

2023年6月2日開催  
2023年3月期 機関投資家様向け決算説明会  
質疑応答サマリー

[Q1]: デバイス事業の商流移管について。2023年3月期の売上増加の影響額と、2024年3月期の見通しについて知りたい。

[A1]: 商流移管による2023年3月期の売上増加は約32億円。ただし、為替の影響を約16億円含む。2024年3月期の寄与は、顧客生産に由来するが、移管補償金の支払いは前期と比較して減少する見込み。

[Q2]: 組込ビジネスに製造部門があるが、他社とどのような差別化が図られているのか、顧客がなぜ萩原を選ぶのかについて教えてほしい。

[A2]: 組込ビジネスでは、長い取引を継続している顧客がいることがまずベースにある。そして、組込製品は、顧客の装置の中に組み込まれていくため、顧客の仕様に適合させる開発力が必要であり、メーカー機能を持つ当社の強みが活かされていると考える。また、近年、半導体製品はライフサイクルが短くなっており多くの部品でスクラップ&ビルドが発生するが、グループ内の半導体ビジネスと協業することでデバイスの置き換えを速やかに実行できる点も強みであり、その点も評価いただいていると考える。前期は半導体設備系顧客向けの組込ビジネスが非常に好調であったが、横展開ができてきたこともビジネス拡大の要因と考えている。

[Q3]: 2024年3月期の見通しについて。過去、営業利益は、期初発表と着地を比べると上振れすることが多いようだが、現在の予想はどのようなことを織り込んでいるのか教えてほしい。

[A3]: 2024年3月期の予想は、生産台数や市場の見通し、為替変動リスクを織り込んでいる。トヨタの自動車生産台数は、1,000万台~1,010万台を見込んでいる。販管費は、人材投資やデジタル投資を予定しており、15億円程度増加する見通しである。

[Q4]: 昨年は、半導体不足が話題だったが、萩原における機会損失の状況や、現時点の供給の改善状況を知りたい。

[A4]: 当社の売上は、トヨタ自動車の生産台数とイコールではないが一定程度連動している。そういった意味では、期初計画の生産台数970万台に対する、実績913万台の差分は、少なからず売上に影響があったと考えられる。半導体の供給状況は、一昨年から昨年にかけて非常にタイトであった。昨年末からタイトな品種が絞られてきていると感じている。

[Q5]:得意先のデンソーなどが、半導体調達の見直しを図り、サプライヤーと一体となってより長期的な取り組みをするといった発表があったが、どのような変化を感じているか。

[A5]:長期的な見通しを示そうとしていただけるといった顧客の変化を感じている。

[Q6]:海外比率の定義を知りたい。また、今後の比率は5割ぐらいまで行くのか。

[A6]:当社の海外比率は、日本国内のA社への売上は国内、同じA社のアメリカ拠点に当社海外子会社から販売した売上は海外と定義している。

海外売上の今後の推移は、一定の比率で上がっていくと見込んでいる。5割になるかという問いについては、まだそこまでの予測は立てていないが、3割から比較的緩やかに上昇する見通し。

以上