

株式会社大気社 2026 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：2026 年 5 月 20 日(水)10:00～11:30

出席者：社長	長田 雅士
副社長	中島 靖
経営企画本部長	松田 吉弘
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	福永 卓司

中東情勢が業績に与える影響について

質問者：

中東情勢が与える影響について、業績にはどのように織り込まれているのでしょうか。また、国内・海外、空調分野、塗装分野においては、どのようなリスクが懸念されるのでしょうか。

回答者(環境システム事業部長)：

中東情勢の影響についてですが、国内では、資機材の納期遅れが発生しているものの、プロジェクト全体の納期に遅延は生じていません。今後、中東情勢が長期化した場合、着工や引き渡しの遅れなどへの影響が想定されますが、海外において現時点で大きな影響は確認されていません。

しかしながら、国内と同様に、資機材の納期遅れに伴うプロジェクトの遅延が想定されます。そのため、引き続き工程管理と予算管理を慎重に実施していく方針です。

コスト面に関しては、プロジェクトごとに違いがあるものの、今後の受注についてはスライド条項を適用するなどして物価高騰リスクを抑え、顕在化した場合の影響も軽微であると考えています。

完成工事総利益については、中東情勢が事業環境に与える影響の不確実性を考慮した上で設定しています。

回答者(塗装システム事業部長)：

中東情勢の影響について、まず、お客さまの設備投資への影響についてお答えします。長期化した場合、その影響度合いを一律に測ることは非常に難しいと考えられますが、ASEAN 諸国、日本、韓国、中国の自動車メーカーにおいては、生産・販売の両面で直接的な影響が生じる可能性があると考えています。それによって、お客さまの設備投資において、

投資時期の延長や投資額の見直しといったリスクが発生する可能性があると考えています。ただし、現時点では計画中の案件に大きな影響は出ていないため、引き続きこの動向を注視していく方針です。

次に、原価への影響についてです。輸送費や燃料費の高騰により、資機材の価格上昇が懸念されています。

しかし、契約時に「不可抗力によるコスト増については、価格転嫁が可能である」という内容の契約をプロジェクトごとに結んでいます。そのため、こうしたリスクが顕在化した場合でも、当社への影響は軽微であると見込んでいます。

一方、現状のプロジェクトへの影響については、材料供給への影響が懸念されています。顕在化した場合は着工の延期やプロジェクト全体の延期が想定されますが、現時点では工期遅れなどの影響は確認されていません。こちらについても引き続き動向を注視します。

### 環境システム事業の営業利益率と将来のマージン改善見通しについて

質問者：

環境システム事業の今期の営業利益率についてです。現状は横ばい程度との認識ですが、先ほどのお話から、中東情勢の不確実性を踏まえた慎重な計画と考えてよいのでしょうか。

国内を中心に、マージン改善が続いていたと思います。このため、2027年3月期以降もマージン改善が続く可能性や、環境システム事業の利益率について詳しくお聞かせください。

回答者(環境システム事業部長)：

先ほどお話した中東情勢を含む事業環境において、不確実性を踏まえた上で完成工事総利益を設定しているとお伝えしました。中東情勢による直接的な影響を完全に織り込んでいるわけではありませんが、これが明確になればさらなる上振れも期待できると考えています。

また、受注時採算性についてですが、現状において大きく伸びることはないと考えていますが、同水準を維持して推移する見込みです。

### 中東情勢の影響と利益率改善の見通しについて

質問者：

先ほど、中東情勢の影響についてうかがいましたが、基本的には資材高騰があっても物価スライド条項で価格転嫁が可能であり、あまり大きな影響はないとのことでした。

その上で、この利益率については慎重な見方をされているように感じますが、その理由を教えてくださいいただけますか。直近の期では空調関係の受注時採算が改善していると認識していますので、もう少し利益率を高める計画でも良かったのではないかと考えています。その点に

ついて補足をお願いできますか。

回答者(環境システム事業部長)：

物価スライド条項は織り込んでいますが、タイミングの問題から交渉がまとまらない場合もあります。そのため、その点には不確実性があると考えています。

また、先期も利益改善をかなり達成できており、数字として先期の結果に表れています。今期についても、今後そのような状況が進めば、さらに上振れの可能性があると考えています。

### ドライ加飾システムの進捗状況と 2028 年 3 月期の売上見込みについて

質問者：

ドライ加飾システムについて、御社のデモラインを用いた国内四輪 OEM 各社との検証は概ね一巡したとうかがいました。その結果、自動車メーカーの反応はいかがでしたか。今後、量産に向けて本格的に導入を検討するような動きになっているのでしょうか。

加えて、2028 年 3 月期にドライ加飾システムを含む新規事業領域で 20 億円の売上を見込んでいるとのことですが、予定どおり来年度頃から受注が入る見込みはありますか。

回答者(塗装システム事業部長)：

ドライ加飾システムの進捗状況について、実証実験は一巡し、お客さまからは「エネルギーコストは既存の塗装ラインシステムに比べ大幅な低減となる」という評価をいただいています。

現状は、量産に向けた課題を一つずつ解決している段階です。課題としては、お客さまの品質要求に応えるためには装置だけではなく、フィルム自体の品質も欠かせない要素であることが挙げられます。現在、当社はフィルムメーカーと設備メーカーの共同体制で取り組んでいます。

2028 年 3 月期には新規事業で売上 20 億円という目標を掲げていますが、現中期経営計画ではテストラインを導入する段階と位置づけています。そのため、現状ではお客さまと検証を進めながら、まずテストラインを導入し、この目標を達成できるよう取り組んでいます。

### 環境システム事業の営業利益率改善の背景について

質問者：

環境システム事業の営業利益率についてです。昨年は期初計画から最終的に約 3 ポイント上振れたと思いますが、その背景について教えてください。先ほどの物価スライド条項の交渉状況については理解していますが、今期も同様に昨年並みに上振れする可能性がある案件構成になっているのでしょうか。

回答者(環境システム事業部長)：

利益率が当初予測より 3 ポイント程度上昇した要因についてですが、個々の物件において、大型物件の竣工があり、当初予測以上の利益改善で着地したことが挙げられます。竣工時のアップサイドが当初の予測よりも大きかったためです。

今期についても、受注物件の一部は期中に出来高が計上されるため、ある程度の利益改善は見込めます。ただし、利益改善が竣工時に集中する傾向があることを踏まえ、現在の状況に基づいて設定した利益率となっています。

### **環境システム事業と塗装システム事業の売上の進捗について**

質問者：

売上について、環境システム事業と塗装システム事業の考え方を教えてください。今期の計画は増収計画だと思いますが、売上の進捗に関しては、中期経営計画に沿ったものなのでしょうか。

また、案件の入り繰りも関係していると思いますが、中期経営計画に対して、上振れ・下振れ、どのような推移で進捗しているのかについても教えてください。

回答者(環境システム事業部長)：

環境システム事業の今期の売上進捗についてですが、期初時点の受注物件が多くあったものの、特にビル物件は工期が長いため、今期に寄与するものはあまりありません。

一方で、前期・今期受注した産業物件では、今期の完成工事高に寄与するものがあることから、それらを織り込み、当初の計画からは増加しています。

質問者：

補足ですが、2026年3月期と2027年3月期の竣工数を比較すると、同じくらいになるのか、それとも2027年3月期のほうが減少する見込みなのかを教えてください。

回答者(環境システム事業部長)：

先期は大型物件が3物件ほどあり、今期も同程度の物件がありますが、今期受注の物件については、今期中の竣工が難しいものも含まれています。総じて同程度になると捉えています。

回答者(塗装システム事業部長)：

塗装システム事業についてご回答します。受注高は引き続き市場環境が良好に推移していることから、目標どおり1,000億円を目指し、さらに上積みを狙うかたちで進めていきたいと考えています。

次に、完成工事高ですが、現中期経営計画の1年目と2年目でも順調に手持ち案件が積み上がっており、増収の継続は可能と見えています。

質問者：

補足として、営業利益率についてのコメントもいただけると助かります。

回答者(塗装システム事業部長)：

営業利益率についてですが、今期は欧州案件の完工比率が影響するため押し下げの見込みですが、それ以外の通常案件ベースでは確実に改善が進んでいます。四輪に偏ったポートフォリオの改善や、先ほど申し上げたドライ加飾システムなどの新技術の導入を進めながら、今後も採算性の改善を図っていきたいと考えています。

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。