

2025 年度（2026 年 3 月期）第 3 四半期決算説明会質疑応答（要旨）

日時：2026 年 2 月 5 日（木） 16:00 – 17:00

【26.3 期 3Q 業績について】

Q：第 3 四半期の売上高と営業利益は、為替影響を除いて社内計画に対してどうだったのか。

A：売上高は、為替を除いて約 20 億円上振れた。セグメント別には、医用、航空、産業が上振れた一方、計測は下振れた。計測の地域別では、欧州は大きく上振れた一方、北米、中国、アジアがほぼ計画通りで、日本で期待が高かったため下振れた。

営業利益も、同じく為替を除いて約 20 億円上振れた。計測は減収に伴う減益に M&A 費用なども重なったこともあり、営業利益も計画に対してマイナスだった。一方で、医用と航空と産業に関しては、全て計画を上振れている状況。

Q：営業利益の増減要因について、円安が進展している状況にもかかわらず、為替が減益要因になっている理由は。

A：棚卸未実現利益に対する為替のマイナス影響があったため。

【26.3 期通期業績予想の 11 月公表からの修正について】

Q：売上高は為替レートの変更で 100 億円の上方修正だが、営業利益への影響額は？

A：約 30 億円のプラスである。

Q：営業利益計画の据え置きについて、織り込まれている M&A 費用や成長投資の規模を教えてください。

A：M&A 費用は約 18 億円を予定しており、3Q ではこの内 1 桁後半億円の費用を計上した。加えて、5 億円の研究開発費の増を見込んでいる。

Q：計測機器について、M&A 費用を控除したとしても増益幅がやや小さいように感じるがこの背景は？

A：増収による増益に対し、M&A 費用や研究開発費の増加を見込むため。

【計測機器事業/事業環境見通しについて】

Q：北米の今期の成長見通しを引き下げた背景は？

A：3Q の計測北米の受注は為替を除き YoY + 0～3%であり、4Q の売上高に影響するとみている。

Q：北米、特に製薬とアカデミア向けについて、4Q および来期の見通しをお伺いしたい。

A：4Q も臨床検査向けの質量分析システムが牽引すると見込む。製薬に関しては、徐々に市場環境の回復を期待しており、中長期で拡大する製薬企業の設備投資需要を獲得していきたい。一方でアカデミアは、依然として難しい状況が続いている。

Q：Nexera QX は、来期も大手臨床向けに引き続き伸ばす余地があるのか。

A：4Q に限らず来期以降も成長に期待している。特にアメリカ市場において LC、MS を用いた臨床検査会社は複数あるので、ほかのお客様にも展開していくことで十分伸びしろはあると見ている。

Q：中国に関して、4Q および来期の見通しをお伺いしたい。市況は回復してきていると認識してよいのか。

A：3Q の計測中国の受注は YoY + 4～6%である。当社にとって一番大きな市場である製薬市場は、プラスに動いて

いるが、市況全体が戻ってきているという認識はない。われわれがターゲットを絞って活動しているところを、うまく取り込んでいると理解して欲しい。

Q：日中関係が緊張関係にある中で、公的な案件で日本製品を買い控えるような話も一部あるように聞いているが、御社における現状は。

A：当社製品の買い控えが起きているような情報はつかんでいない。

Q：インドについて、3Qの売上が少し弱いにもかかわらず今期の成長見込みを据え置いた理由は？

A：インド市場においては、計測機器は代理店経由の販売体制をとっている関係で、市場の変化が業績にダイレクトに一部連動しないところもある。インド地域に関しては四半期ごとではなく、もう少し長いレンジで業績を見ていただきたい。実際にインドの当社子会社から入ってきている状況では、市場そのものは活況であるということで認識している。

【航空機器事業について】

Q：航空機器、今後の成長の持続性は。

A：引き続き民間向けの航空機需要は伸びている状況にある。防衛は政府の防衛力強化方針の後押しもあり、短期的には大きく変化することはないと高止まり状態と見込んでいる。中長期的には新案件上乗せの可能性もあると見ている。

【Tescan 社買収について】

Q：現在の成長ドライバーと思われる半導体故障解析市場は Thermo 社の傘下に入っている FEI 社が競争相手だと思うが、貴社は FEI 社と競争してシェア拡大できる自信があるのか？

A：FEI 社はこの分野において、非常に強力なライバルメーカーであるという認識を持っている。短期的には FEI 社に勝っていくのはなかなか難しいかもしれないが、地域や当社の持っている技術との組み合わせで、FEI 社では実現できていないニーズをしっかり捉えて実現し、勝っていきたいと考えている。

Q：Tescan 社の足元の業績進捗は。

A：今期の見込みに関しては、計画通りに進捗しているようだ。

【新製品について】

Q：新製品のイオンクロマトグラフは、旧 Dionex 社、今の Thermo 社が圧倒的なシェアを持っていると理解しているが、なぜここで市場シェアを獲得できているのか教えてほしい。

A：以前のモジュラーLCを組み合わせる構成と異なり、今回の新製品は非常にコンパクトでありながら、必要なユニットを搭載したオールインワンのかたちになっている。加えて、お客様のワークフローに沿った操作性が非常にシンプルな使い勝手の良いソフトウェアも用意している。

国内外市場で、Thermo 社のイオンクロマトグラフがデファクトスタンダードになっているが、お客様によっては様々な消耗品の寿命やサービス体制に対してご不満を持っているケースがあると理解している。このような所に製品と共にお応えしていくことで、十分伸ばせると考えている。

【新中期経営計画について】

Q：新中期経営計画の発表を6月4日とした理由は。

A：2025年度の通期決算発表以降かつ、決算発表が混み合う時期を避けて、6月4日とした。