

事業概況および業績予想説明 テレフォンカンファレンス 質疑応答の要旨

※本資料には、説明会開催時点（2020年9月18日）の情報に基づく見通し情報が含まれております。

Q1. 3月、4月に受けた新型コロナの影響と、現在の改善状況について詳細をお聞きしたい。

A1. 前期の影響はそれほどなかったが、4月の緊急事態宣言後、営業活動ができずに受注が落ち込んだ。特に成形機関係の落ち込みが大きかったが、7月以降、徐々に引き合い、発注が増加し始めており、今後の回復に期待している。

Q2. フィルム・シート製造装置の受注動向を、中国など地域別に詳細をお聞きしたい。

A2. CO2排出量規制という背景から、2023年までは各社で積極的な設備投資を計画しており、特に中国と欧州向けが活発である。前期は第4四半期でスローダウンし、4月のロックダウンの影響も受けたが、今期は遅れを取り戻すように活発に動いている。欧州では6ラインほど据え付けを行っており、今後の新規受注が取れると期待している。

日本と韓国のフィルムメーカーは主に欧州に進出している。一方、中国のフィルムメーカーは、今のところ中国国内が中心だが、欧州にも進出する計画であると聞いている。電気自動車の普及が進み、2021年に開始される欧州のCAFE（企業別平均燃費基準）達成を目指して、各社とも積極的な動きを感じる。

Q3. 樹脂製造・加工機械の売上610億円は、昨年の受注水準から比べると高いような印象を受ける。製品ごとに売上の詳細をお聞きしたい。

A3. 一般的に売上ベースは増えている。造粒機は引き続き好調で、二軸混練押出機、フィルム・シート製造装置等も堅調である。

Q4. 今期の営業利益計画が70億円とのことだが、各セグメントの合計に対する消去の金額が60億円ほどになっている。退職給付引当金の影響を考慮しても金額が大きいので、その要因をお聞きしたい。樹脂製造・加工機械の売上が増加する一方で減益となるのは、計画が保守的なのか、他に特殊要因があるのか。

A4. 消去については、前期が29億円、今期が60億円であり、約30億円増加している。このうち退職給付が16億円を占め、残り14億円は、新事業の研究開発費の増加、在宅勤務体制整備のためのシステム費用、広告宣伝費の増加等である。

産業機械セグメントでの利益減少の理由は、機械本体は好調で増加要因となっている一方、サービス事業の売上が昨年に比べて減少していることである。第1四半期の部品の受注が非常に低かったため、その影響が利益に出てきている。また、代価水準の減少もあり、売上規模と比較して利益が減少している。

Q5. 成形機の引き合いが徐々に回復しているとのことだが、具体的なユーザー、地域を教えてください。

A5. “巣ごもり需要”の影響で、容器関係、ゲーム機関連、家電関係企業の動きが活発化しており、下期は、前期同期並みに受注が戻ると予想している。自動車関連企業も生産水準が回復してきて、従前からの設備投資計画を実行する方向となってきた。下期に向けて受注につながる引き合いが増えてきている。地域は中国を始め、欧州、東南アジア、中国となる。

Q6. 中国の国産化ニーズの影響もあり、造粒機の受注が順調だが、この流れはしばらく続くと予想しているのか。

A6. 造粒機市場は 2023 年頃までは中国を中心に堅調に推移すると考えている。

Q7. 今期、業績が厳しい状況でありながら、前年に比べて設備投資、研究開発費が増えている。本日の説明ではコストカットについて触れられなかったが、その点について経営陣の考え方をお聞きしたい。

A7. コロナ禍は永久に続くわけではなく、回復を見込んで大幅な投資の削減は控えた。基本的には将来に向けての投資は継続する方針である。

営業利益増減要因のグラフでは固定費の改善は 3 億円と少額に見えるかもしれないが、減価償却費が前期比で 8 億円増加しているため、実際には 11 億円のコスト削減を計画している。

Q8. フリーキャッシュフローはマイナスの見込みであり、その中で 2 回目の減配としている。配当に対する方針と、業績が回復した時にどのような対応を考えているかお聞きしたい。

A8. 当社の方針として安定配当を重視しており、前期の期末配当金 17.5 円を当期の中間・期末でも継続することとした。この結果、今期の配当性向は 60%を超えるが、現中期経営計画では配当性向の目標を 30%としているので、業績回復後は安定性よりも配当性向 30%を守って行きたいと考えている。

Q9. セパレータ用途のフィルム・シート製造装置について、今後 2、3 年の受注額のレベルを、どのように予想しているのかお聞きしたい。

A9. 2017 年はフィルム・シート製造装置のバブル期であり、フィルムの製造が未経験の企業も投資をしていたが、現在、中国などでは M&A 等で業界が再編されている。需要が伸びても、投資が急激に伸びるとは思えないので、現状より少し高い水準が継続すると考えている。

Q10. セパレータ用フィルム・シート製造装置の顧客へのアプローチ方法はトップクライアントからの引き合いが中心か。フィルムメーカー、電池メーカーから得ている情報と比べて、御社の受注予想は強気に思えるが、その他の不特定多数の顧客も取り込む計画なのか。

A10. セパレータフィルムについては特定顧客との取引が中心となってきている。当社もこの顧客からの情報を基に計画を立てているため、相違があるとすれば顧客が一般に公表している情報と、取引先として当社が頂いている情報との間に差があるということだと考えている。

Q11. エネルギー関連の後ろ倒しのニュースが出ている中、クラッド鋼管・鋼板で20%増の受注を見込んでいるが、確度の高い案件が多いのか。

A11. 大型のクラッド鋼管の受注を見込んでいる。新型コロナの影響でプロジェクトが少し後ずれしており、第4四半期の受注になると考えている。

以上