

6467 ニチダイ

古屋 元伸 (フルヤ モトノブ)

株式会社ニチダイ社長

連結売上高 160 億円台を照準に、通期業績予想を上方修正

◆計画を上回る売上・利益を達成

当社は、ネットシェイプ事業、アッセンブリ事業、フィルタ事業から成り立っている。ネットシェイプ事業では、精密鍛造用の金型および精密鍛造品の生産を行っており、主な用途は自動車関係となる。精密鍛造品としては、主にカーエアコン用のスクロール部品を量産しており、精密鍛造用金型は、主にトランスミッション、駆動関連部品に使われる。アッセンブリ事業では、ターボチャージャーのノズルの組み立てを行っている。ネットシェイプ事業の金型では、日本の完成車メーカーグループすべてと取引しているが、アッセンブリ事業は、ターボチャージャーメーカー 1 社(三菱重工)のみと取引している。フィルタ事業は、唯一、自動車以外の産業を対象とした事業である。ステンレス製の金網を積層焼結したフィルタの生産を行っており、石油、ガス、化学、繊維、食品機械、ロケットなど、さまざまな分野で使われている。

ネットシェイプ事業およびアッセンブリ事業は、当社単独の事業であり、ネットシェイプ事業は宇治田原工場、アッセンブリ事業は京田辺工場で生産を行っている。海外では、タイ・バンコク近郊のニチダイタイランドが両事業の戦略拠点となっており、さらに金型の販売拠点として、ニチダイアジア(タイ)、ニチダイ USA(米国オハイオ州)を設けている。フィルタ事業は、子会社のニチダイフィルタが展開しており、宇治田原工場のほか、金網メーカーと合併でタイ・チェンマイ近郊に設立したタイ・シンタード・メッシュで生産を行っている。

2019年3月期上半期の売上高は84億円(前年同期比13.9%増)となり、計画を大きく上回った。営業利益も前年同期比倍増の6億52百万円となり、これに伴って経常利益、親会社株主に帰属する四半期純利益も大幅に増加している。四半期別の推移を見ると、第1四半期、第2四半期ともに40億円を超える売上高を達成しており、全事業で高水準の売上高を維持することができた。ネットシェイプ事業およびアッセンブリ事業は、第1四半期と第2四半期がほぼ同水準となっている。フィルタ事業については、第2四半期に減少しているが、これは第1四半期に電力産業向けの特需があったためである。

◆アッセンブリ事業で新機種の生産を開始

上半期の事業別売上高は、ネットシェイプ事業が39億83百万円(前年同期比19.1%増)となっており、国内・海外ともに大きく増加した。金型部門では主力ユーザー向け、精密鍛造品部門ではスクロール鍛造品が好調に推移し、両部門で売上を大きく伸ばしている。アッセンブリ事業では、VGターボチャージャー部品の新機種の生産を開始した。売上高は31億27百万円(同2.5%増)となっており、機種構成に変更はあるものの、VGターボチャージャー部品、WGターボチャージャー部品ともに、前年同期とほぼ同水準の売上高となっている。フィルタ事業は、第1四半期の特需により、12億88百万円(同31.2%増)となった。第2四半期は特需がなかったものの、ヘルスケア製品向けなどが好調に推移した。

経常利益は、ネットシェイプ事業が3億88百万円となっており、利益率が前年同期の2.9%から9.8%に改善した。アッセンブリ事業は、前年同期と同水準の1億65百万円となった。フィルタ事業は1億11百万円となっており、

増収効果で増益を達成した。

売上原価率は前年同期の 80.6%から 78.8%に改善しており、ネットシェイプ事業の売上高構成比が高まったことで、材料費比率が低下した。

◆下半期の業績予想は当初予想を据え置き

当社は、10月17日に通期業績予想の修正を発表した。修正予想は、売上高が162億20百万円、営業利益が11億73百万円、経常利益が11億87百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が7億90百万円となっている。売上高については、前期に初めて150億円を超えた。今期は157億円を計画していたが、さらに上積みした160億円台を照準とし、増収増益を見込む。なお、修正予想は、当初予想に上半期の実績を加えた数値となっている。足下では、上半期の好調を継続しているが、業績に大きな影響を与える自動車産業の見通しが不透明であることから、下半期の数値は、当初予想から変更していない。夏場以降、中国においても、自動車の販売台数が減少傾向となっており、上半期までの一本調子とは異なる雰囲気が出てきた。また、米国の中間選挙の結果を受けて、関税問題が再燃した場合、日系自動車メーカーに大きな影響を与える。

事業別売上高の見通しとして、ネットシェイプ事業については、引き続き金型部門の主力ユーザーが堅調に推移するとみている。アセンブリ事業については、上半期に生産が開始されたVGターボチャージャー部品の新機種が牽引する見込みである。フィルタ事業については、上半期と同様の水準で推移する見込みである。

設備投資については、通期で11億30百万円を計画しているが、一部、次期へのずれ込みが発生する可能性がある。配当については、中間10円、期末10円、年間20円を予想しており、期初予想から変更していない。

◆質疑応答◆

中期経営計画に、「自動車産業以外の領域に力を入れる」とあるが、進捗状況を伺いたい。

ネットシェイプ事業およびアセンブリ事業は自動車産業を対象とした事業であり、業績が偏っているため、企業体として、自動車産業以外でも売上高を確保すべきと考え、フィルタ事業に力を入れることとした。結果として、フィルタ事業は売上高20億円を突破するまでに成長しており、今後も、国内外で更なる飛躍を目指す。

M&Aについて、考え方を聞かせてほしい。

現時点で具体的に検討しているものはないが、当社の技術や人材とシナジーを発揮できる領域で良い案件があれば、検討していきたいと考えている。当社が手掛けているのは、ニッチな領域である。精密鍛造用の金型は、国内金型マーケットの3~4%程度だが、その中で、当社は技術、売上ともにトップメーカーであり、世界的にも、独立系ではトップだと言える。ニッチな領域であれば、独自性が発揮でき、技術的な側面でも優位な戦いができるため、今後、M&Aを行うとしても、こうした考え方を通していきたい。

ネットシェイプ事業の部門別売上高を教えてください。

具体的な数字は開示していないが、精密鍛造品部門の比率が20~30%、残りが金型部門となる。当社の金型は、自動車メーカーの系列企業に納入している。精密鍛造部品をメインにした場合、金型部門の顧客と競合することとなるため、特徴のある製品に特化して、慎重に展開している。

金型部門は、前年同期が不調であったということだが、当上期はノーマルな状態に戻ったということか。

各顧客が活発に動いており、ノーマルな状態よりも高水準である。

フィルタ事業では、ヘルスケア製品向けが伸びているということだが、売上規模を伺いたい。

前年同期比では伸びたが、売上比率は1ケタ台である。用途が幅広いため、1つの品種が全体に与える影響は軽微である。

フィルタ事業で、今後、期待できる分野を教えてください。

ヘルスケア分野は、おむつや生理用品の生産ラインで使われるフィルタになるが、特に、おむつについては、大人用も含め、アジア圏で急激に伸びているため、今後も力を入れていく。フィルタ事業では、用途開発が重要となる。最近では、バラスト水用のフィルタ市場を獲得したが、10年前には存在しなかった市場である。今後も、顧客と協力して新たな市場を開拓しながら、事業を拡大していきたいと考えている。

フィルタ事業の用途開発について、詳細を伺いたい。

高温・高圧における耐久性に優れた金属フィルタの特長を生かし、他のフィルタからの置き換えを目指す。

(2018年11月7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.nichidai.jp/ir/irlibrary.cgi>