

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

消費税増税の反動で国内は低調となるも、好調な北米事業がカバー

◆2015年5月期第2四半期決算概要

2015年5月期は、中期3カ年経営計画「Global Evolution 2015」の最終年度にあたる。第2四半期は、消費税増税の反動減が想定以上に長引き、国内事業が低調となった。海外では米国事業が堅調に推移し、為替による押し上げメリットもあった。

連結売上高は434億82百万円(前年同期比4億45百万円減、1%減)、営業利益は15億22百万円(同28百万円減、1.8%減)となり、営業利益率は前年同期と同水準の3.5%となった。経常利益は19億51百万円(同52百万円増、2.8%増)となり、経常利益率が前年同期の4.3%から4.5%に上昇した。純利益は11億20百万円(同1億46百万円増、15%増)となり、純利益率が前年同期の2.2%から2.6%に上昇した。為替レートについては、前年同期実績が1\$当たり97.75円で、当期は期初の段階では100円と設定していたが、実績は109.45円となっている。

期初計画との比較では、売上高が20億17百万円減、営業利益が77百万円減、経常利益が51百万円増、純利益が79百万円減となった。利益率については、経常利益率が計画の4.2%を上回っており、営業利益率、純利益率は計画通りで着地した。なお、経常利益については、中間連結財務諸表の開示を始めた2000年以降、最高益となっている。

◆事業セグメント別概況

インテリア事業については、オフィスビルや商業施設、ホテル向けの業務用カーペットが好調に推移した。なかでも水平循環型リサイクルタイルカーペット「ECOS」は、国内のみならず、海外への輸出も増加している。一方、一般家庭向けカーペットは、消費税増税の影響を受けて厳しい状況となり、カーテンも、個人消費の伸び悩みが影響した。壁紙は、量産タイプが苦戦し、売上高が前年並みにとどまっている。

この結果、インテリア事業は売上高166億88百万円(前年同期比7億86百万円減、4.5%減)、営業利益76百万円(同1億83百万円減)となった。

自動車内装事業については、国内は、消費税増税の影響が長引き、反動減からの回復が遅れた。海外は、北米市場が好調に推移したことを受け、売上高・営業利益ともに前年を上回っている。また、2013年に設立したメキシコとインドネシアの新会社が軌道に乗り、海外6か国(米国、中国、タイ、インドネシア、インド、メキシコ)・10拠点となったため、グローバルトータルサプライヤーとして市場動向に迅速に対応できる体制を構築することができた。なお、車両内装事業を含めた地域別売上構成比は、前中間期が国内およそ55%、海外45%となっていたが、当中間期は国内50%、海外50%となっている。

車両内装事業については、鉄道向けは、各社が安全対策の予算を拡大したことから、シートの張り替えが大幅に削減され、売上が伸び悩んだ。バス向けは、円安による海外からの観光客増加を背景に、新車発注が好調に推移した。特に大型観光バスで高付加価値商材の需要が増し、売上が伸長している。

この結果、自動車・車両内装事業は売上高232億31百万円(同3億2百万円減、1.3%減)、営業利益16億71

百万円(同1億31百万円減)となった。

機能資材事業については、前期に新たに立ち上げた太陽電池向け事業(シリコンウエハのスライス加工)が軌道に乗り、売上高に貢献した。利益面では、ホットカーペットの値上げが寄与した。消臭・フィルター関連は、順調に受注が増加している。

この結果、機能資材事業は売上高34億86百万円(同6億27百万円増、22%増)と営業利益2億97百万円(同1億76百万円増)となった。

◆海外を中心に積極的な投資を実施

設備投資については、中期経営計画の3カ年で総額40億円を計画していたが、業績が好調に推移している海外を中心に積極的な投資を行っているため、50億円となる見込みである。有利子負債については、大きな変動はないが、DEレシオは改善してきている。

通期の連結業績予想については、期初計画を変更していない。連結売上高は920億円(前期実績882億66百万円)、営業利益は35億円(同31億95百万円)、経常利益は40億円(同37億88百万円)、当期純利益は25億円(同22億23百万円)を見込んでおり、営業利益、経常利益、当期純利益ともに過去最高を更新する予定である。なお、想定為替レートは1\$当たり108円に変更した。

配当については、前期が1円の記念配当を含む6円であったが、今期も6円を予定している。

◆3カ年の数値目標を前倒しで達成

中期3カ年経営計画「Global Evolution 2015」では、海外展開を中心としたグローバル戦略、水平循環型リサイクルカーペット「ECOS」を始めとするオンリーワン商品の積極的な展開を基本方針に掲げた。進捗状況として、グローバル戦略については、自動車関連を中心に6か国・10拠点への設備投資を実施し、併せて受注活動に力を入れた効果が出てきている。オンリーワン商品については、「ECOS」の輸出が増加し、業績に貢献し始めた。

数値目標としては、3カ年で100億円の増収、営業利益率3%以上を掲げたが、売上高・利益率ともに1年前倒しで達成したため、今期は、より高い目標値を期初計画として設定した。上期は消費増税の影響で足踏み状態となったが、通期では計画を達成する見込みである。

◆質疑応答◆

通期業績予想の達成確度を伺いたい。

自動車関連については、上期の段階で中国とタイが計画および前年同期実績を下回ったが、タイは回復傾向にあり、中国においても新たな車種を受注した。一方、国内は全般的に厳しい状況となっているが、3月からは回復に向かう見込みである。海外は、米国が堅調に推移しており、また円安による押し上げ効果も期待できる。

自動車内装事業の受注状況を教えてほしい。

グローバル車種や高級車種の受注を拡大すべく、的確な施策を打っており、従来納入していない新たな部位への受注も進んでいるため、確実に数字は上昇すると見ている。

自動車メーカーからは、どういった部分が評価されているか。

日系自動車メーカーがグローバル戦略を拡大している地域で、シート地のほか、カーペット、天井材、マットなど、自動車に必要な内装材をトータルでサプライできるのは当社のみである。また、タイで洪水が発生した際には、当

社の工場が水没し、稼働できなかったが、インドネシア、中国、アメリカ、日本から代替供給し、メーカーからの信頼を得ることができた。

次期中期経営計画について、考え方を聞かせてほしい。

7月に発表する予定だが、最大のポイントは、グローバルでリターンを取ることである。

太陽電池向け事業について、売上高の見通しを教えてください。

売上高は、通期で16億円を計画しており、順調に進捗している。

(平成27年1月28日・大阪)

(平成27年1月30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://suminoe.jp/ir/setsumeiji/>