

## 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

### 自動車、産業工作機械受注が伸長、今期も好調な推移を見込む

#### ◆2017年6月期の業績状況

当期の業績は、売上高 54 億 76 百万円(前期比 3 億 24 百万円増)、営業利益 2 億 88 百万円(同 3 億 20 百万円増)、経常利益 2 億 94 百万円(同 3 億 21 百万円増)、当期純利益 1 億 28 百万円(同 2 億 13 百万円増)となった。営業利益率は 5.3%である。前期はマイナス金利による退職給付債務の評価損計上により 32 百万円の赤字となったが、当期は一過性の要因がなかったことに加え、本業の好調も相まって黒字化し、増収増益を達成した。エネルギー価格が想定レートを下回った水準で推移したことも影響した。建機関連は中国の動向により慎重な動きとなったが、自動車・産業工作機械は増産ベースで大きく伸長し、当社工場もフルキャパシティの状況で稼働している。中でもトヨタ社関連は熱処理を日本国内で調達する方針であり、エネルギー価格や為替レートに左右される一面はあるものの、2020 年までは堅調な推移を見込んでいる。オーネックス単体の利益増減要因は自動車関連の好調と OTC 移管による物流効率化効果などがプラスに作用した。

連結貸借対照表については、流動資産が 42 億 65 百万円(前期末比 7 億 67 百万円増)となった。借入金の増加により現金および預金が増加した。自己資本比率は投資の実施により 56%から 53%と低下した。

セグメント別の業績は、金属熱処理加工(オーネックス・オーネックステックセンター)は売上高 48 億 74 百万円、営業利益 2 億 32 百万円となった。

運送(オーネックスライン)は、減価償却費の増加等により売上高 6 億 1 百万円、営業利益 21 百万円と増収減益となった。オーネックスラインはオーネックス社の運送会社として設立されたが、現在は建設資材や復興資材の運搬などに業務を拡大している。

設備投資については、2016 年 6 月期はオーネックステックセンター(OTC)の設立により 17 億 63 百万円と突出した投資額となったが、受注額の増加も伴っている。OTC には約 14 億円を投資し、バッチ炉 4 台、ピット炉 3 台、ガス軟窒化炉 1 台が稼働している。本年夏には新たにバッチ炉を 2 台導入したが、工場のスペース的には、更に 5 台の増設が可能である。

業種別シェアとしては、自動車が 42.3%、産業工作機械が 40.7%と大きなシェアを占めている。産業工作機械はベアリングメーカー関連やロボット、風車等である。建機は従前 20%近くを占めていたが、現在は低下傾向にあり、当期は 9.7%となった。加工種別シェアは、メインの浸炭が 58.2%、焼入れ・焼戻しが 17.3%である。トランスミッションの歯車やシャフトなど耐摩耗性が要求される部品がメインとなっている。

#### ◆2018年6月期の業績予想

2018 年 6 月期は、売上高 56 億 76 百万円(前期比 1 億 99 百万円増)、営業利益 2 億 96 百万円(同 7 百万円増)、経常利益 3 億 8 百万円(同 13 百万円増)、当期純利益 1 億 88 百万円(同 59 百万円増)を見込んでいる。引き続き好調な受注状況が継続するとみているが、地政学的リスクや原油価格の上昇等の不安定要素や設備の修繕費が利益を圧迫する可能性を見込んだ数値である。また人材確保のための経費も多めに見込んでいる。OTC

については赤字状態が継続しているが、受注量は増加傾向にあり、9月より新たに加わる2台の炉も100%稼働となる状況である。顧客からは炉の増設を要望されているが、発注から納期まで半年近くかかるため、前広に対応していく。

今期目標の経営指標は、営業利益率 5.4%、ROE3.5%とかために予測している。

## ◆今後の展望

熱処理事業を取り巻く環境は、米中経済を中心に世界経済は回復しているものの、トランプ政権の影響による自動車メーカーの戦略変更など予断を許さない状況にある。一方、中国の人件費高騰により部品メーカーの国内回帰が見られている。国内生産、輸出の回復により国内の経済は緩やかな成長が継続しており、当社としてはあらゆる状況に即座に追従できる体制を整えている。

熱処理業界においては、メーカーの内製熱処理を人材不足により外注化する傾向にある。当期の実績としては、2社から外注の仕事を受注している。

また熱処理企業の淘汰も進展しているが、専門の熱処理業者は少なく、非鉄金属企業や化学薬品関連企業が熱処理事業を手がけているケースが多い。日本金属熱処理工業会の組合員は約200社中、従業員100名未満の中小企業が多数である。後継者不足の問題もあり、M&A や統廃合の流れが進んでいる。

当社グループの経営戦略としては、現在伸長している自動車とロボットに注力し、顧客の多い中部地区の市場開拓を進めていく。メーカーの内製熱処理の外注化に対して働きかけ、事業承継や設備老朽化等により廃業する熱処理会社の顧客を継承する。

また人員効率化、工場一体化運営を強化することで生産性の向上をはかる。営業活動の強化としては、輸送費や単価の値上げにより不採算取引を改善する。円高の進行時に毎年コストダウンを行ったが、円安に転じたことによる値上げは困難であった。しかしながら、現在、経済産業省、中小企業庁、公正取引委員会の主導により、部品メーカーとのディスカッションを行うなど、業界団体の動きが見られている。具体的には、電力や為替レートの変動に対応できるサーチャージ制度を提案している。

オーネックスグループの拠点については、亀山工場の設立により、物流費削減と納期の短期化をはかることができ、工場間の互換性を高めて受注量の増加に対応している。

## ◆オーネックステックセンター(OTC)

設立目的は、まず近畿・東海・北陸地方の顧客開拓である。2点目は、運送コスト削減と納期短縮である。3点目は、BCP対策として比較的地震の少ない亀山に設立をした。

工場の概要は、土地面積は6,600坪と当社最大の敷地を有しており、工場内にオーネックスラインが営業所を開設している。自動車関連企業が集中する名古屋まで61km、大阪まで122km、小松空港も比較的近距离であり、立地的にも非常によい場所である。シャープの亀山工場に隣接し、豊田自動織機が来年テストコースを竣工する予定である。売上見込みは、2018年6月期に4億50百万円を期待値として掲げている。

業績は、売上高が2億27百万円、経常損失が2億38百万円となった。今期の予想としては、売上高4億50百万円、経常損失77百万円を見込んでいる。40~45百万円の月間売上により達成できる数値であり、ブレークオープンポイントであると認識している。装置増設により3億円程度の売上増加が見込める状態であり、今期は全ての工場において収益の創出を目指す。

## ◆ 質 疑 応 答 ◆

**配当を3円に戻す見通しを伺いたい。**

当社グループの成長のためには大きな投資が必要であるという方針のもと、亀山に約14億円を投入した。炉については1台50百万円程度のコストがかかるが、これらの投資により全ての工場で収益を生み出せるようになった段階で増配を考えたい。バランスを見ながら3円配当を視野に入れて検討していく。

**株式併合について、このタイミングで行う理由を伺いたい。**

株式併合については、売買単位を100株に統一する東証の取り組みに基づき実施した。来年から100株単位とするために併合しておく必要があり、この判断となった。

**M&Aに関する考えを伺いたい。**

現時点においては、当社より小規模な会社は従業員教育に時間を要するため、買収する考えはない。従業員教育や品質保証体制が構築されている規模の大きい企業の熱処理部署のみをターゲットにしたいと考えている。

**利益率についてどう考えているか。**

当社における過去最高の利益率は17%であり、今後2桁の利益率を確保できると認識しているが、受注好調による納期おくれが発生している状況である。現在の利益率を2桁にすることを目標としている。

**OTCの炉1台当たり60百万円程度の売上を創出できると考えていいのか。**

炉の価格50百万円の投資に対し、年間で60百万円の売上が上がるイメージである。

**新たに設置する炉に関する見通しを伺いたい。**

来月から稼働する亀山の2台は開始と同時に稼働100%となる。2018年度1~6月に更に2台入れてはどうかという引き合いを頂いており、残りのスペースは3台分となる。

**損益分岐点はどの程度なのか。**

5億円弱である。炉の増設に加え、未処理品や完成品の倉庫が必要となり、設備投資により損益分岐点は高くなる。

**炉は何年償却なのか。**

通常は10年償却であるが、中には40年稼働しているものもある。コンスタントに動かしながら計画的なメンテナンスにより長期間の稼働が可能となっている。10年で償却はするが、当社の平均稼働年数は30年である。

**海外に工場を出す可能性はあるのか。**

前向きに考えているが、フィジビリティスタディーをすると課題が非常に多い。現地企業と合弁の形をとるほうがリスクは低いと認識している。

**業種別の構成比が変化したことによる利益率に影響はあるのか。**

100kgの自動車部品と100kgの建機部品を比較すると、容積は建機部品のほうが少なくなる。同じ100kgで売上が同じでも炉に入れる量に差が出るため、収益に差が出てくる。鉄鋼のプラントなど大型のものがコンスタントに入ってくれば収益性は上がるが、大型案件はスポット的に発生することがほとんどである。

**キャパシティーの問題で大型案件を断らざるを得ない状況もあるのか。**

自動車やベアリング向けの小さな炉は既に100%稼働している状況であるが、大きなピット炉には余裕があり、山口などは稼働率がまだ低い。

(平成29年8月29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>