

## 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社長

### スマホ向けで一服、非日系向け・自動車向けに注力

#### ◆2014年8月期第2四半期実績

当第2四半期業績は、売上高 249 億 2 百万円(前年同期比 36.8%増)、営業利益 22 億 80 百万円(同 140.9%増)、経常利益 24 億 11 百万円(同 75.5%増)と、前年同期に比べて大幅増となった。

これは、為替の影響が大きかったことに加え、スマートフォン関連のビジネスが好調に推移したことが、主な要因であった。

OA 機器、自動車関連なども若干ながら増収となり、テレビなど AV 機器での落ち込みを補って推移した。

円安による恩恵は、売上高の伸長という点だけでなく、粗利率の向上にもつながり、大幅な増益につながった。

しかし、逆に、海外子会社での労務費が上昇するなど、減少要因となった側面も若干ながらある。

地域別にみると、日本国内においては、顧客事業が縮小する中で収益力改善に努め、売上高 72 億 49 百万円(前年同期比 1.4%増)となった。

東南アジアにおいては、売上高 51 億 83 百万円(同 17.7%増)と、OA 機器向けなどの受注が緩やかに持ち直した。

中国においては、スマートフォン向けの受注が非常に好調で、売上高 138 億 39 百万円(同 87.6%増)となった。特に天津においては、特需といえるほど活発なビジネスであった。

その他地域では、テレビ等の AV 機器が苦戦したが、車載品向けが伸びたことにより、8 億 59 百万円(同 15.0%減)となった。

業種別にみると、スマートフォンを中心とした通信機器が、大幅に受注を拡大した。

中核となる OA 機器についても、一部顧客で復調の兆しがあり、自動車関係でも全エリアで堅調に推移した。特に、国内では、日系メーカーの高級モデルが好調であることの恩恵を受けている。

ただ、テレビなどの AV 機器は、国内では縮小傾向にあり、非日系メーカー向けで受注を伸ばしている。

#### ◆2014年8月期通期業績見通し

当第2四半期における増収増益の主な要因は、スマートフォンの増産に対応できたことであるが、今後、そうした伸びについては落ち着き、例年の収益状態に戻っていくと考えている。

見通しとしては、売上高 440 億円、営業利益 36 億円、経常利益 39 億円を予想している。

自動車向けでは堅調に推移するも、スマートフォン向けの受注がピークアウトし、為替レートの想定に若干の不透明感が残るものの、平常の収益ベースに戻るであろうというのが、その根拠である。

グローバルにみれば、スマートフォン市場の伸長は続いているが、日系メーカーの活躍が目立つということはなく、当社の売上には直結していない。今期後半においても、需要増による生産台数のアップについては、消極的な見方をしている。

また、生産拠点として、OA 向けは一部、中国から、ベトナムを中心とした東南アジアへシフトしつつある。

それに伴い、ここ数年のごく短期間に立ち上げてきた中国の設備を、そのまま東南アジアへ移設するといった動きも出始めている。

当社としても、東南アジアにおいて韓国系メーカーからの受注が見込まれるなど、AV 向けでマレーシアなどに集結してきているという図式がある。

こういった動きを取り込むことは当社にとって大きなビジネスチャンスであり、今後も動向に注視及び注力していく。

スマートフォン関連のビジネスにおいては今後も伸びが期待できるが、顧客ごとの違いを意識する必要がある。

具体的には、日系メーカーは、それなりに高価な部品を使ってでも高機能を追求するが、中国及び韓国系メーカーは、ある程度の機能さえあれば安価な物を求める傾向がある。

短期勝負のビジネスにおいては、そういったニーズを把握しながらうまく立ち回っていく必要がある。

## ◆今後の展望と取り組み

当第2四半期はスマートフォンが非常に好調で、円安効果とともに、業績のけん引役となった。

この傾向は、今後も世界的に続くと思われるが、必ずしも日系メーカーがシェアを伸ばしているとはいえない状況があり、今後は、非日系メーカーへの拡販を図っていく必要がある。

特に成長が目覚ましいベトナムでは、ハノイ北部へ生産拠点が集約しつつあり、既に、韓国系メーカーの工場が複数稼働を開始している。

当社としても、こうした動きに対応すべく、新たなエリア戦略を展開していく。

ベトナム工場を基点に、OA 機器においては、ハイフォンに進出した顧客との取引を拡大し、スマートフォンやタブレットにおいては、非日系顧客との取引を順調に進めている。

また、チャイナプラスワンの動きに対応してフィリピン工場の建設を予定しており、2015 年春の稼働に向けて準備中である。

自動車関連については、メキシコを主とした北米市場での展開を目指している。

既存のティファナ工場に加えて、レオン(メキシコ)に販売会社を設立した。アメリカのデトロイトからテキサスに至るまでの広大な市場への拡販を計画している。

## ◆質疑応答◆

日系のスマートフォンメーカーについては慎重的な見方をしているという点について、具体的に知りたい。

台数自体の伸び悩みと1台あたり単価ダウンの2点ある。

高機能で高価な製品より、必要な機能で安価な製品を求める傾向には、日本メーカーも今後対応していくと思われ、そうなれば、当社にとっては1台当たりの単価の低下につながる。

また、日系メーカーは、EMSなどに全面的に委託するという可能性もあり、そうなると、当社としては絡みづらくなると懸念している。

下期に向かうにあたり、利益率の低下について懸念していることは何か。

まず、労務費が引き続き高騰することは織り込んでいます。ただ、粗利が低下する要因として最も懸念しているのは、スマートフォンにおいて、これまでの特需性が強かった部分が剥落するという見通しである。

今後、業績を伸ばしていくポイントについて、もう少し伺いたい。

注目している分野としては、1つはスマートフォン関係。そして、もう1つは自動車関係で、北米でのビジネスを展開しつつある。展望については判じかねるが、短期で取り込めるものに注力しつつ、その余力を中期的なビジネスに注ぎたい。

**上期と下期で売上に増減があるようだがご説明いただきたい。**

上期が高くて下期が低いというのは、例年どおりのイメージである。スマートフォンに関しては、数字が大きく動く予想している。AV 機器に関してはほぼ下げ止まり、自動車に関しては横ばいと想定している。

**第3四半期の業績について、今期計画に対する進捗率をどうイメージしているか。**

当初の予定どおり進んでいる。

スマートフォンについて、中国は当初予想よりやや落ちるが、ベトナムなどが下支えをすることで相殺され、トータルで何とか予想どおりになる。

**スマートフォンメーカーについて、日系は高価高機能で、中国・韓国系は最低限機能でも安価というのは、全体的な傾向か。**

上級モデルでは、日系メーカーに対抗する高機能の物もあるが、主流ではない。

顧客ニーズもそうだが、売る側も、買いかえ需要も見越した上で多売を狙っており、その傾向は今後も続く。

(平成 26 年 4 月 15 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.chiyoda-i.co.jp/ir/ir-library/session>