



2022年10月 IR meeting

2022年10月20日
市光工業株式会社

VISION IN MOTION



目次

- ① 2022年第2四半期決算概要(2022年1月～6月)
- ② 2022年12月期業績見通し(2022年1月～12月)
- ③ ミラー事業売却の目的
- ④ 中期経営計画の方向性について

MISSIONS

- **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、日系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、日系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、**技術的なブレークスルー**を通じて日系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

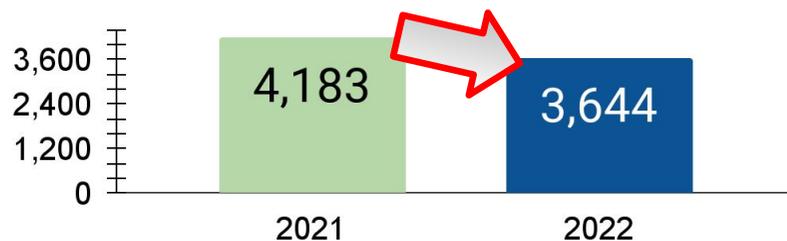
01 2022年第2四半期決算概要 (2022年1月～6月)

2022年1月～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)

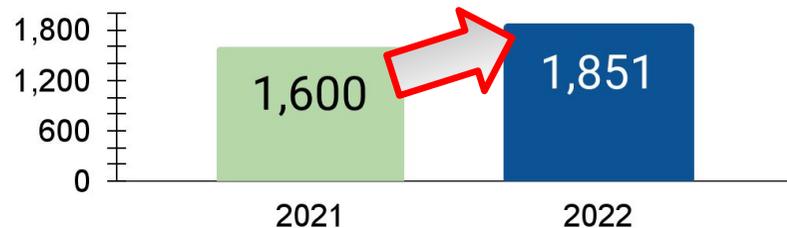
マーケット生産台数 (出展: MarkLines)

単位:千台

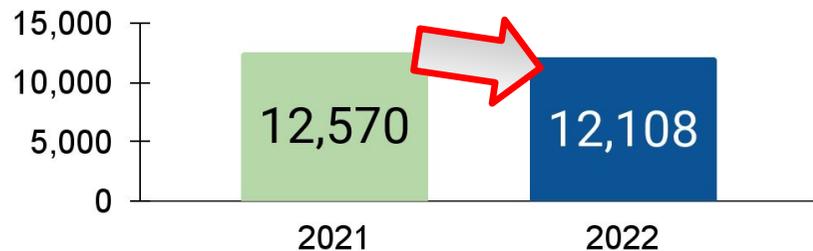
Japan 前年比▲12.9%



ASEAN 前年比15.7%



China 前年比▲3.7%



当社売上高VSマーケット生産台数

前年同期比較

	当社 売上高 (金型以外、為替影響除く)	マーケット 生産台数	Outperformance
Japan	▲11.1%	▲12.9%	1.8ポイント
ASEAN	11.9%	15.7%	▲3.8ポイント
China	1.6%	▲3.7%	5.3ポイント

ASEAN: Malaysia, Indonesia, Thailand

2022年第2四半期 連結業績概要(前年同期比較)

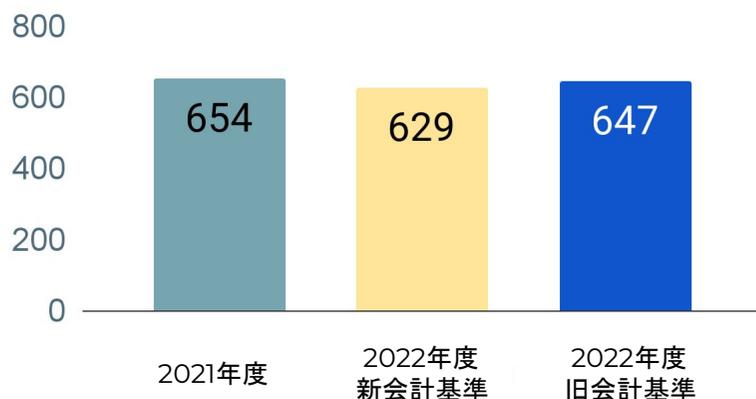
- ◆ 前年対比では会計基準の変更*による影響が売上で▲18億円、営業利益で▲6億円
- ◆ 売上の減少率と比べて利益の減少率が多い⇒原材料費やエネルギー価格の高騰、1 Qに一過性のワンタイムリコール

* 会計基準変更: 日本における金型収入・費用に関し、従来は24か月均等で認識、今期より売上時(SOP時)に一括計上

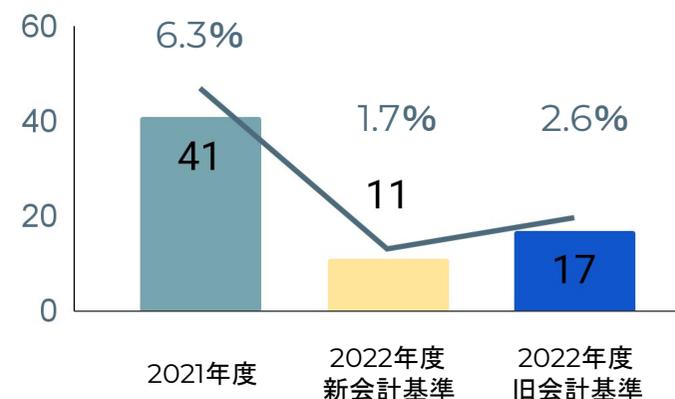
単位: 億円/四捨五入

	FY2021同一期間 (2021年1~6月)	FY2022新会計 (2022年1~6月)	FY2022旧会計 (2022年1~6月)	増減額 (旧会計と前年対比)		増減率
				①	②	
売上高	654	629	647	①	▲7	▲1.1%
営業利益	41	11	17	②	▲24	▲218.2%
営業利益率	6.3%	1.7%	2.6%	②/①	342.9%	▲3.7ポイント
経常利益	47	16	22		▲25	▲156.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	30	13	19		▲11	▲84.6%

連結売上高推移



連結営業利益推移



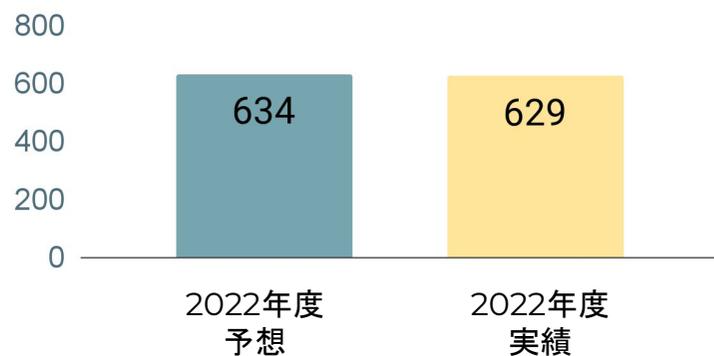
2022年第2四半期 連結業績概要(予想比較)

- ◆ 国内の2Q売上は回復予想であったが減少、アセアンの売上でカバーしほぼ想定内
- ◆ 円安による輸入品の価格上昇、稼働変動による非効率のコストは想定外

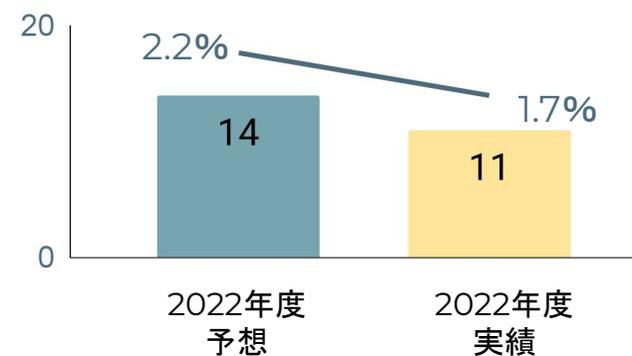
単位:億円/四捨五入

	FY2022予想 (2022年1~6月) * 2022.5.12.東証発表	FY2022実績 (2022年1~6月)	増減額 (対予想比)		増減率
			①	②	
売上高	634	629	①	▲5	▲0.8%
営業利益	14	11	②	▲3	▲21.4%
営業利益率	2.2%	1.7%	②/①	60.0%	▲0.5ポイント
経常利益	21	16		▲5	▲23.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	18	13		▲5	▲27.8%

連結売上高



連結営業利益



四半期業績推移

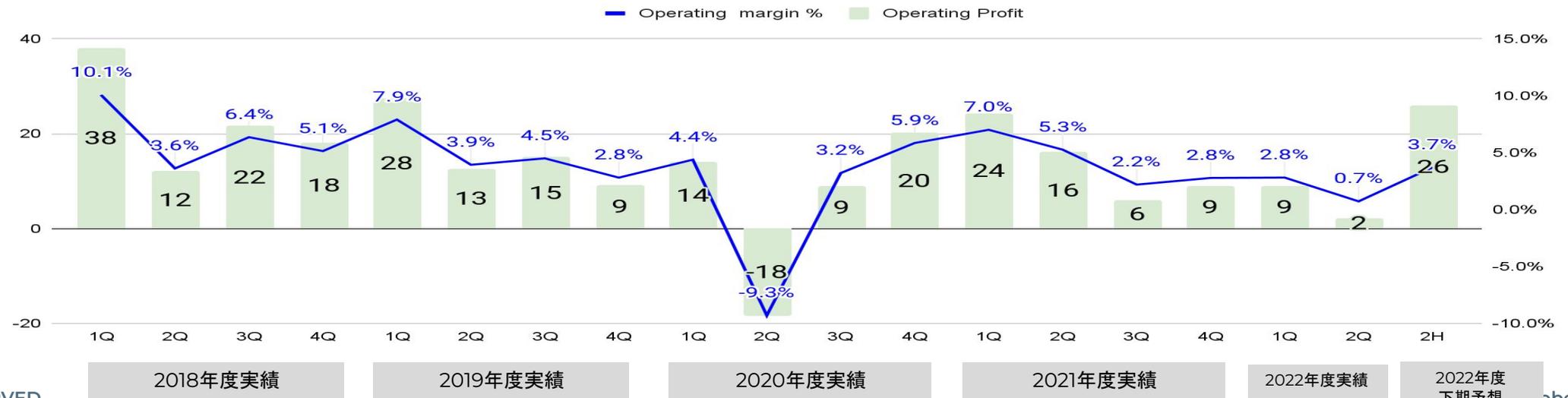
売上収益

◆ 1Qと4Qは堅調で、2Qと3Qは低調な傾向あり

単位: 億円/四捨五入



営業利益



2022年第2四半期地域別業績(対前年同期比・旧会計基準)

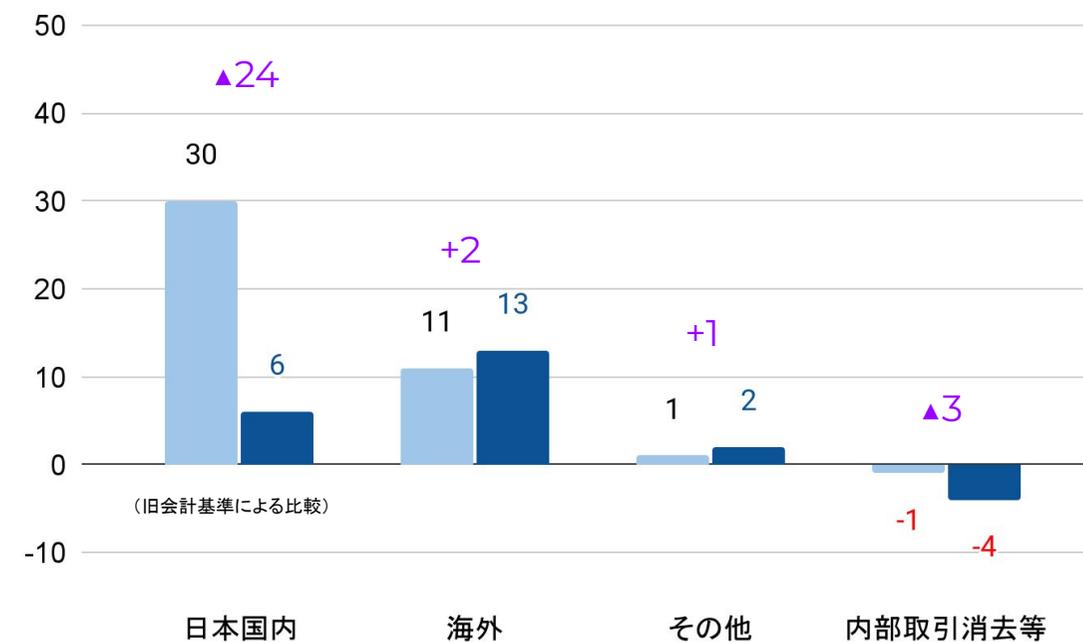
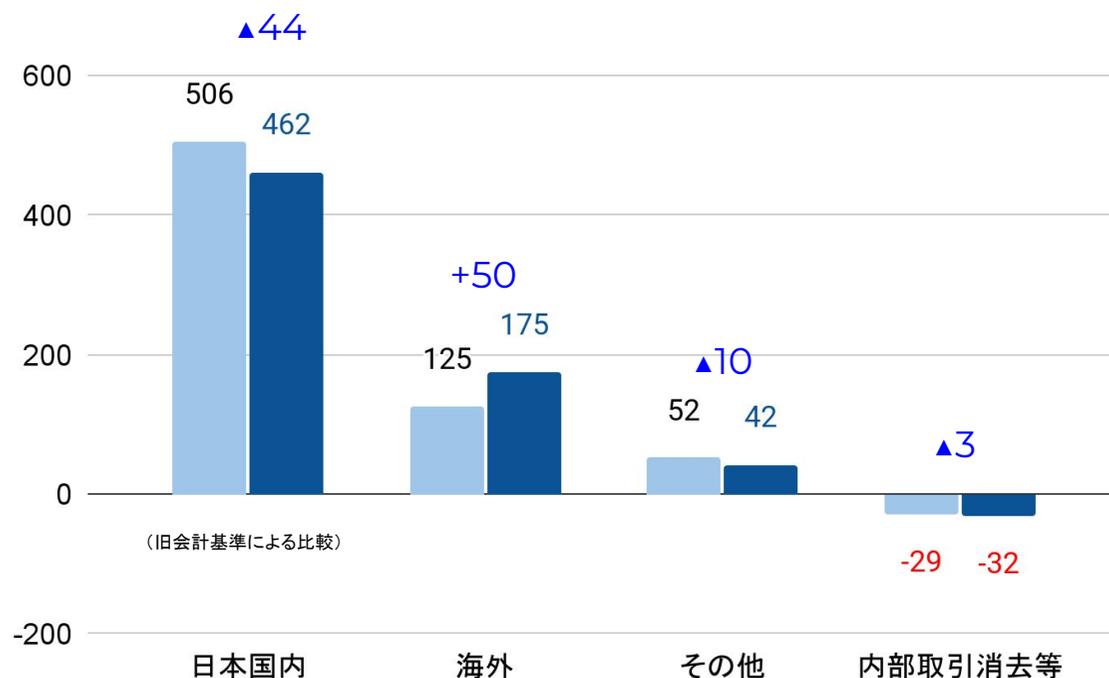
- ◆ 国内:減産(自動車生産台数の市場成長率と売上高が同水準)、原材料・エネルギー価格上昇などの影響大
- ◆ 海外:アセアンでは多数の顧客の生産変動によるコスト増加の影響を受けたものの、新規SOPにより、市場を上回る売上成長を達成

■ 2021年第2四半期 ■ 2022年第2四半期

単位:億円/四捨五入

売上高 654⇒647(前期比▲7)

営業利益 41⇒17(前期比▲24)
営業利益率 6.3%⇒2.6%(前期比▲3.7ポイント)



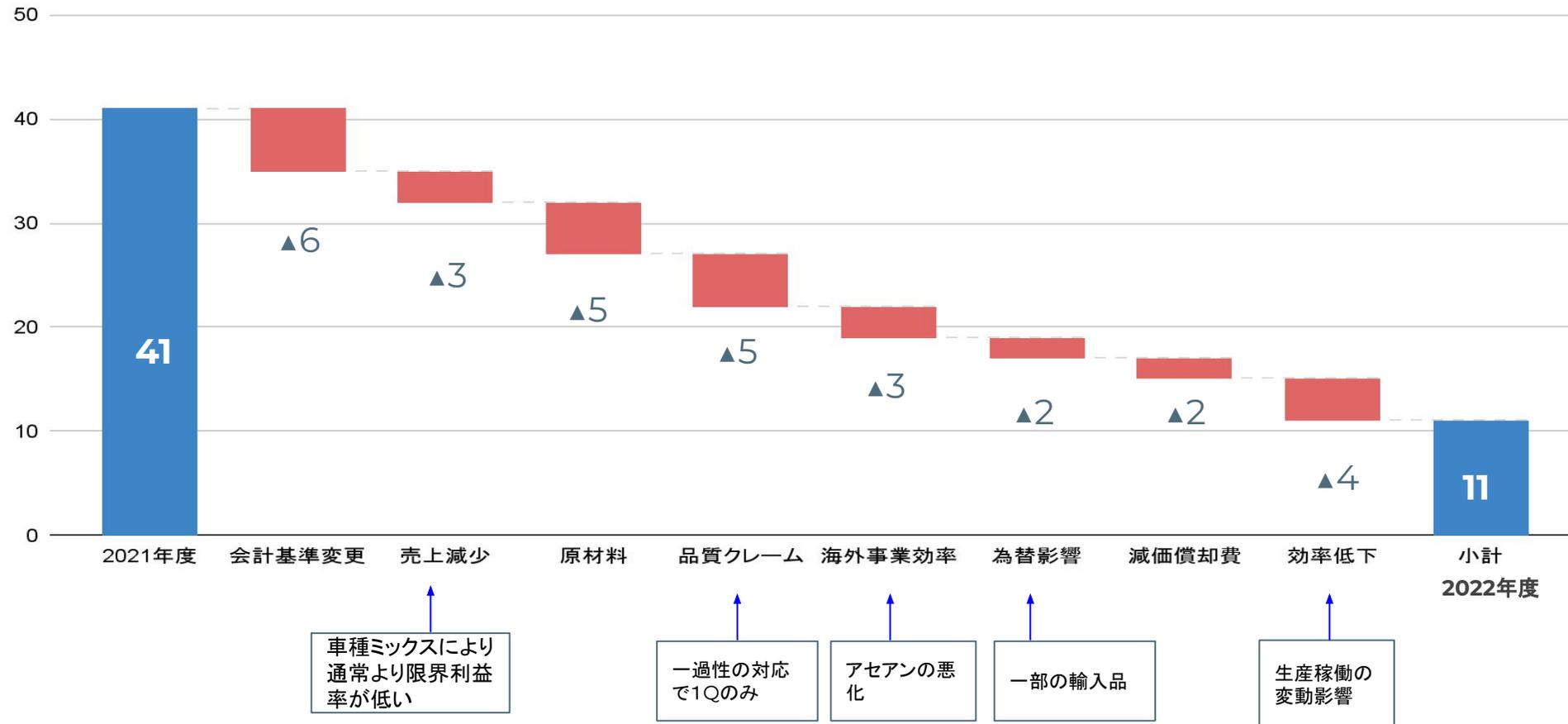
市光工業:単体ベース(伊勢原・藤岡・ミラー・本社)、海外:インドネシア・マレーシア・タイ・中国、その他:用品事業(AA)・バルブ製造販売事業(Life Elex)は21年まで含む

2022年第2四半期 業績のポイント(対前年同期比)

【営業利益】

- ◆ 会計基準の変更により6億円の減少
- ◆ 国内:生産稼働の変動による生産効率の低下や高採算製品の売上減少により減益
- ◆ 海外:コロナ禍の人員変動、新規立ち上げ、顧客の生産変動の影響で業務効率が低下

単位:億円/四捨五入

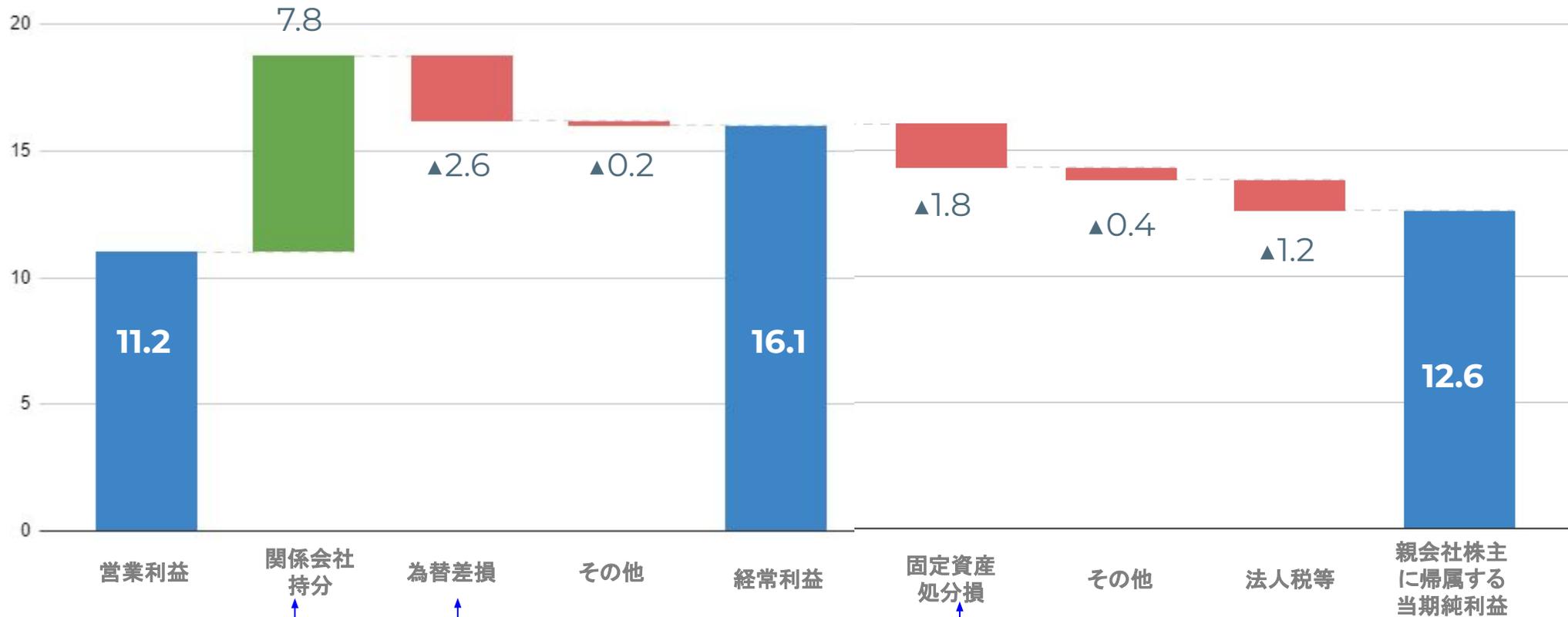


2022年第2四半期 業績のポイント

【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: ヴァレオとの在中國ライティング合弁会社からの持分利益 7.8億円

単位: 億円



中国におけるヴァレオとのライティング合弁会社から

海外子会社からの購入品

ICHIKOH
a Valeo company

伊勢原再開発費用

2022年第2四半期 業績のポイント

悪化要因

- ◆ OEM需要減少による急な生産計画の変更
- ◆ アセアンはコロナ禍や新製品投入による人員変動、顧客の生産変動による生産効率の悪化
- ◆ 原材料費並びにエネルギー価格の高騰
- ◆ 円安により為替差損の発生

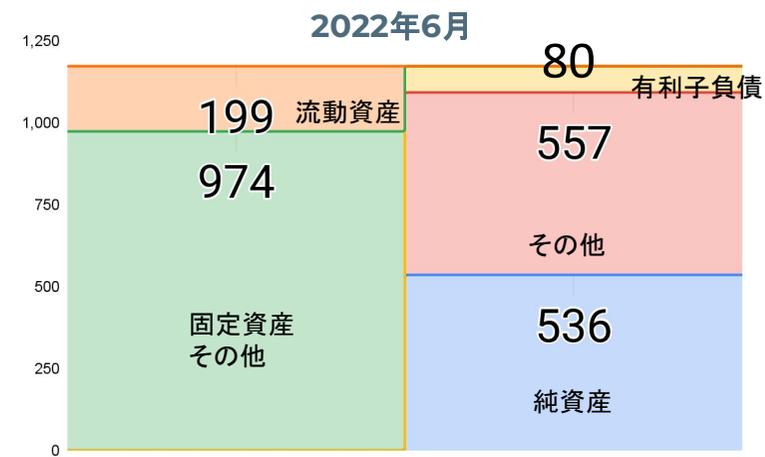
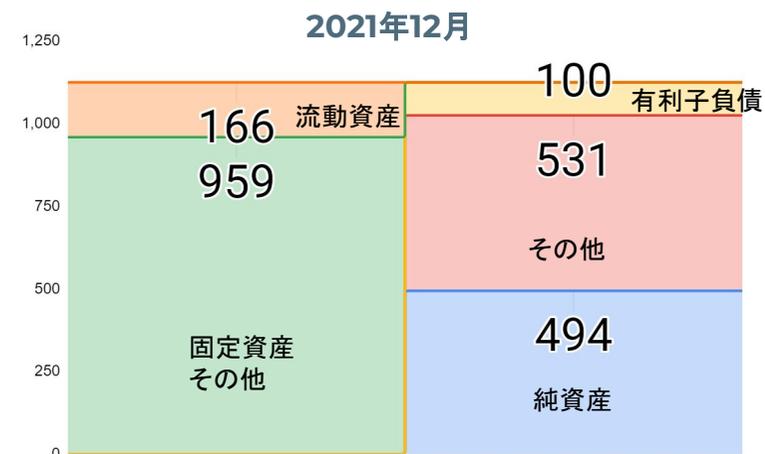
良化要因

- ◆ 国内では稼働変動を緩和するための柔軟な生産体制と臨時休業の実施
- ◆ 海外における売上回復
- ◆ 原材料費、エネルギー費、為替差損の転嫁率改善のため引き続き交渉

2022年第2四半期 連結貸借対照表(前年度期末比)

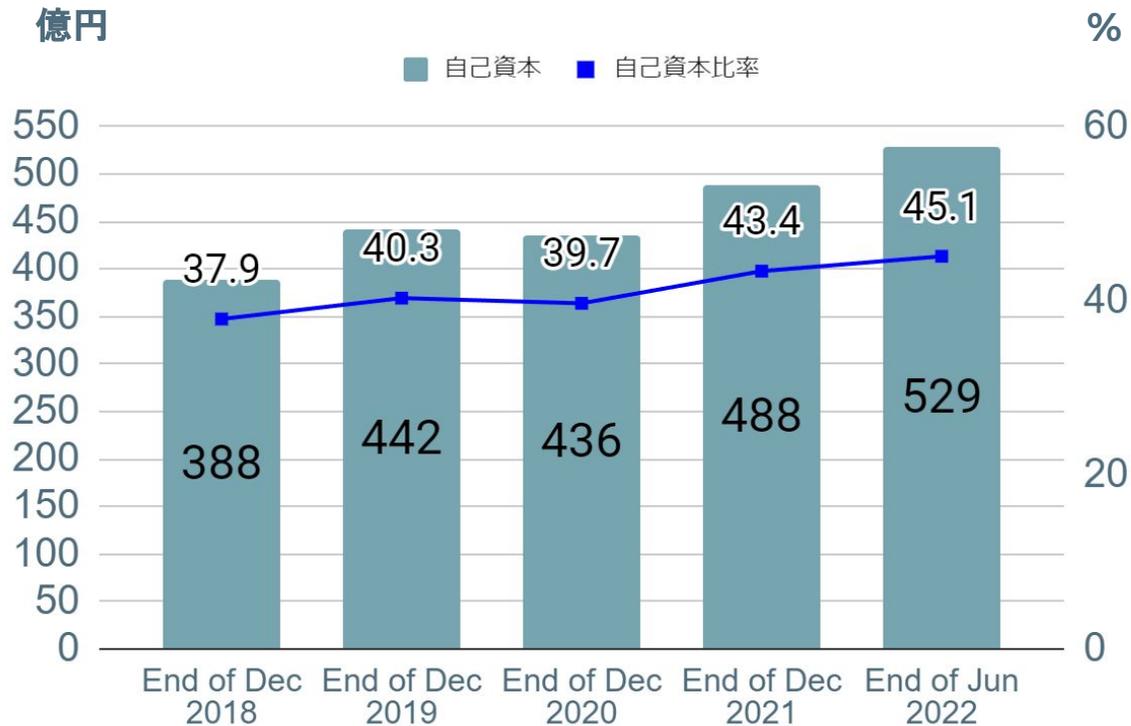
	2021/12	2022/6	増減
現金及び預金	57	58	1
棚卸資産	109	141	32
有形固定資産・無形固定資産	463	422	▲41
その他	496	552	56
資産の部	1,125	1,173	48
有利子負債	100	80	▲20
その他	531	557	26
負債の部	631	637	6
株主資本	514	533	19
その他包括利益累計額	▲26	▲4	22
非支配株主持分	6	7	1
純資産の部	494	536	42

単位: 億円/四捨五入

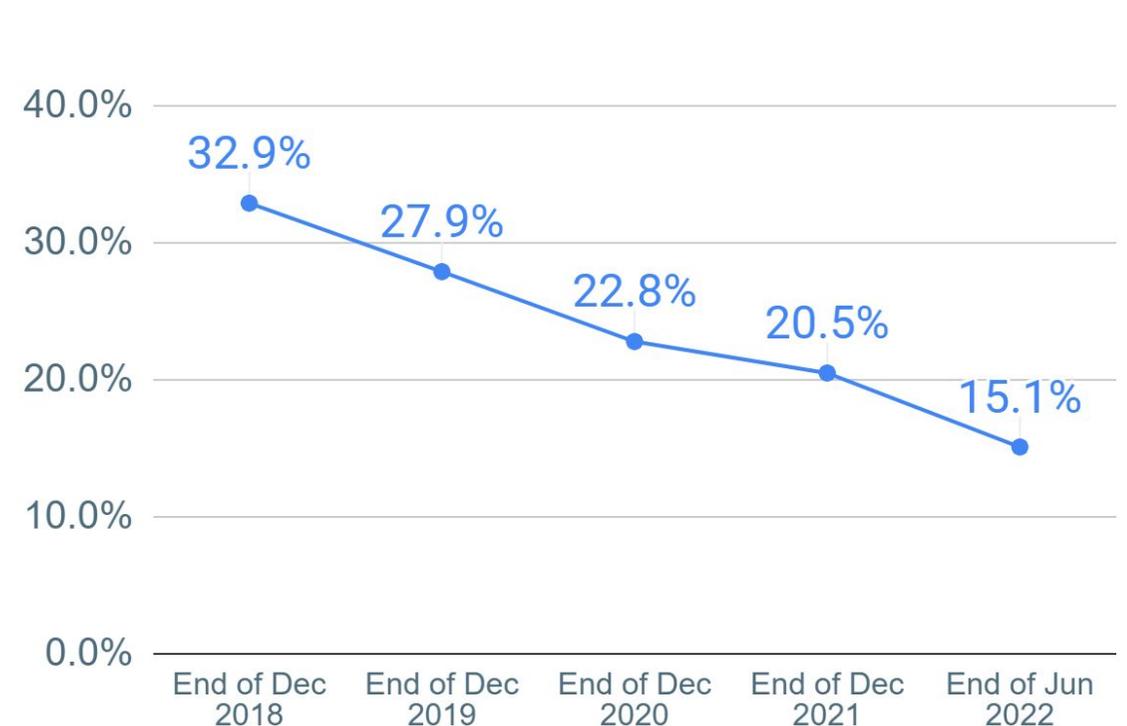


自己資本比率とD/E レシオ

自己資本比率は45%を突破



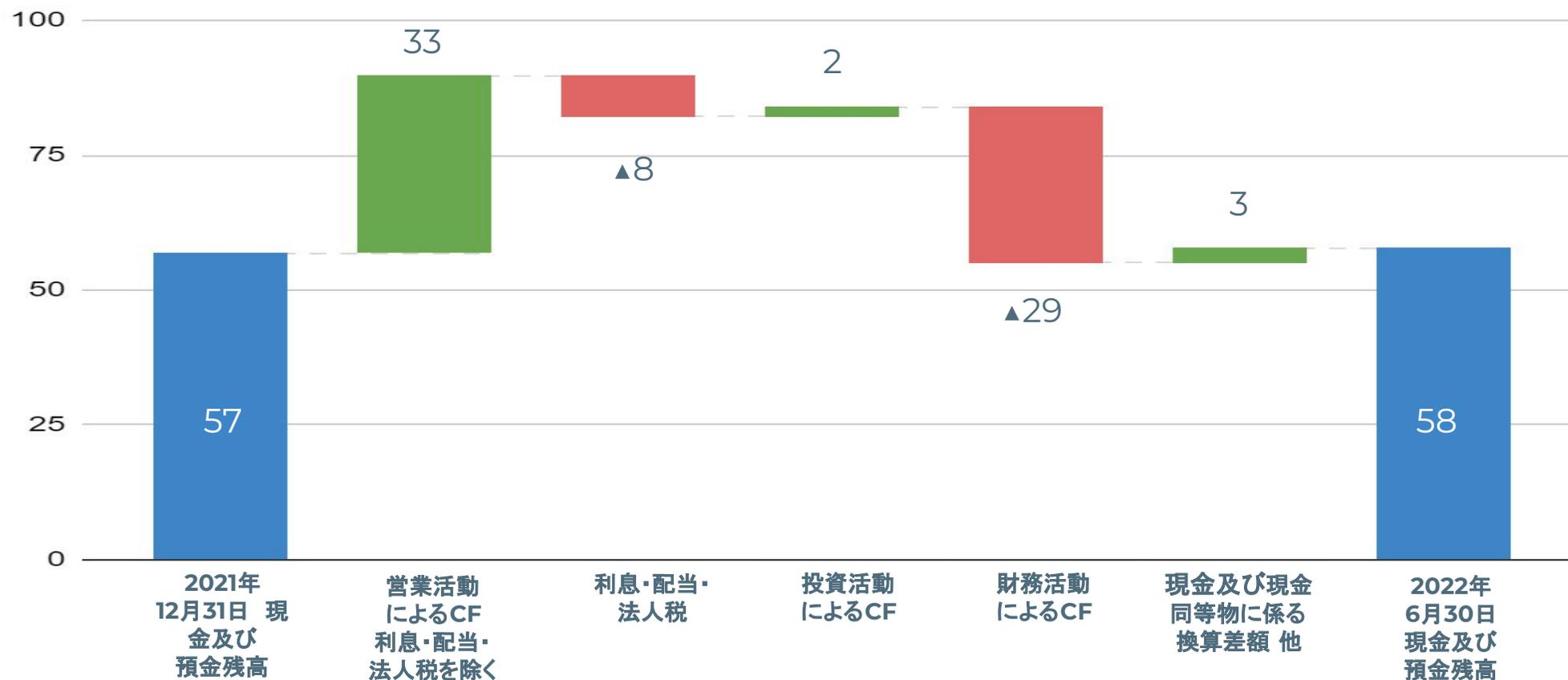
D/E レシオは着実に改善



2022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CF25億円(利息・配当・法人税除く)により、投資CF有形固定資産取得の23億円を充当
- ◆ 投資CF短期貸付金23億円を回収により、財務CF長短借入金を返済

単位:億円/四捨五入



02 2022年12月期業績見通し (2022年1月～12月)

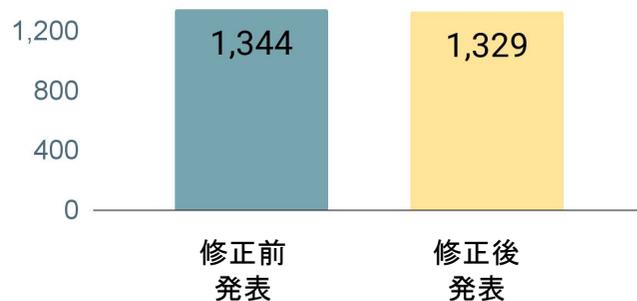
2022年12月期予想の修正について

- ◆ 10月19日に下方修正を発表: 国内自動車生産台数が想定を下回ったこと、エネルギー価格の高騰、為替レートの継続的な下落等を反映
- ◆ 詳細は次のページを参照

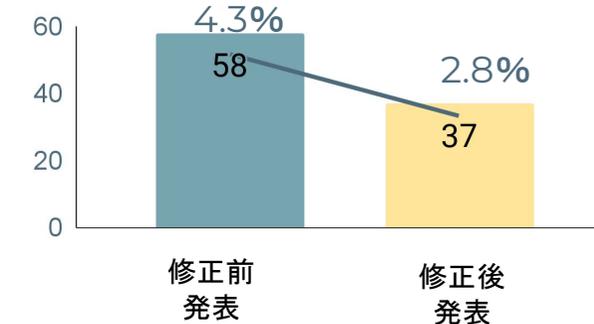
単位: 億円/四捨五入

	FY2022予想 修正前 2022.5.12.東証発表	FY2022実績 修正後 2022.10.19東証発表		増減額	増減率
売上高	1,344	1,329	①	▲15	▲1.1%
営業利益	58	37	②	▲21	▲36.2%
営業利益率	4.3%	2.8%	②/①	140.0%	▲1.5ポイント
経常利益	69	45		▲24	▲34.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	51	31		▲20	▲39.2%

連結売上高



連結営業利益



2022年7月～12月期予想の修正について

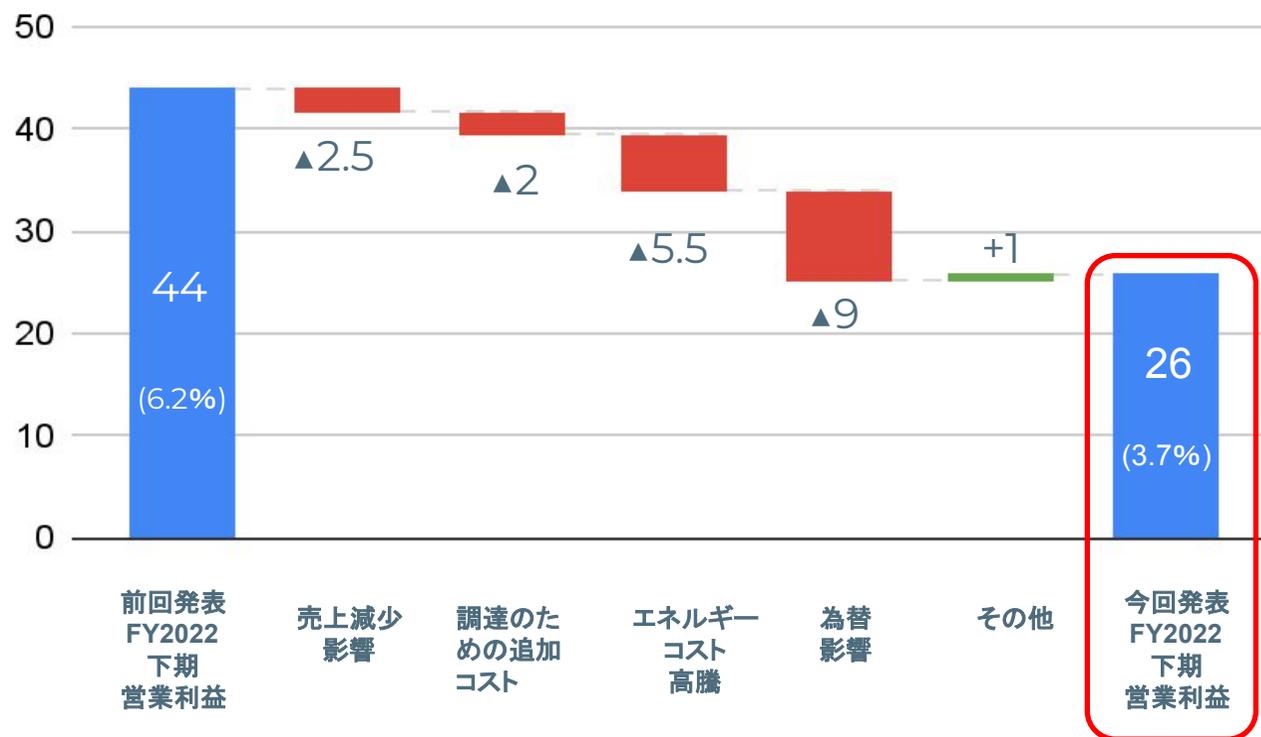
- ◆ 売上高: 前回発表(8月8日東証発表) 710億円⇒今回700億円
 - 主要因: アセアンでの需要増があったものの、日本および中国での OEM生産量の減少により、国内売上が減少
- ◆ 営業利益: 前回発表(8月8日東証発表) 44億円⇒今回26億円
 - 主要因: 売上減、エネルギーコスト高騰、為替影響(材料価格上昇は顧客への転嫁によりほぼ相殺される)

連結売上高



連結営業利益

単位: 億円/四捨五入



2022年7月～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)

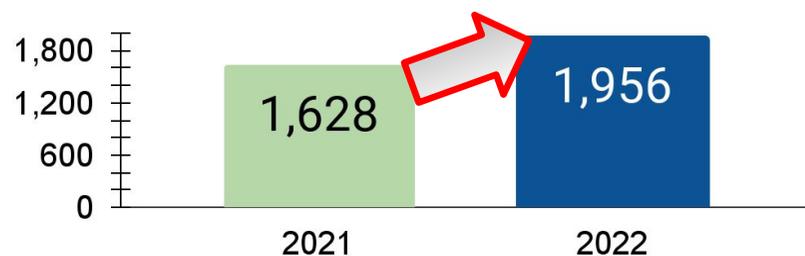
マーケット生産台数 (出展: LMC Automotive)

単位:千台

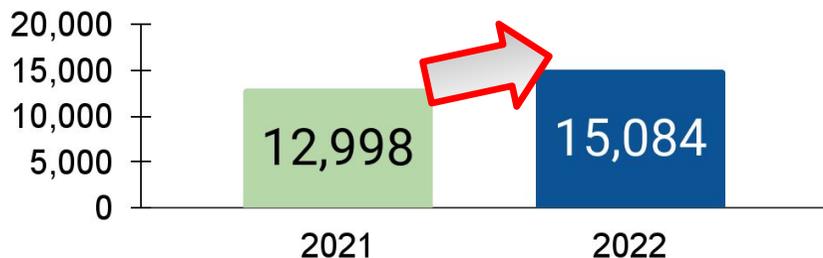
Japan 前年比8.8%



ASEAN 前年比20.1%



China 前年比16.0%



当社売上高VSマーケット生産台数

前年同期比較

	当社 売上高 (金型以外、為替 影響除く)	マーケット 生産台数	Outperformance
Japan	13.40%	8.8%	4.6ポイント
ASEAN	62.9%	20.1%	42.8ポイント
China	36.3%	16.0%	20.3ポイント

ASEAN: Malaysia, Indonesia, Thailand

2022年12月期 連結業績見通し(対前年同期比・旧会計基準)

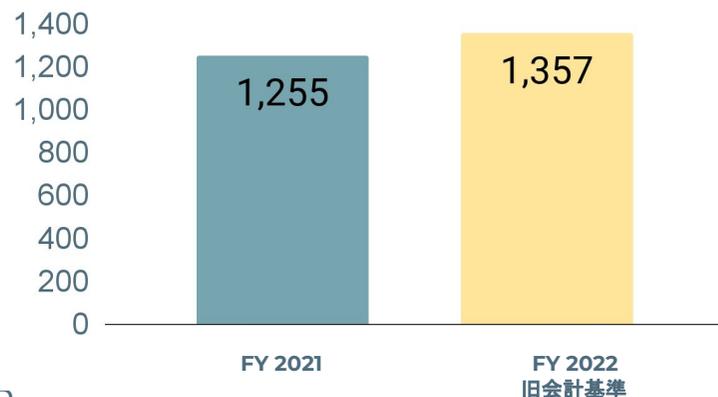
- ◆ 旧会計基準*ベースでは、前年比で売上高は8.1%増加、営業利益は12.5%減少
- ◆ 18ページに記載の通り、下期業績予想を下方修正

* 2022年度より会計基準の変更:日本における金型収入・費用に関し、旧会計基準では 24ヵ月均等で認識、新会計基準では金型の売上時(SOP時)に一括計上

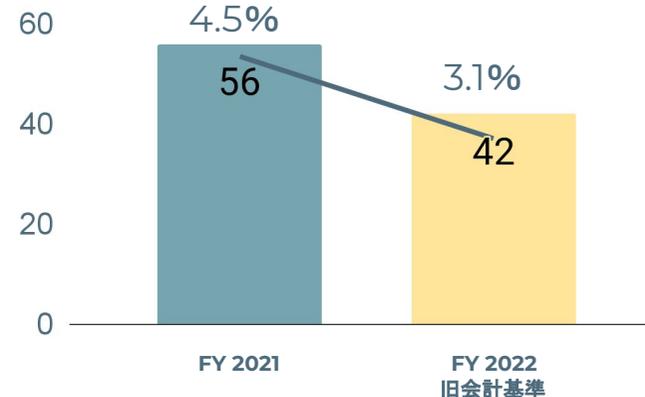
単位:億円/四捨五入

	FY2021 (2021年1~12月)	FY2022 (新会計基準)	FY2022 (旧会計基準)	増減額 (旧基準と前年対比)		増減率
売上高	1,255	1,329	1,357	①	102	8.1%
営業利益	56	37	42	②	-14	-25.0%
営業利益率	4.5%	2.8%	3.1%	②/ ①	-13.7%	-1.4ポイント
経常利益	65	45	50		-15	-23.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	40	31	34		-6	-15.0%

連結売上高推移



連結営業利益推移



2022年12月期 地域別業績見通し(対前年同期比・旧会計基準)

- ◆ 国内: 下期にSOPを獲得するものの、自動車生産の回復が想定より遅れ売上が減少、営業利益は継続的な原材料・エネルギー価格の上昇、円安、1Qのリコール影響により減少
- ◆ 海外: アセアンは、多くの顧客で発生した生産変動による追加コストの影響を受けるが、新SOPにより、市場成長率を大きく上回る売上成長を実現

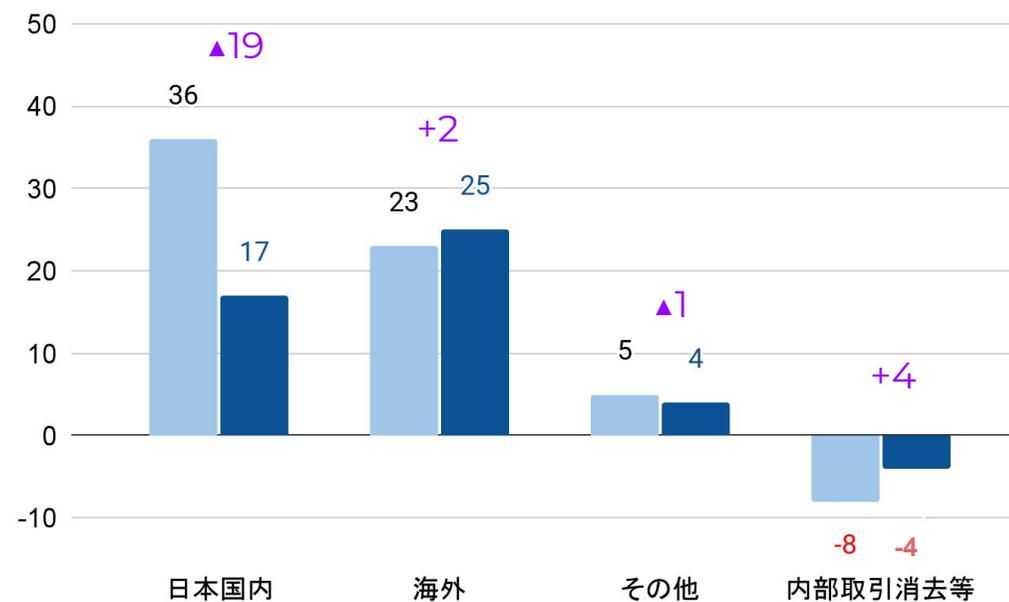
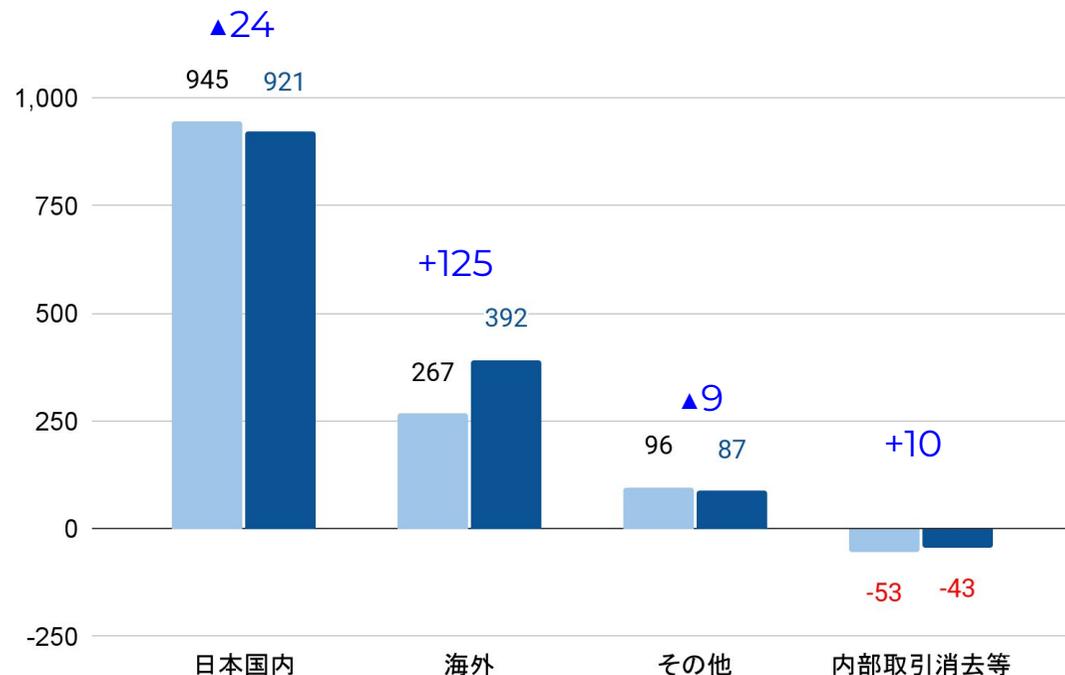
2021年12月期

2022年12月期

単位: 億円/四捨五入

売上高 1,255⇒1,357(前期比+102)

営業利益 56⇒42(前期比▲14)
営業利益率 4.5%⇒3.1%(前期比▲1.4ポイント)



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(AA)・バルブ製造販売事業(Life Elex)は21年まで含む

03 ミラー事業売却の目的

ミラー事業売却

9月26日、当社はミラー事業の売却について、以下の通り発表いたしました。

(ミラー事業販売の概要)

項目	内容	備考
対象事業	日本・中国・ASEANでのミラー事業	
事業譲渡先	マザーソン・グループ	
事業譲渡スキーム	会社分割および株式売却	詳細は次ページ以降をご覧ください
契約締結	2022年9月26日	
事業譲渡の完了日	2023年5月1日	
企業価値	52億円	

ミラー事業売却の概要

ミラー事業売却の狙い

- ミラー事業の最大手企業グループの傘下に入ること競争力の強化を図る
 - 売却先: インドの「マザーソン・グループ」のミラー事業会社「SMR Automotive Mirrors UK Limited」
 - 期待効果: 中長期的な事業の発展基盤の構築
 - グローバルな対応力の強化
 - 次世代電子ミラー等の新製品開発能力の強化
 - 価格競争力の強化

市光工業の狙い

- ラइटニング事業へ戦略的に集中
 - テクノロジーリーダー、ソリューションプロバイダーとして認知の浸透
 - 競争力のさらなる強化
 - 自動車産業の変革から収益を獲得(CASEと電動化)
 - 親会社であるヴァレオとのシナジー効果が高い分野へ事業を集中

マザーソンのビジョンシステム事業部門の概要



- 電気メカニク・システムを中心とした自動車産業におけるグローバル・ティア 1 サプライヤー
- グローバル大手のミラー・メーカーであり、インテリジェント・カメラシステムのパイオニア
- コスト最適化、快適性の向上、安全性の向上およびユニークなスタイリングの優れたソリューション・プロバイダーであり、長い伝統の中で「市場初」商品の提供実績を誇る
- 事業内容: 設計、製造、組み立て



18ヶ国



37施設



従業員
~10,000



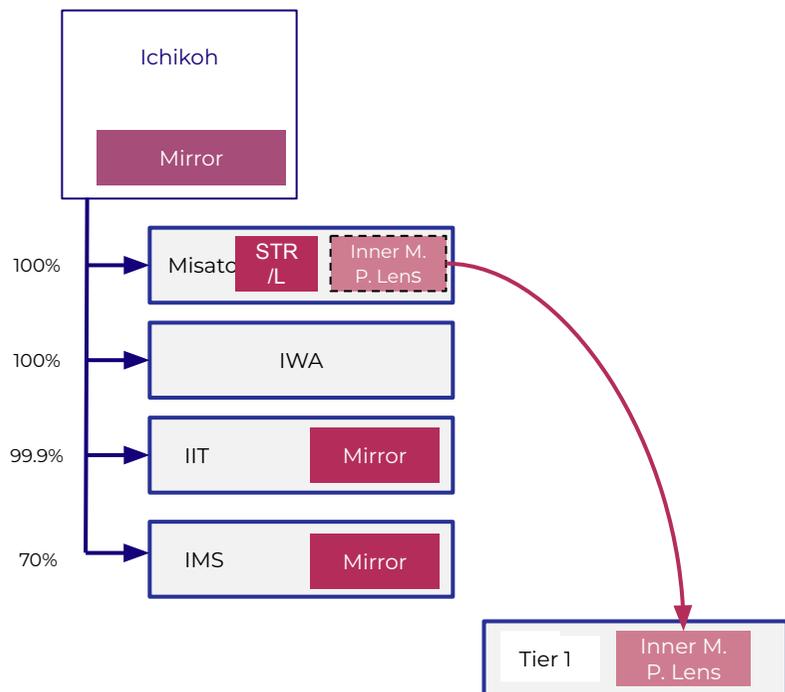
~18億ドル

(注)SMR開示資料より

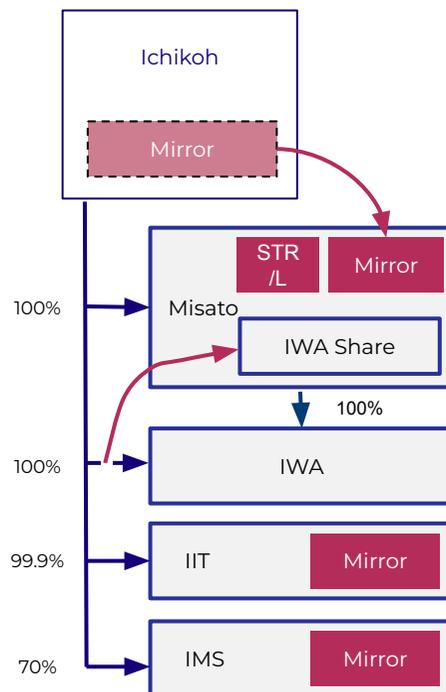
ミラー事業売却スキーム図

- Step 1: 市光ミラー事業の再編成
 - 美里工業を藤岡ミラー工場に集約(2021年3月完了)
 - 美里工業のインナーミラー事業とプロジェクターレンズ事業をTier1サプライヤーへ会社分割により事業承継(2021年4月完了)
- Step 2: 市光ミラー事業を会社分割により100%子会社である美里工業に承継(2023年3月1日予定)
- Step 3: 美里工業の株式をSMRに売却(2023年5月1日予定)
- クロージング後: IITおよびIMSのミラー事業のSMRへの事業譲渡(日程未定-必要な認証取得後)

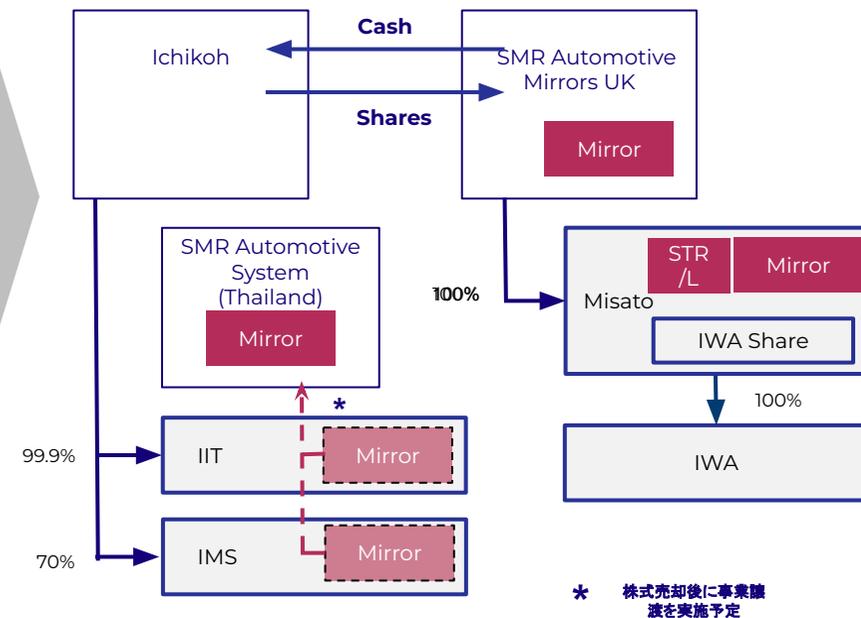
Step 1 (完了)



Step 2 (2023年3月1日予定)



Step 3 (2023年5月1日予定)



* 株式売却後に事業譲渡を実施予定

04 中期経営計画の方向性について

市場パフォーマンス 2019年～2027年

現地通貨建て売上高と市場の成長との比較

市光グループ
平均年間成長率 19-27

+0.1% 市場成長
+3.4% 市光売上

+3.3pt

日本

+3.6pt

-0.8% 市場成長
+2.8% 市光売上

タイ

+1.9% 市場成長
+6.6% 市光売上

+4.7pt

インドネシア

+2.9% 市場成長
+8.9% 市光売上

+6.0pt

マレーシア

+2.3% 市場成長
+7.6% 市光売上

+5.3pt

次期中期経営計画の骨子

→ 短期的(~2023年)には、依然として不安定な事業環境に対応するため、強力かつ包括的な対応を行い、2019年以前の営業利益率(>5%)を回復するのが喫緊の課題

- ◆ インフレバランスの管理
- ◆ オペレーション効率の改善
- ◆ 研究開発費の最適化

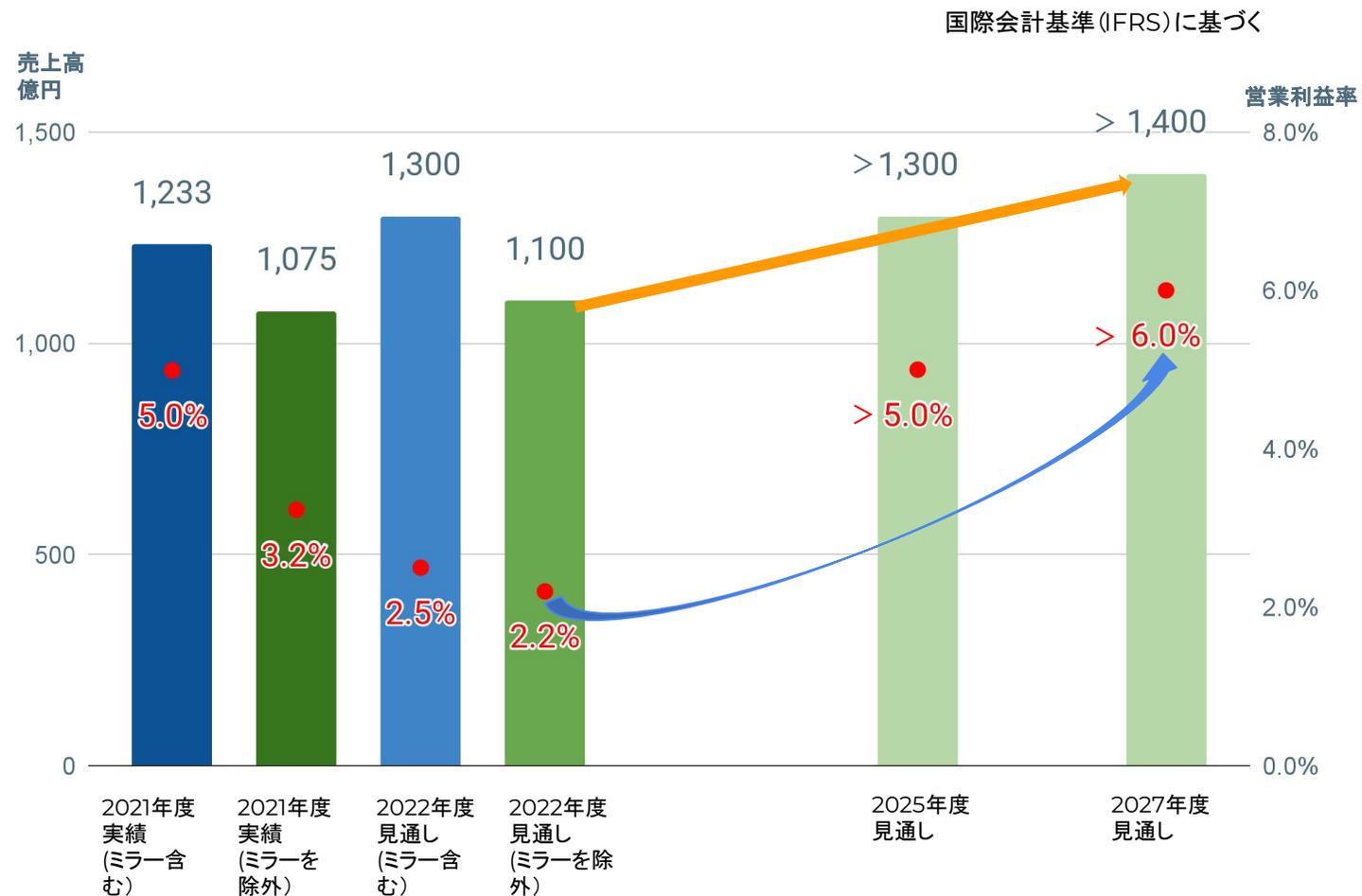
→ 中長期的(2024年~2027年)には、利益ある成長戦略を実現

- ◆ 国内:収益性の向上を目指す
 - イノベーション製品の導入
 - 工場稼働率の最大化
 - 次世代ドライバーの供給
 - グローバル車種の獲得によるシェアアップ
- ◆ 海外:アセアンが売上面での成長を牽引
 - 受注量の確保を継続
 - オペレーション効率のさらなる強化

その他の成長機会も探求

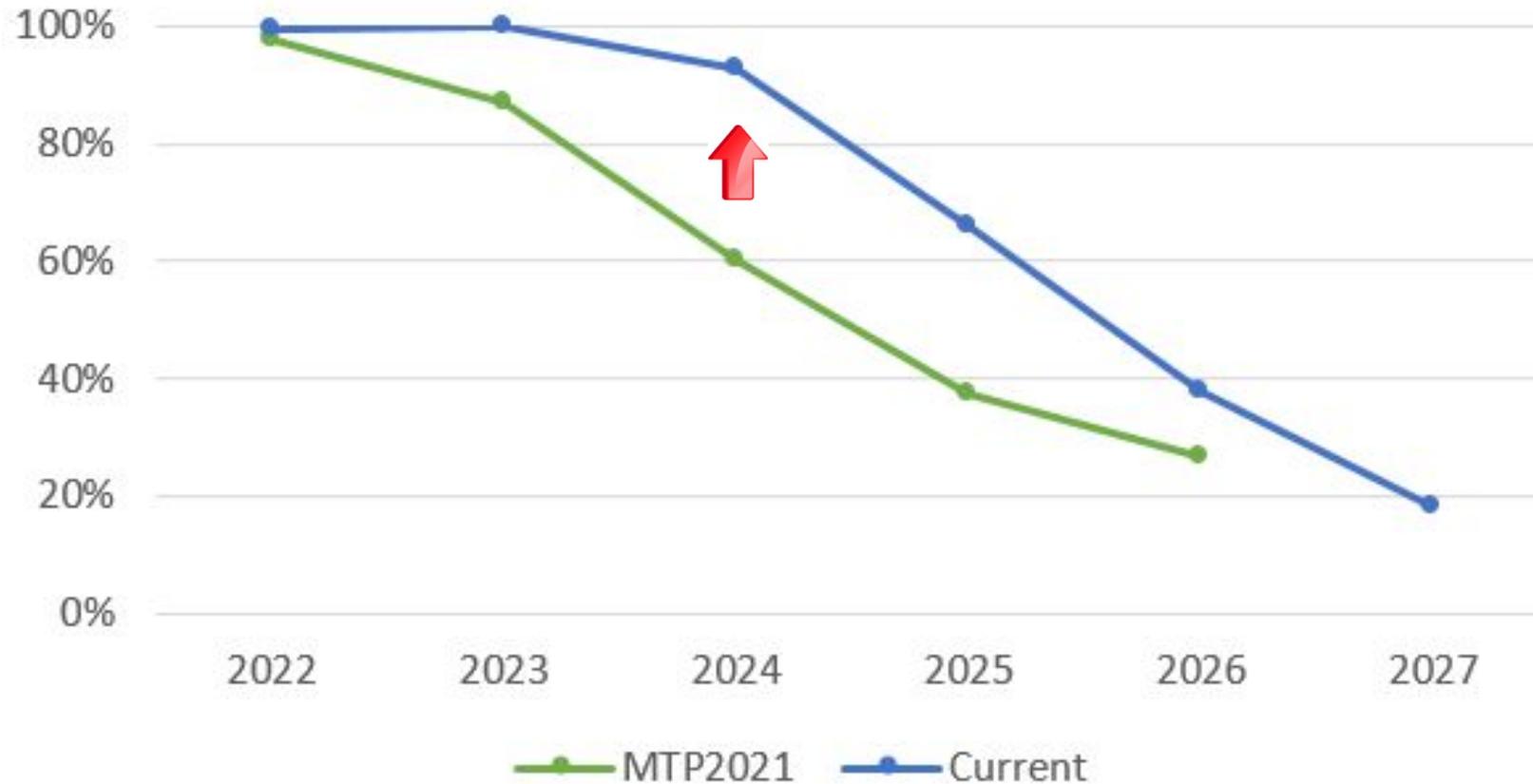
ミラー事業売却後の中長期経営見通し

- ◆ ミラー事業がなくなったとしても、ライティング事業への注力により、売上・営業利益率の向上を実現：
 - 日本における革新的な製品と生産性向上
 - アセアンとグローバルモデルで成長を取り込む



BOOKED RATIOの進捗状況

- ◆ 各年別のBooked Ratio*は 受注が順調に推移し着実に上昇

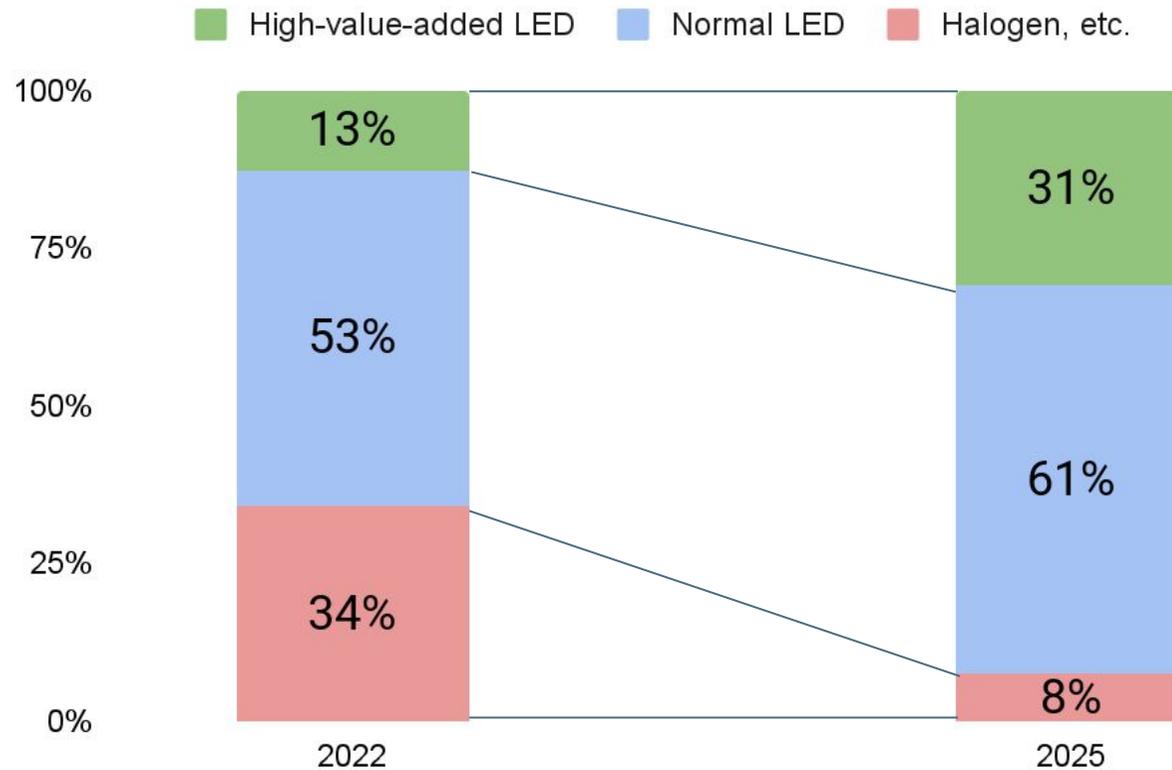


* Booked Ratio: 各年の想定売上高に対して既存製品と新規受注確定済み分が占める割合

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)



2022年『Nissan Global Supplier Award - Innovation Award』2年連続受賞

ARIYA リアランプ “Invisible Lighting”を実現し、 開発の革新性を高く評価される

市光工業は、
ブラックアウトされたリアランプから特徴的なグラフィックが鮮明に浮かび上がる
次世代EVを象徴するようなデジタル感のある先進的な意匠表現を世界初として実現



開発品の特徴:

アウターレンズに特定波長を吸収する顔料・染料を複数添加し、従来の蒸着では実現できなかった
特定波長のみを透過させる事に成功



予測に関する注意事項

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、市光工業株式会社(以下、当社)が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は、今後様々な要因により異なる結果となる可能性があります。

ご利用に際しては、ご自身の判断で御願ひ致します。資料に記載されている見通しなどに基づいて投資判断を下すことによって生じ得るいかなる損失についても、当社は責任を負いません。

この資料の著作権は当社に帰属します。いかなる理由によっても当社に許可無く資料を複製・配布することを禁じます。

ICHIKOH
a Valeo company