

日総工産株式会社

【2019年3月期 第2四半期決算説明会（機関投資家・アナリスト向け）主な質疑応答】

2018年11月8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。

Q1. その他の事業は今年度2億円の営業損失ということですが、来年度はどのように見込んでいるのですか？

A1. 来期はセグメントベースで黒字化を目指すということで、ポイントは今期の6号館(すいとぴー東戸塚)の入居促進にかかっていると考えており、入居促進を図り、来期以降はセグメントとして収益化していく計画となっております。

Q2. 6号館の今の入居率は22%ですが、大体90%ぐらいないと全体で黒字化にならないでしょうか？

A2. 個別ではなく、施設全体として入居率9割という指標は持ってはおります。

Q3. 説明では自動車や半導体関係は、米中の貿易摩擦の影響を受けておらず好調ということでしたが、今後に向けた新しい景気の変動を受けにくい食品とか医療品関係などへのアプローチの状況を教えてください。

A3. 質問にありました医療品関係もあるとは思いますが、今の状況としては、航空機関連企業から本格的な需要が芽生えてきております。また同様に鉄道車両関係企業からも需要が生まれ始めていますが、これは今期や直近の収益に影響を与えるのではなく、将来に向けての話となります。これらの業界は、単に景気の変動により需要が発生したのではなく、我々の業界の新たな顧客市場であると考えております。

Q4. 寮関係費用などの先行投資があったとのことですが、具体的な金額はいくらでしょうか？また、前年実績を見た場合、第2四半期では投資が発生し、第3四半期では発生しなかったために、利益の変動が大きかったのでしょうか？

A4. 今期の第2四半期でどの程度、投資したかということですが、上期累計で就業者への一時金、採用特典費用などで約2億円発生しております。また前期の第3四半期の営業利益を見るとかなり伸びていますが、これは第2四半期に投資した結果であります。今期は稼働の少ない四半期でも前年度を上回ることを目指し、住居、採用特典等々の投資を行った結果、今期の第1四半期、第2四半期の売上実績は前期の一番稼働が多い第3四半期を上回ることが出来ているということが一つのポイントであり、また投資も行っていることから今期の第3四半期の営業利益は前年度を超えると見込んでおります。

Q5. 投資額について、第1四半期と第2四半期はどちらが多かったのでしょうか

A5. ほぼ同額となっております。

Q6. 他社の業績を見ると綺麗に右肩上がりとなっておりますが、当面、御社では、この前年度の営業利益推移のような状態が続くのでしょうか

A6. 投資の一つとして教育費用があり、今期の第1、第2四半期では同じくらい投資しています。しかしながら、これからの第3四半期や第4四半期でも同様に発生するかは、取引先案件の内容により異なるため、具体的な投資計画および利益の動向については申し上げられませんが、一般的に言えば、我々の業界は稼働日数が収益に影響します。そのため稼働日が比較的少ない第2四半期に対し、第3、第4四半期が高くなるという傾向は他の会社も同じであると思います。

Q7. 一人当たり売上が伸びているということですが、稼働時間はまだ増加基調にあるのか、それとも働き方改革による残業抑制といった流れの中、少し一人あたりの稼働時間が下がってきているのでしょうか。

A7. 当社の顧客の工場では、働き方改革によって今まで8時間働いていたのが6時間となり、その分、人を増やすということにはなっておらず、稼働時間が減ってきているというイメージはございません。一方で、労働日数を少しでも改善していこうという流れは工場ごとにあると思います。今までは最大日数で製造していたのが、休みが取れるときは交代で休みを取ろうという流れになってきており、これらにより労働時間が少し減ってきているということではないでしょうか。ただし、直近の状況からは、まだ派遣社員の労働時間が減ってきているというイメージはないと思います。

Q8. 御社の業績は好調であるということですが、業界全体として見た場合、米中の貿易摩擦が言われて久しい中で若干弱い顧客業界もあると思うが、その影響は少しでもあるのでしょうか？

A8. 当社の取引先では減っているような傾向は見られません。さらに当社の取引先企業は来期以降も好調な計画であるということが新聞等にて発表されております。我々の業界はこれらの企業の計画に基づきオーダーを頂いており、現状では、顧客企業の状況が下がってきているというような雰囲気はございません。

一方、業界全体として見ると報道されている通り、建設機械や産業機械の一部は下がっており、これら企業を主たる顧客としている人材サービス企業は少しオーダーが弱含みとなっている会社もございます。しかし、当社の顧客は競争力が非常に高く、それこそ今までは受注をこなすのが大変な状態の企業ばかりであるので、多少弱含みというようなことになったとしても、私共に対するニーズが減少してくるとは考えておりません。

以上