

## 2020年3月期第2四半期決算説明会 質疑応答議事録

日 時 2019年11月19日(火) 10:30~11:30

場 所 御茶ノ水ソラシティ 23階 会議室

説明者 取締役 専務執行役員 経理・財務本部長 大橋 二三夫

経理部/財務部 部長 鳥山 圭一

経営企画室 室長 波切 稔和

- Q1. アジアセグメントにおいて、第1四半期と比べ第2四半期に営業利益が伸びた要因は？  
(第1四半期95百万円、第2四半期1,008百万円)
- A1. 第1四半期は中国での一過性の経費の発生等により営業利益が伸びなかった。第2四半期は通常レベルに戻った。
- Q2. 下半期の連結業績予想において、営業利益が伸び悩む印象だが、生産台数、為替以外に何か要因はあるか？
- A2. 日本セグメントにおいて、部品事業以外が上半期の様には見込めない。また、北米セグメントにおいて、生産台数が厳しい中、得意先の大きなモデルチェンジもあり、生産準備費用がかかる。また生産準備に注力することで改善活動が弱くなるため、不透明感が強い。
- Q3. 新5ヵ年計画の2020年度営業利益率3.5%に向けて、セグメント別の来期予想を説明して欲しい。
- A3. 日本セグメントにおいては、昨年得意先のモデルチェンジのあった車種が、引き続き利益貢献していく見通し。北米セグメントにおいては、来期にもモデルチェンジがあるため、当初計画よりも厳しくなる予想。欧州セグメントにおいては、ブレグジットの影響が懸念されるものの、チェコのモデルチェンジが順調にいけば収益力が高まる。アジアセグメントにおいては、中国で主要得意先が順調の見通し。
- Q4. トヨタグループの再編・強化の中でフタバ産業の役割、領域は変わってきたか？
- A4. 今のところ、再編などの話は聞いていない。しかし、CASE対応による自動車業界の変革の中で、得意先からの要望もあり仕事の領域を広げていく活動はしている。リソースを投入しボデー系部品の高付加価値領域のビジネスを拡大していきたい。

Q5. トヨタ以外の得意先の売上は中長期的に見て厳しいか？

A5. 得意先の中長期的な生産計画までは把握していないため、当社から申し上げられることはありません。

Q6. トヨタ以外の得意先の仕事にも積極的に取り組んでいくのか？

A6. トヨタ以外の得意先のニーズにも応えるべく取り組んでいく。

以上