

2023年度第2四半期 決算説明資料

2023年11月30日



2023年度 第2四半期決算実績と 今後の見通し

2023年度 第2四半期決算のポイント

(単位：百万円)

	2022年度	2023年度		対前年 同期比	2023年度通期 10/25 修正計画	
	上期					
		1Q	2Q			
売上高	66,536	37,996	39,754	77,750	+11,214	155,000
営業利益	△1,198	227	374	601	+1,799	2,400
経常利益	△820	357	581	938	+1,758	2,200
当期純利益	△830	452	448	900	+1,730	1,400
売上重量*	71	81	85	83	+12	83

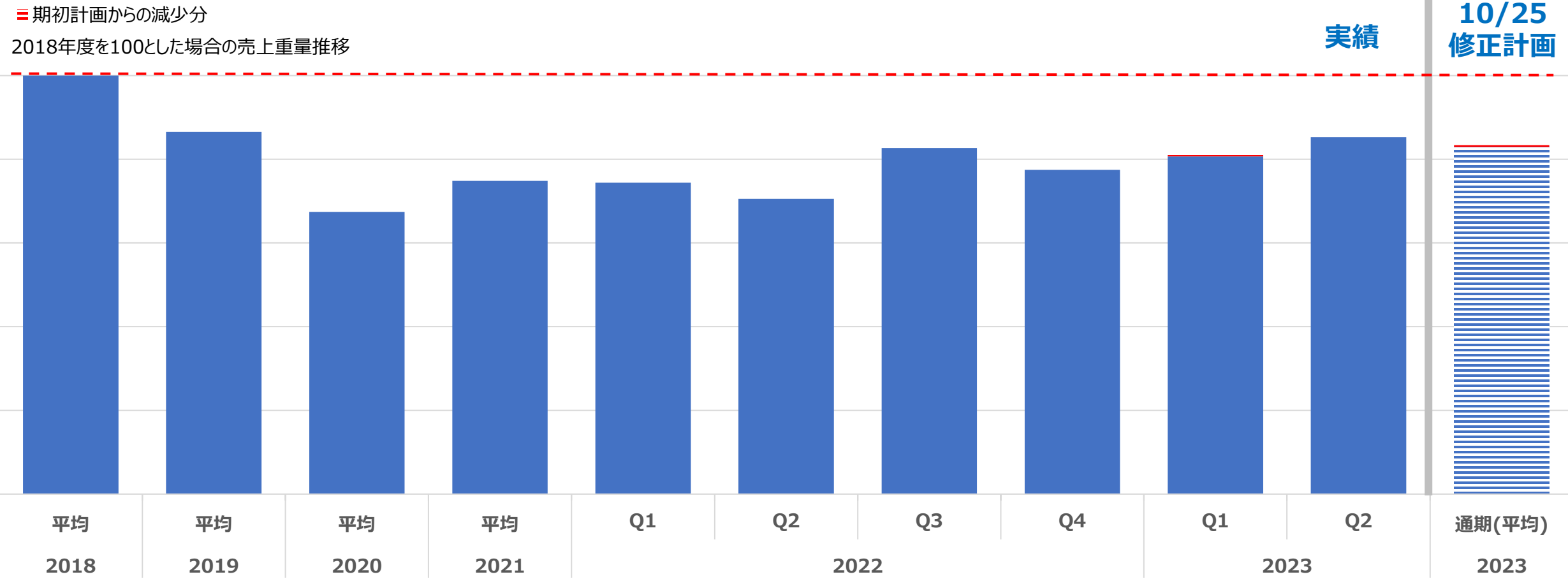
* 2018年度平均を100とした場合の指標

《全体感》

- 売上高： 受注量の回復及び円安の進行等により、売上高は前期比16.9%増。
売上重量は、半導体不足の緩和が進み各自動車メーカーの生産増を受け14.5%増。
- 営業利益： 中国市場において日系自動車メーカーの販売不振の影響があったが、
グループ全体的に受注量が増加、またエネルギー費高騰分の価格交渉が一部進んだことも収益に寄与。
- 当期純利益： 円安進行による為替差益等の計上により増益。

売上重量推移

第1四半期に引き続き、受注好調により売上重量は増加傾向。
下期も日本・北米を中心に増加するが、中国の減少分を反映し、通期では5月期初計画とほぼ同水準の見込み。

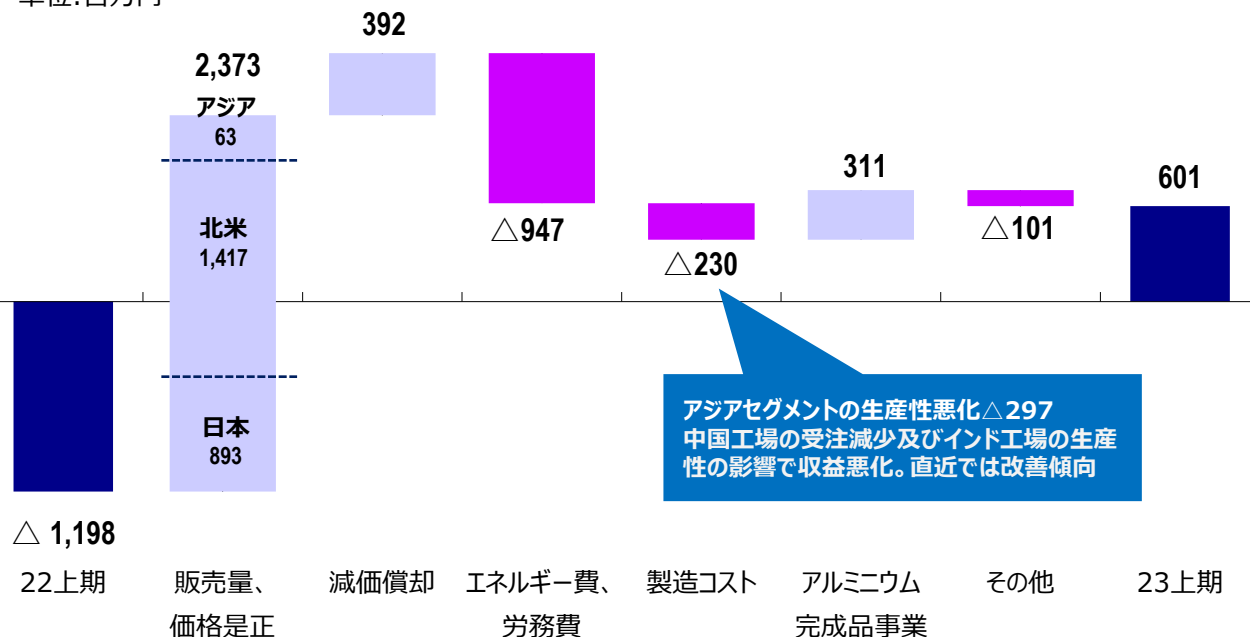


連結業績の状況

日本・北米セグメントを中心とした販売量の回復が収益に大きく寄与。
製造コストはアジアセグメントの影響を除けば全体的に改善が進み、
安定的に収益が確保出来る段階へシフト

■ 営業利益増減要因

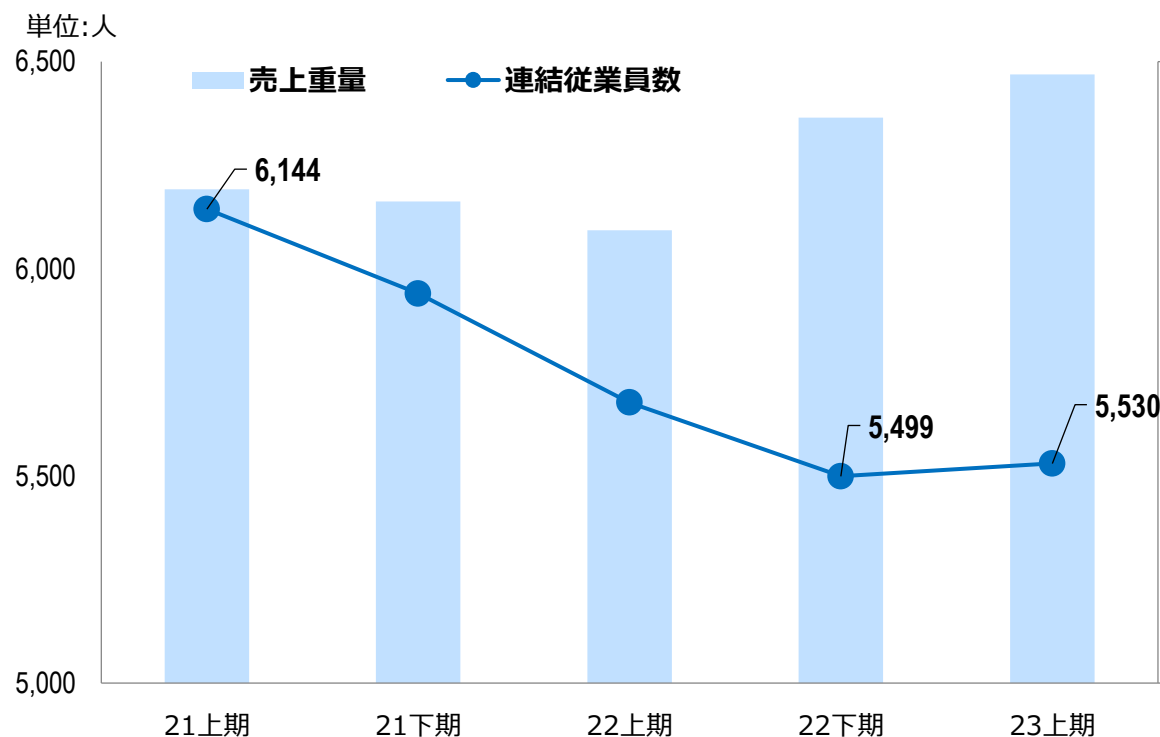
単位:百万円



人員の適正化を進め、売上重量が回復・増加傾向でもリーンな生産体制の推進・業務の効率化により、現状人員を維持し固定費を抑制することで、稼ぐ体制を構築

■ 従業員数推移

※売上重量は半期ごと累計、従業員数は期末日時点



ダイカスト事業

(単位：百万円)

		2022年度	2023年度			対前年 同期比	2023年度通期 10/25 修正計画
		上期			上期		
			1Q	2Q			
日本	売上高	28,109	15,459	15,823	31,282	+3,173	63,500
	セグメント 損益	△423	42	139	181	+604	1,000
北米	売上高	17,016	11,307	11,664	22,971	+5,955	45,000
	セグメント 損益	△713	405	288	693	+1,406	1,400
アジア	売上高	15,695	7,707	8,595	16,302	+607	33,600
	セグメント 損益	△ 250	△617	△371	△988	△738	△1,200

※ 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)

		2022年度	2023年度			対前年 同期比	2023年度通期 10/25 修正計画
		上期			上期		
			1Q	2Q			
アルミニウム 事業	売上高	3,920	1,842	1,667	3,509	△411	7,000
	セグメント 損益	152	55	33	88	△64	200
完成品 事業	売上高	1,794	1,679	2,005	3,684	+1,890	5,900
	セグメント 損益	111	174	313	487	+376	800

<アルミニウム事業>

- 売上：販売重量の減少及びアルミニウム市況下落の影響により減収。
- 損益：売上高の減少等により減益。

<完成品事業>

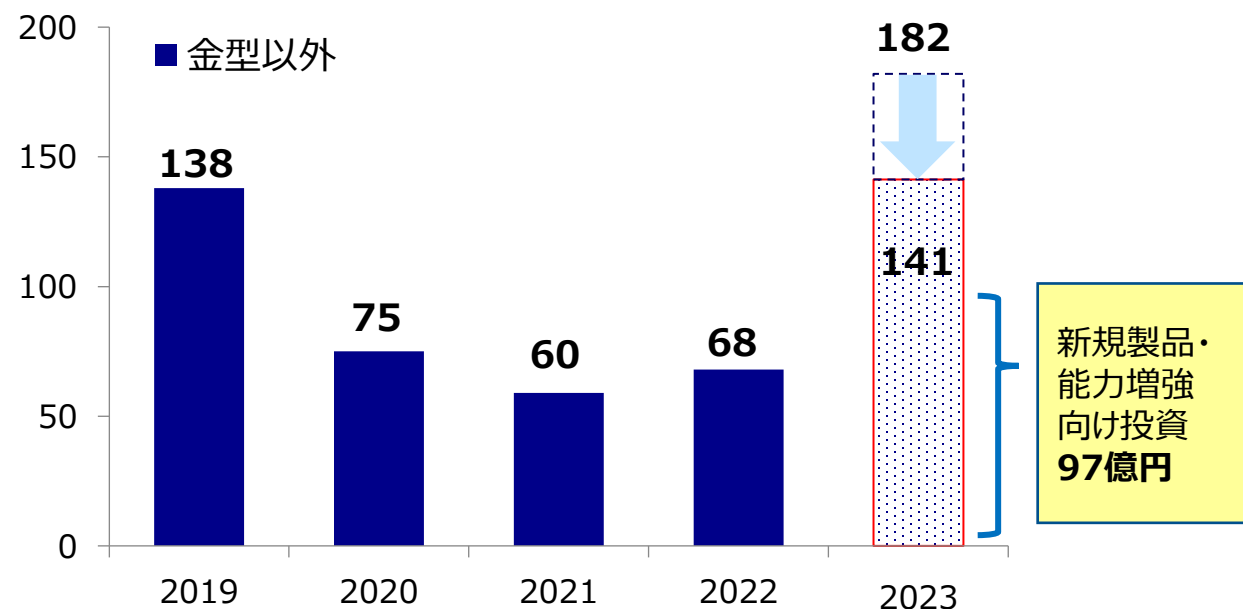
- 売上：主要販売先である半導体関連企業のクリーンルーム物件等の受注が増加、前期からずれ込んだ大型物件の売上計上により増収。
- 損益：売上高の増加による増益。安定的な利益を確保。

設備投資・減価償却の動向

2023年度見通し

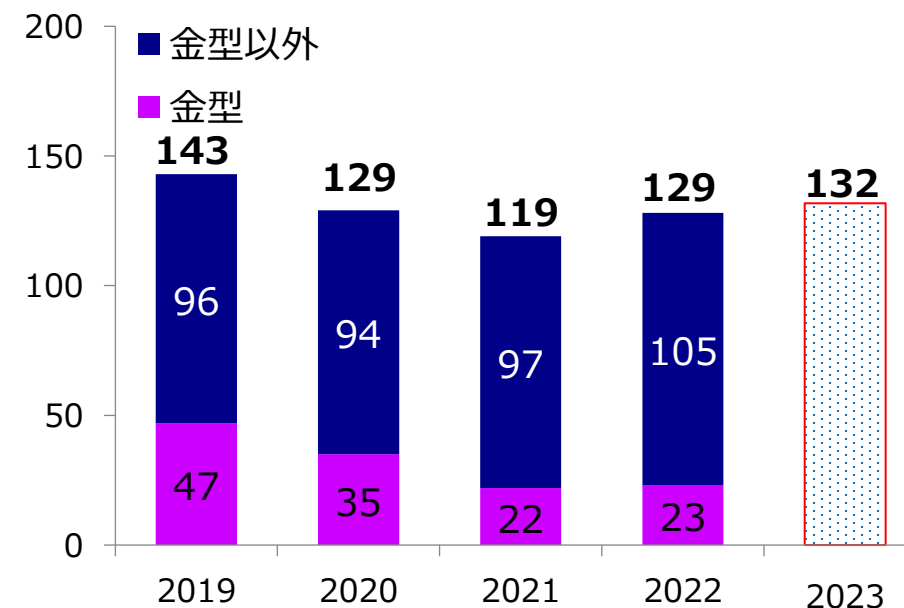
- **設備投資金額**：182億円の計画に対し、141億円の着地見通し。中国拠点の受注減少に伴い投資を削減する一方、今年度より新規受注品向けの成長投資を拡大し、次年度はさらに増加の見込み
- **減価償却費**：前年と同程度の水準で推移

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

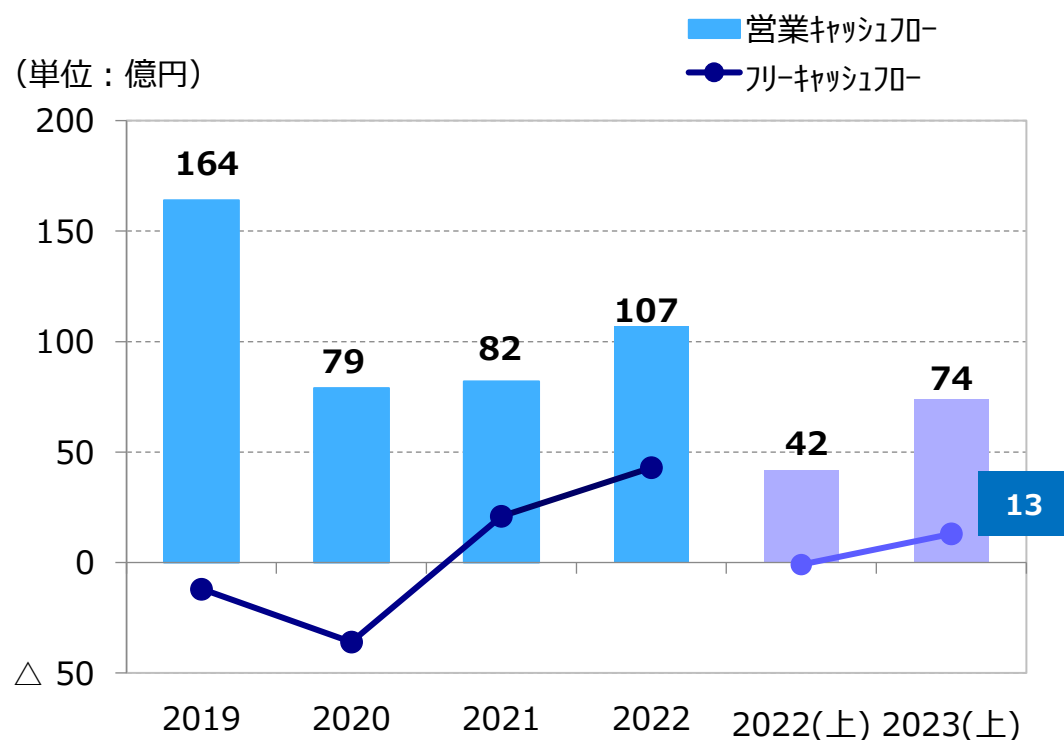
減価償却費の推移（単位：億円）



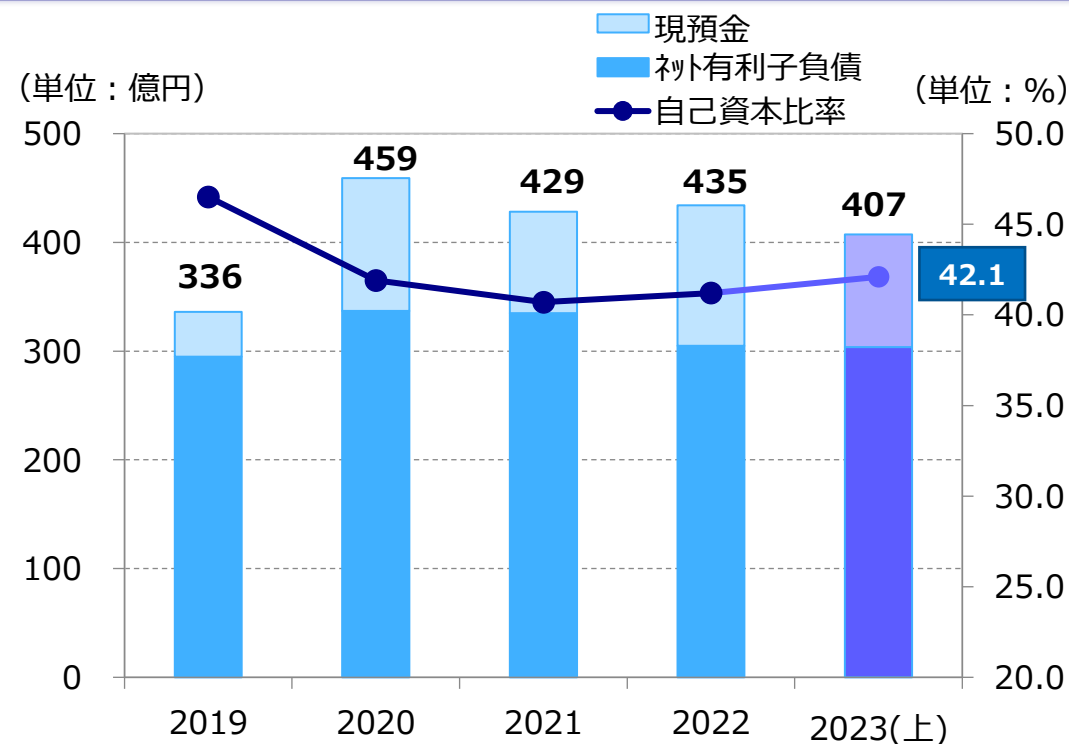
※21年度より金型の資産計上方法変更により、一部金型の減価償却を含まず

財務状況

- ・営業キャッシュフローは増加傾向で推移。投資キャッシュフローの増加を吸収し、フリーキャッシュフローはプラスを維持
- ・手元現預金を高い水準で継続確保しつつ、有利子負債を削減（ネット有利子負債は303億円）
- ・円安進行の影響もあり、自己資本比率は増加傾向



※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

株主還元

上期業績好調により、中間配当を5円→10円に増配

電動化に向けた成長投資を行いつつ、財務体質の健全性を毀損しない範囲で連結業績に基づき利益還元を実施

自己株式の取得は順調に推移

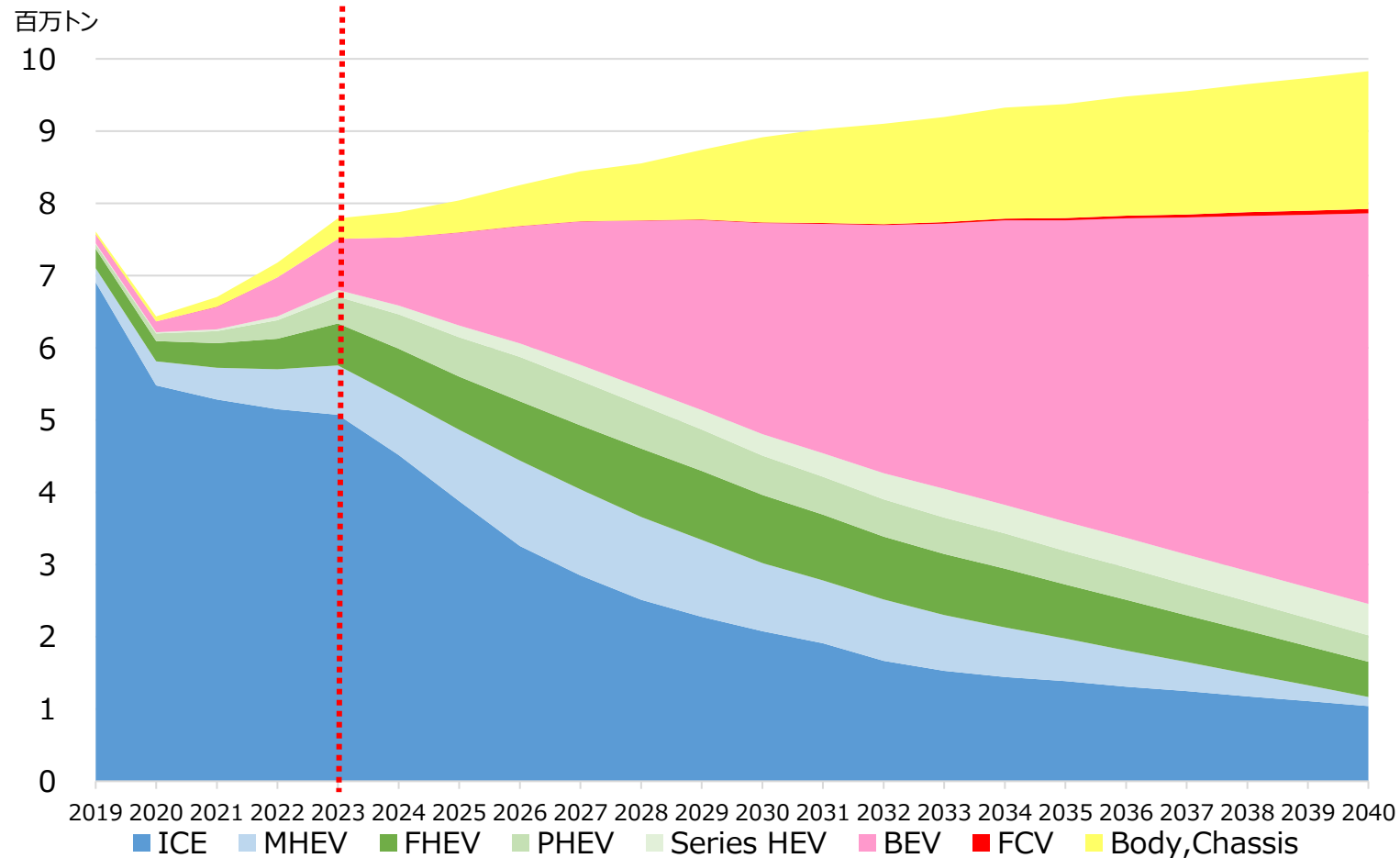
配当と同様、当社財務戦略に沿った資本政策遂行の一環として事業環境、財務状況等を勘案して機動的に実施

1株当たり配当金	2022年度実績	2023年度期初予想	2023年度修正予想
年間配当	10	15	20
中間	5	5	10
期末	5	10	10
1株当たり純利益	△3.26	42.43	54.16
配当性向	—	35.4%	36.0%

自己株式	取得上限	10月末時点	進捗率
取得株数	900,000	541,800	60.2%
取得総額(百万円)	500	392.8	78.6%
取得期間	2023年5月19日～12月31日		

当社の事業戦略

グローバルダイカスト需要予測



※S&P Global社データを基に当社にて作成

● 自動車向けダイカストの全体需要

- 2040年まで継続的に増加傾向
+ 26.1%(2023年比)

● 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
- ICEは減少傾向、BEVは大幅に増加
- 車体系部品へビジネス領域を拡大
- 急速な電動化に向けた開発リードタイムの短縮

車体系部品へのビジネス領域拡大

既存大型DCマシン活用

既存ダイカストマシンを活用したボディ部品の生産

例：ショックタワー、シャシー等



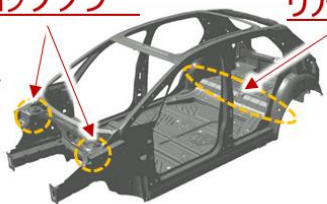
マルチマテリアルボディ

鉄プレスとダイカスト部品が混在するボディの提案

- ✓ 最適なダイカストとプレスの部品配置をミニマムコストで実現すべく、株式会社ジーテクトとの共同開発を実施中

フロントショックタワー

ダイカスト
+
鉄プレス



リアホイールハウス周辺

ダイカスト
+
鉄プレス

出典：ジーテクト

ギガキャスト

超大型のダイカストマシンを用いた、アンダーボディの一体成形

導入による主な論点(自動車メーカー)

Pro.

- ✓アルミ使用による車体の軽量化
- ✓アンダーボディの部品点数削減
- ✓生産ライン簡素化→溶接工程削減

Con.

- ✓生産場所の制約
- ✓メンテナンス性悪化と修理費の増加
- ✓アルミ使用による材料コスト増加

ギガキャストにおける当社の考えについて

ニーズ

- ・Tesla、中資系新興EVメーカーに続き、トヨタ自動車の参入発表
- ・他自動車メーカーへ広がる可能性？
- ・当社のような専門メーカーへの需要が高まるかが見極めポイント

生産技術

- ・当社は大型製品の製造ノウハウを背景とした技術を保有
→金型の隅々まで溶湯を到達させる技術、金型製作技術、設備の維持管理技術、等

長期でのビジネス成立性

- ・専門メーカーとしては、巨額な設備投資や用地確保が必要
- ・採算性や資金調達の観点から顧客である自動車メーカーとの連携が必須

当社としては、上記要件を満たすビジネスチャンスを発掘していく

当社の成長戦略 - 2224中期経営計画 -

電動車搭載部品売上高比率： 目標 **55%**（2030年度）

2040年ビジョン
期待を超える 2040

2224中期経営計画 注力項目

期待を超える 2040

低コストで生産性の高いものづくりの確立 ・ CO2削減活動の推進

軽量化で地球の未来に貢献する

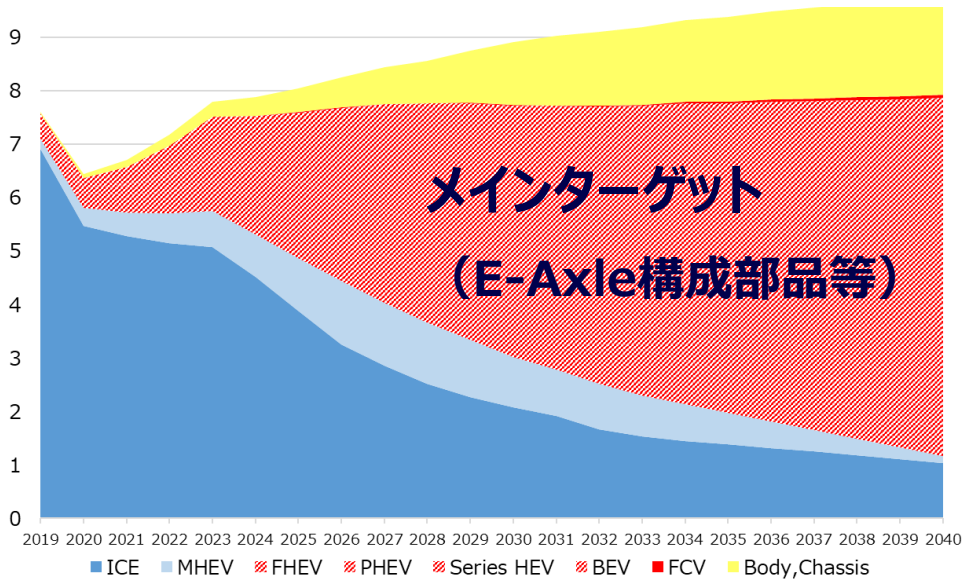
技術探究を続け、唯一を生み出す

電動車向け部品中心の
事業ポートフォリオへの着実なシフト

需要創出技術・生産性向上技術開発での
売上高貢献

Ahrestyで良かった！を実現する

生きいきと働ける職場づくり ・ 国内アーレスティのダイバーシティ推進



電動車搭載部品売上高比率拡大の状況

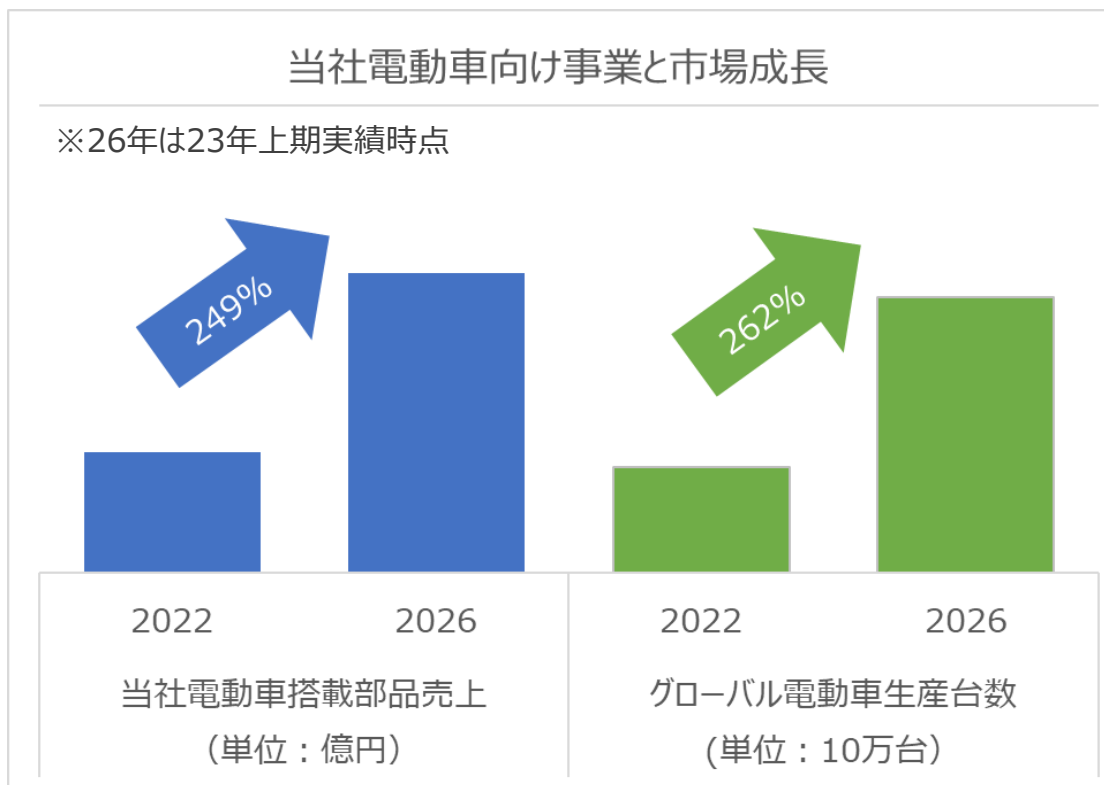
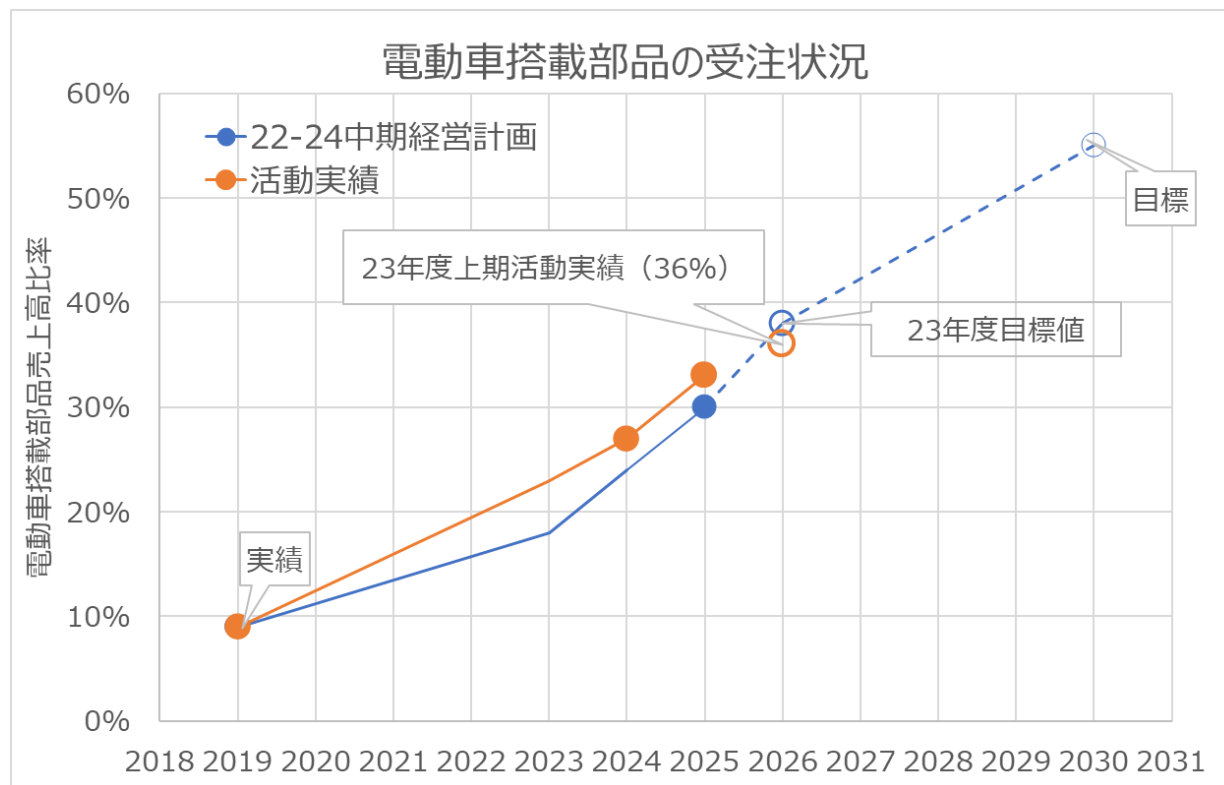
23年度活動(26年度受注分)

目標値：38%

上期実績：36%

■ 電動車搭載部品の売上高比率は計画通りに推移

■ 電動車搭載部品の売上高の成長は順調に増加

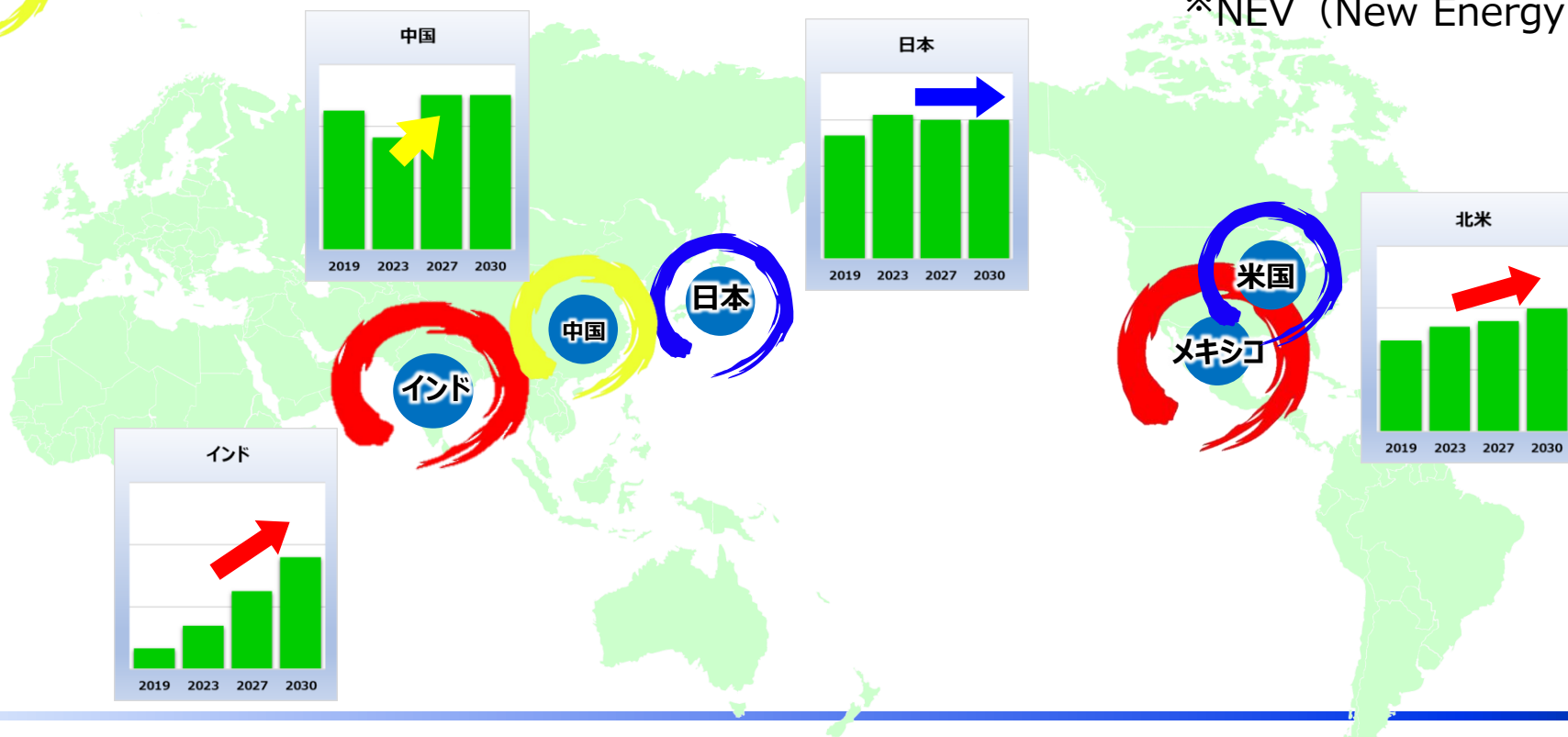


目標達成に向けた営業戦略

当社の地域別戦略

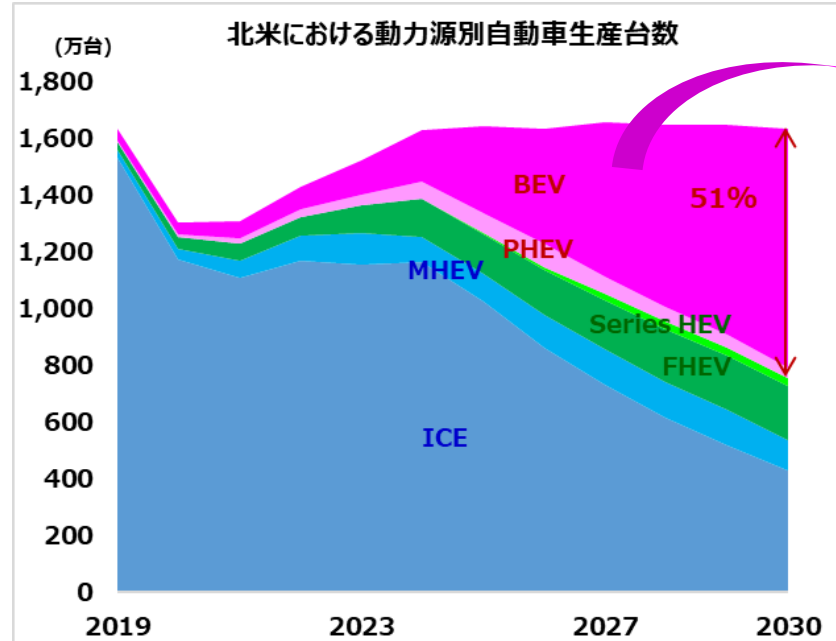
- 成長ドライバー地域：経営資源を投入し、売上・収益の拡大 ⇒ 北米、インド
- 安定化地域：ビジネス地盤を維持・強化し安定的な売上・収益の確保 ⇒ 日本
- 回復地域：中資系メーカーの※NEV部品受注による売上・収益の回復 ⇒ 中国

※NEV (New Energy Vehicle) …BEV,PHEV,FCV

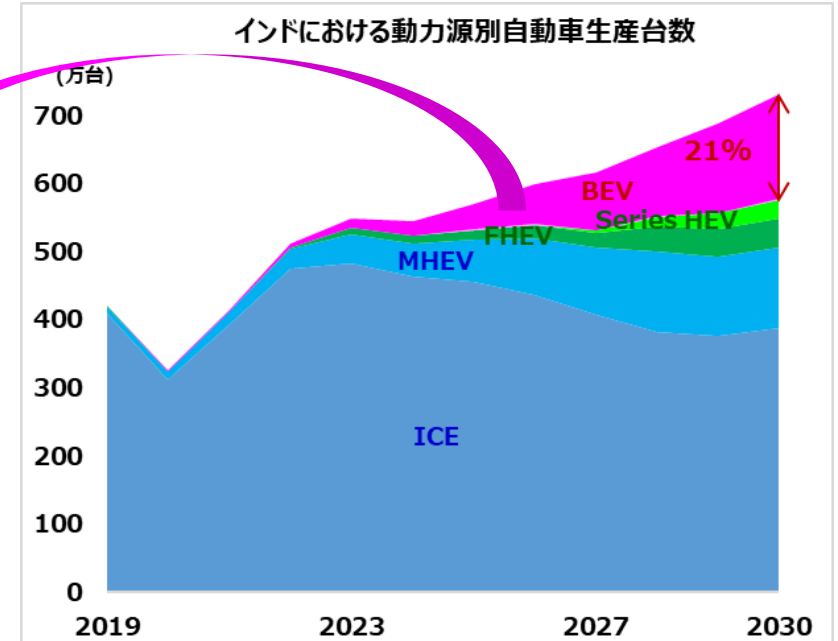


成長ドライバー地域への営業戦略

- 電動車が増える北米市場に対する「ニアショアリング」の投資先としてメキシコの優位性が高い



- インドは世界第3位の自動車市場であり、今後も電動車を中心に市場が成長する



重点
受注部品

FY22-24
E-Axle関連
部品

+

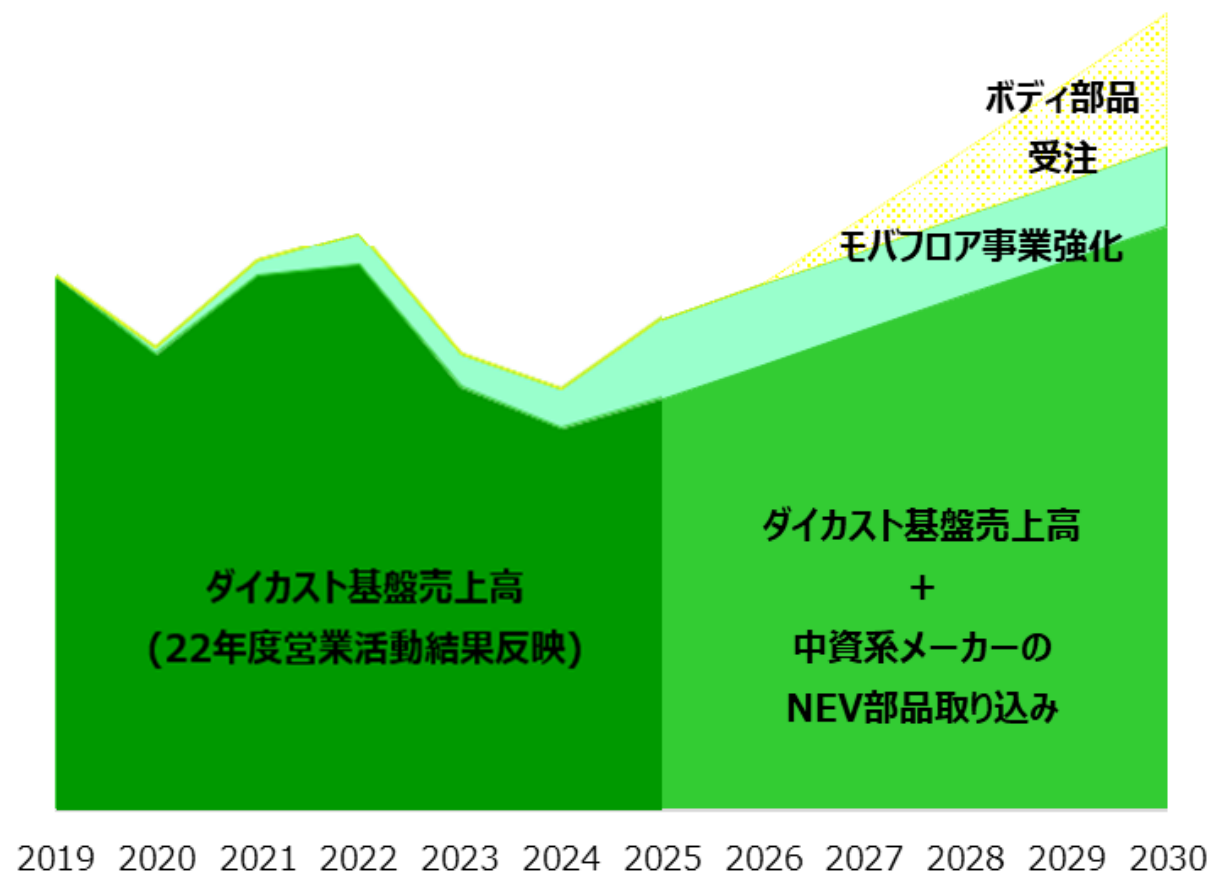
FY25-27
車体系部品

受注
施策

- アーレスティブロダクションウェイによる高品質製品の安定供給
- モノづくりを支える人づくり（Global RST Learning）
- DXによる開発リードタイムの短縮
- 車体系部品共同開発成果の活用

中国地域への営業戦略

中国地域の売上トレンド



今後の中国営業戦略

③ ボディ部品受注

② モバフロア事業の強化

① 中資系メーカーのNEV部品取り込み

《中資系メーカー、T1向けNEV部品受注例》

《量産受注》



PHEV用
エンジンブロック



BEV用
バッテリー構造部材

《開発受注》

※開発品の為
写真は未掲載

BEV用
モーターハウジング

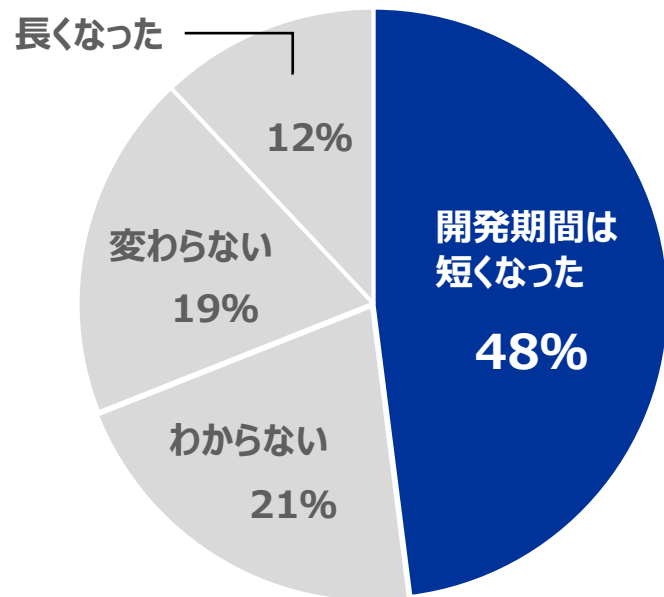
デジタル技術活用による開発リードタイム短縮

デジタル技術活用による開発リードタイム短縮

2024年までに新規受注部品の開発リードタイムを40%削減

多様化するニーズにあわせて新型車をタイムリーに投入するための車両開発期間短縮を継続

デジタル技術を活用することで作業時間の短縮・人作業の合理化で開発リードタイムを短縮



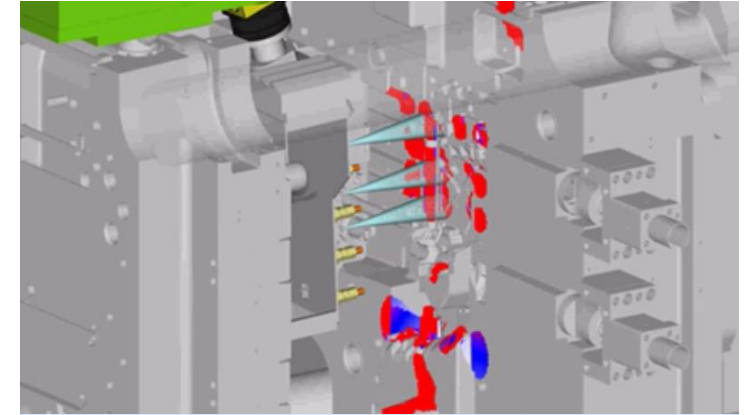
※日立ソリューションズ社の自動車業界の開発手法の変化に関する調査データより

開発リードタイム短縮

◎デジタル空間でのものづくり

シミュレーションによる現場作業時間短縮

ロボット動作プログラムを事前にシミュレーションすることにより、
試作現場での準備作業時間を85%削減

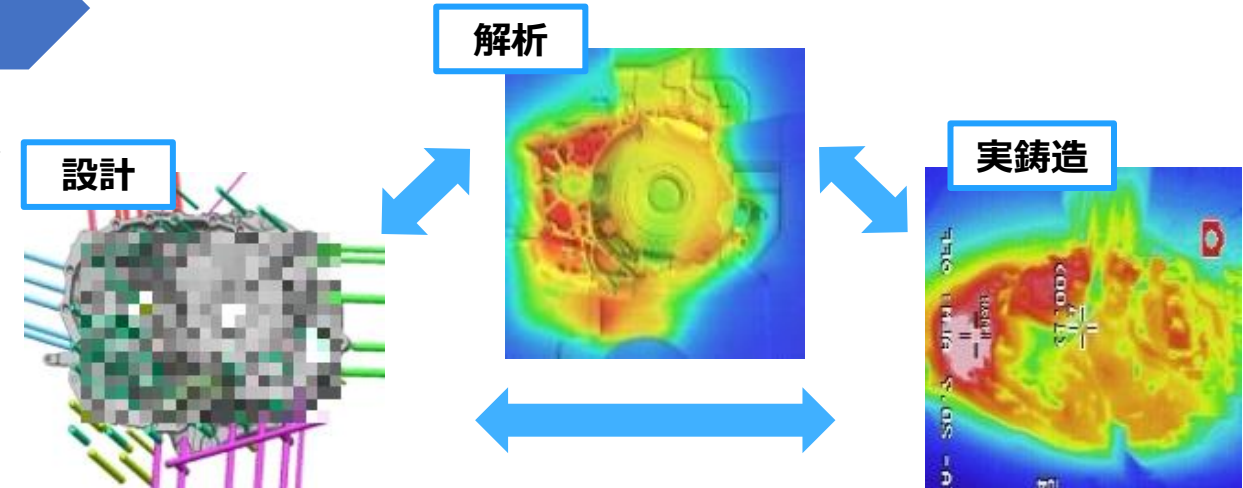


離型剤塗布プロセスのシミュレーション

CAE解析での良品条件作り込み

設計時の解析結果と実際の鑄造結果を照合する活動で、
解析精度を向上し試作回数・評価工数を削減

※知見を設計へフィードバックすることで
デジタル空間での開発へシフト

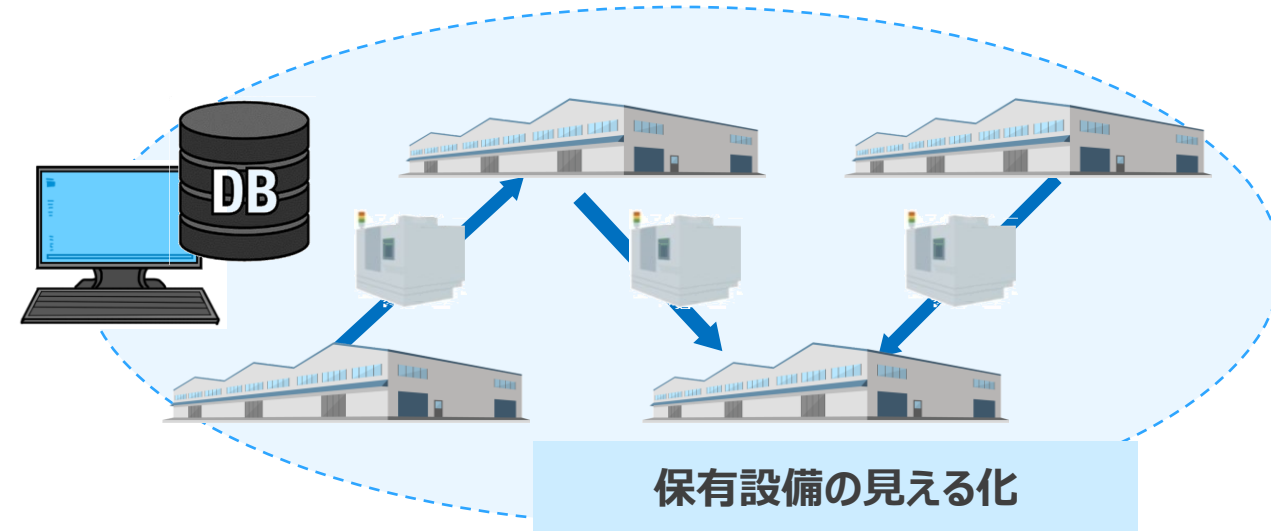


開発リードタイム短縮

◎ Man-Hourの合理化

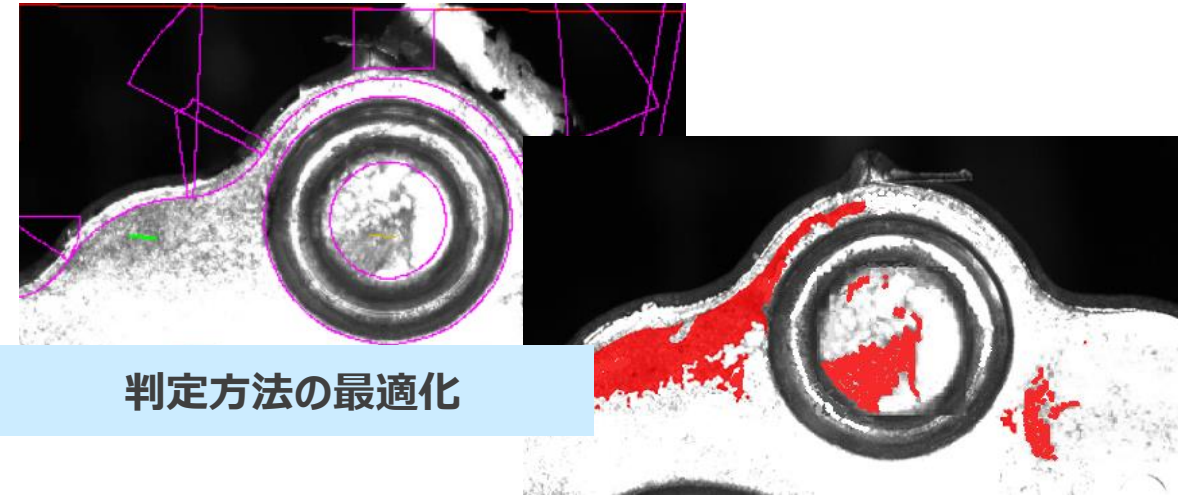
設備使用状況の見える化

グローバルで保有する設備の使用状況を見る化
⇒仕様決定に関わる工数を削減



自動外観検査装置の開発

ヒューマンエラーや判定のばらつき抑制
検査員の人員確保と育成期間の短縮
⇒自動外観検査をグローバル展開



10年ビジネスプラン

2040年ビジョン

10年ビジネスプラン 22-24中期経営計画

期待を超える
2040

軽量化で
地球の未来
に貢献する

- 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



技術探究を
続け、唯一
を生み出す

- 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



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

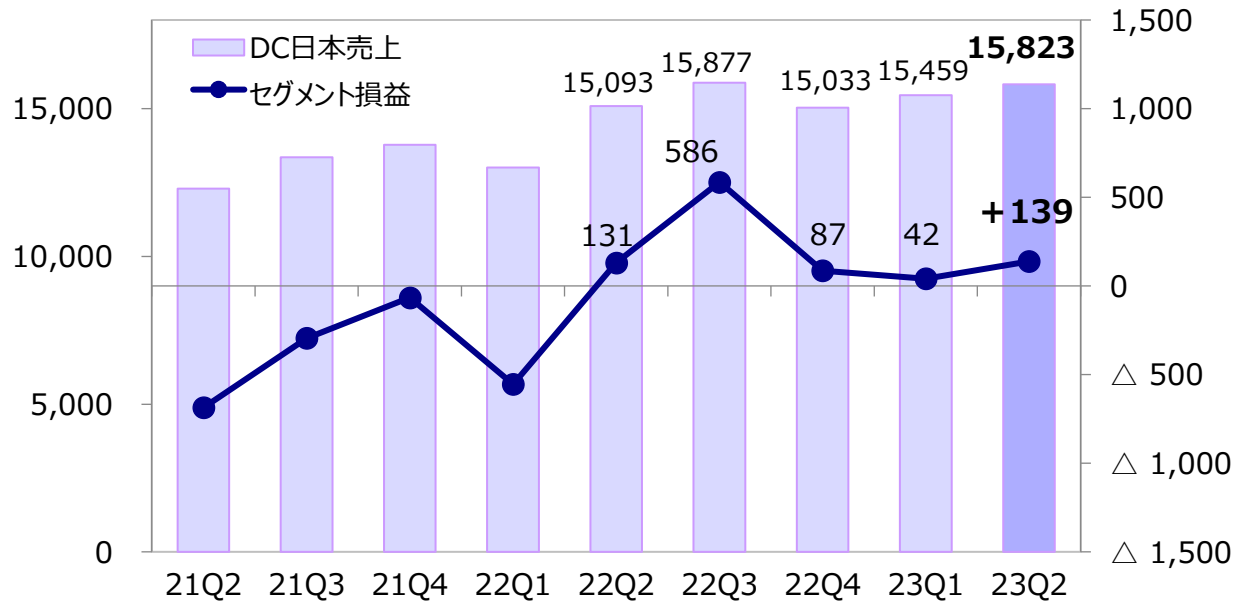
URL: <https://www.ahresty.co.jp>

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)



《上期》

売上：312億円 前年同期比+31億円 (+11.3%)

損益：1.8億円 前年同期比+6億円 (黒字化)

《第2四半期》

売上：158億円 前年同四半期比+8億円 (+4.8%)

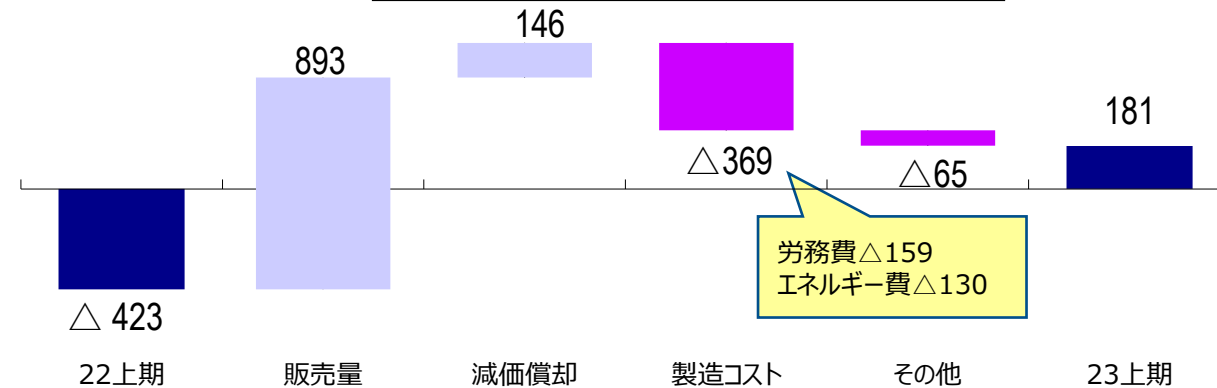
損益：1.3億円 前年同四半期比+0億円 (+0.6%)

- エネルギー費,労務費上昇等による製造コスト増はあったものの、受注量の回復が進み、エネルギー費価格交渉の進展もあり増益

売上重量の推移

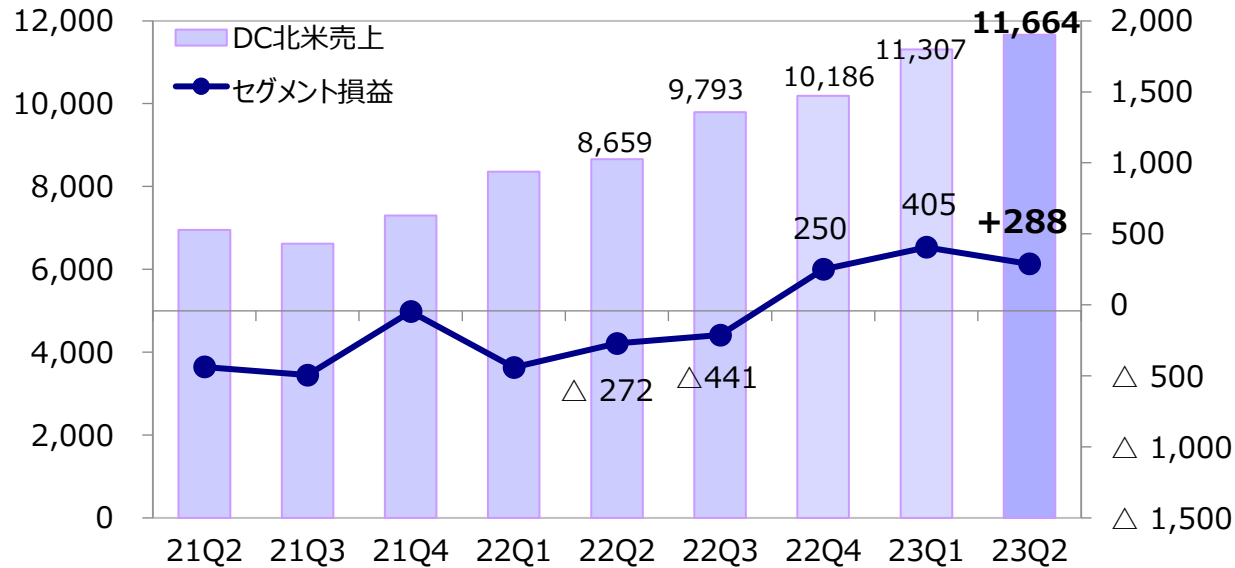


セグメント損益増減要因 (単位:百万円)



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)



《上期》

売上：229億円 前年同期比+59億円 (+34.9%)

損益：6.9億円 前年同期比+14億円 (黒字化)

《第2四半期》

売上：116億円 前年同四半期比+30億円 (+34.7%)

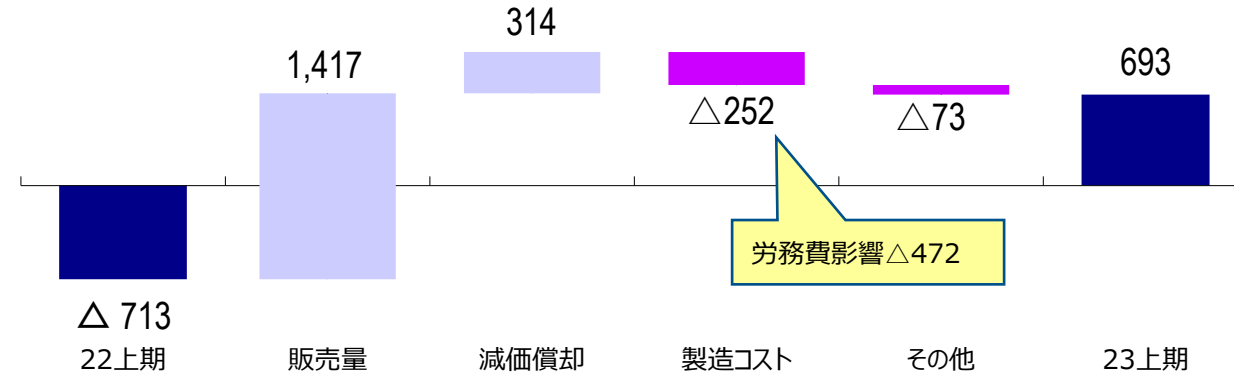
損益：2.8億円 前年同四半期比+5億円 (黒字化)

- 受注量の増加及び円安の進行もあり増収。労務費の上昇が引き続き収益を圧迫しているが、価格是正交渉の進展及び原価低減効果により米国工場も黒字化継続したことで増益に寄与

売上重量の推移

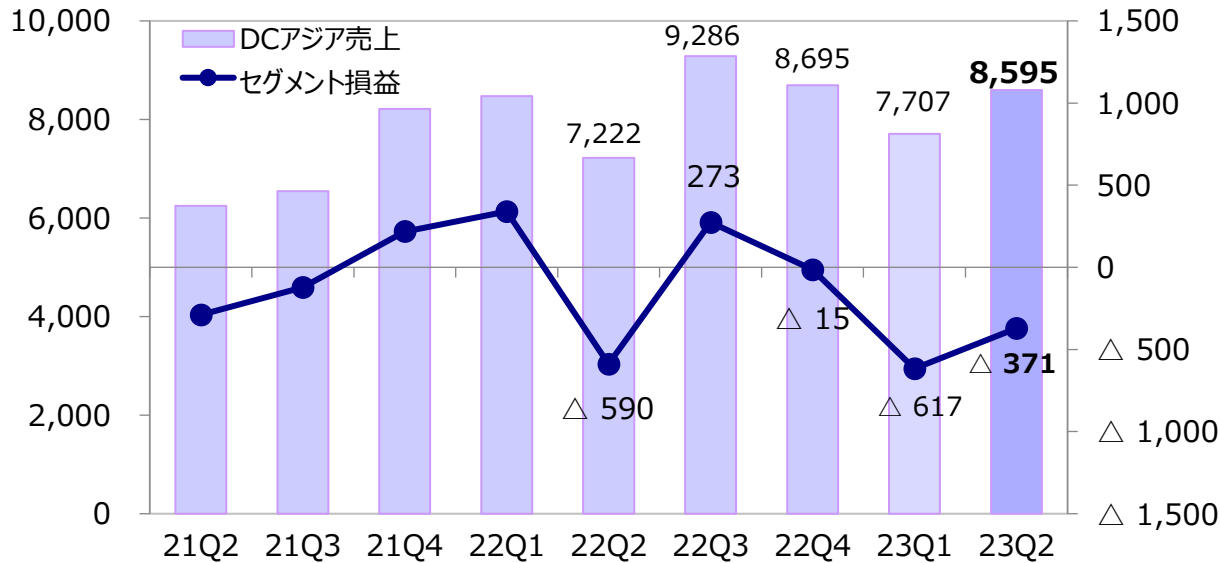


セグメント損益増減要因 (単位:百万円)



ダイカストアジア

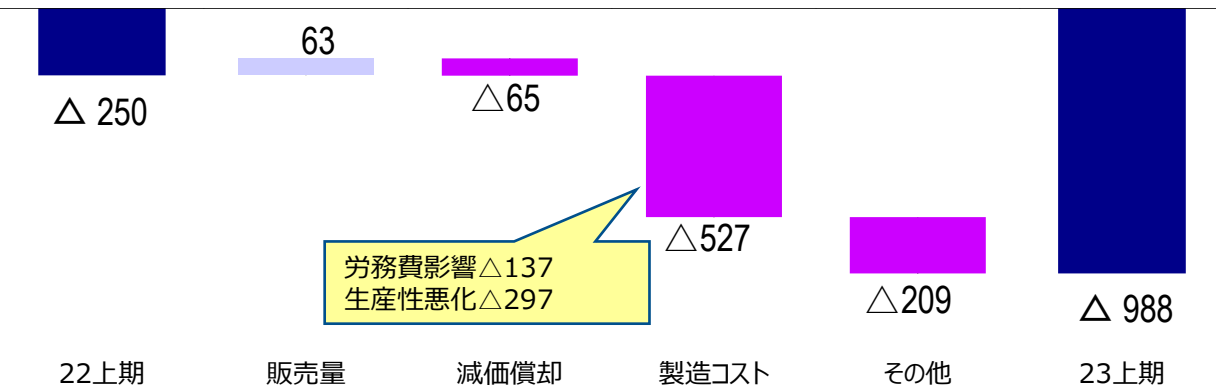
売上高／セグメント損益の推移 (単位:百万円)



売上重量の推移



セグメント損益増減要因 (単位:百万円)



《上期》

売上： 163億円 前年同期比+6億円 (+3.8%)

損益： △9.8億円 前年同期比△7億円 (赤字増加)

《第2四半期》

売上： 85億円 前年同四半期比+13億円 (+19.0%)

損益： △3.7億円 前年同四半期比+2億円 (赤字縮小)

- 中国において当社主要顧客の販売不振が続く一方、インド工場の増産及び円安が寄与し増収。人員の適正化による固定費圧縮を進める一方で、中国工場の受注減少及びインド工場の生産性の影響で収益悪化。直近では改善傾向

ギガキャストとは

ギガキャストの定義

超大型のダイカストマシンを用いて、車体部品(車体下部の前方や後方)をアルミ鋳造により一体成形する工法のこと

一般的には、6,000ton以上の型締力を持つ大型ダイカストマシンのことを指す

✓従来の自動車用アルミ鋳造部品は、大物鋳造用で3,500～4,000tonのダイカストマシンが最大クラス

✓当社で保有する、最大のダイカストマシンは栃木工場の4,000ton

ギガキャストを世界で初めて量産化適用したのはTesla社 → Model Y、(新型)Model 3に適用

