

2021年3月期通期決算説明会 主な質疑応答内容

2021年5月21日（金）に開催した、弊社「2021年3月期決算説明会」の中で行われた、主な質疑応答内容について、以下記します。

なお、記載内容については、質疑応答内容をご理解いただきやすいよう、表現の変更や加筆・修正を行っております。

問1. 今期予想の上期・下期の営業利益で段差があるが、その前提条件を詳しく知りたい。

答1. 半導体供給不足による減産により、売上高が上期▲143億円、下期25億円打ち返し、通期で▲118億円を見込む。前期は中国市場の影響が少なかったが、今期は影響が想定されるためその分の付加価値減少織り込んでいる。原材料価格の高騰については、+50億円を見ており、そのうち1/3は売価反映、1/3は改善で吸収するも、残りの1/3はリスクとして見ている。これらの影響は上期に集中するところもあり、上下段差のある計画となっている。

問2. 今期の計画に拠点閉鎖の効果は織り込んでいるのか。

答2. 新潟工場は9月末閉鎖予定で、5.5億円の人件費等の効果として織り込んでいる。昨年実施した希望退職の効果は月間2億円見込んでおり、今期はフルに寄与する。ただし、売上高の増加による人件費増加と海外を中心としたコロナによる休業補償が無くなるため、トータルのコストは増加する。

問3. 前期下期が見込みを上回って着地したのは、一過性の要因もあるのか。

答3. 一過性の要因はない。

問4. 中期計画に記載されている拠点の統廃合について、欧米エリアの進捗とその効果はどれくらいか。

答4. 欧米エリアについては、現場レベルの改善は行っているが、拠点統廃合の計画は現在検討中である。売上高に合わせた拠点規模の適正化、他拠点との仕事量の調整などの視点で、今後の方針を決定したい。

問 5. 中期計画の営業利益 6 % の目標については、前期下期ですでに達成しているので、構造改革の効果が出来ればもう一段高い営業利益を目指せるという感触を持っているか。

答 5. 中期計画の中では、やり遂げなければいけないこと以外に、将来に向けた準備もあり、それなりのリソースが必要になってくる。その上での営業利益率 6 % を目標としていく。

問 6. 主要客先が電動化に舵を切るという話も出ているが、電動化による機会・リスクは何があるか。

答 6. スターターモーターについては、EV になると消滅する商品と考えている。一方、EV 化によってブレーキやステアリングのシステムは、油圧から電動化になることが想定され、我々の出番は増えると考えている。ラジエターを介してエンジンを冷やしていたファンモーターも、今後、電池そのものを冷却する役割を担うだろう。そのような意味で、現状の製品でも、用途が進化していくものがある。

問 7. 現状の営業利益の実力はどの程度と考えているか。

答 7. 社内で行った損益分岐の分析では、月 200 億円の売上高があれば利益が出る体質改善を行ってきた。限界利益は 3 割程度と見込んでいる。

問 8. 選択と集中によるメリハリについて具体的な製品を教えて欲しい。

答 8. 意思決定する上で、お客さまや競合の動きも踏まえる必要がある。ワイパーなどの視界系商品は、同業他社や新興国の部品メーカーとの価格競争がある。価格やシェアだけを追うようなことはせず、お客さまの動きやマーケット特性も踏まえ受注活動を行っていく。また、コモディティ商品と呼ばれつつあるリレーやホーン、利便快適商品と呼ばれるパワーウインドウモーターについては、機能追加による付加価値アップが、少しずつお客さまの理解を得られつつある。

問 9. 業界ポジションを確保するため、今は厳しくても受注しないといけない商品があるか。

答 9. 商品単位ではなく、お客さまシェアや高級車などの車格の区分などで、細かなメッシュで考えていく必要がある。ワイパーについても、制御ワイパーなどの付加価値の高い製品で、シェアアップを狙っていく。

以上