



名古屋電機工業株式会社

機関投資家・アナリスト向け「2025年3月期第2四半期（中間期）決算説明会」書き起こし

2024年12月3日公開

開催概要

会 社 名：名古屋電機工業株式会社

証券コード：6797

イベント種類：決算説明会

イベント名：機関投資家・アナリスト向け「2025年3月期第2四半期（中間期）決算説明会」

開 催 日：2024年11月27日（水）

開 催 時 間：15:00 – 15:45

（合計：45分、登壇：25分、質疑応答：20分）

開 催 方 法：オンライン配信

登 壇 者：2名

代表取締役社長

服部 高明（以下、服部）

取締役 経営管理本部長

鬼頭 達史（以下、鬼頭）

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 2025 年 3 月期中間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 WEB 会議システムによる LIVE 配信で行っております。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ください。それでは、本日のご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、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いただき、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でございます。まず、本年 3 月に東京証券取引所スタンダード市場に重複上場を果たし、より多くの皆様に当社へのご関心を寄せていただいておりますこと、心より感謝申し上げます。この半年間での様々な取り組みが、当社の業容拡大や企業価値の向上に確実に寄与していることを実感しているところでございます。今後も引き続き、皆様のご支援を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。また、株主の皆様や投資家の皆様に対し、当社の成長性を分かりやすくお伝えすることが、企業価値を公正に評価いただくために重要であると認識しております。本日の中間決算説明会もその一環として、皆様とのコミュニケーションを大切にし、より開かれた企業づくりに努めてまいります。

本日は、事業概要、2025 年 3 月期中間期実績、2025 年 3 月期通期業績予想、そして中期経営計画進捗状況の順番でご説明させていただきます。

まず、当社の事業概要についてご説明いたします。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。連結子会社としては、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 名です。

会社概要



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)

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

4

当社グループは、情報装置システムの製造・販売を主力事業としております。主要製品としては、ITS 高度道路交通システム関連の「情報収集」から「情報処理」「情報提供」までを網羅する製品群が大半を占めております。当社は、道路情報板に加え、車載・仮設の標識装置を含む各種情報提供システムを網羅的にラインアップする国内唯一の専門メーカーであり、企画から設計、生産、製造、据え付け、保守まで、ワンストップで提供することができます。

事業概要



事業内容

- 主力製品である道路情報板に加え、車載・仮設の標識装置を含む各種情報提供システムを網羅的にラインアップする国内唯一の専門メーカー
- 企画から設計、生産、製造、据え付け、保守まで、ワンストップで提供



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

5

当社のエンドユーザーは国土交通省、各高速道路会社、地方公共団体などの道路管理者が多く、公共事業が中心となっています。情報提供システムの製造・販売による収益に加え、設置・メンテナンス等のサービス提供による収益が当社の収益基盤を支えております。当社グループの主要事業であり、官需を主と

する情報装置事業につきましては、老朽化したインフラの大規模修繕を中心に、公共事業は堅調に推移しております。そのような状況下、社会インフラの維持・保全、災害に対する防災・減災等、ニーズを先取りした道路交通安全を守るシステムの開発に注力し、社会課題の解決に取り組んでおります。

事業概要

Nagoya
NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

収益構造

- エンドユーザーの多くは、道路管理者(国土交通省、各高速道路会社、地方公共団体など)であり、公共事業が中心
- 情報提供システムの製造・販売による収益に加え、設置・メンテナンス等のサービス提供による収益によって成り立つ

事業環境

- 老朽化したインフラの大規模修繕を中心に、公共事業は堅調に推移
- 社会インフラの維持・保全、災害に対する防災・減災等、ニーズを先取りした道路交通安全を守るシステム開発に注力し、社会課題に取り組んでいる



6

続きまして、2025年3月期中間期の業績についてご説明いたします。当中間期におきましては、新規案件獲得に向けた積極的な取り組みを進めてまいりましたが、前年度における受注落ち込みの影響もあり、売上高は前年同期を下回りました。一方、利益面では品質管理やコスト管理を強化し、ロスコストの発生防止およびコストダウンの推進を図った結果、前年同期を上回る成果を得ることができました。この結果、当中間期におきましては、売上高は56億2千7百万円、営業利益は3億4千3百万円、経常利益は3億4千9百万円、親会社株主に帰属する中間純利益は2億2千4百万円となりました。また、1株あたりの純利益は38.39円でした。

2025年3月期 中間期 実績 (連結)



- 売上は、前連結会計年度の受注落込みの影響もあり、売上は前年同期を下回った
- 利益面は、品質管理やコスト管理を強化し、ロスコストの発生防止及びコストダウンを推進したことにより前年同期を上回った

(単位：億円)

	2024年3月期 中間期実績	2025年3月期 中間期予想	2025年3月期 中間期実績	増減率 対前年中間期	増減率 対予想
売上高	63.79	59.80	56.27	△11.8%	△5.9%
営業利益	0.07	2.40	3.43	—	43.2%
経常利益	△0.06	2.70	3.49	—	29.4%
親会社株主に帰属する 中間純利益	△0.45	0.60	2.24	—	275.0%
1株あたり純利益	△7.73円	10.24円	38.39円	—	—

(C) 2024 NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD. 8

続きまして、2025年3月期の通期業績予想についてご説明いたします。通期業績は、当初予想通り、売上高180億円、営業利益24億円、経常利益24億4千万円、親会社株主に帰属する当期純利益17億円を見込んでおります。年度計画達成に向け、全体最適思考による受注機会の最大化や案件ごとの精緻な工程管理を徹底し、グループ全体で重点製品の拡販に積極的に取り組んでまいります。

2025年3月期 通期 業績予想 (連結)



- 直前に公表されている業績予想からの修正の有無：無
- 年度計画達成に向け、全体最適思考による受注機会の最大化、案件毎の精緻な工程管理の徹底ならびにグループ全体で重点製品の拡販に取り組む

(単位：億円)

	2024年3月期 実績	2025年3月期 予想	増減率 対前期
売上高	175.82	180.00	2.4%
営業利益	23.44	24.00	2.4%
経常利益	23.51	24.40	3.8%
親会社株主帰属する当期純利益	16.80	17.00	1.2%
1株あたり純利益	287.08円	290.43円	—
1株あたり配当金	70円	75円	—

(C) 2024 NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD. 10

業績推移につきまして、2021年3月期は、工期変更や仕様変更などの影響により上場来最高収益を記録しましたが、傾向としては概ね横ばいを推移している状況となっております。受注残高につきましては、当中間期末現在で、203億6百万円となっております、前年同期と同等と水準となっております。

業績推移 (連結)

Nagoya
NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

売上高



営業利益・営業利益率



受注残高

	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期
中間期末	15,464	18,669	18,938	23,205	20,090	20,306
期末	13,352	13,562	17,845	18,905	17,682	—

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

11

次に、中期経営計画「N-PLAN2026」の進捗状況についてご説明いたします。2027年3月期までに目指す経営指標として、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、ROE10%以上、そして配当性向30%以上を目標に掲げております。これらの目標達成を目指し、PBR1倍以上を目指して取り組んでおります。

中期経営計画 N-PLAN2026

FY2024-FY2026

Nagoya
NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

経営指標

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

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

13

中期経営計画「N-PLAN2026」において、「情報板メーカーから道路交通安全を守る総合設備企業への変容」および「新たなモビリティ形態に対応するインフラ整備の促進」を中期経営目標として掲げています。既存事業の成長力と収益力をさらに強化し、名古屋電機工業グループとしての発展を目指し、M&Aを含む積極的な投資戦略を通じて周辺事業領域の拡大と持続的な成長を実現してまいります。

目指す姿

情報板メーカーから道路交通安全を守る総合設備企業への変容
新たなモビリティ形態に対応するインフラ整備の促進

N-PLAN2026の目的

既存事業の成長力と収益力を強化しつつ、
名古屋電機工業グループとしてさらなる発展を図るため、
M&Aなどの積極的な投資戦略を取り入れ、
周辺事業領域への拡大と持続的な成長を実現する



当社を取り巻く市場環境につきまして、冒頭でもご説明しましたとおり、公共事業への投資は引き続き堅調であり、今後も安定した推移が見込まれています。ただし、新規の道路建設投資は減少傾向にある一方、維持・更新への需要が増加しています。特に、老朽化した道路施設に対する予防保全や、ライフサイクルコストの最適化が重要な課題となっています。また、国土強靱化の取り組みとして、豪雨や津波への対策、道路の耐災害性向上も進行中です。高規格道路の未整備区間の解消や2車線区間の4車線化、ダブルネットワーク化が進められ、災害時の迅速な復旧を支える道路ネットワークの強化が図られています。国土交通省は次世代高規格道路構想「WISENET 2050」を掲げ、持続可能なインフラ整備を通じた地域間物流の円滑化や、国際競争力強化を目指しており、自動運転やデジタル化の活用で交通効率や災害対策の強化が計画されています。こうした市場動向に応じ、中長期的な市場環境のボラティリティへの対応が当社としての重要課題と認識しております。

中期経営計画 N-PLAN2026

FY2024-FY2026

Nagoya
NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

市場環境

- 公共事業への投資は堅調。新規道路建設投資は減少、維持・更新への需要が増加
- 予防保全やライフサイクルコストの最適化が重要課題
- 国土強靱化の一環として水害対策や道路の耐災害性向上に向けた取り組みを推進
- 高規格道路の未整備区間の解消、車線拡張やダブルネットワーク化が進行
- 「WISENET2050」構想で自動運転技術やデジタル化を活用し、交通効率と災害対策を強化

道路インフラ関連投資は中長期的にも堅調と予想するが、当社として
中長期の市場環境のボラティリティ(≒社会環境の変化)への対応が課題

15

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

当社は、変化する市場環境に柔軟に対応するため、「ドメインの拡大」と「次の柱の構築」を推進し、新市場への参入準備を進めております。既存事業においては、新システム開発を強化し、将来の成長と収益を確保してまいります。また、隣接市場や環境分野への事業拡大の可能性も探りつつ、必要に応じてM&Aを含む積極的な投資を行ってまいります。重点的に取り組むべき各項目を、「お客様・社会課題解決のための新ソリューション開発」、「隣接市場への拡大」ならびに「他分野へのコア要素転用」に整理して活動を進め、「N-PLAN2026」において2025年度内をめどに、優先順位の決定や市場調査を実施してまいります。

中期経営計画 N-PLAN2026

FY2024-FY2026

Nagoya
NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

新市場への参入準備

- 国や高速道路向けの既存事業では、新システム開発を強化し、将来の成長と収益を確保する
- 隣接する市場への事業拡大や、環境分野での技術応用の可能性を探る
- 「N-PLAN2026」において2025年度内を目処に、優先順位の決定や市場調査を実施する
- M&Aも含めた積極的な投資を行う



16

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

「お客様・社会課題解決のための新ソリューション開発」においては、「省力化・安全化」「防災・減災」

「DX・GX」の3つの分野に注力しています。「省力化・安全化」につきましては、インフラの老朽化や労働人口の減少に対応するため、省力化と安全性を両立させるソリューションを提供いたします。施工現場のニーズに応え、効率的かつ安全なシステムやサービスを展開し、安全性の向上と顧客からの信頼強化を目指します。「防災・減災」については、頻発する自然災害への対応として、IoT技術を活用した防災・減災システムを提供しています。また、逆走など社会構造の変化に伴い生じる新たな社会課題に対処するため、交通の安全性を高める新たな製品やシステムの開発に取り組み、社会全体の安全に貢献してまいります。「DX・GX」につきましては、環境負荷を低減しつつ持続可能な社会を実現するため、ソフトウェアソリューションを活用したインフラ整備を推進しています。また、自動運転社会に対応したソリューションの探索にも取り組んでいます。「隣接市場への拡大」につきましては、「地方自治体」および「海外市場」を軸として活動を進めております。「地方自治体」につきましては、地方自治体が抱える特有の課題に応えるため、当社の技術や製品を活用した解決策を提供し、提案力の強化と信頼の獲得を図ります。また、地方自治体レベルにおける道路以外のインフラ分野においても、防災・減災に関するソリューションを提案し、拡大を目指します。「海外市場」につきましては、ODA－政府開発援助案件の経験を活かし、特にインド市場では現地での製販体制の構築を前提とした展開を検討しております。「他分野へのコア要素転用」につきましては、環境分野を軸とした応用の検討を進めており、新たな成長機会を追求しています。これにより、従来の事業領域に留まらない分野での地位確立を目指してまいります。これらの実現のため、他社との連携やオープンイノベーションの推進を通じ、自社のコンピタンス強化のための成長投資も積極的に行います。

中期経営計画 N-PLAN2026

FY2024-FY2026

Nagoya
NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

取り組み

お客様・社会課題解決のための新ソリューション開発

- **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んだ新システムの開発
- **防災・減災**
 - IoTを活用、必要な安全情報をタイムリーに提供できるシステムの開発
- **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**

隣接市場への拡大

- **地方自治体**
 - 各地方自治体が抱える特有の課題解決に向けた取り組みを強化。そのための地位の確立。
- **海外市場**
 - ODA案件の経験を活かし、インドにおいて現地製販体制を構築した「面での展開」を検討

他分野へのコア要素転用

- **環境分野**
 - 当社保有のコア要素の転用可能性を検討。
 - 新分野での地位の確立。

他社との連携、オープンイノベーションの活性化、自社コンピタンス強化のための投資を行う

17

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

「自社コンピタンス強化のための投資」につきましては、特に事業領域の拡大を支えるため、社会的課題

に対応するソリューション形成能力の確立をテーマに、人材資本の強化に取り組んでいます。具体的には、専門知識の育成や技術研修の強化、多様な視点を活用したダイバーシティの推進、他社とのパートナーシップおよび共同研究の推進、さらにオフィス環境の整備を進めております。本年度、当社では、将来的な収益改善、組織運営、人材育成を経営視点で捉え、課題解決に挑む意欲を持つ次期リーダー候補を各部門から選抜し、「選抜型リーダー研修」を通じて学びの機会を提供しております。また、老朽化対策の一環として本社食堂を改修し、AMA INNOVATION HALL としてリニューアルすることで、社内交流の活性化とイノベーション創発を支援する取り組みも進めております。

中期経営計画 N-PLAN2026

FY2024-FY2026

Nagoya
NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

自社コンピタンス強化のための投資 – 成長投資

- ドメイン(事業領域)の拡大を優先として、「社会的課題に対応するソリューション形成能力の確立」をテーマに、人的資本の強化に取り組む。
 - 専門知識の育成と技術研修の強化
 - 多様な視点の活用とダイバーシティの推進
 - パートナーシップと共同研究の推進
 - オフィス環境の整備

選抜型リーダー研修



本社食堂 – AMA INNOVATION HALLとして改修



18

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

当社は本年 7 月、日本セック株式会社と資本業務提携を結び、経営基盤の強化を図っています。この提携により、両社の顧客基盤の共有と協力体制の強化、新たな販路の拡大を目指します。また、両社の製品・サービスをクロスセリングすることで、売上拡大に寄与し、双方のアセットを最大限に活用したサービス提供を目指しております。

中期経営計画 N-PLAN2026

FY2024-FY2026

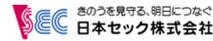


日本セックと資本業務提携 – 経営基盤強化

両社の顧客基盤を共有し、協力体制を強化

両社の新たな販路拡大を図る

製品・サービスのクロスセリングを通じて、
双方の売上拡大を目指す



双方が持つアセットを融合し
提供するサービスを最大化する



19

ここからは成長戦略の各項目の進捗をご説明いたします。まず、海外市場については、インド市場を中心に活動を進めております。インドでは経済発展に伴い、交通事故による死者数が急増していることから、当社は社会課題の解決と事業の成立を両立させることを目指しています。これまで、ODA などを活用してスポット的な設備導入実績を積み重ね、産学官連携による実証実験やジョイントベンチャーの立ち上げを通じて、基礎的なビジネス基盤を確立してまいりました。現在は、現地での運用・保守経験を蓄積しつつ、JICA 支援事業を活用して交通規制材に関する事業の実現可能性を調査しており、今後、現地製販体制構築を前提とした「面的な展開」が可能かどうか判断を行ってまいります。

成長戦略：海外市場 – インド



現地製販体制構築を前提とした「面的な展開」の実現可能性を調査中

- 経済発展に伴い交通事故死者数が急増するインドにおいて、社会課題の解決と事業成立の両立を目指す。
- フェーズ1： ODAなどを活用してスポットでの設備導入実績を積み重ね、さらに産学官連携のSATREPS 実証やJVの立ち上げを通じて、基礎的なビジネス基盤を確立。
- フェーズ2： 現地でのO&M（運用・保守）経験を蓄積しつつ、JICA支援事業を活用して交通規制材に関する事業の実現可能性を調査。「面的な展開」への移行が可能かどうかの判断を行う。



20

環境分野においては、日本郵船株式会社、株式会社三菱 UFJ 銀行ならびにパートナー企業各社と協力し、

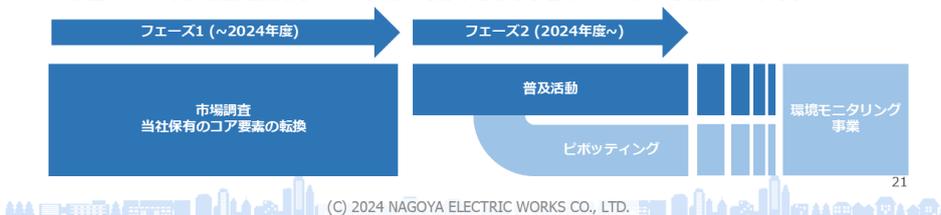
GHG 排出量の可視化技術の実証実験を開始しました。現在、GHG 排出量は各事業者の自己申告に基づくため、算定に手間がかかる上、客観的な検証が難しいという課題が存在します。当社は第三者の観点から排出データの客観性を保証するため、独自の GHG 排出量可視化技術を開発しています。将来的にはドローンや衛星データを活用することで、広範囲な排出量の可視化を目指し、今後は普及活動とともに他分野への応用も検討してまいります。

成長戦略：環境分野

Nagoya
NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

GHG排出量可視化技術の実証実験を開始

- 背景：GHG排出量は各事業者の自己申告に委ねられており、排出量算定に手間がかかるうえ、客観的な検証が難しいという課題がある。
- 第三者の観点から排出データの客観性を保証することを目指し、当社独自のGHG排出量を可視化する技術の開発を進めている。
- 今後はドローンで撮影した画像や衛星データも活用することで、広範な排出量の可視化を実証する計画。
- フェーズ2：普及活動を開始しつつ、要素・分野のさらなるピボッティングも視野に入れる。



地方自治体における課題解決への取り組みにおいて、当社は、既存事業で対応する国および都道府県レベルの自治体需要に加え、市区町村レベルにおいても課題解決の提案を強化し、防災・減災などの課題に対応した製品・サービスの創出に取り組んでおります。取り組み事例として、愛知県あま市より防災行政無線システム一式を受注し、現在整備を進行中です。また、長野県白馬村の南小学校では、CO2 削減サービスの社会実装の可能性を調査しており、教育カリキュラム化や新たな要素技術の応用も視野に入れて検証を行っております。

成長戦略：地方自治体



各地方自治体が抱える課題解決に取り組む

- 既存事業で網羅する国・都道府県レベル自治体の需要に加え、市区町村レベル自治体への提案力を強めることで、道路以外の隣接市場への拡大を目指す。特に各地域が抱える防災・減災に関する課題解決に取り組む。
- 愛知県あま市から防災行政無線システム一式を受注。整備進行中。
- 長野県白馬村 白馬村南小学校において、CO2削減サービスの社会実装可能性の調査が進行中。教育カリキュラム化の検証の他、要素・分野のヒボッティングも含めて可能性を調査する。



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

キャッシュアロケーションにつきましては、引き続き当初計画どおり進めてまいりる計画です。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ます。成長投資については向こう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%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。

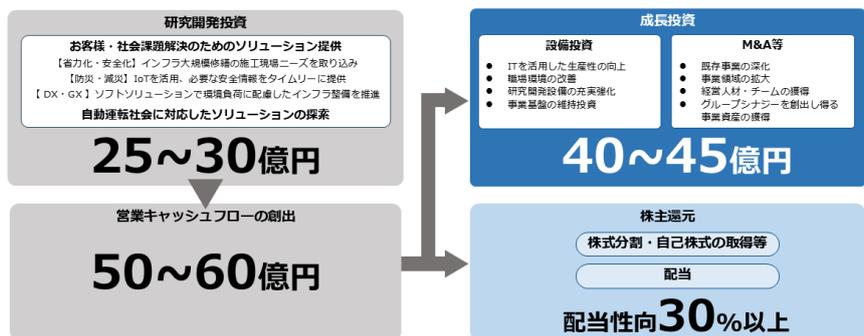
中期経営計画 N-PLAN2026

FY2024-FY2026



キャッシュアロケーション

- 計画に変更なし



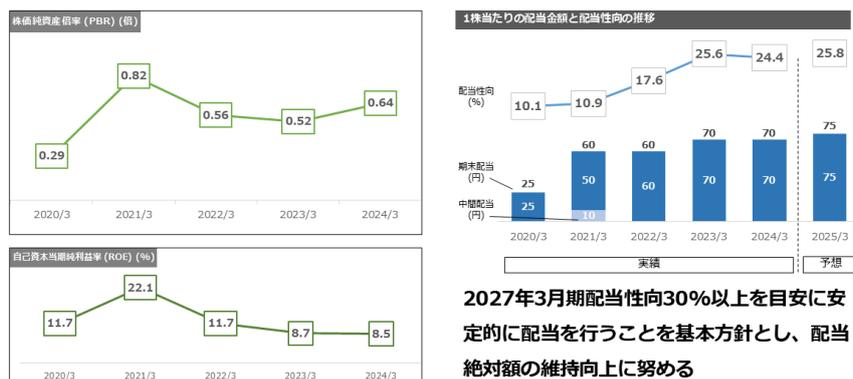
(C) 2024 NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.

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につきましては、本年6月に開示しました方針等に基づきまして、PBR1倍超の達成を目指します。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%です。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てまいります。2025 年 3 月期は、当初どおり 5 円増配し、期末配当 75 円、配当性向 25.8%にて予想しております。

資本コストや株価を意識した経営

Nagoya
NAGOYA ELECTRIC WORKS CO., LTD.



24

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

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います。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。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。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、ポップアップウイ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。ご質問の前には、会社名とお名前をお願いいたします。また、ご質問は一问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]: 初めてお話をお伺いするので基本的なことを教えていただきたいのですけれども、既存事業

における競合環境について、どのような企業がどれくらいのシェアでやっているのかというところを教えてください。

服部 [A]: 当社の主力としている柱についての道路情報板のシェアにつきましては、当社は 35%から 40%ほどのシェアを持っております。特に高速道路関係においてはトップシェアだと自負しております。競合関係につきましては、関西方面で強いのが京都の星和電機様でございます。あと、関東では小糸製作所の子会社であるコイト電工様辺りがライバルとしてございます。あとは、照明関係+α 道路情報板もやっているということで、岩崎電機様も主要プレイヤーの一つです。また、当社は情報板の他に車載標識という車についての標識というものがありまして、そのシェアが 4 割から 5 割程持っているかなと思います。主なプレイヤーとしては細かいプレイヤーが多くいるのですが、大きなところでは森尾電機様が当社に次ぐシェアを持っている会社だと認識しております。工事標識等の仮設、いわゆる仮置きするものについては本当にプレイヤーが多くて、全体のシェアは把握できておりません。ただし、仮設の信号機、これもさらに仮設分野の中でもニッチな分野になるのですけれども、仮設の信号機につきましてはシェア 6 割から 7 割を当社が持っております。全体としてはそのような感じです。

質問者 [Q]: こういう市場環境の中で受注において何をどのように仕事を取っていくのか。だいたいこういう分野は自分たちが強いところは入札に参加して、こういうところはあまり強くないから参加しないみたいな、そんな感じで仕事を取りに行っているものなののでしょうか。

服部 [A]: おっしゃられた通りだと認識しております。やはり得意不得意がありますので、当然我々が得意としている分野におきましては色々な新技術提案をしています。発注者の方に提案しても、それが必ずしも採用されるわけではなくて、公共事業は入札ですので一社だけで独占はできません。ただ、お客様にとって有用な提案であれば、これをスペックに採用していただき、そうするとおのずと入札の落札確率が高まると、絶対ではないですがそういう形で参入する分野、控える分野というのを選別して取り組んでいる次第でございます。

質問者 [Q]: 長期的な業績の動向について、結構業績に大きな波があるなと思っています。例えば直近でいうと 2021 年 3 月期は非常に売上も利益も大きな数字が出る一方で、例えば 2012 年から 2017 年くらいまでは赤字があったり、あるいは利益水準も非常に低調だったり、その前でいうと 2010 年くらいは良かったですが、更に遡ると 2006 年くらいは非常に低迷したり等、こういう波はどのような要因で作られるものなののでしょうか。

服部 [A]：2021 年については明確な答えがございまして、前年売上予定だったものがズレ込んだというのが一番大きな要因です。前年に豪雨災害で主要材料が入らなくて、LED ユニットの入手が困難になりまして、それで売上が 2021 年のところに偏ったということで、大きく上振れました。なので、前年と 2021 年を足して 2 で割ったのが当社の実力値だと見ていただければと思います。細かく説明するともう少しあるのですが、前年の方に原価が集中して売上と利益だけが翌年に上がったというところもあります。工事進行基準の関係もあって。要はその 2 ヶ年のうちで期ずれがあって 2021 年が大きくなったということでご理解いただければと思います。そういう意味でいけば比較的安定はしていると思います。その前の 2012 年から 2017 年、このときは大手企業の参入がありました。5 年、10 年に 1 回あるのですけれども、やはり公共事業が非常においしく見えるといいますか、新規参入がございました。それで非常に厳しい価格競争に強いられて、売上については、件数は多いものの儲からないという時期がずっと続いていました。そのような状況ですけれども、当社の事業はニッチで納入してからのメンテナンス等、すぐく手離れの悪い仕事でもあります。そのため結局手離れの悪い仕事は、大手は参入してはどこかで離脱していくというパターンがあります。そのようなことがあり、この 2012 年から 2017 年というのは大手企業が複数社参入してきて、そこに対して価格競争に強いられて、その後大手企業は結局撤退していったというのが実態です。

質問者 [Q]：2006 年の時も同じようなことがあったということですか。

服部 [A]：2006 年それから過去のところでは、当社のコンプライアンスのところでの不備がございまして、そのペナルティを受けていた時期でございまして。当時、入札談合ということで公正取引委員会が入って、その後課徴金を払い、そのような一連のことがあって業績が低迷しました。それを契機に現在においてはコンプライアンス体制をしっかりと構築して今日までやってきています。

質問者 [Q]：この業界は均すとほぼ一定量の発注がずっと毎年続いてきているという業界なのでしょうか。

服部 [A]：これまではそうでした。しかし、これからそうだとは限らないというところで危機感を持っています。道路管理者の方にとっては、最新のナビゲーションやスマホといった民間が提供するものではなくて、そういうものを持ってない方に対しては広く遍く情報を提供するという必要性を持っています。そういったところで安定的なニーズや安定的な発注があったのですが、これから例えば、完全自動運転

というところにはいかないにしても、自動運転サービスの普及や情報板以外の情報提供が広く行き渡っている状況がさらに進めば、このまま安泰だとは思ってはなく、数が増えるとは考えてはいません。

質問者 [Q]：新規の事業分野については、既存事業に対して利益率の水準をどのように見ておけばいいのか。競合環境がどういう環境なのかというところで決まってくるのかと思うのですが、今現在の分析と見立ての状況を教えてください。

服部 [A]：開示以上の情報をお話しできなくて非常に心苦しいのですが、今プレスリリースは何本か出しています。CO2の吸収の実証実験の話や、GHGを見える化する等、その辺りのところは事業化やこういったところで収益化するかといったところもまだ検討段階の状況でございまして、今は外部アドバイザーも入れながらそのビジネスモデルの構築を準備している段階でございまして、一部新規事業につきましても、既存事業と親和性の高い分野、割と収益に近い分野のところもやっています。地域防災というところでは、当社は、道路関係は非常に強いですが、県までは行けるのですが、市区町村といったところの防災のニーズにはまだアクセスできてない状況でございまして、ただ、そういったところにおいても、名古屋電機工業は公共の中ではかなりネームバリューがあって、色々な会社から当社と組んでほしいという話もいただいております、そのパートナーシップを利用して地域防災分野への参入を仕掛けています。その地域防災分野につきましても、今の時点では既存事業ほどの利益率はありませんけれども、いずれは我々の得意分野と隣接しているところですので、今の既存事業の利益率に近い形を持っていきたいと考えています。また、地域ですとやはり財政状況の問題もありますので、機器売りではなくて、例えばリースや、毎月分割払いじゃないですけども、そのようなメンテナンス込みのリース契約等、色々な柔軟な契約形態でシステムを導入できるようなことも、検討しながら進めている最中でございまして。

質問者 [Q]：前期影響を受けていた半導体不足による影響、部品の調達難は解消されたのでしょうか。それとも引き続き影響を受けているのでしょうか。

服部 [A]：部品調達の件は長らく当社も苦しんでおりましたけれども、ほとんどの品目において正常化が見えつつあります。ただ一部、半導体関連、いわゆるレガシー半導体のところについては、元々の納期に戻るのではなくて、納期回答はいただけるものの、長いものですとやはり1年納期ですとか、そういうものは一部残っております。そこにつきましても、フォーキャストによる先行手配等で平準化を図って、売上に影響しない形で運営していけるようにはなってきました。

質問者 [Q]: コスト管理によって利益面が好調だったとのことですが、具体的にどのようなことをされたのか、詳細を教えてください。

服部 [A]: コストカットと品質面の改善というところについて、具体的には今期大幅に組織変更をいたしました。各部門のトップを全員入れ替えるということをやった、違った目で仕事を洗い直すという、ちょっと荒療治も行いました。これはあまり表だっていうには恥ずかしい内容であるのですが、社外流出まで至ってない、いわゆるヒヤリハットじゃないですが、社内でとどまるような不具合、工数とかも含めて、かなりやり方を大幅に見直して、中間期においてはかなりロスコスト、社外流出でいけばもっとなんですけど、社外流出していないものも含めたら半減までコストカットすることができました。社外流出ということであれば、10分の1とまではいきませんが、もっと小さく収めることができたので、そういう意味では新たな目で見直すということが功を奏したということがあります。それ以外には、どうしても当社の場合、1案件が10億ですとか、案件の収益力によっても大きく左右されますので、当社の努力というよりは、案件の性質によって比較的採算の良い案件が進んで、採算のあまり良くない案件が進まなかったということもあります。一番大きなところとしては案件の性質によるもの、当社で努力して行ったところについては、品質面においては我々の努力が功を奏したということで、利益率向上につながりました。

質問者 [Q]: 自動運転の普及が進むと、事業領域においていつ頃どのような需要が生まれるとお考えでしょうか。また、そこに対して具体的にどのようなシステムやソリューションの開発を検討されているのか教えてください。

服部 [A]: 自動運転分野への対応については、前回もこのご質問いただいてお答えしたかと思うのですが、まずは完全自動運転になる前に、自動運転者と通常の車が混在するところの社会課題の解決については、当社としてもお客様から色々なヒントをいただきながら、今対応を進めている最中でございます。あとは道路情報板の数、ロケーションが強みになると思っていて、そのロケーションを生かした情報提供や、今はゲリラ豪雨等の色々な局地的な災害もございますので、そういった当社が収めている設備のロケーションを生かした展開というものも、今後検討してまいりたいと考えております。

質問者 [Q]: インドにおいて実現可能性を調査中とのことですが、実際手応えはいかがでしょうか。また、インド以外の国への展開は検討しているのでしょうか。海外展開を行う上でクリアすべき課題等がございましたら教えてください。

服部 [A]: インドは足掛け 10 年近くやっています、色々な商習慣、商流等と経験は蓄積しております。そのような中ですので、なかなか他国への展開というところは今の時点では考えておりません。まずしっかり我々が実績を積んできたインドでのビジネスの展開の可能性を模索していきたいと考えている次第でございます。

司会: それでは以上をもちまして、質疑応答を終了いたします。ご質問ありがとうございました。

以上をもちまして、名古屋電機工業株式会社 2025 年 3 月期中間期決算説明会を終了いたします。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。