

# 日東工業株式会社

## 2020年3月期 第2四半期決算説明会（質疑応答）

---

### 【概要】

日 時：2019年11月27日（水）15：00～16：00

場 所：東京都中央区日本橋1-17-10 新光ビルディング日本橋1号館 9階

登壇者：日東工業株式会社 取締役社長 CEO 佐々木 拓郎（以下、佐々木）

取締役副社長 COO 黒野 透

執行役員 経営管理本部長 手嶋 晶隆

総務部長 蔵 辰紀

---

## 質疑応答

**Q：**国内の市場環境をどうご覧になっているかという点について伺わせてください。ここはいくつかの質問に分かれるんですけど、まずは上期です。学校の空調が結構良かったということだったと思うんですけど、ただ、それ以外も恐らく結構良かったのではないかなと拝見してまして。FA の用途は多分ちょっと弱含んでいる中で、どういった用途が良かったのか。

それを含めまして下期ですね。これは結構キャビネットでは下期は引き続き大きな伸びを想定されているかと思うので、上期と下期で、上期はどういったところがよくて、下期はどういったところがいいのか、この辺りの見方を教えてください。

**佐々木：**国内市場の環境がどうかということで、昨年からやはり環境はだいぶ良くなってきています。先ほど説明したように、やはり国内の非製造業の設備投資というのですかね。建設需要の最後が来ています。最後かどうか、ちょっとよく分からないのですが、それが今、電設、電材業界全般にきています。FA 関係の代理店さんはちょっと別ですが、われわれの商材を扱っていただいている電設、電材商社等もおおむね好調だという状況であります。

空調関係のインパクトは、毎年学校空調はいくらかはあるんですね。イメージですが、年度を通してみると、通常 5 億円ぐらいの学校空調が 20 億円ぐらいのイメージでございまして、太陽光のようなインパクトから比べると、知れているインパクトではあります。

学校空調は、大体一般教室は今年度は終わったということではあるのですが、特殊教室だとか、あるいは体育館はほとんどまだ付いていないような状況で、これはやはり国の施策としてどうするのかということでもあります。ありていに言うと、予算が付くかどうかです。それはいろんな見方があって、私どもに知見があるわけではありません。

ただ、一方で各種台風の災害みたいなことが起きて、避難所として体育館が使われています。そこで空調が入っていないというようなこともあって、それは付けなくてはいけないのではないかというような話もあります。一般的に言われているのは、今年ほどはないと思いますが、何掛け、何割ぐらいかはよく分かりませんが、ある程度来年度も続くであろうということです。

それから、何が主体でいいかということですが、ご指摘のように FA はわれわれの商材から見て、FA 向けのキャビネットだとか、あるいは FA 系の代理店さんの状況を見ますと、あまりよろしくはありません。

キャビネットも FA 向けは前年対比 95%とか、恐らくそのぐらいのレベルになっているということではあります。いわゆる一般の電設、電材物件、恐らく建設需要ということで、工場が入っているかどうかはよく分からないのですが、恐らく東京オリンピックに関わるというか、インバウンドも含めて、いろいろとホテルができていたりとか、あるいは建て替えだとか、今、やはり首都圏というか東京の高いビルから見ても、クレーンがまだ相当立っているということですし、開発も目白押しだということもあって、私の言葉ではありますが、超内需みたいなものは堅調だと。

足元の、いわゆる受注の状況からして、私どもの受注は非常に足が短いんですね。大体2カ月先しか見れないということでございます。特に高圧受配電のキュービクルは相当先まで入っていることから考えますと、足元は強い状況です。これが来年度どうなるかについては何とも言えないのですが、今のところまだかげりは見えません。

それから、私どものキャビネットの中で、自立キャビネットという配電盤向けの大きなキャビネットがございまして、非常に需要が高いです。これはどういうことかという、カスタム盤メーカーで盤を、あるいはキャビネットを内製するか、あるいはカスタム盤メーカーが外注するわけですが、外注先が多分忙しくて納期がタイトになっていると、われわれの自立の大きな箱を使うというような構造になっているはずでございます。そこは非常に強いということでございます。

**Q**：そうしますと、来年度にかけてなかなか読みづらいということではあるのですが、どうでしょうか、何か御社の個社努力で伸ばしていけるような要素、来年度に関して現時点でもし何かお考えのところがあれば教えてください。

**佐々木**：対応型ビジネスは生産能力いっぱいだと申し上げて、では、これを増やすかということなのですが、ここは非常に人海戦術のところでございます。

単に、生産も人手がかかります。先ほど図でお示したように、生産の人数だけ増やせばいいということではありません。いわゆる設計ですね。作図要員だとか、あるいは営業の受ける人間も、見積もりから始まっているいろいろというわけです。あるいは営業のミドルバックみたいな人間も増やさなきゃいけないということで、非常に人を増やさないとということでございます。なかなか足元の環境の中で人を増やせられない。仮に増やしたとしても、恐らくすぐには使えないということでございます。2年ぐらいかかるかもしれないこともありまして、ここはやはり現有戦力で頑張るところです。

また、本当に増やしていいかどうかはいろいろございまして、われわれの学習経験からしますと、この国内の設備投資は、皆様ご承知のように必ず波があります。設備投資サイクルは10年とは言いますが、われわれは大体3~4年ぐらいで行ったり来たりすることもございまして、仮に増やせたとしても、ちょっと増やすかという議論があるところだと思っています。

**Q**：東南アジアのビジネスです。最近新しい工場の建設のご予定もリリースされておるのですが、正直ちょっとなかなか伸びてこないというのがこれまでの印象だったのですが、ちょっとアクセルを踏んで、来年度、再来年度、伸ばしていけるような何か計画などおありでしたら教えてください。

**佐々木**：東南アジアは、BANGKOK SHEET METAL社との合併会社で工場をつくるという発表をしたことに関わると質問と理解いたしました。

われわれのこれから取り組むのは何かというと、市場領域と事業領域をどういうふうに伸ばすかです。ここがやはり持続的成長の中のコアであることは間違いないです。

ご指摘のとおり、われわれの国内の対応型と標準品のビジネスを、いきなり海外に持ち込めないんですね。このビジネスモデルは何十年かかかってつくってきて、なかなか模倣しにくいものです。

海外はディストリビューション・チャネルをはじめ、ネットワークが必ずしもあるわけではないです。いわゆる配電盤を作っても、当然価格競争になるわけでございます。従来、細々とタイで配電盤をトライはしているのですが、やはり内製化できない分だけコスト競争力が低いということです。それから、やはり現地でのネットワークということで、パートナーと組んで新しい工場をつくって、コスト的にも戦える体勢を取って、お互いウィンウィンでやっていこうということで今は考えています。

**Q**：北川工業さんの今後の攻め方と、買収してしばらく時間がたったかと思しますので、改めまして、単体事業を中心にシナジーがどの辺り期待できるか。この辺りは何かアップデートがありましたら教えてください。

**佐々木**：買収当初というか、1年前に考えていたシナジーは、そんな多くはないかなと実は内心思っていたのですが、いざ買収をしてみますと、われわれの開発陣と先方の開発陣との取り組みは、思った以上にあるなということでございます。

ちょっと企業秘密というか、まだオープンにできないところもございしますが、先ほどお示した標準品のビジネスだとか、あるいは新規のビジネスに関わるようなことで、北川工業の力を借りるというようなことが実際問題出てきておりまして、そういうシナジーはあるかなと考えています。

ただ、やはり事業が基本的には配電盤、あるいはキャビネットと、彼らの事業は違うので、例えば海外でいきなりシナジーが出てくるかとか、ちょっとまだそこには相当時間がかかるのではないかなと見ています。

**Q**：販路面でのシナジーとか、前にお話があったと思うのですが、そこはあまりないかなという感じですか。

**佐々木**：販路面は、一部国内では代理店、FA系の代理店が一緒だとかいうことはありますが、販路で急激に何かプラスアルファが出てくるかという、そこはもうちょっと時間がかかるかなと思っています。

**Q**：全般的に素晴らしい数字だと思うのですが、21ページの主要グループ会社の通期見通しを見ますと、新愛知電機と大洋電機ですね。これがどうも雨マークでよろしくないですね。とりわけ新愛知電機は一部出荷停止ということがあったと思うのですが、それがどういうふうに収束しているのかという辺りを教えていただけますでしょうか。

**佐々木**：出荷停止の状況は、まだ基本的には続いております。これはどういうことかという、カタログ表記の能力が出ていなかったということで出荷停止にしたということでございます。

ただ、ある程度の能力は出ていて、それでも欲しいというお客様には出している状況です。思ったより影響が少なかったと途中で申し上げたと思うのですが、それは、それでもいいというお客様が比較的多かったということです。ただ、この出荷停止は、恐らくまだ来年まで多少引きずるかなと考えている次第でございます。

**Q**：来年まで続くというのは、どうしてでしょう。

**佐々木**：今、試験をいろいろやっていて、それがカタログ上と一致して自信を持ってお出しするという状況になるのが、恐らく来年度までかかるという状況だということです。

**Q**：わかりました。その下の大洋電機ですね、これはどういう状況にあると考えればよろしいでしょうか。

**佐々木**：大洋電機は雨マークですね。実は制御盤メーカーで、売上の的には 15～20 億円ぐらいなので、全体の連結影響はもともと大きくございません。それで、期初分に比べて夏にかけて非常に受注状況が悪いということで、赤字になるのではないかとということです。赤字と言っても若干の赤字ということでございましたが、足元はだいぶカバーしてきたというような話もありまして、雨から曇りぐらいに今はなりつつある状況でございます。

**Q**：パナソニックと協業を模索してらっしゃると思うのですが、今はどのような形になっていて、どういふうに進めていこうとしてらっしゃるのかという辺りをお聞かせください。

**佐々木**：スライド 38 をご覧いただきますと、協業開始ということで、カンタッチブレーカという産業用のブレーカー、こちらは 8 月に私たちの ELETTO というタイの工場生産を開始したのが一つだけあります。

あとは、いわゆる盤事業を協業できないか。パナソニックさんからすると、盤事業をやられていて、多分、従来の在り方ではどうかという議論があって、われわれと組めないかということで始まっております。

ただし、お互いメリットがないと妥結できないので、まだお互いメリットが出るかどうかまで見だせていないというか、ing で検討しているのが今の状況でございまして、結構時間が掛かっているという状況でございます。

**Q**：配電盤の生産も、一応検討はしてらっしゃるとのこと。

**佐々木**：検討はしています。

**Q**：単体だけでなく、子会社も好調だったということなのですが、期初の説明だと Gathergates のところはまだ前期 4 億円ぐらい赤字が残っていて、黒字化には 2 年ぐらいかかりそうだというようなイメージでした。これは前倒しで進みそうなのかということと、サンテレホンもかなり需要が強いので先行投資して、少し利益的には厳しい状態ですということだったのですが、その投資回収の本格化は 3 年後ぐらいを目処というようなお話だったんですけど、これも前倒しで進みそうなのか、イメージはどうでしょうか。

**佐々木**：まず、Gathergates ですが、もともと赤字の計画だったのですが、赤字幅は思いの外今期詰まりそうではあります。ただ、では来年黒字化まで行くかという、まだちょっと厳しいかなという状況でございまして、まだ本当に前倒しになるかどうかまでの確信は得られないというのが実感でございます。

それから、サンテレホンでございますが、売上は確かに伸びています。利益はもともとの利益の分母が小さいので、20%ぐらいということではございますが、やはり大型案件で伸ばしているところもあって、ここは利益率が必ずしも高いというわけではないです。ただ、さすがに売上がこれだけ増えたので、それにくっついて利益が増えてきています。

ただ、多分本部長の手嶋が前回お答えしたと思いますが、基本的には2~3年ぐらいかかるかなといった状況だとまだ思っています。

**Q**：単体のところは前期の値上げがフル寄与しているのですが、これはそう頻繁に変えるものではないので、しばらくはこの価格で行くのか、また機会があれば値上げはまだしていけるものなのか、どういうイメージでしょうか。

**佐々木**：簡単にできないと思っています。しばらくこのままです。2005年以来の値上げなんですね。13年とは、実は空きすぎてはいるかなと思っています。リーマンショック前に一度価格改定をやろうといたしまして、実はカタログも作ってしまったのですが、リーマンショックが起きて捨てました。ということでございますので、これは頻繁にできるものではなく、なかなか理解は得られないと思っています。