

## 2023年3月期第2四半期決算説明会（対面+WEB説明会） 質疑応答議事録

日時 2022年11月17日（木） 10:30～11:30

説明者 代表取締役社長 魚住 吉博

取締役 執行役員 経理・財務本部長 大橋 二三夫

Q1. 今期の設備投資について、上期実績（161億円）、予想（360億円）の内容は？

A1. 基本的には、お客様のモデル切替に伴う金型・設備の入れ替えによるものが大半。  
加えて、老朽化したプレス機の更新、汎用設備の更新を定期的に行っている。

Q2. 北米が下期も赤字だが、北米事業についてどのように見ているか？

A2. 昨年より大規模プロジェクトが重なったため、減価償却費負担が大きくなってはいるが、2～3年後には減価償却費の負担は少なくなるという見通しを立てている。  
また、材料費、労務費、物流費高騰も大半は北米が占めているが、人件費、エネルギー費、物流費等我々では吸収しきれない部分があり、お客様にご理解いただき、調整の検討をいただいている。

Q3. これからの投資規模はどのようになるのか？

A3. 2022年度～2024年度にかけて250～300億円を上限とし、これ以下に抑えようと考えている。よって、よほどこの上限を超えることはないとしている。

Q4. 通期業績予想において、営業利益の据え置きに対し、純利益は引き上げている。トヨタ様の世界生産台数の下方修正もある中で、営業利益達成の度合いについてどの程度織り込んでいるのか？

A4. 我々としてリスクを持った台数前提を置いているため、そこを見直すことはないという判断のもと営業利益を据え置いている。

Q5. 成長戦略についてどのような財務ターゲットを見ているのか？

A5. モジュラーマフラーについては、財務効果を見てはいるが、お客様との交渉により決まってくるもののため、回答は差し控えたい。  
ボデー部品については、スライド31のような限界利益率のレベルでプロジェクト毎に利益計画に織り込んでいる。

- Q6. フリーキャッシュフローを拡大していく中で、株主還元にとどれくらい引き当てる考えか？
- A6. 3つの使途（株主還元、有利子負債返済、成長戦略）はどれも大変重要な意思決定だと認識しているが、現時点で株主還元がいくらかということは控えさせていただきたい。毎年状況によってバランスよく判断していきたい。
- Q7. 人件費、エネルギー費、物流費等をお客様と調整中とのことだが、上期織り込み実績と通期の織り込み予定を教えて欲しい。
- A7. 上期では発生額の約半分は回収できている。通期では約7割まで高めていきたいと考えており、通期計画に織り込んでいるため、交渉次第で結果が上下するリスクは持っている。
- Q8. 2030年度のBEV化比率を引き上げた要因は？成長戦略も加速化させているのか？
- A8. 弊社独自の判断は困難なため、コンサル等の社外資料や、お客様が公表している販売目標等から総合的に見ている。  
成長戦略については、売上減をオフセットできるように日々取り組んでおり、セグメント毎の将来性を見つつ、戦略を打って範囲を拡大し、加速化しようとしている。

以上