http://www.a-one-seimitsu.co.jp/

6156 エーワン精密

林　哲也　（ハヤシ　テツヤ）

株式会社エーワン精密社長

高精度化・短納期化の推進を継続する

◆当社の事業内容と特色

当社の経営理念は「高品質な製品をより低コスト、短納期で顧客のニーズに応え製品を提供する」というものである。高品質な製品を提供するのは当然のことであるが、現在は短納期かつ低コストということが重要になっている。

当社ではものづくりに不可欠な工具を扱っているが、これらは携帯電話や医療機器、航空機、自動車などの部品加工に用いられる消耗工具であり、一般にはほとんど目にすることのないものである。また、消耗工具のため高品質な商品を短納期で納品することがリピート受注の拡大につながる。

また、手間のかかる多品種小ロット生産で市場規模も小さいため大手企業は参入しにくく、設備・人材面で中小企業も参入しにくい。当社はこのようなニッチ市場において高品質・短納期という優位性を持ち、利益をあげることのできるトップ企業を目指している。

事業内容は、昭和 51 年から行っており主力商品であるコレットチャックの製造・販売、現在売上の 3 割程度を占めている切削工具の再研磨および特殊切削工具の製作、創業時から扱っている自動旋盤用カムの製造販売という 3 つである。

事業領域は、旋盤による旋削加工・フライスによる切削加工に使用される消耗工具に特化し、多品種で手間のかかる工具を高品質・短納期で対応している。現在、約 1 万 5,000 社の顧客を有しているが、直販比率が高く、製造・販売両面で利益を享受することができる。さらに、顧客数が多いためリピートオーダーにより一定の受注量が確保されている。

◆各部門の状況

コレットチャックは売上の約 7 割を占める主力商品であり、主に小型自動旋盤で使われている。自動旋盤内で材料となる金属棒をコレットチャックの穴に通し、ガイドブッシュで抑えながら高速回転させ、刃物を当てて部品を加工するという仕組みである。コレットチャックは消耗品なので、顧客が満足すればリピート受注が期待できる。1 分間に数千～1 万回の高速回転をさせるため、高精度の部品をつくるには高精度のコレットチャックが必要となる。そのため、当社は多くの顧客から指名を受け、現在この分野ではシェア 6～7 割のトップ企業となっている。

切削工具部門では、金属等の切削部品加工に使用される工具の製作および再研磨を行っており、売上の 30%程度を占めている。主に切削工具を使用している機械はマシニングセンタであり、これは刃物を回転させて材料を削り出していくものである。使用される工具の 2013 年生産額は、超硬エンドミル 351 億円、超硬ドリル 260 億円、その他超硬工具 356 億円、計約 960 億円であり、これらは新品で販売されている。その他超硬工具には、顧客のオーダーでつくる特殊切削工具も含まれており、当社が得意としている分野である。一方、摩耗した工具の再研磨も行っている。加工部品は一般機械のみならず、自動車、精密機器、電子部品、航空機、金型など、幅広い分野で用いられている。

本著作物の著作権は、公益社団法人 日本証券アナリスト協会®に属します。
本稿は公益社団法人日本証券アナリスト協会のホームページに掲載された会社説明会要旨を同協会の許可を得て転載するものである。

自動旋盤用カムは当社が創業当時から製作・販売しているものであるが、現在はカム式小型自動旋盤の機械自体が製造中止となっている。しかし、同じ部品を大量生産するには非常に効率がよいため現在も使い続けている顧客があり、その受注に対応しているものである。当社では現在、年間 40～50 百万円の売上がある。

◆平成 26 年 6 月期決算概要

国内景気は底堅い動きを示したが、消費者のニーズは多様化しており、売上が大きく伸びるというような状況ではない。円安により自動車産業の業績が回復するなど大手企業の業績が回復し、国内での設備投資は活発となっている。また、中小企業においても国の補助金等により設備新設の動きが出始めている。その結果、国内製造業の機械稼働率が上がり、当社の受注も増加傾向となっている。原価に関しての特殊要因は特になかった。利益については、保有していた有価証券の売却益約 46 百万円を特別利益に計上している。

人件費は現在、コストの約半分を占めている。減価償却費は、22 期 2 億 91 百万円、23 期 2 億 78 百万円、24 期 2 億 39 百万円と減少している。設備投資に関しては、製造能力や生産精度を維持するためにも減価償却の範囲内の 2 億円程度を目安に、必要に応じて投資していきたいと考えている。

平成 26 年 6 月期の売上高は 18 億 23 百万円となり、前年同期比 5.4%の微増となった。部門別にみると、コレットチャック 12 億 48 百万円（前年同期比 6.1%増）、切削工具 5 億 30 百万円（同 3.2%増）、自動旋盤用カム 43 百万円（同 12.0%増）となっている。

主力のコレットチャックは、国内製造業の機械稼働率が上昇したことや、設備投資助成金を活用した中小企業で設備新設の動きが出たことなどにより受注が増加した。切削工具も同様の理由で緩やかな増収となっている。自動旋盤用カムについては、この仕事そのものがアジアに流出しているが、アジアおよび国内において量産品加工が増加した。

売上原価および販管費は売上に連動して標準的に推移し、営業利益は 4 億 38 百万円（前年同期比 16.2%増）、売上構成比 24.0%となった。当期純利益は有価証券売却の特別利益により 3 億 18 百万円（同 30.4%増）と、増益率が高めになっている。

財務状況をみると、現預金は 3 億 89 百万円増の 43 億 76 百万円となった。当社では利益処分後の当期純利益と減価償却分が現金として毎年 3 億円前後積み上がるようになっているためである。設備投資は 2 億円を目標としているが、今期は 1 億 40 百万円であった。

負債における買掛金や未払金は通常どおりで、固定負債では退職給付関係が増加している。

◆今後の事業展開

コレットチャック部門では、現在、短納期で納品するため 7～8 割の仕掛品状態で在庫しており、受注当日に発送できる体制を整えている。国内・中国などに競合会社があり、当社より 2～3 割安価に提供しているところもある。大量生産品や高精度を要求されない部品は海外生産へ流出しているが、高精度なものは当社への依頼が多い。国内においては中小ロットで高度な加工を要求されるものが増加しており、これに対応するため当社では設備や人材の確保を進めている。また、海外においても日系企業からの需要が多い。今後も納期・品質管理を徹底し、高精度のコレットチャックに特化して顧客ニーズに対応していきたいと考えている。

切削工具部門においても非常に複雑な加工が増加しており、特殊刃物のニーズが拡大している。また、高価な超硬工具の普及により、再研磨ニーズも増大している。当社ではリーマンショック直前に新工場を設立したが、現在、この分野での対応力を増強し着実に顧客は増加している。しかし、再研磨は非常に競合が激しく、高精度品ニーズは増加しているものの、トータルの売上・利益は微増にとどまっている。今後も国内製造業における複雑化・高度化・短納期化は確実であり、当社としてはそうした顧客ニーズに対応するべく設備・人材を確保していきたいと思う。

本著作物の著作権は、公益社団法人 日本証券アナリスト協会®に属します。
本稿は公益社団法人日本証券アナリスト協会のホームページに掲載された会社説明会要旨を同協会の許可を得て転載するものである。

自動旋盤用カム部門については、先述したようにカム式自動旋盤自体が製造中止となっているため、現在保有している顧客からの受注のみであるが、カム式自動旋盤は単品大量生産向きで根強い受注がある。当社では現在、2 名で対応しており、コストも償却もほとんどかかっていない。将来的には減少していくとみられるが、利益が出る限りは継続する予定である。

◆質　疑　応　答◆

扱う商品の市場規模、および特殊品・標準品の割合を伺いたい。

コレットチャックの市場規模は 20 億円半ばぐらいで、おそらくこれ以上は伸びない市場だと考えている。売上的には、特殊品・標準品が半々だが、特殊品について知らない顧客も多いので、この分野は今後ある程度成長すると考えている。切削工具の市場はコレットチャックと比較できないぐらい大きいが、競合も非常に多い。特殊品の売上は 2 割程度だが単価は標準品の 8 倍程度なので、今後は特殊品に注力していきたいと考えている。

海外も含めた今後の成長戦略について伺いたい。

当社は高精度・短納期という点で顧客からの評価が高く、それなりの増収増益は見込めるが、大幅な売上増は現状見込んでいない。海外での使用は、輸出と国内メーカーからの調達も含めて 2 割程度だと思われるが、価格的な面もあり海外展開についてはまだ具体的には考えていない。

ドイツ・フランスなどヨーロッパでも多品種小ロット・短納期が主流となっているが、価格的に当社はやや劣勢であり、アメリカではインチサイズという問題もある。また、欧米ではスイスの老舗メーカー、シャブリン社のブランド力が強く、アジアでは価格的に見合わない。よって、現状での海外進出は難しいと考えている。

営業利益の計画について伺いたい。

減価償却費が 2 億円近くまで減少することと、固定費減少に伴って営業利益率が回復傾向にあるため、平成 27 年 6 月期は 5 億 48 百万円の営業利益を見込んでいる。

上位株主の CJV 社について伺いたい。

CJV は旧ナステックで、特殊刃物の製作などを扱っている会社である。当社と競合している部分もあるが、当社製品を扱う商社機能も持っていた。先代オーナーの考えで当社株を保有しているが、当初の 17%から現在は 13%に下がっており、今後増える見込みはない。

（平成 26 年 8 月 22 日・東京）

＊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.a-one-seimitsu.co.jp/

本著作物の著作権は、公益社団法人 日本証券アナリスト協会®に属します。
本稿は公益社団法人日本証券アナリスト協会のホームページに掲載された会社説明会要旨を同協会の許可を得て転載するものである。