

メモ 日本軽金属ホールディングス株式会社 アナリスト向け説明会  
「2023年度～2025年度 中期経営計画「23中計」について」

・日時：2023年5月29日（月）14時～15時

・説明者：

代表取締役社長 岡本 一郎

取締役 企画統括室長 松平 弘之

人事・総務・経理統括室 経理担当 高橋 晴彦

日本軽金属株式会社 執行役員 自動車部品会社設立準備室長 畑本 敏治

Q1. 2022年度→2025年度の経常利益変化要因について、各要因の内訳は？

A1. 販売数量による変化要因+185億円のうちの半分は2021年度・2022年度に需要が大きく減少した自動車関連（押出製品・二次合金分野）やトラック架装の回復によるものである。加えて成長分野の需要取り込みによるものがあるが、このうち自動車部品は「23中計」最終年度（2025年度）から利益が具現し始めるとみている。また、断熱パネルは「23中計」期間中も需要継続が見込まれる。新商品による変化要因+45億円の中には自動車部品の新商品も入っている。自動車部品に求められるニーズがここ2年くらいの間で変化しており、お客様（自動車メーカー）も試行錯誤をされている中、当社の工法や加工技術だけではなく、「このような機能の部品が欲しい」というお客様の需要を取り込んでいけると考えている。販売価格による変化要因+140億円については、販売価格改定効果の発現が遅れている日本フルハーフの材料費高騰分の取戻しによるものが大きく、加えて、添加金属や物流費の上昇についてもお客様のご理解をいただきながら販売価格に反映させていくことになる。

Q2. 購買品およびその他の経常利益変化要因の内訳は？

A2. 株式譲渡・離脱による東洋アルミ分の利益消失（「23中計」では東洋アルミ分利益を2023年度まで織り込み）に加え、設備投資による固定費増加、労務費の上昇などが主な要因である。

Q3. 日軽金 ALMO の統合シナジーとして期待できる効果は？説明資料の売上高には2030年度前半に統合シナジーが織り込まれているが、2030年以前にも統合シナジーが一定程度入っているのか？

A3. 自動車メーカーまたは自動車部品メーカーからは開発期間の短納期化且つ商談の大規模化が求められる流れにあるが、受注から生産開始まで1～2年かかることから、今開発中のものは「23中計」の最終年度（2025年度）に収益化していくことになる。また、過去にお客様から声がかからなかったようなニーズの商品も受注できて

いる実感があることに加え、自動車の電動化のスピードや地域別の需要成長も考え、もう少し高い成長率を期待しても良いのかもしれないが、できる限り早期に、売上高1千億円を目指していきたい。ただ、現実的には少し時間をかけながら成長させていくことになると思う。また統合効果の刈取りを急ぐことによる弊害も考慮し、間接人員等についてしっかりと見極めた対応をしていきたい。

Q4. 統合シナジーの具体的な内容は？

A4. これまでは熱交・押出・鍛造といった各事業部門の工法の商品をお客様に納めるやり方であったことから、スコープが各事業部門の個別のものに限られてしまっていたが、これらの事業部門や工法を日軽金 ALMO に統合することで、お客様の情報・ニーズが一元化され、事業や商品のスコープが広がることになるのがこれまでとの一番の違い。日軽金 ALMO ならではの複合化商品を提供することで、お客様の深く広いニーズにお応えすることが今まで以上に可能になると考えている。

Q5. 「23 中計」の設備投資計画では減価償却を上回る規模の投資を計画されているが、資産効率向上という観点を「23 中計」ではどのように反映させているのか？

A5. 設備投資計画は、変化の早いマーケットで将来の収益となる新商品・新事業に関する設備投資についても、確固たる収益性とお客様がついているものを計画に織り込むという考え方であり、投資規律を緩める、あるいは収益性を蔑ろにするということでは決してない。資産効率については「23 中計」で方針を大きく変えるというメッセージは示していないが、PBR 向上にむけて、まずは「23 中計」の収益をきちんと出すことで ROE を改善させ、ビジネスの収益力を作っていく。加えて、ビジネスの収益率の観点だけではなく、「23 中計」の基本方針1「新生チーム日軽金への取組み」で示した経営改革の推進によりグループの事業構造が大きく変わることになれば、資産効率の大幅な改善も視野に入れていきたい。

Q6. 加工製品、関連事業セグメントにある日本フルハーフについて、計画の前提をどのようにみているのか？

A6. 2022 年度の日本フルハーフ業績の落ち込みの大きな要因は、①トラックメーカーからのシャシー供給不足による販売台数の大幅な減少、②急激な材料費高騰に対し（昨年3月より実施の）販売価格改定では吸収しきれなかったこと、の2つである。これらに対する回復の大きな要因は、①についてはトラックシャシーの供給が足元で大きく改善していること、②については（今年3月より実施の）販売価格改定の計画に対しお客様のご理解がかなりの部分でいただけていることから、2023 年度にはこれらの効果が大きく出てくるとみている。

Q7. 自動車部品事業について、「23 中計」最終年度の 2025 年度にどういった切り口の

新商品が出てくるのか？

A7. 一つは車載用バッテリーの構造部材であり、PHEV や EV などの環境対応車の増加と比例して販売が増えていく。もう一つは電動車の出力制御で使われるパワーコンダクターに求められる熱コントロールのための冷却部品であり、今後、主にこの2つが大きく伸びていくとみている。

Q8. グループの事業が多岐に亘り、グループ会社の管理が大変という印象を持っているが、既に発表済以外に、今後、グループの事業を更に絞り込む考えはあるのか？

A8. 「23 中計」は品質を含むコンプライアンスを全てのベースに置かなければならないという前提で策定している。(再発防止の取組みで示した品質保証体制の強化の観点からも) グループの事業を絞込むことより、むしろ多様な工法や加工技術を保有していることが当社の強みと認識したうえで、お客様や市場分野によって同じような事業分野を効率的に大きく括っていくという考え方のほうが当社グループには向いていると考えている。

Q9. 海外での販売成長や設備投資を計画されている中で、海外事業の競争優位性や強みは？

A9. 海外事業における当社グループの基本的な考え方は「地産地消」であるが、自動車部品事業では、新商品・既存商品を問わず、お客様である日系自動車メーカーから受注をいただくためにはグローバルでの供給体制が求められており、日本・中国・米国は外せない。このような背景もあり、「23 中計」では海外での販売成長や設備投資の増加を織り込んでいる。また「23 中計」では米国での設備投資にも重点を置いているが、「地産地消」と「小さく産んで大きく育てる」、のこれまでの2つの考え方に変わりはない。

Q10. 以前、D/E レシオについて1倍以内との目線を示していたが、現状の財務D/E レシオに対する考え方は？

A10. 財務戦略については、東洋アルミの株式譲渡時期が未定であることから、「23 中計」において今後の財務面の動向として十分に反映しきれていないことは認識している。ただし、PBR 改善や ROE 向上のためには、ある程度適切な負債のレバレッジを使って設備投資を行いながら、並行して ROE 向上も図っていくバランスが重要と考えている。現状、D/E レシオが概ね 0.5~1 倍の範囲で安定していることが、特段の目標をお示ししていない背景とご理解いただきたい。

以上