

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 当社の事業内容と今後の事業戦略について

開催日時 平成17年2月24日（木）
午後4時 — 5時

開催場所 みずほインベスターズ証券 4階プレゼンテーションルーム

出席者 代表取締役社長 山原 剛之 様
常務取締役生産本部本部長 樋渡 正弘 様
取締役総務本部長 蓼沼 敏寿 様

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. 三光産業のご紹介
- II. 過去の業績推移
- III. 今後の事業戦略

I. 三光産業のご紹介

当社は樹脂フィルムに粘着剤を塗布したラベルの製造販売を事業としています。米国3M社製のスコッチライトの日本における総販売代理店として三光通商として創業いたしました。昭和35年には米国3M社との代理店契約を解消し、国産材料を扱う印刷メーカーに転じた際に現三光産業を設立いたしました。設立当初は、家電製品や自動車、オートバイ等に使用されるラベル・ステッカーの商社でありましたが、日本経済が大量生産時代に入り、安価な材料に対する安定供給のニーズが高まりだしたこともあり、昭和42年に方南工場、57年に川越工場、60年に大阪工場と自社工場を設立してまいりました。主に、白物家電や自動車向けラベル・ステッカーの製造を行ってまいりましたが、機械やAV関係へ用途を広げる中で、オーディオ用カセット、ビデオテープ、CD、DVDといったソフト関係へ展開してまいりました。国内の事業基盤を固めると共に、顧客の海外展開に歩調を合わせ、昭和63年にマレーシア工場を、平成15年には香港現地法人の深セン工場を建設いたしております。

○当社製品の特徴

表示・取扱いラベル、CAUTIONラベルといった単純なラベルからスタートした後、FAXやコピー機のタッチパネル、テレビ・ビデオ等の表示銘板等の応用製品へ展開してまいりました。現在では電池パック、CD-R、DVD等のソフト関係にまで製品範囲を拡大しております。最近では、ラベル印刷から成型品加工への展開やアミューズメント分野への販路拡大を進めております。製品取扱い点数は約4万点、1日の取扱い品目は2,000点と多く、顧客の生産計画の変更やデュータイムの短縮に対応できるように得意先ラインに直接納入する体制を構築しております。特殊印刷分野で、シール印刷、オフセット印刷、シルク印刷と多様な印刷方式と加工を総合的に扱えることが特徴であります。また、粘着剤やインクを扱うため環境問題にも配慮をいたしております。ISO14000の環境基準に準拠した製品作りを基本とし、材料メーカーやインクメーカーと一体で環境問題に取り組んでおります。

○印刷方式別の特徴

シール印刷では、色数が少なく、寸法が小さいラベル関係の印刷が中心となります。シール印刷は方南工場を中核工場とし、千曲川工場、マレーシア工場、中国工場等に大型機を設置しております。シルクスクリーン印刷は、テレビ、ビデオ、DVD等の表示部の印刷、携帯電話やデジカメの液晶表示部の窓枠等を印刷しております。大阪工場は携帯電話の窓枠部を印刷しており、シルクスクリーン印刷の主要工場と言えます。また、オフセット印刷は、シール印刷よりも寸法、ロット、色数が大きいラベル関係の印刷を行います。川越工場がオフセット印刷の主力工場であります。

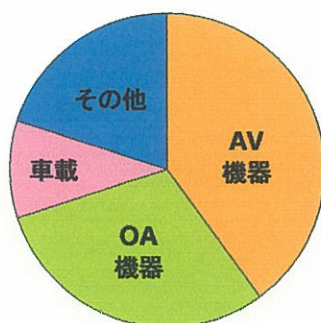
【生産拠点】

	印刷方式	建物面積	生産実績
方南工場	シール主体	1,211	384
千曲川工場	輪転機主体	2,406	1,226
川越工場	オフセット主体	4,578	795
大阪工場	シール・シルク主体	948	971
マレーシア	シール・シルク・輪転機主体	2,986	774
中国深セン	シール・シルク・輪転機主体	2,200	20

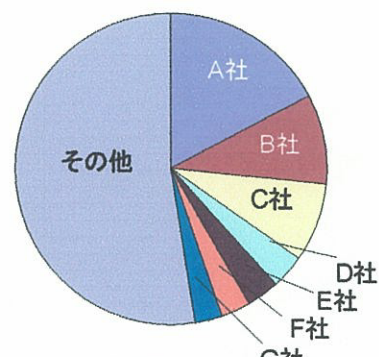
○当社の売上構成

業種別売上構成を見ると、AV 機器向けが約 4 割、OA 機器向けが約 3 割、車載関係が約 1 割、その他が約 2 割となります。取引先は約 800 社にのぼり、1 社に偏らないもの作りを基本とし事業を展開しております。一流大手電機メーカーとの取引は、最先端の情報を入手できることに加え、部品メーカーやアッセンブリーメーカーへの事業展開の基礎となり、技術向上の原動力になっております。最近では成型加工分野への展開が求められておりますが、従来の印刷にプラスする技術は外注先をコーディネートして対応しております。このコーディネート力は技術基盤を支える強みの一つと言えます。また、ラベル・シール印刷からパネルや成型品へ展開していく上で、自社でも対応できる設備の導入を進めており、工業用印刷における幅広い印刷加工技術を確立しております。

業種別売上構成



顧客別売上構成



ソニー 松下 三洋電機 TDK 日立 富士ゼロックス 東芝
リコー NEC等 約800社

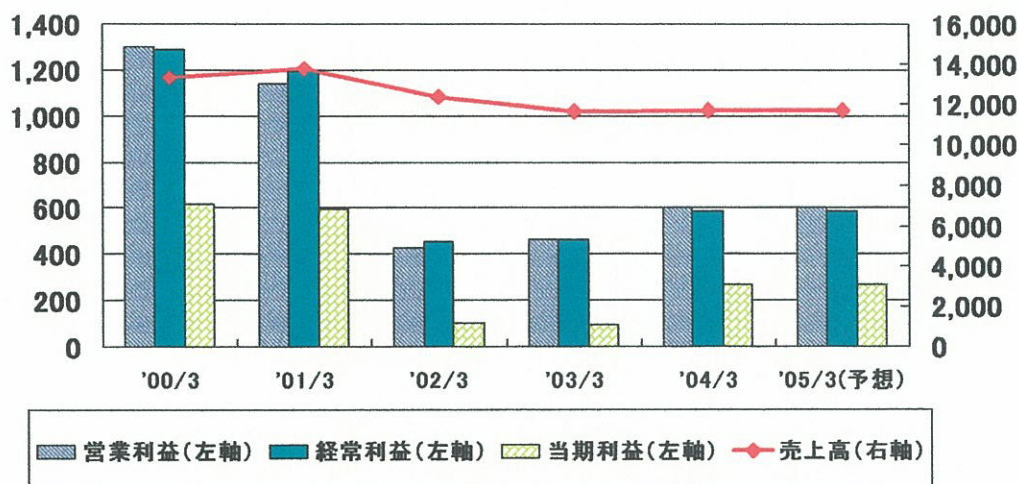
Ⅱ. 過去の業績推移

2001/3 期から 2002/3 期にかけて、IT バブル崩壊の影響を受けて業績が急激に悪化いたしました。顧客企業の海外への生産拠点シフトが進み、新製品でも量産段階で海外生産を行うなど影響も現れました。さらに、顧客からのコストダウン要請が強まり、売上高の減少を上回る利益の落ち込みとなりました。また、IT バブル崩壊後デジタル化が進展する中で、成型加工品へも注力いたしましたが、当初は歩留率や不良品発生率といった技術面の課題を抱えていたことも業績低迷の原因と考えられます。2004/3 期より、業績の回復傾向が鮮明になりましたが、内製比率を高めて生産効率が改善したことや、成型加工品分野での技術力の向上が見られたことが影響しております。

部門別売上高の推移を見ると、AV 関連の売上高は、デジタル機器の需要増と PSX の受注を獲得したことで、2003/3 期の 38 億円から 2004/3 期には 45 億円に 7 億円の改善を果たしました。また、OA 関連の売上高は、ユーザーの中国生産シフトが大きく影響し、直近ピーク（2001/3 期）の 49 億円から 2004/3 期には 35 億円にまで減少いたしました。また、アミューズメント関連ヒット商品の需要減もあり、その他部門の売上高が 2001/3 期の 27 億円から 2004/3 期の 15 億円にまで減少いたしました。

このような状況の下、中国プロジェクト（広東省深セン市）の推進を図っております。一昨年の SARS 問題の影響で若干の遅れがあったものの、2003 年 9 月に設備の運用を開始、初期のテストランニング、人員教育等に約 4 ヶ月かけ、2004 年 1 月より本格的にスタートいたしました。昨年の 12 月には月商 200 万香港ドルを越える状況にまで事業が拡大しております。

業績推移(百万円)



Ⅲ. 今後の事業戦略

中期的な事業展開は、①中国での展開、②成型品の拡大、③国内新市場の拡大という3つの基本戦略に基づき展開していく考えであります。

「中国展開」につきましては、昨年稼動した深セン工場の生産能力を増強し、生産及び営業の事業拡大を図ってまいります。当社製品はエレクトロニクス向けが中心であり、ユーザーのAV・OAメーカーや部品メーカーの中国生産の拡大が進んでおりますので、これに呼応し深セン工場のラインを増強してまいります。深セン工場は最新設備を投入するため人員は現状100名程度と少なく、大半の商品がUSA規格をクリアし、ISO14000、ISO9000に対応した生産工場となっております。

「成型品の拡大」については、デジタル化の進展に伴いラベルやシールから印刷プラス成型品へとニーズが変化しだしたことに対応するものであります。従来のAV関連やOA関連に注力していく上で、印刷プラス成型品への取組みは必要不可欠と考えております。成型加工には、高い成型技術を有する企業を組織化していく必要があると共に、国内の自社工場への技術導入等も視野に入れて推進してまいります。

「国内新市場の拡大」とは、既存のAV関連、OA関連向けの事業拡大だけでなく、宣伝広告や医療機器、官庁や地方自治体といった内需型産業向けに経営資源の集中を図るというものであります。また、玩具類や販促用製品の中国品の取扱い比率を高めることや、自社企画品の増強も推進していく所存であります。

以 上