

日本軽金属ホールディングス株式会社

「2025年3月期第3四半期 決算説明会」 質疑応答要旨

・日時：2025年1月31日（金）17時～17時40分

・説明者：取締役 上席執行役員 松平 弘之

執行役員 コーポレートスタッフ統括室 経理担当 高橋 晴彦

執行役員 企画統括室長 一色 浩一

コーポレートスタッフ統括室 経理担当 天谷 勝裕

Q1 加工製品、関連事業セグメントの業績は回復基調にあるものの依然低調と思われるが、この要因と来期（25年度）業績改善に向けた施策は？

A1. 自動車部品事業グループ（日軽金 ALMO）の業績が思わしくないことが主な要因。国内・中国ともに足元の受注が弱いことに加え、一昨年（2023年）に操業開始の米国拠点が当初目論んでいた受注量に至っていないのがその背景。これに対して、新しい商材の獲得や生産性の向上をはじめ来期以降の業績回復を図っていく。

Q2. 通期連結業績予想（営業利益 210 億円、経常利益 200 億円）を据え置いているが、（セグメント毎での変化や強弱感を含め）据え置きとした背景は？

A2. アルミナ・化成品、地金セグメント、板、押出製品セグメント、箔、粉末製品セグメントが前期（23年度）比増収増益に対し、加工製品、関連事業セグメントが上記説明のとおり前期比マイナス予想で上向かないと予想している。一方で、加工製品、関連事業セグメントの年度業績予想を3Q累計業績赤字に対し黒字としているのは、自動車部品事業グループ（日軽金 ALMO）のマイナスはあるものの、エンジニアリング事業グループのパネルシステム部門（日軽パネルシステム）や景観エンジニアリング部門（日軽エンジニアリング）が4Q、特に3月に売上が集中することによる。これらの状況、傾向を勘案したうえで今回通期業績予想を据え置きとしている。

Q3. アルミナ・化成品、地金セグメント、板、押出製品セグメント、箔、粉末製品セグメントの進捗は比較的良いとの認識で良いか？

A3. 各セグメント・事業で濃淡はあるが、基本的にはご認識のとおりである。

以下、セグメント別に説明する。

アルミナ・化成品、地金セグメント：

化成品事業グループの化成品部門は原材料価格高騰影響があるものの、販売価格改定をタイムリーに実施できていることで一定の利益を獲得。

板、押出製品セグメント：

軽圧事業グループの板部門はボリュームゾーンである箔事業グループ（東洋アルミニウム）向けの箔地の販売がリチウムイオン電池向け外装用箔の需要

低調の影響を受けている反面、リチウムイオン電池ケース向け板材の好調により、一定の利益を得られている。また押出部門はトラック架装向けが比較的好調に推移しているのに対し、半導体製造装置向けが期待値より若干下回っているものの、全般的には比較的堅調。

箔、粉末製品セグメント：

リチウムイオン電池向け外装用箔は調整局面が継続しているが、医薬包材向け加工箔が特にインドで需要が非常に伸びていることや、パウダー・ペースト部門の半導体や電子材に向けた放熱用途商品がお客様に受け入れられていることから、プラス傾向。

Q4. 加工製品、関連事業セグメントの輸送機器事業グループ（日本フルハーフ）は3Q累計業績で黒字化ができていますが、業績回復時期が後ろ倒しになっている印象がある。来期（25年度）に向けてどの程度業績を回復させられるかの水準は？（20年度は営業利益で約20億円稼げていたが、今期（24年度）3Q累計の営業利益は1億円。更なる回復のためには販売価格改定の上積みといった施策の追加が必要なのか、現状の施策で十分なのか）

A4. 今期業績は販売回復に加え販売価格改定が進み業績回復基調にあることから、黒字化達成の水準まで改善している。ただ、元々の利益水準（20年度営業利益約20億円）にしていくためには、当社グループとしてしっかり努力をしていかなければならないと理解している。これまで実施の販売価格改定でまだ効果が刈り取れていない部分を取りきることや、生産性の観点でも多種多様な車種でお客様のニーズを捉えるということに対するコスト面での課題や生産の自動化といった生産性の向上などまだまだやるべきことがあるという認識を持っている。これら本来の利益水準に戻していく活動を進めていきたい。

Q5. アルミナ・化成品、地金セグメントの4Q業績が3Q以前と比べ縮小する予想としているが、要因は？

A5. 化成品事業グループの化成品部門における4Q業績が少し弱いということを織り込んでいる。要因は2つ。1つは原料水酸化アルミニウムの市況価格がサプライヤー（海外）の生産トラブル等でかなり高騰していること、もう1つが生産設備の一部の除却損を織り込んでいることによる。

Q6. 水酸化アルミニウムとアルミナの販売価格改定を25年1月より実施しているが、販売価格改定効果は来期（25年度）に発現するという理解で良いか？

A6. ご認識のとおりである。他の事業グループ・部門と比べると、化成品部門はどちらかというとプライスリーダー的な立場で交渉ができるということもあり原料価格高騰に対する販売価格改定を進められているものの、リードタイム等で売上高への反映

にはどうしてもタイムラグが生じることによる。他の事業グループ・部門も含めて、原材料等の価格上昇による業績への影響をなるべく最小化すべく、可能な限りタイムリーに対応していきたい。

Q7. 23 中計の最終年度にあたる来期（25 年度）の利益目標 300 億円の達成に向けて、来期の増益は可能なのか？また、来期増配ができる水準まで増益ができそうだと感じているか？

A7. 目下、当社内で来期（25 年度）計画を策定している最中であることから、具体的な利益計画や全体的なトーン、配当方針を現時点で申し上げることができない。現時点で申し上げられることは、当社グループのメインターゲットである自動車市場と半導体市場について、24 年度は期待値に対し思わしくなかったが、25 年度は米国の政権移行による通商政策変更等の不透明感はあるものの、ある程度の回復は見込みたいと考えている。また、原材料等の価格上昇の局面に対し当社グループの自助努力では吸収できない部分に対してはお客様にもご負担いただくべく、なるべくタイムリーに販売価格改定を行うことで業績へのマイナスインパクトを最小化する努力をしながら利益獲得を進めている。これらのことから、来期の増益が難しいということには必ずしもならないと考えている。

Q8. 板、押出製品セグメント（軽圧事業グループ）における加工賃（ロールマージン）改定やアルミニウム地金等原材料価格高騰に対する販売価格への転嫁の状況は？

A8. 加工賃（ロールマージン）改定について、板部門では昨年 2024 年 2 月に 20%程度の値上げを実施しており、押出部門では 2025 年 2 月より 20%以上の値上げを行う。他社同様、当社においても原材料等の価格上昇の局面に対し当社グループの自助努力では吸収できない部分についてはなるべくタイムリーにお客様と交渉をしたうえで販売価格改定を行うことで業績へのマイナスインパクトを極少化していく方針で進めている。またアルミニウム地金価格について、LME 価格（ドル/kg）は概ね 2,600 ドル台で推移しているが、国内流通価格（円/kg）は円安の影響で上昇傾向にあることから、短期（月次・Q）の業績でみていくと、在庫の地金価格に対し販売価格が上回るプラスメリットが若干生じることを 4Q 業績予想には織り込んでいる。

Q9. 加工製品、関連事業セグメントの自動車部品事業グループ（日軽金 ALMO）の業績について、2Q より 3Q の方が赤字幅が拡大しているがその要因は？

A9. 日軽金 ALMO の中で収益性の悪い商品の一部を終売することによる一時的な損失が 3Q 業績に含まれていることによる。

Q10. 板、押出製品セグメント（軽圧事業グループ）板部門の半導体製造装置向け厚板の今後の市場動向をどのようにみているのか？

A10. 今期（24年度）の上期から下期にかけて回復幅が拡大していくと予想していたのに対し、期待していたよりは立ち上がっていないというのが足元の状況である。ただ、リチウムイオン電池ケース向け板材の好調が足元の業績を支えている構図となっており、加えて25年度に半導体製造装置向け厚板の回復が大きくなると予想しているのが今の見方である。

Q11. 自動車関連の業績説明で日系自動車メーカーが低調とあるが、自動車業界全体を指しているのか、特定のメーカーを指しているのか？

A11. 川上の事業（アルミナ・化成品、地金セグメントのメタル事業グループの二次合金部門（日軽エムシーアルミ）等）については、国内・海外（米国・中国・タイ・インド）ともに全方位で各社様と取引をしており、むしろ各地域における自動車業界の状況が当社の事業に影響していることから、自動車業界全体という捉え方をしている。一方で川下の加工系の事業（加工製品、関連事業セグメントの自動車部品事業（日軽金ALMO）等）については、各お客様の商品・アイテム毎に取引をしている特性上、どちらかというとなら後者での捉え方をしている。加えて、自動車業界の再編といった今後の動向については、当社としても注視をしている状況にある。

以上