

2024年3月期第1四半期決算説明会の主な質疑応答

Q：セーフティ&セキュリティ分野（S&S）の無線システム事業が好調である背景について、もう少し詳しく教えてほしい。第1四半期としては過去にない高水準だが、何が原因だったのか？また、昨今、企業の投資抑制といった話もあるが、先行き悪化のリスクを考える必要はあるか？前期から続く「競合が供給不足のため、好調な部分もある」という点についてもアップデートをお願いしたい。

A：無線システム事業の好調の背景は、民間市場向けのバックオーダーにある。北米各地で起きている銃乱射事件をきっかけに、9月末の予算執行に向けて米国の学校関係からの需要が非常に高く、比較的ローコストなデジタル無線機「NX-1000」シリーズの需要が想定以上に高まった。バックオーダー解消に向けて生産設備の増強を行い、「NX-1000」シリーズは前期比約1.5倍の供給が可能になったことで、想定を大きく超えて販売が伸びた。競合A社については、製品供給できる状況に回復していると聞いている。新製品も発表されたので、その影響を見込んでいたが、当社が対象とする民間市場には供給されていない。公共安全市場の、緊急性および高度なシステム構築が求められる案件に対して優先的に対応していると考えられ、当社の販売状況にはほとんど影響がなかった。今期下期については何とも言えないが、A社が新製品を導入していることから、何らかの影響が出てくる可能性はあると見ている。この競合の回復状況をリスクとして懸念している。そのため、業績予想はいったん据え置きとし、上期の状況を見てから改めて説明したい。

Q：為替の考え方について。全社では、円安がコストアップに繋がり事業利益に対しマイナス影響がでるといのが、これまでの説明だったかと思う。今期、ヘッジしていた為替によるマイナス分を予算に反映しているが、第1四半期の実績としてはどのぐらいの影響だったか？トータルの実績と、今後も円安が進んだ場合の影響の出方を教えてほしい。当社において、従来と比べて北米向けの無線システム事業の重要度が高まっており、為替についての考え方が変化した面もあるのではないかと思うので、いくつかの要素に分けて教えてほしい。

A：国内生産回帰などを進めているが、コスト面ではUSドル建ての仕入割合がまだ大きく、為替が円安に振れるとコストが上がってマイナス影響が出る。それを踏まえて、4月末に発表した通期業績予想には、為替変動による悪化影響が前期比で約34億円発生することを織り込んでいる。年間を通じてすでに為替予約済みのため、今後、この影響額の大きな変動はないと考えている。第1四半期は、為替変動による悪化影響を約2億円と見ていたが、約1億円で済んだ。第2四半期以降は四半期単位でそれぞれ約10億円ずつ、為替変動による悪化影響を受けると見込んでいる。第1四半期の為替変動による悪化影響が少なかったのは、前期の第1四半期は為替がそれほど円安に振れていなかったため。想定した売上金額・生産金額に対して為替予約を行っているため、想定以上に売上が変化した場合の増減分については為替予約をしておらず、実勢レートの影響を受ける。例えば、前期のように無線シ

STEM事業の売上が想定以上に好調になると、米国向けの輸出金額が多くなるため、為替の実勢レートが予約レートよりも円安になると、その増加分が利益上振れ効果として発現する。

Q：来年度以降の為替の予約状況は？

A：例えば、モビリティ&テレマティクスサービス分野（M&T）のOEM事業で大きな案件を獲得できた場合などは、その時点で為替予約を行う。それ以外の、無線システム事業やM&Tのアフターマーケット事業における通常の製品は、1年先の売上・生産を見越した上で、おおよそ9ヶ月から12ヶ月先の計画金額に対して徐々に為替予約を行っている。本日時点で言うと、2024年の4~6月の売上・生産計画金額に対して予約している状況。今後1ドル143円や144円といった円安水準が続く場合には、ドル建ての仕入を減らしたり、米国中心の無線システム事業の販売を増やすなど、為替の状況に合わせて戦略を考えていかなければならない。

Q：PPT資料9ページのグラフを見ると、テレマティクスサービス事業の売上収益が落ちているように見える。M&T分野の成長を考える上で、テレマティクスサービス事業は重要な要素だと思うが、足元の売上が伸び悩んでいる背景を教えてください。

A：新たな事業としてテレマティクスサービスを進めようとしているが、足元はやはりまだ損害保険会社向けの通信型ドライブレコーダーの販売が中心。前期は非常に好調だったが、前期後半ぐらいから在庫が過剰傾向になってきており、現在は在庫調整を行っている。この状況は今年度いっぱい続く前提で期初計画の段階から見込んでいたが、残念ながら予想どおりの推移となっている。

Q：無線システム事業の季節性について、過去には、売上・利益は第4四半期偏重で、第1四半期はいつでも年間で一番小さいという季節性があったかと思うが、今期第1四半期は、前期の第4四半期とほぼ同等の売上・利益が出ている。従来の季節性とは異なるため、第2四半期以降の反動減を心配したほうがよいか？それとも、第4四半期までこの水準が続くイメージでよいか？あるいは、例年どおりの季節性で、年度末にかけてこの第1四半期の水準からさらに上がると期待してもよいのか？

A：本来、年度末に向けて売上が伸長し、第4四半期に大きな利益を計上する季節性がある。1Qは米国の学校関係における9月の予算執行や、州政府関係の12月の予算執行などが影響しているが、世界的に危機管理需要が非常に高まっており、事業の季節性がかなり薄まっていると感じている。第1四半期の実績がここまで好調な結果となったことは非常に大きな成果だが、この状況が第4四半期まで続継続するか否かに関しては、季節性というよりはむしろ競合との競争環境において当社の受注がどうなるのか、だと考えている。今期に関しては、無線システム事業の売上・利益はかなりフラットなかたちで進み、下期に関しては前年同期比で若干減少すると予想している。従って、無線システム事業だけを見た場合、今期は、あまり季節性は関係ないと考えている。

Q：米国では金利上昇の副作用や、景況感の悪化が言われているが、無線システム事業の事業環境はあまり変わらず堅調に見える。競合との競争がリスクではあるが、事業環境は問題ないと理解してよいか？

A：当社もそのように考えている。米国全土で危機管理に対する政府予算がかなり出されており、それが好調の要因の1つになっていることと、アナログからデジタルへの切り替えの需要のサイクルが10年周期で来ているなど、景気にあまり左右されない需要があると見ている。

Q：株主還元の追加施策の可能性について、業績予想が上振れた場合は、総還元性向30～40%を目安とし、そのうち自己株式取得が約60%、株式配当が約40%の割合で追加的に還元していくと考えてよいか？また、当社は中間配当をせず、基本的に年1回、本決算の時期に配当や自己株式取得を公表しているが、今期、仮に第1四半期で業績の上振れが明らかになった場合は、すでに実施した40億円の自己株式取得に加え、追加の自己株式取得を期中で実行する可能性もあるか？

A：期初に、配当については8円予定と発表している。しかし、この8円配当は当社が目標とする総還元性向30～40%のうち約40%部分だけであり、残りの60%をどのタイミングでどのようなかたちで行うかを社内で検討している。第1四半期の実績が想定以上の結果だったので、追加の株主還元策は、実施時期・内容・金額について、柔軟に検討をしていきたいと考えている。

Q：PPT資料20ページのM&T分野の受注状況のグラフについて、OEM事業は採算性が安定していないが、現時点での見込みでの採算性と、記載されている「2025年出荷予定の大型受注を獲得」についてもう少し詳しく教えてほしい。

A：OEM事業については、国内においてカーディーラーで取り付ける用品事業が中心。現在受注している製品は、カーナビゲーションやドライブレコーダーだが、だいたい1年から2年で採用製品が切り替わるので、約2年間納品するとそれ以降は新たに受注を獲得していくことになる。現時点では、受注案件の継続に加えて新規の追加モデルなどの契約を獲得できている。そのため、国内用品市場における当社のシェアは、おそらく2025年度以降は今よりも増加すると見込んでいる。採算性については、当社はアフターマーケット向け製品との共通開発などでコストをかなり抑えていることから、現在と同レベルの採算は2025年度以降も維持できると見込んでいる。

Q：テレビCMで見かけるアルコール検知器の売上の規模感はどのくらいか？

A：日本では、2023年12月に企業などの事業者が使用している車両の運転者に対するアルコールチェックの義務化の法令が施行される。当社は、まず市場参入ということで単体機器を販売しているが、大人数のアルコールチェックを行う場合は、管理ソフトを含めて導入したいという要望があり、一方で機器のセンサー部分は、使用頻度にもよるが1～2年で経年劣化するためメンテナンスが必要にもなる。そういったことを踏まえて、長期的かつ継続的に販売が続くようなシステムを検討中。M&T分野

全体の売上に占める割合は数パーセント程度だが、売り切りのビジネスではなく、継続的で安定した収益につなげていきたいと考えている。

以上