

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

新中期3カ年経営計画“Advance Ahead 2018”を策定

◆2015年5月期連結業績

国内景気は政府と日銀による経済・金融政策から企業業績と雇用の回復が見られたものの、消費税増税の影響が想定以上に長引き、個人消費は伸び悩んだ。海外景気は、米国・欧州では緩やかな景気回復が続いたが、中国・ASEAN 諸国では成長が鈍化した。

2015年5月期連結業績は、売上高912億44百万円(前期比29億78百万円増)、営業利益31億88百万円(同7百万円減)、経常利益38億16百万円(同28百万円増)、当期純利益19億20百万円(同3億2百万円減)、営業利益率3.5%となった。

売上高は、国内のインテリア事業と自動車内装事業が低調となり、前期実績を約30億円上回ったものの、期初計画の920億円には届かなかった。当期純利益は、法人税率変更に伴う繰延税金資産の取り崩しと松原市に保有する遊休資産の減損処理等で約3億円が前期に比べ減益要因となった。

◆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は、水平循環型リサイクルタイルカーペット「ECOS」が国内・海外とも好調で売上を伸ばした。一般家庭向けカーペット・ラグマットは、消費税増税の影響から売上は大きくダウンした。カーテンは、医療・福祉・教育施設向けが堅調だったものの、一般家庭向けは伸び悩んだ。

この結果、インテリア事業は売上高351億43百万円(前期比5億65百万円減)、営業利益6億51百万円(同1億30百万円減)となった。

自動車内装事業については、国内は依然として市場全体の回復が遅れ低調に推移した。しかし、海外では北米市場が好調で、また各海外拠点で商品領域を拡大したことにより売上は大きく伸びた。全体として売上高は、前期を上回ることができた。下半期には自動車市場の成長が顕著なメキシコ工場の拡充を実施し、さらに東南アジア地区の重要拠点であるインドネシアの持分法適用会社を子会社化する等、グローバル市場への対応力を強化した。

車両内装事業については、鉄道向けは、各社が安全対策費を拡大してシートの定期張り替えを削減したため、売上が低迷した。バス向けは、円安による海外からの観光客増加を背景にバスの新車発注が好調に推移しており、オプション仕様による高付加価値商材の受注増加とあわせて売上は伸長した。全体としては売上・利益面とも前期を上回ることができた。

この結果、自動車・車両内装事業は売上高504億82百万円(前期比27億79百万円増)、営業利益33億51百万円(同3億9百万円減)となった。

機能資材事業については、ホットカーペットは円安進行と消費税増税の影響を受け減産となったが、価格の適正化が図られたため増収増益となった。消臭・フィルター関連はやや低調であった。浴室向け床材はTOTOのシス

テムバスで表皮材が新規採用され、受注が急伸している。太陽電池向けのシリコンウエハスライス事業も生産・販売ともに好調であった。

この結果、機能資材事業は売上高 54 億 71 百万円(前期比 7 億 48 百万円増)、営業利益 2 億 98 百万円(同 2 億 92 百万円増)となり、売り上げ規模はまだ小さいが、好調に推移し、利益も大きく改善している。

◆中期 3 カ年経営計画“Global Evolution 2015”の総括

2015 年 5 月で終了した中期 3 カ年経営計画“Global Evolution 2015”は、海外展開を中心としたグローバル戦略と水平循環型リサイクルタイルカーペット「EGOS」をはじめとするオンリーワン商品の積極的展開を基本方針として、市場シェアの拡大と利益率の向上を目指してきた。

3 カ年の数値目標は、売上高 100 億円以上の増収、営業利益率 3%以上であったが、最終年度の 2015 年 5 月期は、2012 年 5 月期比で売上高約 159 億円増、営業利益は 3 倍以上となり、営業利益率は 3.5%となった。売上高は 3 期連続増収(当中計以前からすると 5 期連続)となっており、営業利益も 2014 年 5 月期に過去最高を達成している。為替の円安による押し上げ効果も大きかった。

国内売上は苦戦したが、海外は北中米、アジアともに総じて順調で、2015 年 5 月期の海外売上高は 2012 年 5 月期比でおおよそ 2.7 倍の約 280 億円となり、海外売上高比率は 3 割を超えた。この 3 カ年における主な海外展開としては、2013 年 5 月にメキシコ進出、同年 10 月にインドネシアに製造会社を設立、2015 年 2 月にインドネシアの持分法適用会社を連結子会社化、同年 3 月にメキシコ工場の拡充等があり、現在、海外 6 カ国 12 拠点で積極的に事業展開をしている。

設備投資については、当初、3 カ年で 40 億円を計画していたが、業績好調な海外を中心に積極的な投資を行ったため、最終的には約 47 億円となった。

◆2016 年 5 月期計画

新しい中期 3 カ年経営計画“Advance Ahead 2018”の初年度である 2016 年 5 月期は、売上高 980 億円、営業利益 38 億円、経常利益 42 億 80 百万円、当期純利益 25 億 90 百万円と、大幅な増収増益を計画している。

セグメント別にみると、インテリア事業は市場が持ち直しつつあるものの大きな回復は見込めず、売上高も大幅な増収は期待できないが、利益面では堅調に推移すると見ている。自動車・車両内装事業は、自動車市場のグローバル化に伴い、売上高は前期比 11.7%増、営業利益は同 20.0%増の大幅アップを見込む。なお、想定為替レートは 115 円である。機能資材事業は TOTO 向け浴室床材や太陽電池向け事業が順調であるため、堅調に推移すると見ている。

なお、1 株当たりの配当金については、2015 年 5 月期の年間 6 円(中間・期末各 3 円)から 1 円増配し、年間 7 円(同各 3.50 円)を予定している。

◆新中期 3 カ年経営計画“Advance Ahead 2018”

2015 年 6 月から新中期 3 カ年経営計画をスタートした。国内では東京オリンピックを控えたホテルや鉄道車両等の改装需要、海外では、北中米、アジア圏等での自動車内装材の需要増が見込まれており、基本方針は前中計に引き続き「海外事業の更なる強化とオンリーワン商品の積極的な展開」としている。3 年間での数値目標は、売上高 1,000 億円、営業利益 50 億円、ROE は 8%以上を目指す。また、中長期の目標は営業利益率 5%以上、ROE は 8.5%以上とする。

売上・利益を牽引している自動車・車両内装事業において、特に自動車関連では激変する市場に対応しグローバルサプライヤーとしての体制を強化する。各海外拠点では、タイ洪水の教訓から、問題発生時にフォローしあえるよう共通の製造設備の設置を進めている。そのため、各海外拠点における取扱商材が拡大している。また、新

規部位・新規素材の受注も拡大し、ビジネスを多角化していきたい。海外売上はこの3年間で約100億円伸ばす計画をしている。

インテリア事業では、東京オリンピック前のホテル等の改装需要を積極的に取り込み、水平循環型リサイクルタイルカーペット「ECOS」を国内外で拡販する。一般家庭向けカーペットでは、カーペットが本来持っている特長（ハウスダスト舞い上がり防止等）について啓蒙を図りつつ、当社独自の高付加価値商品の拡販も強化していきたい。カーテンは拡大が予想されるリフォーム市場での販売を強化し、壁紙についても高機能・高付加価値商材を中心に販促して収益力を高めたい。

機能資材事業では、ホットカーペットは海外も含めて需要を掘り起こし、消臭フィルターは衣料・靴等、用途を拡大し商品力を強化する。前中計期間に開始した太陽電池向け事業、浴室向け床材等も拡販に努めていく。

投資については、今後も事業拡大に向けた積極的投資を継続し、新中期3ヵ年経営計画においては製造設備を中心に60億円の投資を計画している。

◆ 質 疑 応 答 ◆

新中期3ヵ年計画の売上・利益目標の確度は？

最もぶれが大きいのはインテリア事業だが、自動車・車両内装事業はリコール問題等で影響を受ける場合があるものの、計画達成の可能性は高いと考える。

(平成27年7月29日・大阪)

(平成27年7月31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/setsumei/>