

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

11 月よりオーネックステックセンターの操業を開始

◆平成 27 年 6 月期の業績概況

当期は増収増益となり、売上高の増加に伴って利益も増加し、当期純利益は 1 億 91 百万円(前期比 190.6%増)となった。単体の営業利益は、前期が 52 百万円、当期は 2 億 65 百万円となった。主な増加要因としては、売上高の増加で 2 億 10 百万円増、ガス価格の低下で 56 百万円増となっている。

連結貸借対照表について、資産の部では、現金および預金が前期末比 46 百万円増加し、売掛債権が 20 百万円増加した。また、新会社オーネックステックセンター(OTC)の用地(約 6,000 坪)取得に伴い、土地が 4 億 37 百万円増加している。負債の部では、土地購入費用を銀行から調達したため、借入金・社債が 3 億 39 百万円増加した。以上により、自己資本比率は前期の 65.2%から 62.7%に低下している。

目標とする経営指標は、営業利益率、ROE、1 株当期純利益であり、平成 23 年 6 月期と比較して、まだ低い水準にある。平成 28 年 6 月期についても、OTC への投資により、いずれの指標も前期比で低下する見込みである。

当期のセグメント別業績については、金属熱処理加工(当社、OTC)の売上高が 46 億 28 百万円、営業利益が 2 億 52 百万円となっており、営業利益が単体の数値を下回っている。OTC は、今年 11 月に操業を開始する予定であり、まだ売上計上はないが、設立した平成 25 年から営業要員を配置しているため、経費のみが先行している。運送(オーネックスライン)については、売上高 5 億 83 百万円、営業利益 31 百万円となった。同社は、当社と顧客の間の運送を目的として設立したが、現在、当社の業務は売上高の 3 割程度である。

業種別シェアについては、産業工作機械(主にベアリングメーカー)が 41.2%と最も高い。従来トップシェアであった自動車は 38.2%となっており、建機は 12%と伸び悩んでいる。過去 3 期の売上推移を見ると、産業工作機械が順調に伸びており、自動車はほぼ横ばいとなっている。

当社は、金属熱処理の中でも最終製品に近い部分を行っている。メインは浸炭熱処理であり、売上高の 59.2%を占める。鋼の表面にカーボンを侵入させ、表面を硬くして内部の硬度を落とす処理方法であり、トランスミッション系の歯車が中心となる。また、浸炭熱処理は温度が 940℃程度になり、歪みが生じるため、530℃程度で処理する窒化熱処理も行っている。焼き入れを行わず、歪みが生じないことから、欧米市場では航空機産業にこの技術が使われており、当社でも力を入れているが、ここ数年は売上高が伸び悩んでいる。

◆大型歯車や建設機械の国内需要が増加

平成 28 年 6 月期の連結業績は増収減益となる見込みである。売上高は 54 億 38 百万円(前期比 2 億 25 百万円増)を見込んでおり、OTC の売上高は 1 月～6 月の 6 カ月分(1 億 8 百万円)を織り込んだ。単体の営業利益は 2 億 78 百万円を予想しており、売上高は前期比で約 1 億円増加するが、OTC で先行して人員を採用し、トレーニングを行っているため、人件費が増加し、利益を圧迫する。売上高の見通しとしては、中国・天津で大きな事故があり、自動車産業に影響すると見ている。また、当社は円ベースで取引を行っているため、為替の影響を受けないが、顧客は影響を受けることから、低めの数値を設定した。

単体の設備投資において、平成 21 年 6 月期に大きく増加しているが、これは風車への投資である。三菱重工でアメリカ向けの輸出を増加させる計画があり、山口県に第 2 工場を建設したが、その後、三菱重工と GE との特許論争、リーマンショック、シェールガスの開発などがあり、アメリカ向けの輸出がほとんどなくなった。ただし、アメリカにはすでに多くの風車が設置されているため、メンテナンス需要はコンスタントに出てくる。また、国内では、三菱重工や日立製作所が政府からの援助を受け、洋上風車、大型風車に取り組んでおり、両社ともに、風車用増速機の歯車は当社が手掛けている。

熱処理事業を取り巻く環境としては、中国をはじめとするアジア諸国の景気が減速しており、投資の落ち込みが懸念される。国内では熱処理需要の競争が激化しており、顧客の生産拠点が関東圏から中部圏にシフトしている。プラス要因としては、アイシン AW がトランスミッションの増産計画を発表した。現在、同社は全世界に 7 百万台のトランスミッションを供給しているが、2020 年に 10 百万台まで増加させる計画で、熱処理だけではなく、機械加工も含めて当社に話が来ている。エネルギーコストについては、ガス価格および電力費が低下しており、利益にプラス影響を与える。メーカーの生産拠点については、中国を含む東南アジアへの移行が進んでいたが、円安が安定したこともあり、一部が国内に回帰している。また、東京オリンピックに向けたインフラ整備、シェールガス輸入に伴う LNG 船の建造、リニア新幹線のトンネル工事、風力発電設備の大型化と補給部品需要などにより、大型歯車や建設機械の国内需要が増加している。

◆航空機産業へ進出

海外展開については、平成 15 年以降、顧客数社から中国進出の要請があり、現地調査を含めて検討を行ってきたが、政治的なリスクが高く、進出を見送った。現在もアメリカやメキシコへの進出要請があるが、当面は OTC に投資を集中し、メドが立った後で検討していきたいと考えている。

熱処理市場の状況としては、当社の基幹工場がある関東地方の市場が縮小する一方、中部地区が伸長している。また、アベノミクスにより円安が進行し、輸出が増加しつつあるため、メーカーの製造拠点の海外移転の動きが変化している。以上のことから、潮目が変わったと判断し、2013 年夏から近畿・中部地区に拠点設置の検討を開始し、今年 11 月から新会社の操業を開始する予定である。

一方で、2012 年には、生産管理システムソフトを製造販売していたオーネックスエンジニアリングを清算した。また、基幹工場である厚木工場と東松山工場との間に高速道路が開通し、時間的距離が 2 時間半から 1 時間弱に短縮したため、工場長をはじめとした管理職の兼務体制を敷いて一体化運営をスタートさせ、人員合理化を実施した。今後は人・物・金を新会社に投入し、成長を目指す。

単体の事業展開としては、顧客の増産計画による熱処理受注増に対応するため、東松山工場、長野工場、厚木工場で設備を増設・新設し、生産性の向上を図る。東松山工場では、ボタンひとつで稼働するガス焼きバッチ式浸炭炉を増設し、長野工場では、高周波焼き入れ機を新設する。厚木工場では、IHI 機械システム社のバッチ式真空浸炭炉への更新投資を実施する。

新産業分野の開拓としては、航空機産業に進出する際に必要な JIS Q9100 を 9 月に取得する予定であり、最終的には Nadcap 認証の取得を目指す。なお、自動車産業向けの品質マネジメントシステムでは、平成 25 年 12 月に TS16949 を取得したが、最終的には CQI-9 を取得したいと考えている。

◆近畿・東海・北陸の新規顧客を開拓

風力発電については、山口に第 2 工場を建設した平成 21 年 6 月期に売上高が 4 億 89 百万円となり、月間 40 ～ 50 台の増速機を生産していたが、現在は 1 ～ 2 台となっている。ただし、政府からは、2020 年までに洋上風車を含めた風力発電の比率を全体の 5% まで引き上げる方針が出されており、補給部品の需要も増加すると見ている。

OTC は、近畿・東海・北陸エリアの新規顧客の開拓、既存顧客の納期短縮および運送コストの削減、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を目的に設立した。総投資額は約 18 億 50 百万円を予定しており、操業時の設備は、自動車・ベアリング関連の顧客に対応するバッチ炉が 4 基、大物製品に対応するピット炉が 2 基となっている。従来事業との相違点としては、バッチ炉ラインを自動化した。また、当社が 3 交代の勤務体系であるのに対し、OTC は 2 交代で人件費を抑制していく。

OTC 亀山工場は、亀山・関テクノヒルズ工業団地内にある。大阪から 1 時間強、名古屋から 1 時間以内の距離にあり、北陸とも高速道路でつながっているため、テリトリに入る。また、土地面積に余裕があるため、同規模の工場を新設することも可能である。

◆ 質 疑 応 答 ◆

熱処理市場の規模を教えてください。

自動車メーカーは熱処理を内製化しているが、すべてを自社で行うことはリスクが高いため、一部を外注している。部品メーカーも同様だが、熱処理設備を保有していないメーカーもある。日本熱処理工業会には約 200 社が加盟しているが、加盟していない企業も含めると、国内で 400~500 社が熱処理を行っていると推測される。以上のことから、正確な数字を出すことは難しいが、当社のような熱処理専門業者に外注されている市場は 1,500 億~1,600 億円、メーカーが内製化している部分は 3,000 億円程度だと認識している。

OTC の事業計画を教えてください。

工場は今年 4 月に着工し、9 月に完成するが、設備の搬入が完了した後、11 月中旬に竣工式を行う予定である。設立から 3 期目となる今期は、初の売上計上を予定しているが、減価償却費、人件費などが先行するため、当期純利益は 1 億 30 百万円程度の赤字になる見込みである。自動車部品を名古屋、大型歯車を大阪から獲得する構想で設備を揃えたが、航空機産業からの引き合いも来ているため、これらを核に事業を展開し、第 7 期までに累損を解消したいと考えている。最終的には売上高 10 億円程度を目指す。そのためには設備を追加する必要がある。ただし、インフラは揃っているため、炉を追加した分、売上高が増加し、収益性が向上する見込みである。

(平成 27 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.co.jp/ir/docs/briefing.php>