

## 2019年3月期決算説明会 質疑応答議事録

日 時 2019年5月15日(水) 13:00~14:00

場 所 日本投資環境研究所 9F ホール

説明者 代表取締役社長 吉貴 寛良

取締役 専務執行役員 経理・財務本部長 大橋 二三夫

Q1. 2019年3月期、前期と比較して業績がかなり下振れしたが、その主な要因は？

(営業利益 112億円→67億円 △45億円)

A1. ・2019年3月期は、グローバルな拠点にて、当社にとって非常に影響の大きい車種のモデルチェンジが重なった。そのモデルチェンジの準備費用が非常に多くかかったこと、またモデルチェンジ対応のため生産設備やホットスタンププレスを導入したことなどにより、設備投資が非常に多くなり、減価償却費の負担が増えてしまったことが大きな理由と考えられる。

Q2. 第3四半期でも業績予想を修正したが計画を達成できなかった。第4四半期の営業利益が下振れした要因は？

A2. ・お客様のモデルチェンジ対応に時間を取られ、生産現場での合理化改善が計画どおり進まなかったのが一番大きな理由である。上半期に合理化改善が進まず、その影響が面積で第4四半期に効いてしまい、例年に比べ大変少ないまま年度が終了してしまった。  
・今後の課題としては、モデルチェンジ対応にかかる費用をしっかりと計画に取り込むことに加えて、投資を如何に減らすか、企画段階からの投資マネジメント能力の向上が必要。

Q3. FIO オートモーティブカナダ株のホットスタンププレスの稼働状況はどうか？

A3. ・計画通りに立ち上がり、順調に稼働している。

Q4. 今年度の業績予想はどのように計画したのか？トヨタの販売予想台数から計画しているのか？

A4. ・日本国内においては、主要得意先であるトヨタ自動車株様の生産計画に基づき計画した。消費増税の影響で今年度は下半期に期待ができないため上半期から結果を出したい。

Q5. 拠点再編について今後の予定は？

A5. ・再編計画はお客様と話し合いながら検討している。今後は、拠点のスリム化よりも成長化を目指す。

Q6. 今年度の北米セグメントはもっと期待してもよいのではないかと？

A6. ・減収増益とみている。米国で下半期にお客様の大きなモデルチェンジがあるため、その対応により若干マイナス影響がでると予想している。

Q7. 2019年3月期、第4四半期はお客様のモデルチェンジ対応の影響はあったか？

A7. ・第3四半期までグローバルな各拠点にてモデルチェンジ対応のため切替準備にかかる費用が発生したが、第4四半期以降の影響はない。

Q8. 今年度の業績予想が弱いように思うがなぜか？トヨタは増産すると聞いている。

A8. ・今年度の設備投資額も高水準が続いてしまう。日本での償却費負担の影響も大きい。  
・部品売上は順調だがその他事業の売上が減る見込みであり、日本セグメントは厳しい状況を予想している。

Q9. 新5ヵ年計画の2020年度営業利益率3.5%は本当に達成できるのか？

A9. ・国内においては、今後数年、当社に大きな影響を与えるようなお客様のモデルチェンジが少ないため、合理化改善活動に集中することができ大きな成果がでると期待している。  
・まずは今年度営業利益率1.8%を達成し、2020年度の計画達成を目指している。

Q10. 排気系部品の台あたり単価が下がってきていると聞いているが、今後どのように付加価値をつけていくのか？

A10. ・排気系部品は電動化の流れにより求められる機能が変わっていく。新たな提案ができるかが勝負と考えている。  
・ボデー系部品もOEMからの期待値が高まっている。先行投資を行い手を打っていく。

Q11. 今年度の計画達成への自信はあるのか？

A11. ・お客様が上半期に増産する計画なので、上半期にいかに結果が出せるかが勝負だと考えている。

Q12. 今年度アジアセグメントで下半期の売上が増える理由は？

A12. ・中国においてお客様のモデルチェンジが予定されており、生産台数の増加が予想されるため、下半期に売上が伸びると考えている。

Q13. 今年度の設備投資計画が320億円と高水準な理由は？

A13. ・北米でのモデルチェンジ対応や日本での経年プレスの計画更新を見込んでいるため。

以上