

第97回 定時株主総会 質疑応答

(回答者)

代表取締役社長 櫻井昭彦  
取締役専務執行役員 管理本部長 山下真佐明  
取締役常務執行役員 関係会社戦略本部長 川名康正  
取締役上席執行役員 経営企画本部長 後藤基  
執行役員 経理部長 長谷川智昭  
取締役(社外取締役) 候補者 宮田清巳

<質問1>

第97期に特別損失を計上したタイのプリント基板製造事業を含め、当社の事業存続に関する判断基準について説明してください。

<回答1>

(櫻井)

タイのプリント基板製造事業につきましては、現在、市場環境や採算性等を改めて精査しております。

今後の方向性につきましては、9月末を目途にご報告させていただく予定です。

事業投資につきましては、経営会議・取締役会にて当社の持続的な成長、企業価値の向上に資するものか否かという視点で捉え、加えて投資基準、撤退基準を定めるなど慎重な議論のうえ、決定しております。

現在、当社並びに各グループ企業において、特に成績が芳しくない事業につきましては、毎期、取締役会で討議のうえ事業継続の是非を決定し、事業運営を行っております。

<質問2>

当社の従業員1人あたりの営業利益額が、同業他社と比べて低い点について、どのように考えているか教えてください。

<回答2>

(櫻井)

当社としましても同業他社の実績や経営数値を常に意識しながら事業活動を行っており、それらを踏まえて取り組んだ前中期経営計画ではありますが、目標と実績が乖離することとなり、その要因の一つとして営業力が低下していることがあるのではないかと考えております。当社は、本年4月より新たな中期経営計画 Re-SEIKA 2023 に取り組んでおり、その策定には同業他社との各種経営数値の比較、市場からの評価など総合的に勘案し、3年後の2023年

の目標数値を設定しております。

中期経営計画目標の達成には営業力、収益力を向上させることが不可欠であり、そのために4つの基本戦略（グループ収益の拡大、収益基盤の強化、新たな収益源の開拓、経営基盤の強化）に取り組んでまいります。これからの3年間各施策を確実に実行することで、前中期経営計策定時に決めました10年後の西華産業像の達成に繋げてまいります。

<質問3>

Seika YKC のプリント基板製造設備について、帳簿価額の全額を減損損失として特別損失に計上しているが、今後この会社はどうなるのでしょうか。

清算するのか、あるいは事業継続してさらなる損失が出る可能性があるのか、教えてください。

<回答3>

(櫻井)

現在 Seika YKC は、タイを含めた東南アジアのお客様に対し、各種基板を製造・出荷を行っており、現在も工場は稼働している状況です。

今後の方向性につきましては、市場環境等や事業の採算性を考慮し、本年9月末を目途にあらためてご報告させていただく予定です。

<質問4>

Seika YKC のプリント基板製造設備について、引当金を積むのではなく減損損失として処理したのはなぜでしょうか。

<回答4>

(長谷川)

Seika YKC のプリント基板製造設備の評価の方法につきましては、考え方として減損損失の計上と、引当金の計上という2つの方法があるかと思いますが、会計基準に則り、固定資産につきましては固定資産の減損処理を行いました。

また、当社が保有する Seika YKC の株式につきましては、同様に有価証券の減損処理を行っております。

<質問5>

Seika YKC のプリント基板製造事業について、さらに損失が膨らむ可能性はあるのでしょうか

<回答5>

(櫻井)

会計ルールに基づき、現時点で見込まれる Seika YKC の損失について特別損失として計上しております。今後につきましては、事業の方向性について検討中であり、現時点でのご回答は控させていただきたく、ご了承くださいますようお願い申し上げます。

<質問6>

中期経営計画 Re-SEIKA2023 数値目標について、最終年度における新事業開発の営業利益の数値目標が△2.5億円になっているのはなぜでしょうか。

<回答6>

(後藤)

前中期経営計画につきましては、残念ながら新しい事業が実を結ばなかったことから、会社の業績向上に寄与出来ませんでした。

しかしながら、中期経営計画 Re-SEIKA2023 で新事業に種をまき、そして次の新しい中期経営計画において結果を出すものと考えていることから、先行投資として△2.5億円を設定しております。

営業利益ベースの目標設定であり、プラスになるのが理想ではありますが、人件費や営業に伴う変動経費を含め、投資が先行することから、△2.5億円を見込んでおります。

<質問7>

第97期は赤字にも関わらず、前期と比べて連結の総資産が増えているのはなぜか。

<回答7>

(長谷川)

純資産につきましては損失の発生により減少しますが、総資産につきましては必ずしも損失の発生により減少するわけではありません。

たとえば銀行借入を行った場合、借入金という負債の増加とともに、現預金という資産が増加し、総資産が増加するケースなどもありますので、必ずしも当期の損失と総資産の増加が連動するものではないと考えております。

<質問8>

当社は新型コロナウイルスの対策で在宅勤務をしていましたが、営業関係者の反応や業績への影響はどうだったのでしょうか。これらを踏まえて今後の緊急事態に対してこういった形で在宅勤務を実施するのか説明してください。

<回答8>

(山下)

新型コロナウイルスの感染防止対策につきましては基本的に、政府・自治体の方針に従って対応していくという考え方でございます。緊急事態宣言が発令されている期間の勤務形態は、原則として在宅勤務としており、その実施率は30%でありました。

業務内容から在宅勤務ができない社員もおりますので、その社員につきましては、時差出勤、それからグループを分けて交代勤務という体制をとってまいりました。

営業面での在宅勤務等については、特に支障がなかったと報告を受けております。

在宅勤務を実施している中で、書類の作成・提出、資料・データの確認、押印の為に出勤を

しなければならないという状況が顕在化したことから、第二波への備えとして社内書類の電子化およびペーパーレス化、事務のIT化を現在進めております。

<質問9>

当社の手持ち現金はどれくらいあるのでしょうか。また、銀行への融資の要請が必要な状況なのでしょうか。

<回答9>

(長谷川)

お手許招集ご通知の39ページのバランスシートに記載しておりますが、単体に於きましては約85億円の現預金を保有しております。銀行の借入れにつきましては、短期借入金62億円、長期借入金12億円となっております。また、銀行からの融資枠については十分なものを確保しておりますので当面の資金繰りには不安がないものと考えております。

<質問10>

三菱重工製船用エンジン販売事業について、①株式の譲渡金額はいくらか  
②向こう3年間の収支計画の見通し ③当社グループへの事業の組入れ方 について教えてください。

<回答10>

(川名)

今回の事業の買収金額につきましては、申し訳ございませんが非公表としており、回答は差し控えさせていただきたいと存じます。

また、この事業の今後の採算性につきましては、概ねのところでは把握をしておりますが、相手先様もあることから具体的な金額については、ご容赦願いたいと考えております。

新会社につきましては、西華産業グループの中で、当期純利益が4番目の規模の会社になるのではないかと考えております。

従いまして当社グループの基礎収益の拡大に十分貢献する規模の利益を上げられるものと考えられ、販売を生業としている当社グループに加わることで、5年目以降、収益改善等に取り組むことで更に収益を拡大していけるものと考えております。

北海道で同様の事業をしております敷島機器との関係については、合併させることは考えておりません。それぞれ個別の子会社として運営してまいります。

( 櫻井社長 )

少し補足をしますと、10月に事業開始いたします私どもの新会社が、日本全国すべてのエリアでの三菱重工製船用エンジンの販売を一手に担う事になります。当社の新会社から敷島機器、および四国機器（四国を販売エリアとして三菱重工製の船用エンジンを販売している代理店）に対して販売することで、国内の全ての販売を私どもが担ってまいります。

また、この事業につきましては、私ども西華産業が得意とする、いわゆるエネルギー分野の中にある事業だと思っております。当社は、三菱重工製エンジンの販売につきまして、船用

エンジンだけではなく、陸用エンジンの販売においても豊富な経験がございます。  
当社がその経験を活かして、三菱重工様と共に船用エンジン事業を更に拡大していきたいという両社の思いが一致したことから、当社が本事業を開始することになりました。  
本事業につきましては、私ども西華産業グループの大きな収益源となるよう育てていくという強い思いをもって、取り組んでまいります。

<質問 11>

新任社外取締役候補者の宮田氏から見た、当社の長所と欠点をお聞きしたい。

<回答 11>

(櫻井)

最初に私から少しご説明申し上げ、その後宮田取締役候補より回答させていただきたいと存じます。

宮田氏のご出身のホソカワミクロン株式会社は、西華産業と長いお付き合いでございます。私自身もホソカワミクロン社の機械装置を国内のお客様へ販売させていただいております。同社との取引は、もう 50 年位になるのではないかと考えております。

宮田様も当社をよくご存じで、ある意味で長所と欠点も、ご理解をいただいていると考えております。

ホソカワミクロン社の社長、会長として活躍され、さらに一般社団法人日本産業機械工業会の監事に就かれております。高い見地から企業経営を行ってきた経験を、事業環境の変化が激しい当社の経営に、是非とも活かしていただきたいという強い思いから、私どもの方から要請をいたしました。

(宮田)

議長の指名によりご説明させていただきます。取締役候補者の宮田清巳です。

よろしくお願い致します。

今年 73 歳になり、前職のホソカワミクロンは 50 年以上勤めておりました。取締役の経験も 20 年近い中で、オーナー企業として強み・弱みなど様々な事を感じてきました。

私が取締役であった期間中には、会社が厳しい経営環境におかれた時期がございました。また、海外の売上高が全体の 3 分の 2 以上ございますので、海外の経営には深く携わってまいりました。海外経営には色々な考え方があり、我々のものが正しいかどうかは別として、基本的には欧米の会社を含めて現地の者を社長に据えておりました。

企業の発展性、将来性を考えたらそれがいいと、勿論そういった中でコミュニケーションを図りつつ、色々な規定等を定めながら、社内のグローバル会議を通じて経営してまいりました。会社が厳しいときもございましたから、切った貼ったという場面も多くありました。

そういった状況の中で、社員の頑張りで創業 100 年を超えることができました。

グローバル展開としましては、まず 1960 年にイギリスに会社を作っております。1982 年、まだ日本で M&A という言葉が一般的で無かった時代に、オランダの会社を初めて買収しました。正直申し上げまして色々な経験をしております。

今回ご承認いただきましたら、株主様にとっての企業価値向上、ガバナンスの強化に向けて

尽力してまいりたいと考えております。

社長から先程お話があったとおり、西華産業とは長いお付き合いをさせていただいております。風通しの良い素晴らしい会社だと感じております。

本日のご質問にございました、同業他社とも商売でのお付き合いが過去ございました。色々な形でお役に立てるのではないかと考え、頑張っまいる所存でございます。