

2018年9月期 決算説明会 質疑応答要旨

【業績 実績・予想】

Q：年間の営業利益増減要因の詳細を教えてください。

A：グローバルな生産増加や拡販による操業度差益や合理化努力があるものの、将来の成長分野への投資としての経費・償却費増加や、前年度の一過性要因による影響等により、減益となる見込みだ。

Q：下期の利益水準が高くなる要因を教えてください。

A：下期は、上期からずれ込んだ開発費回収による影響や、工場のIoT化による生産性向上の効果を想定している。部材費の上昇はあるが、VA/VEや工場のIoT化等合理化や採算改善努力により、目標利益を達成していきたい。今の為替水準であれば、売上5兆円、利益4,000億円を達成できる力がついてきたと考えている。

【注力分野への取り組み】

Q：ADAS事業の進捗について、アップデートしてほしい。

A：2020年に売上2,000億円、全社を牽引する事業に成長する計画で、順調に進捗している。

Q：センシングの技術について、デンソーの優位性は？ソフトウェア、AIでどのように勝っていくのか？

A：優れたAI技術やアルゴリズム開発ができる会社は存在するが、それらに車載品質の機能安全を持たせることは非常に難易度が高い。デンソーは人の命を守ることを使命に技術開発に取り組んでおり、積雪で道路環境が悪く自動運転の難易度が高い地域でも自動運転の実車走行テストを実施している。車載品質で信頼性を高めることは、自動車に長年携わってきたデンソーにしかできないことだと考えている。

Q：羽田空港隣接地に新拠点を開設することだが狙いは？

A：東京エリアでの自動運転R&D強化の一環である。新たに開設する施設では、試作や車両整備を行う開発棟と実証用テスト路を持ち、Global R&D Tokyoで企画、研究開発する自動運転技術を、羽田で試作開発、実証する等、東京エリアで完結できる体制を構築する。

【トヨタグループ連携】

Q：グループ連携やホーム&アウェイ等の考え方があるが、デンソーの果たすべき役割はどのように変化していくか。

A：今後自動車に占めるソフト領域の重要性が高まる中、デンソーの貢献できる部分も多いと考えている。またモビリティサービスの進展に伴い、デンソーも部品のTier1だけでなく、「データ」を素材として「情報」にするような、サービスのTier1としての役割も果たしていきたい。

Q：アイシン精機との電動化駆動モジュールの新会社設立について、中国市場戦略、他社と比較した優位性について教えてください。

A：中国市場は、EV以外にもHVやFCVも伸びていくことが想定され、特にHVの適合はデンソーの強みを発揮できる部分であると考えている。アイシン精機のギアトレインやデンソーのインバーターの小型化技術は競争優位性があると考えている。EVも出力に応じて、対応できるような品ぞろえをしていきたいと考えている。

【株主還元方針】

Q：配当性向や総還元性向等の目標水準があれば教えてください。

A：配当性向は、30～40%。幅はあるが、長期安定的に継続していく方針。また総還元性向については、40～50%が適切と考えている。