

2026年3月期決算説明会

質疑応答（書き起こし）

開催日：2026年5月26日（火）

質問1

Q：森ビルなどのオフィスビル市場調査によると、来年27年のオフィス供給量は26年に比べて大きく減少する見通しです。そのような市場見通しの中で、来期に向けた商談や受注の見通しはいかがでしょうか。商談などの減少傾向は出ていませんか。来期は御社の中計の最終年度28年3月期にあたりますが、今期に比べて増収増益は可能な状況でしょうか。

A：ビルの供給に関しては、仰る通りですね、新築のものは計画が少し後ろ倒しだったり、下がってくるんじゃないかという情報はありますけれども、基本的には我々は新築以外にもですね、多数は改修案件といいますか、内装材を改修工事で採用していただいていますので、そういったところでお仕事をいただいています。ですので、かなり受注のところでも皆様に先ほども示させていただいたところではあるんですが、大変活発に推移しておりますし、今期・来期と引き続き堅調に推移していくのではないかという風に考えています。また、今期も増収増益できる環境にあると思っておりますので、引き続き施策というものを実行していきたいと考えております。

質問2（よくある質問のご紹介）

Q：御社の原材料にナフサなど原油由来の材料は多いでしょうか。また、原材料の価格上昇の影響をどのように計画に織り込んでいますか。

A：当社の原材料においては、溶剤の塗装設備がありますので、シンナーの関連などに影響は出ています。そちらについて少し手に入りにくい状況ではあるんですけども、納期の調整を行いまして、サプライヤーのところも含めて調整を行って対応しております。コストの上昇については、当社でいいますと鉄板などの鋼材がかなりの割合を占めておりますので、今回のナフサですとか、溶剤の関連といったところは、コストに与える影響は軽微であるという風に考えております。やや状況は沈静化していますけれども、大きな変化があれば随時注視を行いまして、対策を考えていきたいと思っております。

質問3（よくある質問のご紹介）

Q：売上総利益率が24年3月期、25年3月期、26年3月期と上昇していますが、その要因を教えてください。

A：大きなものとしては高付加価値製品の増加が挙げられます。本当に今景況感が良くて、オフィスは高級志向というものが続いており、そういったところで、当社においても高付加価値製品をリリース・販売促進に力を入れることで、利益率を高めることができているという風に考えています。また、個別の物件につきましても、値上げもしましたし、細かい対応をすることで、値上げしても買っていただけるという状況を作っておりますので、増収増益、売上総利益率の向上というものにつながられているという風に考えています。

質問4

Q：ビル工事の中止や中断、先送りが増加しているという報道がされていますが、御社の事業に何か影響はありますか。

A：やはり中東の情勢ですとか、そういったところで建築資材の高騰が続いてまして、計画の見直しですとか先延ばしが発生はしています。ただ、繰り返しですけども、受注のところで見ていただけるように、数字の面でそういったものが出ているかと言われれば、出ていないのが現状です。物件としてはまだ多数ございますので、そういった影響はありますけれども、当社は繰り返しですが新築以外の改修案件というのが多数を占めておりますので、そうしたところで一つひとつ丁寧に対応することで、受注の活動を続けていきたいと考えております。

質問5（よくある質問のご紹介）

Q：中期経営計画でのROEの目標は8%以上ですが、26年3月期は7.9%まで上昇しています。28年3月期に8%以上にする手応えはどうでしょうか？さらに中長期でのROE目標はどれくらいを考えていますか。

A：ROE7.9%ということで、この10年くらいでは一番高いところまで持ってくることであります。やはり今期が勝負所かなという風に考えています。ただ、ROEを達成するだけが目的でもなくてですね、やはり中長期で考えたときに投資をしっかりとやっていく必要性もあると考えていますので、中長期でのROEというのが、また新しい中計を出すタイミングで皆様に開示といいますか、「こういった目標でやっています」というお話をさせていただきたいと思っはいるんですけども、もっと先のROEを高い目線で実現できるためにも、投資活動というのは継続して行っていきたいと考えております。

質問6

Q：売上に占める新築・改装の比率を教えてください。可能ならば、製品ごとをお願いします。

A：開示はしてないんですけども、具体的な数字はこちらで控えますけれども、原則として移動間仕切と固定間仕切とトイレブースは、まあまあ新築っていう感じです。やはりビルが出来るときに共有部のトイレブースですとか、病院が建つときに建具を入れて固定間仕切を入れるっていう。あとは移動間仕切もコンベンションホールですとか、改修もありますけれども、やはり新築の方が大きな割合を占めています。一方で可動間仕切というのは、かなりの割合が改修です。やはりオフィスビルが既に出ていて、テナント入居をされる方々、そういった事務器メーカーさんですとか内装業者の方々からご依頼いただくというのがかなりの割合を占めています。オフィスビルが出来なくてもですね、そういった移動があることで、工事のご依頼いただけるような商材となっておりますので、先ほどから新築ビルの案件減ったらどうなるんだというご質問いただいていますけれども、当社の新しい製品づくりですとか、もしかしたらショールームにより力を入れることで、販売促進につなげることで、伸ばすことができるという風に考えていますので、そういった状況になります。

質問7

Q：受注残高が積みあがっている状況ですが、生産が追い付かないなどのボトルネックがあるのでしょうか。

A：こちらについてなんですけれども、まず可動間仕切については、今繁忙期ですね、当社でいいますと1月と2月がかなり忙しい時期なんですけれども、そういったところについては稼働がフルという状況が続いています。やはり生産の増強というものは、今の加賀工場の新棟で行う予定です。ただ2024年問題と言われていた物流対策などは講じてまして、特段大きな問題は起こってないです。少し先の話になりますけれども、やはり職人、取り付けの作業員というのは課題に感じてまして、今はまだ対応できてますけれども、5年後、10年後を考えると、かなり大きなボトルネックになってくるかなと思ってますので、採用もそうですし、研修、育成というものを続けていきたいという風に考えています。

質問8

Q：以前、移動間仕切の収益性が相対的に高いとのご説明をいただきました。移動間仕切は新築用途が多いとのことですが、新築が減ることは収益的に厳しくなるように思いますが、いかがですか。

A：以前お話させていただいたのは、やはり当社の移動間仕切ってというのが、他の製品に比べると、競合他社にないレベルの技術力といいますか、質のものになっていますので、収益性が高いというご説明をさせていただきました。新築用途が多いということで、減るとどうなんだというところだと思うんですけども、まず、ホテルの宴会場ですとか、そういったところってというのがだんだんニーズが、例えば結婚式をしない方が増えていたりだとか、パーティーをあまり世の中の的にやらなくなっている、インバウンドは高まっていますけれども宿泊が主になっているということで、ホテルのところなんかは実は下がっていきそうな傾向はあるんですけども、先ほどお話させていただいたように、オフィスビルの外壁といった製品を展開していますので、これまであった機会というのは減っていつてますけれども、新しい用途の開発というものは行ってます。なので、新築が減る＝下がるというよりは、新しい用途のところでも取り返していけるように取り組んでいきますし、特にコンベンションホールなんかは、かなり計画もあったりしますし、あとは大阪の IR 関連ですとか、そういったところも多数控えていますので、どちらかというとも忙しくなるような状況かなという風に考えています。