

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

ターボチャージャー部品の組み立てを京田辺工場に移転

◆過去最高の売上高・当期純利益を達成

当社グループは、ネットシェイプ事業、アッセンブリ事業、フィルタ事業を展開している。ネットシェイプ事業では、自動車のエンジン、トランスミッション、駆動系部品を作るための精密鍛造金型を扱っており、鍛造品で精密なギア形状の部品を作る「ネットシェイプ」がコア技術となる。また、カーエアコンのスクロール鍛造品の量産も手掛けている。アッセンブリ事業では、ディーゼルエンジン用 VG ターボチャージャー部品の組み立てを行っており、2015 年 1 月に宇治田原工場から京田辺工場に移転した。フィルタ事業は、ニチダイフィルタが行っており、食品、医薬品、原子力、ロケットなど、さまざまな分野で使われるステンレス素材の積層焼結金網フィルターを扱っている。

海外拠点としては、ニチダイタイランド(バンコク近郊)がアッセンブリ、スクロール鍛造品の量産、金型の生産を行っている。タイ・シンタード・メッシュ(チェンマイ近郊)は、石油掘削用フィルターが主製品となっている。

2015 年 3 月期は、各事業の売上高が 2014 年 11 月に発表した計画を上回り、過去最高の売上高・当期純利益を達成することができた。売上高は 146 億 35 百万円(前期比 2.5%増)、営業利益は 12 億 69 百万円(同 2.8%減)、経常利益は 13 億 11 百万円(同 1.6%減)、当期純利益は 8 億 75 百万円(同 8.1%増)となっている。

四半期別で見ると、売上高は 35 億~38 億円で安定的に推移している。一方、経常利益については、第 4 四半期に 3 億円を下回ったが、これはアッセンブリ事業において、工場移転を実施した影響などによるものである。

◆タイでスクロール鍛造品生産が本格化

事業別売上高については、ネットシェイプ事業が 78 億 94 百万円(前期比 10.1%増)となった。内訳として、金型部門は前期比 10.4%増となっており、国内が 8.3%増、海外が 18.3%増となった。国内においては、自動車生産台数が増えない中、北米など海外生産の台数が増加しており、輸出用金型が増収に寄与した。海外においては、中国、韓国などのローカル鍛造部品メーカー向けが増加している。精密鍛造品部門については、国内が前期比 2.7%減となったものの、タイにおいてスクロール鍛造品の生産が立ち上がったため、海外が 37.9%増となり、全体では 9%増となった。

アッセンブリ事業については、モデルチェンジの端境期が重なり、47 億 72 百万円(前期比 11.6%減)となったが、年度後半から新規機種が立ち上がってきたため、第 4 四半期は第 3 四半期と比較して増収となっている。

フィルタ事業は 19 億 68 百万円(同 15.6%増)となっており、輸出用の大口案件が増収に寄与した。また、石油掘削用フィルターも好調に推移しており、さらに、年度後半からは、大型海水ストレーナーの売上が増加している。

経常利益については、ネットシェイプ事業が 6 億 18 百万円(利益率 7.8%)となっており、金型部門の増収、タイにおけるスクロール鍛造品の生産本格化によって増益となった。フィルタ事業も 3 億 95 百万円(同 20.1%)と高い利益率を維持している。一方、アッセンブリ事業については、VG ターボチャージャー部品が低調に推移したため、前期の 4 億 97 百万円(同 9.2%)から 2 億 98 百万円(同 6.3%)に減少した。

売上原価率は前期の 77.3%から 76.8%に改善しており、原価率の高いアッセンブリ事業の売上構成比が低下したことが要因である。販管費については、営業力の強化を図ったことから、人件費が若干増加した。

資産の状況としては、有形固定資産が前期比で4億64百万円増加しており、京田辺工場の再稼働などによる。負債については、為替換算調整額が増加した。キャッシュフローについては、たな卸資産の増加により、営業活動によるキャッシュフローが減少した。

◆次の成長フェーズに向けて基盤を強化

当社では、2014年度より中期経営戦略を推進している。戦略のポイントとしては、海外展開への対応、新規事業の立ち上げ(量産系事業の拡大)、QDC改善による製品競争力の強化、自動車産業以外の領域拡大を掲げた。

初年度の2015年3月期は、次の成長フェーズに向けた基盤強化策を実施した。具体的には、京田辺工場を再稼働させ、宇治田原工場で行っていたターボチャージャー部品の組み立てを移転した。アッセンブリ事業における生産の整流化を実現するためのレイアウト作り、高品質対応のためのコンタミネーション対策が目的であり、アッセンブリ事業が使用していた宇治田原工場のスペースは、フィルタ事業の生産能力拡大のために利用していく。

コーポレートガバナンスの強化としては、取締役会の監査・監督機能を強化するため、監査等委員会設置会社への移行を検討している。2015年6月24日開催の株主総会での承認後、移行する予定であり、併せて、執行役員制度を導入する予定である。

2016年3月期は、アッセンブリ事業が端境期を脱することから、各事業で増収を計画しており、売上高および経常利益で過去最高の更新を目指す。売上高は157億円(前期比7.3%増)、営業利益は14億円(同10.2%増)、経常利益は13億50百万円(同2.9%増)、当期純利益は8億90百万円(同1.6%増)を見込んでいる。なお、経常利益は営業利益と比較して低い伸び率となっているが、これは為替の変動を考慮したためである。

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、海外向けは伸びるものの、国内向けはやや足踏みすると予想し、79億70百万円(前期比1%増)とした。アッセンブリ事業については、国内外ともに、VGターボチャージャーのモデルチェンジの端境期から脱することから、56億円(同17.3%増)を見込んでいる。フィルタ事業では21億30百万円(同8.2%増)を予想しており、大型海水ストレーナーの増加を見込む。ただし、石油掘削用フィルターに関しては、原油安の影響もあって、前期よりも低い水準で推移すると見ている。

設備投資については、リーマンショック等の影響で、2012年3月期まで抑制してきたが、2013年3月期から積極化し、2015年3月期の実績は13億13百万円となった。今期は10億円を計画しており、フィルタ事業の生産能力増強などに投資を行う。

2015年3月期の期末配当は、当初8円を予想していたが、過去最高の売上高・当期純利益を達成したことから、12円に修正した。これにより、年間配当は20円となる。2016年3月期については、中間10円、期末10円、年間20円を予想している。

◆質疑応答◆

ネットシェイプ事業における自動車産業向け売上高を教えてください。

自動車産業向けの売上高は、全売上高の71.9%を占めており、ネットシェイプ事業のみでは、売上高の9割程度が自動車産業向けとなる。

日系以外のカーメーカーへの展開について、考え方を聞かせてほしい。

冷間鍛造技術が最も進んでいるのは、日系メーカーである。米国や中国では熱間鍛造、温間鍛造でラフな形状

を作り、ギアを削る方法を取っている。なお、当期は中国、韓国のローカル部品メーカー向けが増加している。

アッセンブリ事業について、新モデルにおける内製化の状況を伺いたい。

ガソリンエンジン用向け製品で、一部、スタートしている。

内製化が進み、ガソリンエンジン用の取り扱いが増加することで、原価は低下するか。

ガソリンエンジン用は取扱いの規模が小さいため、全体に対する寄与度は低い。

セグメント別売上高構成比について、5年後に理想とする姿を伺いたい。

フィルタ事業のシェアを引き上げたいと考えており、先行して宇治田原工場の生産能力を拡大する。従来の敷地は約 2,400 m²であったが、アッセンブリ事業が使用していたスペースを利用することで、約 3,700 m²まで拡大するため、現在の約 10%から 20%までシェアを引き上げる計画である。創業事業であり、コアとなる技術を有しているネットシェイプ事業では 50%を維持したいと考えており、結果として、アッセンブリ事業は 30%程度となる見込みである。

自動車メーカーの動向を伺いたい。

円安が続いていることから、国内で部品を調達し、海外の生産拠点到輸出する方向に切り替える企業もある。一方、鍛造に係る生産設備を導入しているタイなどでは、引き続き現地調達が行われており、場所によって傾向が異なる。

今期の業績予想について、上期と下期の見通しを伺いたい。

アッセンブリ事業の新規品が上期に立ち上がることから、業績は下期偏重となる。

今期の経常利益率について、セグメント別の予想を教えてください。

各セグメントともに、前期並みを予想している。

(平成 27 年 5 月 7 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見ることができます。

http://www.nichidai.jp/ir/pdf2/20150512102254_1.pdf

「本稿は公益社団法人日本証券アナリスト協会のホームページに掲載された会社説明会要旨を同協会の許可を得て転載するものです。」