

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

2022年2月10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、モビリティ、マリンシステムの状況は。 A ソリューション・特機は、コロナの影響で期ずれは一部あったものの、底堅く推移している。特にダムコンや河川管理システムなどの水・河川事業や自治体向け防災システムの需要が旺盛。モビリティは、ITS分野での無線通信機器の事業拡大を継続している。課題となっているセンサー分野では、すぐに大きな事業の獲得には結びつかないものの、カメラとレーダーを組み合わせたセンサーフュージョンなど高付加価値製品に取り組んでいる。マリンシステムは、商船の新造船についてかなり受注が上振れてきた。その先の収益力を高める取組みとして、船の自動航行に向けたシステムの高度化に取り組んでいる。例えば、障害物を自動で回避する避航操船や運航業務効率化のためのフリートオペレーションセンターの実証実験も行っている。
- Q2 ICT・メカトロニクスや医用機器が増収増益の見通しとなっているが、半導体の調達に難しい中での可能か。 A 部品調達がリスク要因であるのは事実だが、昨年来、部品をキープすることに努めてきたので、部品不足で生産できないという状態ではない。また通信環境ビジネスは伸びているので、旺盛な受注を見込み右肩上がりの計画としている。医用機器については、部品点数が多くないことやサプライチェーンを切らないように手配をかけていたこともあり、深刻な問題になる懸念はないと考えている。昨年は部品不足よりも、コロナの影響で検査装置が売れなかったが、今年は受注が積みあがっており通常に戻ってきているので、増収増益に見える。
- Q3 ソリューション・特機で増収減益の計画になっているのはなぜか。 A システム投資の償却負担が乗ってきているため、事業自体は堅調。

**マイクロデバイス事業について**

- Q4 2025年に売上高1,000億円、営業利益を100億円を目指すということだが、売上高は伸びてくるとして、営業利益はどのように拡大するのか。 A 売上は今のトレンドのまま着実に上がっていき、コロナ禍でも高付加価値製品の強化を進めてきており、これにより売上の上昇以上に利益が上がっていくという計画を立てている。例えば説明会資料36ページにあるような、単純な電源のDCDCコンバーターにコイルを載せることで利便性を高めた製品などを多く投入していく。
- Q5 34ページの3つのSINKAはそれぞれ何年ごろのイメージか。2025年の売上1,000億円の内訳は。 A 「深化」はベースビジネスなので現時点から強化を進め、それらを組み合わせた「進化」も同時に展開していく。これらの2つで2025年の目標をクリアしたい。「新化」はお客様に対してのソリューションなので、少し時間はかかるであろうが、2025年辺りから伸びていくビジネスと想定している。売上構成は、現時点で民生、車載、産機がほぼ3分の1ずつ。民生の伸びはあまり大きく取っておらず、車載、産機を伸ばし、2024-2025年で7割を超えるところまで伸ばしていきたい。マイクロ波は現在70億円程度のところを100億円くらいまでは伸ばしていく想定。
- Q6 ディー・クルー・テクノロジーの事業買収の意図は。さらに成長戦略投資や買収を検討しているか。 A ディー・クルーはデジタルの信号処理の点で貢献していただくことを期待している。またIoTの世界に展開していく上で必要な通信技術は、グループ内の日本無線が強みを持っているので、コラボを具体的に進めていく。
- Q7 旧新日本無線と旧リコー電子デバイスの前工程、後工程でシナジーを生む戦略はどうなっているか。統合したことでどう変わるか。 A 新日本無線は後工程に強みを持ち、リコー電子デバイスは後工程を持っていて100%外注に出していた。それをグループ内に取り込むこともあるが、それ以上にこれから非常に重要になってくる実装関係の技術を一緒に開発していくことが大きなシナジーとなる。前工程についても、外でできるものは外でさらに拡大し、外でできないような付加価値製品を内部で開発して顧客に提供していく。

**ブレーキ事業について**

- Q8 4Qは3Qに比べて売上高が横ばいであるにもかかわらず、営業利益が3Qの6億円に対して、4Qは赤字の8億円になっている。この背景と今後の見通しは。 A 最も大きいのは原材料(特に鉄鋼材料)の高騰。TMDIについては再生計画、構造改革により基盤が整った中で、2020年は主力のアフターマーケットで戦略的に動くことができ、シェアアップにつながった。2021年も順調に推移し、2022年も続くだろうと見ている。日清紡ブレーキも銅フリー材によってかなりシェアを獲得している。半導体不足やサプライチェーンの混乱は、今年後半に落ち着いてくるだろうという読みなどがあり、カーメーカーが順調に回復すれば、それにとまって営業利益も上がってくると見ている。ただし、原材料費の高騰はまだまだ続くのと、エネルギーコストの上昇が懸念材料。
- Q9 コストアップ分の価格転嫁の状況は。 A 価格転嫁については現在努力しているところ。TMDIはアフターマーケットが主なので、お客様の様子を見ながら商品に乗せていく。日清紡ブレーキは純正品が主なので、100%の転嫁は難しいものの交渉を順次進めている。
- Q10 ブレーキ事業について、クォーターごとの利益の出方はどうか。 A ブレーキは、今年は去年より安定していると見ている。去年は前半が銅フリー材の立ち上げなどでかなりよかったが、後半に原材料費の高騰や顧客の稼働状況によって失速した。今年は半導体不足やサプライチェーンの混乱が徐々に落ち着くと見ているので、去年のようなブレは起きないだろう。

その他

<p>Q11 その他セグメントの前期実績と今期計画の増減分析を。</p>	<p>A 精密機器は、コンチネンタル向けバルブブロックのオーダーが順調に入ってきており、国内生産分を中国生産に移管集約した結果、伸びている。化学品は、燃料電池セパレータが受注旺盛で、設備投資もしっかり行っている。カルボジライトについては顧客でコロナの影響があり昨年は若干へこんだが、これも戻ってきており今後ますます伸びていくであろうと見ている。 繊維は、シャツ事業自体は4Qから回復基調にあり、形態安定加工のアポロコートシャツは2019年レベルまで戻っている。東京シャツでは店舗戦略を見直し、今20%を超えたEC比率を30%超まで持っていくなどして、繊維事業は黒字転換を見込む。</p>
<p>Q12 不動産事業について、クォーターごとの利益の出方はどうなるか。</p>	<p>A 不動産は、昨年1Qで大きな分譲があったのでまとまって利益が出た。2022年も1Qでの分譲がほぼ見えており、ここで少し大きく利益が出て、あとは賃貸収入となる。2022年の分譲は2021年の分譲より小さいので、減収減益となる。</p>
<p>Q13 日清紡グループ全体で、車産業に対する横のシナジーについてはどのような戦略を考えているか。</p>	<p>A カーメーカーはパーツ毎に窓口が違うので難しい問題ではあるが、トップの交流によって窓口を紹介してもらうなどのシナジーは期待できる。</p>
<p>Q14 ROE向上策、株主価値向上策は。</p>	<p>A 2021年は大幅な増益となり、業績回復の確度は高まってきた。成長戦略を遂行するための収益基盤が固まってきた流れを加速すべく、2022年は「事業変革による利益体質の強化」をスローガンに掲げ、成長に向けた事業変革を進め、企業価値を高めていく。 また、自己株買いについても、まずは成長戦略投資、そして連結配当性向30%程度を目安に安定的かつ継続的な配当、さらに十分な内部留保を確保した上で自己株買い等を含めた積極的な株主還元、と謳っている当社配当政策に沿って考えることになる。</p>
<p>Q15 政策保有株式の削減方針は。</p>	<p>A ホームページにも掲載し公表しているコーポレートガバナンスポリシーに謳っているとおり、当社は、政策保有株式について、保有に関する方針を定めるとともに、資本コストその他の指標とも照らし合わせて、銘柄ごとに保有の意義および経済合理性の有無を定期的に検証している。取引関係・提携関係の維持・強化等を目的として取得した取引先等の株式のうち、戦略的な有用性が薄れた銘柄については、段階的・計画的な売却に取り組む。</p>