

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

海外利益を積極的に投資し、新技術・新製品の 開発に注力

◆中国および韓国に生産を移管

当社は、2010年12月期より、決算期を3月31日から12月31日に変更した。したがって、2010年12月期と2011年12月期は対応する期間が異なるため、対前期増減比率は記載していない。

2011年12月期の決算概要として、上期は3月11日の東日本大震災により、メイン工場(岩手県奥州市)が被災した。一方で、その後の約2週間、物流機能が完全に停止したため、本来の需要以上の受注が入り、4月および5月は単月で過去最高の受注額となっている。これまではジャスト・イン・タイムが最優先されていたが、イレギュラーな事態が発生したことで、各社がある程度の在庫を持つ方向に動き、受注が増加したものと認識している。

4~5月の受注を7~9月に消化したが、下期に入って、欧州での財政・金融危機、その影響を受けた新興国の景気減速、タイ国の洪水などが発生し、半導体製造装置業界、液晶パネル業界の需要が大きく低下した。当社では、この状況に対応するため、海外調達などでコストダウンを進めた。

また、海外への生産移管にも取り組んでおり、吸着パッドの成形後の仕上げ(手作業)を中国・上海に、吸着パッドの取り付け金具の生産を韓国に移した。韓国については、ウォン安で優位な立場にあるが、パートタイマーの person 費は日本と同水準であり、組立のみを移してもメリットがない。そこで、材料の調達から機械加工、組立まで一連の作業を移管し、物流コストを含めて40%程度のコストダウンを実現した。

連結業績予想については、昨年11月2日に下方修正を行った。結果として、連結売上高は、修正計画に対して97.1%の達成率となったが、当初計画(約30億円)に対しては14%程度の未達となっている。特別損失は26百万円となっており、大半が震災復旧に係る費用である。なお、連結包括利益計算書を見ると、為替差損が発生しているが、経営上、支障のない数字だと認識している。

連結業績の四半期推移を見ると、リーマンショック後に利益がマイナスとなっている。海外調達、パートタイマーなどの削減を進めてコストダウンを図ったが、その効果が表れたのは半年後であった。

◆リスク回避を目的に設備投資を実施

当期の連結売上高の内訳は、国内が16億93百万円、海外が9億30百万円となっており、海外売上高比率は前期とほぼ同水準の35.5%となった。日本のマーケット状況から、今後は海外の比率が上昇し、将来的には国内・海外の比率が逆転するとみている。

製品群別売上高構成には大きな変動がない。コンバムは、新規の生産設備が活発に動かなければ売上高を確保できないが、当期の比率は40%となっており、2010年3月期と比較して増加している。これはスマートフォン(iPhone)関連の顧客が設備を増強したためであり、ここでは台湾が牽引役となった。一方、ゴムを原材料とする吸着パッドは消耗品であるため、メンテナンスで売上高が動く。当期の比率も40%となっており、このメンテナンス市場が当社の稼ぎ頭となっている。

研究開発費については、売上高の3%前後で推移しており、差別化製品の開発などを進めている。設備投資額

は2億88百万円となった。減収減益でありながら、大型の設備投資を行った理由は、リスクの回避である。当社のマシニングセンタは、1つの機械が22面のパレットを持つ立体パレットプール仕様となっており、48時間以上、無人で動かすことができる機械であるが、地震などの影響でこの機械が止まると、生産量が約3割ダウンする。また、設備を導入して10年近くが経過している機械も有り、老朽化による故障が発生する可能性がある。復旧に2、3日かかっていたのでは遅い。加えて、機械の集約により省人化を図ることができるため、新たな機械を導入した。販管費の売上高比率は30%前後で推移しており、当期は32%となった。売上高人件費率は17.8%となっている。

貸借対照表については、売上高の減少により、受取手形および売掛金が減少している。一方、需要が急激に冷え込んだことで、仕掛品が増加した。負債の部では、長期借入金の返済が進んでおり、実質無借金経営となった。結果として、自己資本比率は82.5%まで上昇している。キャッシュフローについては、現金および現金同等物の期首残高が4億15百万円、期末残高が4億1百万円となった。

棚卸資産については、売上高の急激な低下により、回転月数が増加した。吸着パッドの売上高比率が変わっていないことから、エンドユーザーの機械稼働率は落ちていないと推測できるが、当社の大口ユーザーである機械装置メーカーの稼働率が低下している。

当社では、2011年1月から半年単位で単体売上高の0.5%相当額を寄付金として拠出している。2011年度の総額は1,220万円となっており、岩手県が取り組む東日本震災復旧復興事業へ寄付した。拠出期間は復旧・復興事業が完了するまでの約10年間を想定しており、財務内容と照らし合わせ、6カ月ごとに、取締役会において拠出継続の可否、拠出金額の判断を行っていく。

◆将来に向けた先行投資を継続

2012年12月期の連結業績見通しとして、国内においては、円高の定着、各種製造業の海外生産移管の加速から、需要は横ばいもしくは減少を予測している。海外についても、不透明な部分はあるが、中期的には市場拡大の可能性があるため、新興国のニーズに合った製品を開発し、市場投入することで、国内の落ち込みをカバーしていきたい。また、アジアをOne Marketと位置付けた場合、単なる生産移管ではなく、人の流動性などをフレキシブルに考える必要があるため、その前段階として、基礎的なスキルを上げていく。

今期の連結業績については、前期比で大幅な減収減益を予想している。売上高は22億51百万円、経常利益は3億円を計画しており、経常利益率は13.4%となる見込みである。昨年夏の段階では、経常利益率30%を目標に掲げたが、ある程度の売上高を確保しなければ、実現は難しい。今後は海外マーケットを中心に製品開発を進めていくべきだと考えている。

売上高の見通しとして、国内では前期比88%を予想している。海外においても、急速な回復が期待できない。前期はiPhone需要で台湾が伸びたが、今期は平常に戻っている。研究開発費については、将来に向けた先行投資を継続するため、前期比で増加する見込みである。設備投資額は1億46百万円、減価償却費は1億98百万円を予想している。販管費については、人件費の大幅な削減を予定していないため、売上高販管費率が上昇する見込みである。

配当については、配当性向25%を基本方針としており、今期は中間2.5円、期末3.5円、年間6円を予定している。資本政策としては、2月から8月までの間に600万円を拠出し、3万株を上限とする自己株式の取得を実施する。

◆キャッシュアウトの極小化を図る

今後の経営戦略としては、海外で得た利益を研究開発に積極投資し、新技術・新製品の開発に注力していく。これによってAsia事業(生産・販売)の比率を拡大し、利益を日本へ還流させていきたい。

Asia事業の拡大に向けた施策としては、人のグローバル化を進めている。3年後には社内の公用語を英語にし

たいと考えており、昨年 10 月より、全社員を対象として、毎日、終業後に英会話教室を開催している。

効率的で身軽な経営体質の実現に向けた取り組みとしては、キャッシュアウトの極小化を図る。現在、当社には金型技術がなく、すべてアウトソーシングしている。また、プラスチックの成型もアウトソーシングしているが、今後は技術を持つ人材を迎え、技術を習得していきたいと考えている。また、役員報酬についても、独自のポリシーを制定する。役員定年制の改定と厳格適用を実施し、2015 年度には役員報酬を現在の 58%まで低下させる予定である。

新規事業および新製品の開発については、当社の持つ「正圧」、「負圧」、「浮上」のキーテクノロジーを融合し、新たな需要を創造していく。具体的な開発事例としては、排気エア再利用システム「AR² システム」が挙げられる。排気エアを再利用してエア消費量を削減するもので、テスト採用された企業では、年間 15 万円程度の電気料金を削減することができた。今後はコンパクト化、標準化を進めていきたい。

「浮上」の分野では、非接触搬送ユニットシリーズを充実させている。2006 年に発売を開始したが、カーボン多孔質体の技術を持っている企業は、世界で 1 社のみであり、コストダウンが難しいため、セラミック製精密タイプを開発し、30%程度のコストダウンを実現した。さらに、原価が 5 分の 1 程度の樹脂製高浮上タイプを開発し、市場ニーズの多様化に対応している。

シリコンウエハーや太陽光セルなどの搬送用ハンドについては、製造ライン搬送工程の需要に対応し、ワークにかかるストレスの極小化に取り組んでいる。現在、試作品を顧客に提供し、評価を受けている段階である。

コンバム(CONVUM)は、圧縮空気を利用して真空を発生させる装置のブランド名である。自動車フロントガラスの吸着、電子部品・半導体部品の実装など、各種製造工場における各工程の自動化装置において、対象物を吸着固定・吸着搬送するための装置として使用されている。

当社の連結子会社は、妙徳空覇陸機械設備(中国・上海)、妙徳韓国(韓国・ソウル)、CONVUM THAILAND(タイ国・バンコク)の 3 社となっており、このうち中国および韓国は、当社の 100%出資である。中国においては上海と広州、韓国においてはソウルと釜山に事務所を構えている。タイ国については、当社の出資比率が 49%となっており、現在、インドネシア、マレーシア、ベトナムなどに販売店を配置する計画を進めている。

(平成 24 年 2 月 29 日・東京)