

株式会社フコク 2022年3月期第2四半期 決算説明会 質疑応答要旨

日時：2021年11月25日(木) 10:30～10:55

Q. 日本とアセアン地域における売上伸張セグメントとその要因について。

当社の主力製品である機能品事業のワイパーブレードラバーに加え、ブレーキ部品であるシール製品や産業機器事業におけるヘルスケア関連（バイオ製品）等があげられる。

引き続き、当社の主力製品であるワイパーブレードラバーを伸ばしつつ、EV 関連製品にも注力していく。

特に中国では今般エリア制を開始するなど迅速に拡販出来る体制を整備しつつあり、こうしたことを通じて機能品事業の製品を強化していく。

ワイパーブレードラバーについては、タイに主力工場を設立し生産規模と機能強化に努めており、近々年間1億本の生産が実現出来る見通し。世界一のシェアを誇る当社主力製品として、更に強化していく。

こうした情報は、ホームページ等を通じて積極的に発信していく。

Q. 今期収益の押し下げ要因である原材料・運賃の高騰の今後の見通しについて。

また、原材料高騰に対する対応について。

原材料・運賃高騰による年間インパクトは15億円～20億円と見ている。

ただ、当社でコントロールが難しい要素もあり、即効性のある解決は難しい。

しかし、「災い転じて福となす」と捉え、生産性向上や合理化の推進によりこれを跳ね返せるだけの体質強化を進めていく。そのためにも、損益分岐点売上高比率の目標値である70%達成に向けた活動を継続していく。原材料・運賃の高騰は未来永劫続くものではないと考えており、これらの影響が落ち着いた際には、体質改善を行った結果が、そのまま当社の競争力強化に繋がってくる。

また、業界の流れを汲みつつお客様への協力も一部お願いすることもあるかと思うが、まずは我社として出来ることをやっていくことが重要だと考える。

Q. 大手カーメーカーによる電動化製品受注との話が合ったが、その中身について。

電動化製品の詳細は現在守秘義務期間のためコメントは差し控えるが、規模としては年間売上高10億円を超える規模を見込んでいる。

また、これ以外にも電動化機能部品の開発を進めており、下期以降立上げ予定の製品もあることから、引き続き開発を強化していく。

Q. 防振事業の利益が伸び悩んでいる要因について。

防振事業は、製品原価に占める金具鋼材費の比率が高く、今般の原材料高騰の影響を体質改善等で吸収出来ていないのが主因。また、輸出・輸入する製品も多く、運賃高騰の影響も受けている。

対策としては、体質改善や合理化に加え海外（タイ・インド）の鋳物生産拠点をフル活用して、防振事業全体のコスト削減に努めていく。

以上