

6282 オイレス工業

栗本 弘嗣 (クリモト ヒロシ)

オイレス工業株式会社 社長

世界初、世界一の製品実現を目指して

◆2010年3月期決算の概要

当期連結決算は、売上高 444 億 90 百万円(前期比 13.5%減)、営業利益 31 億 17 百万円(同 24.0%減)、経常利益 36 億 16 百万円(同 7.6%減)、当期純利益 25 億 68 百万円(同 56.5%増)となり、売上高、営業利益、経常利益は前期実績を下回ったが、当期純利益は大幅に上回る結果となった。

当期の営業利益率は 7.0%と、前期の 8.0%に比べて低下した。これは、収益改善策の実行に伴い、コスト削減は進んだものの、売上高の減少による利益押し下げ要因が大きかったためである。なお、前期発生した為替差損や有価証券評価損が当期はなかったため、当期純利益は前期実績を上回ることができた。

損益の推移を四半期別に見ると、前期第 4 四半期から当期第 1 四半期を底として回復基調にあるが、まだ上値は重く、V 字型の著しい回復基調にあるとは言えない状況である。

◆セグメント別業績の概況

軸受セグメントは、国内外の自動車関連メーカーの生産が回復したことと一般産業関連の国内外インフラ設備および環境対応製品の需要に支えられた。セグメント全体の売上高は 274 億 61 百万円(前期比 11.2%減)と減少したが、自動車関連製品のみ売上高は 3.6%増であった。この結果、自動車向け売上高比率は漸増して、軸受セグメントに占める割合は 69.5%、連結売上高に占める割合は 40%となった。なお、四半期別の売上高をみると、2009 年 3 月期第 4 四半期を底として回復しているが、当期第 3 四半期から第 4 四半期にかけての伸びはやや鈍化傾向にある。

軸受セグメントにおける海外売上高を地域別に見ると最も大きいのは北米であるが、中国、タイを中心にアジアの伸びが顕著である。欧州は、厳しい状態が続いており、わずかな伸びにとどまっている。現在はアジアの比率が北米の比率に徐々に近づいており、今後も大きな伸びが期待される。

国産自動車生産台数は、2010 年 3 月期の実績 856 万台に対して、2011 年 3 月期は 900 万台と予測しているが、当社製品の採用拡大により、自動車向け国内売上高は、当期実績 133 億 88 百万円に対して、7.7%増の 144 億 24 百万円を見込んでいる。また、自動車向け製品のグローバル売上高は、204 億 43 百万円を予想している。

当社にとって開拓の余地がある市場はまだ多く存在しており、そこにビジネスチャンスが必ずあると考えている。自動車関連比率が高まることにより会社全体としてのリスクはあるが、そこに果実がある限り狙っていくべきであるという考えに基づき経営を行っていくこととしている。このようなことから、2011 年 3 月期の軸受セグメントの売上高は 310 億円を計画している。

数年来厳しい状況の続く構造機器セグメントでは、公共投資関連の予算縮減および民間建築投資の抑制により売上高は 101 億 86 百万円(前期比 16.3%減)となった。四半期別に見ると第 1 四半期を底として回復しつつあるが、著しい回復は示していない。このため 2011 年 3 月期も当期とほぼ同じ 101 億円を予想しており、当セグメントをもう一段飛躍させるための戦略が必要である。今後、国内では丸の内関連や虎ノ門の再開発計画、北陸新幹線

関連の橋梁案件など、期待される大きな案件もある。売上高をさらに拡大するには他社との差別化が図れる新製品の開発が必要である。また現在台湾、中国を中心とする海外展開の可能性を検討するため調査を進めている。

構造機器セグメントの売上高を橋梁用と建物用の二つに分け比較すると、建物用売上高が3期連続減少する見込みであるが、2008年3月期から3期連続減少してきた橋梁用売上高が、2011年3月期には、増加する見込みであり、建物用の減少を橋梁用が補う形となる。

建築機器セグメントでは、主力のウィンドーオペレーターがここ数年低下傾向にあり、当期の売上高は新規物件の減少もあり前期比11%減の55億69百万円と、厳しい状況が続いている。利益率も低下しているため、抜本的な対策を講じていかなければならないと考えている。

◆財務状況について

期末における自己資本比率は80.2%(前期末比1.6ポイント減)に低下したが、純資産合計は、利益剰余金16億10百万円増、その他有価証券評価差額39百万円増、為替換算調整勘定1億60百万円増などにより500億77百万円(同24億円増)に増加した。今後は新しい国際会計基準を含めた資本政策により貸借対照表の更なる適正化に努める必要がある。

キャッシュフローにおいては、社内構造改革を進める中で、設備投資を抑制したこと、長期預金の償還もあって、投資活動によるキャッシュフローはプラス4億99百万円となった。この結果、現金および現金同等物の期末残高は139億38百万円(同60億13百万円増)と大幅に増加した。

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(消却)、株式分割の適時実施の3点を基本的な考え方としている。理論的に株式分割は株主の時価総額を高めるものではないが、流動性を確保するために必要であると考えている。以上の資本政策を柱とし、ROE10%以上を目指してきた。2008年3月期にROEは8.8%まで上昇し、目標達成目前であったが、金融危機の影響により2009年3月期は3.4%、当期は5.3%にとどまった。次期は中期計画を練り直し、ROE10%以上の達成に向け再挑戦したい。

なお、1株当たり配当金は前期より2円減配の33円であるが、2008年10月に1対1.2の株式分割を行っており、配当還元額という意味では前期と当期の配当はほぼ同額であると理解している。さらに2009年3月には150万株の自己株消却を行った。今後も株価を高め、さまざまな方策による株主還元を行っていきたいと考えている。

◆中期計画について

現在、当社には2014年までの中長期計画があるが、2008年の金融危機以降の環境変化を踏まえ、現在見直しを行っている。ただし、現在検討中の第2次中計においても、現在の長期ビジョンを掲げ、世界初、世界一の製品を実現するため、収益性向上の徹底と事業の拡大を図り、グローバル市場に新たに組み込む姿勢に変わりはない。

2010年度のグローバル経営基本方針のキーワードは「挑戦」、「革新」、「体質強化」の3点である。第1の「挑戦」では、全社を挙げてプロセス・イノベーションに挑戦し、「より安く」、「より早く」、「より良く」を実現する。具体的には先進国、新興国それぞれの異なるニーズに対応し、価格性能比で世界初、世界一を目指していく。価格帯の高低にかかわらず、それぞれの競合製品に対してお買い得であると感じる製品を出すことである。同時に当社独自のTDS(Technical Direct Sales)を海外においても展開する。TDSとは、当社の技術力をベースに顧客との密着度を上げてそのビジネス課題を的確につかみ、当社グループの持つ製品、技術、開発、営業、サービスといった強みを最適に組み合わせ、総合力で顧客の課題を解決する活動である。

第2の「革新」では、先進国から新興国の多様な市場ニーズに応える製品とサービスを開発し提供する。世界で戦える低コスト・最適品質・短納期を目指し、受注から出荷に至るまで、生産部門だけではなくバックヤードにおいても製法の革新、NPS改善、不良と無駄の撲滅などすべてのプロセスの革新を図る。

第3の「体質強化」では、環境・安全・品質・内部統制・ガバナンスを重視し、社員と企業を取り巻く人々から信頼される会社にする。現在具体的な評価指標を作り、すべての間接部門の生産性を30%アップさせる取り組みを始めている。人を育てて活かし、活力ある組織を作って社員と企業の成長を目指していきたい。

グローバル課題の筆頭に挙げられるのは新興国対応である。新興国では低価格化の流れがあり「お買い得 Value! 製品の開発」がメインとなる。この「お買い得」とは、技術的な性能追求だけに依存する独善的なものではなく、あくまでも顧客の視点に立ったものを意味する。

この課題達成の核となるのはプロセス・イノベーションと低価格化である。プロセス・イノベーションとは単なる技術改革ではなく、会社の全部門が取り組むべき中核課題である。製品面、あるいは現状や将来という視点から、仕事のやり方をはじめとするあらゆる部分を見直し、当社グループ固有の新たな価値、強みを創造するものである。低価格化を図るには低コスト化を図ることが必要であり、そのための方策として現在、新興国における自社設備開発、材料調達、ローカルニーズに合わせた応用開発を検討している。

以上を踏まえ、現時点で2011年3月期は売上高484億円、営業利益37億円、2013年3月期は売上高542億40百万円、営業利益58億円を計画している。ただし、現在進めている中長期計画の見直しにより、2013年3月期の売上高はさらに高く設定し、過去最高益を目指していきたいと考えている。

(平成22年5月20日・東京)