

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代表取締役

自動車、ロボット等の産業工作機械の伸長で増収増益

◆2018年6月期連結業績概要

売上高は61億26百万円(前期比6億50百万円増)、営業利益は3億27百万円(同39百万円増)、経常利益は3億28百万円(同33百万円増)、当期純利益は2億29百万円(同1億1百万円増)となった。自動車、産業工作機械、建機関連部品ともに堅調に推移し、産業工作機械では、特にベアリング関連が好調で、ロボット関連も大きく伸長した。利益については、外注加工費、電力・ガス費、労務費等の製造コストが上昇している。

主要な増減要因は、プラス要因として自動車の売上高が大きく伸長した。ロボット等の産業工作機械、建機関連も堅調に推移した。一方、マイナス要因は労務費、熱処理外注加工費、材料費、電力費等である。

連結貸借対照表は、資産合計は、103億46百万円(前期末比3億49百万円増)となっている。設備投資により有形固定資産は54億62百万円(同3億15百万円増)となった。設備投資の主な内容は、バッチ炉、洗浄層、高周波装置、焼戻、ロボット等である。自己資本比率は53%となっている。

セグメント別業績は、金属熱処理加工事業が売上高54億61百万円(前期比5億87百万円増)、運送事業が6億64百万円(同63百万円増)となっている。金属熱処理加工事業の内訳は、オーネックスが50億79百万円、連結子会社(株)オーネックステックセンターが3億82百万円である。運送事業は連結子会社(株)オーネックスラインで、増収増益となっている。厚木と三重の営業所の売上げが主な要因である。機械などの重量物の搬送が安定しつつある。オーネックスラインは、オーネックス社の運送会社として設立され、創業当時は100%オーネックス社の仕事をしてきたが、現在60%は他社の機械装置の運搬等である。運行管理やエコドライブの徹底で利益が上がっている。

売上高、設備投資、減価償却の推移は、2016年6月期に亀山にオーネックステックセンターを新設したため、設備投資が大きく増加している。設備投資は、顧客からの需要が堅調に推移しており、今期も引き続き行っていく。減価償却費も増加しているが、投資に見合う売上げが数字上にあらわれてきている。

業種別シェアは、自動車部品関連が42.5%、産業工作機械関連40%、建機関連10.9%となっている。トヨタの増産を背景に自動車が多くなっている。亀山の工場では主に自動車部品関連の熱処理を行っている。産業工作機械はベアリング関連会社からの受注が多い。その中でも、特殊なのはロボット関係である。当社でも、人材の確保が難しくなることを想定し、積極的にロボットを導入している。自動車部品関連、産業工作機械関連は、2年前と比較して右肩上がり伸びている。

加工種別シェアは、浸炭熱処理56.1%、窒化熱処理5.3%、焼入れ・焼戻・焼鈍19.7%、高周波8.3%、真空5.6%である。これらは製品になる直前の熱処理で、浸炭・窒化・高周波といった熱処理は付加価値が高く、技術的にも難しい。当社では、そこに特化している。特に、浸炭焼入れにおいては顧客からも評価されている。大きな歯車、自動車のトランスミッション部品、風車、造船の減速機、製鋼所の圧延ローラーの減速機など、大きな製品は浸炭焼入れを設計から指定されることが多い。

◆2019年6月期の連結業績予想

売上高は68億円(前期比11%増)、営業利益は3億40百万円(同3.7%増)、経常利益は3億60百万円(同9.7%増)、当期純利益は2億円(同13%減)を見込んでいる。売上高については、自動車、産業工作機械のうちロボット関連の受注が引き続き堅調に推移するとみている。

目標とする経営指標は、2016年6月期に一時落ち込んだが、2017年6月期以降は堅調に推移している。しかし、2019年6月期は営業利益率5%、ROE3.6%、1株当たりの当期純利益120.8円で、それぞれ前期比で若干の低下を見込んでいる。米国の政策の影響により、市場動向が読み切れず、自動車メーカーや自動車部品メーカーの方針に合わせて対応していきたい。

◆今後の展望

熱処理事業を取り巻く環境は、国内ではメーカー内製熱処理の外製化の動きが出ている。当社にとっては新たなビジネスチャンスと捉えている。自動車メーカーや自動車部品メーカーは、自社工場に主要部品の熱処理工場を持ち、オーバーフローした分を当社が受注する位置づけだったが、トヨタが外製化に動き始めているようだ。

さらに、再生可能エネルギー(風力発電)分野で需要が拡大している。台湾で洋上風車を600台建てる計画があり、2020年までに第一弾として日立製作所が風力発電機21台分を受注したが、発電機に使用される歯車の熱処理の話が当社にきており、受注に向け鋭意折衝中である。残る579台については、台湾での内製化の動きもあり、受注できるかどうかは不透明である。

また、少子高齢化による慢性的な人手不足が予想され、熱処理という業種に人材が集まらない側面もあり、当社ではロボット化を進めている。

グループ戦略として、業務プロセスの見直しを図っていく。当社では、トラックで顧客から品物を運搬する際に、プラスチック容器を使用するが、工場に到着してから熱処理治具に手作業で品物を入れ替えている。熱処理を終えた製品は、再度プラスチック容器に入れ替えて運搬している。しかし、この入れ替え作業には生産性がない。そこで、顧客側であらかじめ熱処理治具に品物を入れてもらえば、運搬後に入れ替えなしで、熱処理が可能になる。人件費の削減につながるため、価格を下げてでも、顧客に対してはその方向で調整を進めている。製品に触れずにすむことになり、傷がつかない、納期が早くなるメリットもある。

また、オーネックス本社機能を東京町田市に移した。これまでの本社は、神奈川県厚木市の内陸工業団地にあり、通勤の不便さが優秀な人材を採れない一因にもなっていた。新本社は町田駅から徒歩7分で格段に利便性が高まった。

◆オーネックステックセンターの概要

当社には、厚木工場、東松山工場、長野工場、山口第一工場、第二工場があるが、大阪、名古屋という大きな市場に対して、近場での処理を可能にするため、5年前に新工場のオーネックステックセンターを亀山に設立した。バッチ炉とピット炉が入っている。亀山は名古屋と大阪の間に位置し、2027年以降、リニア新幹線の停車駅として期待される。近隣には、シャープ亀山工場があり、東名阪高速道路の出入り口にも近い。

工場では設備を2~3台増やせるが、自動車メーカー、部品メーカーの外注化が始まれば、それでも足りないことが予想される。さらなる増産に対応できるように、工場敷地内には、工場をもう1棟増設できるだけの場所を確保している。

オーネックステックセンターの業績は、当期の売上高は4億97百万円、営業損益はマイナス1億46百万円であった。2019年6月期の期待値は、売上高6億70百万円である。営業損益はマイナス50百万円で、(創業)赤字幅の縮小を見込んでいる。想定以上の仕事量も見込まれるが、今期も増大する顧客のニーズに柔軟かつ迅速に対応するため、バッチ炉とピット炉の増設を予定しており、数字は堅めにみている。ただし、キャッシュフロー(営

業損益＋減価償却費)は前期黒字化を達成している。今期中にも営業損益の期待値をプラスに転換できるように、受注活動、生産効率の向上に注力していく。

2020年に当社は、創立70周年を迎える。顧客に評価されてきた証と自負しているが、ここから更に100年企業を目指していきたい。

◆質疑応答◆

工場別の稼働率を伺いたい。

厚木工場・東松山工場・長野工場の稼働率は約95%であるが、山口工場は80%程度、オーネックステックセンターは納期が短いことが関係して80～85%である。台湾の洋上風力発電関連の仕事が入った場合は、山口工場での稼働率上昇が見込まれる。

メーカーの外製化が進むと、非連続的に売上が立つことが予想されるのか。

メーカーが内製化を止める場合、徐々に外製化を進める可能性が高いと思われ、当社売上が漸増していくことになるのではないかとみている。

競合企業を教えてください。

世界的にみると、英国のボディコートである。日本進出は諦めたようだが、世界各地に会社を持つ世界最大手である。国内では、浸炭焼入れで競合するのは、大阪の東研サーモテックである。大阪を中心に7工場を持っている。大阪・名古屋地域は東研の牙城だったが、当社がそれを切り崩すため、亀山に工場を新設した。さらに、DOWAサーモテック、日本パーカーライジングなども競合企業である。

(2018年8月29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>