

登壇

司会：お待たせいたしました。定刻となりましたのでただいま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あわせたハイブリッドの形式で開催させていただき、始めに会社からお迎えしている 3 名の皆様をご紹介します。

代表取締役社長執行役員の長谷川健一様です。

長谷川：長谷川です。今日はよろしくお願いいたします。

司会：取締役常務執行役員の萩元達也様です。

萩元：萩元です。よろしくお願いいたします。

司会：執行役員の井上達嗣様です。

井上：井上です。よろしくお願いいたします。

司会：本日は長谷川様と萩元様からご説明いただき、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チャット機能にて随時受け付けております。頂戴した質問を読み上げ回答させていただきます。

それでは長谷川社長様、よろしくお願いいたします。

長谷川：皆さんこんにちは。株式会社今仙電機製作所、社長の長谷川でございます。

本日はご多用のところ、当社の 2025 年 3 月期第 3 四半期決算説明会にご出席を賜りまして誠にありがとうございます。

本日はご覧の 2 項目についてご説明させていただきます。

第 3 四半期決算の概要については、管理本部を担当しております萩元より説明させていただき、中期の経営計画の進捗については私、長谷川よりご説明させていただきます。

それでは萩元さんよろしくお願いいたします。

萩元：皆さんこんにちは。管理本部を担当しております萩元と申します。

私から、2025 年 3 月期第 3 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 3 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り、前年同期に対して 4.9%の減少となる 697 億円となりました。

利益に関して営業利益では前年同期比で 2 億 5,200 万円の悪化となる 4 億 6,300 万円の損失計上となりました。

経常利益は 7 億 5,900 万円の悪化となる 4 億 3,100 万円の損失計上、当期純利益は 26 億 3,100 万円の増加となる、16 億 5,800 万円となっております。

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大きく上振れております。

なお、11 月の中間決算にて通期見通しを据え置きとした時点の予想値に対しては、売上高、利益をいずれ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。

中国における人員の最適化などの原価低減活動による自社体質の改善、為替影響による良化要因があったものの、国内およびアジアにおける生産減少等の影響や、国内外での賃上げや原材料価格上昇等の経済変動の影響、先行開発の費用負担の増加等といった悪化要因により、4 億 6,300 万円の損失となりました。

続きまして第 3 四半期までの営業利益の計画値からの変動要因をご説明いたします。

計画値は 11 月の第 2 四半期決算発表にて通期業績予想値を据え置くとした時点での社内予想値としております。

為替の悪化影響を受けたものの、単体での売上増加に加え、改善効果刈取りの前倒し等により、計画に対し 2 億 400 万円の良化となりました。

続きまして事業別の実績をご説明いたします。

シート・電装事業におい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。

営業利益につきましては、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。

電子事業においても、為替影響による良化要因はあったものの、国内での減産影響に加え、開発費負担の増加により、減収減益となりました。

その他の事業に関しましては、ワイヤーハーネス事業の生産拡大により増収増益となっております。

続きまして、地域別の実績をご説明いたします。

国内においては、減収影響に加えて生産減少電子事業の開発費増加や管理機能強化による労務費、経費増加により減収減益となりました。

北米地域では、為替影響により増収となりました。

営業利益では、前期での雇用問題による労務費ロスの解消および原価低減活動の推進等により、損失幅を大きく圧縮し、黒字化となりました。

アジア地域では、中国における日本車販売不振による生産減少等の減収影響が大きく、損失計上となりました。

一方で、希望退職等、体質改善を進めており、足元では月次で黒字回復しており、通期でも黒字化を見込んでおります。

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、国内では高効率化設備での投資が中心となり、北米地域では拠点再編に伴う投資により増加。

アジア地域におけるインドでの新規立ち上げ、タイでの金型更新による投資等により、増加となって総額 27 億 8,100 万円となっております。

減価償却費に関しましては、21 億 9,900 万円となっております。

続きまして当四半期における取り組みをご紹介します。

シート・電装事業の営業機能強化の取り組みといたしまして、昨年 11 月に中国広東省で開催されました、広州モーターショー2024 に初めて出展しております。

広州モーターショーは上海、北京に並ぶ中国 3 大モーターショーの 1 つで、注目度も高く、毎年多くの来場者が見込まれています。

今仙の中国拠点での重点施策の 1 つとして、新規顧客の開拓があり、グローバルでの躍進が著しい中国国内のメーカーや、中国市場向けに展開している欧米メーカーをターゲットに、当社製品の受注獲得に向けて PR をいたしました。

複数のご関心をいただきましたので、今後の受注に向けて引き続き積極的に展開して参りたいと考えております。

続きまして、福祉機器関連事業の展開についてご紹介いたします。

今仙グループでは非自動車領域として電動車椅子、義足を手がける福祉機器関連事業を行っておりますが、ユーザー層の拡大に向け、今期よりレンタル事業を開始しております。

日本各地のレンタル代理店を持つ会社様と代理店契約を結んでおり、順次代理店数を増やしております。

引き続き、ユーザーのニーズに沿った事業展開・製品展開により、事業規模の拡大を目指して参ります。

最後に通期の見通しについてご説明いたします。

期初に開示いたしました連結業績予想に対しまして、売上高、営業利益、経常利益、純利益のいずれも上方修正いたしました。

売上高では円安による為替換算の影響により、前回予想に対して増加が見込まれます。

利益では中国において自動車販売不振の影響による収益悪化がございましたが、重点施策である縮小した中国市場に合わせた体制整備といたしまして、希望退職の実施等の体質強化策により、減少した売上高でも利益を確保できる見通しが立ったこと、北米において円安効果に加え、重点施策である北米 1 拠点化に合わせた体質強化投資の実施により、原価改善の効果が安定して継続していること等から、営業利益の増加を見込んでおります。

また当期純利益についても、投資有価証券の売却益の発生および体質強化に伴う特別退職金の金額が予定を下回ったこと等により、前回予想を上回り増加の見込みとなっております。

なお当期におきましては、特に第 4 四半期での金額が大きくなっておりますので、その要因についてご説明させていただきます。

第 1 四半期から第 3 四半期までは売上減少により営業損失が続いておりましたが、先ほどご説明いたしました中国や北米での改善が進んでいる他、国内においては、開発費の回収や原材料などのインフレコストの価格転嫁が第 4 四半期に集中していることなどから、第 4 四半期におきまして大幅な利益改善が見込まれております。

以上、連結決算の概要となります。

長谷川：続きまして、中期経営計画の進捗について、私から説明させていただきます。

本日で説明させていただく内容はご覧の通り、中期収益目標、重点施策の概要、重点施策の進捗状況をご説明させていただきます。

まず中期収益目標でございますが、会社の目標としましては、「業績回復と事業成長」と置いております。

2029 年度は長期目標、売上高 1,500 億円、営業利益 6.0%、ROE7.0%以上ということを定めておりますが、直近の中期の目標としましては、2026 年度、売上高 910 億円、営業利益 4%、ROE4.0%以上を目標としてございます。

この 25 年度、26 年度につきましては、受注品目の切り替えと重なりまして、売上については底打ちとなりますが、こちらの業績回復に力点を置きまして、事業施策を展開中でございます。

その事業施策でございますが、9 つの重点施策を展開してございます。

この 9 つの重点施策でございますが、経営スピード、攻め、守り、シナジー、事業基盤ということで 9 つの重点施策を展開しております。

この 1 つ 1 つについての進捗をご説明したいと思います。

まず意思決定のスピードアップと権限移譲の促進でございますが、昨年会社の意思決定をする会議体についての見直しを行いました。

会議体数について半減させることで経営スピードのアップに取り組んで参りましたが、グローバルな観点ですと、海外子会社との決算時期がずれていたこともあり、経営の効率化を進めるために、海外子会社の決算期について日本の本社ベースへの統一を行ってまいります。

2 番目の営業機能の強化といたしましては、昨年もご案内しておりますが、テイ・エス テックとの間で北米、中国、インド、ドイツにて、当社の人員を配置し、フレームビジネスでテイ・エス テックと協業を図り、拡販を行っていききたいと思います。

また今仙電機単独でもデバイスの認証取得を進め、海外 OEM の技術動向や、今後のラインナップの計画等の情報をキャッチアップし、得た情報をテイ・エス テックと共有することで両社の拡販につなげて参りたいと考えております。

もう一つの営業機能の強化の取り組みについて、現在の営業機能はシート事業と電子事業とで別々の営業部隊を展開しておりますが、それを 1 つにまとめた営業本部を立ち上げます。

これはシート事業、電子事業それぞれのお客様に対して、今仙電機製品の営業活動を実施、特に電子事業についてシート事業のお客様に対して電子部品の営業活動をしていくことでさらなる拡販を図ってまいります。

すでにシート事業のお客様向けに製品の展示会（キャラバン）を順次展開していきます。

続いてメガサプライヤーを超える競争力の強化につきまして、今までグローバルで統一した活動していく考え方をしておりましたが、今後は北米、中国、インド、国内等で、それぞれの市場の特徴に合わせた事業展開してまいります。

その中でインドについては、テイ・エス テックとの協業により、今後売上が拡大していく見通しで、マニュアルシートからパワーシートに置き換わっていくこともあり、今仙電機の得意技で現地展開できると考えております。

そのため、生産インフラや、高効率ライン、工場の建屋拡張等を展開し、メガサプライヤーと勝負できる環境をインドで整えていきたいと考えております。

また製品競争力においても、メガサプライヤーと戦う上で勝ち技となることから、シート事業では、高強度小型化の両立構造、音振動抑制技術、主要機能部品内製化を進め、電子事業では、小型化技術、軽量化技術、ハードウェア規格の共通化を進め、メガサプライヤーの製品をベンチマークに置き、それを超える商品を生んでいこうと考えております。

続いて北米・中国再編による収益強化でございます。

すでにご案内している通りテネシー工場を閉鎖し、オハイオ工場へ生産移管をいたしました。現在のオハイオ工場では右下の写真の様に自動組立ラインの設置が完了しております。

またテネシー工場の 1,500 トンプレス機をオハイオ工場へ移管することで、プレス、溶接、塗装、組立を社内で一貫して生産できることに加え、当社のリクライナーやスライドレール等、単品だけではなく周辺部品の生産もできるイン

フラ整備を今後北米にて展開していきたいと考えております。

具体的な内容につきましては、今後の投資計画等も含め検討中ですのでご案内できる機会がありましたらご説明したいと思います。

続いて中国についてご説明いたします。

中国では、現在日系 OEM が苦戦していることから、当社でも需要に合わせた生産対応として人員の最適化を図ってまいりました。今後につきましては当社の武漢工場と広州工場の特徴や得意な領域を鑑みて、拠点の再編も検討中でございます。

先ほど萩元からもありましたように、一本でシュリンクするだけでなく、拡販の推進も行っております。

広州モーターショーにつきましても、中国ローカル OEM ブランドだけでなく、外資系 OEM からの引き合いがあることから、機会を逃さずに捉え、拡販について積極的に展開していきたいと考えております。

5 つ目の調達構造の再構築による材料費率の改善ですが、先ほど申し上げた通り、各市場の特徴に沿った展開を考えており、調達構造についても北米、中国、インドで市場に合わせた方法を検討しております。しかし基本として地産地消がベースになると考えていることから、現地での内製や、現地サプライヤー活用を軸に展開していきたいと考えております。

6 つ目の稼ぐ力の再構築でございます。

これからの電子事業につきましては、国内ではマツダ様向けのインバーター製品を鍵として開発、展開をしてまいりました。

今後は 25 年度、26 年度にかけステージを 1 つ上げて量産準備のための投資を行っていこうと考えております。

当社の広島工場の中に量産準備のための投資をしていく考えでございます。

このインバーター製品の量産展開まで見えてきたことから、その強みを生かし、その他の部品についても積極的にご採用いただけるような展開を考えております。

それから稼ぐ力の再構築における収益改善の取り組みについてです。

北米、中国、インドについてご説明しましたが、国内についてもメスを入れていきたいと考えており、現在当社の国内

で 5 つの工場を持っておりますが、先ほど申し上げたように、電子事業の拡大を考えておりますので、事業の受け皿となる工場を再編により追加していこうと検討しております。また電装製品の工場につきましては、再編を含めた展開を今後考えていきたいと思っております。

それとともに、あらゆる事業で取り組んでいるとは思いますが、体質改善をするために設計から納品までの工程を分析し、ロスを徹底的に排除していく。それと新機種の立ち上げについて、テイ・エス テックでは立ち上げ損失をなくしていくプログラム、仕組みのノウハウがあるため、当社の中でも展開していこうと考えており、理論コストに対して、実際コストとのギャップを解消していく展開をしてまいりたいと思います。

7 つ目の ROE と資本コストを意識した資本政策でございます。

基本施策である「資本コスト、株価を意識したキャッシュの使用」の内容でございます。

還元方針としてご案内している通り「業績回復に応じた安定的増配、配当性向目標 30%、市場環境等を踏まえ、自己株式取得等の検討」を申し上げてきました。

その際に期末の業績見通しがある程度計画通り目途が立った場合、配当含めた基本施策の展開を申し上げてきておりましたので、今回増配と自己株式の取得の決定をいたしました。

そちらの内容がこの 2 つでございます。

期末での増配 12.5 円、自己株式については 70 万株を定め、上限 70 万株もしくは 5 億円で取得期間につきましてはこちらの通りでございます。

続いてグループシナジーによる将来製品開発でございます。

こちらは車室空間のニーズが現在変化してきております。これは EV 車だけでなく、ハイブリッド車においても同様に変化してきております。

このニーズの変化に対し、当社の持っている機構技術、電子制御技術、画像解析・センシング技術を組み合わせた新たな車室空間の提案を考えております。

2 つ目がスマートファクトリー実現に向けた基礎研究でございますが、こちらの写真にあります、ピッキング機能と現場まで部品を運ぶ AGV を組み合わせた搬送ロボット、ピッキングロボットという内容です。

こちらは、生産ラインそのものの自動化については今までも取り組んでいましたが、製品・部品を倉庫から取り出し、現場までに移送することも無人化していこうというコンセプトの中で、電動車いすの駆動制御技術を活用して、現在開発しております。

2 つ目が次世代モビリティ開発に向けた基礎研究で、当社のカメラ等の事業を担っているシーマイクロという会社があり、そのカメラの画像処理技術を生かし、目の動きで移動する方向を指示できるようにしております。

単純に車いすだけでなく、パーソナルモビリティへの応用も協議しております。

続いて航空宇宙関連事業についてです。

先日、H3 ロケット 5 号機の打ち上げがございました。

その中で当社の子会社である、東洋航空電子のネットワークスイッチボックスや、地上支援設備を採用いただいております。具体的な内容は JAXA 様とのルール上申し上げられないため、このような表現で留めさせていただきますが、H3 ロケットについての活動も当社製品が使われていることでご理解いただければと思います。

続いて 9 番目の ESG 経営の推進でございます。

まず左側の、指名・報酬諮問委員会の構成メンバー変更ですが、今まで 6 名体制で構成されていましたが、4 名に減らし、意思疎通を迅速にするため、12 月から展開しております。また今年の 6 月から取締役の構成につきましても、社内の取締役を 1 名減員し、社外取締役の比率を上げた運用を考えております。

最後に今後の IR カレンダーでございます。

5 月初旬の 3 月期の決算発表、その後の決算説明会、6 月下旬の株主総会を予定してございますが、日程についてはまだ検討中でございますので、こちらが決まり次第またご案内させていただきたいと思っております。

ご説明は以上となりますが、今後も業績の回復と事業成長ということで、この 9 つの政策を、強力に推進していきたいと思っておりますので、どうか今後ともよろしくお願いいたします。

ご清聴どうもありがとうございました。