

株式会社タチエス 2025 年 3 月期 決算説明会 質疑応答要旨

日時：2025 年 5 月 30 日 17:00～18:00

登壇者：

代表取締役社長 山本 雄一郎

代表取締役執行役員 小松 篤司

【進化について】

Q1. (中期経営計画説明資料 P26) EV シフトの鈍化や OEM の開発スケジュール見直し等により、御社が開発されている製品（例：スマートシェル）にマッチする量産車の登場が期待できない中、今回発表された中期経営計画内でどのように業績に織り込まれたのか。

A1.

山本

- 当社は該当製品を 2030 年以降に商品化する事を目指し活動を進めているため、今回発表した「中期経営計画 TVE (Transformative Value Evolution) Wave2 2027」の中では売上は想定していない。2030 年以降に車両搭載、またはコンポーネント単位でお客様に対して積極的に提案していきたいと考えている。
- 該当製品は、自動運転の時代を想定して開発しているため、ご質問内で述べられた要因により、商品化のタイミングが当初予定していたものよりも後ろ倒しになる可能性はある。
- 一方で、自動車以外の領域での活用の可能性も併せて模索していく。

【日産の再建計画について】

Q2. (中期経営計画説明資料 P5) 率直な感想と御社事業への影響を伺いたい。

A2.

山本

- 詳細をお客様より伺っていないため、具体的には申し上げることができないが、当社は前中期経営計画内で収益性の向上・拠点のリーン化といった構造改革ができており、迅速かつ適切な対応をしていけば計画している収益を出せると考えている。

Q3. (決算説明資料 P22) 今期の圏別売上高見通しでは、日産の割合が前期より減少しているが、来期以降も同程度と見ているのか。

A3.

山本

- 現時点では来期以降も今期見込みと同程度の売上高を見込んでいる。
- 一方、新規車種立ち上がりにより、売上高が増える事も想定される。

Q4. (中期経営計画説明資料 P19) 日産の生産能力減少に伴い御社の生産能力も減少するのか、他社でカバーをするのか対応の方向性を伺いたい。

A4.

山本

- 2025～2027 年度の売上高を約 2,600 億円でフラットに見込んでおり、減産された場合は他圏でカバーすることになる。

【米国関税について】

Q5.（中期経営計画説明資料 P12）御社への影響とその前提、また、今後の対策について伺いたい。

A5.

山本

- 米国事業に係るサプライチェーンに確認した結果、日本と中国からの米国向け出荷はなく、メキシコから米国に出荷をしている部品については、USMCA による関税免除の基準を満たしているため、当社が取り扱う製品については現状追加関税の対象とはならない。
- 今期の当社の生産台数前提については、お客様からいただいた生産台数を基に、当社の過去の実績や市場の在庫の状況を加味して見込んでいる。

Q6.（中期経営計画説明資料 P12）関税によるオポチュニティの獲得は考えられているのか伺いたい。

A6.

山本

- お客様ビジネスを米国へシフトした場合、当社としても生産拡大のチャンスはあると認識している。

【北米ビジネスについて】

Q7.（中期経営計画説明資料 P17）2028 年度以降新規受注により黒字化を見込んでいるとの事ですが、新規受注獲得にむけての御社の強みを伺いたい。

A7.

山本

- お客様とのコミュニケーションを通じ、求められる要件を Q C D において期待以上の形で提案申し上げている。また、生産現場におけるものも含めた技術力。加えて、労働力の確保や高騰が課題となる中、工場の省人化・自動化における当社の取り組みも訴求している。

【2030 年度の売上高見込みについて】

Q8.（中期経営計画説明資料 P19）2027 年度までは売上高が約 2,600 億円、2030 年度で 4,000 億円規模まで引き上げるとの事ですが、5 つの成長戦略（「深化」でのビジネス拡大、「深化」部品ビジネス拡大、「深化」事業領域拡大、「進化」、「新化」）でそれぞれ売上高がどの程度伸びるのかお示しいただきたい。

A8.

山本

- 世の中の情勢やお客様の車種戦略等が日々変わる中内訳については継続して見直しをしており、各戦略毎の具体的な金額を現段階で申し上げることは差し控えたい点、ご理解いただきたい。

以上