

大屋和雄 (オオヤ カズオ)

株式会社オーネックス常務取締役管理本部長



## 熱処理なくして日本の工業界の発展なし

### ◆決算は増収、増益

前期（平成15年7月1日～16年6月30日）決算について申し上げたい。まず当社オーネックスは本年1月1日付で熱処理専門の子会社「オーネックス山口」を合併した。従来、熱処理の仕事は関東地方をオーネックスが、関西、九州方面をオーネックス山口が担当していたが、熱処理業務の経営資源の一元管理と経営の効率化を目指して合併したものである。これによりオーネックスグループは熱処理専門のオーネックス、子会社で運送業のオーネックスライン、情報処理業のオーネックスエンジニアリングの3社となった。この二つの子会社はいずれもオーネックスの100%子会社である。

前期の連結の業績を申し上げますと、売上高は52億87百万円で、前々期比6億87百万円、14.9%増となった。原価率は前々期71.2%に対し前期は67.6%で3.6ポイント引き下げることができた。販管費率も23.4%から22.0%へ1.4ポイント引き下げられた。この結果、営業利益は5億50百万円と前々期比3億3百万円、122.6%増加した。私どもは経営指標として営業利益率を重視しているが、前々期の営業利益率は5.4%、前期は10.4%と5ポイント改善した。これにより経常利益は5億36百万円と、前々期比3億70百万円、221.7%増となった。特別損失として新たに役員退職慰労引当金1億11百万円を積み、当期純利益は2億72百万円、前々期比1億56百万円、134.6%増となった。なお、役員退職慰労引当金の要積立額は2億23百万円で、前期と当期に半分ずつ積むことにしたものである。

以上、前期決算のポイントとしては第1に2期連続の増収であったこと。その背景にはトラックの排ガス規制強化によるトラック部品の増産、中国をはじめとした輸出用建設機械を中心とする輸出関連部品の熱処理受注の好調等があった。第2に3期連続の増益であったこと。営業利益率は熱処理生産性の向上と原価低減努力により大幅に改善された。第3に新たに役員退職慰労引当金を計上したこと。

次にセグメント別の業績推移を見ると、まず熱処理加工の売上高は前期48億6百万円、前々期比6億7百万円、14.5%増である。その営業利益は5億26百万円で前々期比2億99百万円、131.4%増となった。運送業の売上は小さいが、前々期3億41百万円、前期3億98百万円と着実に伸びており、その営業利益も14百万円から23百万円へと伸びている。

情報処理業についても売上は59百万円から83百万円へと着実に伸び、また営業利益は前々期までの赤字が前期で黒字に転換した。

### ◆営業利益率の改善が顕著

売上高と営業利益率の過去10年間の推移を見ると、平成7年6月期の営業利益率は13.1%と高かったが、それ以降、自動車産業、トラック、建設機械等でコストダウンの要請が強まり、売上も低迷した。このため収益が落ち、平成13年6月期の営業利益率は1.8%まで落ち込んだ。しかしその後は売上の増加、原価低減、販管費絞り込み等が奏功し、前期には10.9%まで改善されたものである。

熱処理を業種別売上シェアで見ると、自動車向けが14年6月期53.3%から16年6月期50.0%に低下する一方、産業・工作機械向けは17.6%から24.2%へ上昇しているが、これは専らオーネックス山口の合併に伴う変化で、底の流れは変わっていない。

熱処理の加工種別売上シェアを見ると、収益性の高い浸炭熱処理が14年6月期43.3%、15年6月期45.2%、16年6月期47.7%と年々増えている一方、付加価値の少ない焼入れ・焼戻し・焼鈍等は減少している。

### ◆当期も業績は順調予想

当平成17年6月期の連結業績予想としてはまず売上高は55億円、前期比2億13百万円、4.0%増である。営業利益は営業利益率を12.4%まで引き上げ、6億82百万円をもくろんでいる。これは前期比1億32百万円、24.0%増である。経常利益は6億40百万円、前期比1億4百万円、19.4%増。当期利益は2億90百万円、前期

---

比18百万円、6.6%増とみている。

熱処理業界を展望すると、第1に部品メーカーが海外に移転する動きがある。私どものお客様400社のうち60社くらいが一部の生産を中国の工場ではじめている。私どもも中国の状況や、海外移転の状況を注視し、マーケティングしているが、現時点で見ると、移転の動きは続くものの、一部には生産拠点の国内回帰の動きも見られ、また高付加価値のものは国内に残し、汎用品は海外に出す、というすみ分けが進むものと予想される。第2に熱処理のニーズの動向については、電気自動車の開発やセラミック製品への需要の移行は熱処理加工の需要が減る要因となると思われるが、一方で電子機器部品や超伝導など新しい分野での熱処理ニーズの拡大が期待されているので、悲観的にみているわけではない。第3として競争の激化がある。メーカーの高品質・短納期・低価格の要求は更に強くなって来ると思われるので、私どもとしては、むしろ『こういうコストダウンの提案があります』という形に持っていかないと営業利益率の確保は難しいと考えている。

#### ◆競争力の絶対優位を実現する

以上のような展望に対しオーネックスとしては第1に中国などの技術力のキャッチアップによる情勢の変化に機動的に対応できるよう、メーカーや中国などの情報収集・調査を継続していく。私どもとしては現時点で中国に行き工場をオペレーションするにはまだ機が熟していない、と思っている。ただある時点で、材料や加工にメドがついたとなると、大変な勢いで仕事が中国に行ってしまう、という可能性はあるので、それへの準備は十分にしていこうつもりである。第2には競争力の強化である。私どもは「金属熱処理専門・技術力・24時間操業」という強みを更に強化し、「高品質・短納期・低コスト」の体質を確立し、競争力の絶対優位を実現していきたい。現在、私どもはお客様のところから品物をトラックを使って持って来て、それを私どもの工場では熱処理し、その後、箱詰めなどの手作業をして、再びトラックでお客様の所へ持って行っているが、その間いろいろと無駄が多い。私どもはニュービジネスモデルとして、私どもがお客様の熱処理設備を利用して、そこで熱処理をしてしまう、ということをご提案し始めており、これによって他社との差別化を図っていきたく考えている。第3に環境事業の育成である。将来は、これを事業の柱の一つとしたい。環境事業の前期の販売実績は15百万円、そのほとんどは凝集剤アクアギアの販売である。これは汚濁した水に入れると、汚濁物質をストーンと沈殿させてしまう。前々期はこれを下水管洗浄廃水、港湾工事濁水、公園の池水などで実際に使い改良してきた。また前期は、例えば、工場で太陽電池のシリコンウエハーの切断の際、水を使うが、その水にシリコンの細かい粉が紛れ込んでしまうという問題があるが、この工場廃水にアクアギアを入れると、きれいに落とすことができるので、こうした分野にも進出した。

さらに水性塗料固化剤「コカギア」の試験販売を開始している。これはペンキ屋さんが一般住宅などで水溶性のペンキを使った後、その廃材を今までは廃水に流したり、ペンキの原液を土を掘って埋めたりしてきたが、これが環境上問題となっている。コカギアはそうしたペンキ廃材等の固化に有効であり、今後、ペンキ屋さんの業界などと組んでマーケットを作っていきたい。

#### ◆環境事業への取り組み

環境事業へ取り組む方針としては第1に分野の絞り込みを行う。これまでは水と土壌と空気の3分野で製品開発を目指してきたが、当面は水質浄化のための凝集剤アクアギアの販売に絞って事業化の判定を行っていきたく。第2にアクアギアの用途開発である。これは太陽電池ウエハーの切削・洗浄廃水の浄化用として安定的な販売が見込まれるが、さらに売上増大を目指し、用途開発を進める。

### ◆ 質 疑 応 答 ◆

**今期の設備投資計画を伺いたい。**

今期は3億50百万円の設備投資を計画、7～12月中に完了する。これにより能力は上期比約4%増える。

**借入金の今後の削減計画を伺いたい。**

前期は借入金を連結で4億円強、単独で3億円余減らした。現在の残高は連結で31億円強、単独で29億90百万円。当面の目標としては全体で25億円程度まで減らしたい。今後の金利上昇を考えると、有利子負債は引き続き削減していきたい。

**熱処理に使うガス等の価格動向をどうみているか。**

---

ガス価格は今期に入ってから、その他原材料と同様上昇している。前期は年間の熱処理量が5%くらい増えたのに対しガス使用量は逆に4%くらい減少した。今期も操炉効率を良くすること、処理のインターバルを短くすること等、細かい方策を積み重ねて、エネルギーの削減を図りたい。

(平成16年8月30日・東京)