

～2015年11月29日名古屋ミッドランドホールで開催された個人投資家向け会社説明会での主な質問についてお答えします～

名古屋個人IR 質問事項

今期2015年12月期の業績予想では、売上高は4.9%の増収に対し、営業利益では17.1%の大幅な増益となっています。この理由を教えてください

当社のビジネスモデルはトレーディング（商社＋物流）とEMS（ものづくり）の二つの機能を持つ独特な形態ですが、物流業務や部材のトレーディングビジネスをより多く獲得した場合には、売上高の量は大きく増加しますが、増加する付加価値（利益）は限定的なものとなります。EMSビジネスがより多く増加した場合にはものづくりに関連するビジネスであることから付加価値は相対的により増加します。また今年の場合、海外新設工場の内、操業度の低かった工場でもビジネスが増加し、黒字転換したことも増益幅が大きい理由の一つとなっています。

名古屋モーターショーに行ってきました。自動運転の車を見たのですが、そういった車に関わっていきますか？

自動車の電装化は年々広がりを見せており、当社の売上高の中でも車載関連の売上が大きく伸長しております。車内のAV機器から自動車そのものの機能を制御するような部分にまで電装化が進行しており、より技術的に高度な分野にも関与をしております。ADASなど部分的、補助的な自動化には既に関与し始めており、今後も広がりを見せていくものと予想しております。

危機管理について貴社の取り組みは？

弊社のビジネスの中心は海外であり、各国において様々なビジネスリスクはありますが、重要事項については逐次本社に報告・決裁を仰ぐほか本社マネジメントと月次報告会議を行い、事前に問題を洗い出しております。また今後のグローバルベースでの経済の「ブロック化経営」を睨み、2016年1月よりアセアン統括室も設置し、まずはアセアン地区内の様々な課題解決を進めてまいります。

今後、メキシコ工場以外に大規模投資の計画はありますか？

現時点で新たな地域への生産拠点の新設に関して明確な計画はございませんが、今後も顧客となる企業の集積が進むようなエリアが出てきた場合には、常に進出の形態も含め検討してまいります。