

テクニカルコーディネーターとして時代に即した事業活動を推進

■会社概要及び当社の特長

(speaker: 代表取締役 大塚真治)

当社は「考える、選ぶ、創り出すテクニカルコーディネーター」の事業理念のもと、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、お客様の顕在化したニーズだけでなく、潜在ニーズを考え、発掘し、最適な素材と加工方法を選び、地球環境に配慮した高品質な材料、部品、ユニット、製品、サービスを作り出すグローバルソリューション企業を目指しています。

端的に言えば、単なる商社ではなく、メーカー機能を持った複合企業として、お客様に技術提案のできる企業を目指しています。

拠点については、今期はM&Aを行っており、新たに日邦産業グループの傘下に京都映工社(国内1拠点)、岸田製作所グループ(国内2拠点、海外1拠点)、NIメカトロニクス(国内1拠点)が加わり、生産拠点は計12拠点となりました。(後ほど関連会社については詳しく説明。)

事業構成は、技術営業の強化、マーケットへの深耕を目的に「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」の事業部制を敷いています。部門別売上構成比は、商事事業(48%)の割合が大きく、今後は自動車部品事業(22%)、半導体液晶機器事業(7%)、メカトロ事業(23%)を拡大し、事業のバランスを取りたいと考えています。

また、取扱製品を主体とした事業のセグメント別売上構成比は、産業資材関連事業の割合(64%)が最も大きく、国内・海外売上構成比は、国内75%、海外25%となっています。

■2009年3月期 第2四半期決算 及び 2009年3月期 業績予想

(speaker: 常務取締役 笹倉健一郎)

売上高は前年同期比94.2%、営業利益は前年同期比56.5%、経常利益は前年同期比41.7%、四半期純利益は前年同期比23.4%と減少しました。1株当たり純利益は前年同期比21.8%の24円42銭となりました。

売上高については、海外におけるフレキシブルプリント配線加工の受注が激減したものの、他部門の伸びにより前年比5.8%減に止めることができました。なお、原油価格の高騰に伴う原価の上昇、人件費と減価償却費増加に伴う販売費及び一般管理費の増加により、減益となりました。更には景気の低迷、国内消費の減退により、販売先様から強いコストダウンを求められ、利益幅が減少しました。

なお、各事業本部別の詳細は以下の通りです。

(商事事業本部)

顧客の海外生産移管による日本での商流変更(減少)により、売上高は前年同期比98.4%となり、純利益も減少しました。

更には、仕入価格の高騰を販売価格に十分に転嫁出来ず、利益率も落ち込みました。電子デバイス関連は落ち込むものの、リチウム電池の負極材を中心とする受注が増加し、3Dプリンターと共に売上向上に貢献しています。なお、為替差損の発生もあり、収益力は減少しました。

(RFID事業部)

ソリューション提供によるシステム販売と価格の引き下げの効果により、売上は前年同期比156%

と増加しました。

消防法の改正により、火災警報器の家屋への設置が義務付けられ、その火災警報器に『μチップ』を用いて管理するシステムや、入退管理システム、アパレル業界での在庫管理、更には医療分野でのニーズが高まってきており、様々な引き合いが増加しています。

(自動車部品事業本部)

国内自動車業界の低迷により、売上高が前年同期比93%となりました。

原油高による世界的な高級車部品の売上減少による影響を受けたものの、自動車業界のTier1メーカーを主要顧客とした、自動車のパワートレイン機器製品のインサート成形品が好調で、売上高、利益率ともに維持しています。

(半導体液晶機器事業本部)

前工程製造プロセスに用いられるシリコン部品とダイヤモンド工具の売上が拡大しました。一方、液晶パネル部材の価格低下と半導体関連の消耗品の価格下落により、利益率は低下しました。

(メカトロ事業本部) ※海外での生産事業を統括

売上高は前年同期比82.6%となったものの、利益額、利益率ともに増加しました。

デジタル関連は好調でしたが、携帯電話用のフレキシブル配線基板の受注が、携帯電話の販売システムの変更による買い控えの影響により、大幅に減りました。

なお、材料価格の高騰を克服すべく、高付加価値部品の製造に注力し、国内同様インサート成形による自動車部品製造を増加させ、OA・DI部品ではユニット部品製造への転換の促進により、利益率を向上させました。

経常利益減少の要因としては、販管費の増加及び急激な円高による為替差損が大きな要因となっています。

財務諸表については、京都映工社・エイコーカムの2社が連結子会社となり、貸借対照表に9月から計上しています。なお、損益計算書への計上は12月、第3四半期からとなります。

新規連結子会社の増加に伴い『のれん代』を計上したことから無形固定資産が増加、取引先の要請による株式の購入により投資有価証券が増加しています。

負債の部については、M&Aの資金調達のため、長期借入金が増加したことにより固定負債が増加し、純資産の部については、株式市況の株価下落と為替変動に伴い、減少しました。

キャッシュ・フローについては、第2四半期における現金などの残高は、36億9千3百万円。(3月末より3億2千8百万円増加)となりました。M&Aによる支出と調達が大きな要因です。

2009年3月期予想については、2008年10月15日に修正を行っています。また、売上高については、M&Aで取得した各社が連結決算の対象となることもあり、前年を上回る予定です。

事業本部別としては、自動車部品事業本部とメカトロ事業本部では前年比減少しますが、その他の事業本部では増加すると考えています。自動車部品事業本部の売上については、商流変更と海外移管が大きく影響しており、メカトロ事業本部の売上は、自動車業界の低迷、携帯電話の販売不振により減少すると予想しています。また、半導体液晶機器事業本部とRFID事業部は、前年比130%を超える売上を見込んでいます。

今期新たに日邦産業グループとなった京都映工社、岸田製作所グループ、NIメカトロニクスの上を『その他』に計上しており、これらを加えて、全社の売上は前年比102.3%と予想しています。売上総利益については、コストダウン要請への対応、原材料の高騰により、前年比94.4%と予想しています。

当社は、現在2011年3月期を目標とした中期経営計画を策定し、実行中です。しかし、サブプライムローン問題を契機とした米国の金融不安が顕在化し、世界経済の減速が見られ、業績の先行き不透明感が増しています。このような状況において、2010年3月期及び2011年3月期の目標数値については、今後の事業動向・景気動向・取引先の動向等を見極めて慎重に判断したいと考えています。

各事業本部の事業環境については、金融市場の混乱や原油価格の高騰による景気減速を発端に消費マインドは低下してきていると捉えています。

商事事業、自動車部品事業、半導体液晶機器事業、メカトロ事業のそれぞれの事業環境においては、更に加速する『グローバル化』、今後は世界規模の問題として取り組まなければならない『環境問題』『エネルギー問題』等が、大きなポイントになると想定しています。

こうした事業環境において、当社は事業機会を発掘し、如何にピンチをチャンスに変えていくか、当社の目指す「グローバルソリューションカンパニー」としての真価が問われる試練の時期であると感じています。

各事業本部別の今後の展望は以下の通りです。

(商事事業本部)

- ◆基本方針
 - ①重点顧客への更なるワンストップサービスの提供
 - ②材料メーカーと技術提携によるコラボレーション
 - ③ソリューションビジネスの確立

特に、「③ソリューションビジネスの確立」においては、受託設計・試作ソリューションビジネスを展開し、新たなニーズの発掘及び拡販に向けた活動結果を一部紹介します。

従来から、試作ソリューションビジネスの拡大を強化課題として、設計・製造ソリューション展(東京・大阪 開催)に出展しました。このDMS出展の成果として、新規顧客から受託設計の受注が拡大し、更なる拡大を見込み折衝を進めています。

また、今年度より、各カテゴリー別に商品営業力、開発営業力の強化を目的に、商事事業本部内に開発室を設置し展開しています。

- ◆カテゴリー別業績推

カテゴリーは「電子デバイス関連」「OA・DI関連」「住宅関連」「その他」の4つに分類しています。2009年3月期の売上高については、全体で223億円を予想しています。

(RFID事業)

- ◆基本方針
 - ICカード、タグ、μチップをコアとし、システムハウスとのコラボレーションによる周辺機器、運用システムの開発に取り組み、RFID事業を商事事業の中核として拡大することとしている。

昨年の中間決算説明会で紹介した“アミッド”ですが、“アミッドタグ”という商品化に到っています。“アミッドタグ”は、盗難防止と入出庫・在庫管理の2つの機能を一つのタグで補う事ができます。現在の使用例としては、PC持ち出し管理、一般小売商品、レンタル商品などに展開しており、今後様々な用途に展開、拡大していきます。

- ◆カテゴリー別業績推移

カテゴリーは「アミューズメント関連」「オフィス・製造関連」「流通関連」「その他」の4つに分類しています。2009年3月期の売上高については、全体で10億円を予想しており、中期的には、「アミューズメント関連」、「オフィス・製造関連」が大幅に拡大するものと考えており、更なる成長を期待しています。

(自動車部品事業本部)

自動車業界のTier1メーカーに対し電子制御系部品を中心に事業展開を行っています。

- ◆基本方針
 - ①当社独自の成形技術を活かし、高付加価値商品の創出に注力
 - ②安全走行、電子制御系の自動車部品に特化し、他社との差別化を図り、プロミネントメーカーを目指す

成果として、新型ハイブリッドカーへの搭載アイテムの受注があります。このアイテムが搭載されるエンジンは、既存のハイブリッドカーエンジンと比較して構造が簡素化されており、小型化・軽量化に加え大幅なコストダウンを実現しています。

また、人材交流と技術交流を目的として、ベトナム工場のスタッフを技能研修生として2008年7月に6名迎え入れました。これは、ベトナム工場でも、稲沢工場で生産するアイテムの類似品を生産しており、技術移転と稲沢工場での人材確保やコスト削減面の効果を見込んでいます。

- ◆カテゴリ別業績推移

カテゴリは「エンジン駆動関連」「センサー制御関連」「燃料ポンプ関連」「モーター周辺関連」「その他」の5つに分類しています。2009年3月期においては、自動車業界全体の低迷を受け、売上高80億円程度を予想しています。

(半導体液晶事業本部)

- ◆基本方針
 - ①市場の激変に対応した顧客・製品の選択と集中
 - ②事業領域の強化

半導体液晶機器事業本部では事業領域拡大として、工程内設置装置・設備であるクリーンルーム内の緊急避難用ブース“クリーンブース”の販売を開始しました。これにより予てから取り扱ってきた電子顕微鏡“ミニスコープ”と共に直接部材から装置ユニットにも本格的に展開し営業活動を行っていきます。

- ◆カテゴリ別業績推移

カテゴリは「製造装置用部材」「プロセス周辺機材」「新規仕入商品」「半導体プロセス用ソフトウェア」の4つに分類しています。2009年3月期の売上高については、全体で35億円弱を予想しています。

(メカトロ事業本部)

- ◆基本方針
 - ①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
 - ②現地で優秀な人材の確保・育成を行う

メカトロ事業本部は、大手日系カメラメーカーのタイ現地法人より、一眼レフデジタルカメラの組立を請け負っていましたが、組立のみでなく成形および塗装工程に至る一貫生産を担当することになりました。これにより、従来の機構部品の製造から外装品に事業領域を広げ、“テクニカルコーディネーター”としての価値を更に高めるものと考えています。

- ◆カテゴリ別業績推移

カテゴリは「OA・DI関連」「車載部品関連」「電子デバイス関連」「金型関連」の4つに分類しています。2009年3月期の売上高については、100億円弱を予想しています。

最後に、M&Aによって新たに日邦グループ入りしました関連会社について、シナジー効果を含め説明します。

【株京都映工社】(2008年7月8日付でグループ化)

半導体製造装置の駆動部等に用いられる高精度部品の製造や装置の組立、および各種カムの製造において強みをもっています。

半導体製造業界における当社の主要顧客を中心に金属加工部品を納入しており、取扱製品の多くが顧客生産ラインの開発装置に用いられています。開発段階から入り込むため、ビジネスチャンス拡大が期待でき、当社が協力会社に依頼している加工部品の一部及び金型の入れ子の内製化もできると考えています。

【株岸田製作所】(2008年10月1日付でグループ化)

金属加工を得意とし、各種機械部品の製造および販売を行いながら、近年は半導体ウェハー用の精密研磨治具として、各種ラッピングキャリアの開発・製造・販売が主要事業となっています。

同社は、沖縄とフィリピンに製造子会社を有しており、3社のネットワークを活かした供給体制もっています。また、世界のシリコンウェハー業界の優良企業トップ6社と直接・間接取引があるため、新たな優良顧客としての取引も期待できます。

当社の40年に亘る樹脂成形技術を活かし、高耐久性樹脂インサートキャリアの内製化を進めることにより、付加価値の向上が見込め、収益性も高まるものと考えています。

マーケット開発と提案できる商品のバリエーション拡大をしていくと同時に、質を高めることが目的であり、京都映工社、岸田製作所グループが当社グループに加わったことで半導体業界への更なる深耕が図れると考えています。

【NIメカトロニクス株】(2008年12月1日付グループ化)

前身は当社の重要な外注先であった三協化学工業株ですが、2008年8月29日に民事再生法を申し立て、協議を重ねた結果、同社事業の主要な部分を譲り受けることになりました。

自動車、家電用製品、住宅設備機器関連メーカー向けに大型プラスチック成形部品の製造を行っており、今まで当社が対応できていなかった大型成形品や外装品、更にはモジュール品へのビジネス拡大が図れるものと考えています。

このように当社グループは、経験、技術、情報などを融合させ、新製品開発力を進め、製品ラインナップの強化を図りたいと考えています。

今後は、更に多様化が求められる時代であり、お客様のご期待に応えるべく、テクニカルコーディネーターとして時代に即した事業活動を推進していきたいと考えています。

(2008. 12.10 日本橋 野村IR説明会会場にて)

以上

将来見通しに関する注意事項

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。本資料における将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保障を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。また、業績等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、安全性を保証するものではありません。本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任は負いません。