



2023年3月期 第2四半期 決算説明会資料

プライム市場 証券コード6482

2022年11月7日

株式会社ユーシン精機

(代表取締役社長 小谷高代) : よろしく願いいたします。

それでは資料に沿って、ご説明申し上げます。

➤ 2023年3月期上期業績

- ・売上高は、日本と北米での販売増加により**増収**
- ・営業利益は、原材料価格および海上輸送費の高騰、人件費の増加等により**減益**

➤ 2023年3月期予想

- ・売上高は、大口特注機を含む需要を見込み、**増収（予想据え置き）**
- ・営業利益は、原材料価格の高騰、人件費の増加等により**減益（下方修正）**

➤ トピックス

- ・サステナビリティ委員会の設置（2022年8月）
- ・世界最大のプラスチック展示会K展に出展（2022年10月、ドイツ）

本日の発表のポイントを記しています。

2023年3月期上期業績、2023年3月期通期予想の両方におきまして増収減益としております。

トピックスとしまして、2022年8月にサステナビリティ委員会を設置しました。10月には世界最大のプラスチック展示会K展がございまして、当社も自社ブースで出展いたしました。

2023年3月期上期実績と通期予想



	2022/3		2023/3			
	第2四半期	通期	第2四半期		通期 (予想)	
	金額	金額	金額	伸び率*	金額	伸び率*
売上高	百万円 9,722	百万円 20,874	百万円 10,355	% 6.5	百万円 22,000	% 5.4
売上総利益 (売上総利益率)	4,274 44.0%	8,991 43.1%	4,315 41.7%	1.0	9,200 41.8%	2.3
営業利益 (営業利益率)	1,349 13.9%	2,890 13.8%	1,078 10.4%	△20.1	2,400 10.9%	△17.0
経常利益 (経常利益率)	1,420 14.6%	3,085 14.8%	1,251 12.1%	△11.9	2,600 11.8%	△15.7
親会社株主に帰属する 当期純利益 (純利益率)	1,030 10.6%	2,112 10.1%	884 8.5 %	△14.1	1,800 8.2%	△14.8
*「伸び率」は、通期は対前期、第2四半期は対前年同四半期増減率						
<為替レート> 米ドル/円	109.80円	112.38円	133.97円		141.00円	

2023年3月期第2四半期売上高 103 億 5,500 万円、売上総利益 43 億 1,500 万円、営業利益 10 億 7,800 万円、経常利益 12 億 5,100 万円、親会社株主に帰属する当期純利益 8 億 8,400 万円でございます。

通期の予想は、売上高 220 億円、売上総利益 92 億円、営業利益 24 億円、経常利益 26 億円、親会社株主に帰属する当期純利益 18 億円を予想しております。

	2023/3上期（実績）	2023/3通期（予想）
売上高	➢ 前期比6.5%増の10,355百万円 ・ 取出口ボットは前期比0.7%増 (-) 中国市況の減速 (+) 日本・北米は堅調 (+) 調達難のなか納期厳守を継続 ・ 特注機は前期比30.6%増 (+) 国内の特注機需要が堅調 ・ (+) 為替の円安へのシフト	➢ 前期比5.4%増の22,000百万円 ・ 取出口ボットは前期比0.1%増 (+) 日本・北米は堅調 (+) 売価改善 ・ 特注機は前期比28.0%増 (+) 大口特注機の出荷・売上 ・ (+) 為替の円安基調の継続
営業利益	➢ 前期比20.1%減の1,078百万円 (-) 材料費および海上輸送費の上昇 (-) 人財投資に伴う人件費の増加	➢ 前期比17.0%減の2,400百万円 (-) 材料費および海上輸送費の高止まり (-) 人財投資に伴う人件費の増加 (+) 業務効率化の推進、減価償却費の低減

2023 年上期の売上高に関しましては、前期比 6.5%増の 103 億 5,500 万円でした。内容としまして、マイナスの最も大きな影響は、中国市場の減速でした。上海の 6 月のロックダウン、この影響で当社のロボットの据え付けができない、お客様の工場に入れないといった大きな影響がございました。その後、大きなロックダウンは解除されましたが、各地での小さなロックダウンが続いていることから、中国市場の回復が遅い状況が続いております。一方で、日本・北米は堅調でした。また企業努力として、調達難のなか納期厳守ということに継続して取り組んでおります。特注機につきましては、国内の特注機需要が堅調でした。また、プラス要因として為替の円安シフトがございました。

営業利益に関しましては、前期比 20.1%減の 10 億 7,800 万円でした。材料費高騰と海上輸送費の上昇、この 2 つが大きなマイナスの要因となりました。またそのような環境下におきましても、人財投資を進めたことから費用の増加がございました。

2023 年 3 月期予想につきましては、売上高は前期比 5.4%増の 220 億円を予想しております。取出口ボットは、引き続き日本・北米が堅調という予想です。材料費の高騰がございましたので、売価の改善に努めています。特注機は下期に大口案件の出荷・売上が見込まれております。また、円安基調が継続するという予想で、今回の予想を作成しております。営業利益に関しましては、材料費及び海上輸送費が高止まりしている現状を織り込んでいます。また人財投資も引き続き行う予定です。その中で、業務効率化の推進を行っていくことと、減価償却費の逡減ということが、プラスの要因として考えております。

品目別売上高（半期毎）

YUSHIN

- '23年3月期上期は、国内・北米を中心に取出口ロボット・特注機の堅調なニーズを取込
- '23年3月期下期は、**特注機の医療向け大口案件**が売上見込



© 2022 YUSHIN PRECISION EQUIPMENT CO., LTD.

5

品目別の売上高で、ご覧の通りでございます。国内・北米を中心に取出口ロボットの堅調なニーズを取り込んでおります。下期は大口の医療向け特注機の売上を見込んでおります。

地域別売上高（半期毎）

YUSHIN

- '23年3月期上期は、中国でロックダウンの影響あったが、**日本と北米で販売増加**
- '23年3月期下期は、**欧州で医療向け大口案件が売上見込**



© 2022 YUSHIN PRECISION EQUIPMENT CO., LTD.

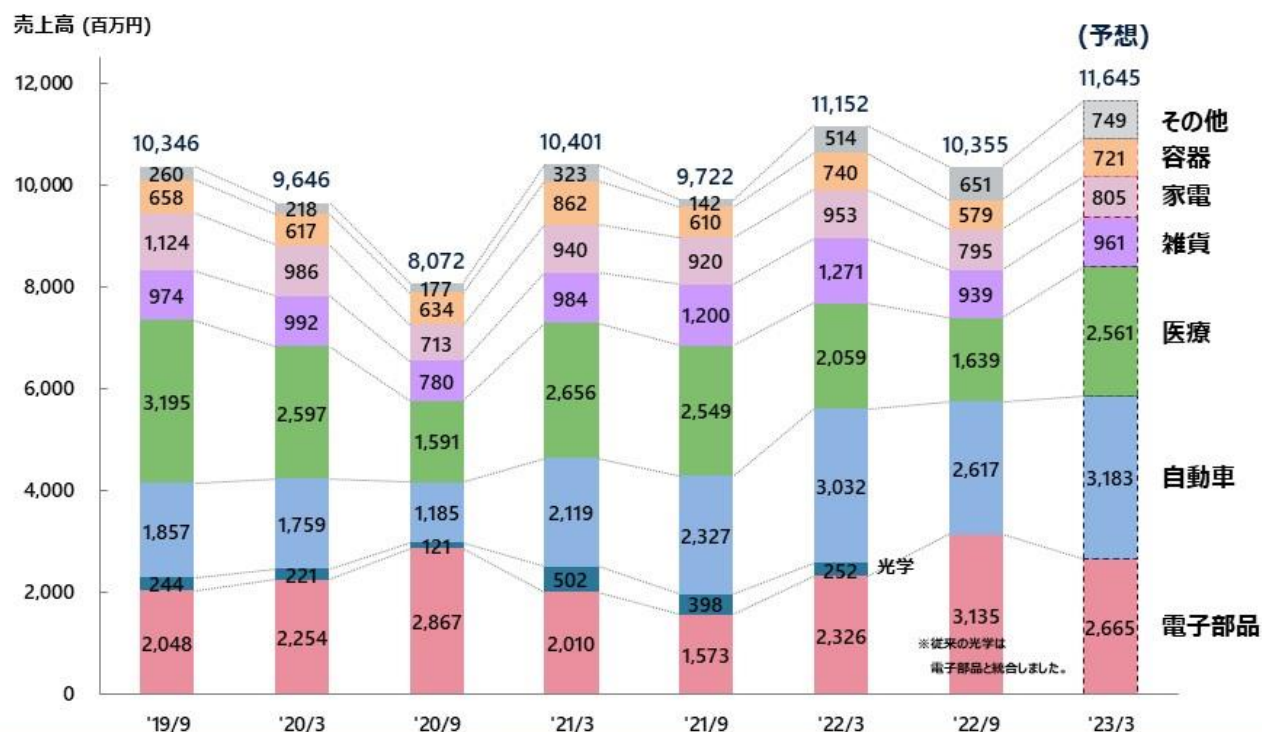
6

こちらは地域別売上高でございます。中国のロックダウンの影響で、中国地域での販売が減少しました。日本と北米は増加しております。下期に欧州での売上が大幅に伸びる見込みですが、こちらは医療向け特注機案件でございます。

業種別売上高（半期毎）

YUSHIN

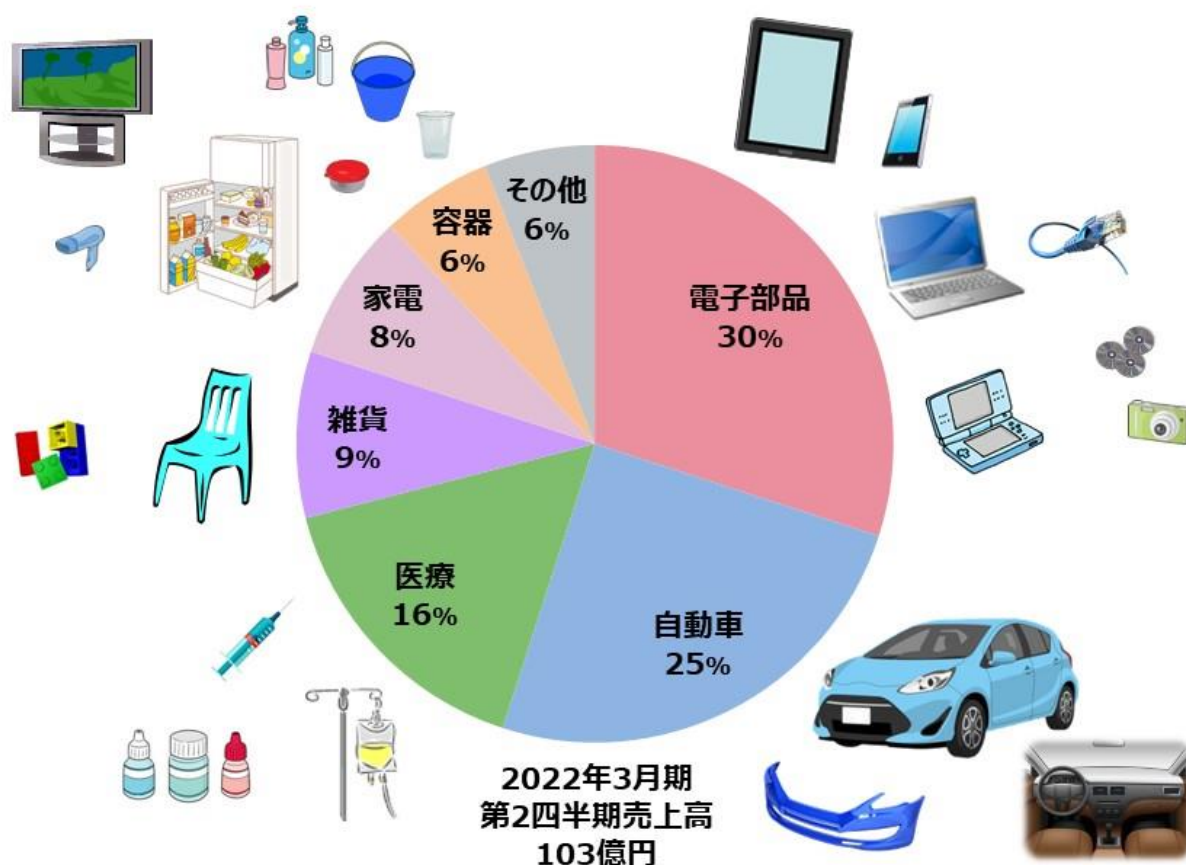
- '23年3月期上期は、国内・北米で**電子部品**が伸長、自動車も前年同期比増加
- '23年3月期下期は、**医療**で売上増加の見込



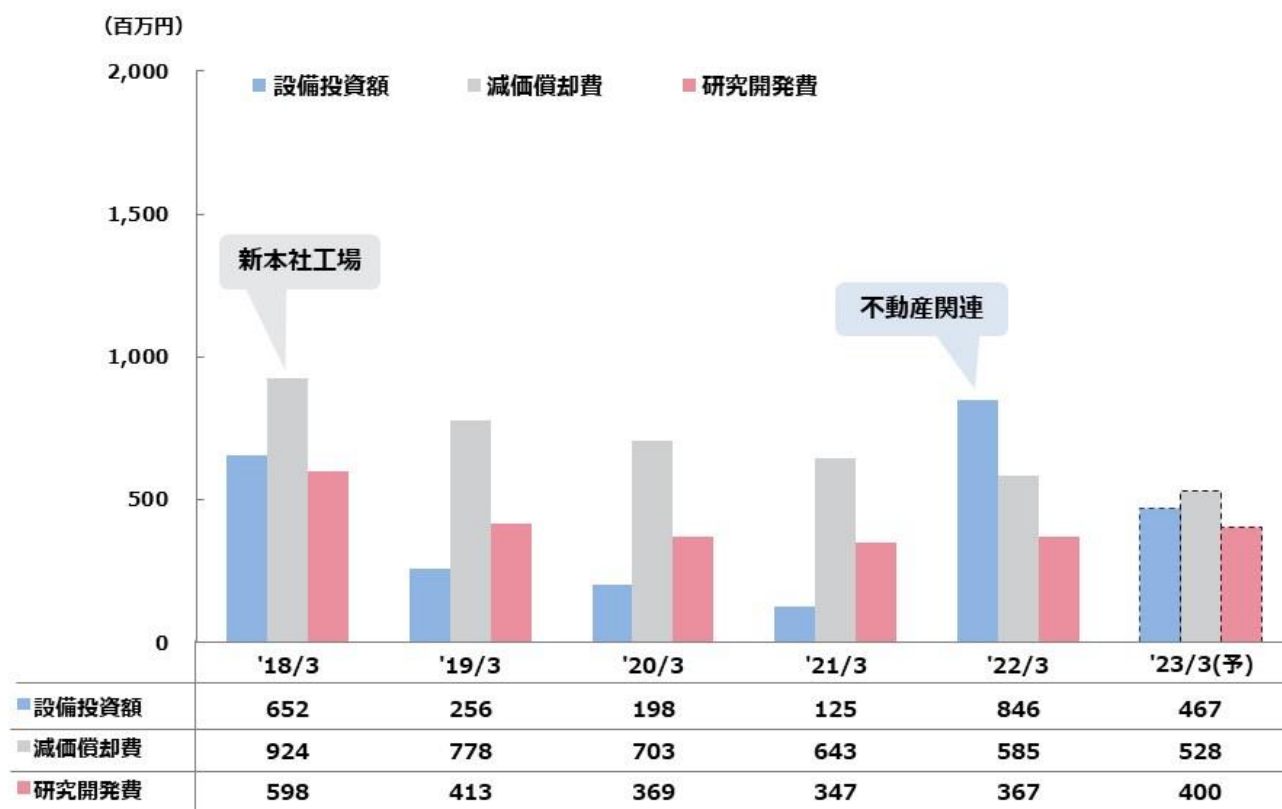
© 2022 YUSHIN PRECISION EQUIPMENT CO., LTD.

7

こちらは業種別売上高でございます。電子部品の伸長ということが顕著に見られました。また前期と比較しますと自動車も少し回復しております。下期予想では、医療での売上増加を見込んでおります。



2022年3月期第2四半期売上高の業種別構成比でございます。電子部品が30%で1番でした。続いて、自動車、医療でございます。一昨年の期末では、1番目が医療、2番目が自動車、3番目が電子部品でございました。今年は反対に電子部品が一番大きなシェアとなっております。



設備投資、減価償却費、研究開発費につきましては、ご覧の通り予想しております。

中期経営目標

2022年3月期

- 連結売上高：208億円
- 連結経常利益：30億円
- 経常利益率：14.8%
- 1株当たり利益：62円

- 連結売上高：300億円以上
- 連結経常利益：50億円以上
- 経常利益率：15%以上
- 1株当たり利益：75円以上

戦略④ 新規事業の開拓

戦略③ 次世代を切り開く人財育成

戦略② グローバル競争力の強化

戦略① 商品力の強化

中期経営目標ですが、引き続き現状の事業分野、新規事業分野で売上高 300 億円を社内一丸となって目指しております。

➤ 環境配慮型ロボットの展開

Smart ECO吸着(PAT.P)で省エネに貢献

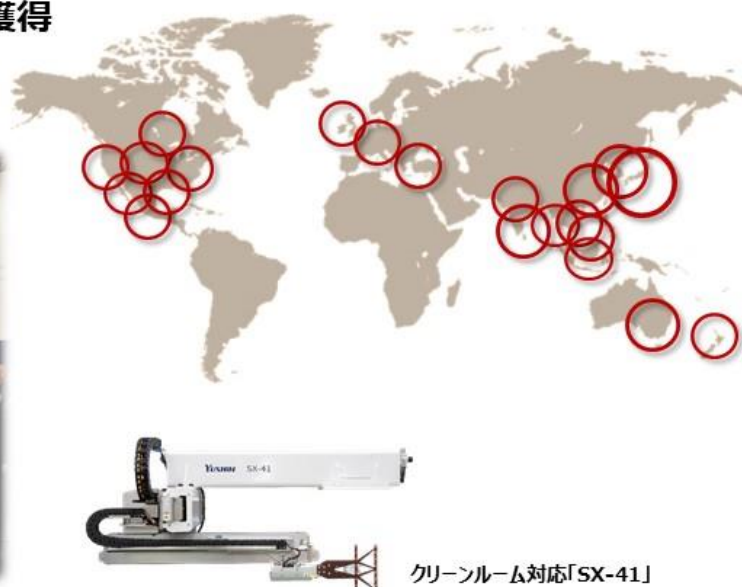


昨年は環境配慮型ロボットを複数リリースいたしました。これらの販売に非常に注力して今年は進めております。

- **地域特性**に応じた商品開発
- **ヨーロッパでの拡販**に向けてドイツ拠点活用（ポーランド、フランスに代理店設置）
- 世界各国のトップクラス企業をターゲットに
- 各国のローカルユーザーの更なる獲得



K2022展示会（2022年10月ドイツ）



各地域の特性に応じた商品開発ということで、子会社と連携を取りながら、地域特性に合わせたものを順次開発しております。ヨーロッパでの拡販に向けてドイツ拠点を設けておりますが、今年新しくポーランド、フランスに代理店を設置しました。写真は 10 月のドイツで開催された展示会の様子です。新たな YUSHIN ブランドの確立というテーマで取り組んでいます。展示会では、多くの新しい案件を頂いており、今後の活動に繋げていきたいと考えています。

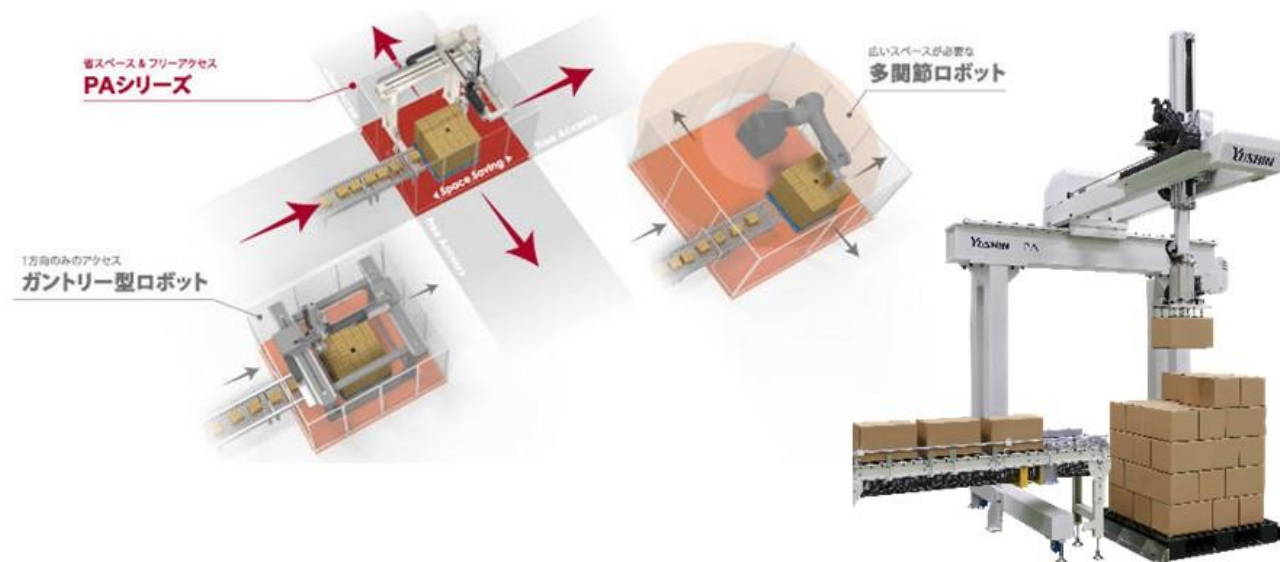
- 「まず、想いにとどく」をコンセプトにブランド・人財育成ポリシーを策定
- 仕事のやりがい・働きやすさの向上に向けた環境づくり
創造性・主体性を持った人財を養う「イノベーションプロジェクト活動提案制度」
- 成長のステージに応じて支援するための教育制度の充実
技術研修(eラーニングも整備)、次世代リーダー育成プログラム、マネジメント研修
- **女性の積極活用**により女性管理職割合5.0% (業界平均3.6%※)



※ 厚生労働省「賃金構造基本統計調査」生産用機械器具製造業平均値(2022年5月公表)

次世代を切り開く人財育成ということで、ここ数年、力を入れています。「まず、想いにとどく」をコンセプトに、ブランド・人財育成ポリシーを策定しました。また、仕事のやりがい・働きやすさ向上にむけた環境づくりを、丁寧に、社員と一体となって進めています。その内の一つが、イノベーションプロジェクト活動提案制度などの新しい制度の設置です。カタチだけでなくこういった枠組みを使って、若い方々・中堅の方々の新しい提案が出てくるというのを体感しています。

- パレタイジングロボット「PA」シリーズ発売（2020年6月）
 - 食品業界等を主とした**新しいユーザー層**の獲得
 - 省スペース&フリーアクセスをアピール

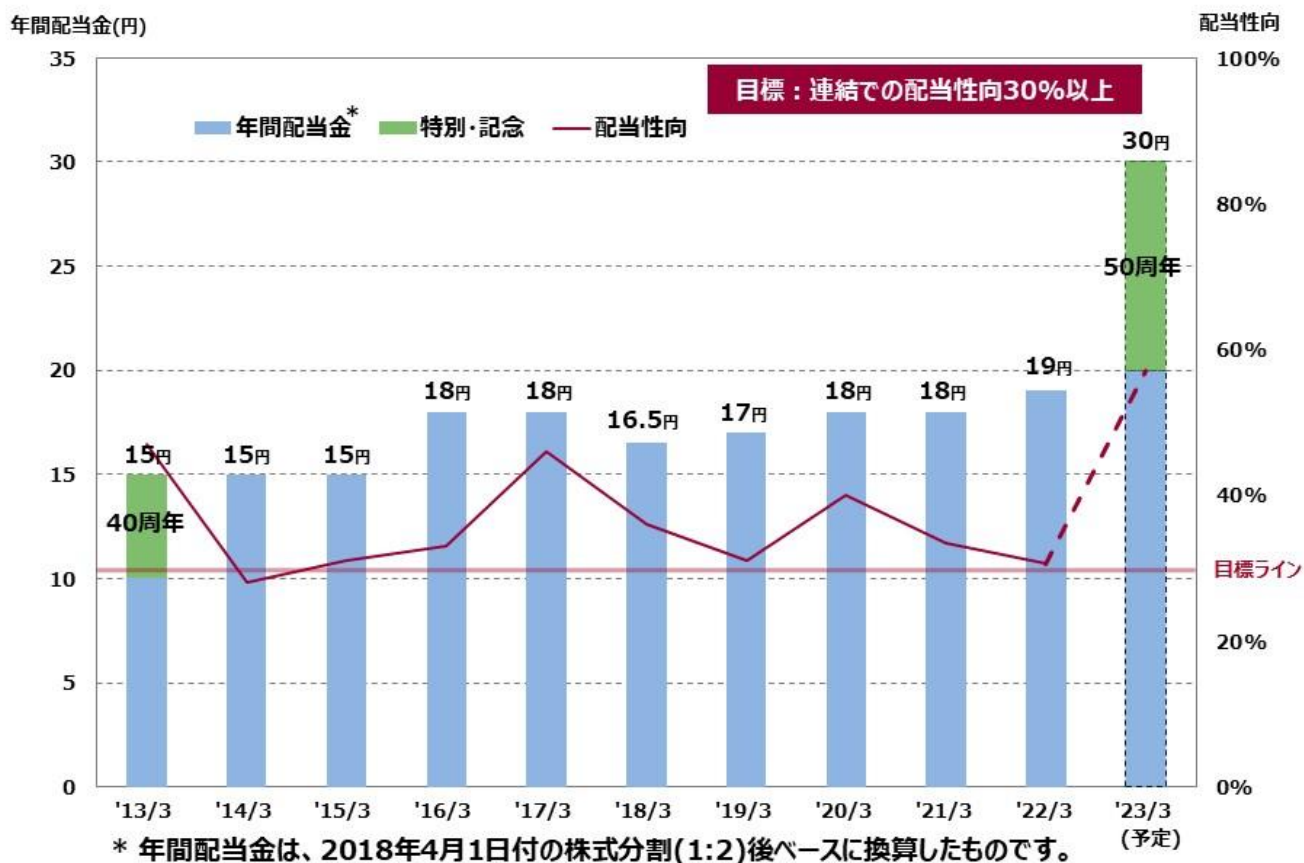


2020 年に発売しましたパレタイジングロボットは、着実にお客様を増やしています。食品業界などを主とした新しいユーザー層の獲得に努めております。



大まかには記載の通りですが、この中でも特に省エネ商品の開発が今の時代には必須ということで、注力しております。再生可能エネルギー由来の電力への切り替え、TCFD 賛同に基づく情報開示というものも今年から行っています。

S - 社会のところでは、YUSHIN グループ人権方針制定とリスク特定ということを行いました。



株主還元策につきましては、来期10月に50周年を迎えます。10円特別配当を加え、合計30円を予定しております。私からの説明は以上となります。

2023 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会 Q&A

質問者：2022 年 5 月時点での今期想定レートは 1 ドル 120 円でした。円安の状況を鑑みれば、利益増となりそうですが、いかがでしょうか？

回答者：今回の修正予想は、1 ドル 141 円で見直しております。中国のロックダウンの影響が想定以上でした。これに起因する売上減少が、円安による売上増加を相殺するよう予想しております。また、利益に関しましては、円安に起因する原材料費高、海上輸送費の高騰の影響が想定以上でした。これらマイナス要因が、円安による利益増加を上回る見込みであり、利益減少の予想となっております。

質問者：コストアップを受け、価格転嫁などの対応はされていますか？

回答者：部材費高、海上輸送費高の影響が大きくでています。当社としては努力を続けている現状です。

質問者：人財投資の費用とは具体的にはどのような取り組みの費用でしょうか？

回答者：取り組み内容としては、現社員の処遇改善と、今後の企業成長に向けた積極的な採用によるものです。

質問者：来期の取出口ボットと特注機の受注と売上はどのようになると展望されていますか？

回答者：取出口ボットに関しましては、このまま堅調に増やしていく予定です。特注機に関しましては、案件の詳細を詰める時間が必要なため、景気回復から遅れて出てくる傾向にあります。今年もようやく下期から売りがたつ見込みです。これは来年も続いていくと見ております。

質問者：特注機の堅調な需要は、来期以降も続く見通しでしょうか？

回答者：特注機は、多数のお客様からいただく規模の比較的小さなものと、特定のお客様からいただく規模の大きなものの 2 つがあります。比較的小さな特注機は、人手不足ということもあり、今まで導入いただかなかったお客様からも発注いただいております。大口の特注機に関しましては、一旦コロナ禍の影響で止まっていたものが動き始めています。このまま来期も続く見込んでいます。

質問者：3Q 以降も中国でのロックダウンの影響を想定しているのでしょうか？

回答者：ロックダウンもあると思いますが、ゼロコロナ政策継続によって中国国内のお客様の投資意欲が活発にならないとみています。一方でグローバル企業においては、多地域での生産も進むとみています。

質問者：電子部品向け売上高が大きく伸びていますが、具体的にはどのような内容でしょうか？ 今後の継続性についてもコメントをお願いします。また、自動車向けも増加に転じています。そのような内容の案件が増えているのでしょうか？

回答者：電子部品は、様々なものがあります。特徴的なものとしてスマートフォン関係、これはイヤホンなどのアクセサリーを含めて伸びています。自動車は、コロナ禍で自動車の生産ラインが止まっていたことからの回復であり、特定の商品が売れたということではありません。全体的に増加に転じてきていますが、国内においてはフル生産までいっていない状況であり、その回復スピードについては注視している状況です。

質問者：下期は医療向けが伸びるとの予想ですが、どのような内容でしょうか？

回答者：医療向けについては様々なものがございます。お医者様が使用する医療品もあれば、日常生活で使用するような医療関連品もあります。特に医療業界はクリーン環境を好まれます。商品も使い捨てのものが多く、大量生産が行われており、自動化

の需要が大きい分野です。一旦コロナによる不景気で業界が止まったところがありましたが、現在は引合・受注というものが始まっております。その傾向はこれから続くと思っています。

質問者：女性の採用で工夫されている点があれば教えてください。

回答者：私と、前社長が女性だったこともあり、ありがたいことに女性の労働環境が良い会社だと見ていただけることが多くございます。現社員にも、産休・育休をしっかりと取得し復帰しているという実例があります。面接の際は、女性ならではの質問がくることもあり、それには丁寧にお答えしています。過去に取り組んできた成果で、女性が定着しやすい職場が出来上がっていますので、それを紹介しています。男女関係なく、会社づくりをしていきたいという未来の話もします。ESG のページにも記載していますが、法定以上の育休・時短勤務制度を設けています。具体的には育休制度では、法定では 2 歳までのところ当社は 3 歳まで可能とし、時短勤務制度でも法定では 3 歳までのところ小学 3 年生まで可能として、一步踏み込んだ制度を設けています。

質問者：上期の北米の需要増加について。直接の顧客は電子部品だとしても、最終顧客は自動車なのかエレクトロニクスなのでしょうか？

回答者：業種については、最終顧客がエレクトロニクス関連のものは電子部品として、自動車搭載のものは自動車としています。ただし当社のお客様は、一つの業界のみで仕事をされていることはないことも多く、車載用もあればエレクトロニクス用もある電子部品のお客様もおられます。一部業種混在しているものもあるかもしれませんが、できる限りの分類をしています。

質問者：北米で需要が増加した要因は、一時的なもの、あるいは持続性のあるものなのでしょうか？

回答者：北米は当社にとって常に堅調に推移しているため、持続性のあるものと見ています。

質問者：通期予想で営業利益を 7 億円下方修正されていますが、項目別に、定量的にご説明をいただけますか？また、物流コスト及び原材料価格につきましては、いつごろピークアウトしそうですでしょうか？

回答者：上期、一番大きかった要因は物流コストです。全体の下がった分の 4 割ぐらいを占めるイメージです。材料価格高騰が 2 番目の要因であり、3~4 割といった具合です。予想に対して売上減といったことも収支へ影響しました。通期では、物流コストより材料価格高騰のインパクトが大きくとみています。納期厳守ということに力を入れていますので、在庫を抱え、海外拠点向けには早めに搬送しています。各倉庫の在庫には、材料価格高騰の後に購入した部品が含まれています。こういったものが下期の収益に現れてくると見込んでいます。物流コストについては現在高止まりですが、少し下がってくるという予想もあります。これらのことを考慮すると、マイナス要因の 1 番と 2 番は逆転すると思っています。

質問者：中期計画の達成時期はいつ頃とお考えでしょうか？

回答者：何年までと明確にお伝えしていないこと、申し訳なく思っています。2030 年よりは早い時期に達成したいと考えています。

質問者：地域特性に応じたロボットということだが、例えばヨーロッパ向けの商品ですとどのような違いがあるのでしょうか？

回答者：基本的なものとして CE 対応がございしますが、これは当然のものです。ヨーロッパ地域では、射出成形機や周辺自動機とうまく連携してほしいという要望が多くあります。こういった要望に対応するソフトウェアの開発が必要です。また当社が置かれている状況として、ヨーロッパには現地競合がいます。競合が持っていないような特徴のある高速ロボットといった機種に力を入れています。

質問者：新規事業であるパレタイジングロボットの足元反響、将来の売上見込、市場規模、競業状況を教えてください。省スペースタイプはあまり普及していないのでしょうか？

回答者：パレタイジングの市場自体は大きいものです。多関節ロボットやパレタイザーと呼ばれるロボットが元々普及しているため、これらの企業が競合となります。このような環境下で、当社は直交型の提案をし、引合は順調に頂いています。省スペースとフリー

アクセス。どちらからでもコンベアやフォークリフトが入れるところを気に入っていただいています。直交型のコントローラは直感的操作ができることにメリットを感じていただくことも多いです。現在は顧客数を増やしている最中です。これを順調に伸ばしていきたいと思っています。

質問者： 配当につきまして。40 周年記念配当の翌年も 15 円配当を継続されました。50 周年配当の翌年も 30 円配当を維持するということはあるのでしょうか？

回答者： まずは何よりも人財に投資し、会社の体制を強化し、増収増益という結果を着実に出していきたいと思っています。その過程で、配当もより多く出せるようにしていきたいと考えています。

株式会社 ユーシン精機

問合せ先：経営企画室

(TEL) 075-933-9555 (E-mail) irinfo@kyo.ype.co.jp

<https://www.ype.co.jp>

IRサイトでは、説明会情報や各種資料を配信しています。

<https://ir.ype.co.jp/ja/Top.html>

こちらのQRコードからもアクセスできます。→



注意事項：

本資料には、業績に関する将来予測の記述が含まれております。これらの記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化等により、実際の業績とは異なる可能性があることにご留意ください。

又、本資料は財務情報、経営情報等の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券への投資を勧誘するものではありません。

本資料の転載はご遠慮下さい。