

# 企業価値向上に向けた取り組み

ダイキョーニシカワ株式会社

2024年 11月

# 現状分析①業績の推移



- 2014～2019年度は、樹脂製バックドアの拡販により事業を拡大
- 2017～2021年度は、本社/本社工場、米国工場の建設や広島地区再編などの投資期
- 2023年度以降は投資の回収に加え、2028年度以降の拡販を見据えた準備段階

## 事業拡大期

- 樹脂製バックドア事業の拡大
- 主要顧客の生産台数の増加
- 保有資産を活用した増産対応

## 投資期

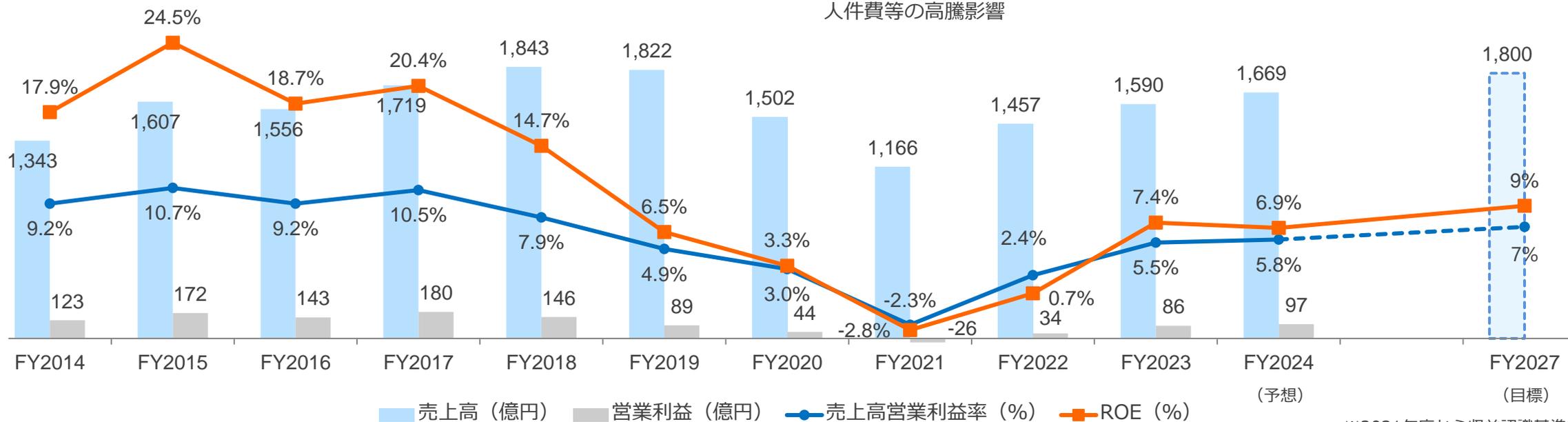
- 本社/本社工場、米国工場の建設
- 広島地区再編プロジェクト
- CSR経営の強化
- 減価償却費の増加

## 回収・仕込み期

- 本社/本社工場、米国工場の本格稼働
- 2028年度以降の拡販を見据えた準備

## 新型コロナの影響

- 急激な生産変動への対応
- 原材料、エネルギー費、人件費等の高騰影響



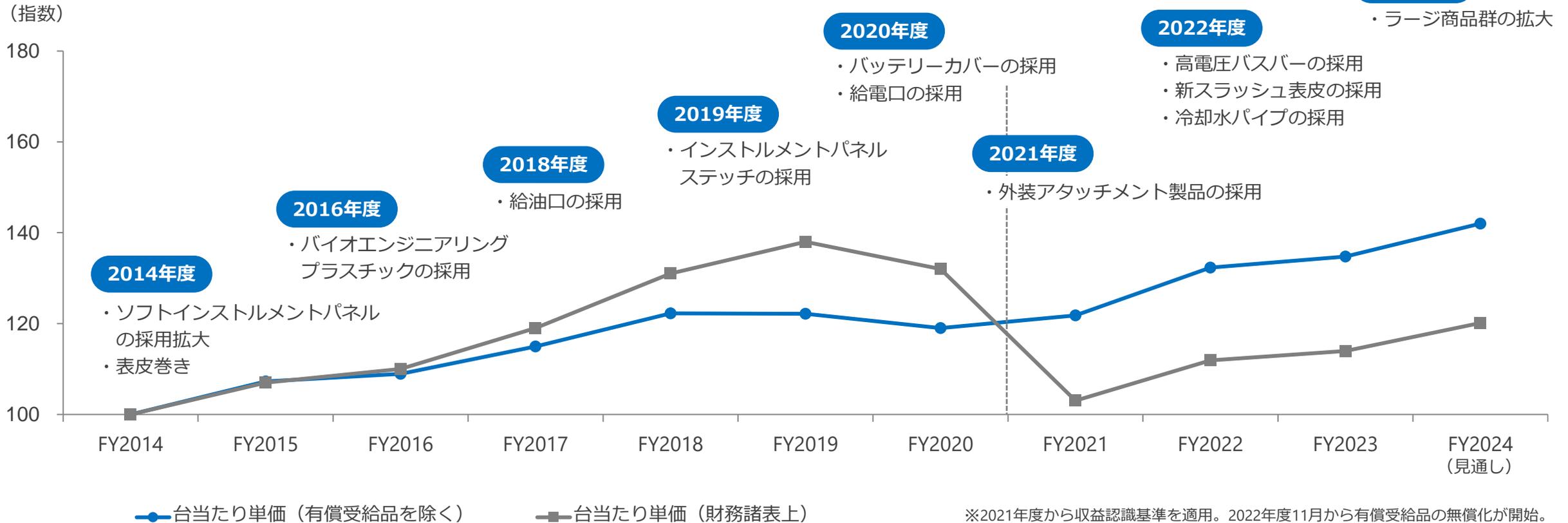
※2021年度から収益認識基準を適用。

# 現状分析②日本マツダ向け 台当たり単価の推移



- 内装・外装・パワートレインなどの製品群拡大を目指すとともに、新技術・新工法の提案により付加価値を向上
- 生産台数の影響を最少化するため、台当たり単価の向上に努める

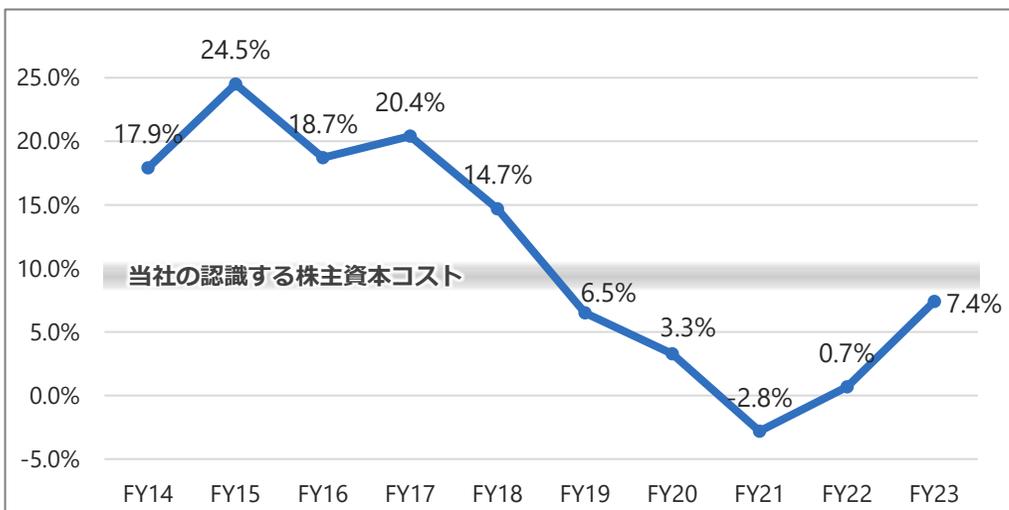
## 2014年度の台当たり単価を100とした指数



※2021年度から収益認識基準を適用。2022年度11月から有償受給品の無償化が開始。  
 台当たり単価（有償受給品を除く）については、収益認識基準適用に伴う有償受給品の影響を控除した概算単価を使用。

## ROE(自己資本当期純利益率)の年別推移

本社/本社工場や米国工場の建設により減価償却費が増加したことに加え、新型コロナウイルスによる急激な生産変動や原材料等の高騰影響を受けてROEが低調に推移していたが、2023年度には7%台まで回復。



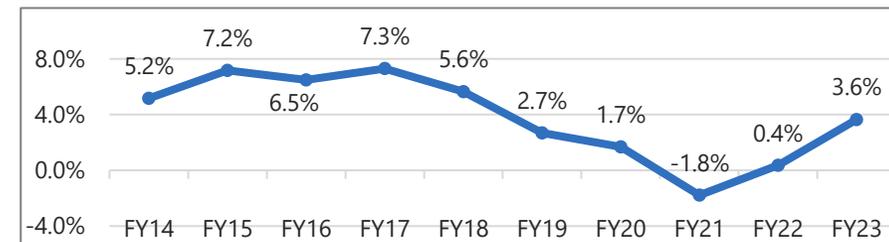
### 株主資本コスト

- ✓ 当社の直近5年間のROEは、当社が認識する株主資本コストを下回っていると想定。
- ✓ 中期経営計画では、ROEの向上に加えて株主資本コストを低減する施策を強化していく必要がある。

## 売上高当期純利益率(%)

当期純利益

売上高

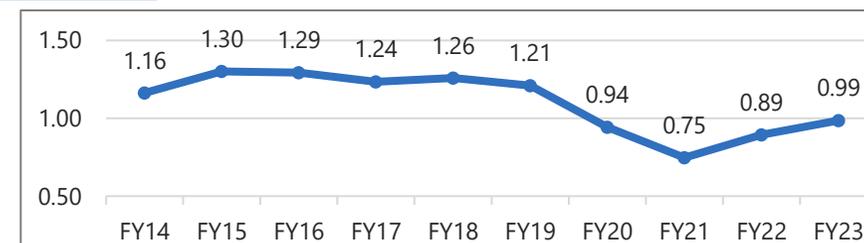


×

## 総資産回転率(回)

売上高

総資産

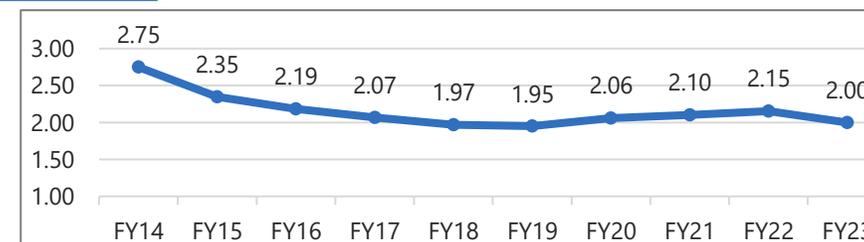


×

## 財務レバレッジ(倍)

総資産

自己資本

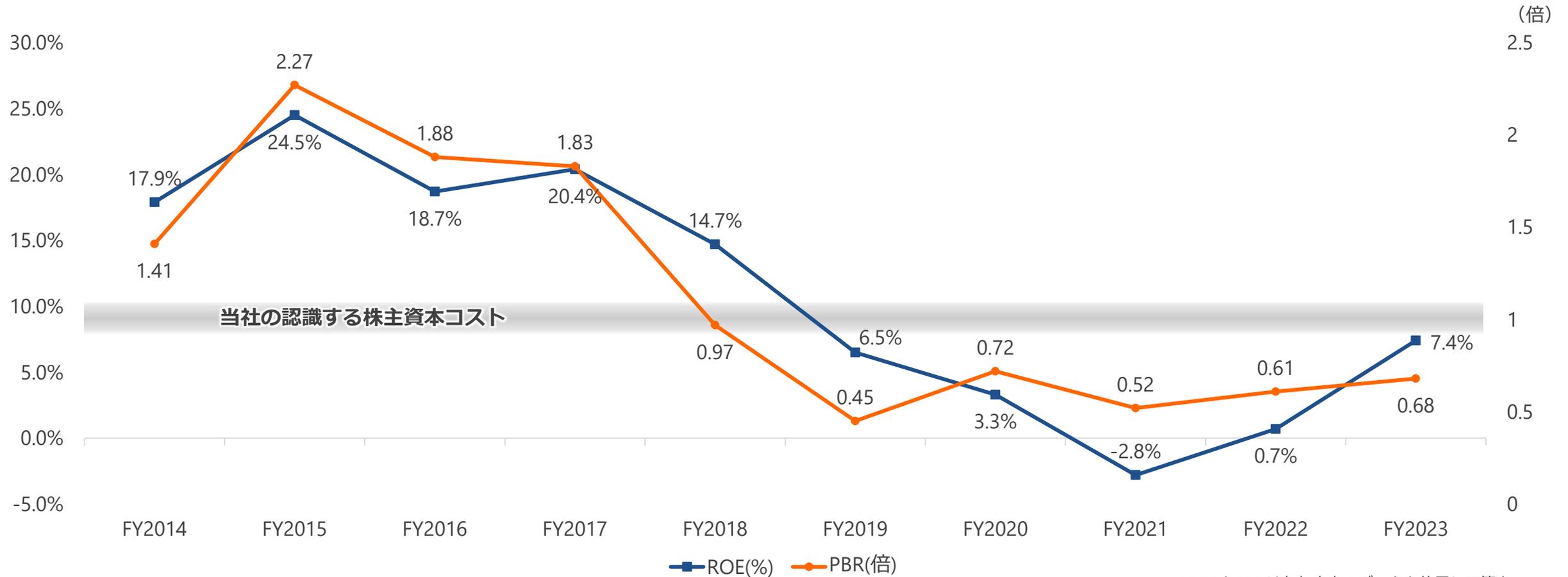


※2021年度から収益認識基準を適用。

# 現状分析④市場評価の推移



- 2014年の上場以降、2017年度にかけてはPBR1倍以上で推移していたものの、直近6年間はPBR1倍未満で停滞
- ROEが低調であることに加え、株価も低迷
- 投資期の当社の説明不足と認識ギャップの解消不足も要因の一つと認識

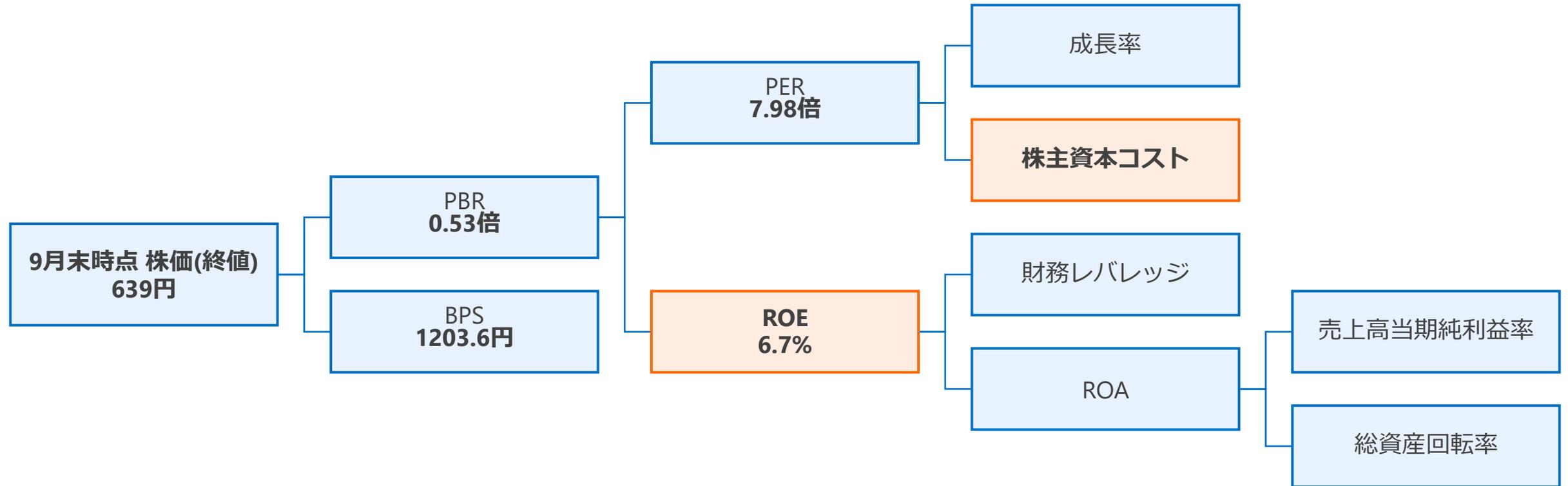


※PBRとROEは各年度末のデータを使用して算出。  
PBRの計算に用いた株価は、各年度末の終値を採用。

# 現状分析⑤企業価値向上に向けた課題認識



- 現状の株価およびPBRの水準から、当社の中期経営計画の成長性に関する説明や認識ギャップの解消が不足していると認識
- 中期経営計画を軸とした**資本効率性の向上**と**成長ストーリーの開示強化**が必要

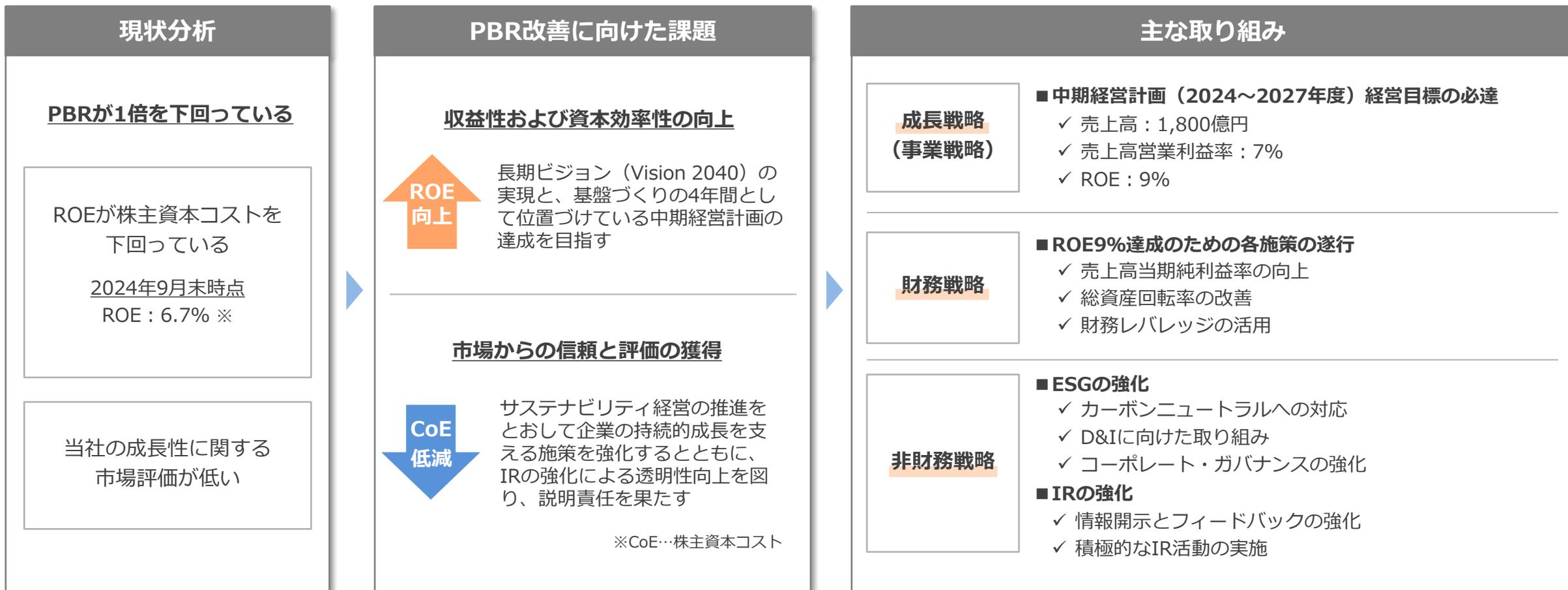


※株価は2024年9月30日終値、株式数は自己株式を除く。  
各種指標は9月末残高をベースとする。ただし、利益については9月末時点の通期業績予想値を使用。

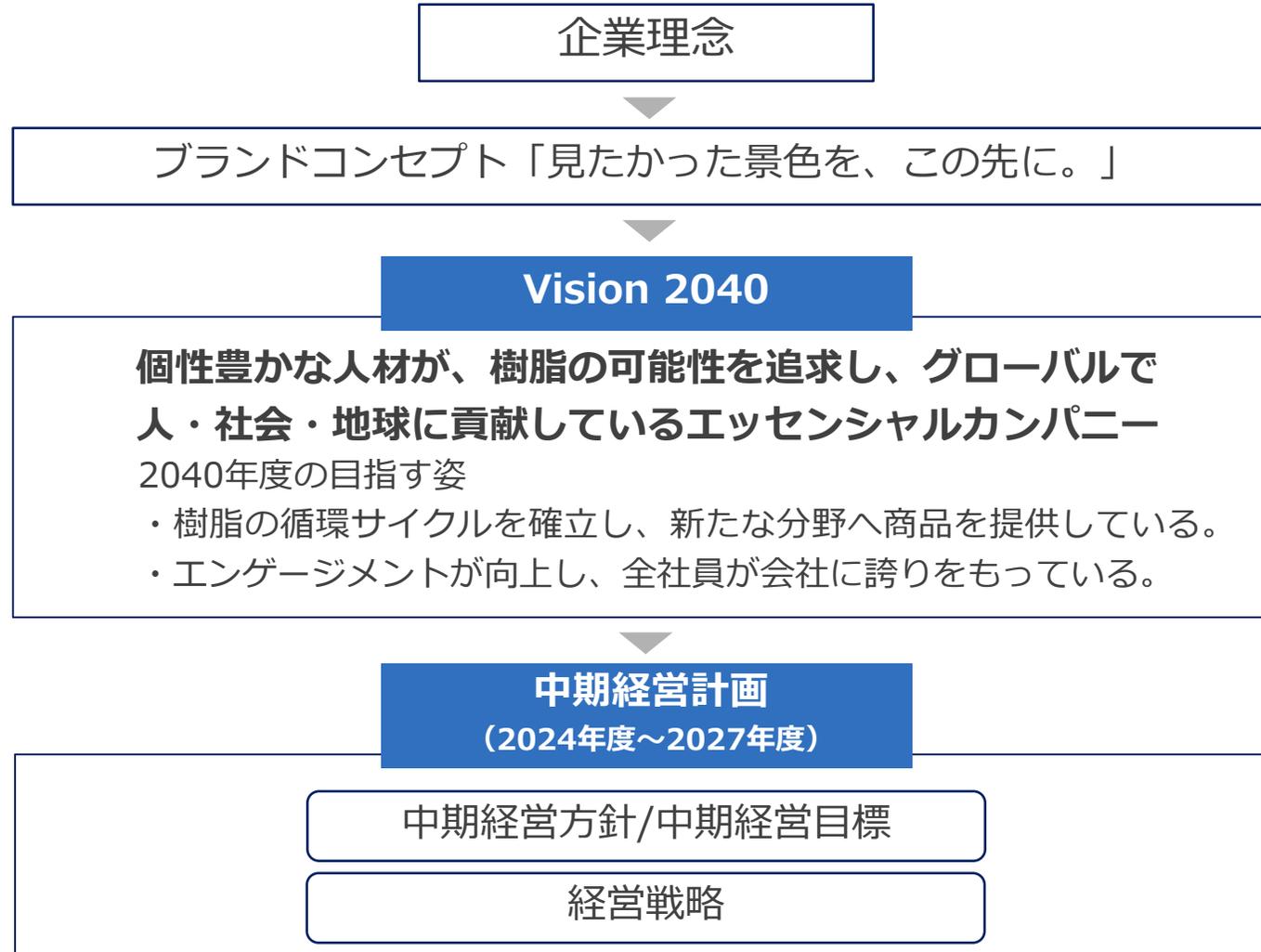
# 企業価値向上に向けた取り組み計画



- ROE向上と株主資本コスト低減の両面からの施策を強化することで、PBRの改善につなげる



※ROEの利益については、9月末時点の通期業績予想値を使用。

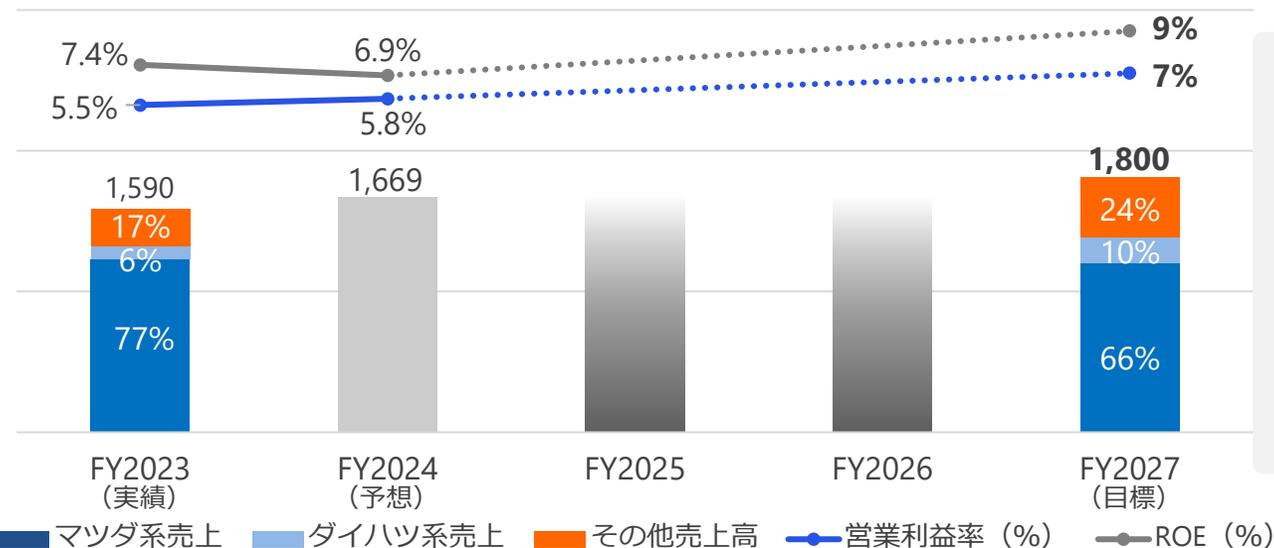


## 安定収益の確保に加え、持続的な成長に向けて経営基盤を固める

連結売上高： 既存OEMとの取引維持拡大を図りつつ、新規OEM/新規Tier1/新規領域を開拓して持続的に成長  
 売上高営業利益率： CSR経営の強化を継続して社会課題解決への貢献を行うとともに収益力の向上に努める  
 ROE： 収益力の向上および株主還元の強化や手元資金の適正化等によりROEを向上

### 2027年度 財務領域目標

<b>連結売上高</b>	<b>売上高営業利益率</b>	<b>ROE (自己資本当期純利益率)</b>
<b>1,800億円</b>	<b>7%</b>	<b>9%</b>



#### 他社の新規受注アイテム

- 2024年度～
  - ✓ 中米(初) 外装製品
  - ✓ 電動関連製品
- 2025年度～
  - ✓ 当社(初) 内装戦略製品

### 2027年度 非財務領域目標

**CO<sub>2</sub>排出量**  
(Scope1・2)

2013年度比 **45%減**

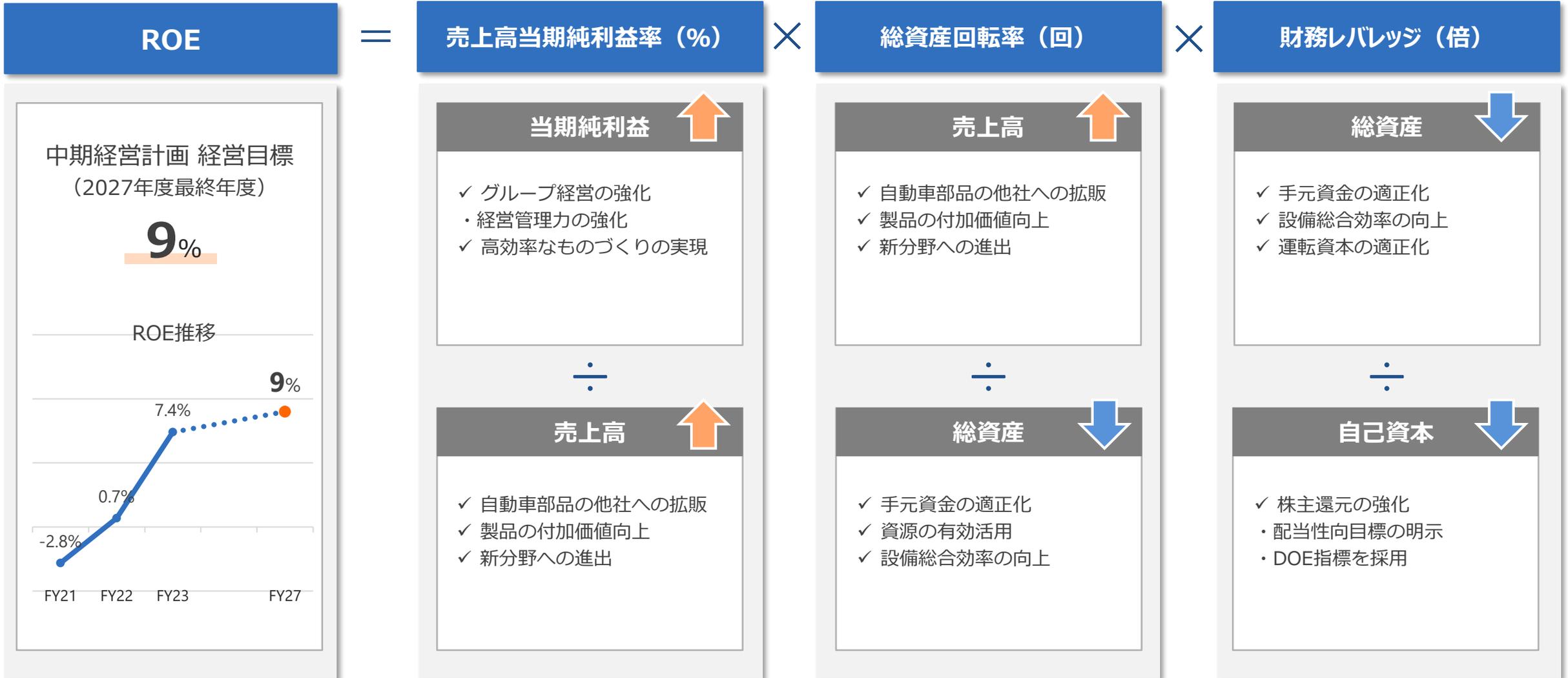
**D&I**

女性管理職 : **13名**  
 女性監督職 : **42名**  
 男性育休取得率 : **90%**

# 財務戦略：ROE向上に向けた取り組み



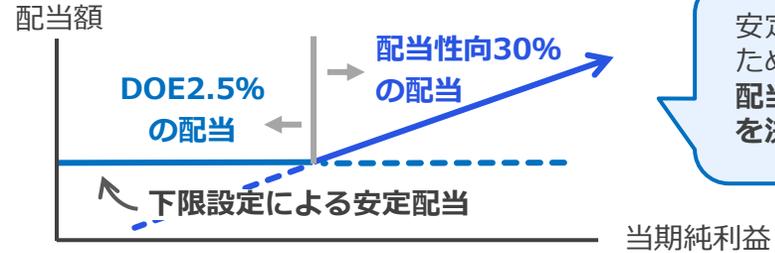
## ■ ROE向上に向けた課題



## 配当方針

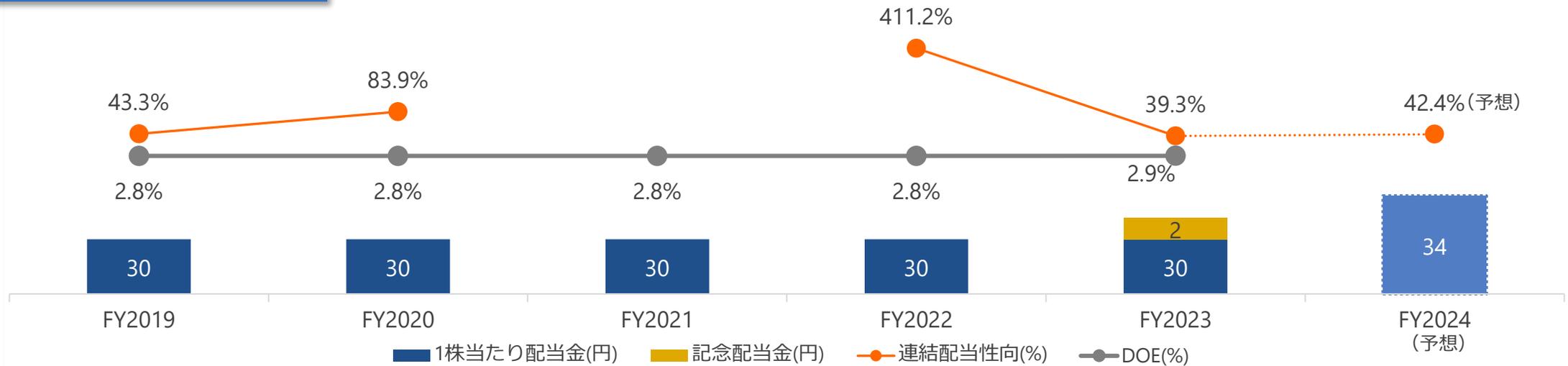
- 将来の企業価値を高める事業戦略のために必要な内部留保を確保
- 連結配当性向30%程度を目安とし、DOE（純資産配当率）2.5%以上を目標に安定的・継続的に実施

## ■ 配当方針のイメージ



安定的・継続的な配当を実施するため、**DOEを下限**として設定し、**配当性向30%程度**を目安に配当額を決定することを基本とする

## 年間配当金・配当性向



## IRの強化①情報開示とフィードバックの強化

### 決算説明会

スクリプトや質疑応答要旨などのHP掲載情報を拡充し、投資家の理解促進につながる説明を行う。

- 資料掲載時期の早期化
- 回答の充実および質疑応答要旨の掲載

### 決算説明資料

定量情報を具体的かつ分かりやすく掲載することで、情報の非対称性の解消につなげる。

- 定量情報の充実  
(セグメント情報、業績予想の前提 等)

### 情報開示

財務情報と非財務情報を統合させ、ストーリー性ある説明につなげる。

- 定性情報の充実  
(強み、成長性、サステナビリティの推進 等)
- 財務情報と非財務情報の統合

### フィードバック

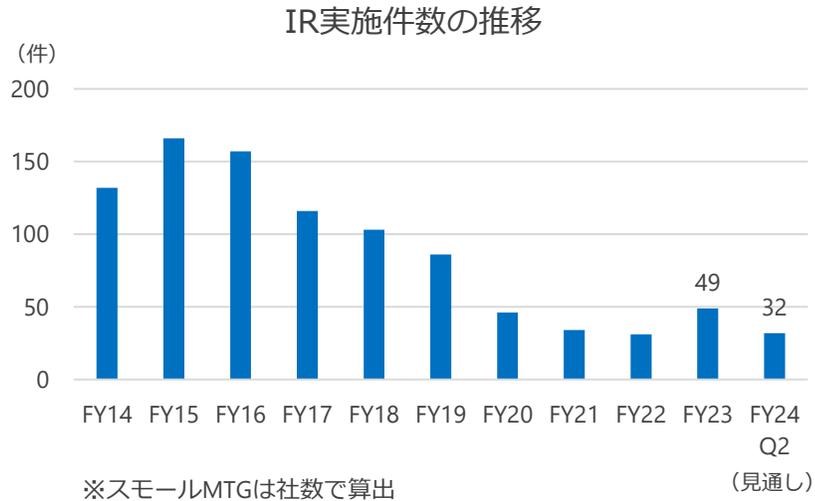
投資家からのご意見・ご要望を社内に適切にフィードバックし、認識した課題への対応を行う。

- 経営層および取締役会への定期報告
- 投資家との対話で認識した課題を経営施策やIRに反映

## IRの強化②積極的なIR活動の実施

### IR実施件数の推移

- 2014年の上場後、数年をピークにIR件数が減少
- 2020年度以降は新型コロナウイルスの影響で東京での投資家訪問を中止していたが、2022年度以降は徐々に訪問を再開
- 東京訪問を中心に積極的なアプローチを実施



### アプローチ強化

### 積極的なIR活動に向けた今後の課題

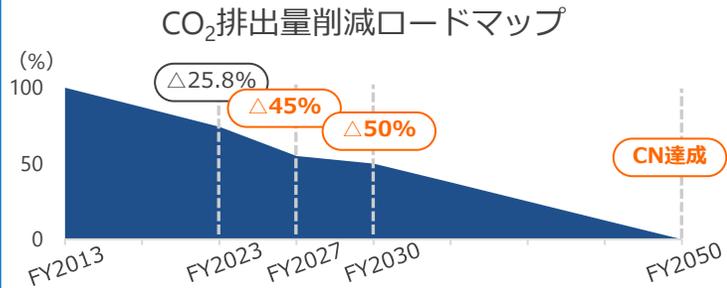
- 主要な投資家・アナリストへの能動的なアプローチ
- 資本コストやESGの取り組みなどの対話の充実
- 経営トップと主要投資家・アナリストの面談実施
- 東京証券取引所の「機関投資家からのコンタクトを希望」する申請を活用し、投資家との対話機会の増加を図る

投資家との面談の機会を増やし、  
IRでの建設的な対話を強化することで  
当社の企業価値向上につなげる

## E 環境

### カーボンニュートラルへの対応

- 2027年度目標  
CO<sub>2</sub>排出量 (Scope 1・2)  
2013年度比 **45%減**
- 2024年度上期進捗：△31.8%



- 目標達成に向けた主な取り組み
  - ✓ 省エネステップ活動
  - ✓ 省エネ（生産技術革新）
  - ✓ 再生可能エネルギーの導入

## S 社会

### D&Iに向けた取り組み

- 2027年度目標
  - 女性管理職：**13名**
  - 女性監督職：**42名**
  - 男性育休取得率：**90%**
- 2024年9月末時点進捗
  - 女性管理職：10名
  - 女性監督職：29名
  - 男性育休取得率：46.5% ※2023年度実績

- 目標達成に向けた主な取り組み
  - ✓ D&I推進プロジェクトの推進
  - ✓ 階層別教育とD&Iの理解浸透活動の実施
  - ✓ エンゲージメントサーベイの導入および評価の実施

## G ガバナンス

### コーポレート・ガバナンスの強化

- 取締役会の実効性向上
  - ✓ 取締役会の出席率改善
  - ✓ 構成員の多様性の確保に向けた検討



- 人権デューデリジェンスの構築
  - ✓ 人権方針を策定・開示し、PDCAを回す



### 【ご注意事項】

本資料には、戦略や見通しなど将来の業績に関する記述が含まれております。これらは現時点における当社の判断に基づくものであり、リスクや不確実性を含んでいます。経営環境の変化など様々な要因により、変更されることがあります。また、本資料は情報の提供のみを目的としており、取引の勧誘を目的としておりません。

実際の結果は様々な要因によって見通しと異なる可能性があることをご了承下さい。

### 【IRに関するお問合せ先】

経営企画本部 経営企画部

広報・IRグループ

Tel : 082-493-5610