

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

「3つの挑戦」で新中期経営戦略を推進

◆連結売上高が150億円を突破

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、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。アッセンブリ事業も自動車関連の事業であり、ターボチャージャーのノズル部分のアッセンブリを手掛けている。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、金網メーカーとの合弁会社であるタイ・シンタード・メッシュがある。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。

2018年3月期の連結売上高は152億48百万円(前期比7.8%増)となり、初めて150億円を突破した。営業利益は7億55百万円(同17.6%増)、経常利益は7億78百万円(同20.9%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は5億22百万円(同23%増)となった。四半期別で見ると、第3四半期にネットシェイプ事業の売上高が増加したことで収益性が好転している。第4四半期には、売上高が40億円を超え、四半期ベースで過去最高となったが、アッセンブリ事業において、棚卸資産評価損を計上したことから、経常利益は1億円程度にとどまった。

◆フィルタ事業で医薬品産業向けが増加

ネットシェイプ事業の売上高は71億71百万円(前期比5.2%増)となった。部門別では、金型部門が57億19百万円(同3.1%増)となっており、新規品の増加によって国内は44億円(同5.1%増)となったものの、海外は北米・アジア地域ともに減少し、13億18百万円(同3.3%減)となった。精密鍛造品部門は14億51百万円(同14.6%増)となった。国内・海外ともに約14%の増収となっており、特に、海外におけるスクロール鍛造品の量産が順調に推移した。

アッセンブリ事業の売上高は59億15百万円(前期比9.8%増)となっており、VGターボチャージャー部品、ガソリンエンジン車用ターボチャージャー部品ともに増加した。フィルタ事業は21億61百万円(同11.3%増)となった。国内は、バラスト水対策で使われる大型海水ストレーナーがおおむね計画通りに推移し、4.1%の増収となった。海外においては、医薬品産業向けフィルタが増加したことから、37.1%の大幅な増収となっている。

経常利益率は、連結で5.1%となった。セグメント別ではネットシェイプ事業が5.8%となっており、特に精密鍛造品部門が好調に推移した。アッセンブリ事業については、増収効果によって増益となったものの、第4四半期に棚卸資産評価損を計上したことから、2.3%にとどまった。フィルタ事業は10.5%となっている。

売上原価の主な変動項目としては、材料費の比率が約 2%上昇しており、材料費率の高いアッセンブリ事業の売上増による。在庫増減については、前期が 2.4%減であったのに対し、当期は 0.2%減にとどまっているが、これは前期にアッセンブリ事業の在庫削減を進めたためである。この影響もあり、フリーキャッシュフローは前期の 12 億 20 百万円から 9 億 15 百万円に減少した。

◆成長のための基礎固めを推進

2015 年 3 月期にスタートした中期経営戦略では、海外展開への対応、新規事業の立ち上げ、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(フィルタ事業の成長)をポイントに掲げ、以降の 3 年間で基礎固めの時期と位置付けた。

主な動きとして、2016 年 3 月期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のアッセンブリを京田辺工場に移転した。移転後の空きスペースをフィルタ事業に充て、生産能力を拡大している。また、ガバナンス体制を強化すべく、監査等委員会設置会社への移行、執行役員制度の導入を実施した。2017 年 3 月期には、研究開発用プレスの入れ替えを実施し、新たに NFD1000 を導入した。業績面では、2015 年 3 月期から 140 億円台の連結売上高が続いたが、2018 年 3 月に初めて 150 億円を突破した。一方、目指すべき指標の営業利益率 10%達成については、課題が残った。

当社グループを取り巻く環境変化としては、自動車産業において、電動化への移行が想定以上に加速している。また、ガソリンエンジン車のダウンサイジング化が加速し、特に欧州において、ディーゼルエンジン車の構成比が減少している。さらに、高齢化社会の進展に伴い、働き方改革への対応が強化されるなど、労働市場でも大きな環境変化が起きている。

自動車市場の将来イメージとして、今後 10~15 年は、内燃機関の比率が高い状態が続くが、その後は急激に次世代自動車が増加すると見られている。そこで当社としては、「直近」、「ここ 10 年」、「10 年先」に分けて、それぞれの課題に対応していきたいと考えている。

以上を踏まえ、2019 年 3 月期からスタートする新中期経営戦略では、「3 つの挑戦」を掲げた。1 つめは既存事業強靱化への挑戦であり、当社の事業のベースとなる技術力の構築、更なる QDC の改善に取り組む。2 つめは次世代への挑戦であり、海外事業のさらなる進化、新規事業の立ち上げに取り組む。3 つめは働きがいのある職場への挑戦であり、自己実現の果たせる環境、働きやすさの充実を目指す。

◆金型部門でアジア地域向けが復調

2019 年 3 月期の連結売上高は 157 億円(前期比 3%増)、営業利益 9 億 60 百万円(同 27.1%増)、経常利益 9 億 50 百万円(同 22%増)、親会社株主に帰属する当期純利益 6 億 30 百万円(同 20.6%増)を計画している。

事業別売上高は、創業事業であるネットシェイプ事業で 74 億円(同 3.2%増)を見込んでいる。スクロールを中心とした精密鍛造品部門は前期と同水準で推移する見込みだが、金型部門ではアジア地域向けの復調による売上増が期待できる。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の生産機種が切り替えになる見込みであることから、59 億円(同 0.3%減)とした。フィルタ事業では 24 億円(同 11.1%増)を計画しており、引き続き医薬品産業が牽引する見込みである。

設備投資額は、2018 年 3 月期の実績が 4 億 34 百万円となっており、期ずれによって計画を下回った。今期は、期ずれ部分を含めて 11 億 30 百万円を予定している。

2018 年 3 月期の期末配当については、連結売上高が 150 億円を突破したこともあり、当初予想の 8 円から 10 円(普通配当 8 円、特別配当 2 円)に修正した。安定配当を基本方針としているが、今後も配当性向などの諸指標を考慮して配当額を決定していきたい。2019 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 ◆

2019年3月期は、金型部門でアジア地域向けが復調するということだが、この背景を教えてください。また、2018年3月期に増加した国内の新規品について、今期の見通しを伺いたい。

アジア地域の取引先は、中国・韓国ではローカルメーカー、インドでは日系メーカーなど、国によって異なる。また、優良顧客に絞り込んでビジネスを展開しているが、今期は中国の顧客で復調が見込める。マーケット全体というよりも、顧客との関係によるところが大きい。国内の新規品については、詳細は公表を控えるが、今期も引き続き順調に推移すると見ている。

フィルタ事業は2017年3月期から増加傾向が続いているが、特に需要の増えた業種はあるか。

年度によって異なる。2017年3月期は大型海水ストレーナー、2018年3月期は医薬品産業向けフィルタが増加した。今期は突出して伸びる分野はなく、全体的に増加すると見ている。

2018年3月期の第4四半期に計上したアッセンブリ事業の棚卸資産評価損について、内容を教えてください。

環境変化によって、実績が伴わなくなった部品の在庫があり、評価損を計上した。

2019年3月期は、アッセンブリ事業の売上高がほぼ横ばいの予想となっているが、生産機種への切り替え後は回復すると見ているか。

毎期、ある機種がなくなり、別の機種が立ち上がるという流れを繰り返している。今期も新たに立ち上がる機種はあるが、(にボリュームの大きいものが切り替えとなるため、相殺されてほぼ横ばいとなる見込みである。

(2018年5月8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/news/pdf/20180510091900_1.pdf