

Q. 下期は実際に挽回し通期の予想を達成できるのか。具体的な挽回策を教えてください。

下期の売上増、利益確保のため、以下の施策を実行する。

- ・ 中国ワイパーメーカー向けに新規の受注を増やしていく。
- ・ 鉄道向け部品の拡販を進めていく。新しいビジネスとしてインドネシアの都市鉄道の防振部品の現調化に成功し、日系企業として初めて採用されたので、これをさらに拡販していく。
- ・ 各事業における重要施策を着実に遂行し、主力製品の生産工程自動化を中心に抜本的改革を進めて生産力を強化し、収益力向上につなげることで増益を実現していく。
- ・ 変動対応は上期で遅れが見られたが、下期さらに注力して収益改善に努めていく。

Q. 放熱ギャップフィラーは韓国での車種拡大が中心か。韓国での見通しと日欧米中などでの状況を教えてください。

- ・ 現在韓国の自動車メーカーで二車種に採用され量産化されている。韓国自動車メーカーでの採用車種の拡大に加え、日本・米国等も含めて色々なメーカーへ拡販活動を進めており、研究・検討を続けているため今後さらに増えていくと考えている。

Q. 放熱ギャップフィラーの展開について、いつ頃どんな順番で増えていく見通しか。

- ・ 具体的には現時点で韓国メーカーの別車種で評価中のものがあり、一年後、二年後に徐々に立ち上がっていく見通し。国産メーカーや米国のメーカーに関しては現在開発段階であり、中長期的に立ち上がっていくと考えている。一部、国内の日系メーカーは電動化の開発が後ろ倒しになっている影響があり、その状況によっては若干後ろ倒しになる可能性があるが、中長期的には順次採用されていくと考えている。

Q. 米国トランプ政権の関税政策の影響についての見方と対策を教えてください。

- ・ 当社への影響は売上の面にはあまり大きくないが、関税に関わる製品についてはお客様と密にコミュニケーションをとっており、価格への対応はある程度取れている。加えて生産性の向上や合理化を進めることで、ある程度の影響は吸収できると考えている。

Q. 中期経営計画における「新規創出」投資の見直しについて。資料のグラフから従来は 3 年で 67 億円予定のうち現状 1 年半で 13 億円弱にとどまっているとの理解で良いか。この 13 億円弱の投資内容と、残る 44 億円で想定されていた投資内容を教えてほしい。また残る投資の進め方の考え方についても教えてほしい。

- ・ 中期経営計画では合計 210 億円の投資を計画していた。今年度上期だけで約 28 億円を投資している。外部環境はかなり変化しており、特に電動化関係の投資が前提として入っているが、日系メーカーも含めグローバルで電動化の流れが後ろ倒しになっているため、新規創出の投資を少し遅らせる形にしている。それに代えて生産性を上げる、合理化の関係の投資を増やしていく方針として、投資の内容と時期の見直し等を行う。

Q. 変動対応について、もう少し具体的な取り組みを教えてほしい。

- ・ 変動対応はお客様とコミュニケーションをとりながら行っている。例えば関税の影響や材料費の高騰についてはお客様と協議し、その上昇分を価格に反映させていただいている。当社としてはお客様に約半分を、残り半分を社内の合理化や生産性向上で吸収する方針で、今後も中長期的に対応する。

以上