

日本軽金属ホールディングス株式会社

「2026 年 3 月期中間期 決算説明会」 質疑応答要旨

・日 時：2025 年 10 月 31 日（金）15 時 30 分～16 時 00 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上期利益が大きく回復し、特に自動車部品事業グループ（日軽金 ALMO）は第 2 四半期（7 月～9 月の 3 ヶ月間）に限ると黒字になっているが、要因は？この回復基調は下期以降も継続するとの認識か？

A1. 上期回復の要因として自動車減産から一部回復、新規案件の上市、品種構成の改善の 3 つを挙げている。このうちの品種構成の改善には、一部商品での販売価格改定による効果も含まれている。下期以降は国内の自動車生産についてはリスク含みであると認識している。

Q2. 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・トラック架装）も第 1 四半期から第 2 四半期にかけて増益となっているが、その要因は？下期以降も同基調が継続するのか？

A2. 上期は前期に引き続き受注が堅調で下期以降も継続するとの認識であるが、下期以降は法改正対応（道路運送車両法によるサイバーセキュリティ対策の保安基準義務化）により需給バランスが一時的に崩れる可能性をリスクと考えている。

Q3. 上期から下期にかけての各セグメント利益の変動要因は？当社全体の通期業績予想を期首予想値に据え置いているが、各セグメントの下期の業況をどう予想しているか？

A3. 下期は当社全般、上期の好調に比べると多少弱含みであるとの見方である。

アルミナ・化成品、地金セグメント

化成品事業グループは化成品部門（日軽金・化成品）が原燃料価格の上下動に対し販売価格改定をタイムリーに実施できていることから好調であるのに加え、炭素製品部門（日本電極）も下期以降、堅調に推移するとみている。一方でメタル事業グループはアルミ地金の調達部門においては、アルミ地金価格が前期での上昇局面から今期前半に下がったことで上期業績に対し減益の影響になっているが、下期以降のアルミ地金価格がどうなるか不明であるものの、上期と同様の減益影響を下期にも引きずると業績予想には織り込んでいる。

板、押出製品セグメント

（上記のメタル事業グループでの見方と同様の影響を織り込み）

加工製品、関連事業セグメント

（上記①・②にある）輸送機器事業グループ（日本フルハーフ・トラック架装）と自動車部品事業グループ（日軽金 ALMO）での見方に加え、エンジニアリング事業グループの日軽パネルシステムでは、半導体関連のクリーンルーム向けが上期は堅調に推移していたのに対し下期は受注減の可能性をリスク側でみている。

箔、粉末製品セグメント

上期はパウダーペースト部門の放熱用途パウダー製品が好調に推移したのに対し、下期は自動車塗料向けペーストについて国内の自動車生産をリスク含みとしているのに加え、医薬包材向け加工箔の需要を弱含みと織り込んでいる。

Q4. 各セグメントの下期見通しで示したリスクを、足元で発現しているものと今後発現する可能性するものとで区分することはできるか？

A4. 各セグメントの事業グループともに、特に第4四半期（年明けの1月～3月）の見通しが難しい状況で、各リスクの発現可能性や時期を明確に示すのは難しい。セグメント毎の通期業績予想を期首予想値に据え置いた背景でもある。

Q5. 上期業績が期首予想（25年5月15日開示）を上回った背景は？

A5. アルミナ・化成品、地金セグメントでは、メタル事業グループの自動車向け二次合金部門において、米国の関税影響により販売価格と紐づくアルミ新地金価格が高騰し、材料であるスクラップ価格との値差が上振れしたこと、および化成品事業グループにおいて販売価格の改定が順調に推移したことが主な要因。また、加工製品、関連事業セグメントでは、輸送機器事業グループ（日本フルハーフ・トラック架装）において、注力しているサービス部門の上振れと販売価格改定の効果発現によるものが大きく、エンジニアリング事業グループの日軽パネルシステムにおいて期首予想よりは順調に推移し利益率が良化したことに加え、自動車部品事業グループ（日軽金 ALMO）における販売価格改定効果と生産性改善によるコスト低下が主な要因である。

Q6. 二次合金部門の米国の販売価格とスクラップ価格の値差の上振れは一過性か？

A6. スクラップの安定調達为主眼となることから、スクラップ調達価格は上昇傾向となるので値差（利幅）は縮小していく方向になる。

Q7. 化成品事業グループや輸送機器事業グループにおける販売価格改定効果の発現は下期以降も持続するのか？

A7. 基本的には持続。販売価格改定効果の発現は前年度の下期から始まっているものもあることから、前年同期の効果との比較という意味では、今年度上期効果額＞今年度下期効果額の構図。

Q 8. 半導体関連の需要動向について、軽圧事業グループ（板部門、押出部門）の半導体製造装置向けの需要回復は先送りで、エンジニアリング事業グループのパネルシステム部門におけるクリーンルーム分野は低調とあったが、これらの背景および回復想定時期は？

A 8. 半導体製造装置向けについては、板部門の厚板、押出部門のビレットともに受注が弱含みの状況が続いている。またパネルシステム部門のクリーンルーム分野が上期と比べ下期の受注が少し落ちており、物件の延期や物件そのものなくなることも散見されるが、マーケット全体の動向なのか、一過性または局所的な動きなのか、状況を注視している。半導体関連の受注環境を総じて言うと、半導体そのものや消耗品に使われる商材（放熱用途の水酸化アルミニウムや窒化アルミ等）は好調なのに対し、設備投資や工場新設の需要に向けた商品（半導体製造装置向けやクリーンルーム分野等）の動きが少し鈍い環境と理解している。

Q 9. 下期の業績予想の考え方について、上期の業績実績に対して通期の業績予想を単に据え置いたのか、下期のリスクや不確実性を定量的に精査したうえでの業績予想なのか？

A 9. 下期以降のリスクや不確実性を勘案し、結果として期首の通期業績予想に対し修正公表を要しないという判断をしたうえで、お示しをしている。

Q10. 国内での半導体関連工場新設に関して来年度以降の動きも期待されている中で、当社の半導体製造装置向けやクリーンルーム向け分野について来年度以降、どのように見通しているのか？

A 10. 今後の半導体関連需要については、需要の先送りや物件の延期といった話だけではなく、新設需要による受注引合いの話も頂いている。こうした動向をキャッチアップし続けることで、新たなビジネスや受注を捕りに行くことを今後も続けていく。

以上