2019 年 3 月期通期決算説明会の主な質疑応答内容

Q：今回 CEO をバトンタッチするにあたり、これまで取り組んできた経営改革で達成できた部分とこれから優先的に変えていってほしい部分は何か？

A：方向感の共有はしてきたので大きくは変わらないが、江口 CEO 色を強く出していってもらいたい。やり残したことというか、前期（2019 年 3 月期）4Q に部品供給問題が発生してしまったことは誤算だった。

Q：AM 分野について、前期 4 Q で急速に悪化して今年の前半は少し引きずってしまうという話だが、実際の状況としてどれぐらい回復が見えているのか？

A：今期（2020 年 3 月期）は減収ではあるが、流れは良くなってきている。2020 年に向けて確固たる受注も既に取れているため、今期は投資を強化する。T プロジェクトでの原価改革も強化していく。

Q：財務的な内容で、終わった期も今期の予算も過去と比べてボトムの利益がしっかり出るような内容になっている。コア営業利益から下の部分の改善がどういう形で進んで、持続可能なものなのかどうかについて教えてほしい。

A：利益水準が上がってきたことで国内外まんべんなく利益をあげることができるようになった結果、税務上の欠損金の活用範囲が広がり税金は下がってきた。

Q：減損の可能性はもう無いか？

A：かなり整理できた。ただし、あまり過去を引きずりたくないので、必要な時には前向きにやっていきたい。

Q：今期の計画で、コア営業利益の分野別の定量的な数値があれば教えて欲しい。

A：全社のコア営業利益は前期並みの 85 億円程度を見込んでいるが、その内 AM 分野が 50%、PS 分野が 30%、MS 分野が 20%程度という構成になっている。

Q：PS 分野が前期 4Q に利益改善しているが、継続性や改善の背景は何か？また今期、来期（2021 年 3 月期）はどのように年間の営業利益が増加していくのか？

A：PS 分野では無線、特に EFJT 社が良かった。今期も過去最高の売上を目指す。受注残も増加しており、バックオフィス費用も削減している。今後は出資した Tait 社との連携も強めていく。業務用システムは苦しい状態が続いてきたが、前期 4Q から回復が見えてきている。ヘルスケアは先行投資があるが、シスメックス社と協働で進めている新規事業等は着実に進めていく。

Q：中期経営計画の達成に向けて、今期も先行投資的なものがそれぞれの事業であるようだが、今期に行うので来期には先行投資の額が徐々に小さくなるとみてよいのか？また、ドライブレコーダーを海外に展開するという話があったが、そういった新しい事業で新規投資の費用が再度増加してしまうリスクは考えなくていいのか？

A：来期に ROE10%を目標としているが、達成は可能とみている。ドライブレコーダーの海外モデルもよほど大きなカスタマイズをしない限り大きな投資にはならない。成長に向けて全社として先行投資額を減らすわけにはいかない。その中で増収増益を如何に実現するかが課題である。

以上