

株式会社大気社 10年プラン 2035  
アナリスト・機関投資家向けスモールミーティング(オンライン会議)  
主な質疑応答

日時：2026年3月10日(火)10:30~12:00

出席者：代表取締役社長 長田 雅士  
代表取締役副社長 中島 靖  
経営企画本部長 中川 正徳  
環境システム事業部長 祖父江 正  
塗装システム事業部長 浜中 幸憲

**環境システム事業の北米における拡大計画について**

質問者:

環境システム事業について、今回米国での拡大についてお話があったが、具体的な拡大時期や規模感の目標値があれば教えてください。

回答者:

北米での今後の展開についてご説明する。

現在、環境システム事業と塗装システム事業において、シナジーを高める取り組みを進めている。北米では、当社の子会社である Tai ki sha USA 社のバッテリー事業において、両事業が共同で徐々に事業を展開している段階である。

また、環境システム事業としては、来年度から人材を投入し、空調分野における事業の検討を本格的に進める予定である。したがって、現時点では金額やスケジュールについて具体的な説明はできないが、今後あらためてご説明する機会を設ける考えである。

**塗装システム事業の欧州における競争環境について**

質問者:

塗装システム事業における欧州の状況について、「現在 5%のウェイトである欧州市場を15%近くまで伸ばす」との説明があったが、取り組み開始から約1年が経過している。

競争環境や採算性を踏まえ、拡大に向けた見通しが高まっているのか、欧州の競争環境についてアップデートをお願いしたい。

回答者:

欧州市場は日系メーカーと異なり、生産技術部門が整っている顧客が少なく、塗装設備一式を請け負うフルターンキー型の市場環境である。この環境下でグローバルに競争可能な企業は、ドイツの競合企業と当社の2社に限られる。したがって、大型案件では必ず声がか

かるプレゼンスを獲得している。

収益性については、ドイツ子会社設立当初はリソース不足により自前対応が困難であった。そのため、欧州で実績のあるメーカーとアライアンスを組み、一括外注により不足部分を補完する形で再参入した。しかしこの体制では収益性が向上しないため、現在は当該領域の内製化を段階的に進めている。

顧客からは、中国やインドからの調達について「価格競争力があれば採用可能」との声をいただいている。グローバルなネットワークを活用し、内製化・自前化を進めていく方針である。

### 塗装システム事業の欧州における収益性向上余地について

質問者:

塗装システム事業の欧州市場について、過去の欧州案件では不採算や低収益が見られた。御社での調達方法を変えることにより、インドや米国並みに利益が回復し、利益率を出していけるような明るい兆しがあるのか。

回答者:

ご指摘の通り、そこを目指している。ただし、オートメーション分野は、予備品ビジネスも含めて最も収益率が高いが、ヨーロッパの自動車メーカーに「メイドイン大気社」のオートメーション技術を認知していただくには、もう少し時間がかかる。それを除く分野については、他の経済圏並みの収益を確保していく予定である。

### 事業環境の見通しの変化について

質問者:

足元では原油価格の上昇や、大手企業による投資抑制の動きも見受けられる。このような状況の中で、中期経営計画を当初立案した際の事業環境の見通しと、現在の事業環境の見通しに変化はあるか。

回答者:

環境システム事業では、中東情勢の変化などがあるが現時点では受注やプロジェクト進行に対する直接的な影響は確認されていない。ただし、今後影響が出る可能性はあると考えている。

また、当社では現在、様々な大型物件が計画されているが、一部の案件では延期や中止が発生し流動的である。ただし、投資意欲は顧客ごとに異なるが、依然として受注状況は旺盛である。現時点では目標の達成は可能であり、大きな影響はないと考えている。

回答者:

塗装システム事業の地政学的なリスクについては、中東以外にも米国のトランプ関税の影響がある。当社の事業においては、関税の影響で北米、特に米国への投資が集中・加速している。総合的に見て、それほど懸念すべき事項はないと認識している。

### 完成工事高目標の達成確度について

質問者：

完成工事高の目標について、2031年3月期で4,000億円、2035年3月期で5,000億円超を計画している。

もともとチャレンジングな目標を設定しているかと思うが、現状の人材採用の状況、M&Aなどの種まきの状況を踏まえ、完成工事高目標の達成確度を伺いたい。

回答者：

「10年プラン 2035」における「経済的価値の倍増」という目標は、非常にチャレンジングであると私どもも認識している。

これまでの中期経営計画も、受注産業として確実性の高い数値で3年後の予測を立てており、今回10年プランを提示したのは、現時点で案件化されていない分野も含め、私どもが新たにチャレンジしていく姿勢を示すものである。

目標の達成可能性については、まず当社の特徴として、グローバル展開を早くから推進してきたことが挙げられる。また、グローバル社員が国内の社員よりも多く、海外市場には大きな成長余地があると踏んでいる。

当社は海外展開を長年にわたり行ってきた。これまでは主に日系メーカー中心だったが、非日系のお客さまにも徐々に認知されるようになり、受注も増加している。

これらを踏まえ、当社の技術や信頼性を評価されれば、5,000億円という目標は決して達成不可能ではないと考えている。

### 環境システム事業の売上高比率と地域ごとの成長イメージについて

質問者：

環境システム事業において、来年度から地域ごとに戦略室を設けるとのことだが、おそらく5つの地域すべてにリソースを投入し、拡大を目指していくと認識している。

長期ビジョンの最終年度に向け、環境システム事業の売上高比率はどのようなイメージを持っているのか。また、地域ごとに成長ポテンシャルに違いがあるかと思うが、そのイメージも教えてほしい。

回答者：

具体的な数字は控える。

東アジア戦略室は、最近特に半導体関連企業との結びつきが強まってきたことを受けて

設置した。これを発信拠点とし、各アジア圏や国内、北米に向けて事業を展開するにあたり、営業面での支援体制を強化していく方針である。

アセアン戦略室は、特に非日系企業を中心に事業拡大を図っている。最近ではデータセンターをはじめとし、非日系顧客の物件数が増加している。これまで日系顧客が多い状況だったが、非日系顧客の割合を増やし、同等の規模に持っていく戦略である。

インド戦略室に関しては、空調事業は、体制強化を図り、パネル事業同等以上に拡大することを目指している。現在、インド市場は旺盛なので、当社の注力分野である空調分野を中心に拡大していく方針である。

北米戦略室については、現時点で環境システム事業としては未知数であり、検討段階である。空調分野の市場は大きいと、今後、塗装システム事業とのシナジーを活かしながら空調分野での市場拡大を目指す。

国内戦略室は、特に生産性向上に注力する。現在、人的リソースが不足しているため、来年度から生産性向上や施工キャパシティを増強し、受注や完工の拡大を目指して取り組んでいく方針である。

質問者：

インドでの成長が特に加速しているとのことだが、最も成長余地が大きい地域か。

回答者：

インドと北米は伸びしろが大きいと考えている。

以上

#### 《注意事項》

本資料に記載されている内容は、決算説明会の質疑応答を要約した当社の見解であり、本資料の発表日現在の判断や入手可能な情報に基づくもので、種々の要因により変化することがあり、これらの目標や予想の達成、および将来の業績を保証するものではありません。またこれらの情報が、今後予告なしに変更されることがあります。

従いまして、本情報および資料のご利用は、他の方法により入手された情報とも照合・確認し、ご利用者の判断によって行ってくださいますようお願いいたします。

本資料ご利用の結果、生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。