

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

受注回復と業務改革効果により業績好転を目指す

◆円高と中国等新興国の成長鈍化による生産調整により減収減益

平成 25 年 6 月期の業績については、売上高は 48 億 63 百万円となり、前期比 9 億 25 百万円の減収となった。営業利益は 1 億 27 百万円となり、同 4 億 92 百万円の減益となった。減収の主な要因は、円高と、中国の景気減速による対中国輸出の落ち込みである。減益の最大の要因は売上減少であり、特に産業工作機械、建設機械および自動車向け売上が大きく落ち込んだことである。

貸借対照表については、資産では、売掛債権が前期末比 3 億 36 百万円減少した。負債では、借入金・社債が同 1 億 93 百万円減少し、法人税等が同 1 億 14 百万円減少した。自己資本比率は、前期の 62.4%から 65.2%へ改善し、財務的には健全性に問題はない。

営業利益率の推移を見ると、平成 20 年 6 月期に 14.8%であったものが、リーマンショック後は 2.2%まで落ち込んだ。その後は 10%程度まで回復したが、平成 25 年 6 月期に再び 2%台に落ち込み、2.6%となった。平成 26 年 6 月期は、底を脱して右上がりになってくると予想している。

売上高については、日本金属熱処理工業会の統計と比較すると、おおよそ同じような動きで推移しているが、平成 25 年 6 月末時点での回復度合いは業界より遅れている。これは、回復が顕著な自動車の比率が少なく、回復が遅れている産業工作機械や建設機械の影響を強く受けていることによる。

セグメント別の業績は次のとおりである。本業の金属熱処理加工事業については、売上高は 43 億 62 百万円(前期比 17.2%減)、営業利益は 1 億円(同 83.0%減)となった。(株)オーネックスラインが手がける運送事業については、売上高は 4 億 86 百万円(同 4.1%増)、営業利益は 29 百万円(同 9.2%減)となった。当初は 100%オーネックスからの仕事であったが、現在、本体への依存度は 40%以下まで低下しており、外部売上の比率が高くなっている。(株)オーネックスエンジニアリングが手がける情報処理事業については、売上高は 14 百万円、営業利益はマイナス 21 百万円となった。同社については、グループ経営の効率化並びに、新たな分野への経営資源の配分を図るため、平成 25 年 1 月末をもって解散した。同社の清算により、オーネックス本体では、子会社清算益 47 百万円を特別利益として計上している。

売上の業種別シェアについては、自動車が 39.3%、産業工作機械が 37.3%、建設機械が 13.9%、電機が 1.8%となっている。当社の売上単価は重量で決まり、一度に熱処理できる量が多いほど収益性が高くなるので、部品が大きい産業工作機械や建設機械のほうが、細かい部品が多い自動車よりも収益性が高い。したがって、自動車の売上比率を高めしていくことは考えていない。産業工作機械が前期比 4 億円、自動車が同 3 億円、建設機械が同 2 億円、それぞれ減少した。

売上の加工種別シェアについては、主力の浸炭熱処理が 60.3%、焼入・焼戻・焼純が 17.7%、高周波が 5.8%、真空が 6.7%、窒化熱処理が 4.7%となっている。浸炭熱処理が同 6 億円、焼入・焼戻・焼純が同 1 億円、窒化熱処理が同 1 億円、その他が同 1 億円、それぞれ減少した。

◆売上増加に伴い大幅増益の見通し

平成 26 年 6 月期の業績については、売上高は 52 億 80 百万円(前期比 8.6%増)、営業利益は 2 億 74 百万円(同 114.9%増)、経常利益は 2 億 73 百万円(同 101.3%増)、当期純利益は 1 億 66 百万円(同 104.2%増)を見込んでいる。平成 25 年 6 月期において固定費削減をかなり実現でき、売上が伸びれば収益も伸びる構造となってきたため増収増益の計画となっている。

当社単体の営業利益の増減要因については、売上増による増益を 4 億 39 百万円、製造経費で製造減価償却費の減少による増益を 1 億 12 百万円、製造その他で 1 億円の減益を見込んでいる。一方、販売管理経費では販管減価償却費で 1 億 9 百万円の減益、その他販管費で 1 億 31 百万円の減益を見込んでいる。その結果、営業利益は 2 億 40 百万円となる計画である。

単体の営業利益率については、平成 25 年 6 月期は 2.3%に終わったが、今期は 5.0%となる見込みで、比較的可ための数字を予想している。

設備投資は 2 億 56 百万円、減価償却費は 4 億 30 百万円を見込んでいる。近年はさほど大きな投資を行っていないので、減価償却費は引き続き減少する見込みである。平成 25 年 6 月期までは物流改善に投資してきたが、平成 26 年 6 月期は増産のための投資も行っていきたい。物流整備の一環として、厚木工場に物流倉庫を 2 棟建設した。また、緑化規制の基準をクリアするため、工場敷地内の駐車場用地に芝生を植えて緑化率を確保した。

◆世界一の熱処理会社を目指して

新しい取り組みとして平成 25 年 7 月から「業務改革推進プロジェクト」を立ち上げ、トヨタ自動車とリクルートの合弁企業である OJT ソリューションズ株式会社からコンサルティングを受けている。生産性向上と人材育成に取り組み、ジャストインタイム生産システムの導入と徹底、納期厳守、原価低減の推進等に力を入れている。まずは、主力の厚木工場において、日本一の熱処理会社にしよという決意の下に 6 カ月間取り組み、その後は他の工場にも展開していく。早ければ年内にも結果が出てくると考えている。

また、品質保証のレベルを上げていくため、自動車産業向けに、ISO9001 より一段高い基準である TS16949 認証取得に向けて取り組んでいる。今年 10 月に最終審査を受ける予定となっている。その後は、航空機産業にもしっかりと営業ができるように、航空機産業向けの JISQ9100 や Nadcap 取得に向けて取り組んでいく。

風力発電については、平成 25 年が底で、平成 26 年は回復してくるとみている。平成 26 年は数件を受注する予定であるため、早ければ今年の秋から少しずつ売上が出てくると見込んでいる。平成 26 年 6 月期の売上は、かたみに見て 1 億円を見込んでいる。

海外展開については、顧客に生産拠点海外シフトのニーズが強いことから、中国への進出を検討している。また、大型部品を扱う山口工場では、台湾や韓国の企業から受注している。為替の影響を大きく受けるビジネスであるため、今後の展開は不透明な部分もあるが、大型案件の引合いもあるため、しっかりと営業展開していきたい。平成 26 年 6 月期は台湾企業に対して 20 百万円の売上を見込んでいる。

窒化熱処理にも注目している。窒化は、浸炭より低温度のため製品にひずみが生じないので、ひずみを嫌う航空機産業を含めて、欧米企業は窒化熱処理に特化していく傾向にある。工程としては炉に入れた後の工程がないため、手離れも良い。また、火を使わないため無人で 24 時間操業ができるので、人件費率が下がり収益性が非常に高い。さらに、トータルでエネルギーを使わないため CO2 削減にもつながる。したがって、これを重点的に伸ばしていきたい。

アベノミクス効果により、仕事が徐々に増えつつある。仕事が少ない中で始めた生産管理システムあるいは業務改善が、仕事が増えていく流れに乗って、うまく機能していけば、収益性の高い工場になるのではないかと期待している。

平成 25 年 8 月に組織体系を一部変更し、事業本部長を、従来の常務取締役から社長に変更した。これにより、社長自らが現場に入り、先頭に立って業務改善を行うこととなった。当社は現場が大切であり、現場にお金が落ちていると考えるため、それを自ら回収していこうと考えている。これまで不可能だと思われていたことを一掃して、あるべき姿の会社になり、世界一の熱処理会社になることで顧客にも安心してもらえると考え。全従業員が品質に関するモラルの向上を目指していけば、必ず良いものができるし、事故も減っていくと信じている。

◆ 質 疑 応 答 ◆

平成 26 年 6 月期の売上で、どのセクターの回復が大きいと予想しているか伺いたい。

景気が良くなると、すべての顧客が増産してくるため、全セクターで徐々に回復している。重量のある建設機械や風車が回復すれば、収益性は一気に改善する。ただし、多忙になると納期遅れが発生するため、納期遅れを起こさないように細心の注意を払いながら顧客の動向を探っている。

コスト改善効果は営業利益増減要因のどこに盛り込まれているか教えてほしい。

プラス要因には盛り込まず、コンサルタント料が多額なので、それをマイナス要因に盛り込んでいる。

平成 26 年 6 月期あるいは平成 27 年 6 月期の業績は、平成 24 年 6 月期の水準まで回復すると期待してよいか伺いたい。

平成 26 年 6 月期については、既に発表している数字にとどめておき、上ぶれすれば早めに上方修正したい。平成 27 年 6 月期については、風車の仕事が増える見通しであり、収益性を高めるために業務改善も行っているが、受注が確定した段階で改めて話したい。

航空機業界に参入する理由を教えてください。

航空機は、量が少なく、品質管理体制が非常に厳しい。F-1 マシンの部品や、橋本聖子選手がオリンピックで乗った自転車の部品の熱処理を受注したこともあるが、従業員が、自分の仕事に誇りを持つことができ、モチベーションも上がると考えている。取り扱うのは、ただの鉄の塊ではあるが、最終的にどのような部品になり、どこにどう使われるのかを、しっかり教育しながら、その重要性を認識させることが、不良品をつくらず、また安全にもつながると考えている。

(平成 25 年 8 月 27 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見ることができます。

(<http://www.onex.co.jp/ir/docs/briefing.php>)