

ICHIKOH
a Valeo company



2021年12月期 第2四半期 決算説明会

2021年9月9日
市光工業株式会社

Vision in motion



目次

- ① 2021年第2四半期決算概要（2021年1月～6月）
- ② 2021年12月期業績見通し（2021年1月～12月）
- ③ 中期経営計画 - 2022年見通し
- ④ サステイナブル開発目標

市光の使命

- **より環境に優しく、より安全で、より高性能な**自動車社会のために革新的で高品質な製品を提供し、顧客にとって最高のパートナーとなります。
- 市光の「**日本流**」の経験を生かし、国内OEMとともに*VLSの事業展開をリードします。
- 高度な開発、プロジェクト管理、生産の立ち上げの成功を確保するため、国内OEMとVLSとの間の**インターフェース**としての職務を果たします。
- 技術と革新をリードするヴァレオの方針を浸透、適合させることにより、**技術的な躍進**を通じて国内OEMとの新しいビジネスチャンスを生み出します。
- 財務実績、交渉の余地のない**コンプライアンス**や**倫理、社会的責任、カーボンニュートラル**を継続的に向上させ、株主様にとっての企業価値を高めます。

(*): VLS = ヴアレオ・ライティング・システムズ

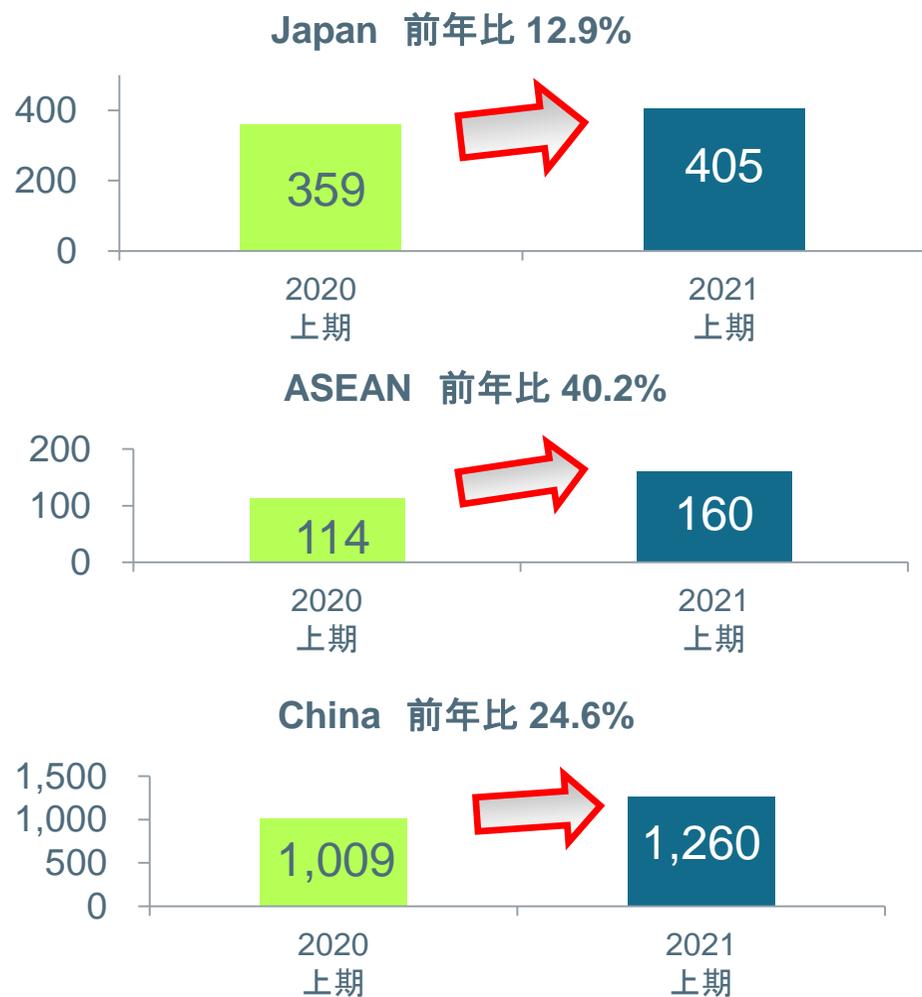
01 2021年第2四半期決算概要 (2021年1月～6月)

2021年1～6月

マーケット生産台数と当社売上高 前年同期比較（マーケットは速報ベース）

単位：万台

マーケット生産台数 (出展：LMC Automotive)



当社売上高 VS マーケット生産台数

対前年同期比較

	当売上高	社高	マーケット生産台数	Outperformance
Japan	23.1%		12.9%	10.2ポイント
ASEAN	44.0%		40.2%	3.8ポイント
China	62.6%		24.6%	38.0ポイント

ASEAN: Malaysia, Indonesia, Thailand

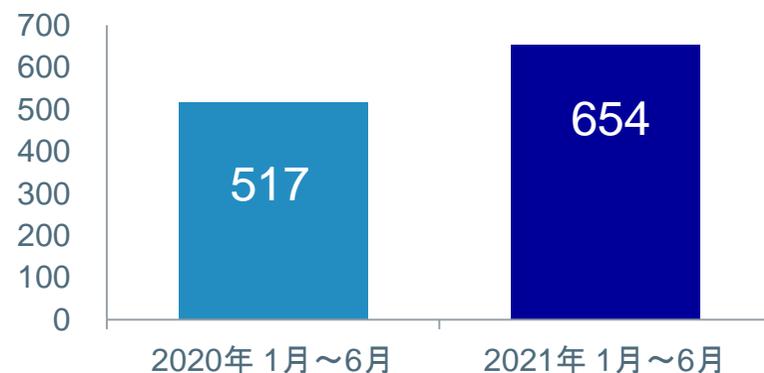
2021年第2四半期 連結業績概要（対前年同期比）

- ◆ コロナウィルスの反動により、対前年比では大幅な増収増益
- ◆ コロナ前の2019年比では、売上は減収も生産性向上や費用低減効果から利益は増益

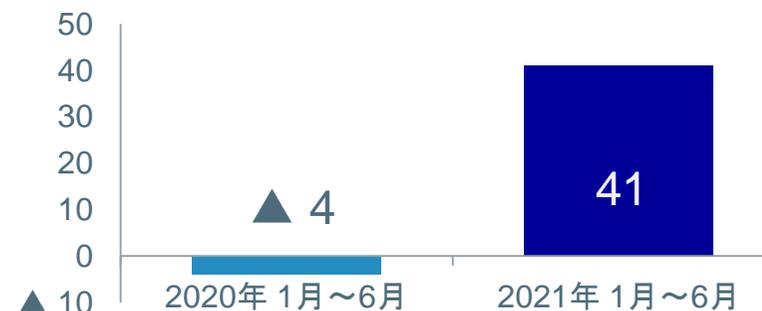
単位：億円/四捨五入

	2019年同一期間 (2019年1~6月)	2020年同一期間 (2020年1~6月)	2021年 実績 (2021年1~6月)	対前年 増減額	対前年 増減率
売上高	669	517	654	137	26.5%
営業利益	40	▲4	41	45	-
営業利益率	6.0%	▲0.8%	6.3%	-	7.1ポイント
経常利益	42	▲7	47	54	-
親会社株主に帰属する当期純利益	28	▲6	30	36	-

連結売上高推移



連結営業利益推移



2021年第2四半期地域別業績

- ◆ 日本国内 半導体不足による減産等から、コロナ前の2019年までは回復していない
- ◆ 海外 2019年度を上回る増収増益を確保

単位：億円/四捨五入

	日本国内 (市光工業)	海外	その他	内部取引消去 等	合計
売上高	506 (411) 【525】	125 (84) 【113】	52 (46) 【52】	▲29 (▲24) 【▲21】	654 (517) 【669】
営業利益	30 (6) 【33】	11 (▲4) 【9】	1 (▲1) 【0】	▲1 (▲5) 【▲2】	41 (▲4) 【40】
営業利益率	5.9% (1.4%) 【6.2%】	8.8% (▲4.3%) 【8.2%】	1.9% (▲1.1%) 【0.6%】	-	6.3% (▲0.8%) 【6.0%】

市光工業：単体ベース（伊勢原・藤岡・ミラー・本社）

海外：インドネシア・マレーシア・タイ・中国

その他：用品事業（PIAA）・バルブ製造販売事業（Life Elex）

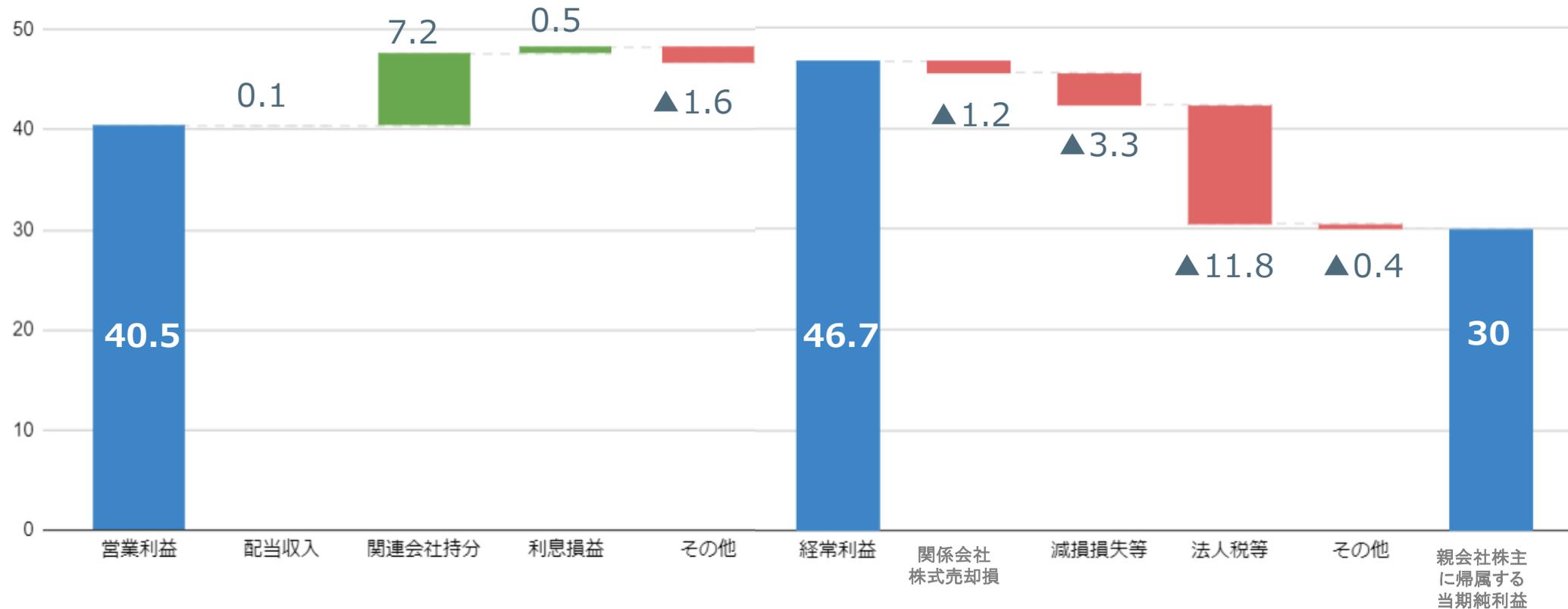
（ ）：前年同期（2020年1月-6月）の数値、【 】：一昨年同期（2019年1月-6月）の数値

2021年第2四半期

【営業利益～経常利益～親会社株主に帰属する当期純利益】

- ◆ 関係会社持分利益：Valeoとの在中國ライティング合併会社からの持分利益7億円（去年同期▲2億円から急回復）
- ◆ 配当収入：政策保有株式売却によりほぼゼロに

単位：億円/四捨五入



2021年第2四半期 業績のポイント

対前年の同一期間比較

- ◆ 対前年比較では、日本、ASEAN、中国の3つの市場とも、新型コロナの影響による落ち込みに対する反動から大幅に改善、マーケット回復率を上回る増収率を達成

2019年の同一期間比較

- ◆ 連結売上高は、世界的な半導体の供給不足の影響もあり、主力の日本国内は2019年水準まで未回復ながら、海外（アセアンと中国の合計）は同水準を上回る。その結果、連結ベースでは2019年を若干下回る水準
- ◆ 連結営業利益率は、樹脂原材料の価格高騰があるものの、徹底的なコスト削減（含む希望退職）と生産性の向上（厚木工場への移管等）により2019年水準を上回る利益額確保

2021年第2四半期
 連結貸借対照表（前年度期末比）

単位：億円/四捨五入

	2020/12	2021/6	増減
現金及び預金	54	60	6
棚卸資産	82	97	15
有形固定資産・無形固定資産	471	464	▲7
その他	489	498	9
資産の部	1,096	1,119	23
有利子負債	99	103	4
その他	552	537	▲15
負債の部	651	640	▲11
株主資本	481	507	26
その他包括利益累計額	▲46	▲33	13
非支配株主持分	10	6	▲4
純資産の部	445	480	35
自己資本比率	39.7%	42.4%	
D/E比率	22.8%	21.7%	

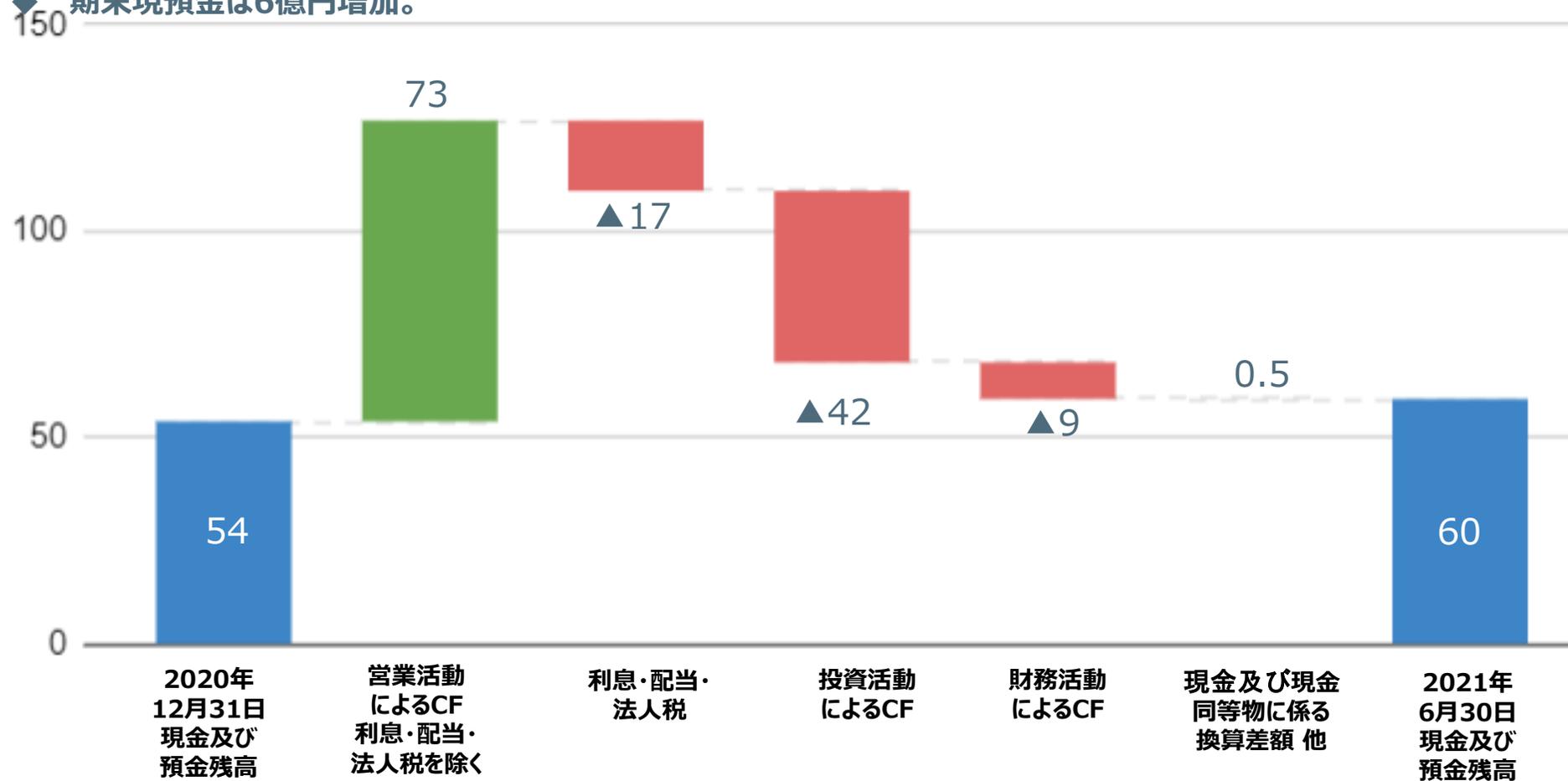
2021年第2四半期 連結キャッシュフロー（前年度末からの増減）

- ◆ 営業CF56億円(利息・配当・法人税含む) に対し、投資活動42億円（設備投資32億円+親会社貸付10億円*）並びに財務活動9億円（借入返済9億円）に充当。

* 親会社貸付金：市中銀行預金金利と比較して条件有利の場合に限り貸付実施

- ◆ 期末現預金は6億円増加。

単位：億円/四捨五入



02 2021年12月期業績見通し (2021年1月～12月)

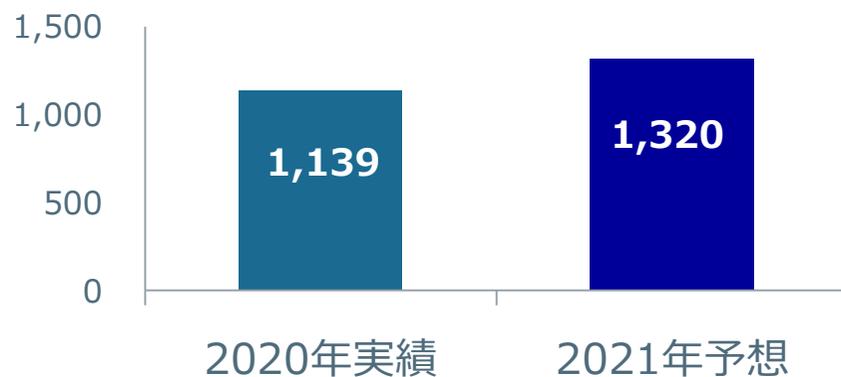
2021年通期 連結業績見通し

- ◆ 2021年通期では、第一四半期決算発表時の業績上方修正予想値をそのまま維持
- ◆ 売上高は2019年度水準を下回るものの、利益水準は2019年度を上回る見込み

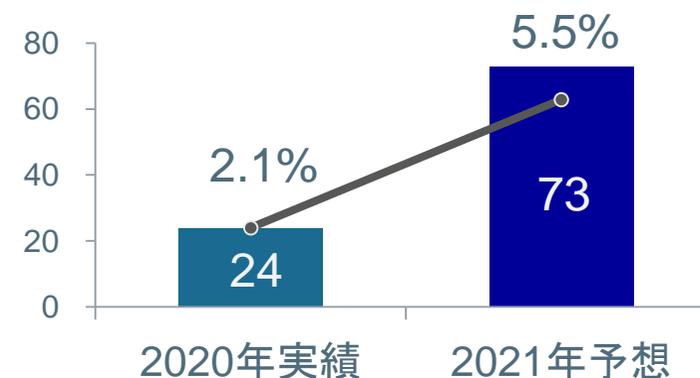
単位：億円/四捨五入

	FY2019 実績	FY2020 実績	FY2021 予想	増減額	増減率
売上高	1,331	1,139	1,320	181	15.9%
営業利益	64	24	73	49	204.2%
営業利益率	4.8%	2.1%	5.5%	-	3.4ポイント
経常利益	74	50	84	34	68%
親会社株主に帰属する 当期純利益	52	29	59	30	103.4%

連結売上高推移



連結営業利益推移



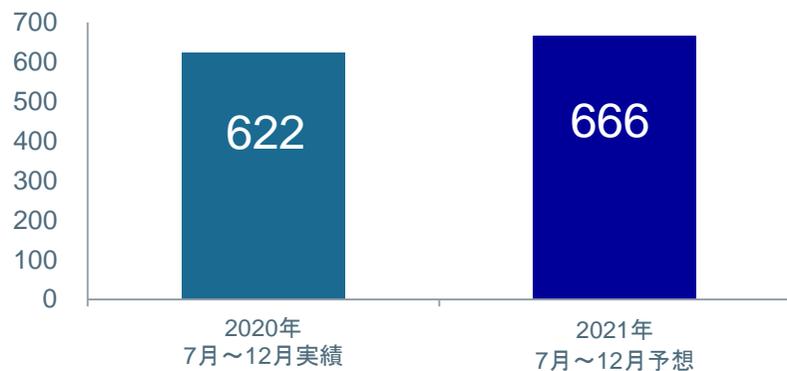
2021年7月～12月業績見通し

- ◆ 下期は半導体不足によるOEM顧客の減産、挽回生産の有無、樹脂等原材料価格の高騰等の不透明要因が多い
- ◆ 斯かる状況下、売上は2019年度並みを想定（年初予算通り）
利益面ではコスト管理を徹底し、年初予算並みの営業利益の確保を目指す
- ◆ 2020年度の経常利益は有価証券売却益の21億円が影響

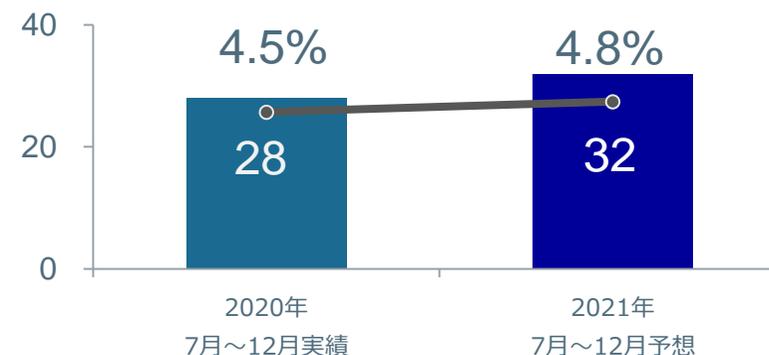
単位：億円/四捨五入

	FY2019 7月～12月実績	FY2020 7月～12月実績	FY2021 7月～12月予想 (変更なし)	増減額	増減率
売上高	662	622	666	44	7.1%
営業利益	24	28	32	4	14.3%
営業利益率	3.6%	4.5%	4.8%	-	0.3ポイント
経常利益	32	57	37	▲20	▲35.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	24	35	29	▲6	▲17.1%

連結売上高推移



連結営業利益推移



2021年7~12月予想

マーケット生産台数と当社売上高 前年同期比較（マーケットは速報ベース）

単位：万台

マーケット生産台数予想（出展：LMC Automotive）



当社売上高予想 V S マーケット生産台数予想

対前年同期比較

	当 売 上 社 高	マ ー ケ ッ ト 生 産 台 数	Outperformance
Japan	3.3%	▲3.0%	6.3ポイント
ASEAN	17.7%	▲2.8%	20.5ポイント
China	3.5%	▲7.7%	11.2ポイント

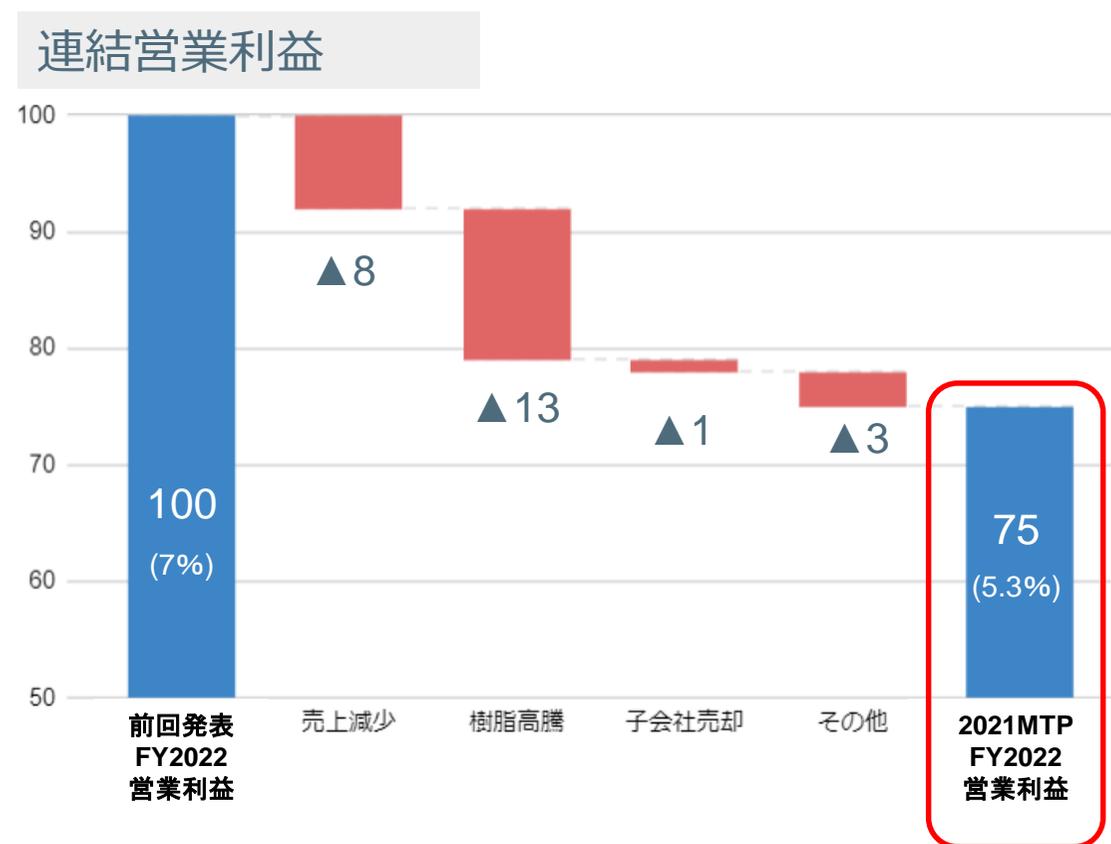
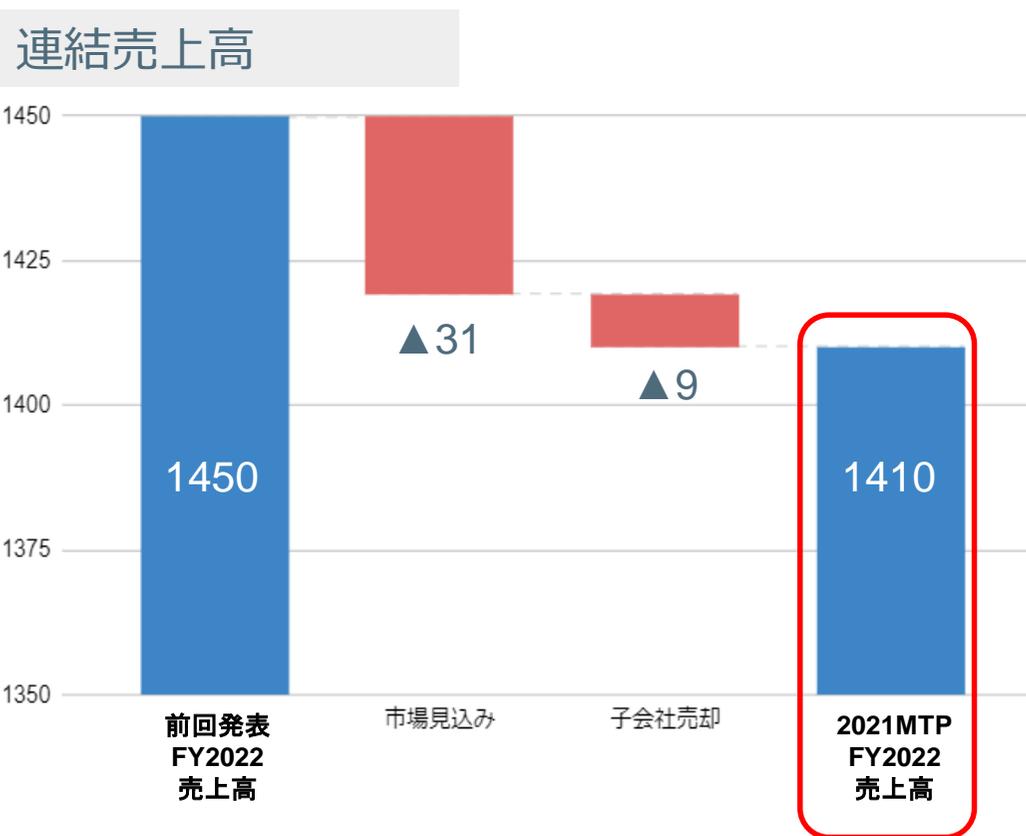
ASEAN: Malaysia, Indonesia, Thailand

03 中期経営計画 – 2022年見通し

FY2022予想の修正について

- ◆ 売上高：前回発表1450億円⇒今回1410億円
- 主要因：市場見込みの悪化、子会社の売却による売上減少 (Life Elex)
- ◆ 営業利益：前回発表100億円⇒今回75億円
- 主要因：売上減少、樹脂高騰、子会社売却

単位：億円/四捨五入



FY2022予想の修正について（地域別）

- ◆ 日本国内：半導体不足、コロナによるマーケット生産台数悪化による減産、樹脂価格高騰等から、予想を引き下げ
- ◆ 海外：同上
- ◆ その他：子会社売却による影響で売上減少

単位：億円/四捨五入

FY2022	前回公表		今回発表		Gap		Gap/前回発表	
	売上高	営業利益 (利益率)	売上高	営業利益 (利益率)	売上高	営業利益	売上高	営業利益率
連結	1,450	100 (7%)	1,410	75 (5.3%)	-40	-25	-2.8%	-1.7 p t
日本国内（市光工業）	1,010	60 (5.9%)	1,000	45 (4.5%)	-10	-15	-1.0%	-1.4p t
海外	380	40 (10.5%)	370	30 (8.1%)	-10	-10	-2.6%	-2.4p t
その他	60	0 (0%)	40	0 (0%)	-20	0	-33.3%	0p t

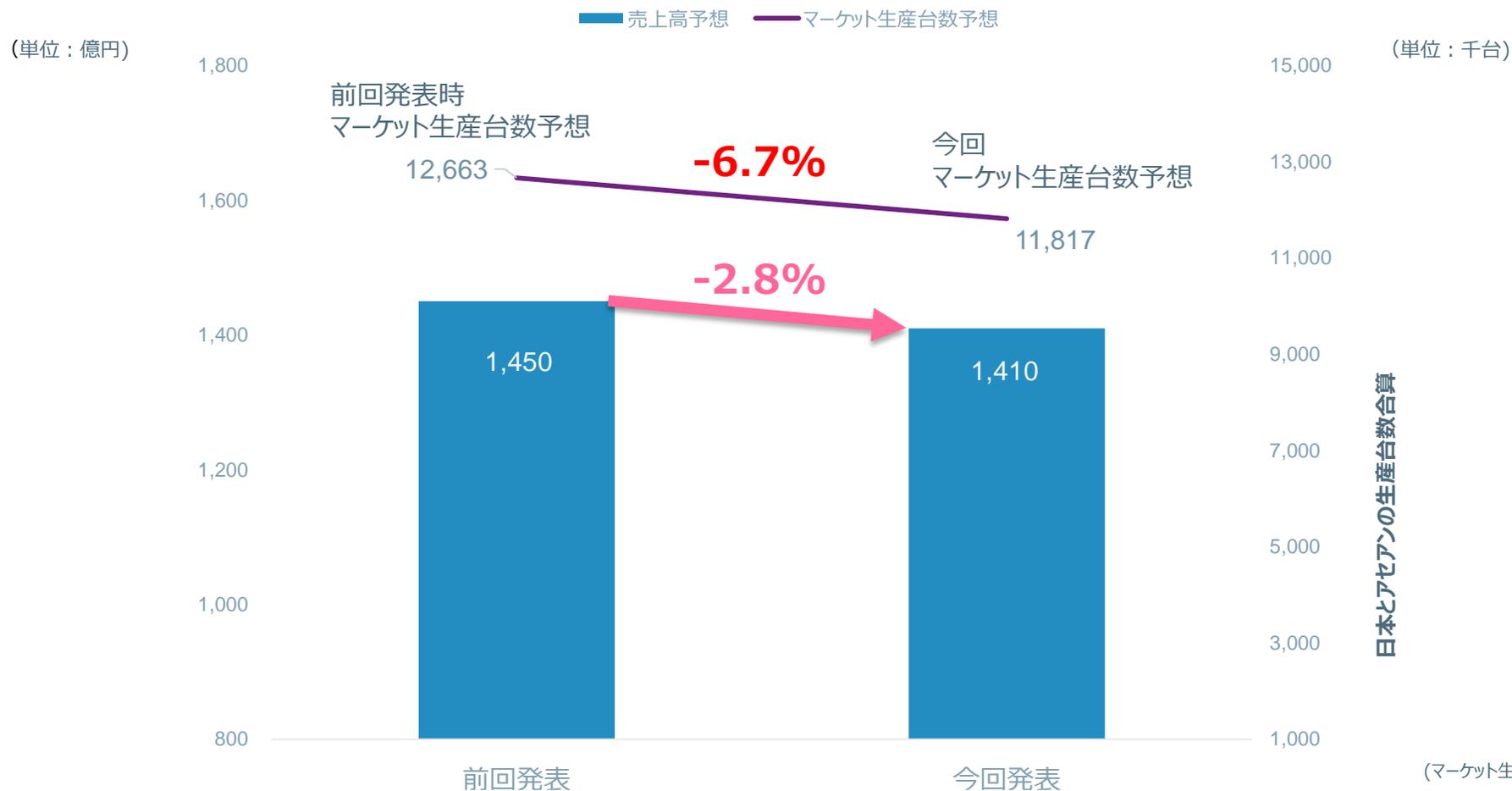
市光工業：単体ベース（伊勢原・藤岡・ミラー・本社）

海外：インドネシア・マレーシア・タイ・中国

その他：用品事業（PIAA）・バルブ製造販売事業（Life Elex）

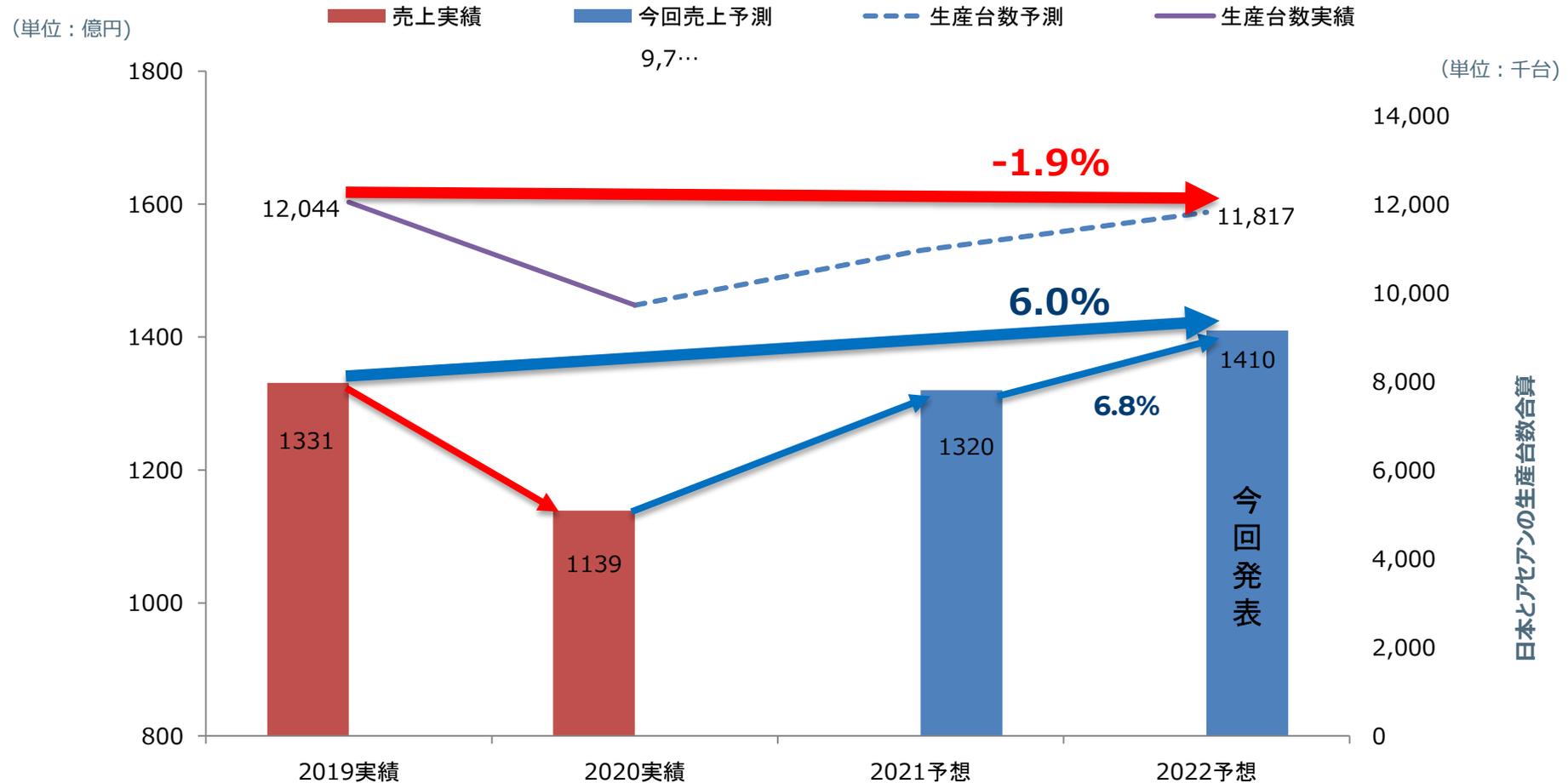
FY2022 売上予想の修正について（前回予想との比較）

◆ 今回予想は、市場（日本+ASEAN）予想と比較して下げ幅は小さい



FY2022予想（コロナ前との比較）

◆ 市場（日本+ASEAN）の生産台数予測はコロナ前を回復していないが、市場売上予測はコロナ前を上回る



(マーケット生産台数出展：LMC Automotive)

4つの中期方針 — 成長戦略

品質改善・コスト低減

- ✓ 徹底したQCDの取組み：不良コストの更なる削減へ（特にASEAN）
- ✓ デザイン・ツー・コスト、デザイン・ツー・マニュファクチャラビリティ
- ✓ リーン生産・自動化：厚木、藤岡、九州への投資による生産性向上継続

研究開発・イノベーション

- ✓ ソリューションプロバイダー：電子分野の強化（ドライバー、ECU）、システム開発力の強化、これらをイノベーション製品へ結実させる
- ✓ 研究開発コスト・コントロールの継続：ヴァレオとの共同開発、LCC開発拠点の拡大

マザー・ドーター

- ✓ ASEAN：市光の中長期的な成長エンジン
- ✓ ASEANの成長支援：マザー・ドーター活動、ローカル人材育成プランによる成長のための基盤確立
- ✓ 将来的な拡大可能性：新工場設立による生産能力の拡大も視野

グローバルモデル受注

- ✓ グローバルモデルの一層の獲得：市光にとっての大きな成長可能性ある分野
- ✓ 市光のイニシアチブ：日系OEMが求めるニーズ（コスト、デザイン、PJマネジメント）を市光がヴァレオグループに積極的に伝授、それを市光が主導

Booked ratioの進捗状況

- ◆ 各年別のBooked Ratio*は 昨年来の順調な新規受注により、着実に上昇
- ◆ ヴァレオとの協業による先端製品の提案を強化し、更なる受注積上げに注力中

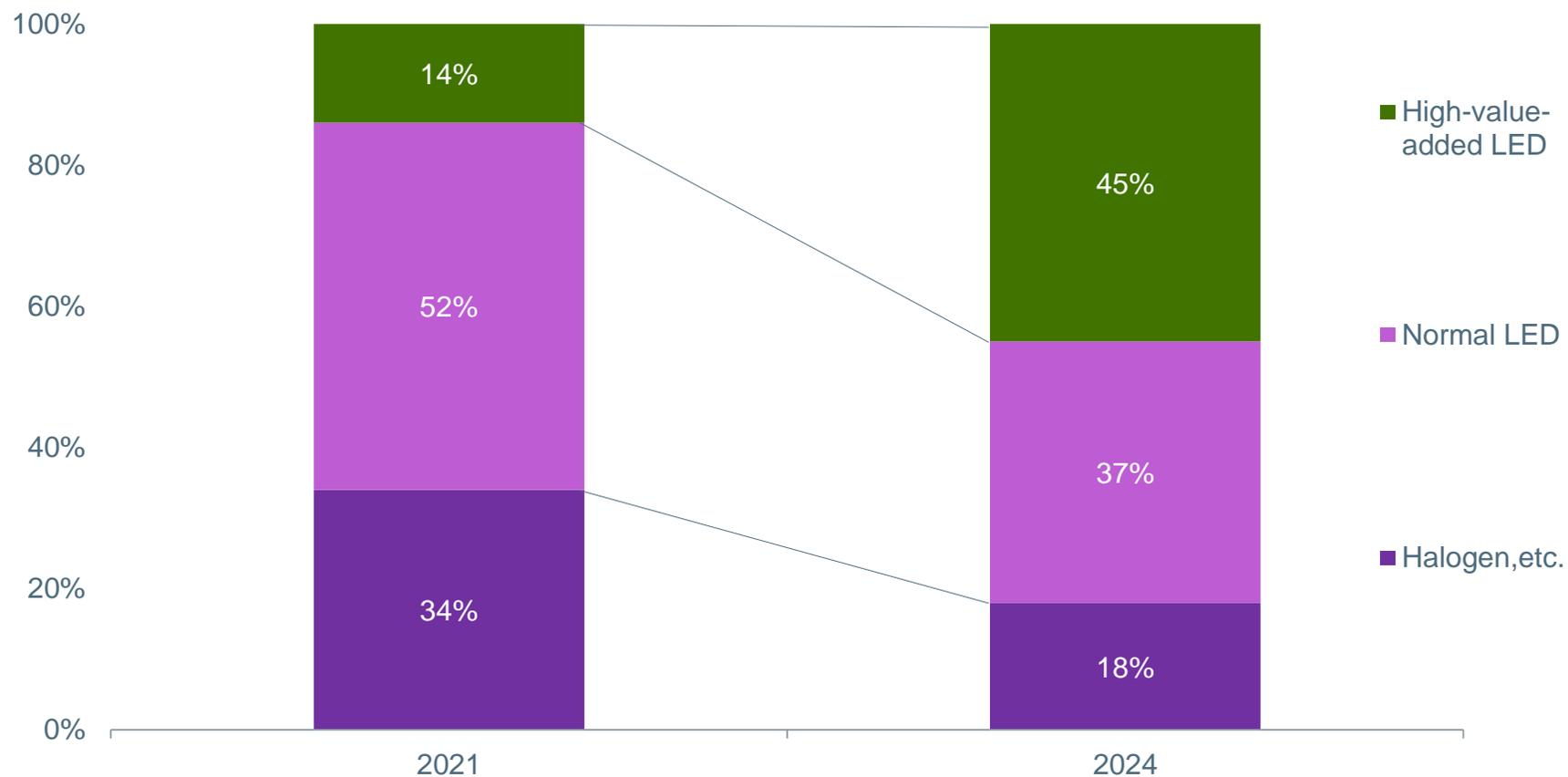
* Booked Ratio: 各年の想定売上高に対して既存製品と新規受注確定済み分が占める割合



高付加価値製品比率予測

LED比率、高付加価値品比率は着実に上昇の見込み

ヘッドランプに占める高付加価値品比率（日本、数量ベース）

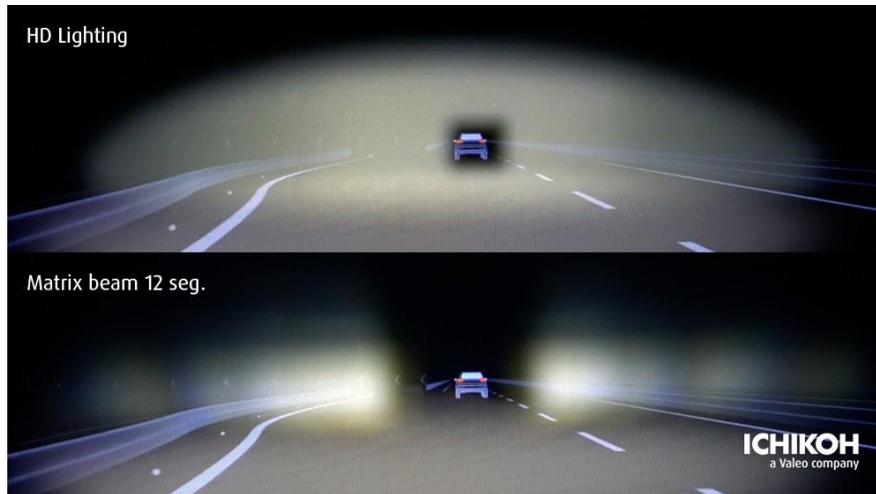


高解像度ヘッドランプ “HDライティング”

数千ピクセルに分割された光を個別に制御し、必要最低限の範囲だけを遮光するグレアフリーハイビームで対向車や先行車への幻惑を防ぎます。

また、ヘッドランプによる路面描画でドライバーの運転支援を実現します。

従来技術とHDライティングの比較



《安全対策：夜間運転と運転者のストレス》

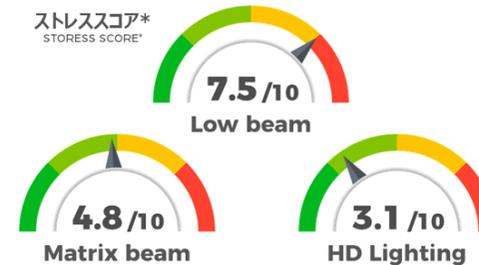
市光工業は従来のADBとHDライティングでの夜間走行における運転者のストレスレベルを比較しました。

その結果、被験者全員を平均してHDライティングで運転する方がストレスレベルが36%低減されました。

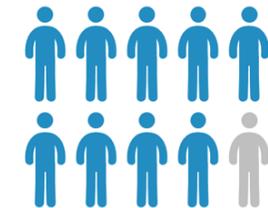
これはHDライティングの特徴がストレスレベルの低減に大きく貢献していると考えます。

市光工業は、安全と快適な運転の為のソリューションを継続して研究していきます。

ストレス測定結果のまとめ/STRESS TEST RESULTS BY THE SCORE



試験前の安静時に心拍を計測し、運転ストレスがかかっていない状態と比較した。
The heart rate at rest was measured before driving to be referred as the low stress state.



HD Lightingを使用している運転中、
10人中9人の被験者で
より大きなストレス軽減効果が見られた。
9 out of 10 drivers
give advantage to HD Lighting compared to
Matrix beam

* ストレススコアは市光工業独自の算出による値
* The stress score is a value calculated independently by ICHIKOH.

2021年『Nissan Global Supplier Award - Innovation Award』受賞

ノートのヘッドランプ『廉価 4 眼 LED プロジェクト』 高い価格競争力と高品質を達成した功績を評価される

本製品は開発において、デザイン性の高い4眼であるとともに、価格競争力においても一切の妥協は許されなかった高難度な製品。全ての配光を1部品で制御する簡潔な部品とし、部品間のばらつきの低減、金型数量の削減、同じサイズ同じ形の部品を活用したシンプルな組立が特徴で、コストや品質とともに環境に配慮した設計。

【3つのポイント】

- ・巧み (Nimble) : LED位置の変化により1種類のレンズで集光／拡散の2種類のユニット創出
- ・軽量 (Light): ヒートシンクのサイズダウン、軽量化
- ・効率 (Efficient): LED間隔の調整による熱効率アップ



04 サステイナブル開発目標

Valeoはバリューチェーン全体に渡って
2030年のCO₂削減マイルストーンを宣言します

スコープ³

上流部門

CO₂排出量9.5 百万トン

-15%*



8.1 百万トン

R&D +
サプライチェーン+
購買

スコープ^{1&2}

CO₂ 排出量1.1 百万トン

-75%*



0.28 百万トン

生産 +
購買

スコープ³

下流部門

CO₂排出量39 百万トン

-50%**



19.5百万トン

R&D +
営業 +
マーケティング

BUSINESS AMBITION FOR 1.5°C



SCIENCE
BASED
TARGETS

DRIVING AMBITIOUS CORPORATE CLIMATE ACTION

* 2019年ベースライン

** 2030年 ヴァレオ目標 = SBTi の2030 目標値 +2030年まで毎年追加的に実行されるCO₂削減 vs ヴァレオの電子化ポートフォリオによる2019年ベースライン

サステナビリティへの取り組み



2030年までに温室効果ガス排出量45%減、2050年までにカーボンニュートラルを目指します



FEBRUARY 2021 | 23



1. ヴァレオグループは、2050年までにカーボンニュートラルを達成することをお約束します

- 2021年2月4日、ヴァレオは2050年までにカーボンニュートラルを達成し、2030年までに目標の45%に到達することを確約しました。この「CAP50」カーボンニュートラル・プランには、サプライヤー、自社の事業活動、および製品の最終使用が含まれています（スコープ 1、2、3）。

2. 市光グループはヴァレオグループの一員として、この目標達成に全力で取り組んでいます

3. 2021年下期に入り、市光グループの「サステナビリティ・コミッティ」が発足しました

4. 2021年下期と2022年に向けた次のステップ

- 各スコープの2030年の目標達成のためのロードマップ作成（2021年下期）
- 2022年に日本の全拠点、2023年にはASEANにおいてISO50001 認証取得
- 市光の「サステナブル開発目標」の展開（2022年）

市光の「サステナブル開発目標」

1. 市光の「サステナブル開発目標」は、ヴァレオが「統合報告書」で定義している主要目標および業績評価指標と同様のアプローチに基づいています。
2. Valeoの「統合報告書」は以下のURLでご覧いただけます。
https://www.valeo.com/wp-content/uploads/2021/06/valeo_2020_integrated_report.pdf

- サステナブル開発目標については39ページで報告しています
- 市光の各拠点は、2018年にヴァレオのサステナビリティレポート（排出量を含む）に統合されており、以降のレポートでは市光の拠点すべてがカバーされています

Sustainable development goals in the Group's business

The Group's sustainable development initiatives are designed to support the United Nations' Sustainable Development Goals (SDGs). The Group's initiatives contribute to the seven following objectives:



PERFORMANCE CHART SHOWING THE KEY OBJECTIVES AND PERFORMANCE INDICATORS OF THE GROUP'S SUSTAINABLE DEVELOPMENT POLICY

AXES	CHALLENGES	KEY INDICATORS	2019 RESULTS ⁽¹⁾	2020 RESULTS	2021 OBJECTIVES	OBJECTIVES 2025	REFERENCE SECTIONS
INNOVATION	Carbon Plan and Low-Carbon Mobility Solutions	<ul style="list-style-type: none"> CO₂ emissions reduction across all operating activities, suppliers and the end use of its products (Scopes 1, 2 and 3) 	49.6	39.7	48.1	45.1	4.3.3, page 230 4.5.3, pages 268 to 272
		<ul style="list-style-type: none"> Share of products contributing to the reduction of CO₂ emissions (as a % of sales) 	57%	60%	>50%	>50%	4.1.4, page 209
ENVIRONMENTAL ECO-EFFICIENCY	Energy and carbon efficiency of production	<ul style="list-style-type: none"> Energy consumption as a proportion of sales (MWh/€m) and change vs. 2019) 	142	163 15%	140 -1%	134 -6%	4.5.3, page 269
		<ul style="list-style-type: none"> Direct (scope 1) and indirect (scope 2) emissions as a proportion of sales (tCO₂/€m) and change vs. 2019) 	57.6	42.1 -27%	50 -14%	42 -28%	4.5.3, page 270
		<ul style="list-style-type: none"> ISO 50001 energy management certification (% of sites) 	18%	20%	23%	40%	4.5.3, page 263
	Discharges and waste	<ul style="list-style-type: none"> Production of hazardous and non-hazardous waste as a proportion of sales (t/€m) and change vs. 2019) 	16.4	17.4 +6%	16.0 -2%	15.0 -9%	4.3.3, page 238
Water	<ul style="list-style-type: none"> Water consumption as a proportion of sales (cu.m/€m) and change vs. 2019) 	197	213 +8%	193 -2%	185 -6%	4.5.3, page 265	

ICHIKOH
a Valeo company