

6292 カワタ

白井 英徳 (シライ ヒデノリ)

株式会社カワタ代表取締役社長

自動車・電子部品関連の設備投資が回復、増収増益を達成

◆会社概要

当社は1935年、大阪市で川田工作所として創業、1951年に(株)川田製作所となり押出成形機などの開発・販売を開始した。1962年には高速流動混合装置「スーパーミキサー」や吸引輸送装置「オートローダー」を開発、このころよりプラスチック成形工程における粉粒体加工機器の製造・販売を主力事業としている。1985年、社名を(株)カワタに変更、プラスチック成形業界のグローバル化に対応して国内外に事業拡大を進め、2013年に東証二部上場、そして2018年3月1日、東証一部への昇格を果たした。連結対象子会社は16社(国内4社、海外12社)、従業員数は808名である。

事業内容は、プラスチック製品の成形加工工程において不可欠な「運ぶ」、「乾かす」、「計る」、「混ぜる」、「調える」という五つのコア技術をもとに商品の製造・販売を行っている。また、機器単体だけではなく、顧客ごとに異なる成形工程に対応したトータルシステムを提供、プラスチック成形工場の省力化と生産性向上に貢献している。

地域別売上構成比は、日本60%、東アジア30%、東南アジアと北中米を合わせて10%となっている。日本、中国、東南アジアに生産拠点を置き、地域単位の地産地消をベースに地域間で補完しながら顧客に最適な供給をはかり、販売、サービスについても、各国拠点の連携により顧客満足度の向上とコスト対応力を実現している。2016年11月に設立したメキシコの現地法人は本格的に営業活動を開始した。アメリカの政策動向が不安視されているが、自動車関連業界への設備投資は継続していることから、北中米での販売伸長を目指す。

業界別売上構成では、自動車関連部品(19.6%)、フィルム・シート(12.7%)、OA・家電・精密機器(8.8%)が常に上位を占める。そのほか、スマートフォンや車載用カメラなどに使われるレンズ(7.5%)、食品用などの容器関連(6.6%)が増加している。

◆2018年3月期の決算概要

当期の連結業績は、売上高203億36百万円(前期比22.1%増)、営業利益11億24百万円(同117.1%増)、経常利益10億29百万円(同131.1%増)となった。当期純利益は、繰延税金資産計上という単年度の特異要因もあり、9億9百万円(同330.4%増)と大幅に増加した。

セグメント別業績は、日本については、海外向けのレンズ関連案件が増加、国内の設備投資も幅広い分野で回復傾向にあり、前期に比べ、売上高は14.6%増、営業利益は11.5%増となった。しかし、主に単体において据付工事費用の増加や戦略的案件の受注があり、売上総利益率は1.6%ポイント低下した。東アジアは、中国での設備投資が回復し、自動車部品関連や電子部品関連、リチウムイオン電池関連の売上が増加、台湾の電子部品関連の需要も回復基調にあることから、売上高は前期比52.9%増となった。営業利益も、前期の営業損失から約5億50百万円増加し3億5百万円となった。東南アジアは、ベトナムやフィリピンの設備投資が好調を維持し、主要市場であるタイ、インドネシアも回復傾向がみられ、売上高は前期比11.6%増となった。売上総利益率も改善したが、一方で人件費の増加もあり、営業損失54百万円と、黒字化には至らなかった。北中米については、メキシコ新会

社の本格稼働の遅れにより経費が先行発生し、77百万円の営業損失となっている。

受注高は、北中米を除く各セグメントで増加し、全体で225億87百万円(前期比32.7%増)となった。北中米においても足元の受注環境は良好である。堅調な受注状況に対応し、作業の効率化や外注先の生産能力アップをはかっているが、案件の大型化や当社以外の機器の納期遅れ、納入先における建屋やユーティリティ設備の遅れなどにより、受注から売上までに要する期間が若干長期化するケースも発生している。

貸借対照表については、主に売上高の増加に伴い受取手形や売掛金が増加、受注残高の増加によりたな卸資産も増加している。負債では、仕入債務や短期借入金が増加した。

営業活動によるキャッシュフローは、税引前当期純利益が10億28百万円となり、売上債権の増加21億47百万円、たな卸資産の増加8億37百万円などにより8億98百万円の支出となった。投資活動によるキャッシュフローは、有形固定資産の取得による支出2億67百万円などにより3億48百万円の支出となった。財務活動によるキャッシュフローは、短期借入金の増加11億81百万円などにより13億69百万円の収入となっている。

◆2019年3月期の業績予想

今期、日本、東アジアは引き続き堅調に推移するものとみられ、東南アジアの景気回復、北中米の販売増なども見込まれる。原材料価格の上昇に対しては、受注時の利益率確保に努め、売上総利益率の改善をはかる。一方で、国内外での人件費増加を見込んでいる。

以上により、2019年3月期は、売上高210億円(前期比3.3%増)、営業利益12億50百万円(同11.1%増)、経常利益11億50百万円(同11.7%増)を予想している。当期純利益は、繰延税金資産計上という単年度の特異要因がなくなるため、8億円(同12.0%減)となる見込みである。

配当政策に関しては、安定配当をベースにし、業績に連動した株主への還元を経営の重要政策の一つとして位置づけている。また、株主還元とともに従業員への還元を含めた内部投資も行いつつ、中長期的に事業成長をはかり、株主価値の向上に努めていく。2018年3月期の配当性向は14%、2019年3月期は17.7%を予想している。

◆経営戦略

中期経営戦略として三つの柱を立てている。一つは、新規市場への販売拡大と既存市場での利益率向上である。日本での新規分野や高機能化への対応、中国で活性化しているEVやIT関連市場への対応、東南アジアでの販売拡大とQ.C.Dの向上、北中米市場での販売拡大、サービス体制強化による顧客満足度の向上に取り組む。二つ目は、マーケットニーズへの対応である。新素材への対応、自動車用部品やIT関連部品市場への対応、環境負荷低減や省エネ・省人化対応製品の開発、顧客の生産性向上への貢献、そして、業界・地域ニーズへの対応を推進する。

三つ目は、経営基盤の強化である。人材のレベルアップによる企業力の向上、ROE8%以上と総還元性向25%以上の達成、コンプライアンス意識の徹底、コーポレートガバナンスの実現をはかる。

各セグメントにおける戦略であるが、日本では、新素材や新規分野へのアプローチを進め、省エネ・省人化、自動車EV化に対応する新製品の開発に取り組む。東アジアでは、中国を中心に拡大するリチウムイオン電池市場や自動車部品関連、IoT対応などに注力する。東南アジアでは、現地生産拠点でのQ.C.D向上と自動車関連以外の業界開拓を進め、安定的な黒字化をはかる。北中米においては、サービス体制を確立し、自動車関連市場のシェア拡大とともに新規市場へもアプローチしていく。

以上により、2021年3月期には売上高225億円、営業利益15億円、当期純利益10億円を達成する。

当社は、業界や用途によって異なるニーズに対応した製品開発を行っている。自動車関連では、幅広い製品ラインナップ、各自動車メーカー独自の特殊要求への対応力と安定した運転性能が求められる。スマートフォンのほか車載用・監視用カメラなど、市場の拡大が期待されるレンズ業界においては、高度な窒素乾燥技術と高精度な

金型温度調節機により高品質なレンズ生産を可能としている。また、今後も生産拡大が見込まれるリチウムイオン電池用途では、「スーパーミキサー」やセパレーターフィルム向け「熱媒体循環温度調節機」の需要が急増している。食品用などの容器関連は、リサイクル材料としての使用増加や低価格化のための大量生産に対し、コア技術とシステム設備をもつ当社の得意分野の一つとなっている。今後もプラスチックをはじめとする粉粒体加工技術をベースに、ステークホルダーとともに発展を遂げていきたい

◆ 質 疑 応 答 ◆

受注から出荷までのリードタイムはどのくらいか。

標準品であれば受注後 1 カ月から 3 カ月、大型のシステム案件では 6 カ月から 1 年を超えるものもある。製品によってさまざまである。

受注は第 3 四半期がピークで第 4 四半期は下がった。流れが変わったのか。

第 3 四半期は大きなシステム案件が数件入った。流れに変化はない。

東アジアの今期の状況を教えてほしい。

当期はリチウムイオン電池関連とレンズ部品関連が急激に伸びた。今期は、伸び率はやや緩やかになったが、依然として高い水準で推移している。

販売先別売上構成だが、特に上期は「その他」の比率が増えた。構成に変化はあるか。

上期は、工事進行の売上が、会計処理の関係で「その他」に入っていた。最終的に引き渡しをした段階で売上が上がり、それぞれの分野に振り替わっていく。販売先の構成で特に上位の 4 分野に大きな変化はない。

当期、売上が落ち込んだ業種はあるか。

すべての分野で好調に推移した。

上期は標準機の比率が下がった。現在はどうか。

通期では従来どおりの比率に戻っている。

成形機では射出と押出のどちらが伸びたか。

台数ベースでは射出のほうが伸びている。

電池は押出か。

電池に関連したものは押出、もしくは正極材などの粉体の取り扱いになる。

受注増に工場のキャパシティは対応できているのか。

当社工場では、外注先から仕入れた各部品・部材の組み立てがメインになる。外注先の能力、それから当社での組み立てに関しても、今のところはもう少し余裕があると考えている。

中国でのスマホ向けレンズと自動車部品の状況をもう少し詳しく教えてほしい。

スマホレンズは中国での生産が非常に増えており、当社製品では、特に、透明性の高いレンズに対応した窒素乾燥機の需要が高まっている。自動車部品では、ヘッドライトの LED 化などが、ほぼ同じレベルで伸びている。

容器関連について、欧州ではプラスチックフリーの動きもあるが、見通しを聞きたい。

容器の中でも食品容器が伸びが大きい。例えばコンビニのコーヒーカップはプラスチック製で販売量が増加している。牛乳パックもいずれ紙からプラスチックボトルに変わる。東南アジアでは、スープなどの容器として利用が進むだろう。プラスチックの需要はさらに高まると考えている。プラスチックフリーの影響は限定的だろう。

売上高が、上期終了時点での予想を上回った。要因を知りたい。

下期に入り、特に第3四半期で受注が大きく伸びた。特にどの業界ということではなく、大型案件も含め、全般的に顧客の引き合いが増加した。

第3四半期の受注分の売上が第4四半期に立ったということか。

そういうわけではないが、中には第4四半期に売上が上がっているものもある。

当期はコストの上昇が利益を圧迫した。今期以降も同様な見通しか。

特に単体で工事費用の増加等が影響した。その点については、受注時から精査をし、売上総利益率ベースでの改善をはかる。

(2018年6月6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.kawata.cc/ir/library.html>