

# 2023年度 決算説明資料

2024年5月31日



# 2023年度の決算

---

# 2023年度 決算のポイント

(単位：百万円)

	2022年度	2023年度			対前年 同期比	
	通期	上期	下期	4Q		通期
売上高	140,938	77,750	80,504	39,443	<b>158,254</b>	<b>+17,316</b>
営業利益	23	601	1,690	649	<b>2,291</b>	<b>+2,268</b>
経常利益	94	938	1,636	762	<b>2,574</b>	<b>+2,480</b>
当期純利益	△84	900	△8,599	△8,954	<b>△7,699</b>	<b>△7,615</b>
売上重量*	76	83	84	82	<b>84</b>	<b>+8</b>

\* 2018年度平均を100とした場合の指標

## 《全体感》

- 売上 : 受注量の着実な回復及び為替影響もあり、売上高は前期比12.3%増  
売上重量は、各自動車メーカーの生産増を受け9.6%増
- 営業利益 : グループ全体では受注量が増加した事に加え、エネルギー費等の価格是正も順調に進んだ事が収益に寄与  
中国での日系自動車メーカーの販売不振は続いたものの、固定費等の圧縮によりコストの適正化を実施
- 当期純利益 : 主に中国工場の減損損失の計上及び繰延税金資産の取り崩しにより損失が拡大

# 減損損失に関して

## 中国工場(広州・合肥)における減損損失の計上 約90億円

中国市場での急速な電動化シフトによる競争激化に伴い、当社主要顧客である日系自動車メーカーの減産影響を大きく受けたことにより収益が悪化、減損損失を計上。

→24年度以降は減価償却費負担が軽減

(年間約10億円の固定費削減)

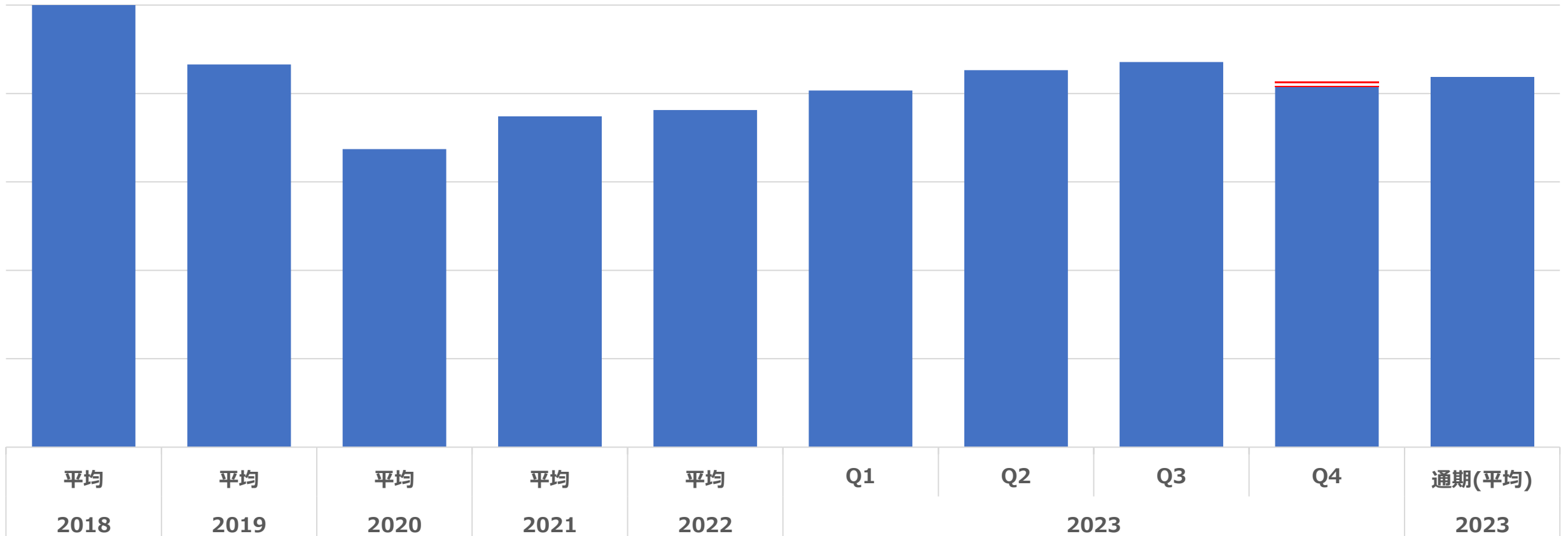
→今後の中国における事業ポートフォリオの見直しを検討

# 売上重量推移

第4四半期では一部顧客の減産があったが、通期では10/25修正計画通りに推移

＝ 10/25修正計画からの減少分

※2018年度を100とした場合の売上重量推移



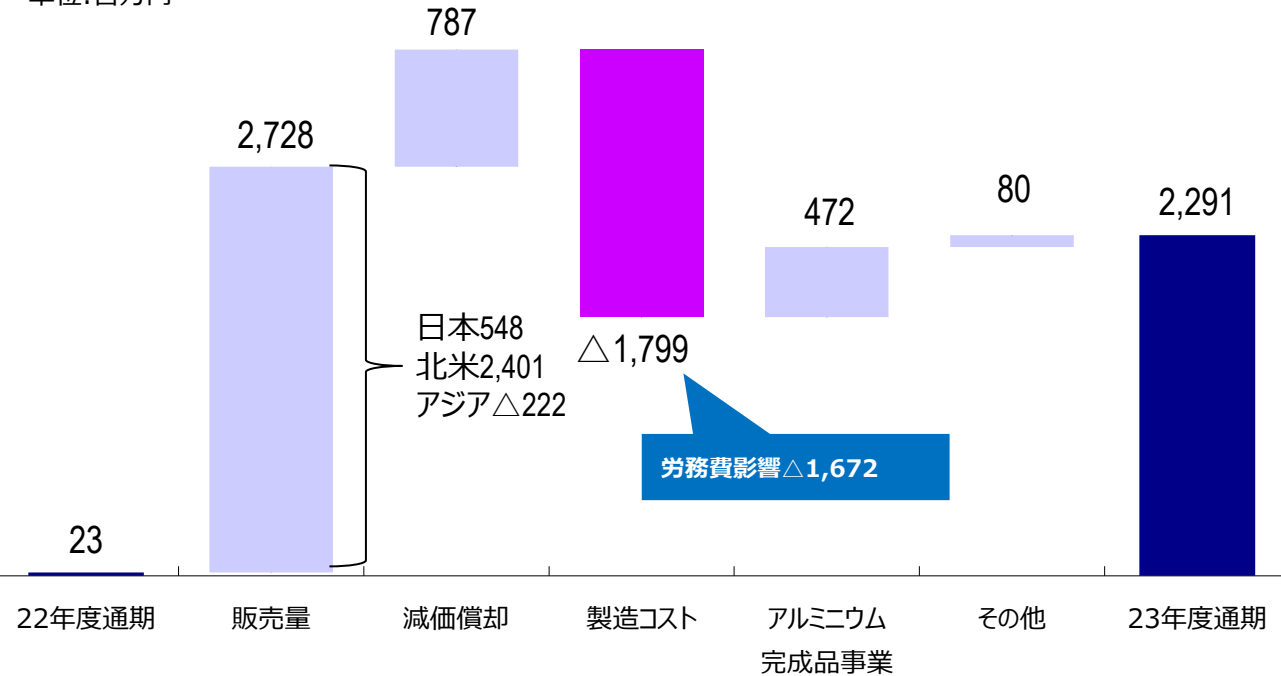
# 連結業績の状況

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。製造コストは労務費上昇の影響が大きいが、一部工場の生産性も改善傾向。さらなる改善の推進により安定的に収益確保出来る体制へシフト

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、人員の増加を抑えることで稼ぐ体制を構築

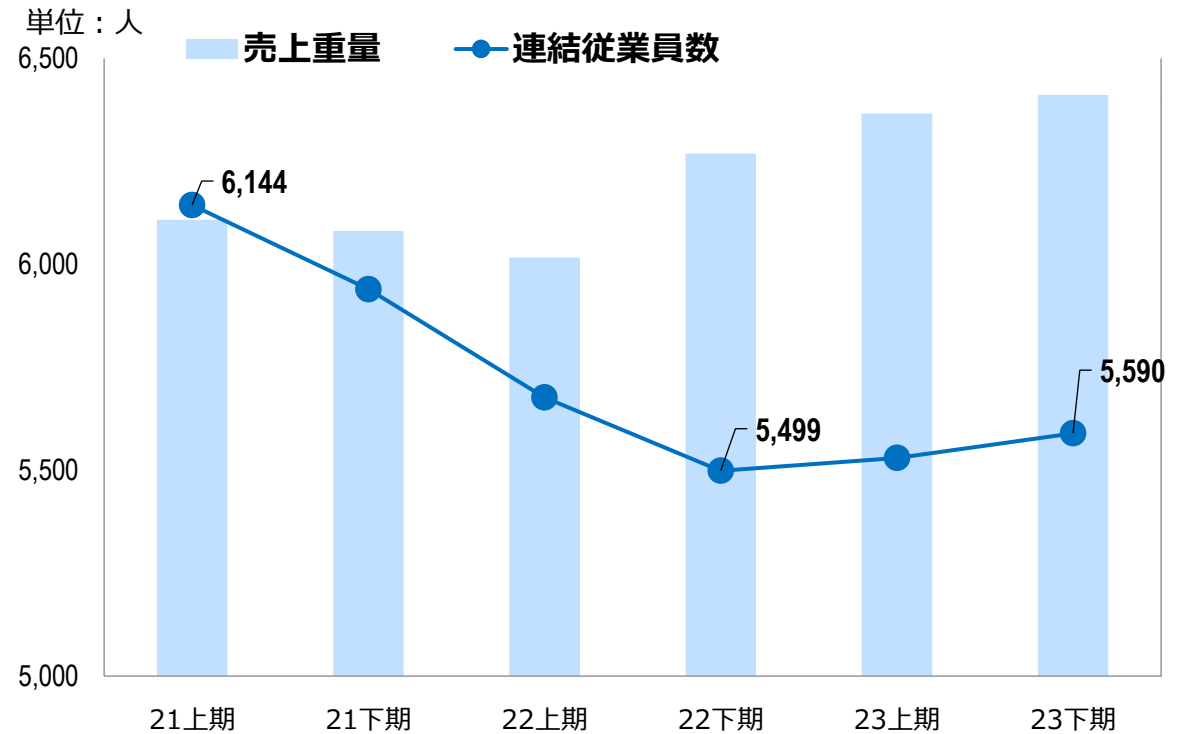
## ■ 営業利益増減要因

単位:百万円



## ■ 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
		通期	上期	下期	4Q	通期	
日本	売上高	59,019	31,282	30,725	14,097	<b>62,007</b>	<b>+2,988</b>
	セグメント 損益	250	181	414	△2	<b>595</b>	<b>+345</b>
北米	売上高	36,995	22,971	24,996	12,521	<b>47,967</b>	<b>+10,972</b>
	セグメント 損益	△676	693	549	294	<b>1,242</b>	<b>+1,918</b>
アジア	売上高	33,676	16,302	18,796	10,187	<b>35,098</b>	<b>+1,422</b>
	セグメント 損益	8	△988	338	200	<b>△650</b>	<b>△658</b>

※ 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
		通期	上期	下期	通期		
					4Q		
アルミニウム事業	売上高	7,975	3,509	3,548	1,641	<b>7,057</b>	<b>△918</b>
	セグメント損益	274	88	53	11	<b>141</b>	<b>△133</b>
完成品事業	売上高	3,271	3,684	2,439	999	<b>6,123</b>	<b>+2,852</b>
	セグメント損益	285	487	404	150	<b>891</b>	<b>+606</b>

## <アルミニウム事業>

- 売上：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>

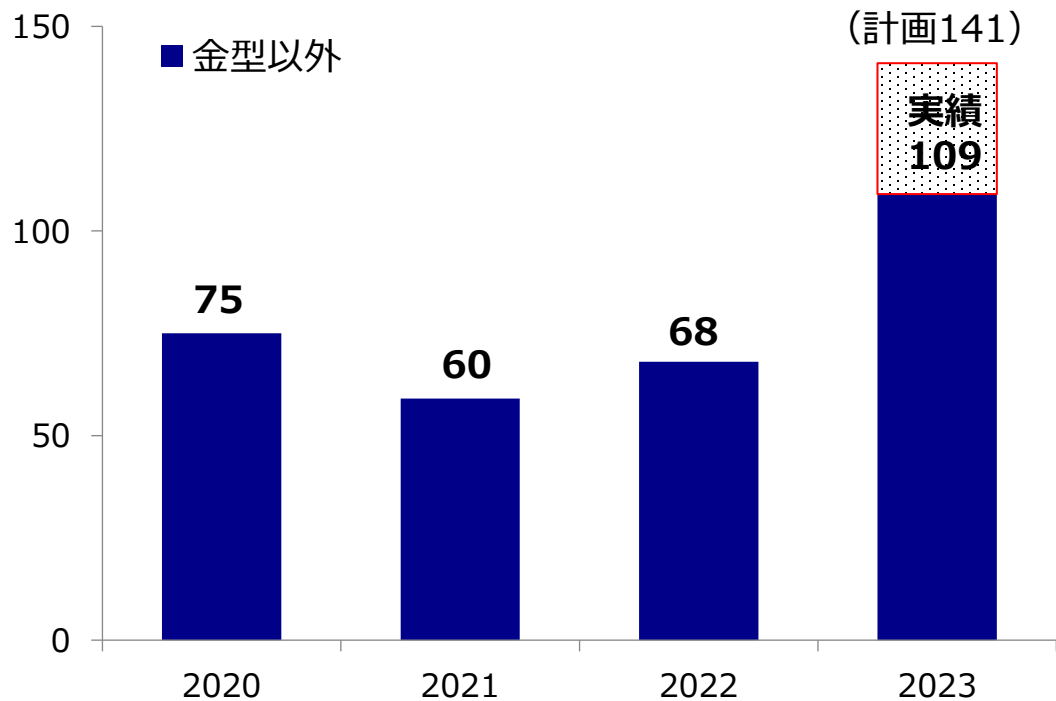
- 売上：主要販売先である半導体関連企業のクリーンルーム等の大型物件の受注が増加
- 損益：過去最高の売上高により過去最高益を記録。全体の収益に大きく貢献



# 設備投資・減価償却費

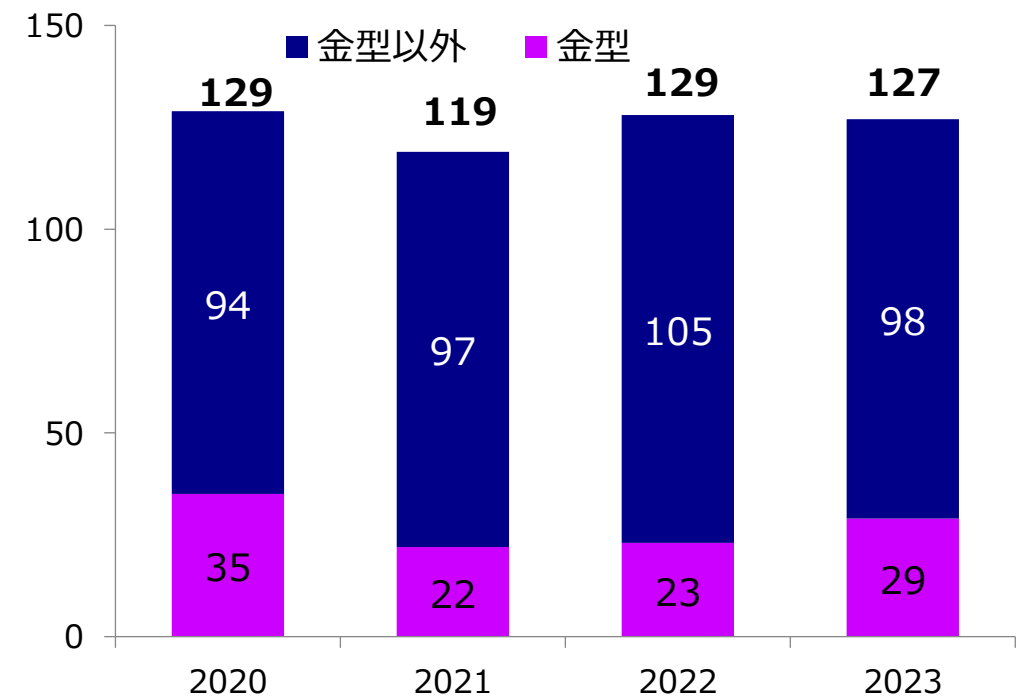
- 設備投資金額：23年度は中国拠点の投資抑制等もあり、計画に対し減少したものの受注回復に伴い前年からは増加
- 減価償却費：前年度と同水準で推移

### 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

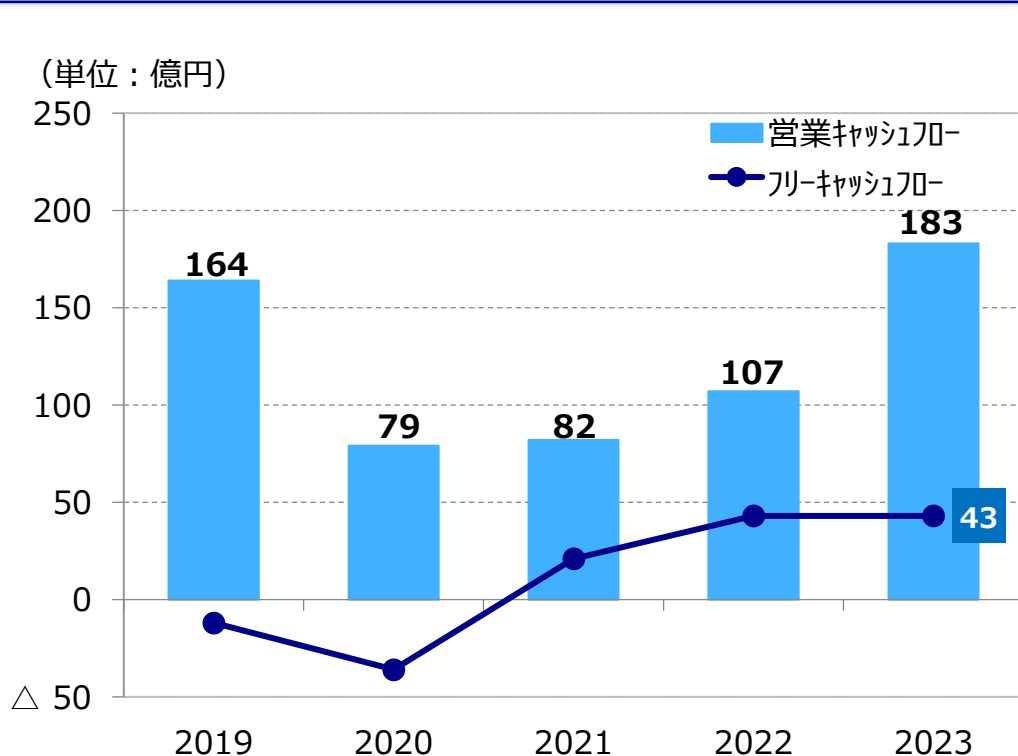
### 減価償却費の推移（単位：億円）



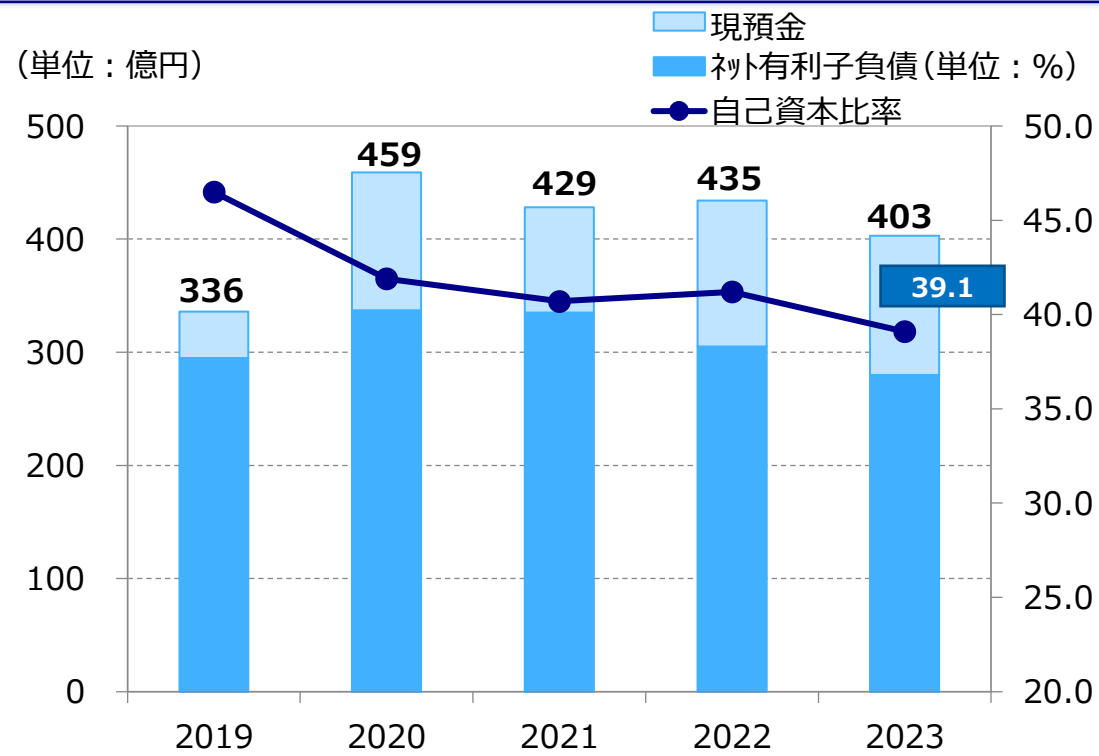
※21年度より金型の資産計上方法変更により、一部金型の減価償却を含まず

# 財務状況

- キャッシュフロー： 23年度は受注量回復等に伴う収益増加により営業キャッシュフローは増加、新規受注品向け等の投資増もありフリーキャッシュフローは昨年度同水準を維持
- 有利子負債： 現預金は継続前年と同様の水準を確保しつつ、有利子負債を削減（ネット有利子負債は280億円）減損損失の計上により自己資本比率は減少。24年度以降、財務体質の改善に努める



※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

# 2024年度の見通し

---

# 2024年度 通期計画の前提

自動車販売台数(連結ベース) ※各社公表値より抜粋一部顧客は生産台数

単位：千台	23年度 期初計画	23年度 実績	期初計画比	FY24 計画	前年度比
トヨタ自動車	9,600	9,443	△1.6%	9,500	+0.6%
日産自動車	4,000	3,442	△14.0%	3,700	+7.5%
内、中国	1,130	793	△29.8%	800	+0.9%
本田技研工業	4,350	4,109	△5.5%	4,120	+0.3%
内、アジア	1,915	1,651	△13.8%	1,525	△7.6%
SUBARU	1,010	970	△4.0%	960	△1.0%
スズキ	3,263	3,265	+1.0%	3,325	+1.8%
三菱自動車工業	1,121	1,029	△8.2%	1,001	△2.7%

## ■ 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

想定為替レート：140円/1ドル

直近の実勢相場から日米金利差の縮小観測も見込まれることも踏まえ、保守的に設定

■ 当社主要顧客の自動車各社は概ね前年比増を計画  
→各社とも回復の意思を明確化する一方で、中国での苦戦が鮮明になっている等、先行きの不透明感もあり、24年度計画は前年度微増に留まる



■ 当社計画への反映について  
→各社計画を前提としたうえで、過去の実績を踏まえつつ当社計画を設定

# 2024年度 通期計画

(単位：百万円)

	2023年度	2024年度(計画)				対前年同期比
	通期	上期	下期	通期		
売上高	158,254	77,000	82,000	159,000	-	+746
営業利益	2,291	1,300	2,700	4,000	(2.5%)	+1,709
経常利益	2,574	1,000	2,500	3,500	(2.2%)	+926
当期純利益	△7,699	100	1,900	2,000	(1.3%)	+9,699

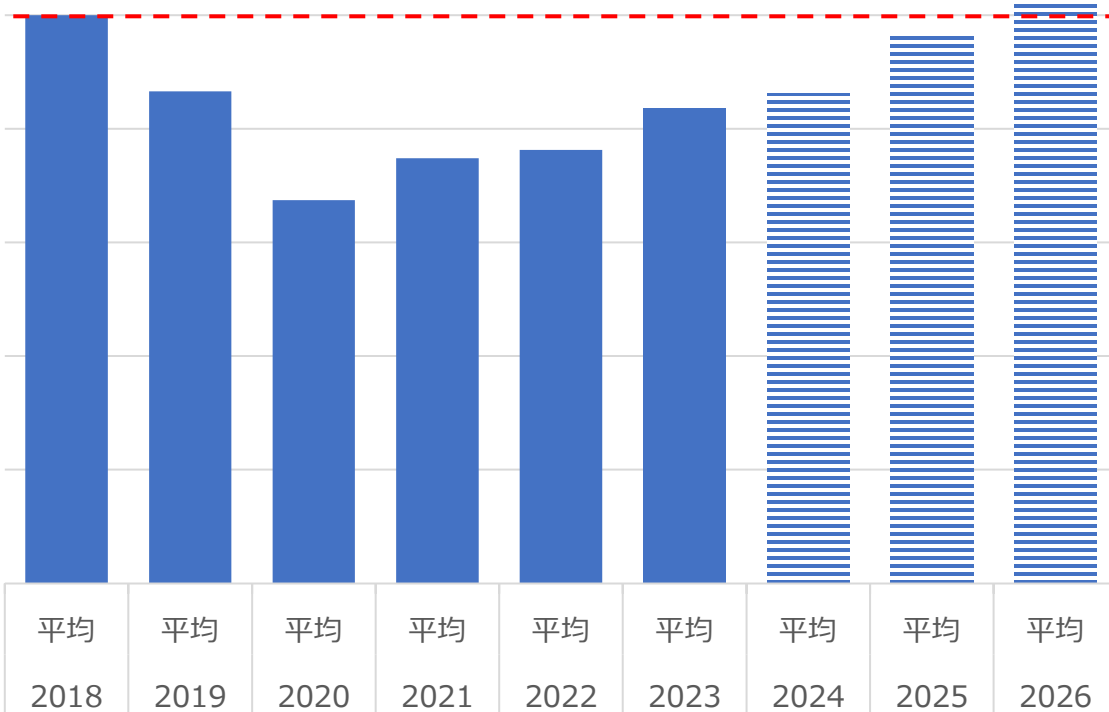
- 北米、インドを中心とした新規製品の立ち上げ等による受注量増加を見込む
- 中国市場は引き続き厳しい環境が続くと想定
- 生産体制の合理化による固定費の削減及びさらなる生産性改善で受注変動への耐性を強化
- エネルギー費及び労務費の価格転嫁交渉の推進によりコスト増加影響を吸収していく

計画の前提レート： USD 140.00円 人民元 20.0円 ルピー 1.70円

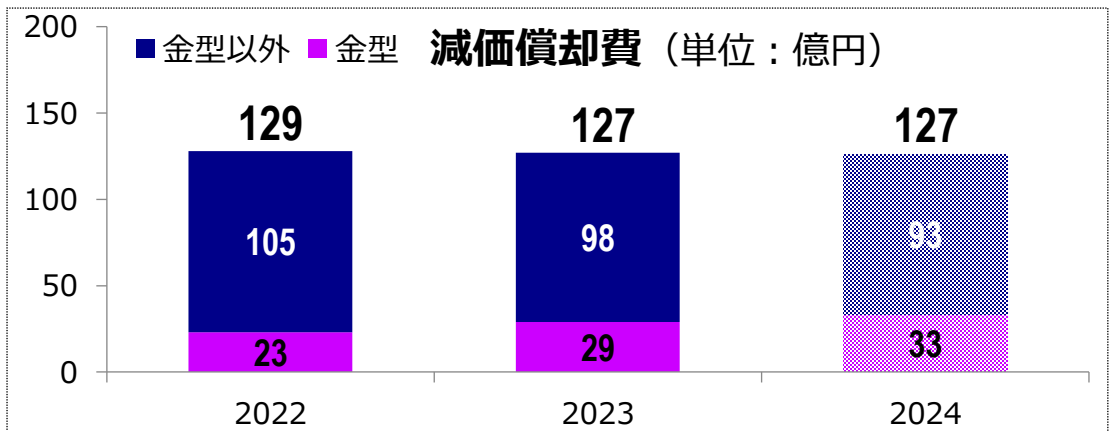
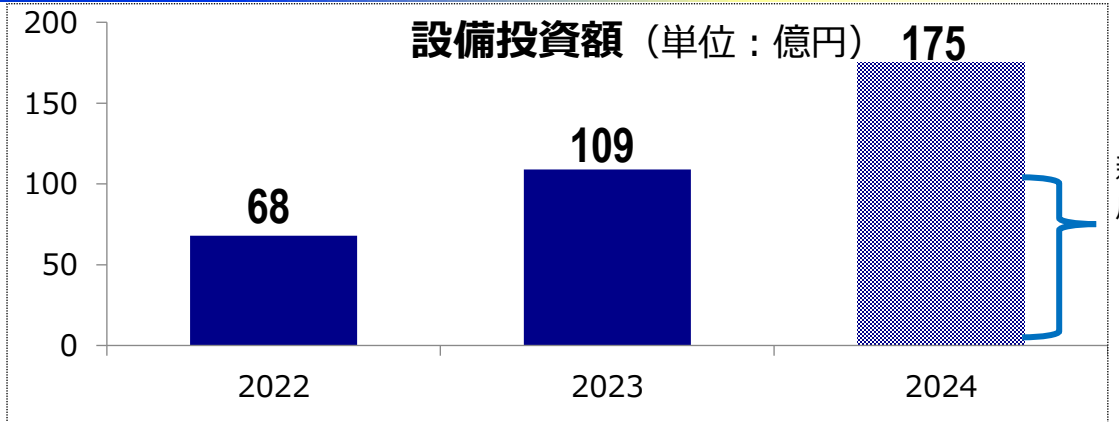
# 売上重量、設備投資等の見通し

## 売上重量

2018年度を100とした場合の売上重量推移



24年度以降、受注量の回復に加え新規品の量産開始等で26年度にコロナ禍以前(18年度)を上回る見込み



新規受注品向けの成長投資等により増加。投資効率を向上し、健全な財務体質と収益性向上に努める。設備投資は増加するものの減損損失の計上による軽減効果もあり、減価償却費は前年度と同水準

# 株主還元

## 配当：24年度は年間28円への増配を計画

23年度は減損の計上等によって当期純損失となり、誠に遺憾ながら期末配当を期初予想の10円から5円へ減配。24年度は引き続き財務戦略に則り、連結業績に基づき利益還元を実施

項目	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度 予想
年間配当	10	10	15	<b>28</b>
中間	5	5	10	<b>10</b>
期末	5	5	5	<b>18</b>
1株当たり純利益	△201.23	△3.26	△300.55	<b>81.27</b>
配当性向	—	—	—	<b>34.5%</b>

## 自己株式の取得：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

項目	前回実績	取得枠	4月末時点	進捗率
取得株数	679,200	<b>600,000</b>	<b>233,200</b>	<b>38.9%</b>
取得総額(百万円)	499.9	<b>500</b>	<b>183.5</b>	<b>36.7%</b>
取得期間	23年5月19日 ～12月31日	24年2月19日～8月31日		

※24年2月19日に自己株式の消却を実施：消却株数530,000株

※24年3月31日時点の自己株式数：337,057株

# 収益改善に向けた取り組み

---



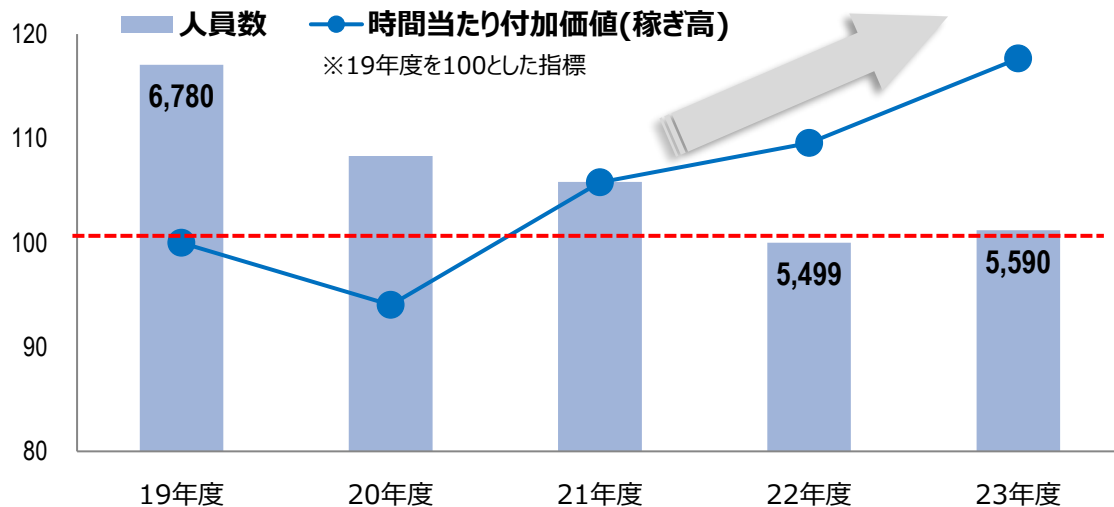
# 過去5期の振り返り

## 【財務情報サマリー】

- 売上高** : コロナや半導体不足により大幅受注減したが、徐々に回復し円安影響もあり23年度は過去最高の売上高を達成
- 営業利益** : 2期連続赤字後に収支均衡となり、23年度は増益を確保するも営業利益率は回復途上
- 当期利益** : 減損損失の計上が都度発生し、5期連続赤字

## 【成果】

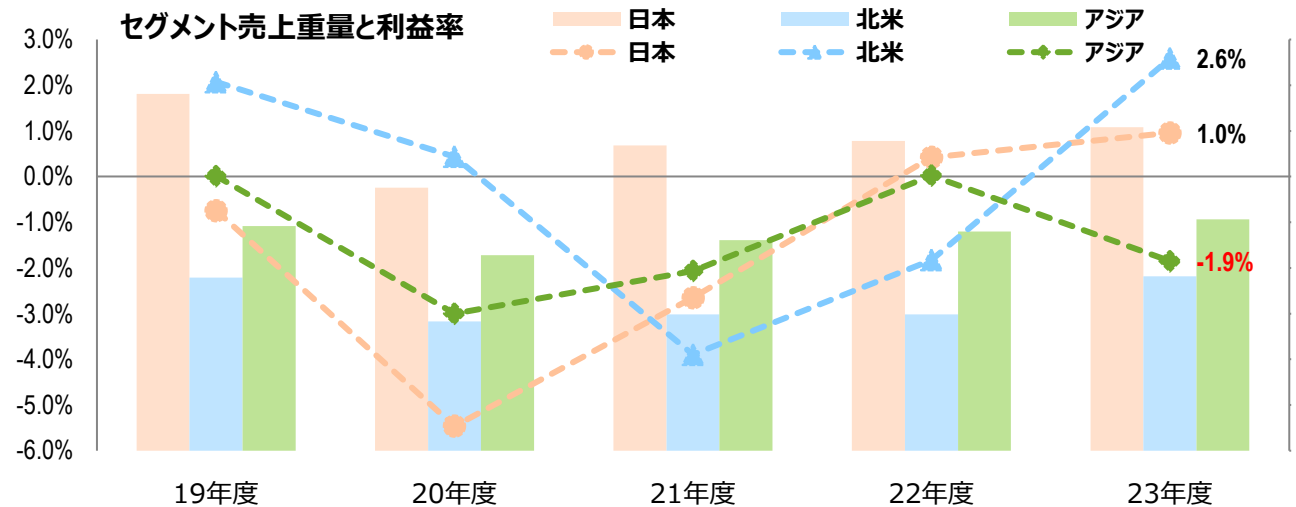
コロナ禍・半導体不足の中で損益分岐点を意識し、固定費を削減。受注回復後も人員増加を抑制する省人化施策により、急激な受注変動時でも収益性を確保するリーンな生産体制を構築



※時間当たり付加価値(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

## 【課題】

- 回復傾向であるものの各セグメントによって収益性に変動あり
- 新規・増産立上げ時の生産不安定化による、突発的な収益悪化が発生  
→ 全体収益の足を引っ張る要因



※棒グラフ：売上重量、折れ線グラフ：利益率

# 収益改善に向けた取り組み①

## 最適な人員体制、収益構造の転換

### 国内大型2工場での希望退職募集の実施

※24年5月28日適時開示済 最大約160名を対象

- ・受注変動に強い収益体質への転換
- ・適材適所の配置転換で付加価値高い仕事へシフト

### 収益改革プロジェクトの発足

- ・製・販・管合同チームによる改善項目の立案
- ・収益改善に特化した実効性ある施策の推進

### 製品別原価管理・価格是正の推進

- ・各製品における費用項目を細分化、異常値を抽出  
→現場作業者のコスト意識向上・改善推進
- ・価格是正の推進による製品別収益の向上

【期待効果】

約2億円/月の収益貢献

# 収益改善に向けた取り組み②

## グローバルでの生産能力の有効活用

### グローバル生産補完の推進

- ・製品及び設備の拠点間最適活用
- ・関税等コストを考慮しつつ、最適な生産体制により収益向上

例：米国工場への生産補完の実施

効果：鋳造機(4.5億円)の新規投資抑制

### 【期待効果】

生産の平準化、設備投資・  
人員の削減

## グローバル生産準備活動の強化

### 生産準備統括室の発足

- ・生産準備活動における仕組みの改善・標準化を推進
- ・量産開始前後の目標達成状況を監督・改善

→品質・生産性・コスト・納期等

例：インド工場：今後の新規増産対応時の生産の安定

### 【期待効果】

生産の安定による収益向上

# 市場環境の変化への対応（営業戦略）

---

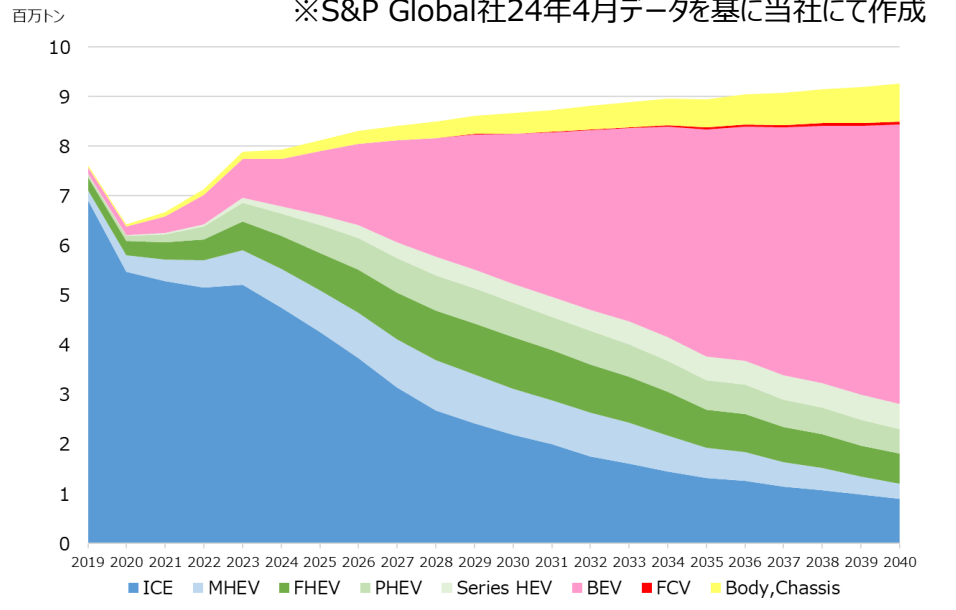
# 自動車市場の変化と受注に対する基本戦略

- 自動車生産台数は、堅調に増加していく
- 今後も自動車パワートレインの電動化は進む（主軸はBEV）
- 2030年までのBEV化のスピードは鈍化している
- 「電動車<sup>(注)</sup>搭載部品を中心とした受注」という営業の基本戦略は継続

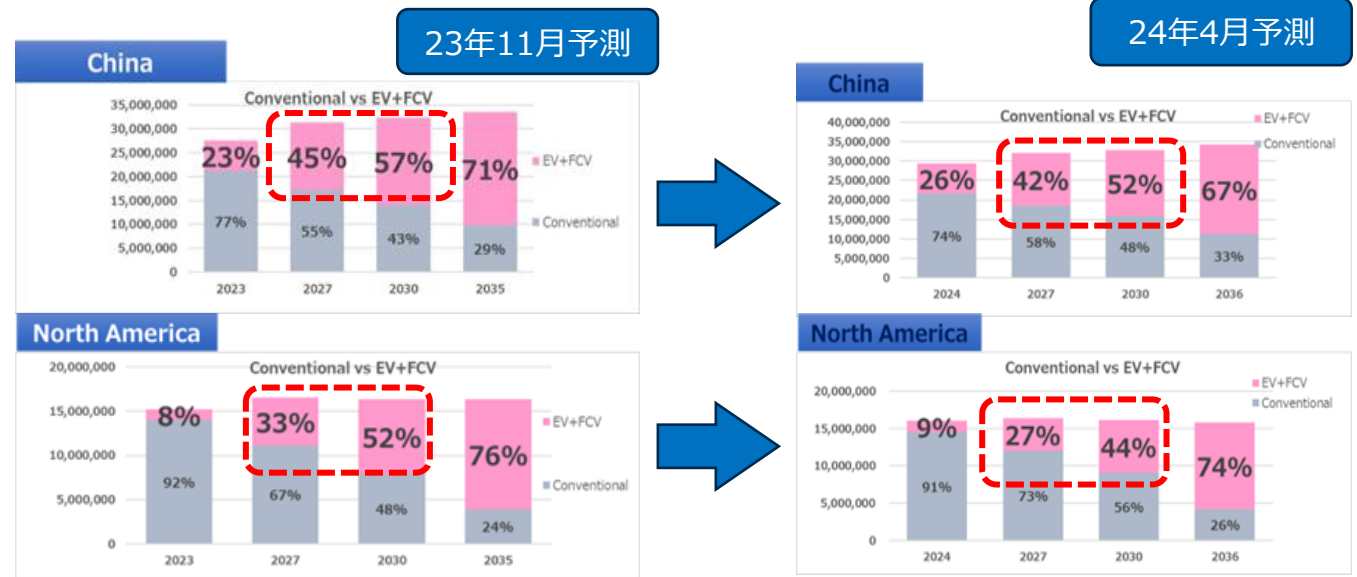
(注)電動車は、BEV、FCV、PHEV、HEVの総称

【24年4月時点グローバル自動車向けダイカスト需要予測】

※S&P Global社24年4月データを基に当社にて作成

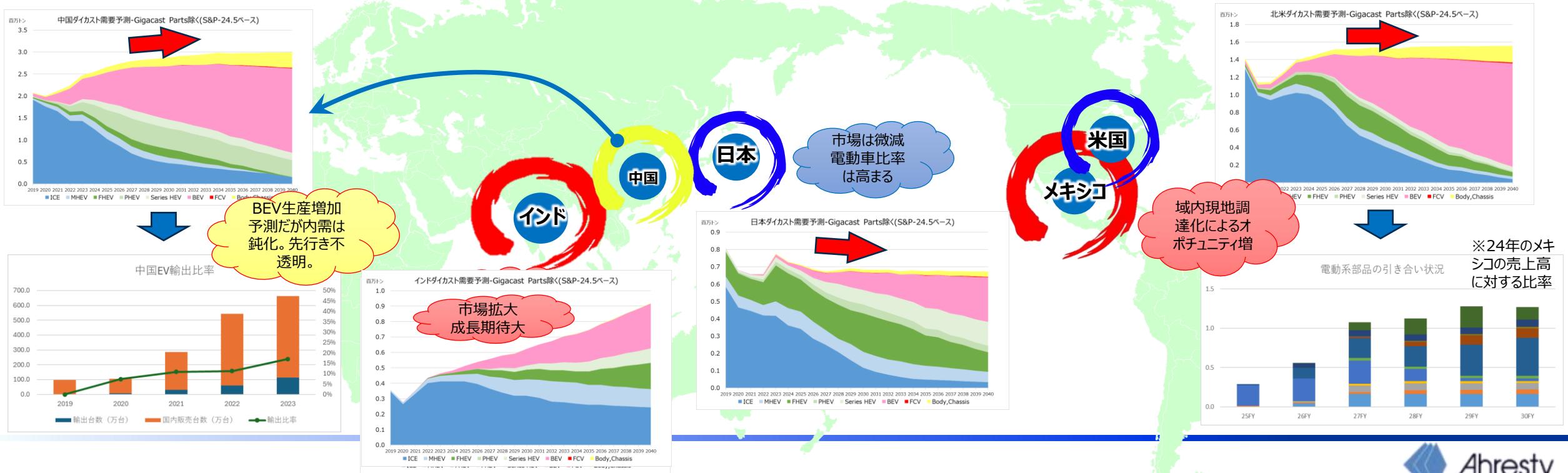


【BEVの2大市場の生産台数予測の変化】



# 地域別市場変化と営業戦略

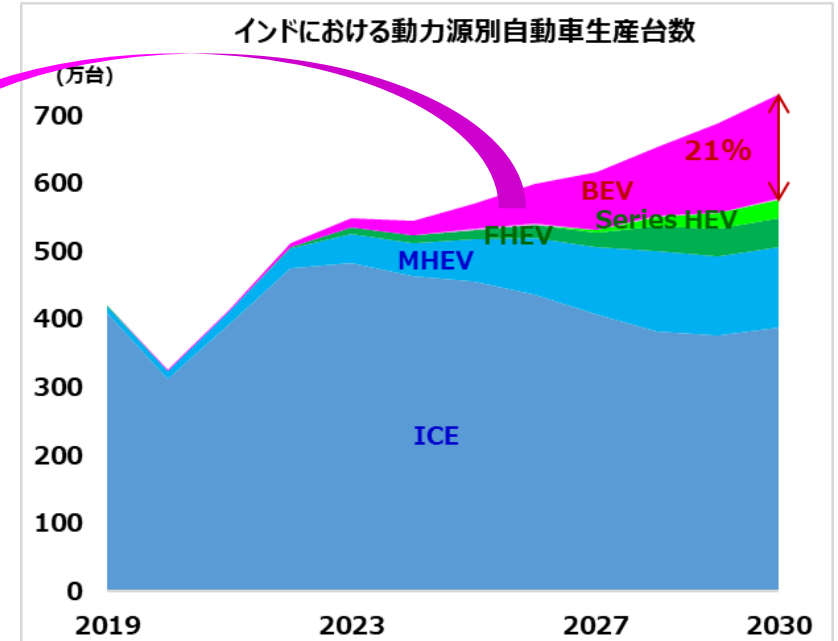
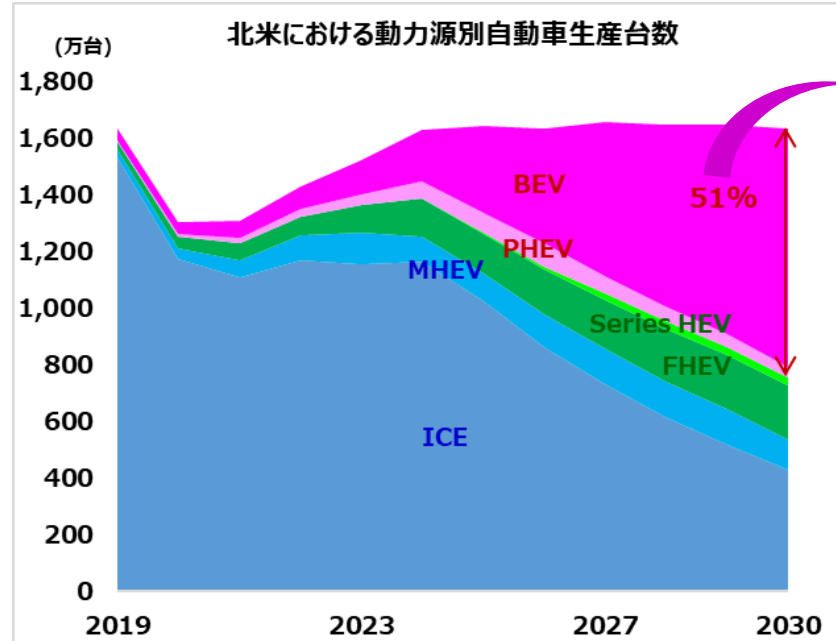
- **成長ドライバー地域**：経営資源を投入し、売上・収益の拡大 ⇒ **メキシコ、インド**
- **安定化地域**：ビジネス地盤を維持・強化し安定的な売上・収益の確保 ⇒ **日本、米国**
- **回復地域**：高い生産性と品質を武器とした事業の再構築による収益回復 ⇒ **中国**



# 成長ドライバー地域での営業戦略（途中経過）

■ 電動車が増える米国市場に対する「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

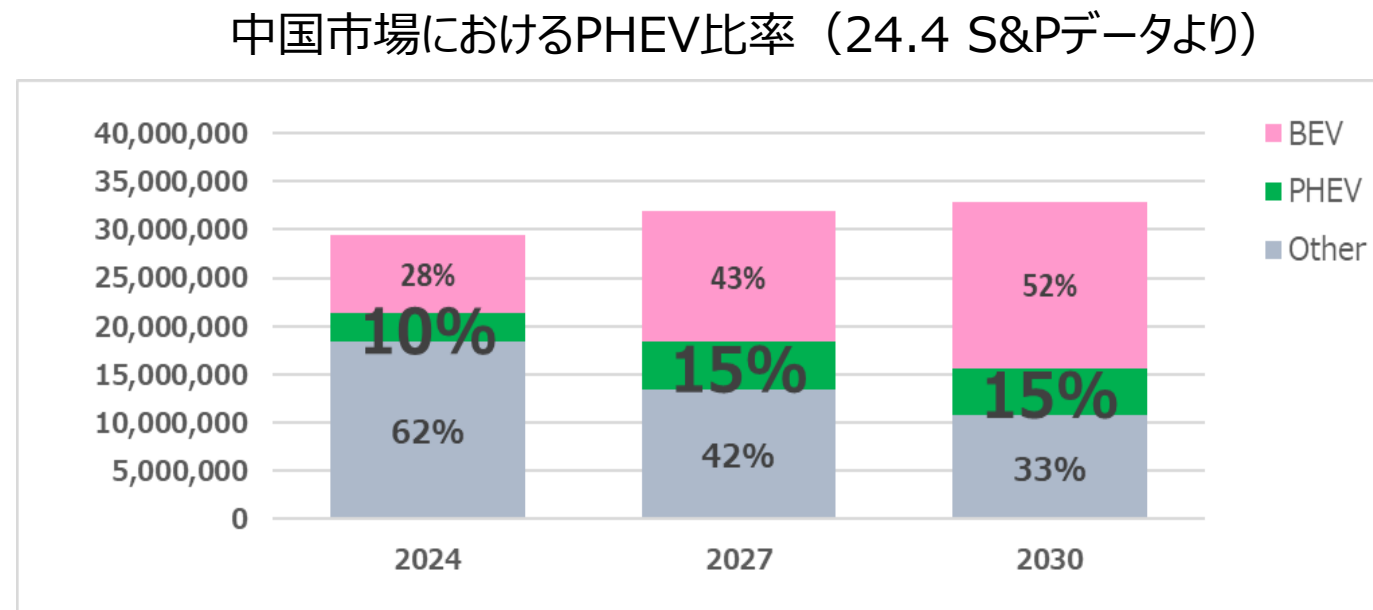
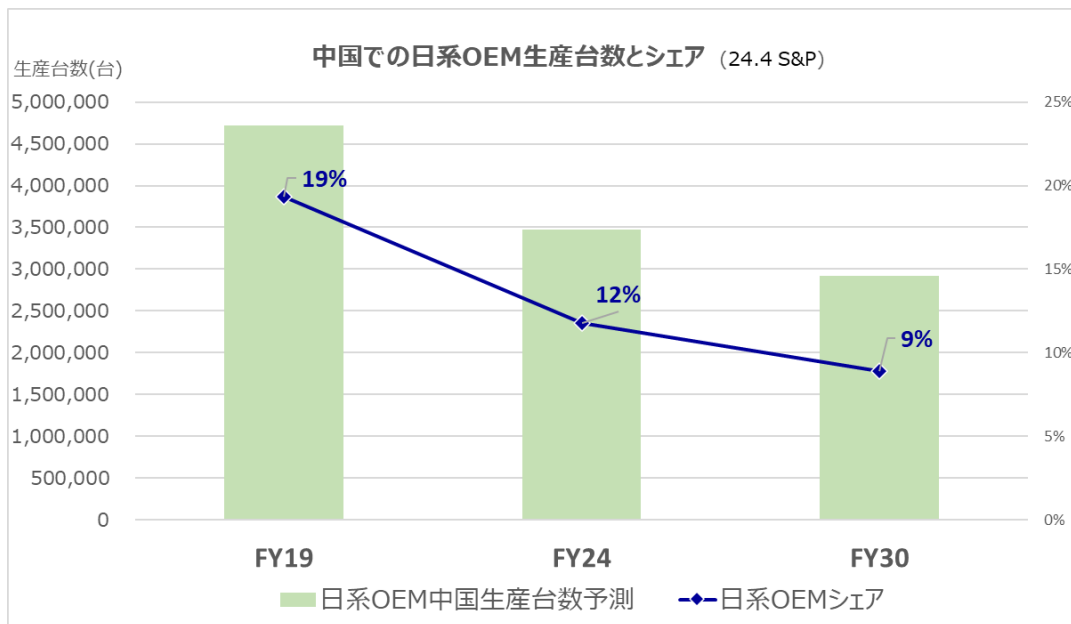


- 欧州系Tier1より、E-Axleケースを受注 2025年量産開始
- メキシコ工場の電動車搭載部品の引き合いは増加 ⇒ 能力拡張も視野

- 日系Tier1より、E-Axleケースを受注 2025年量産開始
- 受注拡大と将来を見据え工場拡張を実施：2024年12月竣工

# 中国における営業戦略

- 基盤顧客である日系OEMの生産回復は不透明
- 中資系OEM/Tier1とのビジネスにおいても、当社の高い品質は武器になり信頼を得られている  
⇒複数のお客様からPHEV用ブロックを受注
- PHEVのマーケットは期待できる。他地域で受注実績のあるE-Axle部品と併せて、製品難易度から品質が武器になる領域で価格競争を回避していく

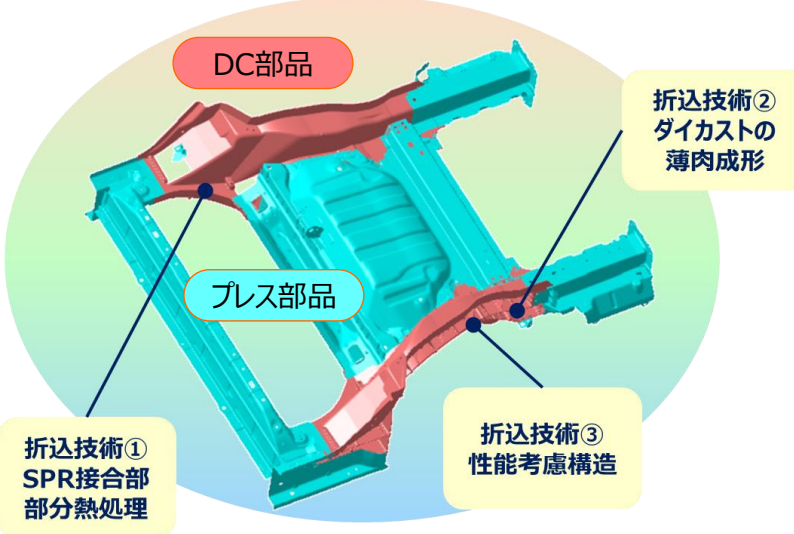
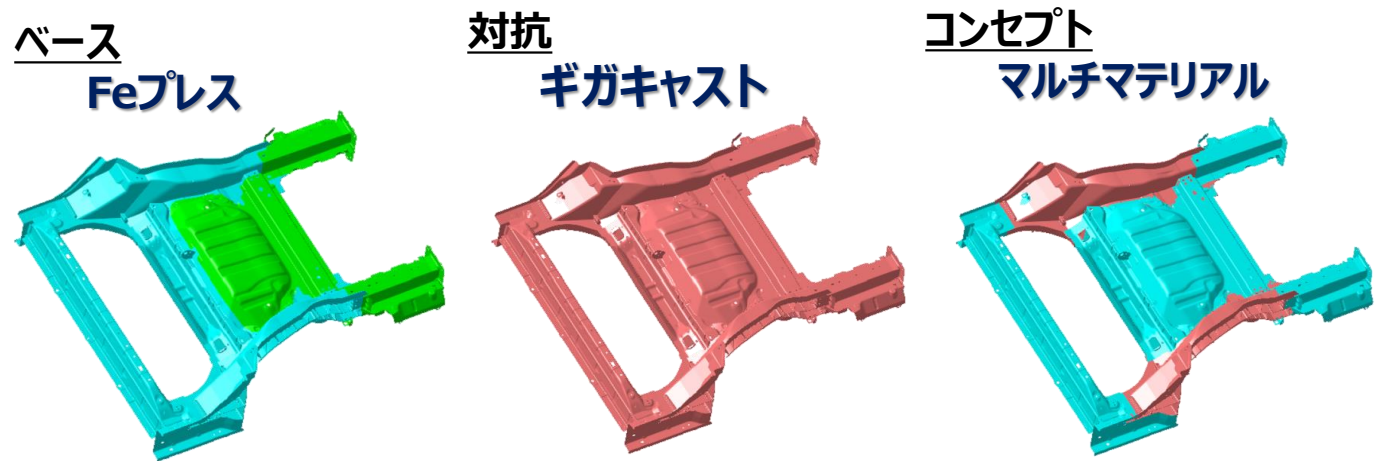




# 車体系部品への取り組み（GTEKT共同開発）

- コンセプトモデル完成させ、OEMへのプレゼン実施
- ギガキャストと同等以上の競争力を提案
- 28年以降の量産を見据えたOEMとの先行開発フェーズへ

プレス36部品⇒2部品に集約  
大幅な部品削減を達成



重量	100%	約100%	<b>94%</b>
コスト	100%	約30%UP	<b>97%</b>
CO2	100%	約10%UP	<b>81%</b>



# 完成品事業の強化

## 国内市場

- 活況にある半導体工場建設需要より、クリーンルーム向けフロアの受注拡大
- インフラ関連施設の電算室<sup>(注)</sup>向けフロア拡販を目指す

(注)電算室は、水処理施設の制御室、監視室や鉄道系の通信機器室、信号機室などを指す。

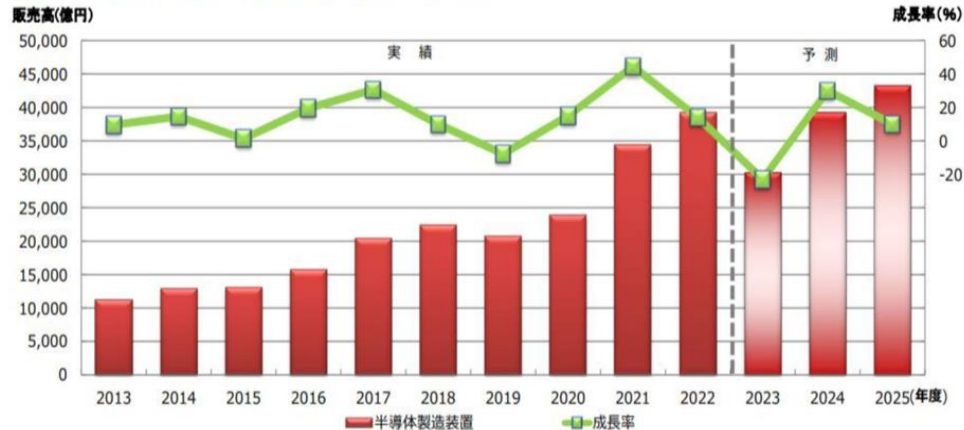
## 中国、東南アジア市場

- 日本国内同様に、クリーンルーム向けフロアの拡販を目指す

## 幅広いフロア仕様への要求に応える為、高強度商品を軸に品揃えの拡充を進める

【日本製装置販売高予測】

\*「日本製装置販売高」は、日系企業（海外拠点を含む）の国内及び海外への販売高です。



(CAGR: 2022年度 - 2025年度)

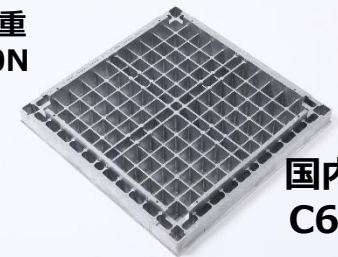
## クリーンルーム向け 高強度商品の品揃え拡充

所定荷重  
20000N



C60N型

所定荷重  
30000N



国内最強  
C60X型

# リーンな生産体制の進化(ものづくり改善)

---

# リーンな生産体制の進化

◎ リーンな生産体制を拡大し、ものづくりの更なる進化を目指す

## ■ 自動化・省人化

- 工程間物流の自動化・省人化 ～AGV/AGF～
- 自動外観検査装置 ～Big Data/AI～

## ■ One Print Multi Location

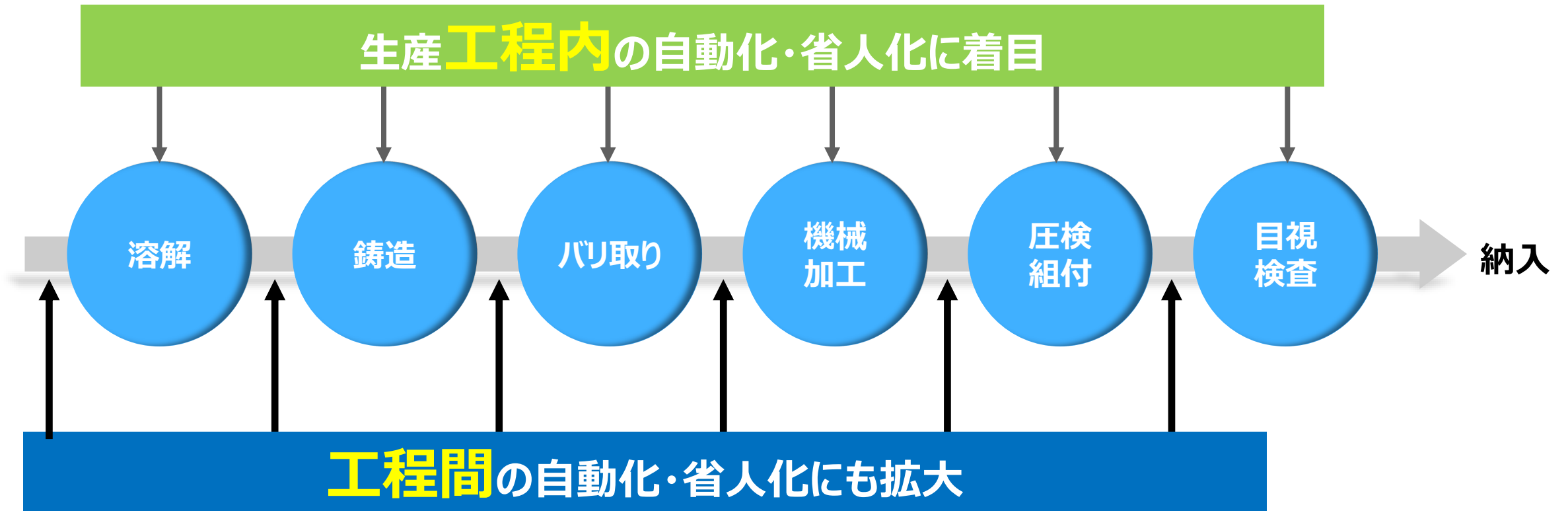
- 同一品質・同一生産性 ～業務標準/技術標準～

## ■ グローバル生産・設備補完

- 受注変動への対応 ～生産能力の最適活用～

# 自動化・省人化

## 従来の攻めどころ



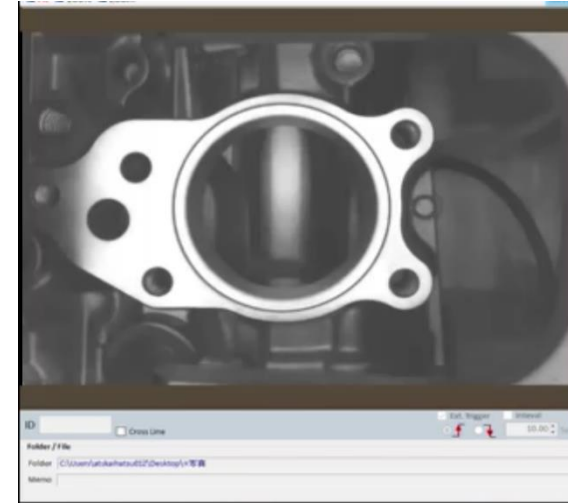
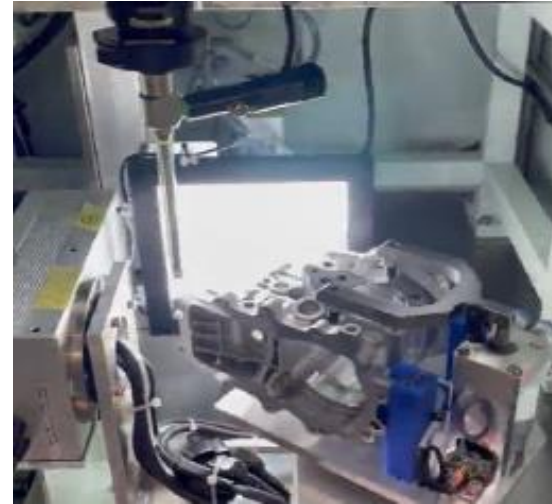
## 今後の攻めどころ

# 自動化・省人化

## 自動検査の進化

AI判定ソフトを独自開発中。ルールベースとの共存によりそれぞれの得手・不得手をカバーして検査精度を向上。

特命チームを編成し、グループ内での自動検査導入の展開促進を目指す。



自動外観検査装置

## AGV・AGFの活用

工程間搬送へのAGV採用に加え、製品保管・入出庫にもAGF(無人搬送フォークリフト)を導入して更なる省人化を図ると共に、物流現場の安全性向上と作業効率の改善を目指す。



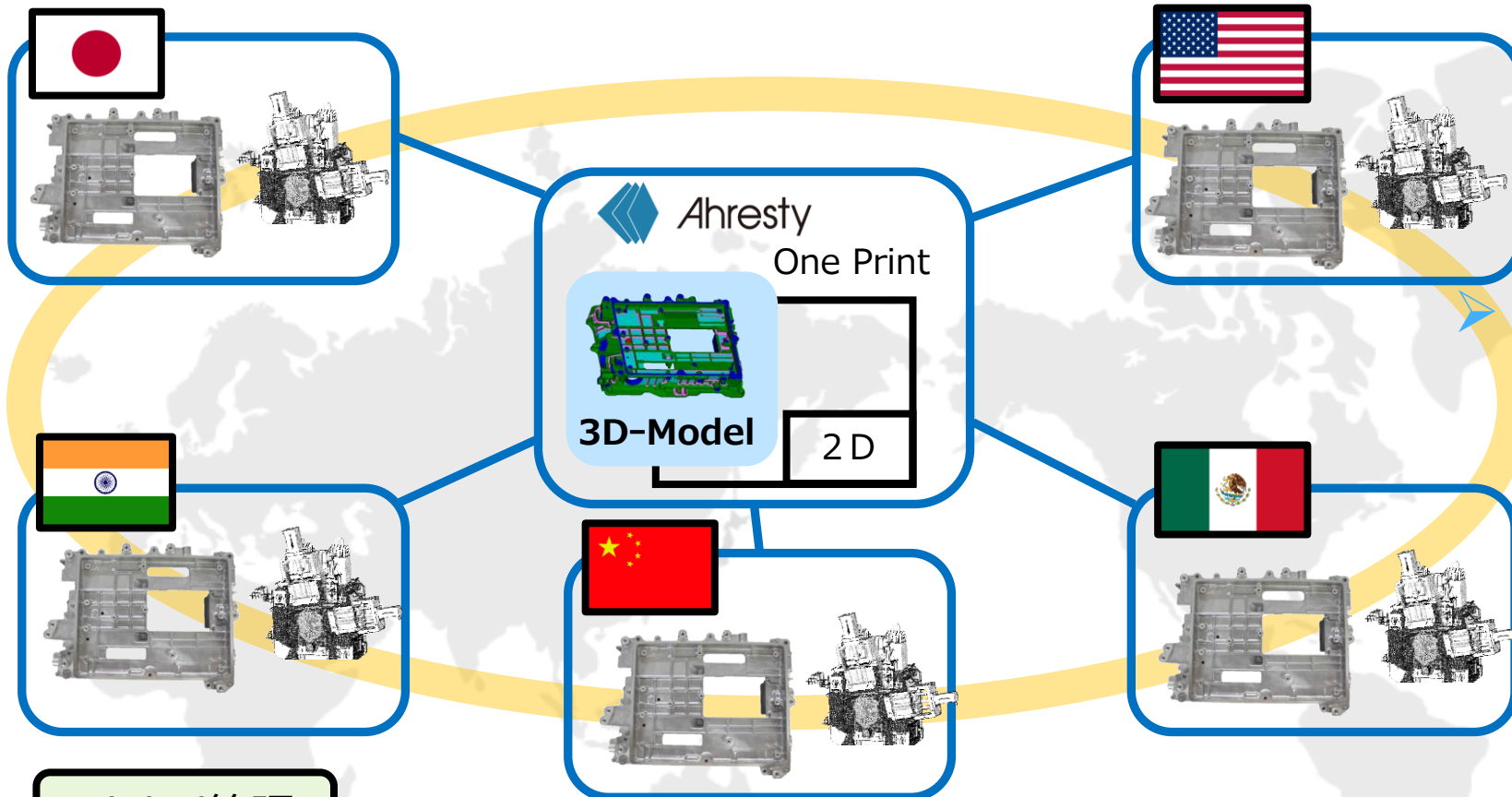
工程間搬送AGV



無人搬送フォークリフト

# One Print Multi Location

1枚の図面でどの拠点でも同じ品質・同じ生産性  
(標準化技術)



## 訴求ポイント

1. 開発窓口の一本化
2. グローバルで同時立ち上げ
3. 同一品質・同一生産性

Global管理

**AS**

業務標準

**AES**

技術標準

**PDM**

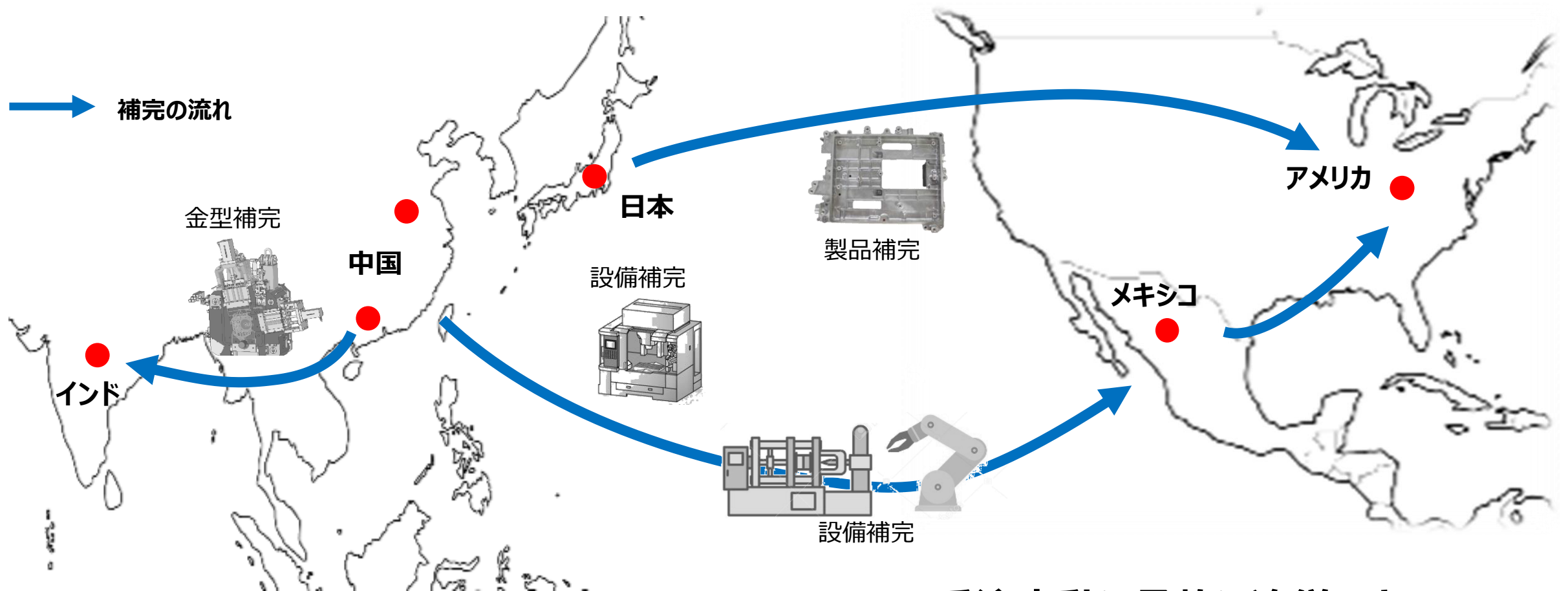
図面1元管理システム

**RST学園**

教育プログラム

# グローバル生産・設備補完

One Print Multi Location技術から  
グローバルで生産と設備を補完



グローバルで生産能力と設備を有効活用



受注変動に柔軟に追従できる  
リーンな生産体制を構築

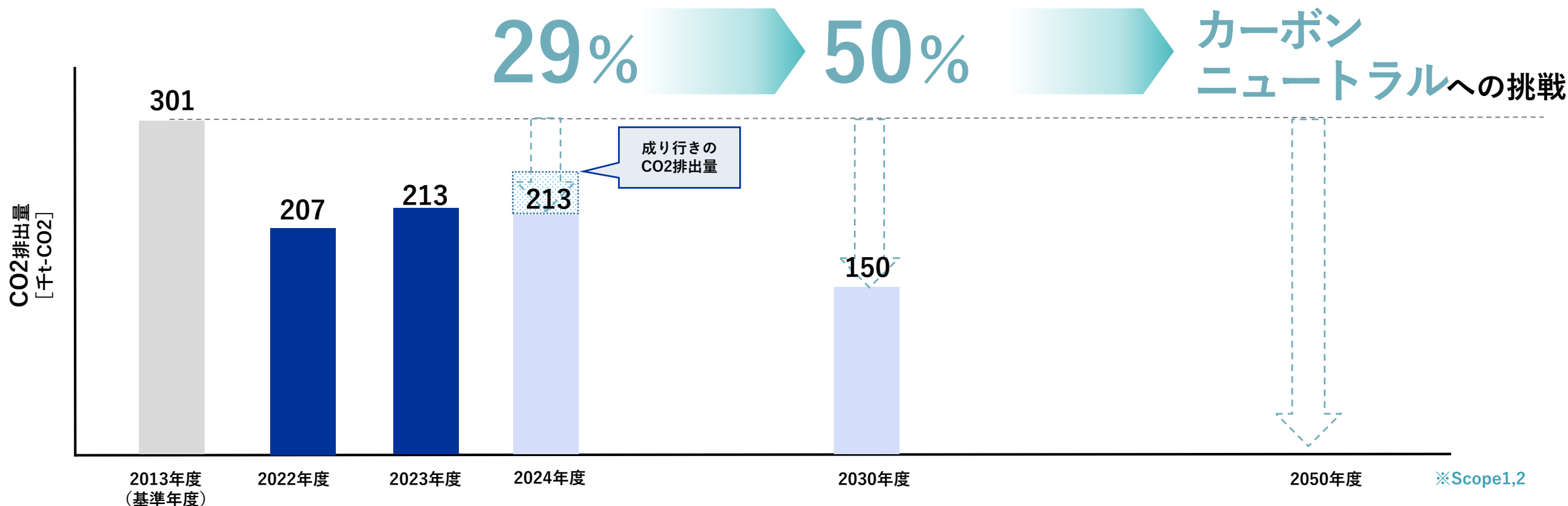


# ESG

---

# カーボンニュートラルへの取り組み

Scope 1、2のCO2排出量を指標とし、グループ全体で削減に取り組んでいます。



3本柱で推進

1. CO2排出を止める
2. CO2排出の少ないエネルギーへ転換する
3. CO2排出エネルギー使用量を削減する

省エネ活動の継続、革新技术の活用からより効果のある改善アイテムを導入

集計範囲：国内全製造拠点8カ所+本社・テクニカルセンター、東京本社 海外全製造拠点7カ所

参照元：  
Scope1：環境省「算定・報告・公表制度における算定方法・排出係数一覧」における各エネルギー形態に応じた係数を使用  
Scope2：マーケット基準/各電力会社公表係数を使用 マーケット基準が近年主流になってきており、精度も高いため2024年度からマーケット基準での開示に変更  
ロケーション基準/IEA「IEA Emission Factors」における各国及び各年度実績に応じた係数を使用

# 3本柱の取り組み事例

## 太陽光発電の導入

24年度末までに設置可能な国内全事業所に導入完了予定

- ▶ 24年1月中旬より本社・テクニカルセンター、アーレステクノサービスに導入



本社及び関係会社1社でカーボンニュートラルを実現

上記削減施策に加え、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

## CO<sub>2</sub>排出量の少ないエネルギーへの転換

溶解時のエネルギーを重油から都市ガス(LNG)へ転換

(発熱量当たり**約29%**削減)

- ▶ 23年8月、東海工場2号炉で転換

天然ガスはメタンを主成分とするガスで、硫酸化物や煤塵をほとんど発生させない上、石炭や石油などの化石燃料と比べて窒素酸化物や二酸化炭素の排出量も、少ないクリーンなエネルギーです。



## 省エネ活動

各事業所で目標設定、施策を実施

- ▶ 事例：離型剤の少量塗布  
塗布、エアブロー等の時間短縮による電気使用量の削減

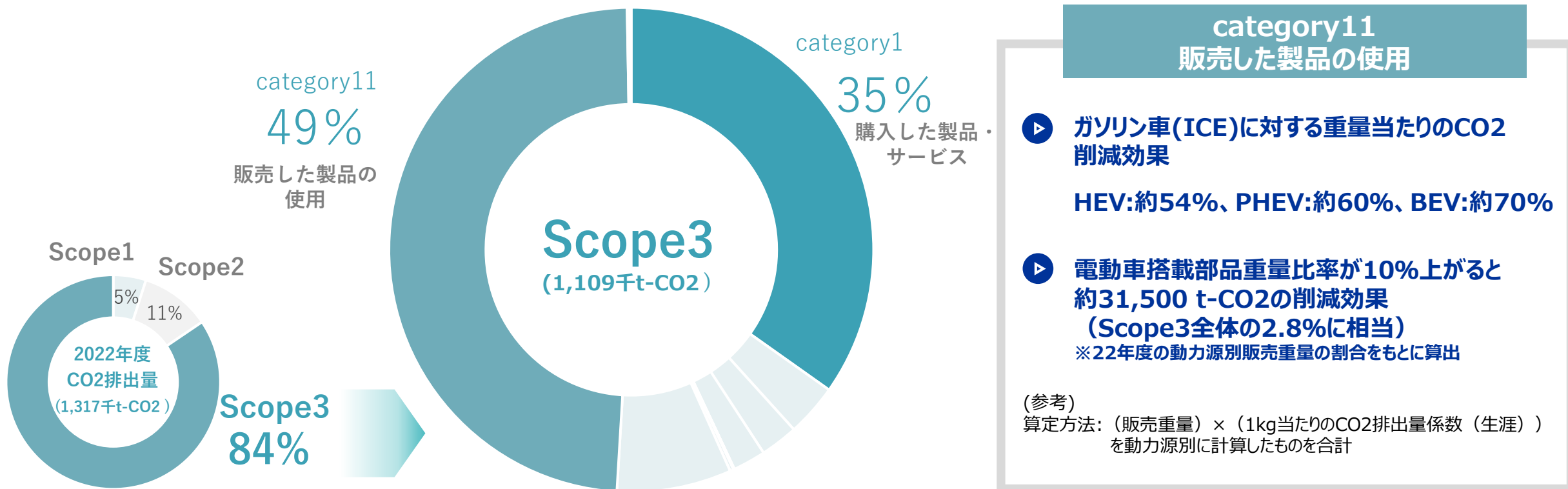
23年度上期アーレスティ熊本：

改善前に比べ対象製品の鑄造工程におけるScope2由来CO<sub>2</sub>排出量を**26%**削減  
(年間約7.7t-Co<sub>2</sub>削減見込み)

# Scope3の算定

## Scope3 : 22年度排出量 1,109千t-CO2

- ▶ Scope3の中ではCategory1(購入した製品・サービス)と11(販売した製品の使用)で全体の8割
- ▶ Category11では、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自動車のエネルギー消費効率をアップし、CO2排出量低減に貢献していく



# 人財戦略の全体像

## 人財戦略3本の柱

### 人財育成

- 人財ロードマップによる計画的・戦略的人財育成
- 女性管理職人材の積極的育成
- 教育体系の整備（グローバル同一の品質、ものづくりの基盤強化）

### エンゲージメント改革

- ワークライフバランス、健康経営の実現
- キャリアサポート制度の充実
- エルゴノミクスの実現、労働災害の撲滅

### D&I改革

- 経営のダイバーシティ推進（経営幹部の多様化）
- 新卒女性採用・女性活躍職域の拡大推進
- 障がい者への活躍の場の提供（特例子会社運営）

## 経営目標

### 経営基本方針

2040年ビジョン  
Ahrestyで良かった！  
を実現する

## 評価指標

2030年 エンゲージメント指数の評価 80%以上  
(従業員アンケートから重要項目を抽出した独自指標)

# D&I改革－女性活躍施策－



2023年3月  
えるぼし認 定3つ星取得

## 女性従業員比率向上（新卒採用）、女性職域の拡大

- ▶ ジェンダーフリーな職場づくり
- ▶ 働く環境・制度の整備

## 01 職場・職域の拡大

男性しか担当していない仕事

- ▶ エルゴノミクス分析
- ▶ 作業環境改善
- ▶ ジェンダーフリー教育

性別によらず担当

## 02 女性従業員比率向上

働く意欲が高い女性

- ▶ 優秀な人財の積極的な採用
- ▶ 拡大した女性活躍職場に積極的に配属

職場で活躍する女性が増加

## 03 女性リーダー育成

能力が高い女性

- ▶ 行動改革に向けたコミュニケーションの強化
- ▶ 育成（業務知識・経験）

女性リーダー増加

風土・意識改革

採用・キャリアパスの形成

2040年ビジョン  
Ahrestyで良かった！を実現する

両立できる会社制度

ジェンダーフリーで  
活躍できる職場の拡大

# 取り組み事例

## 「D&I Community」の設立

- ▶ ダイバーシティ推進の理解促進
- ▶ 女性従業員と会社の双方向コミュニケーションの場

国内各拠点の女性従業員12名が参画し、カンファレンスを開催。

ディスカッションを交えながら女性視点で会社におけるキャリア形成の課題やその解決策を模索。



## 作業環境の改善

- ▶ エルゴノミクスに基づいた作業環境改善
- ▶ 重筋作業を必要としない職場環境を目指し、自動化や高負荷作業低減施策を推進

【重量物対策】

吊り上げリフターの導入



ハンドクレーン（導入試験中）



# D&I改革－経営のダイバーシティ－

## 経営幹部の多様化

Phase

01

(2022～2024)

海外拠点長の現地化

Phase

02

(2025～2027)

本社機能部の多様化

Phase

03

(2028～2030)

経営執行の多様化

### 1) ガバナンス、マネジメント体制の強化

- ▶ 駐在員を介さずに経営理念、グループ目標・グループ戦略を共有できる体制づくり
- ▶ 関係会社ガバナンスの再点検

### 2) 候補人材を常時把握できる体制の構築

### 3) 候補人材の育成体制（ローカル視点からグローバル視点への意識付）

### 4) 本社部門での英語教育強化

アーレスティメヒカーナの取締役社長に  
Julio Cesar Doctoriarena Torresが就任



※2024年6月1日付就任予定



# IR・SR活動の状況

当社の企業価値向上を目的に株主・機関投資家の皆様との対話の機会を積極的に創出

対話機会	回数	対応者
決算会見 (四半期毎)	4回	経営企画部長
決算説明会	2回	社長、取締役 執行役員本部長
工場見学会	1回	社長、執行役員本部長、 経営企画部長
個別面談・取材	60回	社長、経営企画部長 IR担当

対話の主なテーマ	主な内容
決算の概況	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上高・営業利益等の増減要因</li> <li>セグメント別収益の状況</li> <li>財務の健全性及びバランスシートの状況</li> </ul>
事業戦略・事業概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>市場環境の変化と成長戦略の連関性</li> <li>当社の特徴・強み</li> <li>ものづくりの改善実施状況</li> </ul>
財務戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>PBR向上施策・資本コスト</li> <li>株主還元の考え方</li> <li>受注・投資案件の判定基準</li> </ul>
ガバナンス	<ul style="list-style-type: none"> <li>スキルマトリクスの選定プロセス</li> <li>取締役会、指名報酬委員会の議論活性化</li> <li>取締役会実効性評価の運用</li> </ul>
サステナビリティ・その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>気候変動に向けた取り組み</li> <li>ダイバーシティの推進状況</li> <li>人権の尊重に関する取り組み</li> </ul>

対話の内容については、取締役会等を通じて社内へのフィードバックを適時実施

対話で得られた助言・要望に関しては、当社施策に取り入れた上で対応

※取り組み状況の詳細は2024年5月28日「株主・投資家との対話の実施状況」にて開示済

# ガバナンスの強化

## ■ 新任社外取締役(監査等委員でない)の就任(※2024年6月予定)

※6月28日開催予定の当社第103回定時株主総会の承認をもって就任予定

- ・同じ自動車業界での経営者としての経験
- ・長年に渡るものづくりの現場やグローバルでの経験

## →当社の企業価値向上に幅広く貢献

必要な知識・スキル・経験	期待する姿
製造・品質・技術開発	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
グローバル(国際経験)	海外事業拡大に対応した経営
人財・ESG	サステナビリティ経営への対応

※当社スキルマトリクスより抜粋

### 【候補者略歴】

氏名 : 酒巻 孝光 (さかまき たかみつ)

1980年4月 日産ディーゼル工業株式会社(現UDトラックス株式会社)入社

2008年4月 同社Volvo Powertrain Japan生産PT 技術担当部長

2011年1月 UDトラックス株式会社Volvo Powertrain Operations Japan常務執行役員

2016年7月 同社生産担当専務執行役員

2018年10月 同社代表取締役社長 兼 生産担当専務執行役員

2022年4年 同社顧問(2023年3月に退任)



# Casting **O**ur 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>**

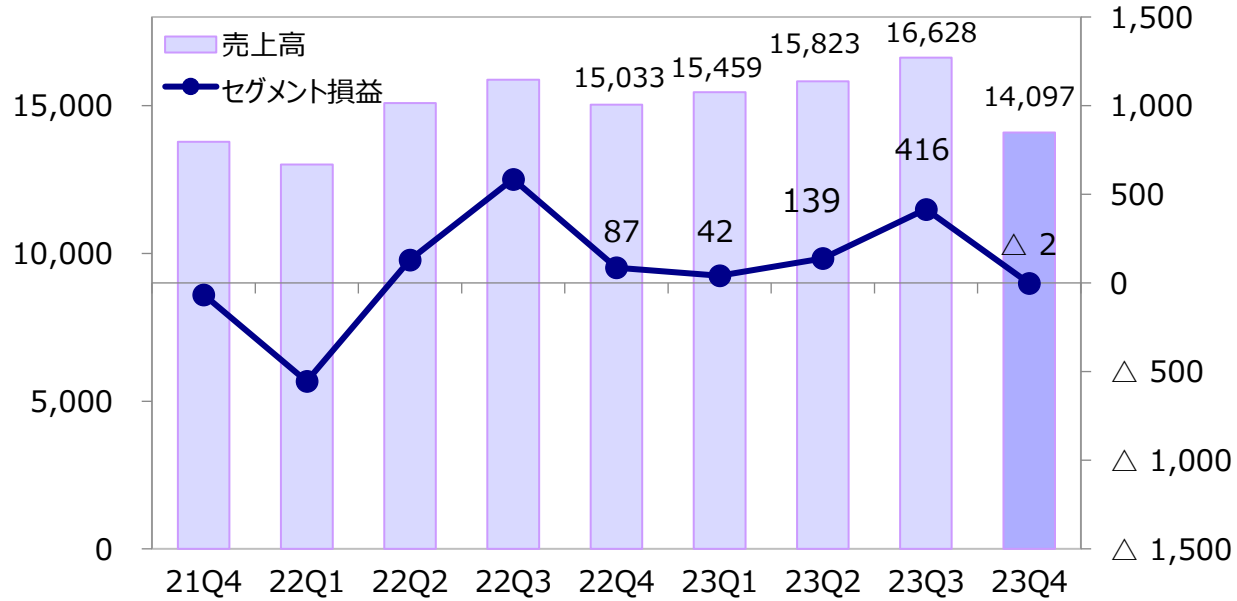
本資料および本説明会で述べられた内容には、現時点で入手可能な情報に基づいて当社が作成した将来の見通しが含まれておりますが、様々な要因により、実際の業績はこれらの見通しと異なる場合があります。

# 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)



《累計》

売上：620億円 前年同期比+29億円 (+5.1%)

損益：5.9億円 前年同期比+3.4億円 (黒字拡大)

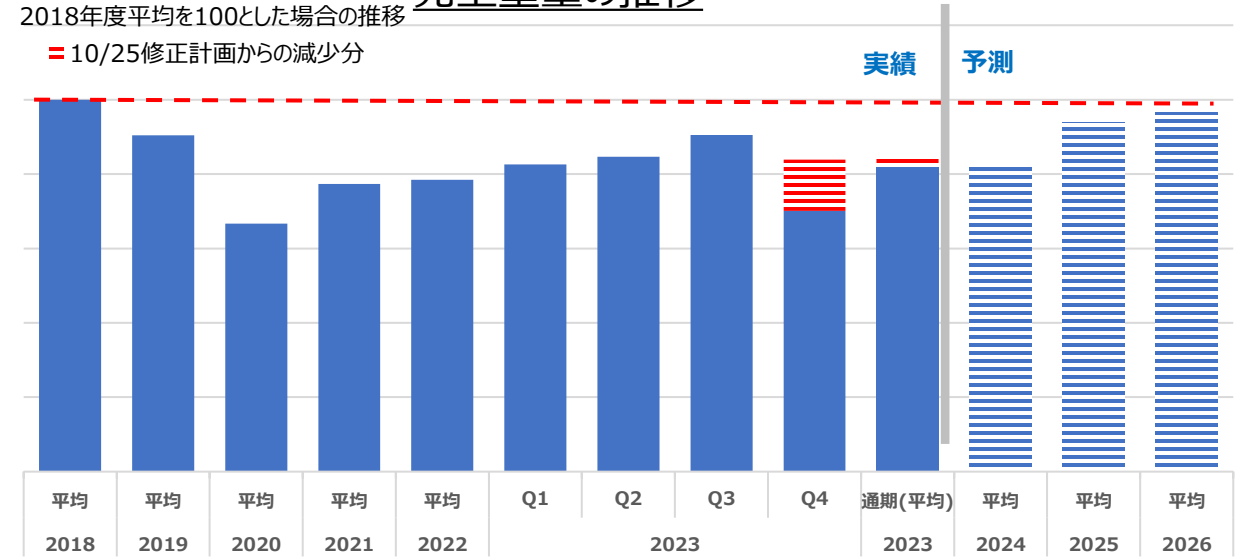
《第4四半期》

売上：140億円 前年同四半期比△9.3億円 (△6.2%)

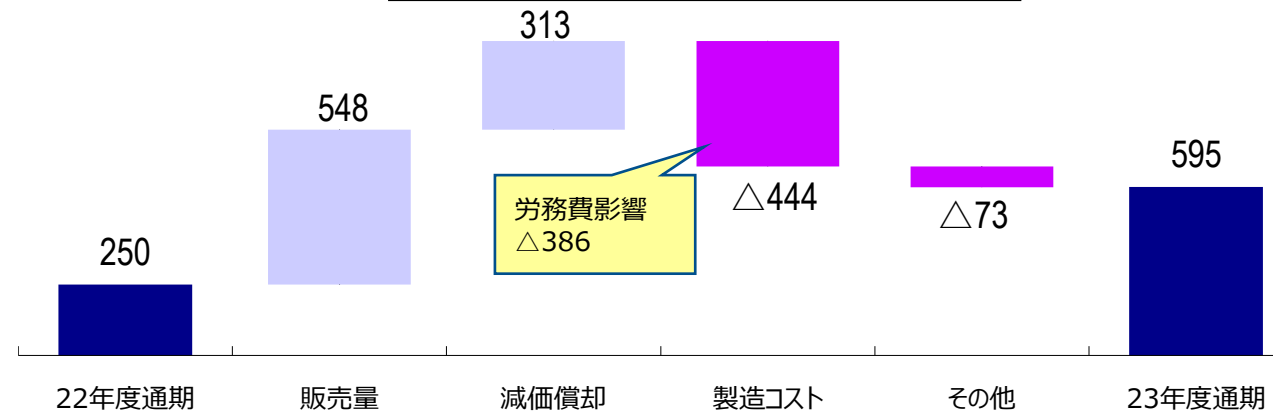
損益：△2百万円 前年同四半期比△0.9億円 (赤字)

- 4Qにおいて主要顧客数社での顧客事情による突発的な生産調整があったものの、全体的に受注量の回復が進み、年度累計では増収・増益。

売上重量の推移

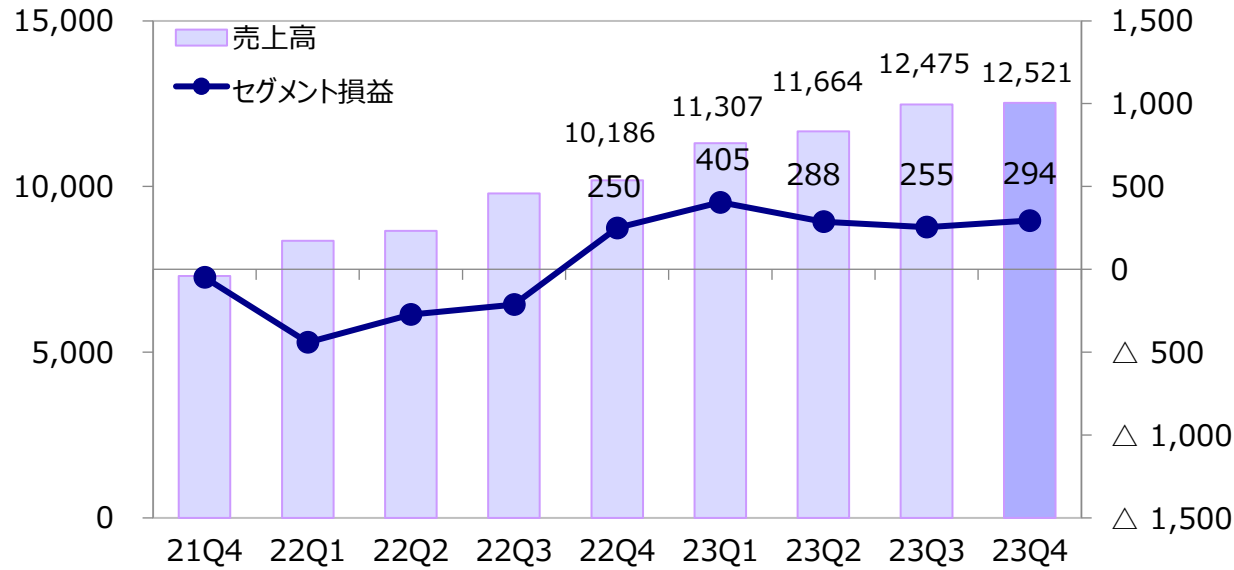


セグメント損益増減要因 (単位:百万円)

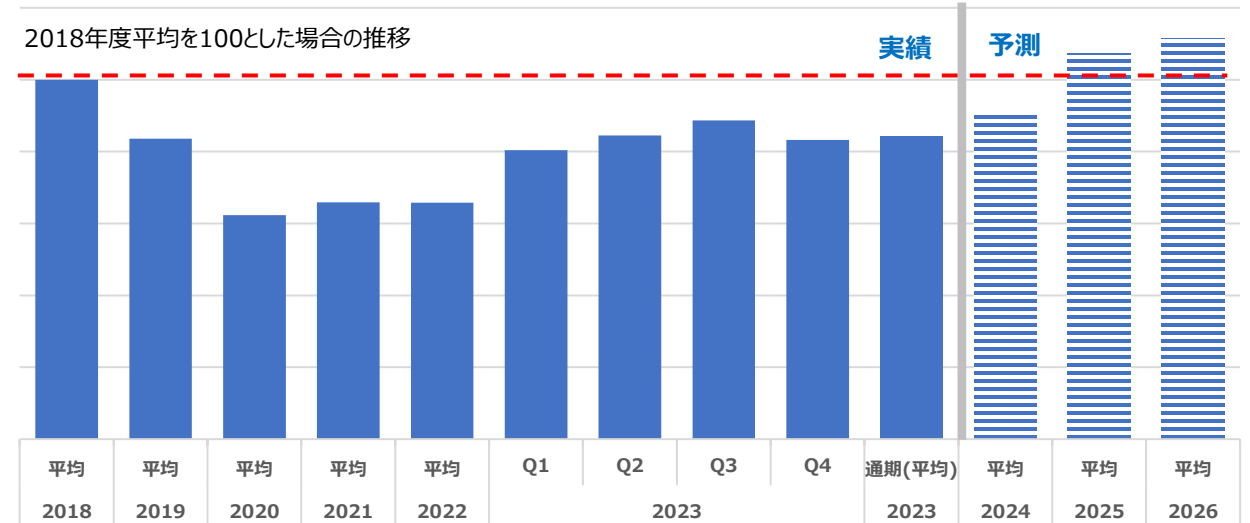


# ダイカスト北米

売上高／セグメント損益の推移 (単位:百万円)



売上重量の推移



《累計》

売上：479億円 前年同期比+109億円 (+29.7%)

損益：12億円 前年同期比+19億円 (黒字化)

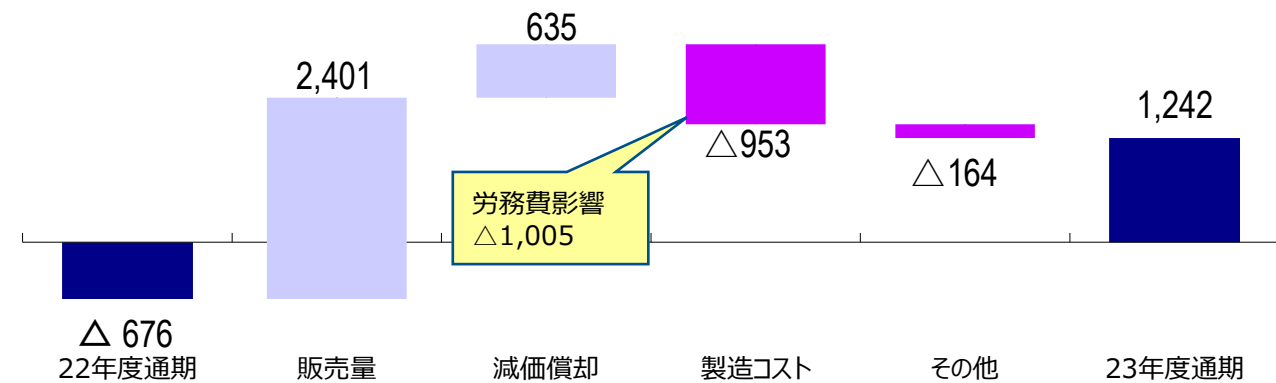
〈第4四半期〉

売上：125億円 前年同四半期比+23億円 (+22.9%)

損益：2.9億円 前年同四半期比+0.4億円 (+17.6%)

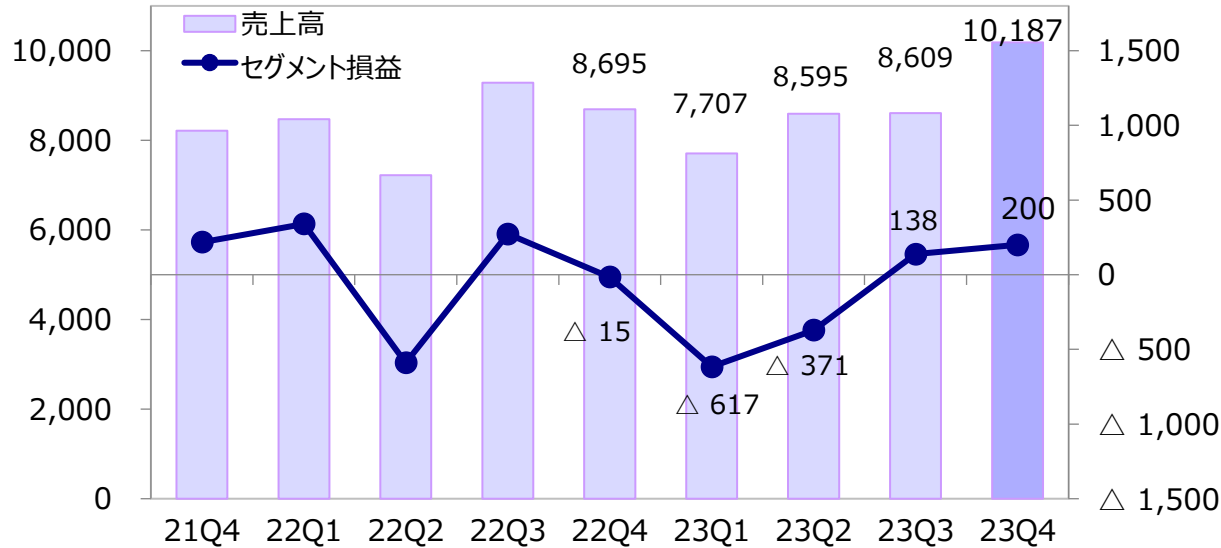
- 受注量が着実に回復し、増収・増益に寄与。労務費の上昇が引き続き大きいものの、安定的に収益を確保。

セグメント損益増減要因 (単位:百万円)

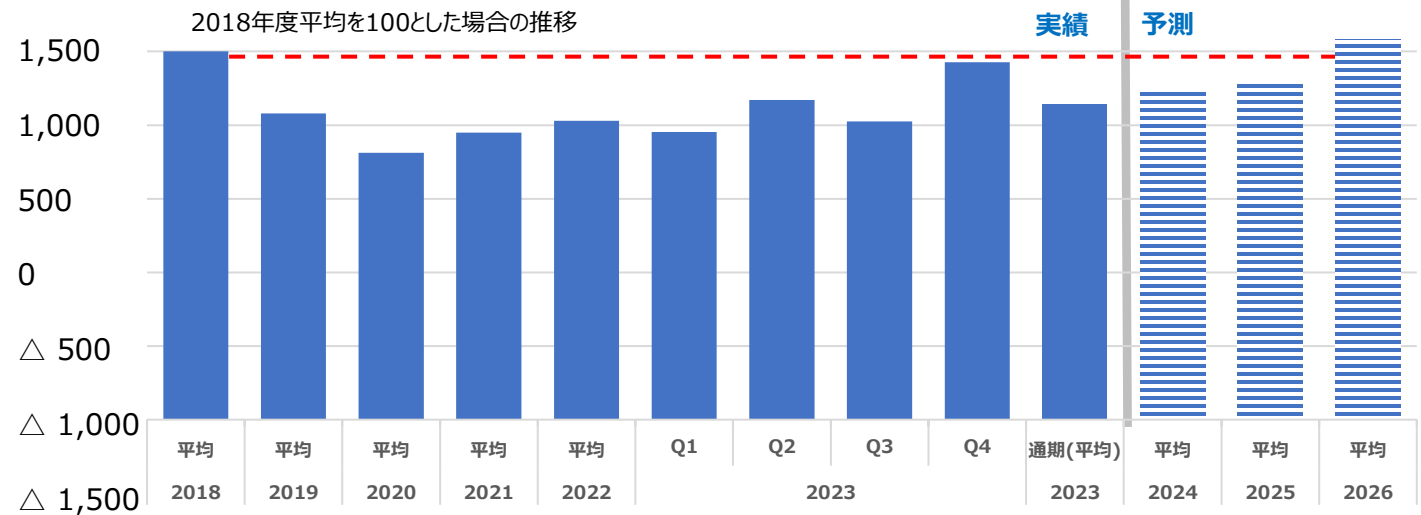


# ダイカストアジア

売上高／セグメント損益の推移 (単位:百万円)

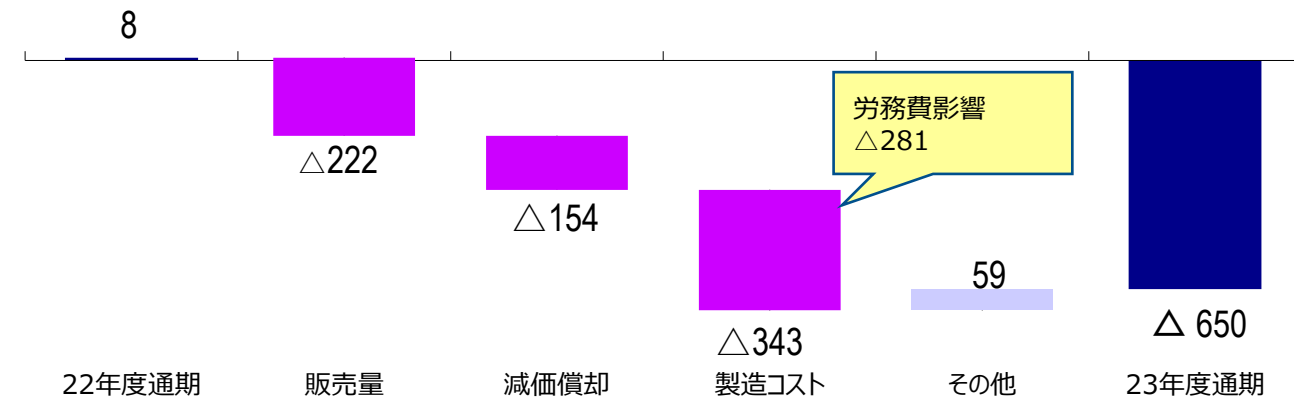


売上重量の推移



《累計》  
 売上：350億円 前年同期比+14億円 (+4.2%)  
 損益：△6.5億円 前年同期比△6.5億円 (赤字)  
 <第4四半期>  
 売上：101億円 前年同四半期比+14億円 (+17.2%)  
 損益：2億円 前年同四半期比+2.1億円 (黒字化)  
 中国での主要顧客の販売不振が続くものの、4Qにおいては一時的に受注量が増加し、四半期ベースでは黒字化。インド工場は、生産性の改善が進んでおり、来期以降の収益拡大に期待

セグメント損益増減要因 (単位:百万円)



# 10年ビジネスプラン

2040年ビジョン「ありたい姿」

10年ビジネスプラン

中期経営計画

2030年度目標値

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

Ahrestyで  
良かった！  
を実現する

- 自動車電動化
- カーボンニュートラル
- 燃費・電費向上



- 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



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