

2018年7月27日

2018年度第1四半期決算説明会 質疑応答サマリ

沖電気工業株式会社

Q：ATM 事業に関して、国内、中国、新興国それぞれの市場動向について、期初見えていたよりも厳しくなっているのか、もともとかなり慎重に見ていたもので想定の範囲内なのか、各地域の状況をお聞かせいただきたい。

A：ご指摘の通り、予想をかなり厳しめに見ていたこともあって、計画対比で大きく下方修正ということはない。地域別にコメントすると、国内についてはもともと黒字で、安定的に推移している。キャッシュレスなどの流れはあるが、逆に新しい形での色々なお話もいただいている。中国については、それほど大きな売上計画を見込んでいないということもあるが、それ以上に引き続きスリム化を進めており、営業利益ベースでの改善を図っている。前回の事業戦略説明会でも申し上げたが、中国の営業利益はほぼイーブンでそれを少しでも上積みを図っているところ。アジアパシフィックについては若干中国とは異なっており、色々な引き合いをいただいているが案件としてはそれなりにあるが、競合各社も戦略的に取り組まれていることもあるので、収益的にはなかなか厳しい。ブラジルについては構造改革に取り組んでおり、リサイクル ATM の拡充というよりは、今ある他の事業を含めて構造改革を行っているという状況。

Q：ATM 事業について1Q はほぼ前年並みの赤字、子会社の決算期変更の影響を考慮しても大きな赤字が残っている。年間でイーブンの目標には2Q 以降に顕著な数字的な改善が見えてこないといけないが、それに関してはどうか。

A：この7月から特に海外で構造改革を行っている。5月の説明会で申し上げたとおりだが、その効果は7月から出るものと確信している。2Q 決算発表時の数字から、メカトロシステム事業の部門の赤字が縮小することを確認していただければと思う。

Q：プリンター事業について、ディーラーの消耗品購入による利益増とのことだが、実額としてどれ位の効果があったのか。

A：為替効果が7億円、固定費削減効果8億円を除いた差し引き9億円ほどが消耗品を含む販売ミックスの改善、一時的な効果としては7億円前後か。特にアメリカのディーラーの集約によるもの。昨年度の4Q に期待していた消耗品の売上が今期の1Q にスライドした影響もあるとみている。

Q: EMS 事業の営業利益率が年間計画 6% に対して 1Q は 4% と出だしが弱めな印象だが、今後改善する方向か。

A: 100%子会社化した OKI 電線も含めて、ワンストップでの付加価値をつけた一貫営業を行っており、これでシナジー効果を図っていきたいと考えている。戦略的に EMS セグメントに入れた会社には、小粒でも利益率の高い会社があるので、今後営業利益率を高めたい。ただこの分野、現在活況なこともあって、調達コストがだんだん上がってきているのも事実。それを何とか打ち消しながら改善させていきたいと考えている。

Q: プリンター事業で一時的に消耗品の購入が増えた影響というのは、その増えた分は計画に上乗せという理解で良いか。

A: 2Q 以降は計画どおり、1Q の上振れ分がそのまま通期につながるように努力していきたいと考えている。

Q: 為替の影響について売上、利益ともに教えてほしい。

A: 全社的な為替感応度は、ドルは 1 円円高で売上高 3 億円のマイナス、営業利益は 2 億円のプラス、ユーロは 1 円円高で売上高 3 億円のマイナス、営業利益は 2 億円のマイナス。営業外の為替感応度については 1 円円高でドルは 1.5 億の減益、ユーロはイーブン。

Q: 前年比で営業利益の増減における為替影響の事業ごとの数値は。

A: 主な内訳はメカトロで+1 億、プリンターで+7 億。

(注) 本資料における予想、見通し、計画等は、現時点で入手可能な情報と、合理的であると判断される一定の前提に基づいております。したがって実際の業績は様々な要因により異なる可能性があります。なお、内容につきましては理解しやすいように部分的に加筆・修正をしております。