

2017年度上期決算説明会 質疑応答集
(10/26 日本証券アナリスト協会 15:30~)

- ◆ 17/2Q 営業利益の改善要因は？
 - 車載分野での売上が主。1Q 比プラス 1.5 億円の売上により営業利益の増加につながった。 ※ 追加説明資料「営業利益 17/1Q:17/2Q 比較」参照
- ◆ 原材料不足などコストアップによる影響は？
 - 2Q までの影響は大きくないが、今後、リン青銅不足や賃金アップの影響がでてくると考えている。
- ◆ 小ロット生産の輸送コストへの対応は？
 - サービスに応じた値上げは受け止める考え。原材料、輸送費も上がってきており、コストアップに応じた価格転嫁はせねばならないと考えている。
- ◆ 16/上と17/上の営業利益の増減について教えてほしい。
 - 追加説明資料「営業利益 16/上:17/上 比較」参照
- ◆ 通期業績予想の見方は？
 - 分野別の動向から試算した売上 192 億円を切り良く丸めた内容。大きなマイナス要素はないとみている。
- ◆ 通期業績予想からみると、17/下が16/下と比べ、増収減益である理由は？
 - 17年上期比で、FA分野の減販で1億円、人件費・減価償却費・試験研究費で1.5億円の減益を見込んでいる。
- ◆ 中期計画の売上目標 250 億円は可能か？
 - 既存事業では230億円程度と想定、残りは新事業/M&Aを検討している。
- ◆ 車載事業の利益率は中期計画で10%としているが、既に超えているのでは？
 - 2Q だけとると10%程度。但し、フル操業で稼働率が非常に高い状態でのアウトプット。今後の生産拡大を踏まえた設備投資、固定費の上昇が見込まれる。

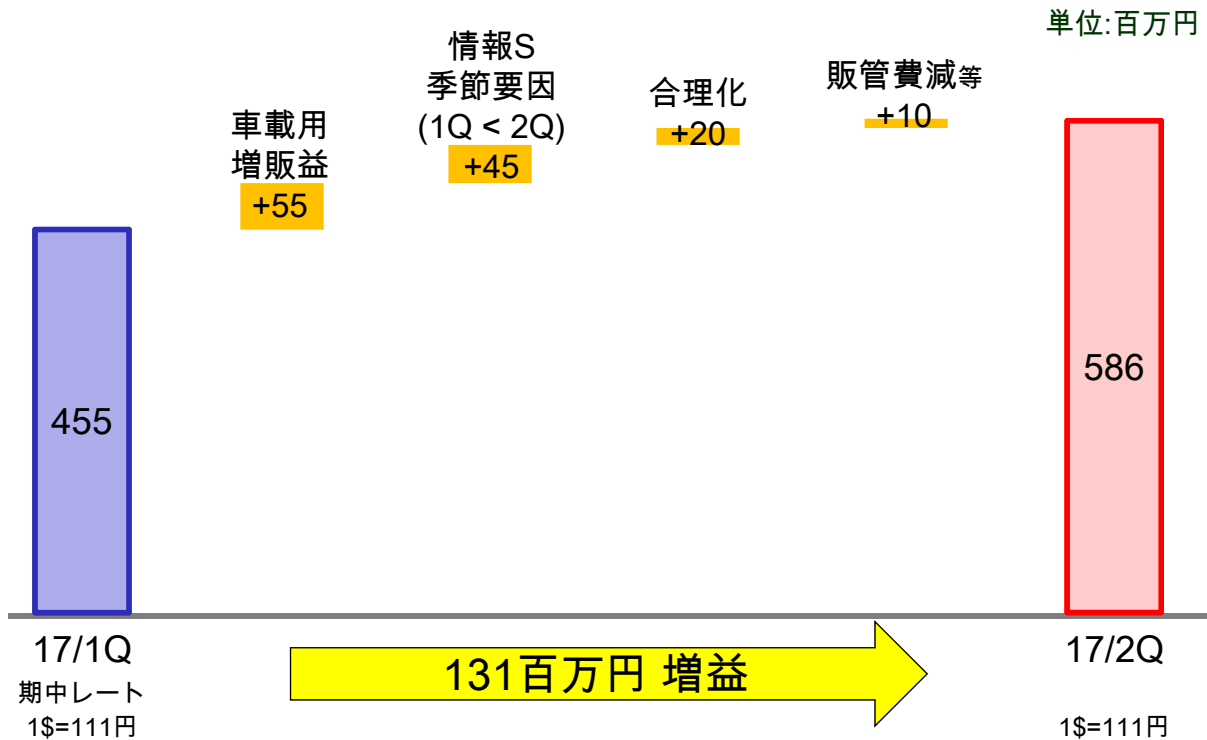
- ◆ 車載事業の目標とする売上高と生産数量が比例しない理由は？
 - 当社も製造を始めている廉価版の普及や競争による価格ダウンをみている。
- ◆ 車載事業売上と顧客の中身は？
 - 現在はカメラ用:9割、インターフェイス用:1割。2020年度には8:2を目指す。
顧客は大手1社が8割を占める。2020年度に向けて他社も伸ばしたい。
- ◆ 車載事業の“製造拠点の追加”および“トレーサビリティの導入”は、新規または既存どちらの顧客がベースとなる投資か？
 - 製造強化策は、新規/既存の観点ではなく、マーケット需要予測からの投資。
 - トレーサビリティは、トラブルシューティングの早さを強みにするためのもの。
- ◆ 車載事業の新拠点計画のイメージと進捗状況は？
 - 国は選定済み。立ち上げの早さを考え、自前での工場建設ではなく、既に工場をお持ちの会社を活用させて頂く方向で検討しており、現在交渉中。
- ◆ レーダーなど車載カメラ以外のものでも次世代コネクタは必要か？また競合は？
 - 車載用カメラとカメラ以外のコネクタも基本的に同じ構造で横展開可能。ただ、カメラ用も350種類に拡大しており、カメラ以外に参入する余力が正直ない。
 - 車載カメラ用の競合は、当社を含め5社の状況。
- ◆ 光通信の新事業とは、100ギガ大容量通信か？
 - 大容量通信ではなく、機器間を10Gbpsで確実に伝送できるなど精度が要求されるジャンルを狙っている。他社とのコラボも進行中である。
- ◆ 情報システム事業について、SE・BPを増やして売上拡大しないのか？
 - SE、BPともに取り合いの状態であり容易ではない。当社としては、得意な分野で収益性の高い分野へシフトし、利益率アップを狙う。
- ◆ 設備投資額が1.5億円増加した内容は？
 - 設備業者の繁忙によるコストアップと、情報システム投資が期初段階では精査ができていなかったことが要因。

以上



1. 営業利益 17/1Q:17/2Q 比較

車載の増販および情報システムの季節要因により増益

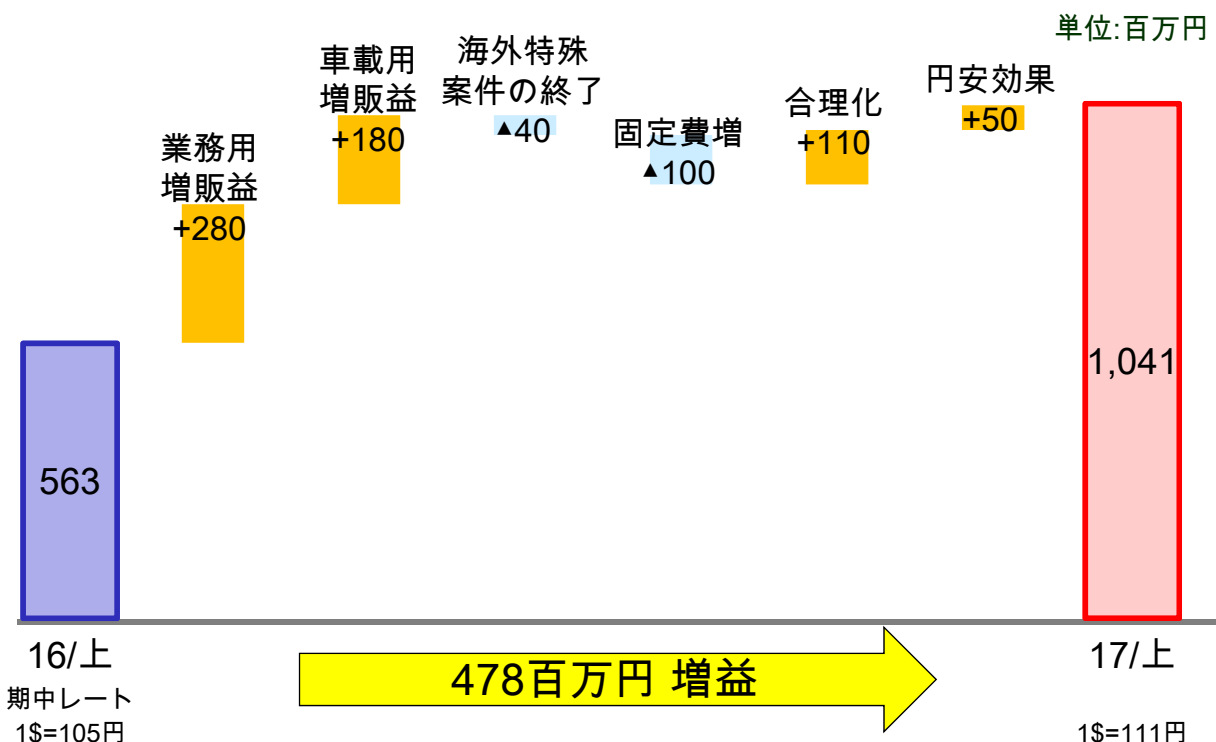


Value by Connecting HTK



2. 営業利益 16/上:17/上 比較

増販・合理化・円安効果で1.8倍へ大幅増益



Value by Connecting HTK