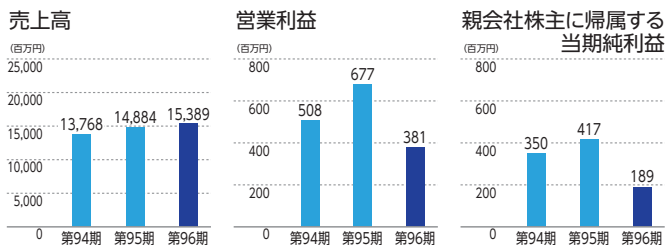




## 決算ハイライト



### ■モビリティ事業

乗用車、トラック、建機、農機の内外装部品を各メーカーに供給。軽量化等の新工法や加飾など高付加価値部品を積極的にご提案し、開発・設計から量産までの一貫体制でお客様のニーズにお応えしております。

### 売上高 9,355百万円

当事業の国内自動車部門におきましては、部品供給不足とモデルの生産中止による建機農機の落ち込みと大型・中型トラック向け車両の減産で、販売減となりました。海外自動車部門におきましては、ピックアップトラック向けの販売が回復し増収となりました。それにより、タイのECHO AUTOPARTS (THAILAND) CO.,LTD.では、前連結会計年度と比べ売上高は増加いたしました。



この結果、当事業の売上高は93億55百万円となり、前連結会計年度比9億5百万円増加いたしました。セグメント利益は3億20百万円となりました。

### ■リビングスペース事業

毎日の暮らしに密着したトイレ、バス等、水回り空間を中心とした住宅設備部品や冷機部品の開発、供給をはじめ、幅広い分野で貢献しております。



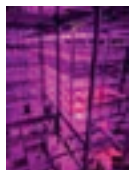
### 売上高 5,192百万円

当事業の国内住宅設備部門におきましては、業界の一般的なサプライチェーンは回復傾向に向かっておりますが、住宅リフォーム需要は減少傾向が続き、弱含みに推移しました。また、DIY等の美観り需要の落ち込みが継続しています。この状況下において、新規化粧鏡の受注や普及タイプの化粧鏡の需要は引き続き好調に推移しましたが、業務用空調部品は需要がやや落ち込みました。その結果、売上高は減少いたしました。海外冷機部品部門におきましては、タイのTHAI KODAMA CO.,LTD.では、前連結会計年度と比べ売上高は増加いたしました。ベトナムのTHAI KODAMA (VIETNAM) CO.,LTD.では、引き続き業務用冷蔵庫部品が好調に推移し、売上高は増加いたしました。

この結果、当事業の売上高は51億92百万円となり、前連結会計年度比99百万円減少いたしました。セグメント利益は5億77百万円となりました。

### ■アドバンスド&エッセンシャル事業

ゲーム用パッケージ等のアミューズメント領域から最先端のIT機器フォーム、植物工場の水耕システムコンポーネントなどの先進的な市場、医療領域に至るまでの製品開発に挑戦しております。



### 売上高 841百万円

当事業におきましては、ゲームソフト用パッケージ事業は需要増により前年を上回り、また、エネルギー関連インフラ設備向けでは新規部品受注により販売増となりました。前年度まで当事業に含んでおりました自動車向け関連製品を当年度においてはモビリティ事業に移管したことにより、売上高は減少いたしました。利益については、売上減少分が減益となりましたが、利益率では10%以上を確保しております。

この結果、売上高は8億41百万円となり、前連結会計年度比3億円減少いたしました。セグメント利益は1億48百万円となりました。

## 会社概要・株式情報

### 会社概要 2023年3月31日現在

商号 児玉化学工業株式会社  
(英 文 名) KODAMA CHEMICAL INDUSTRY CO.,LTD.  
設 立 1946年3月8日  
資 本 金 1億円

### 役員 2023年6月22日現在

代表取締役	坪田 順一	社外取締役	三村 智彦
取締役	齋藤 義一	社外取締役	中村 公泰
取締役	北村 以知雄	社外取締役	珍部 千裕
取締役	山岸 義久	社外取締役	横山 徹
		社外取締役	浦部 明子
		社外取締役	鈴木 洋之

### 株主メモ

事業年度	4月1日～翌年3月31日
期末配当金 受領株主確定日	3月31日
定時株主総会	毎年6月
株主名簿管理人 特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同 連 絡 先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 TEL 0120-232-711 (通話料無料)
上場証券取引所	東京証券取引所
公告の方法	電子公告により行う 公告掲載URL <a href="https://www.kodama-chemical.co.jp/">https://www.kodama-chemical.co.jp/</a> (ただし、電子公告によることができない事故、その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に公告いたします。)

(ご注意)

- 株主様の住所変更、買取請求その他各種手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。

### 株式に関するマイナンバー制度のご案内

市区町村から通知されたマイナンバーは、株式の税務関係の手続きが必要となります。このため、株主様からお取引の証券会社等へマイナンバーをお届出いただく必要がございます。

### ■WEBサイトのご案内

ホームページサイトでは、企業情報やIR情報など最新の当社情報を幅広く提供しております。

<https://www.kodama-chemical.co.jp/>

児玉化学工業

検索



# BUSINESS REPORT

## 第96期 ビジネスレポート

2022年4月1日 ▶ 2023年3月31日



## 代表者インタビュー



代表取締役社長  
坪田 順一

### 国内事業の低調を海外事業がカバーし増収確保

2023年3月期は、コロナ禍による経済活動の規制が緩和される中で、自動車業界を中心に需要の回復が期待されましたが、半導体・電子部品等の供給不足に伴う生産調整が続き、又、原材料や燃料の高騰が収益を大きく圧迫し、厳しい事業環境での事業運営を強いられました。

そのような中でも、海外事業においては、タイ子会社のピックアップトラック向け販売が回復し、売上を伸ばしたことに加え、ベトナム子会社による冷機部品等の販売も好調に推移したことから、全体で、増収増益を確保することができました。

一方、国内モビリティ事業においては、主力の大型・中型トラック向け販売が大きく減少する状況となりました。またアフターコロナにおける消費動向の変化を受け、住宅リフォーム需要が減少傾向を示し、国内住宅設備部門の販売に影響を及ぼしました。

結果として当期の連結業績は、国内事業の減収を海外事業がカバーする形となり、売上高153億89百万円（前期比3.4%増）と増収を果たしました。しかし利益面においては、国内売上の減少による影響を受けるとともに、原材料・エネルギー価格の高騰などにより変動費が増加したことから、営業利益3億81百万円（同43.7%減）、経常利益4億32百万円（同25.4%減）、親会社株主に帰属する当期純利益1億89百万円（同54.7%減）と、減益を余儀なくされました。

事業セグメントごとの詳細については、別掲の「決算ハイライト」をご参照ください。

### 今期業績目標の必達と「KODAMA WAY」の遂行

今期（2024年3月期）は、コロナ禍の収束とともに景況の改善が進み、自動車業界におけるサプライチェーンの正常化など経営環境の好転が見込まれます。その中で当社は、需要の回復を確実に捉えつつ、生産効率の向上や諸費用低減、材料調達面の努力によりコスト上昇に対抗し、業績の挽回を図ります。

以上を前提に今期の連結業績は、売上高165億円（当期比7.2%増）、営業利益7億70百万円（同101.8%増）、経常利益6億90百万円（同59.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益3億80百万円（同100.9%増）と増収を継続し、大幅な利益改善を見込んでおります。

当社は現在、2026年3月期を最終年度とする4カ年中期経営計画「KCI2025」を推進中です。本計画は「Key supplier＝顧客にとってなくてはならない存在となるための提案・体制」「Change＝環境変化への柔軟な対応と、組織・文化のさらなる変革」「Impact＝顧客・社会・自社へ、目に見える影響（インパクト）を与えること」の三つをテーマに掲げ、計画最終年度の連結業績における「売上高225億円」「営業利益22.5億円（営業利益率10%）」を目指しています。

計画2年目の今期は、これらの実現に向けて、前述の業績目標の必達を年度方針の筆頭に挙げました。そして引き続きESGを経営の根幹に据え、持続可能な環境・社会への責任を担いながら、企業価値の拡大を図る方針を打ち出しました。

年度方針のもう一つの柱は、業務における心構えや行動指針を明文化した「KODAMA WAY」の遅滞なき遂行です。生産部門、販売部門、管理部門のそれぞれに「あるべき姿」を示し、取り組みの到達度を数値化しながら、人づくり・モノづくり・現場づくりを追求していくことで、会社の文化を大きく変える1年にしたいと考えています。

### 中期経営計画を通じて新たな事業モデルへ転換

当社は今後、「KCI2025」の残り3年間で、事業モデルの变革を進めていきます。健全な財務体質を維持しつつ、国内自動車部門に偏重していた従来の収益構造を転換すべく、新規事業分野の開拓と拡大に注力する考えです。

特に新たなものづくりの方向性として、アドバンスド&エッセンシャル事業の新製品導入や新市場開拓において、軽量・剛性ニーズや環境対応で、新複合材の革新的成形技術を駆使し、いよいよ開発のステージから量産化を展開してまいります。特に、ESGの視点から10年後の環境・社会ニーズを見据えた次世代技術を想定しつつ、そこからのバックキャストにより、軽量化やCO<sub>2</sub>排出量削減、省資源・リサイクル化などに寄与する開発に取り組んでまいります。

そして海外事業においては、これまで以上にグループとしての利点を活かしながら、現地人材の登用も含めて優秀な人材を多く集め、成長の加速を図ります。特にタイ子会社は、単なる生産工場でなく、東南アジア市場における今後の戦略拠点と位置付けており、今期以降に予定している新たなビジネス展開で拡大する役割を担っていきます。

「KCI2025」は、計画策定時からコロナ禍の影響を受け、各市場に変化が生じているため、事業ポートフォリオについては、柔軟に対応していく必要がありますが、最終年度目標は変更せず、今後の業績回復によって達成を目指します。

### 持続的成長の条件となる人材活用と品質向上

このたび当社は、ESG経営の一環として注力してきた育児・介護休業法や女性活躍推進法にもとづく取り組みが評価され、埼玉県の「多様な働き方実践企業認定」において、最高位であるプラチナ認定を受けました。今後は、デジタル活用などにより業務の省力化・自動化を進めつつ、女性活躍のさらなる促進や海外人材、シニア人材の積極登用を図り、その多様な価値観を取り込みながら、会社の持続的成長に必要な人的資本の厚みを築き上げていきます。

また社内では、社長直轄組織の主導により「Hard to Fail」をスローガンに掲げた品質向上活動を実施し、自動化の促進などで製品不良の発生をプロアクティブに抑止する仕組みづくりに取り組んでいます。その成果は著しく、活動開始から2年間で製品不良の発生件数やクレーム件数が激減しました。品質は、顧客満足につながる価値提供の中心であり、経営課題の一丁目一番地として、引き続き重点的に取り組みを継続します。

株主の皆様におかれましては、当社事業の発展にご期待いただき、長期的なご支援を賜りますようお願い申し上げます。

