

日清紡ホールディングス株式会社
「2023年12月期決算説明会」 質疑応答要旨

2024年2月9日に開催した機関投資家向け決算説明会における主な質疑応答をまとめました。

- | | |
|--|--|
| <p>Q1 過去に何回か発表した中計は大きく未達となっているが、その背景は。今回の中計はこれまでと何が違うのか。</p> | <p>A これまでは目標となる数字だけがあって、どうやって実現するということがないままに走り、結果として未達ということが頻発していた。それを踏まえて今回は、足元の数字から積み上げていき、若干のストレッチをかけて出来上がった数字なので、当てのない数字ではない。外部環境の不透明さはあるが、そういったことを回避しながら達成を目指していきたい。</p> |
| <p>Q2 無線・通信事業でソリューション・特機とモビリティで大幅に業績が改善することになっているが、日本無線と日立国際電気でどのようなシナジーを実現していくのか。</p> | <p>A 両社のシナジーについては、中計に数字として織り込んでいない。昨年末に日立国際電気のM&Aのクロージングを終えたが、事業特性上クロージング前の情報交換ができず、PMIは年明けからスタートさせている。ソリューション・特機については、その中からシナジーの材料が出てくるものだと思う。モビリティについては、JRCモビリティが単体で伸びていくことに重きがある。</p> |
| <p>Q3 不動産を機動的に売却していくとのことだが、分譲案件はあまり残っていなかったかと思う。まだあるということか。</p> | <p>A まだある。これまで、保有していたものを単純に売っていた時代があったが、方針を少し変えた。若干リスクを取るが、開発をしてお客さんに入ってもらい、しばらく運用益を取った後に売るという形で、仕込みと売りを順番に回していく。不動産の売却によって生み出したキャッシュを原資にエレクトロニクス分野に集中投資して成長させる。</p> |
| <p>Q4 中計で掲げる、営業利益率6.5%を達成できるかが鍵かと思う。それができればROEも高まるが、過去を見て一番いい時で6.1%なので、6.5%はハードルが高いと感じる。利益が下がるプレーキ以外で、セグメント別にどういうイメージを持っているか。</p> | <p>A 今まではTMDが大きく足を引っ張っていたが、それがなくなったので、これくらいの数字が出て当たり前と考えている。無線・通信のマリンシステムは既に利益が出るようになった。ソリューション・特機は、2023年は受注が低調だったが、40億円程度の営業利益は普通。これに防衛関係が入ってくるので、特に無理のある計画ではない。モビリティはICT関係などで既に商売が見えてきている。精密機器は、車載関係の成形品でもうからないものをだいでやめている。海外の不採算拠点も3つほど閉めており、普通の姿に戻る。化学品の2026年の利益率約20%というのは普通の水準。2023年が悪かったのは、燃料電池セパレーターやカルボジライトのあてにしていた分が、2024年にずれ込み費用が先行したことによる。繊維は抜本的に変えないといけないが、シャツ事業が伸長して、不採算部門をミニマイズする。計画にはこれくらい出せるようにならないといけないところが入っている。</p> |
| <p>Q5 株主還元の予算として3年間で300億円とあるが、利益計画からすると配当性向40%では株主還元は250~270億円の水準感になると思う。最低40%の還元性向ということなのか、自社株買い等の別の還元も含まれているのか。</p> | <p>A まず配当性向は2026年にかけて40%に引き上げていくということ。収益の変動幅がある中で、キャッシュに余裕が出てくれば、有利子負債の削減と還元を天秤にかけて機動的に自己株式取得もありえるが、投資のタイミングもあるのでその点は経営に判断を委ねていただきたい。</p> |
| <p>Q6 戦略投資400億円というのは他を埋めた後の残りとして出てきたのか、あるいは積み上げた数字なのか。過去のM&Aはリコー電子デバイスや日立国際電気といった同業が中心だったが、ビジネスモデルの転換のためにスタートアップのM&Aなども検討しているのか。</p> | <p>A 400億円は具体的な案件があって積み上げた数字ではない。これくらいやらないと成長はできない。無線・通信、マイクロデバイスの領域で、デジタルビジネスをやっていく上で足りないピースを埋めていくことを考えている。</p> |

-
- Q7 半導体関連の状況はどうか。 A 市況としては2023年はマイナス10%成長だったが、2024年は10%強のプラス成長になるとの分析が出ている。我々の事業の中で、去年は中国スマホを中心に民生関係が非常に落ち込んだが、今年の後半からPCや家電も含めてプラス成長に転じると見ている。車載関連はもともと全体が悪い中でも堅調に推移してきた。一方、産機については回復にもう少し時間がかかるだろうと見ていて、昨年と同じ程度で考えている。
-
- Q8 日本の半導体政策の中での当社の立ち位置や今後の考え方は。 A 我々のビジネスは国策で注目されている最先端のデジタル半導体ではない。付加価値をつけるのは後工程で、複合製品に向けたパッケージや実装技術を順次開発して市場投入している。そうした点を含めて今年の後半から色々成果が出てくると考えている。
-
- Q9 化学品関係の中身について、終わった期と2026年に向けてどのような規模感・収益性となるか。 A カルボジライトは年間1,000トンほど販売しているが、300トンの商談が進んでいる。これがお客さんの都合で2023年から2024年にずれ込んだだけで、順風が吹いてきている。
燃料電池セパレータは、水素インフラの整備が進まないということで去年は踊り場となったが、今年になって少し進み始めた。競合との競争力は図抜けたものがあるとの評価が出てきているので、千葉に建設している新工場のキャパは定置用燃料電池向けとして安定的に埋めることができる。車載向けはこの先の検討に委ねることとし、まずは定置用でしっかりと体制を作っていく。
売上構成比率では燃料電池セパレータとカルボジライトでほとんどを網羅し、ベースを断熱製品で支えるということになる。
-
- Q10 今期の決算見通しについて、営業利益は前期のほぼ倍というガイダンスを出している。従来何度か、期初の目線は高くても、下方修正するパターンが多かったように思う。今年は何が違うのか、なぜ営業利益240億円に自信があるのか。 A 最も業績の変動幅が大きかったTMDが、事業譲渡によりグループから外れたことが大きい。前期はマイクロデバイスが市況により落ち込んだところを他でカバーできなかった。
無線・通信は大きくぶれておらず、日立国際電気も加わることで基礎固めはできてくる。
-