



株式会社椿本チエイン

2025 年 3 月期 通期決算説明会

2025 年 5 月 30 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)

↑ 前期比で増収・増益。
業績予想比も、売上高、営業利益ともに想定を上回る結果。

(単位：百万円)

	2023年度 通期実績	2024年度		増減			
		2/7公表 業績予想	通期実績	前期比	増減率 (%)	予想比	増減率 (%)
売上高	266,812	278,000	279,193	+ 12,380	+ 4.6%	+ 1,193	+ 0.4%
営業利益	21,262	22,200	22,854	+ 1,591	+ 7.5%	+ 654	+ 2.9%
営業利益率	8.0%	8.0%	8.2%				
経常利益	23,450	24,000	25,332	+ 1,881	+ 8.0%	+ 1,332	+ 5.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	18,551	21,000	22,122	+ 3,570	+ 19.2%	+ 1,122	+ 5.3%
ROE	7.7%	—	8.5%	+ 0.9%	—	—	—
換算レート (USD)	144.59	155.00	152.62				
(EUR)	156.75	160.00	163.87				
(RMB)	19.82	20.32	21.03				

代表取締役社長の木村でございます。

これより、決算内容および「中期経営計画 2025」の最終年度に向けた取り組みなどについてご説明いたします。

はじめに、2024年度の連結業績についてご説明いたします。

売上高は 2,791 億円、前期比で 4.6%の増収。予想比では想定どおりとなっております。

営業利益は 228 億円、前期比で 7.5%の増益。予想比では 2.9%の増益です。

経常利益は記載のとおり、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比で 19.2%の増益となっております。

なお、為替は記載のとおり、前期比ではすべての通貨で円安となりました。この為替換算の影響を除きますと、前期比で売上高は 19 億円の増収、営業利益は 8 億円の増益となり、売上高、利益とも過去最高額となりました。

- ↑ モビリティ事業は北米の好調、欧州新規案件の貢献により増収・増益。
マテハン事業も増収・収益性の改善により黒字化。
- ↓ チェーン事業は増収も、ドイツや中国国内の需要低迷により減益。

(単位：百万円)

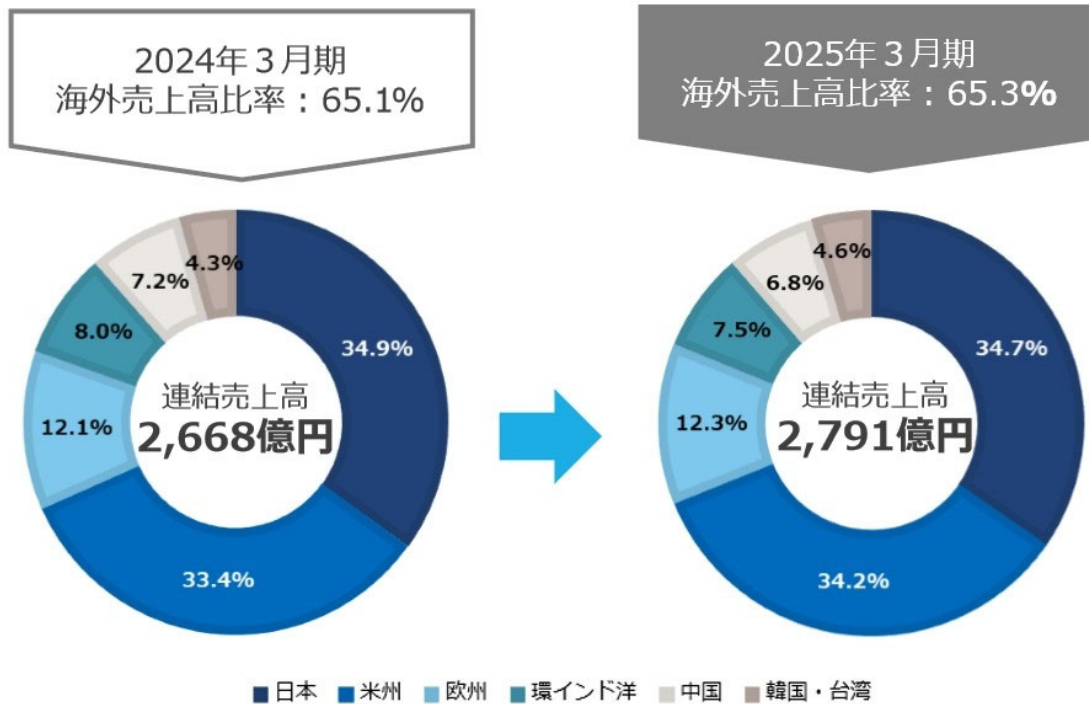
	売上高 ※1					営業利益				
	2023年度 通期実績	2024年度		増減率		2023年度 通期実績	2024年度		増減率	
		予想	実績	前期比	予想比		予想	実績	前期比	予想比
チェーン	94,151	97,000	96,277	+ 2.3%	-0.7%	16,396	15,500	15,585	-4.9%	+ 0.5%
モーション コントロール	22,731	23,000	23,387	+ 2.9%	+ 1.7%	660	800	770	+ 16.6%	-3.7%
モビリティ	84,616	91,000	91,193	+ 7.8%	+ 0.2%	7,815	8,200	8,287	+ 6.0%	+ 1.1%
マテハン	65,312	67,000	68,313	+ 4.6%	+ 2.0%	▲ 1,165	700	1,247	—	+ 78.2%
その他 ※2	3,404	3,500	3,547	+ 4.2%	+ 1.4%	▲ 944	▲ 900	▲ 833	—	—
調整額	▲ 3,402	▲ 3,500	▲ 3,525	—	—	▲ 1,499	▲ 2,100	▲ 2,203	—	—
合計	266,812	278,000	279,193	+ 4.6%	+ 0.4%	21,262	22,200	22,854	+ 7.5%	+ 2.9%

※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。

前期比で増収増益となりましたのは、モーションコントロール事業とモビリティ事業、そしてマテハン事業となり、チェーン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。



次に、地域別売上高についてご説明いたします。

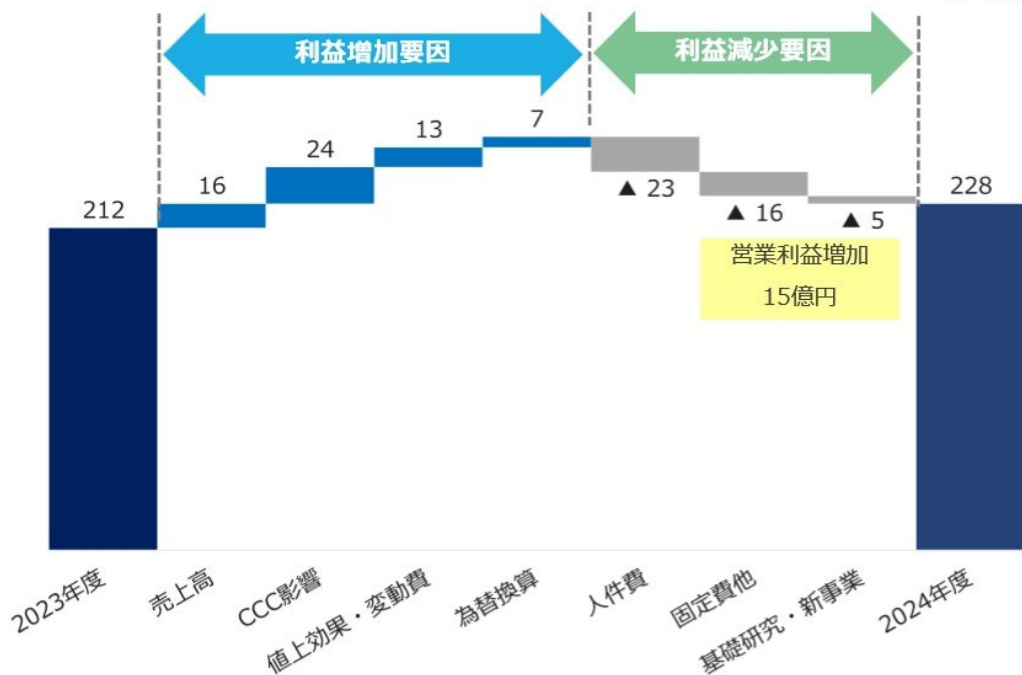
中国経済の低迷により、中国における売上高は減少、環インド洋も、タイ国内における自動車販売の不振が継続しており、減少いたしました。

一方、米州は、為替の影響もありますが、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、日本国内も需要が若干回復し、売上高は増加いたしました。

この結果、海外売上高比率は、前期の65.1%から0.2%上昇し、65.3%となりました。

2024年3月期実績 vs 2025年3月期実績

(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、212 億円から 228 億円へと、15 億円増加いたしました。

この増加要因としましては、売上高の増加による影響でプラス 16 億円、米州マテハン事業の改善によりプラス 24 億円、値上げ、材料価格、在庫調整等による原価の改善がプラス 13 億円となりました。

一方、利益の減少要因としては、人件費の増加でマイナス 23 億円、これは特に日本国内において、従業員エンゲージメントの向上を目的に、ベースアップなどに取り組んだことが要因です。

その他、固定費等でマイナス 16 億円、製造経費などが増加いたしました。

また、基礎研究費や新事業開発関連の費用が 5 億円増加いたしました。

パワートランスミッション事業（チェーン事業・モーションコントロール事業）

	中期経営計画 事業方針	2024年度 成果
事業 基盤 拡大	✓ マトリックス経営の推進 — 空白地帯への拠点拡充	◇ ヨーロッパ：EUROCATENA社を子会社化 — 欧州初の製造拠点を確立 ◇ インド：供給・販売網の拡充
	✓ マーケティングの変革 — DX営業の推進	◇ ソリューション型ビジネスの展開 — 代理店経由の売り切り型から、顧客の課題解決型を展開
	✓ 商品開発の変革	◇ 世界最小ローラチェーン エプシロンチェーンの開発・発売
生産性 向上	✓ モノづくり改革	◇ 京田辺工場 LinK2025 — RS80（ドライブチェーン）自動組み立てライン稼働開始

セグメント別の概況についてご説明いたします。

はじめに、2024年度に取り組んだ内容についてご説明いたします。

まず、チェーン事業とモーションコントロール事業です。

中期経営計画で戦略として掲げた方針のもと、2024年度については、地域と重点商品を軸に戦略を策定・実行するマトリックス経営推進のほか、マーケティングの変革、商品開発の変革、モノづくり改革を中心に戦略を実行いたしました。

マトリックス経営の推進としては、空白地帯への拠点拡充として、EUROCATENA社の子会社化を実施。欧州初のチェーン製造拠点として、大形コンベヤチェーンをはじめとするチェーン商品の製造・販売の拡大に取り組んでまいります。

なお、2025年1月からの子会社化であったため、2024年度の業績に与えた影響は軽微ですが、本年度からは売上高で年間10億円強を寄与する見込みです。

ほかにも、インドでは供給・販売網の拡充に努めました。

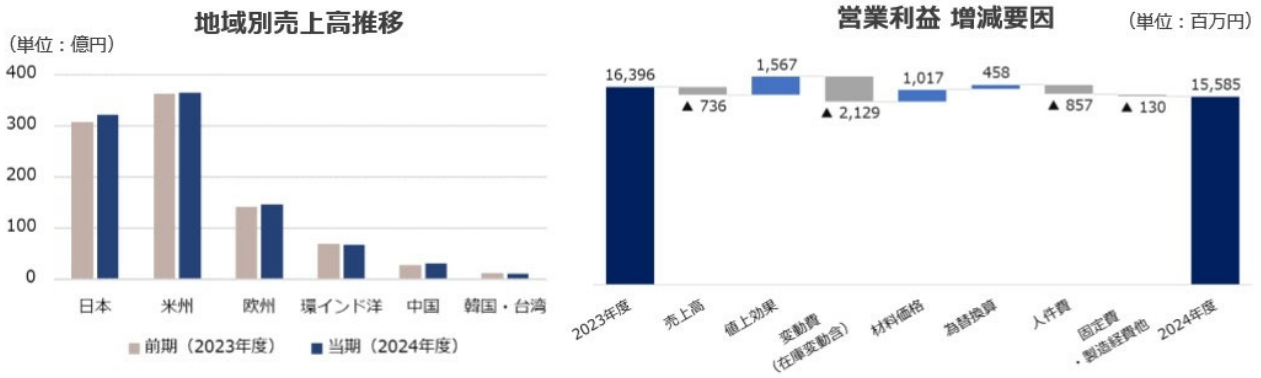
マーケティングに関しては、国内での代理店経由の売り切り型の販売から、顧客の課題解決型ビジネスへの変革を果たすべく、ソリューション型ビジネスの展開に取り組み、メーカー主導での受注が増加しております。

商品開発の変革としては、世界最小ローラチェーンを開発。医療向けやロボット向けなど、新しい用途での需要を拡大しております。

生産性の向上としましては、モノづくり改革に注力いたしました。京田辺工場や長岡京工場をはじめとする世界各国の拠点で生産性改善活動を展開いたしました。

5

セグメント別概況 - チェーン



▶▶▶ 前期比

売上高

▲ **+2,126百万円**
(+2.3%)

日本国内の需要増、円安による換算差の増加により増収。

セグメント利益

▲ **810百万円**
(▲4.9%)

日本国内における人件費等の上昇、ドイツや中国における販売減少による収益性悪化により減益。

▶▶▶ 予想比

売上高

▲ **723百万円**
(▲0.7%)

ほぼ想定どおり。

セグメント利益

▲ **85百万円**
(+0.5%)

ほぼ想定通り。

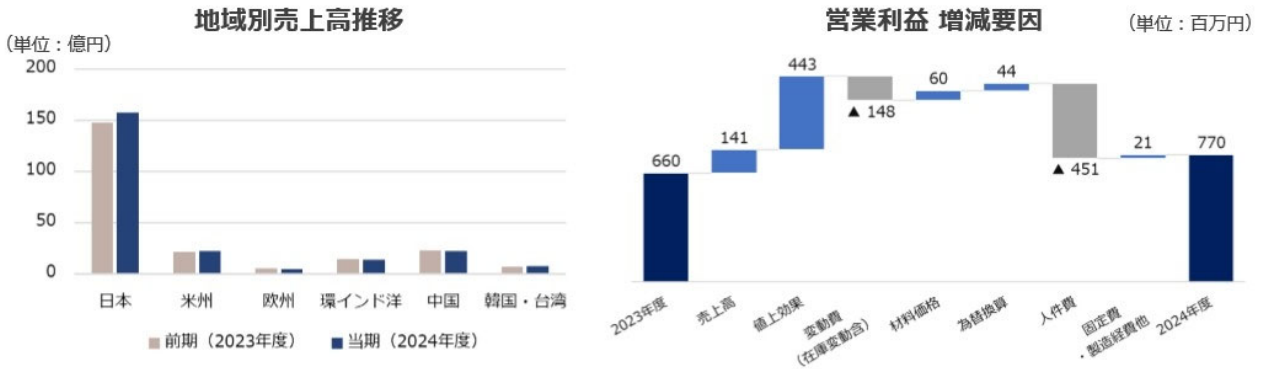
これらの取り組みの結果、チェーン事業については、売上高は前期比 2.3%の増収となりました。為替が円安であったことも要因ではありますが、日本での需要が回復傾向であったことに加え、先ほどご紹介しました EUROCATENA 社の売上も寄与しております。

なお、利益につきましては、日本国内における人件費の上昇や、景気低迷が続くドイツや中国での収益性の悪化などにより、4.9%の減益となりました。

このセグメントにおける為替換算の影響額は、前期比で、売上で 32 億円、営業利益で 4.5 億円プラスの方向に寄与しております。

5

セグメント別概況 — モーションコントロール



▶▶▶ 前期比

売上高
↑ +656百万円
 (+2.9%)
 日本が回復、北米ATR社 (カップリング製造販売)も好調維持、円安効果もあり増収。

セグメント利益
↑ +109百万円
 (+16.6%)
 日本国内における人件費等のコスト増はあるものの、売上高の増加に伴い増収。

▶▶▶ 予想比

売上高
↑ +387百万円
 (+1.7%)
 北米ATR社が想定を上回り増収。

セグメント利益
↓ ▲30百万円
 (▲3.7%)
 ほぼ想定どおり。

モーションコントロール事業は、2.9%の増収、16.6%の増益となりました。

これは、米州 ATR 社の好調のほか、日本国内の需要が回復してきたことが増収の主な要因です。

利益についても、売上高の 70%強を占める日本において、人件費の上昇影響等があったものの、増収に伴い増益となりました。

なお、このセグメントにおける為替換算の影響額は、前期比で、売上で 4.2 億円、営業利益で 0.3 億円プラス方向に寄与いたしました。

モビリティ事業

	中期経営計画 事業方針	2024年度 成果
事業 基盤 拡大	✓新規ビジネスの確立 (非内燃機関ビジネス)	◇クラッチビジネスの拡大 —四輪車への初採用、日・欧・中での 引合対応強化 初採用の 車載用ワンウェイクラッチ
	✓内燃機関ビジネスの 利益最大化	◇拠点の統廃合 —ヨーロッパ拠点集約 (UK+チェコ⇒チェコ) ◇欧州メーカー向け新PJの量産本格化 ◇HEV / PHEV拡大による新規PJ受注獲得増
生産性 向上	✓スマートファクトリーの 実現	◇自動外観検査ライン導入 ◇工場内物流自動化 (埼玉工場)

続いて、モビリティ事業です。

モビリティ事業では、新規ビジネスの確立を目標に、クラッチビジネスの拡大に取り組んでおり、2024年度は自動車向けにワンウェイクラッチが、海外自動車メーカーのプラグインハイブリッド車用に初めて採用されました。

トランスミッションに搭載し、モーターとエンジンの動力を切り替えるために使用されます。

これは、シンプルな機構により、コスト低減や省スペース化につながる点や、耐久性が評価されての採用となりました。計画では、2026年度の量産開始を予定しております。

この初採用を足がかりとして、クラッチビジネスの拡大をスピーディーに展開してまいります。

一方、内燃機関ビジネスの利益最大化に向けた取り組みとしては、拠点の統廃合を進めており、2023年度に実施したタイの拠点集約については、すでに生産性の向上を実現しており、2024年度はヨーロッパの拠点集約を実施いたしました。

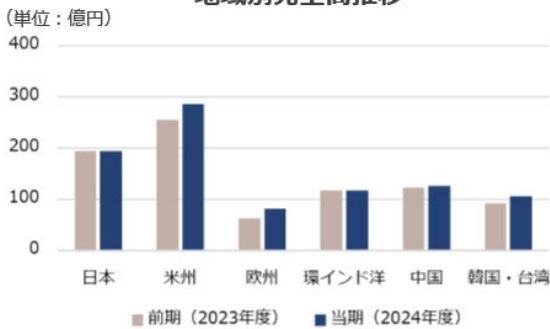
また、生産性向上に関しては、日本国内の埼玉工場においても取り組みを進めており、スマートファクトリーの実現を目指して外観検査を自動化したほか、工場内物流の自動化についても推進いたしました。

これら拠点の統廃合、スマートファクトリーの実現により、新規ビジネス量産対応に向けたスペースの確保も実現しております。

5

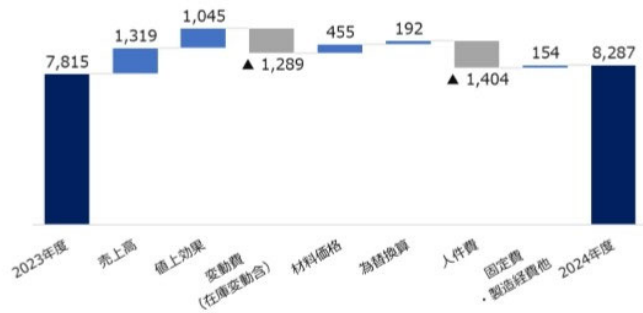
セグメント別概況 – モビリティ

地域別売上高推移



営業利益 増減要因

(単位：百万円)



▶▶▶ 前期比

売上高

↑ **+6,577百万円**
(+7.8%)

米州および韓国における販売好調、欧州新規案件の貢献等により増収。

セグメント利益

↑ **+472百万円**
(+6.0%)

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。

▶▶▶ 予想比

売上高

↑ **+193百万円**
(+0.2%)

ほぼ想定通り。

セグメント利益

↑ **+87百万円**
(+1.1%)

ほぼ想定通り。

これら取り組みを実施したモビリティ事業では、前期比で7.8%の増収、6.0%の増益となりました。

中国市場の低迷や、日本における年度初めの認証不正問題などによる減産の影響はあったものの、北米市場におけるハイブリッド車の販売が好調であったことや、欧州メーカーからの新規獲得案件が本格的な立ち上がりとなり、販売数量が増加したことなどから増収となりました。

利益面についても、売上高の増加に加え、先ほどご紹介しました生産性改善活動も寄与し、増益となりました。

なお、このセグメントにおける為替換算の影響額は、前期比で、売上で41.8億円、営業利益で1.9億円プラスの方向に寄与しております。

マテハン事業

中期経営計画 事業方針

2024年度 成果

事業
基盤
拡大

✓メンテナンスビジネスの
拡大



◇東京サービスセンターの取組み拡大
—コールセンター業務の受託を拡大
他社製品のメンテナンスサービスを提供



✓システムインテグレーション
ビジネスの拡大



◇(株)Nexa Wareのサービス拡充



✓AI技術の獲得
新商品の発売



◇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



続いて、マテハン事業です。

マテハン事業は、メンテナンスビジネスの拡大として、東京サービスセンターの取組みを拡大、他社製品のメンテナンスサービスの提供も開始いたしました。2024年度は試験的な運用としておりましたが、受注は想定を上回る結果となり、ニーズの高さを実感しております。

また、システムインテグレーションの拡大では、KDDI株式会社と合併で設立した Nexa Ware で、倉庫内物流の自動化・省人化を実現するサービスの提供を実施しており、物流データ分析サービス「Nexa Warehouse-Optimizer」を付加した次世代型物流システムを昨年9月に納品し、本格稼働させております。

また、AI技術の獲得、新商品の販売としては、AI画像認識技術を搭載し、商品の自動選別を可能とする「AI（あい）てむ鑑定士」の販売を開始いたしました。こちらもすでに大手物流事業者に納品し、運用が開始されております。

5

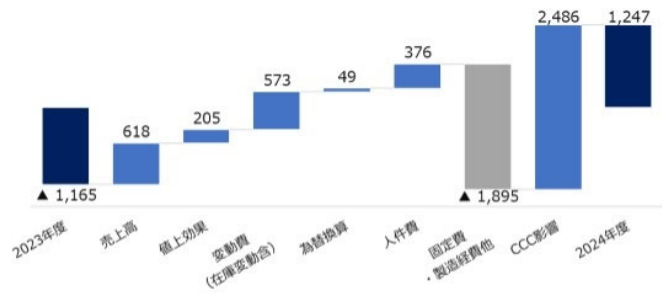
セグメント別概況 - マテハン

地域別売上高推移



営業利益 増減要因

(単位：百万円)



▶▶▶ 前期比

売上高

↑ **+3,001百万円**
(+4.6%)

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

↑ **+2,413百万円**
(-)

昨年度は工事損失等があったこと、粉粒体搬送システムを扱う子会社の好調等により大幅に改善。

▶▶▶ 予想比

売上高

↑ **+1,313百万円**
(+2.0%)

ほぼ想定通り。

セグメント利益

↑ **+547百万円**
(+78.2%)

日本のマテハン事業部のコスト削減等により大幅増益。

こうした取り組みを実施したことなどにより、マテハン事業は、2024年度の売上高で、前期比4.6%の増収、営業利益も24億円改善し、大幅な収益性改善となりました。

米州での自動車製造設備向けシステムの販売や、日本国内における物流業界向けシステムの販売が増加したことなどが主な要因です。

利益面では、米州におけるマテハン事業の大幅な収益改善や、粉粒体搬送システムを扱うグループ会社の好調などにより、大幅な改善となりました。

なお、このセグメントにおける為替換算の影響額は、前期比で、売上で25億円、営業利益で0.5億円プラスの方向に寄与しております。

- ◆ 前期比で売上高 3.9%の増収を想定も、米国関税問題の影響等により 営業利益 ▲5.9%の減益を想定。
 当期純利益については、政策保有株式の売却も織り込む。

(単位：百万円)

	2024年度 通期実績	2025年度		通期予想	前期比 増減率(%)
		上期予想	下期予想		
売上高	279,193	140,000	150,000	290,000	+ 3.9%
営業利益	22,854	9,500	12,000	21,500	▲5.9%
営業利益率	8.2%	6.8%	8.0%	7.4%	
経常利益	25,332	10,000	13,000	23,000	▲9.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	22,122	10,000	10,000	20,000	▲9.6%
為替レート (USD)	152.62円	140.00円	140.00円	140.00円	
(EUR)	163.87円	160.00円	160.00円	160.00円	
(RMB)	21.03円	20.12円	20.00円	20.00円	

続いて、2026年3月期の連結業績予想についてご説明いたします。

2026年3月期は、前期比で売上高は3.9%の増収、営業利益は5.9%の減益を想定しております。

なお、為替のレートは、USドルは140円、ユーロは160円としております。

↑ 全ての事業（「その他」除く）で増収を計画。

↓ マテハン事業、モーションコントロール事業は収益性改善を見込むものの、モビリティ事業は米国関税影響等により減益。

(単位：百万円)

	売上高 ※1					営業利益				
	2024年度 通期実績	2025年度 上期予想	2025年度 下期予想	2025年度 通期予想	増減率 前期比	2024年度 通期実績	2025年度 上期予想	2025年度 下期予想	2025年度 通期予想	増減率 前期比
チェーン	96,277	48,000	50,500	98,500	+ 2.3%	15,585	7,000	8,000	15,000	▲ 3.8%
モーション コントロール	23,387	12,000	12,500	24,500	+ 4.8%	770	400	600	1,000	+ 29.9%
モビリティ	91,193	45,000	47,000	92,000	+ 0.9%	8,287	3,900	4,000	7,900	▲ 4.7%
マテハン	68,313	35,000	40,000	75,000	+ 9.8%	1,247	700	1,700	2,400	+ 92.4%
その他	3,547	1,600	1,700	3,300	▲ 7.0%	▲ 833	▲ 600	▲ 300	▲ 900	—
調整額 ※2	▲ 3,525	▲ 1,600	▲ 1,700	▲ 3,300	—	▲ 2,203	▲ 1,900	▲ 2,000	▲ 3,900	—
合計	279,193	140,000	150,000	290,000	+ 3.9%	22,854	9,500	12,000	21,500	▲ 5.9%

※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。

次に、セグメント別の業績予想です。

前期比で売上高については、「その他」を除き、すべてのセグメントで増収を計画しております。

8

業績予想セグメント別概況 ― チェーン

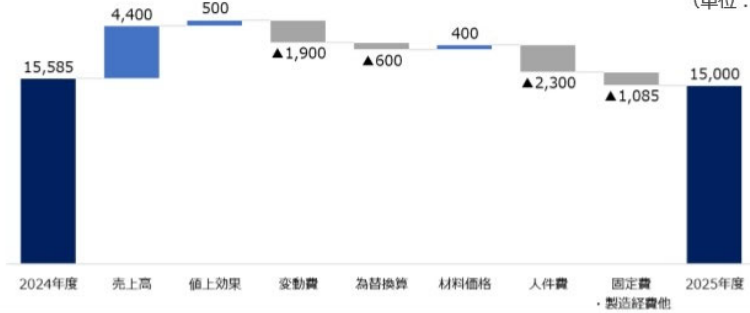
※1 売上高には、「セグメント間の内部売上高又は振替高」を含みます。

(単位：百万円)

	売上高 ※1					営業利益				
	2024年度 通期実績	2025年度 上期予想	2025年度 下期予想	2025年度 通期予想	増減率 前期比	2024年度 通期実績	2025年度 上期予想	2025年度 下期予想	2025年度 通期予想	増減率 前期比
チェーン	96,277	48,000	50,500	98,500	+ 2.3%	15,585	7,000	8,000	15,000	▲ 3.8%

営業利益 増減要因

(単位：百万円)



✓ 売上高

日本国内における需要の回復、昨年度第4四半期に買収した欧州子会社の連結化により増収を想定。

✓ 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、為替想定が昨年度比で円高であること等により、減益を想定。

まず、チェーン事業です。

日本国内において、下期にかけて景気は緩やかに持ち直すと想定しておりますほか、EUROCATENA社の通年での寄与、また昨年度低調であったドイツや中国の子会社の回復などから、売上高は前期比で2.3%の増収を想定しております。

北米については、メンテナンスビジネスの拡大などの取り組み等で、現地通貨ベースでは増収を計画しておりますが、為替換算の影響で減収となります。

営業利益については3.8%の減益を想定しておりますが、これは為替を昨年比で円高に想定していることなどが主な要因でございます。

昨年度と同様、製造ラインの自動化・省力化にも注力し、引き続き生産性の向上に努めてまいります。

8

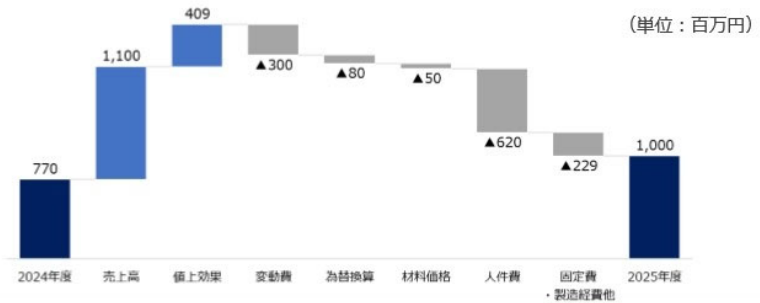
業績予想セグメント別概況 – モーションコントロール

※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				
	2024年度 通期実績	2025年度 上期予想	2025年度 下期予想	2025年度 通期予想	増減率 前期比	2024年度 通期実績	2025年度 上期予想	2025年度 下期予想	2025年度 通期予想	増減率 前期比
モーション コントロール	23,387	12,000	12,500	24,500	+ 4.8%	770	400	600	1,000	+ 29.9%

営業利益 増減要因



✓ 売上高

日本は半導体業界向けや工作機械業界向けの下期にかけての復調を想定。
中国も昨年度比回復を見込み、全体でも増収を想定。

✓ 営業利益

売上高の回復により、増益を想定。

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い状況が続いておりますが、下期にかけての回復を想定し、4.8%の増収としております。

営業利益は、人件費等の上昇もありますが、売上高の回復に伴い、29.9%の増益を想定しております。

昨年11月から一部商品の価格改定を実施しており、これによる採算性の改善効果も寄与いたします。

8

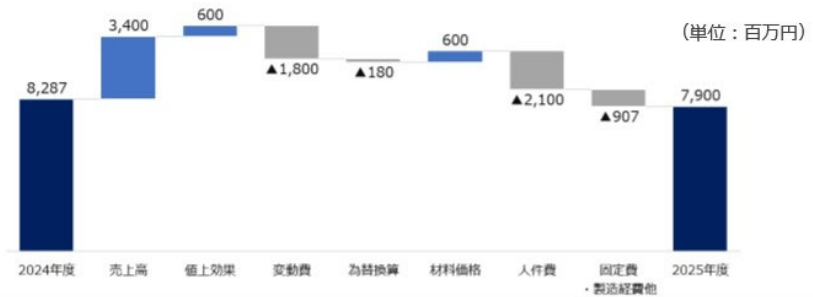
業績予想セグメント別概況 – モビリティ

※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				増減率 前期比	営業利益				増減率 前期比
	2024年度 通期実績	2025年度 上期予想	2025年度 下期予想	2025年度 通期予想		2024年度 通期実績	2025年度 上期予想	2025年度 下期予想	2025年度 通期予想	
モビリティ	91,193	45,000	47,000	92,000	+ 0.9%	8,287	3,900	4,000	7,900	▲ 4.7%

営業利益 増減要因



✓ 売上高

欧州カーメーカー向け案件の増産が継続すること、昨年度期初低調であった日本の回復等により増収を想定。

✓ 営業利益

売上高の増加による収支改善はあるものの、米国関税の影響等により減益を想定。

モビリティ事業は、中国やタイの市場における回復は弱いものの、北米での堅調な需要、欧州での新規案件の増産継続により、0.9%の増収。

営業利益については、売上高の増加はあるものの、米国関税の影響等により、4.7%の減益を想定しております。

8

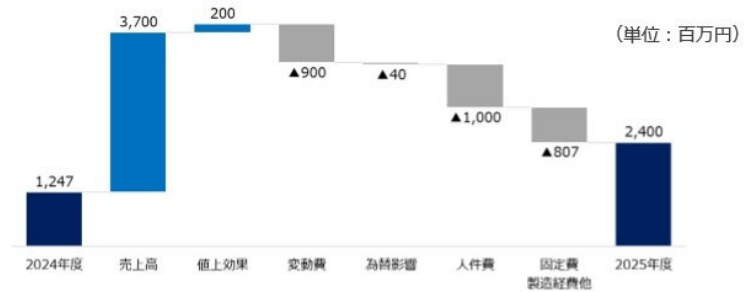
業績予想セグメント別概況 – マテハン

※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				増減率 前期比	営業利益				増減率 前期比
	2024年度 通期実績	2025年度 上期予想	2025年度 下期予想	2025年度 通期予想		2024年度 通期実績	2025年度 上期予想	2025年度 下期予想	2025年度 通期予想	
マテハン	68,313	35,000	40,000	75,000	+ 9.8%	1,247	700	1,700	2,400	+ 92.4%

営業利益 増減要因



✓ 売上高

日本における物流業界向け設備等の売上増、インド子会社の連結化などにより増収を想定。

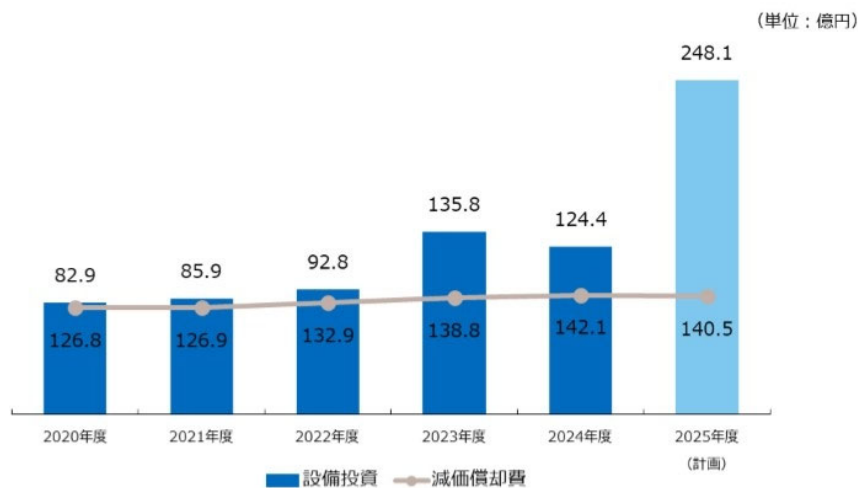
✓ 営業利益

日本国内での売上高の増加による収益性改善により、増益を想定。

マテハン事業は、9.8%の増収、92.4%の増益を想定しております。日本における物流業界向け設備等の売上高増加、インドの子会社の連結化などが貢献。

営業利益については、日本のマテハン事業部の売上高増加に伴う収益性の改善等により、増益を想定しております。

- ✓ 成長力強化に向けた「資本投入」
- ・生産体制の自動化および効率化投資（全事業）
 - ・北米における生産工場の設備拡充など



次に、設備投資と減価償却費です。

持続的な成長力強化に向け、積極的な資本投入を実施してまいります。

新規事業や新商品の開発、生産体制の自動化および効率化投資、北米における生産設備の拡充等により、総額 248 億円の投資を計画しております。

なお、減価償却費につきましては、記載のとおりでございます。

✓ 株主還元 年間80円の配当、100億円の自社株買いを実施予定



※ 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実施。
2024年度の配当金は当該株式分割を考慮しない金額を記載。株式分割を考慮した場合の配当金は、中間99円、期末47円の年間146円。

次に、株主還元についてご説明いたします。

今期の株主還元は、中間期40円、期末40円、通期で80円とし、配当性向39.2%を予定しております。

株式分割を実施しなかったと仮定した場合、通期で240円となり、額としては昨年度と同様を計画しております。

また、自己株式の取得についても、昨年度は100億円を実施しましたが、今年度も100億円の実施を予定しております。

長期ビジョン2030および中期経営計画2025

地球と社会に貢献できる企業となるため、
2030年に向けて拡大成長する企業を目指す

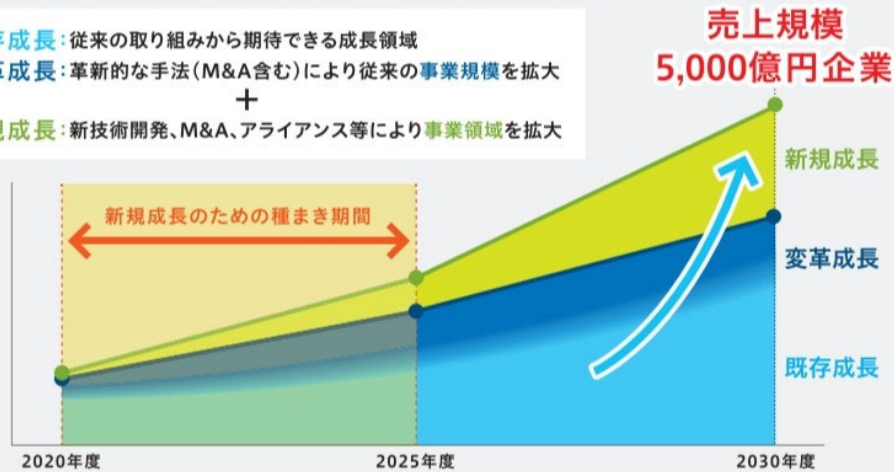
既存成長・変革成長 + 新規成長

既存成長：従来の取り組みから期待できる成長領域

変革成長：革新的な手法(M&A含む)により従来の事業規模を拡大

+

新規成長：新技術開発、M&A、アライアンス等により事業領域を拡大



続いて、「中期経営計画 2025」の最終年度に向けた取り組みについてご紹介いたします。

本年は、2021年度にスタートした「中期経営計画 2025」の最終年度となります。

ここで、「長期ビジョン 2030」および「中期経営計画 2025」の基本方針についてご説明いたします。

まず、当社グループが「長期ビジョン 2030」で設定した当社のありたい姿は、「社会課題の解決に貢献する企業グループとなること」としております。

その領域を、「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」の三つの社会課題に貢献する企業グループとなることを目指し、既存成長、変革成長、新規成長による拡大成長を実現してまいります。

中期経営計画2025 最終年度に向けて

中期経営計画2025 基本方針振り返り



— 中期経営計画2025 基本方針 —
**既存事業での収益力を強化するとともに、
 長期ビジョン2030の実現に向け持続的成長につながる
 新事業の種まき期間とする**

1	持続的成長が可能となる 次世代ビジネスの創出	<ul style="list-style-type: none"> ・社会課題に対応する新事業分野への進出 ・社会課題解決に向けた 新商品・新技術の創出と育成 	»»	<ul style="list-style-type: none"> ・新事業関連投資の実行 アグリ、エンジンドローンなど ・世界最小チェーン、Ai画像判定など ・四輪向けクラッチの開発
2	既存事業のさらなる 市場地位確立と 収益力の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・グローバルトップ商品： 競争優位性の維持・強化 ・ニッチトップ商品： 価格競争力の向上による販売の拡大 	»»	<ul style="list-style-type: none"> ・チェーン、タイミングチェーンシス テムのグローバルシェア拡大 ・クリーンペヤなどフラットペヤなど ニッチ製品の販路・売上拡大
3	モノづくり改革および人づくり 強化による 事業基盤の強化		»»	<ul style="list-style-type: none"> ・Link2025,Connect2025をはじめとする モノづくり改革の実行 ・人的資本の投資、 従業員エンゲージメントの向上
4	ESGへの取組み強化	<ul style="list-style-type: none"> ・CO₂排出総量削減 ・製品を通じた社会価値（csv）の向上 ・ガバナンス強化と事業基盤強化 	»»	<ul style="list-style-type: none"> ・CO₂排出量削減 ・熱処理工程の改革

「中期経営計画 2025」は、この「長期ビジョン 2030」の達成を実現するため、事業内容の変革に向けて既存事業での収益力を強化するとともに、持続的成長につながる新規事業の種まき期間と位置づけております。

「持続的成長につながる次世代ビジネスの創出」「既存事業のさらなる市場地位の確立と収益力の強化」「モノづくり改革および人づくりにおける事業基盤の強化」「ESG への取組み強化」を基本方針の四つに掲げ、右に記載しております成果を実現してまいります。

中期経営計画2025 最終年度に向けて

中期経営計画2025の目標KPI（全社）と25年度予想

項目	2020年度実績	中期経営計画 2025目標	2025年度予想
売上高	1,939 億円	3,000~3,200 億円	2,900 億円
営業利益率	4.6 %	9~11 %	7.4 %
ROE	4.8 %	8 %以上	達成見込
配当性向	31.9 %	30 %を基準 (24・25年度は35%以上)	39.2 %
CO ₂ 排出量		2013年度比△30 % (対象：国内G会社) 2018年度比△20% 以上 (対象：海外G会社)	達成見込 (国内G会社)

この「中期経営計画 2025」の目標 KPI についてですが、売上高、営業利益率、ROE、配当性向、CO₂ 排出量の五つを目標として掲げ、2025 年度の最新予想では、記載のとおりとなる見込みです。

売上高と営業利益率の達成は非常に困難と言わざるを得ない状況ではありますが、最終年度の本年、諦めずに一歩でも目標値に近づくべく、施策を確実に実行してまいります。

中期経営計画2025 最終年度に向けて

中期経営計画2025最終年度に向けた取り組み — チェーン —



長期ビジョン

- ・巻き掛け伝動・搬送部品の領域において、社会課題の解決に貢献する
- ・世界の顧客から最も信頼されるチェーンブランドの地位を確立する

2025年の目標到達点

- ・事業発展と社会課題解決に貢献する新商品、高機能商品の開発
- ・DX技術を活用した自動化・少人化推進による生産性向上活動を通じた収益性強化

✓ 中期経営計画2025の目標KPIと25年度予想

セグメント／項目	2020年度 実績	中期経営計画 2025目標	2025年度 予想
チェーン 売上高	613 億円	800~850 億円	985 億円
営業利益率	12.8 %	15 %以上	15.2 %

まず、チェーン事業の「中期経営計画 2025」最終年度に向けた取り組みについてご説明いたします。

チェーン事業は、記載のとおり「長期ビジョン」、2025年度の目標到達点を掲げ、最も信頼されるチェーンブランドの地位向上を目指し、グローバルシェアナンバーワンを堅持しております。

目標 KPI は記載のとおりとしており、今年度の業績予想値では、売上高、営業利益率ともに達成見込みではありますが、計画値を上回るさらなる結果を目指して取り組んでまいります。

中期経営計画2025 最終年度に向けて

中期経営計画2025最終年度に向けた取り組み — モーションコントローラー



長期ビジョン

- ・複合化・システム化技術を駆使したユニット/システムの新商品により自動化社会に貢献する



2025年の目標到達点

- ・拡大成長基盤の構築に向けた、複合型新商品（スマートモーションユニット）の市場投入とリフタービジネスの強化による新規ビジネスの確率

✓ 中期経営計画2025の目標K P I と25年度予想

セグメント / 項目	2020年度 実績	中期経営計画 2025目標	2025年度 予想
モーション コントロール 売上高	196 億円	320~350 億円	245 億円
営業利益率	4.1 %	12 %以上	4.1 %

続いて、モーションコントロール事業です。

2025年度の目標到達点として掲げた、複合型新商品、スマートモーションユニットの開発と市場投入が想定より遅れていることなどから、売上高、営業利益率ともに「中期経営計画2025」の目標値を下回ると想定しております。

しかしながら、こちらの事業についても、着実に施策を前進させることで、売上高の向上と収益性の改善に努めてまいります。

中期経営計画2025 最終年度に向けて

中期経営計画2025最終年度に向けた取り組み — チェーン・モーションコントローラー

	中期経営計画 事業方針	2025年度 取組み	
事業 基盤 拡大	✓ マトリックス経営の推進 — 空白地帯への拠点拡充	◇ 南アフリカへの進出（駐在員事務所開設） ◇ インド：大形コンベヤチェーンの ノックダウン生産の開始	
	✓ マーケティングの変革 — DX営業の推進	◇ ソリューション型ビジネスの展開 — 営業活動の見える化、市場の声を反映した商品開発を実施	
生産性 向上	✓ 商品開発の変革	◇ 未来型新商品の開発、環境配慮型商品の発売 ◇ ATR社 フレックスカップリング 日本国内発売	
	✓ モノづくり改革	◇ 日本、海外グループ製造工場での改革を継続実施	

これらチェーン事業およびモーションコントロール事業は、昨年度に引き続き、記載の内容についての取り組みを強化してまいります。

まず空白地域への拠点拡充として、南アフリカへ進出の足がかりとなる駐在員事務所を開設したほか、2024年度に販売網の拡充に努めたインドで、大形コンベヤチェーンのノックダウン生産を開始するなど、グローバルサウス市場への進出に注力してまいります。

マーケティングの変革では、メーカー主導の提案型ビジネスに取り組んでまいります。

商品開発の変革としては、環境配慮型商品の発売を実施するほか、北米のATR社のフレックスカップリングの日本国内発売を今年1月よりスタートさせております。また、スマートモーションユニットとして、「アーキチェーンアクチュエータ」を搭載したトラックウイングの開閉装置も今年度発売となる予定です。

モノづくり改革としては、日本、海外のグループ製造会社での改革を継続実施し、売上高の拡大とともに、生産性向上にも取り組んでまいります。

中期経営計画2025 最終年度に向けて

中期経営計画2025最終年度に向けた取り組み — モビリティ —



長期ビジョン

- ・環境性能向上に寄与する新商品を創出し、ヒトと地球にやさしいモビリティ分野の発展に貢献する

2025年の目標到達点

- ・モビリティ分野におけるオンリーワン商品の開発と市場投入
- ・新規モビリティビジネスの獲得と、環境対応商品による既存ビジネスエリアの拡大

✓ 中期経営計画2025の目標K P I と25年度予想

セグメント / 項目	2020年度 実績	中期経営計画 2025目標	2025年度 予想	
モビリティ	売上高	577 億円	950~1,000 億円	920 億円
	営業利益率	6.4 %	11 %以上	8.6 %

モビリティ事業では、モビリティ分野における新商品の開発と市場投入を目標に掲げており、先ほどご紹介しましたが、四輪用クラッチが採用されるなど、着実に前進しております。

「中期経営計画 2025」で掲げた目標値は、売上高はほぼ目標ラインとなっておりますが、営業利益率に関しては、米国関税の影響等により未達となる想定にしております。

中期経営計画2025 最終年度に向けて

中期経営計画2025最終年度に向けた取り組み — モビリティ —

中期経営計画 事業方針

- ✓新規ビジネスの確立
(非内燃機関ビジネス)



- #### 2025年度 取組み
- ◇クラッチビジネスの拡大
— 四輪用クラッチの開発・受注強化

例：四輪パーキングロック用

- LSV（低速車両）用のクラッチ拡販強化



事業
基盤
拡大

- ✓内燃機関ビジネスの
利益最大化



- ◇中国ローカルをターゲットとした受注活動強化
- ◇HEV / PHEVを中心とした環境対応車仕様の開発及び受注

生産性
向上

- ✓スマートファクトリーの
実現



- ◇自動外観選別機導入のグローバル展開

市場は非常に厳しい状況ではありますが、モビリティ事業では、引き続きクラッチビジネス強化に努めるほか、内燃機関ビジネスの利益最大化を進めるべく、中国のローカルメーカーをターゲットとした受注活動や、需要が旺盛なハイブリッド車を中心とした環境対応車向け商品の開発、および受注獲得に注力してまいります。

また、世界各拠点の工場内で自動外観選別機導入を進めるなど、スマートファクトリーの早期実現により、生産性向上も実現してまいります。

中期経営計画2025 最終年度に向けて

中期経営計画2025最終年度に向けた取り組み — マテハン —



長期ビジョン

- ・システム化、自動化、情報・AI技術の強化・確立により、社会課題の解決に貢献する

2025年の目標到達点

- ・既存のコア技術、IT・AIなど先進技術、エンジニアリング力の強化による営業利益率6%以上の達成
- ・システムインテグレーションビジネス、メンテナンスビジネスの拡大による事業成長

✓ 中期経営計画2025の目標K P I と25年度予想

セグメント／項目	2020年度実績	中期経営計画 2025目標	2025年度 予想	
マテハン	売上高	536 億円	900~950 億円	750 億円
	営業利益率	▲ 4.1 %	6 %以上	3.2 %

続いて、マテハン事業です。

2025年度の目標到達点として掲げておりました、システムインテグレーションビジネスおよびメンテナンスビジネスの拡大による事業成長を目指し、各種取り組みを展開してまいりました。

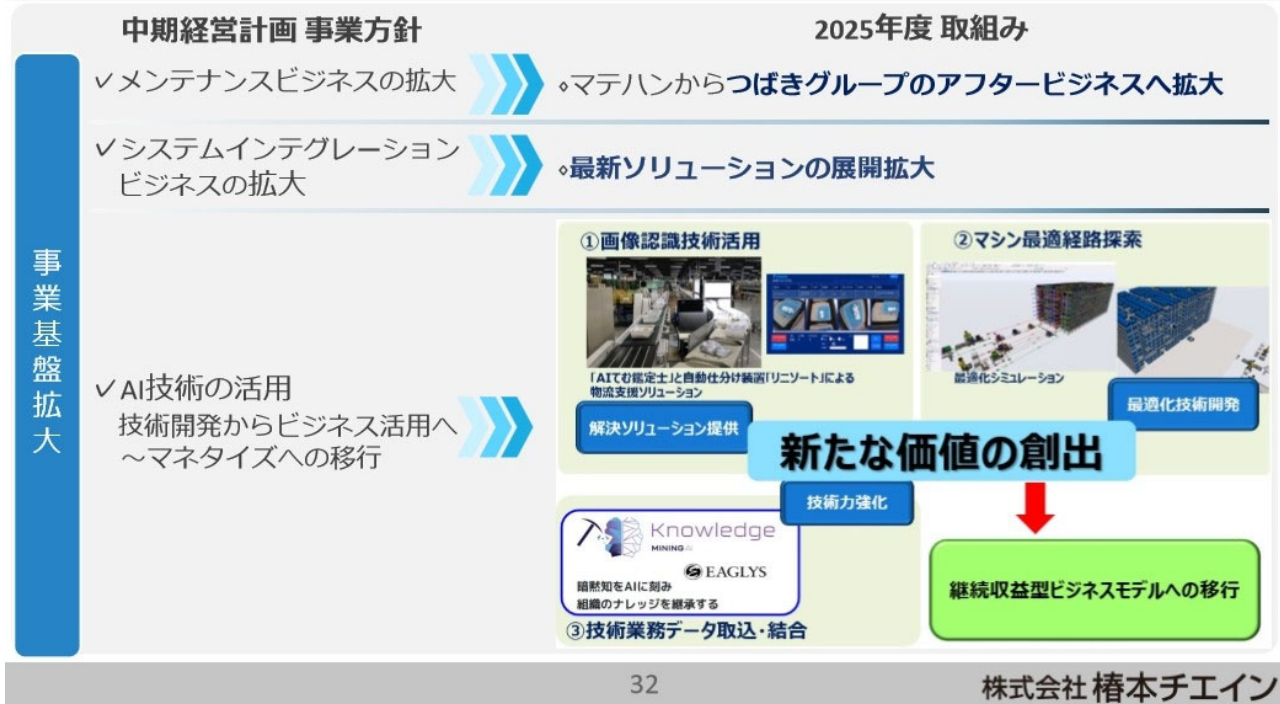
しかしながら、これら取り組みにもかかわらず、売上高および営業利益率ともに目標未達の見込みでございます。

一部には、事業の継続自体に関するご批判や、改革を求めのご意見も頂戴しております。

事業の持つポテンシャルを改めて見つめ直し、お客様にとって価値あるサービスを提供できる事業へと変革すべく、全力で取り組んでまいります。

中期経営計画2025 最終年度に向けて

中期経営計画2025最終年度に向けた取り組み — マテハン —



そんな中、本年は、記載の内容について全力で取り組んでいきます。

具体的に、システムインテグレーションビジネスについては、引き続き持続可能な物流の実現に向け、取り組みを強化しています。

今年度の取り組みとしては、ロジスティード株式会社、三菱 HC キャピタル株式会社と、物流倉庫向け遠隔フォークリフト操作システムの事業化に向けて、共同開発することについて合意し、本年3月に基本合意書を締結いたしました。

この三社で物流改革を推進し、慢性的なフォークリフトオペレーターの不足解消、冷凍倉庫等の過酷な作業環境の改善、安全性向上による物流業界の魅力向上などの課題解決に貢献するとともに、物流倉庫向け遠隔フォークリフト操作システムの事業化に取り組んでまいります。

AI技術の活用としては、先ほどもご紹介しましたが、画像認識装置を活用した「AIてむ鑑定士」というソリューションが稼働開始しております。当社のマテハン装置に実装され、超高速かつ高精度で搬送物を仕分け、物流現場の困りごとを解決し、作業支援を行ってまいります。

今後、マテハンへの実装率拡大と機能拡充を行い、さらなるお客様価値の提供を目指してまいります。

また、新たな取り組みとして、天井搬送台車などの車両数や経路探索など、AIを活用した最適化技術により、お客様へのエンジニアリング提供力を向上させ、ビジネスチャンスを拡大してまいります。

社内改革としては、AI を活用した技術情報の蓄積、ナレッジデータ構築と対話型 AI による情報の取り出しに取り組み、技術力の強化と生産性向上に取り組んでまいります。

新事業開発の方向性



社会課題の解決

人にやさしい社会の実現

- ・ **ヒューマンアシスト事業**
身体機能拡張
リハビリ
介護
- ・ **ライフサイエンス事業**
再生医療

地球にやさしい社会の創造

- ・ **エネルギー
マネジメント事業**
環境対応事業
PCS
(パワー・コントロール・
システム)

安心・安全な生活基盤の構築

- ・ **アグリ事業**
- ・ **ニューモビリティ事業**
↳ 超小型車両
車載関連ユニット
電動アシスト三輪自転車
(LA SI QUE)
産業用ドローン
- ・ **メンテナンス事業**
(アフターサービス)
↳ リモートメンテナンス

続いて、新事業です。

はじめに、当社が取り組んでおります新事業開発の方向性についてご説明いたします。

新事業への投資は、「長期ビジョン 2030」で当社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」、この三つを当社が貢献すべき領域とし、ヒューマンアシスト事業、ライフサイエンス事業、エネルギーマネジメント事業、アグリ事業、ニューモビリティ事業、メンテナンス事業などで、これら分野への投資を促進してまいります。

新事業の取組み中案件について

✓ アグリ事業



－ 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買収



アグリ事業拡大
持続可能な農業の実現へ貢献

売上計画
2027年度 → 25億円
2030年度 → 50億円

－ ツバキベジムーブの野菜の特徴

- 01 ▶▶ 大株
- 02 ▶▶ 低菌数
- 03 ▶▶ 安全・安定した価格と品質



福井美浜工場（2025年7月竣工予定）

まず、アグリ事業です。

本事業では、昨年、株式会社木田屋商店のアグリ事業を買収し、ツバキベジムーブを設立いたしました。

木田屋商店の持つ植物工場、業界トップクラスの栽培ノウハウと販売実績に、当社の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シナジーを創出し、アグリ事業の拡大、さらには持続可能な農業の実現への貢献を目指しております。

また、本年7月には、椿本チエインの国内工場として6番目となる、福井美浜工場も竣工する予定です。この工場は、当社が推進する植物工場のショールームとしての機能と、自動化・省人化システムの開発拠点としての機能をあわせ持つ工場として、持続可能な農業の実現に向けた取り組みを加速してまいります。

新事業の取り組み中案件について

- ✓ ヒューマンアシスト事業
 - ・チェーンウェイター

社会参画の機会拡張

- 社会環境における不平等問題
- 更なる高齢化社会や雇用人口確保
- 高齢化による介護問題
- 少子化による労働環境問題
- 障害者雇用への雇用促進

法的な整備

- 改正バリアフリー法
- 障害者へ合理的配慮義務化
- 障害差別解消法

- ✓ ニューモビリティ事業

隙間を埋める新しいMobilityで事業創出へ

- ・リハビリ機器
- ・電動アシストスーツ
- ・医療支援
- ・エンジンドローン
- ・電動アシスト三輪自転車 LA SI QUE

ヒューマンアシスト事業では、当社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」の販売を開始いたしました。本商品は、自律型のチェーン駆動方式を採用しており、最大4mの段差移動が可能です。従来のワイヤー式昇降機と異なり、建物の補強工事が不要で、独立して設置可能な構造を実現し、これにより、設置コストの削減と最短で1日の短工期での導入が可能となっております。

福祉展示会等でも高い評価をいただいております。ニーズの高まりを受けて、開発元の株式会社チェーンウェイターと連携し、安全性の強化やラインアップ拡充に取り組んでおります。

そのほかにも、リハビリ機器や電動アシストスーツ、医療支援機器の開発に注力しております。

また、ニューモビリティ事業では、エンジンドロンの開発に取り組んでおります。このエンジンドロンの最大の特徴は、長時間の飛行と高い積載能力にあります。従来の電動ドローンでは対応が難しかった長距離の飛行や重量物の運搬、広域作業といったニーズへの対応が可能となります。

今後、ドロンの社会実装が進む中で、バッテリー式ではカバーできない領域に応える次世代ドローンとして、エンジンドロンの可能性を追求してまいります。

新事業の取り組み中案件について

✓ エネルギーマネジメント事業

- ・ EV充放電装置 eLINK



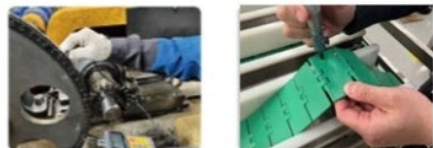
- ・ 蓄電システム 実証実験



- ・ 新発電システム 大学との共同研究

✓ メンテナンス事業

つばきプロサービス®
ProService



- ・ グループメンテナンス事業の拡大
- ・ 予防保全、IoT機器活用への取り組み

エネルギーマネジメント事業では、発電、蓄電、EVの充放電の、トータルでのエネルギーマネジメントサービスの提供を目指し取り組んでいるほか、メンテナンス事業では、マテハンで注力しておりますメンテナンス事業をグループ全体に拡大し、チェーンやモーションコントロール事業の分野でも拡大してまいります。

✓ 2025年5月14日付で簡易株式交換による大同工業株式会社との経営統合（完全子会社化）を決議

株式会社椿本チエインと大同工業株式会社との経営統合に関する 経営統合契約及び株式交換契約締結（簡易株式交換）のお知らせ

株式会社椿本チエイン（以下「椿本チエイン」といいます。）及び大同工業株式会社（以下「大同工業」といいます。）、椿本チエインと大同工業を総称して、以下「両社」といいます。）は、本日付の両社の取締役会決議により、両社間で経営統合を実施すること及び椿本チエインを株式交換完全親会社、大同工業を株式交換完全子会社とする株式交換（以下「本株式交換」といいます。）を実施することを決定し、本日、両社間で経営統合契約（以下「本経営統合契約」といいます。）及び株式交換契約（以下「本株式交換契約」といいます。）を締結いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

なお、本株式交換は、椿本チエインにおいては、会社法第796条第2項の規定に基づき、株主総会の決議による承認を必要としない簡易株式交換の手続により、大同工業においては、2025年6月24日開催予定の大同工業の定時株主総会の決議による本株式交換の承認を得た上で、日本及びタイにおける適用ある競争法に基づく関係当局の承認等を条件として、2026年1月1日を効力発生日として行われる予定です。

また、本株式交換の効力発生日に先立ち、大同工業の普通株式（以下「大同工業株式」といいます。）は、2025年12月29日に株式会社東京証券取引所（以下「東京証券取引所」といいます。）スタンダード市場において上場廃止（最終売買日は2025年12月26日）となる予定です。

※ 日本およびタイにおける適用ある競争法に基づく関係当局の承認を前提とする

最後に、当社は5月14日に、簡易株式交換による大同工業株式会社との経営統合を公表いたしました。

日本およびタイでの公正取引委員会による審査中でございますので、リリースに記載している以上のことは、今現在申し上げることはできませんが、統合のシナジーを必ず実現し、株主の皆様にご理解いただける結果を出したいと考えております。

私からのご説明は以上になります。ご清聴ありがとうございました。

質疑応答

笹尾 [Q]：SMBC 日興証券の笹尾と申します。お世話になっております。

最初に伺いたいののが、アメリカの関税影響でございます。ご計画への織り込み方の前提のところをおさらいさせていただきたいです。あとは、定性的になりますけれども、それぞれのビジネスで、アメリカで関税が高まるという見込みが見られたことによる需要への影響、足元起きている変化などがありましたら、教えていただければと思っております。1点目はこちらになります。

明坂 [A]：財務・経営企画担当の明坂でございます。よろしく申し上げます。

業績予想への織り込みですけれども、セグメントによってちょっと違ってございまして、モビリティと、それ以外で分けて考えています。

モビリティ以外のチェーン、モーションコントロール、それからマテハンにつきましては、基本的には価格に転嫁して、相殺していこうという前提で考えております。とはいえ、不透明な部分もございまして、業績予想では、利益のほうで若干保守的に、全体の中で見たというような織り込み方です。

一方、モビリティにつきましては、やはり日本、それから一部ですが、中国、韓国から送っている部品等につきましては、直接的な影響で10億円強の影響があらうかと見ております。そのうち一部は、カーメーカーさんとの交渉の結果ですが、織り込んでいきたい、価格転嫁していきたいという考えで、最終的には9億円弱ぐらいを営業利益で織り込んで、業績予想を立てています。

価格転嫁につきましては、時期のずれもございまして、そういった割合で織り込んだということになります。

定性的な変化につきましては、モビリティ担当の佐藤に譲りたいと思います。

佐藤 [A]：モビリティ担当、佐藤です。よろしく申し上げます。

今回の関税については、アメリカ国内での増産という形で如実に表れています。4月も、米国内の日系の販売が非常に良かったということで、ハイブリッド、プラグインハイブリッドへのシフトが進んでいるということで、米国内でのディーラーサイドでの在庫が非常に減っていると。極端な話で言いますと、1日か2日しかないという状況で、各カーメーカーとも米国内での増産を積極的に進めています。そういった形で、現状3カ月、半年ぐらいは、かなりなレベルで増産が進んでいくものと見ております。

笹尾 [Q]：ありがとうございます。

もう少し付随してですけれども、御社の生産体制とか、先ほど一部送っている部品も、というようなお話もありましたけれども、そういったところを抜本的に見直すとか、そういうご対応は取られるご予定はあるでしょうか。

永井 [A]：今、明坂から説明があったんですけれども、パワトラの方では、アメリカをはじめ、トランプ関税が各国にどんな影響があるのかを定性的な形で確認しています。

アメリカについては、正直なところ、各お客様が様子見というところで、注文自体が、計画したものが止まっているという状況で、われわれが具体的にそこで何をするのかというのも、もうちょっと先の判断になるかなと。

ただ、カナダについては、今までアメリカからカナダへ送っていた製品を日本に切り替えたというところが、今のところ具体的な活動かなと。

東南アジア関係も、90日間ですか、余裕ができたというところで、東南アジア各国もその後どうなるかというような状況の様子見というところで、もうしばらく具体的な活動を決めるのには時間が要るのかなと考えています。

佐藤 [A]：モビリティの方は、先ほど申しあげましたように、米国内での増産が非常に積極的で、われわれのアメリカのオペレーションでは、生産が非常にひっ迫しています。それをサポートするために日本から一部送っているというものもありますので、米国内での生産を拡充する必要があるということで、先ほど木村からありましたように、モビリティの中国が今ちょっと低迷しているものですから、余裕のあるラインを米国に送って、それで米国の製造を強化していこうという動きを今かけているところでございます。

岡本 [A]：マテハン事業に関して一言付け加えさせていただくと、鋼材を米国以外から送り込む場合においては、例えば中国製のものを日本製に切り替えるとか、そういったことをやっていることを聞いております。

もう1点、米国内の設備投資に関しては、先ほどモビリティの事業統括も言っていましたけれども、北米の設備投資関連が堅調に伸びていることもあって、だいぶ忙しくなってきたということを知っています。

笹尾 [Q]：ありがとうございます。大変よく分かりました。

もう1点、設備投資のご計画につきまして、20ページでお示しいただいたように、金額が過去3年と比べるとご計画の数値が大きいなという印象ですけれども、生産体制の効率化とか、北米の設備拡充とか、分けたときのイメージ、どのくらいの規模感でのご計画がそれぞれあるかを教えてくださいいただけますでしょうか。

明坂 [A]：ページ数で言いますと、下のページ数で20ページのところでしょうか。設備投資計画が、今年が248億円で、昨年の実績に比べますとかなり伸ばしております。

ただ、今年の、この 248 億円の中で、たまたまですけれども、北米での工場拡張とか、日本における埼玉工場での厚生棟の建て替えとか、ハコモノ投資が実は入っております。このうち、製造の増強とか効率化への投資、従来ベースと比較できる部分で言うと、大体 150~160 億円になります。

それがちょっと特別なハコモノとかが多いということで、従来ベースと比較するのであれば、150~160 億円の設備投資とお考えいただいたほうがいいかと思いますが、それは北米での生産増強、その他の各国における効率化投資と見ていただければいいかと思います。

笹尾 [Q]：かしこまりました。ありがとうございます。

あと、モビリティでの四輪クラッチ新規導入のご決定について伺いたいです。こちらも前々からご紹介していただいていた製品だと思うんですけれども、こういった電動化自体が、少しペースが落ちていても、プラグインハイブリッドとか、いろいろと好まれるものは変わってきていると思います。足元でのこの製品に対する先々の採用に関しての期待値がどのようにこの 1 年で変化したかとか、そういったところを、新しいご採用と併せてアップデートいただければうれしいです。

佐藤 [A]：今、まさにバッテリーEV からプラグインハイブリッド、ハイブリッドのほうに移行しているというか、内燃機関を使ったものに変わってきているわけですが、今回決まったのが、先ほどご案内ありましたように、プラグインハイブリッド用ということで、最近の傾向としては、ハイブリッド、プラグインハイブリッド用の需要というか、引き合いがやはり増えてきています。

特に、中国ではバッテリーEV と言われてはいますが、やはりプラグインハイブリッドも、かなりエンジンの開発も含めて積極化しています。そういった意味では、最近の傾向としては、中国を中心としてプラグインハイブリッドの引き合いが増えています。

一方で、やはり将来的にはバッテリーEV が増えていくということで、欧州、それから韓国は今後もバッテリーEV はなくなるという見込みで、バッテリーEV 用の e-Axle、それ用のクラッチという形で、いろいろまた引き合いもいただいています。

そういったことで、去年の今頃とは若干変わっていますが、ただ引き合いの数という意味では、それほど減っているわけではなくて、今後も積極的に、また新たなアプリケーションも出てきておりますので、われわれとしては、30 年に向けては、少なくとも 100 億円、200 億円レベルでは達成していきたいなという動きをかけております。

笹尾 [Q]：ありがとうございます。今回のご採用の地域とかは教えていただけるんですか。

佐藤 [A]：今回は、北米、ステランティスのプラグインハイブリッド用アプリケーションです。

笹尾 [Q]：ありがとうございます。

最後が、大同工業さんとの経営統合についてです。今はこのリリースのことしかということだったんですけども、一般的な知識として教えていただければと思います。作っていらっしゃる製品、サイズ感とか、向け先とか、違いがあるチェーンというお仲間だと思んですが、あるかなというところかと思いますが、そういったときは、一般的に考えて生産設備とか、販路とか、そういったものは相互に生かせるものでしょうか。それとも、そういったところはまた別立てで、いろいろ考えていかなければいけないようなものになるのでしょうか。

木村 [A]：先ほどご説明しましたように、現在、公正取引委員会での審査もございまして、なかなか申し上げることができないところもあるんですけども、そもそも大同さんは、1933年に石川で創業されたという老舗の会社でございます。全体の売上の中の約半分が、二輪、オートバイ用のエンジン用のタイミングチェーンとか、駆動輪への駆動チェーンとか、そういう形で、われわれは今現在、二輪用のチェーンは一切やっておりませんので、そのところは経営統合後も大同さんが主体となって、従来どおりビジネスをやっていただく形になると思います。

それ以外、一般産業用チェーンにつきましても、同じような品揃えのところはもちろん多いんですけども、ここは、お客様に決して不利益にならないように、従来どおりのブランド、それから従来どおりのお届け先ということで、提供していただきたいなと思っております。

ただ、今回の統合の目的の一つとして、意外と重なるところが少ないと。つまり、どういうことかと言いますと、われわれは日本とヨーロッパ、アメリカの販売が非常に多いわけですね。特にアメリカと日本が多いんですけども。

一方、われわれの中で非常に弱い地域、特に東南アジア、先ほど出たブラジル、あるいは南アフリカ等、そういうところに非常に大同さんは強いです。事実、インドとかタイにも拠点、工場をお持ちですし、ブラジルにも一般産業用チェーンを製造されている工場があるということで、そういったところで、トータルで非常にシナジーが出せるんじゃないかなということを考えております。

もちろん、それ以外のところも、公正取引委員会のゴーサインが出た段階で、統合委員会みたいなもので、どうやったらお客様により良い品物をリーズナブルなお値段で、ご安心してお届けいただけるかというのは策定してまいります。

従って、必ずや、この経営統合がお客様にとっても、もちろん当社、大同さんにとってもメリットがある形に仕上げていきたいと思っておりますので、どうぞご理解いただきたいと思います。

笹尾 [M]：分かりました。詳しくありがとうございます。以上でございます。

司会 [M]：続きまして、アセットマネジメント One、野崎様より、テキストでご質問をいただいております。2問いただいております。

野崎 [Q]：パワートランスミッション事業におけるインド市場での拡大余地はどれぐらいあると考えていらっしゃいますか。競争環境や利益率を含めて、売上規模のイメージを教えてください。

永井 [A]：具体的な数字でお答えするのは難しいかなと思うんですけども、今、その辺のマーケティングを進めているというところです。

東南アジアで、自動車はじめ、メジャーな五つの業界を中心に攻略を進めていましたけれども、去年、日本人のマネージャーが行って、さらに今後のインドの状況、先進国と比べて非常に劣っている、特に環境関係の整備、この辺がこれからのビジネスになるんじゃないかなというところで、今までの5業界に比べて、さらに5を加えて10業界の攻略というのを今、具体的に進めています。

その中で一つは、そういった業界に強い代理店を探して、今、一つのところと契約を交わしているというところと、われわれの販売網もさらに拡充しなくちゃいけないというところで、具体的な地域を含めて、そこの営業所の開設を進めています。

一方、モノづくりで、インドでビジネスをやっていこうということを進めていくと、やはりインドでものを作らないといけないなと考えています。私もインドの各チェーンメーカーを具体的に回る機会があったんですね。見ますと、やはり問題の多いメーカーが多いかなということで、われわれは、先ほどの社長の説明でありましたけれども、今、販売が進んでいるチェーンのノックダウンでモノづくりに関する勉強をして、ローラチェーン、それから大形コンベヤチェーンの工場をインドでつくり出すことを進めていこうということで、目指すは、インドでナンバーワンのチェーンメーカーを早期につくりたいなと考えています。

野崎 [Q]：モーションコントロール事業において、先ほどご説明の中で、スマートモーションユニット商品の投入が遅れたという話がありましたけれども、今後こちらが進んだ場合の売上規模のイメージを教えてください。

永井 [A]：スマートモーションユニットというのを、中期計画2025が始まったときに、いろいろなテーマを掲げてきました。この中で一つは、市場を実際に見たときに、そぐわないなということで止めたものもありますし、実際に進めているものというのが、結構な相当数のテーマが実際はあるんです。

一番足りなかったのは、それに携わる技術者、この確保が遅れたなと考えています。十分とは言えませんが、その辺の補充もできて、今進めているというところで、まずは当初の目標であった350億円、あと100億円ですかね。この辺の積み上げをやるというところで、今考えております。

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]