

2023年12月4日開催  
2024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]: 上期業績の好調要因と、1Qと2Q比較で利益率が悪化した理由を知りたい。また、今の実力値に近いのは1Qか2Qか。

[A1]: 売上の好調要因は、自動車生産台数の伸びに加え、既存品の車種展開等によりシェア率が高まったことが挙げられる。利益率の差は、1Qはスポット案件による利益寄与が大きかったことがひとつの理由だ。そういう意味では2Qの方が実力値に近いとの認識。

[Q2]: 下期予想は、増収減益の予想であるが、どのような見立てか。下期の懸念材料や費用発生などの要素があれば知りたい。もしくは保守的な見通しを立てているのか。

[A2]: 下期は、自動車生産台数は好調に推移し車種展開もある想定であり、生産台数以上の売上の伸びを見込んでいる。利益面では、前期末と上期で発生したスポット案件による利益要素を見込んでいない。通期見通しは、多少のリスクを想定して組み立てている。

[Q3]: 現中期経営計画は、難しい経営環境にもかかわらず過達で着地が見込まれている。単純に自動車生産が想定より好調だっただけでなく、御社の努力の部分も含まれているはず。何が一番良かったかの解説と、次期中計以降は、現状維持なのか、新たな成長を目指すのかコメントが欲しい。

[A3]: デリバリー等も含め厳しい環境の中で、当社の主要顧客が他社と比較しても好調だったことが当社の業績好調の主因ではあるが、当社において、次世代自動車における半導体・電子部品が高度化する領域や、IT化が伸展する領域を狙い戦略を立ててきた成果が実績として表れたと考えている。利益面では、ソリューション事業においてハードウェア中心のビジネスから、ソフトウェアビジネスへ軸足を移すといった事業構造の変化にも取り組んだ成果が表れている。売上成長と利益率の向上を見据え筋肉質な体質に変化した3年間だったと考えている。次期中期経営計画にといても、売上拡大はもとより、営業利益率の向上と資本効率を高めていくことを目指していきたい。

[Q4]: 御社は、ウェイトが高い販売先と仕入れ先があるが、その環境で利益率を高めることは可能か。

[A4]: デバイス単体の同じ製品で利益率を高めることは容易ではない。ただし、製品が複雑化していく中で必要不可欠なエンジニアリングサポートをお客様に提供していくこと、ソリューション事業とのシナジー効果で付加価値を生み出すことで利益率を高めることが出来ると考えている。また、事業会社間やパートナー協業による新規顧客の開拓にも積極的に取り組んでいきたい。

[Q5]:国別で、シンガポールと中国での販売が10%マイナスとのことだが、これは顧客の生産戦略、調達戦略の中期的な変化か、一時的なことか。

[A5]:大きな戦略上の変化による現象ではなく、前期比較でのボリュームの変化、調整があったとの認識。

[Q6]:移管補償金は、トレンドとして減り始めるのか。その場合、利益率は高まると考えてよいか。

[A6]:出荷数量に依存するものの、全体的に減少トレンドにあり、結果として営業利益にはプラスに寄与する。

[Q7]:資金調達の方法として新株予約権を選択した理由。次の想定などはあるか。

[A7]:当社の様々な見通しおよび市場の状況等を総合的に勘案して、調達手法として選択した。今後も、資本構成を考えながら、例えば成長戦略を描く中での資金調達の手法として、公募増資も含め幅広くに検討したい。

[Q8]:日米でハイブリッド車の販売が好調と聞く。EVブームから揺り戻しでハイブリッド車の時代がまた来ているのではとも聞くが、半導体の供給サイドとしてどう見ているか。次期中期経営計画に影響はあるか。

[A8]:当社では主要顧客であるトヨタ自動車様の発表をベースに想定を置いている。例えばEV車に採用される製品の売上想定や、生産設備に関する受注案件のポテンシャルを想定しており、生産ミックスの戦略に変化があれば、当社の中期計画に反映させてゆく。

[Q9]:ハイブリッド、EV、燃料電池といった自動車関連分野での半導体市場の拡大期待していたが、ここ半年ぐらいでAIが急速に台頭しており、半導体メーカーがAIへ注力するような方針転換をしているのではと感じるがどうか。

[A9]:半導体メーカーの戦略転換や自動車産業への半導体供給への影響は、現時点では未知数。当社としては、新たな事業の機会として、AIを活用したシステムやソリューション提供についての分析や、お客様と会話を進めている。

以上