

2019年度 決算説明会

第96期（2019年4月1日～2020年3月31日）

2020年5月20日



太平洋工業株式会社

（説明なし）

1. 2019年度実績
2. 新型コロナウイルスに対する取組み
3. 中長期戦略の取組み

本資料取り扱い上の注意点

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述は、現時点における情報に基づき判断したものであり、日本および海外の経済情勢や当社の関連する業界動向、為替変動等にかかわるリスクや不確定要因により実際の業績が記載の予想と大幅に異なる可能性があります。

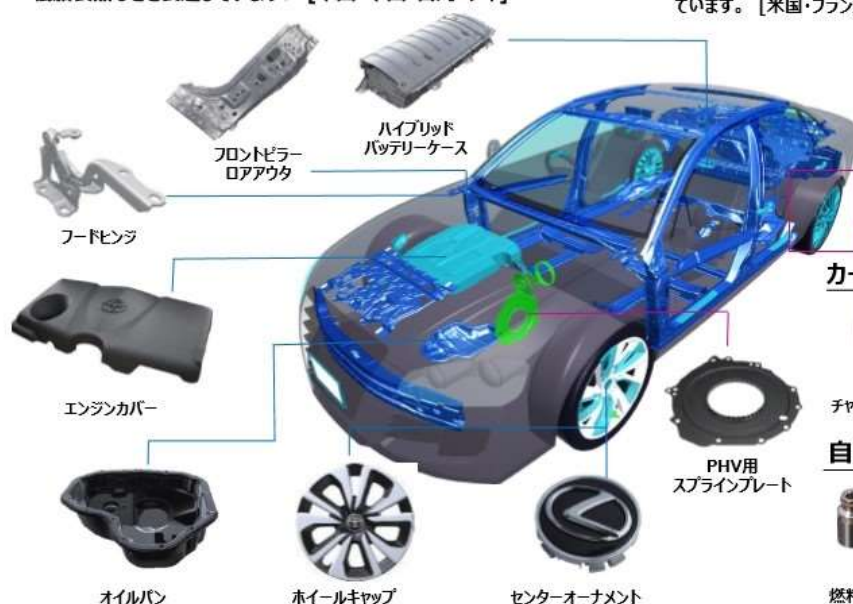
(説明なし)

事業と主要製品の概要

1930年創業、格付「A－安定的」、国内8工場・海外8カ国・18社

プレス・樹脂製品事業

軽量化と高剛性を両立させる超ハイテン材の成形技術をもつプレス製品、フィルム加飾技術やNV性能制御技術などで多彩な製品を提供する樹脂製品などを製造しています。[米国・中国・台湾・タイ]



バルブ製品事業

複数の世界トップシェア製品をもつバルブ製品、世界で需要増加が続いているタイヤの空気圧を監視するシステムのTPMS製品や、鍛圧製品などで構成されています。また、航空機、産業機械、エネルギー産業向けバルブも製造しています。[米国・フランス・ベルギー・英国・中国・台湾・韓国・タイ]

タイヤバルブ関連



カーエアコン関連



自動車以外の部品



当社は 1930 年、バルブコアの国産化で創業し、1962 年に二部上場、1970 年に一部上場しています。JCR 格付けでは、A－安定的となっています。

国内では、中部、九州、東北エリアの 8 工場で運営しています。海外では、8 カ国で事業展開しており、連結子会社は国内外 18 社となっています。

当社の事業は二つに大きく分かります。一つはプレス製品、樹脂製品からなるプレス・樹脂製品事業と、バルブ製品、TPMS 製品からなるバルブ製品事業のセグメントです。ご覧のような製品を生産、販売、開発をしています。

プレス・樹脂製品事業は、売上全体の約 7 割を占めており、トヨタグループ様を主体に、ホンダ様、スズキ様、三菱様と取引し、海外には米国、中国、台湾、タイに拠点があります。

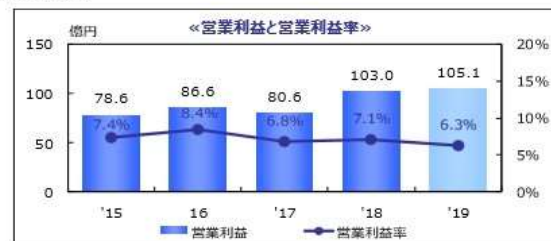
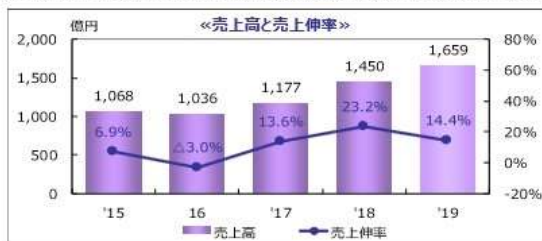
バルブ製品事業は全体売上の約 3 割を占めており、海外拠点は米国、ベルギー、中国、台湾、韓国、タイの他に、2018 年に取得した Schrader 社のフランスとイギリスも加わり、タイヤバルブでは世界トップシェアとなっています。

1-1 連結業績実績

**売上高・営業利益は増収増益（過去最高）、
特別損失により親会社当期純利益は減益、20年度予想は未定**

		18年度	19年度						
			20年1月 発表値	実績	連単 倍率	前期比		発表値比	
						増減	増減率	増減	増減率
売上高	過去 最速	145,030	160,000	過去最速 165,969	1.8	20,939	14.4%	5,969	3.7%
営業利益	過去 最速	10,307	10,000	過去最速 10,511	2.0	204	2.0%	511	5.1%
経常利益	過去 最速	11,767	11,000	11,130	1.5	△637	△5.4%	130	1.2%
※1 親会社当期純利益	過去 最速	8,730	8,000	7,256	1.8	△1,473	△16.9%	△744	△9.3%
売上高営業利益率		7.1%	6.3%	6.3%		△0.8%		0.0%	
R O E		9.3%	—	7.5%		△1.8%		—	
R O A (営業利益ベース)		5.7%	—	5.2%		△0.5%		—	
一株当り純資産	(円)	1,590	—	1,614		24		—	

※1.「親会社当期純利益」は、正式名称である「親会社株主に帰属する当期純利益」を短縮して表示しております。



弊社の主要顧客の自動車生産は、総じて順調に推移してきました。第4四半期に入り、新型コロナウイルスの世界的な感染拡大の影響を受け、生産台数は減少に転じました。

その結果、売上高・営業利益は過去最高、経常利益および当期純利益は減益となりました。プレス事業では、超ハイテン材の新製品拡販と物量増、バルブ事業では2018年8月に買収したSchrader社の業績を通期算入したことにより、連結売上高は1,659億6,900万円、前年比14.4%の増収となり、3期連続増収の過去最高となりました。

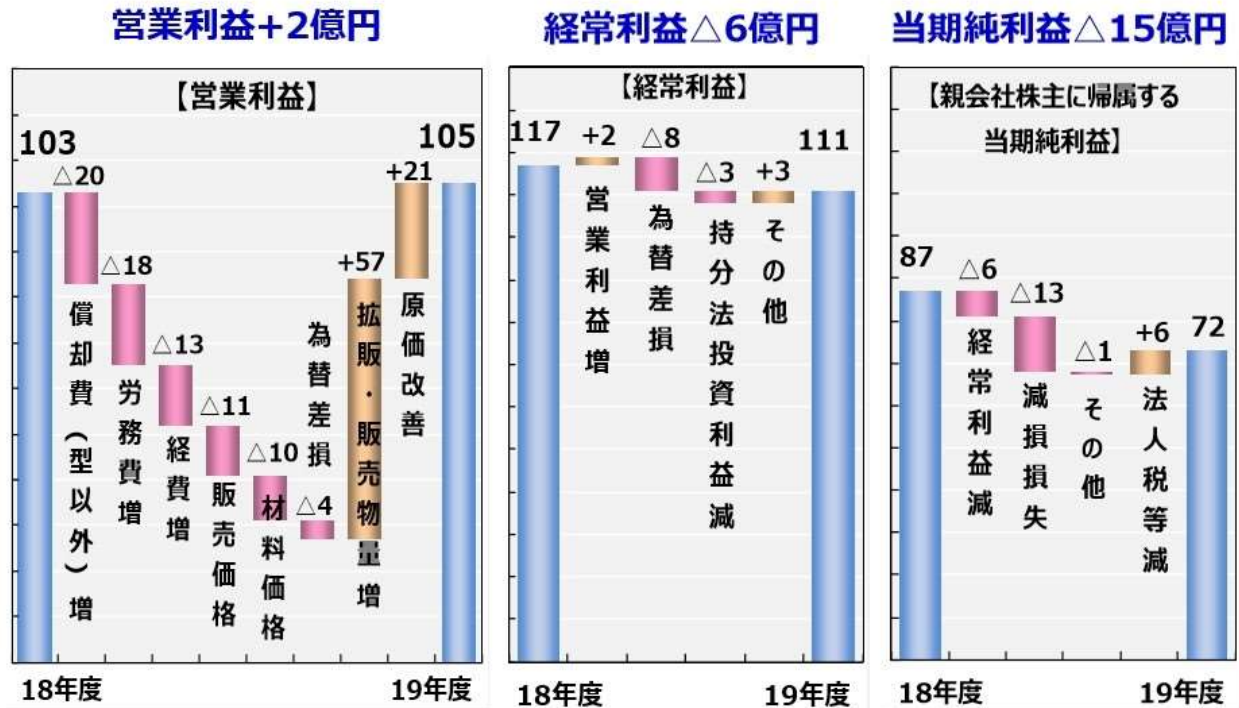
営業利益は2.0%増の105億1,100万円、2期連続の増益となり、過去最高を更新しました。経常利益は5.4%減の111億3,000万円で、減益となりました。当期純利益は特別損失を計上し、16.9%減の72億5,600万円となりました。

次に、次期の見通しです。

新型コロナウイルスの感染拡大の影響により、国内外の顧客の生産販売計画等の変動も多く、経営環境は厳しさを増しています。このような状況の中、現時点で適正かつ合理的に業績予測を算定することが困難なことから、次期の業績予想については未定としました。この後、合理的に予想可能となった時点で、速やかに公表します。

1-2 連結 営業・経常・当期純利益増減要因

新製品拡販・販売物量増が増収増益に大きく貢献



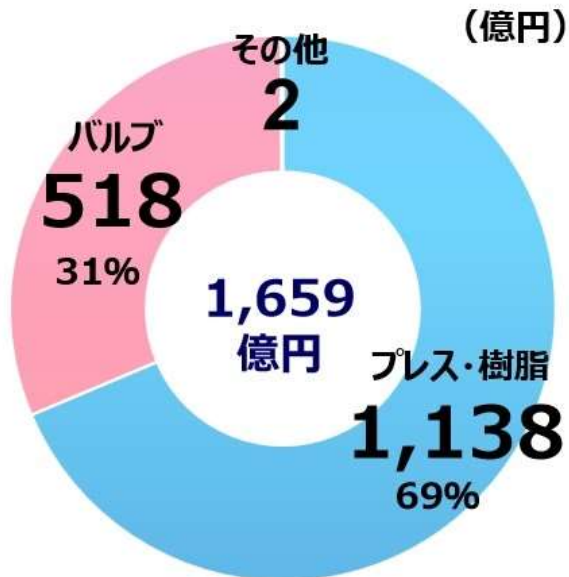
営業利益については、プラス要因は拡販と販売物量増 57 億円、原価改善 21 億円があり、マイナス要因は、のれん償却を含めた減価償却費 20 億円の増加、労務費、経費増、販売価格の低下等を含めて、前期比 2 億円増加の 105 億円となりました。

経常利益では、主に為替による差損 8 億円等により、6 億円の減益となりました。

当期純利益は特別損失 15 億円を計上し、15 億円の減益となりました。その主なものは、中国子会社の減損損失 13 億円によります。

1-3 2019年度 連結セグメント売上

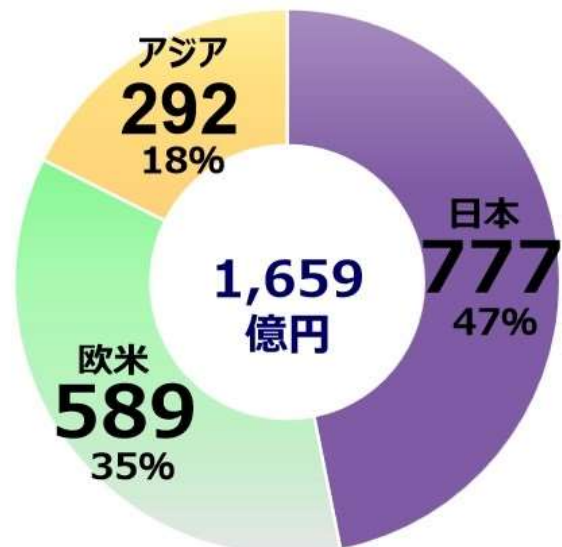
事業別売上高



【プレス・樹脂事業】 自動車用プレス・樹脂製品
 【バルブ事業】 タイヤバルブ、空調用等バルブ、TPMS
 【その他】 情報・サービス

地域別売上高

(億円)



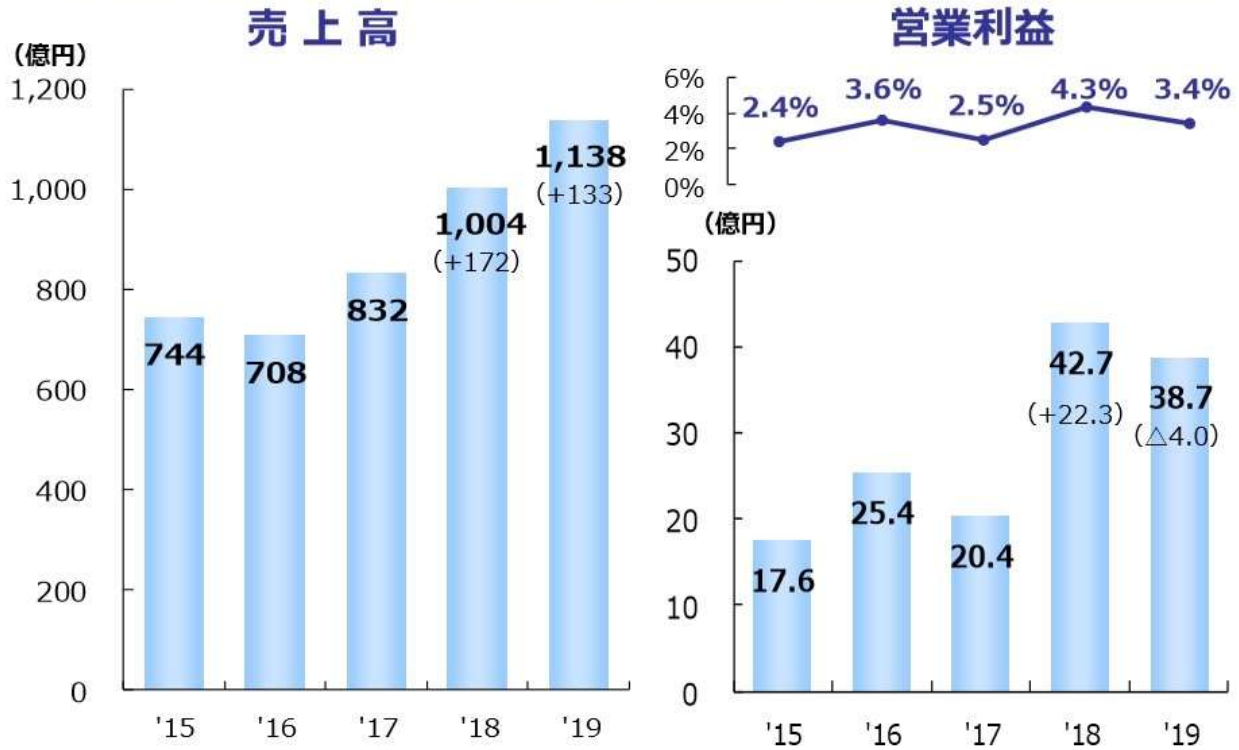
【日 本】 中部・九州・東北
 【欧 米】 米国・フランス・ベルギー
 【アジア】 台湾・韓国・タイ・中国

事業別セグメントについては、プレス・樹脂製品事業は、全体の 7 割、1,138 億円、バルブ事業は約 3 割の 518 億円の構成です。

地域別セグメントでは、日本は全体の約 5 割近くの 777 億円、欧米は 3 割強の 589 億円、アジアは 2 割弱の 292 億円となっています。

1-4 事業別セグメント：プレス・樹脂製品事業

新製品売上が寄与し増収、償却負担等により減益

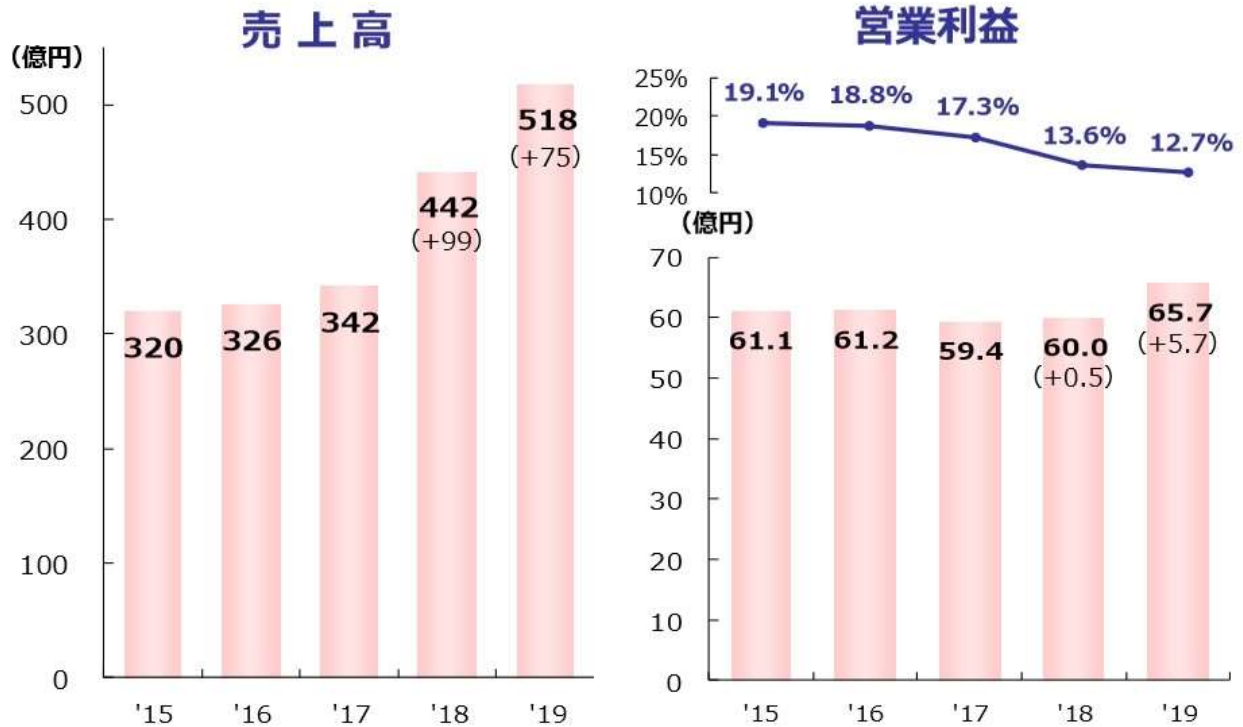


プレス・樹脂事業の売上高は、新規製品の拡販が寄与し、13.3%増の1,138億円となりました。

営業利益は、販売物量の増加や原価改善があるものの、減価償却費の増加により、9.4%減の38億7,000万円となりました。

1-5 事業別セグメント：バルブ製品事業

米国・フランスのSchrader社の通期連結により、増収増益

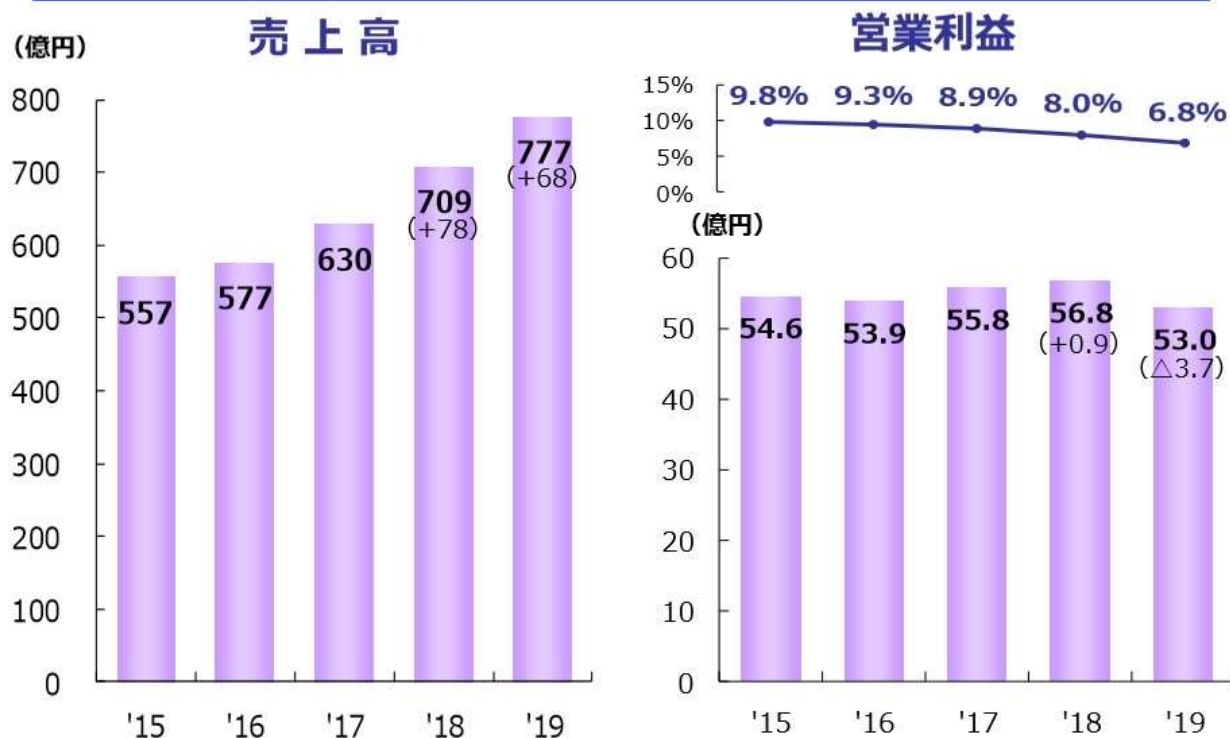


バルブ事業は、2018年8月に買収したSchrader社の業績が今期は通期で寄与したこと、TPMSの物量増等により、売上高は17.1%増の518億円となりました。

営業利益は、昨年度発生を買収費用の減少等により、9.5%増の65億7,000万円となりました。

1-6 地域別セグメント：日本

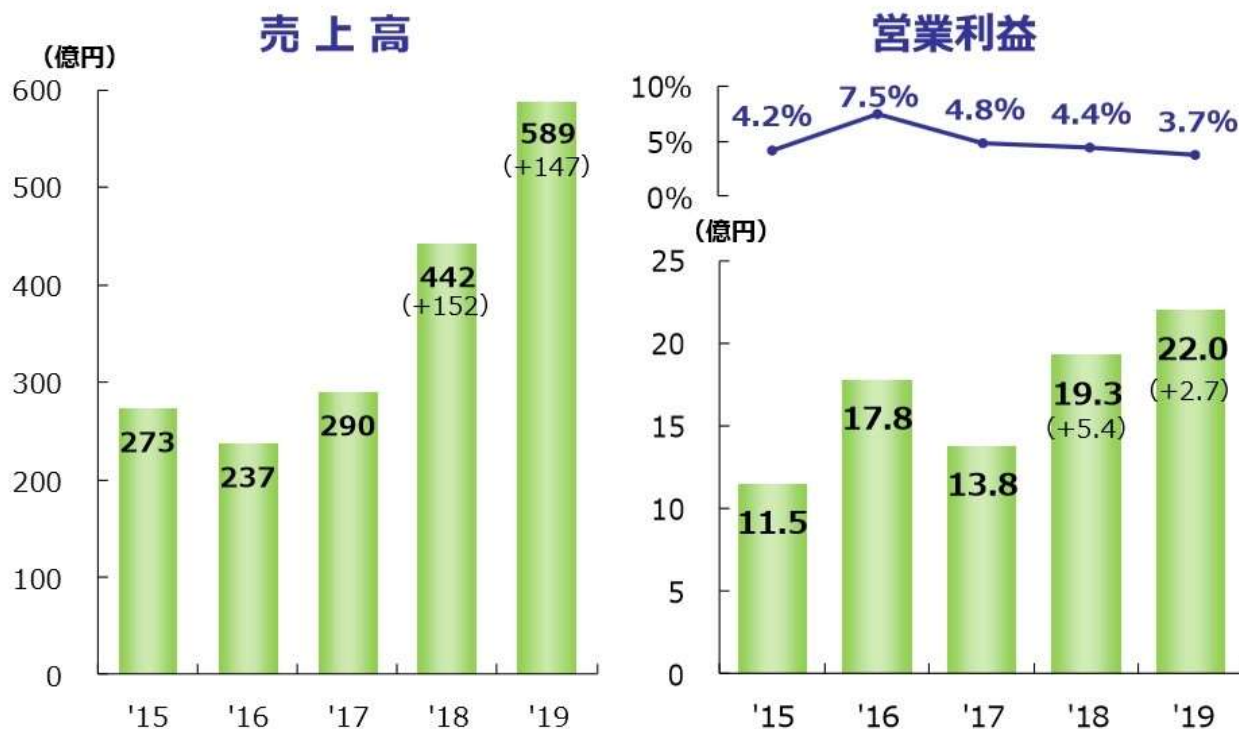
売上高は増収、償却増・為替差損等により減益



日本は販売物量の増加により、売上高は9.7%増加の777億円となりましたが、営業利益は戦略的設備投資に伴う減価償却費の増加等により、6.7%減の53億円となりました。

1-7 地域別セグメント：欧米

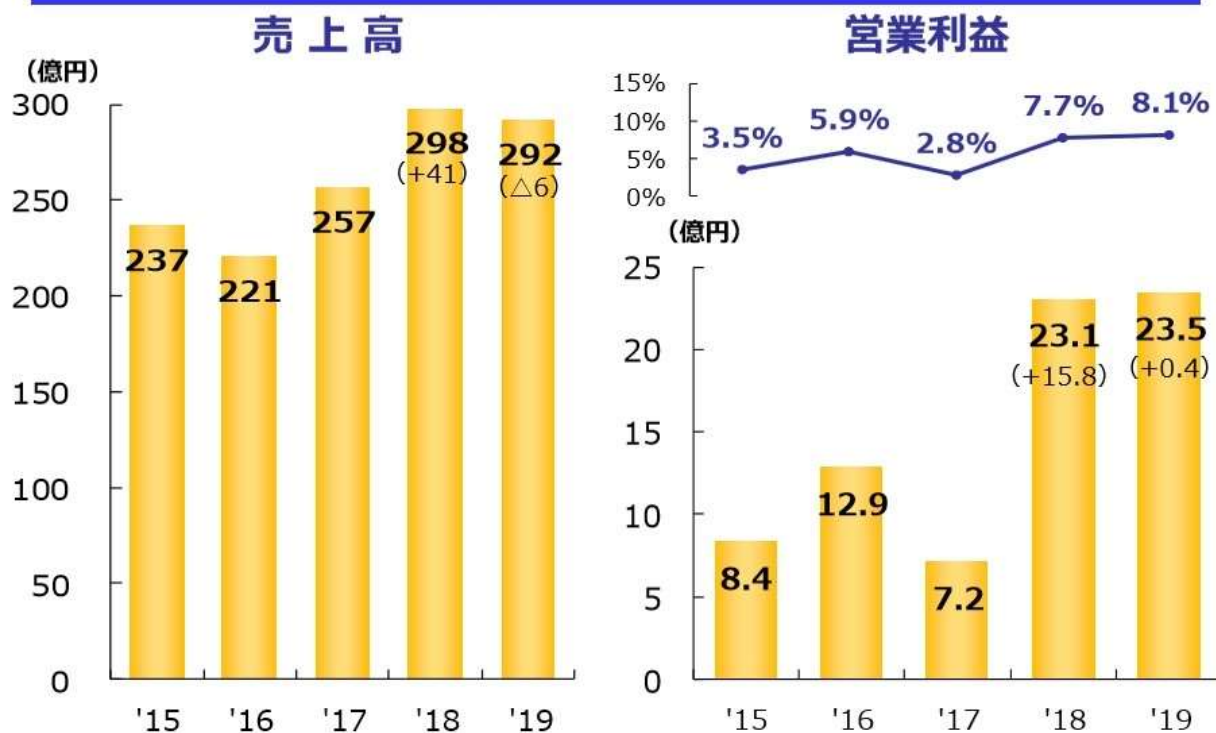
米国・フランスのSchrader社の通期連結により、増収増益



欧米の売上高は、買収した Schrader 社の業績が寄与して、売上高は 33.3%増の 589 億円となり、営業利益は 14.4%増の 22 億円となりました。なお、Schrader 社の業績は当初計画並みに推移しています。

1-8 地域別セグメント：アジア

為替換算差により減収なるも利益は微増

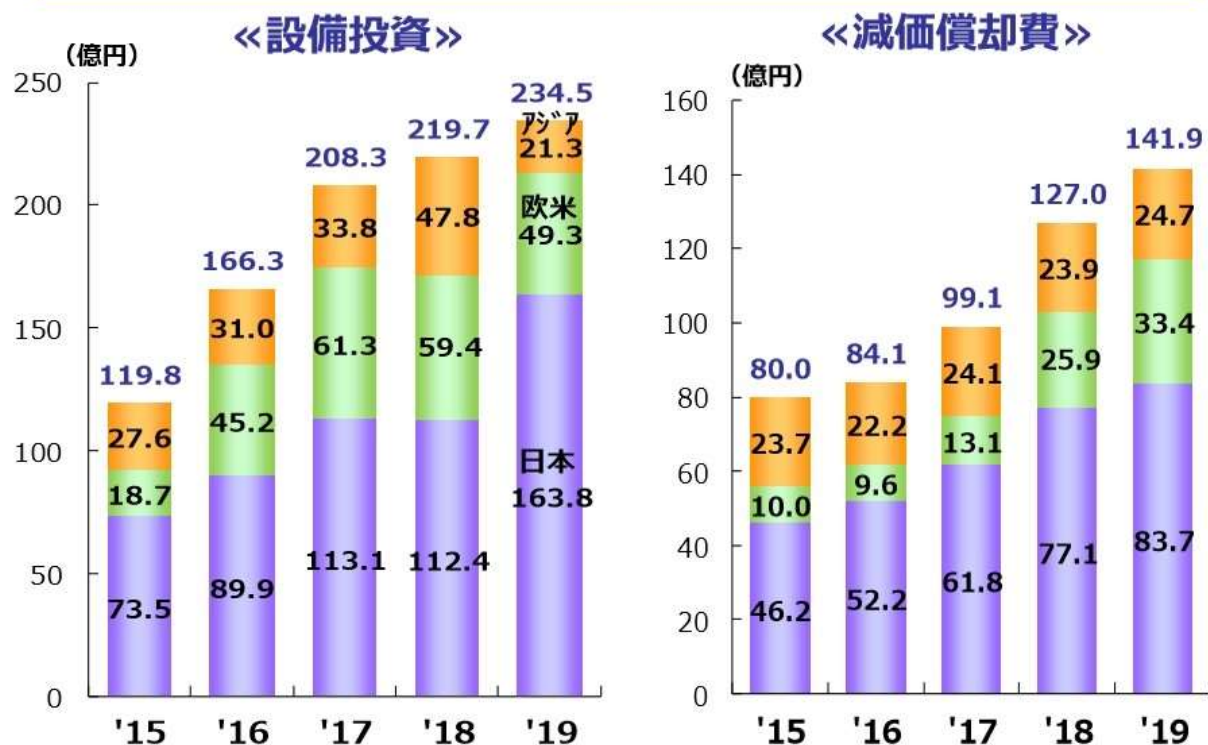


アジアの売上高は、為替換算差等により、2.2%減の 292 億円となりましたが、原価改善等により、営業利益は 1.9%増の 23 億 5,000 万円となりました。

中国 4 社は 12 月決算となっており、コロナウイルスによる減産影響は当期にはありません。

1-9 連結設備投資・減価償却費

戦略的な設備投資により、償却費が増加

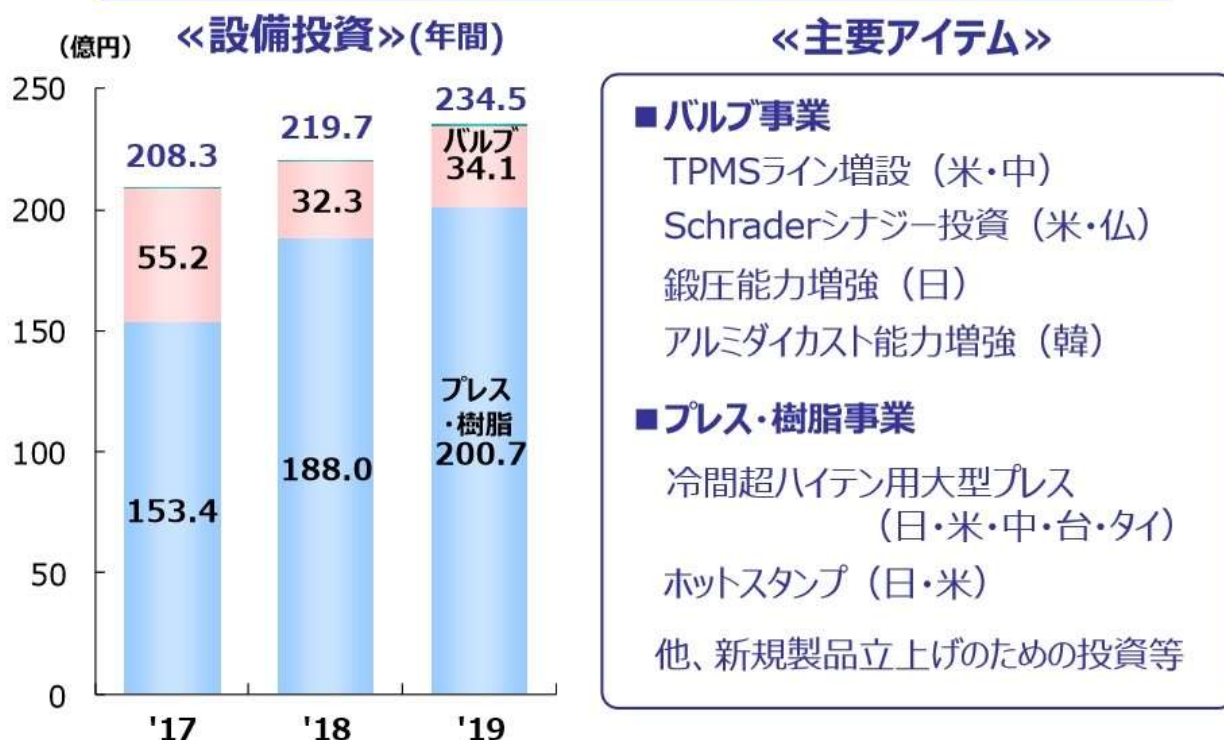


当期の設備投資は、前期に比べ 7%増加の 234 億 5,000 万円を実施しました。その内訳は、日本は 45% 増の 163 億 8,000 万円、欧米 49 億 3,000 万円、アジア 21 億 3,000 万円となっています。

その結果、減価償却費は前期比 12%増の 141 億 9,000 万円となりました。

1-10 主な戦略投資の内容

超ハイテン・TPMS等、戦略的投資を推進



バルブ事業では、米国、中国において、新タイプの TPMS ラインの増設。米国、フランスで Schrader 社のシナジー投資。日本では鍛圧設備の増強、韓国ではアルミダイカスト事業の拡充を行ってきました。

プレス・樹脂事業では、国内外の超ハイテンプレス加工ラインの構築として、冷間超ハイテン用大型プレス、ホットスタンプを、日本・米国・アジアに順次導入しています。

1-11 連結キャッシュフロー

フリーキャッシュフローは▲30億円



2019年度の連結キャッシュフローについては、営業活動により211億円のキャッシュを獲得し、投資活動では設備投資等に242億円を支出しました。よって、フリーキャッシュフローは30億円のマイナスとなりました。

財務活動では20億円を資金調達し、21億円の配当を実施した結果、2020年3月末のキャッシュは、前期末に比べ34億円減少の180億円となりました。

有利子負債については20億円増加し、636億円となっています。

1-12 株主還元

配当性向は上昇、20年度は未定

■ 年間配当

2019年度予定 年間：30円（中間：16円 期末：14円）

2020年度予定 未定



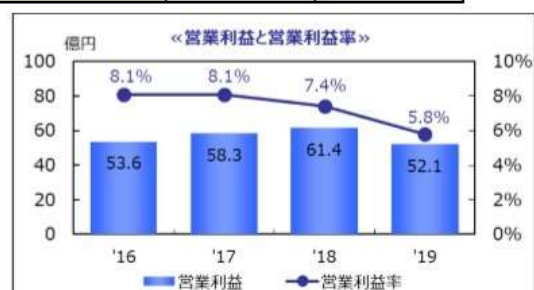
配当金については、継続的、安定的かつ業績に見合う配当を指向しています。期末配当については、当期純利益が公表済みの予想値を下回ったことから、年間の配当性向が予想並みと同水準となるように、配当額 14 円に見直しました。当期の年間配当は、既に配当済みの中間配当 16 円を加え、30 円となる予定です。

配当性向は 2.2%増加の 25.0%となります。2020 年度の配当金については、業績予測が未定のため、今回は発表を見合わせています。

1-13 <参考> 個別業績実績

[百万円]

		18年度	19年度		
			実績	前期比	
				増減	増減率
売上高	過去最高	83,562	過去最高 89,901	6,338	7.6%
営業利益	過去最高	6,146	5,212	△934	△15.2%
経常利益	過去最高	7,871	7,370	△501	△6.4%
当期純利益	過去最高	5,895	4,038	△1,856	△31.5%
配当金（1株当り）		33	30	△3	△9.1%
売上営業利益率		7.4%	5.8%	△1.6%	
ROE		8.3%	5.5%	△2.8%	
ROA （営業利益ベース）		4.5%	3.4%	△1.1%	
一株当り純資産	（円）	1,191	1,208	16	



売上高は、新規売上の獲得により、前期比 7.6%増収の 899 億 100 万円となりました。利益面では、販売物量の増加、および原価改善があったものの、販売価格の低下、物量増による労務費、経費の増加、積極的な設備投資による減価償却費の増加等により、営業利益は 15.2%減益の 52 億 1,200 万円、経常利益は 6.4%減益の 73 億 7,000 万円、当期純利益は 31.5%減益の 40 億 3,800 万円となりました。

2-1 新型コロナウイルス対策

感染防止・生産体制維持を第一義に GLOCALに足元固め

■ 感染防止

- ・社員と家族の健康管理を国内外で実施
- ・3密を避ける対策の実施

■ 雇用・サプライチェーンの維持

- ・休業制度・公的資金を活用し雇用維持
- ・仕入先とのコミュニケーションを実施

■ 変動に合わせた生産体制

- ・グローバルでの相互補完、供給リスク低減
- ・発症を前提としたシミュレーション

感染防止・生産体制維持を第一義に、GLOCALで足元固めをするという方針の下、国内外の社員、家族、お客様、仕入先様、地域社会と一体となって、短期的、中長期的な対策を進めています。

感染防止策として、社員と家族の健康と安全を最優先し、健康管理の取組みを国内外で実施しています。

また、テレワークの活用、スプリット・オペレーションなど、ソーシャルディスタンスを確保し、三つの密を避ける対策も進めています。

雇用とサプライチェーンの維持の取組みとしては、各地域とも休業制度も活用しながら雇用を守るとともに、仕入先様とのコミュニケーションを絶やさず、サプライチェーンの維持に努めています。

生産体制としては、各地域で政府規制による稼働停止や、顧客の需要減少に伴う生産調整等を実施しています。さらには、国内外とも在庫補完体制を確認しながら、お客様の生産変動に柔軟にお応えできる構えを構築しています。

社内での発症を前提としたシミュレーションや対策マニュアル、備品の整備等も整えているところです。

2-2 新型コロナウイルス対策

感染防止・生産体制維持を第一義に GLOCALに足元固め

■ 先行きを見据えた資金マネジメント

- ・グループ全体で資金管理
- ・銀行とのコミットメントラインを設定

■ GLOCALに社員・家族・地域と連携

- ・行政と緊密に連携
- ・社内行動ガイドラインの策定と徹底、絆を深める

資金面では、今回のコロナ影響による売上減少や、今後の景気動向を踏まえ、グループ全体での資金マネジメントを強化しています。短期の借入枠に加え、銀行とのコミットメントラインを準備し、売上の減少、運転資金の減少等への万全の構えをしています。

全国各地の行政とも緊密に連携し、防疫対策を徹底しながら生産体制を維持するとともに、GLOCALに社員・家族・地域の皆様との絆を深める取組みも推進しています。

5月14日には緊急事態宣言特定警戒地域が一部解除され、新しい生活様式への取組みが始まっています。しかし、第2波の発生を回避するためにも、引き続き社内外の防疫体制を緊張感をもって対処していきます。

3-1 短期対策から中長期への戦略

スピードアップ・優先順位付け

■コスト圧縮・スリム化

■事業構造改革

■ものづくりは人づくり

先ほど説明した直近の対策については、スピードアップで取り組むとともに、こうした状況で改善、改革をしたことを踏まえて、中長期への対策を戦略的に進めていきます。

第一に進めているのは、コスト圧縮とスリム化です。固定費削減、原価改善、投資抑制等、スピードアップで実行し、生産量に合った人員体制、不要不急な仕事の削減と見直しなどの改革を実行していきます。

二つ目は、事業構造改革です。百年に一度の自動車産業構造、モビリティ社会への大変革に伴い、既存のプレス・樹脂事業、バルブ事業に加えて、新規事業の開発を進め、コア技術を進化、深化して、新しい技術領域を開発、構築し、将来の成長を見据えた事業構造を整えていきたいと思います。

三つ目は、ものづくりは人づくりです。私どもはものづくりメーカーであり、持続的成長のためには人財の成長が不可欠です。今回のコロナ危機を通じて仕事のやり方を大きく変えるチャンスと捉え、改善活動を通じて人財育成に取り組んでいます。ものづくりは人づくりの信念の下、国内外で次世代人財の継続的な育成を進めていきます。

生産回復時に最大限の効果を上げるべく、これらの取組みをスピードを上げ、優先順位を付け実行していきます。

現在進行している中期経営計画、OCEAN-22 については、コロナ禍の対策、あるいはこれからの中期戦略を踏まえて、見直しを予定しています。

3-2 プレス・樹脂事業の取組み

ワンランクアップの軽量化と構造解析技術の強化

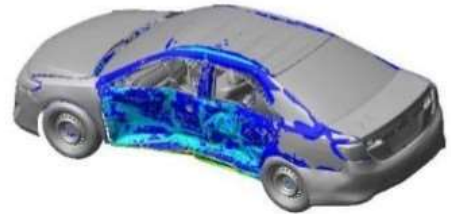
■ 軽量化技術の成形領域拡大

- ・1470MPa材の冷間成形技術・量産技術開発
- ・ホットスタンプ成形技術の拡充
- ・アルミ摩擦撹拌接合（FSW）活用拡大
(※)FSW : Friction Stir Welding
- ・エンジン周辺樹脂部品の軽量化



■ 衝突解析技術の開発

- ・アセンブリ状態での衝突解析モデル構築
- ・最適構造・コスト低減



次世代自動車の命題の一つである軽量化に向けて、トッランクの強度、剛性を持つボディシェル部品を提供するため、成形性、精度、量産性を確保した超ハイテン化をさらに推進していきます。

冷間での 1180MPa 材の量産技術の進化に加え、1470MPa 材の加工開発を加速化して、ホットスタンプの拡充も含めて取り組んでいきます。

また、アルミ材の摩擦撹拌接合(FSW)は、材料歩留向上、低コスト化、量産化を実現しており、その拡充をしていきます。

主な戦略投資でも説明したとおり、拡大する超ハイテンの採用に合わせて、国内外 8 拠点で大型プレス機、ホットスタンプを順次導入して、供給体制の整備を進めています。

樹脂技術においては、材料開発段階からの設計、評価による軽量化開発も含め、オールウレタンエンジンカバーにその技術を適用するとともに、熱マネジメント解析により、エンジンの関係での防音・防振材の開発を進めています。

さらには、車体構造解析技術、プレス成形技術、解析技術の進化を進め、私どもボディシェルメーカーとしては、サブアセンブリ状態での衝突解析モデルを構築するとともに、最適で低コストなボディ構造提案ができる専門メーカーになっていきたいと開発を進めています。

3-3 バルブ事業の取組み

Schraderとのシナジー創出と技術の多様化

■ シナジー活動

- ・生産：徹底した原価低減策の共有
- ・開発：新製品開発のスピードアップ
- ・販売：販路拡大で事業基盤形成



■ 鍛圧プレス：複合技術で強度アップと軽量化

- ・板金成形と冷間鍛造を複合した新工法の開発

■ ダイカスト：軽量化と高精度化

- ・カーエアコン用コンプレッサー部品の一貫生産体制を構築

バルブ事業では、2018 年に買収した Schrader 社との経営一体化をスピードを上げて取り組んでいます。

世界 No.1 のバルブメーカーを目指して、生産面では、徹底した原価低減策の共有を図ります。開発面では、新製品開発のスピードをアップして、新製品技術をお客様に提供できるよう、開発を進めていきます。販売面では、販路拡大により事業基盤を形成するということで、両社の販売市場が重なっていないことを活用して、世界的な市場拡大を目指しています。両社の良いところを相互に取り入れ、競争力を強化していきます。

鍛圧プレス事業においては、板金成形の持つ生産性と、冷間鍛造の持つ高精度な技術を融合した板鍛造技術を使い、軽量で薄肉のトランスミッション、ハイブリッド部品等の部品を開発、生産し、提供していきます。

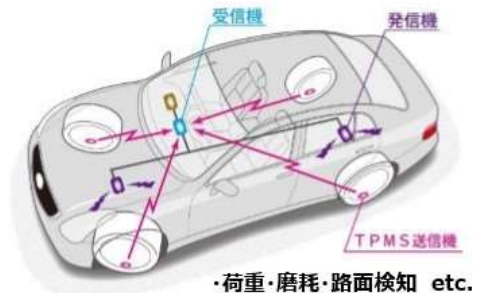
また、韓国で事業展開しているアルミダイカスト事業についても、EV 用の電動コンプレッサー用の部品、あるいはユニットの部品加工については、ダイカストから切削まで一貫ラインを構築しており、品質の高さでお客様に評価いただいております。それについても設備投資を拡充し、展開してきました。

3-4 コア技術の深化による機能開発

機能の深化と適用

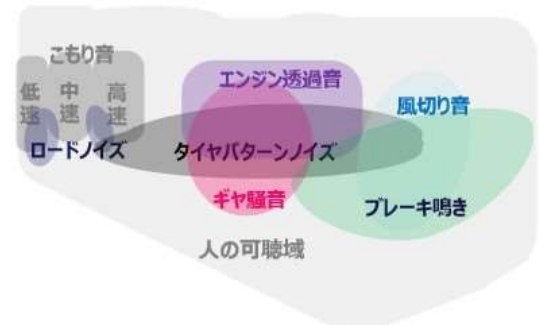
■ TPMS技術の深化

- ・次世代機能・製品開発
- ・センシング技術・無線技術の応用



■ 樹脂 防音・防振技術の適用

- ・NVH技術の深化
- ・EVモーターノイズ、欧州騒音規制



(※)NVH性能：Noise(騒音)、Vibration(振動)を低減し、Harshness(乗り心地)を向上する性能

今までも既存技術を進化、深化させ、新しい技術分野に適用してきました。それが、今までご説明した超ハイテン加工であり、TPMS 技術と言えると思います。

今、モビリティ社会、CASE の時代を踏まえて、当社の持つコア技術の機能開発を進め、新しい技術領域を広げ、深めて、事業構造を変革していきたいと思っています。

TPMS の市場はおおむねサチュレートしてきていますが、機能は進化しています。市場動向を見据えた次世代品の開発を進めていきます。

また、TPMS で培ったセンシング技術・無線技術などにも応用した機能、製品の開発を推進していきます。

エンジンから EV への移行が進むにつれ、EV 化によるモーターノイズの遮音や、車外騒音規制の強化など、低騒音化、快適性へのニーズは、今後一層高くなると考えています。

材料開発から進めている、ウレタン発泡については、さらなる生産技術、騒音技術を加味して、性能を高め、こうしたものへの適用を高めていきたいと思っています。

3-5 IoT・AI活用の取組み

ビッグデータ活用

■ 設備・金型故障未然予知システム

- ・荷重・たわみ・振動等をAIで分析
- ・故障・製品不良の未然予知



金型故障予知システム

■ 画像検査システム導入

- ・外観検査の自動化・インライン化
- ・検査データ（ビッグデータ）を
構造解析に活用



画像検査の様子

保有技術の開発に含め、IoT・AI の活用についても取り組んでいます。

IoT・AI のビッグデータについては、これからの社会、生産構造を革新するツールであり、当社も、ものづくりの中核としてこれを活用し、原価低減、品質向上、体質強化に取り組んでいます。

部品メーカーとして、プレス機や金型の故障に関わる生産停止を回避することは大きな命題です。設備や金型の荷重やたわみ、振動等の情報をビッグデータで解析、構築し、故障や製品不良の未然防止に活用していきます。

一方で、プレス製品、バルブ製品についても、外観検査工程においては、検査員を削減し、品質向上を目指すため、AI を導入し活用しています。また、プレス品の外観検査、割れ等についても、基本情報を品質確認の中でのAI で情報収集した上、構造解析に活かす工夫を進めています。

3-6 中長期に向けて

ブランドスローガン
思いをこめて、あしたをつくる
～Passion in Creating Tomorrow～

PACIFIC GLOCAL VISION

- ・持続的成長を目指す
- ・ものづくりは人づくり
- ・ステークホルダーとの共有

The image shows a graphic for Pacific Glocal Vision. It features a blue background with white text. At the top, it says 'ブランドスローガン' (Brand Slogan) followed by '思いをこめて、あしたをつくる' (Pouring thought into creating tomorrow) and '～Passion in Creating Tomorrow～'. Below this, 'PACIFIC GLOCAL VISION' is written in large white letters. Underneath, there are three bullet points in white: '・持続的成長を目指す' (Aiming for sustainable growth), '・ものづくりは人づくり' (Product creation is people creation), and '・ステークホルダーとの共有' (Sharing with stakeholders). To the right of the bullet points is a small graphic of the 17 Sustainable Development Goals (SDGs) arranged in a grid.

当社は本年、創業 90 年を迎えます。100 年企業の経営力を備えるためにも、PACIFIC GLOCAL VISION にあるように、ESG 経営、SDGs を踏まえて、持続的経営を目指していきます。

出口が見えない大変厳しい状況ですが、ものづくり企業の基本である、ものづくりは人づくりを進め、ステークホルダーの皆様と、思いや情報を共有し、新しい事業の創出に向けて「思いをこめて、あしたをつくる」ことに邁進していきたいと思います。