

栗本 弘嗣 (クリモト ヒロシ)

オイレス工業株式会社社長



独創的な製品および技術開発で、 安定した収益を確保する

◆グループの概要

当社は、連結子会社として、国内8社、海外9社、持分法適用会社1社の陣容である。グループの従業員数は、国内1,544名（昨年比15名増）、海外350名（同1名減）、合計1,894名（同14名増）である。

◆2007年3月期の決算業績および2008年3月期予想（連結）

2007年3月期決算の概要であるが、売上高、利益とも過去最高を記録し、売上高は5年連続の増収となった。軸受機器、構造機器、建築機器のセグメント別に見ると、軸受機器に関しては、自動車向け製品の売上が大きく拡大した。一般産業向け製品も、建設機械等を中心に堅調に推移した。売上高は5年連続で過去最高となった。自動車向け製品は前期比12.8%増、建設機械向け製品は同18.0%増である。軸受機器全体では、売上高が前期比9.2%増、営業利益が同12.3%増である。構造機器に関しては、2005年3月期、2006年3月期と赤字であった。しかし、2007年3月期、橋梁は公共投資の縮減で売上が減少したが、建物向け製品がカバーし、前期比11.9%増と大幅に改善した。営業利益では前期比12億37百万円増である。特に建築の伸びが大きく前期比26.3%増で、橋梁は同7.1%減である。建築機器に関しては、製品の設置対象となる建物の減少により、売上は減少したが、営業利益はリストラ等により増益である。

2007年3月期決算業績は、売上高553億44百万円（前期比6.8%増）、営業利益63億62百万円（同40.3%増）、経常利益67億69百万円（同37.4%増）、当期純利益37億6百万円（同36.6%増）となった。

2008年3月期は、売上高571億円（前期比3.2%増）、営業利益68億円（同6.9%増）、経常利益72億円（同6.4%増）、当期純利益40億円（同7.9%増）を予想している。

2007年3月期の営業利益の前期比増減要因を見ると、売上の増加11億80百万円、販売価格の改定9億60百万円、コストダウン6億50百万円、製品構成の変化2億40百万円がプラス要因で、マイナス要因は、材料価格の上昇9億60百万円、特に軸受機器で著しく材料価格が上昇した。しかし、営業利益率は11.5%を確保できた。

2008年3月期の営業利益の増減要因については、売上増、コストダウン、販売価格の改定等でプラスを維持し、マイナス要因としては、材料価格の上昇がある。銅合金の価格がまだ動いていること、ニッケル、ステンレスといった材料が依然として値上がりしている状況もあるため、8億10百万円の材料価格の上昇を見込んでいる。営業利益率12.0%を確保したい。

個々のセグメントを見ると、軸受機器は、国内メーカーの生産台数増に加え、新規採用の拡大等もあって、自動車メーカー向け製品の売上高が順調に推移し、また、グローバルで見ると、海外現地自動車メーカーとの取引が順調に拡大しつつある。軸受機器セグメントの売上高全体に占める割合は63%（前期は61.6%）である。2008年3月期は、引き続き海外を中心に売上を伸ばさせる。特に欧州、中国の現地メーカーの販売を拡大する。一般産業機械向け製品は、材料価格の上昇による影響を回避するために、製品の開発、改良を進め、銅合金を使わない製品を市場に積極的に投入していく。また、環境対応の軸受、これは軸受の中には通常鉛などの環境負荷物質が使われているが、当社はこのような環境負荷物質を使わない材料への転換が終わっているので、これを武器として使っていく。営業利益の減少要因としては、材料価格の上昇が一番大きく、8億90百万円であった。それにもかかわらず、営業利益率14.5%を確保できた。2008年3月期は、売上の増加は、自動車を中心とした海外売上を伸ばすこと、それから建設機械等の一般産業機械向け製品が引き続きグローバルに好調に推移しているため、この関係の軸受の販売を伸ばさせる。それから銅合金を使わない軸受の積極的投入で売上を増加させる。材料価格の上昇というマイナス要因は6億30百万円を見込んでいるが、営業利益率は2007年3月期と同等の14.5%確保したい。グローバルだけで単純に言えば、2002年度から5年間で、世界の車の生産台数は19.5%アップしている。これに対して、当社の売上高はその間61.4%アップしている。このような事業の伸長を今後も維持していきたい。

構造機器であるが、2005年3月期、2006年3月期と赤字の厳しい状況であったが、営業利益8億84百万円を

挙げることができた。売上高は104億17百万円で、前期比11.9%増である。営業利益は前期比12億37百万円のプラスである。全体の中で構造機器セグメントが占める割合は18.8%となった。営業利益面では8億84百万円と大きな利益を上げることができたが、トータルでいくと軸受の営業利益率よりもまだ劣り、営業利益面での全体に占める割合は13.9%である。2007年3月期の営業利益の増減要因としては、販売価格の改定が前期の赤字から大きく脱することができた最大の要因である。これは一昨年から販売価格の改定を行っていたが、構造機器は、建築関係ということで価格の改定を行っても、それが売上につながるまで1年くらいのタイムラグがあるので、ようやくこの期に実現してきた。それからコストダウン、構造機器の製品は足利工場生産しているが、内製化を徹底して生産改善を進めている。それから製品構成の変化、これは採算性の悪いものの受注を手控えて、採算の良いものを増加させる製品プロダクトミックスの戦略をきめ細かく行うことで得たものである。マイナス要因としては材料価格の上昇が大きい、70百万円にとどまっている。2008年3月期は、売上高は110億円で、5.6%増、営業利益は9億50百万円で、7.5%増を見込んでいる。さらにコストダウンを徹底して進めるということで、内製を徹底したい。それから当期は販売価格の改定は考えていない。売上の増加は、当社は免・制震機器については、一番の品ぞろえであると自負しているが、それらを一つのビルに複数組み合わせるハイブリッドをお客様に提案している。

構造機器の構造改革をしていく中で、もう一つ大きな変化として公共投資の削減という問題があった。これに対応して人員とか体制を建築向けに大きくシフトさせた。建物の売上高比率が2006年3月期56%で、橋梁を逆転した。2007年3月期は63%で、完全に橋梁を上回った。2008年3月期もほぼ同じ比率で建物66億円、橋梁が44億円と建物主体で進めていく。

建築機器、その他のセグメントについて述べる。建築機器のセグメントは、三つのセグメントの中の一番小さな部分であるが、2007年3月期は、売上高75億31百万円、営業利益3億25百万円である。売上高は前期比6.7%減であるが、利益面では、コストダウン、リストラの効果が出て、24%増の増益となった。2008年3月期は、売上高が79億円で、4.9%増であるが、さらに一層のコストダウンと採算管理を行って、営業利益5億60百万円、72.3%増にもっていきたい。その他のセグメントは、売上高が2007年3月期は25億15百万円、2008年3月期は20億円で徐々に減っている状況である。

キャッシュ・フローの状況であるが、営業活動によるキャッシュ・フローは、36億56百万円増加し74億93百万円となった。主な内訳は、収入では税金等調整前当期純利益59億92百万円、減価償却費21億16百万円、売上債権の減少額11億36百万円、支出では法人税等の支払額18億96百万円、棚卸資産の増加額12億21百万円などによる。投資活動によるキャッシュ・フローは、投資活動の結果支出した資金が7億92百万円増加し36億96百万円となった。これは主に有形固定資産の取得による支出22億47百万円と定期預金設定による支出15億円による。財務活動によるキャッシュ・フローは、73百万円支出が増加し7億53百万円となった。これは主に親会社による配当金の支払額9億3百万円による。

◆中期計画について

当企業グループは、「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」という経営理念を具現化するための中期経営方針として、①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、②グローバル・オイルレス実現のための海外生産および販売拡大、③既存事業の体質強化による収益性の向上を挙げている。

中期の売上高計画は、2010年3月期では630億円である。この内訳は、軸受機器セグメントが410億円（全体に占める割合は65.1%）、構造機器セグメントが115億円（同18.3%）、建築機器セグメントが80億円（同12.7%）である。

◆株主還元

2007年3月末の株主に対して、1:1.2の株式分割を実施した。そして2007年3月期の株主配当であるが、期末配当は1株当たり23円とし、中間配当15円を加え、年間38円となり、昨年度に比し4円増配である。

◆ 質 疑 応 答 ◆

前期、海外で利益が軸受機器等が出なかったが、今期は海外の売上が拡大すると思われるが、利益が出る見通しが立っているのか。

前期は海外で一番大きなウエートを占めるアメリカの業績が非常に厳しい状況にあった。今期はそれが改善して通常に戻ってきた。まだ希望する利益率まではいっていないが、海外は利益率で10%以上確保するよう努力しており、大半の会社はそうなっている。アメリカも今期さらに利益率が改善すると考えている。

(平成19年5月30日・東京)