

この質疑応答録は、2021年2月3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3四半期と前期第3四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30億円となりました。前年実績は、国内が11億円、海外が27億円強でした。

数量ベースでは、前年に対し、国内の機械が15%強の減少、消耗品は15%強の増加となりました。海外の機械は5%の減少、消耗品は15%弱の増加となりました。

質問 2

なぜ国内と海外のコンクリート構造物向け工具の機械販売が減少したのでしょうか。国内と海外の需要の状況を教えてください。

回答 2

内部要因としては、前年の第3四半期に鉄筋結束機「ツインタイア」の大口径モデルを発売したことにより、前年が高くなっています。外部要因としては、国内は、非居住建築物の着工床面積が減少した影響を受けたことがあり、海外は、例年、ラスベガスで開催されるWorld of Concreteという大規模な展示会が延期になった影響などにより、機械の販売が減少しました。

一方で、国内及び海外の(機械が使用される)現場は概ね稼働しており、機械の普及に伴い、消耗品の販売は増加しています。

質問 3

第4四半期の鉄筋結束機の販売をどのように想定していますか。

回答 3

国内は第3四半期並みの実績を想定していますが、海外は移動制限等による影響や、コンテナ不足により出荷が滞る懸念を見込んでいます。

質問 4

鉄筋結束機事業の欧米のディーラー数は、今後も増やしていくのでしょうか。

回答 4

北米でのディーラー網の構築は進んできましたので、伸び率は落ち着いてきています。欧州ではドイ

ツ、フランスなどを中心にディーラー網の構築を進めていきます。

質問 6

鉄筋結束機について、以前、国内は国土交通省が運営する NETIS（新技術情報提供システム）の登録により、ゼネコン等からの問い合わせが増えているという話を伺いましたが、その後、土木市場の開拓における進捗はいかがでしょうか。

回答 6

NETIS の登録と土木市場の開拓度合いを結び付けて説明することは難しいですが、今回、VE 評価に登録されたことにより、総合評価落札方式や工事成績評価点の加点対象となり、公共工事の際に、ゼネコン等が鉄筋結束機を採用するインセンティブが高まったのではないかと考えています。また、これをきっかけに鉄筋結束機が公共工事等で使用された事例も徐々に出てきています。

■オフィス機器部門について

質問 7

オートステープラ事業の売上は、在庫調整等による第 2 四半期の落ち込みから、第 3 四半期は回復していますが、今後はどのような見通しでしょうか。

回答 7

第 1 四半期の決算発表の頃は、第 4 四半期には前年の新型コロナウイルス感染症の影響が出始めていた前年並みに回復することを想定していました。今回、国内及び海外で緊急事態宣言や移動制限等が再発令されるなどの影響で、売上の回復が遅れている状況を鑑み、オフィス機器部門の通期計画を下方修正しました。また、緊急事態制限等の解除後も、在宅勤務等の新しい働き方が定着することが想定されますが、売上がどの水準まで回復するかについてはもう少し様子を見ていきたいと考えます。

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 2 月 3 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。