

事業概況

2017年度^{*}における売上高は、欧州やアジア地域での需要は好調だったものの、北米での減収の影響で2,649億円(前期比0.4%減)となりました。利益については、北米事業の収益改善に向けた施策の効果やアジア地域における受注増加などにより営業利益は81億円(前期は42

億円)、経常利益は58億円(前期は8億円)となりました。親会社株主に帰属する当期純利益は、欧州のアラスおよびスロバキア工場で固定資産の減損損失を計上したこともあり8億円(前期は4億円)となりました。

^{*}連結会計年度
北米・中国・タイ・インドネシア:2017年1月~2017年12月
日本・欧州:2017年4月~2018年3月

地域セグメントごとの業績

単位:億円	売上高				営業利益			
	2016年度	2017年度	前年差	為替 [*]	2016年度	2017年度	前年差	為替 [*]
日本	809	814	+5	-	41	33	△8	-
米国	1,524	1,388	△136	+30	△29	18	+47	+0
メキシコ	8	11	+3	+0	△4	△3	+1	△0
欧州	116	141	+26	+12	△13	△20	△8	△2
中国	200	225	+25	+3	26	26	+1	+0
タイ	66	79	+13	+5	4	5	+1	+0
インドネシア	163	188	+24	+4	14	20	+6	+0
アジア	430	492	+62	+12	44	51	+7	+1
連結消去	△224	△196	+28	-	2	2	+0	-
合計	2,661	2,649	△12	+55	42	81	+39	△0

^{*}為替レート(2016年度→2017年度) USD:109.6→112.0, EUR:118.9→130.3, CNY:16.4→16.6, THB:3.1→3.3, IDR:0.0082→0.0084

地域別事業概況

日本

2017年度の振り返り

自動車用製品では、新型SUV(スポーツ用多目的車)用を中心としたブレーキ製品の受注増のほか、フォークリフト用や鉄道車両挙動監視装置といった産業機械・鉄道車両用製品などが好調であったものの、中近東向け小型トラックの販売不振や完成車メーカーの完成検査問題に起因した生産停止による受注の減少で、売上高は814億円(前期比0.6%増)にとどまりました。

利益面では、前期と比べ鋼材など材料の市況高騰や、当社の業績連動による賞与支給額が増加したことによる人件費の増加、電動ブレーキや環境対応型摩擦材といった



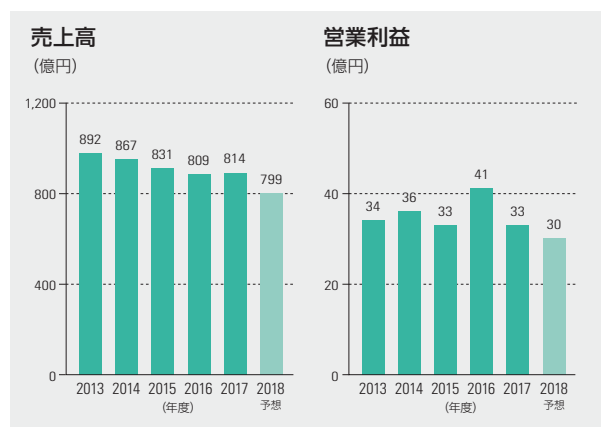
日本市場で新発売された
軽自動車専用ディスクブレーキパッド「K4」

次世代に向けた研究開発関連費用増加などの影響で、営業利益は33億円(前期比19.0%減)となりました。

2018年度の見通し

売上高は799億円(前期比1.8%減)を見込んでいます。

営業利益については、売上減少の影響や労務費増加などの影響はあるものの、生産などの合理化に取り組み、30億円(前期比10.2%減)を見込んでいます。



地域別事業概況

北米

2017年度の振り返り

ピックアップトラック、SUV用製品の受注が好調であったことや、販売価格の適正化による増収効果がありましたが、一部の米系完成車メーカーのセダン系車種生産からの撤退や補修品市場における小売店の合併などによる一時的な在庫調整により減収となり、売上高は1,399億円（前期比8.7%減）となりました。

利益面では、売上減による売上構成の変化や鋼材価格の上昇による影響はあったものの、外部コンサルタント費用などの一時費用がなくなったことや、生産の安定化による緊急輸送費の大幅削減、残業や休日出勤が削減されたことによる労務費の圧縮などもあり、営業利益は15億円（前期は営業損失32億円）と大幅な増益となりました。

米国事業の収益安定に向けた4つの柱となる取り組み、



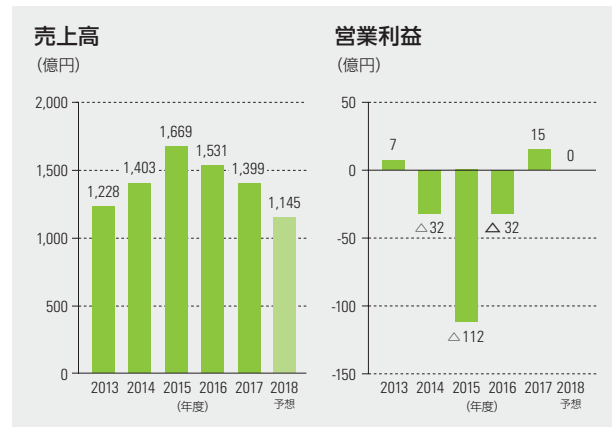
当社3回目となる
最優秀輸入アフターマーケット
製品賞を受賞した
米国市場向け EURO® Ultra-Premium
セラミックディスクブレーキパッド

①組織・管理体制の抜本的な改革、②生産性の改善、③生産能力の増強、④収支構造の改革に加えて、さまざまな施策を実行した結果、当期は米国だけで18億円の営業利益を計上することができました。

2018年度の見通し

売上高は1,145億円（前期比18.2%減）を見込んでいます。

利益面では、労務費の改善や合理化効果を見込むものの、売上減少の影響で、営業利益は0億円（前期は営業利益15億円）の見通しです。



地域別事業概況

欧州

2017年度の振り返り

補修品市場向けの摩擦材ビジネスが減少しましたが、高性能量販車用ディスクブレーキ製品販売の増加などにより、売上高は141億円（前期比22.1%増）となりました。

利益面では、スロバキア工場において本格生産に向けた生産立ち上げの諸費用が発生したこと、生産ライン増設にともなう減価償却費の負担増、人員増加による労務費の増加や計画していた合理化の遅れ、フランスのアラス工場において利益率の高い摩擦材ビジネスが減少したことによる売上構成の変化などがあったため、営業損失20億円（前期は営業損失13億円）となりました。

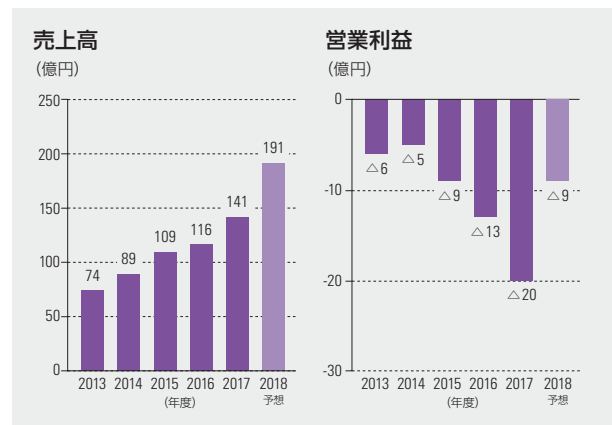


本格生産が始まった
スロバキア工場

2018年度の見通し

高性能量販車用ディスクブレーキ製品販売の増加などにより増収を見込んでいます。

売上増の影響とともに、品質の向上によるスクラップ費の削減などで、営業損失は前期と比べ11億円改善し、9億円となる見通しです。



2017年度の振り返り

中国では、SUV用製品の高い需要に加え、新規モデルの受注獲得により、売上高は225億円（前期比12.5%増）となりました。営業利益は、労務費の上昇に加え、減価償却費や環境規制対応コストの増加がありました。利益率の高い摩擦材製品の受注が好調であったこと、合理化が順調に達成できたことなどにより26億円（前期比2.8%増）と増収増益となりました。

タイでは、国内向けおよび輸出向け小型車用製品の受注拡大と、補修用摩擦材製品の受注の好調により売上高は79億円（前期比19.0%増）となりました。利益については、労務費の上昇や昨年度に操業を開始した鋳造工場の立ち上げに関わる費用増がありましたが、売上増の効果により営業利益は5億円（前期比14.4%増）と増収増益となりました。

インドネシアにおいては、新型MPV（多目的乗用車）用製品の需要好調に加え、欧州向けグローバルプラットフォーム



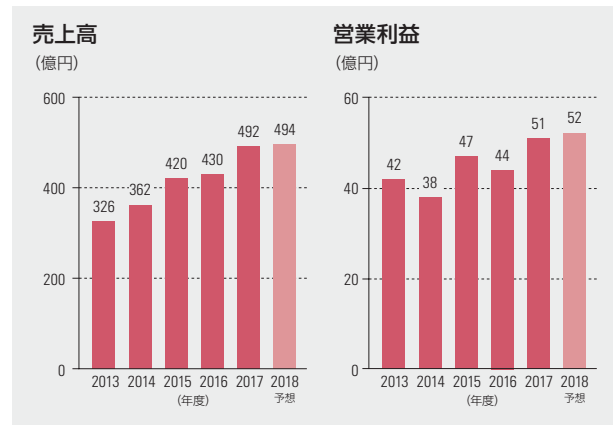
タイの鋳造工場 A&M

フォーム（全世界での車台共通化）車用製品の輸出や、自動二輪車用製品の受注の大幅拡大などにより、売上高は188億円（前期比14.9%増）となりました。利益については、労務費増の影響はあるものの、昨年度に発生した新規ビジネスの立ち上げにともなう一時費用がなくなったことや、合理化効果や受注拡大の影響で営業利益は20億円（前期比41.4%増）と大幅な増益となりました。

2018年度の見通し

売上高は494億円（前期比0.4%増）を見込んでいます。

労務費の上昇や、投資にともなう償却費負担増などの減益要因はあるものの、売上増の影響や合理化効果で営業利益は前期並みの見通しです。



連結キャッシュ・フローの状況

当期末の現金及び現金同等物は、前期末比29億円減少の127億円となりました。営業活動によるキャッシュ・フローから投資活動によるキャッシュ・フローを差し引いたフリー・キャッシュ・フローは83億円となりました。

営業活動によるキャッシュ・フロー

主な要因は、法人税等の支払額が28億円あった一方で、税金等調整前当期純利益42億円や減価償却費124億円、運転資本の増減額+29億円などにより、資金が増加したことによるものです。

投資活動によるキャッシュ・フロー

主な要因は、日米欧を中心とした設備投資により有形固定資産の取得による支出が114億円となり、資金が減少したことによるものです。

財務活動によるキャッシュ・フロー

主な要因は、長期借入れによる収入192億円やセール・アンド・リースバックによる収入21億円があった一方で、短期借入金の純減額34億円や長期借入金の返済による支出253億円および非支配株主への配当金の支払額31億円などにより、資金が減少したことによるものです。

