

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。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：長谷川でございます。今日は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、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チャット機能にて随時受けております。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。

それでは2026年3月期 第3四半期決算の概要ということで、ご説明させていただきます。本日はスライドの説明となりますが、お手元にも資料をご用意いたしましたので、そちらの方もご覧いただければと思います。本日の説明はご覧の3項目となります。1つ目の第3四半期決算概要につきましては、管理本部を担当しております取締役執行役員の井上から。2つ目の通期業績予想の修正について、それと3つ目の資本コストや株価を認識した経営の進捗については、私 長谷川の方からご説明させていただきますので、どうぞよろしくお願いいたします。

それでは井上さんよろしくお願いいたします。

井上：こんにちは。管理本部を担当しております井上でございます。本日よりよろしくお願いいたします。私の方からは2026年3月期第3四半期の決算の概要につきましてご説明をさせていただきます。

初めに今回の決算のハイライトをご説明させていただきます。

当第3四半期連結業績といたしましては、営業利益、経常利益は前年同期より大きく上回る結果となりました。通期の連結業績予想につきましては、各利益におきまして、第3四半期の実績が従来の通期予想を上回ったこともございますので、2月6日の第3四半期決算発表の開示に合わせまして上方修正を行っております。

また同開示に合わせまして、期末配当の増配につきましても決定しておりますので、これらの内容につきまして後ほどご説明をさせていただきたいと思っております。

当第3四半期の連結売上高につきましては、インドでの生産増加はあるものの、半導体の影響による減産に加えまして、中国、タイでの日本車販売の低迷による生産減少、日本、北米における生産品目の入れ替えに伴いますモデル末期機種が生産終了によりまして、前年同期に対して9.3%の減少となります632億6千万円となりました。

利益に関しましては、営業利益は構造改革や原価低減活動の効果によりまして、前年同期比で17億3千7百万円の増加となります12億7千300百万円となりました。経常利益は18億1千700百万円の増加となります13億8千6百万円となりまして、当期純利益はテネシー工場売却に伴います固定資産売却益8億4千1百万円を計上したものの、前年同期におきまして計上しております投資有価証券売却益が多額であったことから、前年同期比では4千9百万円の減少となります16億8百万円となっております。当第3四半期におきましては、減収となりましたものの営業利益、経常利益は前年同期より大きく上回る結果となっております。

続きまして、営業利益の前年同期からの変動要因をご説明させていただきます。

マイナス要因といたしましては、半導体問題の影響により減収となりましたのでその影響や、為替の影響などがございました。それに対しプラス要因といたしましては、インフレコストの増加に対する回収を進めたことによりまして、そういったものを含む経済変動の良化、調達コストの改善や生産工程や省人化や業務効率の改善などの原価低減の改善効果に加えまして、北米および中国やタイにおける人員の最適化等による構造改革の効果などが主な増益要因となっております。これらの結果、前期から17億3千7百万円の増加となります12億7千3百万円の営業利益となっております。

当期純利益が前年同期比で減少しておりますが、これは先ほどもご説明いたしましたとおり、一過性の要因としまして、前期では投資有価証券の売却益として35億9千8百万円を計上しておりましたので、それらの一過性を除いた実力ベースでの比較といたしましては、営業利益における原価低減等の改善効果が大きく利益貢献をしております。

ます。さらにテネシー工場の売却益や有価証券の売却益等が計上されておりますので、こちらの数字となっております。

続きまして事業別の実績をご説明させていただきます。

シート・電装事業におきましては、半導体問題の影響や中国、タイでの減産に加えまして、モデル末期機種が生産終了による影響により減収となったものの、原価低減活動や構造改革の効果によりまして11億2百万円の増益となり、黒字化となっております。

電子事業におきましては、新規立ち上がり車種の納入開始による増収影響に加えまして、過去の開発費の回収を進めた結果、5億9百万円の増益となっております。

その他事業におきましては、新製品開発による費用負担はございますが、ワイヤーハーネス事業の増収影響と原価低減活動などによりまして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。

日本におきましては、売上高は自動車関連事業におけるモデル末期機種が生産終了による減収となっております。営業利益は減収影響に加えまして、工場再編の準備費用による影響があるものの、合理化投資をはじめとした改善施策が計画以上に推進できたことに加えまして、開発費の回収により損失を縮小しております。

北米地域におきましては、為替影響に加えまして半導体問題による減産、生產品目の入れ替わりに伴う生産終了によりまして減収となりましたが、北米拠点の集約による構造改革、原価低減および合理化の推進により増益となっております。

アジア地域はインドでの生産増加はございましたが、中国、タイにおける生産減少により減収となっております。営業利益は希望退職をはじめとした構造改革の効果に加えまして、調達コストの改善によりまして黒字化となっております。

続きまして設備投資の減価償却の実績についてご説明いたします。

設備投資につきましては、前年同期に対し1億3千1百万円の増加となります総額29億1千2百万円の投資となっております。国内では電子事業における開発環境整備、インバータ製品立ち上げ準備、新規車種向けの生産能力拡大、国内再編と合理化等の投資によりまして増加しております。北米地域でも新規車種の立ち上げ対応や生産能力拡大、工場拡張に伴う投資によりまして増加をしております。アジア地域では、インドでの新規車

種の立ち上げ準備および生産能力拡大投資が、決算期統一のための調整期間でございます 1-3 月に前倒しをしております。今期から決算期を 4 月から 3 月に海外子会社を含めて統一をしておりますので、その関係の調整期間の方に前倒しになった関係から、当期におきましては減少となっております。

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の導入や、電子製品の多品種自動生産ラインの導入による増加、北米での拠点再編に伴う投資により増加いたしまして、総額 23 億 8 千 6 百万円となっております。

続いて、当第 3 四半期のトピックスをご説明いたします。

中長期の事業成長に向けた受注の状況につきましてご説明いたします。概ね計画に沿って推進をしております、今期といたしましては、第 3 四半期までにシート製品では 4 車種 9 製品、電子製品では 3 車種 8 製品の受注を獲得しております。

今後は、昨年度から推進しておりますシート事業におけるティ・エス テック様との協働営業活動、また電子事業における積極的なプレゼン活動を引き続き注力いたしまして、グローバルでの一層の受注拡大に取り組んでまいります。

次に、当社のスマートファクトリーの実現に向けた取り組みについてご紹介をさせていただきます。

現在、工場内において部品のピッキングから自律走行により生産ラインへの供給を自動で行うロボット AGV（無人搬送機）の開発を進めておまして、これが形になってまいりました。これには当社グループが保有いたしますカメラ画像認識技術、小型モビリティ技術、電装配線技術を活かしまして開発を進めているところでございます。

ロボット AGV に対し各生産ラインから搬送指示を出すことにより、構内物流の自動化を進めてまいりたいという考え方で、2026 年度中の実現を目指して進めているところでございます。

また、当社グループの中では福祉事業を担当しております子会社がございしますが、こちらの方では現在、他社との共同で研究開発を進めております新型モビリティを、昨年開催いたしました国際福祉機器展に出展をいたしました。

これまで車輪での移動が困難でありました階段や悪路、溝の乗り越えなどもキャタピラを組み合わせることで可能としております。これまでサポートが必要でございました電車の乗り降りやバリアフリー環境が整っていない場所でも移動が可能になるものでございまして、ハンデキャップを持った方々の行動範囲を飛躍的に拡大させるものと考えております。

現在、本製品の発売に向けて準備を進めているところでございます。

トピックスの最後となりますが、テレビ愛知が制作する東海圏の製造業の開発秘話などをクローズアップするテレビ番組「開発現場へ行こう!」という番組で当社を特集いただきました。

番組では当社の歴史やシート製品開発にこだわりなどを取り上げておりまして、ローカル局の放送ではございますが、現在はテレビ愛知公式 YouTube チャンネル等でも配信されておりますので、ご興味ある方はご覧いただけますと幸いです。

以上で、2026年3月期第3四半期連結決算の概要についてのご説明とさせていただきます

長谷川：続きまして、通期業績予想の修正について、私、長谷川よりご説明いたします。

通期の業績予想につきましては、第2四半期決算時点では為替の前提条件を見直すことにより良化するものの、半導体供給問題等の影響を考慮しまして、連結業績予想を据え置いておりました。

これに対して売上高は半導体問題の影響や減産等により下振れが見込まれておりますが、利益面ではいずれも第3四半期時点で当初計画を上回る推移をしていることから業績予想を上方修正いたしました。その中で営業利率でございますが、減収影響が見込まれているものの為替影響に加え、中期会社目標である「業績回復と事業成長」の実現に向けて、調達コストの改善や構造改革を進めておりまして、さらに原価低減の効果を当初の目標を超える水準に引き上げることができたことより、当初開示しておりました12億円に対して5億円の上方振れとなる17億円を見込んでおります。

長谷川：続きまして、資本コストや株価を意識した経営の進捗についてご説明いたします。

昨年11月に資本コストや株価を意識した経営のアップデートを開示しておりますが、足元の状況を踏まえて改めてご説明いたします。

基本政策としましては、資本コストや株価を意識したキャッシュの使用とええということを掲げており、まず「9つの重点施策」の展開により収益力の向上を図るとともに、政策保有株式の売却等によりキャッシュを獲得、これらを事業成長に向けた投資や開発、株主還元を行い、さらなる資金を創出していくというサイクルにより、資本効率の向上に取り組んでおります。

具体的な取り組みとしましては、これらの対応方針に沿って進めておりますが、当第3四半期では主に

- ・収益力の向上
- ・設備投資、開発投資の強化
- ・株主還元水準の向上
- ・IR 活動の強化

に取り組んでまいりましたので、その概要についてご説明したいと思います。

収益力向上の取り組みとしましては、中期の26年度目標として売上高910億円、営業利益4%、ROE4%以上、29年度目標として売上高1,500億円、営業利益6%、ROE7%以上とこれまで説明させていただいた計画をそのままこれからも維持するというような目標としております。

その目標達成に向けて「9つの重点施策」を展開しており、各施策については計画通りの進捗となっております。

ここで、「9つの重点施策」の取り組みについて、ハイライトにてご説明したいと思います。

今年度では主に北米、中国、インド、国内拠点での施策を推進しております。北米では体質強化に向けた現調化、合理化、自動化への積極投資を推進しております。中国では、市場の需要動向に合わせた体制整備をしまして、生産体制の最適化、材料現調化とともに人員最適化に取り組んできましたけども、さらに現地OEM向けの拡販推進ということも取り組んでおります。インドにつきましては、成長市場における生産拡大と体制整備として、さらなる投資を推進しているほか、中国同様、現地OEM向けの拡販推進についても取り組んでおります。国内では、国内拠点の最適化の一環として、工場再編と合理化を推進しております。

この中で北米拠点の体質強化につきましては、積極的な合理化投資の一つとして生産ラインの自動化を行っており、省人化、出来高改善による生産性向上を図っております。写真はスライドレールの自動組み立てラインで、現在生産性9.6倍となる見通しで進めております。

また、今後の生産能力拡大、地産地消の推進に向けて昨年8月より工場建屋の拡張工事を進めております。工事は順調に進んでおり、2026年度夏に稼働開始する予定でございます。

国内拠点の最適化につきましては、計画通りの進捗となっており、現時点で本年度に計画しておりましたライン移管が完了しております。合わせて、シート電装製品の生産における主要工場である岐阜、岡山工場を中心に合理

化投資を行っており、原価低減の効果が現れてきております。

合理化の一例でございますが、資料にありますように汎用性のある自動化設備を現在確立しており、これを他拠点への水平展開を行うなど、さらなる合理化を推進してまいりたいと考えております。

続いて電子事業における次世代インバータ製品立ち上げの対応状況となります。

現在のところ、製品開発および建屋設備の投資を増強することで、生産環境の整備は順調に進捗しております。来期 26 年度で主要な立ち上げ準備を完了し、以降の量産に備える予定となっております。

インバータ製品は当社電子事業における主力製品の 1 つになるものと見込んでおり、今後は採用車種の拡大に向けて営業活動を強化してまいります。

続いて、株主還元水準の向上ということで、配当についてご説明したいと思います。

配当につきましては、先日開示いたしました通り、こちらの配当方針に基づき、通期業績予想の修正を勘案し前回予想から 1 株あたり 5 円の増配となる期末配当 15 円といたしました。年間では 27 円の配当となります。

今後も引き続き、株主還元水準の向上に向けた施策を積極的に検討してまいりたいと思います。

続いて IR 活動の強化につきましては、投資家の皆さん方とのさらなるコミュニケーションを図るべく、イベント出展など IR 活動の強化を行っております。今期より個人投資家向け説明会を年 2 回開催しており、昨年 12 月に開催の個人投資家説明会では、オンラインにて約 390 名の皆様にご参加いただき、当社の取り組みをしっかりとお伝えできたものと考えております。当日は、投資家の皆様から多くのご質問をいただきましたので、そうしたお答えを受け止めて、さらなる活動強化につなげてまいりたいと思います。

以上、進捗についてのご説明とさせていただきます。

最後に今後の IR 関連の予定としましてはご覧の通りです。

次回は 2026 年 3 月期の決算説明会を 5 月中旬に予定しておりますので、日程が決定しましたらアナウンスしたいと思います。また、個人投資家向け会社説明会の開催を 6 月中旬に予定しております。ご都合のつく方は是非ご参加いただきたいと思います。その他、今後の決算説明会や IR 活動の日程につきましては、具体的な日程が決まり次第ご案内申し上げます。

今後もステークホルダーの皆様のご期待に応えるべく、さらなる業績回復と事業成長に取り組んでまいります。

以上で本日のご説明を終了させていただきます。ご清聴どうも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、最初は会長にお集めの皆様からの質疑を唱えたいと思います。会場参加でご質問のある方、挙手を願います。

質問者：日本の構造改革後、2年後か3年後のイメージで、どのような黒字コースを辿って巡航速度になると営業利益率何%になるという社内目標があれば、もう少し詳細を教えてください。

長谷川：現在、日本の単体というところではまだ赤字でございます。今進めている取り組みで赤字は大幅に圧縮できたものと考えております。国内再編の効果は来年度から出てくるものと思っております。当面の目標としては何%の営業利益が出るかというよりは、その前に日本の単体を黒字化しようというところを、現在の1番の目標にしておりますので、その再編の効果が現れた後に、さらなる合理化や最適な人員配置であるとか、また広島地区の電子事業の拡大であるとか、そういったところをもって最終的な3年後の目標をしっかりと決めていきたいと考えております。

質問者：北米の取り組みについては、これまでテネシーの取り組みなどをご説明いただいて認識していたのですが、メキシコの工場売却の辺りの背景ですとか、メキシコのお仕事というのは、どうやってこれからカバーされていくのか、アメリカから供給するのか、等々の方針ございましたら教えてください。

井上：メキシコの工場の売却につきましては、元々シートビジネスの方で生産をしておりました工場でございますが、北米におけるお客様との生産の関係がございまして、シートの生産につきましては、アメリカの方の拠点ですべて集約をするという考え方で、生産工場としてはメキシコの工場は畳んでおります。ただ、電子の方のビジネスとして、今現状メキシコでは継続をしておまして、外注を使い生産をしまして電子の製品をお客様に納めさせていただくというビジネスでメキシコは継続をしているという状況でございます。今後、メキシコの方の対応が必要になってくる場合には、北米全体の考え方の中で検討してまいりたいと思う次第です。

質問者：日本も含めて自動車に関しては末期モデルになっていたということですが、今後1年2年後の将来を見渡すとやっぱり減産の方向のような印象をお持ちでの計画なのか、それともある程度は回復するのか、どちらで計画

を立てておられるか。

長谷川：今後につきましては地域によっていろいろ温度差が出てくるものと考えております。特にインドではこれから増産する計画を見込んでございますし、北米につきましては、今は BEV（電気自動車）がトーンダウンしているところもありますけれども、北米の市場全体としましては、それを HEV（ハイブリッド車）や ICE（燃料エンジン車）がカバーすることもございますので、北米につきましては大きく減ることは考えておりません。また中国につきましては現在、我々の客先、お得意先様が日系の自動車メーカーさんに結びつくものが多くなっておりますので、現状は非常に厳しいものだと考えております。日本につきましても、現状の生産台数が大きく増えるということは考えていませんので、少し保守的に考えていかなければいけないということをベースにしまして、将来計画を立てようと考えています。以上でございます。

質問者：資料に「移動空間の未来を作る」というキャッチフレーズがあるのですが、現在の事業分野の延長線上としてどう考えていたらよろしいでしょうか。

長谷川：「移動空間の未来を作る」と掲げたのは、我々は現在、自動車産業の一端を担っているわけですが、先ほど少し説明をさせていただきました自動車以外の分野についても乗り物というところに関しては、事業展開しております。電動車いすの会社だけではなく、東洋航空電子という航空機やロケット関連の部品を作っている会社もございますので、それらを併せ持って移動するもの、移動する空間というような捉え方で、我々の今の要素技術や今まで築き上げてきた経験を今後どう生かしていくかということ、自分たちでも考えてみようということで、この「移動空間の未来を作ると」という言葉にしましたので、自動車産業以外のところについても、新事業という形でチャレンジしてまいりたいという思いをご理解いただければと思います。

司会：オンラインの方のご質問に移りたいと思います。

事務局：四半期利益が7億円を超えることになっており、稼ぐ力が回復してきた印象があります。一過性の利益押し上げ効果等ありますでしょうか。また、調達コスト改善の取り組みについて、シート/電子での成果の主なもの、また今後の取り組みについて教えてください。

井上：まずは一過性の要因が今回の決算の中でどれだけありますか、どういった形で入っておりますか、につきましては、一部第3四半期で計上予定でございました費用を第4四半期の方に先送りしたものがございます。また、引当金の取り崩し等の内容がございまして、1億から2億ぐらいトータルでは一過性の内容が含まれているものと考えております。

また、調達コストの改善の取り組みでございますが、基本的には新しく立ち上がる製品から、仕様面でしっかりと目標のコストを持ち取り組んでおりまして、そういった中での調達コストの改善。また、当社の中では従来、グループ間の取引もまだまだ多く残ってございました。こういったところの物流費の改善も含めまして、調達の仕方の見直しをしまして引き下げをしていく形での改善に取り組んでいるところでございます。以上、ご回答申し上げます。

事務局：第3四半期でアジアの利益回復が大きくなっています。中国、タイそれぞれの利益率がどうなっているか解説をしてください。改善の取り組みにおいて特筆すべきことがあれば教えてください。

長谷川：中国、タイそれぞれの利益率について、具体的な数字を申し上げること控えたいと思いますが、それぞれどんな取り組みをしているかについてはご説明したいと思います。

中国においては、2年前から生産のボリュームに応じた取り組みをしておりまして、希望退職にも取り組んでまいりましたし、当社の場合、中国と武漢に一拠点ずつありますが、それぞれの特色を生かした中で、広州地区にある生産設備を武漢地区に移動して、その両拠点で共通して使う部品を安く作れる武漢の方に集約するであるとか、そういった原価低減の施策も展開してまいりました。

また、タイにつきましても昨年あたりからローン規制等々あり、タイの市場が難調だということもございまして、タイについても中国同様に人員削減を早期から取り組んでまいりました。ただ、人員削減だけではなく、プレス含めた生産効率を改善するということや、その合理化投資ということも展開してございますので、その様な施策を持ってタイ、中国は取り組んでまいりました。以上、ご回答を申し上げます。

事務局：マツダさんのEV世界戦略車の販売時期が遅れるとの報道が出ておりますが、今仙電機において業績に与える影響等があれば教えてください。

長谷川：客先の事ですので、あまり具体的にお話しすることはできないのですが、27年から29年以降に遅らせるといふ報道については当社としても認識しておりますし、その情報をいただいたうえで今後の計画、または現在の電子事業に対する生産設備の準備であるとか、投資というところを展開しておりますので、足元の業績について直接大きく影響をするかというのは若干ありますけども、大きくはないと考えております。以上、ご回答申し上げます。

事務局：社長に就任されてから様々な取り組みをされておりますが、従業員の意識の変化について感じるがあれば教えてください。

長谷川：私の感じ方というところは非常に微妙なところではあるのですが、国内海外の色々な拠点回っていて、直接従業員の方々とお話する機会を持たせていただいておりますが、当初と昨年12月ぐらいの時点と比較すると、従

業員の方たちから「こういう事をしたい」という提案が増えてきたと思っています。その提案というのも色々ありまして、本当に現場の改善というところから、こういうのをやってみたいという様な、改善ではなく新しく何かを始めたいという意見が増えてきたというのが一番違いを感じているところだと思います。以上、ご回答申し上げます

事務局：テイ・エス テックさんとの協力関係において、これまでの具体的な成果と今後期待される効果について教えてください。

長谷川：テイ・エス テックとの協力関係で、これまでの具体的な成果の一番としては、テイ・エス テックが開発、生産を開始したグローバルフレームというのがありますが、それについて開発の初期の段階から参画をして、軽量で合理的なフレームについて両社で知恵を出し合って世の中に出すことができたというのが、一番の大きな成果と思っています。それと「今後期待する」というところですが、開発領域での協業とは別に、やはり当社としても確実に企業成長していきたいという思いがございますので、グローバルでの営業活動をテイ・エス テックとともに、ぜひ成果が出るような、実りがあるようなものにしていきたいと考えております。以上、ご回答申し上げます。

司会：これを持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が、最後に長谷川さんからご挨拶を。

長谷川：本日は当社の第3四半期の決算説明会にご参加いただきましてありがとうございます。また、ご質問をいただきまして本当にありがとうございます。ご質問いただいたことを踏まえまして、当社のこれからの取り組みにも生かしていきたいと思っておりますので、ぜひ今後ともよろしく願いいたします。本日はどうもありがとうございました。