

2019年3月期決算説明会要旨

スピーカー 代表取締役社長執行役員 古屋 元伸

2019年5月13日 東京

2019年5月16日 京田辺本社

◆2019年3月期は、過去最高の売上高、利益を計上。

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は、精密鍛造に関わる金型、鍛造品を供給している。主に、自動車関連（エンジン、ミッション、駆動系など）の部品を作るための金型を製造販売している。また、金型を使った鍛造も行っており、主にカーエアコンのスクロール部品の量産を手掛けている。日系自動車各社の系列メーカーと取引している。

アッセンブリ事業は、ターボチャージャーのノズル部分の組み立てを手掛けている。

フィルタ事業は唯一、非自動車関連の事業となる。ステンレス金網を重ね、拡散接合したフィルタを製造し、石油、ガス、化学、繊維、食品、航空宇宙産業など、幅広い市場で展開している。

ネットシェイプ事業およびフィルタ事業は宇治田原工場、アッセンブリ事業は京田辺工場が生産拠点となる。海外ではタイに2つの生産拠点を有しており、バンコク近郊のアマタナコン工業団地に立地するニチダイタイランドでは、ネットシェイプ事業およびアッセンブリ事業の生産を手掛けている。また、チェンマイ近郊には、タイ・シンタード・メッシュがあり、フィルターを生産している。このほか、販売拠点として、タイにニチダイアジア、米国オハイオ州にニチダイUSAを置いている。

2019年3月期は、過去最高の売上高、利益額を達成した。連結売上高174億1千6百万円（前期比14.2%増）、営業利益は13億8千7百万円（同83.8%増）、経常利益は14億1千7百万円（同82.0%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は9億6千8百万円（同85.4%増）となった。

四半期別で見ると、上半期も好調であったが、下半期はそれを超える業績となり、40億円台の売上高で推移した。

◆各事業が増収となる。特に、ネットシェイプ事業金型部門が収益に貢献。

ネットシェイプ事業の売上高は83億3千2百万円（前期比16.2%増）となった。金型部門では主力ユーザー向けが上半期に引き続き堅調に推移したことが要因である。精密鍛造品部門では国内外とも売上高が増加した。

アッセンブリ事業の売上高は64億7千1百万円（同9.4%増）となった。VGターボチャージャー部品の新規品が立ち上がったことが要因である。海外は同水準であったが、国内の売上高増が増収に貢献した。

フィルタ事業は26億1千1百万円（同20.8%増）となった。電力産業向けの特需があったことに加え、ヘルスケア製品の製造ラインに使用されるフィルタ製品が増加した。その結果、国内の売上高が増加した。しかし、電力産業向けは、2019年3月期だけの案件となっている。

経常利益率は、連結で8.1%となった。セグメント別ではネットシェイプ事業が10.0%の利益率を確保することができた。前年は5.8%であったため、良化している。金型部門、精密鍛造品部門双方が良化した。特に、金型部門は固定費が高いため売上高増により利益貢献が高くなる。

アッセンブリ事業は、新規品の立ち上がりの増収効果により、利益率5.4%（前年2.3%）と良化している。

フィルタ事業は一時的な売上高構成の影響により、利益率8.9%（前年10.5%）と悪化した。電力産業向けの特需の利益率が悪かった影響である。

売上原価率は、前年80.7%から78.4%と良化した。金型の売上高増加の影響が出ている。製品仕入れの増加に関しては、二点理由がある。一つは、ネットシェイプ事業における周辺装置の売上増加が関係している。ネットシェイプ事業の金型部門は、トータルエンジニアリングサービスを提供しているが、その関係でライン絡みの案件があった。また、フィルタ事業の特需に関して、仕入れ製品が多かったことも関係している。

営業活動によるキャッシュフローは前年と比較して減少している。これは、主に売上債権の増加によるものである。

◆2020年3月期は減収減益の業績予想。

米中貿易摩擦や英国のEU離脱が自動車産業へ影響を及ぼす可能性があり、先行き不透明な状況である。2020年3月期は、連結売上高は155億円（前期比11.0%減）、営業利益10億円（同27.9%減）、経常利益10億円（同29.4%減）、親会社株主に帰属する当期純利益6億60百万円（同31.8%減）と減収減益を予想している。

事業別売上高では、ネットシェイプ事業で78億4千万円（同5.9%減）を見込んでいる。2019年3月期にあったトータルエンジニアリングサービスでライン絡みの案件が落ち着いたことが要因である。また、精密鍛造品部門でスクロール鍛造品の減少を見込んでいる。

アッセンブリ事業については、54億4千万円（同15.9%減）の売上高を見込んでいる。WGタイプのターボチャージャー部品が減少する見込みである。

フィルタ事業では22億2千万円（同15.0%減）を計画している。昨年あった特需が見込めないことが要因である。

2020年3月期の設備投資額は、ライン増設や設備更新など細かい案件の積み重ねにより、15億3千万円を計画している。

2019年3月期の期末配当については、当初予想の10円から15円（普通配当10円、特別配当5円）に修正した。2020年3月期は第2四半期10円、期末10円、年間20円を予定している。

◆質疑応答◆

Q ネットシェイプはどのような意味か

→切削しないで最終形状のものを成形するという意味である。

Q.事業のなかで金型部門と精密鍛造品部門が入っているが、どのような事業形態になっているのか。金型と精密鍛造品一緒に販売しているのか。

→精密鍛造品部門は、自社で製作した金型で成形する。金型の顧客は鍛造品を生産している。金型と精密鍛造品は別々に販売している。

Q 自動車産業が中心になっているのか。

→金属系の部品を大量生産するのに適しているため、自動車産業が中心となる。

Q. ネットシェイプ事業金型部門の競合は。

→金型専門メーカー及び顧客メーカーの内製が競合となる。

Q 海外展開の将来についてお聞きしたい。中期的に見たときの海外生産はどうか。

→現在、全事業タイに拠点を持っており、東南アジアを中心に展開している。

海外展開については、事業によってニュアンスが異なる。ネットシェイプ事業では、金型と精密鍛造品で考え方を分ける必要がある。金型は多品種少量生産であり、職人的な作り方を要する。海外で手掛けるのが難しい。日本で確立した作り方を、海外に移植するといった考え方が必要になる。一方、量産系ビジネスとなる精密鍛造品部門は、積極的に展開していく必要がある。

量産系のアッセンブリ事業は、国内外で半々の比率になっており、将来はさらに海外が増加することが予想される。フィルタ事業は、個別生産と量産系事業の中間に位置する形態となる。

Q.2020年3月期減収減益の業績予想になっている一方、2019年3月期は過去最高になっている。経済環境が大きく影響するのか。

→様々な要因がかさなり、経済環境が見通せていない状況である。

Q.米中貿易摩擦の影響について。

→自動車産業への影響が当社グループに関連する。

Q.自動車の電動化について。

→電動化により内燃機関が減少する可能性はある。ただし、今すぐというわけではなく、ハイブリッド車を含み、ガソリンエンジン車はしばらく構成比が高い状況が続くと考える。

Q.2020年3月期設備投資計画では、どの分野に注力することを考えているのか。

→ネットシェイプ、アッセンブリ事業では能力増強の投資を行う。また、昨年度分ですれ込んだものもあり、高めの計画となっている。

Q.さらなる海外拠点の強化を中期経営戦略に掲げているが、今現状で新しい拠点をつくることを考えているのか。

→現在、具体的なものはない。現状、タイを中心に展開しているが、それだけで良いのかは検討課題となる。どの分野でどこに展開したらの良いのかは検討すべき課題となる。