

株式会社丸順 2021年3月期決算説明会(2021年5月28日)

質疑応答要旨

Q1 今期通期業績予想の売上の策定根拠について質問です。ホンダ自動車や日産自動車の今期の生産台数の見込みから御社の売上を推計しますと、もう少し高めに出しても良かったように思いますが、御社特有の大きな減収要因が何かあるのでしょうか。今期業績の前提シナリオについてご教示ください。

A：本田技研工業株式会社様や日産自動車株式会社様からの生産台数計画を算定基準とさせていただいておりますが、本田技研工業株式会社様の決算説明会等において、半導体の影響で上期減産となっても下期に挽回し足りない場合は収益で補う等の発言やルネサスエレクトロニクス社の回復が1か月以上後ろ倒しになるという情報等を鑑みて、売上計画を策定しております。

Q2 日産ノート e-POWER で 1470Mpa の冷間超ハイテン材採用のニュースがございました。これは超ハイテン金型がさらに増えてくるであろうこととホットスタンプから冷間プレスへの一定のリプレイスが起るのではないかと推測できるのですが、御社への新規金型受注や開発への影響について教えていただけますでしょうか。

A：日産ノート e-POWER で 1470Mpa の採用であります。これは当社が得意とする形状が複雑なピラー関係ではなく、レインフォース(補強部品)の関係であり、当社の部品ではありません。ただし、日産自動車関係で言いますと、現在日産系の大きなミニバンの開発に携わっており、量産部品ではありませんが骨格部品の超ハイテンの金型を受注しております。新規金型等は、トヨタ系日産系と順調に受注を決めておりますが、このようなニュースは追い風になる可能性もあると思います。

Q3 中計最終年度の自己資本比率は達成の見込みとのことですが、中計最終年度の株主還元の考え方や配当性向の目安についてお聞かせください。

A：配当性向につきましては、現中期ではまず財務状況を良くする方針でありますので、配当性向等は設定をしない方向で考えております。ただし次期中期においては、配当性向等の具体的な目安を設定したいと考えております。現在はまだ次期中期に向けてどのような目安が良いのかという設定を模索している最中であります。

Q4 EV バッテリーが全固体電池になった際に、電動化部品事業への影響ありますでしょうか？また、あるとするならばどの程度の影響があると考えられておりますでしょうか？

A：まず、全固体電池の全面採用は後5年6年先であると思っております。今現在リチウムイオン電池のバッテリーケースやバッテリーカバー等を受注しておりますが、おそらくそれらは今後なくなっていく方向として考えております。ただ、現在注力し受注拡大をしておりますバッテリーモジュールのケースは一台あたり24個や36個付く部品であり、5年6年は需要があると考えております。

個体電池も熱膨張等が多少あると聞いており、ハイテンで膨張を抑え込む技術については、当社の技術を有効に使っていただけるよう研究開発をしております。ただし、全個体電池のケースの素材がFRPや別の素材になれば、全個体電池のケースは現在の当社では量産出来ないということになります。それについては、モーターのケースの受注に向けて活動しております。どのようなバッテリーが採用されたとしても、電動化自動車にはモーターがありますので、モーターのケース等の研究を進めており、実際にモーターケースの見積り段階でメーカー様と技術打合せをしているところであります。バッテリーだけが当社の電動化部品事業ではありませんので、もう一つコアを持って研究開発、営業を進めております。

Q5 中計最終年度の売上600億円を達成するためには、新車の販売台数がどの程度の水準であれば達成できるとお考えでしょうか？

A：現状は中期計画最終年度の600億円の売上については、厳しいと考えております。ただし売上が減少しても原価低減を続けることによって利益率は落とさないことで、利益の積み上げができ、中期計画目標値の営業利益率9%以上、自己資本比率40%に対しては、達成できると考えております。現在も既存の車種原価を3%、4%下げることを目指し推進しております。

自動車業界は、現在営業活動をしている部品に関しましては、三年後あたりに売上に直結するため現中期計画には計上されませんが、最低限中期目標としております営業利益率9%以上、自己資本比率40%の達成に邁進したいと思っております。目標達成に向けての新車の販売台数の水準については、受注している車種毎に売価も違いますし台数も変動いたしますので算出は難しいですが、社内で検討したいと思っております。

Q6 期中に上方修正することがここ数年多いように思います。期初の見通しとの差は何が要因で起こっているのでしょうか。

A：2020年度については新型コロナウイルス等の特殊要因が多くあり、客先生産計画をベースに条件を設定しておりますが、条件設定に差異がありました。当社は保守的であると言われておりますが、2015年から2017年の構造改革の際に背伸びをする計画は立てるべきではないというスタンスがあり、その名

残があると考えております。今後は、業界動向の見込み方等の条件設定の考え方をもう少し柔軟に考える必要があるのではないかと考えております。

Q7 タイ・マルジュンにおいて大幅な構造改革を行うとのことですが、現時点で具体的に考えられている施策等ございましたらご教示ください。

A：タイの構造改革は現在推進中であります。例えば、人員削減、賞与の抑制や従業員を送迎するタイ独特のシステムがあり、送迎の業者、送迎車の大きさの変更等の労務費関係や経費削減のほか、内作取入れによる削減であります。また投資の償却負担が現在タイは低いため、新しい更新の設備については自動化ラインの導入等、色々な抜本改革を推進しております。2021 年度前半は生産台数が少なく赤字が続く見込みであります。今現在タイの客先からは 7 月より生産計画が元に戻っていくという内示をいただいておりますので、計画通りに 7 月から回復をすれば今期は営業赤字にはならないと考えております。

Q8 東証再編が今世の中で行われておりますけれども、御社もプライム昇格に向けての意識はされていくのでしょうか？

A：東証二部へ上場しましたので、プライム市場を検討しないという選択肢はないと考えております。ただし、プライム市場に向けての意識はしておりますが、冷静にプライムに行くためにはどうすればいいかを、次期中期計画に向けて施策として何らかの取り組みが必要だと考えております。

以上