

## 2020年3月期 1Q 決算説明会（電話会議）の質疑応答内容

Q：その他セグメントのDXビジネス事業について、ビジネスモデルが変わってくると認識しているが、今後も1Qのように高い利益率が継続すると考えてよいのか？または1Qは何か初期の特殊事情があって利益が多めに出自しているのか？

A：1QのDXビジネスの実績はMS&AD様向けがメインで、ドライブレコーダーの販売及びそれに伴う利益が中心。特殊要因があったわけではなく、売上が順調に積み上がったので利益も出たということ。昨年からの契約数が順調に増えており、かなり1Qは在庫を積み増している状況だと聞いているので、そういう意味では2Q以降の動向を見る必要がある。ただ受注は伸びているので今のところ順調に進むと見ている。

Q：今後Grab社向けのビジネスが立ち上がって100億円、あるいはそれ以上の規模になってきた場合に、全社の平均的な営業利益率と比べて収益的にはそれなりに期待が持てるようなものになるのか？

A：Grab社とのビジネスはハードの売り切りビジネスだけではなく、契約したドライバーの方から月々のサービス料をいただくビジネスとなっている。まだ立ち上げたばかりなので、どれくらいの加入者になるか、また継続的なサービスを受けていただけるかはわからないが、今後の動き次第では我々の中で新しいソリューション事業として、利益率も良いものになるのではないかと期待もしている。規模感はこのからの動き次第だと考えている。

Q：マクロ環境のリスクについて、中国、韓国、消費税についてコメントがあったが、無線事業における米中問題の影響、特に競合先の中国ハイテラ社において政府系の案件で調達の問題などあると思うが、当社の業績に与える影響について、改めて整理してほしい。

A：アメリカで展開している無線ビジネスについては入札案件が中心だが、もともと中国メーカーはここではあまり強くない。政府系、公共安全系のウェイトが当社は大きいですが、新たな中国系の会社が参入してくる脅威は減ったと認識している。

Q：決算説明PPT資料9ページのAM分野の四半期実績の推移について、可能であれば1Qの前年同期の悪化要因を、前期4Qと同じように要因別に分解できないか？また、2Q以降どのように変化していくか教えてほしい。

A：前年比では利益が20億から11億となり9億円減となったが、このうちサプライヤーの供給問題は1Qも継続しており、約4億円の影響があったと認識している。前期4Qが12億円だったので、そこからは大きく改善した。中国の影響については、約3億円あったと認識している。それ以外については、減収になった分が減益になったと考えている。アフターマーケット事業の売上が増えたり、商品Mixの変化などもあるが、残りは減収による影響だと見ている。

Q：サプライヤー供給問題については、2Q以降はほぼ影響がなくなるという理解で良いか？

A：全く影響がゼロになるかという点についてはわからないが、億円単位の影響は出ないと考えている。

Q：AM分野について、もともと期初にOEM事業の新しい受注に向けて費用が増加するというような話があったと思うが、2Q以降その費用がどうなっていくかという点について教えてほしい。

A：費用については開発費用が増えた以外に、売りが減ったことにより生産コストが減っているので、コスト全体では前期1Q比で増えているということはない。今後の開発に対しては、数億円程度の増減はあると思うが、極端に2Q以降で

増えていくことはないと考えている。IFRS の会計処理上、新規の開発については資産計上していくので、増えた分が今期の P/L に直接ヒットすることはないと見ている。

Q : PS 分野の無線システム事業について、海外の受注の積み上げの状況は？

A : 売上を中心のアメリカについては、前期の後半くらいから、課題だった EFJT の受注が拡大している。1Q についても順調に受注が積みあがっている状況で、損益的にも好調に推移している。一方、Zetron については若干苦戦が続いている状況。

Q : T プロジェクトの損益改善効果について、1Q の効果はどれくらいあったのか？また、今後どの事業にこのプロジェクトを適用していくのか？

A : T プロジェクトは前期立ち上げたばかりなので、現時点で今期にどれくらい効果が上がるかは実はあまり見込んでいない。無線システム事業については決算説明 PPT 資料に記載のとおり、ここ 2~3 年かなり苦労をしたので、T プロジェクト発足前から活動を開始しており、維持コスト等を含めて年間で数億円程度の効果が発現し始めていると見込んでいる。1Q についても、1~2 億円は効果が発現しているのではないかと見込んでいる。今後は各分野にこういった取り組みを展開していく予定だが、今期については効果はあまり見込んでいない。本格的には来年度以降の効果発現を目指して、取り組んでいる。

Q : AM 分野の OEM 事業について、今期は端境期だという認識だが、今の受注状況からまた拡大局面に入ってくるタイミングはいつぐらいを想定しているか？

A : 具体的な案件は申し上げられないが、今期後半から来期にかけて新たな商売が始まるので、来期については売上増を見込んでいる。OEM 事業は確定注文ではないので、どれだけ売れるかということに影響するが、我々としては来期に一昨年規模まで増やしていきたい。少なくとも今期が底で、来期以降は売上が増えていくと考えている。

以上