

# 2022年度 決算説明資料

2023年5月31日



# 2022年度決算実績と2023年度の見通し

---

# 2022年度 決算のポイント

(単位：百万円)

	2021年度 通期	2022年度				前期比増減
		上期	下期	4Q(単期)	通期	
売上高	116,313	66,536	74,402	36,559	<b>140,938</b>	<b>+24,625</b>
営業利益	△2,422	△1,198	1,221	489	<b>23</b>	<b>+2,445</b>
経常利益	△2,032	△820	915	213	<b>94</b>	<b>+2,126</b>
当期純利益	△5,189	△830	746	391	△ <b>84</b>	<b>+5,105</b>
売上重量	74	72	80	77	<b>76</b>	<b>+2</b>

\* 2018年度平均を100とした場合の指標

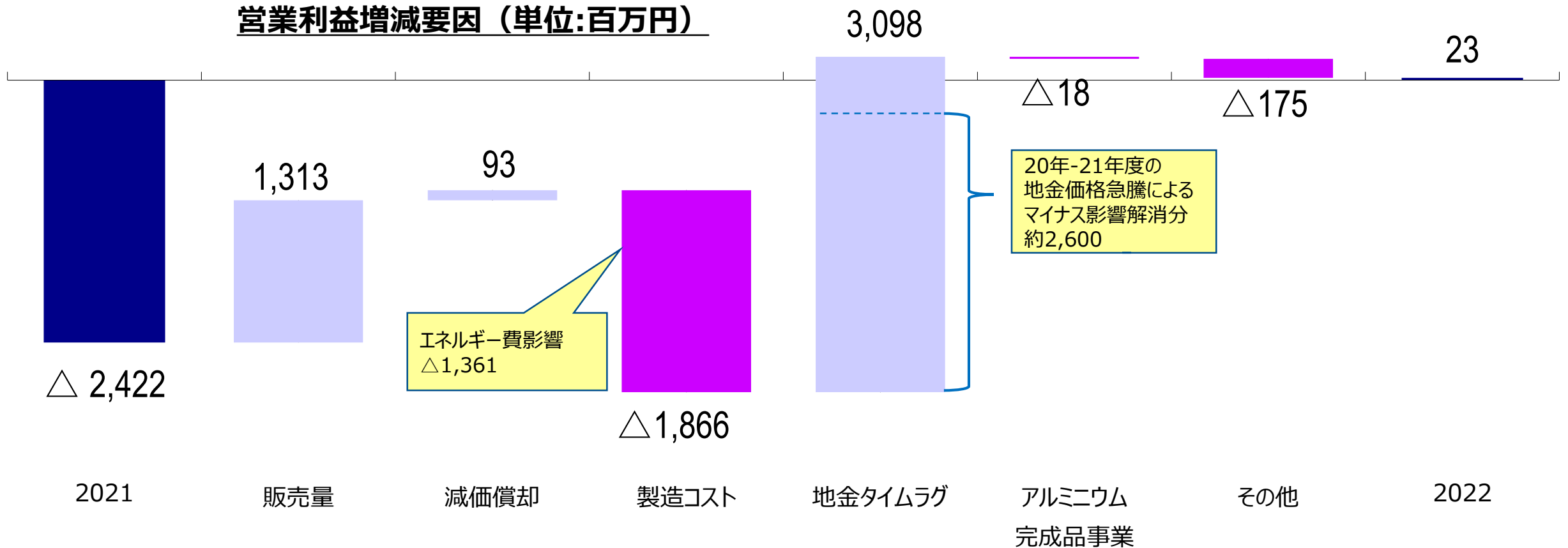
## 《全体感》

- 売上： 円安・地金価格の上昇等により売上高は、前期比21.1%増。  
売上重量は、下期において各自動車メーカーの生産増等を受け2.7%増。
- 営業・経常利益： 半導体不足や中国ゼロコロナ政策での供給網混乱等による売上重量の減少及びエネルギー費上昇等による製造コスト増が上期の収益を圧迫したが、下期に入り、各セグメントとも売上重量が持ち直し、加えて従前から取り組んできた生産性改善の効果もあり、通期での黒字回復。
- 当期純利益： 上期の損失をカバー出来ず、通期では赤字だが下期以降は四半期での黒字化を達成

# 連結業績変動要因

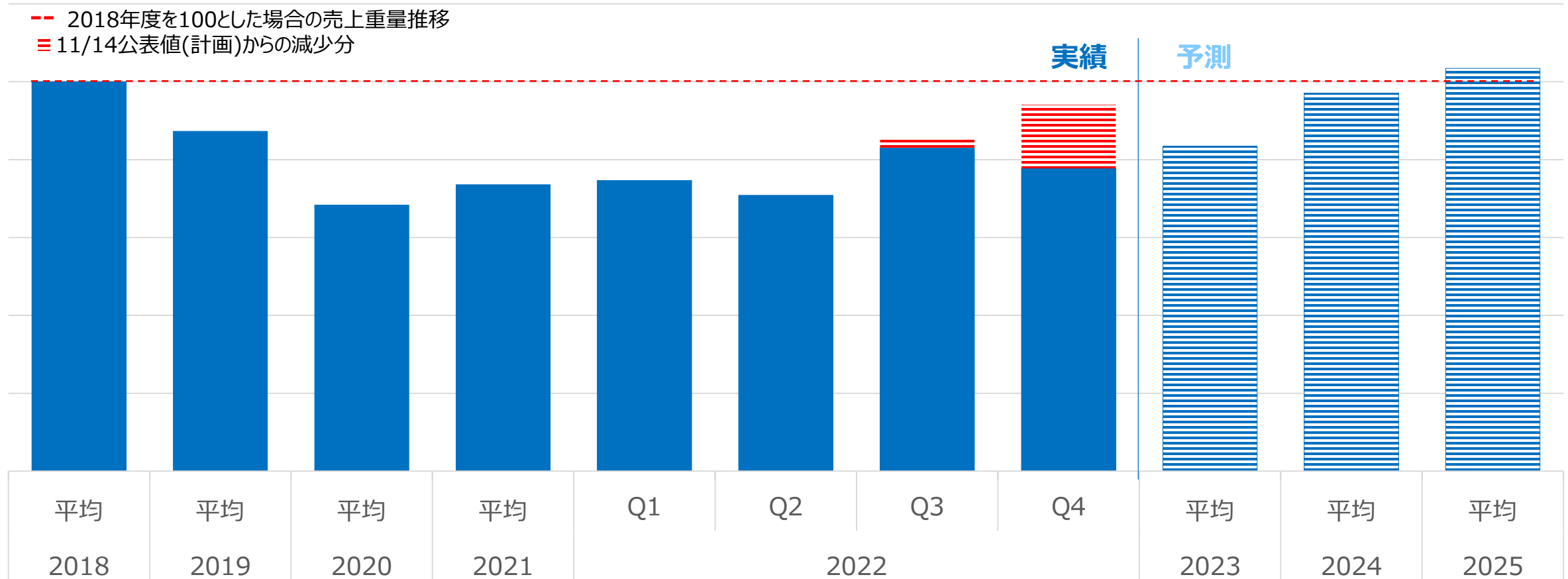
下期にかけて売上重量が回復し通期で黒字確保。前期の地金価格急騰による損益悪化が一服したが、エネルギー費及び労務費高騰による製造コストの負担が増加。

営業利益増減要因 (単位:百万円)

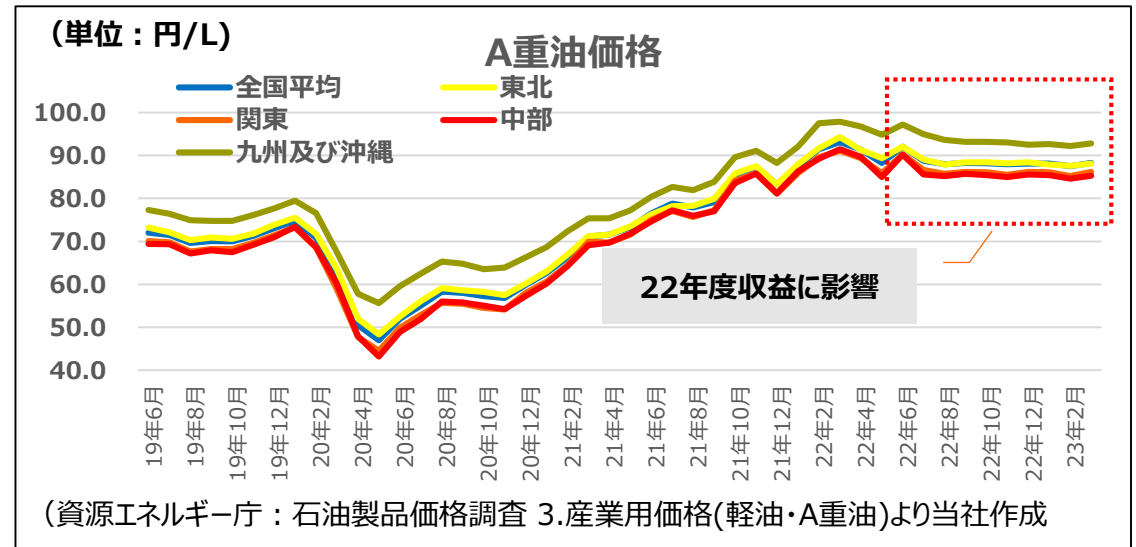
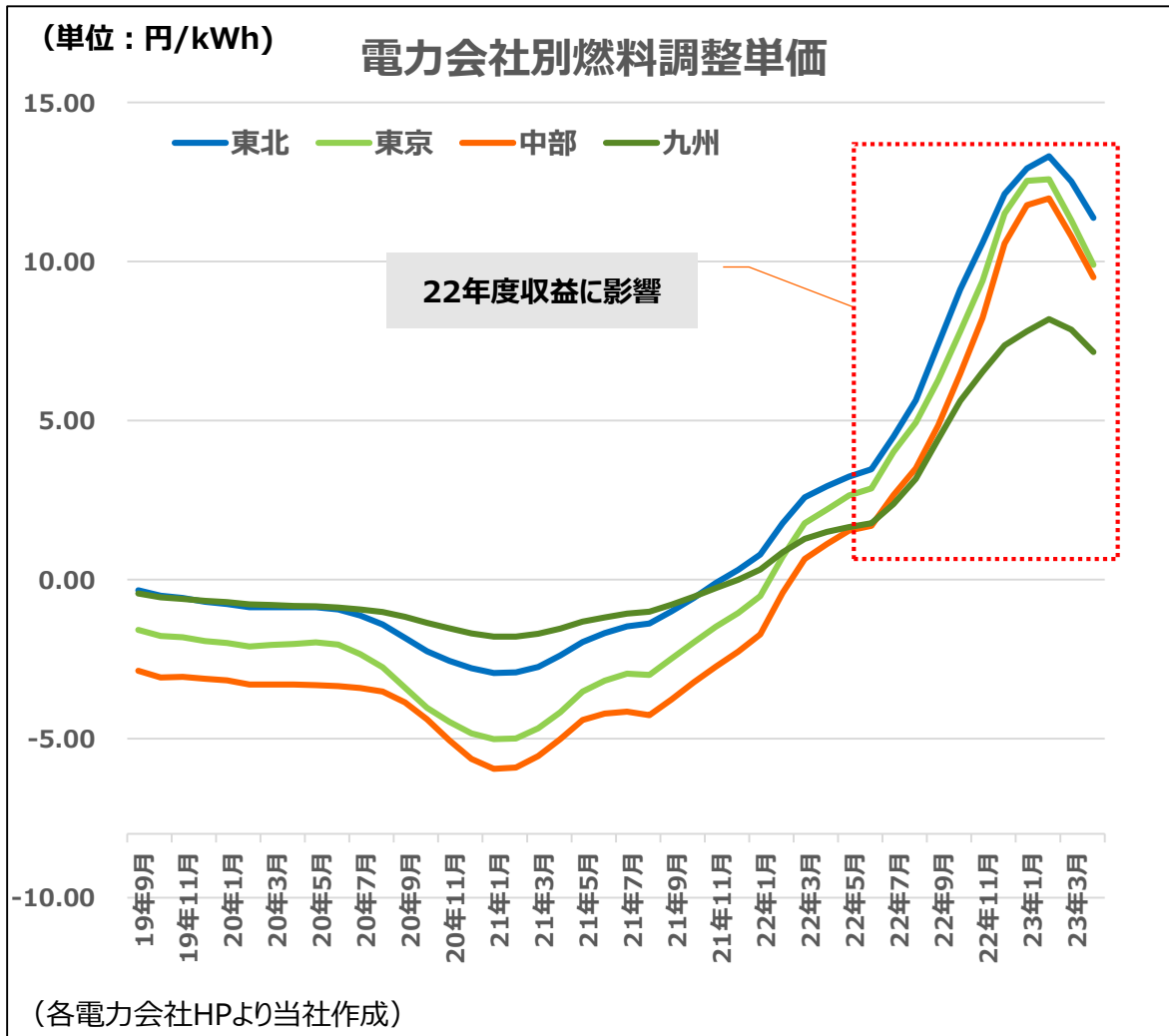


# グローバル 売上重量

- 第4四半期は、一部顧客の減産があったが、上期を上回る水準を維持
- 23年度以降、売上重量の回復に加え新規品の受注等で25年度にコロナ禍以前(18年度)の水準を超える見込み



# エネルギー価格高騰の影響



ウクライナ情勢や、コロナ禍からの経済回復による天然ガス・石油等の需要増加により、エネルギー価格が上昇、当社収益に大きな影響。

→顧客への価格交渉を推進。一部価格転嫁済だが、多くは一時金としての対応。

今後もエネルギー費の高止まりが見込まれるため、FY23以降も価格交渉を継続していく。

# 特別損益に関して

## ■特別利益

✓東松山工場 固定資産の譲渡 約30億円

⇒国内生産の効率向上、収益性向上を目的とした東松山工場の生産移管の一環として実施

(生産移管先：栃木工場 生産移管完了予定：2024年上期)

## ■特別損失

✓減損損失 約23億円 (国内工場 約11億円 海外工場 約12億円)

⇒23年度以降の減価償却費負担の軽減 (年間約5億円の固定費削減)

✓特別退職金 約3億円 (海外工場)

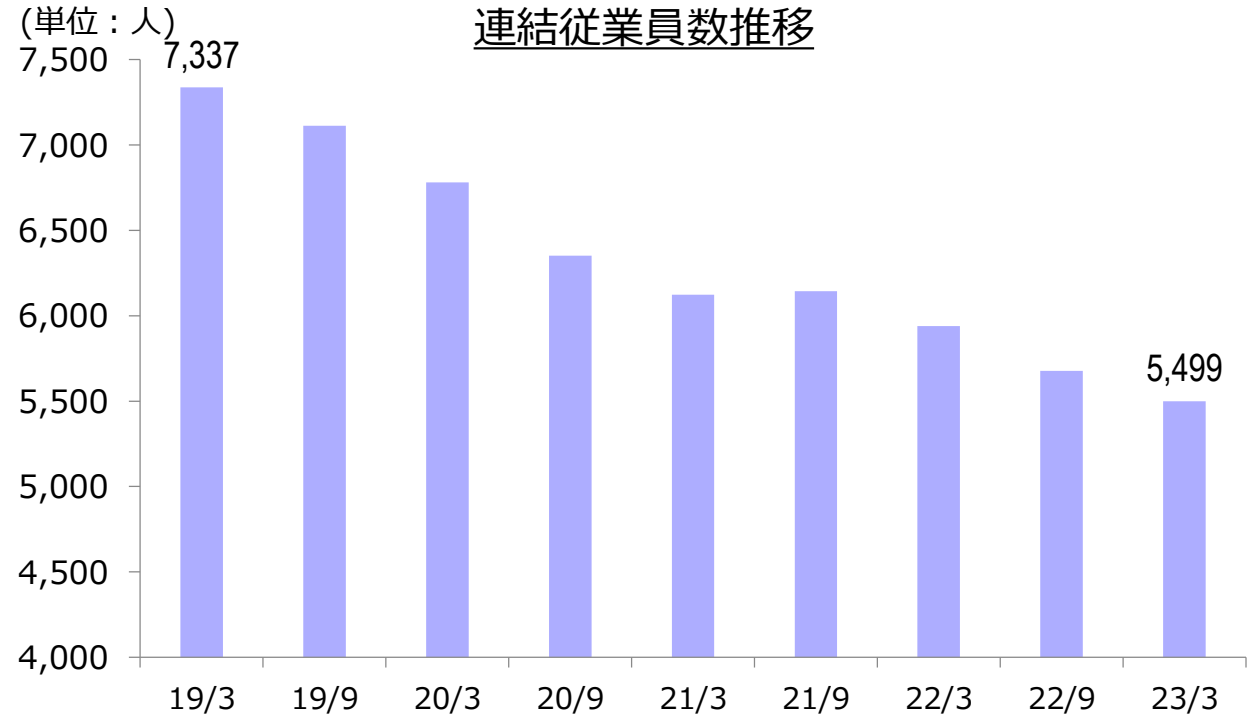
⇒今後の需要動向の変動に鑑み、生産体制を合理化

# リーンな生産体制の推進状況



- ・受注が変動する中でもコロナ禍前の水準を維持
- ・22年度下期は売上重量の回復と共に時間あたり稼ぎ高も改善

※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



- ・生産数量増加への対応も効率的配置により抑制
- ・全体ではラインの工夫、業務見直し等により効率化を継続
- ・連結従業員数▲1,838名減 (19年3末⇒23年3末)



# ダイカスト事業

(単位：百万円)

		2021年度 通期	2022年度				
			上期	下期	4Q(単期)	通期	前期比増減
日本	売上高	51,746	28,109	30,910	15,033	<b>59,019</b>	+7,273
	セグメント 損益	△1,372	△423	673	87	<b>250</b>	+1,622
北米	売上高	28,111	17,016	19,979	10,186	<b>36,995</b>	+8,884
	セグメント 損益	△1,096	△713	37	250	△ <b>676</b>	+420
アジア	売上高	26,488	15,695	17,981	8,695	<b>33,676</b>	+7,188
	セグメント 損益	△547	△250	258	△15	<b>8</b>	+555

※ 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。

# アルミニウム事業および完成品事業

(単位：百万円)

		2021年度 通期	2022年度				通期	前期比増減
			上期	下期	4Q(単期)			
アルミニウム事業	売上高	6,463	3,920	4,055	1,947	<b>7,975</b>	+1,512	
	セグメント 損益	265	152	121	39	<b>274</b>	+9	
完成品事業	売上高	3,503	1,794	1,477	697	<b>3,271</b>	△232	
	セグメント 損益	312	111	173	127	<b>285</b>	△27	

## <アルミニウム事業>

売上：半導体不足等による自動車減産影響があるものの、アルミ地金価格の影響もあり増収。

損益：売上高の増加等により増益。

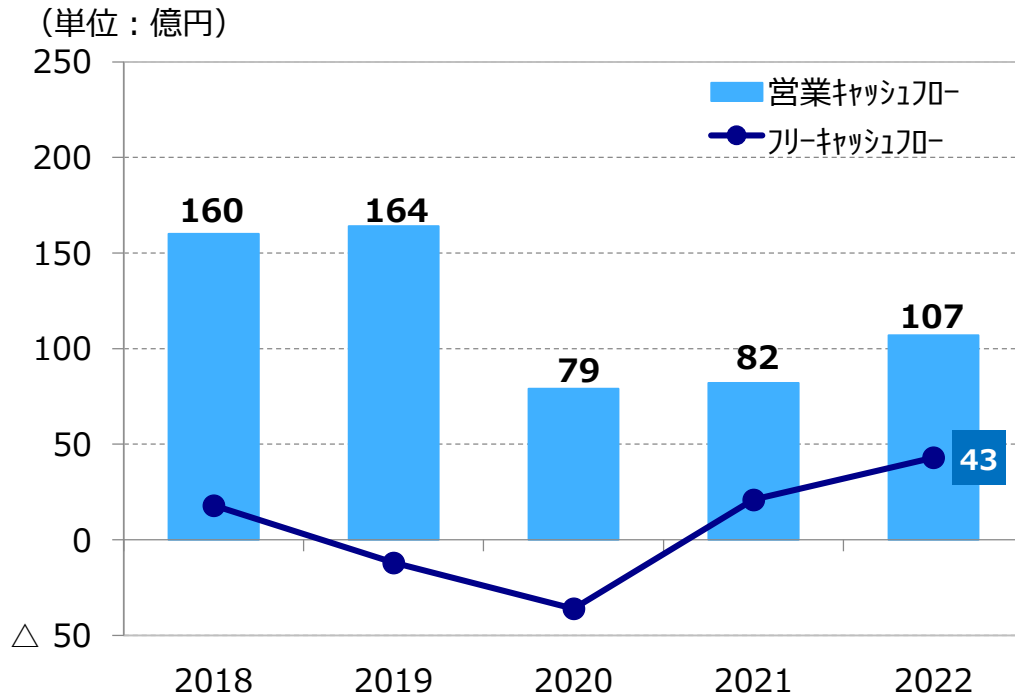
## <完成品事業>

売上：半導体関連企業のクリーンルーム物件等の受注が増加したが、大型物件の工期が次年度にずれ込む等の影響もあり減収。

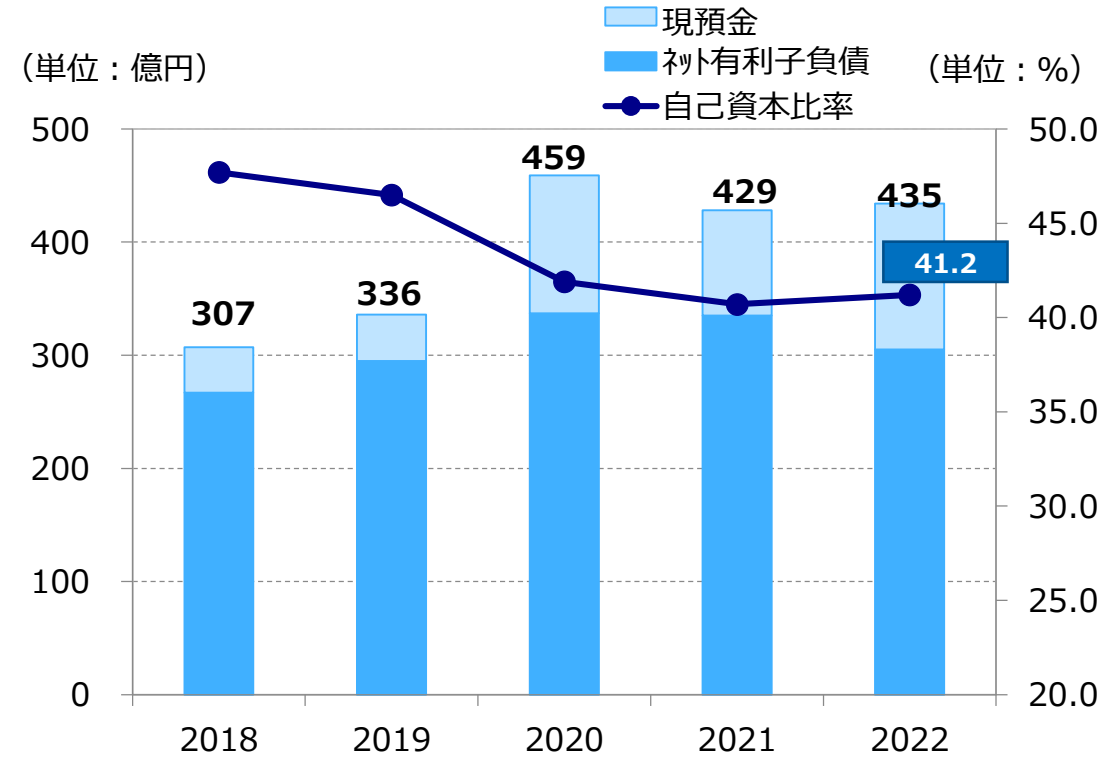
損益：安定的な利益を確保。

# 2022年度の財務状況

投資の抑制、営業キャッシュフローの増加に伴い、フリーキャッシュフローはプラスを維持  
従来より高い水準で手元現預金を継続確保、有利子負債は435億円（ネット有利子負債は305億円、前年比  
30億円減）



※フリーキャッシュフロー (FCF) = 営業CF - 投資CF



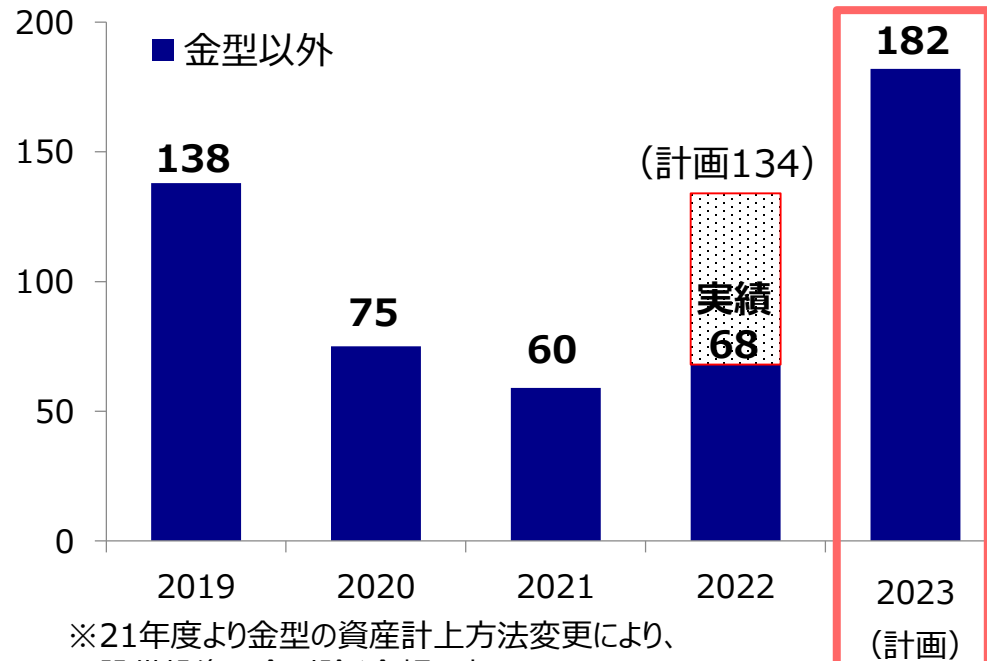
※ネット有利子負債 = 有利子負債 - 現預金

# 設備投資・減価償却の動向

## 2022年度実績と23年度計画

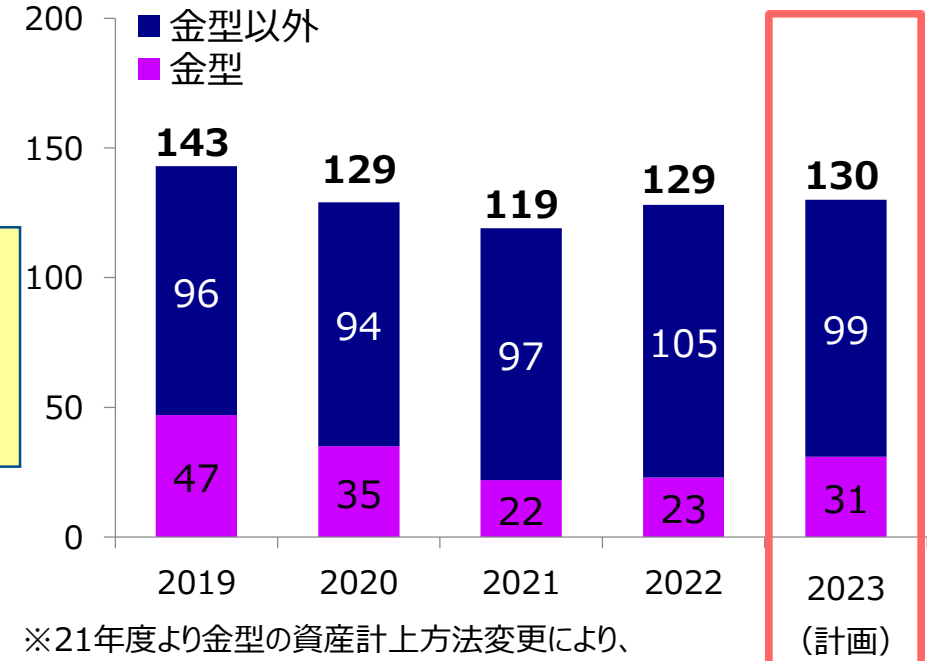
- 設備投資金額：22年度実績は134億円の計画に対して68億円の実績。  
23年度は新規受注品向け投資の増加により182億円の計画だが、過年度同様に業績状況により適宜投資の抑制を実施、社内設備流用等の工夫で効率的な投資を継続し増額幅を抑制
- 減価償却費：23年度計画は130億円

設備投資額の推移（単位：億円）



※21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）



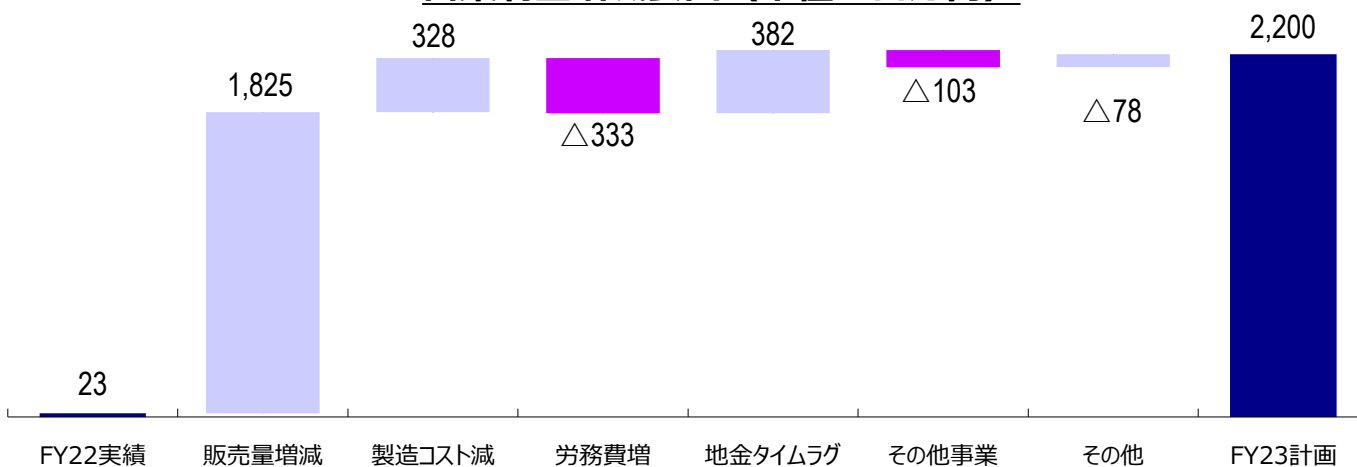
※21年度より金型の資産計上方法変更により、一部金型の減価償却を含まず

# 2023年度 通期計画

(単位：百万円)

	2022年度	2023年度 (計画)			
		通期		上期	下期
売上高	140,938	150,000	—	74,700	75,300
営業利益	23	2,200	(1.5%)	400	1,800
経常利益	94	1,600	(1.1%)	100	1,500
当期純利益	△84	1,100	(0.7%)	100	1,000
売上重量 (2018年度を100とした指標)	76	83	—	80	86

営業利益増減要因 (単位：百万円)



- 半導体等の部品供給不足影響は依然として懸念されるが、各顧客の自動車生産台数が回復傾向にあり売上高は増加
- 収益面では、売上重量の回復が限定的な中でも生産性改善の寄与により利益拡大を見込む。
- 引き続きエネルギー費及び労務費の高騰が収益を圧迫するが、価格転嫁交渉の推進により利益積み上げを目指す。

実績の為替レート (通期平均) : USD 米134.95円 メキシコ130.78円 人民元 19.39円 ルピー 1.68円

計画の前提レート : USD 130.00円 人民元 19.0円 ルピー 1.60円

# 2023年度 通期計画の前提

自動車販売台数(連結ベース) (千台)

	22年度 期初計画	22年度 実績	期初計画比	FY23 計画	前年度比
トヨタ自動車	8,850	8,822	△0.3%	9,600	<b>8.8%</b>
日産自動車	4,000	3,305	△17.4%	4,000	<b>21.0%</b>
本田技研工業	4,200	3,687	△12.2%	4,350	<b>18.0%</b>
SUBARU	920	852	△7.4%	1,010	<b>18.5%</b>
スズキ	—	3,000	—	3,186	<b>6.2%</b>
三菱自動車工業	1,090	834	△23.5%	917	<b>10.0%</b>

※各社公表値より抜粋

## ■ 地金価格

アルミニウム地金価格の収益への影響は昨年度同様に限定的と想定

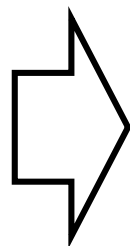
## ■ 為替

円安水準が継続と想定

上記の想定値は昨年度実績と同等水準で設定

## ■ 自動車各社は前年比増を計画

→コロナの正常化、半導体供給不足の緩和が進み、各社とも回復の意思を明確化



## ■ 当社計画への反映について

→各社計画を前提に置いているが、上記期初計画比等の過去の実績を踏まえ、**各社計画から保守的に見積もった数値で作成**

# 株主還元

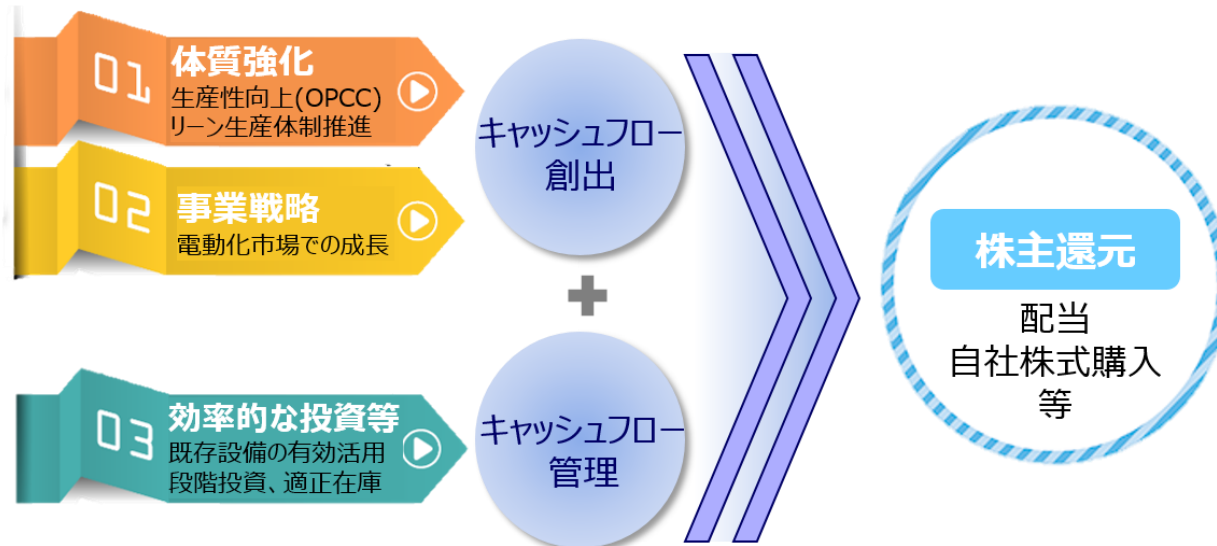
**配当：22年度の年間10円から23年度は年間15円への増配を計画**

⇒機動的な受注と成長投資を継続するための健全な財務体質を堅持しつつ、連結業績に基づいた株主還元を実施

**自社株式の取得：900,000株(上限) 取得額総額：500百万円(上限) 取得期間：2023年5月19日～12月31日)**

⇒業績、投資ニーズ、財務状況、外部環境等を総合的に勘案し、戦略的な資本政策遂行の一環として機動的に実施

1株当たり配当金	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度 (予想)
(年間)	5	10	10	15
中間配当	0	5	5	5
期末配当	5	5	5	10
1株当たり純損益 (連結)	△111.06	△201.23	△3.26	42.43
配当性向(連結)	—	—	—	35.4%



# CO2排出量の削減・ものづくりの進化

---

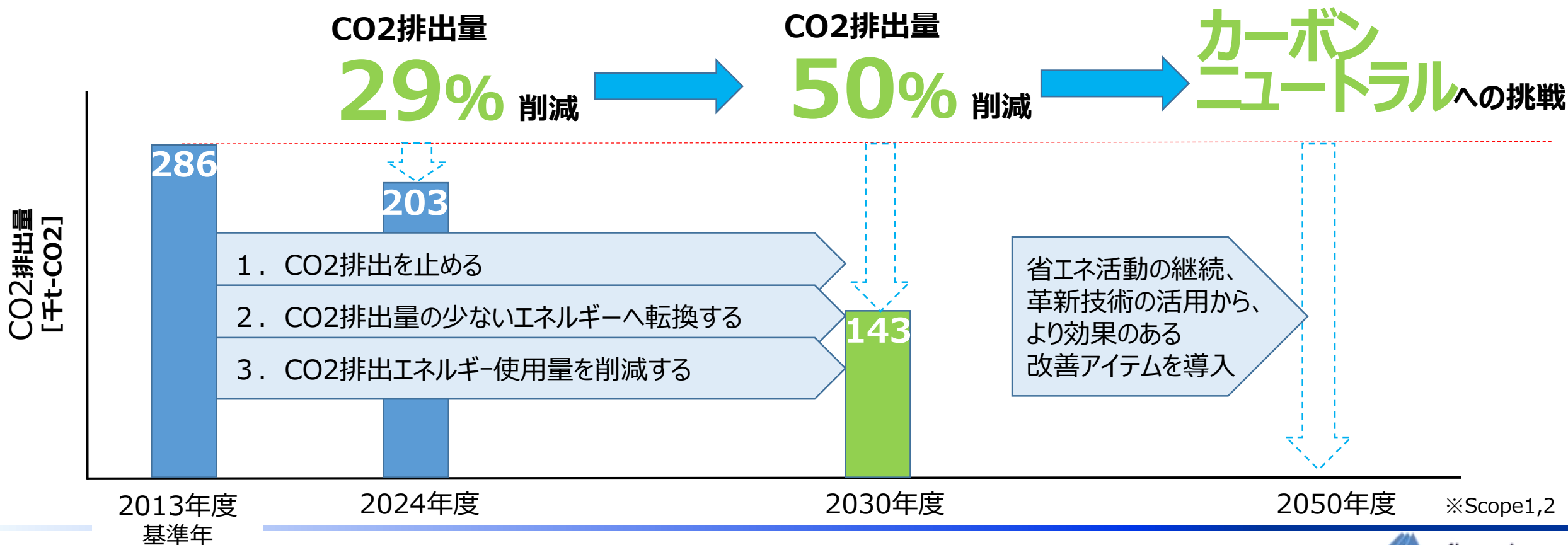


# CO<sub>2</sub>排出量の削減

## ～環境ロードマップ～

◎ 目標値を設定し、グループ全体でCO<sub>2</sub>排出量削減への取り組みを推進

- ✓ 3本柱で活動
- ✓ 施策推進のための生産技術開発

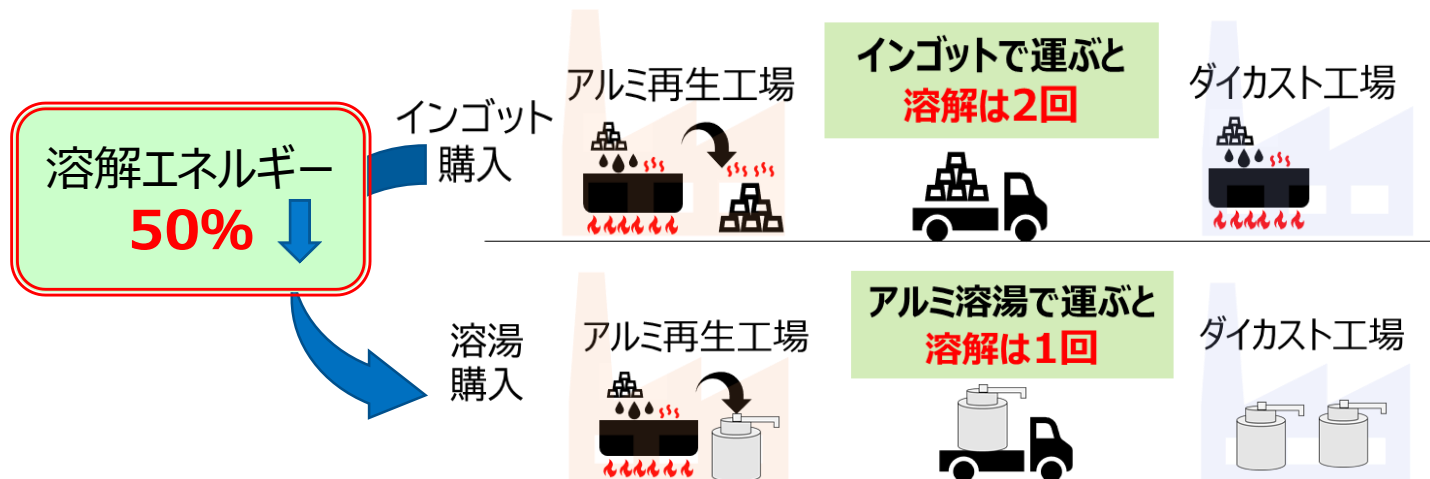


# CO<sub>2</sub>排出量の削減

## ◎ 溶解工程での削減

### ・溶湯購入の拡大

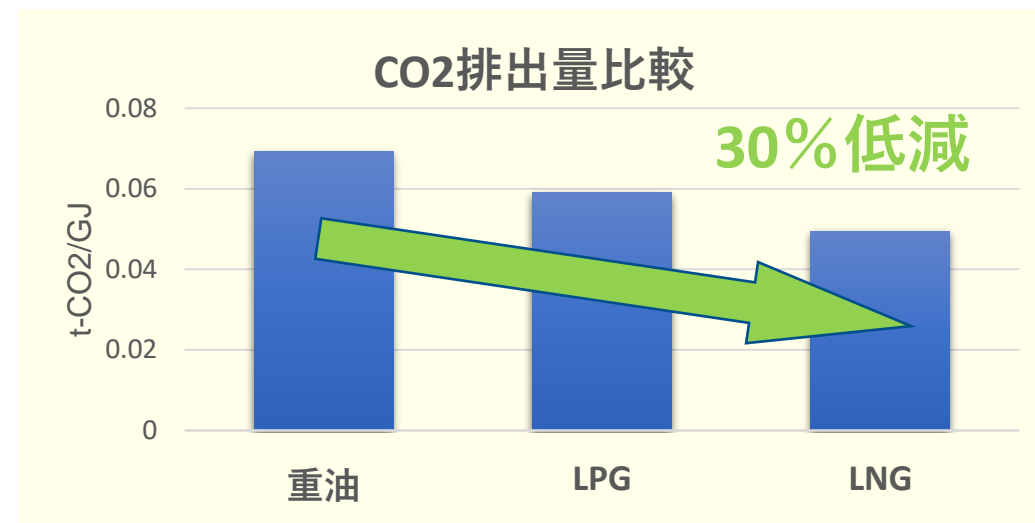
⇒ 直接溶湯で購入することにより  
溶解エネルギー50%減



注) インゴット：合金材料を定形に固めたもの

### ・溶解エネルギー転換

⇒ 溶解燃料を重油から単位熱量当たりの  
CO<sub>2</sub>排出量が少ない天然ガスへ変更



# CO<sub>2</sub>排出量の削減

## ◎ 一般電力の削減

- ・ 太陽光発電システムの導入

⇒ 国内3拠点に拡大導入

- ・ 省エネ活動

インバーター制御、LED照明など

## ● 本社及び関係会社1社でカーボンニュートラルを実現

※ 2022年における本社及び関係会社1社の燃料・電力使用に伴うCO<sub>2</sub>排出量を、これらの削減施策に加えて、再エネJクレジットおよび非化石証書の購入により、実質的に削減しています。



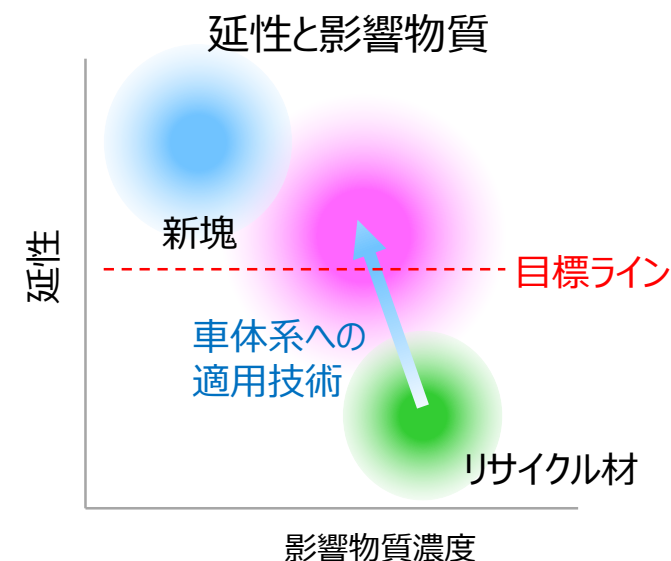
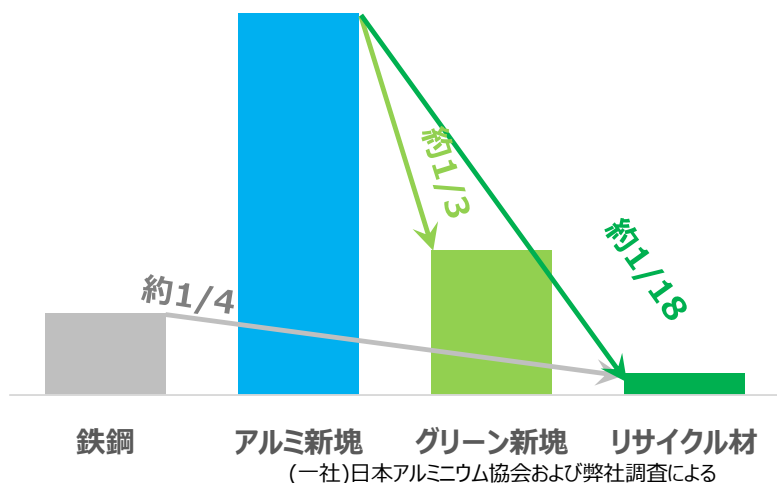
太陽光発電パネル  
(東海工場加工棟屋上)

# CO<sub>2</sub>排出量の削減

## ■車体系部品の受注拡大戦略に向けて

品質特性：延性 ⇒ アルミ新塊の高い使用比率 ⇒ 高いCO<sub>2</sub>排出量

アルミ1kg当りCO<sub>2</sub>排出量

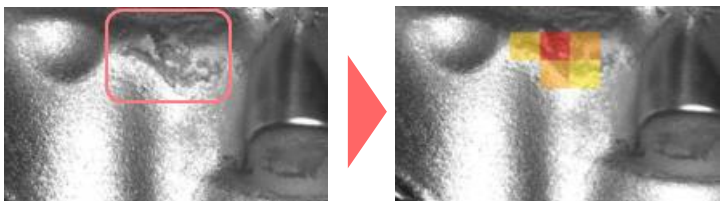
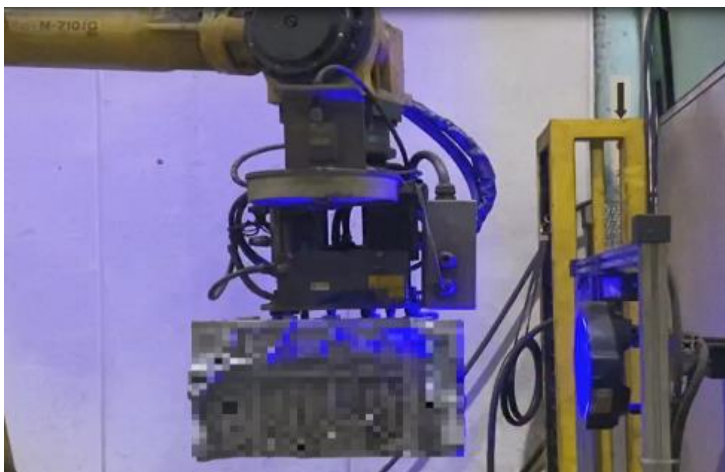


リサイクル材を活用した高延性アルミ合金の製造技術

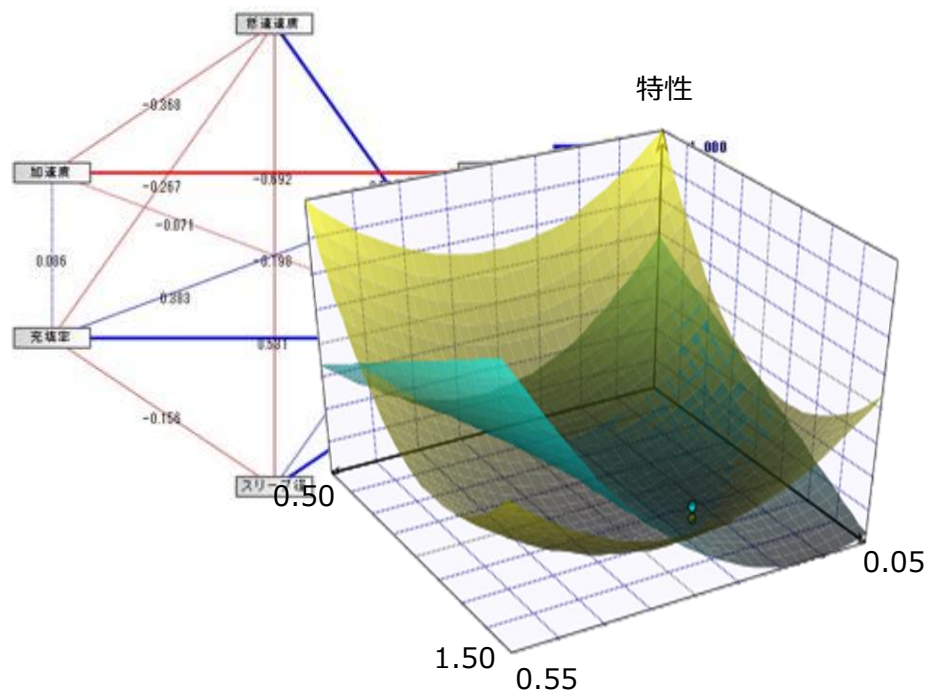
➡車両の軽量化／CO<sub>2</sub>排出量の削減で地球環境に貢献

# ものづくりの進化

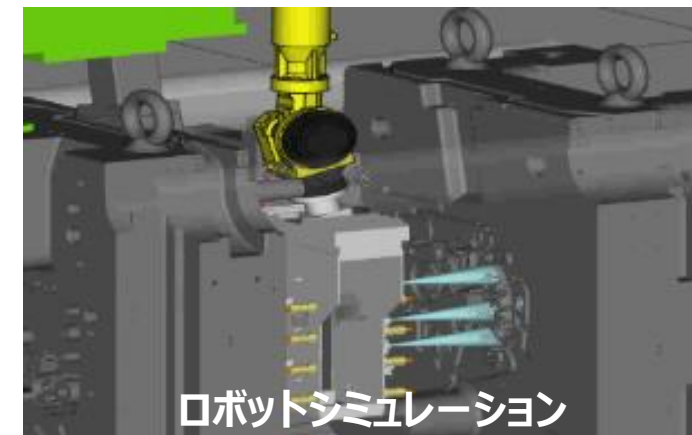
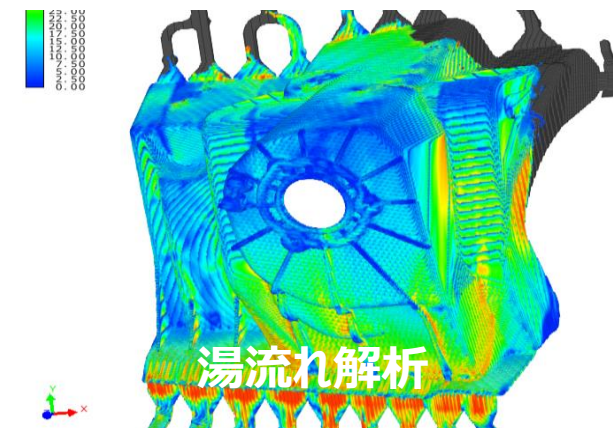
- ◆自動検査工程の拡大による省人化とAIの活用
- ◆センシングとSQCによる、継続的な改善活動
- ◆デジタルツインの活用



画像判定とAIによる自動検査



SQC手法

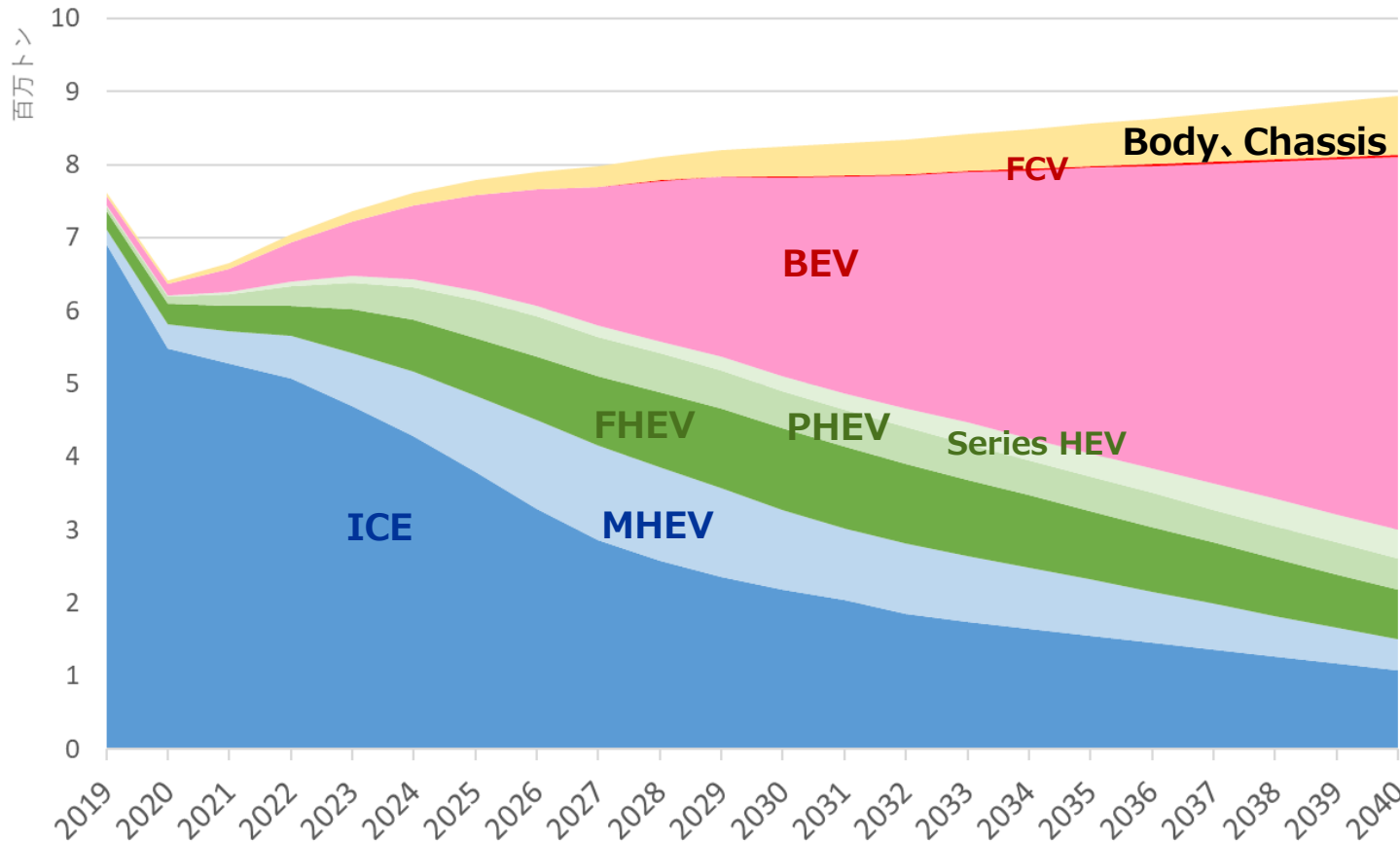


デジタルツイン

# 電動車向け部品の受注状況と車体系部品 需要創出に向けた取り組み

# グローバルダイカスト需要予測

グローバルダイカスト需要予測



© 2022 IHS Markit Inc. All rights reserved

※IHSデータを基に当社にて作成

■自動車向けダイカスト全需は持続的に成長

➤ 2040年約27%増(対2022年)

■市場成長・変化に合わせた成長戦略

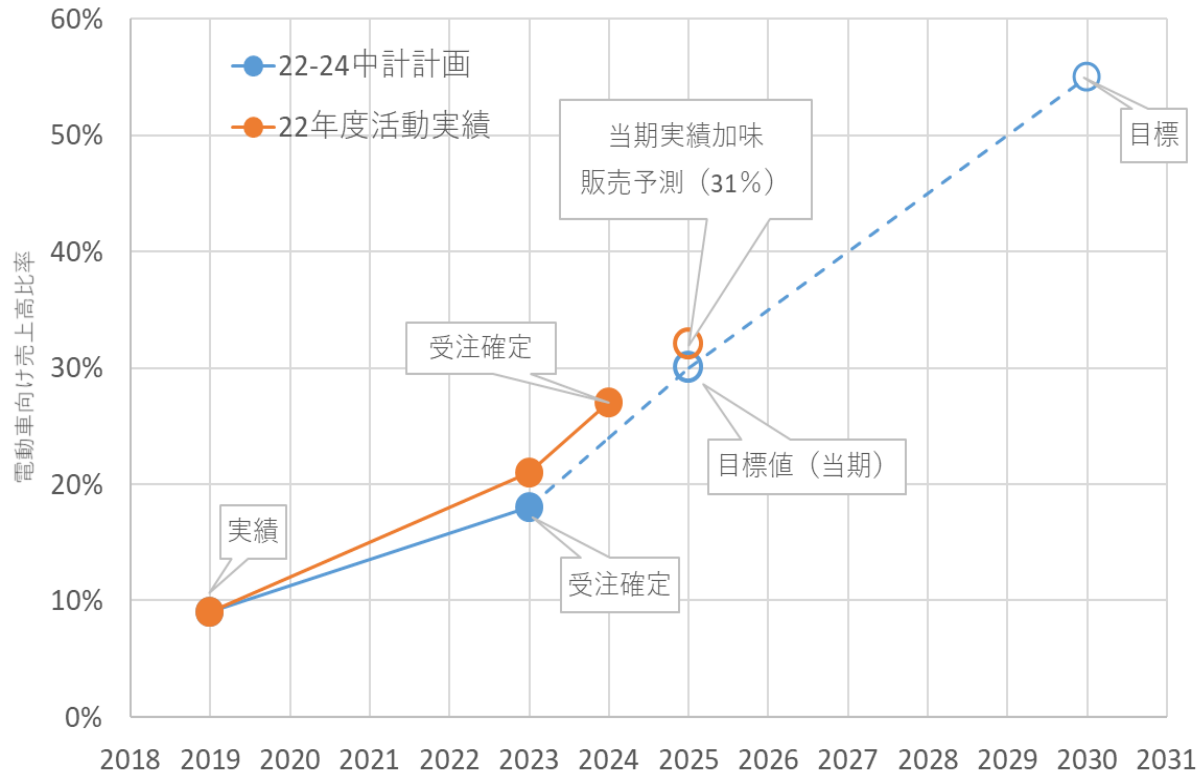
➤ 電動車向け部品へのシフト

➤ 車体系部品へビジネス領域を拡大

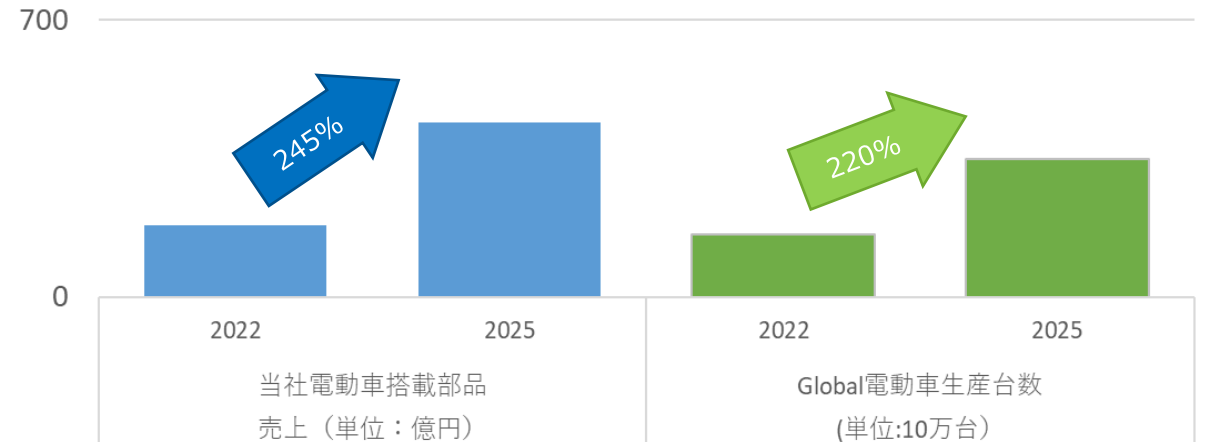
# 電動車向け部品売り上げ拡大の状況

- 電動車向け部品の売上高比率の拡大は、計画通りに推移
- 電動車向け部品の売上高の成長は市場成長を上回る見込み

電動車搭載部品の受注状況



当社電動車向け事業と市場成長



写真：バッテリー構造部材

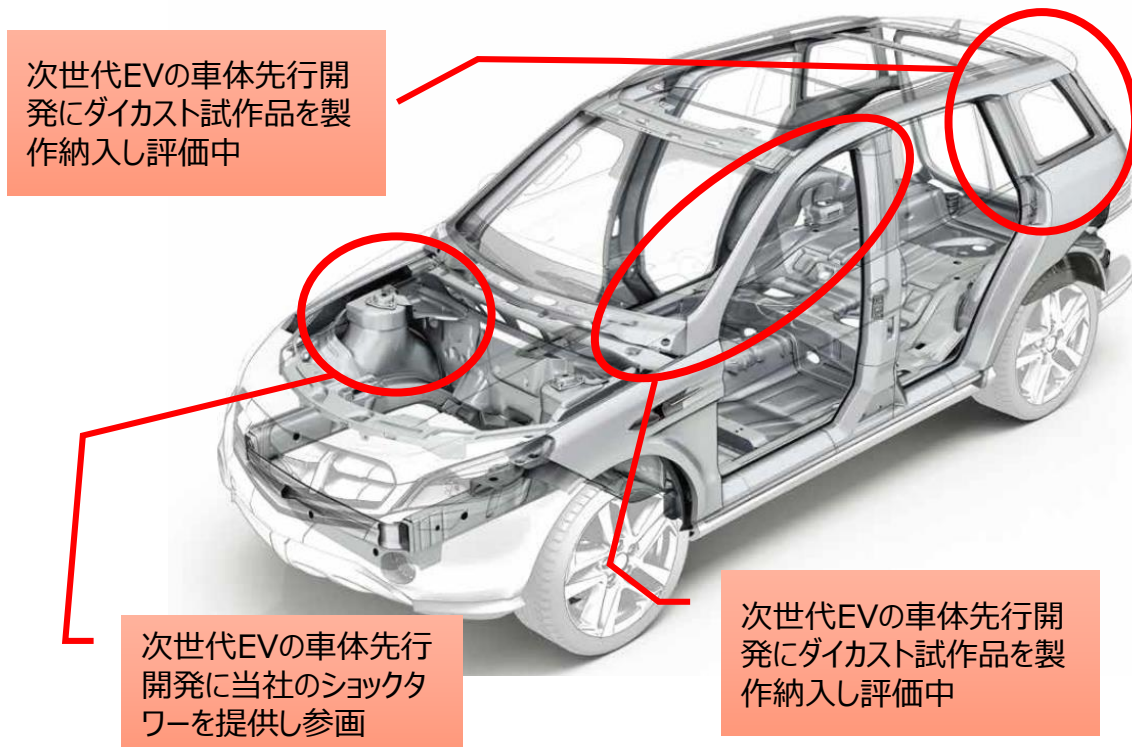
世界最大手のCATLよりEV用バッテリーの構造部材を受注【2023年量産開始】

他、日系・欧州系Tier 1よりモーターケースを受注【2024年量産開始】

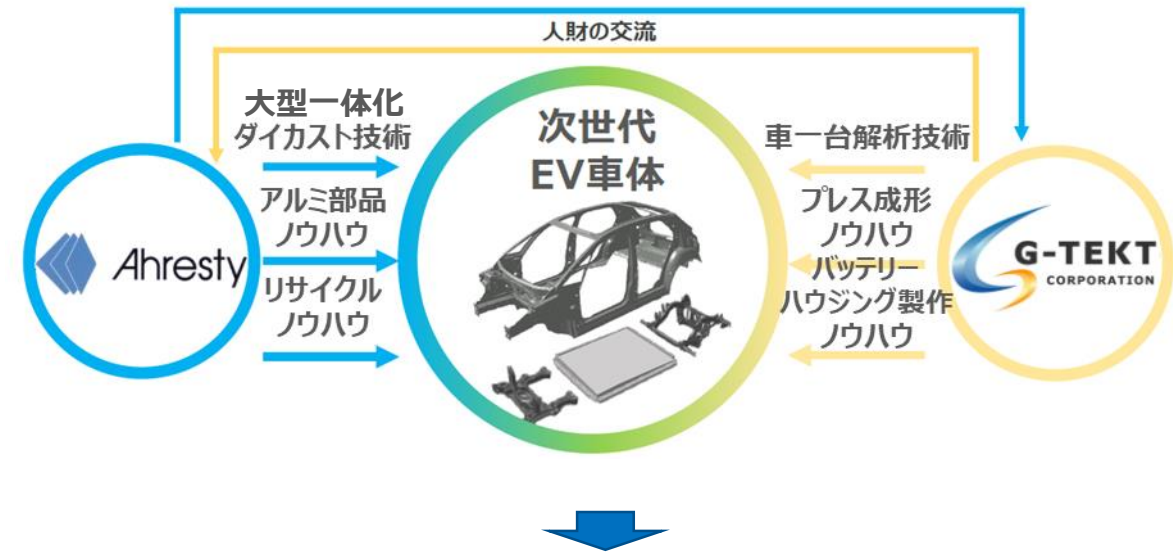


# 車体系部品へのビジネス領域拡大

- 顧客との先行開発を通じて技術を磨くとともに量産へつなげる
- (株)ジーテクトとの共同開発の成果を顧客へ提案



顧客との先行開発状況



OEMの組み立て工程インパクトレスで  
軽量化、トータルコスト低減、環境負荷低減を達成

(株)ジーテクトとの共同開発状況

# アーレスティの財務戦略

---

# 10年ビジネスプラン

2040年ビジョン

期待を超える  
2040

軽量化で  
地球の未来  
に貢献する

技術探究を  
続け、唯一  
を生み出す

10年ビジネスプラン 22-24中期経営計画

- 自動車電動化
- カーボンニュートラル
- 燃費・電費向上






- Ahrestyで  
良かった！  
を実現する
- 株主還元
- 顧客貢献
- ダイバーシティ



- 新工法開発
- 技術開発
- 開発スピード



【2030年度目標値】

売上高		1,800億円*
営業利益		108億円*
営業利益率		6%
電動車 売上比率		55%
車体系製品 売上高		40億円
CO2排出量 削減 (Scope1,2)		▲50% (2013年度比)

\* 24年度通期計画策定時(22年度)の為替レート及び地金価格に補正した数値

10年ビジネスプランの実現を支える財務戦略を策定

# 経営目標達成のための戦略

2040年ビジョン

期待を超える 2040

【2030年度目標値】

売上高 1,800億円 営業利益 108億円 営業利益率 6%

## 事業戦略

電動車向け部品中心の事業ポートフォリオへの転換・低コストで生産性の高いものづくりの確立・生産時CO2排出量の削減

## 財務戦略

<b>ROE</b>	資本コストを上回る自己資本利益率(ROE)の達成による中長期的資本効率の向上	<b>設備投資</b>	軽量化・電動化需要の捕捉、電動化部品の新規顧客開拓、省人化を推進するための成長投資の継続
<b>資本政策</b>	機動的な受注と成長投資を継続するための健全な財務体質の堅持	<b>株主還元</b>	連結業績に基づいた継続的株主還元の実施

## 人財戦略

生きいきと働ける職場づくり・ダイバーシティの推進・人財ロードマップによる人財育成

# 財務戦略の4本柱 (FY23~FY30)

## ROE (長期目標)

9%

- ・電動化戦略の遂行による売上高、売上重量の回復と原価低減、生産性向上による利益の拡大
- ・健全なバランスシートとROE目標達成を両立できる最適な財務レバレッジの追求

## 資本政策

自己資本比率

40% 以上

- ・自動車市場における電動化の地域差、新興自動車メーカーの台頭等、流動的な市場動向へのレジリエンスを確保できる自己資本比率の堅持
- ・健全なバランスシートとROE目標達成を両立できる最適な財務レバレッジの追求

## 設備投資

約 1,400 億円  
(金型投資を含む)

- ・原資となる営業キャッシュフローの創出と事業構造転換のための成長投資の実施
- ・将来の労働人口減、労務費上昇を先取りした省人化投資の実施
- ・同時に受注・投資案件の選定基準等の投資規律の強化、遊休設備の有効活用等により投資効率を向上

## 株主還元

配当性向 35% 以上

- ・安定した利益の創出による配当性向の35%以上の確保
- ・事業環境、資本蓄積、投資、株価水準等の状況を踏まえた自社株買いの機動的実施

4本柱の財務運営により、当社PBR1倍達成を目指す

# キャッシュアロケーション (FY23~FY30)

■ 事業成長によりキャッシュを創出 ⇒ 更なる事業成長と株主還元への適切な配分の実施





# Casting Our Eyes on the Future

視線はまっすぐ未来へ

**【本資料及び当社IRに関するお問合せ先】**

**株式会社アーレスティ 経営企画部 経営企画課 TEL 03-6369-8664**

**E-mail: [ahresty\\_MP0\\_IR@ahresty.com](mailto:ahresty_MP0_IR@ahresty.com)**

**URL: <https://www.ahresty.co.jp>**

本資料および本説明会で述べられた内容には、現時点で入手可能な情報に基づいて当社が作成した将来の見通しが含まれておりますが、様々な要因により、実際の業績はこれらの見通しと異なる場合があります。

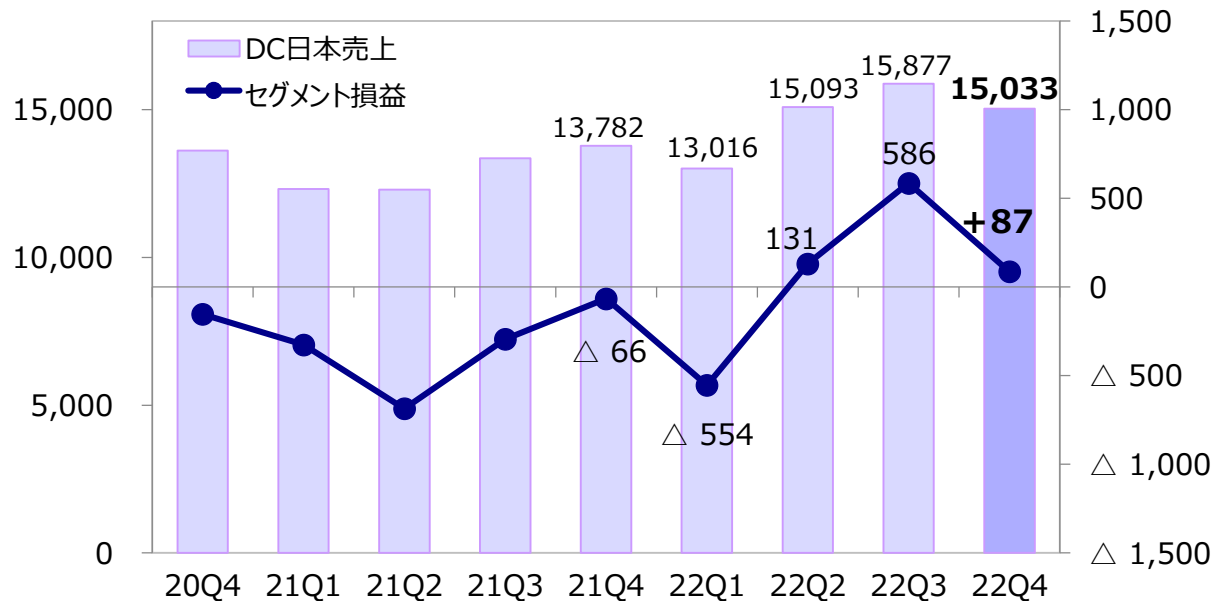
# Appendix

---

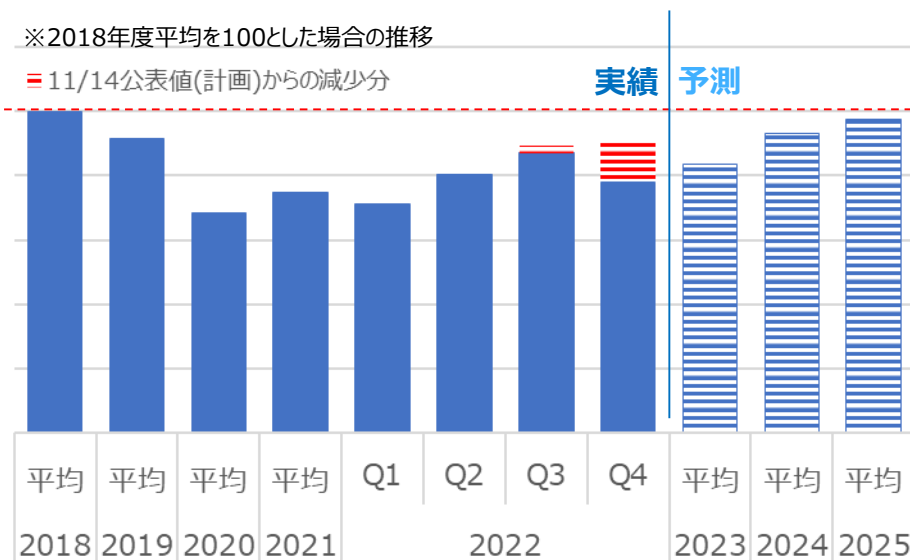


# ダイカスト日本

売上高/セグメント損益の推移 (単位:百万円)



売上重量の推移



〈通期〉

売上：590億円 前期比 +72億円 (+14.1%)

損益 2.5億円 前期比 +16億円 (黒字化)

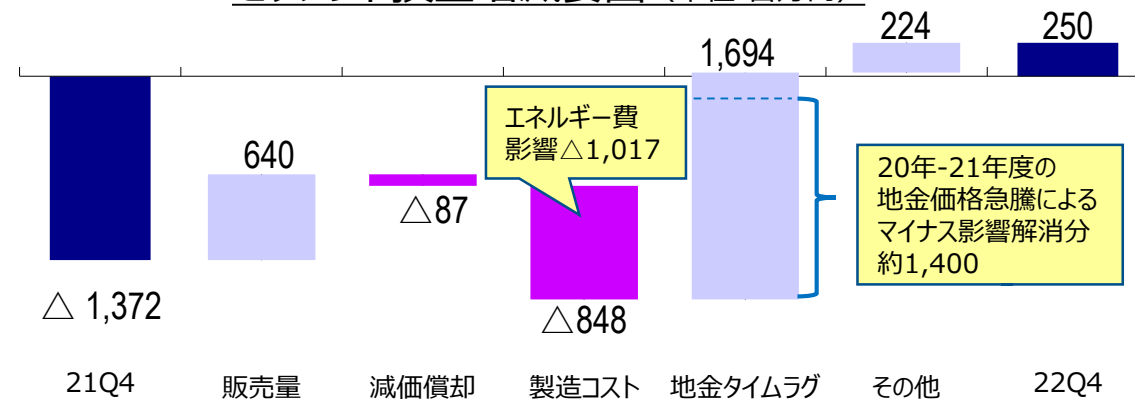
〈第4四半期〉

売上：150億円 前期比 +12億円 (+9.1%)

損益：0.8億円 前期比 +1億円 (黒字化)

- 4Qでの一部顧客の減産があったが、売上重量は回復基調にあり増収。
- エネルギー費等の製造コスト上昇影響があったが、価格交渉の推進、原価低減等により黒字化。

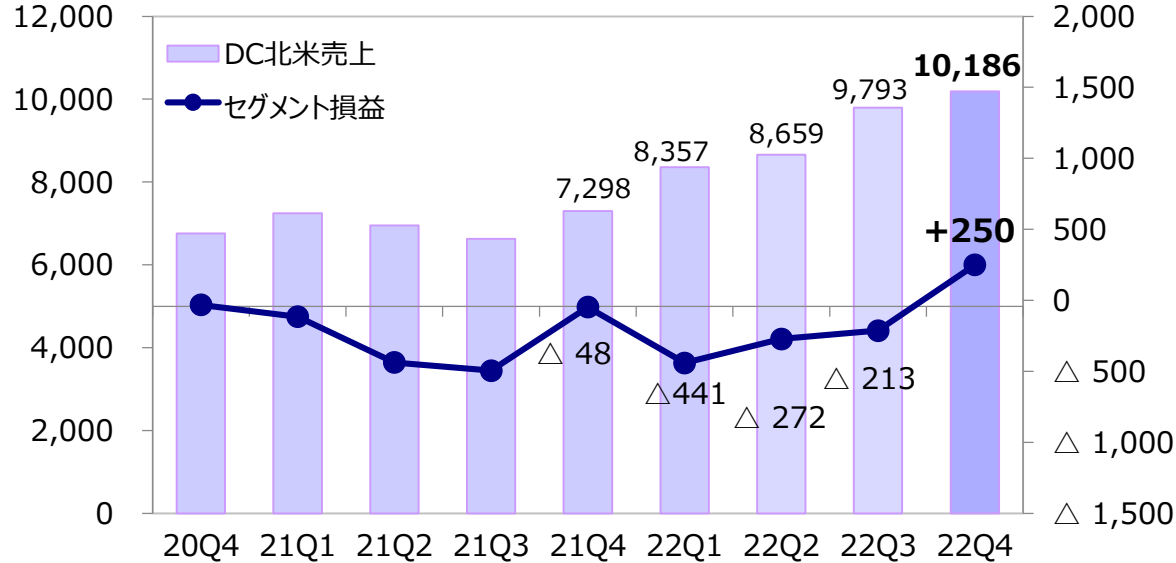
セグメント損益増減要因 (単位:百万円)



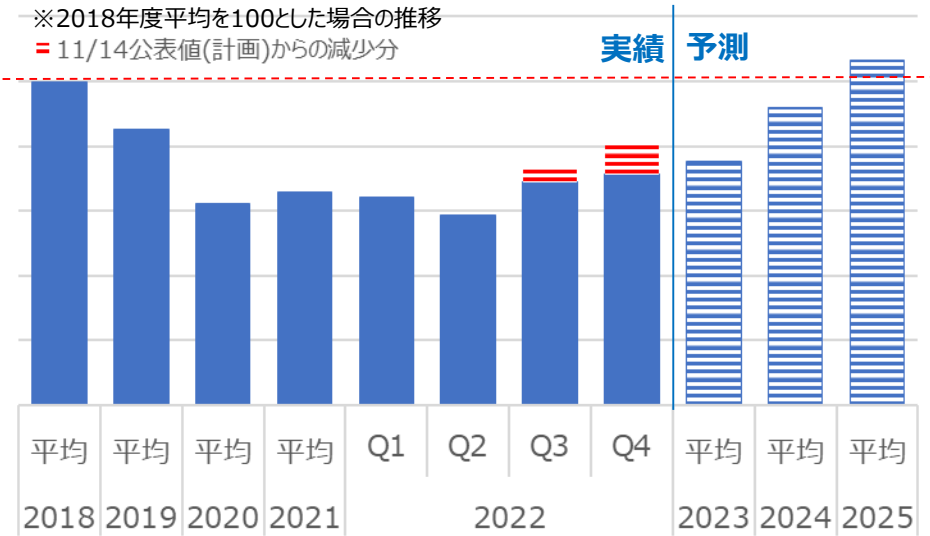
20年-21年度の地金価格急騰によるマイナス影響解消分 約1,400

# 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)



売上重量の推移



〈通期〉

売上：369億円 前期比 +88億円 (+31.6%)

損益：△6億円 前期比 +4億円 (赤字縮小)

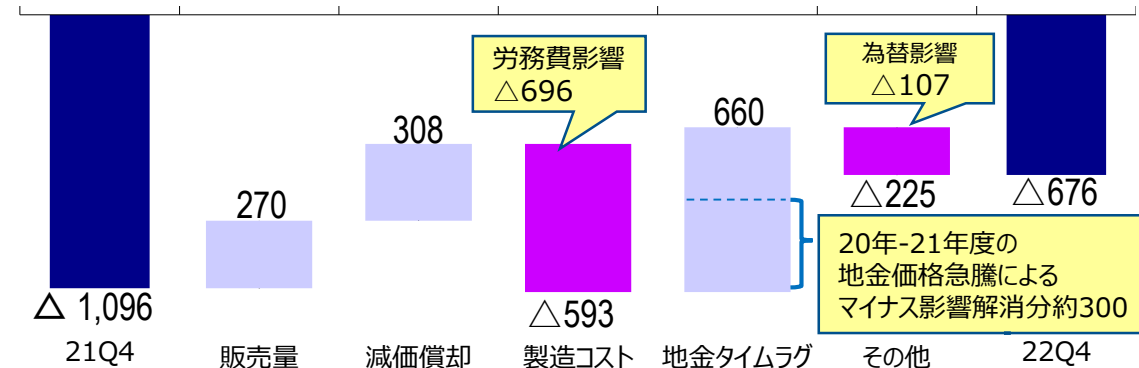
〈第4四半期〉

売上：101億円 前期比 +28億円 (+39.6%)

損益：2億円 前期比 +2億円 (黒字化)

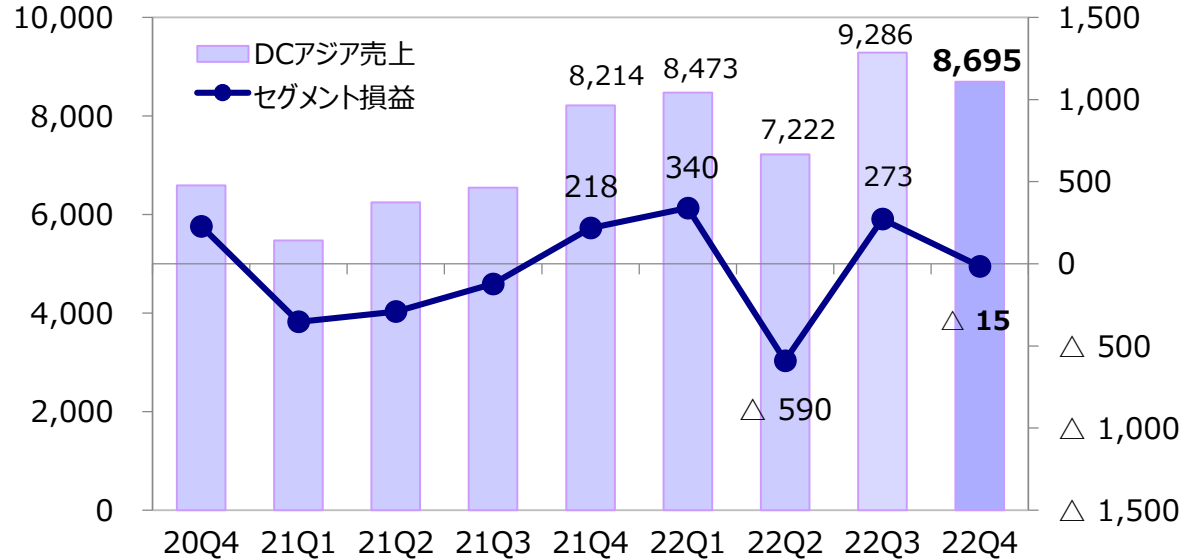
- 売上重量は上期比回復基調も計画比下振れだが、為替影響もあり増収
- 収益面は労務費等の上昇に伴う製造コスト増が収益を圧迫したが、原価低減活動の定着効果はあり第4四半期での黒字化を確保。

セグメント損益増減要因 (単位:百万円)

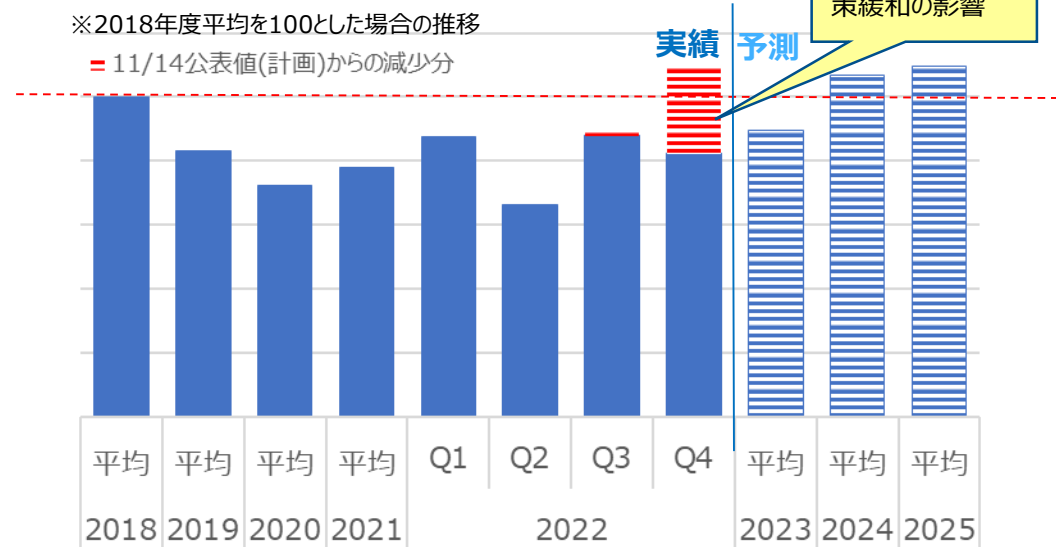


# ダイカストアジア

売上高/セグメント損益の推移 (単位:百万円)



売上重量の推移



〈通期〉

売上: 336億円 前期比 +71億円 (+27.1%)

損益: 8百万円 前期比 +5億円 (黒字化)

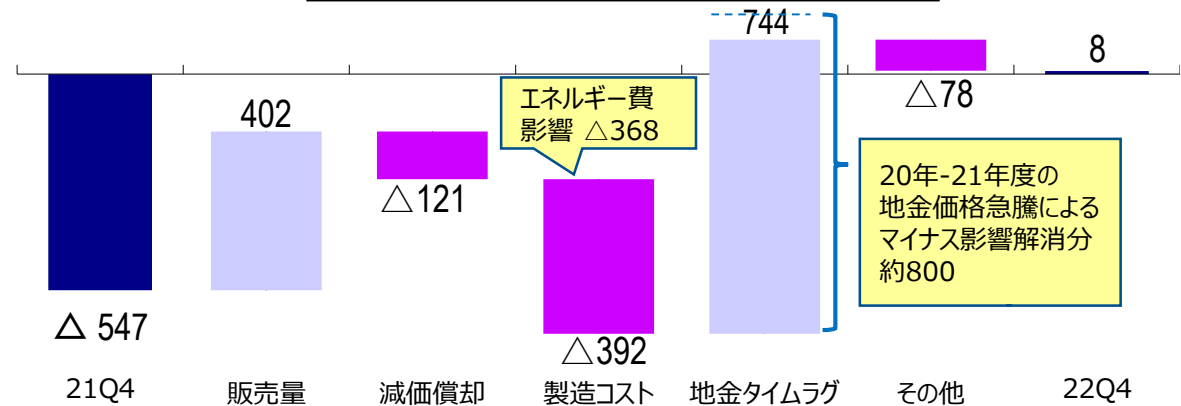
〈第4四半期〉

売上: 86億円 前期比 +4億円 (+5.9%)

損益: △0.1億円 前期比 △2億円 (前期比減)

➢ 中国において上期のロックダウンの影響もあったが、下期の顧客の挽回生産により売上重量が回復し、収益面でも通期の黒字確保。

セグメント損益増減要因 (単位:百万円)



# サステナビリティへの取組み

---

# ダイバーシティ&インクルージョンの推進

✓ 多様な人材が活躍できる企業を目指し、様々な働き方を実現するための制度設計、職場の改善等を推進

## 22年度取得認定



### 「えるぼし認定」最高評価(3つ星)に認定

- 女性の活躍促進に関する取り組みが優良な企業として以下の5つ全ての項目において基準を満たす採用、継続就業、労働時間等の働き方、管理職比率、多様なキャリアコース



### 厚生労働省「もにす認定制度」に認定

- アーレスティインクルーシブサービスが、障がい者雇用に関する優良事業主に認定



### 経済産業省・日本健康会議による「健康経営優良法人」に認定

- 22年度に続き2年連続での認定
- 健康経営のため、以下の項目も推進  
生活習慣の改善推進、健康の維持・増進、メンタルヘルスケア

※「もにす認定制度」以外は(株)アーレスティとしての認定

# ダイバーシティ推進の考え方

✓人財戦略の一環として、ダイバーシティを推進

## ジェンダーフリーな職場づくり

**Step1** : 女性が活躍できる職場・職域の拡大

**Step2** : 女性従業員比率向上 (戦略的採用活動)

**Step3** : 女性リーダー育成 (育成プログラム・ネットワーク構築)

## 働く環境・制度の整備

- 労働時間等、働き方の見直し
  - 仕事とライフイベントの両立支援 等
- ⇒ワークライフバランスを実現できる職場を醸成

Ahrestyで良かった！を実現する

## 国内での女性活躍を推進

【2030年度目標値】	国内女性従業員比率	20%以上	国内女性管理職比率	10%以上
	(22年度時点	13.8%		3.1%)

# 経営のダイバーシティ

## ■社外取締役への女性就任（23年6月予定）

✓多様な視点を経営に取り入れ、ガバナンスを強化

## ■海外人材の経営幹部登用

✓背景：

当社顧客のグローバル化進展、海外市場主軸の成長にあわせた経営体制の構築

### 主な 実施策

- ✓ 幹部社員のサクセッションプランニング・育成プログラムのグローバル化、人財情報収集体制のグローバル包含
- ✓ 地域軸とグローバル軸の最適バランスを追求する関係会社ガバナンス態勢の構築
- ✓ 日本人以外も参画可能なマネジメント体制への転換（主要会議体や規程類の段階的英語主言語化）

⇒ **東証プライム上場企業にふさわしい、真にグローバルで多様性のある企業風土を目指す**

# サステナビリティロードマップ

- … ダイバーシティの推進
- … カーボンニュートラルに向けた活動
- … 販売製品を通じた気候変動緩和への貢献<sup>※2</sup>
- … ワークライフバランスの実現

2024 2025 2030 2050



**重要取り組み課題**

13 気候変動に具体的な対策を

7 エネルギー・資源の持続可能な利用

**モニタリング課題**

1 気候変動	3 環境目標	4 気候変動	5 気候変動	6 気候変動	8 気候変動
9 気候変動	10 気候変動	11 気候変動	12 気候変動	16 気候変動	17 気候変動

※1: 女性の職業生活における活躍の推進に関する法律「女性活躍推進法」に基づき、一定基準を満たし女性の活躍促進に関する状況などが優良な企業を認定する制度 ※2: 鉄に比べて軽量であるアルミダイカスト製品の供給拡大によりクルマのエネルギー消費効率をアップし、CO2排出量低減に貢献



# ガバナンス

## ■スキルマトリクスの拡充

取締役会に求められるスキルマトリクスを議論

23年度より人財・ESGの項目を追加し、社会課題解決へ向けた取組みのモニタリング機能を強化

役職	常勤	管掌 専門領域	製造・品質・ 技術開発	営業・ マーケティング	財務・会計・ 資本政策	法務・リスク マネジメント	グローバル (国際経験)	人財・ESG
代表取締役会長	○	最高経営責任者	●	●	●	●	●	●
代表取締役社長	○	最高執行責任者 製造本部管掌	○		●	●	●	●
代表取締役	○	営業本部管掌品 質保証本部長	○	●				
取締役(新任)	○	管理本部長			●	●	○	●
監査等委員である取締役	○		●	●		●	●	●
監査等委員である取締役		経済学博士			●		○	●
監査等委員である取締役		弁護士				●		
監査等委員である取締役 (新任)		経済学博士			●			●
監査等委員である取締役 (新任)		経営者	●	●			●	

必要な知識・ スキル・経験	期待する姿
<b>製造・品質・ 技術開発</b>	急速に進む電動化への対応 世界トップ水準のものづくりへの 貢献
<b>営業・ マーケティング</b>	海外マーケット拡大への対応
<b>財務・会計・ 資本政策</b>	グループ収益力・財務基盤の 強化
<b>法務・リスク マネジメント</b>	適切なリスクテイクのための マネジメント高度化
<b>グローバル (国際経験)</b>	海外事業拡大に対応した 経営
<b>追加 人財・ESG</b>	サステナビリティ経営への対応

※役職：株主総会で承認された場合の役職を記載

※保有スキル：直接的な知識・経験・能力等を有する場合を●、関連する知識・経験・能力等を有する場合を○