

2020年度 決算説明資料

2021年6月3日



2020年度決算実績および2021年度公表値

2020年度 決算のポイント

(単位：百万円)

	2019年度 通期	2020年度					
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	公表値 (2/8)
売上高	120,577	15,524	21,312	27,670	28,467	92,973	92,300
営業利益	764	△3,020	△782	1,092	156	△ 2,554	△2,600
経常利益	406	△2,589	△561	1,004	52	△ 2,094	△2,200
当期純利益	△685	△3,190	△788	919	216	△ 2,843	△2,900

《全体感》

- 売上：コロナによる生産の大幅減少は1Qを底に回復。4Qの売上高はアルミ地金市況の上昇で3Qを上回る水準となる一方で、販売量は半導体不足等による自動車メーカーの生産減を受け一部工場で減少影響が出る
- 営業・経常利益：売上回復とともに原価低減、生産性改善活動による収益改善が寄与し3Q以降は黒字を確保
- 4Qは半導体不足等による販売量減と地金市況上昇による調達コスト増が収益に影響
- 当期純利益：3Q以降では黒字を回復

ダイカスト事業

(単位：百万円)

		2019年度 通期	2020年度					
			1Q	2Q	3Q	4Q	通期	公表値 (2/8)
日本	売上高	59,500	7,232	10,972	13,760	13,620	45,584	45,100
	セグメント 損益	△444	△2,069	△650	381	△153	△ 2,491	△2,600
北米	売上高	30,633	4,742	3,868	6,262	6,756	21,628	21,500
	セグメント 損益	635	△156	△167	449	△32	94	250
アジア	売上高	23,846	2,257	5,346	5,738	6,590	19,931	20,000
	セグメント 損益	3	△995	36	132	229	△ 598	△550

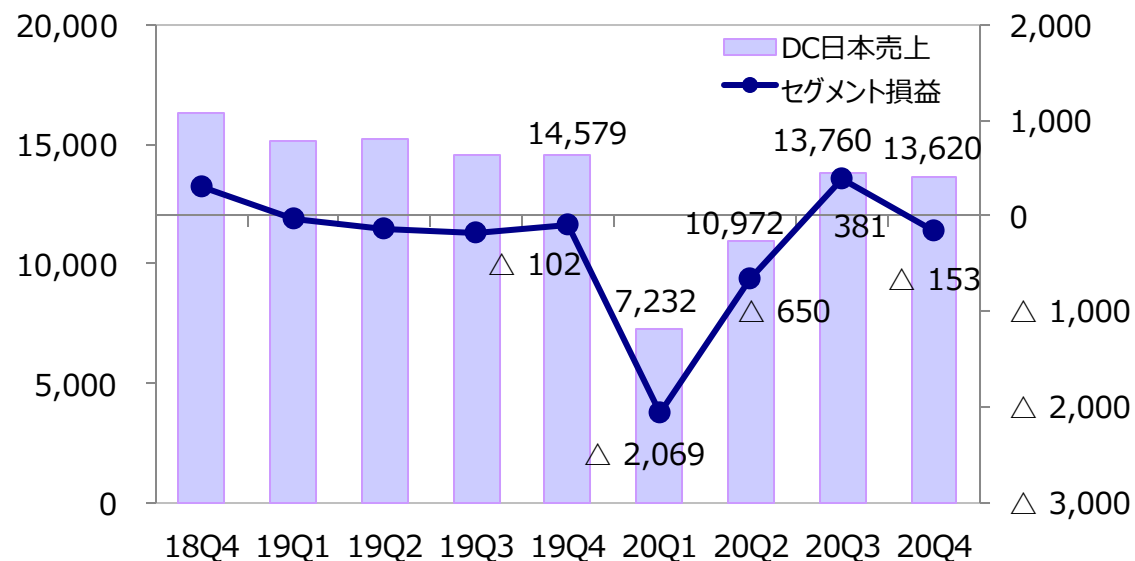
※ 北米セグメントのメキシコ工場及びアジアセグメントの中国2工場は12月決算となります。

✓ ダイカストセグメントの海外売上比率
2019年度：47.8% ⇒ 2020年度：47.7%

※ セグメント別の増減要因については、次ページ以降で説明

ダイカスト日本

ダイカスト日本売上高／セグメント損益の推移（単位：百万円）



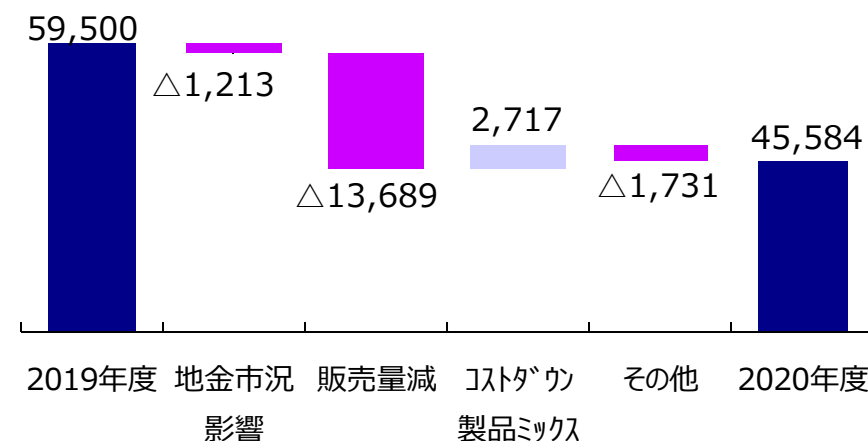
売上：139.1億円減（前期比23.4%減）

- 販売量は3Qは前年並みに回復するも、4Qは半導体不足の影響を受け▲11%減

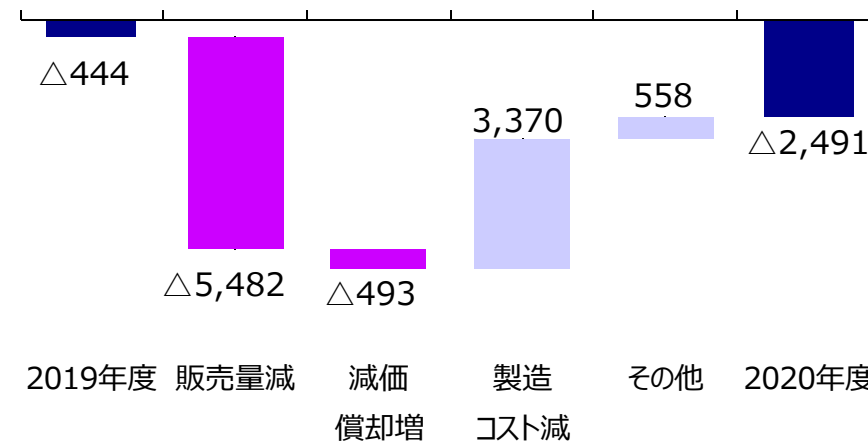
セグメント損益：20.4億円減（前期比赤字拡大）

- 4Qは、販売量減により赤字計上
- 通期ではリーンな生産体制の推進等による収益体質改善活動で、販売量減による収益悪化要因を圧縮

売上高増減要因（単位：百万円）

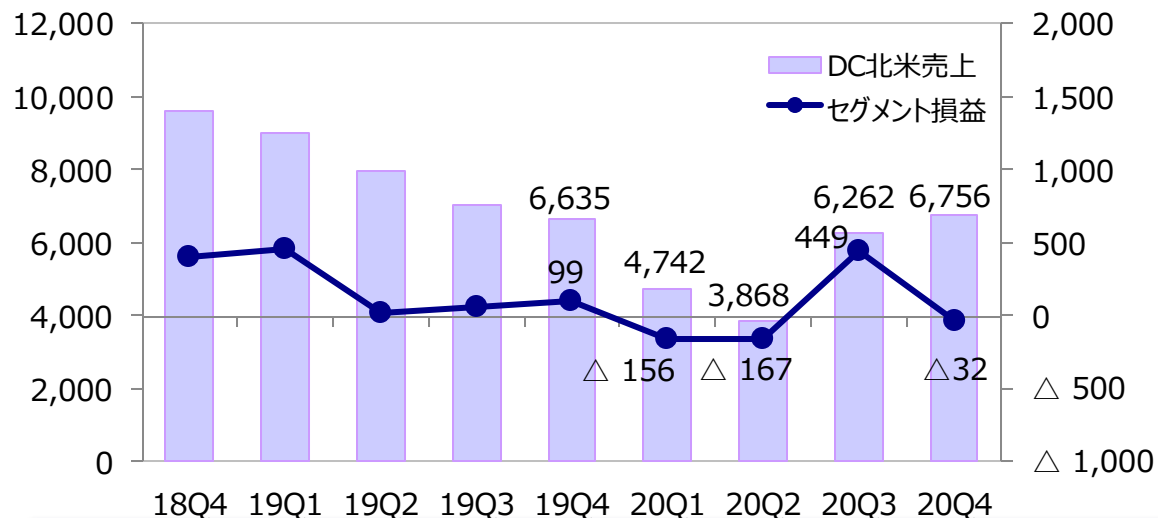


セグメント損益増減要因（単位：百万円）



ダイカスト北米

ダイカスト北米売上高／セグメント損益の推移（単位：百万円）



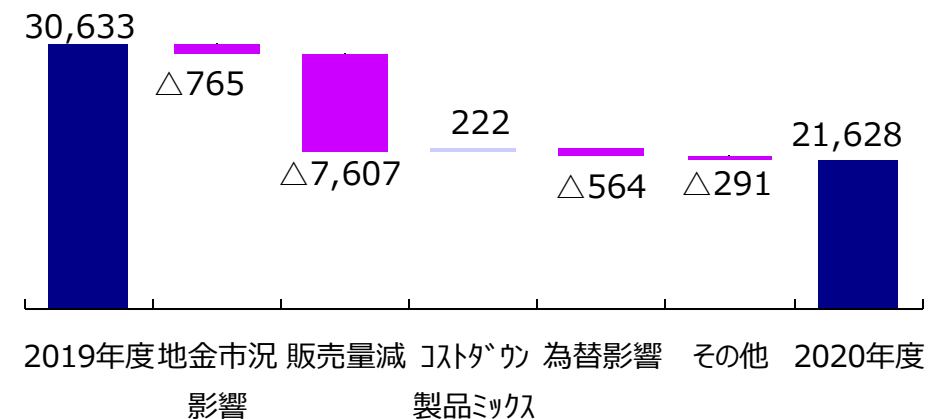
売上：90.0億円減（前期比29.4%減）

- アメリカは1Qの操業停止から下期回復。4Qは半導体影響受け、一部顧客向け販売量減
- メキシコの2Q（4～6月）のロックダウンから回復。下期は前年並みの販売量を確保

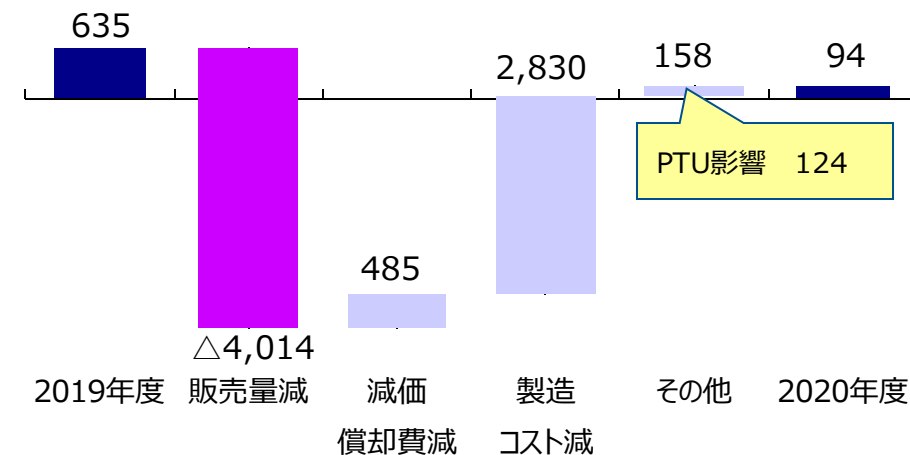
セグメント損益：5.4億円減（前期比85.1%減）

- アメリカは労務費削減等による収益改善を進めるも、上期の販売量減の影響等が収益に響く
- メキシコは売上回復に伴い収益面も改善。通期でも黒字維持
- セグメント全体では前期比減ながらも通期黒字維持

売上高増減要因（単位：百万円）



セグメント損益増減要因（単位：百万円）

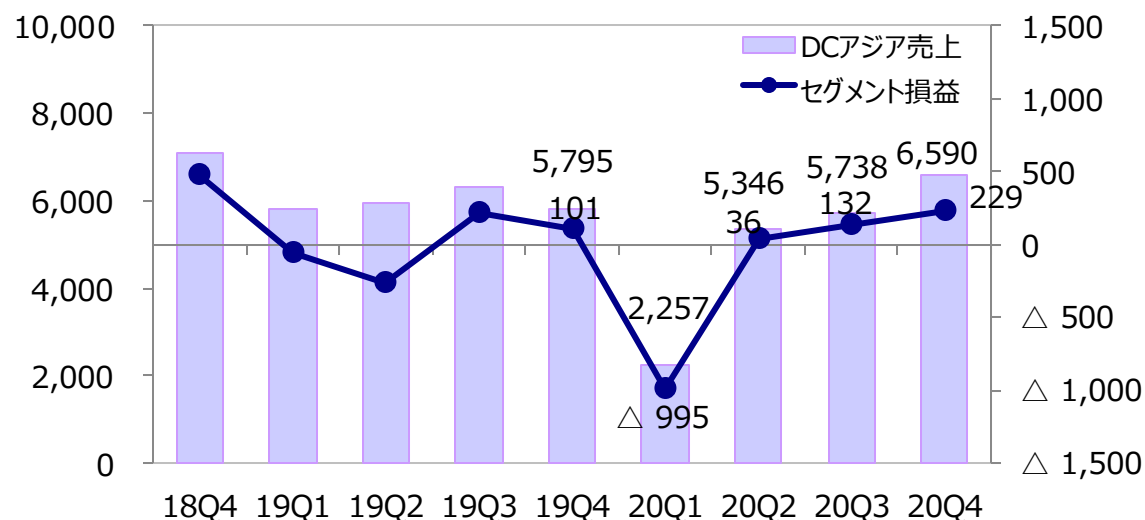


決算期：アメリカ3月期、メキシコ12月期

レート（2019年度⇒2020年度）アメリカ 109.13 ⇒ 105.68 メキシコ 109.39 ⇒ 106.68

ダイカストアジア

ダイカストアジア売上高／セグメント損益の推移（単位：百万円）



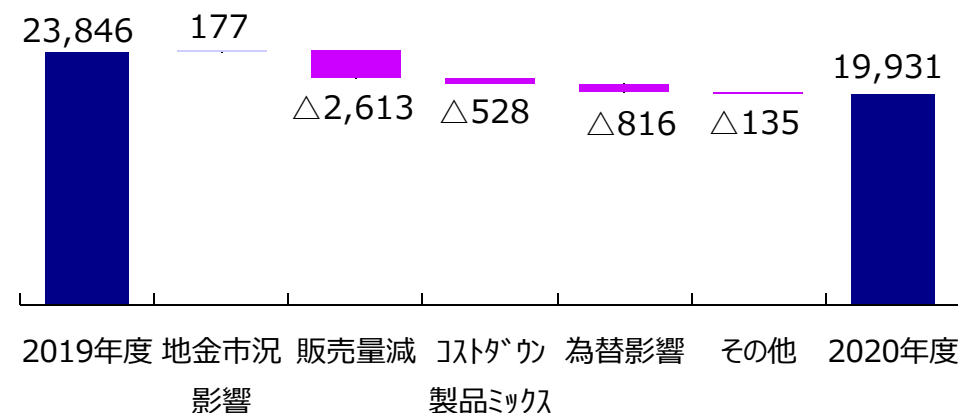
売上：39.1億円減（前期比16.4%減）

- 中国2拠点の下期の販売量は前年同期を上回り、通期でも9割弱まで回復
- インドは1Qロックダウンからは増加となったが、下期の販売量は前年同期比▲17%と回復途上

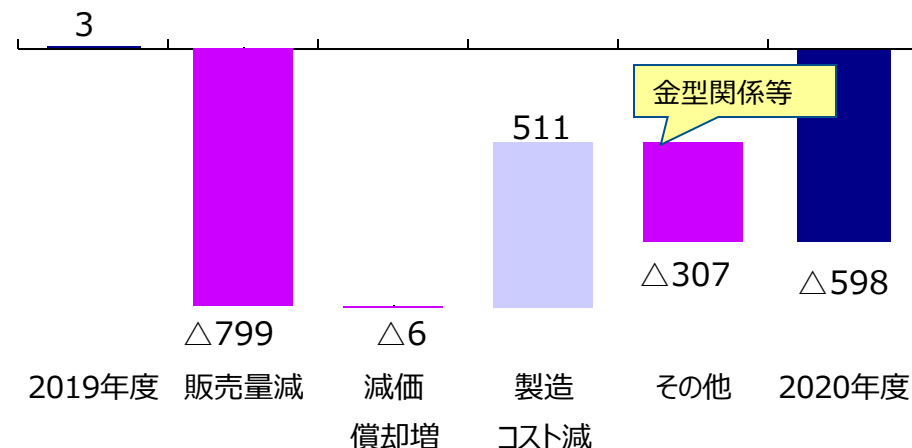
セグメント損益：6億円減（前期比減）

- 中国は売上増と生産性改善により2Q以降黒字を回復

売上高増減要因（単位：百万円）



セグメント損益増減要因（単位：百万円）



決算期:中国12月期、インド3月期

レート（2019年度⇒2020年度） 人民元 15.85⇒15.44 インドルピー 1.54⇒1.43

アルミニウム事業および完成品事業

(単位：百万円)

		2019年度 通期	2020年度					
			1Q	2Q	3Q	4Q	通期	公表値（2/8）
アルミ ニウム 事業	売上高	3,993	646	748	1,018	1,071	3,483	3,500
	セグメント 損益	169	△41	0	36	38	33	0
完成品 事業	売上高	2,603	644	379	891	431	2,345	2,200
	セグメント 損益	277	109	40	126	45	320	250

アルミニウム事業

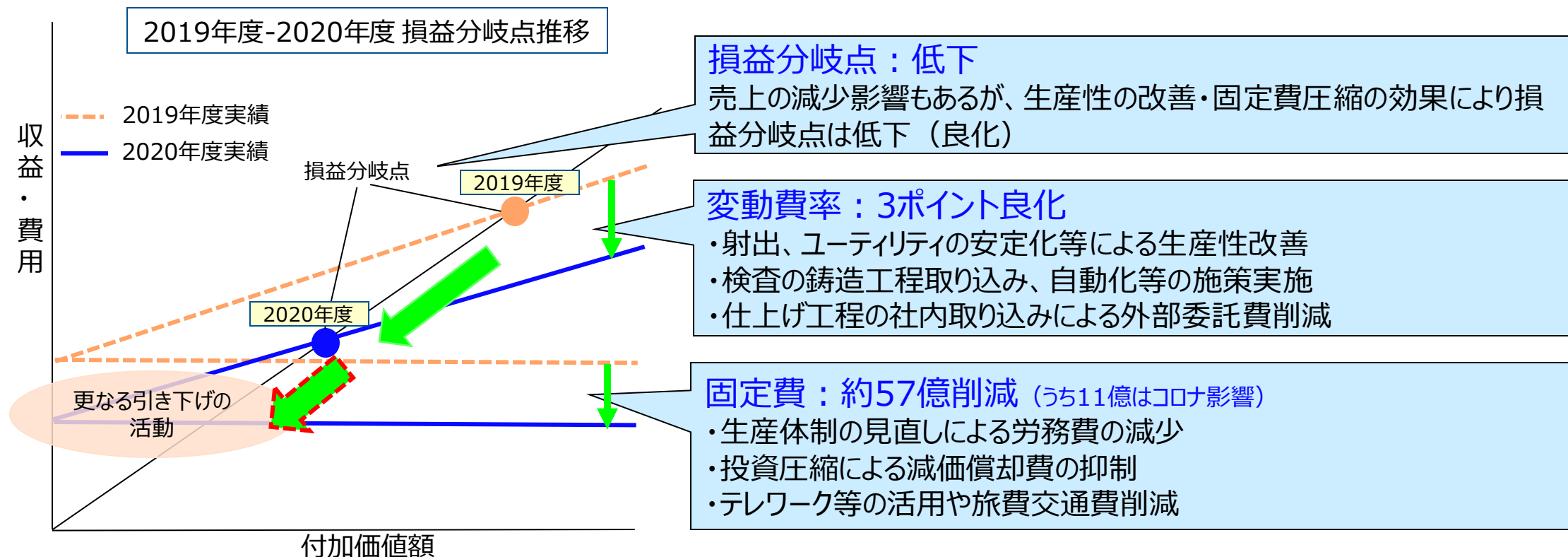
- 売上：新型コロナウイルス感染症の影響からは回復し、下期の売上高は前年同水準
- セグメント損益：上期は売上高の大幅減少による収益悪化となったが、3Q以降で黒字回復

完成品事業

- 売上：4Qは期ずれ影響で売上減少。通期ではクリーンルーム等の大型物件の受注が前期を下回ったが公表値以上の売上確保
- セグメント損益：原価低減等により前年を上回る利益を達成

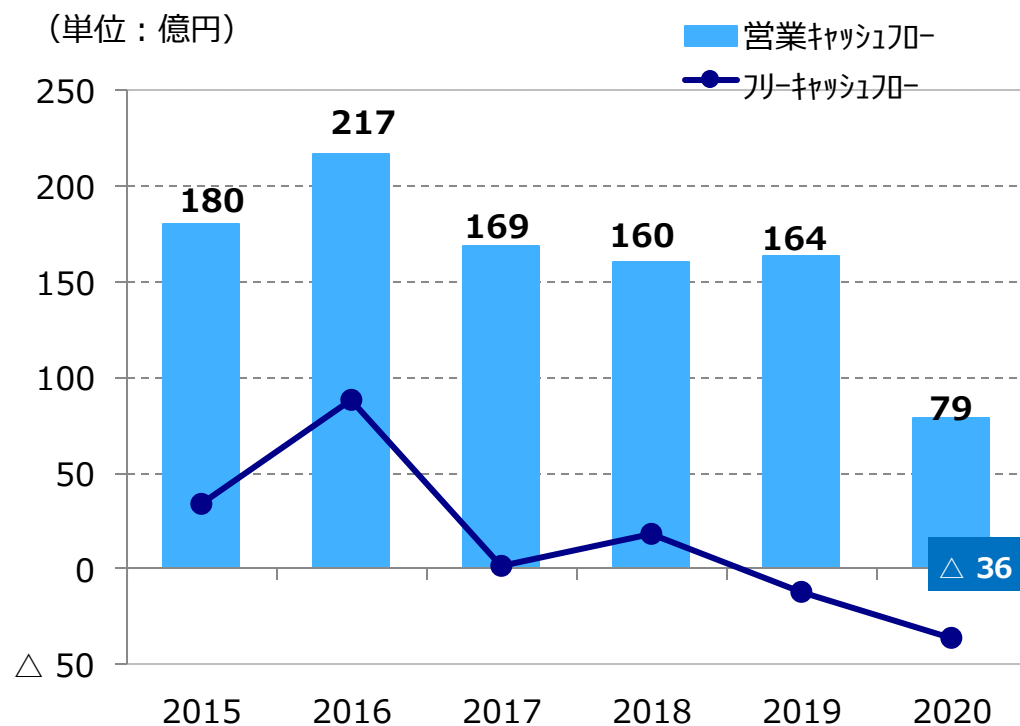
2020年度通期における収益体質の改善

2019年度からの中期経営計画でリーン生産体制への転換が進み、損益分岐点が低下
2020年度通期では固定費の減少とともに、生産性の改善で変動費率も良化

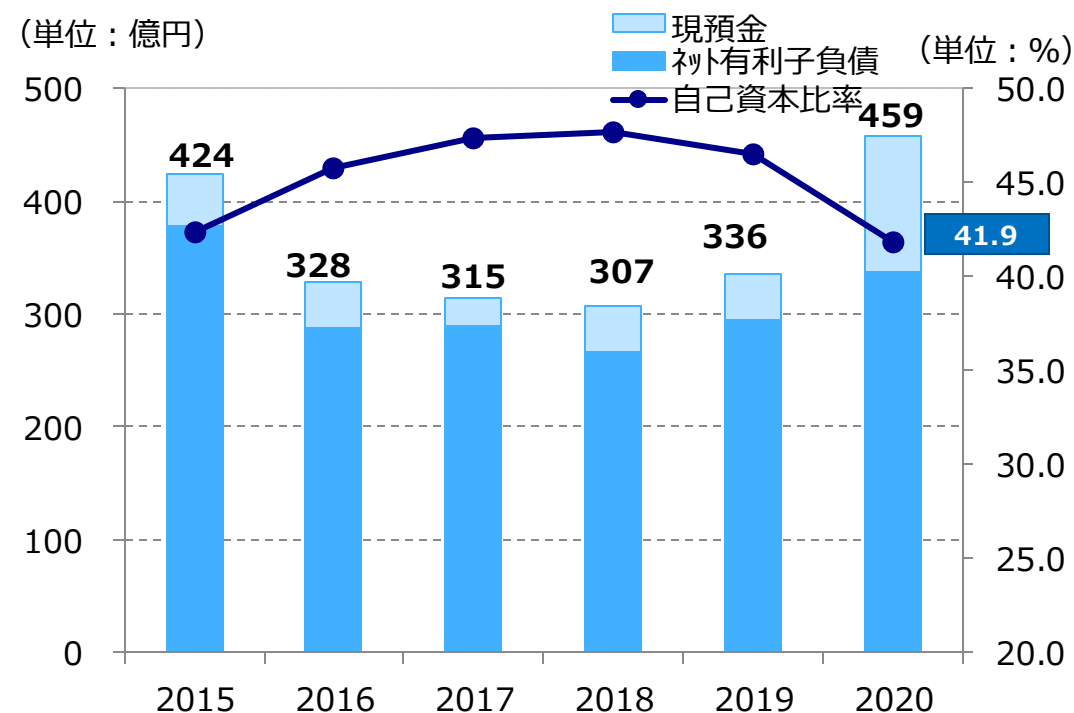


2020年度の財務状況

営業CF減となった2020年度は投資CF圧縮により社外流出を抑制
手元現預金を増やし、有利子負債は459億円（ネット有利子負債は336億円、前年比41億円増）
自己資本比率は41.9%の水準



※フリーキャッシュフロー（FCF）＝営業CF－投資CF



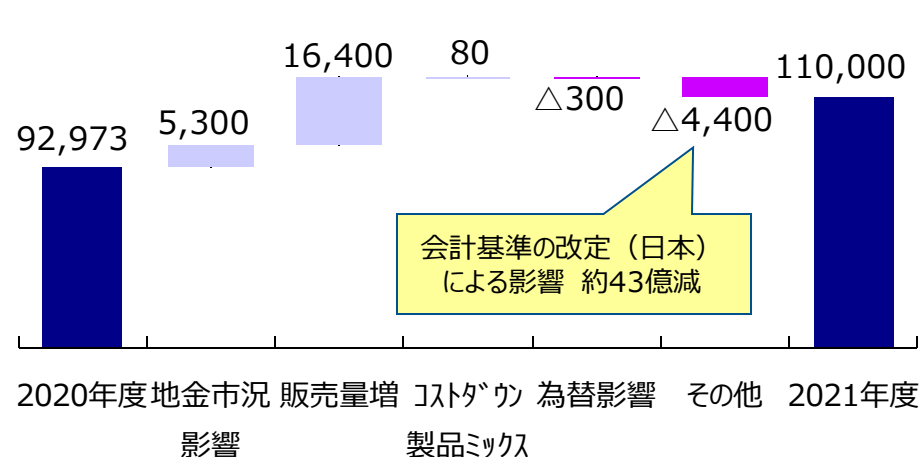
※ネット有利子負債＝有利子負債－現預金

2021年度 通期計画

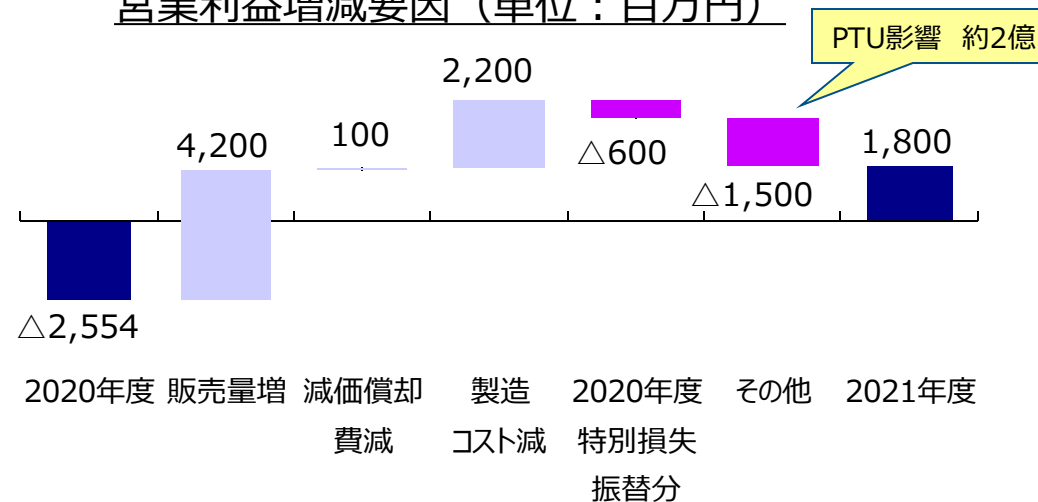
(単位：百万円)

	2020年度	2021年度（計画）			
		通期		上期	下期
売上高	92,973	110,000	—	52,300	57,700
営業利益	△2,554	1,800	(1.6%)	△750	2,550
経常利益	△2,094	1,600	(1.5%)	△850	2,450
当期純利益	△2,843	600	(0.5%)	△1,000	1,600

売上高増減要因（単位：百万円）



営業利益増減要因（単位：百万円）



実績の為替レート（通期平均）：USD 米105.68円 メキシコ106.68円 人民元 15.44円 ルピー 1.43円 計画の前提レート：USD 105.00円 人民元 15.0円 ルピー 1.45円

2021年度通期計画の外部要因

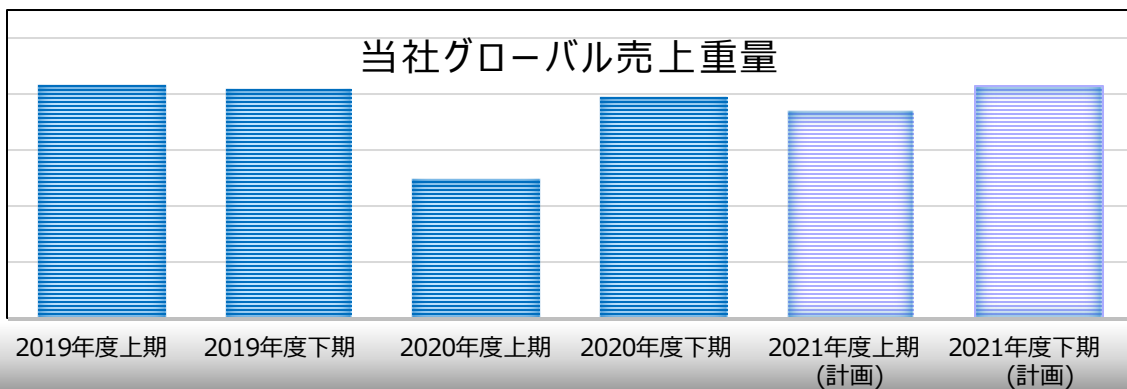
➤ 半導体不足等による自動車生産減

【要因】

- 5Gスマホ、ゲーム機、PC、データセンターなどの半導体需要の好調
- コロナ禍からの早期回復による中国の自動車需要の急増
- 半導体工場の火災等の影響

【影響】

- 自動車生産の減産



⇒半導体不足とアルミ地金価格上昇影響を上期計画に織り込み

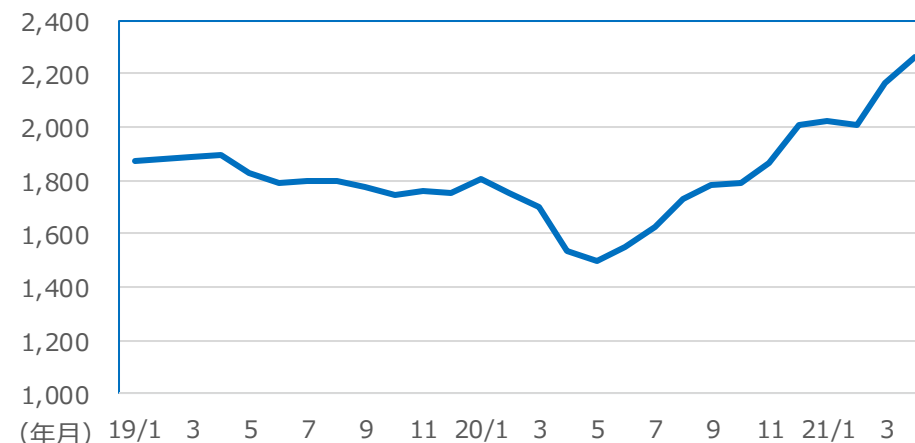
➤ アルミニウム地金価格の上昇

【影響】

- 地金価格の高騰（中国の自動車需要など）
- 販売価格は3か月ごとの反映。短期的には収益圧迫要因

【地金市況の推移】

(USドル/トン) LMEアルミ

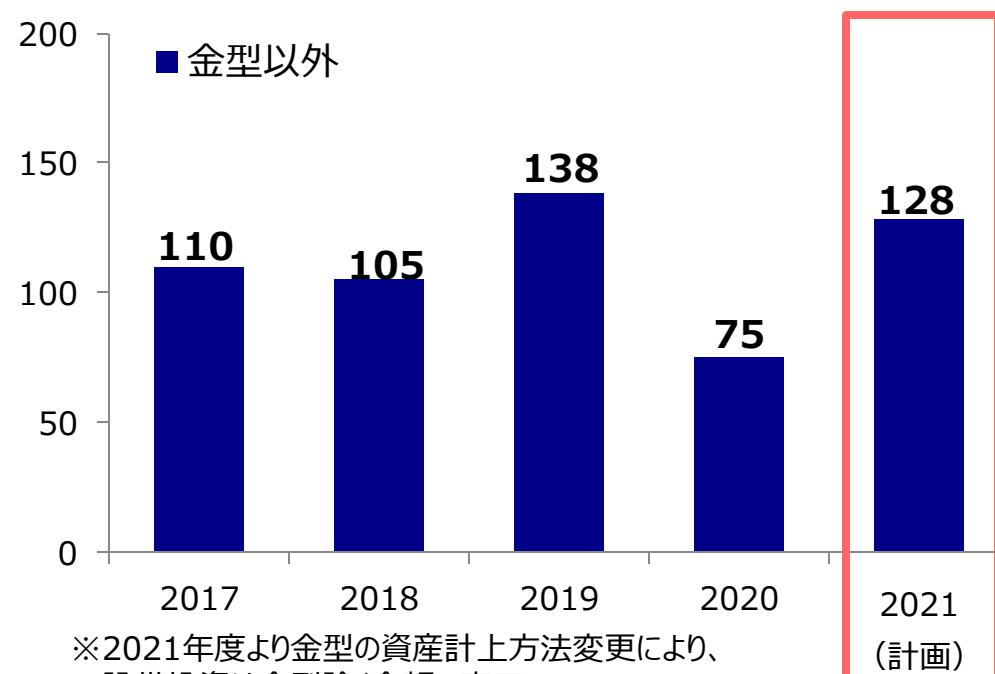


設備投資・減価償却の動向

2020年度実績と2021年度計画

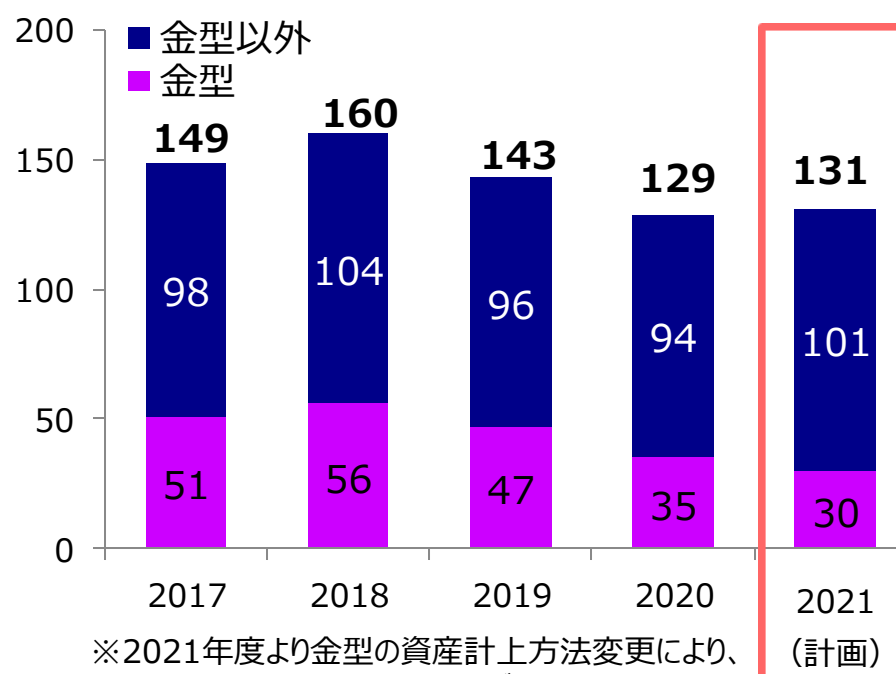
- 設備投資金額：2020年度実績は119億円の計画に対して75億円の実績。
2021年度は128億円(新規増投資6割、内電動車向け製品への投資3割)の計画
- 投資内容：社内の設備の流用等の工夫で効率的な投資を継続。2021年度計画も同様に抑制
- 減価償却費：2021年度計画は131億円（前年同水準）

設備投資額の推移（単位：億円）



※2021年度より金型の資産計上方法変更により、
設備投資は金型除く金額で表示

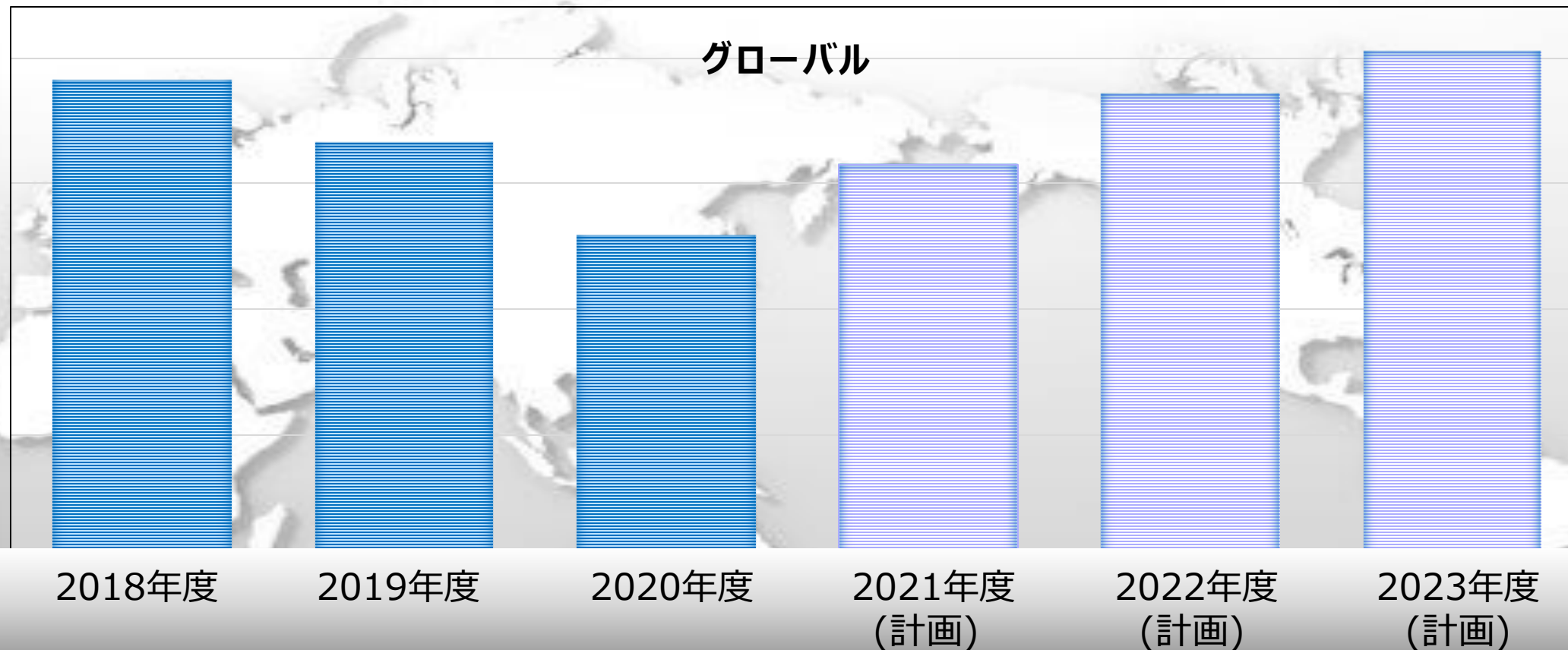
減価償却費の推移（単位：億円）



※2021年度より金型の資産計上方法変更により、
一部金型の減価償却を含まず

グローバル 売上重量

■ 売上重量は回復基調。2022年度には新規受注も含め2019年度を上回る水準を見込む

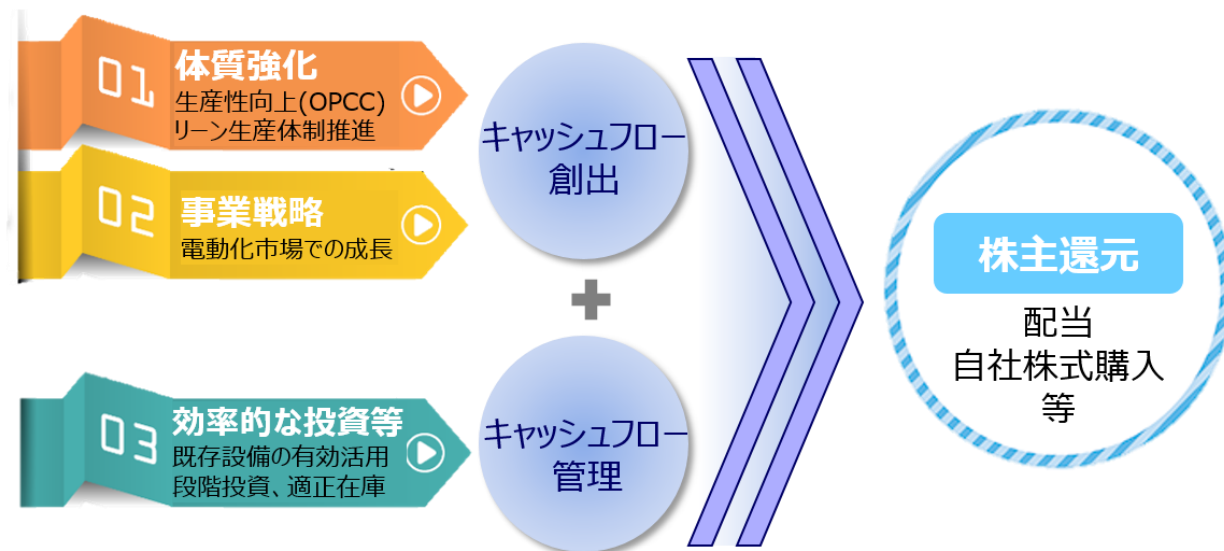


配当

中長期的な企業成長と配当性向等を勘案しつつ持続的な利益還元を推進してまいります

- 2020年度は、期末配当は下期の業績回復を踏まえ5円復配
- 2021年度は、年間10円の配当を予想

1株当たり配当金	2020年度	2021年度 予想
(年間)	5	10
中間配当	0	5
期末配当	5	5
1株当たり純損益(連結)	△111.06	23.44
配当性向(連結)	—	42.7%



中期経営計画での当社の取組み

- 将来の自動車市場を見据えた事業戦略
- 生産性、品質向上による稼ぐ力のアップ
- 企業の持続的成長を支える環境の整備

搭載車種紹介

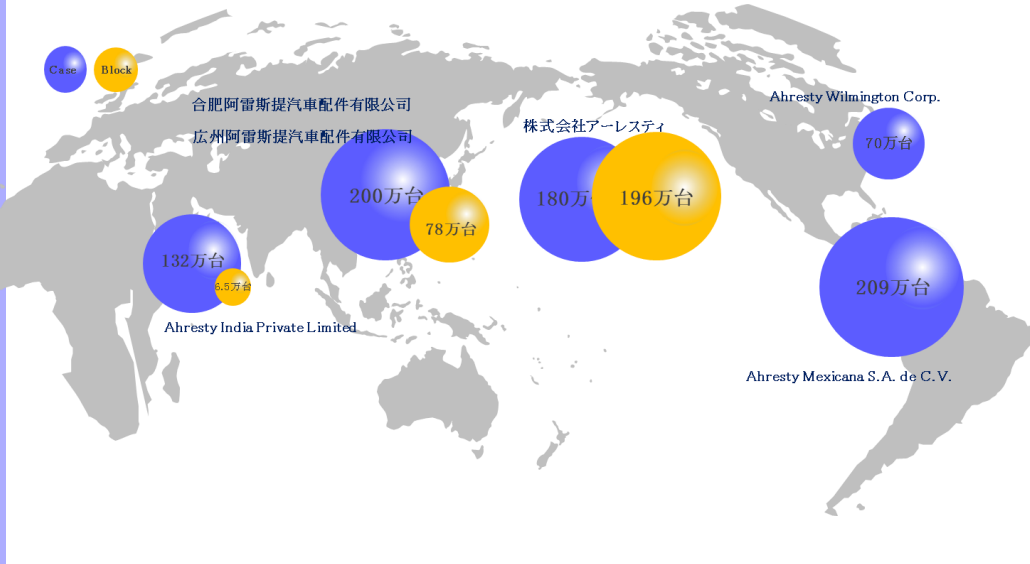
- ICE LEVORG (SUBARU) エンジン部品 2 点
- ICE N-BOX, N-ONE, N-WGN (HONDA) トランスミッション部品
- HEV YARIS, YARIS CROSS (TOYOTA) エンジン部品 2 点
- HEV VEZEL (HONDA) トランスミッション部品/電動系部品等9部品
- HEV FIT (HONDA) トランスミッション部品/電動系部品等7部品
- PHEV ECLIPSE CROSS (MITSUBISHI) エンジン部品等 2 点
- PHEV RAV4 PHV (TOYOTA) 電動系部品 2 点
- EV MUSTANG MACH-E (FORD) 電動系部品 1 点
- FCV CLARITY (HONDA) 電動系部品 2 点
- FCV MIRAI (TOYOTA) 電動系部品/ F Cシステム部品



欧州カー・オブ・ザ・イヤー2021受賞 トヨタ YARIS

マルチロケーションを活かした顧客ニーズへの対応

<2019年度 ブロック、トランミッション製品生産実績>



【優位性・評価ポイント】

日本で開発・製品立ち上げ後、グローバル拠点でも同一製品を同一品質でスムーズに立上げ。

グローバルパートナーとしての位置づけを確立

製品軸の拡大



従来のストロングポイントを活かした
マルチロケーションでの
電動車搭載部品の受注

**ストロングポイントを活かした
マーケット拡大**



HEV・EV
搭載部品

外資系顧客
MHEV搭載部品

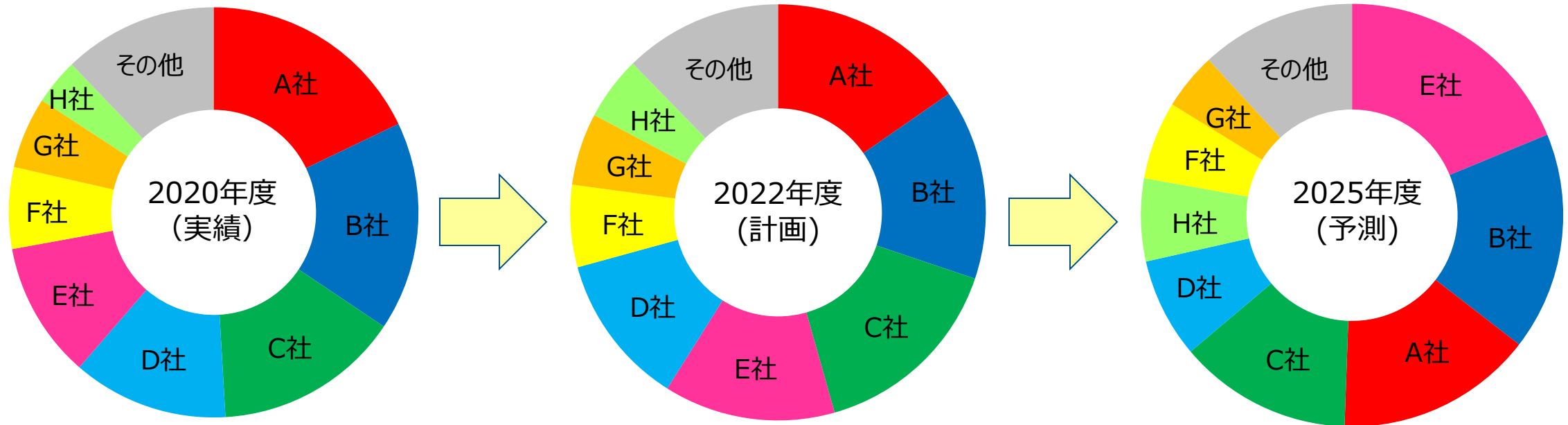
- ・欧州系OEMの高難易度製品の量産実績(広州)
- ・同一製品の提案、受注(メキシコ)
- ・開発の海外現地化

顧客軸の拡大

電動車対応による顧客ポートフォリオの変化

■顧客基盤を強化×部品戦略（電動車対応）により顧客ポートフォリオが変化

- ・ 既存顧客とのパートナーとして戦略の一翼を担う（基盤強化）
- ・ 顧客の電動車対応と共に成長を目指して営業活動を推進



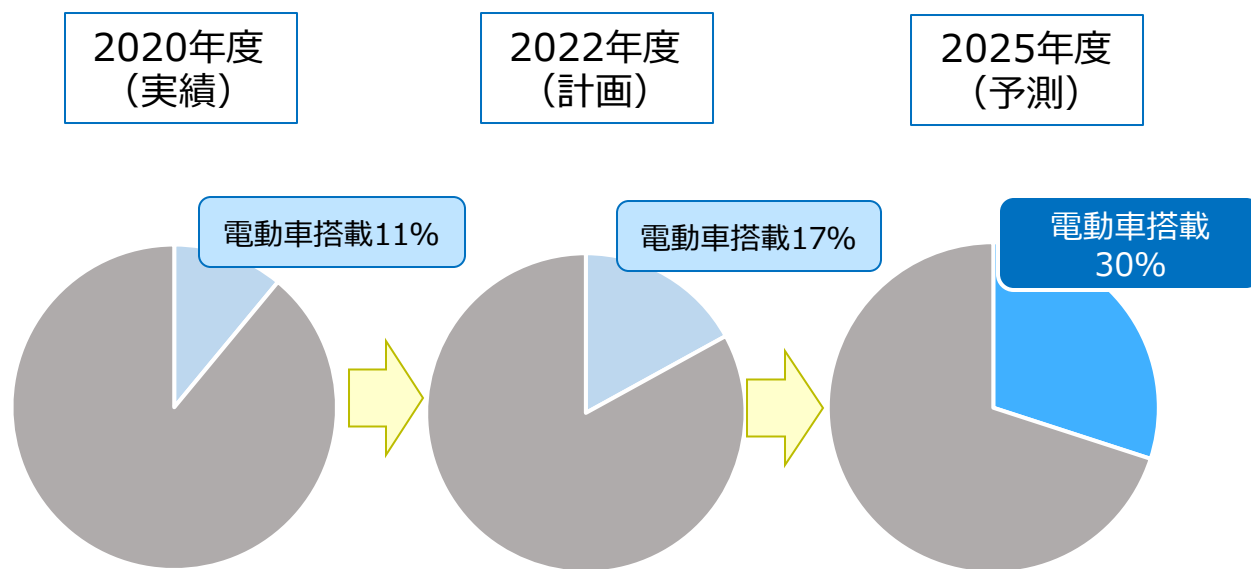
※電動車・・・EV、HEV、PHEV、FCV

※円グラフは、グローバルの顧客別売上高シェア

今後の製品ポートフォリオの変化

■ 電動車搭載部品の売上高に占める割合

✓ 2020年度 11% ⇒ 2025年度 約30%に拡大



■ 今後の新規立上げ製品(後継モデルを除く)

✓ 電動車向けは2022年度19製品中13製品

	2020年度	2021年度	2022年度
日本	★★★★☆	★★★★☆	★★★★
北米	★★★★☆	★★★☆☆	★★★★☆
アジア	★★★☆☆	★☆☆☆☆	★★★★★☆☆
計	19	22	19

※ ★は電動車向け、☆はICE向け（併用は電動車としてカウント）

※ 電動車・・・EV、HEV、PHEV、FCV

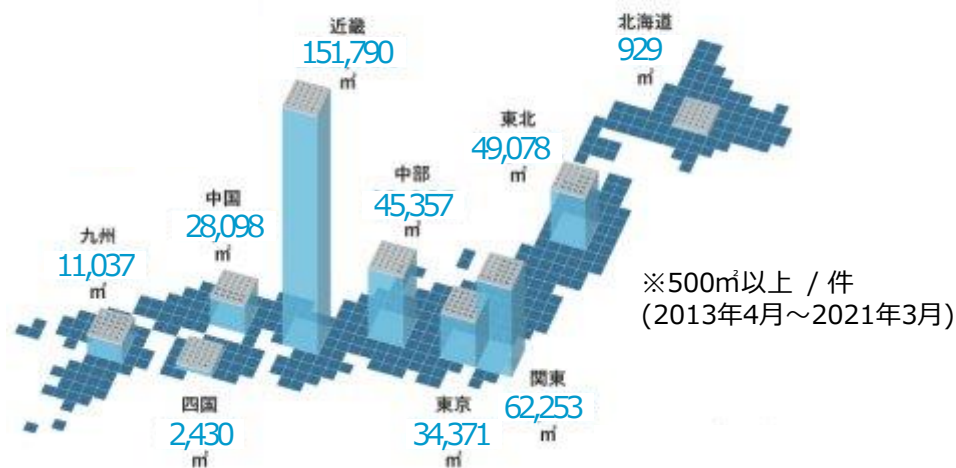
非自動車分野の強化

■完成品事業（モバフロア）

国内シェアを維持しつつ中国をはじめとしたアジア市場での売り上げを拡大

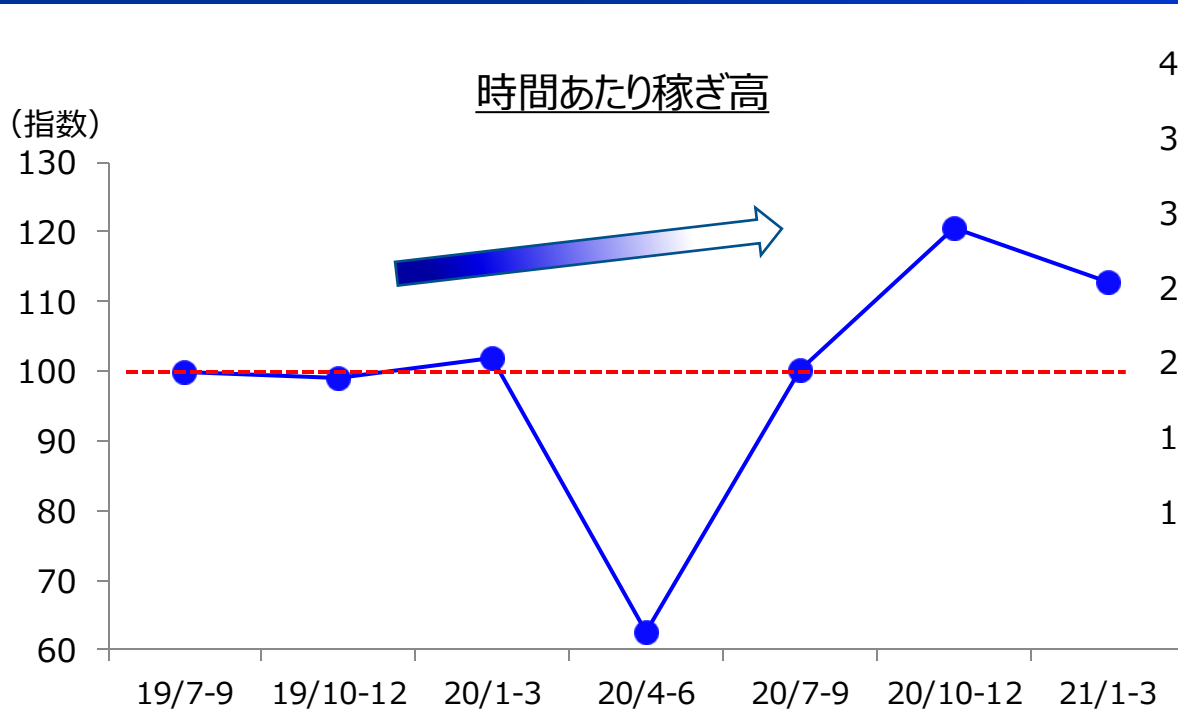
- ✓ 主な国内2020年度実績：大手半導体メーカー 約6万枚/20,000m² 等
- ✓ 2020年度、中国国内受注物件の中で過去最大級となる約5万枚/17,000m²を施工
- ✓ 更なる販路拡大に向け、中国市場基準を考慮したクリーンルーム、データセンター向け高強度性能の新商品を2型開発
2021年4月より中国市場で販売開始

クリーンルーム向けでは国内シェアNo.1！（50.2%）

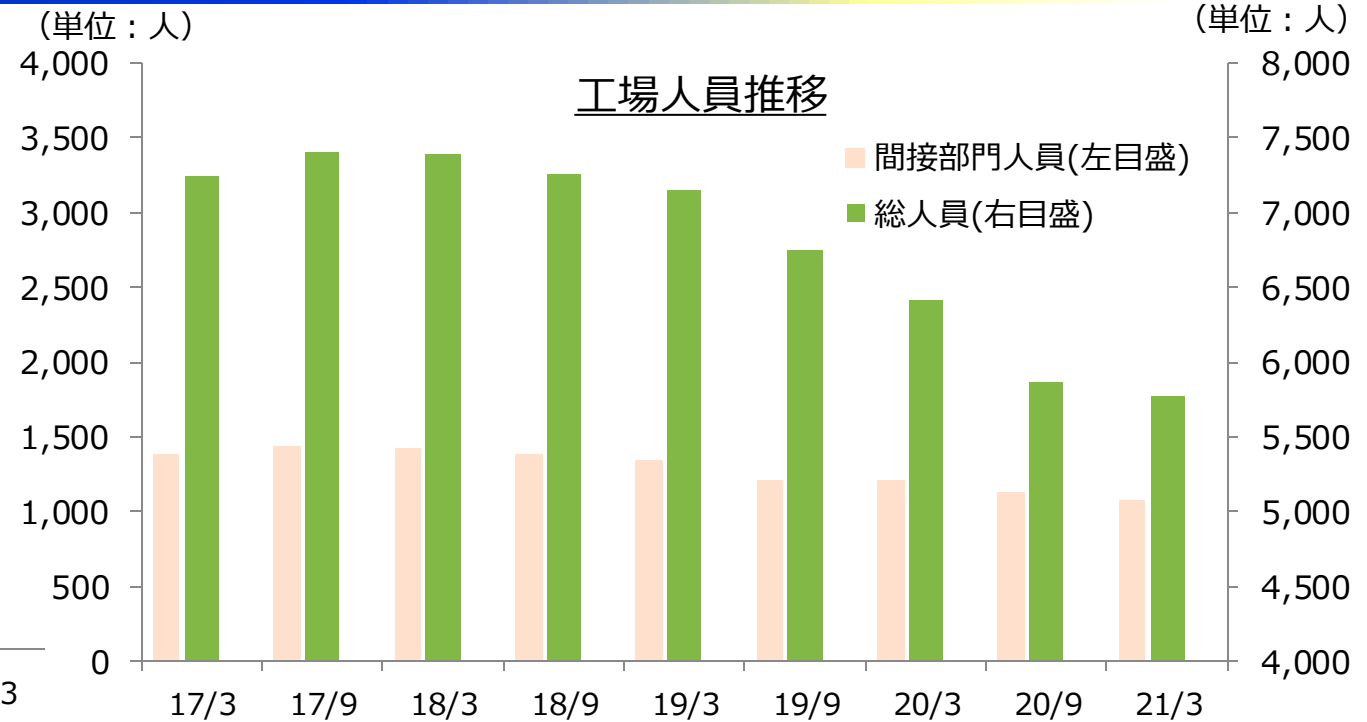


- 将来の自動車市場を見据えた事業戦略
- 生産性、品質向上による稼ぐ力のアップ
- 企業の持続的成長を支える環境の整備

リーンな生産体制の推進状況



リーン生産体制の推進で、時間あたり稼ぎ高は前年比改善
21年 1～3月一部工場の販売量減が影響



工場間接部門も異動、効率化推進等により減少

- ・工場間の間接業務の機能統合
- ・Web会議活用、業務見直しで効率化推進

※時間あたり稼ぎ高 = 売上高から原材料費等の直接費を除く金額 ÷ 工場人員の総労働時間

稼ぐ力の強化（リーンな生産体制）

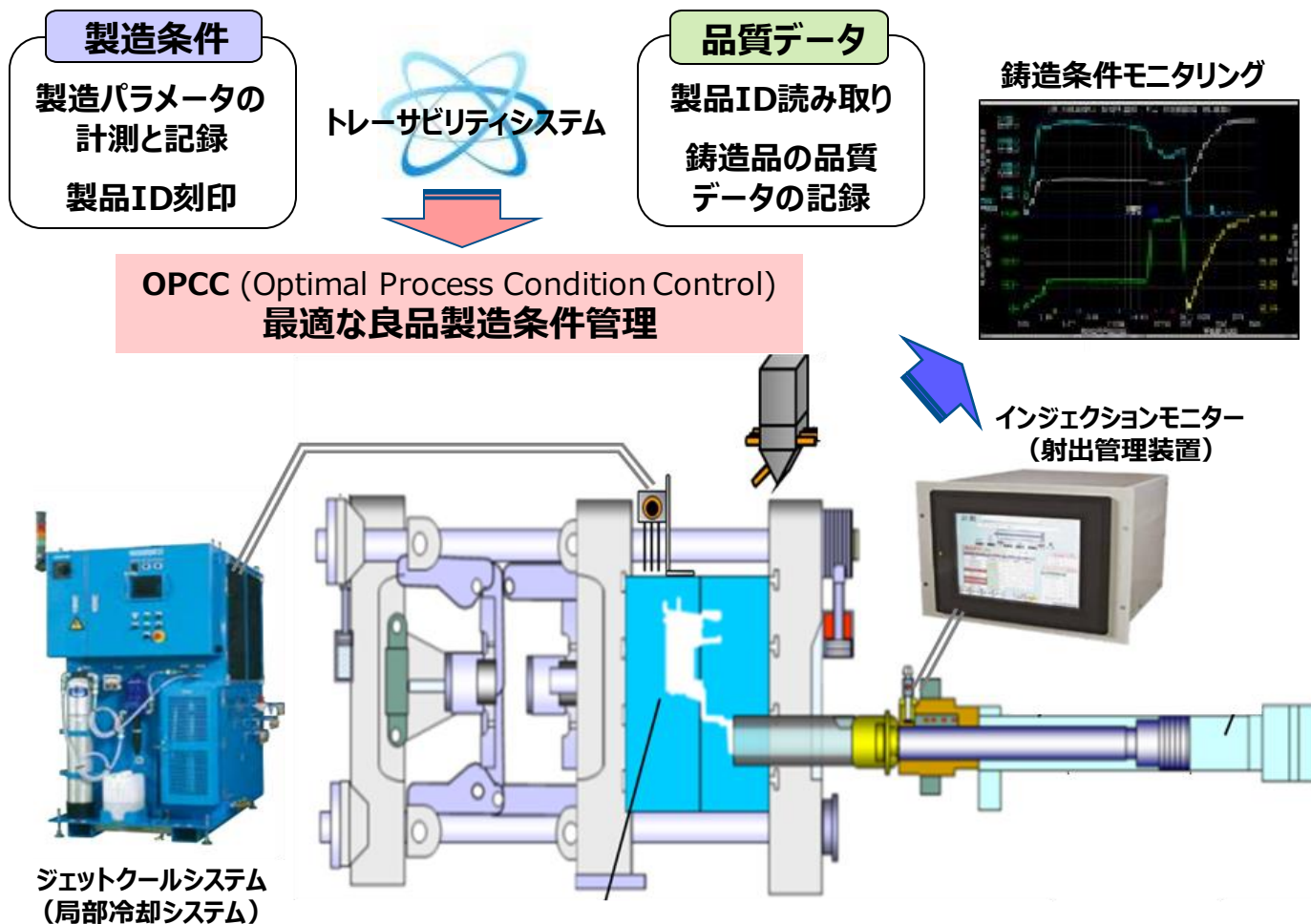
■時間当たりの稼ぎ高を高め、収益体質を強化

- 作業改善・レイアウト変更でオペレーター1人当たりの担当生産設備台数増加
- 鋳造・仕上げ・機械加工の動線短縮により、中間在庫を40～50%削減
- からくり改善を競い合うことで、現場の創意と工夫力を向上
- 間接部門における業務の見直し、IT化による効率アップで省人化を図る



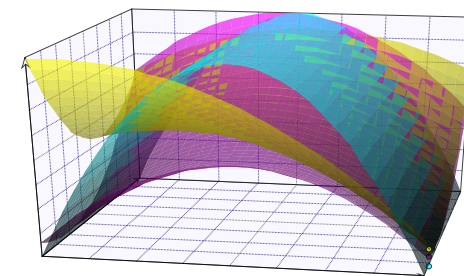
稼ぐ力の強化（生産技術力）

■アーレスティグループで内製している計測機器を活用し、品質・生産性を継続的に改善

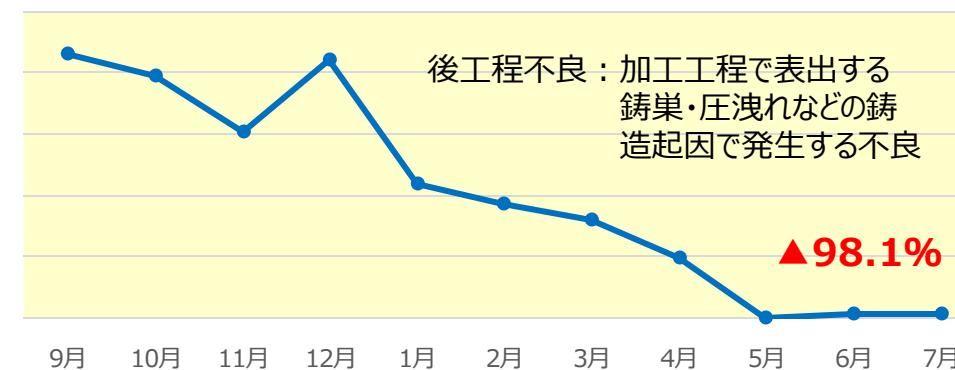


統計的QC手法を活用した良品製造条件の設定

割り付 け	B×C [1]	A [2]		B [4]	C [5]	A×B [6]	A×C [7]	実 順
1	1	1	1	1	1	1	1	1
2	1	1	1	2	2	2	2	2
3	1	2	2	1	1	2	2	7
4	1	2	2	2	2	1	1	8
5	2	1	2	1	2	1	2	3
6	2	1	2	2	1	2	1	4
7	2	2	1	1	2	2	1	5
8	2	2	1	2	1	1	2	6
成分	a		a		a		a	
	b		b		b		b	
			c		c		c	
	1群		2群		3群			



OPCC改善効果～後工程不良率の改善～



お客様の評価

2020年度の主な表彰・受賞

- ◆ 株式会社SUBARU 『品質生産協力賞』『品質優秀賞』
- ◆ トヨタ自動車株式会社 『品質管理活動 感謝状』
- ◆ 日産自動車株式会社 『優良品質 感謝状』
- ◆ Toyota Kirloskar Motor India
 - ・ZERO Defect（不良納入 0 個）・Quality（品質）・Delivery（納入）
の3部門でアワードを受賞
- ◆ スズキ株式会社 『海外貢献賞』 **3年連続受賞**
- ◆ JATCO Mexico,S.A. de C.V. 『ベスト・パフォーマンス賞』 **3年連続受賞**
- ◆ いすゞ自動車株式会社 『品質優良賞』
- ◆ 三菱自動車工業株式会社 『コスト優秀賞』
- ◆ 株式会社山田製作所 『優良感謝賞』



稼ぐ力の強化（生産技術の進化）

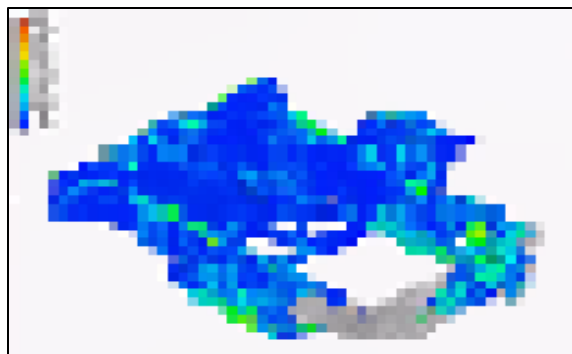
■生産現場におけるIoT技術の活用

製造工程におけるデータを可視化して課題を顕在化し、改善することで生産性と品質の向上、コスト削減に寄与



■金型設計

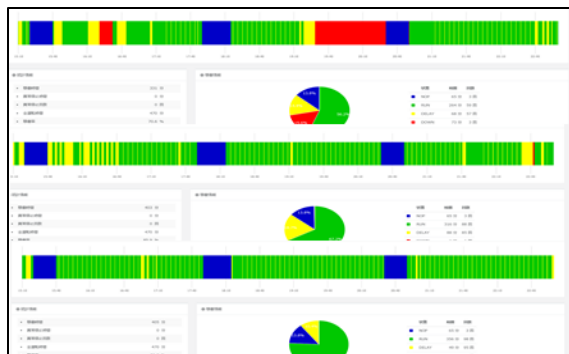
3D・シミュレーションを活用した生産準備活動



湯流れ解析

■工程管理

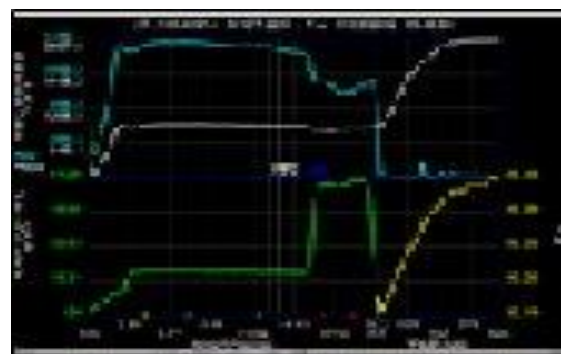
稼働状況の見える化による停止ロス削減活動



稼働モニター

■センシング・データ収集

製造条件と品質を紐付けし不良率低減



射出モニター

■品質検査

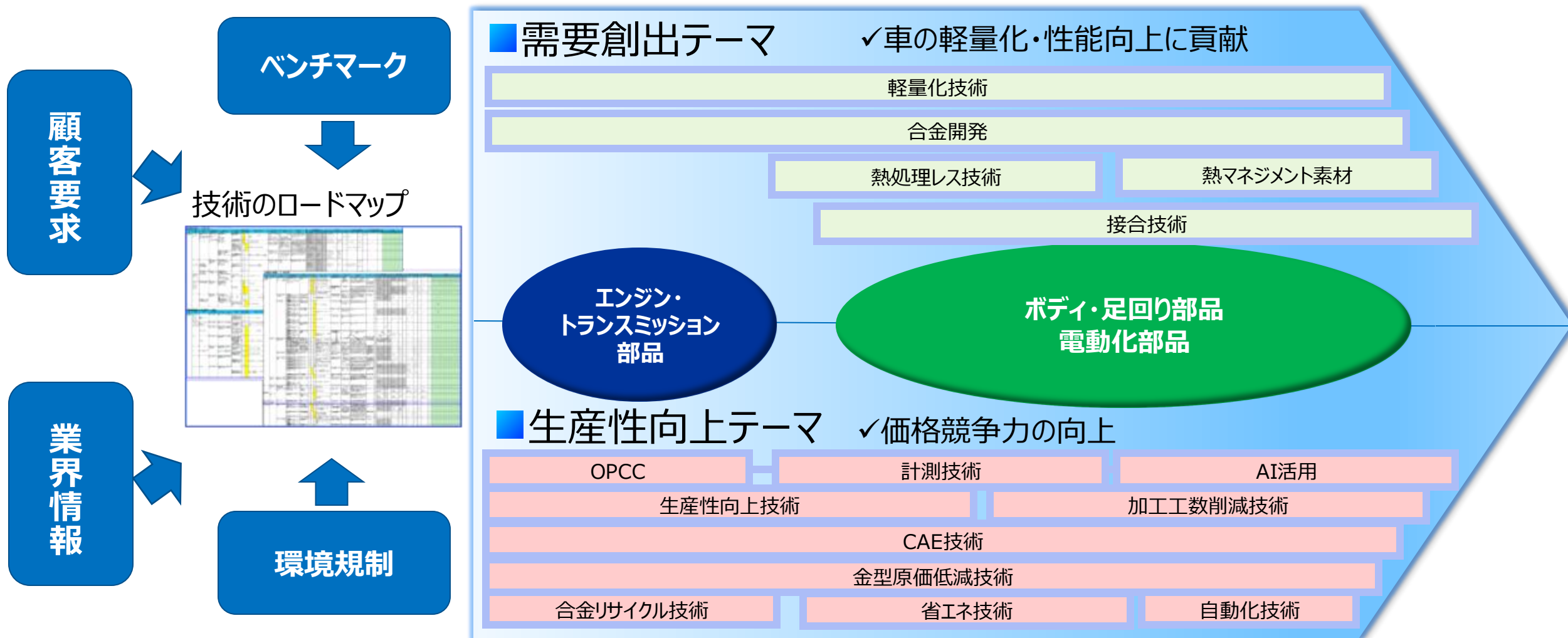
ロボット・AIを活用し、ばらつきを抑え省人化を推進



外観自動検査

将来に向けた技術開発

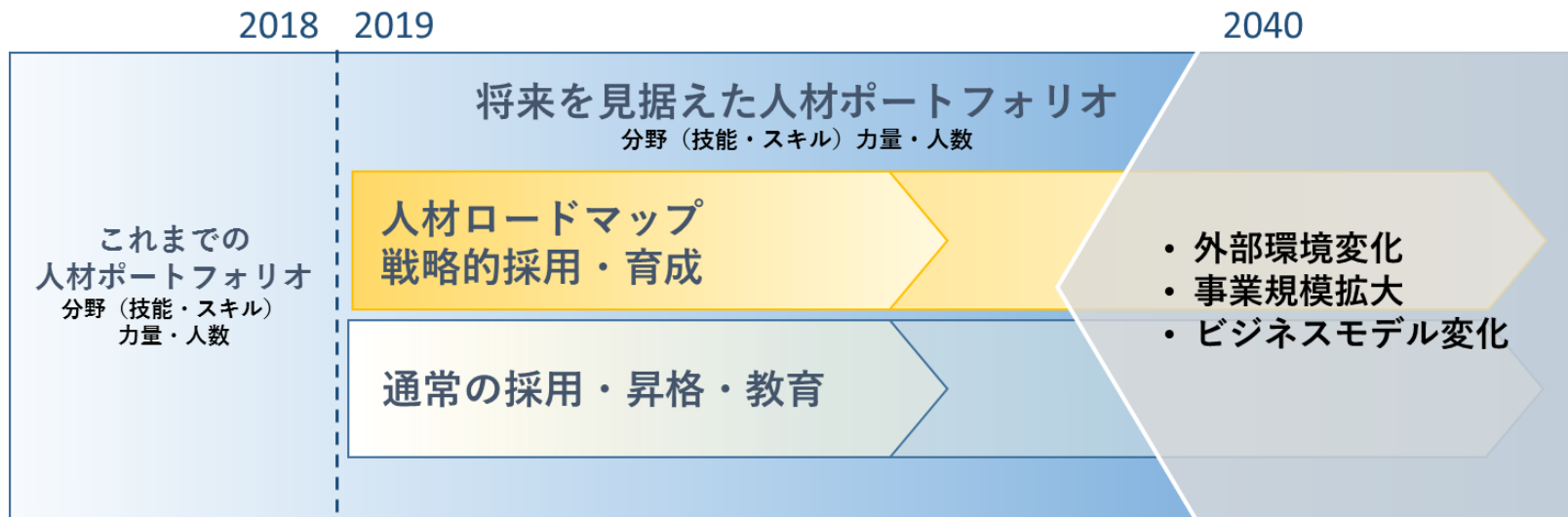
■アーレスティの「技術のロードマップ」



- 将来の自動車市場を見据えた事業戦略
- 生産性、品質向上による稼ぐ力のアップ
- 企業の持続的成長を支える環境の整備

変革期に対応した人づくり

- 求められる人材像や能力を整理、長期育成計画（ロードマップ）をもって戦略的に採用・育成



- ✓ 本社ロードマップ（計画数:10） + 各社ロードマップを策定・運用

例：次世代管理職、グローバル技能者のロードマップ

例：「CASE」、電気自動車等電動化に特化した技術講座を開講
2020年度は国内外258名(国内:129名、海外:129名)が受講

快適な職場づくり

■安全で作業負荷の低い環境の実現

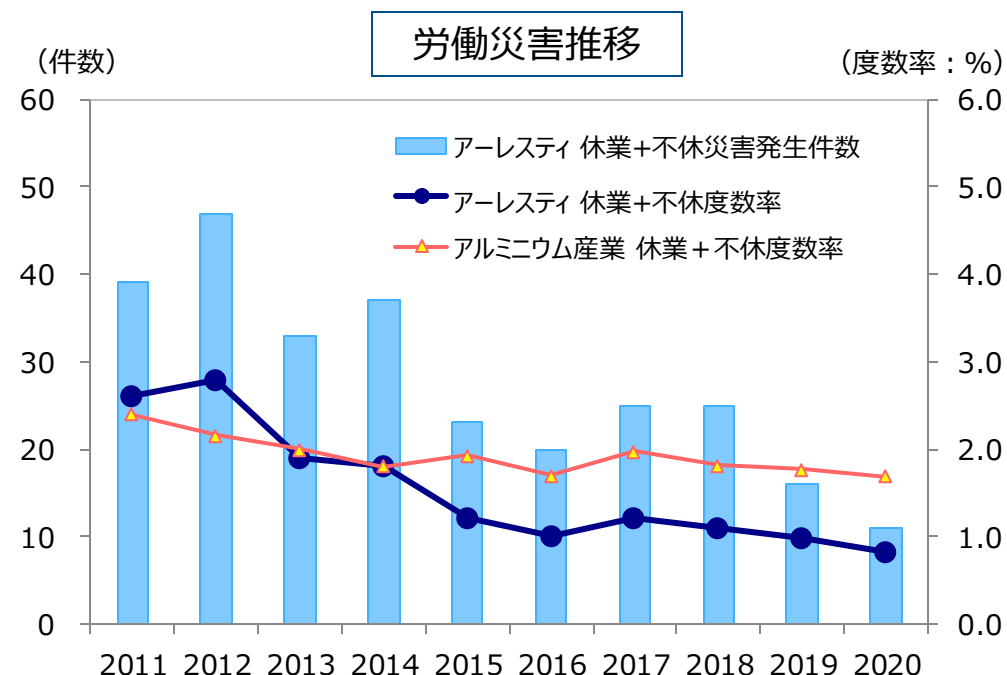
✓ 負荷の高い作業の改善 20年度 264件

✓ 夏冬の体感温度の改善

- 夏場:28℃未満 冬場:10℃ 以上に

✓ 騒音の改善

- 騒音波形データ分析からの改善シミュレーションを行い改善を実施
例：打撃音、エアブロー音



※度数率 = 災害件数 × 1,000,000 ÷ 延労働時間

※出典：(一社)日本アルミニウム協会「労働災害事例集」、
「2020年12月分労働災害統計調査表集計結果」

ESG/SDGs

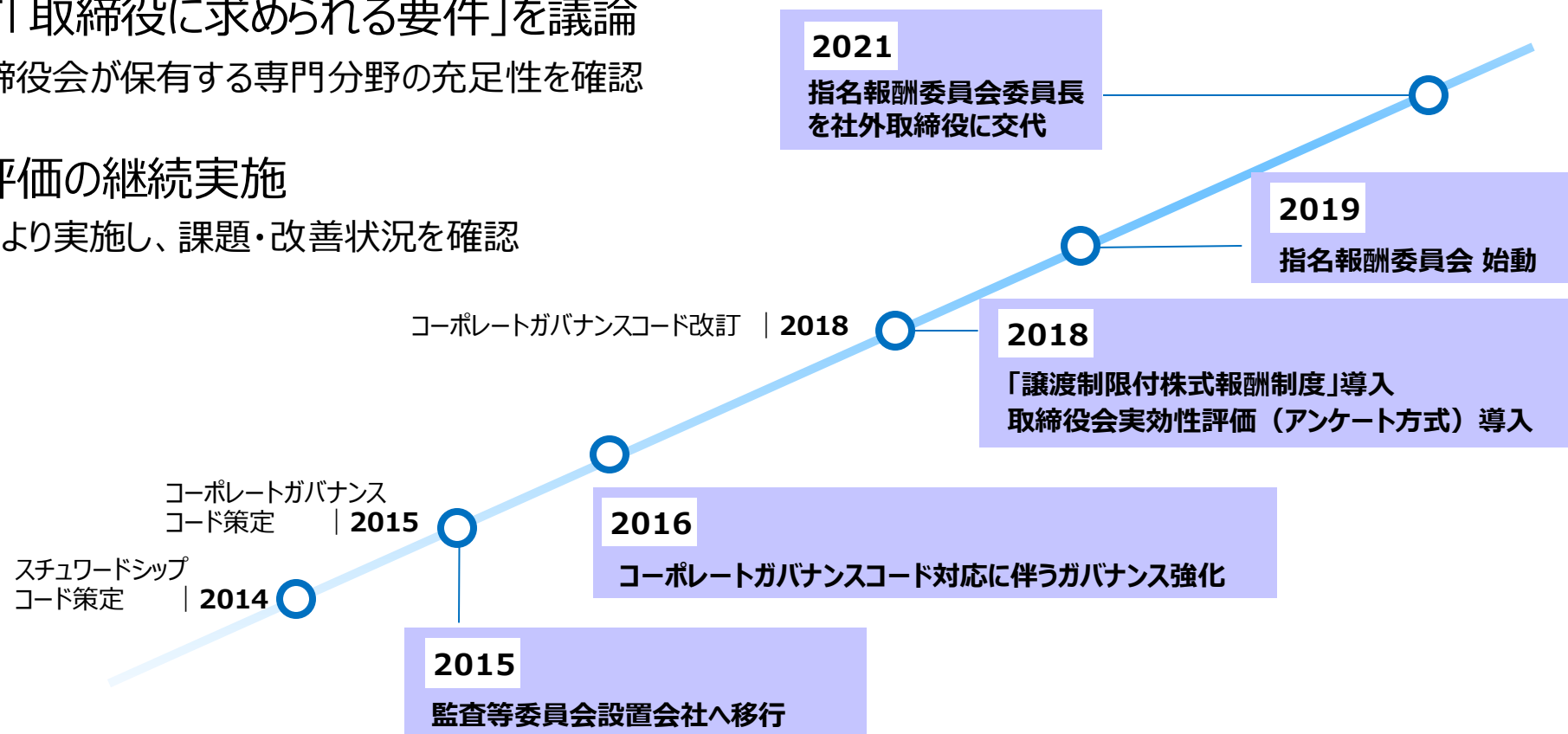
コーポレートガバナンス強化への取り組み

- 指名報酬委員会委員長を社外取締役役に交代
取締役の指名や報酬の決定における透明性・客観性を向上

- 指名報酬委員会にて「取締役求められる要件」を議論
スキル・マトリックスにより取締役会が保有する専門分野の充足性を確認

- 取締役会の実効性評価の継続実施
アンケート方式にて2018年より実施し、課題・改善状況を確認

コーポレートガバナンス改革の変遷



ダイバーシティ＆インクルージョンの促進

■「産休・育休の取りやすい環境づくり」を推進

- ✓ 女性の産前・産後休業、育児休業取得率 100%
- ✓ 男性の育児休暇取得も推進

■「多様性を持つ人たちが働く職場」の創出

- ✓ 給与計算・退職金・企業年金等の人事労務関連事務等を担う
シェアードサービス会社「株式会社アーレスティインクルーシブサービス」設立
(2020年10月1日)
- ✓ ハンディキャップのある従業員6名を含め一人ひとりが適性に応じた役割を担っています



※撮影時のみマスクを外し短時間で対応しました

SDGsの取組み

■重要取り組み課題KPI

2030年の姿

2030年における電動車への搭載比率拡大



アルミダイカスト製品供給による
クルマのエネルギー消費効率向上

電動化・
軽量化への貢献

実測値指標 (KPI)

電動車 (EV・HEV・PHEV・FCV) への部品供給
内、ZEV (EV・FCV) への部品供給
ボディ・足回り部品の供給

2030年の姿

生産工程におけるエネルギー効率アップ



エネルギー効率の改善等による
使用化石燃料資源の低減

エネルギー使用量
の削減

エネルギー転換

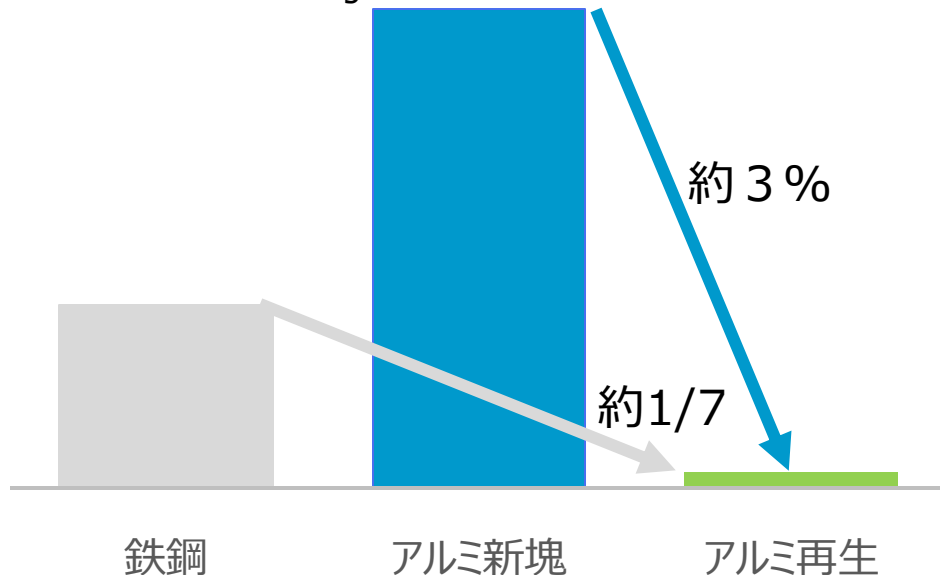
実測値指標 (KPI)

省エネ施策の推進
生産性改善の推進
再生可能エネルギー並びにCO2発生量のより
少ないエネルギーの使用

環境とアルミニウムダイカスト

生産時のCO₂排出量が少ない

素材1kg当たりのCO₂排出量



軽い

- ✓ 比重は鉄の約1/3（製品比較では約1/2）
- ✓ 軽量化によりクルマのエネルギー消費効率を向上しCO₂排出量低減に貢献

繰り返しリサイクル可能

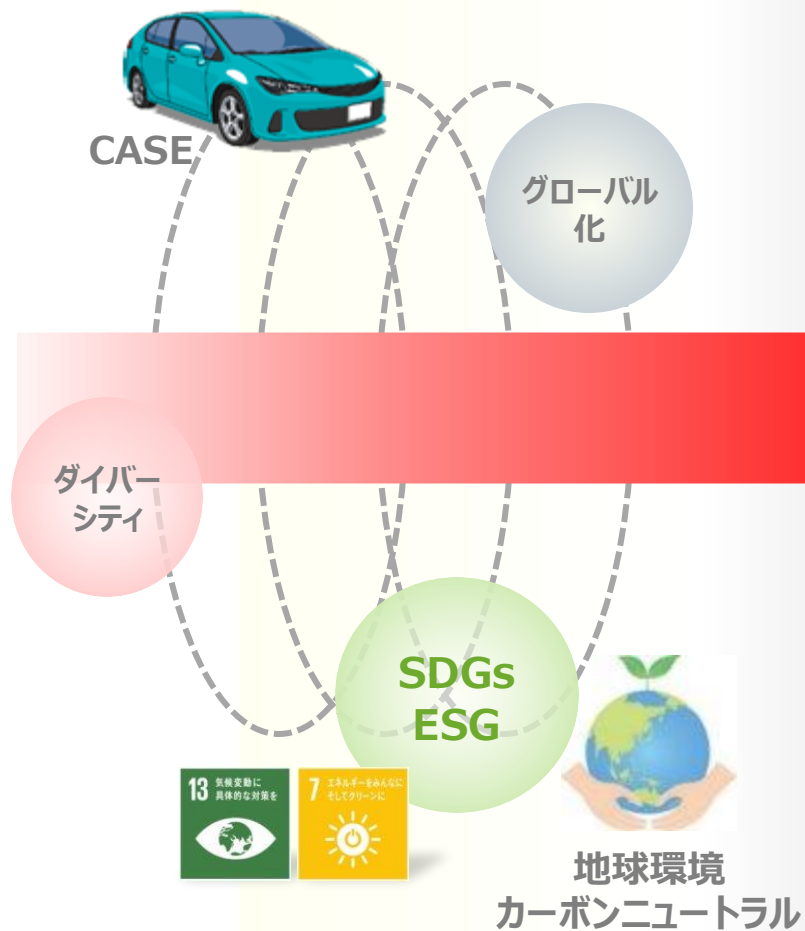
- ✓ ダイカスト原材料の9割以上が再生地金

軽量化で地球の未来へ貢献する

2040年ビジョン

2040年ビジョン

信頼を究めよう2025



2040年ビジョン 「ありたい姿」

期待を超える
2040

軽量化で
地球の未来
に貢献する

Ahrestyで
良かった！
を実現する

技術探究を
続け、唯一
を生み出す

新10年長期ビジネスプラン

22-24中期経営計画