

6915 千代田インテグレ

小池 光明 (コイケ ミツアキ)

千代田インテグレ株式会社 代表取締役社長

厳しい経営環境の中、スマートフォン・自動車関連が健闘

◆2012 年度第 2 四半期決算の概要

当上期は国内の震災に続きタイの洪水が発生したことに加え、高水準の円高が長引いたことで極めて厳しい事業環境となり、売上高は 184 億 59 百万円(前年同期比 2.7%減)と減収となった。売上総利益は 36 億 81 百万円(同 5.9%減)となり、タイの操業停止の影響もあって営業利益は 8 億 54 百万円(同 13%減)となった。一方で経常利益は、国内の外貨建資産の為替差益により、9 億 18 百万円(同 25.7%増)となっている。しかしながら、タイの洪水被害に関連して 5 億円の特別損失を計上したことなどから、純利益は 1 億 75 百万円(前年同期比 61.6%減)となった。

売上高の主な増減要因としては、為替影響(4 億円)、タイの洪水(6 億円)、TV 向け部品の不振(2 億円)で減収となったが、一方でスマートフォン向け部品(5 億円)、自動車向け部品(2 億円)の健闘といった増収要因もあった。営業利益については、販管費の削減(1.1 億円)と原価低減(0.5 億円)に努めたが、為替の影響(1.4 億円)、海外労務費等の高騰(1.5 億円)が下押し要因となった。

単体業績については、売上高は 78 億 97 百万円(前年同期比 12.4%減)、営業損失は 7 百万円(前年同期は 28 百万円の営業利益)、経常利益は 10 億 19 百万円(同 250.2%増)となった。

当四半期の設備投資額は日本 1 億 11 百万円、海外 1 億 87 百万円となっており、このうち 2 億円は機械設備への投資である。減価償却費は 5 億 81 百万円であった。

◆セグメント情報(調整額を含む)

日本は、顧客の海外生産移管が一層加速しており、売上高は 82 億 3 百万円(前年同期比 12.0%減)と減収となった。営業費用は 82 億 7 百万円(同 11.7%減)と減少したものの、営業損失は 3 百万円という結果となっている。

東南アジアは、タイの洪水による直接的な被害を受けたこともあり、売上高は 42 億 88 百万円(前年同期比 7.2%減)、営業利益は 65 百万円(同 51.9%減)となった。タイの洪水からの回復にはまだ時間がかかりそうであるが、インドネシアでは自動車関連を中心に生産活動が活発になっており、この動きは今後もしばらくは続くことが見込まれる。

中国においては、売上高は 73 億 58 百万円(前年同期比 3.7%増)と引き続き好調であったが、人件費の高騰を受けて営業利益は 3 億 31 百万円(同 17.5%減)と伸び悩んだ。中国国内における事業コストはさらに上昇していくと見られるが、依然として魅力的な市場であることから、一段とコスト管理に留意しつつさらに事業を拡大していきたいと考えている。

北米においては、売上高は 6 億 66 百万円(前年同期比 8.9%減)と減収となったが、取組みを進めてきた業務改善による生産性向上の効果が出はじめ、営業利益は 76 百万円(同 216.7%増)と大幅に改善した。ここに来て競合の撤退などから事業環境がやや改善してきていることもあり、南米への足がかりと位置付けて積極的な事業展開を図っていく。

業種別の売上高では、OA 機器、AV 機器がタイの洪水の影響や国内企業の事業撤退などもあって減少する一方で、スマートフォンは非日系企業への事業拡大を含めて伸長した。また、自動車では大手メーカーの主力車種へのスペックインに成功したことから、日本セグメントの売上を大きく伸ばすことができた。

なお、主要業種の売上高構成比は OA 機器 42.9%、AV 機器 23.9%、通信機器 12.4%、自動車 12%、レジャー・文具 3.4%、家電その他 5.4%となっている。また、日系資本以外の顧客に向けた売上高は 16%となっており、海外売上高比率も 24.6%まで上昇した。

◆通期の業績見通し

タイでは一部で操業を開始しているものの、洪水前の水準を回復するまでにはまだ時間がかかることが予想される。タイの保険金収入、早期退職金積み増し分、国内固定資産の減損額など現時点では未確定の部分が多いことから、2012 年 8 月期の通期業績については、現時点では売上高 390 億円、営業利益 16 億円、経常利益 12 億円、当期純利益 7 億円の当初計画を据え置いている。

下期にかけては非日系企業向けやスマートフォン向け部品の受注拡大に注力するとともに、生産性向上に引き続き取り組んでいく。また、通期の設備投資は日本 1 億 41 百万円、海外 6 億 87 百万円、減価償却費は 11 億円を見込んでいる。

◆質 疑 応 答◆

非日系顧客向けの売上高は、今後も増加すると考えてよいか。

一気に大きな伸びを示すことはないと思うが、非日系顧客向けの売上高は今後も着実に伸びていくものと考えている。

利益率の確保に向けてどのような対策を考えているか。

現状では、中国における人件費の高騰などについては、顧客からの一定の理解を得た上での価格交渉を行わせていただいているが、経営環境も厳しいことから、当社だけが十分な利幅を確保することは難しいのが実情である。今後は当社のコスト削減努力をアピールしつつ、取引先との良好な関係を維持していきたい。

販管費削減は主にどのような形で進めているのか。

金額で見た場合に当期の販管費削減の成果が最も大きく出ているのは日本であるが、国内、海外を問わず従来から販管費削減には取り組んできている。社内にもコスト削減に対する意識は浸透しており、今後も引き続き地道な努力を継続していく。

(平成 24 年 4 月 11 日・東京)