

トピー工業株式会社

2025年度通期決算説明会について 主な質疑応答

日時：2026年5月26日（火）15：30～

説明者：トピー工業株式会社 代表取締役社長 石井 博美 他

質問：鋼材販売価格引き上げに向けての販売戦略などがあれば教えてください。

回答：当社としても、鉄スクラップ価格のコスト上昇は自助努力だけで吸収できる範囲を超えつつあると認識しており、販売価格へ適正に反映することが避けられないと考えています。鋼材需要が厳しい中での価格の引き上げは難しいものがありますが、単純な横並びの値上げではなく、需要動向や製品ポートフォリオ、顧客との関係性を踏まえ、品種別・用途別にきめ細かく対応することが重要と考えています。コスト上昇の背景を丁寧にご説明しながら、お客様のご理解を得てまいります。加えて、高付加価値製品については、品質や供給安定性といった当社の強みをしっかり訴求し、適正価格での販売を着実に進めていきます。

質問：今後の株主還元について、現時点でお伺いできることがあれば教えてください。

回答：DOE2.5%程度を意識した累進配当という今中期経営計画の配当方針については、確実に実施していく考えです。

質問：自動車・産業機械部品セグメントにおいて2025年度実績が見通しより上振れた要因は。

回答：米国の通商政策による影響が想定より限定的だったことや、建設機械用足回り部品の販売数量回復等により、営業利益が想定を上回ったことによるものです。

質問：今期は原材料やエネルギー・副資材価格の変動が減益要因となっているのはなぜですか。

回答：高騰している諸コストの上昇については、顧客へ丁寧に説明し、販売価格へ反映していく方針をとっておりますが、反映には一定の時期ずれが発生する見込みのため、減益要因となっています。

質問：中東情勢により数億円の影響を想定しているとのことだが、予想に織り込まなかったのはなぜか。

回答：現時点では、シンナーなどの品薄感が強くなっているものもあるが、操業に影響があるような調達面への影響は出ていません。複数ソースからの調達により必要量をしっかりと確保できています。また、原材料や副資材、エネルギーや輸送費等のコストアップにより数億円規模の減益要因が生じることも想定しているが、情勢が流動的であり合理的に予想することが困難なため、2026年度予想には織り込んでおりません。

質問：2027年度のROE6%目標はかなり厳しいと思われるが、達成にむけて具体的な方策はあるのか。

回答：まずは足元の鉄鋼事業の利益の落ち込みを回復させるべく、鋼材販売価格の引き上げに注力することが急務と考えています。そのうえで、プロダクトミックスの改善や高付加価値製品の拡販等により利益を向上させます。自動車・産業機械部品セグメントにおいては、2025年度に獲得した収益基盤強化の効果を土台に、さらなる構造改革により海外事業の収益力向上を一段と進めてまいります。また、2027年度に予想している建設機械の需要回復を着実に補足していきます。

以上

注：説明会開催時点の情報に基づく内容です

注：本資料は、金融商品取引法上のディスクロージャー資料ではなく、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。また、本資料に記載された将来の予測等は、資料作成時点で入手された情報に基づくものであり、不確定要素を含んでおります。従いまして、本資料のみに依拠して投資判断されまことはお控えください。本資料利用の結果生じたいかなる損害につきましても、当社は一切責任を負いません。