

2025年3月期 第2四半期 連結決算の概要

2024年11月14日

株式会社今仙電機製作所

東証スタンダード・名証プレミア 証券コード：7266

I . 2025年3月期 第2四半期 連結決算概要

取締役常務執行役員

萩元 達也

II . 中長期経営計画について

代表取締役社長執行役員

長谷川 健一

I . 2025年3月期 第2四半期 連結決算概要

取締役常務執行役員

萩元 達也

II . 中長期経営計画について

代表取締役社長執行役員

長谷川 健一

(単位：百万円)

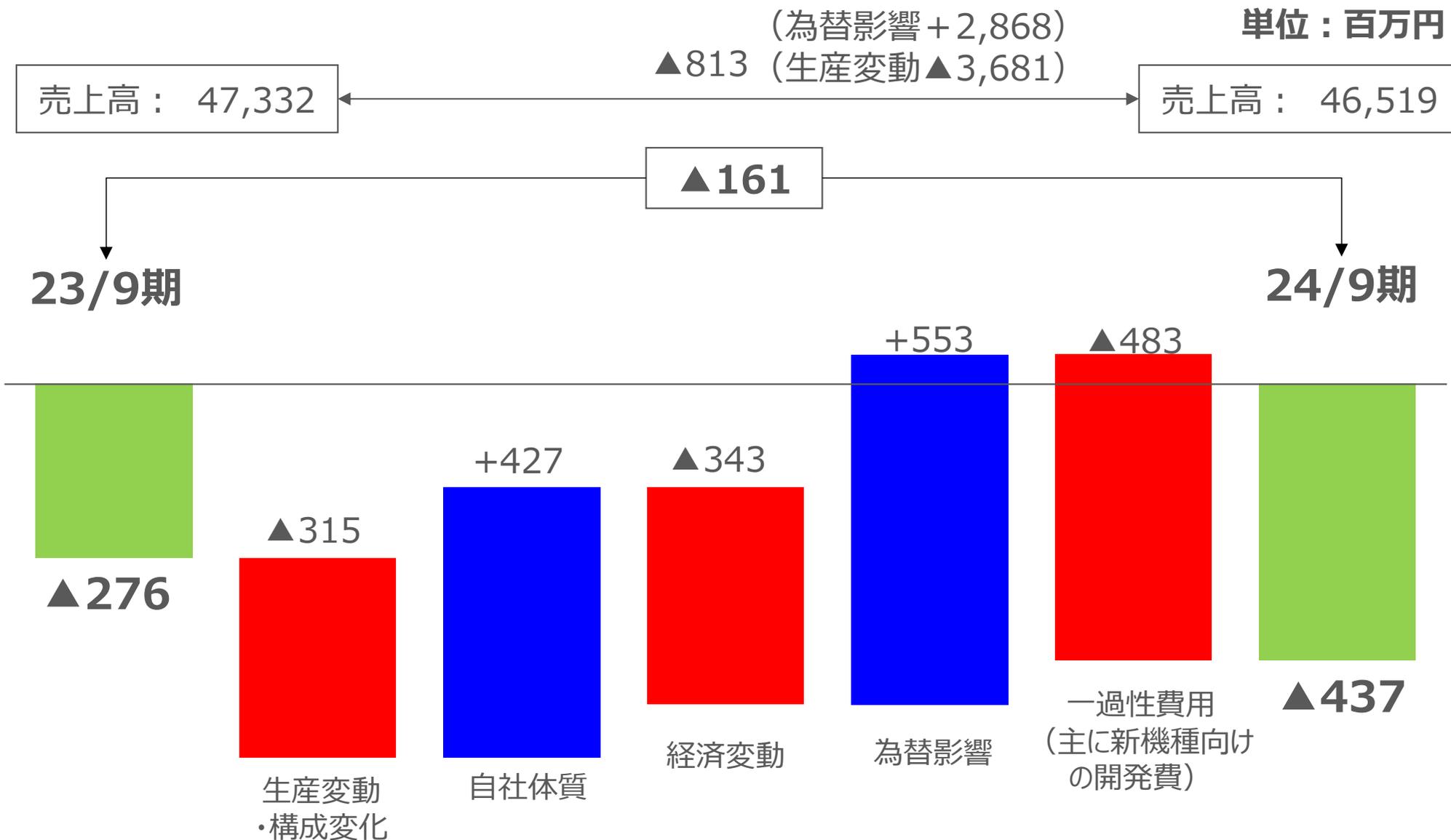
	23/9期 実績	24/9期 計画※	24/9期 実績	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	47,332	46,000	46,519	▲813	▲1.7%
営業利益	▲276	▲500	▲437	▲161	—
経常利益	208	100	▲252	▲460	—
当期純利益	▲1,114	2,000	1,821	+2,935	—

※計画値は24年8月開示の修正予想値となります

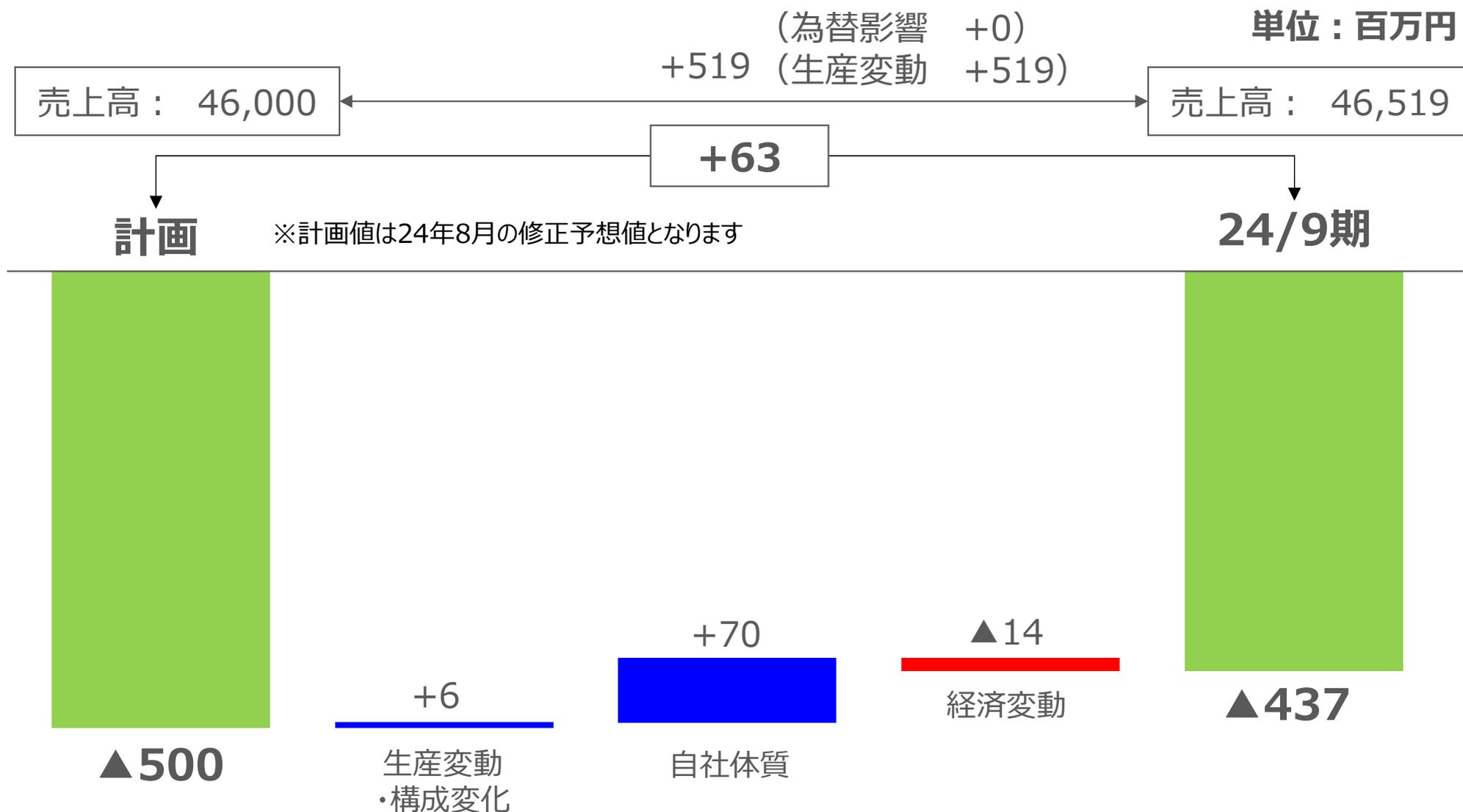
		①前年同期実績 23/1～6月 平均	②当期実績 24/1～6月 平均	差異額 ②-①	差異率
為替 レート (平均)	USD	135.00円	152.36円	+17.36円	+12.9%
	CNY	19.46円	21.07円	+1.61円	+8.3%
	THB	3.95円	4.21円	+0.26円	+6.6%

※当期実績の純利益には、投資有価証券売却益 3,516百万円を含みます

単位：百万円



中国での減産や人件費・原材料価格の上昇などの影響による悪化要因を
体質強化や為替効果で挽回したものの、新機種向け開発費負担の増加があり減益

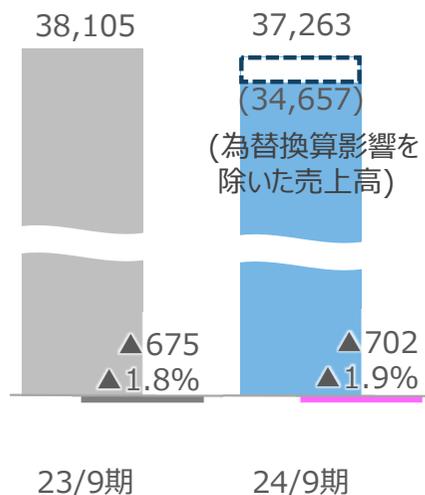


国内における自社体質の改善により上振れ

【前年同期比】

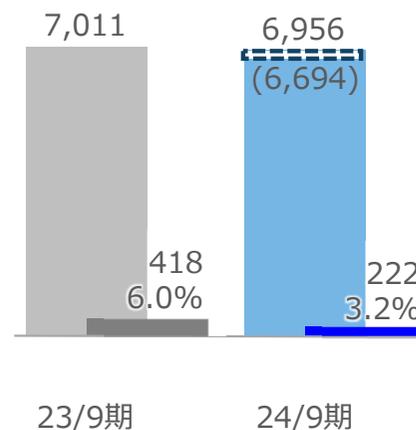
(単位：百万円)

シート・電装事業



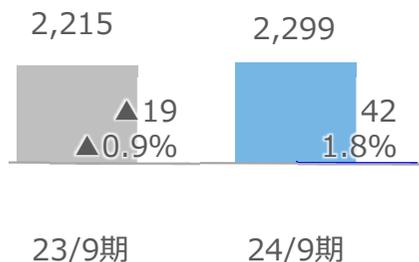
売上高	▲842 (▲2.2%)
円安による上振れ影響はあったものの 中国で大きく生産減少 し減収となりました	
営業利益	▲27 (-)
北米の生産性改善などの利益確保に努めたものの、 中国や国内での生産減少 により 損失拡大 となりました	
為替換算影響	売上高 +2,606 営業利益 +13

電子事業



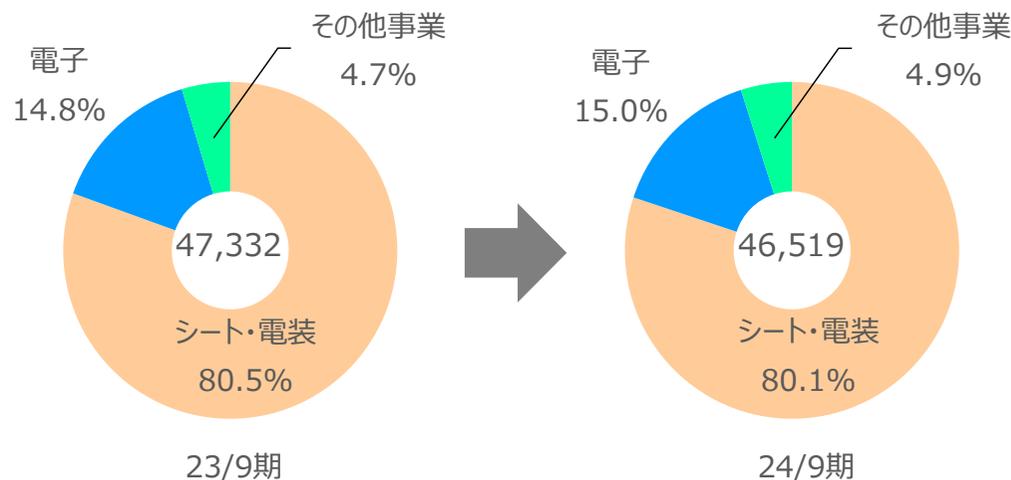
売上高	▲54 (▲0.8%)
全体的に円安による上振れ影響はあったものの 単体での生産減少 影響により減収となりました	
営業利益	▲195 (▲46.8%)
単体および中国での生産減少により減収となりました	
為替換算影響	売上高 +262 営業利益 +23

その他事業



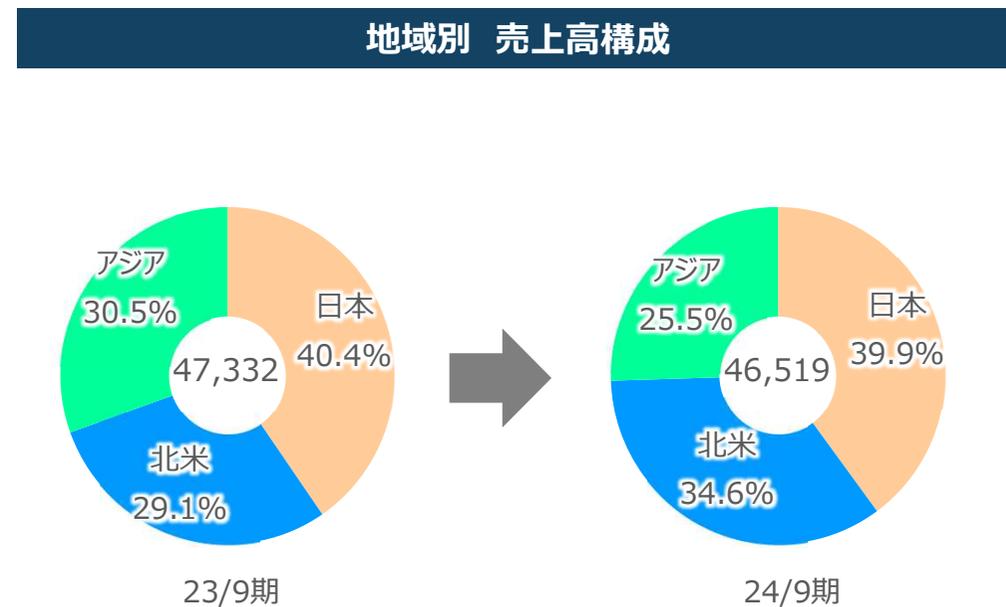
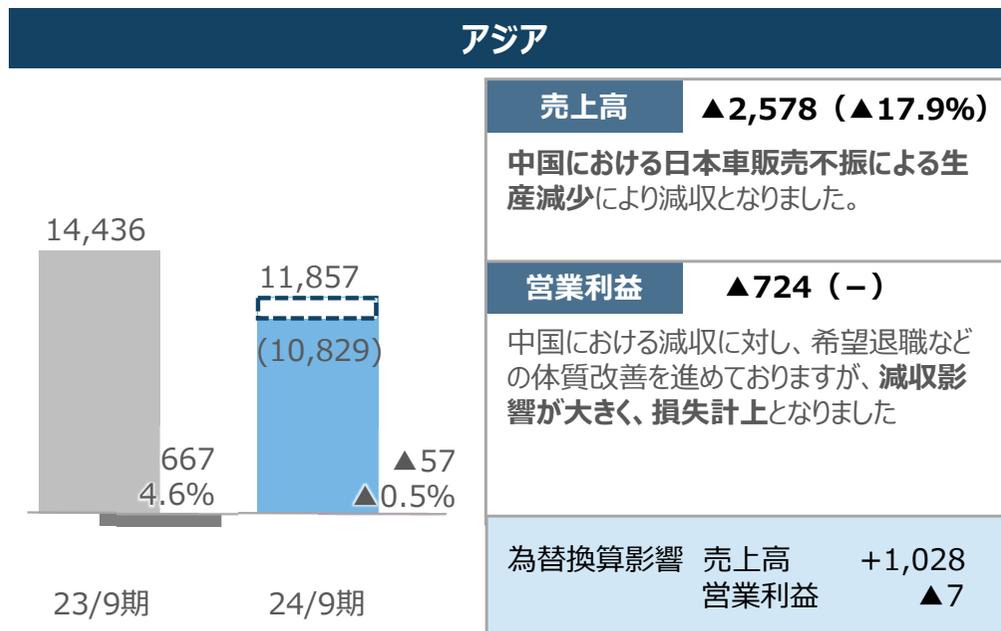
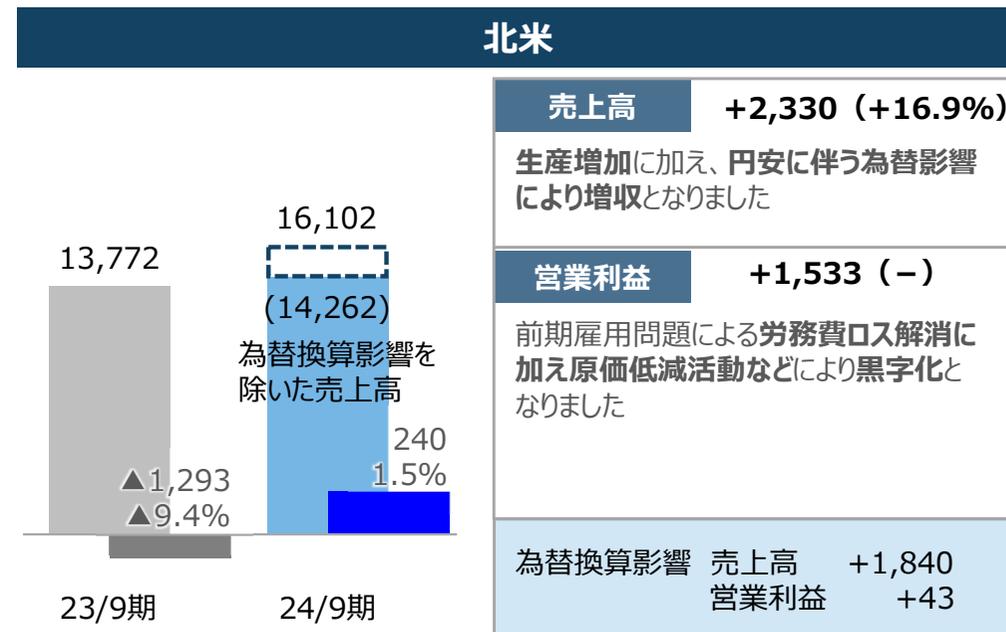
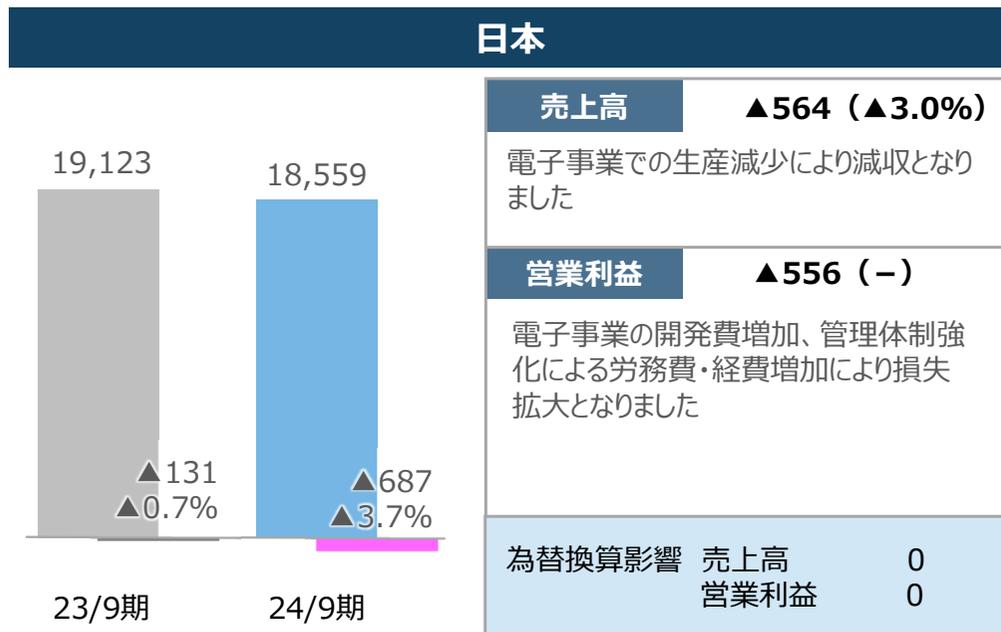
売上高	+83 (+3.8%)
ハーネス事業の受注が増加したことにより増収となりました	
営業利益	+61 (黒字化)
増収効果により黒字化となりました	
為替換算影響	売上高 0 営業利益 0

事業別 売上高構成



【前年同期比】

(単位：百万円)



(単位：百万円)

設備投資

	23/9期	24/9期	増減額
国内	868	646	▲ 222
北米	130	313	183
アジア	279	948	669
合計	1,277	1,907	630

減価償却費

	23/9期	24/9期	増減額
国内	627	688	61
北米	236	239	3
アジア	588	563	▲ 25
合計	1,451	1,490	39

＜当期の主な投資内容＞

- ・国内
前期の新規車種立ち上げに伴う金型投資に対し減少
- ・北米
テネシー工場のプレス移管など北米拠点再編に伴う投資により増加
- ・アジア
インドにおける新規車種立ち上げに伴う生産能力拡大、タイにおける金型更新に伴う投資により増加

- ・国内
前期における新規車種立ち上げにより増加
- ・アジア
中国、フィリピンにおける金型廃却により減少

シート・電装事業 拠点最適化

【希望退職募集による人員の最適化】



【生産拠点の集約】



リーンな生産体制に向けた生産拠点の適正化を加速

福祉機器関連事業の展開

■ IMASENグループの福祉製品群

福祉機器関連事業の事業成長に向け、レンタルの取り扱いを開始
対象ユーザーを広げた製品ラインアップを揃える



myride (マイライド)
「自らの意思で動く楽しさ」を提供する電動カート



BabyLoco (ベビーロコ)
小児用移動支援機器
自ら移動する当たり前の喜びを
全てのお子さんに

電動車いす

乗られる方の快適さはもとより、**介護する方**や環境にも優しく



KATANAB (短距離走用義足)

陸上競技ビギナーからトップ選手まで対応



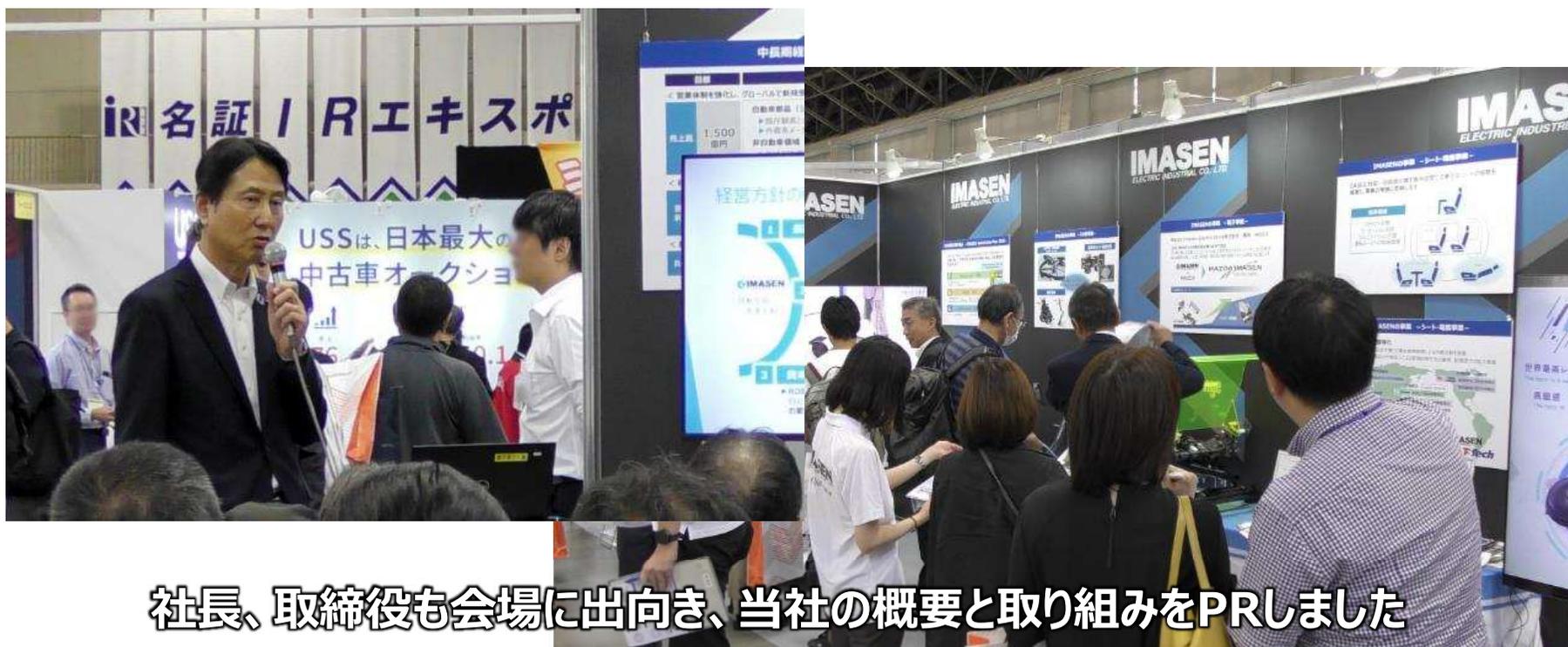
今仙技術研究所では、毎年「24時間テレビチャリティー委員会」を通じて全国の身体の不自由な方々に当社製品を提供しています。

様々なユーザーを想定した製品を投入し、好評を得る

IRの取り組み

■ 名証IRエキスポ2024に出展しました

2024年9月6日、7日に開催された投資家向け企業展示会「名証IRエキスポ2024」に当社ブースを出展しました



社長、取締役も会場に出向き、当社の概要と取り組みをPRしました

中長期での大きな飛躍を目指す当社の魅力を、多くの投資家の方々にPR

(単位：百万円)

単位：百万円	24/3期	25/3期 (予想)	増減額	増減率
売上高	99,730	93,500	▲6,230	▲6.2%
営業利益	14	100	+86	+614.3%
経常利益	260	300	+40	+15.4%
当期純利益	▲71	1,400	+1,471	—

北米：生産は堅調に推移、TN工場操業停止による体質強化

中国：人員削減による体質強化の刈り取りが進む

日本、その他アジア：原価低減活動が加速 などにより、下期は黒字化を見込む

**しかしながら、依然として中国の自動車市場における不透明感があることなどから、
前回発表の予想数値を据え置いております**

I . 2025年3月期 第2四半期 連結決算概要

取締役常務執行役員

萩元 達也

II . 中長期経営計画について

代表取締役社長執行役員

長谷川 健一

中期経営計画

1. 中長期経営方針の見直し
2. 新中期経営計画
 - (1) 重点施策
 - (2) 現在の経営環境認識
 - (3) 中期収益目標
 - (4) 具体的な取り組み

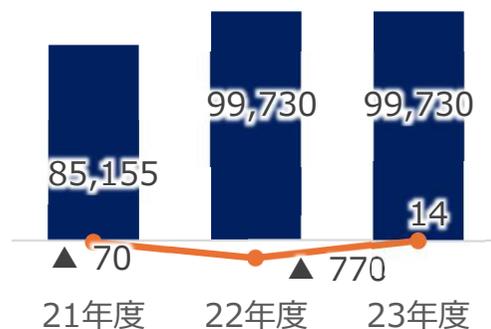


移動空間の
未来を創る

▶前中計(21-23年)の振り返り

成果	課題
<ul style="list-style-type: none"> 自動車電動化に向け、シートや電子で様々な製品を投入 	<ul style="list-style-type: none"> 電動化の多様なニーズへの対応が必要
<ul style="list-style-type: none"> 営業利益確保できる体質までに改善 	<ul style="list-style-type: none"> 安定的な収益体質
	<ul style="list-style-type: none"> 先々不確実な事業環境

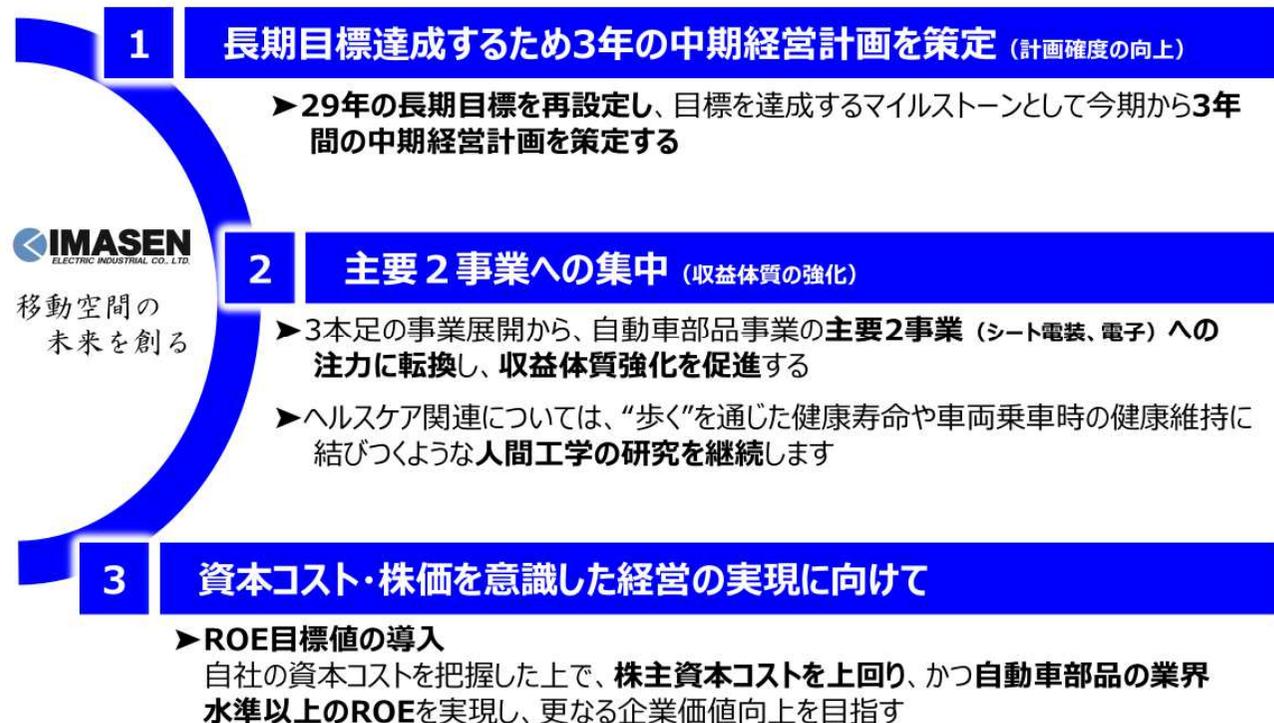
▶業績(売上高/営業利益、百万円)



営業利益確保まで体質改善

24年8月23日 25年3月期第1四半期決算説明会にて
「経営方針の軌道修正」を公表

2. (1) 経営方針の軌道修正



「長期目標の再設定」、「主要2事業への集中」、「資本コスト・株価を意識」
に経営方針を軌道修正

▶2029年度 長期目標

長期目標

長期対応方針

< 営業体制を強化し、グローバルで新規受注 >

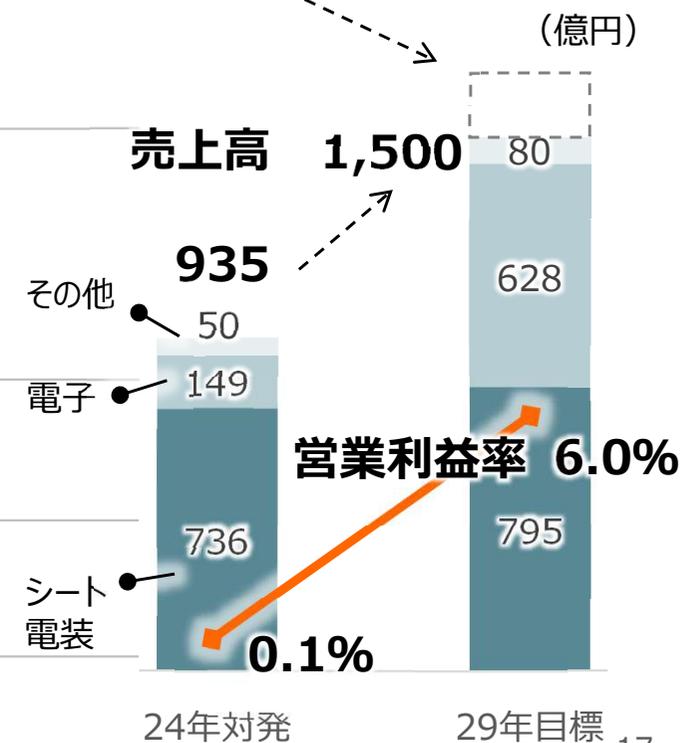
売上高	1,500 億円	<ul style="list-style-type: none"> ・シート : TS-TECH 拡販に追随し売上拡大 営業体制強化し、外資含めた拡販を独自展開 ・電子 : 主要顧客との関係強化による売上拡大 積極的な新規顧客への拡販 ・新商品 : グループ保有技術を結集し新しい商品を開発 (1,500億円から更に成長するために)
------------	---------------------	--

< 稼ぐ力を強化し、更なる体質改善 >

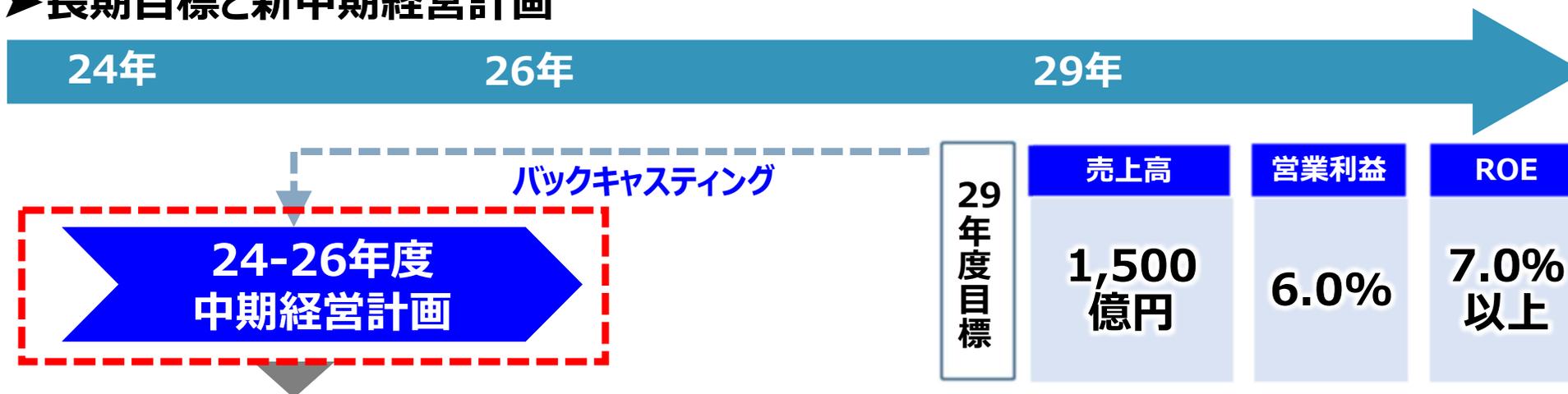
営業利益	6.0%	<ul style="list-style-type: none"> ・機を逸さない経営判断 ・主要2事業への集中 ・アライアンス含めた外部リソースの活用 ・無理・無駄・ロスの排除
-------------	-------------	--

< 業界水準の達成 >

ROE	7.0% 以上	<ul style="list-style-type: none"> ・資本効率を意識した経営 ・業績に応じた安定的な株主還元
------------	--------------------	---



▶ 長期目標と新中期経営計画



9つの重点施策

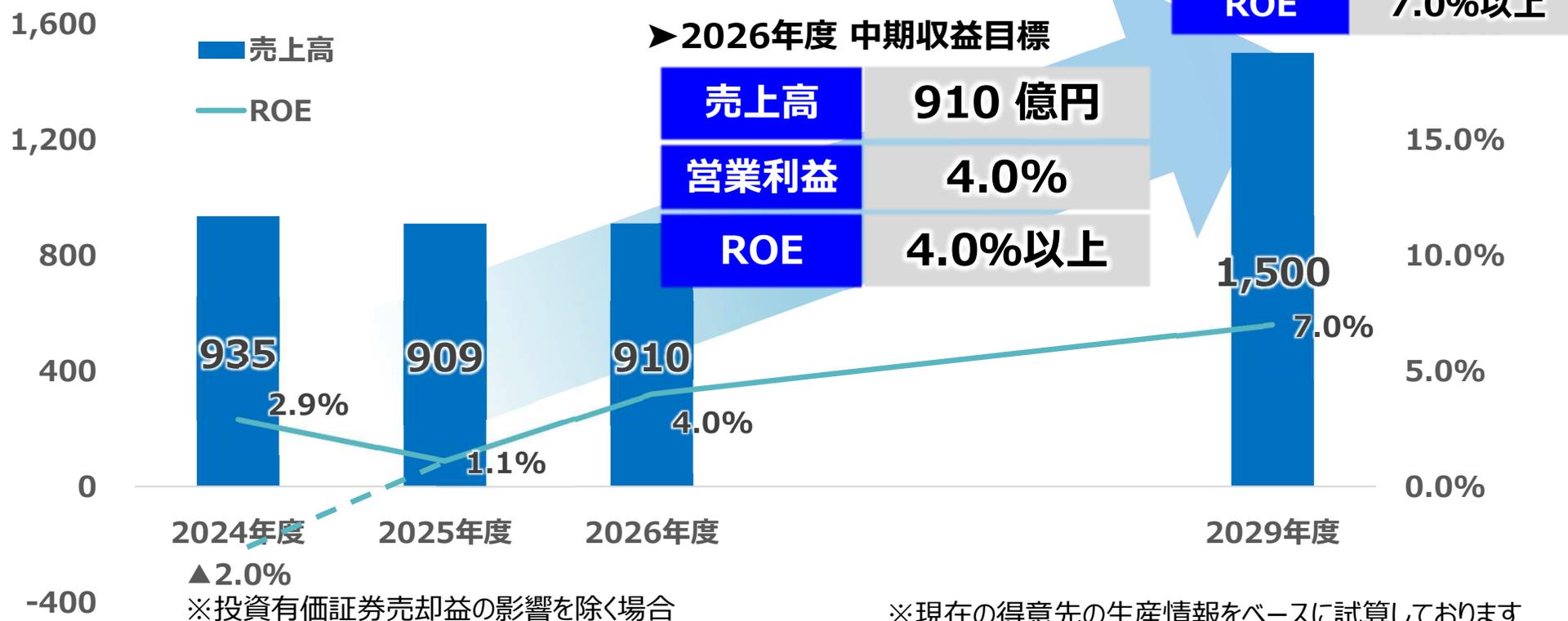
経営スピード	収益	①意思決定のスピードアップと権限移譲の促進
攻め		②営業機能の強化
守り		③メガサプライヤーを超える競争力の強化
		④北米・中国再編による収益強化
		⑤調達構造の再構築による材料費率の改善
資本効率		⑥稼ぐ力の再構築
シナジー	⑦ROEと資本コストを意識した資本政策	
事業基盤	⑧グループシナジーによる将来製品開発	
	⑨ESG経営の推進 ※追加	

▶地域別 経営環境

 中国 	<p>▶ 日系メーカー岐路 23年 三菱撤退 24/6 日産常州工場生産停止 ホンダ 生産体制縮小 → 大幅な生産減少への対応が急務</p> <p>▶ ローカルメーカーの台頭 次期車の受注に向けてコスト・開発スピードでローカルサプライヤーを超える競争力が求められている</p>	 米国 	<p>▶ 堅調な日系メーカー販売 テイ・エス テックとの連携によりホンダ向けの継続受注確保、さらに周辺製品の受注による売上増を見込む</p> <p>▶ 欧米系メーカーへの受注機会 現地生産体制の強化により受注機会に期待</p>
 インド 	<p>▶ 日系OEM向け新規受注 テイ・エス テックとの連携による新規受注獲得により、売上増加が見込まれる</p> <p>▶ 先進国並みの装備 従来の低価格中心の販売から高級志向に変化しており、今後パワーシートが増える可能性大</p>	 タイ 	<p>▶ 中国ローカル参入 中国OEMがタイに工場建設し、サプライヤー含めて護送船団方式で進出している</p> <p>▶ コスト競争激化 ローン審査厳格化により市場縮小の傾向</p>
		 インドネシア 	<p>▶ アジア地域連動による受注機会 他のアジア地域での受注獲得に連動した受注機会が期待できる</p>

業績をけん引してきた中国が急減速も、インド・北米に成長機会が見込まれる

中期会社目標： 業績回復と事業成長



※現在の得意先の生産情報をベースに試算しております

【参考】当期の受注活動の状況

	上期	下期
ターゲット件数	11件	25件
確定件数	10件	(活動中)

実現に向けて 9つの重点施策を展開

↗業績回復

↗事業成長

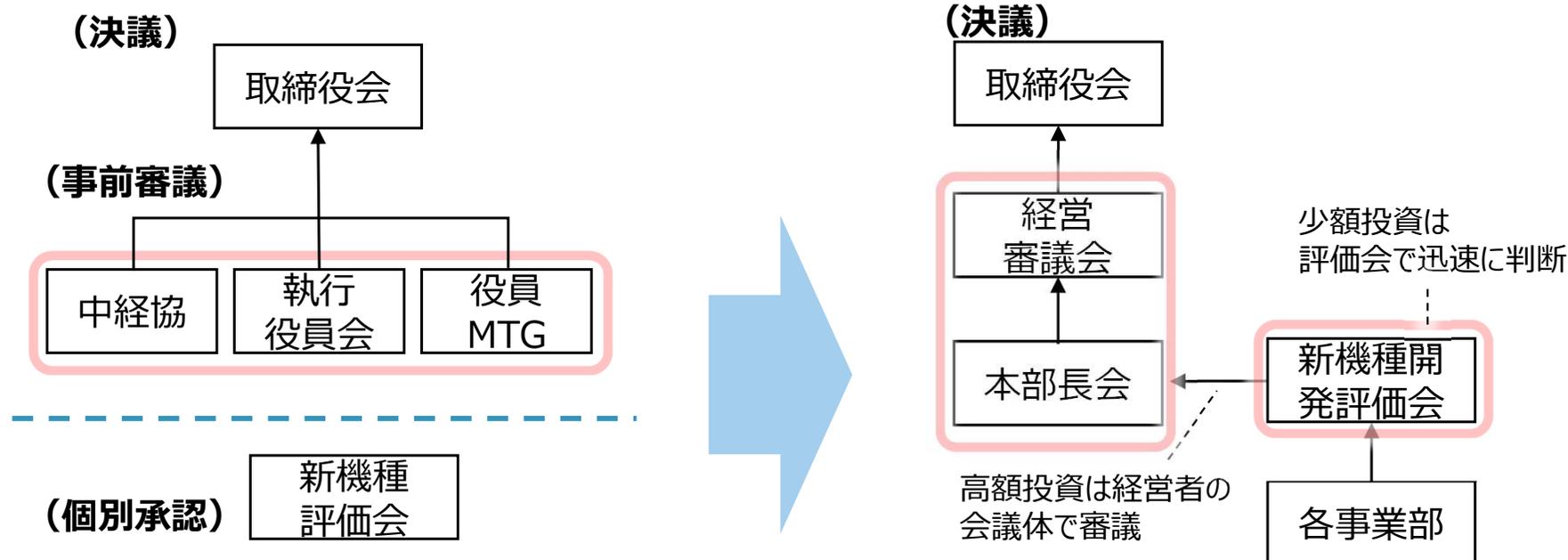
①スピードアップ ③競争力強化

1) 新機種立ち上げプロセスの見直し

- 新機種評価会による投資判断ラインを設定 (権限移譲)
- 開発効率の向上 ・ 品質/コスト/生産性 各要素の開発初期からの目標設定と達成施策の策定
- ベンチマークの強化 (商品性・コスト)

従来：新機種評価会が経営者の投資決裁から分離されており実行に時間を要する

変更後：評価会に一部投資判断を移譲し投資判断を迅速化



新機種立ち上げスピードを速め、製品競争力を強化

↗業績回復

↗事業成長

②営業機能の強化

2) ティ・エス テックのグローバル拠点活用による共同拡販の推進

■資本関係を活かした競争力強化



強みを活かしたシナジー効果で両社の事業拡大を見込む

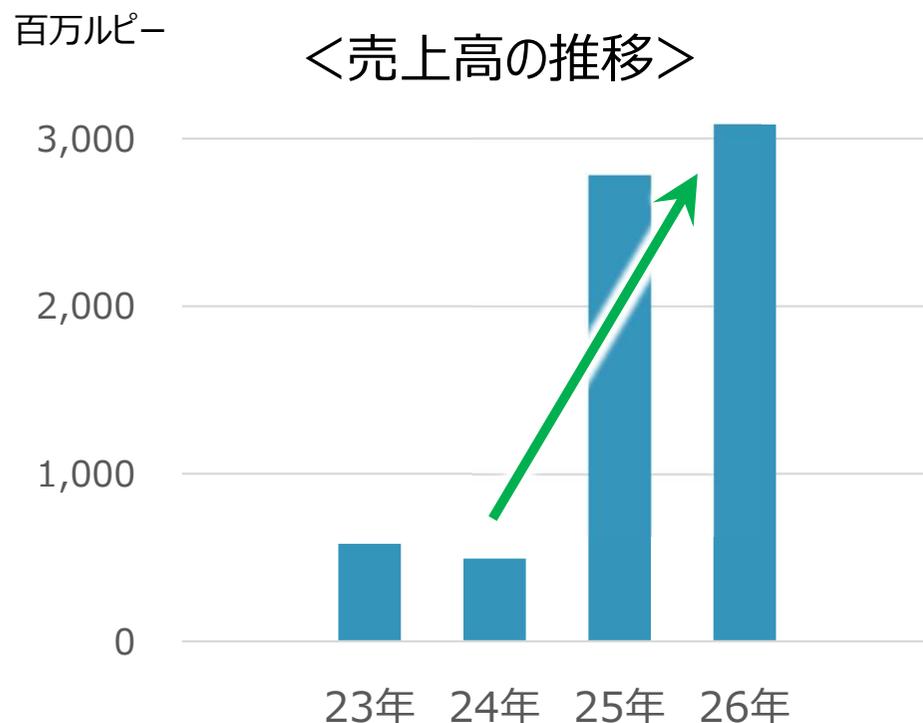
↗業績回復

↗事業成長

②営業機能の強化 ③競争力強化

3) インド市場への拡販・増産対応

- 日系OEM向けの新規受注獲得により**売上高が急増**する見通し
- 周辺製品の受注拡大
- テイ・エス テックの新工場への用地貸借



更なる競争力強化

- TS新工場に直結した生産体制
- ブランクプレスの順送化
- 型治具の現調化
- 材料の現調化
- 部品の現調化

※電子部品の拡販も展開

拡大が期待できる市場には積極的な投資を図る

↗業績回復

↗事業成長

④北米・中国収益強化

5) 北米1拠点化に合わせた体質強化投資の実施

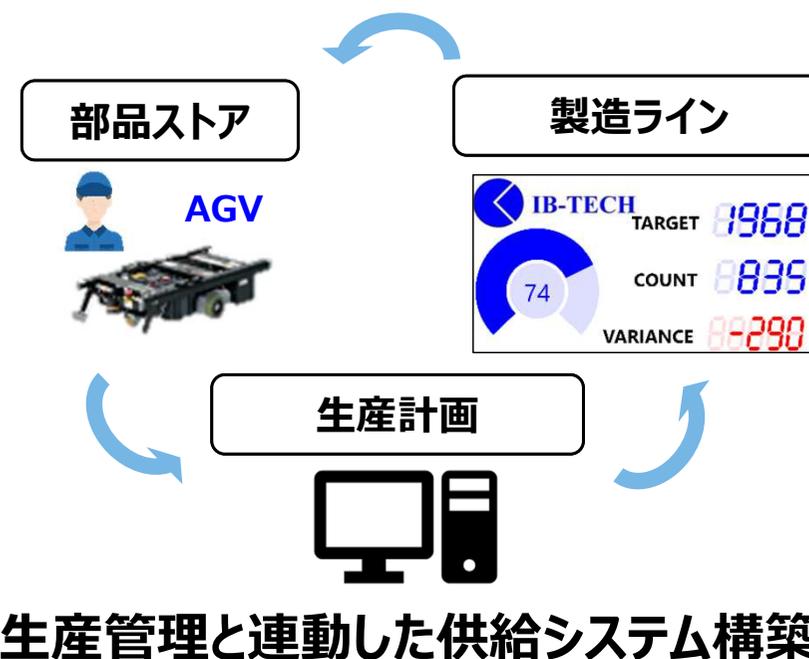


➤ プレス、溶接、塗装、組立の一貫生産体制構築による競争力強化



更なる競争力強化

- TN工場のOH工場への集約に合わせた構内物流の見直し
- 外部倉庫の取り込み
- 生産管理システムの刷新
- 塗装設備の最新化・内製取り込み
などを検討中



収益改善が進む北米拠点について一層の体質強化を図る

↗業績回復

↗事業成長

④北米・中国収益強化

6) 縮小した中国市場に合わせた体制整備



- プレス、溶接、塗装、組立の一貫生産体制構築による競争力強化を実現するための生産体制の最適化を追求



広州



武漢



従来の生産規模には回復しない前提による施策展開

- 人員整理
- コスト競争力強化に向けた現地サプライヤーの調査
- 開発スピードアップに向けた現地設計機能の強化
- 内製化推進による稼働率向上
- ローカルOEM向けの拡販推進

※ 2 拠点間の役割についても検討

縮小した中国市場においても利益を確保できる体制を再構築する

↗業績回復

↗事業成長

⑤調達構造再構築

7) 調達のあり方見直し

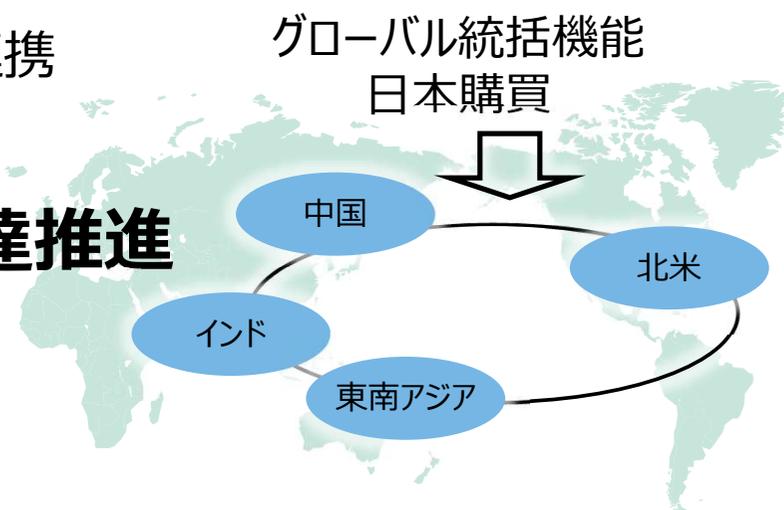
- ▶ コスト競争力強化に向けては資材費で大きな構成比を占める部品について、従来調達にとられない新たな調達方法を採用

サプライヤーとの共同開発推進

グローバルで競争力のあるパートナーとの開発からの連携

従来の工程系列にとられない現地調達推進

地域毎の最適な調達構造をつくる
ローカルサプライヤーの積極的な採用



日本購買部門がグローバルで統括管理

原価構成比の高い領域について、既存の考え方から脱却した改善活動を推進

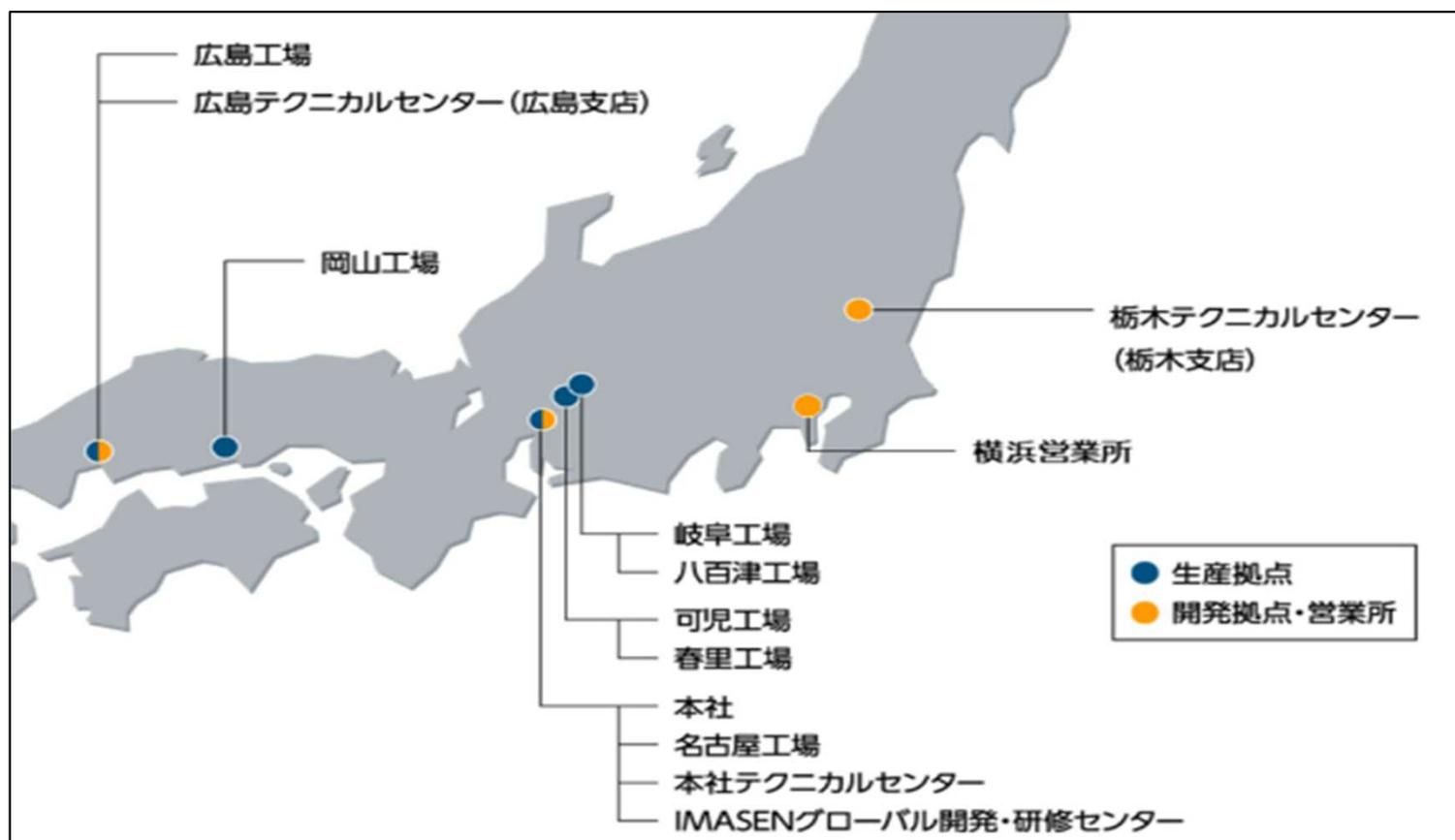
↗業績回復

↗事業成長

⑥稼ぐ力の再構築

8) 国内事業拠点の再編

- 国内事業の業績回復が課題と考えているため、国内拠点の再編を検討
- また、既存拠点を活用した電子事業の生産体制強化を検討



製品群の取捨選択とそれに合わせた拠点最適化を推進

業績回復

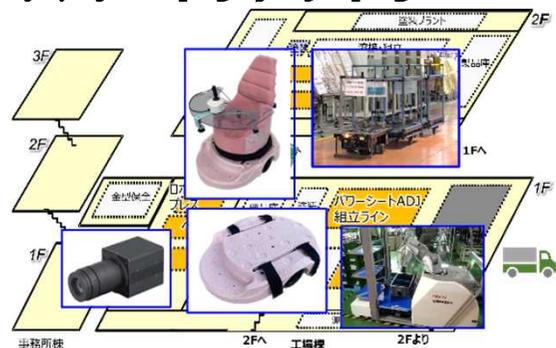
事業成長

⑧ グループシナジー

9) 新製品開発投資の強化

- ▶ グループシナジー追求により、3テーマを展開
- ▶ 専任開発チームを立ち上げたプロジェクト活動
- ▶ 開発と並行して営業活動・提案活動も積極的に推進

スマートファクトリー



ピッキングからライン供給まで
完全自動化AGV

ものづくり

IT

新しい車室空間



未来を想像した
様々な製品・サービス

機構

電子

伝達

パーソナルモビリティ



お年寄りでも扱える軽量化
モビリティ

駆動

人間工学

要素技術

画像処理

AI

将来成長に向けた新規事業領域の開拓に取り組む

10) サステナブル活動の推進

- SDGsをはじめとした様々な社会課題や当社特有の課題の中から重要課題（マテリアリティ）を特定し、サステナブルな社会への貢献と事業の持続的成長に努める

<活動概要>



▶ 外部機関によるサステナビリティ評価

エコバディス評価を目標値として設定

項目	内容
エコバディスとは	主にバイヤー企業向けに、サプライヤー企業のCSR方針や施策、業績の評価サービスを提供している 世界175か国、10万社以上の企業を評価している
評価プロセス	「環境」「労働と人権」「倫理」「持続可能な調達」の4テーマで評価
スコア	0から100までの数値で表される 上位企業にはメダルが認定される
対象企業	評価企業：100,000社以上（日本は約3,500社） バイヤー企業：1,000社以上（日本は約30社）

外部評価であるエコバディス評価を採用し定量的な進捗の確認を実施

↗業績回復

↗事業成長

⑦資本政策

11) 資本コスト・株価を意識した経営

<現状分析>

PBR	慢性的に1.0倍を下回る状況
↳ PER	収益改善傾向に株価が追従していない状況、将来的な成長性を理解いただけるようなコミュニケーションが課題
↳ ROE	足元改善方向にあるも、純損失の計上が続いていることから低位で推移
↳ 売上高純利益率	売上減少、純損失計上が続いており、業績回復を最優先課題
↳ 純資産回転率	売上減少により回転率の改善は停滞
↳ 財務レバレッジ	財務は一定の安定性がある

➤ 自社の資本コストを認識した上で経営目標値を設定

WACC (加重平均資本コスト)	4.3%程度
負債資本コスト	4.4%程度
株主資本コスト	5.1%程度

* CAPMにより算定



ROEを指標とし、株主資本コストを上回り業界水準相当の
7% を目標とする

自社資本コストを認識し、目標値をROEで設定

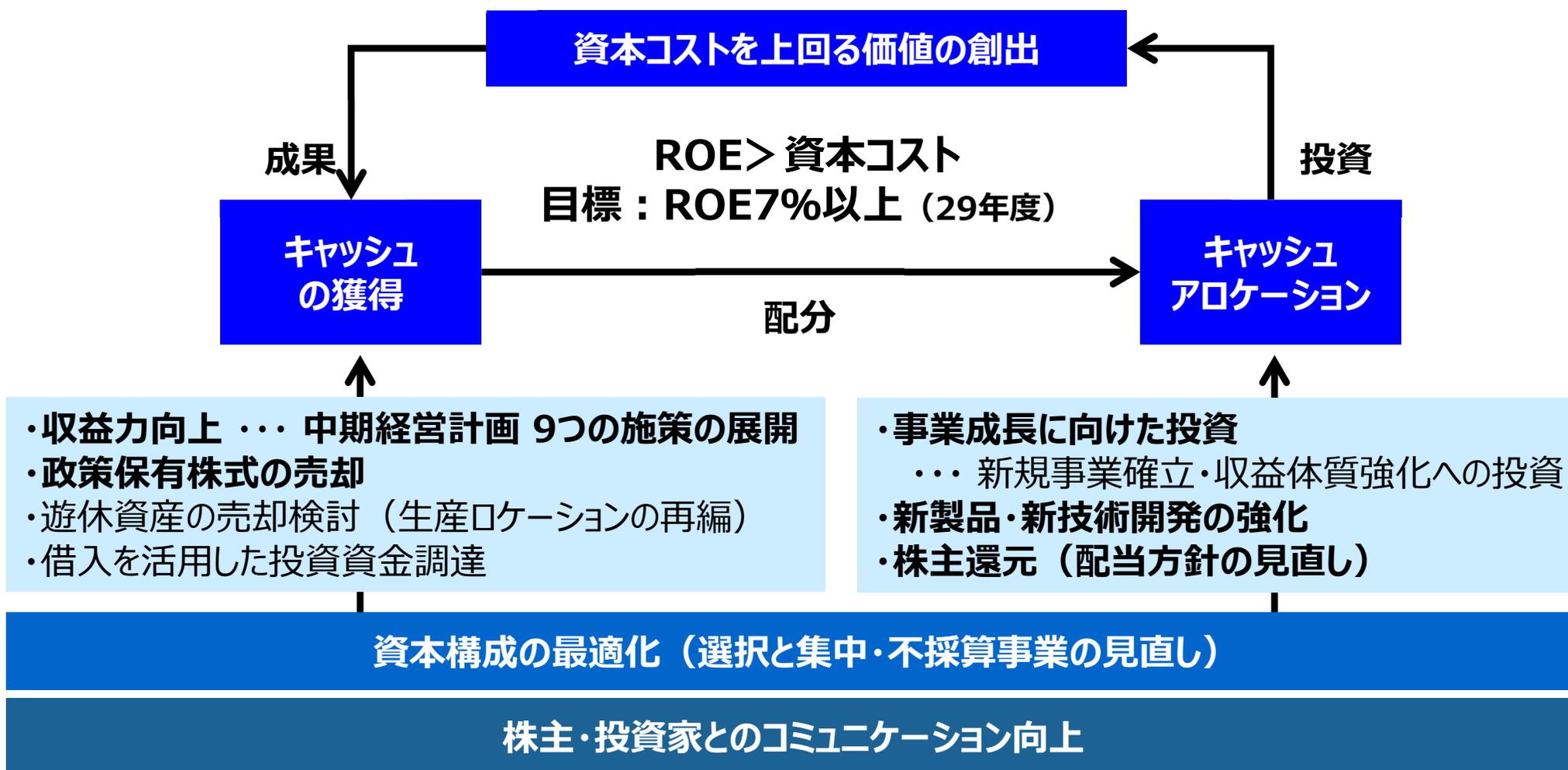
⑦ 資本政策

■ 基本施策： 資本コスト・株価を意識したお金の使用

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する

資本効率を高めるサイクルを回す

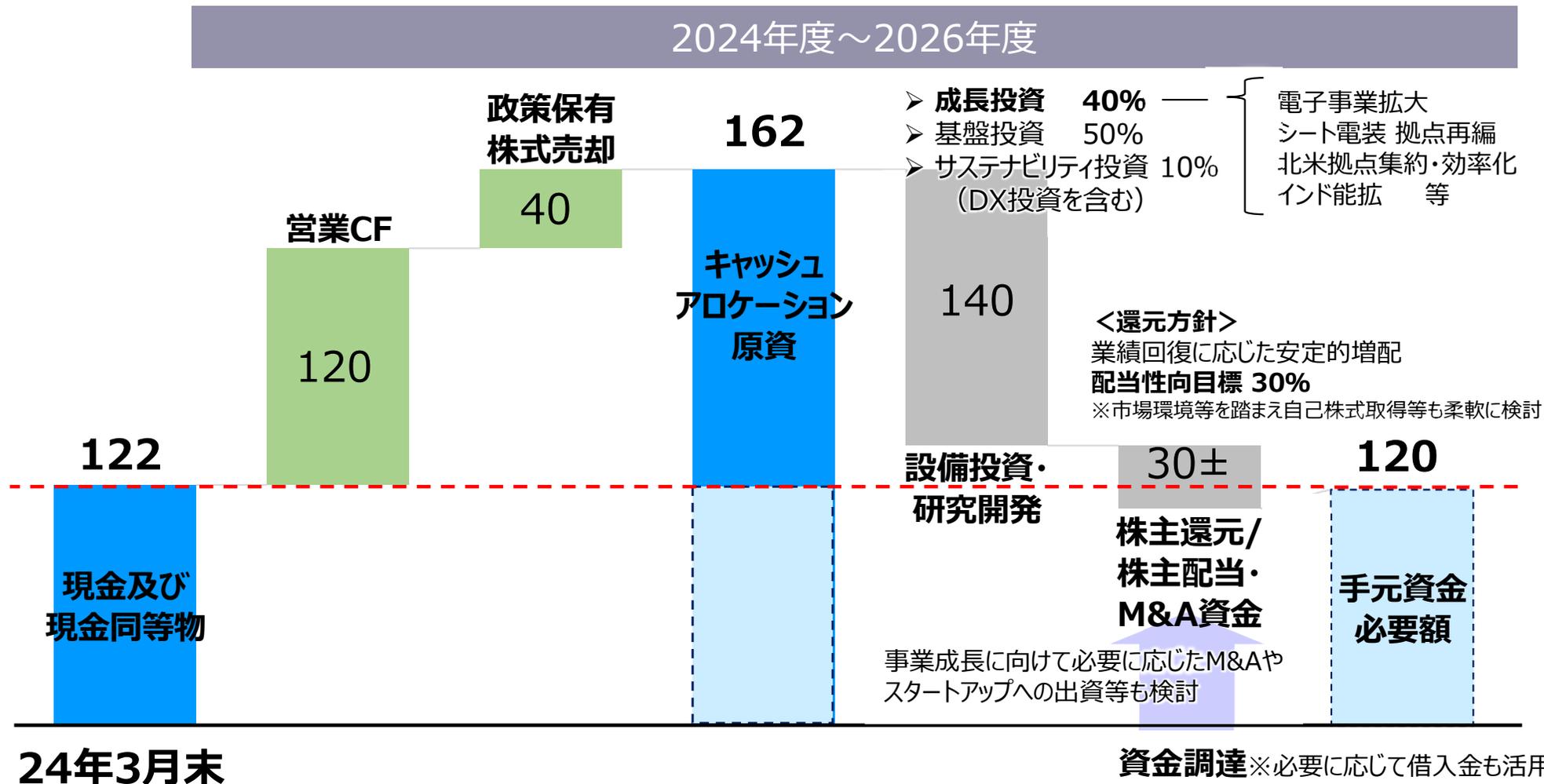
株主目線で資本コスト・株価を意識した経営に取り組む



⑦ 資本政策

■ 成長に向けたキャッシュアロケーション

業績回復を確実に行うことで資金を獲得し、事業成長に向けた投資と株主への還元水準の向上を目指す

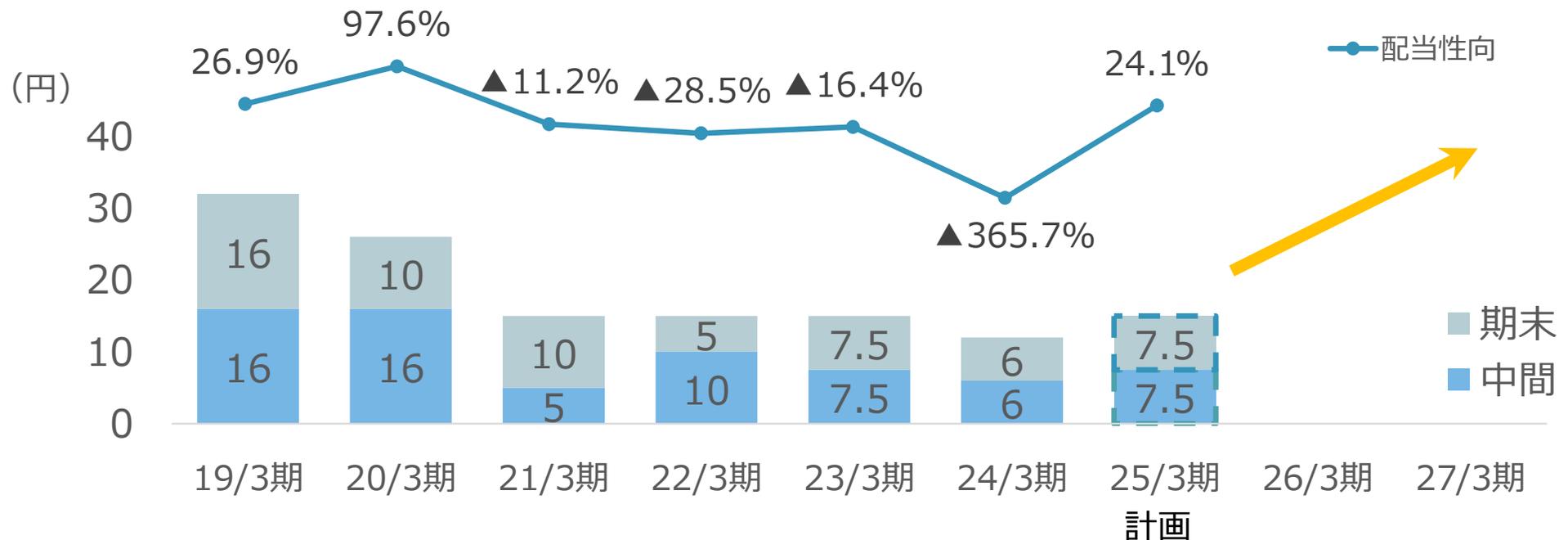


成長投資に対し重点的な資金配分を行う

⑦ 資本政策

■ 配当方針の見直し

- 業績回復に応じた安定的増配
- **配当性向 30%を目標**とし、年次の経営環境や業績により決定

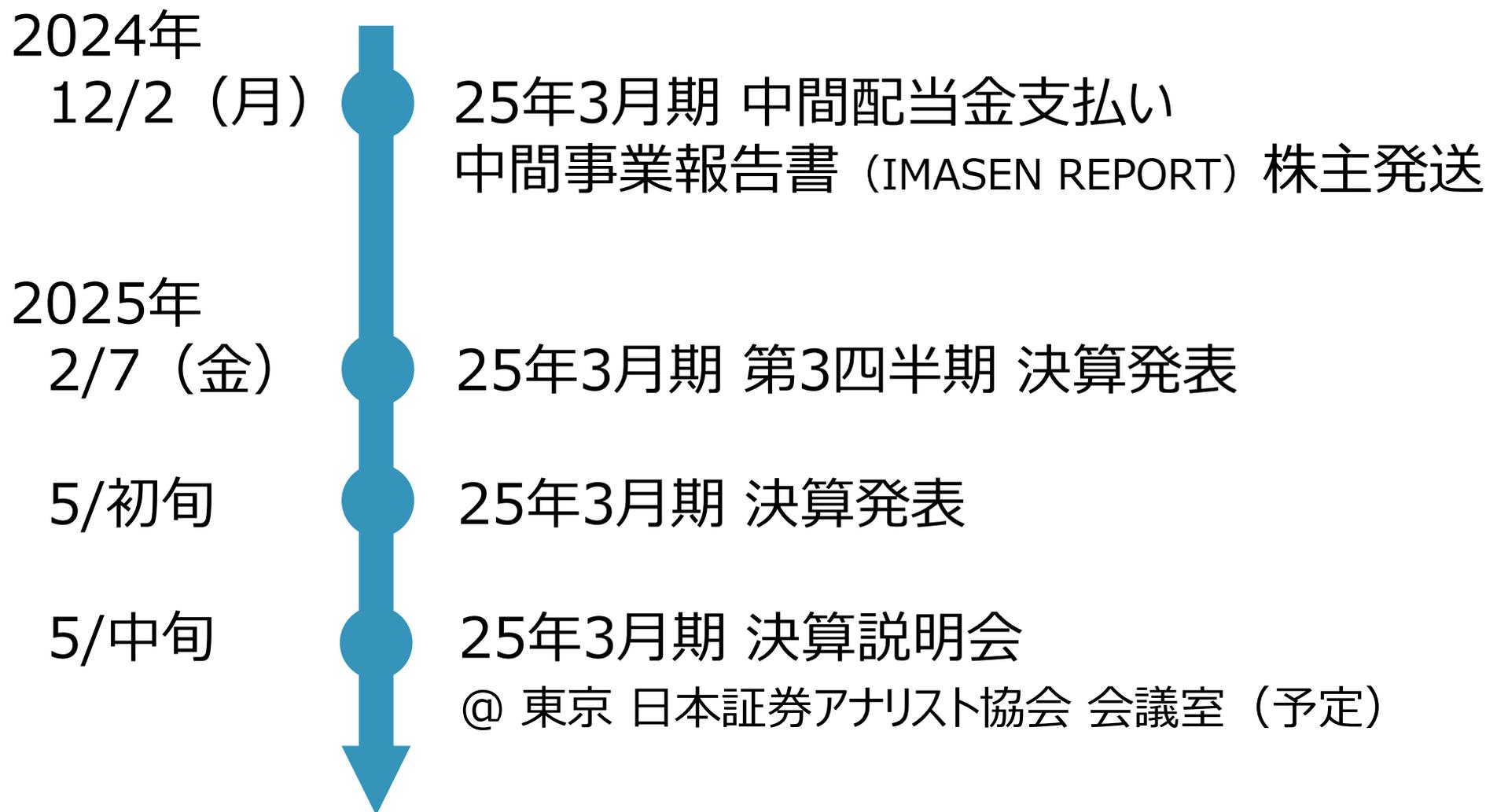


■ ステークホルダーとのコミュニケーション向上

- 各ステークホルダーとの対話により、持続可能な企業価値向上に取り組めます
- **積極的なIR活動**を通じて、株主・投資家の皆様に会社情報を適切・タイムリーに発信してまいります

通期業績を確保できる場合には当期の配当額の見直しも検討

IRカレンダー



移動空間の未来を創る

Challenge by New Imasen

- 本資料の内容に関する一切の権利は株式会社今仙電機製作所に帰属しています。複製及び無断転載はご遠慮下さい。
- 本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現時点で入手可能な情報に基づいた推測、見通しであり、リスクや不確実性を含んでおります。
- 実際の業績は今後様々な要因によって、予測と異なる結果となる可能性があります。

○IRに関するお問い合わせ先

株式会社今仙電機製作所

管理部 企画課 IR担当

TEL 0568-67-1517

URL : <https://www.imasen.co.jp/contact/>