

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

北九州営業所にサーバを設置し、NAPS の縮退機能を構築

◆船舶や発電プラントに製品を供給

当社は、1937年5月に設立された。大阪府大東市に本社を置いており、資本金は11億5000万円、従業員数は11月末現在で335名となっている。事業内容としては、自動調節弁、バタフライ弁、遠隔操作装置などを製造しており、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、全品受注生産によって供給している。売上高比率は、船用が75.2%、陸用が24.8%となっている。自動調節弁は、温度や圧力をコントロールするバルブであり、船のエンジンルーム、発電プラント、ケミカルプラントなどで活用されている。また、20年ほど前に、種子島のロケット発射基地に水素燃料を供給するラインのバルブなども納入している。

船用製品としては、カーゴ・バラスト弁遠隔操作システム(荷役制御盤、油圧ポンプユニットなど)、バタフライ弁、自動調節弁、LNG 船の低温用バルブなどを納入しており、船舶におけるワンストップ・ソリューションが特徴となっている。バルブの遠隔操作装置、バタフライ弁、機関室用調節弁を一括製造し、アフターサービス体制を確立しているため、国内の大手造船所だけではなく、韓国や中国の造船所にも当社の製品が採用されている。

発電所については、近年、ガスタービンと蒸気タービンを組み合わせた「コンバインドサイクル火力発電所」が高効率かつ環境保全の観点から増加傾向にある。当社はプラントメーカー経由で制御弁等を納入している。

国内のサービス網については、大阪本社、東京営業所、北九州営業所を中心に、札幌から九州までをカバーしている。海外においては、シンガポールおよびロッテルダムのサービスエージェントと提携し、日本、アジア、ヨーロッパの拠点から全世界にアフターサービスを提供している。

当社の強みとしては、高品質・多種多様なバルブを最新の生産技術と管理技術を駆使して生産している。顧客のニーズに対応した完全受注生産となっており、技術サポート、メンテナンスなどは、製品ライフサイクルのすべてに対応している。また、国内のほとんどすべての発電所に納入実績を持っており、陸上発電プラントにも強みを持っている。開発面では、省エネ環境船や次世代高効率発電システム等、急進する技術革新に対処し、顧客ニーズに即した製品開発を行っている。さらに、高度な品質管理体制に基づき、全製品の全数製品検査を実施しているほか、極低温・高温環境での試験設備も有している。

◆船用関連で短納期品を受注

取締役 宮田 彰久

平成28年5月期第2四半期の売上高は90億9400万円(前年同期比9億6000万円増、11.1%増)、営業利益は5億9000万円(同9200万円増、22.1%増)、経常利益は6億1000万円(同9200万円増、17.8%増)、純利益は3億9300万円(同6900万円増、21.5%増)となった。船用関連で海外向けを含めた短納期品の受注を取り込み、売上・利益ともに期初計画を上回っている。1株当たり純利益は20.87円、1株当たり中間配当金は10円となった。

生産高は自動調節弁が43億6100万円(前年同期比11億円減)、バタフライ弁が22億5100万円(同3億4500万円増)、遠隔操作装置が23億1700万円(同3億5500万円増)となった。タンカーに使われるバタフライ弁、

遠隔操作装置が増加したことから、全体では前年同期比 8.4%増となっている。受注高は自動調節弁が 44 億 41 百万円(同 2 億 96 百万円増)、バタフライ弁が 32 億 94 百万円(同 11 億 51 百万円増)、遠隔操作装置が 27 億 80 百万円(同 5 億 15 百万円増)、受注残は自動調節弁が 41 億 28 百万円(同 1 億 97 百万円減)、バタフライ弁が 47 億 96 百万円(同 19 億 72 百万円増)、遠隔操作装置が 43 億 46 百万円(同 12 億 41 百万円増)となった。

部門別売上高は、自動調節弁が 44 億 41 百万円(前年同期比 96 百万円増)、バタフライ弁が 22 億 92 百万円(同 3 億 99 百万円増)、遠隔操作装置が 23 億 60 百万円(同 4 億 10 百万円増)となった。陸用・船用の内訳は、陸用が 22 億 55 百万円(同 3 億 74 百万円減)、船用が 68 億 39 百万円(同 12 億 81 百万円増)となっている。

地域別では、国内が 74 億 42 百万円(前年同期比 8 億 19 百万円増)、韓国が 5 億 8 百万円(同 1 億 36 百万円増)、中国が 8 億 58 百万円(同 1 億 46 百万円減)となった。国内の船用関連では、鉄鉱石を積むバルクキャリアのオーダーをタンカーに切り替える造船所が出てきており、タンカーの建造がスタートしている。韓国では、短納期のタンカーの取り込みが寄与した。中国でも、タンカーを取り込んでいるが、経済情勢が不透明であることから、発電関連の新規案件、リプレイス、アフターメンテナンス、部品サプライなどが減少している。以上の結果、輸出比率は 18.2%となり、前年同期比で 0.9 ポイント減少した。

◆通期業績予想を上方修正

売上原価は 77 億 13 百万円(前年同期比 7 億 74 百万円増)、売上総利益は 13 億 81 百万円(同 1 億 31 百万円増)、販管費は 8 億 71 百万円(同 39 百万円増)で、営業外損益は 1 億 1 百万円のプラスとなっている。特別損益は計上していないため、税引前純利益は 6 億 10 百万円(同 92 百万円増)となった。法人税等は 2 億 17 百万円(同 22 百万円増)となっている。

貸借対照表については、流動資産が 188 億 78 百万円(前期末比 4 億 69 百万円減)で、内訳としては、売上債権が前期末比で 4 億 80 百万円減少したほか、短期運用の有価証券が償還によって 6 億 97 百万円減少し、現金・預金が 6 億 61 百万円増加している。固定資産は 69 億 50 百万円(同 9 億 51 百万円増)で、投資その他の資産が 9 億 92 百万円増加した。以上の結果、資産合計は 258 億 28 百万円(同 4 億 81 百万円増)となっている。負債合計は 61 億 73 百万円(同 3 億 43 百万円増)となっており、流動負債が 39 億 62 百万円(同 3 億 63 百万円増)、固定負債が 22 億 11 百万円(同 20 百万円減)となった。純資産合計は 196 億 54 百万円(同 1 億 38 百万円増)となっている。

通期の売上高は 190 億円(前期比 22 億 31 百万円増)、営業利益は 11 億 50 百万円(同 3 億 69 百万円増)、経常利益は 13 億 40 百万円(同 3 億 76 百万円増)、当期純利益は 9 億円(同 3 億 4 百万円増)を見込んでおり、1 株当たり利益は 47.81 円、1 株当たり年間配当金は 20 円を予定している。前期と比較して陸用関連は厳しいものの、船用関連は想定を上回って順調であり、売上・利益ともに期初計画を見直して上方修正した。

受注高は 200 億円、受注残は 128 億 49 百万円を予想している。陸上関連の受注環境は厳しいが、きめ細かな営業活動に注力し、船用関連で海外向けを含めた短納期品の受注を取り込んでいきたい。設備投資は 3 億 94 百万円、減価償却費は 3 億円を計画しており、マシニングセンタ、NC 旋盤などへの投資を実施していく。

◆最重要の加工機械を止めない取り組み

社長 中北 健一

今期のトピックスとしては、統合生産管理システム NAPS(NAKAKITA Production Control System)の縮退機能を構築した。NAPS は、個別受注生産型のビジネスモデルを支える自社開発の根幹システムであり、複雑な一品一葉の受注生産を一元管理することで、効率性と確実性を図っているが、万一、障害が発生した場合に備え、北九州営業所にサーバを設置し、障害発生時から NAPS の本格復旧までの期間、縮退運転による NAPS の使用を可能とする機能を構築している。

また、最重要の加工機械を止めないための取り組みとして、多種多様な加工機械を能力などの生産性や汎用性に基づいてランク分け(グレード A~C)し、これに応じた保守点検や予防保全、優先稼働のための管理(人員配置を含む)を行うことで、加工における納期厳守、リードタイム短縮、コストダウン、障害発生時のリスク軽減を図っている。具体的には、大型 NC 旋盤、小型 NC 旋盤、マシニングセンタの各 1 機械をグレード A とし、複数の代替要員を配置するなど、稼働率 100%維持を目標とする体制を組んでいる。グレード B は NC 旋盤 9 機械、マシニングセンタ 3 機械、汎用旋盤 2 機械、ボール盤 2 機械となっており、おおむね稼働率 80%を目標としている。その他の機械はグレード C として、状況に応じた取り組みを実施していく。

中長期的な経営戦略としては、熟練した技術を有する人的資産および高度な品質管理体制に裏打ちされた高度な技術力・品質管理能力、長年にわたる顧客との強固な信頼関係、創業以来、脈々と生き続ける社は「フロンティア・スピリット(進取発展)」により、信頼されるものづくり企業として勝ち残っていく。具体的には、継続的な製造強化のために、生産性向上に関する改善への取り組みを行い、変化への機敏な対応ができる体制づくりを行う。また、品種ごとのコスト分析、設計や工法の見直しなどコストダウンへの取り組みを継続するとともに、不適合・ムダの排除により原価低減を図る。営業面では、常に顧客とコミュニケーションを取り、他社より一歩先んじた提案のできる開発提案型の企業を目指す。人材育成については、技能のレベルアップと技能伝承に力を入れていく。

当社の主たるマーケットである造船業界においては、短納期的な受注を取り込んでいるものの、中長期の見通し難で、価格競争も厳しい状況が続いている。こうしたなか、当社としては、一段の営業努力と生産性向上活動により、信頼されるものづくり企業として、計画の達成を目指す。

(平成 28 年 1 月 27 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/ir/library.html>