

2023年11月8日

2023年度第2四半期決算説明会 質疑応答

沖電気工業株式会社

Q：パブリックソリューションについて、当期受注、当期売上見込分が残り約18%あるとの説明があったが、この中にも競合リスクが残っているとの理解で正しいか？

A：今中計で注力分野と位置付けている社会インフラ、特に消防、防災系については来期以降需要が拡大するというシナリオの中で、今年度・来年度と継続的につながっております。そうしたなかで、自社既設案件は獲得できているものの、他社既設案件はやはり簡単に獲得できるわけではなく、戦略をローリングしながら中計達成に向けて進めており、必ずしも今期に限った話ではありません。

なお、このほかに、官公庁向けの入札案件などもあり、入札なので競合リスクはある。今期で残っている競合リスクという意味ではこちらの領域が該当するとみてください。

Q：エンタープライズソリューションのATM出荷台数について、国内、海外の上期実績、年間見込を確認したい。

A：国内銀行向け： 上期実績 3,100台 / 年間見込 7,700台
流通向け： " 3,600台 / " 7,500台
海外向け： " 750台 / " 3,500台
年間見込みの合計は18,700台。対期初計画600台減の見込み。

Q：エンタープライズソリューションのハードの下期売上高について、約400億円が大口案件とのことだが、大口案件とは改刷対応に伴う特需を意味するものか？

A：改刷対応だけでなく、100億円規模の他案件を複数含んでいる。

Q：コンポーネントプロダクツが軟調であるが、コンポーネントプロダクツの期初計画に対する下振れリスクも含め、通期業績予想を変えていない理解でよいか。アップサイドポテンシャルとダウンサイドリスクを加味して、営業利益150億円を据え置いているのか。

A：その通りである。ダウンサイドリスクが一番大きいのはコンポーネントプロダクツ。ただ影響額は昨年度のソリューションシステムよりは小さいと考えている。アップサイドポテンシャルとしては、確実に力強い足取りを示しているエンタープライズソリューションの工事・保守や好調なパブリックソリューションの防衛、EMSなどになる。

Q：コンポーネントプロダクトにおいて、「海外での需要停滞、流通在庫過多による減収影響が大きく減益」と説明があったが、具体的な地域を教えてください。

A：プリンターの中でエクスポージャーが一番多いのは欧州である。前期は値上げ前の駆け込み需要などもあり、それらの反動減も含めて、欧州地域が低調であった。

Q：EMS について、「中国経済減速による一部市場での停滞感」と説明があったが、現地の経済動向などが具体的にどのように影響しているのか。

A：FA・ロボット市場で需要減の傾向がある。ただし、当社が中国で大々的に事業活動を行っているわけではなく、あくまでも中国で活動されているお客様の影響を間接的に受けていると理解いただきたい。

（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。