

Q1: 通期予想は予定通りとのことですが、過去と比べると進捗率が低いように感じますが、見解をお聞かせください。

A1: 前年度は上期の大型特殊物件（敦賀車両基地、東海地区の民間工場建設）により、営業利益の上期進捗率が40.9%と高くなりましたが、過去トレンドでは30%前後で推移しております。今年度の進捗率は30%を超えており、決して低いとの認識はございません。

Q2: 原燃料価格上昇や販売価格への転嫁の状況に、セグメントごとで違いはありますか。

防災事業では、これまで取り組んできた高エネルギー帯市場から、中エネルギー帯市場やライトバリアへの活動を強化すると利益率が下がると思うのですが、利益率が上昇した要因を教えてください。また、通期計画は据え置きですが、コンクリート事業の価格転嫁の進捗状況を教えてください。

A2: コンクリート事業と防災事業では、使用する原材料が異なり、鉄を多く使用する防災事業のほうが原材料価格上昇の影響を受けやすいと考えています。防災事業は国土強靱化の追い風を受けていることもあり、製品の出荷量および売上が非常に増えております。

防災事業は、高エネルギー帯から中エネルギー帯に現在移行しているところです。この部分は以前、仕入商品であり利益率が確保できない状況でしたが、自社で製造することにより利益を確保できるようになりました。それが上昇した要因の一つと言えます。

進捗状況に関しては、順調に価格転嫁が進んでいると判断しております。下期においても原材料価格の上昇はあるかと思いますが、高付加価値製品へのシフトを強めていくことで価格転嫁が進むものと考えております。

Q3: 配当金は25円に変更ないとのことですが、今後、自社株買いの予定はありますか？

A3: 総還元性向30%を目途とした株主還元方針として、今年度7億円の自社株式取得を実施しました。

自己株式取得については、必ずしも株価の水準を見て判断するものではありませんが、PERが7.56倍と株価水準は割安と見ておりますので、今後の市場動向、事業環境、資本の状況などを踏まえ、株主還元の充実と資本効率の向上について機動的な実施を検討していきます。

Q4: コンクリート事業について、前年にあった高付加価値大型案件の反動減もあり、期初時点で上期は減益想定だったと思いますが、計画に対しての進捗はどうだったのでしょうか。原材料価格高騰の影響も踏まえて教えてください。

A4: 前年あった高付加価値の大型案件の反動減ということで、期初時点の上期予測は減益でございました。

対計画の進捗状況ですが、計画をやや下回る形ではありますが、上期においては計画通りであったと判断しております。

原材料価格の高騰の影響は、セメント関係はまだ当社に厳しい環境になるかと思いますが、鉄関係は一旦収まるのではないかと考えております。

材料価格高騰は続きますが、営業と生産の連絡を密に取り合い、原価高の動向を注視しながら価格転嫁および高付加価値製品へのシフトを進めていきたいと考えております。

Q5: パイル事業が急激に売上が回復していますが、要因は何でしょうか。今後の見通しはいかがでしょうか？

A5: パイル事業は民間物件が主であり、新型コロナウイルス感染症による社会活動制約の影響を最も受けた事業セグメントでしたが、民間企業を中心とした設備投資意欲が回復したことにより急激に売上が回復しました。

下期も引き続き順調に推移すると見込んでおります。

Q6: プロフレックス社について、関東圏以外の潜在顧客は油圧ホースのメンテナンスをどのように行っているのでしょうか。現状は競合製品で対応していて、今後はそこをリプレイスしていくイメージでしょうか？

Q6: プロフレックス社は、関東圏を全て網羅しているわけではなく、潜在顧客が存在しています。油圧ホースのメンテナンスの業界は、競合が少なく、プロフレックスと同じような業態の会社は油圧テック、東京アワクメ、共栄産業、東京ベルトの4社ぐらいです。この4社においても、油圧ホースのメンテナンスを専業で行っているところはなく、品揃えも少ないです。品揃えが少ないため、すぐ対応してもらえず、1週間や10日、長い場合は6カ月ぐらい待たされることがあると聞いています。プロフレックスは、社員数30~40人の会社なので、今のところ大々的な営業展開ができていません。今、プロフレックスの売上高は約13億円ですが、油圧ホースのメンテナンス市場だけでも推定すると180億円程度ある市場と言われていますので、チャンスが広がっています。今後は、関東圏以外はもちろん、関東についてもシェアを広げていきたいと考えております。

以上