

IRレポート 会社説明会 説明要旨

会 社 名 三光産業株式会社（7922）

説明内容 平成18年3月期第3四半期決算概況と今後の経営戦略

開催日時 平成18年2月23日（木）
午後4時 — 5時

開催場所 みずほインベスターズ証券 5階ホール

出席者 代表取締役社長 山原 剛之
専務取締役 猿谷 武
常務取締役 樋渡 正弘
総務部 部長 平井 孝正

参加者 セルサイドアナリスト
バイサイドアナリスト、ファンドマネージャー
株式業界紙記者 他

説明要旨 目 次

- I. 会社概要
- II. 2006年3月期 第3四半期決算報告
- III. 当社の製品紹介
- IV. 今後の展開

I. 会社概要

当社は、粘着材付きのラベル・ステッカー・パネル等の特殊印刷製品の企画並びに製造販売をしております。資本金は18億50百万円。関係会社といたしましては、三光プリンティング及びマレーシア、中国にそれぞれ海外子会社がございます。従業員数は現在、関連会社を含めまして612名でございます。

○当社の売上構成

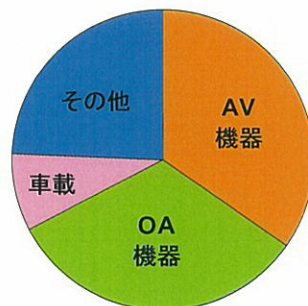
業種別の売り上げ構成は、AV機器関連が約40%、OA機器関連が約30%、車載関係が約10%、その他約20%となっております。

当社は、粘着材付きのラベル・ステッカー類を、従来のアルミ銘板から、安価でなおかつ量産可能な樹脂フィルムに粘着材をつけて印刷加工し、民生の電機メーカー、あるいはOAメーカー、部品メーカー等にご提供していく事業からスタート致しました。樹脂フィルムに粘着シートを塗工し印刷2次加工するということは、当社が最初の会社ではないかと自負しております。

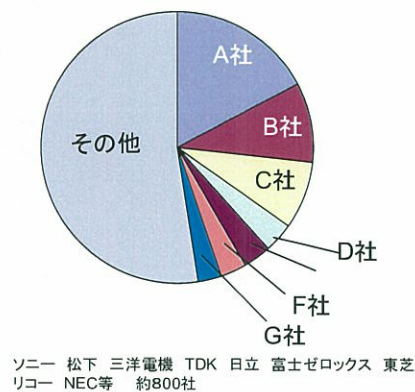
主な取引先は、ソニー、松下、三洋という電機メーカー、TDK、アルプス電気等々の部品メーカー、富士ゼロックス、リコー等々のOAメーカーで、約800社ございます。

2005年3月期

業種別売上構成



顧客別売上構成



○生産拠点

日本国内は、本社管轄の方南工場、千曲川工場、川越工場、大阪工場、子会社の三光プリンティングという5カ所の生産拠点をっております。海外ではマレーシアと中国深圳に工場があり、それぞれ昭和63年、平成15年に稼働を開始しております。

○当社の強み

当社の強みの1つは、大手電機メーカーとの取引が主であることです。

大手電機メーカーと取引することで情報も先取りでき、製品の市場投入及び横展開を有利できることが1点。更に大手電機メーカーと取引することで、部品メーカーやそれ以外のメーカーに

も売り込みをかけられるという点。また副次的ではありますが、大手電機メーカーと取引することによって自社技術力がアップすることも有利な点です。

当社の強みの2番目は、外注を使うコーディネーション力です。

顧客の様々な要望に対し、当社に設備のないものも、技術を持っているメーカーまたは材料メーカーと組んで、商社的な機能で1個の製品をつくり上げていくことができる体制を有していること。また、外注を使うメリットの一つは固定費をある程度抑えて、物づくりができるということです。

反面デメリットに関しましては、ある面ではすべての技術が当社に残らないこと。また、どうしてもある程度、製造コストが高くなってしまうという面があることです。

当社の強みの3番目は、幅広い印刷加工技術を装備しているということです。

当社は、幅広い印刷加工技術を装備していますので、工業用の製品に関しても、あるいは一般的な商業用の印刷物に関しても、幅広く営業展開することができます。

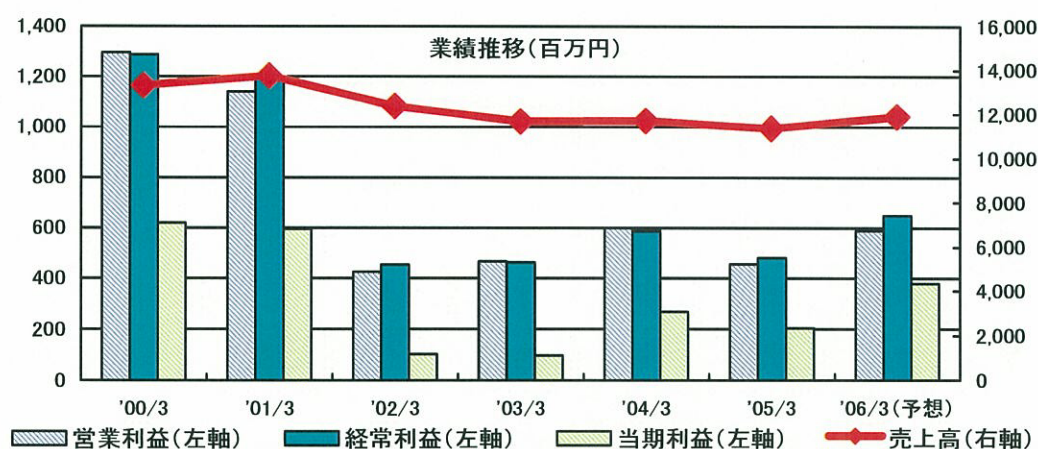
○過去の業績推移

「過去の業績推移」について。売上高は2001年3月期の137億54百万円、経常利益については2000年3月期の12億87百万円をピークにして、2002年3月以降は業績が低下傾向になっております。

この低下の主な要因は、各メーカーの海外展開で国内の空洞化があったこと。アナログからデジタルにかかわって非常に製品のライフサイクルの短いものが次から次へ出され、そのような市場に当社が付いていけなかったこと。顧客からのコストダウン要請に対し、コスト低減が社内的に遅れてしまったことが原因ではないかと認識しております。

市場のデジタル化に対して、この何年かはご覧のとおり、売上は横ばい、利益は微増にとどまっております。

ただ、今期利益の方は多少内製化が進んで生産効率が改善され、回復してきていると思っております。また、連結ベースでは中国深圳工場が昨年から本稼働いたしまして、それが多少なりとも業績の向上に寄与しております。



○業種別売上高の推移

ＡＶ機器関連については、ピーク時４０億円でしたが、２００４年３月期は４５億円と５億円増えました。これはゲーム機関連の一括受注等の特殊要因があったためです。

ＯＡについては、ピーク時４９億円から、２００５年３月期３７億円と１２億円減少しておりますが、これはＣＤ－ＲＯＭあるいは固定電話機向けのラベル関係等が減少したためです。ただし、昨年の中程から、携帯電話機の電池ラベルの受注が増えてきており、ＯＡ関連も若干増加傾向にあります。

その他については、ピーク時２７億円から、２００５年３月期は一举に１３億円と１４億円減少しておりますが、これは従来受注を受けていた子供向けのカード関係がほぼゼロに近くなってしまったこと。それに加え、玩具関係向け製品の減少があったからです。ロットの多いものに変わり少量多品種のものが増えてきており、売り上げには貢献し得なかったと認識しております。

Ⅱ．２００６年３月期 第３四半期決算報告

○第３四半期決算概要

	05/3 通期		06/3 期 第３四半期		06/3 通期計画比	
	金 額	構 成 比	金 額	構 成 比	金 額	達 成 率
売上高	11,367	100.0	8,951	100.0	11,900	75.2
ＡＶ機器	(3,944)	(34.7)	(2,891)	(32.3)	(4,300)	(67.2)
ＯＡ機器	(3,703)	(32.6)	(2,813)	(31.4)	(3,500)	(80.4)
その他電気機器関連	(1,450)	(12.8)	(1,528)	(17.1)	(1,900)	(80.4)
その他	(2,270)	(19.9)	(1,717)	(19.2)	(2,200)	(78.0)
売上総利益	2,255	19.8	1,840	20.6	2,380	77.3
営業利益	457	4.0	542	6.1	650	83.4
経常利益	481	4.2	594	6.6	650	91.4
当期純利益	204	1.8	386	4.3	380	101.6

第３四半期決算については、携帯電話機とかデジタルカメラの外構部品あるいは付属器の部品が堅調に推移し、連結の売上高は８９億５１百万円、前年同期比３．３％増となっております。また、営業利益は５億４２百万円、経常利益は５億９４百万円、当期純利益は３億８６百万円となっております。０６年３月期の通期の計画比に対しての達成率は、売上高７５％、営業利益８３％、経常利益９１％、当期純利益１０１％と順調に推移をしています。なお、計画比に対して経常利益あるいは当期純利益の達成率が高いのは、為替差益と受取保険金等の特殊要因によるためです。

○四半期毎の推移

10月から12月の第3四半期については、携帯電話機あるいはデジタルカメラ向けの需要によって、売上高、利益とも伸長いたしました。また、海外子会社である光華産業の業績が順調に推移しており、連結ベースでは業績に寄与したと判断しております。

○四半期貸借対照表

	06/3 期 中間期末	06/3 第3四半期末
流動資産	(9, 184)	(9, 329)
現金及び預金	4, 017	4, 075
売上債権	4, 307	4, 277
棚卸資産	781	835
その他流動資産	177	140
固定資産	(5, 190)	(5, 158)
資産合計	(14, 374)	(14, 487)
流動負債	(2, 822)	(2, 766)
買入債務	2, 215	2, 344
その他流動負債	607	421
固定負債	(368)	(350)
退職給付引当金	188	169
その他固定負債	180	180
負債合計	(3, 190)	(3, 116)
少数株主持分	(257)	(266)
資本合計	(10, 926)	(11, 104)
負債・資本合計	(14, 374)	(14, 487)

平成17年12月末における財政状態について、総資産は144億87百万円。これは前連結中間期末と比べて、現金・預金、棚卸資産等の増加により1億13百万円増えております。負債に関しては、74百万円減少して31億16百万円となっております。また、株主資本は1億78百万円増加し111億4百万円となり、株主資本比率は76.7%となっております。

Ⅲ. 当社の製品紹介

○当社製品の特徴

当社製品の特徴は、以下の4点であります。

まず最初に、製品の種類が多いということです。製品の取り扱い点数は月間4万点、一日の取り扱い品目は約2千点でございます。

2番目は、受注製品で得意先ラインへ直納入されるという点です。お客様納期に関しては、遅れることが許されませんから、当社の中にそれに対応するシステムを確立しております。

3番目は、多種多様な製品を要求されるという点です。当社は、シール印刷機、シルク印刷機、

オフセット印刷機、あるいはロータリー、完結輪転と、今の国内市場にある印刷加工方法のほとんどの設備を有しています。お客様の多様な要望に対し、どの様な注文が来てもそれに対応できる体制をとっております。

最後に、環境に配慮した製品作りをしていることです。ISO14000の基準にのっとり当社は物づくりをしており、環境に関しても、ほぼ日本のメーカーの要望をクリアしていると思っております。

IV. 今後の展開

○基本戦略

「基本戦略」ということで3点挙げております。

1つは、中国での展開ということです。現在、中国では日本の家電・OA・部品メーカーが相当数進出しており、当社は海外、特に中国での展開を広げていきたいと考えております。

2番目は、成型品の拡大ということです。デジタル化により、ラベル関係は減少してきておりますから、それにかわる製品を提供すべく成型品に対する市場の拡大を図っていくということが、今後の当社の戦略の一端になると思います。

3番目は国内市場の拡大です。従来のAV・OA部品以外にも、アミューズメント等の市場が日本に残っておりますから、そういう分野にも資源を投入していきたいと考えております。

○中国での展開

平成13年に香港に光華産業有限公司を設立し、さらに平成15年に中国深圳工場を稼働いたしました。

深圳工場の業績も2005年度におきましては、順調に伸びております。お客様はすべて日系メーカー、あるいは欧米メーカーとの取引です。

現状の設備は国内と変わらずに、シール機、シルク機、間欠輪転、ロータリーという4種類の設備を持って現在稼働しております。

また、現在の工場では生産が追いつかないため、今年の9月に第2工場を稼働させる予定です。現状3億円～5億円ぐらいの投資規模を見込んでおり、現在の工場の倍以上の規模になる予定です。

中国に関しては、なかなか難しい面もありますが、我々のお客様が華南地区、上海地区等で非常に大きな投資をしており、当然国内の工場からそちらに移管していくということになりますと、我々もそれについていって連結ベースで数字をあげるということが必要になってきております。

○成型品の拡大

当社では携帯電話の窓の部分、あるいはDVD、あるいはアクリル関係の製品が、平面であれ

3次元であれ曲面であれ、今後どんどん増えてくるという市場動向予測を持っております。当社もそれに沿って技術面を含めて製品づくりをしていきたいと考えております。その場合蒸着等の専門的な分野、自社の技術がない部分については、ジョイントしながら成型品の市場の拡大を図っていきたいと考えております。

もう1点は、先を見越し一部については自社内にそのような内製化できる設備を導入していきたいと考えております。

○国内新市場の拡大

国内新市場の拡大については、まず、サニービジョン等の新しい市場で今後営業展開できる製品を提供していくこと。ICタグ等の当社独自の新しい技術をもって市場に出ていくこと。さらに、今現在立ち上がったばかりですけれども、携帯電話側面の印刷関係について昨年12月に設備導入し新しく手がけているのが現状です。

以上