

日本軽金属ホールディングス株式会社

「2025年3月期 決算説明会」 質疑応答要旨

・日時：2025年5月15日（木）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. 24年度業績は概ね会社計画どおりと思うが、セグメント別営業利益での会社計画(25年1月第3四半期決算公表時セグメント別の営業利益を変更)との差異と要因は？

A1. アルミナ・化成品、地金セグメント（会社計画120億円→実績115億円）については、自動車向けの二次合金が想定よりは悪かったことで若干下振れ、板、押出製品セグメント（会社計画50億円→実績55億円）については、半導体関連の需要調整が想定よりは小さく済んだこととアルミ地金の市況価格影響が若干プラスに働いたことによる。また、加工製品、関連事業セグメント（会社計画20億円→実績32億円）については、エンジニアリング事業グループ（パネルシステム部門、景観エンジニアリング部門）において、工事進行基準による売上高計上が想定よりは多かったことと大型物件の利益率が比較的良かったこと、および箔、粉末製品セグメント（会社計画60億円→実績55億円）については、販売全般が想定より若干下回ったことが主な要因である。

Q2. 加工製品、関連事業セグメントの25年度営業利益予想（60億円）を24年度第4四半期営業利益実績（47億円）と比べると、増益幅がそれほど大きく見えないが、24年度第4四半期営業利益実績の中には一過性の事象による要因が含まれていたのか？

A2. 特段大きな一過性要因は無い。

Q3. 加工製品、関連事業セグメントの24年度第3四半期（10～12月）の営業利益実績3億円に対し第4四半期（1～3月）営業利益実績は47億円と（エンジニアリング事業グループの業績の季節性を除いても）増益幅が大きく見えるがこの要因は？

A3. エンジニアリング事業グループにおける工事進行基準での3月の売上計上が想定より多かったことが大きな要因。

Q4. 24年度経常利益に対し25年度経常利益予想を12億円の増益としていることについて、変化要因毎の内訳は？

A4. 販売数量の差異については、軽圧事業グループ（板、押出の両部門）をはじめ当社事

業全般での増販を想定しており、新商品での差異については、自動車部品事業グループ（日軽金 ALMO）での新商品増加を織り込んでいる。販売価格の差異については、化成品事業グループと輸送機器事業グループ（日本フルハーフ）における原材料価格や固定費上昇に対する販売価格改定効果の発現が過半を占めている。また購買品の差異については、化成品事業グループと輸送機器事業グループにおける原料水酸化アルミニウムとアルミ地金の価格上昇分を主な要因としている。ただ、足元では、原料水酸化アルミニウムの市況価格がアルミ地金市況と共に軟化していることから、化成品事業グループの利益への影響額としては、販売価格の差異で示している販売価格改定による増益影響と共に、減益影響が小さくなると思われる。その他の差異については、設備投資による減価償却費の増加と労務費をはじめとする固定費上昇分を想定した影響額が主である。

Q5. 米国・輸入関税追加措置に関連して、米国内でのアルミ地金価格が急上昇していると思うが、これによって、自動車部品事業グループ（日軽金 ALMO）の米国拠点での生産コスト上昇やマージン悪化というようなことにはならないのか？

A5. 米国におけるアルミ地金の原産国はカナダであり、関税負担が関わってくるものの、事業の基本構図が地産地消（材料調達・生産・販売）であること、およびお客様には関税を含む外的要因によるコスト上昇分をご負担いただく販売価格改定を実施していくことで、業績影響の最小化を引き続き行っていく。

Q6. アルミナ・化成品、地金セグメントの営業利益が24年度実績に対し25年度予想で減益となる要因の中にはアルミニウム地金の市況価格軟化による影響が含まれているが、この影響額はどれくらいか？

A6. 40億円程度と認識。

Q7. 箔、粉末製品セグメント（箔事業グループ）は25年度でもう一段の増益を見込んでいるが、その要因は？

A7. 箔部門のリチウムイオン電池外装用箔の車載向けが暫く調整局面にあったが、足元は需要増の兆候が見え始めており、25年度予想では販売回復を見込んでいる。また、箔部門における医薬包材向け加工箔のインド拠点を軸とした今後の拡販と、パウダー・ペースト部門における放熱用途の電子材アルミパウダーや窒化アルミの需要伸長と販売増を織り込んでおり、これらは今後の成長戦略の柱としても認識している。

Q8. 輸送機器事業グループ（日本フルハーフ）の25年度営業利益予想を12億円としており、24年度より改善はしているものの、以前の営業利益水準20～30億円には未だ届いていない印象。これについてどのように考えているのか？

A8. 過去の収益力から比べると未だ足りていないという指摘はそのとおりである。原材料

価格高騰や固定費上昇といったコストUP分をお客様にもご負担いただく販売価格改定をしきれていないと認識をしており、今後どのように販売価格改定を進めていくかが、収益力を回復させる大きなポイントと考えている。

Q9. 主要会社別の25年度業績予想のうち、日軽パネルシステムが2年連続(23年度→24年度・25年度)で減益となる要因と日軽金ALMOが24年度より改善しているものの赤字となることについて、およびこれらへの対策は？

A9. 日軽パネルシステム

23年度までは、クリーンルーム分野が半導体関連向けの需要が旺盛で、且つ大型物件の受注が多かったことから、業績は好調であった。しかし24年度は上期の需要が弱く、下期に挽回できたものの、25年度に入った足元においても同様の傾向にある。背景としては、半導体関連向けのクリーンルーム分野の需要に一服感があることと建設業界2024年問題の要因も含めてお客様の都合で工期の後ろ倒しが顕在化してきていることがある。対策としては、需要が継続している冷凍・冷蔵分野での拡販と収益性の高い物件を優先的に受注していく施策で足元の利益確保に努めているが、23年度の利益水準にはまだ届いていないのが現状。

日軽金ALMO

日本については、国内の市場が未だ弱い中でも新商材の上市などで利益を高めていく。海外については、米国拠点では歩留まり向上など生産性向上による固定費低減を継続させ、中国拠点では収益性確保を前提としたローカルメーカーからの受注確保による拡販をアクションプランとして、利益改善を進めていく。

Q10. 半導体製造装置向け厚板(軽圧事業グループ板部門)の25年度見通しは？

A10. 24年度の中頃に物量が動き始めた状況になったものの本格回復までには至らずの状況であった。現時点では25年度下期以降の回復を前提に25年度業績予想を示しているが、需要の情勢が流動的であることから、流通商社等お客様の動向を注視しているところである。

Q11. 株主還元の方針・基準を決めるにあたって重視していることは？

A11. 当社としては、株価対策も含めて、しっかりと成長戦略を達成させていくことと株主還元を切り離して考えることはできないと認識している。25年度は「23中計」の最終年度にあたるが、次期中計の策定をスピーディーに行い、成長戦略をしっかりと立てたうえで、株主還元の強化に対してどうアプローチしていくかという議論も併せて進めていきたいと考えているところである。

以上