

2023年3月期 決算説明会 Q&A (2023年4月28日開催)

Q 1. 23年度の売上計画が前期比で減少するのはなぜか？

A 1. 受注が減少することに加え、複数の要因があります。

- ・ 為替による売上の減少  
23年度の想定為替レートを、22年度の平均為替レートに対して円高で見ているため、円に換算した売上高が目減りします。
- ・ 航空機業界からの受注増  
受注から売上までのリードタイムが長い、航空機向けの大型機の受注が増えているため、23年度中に受注しても、売上は24年度になります。
- ・ アジアで生産している製品の売上減  
アジアで生産している製品は、日本で生産している製品に比べ、リードタイムが約2か月短いため、アジア製品の売上減少分を、日本製品の売上では23年度中に代替できない部分があります。

Q 2. 中国のお客様は今どういう状況にあるのか？

A 2. 足元の中国は、22年度をけん引したNEV（新エネルギー車）向けの大口受注が途切れたことと、受注の約半分を占めていた金型向けの受注が下がったことで、減少傾向にあります。

中国の「ゼロコロナ」政策の緩和後に参加した展示会や、訪問したお客様の印象から、23年度から状況は上向きに変わっていくと考えています。

自動車関連では、いわゆる電気自動車だけでなく、プラグインハイブリッド車（PHEV）を含む新エネルギー車の部品加工向けなどの仕事も続くと考えています。

Q 3. 在庫が積み上がっているが、23年度上期の生産は増やすのか、または減らすのか？

A 3. 23年度の売上計画が減少することに伴って、生産台数は減ると考えています。  
在庫が増えている要因は2つあります。

1つは海外の現地法人において、航空機向けの在庫が少なくなったため、一部在庫の積み増しを行っていることによるものです。

もう1つは、工場の部品在庫や仕掛品が大きく増えているためです。22年度上期の部品調達が困難だった時に、部品不足による売上の減少を防ぐため、意図的に部品の発注を増やしました。それにより、現在は部品在庫がやや過剰になっています。すでに部品の発注を減らしており、在庫は今上期に減少すると考えています。

Q 4. 22年度の売上は過去最高であった一方で、利益は最高ではなかった。中長期的に見てどのように利益率を向上させていくのか？

株価がPBR（株価純資産倍率）でみて1倍を下回る上場企業には、1倍達成に向けた取組みの開示が求められている。今後の利益率の向上や、安定した利益は重要と考える。社内で議論している内容を教えてほしい。

A 4. 損益分岐点をいち早くクリアし、売上を向上することで利益を上げていきたいと考えています。損益分岐点を超えて売上が増加すると、飛躍的に利益額が上がり、利益率も上昇します。したがって生産性の向上が重要となります。

そのため、新機種の開発は、作りやすく、部品点数を減らすと同時に、機種間の部品の共有を増やすという観点で進めます。こうした取組みが中長期的に成果を上げると考えています。

そして、受注が今後も順調に伸びていった場合、現在の生産キャパでは足りなくなるため、機械を作るスペースも広げていきたいと考えています。

Q 5. 23年度の設備投資計画について、国内の金額が大きい。内容は何か？

A 5. 長期的な視点で、どういった設備投資が必要なのかを考えています。このうち板金と、その塗装のための設備が足りないことについては具体的になっていますが、このほか必要となる設備投資の内容については検討中です。

本資料に記載いたしました将来の業績に関する見通しは、公表時点で入手可能な情報に基づく将来の予測であり、潜在的なリスクや不確定要素を含んだものです。

そのため、実際の業績は、さまざまな要因により、記載された見通しと大きく異なる結果となる可能性があることをご了承ください。

実際の業績に影響を与える重要な要因には、当社の事業を取り巻く経済情勢、社会的動向、当社の提供するサービ

ス等に対する需要動向による相対的競争力の変化等があります。なお業績に影響を与える重要な要因は、これらに限定されるものではありません。