

榊原 忠雄 (サカキバラ タダオ)

ミクロン精密株式会社 社長



世界一のものづくりと技術開発で 売上高、利益の一層の伸展を

◆会社概要

当社は、山形市蔵王に本社を置き、当社（ミクロン精密㈱）と子会社（MICRON-U.S.A.,INC.、Micron Europe GmbH）2社より構成され、心なし研削盤（セントレスグラインダ）、内面研削盤（インターナルグラインダ）およびその周辺装置の製造、販売を事業内容とする。

1961年10月に中川精機製造㈱として発足し、1968年5月に現在の社名に変更し、同年本社工場も現在地に移転した。

しかし、1964年に創業わずか2年9カ月で破綻し、その後、債権者の協力の下で会社再建を進めてきた。そして、創業17年目にして初めて配当ができる会社になった。

1976年に心なし研削盤MD-500TGWA型を開発し、これを中心に事業を進めてきた。1978年1月にトヨタ自動車㈱に初納入したが、これが自動車業界進出のきっかけになった。次いで1980年8月に日本電装㈱（現㈱デンソー）に初納入し、日本の自動車業界で大事な部品の加工に採用されることになった。次に、自動車業界のアメリカでの現地生産も進んでいたが、当社も日本の自動車業界での実績から、アメリカでも受け入れられるとの信念で、1986年からアメリカ進出を進め、1988年6月に米国にMICRON-U.S.A.,INC.を設立し、1989年2月にCATERPILLAR社に初納入し、ここから業績を拡大していった。

一方、お客様の多種の要請に応えるため、ナノオーダーの加工精度を目指し、1998年4月にハイテクノロジセンターを落成した。2000年3月に内面研削盤MIG-101型を開発した。2003年7月に欧州市場の中心地のドイツにMicron Europe GmbHを設立した。

また、2005年9月にEMO（欧州国際工作機械見本市）に初出展した。

◆2006年11月期中間期実績（連結）

当社の売上高は、2003年11月期が36億39百万円（うち、心なし研削盤28億円、内面研削盤3億円）、2004年11月期が41億89百万円（うち、心なし研削盤32億円、内面研削盤4億円）、2005年11月期が52億67百万円（うち、心なし研削盤41億円、内面研削盤6億円）と推移してきた。

2006年11月期中間期の実績は、売上高30億54百万円（前年同期比24.4%増）、売上総利益10億99百万円（同48.5%増）、営業利益6億38百万円（同143.5%増）、経常利益6億1百万円（同88.8%増）、中間純利益3億50百万円（同95.5%増）となった。

売上高については、心なし研削盤に加え、内面研削盤の売上が増加したことにより前年同期比を上回った。売上総利益については、リピート機の売上による利益率の上昇に加え、販売費及び一般管理費が、主に減価償却費や販売手数料の減少により前年を下回ったことで営業利益が上昇した。その結果、為替差損の計上はあったが、経常利益、中間純利益共に前年同期比を上回った。

当社の事業は、研削盤の単一セグメントなので、品目別売上高で見ると、心なし研削盤は22億62百万円（前年同期比12.3%増）、内面研削盤は5億15百万円（同146.9%増）、部品は2億65百万円（同32.9%増）、その他は11百万円（同66.0%減）である。

心なし研削盤に加え、内面研削盤が前年同期を上回った背景には、国内自動車部品メーカーへの売上増がある。その他の売上については、主に前年のアメリカの大口ユーザーへの売上が今中間期では計上がなかったことにより前年同期比を下回った。

所在地別では、国内においては、市場およびユーザーニーズに応える積極的な販売展開を行った結果、売上高は28億7百万円（前年同期比22.4%増）、営業利益は5億92百万円（同131.9%増）、北米においては、大口取引として5社に11台を販売したため、売上高は8億39百万円（同89.1%増）、営業利益は52百万円（同258.5%増）、欧州においては、売上高は4百万円（同94.2%減）、営業損失は12百万円（前年同期は営業損失7百万円）となった。

◆2006年11月期業績予想（連結）

2006年11月期の業績予想は、売上高58億38百万円（前年同期比10.8%増）、売上総利益19億円（同22.0%増）、営業利益9億8百万円（同50.8%増）、経常利益9億68百万円（同20.9%増）、当期純利益5億65百万円

(同25.3%増)である。

売上高については、主需要先である日系自動車部品メーカーの積極的な生産設備投資とベアリング業界の増産設備投資が堅調に推移していることから、売上高は前年同期比10.8%増の58億38百万円となる見込みである。経常利益については、原材料の上昇懸念はあっても価格転嫁進捗状況とコストダウン、それに増産効果が加わり、同20.9%増の9億68百万円となる見込みである。当期純利益については、このような状況から同25.3%増の5億65百万円となる見込みである。

これを品目別売上高で見ると、心なし研削盤は44億36百万円（前年同期比7.1%増）、内面研削盤は8億91百万円（同48.3%増）、部品は4億22百万円（同9.8%減）、その他は87百万円（同61.2%増）である。

内面研削盤については、ディーゼル用部品加工の需要増の見込みから国内大口取引先への納入を見込んだことによる。その他の売上については、前期に引き続き、アメリカを中心としたテスト依頼の増加による。心なし研削盤は微増と見込んでいる。部品売上の伸び率がマイナスになっているが、部品のみの売上よりも作業を伴う売上が増加するものと見込んだことによる。

当社の売上高営業利益率については、2003年11月期が売上高36億39百万円、営業利益2億2百万円、売上高営業利益率5.6%、2004年11月期が売上高41億89百万円、営業利益4億28百万円、売上高営業利益率10.2%、2005年11月期が売上高52億67百万円、営業利益6億2百万円、売上高営業利益率11.4%と推移してきたが、2006年11月期の業績予想は、売上高58億38百万円、営業利益9億8百万円で、売上高営業利益率は15.6%と予想している。

◆今後の経営展開

今後の経営展開としては、①新機種の開発（高工程能力）②クリーンディーゼルエンジンへの貢献③最先端技術への取り組み④グローバル展開⑤営業拠点の強化が挙げられる。

新機種の開発については、心なし研削盤MQS-300、内面研削盤MIG-220Pを開発し、さらに年内には心なし研削盤を2機種、内面研削盤を1機種開発する予定である。クリーンディーゼルエンジンへの貢献については、厳しくなる環境規制への対応には、燃料噴射孔とバルブ先端の加工精度がクリーンディーゼルエンジン実現への重要な鍵になるが、これに当社の技術で貢献する。最先端技術への取り組みについては、心なし研削盤、内面研削盤の加工精度をアップし、ITや医療等自動車業界以外の業界の顧客開拓に努める。グローバル展開については、今年は米国のIMTS（国際製造技術展）、ドイツのAMB（国際金属加工見本市）、日本のJIMTOF（日本国際工作機械見本市）の世界3大工作機械見本市に新型機を出展する。営業拠点の強化については、自動車産業の中心である中部東海地区のお客様とのより円滑な情報交換の場として、中部サテライトが2006年12月に完成予定である。

◆中期経営目標

世界一のものづくりと技術開発のビジョンの下、①テスト機（実験機）のリニューアル高精度測定器を導入し、研削加工精度及び能率で世界最高レベルを目指し②新素材合金（超耐熱合金、高硬度鋼等）の研削技術を確立し③最先端ディーゼルエンジン部品の加工技術を欧州市場へ展開し④異業種メーカー、学術機関との共同技術開発を促進し、高付加価値研削盤の開発を進める。

2011年には創業50周年を迎えるが、2010年度の売上高目標を80億円とし、その時点の品目の構成比は心なし研削盤70%（2005年11月実績は76%）、内面研削盤20%（同15%）、部品9%（同7%）である。この目標を実現する具体的なプランは、①新分野への販売展開②新規外注先の開拓③外注先へのユニット発注④社内製造工程における効率アップである。

地域別には、国内45%（同61%）、アジア25%（同20%）、北米15%（同15%）、ヨーロッパ10%（同2%）、その他5%（同2%）である。

そして、売上高80億円に対して創業50周年であることから50円の配当を実現したいという夢を抱いている。

◆ 質 疑 応 答 ◆

今期の通期の売上見込みをどうみておられるのか。今期の下期の売上高が上期に比べて減収（中間の売上高30億54百万円に対し通期の売上高が58億38百万円）になるのはなぜか。

現状の納期は約10カ月であり、下期に売上予定の機械は、ほぼ予定どおりの計画に基づくものであることから、通期の売上予想は、大きな狂いはなく、あったとしても若干予想値を上回る程度を見込んでいる。

（平成18年7月20日・東京）