、前年同期比で21.5%の増加となりました。 これは通期予算の61%に相当する水準であり、現時点で非常に力強い受注状況と豊富な受注残高を確保しています。この受注量の増加は事業の幅広い領域からもたらされたものであり、ほぼすべての事業部門で受注高が伸長しました。

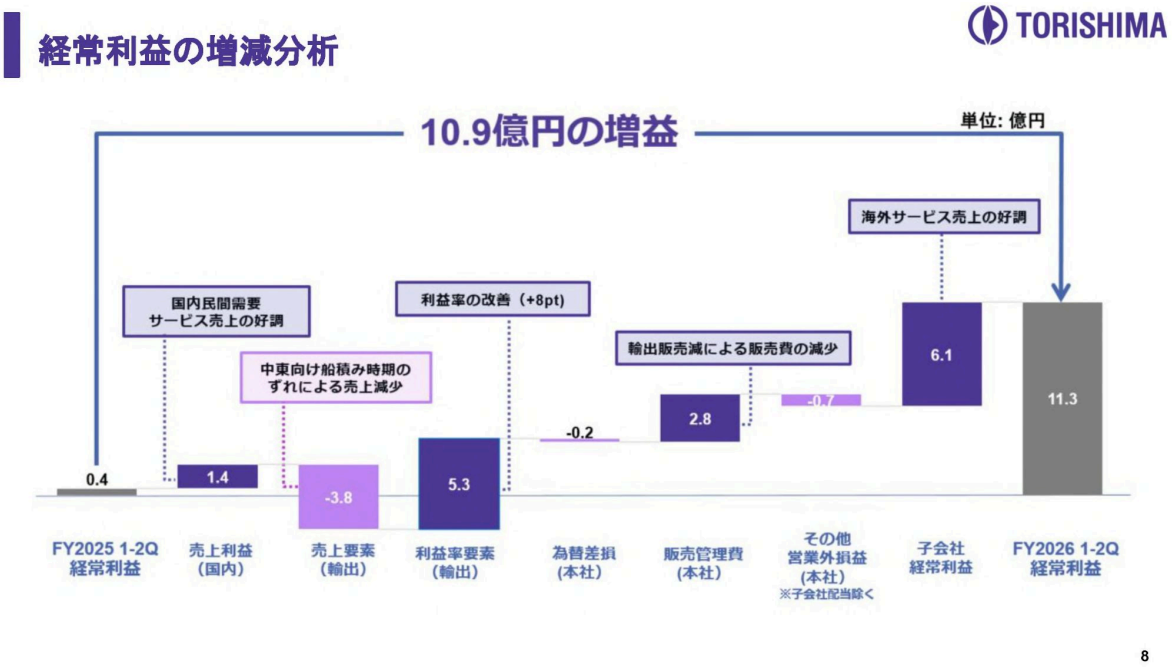
また、当上半期には先ほど申し上げたインドの機械加工工場を開設したほか、米国のテネシー州に2つ目となる拠点を、さらにエジプトにもサービス拠点を新たに開設し、計2カ所のサービス拠点を追加しました。また、西オーストラリア州パースのサービス拠点についても、同地域で拡大するアフターマーケット需要に対応するため、より新しく広い施設へと移転しました。
中東情勢の最新状況については、当社の事業運営への影響は引き続き限定的なものにとどまっています。受注状況をはじめ、営業案件や受注パイプラインは依然として非常に堅調です。一方で、ホルムズ海峡の封鎖に伴う影響は出荷や物流面に出ております。この点については、プレゼンテーションの後半でもう少し詳しくご説明します。



続いて、受注状況および損益計算書における主要な財務指標の概要を簡単にご説明します。受注高は前年同期比で21.5%の増加となっており、受注面では下半期も引き続き堅調な推移を見込んでいます。一方で、売上高は前年同期をわずかに下回る水準となりました。この主な要因は、中東向け大口案件の複数件において出荷に遅れが生じたことです。同地域へこれらの製品を輸送するための適切な船便・輸送手段の確保に苦戦していましたが、現在、物流業者やお客様と緊密に連携しながら問題解決に向けて積極的に取り組んでいます。これらの案件が今期の業績から期ずれ（来期以降への先送り）となることは見込んでおらず、第3四半期中には出荷できると判断しています。しかしながら、これが前年同期と比べて売上高がやや弱含みとなった主な要因の一つです。

しかしながら、売上高がやや弱含みであったにもかかわらず、営業利益は18億円、経常利益は11億円へとそれぞれ増益を達成しました。 これは主に海外事業における利益率の大幅な改善によるものであり、前年同期と比べてはるかに健全な利益率を実現しています。
当期純利益につきましては、51億円となりました。 この主な要因は、新日本造機の買収に伴う特別利益、すなわち約37億円の負ののれん発生益を計上したことです。これは7月に発表した予想（前回ガイダンス）をやや上回る水準ですが、取得した純資産の評価額に一部変更が生じたことによるものです。

最後に通期業績予想についてですが、現在出荷待ちとなっている豊富な受注残高と、その受注残高における利益率がやや弱含みであることを踏まえ、従来の予想を据え置いています。通期の営業利益目標は十分に達成可能であると考えており、業績予想の修正は行いません。中東地域における逼迫した物流状況については引き続き注視していきますが、 現時点におきましては、通期予想を十分に達成できると判断しています。

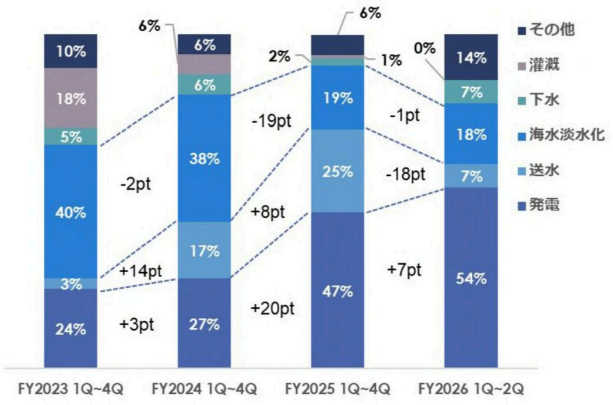


この上半期における経常利益の主な変動要因を簡単にご説明しますと、前年同期のほぼ収支均衡の水準から、当上半期は11億円の経常利益へと増加しました。 これは主に、輸出売上高の減少を輸出案件の構成（プロダクトミックス）における利益率の上昇が上回って補ったことによるものであり、当上半期に納入した案件でははるかに健全な利益率を確保できました。上半期の増益に寄与したもう一つの大きな要因は、サービス子会社各社の好調な業績であり、子会社全体の利益は6.1億円の増加となりました。

海外分野別受注構成比の推移

TORISHIMA

【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）】



① 安定基盤の確保 ＋ 成長トレンドの受注

海水淡水化や送水など基盤インフラ需要の安定受注を維持した上で、足元の生成AI普及に伴う世界的な電力需要急増を確実に捉え、発電分野の受注を大幅に上乗せ。

② 需要変動に応える機動的な生産・リソース配分

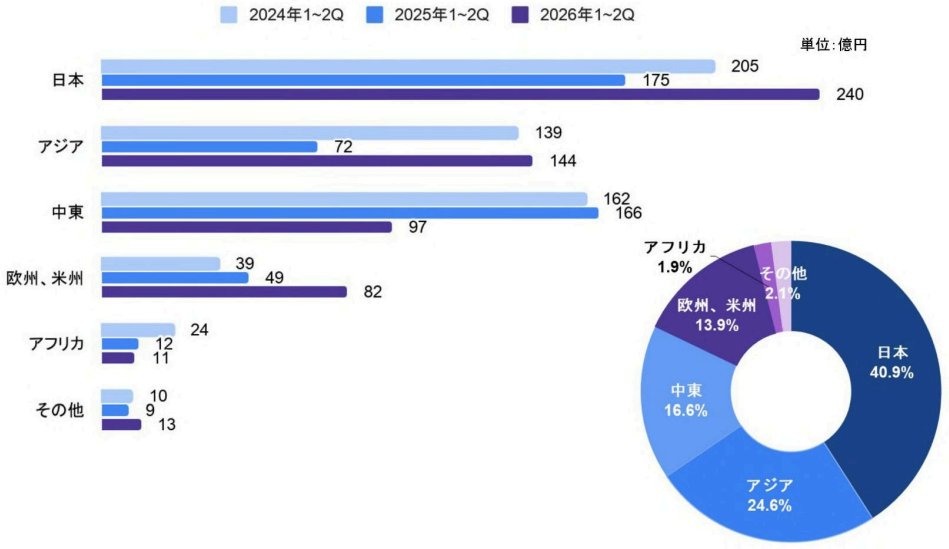
単一分野への依存ではなく、長年培った技術・実績を基盤に、海水淡水化・送水・発電等の各分野へ生産・エンジニアリングリソースを機動的に配分できる「マルチセクター対応力」を発揮。

9

上半期に獲得した受注の構成比を見ますと、発電分野からの受注割合が上昇しています。これは、世界全体で電力供給能力の増強や新たな電力需要への対応が引き続き強く求められていることを如実に示しています。これらの受注は、米国だけでなく、アジアやインドからも獲得しています。一方で、下半期には海水淡水化分野および送水分野での受注増加が見込まれます。この点については次のスライドで詳しく触れますが、これら2つの分野は下半期に向けて非常に堅調な見通しとなっています。

地域別受注高（2024年度1~2Q - 2026年度1~2Q）

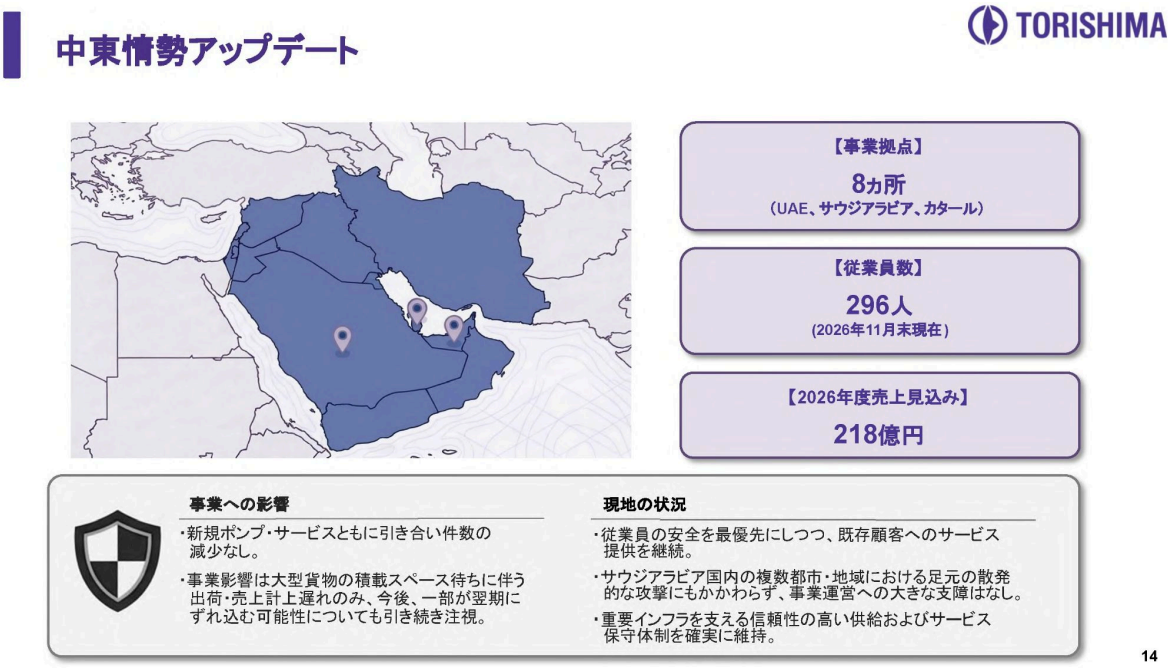
TORISHIMA



11

ご覧の通り、当社の事業エリアおよび地域の大部分において、受注高は堅調に推移しました。 特に日本国内では当上半期に240億円の受注を獲得したほか、アジアや米国においても電力市場から好調に受注を獲得しました。一方で、中東地域からの受注には一時的な落ち込みが見られます。 これは、同地域における紛争・地政学的な影響とは一切関係ありませ

ん。実際、これは単なる受注時期のずれによるものです。第3四半期および第4四半期には非常に有望な大型案件の受注を複数見込んでおりますので、現時点で同地域に関して懸念はありません。



また、多くのステークホルダーの皆様が関心を寄せられている点についての最新状況ですが、引き合いの水準や新規案件の獲得状況には、新規ポンプ・サービスともに減速は見られていません。影響は先ほどご説明した物流や出荷面での問題にほぼ限定されており、大型貨物船やフラットラックコンテナの空き状況を待つ間に、売上計上の時期が上半期から第3・第4四半期へと後ろ倒しになっている状況です。従業員の安全を最優先に確保しつつ、同地域のすべてのお客様に対するサービス提供を継続しています。
当社の事業運営に大きな支障は生じておりませんが、特に直近ではサウジアラビアにおいて散発的な攻撃が発生しています。こうした状況下でも、当社が策定している安全対策計画や具体的な行動指針が機能し、全従業員の安全確保につながっています。 また、これらの地域周辺における出張や移動についても、できる限り制限しています。

ここで重複するスライドにつきましては、中期経営計画の概要の中で主にご説明いたしましたので、詳しい説明は割愛いたします。

ありがとうございました。