

栗本 弘 嗣 (クリモト ヒロシ)

オイレス工業株式会社社長



中間期は売上高、利益共に過去最高

◆中間決算の概要

当社グループは、連結子会社17社（国内8社、海外9社）、持分法適用会社1社（国内）で構成されており、またグループ従業員は、9月末で1,907名（国内1,558名、海外349名）である。

2007年3月期中間決算は、売上高、利益共に過去最高を記録した。当社は、軸受機器、構造機器、建築機器の3セグメントで構成されるが、軸受機器は、ほぼすべての業種で好調に推移、中でも中心の自動車部品は、国内、海外共に好調であり、その結果、軸受部門の売上高は前年同期比12.9%増で、5年連続で過去最高を記録した。

構造機器は、建築向け製品が民間設備投資、建築投資の旺盛な推移で売上が増加し、一方、橋梁向け製品についても、低水準ながら、前年同期から売上が増加した。さらにコスト削減と販売価格見直し効果により利益は黒字基調になった。売上高は前年同期比38.5%増であった。

建築機器は、主力のウィンドーオペレーターの採用物件の減少で、売上高は前年同期比12.1%減となった。損益計算書においては、売上高268億46百万円（前年同期比12.3%増）、売上総利益95億78百万円（同23.9%増）、営業利益32億58百万円（同88.2%増）、経常利益34億41百万円（同78.6%増）、中間純利益20億77百万円（同111.5%増）で、中間純利益は前年同期比2倍強となった。

営業利益の増減要因を見ると、増加では売上の増加によるものが最も大きく8億50百万円、次いで販売価格の改定（転嫁）7億10百万円、コストダウン4億10百万円など、マイナス要因は材料価格の上昇3億90百万円、経費等の増加2億30百万円、海外子会社創業費用、海外生産強化費用などであった。今後は、材料価格の上昇を、コストダウンでいかに吸収するかが大きな課題と考えている。

軸受機器セグメントの詳細を見ると、売上、利益共に5期連続増加、当中間期は売上高169億40百万円（前年同期比19億37百万円増）、営業利益26億80百万円（同6億1百万円増）であった。売上高では、欧州現地自動車メーカーとの取引拡大や、一般の軸受については、環境負荷物質を含まない軸受製品の採用拡大も寄与している。

同部門の営業利益増減要因では、マイナス要因として材料価格の上昇3億40百万円が一番大きい。これは当社の製品の中に、銅合金とかプラスチックを使う製品が多く、この価格上昇が大きかったためである。これに対してコストダウン1億20百万円と販売価格の改定（転嫁）2億円と合わせてほぼバランスのとれた状態となった。ほかに売上の増加7億60百万円というプラス要因があった。

続いて、構造機器は、昨年、一昨年と不調であったが、当中間期は売上高52億22百万円（前年同期比14億52百万円増）、営業利益4億60百万円（前年同期は4億57百万円の欠損）と、大きく回復した。

構造機器は、免震・制振装置が主要製品であり、橋梁向け35%、建築向け65%という構成であるが、前年の赤字から黒字に反転させることができた。営業利益増減要因では、材料価格上昇によるマイナス要因50百万円に対して、製造面での努力によるコストダウン1億80百万円のプラス要因があり、材料価格の上昇以上にコストダウンが進んだ。販売面では、販売価格の改定（転嫁）により、5億10百万円というプラス要因があった。そのほか、不採算製品の受注手控えも効果を上げた。

建築機器は、売上高34億70百万円（前年同期比4億76百万円減）、営業利益90百万円（同2百万円増）、その他セグメントは、売上高12億14百万円（同23百万円増）、営業利益28百万円（同7百万円増）であった。

◆通期の予想について

2007年3月期通期の予想は、売上高544億円（前期比25億78百万円増）、営業利益60億円（同14億67百万円増）としている。売上高の内訳は、軸受345億円、構造機器100億円、建築機器76億円、その他23億円で、軸受は前期比8%増という見込みである。

営業利益の増減要因としては、材料価格の上昇というマイナス要因が10億円近く発生する見込みである。こ

の要因は下期の方が大きく、上期4億円に対して下期6億円とみている。これを販売価格の改定（転嫁）で改善していきたいが、一般軸受は、お客様に定期的に納入しているのが大半なので、簡単ではない。とりわけ、売上高の35%を占める自動車機器向けでは、販売価格の改定（転嫁）は、非常に難しい。

材料価格の上昇が下期に集中するのは、銅合金の価格による。銅合金の価格は、前6カ月間の平均値を基に、6カ月ごとに改定しており、9月までは現状の高原状態より少し低いところで買っている。それが、今後は高いレベルで取引価格を設定することになるためである。

セグメント別に見ると、軸受機器は売上高345億円（前期比25億50百万円増）、営業利益50億円（同4億80百万円増）を見込んでいる。営業利益増減要因では、減益要因の8億円が材料価格の上昇である。これを売上の増加9億90百万円、販売価格の改定3億90百万円で補っていく考えである。

軸受機器については、国内よりも海外の伸びの方が大きい。乗用車生産が日本の1,000万～1,100万台に対して、海外は6,000万台という見通しなので、今後は、海外にシフトする必要があると思っている。地域別には、北米よりも欧州、タイの伸びが大きく、EUおよび中・東欧を合わせた乗用車の生産台数規模は、北米の1.5倍以上あるので、今後は欧州に注目したいと思っている。

構造機器セグメントは、売上高100億円（前期比6億89百万円増）、営業利益6億50百万円（前期は欠損3億53百万円）を見込んでおり、黒字基調になったと確信している。

営業利益の増減要因で、材料価格の上昇によるマイナス影響は1億10百万円と少ない。それ以上にプラス要因としてコストダウン3億90百万円、販売価格の改定7億20百万円が大きく寄与してくる。

建築機器は、非常に厳しい状況が続き、売上高は76億円（前期比4億74百万円減）とみている。ただ、下期は利益率のよい物件も控えているので、営業利益は3億円（同8百万円増）と若干ながら増益の計画である。

今期の設備投資と減価償却は、設備投資36億円、減価償却21億円を計画している。

◆中期計画について

当社は経営理念として「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」を掲げ、オイルレスベアリングは、単に軸受ということではなく、免制震装置も支える装置であることとらえ、オイルレスベアリングを広義に解釈している。

中期経営方針としては、①世界初、世界一の製品と技術を開発し、世界に挑戦する、②既存事業の体質強化を絶え間なく続け収益性を向上させる、③海外事業を拡大強化するの3項目掲げている。また、コア・コンピタンス（中核とする力の源泉）の一つを、生産システム（NPS-ニュー・プロダクション・システム、改善活動、自社開発生産設備）としている。二つ目は、コア・テクノロジーであるが、これは摩擦・摩耗・潤滑とダンピング技術である。当社の製品ポリシーは、世界初・世界一の特許製品でいこうということであるが、現在の特許製品の売上高比率は約60%であり、これを70%以上にしようと努力している。売上高研究開発比率は昨年4.4%であったが、5%近くに持っていきたいと思っている。そして、三つ目のコア・コンピタンスは、提案型営業、EK（営業依頼開発）、デザイン・インである。

中期売上計画は、09年3月期売上高595億円（うち軸受機器380億円、構造機器102億円、建築機器85億円、その他28億円）を目指している。この計画が達成できた場合、軸受機器の売上構成比は64%（現在63%）弱となる。

◆ 質 疑 応 答 ◆

軸受の伸びは今年8%の計画となっているが、来年の見通しはどのような感じか。

海外は主に日系自動車メーカー向けであるが、海外がどんどん進展しているので、これに伴って増強していく。例えば、欧州やタイでの売上はどんどん伸長している。

上期の利益が当初予想を途中増額修正した数字よりもさらに上ぶれたと思うが、どういう要因によるものか。

一つは、軸受機器も構造機器も当初予想よりも売上が増加した。もう一つは、構造機器において、建築向けの売上が予想以上に増加し、上ぶれた。軸受機器は、中国子会社設立の創業費用の償却が2億円の予想に対して60百万円程度で済んだということもプラスとなっている。

（平成18年11月22日・東京）