

2019年3月期 第2四半期決算説明会 質疑応答要旨

日工株式会社
2018年11月21日

1. 破碎機について新商材として今後大きな売上になる可能性があるが、破碎機は AP のセグメントとなるのか

→セグメントとしては、破碎機をその他に入れている。今年度下期に4億円の売上高を見込んでおり、そこそこの粗利も稼げている

我々は将来的に破碎機事業を戦略的に拡大する計画であり、当面その他セグメントとするが、20億円程度の売上高になれば新たなセグメントも考えている

現在、破碎機事業はドイツ製の自走式破碎機、AP工場向けリサイクル用の破碎機、子会社の破碎機メーカー（前川工業所製）の3つがある

2. 中国の受注状況が好調とのことであったが、貿易摩擦などの影響は無いのか

→影響はない。当社の中国向け製品は中国で製造して中国国内で販売しており、米中貿易摩擦の影響は受けないといえる

この問題で中国の経済成長率が下がってくれば、中国政府がインフラ投資を積極的に行う可能性もあり、その時には我々にフォローとなる

3. 中国は環境規制によりプラントの許認可がおりないとよく聞く。日工の場合は、環境対応プラントが強みとなり追い風となっているのか

→中国の環境規制は年々厳しくなっている。当社の AP はリサイクル、省エネ、脱臭技術が中国メーカーと比較して優位性がある。未だ中国で規制されていない技術も保有しているので、今後、さらなる規制強化が行われても保有している技術を中国に持ち込み対応可能であり、優位性は保てると考えている

4. BP のマーケットがピークアウトしている中でシェアを上げようとする、競合の中で受注採算が下がってしまうリスクについてどのように考えているか

→ピークアウトしていると言うよりは、高水準であった2年前と比較するとマーケットは減少している。当社が毎年少しずつ BP のシェアを上げているのは無理な価格で受注しているのではなく、他社と比べてメンテナンスサービスの体制がユーザーに評価されていることが大きい。シェアが上がることにより利益率が下がって利益の実額が変わらないことはない

5. 中国以外の海外の売上進捗が遅れているようであるが、なにが背景にあるのか

→ASEANの売上が伸びていないのは、国毎に状況が異なるところはあるが、インドネシアなどで道路工事の進捗が我々の想定より少し遅いものもある

ロシアは予算の配分が変わっている。極東ロシアがメインの市場だが、今までは極東ロシア、サハリンなどで独自の予算をもっていた。これがロシア政府の意向が変わり、新たに予算が配分されることになり、執行が遅れている

このような状況により、中国以外の海外も売上進捗が遅れている

6. 海外はメンテナンスではなくプラント販売が中心であり、今後海外が伸びると全体の利益率が下がることになるのではないかと

→これまでは主要製品は日本から出荷していた為、コスト面で非常に厳しい状況であった。今後は国毎の適正コストを掴み、現地生産を増やすこと、日工上海の製品を出荷することでコスト競争力をつける活動を行い、収益を確保する

7. 不確定要因として AP の期ズレのリスク、中国の下期売上の集中があったが中国の件は期ズレという概念なのか、物件自体が無くなる可能性で言ったのか教えて欲しい。またそれぞれの不確定要因の金額と営業利益ほどの程度か

→中国の下期の件は、受注済みのものしか売上見込みとしていないので、仮に今期に上がらなかった場合は来期へズレる

もし期ズレが起こった場合は、中国3億円、国内3～5億円程度が売上に影響するかも知れないが、営業利益に対する影響は軽微と考えている

*この決算説明会の質疑応答要旨は全てを正確に再現したものでなく、理解しやすい様に部分的に当社で加筆・修正しています