

IR Day 2026（船用機器事業説明会） Q&A

日時：2026 年 9 月 7 日（月）10:00-11:00

No	Q	A
1	売上成長の背景について教えてほしい。2020 年の売上は 107 億円だったが、2026 年は 312 億円を計画しており、3 倍に成長する見込み。背景として、単価や搭載隻数の増加等の要因があるのか？	GHG 排出量規制による、エンジンの燃料噴射装置の電子化や代替燃料とのデュアルフューエル化が売上を押し上げている。1 隻あたりの「主機遠隔制御装置（リモコン）」の搭載個数は変動しないものの、燃料噴射機器では変化があった。従来型の燃料制御装置で用いられていた「電子ガバナ」は 1 エンジン当たり 1 台が搭載されるが、電子制御に切り替わることで、「電子制御油圧バルブ」が 1 気筒あたり 2 台使用されることになった。多気筒化もあり、主流の 7 気筒エンジンでは 14 個のバルブが採用されることから、過去と比べて製品の納入点数が大きく増えていることによる。さらに、新燃料へのシフトに伴い、「電子制御油圧バルブ」が 1 気筒あたり 3 個必要となるため、今後も売上成長につながることに加え、製品の付加価値増加にも期待している。最終市場の動きからいうと、中国の建造量の増加の恩恵も受けている。
2	船用機器事業はシェア 40%で安定的に推移しているが、競合はだれか？今後新燃料化が進むことによる競争環境の変化はあるか？	世界市場でみると、欧州の Kongsberg が過半を占めている。日本でも同様の製品を製造している競合が 1 社ある。「主機遠隔制御装置（リモコン）」はニッチな分野であり、船級認証などの参入障壁も高いため新燃料にシフトしても競争環境は大きく変わらないと考えている。
3	業界データの 2025→2030 の船の建造数予想は横ばいだが、船用機器の売上高としては、2020 年→2025 年の成長率と同様に今後も 2 桁成長が見込めそうか？	具体的な数値は次期中計までお待ちいただきたいが、業界データに基づく今後も世界の船舶建造需要は載貨重量トン数ベースで CAGR+2.4%の成長が続くこと、また新燃料へのシフトの影響等も含めて市場以上の売上成長を目指したい。
4	2026 年の製品の生産能力を 2024 年比で 1.5 倍にする計画だが、現状の生産能力ではどの程度の需要を賄えるのか。今後どの程度、生産能力を拡張するつもりなのか？	売上拡大に伴って生産能力も不足しており、日本、中国、韓国で拡張を続けている。中国工場では建屋を借り増しして第二工場を増設し、また日本でも新しいスペースを確保し、能力増強を行っており、増加する需要に対応できる体制を整えている。
5	2 ストローク向けと 4 ストローク向けの売上割合は？	具体的には開示していないが、2 ストローク向け製品が中心であることから大型外航船舶向け売上が大きい。

No	Q	A
6	売上構成比は MRO4 割、バルブ 2 割、リモコン 2 割という認識で合っているか？バルブの需要が拡大してきているが構成に変化はないか？	大枠はその程度だが、バルブは今後売上構成比が増える見込み。
7	市場の成長や、エンジンの種類が代替燃料に置き換わっていくことによって、2030 年など、将来的な売上構成に変化はありそうか？	代替燃料へのシフトに伴って 1 気筒あたりのバルブ数が増加することにより、バルブの売上構成比は増加する見込みである。
8	自律運航ビジネスは将来性があり楽しみではあるが、これからの業績にどの程度インパクトがありそうか？東京計器と提携しているが、今後もさらに他社も含めた事業提携が必要になってくるのか？	自律運航が業績に結び付いてくるのは 5～10 年後を想定している。自律運航に必要な機器が追加され製品構成に変化が出てくると見ている。今後、自律運航が進むと様々な機器との連携が必要になってくるため、現在提携している東京計器様以外とも連携し製品を作り上げていく必要があると考えている。
9	自動航行技術は内航船と外航船のどちらで先に採用されそうか？また既存の船か？	船員の人手不足が深刻な内航船の方が先だと見ている。完全な自律運航は新造船が先だと考えている。