

5月28日アナリスト向け決算説明会質疑応答（2018年3月期決算）

- Q. 18.3期で固定費が100億程度増加しているが固定費の内訳について教えてほしい。
- A. 北米の子会社における固定費の増加、精密セグメントおよび産業機器ほかセグメントにおける受注増に伴う繁忙対応および能力増強のための工場建設や生産移管に伴う初期費用等の増加がある。
- Q. 設備投資について、中計で当初予定していなかった設備投資が増えているように見えるがその背景とその回収について教えてほしい。
- A. 主に受注増により中計で計画していた設備投資が前倒しになっており、回収については時期ズレとなっている部分も出てきている。
- Q. 懸架ばねの現状の競争力や今後の見通しについて教えてほしい。
- 競合先では、GFRP(ガラス繊維強化プラスチック)の板ばねを量産しているが技術的な面でどのように競争力を高めるのか。また、サスペンションメーカーとの付き合い方にも違いがあれば教えてほしい。
- A. FRP(樹脂ばね)は、お客様からの軽量化のニーズに応える一つのアイテムとして開発している。当社は製造ラインを持っており、設計ノウハウもある。現在、拡販しており、一部のカーメーカーと2020年以降の車の採用に向けて開発を進めている。
- サスペンション全体の開発については、サスペンションユニット全体の軽量化や品質の確保をメーカー毎に個別に開発を進めている。
- Q. 懸架ばねにおいて、今後のシェアを取っていけると考えて良いか。
- A. グローバルでのシェアアップを目標に掲げ、新拠点のハンガリー・メキシコ工場で本格的に生産を開始しており、欧米メーカーの受注を獲得し始めている。
- Q. 北米事業の収益性悪化についてどのような状況になっているのか教えてほしい。
- A. 事業により収益性悪化要因が異なる。懸架ばねは、北米市場の悪化の影響を受け、シートは、受注車種の生産台数減の影響を受けている。精密部品は、受注が多くその対応費用がかかっている。また、北米や欧州では開発拠点を強化しており、固定費増の要因となっている。但し、19.3期では大きく改善していく予定である。
- Q. 懸架ばねの生産性を中期でどの程度上げることができるのか。
- A. 装置産業であり自動化を前提とした生産設備を導入しているため、大幅な生産性向上は難しい。新たな技術を必要とする場合は、生産ラインの一部を変更する事もあるが、基本的には稼働停止時間の短縮や段取り時間の短縮等日々の努力の積み重ねることにより生産性の向上を図る。

以上