2023 トップインタビュー
サステナビリティ経営の針路

虹技 山本 幹雄社長

今期「売上高は最高更新、利益率も向上へ」

多様な鋳造法で生き残り模索

物流の2024年問題に対応、内製化も推進

――23年3月期の連結業績は売上高が過去最高（267億2600万円）、経常利益も前期比8倍（7億1600万円）と改善したが。

「売上高は大型鋳物、デンスバー（連続鋳造鋳鉄棒）が好調だった。自動車のEV化によりモータコア用のプレス機械向けが良かった。また自動車や建機、造船、航空機などの部品を加工する大型の工作機械向けの鋳物も好調だった。市場占有率が7割を超えるデンスバーやインゴットケースは原材料価格の転嫁が進み、販売価格が上昇した」

――事業の第2の柱とする環境関連事業は。

「ごみ処理施設などの大型案件の新規受注はなかったが、小規模案件の受注はあった。また鉄鋼メーカーなどの積極投資で、送風機は好調だった」

――大幅な増益となったが。

「原材料価格の急騰で、前々期まで採算が苦しかったが、ようやく製品価格が原材料価格の値上がりに追いついた。ただROSは2・7%で、まだ満足できる水準ではない。昔から鋳物メーカーのROSは2～3%あれば〝御の字〟とされてきたが、設備の老朽化や環境対策、人件費の上昇などこれまで以上にコストがかかっている。従来の発想を変え、さらなる利益率向上に努めていきたい」

――今期の予想は、売上高281億5千万円、経常利益8億7500万円としているが。

「売上高は過去最高を目指している。前期好調だった大型鋳物はプレス機械、工作機械向けとも多くの受注残を抱えている。環境関連では、21年に受注した東京都八丈島のごみ処理施設が完工に近づき、売上高に計上される。利益面では先ほども申した通り、市場占有率の高い製品を中心に価格のベースアップをさらに進め、改善していきたい」

――天津市と南通市に現地法人を持つ中国の状況は。

「ゼロコロナ政策は撤廃されたが、経験したことがないほどの不況にあえいでいる。現地法人では自動車用プレス金型鋳物を供給しているが、ローカルのEV自動車メーカーの廃業などで、外資系自動車メーカー向けの受注競争も激しくなり、コスト高をなかなか価格に反映できない。今年1～6月は厳しく、1～12月の通期でも売上高74億円と前期より1割弱減少しそうだ」

――将来的なカントリーリスクも考えると、中国からの撤退もあり得るのか。

「今のところ全く考えていない。競争は厳しいが、当社の技術力を背景にした品質や納期の面でユーザーからは信頼を勝ち得ている。今後も品質と納期を武器に、量は追わず、現地のものづくりを支えていきたい」

――日本国内も鋳物メーカーにとっては厳しい事業環境だが。

「この30年で鋳物の事業所は半分になり、鉄鋳物の年間生産量は25%減の300万トンになった。ダーウィンは『進化論』で〝唯一生き残れるのは変化に対応したもの〟としている。当社も生き残りをかけ、鉄鋼と大型鋳物事業部を統合した」

――変化へ対応していくための礎となるものは。

「1拠点でさまざまな鋳造法を持つ鋳鉄系鋳物メーカーは当社以外に世界でも類がない。大型鋳物でいえば、木型やフルモード、デンスバーの連続鋳造、小型鋳物の生型造型やVプロセス、ロール工場では竪、横の遠心鋳造もできる。また大型鋳物が好調なのも、10メートルの長尺物をフルモールド法で対応できるからだ。今年度は単重160トンのインゴットケースを鋳造するが、通常操業で当社以外に生産できる鋳物メーカーは日本で他にないと思う。多様な鋳造法に対応できるという特徴を生かし、生き残りの道を模索していきたい」

――コスト削減策については。

「大型鋳物の熱処理や機械加工、ショットなどは内製化を進めている。物流の2024年問題で、横持ちにはこれまで以上にコストや時間がかかると予想されるため、内製化率を上げていく。商品によっては、その問題で販売地域の見直しも必要かもしれない」

――企業としての社会貢献活動は。

「昨年から始めたアフリカ東南部のマラウィへの支援プロジェクトに通算で社員3人をボランティアとして派遣した。さらにその器具代として100万円を寄付した。社員にとっては普段と全く異なる環境での活動で視野が広がればと思う。人材教育の一環として今後も続けたい」

（橋川　渉）