

6496 中北製作所

中北 健一 (ナカキタ ケンイチ)

株式会社中北製作所社長

成長が期待できる環境にやさしいエネルギー分野に注力

◆バタフライ弁の売上高が大幅に減少

専務 大平文人

2010年5月期の売上高は224億23百万円(前期比21%減)、営業利益は18億42百万円(同38.6%減)、経常利益は18億81百万円(同37.4%減)、当期純利益は10億5百万円(同33.7%減)となった。この結果、1株当たり利益は52.5円に減少したが、1株当たり配当金は30円(中間15円、期末15円)を維持する予定である。総資産は230億96百万円、株主資本は172億87百万円となり、売上減少に伴って総資産が圧縮されたことから、自己資本比率は前期の63%から75%に改善している。

期初計画では、売上高を250億円、営業利益を21億円、経常利益を22億円、当期純利益を12億70百万円としていたが、いずれも10%以上の大幅な未達となっている。ただし、第3四半期を終えた段階で売上高を220億円、営業利益を18億円、経常利益を18億50百万円に修正しており、この修正計画はクリアすることができた。

生産は前期比24%減となっており、船用の大幅な減少を反映してバタフライ弁が30.2%減となった。受注高は190億3百万円(前期比19.1%減)、受注残高は192億75百万円(同15.1%減)となっている。

部門別売上高については、バタフライ弁が前期比28億12百万円減と大幅に減少した。陸用と船用で見ると、陸用が49億94百万円(前期比5億85百万円減)、船用が174億29百万円(同52億59百万円減)となっている。なお、前期までその他の売上高に計上していた不動産賃貸収入については、今期から営業外収益に計上している。地域別売上高は、国内が170億27百万円(同16.2%減)、韓国が20億42百万円(同50%減)、中国が29億75百万円(同20.7%減)となっており、特に韓国向けの減少が大きい。

◆売上減少に伴って資産合計が減少

売上原価は187億24百万円(前期比19.1%減)、売上総利益は36億99百万円(同29.6%減)となった。売上総利益の構成比は前期の18.5%から16.5%に低下している。販管費は18億58百万円(同17.6%減)となり、営業利益率は前期の10.6%から8.2%に低下した。特別損益については、株式評価損を中心に1億20百万円のマイナスとなり、税引前当期純利益は17億61百万円となった。

貸借対照表については、資産合計が前期比で35億40百万円減少しており、売上減に伴う売上債権の減少(34億93百万円減)、棚卸資産の減少(8億77百万円減)が主な要因である。負債の部では、売上減に伴う仕入減により支払手形・買掛金が12億30百万円減少しており、短期借入金返済によって20億円減少した。

2011年5月期の売上高は200億円(前期比10.8%減)、営業利益は12億60百万円(同31.6%減)、経常利益は13億円(同30.9%減)、当期純利益は8億30百万円(同17.4%減)を予想している。この結果、1株当たり利益は43.5円となり、1株当たり配当金は20円とする予定である。受注高は190億円を予想しており、受注残高は182億75百万円となる見込みである。

売上総利益は30億円(前期比6億99百万円減)、売上総利益率は15%を予想している。販管費は17億40

百万円(同1億18百万円減)を見込んでおり、引き続きコスト削減に努めるが、売上減少によるコストアップと受注採算の悪化を埋めきれず、営業利益率は6.3%に低下する見込みである。設備投資については、2006年5月期から高水準となっていたが、前期で大きな山を越えたため、今期は60百万円に減少する予定である。

◆高度な生産技術を蓄積

社長 中北健一

当社は1937年5月に設立されたが、創業者が個人で創業したのは1930年であり、今期が創業80周年にあたる。5月末現在の資本金は11億50百万円、従業員数は373名となっており、事業内容としては、自動調節弁、バタフライ弁、遠隔操作装置の製造を行っている。

2010年5月期の売上高構成比を見ると、船用が77.7%、陸用が22.3%となっており、製品別では自動調節弁が36%、遠隔操作装置が30.5%、バタフライ弁が33.5%となる。当社の製品は、全品種が顧客からの仕様書による受注生産となっており、品種別の用途として、船用については、バタフライ弁と遠隔操作装置がタンカーのカーゴライン、全船種のバラストラインに使われている。陸用では、火力・原子力・ガスタービン発電の発電プラントのほか、製鉄プラント、造水プラントなどに自動調節弁、バタフライ弁を納入している。

当社は、バタフライ弁、遠隔操作装置、自動調節弁、LNGバタフライ弁を一括生産している唯一のメーカーであり、品質の信頼性ときめ細かなアフターサービス体制で差別化を図っている。強みとしては、高品質・多種多様なバルブを最新の技術で生産・管理していることが挙げられる。また、船舶用バルブはハード面だけではなく、コントロールシステムまで一括生産・納入しており、造船所のギャランティ期間(通常引き渡しから1年間)が終わった後も、シップオーナーに対して的確なメンテナンスやアフターサービス、部品の供給を行っている。加えて、他の追随を許さない高度な生産技術を蓄積し、伝承していることも強みだと考えている。

◆コスト・品質・納期で競争力を強化

2010年5月期のトピックスとしては、溶接工場等の新工場への移転跡を整備し、リモコン工場を拡張しており、分散していた作業場を統合することで効率化を図った。また、大型バタフライ弁、ゲート弁工場も整備しており、新規需要および修繕需要の取り込みを目指す。原子力弁工場についても、需要増に備えて生産体制を整備しており、組立作業を一般弁と隔離することで品質を確保していきたいと考えている。

2011年5月期のテーマとしては、低成長の時代にあって、自分で課題を見つけて行動する人材の育成を掲げた。全社を挙げてコストダウンに取り組む一方、次世代の需要に向けた開発力・提案力を向上させて受注競争力の強化を目指す。以上に加え、不適合・ムダを徹底的に排除し、業務改善とスリムな体制作りを進めていきたい。

中長期的な経営戦略としては、環境にやさしいエネルギー分野に注力していく。具体的な取り組みとして、原子力発電については、今後の原発建設の増加を見込んで生産体制を整備した。ガスタービン発電については、世界的に需要の増加が期待できるため、生産体制を整備しており、今後は納入範囲の拡大を目指していく。LNG船向けについては、超低温バタフライ弁を開発し、すでに6隻分を納入したが、この6隻の運行実績評価の固まる2013~2015年にはLNG船の建造が増加するとみており、本格参入を目指す。

研究開発体制の強化としては、今期から開発室を立ち上げた。専任者は4名となっており、短期テーマとして「現状製品の改良とコストダウン」、中期テーマとして「現状製品の延長線上でコストを見据えた製品開発」、長期テーマとして「マーケットニーズに合った製品開発」を掲げている。利益管理の強化については、原価計算システム、見積りシステムの改善により、コスト構造の把握精度を向上させ、的確なコスト削減活動と的確な受注活動につなげていく。

船用分野の市場動向としては、一昨年の秋以降に止まっていた新規受注が今春以降回復しつつあるが、この傾向が持続するか予断を許さない状況である。当社としては、技術的な差別化を図り、アフターサービス体制を強

化することで、受注を獲得していきたいと考えている。現在、造船業界の環境が激変し、先行き不透明となっているが、コスト・品質・納期で競争力を強化して業績の維持向上を図るとともに、今後成長が期待できる環境にやさしいエネルギー分野に注力していきたい。

◆ 質 疑 応 答 ◆

技能伝承の取り組みを教えてください。

当社は 60 歳で定年となるが、技能を持った社員については、契約社員や嘱託として残ってもらっている。また、過去の設計データについても、データベース化して伝承している。

原子力発電を含め、将来的に陸用でどの程度のシェアを目指していくのか。

長期的な目標は出していないが、まずは陸用で 30%を目指していく。

原子力発電向けの売上規模を教えてください。

1 つのプラントで 3 億円程度の納入金額となる。すでに大間発電所から受注しており、2009 年秋～2012 年末にかけて納入する。また、東京電力の東通発電所向けについては、納期が 2013～2014 年となっており、現在、技術打合せ中だが、2011 年末までに順次受注が決まる。敦賀発電所については、3 号・4 号の設計打合せが 2010 年末から始まり、2011 年初めに受注、2012～2013 年に納入が始まる。そのほか、中国電力の上関発電所、東京電力の東通発電所の 2 号、福島発電所など、多くの計画が立てられているが、基準が大きく変化しているため、当社としては基準をクリアしながら受注獲得に努めていく。なお、中国での展開については、現地商社の協力を得て、認可の申請を行っている段階である

今期の業績予想を見ると、前期の下期とほぼ同水準となっているが、まだ回復段階にはないのか。

まだ回復には至っていない。一般的に造船関連は、他のマーケットと比較して悪化するのも遅いが、回復も 2 年ほど遅れる傾向にあり、しばらくは低成長が続くとみている。

(平成 22 年 8 月 3 日・大阪)