

2018年12月期 決算説明会 質疑応答要旨

【業績 実績・予想】

Q：3Q(3か月)の実績について、当初計画の達成状況は？

A：欧州と中国で市場の減速があるものの、その他の地域の活動計画の進捗は良好で売上は順調に伸びている。一方で、営業利益は、樹脂やイリジウムなどの材料価格の高騰及び、欧州及び中国での市場減速による操業度差損等環境要因により、悪化した。

Q：中国市場が減速する中、デンソーにはどのような影響があったか？

A：中国市場全体としては減速しており、影響を受けている。一方で今年は中国の車両関税が減少し、トヨタ自動車を中心に日系OEMの販売が好調だ。利益率の高い上級車種が増加しており、デンソーにはポジティブに効いてくる面もある。市場の動向は注視していきたい。

Q：通期予想の下方修正の詳細を教えてください。

A：数値の内訳は、操業度90億円、素材費40億円。中国(FORD・吉利)や欧州(VW・BREXIT)市場の不透明感が増している。環境悪化要因を反映して下方修正した。

Q：通期予想の営業利益で、一過性要因を除くと3,985億円とあるが、従来と比較してどのような水準か？

A：昨年度は過去最高益だったが、それに次ぐ営業利益水準。環境悪化影響を除けば、実力値は確実に上がっている。

Q：開発費が通期予想で5,000億円だが、来期以降もこのトレンドが続くのか？

A：当面5,000億円を維持していく予定で売上高比率9%程度を目安としている。デンソーは技術の会社であり、技術力を一層高めるため、競合の動きを踏まえながら、今後の適正な水準を検討していきたい。一方で開発の効率化も同時に進めていく。例えば、トヨタ、マツダと設立したEV C.A. Spirit社やトヨタ G4社で設立予定のJ-QuAD DYNAMICS社等で電子PF等開発の効率化を進めると同時に、PFの世界標準作りにも貢献していきたい。また、ソフト開発外注費用削減のため、インド、北アフリカ等にまで広げて質の良いソフト技術者を確保していきたい。

Q：来期はどのように想定しているか？

A：来期の年計を策定しているが、市場の伸び率に対して、デンソーは1~2%の成長を上乘せしていく。ADAS製品の装着率拡大及び、拡販、電動化シェア拡大が要因。21年中期計画で掲げる目標値についても達成する見込み。

【注力分野への取り組み】

Q：ADASの売上規模、数量、収益性の進捗は？

A：18年度で売上1,500億円を達成する見込みで、順調に進捗している。利益については、全社平均は下回るが、数%程度の利益が出る見通し。2020年には売上2,000億円、生産台数増加による物量効果により収益率を高めていく計画で順調に進捗している。

Q：電動化のシェア拡大について、拡販の進捗は？

A：北米のお客様向けに米国テネシー等の工場で電動化製品の能力増強投資をしており、順調に進捗している。また、トヨタ自動車の広瀬工場の譲渡により、トヨタ向けのインバータが100%デンソー生産になることもポジティブに効いてくる。