

2020年11月26日

2021年3月期第2四半期 決算説明会 質疑応答要旨

1. 説明会資料10ページで、メンテナンス業務の効率化を進めて収益率を高めると書かれている。1Q説明会でリモートメンテナンスの加入率が上がったと説明があったが、リモートメンテナンスの契約比率を高めることが業務の効率化をすすめることなのか、それとも他に課題があり、それらの解決を進めていくことなのか伺いたい

→メンテナンスに関しては売上高構成比も高く、収益性は一番大きなテーマ（課題）として認識している。リモートメンテナンスは現状70%程度のユーザーに加入頂いているが、全てのユーザーに加入してもらうことで、より効率上がる見込みである。リモートメンテナンスの延長線上に、迅速に効率よくメンテナンスをするため、マニュアル化を推進するなど考えている。更に、プラントを止めないようにするため、年間保守契約などの予防保全のアクションについても今後は検討していきたい。

ビフォアメンテナンスという言葉も今までの説明会資料などであったが、リモートメンテナンスはビフォアメンテナンス手段の一つと理解してよいのか。ビフォアメンテナンスで現在おこなっているもの、今後展開する予定のものについて伺いたい

→今後、リモートメンテナンスはビフォアメンテナンスの手段の一つになってくる見込みである。これまで故障が起こったときに、修理を迅速におこなうためのアイテムとしてリモートメンテナンスを活用していた。これからセンサーを多く取り付けるなどIoTを活用して予兆を見つけ出し、不具合発生前に部品を交換することによって、我々の労力も少なく効率を上げられて、プラントを止めることなくお客様の収益機会を逃すことがない仕組みのビフォアメンテナンスを考えている。

2. 中国で今期に初めてリサイクルを含むAPプラントがバージンプラントの出荷台数を上回ったとあるが、日本国内に於いてはどのような状況か伺いたい

→国内はリサイクル機能がついているAPが殆どであり、バージン単独のプラントはまれである。これまではバージンプラントにリサイクル装置をつけてきた歴史があり、今後プラントを入れ替える場合はリサイクルとバージンが一体となったプラントに入れ替えることになるので、それに対応した新機種投入に注力している。

3. 1Q は中国 AP 需要が弱く、2Q 以降に回復傾向と説明があった。中国はコロナを早く克服しインフラ投資の増加が見られたが、日工上海の受注高と売上高が遅れているのは、中国のインフラ投資の増加より単純にタイムラグがあるからなのか、環境対策を待っているから遅れているのかを伺いたい

→1Q で中国（日工上海）の売上高が計上できなかった原因は、工場に人が帰ってこなくて稼働できなかったこと、物流の関係で省をまたぐ移動が制限されて材料が調達できなかったためだった。商談についても、客先訪問ができなかったことで売上高、受注高とも計上が遅れた。今年度の日工上海売上高は1Qの出遅れ分を通期も取り戻すことができずに、昨年度より売上高、営業利益ともマイナスの計画であるが、受注高はほぼ前年並と予想している。

中国（日工上海）の引き合い状況は、前年よりも多いのか

→政府が内需へ投資しているバックグラウンドはあるものの、それが AP 需要へ今の時点で大きく影響しておらず、引き合い状況は前年並である。

4. その他事業の破碎機で上期売上高が弱かった要因は何か教えて欲しい

→破碎機の製造販売をおこなっている前川工業所の売上高の落ち込みは、新型コロナウイルス感染症が大きく影響していると見ている。コロナの影響で設備投資を抑えたお客様が多くいたためである。

潜在需要として、首都圏や大阪の都市開発で破碎する件数は変わっていないと見て良いのか伺いたい

→当社の破碎機はビルや大塊を砕くものではなく、生産工場における細かな固いものを砕くことに多く使われており、建設機械の破碎機とユーザーが異なっている。しかし設備投資をしないで製造が続くことは無いので、（今回は市場が縮小したが）更なる市場を獲得するように活動していきたい。

(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。