

## 5月28日アナリスト向け決算説明会質疑応答（2021年3月期本決算）

Q. 2021年3月期の下期に一過性の利益や費用は発生したのか。また、2022年3月期は保守的な計画となっているのか。

A. 2021年3月期の下期に発生した一過性の費用は、精密事業で10億円程度である。内容としては、グローバルにおける生産体制を見直すため、棚卸資産や固定資産の整理をしたことや品質関係の引当を保守的に入れている。

また、2022年3月期の計画に一過性の費用は算入していないが、為替変動、半導体供給不足による自動車生産への影響、新型コロナ禍感染等、先行き不透明な部分もあることから2022年3月期は若干、保守的な計画となっている。

Q. 2023年度中期経営計画における精密事業のうちHDDサスペンションとモーターコアの業績は、それぞれどの程度伸びるのか。また、モーターコアは今後ハイブリット向けに数量が伸びていくのか。

A. 2023年度中期経営計画の精密事業の2020年度実績に対する増収額404億円、増益額111億円のうち、増収額の約4分の1、増益額の約3分の1がHDDサスペンションである。その他は、自動車部品が大半である。また、自動車部品のうちモーターコアが占める割合は、増収額の約3分の1、増益額のうち約4分の1である。

モーターコアの受注車種については、ハイブリット車は従来から受注しており、今後も受注は継続する。また、電動車については、既存車種以外にも、今後発売される車種に搭載される予定である。

Q. モーターコアは今後も既存のお客様向けのみか。

A. メインは既存のお客様になるが、既存以外のお客様のビジネスも計画に織り込んでいる。

Q. 懸架ばね事業について、数年前と比較すると収益性が悪化しており、2023年度中期経営計画においても大きな改善が見込まれないように見える。中期経営計画における懸架ばね事業の収益改善策を伺いたい。

A. 中期経営計画の売上高については概ね確定しているため大きく増減することはない。収益改善のために、設備投資や人員の最適化等による固定費削減に取り組んでいる。また、材料調達についてもグローバルにおいて最適化を図る取り組みを実施している。

Q. シート事業の2021年3月期実績について詳細を伺いたい。

A. 2021年3月期は、9月以降に受注数量が回復しており、収支も大きく改善してきた。しかし、3月から半導体供給不足による自動車生産台数の減少の影響を受け、営業利益は下振れした。一方で、第4四半期において売上高の減少に対し利益が減少しなかった要因は、車種構成の変化と期末調整等によるものである。

Q. シート事業の2023年度中期経営計画において新規受注となる製品はあるか。もしあれば、その地域について伺いたい。

A. 日本や米国における既存の受注製品のフルモデルチェンジへの対応がメインである。また、収支に貢献していない製品の生産打ち切りにより収益性が改善する部分もある。

Q. お客様のフルモデルチェンジによりシートの機能が向上することが考えられる。これによりシートの付加価値が上がり売価改善につながるような期待は持てるのか。

A. 当然期待している。2022年以降は電動化だけでなく、シートの機能もマニュアルからパワーへ、パワーから複合的に機能が向上していくため、売価改善への期待を込めた計画となっている。

以上