

6265 **妙徳**

中森 俊雄 (ナカモリ トシオ)

株式会社妙徳 代表取締役社長

長期的な視野で新製品開発に注力

◆2011年12月期第2四半期連結決算概要

東日本大震災の影響として、岩手県の生産拠点が被災し被害が有ったが10日間で完全復旧した。4月7日の余震でも被害が有ったが3日後には完全復旧した。

2011年12月期第2四半期連結決算に当たり、昨年度より従来の3月決算から12月決算に変更し、前期は4月から12月の9カ月間となったため、今回の決算における前年との比較では対象期間が一致していない。当上期(1~6月)連結決算は、売上高が14億50百万円(前年4~9月期比1億56百万円減)、売上総利益7億52百万円(同1億8百万円減)、営業利益3億17百万円(同90百万円減)、経常利益3億21百万円(同73百万円減)、純利益1億87百万円(同38百万円減)であった。前半は、震災によりサプライチェーンの寸断に起因する国内経済停滞の影響を被ったが、後半は生産活動の早期再開と東アジア地域の堅調な需要に支えられ、当初計画を若干上回った。

B/Sは、流動資産が17億58百万円(前期末比76百万円減)、流動負債が6億85百万円(同1億15百万円減)で、純資産合計は29億96百万円(同1億40百万円増)、総資産は39億92百万円(同89百万円減)となった。営業活動によるキャッシュフローは3億72百万円、投資活動によるキャッシュフローはマイナス1億49百万円、財務活動によるキャッシュフローはマイナス2億26百万円、現金および現金同等物の上期末残高は4億15百万円である。現金および現金同等物の上期末残高は2010年9月末と比較しマイナス1億78百万円だが、その主な要因は、長期借入金返済額の増加1億71百万円である。

前年4~9月と税引前純利益を比較すると、売上高減少を主な要因とし利益が減少しているが、人件費は20百万円減少、消耗品費は4百万円減少、寄付金は6百万円増加、業務委託費は6百万円増加などとなり、販管費の低減が計18百万円の利益プラス要因となった。営業外損益・特別損益では震災に係る災害損失として21百万円を計上した。設備投資として、ITシステムの入替えを行い5月から稼働を開始したほか、本社屋上に太陽光パネルを設置した。また、岩手事業所の工場では機械加工およびその組立てが混在しているが、労働環境を整備するため大型の空気清浄機を配置した。これらに係る減価償却費の増加により、当第2四半期の利益率は、同等の売上高であった2010年12月期第2四半期と比較し低くなっている。

◆新規事業は拡大傾向

売上構成に関し、ここ3年で海外売上高比率が高まり、当上期は35.9%となった。だが、海外売上高の純粋な増加ではなく、日本の製造業における全般的な傾向としてもいえることだが、国内の売上が拡大しないために海外比率が高まっている。当社は海外比率50%を目標としているが、国内の売上が横ばいであり、国内と同等の売上を海外で上げることで達成を目指している。製品群別の売上構成では、コンバム、吸着パッド、非接触(浮上)搬送、圧力センサ、その他に分類すると、期によって大きな変化はないが、非接触搬送のみ2010年3月期に高く14.7%、2010年12月期は3.7%、当上期は4.5%となっている。これは、空気を噴き出して真空中でガラスを引っ張る

非接触搬送ユニットが評価され、当時ブレイクしたためである。液晶テレビのパネル製造等に使用される製品で、パネルが大型化すると従来のローラー搬送では歩留まりが悪く、液晶テレビ製造工場に大量に採用された。昨年
から今年前半にかけては、スマートフォンの部品製造装置向けの売上が好調である。現在この部品製造装置の
分野を牽引しているのは台湾のメーカーであるが、非接触搬送ユニットを使う装置に関しては日本で製造し輸出し
ている。液晶テレビ製造設備需要は一巡したが、スマートフォン市場需要により、この製品の当上期売上高は前年
同期比微増となった。今後伸びるのはソーラーパネルの分野で、今期後半から来期にかけて一つの山が来ると予
想する。当社は真空技術の専門メーカーであったが、そのマーケット規模には限りがあることから、総合空圧機器
メーカーを目指し、空気圧機器に参入した。知名度や実績が優先される分野ではあるが、年々売上は拡大傾向に
あり、新規販売ルート構築効果が下期から出る見込みである。

◆通期業績予想は変更せず

通期の業績予想に当たり、国内市場は震災の復興需要が多少は見込めるものの、円高による輸出産業の減
速と海外生産移管の加速により下振れが懸念される。海外市場も中国を初め東南アジア新興国で景気が減速し、
勢いがやや衰えている感がある。これらをカバーするため、海外調達比率の拡大および海外子会社での生産拡
大により、コストを削減し利益の確保に努めている。リーマンショック直後の先行きが不透明であった時期に中国・
韓国・台湾などでサプライヤーを探し、品質的・性能的・耐久的に日本と変わらない製品を作れるよう技術指導を
進めてきたことが大きな成果を上げた。今後も引き続きこれらの拡大に挑戦しつづける。また、既存製品をより市
場のニーズに合った製品に改良・改善を重ねる必要がある。非接触搬送装置ではアルミをベースに多孔質のポー
ラスカーボンを貼り付ける工程があるが、当社が要求する精度でポーラスカーボンを製造する技術を持つメーカー
は少なく、コストが高くつくため、カーボンをセラミックに切り替える予定である。セラミックそのものは価格が高いが、
中間工程の加工を省くことができ、ポーラスカーボンを使用した品に比べ、トータルでは 20～30%のコストダウンと
なる。

さらに、非接触搬送装置の樹脂化も進めている。非接触搬送において浮上精度が要求される部分ではカーボン
製やセラミック製の非接触搬送装置が必要であるが、搬送ラインにおいては、浮上精度が要求される工程よりもコ
ストが優先される工程の方が多い。現在工場内の搬送はローラーやベルトコンベヤーが主流であるが、搬送物は
縮小化または軽量化しており、そうした製品はエアで浮かすことによって製品に全くストレスを与えず、しかも搬
送をスピードアップできる。樹脂製の非接触搬送装置がローラーやベルトコンベヤーの代替えとなれば、マーケット
は非常に大きい。

既存製品では、その改良および製品仕様の統合を図る。製品の選択肢が多いことはメリットであるが、多過ぎる
ことはプラスに働かない。製品仕様の統合によって過剰在庫化を減らし資金の流れを良くすると同時に、コストダ
ウンと短納期を実現できる。

2011 年 12 月期通期の連結業績見通しは、プレスリリースしている内容から変更せず、売上高は 29 億 96 百万
円、営業利益は 6 億 40 百万円、経常利益は 6 億 37 百万円、当期純利益は 3 億 74 百万円とする。

◆今後の戦略

中期事業計画(2011～2013 年)のスローガンは「弛まぬ進化」であり、その骨子は、真のグローバル・ボーダー
レス企業への変身、保有技術を融合した製品開発による需要創造型ビジネスの拡大、筋肉質な経営体質の実現、
企業価値の向上である。

グローバル・ボーダーレス企業への変身に関し、当第 2 四半期までに吸着パッド製品の約 30%を韓国および上
海に生産移管した。2012 年 7 月 1 日から吸着パッド製品の 100%を海外生産とすることが目標である。また、アジ
ア新興国での販売拡大を目指しており、タイ国内における当上期の売上高は前年同期比 112.6%、タイ国外が前

年同期比 309.8%であった。タイは東南アジアのコア拠点としてスタートさせており、マレーシア、シンガポール、一部インド等の商権をタイに移したことによる大幅な伸長である。また、人材育成強化として、3年前から毎年1~2名の社員をオーストラリアへ語学研修に出している。外国人採用も進め、今年の新入社員 5 名のうち 2 名は中国籍の学生を採用した。

保有技術を融合した製品開発による需要創造型ビジネスの拡大では、搬送に着眼し事業を進める。レーザーマーキング装置自動化搬送システムは、ロボットを利用し、製造業自動化ライン全般に利用できる製品である。まず自社のラインを調べたところ、自動化が進んでいないのがラベル貼付で、この工程をレーザー印字で自動化できるシステムとして開発した。X-Y テーブルを利用した投影検査装置自動化搬送システムは、従来人間が検査していた機械加工部品を投影するだけで判定できる検査装置を用いた自動化システムである。これをレーザーマーキングとドッキングすることにより、さらに自動化が進む可能性があり市場は拡大する。有機エレクトロニクス市場のフレキシブル基板に対応するローラー搬送システムは、ローラーから空気を発生させフィルムを浮上させて搬送するシステムである。パネル関係は将来的にフィルム化される見通しで、今後ニーズが出てくると予想する。まだ折り曲げられるテレビ等は実用化には至っていないため、長期的な展望として関連製品の開発を進める。非接触型搬送ハンドリングシステムは、従来接触型であったが、非接触で搬送するシステムとして当社が開発した。顧客からの要望により開発したが、今期後半あるいは来期ころから主流になる可能性がある。

日本の製造業には開発型の企業たることが求められている。当社単体の従業員数は6月末時点で98名であるが、今年4月に新規開発プロジェクトチームを立ち上げ、新規開発専属の人員は6名、既存製品の改良・改善などの延長線上にある新製品開発の人員が10名、計16名で構成比率16.3%が開発部門である。一方で、間接部門の人間が多いと業績を低下させることから、管理部門の人員は10名で構成比率10.2%にとどまる。

筋肉質な経営体質の実現として、コスト削減を進め高収益体質を実現させ、2013年の経常利益率30%を目指す。また、自己資本比率を向上させ、2012年度までに有利子負債をゼロとする。今期6月末時点で、現金および現金同等物と売掛金等の合計は借入金額を大幅に上回っており、すでに実質無借金も同然である。

配当については、配当性向25%を基本とし、今期は21.15%の見込みである。

◆ 質 疑 応 答 ◆

2013年度の経常利益率目標30%時に1株当たり純利益はどの程度を見込んでいるか。

順当にいけば、2013年度の純利益は5億円程度、1株当たり純利益は62円前後となる。ただし、計画においては新規事業の数字を見込んでいない、成功すると、売上高は増加するが逆に利益率を下げる要因ともなり得る。

スマートフォン市場への機械設備投資に関して、日本メーカーは恩恵を受けているか。

中国、台湾が中心だが、そこですべてを生産している訳ではない。スマートフォンを構成する部品は多数あり、高い技術力の必要な部品と高い技術力が必要なない部品が有る。高い技術力が必要な部品は日本メーカーが供給している。

今後の、東日本大震災の復興需要は考えているか。

震災の影響ではなく、日本の製造業は労働者の給与が高くなりすぎているため、国際競争力が落ちている。海外へ生産移管していくことが自然の流れだろう。

復興への願いはある。当社は岩手県に対して、半期単位で売上の0.5%を復興に充てるため寄付している。風化させないために、当社の意志として10年間継続をする。

海外売上高比率の今後の目標について聞かせてほしい。

新興国の技術力の上がるスピードによって大きく変わるだろうが、2013 年度海外売上高比率 50%へ高めることが目標。そのためにもマーケットに合った製品の開発を行う。マーケットの需要が最先端技術とは限らないため、ニーズをきっちりとマーケティングしていく必要がある。ひょっとしたら、ニーズが廉価版・ローコストバージョンのコンバムかも知れない。そういった方向性で開発を進めていることも事実である。例えば、当社韓国のスタッフにそれだけの実力が有るのであれば、彼らが設計、製造をする。わざわざ日本へ持ってきて作る必要はない。それくらい割り切っている。

(平成 23 年 8 月 30 日・東京)