

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

近畿・東海・北部エリアで新規受注を獲得すべく、新会社を設立

◆エネルギーコストの増加が利益に影響

平成 26 年 6 月期の連結売上高は 49 億 68 百万円(前期比 2.2%増)、営業利益は 94 百万円(同 25.7%減)、経常利益は 1 億 5 百万円(同 22.3%減)、当期純利益は 65 百万円(同 19.0%減)となった。売上高については、上半期は不調であったが、下半期に入って上昇基調に転じている。装置産業であるため、電気、ガスといったエネルギーコストが大きく影響するが、当期はエネルギーコストが前期比 137 百万円程度上昇し、利益を圧迫した。顧客に対してサーチャージシステムの交渉を行っているが、電気・ガス等の高騰を転嫁することが難しい状況である。

単体の営業利益は 51 百万円となっており、前期比で 49 百万円減少した。増減要因としては、売上高の増加で 55 百万円増となっており、内訳は、産業工作機械が 1 億 77 百万円増と大幅に伸長しており、ロボット、大型減速機などが比較的好調であった。一方、自動車は 25 百万円減、建設機械は 62 百万円減となっており、得意としている建設機械の減少が全体に影響した。経費の増加によるものでは 1 億 4 百万円増となっており、修繕費、労務費、製造原価が減少したものの、エネルギーコスト(材料費、電力費)が 1 億 37 百万円増加している。

貸借対照表については、流動資産が前期比で 2 億 27 百万円増加しており、下期に売上高が増加したことから、売掛債権が 1 億 4 百万円増加した。自己資本比率は前期と同水準の 65.2%となっている。

連結売上高をセグメント別で見ると、金属熱処理加工は前期比 1.3%増にとどまったが、運送は 13.3%増となっている。運送は 100%子会社のオーネックスラインが行っており、設立当初は当社の業務のみを行っていたが、現在では、同業他社や他業種など、外部からの依頼が多く、当社の業務は全体の 30%まで減少している。

売上高の業種別シェアについては、従来、自動車が全体の 60%程度を占めていたが、自動車メーカーや部品メーカーが海外に進出したことから、現在は 40%を切る状況となっており、前期は 39.3%、当期は 38.3%となった。熱処理の業務はキロ当たりで価格が設定されているため、自動車部品よりも、建設機械など、大型の歯車を手掛けることで業績が向上するが、当期は建設機械の売上高が減少しており、シェアが前期の 13.9%から 12.3%に低下している。一方、産業工作機械については、37.3%から 40.9%に上昇しており、特に下期が好調であった。加工種別では、自動車、船、風車などの動力伝達装置に用いられる浸炭熱処理が全体の 59.0%を占めている。

◆今後は日本で風車の需要が増加

平成 27 年 6 月期の連結売上高は 51 億 15 百万円(前期比 2.9%増)、営業利益は 1 億 51 百万円(同 59.0%増)、経常利益は 1 億 51 百万円(同 43.1%増)、当期純利益は 94 百万円(同 42.5%増)を見込んでいる。単体については、売上高 45 億 40 百万円(同 2.8%増)、経常利益 1 億 27 百万円(同 108.8%増)、当期純利益 77 百万円(同 122.8%増)を計画している。

設備投資および減価償却費の推移を見ると、平成 21 年 6 月期に減価償却費が 6 億 91 百万円まで増加しているが、これは風車の伸びを見込んで山口に新工場を建設した影響である。新工場では、稼働から 3 年ほど、毎月 50~60 台の増速機用歯車の浸炭熱処理を受注し、売上高に貢献したが、その後、リーマンショックが発生した。ま

た、直近では、シェールガスが開発されたことで、アメリカで風車が全滅状態となった。日本では、電力の安定供給と脱原発の観点から、今後、風車の需要が増加すると予想されているが、経済産業省が環境アセスメントにかけため、申請から2年ほど保留される。従って、実際に風車の建設が増加するのは、平成27年の後半からになると見ている。

当社における風車の売上高は、平成21年6月期に4億89百万円となったが、リーマンショックやシェールガス開発の影響で減少が続いた。平成26年6月期には、ほぼメンテナンス部品のみという状況になり、売上高が14百万円まで落ち込んでいる。なお、当初は三菱重工のみが風車を量産していたが、その後、日立製作所が量産を開始しており、当社は両社の熱処理を行っている。今後の見通しとしては、海外で大型化へのニーズが高まると見ている。また、三菱重工では、洋上風車の開発にあたり、重量を軽くするため、従来の増速機ではなく、油圧で速度を上げる研究を進めているが、まだ実験中であり結果は出ていない。

◆台湾企業から熱処理を直接受注

海外の営業展開としては、熱処理を直接受注している。自動車部品のように仕掛りの短いものは、海外からの直接受注が難しいが、大型の歯車については、アジアで手掛けられる企業が少ないため、現在、台湾企業からの受注が増加している。同社は、中国やベトナムで製鋼所を展開しているが、その圧延ローラーに使われる減速機の熱処理を当社が受注しており、1つが15トン程度となる。熱処理に10日間程度を要するため、運送を含めて納品まで1カ月程度となるが、平成25年6月期は受注高が50百万円程度となった。平成26年6月期は1,385万円まで減少したが、今期は20百万円まで回復する見込みである。なお、今後さらに受注が伸びた場合、台湾への進出を要請される可能性があるが、台湾に工場を建設することは、日本の顧客にとってマイナスとなるため、慎重に検討する必要がある。

ここ数年、力を入れている窒化熱処理は、処理温度が低いため、歪みがでないという特徴がある。浸炭熱処理は優れた技術だが、油で焼き入れを行った後、洗浄、焼き戻し、曲がり矯正など、7つほどのプロセスが必要となる。一方、窒化熱処理は、炉に入れて出てきた段階で完了となり、油を使わないため、無人で工場を稼働させることができる。窒化熱処理の比率を向上させることで、エネルギー費や人件費の削減が可能となるため、今後も力を入れていきたい。

熱処理事業を取り巻く環境としては、メーカーの生産拠点が海外にシフトしている。自動車産業は、消費地での生産が徹底されており、国内に戻る可能性は低いが、円安の進行、法人税の引き下げなどの条件が整えば、一部の製造業は国内に回帰すると見ている。また、東京オリンピックに向けたインフラ整備、シェールガスの輸入に伴うLNG船の建造、リニア新幹線のトンネル工事などにより、大型歯車や建設機械の国内需要が増加すると予想している。

◆リードタイムを短縮し、収益性を向上

今後の取り組みとしては、基幹工場である厚木・東松山工場の一体運営による人員の合理化、リードタイムの短縮、熱処理ラインの自動化、多能工化の推進により、収益性の向上を図る。特に、リードタイムについては、年内に平均1日の短縮を実現したいと考えており、これによって年間5億円程度の売上増につながる見込みである。

技術面では、低歪みへの取り組みとして、プレスクエンチの開発を進めている。また、焼き入れ性の向上を図るべく、真空浸炭炉の開発にも取り組む。新産業分野の開拓としては、今年2月に米国自動車メーカーの品質保証システムTS16949を取得したため、これを武器に営業展開していく。また、航空機産業についても、Nadcap認証の取得を目指す。

新規受注の獲得施策としては、新会社のオーネックステックセンターを設立した。熱処理組合は、東部、西部、中部に分かれているが、現在、西部および中部のマーケットが拡大しつつあるため、新たな拠点を設立し、近畿・

東海・北陸エリアの新規顧客を開拓していく。また、既存顧客の納期短縮と運送コスト削減、BCP 対策、日本の産業基盤が集積する3大都市圏をフルカバーする事業基盤の確立も、新会社設立の目的である。なお、当初は工場を滋賀県に建設する予定であったが、不動産売買が成立しなかったため、現在、三重県を含めて交渉を進めており、順調に進めば、平成 27 年 4 月には立ち上がる見込みである。

◆ 質 疑 応 答 ◆

新工場への投資は、今期の計画に織り込まれているか。

まだ設備の内容が決まっていないため、今期の計画には織り込んでいない。自動車と大型歯車の両方を手掛ける予定であり、詳細が決定次第、売上計画とともに発表する。

中部のマーケットは、何がドライバーとなって拡大しているか。

7 割が自動車である。

コンサルを入れた成果は出ているか。

6 カ月間、コンサルを入れたが、その結果を基に、自ら問題点を見つけて解決するまでには時間がかかる。工場が無駄なものを排除するなど、徐々に成果は表れており、リードタイムの短縮が実現した場合、コンサルは成功だと言える。

営業利益率については、平成 22 年 6 月期から平成 24 年 6 月期まで高水準で推移していたが、平成 25 年 6 月期から低迷している要因について教えてほしい。

エネルギーコストの増加が要因である。中国向けの建設機械が減少する中、震災の影響で電気、ガスなどが値上がりし、利益に大きく影響した。

(平成 26 年 8 月 26 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見るができます。

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