

日清紡ホールディングス株式会社  
「2025年12月期決算説明会」質疑応答要旨

2026年2月10日に開催した機関投資家向け決算説明会における主な質疑応答をまとめました。

Q1 連結の営業利益について、2025年度264億円から210億円に減少するとのことだが、要因別に分解するどのようになるか。無線・通信事業は、売上増でも来期減益となりセグメント利益率が下がる想定になっているが、為替以外にコスト要因など、利益率が下がる要因があるか？	A 不動産事業の利益減少が大きいものの、無線・通信事業の稼ぐ力が向上し、210億円以上の営業利益を確保見込みである。2026年に無線・通信事業が減益になる主要因は、ソリューション事業での利益率の高い水・河川事業が減少するなどの売上構成比の変化、マリンシステム事業の欧州での売上減少などが影響している。また2025年に構造改革の一環として緊急的な費用削減策を講じた。その効果が得られたため、2026年は抑制していた投資や費用を戻すが、昨年を上回るよう取り組む。
Q2 特損約60億円の内訳と、四半期別の計上タイミングはいつか。60億円はキャッシュアウトを伴うものなのか。また、早期退職を実施しているが、削減する固定費どれくらいか？	A 特損の大きな部分は、マイクロデバイス事業の構造改革に伴う早期退職優遇制度に伴う費用であるが、2026年6月まで実施中であるため、効果の詳細は差し控える。
Q3 来期以降、不動産事業で得られる利益水準は？	A 2026年は約64億円、2027年は約50億円を見込む。2027年以降は大型分譲は減少し、賃貸物件等の利益で約15億円程度が目安となる。
Q4 『無線通信トータルエンジニアリングカンパニー』の競合と自社の強みは？	A 競合については、昨今では現場のソリューションまで一手に手掛けている企業は少なくなっているという印象である。強みについては、無線通信技術の高度な専門性と現場運用まで関わるサポート体制、自社完結型のものづくりからソリューション提供までの一貫体制にある。
Q5 これまでも改革を行ってきているが、過去の改革が不十分だった理由と今回との違いは？	A 時代背景の中で大きな変化点があったことも含め、過去は論理的設計が不足しており、現在は論理的に稼ぐ力の設計を重視し、丁寧に検討を行っている。社長就任後、論理的思考を強化し、事業分析と設計図作成に注力する方針である
Q6 2025年の無線通信事業の営業利益が期初100億から177億に上振れした要因は？	A 官公需の更新需要、特機事業の予算増加、造船・海運関連の需要増加が主因となり、受注が伸びたことに起因している。
Q7 高市政権となり、防衛事業含め今期・来期以降についてどのような展望を持っているか。	A 特機事業は追い風と認識している。通信機事業も含め需要増加を期待しており、新領域にも取り組み拡大を期待している。
Q8 2030年の目標について、無線・通信事業で3,000億円という目標であるが、現時点の水準からあまり伸びないように見える。CAGRで2~3%程度の成長を見込んでいると思われるが、サブセグメント別の見通しはどう考えているか。	A 売上の伸び率が低いことについては認識しているが、これまで計画を確実に達成できてこなかったことを踏まえ、皆様との約束を守り信頼を得るために注力させていただきたいたい。
Q9 防衛事業の見通しなどについて、定量的に教えてほしい。	A 特機事業に関しては秘匿性も高いため、詳細は差し控えたいが、確実に伸びるとの認識である。
Q10 無線・通信事業に占める防衛向けの売上割合はどれくらいか。	A 2025年の実績では、売上高で約400億円である。
Q11 高出力マイクロ波装置の開発状況はどのような状況か。	A マイクロ波装置については、今後成果が出てくる分野であるが、今年は数十億円程度の売上を計上する予定である。今後、継続的な事業になるかは、もう数年先のR&Dの成果物次第と考えている。
Q12 変革と成長の再設計について、無線通信、マイクロデバイス、マテリアル、それぞれの構造改革実行の時間軸(いつまでにやるのか)、期待されている効果の規模感はどのような想定か。	A 無線・通信事業に関しては、今後実行フェーズに移り、最終的には2030年に売上高3000億円以上を実現していく。マイクロデバイス事業については、ゼロベースで再考し再設計する段階にある。マテリアル事業も営業利益率10%以上に照らし合わせ順次判断していくが、すでにいくつかの不採算事業は、撤退を完了している。エレクトロニクス分野に関わる材料面は多く必要とされており、そこを選択しながら再構築できるか設計中である。
Q13 営業利益率10%以上を基準とすると掲げているが、未達事業は売却の対象となるのか。現在営業利益率10%に達していない事業がほとんどだが、入れ換えるタイムラインなどはあるか。	A 事業の単純な売却は考えておらず、論理的にすべての事業を見直す方針である。無線通信事業については営業利益率10%の達成可能性が高まっている一方、他事業は引き続き課題がある。達成には論理的で綿密な設計が不可欠であり、その考え方に基づいて各事業を検証していく。
Q14 今回、上方修正の開示タイミングで株価が大きく上昇した。情報修正開示のタイミングについて、株価のボラティリティを配慮して検討出来なかったのか。	A 第3クオーター時点での着地見通しに対し、営業利益と経常利益について大幅な変動があった。東証の開示ルールに基づき適切に開示したとご理解いただきたい。
Q15 Hi-MAプラットフォームの現状と効果指標は？	A 国際電気が先行し、日本無線への適用を進行中である。プラットフォーム単独の売上ではなく、事業基盤として活用している。定量的な効果指標については、今後検討する。
Q16 特機事業について、長期的な受注見通しが民需よりも予測しづらい官公需向けの需要は、2026年や2030年の長期計画にどの程度盛り込まれているか？	A 中長期的な数字の読みは難しいが、予算増加の持続性や消耗品需要の動向により変動があると想定している。予算増に対する売り上げ増は一度落ち着くと見ており、2030年計画では保守的に織り込んでいる。