

## 2026年8月期 第2四半期 決算説明会 質疑応答要旨

開催日：2026年4月17日（金）10：00～11：00

説明者及び質疑対応者：代表取締役社長 CEO 大平 厚  
取締役専務執行役員 藤崎 義久  
取締役専務執行役員 福丸 茂樹  
常務執行役員 田内 剛

### 【質問1】能登半島地震後における機械や工法の採用について

質問者：国内・海外、それぞれ定性的なご説明は非常にポテンシャルを感じさせる内容ですが、実際には短期的な部分で数字的に大きな動きはない印象を受けています。国内については、能登半島地震後における機械や工法の採用機会が期待されますが、例えば東日本大震災後のような動きが定量的に期待できるのでしょうか？

大平：国内における能登半島地震の復興については、地震発生後すぐに能登復興支援室を開設して工法提案活動を行ってきました。

金額については、現在、来期9月から約50億円の圧入工法を織り込んだ工事案件を見込んでおります。再来期に関しても、それに近い規模の案件について、発注が予定されるものと見ております。これらは、弊社の100パーセント子会社である技研施工の開発型案件と、当社顧客の受注分を含めた数字になります。

### 【質問2】海外市場開拓の現状について

質問者：海外においてもいろいろな市場が広がっているというお話が出ていましたが、御社の海外市場開拓は紆余曲折を経て今日に至っていると思います。

しかし、以前に思い描いたようには進んでおらず、ここ数年を見ても滞っているように見えています。これについて、何が良くなって、どうすればうまく進んでいくと考えられるのか、解説をお願いします。

大平：海外展開が期待どおりに進まなかった背景には、これまで機械販売に特化しており、圧入工法そのものを広げきれていなかったことにあります。また、海外には30年超の歴史の中で多くの顧客がいるものの、その多くは一般機しか保有しておらず、日本で現在主流となっている最新の工法・機械を提供できていなかったことも要因でした。

そこで海外で、2年前にGTOSS制度を開始しました。そして有力顧客に対し、日本で現在使用されている最新機を利用し、当社とともに最新の工法と機械を普及させていくための取り組みとして、GTOSSメンバーに参加していただいております。

この取り組みがようやく成果を見せ始めており、オランダ、イギリス、ドイツへと広がっております。また、インドでも機械の販売が2台決まり、今後も4台の販売が予定されるなど、広がり始めています。

このように、2年前から戦略を変更し、日本の顧客や技研施工のように、海外の地元企業の方々が圧入工法を広めており、徐々にその影響が広がっています。

**【質問3】 来期の圧入工法および機械販売の規模感について**

質問者：日本国内に関連する部分で、来期50億円規模の圧入工法の話がありました。例えば技研施工の受注分にかかるものなのか、また機械の売上販売についてどの程度のインパクトがあるのか教えてください。

御社の機械の販売、技研施工の工法開発の部分について、最終的に御社の業績にどのくらい影響があるのかを知りたいです。

大平：50億円のうち、約50パーセントが技研施工の売上に計上されると考えています。それに加えて、当社が織り込みを行っていない一般工法による能登の復興工事も始まりましたので、これからおそらく5年から10年にかけて工事が出てくるものと見込んでおります。

当期に「SXシリーズ」という新型機械を投入します。この販売については能登関連で当期に3台の契約が決まっています。来期の販売については、能登関連工事で約10台の販売を見込んでいます。

**【質問4】 機械の単価について**

質問者：機械の単価は高めのイメージでよいでしょうか？ 例えば10台で10億円なのか、20億円なのかなど、規模感を知りたいです。

大平：一般的な単独機（ST400SX）は1台8,000万円で、5台程度を見込んでいます。また、オーガ併用の硬質地盤対応機（HA400SX）は、1台約2億円で、こちらも5台程度の出荷を想定しています。

**【質問5】 建設機械事業の販売戦略について**

質問者：そのように機械が導入された後については、どのように考えているのでしょうか？ いわゆるパートナーが機械を所有すれば工事は次々と進められるわけですが、御社の機械の販売が増えたり、新しい機械開発費を確保したりしないと、建設機械部門の業績は伸びないと思いますが、いかがでしょうか？

大平：現在、市場には 20 年以上使用されている中古機が約 600 台あります。この 600 台を代替する機械として、AI 機能を搭載した「SX シリーズ」の販売を進めていく予定です。  
単独機の本格的な販売は 4 月から開始しています。さらに、硬質地盤対応機は 7 月から販売を開始する予定です。

**【質問 6】 600 台のリプレイス期間と価格戦略について**

質問者：利益率の低下の中で仕入れにインフレの影響があると思いますが、機械単価を上げていく必要があると考えます。価格戦略において単価を上げるとリプレイスが逆風になる可能性もありますが、それらを踏まえ、600 台の中古機をどのくらいの期間でリプレイスする計画でしょうか？

大平：600 台の中古機については、下取り価格を少しでも高く設定して、できるだけ多くの中古機を「SX シリーズ」に入れ替えることを目指し、営業をスタートしました。今後 1 年から 3 年を目途に入れ替えを進めていきたいと考えています。  
機械の価格は機種によって異なりますが、9 月から順次価格を上げていく方向で価格改定を進めていく予定です。

**【質問 7】 ジャイロプレス工法の受注進捗状況について**

質問者：ジャイロプレス工法の受注見込み案件について、2026 年 8 月期と 2027 年 8 月期の計画が出ている中で、2026 年 8 月期はすでに上期が終了していますが、上期終了の時点での進捗状況を教えてください。

福丸：まだ正確な集計は出ていませんが、工事の発注が多いのは秋口から冬場にかけてという状況になっているため、約半分はすでに発注されている状況です。

質問者：25 億円程度の受注は確保できたということでしょうか？

福丸：金額としては 25 億円規模には達しておらず、10 億円弱の工事受注規模となっていると見込んでいます。  
また、GTOSS 会員が手掛けているものも含めると、20 億円から 30 億円の規模になると考えています。

**【質問 8】 公共工事の発注状況について**

質問者：秋口から冬にかけての発注が多いということですが、これから夏に向かう段階で、おおむね回復できる見通しでしょうか？

福丸：一般の公共工事の発注は、秋口から冬場が多いとの認識を持っています。ただし、北陸地域においては災害復旧のため季節的な影響をあまり受けていないと判断しています。そのため、春先から夏場にかけても、これまでと同様の発注推移を見込んでいます。

**【質問9】 一般機・大型特殊機・特殊機の見分け方について**

質問者：一般機、大型特殊機、特殊機という言葉と何がつながっているのかがあまりわかりません。何が一般機で何が特殊機か、御社の製品名などで見分ける方法はありますか？

福丸：比較的簡単な見分け方をお伝えすると、日本でもっとも使用されている鋼矢板と呼ばれるシートパイルを圧入できる圧入機が一般機です。機種名では F1XX や F2XX が該当します。大型特殊機は鋼管矢板や鋼管杭、海外でのみ使用される鋼矢板に適した圧入機を指します。機種名では F3XX や F4XX が該当します。それ以外の機械は特殊機としています。特殊機の代表的なものに、上部障害のある場所で圧入を行うための高さの低い圧入機や GRB システムを構成するクランプクレーン、パイルランナーなどがあります。

大平：一般機について補足です。工事が国土交通省や県から発注される際に使用される積算資料があります。この積算資料に掲載されている工事を一般工事と呼んでおり、その工事で使用される圧入機を一般機と呼んでいます。この資料に掲載されていない工事はほとんどが大型特殊機や特殊機の工事となり、当社や全国圧入協会が作成した歩掛を参考に工事が設計されています。

**【質問10】 圧入機の更新需要**

質問者：シートパイルを打つための一般機は、基本的に「サイレントパイラー」、つまり圧入工法の一般的なものを指しているのでしょうか？ また、このシートパイルを打つための機械が 600 台ほど既存でマーケットに稼働しており、これらの更新を目指すということでしょうか？

福丸：おっしゃるとおりです。

20 年から 30 年前に販売したこれらの機械がまだ市場で一定稼働しているため、どのように回収し、新しい機械に入れ替えていくかを検討しながら事業を進めています。

**【質問11】 海外売上と GTOSS 会員数の関係について**

質問者：海外事業では GTOSS 非会員の売上が伸びています。今後の海外売上の先行指標として GTOSS 会員数は機能するかと考えてよいのでしょうか？ また、海外購入者が GTOSS 会員に加入しない理由は何だとお考えでしょうか？

藤崎：GTOSS 会員を増やすことが売上につながると考えています。当社の営業活動は GTOSS 会員に限らず、GTOSS に加入していない方々にも行っています。そのような GTOSS 非会員のお客さまの中にも、当社の圧入工法に魅力を感じ、将来性を確信して機械を導入してくださった企業がいくつかあります。

そのような中から、当社が今後もパートナーとしてお付き合いできそうな企業や、目標が共通している企業に対しては、GTOSS への加入を促し、加入していただいています。

#### 【質問 1 2】首都高速道路関連の工事について

質問者：日本橋や羽田空港の工事について言及がありました。今までであれば選ばれなかったのではないかと思います、「サイレントパイラー」の優位性が認められ初めて選ばれるようになったとお考えでしょうか？

大平：日本橋に関連する首都高の地下化は非常に困難であり、当社に機械開発の依頼が来ています。現在、首都高の地下化において、約 9 種類の新しい機械の開発に取り組んでいます。

また、能登の復興に関しては、能登全体が地すべり地帯であることから、地すべり対策としてこれまでにない機械や工法の依頼が来ています。

埼玉県八潮市で発生した道路陥没事故では、当社とユーザー 5 社が参画し、当社の圧入工法を用いて全体の復旧を達成しましたが、今後は上下水道のリメイクにおいても、圧入工法が認められ、その適用が増加していくと見ております。

#### 【質問 1 3】圧入道場の成果について（当日未回答）

質問者：技能労働者不足への対応について、圧入道場の成果を教えてください。道場の取り組みを通じて、実際に案件の獲得や機械販売につながっているのでしょうか。国内と海外に分けてご説明ください。

回答：機械を購入した顧客が、圧入道場を活用して技能労働者の育成を行った事例はありますが、圧入道場で技能労働者を育成したことで機械販売につながったという事例はまだありません。

当社としては、圧入道場を通じて技術者を育成し、技能労働者不足に対応するとともに、顧客の技術力向上を支援することで、将来的な機械販売や顧客の成長につなげていきたいと考えています。ただ、成果が本格的に顕在化するまでには一定の時間を要すると見ています。

以上