

【業績実績・予想】

Q: 止血・体質改善の460億円の追加について、具体的な内容を教えてほしい。

A: 例えばソフトの自動化ツールの導入によりソフト開発の効率が上がった。ハードもシミュレーションで行うことで試作品の数を減らす、自動化により手戻りをなくすなど、特に開発分野での体質改善効果やデジタル化の効果がかなり出ている。研究開発費の年間予定を100億円減らしているが、案件は減らしていない。他に出張抑制や展示会の中止など。また第2四半期に北米を中心とした政府の補助金約70億などもある。

Q: 通期予想、来期の見通しについて教えてほしい。

A: 下期の売上は販売台数が上振れする可能性もあるものの、世界でのコロナの影響など不透明感から据え置きとした。利益は体質改革の手応えを十分感じており、2Qの品質費用を入れても1,000億円を達成できると考えている。来期はコロナ影響を含めた市場の動向によるが、5兆円程度には売上が回復するのではないかと考えている。デジタル化による開発・業務の効率化や収益力の上がる受注を意識し、右肩上がりの売上が見込めない中で、収益率やROICを向上させる質の高い経営をしていく。

Q: 開発費・設備投資の考え方について聞きたい。

A: 研究開発費はデジタルツールの投入で効率化し、低減できている。必要な案件を減らすことなく、効率的にアウトプットを出し続けることが重要。設備投資も、F-Iotで設備の効率や能力を上げる一方、案件を精査して執行していく。

【注力分野への取り組み】

Q: ハイブリッド製品の拡販戦略について聞きたい。

A: 様々な顧客のエンジンに適合させることが難しいが、アイシン、トヨタの一部も合流したBluE Nexusでそれぞれのシステムとの適合をやっていく。どんなエンジン、電池セルでも使いこなすことができるサブ電動システムができることが総合システムを担うデンソーの強みと思う。世界で一番難しいTHS2モーターの適合を長くやってきた実績も生かし、大幅なコストアップをすることなく制御と適合で勝っていく。

Q: 製品セグメントごとについてアップデートをしてほしい。

A: 車の電動化に伴いエアコンも従来のものから電動化する必要がある。そのためサーマル関係ではコンプレッサーの電動化や、エンジンからの熱源がなくなることに対応した、ヒートポンプサイクルという新たなサイクル導入など、新技術の投入と高付加価値化が進むと考えている。また、熱エネルギーマネジメントの製品など新領域の増加を見込んでいる。

エレクトリフィケーションシステムは順調に推移しており、今後は量も伸ばしていきたいと考えている。今年は大きな受注があり、テネシー、天津での生産が始まった。中国では今後、南部にも進出して電動化を進めていく。

ADASは計画では、20年に黒字化、その後社内平均利益率まで上げていく予定だったが、半年前倒して昨年下半年に黒字化した。今後も装着率の上昇、顧客拡大など想定通りに推移していく見込み。

以上