

佐藤 英二 (サトウ エイジ)

オイレス工業株式会社社長



独創的な製品および生産技術の開発で 事業領域を拡大

◆材料価格の上昇が利益に大きく影響

2005年3月期は、電子部品関連の子会社を整理したため、国内子会社が前期の9社から8社に変更となっている。海外子会社については8社、持分法適用会社については1社で変わっていない。グループ従業員数は96名増加しているが、そのうち、73名が海外子会社となっており、生産および営業、技術の体制整備による増員である。

連結売上高は、2002年3月期から連続して増加しているが、セグメント別に見ると、軸受機器は2001年3月期から当期までの間に32%程度伸びているものの、構造機器および建築機器については、市場の低迷により減少傾向となっている。当期の売上高は前期比微増の489億29百万円となった。売上総利益率は33.3%となっており、売上原価の増加が利益に影響を与えた。営業利益については、前期の43億99百万円から当期は34億47百万円と減少し、売上高営業利益率は7%となった。2006年3月期については、売上高500億円を計画している。原価改善を推し進めていきたいと考えており、営業利益率は8.2%、当期純利益は22億円を見込んでいる。

当期の営業利益の増加要因としては、コストダウンで5億44百万円（軸受機器3億60百万円、構造機器1億80百万円）、売上の増加で3億84百万円、人件費削減で2億18百万円となった。減少要因としては、材料価格の上昇で6億60百万円（軸受機器2億90百万円、構造機器3億70百万円）、販売価格の下落で5億円、海外強化費用（チェコの子会社稼働および生産強化支援、欧州2社に対するERP導入等）で2億88百万円、外注加工費の増加で2億76百万円、生産効率化等の費用（藤沢工場のライン整備）で2億13百万円、製品構成の変化で1億61百万円となっている。

今期の営業利益については、売上増加で5億60百万円増、コストダウンで4億38百万円増、販売価格の値上げで2億40百万円増、材料価格の上昇で2億70百万円減、海外強化で1億50百万円減、経費の増加で1億15百万円減、人件費の増加で50百万円減を見込んでおり、41億円を確保する予定である。

◆軸受機器は売上・利益共に過去最高を更新

当期の軸受機器の売上高は288億91百万円と、前期比で10%強の伸びとなっており、営業利益についても約6%増となった。売上、営業利益共に、3期連続で過去最高を更新している。主力の自動車向け製品以外でも、大型二輪車向け製品が好調となっており、大きな金額ではないが、業績に貢献している。今期は売上高306億円、営業利益39億円を見込んでいる。日系自動車の生産台数は、国内、海外共に順調に伸びており、当社の業績に好影響を与えている。また、新製品の採用も順調に推移しており、今後はタイおよびチェコの生産にも期待できると考えている。

構造機器については、売上高が87億70百万円、営業利益はマイナス7億7百万円となった。営業利益については、経費削減、コストダウン、人件費の削減を行ったものの、売上の減少で6億80百万円、販売価格の下落で5億円、材料価格の上昇で3億70百万円、製品構成の変化で2億20百万円、外注加工費の増加で1億円の減少となった。今期も厳しい状況が続くとみており、売上高83億円、営業利益マイナス3億円を予想している。営業利益の増加要因として、販売価格の値上げで2億40百万円を見込んでいるが、建物向け製品については昨年10月から値上げを実施しており、橋梁関係は今年5月から値上げを実施する。建物については7月から、橋梁関係については第4四半期から効果が出るかとみている。その他、コストダウンで2億40百万円、人件費の削減で2億円、経費の削減で1億72百万円を見込んでいる。減少要因としては、材料価格の上昇で2億円、製品構成の変化で1億50百万円、売上の減少で95百万円を見込んでいる。なお、2006年3月期の構造機器の期首受注残高は、当期の29億円から42億円に増加している。

貸借対照表については、総資産が565億98百万円となった。固定資産については240億50百万円となっており、前期末比23億34百万円増加した。そのうち、建物で7億32百万円、機械で12億5百万円増加している。

負債の部については、長短の借入金を約20億円返済している。

◆事業領域の拡大とグローバル化

当社は、オイルレス・ベアリングの総合メーカーとして世界のリーダーとなり、技術で社会に貢献することを経営理念としている。中期経営方針としては、世界初・世界一の独創的な製品および生産技術の開発による事業領域の拡大、グローバル化、既存事業の体質強化に取り組んでいく。事業の方向として、軸受機器については、顧客とともに開発するグローバル開発ネットワークを構築し、どこからでも開発品を供給するグローバル生産ネットワークを構築していく。グローバル化の状況としては、北米に開発拠点を設けた。生産拠点としては、北米、欧州、中国、東南アジアがあり、今後はインド、南米への進出も図っていく。

構造機器については、オイルレス・ベアリングという技術のプラットフォームにダンパーをプラスして事業を展開しているが、今後は土木建築市場から、より広域な市場に領域を拡大していきたい。これまでは社内カンパニー制としていたが、今年4月からは、それぞれの事業部を事業本部に統合し、機動的に動くことができる組織に改正した。中期連結売上高計画としては、2008年3月期に、軸受機器で384億円、構造機器で83億円、建築機器で98億円、その他で23億円、合計588億円を目標とする。

◆ 質 疑 応 答 ◆

構造機器について、ユーザー側の橋梁の受注活動に問題が生じたが、価格等で影響は出ているか伺いたい。

既に受注している分については、このまま続行するとみているが、その後については、推測できない。当社としては、市場を限定しない形で、展開を図っていきたいと考えている。

中期経営計画で、軸受機器の売上高を78億円増加させるということだが、このうち、自動車が占める割合はどの程度か。

まず日系自動車メーカーをフォローし、それをベースに海外自動車メーカー、一般の機械メーカーへ展開を図る。米国、欧州では第2フェーズに入っており、この78億円の増加は、ほとんどが自動車となる見込みである。

中期経営計画の部門別営業利益の目標値を教えてください。

利益率としては10%以上を目標としている。

軸受機器のうち、自動車向けの地域別売上高の実績、中期計画を教えてください。

北米については、当期が30億円強、2008年3月期には60億円を見込んでいる。日系車の増産、現地メーカーへの新規採用増が背景となっている。欧州については、当期が11億円強、2008年3月期には26億円を見込んでいる。ルノー、BMW、プジョー等の採用がほぼ確定しており、日系車の増産も見込める。アジアについては、当期が7億円程度、2008年3月期には20億円弱を計画している。

エア・ベアリングの現状を伺いたい。

前期は3億円程度、当期は倍増には至らなかったが、ニコンの7世代目のステッパーを中心に順調に売上・受注が拡大し、5億円強となっている。今期については、顧客側の生産が鈍化しているため、5割増程度を見込んでいる。今期で過去の開発コストを吸収し、採算ベースに乗るとみている。

構造機器について、中期経営計画では売上がほとんど伸びないということだが、建物と橋梁の内訳を教えてください。

橋梁用は、今期から若干、補修用の動きが出てきているが、従来の新設の市場をキャッチアップするのは難しい。新設は徐々に減少すると想定しているため、今後、橋梁の市場は緩やかに減少していくとみている。建物用については、まだ普及率が低いため、今後は緩やかに増加していくとみている。これらを総合して、中期経営計画では横ばいを予想した。

橋梁向けについて、建築基準の変更の影響はあるのか。

橋梁の数は増えているが、小型化しているため、金額的には相殺されている。当社としては、当初の想定外の状況である。

今期は特別損失を5億円見込んでいるということだが、こういったものが考えられるのか。

強いて挙げるとすると、売上債権が焦げ付くリスクがある。また、子会社の整理・統合の関係で損失が出る可能性もある。減損会計の影響については、今期以降はないとみている。

配当性向について、どのように考えているか伺いたい。

連結の配当性向は、35%以上にしたいと考えている。

外国人持株比率の変動について、教えてほしい。

04年3月期は5%、04年9月期は11%、05年3月期は9%となっている。

(平成17年5月30日・東京)