

2026 年 3 月期第 2 四半期決算説明会

質疑応答（書き起こし）

開催日：2025 年 11 月 26 日（水）

質問 1（よくある質問のご紹介）

Q：26 年 3 月期第 2 四半期の売上総利益率は前年同期比 1.3 ポイント上昇の 35.2%でしたが、この上昇の要因は何ですか？今後もさらに上昇が見込めますか？

A：高付加価値製品で単価を上げる、売上・利益を上げるということで、総利益の貢献に結びつけています。また、小ロットのものについては、以前値引きが行われていましたが、小ロットのものを丁寧にやって、サービスに見合った対価をいただくということで対応させていただいています。こちらによって、売上総利益を上げると共に、もっと当社にしかできない製品や物件を確実にこなすことで、売上総利益の向上に繋がっていきたいと考えています。

質問 2（よくある質問のご紹介）

Q：上期の営業利益は計画比 1.4 億円上振れしましたが、通期を据え置いた理由をもう少し詳しく教えてください。単に保守的に見たということでしょうか？

A：上期については、業績のペースとしては堅調に推移したと考えていますけれども、元々下期に偏重、売上が寄っている業態・会社です。生産ラインも逼迫してまして、元々下期にかなりの量を見込んでいるということに加えて、保守的に見ているということで、このような内容とさせていただいています。

質問 3

Q：可動間仕切がフル生産とのことですが、製造能力の拡大については検討されていますでしょうか。今後の売上成長は数量ではなく、単価上昇ということでしょうか。

A：製造能力の拡大ということについては、加賀工場 2 号棟というものを今作っています。2027 年 5 月に稼働予定ですので、そのタイミングでは数量を従来最大 1.5 倍伸ばすということで作っている工場になりますので、その時点では数量をどんと伸ばすことができるんですけども、それまでは、無理に大型物件を獲っていくというよりは、地道な、確実にやれるものを、やれる納期で、お客様にサービスを提供しながら対応していく、単価を上げるというような対応になってくるかなと考えています。

質問4

Q：「マイティスマートレール」「Copper Series」の販売が好調な理由を教えてください。どんな特徴があるのか、類似品があるのかなどを知りたいです。

A：「マイティスマートレール」というダブルガラスのパーティションについては、率直に他社さんも扱っている内容ではあります。ただ、地方においても営業拠点を持っているというのが当社の特徴でして、地方においても直接お伺いして、当社の専門のサプライヤーだったり作業員が工事をすることができますので、やはり範囲をとっていくというのが当社の良い所です。その辺りが、他社さんも勿論伸びているんですけども、当社製品「マイティスマートレール」が伸びているのは、そういったところが要因としては大きいと思っています。

「Copper Series」ですけども、これは逆に、あんまり他社さんにはなくてですね、近づく「こういう見え方なんだ」というような、光の反射で結構独特な意匠だなと考えてます。言葉では伝わりづらいような部分もあるんですけども、他社には無い特徴の意匠性になっていますし、当社の標準的なラインナップなので、そんなに減茶苦茶高いという内容にはなっていないので、塗装ラインを当社は持っているということもあって、当社の設備でできているので、そういったところで、お値段も含めてご好評いただいているのではないかなと考えております。

質問5

Q：今後のオフィス用途の見通しを教えてください。オフィスの改装需要は続くのか、オフィスの改修需要が減速しても、シェアを高めて販売増加が見込めるのですか。

A：オフィス用途の需要というか見通しにつきましては、変わらず強い、何なら年々伸びているような感覚があります。やはりコロナ禍明けで、工事やオフィスの移転を決断している企業様が多いというのがきっかけだったと思うんですけども、その後は人手不足というところから、「これは投資活動である」というので、エンドユーザーの方、企業の方が認識いただけてまして、どんどんオフィスがおしゃれになっていくというか、造園業みたいな方々もいらっしゃったりして、グリーンのところも業界に入ってきたりしていますので、この市場というのはますます膨らんでいくといえますか、今後も期待できる分野かなと思ってます。

「オフィスの改修需要が減速してもシェアを高める」というところなんですけれども、かなり市場としては大きくなっているということに加えて、リーマンショックみたいなことがあって、かなり質素なオフィスが増えてきたということがあれば別ですけども、今の建築業界における景況感を見ているとまだまだ環境は良いですし、加えてオフィスの需要というのはどんどん増えていくのかなと考えています。

質問6

Q：トイレブースが好調な理由を教えてください。新製品効果ですか。

A：こちらにつきましては個別の事情も正直あります。というのは、前期はですね、学校向けのトイレブースがあまり出ていなかったです。何故かという、震災の影響もあって、体育館ですとか、そういうところに改修の予算がついていたということもあって、トイレまで回ってきていなかったという個別の事情がありました。その反動で、今期そういったものが戻ってきていることに加えて、やはりオフィスの話になるんですけども、ビルの共有部のトイレブースもどんどん需要が強いですし、当社はそういったところに入って行ける製品も投入していますので、今後も含めて、今期、来期と期待できるところかなと思っていますので、引き続き販売促進に力を入れていきたいと考えております。