

日東工業株式会社

2021年3月期 第2四半期決算説明会（質疑応答）

【概要】

日 時：2020年12月1日（火）15：00～16：00

形 式：ZOOM ウェビナー

登壇者：日東工業株式会社	取締役社長 COO	黒野 透（以下、黒野）
	取締役 営業本部長	里 康一郎
	取締役 経営管理本部長	手嶋 晶隆（以下、手嶋）
	総務部	真野 貴明

※一部回答を補足、要点をまとめて記載しております。

質疑応答

Q: 学校空調の剥落が今期業績へマイナス影響ということですが、上期下期でいうと大体どれくらいのマイナス影響を想定していますか？

手嶋: 学校空調については、前期、概ね 20 億円ぐらいの売上がございました。上期下期でいいますと、上期 15 億、下期 5 億円ぐらいの配分でございました。当上期のマイナス影響は約 12 億円となります。上期売上は約 3 億円であり、特需が来る前と同水準となっております。

Q: GIGA スクール構想案件では、通期で 100 億円の売上を想定しているようですが、利益寄与度ほどの程度を織り込んでいるのでしょうか。また、下期に売上のピークが来るということですが、上期実績と下期見通しの売上の配分としてはどういったイメージでしょうか。

手嶋: 利益については非開示とさせていただきます。詳細は控えさせていただきますが、上期下期の売上配分としては、ご説明申し上げた通り下期に集中すると想定しています。

Q: 5G 関連については、今期の売上計画が 50 億円ということですが、利益寄与度ほどの程度を織り込んでいるのでしょうか。上期実績と下期見通しの売上の配分としてはどういったイメージでしょうか。

あと、これは通信事業者向けの需要が好調ということによろしいのでしょうか。また、製品としてはどういった製品が売上、利益面で寄与度が高いのかなど、少し背景を補足していただきたいです。

手嶋: 利益については非開示とさせていただきます。詳細は控えさせていただきますが、上期下期の売上配分としては、下期に想定していたものが一部上期に前倒しされたという程度の回答とさせていただきます。また、5G 関連の今期計画している数字については、首都圏が中心であり、今期だけでは終わらないと思っておりますが、まだ来期以降の数字は見えておりません。売上につきましては通信事業者向けが中心となっております。

Q: 来期以降、5G 関連の投資は伸びていく方向感を持っていますが、基本的には各通信事業者の投資の進展に応じて日東工業グループの売上も伸びていくと理解してよろしいのでしょうか。

手嶋: 当社グループも全ての主要通信事業者と取引があるわけでは当然ありませんが、通信事業者における投資は増加していくと思っております。それに伴って、当社グループの業績にも影響は出てくるだろうと思っております。しかし、今後は首都圏ではなく各地域が設備投資の中心となると考えられ、どれぐらいのボリューム感になるのか、いつ頃需要が高まるのかがキーにはなると思っております。

Q：5G 関連の代表的な製品としてシステムラックがあったかと思います。以前、システムラックの生産能力は限界に近いと聞いていましたが、売上を伸ばせる余地はあるのでしょうか。

黒野：システムラックは主に栃木県の野木工場生産をしております。しかし、日東工業には 8 つの工場があり、非常に大きな案件が出た場合には、いろいろな工場と協力しながら生産をすることができるという強みがございます。ですので、今のところ、野木工場だけでは生産能力としてかなり逼迫したところではございますが、売上を伸ばそうと思えば伸ばすことは可能と考えています。

手嶋：先ほど黒野が申し上げたように、野木工場の生産余力はいっぱいのところまで来ております。しかし、効率良く作るための施策として、勤務体制を 2 直にすることなどにより生産能力は上がっております。

Q：システムラックの今期売上は前期比でどれぐらい伸びると想定しているのでしょうか。

手嶋：横ばい、もしくは少し上回るかなというぐらいで見えております。

Q：下期営業利益の見通しについて、グループ要因として 8 億円の減益とのことですが、詳細を教えてくださいませんか。

手嶋：グループの中では増減色々ありますが、大半の要因は北川工業がマイナスに振れると考えていただければと思います。

Q：電子部品関連事業の売上について、上期と比較して下期のほうが売上が減少する見通しになっています。自動車市場が回復するとした場合、違和感があると思うのですが、少し補足いただけないでしょうか。

手嶋：電子部品関連事業については、おっしゃるように、自動車関係は回復してきております。しかし、それ以外のボリュームゾーンを占めている製商品があり、現時点ではこちらが総じてマイナスをするというよう計画としております。空調関連や白物家電ですとか、当事業の製品はいろいろなところで使われており、その辺りが全体感を押し下げると想定しております。

Q：北川工業について、御社のグループ入りして 1 年、2 年がたちました。業績についての考え方ですが、グループ化してから、何か変わった点、進化した点等々ございましたら、ご紹介いただけないでしょうか。外部環境だけではなく、個社要因で何か新しい展開、その気配、兆しが見えていないのかということをお教えください。

黒野：北川工業に関しましては、主力になるものは EMC の関連と考えております。自動車の EV・PHEV 化により、EMC の需要は高まってくると考えており、自動車市場に関しては好調に推移していくものと考えています。また、今後ですが、再生可能エネルギー関連や情報通信関連、5G 関連、こういったところもすべからず EMC の関連が伸びてくると思っています。北川工業の大きなポイントとして、試験研究設備が充実していることが挙げられます。他社でも EMC 関連のパーツを作ることにはできるかもしれませんが、北川工業の試験研究設備等を活用したソリューション力は非常に強みであると考えており、期待をしている事業であります。

Q：北川工業は、グループ化する前から財務的には問題がなかったものの、なかなか大きな成長に踏み出せていなかったという印象を持っています。御社のグループ入りをしたことによって、バックグラウンドも随分変わってきますし、もうちょっと大胆な手を打って、攻めの成長を加速するような手段であるとか、人、物とか、そこら辺の投入の加速感とか何かありませんでしょうか？

黒野：日東工業グループに加わったことで、若干ではありますが生産コストの低減や削減による生産性の向上ができると考えております。そのための投資に関して、現在進めていこうと思っています。また、車以外にも熱のソリューションに力を入れています。こちらは事業としては自動車もしくは電子部品の関連というところかもしれませんが、熱に弱い電子部品はこれからたくさん使われていきます。そういうところに積極的な投資・研究をして、熱を逃がすソリューションの展開を進めています。もう一つ言いますと、先ほどからお話をさせていただきましたソリューション力を強化するため、新たな試験棟を設立しました。完成した後は自動車関連を含めて、多くの方にご利用いただいております、これから伸びていくものと考えております。

以上