IDEC 株式会社　2024 年 3 月期上期決算　質疑応答要旨
（2023 年 11 月 2 日開催）

Q. アジア・パシフィックの受注高が 1Q より 2Q の方が回復しているが、どういった業界が良くなっているのか。また、今後回復してくるとみてよいか。

A. 前期の４Q から今期 1Q にかけて減少し、２Q は若干上昇している。今後徐々にではあるが需要の回復傾向がみられると考えている。
中国は建設、不動産業界は依然厳しいとみているが、ロボットやオートメーションの動きなどは徐々に設備投資にもつながっていくとも思われ、底打ちをして今後の回復を見込んでいる。

Q. 日本の下期の受注高はどの程度で、底打ちのタイミングはいつか頃とみているか。

A. １Q より２Q の方が減少しており、まだ流通の在庫水準が高い状況のため、急激に３Q 以降に回復するのは難しいとみているが、主要製品の流通在庫調整は今期末にある程度は調整が進んでいくと想定している。下期はまだ厳しい状況と認識しているが、後半から来期にかけては若干の回復が見られると考えている。

Q. 受注全体のボトムはいつ頃か。

A. 過去 2 年間に過去最高の増収増益を続けてきた結果、電子部品不足や、受注の急拡大による納期遅れなどがあり、流通在庫や顧客先での安全在庫が増えている状況ではあるが、在庫状況などから、ボトムは今期後半になる見込み。

Q. 流通在庫は通常と比べてどの程度まで増えているのか。3 月末には正常レベルになるか。また顧客の在庫は、流通在庫以上に問題になっているのか。

A. 国内の主要な流通在庫は正常に近いレベルになる見込み。客先の在庫については安全在庫にもなるので、代理店在庫ほどのインパクトはないと想定している。

Q. 棚卸資産の削減方針。

A. 当社の在庫を極端に変動させることは想定していないが、今期から来期にかけて段階的に正常化させていく。

Q. 顧客の業界別動向について教えてほしい。

A. 日本については、自動車は比較的堅調に推移しているが、ロボットや半導体、工作機械は厳しい状況が続いている。流通在庫とともに、顧客の在庫も消化には少し時間がかかる。
米州については、半導体製造装置は減少しているが、オイル＆ガスや食品機械は横ばい、マテハン業界は若干回復傾向。
EMEA は、AGV やロボットの需要は高まっているものの、全体の景況感はまだ厳しい状況。
中国は建設や不動産関係が厳しいため、主要業界でもあるエレベータなども厳しい状況が続いている。一部再生可能エネルギー業界については堅調な部分があるが、影響は限定的。ロボットは横ばい。

APAC については、自動車は比較的堅調に推移しており、今後も若干売上は増加する見込み。

Q. 配当は今回修正していないが、減配はしないという理解でよいか。

A. 予想配当性向 60%で、現時点で減配する計画はない。

Q. 原価率が今後改善していく要因。

A. 流通在庫がまだ多く厳しい状況ではあるが、値上げ効果は上期より下期の方が出てくる想定で、値上げ後の受注の消化が進んできて効果として出てくる。エリアごとの収益性は米州が比較的高く、下期に回復傾向となっており、エリアミックスも改善傾向と想定している。
販管費などコストの見直しも随時行っており、1Q より 2Q の方が低減できている。下期もコントロールしていくことで、収益向上につなげていきたい。

Q. 下期予想では、インダストリアルコンポーネンツ事業の売上が上期より下期の方が減少するとなっている。中国向け売上も大きい分野だと思うが、不採算製品の廃止による影響が主因となっているのか、もしくは市況の変化が大きいのか。

A. 不採算製品の見直しなども積極的に行っている分野であるため、そういった影響も当然あるが、中国の売上比率が大きいため地域別の影響も受けている。

Q. APEM 買収後に売上が成長する中でも、拠点統合と自動化の推進などにより従業員数は増えていなかったが、今後の従業員数の増加イメージと、販管費水準の想定を教えてほしい。

A. 拠点の集約や生産設備の自動化など効率化を進め、人員数に依存しない生産向上を進めてきた。今後もそういった方針で出来るだけ自動化や効率化を行い、生産面だけでなく、ERP やサプライチェーンプランニングのシステム導入を進めることで間接業務の効率化を図り、設備投資を積極的に行うことで付加価値も向上させていきたいと考えている。

Q. 下期にすぐに期待できる改善の取り組みはあるか。

A. 短期的なものと中長期的な取り組みがあるが、インパクトが大きいのはグローバルでのサプライチェーンプランニングなどの中長期的な取り組み。

Q. オートメーションの下方修正幅が他の事業より小さい要因。

A. 前期に半導体不足がボトルネックでなかなか出荷ができなかったが、今は解消し出荷も正常化してきている。

Q. 2Q の稼働率の実績と下期の見通し。

A. 国内外拠点がありそれぞれ状況は異なっているが、大体 70-80%の稼働率。下期は拠点によって稼働率を上げていくところもある。

Q. ez-Wheel と IDEC ALPS Technologies 製品ソリューションの今年度の実績、中期経営計画。

A. 今年度に受注、出荷を始めたばかりのため、今期業績への影響は数億程度で、売上、利益ともあまり影響はない。

大手建機メーカーや自動車メーカーのお客さまなどに、テストケースとして導入いただいているところが多く、今後広く展開していくことになるため、今年は認知してもらい、来期以降に徐々に業績に貢献していく見込み。

Q. シェアに大きな変動はあるか。シェアを拡大できそうな製品はあるか。

A. シェアが変わるような大きなインパクトは感じていない。

IDEC は現在大きな変革期に入っている。メインビジネスであった標準品を代理店経由の販売から、ソリューションビジネスの提供を強化している。その中で、ez-Wheel の買収やアルプスアルパイン株式会社との合弁会社設立などを行っており、新しい市場を創ることで事業を拡大しようとしているが、その結果として、HMI や安全のシェアを拡大していける可能性は十分ある。

以上