

## 2019年3月期 2Q 決算説明会の質疑応答内容

Q：上期の着地が計画比上振れしたということだが、コア営業利益、営業利益は金額でどれくらい上振れしたのか？各分野（セグメント）の状況について教えてほしい？

A：詳しい数字は控えさせていただくが、社内計画比で10数億円程度上振れした。オートモーティブ（AM）分野、メディアサービス（MS）分野の上振れ額がやや大きかったが、パブリックサービス（PS）分野も赤字は残ったが改善幅は期待以上だった。PS分野は課題事業でもある米国子会社のEFJT、Zetronも良くなっている。

Q：期初時点ではOEMの受注を取りに行くのに費用がかかると言っていたと思うが、来期の売上と利益の方向感は現時点でどうか？

A：ドライブレコーダー含め、今は順調だが将来に向けて競争優位を確保するためには新たな投資が必要だという認識のもと、今期想定している投資はあるが、投資のあり方を再検討した結果、一部減ったということはある。AMはここ数年で急速に改善してきたが、このまま一本調子で進むとは思っていない。少し踊り場が来る。米国の中間選挙以降どんな影響があるかわからないが、少し慎重ならざるを得ない。

Q：PS分野の無線システム事業が2Q、上期とも黒字だった。1Q決算発表の時には2Qは端境期で少し苦しく、黒字化は4Qになってからと言っていたと思うが、何が良かった？

A：何か単一の変化があったというわけではなく、地道に続けてきたそれぞれの改善効果が少しずつ上回った結果という印象で、前倒しで改善が進んでいると考えられる。要因の1つは前期発売したP25の無線端末が好調だということ。もう1つはRadio Activity社の買収によって積極的な受注活動を展開しており、その効果が下期から発現すると思っていたが、上期から発現してきたということもある。

Q：上期は全セグメントで利益を伸ばしているが、下期・来期に向けて投資利益のバランスをどう考えていくのか？しばらくは投資を優先する段階なのか、あるいは前倒しで利益が出てきていて、刈取りの段階に入っているのか？

A：従来AM分野に集中投資を行い、PS分野、MS分野への投資は控えてきたが、現在の経営体制になってからはバランスのとれた投資を行っていく方針に変更してきた。そのスタンスを変えるつもりはない。AM分野は急速に成長してきたが、今後ずっと拡大が継続することは考えにくい。今後の成長余力が大きいのはPS分野、MS分野だと考えており、中でも改善余地が大きいのはPS分野の無線システム事業、また2022~23年ごろにはヘルスケア領域が立ち上がってくると期待している。AM、PS、MSの3つの分野を時代の変遷に応じて稼げるような経営をやってきたい。

Q：AMは相対的に成長余地が少ないということだが、当社は足元好調な一方で競合他社の状況は各社各様な状況。構造的にも変化してきている。AMについて将来どういった立ち位置でやっていくのか？今の考え方を聞かせてほしい。

A：当社が他社と違うのは、当社のAMはアフターマーケット、純正、用品のバランスを考えながら進め、1点に集中することはしてこなかった。純正は他社に後れを取っているが、用品は拡大できている。用品は縮小していくという考えもあるが、当社は用品が一番ユーザーのためになると考え投資を強化してきた。またPS、MSで培ってきた技術がほかの領域で生かしている。ドライブレコーダーがその典型。AMはこれからコネクテッド化されていくが、ここで通信の知見とノウハウを生かすことができる。また自動車の自動運転・EV化には直接関わらないが、車室空間は必ず残る。安心・安

全・快適・信頼が必要な空間では、当社の映像・音響・通信などの技術が極めて有効だと考えている。10～20 年先になるものもあると思うが、3 分野の持てる技術、知財で勝負をしていきたい。

Q：PS 分野のヘルスケア領域の投資が最近増えているが、この上期の投資は定量的にどれくらいか？通期、また来期はどのくらいになりそうなのか？もっと増えていくのか？PS 分野全体の利益にどの程度インパクトを与えるか、教えてほしい。

A：ヘルスケア領域の先行投資は大きく2 件あり、1 件は GazeFinder（ゲイズファインダー）。これには1～2 年の累計で数億円レベルの投資になる見込み。当初ゲイズファインダーは発達障がいなどの早期診断を支援するところからスタートしたが、この技術の活用範囲が広がっている。もう1 件は10 月にシスメックス株式会社と共同で設立した「クリエイティブナノシステム」における新たなバイオデバイスの開発。今後どれくらいの投資が必要になるか現段階では計りかねるが、当面は数億円レベルと見ており、シスメックスと費用を分担していく。

Q：AM 分野の OEM 事業について、用品の来期の受注状況を教えてほしい。来期いきなり AM 分野の利益が減少するリスクはあるのか？

A：受注については、予定外の獲得も失注もある。前期は当社が大きく売り上げを拡大したので、今は他社の攻勢にあっている状況。少し利益率が低下する可能性はあるかもしれない。大きな流れとして、ナビ市場は成熟しているので、これから劇的に増えることはないと考えている。ドライブレコーダー関連でどれだけカバーできるかがポイントだと思う。同時にアフターマーケット事業では ETC 車載器、シガーソケットチャージャーなど新しい商材によって売上・利益を維持していきたい。

以上