

日清紡ホールディングス株式会社
「2019年12月期通期決算説明会」 質疑応答要旨

2020年2月14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カテゴリー別にまとめました。

無線・通信事業について

- | | |
|---|---|
| <p>Q1 マリンシステムについて
2020年度の予想が前期比で増収、営業利益0に改善する背景は何か。</p> | <p>A ヨーロッパ市場における中小型船の拡大が主な要因。オランダの子会社のAlphatronでヨーロッパ全域の造船所までビジネスを拡大したり、ノルウェーの子会社のProNavでヨーロッパ、北米、南米を中心に受注を積み上げたりなどして増収を目指す。
利益についても黒字化を必達目標にプロジェクトを立ち上げ、スリムな体質にしてコストダウンを行っていく。</p> |
| <p>Q2 通信機器について
2020年からJRCモビリティに一部事業移管すると思うが、売上・利益の入り繰りはどうなっているか。</p> | <p>A ITS事業の移管により売上100億円弱がJRCモビリティに移る。減益予想になっている理由は顧客からのコストダウン要請に応えることと、新会社立ち上げに伴い基幹システムや情報システムを新たに構築することによる負担増を見込んでいる。</p> |
| <p>Q3 通信機器について
5G関係でどのようなビジネスを展開しているのか。</p> | <p>A 基地局そのものは手掛けていないが、地下街や地下鉄などの不感地帯に電波を届けるための光伝送装置のビジネスがメインになっている。</p> |
| <p>Q4 営業利益の季節性について
日本無線と不動産の利益が1Qに集中するので、1Qで100億円くらいの営業利益になると思う。季節性を薄める取組みは可能か。</p> | <p>A 1Qで100億円はいかないだろう。不動産で70億円近く計上するが、日本無線のソリューション事業は以前より季節性が薄まってきている。
国内官需依存が高い限り1Qへの偏重が続くが、長期的な取組みとして国内から海外、官需から民需へ比率を変えていくことで平準化していく。</p> |

マイクロデバイス事業について

- | | |
|--|--|
| <p>Q5 前期の振り返りと、今期の計画について教えてください。</p> | <p>A 前期にリコー電子デバイスが上振れたのは経費削減によるところが大きい。今期の見込みについては、スマホ周りが多く動きがなかなか見えない市場なので、保守的に見ている。新日本無線はスマホより車載の回復を期待している。</p> |
| <p>Q6 コロナウイルスの影響で、材料や陸上輸送のサプライチェーンに影響はあるか。</p> | <p>A 一部の部材の調達で若干の不安はあったが、1か月以上の在庫を持つなどしているので当面は凌げる。受注そのものはまだキャンセルはないが、一部納期の繰り延べが来ている。物流については、当社製品は香港経由で中国に入るケースが多いが、その形は整いつつある。ただ日々情勢は変わるので継続してウォッチしている。</p> |

ブレーキ事業について

- | | |
|---|--|
| <p>Q7 前期でTMDの新車組付事業で減損を計上したが、これで赤字は止まるという考えでいいか。またアフターマーケットビジネスの状況はどうか。</p> | <p>A 全体的な収益の話として、TMD買収当時(2011年)から現在に至るまで、売れ筋の車やEVなど事業環境が大きく変わっている。新車組付だけでなくアフターマーケットも同様だ。前提としてTMDはアフターマーケット(補修品)で収益を上げている会社で、収益が上がっていたのはアフターマーケットが好調だったという背景がある。
問題は新車組付用の純正部品だが、減損を計上したことで大きな赤字は止まる。大事なことはオペレーションの方で、注残はあるがデリバリーが間に合っていない。生産性の問題などがあったが、去年までの活動で目処がついたので、ゆっくりではあるが今後は回復傾向にある。
アフターマーケットについては、2018年に倉庫トラブルでかなりの減収減益となった。これが今、利益面で6-7割程度まで戻った。事業環境が維持されれば今年さらさらに戻ってくる。お客さんの信頼を取り戻す活動も昨年は収益を圧迫したが、今年は逆に取り返している。今年中にはそこそこの水準まで戻ってくる。
アフターマーケットの収益力の回復と、新車組付の改善について今年1年もう少し努力を重ねることで、TMD全体の利益目標をプライゼロとしている。この数字も昨年、一昨年に比べて確度は高いので、目標必達に向けてさらに活動を進めている。</p> |
| <p>Q8 2019年は改善する見込みだったと思うが、目論見が外れた理由は何か。2020年は改善すると思うが、どういう悪化するリスクがあるか。</p> | <p>A アフターマーケットについて、倉庫トラブルにより失ったお客様の信頼を回復させるのに想定以上に時間と費用がかかったというのが一つの大きな理由。もう一つは新車組付の生産性の改善などが計画よりかなり遅れてしまった。去年の末にそれが固まって、今スタートラインに立てた。
リスクは市場環境がどうなるか読めないこと。フォルクスワーゲンなど欧米系の自動車メーカーは中国に依存している部分がかかなりあるので、中国の市況というのが大きなリスク。ただ生産量は結構抱えているので、自分たちの努力によって収益面はリカバリーできるだろう。</p> |

化学品事業について

- Q9 カルボジライト(生分解性樹脂や水性塗料等の改質剤)に期待しているが、どのように考えているか。
- A 生分解性樹脂への添加剤なので期待しているが、使用量として多いのは水性塗料用途だ。車の塗装用なので自動車販売の影響を受けるが、今年は去年より増える。油性から水性へ切り替わるトレンドにあるが、まだブレークする時期には来ていなくてももう少し時間がかかると理解いただきたい。

新型コロナウイルスについて

- Q10 マスクなど新型コロナウイルスに関係する事業をやっていないか。
- A かつては銅イオンで殺菌効果があるマスクをやっていたが、現在はやっていない。当時も、マスクのための基布は作っていたが、マスク自体は外注だった。ただ金額としては大きくないが、医療用マスクの耳のバンドに当社のエラストマーが使用されており、オファーは増えている。