

## 2025 年 3 月期 決算説明会 質疑応答要旨

《来期見通し》

Q1：プレス・樹脂事業における、来期見通しの前提台数について教えてほしい。

A1：トヨタ自動車から展開された台数見通しに沿って、業績予想をしています。

Q2：プレス・樹脂事業の 2025 年度見通しは、売上高は前期比で減少しているのに対し、営業利益は前期比増加している。この背景について教えてほしい。

A2：2024 年度は上期に認証問題による減産がありましたが、2025 年度は通期で計画通り生産が推移すれば、安定した事業環境となり、利益が期待できると考えています。加えて、社内の改善取組みが順調に進んでいることや、東大垣の新工場がフル稼働になっていくこと、2025 年度のモデルチェンジによる、台当たり受注単価が向上していることなども、増益の要因となっています。

Q3：2025 年度の営業利益増減要因について、販売価格で前年比プラスとなっているが、トヨタ自動車が昨年度抑制していた定期価格改定について、2025 年度は通常通り予定しているか、また、今後モデルチェンジを予定している車型において、現行モデル比較で販売価格の変化はあるか、もう少し詳しく教えてほしい。

A3：販売価格については、2024 年度と同様に、労務費等の高騰に伴う価格転嫁を 2025 年度も見込んでおり、定期価格改定と差し引きし、トータルでプラス影響になると予測しています。  
今年度モデルチェンジを予定している车型の台当たり受注単価については、現行モデル以上に獲得できています。

Q4：バルブ事業の営業利益について、2024 年度が好調な背景と、2025 年度は大幅減益と予想している要因を教えてほしい。

A4：2024 年度 4Q は IC の価格高騰等を一部顧客向けに価格転嫁させていただいたため、一時的に利益が増加しています。2025 年度については、TPMS 製品構成が変化し、低利益率の G タイプへの切替えが更に進むことが減益の要因です。これまで主力としていた E タイプの販売は、2024 年度は半分程度を占めていたのに対し、2025 年度では 2 割程度まで減少し、切り替えが進んでいきます。この製品構成の変化を収益見通しに反映しています。

Q5：バルブ事業の TPMS について、これまでに G タイプの次のタイプは収益性が改善するという話があったが、2025 年度の通期予想ではその影響はどのように織り込まれているのか教えてほしい。

A5：順次、次のタイプの立ち上がりも進みますが、2025 年度はまだ G タイプが主流であり、収益への効果は限定的です。2027 年度以降は新しいタイプが増え、改善していく見込みです。今後 BEV や PHEV で採用拡大が期待される電子膨張弁も、2027 年度以降にボリュームが増えていくと考えています。バルブ事業は製品構成変化や新工場の償却負担などで、2025 年度は厳しい状況ですが、プレス・樹脂事業は増益傾向を見込んでおり、会社全体では大幅な減益とはならない見込みです。

《アメリカ関税政策の影響について》

Q6：アメリカの関税政策の影響について、業績にどう影響がでてくるか教えてほしい。

A6：3月以降、この4月まで鉄鋼・アルミ、ボルトナットにおいて金額影響は限定的ではあるものの、当社にも追加関税の影響はあります。関税影響を全て当社で負担するのではなく、時期を見計らって顧客と話し合いをしていきたいと思います。また、ただ動向を見守るのではなく、例えば半導体など、日本で在庫を持っている部材を、追加関税が適用される前にアメリカに輸出するなど、可能な限り対策を実施していこうと考えています。

Q7：関税影響に関して、一部の部品を日本からアメリカに輸出しているという説明があった。日本から顧客のカーメーカーに直接納めているのか、それとも当社のアメリカ拠点に一旦輸出して、その後アメリカの顧客に納品しているのか、教えてほしい。

A7：日本から当社のアメリカ拠点に輸出して、その後各顧客に納入しています。

Q8：アメリカ拠点の部材調達における、現地調達と海外調達の現状について説明してほしい。

A8：アメリカ拠点では、プレス鋼材など基本的に部材は現地調達しています。バルブ事業ではバルブの構成部品、TPMSのICや構成部品を輸入しています。プレス事業ではボルトやナットといった一部の部品を現地の日系メーカーや商社から調達しており、間接的に日本から輸入しているものもあります。

Q9：サプライチェーンや生産拠点見直し等の対策を検討しているか、教えてほしい。

A9：生産拠点見直しは、一定以上の生産能力を構築するためには、建物や土地が必要で、大幅な時間がかかるため、ドラスチックな変更は難しいと考えています。また、アメリカは労働力の確保が大変難しく、労務費も高いなど、様々なリスクがあると考えています。

Q10：サプライヤーにかかる追加関税の影響額をトヨタ自動車が負担するという報道が出ており、関税政策の直接的な影響はほぼないとみて良いか、教えてほしい。

A10：主要顧客であるトヨタ自動車からは明確なコメントはいただいていませんが、昨年からの賃上げによる労務費UPや、燃料費高騰時、コロナ禍におけるサプライヤー支援のスタンスや、報道での他社コメント等から、追加関税の影響を負担いただける可能性はあると思います。当社としては、可能な回避策を取り、影響を最小限に抑えながら、落ち着いて高い品質の製品を安定的に納入できるよう努めていきたいと考えています。

以上