

# ヒロセ電機株式会社

## 2021年3月期 決算説明会 Q&A 要旨

---

### Q1：

スマホ向け売上について、FY2020 3Q から 4Q の減少額が多い印象だが要因は何か。また、FY2021 前年比マイナスで見ている背景を知りたい。

### A1：

FY2020 4Q のスマホ向けの売上は季節性で例年減少するもので、特別な要因はない。FY2021 スマホ向け売上は、前年比微減で予想している。5G インフラ整備が当初の見込みより遅れており、今年是需要を横ばい圏と見ている。市場に対してネガティブな見方ではない。

### Q2：

400 億円の自己株買い実施後の還元策の方向性が知りたい。自己株の無償割当を再度実施する方針や、分割などを考えているか。

### A2：

無償割当は選択肢のひとつとなる。これから導入する業績連動型株式報酬制度での活用などもあると思う。株式分割に関しては現時点では考えていない。

### Q3：

FY2020 4Q の営業利益が少ないイメージだが、特殊要因はあるか。

### A3：

例年と同様、年度末での会計処理が数億程度あるが、特殊要因はない。

### Q4：

戦略投資で狙う分野について知りたい。

### A4：

新技術の獲得やモノづくり強化、事業拡大が目的になる。M & A や資本の出資など方法は検討する。

**Q5：**

ROE 8%以上に対するコミットメントの強さ、会社意思として強いのか確認したい。

**A5：**

ROE 8%というのは、強い意志であり、コミットメントと捉えていただきたい。

**Q6：**

中期計画で 2021－2022 年度は足場固めの位置付けとのことだが、本格成長が遅れている印象がある。何が原因か。

**A6：**

3本柱の中の2本である産機と車載ビジネスで、想定以上に時間がかかった。お客様とのリレーションの構築、商品の充実、先を見た戦略と実行など、おのおので時間がかかった。例えばグローバル産機市場では、お客様へのアプローチから売上に至るまで5～7年かかるという事例も出ている。そんな状況が遅れの要因とと思っている。しかし、現時点では、土台は築いているので、巻き返しは可能と考えている。

**Q7：**

中計で自動車向けの売上構成比を大きく上げる計画になっているが、こういったもので増加できるか。

**A7：**

自動車市場に関しては大きな変化点がきているところがヒロセにとってのアドバンテージ。この変化をしっかりキャッチングすることで構成比を上げる計画。既存のテクノロジーでは対応できない新しい提案が求められている。ヒロセの強みは分野横断的な提案であり、この強みを活かして成長していくことになる。

**Q8：**

ROE 8%、自己株買いを 400 億 にした根拠が知りたい。

**A8：**

株主資本コストは 5.8%～6.4%ぐらいのレンジと認識しており、それを上回らなければ株主価値を創造したとは言えないので 8%に設定した。自己株式買い入れを 400 億円にしたのは、ROE を上げ

るためには収益性を上げるのと同時に資本を 500 億円以上絞る必要があることで、この両方を考慮した上での結果になる。

---

## 免責事項

本資料には、ヒロセ電機の現時点における予測に基づく記述が含まれています。

これら将来に関する記述は、既知または未知のリスク及び不確実性その他の要因が内在しており、当社における実際の業績と異なる恐れがあります。ご承知おき下さい。