

6月5日(火)に開催した2012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名の方が質問され、社長の川路が回答いたしました。その概要を以下にご紹介します。

質疑応答

Q1: 2012年3月期は売上高総利益が改善された。しかし2013年3月期の予想数値を見ると売上高総利益率が下がる予想になっている。各事業の施策を聞くと、むしろ利益率は向上するように思える。この点を整理して説明してほしい。

A1: 2012年3月期の売上高総利益率は当社グループのここ10年の中でも最高の利益率で、正直に申し上げれば、今期の利益率は予想を超えて良過ぎたという感想です。だから、大雑把な言い方ですが、2013年3月期の予想は、予想の範囲内に戻したと考えてほしいと思います。もう一つ、2012年3月期の利益率に一時的要因がありました。それは一部の経費が従来原価に算入していたものが監査法人の指摘により販売費に計上したことです。2013年3月期は、この特殊要因がなくなります。

補足説明

売上高総利益率の変動要因として想定される個々の事項を以下で整理しておきます。ただし細かな金額的なものまでは出せないの、以下のような要素が想定できるということでご検討願います。

利益率向上の要因

- ・全体的な売上構成から利益率の低いプロセス事業の売上比率が低下する
- ・製品別では、利益率のいい農業向け検査装置の売上が伸びる
- ・海外の地産地消体制が進む

利益率低下の要因

- ・ウェブ事業の国内市場に欧州のライバル企業が参入し価格競争が始まる可能性
- ・プロセス事業における大型案件の追加費用発生リスク(2012年3月期はなかった)

Q2: ウェブ事業及び検査機事業の主要ユーザーであるフィルム関係は中小型パネル向けに注力していると思われるが、ニレコとしては中期計画において、中小型パネルの動向をどのように折りこんでいるのか説明してほしい。

A2: スマートフォンやタブレット端末などの中小型パネルは販売が拡大し、生産量も増えております。これに部材を定期要しているのが日本のフィルムや電子部品メーカーです。ここに当社の制御装置や検査装置を納入しています。両事業とも、この業界は主要なユーザーであり、事業の業績への影響も大きいです。

さて、中小型パネル関係の設備投資ですが、昨年春ごろまでは活発に設備投資が行われていましたが、震災によってサプライチェーンが寸断され、生産が一時ストップして以降、生産量は増えているにも拘らず、設備投資に関しては一服感が拡がり、積極性が薄れてきているように見えます。このような状態で、今後の展望をどう見るかによって売上の見込みは変わってくると思います。それが、ご質問の意図でしょう。

当社では、このような状態が数年続くとみて計画を立てています。中小型パネル自体は販売が拡大していますし、今後も成長余地が大きいと考えられるため、さらに拡大していくと

考えられます。そのため生産量も増えますから、フィルムメーカーとしては、増産には対応して行かなくてはならない。そのための設備投資は最低限続くはずで、ここで、ネックになると思われるのは価格です。中小型パネルは販売価格が低い。そのため、フィルムメーカーに対して値下げ圧力が強くなっていくでしょう。その場合、安易に設備投資をして費用を増やすことは避けたい、というわけです。

ただし、フィルムメーカーも手を拱いているだけではなく、新素材をはじめとして対策を考えているはずで、その場合の多くはあらたな設備投資を呼ぶことになると考えられます。それを考慮して行くと、3ヵ年計画では緩やかな上昇曲線を想定して計画をたててもいいのではないかと考えます。ウェブ事業の緩やかな伸びには、その辺りを折りこんでいます。

また、検査装置に関しては、高精細画面の追求が課題であることから、検査装置への需要は続くものと考えています。ただし、受注までの時間は長くなりますが。

Q3. 農業向け検査装置の海外展開について説明があったが、海外展開が成功した場合、事業規模が大きく拡大すると思われる。そのような事態を踏まえて農業関係の事業戦略が立てられているのか

A3: 農業向け検査装置は、これまで国内の農協を顧客として営業活動を進めてきました。農協といってもすべてというわけではなく選果場を設けるような規模の農協となると、そこで限定されてきます。そのため、市場規模から言ってプロジェクトチーム程度の組織でも効率的に動けば対応可能な範囲といえます。むしろ、この規模の市場では、その方が小回りが利くというメリットもあります。しかし、ご質問のように海外に展開すれば、空間的な広がりも生じますし、距離の離れたところに対応せざるを得ない手間や、時間的な制約。また売上などの事業規模の点では倍以上となり、作業量も急増するでしょう。そうした場合には、組織的な動き、つまり、これまでとは質的に異なる動きが必要になってくるかもしれません。海外にサービス対応の駐在員を置く可能性もあるかもしれません。管理面でもリスク対応が必要になってくるでしょう。しかし、その点は未だ準備ができていません。というのも、この事業は好調で、今後の可能性にも期待していますが、それほど急テンポとは考えていません。

以上