

2022年3月期 決算説明会 質疑応答

(回答者)

専務執行役員 (企画管掌) 川名 康正

<質問1>

長期経営ビジョンの事業面での重点分野である「デジタルトランスフォーメーションを
広義に捉え商機を探求」するに関し、今後の取り組みを教えてください。

<回答1>

(川名)

決算説明資料で説明した、ドローン点検事業を中心に進めます。既に事業提供が加速して
いる本事業に関しては、タンクや煙突の板厚の測定から事業を開始しましたが、それ以外
の検査や設備の監視にも展開を計画しています。この中で得られた複数のデータをもとに
取引先のニーズに合ったソリューションの提供を今後進めてまいります。

(回答者)

常務執行役員 (営業管掌) 増田 博久

<質問2>

2023年3月期セグメント別連結業績予想の電力事業及び化学・エネルギー事業に関して、
先期と比較し増収ですが減益という予想となっております。それぞれ減益の理由を教えてください。

<回答2>

(増田)

両事業ともに当該年度に大口案件が有るか否かに左右されやすい傾向があります。今回に
関しても、特に業績不振による減益という訳ではございません。

(回答者)

代表取締役社長 櫻井 昭彦

<質問3>

近々産業用ドローンサービスの提供を予定しているとの説明でしたが、具体的にいつになり
ますか。

<回答3>

(櫻井)

ドローン点検サービスに関しては本年3月より提供開始し、かなりの実績をおさめております。近々販売予定のものは、当社の子会社である西華デジタルイメージ(株)と西松建設(株)と共同でおこなっている盛土材料品質確認装置であり、実証実験が完了次第販売いたします。

(回答者)

代表取締役社長 櫻井 昭彦

<質問4>

光通信(株)が4月7日に発行した大量保有の変更報告書に関し、光通信(株)及び(株)UH Partners 2社共同保有率が7.08%から8.36%に変更になったことに対する考えおよび光通信(株)の見解を教えてください。

<回答4>

(櫻井)

本変更は認識しております。以前、光通信(株)との面談で当社の事業内容の詳細説明を実施しました。特に同社から要望があったわけではなく、当社の業績を理解頂いた上で同社が保有率を決定し投資頂いている状況です。

(回答者)

代表取締役社長 櫻井 昭彦

上席執行役員(管理管掌) 長谷川 智昭

<質問5>

2022年3月期の期首予想28億円に対し実績は38億円と相当上振れたが、本結果の見解を教えてください。予想を慎重に立てたのか、予想以上の営業利益があったのでしょうか。

<回答5>

(長谷川)

営業利益が大きく伸びた要因は様々だが、特に連結子会社の業績が伸びたことが大きく起因しております。期首予想を固めに立てたというより、予想以上の営業利益があったとの認識です。

業績の良かった連結子会社としてはセイカダイヤエンジン・Tsurumi (Europe)・敷島機器・日本ダイヤバルブが挙げられます。

(櫻井)

中国の現地法人の繊維原料の販売価格の上昇も営業利益の上昇に起因しています。総じてコロナ禍で海外ということもあり関係会社の業績予想が困難でした。

(回答者)

代表取締役社長 櫻井 昭彦

<質問6>

中国での繊維原料の販売価格の上昇はなぜ発生したのか教えてください。

<回答6>

(櫻井)

全般的に化学品の原料価格が急上昇しており、それに伴い当該の繊維原料の販売価格も2倍～3倍近くあがっています。

今期は販売価格が上昇したところで落ち着いている状況です。

(将来の予測に関する注意事項)

本資料にて開示されておりますデータおよび将来に関する予測につきましては、本日現在入手可能な情報に基づくものであり、予測不能、もしくは不確定な要因により、大きく異なる結果となり得ることをご承知おきください。