

日清紡ホールディングス株式会社
「2021年12月期第2四半期決算説明会」 質疑応答要旨

2021年8月6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別にまとめました。

無線・通信事業について

- Q1 防災ソリューションなどの官公需について、数年前に新規参入があつてマーケットが荒れたが、今後はそのようなことはなさそうか。 A IT系のベンダーが官公庁市場に入り込む動きは継続すると考えられ、汎用機器を活用したシステムをより個性的に提供できるということが脅威になる。我々はシステムそのものをやっており、またデジタル化でプラスアルファの価値を生み出すことで大きな減少はないと考えている。
- Q2 ローカル5Gについてビジネスが立ち上がっている印象を受けたが、来年以降、業績に貢献するものなのか、あるいはまだトライアルとして捉えておけばいいのか。 A ローカル5Gについてはまだ数年程度、時間がかかる。フィールドでのトライアルなどお客様に機能や性能を体感いただき、どのような利用方法があるのかお客様と一緒に考えていく。それをベースにしてユースケースをいくつか絞り込みながらビジネスを目指していく段階と考えている。

マイクロデバイス事業について

- Q3 需要関係は良好で、工場の稼働はフル操業が続くということだが、今後の能力増強や事業展開、リソースの割り方は。 A 2018年にリコー電子デバイスがグループ会社となったことで、外注に出していたものを社内に取り込めるようになった。2022年1月の両社の統合に向けての動きが具体化してきている。

ブレーキ事業について

- Q4 下期に向けて不透明感が高いということで会社予想は修正されなかったが、特にブレーキは保守的すぎないか。 A 売上、コスト面で保守的に見ている。上期は日本、アメリカ、中国、TMDのアフターマーケット市場が好調だった。これは自動車生産台数の回復が大きく寄与している中で、我々の銅フリー材が優位に立っているのが結果として表れている。今後の見通しとしては、コロナの影響というよりも半導体の影響で自動車生産の不透明さが出てきている。またコスト面では、鋼材の需給バランスが大きく崩れているために、かなり強いコストアップ要求が来ており、下期はその影響が間違いなく出てくる。価格転嫁はすぐにできるものではないが、交渉を始めており、結果は来年以降になると見ている。

繊維事業について

- Q5 繊維はシャツの需要構造が変わってしまうリスクがあるが、事業ポートフォリオとしてどのように考えているか。 A シャツの需要がなくなることはないが、着なくなる方向にあることは確か。ただユニフォームや機能性商品も手掛けているが、それらの市場はシュリンクしているわけではない。キーワードは環境であり、他社に先駆けた商品を持っているのでそれをいかに伸ばしていくかということになる。ノンホルマリン加工や糊を使わない織り加工などを活用して市場優位性を高めていく。インドネシアを生産拠点として展開しているが、インドネシア市場やヨーロッパ、アメリカ市場を狙っていく。

その他

- Q6 仕掛品など在庫が他社に比べても少ないようだが、調達に難しいのか、あるいは戦略的にキャッシュフローをよくするために減らしているのか。 A 仕掛品が減っているのは不動産分譲が進んだことによる。原材料や貯蔵品は40億円弱増えているが、部材の値上がりがあつて先行手配をしたため。営業キャッシュフロー創出のために、在庫は減らす方向だが、時期に応じて柔軟に対応している。
- Q7 採算向上のため値上げも行つたとのことだが、どのセグメントで可能だったのか。 A マイクロデバイスでは順次値上げを行つており、ここの貢献が一番大きい。ブレーキはカーメーカーとの間にTier1があり、タイムラグがあると覚悟している。無線・通信のソリューションは、大半が入札ベースの案件なので以前と変わらない。
- Q8 他社で不正品質検査問題などがあつたが、日清紡グループではこれを機に見直しなどはしたのか。 A 常時チェックを続けている。年次で集計し、全て取締役会で報告しており、きちんと回っている。また何か悪い事象があれば、社内の司法制度がかなり機能している。
- Q9 営業キャッシュフローを基軸に置いた体質改善の道は今、何合目との認識か。 A 収益基盤の確立という点ではまだスタートラインまで達していない。今期の業績予想は営業利益100億円だが、スタートラインは250億円だと思っている。将来的には400億円を超えていかなければならない。ここ2年で営業キャッシュフローを高める取組みを行つてきており、実際に高まっているので、その点は達成しているが、まだまだスタートラインの前だと考えている。