

## 2020年3月期 第2四半期決算説明会（2019年11月14日）でのQA

**Q) 20年3月期通期見通しにおいて、計画比がホンダ向け増となり、ホンダの動向と異なるがなぜか。**

**A)** ホンダの全車種を受注しているのではなく、当社の受注した SUV 系の車種がアメリカ、中国ともに好調であるということ。あとは受注シートデバイス製品に、手動とパワーがあるが、対前年で、パワー比率が非常に高くなってきているため、台数は変わらないが台当たりの装備金額が増えているため、売上増加につながっている。

**Q) 中期経営計画の見通しや客先の動向において、従来からの変化点はあったか。**

**A)** フェーズ3に入った2年前より、量から質への転換で売上よりも利益率の向上、付加価値の高い製品にシフトしており、この方向は来年の最終年度およびその以降の21年度も継続していく。

**Q) 日立AMSなどの再編の影響はあるか。**

**A)** 直接的にはない。

**Q) シートメーカーとの関係やOEM方針の変化をどうみているのか。**

**A)** シートメーカーと連携強化しなければならないと考えている。

**Q) 電子の足元の状況とマツダ向けを中心に今後の見通しをどうみているのか。**

**A)** 電子については、人の増強、設備拡充を行っている。技術的要素が非常に重要。当社のやっているゾーンの競争相手は、メガサプライヤーが挙げられ、バッテリーマネジメント、電動駆動システム部分に注力し、新しいもの、新しいアイデアをもって提案することで、受注を拡げたい。東京モーターショーで出展した鉛バッテリーレスリチウムイオン電池モジュールも、当社独自の開発で非常に高い評価を得ている。そういったものを提案しつつ、確実に当社の技術で受注を広げられるような活動を一生懸命やっていきたい。

**Q) 設備投資において中国はなぜ減るのか。また今後どこに投資していくのか考え方。**

**A)** 中国のグループ会社において生産技術力が上がり、設備の内製化の効果がでてきている。今後、新機種立ち上がりは内製化を広げていくなど無駄な投資をしない考え方で動いている。電子は開発面での増強が一つ大きな目的にもなり、製造面でも製造力の改善でもっと利益を上げられる可能性があるため、必要な部分での投資をしていきたいと考えている。