

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

アジアへの生産移管を推進し、競争力強化を図る

◆2012年12月期決算の概要

当期は、主要顧客の需要低迷により、売上高 21 億 20 百万円（計画比 6.6%減）、売上総利益 11 億 47 百万円（同 6.2%減）、営業利益 3 億 69 百万円（同 8.6%減）、経常利益 3 億 80 百万円（同 7.0%減）、税金等調整前当期純利益 3 億 6 百万円（同 16.3%減）、当期純利益 1 億 82 百万円（同 19.0%減）となった。純利益が計画に対して大きく未達となったのは、矢口事業所の建替損失 34 百万円、秋田事業所閉鎖損失 33 百万円など、合計 74 百万円を特別損失に計上したことによる。

矢口事業所は 1 階を展示場、2 階を物置、3 階を男性独身寮として使用していたが、築 40 年以上を経過しており現在の建築基準法に合致していなく、従業員の安全確保を考慮して、2013 年度中の建替を計画し、取り壊した。また、秋田事業所が担っていた吸着パッドの成形は、海外への生産移管準備のため、岩手事業所に集約している。

数年来、海外での販売拡大に注力してきたが、当期の連結海外売上高は 7 億 89 百万円（前期比 15.2%減、計画比 4.3%減）となり、計画を達成することができなかった。その要因は、欧州の債務危機、新興国の成長鈍化、韓国の大型受注案件の見直し等である。売上全体に占める海外売上の比率は 37.2%となり、前期の 35.5%から伸びているが、これは国内の売上が低調に終わった結果である。海外売上の地域別の実績は、韓国がもっとも多く、次いで台湾、中国、北米・欧州、東南アジア・その他地域となっている。

製品群別の売上構成比率では、吸着パッドが 42.8%と、もっとも大きな割合を占めている。真空発生エジェクタ（ブランド名コンバム）は、2010 年度、2011 年度は 40%を超えていたが、当期は 37.8%となった。メンテナンス需要が多い吸着パッドの比率が上がり、新規装置の需要が低迷した結果、コンバムの占める割合が低下した。

税金等調整前当期純利益は前期から 1 億 95 百万円減少したが、主な増減要因は、売上減少による 2 億 60 百万円のマイナス、原価率低減による 50 百万円のプラス、販管費減少による 60 百万円のプラス、営業外費用および特別損失発生による 45 百万円のマイナスであった。また、計画に対して 60 百万円の未達となった要因は、売上減少による 80 百万円のマイナス、原価率低減による 4 百万円のプラス、販管費減少による 40 百万円のプラス、営業外費用および特別損失の発生による 24 百万円のマイナスである。

設備投資額は 1 億 11 百万円、減価償却費は 1 億 82 百万円となった。設備投資の内訳は、岩手事業所の免震建屋関連に 59 百万円、海外への生産移管準備に 11 百万円、金型開発技術への投資に 6 百万円となっている。当社は東日本大震災で大きな被害を受けたことから、災害時、従業員が安心して避難できる場所として、岩手事業所に免震建屋を建設した。通常の業務には使用しないが、基幹システムを災害から守るため、東京に設置していたサーバをこの建屋内に移設している。

財務状況については、財務活動によるキャッシュフローがマイナス 3 億 66 百万円となった。主な要因は、長期借入金の返済 2 億 85 百万円である。長期借入金は、期日前返済を完了し、現在は無借金経営となっている。現金および現金同等物の期末残高は、期首より 73 百万円増加し、4 億 74 百万円となった。自己資本比率は 89.3%である。

なお、当社は、岩手県が取り組む震災復興事業への寄付を継続して行っている。単体売上高の 0.5%相当額を半年ごとに拠出しており、2011 年 6 月からの累計金額は 2,180 万円となった。

◆2013 年 12 月期の業績見通し

円安等により一部では、明るくなるのではという声が出てきているものの、国内の市場環境は依然として厳しい状況が続くととらえている。その中で、競争力を強化し、海外での販売拡大に取り組むことにより、今期は、売上高 22 億 69 百万円(前期比 7.0%増)、経常利益 4 億 47 百万円(同 17.7%増)、当期純利益 2 億 67 百万円(同 46.5%増)を計画している。国内売上高は 13 億 91 百万円、海外売上高は 8 億 78 百万円(比率 38.7%)の計画である。

設備投資には 2 億 32 百万円を見込んでおり、内訳は、矢口事業所の建替 1 億 6 百万円、岩手社宅建設 31 百万円、吸着パッドの海外への生産移管関連 30 百万円、金型技術の習得のための設備導入 20 百万円である。減価償却費は 1 億 77 百万円を見込んでいる。

なお、2012 年 12 月期の期末配当は 3.5 円を予定しており、中間配当 4 円と合わせた年間配当は 7.5 円となる。事務所閉鎖損失の計上を勘案した結果、配当性向は 31.6%と、従来基準としてきた 25%に比べて高いものとなった。2013 年 12 月期については、年間 8 円の配当を予定している。

◆今後の取り組み

「One Asia-One Market」という考えのもと、アジアにおける事業拡大を加速させる。

予測される為替リスクへの対応として、需要のあるところで生産を行う「地産地消」のビジネスモデルの構築に取り組んでいる。生産拠点を市場地域へ移すことにより、供給力強化、価格競争力強化を図り、販売を拡大する。また、アジア現地子会社で生産した製品をグループ間で相互供給することにより、グループ間で競争が生まれ、さらなる製品競争力強化につながるというような、「相乗効果の循環」をつくり出したいと考えている。

「販売の原点回帰」については、当社製品の販売は商社を介して行っているため、エンドユーザーの情報を十分に把握できていなかったのではないかと反省のもと、今後、営業活動に注力する中で、顧客のデータベース化を行い、ニーズを掘り起こし、製品開発および販売戦略に結びつけていく。さらに、新規顧客開拓に向けて、競合他社の情報のベース化にも取り組んでいる。

2016 年度の売上高 28 億円前後を目標とし、国内売上を 5%、海外売上を 10%上げていくことにより達成したい。

アジア事業拡大を加速化させるため、昨年 9 月、韓国・天安市に、販売・製造・物流の機能を持つ同国第 3 の拠点を開設した。本年 1 月からはコンバムの組み立ても始まり、生産移管品目が拡大している。また、吸着パッドの生産については、昨年 12 月に、秋田事業所から岩手事業所への完全移管が終了した。これまで上海で行っていた仕上げ工程も含め、成形から仕上げまでの全工程を海外で行う準備を進めている。以上により、2016 年度には、製造原価を半分にしようという目標である。

一方、国内事業所については、生産拠点から研究開発拠点への転換を図る。将来を見据えて当社のあるべき姿を描き、具体的に課題を取り上げ、1 つずつ解決していく。既に、昨年度から、従来アウトソーシングしていた金型の内製化に取り組んでいる。技術の習得のため、金型技術開発部門を立ち上げ、設備投資に 6 百万円を投入した。この取り組みは今後も継続する。同様に、樹脂成形品の内製化に向けて、研究開発や技術習得教育を推進する。技術やノウハウの自前化と、キャッシュアウトの低減につなげていく。

製品戦略としては、テーマを大きく 2 つに分けている。

1 つは、コストパフォーマンスに優れた製品の開発である。需要が増加している新興国市場のニーズに応えるためには、現状コストが最優先される。「MCV コンバム」の販売を開始したが、これは当社の基本モデルである「CV コンバム」を樹脂化することで軽量化、低価格化を実現した。また、「SC2 コンバム」は、徹底的にコストの見直しを

かけて新たに開発した製品である。

もう1つのテーマは、省エネ、高機能の製品の開発である。「SC1 コンバム」は、省エネをターゲットにした製品で、従来の当社製品に比べて空気消費流量を 50%以上削減した。昨年から本格的に市場に投入しており、エコロジーに敏感な企業を中心に、認知度が上がってきた。「薄物ワーク搬送用非接触吸着ハンド」は、ワークそのものに触れることなく、非接触で搬送を行うのが特徴となっており、太陽光セル、プリント基板、液晶ガラス、フィルムなどの搬送に適した製品である。

これらの取り組みにおいて重要なポイントとなるのが、「ヒト」である。人材のグローバル化を推進するため、2011 年度から外国人留学生の採用を開始し、今年度も 4 月に 9 名の入社が決定している。日本で教育を行い、将来は海外子会社のリーダーとして活躍してもらいたいと考えている。

現在、海外子会社を含めたグループ全体では、外国人従業員の比率が 38%となった。2 年後には、英語を社内公用語とする予定で、英会話教室も実施している。真のグローバル化を目指し、今後も「ヒト」への投資を継続的に行っていく。

(平成 25 年 2 月 28 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見るができます。

http://www.convum.co.jp/ir_info/index.html