

ジーテクト東京ラボ、羽村事業所見学会のお知らせ

次世代EVを見据えた研究開発の取り組みや、モーターコア等のEV関連事業の実証ライン、強みの一つであるホットスタンプレインの見学を通し、当社の開発力・技術力をご理解いただけます。

開催概要

見 学 場 所：ジーテクト東京ラボ (GTL) 及び羽村事業所 (東京都羽村市)
集合・解散：JR福生駅 改札口 (バスにて東京ラボまで送迎いたします。)
※お車等での直接のご来場はご遠慮ください。
開 催 日 程：3月19日 (火) PM (予定)
内 容：概要説明の後、徒歩及びバスにて構内を移動し、施設内をご見学いただけます。
対 象 者：2023年9月末時点で、当社株式300株以上をご所有の株主様
募 集 人 数：25～30名
参 加 費：無料 (ただし、集合・解散場所までの交通費や宿泊費等は各自ご負担ください。)



応募要領

応 募 方 法：同封の「株主様アンケート」に記載の「工場見学会へ出席をご希望される株主様」の欄に必要事項をご記入の上、ご返送ください。
応 募 締 切：2024年1月5日消印有効
当 選 発 表：応募者多数の場合は、抽選とさせていただきます。当見学にお越しいただくことが確定した株主様へは、2月中旬ごろに別途詳細をご案内申し上げます。
※ご応募により当社が取得する個人情報、本工場見学会実施のほか議決権行使に関するご案内や、株主様向けの活動充実のために使用させていただく場合がございます。

お問い合わせ先
株式会社ジーテクト 工場見学会係
電話番号 048-646-3404
9:00～17:00 (土、日、当社休日を除く)

前回の工場見学会のご報告

2023年10月3日 (火)、主にホンダ様の寄居工場向けの車体骨格部品を生産している埼玉工場にて、株主様向け工場見学会を行いました。生産ラインの見学のほか、担当役員による当社の開発力・財務戦略に関するご説明、質疑応答を行いました。質疑応答では、株主様から多くのご質問を頂き、社長を含めた出席者全員よりお答えしました。

参加された皆さまの声 (抜粋)

- ▶ AI・カメラの活用で機械化・自動化が進んでおり、人が少ないことに驚きました。
- ▶ 地元企業なので応援したいと思い株主になりましたが、見学会でよりファンになりました。
- ▶ 工場見学で現場を見ることができ、株主となった安心感を得られました。
- ▶ 経営陣の皆様から揃って説明して頂きSRの取り組みへの熱意を感じました。



他多数
ご来場誠にありがとうございました。

生産ライン見学

質疑応答

株主様アンケート 皆様からの主なご意見・ご感想

前回実施のアンケートに、1,957枚 (回収率8.9%) のご回答をいただきました。ご協力ありがとうございました。
466名の株主様から「ご意見・ご感想」をいただき、全件を11月7日の取締役会に報告の上、今後注力すべき情報発信の内容等について議論しました。

株価・業績

- 6月に「2031年3月期にDOE3.0%目標、PBR改善目指す」との方針が報道されて株価が上昇し始めました。更なる上昇に期待しています。
- 6月の発表は素晴らしく感じると同時に、御社の今後への強い覚悟も感じ取れました。

情報発信

- IRセミナー等の個人投資家向けイベントを充実させて、認知度アップに努めていただきたいと思います。
- 長期的ビジョン、サステナビリティ、女性登用など、これからの時代への対応について発信をお願いします。
- EVシフトへの具体的な対応、開発内容を教えてください。

配当・優待

- 優待の変更がとても残念でしたが、配当が良いので保有継続します。
- 優待基準変更の分、配当で還元していただきたいです。
- 優待変更は仕方ないにしても、経過期間を設ける等、300株未満株主への配慮措置があると良かったです。

その他

- 海津市・中部工場が稼働し始めたら工場見学したいです。
- 工場見学会は、そちらで働く皆様の様子を拝見できることであり、楽しみにしております。

ジーテクトレポート (統合報告書) 発行のご案内

当社は、財務情報・非財務情報の両面をステークホルダーの皆様にご報告するため、ジーテクトレポート (統合報告書) を発行しております。本レポートでは、当社の価値創造へのより具体的な取り組みや、サステナビリティマネジメントについてご紹介しております。



ジーテクトレポート2023は当社HPにて掲載いたしますので、ぜひご覧ください。
当社ホームページ：ジーテクトレポートのURL
https://www.g-tekt.jp/ir/library/integrated_report.html
※ホームページへの掲載の時期は12月を予定しております。



会社概要 (2023年9月30日現在)

■ 社 名	株式会社ジーテクト
■ 創 業	1947年4月1日
■ 設 立	1953年11月4日
■ 資 本 金	4,656,227,715円
■ 代表取締役社長	高尾 直宏
■ 事業内容	車体部品、トランスミッション部品の製造販売、金型・溶接設備等の製作販売
■ 拠 点	国内10拠点、アメリカ5拠点、カナダ1拠点、メキシコ2拠点、ブラジル1拠点、イギリス4拠点、ドイツ1拠点、スロバキア1拠点、中国6拠点、インド1拠点、タイ4拠点、インドネシア1拠点

取締役及び監査役 (2023年9月30日現在)

代表取締役社長	高尾 直宏	
取締役 総務部長	瀬古 浩	技術部長
取締役 常務執行役員	廣瀨 文彦	営業本部長
取締役 総務部長	柿崎 明	品質保証本部長、DX管理
社外取締役	笠松 啓二	
社外取締役	稲葉 利江子	津田塾大学教授

常勤監査役	田村 依雄	
常勤監査役	川久保 喜章	
社外監査役	新澤 靖則	税理士
社外監査役	北村 康央	弁護士

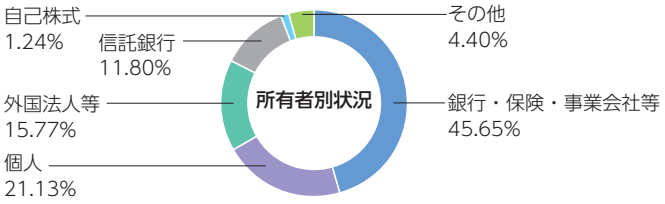
株主メモ

事業年度	4月1日～翌年3月31日	上場証券取引所	東京証券取引所 (プライム市場)
期末配当金受領株主確定日	3月31日	公 告 の 方 法	当会社の公告は、電子公告により行います。
中間配当金受領株主確定日	9月30日		ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。
定時株主総会	毎年6月		
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社		
特別口座の口座管理機関			
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)		

株式の状況 (2023年9月30日現在)

発行可能株式総数 100,000,000株
発行済株式総数 43,931,260株
株主数 18,210名

株式分布状況



大株主 (上位10名 敬称略) (2023年9月30日現在)

株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
本田技研工業株式会社	13,035,098	30.04
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	2,914,800	6.72
株式会社ケー・ピー	2,200,800	5.07
T Kホールディングス株式会社	2,194,344	5.06
株式会社日本カस्टディ銀行 (信託口)	1,776,366	4.09
岡三証券株式会社	1,395,600	3.22
高尾直宏	1,286,576	2.97
菊池俊嗣	945,901	2.18
RE FUND 107-CLIENT AC	683,500	1.58
吉田知広	596,300	1.37

(注) 持株比率は、自己株式545,171株を控除して計算しております。

株式会社ジーテクト

本社
〒330-0854
埼玉県さいたま市大宮区桜木町1-11-20



見やすいユニバーサルデザイン
フォントを採用しています。

第13期 株主通信

上半期のご報告

2023年4月1日～2023年9月30日

株式会社ジーテクト

証券コード：5970



株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り、心より御礼申し上げます。ここに2024年3月期上半期 (2023年4月1日～2023年9月30日まで) の事業の概況をご報告申し上げます。

株主の皆様におかれましては、今後ともご支援を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

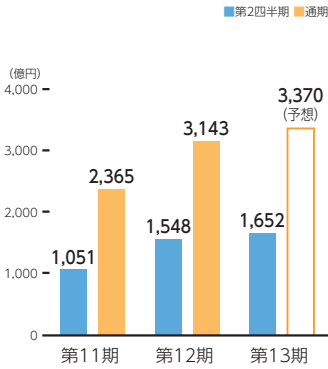
2023年12月



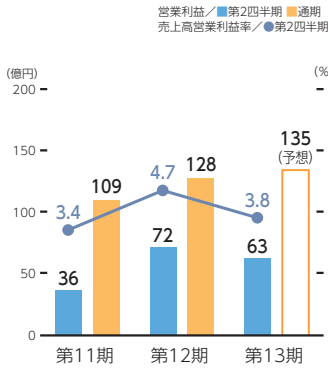
代表取締役社長 高尾 直宏

連結財務ハイライト (2023年4月1日～2023年9月30日)

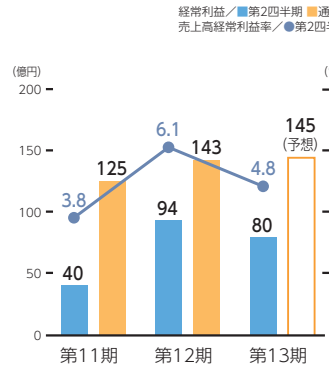
売上高



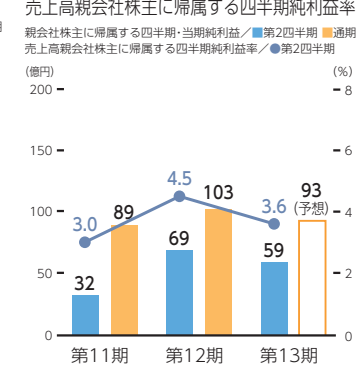
営業利益／売上高営業利益率



経常利益／売上高経常利益率



親会社株主に帰属する四半期・当期純利益

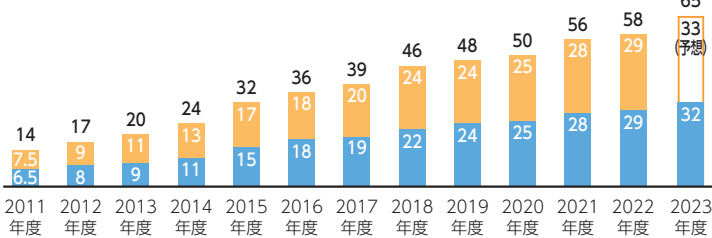


中間配当及び年間配当予想の修正

2024年3月期の中間配当は、期初予想を修正し、1株当たり32円 (前期比3円増配) としました。年間配当予想につきましても、1株当たり65円 (前期比7円増配) に修正しました。

当社はこれからも、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目的として、安定的・継続的な株主還元を実施いたします。

1株当たり配当金 (円)



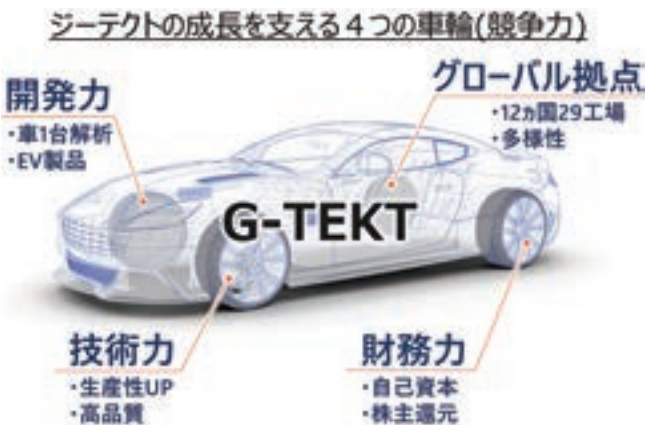
※ 2014年4月1日付で、普通株式1株につき2株の株式分割を実施しているため、2013年度以前の1株当たり配当金は株式分割考慮後の数値を記載しています。

トップメッセージ

2024年3月期第2四半期累計実績は、半導体影響の緩和により量産売上が回復した一方、得意先の機種開発が落ち着き、金型・設備売上が減少し、前期比増収減益となりました。しかしながら、得意先の生産回復は期初の想定を上回り、計画比では増収増益となりました。通期業績予想については、上期業績の上振れ分を反映し、日米を中心とする自動車生産の回復や為替影響等を総合的に勘案した結果、売上高及び各段階利益を上方修正することといたしました。中国セグメントにおける減産リスク等の懸念は残りますが、全セグメントの黒字確保を絶対条件とし、緊張感をもって取り組んでまいります。

当社は、企業価値の持続的な向上と株主還元の拡充を経営上の重要な施策として位置付けております。2031年3月期に達成を目指す経営指標として、売上高4,000億円、営業利益280億円（営業利益率7.0%）、ROE10.0%を目指しております。また、株主還元の目標としては、DOE（株主資本配当率）を採用し、同会計年度末にDOE3.0%の達成を目指し、配当性向を意識しながら、長期安定的な配当を実施してまいります。2030年度へ向けたロードマップを着実に遂行し、EV化時代をけん引するシステムサプライヤーとなることで、経営目標と株主の皆様への長期安定的な還元を実現してまいります。

自動車業界はCASEと呼ばれる大変革期にあり、当社を取り巻く事業環境は大きく変化しております。そのような環境下で当社の成長を支える競争力の源泉は4つ（※下図参照）でございます。EV化に伴う車体構造の大変革において、業界動向を素早くキャッチし、最適構造の研究とお客様への提案が可能な「開発力」、そして高品質な製品を大量生産することができる「技術力」の両輪で、当社の事業拡大を力強く推進してまいります。



EV車体の領域においては、直近ではトヨタ自動車様をはじめとする複数の完成車メーカーが、車体部品を大型アルミダイキャストで一体成型するギガキャストの採用を発表するなど、電動車の造り方に大きな変革が起きようとしています。

そのような事業環境において、当社は車体開発から一括受注する車体領域のシステムサプライヤー(Tier0.5)を目指し、ギガキャストを考慮した上でのEVにとって最適な車体構造と、それを実現するための製造技術開発に取り組んでおります。当社は将来的にギガキャストと共存すると想定される周辺部品群について、従前から加工技術や解析技術における優位性を持っております。その優位性を更に高めるため、部品の高EA（衝突エネルギー吸収性）化や一体成型化、モジュール化による付加価値の向上に取り組んでおります。当社が強みを持つ車体一台解析技術を掛け合わせることで、お客様の車体ニーズに合わせた最適仕様の提案が可能となっております。

EV車体の重要な構成品であるバッテリーハウジングについては、完成車メーカーの多様なニーズに応えるため、ドイツのESP（エンジニアリングサポートプロバイダー）と共同で鉄、アルミ、フレックス（両方素材の組み合わせ）の3種を採用した製品ラインナップの開発が完了し、お客様へ随時提案しております。今期末には、バッテリーハウジングの製造技術であるロールフォーミングとアセンブリーの実証ラインを、当社羽村地区の工場建屋内に設置する計画です。

EV事業確立の準備を積極的かつ着実に進め、EVが本格的に普及する2020年代後半を視野に飛躍的事业拡大を目指してまいります。

今後も厳しい経営環境が続きますが、いかなる状況にあっても、成長して利益を生み、それを株主の皆様や従業員に還元していくことが企業経営の大原則です。事業を通じたサステナビリティへの取組みを推進し、変化を「挑戦」に、そして「成長」の機会へと変えられる「レジリエントな企業」となるため、スピード感をもって事業モデルの転換と経営改革に取り組みます。株主の皆様におかれましては、引き続きご支援賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長
高尾 直宏



車体領域のスペシャリストとしての最適化提案

自動車業界において、BEV(Battery EV)化が今後ますます進展すると同時に、完成車メーカーではギガキャスト（車体部品を大型アルミダイキャストで一体成型する技術）の採用が広がることが見込まれます。当社は、ギガキャストが適用されない部位、つまり共存する部品に加えて、ギガキャストに対抗する商品を用意し、これまで培ってきた生産技術・解析技術を活用した最適な車体構造を提案します。

ギガキャストと共存する車体部品については、ドアリングやテールゲート等の既存部品を大型一体化することで部品点数の削減につなげ、コスト競争力を訴求します。さらに、EVの要求性能を満たす専用部品を提案します。バッテリー保護に有利な高EA※部品や、BEV向けサブフレーム、さらに完成車メーカーの重量・コストのニーズに合わせて最適な材料を用いたバッテリーハウジングの開発体制を整えています。

ギガキャストとの共存に加えて、ギガキャストに対抗する手法も用意しています。ギガキャストを採用するデメリットとして、設備の導入に多額の投資が必要となる点が挙げられます。そこで当社は、現在多数の部品で構成されている部位を、大型モジュール化することで、既存設備の活用と部品点数の削減を両立します。これにより、ギガキャストに対して競争力のある商品として提案します。

当社は、従来完成車メーカーが担っていた車体開発の段階から受注し、量産まで一括で受け持つ、車体領域のシステムサプライヤー（Tier0.5）を目指します。これからも開発力を磨き上げ、さらなる成長に向けて邁進してまいります。



新たな自動品質検査システムを導入 品質領域のDXを加速

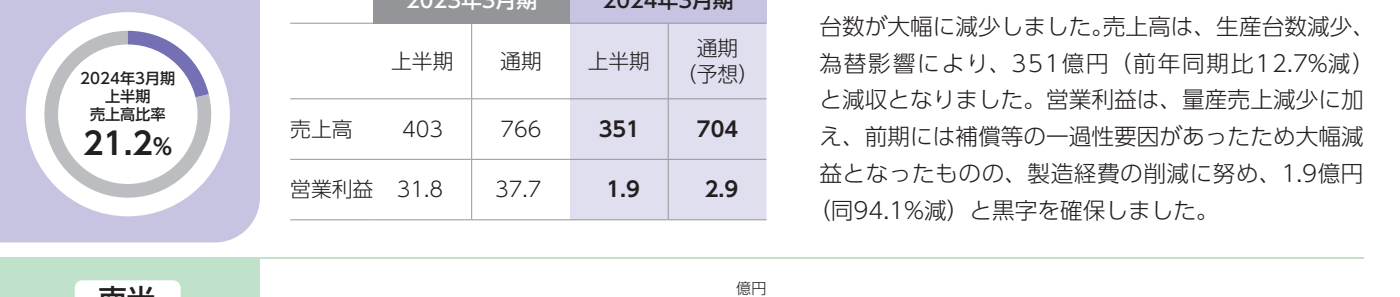
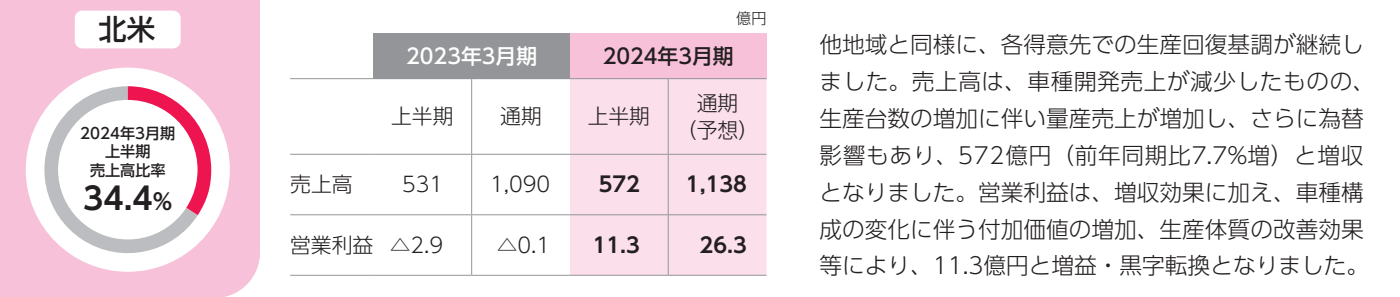
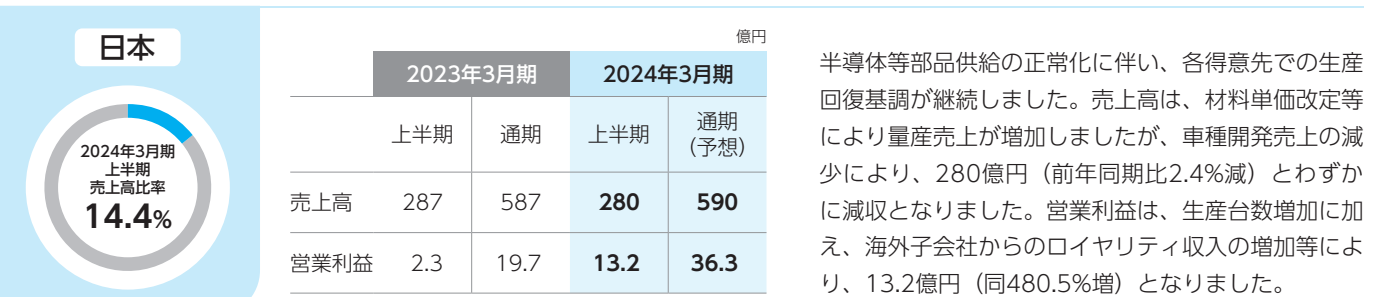
当社はDX推進を通して、品質領域では信頼性向上を、原価管理領域では企業価値向上を目指しております。品質領域の新たな取り組みとして、群馬工場の新システムをご紹介します。

新たに導入された自動品質検査システムは、3つの技術を組み合わせたものです。一つ目はレーザーセンサーによる面精度検査（左下図）、二つ目はカメラによる穴精度検査（左下図）、そして三つめは磁気センサーによる溶接部分の接合強度検査（右下図）の3点によって、従来、人の手で行われてきた検査が全て自動化されました。

検査が自動化されたことで、より正確なデータが集まるだけでなく、DXにとって重要であるデータ取得・蓄積が容易になります。今後は、AIを活用して不具合を未然に防ぐステップ、そして、検査データを商品開発にフィードバックすることで、そもそも不具合が発生しない商品进行設計するステップにまで進化させ、お客様に信頼されるものづくりを進めてまいります。



セグメント別業績



半導体等部品供給の正常化に伴い、各得意先での生産回復基調が継続しました。売上高は、材料単価改定等により量産売上が増加しましたが、車種開発売上の減少により、280億円（前年同期比2.4%減）とわずかに減収となりました。営業利益は、生産台数増加に加え、海外子会社からのロイヤリティ収入の増加等により、13.2億円（同480.5%増）となりました。

他地域と同様に、各得意先での生産回復基調が継続しました。売上高は、車種開発売上が減少したものの、生産台数の増加に伴い量産売上が増加し、さらに為替影響もあり、572億円（前年同期比7.7%増）と増収となりました。営業利益は、増収効果に加え、車種構成の変化に伴う付加価値の増加、生産体質の改善効果等により、11.3億円と増益・黒字転換となりました。

トヨタ様・欧州系メーカー様に加え、昨年末に開始したテスラ様のモデルYの生産も順調に推移しました。売上高は、車種開発売上是減少したものの、量産売上の増加、為替影響により、177億円（前年同期比41.2%増）と増収となりました。営業利益は、前期の補償等の一過性要因に加え、車種開発売上の減少等により、16.3億円（同11.6%減）と減益となりました。

一部の生産拠点で減産があったものの、部品供給混乱の影響があった前期と比べ、生産台数が回復しました。売上高は、量産売上増加に加え、金型・設備売上等の車種開発売上の増加、為替影響により、233億円（前年同期比17.7%増）と増収となりました。営業利益は、量産売上・車種開発売上が増加したことにより、11.2億円（同107.6%増）と大幅増益となりました。

得意先の販売不振により、セグメント全体で受注生産台数が大幅に減少しました。売上高は、生産台数減少、為替影響により、351億円（前年同期比12.7%減）と減収となりました。営業利益は、量産売上減少に加え、前期には補償等の一過性要因があったため大幅減益となったものの、製造経費の削減に努め、1.9億円（同94.1%減）と黒字を確保しました。

ホンダ様は生産台数が回復しましたが、トヨタ様は主力車種で生産台数が減少しました。売上高は、量産売上、車種開発売上がともに減少し、88億円（前年同期比3.8%減）と減収となりました。営業利益は、前期の補償等の一過性要因の影響に加え、車種構成の変化に伴う付加価値減少やスクラップ価格低下等により、8.3億円（同48.6%減）と減益となりました。