



## 株式会社テクノ菱和 2026年3月期決算説明会 質疑応答

開催日時 : 2026年6月9日(火) 10:00~11:00

---

出席者 : 代表取締役 社長執行役員	加藤 雅也
取締役 常務執行役員 管理本部長	鈴木 俊夫
常務執行役員 CSR推進本部長兼経営企画室長	黒田 長憲
管理本部 経理部長	後藤 幸治

---

### Q1. 売上高見通しが横ばいの理由

#### 質問

手持工事高が約80億円増加しているにもかかわらず、2027年3月期の売上高が横ばい見通しとなっている理由について教えてください。

#### 回答(加藤)

前期は期中に大型工事の完成があり、売上高を押し上げました。

一方、今期は足元の手持工事高は高水準にありますが、完成が翌期以降となる大型案件が多く、工事進捗を踏まえた結果、当期の売上高は横ばいの見通しとしています。

---

### Q2. 受注時採算および売上総利益率

#### 質問

受注時採算の状況と、今後の売上総利益率の見通しについてどのように考えていらっしゃるのかご教示いただけないでしょうか。また、今期の売上総利益率はあまり大きく変わらない計画ですが、昨年度は一過性的な利益の貢献が大きかったのでしょうか。

#### 回答(加藤)

受注時採算は前々期から大きな変化はなく、安定的に推移しており、その結果、売上総利益率も高水準を維持しています。

前期は大型案件の寄与もありましたが、当期については特定案件に依存するものではなく、全体の案件を通じて利益を確保できる見通しです。

---

### Q3. 中東情勢の影響

#### 質問

中東情勢の影響があれば教えてください。具体的にどのような資材が不足しているのか、延期・中止となった工事はあるのでしょうか。

#### 回答(加藤)

塩ビ関連資材(配管等)や塗料について、価格上昇や納期遅延の影響が出ています。現時点で、当該影響により工事の延期や中止が発生している案件はありません。今後の影響については不透明であり、業績への重要な影響が見込まれる場合には適時開示を行います。

---

#### Q4. 業種別受注構成

##### 質問

今後の受注は電子デバイス関連中心で推移する見通しでしょうか。

##### 回答(加藤)

半導体市場は引き続き活況であり、電子デバイス分野の受注は一定水準を維持できると見えています。一方で、特定分野への依存を避ける観点から、医薬・食品分野なども含めたバランスの取れた受注構成を志向しています。

---

#### Q5. 人材不足への対応

##### 質問

建設業における人材不足が成長の制約となる中、貴社の対応状況について教えてください。

##### 回答(加藤)

新卒採用は概ね計画通りですが、引き続き採用環境は厳しい状況です。採用力強化を目的のひとつとして本社・東京本店の移転も実施しました。また、中途採用の強化にも取り組んでおり、中長期的には従業員 1,000 人体制の構築を目指しています。

---

#### Q6. 工期短縮による上振れ可能性

##### 質問

手持ち受注高に対して売上が伸びない理由が主には案件大型化に伴う工期長期化が理由であると先ほどの質疑で理解いたしました。今期は工事が想定よりも早まることによって売上利益ともに上昇する可能性はどの程度ありますでしょうか。

##### 回答(加藤)

建設業では工期が遅延するリスクは一定程度存在するものの、前倒しでの完成は一般的に限定的です。そのため、工期短縮を要因とする売上・利益の上振れ可能性は高くないと考えています。

---

#### Q7. 今後の M&A 方針

##### 質問

今後の M&A についての基本的なお考えを教えてください。買収規模などにも想定している部分がありましたらお願いします。

#### 回答(加藤)

成長戦略の一つとして M&A を位置付けていますが、現時点では適切な案件が限られています。規模に特段の制約は設けず、内容を重視して検討していきます。

---

#### Q8. 価格交渉力

##### 質問

昨今の人手不足等やサブコン不足等を受けて、需給ひっ迫のため建設会社は全般的に価格交渉力が高まっていると思います。御社についても価格交渉力が高まり、価格向上施策を推進することは可能でしょうか。

##### 回答(加藤)

資材費および労務費の上昇については見積段階で織り込んでいますが、競合環境もあり、さらなる価格引き上げは不透明です。

一方で、設備工事業界の需給が逼迫している状況は追い風であり、適切な価格反映に向けた取り組みは継続していきます。

---

#### Q9. データセンター分野への取り組み

##### 質問

需要が旺盛なデータセンターはあまり手掛けられてないと認識していますが、今後、拡大していく方針などはありますでしょうか。

##### 回答(加藤)

これまでは半導体関連を中心とした産業設備案件を優先してきたため、データセンター分野への対応は限定的でした。

今後は実績の蓄積を目的に、同分野への営業活動を推進していきます。

以 上