



主力の軸受機器が好調で増収増益

◆2006年3月期中間決算の概要

当社グループの国内子会社は8社のままであるが、海外子会社は2社増加、1社減少して合計9社となった。TOC（台湾）は株式を合弁先に譲渡し持ち株比率が10%になった。逆にSOBI（上海）は株式の90%を取得した。また中国での自動車部品の生産子会社を蘇州に設立し、平成17年12月に工場が完成する予定である。人員は、国内で軸受関係を中心に65名が増加した。2006年3月期中間決算の概要は以下のとおりである。

①軸受機器

自動車部品をはじめとして多くの業種が好調に推移した。自動車部品の売上を前中間期と比較すると国内は8%増であったが、グローバルでは14%増となった。国内の自動車生産が2%増なので、新規採用の伸びが生産の伸びを上回ったことになる。

②構造機器

建築関係は昨年10月に価格改定を行ったが、なかなか浸透せず、ようやく最近になって効果が表れ始めた。橋りょうについては、値上げが遅れたこともあり回復に至っていない。

③海外子会社

タイと中国などアジアが好調である。欧米では、新規採用は計画に沿って進んでいるが、現地メーカーの減産があったため数量としては計画未達となった。ただし全域において売上高は伸びている。

④1:1.2の株式分割を実施した。発行済株式数は、自己保有の120万株を含めて2,460万株となった。

連結売上高は、軸受機器が構造機器の落ち込みをカバーする形となり、前年同期比1.8%増の239億11百万円となった。これは、過去最高であった2004年3月中間期の242億10百万円に次ぐ売上である。売上総利益率は、主に材料の高騰により1.7ポイント低下の32.3%となった。しかし販管費を2.1%低減できたので、営業利益17億31百万円を確保できた。営業利益は、経費削減、売上の増加、販売価格の上昇（価格転嫁）、コストダウン等といった増加要因があった半面、昨年からの継続して上昇している材料価格、外注加工費の増加、減価償却費の増加、人件費の増加が減少要因となった。セグメント別の損益推移については、主力の軸受機器の売上が半期ベースで10%以上の伸びを続けていたが、今期は6%強となった。営業利益は前年同期比24%増となり、上期ベースでは4年連続の増収増益である。構造機器は、2003年3月中間期において65億31百万円という半期ベースで最高の売上があったが、その後公共投資の予算縮減と顧客の不祥事が重なり、年々減少して当中間期は37億70百万円になった。橋りょうは不振が続いているが、建物については大震災対策が浸透しつつある。これまで病院は免震や制振が標準化されていたが、精密工場やマンション、オフィスビルでも需要が増加している。営業利益は、人件費や経費の削減に努めたが、材料や加工費が上昇すると同時に、受注から納品までの期間が長い製品なので、販売価格も下落し、最終的にマイナス4億58百万円となった。ただし赤字幅は第1四半期3億58百万円、第2四半期1億円と、次第に減少している。また第1～2四半期にかけて受注残が増加しているので、下期にはこれらが売上になる。建築機器は、売上が横ばいであるが、営業利益が下がっている。これは、広告宣伝費が増加したこと、子会社オイレスECOから徴収していた経営支援料を営業外の処理から販管費に移したことによる。この経営支援料は61百万円になる。その他セグメントは、販社が扱うボールベアリングや油圧機器などオイルレスベアリング以外の製品が含まれており、売上高は減少したが、営業利益は前中間期と同じ額であった。これは、鉄鋼に関連した製品の取り扱いを中止した効果が表れたためである。

貸借対照表では、流動資産が前期比で14億30百万円減少した。これは売上の季節的な変動による売上債権の減少が主因である。流動負債は、季節的要因によって仕入れ債務および未払い費用が、また、返済によって短期借入金も減少したため、負債の部合計は12億53百万円減少した。資本の部は9億91百万円増加した。キャッシュフロー（CF）は、営業活動CFが前中間期比で12億39百万円減少した。主な要因は、棚卸の増加、仕入れ債務の減少、未払い費用の減少である。投資活動CFでは、オイレスアメリカの建物の拡張、オイレス蘇州の建設、滋賀工場の増設等の投資を行った。財務活動CFは、前中間期において自己株式の取得11億円、

借入金の返済4億円などの大口の支出があったためマイナス29億95百万円であったが、今中間期は配当金の支払いや短期借入金の返済のみでマイナス5億7百万円であった。これにより現金および現金同等物の期末残高は前年同期比9億8百万円減の82億66百万円となった。

今後の取り組みとしては、①軸受機器において独創的な新製品を開発し、グローバル市場の拡大を図る。オイルレスベアリングは年間で7億個を生産するが、最近二つ新製品を投入し国内で高い評価を受けている。一つは電動型パワーステアリング部品に使われる軸受であり、精度を気にしなくても使えるので、加工費を大きく削減でき、顧客から注文が相次いでいる。国内市場では、液晶や半導体の露光装置に使われているエアベアリングを精密機械など、他のアプリケーションに広げていきたい。②海外子会社は、全体売上の約80%が自動車業界向けであり、軸受機器部門と密接に関連している。今後は、日本の開発部門との連携にとどまらず、現地で直接顧客と応用開発を行うような体制をつくりたい。③最も問題の多い構造機器部門では、橋りょうのターゲットを新設から補修へ転換する。新設の案件は少ないが、多くの橋りょうが老朽化しているため、これに当社のダンパーを取り付けて延命化を図る案件が増えてきている。また免震・制振技術を、ビルや橋だけでなく、重工プラントなど当社が得意とする分野に展開していきたいと考えており、そのための部門も新設した。④建築機器においては、排煙オペレーターは10年が寿命なのでリニューアル市場を発掘していく。電動ブラインドシャッターは利便性が高く顧客からの評価も高いが、なかなか浸透しないので、高級住宅市場をターゲットとした展示場を新設し拡販を図る。太陽光の遮断や空気の取り入れなど、オフィスビルを対象とした省エネ・環境対応商品は、時代の流れで引き合いが多くなっているため、さらに取り組みを強化する。

◆通期の予想について

軸受機器は順調に増加すると予想している。構造機器は83億円の予想を94億円に修正した。前期は通期で7億円の赤字であったが、今期は4億円に抑える。株主還元については、1株当たりの配当32円を現状では据え置く予定にしている。配当性向は29.63%となるが、目標の35%を目指して今後も配当性向を高めていきたい。

◆中期計画について

世界初、世界一の独創的製品をつくり、グローバルに展開するというのが当社の一貫した経営方針である。当社のコアコンピタンスは「摩擦・摩耗・潤滑」であり、その上にテクニカルプラットフォームとして非接触型オイルレスベアリング（空気を吹き上げて油を使わずに潤滑するエアベアリング）、摩擦型オイルレスベアリング（油のいらぬすべり軸受）、弾性変位型オイルレスベアリング（変形をゴムで逃げる軸受）、ダンパー（当社は主に粘性や摩擦によるダンパーを製造している）がある。これらの四つのプラットフォームで市場を拡大していこうとしているが、摩擦型が生産設備、プラント、建設機械、工作機械、精密機器、自動車、橋梁、建築などの市場に導入されているのに対して、非接触型、弾性変位型、ダンパーは一部の市場にしか参入できていない。例えば弾性変位型やダンパーは橋りょう・建築分野でしか使われていない。これらのプラットフォームを、摩擦型（すべり軸受）で実績を持つ市場へ拡大することで、事業の安定化を図りグローバルに伸びていこうというのが当社の方向性である。これまでは毎年、当社の前年比の売上伸び率は、世界および日系の自動車生産台数の伸び率を上回ってきたので、今後もそれを続けていきたい。また30数億円のグローバルな設備投資を今後も続けていく。

◆ 質 疑 応 答 ◆

グローバルな自動車部品市場で何か目新しい変化があるか。

欧米で自動車生産が大幅に落ち込んだため、ビッグ3のボディ系に採用されていた当社軸受の売上也急激に低下した。既存品は販売に左右されるので、当社は確実に新規採用を拡大していくことに重点を置いており、実際にそれは順調に進んでいる。例えば、ステアリング系の新製品ベアリングは、かなり速いペースで採用が決まっている。2006年3～10月に立ち上がる複数の新規事業に、当社が特許を持つ新製品が組み入れられている。金額は大きくなく、1製品について2009年で2億28百万円程度を見込んでいる。ただし、このような製品は大きな波及効果があるので、それを期待している。昨年から今年にかけて、このような新製品が二つ出てきたので、グローバルな自動車部品事業の成長は確保できたと考えている。

構造機器の来期の動向はどのように予想しているか。

建物部門は今期50億円の売上が確保できると思うが、来期はそれほど伸びないだろう。しかし、増加傾向は続いていく。橋りょう部門は、免震装置で今期30億円を見込んでいるが、来期については不透明である。市場の半分を占める橋りょうメーカーが軒並み指名停止を受けており、第4四半期になると指名停止が解除される会社が現れて、発注が始まる見通しとなっている。ただし橋りょうメーカーが受注してから当社のようなデバイスメーカーに発注があるまで6~9カ月の時間差があるので、来年の上期はこの指名停止の影響を大きく受ける恐れがある。しかし道路建設を遅らせることはできないという政治的判断が働けば、加速的な発注があり来期中に当社が受注できる可能性はある。この影響を受けるのは橋りょう部門売上の半分であり、残り半分はこれまでどおりの動向となるだろう。

(平成17年11月24日・東京)