

2021年11月11日

2021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：下期のサプライチェーン影響はどう見ているか？また、通期の営業利益目標達成の確度はどうか？

A：部材調達影響として、下期は売上で約80億円、利益で18億円程度の影響を見込んでいる。これを踏まえても、通期の営業利益は達成可能と見ている。情報機器事業は、構造改革効果やコスト改善、為替影響もあり、計画を上回る利益が出ている。消耗品も想定以上に堅調。ソリューションシステム事業（以下、SS）では、工事・保守サービスが堅調で、通期でも計画を上回ると見ている。サプライチェーンはまだ予断を許さない状況が続いている。対策を打ちながらしっかり対応していく。

Q：特別損失について、2Qで増えているが内訳はなにか？

A：主には、中国プリンター工場の生産移管に伴うもので、15億円程度計上した。昨年来進めてきた構造改革のうち、生産拠点に関するものはこれで一区切りを迎えたと思っている。

Q：航空機用計器事業取得について、マージンの水準を考えると、SSのマージンを引き下げるように推察されるが、取得の背景と狙いは？1Qのときは、長期的な観点から短期的には低採算なATMの案件を進めている。この2事象だけを見ると、トップライン増やせば利益額増えるということは理解するが、マージン自体引き下げてしまうのではないか？

A：航空機という全体感で見るとコロナ禍の影響は受けているが、改善に向かう可能性は高いと考えている。OKIが中長期に渡って「社会の大丈夫をつくっていく。」うえで、今までの強みであった防衛の領域を強化し、その技術を民間転用したいと考えている。SS全体、特に特機事業の成長に向け、利益率、トップライン含め相当なシナジー効果があると見て、今回の取得を決定した。

本件の検討にあたり、取締役会で社外の方からも、マージン率にもっとこだわったほうがいいという指摘もあったのは事実。われわれは、ただトップラインを確保して次に利益率を上げる、ということではなく、ポートフォリオの多様化と合わせて、PMIを通じたマージン率の向上ということを展望している。

Q：為替感応度について。

A：通期為替予想レートは105円/USD、120円/EUR。1円円高の為替感応度は、USDは、売上高0.9億円減収、営業利益0.1億円増益。EURは、売上高1.1億円減収、営業利益は0.1億円減益。

Q：コンポーネント&プラットフォーム事業について、情報機器順調とのことだが、自動機や EMS はどうか？

A：自動機は、国内は堅調。海外はコロナ禍の影響から回復の兆しが見えてきた。インドネシアなどでは実際に機器納入が始まっている。地域によって状況にばらつきはあるが、入札すら止まっていた状況から受注・納入という段階へと進捗している。

EMS は FA・半導体関連中心に引き続き堅調。特に、OKI 電線が非常に好調。

Q：サプライチェーン影響として 30 億円減益となったということだが、これには部材高騰の影響も含んでいるのか？ 下期の対策は？

A：30 億円減益については、部材影響による機会損失分のみ。これ以外に、部材高騰による収益影響として 8 億円程度あった。現状踏まえると、部材高騰影響として、下期は上期の倍程度出てもおかしくない。

下期の対策として、まず第 1 に部材確保。次に、お客様の理解・協力をお願いしつつ、価格転嫁を図りたいと思っているが、状況は厳しい。この他、コスト低減、柔軟な生産調整を通じて、影響の抑制を図る。

部材不足により生産影響が出ている案件については、お客様のご理解があり、延伸になっているものがほとんど。こういったお客様の需要に 1 日でも早く応えられるよう、生産体制と納入については臨機応変に対応をしていく。

Q：価格転嫁については、顧客から理解が得られそうか？ 分野ごとに反応の違いはあるか？

A：分類は様々だが、価格含めて契約済みで納入を待つみの案件については、交渉は非常に厳しい。国内では、伝統的なお客様はかなり厳しいというのが一般的。海外は、約定に則った正当な交渉は可能性があると考えている。

また、納めているものが、最終製品かキーコンポーネントかなどでも、状況は異なる。例えば、キーコンポーネントの場合、利幅のインパクトが製品全体において吸収可能とご判断いただけるようなお客様は、比較のお話を聞いていただける。逆に、最終製品に近く、利幅のインパクトが大きい場合には、契約の状況等によってもなかなか厳しいというのが実態。

Q：部材影響の上期売上 100 億円マイナスについては、今期の納入ができなくなった分ということか？

A：そのとおり。

Q：入手困難な、あるいは価格高騰している部材というのは、主にはなにか？

A：主に、半導体。具体的な部品としては、コネクタ、ルーター関係、AC アダプター、一部マイコンなど。

Q：ATM 台数の実績と見通しは？

A：国内銀行向け：上期 1,700 台（前年同期 1,600 台）、通期 4,000 台（同 5,000 台）

流通・コンビニ向け：上期 3,400 台（同 2,800 台）、通期 7,400 台（同 6,600 台）

海外向け：上期 2,100 台（同 2,200 台）、通期 6,000 台（同 4,500 台）

Q：工事・保守サービスは採算がよくなっているということだが、上期に限ったことなのか？

A：下期にもアップサイドがあると考えている。

保守は、OKI ウィンテックと OKI カスタマアドテックの合併による統合効果が寄与。

工事は、PBX の工事は出荷遅延で影響等は出ているが、一方で電気工事、キャリア、交通などの分野は比較的堅調な状況が続くと見ている。

（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。