

2022年3月期決算説明会（対面+WEB説明会） 質疑応答議事録

日時 2022年5月18日（水） 15:00～16:00

説明者 代表取締役社長 吉貴 寛良

取締役 執行役員 魚住 吉博

取締役 執行役員 経理・財務本部長 大橋 二三夫

Q1. トヨタの生産台数について、フタバはどのような前提を置いているのか？

A1. 当社なりの見方でリスクを織り込んだ数字を前提にしている。具体的生産台数は控える。

Q2. 今期は償却費がかなり大きく増える見通しの中で、どう利益を上げるのか？

A2. 前期のかなり膨らんだ投資分が、今期の償却費に効いてきてはいるが、車種の切替え毎に、当社の利益率は改善してきており、しっかり利益が出せる体制に変わってきている。

Q3. これまでの収益力立て直しの成果として、新製品の利益向上を中計にどれくらい反映しているのか？また、もし積み残しがあれば、こういったところをより改善していくか？

A3. 会社としての中長期的な計画からすると、5%は達成できると考えている。ただ、トヨタのBEVの急増は想定外のため、そうした環境変化がどのように計画に影響してくるか、しっかり情報を取りながら進めていく。

Q4. フタバの強みと弱みをどう見ているか？

A4. 総合力を結集すればもっと力を発揮できる。現場では優れた改善も行われているが、そうでない現場もある。例えば、ライン集約は社内の生産・生技・技術と客先で一体になって進める必要があり、そのような事例をグローバルに展開すれば、まだ伸び代がある。また、海外では北米が台数減により苦戦しており、現地確認からも現場マネジメントに課題があると感じたため、改善を急ぐ。

Q5. 業績について、トヨタの生産台数前提と合っているか？フタバの業績予想とトヨタの生産台数との乖離について教えてほしい。

A5. 日本セグメントにおいて、支給品等を除いた場合で、実質の仕事量が増加する上、過去に比べて限界利益率が上がっているため、利益が増加する。

- Q6. 原材料・物流費について、貴社の業績予想の中で、トヨタの負担割合はどのようになっているのか？
- A6. 北米が一番厳しい状態であり、北米で発生した物流費の関係について、現在お客様と会話をしている。
- Q7. ボデー部品について、BEV化により他社との棲み分けが変わっていくのか？
- A7. トヨタは複社発注が原則のため、今後は当社含め他社もそれぞれが切磋琢磨しながら、開発力を付けて、トヨタに提案していくと考える。当社としては、複雑形状の大きな部品について、差別化・高付加価値化して提案していきたい。
- Q8. 営業利益率5%（対支給品除く売上高）は実現可能か？
- A8. 北米のインフレは厳しいが、日本の稼ぐ力は着実についてきている。例えば前年度の下期では営業利益率4%（対支給品含む売上高）をマークしており、（コロナ影響）減産なかりせばという状況。なお損益分岐点比率は5年前に比べて大幅に良化しており説明資料（スライド29）で例示したような、複雑・大型部品の受注もできている。
- Q9. フリーキャッシュフローの用途をどう考えているのか？
- A9. 配当性向を上げることは必要であり、その上で有利子負債削減を進めていく。またボデー開発体制の拡充も図る。
- Q10. モジュラーマフラーの採算性や利益目標はどのようなものか？
- A10. 売上が減少しても利益は維持する。
- Q11. ラインの集約について、どのように削減していくのか？
- A11. 2直定時にも満たないラインが半数以上あり、そこを集約して稼働率が高いラインをつくっていく。但し、少量生産ラインも出てくるので、新たな工夫も考えながら取り組む。

以上