

電気興業株式会社 2024年3月期 決算 投資家様向けオンライン説明会 質疑応答 (2024年5月14日 開催)

<質問 1>

移動通信で主力の NTT 向けの状況を教えて下さい。また海外に O-RAN 向けの販売が計画されていますが、御社のアンテナは採用されますか。

回答：

NTT ドコモ様関連の市場の状況としては、アンテナ納品のみならずメンテナンス案件についても設備投資抑制の傾向が続いています。一方で通信品質の改善に向けた投資については進んでおり、市場はある程度回復の兆しがあると考えています。業界内で当社のシェアが奪われているのではなく、市場全体が縮小している状況にありますが、この通信品質改善による市場の回復に関して、今後着実に受注が確保できると考えています。また、トラフィックは引き続き伸び続けており、トラフィックのひっ迫への対応として、周波数帯の追加、容量の拡大に伴って発生する新たなアンテナ需要を確実に確保したいと考えています。

ドコモ様の O-RAN 海外展開の取り組みにつきましては、アンテナに加え無線装置に関しても取り組みを進めております。当社では 3.4GHz 帯の無線装置を 2 年前からドコモ様向けに納品しておりますが、O-RAN の海外展開についても、この実績をベースに協力させていただいております。ドコモ様の OREX RU パートナーにも選定いただき、現在は商用導入の事前トライアルに向けて協力させていただいている状況です。

<質問 2>

固定無線で入札に関して価格競争とありますが、前期では失注したという理解ですか。また、過去に談合があった分野がありますが、今回は大丈夫でしょうか。

回答：

固定無線セグメントについては市町村向け防災無線案件が中心となるため、それに伴い入札案件が多くなる傾向にあります。昨年度の 60MHz 帯防災無線事業については大手電機メーカーが多数参加した影響で失注も多くありましたが、280MHz 帯防災無線事業については当社の優位性を活かして入札情報等を活用して利益を積み重ねたいと考えています。また、談合について当社は一切問題ございません。

<質問 3>

防衛セグメントの見通しはどうでしょうか。今期以降、どの程度伸びていくのでしょうか。詳しく教えていただきたいです。

回答：

当期からの防衛費予算の増額により、防衛装備品納品、既存設備の維持点検需要が増加しています。これにより受注高、受注残高ともに業績に大きく貢献しはじめている状況です。

防衛セグメントのトピックとしては、当期えびの送信所設備更新を見据えた基本設計業務を受注しており、その他案件についても、受注に向け現在取り組みを進めています。

業績の見通しとしては、受注残が前期末と比較して 1.8 倍となっています。現在の受注環境も良好であり、足の長い案件が多いですが、将来的な売上高に貢献するものとみています。案件の詳細については防衛省との情報セキュリティの契約上、コメントは差し控えさせていただきます。

<質問 4>

過熱水蒸気について展示会などで、積極的にアピールされているようですが、その後の状況を教えてくださいいただけますか。

回答：

昨年実施した 2 回の展示会においては、いずれも 300 社を超える訪問を受けており、過熱水蒸気による加工試験の依頼を多数受注しています。今期に入り、厚木工場に 4 台装備している加工装置は常に満杯状態であり、この先数か月分の加工テストの依頼をいただいている状況です。

超高温過熱水蒸気「D-Rapid」は、弊社が培ってきた誘導加熱技術を使ってこれまでにない新しい加工装置として開発しました。今後お客様の要望に答えるために新しい加工装置の開発も同時に進行しています。併せて、お客様の生産量の拡大に備えて生産設備の大容量化を進めていく所存です。

<質問 5>

防衛の-marginはいかがでしょうか。また、電気通信の受注残高 114 億のうち、どのくらいを占めますか。

回答：

個別セグメントごとの利益率は非開示とさせていただきます。

電気通信関連の受注残高における防衛の割合については、約 3 割から 4 割程度であります。今期の電気通信部門の受注残は防衛以外にも放送分野の案件などがあり、それを含めた数値であることを併せてお伝えします。

以上