

2026年6月5日

会社名 株式会社ティラド
代表取締役 CEO 兼 COO
代表者名 社長執行役員 宮崎 富夫
コード番号 7236 (東証プライム)
問い合わせ先 常務執行役員 事業管理・人事総務管掌
堀田 靖

2026年3月期 第124期定時株主総会 よくあるご質問とその回答 (株主総会関連資料)

1. 来期業績予想の前提を教えてください。

取引先との緊密なコミュニケーションにより、直近時点での販売計画を情報収集して業績予想を策定しております。

中東における地政学リスクの高まりによる材料費高騰の状況については、取引先との間に原則として材料費スライドの取り決めがあること、また材料価格の将来動向を予測することが困難であることから、業績への影響を盛り込んでおりません。

2. 中期経営計画の経営目標はどのような考え方で設定しているか教えてください。

中期経営計画「T.RAD-2026」では、2030年度に売上高 2,000 億円、ROE20%以上を達成する経営目標を掲げております。

あらゆるパワープラントに製品を提供出来る、当社のマルチパスウェイ戦略を軸として、近時、新規受注に成功した多機能ラジエータの拡販を梃子に、今後 5 年間で市場シェア拡大の絶好の機会と位置付けております。必要な成長投資、戦略投資を着実に実行し、目標達成に向け邁進する所存です。本目標の達成により、熱交換器メーカーとして、グローバル市場で揺るぎない地位を確立したいと考えております。

3. 車両電動化の進展で熱交換器需要の変化への影響を教えてください。

電動化の進展で車両の熱マネジメント需要はさらに高度化し、拡大していくものと認識しています。

1 台の車両に搭載される熱交換器も増加する傾向にあり、さらには多様な温度帯や高度な熱効率の要求への最適解を提案してまいります。

特に BEV/HEV の各市場での販売が大きく変動する昨今の状況において、それぞれのカテゴリに必要な熱交換器は多種多様かつ、柔軟な開発および生産体制が求められてまいります。

これに対する対応の一つが当社で販売を開始する多機能ラジエータであり、また、それぞれの熱交換器の高効率化開発です。

当社は BEV/HEV のみならず、燃料電池車、e-fuel、水素エンジンを含めた多様なパワープラントに対応した様々な熱交換器を開発、提案、製造しております。

また、根強い需要のある ICE 車や建産農機エンジンへのアプローチも継続してまいります。

OEM 各社のマルチパスウェイ戦略に寄り添い、市場変化を成長機会として捉え、競争力強化に取り組んでまいります。

4. 為替変動の影響について教えてください。

当社は、グローバル 5 極体制により、顧客拠点の近傍に開発・生産拠点を戦略的に配置し、「地産地消」のビジネスモデルを基本としております。したがって、現地における生産活動、販売活動における通貨ギャップは限定的な状況です。なお、当社の海外売上比率は 50%を超えており、連結決算通貨ベースにおいて、円安基調の場合には増収効果がありますが、利益率への影響は相対的に軽微となる傾向です。

5. DX への取り組み状況を教えてください。

生産性向上や業務効率化を目的として、デジタル技術活用を進めております。

全社 DX システムを自社で企画・開発しており、受注から設計、生産、計画、調達、品質などの製造現場や管理業務のすべてのデータをクラウドに集約し、各部門で活用しております。

さらに、生産管理システムと会計システムをグローバル統合し、業務プロセスをグローバルで標準化するシステム構築を推進しております。

6. 北米事業の状況を教えてください。

北米事業においては、近年取り組み中の生産移管プロジェクトが進捗し、8 年ぶりの黒字を達成いたしました。なお、同プロジェクトは、2026 年度中にほぼ完了する見通しです。今後は、黒字体質を維持できるよう、生産品目の絞りこみ、自動化設備による省人化に注力する所存です。受注に成功した多機能ラジエータの量産開始等、自動車向け、HEV 向けの生産増加により、2028 年度以降は増収増益の計画です。

7. インドの合併会社の状況を教えてください。

当社はインド最大の財閥 TATA グループと合併会社を設立し、28 年にわたり協力関係を築いてまいりまし

た。TATA 側は、様々なリソース調達、日々の経営管理に貢献し、当社側は、主に製品開発、生産技術、品質管理の面で合併会社を支援しております。合併会社の過去業績はこれまでも安定推移してきましたが、インド市場そのものの成長、当社および TATA 協働による送客活動の強化により、今後は更に大きな成長を期待している状況です。合併会社における当社持分は 49%であり、今後も安定した持分法利益を見込んでおります。

8. 中国事業の状況を教えてください。

当社の中国事業は、依然、同地における日系取引先の苦戦の影響を受けている状況です。各々の中国拠点においては、固定費削減に注力し利益を確保してゆくことはもとより、中国独自のコスト競争力や豊富な人材を活用して、当社グループ全体に貢献する、汎用設備製作拠点として、また他地域への輸出拠点としての役割を追求する所存です。

9. グリーントランスフォーメーションや気候変動対応について教えてください。

カーボンニュートラル、サーキュラーエコノミー、ネイチャーポジティブの3つを軸に、これらに貢献する熱交換器の開発を推進しております。2050年のカーボンニュートラル達成に向け、CO2排出量を毎年3%削減する目標を掲げ、Scope 1～3にて削減を推進しております。

Scope 1の燃焼による排出や Scope 2の電力消費による排出については、国内外の工場省エネ、生産効率化、排熱利用等の活動を行うとともに、太陽光発電施設を設置推進し、2025年度は年間6400tCO2の削減に成功しました。

Scope 3については、当社熱交換器の高性能・軽量化の推進、グリーンアルミ材やリサイクル材などの活用検討によって削減を推進しております。

また、ネイチャーポジティブについても地域との連携を深め、水リスク保全の活動等行っております。

10. データセンター向け冷却分野への取り組みを教えてください。

データセンター向けのビジネス機会として、サーバーのCPU自体の冷却部品と、データセンターの安定稼働に不可欠な非常電源向けの熱交換器において、当社製品が適用される可能性があります。前者については、現状、銅製品の採用が主流ですが、将来的に当社が技術ノウハウを有するアルミ製の製品が採用される可能性があると考えております。後者については、既に当社製品が採用、量産実績もあり、今後、データセンター需要の高まりとともに増産を検討しております。

11. 企業価値向上に向けた取り組みを教えてください。

企業価値の更なる向上、PBR の更なる向上に向けて、①ROE 向上への取り組み、②資本コスト削減への取り組み、③成長率向上への取り組み、これら3つの取り組みを進めてまいります。

日々の原価低減活動、固定費抑制への着意、また低 ROIC 事業からの撤退検討等、収益性の更なる改善と、純資産を適切規模にコントロールすることにより、ROE の向上を目指します。また、安定、累進的な配当還元により、株主の皆様へのリターン安定化と過大な内部留保の回避を、また、様々な事業リスクの制御に尽力し、資本コスト低減を目指してまいります。

成長戦略については、多機能ラジエータ拡販活動を中心に、まずは足許の市場シェア拡大の好機を確実に取り込みたいと考えております。中長期的な時間軸においては、データセンター、ヒューマノイド、宇宙といった領域に当社の熱交換器技術を展開し、また現在、社内で蓄積中の様々な DX ノウハウを外部へ販売していく新ビジネスにも取り組みたいと考えております。

12. 株主還元方針について教えてください。

当社は、資本効率と株価を意識した経営を標榜しております。2026年4月に公表した「T.RAD-2026」においてはDOE（株主資本配当率）5%以上、配当性向50%以上を株主還元目標としております。安定、累進的な配当還元を志向しており、今後もさらなる株主還元の強化に努力いたします。

13. 仕入先との金型保管問題について教えてください。

当社は2026年2月に公正取引委員会より、下請代金支払遅延等防止法（下請法）に基づく勧告を受けましたことを真摯に受け止め、仕入先各社と丁寧に協議を行い、金型等保管費用相当分の支払いを継続しております。

さらには、役職員への周知徹底、中小受託取引適正化法に準じた教育の実施を通して、コンプライアンスの一層の強化と再発防止に努めております。

14. 原材料価格上昇への対応について教えてください。

現時点におきまして、価格の上昇はあるものの、当社製品に必要な主要材料について調達不能となるリスクは認識しておりません。例えば、当社のアルミ材調達は、従来から中東地域以外からの調達となっております。

す。一部、油材料について調達困難となるケースが発生しましたが、代替材の活用等、取引先との対話の下、対処できております。

材料費の上昇については市場動向の早期把握や複数購買によるサプライチェーンリスクの分散も図っております。また、取引先との材料スライドの枠組みにより、当社業績への影響は結果としてニュートラルになるものと認識しております。ただし、足元の急激な価格上昇を踏まえ、タイムラグの短縮等、取引先と鋭意交渉を開始しております。
