



株式会社椿本チエイン

2024年3月期 第2四半期決算説明会

2023年11月17日

[出席者]

5名

代表取締役社長 兼 COO

木村 隆利 (以下、木村)

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 マテハン事業統括

岡本 雅文 (以下、岡本)

上席執行役員 モビリティ事業統括

佐藤 功 (以下、佐藤)

執行役員 財務・経営企画担当

明坂 泰宏 (以下、明坂)

1. 24年3月期2Q比¹⁾- 連結決算ハイライト

3

- チェーン事業の好調、円安効果により増収増益。
ただし、マテハン事業の損失計上等により営業利益率は低下。

(単位：百万円)

	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比	予想比 (5月11日公表)	
	第2Q実績	第2Q実績	増減率	予想値	増減率
売上高	118,933	128,760	8.3%	125,000	3.0%
営業利益	8,375	8,622	2.9%	7,600	13.4%
営業利益率	7.0%	6.7%		6.1%	
経常利益	9,889	10,364	4.8%	8,300	24.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	6,756	7,300	8.1%	5,800	25.9%
1株当たり四半期純利益	182.49円	199.14円		156.62円	-
(為替レート 1USD)	134.04円	141.06円		125.00円	-
(為替レート 1EUR)	138.77円	153.46円		130.00円	-
(為替レート 1RMB)	18.96円	19.45円		18.34円	-



株式会社 橋本チエイン 2024年3月期 第2四半期決算説明資料

皆様、本日はご視聴いただきありがとうございます。代表取締役社長の木村でございます。
それではこれより、2024年3月期第2四半期決算についてご説明いたします。
まずはじめに、決算概要です。

2024年3月期第2四半期累計の業績は、チェーン事業の好調、円安効果等により、増収増益となりました。

本年5月11日公表の予想に対しては、売上高、利益ともに想定を上回りましたが、調達コストや人件費の上昇などにより、営業利益率は前年同期比で0.3ポイント低下いたしました。

売上高は1,287億6,000万円、前年同期比プラスの8.3%、98億2,700万円の増収。

ドル、ユーロ、人民元とも、為替は円安が進行し、為替換算による影響額は、約50億円のプラス効果となりました。

営業利益は86億2,200万円、前年同期比プラス2.9%、2億4,600万円の増益となっていますが、為替影響が約2.5億円のプラス効果であるため、為替の影響を除きますと0.2%の減益ということになります。営業利益率は6.7%です。

経常利益、および親会社株主に帰属する四半期純利益は、記載のとおりでございます。

2. 24年3月期2Q比¹⁾ 事業セグメント別業績

4

(単位：百万円)

		2023年3月期	2024年3月期	前年同期比	予想比 (5月11日公表)	
		第2Q実績	第2Q実績	増減率	予想値	増減率
チェーン	売上高 ^{※1}	43,609	46,908	7.6%	43,000	9.1%
	営業利益	6,285	7,916	26.0%	5,800	36.5%
	営業利益率	14.4%	16.9%		13.5%	
モーション コントロール	売上高 ^{※1}	10,886	11,165	2.6%	11,000	1.5%
	営業利益	745	233	▲ 68.6%	500	▲ 53.4%
	営業利益率	6.8%	2.1%		4.5%	
モビリティ	売上高 ^{※1}	36,429	40,591	11.4%	39,000	4.1%
	営業利益	2,375	3,205	34.9%	2,200	45.7%
	営業利益率	6.5%	7.9%		5.6%	
マテハン	売上高 ^{※1}	28,066	30,042	7.0%	32,000	▲ 6.1%
	営業利益	▲ 74	▲ 1,637	—	100	—
	営業利益率	—	—		0.3%	
その他 ^{※2}	売上高 ^{※1}	1,477	1,707	15.5%	1,000	70.7%
	営業利益	▲ 265	▲ 433	—	▲ 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。



株式会社 椿本チエイン 2024年3月期 第2四半期決算説明資料

事業ごとの売上高・営業利益です。

詳細は後ほどご説明いたしますので、ここでは簡単にご紹介いたします。

チェーン事業、およびモビリティ事業は、前年同期比で増収増益。

モーションコントロール事業、マテハン事業は、増収減益となりました。

3. 24年3月期2Q比^①- 所在地別業績

5

(単位：百万円)

		2023年3月期	2024年3月期	前年同期比
		第2Q実績	第2Q実績	増減率
米 州	売上高 ^{※注}	37,731	43,818	16.1%
	営業利益	1,535	2,660	73.3%
	営業利益率	4.1%	6.1%	
欧 州	売上高 ^{※注}	14,699	17,112	16.4%
	営業利益	644	1,377	113.8%
	営業利益率	4.4%	8.0%	
環インド洋	売上高 ^{※注}	9,678	10,511	8.6%
	営業利益	1,143	1,342	17.4%
	営業利益率	11.8%	12.8%	
中 国	売上高 ^{※注}	10,619	9,280	▲ 12.6%
	営業利益	599	▲ 297	—
	営業利益率	5.6%	—	
韓国・台湾	売上高 ^{※注}	5,362	5,768	7.6%
	営業利益	184	86	▲ 53.0%
	営業利益率	3.4%	1.5%	
日 本	売上高 ^{※注}	58,723	59,565	1.4%
	営業利益	3,629	2,197	▲ 39.5%
	営業利益率	6.2%	3.7%	

※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>

(単位：円)

	USD	EUR	CAD	AUD	THB	TWD	RMB	KRW	MXN
23/3上期	134.04	138.77	103.85	93.60	3.65	4.47	18.96	0.10	6.08
24/3上期	141.06	153.46	105.14	93.25	3.95	4.51	19.45	0.10	7.45



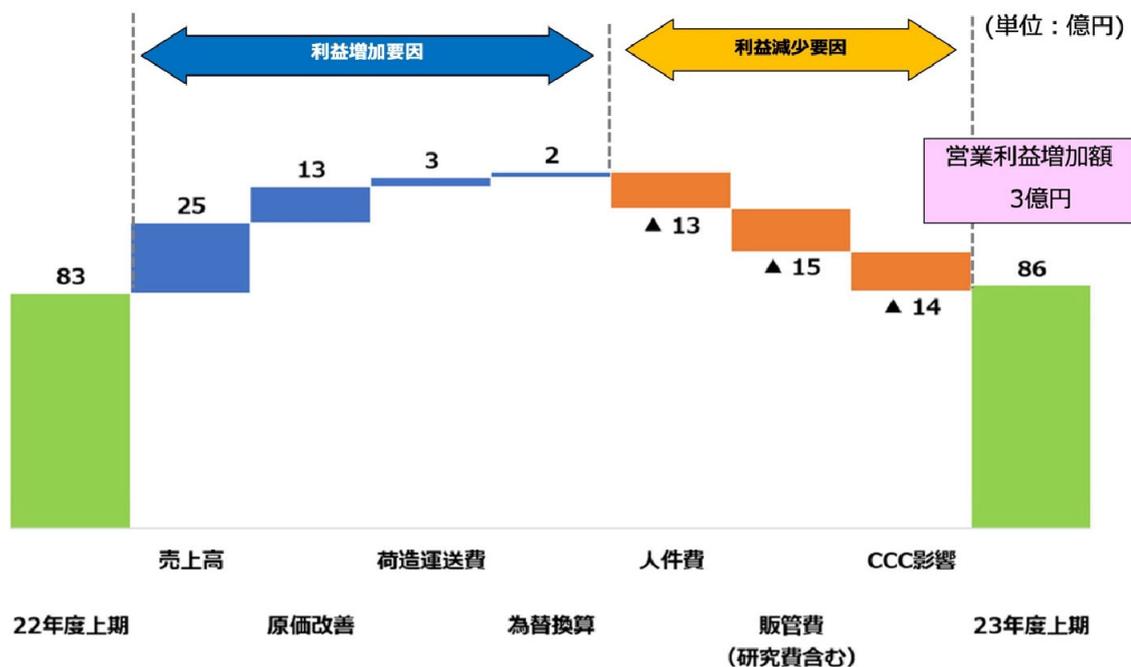
株式会社 椿本チエイン 2024年3月期 第2四半期決算説明資料

所在地別の業績は、記載のとおりでございます。

4. 24年3月期2Q比¹⁾- 連結営業利益増減要因分析

6

■ 2023年3月期上期実績 vs 2024年3月期上期実績



株式会社 椿本チエイン 2024年3月期 第2四半期決算説明資料

営業利益の増減要因分析です。まずは増加要因です。

売上高増加に伴う営業利益の増加が約 25 億円、原価の改善で約 13 億円、
 運送費の減少で約 3 億円、為替換算効果で約 2 億円となりました。

一方、減少要因は、人件費の増加が約 13 億円、研究開発費を含む販管費の増加で約 15 億円、
 米国のセントラルコンベヤ社の影響で約 14 億円となっております。

詳細は後ほどセグメント別にご説明いたします。

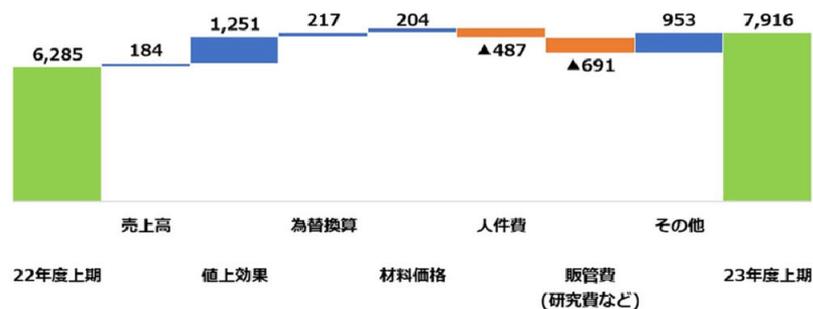
5. 24年3月期2Q比¹⁾ 事業セグメント別業績 〈チェーン〉 7

※注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)

		2023年3月期	2024年3月期	前年同期比	業績予想比	
		第2Q実績	第2Q実績	増減率	予想値(5/11)	増減率
チェーン	売上高 ^{※注1}	43,609	46,908	7.6%	43,000	9.1%
	営業利益	6,285	7,916	26.0%	5,800	36.5%
	営業利益率	14.4%	16.9%		13.5%	

〈営業利益の増減要因〉



〈前年同期比〉

- ・日本、米州、欧州、中国、環インド洋における販売好調により増収。人件費などコスト増加はあるものの生産性改善に注力し増益。

〈5/11公表予想比〉

- ・米国および環インド洋での販売好調により増収・増益。



株式会社 橋本チエイン 2024年3月期 第2四半期決算説明資料

次に、事業別の概要です。

まずチェーン事業ですが、第2四半期累計の売上高は469億800万円、営業利益は79億1,600万円となり、前年同期比で32億9,800万円の増収、16億3,100万円の増益となりました。

また、本年5月の予想に対しても、売上高でプラスの9.1%、営業利益はプラスの36.5%と、大幅に上振れた形となりました。

為替の影響額は、売上高で約16億円、営業利益で約2億円と、いずれもプラス効果になっています。

期初計画では、米州での需要が減速するものと見込んでおりましたが、第2四半期まで好調を維持したことや、環インド洋でも想定より販売が好調だったことなどから、ともに増収となりました。

営業利益の増減要因としては、人件費の増加で約4.8億円、研究費を含む販管費の増加で約6.9億円の利益減少要因があるものの、売上高の増加で約1.8億円、値上効果で約12.5億円などにより、営業利益は前年同期比26%増の結果となりました。

5. 24年3月期2Q比¹⁾ 事業セグメント別業績

〈MC〉

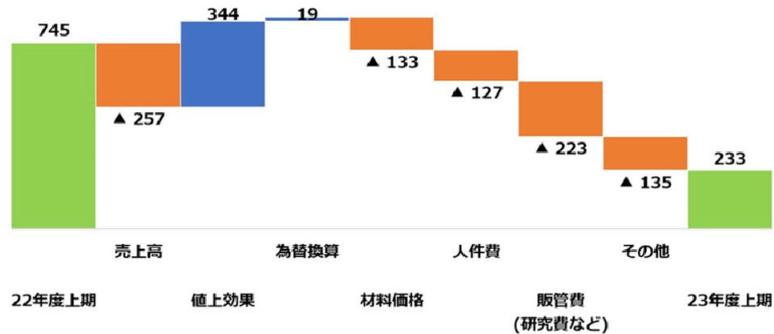
8

※注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)

		2023年3月期	2024年3月期	前年同期比	業績予想比	
		第2Q実績	第2Q実績	増減率	予想値(5/11)	増減率
モーショ ンコン トロール	売上高 ^{※1}	10,886	11,165	2.6%	11,000	1.5%
	営業利益	745	233	▲68.6%	500	▲53.4%
	営業利益率	6.8%	2.1%		4.5%	

〈営業利益の増減要因〉



〈前年同期比〉

・米州や中国、環インド洋は販売が増加したことにより増収も、在庫調整の影響等により日本での販売が減少したことにより減益。

〈5/11公表予想比〉

・円安により増収も、日本での販売が減少したこと等により、減益。



株式会社 橋本チエイン 2024年3月期 第2四半期決算説明資料

モーションコントロール事業は、売上高 111 億 6,500 万円、営業利益は 2 億 3,300 万円となり、前年同期比で 2 億 7,900 万円の増収となりましたが、営業利益は 5 億 1,100 万円の減益となりました。

5月の予想に対しても、売上高は若干の増収であったものの、利益は未達成となっております。

為替による影響額は、売上高で約 1 億円、営業利益で 1,400 万円のプラス効果になっております。

売上高が伸び悩んだ要因としては、工作機械業界向けや半導体製造装置向けが減速したこと、これまでの部品不足影響による先行発注の在庫調整の動きがあったことなどが要因です。

営業利益につきましては、国内の販売減少に伴う収益性の悪化により、大幅な減益となりました。営業利益の増減要因としては、値上効果で約 3.4 億円の利益改善要因はあるものの、売上高の減少で約 2.5 億円、人件費の増加で約 1.3 億円、材料・部品の調達コスト増加で約 1.3 億円、販管費の増加で約 2 億円等の利益減少要因があり、営業利益は前年同期比 68.6%減となりました。

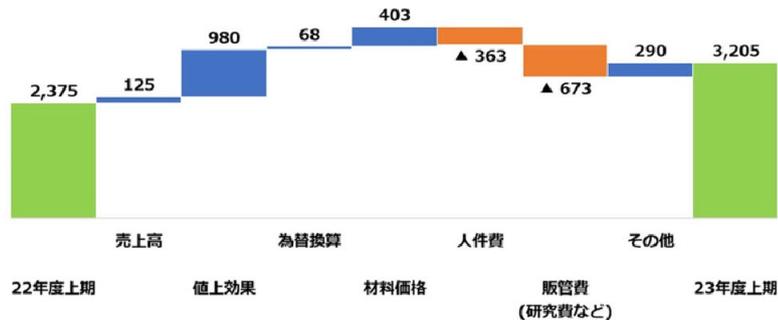
5. 24年3月期2Q比¹⁾ 事業セグメント別業績 (モビリティ) 9

※注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)

		2023年3月期	2024年3月期	前年同期比	業績予想比	
		第2Q実績	第2Q実績	増減率	予想値(5/11)	増減率
モビリティ	売上高 ^{※注1}	36,429	40,591	11.4%	39,000	4.1%
	営業利益	2,375	3,205	34.9%	2,200	45.7%
	営業利益率	6.5%	7.9%		5.6%	

〈営業利益の増減要因〉



〈前年同期比〉

- ・自動車生産台数の回復に伴い、日本、米州、環インド洋、韓国などの拠点の販売が増加したことにより、増収・増益。

〈5/11公表予想比〉

- ・前年同期比と同様、自動車生産台数の回復により増収・増益。



株式会社 橋本チエイン 2024年3月期 第2四半期決算説明資料

モビリティ事業は、売上高 405 億 9,100 万円、営業利益は 32 億 500 万円、前年同期比で 41 億 6,100 万円の増収、8 億 2,900 万円の増益となりました。

5月の予想に対しても、売上高で 4.1%、営業利益で 45.7% 上振れました。

為替影響額は、売上高で約 20 億円、営業利益で約 6,800 万円のプラス効果となっております。

中国では自動車販売台数が減少しましたが、その他の地域では、半導体供給不足の解消に伴い、自動車生産台数が回復したことにより、増収となりました。

営業利益の増減要因としては、人件費の増加で約 3.6 億円、販管費の増加で約 6.7 億円の利益減少要因はあるものの、売上高の増加による効果が約 1.3 億円、鋼材価格転嫁の約 9.8 億円などがあり、営業利益は前年同期比 34.9% 増となりました。

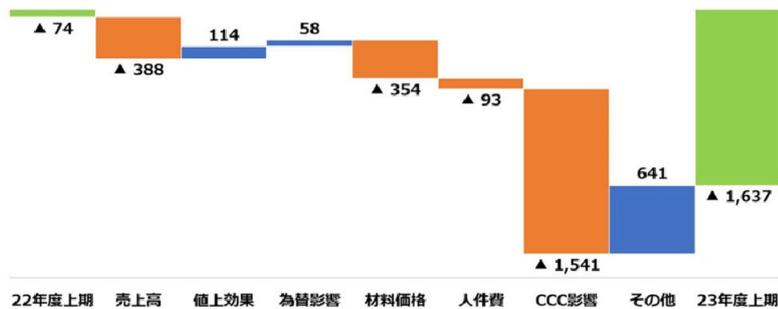
5. 24年3月期2Q比¹⁾ 事業セグメント別業績 (マテハン) 10

※注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)

		2023年3月期	2024年3月期	前年同期比	業績予想比	
		第2Q実績	第2Q実績	増減率	予想値(5/11)	増減率
マテハン	売上高 ^{※注1}	28,066	30,042	7.0%	32,000	▲6.1%
	営業利益	▲74	▲1,637	—	100	—
	営業利益率	—	—	—	0.3%	—

〈営業利益の増減要因〉



〈前年同期比〉

- ・日本での物流業界向けや自動車業界向けシステムの販売減少はあるものの、米州・欧州における金属切屑搬送・クーラント処理装置の販売増加により増収。米国子会社の損失計上により収益性悪化。

〈5/11公表予想比〉

- ・日本での物流業界向けの減少等により減収・減益。



株式会社 橋本チエイン 2024年3月期 第2四半期決算説明資料

マテハン事業は、売上高 300 億 4,200 万円、16 億 3,700 万円の営業損失、前年同期比で 19 億 7,600 万円の増収でしたが、15 億 6,300 万円の損失拡大となりました。

5月の予想に対しては、売上高で6.1%の下振れ、営業利益も大幅な収益性悪化となりました。

為替による影響額は、売上高で約10億円のプラス効果、営業利益の面では約3,800万円のマイナス効果となりました。

日本国内の物流業界、自動車業界向け設備の販売減少はありましたが、米州および欧州におけるメイフラン事業の販売増加により、増収となりました。

営業利益の増減要因としては、主に日本の売上高減少で約3.9億円、人件費の増加で約1億円、材料・部品調達コストの増加で約3.5億円、米州での自動車業界向け設備納入案件のコスト増等に伴い、営業利益は16億3,700万円の損失計上となりました。

6. 24年3月期 通期業績予想

12

- チェーン事業の上期好調、円安効果により売上高は上方修正も、マテハン事業の損失計上等により営業利益は下方修正。

(単位：百万円)

	2023年3月期		2024年3月期		前期比
	通期実績	上期実績	下期予想	通期予想	増減率
売上高	251,574	128,760	134,240	263,000	4.5%
営業利益	18,985	8,622	7,478	16,100	▲15.2%
営業利益率	7.5%	6.7%	5.6%	6.1%	
経常利益	20,958	10,364	8,836	19,200	▲8.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	13,742	7,300	6,500	13,800	0.4%
1株当たり当期純利益	371.12円	199.14円	181.46円	380.60円	—
(為替レート 1USD)	135.50円	141.06円	140.00円	140.53円	—
(為替レート 1EUR)	141.00円	153.46円	150.00円	151.73円	—
(為替レート 1RMB)	19.50円	19.45円	19.62円	19.59円	—



株式会社 橋本チエイン 2024年3月期 第2四半期決算説明資料

続きまして、通期の業績予想です。

売上高は、チェーン事業の上期好調、円安効果等により、前期比 4.5%増の 2,630 億円。5月の予想に対して 3.1%上方修正いたしました。

一方、営業利益につきましては、マテハン事業の損失計上、モーションコントロール事業の受注低迷を反映し、前期比 15.2%減の 161 億円。予想比で 15.3%下方修正いたしました。

7. 24年3月期 事業セグメント別業績予想

13

(単位：百万円)

		2023年3月期		2024年3月期		前期比
		通期実績	上期実績	下期予想	通期予想	増減率
チェーン	売上高 ^{※1}	90,096	46,908	45,092	92,000	2.1%
	営業利益	13,687	7,916	5,884	13,800	0.8%
	営業利益率	15.2%	16.9%	13.0%	15.0%	
モーション コントロール	売上高 ^{※1}	23,316	11,165	10,835	22,000	▲5.6%
	営業利益	1,710	233	▲233	0	—
	営業利益率	7.3%	2.1%	—	0.0%	
モビリティ	売上高 ^{※1}	77,275	40,591	43,409	84,000	8.7%
	営業利益	6,376	3,205	3,395	6,600	3.5%
	営業利益率	8.3%	7.9%	7.8%	7.9%	
マテハン	売上高 ^{※1}	60,973	30,042	34,958	65,000	6.6%
	営業利益	▲888	▲1,637	▲163	▲1,800	—
	営業利益率	—	—	—	—	
その他 ^{※2}	売上高 ^{※1}	3,200	1,707	1,293	3,000	▲6.3%
	営業利益	▲534	▲433	▲667	▲1,100	—
	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 椿本チエイン 2024年3月期 第2四半期決算説明資料

事業セグメント別の予想数値は、記載のとおりでございます。

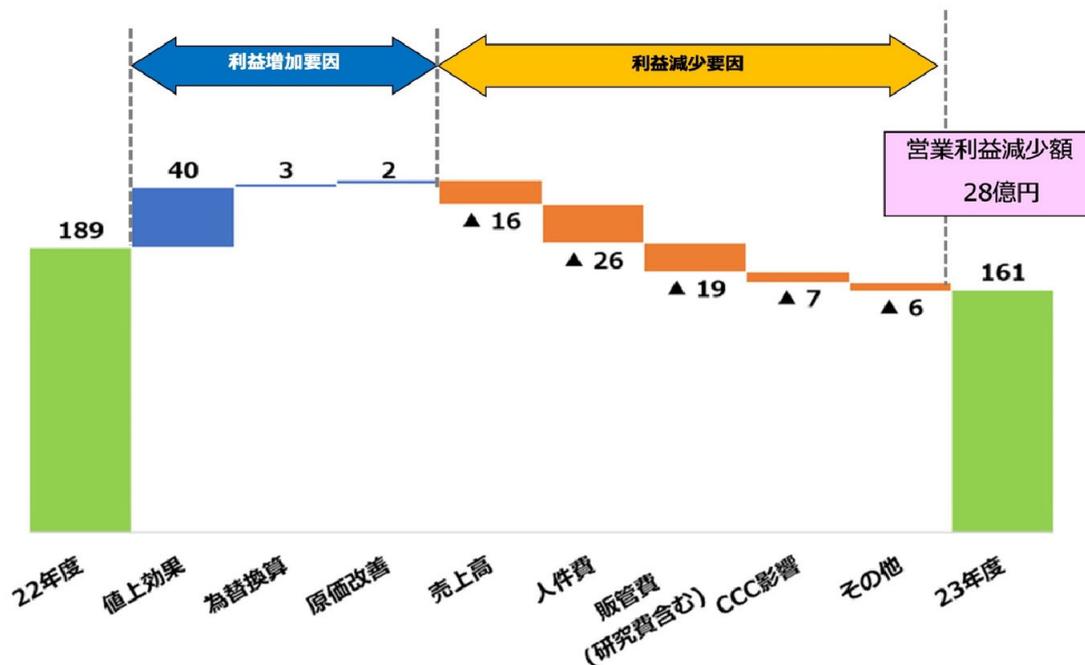
詳細は後ほどご説明いたします。

8. 24年3月期 連結営業利益増減要因分析

14

■ 2023年3月期実績 vs 2024年3月期予想

(単位：億円)



株式会社 椿本チエイン 2024年3月期 第2四半期決算説明資料

営業利益の増減要因です。

まず増加要因としましては、
 値上効果により約 40 億円、為替換算により約 3 億円、
 原価の改善で約 2 億円と見込んでおりますが、
 売上高の減少で約 16 億円、人件費の増加で約 26 億円、販管費等で約 19 億円、
 セントラルコンベヤ社の影響で約 7 億円と、
 前年比 28 億円の減少と見込んでおります。

詳細は後ほどご説明いたします。

9. 24年3月期 事業セグメント別業績予想

〈チェーン〉

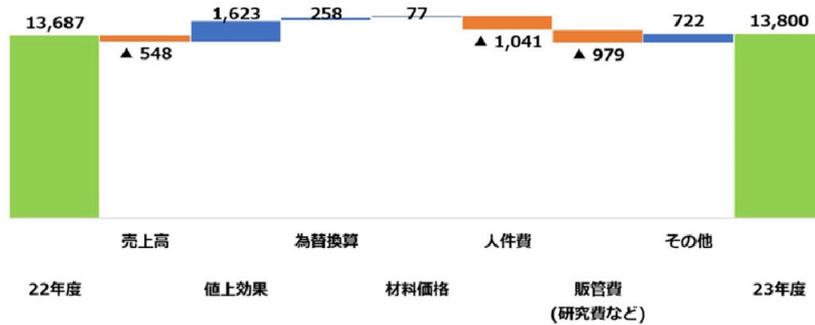
15

※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。

(単位：百万円)

		2023年3月期	2024年3月期			5/11予想		
		通期実績	上期実績	下期予想	通期予想	前期比	金額	修正率
チェーン	売上高 ^{※注1}	90,096	46,908	45,092	92,000	2.1%	86,000	7.0%
	営業利益	13,687	7,916	5,884	13,800	0.8%	11,800	16.9%
	営業利益率	15.2%	16.9%	13.0%	15.0%		13.7%	

〈営業利益の増減要因〉



〈前期比〉

・ 足下は受注が減速傾向も、上期までの販売好調、円安の進行などにより増収・増益を見込む。

〈5/11公表予想比〉

・ 前期比と同様、上期までの好調、円安の進行等により売上高、利益とも上方修正。



株式会社 橋本チエイン 2024年3月期 第2四半期決算説明資料

チェーン事業の通期予想は、売上高が920億円、営業利益138億円で、5月の公表予想に対し、売上高で7%、営業利益では16.9%上方修正いたしました。

足元の受注は若干減速傾向ですが、上期までの販売の好調、円安の進行などを反映し、今回の予想といたしております。

この結果、売上高、営業利益ともに過去最高を更新すると見込んでおります。

営業利益の増減要因としては、売上高の減少で約5.5億円、人件費の増加で約10億円、販管費等の増加で約9.8億円の利益の減少要因があるものの、値上効果約16億円などにより、営業利益は前期比0.8%増を想定しております。

9. 24年3月期 事業セグメント別業績予想

(MC)

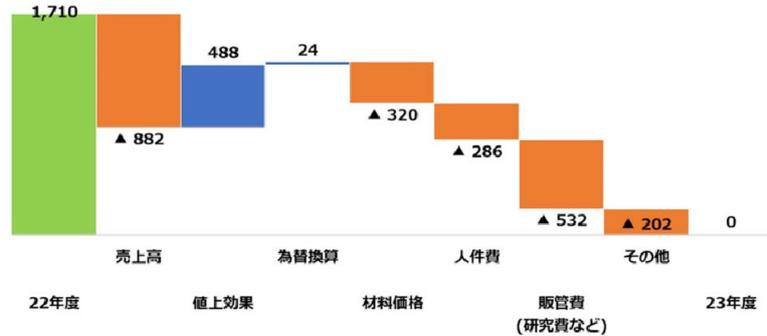
16

※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。

(単位：百万円)

	2023年3月期 通期実績	2024年3月期			前期比	5/11予想		
		上期実績	下期予想	通期予想		金額	修正率	
モーショ ンコント ロール	売上高※注1	23,316	11,165	10,835	22,000	▲5.6%	24,000	▲8.3%
	営業利益	1,710	233	▲233	0	—	1,500	—
	営業利益率	7.3%	2.1%	—	0.0%		6.3%	

〈営業利益の増減要因〉



〈前期比〉

- ・特に日本国内における受注環境悪化により、減収・減益。

〈5/11公表予想比〉

- ・前期比と同様、日本国内における受注低迷長期化により、売上高、利益とも下方修正。



株式会社 椿本チエイン 2024年3月期 第2四半期決算説明資料

モーションコントロール事業の通期予想は、売上高が220億円、営業利益はゼロを見込んでおります。

5月の公表予想に対し、売上高で8.3%、営業利益は15億円下方修正いたしました。

これまでの先行発注の影響により、代理店での在庫調整の動きが長期化していることや、工作機業界、半導体関連市場などの受注減が影響していることにより、売上高を下方修正。

また営業利益も、売上高の減少と部品調達コストの上昇影響等により、下方修正いたしております。

営業利益の増減要因としては、値上効果で約4.8億円の利益の改善要因はあるものの、売上高の減少で約9億円、人件費の増加で約3億円、販管費等の増加で約5.3億円の利益減少要因により、営業利益は前期比17.1億円の減少を想定いたしております。

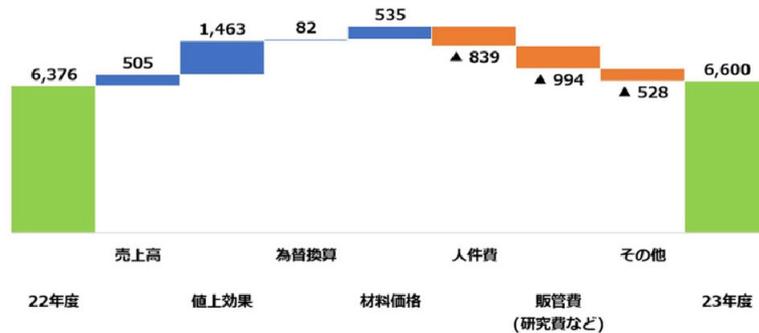
9. 24年3月期 事業セグメント別業績予想 (モビリティ) 17

※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。

(単位：百万円)

		2023年3月期	2024年3月期			5/11予想		
		通期実績	上期実績	下期予想	通期予想	前期比	金額	修正率
モビリティ	売上高 ^{※注1}	77,275	40,591	43,409	84,000	8.7%	80,000	5.0%
	営業利益	6,376	3,205	3,395	6,600	3.5%	6,900	▲4.3%
	営業利益率	8.3%	7.9%	7.8%	7.9%		8.6%	

〈営業利益の増減要因〉



〈前期比〉

- ・自動車生産台数が増加すると想定。増収・増益を見込む。

〈5/11公表予想比〉

- ・自動車生産台数の増加、円安により売上高は上方修正も、中国の回復遅れ等により利益は下方修正。



株式会社 橋本チエイン 2024年3月期 第2四半期決算説明資料

モビリティ事業の通期予想は、売上高が840億円、営業利益66億円とし、5月公表予想に対し、売上高は5%の上方修正といたしましたが、残念ながら営業利益は4.3%下方修正いたしました。

米州や日本など自動車生産が順調に回復していることや、円安が進行していることなどにより、売上高は上方修正しましたが、価格転嫁が遅れている地域があることなどにより、利益面では下方修正となりました。

営業利益の増減要因としては、人件費は約8.3億円、販管費等で約9.9億円の利益減少要因はあるものの、売上高の増加による効果が約5億円、鋼材価格転嫁による効果で約14.6億とし、営業利益は前期比3.5%増を見込んでおります。

9. 24年3月期 事業セグメント別業績予想 〈マテハン〉

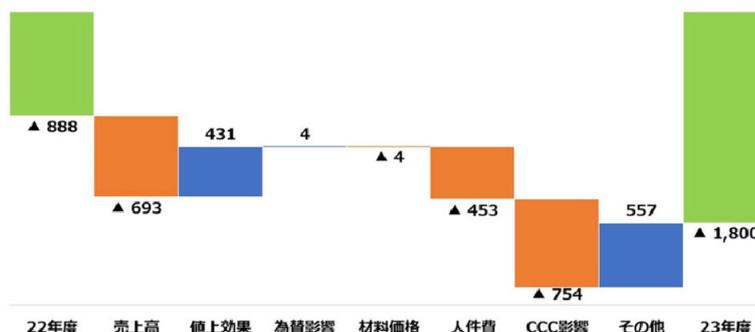
18

※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。

(単位：百万円)

	2023年3月期 通期実績	2024年3月期				5/11予想		
		上期実績	下期予想	通期予想	前期比	金額	修正率	
マテハン	売上高 ^{※注1}	60,973	30,042	34,958	65,000	6.6%	66,000	▲1.5%
	営業利益	▲888	▲1,637	▲163	▲1,800	—	1,000	—
	営業利益率	—	—	—	—	—	1.5%	—

〈営業利益の増減要因〉



〈前期比〉

・日本での物流業界向けシステムの販売減少などはあるものの、米州、欧州における金属切屑搬送・クーラント処理装置の販売増加により増収。上期の実績反映および日本の受注減により通期も損失計上を見込む。

〈5/11公表予想比〉

・上期実績および今期売上案件の受注状況を鑑み、売上高、営業利益とも下方修正。



株式会社 橋本チエイン 2024年3月期 第2四半期決算説明資料

マテハン事業の通期予想は、売上高が650億円、営業損失18億円で、5月の公表予想に対し、売上高で1.5%、営業利益は28億円下方修正いたしました。

今年度、売上案件の獲得が期初想定を下回っていることにより、下期も黒字計上には至らず、通期でも損失計上となると予想しております。

厳しい状況が続いているマテハン事業ですが、物流業界向けの新商品を10月1日に発売するなど、業績回復に向けて全力で取り組んでおります。

営業利益の増減要因としては、メイフラン事業による値上効果が約4.3億円あるものの、主に日本国内における売上減少で約6.9億円、人件費の増加で約4.5億円、全米自動車労働組合のストライキによる影響もあり、米州で約7.5億円の利益が減少することなどから、18億円の営業損失を見込んでおります。

■ 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 >

(単位：円)



※1 100周年記念配当「2円」を含む ※2 2018年10月1日付で株式併合(5株→1株)を実施



株式会社 椿本チエイン 2024年3月期 第2四半期決算説明資料

また、株主還元・配当の推移につきましては、記載のとおりでございます。

今期の配当金につきましては、5月11日発表どおりとし、中間配当金60円、期末配当金70円、合計1株当たり130円を予定しております。

連結での配当性向は、約34.2%になる予想です。

なお、本年5月に公表いたしました50億円、120万株の自己株式取得は、予定株式数の上限に達したため、10月末をもって取得を完了いたしました。

今後も、株主還元を含む資本政策のあり方につきましてはスピーディに検討を進め、新たな取り組みを皆様にご報告できるよう努めてまいります。

1. 北米におけるMC事業について

- ◆ 2022年7月
産業用カップリングの製造・販売会社である
ATR Sales Inc. を買収



2021年度（ATR買収前）の状況

- ・カムクラッチ、パワーロック、カップリングの完成品販売がメイン。
⇒ 製品ラインアップは限られ、シェアも低位。

買収による効果

- ・製品ラインアップの多様化、補完
- ・現地ノックダウン生産販売への移行、他パワトラ製品とのソリューション提供による販売力強化、シェア向上



株式会社 椿本チエイン 2024年3月期 第2四半期決算説明資料

続いて、主なトピックスについてご紹介いたします。

まず、パワトラ事業の拡大戦略です。

ここでは、北米におけるモーションコントロール事業の取り組みを紹介いたします。

昨年7月に実施しました、北米における ATR 社の買収についてご説明いたします。

ATR 社は、産業用カップリングの製造・販売を手がける会社です。

われわれの北米におけるモーションコントロール事業は、これまではカムクラッチやカップリングといった製品の販売がメインでしたが、日本および中国のグループ会社からの完成品輸入に頼っており、販売規模は数億円程度でございました。

ATR 社を買収することにより、製品ラインアップの多様化、補完を図ると同時に、完成品の輸入販売から現地生産販売へ移行することに加え、他パワトラ製品と合わせたソリューション提供により、販売力強化を図ることが目的でございます。

買収して約1年、おかげさまで販売は好調を維持しており、営業利益率は、のれん償却後でも10%を超え、米国におけるモーションコントロール事業の売上高も買収前の約2倍となっており、好調なスタートとなっております。

2. ATR社カップリング (ATRA-FLEX) の特徴と強み

<特徴> インサート部が樹脂製

1. 潤滑が不要
2. 金属同士の接触がなく、摩耗・交換はインサート部品のみ
3. 潤滑性と弾性が高く、高性能と広い範囲をカバー



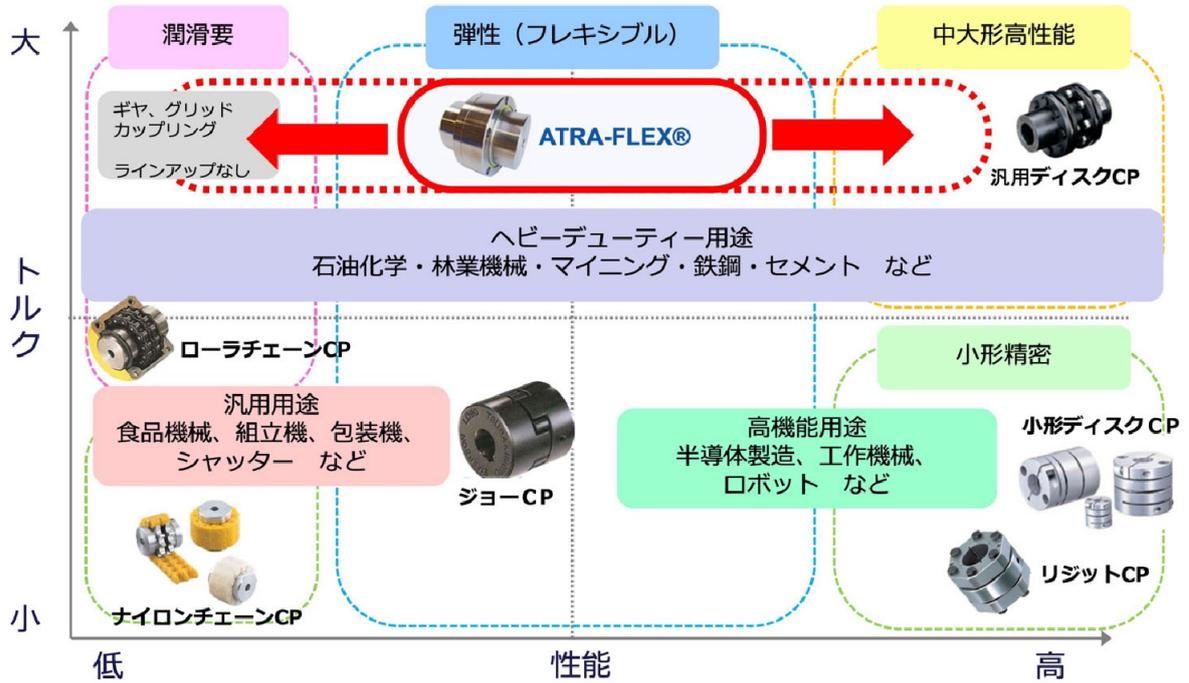
ATR 社カップリングの特徴と強みですが、特徴としては、インサート部が樹脂でできている点になります。

これにより、潤滑が不要であること。

次に取付、交換が容易となり、メンテナンスにかかる時間とコストが大幅に削減できること。

また、潤滑性と弾性が高く、高性能と広い範囲をカバーします。

3. 買収による製品ラインアップ補完〈カップリングの用途と分類〉



ATR社の製品投入により、カップリングにおいて、幅広いユーザーニーズにお応えできるラインアップが揃いました。

4. MC事業の海外戦略 ATR買収効果の発揮

① 米州

- ✓ 北米子会社の販売網を通じた販売先の拡充
(カナダ、メキシコ、中南米)
- ✓ 他パワトラ商品との組み合わせによるソリューション提供



米州では、当社の強固な販売ネットワーク活用により、販売先の拡大や、パートナー商品全体のソリューション提供を進めてまいります。

② その他エリア



✓ ATRカップリングの強みを生かし、販売エリアを拡大する

＜業界・産業＞

石油化学、林業機械、マイニングなど

＜販売エリア＞

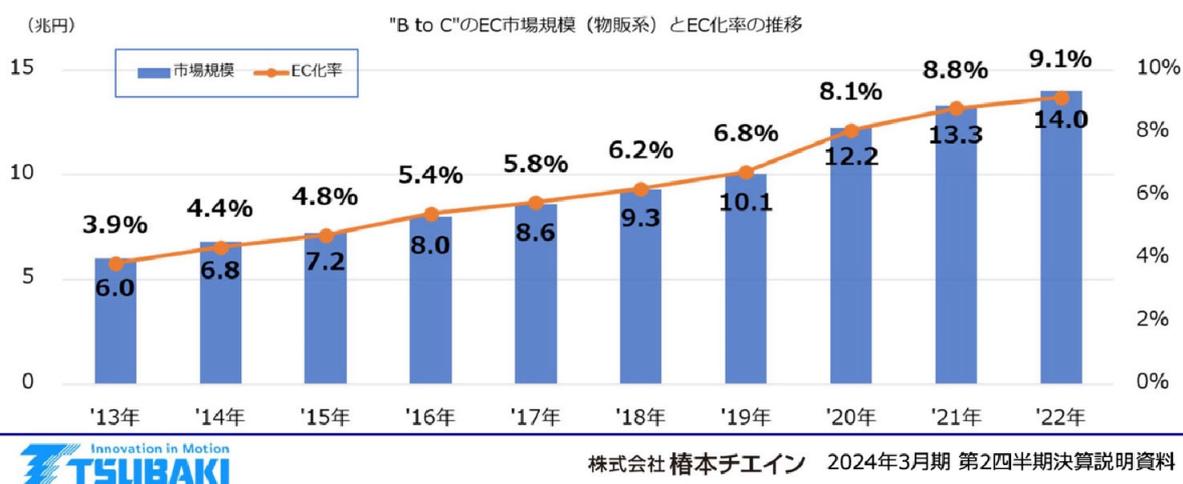
オーストラリア、日本、ヨーロッパ



また今後は、南米を初めとして、グローバルに販売拡大を進めてまいります。

✓ 開発の背景

- ① **ECマース（EC）市場の伸長**
- ② **労働人口の減少**
- ③ **保管型倉庫から通過型倉庫へ**



次に、本年10月1日に新発売いたしましたマテハン事業の新商品、T-AstroXについてご説明いたします。

まず、この商品の背景です。

当社は従来より、物流センター等に高速自動仕分け装置リニソートやクイックソートを多数納入してまいりました。

特にこのリニソートは、物流センターにおけるターン式ソーターにおいて、80%近いシェアを誇っております。

しかしながら、ここ数年、消費者の購買スタイルが、店舗型からインターネット通販へと大きく変化し、Eコマース市場が急成長を遂げております。

これにより、物流センターも大量の在庫を立体倉庫に保管し、必要な商品を数が限定された店舗向けに仕分けて出荷するという形ではなく、例えば消費期限の短い生鮮食料品などをはじめとした商品をセンターに入庫後、一時的に保管を経て、各家庭向けに即出荷するという、通過型倉庫が増加してまいりました。

また、労働人口の減少に伴い、物流業を支える人材の確保が困難になってきたことなどから、物流センターの省人化・無人化が望まれるようになりました。

✓ 高まる物流業界の自動化ニーズに対応できる商品を開発

物流業界向け商品ラインアップ

行程



株式会社 橋本チエイン 2024年3月期 第2四半期決算説明資料

こうした時代の変化を想定し、数年前より新しい商品の開発に着手し、この度、ピッキングマシンのニーズの高まりを確実に捉えるため、T-AstroX を発売するに至りました。

この図は、当社の物流業界向け商品ラインアップを示しております。

従来、当社は仕分け分野におけるクイックソート、リニソートを中心とした販売でしたが、T-AstroX の発売により、ますますニーズが高まっている E コマース等への対応が可能となりました。

① T-AstroXの特長

✓ Goods to Person

・ 作業者の手元まで商品を搬送

⇒ 作業者の負担低減、
ミス減少

✓ 自社開発・自社設計

⇒ 最適なステーション構成が可能
ex. Eコマース、工場内物流など

✓ 荷姿を選ばない保管形態、
ダブルリーチ方式採用による高密度保管

⇒ 専用ケースへの移し替えが不要
⇒ 棚の手前と奥に保管が可能



こちらが T-AstroX の特長です。

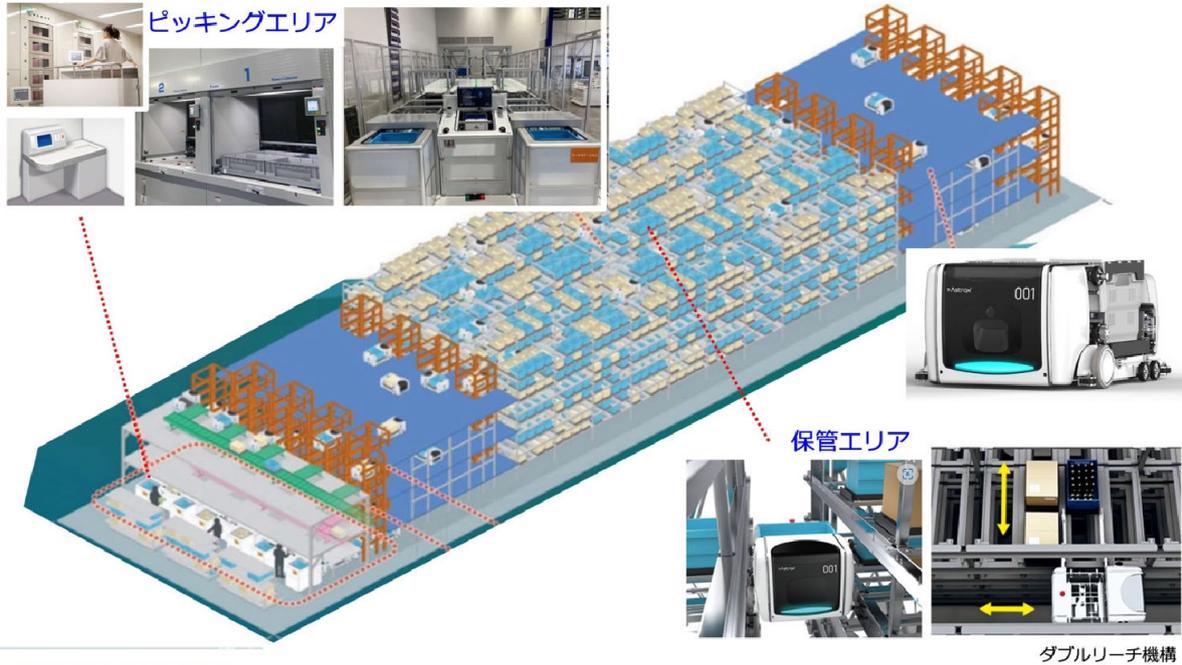
Goods to Person。

台車が作業者の手元まで商品を搬送することにより、作業者の負担を低減し、ミスを減少させます。

国内初の自社開発、自社設計であること。これによりフレキシブルでスピーディーな対応が可能となり、Eコマースや工場内物流など、お客様それぞれの要望に応じた最適なステーション構成を実現できます。

そして、荷姿を選ばない保管形態であることにより、入荷・保管の際に専用ケースへの移し替えが不要です。

<レイアウト例>



ダブルリーチ機構

株式会社 椿本チエイン 2024年3月期 第2四半期決算説明資料

こちらが T-AstroX のレイアウトの一例です。ここで動画をご覧ください。

② 万一のトラブルに備えた先進のメンテナンスサポート

✓ コールセンターシステムによる現場管理

✓ 迅速な補修人員派遣と復旧



株式会社 橋本チエイン 2024年3月期 第2四半期決算説明資料

ここで、当社のアフターサービスをご説明いたします。

アフターサービスは、当社にとっての重要な課題であり、メンテナンスビジネスの変革に取り組んでおります。

新東京サービスセンター（SC）開設

- ・ **メンテナンスビジネス本部**を設置
- ・ **コールセンター**は2拠点体制



新東京SC



埼玉工場

コールセンターシステムで同期



コールセンター



お客さま相談室



オフィス

高品質なサービスを提供するため、多様なニーズに対応。

東京サービスセンターはお台場を一望できるスペースに開設。お客さまからの電話をいただくコールセンターを中心に、お客さまとのミーティングを行う相談室、密閉にリフレッシュスペースを備えた執務室、会議室を備え、さまざまな職務の担当者がお客さまに価値あるアフターサービスをご提供していきます。



株式会社 橋本チエイン 2024年3月期 第2四半期決算説明資料

この写真は、本年、東京・お台場にオープンした新東京サービスセンターのオペレーションルームです。

平常時におけるお客様の設備の状態監視はもとより、トラブル発生時においても、Web による遠隔操作や迅速な人員派遣によって原因を究明し、本質的な対策につなげるなど、万全のサポート体制を構築しております。

今後は、国内だけではなく、世界を見据えたメンテナンスの司令塔になり、お客様をサポートしていきます。

マテハン事業は、業績回復に向けたさまざまな取り組みを展開中であり、本年12月11日、埼玉県飯能市にある埼玉工場で開催するマテハン事業説明会、および工場見学会で詳しくご紹介する予定ですので、ぜひご参加いただきますようお願いいたします。

イベントの詳細につきましては、当社 IR 担当にお問い合わせください。

ヒューマンアシスト事業

① 腕特化型 パワーアシストスーツ

- ✓ 軽量で装着しやすく、操作が簡単
- ✓ 腕の負担を軽減
- ✓ 腰サポーターと併用可能



② 車椅子専用段差解消昇降機

スタートアップへの技術提供を通して、ジップチェーンを活用した製品を開発中。

最後に、新事業開発についてご紹介いたします。

記載の3点はほんの一例であり、現在、最終の開発を進めております。

こちらは、ヒューマンアシスト関連で、軽量で操作しやすい腕特化型のパワーアシストスーツやジップチェーンを活用した車椅子専用段差解消昇降機などを開発しております。

アグリビジネス

①人工光型植物工場

- ✓ 次世代モデルの植物工場
 - ✓ 植物工場運営、営農（業務用レタスの生産）
 - ✓ 「食の安全」、「フードロス削減」への貢献
- ※11月28日（火）起工式



植物工場完成予想図



②閉鎖型人工光植物工場での大豆栽培

国産大豆による大豆肉・機能性食品への
寄与を図る。



また、アグリビジネスにおいては、5月の説明会でご紹介した福井県の植物工場の起工式を、本年11月28日に実施することを予定しております。

2025年5月の事業開始に向けて建設をスタートさせ、安全で高品質な植物の安定供給による食の安全、フードロス削減に貢献していきたいと考えております。

また、閉鎖型人工光植物工場では、大豆栽培について、国産大豆による代替肉、機能性食品への寄与も目指しております。

この他、多くの新ビジネスの拡大により、今後とも社会、皆様にますます貢献していきたいと考えております。今後ともご支援賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

私からのご説明は以上です。ご清聴ありがとうございました。

質疑応答

笹尾 [Q]：SMBC 日興証券の笹尾でございます。私から 3 点ほど伺わせていただければと思っております。

1 点目がマテハンについてでございます。CCC、Central Conveyor Company のところの状況を少し教えていただきたいと思っております。

上期は北米のストライキの影響もあり、収益改善がなかなか難しい状況だったというご説明もいただいているのですけれども、その状況がしっかりと解消してきていらっしゃるのかというところと、下期は、上下のセントラルコンベヤ社のところを差引すると、去年と比べて改善させる傾向を織り込んでいらっしゃると思うのですが。しっかりと改善させることができる受注量を確保していらっしゃるのか、体制ができていらっしゃるのかなど、ここのセントラルコンベヤ社の状況と、下期の見通しについて少し、教えていただければと思います。

岡本 [A]：それではマテハン事業統括の岡本から、セントラルコンベヤの状況をもう少し、詳しく説明させていただきます。

先ほどお話がありましたように、上期はストということもあったのですけれども、実際バックログといえますか、受注残がかなり少なくて、そういった意味で売上高が非常に厳しい状況であったというのは間違いありません。

ただ、セントラルコンベヤと言いましても 5 社、いろいろな会社がございます。それぞれ個別に売上高・受注高がございます。特に厳しいのが、セントラルコンベヤの本体といえますか、もともとの自動車関係をやっているところが非常に厳しい状況にありました。

細かな話は、できれば 12 月の埼玉工場に来ていただいたときに、セントラルコンベヤとはこんな会社だということをご説明差し上げたいと思っておりますけれども。それぞれの個社がそれぞれの受注関係を走り回って注文を取っているというところがございます。バックログの方も増えつつあって、私も先々週北米に行ってきて状況を確認してきましたけれども、かなり状況は好転しているなと思っております。

ですので、下期は、売上高は少し厳しいかもしれませんが、バックログを増やして、これから先、われわれの北米でのマテハン事業の拠点となるべく、会社運営を進めていきたいと考えております。以上、お答えいたしました。

笹尾 [Q]：ありがとうございます。今いただいたご回答で少し補完していただけたらうれしいのですが、バックログが増えつつあるというのは、こういった案件向けなのでしょうか。お客様の業種、といっても自動車が多いと思うのですが、こういったところが支えてくれるのでしょうか。

岡本 [A]：もともとセントラルコンベヤというのは、ビッグスリーの中の GM がベースの会社だったので、GM の実際のバックログが非常に少なくなったあと、ステランティスおよびフォード、この 2 社のバックログが増えてきたということになっております。

笹尾 [Q]：ありがとうございます。自動車の設備投資の種類としても、EV ですか、新しい世代の生産なども増えていくタイミング、アメリカは特にそういったタイミングかと思うのですけれども、そういった案件へのリーチというのはどう考えておくといいでしょうか。

岡本 [A]：セントラルコンベヤも、やっているのは搬送コンベヤですので、これはEVであろうがそれ以外のPHVであろうがあまり変わらないのですけれども。確かにEVの方もテスラ他、アメリカのEV会社の方の設備投資にも呼応して、何件か受注しているという状況でございます。

笹尾 [Q]：ありがとうございます。私の2点目でして、チェーンの需要状況について少し教えていただきたいと思っております。

こちらは、受注の方はやはり少し減速傾向で、期初から見ているらっしゃったとおりでと思うのですけれども、こちらの下期以降、来期にかけての見通しについて少し補足していただければと思っております。

その減速の状況がいつまで続くと見ているらっしゃるのか、この減速がさらに強くなるのか、このような緩やかな減速でいくと考えているのか、それとも早めに回復しそうとか、いろいろ地域はあると思うのですけれども。こういった見通しで下期以降見ておくとか良いかを教えていただけたらうれしいです。

永井 [A]：パワトラ事業統括の永井からご説明させていただきます。

下期の受注状況につきまして、上期の後半から出ているのですけれども、全体として、装置メーカー自体が2022年度に部品不足によってできなかった案件の処理を行っているということで、われわれの注文が滞っているというところと。その品物不足のときに代理店等が確保した在庫が少し滞留していると。業界的にはやはりご存知だと思いますけれども、半導体、電子部品、工作機、この辺の低調が影響しているということです。

地域別に言いますと、カナダについては、アメリカの住宅需要が低下したというところで、われわれのメインである森林業界への注文が落ちています。それからアメリカについては、前々からお話していますが、われわれの競合先の工場の供給が、工場移転を伴う中で非常に滞ったと。それでわれわれに転注してきたものが市場に出始めたというところで、その辺がまた元に戻っていくのではないかという読みと、その中でやはり価格的にも厳しい状況が出てくるのではないかというのがアメリカです。

それと、中国は非常に低調な景気の状態が続いているのですけれども、そこに依存している韓国・ベトナムも低調になっているというところ。

それからヨーロッパは、先ほどお話ししたように、市場全体が低下していく中で、部品の余りが出ています。それが消化されるまで、われわれへの注文は来ないのではないかという状況を予想しております。

あと、利益に関してもう一つ懸念するのは、日本から海外に出している商品で、日本の事情では、鋼材の購入価格や調達費の値上げを加味して、商品によっては値上げをしているものがあります。ただ海外については、先ほどもお話ししたように、市場には競合も含めていろんな商品が出始めている中で、日本から値上げしたものをそのまま海外での市場で転嫁して商売していくのが非常に難しい状況になっているのではないかというようなところがあって。その辺が整理されるのがどの辺りかというところなのですけれども。今、最悪想定しているのは、今期中はかかるのではないかというところ です。

今注文の状況を見ていますけども、下げ止まりの感もあるかなというところも見えて、そういった市場の戻りに対してしっかり対応できるような体制をとって、いつ受注増が起こっても対応できるような形をとっていきたいなと考えています。

笹尾 [Q]：ありがとうございます。最悪想定しているのは、今期中はかかりそう、とおっしゃっていただいたのは、代理店などの在庫滞留とか、そういった部品余りのなところの影響でしょうか。

永井 [A]：装置メーカーの抱えている注残がどれだけかということです。これは MC、モーションコントロール事業のほうがより影響が大きいのですけども。どちらの事業についても、その辺りが、いつなくなつて、注文に転注するかだと思います。

笹尾 [Q]：ありがとうございます。3点目ですが、モビリティについて教えていただければと思います。

先ほどのコメントで、価格転嫁が遅れている地域、とご指摘されていた点があったかと思うのですが、どういった地域でそういう遅れが出てしまっているのか、解消されていかれる道筋は立ってらっしゃるのかなど、少し詳細を教えていただければと思います。

佐藤 [A]：モビリティ事業統括、佐藤からご回答いたします。

今のご質問ですけれども、基本的に日本、それから欧州、米州では、価格転嫁は基本的には進みました。むしろ材料費のみならず、運送費、それから電力費とかそういったところまでカーメーカーさんが見てくれたという地域になります。

逆に、やはり見てもらえないという地域がアジアになります。特に中国は、どちらかといいますと日本と違って景気が減速しているものですから。そういった意味で鋼材が余っており、鋼材価格が下落しているということで、そういった値上げがなかなか受け入れられないという市場でございます。

それと、やはりタイを含めたアジアも、なかなか受け入れてもらえない。もともと価格が高く設定されているというのがあるのですけれども、そういったことで、アジアと中国が非常に苦しい状況です。

ただ、ご存知のようにカーメーカーさんに原低という形で毎年値下げを行ってございますけども、そういったものをなるべくストップして、逆に上げてもらえないならそちらの方をしない、という手続きを行っているところでございます。

笹尾 [M]：ありがとうございます。では、アジアはタイミングうんぬんではなくて、下期以降も地域的に少し厳しいものだと見ておかないといけない地域ということですね。かしこまりました。ありがとうございます。私から以上でございます。

司会 [M]：続きましては、匿名でご質問をいただいております。マテハンに関する質問です。積み上げている受注残に対して、売上高の上昇幅が小さく見えますが、その理由を教えてください。また、収益性も低迷していますが、今後の見通しについて教えてください。

岡本 [A]：それではお答えします。確かに受注が低迷しております、厳しいのは事実です。ただ傾向として、今年度、要するに今期受注の今期売上というような短期の案件が非常に少なく、2024年度以降の案件がわりとありまして。どちらかというわれわれとしては、できるだけ

今年度で何とか売上が上がるような受注を、ということで頑張っているのですが、どちらかというと後ろ勝手にいっているというのが実態かなと思っています。

その中で、メンテナンスビジネスが非常に活況でして。変な話ですけども、システム受注よりも今メンテナンス受注の方が非常に活況で、今期の売上あるいは収益を支えているのはメンテナンス事業、ということが言えるのかなと思っています。

収益性の話に関してですけども、これも、やはりどうしても売上不足になりますと、収益性の高いシステムというのが、なかなか取りにくいような状況になっておりまして。そういう意味では今回、先ほど社長から説明がありました T-AstroX という商品は、物流業界のいわゆる E コマースの活況、あるいは 2024 年問題の物流業界の自動化・省人化に、保管からピッキングまで対応するような、収益性の高いシステムを組む、ベースになるような商品をようやく販売することになりまして、それを起爆剤に収益性を上げていきたいと。それと、先ほど申し上げたメンテナンス、これをさらにグループ全体のメンテナンスも考えて、ビジネスを拡大していきたいと考えております。

司会 [M]：T-AstroX について、追加でご質問がございます。これも匿名でのご質問です。

T-AstroX の勝算、引き合い状況、今後の売上見通し等を教えてください。

岡本 [A]：T-AstroX は、先ほど動画で見ていただきましたけれども、実機としては、実は 11 月 29 日から 12 月 2 日まで、東京ビッグサイトで国際ロボット展というのがありまして、その中のマテハンゾーンにけっこう大きく展示します。

実は 1 年前も展示しまして、それは試売ということだったので、今回は正式販売ということで、5 台の台車が縦横無尽に走り回って、いわゆるシステムを組んで、皆さんにお披露目するというような形にしております。

既に、今までの既存顧客に対しまして、そういった PR をしながら、国際ロボット展にも見に来てくださいということで PR をしてしまして。いろんな問い合わせ、あるいは引き合いをいただいているところです。本年度の目標としては、このあとシステム受注 1 件を目標にしているという状況です。2024 年度はさらに、それをベースにした販売を拡大していきたいと考えております。

田井 [Q]：大和証券の田井です。一つ目はモーションですけども、今年度、年間で 220 億売り上げて、損益ゼロの計画だと思うのですが、昔に比べてかなり収益性が落ちてきていると思うのですが、来年以降見たときに、これを上げていくことができるのかどうかという、例えば来年、売上が 230 億なり 240 億なりに仮に戻ったとして、そのときに利益率をどこまで戻していけるのかを教えてください。まず、それが 1 点目です。

永井 [A]：2022 年に活性化ということで、収益性の悪い商品を止めていった中で、固定費がそのまま新たな商品が出ていないという状況で収益性が落ちているということなのですが、その中で、われわれの目玉になるような新たな商品がいくつかできてきています。先ほど社長が紹介しましたが、ATR 社の買収によって新たなカップリングができたということで。この買収によって、非常に精度を求められるカップリングから、トルク荷重の大きい分野まで揃ったというところで。

ATR社の商品だけでも、彼らがもともとやっていた商売に対して、われわれが買収することで約3倍になっているということです。これはアメリカ市場だけです。これをグローバルに展開することで、今10億の売上ですが約40億を目指そうと。

それからジップチェーンという、チェーンを組み合わせることで押し上げる機構も立ち上がるのですが、これを使った新たなテーマをいうのが、今は発表できませんけども、大きなビジネスが来期に見えてきているというところと。

それからMCだけではありませんけども、今岡本の方から説明がありましたように、メンテナンスのあたりも、パワトラとしてもチェーン含めて売上につなげていこうというところで、今日その商品を全部言えませんが、そういった商品をしっかり出して売上につなげて、利益を回復したいと考えています。

田井 [Q]：基本的には、そういう意味ではやはり売上を伸ばさないともう駄目だという話ですか。コスト側で、樁本として何かできることはあまりないのですか。

永井 [A]：一つは、調達依存度が非常に高いので、そういう意味で、そういったものを見直す中で社内での付加価値を上げていこうとか。それからモノづくりに対しても、非常に非効率な部分があるという中で、これはもう樁本チェーン全体で、工場改革として進めています。そういったものをMCでもしっかり効果を出していこうということで、モノづくり側でも改善をしていこうと考えています。

田井 [Q]：わかりました。ありがとうございます。あともう一つはマテハンですけれども、先ほど新製品のお話をいろいろご説明いただいたのですけれども、あんまり詳しくないのであれですけれども。似たようなシステムは世の中にたくさんあると思うのですが、それと比べて、別に樁本さんだけに限らずですけど、こういう自動倉庫はいくらでもあると思うのですけど。これから新しいものを出していくときに、お客さんに刺さるチャームポイントというのはどこなのかをもう少し、教えてほしいなと思ったのですが。

岡本 [A]：ぜひロボット展に、見に来ていただいたらいいかなと思っています。

それと、できれば田井さんには、12月の埼玉工場にお越しいただいたら、そのあたりをじっくりとお話させていただこうとは思っています。

まずは、われわれの商品の特長としては、今のコンペティターの商品というのは、他にもあることはありますが、ワークサイズとといいますか、コンテナサイズというのが一定です。それに対して、われわれのものは、ある形のものであれば何でもハンドリングできますよ、というのが一つの特長ではあります。

それともう1点は、純国産であるということもありまして、そういう面でメンテナンス性があるとか、先ほどメンテナンスの話もありましたけれども、その部分に関しては市場の期待はかなり大きいかなというところ。

それと、最後にお話したいのはエンジニアリングです。それを組み合わせたエンジニアリングというのに今、非常に重点を置いていまして。他社にないシステムインテグレーターとしての機能を、それをベースにこれから市場に持っていきたいと考えております。ぜひ、次回の12月にはお越しいただければと考えております。

田井 [Q]：わかりました。ありがとうございます。あと最後に、社長にちょっとお伺いしたいのです。

決算発表が10月31日にあって、今日はもう11月17日で、Q3も半分は過ぎているわけですが、もうちょっと何かクイックにIRなりディスクロージャーができないのかなということを思っています。

例えば31日の段階では、新しい年度のガイダンスの部門別の数字もわからないですし、そうするとこの2週間強の間、投資家からするともう完全に放置されたような状態になってしまいます。御社の株を買うべきか売るべきかも全然わからないという形になってしまうので、PBRが0.5倍の水準にある、それも知ったことではないという部分もあるかもしれませんが。

そんな状況も考えると、やはりもう少しやり方を考えていってもいいのではないかと思うのですが、その辺り、社長の鶴の一声で変革していただくことはできないのかなと思ひまして。すみません、質問といいますか、変な話で恐縮ですけれども。

木村 [A]：アドバイスをいただきまして、ありがとうございます。

確かに従来より、決算自身のスピードはもっと早くできないのかということ社内には言っています。既にそういうプロジェクトを組んでいます。これは、当社は82のグループ会社があって、連結決算作業に少し手間取っているという非効率なところがあるので、そのところ自体をもっと早くできないかなということが一つ。

それから、今おっしゃっている、いろんな情報の開示のスピードです。やはり2週間経ってから詳細のセグメントごとの発表があると、全体の数字を見ても中身がわからないじゃないかと、こういう話だと思うのですが、そのあたりについては本当に御指摘の通りでございますので、次回以降、事務局に指示して反映をしていきたいなと考えております。

田井 [M]：そうですか。わかりました。すみません。

木村 [M]：明坂さん、何かありますか。

明坂 [M]：わかりました。申し上げておきます。対応いたします。

田井 [M]：すみません。ちょっと追い込むみたいで。ありがとうございました。私からは以上です。またよろしく申し上げます。

司会 [M]：ありがとうございます。あと1点、匿名でご質問をいただいております。

新事業の2025年における売上規模はどの程度と見込んでいらっしゃるでしょうか。中計がスタートしてちょうど中間地点となりましたが、種まきの進捗は想定通りに進んでいますか。

明坂 [A]：財務・経営企画担当の明坂でございます。

新事業といいましても、私どもが分類している中には、もう過去からやっていて既に売上のあるアグリビジネス、それからEVの充放電設備であるPCS部門など、先行しているところもあります。ただこれらも、売上は既にあるのですが、まだ黒字化にまでは至っていません。

その他に、自主的にテーマとして、先ほども出ましたが、ヒューマンアシストでありますとか、それから昨年社内公募した四つのテーマといったものを行っています。ヒューマンアシスト以降、昨年からは始めたようなものはまだネタという段階で、それぞれ検証を行っておりますので、まだこれらは、売上は立っておりません。

売上の立っているものも、まだ金額的にはわずかということで、一番先行しておりますアグリビジネスが、来年度からようやく福井に新工場を作って、30億規模の投資をして。当然それについては、投資回収が見込めるような売上というものを計算して、かつそこで開発した機器を、今も外販しているわけですが。トータルシステムとして、外販を拡大させていこうというような今の段階でございます。したがって、売上規模について、将来計画を含めて、今日の段階では、まだ明言させていただくことはできない状況です。

あと、新たなネタの進捗状況については、今申し上げただけで七つほどあるのですけれども、さらに今年も新たなネタを追加して、この中計は残り2年強あるわけですが。その中で、今度は入れ替え戦を始めていって、この5年間の中計が終わる2025年度終わりの段階で複数の有望なものを残すように、今着々とスケジュールに沿ってやっています。以上でございます。

司会 [M]：ありがとうございます。それでは時間になりましたので、質疑応答を終了させていただきます。本日の内容は、質疑応答を含め、当社ホームページ等にスクリプトを掲載いたしますので、ぜひご活用ください。

本日はご参加いただきまして、ありがとうございました。

[了]