

2022年3月2日

2022年3月期 第3四半期決算説明会 質疑応答要旨

今期業績、来期業績について

- ・製品値上げの実施時期と値上げ幅、営業利益への影響額を伺いたい。また、既受注案件の価格改定の可否、特に AP 事業に関して今後の値上げ方針について教えて欲しい。

→製品は今期、2021年4月から値上げを実施している。当社の製品は、受注から売上まで相当の時間が掛かるので、今期の売上物件の殆どは値上げ前に受注をしている。値上げ幅については製品が同一で無いため、一律に何%と言い難いが仕入れ価格が上がった分に関しては全額、製品へ価格転嫁させて頂いている。プラントは値上げをしてもすぐに影響は無いが、プラントの一部、ユニットに関しては受注から納品まで期間が比較的時間が短いので、原材料費のアップ分は値上げによって吸収している。

→営業利益への影響額は鋼材価格と鋼材以外の仕入品が値上がりした影響が第3四半期まで2億20百万円程度。これは単純に過去に受注して、期の途中で物の値段が上がって、営業利益が減少した要因である。既受注案件の価格改定は、お客さまの理解は得られないので極めて困難である。ただ、インフレは市場シェアの高い企業が収益性を改善させるチャンスでもあり、AP に関しては70%程度の市場シェアを持っているため、この機会に収益性を高めていきたいと考えている。

- ・ AP 受注が増加する話はあったが、鋼材価格と製品値上げなどを加味した利益の方向性、来期業績のイメージを伺いたい。

→来期業績のイメージは今期の受注額が前期と比べて若干落ちるため、売上高はほぼ横ばいと見ている。来期は AP が多くの受注案件が控えているものの、売上と利益は今期末の受注残が反映されるため、業績のイメージは国内に関しては、ほぼ横ばいと見ている。海外はロシア情勢の影響が読めないものの、我々の主力市場である中国、ASEAN はあまり影響が無いとすれば、ASEAN、中国いずれも比較的良好と見ている。海外の業績は今期より来期の方が期待できると考えている。鋼材価格上昇と製品値上げを加味した利益の方向性は、鋼材等の原材料費上昇分は今期の4月1日より価格を上げて受注しており、少なくとも原材料が上がった分については吸収ができているのでマイナス影響はないと見ている。

→AP は製品の利益率は製品価格を上げることで改善をするのが重要と考えている。今期の受注案件は来期の主なる売上になるが、今のところ低採算の受注案件はあまり無いため、来期は利益面で今期よりも改善すると考えている。

- ・ AP の説明で来期受注が大幅増を見込むとコメントしたが、これは国内大型案件の期ズレが中心でしょうか。また海外、特にタイについて来期の受注を教えて欲しい。

→国内の AP 大型案件の期ズレは大手道路会社 2 社の組織構成が変わった関係で社内決裁に時間がかかり、この大手 2 社の大型案件の期ズレが幾つかある。しかし、その他の AP 案件も来期はかなり受注できる予定物件が控えている状況である。タイに関して、来期の受注は今のところ年間十件程度は受注できると見込んでいる。

次世代メンテナンス（サブスクリプション）について

- ・ サブスクについて、他社との差別化戦略と優位性に関して伺いたい。

→当社は約 15 年前からカスタマーサポートセンター（CSC）でお客様とのやりとりに関してデータを蓄積しており、修理やパーツ出荷の既歴などが残っている。それに加えて現在、全国にサービスマンが約 90 名、それをバックアップする協力会社が約 200 社を抱えている。このベース（基盤）によって、サブスクリプションが展開できることが一番の優位性と考えている。

→加えて、基礎的なデータからお客様のプラントの故障を予知する機能も持っているデータをベースに新しくシステムを構築、パーツの交換時期、頻度を早い時期に提案できる仕組みがある。操作盤メーカーもグループ会社にあり、操作盤からのデータを収集することができる。お客様に、これらを可視化できる環境等を提供することが出来るなど、他社との差はレスポンスが一番大きいと考えている。

- ・ 次世代メンテナンスについて、「サブスク」であるメリットが分かりにくいと感じた。対応期間や価格設定を細かくできることが大きいと思われるが、それがどのように計画修理の増加につながるのかを伺いたい。

→これまで建設機械のサブスクは無く、お客様の資産を自身で管理し、修理を行う対応だった。今までお客様に機械のメンテナンス責任者がいたが、急速に減少している。それが現在の故障による営業機会損失を増やしている原因と感じており、これを我々に移管させていただくための方策として、今回サブスクを導入することにした。

→お客様にとって、自社の機械が今どのような状況にあり、何をこの先に行う必要があるのか分かれば予算も設定できる。サブスクを導入すれば、完全に機会損失や急なトラブルがなくなる訳では無いが、減ることは間違いないと考えている。お客様のシステム、機械について情報を当社で管理させて頂いており、細かく交換期間やトラブルを防ぐための点検を年何回するかなどを整理し、当社でコントロールさせて頂くことによって、今まで緊急で修理していたものが前もって修理することになり、最終的に計画修理の増加につながると考えている。

- ・次世代メンテナンスで FY25 のサブスク売上率 8% はあまり高くない気がする。何か、急速に高めることができない社内要因があるのか伺いたい。

→サブスクを急速に高めることが出来ない一番の要因は社内体制にある。先ほど説明したように、約 90 名のサービスマンと約 200 社の協力会社体制だが、今までアフターでメンテナンスを行っていたメンバーを急にビフォア側の対応を行って大きく数字を伸ばすためには、この社員教育と人員増強が必要になる。このためサブスク率をもっと上げたいが、現在は FY25 に売上比率 8% でブレーキが掛かる要因となる。

- ・サブスクは他社納入プラントへの対応も可能か伺いたい。

→最終的に可能と思われるが、他社のプラント情報がどこまで当社で取れるのか不透明である。他社のプラントと我々のプラントは機能的に大きな差異は無いと思うが、パーツの供給体制や実際に制御機器の状況が今のところ完全に把握できていない。それができるようになれば実現可能と思われるが、現段階では少し難しいと思う。

M&A をした宇部興機について

- ・宇部興機で主力製品のシェアや競合先が分かれば伺いたい。マージンはさほど高く無い気がするが、御社との協業で改善できるものとしてイメージがあれば教えて欲しい。

→宇部興機のビジネスモデルはお客様 (=ユーザー) の設計図を元に製造して設置工事するため、自社製品はあまりない。売上の 90% 以上がお客様から依頼された製品を、お客様の図面を基に作るが、一部で宇部興機的设计者が効率的な物づくりをするため図面の書き換えを行っている。お客様のからのものづくりの依頼を受けて、物を作ることが基本である。我々も宇部興機に発注する側として特に乾燥や焼成など、環境リサイクル関係のプラントを我々が設計して、物づくりを宇部興機に委託することを考えている。宇部興機のマージンが高く無い指摘に関しては、自社製品をたくさん持っている訳で無いため、利益率はこの程度であると考えている。

- ・宇部興機の業績について、提示いただいた3年間のデータで直近2年とそれ以前で段差がある印象を受けた。来期以降の収益貢献は直近年をベースに考えて良いか伺いたい。直近2年間が出来すぎと考えなくてよいか。

→宇部興機のお客さまは日本製鉄、JFE、神戸製鋼、大手電力会社、大手化学メーカーなどである。細かい物づくりをしてくれる、一定の事業規模があり、技術力を持った鉄工所が日本で減少し続けている。そう見ると過去2年間は特別に業績が良かったのではなく、宇部興機に発注するお客様のポテンシャルはもっとあり、今後が増えていくと考えている。宇部興機の業績寄与は今期に関しての影響は無い。来期は鋼材価格等の値上がり影響で利益が過去2年と比べるとやや悪い見込みだが、それ以降は受注段階で価格転嫁しており、当社決算に影響を与える利益もプラスと考えている。

(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