

2024年3月期第2四半期決算にあたり頂戴したご質問へのご回答

2023年10月27日（金）の弊社2024年3月期第2四半期決算発表にあたり頂戴した主なご質問につきまして、下記のとおりご案内いたします。

Q1：化学品セグメントが上期減収減益となった要因は何か。また、中東情勢の変化や原油価格の高騰もある中で、下期以降の化学品セグメントをどのように見ているか

減収減益となった最たる要因は、国内・ベトナムにおける電子部品メーカーをはじめとした一部の企業さまの稼働が低下したことです。

下期は、売上については上期から下期に延伸していた一部品目の計上を想定し、また営業利益については原材料価格の高騰の影響を受ける想定がございます。そのような背景を織り込み、通期としては前期と同水準の売上・営業利益となることを目指したいと考えております。

また、中東地域から直接輸入しているものはございませんが、原油価格の高騰が石油製品や原材料価格の高騰に影響し、二次的、三次的に影響を及ぼすことは考えられます。

Q2：情報システム関連事業における営業利益の増加要因について教えてほしい

付加価値の高いビジネスの売上増加に加え、情報セグメントに所属するエンジニアの稼働率が高い水準で推移することで利益を積み重ね、業績を伸ばすことができました。

Q3：上期において、円安が業績に与えた影響について教えてほしい

弊社では現在の為替水準を想定しながらビジネスを進めてまいりました。

そのため、大きく予想を外れることはございませんでしたが、一般的にいう円安の急伸が背景で起きている原材料価格や輸送費の高騰は、弊社グループのビジネスへ間接的にも影響を与えております。

直接的な影響という観点では、現在の為替相場の推移でしたら現状のビジネスで吸収できる範囲とみております。

Q4：現状の為替相場は想定範囲内とのことだが、これまで実施してきた価格改定は一段落したのか

弊社は昨今の円安や原材料価格の高騰を見越して、早くからお客さま・お取引先さまへ値上げの交渉をさせていただいておりました。当初は難色を示されることもございましたが、原材料のさらに粗原料価格が高騰している現在では、値上げへのご理解が進み概ね受け入れられているよう考えております。

そのため、お客さまやお取引先さまとの関係性に悪影響を及ぼすような大幅な価格変更は行うことなく取引を継続させていただいており、引き続き良好な取引関係を築いております。

なお、現時点での業績は良好なものの、昨今の急激な円安など外国為替市場の変動、主要原料の変動等の今後のリスク、幅広い分野にて発生しているサプライチェーンの懸念に対し、商社の顔をもつ弊社として供給責任を果たすための在庫確保を進めることに鑑みて、通期の見込みは保守的に評価し据え置きとしております。

Q5：物流業界の2024年問題が話題に上がっているが、どのような対応を考えているか

弊社グループの業務の一つとして、県内への中距離配送がございます。グループ内では働き方改革を進めており、現状問題は無いと考えております。

一方、委託をしている配送業者さまや長距離輸送をお願いしている業者さまへの対応として、化学品部門の安全・品質管理部が経営の健全性を含めて確認しております。仮に、労働負荷が高すぎるといっ

た問題が見受けられる場合は、お取引先さまとともに改善活動を進めてまいります。

配送業者さまへの需要の増加により、一般的な傾向として物流価格は上がっていかざるを得ないかと思いますが、弊社グループへの直接的な影響は少ないものと考えられます。

Q6：今年4月にプレスリリースを行った三谷産業イー・シーが取り扱う両面ソーラーカーポートについて、その後の反応、納入先の広がりについて教えてほしい

お客さまからの注目度は想定よりも大きく、弊社としても良い意味で驚いております。個別の企業さまのお名前は申しあげられませんが、複数社について案件として進行していると報告を受けております。

ただし、例えばここ金沢は曇天が多いですが、北陸地域は気候の関係から、太陽光発電の効率は他の地域と比較して不利な傾向にあると考えております。そのため、今後はより効率良く発電ができるようなアップグレードを期待しています。私（三谷忠照）個人としては、社屋に隣接させる形で本商品のモデル施設を作り、皆さまにご紹介することが検討できないかと考えております。

ご参考：2023年4月10日付プレスリリース「三谷産業イー・シーの太陽光パネルと三協アルミ社の架台を組み合わせた両面発電ソーラーカーポートを販売開始」

<https://www.mitani.co.jp/news/https-mitani-co-jp-news-230410>

Q7：三谷産業イー・シー、三谷産業コンストラクションズにおけるB to C向けのビジネスをどのように拡大したいと考えているか

B to C向けのビジネスとして、一般家庭へのプロパンガスの供給や一般住宅のリニューアル事業も営む両社ですが、実際はB to B向けビジネスの方が大きな割合を占めております。

三谷産業グループ全体がB to Bを中心としていることもあり、B to C事業の活かし方について社内では常に検討テーマになっております。

例えば東京に本社を置くグループ企業のJAXSONは、高級バスタブを個人向けにも販売しておりますが、北陸地域における個人向けにはまだなじみが少ないともいえます。両社の持つB to Cチャンネルを活かして、住宅設備をはじめとする高級ブランドを展開できれば、北陸地域における高級市場をけん引できる可能性は大きいのではないかと考えております。

Q8：アクティブファーマにおいて、富山県から立ち入り調査があったとのことだが、現状を教えてください

富山県から立ち入り調査が実施されたことは事実でございます。現時点では調査中の段階であり、弊社からお答えできることはございません。何か公表すべき事象が発生した場合には速やかに公表いたします。

一部報道をきっかけにお問い合わせをいただいたお客さまに対して、立ち入り検査が行われたことはお伝えしております。また、お客さまからご注文をいただきましたら出荷をさせていただきますし、富山県から出荷を止められているようなことは今のところございません。

Q9：北陸地域ベンチャーファンドの出資先を選ぶ基準や定量指標があれば教えてください

定量指標というよりも、ファンド組成の目的である「北陸地域の社会に役立つか」という視点を重視しております。

ファイナンシャルなパフォーマンスに加えて、北陸地域で有用な技術かどうかという観点や、弊社グループがご一緒に北陸地域のお客さまに展開できそうかという観点など、総じて北陸地域の経済活性化に寄与する企業さまを選定しております。

以上