

2022年12月2日開催
2023年3月期 第2四半期 機関投資家様向け決算説明会
質疑応答サマリー

[Q1]: デバイス事業の売上増加要因として、新規採用品の立ち上げという説明があったが、どのような製品があったか具体的に教えてほしい。

[A1]: 新規採用品の立ち上げは、新しくデザインインが出来たものを指しているが、コックピット周りのSoCや、電動化領域におけるコンプレッサーやインバータで使われる半導体などが一例である。

[Q2]: 通期業績予想を、売上高で20億円、営業利益10億円の上方修正といった、利益率が改善している方向で修正しているが、高い利益率を確保しているソリューション事業が好調だけでなく、デバイス事業での要素はあるのか。

[A2]: デバイス事業は、新規採用品の立ち上げや既存製品の車種展開などにより、車両生産台数を上回る売上と利益の拡大がみられたほか、効率化によって販管費率を抑えることが出来ており、デバイス事業において0.4ポイント利益改善が図れた。こういった取り組みを背景に、営業利益率の向上を見込んでいる。

[Q3]: 下期の事業環境の想定を聞きたい。

[A3]: ネガティブに見ている点は少ない。発表されている車両生産計画台数からの想定では、下期は前向きな数字を見込んでいる。半導体の需給ひっ迫の影響は上期と同水準を見込んでいる。

[Q4]: この数年、ソリューション事業は非常に好調で、特にマテハン、組込領域が好調と聞けるが、先の展開を教えてほしい。

[A4]: 下期は好調を維持できる見通しであり、半導体装置や搬送系のお客様向けは来期も比較的好調に推移すると見ている。FA全体は、今期よりも少し落ち着いた内容になるのではと考えている。

[Q5]: 萩原エンジニアリングを子会社化した決め手や期待するシナジーを教えてほしい。

[A5]: 当社として稼ぐ力を追求する中で、強化したい領域の技術を保有する企業を探しており、名前が挙がった。シナジーとしては、FA領域において、今までは外注していた部分を取り込むことで、顧客にとってより良い提案が出来ることを期待している。

また、萩原エンジニアリングの強みの一つに貼り合わせ技術があるが、この技術は今後の自動車産業において活用できるシチュエーションは増えてくると見込んでいる。

さらに、当社が地盤を築けていない業界や地域の顧客を持っており、販路拡大についても期待している。

[Q6]: 在庫が100億円ほど増加している理由と、期末に向けた方針を聞きたい。

[A6]: 売上増加に伴う在庫確保、一時的な減産による一時的な滞留、海外の在庫の為替換算の影響、などが理由だが、いずれも将来の売上確保に向けて必要な在庫である。

一時的な増加の部分は、期末に向けて減らす方向である。

以上