



ベトナムへの生産移転で大幅に収益好転

◆時計バンドの最大手として基盤確立

当社は時計バンドのメーカーとして独立系では国内最大手である。1978年に埼玉県秩父郡小鹿野町に設立し、カシオ計算機(株)向けの金属製時計バンドの製造・販売を開始した。1980年にシチズン時計(株)向けの金属製時計バンドの製造・販売が始まり、翌1981年からはスイスのRADO社などヨーロッパの一流時計メーカー向けに時計バンドの輸出を開始した。

このRADO社が超硬セラミックス製の時計バンドを作っており、日本では京セラ(株)が非常に良質のセラミックスを製造していたので、当社はこれを使った時計バンドを1983年に開発・製造してRADO社に売り込み、同社の時計バンドの8割ほどを当社が供給した時期もある。また同年から(株)服部セイコー向けの金属製時計バンドの製造・販売も開始した。1985年に本社を埼玉県川口市に移転し、1987年には国内時計メーカーの香港シフトに対応すべく製品の調達および販路拡大のために香港支社を設置した。

次いで1994年に宏和エンジニアリング(株)を吸収合併し、チタニウム製メガネフレームの製造・販売と時計等装飾品のイオンプレーティングを開始した。チタンはもともと加工が難しいが、メガネフレーム用に開発したのが当社であり、当社はチタニウムフレームの元祖ということになる。ところが、当社が特定の会社のみ販売しているうちに、メガネフレームのメッカである福井県の鯖江や中国で大量生産されるようになり、元祖である当社は片隅に追いやられてしまった。

そのような状況下でたまたま業績不振となった宏和エンジニアリング(株)を吸収合併し、メガネフレームを当社の事業の第二の柱とすることにした。その一環として1994年にメガネフレームの生産子会社をベトナムのホーチミン市に設立しており、今では高級メガネフレームのほとんどがチタン製になっているので、今後も胸を張ってこの事業を伸ばしていきたいと思っている。

当社はまたこの間1988年に、時計バンドの精密金型および加工技術を生かして釣具用プレス部品の製造・販売を開始した。その後は精密なチタニウム加工技術を生かして軽量化した釣竿用部品が好評で、この分野においてもさびないという特性のあるチタニウム製品の需要が広がっている。

チタニウムを真空装置の中でイオン化して窒素や炭化水素と反応させ、表面を被膜し着色する表面処理技術のイオンプレーティングは、従来のメッキ技術に比べ耐久性と硬度において優れているということで信頼と評価が高い。また工場等で静電気のトラブルを即解決する静電気除去器が、小型・軽量・安全設計で効率良くハイスピードに除電できるということで好評である。

当社の事業はこのようにして順調に発展し、1997年9月に株式をJASDAQに登録することができた。

◆国内工場を閉鎖してベトナムに生産集中

当社の連結売上高の推移を見ると、1993年にそれ以前のピーク36億円弱から28億円にまで落ち込み、その後は4年間アップし続けて株式公開の1997年にはピークの54億円となった。この要因は、①メガネフレーム分野への参入、②RADO社向けの超高級腕時計バンドの製造・販売、③高級装飾品(プラチナのネックレスなど)の販売、の三つである。

ところが、RADO社向けの超高級腕時計バンドの伸びが一段落し、高級装飾品も初めは売れたが、顧客の足がだんだん遠のき、バブル崩壊の時期でもあって見事に失敗した。そこで、株式公開の指揮を取った私は責任を取り、会長であったが社長を兼務して、労働力を必要とする生産部門は国内工場を閉鎖して、賃金が日本の二十分の一という低コストのベトナムに集中することにした。

1999年11月にベトナム子会社の新工場建設に着手し、2000年5月に竣工、時計バンドの現地生産を開始した。ただ一つの問題は、ベトナムの経済がUSドル建てで動いており、為替変動の影響を受け、キャッシュフローは関係ないが円高になると為替差損が発生することであった。

そこで今年2月、前期(2004年3月期)決算の直前に円建て決算に変更することにし、ベトナム政府から認

可されたが、中間決算までで4億60百万円の差損計上となった。しかしながら今期以降は為替の問題はなくなり、安心して本業に専念できるようになった。

このように生産部門をベトナムに集中して5年目に円建て決算ができるようになったのは、当社にとって大きなプラスであった。今後は着実に売上が増え、利益も向上していくものと思っている。

ベトナム子会社は従業員数1,900人ほどで女子社員が多く、平均年齢は24歳である。小規模だがキラリと光る会社にしていきたいと願っている。現地従業員の育成に力を入れて技術レベルを上げれば利益の宝庫となり、少なくとも経常利益率10～15%以上の安定収益を確保できると思う。

◆景気回復で受注好調

当社は過去5年間苦勞し続けて何とかここまで来た。今期は間違いなく利益を出せる見通しである。もし予定を上回る利益が出たら、これまでご心配を掛けた株主に対して増配で報いたいと思っている。

最近では景気回復に伴い受注は極めて順調である。むしろ製品開発が遅れて生産が予定どおりに進んでいないという状況である。メガネフレームのリピートや時計部品の受注が増えており、新規商品のカシオ社の電子辞書は量産に入ったので、売上にかなり寄与してくると思う。

新規取引は最近、インターネットで注文が来るようになり、カメラのレンズ周りの部品を受注した。これは試作品が出来ているので、近く量産に入る。このように受注は順調に増えているので、それぞれの分野でナンバーワンを目指す戦略を進めていく考えである。

また、ISO9001（2000年3月取得）による品質保証体制を確立し、財務体質を借入金の圧縮などによって強化していく。

さらに新市場および新規顧客の開拓として、①RADO社の低価格帯向け新製品の開発、②セラミックバンドのさらなる開発、③カシオ社向け電子辞書外装パネルの受注生産による収益寄与、④カメラメーカー向けデジタルカメラ用外装部品の開発、⑤メガネフレームのヨーロッパ市場開拓、などに注力していく考えである。

◆今期は大幅に業績好転

当社の2004年3月期の連結業績は、売上高が前期比0.5%増の35億98百万円となり、損益面では売上総利益と営業利益は確保できたが、営業外費用としてベトナム子会社の輸出入取引上の為替差損等が生じたため経常損失44百万円となった。また特別損失として、ベトナム子会社の円建て借入金の円高による為替差損および役員退職慰労金等3億53百万円を計上した結果、当期純損失4億60百万円となった。

今期（2005年3月期）については、ベトナム子会社における技術力の向上と一貫生産体制によるメリットを全面に打ち出し、香港現地法人での中国委託生産機能と資材調達力を最大限に活かしつつ、グループ丸となって顧客の信頼を獲得するとともに売上の増加を目指していく。また既往の時計部品・メガネフレームに加え、電子辞書用外装部品をはじめ第三の柱の育成に取り組んでいく所存である。それにより連結業績として、売上高38億円（前期比5.6%増）、経常利益1億50百万円、当期純利益2億34百万円を見込んでいる。

◆ 質 疑 応 答 ◆

生産委託先として中国のメーカーとの関係はどうか、具体的に伺いたい。

当社の主力製品である時計バンドとメガネフレームのうちメガネフレームはすべてベトナムの工場で作っており、中国には一切委託していない。現在は時計バンドだけだが、今後は当社の財務体質を強化するためにも生産委託も増やしていきたいと思っている。

さらに将来については、ベトナム一極集中だとカントリーリスクという問題もあるので、中国での委託生産も増やしていく方針である。いずれはほかの国へも進出できるのではないかと考えている。中国元の為替変動については当社の場合、円建てなので問題になることはない。

（平成16年7月30日・東京）