

理研計器株式会社 2026年3月期 通期

Web 決算説明会および新中期経営計画説明会 質疑応答要旨

日 時：2026年5月14日（木）11：00～12：00

出席者：代表取締役社長 松本 哲哉

執行役員 田島 秀二

<ご留意事項>

本質疑応答要旨は、説明会での質疑をそのまま書き起こしたのではなく、当日ご参加いただけなかった方々向けに、当社の判断で簡潔にまとめたものです。

また、本資料に記載されている当社の将来に関する業績の見通しは、現時点で把握可能な情報から判断した仮定および所信に基づく見込みです。経済動向や市場需要等の不確実性を含んでいることから実際の業績は当社の見込みとは異なる可能性がございます。

【質問7】につきまして、説明会当日の回答より数値の修正をしております。該当箇所につきましては赤字にて表記しておりますのでご確認くださいようお願い申し上げます。

【質問1】

前中計では売上高 500 億円以上、営業利益 120 億円以上を達成しましたが、最も大きな達成要因は何ですか？

【回答】

売上の 40%以上を占める半導体業界における投資が堅調に推移したことが、最大の要因です。その他にも中国向けのリチウムイオン電池市場での投資が増加し、検知器の売上が伸びたことも寄与しています。

【質問2】

2026年3月期の第4四半期の営業利益が約40億円ですが、利益額が大きく伸びた背景について教えてください。

【回答】

アジア圏の半導体向け売上と、北米での可搬型検知器の売上が大きく寄与したためです。

【質問3】

2027年3月期の業績予想で通期は増収を前提にしているにも関わらず、営業利益については、上期は増益、下期は減益になっている理由を説明してください。

【回答】

資材の高騰や人件費等の固定費の増加に加えて、海外でのシェア拡大のための価格戦略をとるためです。また、新製品開発に関する償却費などの要因で原価が一時的に増加することも、下期の利益を圧迫する要因になるとみています。

【質問4】

国内工場向けの定置型検知器の案件に関して、受注から売上計上までのリードタイムは通常どの程度でしょうか。

また、定置型検知器の売上は工事案件の増加後に、ある程度のタイムラグをもって増加するという理解で宜しいでしょうか。

【回答】

受注から売上計上までの標準的なリードタイムは3か月程度ですが、船舶向けなどは1～2年要する場合があります。

通常、顧客側の工事終了後に定置型検知器を設置するケースが多いため、工事案件の進捗後、一定のタイムラグをもって、定置型検知器の売上が計上される傾向があります。

【質問5】

価格改定の頻度について、国内外で違いはありますか。

【回答】

これまで既存製品の価格改定はほとんど行っていませんでした。しかし、部材高騰などにより、国内では2026年3月期下期頃より価格転嫁を開始しました。

海外では、国ごとの環境に合わせて適宜、改定を行ってきました。

【質問6】

新中期経営計画の最終年度である2029年3月期の地域別の売上および営業利益の見込みについて教えてください。

【回答】

新中期経営計画の最終年度において、海外売上高比率50%という目標を掲げていますが、地域別内訳の開示は控えさせていただきます。

【質問 7】

2027 年 3 月期の受注額の見通しを教えてください。

【回答】

連結売上予想をやや上回る **660 億円**程度と予想しています。

【質問 8】

新中期経営計画において海外売上高比率 50%を目指すとありますが、どのように引き上げるのでしょうか。

【回答】

新製品のテープ式検知器 FPM-80A が大きな要素となります。海外半導体市場で主流の検知方式に対応した製品であり、海外売上高比率向上に向けた重要な製品と位置付けています。

また、FPM-80A を起点として、他の検知器の案件も併せて獲得していきたいと考えています。

【質問 9】

海外半導体市場向けにテープ式の検知器 FPM-80A を上市しましたが、米国案件の出荷、設置、検収などのスケジュールはどのようになっていますか。また、他の地域での FPM-80A の引き合い状況はいかがでしょうか。

【回答】

米国案件については製品の出荷は完了しています。検収については、顧客の工場立ち上げのスケジュールなどに左右されますが、今年度中には検収されると見込んでいます。

他の地域については、米国やアジアなどで引き合いがあり、特にアジア圏での引き合いが多い状況です。

【質問 10】

北米市場におけるシェア獲得戦略、競合他社との差別化について教えてください。

【回答】

当社の新製品である FPM-80A は、海外半導体市場で主流となっている検知方式に対応した製品です。他社製品と比較した性能面のメリットを顧客に訴求し、シェア拡大を目指しています。

【質問 11】

海外向け、特に北米向けの半導体定置型検知器の売上規模を教えてください。また、拡販に向けて、どのような点がハードルになっていますか。

加えて、北米向けの可搬型検知器が好調な背景と、どのような市場に対して好調なのか教えてください。

【回答】

北米向けの定置型検知器の売上は規模としてはまだ少ない状況で、上市した FPM-80A をきっかけに、売上拡大を図っていきます。

拡販に向けてのハードルは、定置型検知器の設置後のアフターメンテナンス等のサービス体制を今後さらに整備していく必要がある点です。

一方、北米向けの可搬型は消防・建設・石油化学業界における現場作業員向けの需要に加え、米国子会社 RKI 社によるプロモーションの成果と米国経済の好調が重なったことが要因で大きく伸びています。

【質問 12】

ガス検知器市場を取り巻く環境変化の中で、最も大きな成長機会は何でしょうか。

【回答】

半導体業界での投資の増加が最も大きな成長機会です。そのほか、各業界における安全規格の変更なども、大きな成長機会になると考えています。

【質問 13】

グローバル市場における競合状況、貴社製品の差別化のポイントについて教えてください。

【回答】

グローバル市場において、当社は最大手ではなく、チャレンジャーの位置づけにあると認識しています。

差別化のポイントは、「誤警報を出さない」というガスセンサーの高い検知精度であると認識しています。

【質問 14】

製品認証の取得・維持が販売に与える影響はどの程度大きいのでしょうか。

【回答】

認証がなければ製品を販売することができなくなるため、販売への影響は非常に大きいと認識しています。

【質問 15】

新中期経営計画において、海外市場開拓のための先行投資で営業利益率は一時的に下がり、海外のアフターメンテナンスサービスの増加に伴って回復していくという説明でしたが、回復のタイミングはいつ頃と見込んでいますか。

また、営業利益率 20%以上は最低限維持しつつ投資していくのでしょうか。場合によっては営業利益率 20%割れもあり得るのか、もしくは以前の営業利益率 25%水準に戻っていくことを期待しても良いのでしょうか？

【回答】

海外のアフターメンテナンス体制の規模などを検討しながら進めるため、営業利益率が改善していく時期は、中計最終年度である 2029 年 3 月期以降になると見込んでいます。

さらなる投資で営業利益率が 20%以下になる可能性は否定できません。ただし、増収によって利益額もある程度増加できると考えているため、現時点では営業利益率 20%以上の維持を基本的な考え方としています。

また、過去の営業利益率 25%という水準はコロナ禍での半導体特需を取り込むべく、人員や設備の稼働水準を通常より引き上げて出した利益率の水準です。今後は、持続的な成長を実現するための基盤づくりとして人材や研究開発への投資を進める方針であり、当面は当時と同水準の利益率を前提とはしていません。

【質問 16】

資本政策について、負債の活用はどのように考えていますか。

【回答】

現状では借入金はないに等しく、直近では具体的な負債活用の予定はありません。ただし、今後の投資機会や資本効率等を踏まえ、必要に応じて検討してまいります。

【質問 17】

長期金利は上昇局面にあります。資本コスト前提は 7%のままでしょうか。同様に ROE10%以上という KPI の引上げは検討されないのでしょうか。

【回答】

現時点では、現在提示している数値を基準とします。定期的に資本コストの算出を行っており、今後、必要に応じて見直す可能性はございます。

【質問 18】

M&A 計画の地域やターゲット、時間軸、確度などについて教えてください。

【回答】

まずは当社事業との親和性が高い企業を優先的に検討し、次に、当社事業とのシナジーが見込める企業を検討対象としています。

現段階では、具体的な社名や地域は未定です。今後の海外展開で自社リソースが不足する場合には、まずは業務提携などから始め、必要に応じて M&A を検討します。

【質問 19】

連結売上高 700 億円を達成するには、生産能力が制約にならないでしょうか。また製品の供給面での不安はありますか。

【回答】

生産能力がボトルネックになると認識しており、自社および協力会社を含めたサプライチェーンの拡大と供給体制の強化を進めています。

足元の受注が増加しており、一部の製品について顧客をお待たせしている案件もありますが、順次生産能力を増強しています。

【質問 20】

昨今の中東情勢による部材調達の影響について教えてください。

【回答】

足元での部材の欠品はありませんが、今後プラスチックやゴム類など一部部材の調達に影響が出る可能性があります。

【質問 21】

グループガバナンスの強化に向けた課題は何とお考えでしょうか。

【回答】

海外子会社を含めたグループ全体の管理・統制体制をさらに強化していくことが課題であると認識しています。

【質問 22】

今回の中期経営計画の最大のリスクは何でしょうか。

【回答】

国際情勢などの自社でコントロールできない外部環境要因が最大のリスクと考えています。

【質問 23】

四半期ごとの受注額、受注残額の開示をご検討いただけないでしょうか。

【回答】

以前から多数のご要望をいただいております、引き続き検討いたします。

【質問 24】

今回の中期経営計画で投資家に最も伝えたいメッセージは何でしょうか。

また、中期経営計画の4テーマ9トピックは幅広いですが、優先順位はどのように考えていますか。

【回答】

投資家に伝えたいメッセージは、「一過性ではない、質を伴った持続的な成長」です。その実現のために、サプライチェーンの強化など、長期的な目線に立った経営基盤の構築を考えています。

4テーマ9トピックのうち、成長戦略として、海外市場の開拓やバリューチェーンの構築などを掲げていますが、優先順位については「顧客を含めたバリューチェーンの構築」を最優先としています。

以上