

登壇

司会：定刻となりましたので、ただ今から株式会社今仙電機製作所様の決算説明会を開催いたします。今回の説明会は会場での開催に加え、ライブ配信形式のオンラインと併せたハイブリッドの形式で開催させていただきます。

まず、最初に会社からお迎えしております3名の方をご紹介します。代表取締役社長執行役員、長谷川健一様です。

長谷川：長谷川です。よろしくお願いします。

司会：取締役常務執行役員、萩元達也様です。

萩元：萩元です。よろしくお願いいたします。

司会：執行役員、井上達嗣様です。

井上：井上です。よろしくお願いいたします。

司会：本日は社長の長谷川様、常務の萩元様からご説明いただくことになっております。ご説明後、会場からの質疑応答の時間といたします。その後に今回、オンラインでご参加されている方からもご質問をお受けする予定です。ライブ配信の方からの質疑は、画面下のQ&A、チャット機能にて随時受け付けておりますので、よろしくお願いいたします。頂戴した質問を読み上げ、回答させていただきます。予定でございます。

それでは、よろしくお願いいたします。

長谷川：改めまして、おはようございます。社長の長谷川でございます。私、6月25日の株式会社今仙電機製作所の株主総会を持ちまして代表取締役社長執行役員に就任させていただきました。今回は私にとって初めての説明会となりますので、簡単に自己紹介をさせていただきます。

こちらのようなかたちですが、私、1982年にテイ・エス テック株式会社に入社した後、このように技術畑を歩んできた後に、アメリカ、それからブラジルの海外現法を担当してまいりました。その後にドイツにおける取締役会長として、主にフォルクスワーゲン向けの営業拡販を担ってまいりました。その後は営業、購買、それと生産、そういったところをテイ・エス テックで担当した後、株式会社今仙電機製作所に移らせていただいた経緯でございます。簡単ですが、自己紹介させていただきます。

それでは本題になりますけれども、このように二つのパートで今日ご紹介したいと思います。一つ目が第1四半期連結決算概要ということで、萩元のほうから説明させていただきます。その後、中長期経営方針についてということで、私からというかたちで進めたいと思います。

それでは萩元さんよろしくお願いします。

萩元：改めまして、おはようございます。管理本部を担当しております、萩元と申します。私のほうから 2025 年 3 月期第1四半期決算の概要について、ご説明させていただきます。

今期第1四半期の連結売上高につきましては、為替影響による上振れはあったものの、中国における日本車販売不振の影響等による生産減少により、前年同期に対して 3.4%の減少となる 233 億 1,900 万円となりました。利益に関しまして、営業利益は前年同期比で 2 億 6,500 万円の悪化となる、2 億 4,500 万円の損失計上となりました。経常利益は 3,600 万円の増加となる 3 億 6,000 万円、当期純利益は 30 億 6,500 万円の増加となる 21 億 5,600 万円となっております。

経常利益においては円安の進行による為替差益が貢献しており、純利益においては中国での特別退職金の計上があったものの、投資有価証券売却益の計上により、上振れしている状態でございます。なお、期初計画に織り込んだ第1四半期の計画に対しては、いずれの利益においても上回る結果となっております。

営業利益の前期からの変動要因をご説明いたします。生産性改善や材料費、コストダウン、経費削減などの自社体質改善に加え、為替の影響により利益の押上げがあったものの、中国における生産減少等の影響が大きく、国内外での賃上げ等の生産変動の影響が要因となり、最終的には 2 億 4,500 万円の損失となりました。

続きまして、計画からの変動要因をご説明いたします。計画に対しては国内での材料費、コストダウン、および人件費削減による自社体質改善に加え、為替の影響による利益の押上げにより、3 億 8,600 万円の上振れとなっております。

続きまして、事業別の実績をご説明いたします。シート・電装事業におきましては、為替影響の良化要因はあったものの、中国での減産影響を大きく受け、減収となりました。なおセグメント情報のグラフにおいては、売上高につきましては為替影響を除いた額を括弧書きで表記しておりますので、ご参照願います。続いて、営業利益については自社体質の改善に加え、為替影響による良化はありましたが、中国での減産影響により、損失が拡大する結果となりました。

電子事業においては、売上はほぼ横ばいで推移しましたが、営業利益については経費抑制などの原価改善により、増益となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



その他の事業に関しましては、産業用カメラ領域の出荷時期の遅れなどによりまして、売上、利益ともに若干の悪化となっております。

続きまして、地域別の実績をご説明いたします。日本においては前期に行った希望退職による人件費削減があるものの、シート事業における生産減少、および連結グループに対する本社の管理機能強化に取り組んでいることなどにより、減収減益となりました。

北米地域では、生産増加、および為替影響により、増収となりました。営業利益も生産増加に加え、前期での雇用問題による労務費ロス解消、および原価低減活動の推進等により、損失幅は大きく圧縮している状態でございます。

アジア地域では、中国における生産減少の影響が大きく、希望退職等、体質改善を進めたものの、損失計上となりました。

続きまして、設備投資と減価償却費の実績でございます。設備投資におきましては、国内では前期での新規立上げに伴う金型投資に対し、今期は減少しておりますが、第1四半期における変動であるため、通期では前期並みになる見通しでございます。

アジア地域においては、インドでの新規立上げ、中国での電子事業の生産能力拡大、タイでの金型更新による投資などが第1四半期に集中しておりますが、こちらも通期では前期並みとなる見通しでございます。

減価償却費に関しましては、前期における新規立上げにより増加し、総額7億3,800万円となっております。

足元の取り組みといたしましては、当社では攻めと守りの両面で施策を展開しております。5月の説明会においても説明した内容でございますが、シート・電装事業における攻めの戦略として、マルチスズキ向けの今後の受注拡大に伴い、テイ・エス テックの現地法人が計画するインド新工場建設に用地を貸与しております。

同社のインド現地法人は近隣に所在しており、当社の現地法人保有の工場用地内の空きスペースにテイ・エスが新工場を建設することにより、製品物流費の削減や在庫削減を進めるなど、テイ・エスとの提携関係を生かした高効率生産を追求してまいります。

なお、当社の既存拠点につきましても今後の増産に備えるべく、工場建屋の増築、レイアウトの見直しにより、能力増強を行っております。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



これら成長市場への投資、およびコスト競争力確保に向けた取り組みにより、2024 年以降、効果が出てくるものと見込んでおります。

一方、守りの施策といたしましては、売上が減少傾向にある中国地域において、昨年度に引き続き希望退職による人員の最適化を進め、生産ボリュームの変化と自動化、省人化への対応を推進しております。

昨年度は売上の落ち込みが大きい広州の拠点での実施でしたが、今期におきましては武漢の拠点につきましても、適正化のための人員整理を進めてまいります。

また北米拠点においては、既にメキシコ工場のシートの生産機能をオハイオ工場に集約しておりますが、それに加えまして本年末までにテネシー工場の生産を終了、工場を閉鎖することを決定いたしました。これにより、北米地域の生産はオハイオ工場の 1 拠点に集約し、生産や物流の効率を最大限に高めた、リーンな生産体制の実現を目指してまいります。

管理面におきましては、財務体質の強化に取り組んでまいります。前期より政策保有株式の縮減に取り組んでおり、その一環として今期も保有している投資有価証券の売却を進めております。

今期の業績予想にも反映した 1 銘柄の売却については、第 1 四半期において既に完了しており、これにより資金を確保するとともに、投資有価証券売却益を計上しております。

さらに先日開示いたしましたとおり、追加で 2 銘柄の売却を決定いたしました。年内での売却完了を目指して進めてまいります。これにより、投資有価証券売却益として 6 億円弱が追加で発生する見通しとなっております。この売却により得た資金につきましては、基本的には将来の事業拡大に向けた投資の備えとして活用してまいります。

今後もコーポレートガバナンスコードに基づき保有効果を検証した上で、政策保有株式の縮減を継続してまいります。

最後に、顧客満足度の向上への取り組みの成果をご報告いたします。当社の岡山工場が生産し、日産自動車に納入しているリアコンビネーションランプにおいて、年間を通じて優良な品質であったことが認められ、同社より優良品質感謝状を受領いたしました。

またグループ会社である東洋航空電子におきましては、JAXA が手がける H3 ロケット向けに各種製品を提供しておりますが、試験機 2 号機の打上げ成功に貢献したものとして、感謝状を受領いたしました。

今後とも、グループ全体で一層の顧客満足度の向上に努めてまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



以上の進捗に加えまして、現在の経営環境を踏まえ、今期の業績予想への影響を慎重に検討いたしました結果、第2四半期の業績予想を修正いたしました。

上期につきましては第1四半期までの変動に加え、ただ今ご説明いたしましたとおり、追加で発生する見通しの投資有価証券売却益の発生などを勘案し、ご覧のとおり上方修正しております。

一方で通期の見通しにつきましては、急激な為替変動による為替差損の発生見込みや、中国の自動車市場における不透明感などを鑑み、前回発表の業績予想値を据え置いております。据え置きといたしましたが、通期においては計画を上回れるよう取り組んでまいりたいと考えております。

長谷川：続きまして、中期経営方針について私、長谷川よりご説明いたします。

本年6月25日に当社の社長に就任し、新体制をスタートさせていますが、今仙電機の体質改善を短期間でやり切るべく、経営スピード感をもって取り組んでまいります。

本日は中期経営方針の前項説明としまして、概要に関して説明させていただき、11月14日の25年3月期第2四半期の決算説明会にて、24年度から26年度の中期経営計画の具体的な内容に関して、ご説明する予定としております。

本日の内容はご覧の項目のとおり、中長期経営計画2029フェーズ1の振り返りと、それから新中期経営計画の概要につきましてご説明いたします。

まずは中長期経営計画2029フェーズ1の振り返りということでございますが、こちらの右側の重点施策のところにありますように、体質強化をすべく重点施策というところについては、外部要因を除いては自己評価としてはほぼ施策としては達成できたと評価しておりますが、こちらの左側のグラフにありますように、営業利益につきましてはまだまだ十分な業績の回復に至っていない状況でございます。

また下段にございますように、製品の受注につきましてはシート部品、電子部品、今後にさまざまな部品、製品を受注させていただき、台当たりの原単位の増加も今後見込めております。

ただその一方で、こちらのような足元の結果でございますので、改めて業績の回復と、企業成長に重点を置いた経営方針の軌道修正をしてまいりたいということが、今回の趣旨でございます。

まずはじめに軌道修正の骨子となりますが、これは3点ございます。長期の目標を達成するための3年の中期経営計画の策定と、それと主要2事業への集中と、3番目が資本コスト・株価を意識した経営に向けてというかたちになります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



こちらは一つずつのところをご説明しますと、一つ目はこちらの 29 年の長期目標をまず再設定いたします。その目標を達成するためのマイルストーンとして、今期から 3 年間の中期経営計画を策定し、そちらを先ほど申し上げたとおり、11 月に詳しく説明したいと考えております。

二つ目の主要 2 事業への集中ですが、今までの 3 本柱という事業展開から、自動車部品事業の 2 事業、シート・電装、電子に重点を置いて、収益体質強化を促進するというものです。

もう一つのヘルスケアについては、「歩く」を通じた健康寿命や車両乗車時の健康維持に結びつくような、人間工学の研究を継続してまいりたいと思います。

三つ目の ROE ですが、そちらはさらに企業価値向上に向けて、今まで以上に取り組むべく、株主資本コストを上回る ROE の実現を目標設定し、目指していきたいと考えております。

次に、新中期経営計画の長期目標の設定でございます。これは 2029 年度の長期目標の設定ということでございます。

長期目標としましては売上高 1,500 億円、営業利益 6.0%、ROE7.0%以上としております。これらを達成するための主な施策としまして、売上においてはシート、電子の主要客先にしっかり集中し、さらに営業強化により独自の拡販、他販を進め、稼ぐ力を強化してまいります。

先々に向けては、当社グループの保有技術を結集し、新しい付加価値のある製品、サービスの投入を目指してまいりたいと思います。これは後段のほうで触れさせていただきます。

営業利益においては、経営スピードを向上させ、外部リソースを活用しながら、さらなる体質改善をしてまいります。特にここ数年、大きな収益影響があった計画外のロスがあったんですけども、これはコロナであるとか、半導体の不足であるとかを主因としたロスでございます。そういうことを学習して、発生したとしてもミニマムになるような体制強化も図ってまいりたいと考えています。

また事業成長に向けて、足元過渡期となりますが、その段階においても業績に応じた安定的な株主還元を目指してまいりたいと思います。

そういったことで、この長期目標と新中期経営計画の関係性でございますが、先ほども申し上げました売上高、営業利益、ROE の 29 年度の目標達成に向けて、向こう 3 年間で八つの重点施策を展開してまいりたいと思います。一つずつ、これから説明させていただきます。

一つ目が経営スピード向上ということで、意思決定のスピードアップと権限移譲の促進をしてまいります。従来は取締役会で重要事項を全て決議してきましたが、社内役員で構成される経営審議

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



会、それと本部長会を新設しまして、取締役会決議案の事前審査とともに、一部取締役会の決定していた権限をこの会議体に移譲していきたいと考えております。

また既存の会議体や会議内容、それと出席者を抜本的に見直すことで、経営判断のスピードを向上させてまいります。これによって、会議回数を今までの2分の1、それと企画、起案から意思決定への期間を2分の1化を図っていききたいと考えております。

この内容につきましては正式に決定次第、コーポレートガバナンス報告書に正式な詳細内容の報告をさせていただきたいと考えております。

続いて、重点施策2のところでございます。まずはグループ会社を含めて、営業体制を強化してまいります。またお客様、サプライヤー、金融機関、コンサルなど、会社を取り巻くあらゆるところからの情報収集を強化し、拡販、多販につなげてまいります。

その施策の一つとして、当社が進出していない場所におけるティ・エス テック様の拠点を活用させていただき、当社の営業機能を強化してまいりたいと考えております。当社として独自の営業活動を行うことにより、ティ・エス テック様と両社の相乗効果が見込まれるものと考えております。

また今までシートと電子の営業窓口が分かれておりましたが、共同営業を行うことにより、シートのお客様に電子部品、電子のお客様にシート部品を提案して、拡販につなげてまいりたいと思います。

続いて、重点施策3でございます。メガサプライヤーを超える競争力の強化ということで、資料のとおり設定しておりますが、今後当社では、OEM様のいろんな提携ということが起きておりますので、当社を取り巻く環境としてもメガサプライヤーとの競争環境が、これからもっと激しくなると考えております。そこに勝ち残るための商品開発に取り組んでまいります。そのためには将来の移動空間を捉えた商品の創出、コスト競争力の確立に取り組んでまいります。

またそれらを具現化していくために、外部リソースの活用により開発効率の改善であるとか、生産、品質や間接業務のさらなるデジタル化、次世代ERP導入によりスマートファクトリーの構築など、IT技術を積極的に活用して、競争力の強化を図ってまいりたいと考えております。

続いて、四つ目です。北米、中国再編による収益強化ということでございますが、こちらはアメリカではもともとメキシコも含めて3拠点北米にありましたが、それを2拠点化、さらには1拠点化ということで、こちら本年の12月の末日をもって、1拠点化を完了していきたいと考えており

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ます。それによって、今まで三つの工場で持っていた機能を集約して、プレスから組立てまでの一貫生産の体制を構築して、競争力を強化してまいります。

中国におきましては、こちらも武漢において塗装設備を導入しておりますので、こちらも一貫体制のほぼめどを立てております。

こうすることで、再編の環境整備というところでは整えてまいりまして、これを起点とした自動化、それから現調化を加速して、競争力を高めるとともに、新規の受注獲得を目指してまいりたいと考えております。

五つ目の調達構造の再構築による材料費率の改善でございますが、今までの今仙電機としてのサプライチェーンは、国内、海外問わずほぼ変化のないサプライチェーンでございましたので、そこにメスを入れて、シンプルなサプライチェーンを構築していこうと。それとともにローカルサプライヤーを海外においては積極的に活用していこうということを考えております。

続いて、稼ぐ力の再構築という内容でございます。最初の無理、無駄、ロス費用の排除というところでございますが、こちらは現在の当社の業務プロセスを再度見直しを行います。その中で似て非なる作業であるとか、それから管理費用がかかっているとか、そういうところに対しては再度、煮詰め直しをしていこうと。

それと新機種においては、新機種の製品原価は理論コストに比較をして、量産までに理論コストにどうマッチングさせていくか、環境変化等々があつたとしても、理論コストをどう達成できるかをしつこくやっていこうと考えております。

7番目のROEと資本コストを意識した資本政策でございますが、こちらはPBR1倍に向け、資本効率の追求も重要な課題と考えております。キャッシュ創出を安定化させるとともに、資本効率を追求し、ステークホルダーへの還元をしつつ、将来成長に資するお金の使い方をしてまいりたいと思います。

新しい中長期方針に基づき、しっかりと議論を行い、次回第2四半期決算に併せて、こちらについては公表したいと考えております。

最後に、グループシナジーによる将来製品開発でございます。概念図がそこにあって分かりづらいかもしれませんが、当社の場合、シーマイクロというカメラ・画像を処理する技術を持っている子会社がございます。また電子部品、制御関係というところでDCU含めた電子事業を展開しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



一方で先ほど JAXA の話がありましたけれども、航空機、またはロケット用のハーネス、それと産業機械用のハーネス事業を持っております。一方でシートや小型モビリティというところにおいては、機構部品を持っております、これらを集約すると認識するデバイスから、DCU 含めた、そこを脳として指令する脳の部分、それと神経としてのハーネスと手足としての機構部品を持っているということになりますので、認識から手足としてもものを動かすところを、今仙電機としては全体を網羅できる要素技術もっています。

これらを組み合わせることによって、グループのシナジー効果を出せるような商品の創出を今後、考えていきたいと思います。

施策は別なのですが、参考ということで配当方針について触れさせていただきます。

当社の配当政策の基本方針の安定的、継続的な利益還元に基づきながらも、財務体質と経営基盤の強化を図るため、2025 年 3 月期は中間、期末ともに 7.5 円、年間 15 円の配当としております。

投資有価証券売却益の計上も今回ありますので、計画以上の通期業績が確保できる見通しとなりましたら、当期の配当額につきましても増額の見直しを検討してまいりたいと思います。

なお、資本コストを意識した経営に関する取り組みにつきましては、中期計画の具体化と併せて現在検討中でございます。第 2 四半期の決算発表時には開示できるように進めてまいりたいと思いますので、よろしくお願い申し上げます。

以上が先行説明にて、中期経営計画の概要についてのご説明となります。今後の IR 関連の予定といたしまして、ご覧のとおりとなりますが、本日ご説明した内容に対し、24 年度から 26 年度の中期経営計画の目標値、および具体的な内容につきましては、11 月 14 日に開催予定の 25 年 3 月期第 2 四半期決算説明会にてご説明したいと考えております。

引き続き、この 11 月 14 日につきましてはご参加いただきますよう、よろしくお願いいたします。私の説明は以上でございます。ありがとうございました。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



質疑応答

司会 [M]：ご説明、ありがとうございました。それではご案内のとおり、最初は会場にお集まりの皆様からの質疑応答に入りたいと思います。ご質問のある方は挙手していただければ、係の者がマイクを持ってまいります。

なおこの IR ミーティングにおける質疑応答部分を含めまして、全文を書き起こして公開する予定です。匿名を希望される場合は質問の際に、氏名を名乗らないようにしていただければと思います。

ご質問、いかがでしょうか。お願いいたします。

質問者 [Q]：ご丁寧なご説明、ありがとうございます。赤字の中での構造改革の施策なんだろうなとお見受けしているのですが、質問といたしましては中計を出されていますが、いろいろ社長の代になって変えてこられるんだろうなとお見受けするのですが、まずもってのセンターピンというのは何に設定して変えていかれるのか。

お話だけ拝見していると、もっと色々あって記憶し切れなかったのですが、何が一番重要なところで、どうやってスピードを出していくのかというところを教えてください。よろしくをお願いいたします。

話者 [A]：ただ今のご質問のセンターピンは何かというところですが、当社の場合、おっしゃるように構造改革も進めていかなければならないんですけれども、時期を考えてございまして、

今の当社を取り巻く環境としましては、まず 25 年、26 年モデルの立上げが一つになってございます。その後が 29 年、30 年のもう一つの山があるだろうと想像しているんですけれども、最初の 25 年、26 年の立ち上げていくモデルに対して、今までと違った取り組みで、先ほどちょっと触れましたけれども、理論原価と今の実際の原価とのギャップを埋めていこうであるとか、そこでの業績回復を一つの目標として、今仙電機としての 26 年、ないしは 27 年の目標を達成する施策を、まずは 1 番目に考えていきたい。

そこで今仙電機、構造改革を進めていく中で、次の 2029 年、2030 年に対する商品開発を同時に進めていって、29 年、30 年に花開かせようという考え方で、今回の経営方針の骨子としております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



回答になっているかどうかはありますが、考え方としてはそういう考え方で、まずは第一歩は 25 年、26 年を考えております。

司会 [M]：ご質問ありがとうございました。ほかにご質問はいかがでしょうか。ありがとうございます。

質問者 [Q]：ご丁寧なご説明、ありがとうございます。1 点、電装事業に関してのご質問なんですけれども、シート、電子に関してはもろもろの強化で利益体質を作り上げるところのご説明があり、新事業に関しては組み合わせで、新しい製品をつくっていかれる立ち位置というご説明があったと思うんですけれども、唯一、電装のランプだとかホーンの製造を指すと理解しておりますけれども、こちらに対する大まかな戦略といいますか、今後どうされていくみたいなのところがあれば、ご教示いただきたいと思っております。

話者 [A]：電装というか、電子事業の話だと思いますが、一番の戦略の骨子として考えてございますのが、MIED というマツダ様との合併会社を支点としまして、マツダ様向けに e アクスルとしてのインバータを今、開発中です。そこをまずやり遂げようと。

そういった中で、今回もありましたけれども、そのほかの電子制御部品に対してもいろいろと今、マツダ様との間で検討しておりますので、そこでいろいろと要素技術として幅が広がってまいりますので、それをマツダ様以外の OEM にも拡販していこうと。

既に電子事業につきましてはエアコンの制御であるとか、ドアのロックの制御であるとか、リアのランプの制御であるとかについては、そこは生産しておりますので、要素技術としてはいろんな多岐にわたっての技術が積み重なってきていると考えておりますので。

まずは、マツダ様向けの e アクスル向けのインバータを進めていくと。そのほかの部品については、マツダ様以外についても拡販していく戦略でございます。

質問者 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ご質問ありがとうございました。ありがとうございます。

ホソダ [Q]：プルータスコンサルタントのホソダでございます。20 ページにございます現状の売上 935 億円から、2029 年は 1,500 億円ということで、差額が 565 億円でございますけれども、この売上高に着目するとティ・エス テック様との拡販で、ざっくり金額ベースでどの程度、影響が出てくるかを、まず教えていただきたく思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



もう1点だけ、2点目でございますけれども、ちょうど新しい中計を出されるにあたって、いわゆる取締役の皆様の報酬制度を見直す機会にもなるんじゃないかと思ってしまして、それは今御社では考えているかどうかは分かりませんが、取締役であるとか執行役員の皆様の報酬制度の変革について、どのようにお考えかを教えていただければと思います。以上です。

話者 [A]： テイ・エス テックの拡販をどの程度見込んでいるかという部分ですが、今テイ・エス テック含めて、今仙電機としても共同で営業しているところがございまして、それは国内だけではなくインドやヨーロッパや北米がありまして、今の時点でどのぐらい見込むかは非常に難しいのですが、今仙電機としましてはその部分においては、今の時点の予想値としては100億円ぐらいは見込めるんじゃないかなと考えております。

ただ、今後の受注の状況によって、そこは上振れしたり下振れしたりするので、あくまでも見通しということでご理解いただければと思います。

それと取締役の執行役員を含めた報酬制度ですが、こちらはまだ議論の俎上に項目として上がっているような状況ですので、具体的な検討はこれからするということでご理解いただければと思います。

質問者 [M]： ご丁寧にありがとうございます。

司会 [M]： ご質問ありがとうございました。ほかにご質問、いかがでしょうか。

それでは、オンラインでご参加の方からのご質問に移りたいと思います。ご質問については井上様がまとめていらっしゃると思います。この後はよろしくお願いいたします。

井上 [M]： それでは、オンラインのほうでご質問いただいておりますので、ご紹介いたします。

質問者 [Q]： ホンダと日産自動車の協業による事業機会の可能性を、どう見られているかを教えてください。

話者 [A]： センシティブな内容なので、どういうお答えをすればいいかというのがありますが、今、三菱自動車含めて3社の関係というかたちで当社は理解しておりまして、当社の日産自動車、先ほどありましたけれどもホンダ様とも三菱自動車様と取引がございまして、今の当社としての肌感というところでいきますと、枠組みとしてはBEVに向けての提携になりますけれども、それが今後広がっていきそうだよねという、ざっくりしたイメージしか今のところは持っていないです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ただ先ほどもここで触れましたけれども、やはり3社が組み合うとなると大きな生産台数の分母になりますので、当社としましてはいろんな競合のサプライヤーが現れると想定しておりますので、そちらに対する準備はしていきたいと考えております。回答は以上でございます。

質問者 [Q]： マツダとロームと進めている電動駆動ユニットの開発の進捗について、教えていただきたい。同ユニットの車両への搭載時期のイメージ、数量、売上規模のイメージなどがありますか。

話者 [A]： 電動駆動ユニットの開発の進捗状況でございますが、これはお客様との関係もあるので、具体的なことはコメントは差し控えたいと思います。

搭載時期のイメージにつきましても、こちらもお客様の商品戦略もございますので、そちらはなかなかコメントができないんですけれども、開発している現状でいきますと、マツダ様、それからローム様と今仙電機の間で、技術的な開発については順調に進んでいると。それをどういう車に搭載していくかについては、これはマツダ様の戦略等もございますので、そちらについては明言は避けたいと思います。技術的なところについては、順調に進んでいるところでございます。

また数量、売上規模につきましても、こちらマツダ様の戦略がベースとなりますので、当社のほうからそこについてのコメントは差し控えたいと思います。以上でございます。

井上 [M]： オンラインのご質問は以上でございます。

司会 [M]： ありがとうございます。もう少しお時間がありますので、会場のほうでご質問があればお受けしますが、いかがでしょうか。よろしいですか。

それではご質問も出尽くしたようですので、これをもちまして決算説明会を終了させていただければと思います。最後に長谷川様より、ご挨拶いただければと思います。よろしくお願いします。

長谷川 [M]： 今日は決算説明会にお集まりいただきまして、またご参加いただきまして本当にありがとうございます。

この資料でもございますように、次回11月の14日に今日ご説明させていただいた内容の、さらに踏み込んだものとしてご説明したいと思いますので、ぜひそのときもご参加いただきたいと思います。

今日はどうもありがとうございました。

司会 [M]： 長谷川様、萩元様、ご説明ありがとうございました。ご参加の皆様、ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



なお、皆様のお手元にアンケート用紙を配付しております。またオンラインの皆様もライブ配信後、アンケート画面に移るようになっておりますので、お時間の許す方はご回答をお願いできればと思います。ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com