

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。初め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。

まず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。本日はよろしくお願いいたします。

司会：次に取締役執行役員 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：次に経営企画部部長 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、まず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。ライブ配信でご参加の皆様からの質疑は、画面下の Q&A 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：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 2027 年 3 月期第 1 四半期決算説明会にご出席いただき誠にありがとうございます。

それでは連結決算の概要について、ご説明させていただきます。お手元の連結決算の概要をご覧くださいと思います。

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。

まず、第 1 四半期連結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の方から、続いて事業概況につきましてはわたくし長谷川の方からご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：皆さまこんにちは。管理本部を担当しております井上でございます。私の方から 2027 年 3 月期第 1 四半期の連結決算概要につきましてご説明をさせていただきます。

はじめに、当第 1 四半期決算のハイライトについてご説明いたします。

当第 1 四半期の連結業績につきましては、売上高が前年同期比 5 億 3 千 2 百万円の増収、営業利益は前年同期比 4 億 9 千万円の増益となり、大幅な増加となりました。経常利益、当期純利益につきましても黒字化となっております。これらの内容につきましては、以降でご説明をさせていただきます。

また、通期の連結業績見通しにつきましては、本年 5 月 15 日に公表いたしました業績予想からの変更はございません。

足元の業績は計画どおりに推移しておりますが、引き続き各種施策を推進いたしまして、計画の達成はもとより、さらなる上積みを目指し取り組んでおります。

当第 1 四半期の連結売上高でございますが、中国における減産があるものの国内電子事業での新規車種立ち上げに伴う増産に加えまして、為替の影響もあり、前年同期比で 2.5%増加となる 214 億 9 千 5 百万円となりました。営業利益につきましては北米を中心とした前年までの合理化推進による改善効果の刈り取りに加えまして、国内再編の効果、さらに調達コストの削減の取り組みによりまして、前年同期比で 17.9 倍となる 5 億 1 千 9 百万円となりました。

経常利益につきましては、前年同期から 8 億 8 百万円改善いたしまして、7 億 4 千万円の黒字となっております。

また、当期純利益につきましても 3 億 9 千 6 百万円の利益となり、前年同期の損失から黒字転換を果たしております。

なお、当第 1 四半期の為替レートにつきましては、1 ドル 159.6 円となっております。

当社は例年、下期に偏る収益構造となっておりますが、当第 1 四半期においては前年同期を上回るスタートを切ることができました。引き続き連結業績目標の達成はもとより、さらなる収益向上に向けて取り組みを進めてまいります。

井上：続きまして、営業利益の前年同期比増減要因についてご説明いたします。

まず、減益要因といたしましては、中国などにおける減産の影響があります。

一方、増益要因といたしましては、為替影響に加えまして、国内外における調達コスト削減、合理化推進、北米拠点での物流の見直し、さらには国内再編の効果などが寄与しております。

これらの結果、営業利益は前年同期比 4 億 9 千万円の増益となり、5 億 1 千 9 百万円となりました。

なお、資料にございます青文字の項目につきましては、中期経営計画の重点施策となっておりますので後ほど内容についてご説明をさせていただきます。

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、インドでの増産があったものの、中国における減産のほか、北米でのモデル末期機種が生産終了により減収となりました。一方、国内外における調達コスト削減、合理化推進、北米拠点での物流の見直し、さらには国内再編の効果などにより、営業利益は黒字化となりました。

電子事業につきましては、国内外での受注増に加えまして、為替の影響も寄与し、前年同期比で増収となりました。営業利益は、単体での開発費の負担が増加したものの、増収効果により、前年同期比はプラス 74.2%の増益となっております。

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減少によりまして減収となっておりますが、原価低減活動により黒字化となっております。

続きまして、地域別の実績をご説明いたします。

日本での売上高につきましては、電子事業における増産を主な要因として、前年同期比で増収となりました。営業利益は、増収効果に加えまして、調達コスト削減などの原価低減活動の推進、自動化による合理化、および国内再編による構造改革の効果により、損失は前年同期から大幅に縮小しております。

北米地域では、為替影響はあったものの、モデル末期機種が生産終了により、前年同期比で減収となりました。営業利益は、減収影響を自動化による合理化や外部倉庫の取り込みなどによる物流改善効果によって補いまして、前年同期比での増益となっております。

アジア地域では、中国における生産減少の影響があったものの、インドでの生産増加に加え、為替影響もあり、前年同期比で増収となっております。

営業利益では、中国での減産影響はあるものの人員最適化や原価低減活動などの収益改善の取り組みや、為替影響などによりまして前年同期比で横ばいとなっております。

井上：続きまして、設備投資および減価償却費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、国内では電子事業における新規車種向けの設備投資や、国内再編の実施、さらに造りの進化に向けた次世代プレス・溶接技術への将来投資の実施などによりまして増加しております。北米地域では、前期において新規車種立ち上げへの投資が集中したため、当四半期では減少となっております

これらの投資は、今後の事業成長や競争力強化に向けた基盤づくりとして今後も着実に進めているところでございます。

減価償却費につきましては、前期に実施した国内の再編および合理化投資の効果の刈り取りに伴って増加しておりますが、総額では 7 億 4 千 6 百万円となりました。

こちらは、本年 5 月 15 日に開示いたしました 2027 年 3 月期の連結業績の予想でございますが、冒頭にお伝えした通り予想値に変更はございません。見直しが必要となった場合には速やかにお知らせをさせていただきたいと思っております。

長谷川：続きまして当社の事業概況について、わたくし長谷川からご説明いたします。

先ほど井上様がご説明させていただいた当第 1 四半期が、前年同期に対しの施策で改善しているかという内容に触れながらご説明したいと思いますのでよろしくお願いいたします。

はじめに、当第 1 四半期の業績が起点につながっております重点施策の展開状況というところで、「北米拠点の体質強化」につきましては 24 年度にテネシー工場をオハイオ工場へ集約し、拠点再編を完了したことで、北米事業は黒字転換いたしました。25 年度からは、さらなる収益力向上に向けて、工場拡張の目的の一つである外部倉庫機能の取り込みによる物流費用改善、また生産ラインの合理化を進めたことにより、第 1 四半期での利益の向上に貢献しております。

今年度においては「工程集約と自動化」を引き続き推進し、14 名の省人化効果を見込んでおり、さらに 27 年度では塗装の設備更新により、生産性向上と収益力強化につなげてまいりたいと考えております。

今後も需要拡大への対応力を高めるとともに、コスト競争力強化に取り組んでまいります。

長谷川：続きまして、国内における「生産拠点の最適化」につきましては岡山工場および春里・可児工場の電装製品ラインを岐阜工場へ移管するとともに、各種合理化投資を推進しております。これらの施策に対し、25 年度

から進めてまいりました効果の刈り取りが、当第 1 四半期での利益上積み貢献しております。

さらに今年度では自動搬送ロボットの導入などによるスマートファクトリー化、次世代プレス・溶接技術の導入による「造りの進化」を合わせて進めることで、高効率な生産基盤の構築に取り組んでおります。

国内事業におきましても、北米地域と同様に生産性向上と競争力強化に向けた取り組みを継続してまいります。

なお、その取り組みの一例として、岐阜工場では外注部品の内製化に対応した無人製造ラインを本年 3 月より稼働しております。また、岡山工場では自動部品セット/払い出しロボットの導入によるラインの省人化を実施し、本年 2 月より稼働させております。

今後も競争力向上に向けて、積極的な合理化投資を推進していきたいと考えております。

続きまして、「調達領域のコスト競争力強化」につきましては、足もとでは為替の変動リスクや保護政策による関税リスクが高まっていることに対し、物流コスト負担の軽減による材料費率の改善を進めていることにより、当第 1 四半期での利益改善に貢献いたしました。

このように時代に合わせた柔軟性を持った取り組みを進めつつ、合わせて材料調達/生産の現地化、取引先との協業、調達先の多様化も進め、さらなる利益率の改善につなげてまいりたいと考えております。

そういった中で、現地化につきましてはやはり原材料を現地調達するということから進めていかなければなりませんので、それを検査するテスト設備ということについても現在、現地でできるような整備をしております。

シート製品の強度試験機を、25 年度に中国拠点、本年 4 月にはタイ拠点へ導入いたしました。これにより、新製品開発と量産の定期試験の迅速化、試験費用の低減も行えたと見込んでおります。

造りの地産地消とともに、開発においても現地化も進め、調達構造の改善につなげてまいりたいと考えております。

以上、事業概況のご報告となります。

続きまして、当第 1 四半期のトピックスをご紹介します。

当社製品の採用事例として、本年 5 月に発売されました新型 CX-5 に、当社の様々な製品をご採用いただきました。

シートの機構製品としては、背もたれの角度を調整するリクライニングユニット、座面の前後傾を制御するチルトモーターが採用されております。また、電子部品では、複数の車載機能を制御する統合 ECU、電源が失われた際

にドアロックを解除するバックアップ電源、そしてキーレスブザーが採用されております。

今後もマツダ様とは開発から生産まで協力関係を強化して、採用車種の拡大に向けて取り組んでまいりたいと考えております。

続きまして、グループ会社の取り組みについてご紹介いたします。

カメラ・画像処理事業を担うシーマイクロが、「人とくるまのテクノロジー展 2026」に出展し、カーメーカーで足回り部品の検査試験導入実績をもつ 3D インライン検査機をご紹介しております。

従来の 2D 検査では判別が難しく、良品に見えてしまうような微小な異常も、3D 形状検査であれば高い精度で「見えない不良」を可視化でき、カスタマイズにより幅広い用途に対応可能なシステムとなっております。会場では同社ブースに多数のご来訪をいただいておりますので、今後の取引が期待されるお客様へのご紹介というようなところを積極的に進めております。

最後に当期の IR 活動についてご説明をいたします。当社では、より多くの皆様に当社グループをご理解いただき、投資魅力をお伝えするため、積極的な IR 活動を推進しております。

本年 6 月に開催いたしました個人投資家向け会社説明会では、245 名の個人投資家の皆様にご来場いただきました。同月開催の株主総会では、会場に当社の主力製品や開発中の試作品を展示し当社グループの技術力や製品の強みについても直接ご説明することができました。多くの株主の皆様からご関心をお寄せいただき、大変有意義な機会となりました。

さらに、当社の事業内容や強み、そして今後の成長ビジョンをご紹介する映像も公開しております。紹介映像につきましては資料に掲載しております QR コードからご視聴いただけますので、ぜひご覧いただきたいと思います。

引き続き継続的な情報発信を通じて、当社への理解促進と企業価値向上に努めてまいりたいと考えております。

今後の IR 関連の予定としましては、こちらの通りでございます。

次回は 2027 年 3 月期 第 2 四半期の決算説明会を 11 月下旬に予定しておりますので是非ご参加をお待ちしております。

今後の具体的な日程につきましては、決まり次第ご案内申し上げます。

長谷川：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。

質問者：事業概要の「北米の体質強化」で、こちらの搬送自動化による工程の連結化で省人化 14 名という実績が示されていらっしゃるのですが、元々何人いたところから 14 名削減されたのかという点と、今後削減されていかれるとすると、どれくらいさらに減らせるのかという点、もしあれば北米は非常に労務費が高いと思いますので、金額的にどれくらいの効果が見込めるのかという点を、ざっくりしたものでもあればありがたいと思います。

長谷川：まず、元々何人いたのかというところにつきましては、工場全体というような捉え方と、現場でという捉え方があるのですが、例えば、元々 16 名いた生産ラインがございまして、現在 2 名で生産しております。それを工場全体で自動化をしてきますと、自動搬送ロボットの導入を含めて色んな施策と紐づいてきますので、生産ラインだけでなくマテハンにつきましても、今後省人化に結びつけていくということで考えております。マテハン要員につきましても、どこまで削減できるかというところは現在企画中で、相当数削減できると思っておりますので、実施後に内容をご案内できれば考えております。金額的には、どのような雇用の形態、採用形態の人が対象かというところがありますので、これは一概にはいくらということは申し上げにくいところもあるのですが、1 人あたり大体 5 万ドル程度というような計算をしておりますので、そういう計算のもとに金額的な効果も出していきたいと考えております。

質問者：ホンダ、日産は前期でかなり苦戦し、そこから再スタートという形になっているかと思います。その辺りのところで御社の事業環境にどう影響があるかという点、特にホンダの場合、EV の開発停止があった中で、その辺りの影響等々がどう出てくるのかというところだと思うのですが、ご回答いただければと思います。

長谷川：まず、OEM が苦戦しているという状況がある中で、当社の当第 1 四半期につきましては、売上は増えております。今後の動向という点では、不透明感はあると思いますが大幅に減るようなことは無いだろうと思っております。ただし前期までの実績を見ると、OEM の計画変更の影響もございまして、そういった環境の変化に対しては、やはり想定をしながら我々もオペレーションしていかなくちゃいけないと思います。

要約をすると、現在は足元では前期比よりもプラスで移ってはいるものの、そこに甘んじず緊張感を持って対応していかなくちゃいけないという考え方でございます。

ホンダの EV 政策の変更につきましては、当社の製品自体はその政策変更によって大きく影響を受ける部品ではないと考えておりますが、そういった政策の変更があった場合には、将来の機種ラインナップと言いますか計画と言いますか、そういったものが見直しをされるというのがセットでございまして、そのような見直しがあった時に、当社としてどのような影響を受けるかということも、ある程度想定しなければいけないと考えておりますので、我々としては、そういった変化に対し、地産地消の取り組みを強化して、関税や運送費といったところが足を引っ張らないような対応をとっていくとともに、製品そのものについてもより合理的で、軽量化などのスペック向上など、ラインナップの変更があった時でも対応できるような準備はしておかなければいけないと考えております。というようなご回答でよろしいでしょう

か。

質問者：中長期の投資計画について、本日でも特に変更はないのか、そしてこの 26 年度、27 年度あたり大体どのくらいの投資レベルと考えているのか、さらにはその内容について、現在どの様な投資状況、準備状況になっているのか聞かせてください。

長谷川：まず、中長期の投資計画でございますが、当初計画を立てた時と大きく変更はございません。ただ先ほども申し上げましたように、OEM のラインナップの変更や、立ち上がりの時期の変更ということは十分織り込んで考えなければいけませんので、投資をしていく内容についての投資時期であるとか、それから投資の額であるとか、そういったことについては、OEM の計画に合わせた柔軟な対応をとってまいりたいと考えております。

26 年度、27 年度の主要な投資計画につきましては、主には北米での自動化等の合理化投資、新しい塗装設備導入といったところが入っています。国内についても再編はまさにオンゴーイングですので、これからその再編後の自動化や合理化の設備、またスマートファクトリーとして我々が自前で開発した自動搬送機を導入していく計画も持っておりますので、そういったものが 26 年度、27 年度の中に入ってきます。

最後に広島地区のインバータ製品立ち上げの進捗については、前回すでに開発ステージは終盤になっていて、これから量産ステージに入っていきます ということを申しあげてきたのですが、もうすでにインバータの生産をする工場の建屋自体の整備はほぼ完了しております。生産設備導入につきましても終盤に差し掛かり、生産トライができるようになっていきますので、開発の方も含めてまさに総仕上げの状況であるということでご理解いただければ良いかと思います。

質問者：マツダビジネスでの原単位の方向性について教えてください。新型モデルである CX-5 ではどの程度の変化があったのでしょうか。

長谷川：具体的に CX-5 でどのくらい原単位があるのかとかいうことはちょっとお答えしにくいので、そちらは今日ご説明した内容で、シートの機構部品、電子制御ユニット、両方とも色々な部品をご採用いただき、従来の機種よりも原単位は向上しているという程度のご回答にとどめさせていただければと思います。今後の原単位の方向性はインバータ製品が立ち上がる前と立ち上がった後というところで変わってくると思いますので、こちらの全体の方向性については、我々の期待値も込めて増えていけばというご回答にとどめさせていただければと思います。

質問者：タチエスによる東洋シート買収に関して短期・中長期的な御社への影響はいかがでしょうか。

長谷川：我々はタチエスとも東洋シートとも取引の関係もございますので、極端な変化があるということは現在考えておりません。ただ、特にタチエスさんの今後の事業戦略がどうなっていくのかいう部分を我々としても注視していきたいと考えておりますので、その様な変化があったとしても、我々自体が競争力を持った製品を出力できる準備をして、その対応を図っていきたいと思っております。

司会者：どうもありがとうございました。ご質問は以上となります。以上をもちまして、株式会社今仙電機製作所様の決算説明会を終了させていただきたいと存じます。