

6月7日(火)に開催した2011年3月期決算説明会における質疑応答の概要です。当日は3名の方が質問をされ、社長の川路が回答いたしました。いつものように若干の補足説明を加えながら以下に、ご紹介いたします。

Q1: 2011年3月期に売上高総利益が改善された要因として、オンリーワン製品によるセールス・ミックスのチェンジがあり、他にもコストダウンによる改善があったと思いますが、大体のところ、それぞれがどの程度、全体としての改善に寄与したのか教えてください。

A1: 2011年3月期の売上高総利益率改善の大きな要因は、検査機事業の農業向け検査装置においてオンリーワン製品を開発、投入し、他社に対して圧倒的にユーザーのニーズを獲得し、価格競争をすることなく受注を獲得できたため、利益を大きく得ることができ、しかも、売上が増えたことで寄与率の大きくなったためです。また、新製品開発や設計変更などのよるコストダウンの効果もあります。

さらに、子会社でニレコ計装というプロセス事業のサービスを担当している会社は、サービスの掘り起こしを地道に行って利益を出し、また生産子会社であるミヨタ精密はコストダウンを進めて利益を出しています。これらの子会社の貢献も大きいと言えます。

Q2: 2012年3月期の予想値では売上高総利益率が悪くなるとなっておりますが、2011年3月の利益率に関しては一時的なものを見ていいのか。また、今後のコストダウンの見直しなどで、利益率改善をどう進めていくのか。

A2: 2012年3月の予想売上総利益では、主に、2011年3月に利益率改善に寄与したオンリーワン製品に対して、ライバルが対抗製品を開発し投入してくるため、価格競争がはじまり、利益率が圧迫されることを織り込んだものです。さらに、震災に影響により一部の部品について供給が不足しており、少ない供給の取り合いになって価格が上昇しています。当社でも6月までは手持ちの在庫で急場をしのいできましたが、今後は購入せざるを得ず、そのためにコストが圧迫されます。これらの要因により、売上高総利益率は2011年3月期のレベルには届かないものとなっております。

Q3: リチウムイオン二次電池向け電極シート検査装置についても、海外販売を進めていくといっても、現在のところでは、国内と海外の比率はどのくらいなのか。また、海外に売り込む場合、海外の装置メーカーなのか電池メーカーに直接売り込むのか。

A3: 電極シート検査層「e-FlexEye-RB」に対する引き合いは、国内、海外を問わず引き合いやサンプル測定の依頼が活発にきています。実際には、ドイツのメーカーから受注することもできました。また、車載用の二次電池は電池メーカーと自動車メーカーが合弁企業を設立し、そこで生産している。だから、自動車メーカーあるいは電気自動車メーカーごとに売り込みをかけることとなります。しかし、当社が直接欧米のメーカーにコンタクトをとる、あるいは0販売するルートを持っていないため、商社を経由して販売しています。

補足説明

電極シート検査装置の海外販売については、引き合いは欧米や中国から多数寄せられているものの、何回ものサンプルテストを要し、そして、ユーザーの側でも電池生産ラインの立ち上げと安定した稼働という段階にないため、受注、その後の検収までに多くの時間がかかってしまっています。売上でいえば、未だ海外の売上はありません。今般受注した案件が、海外ユーザーからの初の受注ということになります。そのため、本質問に対しては、今のところ実績がないという状態です。

Q4. 今期、足下の4~5月の受注動向を教えてください。

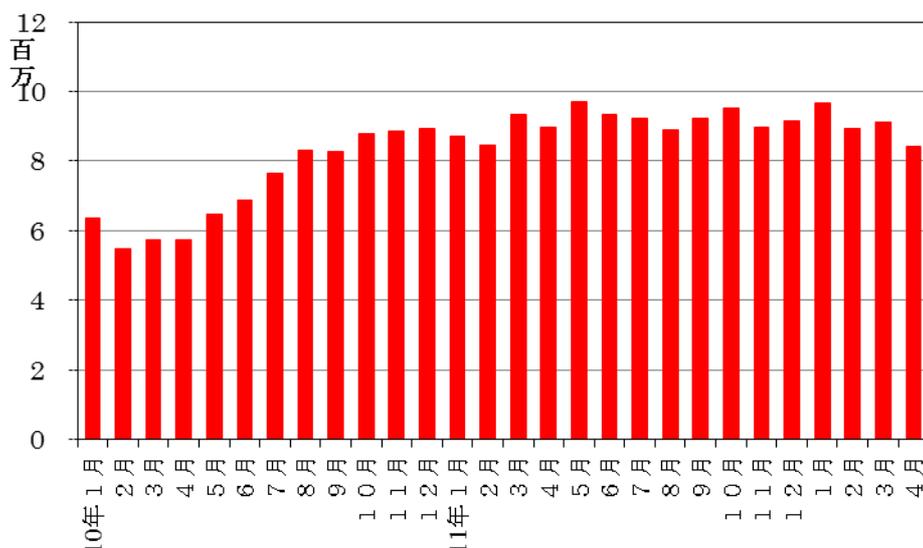
A4: 期初の段階で、4月以降は厳しい状況を予想していましたが、4~5月の受注は比較的好調なペースで、このペースが続けば、中間の売上予想達成は可能です。内訳としては、ウェブ事業と検査機事業が予想を上回るペースで、これはスマートフォンや電子部品関係の設備投資が心配したほどの落ち込みを見せず、受注を獲得している。とくに、検査機事業はサンプルテストは依頼は多い状況です。

補足説明

4~5月の受注の状況は環境が厳しい中で、健闘しています。そのおおよその内訳でいうと、ウェブ事業は、これまでの好調を維持しており、検査機は無地検査装置が健闘し農業向けの検査装置とともに直前の四半期と同程度の受注は確保できる見込みで、この2か月間のペースが続けば中間の第1~2四半期の目標は十分クリアできるものです。しかし、売上面では部材の調達に苦労していること、検査機関係の検収がなかなか上がらないことからペースは鈍い状態です。

Q5. 国内の製鉄所稼働率はどのくらいと見ているか

A5: 国内の製鉄所は東北、北関東(大規模なところは新日鉄釜石、住友金属鹿島、JFE条鋼など)で直接被災し、あるいはユーザーである自動車や機械の生産ラインが休止状態にあるため、製鉄所の稼働は調整段階にあると言えます。当社にとっては、震災で被害を受けた製鉄所の復旧のため、予備品や局所的な修理関係での受注が増えつつあります。



補足説明

上のグラフは国内の月別の粗鋼生産量の推移です。現時点では速報ベースで4月の粗鋼生産量

が出てくる段階なので、正確なことは申し上げられません。社長の回答にありますように、震災の被害を受けた製鉄所は100%稼働はできず、その分を西日本の製鉄所がカバーしているらしい。また、電力事情の悪化により電炉メーカーが多大な影響を受けることになる。さらに、ユーザーである自動車産業の生産が復旧していない、等の点から製鉄所の稼働率は下げざるを得ないという認識です。

Q6. 電極シート検査装置と分光計測器をセット販売で扱うとのことだが、どの程度の伸びを期待しているのか

A6: 電池関係については生産施設の建設が本格化してきていますが、生産ラインを立ち上げ確立させるまでに相当の時間がかかっているのが現状です。生産ラインが固まると、はじめて検査装置の導入となるので、引き合いを受けてから受注そして検収となるまでは長い時間がかかっています。まずは、最初の試験的な1ライン建設の時に導入してもらい、その後ラインを増設していく際に横滑りで検査装置を導入してもらい、最終的には工場内のラインすべてに入れてもらうことを目指しています。

補足説明

電極シート検査装置の受注の四半期ごとに着実に伸びています。これに加えて、前期末から今期にかけて、膜厚計測で数件の受注を獲得しました。受注額は電極シート検査装置に比べて価格が低いので、大きな額ではありませんが、今後の可能性を感じさせるものとして期待しています。

しかしながら、分光計測器については、技術的な点ではオンリーワン製品となるものですが、製品としての完成度は低く、ユーザーの使い勝手は悪く、そのニーズに十分に答えきれていない面が多々あります。また、電極シート検査装置や無地検査装置とセットで販売するとしても、相互の連動やユーザーが使う際の操作方法の統一性などが不十分な点もおおく、今後の改善点も多いものです。そのため、現時点では、テスト期間のような位置づけで、ユーザーと共に製品の完成度を上げる段階にあります。しかし、検査ニーズは高いので、引き合いは強くなってきています。

