

Q. 米国トランプ政権の関税政策の影響について。

- ・ 関税政策が当社の事業及び業績に与える影響については、現時点で不透明な部分が多く、合理的に見積もることが困難であることから、連結通期業績見通しには織り込んでいない。関税影響は業績への影響が見えてきた段階で、必要に応じて適宜対応していく方針。
- ・ 基本的にはお客様と密にコミュニケーションを取り、価格転嫁の交渉を行う。併せて生産性向上、合理化など収益向上につながる活動や経費削減等に全社を挙げて取り組むことで、業績に与える影響を最小化していく。

Q. 今期の事業環境、特に自動車市場についての考えの前提とその理由。

- ・ 今期の自動車市場については、前年の品質保証問題等での生産台数の減少からは回復を見込んでいるが、米国の関税措置の動向や価格高騰等の影響があると考えている。昨今の EV 化の後退傾向の影響により、当社としては EV、CASE 関連の開発が多少後ろ倒しとなる懸念があるものの、自動車全体での生産台数は回復基調と見ている。

Q. 今期の為替前提と変動による影響度について。

- ・ 2026 年 3 月期の為替前提は 1 ドル 140 円、前期は 150 円程度。今期の為替変動による影響度は、売上に対して 20 億円程度の見込み。

Q. 今期のライフサイエンス事業への見方。

- ・ 2025 年 3 月期の売上は前期比 123%、約 10 億円まで伸長し順調に推移。リンパ球用の液体培地、細胞培養バッグを中心に生産。現在、培地については、様々な用途に向けた研究開発をアカデミアと共同で進めている。日本国内だけではなく、中国市場への拡販にも注力している。

Q. 今期の業績予想は中期経営計画の目標数値 2027 年 3 月期売上 1,200 億円・営業利益率 8%からすると低い水準だが、どうみているか。

- ・ EV 化の進行度合いや、自動車生産台数の見通し、半導体の需要、関税政策等、外部環境が 2 年前の中計策定時から大きく変化している。一方で当社グループとして取り組んできたワイパーの強靱化、ライフサイエンス事業の推進、海外事業の強化などの施策はおおむね計画通り進捗。結果として 2024 年度は会社として稼ぐ力は確実に向上している。2025 年度は収益力、生産性の向上を注力して外部環境の変化に耐えうる体質強化を主眼としている。強固な経営基盤を構築するため、CFO・CTO を設置するなど経営体制を変更するほかに、新事業・既存事業を強力に推進していくために従来の仕事のやり方にこだわらず、あらゆる方策を検討していく。各部門と経営側

が外部環境の変化に対する危機感を共有して、全社一丸となって年度計画の達成に向けて取り組んでいく。

Q. 設備投資について実績と計画の主な案件について。

- ・ 2025 年 3 月期の実績の主な案件は、フコク単体で総額 25 億円、うちワイパーの自動化 6 億円、DX 投資 3 億円弱。海外拠点では既存事業の強化、強い成長地域への拡販として、インドのコールハーブル工場の建物・機械で約 8 億円。タイの生産工場での機械等で 12 億円。
- ・ 2026 年 3 月期は、成長投資を主とした減価償却費を超える投資を行う計画。フコク単体では、引き続きワイパー合理化、DX 投資等で総額 28 億円。韓国フコクでは EV 向け製品の放熱ギャップフィラーの新規ライン導入等 6 億円、インドネシア工場集約で 12 億円。インド工場の建物、機械等で 5 億円を予定。

Q. 成長事業、新事業の足元と今後の見通しについて。

- ・ CASE 市場への拡大について技術的に難しいバッテリー回りの製品、放熱ギャップフィラー、セル間断熱弾性体の開発を手掛けている。お客様と連携しプロジェクトを進めている。EV 関連の 2 つの製品は今後主軸として進めていく。
- ・ 航空宇宙関連の製品、航空機ジェットエンジン向けの精密シールの量産を開始。JIS 規格の認証を取得。今後も受注を見込んでおり、新製品についても積極的に獲得していく。
- ・ ライフサイエンスの製品は市場規模が大きいと、研究開発に力を入れて、これから日本以外の市場への拡販に取り組む。

Q. インド・プネ工場テクニカルセンターでの研究開発の内容について。インド市場特有の開発について。

- ・ 現在、インド拠点では日系カーメーカー向けのダンパーを主軸としているが、製造に加え、振動の改良などに迅速に対応するため、現地へ評価設備、研究設備を設置。
- ・ 日系カーメーカーの電動化への対応やローカルメーカー向けの新製品拡販およびお客様の課題への迅速な対応のため、研究開発の設備を拡充させていく。

以上