

株式会社タチエス 2026年3月期 第2四半期決算説明会 質疑応答要旨

日時：2025年11月25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

【下期の計画について】

Q1. 半導体不足によるホンダ、日産の減産の影響は織り込めていないと思うが、現状で想定可能な影響について教えていただきたい。

A1.

山本

- 当社の場合、特に米国、メキシコでのホンダ向けで影響が出ている。米国については年度を通して挽回される計画と伺っており織り込んでいない。
- メキシコでは当社のホンダ向けの事業会社は12月決算会社のため、残り1ヶ月強で、10月後半～11月の間の減産や生産停止に対する影響を挽回するのは実質的に難しい状況。ただし、本影響分は、グローバル事業全体の中で補えると捉えている。

【中国ビジネスにおける収益性改善と外販拡大の進捗について】

Q2. 持分法適用化した会社も含めた中国ビジネス全体の売上は拡大できているのか？
また持分法適用会社も含めた利益貢献の見通しについて教えていただきたい。

A2.

山本

- 具体的な数字を示すことはできないが、持分を変更した合弁会社では合弁パートナーが中国現地自動車メーカーのビジネスを受注し始めており、持分法適用会社も含めた中国全体のビジネスは拡大している。
- また、当社が主導する部品ビジネスにおいても中国自動車メーカー向け拡販も着実に拡大している。

【短期開発の取り組みについて】

Q3. 開発サイクル40%短縮が事業コストに与える影響について、わかりやすい数字があれば教えていただきたい。また、先進国OEMのモデルサイクルが長期化する中で、開発短期化は矛盾しないのか？

A3.

山本

- 具体的な効果としては、説明資料内でも申し上げた開発工数3%削減が一つの代表例となる。
- 開発期間の40%短縮は研究開発費の削減を意味するものではなく、これは、開発初期段階のデジタル化や他の効率化により実現していくものとなっている。

【日本事業について】

Q4. 九州地方を新たに戦略に加えて受注活動を進めているとのことだが、具体的にどういった活動を行うのか、投資も含めて教えていただきたい。

A4.

山本

- お客様の動向を総合的に捉えてビジネス拡大を図っている。シートビジネスの獲得が主目的だが、フレーム・機構部品・シート表皮など部品ビジネスの獲得から参入すべく活動を進めている。
- 投資については、グループ内の既存拠点を最大限活用する形で、比較的少ない投資で最大の効果を狙っている。

【北米事業について】

Q5. 収益の回収が遅れている背景と、黒字化の時期や追加施策があれば教えていただきたい。

A5.

小松

- 米国事業については、以前は 10 億円超の赤字を計上する状況が続いていたため、構造改革を進めてきた。
- 日産向けビジネスは、米国拠点を閉鎖し、事業対応をメキシコに移管した。現状、米国での事業拠点はホンダ向けのみ。現状の車種構成では、現地開発会社の開発費用も加味したところの北米地域として、利益確保が難しく、またお客様の車種戦略の変更の影響により、TVE Wave2 2027 の期間中はブレイクイーブン近辺で推移すると見込んでいる。
- 4,000 億円の売上高を目指すビジネスを獲得する中で、2027 年度以降に収益を出していく戦略。

【「進化」について】

Q6. スマートシェルや次世代製品の 2030 年度に向けた商品化計画について、搭載を想定している EV や自動運転の進展が遅れる中で、御社の開発スケジュールに変更は生じるのか？

A6.

山本

- 元々の想定では自動運転化を見据えた開発だったが、自動運転の前段階でも 2 列目、3 列目に座られる方に対して車室内の体験価値提供には車室内の体験価値には意義があるということが市場調査で分かってきている。
- 現計画の開発期間・タイミングは変更せず、2030 年度以降の搭載を目指し、お客様に対し提案活動を行っていく意向。
- 現在のスマートシェル #1 は車両搭載可能サイズではないため、早期に小型化を実現し、提案活動時期を早めたいと考え。

以上