

# 株式会社カワタ

## 2024年3月期 決算説明会

### 質疑応答 Q & A

---

(今回は、説明会会場およびウェビナー形式にて質疑応答を実施しております。)

2024年6月7日

## 決算説明会（2024.6.7）質疑応答Q & A

---

- Q: 今期の業績予想数値について、営業利益はだいぶ低く見積もられているのではないか。昨年7月から平均15%の値上げをされており、リードタイムが3か月～1年程度ということを知っているため、その効果も出てきているのではないかと考えている。営業利益がここまで下がると見込んだ背景を営業利益のマイナスの内訳と予算策定の前提も含めて詳しく教えてもらいたい。
- A: 昨年7月から標準機は価格改定を行い、オーダーメイドのシステム案件も、極力見積りに反映するように改定をしている。一方で競合他社との価格競争もあり、他の業界のような一律に値上げを行い、それが市場に浸透するものと異なり、価格競争が残っているというのが実態である。加えて原価も高止まりしており、物流費は足元でも業者とまだ協議中である。現在も仕入先からの価格改定の要求があり、協議を行っている。利益率については、このような状況に合わせて組み立てをしている。企業活動として売値の交渉を行い、原価については可能な範囲で部品の変更も含めコストダウンに取り組んでいる。

(続く)

# 決算説明会（2024.6.7）質疑応答Q & A

---

（続き）

- Q: 前期と今期を比較し、営業利益率がここまで下がるのは結構大きなインパクトがあると思う。資料に記載のある中では、売上原価、粗利の部分は理解できる。販管費の上昇について人件費の増加と書かれているが、そこまで増加しない気がする。予算の策定根拠について、実情も含め教えてほしい。
- A: 売上高は、今期は前期比で24億円程度の減少なので、限界利益は数億円程度は落ちることになる。人件費は単価上昇、高齢化によるリタイアなどもあり、引継ぎや技術伝承も含めて前倒しで採用する必要がある。営業であれ技術であれ、数年は経たないと一人前にはならない。思ったような人数が採用できておらず、日本でも中国でも5年後10年後のことを考えて厚めに採用しなければ将来像が描けない。よってそこを厚めに見積もっているが、バッファを設けているということではなく、精一杯の数字は立てている。
- Q: そうすると、販管費のアップ分は人件費に使うということでもいいのか？
- A: 手元に数字を持ち合わせていないが、人件費に回る部分や社内で仕事を効率化するためのシステムに対する投資にも予算を計上している。

（続く）

# 決算説明会（2024.6.7）質疑応答Q & A

---

（続き）

Q: 営業利益が前期比6億円の減少となるが、何がいくら、何がいくら、という内訳を投資家サイドは知りたい。今のご説明ではそれが理解できない。そうすると、例えば前期と今期でどちらが正しい実力なのか、ということもわからない。それでもなかなか内訳は説明できないものなのか。

A: 24年3月期は、日本と東アジアの増収による影響が大きかった。25年3月期は、固定費は若干増加するが、売上高の減少に伴うインパクトの方が大きい。逆に限界利益率は改善するので、売上高の減少に伴う利益の減少は少し抑えられるのではないかと見ている。

Q: ギガキャストで御社の製品がどういうところに使われるのか？

A: 当社の金型温度調節機は低温から高温まで広く対応している。主にアルミダイキャストであるが、高温状態の溶融した金属を固めるには、当社の金型温度調節機が非常に有効であるため、力を入れていきたい。

（続く）

# 決算説明会（2024.6.7）質疑応答Q & A

---

（続き）

Q: 射出成形機のマーケットは一昨年の秋から冬にかけての時期を起点として非常に低迷しているということだが、社長の肌感覚として、これがどのくらい続くと反発しそうだという風に考えておられるのか。

A: 現状の予想では、どちらかという弱気な見方が多いと感じている。我々の予想も、射出成形機メーカーからの情報に基づいて立てている。おっしゃる通り、これだけ低迷の時期が続くと、どこかで必ず反発の時期が来ると考えているので、早く回復して欲しいという思いである。

Q: その時期は今期中に来るのか。社長の肌感覚で構わないので教えてほしい。

A: 時期的なものはわからないが、肌感覚では、中国はかなり厳しい。また東南アジアは日系自動車メーカーの設備投資など、非常に不透明感が強い。戻るとすれば日本国内の方が早いのではないかと感じている。

（続く）

# 決算説明会（2024.6.7）質疑応答Q & A

---

（続き）

Q: 御社から見て取引先の業界の景況感は昨年、この半年でどんな変化があったのか。今期の利益計画を見ると、そんなに悪化しているのだろうかと感じる。どのあたりがどう悪化しているのか知りたい。

A: 自動車メーカー及びTier1、Tier2の設備投資が非常に少ないというのが実感である。

Q: 今期はこんなに減益予想なのか、というのが率直な感想だが、来期以降も見据えて、自然体の売上高、利益はどのくらいの水準なのか。

A: 中期経営計画は、射出成形機関連が非常に緩やかな回復になるという前提で立てている。少なくとも27年3月期の営業利益10億円は普通に活動すれば十分達成できる数字と考えている。最低でも10億円を目標とし、それ以上を目指したい。可能であれば前倒しで達成していきたい。

（続く）

# 決算説明会（2024.6.7）質疑応答Q & A

---

（続き）

**Q:** 配当の年41円は、利益に応じて、実力値として配当性向が3割くらいで、前期程度が実力値なので出せるということなのか。どのような考えで配当金額を決めているのか。

**A:** 中期的な目線としてDOE2.5%というのがあるが、配当性向としては30%といわず40%前後と考えている。現状で3か年とその先も考えると41円は妥当な水準と考える。利益が仮に低空飛行が続けば、見直しをする可能性もあるが、現状はこの水準が妥当と考えている。

（了）

## ● お問い合わせ先

### 粉体・粒体加工技術をベースに 新素材開発の未来を切り開く

IRに関するお問い合わせ先

株式会社カワタ 総務人事部

電話：06-6531-8211

e-mail：ir6292@kawata.cc

#### 将来見通し等に関する注意事項

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。また、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。

本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。