

2025年12月期 決算説明会 質疑応答の内容

<2026年2月13日に開催した決算説明会における質疑応答の概要です>

質問者 1：CMPの受注動向について伺いたい。昨年第3四半期の331億円から第4四半期の685億円という大きな受注の伸びについて、どのような顧客、地域の動きがあったのか。また新年度の計画において、CMPの受注伸び率を49%増とした背景は。

南部：まず、昨年の第3四半期から第4四半期にかけての受注の増加に関しては、第4四半期に案件自体が集中したこともあるが、もともと年間を通して受注を見込んで準備してきた案件が第4四半期に確定したというのが実態。受注が伸びた地域は、やはりアジアが中心となる。年間通じてロジック、特に下期にメモリの受注が増え、結果第4四半期にかなり積み上がる形になった。

また今年から来年のCMP受注計画に関しては、生成AIを中心に昨年からロジックの投資がかなり旺盛であることに加えて、昨年後半ぐらいからメモリの投資も旺盛になってきている。この傾向が昨年の11月末ごろから特に顕著であり、ロジック、メモリ両方とも投資旺盛というところで、非常に大きな伸びを計画している。

質問者 1：補足で昨年度と新年度の計画における中国の比率を受注と売上、それぞれについて伺いたい。

南部：中国については、昨年度の比率を一昨年前と比べると、若干減った形になる。全体で約3割弱の水準になっている。来年にかけても、同程度の水準を見込んでいる。

質問者 1：精密・電子全体の受注に関する回答という認識でよいか。

南部：そのとおり。

質問者 1：精密・電子の新年度の営業利益の見通しに対する考え方を伺いたい。かなり増収率が高い計画になっていながら、営業利益の伸び方としては限界利益率を考えるともう少し伸びてもいい印象があり、どのような前提において新年度の計画735億円の営業利益を設定されているのか。

南部：今年度の営業利益率、売上の成長に比べて営業利益の成長が低いのではないかという指摘については、顧客のミックスによって変わってくるところがある。現時点では製品粗利も改善しつ

つ、今年度よりも営業利益を伸ばして営業利益率を改善する計画にしている。ほかにも成長投資も継続しており、大きな成長に向け人材採用等も進めていることも、売上成長ほどの営業利益の伸びが見られない要因となっている。ただ、営業利益率としては、今年よりも改善していく計画ではある。

質問者 2：精密・電子の 2026 年度の見通しに関して、WFE 市場が 10%以上伸びる中で、売上はそれ以上に伸びると予想されるドライバーをあらためて教えてほしい。

南部：昨中計からシェアの拡大には注力してきたが、2025 年から 2026 年にかけて、ロジック、メモリ両方とも投資が進み、ウェーハの微細化が進む中で、CMP の工程数も増えている。当社が強みとするメタル層向け CMP のプロセスの割合も増えており、マーケットの伸びとシェアの拡大を見込んで、WFE の平均成長率よりも上回る計画を立てた。

質問者 2：精密・電子の受注高を半期ごとに見ると、下期のほうが伸びる前提に見える。2027 年に向けた商談も進んでいるのではないかと思うが、現時点で顧客とのやり取りの中で、2027 年の方向感に関して何か示唆はあるか。

南部：2027 年に関しては、下期はまだクリアではないが、2026 年の見通しと 2027 年上期まではだいぶ見えるようになってきている。2027 年も期待ができそうな雰囲気は強く感じており、2026 年第 2 四半期ごろになってくると、さらに見通しが立ってくると考えられる。

細田：半導体業界の受注に関しては、他社も受注に関する開示を控えている中で、当社の現状のベストエフォートを提示している。変更があれば都度、更新はしていく予定。

質問者 2：建築・産業セグメントに関して、第 4 四半期の利益が計画比で若干足りなかった背景を伺いたい。一方の新年度に関しては、売上も利益率も伸びる計画となっているが、市場環境に関しては大きく伸びる要素がない認識。この建築・産業の新年度の見通しの蓋然性に関して解説してほしい。

永田：先期の第 4 四半期の利益が想定よりも伸びなかったのは、一部の計画していた海外案件が期ずれした等の理由が影響した。今期に関しては、市場動向は去年と変わらない中で、データセンター向け市場が引き続き堅調との予想で伸びが期待できること、メンテナンスクラウド等で国内の S&S に力を入れており今期も売上に貢献できると見込んでいる。これらをふまえ、今期の売上、営業利益ともに増加する見通しとしている。

質問者3：エネルギーの新年度計画について、前期に特に増えた一部のメンテナンス需要が通常レベルに戻る前提で営業減益を織り込んでいると理解。顧客との間で実際にメンテナンスを昨年度より減らす話が出ているのか、市場環境的には部材不足で新規のプラントも建てづらく、既設のプラントを延命化するような需要はまだあるのか等、あらためて新年度に向けたエネルギー事業のサービス分野の見通しを伺いたい。

宮木：サービス&サポートに関する顧客との対話の感触として受注自体は前期から下がっていくことが予想される。ただし、過去3、4年間はコロナが収束したことでコロナ禍に控えられていたメンテナンス需要が多く見られたこと、ロシア・ウクライナ紛争や米国新政権発足のようない地政学的・社会経済的な不安が生じたこともあり、サプライチェーンの混乱を避けたい顧客としては、部品をストックしておこうという意向があり、そういった不透明感から部品を中心とした需要がかなり旺盛だった時期と言える。

今期以降はこうした状況から通常状態に戻ると見ているが、決してサービス&サポートの需要が激減しているという話ではない。また米新政権も2年目に入って、ある程度、関税問題にも一定見通しがつき、不透明感が少しはクリアになりつつある。

このような事業環境は、製品受注にも影響してくるが、特にサービス&サポートについては、環境が安定してくると、通常の購買マインドに戻ってくると見ている。既存の改造については、単純な延命化というよりも、脱炭素に向けた効率化や既存の納入製品の高効率化につながる修繕需要は依然として一定程度見込んでいる。

質問者3：環境事業の新年度計画は45億円の減益見込みだが、他社を見てもごみ焼却プラント関連の事業で40%減益というのは珍しい。コンティンジェンシーの戻し入れの一巡といった要素もあるのではないかと思うが、ケミカルリサイクルパイロットプラントの減価償却費等、どの要因の影響が一番大きいのか。

山田：2015年から2025年までの環境の営業利益は平均約67億円であり、このことから昨年が延命化案件の売上が急速に伸びたイレギュラーな年だったと言える。現在当社は約80のごみ処理施設の運転を受託しているが、かなり老朽化した施設もありたまたま昨年単年度のメンテナンスが集中したということと、さらに2021年にまとまったEPC受注があり、そのEPCの売上が2025年頃に集中したことも業績に寄与した。

過去にはEPC受注環境が悪化すると、収益性の厳しい案件を受注した反省がある。2021年頃の受注ではフロントローディングで収益性の高い案件を選別受注した。それが2025年に集中して売上がり、かつプロジェクトマネジメントも強化したこともあって、コンティンジェンシーを使用せ

ずに済んだ。過去 11 年ぐらいで平均 67 億円の営業利益に対して昨年の営業利益が 130 億円も出たというのは、こうした様々な要因が重なった結果である。

去年が特別だったという前提のもと、45 億円の減益で限界利益が著しく下がるわけではない。減益を見込んだ理由は、昨年将来に備えたケミカルリサイクルのパイロットプラントが立ち上がっており、その減価償却が増える影響がある。

また現在複数の顧客から、様々な廃プラスチックを受け入れてランニングが始まっており、そのランニングコストが増えていることも影響している。さらに新中計で設定しているように、環境事業が節目を迎え、これまでの廃棄物処理と運転メインのビジネスから、資源循環型のビジネスに変えていくための投資を増やしており、固定費が増大している影響もある。

質問者 4：エネルギー事業の今期の見通しについて、減益の要因として、新規事業である水素事業の組み入れにより生じる固定費と減収がどれぐらいの割合で影響しているのか伺いたい。また、水素事業以外の製品とサービス&サポートそれぞれの売上、利益の見通しについて詳細が知りたい。

宮木：今期の見通しで営業利益が前期比で 49 億円下がるのは、ご質問のとおり、水素事業の一部をエネルギーセグメントに移管する影響が大きい。影響の詳細についてはコメントを控えさせていただくが、マイナスのうちの多くの部分は水素事業に起因。

そのほか製品もサービス&サポートも、ともに去年から見ると減収となる見込み。製品については、米国新政権の影響で不安定さが増し、昨年の多くの大型プロジェクトの受注が後ろ倒しになった影響により、去年より売上は減少する見通しである。また、サービス&サポートは微減となる見込み。

質問者 4：先ほど地政学リスクの高まりはサービス&サポートには追い風で受注が増えるという話があったが、製品は逆の動きになるということか。

宮木：先述のとおり。サービス&サポートはサプライチェーンが混乱すると部品の在庫を確保したいという顧客心理が働く。

一方の製品は LNG や石油化学向けの大型プロジェクトが対象になるため、最終投資判断がそのときどきの最新の経済状況や、地政学に大きく左右され、不安定な環境では受注が減少する。そのような不安定な環境下では、製品とサービス&サポートの需要は逆方向に作用すると見ている。

質問者 5：精密・電子の来年の受注に関して 49%増加を見込んでいるが、これに対応する生産キャパシティの拡大について伺いたい。今は熊本 K3 工場が新しく投資していると思うが、この受注 49%の拡大も、もし来年 2027 年も似た増加スピードであれば、新たな工場も必要になるか。

南部：精密・電子の受注の増加に対する生産キャパシティに関しては昨年 K3 を竣工し、2030 年までの需要に関しては今の体制でまかなえると考えている。ただ、昨年 11 月末からの急激なフォーキャストの上方修正はかなり勢いが強いので、この勢いがどうなるのか注視をしながら、中計 3 年間の間に必要な追加投資があれば、しっかりと判断していきたい。

質問者 5：この K3 工場は、2026 年で見ると、製造の割合はどの程度か。2025 年はまだ製造への関与は限定的だったと思うが、2026 年に変化があるのか。

南部：2026 年は K3 もしっかりと稼働して、生産をしていく。具体的な稼働率の言及は控えるが、先述のとおり、2026 年の需要をもっても十分供給ができる見込み。もともと 2030 年までは十分な体制で考えており、当分は余裕を持って供給できると考える。

質問者 5：昨年の第 4 四半期は売上に占めるメモリの割合が大きく拡大しており、2026 年もメモリ向け売上が拡大する見込みとの話だった。ここは中国のコンベンショナル DRAM 向けが多いのか、HBM 関係の DRAM パッケージ向けが多いのか、CMP の需要はどこから来ているのか伺いたい。

南部：現在見込んでいるメモリ受注の増加分は中国以外からのもの。

以上