巴工業株式会社 2024 年 10 月期 決算説明会
質疑応答要旨(2024 年 12 月 23 日)

※主な質疑応答の要旨を記載しております。

Q1:

2025 年 10 月期の機械事業が好調な理由を教えてください。

また特に機械が全分野で伸びる見込みとなっており、機械本体の納入時にはあまり収益が出ないという話も聞いたことがあるが、大型の遠心分離機が増えた場合は収益性が高くなるのでしょうか。

A1:

2025 年 10 月期の機械事業は、昨今注力している官需分野での元請工事の受注が増加してきていること、民需分野でも民間企業の設備投資が盛んになっていることに加えて、半導体向け装置の受注が伸びていること等から好調を見込んでいます。

大型の遠心分離機はアメリカ・インド・中国といった海外での需要が強く、欧米企業との競争が激しいため納入時の収益性は厳しい状況です。当社としては機械を納入した後に責任をもって部品等を供給していくことで収益を伸ばしていく計画です。

Q2:

2024 年 10 月期の化学品事業では、第4四半期に機能材料関連が SiC 部材の在庫調整により売り上げを落としているようだが、機能材料関連についてはこの第4四半期が底と考えて良いのか。

A2:

当社としては、パワー半導体関連の SiC 部材については 2025 年 10 月期の第2四半期までは現在の厳しい状況が続き、第3～第4四半期ごろから回復していくと見込んでいます。

Q3:

2025 年 10 月期における化学品事業の見通しでは、増収としているものの販管費が増えることで営業利益が減益の見通しとしているが、販管費の中で何がどの程度増える見込みなのか。

A3:

一番大きなものは人件費です。業績が伸びることによって業績連動の賞与が大きくなること、また現時点では何も決まっていないもののベースアップも見込みに含めているため、人件費が大きく増加する見通しとなっています。

その他に海外への出張費や、荷動きが多くなることによる荷造運賃や保管料が増える見通しとしています。経費については過去の例からも見通しを下回る可能性もあるかと思いますが、現時点で算出された販管費の見込みでは化学品事業は減益の見通しとなっています。

Q4:

2024年10月期の化学品事業についてですが、スライド6ページに記載されている分野別の主な増減要因が第2四半期と同じ内容となっているが、これは当時と状況があまり変わっていないということでしょうか。もし何か細かい変化でもあるようなら教えてほしい。

A4:

全般的には大きな変化はありませんが、2024年10月期下半期から現在までの分野別の状況は次の通りです。

化成品関連は、新規商権獲得による好調が継続しています。

機能材料関連は、EV用途のパワー半導体市況が悪化していることから、当社では取引先の在庫過多により2024年10月期の第4四半期から販売が減少しています。

工業材料関連は、首都圏再開発案件向けコンクリート混和材の好調が継続しています。再開発案件は一部工期の遅れが発生しているという情報もあるものの、現在は大きな影響は出ておりません。

鉱産関連は、三酸化アンチモン(マスターバッチ)という商材が、中国でアンチモンが輸出規制の対象となったことにより世界的に需給がひっ迫してきている状況となっていますが、当社は中国以外から仕入れているため現在販売が増加しています。

電子材料関連は、シリコン半導体の後工程向けとなりますが、悪化していた市況が徐々に良くなるのではという予測はあったものの、現在までは厳しい状況が続いています。

合成樹脂関連は、輸入樹脂が中心のため円安による厳しい状況が続いています。

Q5:

EV向けのパワー半導体が2025年10月期の下半期に回復するという見立ては、お客様からの引き合いがあつての話なのか、それともそのように期待しているというイメージなのでしょう。

A5:

どちらかというと後者の期待になると思います。2025年10月期の予算は2024年の夏ごろに編成していますが、当時のお客様の在庫状況や今後の見込みをヒアリングしており、上半期は厳しい状況が続くものの、下半期にかけて回復してくると予測しました。

Q6:

機械事業において、下水向けの元請工事の受注に注力して成果が出てきているとのことだが、元請工事を受注することによってどのような業績への影響があるのか教えてほしい。

A6:

機械だけではなく、付帯する設備等も含む元請工事を受注することにより、機械販売と比べ売上利益ともに大きくなります。

当社の国内工場(サガミ工場)で生産できる遠心分離機の台数には限りがあり、生産台数を増やしていきたいという課題もある中で、当社はこの元請工事の受注に注力しています。近年は実際に大きな工事の受注増加といった成果も出てきていることで機械事業の業績向上に貢献しています。

Q7:

機械事業において、中国の PVC 市場に 300 台以上の納入実績があるとのことだが、現状その納入した機械の部品・修理でどの程度の売上、利益があるのでしょうか。今後インド市場が成長した際のイメージをするためにお聞きしたい。

A7:

利益についてはご容赦願いたいですが、売上としては案件の有無により一概には言えませんが中国市場で年間数十億円の規模となります。インドについても将来的には同様に年間数十億円の規模になるだろうと見込んでいます。

以上