2026年11月４日

各 位

会　　社　　名　株式会社ティラド
代 表 者 名　代表取締役 CEO 兼 COO 社長執行役員　宮﨑富夫
コ ー ド 番 号　7236（東証プライム）
問い合わせ先 常務執行役員　経理・財務管掌　木下薫
（TEL　03-3373-1101）

2027 年３月期　第２四半期決算説明会　質疑応答要旨

2026 年 11 月４日（水）開催の決算説明会における質疑応答につきまして、当社決算状況及び事業戦略についての理解を深めていただくことを目的に、またフェアディスクロージャーの観点から、以下の通りお知らせいたします。

Q1．中国国内市場における取り組み、中国国内市場に対する取り組みを教えてください。

A.

中国については、現地市場での販売拡大と、グローバル事業を支える拠点としての活用を進めております。現地の需要動向やお客様の生産計画に対応しながら、採算性を重視して事業を展開してまいります。

併せて、中国拠点の設備・金型の製作能力、部品・製品の供給能力、コスト競争力を生かし、世界各地の当社拠点を支える輸出・生産移管拠点としての機能を強化しております。中国国内の販売状況に加え、グループ全体の供給能力と競争力への貢献を高めていく方針です。

Q2．中東情勢影響と、その影響について当初想定との差異があれば教えてください。

A.

中東情勢の影響によって、アルミ、銅、樹脂などの主要材料の価格が上昇しました。主要な取引先とは、材料価格の変動を販売価格へ反映する材料スライドについて、単価調整の早期化を交渉し、一定の成果を得ております。

ただし、2026 年度上期の国内部門では、主要材料価格の上昇と販売価格への反映との関係により、前年同期比で約 5 億円の減益要因となりました。第 1 四半期の説明時点では、第 2 四半期以降の材料スライド効果による収益性改善を見込んでおりましたが、上期を通じて材料費の影響が残ったため、今回の業績予想修正にも反映しております。

下期の業績予想では、材料スライドの効果発現により、材料価格による減益を見込んでおりません。引き続き、材料価格の動向を確認しながら、価格転嫁と原価低減に取り組んでまいります。

Q3．現状、PER８倍の評価となっているが、会社の価値としてどう考えているか。また、もし評価不足とお考えであれば、追加での自社株買いなどを検討しているか教えてください。

A.

現在の PER 約 8 倍という評価については、当社の中長期的な収益力と成長余地を、さらに評価していただける余地があると考えております。

そのためには、過去の業績変動を踏まえ、現在の利益水準をどのように維持し、さらに成長させるのかを、実績と具体的な計画で示す必要があります。今回の四半期ごとの利益変動についても、一時要因と継続的な収益力を分け、より分かりやすく説明してまいります。

当社は、熱交換器の受注拡大、各拠点の収益改善、DX による生産性向上を進め、利益とキャッシュフローの成長につなげてまいります。

株主還元については、DOE５％以上、配当性向 50%以上、累進配当を目標とする方針に基づき、着実に実行してまいります。

追加の自己株式取得も有力な資本政策の選択肢と考えております。株価水準、成長投資に必要な資金、財務健全性、取得による 1 株当たり価値の向上を踏まえ、機動的に検討してまいります。具体的に決定した場合には、速やかに公表いたします。

Q4.

①売上総利益率が１Q14.6%、２Q14.0%（累計 14.3%）と悪化していることについて教えてください。

②日本の営業利益率が、１Q4.0%、２Q1.6%、下期 6.1%と大きく増減している理由を、材料スライド効果との兼ね合いを含めて教えてください。

③米国の営業利益率が、１Q1.5%、２Q3.9%、下期 0.3%とこれも大きく増減していることについて、２Qは材料スライド効果、下期は関税の影響ということですか。その他の要因も含めて詳しく教えてください。

A.

①ご指摘の利益率の変動には、材料価格への対応に加え、四半期ごとに異なる一時要因が影響しております。

まず、第 1 四半期には、単体で材料在庫の評価に伴う約 6 億円の利益を計上しており、連結の売上総利益率を押し上げていました。この影響を除いて比較すると、第 2 四半期の単体の材料費率は、第 1 四半期から約 1.1 ポイント改善しております。一部のお取引先に、材料スライドの前倒しを受け入れていただいた効果が出ています。下期には、材料費率のさらなる平準化を見込んでおります。

②日本の第 2 四半期には、株価上昇に伴う株式給付関連の引当金増加により、約 3 億円の費用が発生しております。第 1 四半期の在庫評価に伴う利益と、第 2 四半期の株式給付関連費用が、それぞれの営業利益率に影響しています。

下期は、約 60 億円の売上増加、材料費率の平準化による直接材料費率の改善と、人件費を含む固定費率の改善を織り込み、営業利益率 6.1%を計画しております。

③米国の第 2 四半期の営業利益率が改善した主因は、2026 年 6 月の IEEPA 関税の還付による、一時的な利益の押上げです。

下期の利益見通しには、2026 年 5 月以降に顕著となっているコンテナ船運賃などのコスト上昇を主に織り込んでおります。売上高も、上期の約 238 億円に対して下期は約 205 億円の計画となっております。こうした前提を踏まえ、下期の営業利益率を 0.3%と見込んでおります。

引き続き、米国現地での原価低減活動を進め、コスト上昇の吸収と収益改善に取り組んでまいります。

Q5．新規事業の取り組みの中に、AI 関連とありました。AI と言えば NVIDIA があり、自動車メーカーと提携関係を拡大しているのは周知の通りです。AI のデータ処理からの熱を逃がさなくてはならず、御社の参入の可能性が考えられます。御社は、NVIDIA の冷却サプライチェーンの一角を目指しているのか教えてください。

A.

AI の普及に伴い、データセンターで発生する熱を効率的に処理する技術の重要性は、ますます高まると考えております。当社も、長年培ってきた熱交換器技術を生かせる、有望な事業分野と捉えています。

AI データセンターの冷却には、半導体メーカーに加え、サーバーメーカー、冷却装置メーカー、設備メーカー、データセンター事業者など、多くの企業が関わっています。また、半導体から熱を取り出し、冷却液へ移し、最終的に屋外へ放出するまで、複数の段階で熱交換技術が必要になります。

当社の参入機会は、NVIDIA への直接販売に限られるものではありません。サーバーメーカーや冷却装置メーカーなどへの部品供給を通じて、NVIDIA 製 GPU を使用するデータセンターの冷却を支えることも、事業機会として考えられます。

今回の説明資料では、冷却液分配装置、いわゆる CDU に使う液体同士の熱交換器を開発中の領域として、空気補助式の液冷システム用ラジエータを引き合いのある領域として示しております。また、非常用発電機向けでは、既に熱交換器の量産実績があります。

実績のある分野を拡大するとともに、サーバーや冷却設備への技術展開を進め、AI データセンターを支えるサプライチェーンの中で事業機会を広げていきたいと考えております。熱交換性能に加え、品質、信頼性、コスト競争力を磨き、具体的な受注と収益につなげてまいります。

Q6．投資新人です。宮﨑社長の陣屋ストーリーを読み、この人は危機に強い人だと心が囁き、御社に決めました。

宮﨑社長の信念は何か教えてください。

A.

温かいお言葉と、私の経営の根幹に関わるご質問をいただき、ありがとうございます。陣屋での取り組みもお読みいただいたうえで、当社に投資してくださったことを、大変ありがたく受け止めております。

私の信念は、「事業を通じて、関わるすべての方々を幸せにすること」です。お客様、従業員とその家族、お取引先、地域社会、そして株主の皆様。会社の成長が、こうした皆様の喜びや豊かさにつながる経営を実践したいと考えています。

そのために、お客様の満足、従業員の満足、そして利益の拡大を同時に実現することを大切にしています。お客様に選んでいただき、従業員が誇りを持って働き、生まれた利益を、人や設備への投資と株主還元につなげる。この循環を強くしていくことが、私の経営の基本です。

陣屋と陣屋コネクトでは、「物語に息吹を」「旅館を憧れの職業に」という思いで取り組んできました。客室、料理、サービス、そしてその宿ならではの物語を磨き、お客様にお届けする価値を高める。同時に、休館日の導入によって休める環境を整え、給与水準でも業界一を目指す。その両立を支えるのが、DX による生産性の向上です。さらに、自社で培った仕組みを業界へ広げることで、旅館で働くことの魅力を、業界全体で高めたいと考えています。

ティラドでも、根底にある思いは同じです。熱交換器で世界一を目指し、技術と品質を磨き、DX を徹底的に活用して生産性を高める。そこで得た成果やノウハウをグループ内外へ広げていく。そして、従業員が株主としても会社の成長に参加する「働く株主」を増やし、日々の努力が自分たちの豊かさにつながる会社を目指しています。

株主の皆様には、利益の成長と累進配当を通じて、長く保有してよかったと思っていただける経営を続けてまいります。困難に直面しても、現実と数字を直視し、課題を一つずつ解決する。皆様からお預かりしている信頼と資本の重みを忘れず、この信念を日々の行動と成果で示してまいります。

Q7. EU の産業促進法案につきまして、独仏が「域内」の定義から日本を除外することで合意したと報じられています。日系 OEM が欧州での現地生産を加速させれば、チェコに拠点を持つ貴社には受注機会が生じ得ると考えますが、現在進めておられるチェコ工場の拡張は、こうした動きを織り込んだものでしょうか。

A.

法案が日本を除外するとの報道の前から、取引先の欧州域内生産への強いニーズを認識しておりました。当社チェコ拠点では、採算性の観点から、生産量が少ない初期の立ち上がりステージでは、中国や日本からの輸出を取引先と交渉してきましたが、取引先の強いニーズに応えるため、数量増加のタイミングでは、現地生産にシフトする等の検討を進めております。こうした状況を踏まえ、近時、チェコ工場の拡張を決めております。

Q8. 本日の説明資料では、多機能ラジエータの受注確定台数が 4 月の中期経営計画の 59 万台から 87 万台へ増加し、北米・欧州・九州の生産拠点拡充も具体化しておりますが、受注獲得から量産開始までには数年単位のリードタイムを要すると理解しております。足元の旺盛な引き合いを確実に取り込んでいくにあたり、生産能力の整備において最大の制約となっている要素は何でしょうか。

A.

非常に多くの受注を頂く中で、今ある設備、体制を使って、生産性向上や出来高アップを目指していくことが、部品メーカーとして重要と考えております。そのため、稼働率の低い中国拠点をグループで活用していこうと現在取り組んでいるところです。グローバルな生産最適化がまずは重要と考えております。

ただ、それだけでは対応しきれない受注があり、また、取引先の現地調達ニーズも強まる中、米国、欧州等で工場の拡張を進めております。

生産拠点拡充の難しさとして、管理体制の整備、人材確保と育成、初期段階の生産性、収益性の維持等が挙げられます。こうした困難に対応するため、米国、欧州においては、工場新設ではなく、既存工場の隣地を活用した拡張という選択をしております。

日本国内の生産能力も限界に近づいておりますが、工場を拡張できても、人を確保できるか、という問題がございます。実際に、当社の滋賀工場では人材確保の困難さが顕在化している状況です。

こうした状況も踏まえ、現在検討中の九州工場については、都心に近く、駅にも近い人材確保が容易である場所での設置を検討しております。

その他の制約として、生産設備をタイムリーに供給できるか、という点がございます。当社の設備内製部門、日本の設備メーカーともにリソースが逼迫している状況です。この点につきましては、安価で機能もレベルアップした中国設備メーカーの活用を進めております。

Q9. 今後の為替レート変動の影響について、業績予想にはどの程度織り込んでいるのでしょうか。 日銀や FRB の動向から、円高方向へ推移する可能性が高まっていると考えています。 こちらについてのお考えをご教示いただけますと幸いです。

A.

今回発表の業績予想は、期初の予算レートを使用しております。ドル円は 158.5 円の想定です。

将来の為替動向を注視しておりますが、当社の基本戦略は、地産地消となります。収益における通貨ギャップを極力抑え、為替が変動しても、現地通貨建てでマージンをしっかり確保できることが重要と考えております。

一方、アジアの収益貢献が大きいため、タイバーツ、インドネシアルピアの為替動向を、今後も注視してまいりたいと思います。

Q10. TOPIX への残留が難しい状況と思われます。来年に向けた対応方針や意気込み等ありましたらお教えください。

A.

残念ながら、TOPIX の移行措置銘柄に指定され、足元の株価は下落しております。

当社としましては、TOPIX 残留だけを目的とするのではなく、継続的に企業価値を上げて、株価を上げていくことが重要と考えております。

その結果として、毎年の見直し時に、TOPIX 残留、復帰ができれば良いと考えております。

TOPIX だけでなく、TOPIX Next Tier という指標も新設されます。他に様々な投資家もいらっしゃるので、当社の価値をしっかりと伝えることで、当社の株式を安定的に買っていただけるように努力してまいります。

以上