

2019年7月26日

2019年度第1四半期決算説明会 質疑応答

沖電気工業株式会社

Q：1Qの営業損益について、想定線ということだが何億円の上下なのか、全体および各セグメントについて説明いただきたい。

A：全体では、売上は30億円位の強含み。営業利益もそれに伴い10億円超～20億円弱位の強含み。経常利益は一部為替の影響もあり、大体10億円前後上振れているのが全体感。情報通信は、正直想定以上の強含み。メカトロは、年度の季節性もありやや弱含みだが、通年で見るとインライン。

Q：営業利益10億円超の上振れは、情報通信が上振れ、メカトロは若干弱含み、他はインラインということか。

A：計画対比では、情報通信はかなり強く上振れている。メカトロはマイナスではない。一番厳しいのはプリンター。

Q：情報通信について、工事進行基準の適用範囲拡大の影響が売上で前年比156億円、営業利益で同11億円強の増加。これを除いても、売上が前年比86億円、営業利益は同18億円の増加になっている。期初計画に対し工事進行基準影響を除いて、何がプラスに働いたのか。また、2Q以降の工事進行基準影響はどうなるのか教えてほしい。

A：情報通信は、一部前倒しもあった。需要自体も強く、全般的に非常に好調だった。特に、ネットワーク関連、それからディフェンス等も含む官公庁、公共系の案件。その他法人も底上げしてくれた。昨年より取り組んできた大型案件が徐々に形になってきている。

工事進行基準の適用範囲拡大影響は、2Q以降膨れていくわけではない。年間影響は、売上85億円程度、営業利益で8億円程度。

Q：メカトロについて、大口案件のゆうちょとコンビニは、いつから貢献してくるのか。

1Qに発表したブラジル事業の売却は期初計画に織り込んでいたのか確認したい。

A：大口案件の業績貢献は、3Q以降を想定している。

ブラジル事業譲渡について、1Qで計上した特損は、1Qではなく年度で見込んでいた。譲渡日での計上を想定していたが条件等詳細まで詰めたため、契約締結日での計上が適切と判断した。譲渡日までは従来通り保守売上等を予定しており、収支イーブンを想定。

Q：情報通信について、工事進行基準の適用範囲拡大の年間の影響額が、売上 85 億円、営業利益 8 億円ということだが、期初計画には織り込み済みだったのかどうか。そもそもなぜ今、ここで会計方針を変えられたのか、その背景を教えてください。

A：年度の業績予想には織り込み済み。このタイミングとなった背景は、まず一般論として、会計制度のブラッシュアップは当然と考えている。CFO の立場でいえば、若干遅いくらい。今後の新収益基準等の導入などを見据え、原価管理体制の整備に力を入れてきた。加えて、会社全体で進めている内部統制の強化等総合的にいろいろ進めてきた結果、体制が整いこのタイミングとなった。

Q：情報通信について、もし工事進行基準の適用範囲拡大がなければ、今期の営業利益の通期計画は、145 億円ではなく 137 億円で、前年比 10 億円位の減益を想定していた計算になる。一方、この 1Q 実績は、この影響を除いても 10 億円位の増益になる。その場合、一部前倒しがあるとは言え通期ではかなり強含みで推移していくという理解でいいのか。

A：情報通信は、集中的に強化していくセグメント。投資も積極的にここ数年増やしている。もちろん前倒しもあるが、このレベルのストレッチも含めて、セグメント目標として業績予想を開示したということ。

Q：メカトロについて、昨年の現金処理機の大口案件が、年間通じてどのように収益に貢献していたのか教えてほしい。

A：年間で平準化されていた。従って、今 2Q 以降も前年対比でマイナス影響は続く。

Q：メカトロの地域別の収益状況について教えてほしい。

A：海外については、中国は引き続き若干のプラス。ブラジルがイーブン。戦略地域の APAC は、先行投資もあり若干の赤字。

国内は、1Q 若干の赤字だが季節性によるもの。3Q 以降、受注済み案件のかけ上がりが想定される。

Q：ATM の 1Q の台数を教えてほしい。

A：国内銀行向け ATM の出荷台数は、200 台、前期は 700 台。流通コンビニ向けが 1,600 台、前期は 1,900 台。海外の ATM は 2,500 台、前期は 1,000 台。

Q：海外 ATM はどこが増えているのか。

A：ASEAN 地域の受注がそれなりに増えている。

Q：プリンターについて、1Q 業績が想定よりも弱かった理由を詳しく教えてほしい。

A：前年対比では、前期は、ディストリビューターを集約した関係で、消耗品はやや多めの受注があった。さらに、当時から米中摩擦、関税影響等々の影響も噂されていたため、早期の買いだめの動きも若干あった。

ユーロに対して前期比約6円も円高に進んだことも一因である。

加えて、5月に発表した新商品の貢献がずれ込んでいることも要因。

計画対比では、主力地域、特に欧州の売上が振るわなかったのがすべての要因。欧州市場については、OKIだけでなく、全般的に弱い印象。今後さらに分析を進める。

Q：プリンターについて、消耗品の反動減は2Q以降もあるのかどうか。また、ラベルプリンターの投入によって、OEM調達先がひとまずハードも消耗品も購入する。これが大きいのではないかと考えている。その貢献は1Qではあまりなく、2Q以降という理解でいいのか。

A：18年度の消耗品売上は、1Qの貯金が2Q以降減ったとは言わないがその後平準化が進み、通常の巡航速度で落ち着いた。

新商品は、幅狭で白色印刷も可能。業務用にかなり期待している。しかし、すぐにオーダー、特に消耗品が来ると楽観視はしていない。

Q：「EMSの下期への回復に期待」とは、個別に比較的大口の商談があるのか。それともマクロの回復を想定しているのか。その他セグメントは営業利益ゼロの予想の中、1Q実績は1億8,000万円。2Q以降の動きとその理由を教えてください。

A：EMSについて、理由は2つ。1つは市場全体の回復に期待している。2つ目は、個社との常日頃からの会話から得た感触。それを積み上げると、3Q以降数字がかけ上がってくるトレンド。

その他セグメントは、部材が非常に好調。大きな反落はないが、これを貯金にして、2Q以降は巡航速度でいくとみている。

(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、記載内容につきましては実際のやり取りに即しておりますが、理解しやすいように部分的に編集を加えております。