

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

顧客に信頼される物造りの実現を目指す

◆他の追随を許さない高度な生産技術

当社は1937年5月に設立されたが、初代社長が個人創業したのは1930年5月である。資本金は11億5000万円、従業員数は5月末現在で359名となっている。事業内容としては、船舶や原子力・火力発電等の陸上プラント向けに、流体の自動制御システムとして、自動調節弁、バタフライ弁、遠隔操作装置を全品受注生産により供給している。2011年5月期の売上高構成比を見ると、船用が76.4%、陸用が23.6%となっており、品種別では、遠隔操作装置が29.5%、バタフライ弁が33.9%、自動調節弁が36.6%となる。

船用の製品としては、荷役およびバラスト遠隔操作に用いられるバタフライ弁、遠隔操作装置、液面計などを流体の制御システムとして納めている。陸用については、火力発電所向けガスタービン用制御弁、製鉄所高炉ガス焚きガスタービン用制御弁などを製造している。今後は、原子力発電の代替として、ガスタービン複合発電が増加すると見られており、当社においても、5月までに一部のバルブを納入した。

世界的な競合との差別化策としては、バタフライ弁、遠隔操作装置、機関室用調節弁を一括製造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を確立している。質・量ともに客先の注文に応える生産体制を敷いており、船主の細かい注文にも対応している。

当社の強みは、高品質・多種多様なバルブを最新の技術で生産・管理していることであり、船舶用のバルブは、ハード面だけではなく、コントロールシステムまで一括して生産し、納入している。また、国内のほとんどすべての発電所に納入実績があり、陸上の発電プラントにも強みを持っている。客先のニーズに対応した全量受注生産体制が特徴となっており、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。

◆コスト削減効果などにより増益を達成

専務 大平文人

2011年5月期の売上高は222億2800万円(前期比1億9500万円減)となったが、売上原価が185億1000万円(同2億1300万円減)となったため、売上総利益は37億1800万円(同1900万円増)となった。販管費が17億9600万円(同6100万円減)となったこともあり、営業利益は19億2100万円(同800万円増)となっている。営業外損益は1億2000万円のプラス(同6300万円増)となり、経常利益は20億2300万円(同1億4200万円増)となった。特別損益については、有価証券評価損の計上などにより、6200万円のマイナスとなったが、前期比では5700万円の改善となり、税引前当期純利益は19億6100万円(同2億円増)、当期純利益は11億4500万円(同1億4100万円増)となっている。

中間決算の段階で当初計画を上方修正したが、修正計画に対して売上高は12億2800万円増、営業利益は2億7100万円増、経常利益は3億2300万円増、当期純利益は1億9500万円増となった。1株当たり配当金については、修正計画で20円としていたが、1株当たり当期純利益が59.83円となり、前期比で増益となったため、30円の配当を実施した。

売上高については、船用を中心に前期を下回ったが、修理・メンテナンス関連の部品売上の貢献もあり、予想を上回った。利益については、設備投資の抑制による固定費の削減、全社的なコスト削減の効果もあり、それぞれ前期を上回っている。

生産高は、自動調節弁が 81 億 22 百万円(前期比 4 億 64 百万円増)、バタフライ弁が 75 億 24 百万円(同 2 億 67 百万円増)、遠隔操作装置が 65 億 28 百万円(同 1 億 32 百万円減)となり、合計で 221 億 75 百万円(同 5 億 98 百万円増)となった。受注高は減少したが、生産効率の向上、短納期品の取り込み等に注力した結果、全体では前期を上回っている。

受注高は、自動調節弁が 73 億 12 百万円(前期比 1 億 56 百万円増)、バタフライ弁が 55 億 52 百万円(同 9 億 79 百万円減)、遠隔操作装置が 46 億 39 百万円(同 6 億 76 百万円減)となり、合計で 175 億 5 百万円(同 14 億 97 百万円減)となった。円高傾向の定着により受注環境が悪化しており、新規の造船商談の低調もあって苦戦した。

受注残高は、自動調節弁が 39 億 43 百万円、バタフライ弁が 60 億 31 百万円、遠隔操作装置が 45 億 77 百万円となり、合計で 145 億 51 百万円となった。受注高が苦戦するなか、生産・売上が当初計画を上回って順調に推移した結果、すべての部門の受注残高が前期を大幅に下回っている。

◆短納期品を積極的に獲得

部門別売上高は、自動調節弁が 81 億 35 百万円、バタフライ弁が 75 億 35 百万円、遠隔操作装置が 65 億 57 百万円となっている。自動調節弁およびバタフライ弁は前期実績を上回ったが、遠隔操作装置は前期比 3 億 71 百万円減となっている。陸船別では、陸用が 52 億 42 百万円(前期比 2 億 48 百万円増)となったが、船用が 169 億 85 百万円(同 4 億 43 百万円減)となった。地域別では、国内向けが 170 億 59 百万円(同 33 百万円増)、韓国向けが 19 億 4 百万円(同 1 億 38 百万円減)、中国向けが 28 億 46 百万円(同 1 億 28 百万円減)、その他地域が 4 億 17 百万円(同 38 百万円増)となった。輸出比率は 23.3%(同 0.8%減)となっている。

貸借対照表については、資産合計が 242 億 43 百万円(前期比 11 億 47 百万円増)となった。主な内訳として、現金・預金は 49 億 77 百万円(同 11 億 39 百万円増)となっている。その他の流動資産は 12 億 36 百万円(同 4 億 69 百万円増)となっており、このうち 4 億 99 百万円は短期の債券運用による増加である。売上債権については、順調に回収が進んだこともあり、86 億 10 百万円(同 4 億 12 百万円減)となった。固定資産については、減価償却 4 億 87 百万円を中心として、有形固定資産が 2 億 97 百万円減少し、合計で 30 百万円の減少となった。負債の部では、支払手形・買掛金が 3 億 21 百万円増加しており、前年下期に売上が増加基調となったことから、仕入債務が増加した。短期借入金については、返済期限が 1 年以内となった長期借入金の 18 億 70 百万円が振り替えられている。

2012 年 5 月期については、売上高 200 億円(前期比 22 億 28 百万円減)、営業利益 14 億円(同 5 億 21 百万円減)、経常利益 15 億円(同 5 億 23 百万円減)、当期純利益 8 億 60 百万円(同 2 億 85 百万円減)を見込んでいる。1 株当たり当期純利益が 44.92 円となるため、1 株当たり配当金は前期比 10 円減配の 20 円とする予定である。

売上高については、受注残高が大幅に減少している一方で、短納期品が増加しており、予想が難しい状況だが、造船市況の低迷もあり、前期比 10%の減収を予想している。利益についても、造船業界の受注環境が厳しく、受注採算が悪化すると想定されるため、減益の計画とした。

受注高は 180 億円を予想しており、受注残高は 125 億 51 百万円に減少する見込みである。造船市況が低迷し、原子力関連需要も予想が困難な状況となっているが、電力不足を補うための火力発電およびガスタービン発電関連、修繕などの受注もあり、短納期品についても積極的に獲得していきたいと考えている。

設備投資については、2009 年 5 月期に増産投資がピークを迎え、以降、大幅に減少している。減価償却についても、2010 年 5 月期に 5 億 34 百万円まで増加したが、徐々に負担が減少してきた。今期については、倉庫、運送

関連を中心に投資を予定しており、設備投資額は4億84百万円となる見込みである。

◆提案型の営業活動を強化

社長 中北健一

2011年5月期のトピックスとしては、研究開発体制を強化するため、開発室を立ち上げた。また、今治市で開催された「バリシップ 2011」へ出展している。この製品展示会は、「Ecology(環境保護)とEconomy(経済性)のEco」をテーマとしており、当社では、海洋汚染の原因となる作動油を使用しない電動バタフライ弁を配線なしで操作可能な弁遠隔操作装置システムを紹介・展示した。将来に向けて、船内無線LANとの連携を検討している。

2012年5月期のテーマとしては、技術力、開発力、コスト力で世の中に必要とされる企業、社内の風通しのよい活力有る企業、常に危機管理を徹底し、顧客や社会から信用される企業を目指していく。

中長期的な見通しとして、原子力発電関連の需要は停滞が予想されており、その代替として、火力・ガスタービン発電関連の需要が見込まれる。造船関連では、新造船建造の需要につながる商談が、一部の船種を除いて依然停滞している。また、海外向け・国内向けの需要も、円高の影響で価格競争が激しくなっている。

こうした状況の中、当社としては、顧客の立場に立ったワンストップソリューションを提供する提案型の営業活動を強化していきたいと考えている。また、原価計算システムを改善し、原価低減活動を推進していく。生産面では、クレーム等の不適合・ムダの徹底的排除により、更なる生産性向上を目指す。加えて、人材育成を柱とする企業体質の強化に注力し、顧客に信頼される物造りを実現していきたい。

船用分野の市場動向としては、震災後、火力発電所に重油を運搬する内航船(タンカー)の需要が出てきている。受注予測は難しい状況だが、短納期品であるため、今期中に受注計上されるとみている。

現在、国難とも言える状況にあるが、当社としては、顧客から受注した復旧・復興のための製品を丁寧に製造し、送り出すことで、お客様の信頼を獲得することがなにより重要と考えている。金額的には大きくないが、企業の社会的責任として、10年ほど停止していた火力発電所のメンテナンス、取り換え品の製造など、短納期の要請に最優先で対応していきたい。

(平成23年8月5日・大阪)