

2025 年 3 月期 決算説明会 質疑応答要旨
(2025 年 5 月 19 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 過去の中期計画が前倒しで達成されてきた理由や背景について教えてほしい。計画が過度にコンサバなのではないか。

A 毎年ローリングしている中期計画を前倒しでここ数年達成しているが、背景には半導体分野の投資が当社の想定を上回る形で進んできていることがある。その中で、コストなどの上昇も織り込み、利益率を維持しながら業績を拡大できたことが大きい。また、プロジェクトの予算管理上は予備費的なコストを織り込んでいるが、それらが想定内に収まるケースが続いていることも要因である。

Q 半導体市場の見通しをどう考えているか教えてほしい。

A 全般的には中長期的に需要が拡大していくことを想定しているが、分野によっては短期的な調整局面は起こると考えている。足元では EV などの影響でレガシーデバイスが停滞しているなど、短期の振れは起きる。最先端分野は AI の進展など引き続き成長を見込んでいる。

Q 受注の拡大が続いているが、人手不足の中で人材の確保がリスクポイントになると考えられる。キャパシティやリソース拡大への対応状況について教えてほしい。

A 昨年度から新卒・経験者の採用を積極的に拡大し要員強化を図っている。生産性の改善に向けてエンジニアの教育プログラムや、IT リテラシーの強化などにも取り組んでいる。加えてエンジニアリング業務の改革に向け、デジタル活用などにも取り組んでいる。昨年は LIGHTz 社に投資するなど積極的に取り組んでいる。

Q 2026 年 3 月期計画の受注高のうち、欧州、米州それぞれ売上計上時期はいつ頃から見込んでいるか。シンガポールでの新規受注はいつ頃期待できそうか。

A 売上は進行基準で計上される。大型案件の場合リードタイムは 1 年半～2 年程度であり、その間に原価の発生に応じ売上計上する。個別の案件については回答を差し控える。

Q 2026 年 3 月期計画に対するアップサイドはあるか。

A 計画案件は受注確度を勘案して損益計画に織り込んでいる。まだ期初間もない状況につき、アップサイド・ダウンサイドなど変動見込みは見えていない。

- Q 設備保有型契約の売上について実績と計画、長期見通しについて教えてほしい。
- A 売上高の実績と計画については資料 P19 を参照いただきたい。顧客は国内を対象とし、顧客のファイナンス方針に沿って対応しているが、当社としても安定的な収益基盤として捉えている。今後の見通しを定量的に示すことは難しいが、顧客のニーズに合わせて考えていく。
- Q 2025 年 3 月期の受注高が会社計画を下回ったのは個社要因かまたは市況要因だったか教えてほしい。また、2026 年 3 月期計画には 2025 年 3 月期の期ズレ分がどの程度含まれているかについても教えてほしい。
- A 2025 年 3 月期の受注高が会社計画を下回った要因は、個社・市況いずれの要因であるともいえる。一つには、顧客が市況を勘案し設備投資を後ろ倒ししたものと想定。その多くは今期の受注を想定しているが、売上にどの程度織り込まれているかは進行基準で計上することもあり答えにくい。
- Q 2026 年 3 月期の営業利益率は前年比で若干低下する計画だが、人件費の上昇に対して売価の引き上げは計画していないのか。
- A 売価については個別の案件状況によって検討する。人件費や原材料の上昇は可能な限り価格転嫁すべく顧客と協議をしていく。
- Q 今後 ROE が低下していくことを和らげるためにも、株主還元拡大が必要では。
- A 株主還元については配当を中心に考えている。配当性向については市場の平均等勘案しながら改善を図っていきたい。自社株買いについては株価の動向も見ながら検討するものとし、将来の対応を否定するものではない。
- Q 顧客の投資動向の見通しについて、大手顧客の投資が日本・台湾・米国・欧州などに広がっているが、前期や今期のような受注規模は今後何年ぐらい続くと想定しているか。
- A 個別の顧客の状況については回答を控えさせていただくが、半導体市場は 2030 年に向かって活発に継続するものと想定。一方で半導体投資については経済安全保障の観点からの投資もあり、一時的に踊り場が生じる可能性はある。
- Q 中計目標値では売上の成長を見込む一方、利益率については悪化を見込んでいるがその理由は何か。
- A IT 投資や人的投資などの成長投資拡大を想定しているため。利益面の計画値としては多少保守的である。

以 上