



ソリューション営業の実践により付加価値を創出

◆製品構想から試作、量産までをトータルサポート

メーカー機能を持った工業部品・産業資材の専門商社として、顧客の潜在ニーズを発掘し、最適な素材と加工方法を選定しており、地球環境に配慮した高品質な材料、部品、ユニット、製品、サービスを提供するグローバルソリューション企業を目指している。事業構成は、商事事業本部、自動車部品事業本部、半導体・液晶機器事業本部、メカトロ事業本部、開発技術本部となっており、部門別売上高構成比では商事事業本部が59%、セグメント別では産業資材関連事業が63%を占めている。取扱製品は、材料から完成品まで多岐にわたっており、自社製品としては射出成形品がある。

国内の販売拠点は全国8カ所となっており、メーカー機能としては、愛知県稲沢市および静岡県浜松市の2カ所に生産工場を保有している。稲沢市の生産工場については、自動車部品の製造を主目的として、今年4月に稼働を開始した。海外の生産拠点は5カ所、営業拠点は5カ所となっており、東南アジアおよび中国で展開を拡大している。東南アジアの人材育成、製造支援については、現在、バンコク工場で育てた人材が中心となって行っており、今後もさらなるグローバル展開を図っていきたいと考えている。

当社では、部品メーカーおよび完成品メーカーの技術キーマンから開発計画・ニーズ・課題を入手しながら、三位一体（営業・生産・開発）の組織対応で製品を提供し、付加価値を創出している。これまでの長い歴史と信頼、コーディネート力を駆使して事業を展開している。当社の特長は、多彩な視点とノウハウで、製品構想の段階から試作、量産までトータルサポートしていることである。また、販売先の業界が多岐にわたっているため、顧客の業績や業界の状況に影響されることが少ない。加えて、優れた開発力を持つ仕入先と多種多様なパートナーの加工技術も特長となっている。

◆自動車部品事業および半導体・液晶機器事業の受注が増加

2006年9月中間期の業績は、売上高190億83百万円（前年同期比107.7%）、営業利益5億24百万円（同112.1%）、経常利益5億41百万円（同103.8%）、中間純利益5億46百万円（同106.5%）となった。1株当たり中間純利益については、昨年12月に公募増資を行ったため、66円13銭（同91.7%）となっている。なお、中間純利益については、固定資産の売却等の影響で当初予測の4億30百万円を大きく上回る結果となった。

売上高の状況として、自動車部品事業および半導体・液晶機器事業については、国内外での需要が好調に推移して受注が増加した。商事事業本部のRFID事業については、アパレル関連からの受注が減少している。営業利益については、売上高増加に伴って増加した半面、4月から稼働している稲沢の新工場に関するコストが発生した。なお、旧工場については、9月に約3億円で売却している。経常利益の増加要因は、主に売上増加等に伴う売上総利益の増加である。事業本部の中で、唯一、自動車部品事業が減少要因となっているが、これは旧工場と新工場の二重稼働でコストが増加したためである。その他の減少要因としては、人件費の増加、新工場の設備移管費、為替差益の減少等が挙げられる。また、今年2月に売却した日邦アミューズメントの前期の経常利益分も減少の要因となった。

◆RFID事業を除き、各事業部とも計画どおりの業績となる

事業本部別の業績として、商事事業本部については、売上高が99億68百万円（前年同期比99.3%）となったが、売上総利益は増加している。主なプラス要因としては、中国メーカー向けプラズマディスプレイ関連の商品（日立化成工業製フィルム）が好調に推移した。また、主要ガス給湯器メーカーからの受注も増加し、プラスチック部品関連の売上が伸びている。マイナス要因としては、絶縁材料、カーボン部品、システムユニット関連の売上が前年同期を下回っている。また、RFID事業の不振も影響した。昨年度の売上の8割を占めていたアパレル関連の大口顧客との取引が終了したことに加え、アミューズメント業界向け商品の投入が遅れた。

自動車部品事業本部については、売上高が35億72百万円（前年同期比113%）となったが、新工場にかかわるコストの増加により、売上総利益は減少した。2～3年後の量産品に結び付く試作品受注は順調に推移しており、今後は計画どおりの推移になるとみているが、今期は、品質および環境のISO取得など、安定した品

質の生産体制を確立し、将来への体制を整えていきたい。

半導体・液晶機器事業本部については、売上高が9億66百万円（前年同期比132.4%）となり、売上総利益も増加した。半導体業界の好調に加えて、新たな国内の仕入先メーカーとビジネスパートナー契約を結び、取扱商品を増加させたことも大きな要因となっている。また、戦略商品と重点顧客を明確にした営業を展開しており、世界的に不足状態にあるシリコン部品を韓国の新規仕入先（2社）から有利な価格で購入し、拡販することに成功した。

メカトロ事業本部については、売上高が45億77百万円（前年同期比134%）となり、売上総利益も増加した。大きな増加要因は、タイで行っている携帯電話用のフレキシブルプリントサーキットの加工である。通関が速く人件費が安いというタイの利点とフレキシブルな生産体制により、日本の取引先が部材を発送し、当社受け入れ加工後に日本の取引先へ納入するまで69時間で処理する体制を整えた。また、タイでの自動車部品メーカー向けの生産販売も好調となっている。

貸借対照表の主な変動要因としては、旧工場の売却代金入金により、現・預金が増加している。有形固定資産の増加については、ベトナムの第2工場建設が要因である。純資産の部では、為替換算調整勘定が増加した。営業活動によるキャッシュフローは13億26百万円（前年同期比2億12百万円減）となっており、前年同期に発生した法人税の還付収入が減少要因である。投資活動によるキャッシュフローについては、前年同期に稲沢工場の建設代金支払いが発生したが、当中間期は旧工場の売却代金が入金され、大きく変動している。財務活動によるキャッシュフローについては、長期借入金の返済、短期借入金の増加、昨年度の増資に伴う配当金の支払いの増加が主な増減内容となっている。

通期業績は、売上高390億円（前期比104.3%）、経常利益11億50百万円（同97.8%）を予想しており、当期純利益については、当初予想の8億50百万円から9億80百万円（同71.1%）に変更した。事業別では、自動車部品事業および半導体・液晶機器事業が上期同様、順調に売上に寄与するとみている。

◆各事業において企画ソリューションビジネスにて拡大を図る

当社は現在、2010年度の売上高500億円、経常利益25億円を数値目標とした中期経営計画を実行しており、主な全社戦略として、付加価値提案ビジネスの推進、ビジネスパートナー戦略、自動車部品生産体制の強化、品質保証体制の整備、国内外ビジネスの連携強化、経営効率の向上を進めている。

商事事業の基本方針は、重点顧客へのさらなるワンストップサービスの提供、材料メーカーとの連携によるオンリーワン商品の開発、ソリューションビジネスの確立である。具体的な施策としては、日立グループ製品を中心にエレクトロニクス分野の強化を図っていく。また、受託設計品を中心にビジネス企画の立案・販売を強化していく。さらに、新たなビジネス創造のため、ビジネスパートナーの新規開拓に努めていく。試作品ビジネスの展開としては、世界のトップシェアを誇る3Dプリンターの販売を開始した。これにより、取引先の試作工程に接することが可能となるため、顧客の開発部門との連携を強化しながら新たなビジネスチャンスを創出していきたい。

RFID事業については、ターゲット市場を絞り込み、システムユニット販売を強化していく。具体例としては、11月1日にRFID導入キットパッケージシステムの販売を開始した。このシステムには、受け付け管理・入退室管理アプリケーションおよび棚卸・資産管理アプリケーションが用意されており、安価で導入しやすいことが特長となっている。

自動車部品事業の基本方針としては、当社独自の成形技術を生かして高付加価値商品の創出に注力していく。また、安全走行および電子制御系の自動車部品に特化して他社との差別化を図り、プロミネントメーカーを目指していく。具体的な施策としては、2008年以降の環境性能向上に対応した機構変更モデルへの取り組みを強化し、高度な技術と信頼できる生産体制を持つビジネスパートナーを開拓していく。

半導体・液晶機器事業では、半導体製造の前工程に重点を置いた装置部材ビジネスを強化し、重点顧客への販売力強化とシェアの向上を目指す。さらに、新しい開発を実施し、戦略商品として育成していく。具体的な施策としては、新たな大手仕入先の獲得と既存仕入先との連携強化、サブアッセンブリービジネスの立ち上げ、半導体12インチラインや液晶の第6～8世代ラインへの拡販、九州の営業拠点の強化を掲げている。サブアッセンブリービジネスについては、MEMSに使用される台座ガラスの加工技術を持ったビジネスパートナーを開拓した。

メカトロニクス事業では、海外の成長マーケットに即した競争力を強化し、マネジメント・技術・生産の体制を構築する。また、現地で優秀な人材の確保・育成を行っていく。具体的な施策としては、生産能力の拡大を図るため工場を増築する。また、高度な技術を持つパートナー企業と多機能複合施設を建設していく。

（平成18年12月12日・東京）