

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

提案型営業活動により顧客に信頼される物造り実現へ

◆事業概要

当社は、船舶および火力発電等陸上プラント向けに、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って供給している。2012年5月期の売上高比率は、前期と比べると船用関係が76.4%から73.8%に落ち込み、陸用関係は23.6%から26.2%に増加した。品種別売上高比率は自動調節弁36.7%、バタフライ弁34.4%、遠隔操作装置28.9%となった。

当社の事業は、高品質・多種多様なバルブを最新の技術で生産・管理することを特徴とする。特に船舶用については、流体の自動制御システムとしての遠隔操作装置、バタフライ弁、機関室用調節弁を一括生産・納入するワンストップ・ソリューションを提供している。さらに国内と海外の一部に自社および提携サービス会社等があり幅広いサービス網で、品質の信頼性ときめ細かなアフターサービス体制により顧客の要望に応え、信頼を得ている。このほか、国内ほとんどすべての発電所に納入実績を持ち、陸上発電プラントにも強みがある。さらに客先のニーズに対応した全量受注生産体制をとり、数多くの製品を納めている。これらの実績に裏打ちされた他の追随を許さない高度な生産技術を蓄積し、伝承していることこそが、当社最大の強みである。

◆2012年5月期業績の概要

専務 大平文人

2012年5月期の売上高は209億73百万円(前期比5.6%減)に減少した。売上原価は174億25百万円(同5.9%減)、売上総利益は35億47百万円(同4.6%減)となったが、売上総利益率は16.9%(同0.2ポイント増)に上昇した。また販管費は17億94百万円(同0.1%減)にとどまった。一方利益面は、造船市況の低迷、円高定着による受注環境悪化、売上減の影響を受けて、営業利益が17億53百万円(同8.8%減)、経常利益は19億2百万円(同6.0%減)となった。さらに特別損益で有価証券評価損67百万円を計上し、当期純利益は10億42百万円(同9.0%減)となった。以上の結果、当期は減収減益決算となったが、電力不足を補うための火力発電プラントの新設・再稼働に伴う短納期品や修繕関連の売上が想定以上の水準で推移したこともあり、今年4月に発表した修正計画は若干上回ることができた。

生産高は、船用受注高の減少が大きく、復旧・復興需要に伴う短納期品の取り込み等があったものの、全体で210億66百万円(前期比5.0%減)となった。内訳は、自動調節弁77億38百万円(同4.7%減)、バタフライ弁72億41百万円(同3.8%減)、遠隔操作装置60億86百万円(同6.8%減)である。また受注高は、新規造船商談が低調であり、バタフライ弁は46億34百万円(同16.5%減)、遠隔操作装置は41億91百万円(同9.7%減)にそれぞれ減少した。ただし電力不足を補うための火力発電プラントの新設・再稼働に伴う受注などもあり、自動調節弁は86億89百万円(同18.8%増)となった。その結果、受注高合計は175億15百万円(同0.1%増)と前期並みの水準を維持することができた。以上のように受注高が売上を下回る状況が続いているため、受注残高は110億93百万円(同23.8%減)と大幅に減少した。この内訳は、自動調節弁49億35百万円(同25.2%増)、バタフライ弁34

億 50 百万円(同 42.8%減)、遠隔操作装置 27 億 7 百万円(同 40.9%減)となっている。

部門別売上高は、自動調節弁 76 億 97 百万円(前期比 5.4%減)、バタフライ弁 72 億 14 百万円(同 4.3%減)、遠隔操作装置 60 億 61 百万円(同 7.6%減)となり、いずれも前期実績を下回った。ただし用途別では、船用が 154 億 80 百万円(同 8.9%減)に減少したのに対し、陸用は 54 億 92 百万円(同 4.8%増)に増加している。

地域別売上高は、国内向が 163 億 96 百万円(前期比 10.6%減)と減少したのに対し、韓国向が 7 億 36 百万円(同 17.0%増)、中国向が 34 億 59 百万円(同 21.5%増)とそれぞれ大幅に増加した。その他は 3 億 80 百万円(同 8.9%減)となった。この結果、輸出比率は 21.8%(同 4.3 ポイント増)に上昇した。

◆財務状態について

当期末の総資産は 247 億 91 百万円(前期末比 5 億 48 百万円増)となった。このうち流動資産は 178 億 37 百万円(同 4 億 32 百万円減)に減少している。その主な内訳は現金・預金 46 億 24 百万円(同 3 億 53 百万円減)、売上債権 78 億 60 百万円(同 7 億 50 百万円減)、棚卸資産 40 億 56 百万円(同 6 億 12 百万円増)である。一方有形・無形固定資産は、減価償却(4 億 55 百万円)の範囲内の投資(2 億 74 百万円)により、有形固定資産 36 億 81 百万円(同 1 億 7 百万円減)、無形固定資産 1 億 10 百万円(同 77 百万円減)となった。しかし投資その他の資産が 31 億 61 百万円(同 11 億 64 百万円増)に増加したことから、固定資産合計は 69 億 54 百万円(同 9 億 81 百万円増)となった。この投資その他の資産の中には短期運用からシフトした長期運用 11 億 90 百万円が含まれている。

一方、負債の部では、流動負債が 43 億 52 百万円(前期末比 16 億 42 百万円減)に減少した。このうち支払手形・買掛金は仕入増により 32 億 36 百万円(同 3 億 52 百万円増)に増加したが、短期借入金も長期借入金へのシフトにより前期末比 18 億 70 百万円減少している。逆に固定負債は、長期借入金の増加により 20 億 80 百万円(同 17 億 60 百万円増)に増加した。以上の結果、負債合計は 64 億 32 百万円(同 1 億 17 百万円増)となった。

◆2013 年 5 月期見通し

2013 年 5 月期の売上高は造船市況低迷の影響が大きく 170 億円(前期比 18.9%減)を見込んでいる。また利益面も造船業界の受注環境が厳しいことから採算の悪化を想定し、営業利益 10 億 20 百万円(同 41.8%減)、経常利益 11 億 60 百万円(同 39.0%減)、当期純利益 7 億円(同 32.9%減)の減益をそれぞれ予想している。

前述のとおり、2012 年 5 月期末における受注残高は大幅に減少した。当社を取り巻く受注環境は、受注の激減や既受注品の納期先延ばし、価格競争の激化などにみられるように厳しい状況が続くと思われる。造船関連の受注残高が減少する中、陸上プラント、発電プラント関連の受注を取り込むと同時に、積極的な営業活動による客先ニーズの掘り起こしにも注力し、売上高に見合った受注高 170 億円を確保する計画である。

設備投資額は、2009 年 5 月期の 13 億 2 百万円をピークに大幅に減少してきたが、2011 年 5 月期を底に通常の水準に戻りつつある。2013 年 5 月期は、減価償却費 4 億 41 百万円を計画し、設備投資額は償却範囲内の 3 億 90 百万円にとどまると予想している。

◆トピックスおよび今後の展望

社長 中北健一

当社は今年 4 月、東京ビッグサイトで開催された SEA JAPAN 2012 に出展した。これは国内最大の船舶を中心とした海事業界のあらゆる情報が集結する国際イベントで、過去最大規模となる世界 30 の国と地域から 400 社を超える企業等が参加した。当社は「地球にやさしい弁遠隔操作システムの展示」を出展テーマに掲げ、次世代の弁遠隔操作装置の省配線システムの紹介のほか、バラスト水処理装置用システムとのコラボレーションの提案、新型ポータブル式液面計の紹介、新型粘度調整装置の参考展示を行った。

ガスタービン発電に関しては、今後伸長が期待されるガスタービン向けバルブを、高応答アクチュエータを含めて一括納入するなど、ユニットとしてのセールスおよびメンテナンスに一層注力していく。さらに生産性向上への取り組みとして、工場再編プロジェクトを立ち上げ、さらなる生産性向上・原価低減活動を強化していく。

2013年5月期は、技術的競争力、品質的競争力、コスト競争力で絶対に負けない体質作りにより顧客信頼度No.1を目指すことをテーマとして掲げた。さらに、クレームの問題、製品の問題、社員の意識の問題などを含めた企業を取り巻く諸問題へ対応するため、部門を超え全社一体となった対話と考動により全員参加の危機管理対応力をつけ、活力ある会社を再構築することを新たな方針の中に盛り込んだ。全社を挙げて原点に今一度立ち返り、顧客目線に立った物造りを徹底することが提案力向上にもつながると考えている。

一方、中長期的な視点に立つと、まず原子力発電関連の需要については中長期的な停滞が予想され、その代替としての火力・ガスタービン発電関連の需要が見込まれる。また船舶関連では、新造船建造需要につながる商談が一部の船種を除いて依然停滞し、海外向け・国内向け需要も価格競争が非常に激化している。このような経営環境を踏まえ、当社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力に推進する。これに、工場再編プロジェクトによる原価低減活動、クレームなどの不適合・ムダの徹底的排除によるさらなる生産性向上、人材育成を柱とする企業体質の強化を加えた4点をもって、当社が信頼される物造り企業として今後も生き延びるための方策とする。長期化する欧州の債務問題・円高基調など、景気の先行きの見通しは大変不透明な状況にある。前述の工場再編プロジェクトをはじめとした生産性向上と原価低減への努力を継続し、顧客の立場に立った提案型の営業活動により、この難局を乗り越えていきたい。

(平成24年7月23日・大阪)

* 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.nakakita-s.co.jp>