

この質疑応答録は、2020年10月28日(水)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電話会議にて、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

コンクリート構造物向け工具の今期第2四半期と前期第2四半期の売上実績を教えてください。

回答 1

コンクリート構造物向け工具の今期の売上実績は、国内が11億円、海外が31億円強となりました。前年実績は、国内が11億強、海外が27億円でした。

数量ベースでは、国内の機械が5%強の減少、消耗品は微増となりました。海外の機械が30%弱の増加、消耗品は10%強の増加となりました。

質問 2

海外での鉄筋結束機の販売は北米が特に伸びているのですか。欧州も回復していますか。

回答 2

特に北米で大きく伸びました。欧州は第1四半期に活動が停滞していた分の反動で、第2四半期は機械販売が回復しました。

質問 3

鉄筋結束機の需要環境について、海外と国内の状況を教えてください。

回答 3

海外ではPC工場、土木現場で人手不足への対応や、稼働再開に伴う繁忙により鉄筋結束機の需要が高まりました。北米は、第1四半期のロックダウンの間も土木現場はある程度は稼働していましたが、出荷ベースでは減少がみられました。第2四半期は稼働状況が第1四半期よりも良くなったことと、現場によってはソーシャルディスタンスの観点から作業人員に制限を設けているところもあり、需要が高まっています。また、欧州も第1四半期に出荷ベースで減少していた部分が、第2四半期に機械を中心に増加しました。

国内は、機械販売の減少幅は第1四半期よりも縮小しましたが、非居住建築物の着工床面積は前年に比べて減少しており、市場環境は厳しい状況でした。

質問 4

北米の土木市場で売れているのは鉄筋結束機ツインタイヤシリーズの「RB-440T（スタンダードモデル）」ですか、それとも「RB-610T（大口径モデル）」ですか。

回答 4

鉄筋結束作業では「スタンダードモデル」が土木と建築を問わず主力の機械となります。「大口径モデル」は土木市場での導入が増えております。また、建築と比べて土木現場の方が使用する箇所が多い傾向があり、消耗品の販売数量が多くなります。

質問 5

海外コンクリート構造物向け工具の下期の見通しはいかがですか。

回答 5

現在、欧州では移動制限が実施されているところもあり、今後の事業環境への影響が懸念されます。また、営業活動自体も新型コロナウイルス感染拡大以前に戻っているわけではありませので、不透明な状況が続くと考えています。

質問 6

土木市場向けの活動として国土交通省の NETIS（新技術活用システム）に鉄筋結束機を登録されていますが、進捗はありましたか。

回答 6

（鉄筋結束機「ツインタイヤ」の認知度向上による土木市場への導入を目指した）上流活動の一環として NETIS への登録を行っております。よりポイントの高い上位の評価になるよう取り組んでおります。

質問 7

国内のコンクリート構造物向け工具の機械販売が増加していない理由は、土木市場向けで導入が進んでいないからでしょうか。

回答 7

第 2 四半期の国内の機械販売は、前年比では伸びていませんが、（建築、土木含めて）現場で使われている累積台数は着実に増えています。また、消耗品の販売が伸びていることから、鉄筋結束機「ツインタイヤ」を使用いただいている場面は増えていると考えています。

■オフィス機器部門について

質問 8

オートステープラ事業の販売は第 2 四半期が底だと考えてよろしいでしょうか。

回答 8

第 2 四半期が底だという見通しに変更はありません。オートステープラ事業の売上高は第 1 四半期に比べて第 2 四半期の方が減少しましたが、これは想定していた水準でした。第 1 四半期に国内及び海外で在宅勤務が積極的に実施されたことで、針の使用量が減り、実需の減少と合わせて取引先様での在庫調整が第 2 四半期にみられました。

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 10 月 28 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。