

2024年12月2日開催
2025年3月期第2四半期決算
機関投資家様向け説明会 質疑応答サマリー

[Q1]:上半期に200億円以上増収したにも関わらず、売上総利益が横ばいとなっている要因はなにか。商流移管による移管補償金などの負担が大きいのか。

[A1]:売上総利益については、デバイス事業の売上成長が大きかったことや、新しい商流の獲得において利益を圧縮させた部分があったことなどが要因と考えている。販管費に含まれる移管補償金の支払い額は前年同期と比較し増加しており、営業利益を押し下げた要因のひとつである。

[Q2]:通期見通しを下方修正しているが、自動車の挽回生産の話もあるなかで、上期より下期の見通しが弱くなる背景はなにか。

[A2]:通期見通しの算定にあたり、上期の状況や自動車の年間生産台数計画が下方修正されたことを織り込んでおり、挽回生産に関しては含めていない。挽回生産の動きがあった場合は、内容によってアップサイドになりうると考えている。

[Q3]:ベラダティ社がどのような会社で、グループ化することで想定されるシナジーはなにかを知りたい。また、売上利益の貢献をどの程度見込んでいるのか。

[A3]:ベラダティ社はIoTデータプラットフォームを持つ企業。その特徴は、さまざまなケーススタディ、ユースケースを一つのデータプラットフォームの機能として保有しているため、開発工数や期間が非常に少なく済む構造になっている点。当社グループの中でも、特に萩原テクノソリューションズとのシナジーにフォーカスしている。データを活用したビジネス展開を考える中で、ベラダティの技術をグループに取り込むことで主体的にビジネス推進ができることを期待している。

売上収益への貢献だが、ベラダティ社はまだ新しい会社でもあり、今期、来期のインパクトは大きくはないと考えているものの、高収益なビジネスモデルの構築が可能であり、売上よりも利益率向上への貢献に期待している。

[Q4]:ベラダティののれん償却の見通しを教えてください。29億円ののれん代を、10年間で償却するようなイメージで合っているか。

[A4]:10年未満で考えていきたい。

[Q5]:棚卸資産が高水準にあるのではないかと。同業他社の在庫状況を見ても増加傾向にあるが、顧客サイドの政策で安全在庫を確保してほしいといったような要請があるのか。

[A5]:BCP在庫に関しては常に顧客と話しはいるが、特別な要請への対応として在庫が増加しているものではない。自動車の生産調整による一時的な増加と、当社の売上規模が拡大する中での在庫確保が要因である。在庫は過剰気味ではあると感じているが、流動在庫であり質的には問題がある状態ではない。

以上