



株式会社椿本チエイン

2025 年 3 月期 第 2 四半期（中間期）決算説明会

2024 年 11 月 19 日

[出席]

5 名

代表取締役社長 兼 COO

木村 隆利（以下、木村）

専務執行役員 パワトラ事業統括

永井 康詞（以下、永井）

常務執行役員 マテハン事業統括

岡本 雅文（以下、岡本）

常務執行役員 モビリティ事業統括

佐藤 功（以下、佐藤）

上席執行役員 財務・経営企画担当

明坂 泰宏（以下、明坂）

↑ 前年同期比で増収・増益。予想に対しては、ほぼ想定どおりの進捗。

↓ 円安効果による部分が大きく、数量ベースではチェーン事業、
モーションコントロール事業が苦戦。

(単位：百万円)

	2023年度 上期実績	2024年度		増減			
		期初予想	上期実績	前年同期比	増減率 (%)	期初予想比	増減率 (%)
売上高	128,760	136,000	136,360	+ 7,599	+ 5.9%	+ 360	+ 0.3%
営業利益	8,622	9,400	9,459	+ 837	+ 9.7%	+ 59	+ 0.6%
営業利益率	6.7%	6.9%	6.9%				
経常利益	10,364	10,000	11,225	+ 861	+ 8.3%	+ 1,225	+ 12.3%
親会社株主に帰属する 中間純利益	7,300	9,000	10,014	+ 2,713	+ 37.2%	+ 1,014	+ 11.3%
換算レート (USD)	141.06	145.00	152.77				
(EUR)	153.46	155.00	166.06				
(RMB)	19.45	20.32	21.06				

本日はお忙しいところ、当社決算説明会にご参加いただき、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、決算内容および今後の経営戦略につきましてご説明いたします。

まずはじめに、2024 年度第 2 四半期の連結業績についてご説明いたします。

売上高は 1,363 億円、前年同期比で 5.9%の増収となりました。

期初の予想比では 0.3%の増収、ほぼ想定どおりとなっております。

営業利益は 94 億円、前年同期比で 9.7%の増益。

期初予想比では 0.6%の増益。こちらもほぼ想定どおりとなりました。

経常利益は記載のとおりでございます。

親会社株主に帰属する中間純利益は前年同期比で 37.2%の増益となっておりますが、これは政策保有株式を一部売却したことによる効果も含まれております。

なお、為替は前年同期比、期初予想比、どちらも円安方向に推移しました。

為替の影響を除きますと、前年同期比で売上高は 4 億円の減収、営業利益は 3 億円の増益となります。

- ↑ チェーン事業は前年同期比で増収減益も、予想比では増収増益。
マテハン事業も損失計上ながら、前年同期比では大幅な改善。
- ↓ モーションコントロール事業は、主要顧客の業界動向により回復遅延。

(単位：百万円)

	売上高 ※1					営業利益				
	2023年度 上期実績	2024年度 上期期初予想 上期実績		増減率 前年同期比 予想比		2023年度 上期実績	2024年度 上期期初予想 上期実績		増減率 前年同期比 予想比	
チェーン	46,908	47,000	47,271	+ 0.8%	+ 0.6%	7,916	7,000	7,247	-8.5%	+ 3.5%
モーション コントロール	11,165	11,000	11,363	+ 1.8%	+ 3.3%	233	300	145	-37.7%	-51.4%
モビリティ	40,591	44,000	44,688	+ 10.1%	+ 1.6%	3,205	3,300	3,684	+ 14.9%	+ 11.6%
マテハン	30,042	34,000	33,005	+ 9.9%	-2.9%	▲ 1,637	100	▲ 106	—	—
その他 ※2	1,707	2,000	1,702	-0.3%	-14.9%	▲ 433	▲ 500	▲ 504	—	—
調整額	▲ 1,654	▲ 2,000	▲ 1,670	—	—	▲ 662	▲ 800	▲ 1,006	—	—
合計	128,760	136,000	136,360	+ 5.9%	+ 0.3%	8,622	9,400	9,459	+ 9.7%	+ 0.6%

※1 売上高には、「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。

続いて、事業セグメント別の業績です。

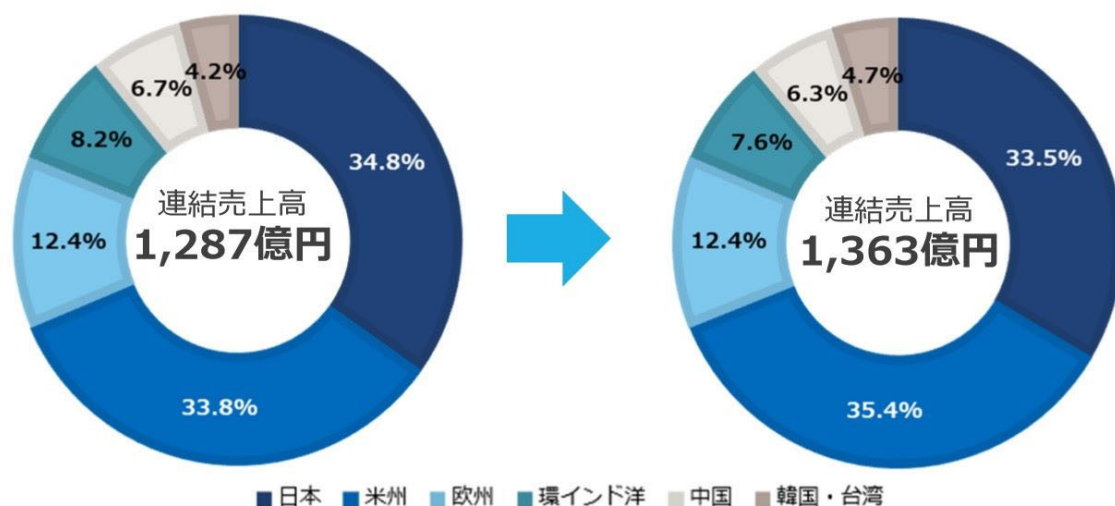
前年同期比で増収増益となったのは、モビリティ事業とマテハン事業。

チェーン事業およびモーションコントロール事業は増収減益となりました。

事業ごとの詳細につきましては、後ほどご説明いたします。

2024年3月期上期
海外売上高比率：65.2%

2025年3月期上期
海外売上高比率：66.5%



次に、地域別の売上高についてご説明いたします。

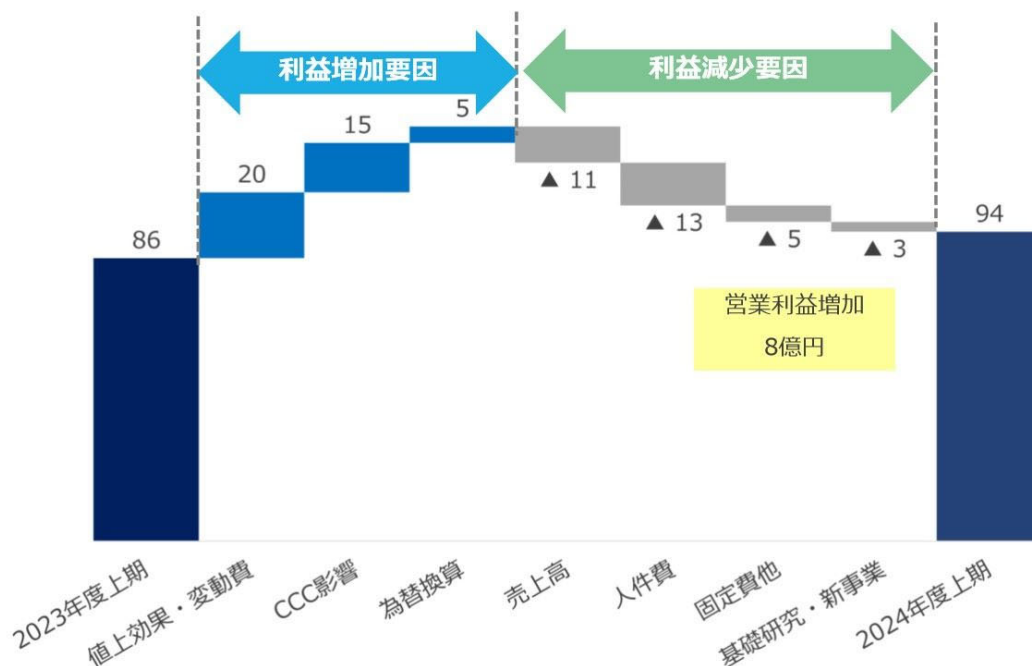
中国経済の不調により、中国における売上高は減少いたしました。

また、環インド洋もタイ国内における自動車販売の不振等により減少いたしました。

一方、米州は為替の影響とモビリティ事業、およびマテハン事業の売上増加により伸長したことで、日本国内、特に椿本チエイン単体の販売が伸び悩んだこともあり、海外売上高比率は前年同期の65.2%から1.3%上昇し、66.5%となりました。

2024年3月期上期実績 vs 2025年3月期上期実績

(単位：億円)



続いて、営業利益の増減要因分析です。

営業利益は、前年度より 8 億円増加いたしました。

営業利益の増加要因といたしましては、原価改善・値上効果によりプラス 20 億円、セントラルコンベヤ社の改善による増加でプラス 15 億円となりました。

利益減少要因といたしましては、売上高の減少でマイナス 11 億円、人件費の増加でマイナス 13 億円となりました。

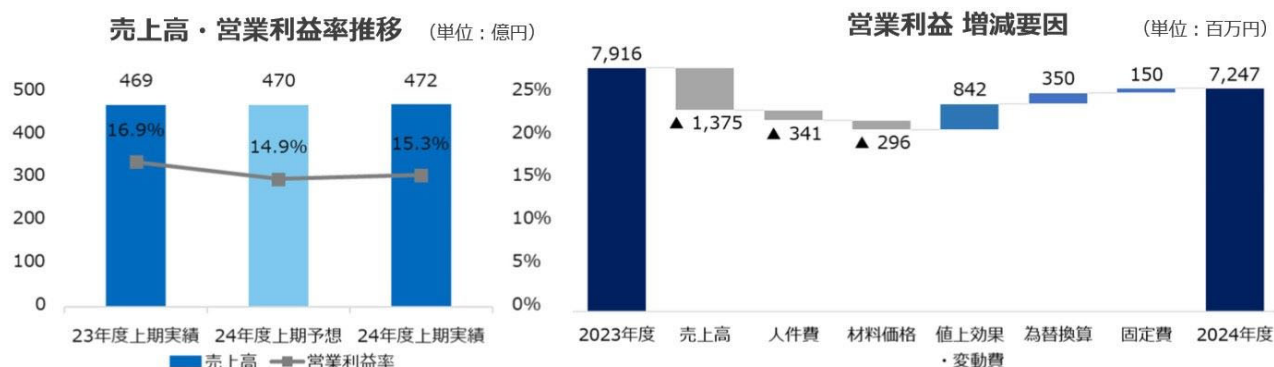
特に日本国内で、労働力の確保や従業員エンゲージメントの向上を目的に、ベースアップ等に取り組んだことが要因です。

また、固定費等でマイナス 5 億円、製造経費等が増加いたしました。

その他、各セグメントに配賦されない基礎研究費や新事業開発関連の費用が 3 億円増加いたしました。

5

上期実績セグメント別概況 ― チェーン



前年同期比

売上高

↑ **+363百万円**
(+0.8%)

北米の需要一服、日本国内の需要伸び悩みはあったものの、円安による換算差の増加により増収。

セグメント利益

↓ **▲669百万円**
(▲8.5%)

人件費や仕入コストの上昇、高収益の北米の需要一服等により減益。

期初予想比

売上高

↑ **+271百万円**
(+0.6%)

円安による為替換算の増加により増収。

セグメント利益

↑ **+247百万円**
(+3.5%)

北米での需要一服による収益性の低下はあるものの、コスト抑制により増益。

続きまして、セグメント別にもう少し細かくご説明いたします。

チェーン事業は、前年同期比で0.8%の増収、8.5%の減益となりました。

このセグメントにおける為替の影響額は、売上高で25億円、営業利益で3.5億円プラス方向に寄与しております。

したがって、為替の影響を除きますと前年同期比で減収減益となります。

期初に想定していたとおり、北米における需要が落ち着いたこと、日本国内における需要が伸び悩んだことなどが要因です。

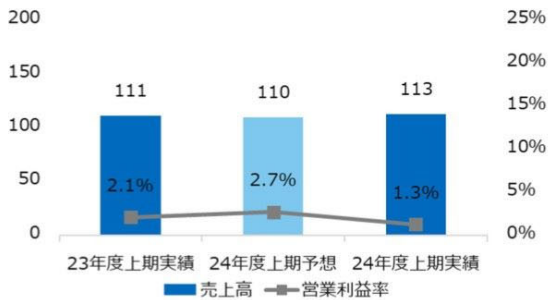
また、利益につきましては人件費の増加等により減益となりました。

なお、期初の予想比では為替の影響を除くと減収増益となっております。

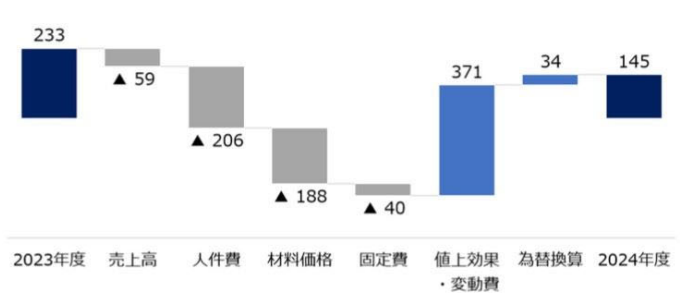
5

上期実績セグメント別概況 ― モーションコントロール

売上高・営業利益率推移 (単位: 億円)



営業利益 増減要因 (単位: 百万円)



前年同期比

売上高
↑ +197百万円 (+1.8%)
 北米ATR社(カップリング製造販売)が好調、日本も若干ながらも回復、円安効果もあり増収。

セグメント利益
↓ ▲88百万円 (▲37.7%)
 日本国内における人件費等のコスト増、円安による仕入コスト上昇により減益。

期初予想比

売上高
↑ +363百万円 (+3.3%)
 北米ATR社(カップリング製造販売)が好調、円安効果もあり増収。

セグメント利益
↓ ▲154百万円 (▲51.4%)
 日本国内における人件費等のコスト増、円安による仕入コスト上昇により減益。

モーションコントロール事業は、前年同期比で1.8%の増収、37.7%の減益となりました。

このセグメントにおける為替の影響額は、売上高で2.9億円、営業利益で0.3億円プラス方向に寄与しております。

したがって、為替の影響を除きますと前年同期比で減収減益となります。

北米ATR社の好調、日本国内の若干の回復がありましたが、昨年度好調でありました環インド洋地域の売上高が減少の影響の他、日本国内における人件費等のコスト増がございました。

また、部品の仕入コストが円安の影響により上昇したことも要因として挙げられます。

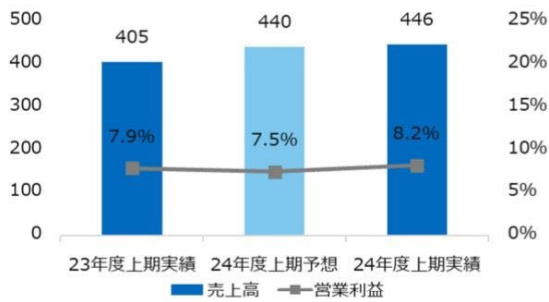
期初予想比では、為替の影響を除き増収減益。

売上高は北米ATR社が好調なことの反面、営業利益は、前年同期比と同様、人件費上昇による影響を受けた形となっております。

5

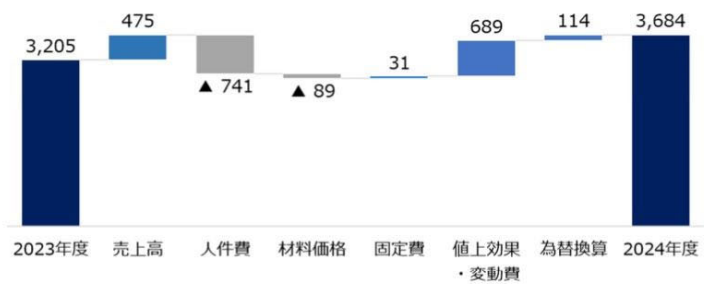
上期実績セグメント別概況 ― モビリティ

売上高・営業利益率推移 (単位: 億円)



営業利益 増減要因

(単位: 百万円)



前年同期比

売上高
↑ +4,097百万円
 (+10.1%)
 米州、欧州の販売好調、中国がわずかながらも回復したこと等により増収。

セグメント利益
↑ +479百万円
 (+14.9%)
 人件費等のコスト上昇はあるものの、売上高の増加に伴い増益。

期初予想比

売上高
↑ +688百万円
 (+1.6%)
 米州、欧州の販売好調により増収。

セグメント利益
↑ +384百万円
 (+11.6%)
 売上高の増加に伴い増益。

モビリティ事業は、前年同期比で 10.1%の増収、14.9%の増益となりました。

このセグメントにおける為替の影響額は、売上高で 32 億円、営業利益で 1 億円プラス方向に寄与しております。

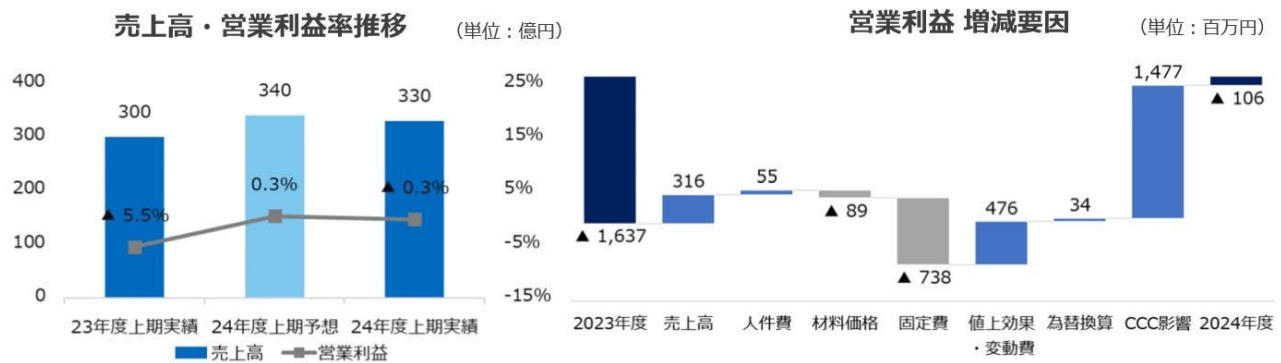
中国市場の低迷や、日本における認証不正問題によるカーメーカーの減産の影響があったものの、北米市場におけるハイブリッド車の販売好調や、欧州メーカー向けの新規案件が本格的な立ち上がりとなり、増収となりました。

また、人件費等のコスト上昇はあったものの、増収効果等により増益となりました。

期初予想比も、為替の影響を除きましても増収増益となっております。

5

上期実績セグメント別概況 ― マテハン



前年同期比

売上高

▲ **+2,962百万円**
(+9.9%)

米国の自動車製造ライン向けシステム、日本国内における物流業界向けシステム販売増加により増収。

セグメント利益

▲ **+1,531百万円**
(-)

おもに日本国内における売上高不足による損失計上も、昨年度は工事損失等があったことから大幅に改善。

期初予想比

売上高

▲ **994百万円**
(▲2.9%)

日本国内における今期売上案件の獲得不足により減収。

セグメント利益

▲ **206百万円**
(-)

売上高の減少により減益。

マテハン事業は、前年同期比で 9.9%の増収、15 億 3,100 万円の損失縮小となりました。

このセグメントにおける為替の影響額は、売上高で 20 億円、営業利益で 0.3 億円、プラス方向に寄与しております。

米国での自動車製造設備向けシステムの販売が増加したことが、増収の主な要因です。

昨年度発生した米国における一過性のコストや工事損失の計上等がなかったことなどから、大幅な改善となりました。

期初予想比では、日本国内における今期売上案件の不足により 2.9%の減収。

利益面では 1 億円の利益予想に対し、1 億円の損失計上となりました。

↑ 前期比で売上高 2.7%、営業利益 ▲5.9% の増収・減益を想定。
 当期純利益については、政策保有株式の売却も織り込み、7.8%の増益を計画。

(単位：百万円)

	2023年度 通期実績	上期実績	2024年度 下期予想	通期予想	前期比 増減率(%)
売上高	266,812	136,360	137,640	274,000	2.7%
営業利益	21,262	9,459	10,541	20,000	▲5.9%
営業利益率	8.0%	6.9%	7.7%	7.3%	
経常利益	23,450	11,225	10,775	22,000	▲6.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	18,551	10,014	9,986	20,000	7.8%
為替レート (USD)	144.59円	152.77円	145.00円	148.89円	
(EUR)	156.75円	166.06円	155.00円	160.53円	
(RMB)	19.82円	21.06円	20.00円	20.74円	

続きまして、2025 年 3 月期の通期業績予想についてご説明いたします。

前期比で売上高 2.7%の増収、営業利益 5.9%の減益を想定しております。

なお、下期の為替の前提は US ドルが 1 ドル 145 円、ユーロは 1 ユーロ 155 円としております。

これは、期初予想に比べて売上高は 2.1%の減収、営業利益は 13%の減益となります。

上期は、ほぼ期初予想どおりの結果となりましたが、モーションコントロール事業の回復が遅れていることや、マテハン事業の今期受注、今期売上案件が想定を下回っていることなどにより下方修正することといたしました。

↑ 期初予想より下方修正も、全ての事業で増収を計画。

↓ マテハン事業は収益性改善を見込むものの、改善幅は縮小。各種コストの増大等により他セグメントも前期比で減益を想定。

(単位：百万円)

	売上高 ※1					営業利益				
	2023年度 通期実績	2024年度 予想	2024年度 期初予想	増減率		2023年度 通期実績	2024年度 予想	2024年度 期初予想	増減率	
				前期比	期初予想比				前期比	期初予想比
チェーン	94,151	97,000	95,000	+ 3.0%	+ 2.1%	16,396	15,000	15,500	▲ 8.5%	▲ 3.2%
モーション コントロール	22,731	23,000	24,000	+ 1.2%	▲ 4.2%	660	400	1,000	▲ 39.4%	▲ 60.0%
モビリティ	84,616	88,000	90,000	+ 4.0%	▲ 2.2%	7,815	7,700	8,200	▲ 1.5%	▲ 6.1%
マテハン	65,312	66,000	71,000	+ 1.1%	▲ 7.0%	▲ 1,165	500	1,200	—	▲ 58.3%
その他 ※2	3,404	3,000	4,000	▲ 11.9%	▲ 25.0%	▲ 944	▲ 1,000	▲ 1,000	—	—
調整額	▲ 3,402	▲ 3,000	▲ 4,000	—	—	▲ 1,499	▲ 2,600	▲ 1,900	—	—
合計	266,812	274,000	280,000	+ 2.7%	▲ 2.1%	21,262	20,000	23,000	▲ 5.9%	▲ 13.0%

※1 売上高には、「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。

セグメント別の業績予想です。

前期比で、売上高につきましては、すべての事業で増収を計画しておりますが、期初予想からは下方に修正いたしました。

営業利益につきましては、前期比でチェーン事業が北米の需要の落ち着きに伴い 8.5%の減益、モーションコントロール事業が日本国内の主要顧客の業界動向等により 39.4%の減益としており、全事業、期初予想よりも減益となっておりますが、人件費等コストの上昇も要因として挙げられます。

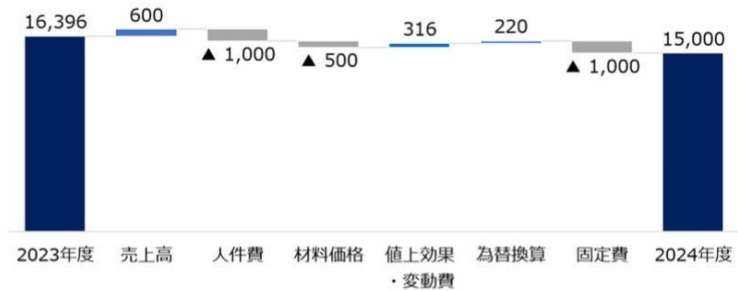
※1 売上高には、「セグメント間の内部売上高又は振替高」を含みます。

(単位：百万円)

売上高 ※1						営業利益					
2023年度 通期実績	2024年度 上期実績	2024年度 下期予想	2024年度 通期予想	2024年度 期初予想	増減率 前期比 期初予想比	2023年度 通期実績	2024年度 上期実績	2024年度 下期予想	2024年度 通期予想	2024年度 期初予想	増減率 前期比 期初予想比
94,151	47,271	49,728	97,000	95,000	+ 3.0% + 2.1%	16,396	7,247	7,752	15,000	15,500	▲ 8.5% ▲ 3.2%

営業利益 増減要因

(単位：百万円)



✓ 売上高

海外需要の回復は見られるものの、北米での大統領選後の需要回復を見込み増収を想定。

✓ 営業利益

生産の自動化・省力化や内製化に取り組み原価改善を図るものの、人件費の上昇等により前期比8.5%の減益を想定。

事業セグメント別にもう少し詳しくご説明いたします。

まず、チェーン事業です。

需要の落ち着きが見られる北米ですが、大統領選も終わり、これから再び需要増の動きとなるものと期待しております。

日本国内におきましても、北米を中心とした海外向け需要の落ち着きが見られるものの、こちらも年度末にかけて受注は増加すると想定しており、売上高は前期比 3%の増収を想定しております。

一方、営業利益につきましては人件費等のコスト上昇に加え、欧州での景気低迷による需要の伸び悩み等により前期比 8.5%の減益を想定しております。

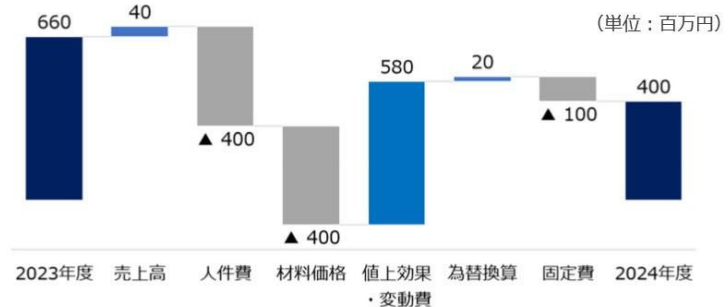
期初予想比で増収減益となりますが、コスト上昇を受け、日本では 11 月より値上げを実施しており、価格転嫁による収益性の確保にも取り組んでいくほか、製造ラインの自動化、省力化に注力し生産性の向上にも努めてまいります。

※1 売上高には、「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)

売上高 ※1						営業利益							
2023年度 通期実績	2024年度				増減率		2023年度 通期実績	2024年度				増減率	
	上期実績	下期予想	通期予想	期初予想	前期比	期初予想比		上期実績	下期予想	通期予想	期初予想	前期比	期初予想比
22,731	11,363	11,636	23,000	24,000	+ 1.2%	▲ 4.2%	660	145	254	400	1,000	▲ 39.4%	▲ 60.0%

営業利益 増減要因



✓ 売上高

半導体業界向けや工作機械業界向けの本格的な回復が期初の想定より遅延。売上高は前期比1.2%の増収にとどまると想定。

✓ 営業利益

売上高の回復が期初の想定より弱く、人件費やモータなど仕入価格の上昇影響がカバーしきれず前期比39.4%の減益を想定。

次に、モーションコントロール事業です。

半導体業界向けや工作機械業界向けについては依然として需要が弱く、期初は、需要が下期にかけて徐々に戻ってくるものとして想定しておりましたが、本格的な回復が遅れている状況です。

このため、売上高は若干の回復、前期比 1.2%の増収にとどまると想定しております。

営業利益は人件費の上昇のほか、モーター等の仕入価格の上昇も続いていることなどから前期比 39.4%の減益を想定しております。

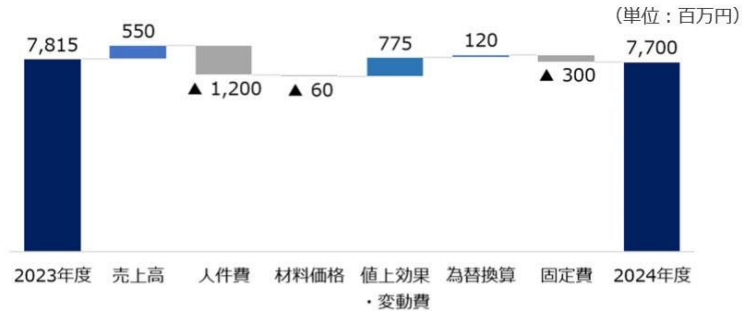
チェーン事業と同様に、11 月から一部商品の値上げを実施しており、生産性の改善に取り組むとともに、次世代主力製品の事業確立に注力し、持続的な収益力の向上に取り組んでまいります。

※1 売上高には、「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)

売上高 ※1					営業利益				
2023年度 通期実績	2024年度			増減率	2023年度 通期実績	2024年度			増減率
	上期実績	下期予想	通期予想	期初予想	前期比	上期実績	下期予想	通期予想	期初予想
84,616	44,688	43,311	88,000	90,000	+ 4.0%	7,815	3,684	4,015	7,700
					▲ 2.2%			8,200	▲ 1.5%
									▲ 6.1%

営業利益 増減要因



✓ 売上高

世界自動車生産の持ち直しにより、売上高は前期比4.0%の増収を想定。中国市場の回復が想定より遅延していることを受け、期初想定比で増収幅は縮小。

✓ 営業利益

売上高の増加、製品値上げによる収支改善はあるものの、人件費等のコスト上昇により前期比1.5%の減益を想定。

モビリティ事業は、北米での堅調な需要、欧州での新規案件の本格的な立ち上がり等により、前期比4%の増収を想定している反面、中国市場の回復が弱いこともあり、期初予想比では2.2%の減収を想定しております。

営業利益につきましても、売上高の増加はあるものの、人件費等のコスト上昇により前期比1.5%の減益を想定しております。

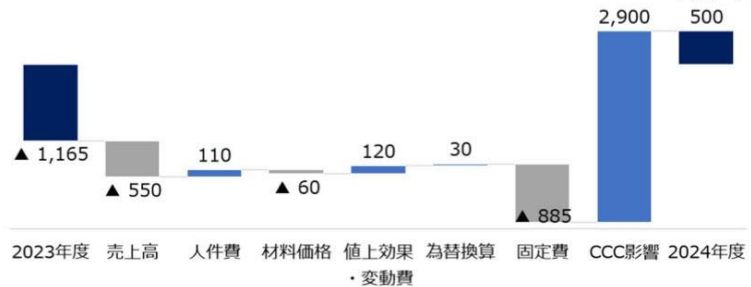
※1 売上高には、「セグメント間の内部売上高又は振替高」を含みます。

(単位：百万円)

売上高 ※1						営業利益					
2023年度 通期実績	2024年度 上期実績	2024年度 下期予想	2024年度 通期予想	2024年度 期初予想	増減率 前期比 期初予想比	2023年度 通期実績	2024年度 上期実績	2024年度 下期予想	2024年度 通期予想	2024年度 期初予想	増減率 前期比 期初予想比
65,312	33,005	32,994	66,000	71,000	+ 1.1% ▲ 7.0%	▲ 1,165	▲ 106	606	500	1,200	— ▲ 58.3%

営業利益 増減要因

(単位：百万円)



✓ 売上高

日本における粉粒体搬送設備の堅調持続、物流業界向け設備や自動車搬送設備の売上増を見込み、前期比1.1%の増収を想定。期初想定より日本国内の今期売上案件獲得が少なく、増収幅は縮小。

✓ 営業利益

日本国内での売上高の増加、cccの収支改善も、売上予想の下方修正により営業利益は5億円にとどまると想定。

最後に、マテハン事業です。

マテハン事業は、期初予想比で回復幅は縮小ながら前期比 1.1%の増収、5 億円の利益計上を想定しております。

米国における自動車製造設備向けシステムの販売増加、日本における粉粒体搬送設備の堅調持続、物流業界向けシステムの販売回復等が主な要因です。

営業利益につきましては、日本国内における今期受注・今期売上案件の不足により減額となりましたが、売上の増加に伴う収益性の改善、米国・セントラルコンベヤ社で 2023 年度に生じた大型案件での損失計上は今期は発生しない見込みにより、全体として黒字計上を想定しております。

- ✓ 連結業績を反映した配当を基本方針とし、連結配当性向35%以上を基準とした利益配分をめざす。
- ✓ 自己株式の取得、政策保有株式の売却についても機動的に実施。



※ 当社は、当社は2024年10月1日を効力発生日として普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っております。
2024年度の1株当たり期末配当金は当該株式分割の影響を考慮した金額を記載しております。
なお、株式分割を考慮しない場合の2024年度の1株当たり期末配当金は141円、1株当たり年間配当金は240円となります。

続きまして、株主還元についてご説明いたします。

5月14日に公表いたしました「配当方針の変更に関するお知らせ」に記載のとおり、普通配当の基本方針を連結配当性向30%の基準から35%以上に引き上げることといたしました。

この方針にのっとり、2024年度の配当につきましては中間配当99円、期末配当47円、合わせて146円を実施する予定としております。

当社は、9月30日を基準日として、普通株式1株につき3株の株式分割を実施しておりますが、分割を行わなかったと仮定した場合、2024年度の年間配当金は昨年度比70円増額の240円となります。

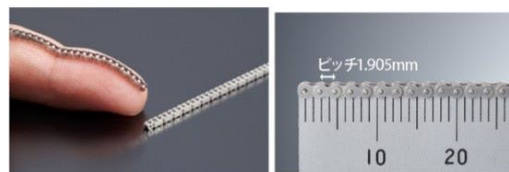
その他、株主還元につきましては、必要手元資金と利益創出額を勘案しつつ、自己株式取得等を機動的に実施することとしており、今年度につきましては100億円の自己株式取得を実施しております。

成長戦略の実行による持続的な利益成長 ― チェーン

短期目標・取組み中案件の進捗

✓ No.1商品のさらなる強化

- ― 超小形・世界最小ローラチェーン（ギネス認定）
「エプシロンチェーン™」の市場投入
― 一般産業にとどまらない、新市場の開拓



4つの特徴

- 01 ▶ 確実な動力伝達**
スペースに制限がある機構・レイアウトにおいて確実な動力伝達を実現。
- 02 ▶ 長寿命**
ローラを組み込んだことにより、極小サイズでありながらスムーズな噛み合いと長寿命を実現。
- 03 ▶ 高強度**
最小引っ張り強さは0.36kNを実現。
- 04 ▶ 腐食環境に適応**
ステンレス製で洗浄等、水のかかる環境でも使用可能。



ギネス認定式の様子

モノづくり日本会議/日刊工業新聞社主催
超モノづくり部品大賞
「機械・ロボット部品賞」受賞

続きまして、本年5月の決算説明会でご紹介いたしました「持続的な成長の実現に向けた取り組み」の進捗状況をご報告いたします。

まず、チェーン事業です。

「グローバルシェア No.1 商品のさらなる強化」の一環として、2024年10月1日より JIS 規格準拠のローラチェーンと同じ部品構成で世界最小サイズとなる、ピッチ 1.905 ミリのエプシロンチェーンの販売を開始いたしました。

エプシロンチェーンは、これまで困難だった極小スペースでの動力の伝達を可能とし、小型、軽量化が進む産業用ロボットのエンドエフェクタ、ロボットアームの先端に取り付け、加工する、ネジを締めるなどの動作を行う機器や医療福祉機器での採用が期待できます。

ベルトやワイヤー等を用いた動力伝達では、駆動時にワイヤーが滑るなど動力伝達の確実性に課題がありましたが、エプシロンチェーンでは、より大きな力をより遠くに正確に伝達することが可能となります。

このエプシロンチェーンは、世界最小サイズとしてギネス認定を受けたことに加え、1,000 分の 1 ミリ台の部品寸法精度を達成した加工技術や独創性等をご評価いただき、モノづくり日本会議と日刊工業新聞社が主催する「超モノづくり部品大賞」の機械・ロボット部品賞を受賞いたしました。

短期目標・取組み中案件の進捗

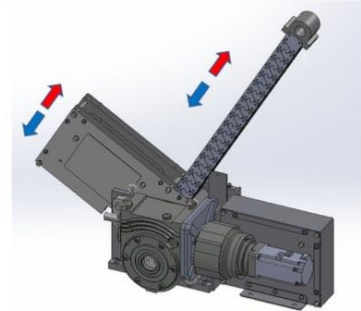
✓ 技術営業の強化、ジップ商品の市場訴求

— ZCA揺動タイプの特型展開

特徴

揺動運転時に装置との干渉回避を目的とした特型構造

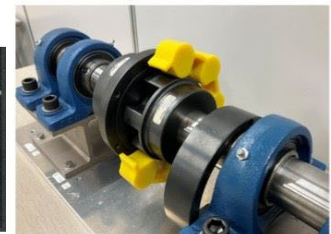
- ◇チェーン伸縮に合わせケースが揺動
- ◇省スペース対応が可能（対油・空圧）
- ◇コンテナ開閉機構への試作納入評価開始



✓ 海外現地ノックダウン生産、アフターサービス事業の水平展開

— 米ATR社のフレックスカップリングの日本市場での販売開始

- ◇メンテナンス性と交換が容易な利点を生かし
国内ギヤカップリングをターゲットに攻略活動



19

株式会社 椿本チエイン

続きまして、モーションコントロール事業です。

技術営業力の強化、ジップ商品の市場訴求として、ジップチェーンアクチュエータの特殊仕様展開を実施いたします。

以前より当社独自のジップチェーンを用いたジップチェーンリフタ、ジップチェーンアクチュエータを販売しております。

同商品はチェーンケースにチェーンを巻き込んで収納できるため、ロッド方式の油圧リフター等と比べ、ピットの最小化や低床で設置できるという特徴がございます。

さらに、揺動用途に関しましては、チェーンケースと床面が干渉するなどの課題に対して、チェーンケースを可動とすることで、その課題を解決する「ジップチェーンアクチュエータ揺動タイプ」を開発。お客様と機能の確認を進めているところでございます。

このほか、海外現地ノックダウン生産、アフターサービス事業の水平展開として、北米・ATR社のフレックスカップリングの日本市場での販売を開始いたします。

このATR社のカップリングは、設備を動かすことなくインサートの交換が可能なことなどから、メンテナンスが容易という利点がございます。

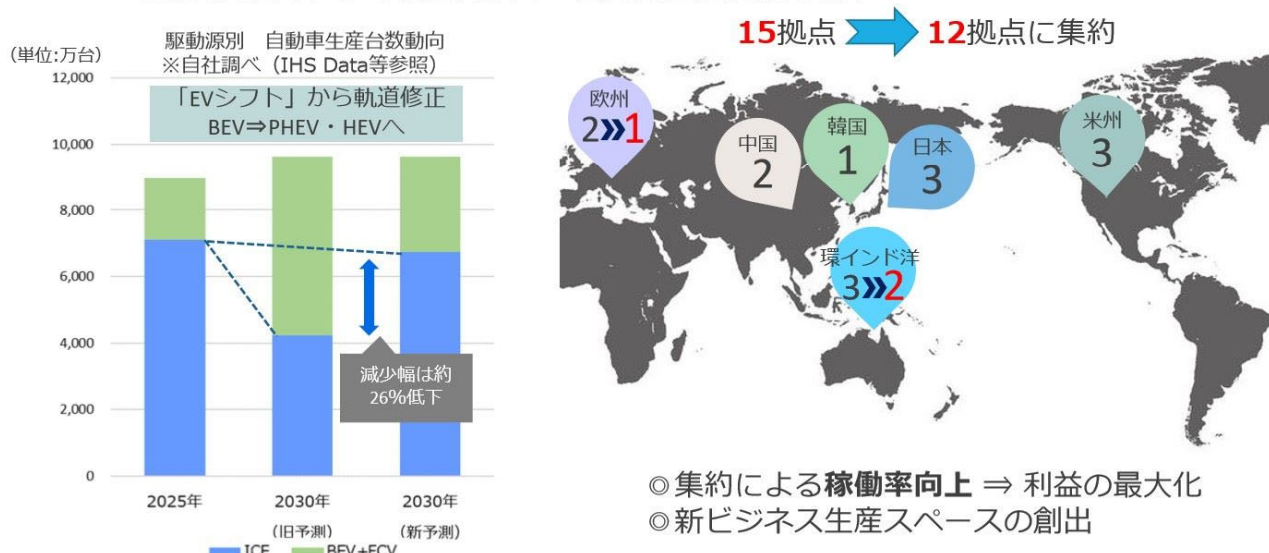
この利点を生かし、国内ギヤカップリングの置き換え需要を狙ってまいります。

成長戦略の実行による持続的な利益成長 ― モビリティ

短期目標・取組み中案件の進捗

✓ 内燃機関ビジネスの拡大と徹底した利益確保

― ICEの需要見直しによる製造再構築 国内外生産拠点の構築



20

株式会社 椿本チエイン

続きまして、モビリティ事業です。

脱炭素社会実現の有力な手段として急速に進んできた電気自動車へのシフトですが、ここへきて高価格、一部の国での購入補助金制度の終了、充電インフラの不足等から北米や米州を中心に減速。これにより内燃機関を搭載する PHEV や HEV の需要が拡大。

2030 年度時点の内燃機関搭載車の生産台数の減少幅は従前の想定に比べて抑制されるものと見込んでおります。

こうした状況の中、当社はタイミングチェーンシステムを製造販売する内燃機関ビジネスの拡大と徹底した利益確保に取り組んでおり、国内外の生産拠点の集約を実施しております。

集約による稼働率向上により、利益の拡大最大化を図る狙いです。

しかしながら一方、内燃機関ビジネスはまだまだ堅調と言いながらも、EV 化の拡大も想定しており、これに向けて新商品開発も急ピッチで進めております。

自動車メーカー様との守秘義務との関係から、なかなかご紹介することができませんが、現在テスト納品等も各ユーザー様と進んでおります。

拠点を集約、整理することで、こうした新ビジネスの生産スペースの確保にも取り組んでおり、採用が決まった際にはスムーズな量産立ち上げにつなげてまいります。

短期目標・取組み中案件の進捗

✓ 新製品・新技術の市場投入

- ― 世界最高レベルの高速・高精度「AI画像認識技術」を実用化

“AI（あい）てむ鑑定士”を発売

「商品の自動識別」を、AI画像認識により実現



✓ 差別化戦略の推進

- ― システムインテグレーションビジネス

“Nexa Warehouse-Optimizer”の提供開始

- ① 倉庫内で稼働するマテハン（システム・装置）やロボット、WMSなどのシステムデータを集約・分析
- ② 物流倉庫の現況をデジタル上に再現。データを可視化・分析



新しい物流を創る

続きまして、マテハン事業です。

新商品・新技術の市場投入として、高速・高精度 AI 画像認識技術を EAGLYS 株式会社と共同開発し、物体を瞬時に画像認識できる「AI てむ鑑定士」を実用化いたしました。

従来のバーコードや RFID 利用と異なり、ラベル、タグ準備やスキャン作業等、人手作業なしでの製品識別を可能とし、物流現場の省力化、自動化を実現いたします。

第 1 弾として、当社のチルトトレイ式自動仕分システム、リニソートに AI てむ鑑定士を組み込んだシステムを大手物流会社に納入いたしました。

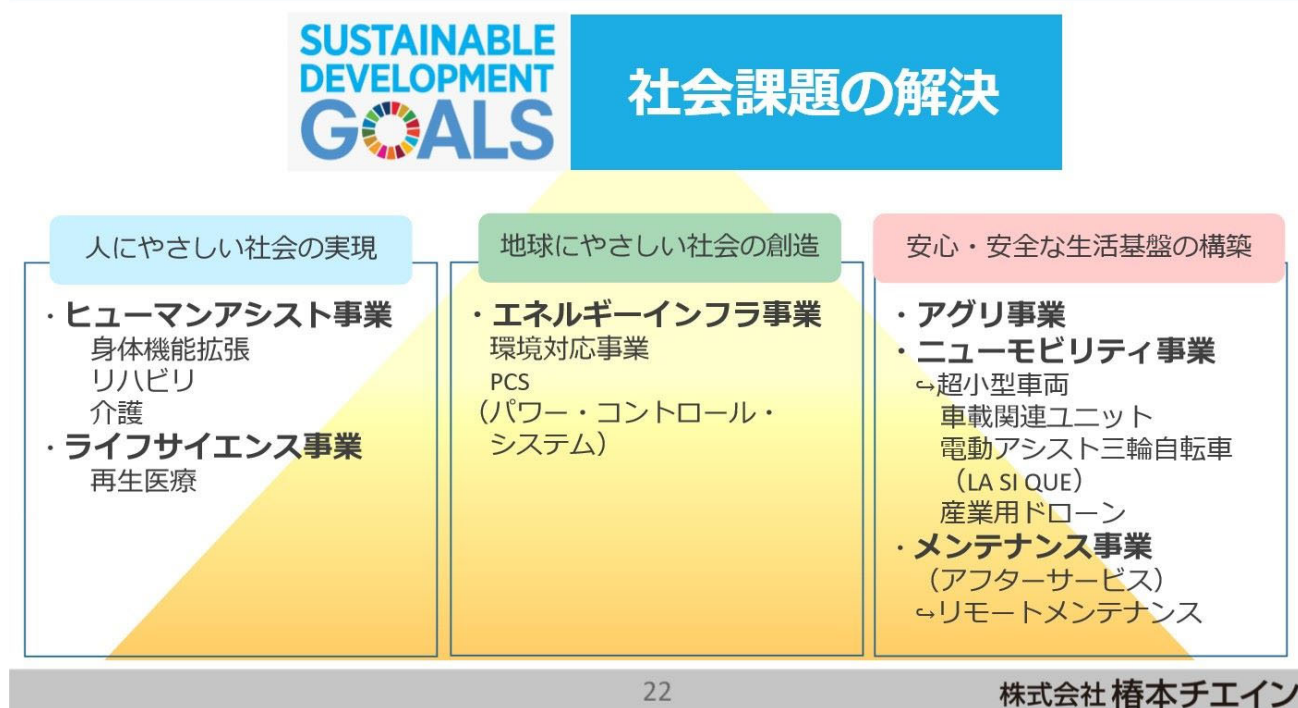
今後もしリニソート以外の当社搬送システムに実装することで、機能と用途の拡大を目指してまいります。

また、差別化戦略の推進としまして、KDDI との合併会社 Nexa Ware で物流倉庫向けデータ分析サービス、Nexa Warehouse-Optimizer のサービス提供を開始いたしました。

倉庫内データの分析、活用による作業全体最適化に加え、人員、作業量、時間を考慮した作業員シフトを自動作成し、ウェブ上で可視化、提案することでデジタル化による倉庫内業務の効率化を実現いたします。

こうした次世代型の物流倉庫自動化ソリューションの提供により、物流現場の抱えるさまざまな課題に対応、新しい物流の創出につなげてまいります。

当社が取り組む新事業開発の方向性



続きまして、新事業です。

まずはじめに、当社が取り組む新事業開発の方向性について、今一度ご説明いたします。

新規事業への投資は、「長期ビジョン 2030」で当社グループが目指すべき方向として掲げた、「社会課題の解決に貢献できる企業グループ」の実現に資するものとしております。

具体的には、人にやさしい社会の実現、安心・安全な生活基盤の構築、地球にやさしい社会の創造、この三つの社会課題が当社が貢献すべき領域としております。

具体的には、ヒューマンアシスト事業、ライフサイエンス事業、エネルギーインフラ事業、アグリ事業、ニューモビリティ事業、メンテナンス事業等で、これらの分野への投資を促進してまいります。

成長戦略の実行による持続的な利益成長 ― 新事業

取組み中案件の進捗

✓ アグリ事業の拡大

― 株式会社ツバキベジムーブの設立、株式会社木田屋商店のアグリ事業を買収



― アグリ事業の事業概要

- 1 植物工場向け自動化システムの開発・製造販売事業
- 2 植物工場事業・農作物販売
(自社工場および提携植物工場)
- 3 植物工場事業者へのコンサルティング事業



福井美浜工場
(2025年7月竣工予定)

新事業での具体的な取り組みにつきまして、ご紹介いたします。

はじめに、アグリ事業です。

当社はこれまでアグリビジネスとして、植物工場向け自動化システムの開発・製造販売を実施しておりましたが、アグリ事業の拡大を狙いに、このたび、株式会社ツバキベジムーブを設立。

ベジムーブを通じて株式会社木田屋商店のアグリ事業を買収いたしました。

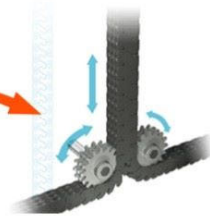
ツバキベジムーブは、木田屋商店の3工場、福井／小浜に2工場、静岡／富士に1工場を事業譲渡し、9月19日より事業を開始しております。

また、2025年7月には椿本チエインとして国内6番目となります福井美浜工場も竣工する予定です。

ツバキベジムーブの持つアグリ事業の植物工場業界トップクラスの栽培ノウハウと販売実績、さらに椿本チエイン・アグリビジネスの自動化システム技術、開発機能を組み合わせることによりアグリ事業全体を拡大し、さらには持続可能な農業実現への貢献を目指してまいります。

取組み中案件の進捗

✓ 車いす専用段差解消機「チェーンウェイター」販売開始



チェーンウェイターユニットの
駆動部に「ジップチェーン」を搭載。

ー チェーンウェイターの特徴

自立型チェーン駆動。
独立耐震構造フレームにより、
一般的なワイヤーロープを用いた
昇降機と異なり、建物の追加補強不要。



24

株式会社 椿本チエイン

ヒューマンアシスト事業の強化として、当社のジップチェーンを搭載した車いす専用段差解消機「チェーンウェイター」の販売が開始となりました。

チェーンウェイターとは、自立型チェーン駆動方式の車いす専用段差解消機で、ジップチェーンを使用することにより最大4メートルの段差の移動を可能とします。

一般の昇降機は、ワイヤーロープ巻き上げ式のため、既存建物の構造補強が必要となりますが、同製品はジップチェーンを利用した自立型チェーン構造で、独立耐震構造フレームにより既存の設備より独立しての設置が可能となり、建物の追加補強工事も必要なく既存建物での設置が可能で、費用の削減、短納期での設置が可能となりました。

福祉関係の展示会等で大きな反響があり、早期の本格的な使用投入を望む声も多いため、開発元である株式会社チェーンウェイターの支援を強化し、製品の安全性はもちろん、オプション開発、製品ラインアップの充実等も図ってまいります。

2025年 日本国際博覧会（大阪・関西万博）

「大阪ヘルスケアパビリオン」への協賛・出展

当社
出展コンセプト

MOTION CREATES EMOTION.

「動かす」技術で、カラダもココロも「動かす」

ブーステーマ

Robotics Wear T's Exoskeleton

“ロボティクスウェア（着るロボット）”のセミオーダーメイドサービス



2050年、ロボットは
「ロボティクスウェア＝着るロボット」へ発展。
身体能力の補助、増強を実現する時代へ。



- ① 空を「飛ぶ」
 - ② 重量物を「持ち上げる」
- 身体能力の拡張体験の場を提供

25

株式会社 椿本チエイン

当社は、2025年に開催される大阪・関西万博の大阪ヘルスケアパビリオンに出展いたします。

REBORN、人は生まれ変わる、新たな一步を踏み出す、をテーマに、産官学民の力を合わせたオール大阪のパビリオンです。

このブースでは、ヒューマンアシスト事業の一環として、着るロボットをVRで体験する、空を飛ぶ、重量物を持ち上げるなどの身体能力の拡張体験を提供いたします。

当社の出展コンセプトは「MOTION CREATES EMOTION、動かす技術で、カラダもココロも動かす」です。

当社は、「動かす」ことに進化をもたらし、社会の期待を超えていく、という社会的使命とともに、動かすことのプロフェッショナルとして社会に貢献してまいりました。

これからは、人にやさしい社会の実現に貢献し、安心・安全な生活基盤を創出しながら、モノを動かすことでココロまでも動かすことに挑戦してまいります。

以上で決算内容および今後の経営戦略に関するご説明を終わります。

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。お世話になっております。私から質問させていただきたい 1 点目でございますけれども、値上げについて少し整理させていただければと思っております。チェーンとモーションコントロールで 11 月から値上げというところでご紹介いただいたと思いますけれども、この値上げによってどれくらいの利益インパクトを業績に織り込んでいらっしゃるのか、見込んでいらっしゃるのか、整理をさせていただければと思っております。

チェーンは、期初は値上げのインパクト、確か 2 億円レベルだったかと思うんですけども、こちらが、今回は通期で 3 億円になっていると思うんですが、この差額が今期への貢献ということでよろしいのでしょうか。こちら、何か変動費も入っていらっしゃるのか、こちらの入り繰りがもしあれば教えていただければと思っております。

永井 [A]：今、お話にありましたように、全てが効果が出たということでいうと、大体 2 億円ぐらいの想定をしていますけれども、ただ、11 月の値上げですので、これが実際の売上に効いてくるところでいうと年明けから 2 月ぐらいということで、今年度については約半分ぐらいの効果を考えています。

笹尾 [Q]：かしこまりました。ありがとうございます。モーションコントロールですと、値上げインパクトが期初予想の 2 億円から 4 億円弱に上げられてらっしゃったかなと思いますけれども、今回の値上げはこのレベルのインパクトというふうに理解してよいのでしょうか。

永井 [A]：そうですね。全てが達成したときには、それぐらいのインパクトで、チェーンと同様に売上として実際に効いてくるのは、今年度は約半分ぐらいと考えています。

こういう一律の値上げもあるんですけども、全体の価格を下げている不採算ユーザーというか、商品っていうんですかね。それが長年ありましてですね。要はもう世の中全体が価格を見直す基調になっているところで、実際の価格、ユーザー、商品を設定して、営業とそれから工場も団結して、そういった商品の価格是正を今回は強硬にっていうんですかね、強く実施していこうというところで、それがどれぐらいの効果があるかというのは交渉次第なんで、見えないところはありますけども、そこもしっかり実践し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。それ以外のところだと、そういった不採算のものを見直し以外のところと国内の値上げ以外だと、なかなかチェーンもモーションコントロールも、そういったところ以外では何か一律の値上げみたいなものを打ち出す状況には、他地域等ではない状況でよろしいでしょうか。

永井 [A]：そうですね。ただ、値上げっていう言葉なんですけども、実際には人件費であったり、購入費であったりっていうものの値上げ、われわれに対する費用増、その辺を商品全般見渡したとき、5%の転嫁で大体吸収できるなと考えています。

笹尾 [Q]：なるほど。それを国内ではやられるという。

永井 [A]：海外にも実施しています。

笹尾 [M]：なるほど。

永井 [A]：日本から海外へ出す商品全般に 5%の値上げをしています。

笹尾 [M]：なるほど。ありがとうございます。

笹尾 [Q]：モビリティについて伺えればと思っているんですけども、20 ページで教えていただいた工場の集約についてなんですけれども、こちらはタイミングとして、もう既に取り組まれているのか、完了がいつ頃なのか。これに伴うコスト等、短期的に認識すべきものはあるのかを教えてくださいいいでしょうか。

佐藤 [A]：私からご回答いたします。まず、環インド洋についてはタイにあった 2 拠点、これを 1 拠点に集約ということで、既に完了しております。今年度から利益の若干の上向きっていうのが果たせています。ただ、一方でタイの自動車市場っていうのがかなり悪いもんですから、売上が落ちてるんで実際の形での増益という値は出ていませんけど、利益はそれなりに保っているところです。

欧州ですけど、これは UK と、それからチェコの 2 拠点持ってましたけれども、ブレグジットの関係もあり、それから大陸のカーメーカーの要求もあったもんですから、UK のオペレーションを閉じてチェコに統一する動きです。これはまさに今やってる段階で、ちょうど来月、この製造移管は完了する形で、来年 6 月辺りに UK でのモビリティオペレーションは終了させるということで動いています。

来年度以降、欧州、かなり数字が伸びてきます。これは先ほどありましたようにハイブリッドでありますとか、それからプラグインハイブリット、この辺りの需要が旺盛だということ、それからバッテリーEV ばかりをやっていたんですけど、その方針転換ということで。既存のお客さんがガソリンエンジン、内燃機関の増産ということ、それから新規に立ち上がった大型プロジェクトの本格量産ということで、来年度、欧州はかなり伸びていきます。それにつれて今回の再編と併せて利益が見込まれているところです。今のところは以上ですね。

笹尾 [Q]：ありがとうございます。来期もそういった欧州の期待もあるということなんですけれども、また利益の下期の状況を伺いたいなと思っております。モビリティのところ、上期は米州と欧州の立ち上げも本格化して売上堅調であったと思うんですが、下期になると少し売上のトレンドがマイナスになってしまうという今回のご計画なのかなと拝見しております。

ここまでトレンドを心配したほうがいいのか、日本の状況ですとか中国の弱さっていうところ、上期から続いている問題だと思うんですけども、こういったトレンドが悪くなる方向というところになりそうな、下期の状況の詳細をいただけたらうれしいなと思っております。

佐藤 [A]：中国と、やっぱり先ほど申しあげましたアジアですね。中国は予想外に悪いということで、元々は下期に立ち上がりを見込んでいたんですけど、それが大幅に遅れるとか、そういったことで中国、予想外に苦しんでいます。

コロナ前に立てた中期計画によりますと、中国はかなり伸びると見込んでいたんですけど、コロナ明けに、バッテリーEVに、ざっと流れていきましたんで、そういった意味で中国、かなり落ち込んでくることで、ここの立て直しというのが今、課題になっております。

それと、先ほど申しあげました、タイ。ここも一般的にはローンの審査が厳格化されたと言われてるんですけど、通常に戻ったわけですが、審査が。それによって車の購入の手控え。それとタイ経済というのが、アジア全体ですけど中国に依存してる面がありますんで、中国経済に引っ張られてどうしてもアジアが凹んでしまうということで、こちらも予想外の展開で、やはりこの二極、アジアと中国で下期の利益は引っ張られてるというところですよ。

笹尾 [Q]：ありがとうございます。もう1点、マテハン事業で伺いたいんですけども、こちらの受注動向についてでございます。今期のお見通しという中では、期中売上案件が少なかったのだというところで引き下げられていたかなと思うんですけども、それ以外の受注動向はいかがでしょうかというところでございます。

来期以降、今期に目指していたような売上の規模ですとか、収益性というものをまたチャレンジできるのか。さらに高まるような受注になってきそうなのか。そういった現状のアップデートをいただけたらうれしいです。

岡本 [A]：私から回答させていただきます。おっしゃるとおり、今期売上という面では、日本国内においては非常に厳しい状況であるのは間違いないことでして。

ただ、受注は非常に堅調でして、今、おっしゃったような物流関係と、あとEV投資によるFA関係ですね。この二つがかなり受注を積んでいまして、受注残もかなり積んでいってるところでございまして、どちらかというところ来期に関しては今期のような落ち込みは、日本国内においては無いと思っております。以上です。

笹尾 [Q]：ありがとうございます。あと、全体的な御社の構造でなんですが、アメリカでトランプ大統領になったというところがある中で、輸出、関税がかかる可能性が高まるところで、その生産の構造といいますか、こういったところがリスクになったり、生産のシフト等が可能な体制なのかとか、事業ごとにそういったリスクみたいなものですか。逆にチャンスになるようなところがあれば教えていただけたらと。アメリカでの生産体制、関税の問題というところで教えていただけると嬉しいです。

永井 [A]：パワトラは、アメリカ向けについては、台湾、日本から、リスクというところと言うとノックダウンで部品を送っています。この辺がアメリカの、今度は利益に対してどう影響してくるかというところが懸念事項かなと。その辺はこれからしっかり詰めていきたいと考えているというところと。

一方では、対中国っていうのが非常に厳しくなっていくと思いますので、そういう意味ではアメリカの他のチェーンメーカーは中国から仕入れているところが非常に多いんで、アメリカのビジネスとしては非常にチャンスになるなというところで、この辺を兼ね合わせて考えていきたいということと。

一方で、もう一つの懸念事項としては、先ほど佐藤の説明にありましたけれども、中国自体のビジネスが非常に縮小していくと。そうすると輸出に頼っていかないといけない。輸出を強行にしていくなかなというところが一つのリスク。しかも中国からっていうのは非常に問題があるので、海外に出て海外でノックダウン等をするところで、この辺の脅威というものもこれからしっかり見ていかないといけないなと考えています。

佐藤 [A]：それではモビリティから。トランプ新大統領はメキシコを目の敵にしている点があるんで、ちょっと気になってるのは、われわれのメキシコオペレーションがどうなるかというところですね。まず、メキシコのオペレーションはトラックに使われる部品を入れたりしますので、ですから、メキシコからアメリカへトラックを輸送する際に、それに関税がかかるということで、そっちに影響が出てくるだろうなとは見てます。一方で、アメリカで作れるんじゃないかという話もありますけど、車の製造って一気に増やせませんので、これから徐々にアメリカに移っていきだろうなと。だから長い目で見ると、US のオペレーションは商売が伸びてくるかもしれませんが、近々ではメキシコのオペレーションがちょっと心配だなと。

それと、日本から輸出しているカーメーカー、結構ありますんで、輸出比率が高いカーメーカーが関税がアップすることによって向こうでのインセンティブを上げるのか、それとも値下げをするのか、その辺りの対応が余儀なくされるんで、そちらの売上もちょっと心配されるかなというところと。

トランプ新大統領になってメキシコ、それから日本の輸出分がどう変化してくるかというのが一番、ちょっといくつか気がかりなところと。

岡本 [A]：セントラルコンベヤ社がようやく、今年に入ってから、かつての赤字体質から黒字化に向かって良くなってきたということで、実際、EV の設備投資関連の仕事があって、それらの設備投資に関しての仕事をしていたわけなんですけれども、ちょうど大統領選の前になって全体的に設備投資がピタッと止まったって聞いてました。

ただ、彼らと話をしていると、大統領選が終わったので、そういう面ではそういった北米の国内における FA 関連の投資というのが始まるだろうと、こう読んでまして、それは日系あるいはアメリカの自動車会社、それぞれ共通するものかなということで、それに関しては非常に期待しているところでございます。

笹尾 [M]：ありがとうございました。以上でございます。

司会 [M]：テキストでいただいたご質問を読み上げさせていただきます。

中期経営計画 2025 について、事業ごとで中計の進捗に大きな違いが出てきていると思います。来年が最終年度ですが見直しが行われていません。見直しをしない理由は何でしょうか。また、来期のガイダンスはどうなるんでしょうかというご質問です。

木村 [A]：ただいまのご質問についてご回答したいと思います。今、当社は長期ビジョン 2030 ということで、2030 年のありたい姿っていうのを決めております。そのもとに、その中間地点であります 2025 年の中期経営計画に向けて今年 4 年目になっとるわけですね。その間、数値目標っていうのは先ほどのご質問のとおり、変えておりません。

これについてはいろんな考え方があると思うんですけども、あくまでも、われわれがターゲットとしているゴールに向かって、そのギャップをどうやって埋めていくんだという、その戦略のところが非常に大事なということで考えております。実際、当初立てた年度の計画に対して、どのようなギャップが出てるか、それを埋めるために、どういう方策を打つかっていうのを 2021 年、22 年、23 年と毎年やってきてます。

したがいまして、全体としては、今の当初立てた数値目標の達成が不可能とは考えておりませんけれども、ご指摘のとおり事業セグメントによっては若干といいますか、かなり大幅にギャップが出ている事業もあるのは事実です。

現時点では、あくまでも当初の目標に対して、それを埋めるための戦略を重要視してますので、その方向で行ってますが、来年度の目標につきましては、とは言いながら現実には即したセグメントごとの目標設定をすべきだと考えており、来年度の予算を策定していく中で、より投資家の皆さんに分かりやすい目標をご提示していきたいと考えておりますので、ご理解をいただきたいと思いません。以上でございます。

司会 [M]：続きましてもテキストでのご質問です。

5 月の説明会で、チェーン事業のグローバル販売拡大策としてインド、南アフリカ、中東等の地域が挙げられていましたが、その進捗はいかがでしょうというご質問です。

永井 [A]：それでは、チェーン事業のグローバル化の状況についてご説明させていただきます。一つは空白地域の攻略ということで、インド、南アフリカ、それから中東っていうのを挙げさせていただきました。

インドについてはコロナ中、現地の当時の社長が日本に出向していたんですけども、これがもう一度インドに戻って戦略を立てていってます。その中で当初立てていた 4 業界の攻略に加えて、今後のインドを見たときに重要になってくる 4 業界を加えて、それに対する戦略と、それから行動を起こしていってます。

一つは、それに即した代理店、この辺の強化。実際に幾つか代理店、上げて、そこと連携していく状況ができていってます。それと販売拠点も新しく設立するということで、これについても動いていってると。

それからインドについては、日本を含めて、インドに輸出してそれを販売していくのは非常に難しいということで、インドでのモノづくりということもスタートしてます。まずはインドにあるマテハンの工場、ここでのチェーンのノックダウンを準備して開始します。これを軸に現地でのモノづくりってものの準備。それから調達先の調査みたいなものを開始して、インドでの生産拠点の設立ってものを進めていきたいと考えています。

それから南アフリカについては昨年度、2度、出張ベースですけども、もう一度、南アフリカ、それと南部アフリカとかアフリカ全体も含めてのビジネスってものを調査する中で、今、南アフリカについては製糖用のチェーン、これに関するビジネスだけしかやってなかったんです。もう実際には日系が20数社、それからマイニング、食品、鉄鋼関係の現地の会社30数社がわれわれとしてビジネスができる、われわれの強みを発揮できるなというところが見えてきましたので、今、まず駐在事務所の設立の手続きをやってます。

これ、半年ぐらいかかってるんですけども、結構手続きが長くて、手続きが完了次第、現地で本格的な調査を進める。その中でヨーロッパの営業部隊と連携して受注活動の支援をやるのを来年度進めていきたいと考えてます。その状況によって、3年後を目途に南アフリカに営業拠点の設立というのを考えています。

中東については今、調査を開始してるというところですよ。以上です。

司会 [M]：続きましてもテキストでのご質問です。

今回ご紹介いただいたツバキベジムーブですが、非連結子会社だと聞いております。このベジムーブと椿本チエインとのシナジーはどのように期待されているでしょうかというご質問です。

明坂 [A]：新しく設立しましたベジムーブですけども、椿本チエインでは過去から自動化された植物工場向けの自動化設備というものを製作しておりまして、これに加えて買収したことによりまして旧木田屋商店の持っている栽培に関するノウハウ、それから植物の販路というものを手に入れたということになっています。

同時に旧木田屋商店所有の3工場も加えまして、来年操業の自前の美浜工場と合わせて4工場で生産したレタスなどを販売していく、というものが加わってまいります。

成長後には連結子会社に加える計画をしておりまして、何よりもそれらが最初の狙いであります自動化機器の販売ですね。今後、大型の人工植物工場というのは需要が高まってくると見ておりますので、そこの売上につなげるという相乗効果で業績に寄与していきたいと考えております。以上でございます。

司会 [M]：ありがとうございました。

それでは、椿本チエイン第2四半期決算説明会を終了させていただきます。本日はご参加いただき、誠にありがとうございました。

[了]