

株式会社エクセディ 2024年3月期決算 及び 中長期戦略説明会 質疑応答要旨

- Q. ATの売上が一貫して減少すると想定されているが、最近ではEV化が鈍化してきている。その代わりにHEVが増えるのであればダンパー、ディスクの売上が増えるだろうし、トルクコンバータを使用するタイプのHEVもある。本当にこれだけ減るのか？**
- A. EV化が鈍化していく中、トルクコンバータの息が長くなるお客様も出てきている。プログラムの組替を検討中のお客様もあり最新の情報を集約しているところだが、減り方が幾分マイルドになる可能性はあると思う。
- Q. 2025年3月期の計画について、2024年3月期のAT事業の利益は減損損失がなければ60億円程度。そこから償却費負担が40億円超軽くなり、北米子会社での輸送費の減少等も見込めるのであれば、減収の影響があるにせよAT事業の利益はもっと増えるのでは？**
- A. おっしゃる通り、2024年3月期にあった北米子会社の生産性が上がらないことによる輸送費の増加が2025年3月期には改善する計画だが、それが想定通り進まない可能性がある。また、サプライヤーからエネルギーコストや人件費の上昇に伴う値上げの要請も出てきており、それを全額顧客へ転嫁できるかどうかにも不安があるため、そうしたリスクも織り込んで今回の計画値としている。
- Q. 中期経営計画の中で、ATは売上が減る中どうやって利益を増やしていくのか？**
- A. 利益の絶対額はそれほど増えない。売上が減る中、収益性を上げて利益額を維持していくことを考えている。2024年3月期の減損損失計上による減価償却費の減少の他に、生産数量の減少にあわせた生産能力の集約等も検討し、生産性を上げていくことで収益性を改善する。
- Q. 中期経営計画の資金使途の中に「成長投資 300億円」というのがあるが、具体的にどのような事業に投資してどのように売を増やしていくのか教えてほしい。**
- A. 中長期戦略資料のP24に現在準備中の新製品の一覧が載っていて、これ以外にドローン用製品も既に販売を開始している。これらの内どれが大きく育っていくかはまだ分からないが、こうした電動製品に集中的にリソースを配分していく。我々の技術は動力の伝達に関するもので、この機能は電動製品においても必要になる。こうした製品を事業化していくにあたって、モータ、コントローラ、ソフトウェアなどの技術が必要になってくるが、我々にない技術に関しては外部の知見を活かしていると考えており、これまでPR情報などで開示してきた会社と共に開発を進めている。
- Q. キャピタルアロケーションに関して、株主還元を3年間で300億円という記載があるが、配当が1株120円/年だとすると年間50~60億円程度なので300億円と開きがある。この部分に関しては資料に記載がある「機動的な自己株式取得」ということになろうかと思うが、具体的に検討されているのか？**
- A. 検討はしているが、まだ具体的にお話しできる段階ではない。

Q. AT、MTでのグローバルな競合状況について、EV化が進展する中で競合他社の動向やその影響は？

A. OEM ビジネスに関しては、今のところ競合他社が生産をやめるという話もなく、近々そうなるということも予想されていないので、競合状況に変化はないと考えている。AT、MTとも同じ。

Q. アイシンが主要株主だが、トヨタグループの持ち合い解消の流れの中、その持分比率が変動するというような話はあるのか？

A. 今後その可能性はあるかも知れないが、現時点ではない。

Q. 現在アイシンと協業しているが、新事業での協業はないのか？

A. HEV ダンパーではお取引をいただいている。それ以外には今はないが、何かできることがないかは協議していく。

Q. 現在 AT の売上が連結売上の 2/3 を占めており、これが今後減少していく。これをどうやって埋めていく考えか？

A. まずはアフターマーケットの拡販に努めていく。また、摩擦材についても伸ばしていきたい。さらに、2 輪や 3 輪の EV についてはインドが非常に有望な市場であり、ここで売上を伸ばしていく。

以上