

日本軽金属ホールディングス株式会社

「IR 説明会」 質疑応答要旨

・ 2023 年度～2025 年度 中期経営計画「23 中計」進捗概況

・ 日 時：2025 年 5 月 27 日（火）14 時～15 時

・ 説明者・回答者：

代表取締役社長 岡本 一郎

取締役 上席執行役員 松平 弘之

執行役員 企画統括室長 一色 浩一

Q1. 「23 中計」の財務目標である 25 年度経常利益（300 億円）と 25 年度予想経常利益（210 億円、2025 年 5 月 15 日公表）との差異の詳細は？

A 1. 数量・品種構成による減益（△125 億円）については、自動車部品事業グループ（日軽金 ALMO）が「23 中計」での計画と比べ販売が大きく減速したことに加え、輸送機器事業グループ（日本フルハーフ）でも品種構成の影響を受けたことが主な要因である。新商品による減益（△45 億円）については、EV 向けの新しい部材を積極的に投入していく計画であったが、お客様である自動車メーカーによる EV の市場への投入スピードの見直しと減速で、「23 中計」での販売計画の水準には達しなかったことによる。一方で、購買品や固定費の上昇による減益（購買品による減益△31 億円、固定費による減益△81 億円）に対しては、当社グループの自助努力だけでは対応しきれなかった部分について、お客様と販売価格値上げの交渉を輸送機器事業グループや化成事業グループ、自動車部品事業グループなどでもしっかりと行ってきた結果、+109 億円の販売価格是正効果が得られ、利益を押し戻している。これらに加え、「23 中計」では事業分離をする計画であった箔事業グループ（東洋アルミニウム）を当社グループに残すことにしたことで、結果として+63 億円が利益の押し戻しに寄与している。

Q2. 25 年度以降、利益伸長する事業・商品は？

A 2. 軽圧事業グループ（日軽金・板、日軽金アクト）が半導体製造装置向けにおいて、厚板をはじめとする商品の下期からの需要回復を予想している。加えて、輸送機器事業グループ（日本フルハーフ）が 23 年度までの非常に厳しい業績から 24 年度に黒字化を達成しているが、25 年度は堅調な需要を織り込み前期比増益の業績予想としている。

Q3. 事業グループ毎の資本効率向上について、「攻めの体制」のメッセージのとおり 8 つの事業グループともに投下資本が増えていく方向性に見えるが、並行して、資本を減らす（ダイベストメント）方の検討もされているのか？

A 3. 政策保有株式や不要資産の売却といったことも計画に織り込んでいる。ただ、成長戦略の一環として積極的な設備投資を引き続き行い、利益を増やしていくことで ROIC を高めていくことが基本的な考え方である。

Q 4. 次期中計（26 年度～28 年度）において、子会社数の変化が現れるのか？

A 4. 検討段階であり、詳細の説明は控える。ただ、テーマアップされていることがいくつかあり、それらについての具体的な検討を進めている段階である。
成長投資においても、是々非々で判断をしていくことに変わりない。ダイベストメントについても、しっかりと検討を行っている。

Q 5. 「次期中計に向けての戦略・アクション検討要素 抜粋」で示している内容の詳細は？

A 5. アライアンス・出資に関する事項については、検討段階であることから、具体的な説明は控える。事業グループ体制に移行したことで、収益性の低い事業・商品から高収益の事業・商品への転換ができるようになることが柱の一つであり、事業グループ体制としてのシナジーもこれから出てくると考えている。

Q 6. 次期中計に向けた財務指標の方向性として、次期中計期間に経常利益 300 億円超、ROIC 8%以上達成を目指すとしているが、成長投資はしていく一方でダイベストメントも並行して行うことで、ネットで資本は増えないという理解で良いか？

A 6. 経常利益 300 億円超を次期中計期間内での早期達成を目指しているが、利益成長のための設備投資の継続に加え、老朽化設備に対する更新投資も行っていく必要があると考えている。また、高付加価値の事業・商品への転換を図っていくことを踏まえて、事業グループ体制による資源再配分の観点も含めた定量性を伴う計画を策定し、次期中計に織り込めるように進めていきたいと考えている。

Q 7. 株主還元の強化のメッセージと併せて考えると、投下資本が積み増されるのを回避する、という意識があるようにも見えるが、いずれにしても、投下資本に関する定量的且つ具体的な検討はこれからということか？

A 7. 機関決定をしていないことも多々あるので、現時点で説明できることに限りがあることをご容赦願いたい。株主還元については、前向きに強化する方向で考えていくべきという意識を持っており、成長戦略とセットで検討を進め、しかるべきタイミングで開示していきたいと考えている。
成長投資はしっかりと行い、そこで得られる利益を株主還元の強化にも振り向けていくという考え方で進めていくべきと考えている。

Q 8. 25 年度予想経常利益（2025 年 5 月 15 日公表の 210 億円）について、利益の上積みができそうな一過性の事象等はあるか？

A 8. 一過性の事象として、増益要素としては、販売価格改定が進捗中の案件であったり、減益要素として、アルミ地金価格下落による影響があるが、いずれも 25 年度予想経常利益（210 億円）にある程度織り込んでいる。

Q 9. 現行の株主還元の基本方針「(自己株式取得を含む) 総還元性向 30%以上」に決めた際の経緯・議論は？

A 9. 当時の世間水準(アルミを含む鉄鋼・非鉄セクターに限らず)を鑑みたうえで決めた。ただ、現在、株主還元の強化にも、世の中での注目が高まっていることから、当社の現状の総還元性向或いは配当性向が適正であるのかの議論を積極的に進めていきたいと考えている。

Q10. 企業価値向上策の考え方として、利益率向上のための施策として示している 3 項目(成長戦略、適正マージン確保、資源配分見直し)の中で、特に重視をしている項目は何か？

A 10. 資源配分の見直しの観点で、事業グループ体制に移行したことで、収益性の低い事業・商品から高収益の事業・商品への転換をしやすいとした、と認識している。これにより、事業グループ毎に利益を高め、当社グループ全体の利益を上げていくことを進める。

Q11. 次期中計での株主還元強化に向けた検討について、当社の自己資本比率が現状 40%台であることも踏まえたうえで、株主還元の強化策は配当によるものを優先的に検討していくのか、自己株式の取得もやっていると考えているのか？

A 11. ROE をどう向上させていくのかという観点で、成長投資により収益を上げていくという側面と負債のレバレッジも適切に使っていくという側面も鑑みたうえで検討していきたいと考えている。

Q12. 海外売上高・営業利益のうち、インドについて、25 年度売上高が前期比で大きく増えているのに対し(24 年度実績 149 億円→25 年度予想 190 億円)、25 年度の営業利益が増えていない(24 年度実績 1 億円→25 年度予想 1 億円) 要因は？

A 12. 二次合金(メタル事業グループ・日軽エムシーアルミ)の第 3 拠点の操業開始が予定より遅れたことによる。インドの売上高に占める割合で大きいのは医薬包材向け加工箔(箔事業グループ・東洋アルミニウム)であり、当面はこれがインドの売上高を牽引していくことになる。

Q13. インドの 24 年度売上高実績が期首予想を下回っている(期首予想 217 億円→実績 149 億円)が、要因は？

A 13. 二次合金第 3 拠点の生産量が生産能力に対しまだ十分な水準に達していないことに

よる。

Q14. 医薬包材向け加工箔は利益が取れているのに対し、二次合金第3拠点は利益が出る生産量まで至っていないということか？

A14. 二次合金第3拠点は25年度中に利益が出るようになると予想している。医薬包材向け加工箔について、25年度は踊り場になると思われるが、以降はしっかりとした成長曲線を描くようになるとみている。

Q15. 「循環型サプライチェーン構築」について、調達面での検討項目にある再生材製造拠点確保とスクラップ調達拠点検討とは、新たな拠点を国内又は海外に設置することなのか？

A15. アルミニウム業界において、循環型のビジネスが将来に亘ってのキーになると考えている。再生材製造やスクラップ調達のサプライチェーンを日本国内だけでは作れないので、海外を含めたサプライチェーンをどのように構築して、お客様へ価値として届けていけるようにすることがポイントであると考えている。

Q16. 現地で調達した再生材を現地で使う「地産地消」を考えているのか、或いは海外で調達した再生材を日本で使うというようなことも考えているのか？

A16. 当社の商品の生産している地域・拠点とスクラップが多く発生する拠点は必ずしも一致していないのが現状。よって、「地産地消」よりもグローバルできちんとモノが流れていくサプライチェーンを構築していくことの方がはるかに大事だと考えている。

Q17. グリーンアルミの調達を増やす手段として、どのようなことを考えているのか？

A17. グリーンアルミの割合はグローバルでもまだ半分に満たないとみており、当面はこの割合が大きく増えていかないと考えている。よって、グリーンアルミの調達手段は課題の一つであると認識しているが、だからこそ、再生材やスクラップ調達を含めた循環型サプライチェーンが重要になってくると考えている。

Q18. 生産面での検討項目にある国内鋳造生産体制再構築や再生展伸材生産拠点設置については、既存の拠点を活かして鋳造の生産体制を再構築したり、再生展伸材の生産拠点を設置したりということなのか？

A18. 当社グループにおいてアルミ溶解の国内拠点はそれなりの数があるものの、新塊由来のアルミ溶解設備であるものを将来的に再生材やスクラップの溶解設備に大きく変えていくタイミングになってきていると認識している。

Q19. 販売面での検討項目について、分野別カーボンニュートラル販売戦略にある建材分野や自動車分野においては、具体的にどういったことを考えているのか？

A19. 現在はお客様に脱炭素の価値をご理解いただかなければならない段階と認識しているが、一方でお客様からは脱炭素のニーズが急速に増えているという認識もあるので、脱炭素という価値をお客様とともに作り上げていく中で、ブランド化というわかりやすい形で価値を訴求し、収益にも結びつけていきたいと考えているところである。

以上