

日総工産株式会社

【2019年3月期 第1四半期決算説明会（機関投資家・アナリスト向け）主な質疑応答】
2018年8月21日開催

当内容は全ての質疑応答の内容を記録したものではありません。また、ご理解いただきやすいように一部加筆、修正をしております。

Q 1. アカウント企業は現在、何社あるのですか。

A 1. アカウント企業は4企業グループであり、会社数としては企業グループ内に複数の会社がありますので、その会社数は数倍となります。

Q 2. 新しいアカウント企業を増やしていく計画とのことですが、アカウント企業グループは今期末にはどのくらい増え、その時の全社売上に対する比率はどのくらいになるのですか。

A 2. どの企業をアカウント企業として、それが幾つとなるのかは具体的な回答は控えさせていただきますが、将来を見据えたお取引の議論ができる会社がアカウント企業として1つあるいは2つ増え始めていると考えて頂ければよろしいかと思えます。売上高の比率については、例えば自動車業界の場合、決して当社はアカウント企業に取引を集中しているのではなく、全ての完成車メーカーと取引をさせて頂いておりますので、必ずしもこの現在の4グループで60%、70%と上がってくるというのは今のところはないと考えております。

Q 3. そうすると比率としては40~50%というイメージでよいのでしょうか。

A 3. 今のところは50%前後と位置づけております。投資家の方に安定してこの先、当社の業績を見て頂ける状態を維持できるのがそのくらいの比率であると考えております。

Q 4. すいとぴー東戸塚（6号館）の第1四半期の赤字の拡大が営業減益の要因であり、赤字額として数千万円増えているという説明でしたが、今期内で現在の入居率がどうなっても赤字額がどう減ってくるのか教えてください。

A 4. その他の事業セグメントについては、6号館までを損益分岐点まで引き上げ、施設事業を黒字化する計画があり、今期末に向け、安定した体制とするために入居率7割から8割を目指しております。このように、今期は先行投資の期間であり、来期は回収期へと進んでいくとお考えください。

Q 5. 現状の第1四半期末の6号館の入居状況はどのくらいですか。

A 5. 94名の定員に対し、20名入居となっております。

Q 6. この第1四半期の赤字が8,000万であり、年間での見込みとしても相当の金額となり、グループ全体の増益分を相殺してしまうと思われませんが、赤字額は第1四半期の4倍程度となるのでしょうか。また今年度のその他事業の赤字額について、社長としてどの程度を現時点では許容しているのですか。

A 6. 具体的な金額は申し上げられませんが、今期は、億を超える金額を投資する計画であります。また、これから入居者は毎月6名、8名と促進していくため、赤字幅は順次縮小すると見込んでおります。

Q 7. そうすると大体2億円ぐらいの赤字とみているのですか。

A 7. その程度は許容していこうという計画となっております。

Q 8. 半導体業界がこれから伸びていくことに対し、装置メンテナンス事業を拡充していき、収益を増やしていきたいという説明でしたが、同業で専門に装置メンテナンスを行っている会社の営業利益率は20%を優に超えているのに対し、御社の中期経営計画では営業利益率は5%となっています。御社では、事業モデルとしてどういう方向に進め、このメンテナンス事業の収益力として上げていくのでしょうか。

A 8. メンテナンスを専門に行っている企業との比較ということではありますが、日総工産の仕事の主領域はオペレーターであるため、事業領域が異なっております。本日、説明いたしました育成の取り組みは、技能社員のキャリアパスを支える仕組みの一つとなっております。また、当社では全体の4分の1は請負事業を行っておりますが、メンテナンスにより実際に物をつくる装置の稼働率を上げることは、この請負事業の収益力の向上に繋がってまいります。このようにこの取り組みは本業としている事業をより磨いていくためのものであり、お客様に対しても、また働いている方に対しても満足度を上げていくという観点から、取り組んでいるとお考えください。

Q 9. 半導体分野は御社の収益性を上げるポテンシャルがあると思います。短期的には教育などの投資があると思いますが、長期的には10%程度上がると考えてよいのでしょうか。

A 9. そのような方向を目指しているのご理解ください。

Q10. 技術水準の高い方の年齢が高くなってきている中で、働けるのであれば70歳を超えた方も働くというケースがあります。御社では若い方を育てていくという方向で、今後は能動的な採用活動を行っていききたいということですが、雇用の間口についてどういう風に考えているのでしょうか。

A10. 現在、当社でも年齢の高い経験豊かな方々を採用しております。ただし、そういった方は求める企業も多く大量採用できないため、この方たちを指導者として人材育成を行っております。このように、採用は若い方に限定しているというのではなく、働き方と顧客ニーズとのバランスで考えており、年齢には特にこだわっておりません。また、全体の4割ぐらいの方が電子、精密、半導体事業のオペレーターとして働いていますが、最近の傾向として、20代、30代が増えており、この方たちの仕事領域を一つ上げ、初級メンテナンスが行える人材育成を進めています。説明にありますテクニカルセンター中日本では、まさにこの育成を行っております。この領域の人材は、顧客からのニーズが高いため、エンジニアや技術者というのではなく、技能者という位置づけで人員数を増やしてまいります。

Q11. 今は顧客企業の業績が非常に良い状況ですが、今後、景気変動は必ず起こるであろうし、そうなると御社は影響を受けざるを得ないと思われませんが、このリスクに対し御社は、アカウント企業4グループ以外を開拓していくのか、もしくは、4グループの中で、御社の立ち位置を上げ付加価値を高めていくのか、どのように考えているのでしょうか。

A11. どんな産業にも景気の波がありますが、それに対して中期的にどういう取り組みをしながら、その波を乗り越え、上に向かうかという考えをしっかりと持ちの企業と当社はお取引をさせて頂いております。また、人材派遣、請負という事業は、顧客の生産変動に対応するというビジネスモデルであり、当然、その要求にも応えていかなければなりません。それに加え、改正労働契約法などの影響により、顧客が期間工を持たず社員も拡充していかないという環境の中、景気の変動の影響を受けにくい業務領域に進出していく取り組みをアカウント企業で進めているとお考えください。実際にこの方向性で、売上が伸びてきております。これは単に今、景気が良いから売上が伸びているというのではなく、企業が必要とする人材の領域に対応できているからであると言えます。

Q12. 請求単価は教育のコストを単価に反映して頂けるという説明がありましたが、第1四半期は教育期間中の方が多かったが、第2四半期にはこれらの人達が売上になることで、第2四半期の方が単価の上げ幅は大きいというイメージでよろしいのでしょうか。

A12. 第2四半期も同じようなトレンドで上がっていきますし、先ほど申し上げたようにアカウント企業に技能社員として入る人達は、それ以外の方と単価が異なるので、この人達の比率が上がれば、必然的に上がっていくとお考えください。