

2019年3月期 決算説明会 質疑応答

質問1：企業価値向上に向けた取り組みで説明された新設住宅着工戸数に依存しない事業構造への転換について、以前から大きくは変わっていないと感じる。
今後の具体的な施策について説明してほしい。

回答1：非住宅分野の取り組み自体が中途半端になっていた面は否めない。
今年4月に組織体系を変更し、非住宅担当の執行役員を置き、営業体制についても、東京、名古屋、大阪に非住宅担当の営業人員を配置した。非住宅分野の目標売上高や目標達成に必要な見積ストック数を指標化し、月次でトレースするなど、再度取り組みを強化していく。まずは、非住宅分野において永大ブランドを構築したいと考えている。
一方、海外事業を強化する。ASEAN諸国に当社製品を販売していく取り組みの一環として、2017年にジャカルタ近郊に永大インドネシア（以下、EDI）を設立し、2018年11月にはシステムキッチンのアッセンブリー工場として操業を開始した。インドネシアのキッチン需要の中でも、欧州から輸入される高級グレードのキッチンやミドルグレードのキッチンをターゲットに、プライスニーズに合ったキッチンを販売し、海外事業全体としては、2024年3月期に売上高30億円を目指す。
また、非住宅分野や海外事業の強化に加えて、新たに設立した合弁会社ENボードを軌道に乗せ、パーティクルボード分野の強化を図ることにより、当社の成長基盤をさらに強化していきたい。

機関投資家・アナリストとの個別面談 質疑応答

質問1：2020年3月期の業績予想について説明してほしい。

回答1：2019年3月期は厳しい業績となったが、被災による影響が極めて大きく、業績悪化は一過性のものと考えている。一方、2020年3月期は、年度前半は前年の影響が残り、販売面で苦戦を強いられることを想定しているが、年度後半には、主に住宅分野でのシェアアップにより、単月で2018年3月期の業績水準に回復することを見込んでいる。

以上