

株式会社大気社 2026 年 3 月期中間期
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 11 月 13 日(木)13:30~14:30

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

産業空調における受注の期ズレ要因について

質問者：

産業空調の通期受注計画が期初予想を下回る要因について期ズレとの説明があったが、具体的な要因は何か。プロジェクト時期の見積もり精度の問題なのか。あるいは顧客側で事業環境を踏まえ、投資を先送りする動きがあるのか。複数案件が期ズレとなっている背景に共通の要因はあるのか。

回答者：

顧客の投資タイミングが流動化しており、期末間際の複数案件で期ズレリスクがある。いずれも交渉中で、今期に決着するものもあれば、来期以降にずれ込む可能性もあるため、そのリスクを織り込んだ。

環境システム事業の完成工事総利益率改善の要因について

質問者：

完成工事総利益率などの改善要因について、建設各社でも上昇基調だが、御社特有の要因があるのか。それとも一般的な受注時採算の改善、原価低減努力の寄与なのか。また、その特殊要因の有無を踏まえると、下期に利益率が下がる計画は、他社同様「上期は良かったが下期は不透明なため慎重に見ている」という理解で良いか、注意すべき点があれば伺いたい。

回答者：

今期は上期に竣工する案件の採算改善が大きく寄与した。例年は期末に利益改善が見込まれるが、今期はそれが上期に集中した。年度末に竣工を迎える案件もあるので、期末に利益改善が出来るように取り組んでいる。

質問者：

環境システム事業の補足として、足元の受注時採算は改善傾向にあるのか。来期以降も利益率の改善余地が残っているのか。

回答者：

受注時の採算性は良好であり、来期は今期以上の利益改善が見込める。来期以降も受注面で、利益率改善が想定される。

自動車業界の動向について

質問者：

自動車業界ではEVからハイブリット化への動きや関税影響などもあると思う。このような自動車業界での変化による御社への影響を、足元の状況と今後について補足して教えてほしい。

また、米国において自動車工場が増えるのは、御社にとってポジティブに捉えてよいのか、また利益貢献は期待できるか。

回答者：

トランプ政権の方針が不透明なため、顧客とは関税を除外する契約を締結しており、直接的な影響はないと考えている。

自動車メーカーの投資動向は、各社温度差があるが、投資地域がカナダから米国へ移るなどの変化はあるものの、投資意欲については、さほど鈍っていないと思っている。

米国での投資は増加すると予測している。また欧州は需要がさらに大きく、関税影響を受けず、利益貢献していくと考えている。

環境システム事業の利益率と完成工事高について

質問者：

環境システム事業の利益率について、足元で竣工案件の寄与に加え、採算改善案件でベースが上がっているという話もあり、来期以降、中計の利益率水準が、上振れる可能性が高まっていると考えてよいか、補足いただきたい。

また、完成工事高について、足元の受注工事高の修正を踏まえて2,240億円の達成や、来期売上見通しに変化はあるか。

回答者：

受注環境は今期さらに改善しており、利益率のアップサイドを見込めると認識している。また、中計の完成工事高は目標を達成できる見込みではあるが、現時点で確定的なことは回答できない。

塗装システム事業の利益率について

質問者：

塗装システム事業の利益率について、下期の営業利益率に上振れ余地はあるか。また、来期以降も改善を見込まれていたが、中計での想定と比べて変化はあるか。

回答者：

下期の完成工事高の増加要因の1つは、内部取引の調整であり、内部取引は利益に貢献しないため、通期業績予想は、期初の目標値から変更していない。

また、来期以降の上振れ余地について昨年度は国内の大型案件が利益率改善に寄与したが、今後に関しては、欧州で受注した大型案件は外注比率が高く、プロジェクト単独での利益率はそれほど高くないことから、現状は予想通りの利益率で推移していく見通しである。当然アップサイドの方向に持っていく努力はする。

成長投資を踏まえた販管費の推移について

質問者：

販管費について、第二四半期の実績も前年費で増加しており、人件費や成長投資のところで計画通り増えていると思うが、人件費の方が増えるペースが早いのが現状。来期以降の成長投資方針を踏まえ、販管費の増加ペースはどう見るべきか。

回答者：

投資計画の進捗についてご回答する。事業成長投資は先ほどご説明したドライ加飾を始め65億円について順調に進んでいる。BIMなどのデジタル投資も積極的に実施している。人的資本投資についても、デジタル・グローバル・マネジメント人材の育成に着手している。この3つに関しては、費用も発生している。企画段階の施策もあり、2～3年目に実行が進み、費用負担は重くなる見込み。

キャピタルアロケーションはM&A・増資含む220億円の成長投資計画では、北米のオンコア社によるM&Aを実施しており、数億円規模だが北米戦略が動き始めた。

成長投資は国内も含めて、簡単に減損するようなものに投資するわけにはいかないので、慎重に、ガバナンス委員会等含めてリスクとリターンを検討しながら進めていく。

中計期間の2～3年目の費用負担増にも対応できる資金繰りを確保している。また具体的に、案件等が出た段階で適宜開示する。

塗装システム事業の成長見込みについて

質問者：

塗装システム事業について、欧州でも非常に需要が強いという説明だったが、来期以降の

完成工事高は増加基調と見てよいのか、それとも施工キャパシティなどから、緩やかな成長に留まるのか。

回答者：

今期上期に受注した欧州での大型案件の完成工事高は、来期、再来期に寄与するため、増加すると予想している。

国内産業空調の見通しについて

質問者：

建設全体では製造業の受注が前年対比で減っており、例えば建築費上昇により顧客の設備投資が鈍っているとの見方もあるが、国内産業空調の今後のリスクや見通しを伺いたい。

回答者：

顧客の投資は、好調を維持していると考えている。特に半導体関連、製薬やデータセンターの需要は引き続き継続していると考えている。EV に関しては若干鈍化しているが、長期的に見れば、引き合いが増えると想定している。

インド事業の取り組みと採算性について

質問者：

インドでは、半導体産業の育成に注力されているが、御社のインド事業に対する取り組みと採算性について、ご教示いただきたい。

回答者 1：

環境システム事業のインド拠点にはパネルメーカーと空調部門があり、空調部門では当社の注力分野である半導体、製薬、データセンターを今後広めるため、規模を大きくして、注力分野への対応力強化を進めている段階。現在は拠点が小規模であるため、採算性については規模拡大により、利益貢献をしたいと考えている。

回答者 2：

インドは、2000 年代の中国と同じように、モータリゼーションがまさに勃興している時期であり、日本の自動車メーカーは今後 10 年以内に、生産能力倍増を計画しているお話を受けている。当社は早期からインドで展開しており、他の拠点に比べると高い採算性を維持しているため、引き続きこの水準を堅持したいと考えている。

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。