Kanadevia

Technology for people and planet

カナデビア株式会社

2027 年 3 月期第 1 四半期決算説明会

2026 年 8 月 7 日

イベント概要

[企業名]	カナデビア株式会社
[企業 ID]	7004
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2027 年 3 月期第 1 四半期決算説明会
[決算期]	2026 年度　第 1 四半期
[日程]	2026 年 8 月 7 日
[ページ数]	25
[時間]	10:00 – 10:48 （合計：48 分、登壇：15 分、質疑応答：33 分）
[開催場所]	電話会議
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	2 名 代表取締役 グループ CFO 兼 経営戦略本部長　大嶋　幸一郎（以下、大嶋） 広報・IR 部 IR グループ長　篠永　英之　（以下、篠永）

[アナリスト名]*	SMBC 日興証券	谷中　聡
	三菱 UFJ 信託銀行	下森　浩
	SBI 証券	野口　昌泰

*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読されたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

登壇

篠永：皆様、こんにちは。本日はお忙しい中、カナデビア株式会社 2026 年度第 1 四半期決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。私は、本日の司会を務めさせていただきます、広報・IR 部、IR グループの篠永でございます。よろしくお願いいたします。

それでは、本日の説明会の弊社出席者をご紹介させていただきます。代表取締役 Group CFO 兼経営戦略本部長、大嶋幸一郎、以上 1 名でございます。会議全体の時間は、Q&A を含めまして最大で 60 分を予定しています。

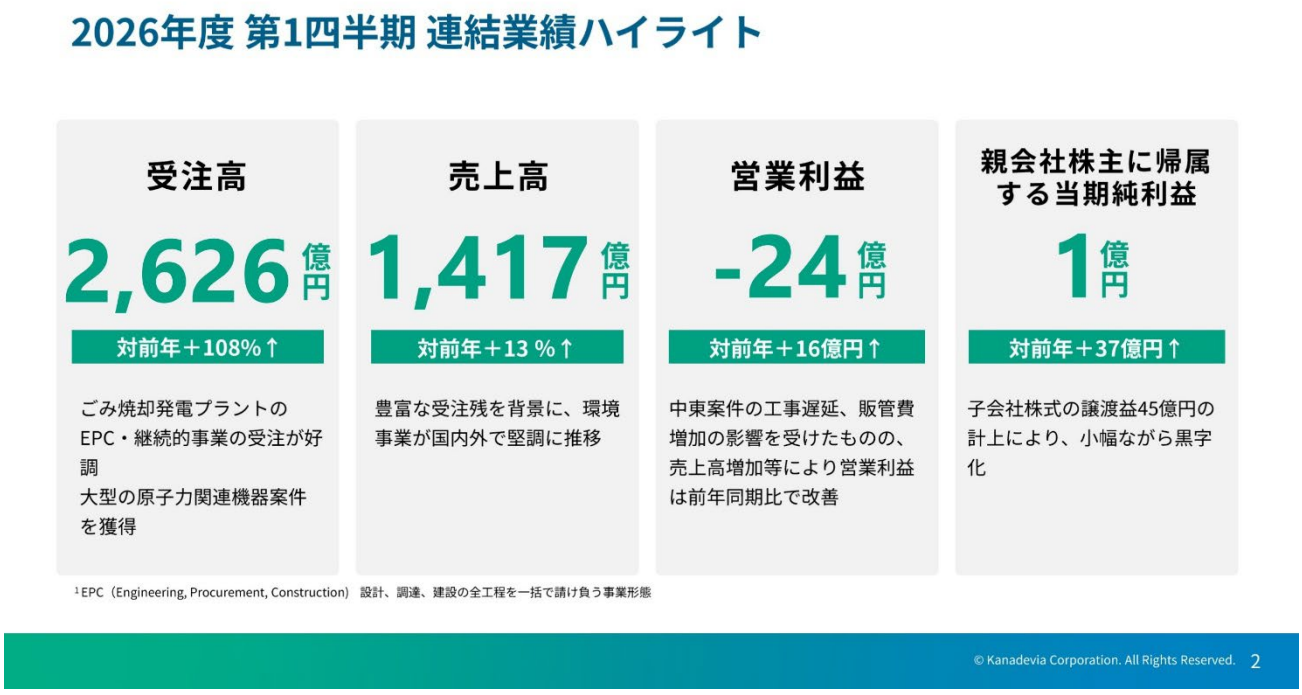
本日の資料ですが、8 月 6 日木曜日に当社ウェブサイトに掲載しております。決算短信、第 1 四半期決算説明資料、そして Excel ファイルのファクトブックをお手元にご用意ください。

なお、説明会を始める前に皆様にお断り申し上げます。これから行います説明におきまして、現時点での予想に基づく将来の見通しを述べる場合がございますが、それらは全てリスクならびに不確実性を伴っております。実際の結果が見通しとなる場合がありますことをあらかじめご了承ください。

それでは、大嶋よりご説明をさせていただきます。

大嶋：ご紹介いただきました、大嶋でございます。よろしくお願いいたします。皆様、本日はお忙しい中、ご参加いただき誠にありがとうございます。

第 1 四半期決算の説明に先立ちまして、このたび熊本県を中心とする地震で被災された皆様に、心よりお見舞い申し上げます。熊本県にある当社グループの有明工場については、大きな被害はなく、地震発生翌日から通常どおり稼働しております。また、当社が過去に納入した熊本県内の清掃工場では、地震の感知により停止した施設がございましたが、設備の点検等を行った上で、順次運転を再開している状況です。早期の再稼働により、地域の復興に貢献していきたいと考えております。



それでは、第 1 四半期の決算ハイライトからご説明いたします。2 ページ目です。

受注高は 2,626 億円となり、前年同期比で 108%の増加となりました。環境事業の好調な受注に加え、米国子会社において、台湾向け原子力関連機器案件の大型受注を獲得したことが主な要因です。売上高は 1,417 億円と 13%増収となりました。これは近年積み上げてきた豊富な受注残が、着実に売上へ転換されていることを示しています。

営業利益は、季節要因により 24 億円の損失となりましたが、前年同期比では 16 億円改善しています。中東情勢の影響により、アブダビに建設中のごみ焼却施設の工事遅延や、販管費増加の影響はあったものの、売上の増加によって収益性は改善しました。また、子会社株式譲渡益 45 億円を計上した結果、親会社株主に帰属する四半期純利益は 1 億円の黒字となっております。

2026年度 第1四半期 連結業績

受注高、売上高および各利益段階とも前年同期比で改善

（億円）	25年度1Q 実績	26年度1Q 実績	前年比
受注高	**1,263**	**2,626**	**+1,363**
売上高	**1,254**	**1,417**	**+163**
売上総利益	193	235	+42
販売管理費	233	259	+26
営業利益	**-41**	**-24**	**+17**
営業利益率	-3.2%	-1.7%	+1.5pts
営業外損益	-7	-5	+2
経常利益	-47	-29	+18
特別損益	0	45	+45
親会社株主帰属当期純利益	**-36**	**1**	**+37**
為替レート（円／スイスフラン）	175.6	201.8	+26.2

［ 前年からの変化 ］

売上総利益
売上総利益率は16.6%と前年同期比1.2ポイント改善

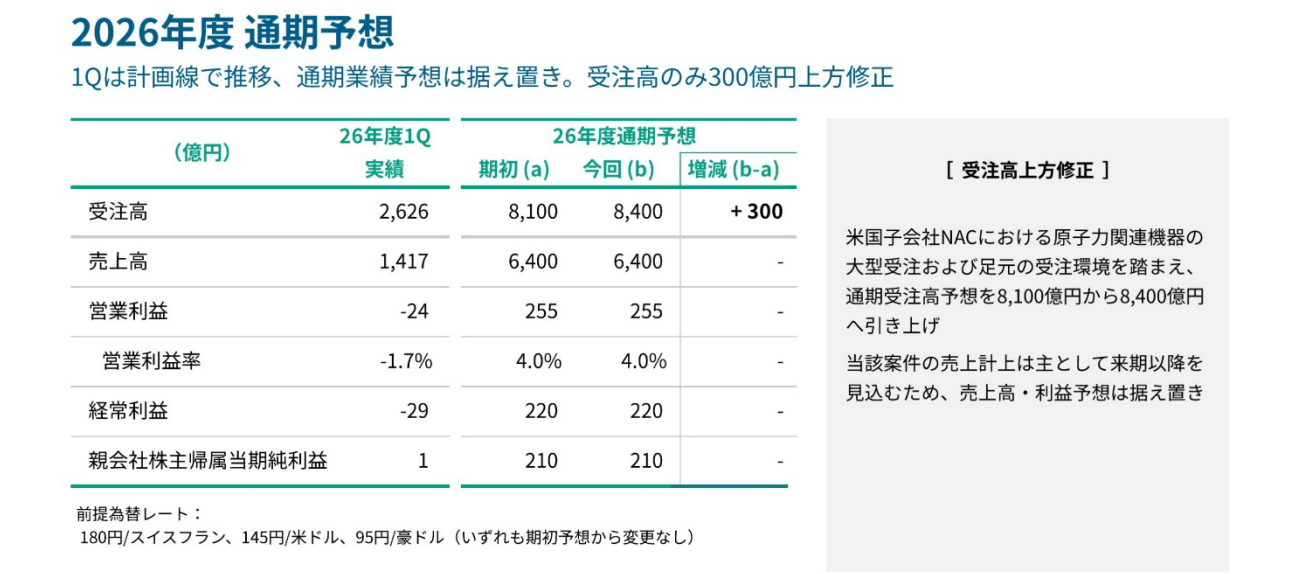
販売管理費
人件費を中心に前年同期比で増加

特別利益
子会社株式譲渡益45億円を計上

© Kanadevia Corporation. All Rights Reserved.

続いて、3 ページ目です。連結業績です。

このページでは、第 1 四半期の業績をもう少し詳しく見てまいります。受注高、売上高および各利益段階とも、前年同期比で改善しました。特に売上総利益は 16.6%とあり、前年同期比で 1.2 ポイントの改善をしております。売上構成の変化や収益性向上施策に加え、一過性要因の剥落もあり、改善いたしました。一方で、人件費を中心とした販管費は増加しております。費用増は、将来の成長に向けた人材投資や組織基盤強化によるものです。

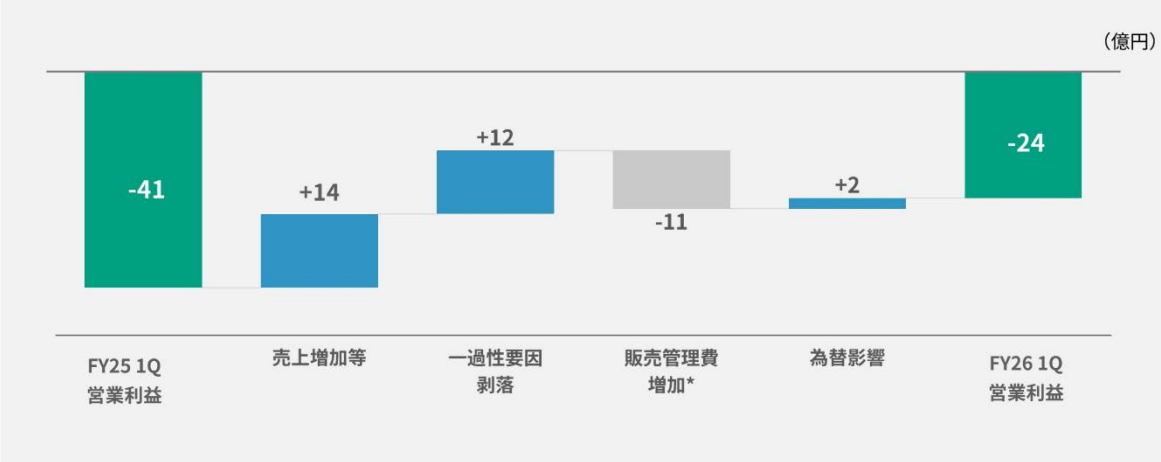


続いて 4 ページ目、通期予想です。

通期見通しにつきましては、第 1 四半期は計画線で進捗していることから、売上高および利益予想は据え置いております。当社では例年、利益は下期、とりわけ第 4 四半期に集中する傾向があり、現時点では通期計画達成に十分な確度があると考えております。一方で、受注環境は想定以上に良好であることから、年間受注高予想を 8,100 億円から 8,400 億円へ引き上げました。

この主な要因は、原子力関連機器の大型案件を受注したことによるものです。ただし、当該案件は当面設計業務が中心となるため、今期の売上利益への貢献は限定的です。本格的な売上利益貢献は、機器製造が始まる 2028 年度以降を見込んでおります。そのため、今回見直しを行ったのは受注高のみであり、業績予想は据え置いております。

営業利益実績 要因別増減



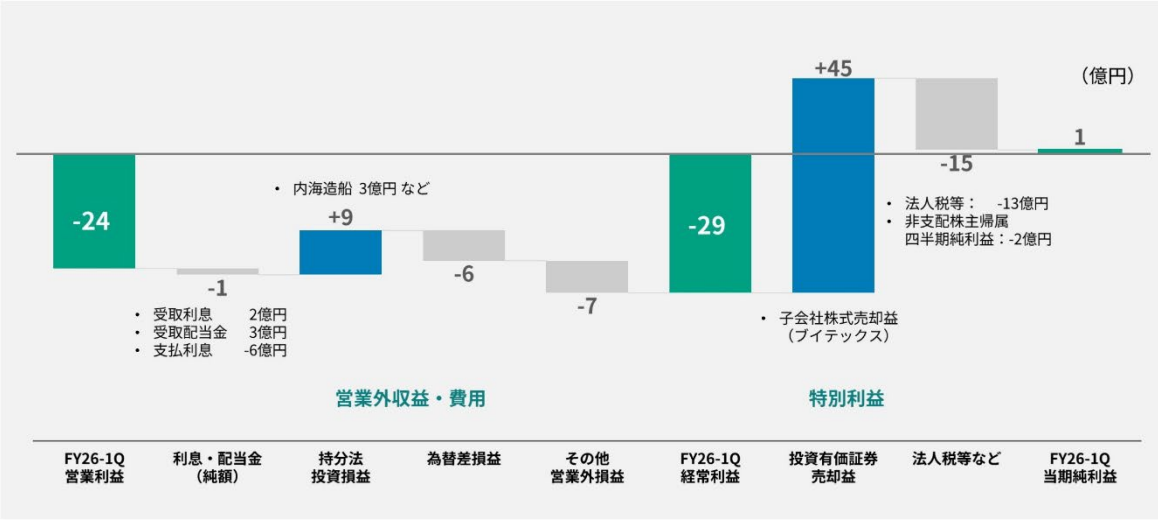
*「販管費増減」は損益計算書の増減値から為替変動による影響を控除した増減値を示しています

© Kanadevia Corporation. All Rights Reserved.

5 ページ目です。営業利益の増減要因についてご説明します。

前年同期比約 16 億円改善の主な要因は、増収効果と売上構成の変化および昨年度の一過性費用の剥落です。一方で、人件費を中心とした販管費増加が利益を押し下げました。主要外貨に対する円安は進行しましたが、売上とコスト双方に作用するため、利益への影響は限定的です。

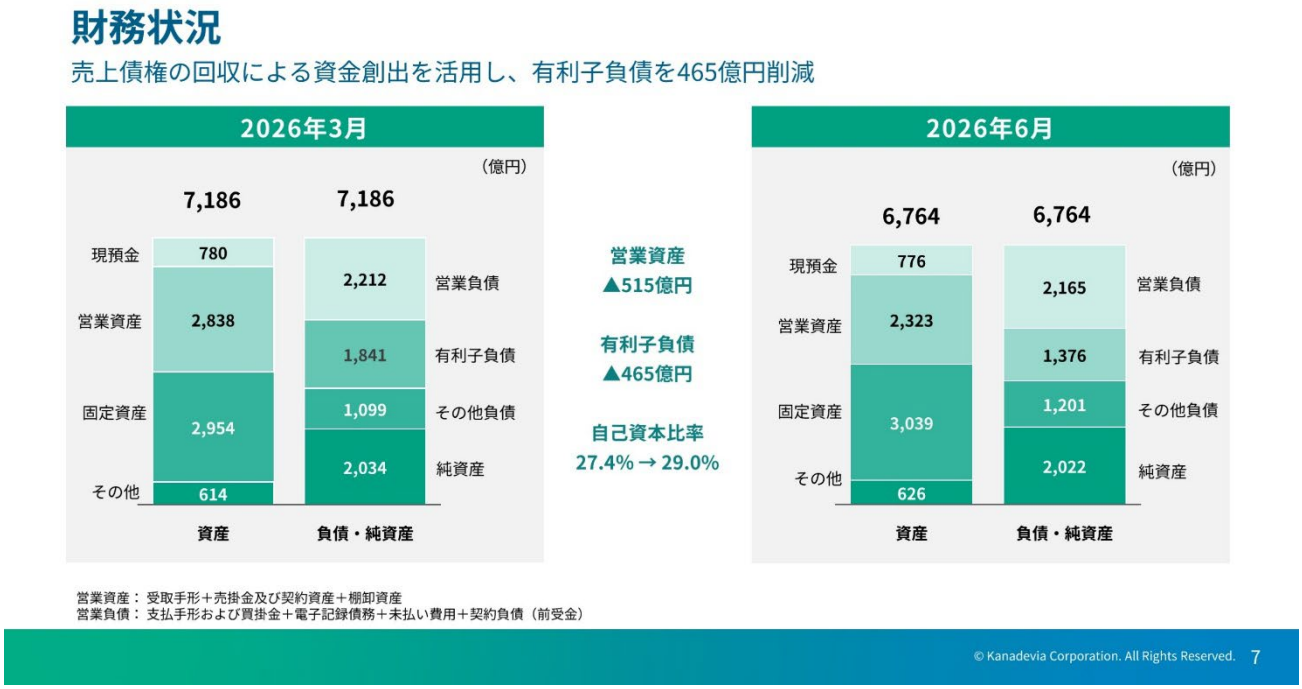
営業利益から当期純利益への変動要因



© Kanadevia Corporation. All Rights Reserved.

6 ページ目をご覧ください。当期純利益への変動要因です。

営業利益から最終利益までの変動要因を示しています。営業外ではネットで損失となりましたが、半導体向けバルブ事業子会社、ブイテックスの株式売却益を特別利益として計上し、四半期純利益は黒字となっております。



7 ページ目をご覧ください。財務状況です。

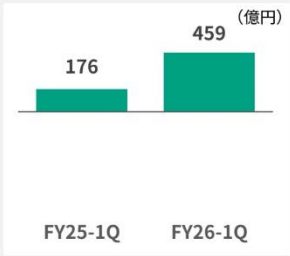
売上債権の回収が進み、営業資産は前期末比 515 億円減少しました。その結果、創出した資金を活用し、有利子負債を 465 億円削減しています。自己資本比率も 27.4%から 29.0%へ改善しました。収益力向上と財務健全性向上を両立しながら、今後の成長投資に向けた財務基盤を強化してまいります。

キャッシュ・フローの状況

運転資本改善による資金創出を活用し、財務基盤の強化を推進

営業キャッシュ・フロー

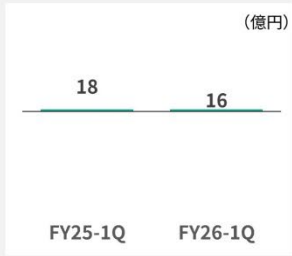
売上債権回収を中心に運転資本が改善



	FY25 1Q	FY26 1Q
税前利益	−47	+16
運転資本改善	+227	+395

投資キャッシュ・フロー

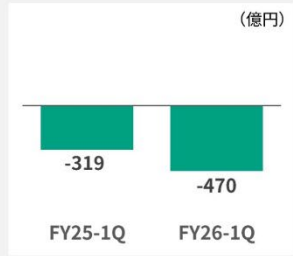
事業ポートフォリオ改革に伴う収入を計上



	FY25 1Q	FY26 1Q
有形固定資産の取得	−13	−51
子会社株式の売却	+50	+76
子会社株式の取得	−15	−

財務キャッシュ・フロー

創出資金を活用し有利子負債を削減



	FY25 1Q	FY26 1Q
短期借入金純減少額	−276	−415
長期借入金の返済	−4	−11
配当金支払額	−42	−42

© Kanadevia Corporation. All Rights Reserved.

8 ページ目をご覧ください。キャッシュ・フローです。

営業キャッシュ・フローは、459 億円のプラスとなりました。売上債権回収を中心とした運転資本改善が主な要因です。投資キャッシュ・フローでは、子会社株式の売却収入もあり、全体としてキャッシュを創出しています。この資金を活用して借入金返済を進めた結果、財務キャッシュ・フローはマイナスとなりましたが、その分有利子負債の圧縮と財務体質の改善が進んでおります。

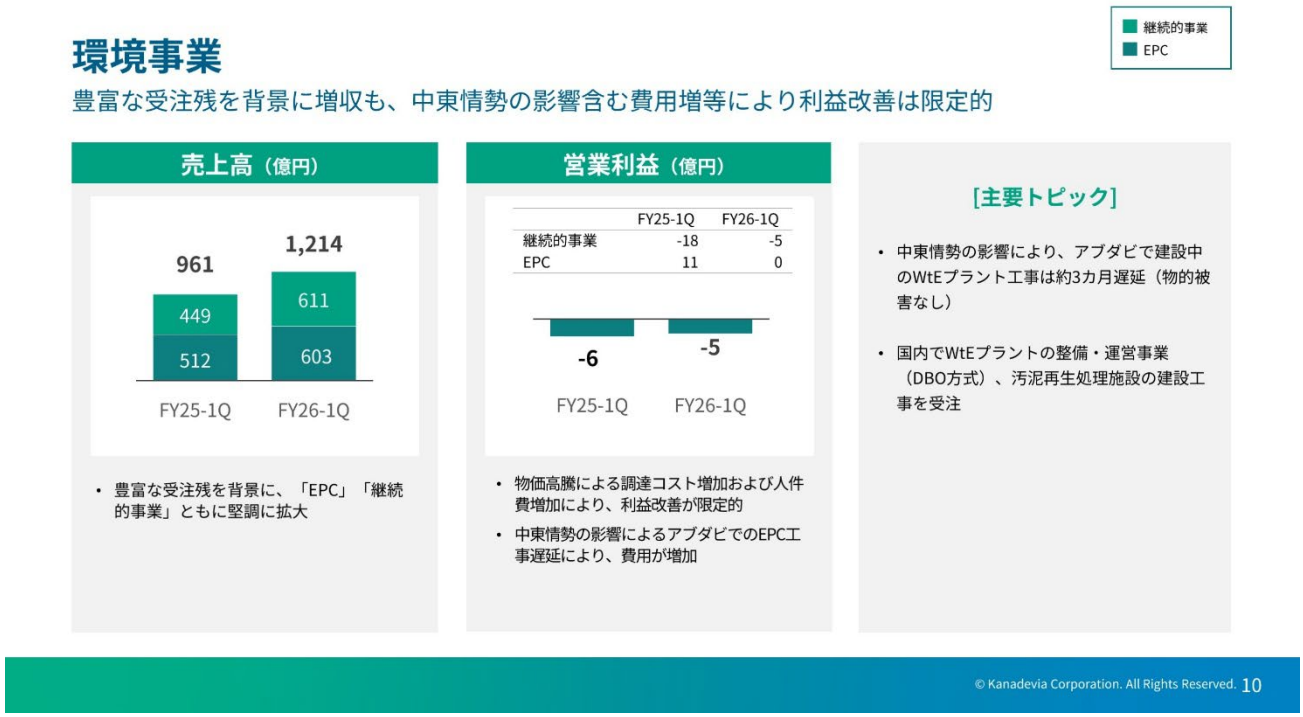
セグメント別 売上高・営業利益

(億円)	25年度 1Q 実績	25年度 通期 実績	26年度 1Q 実績 (a)	26年度 1Q 前年比	26年度 通期予想 期初 (b)	26年度 通期予想 今回 (c)	26年度 通期予想 増減 c-b	26年度 通期予想 進捗率 a/b
売上高	**1,254**	**6,452**	**1,417**	**+163**	**6,400**	**6,400**	**0**	**22.1%**
環境	**961**	**5,052**	**1,214**	**+253**	**5,370**	**5,370**	**0**	**22.6%**
EPC	512	2,560	603	+91	2,880	2,760	-120	20.9%
継続的事業	449	2,492	611	+162	2,490	2,610	120	24.5%
機械・社会インフラ	**134**	**685**	**131**	**-3**	**610**	**610**	**0**	**21.5%**
脱炭素化	**151**	**692**	**63**	**-88**	**380**	**380**	**0**	**16.5%**
その他	**8**	**23**	**10**	**+2**	**40**	**40**	**0**	**24.5%**
営業利益	**-41**	**122**	**-24**	**+16**	**255**	**255**	**0**	**−**
環境	**-6**	**167**	**-5**	**+1**	**267**	**267**	**0**	**−**
EPC	11	25	0	-12	84	59	-25	−
継続的事業	-18	142	-5	+13	183	208	25	−
機械・社会インフラ	**-21**	**-24**	**-8**	**+13**	**-6**	**-6**	**0**	**−**
脱炭素化	**-14**	**-25**	**-8**	**+5**	**-8**	**-8**	**0**	**−**
その他	**0**	**4**	**-2**	**-2**	**2**	**2**	**0**	**−**

© Kanadevia Corporation. All Rights Reserved.

9 ページ目です。こちらはセグメント別実績の概要です。

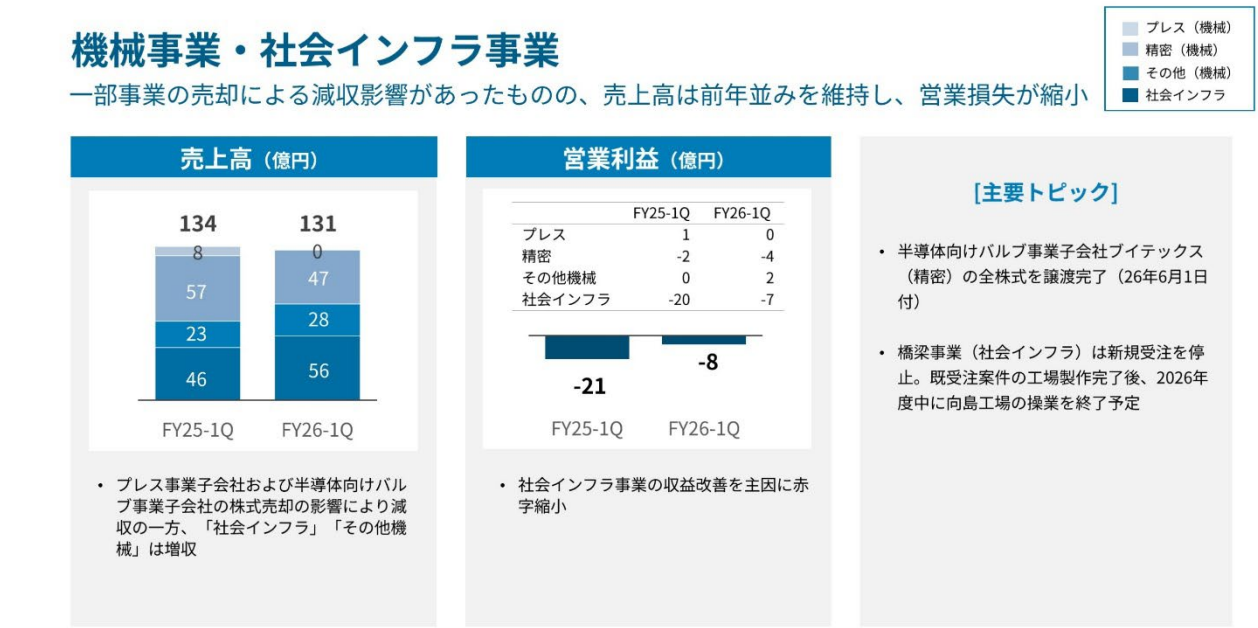
環境事業が引き続きグループ成長を牽引しています。また、機械・社会インフラ事業および脱炭素化事業についても、前年から改善が見られております。次のページからは、各事業の実績についてご説明します。



10 ページ目をご覧ください。環境事業です。

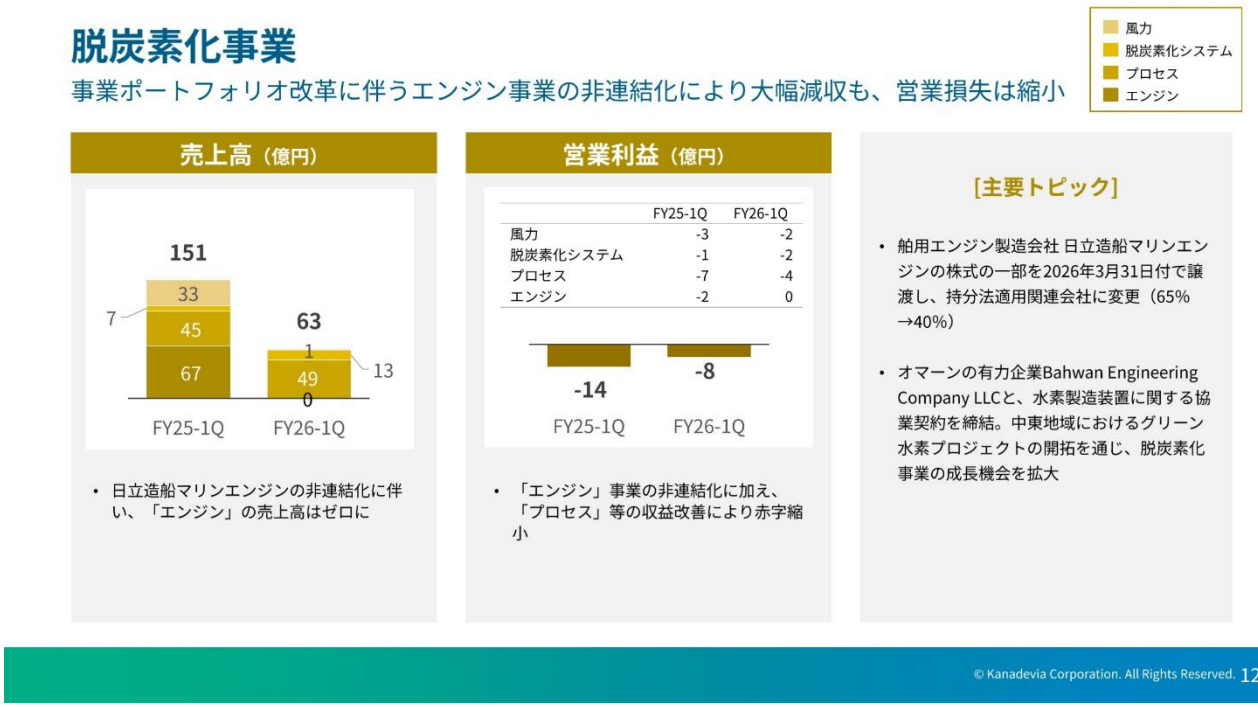
売上高は 1,214 億円となり、前年同期比で大幅な増収となりました。豊富な受注残を背景として、EPC 事業、継続的事業とも堅調に推移しております。利益面では、調達コストや人件費の上昇、中東情勢の影響によるアブダビでのプラント建設の工事遅延などがありました。

ただし、事業環境そのものは全般に良好です。廃棄物処理ニーズの拡大に加え、エネルギー安全保障への関心の高まりから、サーキュラーエコノミーへの世界的シフトを背景に、環境インフラ整備への需要はグローバルにも拡大しております。当社グループの競争優位性は、むしろ高まっていると考えています。引き続き当社グループの中核事業として、成長を牽引していく見通しです。なお、アブダビの案件につきましては、物的損害はなく、収益計画への影響は管理可能な範囲と認識しています。



11 ページ目をご覧ください。機械事業・社会インフラ事業です。

事業売却による減収影響があったものの、売上高は前年並みを維持し、赤字幅は縮小しました。昨年度来、加速している事業ポートフォリオ改革により売上は減少しました。一方、社会インフラ事業において、前年同期に計上した一過性費用が今期剥落したことにより、損失は縮小しております。



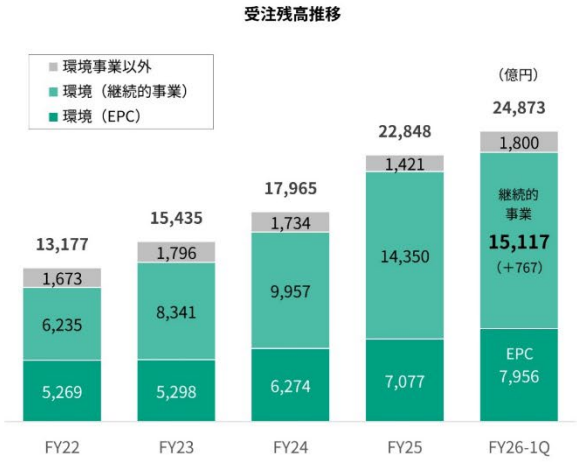
12 ページ目をご覧ください。脱炭素化事業です。

事業ポートフォリオ改革の一環として、舶用エンジン事業の非連結化により、売上高は減少しました。一方で、プロセス事業等の改善により、営業損失は縮小しております。水素、メタネーション、原子力関連機器などは今後の成長領域であり、中長期的な収益の柱として育成を進めています。

受注高・受注残高

環境事業の継続的事業が着実に拡大、受注残高は過去最高を更新

(億円)	26年度 1Q 実 (a)	前期比	通期予想 今回(b)	進捗率 (a/b)
受注高	2,626	+1,363	8,400	31.3%
■ 環境	2,016	+1,150	7,130	28.3%
EPC	876	+682	3,240	27.0%
継続的事業	1,141	+468	3,890	29.3%
■ 機械・社会インフラ	136	-106	550	24.8%
■ 脱炭素化	467	+322	680	68.7%
■ その他	6	-3	40	15.5%

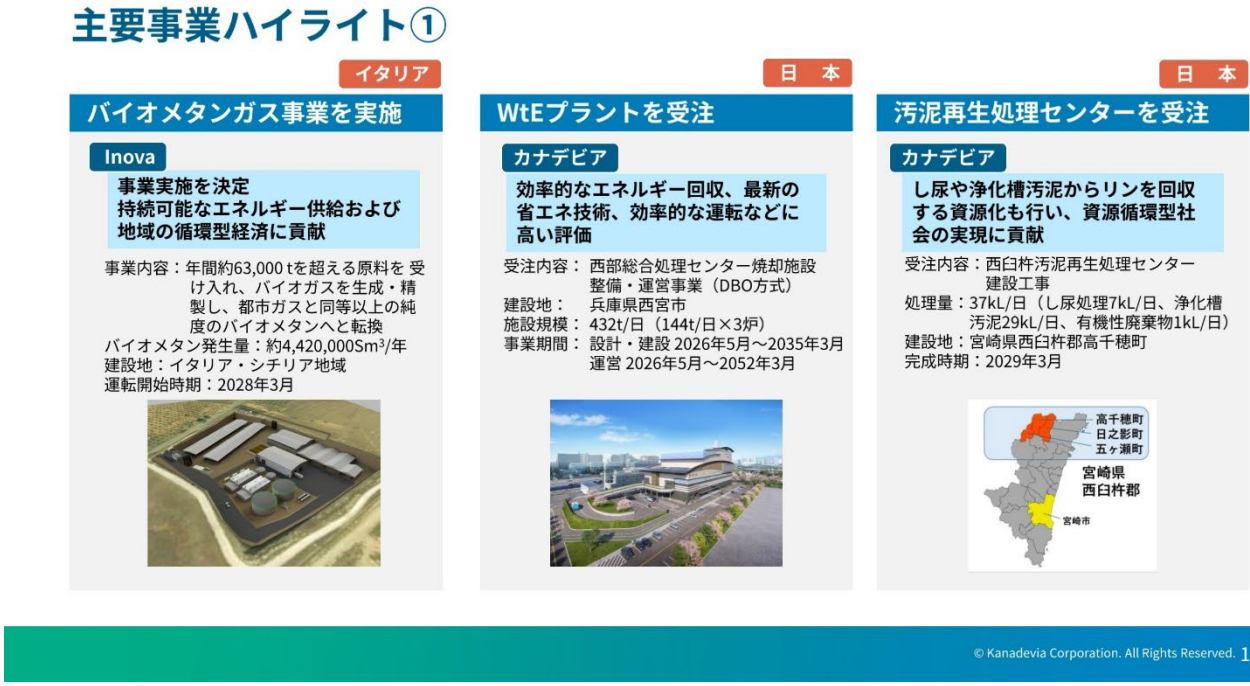


© Kanadevia Corporation. All Rights Reserved. 13

13 ページ目、受注高・受注残高です。

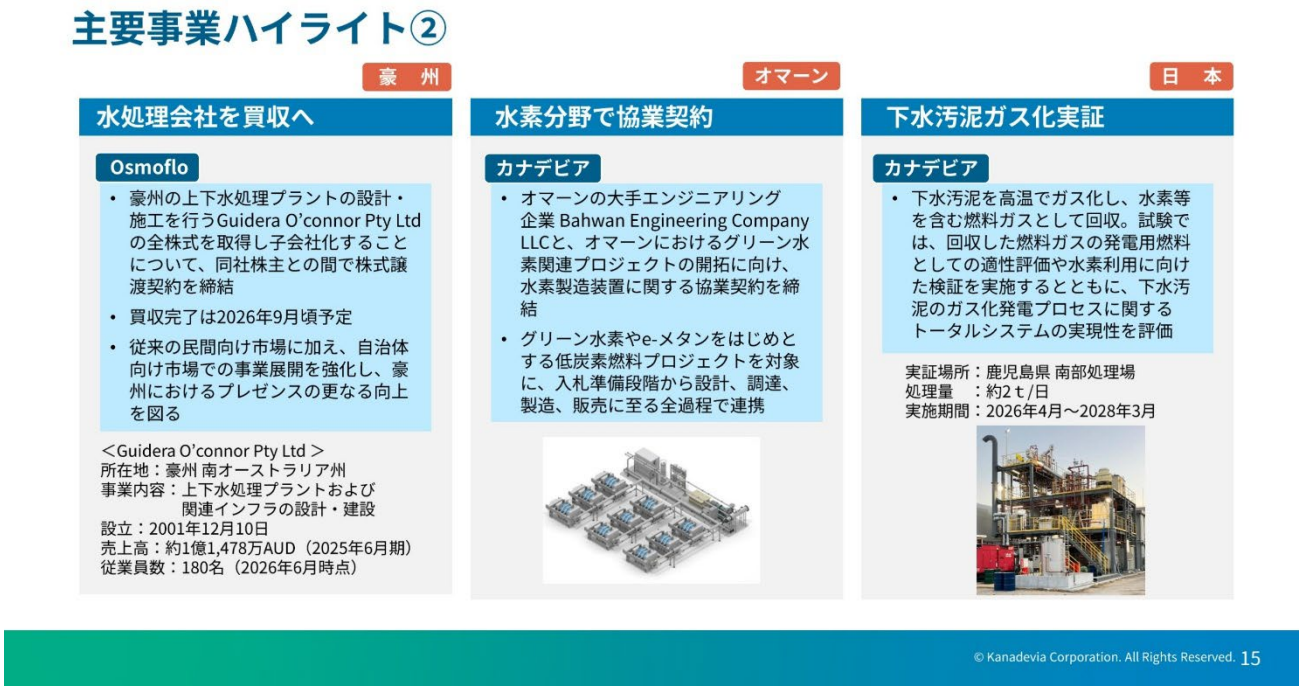
受注残高は約 2 兆 4,900 億円となり、過去最高を更新しました。ここでご注目いただきたいのは、単に受注残高が増えたことではなく、継続的事業の受注残高が大きく積み上がっている点です。継続的事業は、設備引き渡し後の運営・保守・メンテナンスなどを中心とした長期契約型の事業であり、安定的な収益を生み出します。つまり、受注残の量だけではなく、質も改善しているということです。

今後は案件を積み上げるとともに、収益の安定性、予見性もさらに高まっていくと考えており、私としても、このグラフは、当社の中長期的な強さを最もよく表していると考えています。



14 ページ目、主要事業のハイライトを示しています。13 ページ目でもご説明した受注残の積み上がりや、将来の成長を支える主な事業ハイライトを紹介します。

国内では、兵庫県西宮市のごみ焼却施設整備・運営事業および、宮崎県の汚泥再生処理施設案件を受注しました。また、イタリアでは、バイオメタンガス事業の実施を決定し、欧州における資源環境事業の拡大を進めております。こうした案件や事業を通じて、既存事業の拡大と将来の成長基盤の構築を進めています。



15 ページ目をご覧ください。こちらが主要事業ハイライトの 2 番目のページです。

こちらは成長に向けた主な取り組みです。豪州では水処理事業の強化を目的として、現地企業の買収契約を締結しました。これにより、自治体向けの水処理事業市場へのアクセスを強化し、水事業の成長加速を図ります。また、オマーンでは、グリーン水素関連プロジェクトの開拓を進めています。国内では、下水汚泥ガス化実証にも取り組んでおります。いずれも資源循環と脱炭素化という社会課題の解決につながる取り組みであり、中長期の成長基盤を強化するものです。

日鉄エンジニアリング社との経営統合に向けた検討状況

2026年2月5日発表の経営統合検討以降、デューデリジェンス実施中

統合検討の狙い

- 単独での成長も引き続き推進する一方、より大きな成長機会の獲得と中長期的な競争力強化に向け、経営統合による非連続的な成長加速の可能性を重要な選択肢として検討

想定シナジー

- WtE事業を中核とした国内外事業拡大による、安定的かつ成長志向の収益基盤の構築
- CCSをはじめとする脱炭素分野における、設計から実装までを一体で担う技術競争力の高度化
- グローバル事業拡大を支える、組織・人材・オペレーションが一体となった事業運営体制の強化

現在の進捗状況

- 2026年9月の最終契約締結を目指して、デューデリジェンスを継続中
- 統合後のガバナンスおよび事業運営の枠組みならびに統合比率等の資本条件を含む統合条件については、今後デューデリジェンスの結果を踏まえて協議を進める予定

Kanadevia × 日鉄エンジニアリング NIPPON STEEL ENGINEERING

注）本資料に記載の内容は経営統合に向けた検討段階のものであり、現時点で決定した事実はありません

© Kanadevia Corporation. All Rights Reserved. 16

16 ページ目です。当社では、今ご説明したような成長施策を単独でも進めながら、さらなる非連続成長の選択肢として、日鉄エンジニアリング社との経営統合を検討しております。

引き続きデューデリジェンスを継続しており、最終契約締結に向けた協議を進めております。現時点で統合条件など決定事項はありませんが、引き続き株主・投資家の皆様にとって、企業価値向上という観点を最優先に、慎重かつ着実に検討を進めてまいります。

品質不適切行為再発防止への取り組み 1

役職員の行動変容のモニタリング

当社では、Kanadevia Valueとして「果敢に挑戦する」・「真摯に対話する」・「広く学び、深く考える」を役職員の行動規範として掲げています。再発防止策の実効性を評価する上で、役職員の行動変容を以下の5つの観点で捉えていくこととし、社内のアンケートを通して到達点をモニタリングしていきます

＜アンケート例＞

	直近の回答
1．経営陣のコミットメント	
私は、当社の経営陣が会社のために正しい意思決定を行なっていると信じている	56%
経営陣は、品質に関する方針を明確に示している	88%
2．社内での「真摯な対話」と「果敢な挑戦」	
私は日々の仕事の中で生産性向上を意識し、実践している	77%
私の職場は報復を恐れず意見を自由に述べることのできる環境である	67%
3．顧客との「真摯な対話」	
私は、取引先や関係部門とのコミュニケーションをとっている	88%
4．深く考える（要因分析と対処）	
私は、品質に関する改善をする際には根拠となる客観的なデータで説明している	75%
5．広く学ぶ（組織としての学習）	
私は、直近の１年間において、ミスや失敗事例を社内で共有し改善を推進した	77%

肯定的
どちらとも言えない/わからない
否定的

© Kanadevia Corporation. All Rights Reserved. 18

最後に、品質不適切行為への再発防止の取り組みについてご説明をさせていただきます。

18 ページまで飛んでいただきます。再発防止策の実効性を評価する上で、外部の専門家として特別調査委員会を構成された、長島・大野・常松法律事務所からの助言指導を得ながら、役職員の行動変容を測定する観点を整理しました。

エンゲージメント調査など、今後も継続的に実施するアンケートを活用して、役職員の行動変容を定点観測してまいります。現時点での結果においては、例えば経営陣の意思決定の信頼について、わからないといった社員の声が比較的多く、改善の余地があると認識しています。

品質不適切行為再発防止への取り組み 2

2026年度における主な再発防止策の実行計画

具体的施策	2026年度			
	1Q	2Q	3Q	4Q
1. 経営トップによるコミットメント	• 社長新年度挨拶	• タウンホールミーティングを活用した品質方針浸透に関わるメッセージ発信	• 下期社長挨拶、内定式挨拶	• 社長年頭挨拶
2. 組織風土改革・意識改革	• タウンホールミーティング • キャリア変革講演会	• タウンホールミーティング • マイキャリア面談研修 • 管理職懲戒規程の制定	• タウンホールミーティング • コンプライアンスeラーニング • コンプライアンス講演会	• タウンホールミーティング • 関係会社コンプライアンス研修会
3. 業務プロセスの改善	• 1〜3線部門の明確化 • デジタルツールを活用した改ざん防止	運用・改善		
4. 品質不正防止の取組み	• 品質コンプライアンス委員会開催要領見直し • 品質保証規程および細則の策定検討	• 第5回品質コンプライアンス委員会 • 第1回品質委員会開催 • 不正防止の日イベント	• 第2回品質委員会	• 第6回品質コンプライアンス委員会 • 第3回品質委員会 • 再発防止策の進捗説明会
5. 品質保証機能の強化	• 品質教育カリキュラムの階層別への見直しと開始	• グループ品質方針の制定 • QMS推進室の新設 • 営業職員向け品質研修	• 品質コンプライアンス教育	• 品質意識アンケートの実施
6. 取締役会の監督機能強化	• 再発防止策の実行状況報告	• 再発防止策の実行状況報告 • コンプライアンス委員会報告	• 再発防止策の実行状況報告	• 再発防止策の実行状況報告

© Kanadevia Corporation. All Rights Reserved.

次のページをご覧ください。こちらでは、昨年度来再発防止策として、六つの具体的施策を挙げて実行しています。

例えば、組織風土改革・意識改革の欄で記載するタウンホールミーティングでは、経営層と職員との対話を通じて、経営に関する諸施策への共有、共感を促すことを意図しています。前項にて、経営陣の意思決定への信頼度が相対的に低いと申し上げましたが、こうした施策を通じて、職員との対話を増やし、経営の理解と信頼の向上につなげてまいります。

以上で、私からのご説明を終了いたします。ご清聴ありがとうございました。

篠永：ありがとうございました。

質疑応答

篠永 [M]：それでは、質疑応答に入ります。なお、質問については、お一人様 1 回につき 2 問までとさせていただきます。それでは、質疑応答を開始いたします。

質問者 1 [Q]：よろしくお願いいたします。二つお願いします。

一つは今回、売上、営業利益は全体では変えていらっしゃらないのですが、Inova で、EPC と継続的事業で入り繰りがありますので、この要因を教えていただけますでしょうか。EPC は中東の影響だと思いますが、継続的事業でカバーできています。ここの入り繰りを、もう少し教えていただけますでしょうか。これが一つ目です。

大嶋 [A]：大嶋でございます。ご質問ありがとうございます。Inova の収益の項目の入れ替えですが、ご指摘のとおり、EPC に関しては、アブダビの案件で中東情勢が思ったよりも長く継続していることと、アブダビにおいて現場で雨がたくさん降って、洪水のような状況になった期間がありました。それをもって、基本的には建設の完工時期が 2、3 カ月遅れることで、その分のコストを見合って見ています。そこの部分が、EPC では大きく悪化しています。

その分ですが、今期の着地見込みを KVI、Inova サイドで見直したときに、より確度の高い案件で、継続的事業のほうで収益の可能性が高まってきていることで、そこを入れ替えて収益は基本的には変えない方向で決めています。

質問者 1 [Q]：ありがとうございました。二つ目は、原子力関連機器に関してお伺いできればと思います。今回、大きな案件を取られて、売上はもう少し先ですという話をいただきました。例えば、複数年で、3 年間に分けて納入するものなのか、一気にドンと出てくるものなのか。あと採算がいい案件だと見ていいのか、あるいは戦略的に取ったので採算は期待しないほうがいいのか。こういった大型案件が今後も期待できるのか、このあたりについてお伺いしてもよろしいでしょうか。

大嶋 [A]：ご質問ありがとうございます。当社のアメリカ子会社の NAC がやっている案件で、売り先は台湾の TPC という国営電力会社向けの案件です。最初の 2 年間は、基本的に設計や許認可を取るタイミングです。実際の製造が始まるのは 2028 年以降で、そこから約 5 年かけてデリバリーをしていきます。売上が立っていくのは、大きなところで 2028 年度以降で、段階的に売上を計上していくことになると思います。

収益性ですが、当然最低限の収益といいますか、目標としている収益の見込みについては、クリアしています。NAC としては製造、最終地はまだ決まっていませんが、一部私どもの有明工場で発注するもの、それから別へ発注して製造委託するようなものと、混在するようになると思います。カナデビア本体でも、収益が上がる可能性が相当にありますし、しっかりと私ども全体の営業利益に貢献していく案件と認識しています。

加えて、案件の可能性としては、基本的に NAC が取り組んでいる事業としては、アメリカ、台湾等が中心で、一部カナダもあります。そういったところですので、ある程度案件の出てくる先は限られています。台湾には基本的に三つ原発があって、そのうちの二つ目なので、もう 1 カ所ぐらい可能性がないわけではないのですが、それほどたくさんある案件ではないと認識しております。すみません、お答えになってるかどうかわかりませんが以上です。

質問者 1 [M]：大変よくわかりました。ありがとうございます。私からは以上です。

質問者 2 [Q]：ありがとうございます。全般的に資料を見やすくしていただいて、ありがとうございます。一つ目の質問が、5 ページ目になります。こういったの利益増減の開示は、今回が初めてだと思います。5 ページの一過性要因の剥落で、12 億円の中身を教えていただけますでしょうか。また、年間計画額はいくらで組んでいるのか、中身とともに教えていただければ幸いです。

大嶋 [A]：5 ページ目の一過性要因の剥落でいきますと、前年度比プラス 12 億円と書いていますが、基本的には昨年度の第 1 四半期に計上しました橋梁関係の不適切行為等の引当のところで、前年度は 13 億円ほど計上しております。それの対比で、今年はプラス 12 億円で、一過性要因のプラスとしております。

年間見通しにつきましては、どれぐらい一過性が昨年度あったのか、一過性はいろいろ考え方があるので確認しております。少しお待ちください。

質問者 2 [Q]：ありがとうございます。先ほどお話がありました中東の工事遅延コストは、販管費の増加に全部入っている理解でよろしいのかどうか。これは計画に織り込んでいるものなのか、計画外なのかも補足で教えていただけると助かります。

大嶋 [A]：ご質問のアブダビのコスト増につきましては、基本的には工事原価の上昇で見ておりますので、販管費ではなく、売上原価の上昇になります。これは当初の想定内かと言いますと、今年の予算からするとその分悪化となります。以上です。

質問者 2 [Q]：年間計画額は、第 1 四半期のざっくりした売上原価の上昇と、特に年間でいくらコストが増えるのか、もし概算であれば教えてください。

大嶋 [A]：今のところ 10 億円の上昇で見ていますが、これ以上の増加については、現在は見込んでいません。第 1 四半期で出た分が上昇分に、今のところはなるかと思っています。

質問者 2 [Q]：承知しました。ありがとうございます。先ほどの一過性要因で、もし年間額があれば、最後に教えてください。

2 つ目は 9 ページを見ていると、私の計算が間違っていなければ、環境事業は年間計画から第 1 四半期の実績を引くと、残り 3 四半期で環境事業は売上が 60 億円強増えるのに対して、営業利益が 100 億円程度増える計画だと思います。近年利益がたくさん出た 2025 年 3 月期、2024 年 3 月期の第 2 四半期から第 4 四半期を見ても、残り 3 四半期で 100 億円を出したことないので、本当に環境事業の年間利益計画が達成できるのか。定性的、定量的に何かコメントできることがあればお願いします。

大嶋 [A]：ありがとうございます。ご指摘のとおり、国内の環境事業につきましては、第 4 四半期に利益が多く立つ傾向は従来から継続していて、本年も基本的にはそのように見込んでいます。それに加えまして、今年は Inova サイドにおきましても、一部第 4 四半期にアセットマネジメント事業を最近やっておりますが、その中で一部資産売却をするような計画もあり、それが第 4 四半期に来ています。従来割と平準化されていた Inova の収益も、第 4 四半期に少し寄っているため、その分第 4 四半期がさらに増えるかたちになっていると思います。

質問者 2 [M]：理解できました。ありがとうございます。

大嶋 [A]：先ほどご質問いただいていた、一過性で昨年度いくらあったかについて、今ざっと計算したところ、23 億円ぐらいでした。

質問者 2 [Q]：承知しました。第 1 四半期と同額ぐらいは、残り 3 四半期で戻るという理解でよろしいでしょうか。

大嶋 [A]：はい。

質問者 2 [M]：承知しました。いろいろありがとうございます。私からは以上です。

質問者 3 [Q]：よろしくお願いいたします。2 つあります。1 つ目ですが、Inova の話を除いた第 1 四半期の進捗の手応えを伺いたいです。毎年、機械・社会インフラ事業、脱炭素化事業ともに赤字であることは致し方ないと思っていますので、評価が難しいです。御社から見て Inova グループを除いた第 1 四半期の営業利益、損益に関して、想定どおりだったのか、良かったのか、悪かったのか、もしコメントあれば教えてください。

大嶋 [A]：ありがとうございます。ご指摘のとおり、特に機械・社会インフラ事業、それから脱炭素化事業につきましては、一部それぞれにおいて、例えば脱炭素化であれば日立造船マリンエンジンの売却等が、非連結化があったりして見えにくくなっています。インフラでは、橋梁事業を撤退していますが、実際にはまだ赤字工事が今年いっぱい残ることで、見えにくいかたちになっています。年度の最初に立てた計画からすると、ほぼオンラインで来ていると思っています。

また、環境については、少しインフレ影響等でコスト的には上がってきている面があり、そこはよくモニタリングしないといけないと思っています。ある程度案件の受注とか、昨年取れなかったものが取れてきていることで、ここについても比較的想定の範囲内で、大きなサプライズはないと、今のところ考えています。

質問者 3 [Q]：ありがとうございます。2 つ目は、アブダビの案件の今後を伺いたいです。今回、引当金を計上されていらっしゃるものの、これに関してはフォースマジュールを通知して、後々お客さんに求償できるのか否かという話です。今回は 3 カ月遅延ですが、中東情勢は完全に回復しているわけではありませんので、さらに工事が遅延するリスクを、私たちはどのように考えておけばいいのか。併せて、アブダビ案件に関して伺ってもよろしいでしょうか。

大嶋 [A]：ありがとうございます。求償につきましては、われわれからフォースマジュールで宣言というか、通知はしています。もちろん契約の読み取り方も、いろいろ考え方もあるので、まだ決着していません。フルでこれが求償できるかどうかについては、今のところはまだわかりません。

一方で、工事は過去に中東情勢があちこちで弾が飛んでいた状況の中では、やはり工事の人員を現地に送り込むことが 100%できなかったことで遅れた分は相当あります。先ほど申し上げましたように、一部洪水が同じ時期にあり、それは明らかに要因として遅れたところもあります。こういったことは今は改善しておりますし、足元の進捗は想定されているペースの範囲内で進捗しています。確かにご指摘のように、中東情勢は今まで想定どおりに来ていなかったこともありますので、わからない面は当然あると思っています。現時点では、想定の範囲内でいけるのではないかと思っています。

プロジェクト内には、資金的には一部予備費的なものもあり、そこで吸収できる要素もまだあるので、悪化はしているものの、今の悪化の水準が最後までいける適正な水準ではないかと、今は考えています。

質問者 3 [M]：大変よくわかりました。ありがとうございます。私からは以上です。

質問者 4 [Q]：二つあります。北米の原子力事業に関して、過去 2 年でカナダの会社さんを買ったと思います。そのときに SMR に対して、市場参入を狙っているお話もあったと思います。オンタリオや SMR の案件は、カナダで頻繁に動いている印象があります。SMR に関しても、事業機会が広がっている可能性は今どう考えておけばいいのか。事業の進捗を含めて伺いたいのですが、いかがでしょうか。

大嶋 [A]：ご質問ありがとうございます。ご指摘のとおり、NAC ではカナダで製造子会社である NEPI を買収しております。カナダの今後、案件の広がりを考えて投資をしました。カナダについては SMR もそうですし、カナダの中での使用済み核燃料の最終処理に向けたさまざまな事業で、NAC あるいは子会社の NEPI を通じたお話が進んでおります。個別具体的に、こういうかたちで進んでいると、数字をもって開示できるものはまだないのですが、具体的にそこを起点として、いろいろなわれわれの技術が貢献できるようなものが、今お話が進んできています。

すみません、まだ今のタイミングで大きく開示できるものはないのですが、いろいろやっているのは事実です。お答えになっているかどうかわかりませんが。

質問者 4 [Q]：大変よくわかりました。ありがとうございます。二つ目が、日鉄エンジニアリングさんとの統合に関して、説明会資料ではご言及をいただいています。脱炭素化を従来より色濃く成長させていきたいという話になりつつあるとか、従来よりも御社の成長戦略がもう少し見えるようにアップデートがあれば教えていただきたいです。資料以外で、ご言及いただけないようであれば大丈夫ですが、いかがでしょうか。

大嶋 [A]：ご質問ありがとうございます。資料に書いているとおりで、いろいろな可能性はあると思っています。まさにそのあたりを今、双方でいろいろシナジーを含めて、いろいろご相談しています。進捗については、特に申し上げることは、今のところはできないと思っています。すみません。以上です。

質問者 4 [M]：ありがとうございます。私からは以上です。

質問者 5 [Q]：ありがとうございます。私も追加で二つお願いします。一つ目が、前回もお伺いして恐縮ですが、大阪淀川橋梁の溶接不良の件で、何かアップデートできるものがあればお願いします。

大嶋 [A]：ご質問ありがとうございます。そういった事案が起こっているのは事実ですが、まだ対応中で、想定しているコストは見込んでおりますが、現在対外的に開示できるようなことはございません。

質問者 5 [Q]：承知しました。第 1 四半期にかけて引当金が 13 億円、14 億円、補償工事引当金が増えていると思いますが、これが御社で引き当てている内容と思ってよろしいでしょうか。それとも別件のものでしょうか。

大嶋 [A]：今期新たに追加で引き当てたのはなくて、前年度内に引き当てたものまでで、本件の進展は、第 1 四半期についてはあまりないのが実態かと思います。

質問者 5 [Q]：ありがとうございます。二つ目です。日鉄エンジニアリングとの統合で、詳細はコメントできないと思いますが、二つあります。一つは、仮に 9 月に止まると決めた場合、単独になって引き続き残りますので、新しい中計が同じ 9 月に出てくるのか。それとも時間をおいて、年度末ぐらいになるのか、単独でいく場合の今後の成長戦略の開示タイミング、お話いただける範囲で結構です。

あともう一つ、統合した場合に国内事業をお伺いしたいのですが、例えばタクマさんと比べるとマージンが御社の国内ごみ焼却、Inova 社以外低いと思います。5%、6%だと思います。統合した場合、ミドルバックオフィスの統合が比較的早期に進むと思いますが、10%程度目指せるのか、もしくは統合することで、10%にいくようなシナリオが描けるのか。これもお話いただける範囲でお願いします。

大嶋 [A]：ご質問ありがとうございます。まず 1 つ目については、9 月には対外的にというお話はしておりますので、それまでには方向性については何かしら開示できると思っています。中期計画は、確かにご指摘のとおり、統合交渉があったことで対外的には出していない状況です。もし本当に止まることがあれば、そういったものを含めて出していく必要があることは認識しております。タイミングにつきましては、今の段階でコメントできることはないと思っています。

二つ目の環境事業の収益性の件につきましては、日鉄エンジニアリングさんとの統合ありやなしやということとは別に、われわれとしても環境事業の国内の収益性改善は、いろいろな施策の中で、今、最重要の一つのテーマとして取り上げております。また、どこかで改めてご報告できる機会があるかもしれません。すみません、お答えになっていないかもしれませんが、以上です。

質問者 5 [Q]：承知しました。次期中期計画と併せて、ぜひロードマップを教えてください。私からは以上です。ありがとうございます。

篠永 [M]：ありがとうございました。他にご質問がないようですので、これで質疑応答を終了させていただきます。それでは最後に、大嶋より一言ご挨拶をさせていただきます。

大嶋 [M]：大嶋でございます。本日は皆様、大変お忙しい中、スケジュールを繰り合わせていただきまして、私どもの第 1 四半期の決算説明に参加いただきまして、ありがとうございました。引き続き開示につきましても、いろいろなかたちで皆様からのコメントを受けて、積極的にやっていきたいと思っておりますので、ご支援のほど引き続きよろしくお願いいたします。本日は、どうもありがとうございました。

篠永 [M]：以上で、第 1 四半期決算説明会を終了いたします。ご参加ありがとうございました。

［了］

脚注

1. *音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載*
2. *会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す*

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、株式会社 JPX 総研（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。