

栗本 弘 嗣 (クリモト ヒロシ)

オイレス工業株式会社社長



幅広い収益改善策を講じ業績の回復を目指す

◆グループの概要

当社グループは国内子会社7社、海外子会社9社、持分法適用会社1社の合計17社で構成されている。

グループ従業員数は前期末比89人増加して2,115人であり、増加数の内訳は国内と海外でほぼ同数である。ただしこの数字は期中平均値であり、昨年末から期間契約社員を中心とする人員圧縮を進めたため、期末時点の従業員数はこれよりも減少している。正社員の従業員数はほぼ変わっていない。当期の海外従業員数構成比は20.8%であり、前期比1.2ポイント増加した。

◆2009年3月期決算の概要

当期決算は、売上高514億14百万円（前期比12.5%減）、営業利益41億3百万円（同42.1%減）、経常利益39億15百万円（同46.4%減）、当期純利益16億40百万円（同61.8%減）となり、売上高、利益共に前期実績を大きく下回る不本意な結果に終わった。当期業績不振の主因である軸受機器分野では、昨秋以降の急激な経済の落ち込みが自動車関連のみならず広範な産業分野に波及して受注が急激に減少し、売上高は前期比17%減となった。一方構造機器分野では、ビルの高層化に伴い制振装置の採用が増加し、売上高は同0.5%増と前期並みの売上を確保した。建築機器分野では、主力のウィンドーオペレーターが市場環境の悪化により売上高が減少するなど、全体で同12.5%減となった。また当期の減収要因には円高の影響もあり、その売上高に対する影響額はマイナス21億円である。

2010年3月期は、売上高450億円（前期比12.5%減）、営業利益20億円（同51.3%減）、経常利益22億円（同43.8%減）、当期純利益11億70百万円（同28.7%減）を予想している。

当期における四半期別の売上高推移を見ると、第3四半期の半ばから始まった受注の落ち込みにより第4四半期が大変厳しい状況になっている。第4四半期の売上高は、第1四半期に比べて約30%減である。また第4四半期の営業利益は損失を計上した。

当期の営業利益の前期実績に対するプラス要因には、販売価格の改定、経費の節減、コストダウン、人件費の削減などが挙げられるが、売上高減少によるマイナス要因が39億20百万円と大きく、結果的に減益となった。さらに2010年3月期の営業利益予想に関しても、4月以降の人件費削減、経費節減などのさまざまな施策が年間を通して効いてくると思われるが、売上高減少が35億80百万円のマイナス要因となるため、大幅減少が予測される。

◆セグメント別損益の概要

軸受機器セグメントは、2008年3月期まで順調に伸びていたが、当期の売上高は309億25百万円と大きく落ち込んだ。2010年3月期の予想売上高は260億円となり、直線的に落ち込むとみている。当期の同セグメントにおける自動車向け売上高は17.4%減であるのに対し、自動車以外は16.1%減少である。またセグメント内における自動車向け売上構成比も前期の57.3%から56.9%へとわずかに減少した。同セグメントの四半期別売上高は、大きな下降カーブを描き、第4四半期の売上高は第1四半期に対して57.2%減である。また第4四半期の営業利益は9億円の赤字を計上したが、これについては、現在対応策を講じているところである。

自動車向け製品の国内売上高は2008年3月期をピークにそれ以降減少傾向にある。この背景には自動車生産台数の落ち込みがある。またグローバル売上高も同様の下降カーブを描いている。当期の自動車向け製品売上高は185億52百万円に対し、2010年3月期は151億58百万円を予測している。現在米国および欧州の拠点は自動車向け製品を中心に展開しており、苦戦している。一方中国の蘇州にある自動車向け製品専用工場はフル稼働中であるが、その生産規模は米国や欧州に比べて小さく、上海の一般産業用軸受子会社はやや苦戦している状況である。タイでも、自動車販売台数の落ち込みに伴い厳しい状況ではあるが、北米、欧州、日本に比べてその落ち込みは小さい。現在欧州では、新しい営業体制、販売体制が強化され、ダイムラーをはじめとする各

社からの引き合いが相当多いことから、今後が期待される。海外売上高における地域別シェアは、前期が北米50%、欧州25%、アジア25%であったのに対し、当期は北米47%、欧州24%、アジア30%となり、アジアだけがシェアを伸ばした。また営業利益額に占めるアジアのシェアは、前期52%から当期は76%へと大幅に上昇した。この傾向はさらに進むと予想している。

構造機器セグメントは、かつて厳しい時代もあったが、現在は軸受機器セグメントを支える状況になっている。当期の売上高121億65百万円に対し、2010年3月期はビル、建物、工場の需要減を背景に110億円と若干減少する見込みである。ただし次期は、建築分野での大型受注が数件あるほか、昨年までに九州新幹線需要が一巡した公共の橋梁部門においても北陸新幹線関連の需要が続く。同セグメント内における建築関連売上高構成比は前期56.3%に対して当期は57.1%と微増した。

構造機器セグメントにおける四半期別売上高の推移は、物件が大きいため期によってばらつきがある。特に過去に橋梁など公共事業関連需要が多かった時期には第4四半期に売上が集中するという問題があったが、現在その傾向はかなり平準化されている。当期は第3四半期と第4四半期の売上高がやや多く、次期も同様の傾向になると考えられる。

構造機器セグメントの売上を予想する上で最も重要となるのが期首の受注残である。2009年3月期の期首受注残は、前期の72億60百万円に対して54億44百万円と大きく減少した。また2010年3月期の期首受注残は51億29百万円とさらに減少している。しかし2010年3月期は期中に大型物件の受注積み増しが行われる予定である。これらの売上が期中に立つかどうかは未定ではあるが、これにより、次期における期首受注残の減少は懸念材料とはなっていない。

建築機器セグメントでは、ウィンドーオペレーターの不振を背景に、2009年3月期売上高が62億54百万円（前期比12.5%減）となった。2010年3月期売上高は63億円と微増を見込んでいるが、大きな売上貢献にはならない。当期の営業利益は3億70百万円（同27%減）となった。2010年3月期は費用削減を図り、4億20百万円を目指したい。その他セグメントも、軸受機器セグメントほどの減少ではないものの、売上、利益共に減少した。

◆今後の収益改善策および財務状況について

このような状況に対し、当社では昨年11月末から収益改善策に対するさまざまな検討を行い、今年1月に緊急収益改善委員会を設置した。収益改善策の柱となるのは、固定費削減、製造費削減、経費削減の3点である。

このうち最も大きな比重を占めるのが固定費の削減である。まず人員の見直しを図るため、一部の期間契約社員の雇用を中止した。また人件費の削減策として1月から役員の報酬カット、3月からは管理職の報酬カットを実施したほか、残業の自粛も進めている。ただし足利工場のみはコントロールしながら夜間操業を続けている。2月からは金曜日に軸受工場の一斉休業も行っている。

製造費削減のメインとなるのは外注加工の内製化である。また複数ラインを少ない人員で見るとの片寄せも行っている。さらに2直、3直を1直にするなどの交替勤務の短縮も生産内容に応じて実施している。

経費削減策では、タクシーの使用禁止、海外出張の自粛、交際費に関する役員決裁など、細かい管理を実施している。そのほか、拠点統合も進めている。2010年3月期上期におけるこれらの施策による削減効果は3億～4億円を見込んでいる。

キャッシュフローの状況は、2009年3月期における当社のフリーキャッシュフローはプラスとなった。これは、一部、海外拠点への投資増によるマイナス要因があったものの、売上回収が進んだことなどに起因した。

当社の資本政策は、連結配当性向30%以上、弾力的な自己株式の取得、株式分割の継続的な実施が基本的な考え方であり、これらは従来と変更ない。ROEは10%以上を目標に掲げてきたが、当期は3.4%という不本意な結果になった。また当期の業績を受け、当社では中期計画の見直しに着手する予定でいる。

2009年3月、当社は150万株の自己株消却を行った。しかし配当金は大幅に減少せざるを得ず、次期の1株当たり年間配当金は当期の35円から22円へ減配とする予定である。

今後もコア・テクノロジーをベースに事業を進めていくという当社の考え方に変更はない。当社のコア・テクノロジーには、軸受などのトライボロジー分野と免震・制振などのダンピング分野があるが、この両分野に継続的に新製品の開発と投入を行い、多岐にわたる製品群で深く広く追求していくことが当社の戦略である。継続的に培った技術をさらに進化させ、他社の追随を許さない形にしていきたい。

(平成21年5月21日・東京)