

大塚 眞 治 (オオツカ シンジ)

日邦産業株式会社社長



考える、選ぶ、創り出す テクニカル・コーディネーター

◆会社概要

当社は、メーカー機能を持った商社としてお客様に技術提案できるグローバルソリューション企業を目指している。社名の「日邦産業」の由来は、日立製作所指定のカーボン加工工場であった前身の「東邦カーボン」の「邦」と「日立製作所」の「日」から「日邦」と命名、登記上の本社は、関西支店所在地の大阪府吹田市となっているが、実質的な本社機能は、本部のある名古屋市中区となっている。当初は、日立化成グループの商品を扱う商社として出発したが、金属部品から樹脂部品への流れが顕著になった1968年に愛知県一宮市にプラスチック成形工場を開設、1987年にはタイに生産拠点を設立し、現在は国内・海外の拠点を拡充している。今年の4月には、今まで地域別で縦割りだった組織を事業別に変更し、商事事業、自動車部品事業、半導体・液晶機器事業、メカトロ事業の事業本部を設置している。部門別売上構成比は、商事事業本部が59%を占め、セグメント別では産業資材関連事業が63%を占めている。

当社の取扱製品は材料、部品、ユニット、完成品まで多岐に渡っており、国内には販売拠点8カ所、生産拠点は自動車部品に特化した稲沢工場とOA・AV部品や住宅機器部品を主とした浜松工場（子会社のNHメカトロニクス）がある。また、海外には5カ所の営業拠点と5カ所の生産拠点がおり、生産拠点はタイに2カ所、マレーシア、中国深圳、ベトナムに各1カ所となっている。最も古いタイのバンコク工場は現地従業員の育成が進み、ベトナム工場設立時には、日本からではなくタイからの応援、教育派遣で稼働にこぎつけた。バンコク工場を東南アジアのヘッドクォーターという位置付けにしている。

1991年に株式を店頭公開して以来、さまざまな業種に拡大してきたが、2002年3月期に経営方針を「選択と集中」に転換し、不採算事業を整理、特別損失として5億75百万円を計上している。当社の強みであるメーカー機能と商社機能を中心に事業を再編成した結果、業績は順調に回復している。2004年3月期に一時的に利益が減少したのは、OA・AV部品から自動車部品へ転換するために機械設備等への先行投資を開始したことと、同業他社に先駆けてベトナムに進出したことによるものである。

◆ビジネスモデル

当社のビジネスモデルの特徴は、お客様の技術キーマンからそのニーズや悩みを引き出し、営業・生産・開発が三位一体、ビジネスパートナーも含めて四位一体で多彩な視点とこれまで培ってきたノウハウを生かし、試作から量産までサポートするところにある。具体的には、お客様への対応フローとして、お客様のニーズを基に、構想・企画段階から開発、製造までを開発部門、営業部門、生産部門にてトータル的なサポートを実施。また、試作開発においては、当社開発部門だけではなく、多彩なビジネスパートナーの協力も得ながら進めることが可能であり、素材から加工方法まで柔軟に幅広くサポートしている。主なパートナー技術としては微細樹脂加工、各種設計・開発、金属加工などがある。販売先は、日本有数の大手メーカーを含み、業界も多岐に及んでいるため、限られた一部のお客様の業績から大きく影響を受け難いという特徴がある。お客様のさまざまなニーズに応えるために、パートナー会社と技術交換をしながら切磋琢磨しており、パートナーの加工技術とジョイントして作ったものの例としては、複写機の高速紙送りに使われるフッ素樹脂コーティング加工の分離爪や電子部品の微細加工技術などがある。このような当社の強みを支えているのは、これまでの技術営業で得た経験・知識であり、人と技術とシステムを上手に組み合わせたいと考えている。当社の特長の一つにエンジニアリングプラスチック射出成形の高度な技術を持っている点があり、自動車業界では軽量化のために金属部品を合成樹脂部品に切り替える動きが加速しているため、当社は金型構造設計を含めた高度な技術力でおお客様のニーズに対応している。例として、①薄肉磁石のインサート成形品、②片側高精度ギア成形品、③厚肉成形品があり、プラスチックに対する自動車業界のニーズは今後さらに高まると考えている。先日、自動車業界の有名なTier 1メーカー（お客様）からベンダーを3段階で区分しているという話を聞かされた。コストが安いから買う「一般メーカー」、コストは高いが、品質がよく他社ではできないので、買う「推

奨メーカー」、技術提案できるオンリーワンの技術力と品質力を持つ「プロミネントメーカー」である。もちろん、当社はプロミネントメーカーを目指しているが、当社の現在の状況は推奨メーカーとプロミネントメーカーの間であらうと考えている。

海外での生産体制は、バンコク工場の95%が自動車関連となり、従来のOA・AV部品は同じタイのコラート工場へ移管している。バンコクにあるもう一つの工場ではフレキシブルプリント回路配線板の下工程を担当しており、低コストで生産した製品を日本の材料メーカーから仕入れて再び日本へ納入するまで、わずか69時間で供給できるという強みがある。また、コラート工場は敷地が広く、将来的にはメッキ、コーティング、プレスなどさまざまな技術を合わせた複合的な生産品目を製造できるような体制をつくる計画を練っている。

◆中期経営計画

当社は2010年に売上高500億円、経常利益25億円の達成を目標にしており、それを達成するための全社戦略は以下のとおりである。

① 付加価値提案ビジネスの推進

従来は商談の顕在化から営業がスタートしたが、より大きな付加価値を提案するためには、その前の商談発掘プロセスから取り組むことが重要である。実際に現在進めている自動車業界での商談は、3～5年先の自動車に使われる部品となっており、顧客ニーズを的確にとらえることでビジネスチャンスが生まれている。

② ビジネスパートナー戦略

ビジネスパートナーとの戦略商品として、まず、ICタグ、ICカードについては、パートナー会社が製造した素材を当社でインサート成形するという点を展開している。この件に関しては、これまで専任の技術営業を任命して進めていたが、さらに市場開発を進めるために本年度からはRFID事業部を設置した。ポリイミド樹脂成形品については、優れた商品特性を生かせる自動車部品、OA機器、半導体・液晶などに使われ始めており、これらはすべて当社の技術営業がビジネスパートナーとの情報交換・技術交流を通して発掘し商品化したものである。ダイヤモンドカッターについては、当社の半導体・液晶機器事業本部の販売力を見込んでメーカー側から代理店契約の申し出があり締結したものであり、現在拡販を進めている。

③ 自動車部品生産体制の強化

稲沢工場はさまざまな新しいコンセプトを盛り込んでつくられた。例えば、Tier 1自動車部品メーカーに対応して営業、生産、開発、管理の全部隊を集結した事業所体制となっており、万が一クレームが発生した場合でも、迅速にミーティングを行い、新しいソリューション開発ができるようになっている。ここでは自動車部品の中でも電子制御系と安全走行系部品に特化した生産を行っている。

④ 品質保証体制の整備

品質の保証は当たり前だが、企業は永続性を持って生きていくという当社のテーゼのもと、環境マネジメントやCSRを通じて社会に貢献できる会社を目指し、社員教育および仕入れ先の監査も含めた監査を実施している。

⑤ 国内外ビジネスの連携強化

海外から日本、日本から海外と言う商流だけではなく、タイで生産したものをフィリピンや中国に売るといった国内外での連携強化を推進している。

⑥ 経営効率の向上

基幹システムとしてSAP社のERPソフトR/3を導入し、2005年1月から稼働している。このシステムを使うことによって、二重入力等を排除し生産性を高め、整合性を持った経営情報や公開情報を効率よくつくっていきたいと考えている。また、経営原価の低減および資金効率の向上の一環として、在庫水準の適正化、有利子負債の圧縮などプロジェクトを発足させ推進している。

◆第1四半期業績および通期見通し

常務 笹倉健一郎

第1四半期の業績は、売上高が前年同期比10%増の95億44百万円、営業利益が同7.8%減の2億58百万円、経常利益が同21.7%減の2億52百万円、当期純利益が同32.6%減の2億円となった。

営業利益は、売上が好調に推移したものの、新工場への移管費用が発生したために前年実績を下回った。

経常利益は、①営業利益の減少、②仕入れ割引の減少、③支払利息の増加に加えて、円高による為替差損が

発生した。逆に前年度は為替差益があったため、その分が前年同期比で大きく低下した。

当期純利益は、経常利益の減少に加え、公募による税額計算基準の資本が増加し、外形標準課税額が増加した。また、海外においても、各関係会社の利益増加に伴い税額が増えた。

2007年3月期の通期見通しは、売上高が前年同期比4.3%増の390億円、経常利益は同2.2%減の11億50百万円、当期純利益は同38.4%減の8億50百万円を見込んでいる。前年度の当期純利益は、税公課会計による法人税等の調整額が発生し、この特別な要因によって当期純利益が増えた。当期の予想利益との差が大きいのはこのためである。

なお、今年度から経営企画部内にIR室を設置した。

(平成18年9月14日・東京)