

2019年11月12日

株式会社キトー

本日2019年11月12日に実施いたしました2020年3月期第2四半期決算説明会での質疑の要旨を、下記のとおり公開いたします。

質問1：障がい者雇用率が大変高いことは理解。今後は、女性雇用率の実績値や目標値、国連グローバル・コンパクト10原則（人権、労働、環境、腐敗防止の4分野にわたる）に対する考え方など、社会面、環境面の開示充実をお願いしたい。

回答：足もとでは身の丈に合った地域貢献と社会貢献、環境に対する貢献に取り組んでおり、障がい者雇用拡大もその一環。女性社員の活用も重要な課題、現時点では具体的なターゲットは設定していないが、近い将来に目標設定のうえで着実に取り組みたい。環境面では環境ISO14001を取得し、様々な産業廃棄物の低減、環境負荷の低減に取り組んでいる。重要視するのは、耐久性の高い製品の供給による廃棄物の削減。競合先には、耐久性を犠牲にした製品や部品を活用することでアフターマーケットでのビジネスに注力する会社もあるが、キトーは安全性の実現に加えて、業界で最も耐久性の高い製品を市場に提供することで、アフターマーケットのビジネスに依存しない事業構造がモデル。今後これらの開示を積極的に進める方向で考えたい。

質問2：配当性向について20%を下限としているが、考え方をうかがいたい。

回答：キトーはまだまだ事業拡大し、成長できると考えている。成長実現に向けて一定水準の内部留保の確保と、株主様への還元とのバランスをとり、財務状況、成長機会を総合的に勘案し、マーケットの期待である30%に出来る限り近い水準を実現したいと考えて、配当性向を決定している。

質問3：今後の指名報酬委員会等の任意の設立について、考え方をうかがいたい。

回答：現在は監査役会設置会社として、監査役の機能と付加価値を実感し、運用している。指名報酬委員会はすでに任意で設置しており、それら実効性を勘案しながら、今後の体制を検討したい。

質問4：説明資料において、中国市場における牽引業種が前回から変更されているが。

回答：中国事業は12月決算で、3か月期ずれしており、皆さまの市場認識から若干のずれがあるかと思われる。昨年来、半導体、EV関連といった中国の産業構造の変換にともなう新しい産業の設備投資が市場をけん引する印象だったが、今期に入り、それら産業が少しずつ減速。そういったなか、比較的投資を継続している業界を探し事業展開をしてきた。春節以降、少しずつ市況が減速するなか、商用車、発電所、鉄道、こういったインフラ関連が比較的堅調な業界と申し上げられるのではないかと。

質問5：イタリアの子会社の業績回復と、同社のPMIについての考え方は。今後はフィンランド子会社の連結も控えており、PMI全体の戦略について教えてほしい。

回答：イタリア子会社は、買収時点では事業を停止していた会社であり、売上をゼロから作る形で取り組んでいる。年毎に事業の体制を整え、今期末にはEBITDAで黒字転換がはかれる見込み。近未来では営業利益レベルでの黒字化も視野に入っている。欧州全体のPMIについては、欧州4子会社を束ねたPMI組織を作り、製品戦略、地域戦略をタスクレベルでの進捗管理を4社で行っており、本社側からも参加する形で、キトーが持つコアコンピタンスを欧州4社に植え付けている。これまで順調に進んでいると考える。欧州に限定せず、グローバルで幹部を集めてのグローバルミーティングを定期的で開催しており、今年も1週間ほど前に実施した。国内、海外勢が一緒になり、キトーの哲学とビジョンを共有し、ワンチームを作る取り組みを行う。むろん新たに加わったイタリア、フィンランドのメンバーも参加し、グループ体感を持って事業に取り組むところ。

質問6：中国について。1Qに比べ2Qは伸び率が鈍化し、上期に比べ下期が少し鈍化するようだが、これは為替の影響で、実態面はそれほど鈍化していないと理解してよいか。

回答：市場そのものは今年初めから減速傾向が続いており、中国2事業のうち、ハイエンドをターゲットとした日本からの輸入販売事業は、上期から下期に向けて減速しているが、売上の7割程度を占める地産地消ビジネスは、現地通貨ベースでは、ほぼ横ばいの水準を継続している。

質問7：上期の増減益分析のページを見ると、資材費増加を上回る値上げが実施できているようだ。米州は比較的コンスタントに値上げできていると思うが、今後とも継続的に値上げはできるのか。市場環境を教えてほしい。

回答：米州、欧州では毎年1~3%程度の値上を実施しており、この先も同様の環境が続くものと考えている。米国ピアレス社では、一部、中国からの輸入販売事業を手掛けており、そこにかかる関税の影響が、資材費値上げの大半で、その相当部分は価格転嫁ができています。

質問8： 工作機械受注が落ちるなか、キトーの今期売上は、2%程度の減収にとどまる。キトー製品が採用される用途の拡大、eコマース需要を取り込んでいる、或いは、構造的な変化や、新規ユーザーが増えている等でシェア拡大が見込めるか、確認したい。

回答：特にそういった構造の変化は認識していない。今期において、例年になく特殊事情があるとすれば、オリンピックのような特需が考えられる。更には、食品業界でHACCPが法制化され、これに伴い、設備関係の見直しに着手されているお客様も散見され、顧客層が、従来の重厚長大産業から、食品業界など当社にとって新しい業界、柔らかいもの、軽いものを扱う業界に、私どもの需要範囲が拡大しているとの実感はある。

質問 9：中国で堅調な業種を探しているとのことだが、その他の地域も含め、どのような活動を行っているか。

回答：それぞれの地域で攻略すべき産業、業界について、地域で攻めるだけではなく、業界専任の担当を何人か割り当て、業界向けに個別にあたるような体制をいままでの組織にプラスアルファで加えている。販売店、商社を経由した間接販売が基本だが、新規顧客開拓は、私ども自らの足でおこない、地域の販売店を巻き込むような形で、共同作業を進めていくケースがある。

質問 10：中国の来期見通しはどうか。

回答：まだ今日の時点で、来期の見通しについて、お答えできる十分な情報を持ち合わせていない。

質問 11：来期で現中期経営計画が終わるが、そろそろ次期中計を考え始める頃。いま鬼頭社長がどんな問題意識を持っているかを話していただければ。

回答：前回の5か年の中計は、2015年までに、まずトップラインを引き上げることに取り組んだ。現在進めている5か年の中計は、トップラインからボトムラインに軸足を移し、利益水準を引き上げて EBITDA で 130 億円の実現に向けて進めてきた。現時点では、今期の着地予想が昨年と同水準ゆえ、足踏み状態になっており、EBITDA で 130 億円の達成は、黄色信号が灯っている状況。おそらくは次期中計の前半に宿題を残すことになる。これまでは、グループ全体で、売上および利益という数字を追ってきたが、ある一定水準を達成した暁には、さらに事業としてのクオリティー、お客様とのリレーションシップ、といった定性的なものも含めた企業価値向上に取り組むべき5か年になると考えている。

本件に関するお問い合わせ

株式会社キトー

コーポレート・コミュニケーション部

TEL: 03-5908-0161

MAIL: ir@kito.com