

株式会社丸順 2022 年 3 月期決算説明会 (2022 年 6 月 3 日)  
質疑応答要旨

Q1 2023 年は「原材料価格高騰を増産効果と合理化施策等で吸収する見通し」とありますが、原材料でマイナス 739 百万円に対し、販売価格転嫁の項目すらありません。値上げは全くできないのでしょうか。

A：原材料価格について、社内でプレス加工するコイル材や切り板等の原材料に関しては、原材料価格の変動に応じて売価に転嫁できるものでありますが、全てこのように売価に転嫁できるものではございません。例えば、中国拠点において大きな売上、収益となっているフューエルファイラーパイプやステアリングハンガービームに使用されるパイプ等の購入部品についても、市況によって購入単価は変動するものの、売価転嫁させる仕組みがなく、売価転嫁ができていないといった状況であります。ただし随時客先への売価反映交渉は実施しており、継続して交渉をしていきたいと考えております。

Q2 決算短信において、65 期通期での為替レートは、1 ドル = 120 円、1 人民元 = 18 円とありますが、2023 年 3 月期の為替影響が +86 百万円は少なく見えます。為替影響について補足をお願いします。

A：当社の場合、海外拠点はタイと中国のみであり、US ドルの為替影響はほとんど受けておりません。加えてタイ、中国ともに調達・販売の現地化を進めてきていることから、他社と比較しても為替影響は受けにくいと認識しております。為替影響としては、連結決算時に現地元の元ベースの決算が円換算される際のレート差が一番大きな要因となっており、ほとんど中国元のレート差によるものと考えていただいて構いません。

Q3 今期については前期比で 4 円の増配としていますが、今後もこのペースで増配をしていく予定でしょうか。

A：経営悪化で無配の時期はありましたが、株主様や投資家様の信頼を得ることを心がけ、現在は低配当ではありますが毎年 1 円でも配当を増やす方針のもと進めております。また、2018 年度から 2022 年度の中期経営計画は、今までに毀損した財務体質を強化する期間と位置づけており、配当性向等の具体的な数値目標の設定は差し控えさせていただいておりました。しかし、今後更なる成長を目指すためには当社のファンになっていただく株主様や投資家様を増やすことが重要であり、そのような観点から次期中期には配当性向などの数値目標を掲げていきたいと考えております。詳細は現在整合中であり、2023 年春先に公表を予定している次期中期計画に反映したいと考えております。

Q4 会社としての中長期的な資本政策に関する考え方を教えてください。

A:こちらの質問に関しましては、説明資料の P24 にございます中長期的な資本政策の説明と重複いたしますので割愛させていただきます。

Q5 三菱自動車の水島工場をメインとした工場進出と理解していますが、日産・三菱連合は他の完成車メーカーと比較しても車の売れ行きは良くないです。この時期に岡山地区に工場建設をして見込みはあるのでしょうか。また、この大型投資により貴社の財務体質はどうなるのでしょうか。再び有利子負債が増加する懸念はないのでしょうか。

A：直近は半導体不足の影響やリコールの影響で減産を余儀なくされましたが、三菱自動車の水島工場は軽 EV の生産のための製造ラインを新設するなど、今後の日産・三菱連合の EV 生産の中心拠点になることが想定されております。また、EV と同一ラインでガソリン車の製造も可能なフレキシブルな工場になっており、今後も国内生産の中心となる工場だと考えております。この度新設する岡山工場は、水島工場のみでなく、他社向けの自動車ボディ部品や電動化部品、異業種等の受注も進め、特定取引先に依存しない客先構成となるよう営業活動を続けております。また、単体有利子負債に関しては、2021 年度で約 60 億円程度となっており、2022 年度については一旦 80 億円程度まで増加する予定ですが、2025 年度には今期末の水準の 60 億円まで戻る予定であります。現中長期計画が開始されてからの 4 年間は財務体質強化に努めてまいりましたが、次期中期に向けて成長に舵を切る時期にきており、成長に向けての投資・有利子負債の増加として前向きに捉えていただきたいと思います。

Q6 商号変更する目的・理由について教えてください。

A：今年の 7 月 1 日で創業 70 周年を迎え、今後の新たなグローバルでの成長ステージへの移行を見据え、当社のブランド力を強化することを目的としております。タイムルジュン、広州丸順、武漢丸順の海外拠点については、TMC、G-MAX、W-MAX のグローバルで通用するミドルネームが存在しますが、日本にはミドルネームがなく、今後のグローバルでの成長を見据えた施策の一環として実施するのに加え、優秀な人材の雇用確保も見据えたものであります。

未回答質問(他の質問と同様な質問は省いております)

Q7 上海ロックダウンの影響が業績に色濃く出ていることと思いますが今期上期の業績予想に対して現在の足元の感触を教えてください。

A:4 月度から 2 か月間の上海ロックダウンにより上海の物流がストップし、中国国内のみならず日本でも影響が出ており、各自動車メーカーも減産を余儀なくされております。業績予想につきましては、一定の減産を想定し算出しておりますが、足許につきましては想定を若干上回る減産となっております。

Q8 今期業績予想の前提において、丸順・タイ・広州・武漢のそれぞれの売上・利益数字を教えてください。また、可能であれば業績予想前提の自動車販売台数等のイメージも教えてください。

A:各セグメントの詳細な数値は、控えさせていただきますが、殆どの拠点で前期比増収増益の予想となっております。自動車販売台数につきましては、各自動車メーカーの情報でもあり控えさせていただきますが、各社の生産台数情報を基に、上期に生産減少となり、年末に向けて緩やかに回復すると想定しております。

Q9 電動化関連製品の売り上げ目標などがあれば教えてください。また主要取引先であるホンダさんをはじめ自動車メーカー各社が電動化戦略を相次いで発表していますがどう見ているかお考えをお聞かせいただけますでしょうか。

A:2023 年 3 月期を最終年度とする現中長期計画において、次の 10 年に飛躍するための成長ドライバーとして、電動化事業を戦略事業として位置付けており、事業拡大を図っております。

当社のメインは自動車の骨格部品であり、電動車に切り替わっても大きな影響は無いと考えておりますが、電動化部品を新規で受注した場合は純増となるため、当社にとってもチャンスだと考えております。グループ全体で電動化部品の受注拡大に向け営業活動等に注力しており、日本や中国において順調に受注は伸ばしております。

Q10 電気自動車向け事業としてはバッテリーケース以外での取り組みは検討していますか？また、アルミ骨格部品の受注獲得で中国・武漢で設備投資を実施するとありますが、具体的にはどのような投資でしょうか？規模や内容、武漢以外の対応も併せて教えてください。

A:当社は、バッテリーケース以外にもバッテリーモジュール部品等も受注しております。また、バッテリー関連部品だけではなく、もう一つのコア部品となるべくモーター関連部品の研究開発も進めております。

アルミ部品受注獲得に伴う武漢での設備投資につきましては、プレス機の改造、接合設備及び金型設備が主となっております。プレス機の改造につきましては、プレス加工で排出されたスクラップにおいて鉄鋼とアルミを分別する必要があり、それに伴う改造及びスクラップコンベアの投資が必要となるほか、アルミの接合につきましても、新たな設備が必要となります。なお、日本において、2019年に上石津工場に導入した3000tプレス機及び岡山工場(仮称)に導入予定であるプレス機においても非鉄金属対応を可能とした設備仕様とする予定であります。

Q11 東プレさんが大株主であることの意義、貴社に期待されていることについて教えてください。

A:当社が過去経営危機に陥り構造改革を推進する中、東海・関西地区で部品及び金型の生産能力の拡充をしたい東プレ株式会社の思惑と当社の課題である財務体質の強化や成長戦略を加速させたい思惑が一致したことにより2017年に資本業務提携を実施し、連合して同業他社に対抗すべく競争力強化を図っております。また、当社はこの提携を活かし、三菱自動車工業株式会社水島製作所で生産されているデイズ、ルークス、サクラの自動車部品を受注する等販路を拡大しております。今後、岡山県に新工場を建設し更なる岡山地区での事業拡大を図ってまいります。

当社は、東プレ株式会社から金型の製作を請け負っているほか、当社の強みでもある金型の開発・設計から金型の製作、製品の量産までの一貫生産体制により、製品の図面をいただくだけで製品の量産までを当社単独で推進しております。

Q12 カーボンニュートラル対応のための投資負担が今後どの程度増えるのか、結果としての年間設備投資額の水準感についてご教示下さい。結果として全社としての収益性は低下圧力がかかる中でどのように利益水準を確保していくお考えでしょうか？

A:各自動車メーカーがカーボンニュートラルに実現に向け取り組みを進めておりますが、当社としましては、昨年12月にサステナビリティ方針を策定し、以降プロジェクトを始動し重要課題・KPIを選定しております。今期は新たにサステナビリティ推進室を新設し取り組みをスタートしたところであり、まだ現段階では想定できておりません。

Q13 自己資本比率の中長期的な目標について教えてください。FCFの使い方が借入金返済ではなく  
なった際の使い方についてお考えを教えてください。

A:自己資本比率につきましては現中期計画において40%を目標に掲げており、最終年度となる  
2023年3月期において38%となる見込みであります。今後の中長期的な目標としましては、2023  
年3月末の水準を維持する方向としております。

FCFの使い方については、次期中期に向けて成長に舵をきる時期にきており、M&A等も含めた成長  
投資、研究開発及び従業員・地域社会・株主等のステークホルダーへの還元の拡充に充てていきたいと  
考えております。

Q14 中国の競争激化について詳しく教えてください。その中で貴社の競争優位性について改めて教え  
てください。

A:世界的に脱炭素社会の実現に向け、電動化へのシフトが加速する中、自動車サプライヤー間の提携  
及び異業種による自動車産業への参入に加え、現地新興メーカーの台頭等競争が大変厳しいものとな  
っております。その中で、長年培ってきた超高張力鋼板加工技術による製品の高付加価値化や創業以  
来の金型技術により差別化を図っているほか、中国の金型メーカーである成都普什汽車摸具有限公司  
と戦略的業務提携を結ぶなど、金型及び自動車部品における競争力の強化を図っております。また、電  
動化部品においては、他社よりも先駆けて取り組んできた優位性はあると考えております。

Q15 岡山工場新設の目的において「次期中長期での自動車部品事業の売上高について 2021 年  
比 1.5 倍を目指します」とあるが、具体的な売上高を数値で教えて欲しい。連結売上高が 1.5 倍な  
のか？それとも単体の丸順売上単体での数値でしょうか？」

A:売上高につきましては、具体的な金額は控えさせていただきますが、次期中長期において、単体の自  
動車部品売上高で2021年度比1.5倍を目指しております。2022年度以降受注が確定している  
新型車種の立ち上げが控えており、達成が難しい数値ではないと考えております。

以上