

5987 オーネックス

大屋 和雄 (オオヤ カズオ)

株式会社オーネックス社長

得意とする大型熱処理製品の受注獲得し、環境変化に対応

◆電力費が利益を圧迫

平成 24 年 6 月期の連結業績は増収減益となった。平成 23 年 7 月から 12 月までは増収増益となっていたが、今年に入って電気料金の燃料調整費が値上げされ、利益に大きく影響している。単体の営業利益は、前期の 6 億 31 百万円から 5 億 94 百万円に減少した。売上高については、自動車、建設機械、産業工作機械ともに前期比でプラスとなったが、製造原価および経費が増加し、減益要因となった。中でも電力費が 51 百万円と大幅に増加しており、この部分を除くと増収増益となる。

連結貸借対照表については、現預金が前期末比で 8 億 26 百万円減少し、借入金・社債が 8 億 83 百万円減少した。東日本大震災後、金融機関から借り入れを行い、万が一に備えて保持していたが、ある程度見通しが立ってきたこともあり、返済している。自己資本比率は前期の 53.6%から 62.4%に上昇した。

連結の経営指標としては、営業利益率を重視している。リーマンショックが発生した平成 21 年 6 月期は、ROE がマイナス 2.8%、1 株当たり当期純利益がマイナス 6.79 円となったが、営業利益率は 2.2%とプラスを維持することができた。

業界の動向として、当期の日本金属熱処理工業会の統計資料を見ると、夏休み、冬休み、ゴールデンウィークの時期に売上高が低下しているが、これは自動車メーカーが休みに入るためであり、8 月、12 月、5 月にすべての炉を止めてメンテナンスを行っている。

当社は金属熱処理を専門としており、装置や薬の販売は行っていない。顧客から預かった品物を処理して返送する形となっており、連結子会社のオーネックスラインが顧客と当社間の運送を担当している。また、当社は POS システムを採用し、作業の進行状況や納期の確認などを行っているが、連結子会社のオーネックスエンジニアリングが情報処理を担当しており、社内システムのほか、顧客(熱処理会社)のシステムも作っている。当期のセグメント別営業利益を見ると、金属熱処理加工が減益となっており、この影響で運送、情報処理ともに減益となった。

当期の業種別シェアは、産業工作機械が 38.5%、自動車が 38.4%、建設機械が 15.4%、電機が 1.4%となっている。産業工作機械には風車が含まれており、前期は 39%となっていたが、当期は低調に推移したことから、自動車とほぼ同水準のシェアとなった。加工種別では、浸炭熱処理が全体の 61.8%を占めており、前期の 57.7%から上昇した。売上額では、浸炭熱処理および窒化熱処理が増加し、焼入・焼戻・焼鈍が若干減少している。

◆平成 25 年 6 月期の業績予想

平成 25 年 6 月期については、連結・単体ともに増収減益を予想している。単体の営業利益は 4 億 57 百万円(前期比 1 億 37 百万円減)を見込んでおり、売上高は 42 百万円増加するものの、電力費が 40 百万円増加する見込みである。販管費では、コンピューターのリプレイスに伴って減価償却費が 1 億円増加する。また、その他の販管費の増加は 94 百万円を見込んでおり、主に人件費、修繕費等の増加による。

熱処理業は、従業員の判断に頼る部分が多く、人間の質を向上させることで品質が上がる。したがって、教育に力を入れており、技術者集団を育てるため、30 人程度の枠を設けて「E30」を実施している。このプログラムは、熱処理だけではなく、大学教授などを招いて幅広い教育を行うものである。また、すべての従業員を対象とした「E300」では、QC や安全などの教育を行っている。一方、「E2000」は、顧客に対する出張セミナーサービスである。当初は「E1000」としてスタートしたが、リーマンショック後、雇用調整金の関係で熱処理セミナーに対する需要が増加したため、規模を拡大した。初心者向けから上級者向けまで、顧客の要望に合わせて無料で講師を派遣しており、規模の拡大に対応するため、人材を補充していることから、今期はその他の販管費が増加する見込みである。

省エネ対策としては、スパイロコアを導入する。熱処理の過熱炉には、U 型管が入っており、この中でガスバーナーを燃やし、輻射熱で炉を加熱するが、U 型管にスパイロコアを装着することで、熱効率が向上する。実証実験の結果、8 台で年間約 10 百万円の改善効果が確認され、すべての炉(約 40 台)に装着することで、電力料金の値上げ分をオフセットすることができる。

品質面では、TS16949 認証を取得する。すでに ISO9001 を取得しているが、ISO9001 に自動車産業向けの固有要求事項が加わった TS16949 を取得することで他社との差別化を図っていきたい。

◆風力発電の現状

風力発電については、北米のシェールガスなど、低価格エネルギーの開発により、現在、停滞している。平成 21 年 6 月期の売上高は 4 億 89 百万円であったが、平成 22 年 6 月期は 2 億 1 百万円、前期は 90 百万円、当期は 84 百万円となった。今期は震災の影響で国内に動きが出てくると見ているが、従来の風車とは変わる可能性がある。

現在、全世界のメーカーの風車には、羽の回転数を上げるために増速機が使われているが、昨年、三菱重工が英国の企業を買収し、油圧で回転数を制御する試みを開始した。今後、風力発電は広大な空間と安定した風環境を有する洋上沖合への展開が必然であり、浮体式洋上風力発電では、増速機の重量が大きなデメリットとなる。増速機には浸炭熱処理が必要な遊星歯車が使われており、油圧に切り替わった場合、当社にとって逆風となるが、重量 2,400 キロ～3,000 キロまでの風車には、従来の遊星歯車が使われる。また、油圧に切り替わった場合でも、部品の熱処理は必要となるため、確実に対応できる体制を整えていきたい。

世界の自然エネルギーの発電容量を見ると、2010 年の実績では原子力が最も多く、次いで風力となっているが、2020 年には逆転すると予測されている。累積風力発電量については、2010 年末の時点で中国がアメリカを抜き、第 1 位となった。日本は 12 位となっており、発電量は中国の 17 分の 1 である。

海外展開については、山口の第一・第二工場において、韓国および台湾企業から熱処理を受注している。台湾企業からの受注は順調に伸びており、当期は約 36 百万円であったが、今期は 50 百万円程度を見込んでいる。工場の進出要請も来ているが、当面は台湾に駐在員を置き、営業を展開していく予定である。

◆窒化熱処理の共同研究を推進

窒化熱処理は、温度が 530℃程度と低く、歪みが出ないことが特長である。一方で、時間がかかることがデメリットとなる。浸炭熱処理は 7～8 ミリで 1 週間程度だが、窒化熱処理は 0.2 ミリ程度で 100 時間～150 時間を要する。ただし、浸炭熱処理は脱脂、焼き戻し、曲がり矯正など、出荷までに 7 工程ほどを経るのに対し、窒化熱処理は炉から出して検査を行うだけで出荷することができるため、設備投資額が少ない。また、エネルギーの使用量も少ないため、環境面でもメリットがあるが、産業界は従来の方法に固執する傾向があり、大きな伸びには至っていない。当社では、K 社、T 社、H 社、A 社、Y 社といったメーカーと窒化熱処理の共同研究を進めており、耐ピッチング性、耐疲労性などの基礎実験を積み重ね、採用を目指している。

熱処理事業を取り巻く環境としては、円高の進行、中国をはじめとするアジア諸国の景気減速、電力の値上げ

と安定供給懸念、人件費の上昇など、マイナス要素が多い。こうした状況に対応するためには、得意とする大型熱処理製品の受注を獲得する必要がある。ベトナムやインドで製鋼所の建設が予定されているため、圧延ローラーの減速機を確実に受注していきたい。海外市場においては、台湾、韓国、アジア各国からの受注を獲得するため、拠点の設置を検討する。新技術としては、歪みの少ない窒化、イオン窒化に取り組んでいる。以上に加え、生産効率の向上、原価の低減を図り、収益性の向上を目指していく。

◆ 質 疑 応 答 ◆

台湾企業から工場進出の要請を受けているということだが、先に他社が進出し、影響を受けるリスクはないのか。

自動車産業の熱処理は他社でも可能だが、大型の減速機の処理は品質管理が難しく、競合が少ない。当社では、20トンの製品に7ミリの浸炭熱処理を行う場合、12ミリの鋼材のテストピースと一緒に炉に入れる。7ミリと12ミリの相関関係は、エンジニアリングデータとして持っているため、切断することなく、品質を保証することができる。こうしたデータの蓄積は他社にはなく、当社の優位な技術であり影響は軽微だと考えている。

今期は販管費が増加する見込みとなっているが、これは一過性のものか。

減価償却費は来期以降、減少していく。人件費についても、これ以上増えることはない。

業界の動向を伺いたい。

業界再編の動きはある。当社にも国内外から M&A の提案が来ており、企業価値の向上につながる案件があれば、積極的に検討していきたいと考えている。

値下げ圧力は少ないビジネスなのか。

円高が進行し、相対的に日本の人件費がアメリカの何倍にも上昇する中、コストダウンの要請は強い。なお、現在は炉に空きがあるため、価格を下げてでも受注を獲得する戦略を取っている。

(平成 24 年 8 月 28 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見ることができます。

(<http://www.onex.co.jp/ir/docs/briefing.php>)