

2026 年 3 月期 期末決算説明会

質疑応答要旨

日 時：2026 年 7 月 31 日（金）18:00－19:10（説明：35 分、質疑応答：35 分）

形 態：Zoom ウェビナー

回答者：代表取締役	社長執行役員	千歳 喜弘
代表取締役	副社長執行役員	唐渡 有
取締役	専務執行役員	西村 浩和
上席執行役員	財務・IR 部長	白岩 啓孝

<不適切会計等>

Q：有価証券報告書について、7 月 31 日以降に提出を延ばすことで、無限定適正意見に持っていくという考え方はあったのでしょうか。限定付適正意見の範囲は広範ではないと書かれていますが、無限定適正意見にしていくための方策を教えてください。

A：2026 年 3 月期は期首の財務諸表（バランスシート）について限定付適正意見が付いているため、2027 年 3 月期においても比較対象年度の影響が残るものと認識しています。したがって、現時点では、2027 年 3 月期末の財務諸表について必要な確認・整理が進んだ後、最短では 2028 年 3 月期において無限定適正意見を目指すことになると考えています。

2026 年 3 月期は、提出期限を延長した場合でも、2026 年 3 月期について無限定適正意見を得るためには、限定付適正意見の根拠となった事項について追加的な確認・検証が必要であり、当時の状況を踏まえると、実務上は困難であったと認識しています。

Q：2026 年度業績予想の内訳として調査関連費用 250 億円となっていますが 2025 年度の金額よりもさらに増えているのは何故でしょうか。また 2027 年度以降はどうなる見通しでしょうか。

A：まず、2025 年度実績では調査関連費用として 130 億円、2026 年度予想では外部サポート費用として 250 億円と申し上げております。2026 年度において、今回の決算発表対応として 7 月末までに業務工数の費用が既に 90 億円程度発生しています。したがって、2025 年度の 130 億円にプラスして、2026 年度の 90 億円加わり、結果として実質的に 2025 年度決算に関わった費用が 220 億円になります。差し引き 160 億円（250 億円－90 億円）が 2026 年 8 月から 2027 年 3 月に発生する見込みです。これらは、自主点検という決算方法を取ったため発生した費用となります。

今後、内部統制の再構築が進み、適正に機能すれば、こうした外部サポート費用は段階的に減少していく見込みです。一方で、内部管理体制の強化に伴い 100 名強の人員体制を整備する必要があるため、経常的な費用増として約 10～20 億円が発生する見通しです。

<業績実績・予想>

Q：2026 年度業績予想について、セグメント別の見方、方向感を教えてください。

A：セグメントごとの収益イメージについて、増益方向としてはデジタル&インダストリー（産業）の利益がメインになります。一方、減益方向としてはヘルス&セーフティー（医療）の部分です。

減益方向の主な理由は、エア・ウォーター防災の工事案件等で、前年度に特に利益率が高かった受注案件があったことと、また受注案件の絶対数が時期的要因により一時的に減ってきていることです。

一方で、アグリ&フーズ（農業・食品）は細かな収益改善の積み重ねによる効果を発揮してきており、前年度を上回る収益力を着実に発揮し、2025 年度と同等以上の事業利益を確保できていると考えています。

Q：2025 年度事業利益の実績が 745 億円と発表されていますが、2026 年 2 月の第 2 四半期の決算説明会で、事業の実力利益を 733 億円と説明されており、これらが上振れたという理解でよろしいでしょうか。セグメント別の状況をご説明ください。

A：まず、事業利益と実力利益については、同じものを指しているのご認識いただいて問題ありません。上振れた要因の主なものとしては、中東情勢の影響がございます。当社のヘリウム事業について、計画を非常に厳しく見込んでおりましたが、プラスに転じたことが上振れの要因として大きく貢献・作用しました。もう一つは、国内で炭酸ガスの需要が非常に逼迫している点が挙げられます。国内においては、当社のみならず業界全体としてかなり逼迫している状況であり、リスクシナリオ側で見えていました。不足している炭酸ガスの輸入方法や供給方法のほか、価格マネジメントの実施等により収益面でプラスに寄与しました。大きな理由はこの 2 つです。その他、ヘルス&セーフティー（医療）やアグリ&フーズ（農業・食品）で細かなプラスを積み重ねたことも、事業利益を押し上げた要因となりました。

<事業戦略・成長戦略>

Q：減損対象になった事業（インド産業ガス、北米産業ガス、高出力 UPS（無停電電源装置））が成長領域として含まれています。減損損失を計上した後に、改めて資本投下していくことについて、ご説明を詳しくお聞かせください。

A：インドについては、足元では苦戦しているのは事実ですが、成長領域であるとの認識は変わっていません。大口顧客との契約の中で、当初想定していた投資計画と現状が違ってきているところがあり、遅れが出ていることが現在の状況です。一方、成長領域であるからこそ競合他社が非常に増えており、そこにどういう戦略で勝っていくかが課題です。

北米についても、インドと同じような状態です。産業ガスメジャーを含めて競合他社が非常に多い一方で、半導体を中心とした産業ガス需要も非常に旺盛な状況です。北米では、これまでの産業ガスのディストリビューターとしての事業基盤に加え、今後は自社プラントによるメーカーとして業界でのポジションの向上を図るとともに、エンジニアリングとの組み合わせによる成長機会を再検討しています。

UPS（無停電電源装置）について、当社が展開しているのは DRUPS というフライホイール型の UPS です。UPS 市場において主流なのはバッテリー式の UPS ですが、DRUPS は省スペースかつ出力が大きい点が利点です。ただ、市場ではまだバッテリー式の UPS の認知度が高く、DRUPS をもう少し認知・普及させていく必要があります。データセンターの需要は拡大しているものの、既存設備からの切り替えには一定の時間を要するため、DRUPS を UPS 市場とともにどう伸ばすかが鍵になってくると考えています。

Q：インド産業ガスの状況は中期的には良くなっていくと見ているものの、足元では苦戦しているとのこと説明がありました、これはどういう状況なのでしょう。

A：インド市場は昔の日本市場の高度経済成長時代のような状態にあると認識しています。まず、インド市場における産業の中でも鉄鋼需要が非常に旺盛で、高炉による粗鋼生産量が産業全体を底上げしています。そのため、産業ガス業界では、高炉が使用する酸素ガスの需要が非常に旺盛な状態にあります。一方で、需要が旺盛な酸素ガスの商戦にはプレイヤーも増え、競争も若干激化してきている状況です。他方で、酸素ガス需要に比べて窒素ガス需要はまだそれほど上がってきていません。今後は、鉄鋼需要の後に、半導体や電子部品など半導体関連需要が少しずつ伸びてくるであろうと予測しています。日本における産業構造の歴史と同様になってくるのだとすれば、酸素ガスが必要になってから窒素ガスが必要になるまでタイムラグがあります。酸素ガスや窒素ガスなどのエアセパレートガスをどう供給していくか、他のプレイヤーも含め、今後の産業ガス需要に対して、当社がインド市場でどのように競争優位を確立していくかを慎重に検討していく必要があると考えています。インド市場における成長ビジネス構築は一筋縄ではいかないと考えています。

Q：成長領域でも低利益率の事業はあると考えています。インド産業ガス、北米産業ガス、高出力 UPS 等の事業は、事業戦略をもう一度洗い直し、資本投下するかどうかを考え直した上で、ROIC は当初想定と違うものの、トータルとして問題なく WACC を上回る試算が得られていると理解して良いのでしょうか。取締役会でも投資の適切性について見ていくという理解でよろしいのでしょうか。

A：これらの事業につきましては、引き続き成長領域と位置付けております。現時点において、将来的に ROIC が WACC を上回る収益性を確保できるの見通しを前提に、投資の適切性を継続的に確認しながら進めていきます。ただし、成長領域であるがゆえに、事業環境も刻々と変わっていくことから、さまざまな KPI を管理しながら、事業を慎重に進めることも念頭に置いています。また、取締役会においても、社外取締役が過半数を占める体制のもと、投資判断や事業進捗について、適切に確認・監督していきます。

Q：有価証券報告書の設備投資案件に、半導体メーカー様向けの設備投資も記載されている一方で、同業他社様においても同様の半導体メーカー様への大型投資もあるように認識しています。今後も、貴社において、同様の半導体メーカー向けの設備投資が続くのかについて解説してください。

A：産業ガスの設備投資は、インドや北米の産業ガスプラント投資もありますが、かなりの比率で国内の半導体メーカー様向けの設備投資割合が高くなっています。成長領域としては、半導体メーカー様向けの割合が高く、設備投資を引き続き実施していきます。

直近における半導体メーカー様への大型投資については、ご認識の通り、同業他社様の競合参入があるものと認識しています。ただ当社は長年にわたる取引関係を有しており、既存の産業ガスプラントを含め、産業ガス供給やユーティリティ業務を幅広く引き受けております。また、今後も引き続き、ガス供給強化やサービス向上等に対応していきたいと考えており、その中には、長年の取引関係や既存設備に関する知見を活かすことで当社として付加価値を提供できる部分も多分にあると考えています。

<配当・株主還元>

Q：ポートフォリオの見直しについて、どのようなことを考えていますか。また、それらが株主還元方針にどう結びつくかをご説明ください。

A：ポートフォリオの見直しについては、今回の不適切会計等の事案でかなりの減損損失が出たこととも踏まえ、キャッシュ・フローを再検証しつつ、どのようなポートフォリオを新たに組み上げるかを検討しています。本計画については、今秋までには組み立てたいと思っておりますが、実行にはもう少し時間を要すると考えています。実行するタイムスケジュールを引いた中で、各時点での財務バランスやキャッシュ・フローを見て、その上で配当の方針を決めたいと考えています。

Q：株主還元方針では、基本は安定配当と説明してされました。今回、自己資本が傷ついているので減配リスクがあるのではないかと考えていましたが、安定配当という話なので、あまり減配までは見なくて良いのでしょうか。配当について話せることがあれば教えてください。

A：配当方針は、昨年に累進配当を打ち出しております。今回の不適切会計等の事案がありましたので、社外取締役も入れて役員で議論し、どうあるべきかを議論したいと考えています。ネット D/E レシオについては、1.0 倍が一つの目安ですが、今回の諸影響により 1.1 倍となっています。今後、株主還元については、これらの状況を踏まえ、適正な株主配当水準を含めて検討してまいります。

以 上