

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

「挑戦・革新・体質強化」を掲げ、中期計画に取り組む

◆グループの概要

当社の連結子会社は国内7社、海外9社、持分法適用会社は1社の合計17社で構成されている。リーマンショック以降、従業員は減少傾向となっていたが、業況の回復によって、国内が8人、海外が46人増えて合計2,085人となっている。

2011年3月期上期決算を概観すると、売上・利益共に前年同期を上回った。前の期が悪かったので、満足はしていないが、売上高は、前年同期比19.2%増、営業利益は同288.5%と大幅増となっている。

軸受機器については、自動車向け製品は、国内メーカーの生産台数の増加に加えて、アジア地区を中心とした海外市場の受注増により売上は増加した。また、一般産業機器向け製品も、市況の回復および社会インフラ設備への新規採用などにより売上は増加し、伸び率では自動車向け製品を大きく上回った。

構造機器については、橋梁向け製品は、免震支承の売上は減少したが、耐震補強等の製品が増加したため売上は増加した。一方、建物向け製品は、民間投資が低調であったため、売上は減少した。

建築機器については、主力であるビル向けウインドーオペレータは市場環境による新規物件の減少から売上は減少した。また、住宅向け製品の売上は増加に転じたが、全体の売上を増加させるには至らなかった。

以上の結果、2011年3月期第2四半期の連結業績は、売上高241億7百万円(前年同期比19.2%増)、営業利益26億55百万円(同228.5%増)、経常利益26億33百万円(同168.5%増)、純利益12億62百万円(同116.4%増)となった。

営業利益の増減要因は、売上増加の効果が25億90百万円で一番大きく、とりわけ軸受機器事業の売上回復が大きく寄与している。製品構成の変化は主に構造機器事業によるもので、利益率の高い橋梁向けが堅調に推移したために1億30百万円のプラス効果が出ている。材料価格については、軸受が2億円弱の増加となり原価を押し上げる要因であったが、構造機器事業で70百万円ほど減少し、合計1億20百万円程度の増加となった。上期は材料が上昇したが、下期はそれほど大きな影響はないだろうとみている。固定費は昨年大幅に削減した反動から、人件費4億円、経費2億円の増加が発生し、利益の押し下げ要因となっている。

◆セグメント別の状況

軸受機器の売上高は、168億64百万円(前年同期比40%増)となり、連結売上高の70.0%を占めている。このうち自動車向けの売上高は、113億66百万円(前年同期比31%増)となり、連結売上高に占める比率は、昨年の39%から43%に上昇し、売上の増加を牽引している。また、営業利益は24億10百万円と前年同期比大幅な改善となったが、これは、固定費の増加(人件費増3億50百万円、経費増2億円)が利益を圧迫したものの、売上高の増加によるプラス効果(29億50百万)が大きく寄与した結果である。

構造機器の売上高は41億75百万円となり、上期としてはここ数期間で最も少ない。連結売上全体に占める割合は、橋梁向けは7.6%、建物向けは9.6%、合わせて17.2%と、例年と比べると落ち込んでいる。ただし、2011年

3 月期下期は 60 億円程度を見込んでおり、かなりの部分を下期で稼げると予想している。

なお、この事業は、例年、上期は低くて下期は高いという傾向がある上、9 月末の受注残も 81 億円と例年になく高水準を維持しており心配していない。

営業利益の増減要因は、製品構成の変化として、建物向けのうち、特に競争激化しているマンション等が減少したのに対し、北陸新幹線等利益率が高い橋梁向けが健闘したため 1 億 50 百万円のプラス要因となり、売上減少によるマイナス要因を補っている。

建築機器・その他セグメントについては、建築機器はウインドーオペレーターが振るわず売上高 24 億 37 百万円で利益率も低下傾向にあるが、固定費削減により利益の確保に努めている。

連結貸借対照表については、ほとんど変わっていない。これは、流動資産は増加しているものの、ここ 2 年間、投資を抑制してきた結果、有形固定資産が減少していることが主因である。これからは海外投資を中心に投資を再開していく予定である。

キャッシュフローについても大きな変化はない。営業キャッシュフローが 24 億 24 百万円、投資キャッシュフローがマイナス 6 億 10 百万円、財務キャッシュフローがマイナス 7 億 77 百万円となり、現金および現金同等物の期末残高は 148 億 66 百万円となっている。

◆通期の予想について

2011 年 3 月期通期の売上高は 502 億円を見込んでいる。内訳は、軸受機器が 336 億円、構造機器が 101 億円、建築機器が 52 億円、その他が 13 億円である。営業利益は 54 億円を予想しているが、その 80%強は軸受機器によって占められている。営業利益の増減要因は、引き続き売上増の効果(36 億円)が大きく、人件費増 7 億 6 百万円、経費増 3 億 8 百万円等固定費の圧迫要因はあるものの前年同期比 20 億円強の増益を確保する見込みである。

軸受機器については、エコカー補助金終了による需要減、円高による輸出環境の悪化が懸念されるなど先行き不透明な状況が続くと予想しているが、新規採用の拡大、中国・インドをはじめとする新興国需要の開拓、新製品の投入と徹底したコストダウンを進めていく。営業利益は 45 億円を予想しており、売上増で 38 億円、コストダウンで 1 億円を見込んでいる。

自動車向け製品の通期売上高は 216 億 38 百万円としている。グローバルでの自動車生産台数は 7,000 万台とみているが、ローカルメーカを中心にまだ手のついていない顧客がたくさんあるので、当社の市場はまだまだ伸びるであろうと考えている。

海外売上の年間地域別推移を見ると、欧州が非常に厳しい状況であるのに対し、中国・タイを中心にアジアの伸長が著しく、北米に並ぶくらいになっている。

構造機器セグメントについては、年間売上高は 101 億円、営業利益は 8 億円を見込んでいる。下期は、橋梁関係では仙台地下鉄、北陸新幹線の残りの一部、建物関係では丸の内再開発計画など大型案件が控えている。営業利益の増減要因は、橋梁向けが増加して利益率の低い建物向けが少なくなり、製品構成上プラスの影響が出ている。

建築機器・その他セグメントはトータルで 65 億円を見込んでおり、下期は多少改善するとみている。

資本政策については、長期的な視点から株主の皆様への還元に注力していく方針であり、これは従来と変わっていない。目標としている ROE は 2008 年 3 月期に 8.8%を達成した後大幅に低下したが、利益回復を機に 10%以上への再挑戦を目指したいと考えている。

なお、今期の配当金は、当初公表のとおり年間 33 円を予定している。また、今期は株主還元策の一環として、自己株式 150 万株の取得を計画している。

◆中期計画について

2005年度を初年度とする長期ビジョンとして「グローバル・エクセレントカンパニーへの挑戦」を掲げ、現在は第2次中期経営計画(2008～2010年)の最終年度を迎えているが、リーマンショックにより環境が激変したため、現在2011年度からの新しい中期経営計画を策定しているところである。

今期は、挑戦・革新・体質強化というキーワードを掲げている。全部門においてプロセス・イノベーションに挑戦し、「より安く」、「より早く」、「より良く」を実現し、体質強化につなげていく。また、先進国から新興国まで多様なニーズにこたえる製品とサービスを開発し提供することを基本方針としている。

上期の具体的な取り組みとして、市場については、「新興国 & 先進国の二正面作戦」を行っている。先進国のメーカーが新興国の物件を受注することにも協力すると同時に、新興国に必要な建設機械、水車・水門、鉄道、製鉄などインフラ関連需要に対して供給している。

インドには会社設立準備のため2名を派遣しており、自動車関連需要とインフラ関連需要に対応していく。

プロセス・イノベーションとしては、低コスト対応と効率化のため、中国での原材料仕入れ、中国製大型設備の導入、中国製NC機・成形機・プレス導入などを行っている。また、本社間接部門については、生産性が30%アップできるよう改善プロジェクトを展開している。また、経営の質としては、人材教育が重要であり、海外人材育成を織り込んだ新教育体系を策定中である。

今後の取り組みは、グローバルの課題として「お買い得 Value!製品」の開発を考えている。とりわけ低コスト化のため、新興国で社内設備を自社開発していく。来春、中国に「生産技術センター(仮称)」を設置することが決まっている。新興国での材料調達は既の実施しているが、日本でも生産部門で実施を拡大できるよう検討している。また、中国での「応用開発」の組織化を予定している。

(平成22年11月19日・東京)