

Nagoya

NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

名古屋電機工業株式会社

機関投資家・アナリスト向け「2026年3月期 決算説明会」書き起こし

2026年6月2日公開

開催概要

会 社 名：名古屋電機工業株式会社

証券コード：6797

イベント種類：決算説明会

イベント名：機関投資家・アナリスト向け「2026年3月期 決算説明会」

開 催 日：2026年5月26日（火）

開 催 時 間：14:00 – 14:40

（合計：40分、登壇：20分、質疑応答：20分）

開 催 方 法：会場開催及びオンライン配信

登 壇 者：2名

代表取締役社長

服部 高明（以下、服部）

取締役 経営管理本部長

鬼頭 達史（以下、鬼頭）

登壇

司会：お待たせいたしました。只今より、名古屋電機工業株式会社 2026 年 3 月期決算説明会を開催させていただきます。本日は皆様、お忙しい中ご参加いただきましてありがとうございます。この説明会は WEB 会議システムにて LIVE 配信しております。本日使用する資料は名古屋電機工業の会社ホームページに掲載されておりますので、電話音声のみでご参加の方はご確認ください。それでは、本日の出席者をご紹介します。名古屋電機工業株式会社 代表取締役社長 服部 高明、取締役 経営管理本部長 鬼頭 達史でございます。本日は服部社長より説明資料に沿ってご説明いただき、その後質疑応答の時間とさせていただきます。それでは、ご説明をお願いいたします。

服部：皆様、こんにちは。名古屋電機工業の服部でございます。本日はご多忙の中、2026 年 3 月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。当社はこれまで、道路交通インフラを中心とした社会インフラ分野において、安全・安心を支える製品・サービスの提供に取り組んでまいりました。一方で、社会環境や市場環境は大きく変化しており、当社を取り巻く事業環境も転換期を迎えております。本日は、2026 年 3 月期の決算内容に加え、中期経営計画「N-PLAN2026」の変更内容についてもご説明させていただきます。現状の課題や外部環境の変化をしっかりとご説明したうえで、今後どのような方向を目指していくのか、当社の考えをお伝えできればと思っております。本日の説明を通じて、当社の現在地と今後の成長に向けた取り組みについて、ご理解を深めていただければ幸いです。

それでは、本日の流れをご説明いたします。まず、当社の事業概要について簡単にご紹介したうえで、2026 年 3 月期の実績、2027 年 3 月期の業績予想、そして中期経営計画「N-PLAN2026」の変更内容および進捗についてご説明いたします。その中で、現在進めている具体的な取り組みについてもご紹介させていただきます。

会社概要

商号
名古屋電機工業株式会社

本社所在地
愛知県あま市篠田面徳29-1

代表取締役社長
服部 高明

設立
1958年5月

拠点
札幌、仙台、東京、新潟、名古屋、大阪、広島、高松、福岡、鹿児島、インド
美和工場(愛知県あま市)、七宝工場(同)

子会社
株式会社インフォメックス松本(長野県安曇野市)

関連会社
Zero-Sum ITS Solutions India Private Ltd. (インド)
日本セック株式会社

従業員数(連結)
409名(2026年3月31日時点)

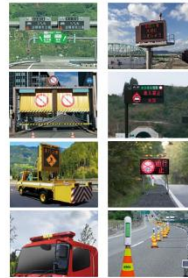
(C) 2026 NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

それでは最初に、当社の事業概要についてご説明いたします。当社は1958年に設立し、現在で70期目を迎えております。本社は愛知県あま市に構えております。北は北海道 札幌から南は九州 鹿児島まで全国に営業拠点を配置することで、日本国内47都道府県すべての需要に対応できる体制を整えております。連結子会社には、長野県安曇野市にインフォメックス松本、関連会社としては、インドのZero-Sum ITS Solutions India、日本セック株式会社がございます。こうしたグループ体制のもと国内のほか海外も視野に入れながら社会インフラ事業を展開いたしております。

事業概要

事業内容 道路情報板を中心とする各種情報提供システムの製造及び販売

- エンドユーザーの多くは、道路管理者(国土交通省、各高速道路会社、地方公共団体など)であり、公共事業が中心
- 企画から設計、生産、製造、設置、メンテナンスまでワンストップで提供
- 情報提供システムの製造・販売による収益に加え、設置・メンテナンス等のサービス提供による収益によって成り立つ
- 主力製品である道路情報板に加え、車載・仮設の標識装置を含む各種情報提供システムを網羅的にラインアップする国内唯一の専門メーカー



(C) 2026 NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

続いて当社グループの事業内容と強みについてです。当社グループは道路情報板を中心とする各種情報提供システムの製造・販売を主力事業としており、主なお客様は国土交通省や高速道路会社、地方自治体といった道路管理者の官需を中心としております。当社の大きな強みは企画・設計・製造・設置・メンテナンスまでを自社で一貫して担い、単に製品を製造するだけでなく、現場の声を迅速に反映できることです。これによりお客様にとっては、相談から導入、その後のメンテナンスまでをワンストップで任せられるという大きな安心感や信頼に繋がります。当社としても情報提供システムの製造・販売による収益にとどまらず、据付・保守といったサービス提供による継続的な収益基盤を築く事が出来ています。ま

た、主力製品である道路情報板に加え、工事現場等で使用される車載・仮設型の情報表示装置まで幅広くラインアップを揃えております。これにより、道路の新設から維持管理までライフサイクルのすべてにおいて、最適なシステムを提供することができる体制となっております。国内でこれらを総合的に手掛ける専門メーカーは当社だけであり、他社にはない競争優位性を持っています。

2026年3月期 実績（連結）



- 売上:新システムの提案による新規受注獲得を継続し、前年同期並みに推移
- 利益:工期延期に伴う原価見積もり上昇、物価高騰による資材コスト上昇の影響により営業利益、経常利益ならびに親会社株主に帰属する当期純利益は減少

(単位:百万円)

	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	増減率 対前期
売上高	17,262	17,307	0.3%
営業利益	2,752	1,749	△36.4%
経常利益	2,782	1,794	△35.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,206	1,518	△31.2%
1株当たり当期純利益	188.18円	129.24円	-

(C) 2026 NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

ここからは、2026年3月期の実績についてご説明いたします。2026年3月期の連結業績は、売上高173億7百万円、営業利益17億4千9百万円、経常利益17億9千4百万円、親会社株主に帰属する当期純利益15億1千8百万円となりました。売上高につきましては、新システム提案による新規受注獲得を継続したことにより、前年並みの水準となっております。一方、利益面につきましては、工期延期に伴う原価見積もりの上昇や、資材価格高騰の影響を受けたことにより、営業利益・経常利益・当期純利益ともに減益となりました。特に近年は、建設業界全体において労務費や資材価格の上昇が継続しており、案件期間の長期化も含め、収益面への影響が大きくなっております。当社としても、案件管理や採算管理の高度化を進めながら、収益性改善に取り組んでまいります。

2027年3月期 通期 業績予想（連結）



- 売上:年度を跨ぐ大型案件が多数含まれており、売上が工期終盤に集中することから減収を予想
- 利益:原材料の価格高騰など外部環境の影響を受け減益を予想

(単位:百万円)

	2026年3月期 実績	2027年3月期 予想	増減率 対前期
売上高	17,307	16,000	△7.6%
営業利益	1,749	660	△62.3%
経常利益	1,794	710	△60.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,518	560	△63.1%
1株当たり当期純利益	129.24円	47.67円	-
1株当たり配当金	45円	50円	-

2027年3月期1株当たり配当金は普通配当45円00銭、記念配当5円00銭を予想しております。

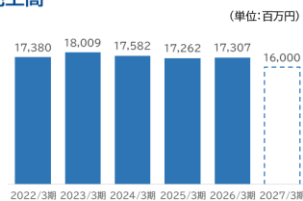
(C) 2026 NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

続いて、2027年3月期の通期業績予想についてご説明いたします。2027年3月期の通期業績予想は、売上高160億円、営業利益6億6千万円、経常利益7億1千万円、親会社株主に帰属する当期純利益5億6千万円を見込んでおります。また、1株当たり配当金につきましては、普通配当45円に加え、記念配当5円を加えた50円を予定しております。売上高につきましては、年度をまたぐ大型案件が増加していることから、工期終盤に売上計上が集中する傾向となっており、当期は減収を予想しております。利益面につきましても、原材料価格の高騰など外部環境の影響を受け、減益を見込んでおります。現在は大型案件の施工準備段階にある案件も多く、短期的には利益面で厳しい状況を想定しておりますが、中長期的な案件獲得自体は継続できていると認識しております。

業績推移（連結）



売上高



営業利益・営業利益率



受注残高

(単位:百万円)

	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3	2026/3
期末	17,845	18,905	17,682	16,655	16,704

受注残は積み上がっており中長期的な案件獲得自体は継続できている

(C) 2026 NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

こちらのスライドでは、売上高、営業利益、受注残高の推移をお示ししております。売上高は概ね安定した水準で推移しておりますが、足元では利益率の低下が見られております。一方で、受注残高については高い水準を維持しており、2026年3月期末では167億円程度となっております。ただし、現在の受注残には、工期が長期化している案件や、先行投資的なチャレンジ案件も含まれております。そのため、単純

に受注残高の積み上がりが短期的な利益拡大に直結する状況ではなく、案件ごとの採算管理がより重要になっていると認識しております。

中期経営計画の変更について



経営指標

(単位:百万円)

	2027年3月期		増減	増減率
	当初	変更		
売上高	22,000	16,000	△6,000	△27.3%
営業利益	10%以上	4.0%以上	△6pt	-
ROE	10%以上	2.3%以上	△7.7%	-

変更の理由

- 現在は大型案件の着工準備段階にあり、年度をまたぐ案件が増加。これらは工期経費に売上計上が集中する傾向にあるため、当期は減収を見込む。
- 売上構成についても、中期経営計画策定時の想定から変化しており、期首受注残高には先行投資的な案件が含まれていることから、利益率を押し下げ要因となっている。
- 建設業界における労働規制の強化や資材価格の上昇といった外部環境の変化が継続していること、新規事業の立ち上がり想定比で後ろ倒しとなっていることも影響。

今後の対応

- 当社グループでは、これらの外部環境変化を前提とした事業運営が必要であると認識している。
- 案件進捗管理や採算管理の高度化を進めるとともに、「ものづくり×現場力」による競争力強化、新たなドメインへの展開、新システム販売比率向上に継続して取り組む。
- インドをはじめとする海外展開や薄膜太陽光パネル等を活用した環境分野についても、事業化が見込まれる案件について早期の収益化を進め、将来の成長につなげる。
- 今回の未達要因については適切に分析し、次期中期経営計画へ反映する。

株主還元方針

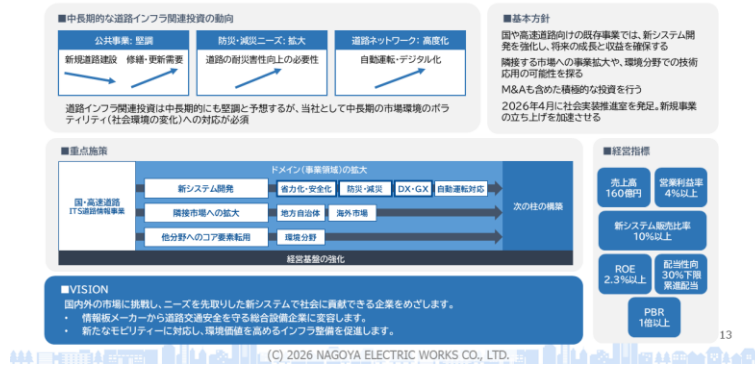
当初	変更
配当性向30%以上を目安に安定的に配当	配当性向30%を下限とした累進配当とし、前年の普通配当実績の水準に対して維持又は増配

※2026年1月30日期示

(C) 2026 NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

ここからは、中期経営計画「N-PLAN2026」の進捗状況および変更内容についてご説明いたします。まず、中期経営計画の変更内容についてご説明いたします。当初、中期経営計画では、売上高 220 億円、営業利益率 10%以上、ROE10%以上を目標として掲げておりました。一方、今回の変更後につきましては、売上高 160 億円、営業利益率 4%以上、ROE2.3%以上へと見直しております。変更の主な理由としては、大型案件の工期長期化、建設業界における労働規制強化、資材価格の高騰、そして新規事業立ち上がりの遅れなど、外部環境変化の影響が挙げられます。また、売上構成についても、中期経営計画策定時の想定から変化しており、期首受注残高には先行投資的な案件が含まれていることも利益率低下の要因となっております。案件進捗管理や採算管理の高度化を進めるとともに、「ものづくり×現場力」による競争力強化、新たなドメインへの展開、新システム販売比率向上に引き続き取り組んでまいります。また、インドをはじめとする海外展開や、環境分野についても、将来の成長につながる事業として収益化を進めてまいります。

中期経営計画の概要 N-PLAN2026 (FY2024-FY2026)

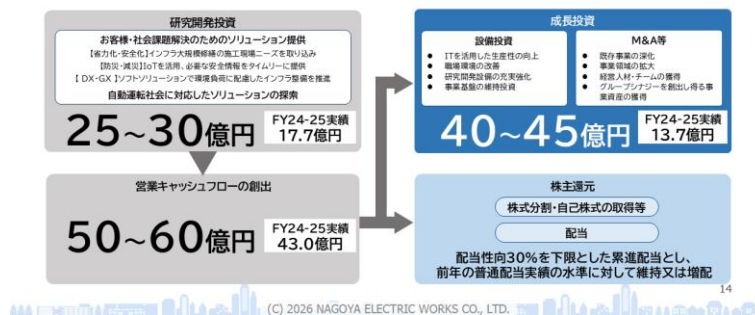


こちらは、改めて当社の中期的な方向性を整理したスライドです。道路インフラ関連投資については、防災・減災、修繕・更新需要、自動運転対応などを背景に、中長期的には一定の需要が継続すると見込んでおります。その一方で、社会環境変化への対応は不可欠であり、当社としても既存事業だけに依存しない体制づくりを進めております。具体的には、新システム開発、海外市場への展開、環境分野への取り組み、そして隣接市場への拡大を進めております。また、2026年4月には社会実装推進室を発足し、新規事業の立ち上げを加速させる体制を整えました。当社は中期経営目標-ビジョンとして、「国内外の市場に挑戦し、ニーズを先取りした新システムで社会に貢献できる企業」を掲げております。その実現に向け、事業の方向性としては二つの変容を進めております。一つ目は、「情報板メーカーから道路交通安全を守る総合設備企業」への進化です。機器提供にとどまらず、システム・運用を含めた総合的な価値提供へと事業領域を拡張してまいります。二つ目は、「新たなモビリティに対応し、環境価値を高めるインフラ整備の促進」です。なお、この環境価値の向上という観点は、今年4月にビジョンへ新たに加えたものであり、脱炭素や環境配慮型インフラへの対応を一層明確にしたものです。これらを通じて、中長期的な企業価値の向上を目指してまいります。

中期経営計画の概要 N-PLAN2026 (FY2024-FY2026)



キャッシュフロー：株主還元方針を変更



続いて、キャッシュアロケーションについてご説明いたします。当社は、中長期的な成長投資と株主還元
の両立を重視しております。研究開発投資では、省力化・安全化、防災・減災、DX・GX、自動運転対応
などに重点的に取り組んでおります。また、設備投資やM&Aなども含め、既存事業の深化と新たな事業
領域の拡大を進めてまいります。加えて、株主還元方針については、2026年1月に変更を行い、配当性
向30%を下限とした累進配当へと見直しております。成長投資を進めながらも、安定的な株主還元を継
続していく考えです。

活動報告 – 環境分野

Nagoya
NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

次世代薄膜太陽電池 福岡県での実証

- 福岡県の補助事業による実証事業が3月に完了
- 本実証では、次世代薄膜太陽電池であるカルコパイライト太陽電池を既設道路情報板に設置し効果検証
- その結果を踏まえ、脱炭素化や災害時の電源確保につながる新たなインフラのあり方として、各地で実証検討を開始
- 加えて、カルコパイライト及びペロブスカイト/カルコパイライトのタンデムの開発を進める株式会社PXPと資本業務提携を本年5月に締結
- 道路付帯設備のオフグリッド化・脱炭素化を目指して事業化に向けた活動を本格化



(C) 2026 NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

15

ここからは、現在進めている具体的な取り組みについてご紹介いたします。まず、環境分野についてです。福岡県の補助事業として実施していた、カルコパイライト太陽電池を活用した実証事業が本年3月に完了いたしました。本実証では、既設道路情報板へ次世代薄膜太陽電池を設置し、脱炭素化や災害時電源確保の観点から有効性を検証しております。加えて、本年5月には株式会社PXPと資本業務提携を締結いたしました。カルコパイライトやペロブスカイトーカルコパイライトのタンデム技術を活用し、道路付帯設備のオフグリッド化や脱炭素化に向けた事業化を進めてまいります。今後は、実証だけで終わらせるのではなく、実際の社会インフラへの実装につなげていきたいと考えております。

活動報告 – 海外市場



交通規制材 インドでの実証

- JICA SDGsビジネス化支援事業が昨年12月に完了
- 本事業では、インドの道路工事現場における日本式交通規制の有効性を検証
- 現地ニーズの他、夜間視認性や安全性向上など、当社製品の一定の成果を確認
- その成果を踏まえ、事業性の調査を加速
- 単なる製品販売ではなく、運用も含めた“道路安全の仕組み”として事業化を目指している



(C) 2026 NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

続いて、海外市場への取り組みについてです。当社では、インドにおいて交通規制材ビジネスの事業化に向けた活動を進めております。JICAのSDGsビジネス化支援事業が昨年12月に完了し、日本式交通規制の有効性について一定の成果を確認いたしました。特に、夜間視認性や安全性向上の面で、現地ニーズとの適合性を確認しております。現在は、単なる製品販売ではなく、運用も含めた道路安全の仕組みとして事業化を目指しており、現地パートナーや関係機関との協議を進めております。今後も、海外市場における事業機会を探索してまいります。

活動報告 – 環境分野



産学連携による社会実装の推進

- 名古屋大学を中心とした文部科学省・JSTの産学官共創プロジェクト「COI-NEXT」に参画
- 「消費から“変環”へ」をテーマに、未利用資源やエネルギーの変換・循環による持続可能社会の実現を目指す取り組み
- 当社は本年2月、研究成果の社会実装・事業化を担う協力機関として正式参画
- 道路インフラ分野で培った現場知見を活かし、技術を“現場で使える形”へつなげる役割を担う
- カルコパイライト太陽電池をはじめ、水素・メタン・CO₂活用など環境・エネルギー分野での事業機会探索や企業連携を推進
- 大学・スタートアップとの共創を通じ、当社の中長期的な環境ビジネスの拡大につなげる



(C) 2026 NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

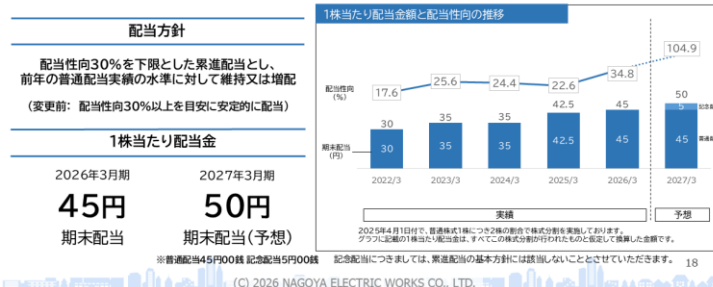
続いて、産学連携による取り組みについてです。当社は、名古屋大学を中心とした文部科学省・JSTの産学官共創プロジェクト「COI-NEXT」に参画しております。「消費から“変環”へ」をテーマに、未利用資源やエネルギーの循環活用を目指すプロジェクトであり、当社は研究成果の社会実装・事業化を担う協力機関として参画しております。道路インフラ分野で培ってきた現場知見を活かし、技術を実際に現場で活用できる形へつなげていく役割を担っております。カルコパイライト太陽電池に加え、水素・メタン・CO₂活用など、環境・エネルギー分野における新たな事業機会探索も進めております。大学やスタートア

ップとの共創を通じて、中長期的な環境ビジネスの拡大につなげてまいります。

株主還元方針

Nagoya
NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

当社は株主の皆様への利益還元を経営の重要テーマの1つとして掲げております。
事業基盤の強化及び企業価値向上に向けて、安定かつ継続的な還元を実施するため株主還元を見直し、
N-PLAN2026の期間において配当性向30%を下限とする累進配当を導入しました。



最後に、株主還元方針についてご説明いたします。当社は、株主の皆様への利益還元を経営上の重要テーマのひとつと位置付けております。事業基盤強化と企業価値向上を進めながら、安定的かつ継続的な還元を実施するため、N-PLAN2026の期間において、配当性向30%を下限とした累進配当を導入しました。2027年3月期につきまは、普通配当45円に加え、創立に伴う記念配当5円を加えた50円を予定しております。今後も、成長投資と株主還元のバランスを取りながら、持続的な企業価値向上を目指してまいります。

最後になりますが、当社グループの今後の姿勢についてお話しして締めくくらせていただきます。現在、当社を取り巻く事業環境は大きく変化しておりますが、道路インフラ分野における安全・安心への需要そのものは、今後も重要性を増していくものと考えております。当社は、既存事業の競争力強化に加え、環境分野、海外市場、新システム開発など、新たな成長領域への取り組みを着実に進めてまいります。そして、情報板メーカーから道路交通安全を守る総合設備企業へというビジョンの実現、ならびに新たに加えた環境価値向上の視点も踏まえながら、中長期的な企業価値向上に取り組んでまいります。

本日はご清聴いただき、誠にありがとうございました。今後とも、名古屋電機工業株式会社ならびに名古屋電機工業グループを、どうぞよろしくお願い申し上げます。

質疑応答

司会：ありがとうございました。それでは、これより質疑応答の時間とさせていただきます。

WEBでご参加の方で、音声でのご質問をご希望の方は「手を挙げる」ボタンを押してお待ちください。文章でのご質問をご希望の方はQ & A ボタンをクリックして、ポップアップウインドウの枠内にご質問をご記入ください。私が質問を読み上げさせていただき、音声で回答させていただきます。お電話の方はコメ印の後に数字の9を押してお待ちください。ご質問の前には、会社名とお名前をお願いいたします。また、ご質問は一问一答形式にてお願いいたします。ご質問いかがでしょうか。

それでは事前にいただいた質問にお答えいただきます。

司会[Q]：利益率が半分程度まで落ちていますが、コストは想定よりどれくらい高騰しているのでしょうか。また、原価高騰分の価格転嫁の考え方や利益率回復の目途についても教えてください。

服部[A]：利益率の低下につきまして、各品目個別の上昇率については答えを差し控えさせていただきますが、一番大きな傾向としては、外部調達のコストが大幅に上がったということではなくて、どちらかというと案件の違いということが最大の要因となります。客先と案件の違いということが最大の要因で、過去5年間では良い年も悪い年もあって、ある範囲の中で収まっておりますので、大きな収益構造の変化というものはございません。もちろん世の中で言われていますように、材料価格の高騰、それから人件費の高騰がございますので、そちらについては遅れてはいるものの、価格転嫁もある程度できており、管理の範囲内でございます。ただし、ここ最近は賃上げや、採用力強化を見据えた職場環境の改善にも投資しておりまして、固定費が数億円単位で増えてきています。そこについては先行投資と捉えており、ここから生産性を向上することによって、その分の利益率の低下は賄っていけるのではないかと考えております。

司会[Q]：建設業界における労働規制の強化については以前から問題にはなっていましたが、未だに想定外の影響が出ているのでしょうか。

服部[A]：いわゆる建設業の2024年問題は後半に影響が出ています。最初は2023年度から影響が出始め

て、我々の業界ではその前工程である土木の方で工期の延伸や、その工期の延伸によって発注される予定であった我々の通信設備工事といった案件の発注が大幅に遅れ始めたのが 2023 年度でございます。これが一時的なものかと思ったら、2023 年、2024 年、2025 年と 3 年連続しております、少なく見積もっても数億円毎年ずれているという状況ですので、今も継続しています。ただ、我々もそれに対して手をこまねいているわけではございません。元々計画していた案件の発注が延期となっておりますが、それ以外の新たな案件にチャレンジしたり、あとは仮設、安全資機材などのセーフティソリューション分野での新システム開発や販売などの取り組みによって受注は確保できております。

司会[Q]：大型案件というのは大体どれくらいの規模感でしょうか。中計下方修正の理由に、大型案件の工期による計上タイミングのズレが理由として挙げられておりますが、仮に今期までに着工されていた場合は、中計を達成できる想定だったのでしょうか。

服部[A]：当社にとっての大型案件というのは 2 億円以上から大きいものでは 20 億円程度、20 億円を超えるものもございますけれども、1 件あたりとしては 2 億から 20 億円程度のものを大型案件と呼んでいます。あとは年度内受注、年度内売上ではなくて、年度またぐ定義もございます。それが大型案件の定義となっております。中計当初は 220 億円という売上高目標を立てておりましたが、これは先ほど申し上げました建設業の 2024 年問題が顕在化する前の受注計画で案件が受注できていれば、ある程度近いところまでいったのではないかと思います。ただ、発注されたとしても工期の長期化など色々な要素もございますので、利益面については達成できたかどうかは定かではございませんが、中計計画を発表した当初については、遅れた発注が翌年度には発注されるという見込みを立てておりました。その通りになっていれば 220 億円を達成できる可能性は十分にあったと認識しております。

司会[Q]：インドの収益構造やどれくらい収益に貢献しているか、今後の成長性などをお願いいたします。

服部[A]：当社はもう足掛け 10 年ほどインドに携わっております。ただこれまで実際に実需としてプロジェクトに携わった実績としては 1 件のみです。その 1 件というのは約 12 億円で、利益率としては非常に厳しいもので、ギリギリ収益が確保できるレベルでした。当時はベンガールの交通信号機の工事を請け負ったんですが、やはり現地での建設工事というよりは、現地におけるその現場安全確保といったところにこれから商機があるのではないかとということで、その翌年に JICA のビジネス実証事業にチャレンジしてきたという流れです。そのため、まだ調査段階なので具体的な事業の数値目標が立てられる状況ではございませんが、ビジネス実証を通してもう少し具体的に進めていこうという段階が現時点の状況

でございます。その準備を進めるために、今年度は社会実装推進室を設立しました。この社会実装推進室では薄膜太陽光パネル、カルコパイライトの事業化と、インドへの日本の安全資機材のシステム提案、単体売りではなくて仕組みを売るといったところのビジネス実証をさらに加速させていくという段階に入った状況です。そのため、まだまだインドについては、数値目標は回答できる段階ではございません。

質問者[Q]：価格転嫁のテーマについて、受注残高や案件期間のご説明をお願いします。例えば、案件が1年程なので、それが切れたら何%ぐらい値上げできるのかなど、そのようなニュアンスがあればご説明をお願いします。

服部[A]：価格転嫁については官需が中心なので毎年価格調査が入ります。実勢価格を反映するのは1年遅れにはなりますけれども、その調査に回答する形でプライスアップを回答しております。ただ、当社の回答がプライスリーダーになれるかどうかは難しく、他社が低い価格を出したらそちらに引きずられるといったことも出てきますので、なかなか我々の意思だけで価格転嫁を完全にすることは難しいです。ただ状況は各社同じですし、今はインフレ局面にあるということで、我々の思っていたような価格が採用されるパターンが多いです。また、どこの客先の利益率が良いなどは申し上げられない部分もございまして、地域差もあれば客先の差もあって、それぞれ採用される価格が違い、一物一家ではないというのが実態です。各都道府県でも採用される価格は違いますし、例えば高速道路会社東中西でも違う価格ですし、国土交通省に関しては、各地政ごとに価格の若干の違いはあるもののあまり価格差はないという状況です。それぞれ年に1回程度は現状の価格調査が行われますので、そこに対して現状に沿った形の回答をするということで価格転嫁はできていると考えております。

質問者[Q]：マーケットシェアはどれくらいですか。

服部[A]：高速道路に関しては都市高速も含めて、35~40%と把握しております。国も含めた国地方自治体向け全体では3割程度で、この分野においてはトップシェアだという認識をしています。

司会[Q]：チャレンジ案件というのは具体的にどのような案件でしょうか。また現在は先行投資フェーズとのことですが、いつ頃の収益化を目標とされていますか。

服部[A]：チャレンジ案件は我々が目指している省力化・安全化、防災・減災、それからGX・DXといった方向性なのですが、具体的には、例えばデジタル防災無線という当社としては今までチャレンジした

ことのない分野がございます。当社の本社があるあま市で初めて実績を作ることができまして、実績が実績を呼ぶと考えています。こちらは内製比率が非常に低く、当社の工事や施工管理のノウハウは内製ですが、機器は他社のものです。チャレンジ案件というのは、防災・減災分野などに対して当社が今まで実績のない案件に、入札なり何らかの形で関与するというものをチャレンジ案件と呼んでおります。これもやはり経験を積み重ねることで学習効果によって利益率が向上してきますので、今回実績を作ったことで、工事の特性なども社内で身につけることができましたし、今後新たな案件に対してチャレンジしていけるのではないかなと思っています。その他インドの ODA 案件についてもチャレンジ案件と言っていいような内容だと思いますので、このような案件をやっていくことによって、新たな事業機会や、成長の機会があると捉えています。なかなか計画していた案件が出ていればここまでチャレンジを進めることはできなかったもので、ある種良い機会だったのではないかと捉えて挑戦しています。最初は痛い思いもしますが、積み重ねていくことで、今の我々の内製比率の高い工事ほどまでいかないにしても、ある程度の利益率にはなるとしています。目標としては 1 桁%ぐらいの営業利益を確保に向けて進めております。

質問者[Q]：中長期的な案件獲得はできているとのことですが、来期は増益転換できるのでしょうか。大幅な価格転嫁ができないと難しいのではないかと考えています。また、通期決算発表時に次期中計を発表されるのでしょうか。

服部[A]：次期中計の発表時期については、現時点では回答を差し控えさせていただきます。来期の回復については、今期の利益率が下がる大きな要因に、通常は工期の最終盤に売上がまとめて上がる傾向があるため単純に売上が上がるタイミングが今期は少ないため、大きな減益となっています。それともう一つ、大型案件の収益性の厳しいものが中心に今期は売り上がるというところです。今期の案件が進んで売上は来期に流れるということで、受注残自体は前年度並を確保しており、断言はできませんが来期の方がその終盤にあたるので、売上は上昇すると我々は見込んでいます。あとは収益性の高い案件の受注残も複数抱えておりますので、そちらの売上が立ってくれば、売上利益も改善方向にいくのではないかと現時点では推測しています。

司会[Q]：今、手掛けられている新規事業の中で、今一番期待されている事業や注力している事業があれば教えてください。

服部[A]：先ほどの説明と重複してしまいますけれども、今年度立ち上げた社会実装推進室で今取り扱っ

ているテーマが薄膜太陽光パネルです。こちらの実証事業を積み重ねて、来年度以降の事業化を見据えています。もう事業準備段階であると、引き合いはかなりいただいていますので、まだ事業にはなっていませんが、そちらを加速してオフグリッド化を進めていくのが1点です。それから、昨年12月までやっていたインドでの実証についても、得た知見をいよいよ事業化に向けて準備をしていこうということで、この2テーマを社会実装推進室の方で取り扱っております。こちらの2テーマについては、進捗をプレスリリースの形で具体的に出していければと考えており、事業化の方向についても適時開示のタイミングでしっかりと発表できるように加速してやっていきたいと考えております。

司会：それでは以上をもちまして、質疑応答を終了いたします。ご質問ありがとうございました。

この後、WEBでご参加の皆様はパソコンやスマートフォンの画面にアンケートが表示されますので、お手数ですがぜひご回答をお願いいたします。それでは以上をもちまして、名古屋電機工業株式会社2026年3月期決算説明会を終了いたします。

ありがとうございました。

免責事項

本書き起こしの一部には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は環境の変化などにより、実際の結果と異なる可能性があることにご留意ください。本書き起こしに関して、当社は細心の注意を払っておりますが、内容に誤りがあった場合や、第三者によるデータの改ざん、データダウンロード等によって生じた障害等に関し、事由の如何を問わず一切責任を負うものではありません。また、本書き起こしに誤りが含まれている場合、通知なしに内容の変更を行うことがあります。本書き起こしは、当社によって編集されている可能性があります。