

日清紡ホールディングス株式会社
「2024年12月期2Q決算説明会」 質疑応答要旨

2024年8月7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。

Q1	マイクロデバイスの回復が遅れているようだ。期初計画では上期は低調、下期改善、第4四半期に通常状態＝四半期当たり営業利益20億円以上に返るとしていたが、今日の説明だと、この通常状態に戻るのには来期にずれ込むという理解でよいのか？ 通期予想の営業利益を39億円→▲24億円へ下方修正した組立てと合わせて説明願いたい。	A	期初計画では、回復は3Qあたりからと見込んでいたが、年末までズレ込むと予想を変更した。2Q累計の営業利益は▲27億円とたいへん厳しい。3Qはいくぶん改善するが依然赤字で、4Qに黒字転換して3Qの赤字と上期の赤字の一部を打ち消し通期▲24億円と予想している。 業界的に見ると、車載は、期初は大幅改善を予想していましたがほぼフラット。産機は、在庫調整が大きく遅れている。回復するのは2025年と見ている。民生は、中国スマホを中心に夏前から大きく回復しているが、まだまだ流通在庫が消化されている状況で、受注・生産へは恩恵が出ていない。これからの進展に期待している。
Q2	3Q単独の営業利益はまだ▲15億円ほどの赤字だが、4Q単独で黒字転換して20億円。このような見通しか？	A	概ねそのとおり。
Q3	車載や産機の回復遅れは、貴社のシェアが落ちているということではなく、流通在庫の解消に予想より時間がかかっているという理解でよいのか？	A	そのとおり。特に産機は業界全体で非常に低迷して苦しんでいる。
Q4	不動産の業績が積み上がっているのは、期初計画になかった静岡県分譲が第2四半期に計上されたという理解でよいのか？	A	第2四半期に計上した静岡県の案件は期初から予想に織り込み済み。業績の上ブレ要因は、第4四半期で分譲予定の案件が予想を上回ること。札入れが終わり価格が出そろったが、かなり買い上がっている。その分を予想に入れた。
Q5	不動産は売上高と同じだけ営業利益の予想も引き上げている。これは数量に変わりはなく単価上昇という理解でよいのか？ また来年の見通しはどうか？	A	そのとおり。来年の見通しは2月に発表した中期経営計画から変更はない。計画段階で100億円+アルファといったレベルになる。
Q6	無線・通信事業の通期予想営業利益は期初予想80億円から変わらずだが、日本無線のソリューション・特機事業はかなり苦戦している。一方、マリンシステム事業は1-6月でかなり業績が積み上がっているが、持続性があるのか？ 活況の造船市況の恩恵を受けているという理解でよいのか？	A	ソリューション事業の下ブレ要因は2つ。1つは案件の後ズレと受注の積み上げ不足。もう1つは、収益性の高い水・河川事業の案件が少なく、競合環境が厳しく収益性の厳しい防災事業の方が比較的に多かったこと。特機事業は、電波法改正に伴いレーダーシステムに特需が前期まで続いていたが、今期はひと段落した。これらの要因により下ブレした。 マリンシステム事業は、大型商船と、欧州を中心とした河川市場向けのワークボートとともに好調。特に、大型商船の造船市況は、中国・韓国とも非常に好況でしばらく続くだろう。欧州も需要は依然旺盛で続くものと見ている。
Q7	ソリューション・特機事業の第2四半期単独の営業利益は、▲14億円→▲25億円と前期比でかなり落ち込んでいる。要因は何か？	A	ソリューション事業ではなく、特機事業の売上が落ちたことが影響しているが、防衛費増に伴い、船のメンテナンスの仕事が非常にたくさん入ってきており、これがリカバリーとして下期に機能すると見ている。 ただし、特機事業の落ち込みは昨年を最終年度とする案件が一巡したことによる一時的なもので、来期、再来期計上の案件はすでに確保しているので、特に心配はしていない。
Q8	日立国際のソリューションビジネス、ワンストップビジネスと日本無線のローカル5Gを組み合わせて、顧客の囲い込みなどマーケティングシナジーを期待してよいのか？	A	具体的な取組みは現在検討中だが、ローカル5Gなどで日本無線とうまく補完関係を作りたいと思っている。また、官公需において重複しているところが結構ある。そのあたりを整理してお互いの強みを生かした協業を検討している。一方、民生については無線通信+画像処理技術を中心にポテンシャルがある。年内には、無線通信の事業戦略を説明する機会を設ける予定。
Q9	マイクロデバイス事業は、だいたい上期に稼いで下期は低調・赤字というパターンが多いと思うが、今期は逆の予想になっている。その確信具合はどうか？	A	例年、クリスマス商戦と春節をにらみ年末くらいまで好調で、その反動で1-3月が落ち込むというサイクルがあったが、コロナ以降そのサイクルが読みにくくなっている。現在は、受注状況や商談件数が年末さらに2025年に向けて増加してきている。10-12月にいったん増えた後、来春大きく増えると思っている。

Q10	今期の売上高は、上期310億円、下期470億円の予想になっている。2Q、3Qはフラットで4Qに100億円ほど増えるような見通しか？	A	概ねそのとおり。
Q11	マイクロデバイス事業は、年初発表の中期経営計画からすでに大きく乖離して下ブレした。先行きが懸念される。今後、中国の半導体が伸びてくると一段と競合環境が厳しくなる。この事業についてどのような展望を持っているのか？	A	半導体市場自体は、必ず右肩上がりになっていくというトレンドは変わっていない。2022年は先端製品が非常に不足していた一方で、当社の手掛けるカテゴリは比較的受注に応えられていた。その分の在庫調整が現在行われているので、これが終われば、電子部品業界全体の上昇トレンドに乗っていけると考えている。 中国半導体の台頭には、単機能部品から複合化部品へシフトし、さらに付加価値を加え、ソリューションを提供できるようになることで対抗し成長していきたい。
Q12	複合化や付加価値と言うと、ある程度ターゲットとなる顧客を絞らないといけないと思う。特に車載はそうだろう。そうならば、人・モノ・カネ、そしてターゲット顧客はどのように設定していくのか？	A	そのような考え方でよい。車載について言うと、従来の単機能からASIC・複合製品へ関心が移ってきている。現在マーケティング活動を行い、ASICを標準化したようなASSP(アプリケーション・スペシフィック・スタンダード・プロダクト)の製品群を展開し付加価値を高めていこうとしている。人・モノ・カネをできるだけ集中し、製品ポートフォリオを見直している段階だ。
Q13	その場合、スペックにしてから製品化されるまで3年程度はかかる。3年後に実現される規模感ほどのくらいと見ているのか？	A	現時点で具体的な事業規模について言及するのは難しい。指摘のとおり、車載のASICやASSPの製品化にはやはり3～5年かかる。それまでの間は民生や産機のモジュール製品、複合製品などで埋めていく見通し。
Q14	日立国際と日本無線は長いこと競合関係にあった。PMIでトップダウン的な取組みはいろいろあるだろうが、現場レベルでは協調できているのか？	A	指摘のとおり競合関係にあった両社なので、PMIを始める時点で現場の方々はいろいろ理解しており、特に官公需ビジネスの地方の現場などは非常に良好なコミュニケーションを取り始めていた。 PMI終了後、官公需・民需・生産体制の3分野について、トップ、マネジメントだけでなく現場スタッフも交えて成長戦略を作成している。 もう一つ大事なのが、研究開発。無線・通信事業を中心したエレクトロニクス分野でいろいろなテーマを設定して、無線・通信事業を成長させるだけでなく、日清紡グループ全体のビジネスモデルを変えていくような研究開発を目指している。
Q15	両社の給与体系は違うのか？	A	制度が違うので、プライシングに若干差があるが、同じ業界に所属する企業同士なので、それほど大きな差はない。
Q16	給与はどちらかに寄せていくのか？	A	日本の賃金体系的に真ん中に寄せるのは難しい。できるのは上に上げるしかない。つまりしっかり稼ぎましょうということが共有テーマになる。 まずは制度設計の考え方を合わせると思う。年功的なものを全部やめ、役割等級制度も人事処遇制度も変える。日清紡HDが実施してからもう5年ほど経つ。日本無線も導入して変わってきた。日立国際はまた違う制度持っているので、時間をかけてひとつひとつステップを踏んでいけばいいと思う。