

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

高度な技能伝承で「顧客に信頼される物造り」を目指す

◆会社概要

当社は、船舶や火力発電などの陸上プラント向けに、流体の自動制御システムとしてさまざまな品種を全品受注生産により供給している。2012年11月期実績の内訳は、船用が67.3%を占め、陸用は32.7%である。

船用は、カーゴライン、バラストライン、機関室等に遠隔操作装置・バタフライ弁・自動調節弁を納めており、アフターサービスも含めたワンストップ・ソリューションの強みで国内では大きなシェアを占めている。

陸上の発電プラントに関しては、火力発電、原子力発電、ガスタービン発電があり、原子力発電では日本の全原発に自動調節弁等を納入している。安倍政権に交代し、原子力発電所が再稼働するかどうか先行きは不透明であるが、ガスタービン発電・火力発電において、ガスタービンと蒸気タービンを併用する複合発電が注目を集めている。複合発電は、熱効率がよく、高温燃焼すれば二酸化炭素の発生を抑えられるので、環境に配慮した代替エネルギーとして主流になる可能性も考えられる。

アベノミクスの円安効果で、日本の造船業界も今年後半あたりから何らかの動きも予想される。しかし、世界的に船腹量は余っている状態であり、ある程度調整局面を迎えたところで本格的な商談が始まるのではないかと見ている。船の寿命は約20年で、その間に日本の船会社は転売することが多い。当社では、名前が変わっても建造された造船所のシッパンナンバーによって実績を管理しているのでシッポオーナーの要求にすぐに応えられる。遠隔操作装置、バタフライ弁、機関室用調整弁が別々の会社であった場合、トラブル時の調整が難しいが、当社は1社で対応できるワンストップ・ソリューションが強みであり、シッポオーナーにとってもメリットがある。アフターサービス体制についても、顧客から高い評価を得ている。

当社の特徴と強みは、高品質・多種多様なバルブを最新技術で生産・管理している点で、船舶用バルブは、ハード面だけでなくコントロールシステムまで一括生産・納入しているため、問題を早期に解決でき顧客の満足を得ることができる。また、国内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い。さらに、客先のニーズに対応した全量受注生産体制で、顧客の仕様書に基づき設計・納入しているため、どんな顧客ニーズにも応えることができる。他の追随を許さない高度な生産技術の蓄積と伝承があると自負している。

◆平成25年5月期第2四半期実績

専務 大平文人

売上高は92億8百万円(前年同期比14.1%減)、営業利益3億20百万円(同66.4%減)、経常利益4億16百万円(同59.6%減)、純利益2億12百万円(同64.7%減)となり、その結果1株当たり純利益は11.10円、1株当たり配当金は期初計画通り7.50円である。

期初計画と対比すると、売上高は、既存発電プラントの整備用バルブやメンテナンス関連の部品売上が、船用関連の遠隔操作装置・バタフライ弁の売上の落ち込みをカバーし、計画値90億円を2億8百万円上回った。一方、利益は生産効率の低い陸上プラント関連の売上増に加え、船用関連の受注採算悪化の影響が当初想定よりも大

きく、営業利益は計画値 5 億 50 百万円に対し 2 億 30 百万円未達、経常利益は計画値 6 億 20 百万円に対し 2 億 4 百万円未達、純利益は計画値 3 億 70 百万円に対し 1 億 58 百万円未達となった。

生産高は、自動調節弁が 45 億 72 百万円(前年同期比 17.4%増)となったものの、バタフライ弁 23 億 33 百万円(同 36.1%減)、遠隔操作装置 19 億 11 百万円(同 40.4%減)となり、合計で 88 億 18 百万円(同 18.0%減)となった。受注高は、自動調節弁 41 億 63 百万円(同 4.0%減)、バタフライ弁 23 億 18 百万円(同 16.3%減)、遠隔操作装置 19 億 26 百万円(同 25.3%減)となり船用のバタフライ弁、遠隔操作装置が大きく落ち込んで、前年同期を 13.2%下回った。受注残は、自動調節弁 43 億 29 百万円(同 1.6%減)、バタフライ弁 33 億 28 百万円(同 35.5%減)、遠隔操作装置 26 億 35 百万円(同 33.5%減)、合計 102 億 93 百万円となり、受注高が売上を下回る状況が続き、受注残は前年同期比 23.9%下回る大幅減となった。

部門別売上高では、自動調節弁は 47 億 70 百万円(前年同期比 22.9%増)となったが、バタフライ弁 24 億 40 百万円(同 33.0%減)、遠隔操作装置 19 億 98 百万円(同 37.4%減)となり前年同期を下回る結果となった。陸用・船用でみると、陸用は 30 億 13 百万円(同 19.1%増)、船用 61 億 95 百万円(同 24.3%減)で、船用のバタフライ弁と遠隔操作装置が減少し、大幅減収となった。

地域別売上高は、国内 73 億 22 百万円(前年同期比 14.9%減)、韓国 4 億 59 百万円(同 99.6%増)、中国 9 億 62 百万円(同 41.8%減)、その他 4 億 63 百万円(同 105.8%増)となった。韓国向けは、前期までの大幅減少から脱したものの、中国向けの大幅減少と国内の苦戦で売上高が減少した。

◆平成 25 年 5 月期見通し

上期段階で大幅に下方修正したことから、通期見通しも修正を行った。修正後の予想は、売上高は上期段階で当初計画を若干上回ったことから、170 億円(前期比 18.9%減)で期初計画を据え置いている。一方、利益は上期段階で大幅に下回ったため営業利益 4 億 50 百万円(同 74.3%減)、経常利益 6 億 30 百万円(同 66.9%減)、当期純利益 3 億 80 百万円(同 63.6%減)と大幅な減益を見込んでいる。

受注高の見通しについては、第 2 四半期では 84 億 8 百万円と落ち込んでいるが、通期では期初計画通り売上高に見合う 170 億円を見込んでいる。また、受注残は前期末の 110 億 93 百万円に戻す計画である。

設備投資は、通期で期初計画通り 3 億 90 百万円、減価償却は 4 億 41 百万円を見込んでいる。配当については、2013 年 5 月期末は 15 円の予想である。

◆今後の展望

社長 中北健一

2013 年 5 月期のテーマは、第 1 に、技術的競争力、品質的競争力、Cost 競争力で絶対に負けない体質作りに依り、顧客信頼度 No.1 の会社を目指すものである。当社のような受注型企業は、顧客からの信頼が最重要であるとする。第 2 に、天災だけでなく、納品後も想定されるさまざまな危機管理に対応するために、全員参加で危機管理対応力を強化する。部門を越えての対話と、考えて行動する「考動」に依り、活力有る会社を再構築する。第 3 に、全社で顧客目線に立った物造りの徹底を図る。

2012 年 11 月期のトピックスとして、更なる生産性の向上、価格競争力の強化を目指し、工場再編プロジェクトを展開中である。具体的には、標準作業のマニュアル化による効率化・工数削減やレイアウト変更・作業分割による効率化、部品・半製品など移動工数の削減など、繁忙であった時期に手を付けられなかったことを見直して、生産性の向上に取り組んでいる。

当社を取り巻く環境は、陸上の原子力関連需要は先行きが不透明で、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。特に、コンバインドサイクル発電といわれるガスタービンと蒸気タービンの組み合わせによる複合発電が、今後の発電プラントの大きな柱になっていくと考える。

船用関連では、新造船建造需要につながる商談は、一部の船種を除いて依然停滞している。若干の動きが見られるのは、火力発電所の再稼働で新造船需要が出ている国内の内航タンカーである。円安になってきたとはいえ、2014年から2015年半ばまでは、日本を含め韓国・中国で発注されている船が完成し船余り状態が続くことから、その先でないと新しい受注には結びつかないだろう。円安で欧州のシップオーナーは日本の造船所に目を向けていると聞いているが、まだ具体的な動きはない。現在は、海外向け・国内向け需要も、価格競争が非常に厳しい状況といえる。

このような状況下で、中長期的な経営戦略として、まず、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営業活動を深化させていく。また、工場再編プロジェクトによる原価低減活動では、組立工場でも品種の統合も検討し、それぞれの品種の繁閑に応じて作業者を多能化していく。さらに、クレームなどの不適合・ムダの徹底的排除により、更なる生産性向上を目指す。そのために、人材育成を柱とする企業体質の強化に取り組む。これらの取り組みによって、今まで以上に顧客に信頼される物造り企業として体質強化を実現していく。

(平成 25 年 2 月 4 日・大阪)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見るができます。

<http://www.nakakita-s.co.jp/ir/library.html>