



売上は好調ながら鋼材価格高騰と 新車種立ち上げで減益

◆2006年3月期中期決算概要

2006年3月期の連結中間決算は、売上高は前年同期と比較して48億90百万円（17.7%）増と大きく増加した。しかし営業利益は同1億26百万円（18.6%）の減少となり、経常利益は同52百万円（7.2%）の減少となった。また、減損処理を行った結果、中間純利益はマイナス5億86百万円の純損失となり、1株当たりの中間純利益もマイナス39.75円の純損失となった。また株主資本比率は35.3%であり、1株当たり株主資本は1,086.89円と、共に前期末比で若干低下した。営業利益の変動要因は、今仙電機単体の収益悪化と米国子会社の収益悪化が大きな減益要因となっている。増益要因は、中国子会社が好調に推移したことである。単体は、鋼材価格の高騰および、第二の事業の柱として開発している「電子ユニット」の品質コストが増加したこと等が原因である。北米子会社は、鋼材価格の上昇と新規製品の立ち上がりが増加したこと等が原因である。中国については、パワーシートアジャスタの売上が大きく拡大した。経常利益の変動要因は、為替差益で1億5百万円の増益、受取補償費の減少により57百万円の減益、その他支払利息の減少等により26百万円の増益であった。中間純利益の変動要因は、固定資産売却除却損の減少により75百万円の増益、投資有価証券評価損の減少により1億22百万円の増益があったが、減損損失の計上により9億79百万円の減益となった。減損損失については、栃木県佐野市にある当社遊休土地等で8億30百万円、名北三菱自動車販売の営業店舗等で1億48百万円の減損損失を計上した。事業の種類別セグメントの状況は、自動車部品関連事業が北米、アジアで増収となったが、鋼材の高騰を吸収できずに減益になった。ワイヤーハーネス関連事業は増収増益、福祉機器関連事業は減収減益、自動車販売関連事業は増収減益となった。主力の自動車部品関連事業の製品別売上は、シートアジャスタが引き続き増加傾向にあり、売上高に占める割合も高まっている。新製品の電子ユニットも、今期より本格生産となり売上に寄与している。販売先別では、本田系列向けは前期比16.0%増となった。これは、北米での新車投入効果、販売好調な中国での生産拡大、タイでの本格生産が寄与したものである。三菱系列向けは、前期までの販売落ち込みから今期は回復基調となり、3.1%の増加となった。取引を拡大している日産系列向けが17億円となり、当社内のシェアが5.8%と大きく上昇した。また電子ユニットの本格生産でマツダ系列向けが23.7%の増加、いすゞ系列向けもタイでの本格生産が寄与し増加した。なお昨年末に納入を開始したダイハツ系列向けは2億57百万円の売上を計上している。所在地別では、国内が日産やワイヤーハーネスの売上増により増収となったが、ワイヤーハーネス以外の事業で減益になったことから全体でも減益になった。北米は74.8%の増収であったが減益になった。アジアは、中国子会社やタイの子会社が順調に推移して大幅に増収となり、中国での本田系列向けおよび日産向けのパワーシート売上増で大幅な増益となった。海外売上高は、前中間期の26%から34.5%に上昇した。設備投資は、国内において自動車部品およびワイヤーハーネス事業で増加したが、北米、中国、アジアで大きく減少した結果3億21百万円減の10億51百万円となった。減価償却費は、国内が減少しているが、北米、アジアで増加したため、45百万円増の10億92百万円となった。

◆今後の見通しと戦略

2006年3月期の業績見通しは、連結売上高は前期比12.8%増の648億円、営業利益は23億円、経常利益は21億円を予定している。当期純利益は、中間期に計上した減損損失を織り込んで4億円を予定している。下期に大幅な増益を見込んでいるのは、今仙電機単体および北米での収益改善と中国、タイでの増益を見込んだものである。国内は、三菱とマツダ系列向けの回復に加えて日産系列向けの増加が継続すること、新たに加わったダイハツ系列向けが順調であることから、14億84百万円（前期比3.4%）の増収を見込んでいる。営業利益は、上期に立ち上がった製品（本田のステップワゴンとシビック向けのシートアジャスタなど）が軌道に乗ること、鋼材価格上昇分および上期の開発費用の回収を予定していること、上期から実施している原価低減の効果が期待できることから、増益を見込んでいる。鋼材価格の上昇は下期で、5億30百万円を回収できると計算

している。原価低減は約10億円の効果を見込んでいる。

今期目標を達成し今後の収益基盤を確立するため、以下の六つの方針を掲げて取り組んでいく。

1. 最重要課題である北米事業計画を見直し、グループ総力を挙げて収益改善に取り組んでいく。

北米のIB-TECHは2003年度に大幅な収益悪化となった。その状況をグループの重大問題としてとらえ、収益体質改善に向けた全面的な支援活動に取り組んできたが、折からの鋼材価格の急騰、原油高による輸送コスト上昇に加えて、上期に本田、三菱、スバルの5車種の立ち上がりが重なり、収益体質への転換が遅れている。しかし鋼材価格への価格転換がある程度見えてきたこと、立ち上がり時の生産現場の混乱が解消されロス費用が低下すること、準備費が上期比でかなり少ないことから、通期は黒字にできる見通しである。来年以降も多くの新製品の立ち上がりが控えており、量は増加傾向にあるので、北米生産ラインのシンプル化を実施し、収益改善につなげていく予定である。

2. 顧客ニーズに応えるために品質至上主義に徹し、量から質への品質保証体制（開発から納品まで）を強化する。

シートアジャスタに近年の得意先が要求する品質内容に変化が表れ、スペックにはない「使用感」といった感性にかかわる部分への要求が高まっている。これへの対応は、コストを伴う困難な側面があるが、当社は他社との差別化を図るための重要なポイントととらえ、品質至上主義を貫きたいと考えている。

3. 総原価低減活動による収益向上と、メイン製品のシートアジャスタの専門工場である本社工場の生産体制を再構築する。

鋼材価格の高騰および供給の逼迫に対して、開発段階からの使用量低減および歩留まり改善等を実施しているが、価格急騰はそのような努力をはるかに上回るものであることから、全社的にロス、無駄を徹底的に省く総原価低減活動を展開している。また当社は、シートアジャスタの分野でグローバル展開を進めているが、その中心である名古屋工場を徹底的に合理化し、ここに集中して経営資源を投下する。金額としては、今後3年間で18億円の設備投資を行う予定である。

4. 第二の柱として位置付けている「電子ユニット」製品の技術と主力製品であるシートアジャスタ製品の技術を融合させた新たな機能製品の開発を促進させる。

シートアジャスタの競合他社は電子技術を保有していないが、当社は機構製品だけでなく電子製品の技術を保有している。これを組み合わせると高付加価値製品を提供し続けることが、当社の製品開発の方向性と考えている。その一例が、メモリーユニットによってパワーシートを制御する製品である。安全性や快適性の要求に応えた提案ができるのが当社の強みである。

5. 新たに開発した無段シートアジャスタの販売を開始し売上拡大を図る。

当社は無段シートアジャスタを開発した。この新製品は、パワーシートで培った技術を発展させ、手動式シートアジャスタにおいて従来と全く異なる新技術を開発したものであり、リクライニングおよびスライドをワンタッチで好みの位置に固定でき、微妙な調整も可能となっている。また無段にすることにより、従来からの課題であった「ガタ」感、ロック音を解決できるだけでなく、操作性など感性にかかわる品質も同時に向上し、高級感を演出できる。この製品は、先日の東京モーターショーに出品し、多くの自動車メーカーから注目された。今後はコスト面での改善を進め採用につなげたい。

6. 福祉機器関連において、新たに開発した簡易型電動車いすを拡販する。

当社は、障害者用電動車いすにおいて国内トップシェアを持っているが、このたび、より手軽な簡易型電動車いすを開発し10月より販売を開始した。この製品は電動化ユニットを取り付けることで一般の手動車いすを電動走行可能な車いすに変身させる。電動化ユニットのみと手動車いすにセットした二通りで販売しており、体になじんだ車いすの使い勝手を損なわない設計であること、1回の充電で20キロの長時間走行が可能で静かであること、障害の軽い方から重い方まで使える幅広い仕様になっていることが特長である。この商品は、9月の国際福祉機器展に出品し好評であった。

当社は、株主が株主総会に出席してもらえるよう、毎年さまざまな企画を実施している。本年は6月22日と集中日から大幅に前倒しし、総会終了後に製品紹介や懇親会を開催した。そのほかIR活動の充実としては、年2回の決算説明会、名証IRエキスポへの毎年参加をはじめ、6月には初めてとなる個人投資家向けの説明会を開催し多数の参加者があった。また、機関投資家向けの個別面談についても積極的な実施に取り組んでいる。

配当政策は、当初の発表どおり、前期より1円増配の中間6円、期末6円の年12円を実施する。

(平成17年12月14日・東京)