

2022年3月期第3Q決算説明会（オンライン）の主な質疑応答

- Q：モビリティ&テレマティクスサービス（M&T）分野について、部品不足改善の目途がたってきたとのことだが、世の中全体ではこの1-3月も悲観的な声がある。当社が1-3月の改善目途がたってきた背景は？
- A：M&Tについては2Qまである特定の部品が必要数の1-2割しか入手できなかった。その後部品メーカーの協力で3Qは必要数の5-6割まで供給してもらえるようになった。しかし4Qの供給状況が3Qより良くなってきているわけではなく、供給状況が戻ってこない前提で設計変更を行い、12月から設計変更品の生産ができるようになってきた。部品供給状況が良くなるというよりも、良くならない前提で手を打ってきた結果がやっと4Qで間に合ったということ。こういった取り組みで4Qの生産台数増を計画している。
- Q：パブリックサービス（PS）分野の無線システム事業について、前回決算での受注残が伸びているという説明に比べて、今回はややもの足りない印象だが、この3ヶ月でどのような変化があったのか？売上や利益とは別に受注や受注残は12月末時点でどうなっているか？
- A：予想より厳しい結果だった。部品メーカーのアジア地域のロックダウンからの生産回復が想定より遅くなったことに加え、新商品向けの半導体が入ってこなかったなど部品供給問題が大きく響いた。また、主力のアメリカ向けで物流の混乱が続き、昨年に比べて輸送中の在庫が大きく増えたことで損益が悪化した。将来の見通しとしては、受注残は大きく伸びており、今年度には貢献しないが4月以降にはアメリカのフレデリック群向け、サンターバーバラ群向けといった大型案件の出荷が始まるので、来年度以降は順調に戻ってくる見通し。その頃にはアメリカの物流も元に戻ることを期待している。
- Q：メディアサービス（MS）分野について、10-12月期の利益が良かった背景は？
- A：もともとメディア事業は年末が商戦時期ではあるが、今回大きく売上収益と利益を押し上げたのは、プロジェクターの新商品。非常に好調で売りを大きく牽引した。エンタテインメントも堅調で利益を確実にあげている。
- Q：中期経営計画で、24年3月期のコア営業利益の目標を120億円以上と掲げているが、今期の実績を受けて変更はあるか？120億円に向けて22年度23年度とどのような推移になりそうか？
- A：コア営業利益は、当初今期85億円程度を目指してスタートし、23年度に120億円以上を計画していたが、今期は半導体影響などもあり、65-70億円になりそうな見通し。来年度は、半導体影響がどこまで継続するか見通せない状況なので、状況によっては当初の計画より若干落ちる可能性があると思っているが、最終23年度については現時点で120億円以上の計画を変えていない。
- Q：M&T分野の子会社であるASK社の売上高、伸び率が今期高い水準で推移していたと思うが、こちらの状況に変化はあるか？来期に向けてはどのような方向性で考えておけば良いか？
- A：決算説明の中で欧州、アジア・中国が伸長しているとお伝えしたが、その最大の要因がASK社の対自動車メーカー向け純正出荷で、3Qも堅調に推移した。スピーカーやケーブル、アンテナはガソリン車がEV車に代わっても使われるものなので、先行きの受注も順調に取れている。
- Q：決算説明資料のP.8の生産台数のグラフについて、アフターとOEMではどちらが増産の寄与が大きいのか？
- A：部品供給が不足している中、OEMに優先的に部品をまわして生産していたことから伸び率としてはアフターマーケットの方が大きくなるとみている。
- Q：今期のコア営業利益が70億円を下回って60億円台になりそうということだが、そうなると4Qではその他収益費用がマイナスになる計算だが、構造改革等の費用を4Qに見込んでいるのか？

- A：4Qのその他費用に関しては現状特別な費用は想定していない。若干バッファとして多めに見ているということである。
- Q：決算説明資料のP.8のグラフについて、M&T分野全体の売上に直結するトレンドという理解で良いか？4Qに生産した商品をどれだけ今期中に販売できるのか？3月末の注残の消化見通しは？
- A：今期の損益に関わるので、作ったものは確実に売り切りたいと思っている。例えば3月生産は国内向け中心に長野工場生産して翌日出荷で売り切る。インドネシアで生産するものについても、3月生産については月内に売上が計上できる地域に出荷する。出来る限り作ったものを売り切るよう、臨機応変な生産対応を考えている。国内アフターマーケットについては1月からやっと生産台数が上がってくるが、注残がまだ多いため当社や販売店の在庫は通常時の水準までには戻らない。アメリカでもまだまだ注残が溜まっている。注残解消は来年度前半までかかるとみている。
- Q：決算説明資料P.24のテレマティクスサービス事業のグラフの3Qと4Qが伸長する背景は？台数や価格での貢献は？来年度に向けた売上の見通しや現在の商談状況は？
- A：主なものはMS&AD向けの通信型ドライブレコーダーだが、上期は部品不足で商品が生産できず、なかなか出荷できなかつた。3Q以降やっと生産できるようになり、年明けからMS&ADで始まった新しいサービス向け商品が追加になったので、それによる単価アップが押し上げ要因。ドライブレコーダー付保険の拡大は来年度も継続する見込み。当社からの出荷も2機種体制となるので、売上は堅調に推移するとみている。
- Q：テレマティクスサービス事業の注残は3Q、4Qでそれなりに消化するのか？
- A：3月末には通常の状態になると考えている。

以上