

2024年3月期 第4四半期 決算説明会 質疑応答要旨

《今期見通しについて》

Q1：24年通期見通しは、前年と比較して減収減益となっているが、地域別前提台数や事業環境の見方について詳しく教えてほしい。

A1：前提となる主要顧客の生産台数は、全体では2023年度の横ばいと想定しています。地域別には、日本とアメリカは前年比若干増加、アジアは若干減少の見込みです。

セグメント別では、プレス・樹脂事業は顧客の24年度新規立ち上げ車型が少なく、金型売上が大幅に減少していますが、製品の物量によるプラスがあり、物量の利益影響はプラスマイナスゼロとみています。販売価格については、政策値引きに加えて、スクラップ価格変動、アメリカ事業体でのアルミ材価格変動等が売価に影響し、20億円の売上・利益減少を予想しています。他に大きな利益減少要因として、労務費増加による10億円、新工場の稼働開始に伴う経費や固定資産税の増加で15億円、償却費の増加で14億円、利益増加要因として30億円程度の原価改善があり、トータルで34億円の営業利益マイナスとなります。

バルブ事業は売上・利益ともに前年比横ばいの見通しです。23年度に実施した韓国とフランス事業体における固定資産の減損処理に伴い償却費が減少し、前年比13億円の増益影響があります。しかし、TPMSにおいて、主力製品のEタイプから低価格モデルGタイプへの切り替えが進むため、利益率が低下すると想定しています。Eタイプでも行ってきたように、原価の多くを占めるICや電池の買い方改善を進めるとともに、部材の価格アップ分の売価転嫁交渉をすすめていくことで、今の予想値をボトムとして、採算性向上を図っていきます。

24年度が踊り場的な状況になることは想定していますが、新工場や開発センターといった将来の成長のための投資は継続していきます。

Q2：アジアセグメントが減収増益となっている背景を教えてください。

A2：昨年、三菱自動車の中国市場撤退に合わせ、当社の中国長沙市の事業体も事業縮小したため、23年度に関係費用を計上しました。24年度は中国での生産台数減少などで売上高は減少しますが、23年のような費用計上は無いため、前年比減収増益となります。

Q3：業界全体で価格転嫁がキーワードとなっているが、今予想に織り込まれていない価格転嫁が今後増益の機会になる可能性はあるか。

A3：主要顧客においては、仕入先の労務費高騰分を負担いただけるというお話がありますので、ある程度カバーできると想定しています。またプレス材料価格は原価と販売価格が連動しているため、アメリカ事業体での期ズレはありますが基本的には原価売価のギャップが発生しません。バルブ事業でも価格転嫁を進めていますが、黄銅材価格については、高止まって更に上昇している状況です。日本の顧客は比較的価格転嫁に応じていただける傾向にある一方で、海外顧客の状況は異なります。労務費、エネルギー費、材料価格について引き続き売価転嫁に注力していきますが、価格交渉を繰り返すことで転注のリスクも出てくるため、見極めながら慎重に取り組んでいきます。

Q4：業績見直しにはどれくらい上振れの可能性があるか？

A4：物量は、日本は前年比で2%程度増加する計画としていますが、足元のプリスリコール関連による生産停止といった状況もあります。利益については、海外の価格転嫁はまだ顧客と交渉中であるため、保守的にみている部分はあります。特にアメリカ事業体の交渉を重要視しており、顧客と丁寧に会話し、ご理解をいただけるよう営業部門が注力しています。生産台数は、日本とアメリカは順調に推移すると想定していますが、中国とタイは期初計画を下回る可能性があると思っています。日本とアメリカの事業が円滑にすすめば、当社グループ全体の売上と利益の基盤をつくっていけると考えていますが、四半期ごとに実績がわかり、状況がみえてきた段階で、ご説明していきたいと思えます。

Q5：24年度の利益増減要因分析に、減価償却費の説明記載がないのは、プレス・樹脂事業とバルブ事業間でプラスマイナスが相殺しているため、という理解で良いか？

A5：ご認識の通りです。減価償却費につきまして、プレス・樹脂事業は新プレス工場等で償却費が増加し前年比14億のマイナス、バルブ事業は23年度に韓国、フランス事業体の固定資産やのれんの減損損失を計上したことにより償却費が減少し、前年比プラス14億となり、全体でプラスマイナスゼロとなります。

《中期見直しについて》

Q6：電子膨張弁新工場の稼働開始（25/3月）以降の売上高規模や時期等、詳細を教えてください。

A6：電子膨張弁はBEV（バッテリーEV）、PHEV（プラグインハイブリッド車）に採用される製品です。昨秋頃からBEVの伸び方が変わってきており、昨年発表した中期計画に対し若干後ろ倒しになると考えていますが、25年から27年にかけて順次立ち上がり、売上が増えていく見通しです。既に少量ですが、生産を開始しており、その後も継続的に受注をいただいています。適切な投資時期を逃すと機会損失につながるため、若干先行するこのタイミングで工場建設が必要と判断しました。市場がどれだけ拡大するかについても引き続き動向を注視し、顧客とのコミュニケーションを通じて生産計画を把握しながら、増量にあわせた最適なタイミングで設備投資を計画していきます。

Q7：25年以降、利益が戻ると予想しているか、それとも25年以降も伸び悩むのか？戻る場合はどういう水準を想定しているか、教えてください。

A7：24年は一時的な踊り場となる見込みですが、25年以降は収益が回復すると予測しています。特にプレス・樹脂事業では、25年にはプレス新工場単体の黒字化を見込んでおり、樹脂製品の受注も好調です。顧客の生産計画も高い水準になると考えられ、その点に関しては心配していません。バルブ事業の新工場については、26年から27年にかけて売上が伸びていく計画です。新しい金型工場投資は売上に寄与するというより、超ハイテン材の成形技術の向上、手の内化を目的としたものです。開発センターは、樹脂事業とIoT関連の新事業のための投資であり、それぞれの成果が現れるタイミングは異なります。当社では、プレス・樹脂事業、バルブ事業、そして新事業のすべてに対して、前向きに投資ができる環境にあるとご理解いただきたいと思います。総合的にみて、25年以降の業績回復が予想され、特に新事業については想定を超える成果が得られることを期待しています。

《市場環境の変化について》

Q8：トヨタ自動車のBEVプレス部品採用方針として、いいものを採用していきたいという話がでているようだが、これまで系列を重視していた日本市場において、受注環境が変化しているという認識はあるか？

A8：顧客の発注方針について、コンベ車及び HEV と BEV ソーシングに差があるとは感じていません。プレスメーカーとして技術力が高く、コミュニケーションが円滑にできる会社に対し、発注をされている認識です。
また、当社の BEV の台当たり受注単価については、順調だと感じています。

Q9：ギガキャスト採用、部品統合などの動きが与える影響について教えてほしい。

A9：BEV 全てに採用されるのではなく、限定的に展開されるという情報があることと、ギガキャストはアンダーボディが対象であるのに対し、当社の受注はアッパーボディ部品がメインであるため、大きな影響はないと考えています。既存アンダーボディ受注サプライヤーがアッパー部品市場に参入することで競争が激化する可能性があります。但し、ギガキャストが BEV の一部フラッグシップモデルのみに展開される場合は、全体の影響は限定的だと思います。

以上