2026 年 10 月 30 日(金)

住友重機械工業株式会社

決算説明会　質疑応答
（2026 年 12 月期　第 3 四半期）

[登壇者]
執行役員 財務経理本部長　　石丸　新　（以下、石丸）

質問者① [Q]：3 点あります。1 点目は、今回の業績の着地についてです。受注に関しては、半導体で一部キャンセルになったものが入ってきて、そこに追加された形で需要が強いような印象を受けました。また、メカトロニクスの営業利益率も 2Q から 3Q にかけて落ちていません。当初想定では上期から下期にかけて利益率が落ちる前提だったと思いますが、落ちていない状況です。インダストリアル マシナリー事業も、利益率が第 2 クォーターの 3%から第 3 クォーターには 7%ぐらいまで改善しています。特に受注と利益率に関して、どこが想定以上だったか、以下だったかを伺ってもよろしいでしょうか。

石丸 [A]：受注については、当社内の想定に対して、ほぼ全セグメントで堅調です。ただ、ロジスティックス&コンストラクションでは、特に搬送システム関係の大型案件が若干ずれ込んでおります。そちらは第 4 クォーターには取り返しますが、若干ずれが出ています。
一方、利益については、全セグメントで想定よりも好転しています。具体的には、売上の増加に加え、構造改革のプラスの影響があります。また、一部の事業、特に量産系では価格改定なども進めており、その関係で好転していると見ております。

質問者① [Q]：2 点目は、第 4 クォーターの営業利益計画についてです。
例えば、メカトロニクス事業では、第 3 クォーターの利益率 9%から第 4 クォーターには 7.4%に落ちる前提です。インダストリアル マシナリーでは、第 3 クォーター累計で 4%のマージンが 4Q では 2%まで落ち、利益額もそれに応じて QonQ で落ちる前提になっています。全事業において QonQ で利益率が悪化する前提となっている背景は何でしょうか。さまざまなリスクを考慮して保守的に見ているということであれば、その旨も含め、各事業の第 4 クォーターの見通しを教えていただけますか。

石丸 [A]：ご指摘のとおり、第 4 クォーターはこれまでの実績と比べると、若干低い着地を見ています。特殊要因が若干あり、主に量産系では、例えばメカトロニクスやロジスティックス&コンストラクションの機種の中に、第 4 クォーターにのみ特殊な費用が発生するものがあります。また、各種引当金を想定している部分もございます。
そのため、メカトロニクス、インダストリアル マシナリー、ロジスティックス&コンストラクションの一部の機種では、費用や引当により、第 4 クォーターは弱含みを予想しています。
一方、E&L を中心とした、いわゆる「一品系」では、第 4 クォーターは若干売上が落ちると見ていることに加え、個別の工事や機械の採算にかなりばらつきがあります。
これまでは採算のよい案件もかなり売り上がってきましたが、第 4 クォーターにはその部分がないと見ており、少し低い数字となっています。

質問者① [Q]：3 点目は、半導体関連事業についてです。今回、マテリアルソリューションビジネスユニットを半導体装置本部に名称変更されていますが、これはどういう意味を持つのでしょうか。名称だけの変更なのか、御社として半導体の位置づけが変わりつつあるのか、教えてください。

石丸 [A]：半導体装置本部は、同じインダストリアル マシナリーのセグメントの中にあります。前回、上期の第 2 クォーター決算の際に、将来の中計の見通し等でご説明したとおり、半導体装置関連がやや苦戦

しているという事実があります。その中で、当社は半導体装置に注力し、伸ばしていくと考えておりますので、この部分を取り出し、内部の組織や責任体制も含めて見直し、併せて名称等も変更しました。

質問者② [Q]：インダストリアル マシナリーで 2 点質問させてください。
まず 1 点目は、前年同期と比較した際の利益の増加要因についてです。売上に加えて採算の改善などを挙げていただいていますが、それぞれがどういう割合で利益増加に貢献しているのか、教えていただければと思います。

石丸 [A]：インダストリアル マシナリーは、黒字化の方向に大きく好転していますが、一番貢献しているのはプラスチック加工機械です。日本側では、構造改革で希望退職を募集したことにより、固定費が減少しています。
加えて、不採算機種を絞ってやめていくことや、お客様にお願いして価格を上げさせていただくことにも取り組んでおり、結果として大きく採算が改善しております。
一方、プラスチック加工機械は欧州でも事業を展開しており、こちらも構造改革に着手しています。ただ、欧州市場が想定よりもさらに落ち込んでおり、改善はしていますが、まだ道半ばです。今般ご説明したとおり、追加の構造改革を実施すると考えております。
もう一つ好転したのは半導体関係です。まだ完全に本調子に戻ったわけではありませんが、量も増えてきています。また、構造改革として、人員削減まではあまり行っていませんが、固定費を中心とした見直し等により改善しています。

質問者② [Q]：整理すると、プラスチック加工機の構造改革による採算改善がまず一番に来て、その次が売上の増加、半導体製造装置などの販売増ということでよろしいですか。

石丸 [A]：それで間違いないです。

質問者② [Q]：2 点目は、半導体製造装置についてです。受注が非常に増えてきていますが、顧客からの引合い状況や、来期以降の需要動向をどう見据えているのでしょうか。

石丸 [A]：半導体製造装置には、大きく二つの機種があります。一つはイオン注入装置、もう一つはレーザーアニール装置です。イオン注入装置のほうが規模は大きく、主力です。マーケットは非常に厳しかったのですが、ここのところ中国を中心にお客様に動きが出てきており、受注がかなり入ってきている状況です。
一方、当社が得意としているパワー半導体の領域では、引き続きマーケットはまだ回復していないと見ており、好転要因は中国ということになります。
もう一つのアニール装置は比較的堅調です。こちらも基本的にはパワー系のお客様が主力ですが、メモリ系のお客様からも一部引合いがあり、少しずつ増えてきている状況です。

質問者② [Q]：今の受注の増加率が来期以降も継続するのか、今の水準で来期も推移しそうなのか、そのあたりの感触はいかがでしょうか。

石丸 [A]：来期についても、今のところむしろ好転していく方向で見ています。当社の得意な分野である中国は比較的堅調と見ますが、パワー系の立ち上がりがいつになるかは、まだ不透明です。ただ、いずれにしても下がるところではないという見立てをしております。

質問者③ [Q]：70 億円の特別損失について、欧州の射出成形機での構造改革、国内の希望退職、タービンに関するお話があったと思いますが、それぞれの金額と、利益・損失のどちらの要因なのかをあらためて教えていただけますか。

石丸 [A] : 利益の要因は、有価証券の売却益です。こちらは第 1 四半期をご覧いただければと思います。一方、損失の要因は、第 2 クォーターのときに申し上げた国内の希望退職です。加えて、今般新しく出てきているのが、欧州のプラスチック加工機械事業の構造改革に関わる費用です。
もう一つの要因は、タービン事業の株式売却に伴う損失で、こちらは第 3 クォーターに出ています。以前よりお示ししている数字としては、希望退職の関係が 20 億円強ぐらい、関係会社の新日造の株式売却損が 40 億円ぐらいということになります。

質問者③ [Q] : 第 3 クォーターだけでは、欧州の 20 億円とタービンの売却損の部分ということですか。

石丸 [A] : おっしゃるとおりです。第 3 クォーターは欧州の損失と、新日本造機の売却損ということになります。

質問者③ [Q] : 欧州の射出成形機については、想定よりも市場の落ち込みが大きいため、追加の構造改革を行うということですが、人員削減によって費用が出たのですか。それとも、見込みで 20 億円の費用を計上したということですか。

石丸 [A] : 人員削減によるものです。現時点で進行中であり、引当も含めての損失計上となります。

質問者③ [Q] : 最後に、詳細は 2 月の中計公表を待つということかもしれませんが、欧州の射出成形機について、Demag の事業の話などだと思いますが、現時点で決まっていることはありますか。事業全体の売却まで含めた話なのか、構造改革にとどまる話なのか、教えていただけますか。

石丸 [A] : 現時点では、構造改革ということです。既に 1 回実施したことに加えて、この第 3 四半期に再びかなり大規模に実施しますので、その先も事業として継続していくことを今の時点では考えています。

質問者④ [Q] : メカトロニクスのアドバンストテクノロジーズの受注状況について伺いたいです。これまでは冷凍機事業が非常によいということでしたが、半導体関係や MRI などさまざまな用途があります。受注が極めてよい背景や契約、継続性について、あらためて教えていただけますか。

石丸 [A] : 受注を牽引しているのは半導体関係です。クライオポンプがかなり牽引しており、加えて、同じく半導体関係の真空ロボットも入っています。この両方の引きがかなり強く、受注が増えてきています。先々の見通しについては、ずっと右肩上がりで伸び続けるかという点には不確実性がありますが、基本的には、半導体関係のマーケットの広がりに即した形で伸びていくと見ております。

質問者④ [Q] : 現在、半導体関係は何割ぐらいですか。740 億円ぐらいの受注実績に対する割合でも結構です。

石丸 [A] : サービス事業、いわゆるアフターマーケットを含めると数字はかなり変わってきますが、今では 6 割から 7 割ぐらいになると思います。

質問者④ [Q] : 以前は 4 割ぐらいと言われていましたが。

石丸 [A] : 医療関係の極低温冷凍機や研究用途等もあり、以前は半導体関係の割合はそこまで大きくありませんでしたが、かなり増えてきている状況です。

質問者④ [Q]：このあたりは、やはり収益性がよいのですね。

石丸 [A]：おっしゃるとおりです。特にアフターマーケット、サービス事業も含めると、かなり収益性がよいとご理解いただければと思います。

質問者④ [Q]：先ほどの半導体製造装置には真空ロボットも含むということですが、純粋な半導体製造装置と真空ロボットの割合は、どのように見たらよいでしょうか。

石丸 [A]：真空ロボットは好調ですが、まだ数字としては非常に小さいとご理解いただければと思います。基本的には、主力のクライオポンプがほぼ全てに近いということです。

質問者⑤ [Q]：インダストリアル マシナリーのイオン注入装置について、第 3 クォーターの実績を差し引くと、4Q の受注計画は比較的保守的に映ります。第 3 クォーターでは 150 億円の受注に対し、第 4 クォーターは 34 億円という計画です。
その上で、イオン注入装置が来期以降、循環的に回復していけば、24 年 12 月期や 23 年 12 月期のように、インダストリアル マシナリーの利益率 10%弱を再び目指せるのでしょうか。
当時はイオン注入装置が牽引していましたが、今回は欧州でも構造改革を進めています。従来ほどイオン注入装置が成長しなくても、第 4 クォーター以降の受注環境の回復が続けば、その水準を目指せるのではないかと思いましたが、やはりハードルは高いのでしょうか。

石丸 [A]：まず第 4 クォーターについては、半導体装置はお客様からの引合いから受注までにかなりばらつきがあり、受注する場合も大口で何台もまとめて入る形になります。そのため、若干読みにくいところがあり、保守的に見ているということです。
その先については、最終的には、ご指摘のような高い利益率を狙っていくことになります。ただ、第 2 クォーターのときや先ほどもご説明したとおり、当社の製品にはマーケットやエリアの偏りがあります。その点を打破し、クロスセリングなども含めて伸ばしていくことで、事業の拡大や利益率の改善も狙えるのではないかと考えております。

質問者⑥ [Q]：1 点質問させていただきます。
サイバーセキュリティについてです。企業へのサイバー攻撃が非常に激化し、情報漏えいや事業停止なども起きています。こうした状況の受け止めと、御社における対策や優先順位の高い項目がありましたら教えていただけますか。

石丸 [A]：ご指摘のとおり、かなり危機があるという認識です。当社には ICT 本部があり、開発に関わる AI 活用や DX 活用だけでなく、セキュリティ面でも幅広く取り組んでいます。リスクを認識し、日々ブロックする形で活動しています。現時点で、特に大きなインシデントは把握していません。

質問者⑥ [Q]：補足で、生成 AI がサイバー攻撃に悪用されていることもありますが、こうした流れに歯止めをかけるために、企業としてどのような自助努力が必要だとお考えでしょうか。

石丸 [A]：歯止めをかけることはなかなか難しいのですが、当社としては、まず不審なものをブロックし、入れないことを第一としています。サイバー攻撃だけでなく、日々、外部からのアクセスで問題になるケースもございます。
対応は内部でマニュアル化しており、ICT 本部を中心に、遮断しながら解決に当たっています。まず入れさせないこと、入ってきた場合もすぐに遮断して閉じることで対応しています。

以上