

NOK 株式会社

2025 年 3 月期決算説明会

2025 年 5 月 14 日

イベント概要

[企業名]	NOK 株式会社
[企業 ID]	7240
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2025 年 3 月期決算説明会
[決算期]	2024 年度 通期
[日程]	2025 年 5 月 14 日
[ページ数]	35
[時間]	17:00 – 17:58 (合計：58 分、登壇：23 分、質疑応答：35 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	6 名 代表取締役 社長執行役員 グループ CEO 鶴 正雄 (以下、鶴) 取締役 上席執行役員 グループ CFO 渡邊 哲 (以下、渡邊)

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

取締役 上席執行役員 シーリングソリューション CEO

折田 純一 (以下、折田)

上席執行役員 シーリングソリューション CCO 兼 営業本部長

田中 利之 (以下、田中)

メクテック株式会社 代表取締役 社長執行役員 CEO

伊藤 太郎 (以下、伊藤)

メクテック株式会社 経営企画本部 本部長

和田 千津樹 (以下、和田)

[アナリスト名]*

みずほ証券

坂口 大陸

モルガン・スタンレーMUFG 証券

垣内 真司

野村證券

石本 渉

*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読されたアナリストの中で、
SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



登壇

大久保：定刻となりましたので、NOK 株式会社 2024 年度決算説明会を開催いたします。

私、IR 担当の大久保と申します。本日のご説明は、15 時 30 分に開示いたしました決算説明資料を用いて行います。ご案内メールに記載された URL から、もしくは当社ウェブサイトの IR 情報から入手いただけますのでご利用ください。

当社からの説明ののち、質疑応答の時間を設けております。本日の登壇者は、NOK 株式会社、代表取締役 社長執行役員 グループ CEO の鶴正雄、取締役 上席執行役員グループ CFO の渡邊哲、取締役 上席執行役員 シーリングソリューション CEO の折田純一、上席執行役員 シーリングソリューション CCO の田中利之、メクテック株式会社から、代表取締役 社長執行役員 CEO の伊藤太郎、経営企画本部本部長の和田千津樹、以上の 6 名です。

まず、グループ CEO の鶴、およびグループ CFO の渡邊より、決算の概要をご説明いたします。それでは、鶴 CEO、よろしくお願いいたします。

鶴：皆様、こんにちは。鶴でございます。本日はお忙しいところ、ご参加いただきましてありがとうございます。

まず、私からは 2024 年度の決算についてご説明をさせていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



- 売上・営業利益は前期比で増加
 - ✓ 為替の影響を除くと売上高は減少も、シール、電子部品ともに営業利益増。電子部品は2017年度以来の黒字
 - ✓ 第3四半期決算時の通期予想比較でも売上高、営業利益ともに上振れ
- 前期の政策保有株式の売却益が大きかったことから当期純利益は減少
- 一株当たり配当予想：従来予想を5円上方修正し、105円（前期比+17.5円）

3

Copyright © NOK CORPORATION. All Rights Reserved.

スライド3をご覧ください。詳細はのちほど、渡邊よりご説明させていただきますが、サマリーといたしましては、2024年度は増収増益の決算となりました。

為替による押し上げの影響もありましたので、その影響を除くと売上高は減少しましたが、シール、電子部品ともに営業増益となりました。特に電子部品は、2017年度以来7期ぶりの黒字で終わることができました。直近の業績予想に対しても、売上高、営業利益ともに上回りました。

前期は政策保有株式の売却益が大きかったことから、当期の純利益に関しましては減少ということになります。

当期の配当金につきましては、本日別途公表しておりますとおり、期末の配当を従来予想から5円上方修正し55円、年間として105円とさせていただく予定です。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

2024年度連結業績サマリー



(単位：億円)

	2023年度	2024年度	増減額	2024年度 業績予想
売上高	7,505	7,669	+2.2%	7,557
シール	3,626	3,627	+0.0%	3,628
電子部品	3,598	3,710	+3.1%	3,597
営業利益	229	373	+62.6%	353
シール	233	262	+12.4%	254
電子部品	△10	89	-	79
当期純利益	316	303	△4.1%	302

2025年2月公表

4

Copyright © NOK CORPORATION. All Rights Reserved.

数字でお示ししますと、ご覧のスライド4ということになります。

2025年度業績予想サマリー



- 減収も、営業利益は微増益を予想
 - ✓ シール、電子部品ともに営業利益段階で増益を予想
 - ✓ 為替レート前提は前期実績比円高で予想（140円／米ドル）
 - ✓ 米国関税による顧客製品需要への影響は業績予想に織り込んでいない
- 政策保有株式の売却推進による特別利益の計上を織り込み、当期純利益は増加を予想
- 一株当たり配当は前期比5円増配の110円を予想

5

Copyright © NOK CORPORATION. All Rights Reserved.

2025年度の業績予想のサマリーに移ります。

予想前提の為替レートが、前期実績と比較して円高の設定になっていることなどから、売上高減少を見込んでおりますが、営業利益については若干ではございますが増益の予想としております。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



今回の業績予想の検討に当たりましては、可能な限り最新の状況を織り込むよう立案のプロセスを進めております。その結果、各種の状況変化、費用面ですね、それから販売も含めて、直前まで精査した予想として、皆様に情報共有、発表ということになっております。

一方で、足元の大きなトピックスである米国の関税政策の影響については、ギリギリまで検討いたしました。しかしながら、お客様の製品について米国での需要がどのような影響を受けるかという点に関しましては、不透明な要素も多いということから、今回の数値の予想には取り込まないという判断をしております。この後、補足説明をさせていただきます。

当期の純利益の増加を予想しております。中計最終年度、政策保有株式の売却も着実に進めるということで、一定の売却益を既に予想に織り込んでいるということになります。

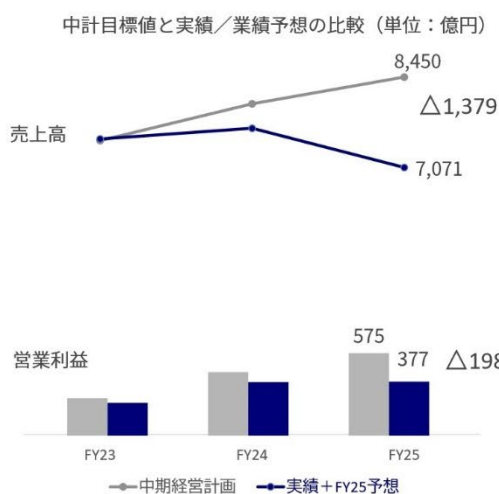
配当金は、前期期末 5 円増配で 110 円の予想としております。

このたび、キャピタルアロケーション方針を新たに設定しましたので、のちほど渡邊よりご説明をさせていただきます。

2025年度業績予想：中期経営計画目標値との比較



中期経営計画の数値目標には未達予想だが、収益性の向上に継続的に取り組む



■ 主な上振れ要因 ↑

- ✓ 積極的な価格交渉推進や経費の適正使用による利益の積み重ね
- ✓ 電子部品事業における生産平準化等による収益力の向上
- ✓ 為替レート：中計前提 130円/USD、FY25予想前提 140円/USD

■ 主な下振れ要因 ↓

シール

- ✓ 日系自動車メーカーの生産台数前提
- ✓ 建機、半導体製造装置向けなど一般産業機械向けの売上

電子部品

- ✓ 電動車バッテリー用途をはじめとする車載向けの売上

スライド 6 です。2025 年度、今年度は 3 カ年中計の最終年度です。業績予想と中計の目標値の乖離について、このスライドで触れさせていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



残念ながら、今回の業績予想は、3カ年の最終年度の目標値に届いておりませんが、この2年間、記載のとおりさまざまな取り組みをしてまいりました。これは中計立案当時の前提には含まれていないプラスの要因として、収益性の向上に大きく貢献しています。

しかしながら、スライド下段にお示ししていますとおり、シールそれから電子部品の両事業で売上が計画未達となる、こういった要因が乖離になっております。シールでは、日系自動車メーカーの生産台数が前提を下回って推移しているほか、一般産業機械向けにおいても景気の影響を受けた建設機械の動向や、一定の貢献を期待しておりました半導体製造装置向けの販売などが計画を下回っていることとなります。電子部品では、成長のけん引役である電気自動車のバッテリー向けの伸びが期待よりも低い結果、売上前提と乖離するという要因になっております。

これらの影響を受けた業績予想となっておりますが、期中においてもさらなる収益性向上に向けた取り組みを継続的に推進し、少しでも上を目指してまいりたいと思います。詳細の分析は年度が締まった後、実績を踏まえてご報告をさせていただきます。

米国関税政策の影響について



- 当社グループから米国への輸出については規模も小さくなく、原則として価格転嫁する方針であることから影響は軽微
- 一方、当社製品を搭載した顧客の製品について、関税の影響に伴う米国での需要低下が懸念事項だが、現時点で業績予想には織り込んでいない

影響が想定される主な用途

シール
自動車向け 米国向けビジネスの規模はシール連結売上の10%程度。日本で製造される製品向けが主

電子部品
スマートフォン向け 北米メーカーのスマートフォンのグローバル販売台数の約30%程度が米国市場向けと推定

政策動向とその影響を注視するとともに、経費の効率的な使用等を通じて利益への影響を可能な限り吸収
中長期的には必要に応じてサプライチェーンの変更も検討

7

Copyright © NOK CORPORATION All Rights Reserved.

スライド7、米国関税の影響です。先ほど申し上げましたとおり、影響については直前まで議論いたしました。

まず、当社から米国に輸出しているビジネスは、それほど規模も大きくありません。また、発生しましたコストは、原則として価格転嫁を進める方針でおりますことから、関税負担増による直接的な影響は軽微であると考えております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

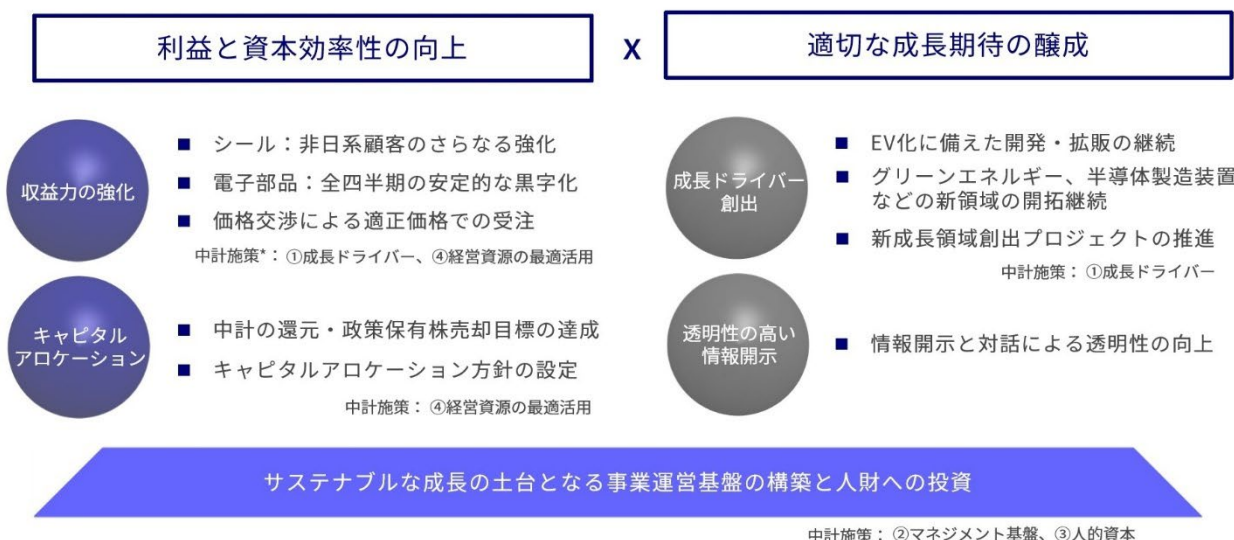


一方で、お客様の製品の米国における需要が影響を受けるリスクが懸案事項です。こちらについては不透明な事項も多いことから、繰り返しになりますが、今回の業績予想に織り込んでおりません。引き続き状況を精査しながら、必要に応じて適切に開示をしていきたいと思っております。

この記載は、本日は当社の業績に対して想定される影響について、可能な範囲でご紹介をさせていただいております。シール事業におきましては自動車向け、電子部品事業ではスマートフォン向けが影響を受ける可能性のある、主な用途と考えております。実際の影響は今後の状況次第ですが、それぞれの米国向けビジネスの規模感をイメージしていただけるよう記載をさせていただきました。

今後、米国での需要状況、お客様がどう対応されるか情報取り、注視していきたいと思っております。合わせまして、経費の効率的な使用などを通じて、少しでも利益の影響を吸収していく考えです。また中長期的には、お客様の動向や必要に応じてサプライチェーンの変更等も検討していきたいと思っております。

中期経営計画施策の着実な実行を通じた企業価値の向上



8 *2023-2025中期経営計画の「4つの変革」

Copyright © NOK CORPORATION All Rights Reserved.

スライド8です。外部環境は不透明であり、事業にとっても厳しい状況ですが、引き続き私どもはぶれることなく企業価値の向上に努めてまいります。中計で掲げました四つの変革の施策、それぞれが企業価値向上に結びついております。

スライド左側でお示ししている利益、資本効率の向上に向けた取り組みを実行していくことはもちろんですが、並行いたしまして、当社の今後の成長に対して適切に期待していただくことが重要と

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



考えております。成長に向けた投資を積極的に行っていくとともに、適切な情報開示を通じて、透明性の向上にも努めてまいります。

また、ガバナンス、人財活用、これまで導入した仕組みや体制をしっかりと定着させ、実効性を高めて成長の基盤を引き続き強化してまいります。

持続的な成長に向けた中計最終年度の取り組み



- 2025年度業績予想の達成と収益性向上に向けた継続的な取り組み
- 中計施策の確実な実行：将来成長への種まきと構築した変革基盤に基づく変革実行サイクルの定着
- 持続的成長を実現するための次期中期計画の立案



スライド9、私から最後になります。

中計最終年度、2025年度にお示しした三つのポイントを重点的に推進いたします。業績面では今回精査して発表いたしました業績予想をしっかりと達成すること、また期中には収益性向上に取り組む、少しでも上を目指してまいりたいと思います。

次に、足元の業績確保と同時に中期経営計画の施策も着実に実行してまいります。短期的な業績に効いてこないものであっても、中長期的持続的成長のための基盤強化につながる重要な取り組みもぶれることなく進めてまいります。

そして、来年度は中期経営計画の起点になります。事業環境の変化や、現在の中計での私たちの成果、反省点なども踏まえ、将来につながる中期経営計画を今年度はつくってまいりたいと思います。具体的な公表の時期はまだ決まっておりませんが、2025年度、今年度が終了したのちになります。皆様には、引き続きのご支援をよろしくお願いしたいと思っております。

次からは、CFOの渡邊に説明をバトンタッチしたいと思います。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



	23年度 実績	24年度 実績	前期比	(単位：億円) 24年度 予想
売上高	7,505	7,669	+2.2%	7,557
営業利益	229	373	+62.6%	353
営業利益率	3.1%	4.9%	+1.8pt	4.7%
経常利益	403	481	+19.3%	458
当期純利益*	316	303	△4.1%	302
*親会社株主に帰属する当期純利益				2025年2月公表
設備投資額	452	524		
減価償却費	478	469		
平均為替レート（円/ドル）	143.74	152.74		

24年度 対前期比での為替影響
 売上高：+274億円、営業利益：+13億円

渡邊：続きまして、2025 年 3 月期の実績から説明させていただきたいと思います。

スライドナンバー11 になります。売上高は 7,669 億円、2.2%増収、営業利益は 373 億円、利益率は 4.9%、62.6%の増益となりました。経常利益は 481 億円、当期純利益は 303 億円となっております。

投資関連数値、円ドルレート、それから為替の影響につきましては記載のとおりでございます。

営業利益につきましては、のちほどシール、電子の説明をさせていただきますけれども、ここでは営業利益以下の特記事項について説明をさせていただきます。営業利益と経常利益の間の営業外収支ですけれども、これは 2023 年度の 174 億円のプラスから今期 2024 年度は 108 億円プラスとなりました。66 億円ほど悪くなっているのですが、為替差損益が 2023 年度 70 億円の差益、これから 2024 年度は 20 億円の差損となったことが主要因でございます。

また特別利益では、政策保有株の売却益は 31 億円計上させていただきました。ほかに企業年金の一部を DB から DC に変更したことで、40 億円ほどの利益が計上されております。ただ、2023 年度には株式の売却益が 292 億円ありましたので、売却益の減の影響で純利益は減益となっております。

2024年度 実績：セグメント別売上高・営業利益



		23年度 実績	24年度 実績	前期比	(単位：億円) 24年度 予想
シール	売上高	3,626	3,627	+0.0%	3,628
	営業利益	233	262	+12.4%	254
	営業利益率	6.4%	7.2%	+0.8pt	7.0%
電子部品	売上高	3,598	3,710	+3.1%	3,597
	営業利益	△10	89	-	79
	営業利益率	△0.3%	2.4%	+2.7pt	2.2%
その他	売上高	281	332	+18.2%	332
	営業利益	6	21	+239.8%	20
	営業利益率	2.2%	6.3%	+4.1pt	5.9%

2025年2月公表

12

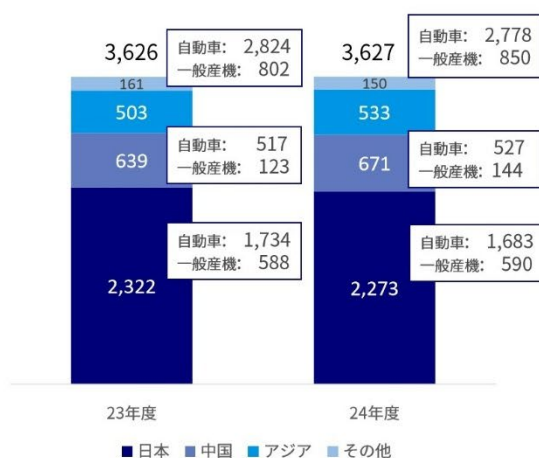
Copyright © NOK CORPORATION All Rights Reserved.

12 番のスライドはセグメントの業績になります。シールは売上横ばい、ただ 12.4%の増益。電子は 7 期ぶりの黒字を達成できました。その他の分野でも、円安を背景に好調でございました。

シール：2024年度 実績（売上高）



所在地別売上高（億円） *販売元の所在地ベース
産業別売上高（億円）



- 前期比横ばい
為替による押し上げ影響を除くと減収
- 日系自動車メーカーの生産台数減少による影響を継続的な価格改定活動の推進や、非日系顧客への拡販などによりある程度カバー
- 一般産機向け：建設機械の生産台数はまだ回復していないが、補修用部品や農業機械向けの販売が増加

13

Copyright © NOK CORPORATION All Rights Reserved.

スライド 13、シールの売上です。売上自体は 3,627 億円で前期並みですけれども、為替の押し上げ効果が 70 億円ございました。実質 1.9%の減収です。主力の日系自動車メーカーの生産台数減少の影響を受けました。2023 年度はグローバルで 2,610 万台、これは 2024 年度 2,470 万台という

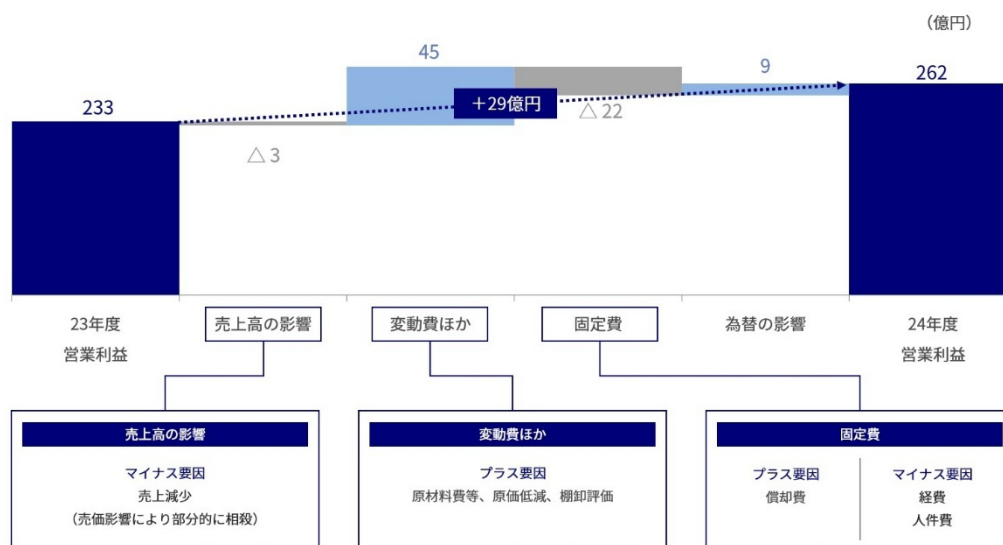
サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



ことで、5%減と見ております。それから売価の値上げは、日本を中心に継続してございます。また非日系のお客様、それから特に具体的には中華系のお客様への拡販に注力すると同時に、非自動車分野では中国市場に少し光明が見え始めた感があるという状況にございます。

シール：2024年度 実績（営業利益）



14

Copyright © NKK CORPORATION All Rights Reserved.

スライド 14 は、損益のブリックになります。減収影響での粗利の減はございましたけれども、一方で価格転嫁の推進を進めるなど、売上起因では 3 億円の減益にとどまっております。また原材料、また電力量の値下がり、原価低減、昨年度の 2023 年度は在庫評価損を計上しましたけれども、それがなくなるといったプラス影響もありまして、変動費では 45 億円、増益効果がございました。

一方で、固定費は 22 億円の増加でございます。内訳は人件費が 11 億円増加、経費が 29 億円増加、償却費が 2023 年度の減損影響もございまして、18 億円減ということです。年度当初、経費は 46 億円増加すると申し上げたのですが、節減に加えまして、使い残しもございまして、このような結果となっております。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

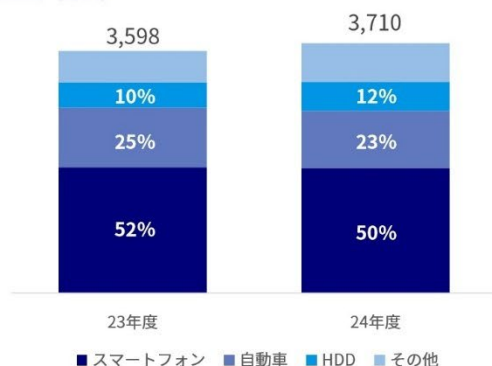


電子部品：2024年度 実績（売上高）



- 為替の影響を除くと減収だが、売上に含まれる外部購入部品代が減少しており、それを除く実質的な売上は増加
- 実質的な売上はスマートフォン向け、HDD向けで増加

主要用途別売上高構成比
売上高（億円）



前期からの増減
売上高（億円）



15

Copyright © NOK CORPORATION. All Rights Reserved.

続いて電子事業です。販売の状況からですが、売上高は 3,710 億円、額にして 111 億円、率にして 3.1%の増収でございます。

右側の表に、部品代とか、実質的な売上とか、為替の影響とか書いてあるのですが、為替の押し上げ影響は 203 億円ございました。一方で部品の減少も大きかったので、FPC 単体では 131 億円の増収になっております。実質的な売上増です。

用途別では、ざっくり言うとスマホは堅調、ハードディスク向けは復調傾向にある。ただ車載は、地域別に色合いが異なりまして、欧州では低迷、中国では競争の激化、日本は順調と、三者三様です。

サポート

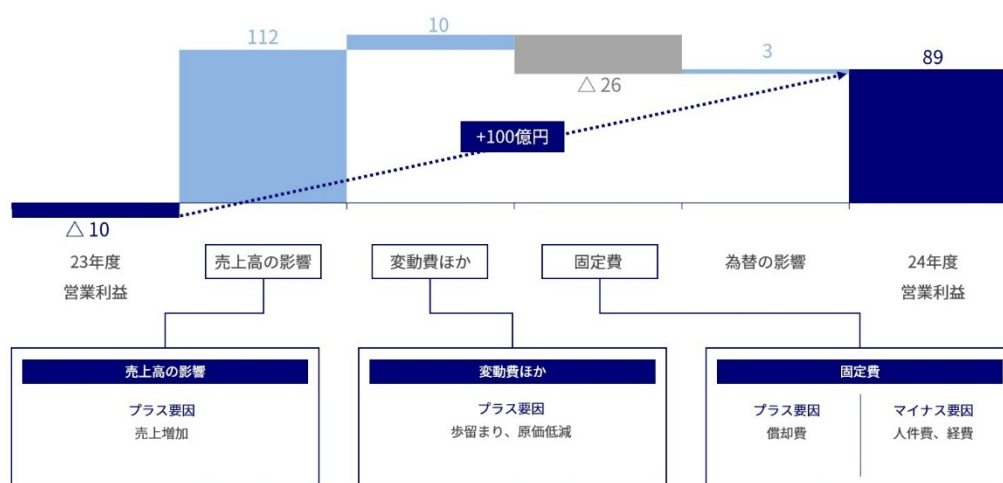
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



電子部品：2024年度 実績（営業利益）



(億円)



16

Copyright © NKK CORPORATION All Rights Reserved.

それからスライド 16、損益分析になります。7 期ぶりの黒字を計上することができました。ドライバーは、実質的な増収要因です。量の増加と品目構成良化で、粗利が 112 億円増加しています。また増産に伴う人件費、経費の増を補って黒字となりました。

以上が、2024 年度の営業利益の実績でございました。

2025年度 連結業績予想



(単位：億円)

	24年度 実績	25年度 予想	前期比
売上高	7,669	7,071	△598 (△7.8%)
営業利益	373	377	+4 (+1.2%)
営業利益率	4.9%	5.3%	+0.5pt
経常利益	481	485	+4 (+0.9%)
当期純利益*	303	365	+62 (+20.4%)
*親会社株主に帰属する当期純利益			
設備投資額	524	546	
減価償却費	469	470	
平均為替レート (円/ドル)	152.74	140.00	

25年度予想 対前期比での為替影響
売上高：△360億円、営業利益：△20億円

17

Copyright © NKK CORPORATION All Rights Reserved.

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



続きまして、2026 年 3 月期に移ります。

スライド 17 は、全体の概要です。売上高は 7,071 億円、額にして 598 億円、率にして 7.8%の減収です。営業利益は 377 億円、4 億円、1.2%の微増益です。営業外損益は 2024 年度と同等を見ておりまして、経常利益は 485 億円と微増益です。特別利益には、株式売却益を早々と 75 億円織り込んでおります。この影響で純利益が 365 億円で、2 割の増益の見込みです。

想定の為替レートは、ここにありますように 1 ドル 140 円、売上利益へのマイナス影響は記載のとおりとなっております。設備投資関連情報も、ほぼ記載のとおりとなっております。

関税影響につきましては、先ほど CEO から説明ありましたとおり、当社のコスト増への影響、税金を払うというやつですね。影響につきましては、価格転嫁を進めることから軽微であると見ておりますが、北米市場での自動車もしくはスマートフォンの需要の影響につきましては、今現在動向が不透明でございまして、業績予想には織り込んでおりません。

2025年度予想：セグメント別売上高・営業利益



		(単位：億円)		
		24年度 実績	25年度 予想	前期比
シール	売上高	3,627	3,581	△47 (△1.3%)
	営業利益	262	265	+3 (+1.1%)
	営業利益率	7.2%	7.4%	+0.2pt
電子部品	売上高	3,710	3,180	△530 (△14.3%)
	営業利益	89	100	+11 (+12.0%)
	営業利益率	2.4%	3.1%	+0.7pt
その他	売上高	332	311	△21 (△6.3%)
	営業利益	21	12	△9 (△43.6%)
	営業利益率	6.3%	3.8%	△2.5pt

18

Copyright © NOK CORPORATION All Rights Reserved.

18 ページ、セグメントのサマリーとなります。シール、電子につきましては、為替の下押し影響もございまして減収。しかし、利益は小幅ながらも増益を狙います。

為替影響ですけれども、シールの売上で 110 億円、利益で 15 億円、電子の売上で 240 億円、利益で 6 億円となっております。いずれのセグメントでも、昨年度はちょうど今時分の期初予想がちょっと保守的すぎたかなという思いの反省から、2025 年度の業績予想につきましては、CEO から

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ありましたように発表ギリギリまで状況を見極めました上で、できるだけ保守的な見方を排除した予想とさせていただきます。

シール：2025年度予想（売上高）



所在地別売上高（億円） *販売元の所在地ベース

産業別売上高（億円）



- 前期比1.3%の減収予想
為替による押し下げ影響を除くと実質は若干の増収見通し
- 日系自動車メーカーの生産台数前提は前期比ほぼ横ばい
- 引き続き中国での非日系メーカーへの拡販に注力
- 米国関税による顧客製品需要への影響は業績予想に織り込んでいない

19

Copyright © NOK CORPORATION All Rights Reserved.

スライド 19、20 は、シールになります。

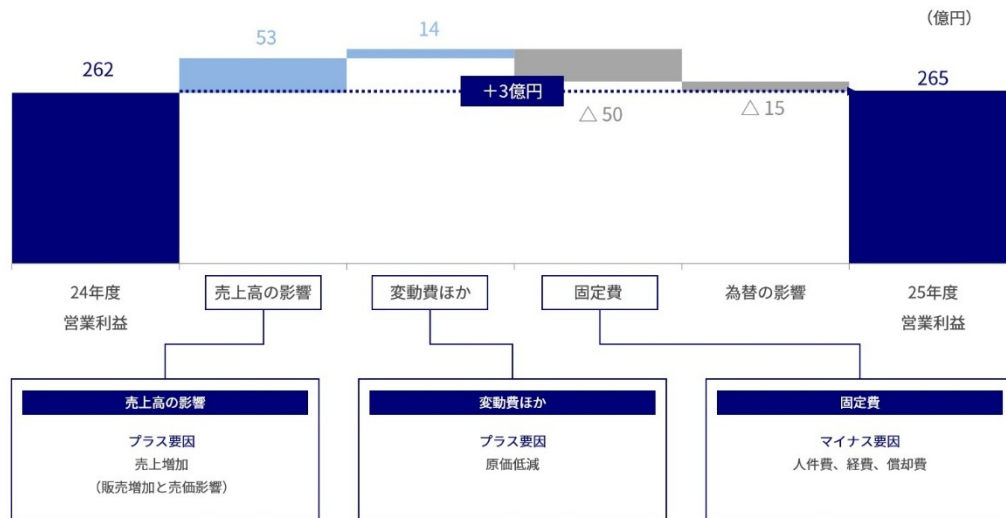
見通しの前提ですけれども、日系車のグローバルの自動車生産台数は、2024 年度と同じ水準の 2,470 万台と置いております。また一般産機、とりわけ中国の景況に左右される主力の建機生産台数につきましては、1%増の 11 万台の前提としております。

売上高は 3,581 億円、47 億円、1.3%の減収です。ただ、為替影響がマイナス 110 億円、このマイナス 110 億円と売価の変動影響を除きますと、実質増収となっております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com





20

Copyright © NKK CORPORATION All Rights Reserved.

営業利益は 265 億円、額にして 3 億円、率にして 1%微増益の計画です。実質増収の粗利増に加えまして、売価影響でトータル 53 億円の増益見込み。また、原価低減等で 14 億円の増益要因の一方で、固定費の増加が 50 億円ございます。各国の昇給、ベアを含めて、人件費が 24 億円の増加。また、償却経費が合わせまして 26 億円増加する予定です。

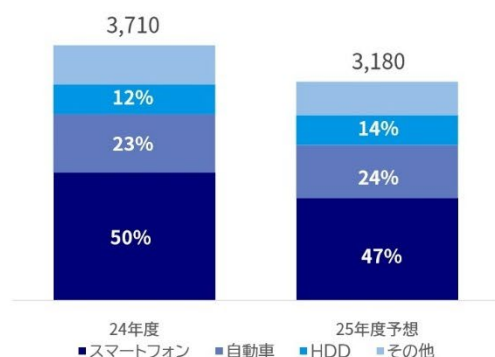
人件費増は、先ほど申し上げたように国内外の昇給。一方、経費につきましては、国内で 14 億円の増加。主に新規システム導入費用、準備費用。それから海外では、増産費用を中心に 6 億円の増加を見込んでおります。

電子部品：2025年度 予想（売上高）



- 為替影響、売上に含まれる外部購入部品代の減少を除くと、実質的な売上減少は約50億円
- 米国関税による顧客製品需要への影響は業績予想に織り込んでいない

主要用途別売上高構成比
売上高（億円）



前期からの増減
売上高（億円）



21

Copyright © NOK CORPORATION All Rights Reserved.

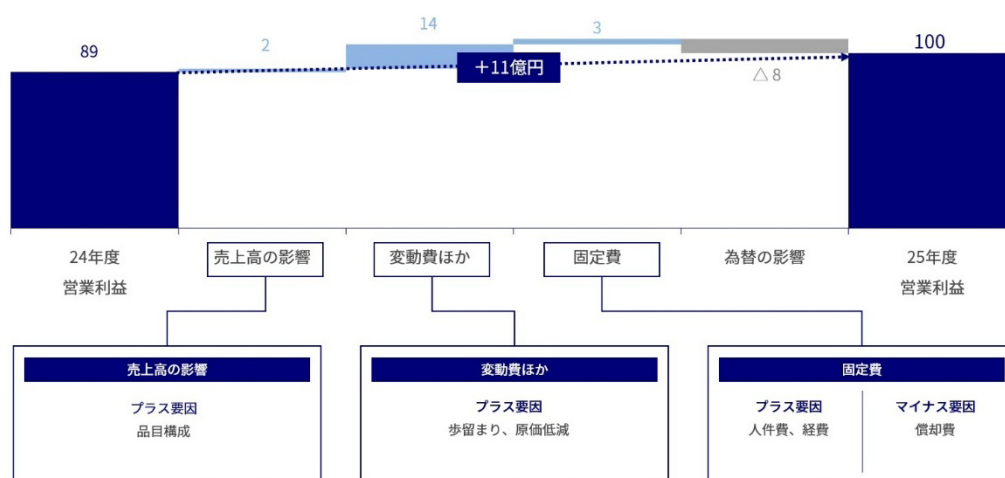
次は電子です。3 ページにわたります。

売上 3,180 億円、前期対比で 530 億円、14.3%の減収見込みになります。この右側の棒グラフ等で、コメントにも記載してございますけれども、減収の多くは為替影響で約 240 億円。それから部品の減がございまして、実質的な売上減は、FPC 単体では 50 億円の減収にとどまる見通しです。FPC の製品用途別構成比率も、ほぼ 2024 年度と同等でございます。

電子部品：2025年度 予想（営業利益）



(億円)



22

Copyright © NOK CORPORATION All Rights Reserved.

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



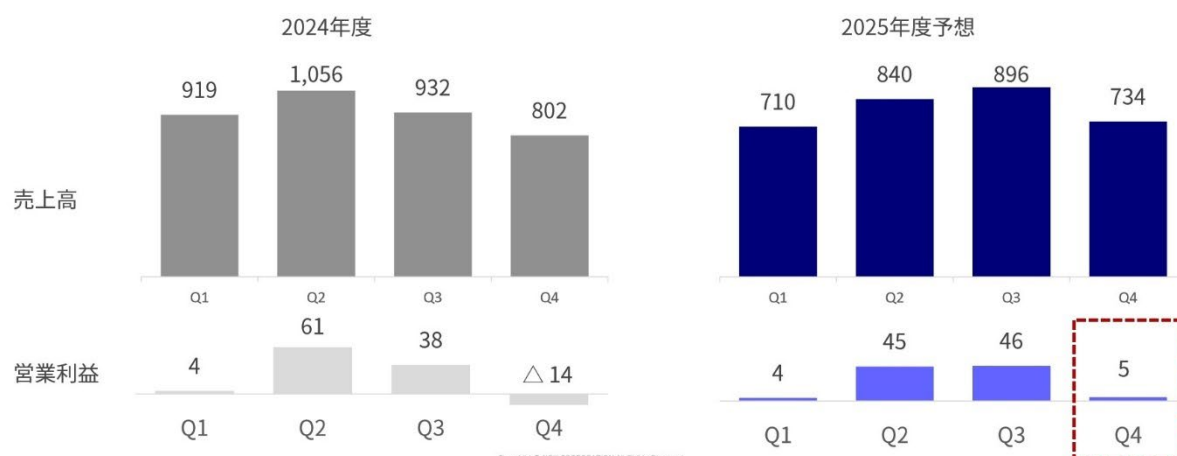
それから、損益は 100 億円の黒字計画です。売上起因では FPC が減収ではありますが、品目構成の良化等によりまして、粗利益減をカバーいたしまして、原価低減等のプラス要因に加えて、引き続き固定費抑制に努めて黒字体質の定着を図ります。

電子部品：業績の四半期推移見通し



これまでの構造改革および継続的な生産平準化の取り組み等により第 4 四半期も含め全四半期の黒字を目指す

電子部品：四半期業績推移（単位：億円）



次のページは、2024 年度と 2025 年度の電子事業の売上、利益の四半期推移となります。

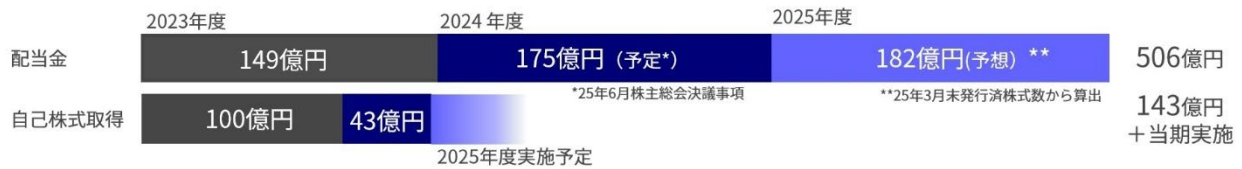
年度での黒字の定着化も、全部の四半期での黒字を今期の課題としていると、閑散期とりわけ赤の四角で囲っていますが、第 4 四半期の黒字化が今期の課題と認識しております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

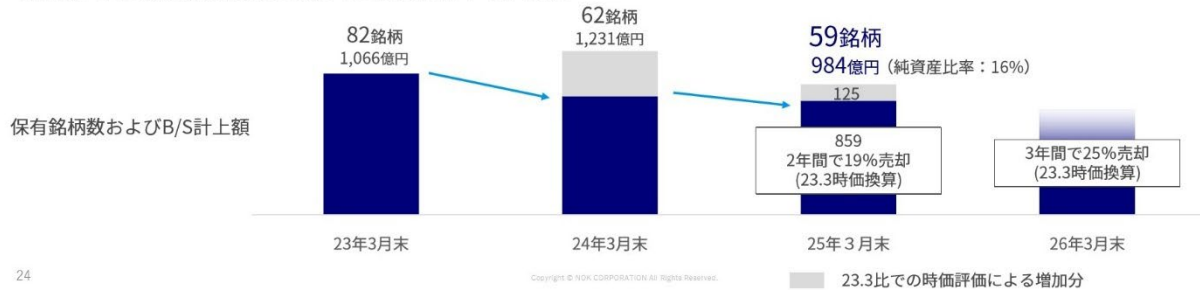


株主還元：3年間累計で675億円を超える還元を実施予定



政策保有株式の売却：中計目標*の達成以降も継続的に適正水準に向けた売却を進める

*中計目標：23年3月末時点の残高の25%以上（23年3月末時価ベース）を売却



最後の2枚です。これは資本政策のスライドになります。

今期を最終年度といたします現3カ年計画では、株主還元を675億円以上実施することとしておりました。今期の自社株買入額は現時点では未定ですけれども、3カ年を通じまして、トータルで675億円以上の還元は達成する見通しでございます。

また、政策保有株の売却も予定どおり推進してございまして、前述のとおり、今期の計画にも売却益を織り込んだところでございます。

- 事業への投資（オーガニック／インオーガニック成長投資、設備投資）を最優先
- 中長期的な事業成長に基づく段階的な増配
- 事業投資などの資金状況を総合的に勘案した自己株式取得

今後は中長期的な業績成長に基づく段階的な増配と自己株式取得を組み合わせた還元を実施していく

総還元の推移（単位：億円）



25

Copyright © NKK CORPORATION. All Rights Reserved.

最後のページです。マネジメントといたしましては、改めましてキャピタルアロケーションの方針ということで、ここに記載させていただきます。

ここにありますように、既存事業、成長分野へのキャッシュ配分を最優先とさせていただいた上で、必ずしも毎年というわけではございませんけれども、段階的に増配をしたいと考えております。また、中期的な資金状況を勘案した上で、適宜自社株取得も実施いたします。

こうした方針の下、本日公表をしておりますけれども、期末配当は従来予想から 10%、1 割、5 円増配いたしまして一株 55 円、年間 105 円配当といたします。2025 年度も、中間、期末ともにその水準を維持し、年間 110 円といたします。

以上で説明を終わります。どうもありがとうございました。

質疑応答

大久保 [M]：それでは、これより質疑応答に移ります。会社名、お名前をおっしゃった上で、ご質問をお願いします。なお、お時間の関係で全てのご質問にはお答えできないことがございますので、あらかじめご了承ください。よろしくお願いいたします。

それでは最初のご質問、みずほ証券、坂口様、よろしくお願いいたします。

坂口 [Q]：みずほ証券の坂口です。いつもお世話になっております。質問2点、よろしくお願いいたします。

1点目は、中期経営計画との対比でもう少し教えてください。主には数量が想定に対して下回っているんで、営業利益面でも達成が難しいという状況はよく理解しています。一方で、収益性という面で見ると、元々の目標との乖離が、単純に数量ベースでの減少がマージンの低下につながっているという理解でいいのかというところを、シール、電子、それぞれでご解説いただければと思います。

特にシールのほうは、数量減のインパクトに対して、マージンの落ち方はおそらく小さくなりつつあって、価格転嫁、適正価格での販売という効果が、プラスサイドでも効いてきているのではないかと思います。また電子のほうは、固定費削減のペースはかなりしっかり進んでいるという認識をしておりますので、このマージンの差についてのご解説をいただければと思います。これが1点目です。

2点目は、キャピタルアロケーションの方針に対しての考え方を、もう少し教えてください。この中計3カ年で、675億円を超える下限という還元ということで実施を予定されていたと思います。その下限の考え方ですね、配当はお示しいただいているので、あと自社株買いがどの程度なされてくるかということで、水準が決定すると理解しています。

キャッシュサイドでいうと、ご覧になられていた利益水準に対しては下なので、そういう意味でのキャッシュイン減少。一方で、政策保有株はしっかりと売却をされてきて、そのキャッシュインはあるという中で、この下限という考え方に対して、どういう条件があれば上に行く可能性があるのか。あくまで675億円というのが、現状ですと一つのターゲットということなのか。もう少し水準感について、ヒントをいただければと思います。以上です。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

鶴 [M]：ご質問、どうもありがとうございました。1 点目、3 カ年との乖離のボリューム感とマージンところですね。連結といいたししょうか、セグメント別というところと、キャッシュアロケーションの考え方についてのご質問とご理解いたしました。渡邊から回答申し上げたいと思います。

渡邊 [A]：シールのほうは売上の減少があまりにも大きいのですが、一方で売価転嫁、コストの売価転嫁のほう、それからの不採算品目の黒字化を目指した値上げが、当初の計画ではほとんど織り込まれていなかったのですが、実際ふたを開けて見ると非常に進捗がいいと感じております。これが一旦、2022 年度に大きく上がってしまった変動比率を、今 2023、2024、2025 と、1 ポイントずつぐらい引き下げるような効果が出てきております。

そうした意味で、マージンとしては一旦悪くなったのですが、そのところで大きくというか、徐々に値上げて、お願いしますって、はい、わかりましたってやってくれるものではなくて、相当いろいろな交渉をした上で、ギチギチとやるわけですが、効果がようやく出始めたということです。

3 カ年との乖離は、売上のほうで、日系車の自動車の前提が多分 200 万台ぐらい低くなっていると思います。このところは如何ともしがたいところではあったのですが、先ほど申し上げたお客様との交渉での価格改定が功を奏して、変動比率が少しずつ下がっている状況にございます。これは国内外で進めた結果で、2025 年度はまさにその刈り取りの年度と考えています。

伊藤 [A]：電子のほうは、伊藤からご説明をします。まず、3 カ年計画を立てたときと少し大きな乖離があるのは、先ほどもご説明あったとおり自動車です。3 カ年計画においては、自動車以外の用途はほぼ維持、そして自動車関係を増やしていくということで、計画を立てておりました。しかし、自動車の部分がかなり鈍化したということで、自動車の売上減が非常に効いているところはございます。

ただ一方で、営業利益率に関しては、かなり中期計画に近づいた計画ができております。それは何度かご説明しているとおり、今回特にスマートフォン関係を中心に生産の平準化、いわゆる年間を通してのアロケーションを決めるというようなことができてきたことによるものプラス、やはりハードディスクの復調は、われわれ電子にとっては非常に大きな内容でした。したがって、その自動車の部分がある程度打ち消したことによって少し近づきはしましたけれども、やはり届かなかった部分に関しては自動車のマイナスです。

あと生産拠点については、2025 年で全拠点黒字化を目指してはいたけれども、この自動車の減によって、ヨーロッパが 1 年遅れの状態になっているのが大きな要因だと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

渡邊 [A]：渡邊からキャピタルアロケーション、当期の見通しにつきましてはご説明をさせていただいたように、来年の今時分は 675 を超えました、となるようにしたいと考えています。2023 年度も 2024 年度も、とりあえず Q2 決算の後、自社株買いをさせていただいていますが、今年はとりわけ関税問題もどんな影響があるかわからないということも含めまして、今現在いくらとなかなか言えないのですが。

キャッシュの状況につきましては、今のところ、キャッシュフローは順調にフリーキャッシュフロープラスでいけるだろうと、逆にいえば成長投資が少ないのではないかとと言われるかもしれませんが、フリーキャッシュフロー、プラスでいけると思っていますので、ご期待に沿えるようにしたいと思います。2026 年度以降につきましては、また改めて考えるということですが、配当につきましては増配を考えたいと、段階的には増配を考えたいと思っています。それがどこまで組み入れられるかなというのは、次の 3 カ年の一つの課題だと認識しております。坂口さん、答えになっていますか。

坂口 [M]：はい、大丈夫です。ありがとうございます。出てくるキャッシュを、成長投資をした上で、よりたまっちゃうみたいな状況になると、またよろしくないなと思っていて、今日お聞きした次第です。十分です。ありがとうございます。失礼します。以上です。

大久保 [M]：ありがとうございます。それでは続きまして、日刊自動車新聞、ウチダ様、よろしくお願いいたします。

ウチダ [Q]：日刊自動車新聞、ウチダです。よろしくお願いいたします。まず、関税のところをお伺いしたいと思います。原則、価格転嫁で影響を吸収されていかれるというお話でしたけれども、そのあたり客であったり、仕入れ先であったりに対して、どれぐらいコミュニケーションが取れているのか。進捗内容であったり、まず教えていただけるとありがたいです。

同じく関税のところで、中長期的には必要に応じてサプライチェーンの変更も検討というお話がありますが、このあたり具体的にこういった可能性があるのか、どこの製造をどこに振り向けていくのかなど、当然可能性のレベルではありますが、ビジョンを教えてくださいと思います。あるいは関税を抜きにしても、特に自動車向け、非日系への拡販に力を入れていらっしゃる中で、客先の生産ミックス等々を踏まえて、どのように設備投資をされていかれるのか。

直近ですとインド等、シール工場を立ち上げられたりされていていらっしゃいますけれども、そういったグローバルでの生産アロケーションの今後のビジョン等があれば教えていただければ幸いです。以上になりますので、よろしくお願いいたします。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

鶴 [M]：ご質問ありがとうございます。セグメントごとに、ご回答を申し上げたいと思います。関税影響とサプライチェーンということで、シールは田中、それから折田ですね。あと、メクテックは伊藤からということで、ご回答申し上げます。

田中 [A]：田中から、まずシールのほうを回答させていただきます。関税影響の転嫁につきましては、今 NOK の売上の全体でいくと 10%ぐらいの影響因子はありますけれども、お客様が日本から持って行って、ユニットで組んで持って行っている分を除くと、実質は 4%もっていないのが実態です。

その部分については、現時点では輸出の関係でいくと、6、7 月ぐらいから関税の賦課が入ってくるという状況になりますけれども、その部分については、お客様にデータを出して、転嫁を求めるという動きを今、取り始めています。今後、交渉如何によりますけれども、一部のお客様についてはほぼ認めていただけたところも出てきていますので、その辺は進捗するようというところで動いています。

折田 [A]：折田でございます。折田から回答させていただきます。まず関税に関わって、アメリカで関税がかかるわけですが、アメリカのシール事業は FNGP という、フロイデンベルグと NOK の合併、NOK が 25%、フロイデンベルグが 75%です。基本的に地産地消でやっています。

今、田中が説明したように一部製品を、われわれの部品を FNGP 経由で販売しているのはあるのですが、基本的には地産地消です。今後、この関税によって生産体制がどうかというのは、これからお客様の動向とかいろいろ見ながらですけれども、メキシコの FNGP でつくっている品目、そういったものを関税の影響によって、例えばアメリカでとか、あとは国内から送っているもののお客様の調整がつけば FNGP で、というのは考えられると思います。

関税は抜きにしてシール事業全体で見ますと、やはりグローバルで伸びる地域に設備、建屋の増強を直近ではしています。具体的には、無錫のシール事業のフロイデンベルグとの合併会社とか、同じく中国無錫の防振ゴム、あとはインドの合併の会社といったところで、伸びる地域、中国、インドへの設備投資、拠点を増やしていくと、中長期的にはそういった方向でおります。以上です。

伊藤 [A]：電子事業のほうは、アメリカに直接納入するというもの自体はほぼ全体の 1%で、ほとんど影響がございませんし、現時点ではわれわれが関税を払うというような取引条件にはなっておりません。ただ今後、アメリカ、北米も攻めていこうということで、メキシコのほうに試作ラインを準備していたこともございまして、その部分については、今後はこの戦略をどうしていかないといけないのかは、検討していかなければいけないと。どちらかというと、北米の自動車関係に関しては、これから影響が出てくるかもしれないという内容になります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

あとサプライチェーンのところにつきましては、やはりスマホ関連は新聞で出ていますとおり、アジアのほうにどんどん移管していくことが可能性としてございます。そこにつきましては、中国からアジアというようなところのサプライチェーンの変更をしていかなければいけないということで、こちら顧客とよくコミュニケーション取りながら、適宜判断をしていきながら、しっかり対応していく方針であります。以上です。

ウチダ [M]：大変よくわかりました。ありがとうございました。

大久保 [M]：ありがとうございます。それでは続きまして、オオクラ様、お願いできますでしょうか。

オオクラ [Q]：日本経済新聞社のオオクラと申します。よろしくお願いいたします。私からも、関税からやや外れるかもしれないのですが、関税なしでも現自動車市場などを含めて、市場環境の変化が大変激しい中で、新しい事業分野であったり、これまでそこまで注力されてこなかった市場を含めて、新たな販路として照準を当てていらっしゃる分野について、ご教示いただけますでしょうか。

2点目も続けてお伺いしたいのですが、中国市場、日本車が大変厳しい状況下にあります。そこにも拠点を増やしていったり、投資をされるということで、どのように販路を拡大されていくのか、その辺りの具体的な戦略をお伺いできますでしょうか。よろしくお願いいたします。

鶴 [A]：ご質問をいただきまして、ありがとうございます。

1点目が、関税の影響を抜きにした新しい分野ということです。この3カ年では、変化基盤の構築の一つの大きなテーマとして、成長ドライバーを構築しようということで、一つは再生可能エネルギー、もう一つは半導体製造装置向けということで、今鋭意取り組んでいるところでございます。再生可能エネルギーは水素です。既に日系のカーメーカーさんの水素自動車向けのシール製品は、量産実績がございますけれども、今後水素がエネルギーということになってくる意味での、具体的な水電解装置向けのガasket製品品の拡販を、今グローバルで進めているところでございます。

なかなか水素自体の裾野がグローバルで広がっていくのには、時間は相応にかかると思っております。この3カ年で見ていたものが後ろ倒しになるとか、そういった影響もこの3カ年の違算の一つの原因にもなっておりますけれども、案件がなくなっているということではありませんので、これは息が長い産業として、引き続き取り組んでまいりたいと思っております。

半導体製造装置向けは、われわれの部材ということで、今取り組んでおります。半導体と一言で申し上げても、いろいろと用途とかございますので、一概に全体がいいということではないのです

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

が、われわれは後発でございます。これからマーケットを取りにいこうということで、戦略の再構築等もしながら、2025年度それから次の中計に向けて、ここは注力をしていきたいと思っています。

さらには5年後、10年後を見据えて、やはり新しい種をまいていこうという活動も、この中計で始まりました。プロジェクトが、大きく三つ動いております。

一つは車関係です。今後ますます車が電装化されていく中で、私たちの製品がお客様のソリューションにつながるであろうということのプロジェクトが走っています。もう一つは、いわゆるロボット関係です。産業ロボットというよりもヒューマノイドであったり、今後われわれの生活の中にロボットが入ってくる中での私たちのソリューションということの、これは息の長いプロジェクトですが、こういったものが今走っている状況にあります。また、次の中計ではもう少し具体的にお話ができるようにしたいと思っておりますので、こちらもご期待いただければと思います。

それから二つ目のご質問の中華系のお客様ということで、主には車と理解をさせていただいております。いわゆる中華系のお客様ですが、グローバルカスタマーと見ております。つまり中国の中だけではなく、例えばヨーロッパ、例えばアメリカ、東南アジア、こういったところにもサプライチェーンを広げていくグローバルのカスタマーということです。われわれとしては拠点というよりもリソースですね、人を含めたリソースをしっかりとお客様に向けていくということで、グローバルのアカウントをつくっていこうということです。

中国をハブにして、各拠点にお客様に対応するようなセールスアカウントをつけて、グローバルで対応していくということで、しっかりとお客様のサプライチェーンにも、われわれの既存のリソースを使って対応していくということで、体制を今、既に構築して、実際のお客様とのやり取りも開始していることになります。以上、ご回答申し上げますがよろしいでしょうか。

オオクラ [M]：大変理解が深まりました。ありがとうございます。

大久保 [M]：ありがとうございました。それでは続きまして、モルガン・スタンレーMUFG証券、垣内様、よろしくお願いいたします。

垣内 [Q]：モルガン・スタンレー証券、垣内です。よろしくお願いいたします。

1点目が業績に関わる場所ですが、まず終わった期の2025年3月期の実績に関して、利益が少し上振れたと思うのですが、ここの上振れた要因と一過性のプラスマイナス、第4クォーターにあったのか、ないのかという確認です。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



あと加えて、今年度の計画の出し方で、先ほどのご説明だと保守的な要素をなるべく排除するという、今までと違った立て方です。逆に、例えば今までどおりのスタンスだったらば、もっと低い計画だったのでしょうか。ちょっと意地悪な質問になってしまうかもしれませんが、それをお伺いしたいです。

2 点目が、中計の中で苦戦をされてしまった電池周りの電子のところですか。ここはお客さん都合というか、需要サイドの話だとは思いますが、ここからまた向こう 2 年、3 年を見ていったときに、バッテリーEV 自体がやはり下振れてきているのですけれども、例えば地域軸とか日系、非日系とか、あるいはプラグインハイブリッドとか、そういったところでバッテリーEV が減ってしまうところを補うような新しい展開、受注活動とか受注の可能性が期待できるかどうかも教えてください。以上、よろしくお願いします。

鶴 [M]：ありがとうございます。1 点目は渡邊より、2 点目は伊藤よりご回答申し上げます。

渡邊 [A]：これは 2025 年度の計画の立て方とも大きく関係しているのですが、2023 年度に何があったかと言いますと、シールも電子も似たような状況にあるのですが、期初見通したものに対して、売上が大きく減った部分がシールの場合あります。一方で、経費のほうも、期初の見通しよりも時を経るにしたがい、見込み違いのマイナスが大きく発生しております。

これは経費のあらゆるところで発生しておりまして、例えば原材料が安くなるとか、電力料が思ったほど高くないといったことから始まって、われわれが使っている活動の経費もしくは施策経費も、気合を入れて計画に織り込んだのですが、ふたを開けてみると、なかなか期待したほど進捗がなくて、支出も少なかったということもあります。使い残しといいますか、使い切れずに終わったところもあります。

また、環境の変化をうまく業績予想に取り込めなくて、例えば退職給付の数理計算上の差異の償却額が大きく減ったということもありまして、直近の動きまで全て取り込んだり、それから過去の経験からして、この気合いの計画は本当にできるのかなという目利き、簡単にいうとそういったものが業績予想に織り込めなかったというのがあります。

こうしたことの反省から、2025 年度は先ほど極力保守的なところはいれないと言いましたけれども、言い方次第だと思いますが、要するに本来こうあるべきなのではないのと、みんなそう言うけれども、実際はこうだよなという数字を、直近まで結構侃侃諤諤やって、計画をブラッシュアップしていったという結果になります。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

ちょっと意地悪な質問をいただいたのですが、本当を言うと、ちょっと背伸びしたところもないわけではないです。やろうぜ、これは、という部分もありますので、そういった要素を除けば、もしかしたら減益の計画になったかもしれませんが、やはり目線を高く持つというのも会社として大事なことだと思っています。それを実現するということを、みんなで確認しながらつくった計画です。垣内さん、これで回答になっておりますでしょうか。

垣内 [Q]：ありがとうございます。一応実績のところでは何か、例えば棚卸の評価減とか、そういう一過性的なものは、第4クォーターに入っていたりしますか。

渡邊 [A]：ないです。

垣内 [M]：それはないですね、わかりました。ありがとうございます。1点目は大丈夫です。

伊藤 [A]：それでは、電子事業のほうの報告をします。先ほどEVというお話をいただきましたけれども、まずFPCの使われ方につきましては、いわゆる単純なEVだけではなくHEV、またPHEVにもFPCは採用されています。ただし使われ方が、やはりこの電池の容量によって、EVであれば一つのバッテリーモジュールに10個とか13個とか、例えばHEVであると2個とか、まず使い方の違いがあるということで、いわゆるEVだけがわれわれのマーケットになっているわけではありません。

ただし、やはりハーネスを使っている部分がまだまだたくさんありますので、そういったものをいかにFPCにしていけるか、特にお客様の軽量化とか自動化の提案をいかにしていけるのかというところが非常に重要なところで、ここに取り組んでいるところでございます。

また、地域についても少し違いがありまして、とにかく中国のほうにつきましては、バッテリーメーカーを中心に納入をしています。ここについてはご存知のとおり、かなりプレーヤーも増えてきたことから、いわゆる競争が激化しているというところもあります。こちらは前回からご説明しているとおり、われわれはどちらかというとトラディショナルなOEM、要は日欧米といったところにつきまして中心に拡販をしていくということで、やはり品質とか対応を買ってくれるところに、売っていく方針を変えておりません。

一方でヨーロッパ、また日本もそうですが、こちらはどちらかというとバッテリーメーカーというよりはOEMさんが直接開発をして、直接納入していくというような形のものが増えてきています。こちらのほうは、われわれに非常に強みがあって、先ほど言いましたようにFPC化をしていくことによるメリット等の提案をすることによって、われわれが有利に拡販を進めていける市

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

場だと考えております。ヨーロッパは非常に厳しいのですが、今受注も決まり始めておりますので 2026 年以降、この受注が増えていくことによって立て直しを図っていく状況になっています。

ただ 1 点、先ほども言いましたように、北米の戦略については、メキシコのほうでこれから増やしていこうといったところが大きな変化がございますので、そちらについては状況見ながら、しっかり判断をして対応していきたいという考えでおります。以上ですが、よろしいでしょうか。

垣内 [Q]：どうもありがとうございます。1 点補足で、決算のスライドの 23 のところで、四半期の電子の推移を示していただいて、平準化を図られたっていうのはあるのですが、2025 年度の予想が、若干 1Q、2Q が去年と比べると低めで、これはスマホのところのタイミングとか、そういうことなのか。この変更、2025 年度の四半期ごとのばらつき、ばらつきでないですが平準化を図られているのでしょうか、多少 2024 年度と形が違うので、どうしてこういうふうになっているのか教えていただければと思います。

伊藤 [A]：昨年は、これはもうお客様の都合だと思いますが、スマートフォン自体の立ち上げ自体が少し早くなって、上期に多く、下期に少なくなったというところがございます。今年はあくまでもある程度、元に戻ったというところが一つの要因としてあります。

もう 1 点は全体、特にこの上期については、昨年度ハードディスクおよび電子書籍用の新規品において、いろいろな問題がありまして、かなりアロケーションをすごくいただいたというような状態がありました。これは特需と呼ぶか、われわれとしてはしっかり対応できたことによって数量が増えたと認識しておりますけれども、こちらのほうが実際はそれが元に戻るという前提になっておりますので、上期のところの平準ができていくところが一つです。

あともう 1 点は、特にこの第 4 四半期に注目しておりますけれども、前からご説明したとおり、スマートフォンメーカーの中でも、比較的変動の少ないフォン以外のものをやろうということが、今かなりその部分の受注が決まり始めています。特にここの部分は、Q4 のところに寄与していくということで、一つの底上げになっているということ。

またもう一つは、ヨーロッパの立ち上げが Q4 に予定しておりまして、ヨーロッパのほうが Q4 から利益が良くなってくるという前提の中で、Q4 の黒字化という計画を立てることができているところです。大きな理由とすると、そういうような状況になっております。

垣内 [M]：わかりました。詳細ご解説いただきまして、ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



大久保 [M]：ありがとうございます。まだお待ちの方もいらっしゃると思いますが、ちょっと時間が迫ってまいりまして、次の方を最後の質問とさせていただこうと考えております。野村證券の石本様、よろしくお願いいたします。

石本 [Q]：ありがとうございます。野村證券の石本です。よろしくお願いいたします。時間も限られていますので、簡単なところ、2問でよろしくお願いいたします。

1つ目が電子部品のところですが、他社さんのところで、少し需要が上期のご計画として弱いというようなことを見ていらっしゃる方がいらっしゃっていて、これはスマホ向けですが、これで何かサプライチェーンのところで問題が起きているという話を聞くのですが、御社としてサプライチェーンの乱れとか、そういったお話は聞かれていらっしゃるのかどうか、まず確認をさせていただきます。関税の影響でインドから送るとか、そういう問題も多少あると思うので、そういった影響も御社にとってないのかどうか、そこについてまず確認をさせていただきます。こちら1点目です。

2点目ですが、先ほどシール事業のところ、一般産機では中国市場で光明が見えてきたというような、おそらく回復傾向が見えてきているというお話だったと思うのですが、ここに関してもう少し詳細をご解説いただけますと幸いです。以上です。

鶴 [M]：ありがとうございます。一つ目は伊藤より、二つ目は折田、田中よりご回答申し上げます。

伊藤 [A]：現時点で情報に入っているところにつきましては、今出している計画に対して、大きな変更だったり、お客様のほうもいろいろなサプライチェーンの問題というところは、入ってきておりません。そこについては、影響がないと考えております。

折田 [A]：それでは中国の一般産機、GIと呼んでいますが、光明が見えてきています。GIはいろいろ裾野が広くて、インフラだったりロボティクス、いろいろ建機以外にもあるのですが、その中でもまずは中国の国内で現地化を進めると、しっかりとローカルで生産をして、コストをしっかりと下げて、コンペティティブなプライスでお客様に提供することがだんだんできてきています。

3、4年前からGIの強化、中国だけではないのですがGIの強化ということで、チームアップしてやっていますが、それが功を奏して、中国のGIは戻ってきていると見ています。マーケット自体も戻りつつあるのですが、われわれの売り方、つくり方、そういったところの効果が少し出てきたかなと思っています。

石本 [M]：わかりました。ありがとうございます。大丈夫です。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

大久保 [M]：どうもありがとうございます。それでは、お待ちいただいた方も大変申し訳ありませんが、時刻となりましたので、これにて質疑応答を終了させていただきます。

これをもちまして、本日の決算説明会を終了いたします。皆様、大変お忙しい中ご参加いただきまして、誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com