



## ソリューション営業の実践で付加価値を創出

### ◆多彩な視点とノウハウで試作から量産までをトータルサポート

当社は、メーカー機能を持った工業部品・産業資材の専門商社であり、顧客の潜在ニーズを発掘して最適な素材と加工方法を選定し、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。事業構成については、技術営業の強化とマーケットへの深耕を目的として、昨年、これまでの地域別から、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、開発技術の5本部機構に変更した。製品群については、材料から部品、ユニット、完成品まで多岐にわたっており、約3万アイテムに達している。

国内における営業拠点は全国8カ所、生産拠点は2カ所となっており、ネットワークを生かして全国の顧客をフォローする体制が整ってきた。海外については、生産拠点が5カ所、営業拠点が5カ所となっている。海外進出は1987年のタイ・バンコク工場からスタートしたが、20年が経過して順調に現地の人材が育っており、今後も経験、ノウハウを生かしてグローバルな展開を図っていきたい。

当社では、企画の段階で顧客の技術キーマンからさまざまな情報を吸い上げ、営業・生産・開発にパートナー企業を加えた四位一体で付加価値を創出するビジネスモデルを構築している。多彩な視点とノウハウで試作から量産までをトータルサポートしていることが特長となっており、販売先が多岐にわたっているため、顧客の業績が大きく影響することは少ない。また、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。

2007年3月期の業績は、売上高404億19百万円（前期比108.1%）、営業利益11億33百万円（同110.3%）、経常利益15億77百万円（同134.2%）、当期純利益13億77百万円（同100%）となっており、海外子会社の売上が増加し、合わせて為替差益が3億71百万円発生したため、第3四半期業績発表時の予測を上回る結果となった。1株当たり純利益については、昨年12月に増資を行ったこともあり、166.68円（同90.4%）となっている。1株当たり配当金については、3月に創立55周年を迎えたことを契機に、期末配当金を当初計画から5円増配し、1株当たり20円とする予定である。

売上高については、商事事業が前期比でマイナスとなったが、自動車部品事業、半導体液晶機器事業は国内外での需要が好調となり、受注が増加した。メカトロ事業においては、FPC加工ビジネスが携帯電話向けを中心に伸びている。営業利益については、昨年4月から稼働している稲沢工場に関するコストが発生したものの、売上増により増益を達成した。経常利益の増減要因として、売上総利益については、商事事業のみ減少しているが、その他の事業は順調に推移した。販売管理費については、人件費の増加、新工場の設備移管費用等が主な増加要因である。また、海外子会社における円建て借入金の為替評価益が業績に大きく影響している。その他の減少要因としては、昨年2月に売却した子会社の経常利益がなくなっている。

### ◆大口顧客との取引終了によりRFID事業の売上が減少

事業本部別では、商事事業が売上高198億円（前期比96.7%）、売上総利益22億22百万円（同97.4%）となった。このうちRFID事業部の減少額は、売上で2億61百万円、売上総利益で8百万円となっている。自動車部品事業は売上高81億45百万円（同123.2%）、売上総利益11億84百万円（同112.9%）、半導体液晶機器事業は売上高20億51百万円（同121.7%）、売上総利益4億19百万円（同133.8%）、メカトロ事業は売上高104億21百万円（同128.7%）、売上総利益14億13百万円（同122.7%）となった。

商事事業では、絶縁材料・カーボン部品およびRFID事業の売上が減少した。プラス要因としては、携帯電話、パソコン、車載用電子部品の需要拡大により、プリント配線板用基材の需要が拡大している。住設機器分野では、ガス給湯器のプラスチック部品、新規ビル建設に伴うブラインドコントローラーの受注が増加した。RFID事業については、アパレル関連の大口顧客との取引が終了し、その他業界向け商品の投入も遅れたため、大きく落ち込んでいる。下期にはRFID導入評価キットを市場投入したが、減少分を取り戻すには至らなかった。

た。

自動車部品事業については、金属加工部品の売上が伸びている。このうちステアリング部品については、素材から加工まで当社が一括管理することによるメリットを提案し、受注を獲得した。EGR部品では、耐熱性や耐腐食性に優れた素材としてロストワックス製法を提案し、受注に成功している。また、使用されるモーター数の増加に伴って、部品となるプラスチック成形品の売上也増加しており、この傾向は今後も続くともみている。なお、自動車部品生産に特化した稲沢工場では、安定した品質の生産体制を確立するため、今年3月に旧工場で取得していた品質および環境のISOを再取得している。

半導体液晶機器事業については、半導体業界の好調に合わせて取扱商品が拡大し、ウェハープロセスの前工程から後工程まですべてカバーできるようになった。また、積極的なグローバル調達により、コスト、品質、安定供給においても顧客満足度を追求している。メカトロ事業については、フレキシブルプリントサーキットの加工が大きな増加要因となった。タイ国の利点とフレキシブルな生産体制で、日本とタイ国間の加工を含めた取引を69時間という短時間で実施している。バンコク工場は、タイにおける自動車輸出部品の生産増加に対応して、数年前より、AV、OA関連部品から自動車部品中心の工場へ生産体制を変更しており、順調に売上を伸ばしている。

#### ◆日立グループ製品を中心にエレクトロニクス分野を強化

当社は現在、2011年3月期の売上高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執行中である。主な全社戦略としては、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、経営効率の向上を掲げている。

2008年3月期の売上高は、405億円（前期比100.9%）を予想しており、メカトロ事業におけるフレキシブルプリント配線板の加工の減少、OA・AV関連部品の受注減少を見込んでいる。営業利益は10億5000万円（同92.6%）、経常利益は10億5000万円（同66.6%）、当期純利益は10億円（同72.6%）を計画している。なお、経常利益の減少は、為替差損益を見込んでいないためである。事業別売上高については、半導体液晶機器事業で前期比126%を見込んでいる。メカトロ事業では売上減少を見込んでいるが、タイ工場にクリーンルームを設置するなど、事業の足場固めを行っており、来期以降の成長ドライバーとして期待している。

事業別の戦略として、商事事業では、重点顧客へのさらなるワンストップサービスの提供、材料メーカーとの技術提携によるコラボレーション、ソリューションビジネスの確立を基本方針としている。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を強化していく。また、受託設計品を中心にビジネス企画を立案し、販売を強化する。新たなビジネスを創造するため、ビジネスパートナーの新規開拓にも注力し、当社のビジネススタイルを知ってもらうため、電子部品メーカーを中心に企業内の展示会を実施していく。以上の取り組みにより、2011年3月期には売上高260億円を達成したいと考えている。

RFID事業については、今期の後半から市場が動く予想しているため、ターゲット市場を絞り込み、周辺機器メーカーと共にシステムの企画・開発を行ってシステムユニット販売を強化していく。2011年3月期の売上高は30億円を目標としている。

#### ◆三位一体の組織的開発営業で他社との差別化を図る

自動車部品事業については、基本方針として、当社独自の成形技術を生かした高付加価値商品の創出に注力していく。また、安全走行、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改変モデルへの取り組みを強化する。また、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、稲沢工場の設備総合効率も向上させていく。2011年3月期には売上高90億円超を達成したいと考えており、三位一体の組織的開発営業を実践していく。

半導体液晶機器事業については、基本方針として、半導体製造の前工程に重点を置き、装置部材ビジネスを強化して、重点顧客への販売力強化とシェアの向上を目指していく。また、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、新たな大手仕入先を獲得し、既存仕入先との連携も強化していく。また、サブアッセンブリービジネスの立ち上げや、半導体12インチラインおよび液晶第6～8世代ラインへの拡販にも取り組み、シリコンアイランドと呼ばれている九州の半導体市場への営業も強化していく。2011年3月期には、九州地区で売上高8億円超、半導体液晶機器事業全体で50億円超を達成したいと考えている。

---

メカトロ事業については、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・生産の体制を構築し、現地での優秀な人材の確保・育成を進めていく。具体的な施策としては、拡大する成長マーケットにおいて、工場を増築して生産能力の拡大を図り、取引先の要求に応える体制を整えていく。また、付加価値のある製品を生産し、事業規模を拡大するため、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する。以上の取り組みにより、2011年3月期には売上高130億円を達成したいと考えている。

(平成19年6月11日・東京)