

2023年3月期決算説明会（対面+WEB説明会） 質疑応答議事録

日時 2023年5月19日（金） 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 北米は黒字化を見通していると思うが、説明いただいた施策がある程度効果が出ていてこの数字になっているのか？
- A1. 北米については、合理化改善も進捗しており、そこから効果が出てくることを期待している。また、今期インフレの影響は、先期程ではなくなっている。従って、今期はプラス（黒字化）を狙っていく。
インフレについて先期は我々のお客様としても驚きの状態だったと思うが、我々としてもそのような状況を先期でお客様と十分共有できたと思っており、大きな認識ギャップが出てくるとは思っていない。
- Q2. 中国で今期 HV 需要がかなりあり、一方で中国勢の BEV 化も旺盛という話も聞くが、市場の動向をどのように見ているか？
- A2. 中国の BEV 化は、将来どうなるか我々自身申し上げることはできないが、少し保守的に経営計画の前提条件を置く必要がある。また、グローバルで企業体質改善、合理化改善活動にしっかり取り組む予定であり、BEV 化の難しさはあるが、打ち勝つような活動にしたいと思っている。
- Q3. ボデー部品について、BEV になるとより付加価値が高まるような可能性があるのか？通常のガソリン車に比べてどのような要素が求められているのか？
- A3. 今先行されている BEV メーカーの分解部品を見てみると、部品点数が少ないと感じる。他の OEM も同じことを感じられて、様々な改革をしていかれるのではと思う。そのような中、BEV メーカーのギガファクトリーで、リアアンダーが大きなアルミのダイキャストマシンで生産、構成されることはすごく脅威と感じる。但し、それにはメリット、デメリットがあると思われ、また我々が得意とするステンレス、鋼板にもメリット、デメリットがあると思う。そのため、我々は BEV 化に打ち勝てるように、各部品点数、溶接点数、溶接長目標を掲げ、新たな開発に取り組んでいる。
- Q4. BEV 向けの製品（冷却プレート、バッテリーケース）の受注、開発進捗状況を教えて欲しい。また、御社としてどのように競争力を発揮していくのか？
- A4. 構想のご提案はしているが、受注は決まっていない。弊社のレーザー技術は他社より

も（技術的）深さがあると思っているため、それをうまく使って、今よりも安く、精度よくできるというご提案はできる。

Q5. 損益分岐点は2018年度比で約2割下げたということだが、中期経営計画の目標または今後の将来の考え方等、今後の展望について教えて欲しい。

A5. 日本については、5年間で着実に下がってきている。ここから先、我々の中期計画としても、グローバル全体で地域毎の現状の立ち位置を踏まえた、分岐点目標値を定めている。地域毎に差があり、全部をお伝えすることはできないが、現状の経営課題としては、分岐点比率の低下をグローバル展開している。

Q6. 損益分岐点をざっくりこれくらい下げたいという数値目標はあるか？

A6. イメージでいくと、日本は今期さらに下げる目標を持っている。

北米は台数前提にもよるが、100%を少し超えるところにあるので、我々が経営計画に置いた台数より少し上振れると±0になるといった状況。地域毎に計算しているため、代表地域2つでのご説明でご理解いただきたい。

以上