

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、はじ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。よろしくお願いいたします。

司会：次に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：次に執行役員の井上達嗣様です。

井上：井上でございます。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くことになっておりますが、お 2 人のご説明が終わった後、まず会場からの質疑応答の時間といたします。

そのあと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。

頂戴した文を読み上げ回答させていただきます。

それでは長谷川様、萩元様よろしくお願いいたします。

長谷川：あらためまして皆さんこんにちは。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 3 項目についてご説明させていただきます。

2025 年 3 月期連結決算概要、および 2026 年 3 月期連結業績見通しについては、管理本部を担当しております萩元から、25 年度の主な取り組みについては私、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 月期決算の概要についてご説明させていただきます。

今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期に対して 5.4%の減少となる、943 億 4 千 1 百万円となりました。

利益に関しまして、営業利益は前期比で 3 億 7 千 9 百万円の増加となる 3 億 9 千 3 百万円となりました。

経常利益は、2 億 5 千 1 百万円の増加となる 5 億 1 千 1 百万円、当期純利益は、21 億 5 千 6 百万円の増加となる 20 億 8 千 4 百万円となっております。

純利益においては、北米・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、2 月に開示いたしました業績予想に対しましては、売上高は若干下回る結果となりましたが、利益につきましては上回る結果となっております。

続きまして営業利益の前期からの変動要因をご説明いたします。

マイナス要因は、生産変動として、中国における生産減少等の影響が大きく減益要因となり、また原材料や賃金上昇といった経済変動の影響が悪化要因となっております。

一方プラス要因として、円安による為替影響の良化要因に加え、原価低減活動などによる体質改善、中国における生産減少に対する希望退職の実施、北米における工場集約など構造改革の取り組みが収益改善となっております。

結果、前期から 3 億 7 千 9 百万円増加となる、3 億 9 千 3 百万円の営業利益となりました。

続きまして開示予想値からの変動要因をご説明いたします。

本年 2 月時点の予想値に対する変化であるため、12 月決算を採用している海外拠点の変動は予想値に織り込んでいますので、ここでの変化は国内事業の変化が中心となります。

単体を中心に減収影響を受けたものの、資材費の低減活動を中心に経費の抑制に努めた結果、予想値を上回る結果となりました。

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、アジアにおける日本車販売不振の影響を受け大きく減収となったものの、体質改善の取り組みによって損失幅は縮小しております。

電子事業につきましては、北米および中国での生産拡大により増収増益となりました。

その他事業につきましては、ハーネス事業の生産拡大により増収となり、増収影響に加え費用の抑制により増益となりました。

なお、セグメント情報のグラフにおいては、為替影響を除いた売上高をカッコ書きで表記しておりますのでご参照ください。

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、主にシート事業において前期から減収となりました。

営業利益は、減収要因に加え、管理体制の強化による労務費、経費の増加などにより、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。

営業利益は、機種構成の良化による増益に加え、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。

アジア地域は、中国における日本車販売不振によ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減収影響が大きく減益となりました。

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しました。

アジア地域ではインドでの新規立ち上げに伴う投資を中心に行い、総額 31 億 1 千 9 百万円となりました。

減価償却費に関しましては、国内では前期における電子事業への投資により増加したものの、北米の工場閉鎖やアジアでの償却期間満了により総額 30 億 2 百万円となっております。

続きまして、2026 年 3 月期の業績見通しについてご説明いたします。

売上高に関しましては、特に中国における減産影響が続くことにより、前期より 4.6%減少となる 900 億円を予想しております。

営業利益、経常利益につきましては、同額の 12 億円を見込んでおります。

当期純利益につきましては、北米テネシー工場の売却益を見込んだことにより 13 億 5 千万円の利益を見込んでおります。

なお、米国の関税措置の影響につきましては、現時点で不透明な要素が多く、業績予想に織り込んでおりません。

為替レートにつきましては、1 ドル 140 円の設定としております。

続きまして営業利益の前期からの変動要因をご説明いたします。

北米および中国での減産影響による減益に加え、26 年 3 月期では為替が悪化要因となることが見込まれておりますが、資材費低減、費用抑制などの体質改善に加え、北米拠点の集約、中国、タイでの希望退職による人員最適化など構造改革の効果が年間を通じて貢献することから 12 億円の営業利益を見込んでおります

続きまして、事業別の実績をご説明いたします。

シート・電装事業においては、生産減少に加え、為替換算の影響があり減収が見込まれますが、前期での構造改革に加え、国内再編を進めることにより事業基盤強化を図り、黒字化となる見込みです。

電子事業につきましては、中国における新規受注などにより増収増益となる見込みです。

その他事業につきましては、ワイヤーハーネス事業での生産拡大により増収が見込まれますが、同じくワイヤーハーネス事業での資材費高騰により減益が見込まれます。

続きまして、地域別のご説明をさせていただきます。

国内は、単体において増収が見込まれ、増収影響および引き続きの体質改善と、国内拠点再編を行うことによる事業基盤強化により増益を見込んでおります。

北米地域では、テネシー工場での生産終了、為替影響による悪化により減収が見込まれておりますが、北米拠点の集約をテコにした体質強化などにより増益を見込んでおります。

アジア地域では、インドでの新規受注による増収が見込まれるものの、中国での日本車販売不振に伴う生産減少に加え、為替影響による悪化によって減収が見込まれております。

一方で中国などの希望退職の効果に加え、現地材への切り替えを行うことで増益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予想でございます。

設備投資におきましては、国内では電子事業およびスマートファクトリー構築への投資に加え、後ほどご説明させていただきます国内拠点の最適化を行うことにより前期から大きく増加を見込んでおります。

北米地域においても工場拡大をはじめ、引き続き合理化を進めるとともに、新機種立上げによる投資を行うことにより前期から大きく増加を見込んでおります。

アジア地域では生産拡大が見込まれるインドにて、引き続き生産能力を高めていく為の投資を進めることにより、投資総額は 67 億円を予想しております。

減価償却費に関しましては、国内では電子事業への投資、北米アジアでの償却期間満了により総額 39 億 3 千 8 百万円と予想しております。

長谷川：続きまして、2025 年度の主な取り組みについて私、長谷川よりご説明いたします。

はじめに、昨年発表しました中期経営計画のおさらいでございます。

ここに書かれております、目標としての「業績回復と事業成長」を基本としまして 29 年度の長期目標、26 年度の中期収益目標ということで、売上高 910 億円、営業利益 4.0%、ROE4.0%以上という目標を定めました。

それに対して、先ほどご説明しました 24 年度の実績、25 年度の計画でございますが、ここにありますように、それぞれ ROE が 24 年度 4.0%、25 年度 2.5%と表記しておりますが、昨年公表しましたときには、24 年度が 2.9%、25 年度が 1.1%でございましたので、ROE はそれぞれ上振れで着地をする予想としてございます。

中期経営計画の達成につきましても昨年公表した通り「9 つの重点施策」を実行していくことを申し上げました。

24 年度の総括でございますが、ここにある 9 つの施策に対して、主な実施内容をここに表現してございますが、それぞれ効果のある施策を実行できたと自己評価しております。

ただ経営環境の変化等々ございましたので、それらの課題に対する対応が必要ということが、この 25 年度の計画

の内容となってまいります。

今申しあげました主な事業課題は、インド市場におけるさらなる増産対応、米国完全政策等の外部環境変化への対応、不透明な中国市場への対応、国内事業の稼ぐ力の再構築、長期目標達成に向けたさらなる拡販というのが 24 年度変化してきた中での課題だと認識してございます。

従って今年度につきましては、主な施策として、ここに掲げておりますようなステップステップアップ施策を中心に展開していきたいと思っております。

本日は主な取り組みの内容を具体的に説明してまいります。

まず、インドは生産ボリューム増加に向けた設備の拡充、それと電気含めたインフラが脆弱なところがありますので自家発電設備も導入していきます。

これからいろいろな機種が立ち上がる予定でございまして、それらへの投資を中心に行っていきたいと考えております。

またインドの現地車は、先進国並みの装備に近づいておりますので、電子製品の需要も高まってきていると認識しております。

従って今後拡大を見込める電子製品についても積極的な拡販活動を行っていきたいと考えております。

続いて北米でございまして。

北米につきましては、昨年テネシー工場を閉鎖してオハイオ工場に一極集中いたしました。

今年度は外部倉庫機能の取り込み、受注拡大、機構内物流の合理化、地産地消の推進、物流導線の短縮を行うために、工場の拡張を行っていきたいと考えております。

続いて国内でございまして。

こちらもすでにリリースを出しておりますが、事業拡大への対応、リソースの最適化、合理化がメインになります。

これらを目的として国内の工場の再編を行います。

岡山工場は、空きスペースを作りまして電子製品の生産に充てていきます。

電子製品の受注が拡大する見込みがございまして、それを睨んで展開していきます。

また春里工場、可児工場は合理化の一環としまして閉鎖を決定しております。

これらも含めて、国内事業の稼ぐ力の構築に取り組んでまいりたいと考えております。

続いて中国でございます。

中国の場合、当社は 2 拠点、広州工場と武漢工場でございます。

それぞれの特徴がございますので、生産品目をその特徴に合わせることでコスト競争力を高めてまいります。

武漢工場にコア部品を移管することで、生産減少のタフネスもさらに高めていくような考え方でございます。

こちらは地産地消の取り組みです。

従来より地産地消に取り組んでおり、中国、タイ、北米、インドでそれぞれ現地材の採用、内製化を積極的に展開していきたいと考えております。

続いて電子事業における競争力の確保でございます。

電子事業につきましては、広島工場でインバータ製品の量産準備を開始しており、すでに工場内の改造工事を始めております。

このインバータ製品への対応について、今年度は注力していきたいと考えております。

また先ほどインドでの取り組みのご説明で若干触れさせていただきましたが、電子事業拡大に向けた受注活動として、昨年はいろいろな OEM 様に対して、当社製品の展示会を開きました。

その結果として要素技術、特許技術、電動化の構想といった当社の持っている技術や知見に対し、非常に興味を持っていただいております。

したがって今年度の活動としましては、当社独自技術をテコとした勝ち技を作り込んで、ターゲット案件の絞り込みを行い、新規受注に結びつけていきたいと考えております。

続いて新規 OEM 向け受注獲得の取り組みですが、これもすでに公表させていただいておりますティ・エス テックとの共同営業活動でございます。

すでに 4 月 1 日から当社の社員を各拠点に派遣する形で活動を開始しておりますので、これらについても受注活

動のドライバーとして、この施策を展開していきたいと考えております。

最後に株主還元についてご説明いたします。

24 年 12 月に発表しました期末配当予想の通り、2025 年 3 月期末配当の増配を決定しました。

期末 12.5 円、年間 20 円ということでございます。

また、自己株式の取得、消却につきましても、上限を 70 万株、または取得総額 5 億円で実施中でございます。

現在 4 月末時点での自己株式の取得状況では、取得株式数 23 万 1500 株、価格総額 1 億 4 千 1 百万円となっております。

加えて 26 年 3 月期の配当予想は現在 20 円としておりますが、開示計画に対する業績の進捗状況によっては増配を検討していきたいと考えております。

今後の IR 関連の予定といたしましてはご覧の通りでございます。

今期においては、個人投資家向け IR 活動のさらなる充実に向けて、本説明会に続いて 5 月 22 日に個人投資家向け IR セミナーへの出展を予定しております。

また機会がございましたらぜひご出席をいただければと思います。

今後も様々なアニュアルイベントを予定しておりますが、この 12 月のように日程が固まっていないものもありますので、随時アナウンスをしてみたいと思います。

中期経営計画も 2 年目となり、さらなるステップアップに向けてスピード感を持って進めていきたいと考えております。

本日のご説明の中でも取り上げましたが、米国関税や中国の市場動向などの経営環境の変化に対応し、業績回復と事業成長に向け取り組んで参りたいと考えております。

以上で本日の説明を終了させていただきます。

ご清聴いただきありがとうございました。

ご質問等ございましたら、お受けいたしますのでよろしくお願いいたします。

司会：ご説明ありがとうございました。

それではご案内の通り、最初は会場にお集まりの皆様からの質疑応答に入ります。

質問者：トランプ関税について、今期の業績に織り込んでいないというお話でしたが、オハイオ工場の拡張はトランプ関税への対応の一環という認識でよろしいでしょうか。

或いは他にトランプ関税への対応として今現在やられていらっしゃる、今後を考えて対策としてやっていきたいことがございましたら、差し支えない範囲でご教示いただけると助かります。

長谷川：トランプ関税の前から、当社としては地産地消の推進活動をしておりました。

これは我々の中で学習してきた結果でありまして、半導体不足、コロナ禍、コンテナ船手配の難航といった様々な経験をまいりました。

その中で、やはり基本的には地産地消していくことがリスクに対するタフネスを持てると学習しましたので、今回の北米工場の拡張に関しても、地産地消を織り込んでまいります。

またテネシー工場で稼働していた 1500 トンプレスをおハイオ工場に移設し、プレス－溶接－塗装－組み立てを一気通貫で 1 つの工場の中でやりきってしまうことでロスを極小化できるということもあります。

地産地消の推進、ロスの排除、合理的な導線を狙い工場の拡張をしていきます。

したがって、トランプ関税に対して特別に何かをするのではなく、元々の地産地消をしていくという考え方に基づいてやっていきたいということでございます。

司会：オンラインでご参加の方からのご質問に移ります。

ご質問については井上様の方で取りまとめていらっしゃいます。

よろしくお願いいたします。

井上：それではオンラインの方から 1 つ質問を受けておりますのでよろしくお願いいたします。

「今期の見通しの中で、体質改善と構造改革として大きな改善効果を見込んでいるようですが、特に構造改革についてもう少し具体的にその内容と、実現見通しについてご説明ください」

ということでございます。

長谷川：構造改革という表現につきまして、まず国内については再編を考えております。それによって国内の稼働

力、土台を作るということで構造改革としております。

また先ほどご質問のありました北米でございますが、そちらも工場拡張に伴いまして地産地消の推進、合理的な導線とともに、自動化も促進、また我々が生産、受注をしてこなかった部品についても受注していくであるとか、工場レイアウトの見直しも含め構造改革としております。

一方で中国は非常に不透明なところもありますので、本日は現地拠点の役割を変えるということを申し上げましたけれども、これからの中国の経営環境の変化によっては、さらに踏み込んだ拠点のあり方を検討していきたいと考えております。

またインドにつきましても、本日まで説明申し上げましたように今後は増産基調でございますので、こちらも生産設備も含めてステップアップできるような投資をしていくという考えでございます。

それらを合わせ込んで構造改革と申し上げております。

司会：どうもありがとうございました。

株式会社今仙電機製作所様の決算説明会をこれにて終了させていただきたいと存じます。

長谷川様、そして萩元様、井上様、本日は大変ありがとうございました。