

3501 住江織物

吉川 一三 (ヨシカワ イチゾウ)

住江織物株式会社社長

中期経営計画を1年前倒して達成、より高いレベルの目標を目指す

◆2014年5月期連結決算の概要

2014年5月期の売上高は882億66百万円(前期比63億68百万円増、期初計画比32億66百万円増)で、前期および期初計画に比べてともに伸びた。営業利益は31億95百万円(同11億38百万円増、同7億95百万円増)で、30億円を超える過去最高益を達成し、営業利益率は3.6%を超えた。経常利益は37億88百万円(同13億62百万円増、同8億88百万円増)で、経常利益率も4.3%と伸びた。当期純利益は22億23百万円(同14億3百万円増、同4億23百万円増)となった。為替レートは、当期は1ドルが102.92円、前期は94.05円で、期初計画は90円としていた。前期に比べ、売上高のうち約14億円、営業利益のうち約1億30百万円が為替による押し上げである。

業績トピックスとして、当期は中期3ヵ年経営計画「Global Evolution 2015」の2年目だが、最終年度目標を1年前倒して達成できた。4期連続増収となっており、中長期的な経営目標であるROE7%以上も達成した。経常利益面では、持分法適用会社の利益貢献もあった。

◆セグメント別の状況

インテリア事業は、国内競争が激しく、苦戦したものの、売上高は357億8百万円(前期比19億81百万円増、5.9%増)となり、計画比もわずかだが上回った。セグメント構成比は40%である。営業利益は7億81百万円(前期比1億96百万円増、33.5%増)で、期初計画も達成した。オフィスビルや商業施設、ホテル向け業務用カーペットの売上高が伸び、なかでも循環型リサイクルタイルカーペット「ECOS」が好調で、国内受注に加え海外への輸出(オーストラリア、中近東)が増加した。一般家庭向けカーペット、ラグマットは、個人消費は緩やかに回復しているものの、売上高はわずかに前期を下回った。カーテンは主力の「mode S」、「U Life」に加え、「Face」、「ディズニーシリーズ」、「デザインライフ」が好調に推移し売上高は前期を上回った。壁紙も順調に売上を伸ばした。また、大阪国立文楽劇場の30周年記念緞帳を受注し、納入している。

自動車・車両内装事業は、売上高は477億3百万円(同37億65百万円増、8.6%増)で、構成比は54%だった。営業利益は36億60百万円(同10億1百万円増、37.7%増)で、売上高、営業利益ともに期初計画を上回った。なお、為替による売上高の押し上げ(前期比約14億円)はほとんど当事業で発生している。

自動車内装のカーペットは、国内は自動車生産台数の減少があったが、新規車種の受注により売上高、営業利益とも前期を上回った。海外は米国と中国の自動車生産台数の増加や新規車種の受注等により、売上高、営業利益ともに前期を上回った。グローバル車種は単価、競争とも厳しいが、世界向けなので生産台数が多い。当社はその受注に成功している。

ファブリックについては、国内は自動車生産台数の減少により売上高は前期を下回ったが、営業利益は経費削減等により前期を上回った。海外はカーペット事業と同様に、米国と中国の自動車生産台数の増加、新規車種の受注等により、売上高、営業利益ともに前期を上回った。ファブリック素材だけでなく、日産の「エクストレイル」では

合成皮革のシート地も受注している。

車両内装は、鉄道車両向けは、東日本大震災以降縮小していたシート改造工事が昨年春よりJR東日本を中心に回復した。バス向けは、外国人観光客の増加による観光バスの新車発注の増加や、オプション仕様による高付加価値商材の受注などで好調だった。

機能資材事業は、売上高は47億23百万円(同5億94百万円増、14.4%増)で、構成比は5%だった。営業利益は6百万円(同71百万円減、92%減)となっており、これはホットカーペットで、為替の影響による原材料費の増加を販売価格に転嫁しきれなかったことが主な原因である。

ホットカーペットは、円安進行によるコストアップに加え、シーズン出だしが暖冬であったことから市況も大きな盛り上がりには欠けたため、生産台数ならびに売上高、営業利益ともに前期に届かず減収減益となった。家庭用置型脱臭・消臭剤の「香りでごまかさない 本当の消臭」Tispa シリーズは好調に推移しており、売上を増やしている。機能性建築資材も好調に推移した。

◆設備投資について

「Global Evolution 2015」の3カ年で40億円の設備投資を計画していたが、すでに2年間で約32億円となっている。業績が好調に推移している海外を中心に今期も積極的な投資を行うため、3カ年で50億円程度になる見込みである。

◆2015年5月期連結計画

2015年5月期は、売上高920億円、営業利益35億円、経常利益40億円、当期純利益25億円を計画している。「Global Evolution 2015」の最終目標を1年前倒しで達成したため、今期は、来期からスタートする次期中期経営計画へつなげる重要なステップと位置付け、より高いレベルで目標を設定した。

◆2015年5月期配当について

配当については、1円の記念配当を含んでいた2014年5月期と同額とし、中間、期末ともに3円の年間6円を予定している。

◆中期3カ年経営計画「Global Evolution 2015」

今期は中期3カ年経営計画「Global Evolution 2015」の最終年度となる。基本方針は、循環型リサイクルタイルカーペット「ECOS」を始めとしたオンリーワン商品の積極的な展開と、海外展開を中心としたグローバル戦略である。3カ年の数値目標は、売上高100億円の増収、営業利益率3%以上であったが、すでに達成した。

循環型リサイクルタイルカーペット ECOS は、表面のパイル糸にペットボトルリサイクル繊維「スミロン」を、バック材に使用済みタイルカーペットから再生した塩ビを使用し、再生材料比率を最大で77%まで高めたタイルカーペットである。タイルカーペットは、バック材の塩ビが燃焼時にダイオキシンを発生するため、高温炉以外では焼却できず、年間1,000万㎡以上が廃棄物として埋立て処分されている。この問題を解決するため、当社はECOSを開発した。

このECOSが、2014年2月、日経アーキテクチュアと日経ホームビルダーが創設した「ECHO CITY 製品大賞2013」で大賞を受賞した。技術革新による製造ラインの見直しで、高いリサイクル率製品を従来品同様の価格で提供しており、建築業界の将来にインパクトを与える取り組みであることから高く評価された。

海外展開については、自動車内装事業を中心に北中米3拠点、中国4拠点、タイ1拠点、インドネシア2拠点、インド1拠点の、計10社11拠点で展開している。このうちメキシコとインドネシアのそれぞれ1拠点が2013年の

設立である。また、ECOS の輸出も積極的に行っている。連結売上高の海外比率は約 27%で、アジア・その他が 92 億円、北中米が 143 億円だった。前期は約 25%で、海外比率は年々上昇している。今後もアジアと北中米が一段と成長すると見込んでいる。

◆住商エアバッグ・システムズ

持分法適用会社「住商エアバッグ・システムズ」(長崎県松浦市)は、当社が 33.33%出資しているサイドカーテンエアバッグ製造の会社である。サイドカーテンエアバッグとは、サイドウインドウにカーテン状に展開するエアバッグで、側面衝突による衝撃から頭部・首を保護しガラスの飛散によるけがから身を守るものである。2014 年 3 月期は売上高 66 億 45 百万円、当期純利益は 8 億 62 百万円で、大幅に業績を伸ばしている。これは、受注が順調でフル操業できたこと、為替が円安になり好転したことによる。為替レートが 1ドル 90 円から 100 円になっても赤字にならない体制がすでに出来ており、今期も当社の経常利益に貢献するとみている。

◆質 疑 応 答◆

シリコンウエハ事業を今後どのように収益化していくのか。畑違いの分野を始めた狙いは何か。

シリコンインゴットのスライス方法は、世界的に遊離砥粒方式が 7 割と主流であるが、当社が合併で設立した中超住江 デバイス・テクノロジーは、環境負荷を大幅に削減できるダイヤモンドソーワイヤを使った固定砥粒方式を採用している。2013 年 9 月から合併事業を開始しており、当期は立ち上がりの年で利益面では若干のマイナスとなったが、売上高は約 10 億円を達成している。今後は受注の増加と減価償却費の遞減から利益の増加が見込まれ、大いに成長が期待できる。

シリコンウエハは、当社の本業である繊維からみると少し違うが、工場運営のノウハウや当社が長年培ってきたリサイクル技術を活かすことができている。そういったことから自信を持って進めている。

(平成 26 年 7 月 17 日・東京)

(平成 26 年 7 月 22 日・大阪)

* 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://suminoe.jp/ir/setsumeil/>