

2021年3月期 決算説明会 質疑応答要旨

《20年度実績》

Q：2020年度4Q実績の前回発表値からの変化点を教えてほしい。

A：4Qについて、前回発表値からの利益プラス要因として、販売物量の増加7億円、改善の上乗せ2億円、投資抑制による償却費減4億円といったものがあり、利益が出ている。

Q：4Qは3Qと同水準の売上・利益を出しているが、プレス事業営業利益率の実力値は6～7%と考えて良いのか。

A：プレス事業は物量が確保できれば固定費が薄まり、利益率も高くなる。主要顧客であるトヨタの生産台数増加により固定費率が下がったこと、改善を強力に推進した結果7%の利益率となった。

《21年度計画》

Q：21年度の計画について、20年度下期との乖離が大きく、売上・利益も弱く見える。各前提・背景を教えてほしい。

A：トヨタ生産台数前提は、国内年間320万台をベースに、国内外での半導体や樹脂材料などの供給不足による減産リスクを織り込んでいるため、若干保守的な数字となっている。

販売価格については、前年上期はトヨタ価格改定が見送られたが、今期は通常通り改定をする前提であること、スクラップ価格影響によるものである。前期はスクラップ価格の影響で価格改定の中にプラスで計上していた部分が、今期は逆にマイナスとなるため、販売価格差が大きくなっている。

経費20億円増加しているが、その内訳については、開発費が3億円程、前期抑制していた設備保全費用が6億円程、物量増加による経費増加が8億円程と見ている。減価償却費は償却以上の投資をしているため、15億円の増加を見込んでいる。お金の使い方として、効果のある投資はやっていくことと、将来のための開発費用は計上することに加え、足元の生産をより安定化させ、社員が安心して働ける職場を作るため、予防保全や、安全対策にもお金を使っていきたいと考えている。

コロナ影響からの自動車生産台数回復遅れや、半導体の影響がなければ、物量面で上振れてくると考えている。

Q：営業利益率のレベルは、年間平均では前期実績、今期計画とも6%だが、今期は上期が5%、下期7%と変動がある。どういうレベルが今のコロナを踏まえた上での実力値と考えているか？

A：21年度の営業利益率6%については、先程の説明の通り、経費や償却費が上乗せになっているため、実力値としてはもう少しプラスになってほしいと考えている。足元で我々が実施すべきことは、効率化で経費の増加を極力抑えることや、労務費の増加を抑えることである。原価改善も28億円を予定しているが、これは20年度とほぼ同額の改善レベルであり、プラスアルファで経費と労務費の抑制に努めていきたい。

Q：21年度の市場環境について、世界的な半導体不足、テキサスの寒波の影響による樹脂材料供給懸念、代替材料の検討も含めて、今後調達、供給面でどの程度リスクとして見ているか？材料価格の値上がりもみているか？

A：当社製品への半導体不足の影響は現状ない。今後のトヨタ生産への影響も限定的になると思っている。材料調達に関しても、今のところ当社への影響は考えていない。サプライチェーン整備と代替材検討を含めて対策しており、調達面で問題が無いように準備していく。

材料価格は、樹脂材および黄銅材等の値上がりにより8億円の利益マイナス影響を見込んでいる。

Q：自動車の市場環境について、主要顧客のトヨタは非常に好調な業績を続けており、それに引っ張られると考えて良いか？

A：グローバルの自動車生産という面では、主要顧客であるトヨタ自動車は、日本だけでなく中国、アメリカ等でも非常に安定して高いレベルで生産を続けていることから、21年はプレス・樹脂事業は増収増益基調にあると見ている。

一方、バルブ製品事業は、トヨタ以外のビジネスも多く、グローバルでの生産の見通しデータを見ると、若干弱含みと見ている。足元では、欧米メーカーは半導体等の影響による稼働停止など減産基調にある。しかしこの夏場以降の供給回復も報道されており、下期以降は回復していくと考えている。

《超ハイテン取組み》

Q：冷間での1.5ギガ材超ハイテン部品量産化について、すでに量産化しているのか？

A：1.5ギガ、1470MPa材の量産化について、本年度立ち上がる車型で採用される予定である。従ってこれに関係する設備、技術等の目途付けは完了している。

Q：LCA（ライフサイクルアセスメント）の観点から、世の中の流れはホットスタンプから冷間ハイテンへシフトしているのか？

A：当然LCAという観点ではホットスタンプは大きなエネルギーを使うため、冷間プレスの方が優位であるのは周知の通りである。LCAの議論は直近高まっており、顧客も以前よりホットから冷間にシフトするスピードが高まっていると感じている。

しかしながら、形状の確保など特定部位にはホットスタンプに優位性があるため、日米で必要最低限の投資でホットスタンプラインを整備しており、冷間超ハイテンを中心に戦略的に技術開発を進めていく。

Q：1.5ギガ材の技術的課題はクリアしつつあるということだが、他社でも同様の状況か？受注範囲やグループ内での協業など変化はあるか？

A：これからお客様の車両で1.5ギガ材が頭出しされるが、まだ全面展開することにはならないと思う。

1.5ギガ材が採用されるかは、その車型のボデーシェルの考え方にもよるが、弊社としては、980MPa材、1180MPa材をメインとして、1.5ギガ材は部位によって採用されていくと考えている。特定の部位については、1.5ギガ材を使うことによって、材料を薄くすることで、軽量化に寄与できる。冷間超ハイテンを必要などところに使っていくという流れはよりスピードアップしてくる。

お客様との協業という点では、衝突解析をするためサーバーを増設するなど、構造提案やお客様が

今までやってきた上流の仕事を弊社が請け負って、より作りやすい部品の提案や、性能満足するような評価方法を手の内化している。そういった意味でもこれからの車両開発に、弊社も今まで以上に貢献できると考えている。

《バルブ開発》

Q：ヒートポンプ式カーエアコン向けの制御バルブビジネスは、どの程度売上、収益の寄与が見えてきているのか教えてほしい。

A：日本だけではなく欧米も含め、これまで取引しているカーエアコン部品メーカーとコミュニケーションを取りながら開発を進めている。今、具体的な部品設計や、機能評価、性能評価を行っている段階であり、売上、利益に貢献するのは3年先ぐらいと考えている。

以上