



2025 年 11 月 28 日

各 位

会 社 名 兼松株式会社

代表者名 代表取締役社長 宮部 佳也
(コード：8020、東証プライム)

問合せ先 I R 室長 近藤 実穂
(TEL. 03-6747-5000)

2026 年 3 月期第 2 四半期決算説明会 質疑応答（要旨）

当社は、2025年11月11日（火）に「2026年3月期第2四半期決算説明会」を機関投資家・マスコミ向けにオンライン形式にて開催しました。本資料は、ご出席いただきました皆様からいただいた質疑応答について内容をまとめ、公表するものです。なお、皆さまのご理解賜ることを目的として、一部内容を加筆修正し、要旨として記載しております。

2026年3月期第2四半期の決算説明資料と動画を公開しておりますので、以下よりご覧ください。

■ 決算説明資料・動画URL

https://www.kanematsu.co.jp/ir/library/financial_statements

日時： 2025 年 11 月 11 日（火） 14:00～14:55

説明者： 代表取締役社長 宮部 佳也
取締役 執行役員 財務・主計・営業経理 担当 海野 太郎

<質問1>

中期経営計画（以下、「中計」）の途中で「integration 1.0」を「1.1」にアップデートし、ミッション・ビジョン・バリューを新たに加えた意図や思いを教えてください。

<宮部>

社長就任以来、創業の精神に立ち戻り、新しい挑戦を後押ししてきた。中計の前半は「グループ一体経営」に軸足を置いてきたが、これは順調に進捗し、新しい実績が出てきている。そこで、計画の後半はもう一つの基本方針である「提供価値の拡充」に軸足を移すことにした。「提供価値の拡充」は新しい機能の探求、つまり新しい挑戦がメインとなる。若手社員から提案された新しいミッション・バリューが、新しい挑戦を後押しする内容であったため、中計で掲げるビジョンを加えてミッション・ビジョン・バリュー（MVV）とし、提供価値の拡充に注力する思いを込めて「integration 1.1」へとバージョンアップした。計画の根幹となる数値目標は変更していないため、「2.0」ではなく「1.1」とした経緯がある。

<質問2>

2025年9月末のネットDER（0.59倍）は、中計目標の1.0倍程度と比べて低い水準にあるが、今後、ROEを高めるために財務レバレッジをどのように活用する予定か教えてください。

<海野>

現状のネットDERが想定より低い背景として、中計で予定していた投資が若干後ろ倒しとなっていることがある。その他、株高や円安により自己資本が想定より大きく増加したこと、政策保有株式の売却により

キャッシュインフローが前倒しで発生したことなどが挙げられる。今後は、投資の実行が進むにつれ、負債をある程度活用し、グロスDERを引き上げ、1.0倍程度で推移するようコントロールする方針。これにより、ROICが計画通り8%に着地すれば、ROEは財務目標として公表済みの約16%になる見通し。

<質問3>

中計の新規投資枠600億円に対し、400億円程度の予算が残っている状況。M&Aの環境として、株価も上がり、より多くの資金が必要になる可能性もあるが、キャッシュフローが潤沢な中、レバレッジをかけてでも大型投資を実行する考えはあるのか。また、その際の株主還元（配当性向30～35%）とのバランスはどのように考えているか。

<宮部>

ICT関連の投資は、価額が高騰していることもあり、シナジー検証を慎重かつ十分に行うための時間を要している。一方で、当社の強みを活かせる航空宇宙や防衛関連事業に関連する分野への投資も重要な施策と捉え、並行して検討している。現中計の期間中に、投資枠の内訳の見直しや、600億円を超過する可能性もあるが、創出したキャッシュは基本的に成長投資に振り向けていきたい考え。

<質問4>

中計の最終年度利益目標350億円の達成に向けた戦略について教えてほしい。また、航空宇宙や防衛分野への投資は、この中計期間中の実行を想定しているか。

<宮部>

前期（2025年3月期）の当期利益275億円（実績）から、2027年3月期の350億円（目標）への増益は75億円。この75億円の内訳は、オーガニック成長による増益が約35億円、M&Aによる増益が約40億円の見立て。2026年3月期において、オーガニック成長による増益が約15億円、M&Aによる増益が約10億円と想定されるため、残りの増益はオーガニック成長で20億円、M&Aで30億円となる試算。M&Aの比重が大きく、ICT関連や航空宇宙、防衛関連の投資実行が鍵となる。航空宇宙や防衛関連では、現在検討中の投資案件もあり、現中計期間中での実行を目指している。また、オーガニック成長についても、現在市況が厳しい米国の鋼管事業や畜産事業が回復すれば、20億円以上の積み上げも可能と考えている。

<質問5>

日本サイバーセキュリティファンドの進捗、ならびにICTソリューション事業にどのように貢献し、どの程度の利益貢献を期待できると考えているか教えてほしい。

<宮部>

セキュリティ関連企業を中心に資金を募り、2件の投資を実行した。このファンドの主目的は、キャピタルゲインよりも、出資企業との連携を通じて新たな技術や知見を獲得し、当社の事業とのシナジーを創出することにある。

<質問6>

ICTソリューションセグメントについて、第2四半期（3ヶ月）だけを見ると前年同期比減益となったが、その背景を教えてほしい。

<宮部>

技術者を確保するための待遇改善などにより一時的に減益となったもの。

<質問7>

ICTソリューションセグメントのコスト増の傾向は今後も続く見込みか。

<宮部>

一時的なコストも含まれているため、この分は下期以降に改善していくと見ている。

<質問8>

ICTソリューションセグメントの受注状況について、システム事業は受注高に対して受注残が少なく見えるが、これは事業の特性によるものか、あるいは受注残が減少傾向にあるのか。

<宮部>

システム関連の受注は、プロジェクトごとに完了する性質があるため、受注残として積み上がりにくい。一方で、サポート・サービス関連は継続的な契約が多いため、システムに比べて受注残が多く見える。これは事業特性によるものであり、特にシステム関連で受注残が減少しているわけではない。

<質問9>

商社において、デジタル分野でのM&A競争が激化する中、貴社のICT・デジタル分野における差別化と強みを教えてほしい。また、10月に実行したルートリフ社の買収により、エンジニア体制はどのように強化、育成されていくのか教えてほしい。

<宮部>

当社の強みは、SIer事業と商社事業を融合させている点にある。約2万社の顧客基盤を持ち、日々のトレーディングを通じて顧客のビジネスに深く入り込んでいるため、顧客自身が気づいていない課題を発見し、ソリューションを提案できる。これは、顧客から課題を与えられて対応する一般的なSIerやコンサルティング会社にはない強みと考えている。また、以前から注力してきたサイバーセキュリティ分野も強みであり、昨今のサイバーセキュリティ需要の高まりを足掛かりに、システム構築全体の提案につなげることができる。エンジニア体制については、ルートリフ社の買収により、約50名の技術者が加わった。人数としては限定的だが、ネットワーク関連の技術者を確保できた意義は大きい。

<質問10>

防衛ビジネスについて、フリゲート艦のエンジン供給は、どの程度の規模になる見込みか。また、今後も継続的に利益を生み出すビジネスになるのか。

<宮部>

フリゲート艦のエンジンは現在も防衛省向けに供給しているが、オーストラリア海軍にも当社のエンジンを搭載した艦艇が最終候補として選定されている状況。実現すれば相応の規模になることを期待している。

以 上