

## 2022年3月期 第2四半期決算説明会 質疑応答要旨

### 【業績 実績・予想】

Q: 2Qの実績について、去年との比較で利益がそれほど下がっていないのはなぜか。

A: 体質変革で固定費低減がかなりできている。競合他社は電動化向け投入が増えているかもしれないが、私たちの固定費は減る方向にある。コストコントロールに加えて収穫期に入っているということ。電動化関連製品やエアコンの拡販などにより落ち込みが少なかった。

Q: 車両の減産や挽回生産に伴うコストの発生について聞きたい。

A: 操業度の減少は発生するが、予告された減産であるため、ライン編成変更や代休取得などを行い現場でのコスト吸収ができています。

Q: 半導体不足の見通しはどのように見ているか。

A: 22年1-3月ぐらいまでは枯渇感は継続するかも知れない。その後も不透明感はあるが、いずれは需給のバランスが均衡すると考えており注視していく。

Q: 利益率や稼ぐ力についてリスクも含めて教えてほしい。

A: 営業利益率9%を超えたというのが今の実力であり、25年度10%は前倒しを目指している。コロナなどの外部環境変化がありつらいこともあったが、それが契機となってできた体質改善がかなりある。これを緩めないことが重要。コロナが収まり、販売が戻ったときに経営が緩むことが一番のリスクと考えている。

### 【注力する分野】

Q: ヒートポンプエアコン・熱マネジメントシステムの拡販状況について聞きたい。

A: 21年での売り上げはまだ大きくないものの、受注は進んでおり25年には今の3-4倍程度を見込んでいる。従来型のエアコンも売上が大きく、なくなる製品ではないが、より高付加価値のヒートポンプや電動車用エアコンの比率を高め、事業のリストラも含めて収益力を徐々に上げていく。

Q: 電動化関連製品についてアップデートしてほしい。

A: インバーターの生産について、25年に約800万台としてきたが、更なる増販確度が上がり、もう少し上乗せが見えてきている。また、弊社の技術に自信がある電池監視ECUも、日系、欧州へ拡販が進む見込み。

以上