

株式会社大気社 2025 年 3 月期第 2 四半期(中間期)
アナリスト・機関投資家向け決算説明会(オンライン会議)
主な質疑応答

日 時：2024 年 11 月 14 日(木)13:30~14:30

出席者：代表取締役社長 長田 雅士
管理本部長 中島 靖
経営企画本部長 中川 正徳
環境システム事業部長 祖父江 正
塗装システム事業部長 浜中 幸憲

塗装システム事業の事業環境について

質問者：塗装システム事業の説明の中で「足元の案件の出件時期が流動的になっている」というお話があった。このあたりの事業環境について、もう少し詳しく教えてもらいたい。自動車販売台数の伸び悩みや生産調整等などで、下期以降の出件または着工が後ろ倒しになるリスクがあるのか。

回答者：受注環境の中で一部流動的であるところの説明したが、その中身については地域によって違いがある。

例えば、中国においては、足元の経済低迷が明確になってきたため、日系メーカーを中心に投資控えが起きており、後ろ倒しの傾向が見え始めている。一方で、インドにおいては、増産体制の構築が急務である自動車メーカーが多く、好調に推移している。

下期においても全体としては、上振れの期待を持っているが、部分的にはそのようなところがあることを、リスクの 1 つとして説明した。

財務バランスと中期経営計画での還元の拡大余地について

質問者：中期経営計画に向けたキャッシュアロケーションに関して、御社はおそらくネットキャッシュで 600 億円程度お持ちだと思うが、他社を見ていると、ほぼネットデットがオープンといった会社もある。

そもそもネットキャッシュをもつ必要性があるのか。また、この分を成長投資や株主還元

振り向ける可能性はあるのか。今の財務バランスと、中期経営計画での還元の拡大余地について、考えを聞かせてもらいたい。

回答者：多くの投資家から「キャッシュを持ち過ぎではないか」との話をもらっている。当中期経営計画において、配当や自社株買いについては当初の予定どおりと考えている。

また、ご意見を十分に踏まえた上で、管理会計、あるいは社内のベンチマークについて、取締役会を中心に議論を重ねている。仕組みや内容についてのご説明は、少しお待ちいただければと思う。

余剰キャッシュを自己株式として取得して一時的に株価が上がっているような会社もあるが、みなさまが最終的に望んでいるのは成長投資だと思う。いろいろなところでリスクはあるが、できるだけ成長性のある分野を探して資本を投入し、キャッシュを有効に使っていく。

それでも余剰となるキャッシュについては、配当や自社株買いのかたちで、総還元性向でお返しするようバランスを整えているので、次期中期経営計画まで半年ほどお待ちいただければと思う。

各事業の上振れ余地と、来期以降の増益の見通しについて

質問者：通期の業績予想の全体感について伺う。まず、今期の塗装システム事業は、下期にかけてかなり保守的に見え、環境システム事業についても下期中心となっている。いずれも事業環境を考えれば通期で上振れてきてもよいと思うが、その余地はあるのか。

また、中期経営計画について、来期以降の増益の考え方を教えていただきたい。特に、環境システム事業については、好採算案件もあり売上も大きく上がると思うので、来期に向けて大幅増益等も期待できそうだが、いかがか。

回答者：環境システム事業の期末のおおよその予想としては、完成工事高も販管費も想定どおりの推移である。完成工事高増や販管費減による経常利益増は、今のところ見込んでいない。

また、工事総利益に関しても、竣工案件が少ないため、追加工事などによる利益の積み増しが前年に比べると少ない状況であり、現時点では改善幅は不透明なため、据え置きとしている。

来期についての考え方だが、今期は受注工事高が 2,000 億円であり、来期、再来期に向けて完成工事高が増えていくことを踏まえ、今のところ増益を見込んでいる。そのあたりの数字は、次期中期経営計画で説明したいと思う。

質問者：工事総利益率の改善幅が不透明とのことだが、上期までは社内計画に対して順調であり、下期もその流れが続けば、上振れ余地があると理解してよいか。

回答者：まだ明言はできないが、利益率改善の取り組みは推進している。

回答者：塗装システム事業については、今期上期の結果を見て、下期も上振れの期待があるのではないかという質問だが、まず上期に力を入れて取り組んできたことの 1 つに、労働基準法改正に伴う残業対策があげられる。

フロントローディングに力を入れ、海外調達や、設備や装置の製作の海外へのシフト、より完成度の高いモジュール化によって負荷の低減を図ってきた。それが業績にも寄与した結果、当初の予想を上回る効果が出た。

ただ、完成工事高が上期にかなり先取りできた影響もあり、下期にもそれが継続することを期待はしているものの、今のところ据え置いたかたちで報告している。

来期以降についてだが、近年塗装システム事業の採算性が低迷している背景として、特にプロセス事業での技術のコモディティ化などがあったことに加え、自動車メーカーに特化したビジネスのポートフォリオが、あまりにも偏重し過ぎていたことも大きな原因になっている。そこで現在、すでに発表している成長戦略の「五本の柱」を掲げて、現在ポートフォリオの改善拡大に取り組んでいる。

来期以降に成果が出てくると思うので、より一層の収益改善に寄与するのではないかと期待している。

現在の株価について

質問者：資本コストや株価を意識した経営に関して、御社の今の株価についてどのように考えているか、コメントをお願いしたい。事業環境は非常に良好で、来期以降はしっかり業績が出てくるとは思うが、他社の空調設備会社の株価に比べると、足元はやや低調に推移している印象である。

今後株価を上げていくために、資本効率の観点も含めてどのように考えているか、教えていただきたい。

回答者：株価については、市場が決めることである。その評価についてどのように考えているかと言えば、私どもが取り組んでいることをきちんと開示することで評価していただけていると思っているが、その開示の部分がまだ若干足りないのかとも感じている。

ただし、株価については、市場が決めるものであるため、私からコメントできることはない。

ドライ加飾システムの受注開始時期および従来システムとの比較について

質問者：塗装システムにおいて、今月末にドライ加飾のデモラインが出来上がるとのお話であったが、実際の受注はこの中期経営計画期間中に始まるのか。あるいは、何年か先の話になるのか。

また、従来の塗装システムと比べて、例えば、同じ台数を塗装するのに必要な装置の価格が大きくなるのか小さくなるのか、マージンはどうかを併せて教えていただきたい。

回答者：ドライ加飾については、弊社の神奈川県座間市にあるテクニカルセンターにて、今まさにデモラインを設置して試運転を行っている最中である。

そのようなタイミングにおいても、すでに日系自動車メーカーのみならず、米国系の自動車メーカーからも、デモラインを使って自分たちのパーツをドライ加飾してもらいたいとの依頼があり、すでに数件のテストを有償で受注している。

その評価を得てから実ラインに展開し進捗していくことになっており、次期中期経営計画の間には業績貢献できるようにしていきたいと考えている。

また、従来のウェット塗装システムとのコスト面での比較については、設備が非常にコンパクトになるので、ビルディングコストなども含めると、圧倒的にコストは下がると見込んでいる。

さらに、ウェット塗装ではメンテナンスコストが非常にかかるが、それが一切不要になるので、ランニングコストの低減にもかなり貢献できると考えている。

その点を付加価値として認めていただいて、売価は従来のウェット塗装よりも安くなけれ

ば売れないのでそのような設定とはなるが、収益性の観点では従来よりも高い水準にすることを考えている。

欧州における塗装システム事業の現状と、来年度の業績貢献について

質問者：塗装システム事業について、欧州に再参入されたと思うが、現状を教えてください。来年度から業績貢献が大きくなるのかどうか併せて聞かせてほしい。

回答者：予定どおり、欧州の拠点はドイツのシュトゥットガルトに設立し、7月から営業を開始した。

欧州自動車メーカーも設備投資が活況で、具体的な引き合いを受けている。自動車メーカーからは、当社が本当に取引可能なビジネスパートナーかどうかを評価するために、10月にもドイツから多数の方々が査察に見えた。

塗装システム事業全体の技術評価や、マネジメント評価などを無事に乗り切り、最高ランクの評価を得たので、今は具体的なプロジェクトの受注活動を進めている。

受注についてはまだ予断を許さない状況で、ドイツの競合と真剣勝負しているところである。現時点では「乞うご期待」くらいの回答しかできない。

中期経営計画における施工能力の増強について

質問者：スライド 32 ページに中期経営計画における定量目標があり、5年後の目指す姿も併せて記載されている。発表当時は、受注・売上とも段階的に増やしていくというお話だったかと思う。

実際には大型案件があつてかなりでこぼこに推移しているが、売上拡大のためにこの中期経営計画で取り組んできたことを教えていただきたい。売上をうまく高めるためには、お客さまからの発注タイミングの調整なども必要だと思う。

そのような営業面での工夫も含めて、自助努力と外部との話し合いの両面において、この中期経営計画期間中に、どの程度まで施工能力を高めてきたのか。

回答者：ここ数年、特に若手社員の入社を段階的に増やし、さらに中期でも対応できるように中途採用も進めている。社員の育成も強化し、さまざまな案件に対応できるような施工能力をつけてきた。

特にここ数年は、プロジェクトが大型化したことで受注量が急激に増えてきている。まだ発展途上ではあるが、社員の教育と人員の増強に取り組んできた結果と思っている。

質問者：単価向上や工事の大型化などによって、当初掲げていた数字を上回る結果で推移しており、今後の中期経営計画も同様の目線で進行していく、という理解でよいか。

回答者：ご理解のとおりである。

以上

《注意事項》

本資料に記載されている内容は、決算説明会の質疑応答を要約した当社の見解であり、本資料の発表日現在の判断や入手可能な情報に基づくもので、種々の要因により変化することがあり、これらの目標や予想の達成、および将来の業績を保証するものではありません。またこれらの情報が、今後予告なしに変更されることがあります。

従いまして、本情報および資料のご利用は、他の方法により入手された情報とも照合・確認し、ご利用者の判断によって行ってくださいますようお願いいたします。

本資料ご利用の結果、生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。