

2020年10月28日

2021年3月期第2四半期決算にあたり頂戴したご質問へのご回答

2020年10月22日（木）の当社2021年3月期第2四半期決算発表後に頂戴した主なご質問につきまして、下記のとおりご案内いたします。

Q1：住宅設備機器関連事業における販売実績は、前年同期比で3割程度減少した一方で受注高は5%程度上昇している。これは第2四半期の後半において受注が増加したり売上の計上時期がずれたりしたことによるものか。またエネルギー関連事業および樹脂・エレクトロニクス関連事業における売上が1～2割程度減少しているが、今後の傾向はどう見込んでいるのか

住宅設備機器関連事業につきましてはご認識のとおりです。新型コロナウイルスの影響などで一部の案件が延伸したり中止になったりしたものや、本年4月～5月ころは多数の企業の事業活動が停滞していたこともありその影響で下期にずれ込んだものもございます。それでも全体としましては当初予想の範囲内で進捗している認識でございます。

樹脂・エレクトロニクス関連事業は、現在主にベトナムにおいて自動車部品の製造を担っていますが、ベトナムは新型コロナウイルスの影響が比較的小さな国です。4月～6月ころはカーメーカーの減産の影響を受けておりましたが、現在はかなり戻ってきております。自動車生産台数の増加など需要が回復していきますと、当セグメントの売上也徐々に回復していくと考えております。

エネルギー関連事業は、新型コロナウイルスの影響により、お客さまの構成に変化が生じたように考えております。飲食店は外出自粛や営業自粛などの影響を受けガスの使用が減少した一方で、一般住宅は巣ごもり需要が増加したことで民生用LPガスの販売が好調に推移しました。原油価格の動向は石油製品の販売価格に影響を与えますし、また上記背景などもあり売上のかさは多少上下すると予想しておりますが、しっかりと利益を出せる体制は整備していきたいと考えております。

Q2：自動車関連ビジネスにおいて足元では最終製品で少し上向いている感じはあるが、ベトナムにおける受注状況などは回復傾向にあるのか。また「受注の底」はいつくらいだったか

自動車関連ビジネスにつきましては回復傾向にあると考えておりますが、それが自動車産業全体なのか部品メーカーとしてなのかは分析が必要です。

当社グループにおいてはかなり回復傾向にあると認識しております。受注の底は4月～5月ころでそれ以降は徐々に回復していき、8月～9月ころには「最初に心配したほどではなかった」という安堵感がございました。

Q3：「アビガン®錠」原薬製造受託の進捗は。また期末までに「アビガン®錠」原薬に関連する売上をどのくらい計上する予定なのか

本年7月に原薬製造を開始し、現在も当初想定どおりのペースで製造しております。

契約内容に沿って製造し、売上を計上することになりますが、他の原薬製造ラインの一部を本製造のために使用していることもあり、当社グループへの業績にどれだけ寄与するのかは一概には申し上げにくく、またご回答を差し控えさせていただきます。

※「アビガン®」は富士フィルム富山化学株式会社の登録商標です。

Q4：菅首相のベトナム訪問に対してどう感じているか

菅首相の今回のベトナムご訪問には、安心しましたし頼もしく感じております。

かつて安倍氏が首相に就任された際の最初のご訪問国もベトナムだったということもあり、日本政府はベトナムを外交上たいへん重要視していると考えております。当社はベトナム現地で展開している事業以外にも、社会貢献の軸として、現地における人材開発について政府関係者を巻き込む形で意見を交わすなどしております。安倍首相時代には、安倍首相（当時）より当社ベトナム進出 20 周年のタイミングでお手紙をいただきました。

菅首相には、ベトナムにおいて 26 年前からしっかりと現地で事業展開だけでなく社会活動も展開する当社グループをぜひお知らせいただきたいと考えております。

Q5：菅政権では行政手続きなどのデジタル化を進めていく方針としているが、情報システム関連事業には追い風となるのか

当社グループウェア「POWER EGG®」は、地方銀行の中でトップシェアとなっております。これはたとえば日本銀行や金融庁の方々にもご認識いただいております。各省庁がデジタル化導入を進めようと思われた際のご参考にしていただいているようです。それが当事業にどれだけの影響を与えるかは現時点では分かりかねますが、「社会全体のデジタル化」につながれば当社にとって良い影響が出てくるのではないかと考えております。

省庁や自治体、民間においてもデジタル化が拡大していきますと、たとえばクラウドサービス同士を安価にかつ簡単につなぐことができる「Chalaza（カラザ）™」のような当社 FaaS サービスがお役に立つのではないかと考えており、将来的には事業の追い風にしていければと考えております。

※「POWER EGG®」はディサークル株式会社の登録商標です。

Q6：中間期における利益の減少はいつ以来のことか

2 年ぶりでございます。

Q7：新型コロナウイルスの影響で、営業面において何か変化はあったか

営業活動の方法論は変わってきているのかなと感じております。

地域を跨ぐような積極的な移動はまだまだ難しいなか、当社としては IT だけでなく建設や化学品にかかわっている事業部門でも、営業活動の IT 化を早い段階で構築できたと考えております。また、社内では営業効果を高めるための方策について積極的な議論が交わされ、さまざまなアイデアも出てきました。これらを受け、下期の営業活動はアクセルを踏めるのではないかと考えております。

Q8：社内で「脱印鑑」の取り組みは進めているのか

当社グループウェア「POWER EGG®」は 20 年以上前から電子決裁の機能を持ち、当社は「脱印鑑」「ペーパーレス」に取り組んでまいりました。自治体とのやりとりや一部企業さまとの書面の取り交わしは残っておりますが、それ以外のシーンでは脱印鑑をほぼ達成できている実感がございます。

しかし重要なことは「脱印鑑の先」であって、たとえばデジタル押印の処理に何日要したか、誰のところにとどのくらい要承認の書面が溜まっているかなど、これらのデータを可視化し何らかの「気づき」を得たり与えたりすることなのではないかと考えております。これがいわゆる DX（デジタルトランスフォーメーション）に期待されている役割であって、省庁や自治体の「脱印鑑」は DX の第一歩なのではないかと考えております。

以上