

2026 年 3 月期 決算説明会 質疑応答要旨
(2026 年 5 月 14 日開催)

オルガノ株式会社

本資料については、当社判断で簡潔にまとめたものとなりますこと、予めご了承下さい。

Q 過去数年間の収益改善は大型プラント案件の採算性向上が牽引してきたと理解しているが、収益改善の状況やペースに変化はあるか。

A 直近の収益改善については、良好な需要環境を背景に、原材料価格の上昇などを織り込んだ契約やコスト管理ができたことで、大型プラント案件の利益率改善が進んだことによるものである。今後、米国などで複数の大型案件受注を計画しており、契約スコープに建設工事などが含まれる場合には、さらなる利益率の改善は考えにくい、現状の利益水準を維持できるよう取り組んでいく。

Q 2027 年 3 月期計画では、前期実績と比べ販管費が大きく増加する計画だが、具体的にどういった分野の販管費増加を想定しているか。

A 大型プラント案件への対応など、納入キャパシティ強化に取り組んでいる。具体的には要員体制の強化としての新卒・経験者採用拡大や賃上げなど、人件費の拡大を想定している。また、IT インフラなどのデジタル投資、技術力強化のため研究開発分野へも積極投資を計画している。

Q AI サーバーなど大規模データセンターは稼働に際し大量の水を使用するが、これらの建設拡大は、当社においてビジネスチャンスになり得るか。

A 大規模データセンターにおける水の使用量は多いが、高純度の水は必要とされておらず当社として大きなビジネスチャンスにはならない。一方で冷却水用の水処理薬品などの需要拡大を期待しており、営業活動を進めている。

Q エネルギー不足による原発再稼働への影響はあるか。

A 原発再稼働に伴い消耗品交換のようなメンテナンス需要が拡大しているが、売上規模は一定割合に留まるため、連結業績に与える影響は限定的である。

Q 中国やインドなど、新興市場の成長性についてどのように考えているか。

A 中国は大きな市場だが、米国の輸出規制を背景に国産化が進んでおり、今後は現地企業との競争環境が厳しくなる想定である。また東南アジアへ中国系水処理企業が進出する動きも出ているため、中国・東南アジア市場は戦略を再検討している状況である。インドは 2026 年 2 月に子会社を設立、中長期的な市場成長を期待している。商習慣や文

化的な複雑性が高い市場であるため、多面的な調査をまずは進め当社としての戦略を構築する。そのなかで M&A など手段の一つとして検討する。

Q 2027 年 3 月期計画の為替前提、感応度を教えてほしい。

A 為替前提は開示していない。海外事業は現地調達が中心であり為替感応度は高くなく、海外子会社業績を連結で取り込む際の換算差額程度の影響に留まる。

Q 今後 3 か年でどの程度までの売上高拡大を想定しているのか。

A 中長期経営計画「ORGANO 2030」をベースに想定している。足元、最先端半導体投資が非常に活発な状況であり、売上拡大のため、当面はエンジニアのキャパシティ拡大に取り組む。前期はオルガノグループ全体で計 100 名の増加、今期は計 200 名程度の人員増を計画している。また AI を活用したエンジニアリング業務の効率化にも取り組む。

Q 2026 年 3 月期に発生した海外プラント案件の収益性改善は構造的か、一過性か。また今後の利益率の推移はどのような計画となると考えているか。

A 2026 年 3 月期の海外プラント案件の収益性改善は一過性と考えている。利益率の考え方について、地域別では台湾は安定的な利益率想定である一方、米国では今後複数の大型案件受注を計画しており、契約スコープに建設工事対応が入る場合は利益率変動の可能性はある。

Q 2028 年 3 月期の設備保有型サービスにおける売上高の想定はどの程度か。

A 設備保有型サービスの売上高は 2028 年 3 月期で 250 億円程度まで拡大する想定である。

Q 米国の事業展開について、既存顧客以外での米国系企業への展開は考えているのか。

A 米国は当社の最優先市場と捉えているが、現状は既存顧客への対応を最優先事項として取り組む。将来的には機能材料や下水関連の新技术など、多面的に取り組みたい。

Q 中期経営計画「ORGANO 2030」における 2031 年 3 月期の営業利益率想定を引き上げた理由について、2025 年 3 月期の決算説明会時と比較して外部環境に変化があったのか。

A 米国や台湾など最先端半導体の投資動向は 2025 年 3 月期決算説明会時よりも活発化している。中東情勢をはじめとする地政学リスクなど先が見通しにくい環境下ではあるが、最先端半導体においては投資を前倒しする動きもあるため、それらの動向も踏まえ策定した。

Q 原材料の調達難についてのリスクはあるか。調達時期の目途は付いているのか。

A 具体的な回答は難しいが現状は大きな調達難は発生おらず、各事業部門において情報収集や見通しの確認を行っている。必要に応じて顧客との納期調整が必要になる可能性もあると考えている。

Q 2026 年 3 月期に受注予定であった案件が 2027 年 3 月期にずれ込んだ理由は顧客都合か、中東情勢リスクの顕在化があるのか。

A 顧客の投資計画に関することなので具体的な回答は控えるが、中東情勢の影響とは無関係であると推定。顧客の投資スケジュールの調整によるものであり、2027 年 3 月期の受注計画として織り込んでいる。

本資料における業績予想等の将来に関する記述につきましては、現時点で入手可能な情報に基づくものであり、リスクや不確実性を含んでいるため、実際の業績はこれと異なる可能性があります。

以 上