

## 5987 オーネックス

大屋 和雄 (オオヤ カズオ)

株式会社オーネックス社長

### 窒化熱処理を推進し、収益性の向上を図る

#### ◆人件費等の削減により増益を達成

平成 22 年 6 月期は、前期と比較して減収となったものの、増益を達成している。小さな組織であるため、従業員の問題意識が高く、100 年に一度と言われる危機の中、人件費を削減することができた。受注は徐々に回復しているが、円高や政局の状況が不透明であることから、楽観視はしていない。なお、当期純利益については、前期の欠損金の繰越控除、繰延税金資産の計上があったため、営業利益と比較して増益幅が大きくなっている。貸借対照表については、受注が堅調であったことから、売掛債権が 5 億 35 百万円増加した。その他の項目に大きな変動はない。

当社では、金属熱処理加工を行っており、連結子会社のオーネックスラインが顧客との間の運送を担当している。オーネックスエンジニアリングでは、情報処理を行っており、社内の生産管理システムのほか、熱処理を持たない顧客に対してソフトを供給している。セグメント別の状況として、売上高については、金属熱処理加工、運送、情報処理ともに前期比で減少しているが、営業利益はいずれもプラスとなった。

業種別売上高を見ると、自動車前期比で増加しており、全体に占めるシェアも上昇している。一方、産業工作機械は大幅に減少しているが、これは風力発電が落ち込んだためであり、今期も厳しい状況が予想される。加工種別シェアを見ると、メインである浸炭熱処理が低下しており、風力発電および建設機械の減少が要因である。浸炭熱処理は、自動車に必ず使われる技術だが、温度が高いため歪みが出る。当社では、歪みが出ず、トータルでエネルギーがかからないプロセスとして、数年前から窒化熱処理を開始しており、徐々にシェアを伸ばしている。

#### ◆平成 23 年 6 月期の連結業績予想

平成 23 年 6 月期の連結業績は、売上高 49 億円(前期比 5.8%増)、営業利益 3 億 80 百万円(同 25.5%増)、当期純利益 2 億 20 百万円(同 43.2%減)を見込んでいる。売上の増加に伴って営業利益は増加するが、当期純利益については、税金等の支払いが発生するため、減益となる見込みである。

風力発電の売上高は、平成 21 年 6 月期が 4 億 89 百万円であった。その後も順調に伸びると想定して山口第 2 工場を新設したが、顧客である風力発電機メーカーと米国の風力発電機メーカーが特許侵害係争中であることから、前期は 2 億 1 百万円に減少しており、今期も 1 億 55 百万円を予想している。

風力発電全体の状況としては、リーマンショックの影響で、世界的にリースなどの動きが止まってしまい、在庫が膨らんでいたが、エコロジーの観点から日本の行政も動きつつある。また、欧州、米国、中国、韓国では、引き続き風力発電への取り組みを強く推進している。当社の顧客も、米国だけではなく、中国、韓国、インドなどに活路を見出しつつあるため、当社としても、顧客の動きに合わせて熱処理を行っていきたいと考えている。

当社は 1951 年に創業し、今期で 60 周年を迎える。1968 年には厚木工場、1969 年には埼玉県東松山(騎西)工場を建設し、1972 年には子会社のオーネックスラインを立ち上げた。1976 年には山口工場の第 1 工場を建設し、1978 年にはオーネックスエンジニアリングを立ち上げている。オーネックスエンジニアリングでは、当初、商社的な

業務を行っていたが、10年ほど前から、生産管理システムを中心としたソフトウェアに業務内容を転換した。1987年には顧客の進出に合わせて長野工場を新設し、2007年には風力発電の専門工場として山口第2工場を立ち上げている。

### ◆取り巻く環境と今後の展望

熱処理事業を取り巻く環境としては、円高の進行により、取引先メーカーにおいて生産拠点の海外移転が加速している。これに伴って、国内の熱処理需要の伸びが鈍化し、競争が激化しているが、風力発電、ロボット産業、航空機産業など、新たな分野がメインの産業になるシナリオが描けなければ、今後も空洞化は進行するとみている。

当社の営業利益率の推移を見ると、平成19年6月期は17.6%であったが、売上高の減少に伴って平成21年6月期には2.3%まで低下している。前期は6.3%に回復したが、今期は7.8%まで上昇させたいと考えており、収益性の向上を図るための施策に取り組んでいる。具体的な取り組みとしては、窒化熱処理を推進し、熱処理効率を向上させる。また、生産効率を改善するため、昨年末からQC活動を復活させた。従業員の多能化・レベルアップにも力を入れており、「E50」(技術・営業部門の活性化と人材育成・教育)、「E300」(全社員を対象とした品質と技能の教育)、「E1000」(顧客向けの熱処理セミナー)を展開している。

米国最大の窒化熱処理メーカーであるAdvanced Heat Treat社(AHT社)については、継続的に従業員を派遣して協力関係の強化を図っている。AHT社は4つの工場を有しており、窒化をメインとしてビジネスを展開しているが、浸炭技術にも興味を示している。将来的に、米国で風力発電の浸炭熱処理工場が必要となった場合は、AHT社と協力して進めていきたいと考えている。

海外の営業活動については、風力発電、大型減速機などを中心として、中国、台湾、韓国、インドで展開していく。過去にも受注実績はあるが、今後は積極的に営業活動を行っていききたいと考えている。

### ◆歪み量が極めて少ない窒化熱処理

窒化熱処理は、浸炭と比較して温度が500℃と低いため、処理に伴う歪み量が極めて少ない。鋼の表面に窒素が入りにくいことが唯一の弱点となっており、大きな荷重を面圧で受けるものには向いていないが、軽量化には適した技術となっている。窒化技術は、軟窒化(ガス軟窒化、塩浴軟窒化、プラズマ軟窒化)と窒化(ガス窒化、イオン窒化)に分けられるが、当社では、すでにガス軟窒化の量産炉が稼働中であり、AHT社が専門に行っているイオン窒化についても、年内に設備を導入する予定である。

熱処理のプロセスを見ると、浸炭は洗浄から曲り矯正まで合計9工程となっているが、窒化は洗浄、窒化(完全自動運転)の2工程のみであり、また、設備費を浸炭の半分以下に抑えることができる。日本は欧米と比較して窒化技術の導入が遅れているが、今後、避けられる道ではない。当社は、日本で初めて窒素のポテンシャルを常にモニタするセンサーを導入し、再現性の向上、時間の短縮を実現している。

当社の窒化熱処理の売上高推移を見ると、平成21年6月期は2億22百万円、前期は2億24百万円であった。今期は2億70百万円を見込んでいる。

### ◆質疑応答◆

浸炭から窒化に置き換えることで、顧客にはどういったメリットがあるのか。

品質が向上し、コストが低下し、納期が短縮できる。

**今期の設備投資額は約3億90百万円を計画しているが、このうち、窒化熱処理への投資はどの程度なのか。**  
ガス窒化の炉を1台導入する予定であり、45百万円程度の投資となる。また、米国からイオン窒化の炉を25百万円程度で導入する予定である。

**海外からの受注については、納期が比較的長いと、山口工場で受けるということだが、中長期的に現地への進出は考えているのか。**

現在、当社は海外拠点を持っていないが、ゼロから立ち上げるのはリスクが高い。ひとつの方法としては、M&Aが考えられる。現地の企業を買収し、そこを拠点にして100%子会社を立ち上げるなど、対応方法を検討していきたいと考えている。

**窒化熱処理を始めた時期を教えてください。**

軟窒化を含めると20~30年前から手掛けており、純窒化については、4年ほど前に、日本で初めてドイツのメーカーからセンサーを導入した。昨年末にはガス窒化の1号炉を導入したが、1台のみでは顧客に不安を与えてしまうため、今年中に2号炉を導入する予定である。

**窒化熱処理の売上高シェアは、将来的にどの程度まで伸びるのか。**

窒化を始めた当初は、歪みが少ないことが大きなメリットであったが、CO<sub>2</sub>規制、エネルギー取引など、時代の流れに乗って大きな伸びが期待できる。工程が少ないため、設備投資額も抑えることができること等から、コスト競争力も高いと考えている。

**窒化熱処理は、ドイツでどの程度普及しているのか。**

生産技術のノウハウに係る部分であるため、詳しい情報は公開されていないが、歪みを最も嫌う航空機産業には欠かせない技術となっている。

**今期の売上高の増加分は、大部分が自動車向けなのか。**

自動車および建設機械の回復を見込んでいる。

(平成22年8月31日・東京)