

日東工業株式会社

2022年3月期 通期決算説明会（質疑応答）

【概要】

日 時：2022年6月2日（木）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
	専務取締役	落合 基男
	取締役 経営管理本部長	手嶋 晶隆
	経営企画統括部長	小林 祐輔

※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: 原材料価格の上昇と値上げとの関係性についてお伺いします。2022/3 期と 2023/3 期を合わせて、原材料価格は合計で 36 億円のコストアップ要因として見ているかと思えます。一方で、値上げの効果としては、2022 年 7 月からのため 18 億円ということで、約半分の戻しができらうという計画かと思えます。今後、仮に原材料価格が高止まりした、あるいはさらに上昇したといったときに、追加の値上げの可能性はあるでしょうか。

また、併せて、仮に今の原材料価格が逆に反落した場合は製品価格の値下げはあり得るのでしょうか。その辺り、原材料と価格政策との関係性について教えてください。

黒野: ウクライナ情勢等でまだまだ不透明な状況ではありますが、原材料価格高騰は利益を 36 億円圧迫すると考えています。そして、2022 年 7 月からの価格改定により高騰影響の半分にあたる約 18 億円を補えると考えています。7 月から価格改定をするものの、見積もりを提出した後に製品をお渡しするようなタイプのものに関しては、受注してから納品までにやや時間がかかることもあり、そういったものにも価格改定が浸透して効果を 100% 発揮するようになるのは第 3 四半期以降になると思っています。そして、2024/3 期に関しましては、約 30 億円の価格改定効果があると見込んでいます。

その他に、やはり自社でのコスト低減活動、経費削減などに取り組んで、この原材料価格高騰に対応していきたいと思っています。

そして、先ほどもお話ししたように、ウクライナ情勢等でエネルギー価格の高騰などもあります。さらなる価格改定に関して、現時点では検討しておりませんが、適宜検討していかねばならないことだとは考えています。

また、原材料価格が下がった場合に関しましても、他の要素を当然加味した上にはなりますが、適宜検討してまいります。

Q: 資本政策についてお伺いします。2023-2024/3 期について、配当性向 100%というご決断をされました。非常に珍しいなと思ったのは、中期経営計画の進行のさなかで、これだけ大胆に資本政策、配当性向を変える会社はあまりないかと思えます。なぜこういう決断に至ったのかという背景についてお伺いしたいです。

併せて、逆になぜこの 2 年間なのかが疑問です。配当性向を徐々に上げていく会社は日本では結構あると思います。この 2 年間で 100%であり、次期中計ではもしかしたらまた下がってしまうかもしれないというニュアンスだと思いますが、その辺りが珍しいかと思っておりますので、考え方について確認させてください。

黒野: まず背景ですが、当社は重要な経営指標として売上高と営業利益、ROE を掲げています。そして、安定した事業基盤のもとで、2023 中期経営計画の 1 年目は順調に進行しています。

その中で、きっかけとなりましたのは 2023 中計発表以降の株価や投資家の皆様の反応であります。設備投資や新製品の開発、事業拡大、成長への投資、これらに対しては一定の評価を受けたわけですが、ROE の目標が保守的過ぎるのではないかとご指摘を、多くの投資家の皆様からいただきました。その結果が、株価へも現れたのではないかと考えています。

また、当社はプライム市場を選択したわけですが、この市場選択に関しては上場企業としてあるべき姿を考える良いきっかけになりました。そして、成長投資と株主還元のバランスはやはり見直すべきだと考え、まずは株主資本の適正化を目指すこととしました。時期的なものはこういう背景です。

手嶋: 一部補足させていただきます。このタイミングで追補版を作成した理由ですが、中計策定時点はコロナ禍になったばかりということもあり、非常に不透明な状況の中でした。そのため、中計が 1 年経過していろいろと状況が見えてきた本タイミングでの見直しになったということです。

そして、何故残り2年が配当性向100%なのかという質問についてですが、本中計期間は土台づくりをメインとしています。そして、ROEの分子である利益に成長投資の効果が出てくるのは、次期中計からになってくると考えています。

また、当社は安定して利益の創出ができており、分母が先行して大きくなってきているということもあり、自己資本比率も80%を超えるような水準になってきています。

この2年間については、分子が大きく伸びない中で、分母をコントロールしていく。そして、今後の資本政策の中でも、そういったところを見ながら、成長と配分のバランスを見ながら行っていくこととし、まずこの2年間は自己資本をこれ以上増やさないための期間としました。

Q:もちろん次期中計における配当政策は決まっていらないと思いますが、御社の事業構造から考えて、M&Aとかがあれば別ですが、やみくもに成長投資を増やすことは非常に難しいかなと思いますし、黙っていると分母が膨れてくるという事業構造はあまり変わらないと思います。この2年間は特別かもしれませんが、以前のように配当性向30%とか、そういうところに戻る可能性は低いと思いますが、何かコメントがあれば教えてください。

手嶋:現時点ではまだ検討中であり、まずは残り2年間、いろいろな施策を行っていきます。そして、次の中計を策定していく、配当政策等も開示していきたいと考えています。

Q:EV充電関連の事業環境、競争状況、それから中期的な普及拡大に当たってのアップサイドポテンシャル、リスクについて、今一度整理してご説明いただけますでしょうか。

黒野:事業環境についてですが、2035年以降はEV自動車しか新車発売できないという状況を鑑み、充電インフラを整えることは不可欠だと考えています。よって、当社が手掛けているEV充電関係の事業環境は、今後大幅に需要拡大をしていくと考えています。

競争環境についてですが、EV充電器を開発している企業は増えています。しかしながら、当社は電気自動車が出た時点から取り組んでおり、普通充電器についてはトヨタ関連企業との協業により高いシェアを持っています。そのシェアと実績で、今後も戦っていけると考えています。

また、新しい製品ということで、エネルギーマネジメントに貢献できるものを開発しており、事業としては今後も伸びていき、売上としても伸びていくと考えています。

普及に関しては、これは自動車メーカーがいかに早く、EV自動車をつくるかということになるかと思いますが、トヨタ自動車関連のディーラーにも順次、急速充電器を入れていくという話もあります。それに連動して、一般の普通充電器の普及に関しても進んでいくと考えています。

また、当社はENECHANGE(株)と提携をしています。ENECHANGE(株)は、EV充電インフラを無料で提供し、あとは毎月サブスクで料金をいただくといったビジネスを展開しています。

そういった企業に、エネルギーマネジメントができる当社の充電器は非常に好評価をいただき、多く採用いただいています。今後はさらに発展していくと思っています。

Q:業界の構図として、どういうポジションを目指していくのか、マーケット全体やターゲット市場など、御社としてはどこを特に深掘りしていくのかという見立てはありますか。

黒野:充電インフラとしては、急速充電器と普通充電器があります。ガソリンスタンドのようなところに設置されるのは急速充電器であり、商業施設や企業の駐車場へは普通充電器が設置されるかと考えています。

また、ご家庭にも充電器は必要となりますが、こちらは配線器具であるコンセントタイプが今現在は非常に強いと思っています。

2035 年に向けて電気自動車を 2 台 3 台持つような方々が増えてくると思います。

当社は普通充電器しか手掛けていませんが、一つのコンセントから輪番で充電する仕組みを提供するなど、家庭の中にも一部取り入れてもらえるような新しい製品も開発しています。JECA FAIR で発表もさせていただきました。

また、ENECHANGE(株)等と提携を行うことで、当社はモノの販売に注力していきたいと思っています。

Q: 2022/3 期、そして 2023/3 期業績予想の中で、品群構成の悪化というところでマイナスを見込んでいますが、製品ミックスの悪化ということでしょうか、もう少し具体的に教えていただけませんかでしょうか。

黒野: 品群構成の変化に関していうと、配・分電盤に関しては競争が激しく、値引き率がやや高いです。

そして、当社の利益の根源は、キャビネット事業ですが、こちらが少し苦戦をするという見方をしています。

その原因としては、半導体をはじめとしているいろいろな製品が調達難という状況にあります。こういった調達難の部品、例えばブレーカーや継電器など、そういったものを納めるのが当社のキャビネットです。

そういった調達難が解消すれば、キャビネットの売上は間違いなく伸びると思っていますが、2023/3 期の場合はまだ調達難の回復が緩やかであることから品群構成は悪化すると見えています。

以上