株式会社エーワン精密

2019 年 6 月期決算説明会

2019 年 8 月 23 日

イベント概要

[企業名]	株式会社エーワン精密
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2019 年 6 月期 決算説明会
[決算期]	2018 年度　通期
[日程]	2019 年 8 月 23 日
[ページ数]	25
[時間]	10:00 – 10:45 （合計：45 分、登壇：32 分、質疑応答：13 分）
[開催場所]	103-0026　東京都中央区日本橋兜町 3-3　兜町平和ビル 2 階 第 2 セミナールーム　（日本証券アナリスト協会主催）
[会場面積]	145 ㎡
[出席人数]	35 名
[登壇者]	1 名 代表取締役社長　　林　哲也（以下、林）

登壇

司会：それでは定刻でございますので。ただ今から株式会社エーワン精密様の 2019 年 6 月期、決算説明会を開催いたします。

最初に、会社様からお迎えしてございます本日の説明者の方をご紹介申し上げます。代表取締役社長、林哲也様でございます。

林：おはようございます。林でございます。よろしくお願いいたします。

司会：林社長様のご説明の後に質疑応答の時間を設けておりますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

なお、先ほど皆様方に配布しました資料の中にアンケート用紙が入っていたかと思いますが、こちらにつきましてもご協力のほど、どうぞよろしくお願い申し上げます。

それでは、よろしくお願いいたします。

林：あらためまして、おはようございます。本日は雨が降って足元はあまり良くないときに当社の決算説明会にご参加いただきまして、ありがとうございます。

初めて出席される方はいらっしゃいますか。まず、当社の概略を簡単に説明をさせていただきまして。終わりました 2019 年 6 月期の決算の概要と今後について話を進めさせていただければと思います。よろしくお願いいたします。

お手元の資料の決算説明会資料です。これを読んで使いますので、スライドにも出します。

当 社 の 事 業 展 開

経営理念
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

ものづくりに不可欠な工具を扱う

利益を出せる事業を行う

業界のトップを狙える事業を行う

まず、当社の概略です。当社は小型自動旋盤、要するに小さな精密部品を加工するために使用する機械工具ですね、これの製造・販売をしている会社です。

ページ数でいうと 1 ページ目です。当社は創業から 49 年目になっています。もともと機械工具を使って当社の創業者が機械加工をしておりました。その機械工具を機械メーカーさんに頼むと結構融通が利かないというか、工具メーカーさんは工具メーカーさんの論理でここはこうしたほうがいいとか、なかなか要望を聞いてくれない。しかも納期がかかる、かつ値段が高いということで。それであれば逆に機械工具を自分で作って、なるべくいい品物を早く、価格的にもそれなりの合理的な価格で提供をすればビジネスになるだろうと。加工していた側の人間が創業して、加工者の側に立った機械工具の提供をしようということで始めた会社でございます。

そのときに、ただ事業を始めればいいということではないので。当たり前のことなんですけれども製造業ですから、高品質な製品を低コストで、短納期で、お客様のニーズに応える。要するにお客様がこうしてほしいと言った場合には、それに柔軟に対応するということで始めた会社でございます。

事　業　内　容

自動旋盤用カムの製造・販売　1970年（昭和45年）～

コレットチャックの製造・販売　1976年（昭和51年）～

切削工具の再研磨及び特殊切削工具の製作　1999年（平成11年）～

事　業　領　域

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

機械により素材を削り出し精密な部品加工する根幹となる製造工程に的を絞っている

工具の中でも使用される状況に応じて種類・形状が多岐に亘り製造に手間のかかる工具

他社との差別化・当社の特色

多品種で手間のかかる工具に1本から高品質・短納期対応する

直販比率が高く製造・販売両面で利益を享受できる

15,000社以上の顧客からリピートオーダーが入る

もう少し具体的に、どんなことをやっているかといいますと次のページです。49 年前に始めたのが自動旋盤用カムの製造・販売と、後で詳しく説明をしますけれども。それを今は 49 年ほどやっております。43 年ぐらい、コレットチャックの製造・販売をやっております。20 年ぐらい前に切削工具の再研磨および特殊切削工具の製作を始めて、今はこの 3 事業、三つのセグメントでやっております。

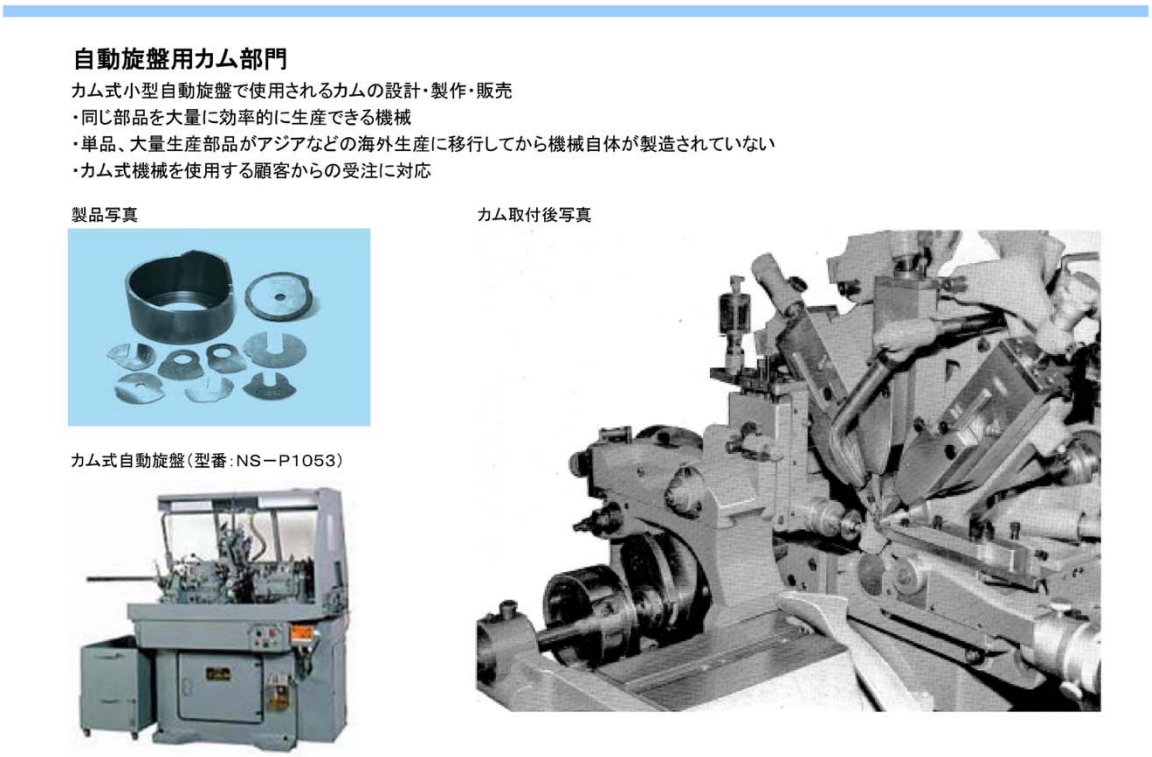
コレットチャックの製造・販売が売上の比率でいいますと 70%。切削工具の再研磨および特殊切削工具の製作が約 30%。残りの 1%ぐらいが自動旋盤用カムの製造・販売という三つの事業を展開しております。

最初に言いましたように、機械の工具メーカーがなかなか対応しきれていない部分、要はニッチですね。ニッチ分野で、そこに事業領域を定めて展開している会社でございます。旋盤、もしくはフライスと書いてありますけれども、製造業で一番最初の、初期の段階に当たる材料を削り出して製品を作る、その段階で使われる工具に特化してやっております。

材料を削り出していろんな製品を作るので。後でご説明しますけれども、業種としては特に偏ったものではなくて。自動車もあれば航空機もありますし、医療品であるとか、精密機械とか電子部品とか、非常に幅広い分野で当社の工具が使用されていて、それに特化しております。

その中でも自動旋盤用カムと、コレットチャック、切削工具に特化してあまり幅を広げずに工具を絞っております。絞っていますが、その奥行きを追求するということで。先ほど申しましたように対応力、お客様から依頼を受けたらなるべくそれをかなえると。なるべく短納期できちんとした価格で提供することに集中しております。

これを約 50 年続けてきまして。今は顧客の数が一番下に書いてありますが、1 万 5,000 社を超えるお客様からリピートのオーダーが入る事業の形態になっております。



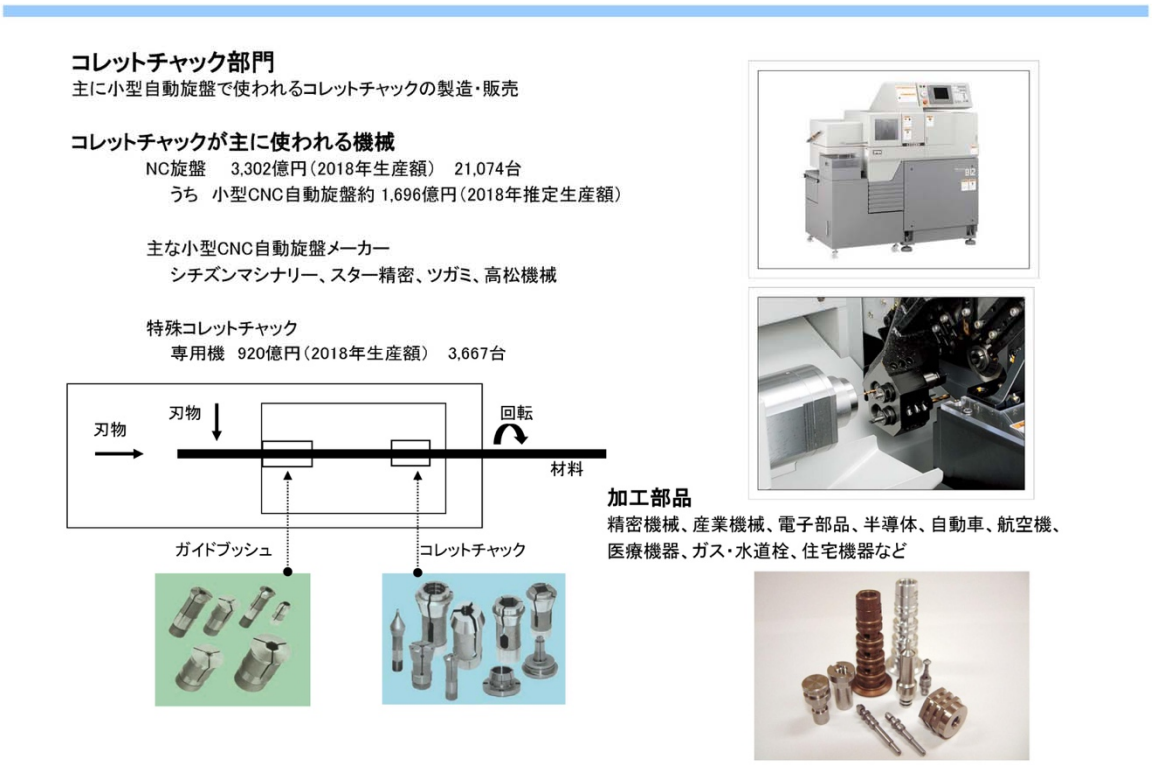
もう少し詳しく当社の創業の部門である自動旋盤用カム、これについてご説明をさせていただきますと。カム式の自動旋盤は、そちら側からご覧になられて右側です。古めかしい機械があるんですけれども。もともとスイスで精密な時計の部品を作るために開発された機械です。この機械自体はもう何十年も前にメーカーがほとんど撤退しまして、新しい機械自体がもう製造されておりません。

ただし、昔、特に日本の高度成長期に非常に活躍した機械であって比較的単純な部品を大量に生産することに関しては非常に長けた機械でございます。いまだにこの機械自体が日本の、新品のメーカーが製造を中止して何十年もたっているんですけれども、機械を直しながら使っている加工業者さんが結構いらっしゃいまして、その方からご注文をいただいております。

カムというのはこの左上にあります、円盤状で、ちょっと複雑な形状をしているものがありますが、これの真ん中の穴が開いていて軸のところに入っていまして円盤が回転します。回転すると、端に機械の棒が付いていまして円盤の縁に沿って棒が押したり引かれたりして棒が移動します。その棒の先に刃物が付いていまして、このカムが 4〜5 枚ワンセットになっていまして、ということは 4〜5 本の刃物を同時に制御する形でカムが 1 回転すると部品が 1 個できるので、圧倒的な速さで同じ部品を作り続けることができると。

材料はバー材です。４〜５ｍの丸棒です。丸棒を 4〜5 本の刃物で同時に加工して、1 回転すると 1 個の部品ができるので。10 回転すると 10 個できることで非常に早く、しかも剛性のある機械なので正確にできるということで、いまだに結構な加工業者さんでこの機械を持っています。

ただし、この機械で製造するのは今申しましたように大量生産品です。非常にロットが多くてかつ単価の安い、要するにカム式の機械で単価を取っていますので、自動車部品のねじとか、小さいシャフトとかピンとかを作っているお客さんは、それをコンピューター制御の NC という機械に置き換えると時間がかなりかかるんですね。ですので、圧倒的な速さでできるこの機械で受注した単価は、いまさらコンピューター制御の機械で加工すると合わないということで。いまだにこの機械を使っているお客様が多いと。当社も供給しているメーカーが減ってしまったので、これをお客様から依頼がある限りは供給し続けると考えております。



続きまして、次のページの 4 ページ目でコレットチャック部門です。これが現状の当社のメインの売上の 70%を占めている機械工具でございます。

先ほどのカムがコンピューター制御ではないのに対して同じような内容なんですけれども、今度はコンピューターで制御して。左の真ん中に黒い線がありますけれども、あれが丸い棒の鉄の材料と思っていただければいいんですけれども。あれを高速で回転させる小型自動旋盤という機械に、このコレットチャックは使用されております。

真ん中のこちらです。ここにあるのがコレットチャックというものでその鉄の棒をコレットチャックでつかみまして、高速で 1 分間に 5,000 回転とか 1 万回転という回転数で、この棒を高速で回転させて。あとは、左にあるように刃物で、これはコンピューター制御です。カム式ではカムで制御していましたけれども、コンピューターで制御をするので、より複雑な形状の部品ができるようになっています。部品のサンプルは右下にありますけれども。基本的に回転させて削っていますので丸い部品にいろいろな穴が開いたり、形状が付いているものを作っています。

コレットチャックと、もう一つは左手前のほうにガイドブッシュがあります。4～5 mの棒を高速で回転させると当然先端が振れます。振れると刃物を当てたときに部品の精度が出ないので、その

振れを抑えるためにガイドブッシュも実はセットで必要になり、当社はコレットチャック、ガイドブッシュの両方をやっております。

例えば材料の寸法が変わると、また違ったコレットチャック、ガイドブッシュが必要になる。また、新しい部品の加工をしようとすると、また新しいコレットチャック、ガイドブッシュが必要になり、平均単価は 1 万 7,000 円とか 8,000 円ぐらいなんですけれども、この辺りのものが、やはり加工するものが変わるごとに必要になることで、いい品物を早く納めることができればリピートでご注文をいただけます。

これも真ん中に書いてありますが、当初は機械メーカーのシチズンマシナリーとか、スター精密、ツガミ、高松機械とか、この辺のメーカーがコレットチャック、ガイドブッシュも作っていたんですけれども、機械を 1 台売ると大体 1,000 万ぐらいします。コレットチャックは先ほど申しましたように 1 万 7,000 円とか、そういう平均単価なので。お客様からコレットチャック、ガイドブッシュ自体も精度が必要であったり先ほど申しましたように、いろんな追加工ですね、長さを変えてほしいとか、段を付けてほしいということで、いろんなオーダーの依頼が来ることになります。

大手の機械メーカーですと、機械をつくって売ったほうが効率がいいということで、だんだん専業のコレットチャックメーカーに大手の機械メーカー自体が注文を振ってくるようになりました。当社は専業の中で、コレットチャックの中では多分シェアで 6 割を占めていると思いますので、それなりのご注文がいただけると。納期に関しては大体の形状が決まっておりますので、7 割から 8 割方の仕掛品を作っております。それを追加工して、早ければ注文をいただいた日の翌日にお客様のところに届くという対応をしています。

コレットチャック、ガイドブッシュがないと、先ほど申しましたように新しい仕事をしようと思っても、仮に 10 万円の仕事を受けたとしても 1 万 8,000 円のコレットがないと加工ができないということになります。それが入ってくるまでに 1 週間も 2 週間もかかると、お客様自体の仕事の納期が終わってしまうので、ちゃんとした品質で、なるべく早く手に入ることで、値段の値引き交渉とかがなくかつ必要になったら注文をもらえる流れができて、当社に比較的注文が集まる形になっております。

続きまして、三つ目の事業です。切削工具部門についてです。切削工具部門は、先ほどのカムとコレットチャックが自動旋盤、要するに材料を回転させて、それを削っていく機械に対して切削工具が使われるのは主にマシニングセンター、フライス盤で材料を固定して刃物が回転します。

左上に写真がありますけれども、固定した材料をこの細い刃物を回転させて削ることによって部品の形状を作っていく機械です。右にイメージ図がありますけれども、これはタービンのフィンです。タービンのブレードとか、右下は航空機とか、そういったものに使われる部品なんですけれども、ありとあらゆる材料を削り出して作るときに使用される工具です。それが切削工具でございます。

切削工具自体は真ん中に書いてありますけれども、超硬エンドミル、超硬ドリルとありますが、これを回転させて材料を削っていきます。市場規模としては、超硬エンドミルの 2018 年の新品で 579 億で、超硬ドリルで 411 億で、新品も使えば必ず傷みますので、これの再研磨をしています。再研磨は 20 年前に始めまして、今は特殊切削工具の製作までをやっております。

当社は再研磨を始めるときは、20 年前に始めたんですけれども、町の研磨屋さんは確かにありまして。何軒かお客さんはあってそこを回って回収にお邪魔をして、それを集めてきて、それなりの

研磨ですね。職人さんがしゃかしゃかと削っていましたので。包丁の研ぎと同じような感じで、取りあえず刃を立てて返却するものが多かったです。

当社が 20 年前に始めたときは後発組でございましたので。三菱マテリアル、日立ツール、住友電工、そういった会社が新品の刃物、切削工具を作っているんですけれども、新品を作るのと同じ高精度の機械を入れまして、メーカーが新品を作るのと同じ工程を踏んで再研磨をするので非常に精度が出ていると。

以前は精度を出そうと思うと加工の業者さんはメーカーに戻して、メーカーで再研磨していました。メーカーが再研磨をしますと、納期が 1 カ月半とかかかって、値段がすごく高く、新品の 70%という高い値段になります。当社はそこに目を付けて、メーカーと同じ高品質のものをメーカーで 1 カ月半かかるものを 1 週間、単価的には新品の 7 掛けとなっているものを新品の数分の 1、4 分の 1 とか 5 分の 1 という値段で始めることによって受注を確保して。

20 年前に 2 台高精度の機械を入れたんですけれども、現状は 37 台まで増えています。再研磨自体は多分日本で 1 番、2 番の取扱量になっております。

日本の製造業が、今は単純に市販の刃物で加工できるものではなくて、ちょっと複雑な加工、要するに多品種小ロットで難しい加工が日本の製造業の中で大部分を占めてきておりますので。特殊な切削工具の需要が大きくなってきています。

今後の事業展開 ～ 切削工具部門

対象企業	主要加工内容	切削工具の状況		当社の受注	競合状況
大手メーカー 自動車・重電・航空機など 100社程度	量産部品加工 小ロット大物加工	切削工具内製、外部購入（工具商社経由） 社内再研磨、メーカー再研磨		△ △	内製、ｸﾞﾙｰﾌﾟ会社 切削工具メーカー
準大手・中堅メーカー 従業者100名以上 13,000社程度	量産部品加工	市販切削工具 特注切削工具	再研磨外注 外部購入	○ ◎	再研磨会社 150社程 全国規模　4～5社 地域型、個人経営 工具商社系
中小加工企業 18万社程度	単品加工 設備・治具、金型	市販切削工具	再研磨外注	○	特注切削工具 大手中堅メーカー　10社程度
	小中ロット加工	市販切削工具 特注切削工具	再研磨外注 外部購入	◎ ◎	中小規模メーカー　数十社

＜市販切削工具の例＞　再研磨

＜特注切削工具の例＞　製作および再研磨

12 ページに飛びますけれども。右下に特殊切削工具の製作のイメージ写真があります。左側が主に大手の三菱や日立が販売している市販の切削工具ですけれども。右側の特殊切削工具はお客さんごとの仕様です。これもコレットチャックと一緒で、お客さんごとに加工に適合した形状の刃物を作ってほしいという依頼が多くなってきています。再研磨に使う 37 台の機械とは別にさらに高精度の機械を入れまして、お客様が欲しい形状のものを刃物として私どもで作りまして、この世にない刃物を 1 本から、納期としては 1 週間ぐらいで製作するということで対応しています。この分野も大手企業に頼むと 2 カ月、3 カ月かかるものを当社で 1 週間、単価的にも 2 万、3 万するようなものを当社で 1 万という形で、きちんと利益の出る単価で納期を短くしてやることによって、この分野が今は一番成長しているという内容でございます。

以上三つの事業が、当社が今現状でやっている事業の内容です。

2019 年 6 月期　決算概要

売上	2018年7月～12月は概ね堅調で受注は増加傾向だったが、2019年に入ってからは顧客企業の機械稼働率が低下し、受注は減少傾向となった。
原価	全社としては大きな変化はなかった。切削工具部門で前期に先行して設備投資を実施したため、固定費が増加して部門利益は若干低下。
利益	事業活動による利益は通常通りだったが、前期に繰延税金資産計上額が増えて利益が嵩上げされていたため、会計上は減益となった。

人件費

（千円）

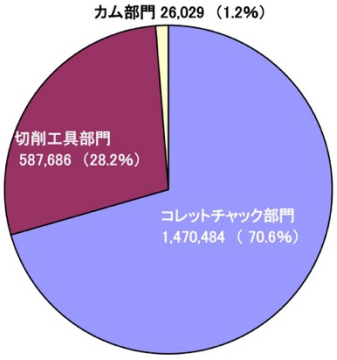
	28期	29期
労　務　費	773,344	799,323
コストに占める比率	56.4%	55.2%

設備投資額と減価償却費

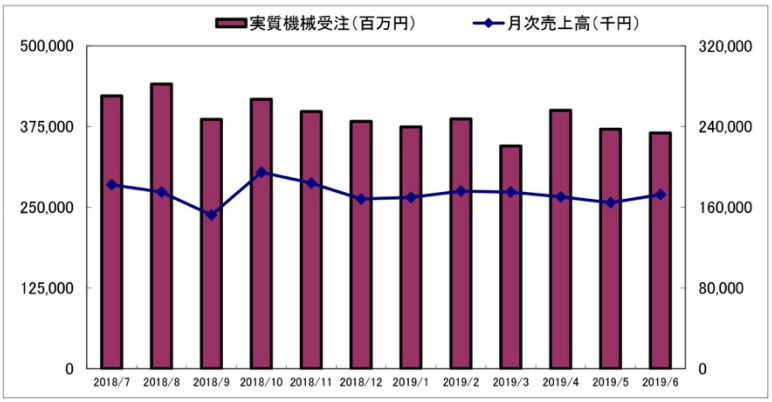
（千円）

	27期	28期	29期
設備投資額	222,346	197,196	78,360
減価償却費	181,786	175,564	175,961

部門別売上金額（千円）
（ 構成比（%））



実質機械受注と月次売上高



戻りまして終わりました決算期のお話をさせていただきます。6 ページ目です。売上に関しましては、2018 年 7 月から 2018 年の年末にかけては日本の国内製造業は比較的機械稼働率も高くて、受注は比較的好調に推移しました。ただし、昨年の後半からいろいろな世界情勢が不安定になってくるに従い、大手企業の発注がだいぶ止まってきまして、その影響が中小企業にも出てきました。当社の顧客層の 97%ぐらいが中小企業ですので、そこに受注の減が出てきまして。2019 年、今年に入ってからはやや受注が減少してきている状態で 6 月の決算を終えました。

ただ、先ほども申しましたようにコレットチャックにしても、切削工具にしても、新しい加工をしようというときには必要な工具が必ず出てきまして、それが例えばちょっと仕様を変えてお客様のオーダー品になったときには頼む先が現状はなかなかないということで、当社に頼めば比較的早く、きちんとした妥当な価格で入手ができます。何か不況になって新しいことをやろうと思うと新しい工具が必要になって、結果的に当社に注文をいただけるケースが多くなっています。全体のお客様の機械の稼働率は今年に入ってからは、平均的にイメージで 3 割減ぐらい受注が減って、機械稼働が減っているはずですけれども、当社の単月の受注を見ると、そこまでは減っていない。大体 10%ぐらい減るかどうかというレベルで推移しましたので、売上自体は前期に比べてやや増で、微増に終わったんですけれども比較的堅調に推移しました。

当社の場合はコスト構造は毎年一緒なので、基本的に売上が決まりますとコストが一緒で利益も決まってくるということで、売上高に対する営業利益率は 30%程度で、これも維持しました。

利益面に関しましては、税効果で繰延税金資産の関係が当社は終わった期に過去の利益、かなり課税所得があったということで、会計上と税務上の減算の差異を繰延税金資産で立てるんですけれども、これが無条件で全額取れることになりましたので。見かけ上の利益の数字が前々期に少し上がりましたので、そこから比べると、多少減益になっていますけれども、事業レベルでの利益に関しては、売上が微増になったのに伴って増加しております。

人件費に関しては、大体コストに占める人件費は 56%、55%。減価償却が 1 億 8,000 万から 1 億 7,500 万、大体この辺で推移しております。

設備投資に関しましては 2 億弱の減価償却がございますので、ほぼそれに同等の設備投資を毎年しておりますが、前期はちょっと期の関係で少し下がっていますけれども。今期はまた 2 億程度の設備投資はする方向で動いております。

2019 年 6 月期　損益の状況

（単位：千円）

	2018 年 6 月期			2019 年 6 月期			増 減 要 因
		売上構成比	前年同期比		売上構成比	前年同期比	
売上高							
コレットチャック	1,420,993	69.7%	106.0%	1,470,484	70.6%	103.5%	2018年中は受注は増加傾向だったが、2019年に入ってから世界経済減速の影響で当セグメントの受注も減少傾向となった。
切削工具	592,051	29.0%	105.5%	587,686	28.2%	99.3%	市販切削工具再研磨は減少し、特殊切削工具製作・再研磨は増加となり、セグメントの売上は微減に終わった。
自動旋盤用カム	26,913	1.3%	88.0%	26,029	1.2%	96.7%	カム式自動旋盤での量産部品加工が減少し、減収となった。
合　計	2,039,958	100.0%	105.6%	2,084,201	100.0%	102.2%	
売上原価	1,152,700	56.5%	106.6%	1,150,808	55.2%	99.8%	
売上総利益	887,258	43.5%	104.2%	933,392	44.8%	105.2%	
販売費及び一般管理費	289,062	14.2%	99.4%	296,586	14.2%	102.6%	
営業利益	598,195	29.3%	106.8%	636,806	30.6%	106.5%	
経常利益	614,922	30.1%	106.2%	648,364	31.1%	105.4%	
当期純利益	461,229	22.6%	116.8%	447,563	21.5%	97.0%	税効果の関係で会計上利益は減少した。

損益の状況に関しましては、概略を説明したとおりで去年の 7 月から 12 月までは順調だったんですけれども。今年に入ってからは製造業の受注の減を受けまして、やや減速している状況で終わっております。あとは以下、コスト、利益に関しては今ご説明したとおりでございます。

2019 年 6 月期　キャッシュ･フローの状況

（単位：千円）

	2018年6月期	2019年6月期	対前年比増減額	増　減　要　因
営業活動によるキャッシュ･フロー	665,318	643,246	▲ 22,072	主な増加要因：税引前当期純利益　648,363千円 主な減少要因：法人税等の支払額　218,698千円
投資活動によるキャッシュ･フロー	▲ 198,073	▲ 478,444	▲ 280,371	主な減少要因：定期預金の預入による支出　400,493千円 有形固定資産の取得による支出　77,951千円
財務活動によるキャッシュ･フロー	▲ 144,411	▲ 168,052	▲ 23,640	配当金の支払額：168,049千円
現金及び現金同等物の増減額	322,833	▲ 3,250	▲ 326,084	
現金及び現金同等物の期末残高	924,307	921,056	▲ 3,250	

次のページのキャッシュ・フローです。これはほぼ事業のキャッシュ・フローがプラスになって、投資活動、財務活動は配当と設備投資がメインで、毎年マイナスになる形でほぼ毎年と同じような形で動いております。

以上が終わりました期の概略でございます。

今後の事業展開 ～ 自動旋盤用カム部門

事業展開
◇カム式自動旋盤（すでに製造中止）は単品大量生産向きで少量ながらカムの需要は継続
◇将来的には減少傾向

競合状況
◇3千5百万円弱の市場規模で既存の中小企業が継続しているが廃業によりメーカー減少

当社の事業展開
◇既存の償却済設備と現状の人員で対応
◇低コスト製造を徹底

今後の展開につきましては自動旋盤用カム部門は冒頭に申し上げたように、カム式の自動旋盤自体が製造中止になって何十年もたっております。既存のお客様からその機械を使わないともうコストが合わないということで、そのカム式を使わざるを得ないお客様からご注文をいただいております。この分野は当社ももう償却済みの製造の設備で、製造は 1 人増やしたので製造が 2 名、設計が 1 名、計 3 名でやっております。コスト的には今の水準で、年間でも 2,000 万ぐらいの売上であっても十分に利益が出るということで、お客様から依頼がある限りは極力続けていこうと。これは受け身ですけれども、創業以来のお客様からお世話になっている事業なので、続けていこうとやっております。

今後の事業展開 ～ コレットチャック 部門

小型CNC自動旋盤用コレットチャック

推定市場規模　25～30億円

メーカー　4社程度

その他　専用機コレットチャック

メーカー　3、4社程度

＜今後の方向性＞
◇小型精密部品の分野では今のところ代替する加工方法は少ない（コスト、時間などを考慮して）
◇世界的に小型精密部品に要求される精度、加工難易度は厳しくなる傾向

＜国内の状況＞
◇CNC自動旋盤　シチズンマシナリー、スター精密、ツガミ3社で世界の大半を占めている
◇国内で推定 12 ～ 13万台の機械が稼働している

＜当社の対応＞
◇加工部品に合わせた顧客ごとのオーダー品のコレットチャック対応
◇増大する高精度コレットチャック需要に対応した設備・人材の確保・拡充

次のページのコレットチャックに関しましては推定市場規模は 25 億から 30 億と書いてありますけれども、当社が製造しているこういう形状のコレットチャックに関しましては、多分これぐらいの市場規模だと思います。

手のひらに載るような小型の精密部品を作ることに関しては、この小型自動旋盤という機械は、今はかなり完成された加工方法でありまして、これが大きく何かに取って変わる可能性は今のところは低くなっています。この分野で必ず使用されるコレットチャックに品質と納期で他社との差別化をしているために、これに関しましては、この市場規模に対して 6 割以上の受注が確保できています。受注が確保できれば当社のコストの構造が大体決まっておりますので利益が十分に出せるということで、安定的に利益が出せる分野として今後もよりお客様の要望に対して、対応ができるように最新の設備は入れつつ、納期対応と品質対応をしていきます。

競合メーカーは当社以外はみんな未上場の会社でございますので、どうしても設備資金、例えば必要な設備を適時にきちんとした台数を入れることが難しくあったり、人員の確保が難しかったりということで、やはり当社と同等のレベルには来ないと。

大手企業ですと 25 億から 30 億。例えば半分シェアを取っても 15 億や 20 億もないぐらいですので、いまさら設備をかなり入れて、このコレットチャックは逆に、以前は大手の機械メーカーが製造をやめてしまったぐらいなので、大手がやりにくい、品質を維持していろいろな修理に対応するためには設備も必要、人も必要で。中小だとなかなか資金力の面で追い付かない部分があって、今のところは当社の安定収益として今後も考えていいと考えております。

下の専用機コレットチャックは、小型自動旋盤以外の専用機で使うような 1 品物と俗に言われるものなんですけれども、お客様仕様で 1 から削り出して作るような分野に対応しておりますので、ここの対応力ですね。標準タイプの納期対応と、特殊の 1 品物のコレットチャックをなるべく早くきちんとした値段で提供することに注力することで受注が確保でき、受注が確保できると安定した利益が上がる分野でここに注力していこうと思っております。

続きまして、切削工具部門です。これは先ほど申しましたように、20 年前に市販の刃物の再研磨からスタートしておりますけれども、市販の刃物の再研磨ではかなり認知度が今は上がってきて、取扱高では日本でも 1 番、2 番となっていると思います。

メーカーが新品を作るのと同じ機械が大体 1 台 2,500 万ぐらいです。この機械を入れれば、それなりに新品に近い精度の再研磨ができるということで、従来、そういう機械を持っていなかった再研磨業者さんが、私どもがその機械をたくさん入れたことによって、そういう町の再研磨屋さんも高精度の機械を 1 台、2 台入れるようになりました。このためこの分野は値段競争になっております。

少ない本数でいいのであれば、そういう町の研磨屋さんに出して安い値段でやってもらうこともできるんですけれども、当社に出されるお客様は、基本的に当社の高精度の研磨が気に入っていただいている、あとは納期対応がしっかりしているということで当社を選択してくれています。

当社は機械台数が 37 台あることで、基本的には 1 週間の納期を厳守してやっています。もちろん品質も厳守しておりますので、そういった安心感を持っていただいて、それなりの数を使っているメーカーさんが、やはり品質と納期がしっかりしていないとというお客様から選別されています。再研磨は現在の顧客数は約 6,500 社です。再研磨ではそれなりにきちんと受注が確保できています。

ただ、この分野に関しましては確かに競争が激しくなっておりますので。約 10 年ほど前に、特殊切削工具の製作を始めています。お客様仕様の特殊な刃物を作ることによって 3 時間の加工時間が

1 時間に短縮できる、3 本使った刃物が 1 本に集約できるというメリットがあります。特殊切削工具に短納期できちんとした単価で対応できる会社が少なかったためお客様が諦めていました。

そこで当社が特殊切削工具をお客様の要望する仕様で、短い納期で妥当な価格でもって提供することで、埋もれていた市場が顕在化してきています。

この分野は、今後もますます日本の製造業が多品種小ロットで難しい加工が増えてくる中で必要となってくる工具なので、当社としてはここにさらに力を入れて伸ばしていきたいと思っております。

以上で全体的な話と今後についてご説明をさせていただきました。

質疑応答

司会：ご説明ありがとうございました。この後は質疑応答の時間に入らせていただきます。質問のある方は挙手をしてご発言をいただきたいと思います。係の者がマイクをお持ちしますので、マイクでのご発言をよろしくお願いいたします。

なお、この説明会は質疑応答部分も含めまして全文を書き起こして公開の予定でございます。従いまして、質問の際、会社名、氏名を名乗られますと、そのまま公開されますのでよろしくお願いします。もし匿名を希望される場合は、質問の際に氏名を名乗らないようによろしくお願いいたします。それでは、最初の方、どうぞ。

ウチダ：ご説明ありがとうございました。フィスコのウチダと申します。御社の海外展開というか、輸出先について教えていただきたいのと。それと、コレットチャックと特殊切削工具のお話の中で、それがどういうふうに、今は頭の中がまだら模様なので。コレットチャックで海外はこういう展開とかというのが、もし数字がいただけるのであれば。

林：輸出に関しましては、今、決算書類とかで出ていますけれども。売上の約 10%を輸出しております。これはほぼ 100%コレットチャックです。切削工具の輸出はありません。

切削工具がない理由としては、切削工具自体は例えばアジアのタイに行ったり、中国に行ったりすると値段が全然違います。例えば日本で 1 万円のものが 3,000 円だったり、2,000 円だったり、数分の 1 の単価になっています。ここは競争力がないと思います。ただ、どうしても精度的に必要なものだけは、たまに 1 本、2 本の注文があることはあります。

コレットチャックに関しましては、例えば iPhone の部品を加工している富士康、鴻海とか、ああいうところで iPhone の部品なんかは精度の必要な、結構厳しいものを作っていますので、そういった精度のある部品を作るときには、当社のコレットチャックを結構大量に海外で買っています。地域としては、当然、台湾を含む中国で、これで半分以上輸出先としてはありまして。あとはタイ、マレーシア、韓国、それぐらいが 10%とか 15%ぐらいあって、ほぼ 99%はアジアに輸出しております。

これは現地のローカル企業に販売しており、全部円建てでやっておりますし、実績のある商社のみに販売をする考え方でやっています。

コレットチャックと切削工具の海外展開ですね。切削工具に関しましては、今申しましたように単価が全然合わないということで、そこに無理に、例えば工場をつくってコストを下げることは考えていません。

やはり当社の工具の場合は品質です。品質がいいということで買っていただいているお客様が多いので。例えば多少品質を落として量産をして値段を下げることもできないことはないんですけれども、それをやると、当社は売上 20 億ぐらいの規模で人員が 100 人ですから、急激な増産に対し人員・設備の補充が追い付かない。そうすると結局品質を落として、当社の評価を落とすことになります。

今は山梨工場 1 カ所で全部、コレットチャックも切削工具もやっておりまして、コレットチャックに関しては、先ほど申しましたように私どもから売り込むよりはお客様のほうでこの品質の部品を作るんであればエーワン製ということで、逆に指名をいただいている。これがいただけるように体制を作るのが一番大事だと思っているので、また、それができていると思っているので利益率があるということなので。

あまり積極的な海外展開ではないんですけれども。逆に利益を伴ってきちんとした受注を確保するためには、あまり資源を分散しないほうがいいと現状では判断して考えています。

ウチダ：お客様自体は国内で使われるケースが多いんですか。お客様の中で海外に持っていったりしてということですか。

林：日系企業はやはり海外生産比率がかなり高まっていますので、国内調達をして海外の工場に持っていく大手さんは結構多いです。

ウチダ：さっきのコレットチャックの海外のお話で、現地のメーカーが多いということですか。中国のメーカーが。

林：そうです、ローカルです。国内企業、大手企業が国内調達をして海外の工場に持っていっちゃいますので。単純に海外売上比率 10%には入っていないです。そこに入っている 10%は、ほぼローカルの商社に売って、そこがローカルの会社に提供している分だと考えていただいて結構だと思います。

ウチダ：その場合、さっき言われたリードタイムでの短さみたいなところの優位性は、特に生きないと言っちゃいけないですけれども。

林：海外の場合も、今は航空便で送ればそんなに日数はかかりませんので。ただ、ローカルの商社、海外の商社がある程度まとめて買って、在庫ストックをして提供しているみたいですので。

納期というよりはエーワンの品質で加工しないと、ちゃんとした製品ができないという部分での受注だと思っているので。ここは先ほど申しましたように品質を落とせない、外せないと言った部分は、やっぱり国内で日本人がきちんとした設備で熟練の人間が加工することによって受注が確保できると思っているので。その辺の関連はあるんですけれども。積極的な受注拡大は、今は考えづらいところです。

ウチダ：それは、基本的には新品で、再研磨は海外とはやらない？

林：再研磨は基本的には切削工具ですね。コレットチャックも再研磨は確かにできるんですけれども。コレットチャックはほぼ 90%以上は新品で全部を提供しています。再研磨も、例えば大手企業、トヨタ系の会社がインドネシアに工場をつくったりタイに工場をつくると、大体再研磨業者かもしくはグループ会社が行って、そこの工場の敷地内で再研磨とかをやっています。

それをやる選択はあるんですけれども、いかんせん単価が車部品の場合はえらい安いので。当社の場合は、そこを追求すると売上は確かに伸びるんですが、切削工具の売上に対する利益率は、今は 20%ちょっとぐらいですので。それが大きく下がってくると、せっかく売上が増えても利益率が下がることでは、やっぱりうま味がないということです。当社はそこの判断をしていないので、再研磨も海外展開は基本的にはしていないです。

ウチダ：ありがとうございました。

林：ありがとうございます。

司会：ありがとうございました。他にご質問はいかがでしょうか。どうぞ。

質問者：すみません、今期のご計画なんですけれども。先ほどのお話でも、年明けからの国内の環境が少し減速感があるというお話がある中で、切削工具がかなり伸びるご計画なんですけれども。これは前々期に投資をして、特殊機械の増設をされたと思いますけれども。その辺と関係があるんでしょうか。

林：そうです。前々期の 3 月に 1 億強、台数で 3 台の特殊切削工具製造用の機械を入れました。ある程度そこの分野で営業活動をやってきましたので。その刈り取りも含めて、今後はそこを伸ばしたいというか、伸ばさなければいけない分野なので、期待値も含めて売上増で計画を立てております。

質問者：貢献としてはそこの部分が大きいという理解でいいですか。

林：そうです。

質問者：分かりました。競合環境はそんなに変わっていないと思いますし、マーケットもニッチなので大手はなかなか入ってこないですよねというところで高い利益率を維持しているんですけれども。その非上場の会社が競合なので、状況がよく分からないところもあるんですが。少ない競合は今後なかなか投資もできないし人の確保も難しいというお話がある中で、事業を撤退する可能性とか、そういうのはありますか。

林：私がいろんな事業環境を見ていまして個人的に思っていることとしては、やはり 5 年、10 年たったときに競合の中に結構後継者のいない会社が多いんですね。あとは、やはり国内の製造業は増えるかというと、多分横ばい、もしくは中身が変わりつつ、やや縮小傾向であると、ちょっと厳しめに見ておりますので。

ただ、その中で日本がやるべき仕事は加工がかなり難しい仕事が多いです。あとは、種類が多くて種類ごとの個数が少ない。要するに多種少量生産で、かつ難易度が高い部品加工がかなり多くなっていますので。そうなってくると、5 年、10 年たったときにそれをやろうと思うと、それなりに若い人たちがある程度いて、前を向いて、機械も入れてチャレンジしていかないと、多分私どももお客様自体も生き残れない可能性があります。それを提供する工具メーカーも同じだと思います。

ですから、そういった面ではだいぶ 5 年とか 10 年たったときには今の勢力図はだいぶ変わっていると思います。そのときに生き残るためにはどうしたらいいかを考えたときに、やはり今すぐ、なかなか芽は出ないんですけれども、結果的に 5 年、10 年たったときにはエーワンに頼むしかないねと、そういう流れができると思っていますし、やや今はできつつあると思っています。これを長い目でやっていけば、結果的に売上の増につながる、受注増につながると考えて活動しているところです。

質問者：内部留保が潤沢なので、そういう承継難の会社を買う可能性とか、そういうのはどうですか。

林：毎回、何年も前からその M&A の機会があれば考えますとは言っていて一向にやっていないので、言っているだけかとよく言われることもあるんですけれども。5 年、10 年したときに、やはり環境が変わっていれば、今は同じ考え方は値引き競争をせずにちゃんとした品質で評価してくれる会社と付き合おうという同業者も確かにいることはいるので。そういった考えの合うところは、逆にライバル会社からも実は注文が入っているんですね。同じ考え方を持って、当然得手不得手が

ありますから、その会社があまり得意じゃない分野は私どもに注文をいただいたりしていることがあって、結構ライバル会社数社から注文が入っています。そういったところとちゃんとしたアライアンスというか、その辺が組めれば、それなりに主要プレーヤーとして残れると思っているので、可能性はあると思います。M&A とかを含めてですね。

質問者：分かりました。最後に、以前も流動性を考えると自社株買いは難しいですねという中でも配当は結構増やしてきていただいていて、この辺りは今後も増配トレンドが続くと考えてよさそうでしょうか。

林：基本的にわずかではありますけれども、増収、増益基調で来ていますので。そこで、またキャッシュが積み上がっていくのは好ましくないと思っているのは事実です。もうちょっと大規模な設備投資がそんなにないのであれば、年間の 2 億程度の減価償却程度の設備投資であれば、やっぱり増配を増やすべきだと思っているので。事業環境が大きく変わらなければ増配の方向で考えております。

質問者：どうもありがとうございます。

林：ありがとうございます。

司会：ありがとうございました。他に質問はいかがですか。よろしいでしょうか。

それでは、以上をもちまして本日の決算説明会は終了でございます。どうもお疲れさまでございました。ありがとうございました。

林：どうもありがとうございました。

［了］

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。