

2025年度通期決算・2026年度経営計画説明会 主な質疑応答

日時:2026年4月28日(火)16:00~17:30

全体

Q: 資本政策・株主還元の見え方について、総還元性向 50%の継続性および、最適な自己資本比率や達成すべき ROE の水準は。

A:

- ・今後の資本政策・株主還元は、次期中期経営計画の財務資本戦略で検討していく。総還元性向 50%の継続性は、M&A 等の成長投資の強化、自社株買い等を含め改めてキャッシュフローアロケーションを検討する。
- ・自己資本比率が積み上がることは適切な経営とは考えておらず、発行体格付 A 格維持を前提に財務レバレッジを適切にコントロールしていく。
- ・ROE は将来的に 15%を目指していく。

Q: 2026 年度経営計画に中東情勢影響は織り込まれているか。

A:

- ・1Q の物流費や原材料価格高騰影響は吸収できている。事態が長期化した場合は影響を精査する。

エネルギー

Q: 全社の 2026 年度対前年の営業損益分析において、物量・生産増 307 億円のうち 6 割をエネルギーが占めるのに対して、エネルギーの 2026 年度営業利益が対前年 115 億円に留まる要因は。

A:

- ・人件費や減価償却費、研究開発費など固定費増の影響。計画の利益率は前年を若干上回る程度だが、利益率改善にこだわり更なる改善を図る。

Q: 2026 年度の受注高の見通しは。

A:

- ・発電プラントは前年度の大口案件影響により 10%程度減少する見通し。
- ・エネルギーマネジメントは対前年同等レベルの見通し。蓄電システム関連は 30%程度増加するが、変電システム関連は前年度の大口案件影響により 10%程度減少する見通し。
- ・施設電源システムは対前年 15~20%程度増加する見通し。足元ではデータセンター関連で想定以上の引き合いをいただいております、引き続き計画を精査する。

Q: 2026 年度のデータセンター関連の需要見通しは。

A:

- ・施設電源システムにおける受注は対前年で 20~30%の増加、売上は 30%程度の増加を見込んでいる。受注残も増加傾向にあり、しっかりと売上に結び付けていく。

Q: 本日発表したマレーシアの設備投資により、今後のデータセンター関連の需要見通しに対する生産体制には目途が立ったのか。

A:

- ・現状の引き合いを勘案すると 2027 年度には生産能力が不足する可能性がある。旺盛な需要に対応するため、従来の旧工場売却をする計画を変更し、旧工場の生産を継続する予定。今後も臨機応変に生産体制を構築していく。

Q: 北米向けデータセンター案件の進捗は。

A:

- ・お客様のベンダー登録は完了している。商談と安全規格の認証取得を並行して進めており、6 月頃に認証取得および受注を計上し、11 月頃の出荷予定。

Q: 北米向けデータセンター案件の売上計画は。

A:

- ・お客様が他地域にもリソースを振り向けており、2026 年度に若干の物量を織り込んでいるが 2027 年度まで大きくは伸びない見通し。粛々と取り組みを進め、事業拡大の機会を狙っていく。現在、北米に限らずアジア、オセアニア地域でも多くの引き合いをいただいております、選択肢を広げて事業拡大を推進する。

Q: 富士電機とのビジネス上の関わりが強い国内の蓄電池メーカーが大幅な受注増を計画しているが、蓄電システム関連ビジネスの今後の見通しは。

A:

- ・蓄電池メーカー様の蓄電池と当社 PCS 等の商材をセットで納入することで事業が伸長してきた。今後もお客様との協業を通じた成長を目指す。

インダストリー

Q: FA コンポーネントおよび器具の 2026 年度売上計画について、物量増となる地域や用途先は。

A:

- ・FA コンポーネントは、データセンターの大型化に伴い、冷凍機やコンプレッサメーカー等からインバータの高効率化・大容量化ニーズがあり、引き合いが増えている。差別化した製品でスペックインできるマーケットに変化しており、取り組みを強化している。また、AI データセンター向けには、サーバを冷却する水の管理が必要となる。流量計を中心とした計測機器のニーズが台湾を中心とした海外で増加傾向にあり、今後の伸長を期待している。
- ・インドのスマートメータは、2025 年度に顧客 2 社から大口受注をいただき、2026 年度から出荷を始める。
- ・器具は、2025 年度 3Q から国内の半導体製造装置を中心とする機械セットメーカー向けの売上が回復している。

半導体

Q: 国内パワー半導体業界再編に対する考え方は。また、日系大手 Tier 1 メーカーとの関係性に変化は生じているか。

A:

- ・業界再編の動きを否定するつもりはない。当社にとってメリットのある協業であれば検討するが、現時点で当社の状況に大きな変化は生じていない。従来のお客様との関係性を重視しながら、状況を見極めて方向性を決めていきたい。
- ・日系大手 Tier1 メーカーとは、過年度に政府補助金を共同で申請し、物量増に向けて連携しており、双方の強固な関係性は全く変わらない。

Q: 2026 年度は営業利益(率)が厳しい計画だが、2026 年度下期の業績が上期に対して改善する要因と 2027 年度以降の見通しは。

A:

- ・当社を取り巻く環境はかなり厳しく、営業利益(率)が低調な状況が続いているが、次期中期経営計画期間中には、営業利益率を 15%レベルに戻したい。
- ・産業分野は、データセンター、半導体製造装置関連向けを中心に FA 向けの需要が 2025 年度から増加しており、2026 年度以降も継続すると見込んでいる。お客様のニーズに適応したデバイスを開発し売上高を伸ばしたい。
- ・電装分野は、2026 年度下期は、契約物量に基づくお客様の引き取りおよび SiC の物量増により好転。SiC の物量増は 2027 年度以降も継続するとみており、スペックイン案件も増えている。受注獲得に向けて引き続き取り組む。
- ・また、産業・電装分野の物量増効果に加え、2026 年度下期から原材料価格高騰の销售价格転嫁の効果刈り取りにより、営業利益の改善を織り込んでいる。

以 上