



## 軸受の好調とグローバル化を受け増収増益達成

### ◆2006年3月期決算の概要

当社グループは国内が8社、海外に9社、持ち分法適応会社1社の合計18社である。従業員は前期に比べ、国内が主に軸受関係で67名増加して1,529名、海外が38名増加して351名、合計で105名増加の1,880名となった。

2006年3月期は売上高518億22百万円、経常利益は49億26百万円、当期純利益は27億13百万円を上げた。セグメント別では、まず主力の軸受機器関係は中心である自動車関係において、国内外での新規採用が前年に増して増加したことが売上増に寄与している。加えて一般産業向け製品も順調に推移し、当期の売上高は前期比10.6%増加した。軸受機器のセグメントでは売上高は4期連続、営業利益は3期連続して過去最高額を更新した。

構造機器関係では、橋梁関係製品が引き続き公共投資予算縮減の影響を受けて減少したが、建物関係の免震・制振装置が高く評価されて伸長した。橋梁の落ち込みを建物でカバーした形となって全体で6%の増収、営業損失も前期に比べ半減している。

建築機器関係では、主力商品は排煙オペレーターであるが、公共建築物等の着工が減少し、低迷した。

海外関係は全地域で売上が増加したが、北米子会社は本社移転費用や先行投資など一時的な費用が発生し、利益は減少している。

3月期末の株主配当は、期末配当を1株2円増配して24円を予定している。中間で10円を配当しているので、通期で34円となる。なお、2005年9月期末に、1対1.2の株式分割を行っている。

連結売上の推移を見ると、軸受機器関連は順調に伸びており319億500万円を達成している。一方、構造機器は、橋梁関係が3年連続で減少している。このため、これまでの連結全体の売上は軸受の順調があまり反映されず増収とはいえ伸びは鈍かったが、2006年3月の売上増は構造機器の建築関連が上昇に転じたことにより、前期比5.9%増加した。

営業利益のマイナス要因としては、材料価格の上昇と減価償却費の増加、海外子会社の生産ライン強化などが挙げられる。プラス要因はまず、売上増加による利益のインパクトが10億800万円ある。また、昨年から進めてきた原材料価格上昇の価格転化が進み、6億1000万円の効果を生んだ。コストダウンを加えて営業利益を増加させている。

連結の貸借対照表では、資産が前期に比べ47億6500万円増の613億6400万円となっている。投資有価証券は保有株式の含み益が増加し、前期比24億2500万円増となった。

営業活動によるキャッシュフローは、当期純利益、減価償却費が増加したが、期末の売上増によりキャッシュフローの減少要因である売上債権、棚卸資産が増加し、前期比約10億円減の38億3700万円となった。投資活動によるキャッシュフローは有形固定資産の取得によって、マイナス29億4000万円となった。

### ◆2007年3月期の予想

2007年3月期は景気後退もやや考慮し、売上高は前期と比較して2.3%増の530億円と保守的な数字を掲げている。営業利益は前期比8%増の49億円ということで、増収増益の予定である。

当期純利益は24億円と減収の計画であるが、これはオイレスECOに向かう中の本体社員を転籍させる関係で、早期退職割増金を特損で処理する予定の数字が入っているためである。

営業利益の減少要因としては、昨年前期ほどではないが原材料価格の上昇と、海外生産ラインの強化費用を見込んでいる。また、中国蘇州の子会社創業費用2億円が今年計上される。プラス要因は売上の増加と、昨年は期中から出てきた価格値上げの効果が今年はフルに寄与してくれることと考えている。

## ◆セグメント別実績と予想

軸受機器の損益は、毎年10%程度の増収を続けている。連結で売上300億円を目標とする「グローバル300」を掲げてきたが、2006年3月期は主力である自動車の大きな寄与により突破することができた。営業利益も45億20百万円と順調に伸びている。

世界および国内の自動車の生産台数は、順調に成長を続けている。当社単体の自動車関連（4輪）の売上は、2005年3月期は109億円、2006年3月期は122億円と10数パーセントの伸びを示し、今期は130億円を計画している。子会社を含めると2005年3月期は144億円、2006年3月期が168億円となり、2007年3月期には185億円を見込んでいる。

構造機器セグメントの売上は、2003年3月期には橋梁用が87億95百万円、建物用が35億88百万円であったが、2006年3月期には橋梁用が41億7百万円、建物用が52億2百万円となり、主力は建物に替わってきている。2006年3月期の営業利益は材料価格上昇を製品値上げでカバーする形になっており、2007年3月期には製品値上げがフルに寄与すると考えられ、営業利益はプラス1億円を計画している。当期の期首受注残高も建物が橋梁を上回っており、売上、利益共に建物が支配すると考えている。

建築機器セグメントでは、2006年3月期の売上高80億74百万円、営業利益2億62百万円を上げた。2007年3月期は売上高81億円、営業利益2億20百万円を予想している。

その他セグメントは2006年3月期に売上高24億86百万円、営業利益1億4百万円であった。当期は売上高25億円、営業利益30百万円を予定している。

## ◆中期の経営計画について

経営方針は、以前発表した内容と変更はない。

事業の方向は各セグメントで、次のとおりである。

軸受機器関係に関してはこれまでどおりで、海外、特に自動車を中心となる。当社は日系企業には力を発揮してきたが、ようやく現地のカーメーカーとの取引も増えてきた。加えてこれからは、一般産業向けのオイルレスベアリングの販売強化を図っていきたい。

構造機器関係では前出のとおり、橋梁から建築関係へ重点市場を移行し、収益の改善を進める。また、免震・制振技術は地震に限らず機械的な振動も防止できるので、一般産業機械装置への用途開発も図っていききたいと考えている。

建築機器関係は低迷しているが、当社の排煙装置は既存の建物に使ってもらっており、建物は30～50年持つが排煙装置は10～15年の寿命である。今後は既存装置のリニューアルに力を入れ、取り替え市場を中心に据えていくつもりである。また、ブラインドシャッターや換気装置など当社で内製している製品の販売価格を見直して、収益性の改善につなげていきたい。

中期の連結売上は、2009年3月期に軸受機器で380億円、構造機器で102億円、建築機器で85億円、その他含めて合計で595億円を達成したいと考えている。

## ◆海外における自動車関係の新製品紹介

「ラックブッシュ」はステアリングに使われる部品で、当社のパテントである。非常に簡単な構造だが、顧客の評判もよい。現地自動車メーカーからも採用が続いていて、大きな期待を持っている。

「サスペンション用ストラットベアリング」は以前ほとんどがボールベアリングであったが、当社のユニットベアリングはオールプラスチックである。国内においては既に月産40万個を採用してもらっているが、海外においても採用が増えている。

「オイルレス#550」はシールベアリングと呼んでいるが、エキゾーストパイプの中間部に配置される。オイルレスベアリングの技術を応用した耐熱性の製品で、国内では月産120万～130万個を生産している。海外でも増加しており、ルノー、BMW、ダイムラークライスラーなどの採用を得ている。大変ユニークな商品で、当社は世界で一番多い数量を扱っていると思う。コストメリットが大きくFF車に効果があるパーツなので、今後は欧州の小型車に多く採用されるであろうと考えている。

---

◆ 質 疑 応 答 ◆

**2007年3月期の予想は、売上が伸びるわりには利益が伸びないようだが、もっと利益が出る可能性があるのか。**

中国の会計では、創業費用は資産に計上し、最初に売上を上げたときに一括償却するルールとなっているので、来月一括で処理することになる。また、海外の生産強化や人件費増加など、軸受の売上を拡大するためのコストが掛かるので、今期は利益がスローダウンすると考えている。

**中期計画の利益予想を教えてください。**

利益率は、軸受が14%強、免震・制震は2%強、建築機器は4%、その他では4%弱を見ている。全体では10%強の利益率を目指している。

**社長は退任の予定とのことだが、社長在任中にできたこととできなかったことを伺いたい。**

グローバル化は確実に、狙いどおり進んでいる。自動車関係は利益も上がってきており、今後も伸びると自信を持っている。構造機器の収益改善はもう少し早く行いたかったが、橋梁関係の売上が予算縮小と顧客の不祥事で急激に落ちた。ただ、収益改善の見通しは立っているので、プラスに転じていくと考えている。

(平成18年5月24日・東京)