

株式会社タチエス 2024 年 3 月期 決算説明会 質疑応答要旨

実施日時： 2024 年 5 月 28 日 15:00～16:00

【中国ビジネスについて】

**Q1. (説明資料 P21) 中国 OEM 向けの受注について、どのようなことが受注に繋がっているのか。
また、中国 OEM 相手では開発スピードや利益率が厳しいと聞くので、このような状況について補足を
いただきたい。**

A1.

- 中国において当社がお取引している日系 OEM の生産・販売台数は厳しい状況にあるが、当社は生産変動に対応して生産活動を進めており、また今年・来年に立ち上がる予定の新車もある。
- 一方で、当社はそれだけでは中国市場で生き残っていけないと考えており、中国 OEM への拡販を進めている。具体的には、最初からシートビジネスで提案するだけでなく、当社の強みとしているシート部品事業、つまりトリムカバーや機構部品を中国 OEM に向け拡販を図っている。それが成果として部品ビジネスの拡大に繋がっている。
- 中国 OEM の開発期間は日系 OEM と比べて短い場合が多い。当社の対応としては、お客様の開発情報を前広に検討し要望に極力応える努力をしている。例えば、新しい開発を伴わない共通部品を提案することで開発期間を短縮するなどして、受注活動を行っている。
- 収益性についてはお察しの通り厳しいが、しっかりと収益性を見極めた上で収益の出る、かつお客様に満足いただけるビジネスを受注している。

**Q2. (説明資料 P21) 中国の新エネルギー車に求められるシートの開発について、具体的な開発内容や
OEM のニーズへの対応についてお伺いしたい。**

A2.

- 中国において新エネルギー車、特に EV の販売が伸びている中で、シートに求められる性能は薄型化（EV はバッテリーを車両へ積むと床下が高くなるため）、また軽量化（航続距離を延ばすため）が常に求められる。当社の TTK-X フレームは従来に比べて軽量化を達成しており、OEM へ提案している。
- シートが薄くなると座り心地が犠牲になりがちだが、当社は薄型化と座り心地を両立する技術がある。特に中国は他の地域に比べて内装に多機能化、高性能化が求められている。中国を筆頭にスマートシートの開発、お客様への提案を行っていく。

【北米ビジネスについて】

**Q3. (説明資料 P13) 北米事業の事業改革の効果について、2024 年 3 月期は事業改革の効果が出てきた
が来期は出てこないように見える。北米の利益の改善ロードマップについて詳しく解説いただきたい。**

A3. (説明資料 P17)

- 北米では 2 拠点の閉鎖を伴う構造改革を進めてきた。これにより更なる収益改善を図っている。
- 北米は日系 OEM の中心拠点なので販売台数が多く、当社も以前は収益の出る地域だった。従い開発拠点も構えホンダ様向け、日産様向けにビジネスを行ってきた。
- その中で日産様向けビジネスは次期モデルの獲得が出来なかったこともあり、現行モデルの生産終了を待ってシート生産拠点を閉鎖することとした。しかし、これは日産様とのビジネスを終了するということではなく、中南米の機構部品の拠点を活用し、シートフレームや機構部品を北米の日産様と取引する形にビジネスモデルを変更するものであ

る。開発機能も同様に、タチエスは中南米に 2012 年に開発拠点を設立し 10 年間のオペレーション行ってきた。その拠点が開発能力を身に付けてきたので、2023 年に日産様向け開発機能を北米から移管し、北米の日産様のビジネスは中南米から行うことにした。これにより北米の固定費の削減を行った。

- 北米事業は 2020 年から毎年約△20 億円の損失を出していた。2024 年 3 月期は約△10 億円の営業損失のためあまり効果が出ないように見えるが、これは新興 EV メーカーとのビジネスにおいて開発受注の代金未回収分の約 13 億円が貸倒引当金に計上されているためであり、この一過性の費用がない場合はほぼブレークイーブンからプラスになる。
- このように北米の利益は確実に改善させてきた。
- 2025 年 3 月期に△5 億円の営業損失の予想としているのは、新車の開発費・会社清算の加速度償却費を計上するためであり、営業利益黒字化に向けた構造改革は終了している。
- しかし 2024 年のホンダ様向け北米ビジネスについては、現在当社が生産している車種の台数が低下し減益予想となっている。事業収益性が上がってくるのは、次期新車が立ち上がる頃を想定している。それまでは更なる社内の改善努力により、モノづくり競争力を更に高めていく必要がある。

【合理化について】

Q4. （説明資料 P12）「合理化」がマイナスになっている理由をお伺いしたい。

A4.

- ここは前期との比較のため、前期の合理化金額に対して今期は少ないとご理解いただきたい。

【費用高騰分の販売価格への転嫁について】

Q5. （説明資料 P18）限界利益の向上について、今後販売価格の反映がこれまでと違う形で進むのか、実現するために今後必要なことや実現時期についてお伺いしたい。

A5.

- 2023 年度までは原材料費、輸送費などのコスト増加分を都度 OEM との交渉によって価格転嫁いただいていた。
- それをルール化しようと OEM へ提案している。現状は、為替や鉄など一部の市況については以前よりルール化されているものの、労務費や輸送費等のルール整備はこれからであると認識しており、2024 年度以降も当社の活動のポイントになると考えている。

以上