

## 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

### コレットチャックと特殊切削工具の需要が堅調で増収増益

#### ◆当社の事業について

当社の売上規模は 19 億円程度で、切削や旋削など機械工具のニッチ市場に的を絞って事業を展開している。このような消耗工具は、特に精密部品加工に使われ、簡単に製造できるものではないが、大手が入ってくるほど市場が大きいと、ライバル会社は少なく、品質が高ければ繰り返し注文を受けることができる。

当社は 45 年前に自動旋盤用カムの製造・販売からスタートし、1976 年にコレットチャックの製造・販売を始め、現在これが売上の 7 割を占める主力製品となっている。1999 年には切削工具の再研磨および特殊切削工具の製作を始めた。これらは、基本的な材料を削り出す時に使われる工具で、大量に使われるわけではないが、あらゆる業種のあらゆる加工場面で使われる。また、工具の精度によって品物の出来が変化する重要な工具である。当社の特徴は、多品種の工具を 1 本から高品質・短納期で対応していること、直販比率が 6~7 割と高いことである。コレットチャックの顧客数は 9 千社、切削工具は 6 千社で、これらの企業からリピート注文が入ってくる。

コレットチャックが主に使われるのは小型自動旋盤であり、市場規模としては CNC 自動旋盤が年間 1,100 億円、約 1 万 1 千台売れている。切削工具は、マシニングセンターで使われ、小型部品から飛行機の胴体まで、あらゆる部品加工に使用され、市場規模は大きい。マシニングセンターは、昨年、国内外で 5 万 7 千台販売され、販売金額は 5,000 億円であった。これに付属する切削工具は、超硬エンドミル、超硬ドリル、その他超硬工具などすべて合計して 1,000 億円が販売されている。

切削工具は再研磨が必要であり、作りたい形状の刃物にすることで加工工程が短縮できるため特殊工具の需要も高い。切削工具の売上は年間 5.5 億円程度で、再研磨は顧客数が非常に多い。工具メーカーが新品の刃付けを行うのと同じ高精度の機械を使っているため、新品と同レベルの再研磨ができる。特殊切削加工は、複雑な形状を作るには市販の刃物を 3~4 本使う必要があるが、1 本の刃物でやれば工程時間の短縮になり、単価が高くてもコストが下がる。したがって需要はあるが、大きなメーカーでは 1~1.5 ヶ月かかる。当社では 1 週間~10 日で納入可能で、大手は 5~10 本からといった制限がつくが、当社は 1 本から対応しており、認知度が高まっている。

自動旋盤用カムは、もともとスイスでピンやシャフトなどの時計用小型部品を作るために開発された機械で、機械が生産中止になって数十年が経過しており、現存する機械向けにカムの設計・製作・販売をしている。機構が単純なので同じ部品を大量に効率的に生産できるため、いまだに大手企業はこの機械をアジア諸国に移転して使っている。この分野の売上高は年間 40 百万円である。

#### ◆平成 27 年 6 月期決算について

売上高は前期比で 5.3%増加した。コレットチャックは 5.9%増、切削工具は 5.0%増、自動旋盤カムは 5.2%減となった。売上高微増の要因は、国内の設備投資が比較的堅調に推移したことによる。設備投資の補助金や促進税制で税額控除や一括償却ができるという追い風があったため、5~10 年ぶりに機械を買った中小企業が多かった。また、国内生産は単純量産加工が減少し続けており、加工の難易度が上がっているため、特注工具の受注が

増えて増収に寄与した。比較的落ち着いた円安水準により、大手企業の中には、海外移転したが不良品が多い加工については国内に戻す動きも見られた。

原価については、人件費が若干増加して7億42百万円となったが、これは、営業利益の20%を賞与として配分しているためである。設備投資は、一時は新工場を建設したり太陽光設備を導入したりして、定率法の償却がかなり増加し、前々期は2億78百万円になったが、当期は2億12百万円まで減少した。営業利益率は24%から26.1%に上昇した。株価が下がっている時に日経225連動の投資信託をかなり購入したが、その利益の一部を売却した。これは、今年2月に公開買い付けによる自社株買いで30万株を取得したが、その買い付け代金8億40百万円と実施費用30百万円強を埋め合わせするためである。

財務状況については、自社株買いで現預金が若干減った。現在は、大きな設備投資がしにくい状況であるため現預金が積み上がっており、これは今後有効活用していく。

## ◆今後の事業展開

自動旋盤を作っている機械メーカーは、3社で世界のほぼ90%のシェアを握っている。自動旋盤の半分は国内で使用されており、現在12~13万台が稼働している。コレットチャックは1分間で4~5千回転するため摩耗しやすく、補充発注が必要となる。また、材料や材料形状が変化すると新しいコレットチャックが必要となる。中国をはじめ全世界の工場が新興国に集中し、量産品を圧倒的な勢いで作っているが、現在は余剰が出ており、今後は中小ロットの多品種の複雑加工品に急速に移行する可能性が高い。日本は大量生産品を新興国に移転しており、数が少なくても複雑なものをさまざま作れるようになっており、日本の製造業は徐々に見直される時期に入っている。ただし労働人口が減っており、その中でプラスとなるのは、小型自動旋盤は一度プログラムを組んで精度が出せれば、あとは同じものを次々に作れることである。したがって、セットすれば1人で8~10台を管理できる。また、日本の製造業は熟練しており、熟練した人間が数多くの品物を作ることが可能で、そこで使用される複雑な加工ができるコレットチャックはますます増えると見られる。

切削工具については、自動車をはじめ大手のメーカーは内製で再研磨したり工具を作っており、当社は受注できない。しかし社外から買っている工具は、町の研磨屋では精度が維持できないと考えられているケースが多く、三菱などのメーカーに戻して再研磨している。当社は新品も作れるだけの機械を36台有しており、10台以上そろえている再研磨メーカーは日本で唯一である。このため、メーカーに戻された工具の研磨をOEMで受託している。当社は市販の切削工具と特殊切削工具の両方を取り扱い、高い競争力をもって、顧客数は6,000社を超えている。

競合会社としては再研磨会社が150社程度あるが、高齢化や、機械台数が限定され事業が拡大できない等の問題を抱えており、それなりの機械の規模と人員を確保する会社は国内で2~3社に絞られている。また、18万社程度と見られる中小の加工会社は、単品設備や金型や治具を作っており、再研磨と特殊切削工具の需要があるが、大手に頼むと単価が高く納期が長いので諦めている会社が多い。そういう顧客を開拓することで、さらに売上拡大が可能であると考えている。

自動旋盤用カムは、当社では設計が1名、製造が1名のみで、以前は数億円あった売上が40百万円まで縮小している。しかし当社が撤退すればカムの入手が困難になり、困る顧客がいるため、製造する人間がいる限りこの事業を続ける予定である。すでに償却済みの機械であり人員も少ないため、利益は十分確保できている。

## ◆質 疑 応 答◆

**海外進出には消極的だということだが、その方針に変わりはないか。**

新興国に行けば売上は確保できるだろうが、工具の値段は急速に価格競争が起こっている。良い品物を作るには、日本人を派遣しなければならないため、コスト競争で対応できる見込みは低いと考えている。

**切削工具の売上 5.5 億円のうち、再研磨と特殊切削工具はどれくらいの割合か。**

80 百万円が特殊切削工具で、残りが再研磨である。特殊切削工具の売上は、限られた分野で使われるものなので、緩やかな伸びになっている。

**今期の予想について伺いたい。**

売上高は 20 億円を見込んでいるが、内訳はコレットチャック 13.6 億円、切削工具 6 億円、カム 40 百万円である。足元の 7 月は比較的良く、8 月は低迷したが、お盆明けには少し回復している。

**御社の工具が使われるのは、自動車産業以外にどのようなものがあるか。**

精密部品は飛行機や重電機などでも使われている。取引先 1 万 5 千社のうち、最も売上が大きいのが海外の商社であるが、そこでも割合は 2.5%しかない。したがって業界への偏りは非常に少ない。

**中国が精密加工へ徐々にスライドしても、工場進出するつもりはないか。**

中国では台湾メーカーがスマートフォンの部品を大量に生産しているが、コア部品は加工が難しいものが多く、このためのコレットチャックは注文が増えている。しかし、高い精度が必要なコレットチャックは工程が 30 くらいあり、海外に移転してすぐに作れるようなものではない。現在のところ山梨の工場生産できており、そこから 2 日程度で海外にも送れることから、中国への進出は考えていない。

**現在の設備投資で、どのくらいまで売上を増やせるか。**

現存の設備で対応できるのは売上高 24~25 億円までである。しかし、当社は特急品の依頼が多いため、稼働率が 100%になると対応できない。したがって、稼働率が上昇したら、余裕を残したまま設備投資をするというのが当社のやり方である。年間 1~2 億円の投資は今後も続けていく。

(平成 27 年 8 月 28 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/>