

2019年3月期 決算説明会（2019年5月16日）でのQA

Q) 得意先の系列別計画についてホンダと日産、OEMの生産台数前提以上に少し下がっている印象。それはどういった背景なのか受注環境も含めて教えてほしい。

A) ホンダに関して当社の受注しているのは乗用車系が多い。北米はライトトラックが今、販売が好調のためホンダの計画と当社の売上バランスがマッチしてないのが減少の理由。日産の大きな減少に関しては日産の生産と結び付いておらず日産の新しいモデルの中で、当社のデバイスが受注に至らなかったためと考えている。

Q) 中期経営計画のフェーズ3について、1年前と比べシートの上下が下がり電子部品でカバーするという比率構成に変化点はあったか。

A) 昨年と今年、大きく変化はない。車自体が様々な形で減少する中で、シートは減少方向に進んでいるのが現実。全体的に将来にわたって車が伸びるかという問題がある。ただし電子部品は今後の受注は広げられるところになっており、第2の柱として電子を増やそうという動きで取り組んでおり、全体的にはシートが減り電子が増える形へ展開する。当社は海外で生産するのはシート関係が中心だったが、昨年よりタイ、中国、メキシコなど海外でも電子部品を生産しており、電子は増加する方向になっている。

Q) 電子向けで、お客様の広がりについての考え方について。

A) 具体的には今、新しい車種を受注もあり、増えている状況。欧州規格に対応していくことで電子は増加傾向と考えている。

Q) Tier1 メーカーや OEM メーカー、お客様から何か要求の変化はあるか。

A) 当社はシートのデバイスメーカーであり、その上にシートメーカーがある構造になっているが、電子は直接カーメーカーとの取引なので当社としては直接調整できる機会が増えてきた。ただこれもモデル変更や統合の際にどう生き残れるかだと思う。