



株式会社椿本チエイン

2022 年 3 月期 決算説明会

2022 年 5 月 27 日

[出席者]

5 名

代表取締役社長 兼 COO

古世 憲二（以下、古世）

常務執行役員 パワトラ事業統括

永井 康詞（以下、永井）

上席執行役員 モビリティ事業統括

宮地 正樹（以下、宮地）

上席執行役員 マテハン事業統括

岡本 雅文（以下、岡本）

執行役員 財務・経営企画・情報システム・新事業開発担当

明坂 泰宏（以下、明坂）

株式会社椿本チエイン 2022年3月期 通期決算報告

<アジェンダ>

説明内容	説明者	予定時間
・ 2022年3月期 連結業績報告、 2023年3月期 連結業績予想 およびトピックス	代表取締役社長 古世 憲二	40分
・ 質疑応答	社長、各事業統括、 財務担当役員	20分

2022年5月27日

古世：皆様、こんにちは。当社社長の古世憲二です。本日はご多忙の中、椿本チエイン、決算報告会にご出席いただきまして、ありがとうございます。

本日のアジェンダは、ご覧の内容を予定しております。

それでは、早速、2022年3月期通期決算報告をさせていただきます。時間は多少前後すると思いますが、最後までご視聴のほどよろしくお願い申し上げます。

1. 22年3月期比「1」 連結決算ハイライト

2

■ 前期比で増収増益。営業利益率は8.3%に改善

(単位：百万円)

	2021年3月期	2022年3月期	前期比	予想比（10月29日公表）	
	通期実績	通期実績	増減率	予想値	増減率
売上高	193,399	215,879	11.6%	211,000	2.3%
営業利益	8,896	17,842	100.5%	15,000	19.0%
営業利益率	4.6%	8.3%		7.1%	
経常利益	11,026	20,045	81.8%	16,500	21.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	8,706	14,543	67.0%	11,900	22.2%
1株当たり当期純利益	235.23円	392.88円		321.47円	－
（為替レート 1USD）	106.10円	112.40円		111.00円	－
（為替レート 1EUR）	123.76円	130.55円		130.00円	－
（為替レート 1RMB）	15.48円	17.04円		16.50円	－
	通期実績	通期実績			
自己資本利益率(ROE)	4.8%	7.4%	当期純利益/期中平均自己資本		



株式会社 橋本チエイン

2022年3月期 決算説明資料

初めに、連結決算のハイライトです。

今期は、新型コロナウイルスの影響を大きく受けた前期と比べて、増収増益の結果となりました。モビリティ事業の半導体不足の影響、MC事業の部品調達問題等が長期化しているものの、チェーン事業の好調、それから各種生産改革とコスト削減により、予想に対しても増収増益という結果になりました。

売上高は 2,158 億 7,900 万円、前期比プラス 11.6%、これは 224 億 8,000 万円の増収となります。昨年 10 月 29 日公表値に対しましても、プラス 2.3%、48 億 7,900 万円の増収となります。為替ですが、為替の影響は、換算差となりますが、円安に振れた関係で約 85 億円という結果になっております。

営業利益は 178 億 4,200 万円、前期比プラス 100.5%ですから、ほぼ倍でございます。これは 89 億 4,500 万円の増益となります。昨年公表の予想に対しましても、プラス 19%、28 億 4,200 万円の増益となります。こちらの為替影響は、約 5 億円プラス側に出いております。

営業利益率は 8.3%で、前期より 3.7 ポイントアップ、改善しております。

自己資本利益率、ROE ですが、7.4%となり、前年に比べて 2.6 ポイント改善しました。

2. 22年3月期比¹⁾ 事業セグメント別業績

3

(単位：百万円)

		2021年3月期	2022年3月期	前期比	予想比（10月29日公表）	
		通期実績	通期実績	増減率	予想値	増減率
チェーン	売上高 ^{※1}	61,312	74,174	21.0%	70,000	6.0%
	営業利益	7,862	11,005	40.0%	9,100	20.9%
	営業利益率	12.8%	14.8%		13.0%	
モーション コントロール	売上高 ^{※1}	18,024	19,906	10.4%	20,800	▲ 4.3%
	営業利益	747	1,129	51.1%	1,100	2.6%
	営業利益率	4.1%	5.7%		5.3%	
モビリティ	売上高 ^{※1}	59,450	66,027	11.1%	65,800	0.3%
	営業利益	3,782	6,568	73.6%	5,900	11.3%
	営業利益率	6.4%	9.9%		9.0%	
マテハン	売上高 ^{※1}	53,618	55,728	3.9%	55,000	1.3%
	営業利益	▲ 2,202	799	—	600	33.2%
	営業利益率	—	1.4%		1.1%	
その他 ^{※2}	売上高 ^{※1}	3,941	3,074	▲ 22.0%	2,500	23.0%
	営業利益	▲ 330	▲ 442	—	▲ 400	—
	営業利益率	—	—		—	

※1：売上高の数値には、「セグメント間の内部売上高又は振替高」を含みます。

※2：「その他」は、報告セグメントではありません。

※3：22年3月期より従来モーションコントロールに含めていたビジネスの一部をモビリティ事業に移管しております。前期も当該変更を反映しております。



株式会社 橋本チエイン

2022年3月期 決算説明資料

続きまして、事業セグメント別の業績です。

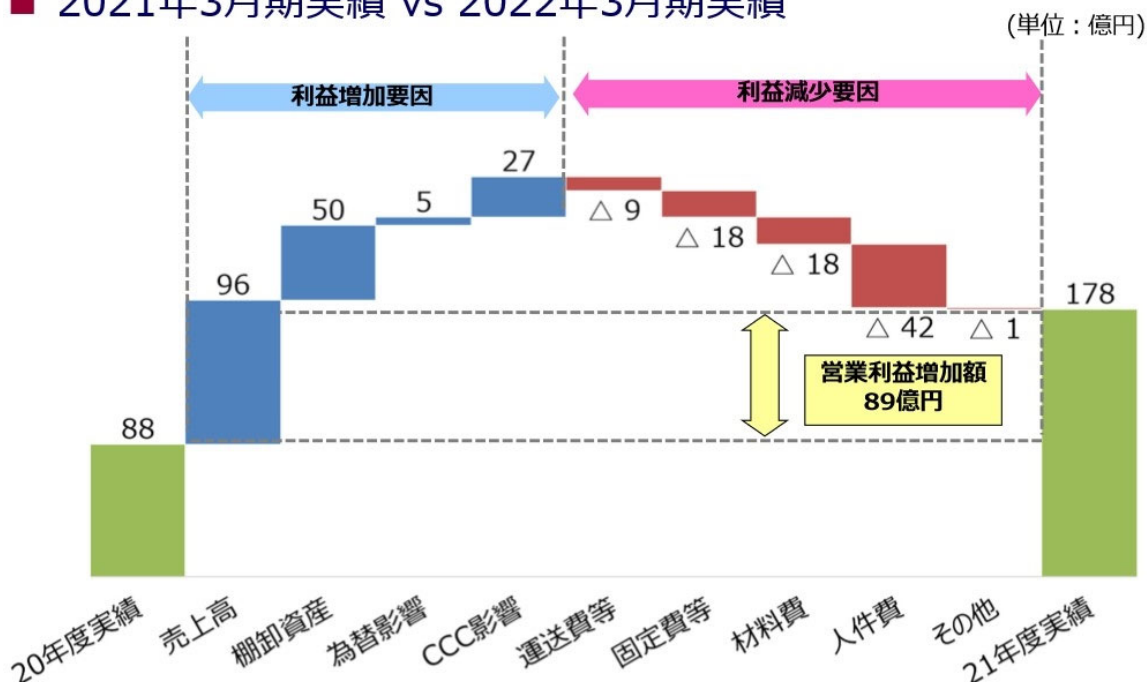
詳細は後ほど説明させていただきますので、ここでは概要といたしまして、前年比ではマテハン事業も赤字から黒字に転換しました。ということで、主要4事業とも増収増益という結果になっております。

昨年10月29日公表の予想値に対しましても、モーションコントロール事業は若干の減収となりましたが、営業利益は増益。チェーン、モビリティ、マテハン、全て増収増益での着地という形になりました。

3. 連結営業利益増減要因分析

4

■ 2021年3月期実績 vs 2022年3月期実績



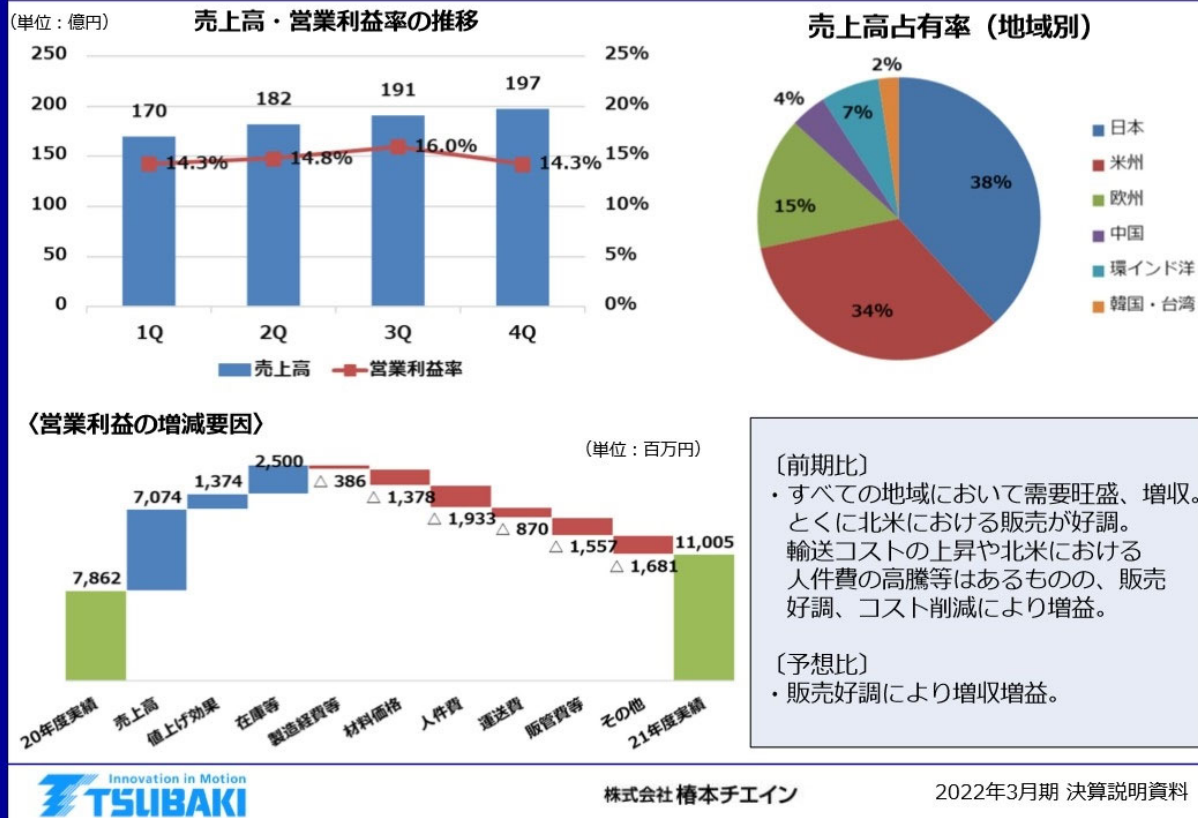
続きまして、連結営業利益の増減要因の分析でございます。

まず、利益の増加要因側、要するにプラス要因、こちらは為替の影響で約5億円、先ほど申し上げたとおり出ております。売上高増加に伴う営業利益の増加で96億円、棚卸資産増加による営業利益の増加で約50億円、これは受注が好調、そして生産・売上アップ、それに向けての仕掛部品、製品の積み上げによるものです。そして、CCC、アメリカのセントラル・コンベヤ社の損益が改善したということで、27億円のプラスとなりました。

今度は逆に、営業利益の減少要因でございます。荷造運送費の増加で約9億円、その他固定費の増加で18億円、材料費の増加で18億円、これはやはり今後の対応が大きな課題ということで、私どもも捉えております。人件費の増加で42億円、これは生産対応への人員増、時間外の手当、それからやはり人材不足というところでの人材募集に関わる費用、この辺が高騰したというところでございます。

結果、21年3月期に88億円だった営業利益は、22年3月期には178億円という結果となりました。

4. 22年3月期比¹⁾ 事業セグメント別業績 〈チェーン〉 5



続きまして、事業セグメント別の業績です。まず、チェーン事業です。

チェーン事業は、売上高 741 億 7,400 万円、営業利益 110 億 500 万円、利益率は 14.8%です。前期比では、売上高は 128 億 6,200 万円、営業利益は 31 億 4,200 万円のプラスで増収増益という結果です。昨年 10 月 29 日の公表値に対しても上回って着地ができたということで、チェーンは非常に好調であったというところでございます。

売上高の中身ですが、全ての地域で販売好調であったのですが、四半期連続の伸長となりました。特に国内と北米が好調であったことが売上好調の大きな要因となっております。国内、要するにチェーン事業部、これについては、特に海外向けの需要が非常に旺盛であったということ、また国内向けでも工作機械、鉄鋼、食品業界向けが非常に好評でした。そして、北米子会社ですが、昨年度より好調を維持、人件費や物流費の上昇があったものの、他社から当社への転注等もあり、増収増益という結果となりました。

結果、受注残も、この 3 月末時点で 231 億円と非常に高い数字になっております。特に、京田辺工場、チェーン事業部は過去最高の注残で、今年度は生産・売上アップへとつなげていきたいと考えております。

チェーン事業の為替影響ですが、売上高で、前期比で約 31 億円、営業利益で 4 億円のプラス側への効果という結果となっております。

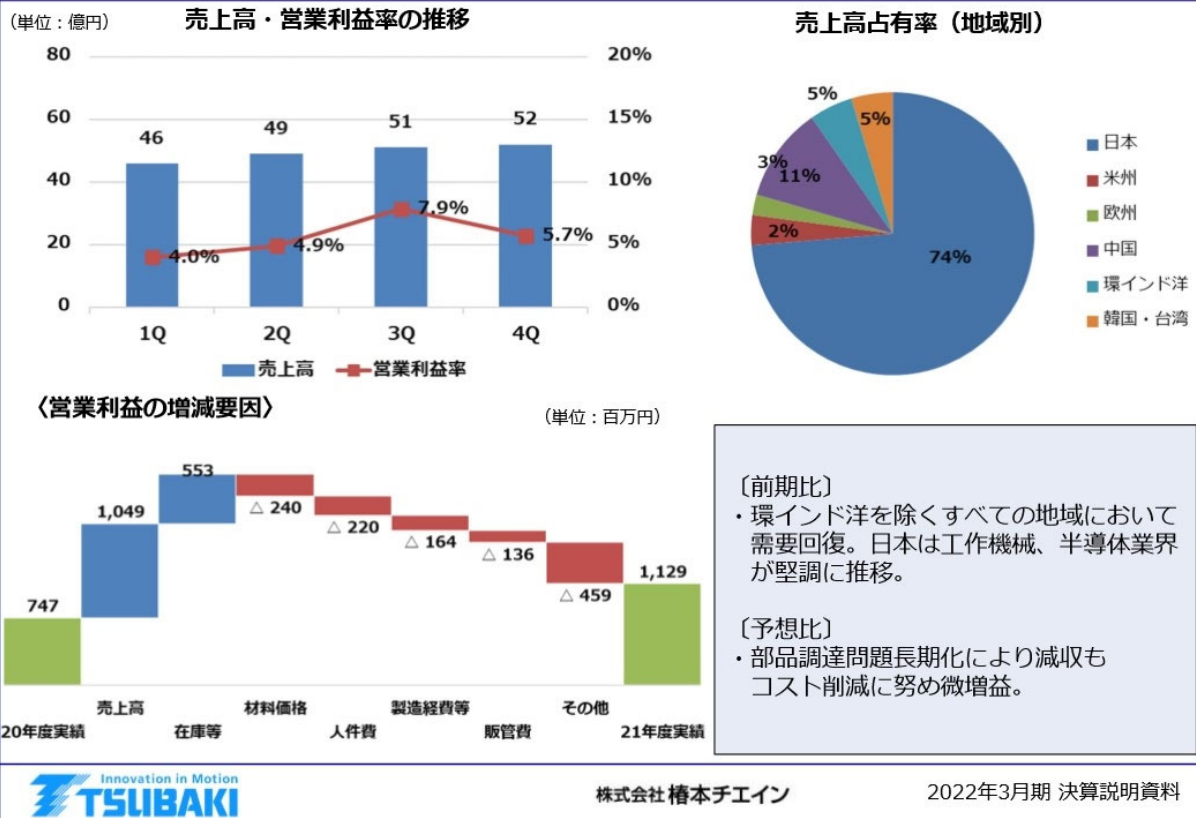
営業利益の内容です。前期の営業利益率、12.8%から 14.8%に改善しております。実は今までは、利益率では 18 年度、つまり 19 年 3 月期が 14.3%で最高だったのですが、今回、それを抜いて 14.8%という結果となりました。

プラス側の要因、売上高の増加で 70 億円、値上げの効果で 13.7 億円、先ほど申し上げた在庫増等々を全部足しますと、プラス 109 億円となります。マイナス側の要因といたしましては、材料価格の高騰で 13.7 億円ですが、これは販売価格へ転嫁しておりますので、先ほど申した値上げと相殺されている形になっております。人件費で 19 億円、運送費、販管費、その他を含めて、マイナス側の要因としては 78 億円ということで、プラス側からマイナスを引きますと、31 億円ほどプラス側に振れたということになります。

4. 22年3月期比¹⁾ 事業セグメント別業績

〈MC〉

6



続きまして、モーションコントロール事業です。

売上高 199 億 600 万円、営業利益 11 億 2,900 万円、利益率は 5.7%、前期比では売上高 18 億 8,100 万円、営業利益は 3 億 8,100 万円のプラス、増収増益となっております。昨年の 10 月 29 日公表値に対しても、売上高は若干未達でしたが、営業利益は上回って着地というところでございます。

売上高の中身です。シンガポールを中心とした環インド洋を除き、全ての地域で回復。ただし、材料部品入荷遅れが長期化しており、勢いは鈍いという状況です。国内においては、モーションコントロール事業部、工作機械向けや半導体業界向けが非常に堅調だったのですが、モータ等の電気・電子部品の入荷遅れが障害となっております。生産・売上に影響が出ているということで、今年度の解消を目指していきたい、調達の強化を図っていくことを展開してまいります。次に、中国も減速機等の販売が好調でした。

受注残は、部品調達問題等があり、3 月末時点では 78 億円と高い数字になっています。これは先ほどのチェーンと同じで、モーションコントロール事業部も過去最高の注残、チェーンと同様に今年度早期の解消を図り、生産・売上アップへつなげていきたいと考えております。

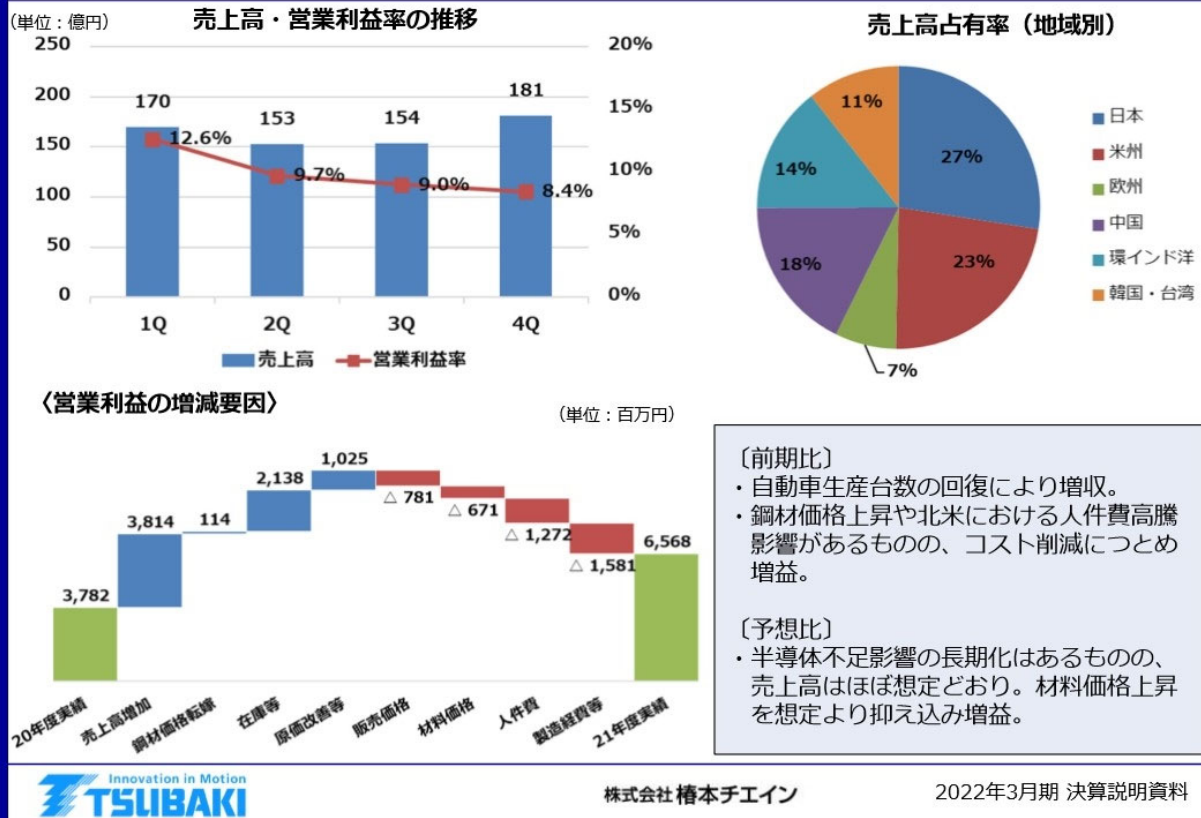
モーションコントロールの為替影響は、売上高で約 5.3 億円、営業利益で 0.5 億円のプラス効果となっております。

営業利益面、プラス側の要因は、売上高の増加、在庫等で 16 億円プラス側へ出ております。マイナス側は、材料価格、人件費、製造経費、販管費、その他で、トータル約 12 億円のマイナス側へ振れたというところでございます。

4. 22年3月期比1- 事業セグメント別業績

〈Mob〉

7



続きまして、モビリティ事業です。

売上高 660 億 2,700 万円、営業利益 65 億 6,800 万円、利益率は 9.9%です。前期比では、売上高は 65 億 7,600 万円、営業利益は 27 億 8,500 万円のプラス、増収増益です。昨年 10 月 29 日の公表値に対しても、売上高はほぼ想定どおりで、営業利益は上回って着地ということになりました。

売上高の中身では、半導体不足によるメーカーの減産影響があるものの、全ての地域で増収というところがございます。2020 年上半期に起きたコロナで工場ロックダウンということも解消いたしました、増収につながったというところがございます。国内モビリティ事業部では、コロナ影響を大きく受けた前期から回復も、各メーカーにおいて、稼働停止を伴う生産調整が続いており、回復は緩やかでございます。米州、欧州、中国、韓国など、ほぼ同じ状況でございます。

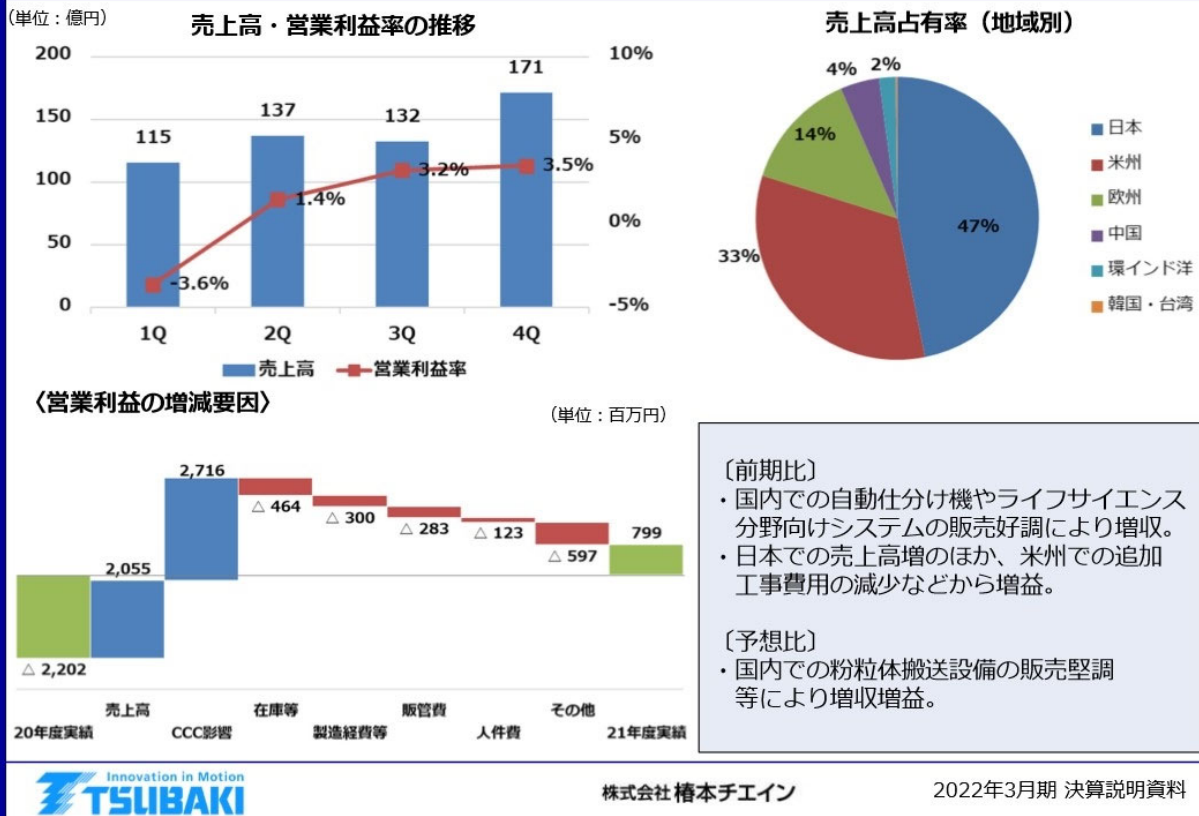
こちらの事業の為替影響は、売上高で約 33 億円、営業利益で 1.4 億円のプラス効果となりました。

営業利益の主な増減要因です。まずプラス側、売上高の増加で 38 億円、鋼材および樹脂の価格値上げ、これを一部、売価へ転嫁いたしました、それでもまだ 1 億円という状況です。そのほか在庫等の積み上げ、原価改善等、トータルでプラス側に 71 億円という状況です。

マイナス要因といたしましては、販売価格、これは採算が悪い商品の需要が増加していることによるものです。あとは材料価格の高騰で 6.7 億円、人件費で 12 億円、製造経費で 16 億円、トータル 43 億円のマイナス側の要因が発生したという状況でございます。

4. 22年3月期比1- 事業セグメント別業績

〈マテハン〉 8



続きまして、マテハン事業です。

売上高は 557 億 2,800 万円、営業利益は 7 億 9,900 万円、利益率は 1.4%です。前期比では、売上高は 21 億 1,000 万円、営業利益は 30 億 200 万円のプラス、増収増益でございます。昨年 10 月 29 日公表に対しても、売上高はほぼ想定どおり、営業利益は上回って着地をしたというところがございます。

売上高の中身的には、米州、中国は減収も、国内が非常に好調であったということで増収になっております。国内、マテハン事業部では、特に流通関連が好調で増収というところがございます。米州、CCC は、昨年に大口案件があったことにより、売上面では減収ですが、赤字幅は縮小、さらに、損失の原因である追加工事もようやく終了したところでございます。

マテハン事業の為替影響は、売上で約 15 億円のプラス、営業利益では 0.5 億円のマイナスという結果になっております。

営業利益面の、まずプラス要因、売上高の増加、CCC 社の大幅赤字からの改善等で、48 億円のプラス側への効果が出ています。マイナス側としては、在庫減、製造経費、人件費、販管費等々含めてマイナス 17 億円という結果となりました。

5. 22年3月期比¹⁾ 所在地別業績

9

(単位：百万円)

		2021年3月期 通期実績	2022年3月期 通期実績	前期比 増減率
米 州	売上高 ^{※注}	53,473	59,484	11.2%
	営業利益	▲ 666	3,026	—
	営業利益率	—	5.1%	
欧 州	売上高 ^{※注}	20,267	24,409	20.4%
	営業利益	897	1,255	40.0%
	営業利益率	4.4%	5.1%	
環インド洋	売上高 ^{※注}	12,752	16,539	29.7%
	営業利益	1,215	1,970	62.1%
	営業利益率	9.5%	11.9%	
中 国	売上高 ^{※注}	19,682	22,311	13.4%
	営業利益	1,280	1,686	31.7%
	営業利益率	6.5%	7.6%	
韓国・台湾	売上高 ^{※注}	8,054	10,019	24.4%
	営業利益	▲ 47	312	—
	営業利益率	—	3.1%	
日 本	売上高 ^{※注}	104,416	118,089	13.1%
	営業利益	4,577	8,772	91.6%
	営業利益率	4.4%	7.4%	

※注：売上高の数値には、「セグメント間の内部売上高又は振替高」を含みます。

<主な実績レート>

	USD	EUR	CAD	AUD	THB	TWD	RMB	KRW	MXN
2021年3月期	106.10	123.76	80.34	76.20	3.42	3.66	15.48	0.09	4.99
2022年3月期	112.40	130.55	89.65	83.06	3.44	4.02	17.04	0.10	5.41



株式会社 椿本チエイン

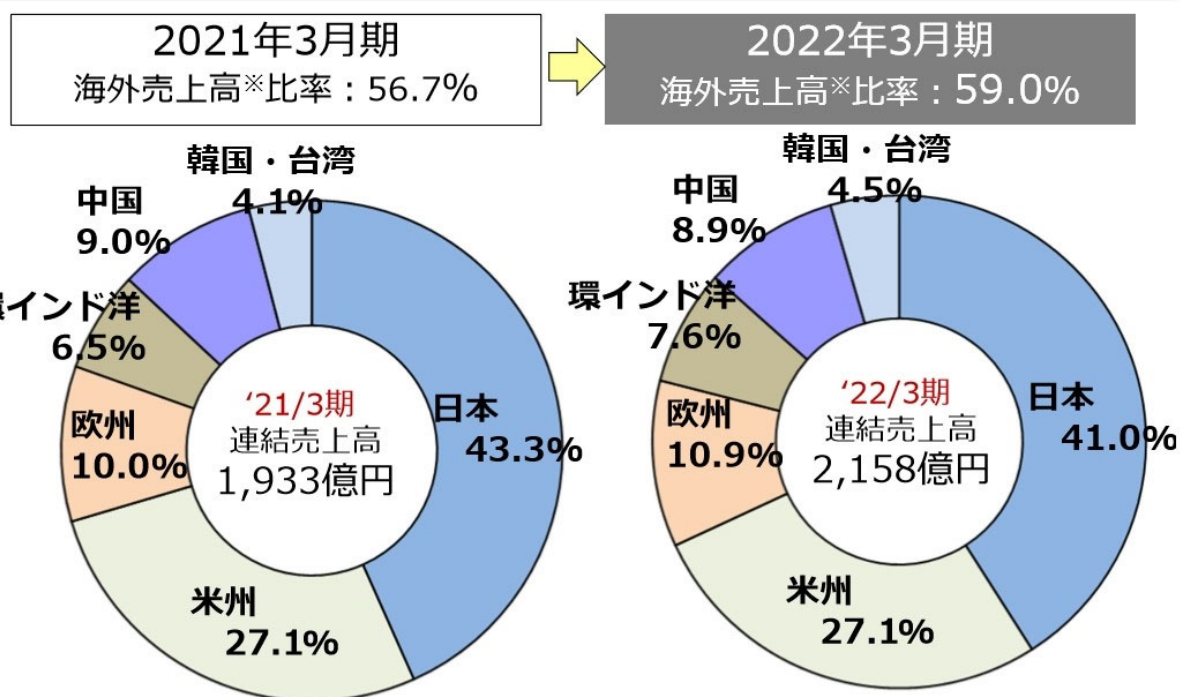
2022年3月期 決算説明資料

続きまして、所在地別の業績です。これは、売上を計上した事業所の所在地を地域別で集計いたしました。

内容をご覧のとおりでございます。全ての地域で、チェーン事業の好調、モビリティ事業の回復により増収増益。米州については、CCC セントラル・コンベヤ社の赤字幅縮小により、営業利益が約 37 億円の増益となっております。先ほど申し上げたとおり、為替が円安に進んだことも非常に大きな要因でございます。

6. 22年3月期比¹- 地域別売上高比率

10



続きまして、地域別の売上高比率です。

日本は、昨年 43.3%から今回は 41%と下がった格好になっております。昨年は 56.7%の海外売上高比率でした。今回は、日本の比率は下がっているのですが、売上は伸長しております。ただ、全体の売上が伸長したうちの約 8 割が、海外の売上が伸長しているということで、日本のシェアが下がっている形になっております。

したがいまして、海外売上高比率は、昨年 56.7%から今年度は 59%へアップしたという形で締まっております。

◇ パワトラ事業統括

- ① パワトラ東アジア営業統括を**パワトラ営業統括**に改称
・ **新ビジネス開発統括**を新設
－ **新ビジネス開発部、直線作動ビジネス開発部**を新設
- ② チェーン事業部に、**モノづくり改革部**を新設

◇ モビリティ事業統括

- ① **タイミングシステム統括、eモビリティ統括**に改編

◇ マテハン事業統括

- ① **再生医療プロジェクト、メンテ改革プロジェクト**を新設

◇ その他本社部門

- ① **DXビジネス担当**を新設
・ **モニタリングビジネス部**を**DXビジネス部**に改称
- ② **新事業開発室**を新設



続きまして、2023年3月期連結業績予想についてご報告申し上げます。

その前に、2022年4月に組織変更をしております。これは、新ビジネス開発を目指していきたいということで組織を変えたものでございます。内容と目的について、若干紹介させていただきたいと考えます。

まず、パワトラ事業統括です。パワトラ東アジア営業統括をパワトラ営業統括に改称いたしました。元々マテハンの営業統括であった役員を、今回パワトラ営業統括の役員としました。パワトラの新ビジネス開発統括を創設して、新ビジネス、それから直線作動ビジネスを開発していきたいという狙いです。

チェーン事業部には、モノづくり改革部を新設いたしました。現在DX、デジタルトランスフォーメーション、自動化推進プロジェクトを拡大しております。今後は、他事業を含めモノづくりサミットへ拡大して、グローバルでの展開・拡大をしていきたいと考えております。

モビリティ事業統括です。タイミングシステム統括とeモビリティ統括に分割、改編いたしました。タイミングシステム統括は、新規プロジェクトを含め、内燃機関向け事業のさらなる強化を目指していきます。eモビリティ統括は、バッテリーEV向け、カムクラッチ、Enedrive等、パワー

トレインの強化、さらには移動手段全般としてのモビリティ事業への開発を目指していきたいと考えております。

マテハン事業統括です。再生医療プロジェクト、メンテ改革プロジェクトを新設いたしました。ライフサイエンス、ラボストックの先にある、細胞培養ビジネス、再生医療へ参入していきたいと考えております。

メンテ改革につきましては、マテハンメンテビジネスの拡大はもちろんですが、パワトラでは現在、プロサービスというメンテナンスサービスを展開しております。パワトラも含めたメンテナンスビジネスを大きく拡大していきたいと考えています。

その他、DX ビジネス担当とあります。従来から、モニタリングビジネスということで、MitaMonという生産ライン監視ソフトを販売しておりました。これからは、DX ということで、デジタルトランスフォーメーション技術を拡大して、工場稼働のコンサル的なビジネスへ発展させていくべく、DX ビジネスと改称しました。

そして最後に、新事業開発室です。これは後ほど紹介いたしますが、新規成長、新規事業への進出を目指していきたいということによるものです。

8. 23年3月期 連結業績予想

13

- 全事業で増収増益を計画。半導体不足や部品調達問題の長期化、鋼材価格などのコスト増はあるも、営業利益は200億円を予想。

(単位：百万円)

	2022年3月期	2023年3月期			前期比
	通期実績	上期予想	下期予想	通期予想	増減率
売上高	215,879	117,000	123,000	240,000	11.2%
営業利益	17,842	8,600	11,400	20,000	12.1%
営業利益率	8.3%	7.4%	9.3%	8.3%	
経常利益	20,045	9,200	11,400	20,600	2.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	14,543	6,800	8,100	14,900	2.5%
1株当たり当期純利益	392.88円	183.69円	218.81円	402.50円	—
(為替レート 1USD)	112.40円			120.00円	—
(為替レート 1EUR)	130.55円			135.00円	—
(為替レート 1RMB)	17.04円			18.90円	—

それでは、連結業績予想についてご報告申し上げます。

通期で売上高は 2,400 億円、前期比 11.2%増、241 億 2,100 万円の増収を目指します。ドル、ユーロ、人民元の為替は、記載のとおりでございます。営業利益は 200 億円、これは過去ピークでありました 19 年 3 月期の 218 億円には届きませんが、コロナ前の状況にはぜひ戻していきたいと考えております。営業利益率は 8.3%、これは前期と同じですが、先ほどの利益額と同様に、コロナ前の 10%以上に早急に引き上げていきたいと考えております。

売上高は半導体不足影響とか部品調達問題等の長期化、営業利益については資源・鋼材等の上昇、特に北米における人件費の高騰等、懸念材料はありますが、営業利益については、各事業所、各極での生産性改善活動の継続などによって、先ほど申し上げたとおり、コロナ前までの挽回を目指していきたいと考えております。

9. 23年3月期 事業セグメント別業績予想

14

(単位：百万円)

		2022年3月期	2023年3月期			前期比
		通期実績	上期予想	下期予想	通期予想	増減率
チェーン	売上高 ^{※1}	74,174	38,000	38,000	76,000	2.5%
	営業利益	11,005	5,400	5,100	10,500	▲4.6%
	営業利益率	14.8%	14.2%	13.4%	13.8%	
モーション コントロール	売上高 ^{※1}	19,906	11,000	12,000	23,000	15.5%
	営業利益	1,129	700	1,300	2,000	77.1%
	営業利益率	5.7%	6.4%	10.8%	8.7%	
モビリティ	売上高 ^{※1}	66,027	38,000	40,000	78,000	18.1%
	営業利益	6,568	3,200	4,600	7,800	18.8%
	営業利益率	9.9%	8.4%	11.5%	10.0%	
マテハン	売上高 ^{※1}	55,728	30,000	34,000	64,000	14.8%
	営業利益	799	300	1,300	1,600	100.3%
	営業利益率	1.4%	1.0%	3.8%	2.5%	
その他 ^{※2}	売上高 ^{※1}	3,074	1,000	1,000	2,000	▲34.9%
	営業利益	▲442	▲300	▲200	▲500	—
	営業利益率	—	—	—	—	

※1：売上高の数値には、「セグメント間の内部売上高又は振替高」を含みます。

※2：「その他」は、報告セグメントではありません。



株式会社 橋本チエイン

2022年3月期 決算説明資料

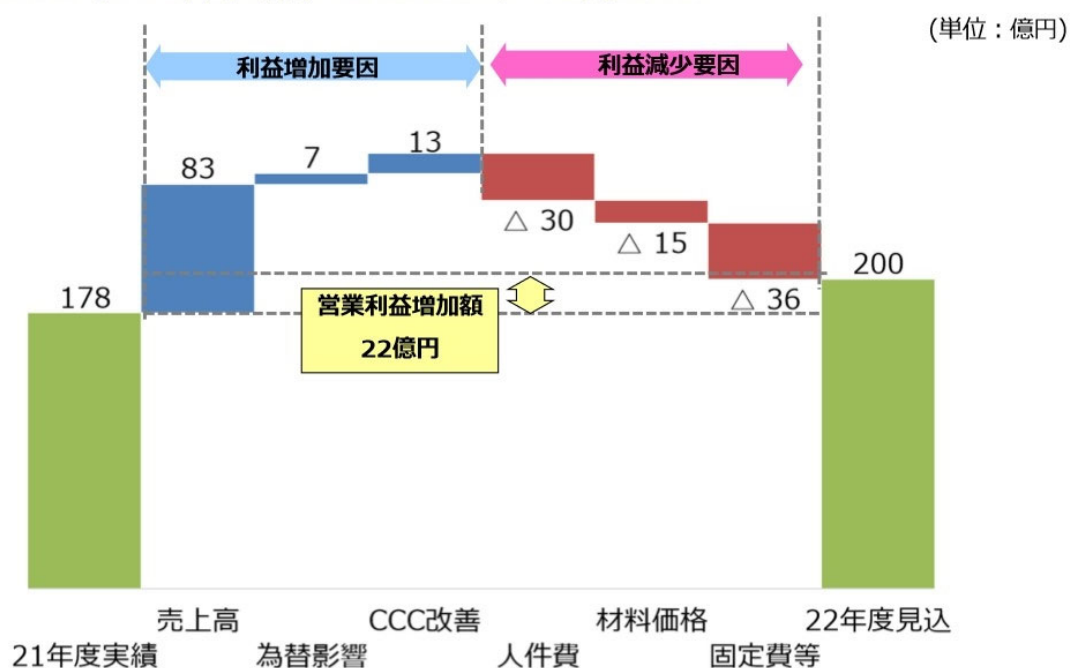
続きまして、事業セグメント別の業績予想です。

事業グループごとの数値は、記載のとおりでございます。右端の増減率をご覧ください。チェーン事業は増収ですが、今のところ若干の減益を見込んでおります。モーションコントロール、モビリティ事業、マテハン事業は増収増益を計画しているというところですが、詳細につきましては次項以降でご紹介申し上げます。

10. 23年3月期 連結営業利益増減要因分析

15

■ 2022年3月期実績 vs 2023年3月期予想



続きまして、連結営業利益の増減の要因分析でございます。

まず、利益の増加要因側です。為替は、約7億円を見込んでおります。それから、売上高増加に伴う利益の増加が83億円、CCC、セントラル・コンベヤ社の原価改善、さらに13億円のプラス側要因ということで、トータル103億円を見込んでおります。

逆に利益の減少要因は、人件費の増加、材料価格の上昇、固定費の増加等々で、トータル81億円のマイナス、減少要因を見込んでおります。

11. 23年3月期 事業セグメント別業績予想〈チェーン〉16

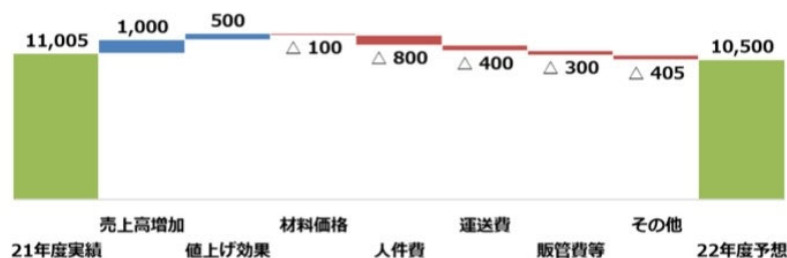
※1：売上高の数値には、「セグメント間の内部売上高又は振替高」を含みます。

(単位：百万円)

		2022年3月期	2023年3月期			前期比
		通期実績	上期予想	下期予想	通期予想	増減率
チェーン	売上高※注1	74,174	38,000	38,000	76,000	2.5%
	営業利益	11,005	5,400	5,100	10,500	▲4.6%
	営業利益率	14.8%	14.2%	13.4%	13.8%	

〈営業利益の増減要因〉

(単位：百万円)



〈売上高〉

- ・受注残高は高い水準にあるものの、特需要因もあった海外需要が一服、ほぼ前年並みを想定。

〈営業利益〉

- ・生産改善活動を継続して実施するものの、鋼材価格の上昇のほか、特に北米における人件費の高騰によりコスト増、減益を想定。



株式会社 橋本チエイン

2022年3月期 決算説明資料

事業セグメント別の業績予想です。まず、チェーン事業です。

売上高は 760 億円、営業利益は 105 億円を計画しております。前期比では、売上高 2.5%の増収、営業利益では、先ほど申し上げたとおり、4.6%の減益を想定しております。

売上高につきましては、日本国内は好調を維持するものの、2020 年度後半、それから 2021 年度と、大幅な需要増があった北米が落ち着くと見込んでおります。ただ、われわれといたしましては、市場動向を注視して、想定以上の需要に対しても供給遅れがないように迅速に対応できるような準備はしていきたいというところでございます。

営業利益の増減要因といたしまして、プラス側は、売上高の増加と値上げ効果で、トータル 15 億円を見込んでおります。マイナス側としては、鋼材価格の値上げ、人件費、運送費、販管費等々で、マイナス側に 20 億円ということで、5 億円ほど減少する形です。

したがって、営業利益は、前期比 4.6%減の 105 億円でございます。ただ、グローバルでの生産改善活動、コストダウン、さらには拠点間の最適化運営でプラス側へ何とか持っていきたいと考えております。

11. 23年3月期 事業セグメント別業績予想〈MC〉

17

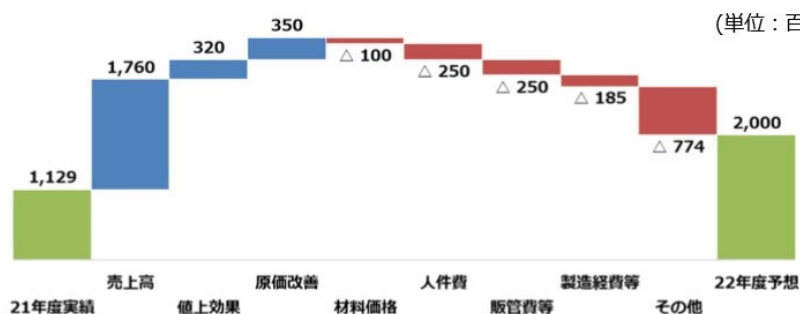
※1：売上高の数値には、「セグメント間の内部売上高又は振替高」を含みます。

(単位：百万円)

		2022年3月期	2023年3月期			前期比
		通期実績	上期予想	下期予想	通期予想	増減率
モーション コントロール	売上高※注1	19,906	11,000	12,000	23,000	15.5%
	営業利益	1,129	700	1,300	2,000	77.1%
	営業利益率	5.7%	6.4%	10.8%	8.7%	

〈営業利益の増減要因〉

(単位：百万円)



〈売上高〉

- ・部品調達問題が上期は継続するため回復は緩やかながらも増収を想定。

〈営業利益〉

- ・部品調達コスト増はあるものの、生産改善活動の継続実施などにより、増益を予想。



株式会社 椿本チエイン

2022年3月期 決算説明資料

続きまして、モーションコントロール事業です。

売上高 230 億円、営業利益 20 億円を計画しております。前期比で、売上高 15.5%の増収、営業利益 77.1%の増益を想定しております。

売上高は、部品調達問題が残るものの、下期にかけ解消を見込んでいます。利益についても下期のほうが高い設定にしております。

営業利益の増減要因としましては、プラス側は、売上高の増加、値上げ効果、原価改善等々で、トータル 24 億円です。マイナス側としては、人件費の増加、販管費の増加、それから製造経費の増加等々で、マイナス側に 15 億円でございます。

営業利益は、前期比 3 ポイント改善の 20 億円を見込んでおる状況でございます。

11. 23年3月期 事業セグメント別業績予想〈Mob〉

18

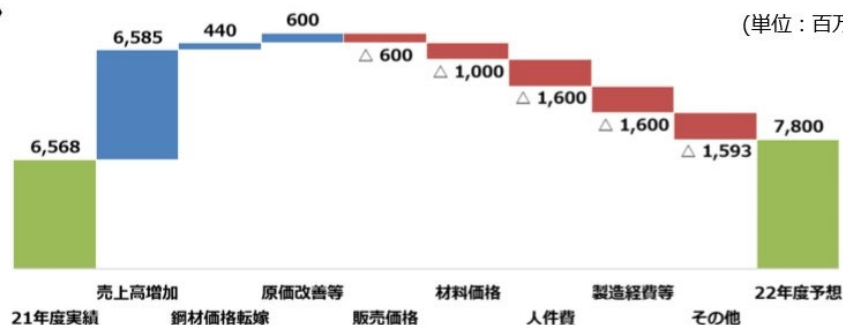
※1：売上高の数値には、「セグメント間の内部売上高又は振替高」を含みます。

(単位：百万円)

		2022年3月期	2023年3月期			前期比
		通期実績	上期予想	下期予想	通期予想	増減率
モビリティ	売上高※注1	66,027	38,000	40,000	78,000	18.1%
	営業利益	6,568	3,200	4,600	7,800	18.8%
	営業利益率	9.9%	8.4%	11.5%	10.0%	

〈営業利益の増減要因〉

(単位：百万円)



〈売上高〉

- ・日本、米州、欧州、環インド洋、中国、韓国の全拠点で回復を見込む。

〈営業利益〉

- ・売上高の回復により増益も、鋼材価格の上昇、北米における人件費の高騰等により、利益率はほぼ前年並みと想定。



株式会社 椿本チエイン

2022年3月期 決算説明資料

続きまして、モビリティ事業です。

売上高 780 億円、営業利益 78 億円を計画しております。前期比では、売上高 18.1%、営業利益では 18.8%の増収増益を見込んでおります。

売上高につきまして、半導体不足影響が長期化しているものの、前期比では自動車生産台数の回復、新規プロジェクトの開始などにより増収を見込みます。私どもの一番大きなお客様でありますトヨタ自動車様におきまして、今年度の生産台数としては昨年度を 13%ほど上回る 970 万台を計画しています。また、年初には 1,100 万台という計画もありましたから、そこが回復すればさらに良い方向に向かっていくと考えております。

営業利益の増減要因でございます。まずプラス側は、売上高の増加、それから鋼材・樹脂値上げ等の一部価格転嫁、原価改善等で、トータル 76 億円です。マイナス側としては、先ほどもありました販売価格という問題で 6 億円、これは採算が悪いものの需要が増えるという意味でございます。それから、材料価格の上昇、人件費の増加、製造経費等々含めて、マイナス側に 64 億円を見込んでおります。

結果、営業利益は前期比 0.1 ポイント改善の 78 億円を見込んでおる状況でございます。

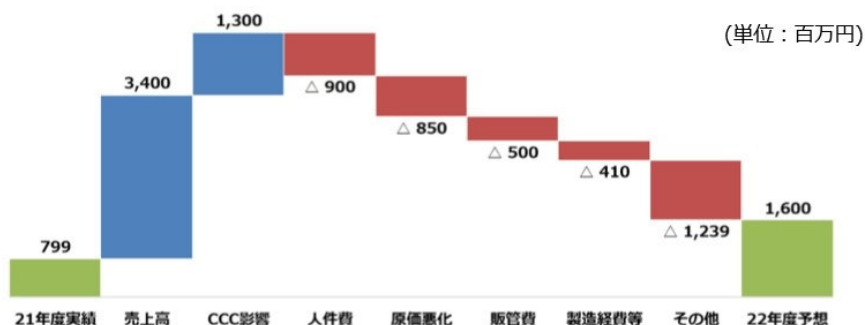
11. 23年3月期 事業セグメント別業績予想〈マテハン〉¹⁹

※1：売上高の数値には、「セグメント間の内部売上高又は振替高」を含みます。

(単位：百万円)

		2022年3月期	2023年3月期		前期比
		通期実績	上期予想	下期予想	増減率
マテハン	売上高 ^{※注1}	55,728	30,000	34,000	14.8%
	営業利益	799	300	1,300	100.3%
	営業利益率	1.4%	1.0%	3.8%	2.5%

〈営業利益の増減要因〉



〈売上高〉

- ・各エリアでの販売増加により増収を想定。

〈営業利益〉

- ・マテハン事業部（楢本チエイン単体）は新ビジネスへの積極投資により減益も、米州の赤字減少により増収を想定。



株式会社 楢本チエイン

2022年3月期 決算説明資料

続きまして、マテハン事業です。

売上高 640 億円、営業利益 16 億円を計画しております。前期比では、売上高 14.8%、営業利益では 100.3%ですから、約 2 倍の増収増益を見込んでおります。

売上高は、日本国内は流通分野の好調が維持される、そして米州の CCC（セントラル・コンベヤ社）より分社化した建設分野向けの子会社が伸長しておりまして、それによる増収を想定しているというところでございます。

営業利益の増減要因といたしましては、まずプラス側は、売上高の増加 34 億円、CCC の赤字縮小で 13 億円等々、トータル 47 億円のプラス側の要因を見込んでおります。マイナス側といたしましては、人件費の増加、販管費、製造経費、そして最後、その他で大きな数字が出ております。これは、将来の成長に向けた再生医療、メンテ PJ を含めた積極投資を含んでいるためです。これらでトータルマイナス 39 億円を見込んでおります。

営業利益は、1.1 ポイント改善の 16 億円を見込んでおります。

12. 設備投資・減価償却費

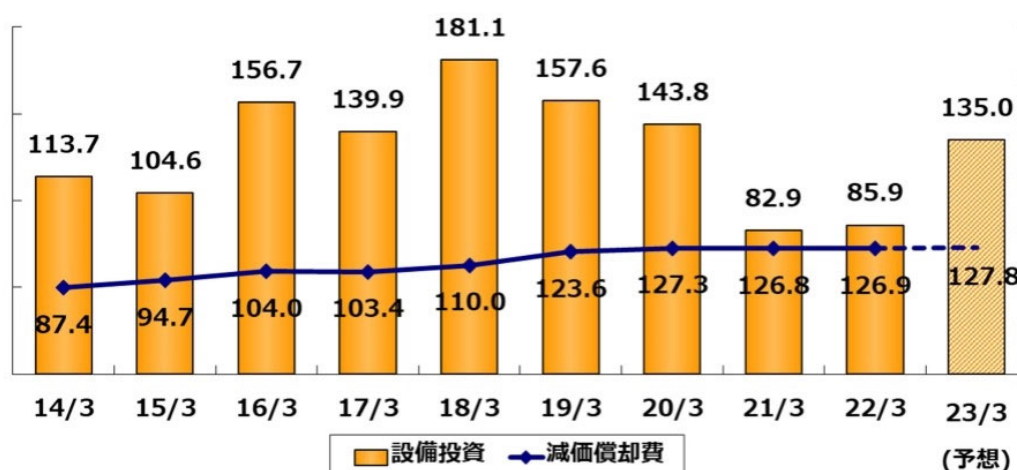
20

■ 成長力強化に向けた「資本投入」

- ・ 生産体制の自動化・効率化投資（全事業）

< 設備投資と減価償却費の推移 >

（単位：億円）



株式会社 椿本チエイン

2022年3月期 決算説明資料

設備投資と減価償却の状況でございます。

われわれは、成長力強化に向けた資本投入、生産体制の自動化・効率化投資を全事業で展開している状況でございます。23年3月期には、135億円という投資を行ってまいります。

21年3月期と22年3月期、それぞれ83億円と86億円にとどまっております。元々、計画は、21年3月期は117億円を計画しておりました。業績低迷により投資を少し抑えたというところの結果になっております。

さらに、22年3月期も105億円を予定しておりましたが、コロナによって投資を抑制しましたので減価償却も減少。23年3月期は抑制した投資を含め135億円を投資して、拡大成長につなげてまいります。

主な投資の内容をご紹介申し上げます。

チェーン事業部のLinK 2025で展開しております、RS80番の新組立ラインの自動化、これも含めまして14億円、さらにMC事業部もCONNECT 2025の生産改革によって、設備の効率化更新を行ってまいります。さらに、モビリティ事業部もMAC 2025という改善改革活動を展開しております。

ここに向けて、新技術・新製品開発用の摩耗伸び試験機、回転疲労試験機等々に投資をする、さらに自動化プロジェクト等によって、大きな生産改革をつなげていきたいというところでございます。

マテハンも、流通向けの新商品、保管機能付ピッキング装置を開発して、市場に投入していきたいというところに投資をしてまいります。

改革、モノづくりサミットへ向けて、効率化へ向けた投資をどんどん進めていきたいと考えております。

13. 株主還元

21

■ 配当方針

- ・連結業績を反映した配当を基本方針とし、連結配当性向30%を基準とした利益配分を目指す。

< 1株当たり配当金、連結配当性向の推移 >



※1：100周年記念配「2円」を含む ※2：2018年10月に株式併合（5株→1株）を実施



株式会社 橋本チエイン

2022年3月期 決算説明資料

株主還元でございます。

配当方針、これは以前から申し上げており、連結業績を反映した配当を基本方針として、配当性向は30%を基本とした利益配分を目指します。

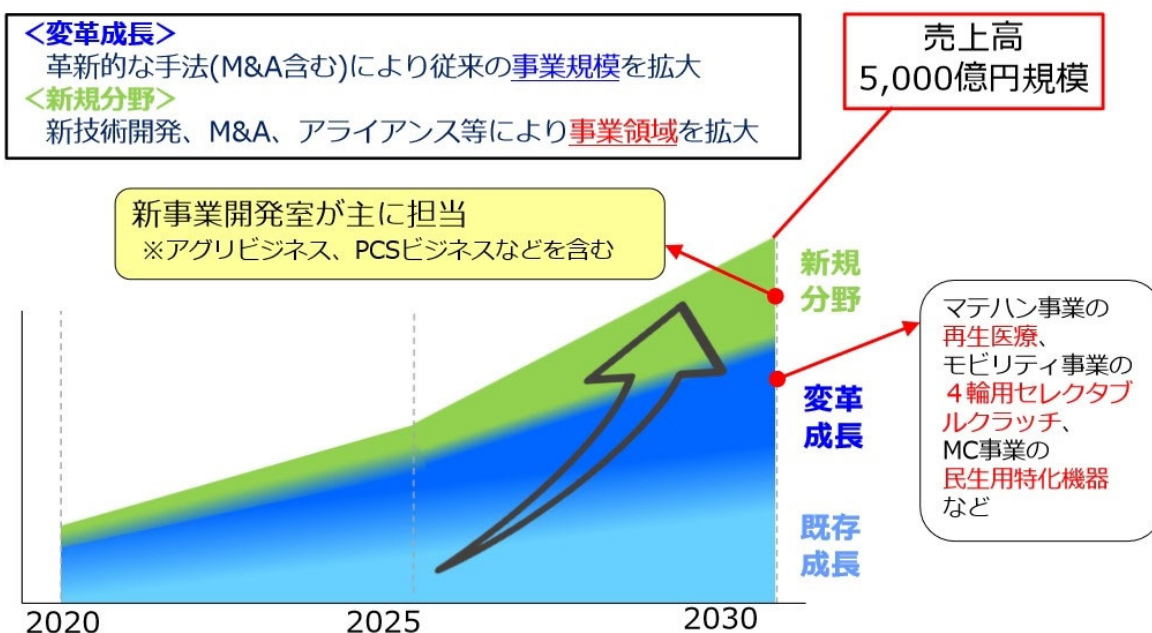
22年3月期は中間配当50円でした。期末配当については60円を予定しておりましたが、親会社株主に帰属する当期純利益が予想を上回って着地したため、期末10円の増配を決定いたしました。そして、年間配当120円とさせていただきます。配当性向は30.5%でございます。

23年3月期は、中間配当で60円、期末配当で70円、年間配当130円、配当性向32.3%を予定しております。ぜひこれを実現するよう、展開してまいりたいと考えております。

14. 新事業開発について

23

■ つばきグループの成長ロードマップ



最後になりましたが、トピックスです。いろいろ展開しておりますものについて、ご紹介申し上げます。各事業の変革、新規成長に向けた事業展開についてのトピックスです。今回は具体的な内容説明には至りませんが、現状での展開内容について一部ご紹介申し上げます。

まず、新事業開発についてです。

これは、長期ビジョン 2030 で紹介いたしました、成長のロードマップでございます。大きく三つの成長戦略を考えております。

まず一つ目、既存成長、これは既存事業のオーガニック成長です。どういうものかと言いますと、グローバルでの市場拡大、商品、事業とグローバルマーケットのマトリクスによって、地域に応じた商品を拡大していく、そして強化・拡大策を展開していきたいというところでございます。アプリケーションを拡大して、マーケットの拡大もどんどん推し進めていきたい。これが既存成長、オーガニック成長でございます。

変革成長、これは革新的手法で事業領域を拡大していくと。一部取り組みの例を紹介しますと、マテハン事業の再生医療分野、マイナス 80℃からマイナス 150℃のラボストッカを拡大、新規用途

への探索、先ほども一部申し上げました、細胞培養と再生医療へ進出を目指していきたいと考えています。

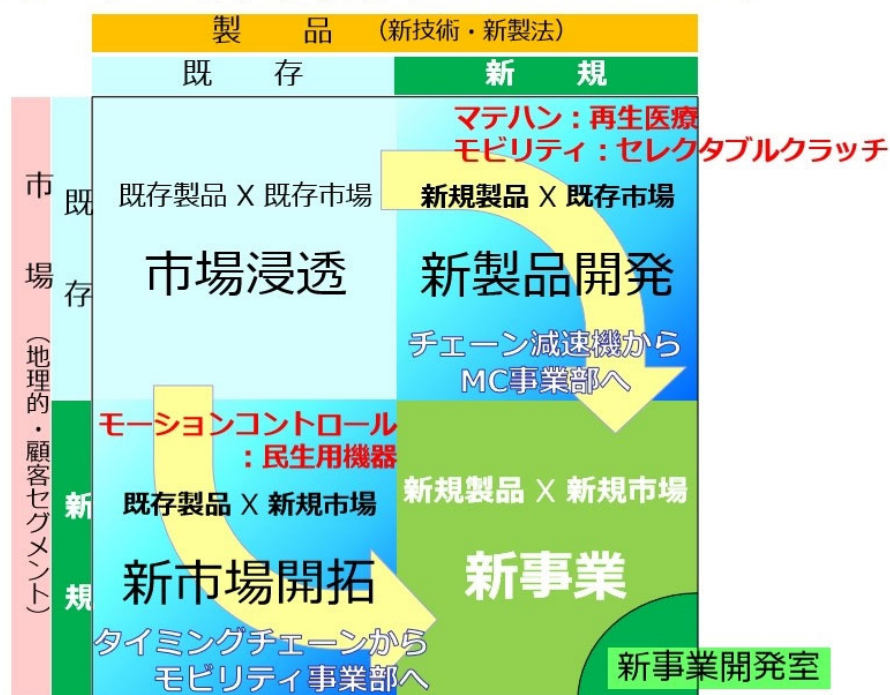
ほか、モビリティ事業の2輪のスタータークラッチ、さらに4輪、バッテリーEV、ハイブリッド用のセレクトブルクラッチへと進化・拡大を目指す。モーションコントロール事業では、製品を民生用に特化した機器・用途へ。現在では、ヒューマンアシスト機器への展開を進めております。

そして最後、新規成長、これは新規分野への参入でございます。この4月、新事業探索担当から新事業開発室へと組織を拡大いたしました。これによって、この三つの成長を遂げていきたいと考えておりますが、ただ、この三つの成長というのは完全に区分されるものではございません。それぞれの活動を行いながら、シナジー効果をさらに発揮していきたいと考えております。

14. 新事業開発について

24

■ つばきグループの新事業戦略（アンゾフの成長マトリクス）



株式会社 椿本チエイン

2022年3月期 決算説明資料

そこで、新事業開発についてご紹介申し上げます。

これは一つの考え方として、特に社会環境の変化、成長戦略の一つの考えとして、アンゾフの成長マトリクスというのに当てはめてみました。

当社も、過去から新商品提案の定義にはこの考えを取り入れており、新技術・新製法と市場マトリクスによって、既存の技術と既存の市場は対象外ということで考えておりました。既存製品の技術・製法を発展させて新規製品へ、さらに既存製品をグローバルでの地理的・顧客セグメントの新規参入ということで新規市場へ、これが変革成長と捉えております。

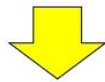
この両方の変革成長の拡大の先に新事業と書いておりますが、新規成長・新規分野への拡大をつなげていくという考えでございます。さらに、この新規事業のところについては、新事業開発室がメインになって新たな展開を進めていくというところでございます。

14. 新事業開発について

25

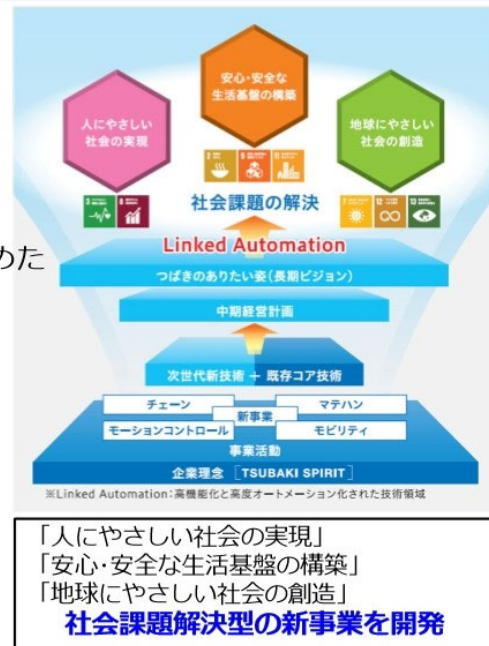
■ 新事業探索の活動概要

- 外部コンサルタントより技術資産（公開特許）を活用した新規事業の立上げサービスを受ける
 - 100件超えのアイデア出し、35件を新事業コンセプトとしてまとめた
- 新事業コンセプトのうち、成長期待の高いものについて、当社経営層とディスカッション。
 - 既存事業とのシナジーも重視
 - 椿本チエインが参入する意義が重要（既存技術の活用・応用など）



2022年4月 **新事業開発室 発足**

新事業の探索から、**新事業を開発していくフェーズへ移行**



そして、先ほどのマトリクス右下にありました新事業開発室、ここが中心になって展開しております内容についてご紹介申し上げます。

当社の知的財産と外部コンサルとの協業を行いまして、当社の技術を活用、外部との共創による新事業探索を展開中でございます。私どもでは、知的財産、特許を2,000件ほど保有しております。この特許をもとに100件のアイデアを出し、うち35件を新規事業のコンセプト化、そしてさらに有望な候補を新事業開発フェーズへと展開していきたいと考えております。できるだけ早い段階で皆さんに、具体的にご紹介申し上げたいと考えております。

■ チェーン事業

＜超小形RS®ローラチェーン＞

世界最小チェーンの開発



■ モーションコントロール事業

＜SMU（スマートモーションユニット）＞

人にやさしい社会の実現に向けて

医療、農林業、建築、工場など
人の動きをサポート

次、パワトラ事業でのトピックスでございます。

各事業が変革成長を目指して、未来型商品を創出する取り組みを展開中でございます。チェーン事業では、この写真にございますように、超小形、世界最小チェーン、私どもではRS6番と呼んでいるピッチ1.905ミリの製品が該当します。これは、現在ワイヤーで行っている駆動を、このチェーン方式に変えていって、精密かつ超小型用途向けに展開していきたいと考えています。

MC事業、これは以前からSMU、スマートモーションユニットというのを紹介しておりますが、人の動きをサポートする、ヒューマンアシスト機器への展開を現在進めている状況でございます。

15. トピックス（モビリティ事業統括）

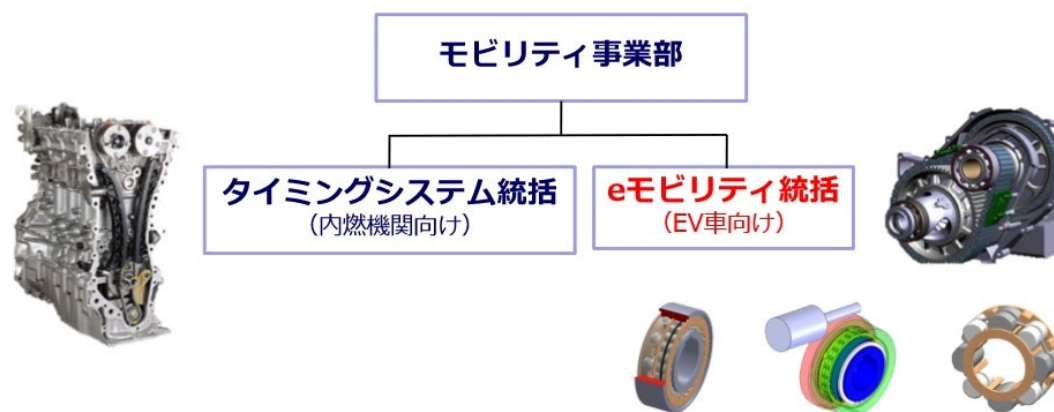
27

■ モビリティ事業

＜eモビリティ統括を新設＞

EV車用カムクラッチビジネスの取り組みを強化

⇒ 2統括組織とし、役割明確化による迅速な対応を図る



※当社グループホームページに「Tsubaki Mobility Solutions」を開設



株式会社 椿本チエイン

2022年3月期 決算説明資料

次、モビリティ事業統括です。

これは、従来の内燃機関、エンジン用タイミングチェーンシステムの強化を目指して、先ほど申し上げました、タイミングシステム統括の専門組織といたしました。さらなる強化を目指して、グローバルシェア 46%を獲得していきたいと考えています。

バッテリーEV、ハイブリッド、プラグインハイブリッドへのカムクラッチ、Enedrive、パワードライブ領域の拡大を目指して、e モビリティ統括組織を拡大してまいります。

15. トピックス（マテハン事業統括）

28

■ マテハン事業

<システムインテグレーションビジネスの強化>

①KISAI BASE開設（21年10月）

物流エンジニアリング事業の戦略的
開発拠点（「株式会社流通サービス」と共同）



規模感、作業性等を実体験として視認できるMR（複合現実）

②自律搬送ロボット（AMR）の販売パートナー契約締結（22年1月）

ForwardX Robotics社（中国）との販売パートナー
契約締結により、最適な物流システムを提供

AMR Flex シリーズ



<医療分野への参入（神戸医療産業都市）>

③「神戸医療産業都市」に研究開発拠点を新設（21年12月）

再生医療・細胞治療に関する
自動化装置・管理システムの研究開発を推進



株式会社 椿本チエイン

2022年3月期 決算説明資料

最後に、マテハン事業統括でございます。

システムインテグレーションビジネス強化・拡大を目指して、物流会社の流通サービス様と共に、埼玉に KISAI BASE というものを開設いたしました。ここでは、システム規模感、もしくは作業性等の実体験、視認できる MR、複合現実というものを取り入れております。

さらに、自律搬送ロボットを導入して、これは中国のメーカーですが、販売パートナー契約を締結しております。この両面を合わせて、最適物流システムを提供していく、お客様に訴求していくというものを展開してっております。

そして、医療分野への参入ということで、これは以前も紹介しましたが、神戸医療産業都市に研究開発拠点を設けて、再生医療・細胞バイオのビジネス強化を加速させていきたいというところでございます。

各トピックスについては、できるだけ次回以降、具体的な展開状況をご紹介できるよう、開発を推進してまいります。

以上で、株式会社椿本チエイン、2022 年 3 月期連結業績報告、および 2023 年 3 月期の連結業績の見込み、トピックスについてのご説明を終了させていただきます。

ご視聴ありがとうございました。

質疑応答

田辺 [Q]：改めまして、ご質問に回答する役員をご紹介します。

代表取締役社長兼 COO、古世憲二、常務執行役員、パワトラ事業統括、永井康詞、上席執行役員、モビリティ事業統括、宮地正樹、上席執行役員、マテハン事業統括、岡本雅文、執行役員、財務・経営企画・情報システム・新事業開発担当、明坂泰宏です。

では、質疑応答を始めます。

最初のご質問です。

上海ロックダウンやロシア・ウクライナ問題長期化による業績影響をどう見込んでいるのか教えてくださいたいですというご質問です。

古世社長、お願いいたします。

古世 [A]：今のご質問についてお答え申し上げます。

上海のロックダウンに関しましては、特にモビリティ事業が中心になりますので、こちらは後ほど宮地からコメントさせていただきます。

私のほうは、ロシア・ウクライナ問題についてですが、私どもはヨーロッパを拠点としておりますところからのロシアへの販売が、昨年ベースですと約 12 億円ございます。現在、人道的立場で出荷をストップしておりますので、この状況が長引けば、年間で 12 億円ほどの昨年比に対する影響が出ると見込んでおります。早いこと、この戦争と言いますか、問題が解消して、通常に戻ることを願っております。

以上です。

宮地 [A]：自動車におきましては、やはりウクライナ戦争ということで、一つは大きくわれわれの部品をどこに納めるかというところに起因することにあるかと思えますけど、幸いわれわれの納入部品がロシアで供給するというものがほとんどございませんので、その辺の影響はなかったのかなと。

ただし、欧州におきましては、やはりウクライナからの部品供給だとか、そういったものが滞って、若干その影響で最終的にわれわれの生産量が落ちたよと。約 75%ですかね。要するに、目標に対して 25%ぐらいはその影響を受けたということですけど、こちらもわれわれ、欧州のほうは

そんなに売上が上がっているわけではございませんので、そういった大きな売上変動はなかったと見込んでおります。

一方、上海のロックダウンに関しましては、この5月、われわれの工場も閉鎖せざるを得なかったということで、売上高にして見てみると約50%減ということで、大きなダメージを受けました。ようやくこの上海のロックダウンに関しても、来月あたりから生産復帰できるということで、それに準じてほかの部品メーカーも同じように、カーメーカーへの部品供給が可能になるということで、6月以降、徐々に挽回するのではないかとということです。トータル的に年度に見ますと、さほど大きな影響は出ないのではないかとこの見方をしております。

自動車に関しては以上です。

田辺 [Q]：ありがとうございます。

続きまして、モビリティ事業に関するご質問です。

2023年3月期のモビリティ事業の売上高は18%増収の計画となっておりますが、この増収を自動車生産台数の想定、為替換算の押し上げ、新規プロジェクトの貢献などに分解して教えてくださいということです。

宮地事業統括、お願いいたします。

宮地 [A]：紹介した資料の7ページ目に細かくご紹介させていただいていますが、一つは、大きな影響では為替がかなり円安に総じて見込みが大きかったということで、それが約6億円です。それから、生産改善をいろいろやってまいりましたが、特に減価償却費、これは投資を抑えるというところですが、売上が伸びていくところに対する投資は既に終わっていると前回でもご報告させていただきましたが、その辺りの効果が3億円ほど出たということ。

それから、鋼材値上げに関しても、やはり大きなダメージを受けたのですが、21年度に関しては、それほど大きなインパクトがなかったということで、先ほど社長から報告させていただきました6.7億円ほどの影響にとどまったということ。

それから、もう一つは、これもちょっとわれわれの生産的な計画として、要するに今の半導体影響だとか、中国のロックダウン影響だとか、いろいろなところで車を造りたくても造れなかったというところに準じて、在庫の積み増しを行ってまいりました。その辺りのプラスに対する利益の影響が21億円ほどあったということで、その辺りが大きな収益増加につながったと考えております。

以上です。

田辺 [M]：すみません、ご質問は 23 年 3 月期ですので、業績予想に関してですね。

宮地 [A]：ごめんなさい。失礼しました。

22 年度におきましては、18 ページ目に紹介しておりますけど、いろいろなプラス要因がございます。一つは、国内外を含めて 21 年度に計画している台数に対して、22 年度は挽回生産するよということで、それが市場のいろいろな調査を経て、われわれのほうで情報収集しているところで、今年度の 17% ぐらい販売増につながるだろうということで、それに対する収益増が見込まれるということ。

それから、いろいろな原価低減を行ってまいりますけど、特に鋼材に関しては今後、非常に利益に対するインパクトが大きいということで、これに対しては、お客さんになるべく客先への転嫁というところで努力を行っていくというところも見込んで、何とか利益率 10% を確保してまいりたいと考えております。

以上です。

田辺 [Q]：ありがとうございます。

続いてのご質問です。チェーン事業に関するご質問です。

業績予想に関して、売上高 2.5% の伸びは、為替を含めると売上が伸び悩むと感じます。この要因、売上が伸び悩む要因を教えてください。何か懸念事項があれば、それも教えてくださいということです。

永井事業統括、お願いいたします。

永井 [A]：お答えさせていただきます。

今、伸び悩むというお話だったのですが、むしろ 2022 年度の受注が、やはり当初計画した想定よりも非常に好調であったと。特に北米の物流関係、それから住宅等の特需、さらにアメリカに関しては、われわれの競合先であるチェーンメーカーが、供給が非常に難しい状況になったということで、大手の代理店、競合を扱っていたところから、われわれの商品の扱いが開始されたとか、そういう形で、われわれが想定していなかった受注が増加したというところですよ。

2023 年度に関しては、特需の業界というのも落ち着くだろうというところと、品物不足によって先行発注されているようなものもあるというところで、そういうところを勘案して、為替を除くと減収になるのですが、中期経営計画でいうと当初の計画どおりの数字になっているというところ。

加えて、われわれとしても、転注していただいたものに関しては、やはりそれはしっかり確保していくというところと、2021 年度については、コロナということで、われわれの営業自体もテーマを推進するというところで、かなり問題があったということですが、今年度についてはそれも緩和されて、本来のテーマをしっかり推進して、計画はこうなっていますが、プラスに持っていくように活動していきたいと考えています。

田辺 [Q]：ありがとうございます。

続きまして、マテハン事業に関するご質問です。

マテハン事業の足元の受注、引き合いの状況と、セントラル・コンベヤ社を含めた動向、またセントラル・コンベヤ社の黒字化の時期について教えてくださいということです。

岡本事業統括、お願いいたします。

岡本 [A]：それでは、岡本からお答えいたします。

まず足元の状況ですけれども、先ほど社長から話がありましたように、流通関係、それから自動車関係も含めて、国内は非常に堅調でして、そういう面では、われわれとしてはそれをベースに新しい分野等に広げていきたいと考えています。

それから、いろいろご心配をおかけしていますセントラル・コンベヤ社の件ですが、ようやく今年の3月末までに、いわゆる追加と言いますか、追加工事が終了いたしまして、今はメンテナンスフェーズと言いますか、これから何かあればメンテナンス等で対応していくといったフェーズになっております。

したがいまして、セントラル・コンベヤ社に関しては、ようやくこれから新しい引き合いと言いますか、案件というか、そういうものをこれから広げていくというような、これからのビジネスをとっていく、そういった段階に来ているというところ です。

今年度は、そういう意味では、これからの引き合い、案件、受注等があつての売上になりますので、かなり厳しい状況でして、若干の赤字になるかどうかというところですが、これはそういうことを解消するべく受注活動をしていって、何とかちょっとでも黒字になるような形にしていきたいと考えております。

以上、お答えいたしました。

田辺 [Q]：ありがとうございます。

続きまして、新事業に関するご質問です。

中計策定時に想定していたものと比べ、新事業開発の現在の進捗はどうか。また、2025 年の新事業の到達点を教えてくださいというご質問です。

明坂役員、お願いいたします。

明坂 [A]：これにつきましては、先ほども社長の古世から少しお話をさせていただいたのですが、具体的なことにつきましては、今まだご発表できる段階にないということで、それはもう少し先、できるだけ早くさせていただければと思っておりますので、お待ちいただきたいと思います。

当初、この中計5年間は種まき期間ということで、その種まき期間にやるべきことを、スケジュールを立ててやっております。そのスケジュールにつきましては、社内目標どおり進行しております。

昨年度は、少し古世からお話ししました、探索と事業化コンセプトづくりをやっていたのですが、今年度はそのうちの有望なものについては、実際に事業化可能かどうかの調査をしていくということで、新たな組織として新事業開発室というように、少し人を集めて格上げしております。着実に取り組んで、また、できるだけ早い段階でご説明したいと思います。

2025 年の規模感ということですが、これにつきましても、現段階では少しお話しするのをちょっと控えさせていただいて、また具体化次第お話しできるようにしたいと思っておりますので、よろしくをお願いいたします。

田辺 [Q]：ありがとうございます。

続きまして、モーションコントロールに対するご質問です。これも業績予想に対するご質問です。

モーションコントロール事業の下期の営業利益率は、上期に比べて強すぎるのではないのでしょうか。利益率が下期に 10%台に回復するその要因を教えてくださいというご質問です。

永井事業統括、お願いいたします。

永井 [A]：お答えさせていただきます。

これはチェーンも交えてお話ししたいと思います。まず 2021 年度がスタートする時点で、両事業とも、鋼材・樹脂の素材、それから、それにまつわる様々な購入品の値上げ、入手難、そして物流自体の問題、中国リスクとか、いろいろなリスクを想定して事業計画を作りました。

チェーンに関しては、それに対する対策が非常に上手く展開できて、2021 年度の業績につながったと。一方、モーションコントロールについては、モータ、電子部品等、われわれ以外の会社様も

非常に入手に苦労する状況が続いていたというところと、いろいろな物の値上げを転嫁して、10月にわれわれも値上げをしました。

それについても、チェーンについては、大体同じですかね。出たものと入ってくるものというのは、相殺されるような結果になったのですけども、モーションコントロール事業については、今言いましたように、調達品の入手難で、売上がなかなか思うように立たなかったということで、値上げ前の商品、受注が残っている状況で、そういったものの売上が今立っていると。

だから逆に言うと、値上げされている部品を買いながら、値上げの前の価格で売っている状態が続いているというところがあります。2022年度については、まず調達問題の解消を今進めていて、これはなるべく早くということで進めているのですが、下期には大きな問題はなくなっていくだろうと。

それに伴って売上が上がるということと、さっきも言いましたように、値上げをしたものの率が上がっていくというところ、併せて原価低減も今いろいろなテーマを決めて推し進めています。2021年下期については、上期よりもその効果が出て利益が上がってきています。

ということで、2022年度には、今言った三つの調達問題を解消して売上を上げる、それから値上げを転嫁したものによって値上げをしたものの率が上がっていくというところと、今進めている原価低減が相乗的に重なって、利益は下期に上がるだろうという計画をしていますけれども、当然これをできるだけ前倒しして、結果が出るように進めていきたいと考えております。

田辺 [Q]：ありがとうございます。

最後のご質問です。モビリティ事業に関するご質問です。

4輪用セレクトブルクラッチの優位性を教えてください。また、その事業化の可能性についても、話せる限りで教えてくださいということです。

宮地事業統括、お願いいたします。

宮地 [A]：4輪用のセレクトブルクラッチに関しては、現在開発中で、お客さんの用途に合わせてわれわれが仕様を詰めているところでございます。このセレクトブルクラッチというのは、元々他社でも持っているというか、世の中にあるような機構ですが、われわれの優位性というところでは、やはりお客さんからニーズが強くある、なるべく応答性の良い、レスポンスの良い、要するに軸を止めたり開放する、そういった応答性が優れたもの、あるいはクラッチというと、カチカチカチッという音がするのですが、そういった音がちょっと耳障りなので、それを解消しなさいという話。

それから、先ほどの応答性にも当てはまると思うのですが、できるだけ電気の消費量を少なくする
というところでの電費と表しているのですが、その辺りの改善をするということが評価されて、
今、4社ほど引き合いを受けていまして、そういった特別性を今後モノづくりのほうに生かし込ん
で、コストのつくり込みの段階に移っているところです。

ただ、いかんせん、まだ先行きの見通しの見えない、用途も含めて、そういったところでの開示で
きないような部分もございますので、今後、何としてでも1社まず受注にこぎつけて、それに基づ
いてバッテリーEVだけではなくてハイブリッドカー、そういった世の中にある環境車に適合され
るような事業に結びつけられればいいなということになるかと思います。

ただ、新規事業という意味では、やはり数十億レベルでのボリュームゾーンを稼ぎながらというこ
となので、これに関しては、販売力だけではなくて、やはり今後このモノづくりというところで量
産性を生かしながら世の中に出していくというところが、課題において現在開発を進めているところ
でございます。

以上です。

田辺 [M]：ありがとうございました。

予定の時刻となりました。ご質問も出尽くしたようですので、本日の決算説明会を終わらせていた
だきます。

なお、本日の様子は、オンデマンド配信も予定しております。配信中に通信障害等、不測のトラブ
ルによりご視聴いただけなくなった場合も、オンデマンド配信をご活用ください。

本日はありがとうございました。

[了]
