

2017年3月期 2Q 決算説明会 Q&A サマリ

2016年11月7日時点

【FY16 1H 業績について】

Q 現在および今後の市場環境について確認したい。

A 円高の逆風の中、低油価の長期化や新興国の経済減速の継続など、市場環境は厳しくなっている。例えば、中東などでも、OPEX 側の投資を必要最小限に絞り込んでいることなどから、短期的でみると不透明なところもあると考えている。一方で、1年半から2年くらいで需給が戻ると考えるが、タイミングは読み切れていないので、年間業績予想にリスクを織り込んでいる。

Q 今後、売上のトップラインを引っ張るものは何か？

A 短期的には、新規プロジェクトではなく、リプレイスや、効率化・合理化投資、MRO (Maintenance Repair Order) などがビジネスを牽引していくと考えている。

【FY16 年間業績予想について】

Q 下期は、実質の売上増に伴う粗利増が34億円と考えてよいか？

A そのように見込んでいる。受注残の状況やジョブの精査などを実施した結果、挽回できる見込みである。

Q 粗利改善額について、上期で既に年間20億円の見込みを達成している中で、変更しなかった理由は？

A コストダウン活動は、今後も継続し、加速させていく。一方で、年間での改善額は、市況の先行き不透明感が継続しているため、粗利悪化リスクを想定するなかで、変更していない。

【中期経営計画の進捗について】

Q コストダウンのFY17単年度目標100億円の達成見込みについて確認したい。

A 達成させなければならない。しかしながら、コストダウンについては、売上や物量の増加によるものが含まれることから、売上が低迷した場合、未達のリスクがある。

【国内制御ビジネスについて】

Q 中期経営計画の中で、国内制御ビジネスをどの程度伸ばす前提としているのか？また、計画通りか？

A FY17に向けて受注・売上は微増させる計画である。国内市場だけを伸ばさせる役割だけではなく、例えば、日本のお客様が海外で投資する案件を直接受注することなどにより伸ばしていく。現在、トップラインは計画を上回って進捗しており、順調に推移している。

Q 国内制御のなかのソリューションサービスの売上構成比について確認したい。

A 国内制御の中での売上構成比は、ハードウェアで約40%、サービスおよびエンジニアリングが約45%、情報系ビジネスで約15%となっている。国内の厳しい市場環境の中で、ハードウェアの比率が大きく減らない中で、サービスや情報系ビジネスを伸ばしてきている。

Q 国内制御において収益性を改善させてきたポイントは？

A トップラインが安定しているなかで、プロジェクトの受注可否判断の最適化や営業・エンジニアリング・サービス機能の一体化によるJOB採算改善によって、収益性が改善している。

Q 成功事例にある価値連鎖によるビジネス規模を確認したい。

A コンサルタント自体による売上のボリュームは年間数億円と小さい。その後、プロジェクト化することにより、その10倍程度の売上が見込まれる。

Q 国内制御ビジネスにおける粗利率が良いと考えるが、継続性について確認したい。

A 国内でのマーケットシェアは非常に高く、既にインストールベースでのプレゼンスがある。このような国内市場でのお客様基盤を背景に、今後もソリューションサービスビジネスを展開していくことや、業種毎のリスク管理を徹底し、特定の業種に偏ることなく、幅広い業種でビジネスを展開していくことで、継続性は確保できると考えている。

(注) 本資料で提供する情報のうち業績見通し及び事業計画等に関するものは、当社が現時点で入手可能な情報と、合理的であると判断する一定の前提に基づいています。従って、実際の業績は、様々な要因により、これらの見通しとは大きく異なる結果となりうることをご承知おきください。なお、内容につきましては、理解し易いように部分的に加筆・修正しています。