

日清紡ホールディングス株式会社
「2020年12月期決算説明会」 質疑応答要旨

2021年2月12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

Q1	ソリューション・特機の売上水準に対し、利益水準が低い理由は？	A	事業部の中で様々なサブセグメントがあり、そのサブセグメント毎にかなり利益率が異なっている。そのためその年度ごとの売上構成によって利益率が上下する。前期の場合もそのような売上構成の変化に応じた利益率になっている。
Q2	JRCモビリティが売上大幅増の背景は？JRCモビリティは通信と単純合算で、156億円から179億円へ20億円強まで増加。	A	伸ばしていくのは、道路課金システム(日本でいうETC)に関連した車載機器で、お客からの受注もグローバルで増えている。また通信機器からの移管に伴って、車だけでなく鉄道関係などのプラスアルファも見込んでいる。
Q3	これまでのローカル4G海外実績の累計売上はどの位か？	A	まだ案件数が非常に限られているため、億の単位に達していない程度。
Q4	ローカル5Gについて、海外のバンド数や規格は国内と異なるかと思うが、コスト高にならないか？	A	メジャーな周波数帯をいくつか絞り込み、その周辺の周波数を取り込む形で柔軟に対応できるような構成にする予定なので、コスト高にはならないと考えている。
Q5	ローカル5Gについて、想定顧客やマーケティングの進捗は？	A	B to Bの製造業の中で活用いただくことを一つのイメージとして持っているが、防災・減災のソリューションの中で活用することも視野に入れているので、官公庁や地方自治体にもより価値の高いソリューションを提供していく。
Q6	ローカル5G等は、どこのセグメントに属するか？	A	まだ決定していない。汎用的な通信手段である5Gは、全ての事業において活用すべきと考えており、一定の市場に対する事業規模が見えてくるまでは事業部から独立したところでインキュベーションを進めている段階。
Q7	参考資料に挙げられている製品の売上・収益性は？	A	1.センサフュージョンは実用化が見えた段階だが、一定の大きなシステムに規模になれば、1件あたり数千万から億単位。 2.フェーズドアレイ気象レーダーは、研究開発段階で実用化は3-5年以上先。現段階での売上規模の想定は難しい。 3.海の安全アプリは、アプリそのもので対価を得るのではなく、アプリを非常に安価あるいは無料で使っていただくことを前提として、その匿名性を持ったデータを活用することで次のビジネスにつなげていく。 4.ドライビングシミュレーターは、過去にも複数案件をこなしており、大きなものでは1件あたり数億円から10億円規模になる。

マイクロデバイス事業について

Q8	マイクロデバイスの市況や稼働状況、稼働率の想定や在庫見通し、2021年(1-3月、4-6月)の市況見通しは？	A	2020年はコロナの影響で生産が一気に落ちて、4-6月は工場を一部止める状態になったり、マレーシアのロックダウンで材料が入らなかつたりした。在庫も相当落としていて、棚卸資産は約20%下がっている。2021年の1-3月は汎用品や車・産機、通信など満遍なく戻ってきているので、計画は十分に達成できるだろう。4-6月についても、営業のローリングを見る限りでは悪くはないように見受けられる。コロナの状況によってまた変わってくる。
Q9	新日本無線とリコー電子デバイスの統合でコストは発生しないか？	A	2022年1月に新会社を立ち上げるが、統合費用はかかる。今期の予測の中に、概算のコストは織り込んでいる。

ブレーキ事業について

Q10	ブレーキ事業の第4四半期における業績回復の背景と、21年度赤字見通しの背景は？	A	自動車販売がグローバルで急回復したことが一番の背景にある。また特に日清紡ブレーキでは銅フリー材の受注が順調で、生産も急速に立ち上がってきたことも大きい。TMD社ではコロナ禍にあっても、コロナ後を見据えて在庫をためる生産を続けていた。夏過ぎからアフターマーケットが立ち上がってきて、顧客のニーズをつかめたため急拡大、急回復できた。 今期の業績については、TMD社の純正品事業においてドイツの再編が続いているが、コロナの影響を受けて2020年に完了しなかった積み残しが2021年の業績に影響している。
Q11	21年度における積み残しコスト発生額はどの程度で、22年度にはどのような効果が見込めるのか。22年度には17年度以前の状況(のれん前60億円程度の営業利益)以上に回復と期待できるか？	A	細かい数字は申し上げられないが、過去に発生したような額にはならないと考えている。ただ2022年には以前の利益水準に戻るかとするとまた別で、赤字にはなるという予想である。
Q12	多くの企業がコロナで悪い年に膿を出し、新たな年のスタートに向けているなかで、ドイツの再編が積み残しになった理由は？	A	純正品事業では、工場の移管などにあたっては客先の承認が必要で、いきなり実行できない事情がある。1-2年かかったりするものが多く、2020年に計画していたものができなかった。客先に迷惑をかけないようにする中で、ドイツ再編で移管の積み残しが発生した。
Q13	銅フリー摩擦材は米国の2025年の規制強化を見据えて動いていると理解しているが、開発や能力増強など今後の施策は？	A	銅フリー材は開発が順調にほぼ終わり、今は事業展開のステージに入っている。それに向けた大型投資も北米を中心にほぼ終わっている。今後はビジネスの立ち上げ、拡大、ならびにシェア拡大のステージに入ってくるので、順調に銅フリー材のビジネスは伸びていくと考えている。

化学品事業について

- Q14 今期、増収・増益見通しの背景は？特に燃料電池用カーボンセパレータの見通し(定置用、車載用)は？
- A 燃料電池(FC)セパレータと、カルボジライトに代表される機能化学品が右肩上がりになっていく。FCは自動車関連はまだずっと先の話ですぐに寄与してくることはない。家庭用FCはほぼ当社がシェアを持っているので、急に膨らむことはなく着実に増えていく。売上が前期22億円だったものが今期30億円になる背景としては、主に定置用と車向け試作。またカルボジライトについては、塗料の水溶性化や生分解性プラスチックの需要が増大していくので、前期23億円だったものが今期は30億円を超えるだろう。それに伴って利益も増え、増収増益となる。

繊維事業について

- Q15 今期予想はかなりアグレッシブに見えるが、達成の公算は？
- A アポロコット加工のシャツは一時落ち込んだが、また盛り返してきている。東京シャツについては、EC比率を高めることで収益性を何とか確保できそうで、この取り組みを加速していく。ユニフォームについては去年は受注調整があったが、一段落して通常に戻ってくる。開発素材セグメントについては、N95対応マスクのテープ部分で、当社のモビロンテープが使用され、世界でかなりのシェアを持っている。ここの寄与がさらに続くということで、黒字プラスアルファに持って行けるという計画。

その他

- Q16 持分法の今期の予想は？
- A 2020年とほぼ同額の25億円程を予算の中に入れていく。
- Q17 今期の減損損失の内容は？
- A 現時点で特段見込んでいるものはない。今後の利益水準を見ながら、会計士と話をしていくことになる。
- Q18 世界的な半導体不足は貴社ビジネスにどのように影響しているか？今後の見通しは？
- A マイクロデバイス事業では直接的な影響は出ていない。台湾で使用しているファウンドリは長期的な枠を取っているため、今のところ影響はない。需要の点では車を中心に戻っているため、受注の急増への対応を検討している。