

Q1: 決算短信で、より高付加価値製品の販売が進んだと説明がありましたが、具体的にどのようなものを教えてください。

A1: スパイラルホール（東京都や岡山市など）、SJ-BOXを活用した雨水貯留槽（名古屋競馬場）、エスホールプラス（大型分割マンホール）、高強度繊維補強コンクリート（鉄道事業）などが中心に進みました。

Q2: 今回ご説明いただいたスパイラルホールは、どれくらい出ているのでしょうか？

A2: 2006年に販売開始、リリース後、現在58都市で190基を超える採用実績があり、引き合いも増加しています。

Q3: 融雪パネルの実績を伸ばすとお聞きしたことがありますが、どのくらい実績がありますでしょうか？

A3: 北陸新幹線の延伸に伴う駅前整備にて多くの引き合いをいただいております。売上ベースでは約2億円でしたが、現在50%ほど増加している状況です。
今後の需要動向については、積雪地帯の道路のトンネル出入口などスリップ事故が起こりやすい場所に需要が見込まれており、現在実績を伸ばしています。

Q4: 今後の原材料価格動向への影響について、見解を教えてください。

A4: セメントや鉄筋などの原材料価格は近年右肩上がり続けてきましたが、今後は横ばいになると予測しております。一方、運送費の上昇が見込まれるため、今後注視していきたいと考えております。なお、軽荷かつ遠方輸送となる防災製品については、海上輸送なども検討していきたいと考えております。

Q5: 円安によって、プロフレックス社の仕入れコストは上昇していると思われませんが、価格転嫁はできていますでしょうか？ 価格転嫁できている場合は、価格上昇による数量面での影響はいかがでしょうか？

A5: ご指摘通り、円安やサーチャージの影響により、海外からの仕入れコストは増加傾向となっているため、現在、国内企業からの仕入整備を進めています。一方で5月から販売価格への転嫁も進めております。以上の取組みにより、粗利率は4～10月累計では前年と比較して数ポイント低下していますが、通期では微増すると予測しています。プロフレックス社のビジネスモデルは、競合が少なく非常に付加価値の高い事業であり価格転嫁が可能です。従来は関東近辺が中心でしたが、現在、当社グループの拠点網の一つである福岡県に事務所を設けて営業活動を強化しております。
当社としては、グループシナジーを発揮することによりプロフレックス社の事業成長が早期に実現できると考えております。

Q6: 施主への提案によって、現場打ち構造物の計画からプレキャストへの切り替えに成功している話をいただきましたが、以前と比べてこのようなケースは多くなってきているのでしょうか？もしくは、以前からよくあるケースなのでしょうか？

A6: ここ2,3年で建設業界の人手不足が、より深刻化してきています。最近では、現場打ちが当たり前だった大型のマンホールや、数年前に2万㎡の雨水貯留施設のプレキャスト化が話題になりましたが、今ではその倍以上の貯留量となる雨水貯留施設が計画されていると聞いています。また、今回ご説明したLRTの軌道下スラブも現場打ちからプレキャスト化した事例であり、今後他地域への展開も期待できます。

現場打ちのプレキャスト化は、今後マーケットの広がりが期待できると認識しており、当社として積極的に提案していきたいと考えております。

Q7: ボルテックバルブは、貴社の雨水貯留槽の採用へつながる付加価値製品だと思いますが、採用状況や商談状況はいかがでしょう？

A7: 現在の採用実績は、神奈川県：2件、埼玉県1件、岩手県：1件で、栃木県内で検討中です。用途は概ね既存貯留施設の機能アップの要望が多い状況です。現在、認知度向上のため自治体にボルテックスバルブの模型を持参し機能紹介をする活動を進めています。国土交通省においても、貯留施設の機能アップに関する検討を推奨しておりますので、まだまだボルテックスバルブの需要は広がると考えております。

Q8: 高付加価値商品をいくつかご紹介いただきましたが、今期、特に貢献している製品、今後、期待している製品がありましたらご紹介下さい。

A8: 一番期待できる製品は「スパイラルホール」です。今回ご紹介した永田町の物件は、50m近い深さのマンホールで、おそらく世界でも事例が無いと考えております。その他では「大型化のマンホール」や浸水対策事業の主軸である「雨水貯留施設」、鉄道関連のホームドアスラブの下に設ける「基礎ブロック」、既存マンションへのエレベータの後付けを目的とした「エレベーターシャフト」などが期待できると考えております。

以上