

2021年8月25日

2022年3月期第1四半期決算説明会 質疑応答要旨

既存事業の状況について

- ・AP事業における赤字案件の1Q営業利益への影響額と受注残にある赤字案件の赤字額が幾らぐらい含まれているのか伺いたい

→受注物件のなかで、見込み原価が売上金額を上回る赤字案件に対しては受注損失引当金を各期末で積んでいる。第1四半期は赤字案件が2物件あり、合計の赤字金額は82百万円であった。この2物件については、前期末の決算で損失が見込まれていたため、受注損失引当金50百万円を計上した。しかし見込み原価と実績原価の差異があり、今期1Qに追加で差額の32百万円を損失計上した。1Q末のB/Sにおける受注損失引当金は74百万円である。見込み原価と実績原価で多少の差異があるが、会計上現在見込んでいる受注残高に占める赤字受注分は74百万円である。

- ・外部の業界環境は同じようだが、APとBPで業績の方向感が違うようにも見える。どのように考えれば良いのか伺いたい

→APに関しては1980年代から90年代半ばに集中的に設備投資された更新のタイミングにあり、事業環境は良いと考えている。BPは生コン単価が上がらず、お客様が設備投資を控えていた期間が続いていたが、近年の生コン価格が比較的高値安定している状況と設備の更新投資のタイミングから、BPも事業環境は良いと考えている。

→業績の方向感の違いについては、APに関して国内の利益がもっとあっても良いのではないかとのご指摘かと思うが、1Qは赤字2物件が損益の足を引っ張ったものであり、国内の売上及び足元の受注高は引き続き高水準で推移をしているため、事業環境が悪いという認識はない。BPについては昨年、一昨年と非常に良かったので今年は反動減があるのではないかと考えていた。しかし出足は好調であり、2Q以降の商談案件数も非常に多いため、BPも前年を下回る受注にならないと考えており、売上、利益に関して比較的好調に推移をしていると考えている。

- ・環境及び搬送関連事業について、コロナで営業ができなかったとの説明は少し違和感がある。そろそろ回復して良いように思うが、コンベヤだけでいいので月次ベースの販売動向について伺いたい

→環境及び搬送関連事業については AP、BP と異なりコロナの影響で営業があまり行えずに、昨年度、今年度と少し伸び悩んでいる状況は変わっていない。そろそろ回復しても良いのではないかについては、各月の数字を見みると 6 月までは数字が良くなかったが 7 月単月は前年より少し改善している。ただコロナ第 5 波の影響で、8 月以降は営業活動にブレーキがかかる可能性が高い。

海外事業について

・海外展開を数字ベースでみると中国が極めて好調だが、タイや東南アジアでの展開と戦略に対する考えを伺いたい

→タイに関しては昨年度、販売現法と製造現法を設立し、現在 4 万平米の区画に工場を建設中である。工場は当初 10 月 1 日より操業開始予定であったが、コロナの影響と天候の関係で工期が延び、来年 1 月の稼働予定である。工場稼働後はタイで現地生産し、タイ国内で販売するビジネスモデルになる。AP2 台を受注済み、10 物件の確度の高い案件が控えているとの説明を行ったが、工場稼働してすぐに日本と同じ品質のものが出来ないため、当面は日本からの応援体制が必要と考えている。なるべく早く、タイ工場に 100% 現地のモノづくりができる体制にしたいと考えている。

→タイ以外の東南アジア展開の戦略については具体的に決めていないが、インドネシア、ベトナムなどが次の候補である。インドネシアは 2030~2040 年に向けて人口増が続き国土も広く、AP 市場規模はタイを大きく上回るポテンシャルを秘めている。なるべく、早いうちにインドネシアで営業活動はスタートさせたいと思っている。インドネシアに工場を作るかということについては、タイ工場は中国工場より大きく、中国の 25 台/年程度の生産キャパに対し、タイ工場は 30 台/年以上のプラントを作る能力を最初から持たせており、当面はタイ、インドネシア、ベトナムはタイを製造拠点として輸出することを考えている。その他の東南アジアの国々についても関心を持っており、一気に全ての国に進出する訳にはいかないが、徐々に展開したいと思っている。

・タイと中国、台湾の AP 案件の採算性はどのようなものか。また、タイの代理店との契約による今後 5 年程度の潜在的な受注ポテンシャルについて伺いたい

→タイと中国に関しての採算性であるが、中国はメンテナンスの売り上げはほとんど無くプラントの売り切りであり、タイも当面はプラントの売り切りと考えている。その為、粗利益率は最低 10% 確保を狙っている。タイと中国の 2 カ国の採算性は同じくらいで進めていこうと思っている。台湾に関しては、比較的マージンは高くなっている。台湾は環境規制が厳しくなっており、環境対応のプラントは当社に優位性があるため、台湾の AP 案件に関してはタイや中国、日本に比べて高い採算性が確保できている。

→タイの代理店との契約による今後5年程度の潜在的なポテンシャルについて、タイには現在約500台程度のプラントがあると想定している。日本はプラントの更新サイクルは30~40年だがタイは20年以内と思われ、そこから計算すると25台/年の更新投資の需要があると推測される。日本と違ってまだまだ道路が多くできており、新設プラントの需要もあるので30~40台/年の市場規模があるのではないかと考えており、そのなかの50%のシェアを獲っていききたい。

今期の業績予想について

- ・原価率について1Qは73.1%であったが、通期は72.5%に改善する計画となっている。原材料価格が上昇しているなかで達成が可能か？価格転嫁を進めていくのか、他にも原材料価格高への対抗策などで実施していることがあれば伺いたい

→現在、原材料価格が上昇しているが、我々にとっては鋼材価格上昇のインパクトが一番大きい。鋼材価格に関しては前年度末より徐々に価格が上昇していたので今年度から毎月見積価格を変更しており、市場価格に連動した見積価格でお客様と交渉をおこなっている。価格転嫁はおこなっているものの、過去に受注したもの、中でもAPは受注から出荷までタイムラグがあるため、一定の影響はでてくと予想している。1Qに売り上げた物件に関しては、ほとんどの製品に関して原材料価格が上がる前に仕入れて、製造したものであり、影響はほぼ無い。2Q以降は、価格改定して交渉をおこなっていること、AP、BPともに約60%が製品のメンテナンス、約40%が製品の売上であり、メンテナンスの売上は受注から売上までの期間がそれほど長くないため、原材料の価格転嫁はできると考えている。通期でも原材料価格が上がる影響は多少あるが値上げで対応しており、大きなマイナス要因にならないと考えている。

カーボン・ニュートラルの取り組みについて

- ・コンクリートへのCO2固定化の動きだが、7月に政府方針が改定されて計画が前倒しとなっている。たぶんゼネコンとの共同研究などをおこなっておられると思うが、もし御社へ何かしらの定量的な好影響がでるとしたら、いつぐらいになると考えているか

→ゼネコンに限らず様々なところと共同研究をおこなっているが、守秘義務契約を結んでおこなっていることばかりであり、具体的なことが話せない。コンクリートへのCO2固定化の動きに関して、我々も積極的に関与するためいくつかのプロジェクトに参画している。ただ、いつから定量的な好影響がでるかは現在のところ分からない。

次期中期経営計画について

・次期中計と今中計との違いについて伺いたい

→次期中計については、未だ構想を練っているところであり、具体的なことについてお話できる段階ではない。目新しいことをやろうということは恐らく無く、10年方針に基づく4～6年目の計画になると思う。一つは海外展開の中の東南アジア展開の加速化であり、今中計でタイに拠点を作り早期にスタートさせるということに関して、ほぼ予定通りにできた。次期中計では次のステップとしてインドネシア、ベトナムへの進出について考えたい。国内APは事業環境が次の3年間もほぼ変わらないと予想しており、そのなかで我々はお客様に関するソリューションのニーズで我々にとってもメリットがあることをやっていきたい。具体的には現在準備中のAP、BPのメンテナンスのサービスについて現状のアフターメンテナンスのビジネスモデルを年間の定額の保守契約を結んで、壊れる前に定期的に検診をして部品交換、検診のなかで問題が起りそうなところを直していくピフォアメンテナンスのビジネスモデルを確立していきたいと考えている。特に、APでは環境対応製品に力を入れていきたい。それ以外にAPのユーザーである大手道路会社のAP工場での人手不足を解消するため、オペレーションを当社がリモートでおこなうなどの準備をしており、この辺りを次期中計である程度は織り込んでいきたい。

・新中計は来春、公表されるという理解良いか伺いたい

→来春発表ができるように準備を行っており、下期から具体的な作業に入る予定である。

その他

・8月6日付でリリースされた従業員向けに自己株式を無償で譲渡について、従業員のモチベーションアップ等で非常に良いことだと思うが、その狙い等について詳しく伺いたい

→従業員向けに自己株式を100株無償で譲渡することを発表し、8月25日に新入社員向けに譲渡をおこなった。モチベーションのアップ以外に、新入社員は上場企業に入社するという認識を持ってはいるが、株価が毎日変動するということについての認識はあまり持ち得ていないと思われる。株価が上がることにより、自分の持っている株式の価値が上がること、自分の財産価値が上がることへの喜びを感じてもらい、どのようにすれば株価が上がるかということ了新入社員に身を持って感じてもらいたいと考えている。そして、株主と同じ目線でものを考えてほしいという意味を持ち、新入社員に自社株を譲渡することを決めた。

2年前の100周年時には当時の全社員に同じ仕組みで株式を譲渡しており、全社員が日工の株式を持っている。この制度は継続し、すべての社員が自社株を持っている状態を継続したいと考えている。

・社員の教育について、能力をより発揮してもらうための具体的施策を伺いたい

→従来はOJTこそ教育という考えでやってきたが、外部研修や集合研修などの研修制度を徐々に充実させている。MBAや資格を取りたいという社員の希望を叶えるために、費用を全額、半額などの負担をおこなっている。社員自らが能力アップのために費用はかかるが勉強したいということに対しては、基本的にはほぼすべて何らかの形で金銭面の支援をおこなっている。

(注)本質疑応答要旨は決算説明会に参加されなかった方への情報提供も含めておこなっていますが、その内容につきましては理解し易いように一部で加筆・修正していますことをご承知おき下さい。

日工株式会社 財務部 IR 担当