

Nagoya

NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

名古屋電機工業株式会社

機関投資家・アナリスト向け「2024年3月期 決算説明会」書き起こし

2024年6月4日公開

登壇

司会：お待たせいたしました。只今より、名古屋電機工業株式会社 2024 年 3 月期決算説明会を開催させていただきます。本日は皆様、お忙しい中ご参加いただきましてありがとうございます。この説明会は会場開催及び WEB 会議システムにて配信しております。本日使用する資料は会社ホームページに掲載されておりますので、電話音声のみでご参加の方はご確認をお願いいたします。

それでは、本日の出席者をご紹介します。名古屋電機工業株式会社 代表取締役社長 服部高明、常務取締役 IR・経営企画担当 中村昭秀、取締役 経営管理本部長 鬼頭達史でございます。

本日は服部より説明資料に沿ってご説明し、その後質疑応答の時間とさせていただきます。それでは、ご説明をお願いいたします。

服部：皆様、こんにちは。名古屋電機工業の服部高明でございます。本日は 2024 年 3 月期の決算と事業の説明をさせていただきます。まず初めに、当社は本年 3 月 13 日に、東京証券取引所スタンダード市場に上場いたしました。すでに上場しております名古屋証券取引所メイン市場とあわせて重複上場となります。このことにより、より多くの皆様に当社にご関心・ご支援をいただきまして、当社としてはさらなる業容の拡大と企業価値の向上を目指す所存でございます。引き続き変わらぬご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

当社といたしましては、株主の皆様や投資家の皆様に対し、当社の成長性をわかりやすくお伝えしていくことが、当社の価値を公正にご評価いただくために重要な企業活動の一つであると認識いたしております。今回の決算説明会を皮切りといたしまして、さらに開かれた企業づくりに努めてまいります。

会社概要



Nagoya
NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

商号

名古屋電機工業株式会社

本社所在地

愛知県あま市篠田面徳29-1

代表取締役社長

服部 高明

設立

1958年5月

拠点

札幌、仙台、東京、新潟、名古屋、大阪、広島、高松、

福岡、鹿児島、インド

美和工場(愛知県あま市)、七宝工場(同)

子会社拠点

株式会社インフォメックス松本(長野県安曇野市)

合併会社

Zero-Sum ITS Solutions India Private Ltd. (インド)

従業員数(連結)

430名(2024年3月31日時点)

4

それでは、当社の会社概要からご説明いたします。

当社は1958年に設立され、現在68期目を迎えております。本社は愛知県あま市にございます。拠点は、北は北海道札幌から南は九州鹿児島まで全国10カ所に構えており、日本全国のインフラ整備、防災・減災や道路安全に関する需要を網羅できる体制を構築しております。

海外においては、特にインドでITS — 高度道路交通システムに関わるプロジェクトに携わっており、当地にも連絡事務所を構え、活動を進めております。連結子会社といたしましては、長野県安曇野市にインフォメックス松本がございます。従業員数は連結で430名でございます。

コーポレートミッション

Nagoya
NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

名古屋電機工業株式会社は、
安全・快適で豊かな
社会の実現のために、
つねに**NEW WAY**を探求し、
新たな価値を提供します。



(C) 2024 NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

当社は、コーポレートミッションとして「安全・快適で豊かな社会の実現のために、つねに NEW WAY を探求し、新たな価値を提供します。」を掲げております。このミッションは、道路情報板を中心とした事業展開を行う中で、行政機関等による道路インフラ投資政策の方向性の変化、近年増加する自然災害リスクへの対応、エネルギー・環境に関する企業の責任の増大、自動運転技術の進展など、当社を取り巻く環境の変化に機敏に対応し、当社の強みを活かして新たな価値を創出していく志を表現しております。

事業概要

Nagoya
NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

- 道路情報板を中心とする各種情報提供システムの製造及び販売
- 主なエンドユーザーは国土交通省、各高速道路会社、地方公共団体等の道路管理者



(C) 2024 NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

6

次に、当社の事業概要をご説明いたします。

当社は現在、道路情報板を中心とする各種情報提供システムの製造および販売を行っております。主なエンドユーザー様は国土交通省、各高速道路会社、地方公共団体等の道路管理者でございます。代表的な当社の製品といたしましては、道路情報提供システム、道路通行止めシステム、標識車や走光型運転支援灯システムなどが挙げられます。

私たちのなかでは、柱に据え付けられている情報板を「常設」、車に取り付けられている標識を「車載」、現場に仮置きする標識を「仮設」と呼んでいます。この「常設」、「車載」、「仮設」の全てをラインナップしているのは、日本では当社のみと自負しております。

道路情報板とは

Nagoya
NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

- 渋滞・交通事故・気象などの情報を提供する目的で道路上に設置される可変式の表示板
- 1966年に日本初となる遠隔操作型道路情報板を当社が開発して以来、幅広く普及
- IoTセンサーと組み合わせ、**防災・減災**や**道路安全**に資する各種アプリケーションで運用



(C) 2024 NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

7

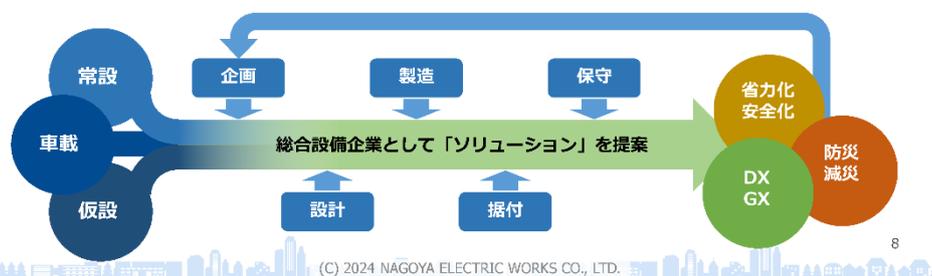
当社の主力製品のひとつである道路情報板は、当社が1966年に日本初として開発した遠隔操作型道路情報板を端緒とし、それ以来、日本全国に幅広く普及してきました。渋滞、交通事故、気象などの情報を提供する目的で道路上に設置されます。また、IoTセンサーと組み合わせることで、防災・減災や道路安全に寄与する各種アプリケーションで運用されています。

名古屋電機工業グループの強み



幅広い製品ラインナップと提案力で市場を創出し、牽引する

- 常設の情報板から車載・仮設の標識装置まで、提案自由度の高いラインナップを保有し、企画から設計、生産、製造、据え付け、保守まで、ワンストップサービスを提供可能
- これにより、防災・減災など社会のニーズを起点とした提案を柔軟に行うことができる



名古屋電機工業グループの強みといたしましては、先ほど申し上げましたが、常設式の情報板から車載・仮設式の標識装置まで、多様なラインナップを保有していることであり、さらには企画から設計、生産・製造、据え付け、保守までワンストップサービスを提供できることと認識しております。業界唯一の専門メーカーとしてこれらの強みを活かし、防災・減災など社会のニーズに柔軟に対応する提案が可能でございます。

業績ハイライト



売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 当期純利益
175 億円	23 億円	23 億円	16 億円
対前期△2.4%	対前期△6.1%	対前期△3.6%	対前期+5.2%

減収要因

大型案件の工期延期による影響で
高速道路向けLED式道路情報板等の
部材調達・生産の遅れ、受注落ち込みが
発生したため

増益要因

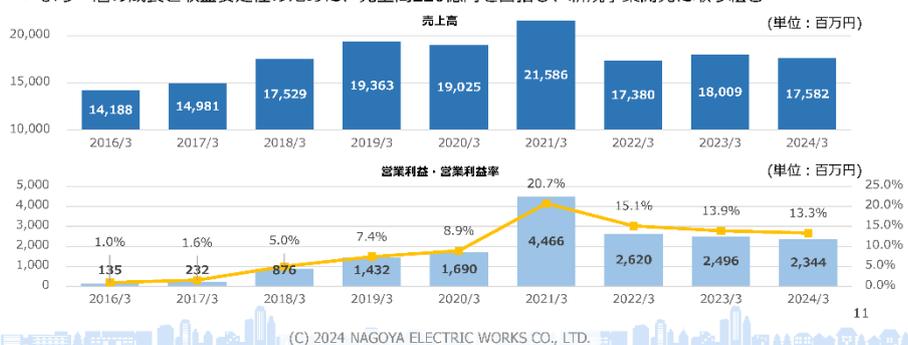
当期純利益が増益になったのは、
前期に検査装置事業の事業譲渡損が
発生したため

それでは、2024年3月期の業績についてご報告いたします。売上高は175億円で、前期比2.4パーセントの減少となりました。営業利益は23億円、前期比6.1パーセントの減少、経常利益は23億円、前期比3.6パーセントの減少、当期純利益は16億円で、前期比5.2パーセントの増加となりました。大型案件の工期延期や部材調達・生産の遅れ、受注落ち込みが減収要因となりましたが、検査装置事業の事業譲渡損が前期に発生したため、当期純利益は増益となりました。

売上高・営業利益推移



- 低迷していた業績の立て直しが2019年度までに完了。2021年3月期は上場来最高収益を記録
- 以来、営業利益率10%超を維持するも、部品調達難や大型案件工期延長の影響あり売上高は足踏み
- より一層の成長と収益安定性のために、売上高220億円を目指し、新規事業開発に取り組む



これまでの、売上高・営業利益の推移を見ますと、2019年までに低迷していた業績の立て直しが完了し、2021年3月期は上場来最高収益を記録しました。以来、部品調達難や大型案件工期延長の影響もあり売上高は足踏みが続く状態となっていますが、営業利益率は10%超を維持しております。より一層の成長と収益安定性のために、売上高220億円を目指し、足許の受注残案件の確実な納入と新規受注活動はもちろんとして、新規事業開発に取り組む必要があると認識しております。

2025年3月期 連結業績予想



売上高 180 億円 対前期+2.4%	営業利益 24 億円 対前期+2.4%
経常利益 24 億円 対前期+3.8%	親会社株主に帰属する 当期純利益 17 億円 対前期+1.2%



重点施策

- 期首受注残は前期より減少していることから、新規受注獲得を中心に取り組む。
- 新規事業に対しては不確定要素が高いため見通しには含めていないが、新事業創発本部を中心に取り組む。

13

次に、2025年3月期の業績見通しについてお話しいたします。

売上高は180億円、前期比2.4パーセントの増加、営業利益は24億円、前期比2.4パーセント増加、経常利益は24億円、前期比3.8パーセント増加、当期純利益は17億円、前期比1.2パーセント増加。以上を見込んでいます。期首受注残は前期より減少しておりますが、新規受注獲得に注力し、成長を目指します。新規事業については不確定要素が高いため見通しには含めておりませんが、新事業創発本部を中心に取り組んでまいります。

中期経営計画 N-PLAN2026

FY2024-FY2026



Vision

国内外の市場に挑戦し、ニーズを先取りした新システムで
社会に貢献できる企業をめざします。

情報メーカーから道路交通安全を守る総合設備企業に変容します。
新たなモビリティ形態に対応するインフラ整備を促進します。



売上高：220億円
営業利益率：10%以上
新システム販売比率：10%以上
ROE：10%以上 配当性向：30%以上
PBR：1倍以上



15

次に、中期経営計画「N-PLAN2026」についてご説明いたします。中期経営目標 — ビジョンとして、「国内外の市場に挑戦し、ニーズを先取りした新システムで社会に貢献できる企業をめざします。」を掲げ、

2027年3月期までの目指す経営指標といたしまして、売上高220億円、営業利益率10パーセント以上、新システム販売比率10パーセント以上、ROE10パーセント以上、配当性向30パーセント以上。これらを目標として設定し、PBR1倍以上を目指して取り組んでまいります。

中期経営目標と、設定した経営指標を達成するために、ありたい姿として、「情報板メーカーから道路交通安全を守る総合設備企業に変容していること」、また「新たなモビリティ形態に対応するインフラ整備を促進していること」を設定しており、これらに近づくために、人的資本の強化を中心として、イノベーションの創発と生産性の向上に資する取り組みを推進してまいります。

中期経営計画 N-PLAN2026 経営戦略 FY2024-FY2026

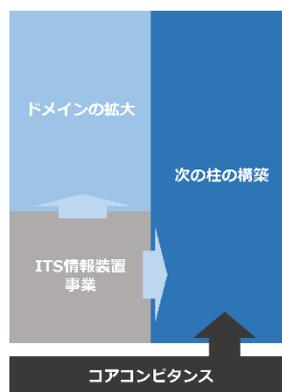
Nagoya
NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

ドメインの拡大

- **お客様・社会課題解決のためのソリューション提供に注力**
【省力化・安全化】インフラ大規模修繕の施工現場ニーズを取り込み
【防災・減災】IoTを活用、必要な安全情報をタイムリーに提供
【DX・GX】ソフトソリューションで環境負荷に配慮したインフラ整備を推進
- **自動運転社会に対応したソリューションの探索**

次の柱の構築

- **自社コンピタンス強化のための投資**
- **他社との連携、オープンイノベーションを活性化**



16

(C) 2024 NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

N-PLAN2026の実現に向けて、「ドメインの拡大」と「次の柱の構築」を中心とする戦略を推進しております。「ドメインの拡大」とは、私たちの道路情報板を中心とした情報提供システムの市場を広げるための活動でございます。注力すべき分野として、「省力化・安全化」、「防災・減災」、「DX・GX」の3つを掲げ、それぞれ、「インフラ大規模修繕の施工現場ニーズを取り込むこと」、「IoTを活用し必要な安全情報をタイムリーに提供すること」、「ソフトソリューションで環境負荷に配慮したインフラ整備を推進すること」— これらにより、当社のドメイン、すなわち市場を広げる活動を行ってまいります。

加えて、自動運転技術の進展にともなう需要、例えばコネクテッド・非コネクテッド混在社会における安全対策に、当社が持つソリューションやコアコンピタンスがどのように貢献できるか探索を行い、解決すべき課題の洗い出しと、ひいては需要創出を行ってまいります。本件の活動事例の一つとして、当社は、中日本高速道路株式会社が建設中である新東名高速道路において「高速道路の自動運転時代に向けた路車協調実証実験」に参加し、今月13日から実証実験を開始しております。

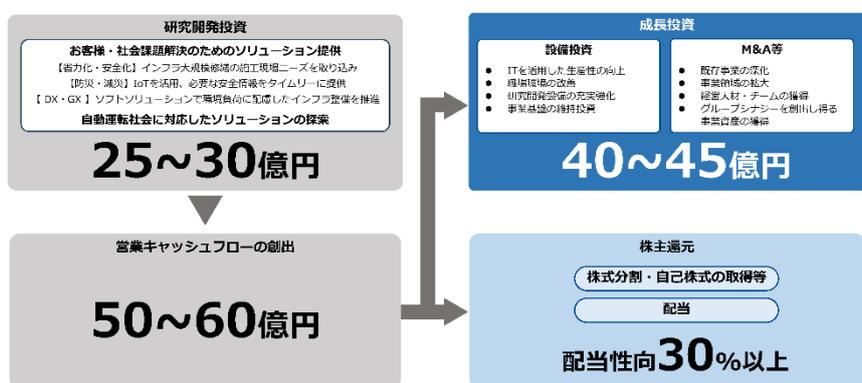
「次の柱の構築」につきましては、まさに現在の道路情報板を中心とする情報提供システムの双壁をな

す事業を創出する取り組みを目指しております。当社は 2022 年に FA 検査装置事業を、成長を託せる企業に事業譲渡し、主力の情報装置事業に経営資源を集中させております。これは経営効率を向上させることが目的である一方、よりシナジーを生み出す事業創発のスタート地点でもございます。「次の柱の構築」を実現するために、当社が保有するコアコンピタンスを強化するとともに、他社との連携、オープンイノベーションの活性化を推進し、さらには M&A も視野に活動を進めてまいります。

中期経営計画 N-PLAN2026 投資戦略

FY2024-FY2026

Nagoya
NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.



17

(C) 2024 NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

これらを実現するための投資につきましては、研究開発費として向こう 3 期で 25 億から 30 億円を計画しております。これは先程ご説明しました、「省力化・安全化」、「防災・減災」、ならびに「DX・GX」を中心としたお客様・社会課題解決のためのソリューション提供の強化と、自動運転社会に対応したソリューションの探索を中心とした基礎研究開発のための投資となります。

これにより営業キャッシュフローを向こう 3 期で 50 億から 60 億円にて計画し、これを原資として、成長投資と株主の皆様への還元のために運用してまいりたい計画でございます。成長投資につきましては向こう 3 期で 40 億から 45 億円にて計画し、設備投資と M&A 等から構成され、とりわけ M&A 等に重点を置いて投資を進めてまいります。株主の皆様への還元については、配当性向 30 パーセント以上を目標として設定し、多くの皆様から引き続きご支援をいただけるよう、取り組んでまいります。

N-PLAN2026の実現に向けた新たな挑戦

Nagoya
NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

走光型運転支援灯システム「可搬式BLINKs充電タイプ」を開発

課題

- 国内で行われる交通規制の大半は半日程度と短時間のものであり、限られた時間内で交通規制材の設置・撤去を行う必要がある

ソリューション

- 本製品は軽量且つ高性能小型バッテリーを搭載することで設置・撤去時間を大幅に短縮し、作業性向上や省人化に寄与

省力化
安全化

製品外観



設置イメージ



18

(C) 2024 NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

新製品として、国内では走光型運転支援灯システム「可搬式 BLINKs 充電タイプ」を開発いたしました。これは、限られた時間内で規制材の設置・撤去を行う必要がある、比較的短時間の道路工事・維持活動に特化したもので、作業効率向上や省人化に寄与するものとなります。今年の2月から、全国の道路整備関連事業者及び道路管理者向けにレンタル提供を開始しており、順調な滑り出しを見せております。

N-PLAN2026の実現に向けた新たな挑戦

Nagoya
NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

「交通規制材のビジネス化実証事業」をインドで開始

現状

- インドでは、交通事故：年間46万件・交通事故死亡者：年間約16万人にのぼる

ソリューション

- JICAの「中小企業・SDGsビジネス支援事業」の一つとして採択された。同JICA事業を活用して現地の実情に合ったビジネスづくりを進め、交通事故リスク低減を目指す

新事業創発

海外
ビジネス

省力化
安全化

交通規制材(一例)



可搬式信号機



可搬式表示板



車載標識装置

インドの交通状況



19

(C) 2024 NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

また、国外では、インドにおいて JICA の支援事業を活用し、交通事故リスク低減を目指した交通規制材のビジネス化実証事業を開始いたしました。可搬式表示板や車載標識装置、さらには当社子会社であるインフォメックス松本の可搬式信号機を中心とした交通規制材の社会受容性等を調査するものであり、交通事故発生件数・交通事故死亡者数ともに高い値となっているインドにおいて、交通事故リスク低減

を目指し、現地の実情に合ったビジネスづくりを進めてまいります。

N-PLAN2026の実現に向けた新たな挑戦

Nagoya
NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

LPWAネットワーク技術を活用したデータ収集カー

現状

- 自治体の災害監視の課題として、災害時に通信設備の故障やトラフィックの圧迫により、監視データの送信が途絶えるリスクがある

ソリューション

- LPWAネットワーク技術を活用したデータ収集カーを提案。LTE網が使えない場合でもデータを集め対策本部に送信することで、切れ目のない災害監視を実現する

新事業創発

防災・減災

DX・GX

自治体総合フェア2024に初出展

自治体総合フェア2024 ソリューションコンセプト 出展風景



20

(C) 2024 NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

さらに、今月 15 日から 17 日まで東京ビッグサイトで開催されました自治体総合フェア 2024 に初出展し、LPWA ネットワーク技術を活用したデータ収集カーをはじめとする各種ソリューションコンセプトを展示いたしました。初出展ながら想像以上の反響を得ており、自治体が抱える課題の抽出とこれに合致したソリューションの形成を進めてまいります。

N-PLAN2026の実現に向けた新たな挑戦

Nagoya
NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

環境・教育分野への取り組みを白馬村から開始 (2024年度内)

現状

- CO₂は地球温暖化の原因物質の一つ。また屋内のCO₂濃度上昇は学習に悪影響を及ぼすとされる

ソリューション

- 白馬南小学校で「人が集まる場所に蓄積されるCO₂を削減するサービス」を検証する。CO₂の役割を楽しく学ぶ機会を提供し、社会実装の可能性探索とカーボンニュートラル貢献を目指す

新事業創発

DX・GX

教育

自治体総合フェア2024に初出展

ソリューションコンセプト



21

(C) 2024 NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

今年 3 月 31 日には、「人が集まる場所に蓄積される CO₂ を削減するサービス」の社会実装に向けて、学校教育現場における実証実験を白馬村・SyncMOF 社とともに実施することをプレス発表しております。

白馬村及び、白馬南小学校の皆様との協力を得ながら、CO2 の役割を楽しく学ぶ機会を提供し、このサービスの社会実装の可能性を探索するとともに、カーボンニュートラルの実現に貢献することを目指しております。

サステナビリティ — 環境



Corporate Mission

名古屋電機工業株式会社は、**安全・快適で豊かな社会の実現のために、つねにNEW WAYを探求し、新たな価値を提供します。**

サステナビリティ委員会を設置し、本業を通じてSDGsの達成など社会課題の解決に取り組む(CSV)と同時に、事業が環境・社会に及ぼす負のインパクトに対する責任を果たす(CSR)



製品普及を通じた課題解決

道路情報板や標識装置など、道路交通の円滑化に資するシステムの配備を推進し、交通環境におけるGHG排出低減に貢献する。

環境にやさしい製品・サービスの開発

省エネ・創エネ分野の製品・サービス開発を推進し、施設情報提供システムの資産を活用したソリューションを上市する。

事業活動の脱炭素化推進

GHG排出量(スコープ1・2)を、2030年度半減(2013年度比)、2050年度ゼロ(カーボンニュートラル)を目指す。



サステナビリティの取り組みについてご紹介いたします。当社はサステナビリティ委員会を設置し、SDGsの達成など社会課題の解決に取り組んでいます。環境的側面においては、環境にやさしい製品・サービスの開発や、交通環境におけるGHG排出低減に貢献するシステムの普及を推進してまいります。GHG排出量につきましては、スコープ1・2の目標として、2030年度までに2013年度比半減、2050年度までにゼロを目指しております。

サステナビリティ — 社会



事業を通じた貢献

- インドにおける交通規制材のビジネス化実証事業 (JICA支援事業)
- 白馬村におけるCO2利活用教育カリキュラム実証実験(仮題)

社会貢献活動

- 国土交通省「ボランティア・サポート・プログラム」への参加
- インターンシップの受け入れ
- 国内外の学生の工場見学・職業体験受け入れ

経営基盤の充実

人材マネジメント

- 女性活躍推進や障がい者雇用等への取り組み
- 労働安全衛生への取り組み
- イノベーション創出のための土壌づくり etc.

ワーク・ライフ・バランス

- 長時間労働削減への取り組み
- 有給休暇取得の促進
- 出産・子育て・介護を支援する制度の導入 etc.



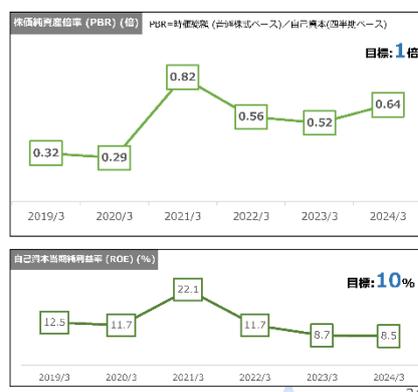
社会的側面におきましては、先程ご紹介しましたインドや白馬村の事例のような事業を通じた貢献をはじめ、国土交通省「ボランティア・サポート・プログラム」を中心とした社会貢献活動を行うとともに、経営基盤の充実として人材マネジメントやワーク・ライフ・バランスに対する取り組みを行っております。2022年度にふるみん認定、2023年度には愛知県ファミリーフレンドリー企業登録、2024年度は健康優良法人認定など、ワーク・ライフ・バランスに関しては第三者機関から認められるほどに充実化を図ってまいりました。女性活躍推進や、イノベーション創出のための土壌づくりなど、人材マネジメントに関してもテコ入れを図ってまいります。

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた主な取り組み



PBR1倍に向けた取り組み

- 経営資源を持続的採算性が見込まれる成長分野へ集中的に投下し、資本コストを上回る価値の創出を目指す
- 政策保有株式の段階的な削減を進めて、持続的採算性が見込まれる成長分野への投資に充当する
- 投資家とのコミュニケーションの場を増やし、当社の事業戦略や成長性について十分な理解・評価が得られることを目指す



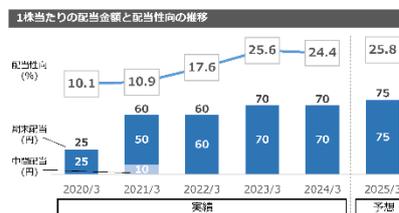
(C) 2024 NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取り組みをご説明します。

PBRは2021年3月期に0.82倍となったものの、直近3期は0.5から0.6倍台で推移しております。PBR1倍を目指し、「経営資源を持続的採算性が見込まれる成長分野へ集中的に投下し、資本コストを上回る価値の創出を目指す」、「政策保有株式の段階的な削減を進めて、持続的採算性が見込まれる成長分野への投資に充当する」、「投資家とのコミュニケーションの場を増やし、当社の事業戦略や成長性について十分な理解・評価が得られることを目指す」などの取り組みをおこなってまいります。

株主還元強化に係る取り組み

2027年3月期配当性向30%以上を目安に安定的に配当を行うことを基本方針とし、配当絶対額の維持向上に努める



株主の皆様への還元につきましては、2024年3月期は期末配当70円で配当性向は24.4パーセントでございます。2027年3月期配当性向30パーセント以上を目安に安定的に配当を行うことを基本方針とし、配当絶対額の維持向上に努めてまいります。これを受けて2025年3月期は5円増配し、期末配当75円、配当性向25.8パーセントにて予想しております。

名古屋電機工業株式会社は、社会課題への対応とイノベーションを結びつけ、持続可能な社会を築くことを目指しております。今後も新たな価値を提供し続けることで、安全・快適で豊かな社会の実現に貢献してまいります。本日はご清聴いただき、ありがとうございました。今後とも、名古屋電機工業グループをよろしくお願い申し上げます。

質疑応答

司会：ありがとうございました。それでは、これより質疑応答の時間とさせていただきます。まずは会場からのご質問をお受けいたします。その間にWEBや電話でご参加の方からは、挙手ボタンやQ&Aボタンでのご質問を受け付けております。WEBでご参加の方で、音声でのご質問をご希望の方は「手を挙げる」ボタンを押してお待ちください。また文章でのご質問をご希望の方はQ & Aボタンをクリックして、ポップアップウィンドウの枠内にご質問をご記入ください。私が質問を読み上げさせていただき、音声で回答させていただきます。お電話の方はコメ印の後に数字の9を押してお待ちください。

まずは、会場でご質問がございます方は、挙手をお願いいたします。係の者がマイクをお持ちいたしますので、ご質問の前に、会社名とお名前をお願いいたします。また、ご質問は一問一答形式にてお願いいたします。ご質問いかがでしょうか。

質問者 [Q]：御社と同じような製品を作っているライバル企業がありましたら教えてください。また、道路情報提供システムについて、どれくらいのシェアを持っているのでしょうか。

服部 [A]：ライバル会社について、柱に据え付ける一番大きな情報板については、京都にある星和電機様、小糸製作所の子会社であるコイト電工様があげられます。車載については、小さい会社様もありますが、当社のライバルとなる大きな会社としては、森尾電機様があります。仮設については、ライバルでもありお客様でもあるセフテック様があり、それぞれの分野においてライバル会社があります。シェアについては金額規模でいいますと、常設が一番金額は大きく、我々が把握している限りで高速道路関係と一般道合わせてとなりますが、高速道路関係では4割ほど、一般道を合わせて35パーセントから40パーセントくらいのシェアは持っている、当社調べではありますが、そのように認識しています。車載と仮設については、車載は同じくらいのシェアがあると認識しています。仮設については、我々も2018年に子会社を取得してから始めているので、まだ正確なシェアは掴めていません。金額ベースで換算すると、常設が一番大きいものになります。

質問者 [Q]：道路情報板などの設備は更新需要が多いのでしょうか。その場合、更新サイクルなどはありますか。

服部 [A]：更新需要については、他の予算にとられてしまうこともあるので、波がありますが、更新需要はまだまだ継続していくものと考えています。更新サイクルについては、重交通区間と交通量の少ないところで差があります。重交通区間ですと10年から15年、それ以外のところでは20年近く使われる場合もあります。

質問者 [Q]：前期末の受注残高は減少とのことですが、需要減少によるものですか。それとも御社のシェアダウンでしょうか。

服部 [A]：前期の受注残高の減少については、前期当社が受注を計画していて、発注されると思っていた

大型案件が、今年度以降にずれ込んだことが主な原因です。需要の減退というわけではございません。

質問者 [Q]：建設現場は人手不足で工事の遅れなどが出ていますが、御社は人手不足の影響は何かありますか。マイナス面、プラス面があれば教えてください。

服部 [A]：建設現場の人手不足について、2024 年問題で時間外作業の低減ということも絡めますと、土木の工期が伸びていて、当社の設備工事は土木の後に出てくるものなので、そういう意味では先程のように発注が遅れたりするものもございませう。今進んでいる工事も、建設区間の工事ですと、前工程の遅れが当社にも影響するというところがあります。

質問者 [Q]：原材料価格の高騰や為替の影響はどの程度受けていますか。価格転嫁の状況についても教えてください。

服部 [A]：原材料価格の高騰については、鉄などの材料価格が 10 パーセント程上がっているという現状です。価格転嫁は若干遅れるのですが、年に 1 回ほどは調査が入り、そのような調査の中できちんと価格転嫁はできているものと認識しています。為替については、当社における影響は軽微です。一部の部材を海外から納入しているものもありますが、基本は国内で調達しているものが多いです。一部の半導体部品や材料は海外から納入しているものも含まれますが、業績に与える影響は軽微だと認識しています。

質問者 [Q]：半導体不足による影響、部材の調達状況と対策について教えてください。また、部品の調達難についてはいつ頃解消されるとお考えですか。

服部 [A]：部材の調達状況、特に半導体ということですが、当社が使っているのは信頼性の高いレガシーと呼ばれる部類の半導体が多く、こちらについてはコロナ前の納期では納入されなくて、納期は大体 2 倍から 3 倍という状態です。しかしながら、コロナ禍においても、先行発注を行い、機会損失がないように努めてまいりました。そのようなこともあり、今は納期が改善傾向にあり、今期以降については業績における影響はほぼないと認識しています。しかしながら、コロナ禍に半導体以外にも全般の部品が入らない時期があり、かなり先行手配をかけた在庫があります。そのため、今年度以降、在庫の適正化を図っていきたいと考えています。

質問者 [Q]：今期受注獲得で増収とのことですが、受注から売上計上までのリードタイムはどれくらいですか。

服部 [A]：これは案件規模によります。案件規模が1億円から数億円の案件であれば、収益認識基準におきましても、年内や2年というものが多いです。10億円を超える大型案件となると、最低2年から3年となり、案件の規模や特性によって変わります。大型案件につきましては、2年から3年、単年度発注のもので、少額の1億円くらいのものであれば、年度内受注、年度内売上となっています。

質問者 [Q]：受注して売上になるのは翌期にずれるとのことですが、今期、前期末の受注残高は減っていて、今期売上180億円という予想を立てられています。何か今期に受注して売上になるような案件を想定されているのですか。

服部 [A]：単純に翌期にずれるというわけではなく、大型案件は工事進行基準になります。きちんと工程管理をして、お客様と仕様を確定して、製作が進めば売上は計上できます。当社の中でも、受注は営業が責任を持ちますが、売上については工場が責任を持つと認識しています。工場が生産計画に従って製作を進めれば、計画した通りの売上に近づけることは十分可能だと認識しています。

質問者 [Q]：工事は別の会社が手掛けるのですか。

服部 [A]：工事についても、当社が施行管理していますので、実際の据付工事を行う職人の方は当社の社員ではないですが、施工管理として元請責任を果たしているという状況です。

質問者 [Q]：3月に名証単独から東証に重複上場されましたが、今回の東証上場の経緯や目的、このタイミングになった理由などを教えてください。

服部 [A]：東証上場の経緯については、当社は今単一事業になっており、これからの成長を模索する上で、色々な会社様と協業を図っていきたく考えたときに、東証上場することでそのような機会に恵まれるのではないかと、あとは、これからは人材採用が困難な時代になるので、会社を継続していく上で優秀な人材を獲得していくことが、東証上場に対して期待している側面です。

タイミングについては、本来であれば直近で業績が最も良かった2021年3月期あたりを目指していましたが、社内のガバナンスを整えるなど準備に時間がかかり、タイミングがずれ込んだという状況です。

質問者 [Q]：新モビリティ形態に対応した需要が出てくるという話でしたが、省力や防災・減災、自動運転社会の到来で、新しい需要が生まれてくる規模や時間軸についてどのように考えているか、解説をお願いいたします。

服部 [A]：自動運転社会については、目下は自動運転と一般車が混在する社会の課題解決を、実証実験を含めてその辺りをやっている状況です。防災・減災、その他については、今までプレスリリースしてきた活動内容を紹介しましたが、そういったことを開示できるタイミングで開示していき、点が線につながり、面として捉えていただけるようなことを、タイミングをみて説明できればと考えています。

質問者 [Q]：更新需要がメインという理解ですが、新規の需要はどこに期待すると良いでしょうか。

服部 [A]：既存事業において少し時間はかかると思いますが、第三次国土形成計画が発表され、自動車専用道の新たな整備方針が出ています。土木工事も時間がかかり、すぐに大きな需要に繋がるとは考えていませんが、その中で、これまで地域高規格道路1万4,000キロという計画が、拡張を含めて2万キロという数字がでてきています。これから第三次国土形成計画が進むにつれて出てくる新たな道路の需要に則したものを、当社として需要に追従していくということが、今後の新たな需要として結びつくのではないかと考えています。

司会：ご質問も一巡したようでございますので、以上で質疑応答を終了いたします。たくさんのご質問ありがとうございました。

以上を持ちまして、名古屋電機工業株式会社 2024 年 3 月期決算説明会を終了させていただきます。ありがとうございました。

免責事項

本書き起こしの一部には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は環境の変化などにより、実際の結果と異なる可能性があることにご留意ください。本書き起こしに関して、当社は細心の注意を払っておりますが、内容に誤りがあった場合や、第三者によるデータの改ざん、データダウンロード等によって生じた障害等に関し、事由の如何を問わず一切責任を負うものではありません。また、本書き起こしに誤りが含まれている場合、通知なしに内容の変更を行うことがあります。本書き起こしは、当社によって編集されている可能性があります。