2027年3月期 第2四半期
決算説明会資料

株式会社エクセディ
証券コード　7278

金額は億円未満を四捨五入しております。
数値はIFRS基準にて表示しております。

目次

1. 2027年3月期 第2四半期決算実績

2. 中長期戦略進捗状況
   1）全体像
   2）事業戦略
   3）ESG戦略
   4）IR&SR戦略

まとめ

Drive our future.
創造しよう、みんなの喜び、私たちの未来

➢ 2027年3月期 第2四半期実績

- ✓ 売上高　：中東情勢影響の原油高を背景に、中国製ガソリン車の販売が減少し、中国AT事業が受注減となるも、円安影響・基幹事業製品における顧客への売価転嫁・新事業製品＆アフター品の売上増加により前期比、微増
- ✓ 営業利益：売上高は微増ながら、新事業創出に係る研究開発費の増加・海外販社によるアフター品拡販の為の在庫積み増しに伴う未実現利益の増加影響があり、営業利益は減少。
  下期、基幹事業製品における適性価格の実現＆非稼働資産の収益化により、期初計画を達成予定
- ✓ 純利益　：営業利益の減少に加え、新事業創出に向けた成長投資に係る持分損失により減益

➢ 2027年3月期 予想 ＆ 株主還元

- ✓ 2026年4月27日公表の業績予想からの修正無し
- ✓ 規律（成長投資＆株主還元のバランス）遵守の上、配当額（年間350円）も不変。自己株式取得（80億円）を実施中

➢ 中長期戦略進捗状況

- ✓ 全体像　：2030年度/ROE目標10%に向けて取り組み中。次期中計は2027年3月下旬に発表予定
- ✓ 事業戦略　：基幹事業は適正価格の実現を、アフター事業は品揃えの拡充を、新事業は6つの電動化ビジネスの育成及びM&A活用による更なる創出を推進
- ✓ ESG戦略　：株主との価値共有を狙い、役員報酬＆業績・株価との連動性を強化
- ✓ IR＆SR戦略：代表執行役によるSR MTG&スモールMTGを積極開催の上、海外IRを再開、株主・投資家との対話社数は前期比、1.5倍。コーポレートサイトを全面刷新し、情報開示も強化

目次

1. 2027年3月期 第2四半期決算実績

2. 中長期戦略進捗状況
   1）全体像
   2）事業戦略
   3）ESG戦略
   4）IR&SR戦略

連結決算サマリー

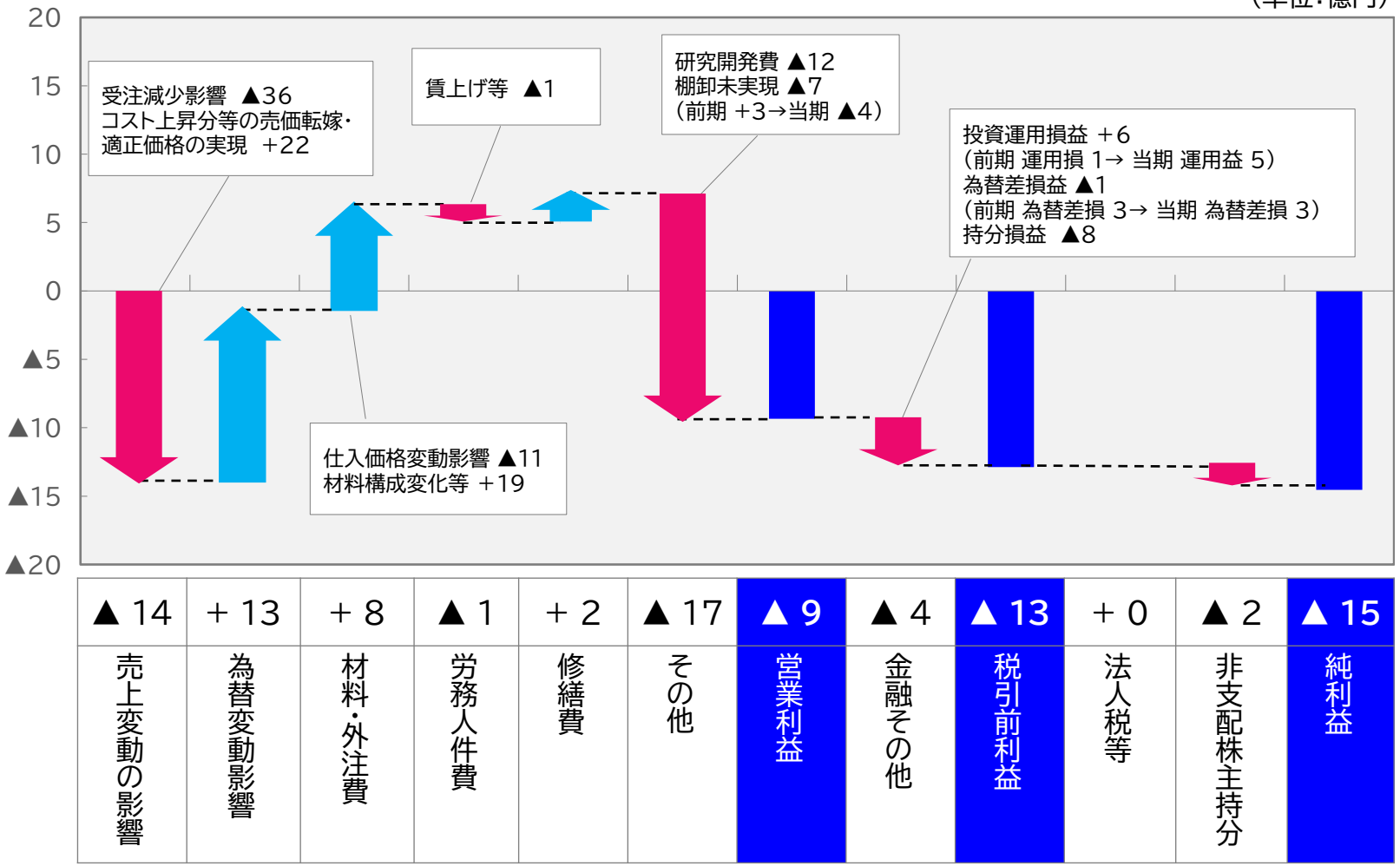
Drive our future.
創造しよう、みんなの喜び、私たちの未来

- ✓ 売上高　：中東情勢影響の原油高を背景に、中国製ガソリン車の販売が減少し、中国AT事業が受注減となるも、円安影響・基幹事業製品における顧客への売価転嫁・新事業製品＆アフター品の売上増加により前期比、微増
- ✓ 営業利益：売上高は微増ながら、新事業創出に係る研究開発費の増加・海外販社によるアフター品拡販の為の在庫積み増しに伴う未実現利益の増加影響があり、営業利益は減少。
  下期、基幹事業製品における適性価格の実現＆非稼働資産の収益化により、期初計画を達成予定
- ✓ 純利益　：営業利益の減少に加え、新事業創出に向けた成長投資に係る持分損失により減益

単位：億円		2026年3月期 第2四半期 決算実績	2027年3月期 第2四半期 決算実績	増減	増減率	4月27日発表 2027年3月期 通期予想	進捗率
売上高		1,481	1,488	＋6	＋0.4%	3,050	48.8%
営業利益		108	99	▲9	▲8.6%	245	40.3%
対売上高比率		7.3%	6.6%	▲0.7pt	―	8.0%	―
純利益		63	48	▲15	▲23.2%	140	34.4%
対売上高比率		4.2%	3.2%	▲1.0pt	―	4.6%	―
主要通貨レート（平均）	USD/JPY	146.6	160.0	＋13.5	＋9.2%	155.0	―
	CNY/JPY	20.4	23.6	＋3.2	＋15.7%	21.0	―
	THB/JPY	4.5	4.8	＋0.3	＋6.7%	4.7	―

利益増減要因　2027年3月期上期実績 vs. 2026年3月期上期実績

（単位：億円）

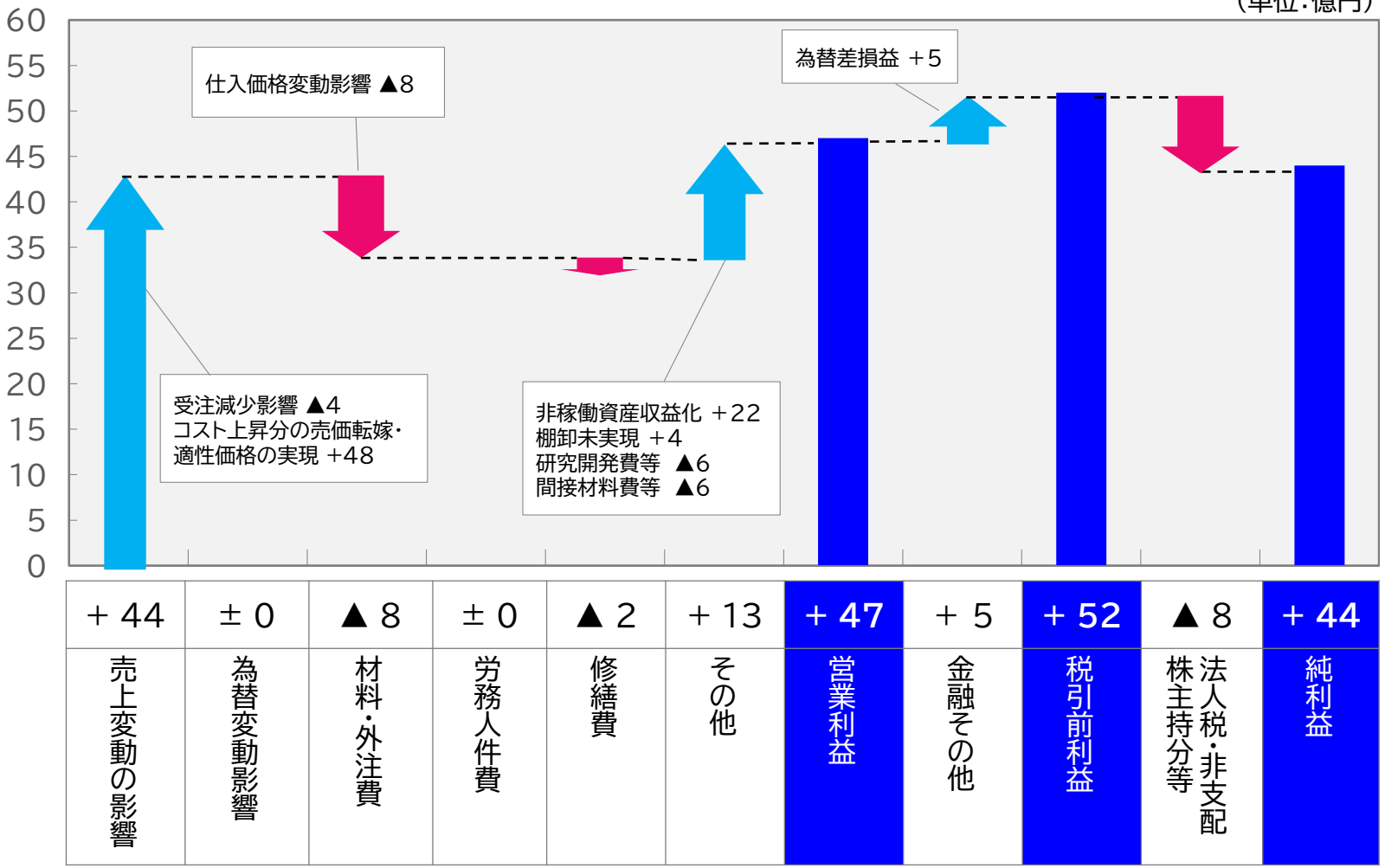


▲ 14	+ 13	+ 8	▲ 1	+ 2	▲ 17	▲ 9	▲ 4	▲ 13	+ 0	▲ 2	▲ 15
売上変動の影響	為替変動影響	材料・外注費	労務人件費	修繕費	その他	営業利益	金融その他	税引前利益	法人税等	非支配株主持分	純利益

利益増減要因　2027年3月期下期計画 vs. 2027年3月期上期実績

Drive our future.
創造しよう、みんなの喜び、私たちの未来

（単位：億円）



＋44	±0	▲8	±0	▲2	＋13	＋47	＋5	＋52	▲8	＋44
売上変動の影響	為替変動影響	材料・外注費	労務人件費	修繕費	その他	営業利益	金融その他	税引前利益	法人税・非支配株主持分等	純利益

事業・所在地セグメントマトリックス 売上収益

Drive our future.
創造しよう、みんなの喜び、私たちの未来

単位:億円	所在地	MT	AT	TS	2輪	その他	合計
2026年3月期 Q2 実績	日本	94	417	56	1	22	590
	米州	37	186	7	0	0	231
	中国	22	199	1	0	0	222
	アジア・オセアニア	183	89	0	106	1	379
	その他	29	30	0	0	0	59
	合計	365	922	64	107	23	1,481
2027年3月期 Q2 実績	日本	97	415	55	0	40	607
	米州	39	205	6	0	0	251
	中国	25	120	1	0	0	146
	アジア・オセアニア	198	97	0	124	0	419
	その他	30	32	0	0	3	64
	合計	388	869	63	125	43	1,488
差異	日本	+ 2	▲ 2	▲ 1	▲ 0	+ 18	+ 17
	米州	+ 2	+ 19	▲ 1	0	+ 0	+ 20
	中国	+ 3	▲ 79	+ 0	▲ 0	+ 0	▲ 76
	アジア・オセアニア	+ 15	+ 8	+ 0	+ 18	▲ 1	+ 40
	その他	+ 1	+ 2	0	0	+ 3	+ 6
	合計	+ 23	▲ 53	▲ 2	+ 18	+ 20	+ 6
ご参考 為替レート変動に伴う「換算影響」※を除く差異	日本	+ 2	▲ 2	▲ 1	▲ 0	+ 18	+ 17
	米州	▲ 2	+ 2	▲ 1	0	+ 0	▲ 1
	中国	▲ 0	▲ 96	▲ 0	▲ 0	+ 0	▲ 96
	アジア・オセアニア	+ 5	▲ 2	+ 0	+ 15	▲ 1	+ 17
	その他	▲ 2	▲ 1	0	0	+ 2	▲ 0
	合計	+ 3	▲ 98	▲ 2	+ 14	+ 20	▲ 64

※在外子会社の外貨建て財務諸表を円換算する際の為替レート差による影響

事業・所在地セグメントマトリックス 営業利益

Drive our future.
創造しよう、みんなの喜び、私たちの未来

単位:億円	所在地	MT	AT	TS	2輪	その他	全社費用	合計※1
2026年3月期 Q2 実績	日本	28.3	27.0	6.7	▲ 0.5	▲ 13.9	▲ 18.0	31.6
	米州	2.4	▲ 2.6	0.3	0.0	▲ 0.0	0.0	0.5
	中国	1.1	24.8	0.3	▲ 0.0	0.0	0.0	27.7
	アジア・オセアニア	21.9	10.7	0.0	9.8	▲ 1.0	0.0	41.5
	その他	2.1	0.9	0.0	0.0	0.3	0.0	3.7
	連結調整	3.0	▲ 0.1	0.0	0.2	▲ 0.0	0.0	3.1
	合計	58.8	60.7	7.3	9.4	▲ 14.5	▲ 18.0	108.1
2027年3月期 Q2 実績	日本	33.1	44.8	8.9	0.1	▲ 23.0	▲ 14.9	50.8
	米州	2.4	▲ 1.5	0.5	0.0	▲ 2.4	0.0	▲ 0.2
	中国	0.9	11.1	0.3	0.0	▲ 1.4	0.0	12.4
	アジア・オセアニア	25.1	14.2	0.0	7.8	▲ 0.7	0.0	46.7
	その他	1.7	0.2	0.0	0.0	▲ 11.2	0.0	▲ 6.7
	連結調整	▲ 3.0	▲ 0.7	0.0	0.1	▲ 0.1	▲ 0.6	▲ 4.2
	合計	60.1	68.2	9.7	8.1	▲ 38.7	▲ 15.6	98.8
差異	日本	+ 4.9	+ 17.8	+ 2.2	+ 0.6	▲ 9.1	+ 3.1	+ 19.2
	米州	▲ 0.0	+ 1.1	+ 0.2	0.0	▲ 2.4	0.0	▲ 0.7
	中国	▲ 0.3	▲ 13.7	▲ 0.0	+ 0.0	▲ 1.4	0.0	▲ 15.3
	アジア・オセアニア	+ 3.3	+ 3.5	+ 0.0	▲ 1.9	+ 0.3	0.0	+ 5.2
	その他	▲ 0.4	▲ 0.6	0.0	0.0	▲ 11.5	0.0	▲ 10.4
	連結調整	▲ 6.0	▲ 0.5	▲ 0.0	▲ 0.1	▲ 0.1	▲ 0.6	▲ 7.3
	合計	+ 1.4	+ 7.5	+ 2.4	▲ 1.3	▲ 24.3	+ 2.4	▲ 9.3
ご参考 為替レート変動に伴う「換算影響」※2を除く差異	日本	+ 4.9	+ 17.8	+ 2.2	+ 0.6	▲ 9.1	+ 3.1	+ 19.2
	米州	▲ 0.3	+ 1.2	+ 0.2	0.0	▲ 2.2	0.0	▲ 0.7
	中国	▲ 0.4	▲ 15.2	▲ 0.1	+ 0.0	▲ 1.3	0.0	▲ 17.0
	アジア・オセアニア	+ 1.5	+ 2.3	+ 0.0	▲ 2.3	+ 0.3	0.0	+ 1.8
	その他	▲ 0.6	▲ 0.7	0.0	0.0	▲ 10.6	0.0	▲ 9.9
	連結調整	▲ 6.0	▲ 0.5	▲ 0.0	▲ 0.1	▲ 0.1	▲ 0.6	▲ 7.3
	合計	▲ 0.9	+ 4.8	+ 2.3	▲ 1.7	▲ 22.9	+ 2.4	▲ 13.9

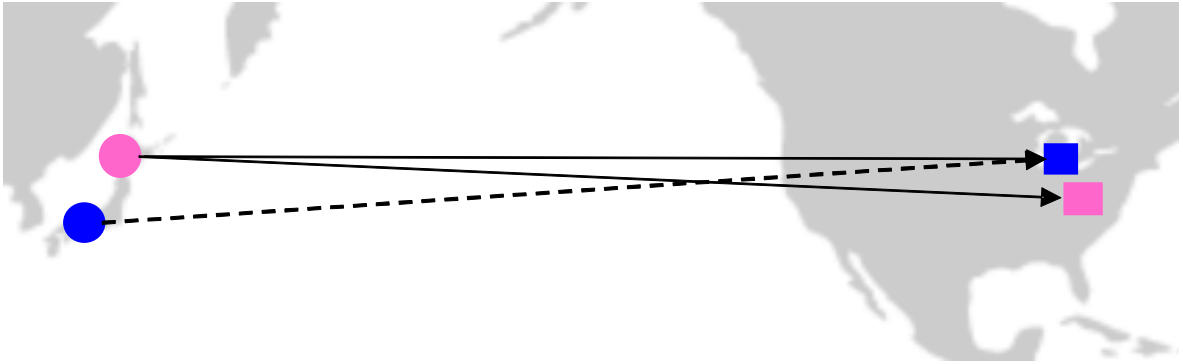
※1:その他収益費用考慮済の数値
※2:在外子会社の外貨建て財務諸表を円換算する際の為替レート差による影響

米国の関税政策が業績に与えた影響について

米国拠点におけるIEEPA相互関税の還付状況

（千USD）

当社グループ米国拠点	4～9月 還付額（実績）	10～3月 還付額（見込み）	計
エクセディグローバルパーツ	593	227	820
ダイナックスアメリカ	1,591	1,465	3,056
合計	2,184	1,692	3,876



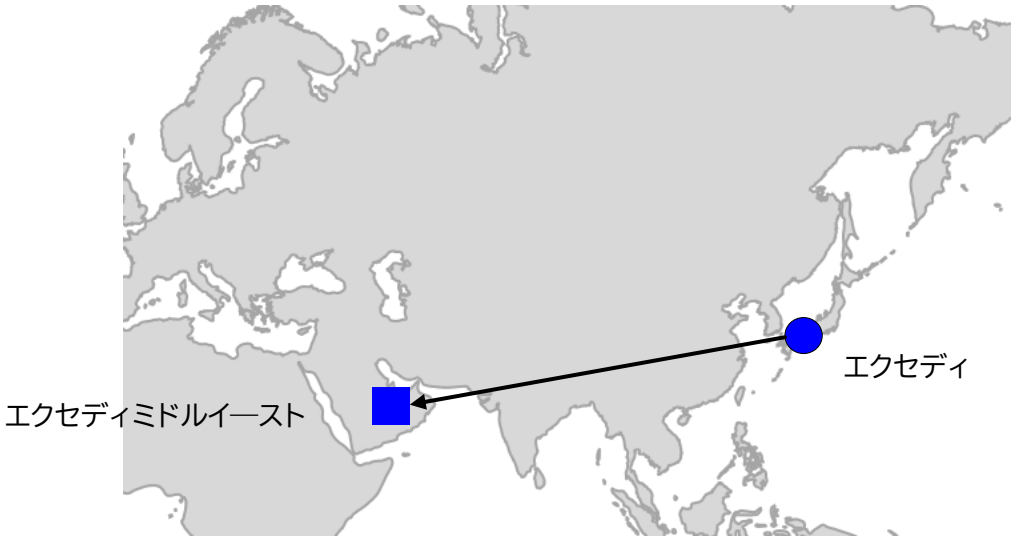
✓ 2026年4-9月実績は3.5億円、10-3月見込みは2.7億円（為替レート：1米ドル＝160円前提）

中東情勢の緊迫化が業績に与えた影響について

2027年3月期第2四半期における影響額（2026年4～9月）

（億円）

		売上影響額
エクセディ	直接影響※	±0
	間接影響	▲ 6.8
海外関係会社	直接影響※	▲ 1.9
合計		▲ 8.7



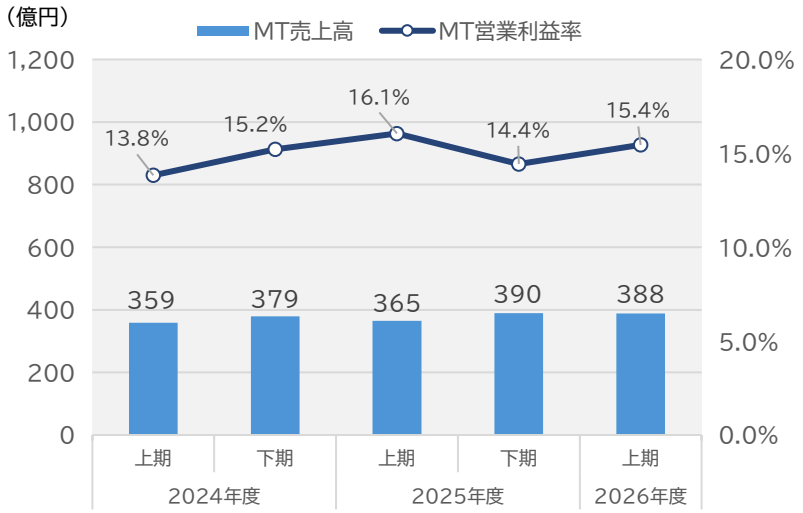
✓ 2027年3月期2Q（累計）において、中東情勢の緊迫化が当社グループへ与えた売上影響額は▲8.7億円

※直接影響：外部顧客への売上高ベース

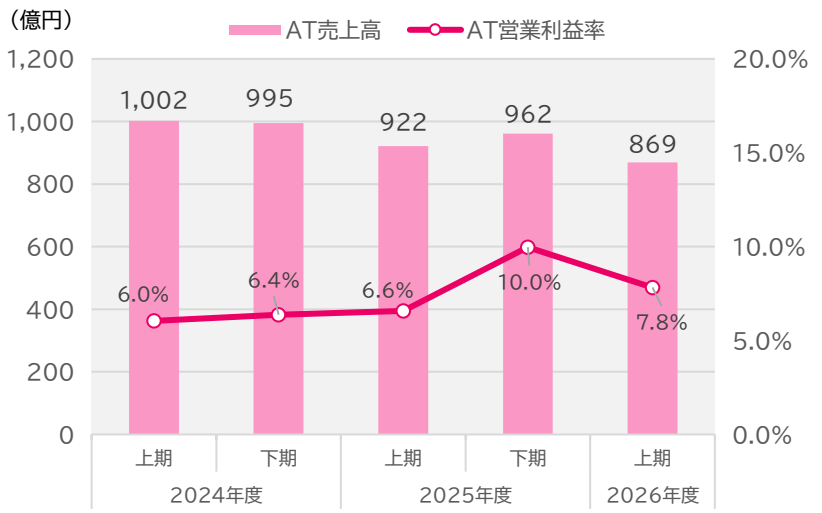
事業セグメント別業績推移

Drive our future.
創造しよう、みんなの喜び、私たちの未来

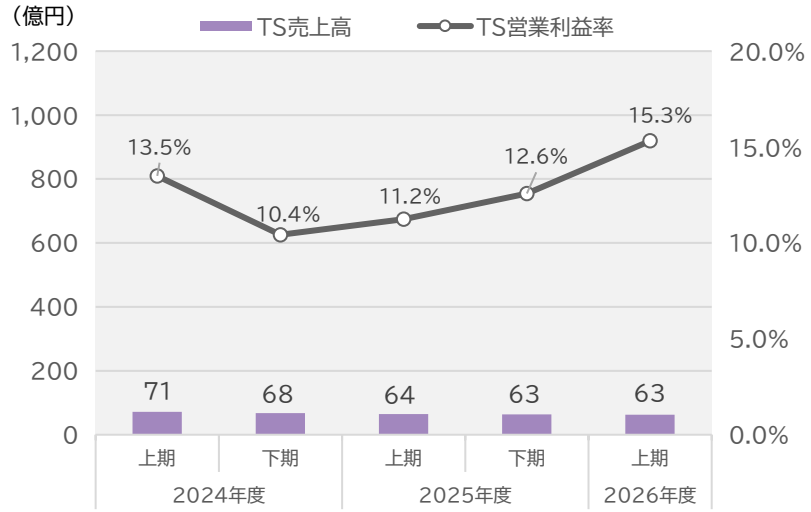
MT



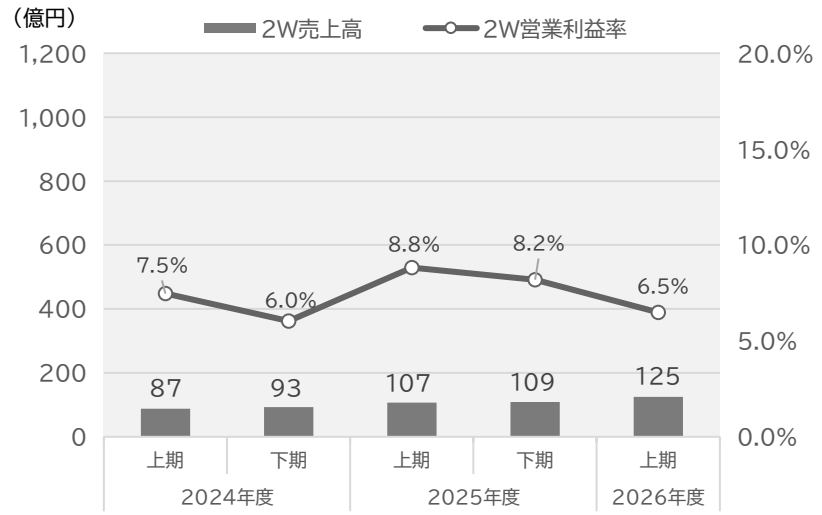
AT



TS



2輪

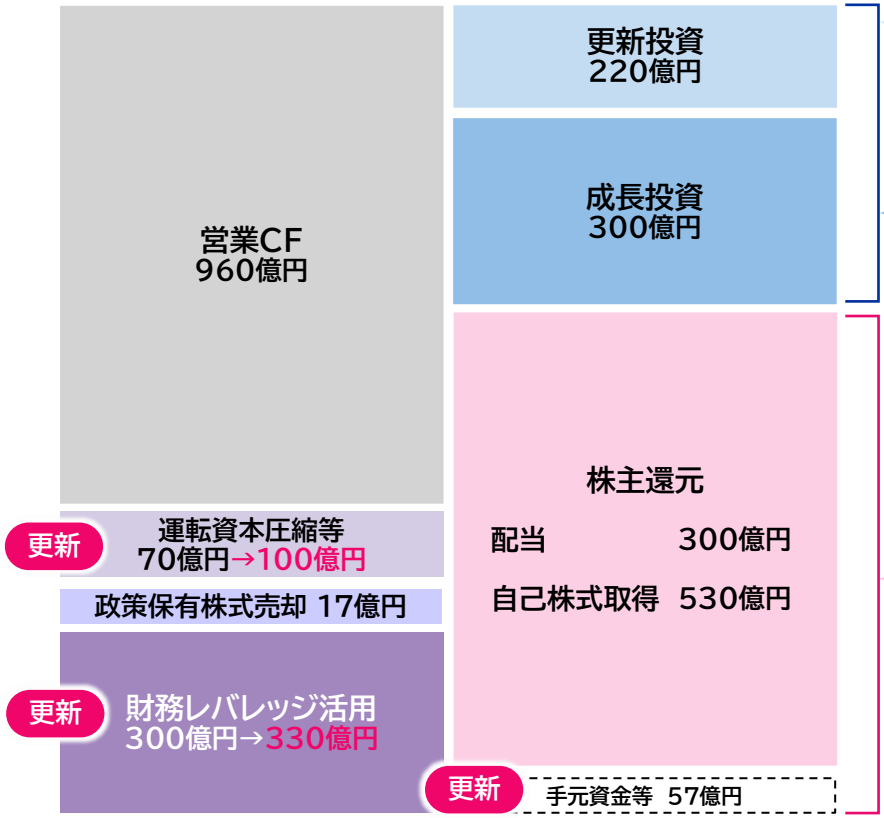


キャピタルアロケーション

Drive our future.
創造しよう、みんなの喜び、私たちの未来

2024年度-2026年度のキャピタルアロケーション

Cash Flow(3年間累計)



更新投資
2024年度:41億円/2025年度:78億円/2026年度(見込):97億円

成長投資
新事業創出に向け、M&Aを活用し、戦略的＆機動的に資金投下
(2025年4月、M&A専任部署設置)
2024年度:46億円(ドローン25、小型電動14、川俣精機3 等)
2025年度:119億円(インホイールモータ63、VC41 等)
2026年度(見込):132億円 (インホイールモータ、ドローン、VC 等)

株主還元
最適資本構成(自己資本比率60%)を維持する為、2025~2026年度2年間トータルで総還元性向100%

①配当
安定配当を継続
2026年度:年間350円/株

②自己株式取得
企業価値＆資本効率向上に向け、機動的に実施
2024年度:450億円、2026年度:80億円

- ✓ 中長期的な企業価値向上に向け、規律(成長投資＆株主還元のバランス)遵守の上、資本効率性を改善すべく、安定配当＆機動的な自己株式取得を実施中
- ✓ 在庫圧縮＆金利上昇を見越した社債発行で創出した資金は、次期中計の成長投資に充当予定

株主還元

Drive our future.
創造しよう、みんなの喜び、私たちの未来

資本効率向上＆財務健全性を両立し、継続的な株主還元を実施

	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	変革/REVOLUTION2026（3年間） 2024年度	2025年度	2026年度
1株当たり配当金	60円 中間：30円 期末：30円	90円 中間：40円 期末：50円	90円 中間：45円 期末：45円	120円 中間：60円 期末：60円	250円 中間：100円 期末：150円	300円 中間：150円 期末：150円	年間 350円
総還元性向	56%	34%	92%	▲56%	425%	2年間トータルで総還元性向100%	
DOE※1	1.4%	1.9%	1.9%	2.6%	5.2%	5.9%	DOE5%下限
自己株式取得	-	-	-	-	450億円	-	80億円
JCR長期格付	A+	A+	A+	A+	A+	A+	A+

【2025＆2026年度】
最適資本構成（自己資本比率60%※2）を維持する為、総還元性向100%方針※3
✓ 2026年度：資本配分の規律を遵守しつつ、配当（年間350円）＆自己株式取得（立会市場。80億円）を実施中。
2026年4月、格付A＋（JCR）を維持

【中計期間終了後】
適正な自己資本比率（60%）超過分につき、配当を中心に還元予定 <安定配当継続>

※1 DOE＝DPS÷期首期末平均BPS×100にて算出
※2 事業環境を踏まえ、リスク量・WACC・財務健全性の3つの観点から、最適な自己資本比率を60%程度と算定。詳細はP.35にて説明
※3 2025年度・2026年度の2年間トータル

目次

1. 2027年3月期 第2四半期決算実績

2. 中長期戦略進捗状況
   1）全体像
   2）事業戦略
   3）ESG戦略
   4）IR＆SR戦略

全体像/2030年度に向けた中長期戦略概要

Drive our future.
創造しよう、みんなの喜び、私たちの未来

✓ 2024年4月策定の中長期戦略に基づき、基幹事業の「稼ぐ力」を改善させると共に新事業創出に経営資源を集中投入し事業ポートフォリオを転換

事業ポートフォリオの転換

- 基幹事業における稼ぐ力を改善し、新事業創出に人財＆資金を集中投入

基幹事業の収益力の確保＆向上

- アフター：
  製品ラインの拡充、新興国の補修部品市場の開拓
- OEM：
  生産体制の最適化等による効率経営の追求、
  適正価格の実現※による収益力強化
  ※統合報告書 P15ご参照

新事業の創出・育成

- 協業等により不足資源を外部から獲得し電動化戦略を加速
- プロジェクトへの経営資源の優先投入、早期実現
- M&Aの積極活用等によるさらなる新事業の創出

事業戦略のKPI（2030年度目標）

ROE 10%	営業利益 300億円 <営業利益率9%>
売上高 3,300億円	新製品売上高比率 30%

2. 中長期戦略進捗状況
全体像/中長期戦略における今中期経営計画の位置付け

Drive our future.
創造しよう、みんなの喜び、私たちの未来

計数

（億円）

	2023年度	変革/REVOLUTION2026 2024年度		2025年度		2026年度	2027年度	2030年度
	実績	目標※1	実績	目標※2	実績	目標※3	目標※4	目標※4
売上収益	3,083	3,000	3,096	2,850	3,039	3,050	2,820	3,300
営業利益	▲154	160	218	190	222	245	235	300
純利益	▲100	100	127	120	137	140	148	186
ROE	▲4.5%	4.5%	6.4%	6.6%	7.3%	7.5%	8.0%	10.0%
自己資本額※5	2,185	-	1,805	-	1,927	←2023年度比 258億円減少		
自己資本比率※5	67.9%	-	59.4%	-	60.2%	（7.7pt改善）		

※1:2024年4月26日開示、※2:2025年4月25日開示、※3:2026年4月27日開示、※4:2025年10月29日開示、※5:期末数値

施策

				2023年度	2024年度	2025年度	2026年度
事業戦略	基幹事業	OEM	生産再編(AT)	減損319億円	米国現法/清算、中国2拠点/人員削減	継続検討	
			値上げ		コスト上昇分の売価転嫁		適正価格の実現
		アフター	商材拡充		詳細 P.19 ご参照		
	新事業	育成	電動化製品		詳細 P.22 ご参照		
		創出	M&A活用		成長投資枠300億円確保	M&A専任部署新設	積極推進
財務戦略	BS方針				最適資本構成の設定(自己資本比率60%)		
	株主還元	総還元性向100%・DOE5%下限	配当		120→250円	250→300円	300→350円
			自己株式取得		450億円	–	80億円
ESG戦略	Society	人的資本強化			RS※(59億円)導入により従業員の経営参画意識を醸成		
	Governance	ガバナンス強化			2025年度 取締役会のスリム化＆独立社外取締役の過半数化 2026年度 指名委員会等設置会社へ移行＆役員報酬制度の刷新(詳細 P.28 ご参照)		

✓ 次期中期経営計画(2030年度迄の4か年計画)は2027年3月下旬頃発表予定

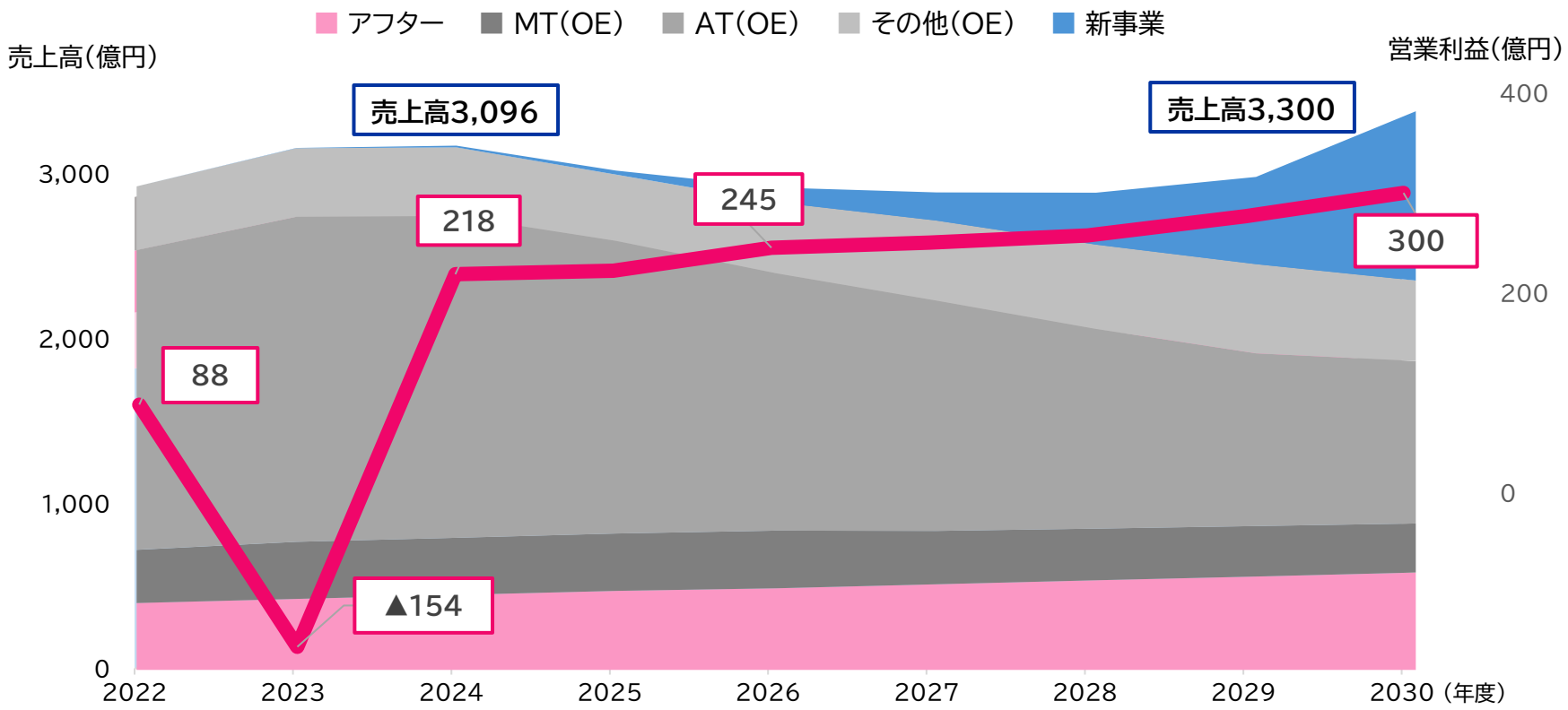
※RS：従業員持株会向け譲渡制限付株式付与制度。RS費用は、2025年3月より2027年5月にて按分計上（約30億円/年）

事業戦略/2030年度に向けたロードマップ

Drive our future.
創造しよう、みんなの喜び、私たちの未来

- ✓ 大きな変革期を迎える自動車業界において、内燃機関車減少によりAT(OE)事業の縮小は不可避
- ✓ 中長期戦略の推進により、AT(OE)事業偏重から基幹事業(OE)・アフター事業・新事業のバランスが取れた事業ポートフォリオへの転換を目指す

2030年度に向けて事業ポートフォリオを転換し「稼ぐ力」を改善 (※下記はイメージ図)



事業戦略/基幹事業：アフター事業 （全体像）

Drive our future.
創造しよう、みんなの喜び、私たちの未来

2030年度目標＆戦略

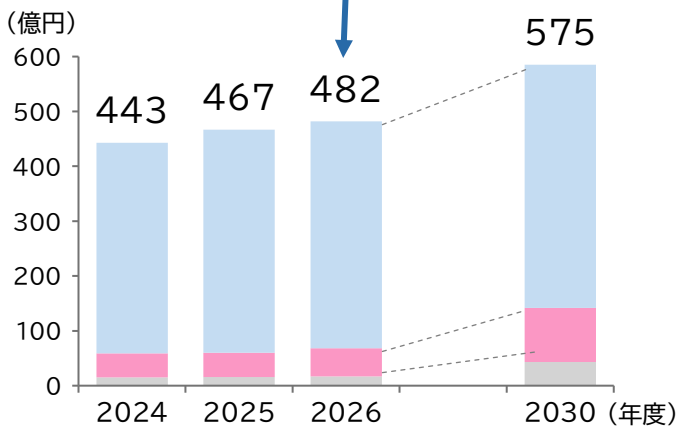
アフター製品売上高
575億円

- MT補修品の品揃え拡大＆原価低減による価格競争力UP
- AT補修品ビジネスの拡充（オセアニアモデルのグループ内展開）
- ブレーキ・サスペンション等その他補修品ビジネスの強化

セグメント別売上高計画（連結ベース）＆中計期間の取り組み

2026年度上期 アフター実績（億円）

- 売上高：242（対計画進捗率 50.2%）
- 営業利益：57（営業利益率 24%）



	主な施策	今中計成果
MT	① 韓国車・中国車・欧州大型車向けクラッチ関連商品の商材拡充 ② クラッチカバー＆フェーシングの補修品の原価低減	① 非日系車向け取扱を5拠点で開始 ② クラッチカバー部品（PP）のサプライヤーを見直し
AT	① 摩擦材商品の商材拡充 ② トランスミッション関連商品の取扱拠点拡大（Alltranz ビジネスの横展開）	① 18機種を開発。新たに3拠点で販売開始 ② 4拠点が試験販売を開始
その他	① サスペンション・ブレーキ関連商品の取扱開始 ② 2輪関連商品の取扱拠点拡大	① サスペンション製造業FRAP社とのJV設立。5拠点で取扱を開始（内、4拠点は試験販売） ② アジア3拠点が売上好調

✓ MTアフターで培ったグローバル販売網を活用すべく、品揃え拡充、新商品の取扱開始を推進中

事業戦略/基幹事業:アフター事業 （当社の強み）

Drive our future.
創造しよう、みんなの喜び、私たちの未来

約50年の歴史で築いたグローバル「販路」

➢ 世界11ヶ国・22社(販社＆生産・販社)が200ヶ国弱をカバー



2025年度 売上高上位7販社(億円)

	会社名	所在国	売上高
1	エクセディシンガポール	シンガポール	72
2	エクセディグローバルパーツ	米国	60
3	エクセディクラッチヨーロッパ	英国	59
4	エクセディオーストラリア	豪州	54
5	エクセディラテンアメリカ	パナマ	52
6	エクセディミドルイースト	UAE	46
7	オールトランスオーストラリア	豪州	16

アフターの特性に応じて磨き上げた「ブランド力」

➢ 50年掛けて築きあげた「販路」&「ブランド力」が強み

✓当社はOEMシェア(22.1%)が高く、OEM品質である為、交換時における指名率も高い
✓即納体制＆知見豊富なアフター営業人材により代理店・部品商から高い信頼

事業戦略/新事業：全体像

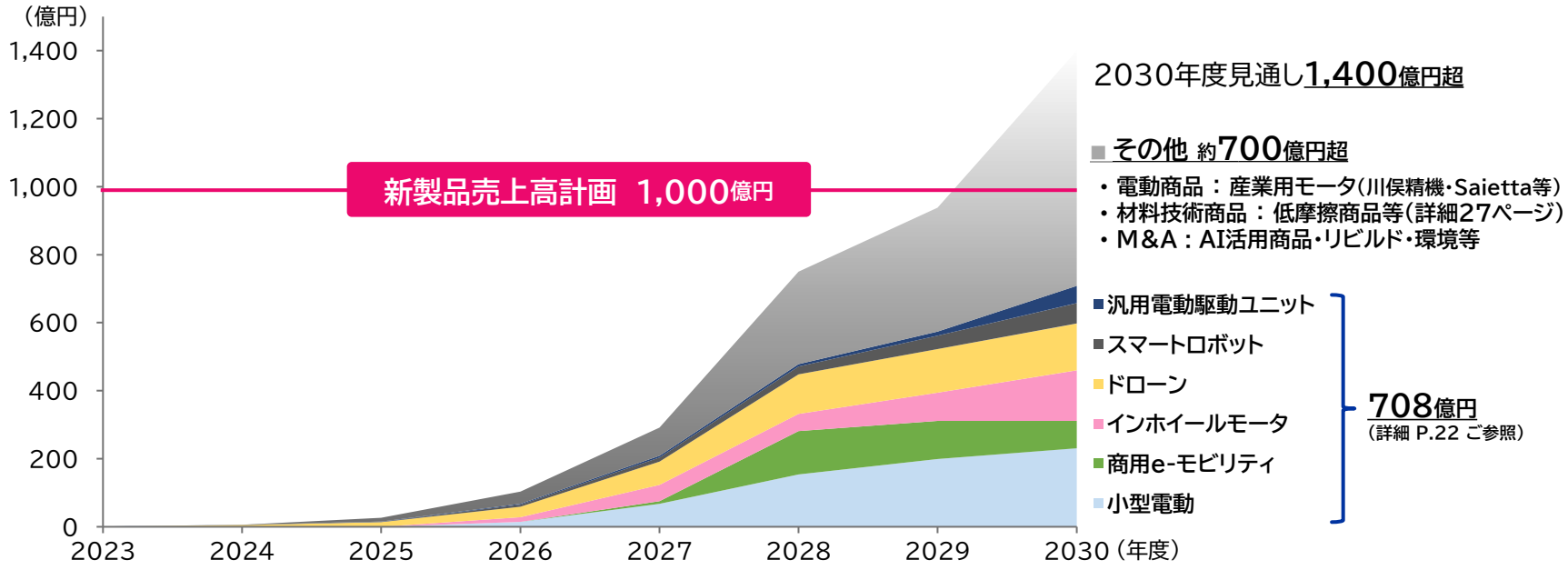
Drive our future.
創造しよう、みんなの喜び、私たちの未来

新事業における2030年度目標＆施策

新製品売上高
1,000億円

- 協業等により不足資源を外部から獲得し電動化戦略を加速（当社の強み×外部知見）
- プロジェクト（PJ）への経営資源の優先投入、早期実現
- M&Aの積極活用等によるさらなる新事業の創出

推進中の新事業の売上高計画



✓ 以下6案件の2030年度見通しは708億円。その他案件（計700億円超）も含め、早期実現に向け、取組み中
①小型電動 ②商用e-モビリティ ③インホイールモータ ④ドローン ⑤スマートロボット ⑥汎用電動駆動ユニット

事業戦略/新事業：主要電動化ビジネス

Drive our future.
創造しよう、みんなの喜び、私たちの未来

	モビリティ領域			ドローン	プラントソリューション領域	
	小型電動	商用e-モビリティ	インホイールモータ		スマートロボット	汎用電動駆動ユニット
製品						
売上高 FY2025	0.04億円	－	－	12.5億円	0.7億円	0.3億円
売上高 FY2026	2.8億円	－	15.2億円	24.1億円	1.7億円	1.1億円
売上高 FY2030	231億円	80億円	149億円	138億円	60億円	51億円
ターゲット市場	【インド】 電動2輪＆3輪市場	【日本】 物流・流通業等 トラック事業市場	【欧州・アセアン・日本】 高級BEV市場	【北米】 農業用ドローン市場 【日本】 測量等サービス市場	【日本・米国】 運搬・屋内配送市場、接客案内市場	【日本・海外】 工場/倉庫運搬市場
優位性	✓ 発進時の駆動力 ✓ 円滑な変速	✓ CO2排出削減 ✓ 航続距離確保 ✓ 既存車両活用	✓ 電費性能 ✓ 車両運動性能 ✓ 居住性	✓ 車載品質製品 ✓ Made in 日本（地政学リスク）	✓ AI搭載 ✓ 導入＆操作の簡易性	✓ 操作の安全性＆簡易性
トピックス	✓ 2025年9月、電動3輪駆動ユニット量産開始	✓ PJメンバー全員（21名）、PRE-EVモビリティ社へ出向 （詳細P.25ご参照）	✓ 2026年3月、Protean社を子会社化 （詳細P. 26ご参照）	✓ 北米向け機の量産が2027年中に期ズレ （詳細P.23ご参照）	✓ 主な納入先 ・住宅設備大手の物流子会社 ・大手小売チェーン ✓ 大阪府警広報官に就任 （詳細P.24ご参照）	✓ 主な納入先 ・をくだや技研様

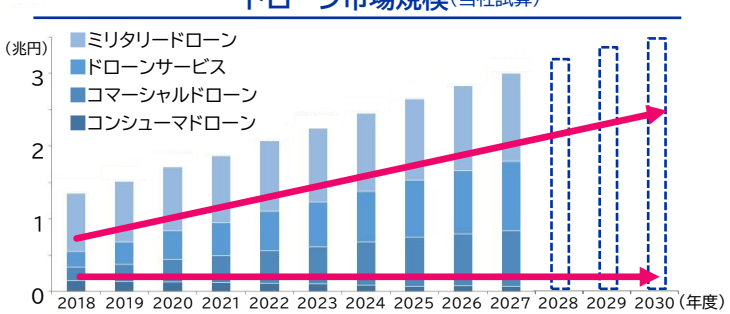
事業戦略/新事業：ドローン

Drive our future.
創造しよう、みんなの喜び、私たちの未来

出資先企業の知見と当社技術・製造機能・グローバル販売網でバリューチェーン全体を「手の内化」

売上高計画	2026年度 24.1億円 /2030年度 138億円
狙う市場	産業用（農業・消防・物流・測量等）機体製造＆サービス
国/地域	日本、北米、ASEAN、EU
市場特性	世界中で成長 地政学リスクから日本製ドローンのニーズ増大

ドローン市場規模（当社試算）



ドローンバリューチェーン

		マーケティング企画	設計試作	部品生産	組立製造	販売	アフターサービス	関連サービス
北米	農業用	EXEDY Globalparts Corporation	baibars	EXEDY Globalparts Corporation				
南米	農業用	baibars				EXEDY Latin America, S.A.		
アフリカ	農業用	baibars				EXEDY Clutch Europe Ltd.		
トルコ	農業用	baibars						
日本	農業用					WorldLink &Company		
日本	消防用	EXEDY 株式会社エクセディ ＋ AileLinX				WorldLink &Company		
日本	物流用	EAMS						
日本	測量用							FUWA DRONE

北米市場

- baibars社製品をベースに農業用ドローンを開発中
- ✓ 米国規制等で期ズレするも、2027年中に量産開始予定
  （2030年度売上高目標 89億円）



国内市場

- 国内では、測量・点検、消防、物流など産業用途で事業展開を推進

✓ 2026年7月、消防車両最大手のモリタHDに協力し、総務省消防庁の消火用ドローン研究開発に参画



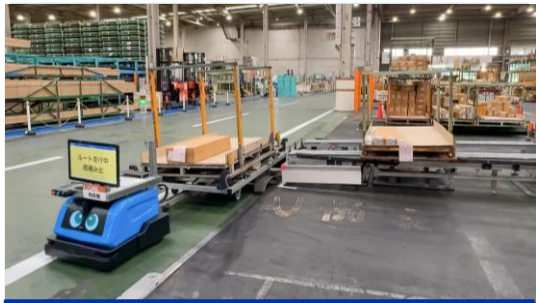
事業戦略/新事業：スマートロボット

「Neibo」で現場の省人化・自動化を支援、導入実績の積み上げに注力

売上高計画	2026年度 1.7億円 /2030年度 60億円
製品	パワフルロボット・マルチロボット等
対象業務	運搬・配置・屋内配送・防犯・接客等
市場特性	全産業において慢性的な人手不足状態が継続。サービスロボット市場（2030年度）は2千億円※を予測 ※当社試算

Neiboの製品特性	重いものを現場を選ばず運ぶ 最大1トンを牽引 段差・傾斜にも対応	大がかりな初期投資を抑える 床工事・レイアウト変更不要 既存の台車を活用	専門知識なしで簡単に導入・運用 ノーコードで設定 自社スタッフで運用
当社技術の活用	✓ 当社基幹システム/EXPRESSの設計・開発時に培った技術を活用 ✓ 顧客ニーズに合わせたプラットフォームを提供		

採用の決め手となった顧客評価



株式会社LIXIL物流様
～安全＆タフな無人搬送を実現～

「重量物を牽引しつつ障害物を回避し、若干の段差を越え走行するタフさを見てその性能をすぐに確信できました」

導入事例の詳細はこちら＞



株式会社島津製作所様
～現場で運用をイメージできる使いやすさ～

「ノーコードでとっつきやすく、直感的にルート作成ができると感じました」

導入事例の詳細はこちら＞



TOTO株式会社様
～自社運用に合わせられる柔軟性～

「外部の専門業者に頼らず、自分たちで簡単にマッピング（地図作成）ができる」

導入事例の詳細はこちら＞

事業戦略/新事業：商用e-モビリティ

Drive our future.
創造しよう、みんなの喜び、私たちの未来

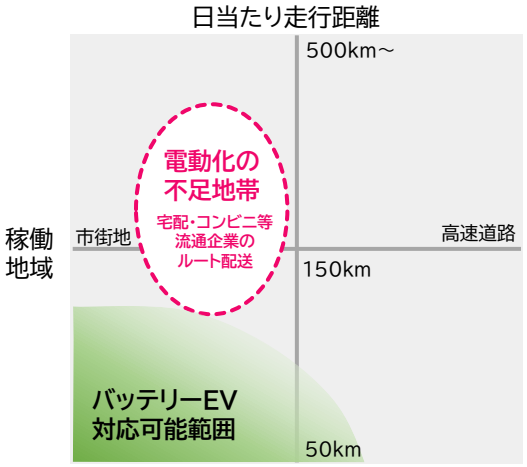
商用eモビリティの事業化に向け、PRE-EVモビリティ社を事業主体とする推進体制へ移行

売上高計画	2030年度 80億円 ※2028年度販売開始予定
製品	商用シリーズハイブリッドシステム（SHEV※1）
想定顧客	物流・流通事業者 （大規模商用車保有・運行事業者等）
顧客ニーズ	SSBJ基準※2の適用義務化を背景に、CO2排出量削減が喫緊の課題

- 2026年10月、プロジェクトメンバー全員（21名）がPRE-EVモビリティ社へ出向
- 同社をSHEV事業の開発・事業化を担う主体とし、事業化に向けた推進体制を強化 （スピードアップ＆責任の明確化）

PRE－EVモビリティ株式会社
（本社：大阪府寝屋川市）
- 2022年設立。商用EVトラックの社会実装を目指し、電動駆動システムを開発
- 2024年7月、グループ会社化

市場機会



BEVでカバーしきれない領域が本ビジネスの市場機会

製品の優位性

- SHEVのレトロフィットで「自己発電しながら走れるEV」を素早く提供
  - ✓ 軽油で走行＆自己発電、航続距離を確保
  - ✓ 電動化で燃料消費を抑え、CO2削減
  - ✓ 既存車両を活用し初期投資を抑制
- レトロフィットとは？



既存車両のエンジン等を取り外し → モータ等を搭載（レトロフィット） → 軽油で発電できる電気自動車へ

※1：SHEV（Series Hybrid Electric Vehicle）：エンジンを発電専用の装置とし、同エンジンにて発電した電力を用いて走行するシステム
※2：SSBJ基準：金融庁が制度整備を進めるサステナビリティ開示基準

事業戦略/新事業:インホイールモータ

Drive our future.
創造しよう、みんなの喜び、私たちの未来

2026年3月、インホイールモータ開発・製造・販売業者Protean社(英国)を子会社化

売上高計画	2026年度 15.2億円 /2030年度 149億円
製品	インホイールモータ
想定顧客	【欧州・アセアン・日本】OEM
戦略	Protean社/電気・制御開発技術 & 当社/駆動系部品で培った技術や品質、顧客基盤・グローバル拠点を統合

Protean Electric Ltd.とは

設立:2008年11月 従業員数(連結):98名
英国本社:57名/ 中国天津工場:32名/上海オフィス:9名

- インホイールモータのリーディング企業
- インバータを含む一体型駆動ユニットを開発
- 保有特許数300超(各国総計)
- 高性能EV・EVコンバージョンやコンセプトカー向け採用、量産実績有

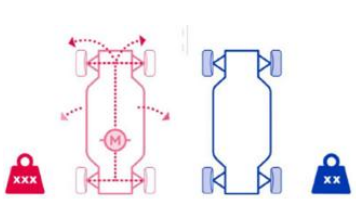
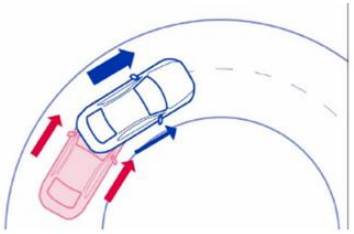
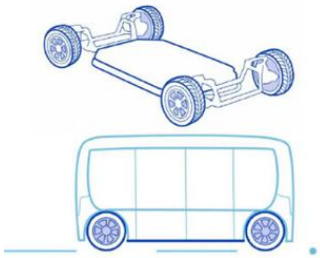


欧州OEMへ採用決定

欧州大手乗用車メーカーで初の
インホイールモータ搭載の量産車
「ルノー5ターボ3E」
(Renault 5 Turbo 3E)
へ採用決定

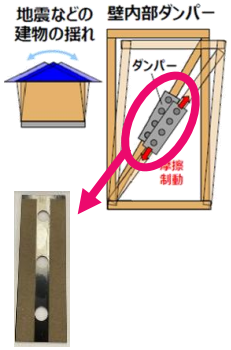
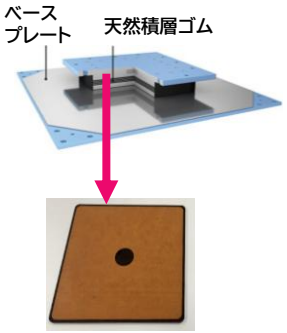
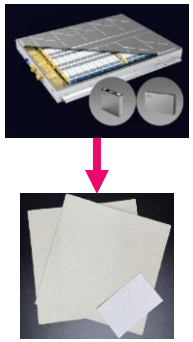


製品の優位性

① 電費性能	② 車両運動性能	③ 居住性
		
ギア・シャフト不要のダイレクト駆動で動力伝達ロス低減→高効率化	高応答4輪独立制御→高い走行安定性・優れた操縦性・安全性	タイヤ内に駆動装置集約→車室空間の拡大、車両設計の自由度向上

事業戦略/新事業：DYNAX 材料技術商品

Drive our future.
創造しよう、みんなの喜び、私たちの未来

	高摩擦商品		低摩擦商品		断熱材商品
	パワーリフトゲート用ブレーキディスク	制震ダンパー用高摩擦材	シール用低摩擦しゅう動材料	免震装置すべり板用低摩擦材	車載用LiBカバー用断熱材
製品					
市場	中国、EU、北米	日本	日本、中国	日本	日本、中国、韓国、EU
機会	✓ 電動リアドアユニットの普及	✓ 大型建造物をはじめ、住宅も制震ダンパーによる地震対策が進行中	✓ 規制強化を背景に、従来PFASが使用されてきた滑り軸受・バルブシールで代替材ニーズが拡大	✓ データセンター、工場、橋梁等の新改築における免震装置採用が増加	✓ BEV・データセンター用リチウムイオン電池の断熱ニーズの高まり
優位性	✓ リアドア開閉時の異音の減衰 ✓ 耐久性	✓ 一般的なゴム製ダンパーに比べ速度＆温度依存性が小	✓ PFASフリー ✓ 高温シール性	✓ 速度依存性が小さく、幅広い周波数の地震に対応可	✓ 高耐熱 ✓ 高温環境での高い断熱性
活用する強み	✓ 材料技術（摩擦材/油脂）、接着技術	✓ 材料技術（摩擦材）	✓ 材料技術（摩擦材/油脂）	✓ 材料技術（摩擦材/油脂）	✓ 材料技術（抄紙）
トピックス	✓ 独系企業から引合い ✓ 2026年12月、量産開始予定	✓ 日系企業1社に納入済	✓ 試作評価中	✓ 26年度末カタログ掲載予定	✓ 全固体電池の普及にはまだ時間がかかる見通し

ESG戦略/コーポレート・ガバナンスの変革

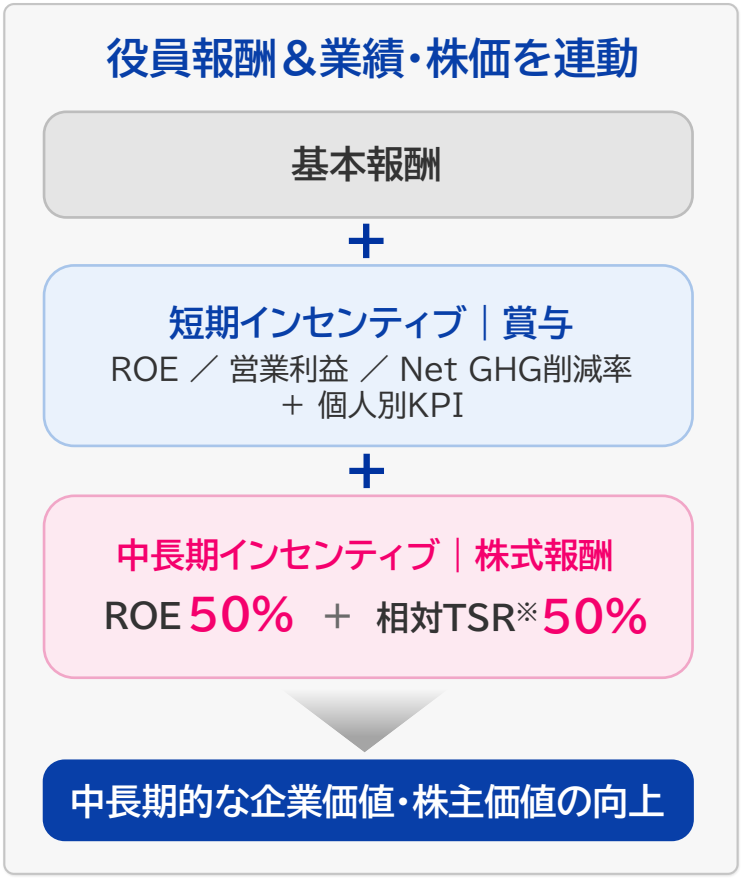
株主との価値共有に向け、役員報酬制度を刷新

2026年度

➢ **役員報酬＆業績・株価との連動性を強化**

株価を役員報酬に反映し、株主＆経営陣が同じ目線で企業価値向上を目指す

✓ **賞与制度**	ROE・営業利益・Net GHG削減率に加え、個人別KPIを反映
✓ **株式報酬**	ROE＆相対TSRを評価指標とする業績連動型へ変更
✓ **報酬決定プロセス**	報酬委員会（委員長：社外取締役）が方針＆個人別報酬を決定



➢ 業績・株価の役員報酬への反映により、株主と同じ目線で中長期的な企業価値向上を目指していく

※相対TSR：当社/株主総利回り（TSR）の東証株価指数（配当込）成長率との比率 <TSR＝（株価上昇額＋配当金）÷期初株価。対象期間：5事業年度>

SR戦略&IR戦略/株主・投資家との対話状況

Drive our future.
創造しよう、みんなの喜び、私たちの未来

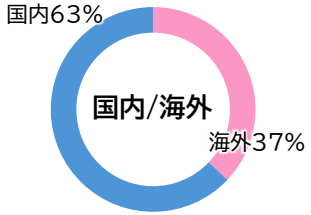
SR&IR体制

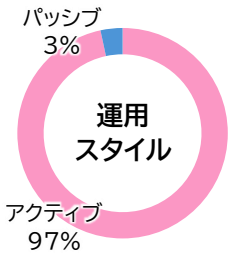
担当役員：取締役代表執行役副社長、担当部署：サステナビリティグループ　ESG・IR推進部

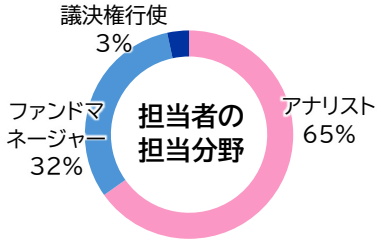
対応担当者	決算説明会	SRMTG	IRスモールMTG	IR1on1MTG
取締役代表執行役社長	●			
取締役代表執行役副社長	●	●	●	●
サステナビリティグループ長				●

対話を行った株主・投資家の概要（2026年度上期）

	FY2025 上期	FY2025 下期	FY2026 上期
対話先数 ※のべ社数	67	72	89
1 on 1 IRMTG	23	29	36
SR MTG	11	7	5
スモールMTG	33	36	48







- 代表執行役副社長が対応するSR&スモールMTGを積極推進（対話先のべ社数：前年同期比約1.5倍）
  - ✓株主・投資家の当社戦略への理解度向上に努めつつ、企業価値向上に資する意見を当社経営に実装中
- 主な対話内容はAppendix ご参照（P. 36-38）

SR戦略&IR戦略/資本市場とのコミュニケーション強化

Drive our future.
創造しよう、みんなの喜び、私たちの未来

開示&対話の両面から、資本市場とのコミュニケーションを強化

開示の拡充

コーポレートサイトを全面リニューアル

企業の強み・成長戦略が伝わる構成へ刷新



サイトTOP＞



インベスターズガイド＞



株主・投資家との対話＞

特に高い関心を集めたコンテンツ

統合報告書

株主・投資家の意見を踏まえ開示を拡充。
従来より 1.5カ月前倒しで発刊

統合報告書2026 ＞



投資家との対話

海外IRを再開

北米/機関投資家 5社と面談
by 社長&副社長

海外投資家との継続的な対話を推進

外部からも一連の取り組みを評価

東証「機関投資家アンケート」にて「取組みの進展が見られる企業」に選出

開示拡充&投資家対話を含む、企業価値向上に向けた姿勢が評価された

「取組みの進展が見られる企業」等に関する機関投資家アンケートの結果について（株式会社東京証券取引所 上場部）＞

➢ 投資家の声を開示&経営に反映し、対話の質&企業価値の向上につなげる

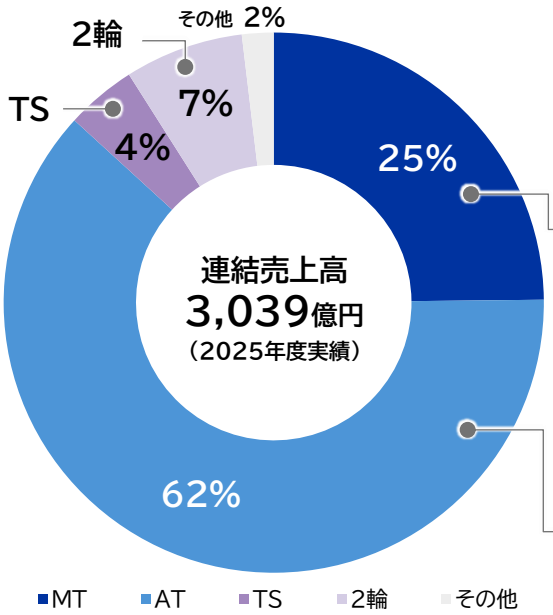
Appendix

ご参考:
当社グループ事業概要

Drive our future.
創造しよう、みんなの喜び、私たちの未来

- ✓ 世界26ヶ国に59社の拠点を有し、OEM向けクラッチ/トルクコンバータで世界トップクラスのシェア(※当社試算)
- ✓ 補修品(アフター)ビジネスにおいては独自の販売網とブランド力で高い収益性を実現
- ✓ 上記の基幹事業に加え、新事業として、電動化対応製品等の開発に注力

基幹事業



MT:OEM向けクラッチ世界シェア 22.1%



クラッチカバー
クラッチディスク

世界各地に生産＆販売拠点を保有。OEM顧客、アフター市場の顧客を豊富に抱える。OEM顧客は59社(うち日系19社)で世界シェアトップクラス。アフター市場の顧客は5,500社に上り、当ビジネスは高い収益率を実現

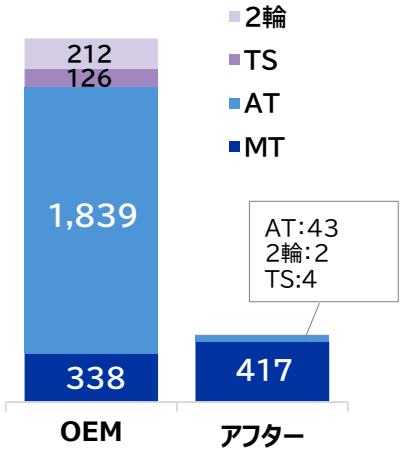
AT:OEM向けトルクコンバータ世界シェア 23.7%



トルクコンバータ

流体に係る解析技術および制御技術に強みを持ち、製造と販売拠点をグローバル展開していることから、国内の全自動車メーカー、海外の主要な自動車メーカーが当社製品を採用。トルクコンバータの世界シェアはトップクラス

OEM/アフタービジネス 製品構成 (億円)



新事業

これまでの駆動系部品の開発で培った、摩擦・振動・流体のコア技術を活かして、「人・物の移動を快適にする」ことを目指し、脱炭素やライフスタイルの変化などに合わせ、新製品開発を進めています



2輪／3輪BEV用
駆動ユニット



ドローン



商用シリーズ
ハイブリッドシステム



汎用電動駆動ユニット

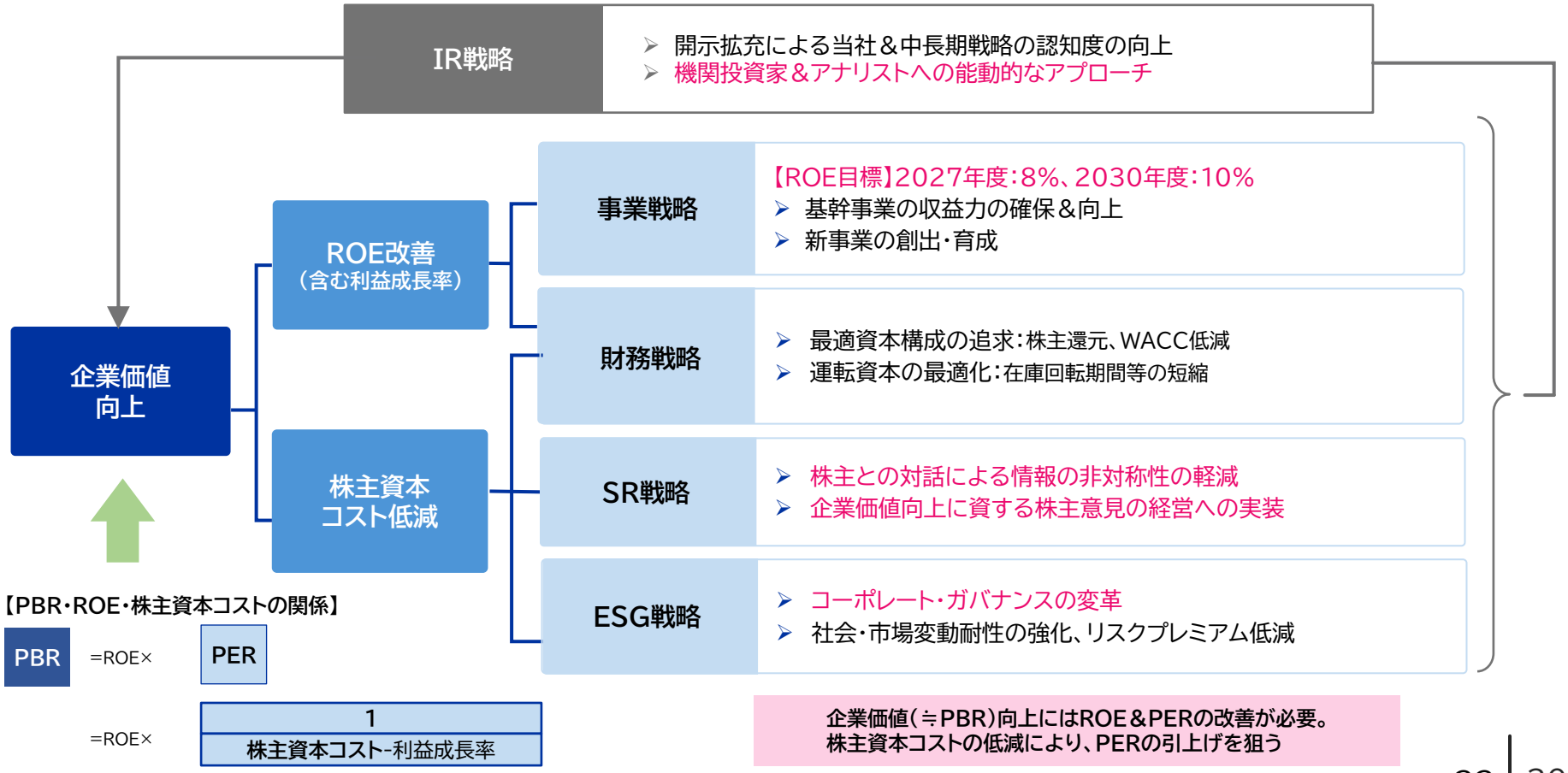


スマートロボット

ご参考:
企業価値の向上に向けた取り組み

Drive our future.
創造しよう、みんなの喜び、私たちの未来

- ✓ 当社は事業戦略・財務戦略・ESG戦略・IR戦略の遂行により企業価値の向上取り組みを推進中。2025年10月、2030年度ROE目標の引上げ(8→10%)を開示し、「稼ぐ力」を強化中
- ✓ 2025年10月、SR戦略を策定。 株主との対話拡充を通じて、情報の非対称性軽減&(企業価値向上に資する)株主意見の経営への実装を図り、株主資本コストの低減に繋げる



ご参考:

事業戦略/基幹事業:中期経営計画 REVOLUTION2026

Drive our future.
創造しよう、みんなの喜び、私たちの未来

- ✓ OEM事業(AT&MT)はコスト上昇分の売価転嫁に加え、売価の適正化により収益性を改善
- ✓ アフター事業は独自のグローバル販売網を活用すべく、品揃えの拡充により利益額を拡大

		売上額(億円)/売上構成比			営業利益額(億円)/営業利益率		
		2024年度 実績	2025年度 実績	2026年度 計画	2024年度 実績	2025年度 実績	2026年度 計画
基幹事業	AT (OEM&アフター)	1,997	1,883	1,776	124	157	148
		65%	62%	60%	6%	8%	8%
	MT (OEM)	338	338	356	17	11	18
		11%	11%	12%	5%	3%	5%
	MT (アフター)	400	417	424	91	104	104
		13%	14%	14%	23%	25%	24%
	その他 (TS・二輪・その他)	352	379	401	33	35	35
		11%	13%	14%	9%	9%	9%
		3,087	3,017	2,957	265	307	305
		100%	100%	100%	9%	10%	10%

※2024年度MTセグメントにおけるOEM/アフター内訳数値はシステム導入前の集計値につき参考値

ご参考:
バランスシート分析(2024年9月末時点)

Drive our future.
創造しよう、みんなの喜び、私たちの未来

✓ 事業環境認識を踏まえ、3つのアプローチにより適正な自己資本比率を算出(60%程度)

▶▶▶ 2025年度末までの達成を目指し、追加の自己株式取得300億円＆増配を決定/実施

適正な自己資本への変革

事業環境認識

- カーボンニュートラル
- 電動車シフト
- リコール等のイベントリスク

当社を取り巻く環境を考慮し、資本構成を検討

バランスシートアプローチ

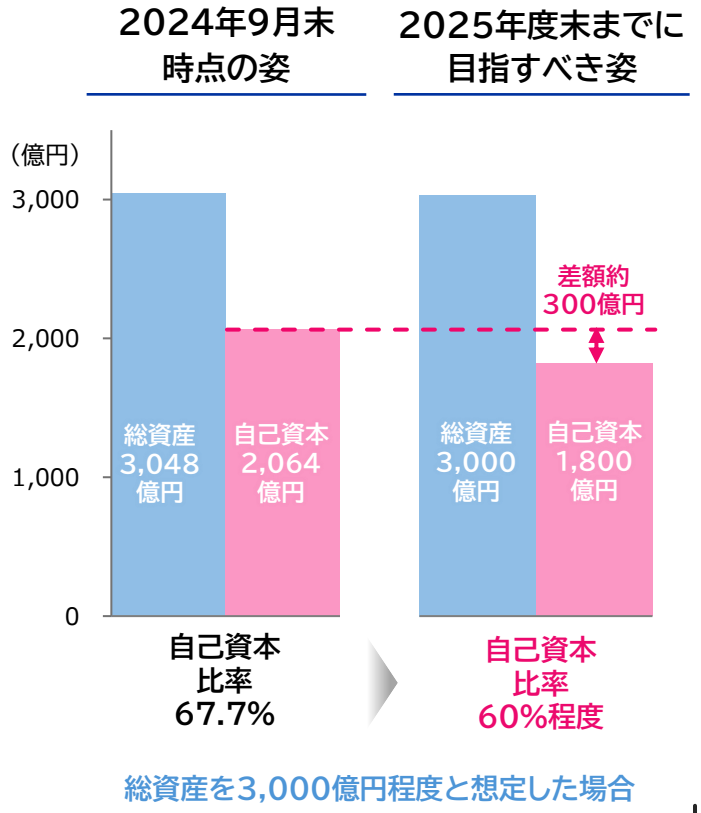
BS項目別リスク量の積み上げによる適正資本の算出

トレードオフ理論に基づくアプローチ

資本構成の最適化によるWACC低減

格付けアプローチ

高格付の維持による負債コスト低減



総資産を3,000億円程度と想定した場合

ご参考:
SR戦略&IR戦略/株主・投資家との対話内容(抜粋)

Drive our future.
創造しよう、みんなの喜び、私たちの未来

項目	質問	回答
適正価格の実現について	ROE目標達成のために基幹事業の収益力の向上がキーとなるということですが、そのための重要な戦略である「適正価格の実現」について詳しく教えてください。	価格については売価転嫁と適正価格の形成という2つの考え方を持っています。 売価転嫁とは鋼材価格や労務費、仕入先の人件費等の上昇分を顧客に負担してもらうことです。数年前であれば、一部を自社で吸収するということもありましたが、ここ数年のコスト上昇は、もはや内部努力で吸収できるレベルではないため、「上がった分はすべて転嫁させていただく」という方針を丁寧にお伝えし、お客様とご相談させて頂いております。 もうひとつの適正価格の形成とは、トルクコンバータの安定供給を図るため一定幅の利益を確保する、という考え方に基づくものです。これまでの自動車業界では生産数量が毎年増加していくことを前提とした年次値下げが当然とされていました。ところが、現時点で当社売上の65%を占めているAT関連事業の中でもトルクコンバータ事業は数量ベースで減っていくことが見込まれています。そのような状況にあっても安定して品質の良い製品を供給し続けるためには適正な価格設定が必要であり、これは当社の問題だけではなく、サプライチェーン全体のサステナビリティを確保する上で極めて重要な戦略であると考えています。 自動車業界においてこの考え方は常識を逸脱したものと受け止められるだろうことは想定しておりましたので、折衝の前線に立つ社内の営業担当者へこの意義を理解してもらうために丁寧に説明を行いました。現在、マインドセットを変革した営業担当者が、将来的な供給責任を果たすべくお客様とご相談させて頂いております。
基幹事業の市場シェア	適正価格化を進める中で、他社の事業を引き受けるなどして、世界シェアをさらに高めていくお考えはありますか?	いいえ、OEMビジネスにおけるシェア上昇は目指していません。トルクコンバータという製品は、現在稼働している製造ラインと一対一で対応するように作られています。しかも、投資額が20~30億円と大きく、回収期間が長期となるため、当社のAというラインで作っている製品を、競合他社のBというラインで生産することは難しいのです。他社が手掛けている事業を引き受けるには、こちらにも大きな設備投資が発生してしまいます。私たちは量を追うのではなく、既存のシェアの中で適正な価格を実現し、利益率を高めていくことを目指しています。

ご参考:
SR戦略&IR戦略/株主・投資家との対話内容(抜粋)

Drive our future.
創造しよう、みんなの喜び、私たちの未来

項目	質問	回答
アフターマーケット戦略	もう一つの収益性向上の重要戦略である「アフターマーケット事業」の今後の成長戦略について教えてください。MTとATでは戦略が異なりますか?	MTとATでは補修部品の市場は全く異なります。MTのクラッチは摩耗が前提の消耗品で、特に商用車などでは定期的な交換需要があります。最終的に街のガレージで交換されることが多いため、我々自身で販売ネットワークを構築することで価格をコントロールしやすいという特徴があります。一方、ATのトランスミッションは構造が非常に複雑で、街の工場で簡単に修理できるものではありません。そのため、価格に対する我々のコントロールがMT程には効きにくいという課題がありました。そこで我々は、これまでMTに注力してきた補修事業をATの分野でも拡大するため、オセアニア地域で高い収益性を誇る企業Alltranz社を買収しました。この会社が持つ事業ノウハウを、AT化が進むASEAN市場などにも展開していく準備を進めています。さらに、2026年3月にはサスペンション・ステアリング部品メーカーの伊FRAP社と合弁会社を設立し、取扱製品の拡充を進めています。将来的にはパワーステアリングやブレーキといった、現在我々が製造していない補修品も我々の販売網に乗せることで、お客様の利便性を高め、事業全体の基盤を拡大していきたいと考えています。
新事業の投資判断・撤退基準	ROE8%を上回っていくためには新事業が必要とのことですが、投資判断や撤退基準についてはどうお考えですか?	新事業の創出・育成に際しては「ステージゲート法」を採用し、ビジネスアイデア創出から初期調査、ビジネスプランの策定、商品開発、検証・市場投入の準備、市場投入という各ステージ間に設けたゲートにて、次ステージへの移行可否を審査しています。 ゲート1は起案部門の本部長、ゲート2は戦略事業本部長、ゲート3以降は代表執行役社長が決裁を担い、提供価値・事業化計画・EXITプラン・リスク・唯一性の確保・フィールドテスト結果等22項目で総合判断しています。なお、商品開発以降についてはプロジェクト制を導入し、事業規模(売上高50億円以上)・投下資本収益性(ROIC10%超)も審査しています。 また、早期事業化を企図し、プロジェクト化案件のリーダーには予算執行権&人事権を付与しています。 さらに、代表執行役・経営戦略推進本部長・戦略事業本部長・開発本部長が、各プロジェクトにより隔月で開催される取締役会に出席し、当初計画時のマイルストーンとの乖離状況を確認しています。マイルストーンや当初計画時の業績から著しい乖離が見られる場合は、中断又は撤退するルールとしています。

ご参考：
SR戦略&IR戦略/株主・投資家との対話内容（抜粋）

Drive our future.
創造しよう、みんなの喜び、私たちの未来

項目	質問	回答
人的資本強化	この2～3年で御社は大きく変わった印象ですが、役員や従業員の意識に変化はありましたか？また、人的資本の取り組みについても教えてください。	ここ2～3年で、役員・従業員ともに会社を変えていかなければならないという意識は、着実に高まってきたと感じています。資本政策や事業ポートフォリオの転換を進める中で、会社が目指す方向性が明確になり、従業員にも変革への意識が広がってきました。 人的資本については、事業戦略と人的資本戦略を連動させることが重要と考えています。特に、事業ポートフォリオの転換に合わせ、基幹事業から新事業への人財シフトを進めるとともに、事業開発や開発技術を担う人財の強化に取り組んでいます。「統合報告書2026」では、新事業領域への人財シフトに加え、出資先企業での実務経験や社内外研修などを通じた人財育成についても開示しています。 また、2026年6月には指名委員会等設置会社へ移行し、経営の監督と執行の分離を進めました。あわせて、監査委員会の事務局に将来の経営人財候補者を配置し、経営を監督する実務を経験させることで、次世代の経営人財を育成する場としても活用しています。 今後も、事業ポートフォリオの転換と、それを支える人財ポートフォリオの構築を一体で進め、変革を担う人財の育成と持続的な企業価値向上につなげていきたいと考えています。

内容に関するお問い合わせ先

経営戦略推進本部サステナビリティグループ
ESG・IR推進部
072－822－1695
info@exedy.com

本資料に記載されている将来に関する記述は、作成時点において入手可能な情報に基づくものであり、今後の事業環境の変化により、実際の業績は異なる可能性があります。