

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

新事業領域拡大のための設備投資や人材確保を強化

◆単体の営業利益が黒字に転換

2015年8月期は、円安が業績に大きく影響した。決算レートは前期が1US\$=101.36円、当期が122.45円となっている。売上高は498億43百万円(前期比9.8%増)となり、東南アジアは増加した。売上総利益は113億3百万円(同16%増)となっており、円安の影響が大きく、生産性の向上も多少プラスにはたらいた。この結果、営業利益は44億97百万円(同25.8%増)、経常利益は52億75百万円(同38.3%増)となった。

売上高の主な増減要因としては、為替影響で60億20百万円増となった。デバイス向けは12億42百万円増となっており、日系電子部品メーカーに対する精密部品の販売で新たな販路を開拓している。一方、スマートフォン向けについては、中国で日系メーカーが苦戦していることから、15億95百万円減となった。中国にはスマートフォンメーカーが50社程度あると言われているが、信用リスクが大きいため、各社が慎重にビジネスを進めている状況である。AV機器向けも9億98百万円減となっており、テレビ向けの減少が主な要因である。営業利益については、販管費の増加で66百万円減となったものの、為替影響で11億49百万円増となった。

単体と海外子会社の月次売上高の傾向を見ると、9月および10月は前年同月と比較して伸び率が低くなっている。中国の減少が影響しており、業界全体が同様の傾向にある。マーケットの状況を見ると、これまで牽引していたスマートフォンの売れ行きが鈍化し、アッセンブリメーカーの生産も伸びていない。

単体の売上高は137億7百万円(前期比2.9%増)、営業利益は2億55百万円、経常利益は24億62百万円となった。営業利益については、前期の赤字から黒字に転換しており、国内のデバイス製品に当社の精密部品が採用されたことが要因である。日本でなければ生産できない精密な部品となっており、大手スマートフォンメーカーの機種に搭載されたことから、受注が大幅に増加している。今後もスマートフォンの機能向上に伴って需要が増加すると見ているため、拡販に努めていきたい。なお、将来的には海外生産も検討するが、生産ノウハウに難しい点があるため、当面は日本での生産を継続していく。

◆東南アジアが好調に推移

所在地別セグメント情報として、日本については、電子デバイス向けの受注増により、営業黒字となった。連結子会社のサンフェルトについても、計画通り順調に推移している。東南アジアについては、中国からのシフトが顕著になる中、売上・利益ともに好調であった。工場を新設したフィリピンでは、中国などと比較して労務費が抑えられており、労働者の確保も順調に進んでいる。フィリピンには日系メーカーだけでなく、台湾など東南アジアの企業も進出してきたおり、順調に立ち上がっていることから、今後はベトナムと同様、チャイナ・プラスワンの受け皿として期待できる。

中国については、スマートフォン向け特需の反動もあって伸びが鈍化しており、当社のような製造・販売を行う企業にとって、魅力が薄れてきている。供給先の日系セットメーカー、台湾系EMS等も腰が引けている状況であり、フィリピンやベトナムへの工場投資に切り替える流れが顕著である。ただし、東南アジアの工場が立ち上がるまで

は、各社とも中国で生産を継続するため、下げ止まる時期を見極める必要がある。

その他の地域については、米国でのテレビ向け受注が下げ止まった。日系メーカーとともに進出したプレスメーカーや成型メーカーの撤退に伴い、残存者として業務を獲得するケースもあるため、まだ拡大のチャンスはあると考えている。今後の展開としては、自動車関連の事業を拡大したいと考えており、メキシコで工場用地を手当てした。まずは、スペックイン活動に営業部隊を投入していく。

業種別売上高を前期と比較すると、スマートフォン向けを中心とする通信機器が増加しており、主にベトナムにおいて、韓国メーカーからの受注が増加した。競争は激しいが、日系部品メーカーでは当社のみが受注を獲得しており、今後に期待できる。家電その他については、日本・中国でデバイス向けが増加した。製品をリール状にして自動的に組み付けていく方式で、精密な技術が必要とされる。主要顧客の売上高については、ベトナムにおけるスマートフォン向けの事業が貢献し、韓国メーカーへの売上が増加している。なお、売上高に占める主要業種の構成比については、前期から大きな変化はない。

設備投資は前期の7億4百万円から15億22百万円に増加しており、海外で12億95百万円の投資を実施した。減価償却費は、前期とほぼ同水準の12億87百万円となっており、償却を完了した設備が多くなってきているため、今後大幅な増加はないと見ている。2016年度の設備投資は26億円を予想している。連結対象外となっているため、計画値には含まれていないが、メキシコで約9億円の投資を実施する予定であり、実質的には30億円を超える見込みである。

当社は2016年度より決算月を12月に変更したため、今期は16カ月の変則決算となる。売上高は、中国経済の先行き不安による影響が大きくなっていることもあり、700億円を予想している。営業利益は54億50百万円、営業利益率は7.8%を予想しており、新事業領域拡大のための設備投資や人材確保を強化するとともに、日本を含む世界各地で続く人件費高騰による費用増をコントロールしていきたいと考えている。経常利益は55億円、当期純利益は40億円を予想しており、為替差益は見込んでいない。なお、為替レートは1US\$=120円を想定している。

◆ROE 10%以上の維持を目指す

今期は3カ年の中期経営計画の初年度にあたる。資本政策を中心とした計画となっており、目標とする経営指標は自己資本利益率(ROE)10%以上である。利益配分については、配当性向35%以上をメドとし、ROE 10%以上の維持を目標として、株価水準や市場環境等を勘案しながら、総還元性向80%を上限とした自己株式の取得を機動的に実施していく。

◆質 疑 応 答◆

ベトナムで通信機器向けの売上が増加しているが、これは顧客のベトナムシフトの影響か。

中国メーカーに対する売り込みを抑え、韓国メーカーへの営業を強化した結果である。ただし、韓国メーカーのベトナムシフトに伴い、韓国系のソフトプレスメーカーも進出してきているため、今後、同様のペースで増加させることは難しいと考えている。

家電その他について、売上の詳しい増加内容を教えてほしい。

デバイス関係は、現在スマートフォン向けが多いが、今後、カーナビなどにも採用される可能性がある。防水や熱対策など、機能が向上するに従い、これまでのデバイスでは処理できなくなるため、外部と接触する部分に当社の部品が使われている。

今期の業績予想を見ると、上期は増収減益となるが、利益を圧迫する要因を伺いたい。

16カ月の変則決算となるため、上期を6カ月、下期を10カ月として予算を策定しており、上期は減収減益を予想している。中国の売上高減少が売上・利益に影響するものと考えている。

中期経営計画では、実質的に每期増収が予想されているが、営業利益率は低下傾向となっている。この要因を教えてください。

最大の要因は、自動車関連への進出である。自動車関連は参入障壁が高く、粗利を稼ぐことが難しい。当社は国内では後発だが、既に中国では一部成功しており、海外では系列に属していなくとも引き合いが来るため、将来を見据えて体制を強化することとした。今期から3年間は、営業所や工場の開設に伴って経費が増加するため、営業利益に影響するが、その後は利益貢献が期待できる。

今期にメキシコへの投資を実施するということが、中期経営計画期間中に連結化する前提か。

期間中に連結化する予定だが、具体的な時期は未定である。

デバイス向けの精密部品について、今後3年間の見通しを伺いたい。

日本においては、今後も伸びが期待できるが、コストダウン要請が厳しいため、この点も計画に織り込んでいる。

2017年12月期以降、営業利益率を改善するポイントを教えてください。

奇策はなく、人件費や減価償却費の増加を抑えるなど、地道な取り組みを進めていく。

2015年8月期の営業利益の増加要因は、為替影響のみか。

生産性の向上によって売上総利益率が向上しており、為替要因を除いて前期比で0.5ポイント改善した。

(平成27年10月19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>