2026年11月26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　ＩＲ室長　　近藤　実穂
（TEL. 03-6747-5000）

2027年３月期第２四半期決算説明会 質疑応答（要旨）

当社は、2026年11月10日（火）に「2027年３月期第２四半期決算説明会」を機関投資家・マスコミ向けに開催しました。本資料は、ご出席いただきました皆さま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。

2027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：	2026年11月10日（火）14:00～15:30	
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
	執行役員 ICTソリューション部門長 兼 兼松エレクトロニクス株式会社 社長	渡辺 亮

＜質問１＞
上期業績について、一過性または市況に後押しされた増益要因と、想定以上に進捗している構造的な成長要因をそれぞれ教えてほしい。

＜宮部＞
一過性の要因としては、エネルギー事業において、前期に先物取引の評価損を計上しており、その戻りが上期に発生している。
また、市況に後押しされた上振れ要因として、半導体メモリの需給逼迫を背景とした価格上昇、畜産事業における鶏肉価格の上昇がある。食糧事業の魚粉取引では、海水温の上昇を背景とした将来の供給懸念から出荷の前倒しが発生した。防衛関連ビジネスについても、例年、期初に出荷が集中する傾向があり、これらにより上期は想定以上に利益が積み上がった。
一方、構造的に伸びている分野としては、まず半導体関連が挙げられる。AIの拡大によって、半導体部品や半導体材料の取引が伸びており、今後も成長が続くと考えている。
加えて、半導体製造装置事業についても荷動きが活発になっており、今後も成長が続くと見ている。
もう一つは防衛関連である。防衛予算が増加する中、当社が既に納入している機体の部品などについては、着実に伸びていくと考えている。加えて、将来に向けた案件も獲得しているため、中長期的な成長を見込んでいる。

＜質問２＞
市場におけるIDAJの競合環境について教えてほしい。

＜渡辺＞
IDAJと直接競合する企業はそれほど多くないと認識している。KELもPLM（Product Lifecycle Management）やPDM（Product Data Management）などを手掛けているため、一部では競合となり得るものの、KELとIDAJがそれぞれ異なる領域で事業を展開してきたことから、競合というよりも相互補完によるシナジーの方が大きいと考えている。

＜質問３＞
株式会社IDAJ（以下、IDAJ）とのシナジーとして、５年後に売上高100億円以上を見込んでいるが、今後５年間でどのように売上高を伸ばしていく想定か。

＜渡辺＞
IDAJは、コンサルティングとライセンス事業を組み合わせたストック型のビジネスを展開している。まずは、兼松、KEL、IDAJの顧客基盤を活用しながらクロスセルを進めていく予定。売上高の伸びは来期後半以降、大きくなると見ている。
また、IDAJがコンサルティングを行うことで、その先にはセキュアな設計環境が必要となる。この領域はKELが得意としており、CPU・GPUリソース、ストレージ、ネットワーク、セキュリティ、AIなどの領域は、顧客の投資規模も大きい。こうした設計環境にKELのカスタムクラウドやマネージドサービスを組み合わせて提案することで、１案件当たりの規模も大きくなると考えている。
一部では既存ベンダーと競合する可能性もあるが、コンサルティングを起点に、開発からインフラまでを一元的に管理することで、顧客にとってもコスト削減などのメリットがある。特にシミュレーションでは、ハードウェア・インフラによっていかにシミュレーション時間を短縮できるかがノウハウとなり、この領域についてはKELにも知見や専門人材がある。
こうした提案を積み重ね、兼松グループとして設計環境全体を提供することで、顧客との長期的な関係構築と事業規模の拡大につなげていく。コンサルティングという部分では立ち上がりに多少時間がかかるものの、１社、２社と実績を積み上げることで、その後の事業拡大は非常に大きくなると考えている。

＜質問４＞
IDAJは2025年９月期に売上高150億円弱、純利益約20億円の規模であると認識しているが、これに対して約500億円を投資する中、５年後に100億円以上を見込むシナジー売上高をどのように積み上げ、利益成長につなげていく想定か。

＜渡辺＞
５年後に100億円以上を見込むシナジー売上高については、特にハードウェア・インフラ領域における売上高および営業利益の拡大が大きな部分を占めると考えている。IDAJの主なビジネスは、上述のとおりストック型事業であるため、単月の売上高はそこまで大きいものではなく、純利益で約20億円。今後はこの事業基盤に、いかにKELの強みをシナジーとして上乗せできるかが重要になる。
IDAJも兼松グループとの連携に高い期待を寄せており、今回の投資を契機として、既に両社でどの顧客にどのような提案を行うか具体的な検討を進めている。実際に、顧客に対する提案も開始しており、例えば、IDAJとの取引関係の深い大手製造業に対し、既存の大規模なシステムやセキュアな設計環境にKELのインフラサービスを提供していく。
こうした設計・開発環境におけるインフラ需要をKELが取り込むことにより、IDAJの既存事業に加え、KEL側でも売上高・利益を拡大し、グループ全体としてシナジーを創出していく考えである。

＜質問５＞
サイバーセキュリティのニーズが高まる中、グローバルセキュリティエキスパート㈱（以下、GSX）の株式を売却する背景について教えてほしい。

＜渡辺＞
今回、アクセンチュア株式会社（以下、アクセンチュア）によるGSX株式に対する公開買付けが実施されているもの。GSXの更なる成長に向け、さまざまな選択肢を検討する中で、兼松エレクトロニクス株式会社（以下、KEL）が保有する株式を売却することに同意した経緯。一方、KELが保有する株式売却後も、GSXと共同で立ち上げた日本サイバーセキュリティファンドなど事業面での協業関係は維持していくことを確認している。また、GSXとはグローバル展開なども考えており、別途業務提携契約なども締結し、お互いにさらなる事業拡大を目指していく方向性。さらなる事業拡大に向け、今後はアクセンチュアとの連携も含めて検討していく考えである。

＜質問６＞
サイバー攻撃が社会課題となる中、今後どのような分野を強化していくのか。また、兼松グループとして、どのようなシナジーを発揮し、こうした社会課題に対応していく方針か。

＜渡辺＞
昨今は多くの企業でインシデントが発生していると思われ、サイバーセキュリティの需要は非常に増えている。特に、原因究明から対策までを行うフォレンジックは時間がかかる一方、対応できるベンダーはそれほど多くない。
KELでは、日本サイバーセキュリティファンドの参画企業に加え、海外ベンダーとのパートナーシップも強化している。また、株式会社テリロジーや株式会社ブロードバンドセキュリティとも資本提携しており、こうしたパートナーとの協力を今後も強化していく。
海外でも需要が高まっており、特にASEANは今後伸びていくと考えている。12月初旬にはベトナムでサイバーセキュリティに関するセミナーを開催予定であり、既に満席となっている。また、ベンダーと連携し、AIを活用したグローバルなセキュリティ監視・対応サービスを24時間365日体制で展開していく考えである。

＜質問７＞
KELの海外展開においては、既存の兼松グループの海外ネットワークも活用していくのか。

＜渡辺＞
ベトナムでのセミナーは兼松ベトナムのスタッフと連携して開催し、現地で業務提携しているITベンダーにも参加いただく予定である。
また、サイバーセキュリティに加え、ベトナムやタイなどのグローバルIT人材の提供にも取り組んでいる。
ASEANでは兼松グループの海外拠点を活用し、現地スタッフが中心となって事業を進めていく方針である。

以　　上