

この質疑応答録は、2019年4月26日(金)に開催したアナリスト、ファンドマネージャー向け決算説明会にて、ご参加の皆様からいただいた質問とその回答の概要です。

■インダストリアル機器部門について

質問 1

2019年3月期第4四半期のインダストリアル機器部門が、第3四半期に比べて売上高伸長率が鈍化している要因を教えてください。

回答 1

鉄筋結束機「ツインタイヤ」の発売は前期第3四半期でした。米国では2018年1月に開催された展示会などで機能性の高さを市場に訴求したことにより、前期第4四半期に販売実績を大きく伸ばすことができました。その前年の影響から、インダストリアル機器部門売上高の伸長率は、第3四半期までに比べ、第4四半期が鈍化しました。

質問 2

インダストリアル機器部門全体では前年同期比で売上高2%増収にとどまり、セグメント利益率は今期第3四半期からダウンしたのはなぜでしょうか。

回答 2

売上高に関しては、木造建築物向け工具の販売減少と鉄筋結束機を含むコンクリート構造物向け工具の販売が前年同期比約10%の増収に鈍化したためです。セグメント利益率に関しては、第4四半期に全社の販売費及び一般管理費において市場の品質対応費用や建て替え予定の大阪支店残存簿価の減価償却費など一時的な費用を約1億2,500万円計上したことにより、インダストリアル機器部門のセグメント利益率がダウンしました。

質問 3

コンクリート構造物向け工具の2019年3月期の売上高を教えてください。

回答 3

国内、海外合計で2018年3月期が107億円、2019年3月期が138億円となりました。

質問 4

木造建築物向け工具の販売が減少したのはどのような背景でしょうか。

回答 4

国内の木造建築物向け工具の販売については住宅着工戸数の減少が影響したと考えています。2017年

3月期は賃貸向けの着工戸数が相続税対策などにより増加しましたが、今期はその反動を受け、減少傾向でした。2020年3月期の業績への影響につきましては、足元の国内新設着工戸数は安定してきておりますが、消費増税の影響など今後も留意する必要があると考えます。

質問 5

インダストリアル機器部門の計画について、2020年3月期では前期比3.2%伸長、2021年3月期は8.9%伸長を計画されていますが、どのような施策を進めていきますか。

回答 5

基本的には鉄筋結束機「ツインタイア」を中心に業績を伸ばしていく計画です。国内機工品事業では長期的には住宅着工戸数の減少が予想されることに対応し、住宅着工の影響を受けづらいと考えるプレキャスト工場や土木市場など建築周辺市場への導入を進めます。また、セグメント全体では欧米を中心とした海外機工品事業が事業成長を牽引すると考えており、建設市場や土木市場の開拓を進めていきます。

今後拡大を図る土木市場等は、これまでの木造系を中心とした建築市場よりも、道路や橋梁など現場規模が大きく、消耗品使用量の拡大が見込める市場です。鉄筋結束機を軸にこれらの市場を開拓し、機工品事業をさらに成長させたいと考えます。

今期（2020年3月期）は新規市場を開拓し、普及を進める位置づけで3.2%の成長、2021年3月期は今期活動への期待を踏まえ、高い成長率を計画しております。

質問 6

国内のプレキャスト工場や土木市場で鉄筋結束機を導入するためにどのような具体策で取り組んでいますか。

回答 6

プレキャスト工場に関しては、エリアごとにターゲットを設定し、現場の情報収集に努め、鉄筋結束機のメリットである生産性の向上によるコストダウンなどを提案することで導入が進んでいくと考えております。土木市場に関しては、一つの案件でも受注から現場作業までに多くの会社が存在するため、上流・下流の両面からのアプローチなど着実に活動を進めていきたいと考えております。

質問 7

国内の鉄筋結束機事業では、従来のお客様に向けてはツインタイアへの置き換えが進んでいますか。

回答 7

既存ユーザー様に対するツインタイアの製品認知は進んでおり、機能特長が作業性向上につながると理解されたお客様の買い替えや買い増しは、ほぼ完了していると考えています。

質問 8

2019年3月期の外部環境について、米国での「鉄鋼・アルミニウム製品への追加関税」の対応として

インダストリアル機器部門の一部製品に価格転嫁を実施されましたが、現場の反応はいかがでしたか。

回答 8

当社製品による機械化のコストダウンや工期短縮への期待などお客様からの評価が高く、米国では価格に対する考え方が比較的シンプルなのかもしれませんが、追加関税分の売価への転嫁は特にマイナスに働くこともなく市場へ浸透しました。

■オフィス機器部門について

質問 9

オフィス機器部門における国内オフィス事業の文具関連やオートステープラ事業の市場動向について教えて下さい。

回答 9

国内オフィス事業のハンディホッチキス針の販売は、ペーパーレス化や少子高齢化による人口減少の影響などもあり、国内の印刷・情報用紙の生産量と同じように減少傾向が見られます。

一方で、オートステープラ事業は複写機メーカーがお客様であり、取引先各社の新製品等の販売状況や在庫調整の動向、為替変動が業績に影響を与えています。国内オフィス事業ほどペーパーレス化による影響が急速に表れるとは考えておりません。

■HCR機器部門について

質問 10

HCR機器部門の赤字の理由を教えてください。

回答 10

介護保険制度の一部見直しの影響により、一部のレンタル卸業者で買い控えが見られました。また、新製品車いすのモダンシリーズの発売が当初の上期発売予定から第4四半期末まで遅れました。さらに、前期に販売を伸ばした高付加価値の車いすが販売減となり、減収となりました。

今回発売したモダンシリーズはモジュール設計の製品で、2020年3月期は同製品を拡販していく計画です。しかし、HCR機器部門の市場環境は競争が激しいため、2020年3月期計画は赤字の縮小、2021年3月期中期経営計画では2018年3月期水準の黒字へ回復させる計画に修正しました。

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する内容は、当社が4月26日現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があることをご了承ください。