

平成31年3月期第2四半期 決算説明会 質疑応答

質問1：台風被害が上期の営業利益に与えた影響について説明してほしい。

回答1：台風の影響だけを正確に出すことは困難であるが、台風の影響がなければ前期並みの業績は上げられたと考えている。

質問2：すでに12月に入ったが、下期にも台風被害の影響は残るのか。

回答2：生産については、キッチンを除いてほぼ被災前に戻っている。
生産停止期間の影響が完全に解消されない状況下でトラック不足等の影響もあり、営業現場では少し混乱が残っているが、年内には収束させる計画である。
建築現場の納期遅延等の問題については、営業部門が今後協議していくこともあり、台風被害による損失額のすべては算定できていない。

質問3：被災に伴う特別損失の内訳について説明してほしい。

回答3：全体で963百万円である。
主な内訳は在庫毀損332百万円、建屋・設備関連432百万円、人件費92百万円、運送・荷役関連41百万円であり、9月末で計上しているが、9月末で見積が確定できず、10月以降に追加で発生する設備・建屋の修繕等はある。
一方で保険を付保しているが、9月末では合理的に見積もることができなかったので計上していない。第3四半期の決算で合理的に見積もることができる部分は計上する予定である。

質問4：建屋・設備の損害に除却も含むのか。

回答4：建屋・設備関連432百万円に含んでいる。

質問5：消費増税後の厳しい環境に備えて各社とも新築シェアアップ、リフォーム、非住宅、海外事業の強化を打ち出しているが、永大として現在の立ち位置でどのようなことができるのか。また、大建工業と伊藤忠商事の取組のように他社と提携する考えはあるのか。

回答5：当社は専業メーカーなのでその強みをさらに伸ばしていく。

木質材料を活用して森林保全、環境にやさしい事業を目指し、木質製品の販売を通じて売上・利益を伸ばしていきたい。そのために様々な施策を打ち出すというのが考え方の根幹にある。その1つがS k i s m（スキスム）という新たな住空間の提案が可能な新製品であり、被災から復旧した後の需要獲得の武器にしたい。今後の新築需要は枠が限られているので非住宅分野等にも注力していく。

また、インドネシアでは弊社キッチンに高い評価をいただいていることから、キッチンを中心とする収納事業を5年以内に確立し、国内需要の縮小を補いたいと考えている。

これらの施策を進めるとともに、当社の立ち位置をしっかりと見定め、新たな商品政策を打ち出して新たな需要獲得に取り組んでいきたい。

質問6：エコ熱プラスの効果について説明してほしい。

回答6：床材の基材の中に埋め込んだゲル状の潜熱蓄熱材が蓄熱することにより、床の温度の上昇に伴って熱を溜めていき、逆に室温がある温度まで下がると、蓄熱材が放熱する。このようにエコ熱プラスは室温の急激な変化を抑え、快適な室内空間を維持することができる製品であり、床の温度を上昇させる手段として床暖房と組み合わせている。

今回設立した一般社団法人日本潜熱蓄熱建材協会の活動を通じて普及、発展させていきたい。

質問7：インドネシアに進出している大手日系デベロッパーとの提携についてどう考えているか。

回答7：現地のゼネコンに採用していただくために、インドネシアに進出している多くの日系デベロッパーと提携していく。

質問8：台風の被害が来期以降に与える影響についてはどう見ているか。

回答8：被災による混乱は年内に完全収束する予定だが、納期遅延でご迷惑をお掛けしているお客様に対し、来期以降に影響が出ないように社長を先頭に営業活動を推進していく。

質問 9 : 配当に関しては過去から安定しているが、今回の被災で受け取る保険額によっては配当性向の観点から減配さらには無配になることもあるのか。

回答 9 : 上期は営業赤字になったが、災害による影響が大きいと考えている。
安定配当の維持継続と連結配当性向 30%以上という基本方針に変更はなく、今後恒常的な営業赤字の体質にならない限りは安定した配当を続けることが株主に対する責任と考えている。

以上