

2023年3月期 第2四半期 決算説明会 質疑応答要旨

《2Q実績について》

Q1：利益増減要因の内容を事業別に教えてほしい。

A1：全体としては資料の6ページ目に記載している利益増減要因分析の通りです。要因別にプレス事業とバルブ事業に分解すると以下の通りです。

販売物量+3億円の内訳は、プレス事業+2億、バルブ事業+1億です。

販売価格▲19億円の内訳はプレス事業が▲13億円、バルブ事業が▲6億円です。プレスの影響額が大きく見えますが、ここにはスクラップ価格調整分が▲8億円含まれており、実質値下げ分は▲5億円になります。

為替差益+8億円の内訳は、プレスが+1億、バルブが+7億です。

材料価格▲6億円の内訳は、プレスが+5億、バルブが▲11億です。バルブ▲11億の内容は、黄銅とアルミの価格上昇に加えて、円安影響により為替（ユーロ）連動で購入しているTPMSのIC価格が上がっているためです。

原価改善+9億円はプレス事業によるものです。

労務費▲8億円の内訳は、プレスが▲6億、バルブが▲2億です。

償却費▲6億円の内訳は、プレスで▲7億、バルブで+1億、経費はプレスで▲5億円です。

全て合計すると、プレスで▲14億円、バルブで▲10億円になります。

Q2：前回計画に対し、売上高が上振れた一方、営業利益は下振れている。事業でいうとプレス、地域でいうと欧米が2Qで悪化しているが、この背景を解説してほしい。

A2：売上高は円安による為替換算の影響により上振れています。利益面では、日本と同様に、アメリカでも大きく生産変動があり、コスト負担が大きくなっています。特にアメリカで人の採用が難しく、定着率も良くないため、人を集めるために賃金を上げています。前述の要因分析でも、プレス事業で労務費▲6億、経費▲5億と説明しましたが、多くがアメリカで発生しています。

Q3：原材料上昇などの売価転嫁について、交渉状況はどうなっているか。上期の段階で回収できている部分があるのか教えてほしい。

A3：プレス事業に関しては、基本的には材料、特に鋼材は売価と原価が連動していますので、利益への影響はありません。ただし、エネルギー費や輸送費はアップしていますので、その部分については、お客様にもご理解いただいております。実績として確定した部分は負担いただいております。

バルブ事業は黄銅やアルミ等の材料を全て自社で調達していますので、材料価格アップの影響が大きく、利益のマイナスに響いている状態です。顧客には順次交渉を進めており、上期にも一部転嫁を認めていただいておりますが、全ては転嫁できず当社が負担している部分もあります。下期は、材料価格は高止まりする予想をしていますので、売価転嫁するべく粘り強く交渉を進めています。これまで取り組んできた分についても、下期から効いてくるものもあり、上期の価格転嫁の金額よりも下期の方が大きくなると予想しています。

エネルギー費として回収している分については、要因分析では経費の項目に反映しており、材料の回収分については、売価の方に反映しています。

《業績予想について》

Q4：今回予想では、トヨタ生産台数の前提をどのように考えているか教えてください。

A4：この下期については、半導体不足の影響やコロナ影響がまだ続くと想定し、公表されている数字よりも、日本、海外含めて、若干リスクを織り込んだ前提で予想をしています。

Q5：コスト面では、労務費等をどのようにコントロールしていくのか教えてください。

A5：これまで生産変動や様々な変化点に対し、できる限りコストのコントロールに努めてきました。材料等の価格転嫁の活動も、上期の取り組みが下期に効いてくる部分もあります。

労務費についても、特にアメリカでアワーレートの上昇や、定着率の低さで、多くの労務費を発生させていましたが、直近の状況では現場もかなり落ち着いており、今は定着のため教育システムを充実させたり、生産のしくみを改善することで組織力を高めたり、異常を見えやすくして改善をしやすくしたりといった、前向きな活動ができていますので、この下期以降は安定してくると思います。

国内でも、上期は急減産が度々起こり苦労しましたが、下期は10月を底として、11月以降、緩やかに回復していくと想定しており、上期のような労務費の上昇はないと予想しています。

Q6：各事業の方向感について教えてください。

A6：足元はコロナの影響や、半導体の影響による生産変動への追従を確実にしていきます。

各事業の活動として、プレスでは超ハイテンの開発を、お客様としっかり連携取りながら進めています。

樹脂では今後の電動車の増加に向けて、特にウレタン部品の拡販を着実に進めています。

バルブ製品では来年の夏頃から、新しく電動車向け電動膨張弁の量産化も控えていますし、TPMSについても新タイプを導入し始めています。

上期を振り返ると、事業環境は厳しい状況でしたが、将来に向けた取り組みも並行して進めていますので、今後にご期待いただければと思います。

Q7：北米の状況に関して、下期は回復の見通しになっているが、現時点である程度リスクも見た上で、改善のめどがついているという理解でよいか。

A7：そうです。現地とコミュニケーションしながら、日本から生産などのサポートで人を派遣するなどして、改善傾向にあります。スピードアップして効果を出していきたいと思います。

以上