

アマテイ株式会社 個人投資家様向け説明会 質問と回答

オンライン説明会実施日時:2024年8月22日(木) 19:00~20:00

◆当日回答済みの質問と回答

	質問	回答
1	成長戦略についてももう一度お聞きしたいです。住宅着工は減少していると理解しています。その中で釘メーカーとして本当に成長していけるのでしょうか？	アマテイグループとして、二つのセグメントに分けてご説明します。まず、「建設・梱包向」ですが、ご指摘の通り、住宅着工戸数は減少しています。足元では建設コストの上昇が要因とされていますが、長期的にも、日本国内においては、人口減少と共に住宅着工戸数は減少していくと見ています。このような環境下、当社といたしましては、まずは大手住宅メーカー様・2×4パネルメーカー様などの強固な顧客基盤を基に、先程ご紹介しました「木割れ最強釘」や「コンクリート釘」「めり込み防止釘」などの高機能製品を中心に、「機能」と「品質」で他社と差別化して参ります。また、メイドインジャパンの安心感・信頼感を十分ご理解いただいているお客様も多く、その信頼に応えていくことで絶対的な「安心感」をお届けします。今後は、環境問題を背景として、従来は鉄骨や鉄筋コンクリートで造られていた建築物が木造に替わっていきます。大手ハウスメーカー様のみならず大手ゼネコン様、大手デベロッパー様が競うように木造の中高層建築物を作り始めました。これは今までにない新たな需要として伸びていく分野です。実際に、我々も企業や研究機関からの要請で、壁倍率を高める実験にも新たな形状の釘を提供するなどして参加しています。一方、「電気・輸送機器向」では、電動自動車の需要が旺盛ですので、部品の樹脂化・アルミ化に最適な当社製品につき今後益々積極的に拡販活動を行っていきます。こちらも環境問題を背景として、確実に増えていく分野であり、生産体制もしっかり整えて対応していく方針です。
2	ナテックに関する質問です。EVは最近需要の伸びが頭打ちになったのではないかと報道があります。ナテックの将来性はいかがでしょうか？	ご指摘の通り、最近ではEV需要は今までのような勢いがなくなってきたとの報道があります。確かに、バッテリー寿命や充電設備などEVの課題は残っています。しかし、最近、アメリカを中心にハイブリッド車(HEV)の販売が急増しているとの報道もあります。環境問題は後戻りできません。ガソリンだけで走る車が増えることはなく、電動車が増えてきます。私が申し上げる自動車の電動化とは、バッテリーだけで走る電気自動車(EV)のみならず、プラグインハイブリッド車(PHEV)、ハイブリッド車(HEV)、燃料電池車(FCV)を含めた電動自動車です。EV一択ではなく、HEVなど他の選択肢も含めた電動化は、今後益々増えていくものと考えます。ナテックでは、この需要を確実に取り込んで更なる成長を目指していきます。
3	ナテックは何故自動車分野に強いのか？強みを教えてください。	ナテックの特徴の一つは、ドイツEJOT社からライセンスを受けて製造・販売している製品です。自動車の軽量化が進む中、樹脂製やアルミ製の部品が増えています。EJOTライセンス品は、ナットやインサートナット無しに、樹脂やアルミに直接ねじ込めるといった優れたものです。ユーザー様には、工数削減・部品点数削減というメリットがあります。本国ドイツでは、メルセデスベンツやボルシェ、BMW、VWなどには早くから採用されており、日本でも急速に人気が高まっています。また、ナテックの7段パーツフォーマーは、7つの工程が必要な複雑な形状の部品を、ナテックではたった一台の設備で完結できるため、これもユーザー様のコスト削減に貢献いたします。これらがナテックの強みと言えます。

	質問	回答
4	ここ数ヶ月、御社の株価は横ばいで推移しています。株価が向上するような施策は行っているのでしょうか？	株式市場において高い評価をいただくためには、業績の向上が第一と考えております。業績向上のためには、先程ご説明申し上げました成長戦略を確実に進めていくことが重要だと認識しております。「建設・梱包向」におきましては、先程ご説明した「木割れ最強釘」などの高機能製品で差別化していくことに加え、環境問題を背景に非住宅木造建築物が増加傾向にありますので、この全く新しい需要を確実に取り込んで参ります。「電気・輸送機器向」におきましては、ナテックの強みであるEJOT社ライセンス品や7段パーツフォーマーで作る特殊締結品を拡販していくことにより業績の向上を目指します。また、知名度を上げていくことも重要であると認識しております。昨年度からIR広報課を新設し、投資家の皆さまへの情報提供に努めております。今回のような投資家様向けの説明会も今後増やしていきたいと考えております。今後とも業績向上の施策とIR活動を積極的に行って参る所存でございますので、株価につきましては何とぞ長い目で見守っていただきますよう、お願い申し上げます。
5	御社はスタンダード市場の基準を満たしていませんが、市場再編に伴う経過措置によりスタンダード市場に移行したと認識しています。その経過措置が2025年で終了しますが、上場廃止になってしまうのでしょうか。	ご指摘のとおり、当社は東証スタンダード市場の上場維持基準のうち、流通株式時価総額10億円という基準を満たしておりません。東証の上場規程上、当該経過措置の終了時期は2025年3月以降に到来する基準日であり、以降、本来の上場維持基準が適用され、当該上場維持基準に抵触したまま1年を経過した場合には、監理銘柄・整理銘柄指定期間を経て東証上場廃止となるとされております。当社といたしましては、2024年5月31日に『上場維持基準の適合に向けた計画の進捗状況について』を提出し、基準をクリアするよう鋭意努力しているところでございます。また、名証メイン市場にも上場しておりますので、最悪の場合においても上場企業として存続することになります。投資家の皆さまにはご心配をおかけしておりますが、今後とも基準の達成に向け努力して参ります。
6	株主還元について伺いたい。株主優待や自社株買いは行わないのでしょうか？また、増配の予定は？	株主還元につきましては、昨年度、期末配当として一株あたり2.5円、総額2963万円を実施し、配当性向につきましては22.2%となっております。今後も継続的な配当を実施できるよう、努力して参ります。株主優待につきましては、現時点では実施しておりません。今後の可能性を否定するものではありませんが、現在のところは開始する予定はございません。株価上昇が期待できる方策のひとつとして自社株買いがあることは認識しております。しかしながら、現在、当社は東証スタンダード市場の上場維持基準のひとつである「流通株式時価総額10億円」という基準を満たしておりません。「流通株式時価総額＝流通株式数×株価」でありますので、その要素のひとつである流通株式数を減少させることになる「自社株買い」という手法は、現在のところ当社の選択肢にはございません。どうかご理解をいただきたく存じます。増配につきましては、本日この場でお約束できるものではございませんが、今後、経営環境や業績、財務状況、株価などを総合的に勘案して判断していきたいと考えます。いずれにしましても、投資家の皆さまに魅力を感じていただけるような株主還元策を今後も真剣に検討して参る所存です。

	質問	回答
7	今後のROE(自己資本利益率)の目標値は？	現行の中期経営計画において、ROE目標値として7.0%を掲げておりました。結果として、第83期(2024年3月期)で10.1%と超過達成いたしました。今年度も7.0%をクリアできる見込みであります。今後も最低7.0%以上、できれば8.0%という数値を目標としていきたいと思っております。
8	大株主との関係について説明願います。	筆頭株主の伊藤忠丸紅鉄鋼は、伊藤忠商事と丸紅の鉄鋼製品部門が分離・合併してできた日本最大級の鉄鋼商社です。国内外に150拠点を有しています。鋼材の仕入や海外OEM先からの仕入などでお世話になっております。当社は取締役を受け入れており、グローバルな観点から経営に対するアドバイスを頂戴しています。また、2番目の大株主である神戸製鋼所は日本で3番目の鉄鋼メーカーであります。当社の原材料のサプライヤーであります。特に技術面でのサポートは有難く、当社の高機能製品の品質が保たれています。今後も環境配慮型のグリーン鋼材の技術など、先進技術によるサポートを期待しています。
9	女性の活躍・登用について、現状と今後の方針をお伺いしたい。	女性の活躍・登用についてのご質問でございますが、当社(単体)の女性社員は社員総数の17.8%にあたります。また、課長以上の管理職は管理職総数の16.6%にあたります。今後も、特に男女の区別なく、当社のミッションに共感し会社の業績に貢献できる人材を採用するとともに、昇進においても男女の区別なく実力本位で行っていく方針です。
10	原材料費が高騰していますが、業績への影響について説明をお願いします。	原材料費高騰の影響でございますが、当社におきましても原材料の高騰、電気などの光熱費の高騰が主に売上原価の増加をもたらし、昨年度の売上総利益は前年度に比べて1千9百万円減少しました。ほかにも、人件費などの増加もありましたが、運賃コストや固定費削減活動を推進したことにより、販売費及び一般管理費は前年度に比べて4千万円強減少しました。今年度につきましては、業績予想で公表しました通り、営業利益を1億8千万円と見込んでおり、これは原材料費の高騰などを織り込んでおります。今後の原材料費やエネルギーコストなどの動向は不透明な部分もございますが、価格転嫁やコスト削減などに努め、業績への影響は最小限にとどめるよう対応したいと考えております。

◆当日未回答の質問と回答

	質問	回答
1	御社のアーティーマーティのグッズはどこで買えますか？	残念ながら現在のところ非売品です。将来はキーホルダーなどグッズを増やして、店頭でもお買い上げいただけるようなキャラクターに育てていきたいと意気込んでおります。
2	社長さんはどういった経緯で社長に就任されることになったのでしょうか？	筆頭株主である伊藤忠丸紅鉄鋼から転籍という形で、2021年6月にアマテイの社長に就任いたしました。鉄鋼製品に関する知識、国内外における事業マネジメント経験を活かし、全力で企業価値向上に取り組んでおります。

	質問	回答
3	成長戦略による売上の増加の割合は何%になるのでしょうか？	非住宅木造建築物の需要の成長率は未知数の部分が多く、明確に予測することは困難ですが、環境問題が背景にあるため中長期的には継続的に増加していくものと考えております。一方、自動車向けは、今後も電動車需要が大きく伸びる見込みですので、将来的にはナテックの売上は大きな増加が期待できます。しかしながら、現有能力では対応できない需要規模となれば生産能力を増強する必要もございます。尚、売上増加見込みの具体的な数値については、今の時点では公表しておりませんのでこの場での回答は控えさせていただきます。ご理解いただきたくお願いいたします。
4	日経平均株価の乱高下は貴社にどういった影響をもたらすのでしょうか？	日経平均株価の動きが当社株価にも影響することがございます。8月初めの日経平均株価の急激な乱高下時には当社株価もほぼ同様の動きとなり、その後はほぼ元の水準に戻りました。また、当社は子会社以外の投資有価証券を保有しておりませんので、日経平均株価の動きにより有価証券評価損益が発生することはありません。
5	原材料(鉄)は為替相場が影響しますか？	当社は、主に日本国内で製造された原材料を使用しております。よって、為替相場の直接的影響はございません。しかしながら、原材料製造メーカーにおいては、鉄鉱石や原料炭といった原材料を輸入に頼っているため、為替相場が彼らの製造コストに影響を与えることはございます。それが、当社への販売価格に直接連動する訳ではございませんが、価格決定の一つの要素として影響することは否定できません。
6	本社が尼崎ということで、地方のため人材採用面で難しい面もあることかと思いますが、こちらはいかがでしょうか。	近年、人材の確保については、当社に限らず多くの企業で苦勞されていることと認識しております。尼崎市には大手有名企業の生産拠点も多く存在し、また、大阪へ通勤しやすいという立地でもあるため、人材獲得競争は激しいのが実態です。当社といたしましては、賃上げも含めた従業員の働く環境の改善を進め、魅力ある職場作りに尽力しております。また、新卒のみでなくキャリア採用も広く受け入れると同時に、女性、シニア層、外国人の積極的活用を行っております。
7	「木割れ最強釘II杉対応」は普通の釘とどのように違うのでしょうか。	木材に釘を打ちつける際、木が割れてしまうことがあります。木割れが発生すると、住宅など構造物の強度にも影響を及ぼす恐れがあります。地震の揺れに耐えられるのかといった不安が出てきてしまいます。当社の「木割れ最強釘」は、木割れを防止するための工夫を施した釘です。具体的には、径や胴部形状、先端確度が通常の釘とは異なります。実際にご使用いただいているユーザー様からは、「本当に木割れしないね！」と大好評をいただいております。「木割れ最強釘II杉対応」は、木割れ防止効果を維持しながらも、杉への使用にも適した釘です。杉は柔らかいため、「釘が抜けやすい」と言われています。そこで、当社はオリジナルの「木割れ最強釘」に更に改良を加えて、杉に打っても抜けにくい釘を開発した、という訳です。
8	木造中高層建築、非住宅に対応したものは、具体的にはどんなものなのでしょうか？木割れ最強釘のことでしょうか？	設計や工法、建物の高さなどによります。木割れ最強釘が使用されるケースもありますし、より長い釘や、頭部の大きな釘、胴部形状に変化を加えた釘が使用されるなど、色々なケースが想定されます。住宅メーカー様やゼネコン様、設計会社様、研究機関などで数多くの実験・検証が行われています。当社は国内に技術開発と製造拠点を持つ強みを活かし、様々なトライアルのご要望に柔軟に対応しております。

	質問	回答
9	非住宅木造建築は今後どの程度増えていき、どの程度業績に寄与するのでしょうか。	非住宅木造建築の需要予測について具体的に申し上げることは困難ですが、住宅メーカー様、ゼネコン様、デベロッパー様など積極的に非住宅木造建築を推進されている企業が増えています。当社業績への影響ですが、短期的には、住宅着工減少による需要減と、非住宅木造建築による需要増とのプラスマイナスの差がどうなるか、ということですが、長期的には、住宅着工がゼロとなることはなく、ある水準での安定均衡状態となることが予想される一方、環境問題を背景として非住宅木造建築の需要は今後も継続していくものと見込まれるため、総合的にはプラス面の影響を享受できるものと考えています。
10	建築業界では2024年問題が関係すると聞いたことがあります。御社には何か影響はありますか	建設業界における2024年問題は、住宅建設現場にも影響が出てくると予想しています。現場の職人さん達の残業が規制されることにより、現場での手間を少なくするために資材のコンポーネント化が進む、すなわち、機械化された工場で作成する「2×4工法」が増えてくると考えます。当社の釘は2×4工法に多く使用されており、有力2×4パネルメーカー各社様からも永年に亘りご愛顧いただいておりますので、パネル化の動きは当社にとってはプラス面の影響となる可能性がございます。
11	御社のプレゼンを初めて視聴しました。今後も投資家向けの説明会を積極的おこなってほしいです。出演の予定はありますか。	ご視聴有難うございます。今後もこのような機会をできるだけ多く作っていきたいと考えております。また、当社説明の最後にご案内いたしました通り、9月6日～7日に名古屋の吹上ホールにて開催される「名証IR EXPO」に出展いたします。機会がございましたら是非ご来場いただきたくお願い申し上げます。