

DAIHATSU

**2024年3月期 決算説明会
プレゼンテーション資料**

2024年5月21日

- 1 決算の概要 P.4~
- 2 市場環境と当社ビジネスモデル P.10~
- 3 中長期ビジョン P.17~
- 4 中期経営戦略 P.22~



- 1** 決算の概要 P.4~
- 2 市場環境と当社ビジネスモデル P.10~
- 3 中長期ビジョン P.17~
- 4 中期経営戦略 P.22~

概要

- コンテナ船を中心とした大型機関・デュアル燃料機関売上およびメンテナンス売上ともに好調を維持し、増収・増益
- 海外向け販売は為替が想定より円安に動き、収益に寄与
- 伊OMT社株式売却に伴う特別利益計上

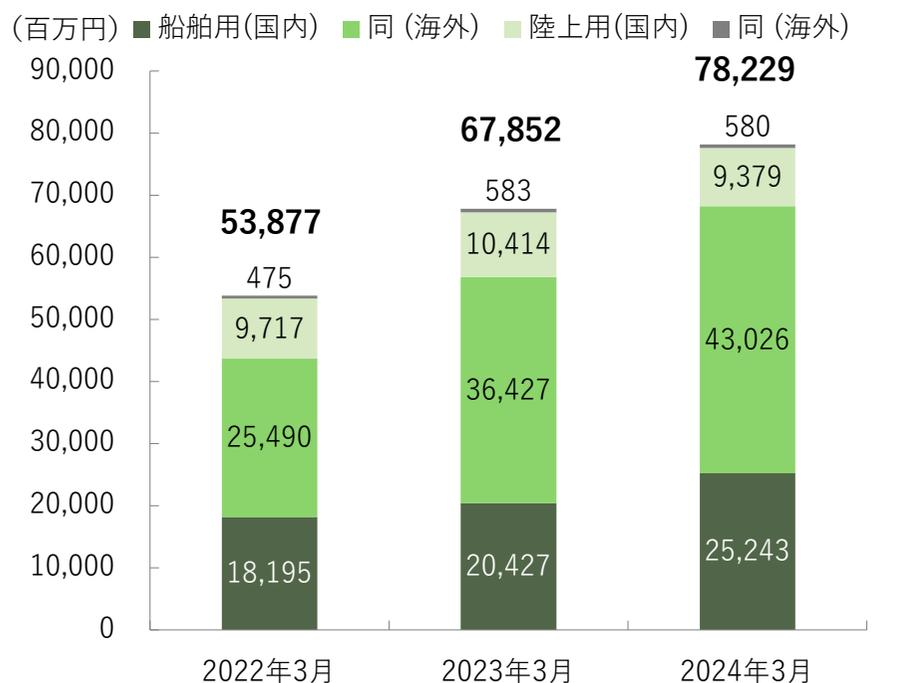
| (百万円) | 2023年3月期 通期実績 | 2024年3月期 通期実績 | 前年同四半期比 | |
|-------------|------------------|------------------|---------|---------|
| | | | 増減 | 増減率 (%) |
| 売上高 | 72,113 | 81,775 | 9,661 | 13.4 |
| 営業利益 | 3,601 | 5,194 | 1,593 | 44.2 |
| 経常利益 | 3,660 | 5,546 | 1,886 | 51.5 |
| 当期純利益 | 2,948 | 5,149 | 2,201 | 74.7 |
| 1株当たり利益 (円) | 93.37 | 162.87 | 69.50 | 74.4 |
| 総資産 | 95,377 | 101,428 | 6,050 | 6.3 |
| 自己資本比率 (%) | 47.9 | 50.1 | — | — |

内燃機関部門 売上高・部門利益



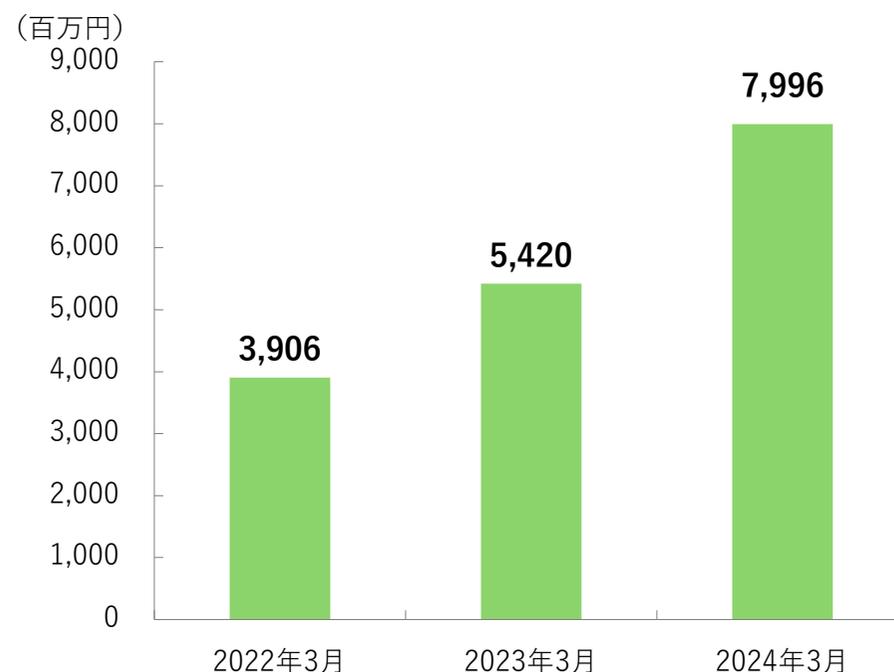
- 大型機関（コンテナ船・自動車運搬船向け）の販売に加え、ばら積み船・タンカー向け中小型機関の販売増加
- メンテナンス需要が引き続き堅調に推移し、売上増加

売上高



※メンテナンス関連含む

部門利益

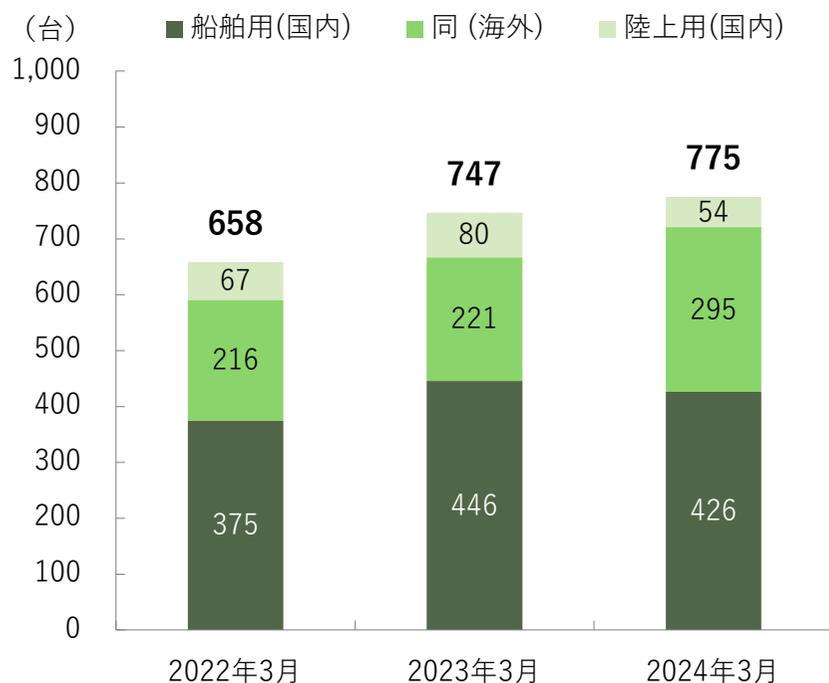


※メンテナンス関連含む

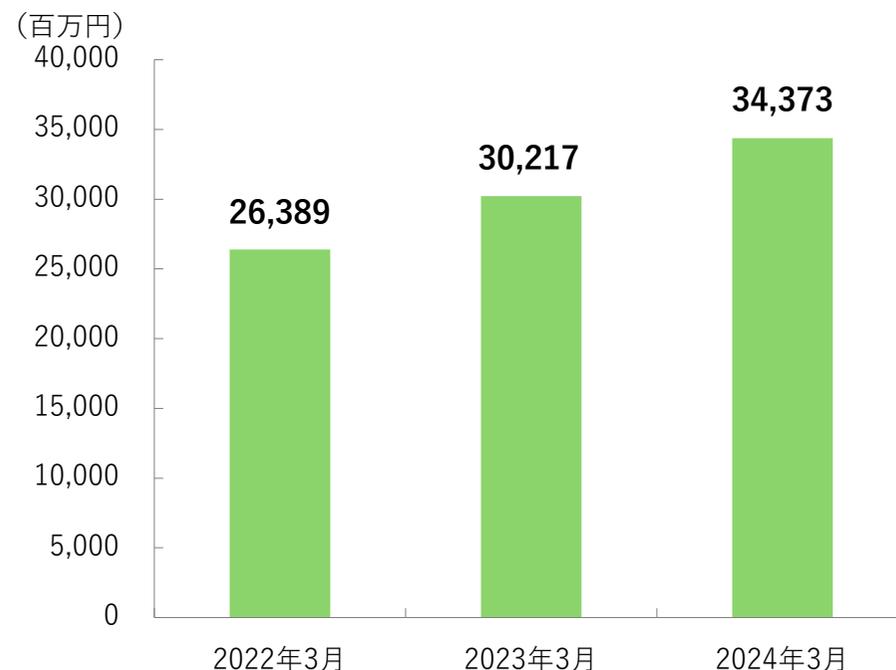
販売台数・メンテナンス関連売上高

- 海外向けを中心に大型機関およびデュアル燃料機関の販売構成が拡大
- 前期に引き続き需要が旺盛なメンテナンス関連売上が増加し、過去最高の売上を達成

販売台数



メンテナンス関連売上高



業績見通し

- ばら積み船・タンカーを中心とした中小型機関の販売が主となることで販売単価が減少し、減収の見込み
- メンテナンス関連は堅調を維持するものの、前期を下回る見込み

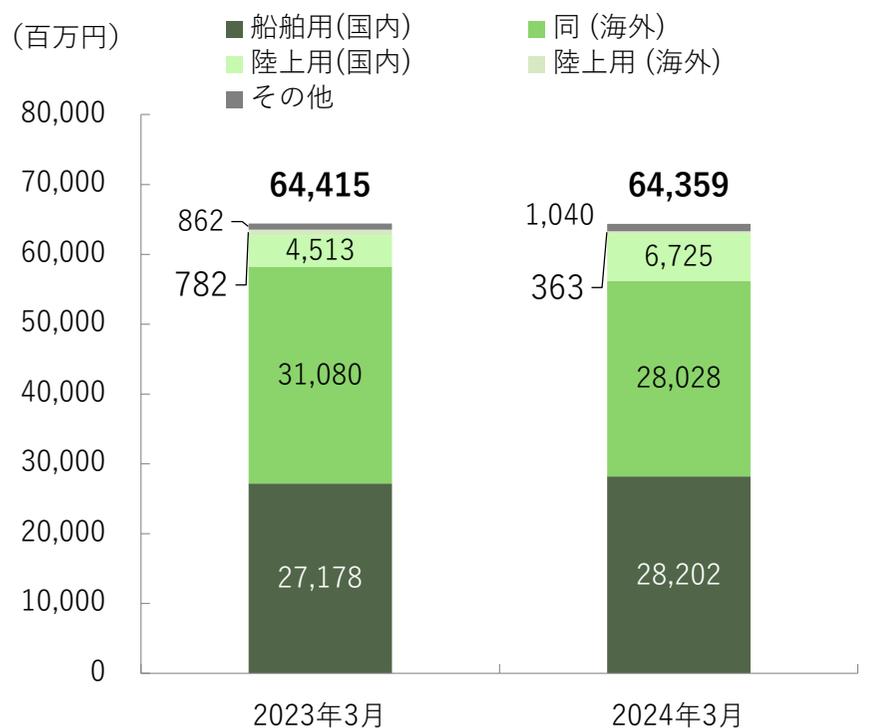
| (百万円) | 2024年3月期 通期実績 | 2025年3月期 通期予想 | 前年同期比 | |
|------------|------------------|------------------|--------|---------|
| | | | 増減 | 増減率 (%) |
| 売上高 | 81,775 | 78,000 | ▲3,775 | ▲4.6 |
| 営業利益 | 5,194 | 4,500 | ▲694 | ▲13.4 |
| 経常利益 | 5,546 | 4,600 | ▲946 | ▲17.1 |
| 当期純利益 | 5,149 | 3,100 | ▲2,049 | ▲39.8 |
| 1株当たり利益(円) | 162.87 | 97.33 | ▲65.54 | ▲40.2 |
| 年間配当金 (円) | 49.00 | 39.00 | ▲10 | ▲20.4 |
| 配当性向 (%) | 30.1 | 40.1 | — | — |

※為替レート：2024年3月期（実績）141.25円、2025年3月期（想定）140.00円

受注残高

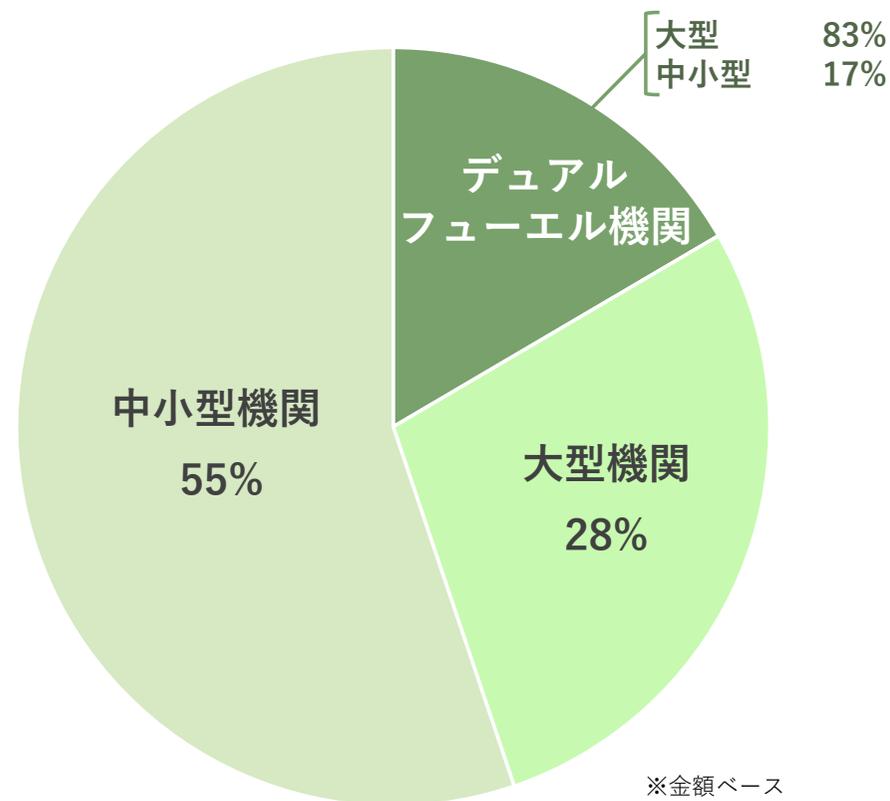
- 機関2年分の手持ち工事量を確保
- 機関受注残では、コンテナ船建造ラッシュが落ち着き、受注の中心は、ばら積み船・タンカーを中心に大型機関から中小型機関へ機種構成がシフト

受注残高推移



※メンテナンス関連含む

機関機種別受注残割合 (2024年3月末時点)



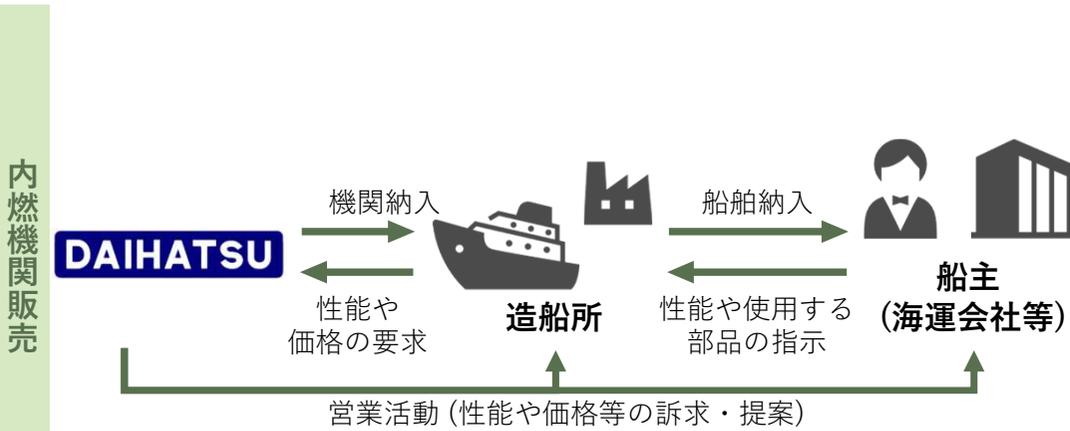
- 1 決算の概要 P.4~
- 2 市場環境と当社ビジネスモデル P.10~
- 3 中長期ビジョン P.17~
- 4 中期経営戦略 P.22~

船舶用 / 陸用機関関連ビジネスモデル

船舶用の発電用補機と推進用主機関、及び陸用の発電用・ポンプ用機関を提供

納入後、部品販売・修理工事等のメンテナンス関連事業を通して、長期にわたる収益を積み上げ

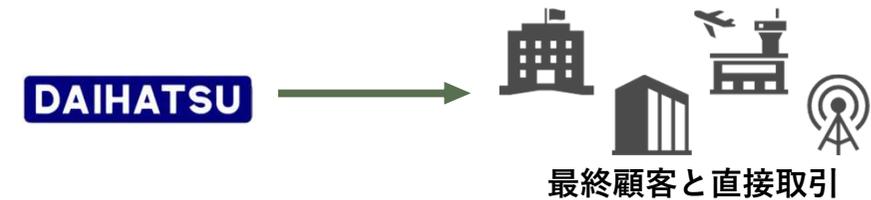
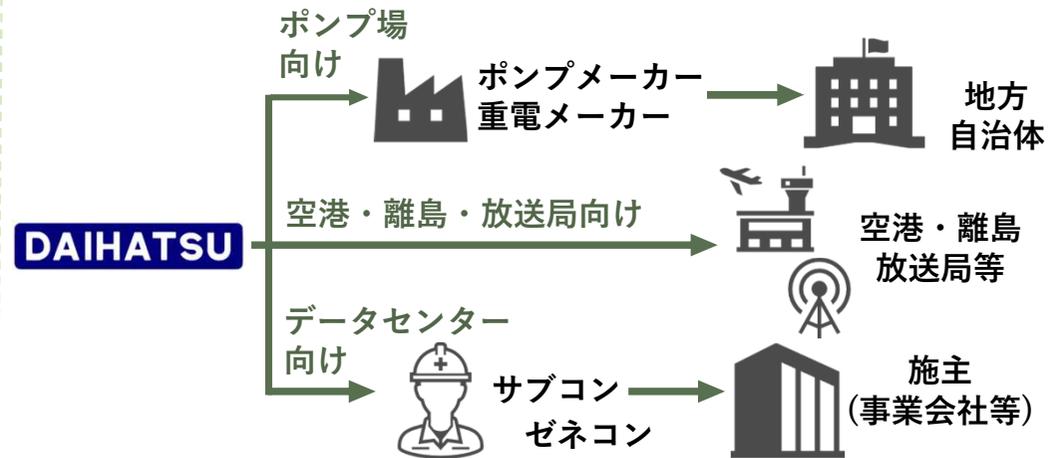
船舶用機関関連ビジネスモデル



メンテナンス関連



陸用機関関連ビジネスモデル



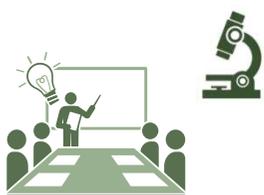
注) 1. 船主からの委託を受け、船舶の保守管理や運行管理、雇用・配乗等の船員管理を行う事業者

ビジネスモデルの特徴

内燃機関の研究開発から製造・販売、メンテナンスまでの一貫体制を構築。主力の船舶用内燃機関の販売は市況の影響を受ける一方、メンテナンス関連事業はリカーリング型ビジネスであり安定性・収益性向上に貢献

ビジネスモデル

研究開発



- 環境規制への対応のため、ディーゼル機関及びデュアルフューエルの以下方針について研究開発を推進
 - ディーゼル機関：環境負荷低減技術や燃費向上、新燃料対応等
 - デュアルフューエル：機関の効率アップ、ガス燃料の多様化への対応等

製造・販売



- 船舶用・陸用内燃機関等を製造し、広範な顧客に販売
- 製造拠点は守山工場(滋賀県)と姫路工場(兵庫県)
- 高い市場シェアによる強い価格交渉力

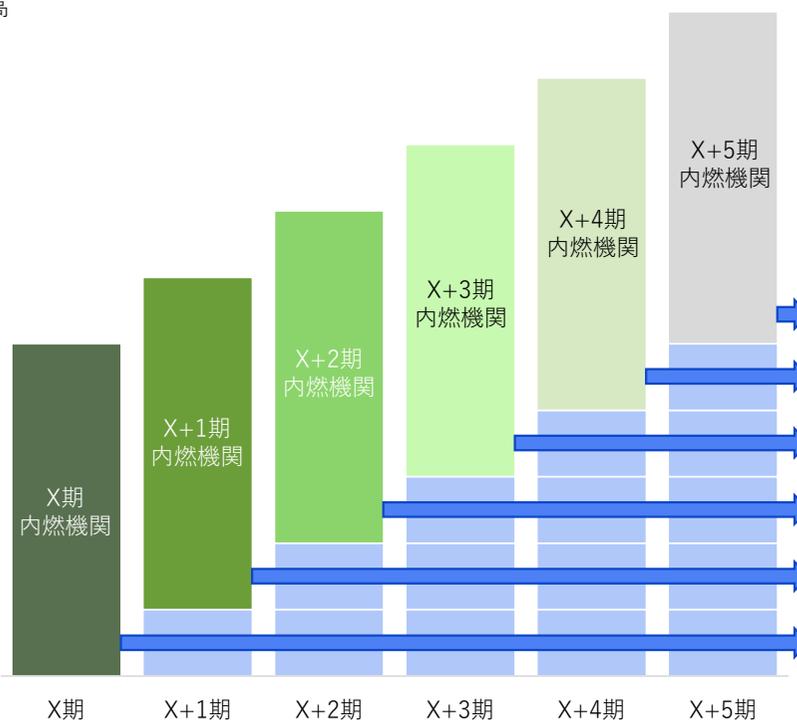
メンテナンス



- 内燃機関出荷後の部品販売含むメンテナンス
- サービス拠点は国内に加え、海外の主要都市にも配置
- 出荷から長期間、売上が見込めるリカーリング型のビジネスモデルであり、業績の安定性・利益率向上に貢献

リカーリング型のビジネスモデル(イメージ)

売上高



メンテナンス関連事業

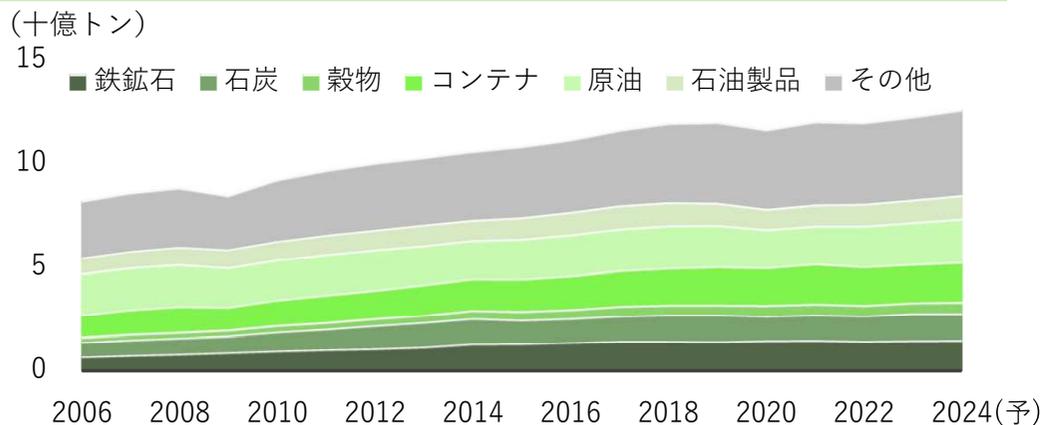
船舶用機器市場 - 市場動向

海上物流は輸送量・輸送コストから見たメリットが大きく、世界経済の成長とともに海上荷動量は拡大
 合わせて世界の船腹量も安定的に増加傾向

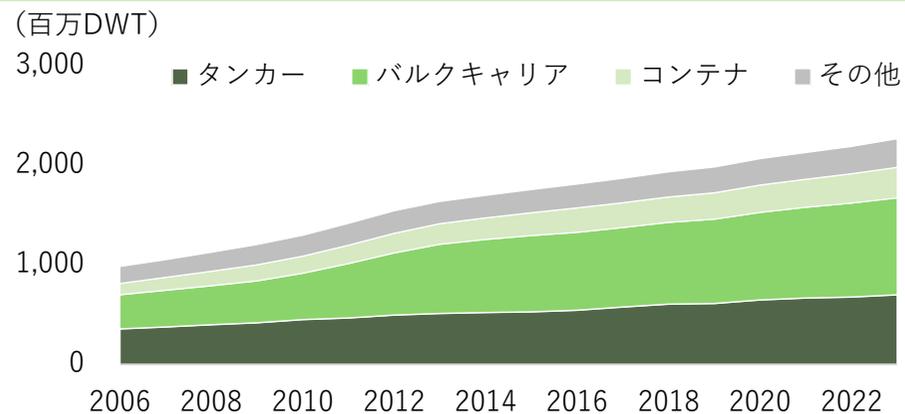
海運・造船・船舶用機器の市場構造



世界海上荷動量



世界船腹量

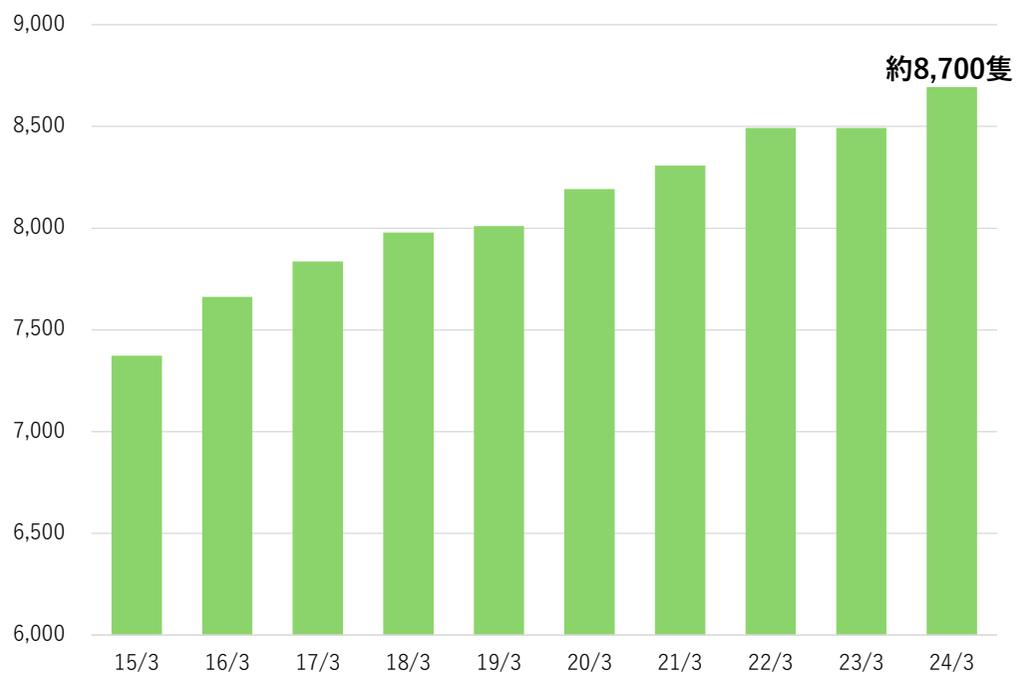


参考) 日本造船工業会

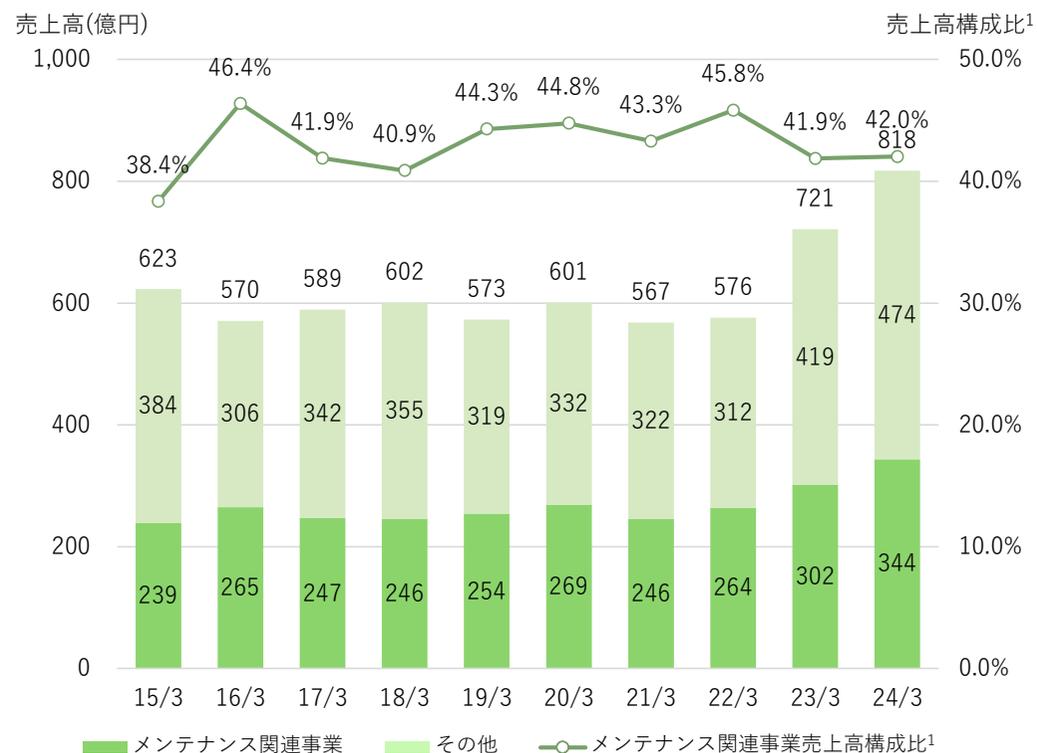
メンテナンス関連事業が支える安定した事業基盤

当社機関の積載船は着実に増加しており、メンテナンス関連事業による長期的かつ安定した収益を展望

当社機関の積載船数



メンテナンス関連事業の業績推移



注) 1. 連結売上高に占める割合

優位なマーケットポジションと強固な顧客基盤

DAIHATSU

大型外航船補機市場において、国内約49%・海外約26%と高いシェアを獲得しており、優位なマーケットポジションを確立。また、多数の顧客との取引実績をもち、強固な顧客基盤を構築

市場シェア(大型外航船補機市場)¹

国内



海外



- ・ 高い市場シェアからの強い価格交渉力
- ・ 原材料費の高騰に合わせた適切な価格改定

顧客基盤²

顧客属性

顧客数

海運会社
(船主)



約100社超

DAIHATSU

造船会社



約70社

注) 1. 2023年1-12月に就航された船舶向け隻数に対するシェア 2. 製造納期が2023年4月~2024年3月の顧客

参考) Sea Web

中国市場の開拓

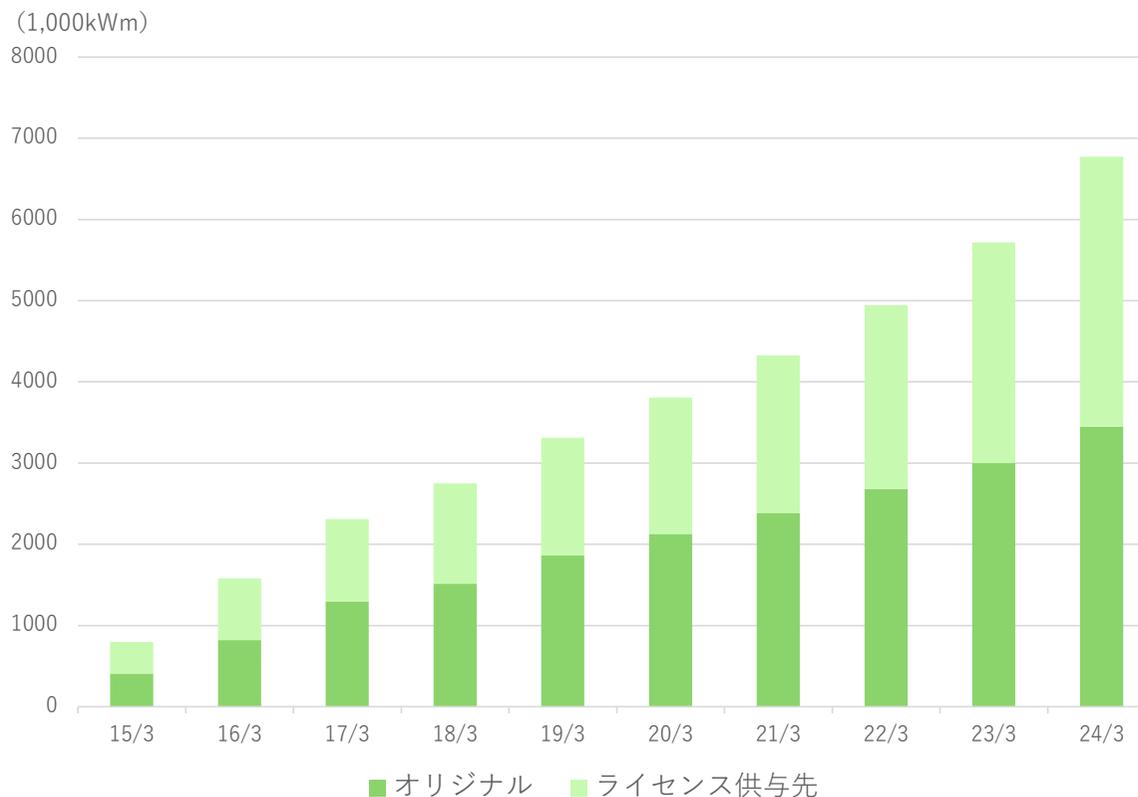
オリジナルに加え、成長市場かつ最大市場である中国企業2社にライセンスを供与し、中国への進出を推進。新たに大型機関を契約し、対応機種種の拡大に注力

オリジナル+ライセンス供与先 出荷出力(累計)¹

ライセンス供与先

安慶中船柴油机有限公司
(アンチンディーゼル)

陝西柴油重工有限公司
(シャンシーディーゼル)



注) 1. 2015年以降2024年3月までに出荷した機関の出力累計

- 1 決算の概要 P.4~
- 2 市場環境と当社ビジネスモデル P.10~
- 3 中長期ビジョン P.17~**
- 4 中期経営戦略 P.22~

ダイハツディーゼル 中長期ビジョン

POWER ! FOR ALL beyond 2030

パワーサプライカンパニーとして
機関とサービスでお客様価値創造を実現

気候変動・エネルギー資源の枯渇といった
さまざまな社会問題に真摯に向き合い

- ・人々の暮らしの安心安全を支え続けること
- ・豊かな自然環境を守ること

この2つのミッションの解決に取り組んでまいります



中長期ビジョンサマリー

長期的に市場評価が低迷している事態を受け、改めて事業サイクルに合わせた中長期ビジョンを策定
 新体制を通じ定期的な報告と見直しを行い、ROEの改善と中長期ビジョンの実現のための成長投資に取り組む

市場評価への認識



- 長期にわたってPBRが1倍を下回って推移
市場の求める資本コストを満たしていない状況
- 新組織 CVIC* を軸とする体制で
 - ① 中長期的な戦略に基づく企業価値向上
 - ② 定期的な進捗報告と見直し
 - ③ 投資家の皆様との建設的な対話の推進
を通して市場評価向上に努める

* Corporate Value Improvement Committee

中長期ビジョン

2030 → 2050

次世代燃料対応に向けた研究開発
 サービタイゼーション事業の体制構築
 の2つを推し進めるとともに
 持続的な成長に向け
 M&A等を通じた事業領域拡大を目指す

次世代燃料機関の拡販に取り組むとともに
 サービタイゼーションを含む
 新しいソリューションの提供や
 事業領域の拡大を通し
**ネット・ゼロ・エミッションへの貢献と
 舶用業界での中核企業となることを目指す**

中長期ビジョンを踏まえ、社名変更についての検討を開始

財務目標およびキャピタルアロケーション

* 株式譲渡益など除いた数値

| 百万円 | 24年3月期 (実績) | 28年3期までに | 31年3月期目標 |
|------|---------------|---------------|---------------|
| 売上高 | 81,775 | 80,000 | 100,000 |
| 営業利益 | 5,194 | 5,000 | 7,000 |
| ROE | 10.1% (8.9%*) | 6.5%以上 | 9.5%以上 |

- 2030年にかけて次世代燃料対応のための研究開発や
サービタイゼーション等の体制強化に向けた投資を計画
- 現状は**配当性向30%を基準**としているが、今後「**減配回避・増配基調**」
を目指すことについては検討を進める

中長期ビジョン

次世代燃料への対応を中心に、サービタイゼーションやより広範な新しいソリューションの提供を通して海運業界/船用機器業界におけるネットゼロエミッションへの貢献と事業規模の拡大を目指す

現在～2030年

2030年～2050年

2050年

戦略方針

長期的な成長に向けた体制構築&収益性の向上

新たな体制をベースにビジョン実現に向けた成長加速

ネットゼロエミッションへの貢献

個別戦略

1. 次世代燃料対応機関の商用化
2. サービタイゼーション事業の体制強化
3. M&Aや提携を通じた事業領域の拡大

1. 次世代燃料対応機関の拡販
2. サービタイゼーション事業の拡大
3. より広範なソリューションの提供

業績イメージ



成長投資実施のため減価償却により利益が圧迫
サービタイゼーション事業の確立や
規律あるM&A等を通してROEの向上を図る



現在～2030年の取組の貢献本格化

船用機器業界の
中核企業の1社へ

中期財務目標

DAIHATSU

28年3月期までに営業利益50億円・ROE6.5%以上の達成にコミットし

31年3月期に営業利益70億円・ROE9.5%以上の達成を目指す

| (百万円) | 23年3月期 (実績) | 24年3月期 (実績) | 25年3月期 (見通し) | 28年3月期 までに | 31年3月期 目標 |
|-------------|----------------|-------------------|-----------------|---------------|---------------|
| 売上高 | 72,113 | 81,775 | 78,000 | 80,000 | 100,000 |
| <u>営業利益</u> | 3,601 | 5,194 | 4,500 | <u>5,000</u> | <u>7,000</u> |
| 営業利益率 | 5.0% | 6.4% | 5.8% | 6.3% | 7.0% |
| EBITDA | 6,355 | 8,032 | 7,474 | 8,700 | — |
| EBITDAマージン | 8.8% | 9.8% | 9.6% | 11% | — |
| 当期純利益 | 2,948 | 5,149 (4,141*) | 3,100 | 3,500 | 5,000 |
| ROIC | 4.3% | 6.0% | 4.9% | 5.1%以上 | 6.5%以上 |
| <u>ROE</u> | 6.6% | 10.1% (8.9%*) | 6.1% | <u>6.5%以上</u> | <u>9.5%以上</u> |

* 株式譲渡益など除いた数値



- 1 決算の概要 P.4~
- 2 市場環境と当社ビジネスモデル P.10~
- 3 中長期ビジョン P.17~
- 4 中期経営戦略 P.22~

成長投資計画

中長期ビジョンの達成のために450億円の成長投資を計画

それぞれの投資について資本コストを意識しながら取り組んでいく



次世代燃料対応 100億円

市場でのプレゼンス拡大を目指した
メタノール・アンモニア燃料等の
次世代燃料対応機関の開発および生産設備
2030年以降の成果を想定



技術開発・生産性向上 150億円

既存製品の原価低減や生産設備の再構築を計画
原価・生産効率の改善から競争力を高め
売上増加とそれに伴う収益性改善を図る
2025年3月期からの成果を想定



生産基盤の強化 80億円

製造コストのコントロールを目的として
グループ・関係会社への設備投資
および付加価値の向上を図る
2026年以降からの成果を想定



ロジスティクス改革 50億円

生産多拠点化に伴う物流の最適化とDXの実施
物流ロス削減と販売機会損失ゼロの実現
2028年以降の成果を想定



デジタル技術 30億円

ビジネスモデルのDXを通じた
生産性とLTVの向上を図る
2026年以降の成果を想定



その他 40億円

ネットゼロエミッションの早期実現と
人的資本経営の取組強化を図る
2030年以降の成果を想定

次世代燃料対応機関 生産工場投資

DAIHATSU

姫路工場の追加投資を行い、既存機関の増産とともに次世代燃料機関の組立・試運転の重要拠点へ
新工場に関する投資規模はトータルで100億円規模を見込み、2026年稼働を目標



投資総額 100億円規模

- ① 次世代燃料
(メタノール・アンモニア・水素)
- ① 機関組立・試運転工場
- ② 次世代燃料(メタノール) 機関
設備追設
- ③ 既存機関増産対応工場計画
- ③ → 生産能力見通し 1.8倍 (既存機種換算)

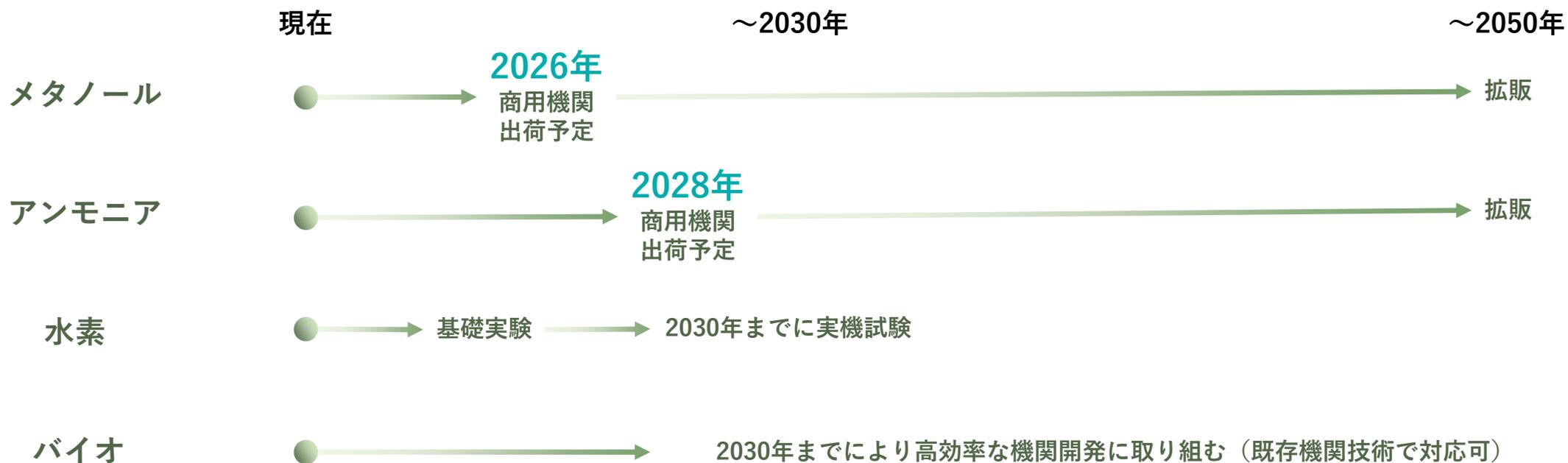
2026年中に

次世代燃料(メタノール) 機関出荷予定

次世代燃料対応機関 開発投資

2050年GHGゼロ達成のための重要な要素である次世代燃料対応機関開発は同時進行で全方位に向け展開
メタノール、アンモニアに関してはそれぞれ2026年、2028年の商用機関出荷を予定

次世代燃料開発ロードマップ



将来的な燃料転換に備え、燃料電池、カーボンキャプチャ、再生エネルギーなどのソリューションの構築も継続

社名変更の検討開始

DAIHATSU

環境意識の高まりとデジタル変革の急速な変化に対応するとともに、
当社グループが目指す新しい姿を実現し、新たな歴史を築いていくため、社名変更を決定

ダイハツインフィニアース株式会社

DAIHATSU INFINEARTH MFG.CO.,LTD.

INFINITY

(永遠・無限)

EARTH

(地球)



変更予定日 2025年5月2日（当社創立記念日）

Disclaimer

本資料には、将来の業績や事業戦略などに関する記述が含まれています。

こうした記述は将来の業績を保障するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。

実際の業績は経営環境の変化などにより見通しと大きく異なる場合があることにご留意ください。

また、本資料に記載されている当社ないし当グループ以外の企業等に係る情報は公開情報等から引用したものであり、

当該情報の正確性・適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。

なお、本資料に記載されている情報は情報提供を目的とするものであり、有価証券の勧誘を目的とするものではありません。

DAIHATSU

