

6915 千代田インテグレ

小池 光明 (コイケ ミツアキ)

千代田インテグレ株式会社社長

事業領域の拡大を進め安定成長を図る

◆単体が黒字転換し連結も好業績を達成

2015年8月期第2四半期は、為替レートが前期の105.39円から120.55円へと円安に振れたことが、業績に好影響を及ぼした。また、生産方法の改善により、人件費が高騰している中国などでも粗利率が上昇し、売上総利益が増加した。また、販管費の抑制にも努めた。以上により、連結の売上高は272億51百万円(前年同期比9.4%増)、売上総利益は62億37百万円(同14.3%増)、営業利益は29億25百万円(同28.3%増)、経常利益は34億72百万円(同44.0%増)であった。

売上高の増減について、増収要因は計31億55百万円あり、このうち為替影響が23億53百万円、デバイスが7億91百万円、自動車11百万円であった。減収要因は計8億6百万円で、このうちAV機器が3億2百万円、スマートフォンが4億3百万円、その他が1億1百万円となっている。特にスマートフォン向けは、前年同期に日系メーカー向けの特需による30億円強があったため、その反動があった。売上高における対ドルの為替感応度は、年間ベースで1円当たり約3億10百万円である。

営業利益の増減要因としては、為替影響で4億95百万円増、売上総利益率向上により84百万円増、販管費の減少により66百万円増であった。営業利益における対ドルの為替感応度は、年間ベースで1円当たり約65百万円である。

単体の業績は、売上高70億32百万円(前年同期比3.7%増)、売上総利益15億74百万円(同17.8%増)、営業利益2億84百万円、経常利益13億75百万円(同128.4%増)で、電子デバイス向けの受注が増加した。これはスマートフォンの電子部品の中に組み込まれる微細な製品で、他社にはできない極小のソフトプレス加工を実現し、最新のモデルに搭載された。これを国内で供給できたことが営業利益の押し上げ要因となり、ここ数年マイナスが続いていた営業利益がプラスに転じた。ただし、スマートフォン関連は売上にばらつきが出やすく、現時点で継続的な伸長を予想するのは難しい。

◆中国から東南アジアに生産移管の傾向

所在地別のセグメント情報として、日本では、電子デバイス向けの受注増加により、売上高は76億25百万円(前年同期比5.2%増)、営業利益は黒字転換し3億12百万円であった。東南アジアでは、ベトナムでスマートフォン向けの受注に成功したことに加え、OA機器・AV機器向けが堅調に推移した。売上高は76億50百万円(同47.6%増)、営業利益は7億68百万円(同195.4%増)であった。

中国では、地政学的なリスク・人件費の高騰・労働人口の減少によるオペレーター不足・複雑な税金の仕組みなどにより、事業を継続しにくい環境となりつつある。そのため、日系のセットメーカーによる東南アジアへの生産移管が顕著になり始めた。当社の主要業種であるOA機器メーカーも移転を進めている。特に今春からは、セットの新モデルを中国ではなく東南アジアで始めるメーカーが多い。このような環境下、中国では中国のメーカーに特化すれば売上は伸びるであろうが、シフトし過ぎるのも危険である。スマートフォンを中心とした中国系メーカーと

のビジネスは価格競争が激しく、そこに巻き込まれては利益が減少する。また、代理店やブローカーを介在しなくては先方に会うことすらできないなど、正攻法で進める当社のビジネスとは商慣習が異なる。債権回収にも問題が多い。したがって、当社が得意とする製品で受注ができれば対応するが、積極的には進めず、東南アジアなど他の地域に注力していく方針である。業績は、前年同期のスマートフォン向け特需の反動もあり、売上高は134億79百万円(同2.6%減)、営業利益は11億86百万円(同16.9%減)であった。

その他のアメリカやヨーロッパは、テレビを中心とするAV機器向けは減少したが、車載品向けは堅調であった。数年前からアメリカで自動車関係にシフトしてきた成果が表れ始めている。ヨーロッパでは苦戦しているものの、自動車関係のティア1・ティア2からの引き合いが増加し始めている。現在は、2~3年後におけるアメリカとヨーロッパのビジネス拡大を期し、足掛かりを作っている段階である。売上高は9億72百万円(同13.2%増)、営業利益は64百万円(同17.9%減)で、現在の売上は小さくとも、営業要員の現地への派遣や現地の優秀な人材の採用など、準備を進めていく方針である。

◆幅広い業種で成長基調に

業種別売上高では、OA機器は前年同期に比べ増加した。通信機器は主にはスマートフォンで、東南アジアにおける受注増により増加した。家電その他は、日本でデバイス向けが増加したため大幅に伸長した。売上高に占める主要業種の構成比に大きな変化はない。OA機器35.3%、AV機器10.9%、通信機器29.5%、自動車11.9%、レジャー・文具2.9%、家電その他9.5%である。AV機器は、テレビ関係が減少し、家電その他は、日本におけるデバイスの増加により構成比も拡大した。

設備投資は、おおむね計画どおりで、さほど大きな投資は予定していない。中国では経済成長が鈍化しているため、顧客における新規の投資がなく、したがって当社も設備を増加させる状況にない。東南アジアでは、中国の設備の移設などで対応しており、大型設備の新設は予定していない。今後は、フィリピン工場の稼働に伴い、機械設備等を徐々に整えていくほか、東南アジアで従来の設備の更新を検討している。2015年第2四半期は、日本で17百万円、海外で8億34百万円、計8億52百万円を実施した。通期の計画は、日本で2億20百万円、海外で16億20百万円、計18億40百万円である。減価償却費は6億47百万円で、通期の計画は12億50百万円である。

◆通期も好業績を予想

通期業績見通しを3月31日に修正した。売上高は490億円(前期比7.9%増)、営業利益45億円(同25.9%増)、経常利益52億円(同36.3%増)、当期純利益40億円(同59.2%増)である。為替レートは、見通しの不透明感が残るものの、為替は115円と想定して算出した。下半期には、特に目立ったトピックスの発生は見込んでいないが、ただし中国のビジネスは緩やかに減少傾向にある。営業利益に関しては、下半期に労務費高騰を含む費用の増加により若干の減益を見込んでいるが、引き続き原価低減活動・販管費抑制に注力し、利益を確保していく。単体では、これまでのような営業利益のマイナスは想定されず、今後は連結の利益に寄与する見通しである。

経営指標では、自己資本利益率(ROE)10%以上を目標とする。また、利益配分に関しては、総還元性向20%以上を基本方針とする。今期の通期業績においては、これらを達成する見通しである。

今後は、新たな領域へと展開を拡大させていく。そのための取り組みとして、まずフィリピン工場が完成し、3月から試運転を行い徐々に生産を開始している。生産拠点として東南アジアが見直され、中国からのシフトが進む傾向を汲んで新設した。上海には、現地法人(販売子会社)を7月に設立予定である。マーケティングおよび販売を専門とするチームで、主にアメリカやヨーロッパの自動車関連の現地法人の取り込みが目的である。さらに、メキシコとアメリカ中西部において、自動車向けの販売活動を強化していく。メキシコには先般トヨタが進出を決定し、マツダも好調であるなど、日系企業の進出が目覚ましい。当社はすでに現地法人を2社設けており、1社は昨年7

月に設立した販売会社である。これを拠点にメキシコにおける事業展開を進め、アメリカ東部まで販売ルート確立していきたい。アメリカ国内にも販売子会社を設けることも視野に調査を進めている。非常にポテンシャルの高い地域であり、今後3～5年後の成長を期し需要を取り込んでいく。以上は、いずれも下半期の売上高への寄与はほぼ見込んでおらず、中長期的な成長を目指した投資である。

◆ 質 疑 応 答 ◆

フィリピン工場は何を生産する拠点か。

主に OA 機器向け部品である。

下半期に見込まれている労務費高騰の内容を伺いたい。

インドネシアおよび中国の労務費である。

業界の競争状況と、他社に比べどのような強みがあるか伺いたい。

当社は、6～7万点の部品を、系列を超えて顧客に提供している。全て顧客ごとにカスタマイズした製品で、生産設備も各製品にふさわしいものを開発する。さらに、素材や加工方法までを提案できる。このような生産管理と提案営業が顧客に評価されている。競争状態については、日本で上場しているソフトプレス専門の会社は、おそらく当社のみである。小口の加工業者はいくらでも存在し、中国系の業者なども数多く存在するが、いずれも規模が小さい。

単体の業績に関して、これまで赤字であった要因は解消できたのか。

3年ほど前に工場を閉鎖し、リストラを行った効果により人件費が抑制された。また、生産が日本に回帰する傾向も見受けられる。さらに、新たな領域に展開し、日本の事業の継続を図っている。例としては医療・健康器具の分野への展開を開始した。爆発的に伸びる分野ではないが、クリーンルームでの加工技術が評価され、使い捨ての検査器具向けの加工などを受注している。こうした取り組みの成果が上がり始めている。

(平成27年4月14日・東京)

* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見ることができます。

<http://www.chiyoda-i.co.jp/ir/ir-library/session>