

質疑応答

Q1: 検査機事業の農業向け検査装置について、米国の高級オレンジ向けに1台貸与することが決まったということで、これを機に拡販を目指すということですが、実際の受注の可能性は、どの程度と考えていらっしゃいますか。

A1: 米国カリフォルニア州の高級オレンジの出荷に際して、そのオレンジの内部品質、特に糖度と酸度の検査をしたいと、当社に引き合いがありましたことは、前回の説明会でお話ししましたが、米国でも高級オレンジに対しては消費者からの品質に対する要求が高まっています。昨日買っておいしかったので、また買ったら今度のは水っぽかった、折角高いお金を払ったのに、というクレームが高級オレンジの場合には無視できない状況になってきているそうです。そこで、カリフォルニアの農家が何か対策はないかと考えていたところ、たまたま視察で訪れた韓国済州島の選果ラインで当社の内部品質検査装置が稼動していて、糖度と酸度を瞬時に検査しているのを見て、当社に引き合いが来たというのが経緯です。そして、実際にサンプルを米国から送っていただいて、我々のところで量ってみたら大体期待通りの精度を確認できました。ただし、この検査についてはヨーロッパに競合するメーカーが存在します。検査精度の点では当社の方が優っていて、ヨーロッパ製は酸度が期待通りに量ることができないようです。しかし、価格の点ではヨーロッパ製は当社の製品の半額近いということで、ヨーロッパ製が優位にあります。そして、今年は既に現地では高級オレンジの収穫が始まるころなので、とりあえず1台貸与として持って行って実際に現地で使ってもらえば、当社の製品の良さを理解していただけるだろうということで決まったことです。現地で、この1台が順調に働いてユーザーがそれを認識してくれれば、とりあえず数ラインの受注には結びつく見込みはあると考えています。後は、そこから受注を増やしていくことに努力するということになると思います。

Q2: Q1に関連してですが、米国での受注と、国内でもかなり忙しそうですが、マンパワーの補充といったことはお考えでしょうか。

A2: マンパワーの問題について、まず国内で受注が非常に伸びており、これに対応するためのマンパワーの確保について、まずお答えします。今年の9月以降は受注した検査装置の納入据付及び試運転と、昨年以前に納入した機器の試運転が集中し、マンパワーが不足することは予想した事態だったため、事前対策をおこないました。一時的にマンパワーが必要になって来るのは機器の調整や試運転が主になります。そこで7月から北海道、東北地方、中部地方、そして九州地方のサービスを外注できる会社をあたって、4社の協力を得ることができました。このようなサービス体制を全国規模で組織できれば、一時的なマンパワーの問題は対応できるのではないかと考えております。

また、海外について、米国で高級オレンジの受注がきまり販売が拡大すれば、これにもないサービス等でまとまった人員が必要になってきます。これについては、米国のサービス会社、あるいは選果場の元請のプラントメーカーOEMで納めてサービス等はプラントメーカーに委託するというやり方もあると考えています。いずれにしても、まずは受注を獲得することが第一と考えています。

Q3. 農業向け検査装置の受注についてですが、昨年度分の政府予算の実行があって、この分を今上期に一気に受注したということですね。それでは今年度の予算分については、どうなっているのでしょうか。

A3: ねじれ国会とか不安定な政権基盤といったことから、補正予算がなかなか成立できなくなってしまい、昨年度予算については東日本大震災や原発事故関連の復興策などの関係で補正予算の国会審議がさらに遅れて、年度内ギリギリで成立しました。そのため、実行は今年度に繰り越しの形となりました。全体に審議が押せ押せの形でずれてきていますので、今年度の予算についても昨年度と同じようになると思います。ですから今年度予算分の受注は大部分が期を跨いで来期の受注になる可能性が高いものと考えられます。このように農業向け検査装置は政府予算に左右され、年度により波を繰り返しながら成長カーブを描いて行くというような成長イメージを考えています。そして、これに海外や新展開がプラス要素として成長を図っていくものです。

Q4. ウェブ事業の業績の説明のところで、中小型パネルのトレンドが夏場に多少の落ち込みがあったものの、10月以降持ち直しというように全体を見ていらっしゃるようですね。他方で貴社の得意先である機械メーカーが急速に受注残を増やしている事実もあります。今までの貴社の傾向からいって、この機械メーカーから遅行的に受注を受けるケースが多かったと思います。今のこのペースで考えると、社長のご説明された持ち直しトレンドは少し早すぎるようにも見えるのですが。

A4: ウェブ事業の制御装置のトレンドについては、中小型パネルを用いた最終製品であるスマートフォンやタッチパネル端末が、好調に販売を拡大している中で、7~8月の落ち込みは急激な感じがあって心配をしていたのが、9月以降後半から4~5月のペースに持ち直してきたという認識です。質問の中のコーターのメーカーの受注が伸びているのはもう少し長期的なトレンドで、コーターは規模が大きな機械装置ですからユーザーが購入を決定する際には、現時点の増産対応というより、将来的なラインの増設とか改善の計画の中で決められるものです。ウェブ事業の見通しでお話したのは、もっと短期的な視点です。ウェブ事業の制御装置の販売対象のうち半分はコーター向けの占める割合は少なくありませんが全部ではありません。つまり、イメージ的にお話しするとエンドユーザーで短期的なラインの部分的テコ入れから始まって、その波がおさまったところに、今度は長期的な波が来るので、しばらくの間一定水準以上の需要が期待できるというイメージです。

Q5. 今期の業績見通しについての質問です。通期では売上高総利益率が32%に落ちると見込まれています。昨年度実績が34.3%でした。また、今期の上期の時点で35.4%に利益率が上がっていました。この実績からすると、下期に何か利益率の落ち込みを予定しているということかのでしょうか。

A5: 今期の通期業績見通しは5月12日に決算短信で公表した予想値を変更していません。通期売上や営業利益、当期純利益の見込みに大きな修正をしないと判断したためです。そのため、売上高総利益率は期首に予想したそのままの数値です。これは、プロセス事業で期首のある程度の新規受注を獲得した場合に下期に売上計上となる際に利益率を押し下げる可能性を想定していたものの新規の大きな案件の獲得がなかったことや、販売手数

料などの一部の原価項目が販管費に計上されていること、そして、中国をはじめとした海外の売上がウェブ事業、プロセス事業とも前年実績を下回り利益率を押し下げる要因が減少していることが、今期の利益率を良くしている主な原因です。一部で新製品に入れ替わっているなどの原因もありますが、根本的に利益を上げる構造が改善したわけではなく、これは一時的な現象と認識しているため、予想は固めにしたものを、敢えて修正しませんでした。実際のところ、利益率の良い農業関係の売上が下期にあがってくるので、上振れする可能性は否定しません。