

## 登壇

---

**司会**：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合わ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。よろしくお願いいたします。

**司会**：取締役執行役員 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**：経営企画部部長 神谷明彦様です。

**神谷**：神谷でございます。よろしくお願いいたします。

**司会**：本日は社長の長谷川様と、取締役執行役員の井上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の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 ないし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。なお、会場の皆様のお手元にアンケート用紙を配付させていただいております。また、オンラインの皆様にはライブ配信終了後、アンケート画面に移りますので、お時間の許す限り、ご回答の方、ご協力よろしくお願いいたします。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 2026 年 3 月期第一四半期決算説明会にご出席賜りまして、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。一つ目の 2026 年 3 月期第 1 四半期の決算概要につきましては、管理本部を担当しております井上の方から説明させていただきます。また、2 つ目の中期経営計画の進捗については、私、長谷川より説明させていただきます。それでは井上さん、よろしくお願いいたします。

**井上**：皆さん、こんにちは。管理本部を担当しております、井上と申します。よろしくお願いいたします。私から 2026 年 3 月期第 1 四半期の決算についてご説明をさせていただきます。

はじめに、今期決算のハイライトをご説明いたします。

当第 1 四半期連結業績といたしましては、営業利益につきましては、2 千 9 百万円となっております。前期比プラス 2 億 7 千 5 百万円となっております。

通期連結業績の見通しといたしましては、5 月 14 日に開示をいたしました連結業績予想からの変更はございません。

その他トピックスといたしまして、8 月 8 日に開示をしておりますが、前期に引き続き政策保有株の売却を決定しておりますので、後ほどご説明させていただきます。

それでは、第 1 四半期の連結業績についてご報告いたします。

連結売上高は、北米における生産品目の入れ替わりに伴うモデル末期機種種の生産終了と、タイおよび中国での生産減少により、前期に対して 10.1%の減少となる。209 億 6 千 3 百万円となりました。利益に関しましては、営業利益は前期比で 2 億 7 千 5 百万円の増加となる 2 千 9 百万円となりました。経常利益は、為替差損 1 億 4 千 4 百万円の発生もありまして、4 億 2 千 8 百万円減少し 6 千 7 百万円の損失、当期純利益は、前期において投資有価証券売却益の 29 億 9 千万円が計上されていたこともございまして、23 億 4 千 6 百万円減少し、1 億 9 千万円の損失となっております。

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。マイナス要因といたしましては、生産変動として、主に中国およびタイにおける生産減少の影響による減益となっております。一方プラス要因といたしましては、原価低減活動などによる収益改善、北米テネシー工場の閉鎖効果や、中国、タイにおける人員最適化など、構造改革の効果が増益要因となっております。なお、収益改善には日本における新規受注に伴う開発費の増加による悪化影響もネットしております。これらの結果、前期から 2 億 7 千 5 百万円増加となる 2 千 9 百万円の営業利益となりました。

経常利益、当期純利益が前年同期より悪化しておりますが、先ほどご説明しましたとおり、前期では一過性の要因として為替差益、投資有価証券の売却益の計上がございました。それらの一過性を除いた実績に対しては、営業利益の良化などにより純利益は改善しております。

なお、純利益は損失計上となっておりますが、既に公表しておりますとおり、第 2 四半期以降におきまして、テネシー工場の売却益と有価証券売却益の計上を見込んでおりますので、黒字転換となること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・電装事業につきましては、タイおよび中国での減産、北米の生産品目の入れ替わりに伴うモデル末期機種  
の生産終了により減収となったものの、北米および中国での構造改革によって損失幅は大幅に縮小しております。

電子事業につきましては、日本およびタイでの減産に加え、日本での新規受注に伴う開発費の増加により減収減  
益となりました。

その他事業につきましては、ワイヤーハーネス事業の受注増加により増収となりましたが、開発費の先行発生により  
減益となりました。

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括弧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。

日本において売上高は、自動車関連事業が微減となったものの、その他事業にて受注が増加したことにより増収と  
なりましたが、新規受注に伴う開発費の増加により減益となりました。

北米地域では、モデル末期機種の生産終了により減収となりましたが、北米拠点集約および省人化、合理化など  
の体質改善により黒字化となりました。

アジア地域はタイおよび中国における生産減少があったものの、希望退職や現調化、省人化などの体質改善により  
黒字化となりました。

続きまして、設備投資と減価償却費の実績でございます。

設備投資につきましては、国内では、電子事業のインバータ製品の生産設備と新規車種向け開発環境整備への  
投資により、北米地域では、新規車種立ち上げおよび合理化、生産能力拡大に伴う投資により、それぞれ増加  
いたしました。アジア地域では、インドの新車種立ち上げに伴う投資が 25 年 1-3 月に前倒しになったため、第 1  
四半期では減少となり、総額 10 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、前期における国内でのシート生産の高効率化ライン導入および電子製品の多品種  
自動生産ライン導入により増加となっているほか、北米での拠点再編に伴う投資により増加し、総額では 7 億 6  
千 7 百万円となっております。

こちらは本年 5 月 14 日に開示いたしました 2026 年 3 月期の連結業績予想でございますが、冒頭にお伝えいたしました通り、予想値に変更はございません。見直しが必要になった場合には、速やかにお知らせさせていただきます。

続きまして、第 1 四半期のトピックスをご説明いたします。

前期から取り組んでおります政策保有株式の縮減を今期においても進めております。8 月から 3 月の間で 4 銘柄の売却を予定しておりまして、有価証券売却益は 1 億 3 千 9 百万円を見込んでおります。この売却により得た資金につきましては、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うえで、政策保有株式の縮減を継続してまいります。

私どもの生産活動において、日産自動車様に納入しておりますリアコンビネーションランプが二年連続で優良品質であるとのご評価をいただき、感謝状をいただきました。また、グループ会社の東洋航空電子におきましては、H-IIA ロケットの発射支援装置を手掛けておりましたが、6 月の最終号機打ち上げをもって事業終了となっております。それに伴いまして、その貢献に対し、三菱重工業様より感謝状をいただいております。自動車、航空宇宙分野はもちろん、その他の分野においても、引き続き顧客満足度の向上に努めてまいります。

その他、今仙グループでは、非自動車領域として電動車いす、義足を手がける福祉機器関連事業を行っておりますが、ユーザーの拡大に向け、前期後半よりレンタル事業を開始いたしました。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いるほか、対象製品を拡大するなどレンタル事業を本格化しております。これに関連いたしまして、ANA 様が移動のバリアフリー化を目指して空港内外で利用可能な車いす、電動車いす、ベビーカーをレンタルする実証実験を行っておりますが、こちらにも参画をさせていただいております。福祉機器関連事業におきましても、引き続きユーザーのニーズに沿ったビジネス展開を推進してまいります。

こうした活動により、第 1 四半期の実績にあるその他事業の売上増加基調は今後も続くものと想定をしております。

以上、当第 1 四半期の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、長谷川よりご説明いたします。

はじめに、昨年の 8 月 23 日に発表いたしました当社の長期目標として、29 年度の目標を踏まえまして、中間の

ゴールとして 26 年度売上高 910 億円、営業利益 4%、ROE4.0%以上というような目標を設定してございます。

こちらを踏まえまして、今年度は受注品目の切り替えの谷間というところもございまして、売上高はボトムの状況になっているのが今年度の特徴でございます。ただし、シート事業、電子事業ともに受注計画に沿った活動ができておりますので、こちらの計画については変更せずに進めてまいりたいと考えております。

また、計画を推進していく中で、やはり業績の回復が大きなポイントになっており、現在の主な事業課題としましては、インド市場におけるさらなる増産対応、米国関税政策等の外部環境へ変化への対応、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ような内容が現在の事業課題として考えられております。そういった中で現在進めている施策について、こちらの青字のところに絞って本日はご説明させていただきたいと思っております。

まず、インドでは、ティ・エス テックと当社との間での合理化政策として、当社の敷地中にティ・エス テック新工場を構え、同期納入、倉庫スペース削減とともに、生産スペースとして活用し生産能力を拡大するというような施策を取っております。また、マルチ・スズキ様向けの新車種の量産を開始しており、それに伴うロボットプレス、組立設備の新規導入といった積極的な投資を行っております。

その他、電子製品の拡販活動もインドで行っております。現在、広島地区で生産している電子制御部品、統合 ECU 等を拡販しようと取り組んでおり、すでに現地の OEM メーカー様にご評価をいただいている状況でございます。

続いて北米でございます。

先ほどの説明にありましたように、当社のテネシー工場を閉鎖し、その売却を決定いたしました。

売却も完了しており、売却益は 8 億 5 千万円の見通しでございます。

その一方で、集約しましたオハイオ工場では現在、拡張工事をしてございます。この拡張工事を行うことによって、外部の倉庫を中に取り入れるということも含めた合理化、現調化の加速、次のモデル向け自動化設備の導入を推進中で、今期来期にかけて約 10 億円の投資を予定しております。

国内拠点におきましては、工場の再編を発表させていただきました。

全体的には、この岡山工場の半分を電子製品の生産で使用、春里、可児工場を閉鎖し、それらの機能を岐阜

工場に集約をするというのが全体的なスキームでございます。

現在は 10 ラインの移管が完了しており、残り 18 ラインを今年度中に移管完了する予定でございます。

電子事業では、マツダ様との間で進めている次世代インバータの開発ステージも終盤にかかり、現在は量産に向けた大型投資の準備をしております。

一方で、インバータ以外の製品につきましても、当社の独自商品であるリア統合 ECU、ダッシュ統合 ECU 等の拡散活動を推進しております。すでに各 OEM 様からのお声も伺っておりますので、こちらの方も加速していきたいと思っております。

第 1 四半期での受注獲得の状況としましては 5 件、うち現行モデルに続いて次期モデルの獲得が 3 件という実績でございます。

インバータ製品の生産については広島工場にスペースを設け、新しいライン設置するといった生産準備をしている状況でございます。

ここで当社の電子製品の一部ご紹介したいと思います。

一つはバックアップ電源で、バッテリーからの電源供給が欠落した際に、代わりに電源を供給しドアロックを解除する機能を持ったものです。

DCDC コンバーターはブレーキの回生エネルギーを電力に変換しバッテリーに蓄電、バッテリーから車載機器へ電力を供給する回路です。

統合 ECU については現在、ダッシュ ECU、リア ECU、シートメモリ ECU を量産しております。リア統合 ECU の例では、16 の車載機能を一つの ECU で制御するというものでございます。

ここからは ESG の取り組みについて説明させていただきます。

名古屋工場および広島工場が行政と協働して地域美化活動を進めております。

また、福祉につきましては、先ほどご紹介させていただいたものとは別に、小児用の市販バギーを装着し、電動化するという製品を提供しております。

続きまして、配当方針についてご説明いたします。



昨年度は 25 年 3 月期末の配当において当初計画 7.5 円に対し、12.5 円への増配を行いました。

今年度は通期で据え置きとなる年間 20 円を予定しておりますが、業績計画達成が見込まれる場合、さらなる上積みを検討してまいります。

また、自己株式の取得と消却でございますが、7 月末の時点で取得株式数 39 万 9,600 株、取得価格 2 億 5 千 5 百万円と、当初計画に対し約半分の進捗という状況でございます。こちらは取得完了後、取得した全株を消却いたします。

続いて IR の取り組みでございます。

今年の 5 月 22 日、全電通ホールで名古屋証券取引所主催の IR セミナーに参加いたしました。273 名のご出席のうち 200 名の方からアンケートを含めて貴重なご意見をいただきました。多くの方からいただいたご意見を、今後の IR 活動にも生かしていきたいと思っております。

IR 活動につきましての今後の計画でございます。

本説明会に続き、9 月 5 日から 6 日にかけて、名古屋吹上ホールにて、「名証 IR エキスポ」へ出展いたします。ご都合のつく方は、ぜひご来場いただきたいと思います。

また、名証 IR エキスポに続いて、個人投資家向け IR 活動のさらなる充実に向けて、この 12 月でも個人投資家向け説明会を予定しております。日程が決まり次第、随時アナウンスをしてまいります。

東証の求める「IR 活動の強化」にも対応すべく、今後も株主様や投資家と対面の機会を増やし、コミュニケーションを図ってまいりたいと思っております。

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まいりたいと思っております。本日も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、経営環境の変化に対応しつつ、業績回復と事業成長に向けて取り組んでまいります。

以上で、本日までのご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。

ご質問等がございましたら、お受けいたしますので、よろしくお願いいたします。ありがとうございました。

**司会：**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。

**質問者：**中経において ROE4%以上を中期目標とされていて、2029 年度には ROE7%以上の目標を掲げられていると思います。その中で、その実現に向けて現在 9 つの重点政策を展開しておられますが、これらの点につきまして、先ほど説明会の開催とお聞きしましたが、その他に定期的に情報発信されていく予定はあるのでしょうか。また、成長投資と株主還元のバランスなどの資本政策の進め方についてもご説明いただくと助かります。

**長谷川：**我々が事業活動をしていく中で、大きな変化点がある場合については、今回のような説明会にこだわらずに説明の機会を設けたいと考えております。説明の機会だけではなく、任意開示も含めまして、積極的に情報開示をしていきたいと考えております。

成長投資と株主還元政策につきましては、成長投資というところに積極的にキャッシュを使っていきたいと考えております。これから生まれるキャッシュの約 120 億を成長投資と株主還元政策とでバランスをとって、その 120 億を使っていきますと申し上げております。ただ、それをどのくらいの金額でバランスをとるかというところにつきましては、今後の活動の状況によって考えてまいりたいと思いますが、株主還元政策につきましても、積極的に実行していきたいと考えております。以上、ご説明でございます。

**司会：**オンラインでご参加の方からのご質問に移りたいと思います。

ご質問については、IR 担当の方がとりまとめておりますので、よろしくお願いします。

**神谷：**ウェブのご質問として 3 件頂戴しております。

まず 1 件目ですが、「拠点再編等の進捗状況についてご説明いただきましたが、まだ残っているコスト削減メニュー等があれば教えてください。」

2 件目「売上拡大の方向性において、インドビジネスの中期的なポテンシャルについて教えてください。」

3 件目「電子事業、マツダビジネスの大型投資の規模感について教えてください。想定している利益率はどの程度でしょうか。量産が開始されたら何年で黒字化を想定していますか。」

の 3 件です。

**長谷川：**それではまず一つ目の「拠点再編の状況について、まだ残っているコスト削減メニューについて教えてください」ということでございますが、拠点再編をきっかけにしまして自動化を積極的に行っていきたいと考えております。国内ではシナジープロジェクトを組織し活動しておりますが、日本の工場においてはスマートファクトリー化を目標に進めており、それがコスト削減にも結びついていくものと考えております。



2 つ目の質問、「売上拡大の方向性、当社におけるインドビジネスの中期ポテンシャル売上高推移について教えてください」とのご質問でございますが、インドビジネスの中期売上予想は、27 年度には 23 年度の約 8 倍の売上高になると想定しております。

3 つ目の質問、「電子事業、マツダビジネスの大型投資の規模感について教えてください。想定している利益率は何の程度でしょうか。量産が開始されたら、何年で黒字化を想定していますか」ということについて、こちらの投資の規模感に関しまして、インバータという製品の性格上、そこを申し上げますと、お客様の規模感というところが想定されてしまう可能性もございますので、投資の規模感についてはご容赦いただきたいと思います。また、利益率につきましても、センシティブなものでございますので、適正な利益率は確保できる見通しとさせていただきたいと思います。また、量産開始は何年で黒字を想定していますかというところでございますが、こちらにつきましても、先ほどの利益率と同様でございまして、初年度から黒字として開発投資を含めた初期投資の回収していく見込みで進めているというような表現にとどめたいと思います。

以上、ご回答でございました。

**司会：** 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。ご説明いただきました、長谷川様、井上様、ありがとうございました。