

林 哲也 (ハヤシ テツヤ)

株式会社エーワン精密社長



今後の成長が見込まれる切削工具部門が 順調な伸び

◆事業内容

当社は旋削・切削加工に使われる消耗工具であるコレットチャック、自動旋盤用カム、切削工具の製造、販売、再研磨の事業を展開しており、売上の7割はコレットチャック部門が占めている。

コレットチャックとは、主に小型自動旋盤の内部に使われる消耗工具である。NC旋盤の2007年の生産額は3,056億円とみられ、このうち当社のコレットチャックが対象としている小型自動旋盤の生産額は950億円、約1万台の規模を有している。

当社のコレットチャックの多くは仕掛在庫を当社にて保有し、顧客の注文を受けてから追加加工して当日中に発送するという短納期対応を取っている。標準対応のできない特殊仕様のコレットチャックについても、10日程度という、他社に比べて圧倒的な短納期を実現している。

当社のコレットチャックによって製造される部品は、精密機械、産業機械、電子部品、半導体、自動車、医療機器など幅広い産業用途に用いられているため、個別の産業の好不況の影響を受けにくいという利点がある。

金属等の切削部品加工に使用される切削工具は、主としてマシニングセンター、NCフライスといった工作機械に使用される。2007年の市場規模は、マシニングセンターで4,075億円、NCフライスで255億円と推計されている。

当社の切削工具によって加工される部品は、コレットチャックと同様に一般機械、自動車、精密機器、電子部品、航空機、金型など多岐にわたっている。

◆2008年6月期決算概要

当社の事業はコレットチャック部門、自動旋盤用カム部門、切削工具部門の三つで構成されており、売上構成比はコレットチャック部門が約70%、カム部門が約5%、切削工具部門が約25%となっている。

2008年6月期の全社の売上高は21億86百万円（前期比1.1%減）となった。コレットチャック部門は15億58百万円（同5.5%減）、自動旋盤用カム部門は1億2百万円（同15.2%減）、切削工具部門は5億26百万円（同19%増）であった。

売上原価率は主に減価償却費の増加により、前期比で2ポイントの増加となった。売上総利益は11億14百万円で利益率は51%となり、販管費は3億19百万円で販管費率は14.6%であった。

営業利益は7億95百万円、営業利益率は36.4%となった。経常利益は8億23百万円、経常利益率は37.6%であった。当期純利益は4億88百万円で、売上高に対する比率は22.3%となった。

当期は、第3四半期業績発表時に通期で24億円という当初の売上予想を下方修正した。これは、当社の上期に当たる2007年5月から年末にかけて、当社の顧客の大半を占める中小規模企業の業況が悪化したことから当社の受注量もかなり減少したという状況を受けたものである。

コレットチャック部門は、顧客企業の機械稼働率が低下した結果、当社の提供する消耗工具の需要も減少し、前年度は一日平均の売上が654万円であったものが618万円に減少した。現在は受注の回復傾向が見られることから、この状況は当期上期に底を打ったものととらえている。

自動旋盤用カム部門は、メーカーがカム式自動旋盤の生産を既に終了しているが、現在も十分な利益を上げており、最小限の人員で受注に応じる体制は今後も継続していくことを考えている。

切削工具部門は、2000年末に切削工具再研磨部門を立ち上げ、事業を開始した。現在、顧客数が4,000社を超えてある程度の事業基盤ができつつあり、当期から再研磨をベースにした特殊切削工具の製作を加えて事業を拡大している。

当期の貸借対照表においては、棚卸資産において仕掛品の残高が20百万円増加した。固定資産においては、新規設備で1億97百万円の増加、機械の性能維持・向上のための修繕費として21百万円の増加となっている。また、投資有価証券の時価評価が株式市況の悪化により5億29百万円の減少となった。

負債は、流動負債の部分で役員の退職慰労金が1億円減となったことにより減少した。

◆今後の展開

2009年6月期は、売上高24億円と見込んでいる。その内訳は、コレットチャック部門で16億50百万円、自動旋盤用カム部門で1億円、切削工具部門で6億50百万円である。

コレットチャック部門では、仕掛在庫によって標準対応する機種を増やすことに加え、仕掛在庫を持たずに顧客の指定に応じて製作する特殊品についても短納期で対応できる設備投資を進めた結果、品ぞろえと対応力の増強が順調に進んでいる。

自動旋盤用カム部門は今後伸びる部門ではないが、現在でも数億円の市場規模がある。既存の償却済み設備と人員による低コスト製造を徹底し、短納期という当社の強みを生かして確実な利益を確保していきたい。

切削工具部門では、従来の再研磨事業に加え、オーダーメイド品である特殊切削工具の製造を2008年1月から開始した。加工の複雑化に伴う特殊刃物のニーズは拡大しており、高価な超硬工具が普及したことから再研磨へのニーズも増大しているため、今後の伸長が期待される分野である。

特殊切削工具は付加価値が高いことに加え、再研磨と合わせた一括受注により新たな顧客層を開拓できる可能性も出てきている。当社に対する顧客の認知度の上昇につれて受注は増えてきており、今後は営業地域を拡張し、一層の知名度・認知度向上を目指す。

特殊切削工具の製造工場として現在、2009年3月の竣工を目標に恒温工場の建設に着手している。投資金額は約5億円を見込んでおり、受注状況を見ながら機械の増設を図り、短納期で精度の高い特殊工具を提供できることを当社の強みとして、この事業を伸ばしていきたいと考えている。

◆ 質 疑 応 答 ◆

コレットチャック部門と切削工具部門のそれぞれにおいて、特殊工具の当期の売上はどのくらいか。また、今期はどのくらいと見込んでいるか。

コレットチャック部門では、特殊品の売上が2～3割の比率となっている。コレットチャックの特殊品は顧客の発注に応じて製造するため、2009年6月期も当期と同様の比率になると見込んでいる。

特殊切削工具部門の特殊工具は2008年1月からスタートしたこともあり、月間1百万円を超える程度の売上に達したところであるが、今後はさらに売上が伸びると見込んでいる。まだ具体的な比率に言及できるレベルではないと考えているが、2009年6月期には1億円近い売上を確保する計画である。

ナステック社との関係はどうなっているか。

ナステック社からの申し入れは主に、配当性向を80%に増やすこと、3,000株を上限に自社株を買い入れること、社外取締役を設置することの3点であった。当社の回答としては、配当性向は従来どおりの30%を維持したいということ、また自社株買いや社外取締役を設ける必要性は感じないということで、申し入れをお断りした。同社からの提案は当社にとって有意義なものではなく、当社の経営に影響を及ぼすものではないと考えている。

(平成20年8月22日・東京)