

# 日東工業株式会社

## 2021年3月期 通期決算説明会（質疑応答）

---

### 【概要】

日 時：2021年6月9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 経営管理本部長	手嶋 晶隆（以下、手嶋）
	執行役員 経営企画統括部長	小林 祐輔
	総務部長	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：**2021年3月期におけるGIGAスクールの特需効果について、単体とサンテレホンで実際にどれくらいあったのか、売上・利益ともに教えてください。

**黒野：**GIGAスクールに関しましては、グループ全体としては売上100億円という目標を掲げながら活動を展開してまいりました。しかし、売上目標に対して約8割という実績でございました。そのうちサンテレホンに関しては、約60億円でございます。利益に関しましては開示しておりませんので、ご了承願います。

**Q：**中期経営計画最終年度の目標に関しまして、営業利益が130億円ということですが、これは正直言ってかなり低い目標かなという印象を受けました。その中で、瀬戸工場建設の費用や償却費の増加などが負担になる前提ということなのですが、具体的にはどの程度の費用増を織り込んでいるのでしょうか。

**黒野：**まず、2024年3月期の営業利益目標を130億円としたことについてです。利益の大半を占めている日東工業において市場価格が弱くなると見ていることに加え、銅や鉄、プラスチックなどの材料が高騰するといったマイナス要因を想定した目標としています。

それと、質問内容にありますとおり、瀬戸工場関連の費用、また一部償却費負担が発生する想定で、売上は伸びますが、利益はさほど伸びない状況だということでございます。具体的には、2024年3月期の瀬戸工場関連の償却費と費用は10億円弱と見ております。

**Q：**2025年3月期以降は、瀬戸工場の本格稼働で成長を加速させていきたいというご意向ですが、この工場が本格稼働することで、どういった業績上の効果を期待できるのかどうか教えてください。

**手嶋：**2025年3月期の業績に対してどれだけの効果があるかということですが、現在精査をさせていただいているところです。ただし、先ほど黒野からもご説明申し上げたように、投資が250億円ございます。年間の償却費としては大体15億円前後、毎年出てくるものと見ております。償却費を負担して余るぐらいの売上確保は最低限と思っており、現在計画を練っているところでございます。

**Q：**年間約15億円の償却が増えるだろうと見られている中で、それを上回る売上を確保していきたいということなのですが、瀬戸工場本格稼働のタイミングで、どういった需要増が期待できるとお考えなのか。需要面での先々の期待値、工場を本格稼働する時期にこうなっているのではないかという何か良い話がありましたらお願いします。

**黒野：**配電盤事業に対して、まだまだ伸びるのではないかと考えています。あと、キャビネットに関しては、当社の標準品を市場へスピーディに提供していくことで売上をどんどん伸ばしていくことを考えています。こちらの市場もまだまだ大きいと考えています。

そして、先ほど説明が不足していましたが、償却費を賄うために少なくとも15億円の利益を出していくということなのですが、売上を上げるということはもちろん、それ以上に、われわれには8つの工場がありますので、生產品目の見

直しや生産性向上、物流費の削減などによりコストダウンができると考えています。これも踏まえて今回の瀬戸工場があるご認識ください。『名古屋工場の老朽化による移転』という目的もありますが、『成長のための投資』でもあると考えています。

**Q：**資料の34ページに2023年中期経営計画の、電気・情報インフラ関連 製造・工事・サービス事業の2024年3月期の姿を見せていただいております。質問としては、5つの分野を示していただいておりますが、社長の気持ちの中で、どの分野を一番強く伸ばしたいというか、伸びるだろうと思っている順番に教えてください。個人的には、2024年3月期までには日本国内でも5Gが少し動き始め、EVインフラはもう少し長いタームでしようけれども何か動くと思っており、御社の考え方とずれがないかなというのを確認したいのが趣旨です。以上です。

**黒野：**この赤い3つの枠、「コア事業競争力の追求」、「グローバル化」、「新規ビジネスの展開」というところで言いますと2023中期経営計画期間では、コア事業競争力が売上アップ分のうち50%、グローバル化と新規で残り半分をまかなうと、そのように考えています。

そして、コア事業競争力の中の「配電盤事業」、「キャビネット事業」、「情報通信関連事業」は、ほぼ同レベルの成長を計画しています。先ほども瀬戸工場のくだりの中でも話しましたが、キャビネットについてはまだまだパイがあり、配電盤に関しても生産体制を整えば成長余地はたくさんあると考えています。また、標準品に関しては日東の大きな強みだと思っておりますので、さらに伸ばしていきたいと思っています。

情報通信関連は、5G関係は今まで東京主体の基地局整備が進んでいたという認識ですが、地方に広がっていきデータセンター等もまだまだ増えていくことが見込めることから、こちらの事業にも注力するべきだと考えています。

あと、新規ビジネスに関してはEVを非常に伸ばしたいところではありますが、この2023中期経営計画期間では爆発的に大きく売上を伸ばすとは考えていません。それよりも、グローバル化のほうが2倍も3倍も化けると考えています。

EV関係に関しては、内閣からも2035年電動化との話が出ていますので、EVインフラに関しては相当な投資がされると思っています。こちらは追い風ではありますが、加速するのは、次の2026中期経営計画期間か、その先の2030年に向けてということになるかと思えます。その際には、売上を急拡大させていきたいと思っています。

**Q：**材料コストの上昇についてです。先ほどの説明でも市場価格変動により約16億円の減益要因等々のお話がありましたが、この影響について。また、2023中期経営計画期間には価格転嫁は期待しがたいことなのか、原料コスト高に対する御社の対応や想定について教えてください。

**黒野：**材料費の上昇につきましては、先ほども少しお話をさせていただいたとおり、当社製品は配電盤が主であり、その配電盤に関しては鉄や銅を使います。鉄も銅も、足元すごく上昇しております。2023中期経営計画の作成時には、若干の材料費値上がりとして数億円程度を見込んでおりましたが、最近の動向を見ると、材料費については、われわれの利益をさらに大きく圧迫する可能性もあると考えています。そして、当社としても利益を確保するためには、色々なところで材料費高騰の影響を価格に転嫁していかなければいけない可能性を感じております。当社は標準品に関してはEコマースなどを使って販売をしておりますが、それらの価格を変えることに関しては難しい状

況です。ただし、一品一品、見積りをさせていただき配電盤や情報通信のラック、こういったものに関しては、材料費が上がったということをご理解いただきながら、価格面での交渉をさせていただきたいと考えております。

**Q：**大卒の2023中期経営計画策定では、今現在の足元ぐらいの価格を前提に材料費高騰を減益要因として見ているという理解でよろしいのでしょうか。中期経営計画期間の材料費高騰はここで止まるのか、さらに上がることも勘案しているのか。その辺りはどうなのでしょう。

**黒野：**中期経営計画期間に関しては、材料単価が下がってくることはあまり想定していません。EV自動車等で需要はますます増え、銅の関係は高止まりするのではないかと考えています。経済動向により材料単価は変動していきますので予測は難しいのですが、当社としてはこの中期経営計画期間は高いということで算出しております。

**手嶋：**2023中期経営計画を作成した段階では、現状の足元の単価までは見込んではいませんでした。そのため、中期経営計画を発表した段階よりも、足元は少し悪化していると考えております。ただ、先行きは不透明です。黒野が申しあげましたように、この中期経営計画期間中、価格が以前のように戻ってくるとは考えにくいです。当社としては、標準品の価格改定を2018年10月に実施して以来価格は据え置いておりますが、そこへ価格転嫁するということは現時点では考えておりません。特注品等々は少し見積りの段階で価格に転嫁することも有り得ますが、まずは更なるコストダウンを図っていきたくと考えています。価格転嫁をすぐに考えているかということに関しては、現時点では考えていませんということです。

**Q：**5G関連についてです。今後ローカル5Gもあると思うのですが、現状の5G関連での売上と2023中期経営計画でどのぐらいの売上寄与が見込めるのか教えてください。

**黒野：**5Gに関しましては、2021年3月期はグループ全体で50億円という目標を立てており、その目標はほぼ達成しました。そして、5Gはこれからサービスが本格化していくことに加え、ローカル5Gなどもあることから、地方の基地局もこれから増えてくるということで、2021年3月期と同等の売上が数年続くとみています。

**Q：**5G関連の2020年3月期の売上と2022年3月期の見通しについても教えてください。

**黒野：**2020年3月期は大体30～35億円でした。2021年3月期が50億円、2022年3月期はほぼ横ばいというような売上を目指しております。

**Q：**2022年3月期の5G関連の売上が横ばいというのは違和感があるのですが、この売上50億円の詳細についても教えてください。

**黒野：**当社が5G関連として販売しているものとしては、基地局に使う盤やラック、ボックス、光関係の接続箱などがあります。グループ会社のサンテレホンはその周辺の部材も販売しています。

当社としては、2021年3月期は首都圏を中心とした大手キャリア関連の案件がございました。これからは地方の需要が増えていくと考えており、そちらに注力をしていくのですが、規模としては想像がつかないところもありますが、2021年3月期の売上と同程度と考えております。

**Q：**ローカル5Gについては計画に織り込んでいないということでしょうか。

**手嶋：**ローカル5Gについては、規模が大小あり、計画では追い切れないところがあるため、当社の計画にはお付き合いできている一部の大手キャリア案件しか織り込んでいません。

今後、ローカル5Gの案件として様々なものが出てくれば、それらを獲得していきたいと考えています。

**Q：**2023年3月期、2024年3月期、2025年3月期の瀬戸工場関連の償却費推移をお教えてください。

**手嶋：**瀬戸工場関連の償却に関して、2024年3月期は3億円から5億円と想定しています。2025年3月期以降は、ざっくりですけれども、現時点での計画で見ますと約15億円を見込んでいます。

**Q：**全体の償却の数字も頂戴できたらと思うのですが。

**手嶋：**全体の償却についてのご回答はご容赦いただきたいと思います。

以上