

株式会社大気社 2025 年 3 月期通期
アナリスト・機関投資家向け決算説明会(オンライン会議)
主な質疑応答

日 時：2025 年 5 月 21 日(水)13:30~15:00

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
管理本部長	竹下 誠司
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

成長投資の具体的な内容および収益貢献見通しについて

質問者 1：中期経営計画における成長投資が短期的に販管費にどの程度影響をするのか、また収益への貢献がいつ頃から見込まれるのかを確認したい。

回答者(経営企画本部長)：過去は投資の内訳を大まかに示していたが、今回の 10 年プラン/中期経営計画では、成長投資 380 億円を「事業成長投資」「キャピタルアロケーション」「デジタル戦略投資」「人的資本投資」の 4 つに分類し、3 年間での具体的な配分を開示した。

キャピタルアロケーション(220 億円)は、北米・日本・インドなどでの設備投資が中心で、資産として計上され、実際にキャッシュを生むまでには時間がかかる中長期的な投資。

一方、R&D や新技術導入などの事業成長投資(65 億円)は、即時、利益に結びつくものもあれば時間を要するものもある。

デジタル戦略投資(70 億円)は BIM、DX 投資、AI 活用推進、グローバルコミュニケーション、購買の電子化などである。デジタル戦略を進めるデジタル戦略委員会に 5 つの専門部会を設けたので、具体的な戦略の実行を急ぐ。5(専門部会)×3(年)で各々の投資額を積み上げた総額。

最後に成長のための人的資本投資(25 億円)として、国内外の専門人材の獲得や、特にデジタルやグローバル人材に対する研修費用は将来のキャッシュフローを生む成長投資として分けて、通常の人件費とは別で配分。

成長投資とは別に、基盤インフラ投資(35 億円)があり、これは海外関係会社に、新しい基幹システムを入れるための費用で、3 分の 1 ぐらいが初年度にかかる予定。

以上が 3 年間の投資の総計となる。

決算説明資料の 9 ページ(経常利益予想の増減要因)に販管費の増加△36.6 億円とある。2026 年 3 月期は、同業他社は増収増益する計画だが、当社は経常利益が下がるのはなぜかということについてはこの点が大きい。2025 年 3 月期は経常利益 199 億円の実績で、当社としては過去最高のレベルで、ここから完成工事高の増加と、完成工事総利益の改善により 28 億円ほど上がる。ただし、新中計初年度では 36.6 億円の販管費の増加があり、最終的に経常利益は 182 億円を見込む。

今回の中期経営計画は 10 年先の目標から逆算して、従来のビジネスモデルの抜本の見直しが必要と判断した。その課題解決のため、デジタル・R&D・人的投資に先行費用を計上することで、販管費が増加となる見込み。

こうした投資の効果がキャッシュフローに現れるのは難しく、計画期間内の成果は期待しづらいが、6 年後～10 年後に ROE11～12%以上を目指す。規模拡大に加えて利益率・投資効率改善を進めて、キャッシュフローは数年先の改善を見込む。1～3 年目投資が先行しているため短期で他社と比較すると辛い面もあるが、長期目標達成に向けた必要な費用と理解していただきたい。

質問者 2：成長投資 380 億円のうち、キャピタルアロケーション 220 億円を除いた 160 億円は、全額が販管費に計上されるわけではないにせよ、今期はその一部として約 40 億円の増加が見込まれている。販管費は現状の良好な事業環境や総利益の改善により相殺できる見通しで、5～10 年後の成長を見据えて、今このタイミングで必要な先行投資を行うという判断であり、初年度の負担は大きいですが、中長期的な視点で評価をしてほしいということか。

回答者(経営企画本部長)：ご理解のとおり、先々のために今投資したものが、生産性の改善や、収益の向上につながっていく期待をしている。数字は保守的に見ているので、その部分が顕在化してくると、利益についても現在の計画値より、上振れすると考えている。現状についてはこの保守的な収益見込みの中で、目標の ROE を掲げている。

トランプ大統領の関税の影響について

質問者 1：関税問題の影響についてどのように見ているか伺いたい。特に自動車産業への影響が懸念されるほか、アメリカに関連する事業や、広義には半導体産業にも波及する可能性がある。現時点での影響の有無や、今後の見通しについて教えてほしい。

回答者(経営企画本部長)：中長期計画の策定段階(3 月下旬～4 月)では、トランプ大統領の発言などが相次いだが、10 年単位の視点では関税よりも地政学リスクなどの方が影響は大きいと認識しており、関税の影響は織り込んでいない。一方で中期 3 ヶ年計画、特に足元の受注(3,620 億円)については、現時点で把握しているお客様の動向を反映しており、確

度は高いものである。今後、日米間の交渉次第で影響が生じる可能性もあるため、詳細は両事業部より補足する。

回答者(塗装システム事業部長):自動車業界における関税の影響は不透明であり、直近の案件では関税リスクを排除するため、DAP (Delivered at Place / 仕向地持込渡し) 契約を活用している。米国における自動車メーカーの現地生産拡大の動きもあるが、多くは判断を保留しており、今後の動向を注視していく必要がある。

回答者(環境システム事業部長):環境システム事業部において、国内外に拠点があるが、現時点で半導体分野の国内案件において、大きな延期は発生していない。ただし、先行きについては不透明である。海外案件も半導体関連では影響は確認されていないが、半導体以外では顧客の判断により一部で延期・見合わせの可能性のある物件もあり、判断がつかねる状況。

質問者 2: トランプ大統領の関税方針による影響は、26 年 3 月期の会社計画にはどのような形で織り込まれているのか。受注について少し保守的に見ているのか、特段今のトランプ関税の影響等は業績計画に織り込まれてないのか。

回答者(塗装システム事業部長): 北米の影響が大きいため、塗装システム事業部を中心に説明する。現在の契約では関税リスクを回避するため、関税影響部分を契約範囲外に設定し、お客様と交渉済み。また、一部自動車メーカーが北米での投資計画を延期・再検討しているが、これらの動向は新中期経営計画の数値には織り込んでいる。加えて、欧州市場での大型案件内定もあり、それは計画に反映している。

回答者(環境システム事業部長): 環境システム事業部としては、トランプ関税の影響について、国内海外ともに、トランプ関税による大きな影響が出るという話はまだ聞かれないため、織り込んではいない。

事業成長の具体的な施策について

質問者 1: 今回の 10 年プランで掲げている成長事業の考え方だが、産業空調の非日系や、オートメーションは、これまで拡大が遅れてきた部分もあると思うが、このあたりどのような施策で伸ばしていくか、過去の中計期間での取り組みからどういったことを変更し進められるのか教えてほしい。

回答者(経営企画本部長): 10 年計画では事業部で切り分けず、コア事業・成長事業・新規事

業の分類や市場・地域で事業ポートフォリオを再構築中。既存の組織にとらわれずに、周辺領域を含めたシナジーを重視し、両事業部が協力して成長領域を拡大していく方針。

回答者(塗装システム事業部長):当社の強みは産業領域とグローバル展開にある。足元で国内のビル空調が非常に活況なため、そちらで利益を向上させれば良いのでは、という意見もあるが、我々は長期的に見て、国内の需要が未来永劫続くわけではないと考えている。ものづくり環境を高精度で制御する産業空調と塗装システムのファクトリーオートメーションの技術を融合し、スマートファクトリー化を推進。バッテリー分野など成長領域にも注力し、中長期で基盤を築く計画。

回答者(環境システム事業部長):環境システム事業部においては、非日系顧客拡大のため、ASEAN 統括部を設立しシンガポール拠点を活用してアジア圏での事業を強化していく。台湾企業との連携も深めて、非日系半導体工場案件を増加させる。北米では両事業部の技術連携でバッテリー分野の新規事業拡大を目指す。

ドライ加飾システムの現状や成長性

質問者：資料の 13 ページ（事業成長の考え方）の新規事業についてお伺いしたい。この中のドライ加飾について、2028 年 3 月期に新規事業全体で売上高が 20 億円だが、ドライ加飾については、もう少し中計期間中に伸びると期待していた。実際の状況とアップサイドの期待について教えてほしい。

回答者(塗装システム事業部長):弊社の座間のテクニカルセンターに昨年度デモラインを設置し、日系 OEM のみならず韓国や米国からの試験依頼も多い。ただし、ドライ加飾が四輪市場で新技術として定着するかは、車の製造方法が米国 EV メーカーのように生産方法が変わるかにかかっている。特にここ 1 年が勝負で、日系 OEM も米国メーカーの生産方式を模倣しつつあり、新たな EV 工場レイアウトの導入に伴い見積もり対応している。進展すれば期待以上の成果が見込めるが、現時点では不透明なため保守的な計画数字としている。

欧州における塗装システム事業の現状と、大型案件の詳細や今後の見通しについて

質問者 1：欧州への再参入で大型案件を受注しているとのことだが、大型案件の受注規模感や欧州の動向、今後の見通しについて教えてほしい。

回答者(塗装システム事業部長):昨年 7 月にドイツに子会社を設立し、欧州の自動車メーカーから数百億円規模の大型案件を受注。豊富な経験を持つ設備メーカーとアライアンスを

組み、メインコントラクターとして受注を獲得できた。今後は、アライアンス先が請け負う部分を自前で実施する必要がある、ドイツの子会社で人的資本も含めて拡充させるため、初期投資がかかりコスト先行となる。2026年3月期と2027年3月期は業績が少し落ちるが、その後は業績に貢献できる見込み。

質問者 2: 2026年3月期に、塗装と環境それぞれで超大型案件を見込んでいるとのことだが、塗装の超大型案件は欧州での案件を指しているのか。

回答者(塗装システム事業部長): 塗装システム事業は2025年3月期に1,000億円程度の受注工事高があったが、2026年3月期予想では大幅な増加を見込んでおり、その要因は欧州案件のことを指している。

両事業部の利益率計画の考え方について

質問者 1: 2026年3月期の環境システム事業の利益率について教えてほしい。他社の状況を見ると受注時採算は良いと思うが、昨年と比較して利益率が落ちる話はないのではないか。2025年3月期同様に上振れポテンシャルがあるのか教えてほしい。また、塗装システム事業についても2025年3月期は北米の費用発生が影響しながら、4%の利益率ということを見比べると、2026年3月期はそれを差し戻したベースと差がある利益計画のように見える。この計画の考え方についても教えてほしい。

回答者(環境システム事業部長): 2026年3月期は大型物件の竣工が2~3件あり、それらの利益を織り込んでいる。追加の利益改善も期待できるが、不透明感があるため、現時点では上振れを織り込んでいない。

回答者(塗装システム事業部長): 昨年度は北米の特定物件で不採算があったが、全体の完工増と国内でのリカバリーにより経常利益を確保してきた。2026年3月期は欧州の大型物件の出来高寄与が翌期以降になることと、成長投資に向けた経営基盤の強化でインフラ整備やDXへの投資にコストをかけており、業績的には少し落ちる。成長投資は10年後のグローバル戦略に耐えうる経営基盤を作るためであり、国内だけの経営基盤の強化よりもコストがかかる。業績を保守的に見ているわけではないが、上振れするように努める。

質問者 2: 環境システム事業部の補足で、2025年3月期に計画比で上振れた背景と同じ要因が2026年3月期も起こり得るかについて教えてほしい。

回答者(環境システム事業部長): 2025年3月期は特定物件で期末に大きく利益改善できた。

物件ごとに体質が違うため、今回も同様に上がるかどうかはお伝えが難しい。

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。