



株式会社エーワン精密

2020 年 6 月期決算説明会

2020 年 8 月 21 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]  | 2020 年 6 月期決算説明会                                                   |
| [決算期]    | 2019 年度 通期                                                         |
| [日程]     | 2020 年 8 月 21 日                                                    |
| [ページ数]   | 26                                                                 |
| [時間]     | 10:00 – 10:47<br>(合計 : 47 分、登壇 : 25 分、質疑応答 : 22 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<br>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 m <sup>2</sup>                                                 |
| [出席人数]   | 15 名                                                               |
| [登壇者]    | 1 名<br>代表取締役社長 林 哲也 (以下、林)                                         |

---

### サポート

|         |              |         |                          |
|---------|--------------|---------|--------------------------|
| 日本      | 03-4405-3160 | 米国      | 1-800-674-8375           |
| フリーダイヤル | 0120-966-744 | メールアドレス | support@scriptsasias.com |

## 登壇

---

**司会：**それでは定刻となりましたので、ただ今から株式会社エーワン精密様の、2020年6月期決算説明会を開催いたします。

まず最初に、同社からお迎えしております代表者の方をご紹介します。代表取締役社長、林哲也様。

**林：**林でございます。よろしくお願いいたします。

**司会：**本日は林様からご説明をいただきます。ご説明いただいた後、質疑応答の時間を取らせていただきます。

それでは、どうぞよろしくお願いいたします。

**林：**皆様、おはようございます。本日は、コロナ禍で非常に大変な時期に、当社の決算説明会に参加いただきましてありがとうございます。

当社の2020年6月期、終わりました決算の説明会を開催させていただきます。

一応、当社の最初に事業の概略をご説明させていただいて、その後に終わりました2020年6月期の決算の概要、その後に今後についてご説明させていただければと思います。

お手元の、置いてあります決算説明会のこちらの資料、これをもとにやらさせていただきますので、よろしくお願いいたします。

---

## サポート

|         |              |         |                         |
|---------|--------------|---------|-------------------------|
| 日本      | 03-4405-3160 | 米国      | 1-800-674-8375          |
| フリーダイヤル | 0120-966-744 | メールアドレス | support@scriptsasia.com |



## 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

1

まず、当社の概要でございます。

当社は、全社で 100 人規模の会社でございます。当然のことながら、資源をある程度集中させないといけないということで、焦点を絞って事業展開をしております。特にものづくりの世界で必要不可欠になる機械工具、そこに焦点を絞りまして、事業展開をしております。

ものづくりの中の機械工具においても、特に材料を削り出して部品をつくる。その過程で使われる消耗工具に特化して、事業を展開しております。

消耗工具であり、かつ種類が多い工具ですね。一般的な工具で、大手メーカーが大量生産しやすい工具であれば、当社の資源を集中しても、なかなか競争力を保つことができないということで。種類が多くて、1 種類当たりのロットの少ない、要するに多品種小ロットですね。しかも製造に手間のかかる工具、ここを中心に当社は事業展開をしております。

そのため当然、設備が必要になり、人材の育成、これがきちんできていないと品質の良い工具を、いろんな種類で、単品で加工ができるということができないので。そこに特化して、当社の事業展開をしております。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

---

## 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

2

具体的にどういう工具かといいますと、詳しくは後ほどご説明しますが、当社は今、三つの事業部門をやっております。

自動旋盤用カムの製造・販売。これは昭和45年、当社の創業のときからやっている工具でございます。

次に、コレットチャックの製造・販売。これは昭和51年からやっております。

三つ目に、切削工具の再研磨、および特殊切削工具の製作。これは平成11年から展開をしております。

当社は、この三つの事業のみをやっている会社でございます。

先ほどざっとご説明したように、材料を削って部品をつくるための工具であり、かつ品質が大事であって、種類が多くて種類当たりの本数が少ないと。要するに大手が一番やりにくい分野ですね。かつ同業の中小がやろうと思ったときに、設備と人員が必要で、かつ製造のノウハウが必要である分野なので。

---

## サポート

|         |              |         |                          |
|---------|--------------|---------|--------------------------|
| 日本      | 03-4405-3160 | 米国      | 1-800-674-8375           |
| フリーダイヤル | 0120-966-744 | メールアドレス | support@scriptsasias.com |

なかなか設備と人を入れて対応するのは、大手はできるんですけども、多品種小ロットなので、大手はやりにくい。中小ですと、設備資金とか人材という育成の面で、なかなか専門性を持った会社が少ない、ニッチ分野に特化しているということでございます。

あとは顧客層が、このページの一番下にありますが、1万5,000社ほど顧客がいっぱいいますので。このお客様から、先ほど申しましたように消耗工具であるということで、良い品質のものが入っていればリピートでご注文がいただけるということで、比較的安定した受注の状況になっております。

### 自動旋盤用カム部門

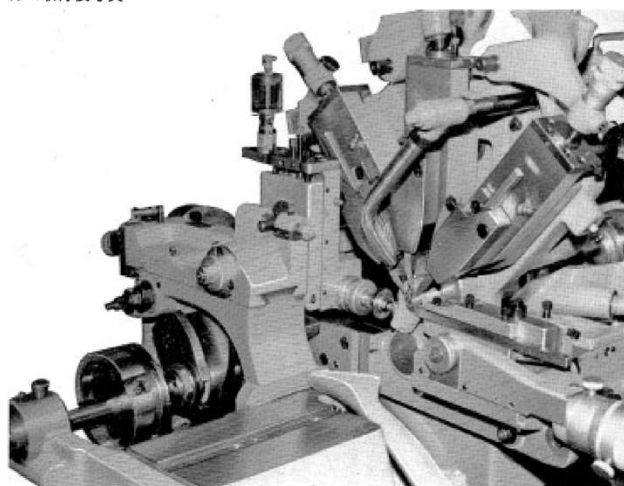
カム式小型自動旋盤で使用するカムの設計・製作・販売

- ・同じ部品を大量に効率的に生産できる機械
- ・単品、大量生産部品がアジアなどの海外生産に移行してから機械自体が製造されていない
- ・カム式機械を使用する顧客からの受注に対応

製品写真



カム取付後写真



カム式自動旋盤(型番:NS-P1053)



3

それでは、今ご説明した三つの事業について、もう少し詳しくご説明させていただきます。

一つは創業から始めている、自動旋盤用カム部門。

これに関しましては、右側に写真が載っていますが、多分こういう機械はあまり皆様もご覧になったことはないと思うんですけども、もともとスイスの時計の部品ですね。小型の精密部品をつくるために、スイスで考案された機械です。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

ただ、この機械自体がもうかなり古い機械で、現存するカム式の自動旋盤のメーカーは、継続してつくっているメーカーはもうございません。ですのでオーダーでつくるか、もしくは昔販売した既存の機械を使って、お客様が使って部品加工をしているということなので。残存している機械でのみ使われていると。

当社はこの中の左上、ちょっと青いところですね。円盤状のものが、お皿みたいなものがあるんですけども、これが当社が製造しているカムというものです。このカムの形状のふちに沿って、刃物が出たり入ったりして。この旋盤というのは棒状の材料を回転させて、回転している材料に刃物を当てることで、削って部品をつくる機械です。

これは、コンピュータ制御ではないので複雑な部品はできませんけれども、ある程度同じような部品。ねじとかナットとかシャフトとか、比較的簡単で数の多い部品に関しては、左上のカムというものが1回転するたびに、部品が1個製造できますので。圧倒的な速さをもって部品が加工できる。しかも大量に。

棒状の材料は3m、4mありますから、1個加工すると切り落として、後ろからまた棒を押して、同じ部品を延々と3m、4mの材料分をつくり続けるということで。圧倒的な速さなので、コストが非常に安いと。製造するユーザーさんにとってはコストが安いということで、いまだに結構30年、40年経っている機械なんですけれども、現存している機械でございます。

ただ売上としては、年間で2,000万強なので、ご注文いただける限りは、今の水準であれば利益が出ているので、継続していくという分野でございます。

---

## サポート

|         |              |         |                         |
|---------|--------------|---------|-------------------------|
| 日本      | 03-4405-3160 | 米国      | 1-800-674-8375          |
| フリーダイヤル | 0120-966-744 | メールアドレス | support@scriptsasia.com |

## コレットチャック部門

主に小型自動旋盤で使われるコレットチャックの製造・販売

### コレットチャックが主に使われる機械

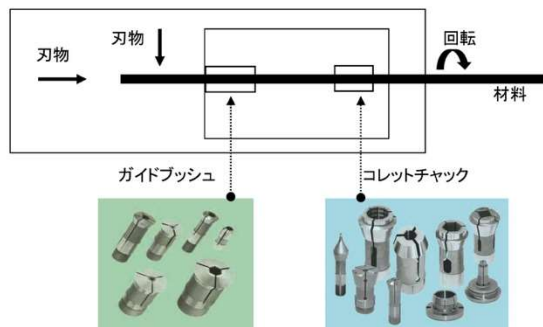
NC旋盤 3,197億円(2019年生産額) 19,585台  
うち 小型CNC自動旋盤 約 1,797億円(2019年推定生産額)

### 主な小型CNC自動旋盤メーカー

シチズンマシナリー、スター精密、ツガミ、高松機械、エグロ

### 特殊コレットチャック

専用機 842億円(2019年生産額) 3,410台



### 加工部品

精密機械、産業機械、電子部品、半導体、自動車、航空機、  
医療機器、ガス・水道栓、住宅機器など



4

続きまして、当社の今、現状のメインですね。売上の70%を占めているコレットチャックでございます。

コレットチャックも、おそろくなじみのない工具だとは思いますが、この表の一番下の真ん中に写真が載っていますけれども。これも基本的に棒状のバー材を回転させて、そこに刃物を当てて部品を加工していくんですけれども。一番右下にあるような形状の部品をつくるための機械です。

機械自体は右上の写真のところにありますけれども、これはシチズンマシナリー株式会社の機械なんですけれども、同じように棒状の、後ろに3m、4mのバー材、棒状の材料がありまして。それをコレットチャックでまずつかみまして、高速で回転させます。

棒は高速で回転しておりますので、当然、1分間に5,000回転とか1万回転という回転で回りますので、振れます。要するに芯が出ないということなので、一番下の左側にガイドブッシュというのがあるんですけれども、これが回転している棒の先端にサポート、受けとしてそれを使うことによって、先端の飛び出ている部分の刃物を当てる部分が短くなるということで、精度を保っている機械です。

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



要するに。当社はここのコレットチャック、あとガイドブッシュ、それがセットで基本的には必要になるので、お客様がその機械を買ったときにはそれがセットで必要になって、ある程度 20 種類、30 種類必要になるので、当社にご注文いただける工具です。

どのぐらいの規模かといいますと、小型 CNC 自動旋盤と書いてあります、2019 年の暦年でいいますと 1,790 億円ぐらいの新品の製造の生産額でございます。

主なメーカーは先ほど申しましたように、シチズンマシナリー株式会社、スター精密株式会社、株式会社ツガミなどが主なメーカーで。これで世界の大半の自動旋盤のシェアを持っているメーカーでございます。

もともとはコレットチャックも、シチズンマシナリー株式会社とか株式会社ツガミとかが、機械メーカーが自社でつくっていたんですけれども。先ほど申しましたように多品種小ロットの部品であって、お客様からいろんな要望があるので。機械メーカーとしては機械 1 台売ると 1,000 万強になりますので、コレットチャックは平均単価 1 万 8,000 円ほどです。

ですので、それをいろんなお客様の要望に沿って製作するのは、かなり面倒なので。基本的には大手の機械メーカーが当初はやっていたんですけれども、当社のような専門のコレットチャックメーカーに逆に振ってきて、当社のような専門が今、メインで供給をしているということです。

ただ、先ほど申しましたようにニッチ市場なので、市場規模としてはおそらく 20 億円から 30 億円ぐらいの規模だと思います。その中で当社のシェアは半分以上占めていると把握しております。

---

## サポート

|         |              |         |                         |
|---------|--------------|---------|-------------------------|
| 日本      | 03-4405-3160 | 米国      | 1-800-674-8375          |
| フリーダイヤル | 0120-966-744 | メールアドレス | support@scriptsasia.com |

## 切削工具部門

金属等の切削部品加工に使用される工具の製作・再研磨

加工のイメージ



### 主に切削工具を使用する機械

|             |                   |         |
|-------------|-------------------|---------|
| マシニングセンター   | 1,852億円(2019年生産額) | 14,517台 |
| NCフライス、中ぐり盤 | 176億円(2019年生産額)   | 820台    |

|         |         |                 |
|---------|---------|-----------------|
| 使用される工具 | 超硬エンドミル | 545億円(2019年生産額) |
|         | 超硬ドリル   | 423億円(2019年生産額) |
|         | その他超硬工具 | 353億円(2019年生産額) |

### 主なマシニングセンターメーカー

オークマ、ヤマザキマザック、森精機、牧野フライス  
キタムラ機械、安田工業、松浦機械、東芝機械  
三井精機、三菱重工など

加工部品のイメージ



- ・材料を固定し、切削工具が回転して材料を切削して部品形状を作る
- ・小物から大物まであらゆる部品加工に使用される
- ・ロットのある部品の場合、特殊切削工具で量産加工することが多い

### 加工部品

一般機械、自動車、精密機器、電子部品、航空機、金型



5

続きまして、三つ目の事業です。1999 年から始めております、切削工具の事業でございます。

今までのカムとコレットチャックは、要するに材料を回転させるために使う工具だったんですけれども、切削工具は逆に材料を固定して。切削工具自体は多分ご存知だと思うんですけれども、ドリルとかエンドミルなんですけれども、ドリルなんかは多分、穴開けに使うのは皆様もご存知だと思います。

切削工具が回転して、固定してある材料を削ることによって形状をつくっていく工具です。主に使用されているのはマシニングセンター、フライス盤といったもので、マシニングセンターに関しましては、2019 年の暦年で 1,850 億円ぐらいの市場でございます。

当社が携わっているのは、その下の使用される工具というところで。超硬エンドミル、ここですね。あと超硬ドリル、その他超硬工具と書いてありますけれども、合計すると 2019 年の暦年で 1,200 億円ぐらいの市場で。この中の市販のメーカーが製造した市販の刃物の再研磨、研ぎ直しと、あとはお客様が必要になったときに、別注ですね。特注の刃物、特殊な刃物をどこかのメーカーに頼むんですけれども、その製作を当社がやっております。

## サポート

|         |              |         |                          |
|---------|--------------|---------|--------------------------|
| 日本      | 03-4405-3160 | 米国      | 1-800-674-8375           |
| フリーダイヤル | 0120-966-744 | メールアドレス | support@scriptsasias.com |

市販の刃物の再研磨は、例えば三菱、日立。三菱、日立って今、合併して株式会社 MOLDINO という会社になっていますけれども、あと住友電工とかオーエスジー、日進工具株式会社とか、そういう会社が大手のメーカーとして存在しております。そういうメーカーが販売した市販の切削工具を、当社がメーカーの新品と同じレベルで再研磨することから、20 年前に始めている事業でございます。

当然、メーカーが新品を製作するのと同じ、新品がつくれる機械で当社は再研磨を始めまして徐々に受注が拡大しその機械が今、37 台あり、再研磨業者の中では 1 番、2 番の規模と台数になっています。

もう一方、コレットチャックと一緒になんですけれども、特殊な、お客様仕様のオーダーの刃物をつくるのは大手企業の一番苦手なところで。当社はそこの分野にも、特殊刃物の製作ということで進出しております。

これは 1 本からお客様から注文をいただきましたら、例えば大手メーカーに頼むと納期が 2 カ月とか 3 カ月かかるんですけれども、当社の場合は、早いものであれば 1 週間。単価も大手メーカーよりも安いということで。その辺で 1 本からでも、そういう特殊なオーダーの刃物の製作をするということで、再研磨と特殊刃物の製作という 2 分野でこの分野はやっております。

以上で、当社のやっています三つの分野の概略をご説明させていただきました。

---

## サポート

|         |              |         |                         |
|---------|--------------|---------|-------------------------|
| 日本      | 03-4405-3160 | 米国      | 1-800-674-8375          |
| フリーダイヤル | 0120-966-744 | メールアドレス | support@scriptsasia.com |

## 2020年6月期 決算概要

|    |                                                         |
|----|---------------------------------------------------------|
| 売上 | 前期に比べ水準を切り下げたレベルで横ばいに推移したが、今年の4月から6月に掛けて急速に受注が減少し落ち込んだ。 |
| 原価 | 通常の事業活動で発生する原価で特別な要因はなかった。                              |
| 利益 | 減収に相応し、減益になった。                                          |

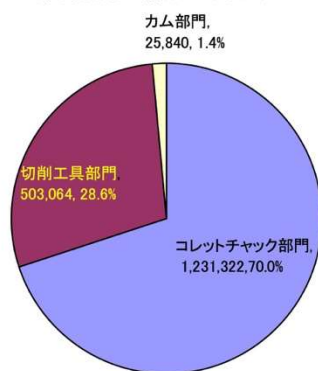
## 人件費

|           | 29期     | 30期     |
|-----------|---------|---------|
| 労 務 費     | 799,323 | 730,197 |
| コストに占める比率 | 55.2%   | 55.8%   |

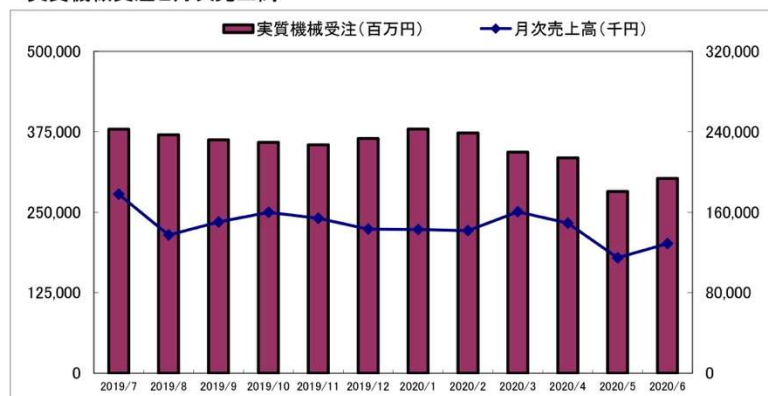
## 設備投資額と減価償却費

|       | 28期     | 29期     | 30期     |
|-------|---------|---------|---------|
| 設備投資額 | 197,196 | 78,360  | 167,456 |
| 減価償却費 | 175,564 | 175,961 | 177,766 |

部門別売上構成比(千円)



実質機械受注と月次売上高



6

終わりました 2020 年 6 月期の決算の概要をご説明させていただきます。

売上に関しましては、今年の 3 月、4 月ぐらいから日本の製造業がかなり落ち込んでおりまして、もともと国内の製造業自体は昨年から結構、一昨年に比べて受注水準が切り下がっておりまして、あまり景気の良い状態ではなかったんですけれども。

当社の期の初めが昨年の 7 月なのですが、7 月、8 月と落ちたんですけれども、その後はしばらく横ばいで推移してございましたが、今年の 4 月、5 月、6 月ぐらいにかなり受注が減少いたしました。

18 億 5,000 万円と発表した、売上の数字があったんですけれども、結果的に 4、5、6 月が落ちましたので、最終的には 17 億 6,000 万円で終わりました。

原価に関しましては、当社の経常的なもので、特別な要因はなかったもので、減収分だけ原価が多少下がっていると。利益に関しましても、減収分に見合った利益の減少ということで終わりました。

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

## 2020 年 6 月期 損益の状況

(単位：千円)

|            | 2019 年 6 月期 |        |        | 2020 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   | 1,470,484   | 70.6%  | 103.5% | 1,231,322   | 70.0%  | 83.7% | 前期に比べ受注水準を切り下げて推移し、今年の4月からの自動車量産部品減少により、4～6月期は大幅な落ち込みとなった。 |
| 切削工具       | 587,686     | 28.2%  | 99.3%  | 503,064     | 28.6%  | 85.6% | 国内製造業の機械稼働率低下に連動し、やや減少した受注水準で推移したが、今年の5・6月に受注が急激した。        |
| 自動旋盤用カム    | 26,029      | 1.2%   | 96.7%  | 25,840      | 1.4%   | 99.3% | 顧客企業のカム式自動旋盤が稼働したことで前期比微減に留まった。                            |
| 合 計        | 2,084,201   | 100.0% | 102.2% | 1,760,226   | 100.0% | 84.5% |                                                            |
| 売上原価       | 1,150,808   | 55.2%  | 99.8%  | 1,042,888   | 59.2%  | 90.6% | 経常的なもので特殊要因はなかった。                                          |
| 売上総利益      | 933,392     | 44.8%  | 105.2% | 717,338     | 40.8%  | 76.9% |                                                            |
| 販売費及び一般管理費 | 296,586     | 14.2%  | 102.6% | 265,915     | 15.2%  | 89.7% | 経常的なもので特殊要因はなかった。                                          |
| 営業利益       | 636,806     | 30.6%  | 106.5% | 451,422     | 25.6%  | 70.9% | 減収に相応した減益になった。                                             |
| 経常利益       | 648,364     | 31.1%  | 105.4% | 462,496     | 26.3%  | 71.3% |                                                            |
| 当期純利益      | 447,563     | 21.5%  | 97.0%  | 319,497     | 18.2%  | 71.4% |                                                            |

7

最終的には、コレットチャック部門で12億3,100万円、前期比16.3%の減、切削工具で5億306万と、14.4%減。自動旋盤用カムは2,584万円、0.7%減。全社としては17億6,000万円、15.5%減で、最終的に終わっております。

あとコストに関しては、先ほど申しましたように、特別な要因はなかったので、営業利益は減収分だけ営業利益率が下がりました、売上高に対しては25.6%の売上高営業利益率になり、最終的には3億1,900万円で当期純利益は終わったかたちでございます。

財務状況とキャッシュ・フローの状況に関しましては、特に大きな特別な要因はありませんでしたので、資料をご参考にしていただければと思います。

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



## 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

- ◇市場規模が小さく、既存の中小企業が継続しているが廃業により供給メーカー減少

### 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

10

続きまして今後、今、始まっている期以降に、どうかたちで事業展開をするかということに関して、お話をさせていただければと思います。

自動旋盤用カム部門に関しましては、冒頭にお話ししたように機械自体もう生産されていない機械で、既存のお客様が使っている機械なので、これは受注がありましたらそれをただひたすらつくって納品するということです。

当社としても、全て機械は減価償却が終わっている機械ですので、製造に1名、設計に1名、2名でやっている分野なので、現状の受注水準があればきちんと利益は出るということです。これは受注がある限り、続けていく自然体でやっていきます。

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 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

コレットチャックに関しましては、これは現状の主力の事業でございます。小型精密部品加工の分野においては、棒状の材料をコンピュータ制御でいろんな回転させながら刃物を当てることで、複雑な部品まで加工できます。

小型の精密、要するに手の平に載るような小型の精密部品で、製造時間といいますか、製造にかかわる時間が短いということで、コスト面ではおそらく、この小型精密部品での製造においては、現状この方法に勝てる製造方法は今ないので。これは継続して受注は確保できると考えております。

その中で特に大事なものは、小型精密部品の加工でも今、お客様、私どものユーザー様が要求されている精度、あと形状などがより複雑化して、難しくなっており、当社に依頼されるコレットチャック、ガイドブッシュに関しましても、非常に難しいものもあり、これに対応していくことです。

お客様仕様のオーダーの要求もありますし、もちろん標準的なタイプもありますが、この辺に納期を縮めて対応していくことができない限りは、受注の確保は難しいので。他社がなかなか参入できない分野であり、当社がある程度のシェアを確立している分野なので、きちんとした納期を維持しながら品質を維持して、受注が確保できるということで。ここは引き続き、設備投資と人材の確保ということで、受注の確保をしていくと考えております。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

## 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<br>自動車・重電・航空機など<br>100社程度     | 量産部品加工<br>小ロット大物加工          | 切削工具内製、外部購入(工具商社経由)<br>社内再研磨、メーカー再研磨 | △<br>△      | 内製、グループ会社<br>切削工具メーカー                            |
| 準大手・中堅メーカー<br>従業者100名以上<br>13,000社程度 | 量産部品加工                      | 市販切削工具<br>特注切削工具                     | ○<br>◎      | 再研磨会社<br>150社程<br>全国規模 4～5社<br>地域型、個人経営<br>工具商社系 |
| 中小加工企業<br>18万社程度                     | 単品加工<br>設備・治具、金型<br>小中ロット加工 | 市販切削工具<br>特注切削工具                     | ○<br>◎<br>◎ | 特注切削工具<br>大手中堅メーカー 10社程度<br>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

3 番目の切削工具に関しましては、先ほど申しましたように市販の切削工具の再研磨と、あとはお客様仕様の特殊な切削工具の製作という、二つの分野からなっております。

市販の切削工具の再研磨は、基本的には先ほど申しましたように高精度の再研磨。要するにメーカーで新品をつくるのと同じ機械でやっていますので、メーカーで再研磨するのと同じレベルで、きちんとした品質で、本数があっても設備の台数が 37 台ありますので、納期と品質が確保できると。

価格も妥当な価格であるということで、これはある程度、現状 6,500 社ほどの顧客層がございますので、毎日宅急便で送っていただいて、それを 2～3 日で研磨して納品するサイクルでやっております。これは、引き続き継続していこうと思っております。

一番伸びるのが特殊切削工具の分野ですね。この表の右側に、上下に二つありますけれども。これがお客様仕様で形状をつくっていく、一品一様の工具になります。

これは、かなり製作するのにノウハウとか手間がかかるものでございまして、製作する機械、設備もそれなりの高価なものが必要になります。当社の資金力を生かして、設備のほうは随時しておりますし、あと納期的にも 1 週間、特殊工具も大手に頼むと 2 カ月とかかるものが、当社ですと 1

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



週間から 10 日ということで。この分野はやり方次第では十分に伸びるということで、ここに注力していこうと思っております。

あとは現状、右下の特殊工具の右上のところに、ここに刃物が出ているんですけども、これは超硬合金という非常に硬い材料でできております。

超硬合金は材料の単価が高いので、これを全部超硬合金でつくと、かなり高価な刃物になります。径の大きいものとか長さの長いものは、この超硬合金と一般的な鋼材を合わせて、超硬ろう付け工具というんですけども、ろう付けをして先端を超硬合金にして、下のほうの丸い部分を一般の鋼材でつなぎ合わせてつくる、超硬ろう付けというものがございます。

これは特に鋳物加工とか、油圧関係ですね。建設機械、工作機械とか、あと自動車などの、かなり大きな径の刃物が必要な分野においては使われている工具なのですが、これは現状、当社の中では内製ができない。材料をろう付けする部分ができないので、これを材料メーカーに今、発注しているんですけども。

終わりました期の 6 月と今、始まっている 7 月、8 月と設備を一部しまして、この分野に対応できるように今、手を打っております。今、はっきり言いまして受注は下がっておりますけれども、次の上昇期には今、対応できていないろう付けの工具、これにも対応できるということで。受注の幅が広がるということで、上昇期にはまた受注の回復のスピードが高まると考えて今、手を打っているところでございます。

とりあえず、当社の現状と今後の話について、ご説明させていただきました。

---

## サポート

|         |              |         |                          |
|---------|--------------|---------|--------------------------|
| 日本      | 03-4405-3160 | 米国      | 1-800-674-8375           |
| フリーダイヤル | 0120-966-744 | メールアドレス | support@scriptsasias.com |

## 質疑応答

---

**司会：**ありがとうございました。それでは質疑応答に入らせていただきます。

なお、この IR ミーティングは質疑応答部分も含め、全文を書き起こして公開する予定です。したがって質問される際、会社名、氏名を名乗っていただいた場合は、そのまま公開されます。もし匿名を希望される場合は、氏名は省略していただいても結構です。

それでは、どうぞよろしくお願いいたします。

**質問者：**いつもご丁寧なご説明、ありがとうございます。着実に規模を大きくされて、ここ 1～2 年は 20 億円に乗った、利益率も上がったなと拝見していたのですが。今回は景気のあれも受けて、若干下がったということかと思うんですけども。

これだけ景気が悪くなって、他社さんも苦戦される状況になると、財務の良い御社とかは投資とかをやって買収するなり、さらに規模を大きくするところをねらうチャンスなんじゃないかとも見えるんですけども。

今後のやっぱり収益の高いゾーンで、へたに規模を追わないのを続けていくのは変えないのか。それとも、こういうところに投資するなり買収するなりすると、拡大する、規模を大きくするチャンスがあると見ていらっしゃるのか。教えていただければと思います。

もし、そういう積極的な投資等をしないのであれば、配当等もかなり着実に増やされていると思うのですが、そのペースは上げる余地は考えていらっしゃるのか、ないのかということも併せて教えてください。

**林：**分かりました。投資もしくは M&A を含めたということですね、最初の。

これは、以前の説明会なりでご説明もしているんですけども、考えていないわけではないんですけども。現状、当社の会社の特色としては、やはり売上に対しての利益率がある程度、製造業の中では高いということで、ご評価いただいている部分があると思うんですけども。これはやっぱり、あまり崩したくないのが本音でございまして。

投資に関しましては、もちろん自社で、社内で内製でやる分に関しては現預金もかなりあって、逆にそれを有効に使いたいとは思っているのです。

---

### サポート

|         |              |         |                         |
|---------|--------------|---------|-------------------------|
| 日本      | 03-4405-3160 | 米国      | 1-800-674-8375          |
| フリーダイヤル | 0120-966-744 | メールアドレス | support@scriptsasia.com |

今、先ほど申しましたように、新しい分野にちょっと手を出したりしていますけれども、これは引き続きやっていきます。これは利益率を確保しながら、じわじわですけれども、受注の幅が広がるということをございまして。

あとは、やはりスピードをもってやるということであれば、例えば会社の買収とかいうことも当然、考えられるということであって。現状、まだ日本の製造業の会社の中では、かなりいろんな会社が残っています。

玉石混交といいますか、そういった会社の中でも後継者がいないとか、なかなかうまく回っていない会社もあって。技術力があるとか、収益の可能性はあるけれども、なかなかうまくできていない会社は確かにありまして。ここ5年でも一つ二つ、話は確かにあったのですが、具体的に話を決めるところまでは至っておりません。

ですので、基本的にはその辺は両方ですね。自社でやるのと買収を含めた、その辺を常に考えているということです。

**質問者：**社長の代では、規模はあまりねらわないと、そんな感じですか。

**林：**規模ですか。そういうことではないですけど、どうしてもニッチ分野で勝負をしている会社なので、規模が拡大すると一般的には利益率が落ちますので。それが落ちないぐらいのバランスのところで、やはり考えていかないといけないので。かつ、あとはスピード感ですよ。それは必要だと思いますので。

投資は分かりません。自社でやるか、もしくは他社を買うか。これはないとは言い切れないと思います。

もし大きな投資案件がなければ、配当を増やすべきではないかということなので、これはこのところ、徐々にですけれども、配当の金額を増やしております。これは、今のところ配当性向30%以上ということで考えては、過去、きたんですけれども。

これだけ自己資本が積み上がっているということは、当期純利益が逆に下がると、配当が下がってしまいますので。やはり純資産に対してある程度、上場している以上は一定の率で配当したいと考えておりまして。これは今後も継続していくつもりなので、配当は安定的に、なるべく多めに出す方向で今後は考えております。よろしいでしょうか。

**質問者：**ありがとうございます。

**司会：**ありがとうございました。続いて、前の方。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

**質問者：**今日はどうもありがとうございました。今期の見通しについて教えていただきたいのですが。

今期、売上で 5.1%増収で、通期ベースで営業利益で 6.2%増益を見込んでいらっしゃると思います。この大きな背景を改めて教えていただきたいということが、まず 1 点目です。よろしくお願いいたします。

**林：**1 点目ですね。今期の業績予想の背景ということで、正直言いますと、終わりました前期の第 4 クォーター、4、5、6 月とかなり下がっています。

現状、7、8 月と始まっていますけれども、特に自動車ですね。車の生産者メーカーの生産が予定にほぼ戻っていますよね、7 月から。4、5、6 月は予定の生産台数の半分ぐらいまで落ちていましたので、その影響で 4、5、6 月の当社の受注もかなり急速に落ちたのですが。

7 月は量産車メーカーの予定の生産台数が戻りつつありますので、部品メーカーももちろん在庫を持っていますからちょっと時間差があって、量産車が戻ったからといって部品は在庫から出しているはずなので、すぐに戻っていないので。現状、はっきり言って苦戦していますけれども、時間差を置いて、そろそろ戻ってくる頃なので。

車が戻りますと関連する設備、あと治具とか工具とか、あと機械とかが戻る可能性が高いので。そういう意味で徐々に戻ってくるということで、増収増益と考えておりますと。

現状としては、特にここから大きく何か突発的なことがない限りは、ある程度どこかで底を打って、緩やかに回復してくると思っていますので。そこを前提にして、予算のほうは組んでおります。売上が決まると大体利益が決まるので、それで増収増益で組んでおります。

**質問者：**あと 2 点目なのですが、コレットチャックの部門のところで、お話の中で最近、複雑な部品の形状がというのが広がっているということで、難しいニーズが多くなっているというお話がありましたので。ここも、お客様の中でどういう生産の状況になってきているのかとか、その背景を教えていただきたいと思います。よろしくお願いいたします。

**林：**当社のユーザーが、どのような。

**質問者：**複雑、難しいニーズが増えてきたとか、部品の形状が複雑化していくというお話があったので、その背景を教えていただければと思っています。

---

## サポート

|         |              |         |                         |
|---------|--------------|---------|-------------------------|
| 日本      | 03-4405-3160 | 米国      | 1-800-674-8375          |
| フリーダイヤル | 0120-966-744 | メールアドレス | support@scriptsasia.com |

**林：**私どものユーザー様は、非常に業種が分散しております。一般的な日本の製造業の比率と一緒になんですけれども、大体、車関係が3割ぐらいで、残りは工作機械とか精密部品、あとメディカルの医療関係とか、そういったものになるんですけれども。それがほどよく分散しております。

ほとんどのお客様が9割方、今、国内のユーザー様からで、受注をいただいて納品しております。非常にお客様の、部品加工の要求精度が高いみたいなんです。やはり日本でつくるべき部品なり製品が、かなり今、限定されてきています。

大手企業もそうですけれども、ある程度数ができるものとか、それなりの品質で数があるものに関しては、海外工場に移転していますし、海外工場に移転しちゃうと部品も結構、海外のローカルに出る可能性があるんですけれども。

その中でも、特に難しいものに関しては国内で依然とやっておりますし、そういった意味で国内は多品種小ロット、中ロットの部品加工が多くなっているんですね。かつ、非常に歩留まりが悪いとか、非常に難易度の高い加工が多いので。

お客様も例えば部品の図面がきたときに、どうやって加工しようかということから始まって、どういう工具を使って、どういう工程でやるかという話になるので。その辺のご相談が、逆に当社にくる。単純にこの工具が欲しいからという注文に加えて、どうやって加工したらいいか、どういう工具にしたらいいかというご相談が、結構入ってきていますので。

それだけ、私どもの工具を使っていらっしゃるお客様が、かなり加工に悩んでいらっしゃるということで。これを突き詰めていかないと、やはり日本の製造業って5年、10年後、やはりきちんとしたかたちで残ってこないと思うので。残っているのは多分、難しい加工ばかりです。

そういったものに私どもも対応するために、人材の育成と、あと先ほど申しました設備ですね。必要な設備は随時入れますし、これをやっていかないと当社も受注が確保できませんし、お客様もやはり日本の製造業での受注が、お客様自体も確保できないので。これは一蓮托生なんですけれども、いろんな案件をお客様と一緒にやっている状況なので。

多分、おそらくまた5年すると、もっと複雑になると思います。ですので、海外に持っていけないような加工がメインになっていると。概略ではそんな感じですね。

**質問者：**3点目、最後なんですけれども。御社の事業におけるコロナの影響が、実際どういう影響が起きて、今年の新年度ではその影響が薄まっていくかたちだと思うのですが。その辺の考え方も最後に教えていただきたいと思います。よろしくお願いします。

---

## サポート

|         |              |         |                          |
|---------|--------------|---------|--------------------------|
| 日本      | 03-4405-3160 | 米国      | 1-800-674-8375           |
| フリーダイヤル | 0120-966-744 | メールアドレス | support@scriptsasias.com |

**林：**分かりました。直接、当社において、例えばコロナの感染者が出たとかいうことはありません。ですので、今年に入ってずっと通常営業ですね。工場のほう 100 人いますけれども、工場も本社も 10 人いますけれども、通常の営業ですときています。時間短縮とか、自宅で仕事をすることはなかったです。

直接的な影響はなかったのですが、先ほど決算の状況でご説明したように、今年の 4、5、6 月と受注に大きな影響が出たのは、おそらくコロナに関連していることだと思うので。これはまだ若干、今、7 月、8 月も続いている部分もありますけれども、逆に戻ってきている部分もあるので。影響自体はここからさらに深刻化して、経済封鎖みたいなかたちにならなければ、それほど大きな影響はないとは今のところ判断しております。

特に今のところは一般的な、当社もマスクをすとか、清潔に保つとかいうことで対応して、できているので。このレベルで、あとは感染に注意しながら、個人的な社員独自で注意をしながらやっていくと考えております。よろしいでしょうか。

**司会：**ありがとうございます。ほかにご質問、どうぞ。

**質問者：**ご説明、ありがとうございます。質問、2 点あるんですけれども。

まず 1 点目が、コストの中の労務費なのですが、終わった期、その前に比べまして減少されていたので。一部、変動費化されているところがあるのか、ないのかという点を教えてください。

もう 1 点が、社長様のご説明にございました超硬ろう付け合金の、一部工程の内製化によりまして、どのぐらい機会が増えるか。例えば売上が潜在的にどのぐらい増える余地があるのか、この辺を教えてください。以上です。

**林：**分かりました。1 点目の労務費に関しましては、このページですね。

労務費は固定給の部分、要するに給与の部分と、あと賞与が主に入っております。賞与に関しましては月ごとに月次で営業利益を出しております、その営業利益の 20%を賞与に充てるというやり方でっております。

ですから、半年分ですと 6 カ月分の営業利益の 20%を、ずっと金額を計算して行って、賞与を決めていますので。当然、月の営業利益が落ちますと、賞与部分は下がるということで、その部分が変動費化になっていますね。

---

## サポート

|         |              |         |                         |
|---------|--------------|---------|-------------------------|
| 日本      | 03-4405-3160 | 米国      | 1-800-674-8375          |
| フリーダイヤル | 0120-966-744 | メールアドレス | support@scriptsasia.com |





ある程度、賞与の比率が比較的、利益がある程度出ておりますので、賞与部分の比率が結構高かった。見ると数字が下がっているの、非常に変動費化されているように見えますし、現状もそういう考え方でやっているの。これから逆に利益が上がれば、また賞与部分が上がって、人件費も上がりますけれども、それ以上に利益が上がりますので。その辺はうまく調整ができているのだろうと思っています。

2 点目の、ろう付け工具の市場です。要するに一番お知りになりたいのは、やっぱり今後、売上がどうなるのかということだと思えるんですけども。

ろう付け工具は、これこそ一品一様なんですね。市販で、こういうかたちでつくり出すというわけにはいかないものが多くて、お客様が加工するかたちに刃物を一からつくるかたちになるの。市場は結構あると思うのですが、要するに超硬のエンドミルの市場で年間 500 億円ぐらいですか、超硬エンドミルよりも単価が高くなるので、150 億円とか 200 億円ぐらいの市場はあるはずなんですけれども。

なかなか標準品ではないので、おもてに市場自体が出てこないんですけども。現状、私どものお客様、6,500 社ある中でも、それを使っているお客様がいっぱいあって。そこのお客様から依頼を受けたときに、今、材料を外注しているので、納期がやはり 1 カ月半とかかかっちゃうんですね。それが社内でやることによって、2 週間とかでできますので。その部分で受注の取り込みを図っていくということ。

具体的に、どれぐらいになるかは非常に難しいんですけども、とりあえずある程度、億単位で。最初はまだ始めたばかりですから、年間 1 億円を目指すんですけども、将来的にはそれが 3 億円、5 億円というかたちで上がっていく可能性が高いと、展開次第ではそう考えております。よろしいでしょうか。

**司会：**ありがとうございました。ほかにご質問、ございましたら。

**質問者：**切削工具部門ですけども、ここ製作と再研磨の比率と、利益率はどちらが高いかと、あとどっちが今後伸びていくのかというところですね。特に再研磨はストックビジネスというかたちになっていくのか、そこを教えてください。

**林：**分かりました。まず現状の比率は 4 対 1 です。再研磨が 4 で、製作が 1 です。

再研磨に関しましては、再研磨業者は全国に多分 200 社ぐらいはあるはずなんです。もともと刃物の研ぎ直しですから、要は言ってみれば 1 人でやってもできますし、私どものように 30 人、40 人の規模で再研磨をやることもできます。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

ライバル会社が多いので、その分ある程度は、やっぱり値段競争になっている部分があって。ある程度の一定量は確保できるんですけども、非常に再研磨といってもいろんな種類で、いろんな刃物がありますので。それが50本きたときに種類がものすごいっぱいあって、種類ごとの本数が少ないということで、はっきりいうとやりにくいんですね。

それを私どもは機械をたくさん入れることによって対応しておりますので、大量に刃物を使っている、切削工具を使っているお客様にとっては、ちゃんとしたところで品質と納期がきちんとできるところに出したいニーズがあるので。その分野で、ベースの部分はずっと確保はできると思います。

ただ、これが倍になるか、3倍になるかといいますと、逆にものすごく種類が多過ぎるので、当社も売上が倍になると、人が倍では済まなくなると思うんですね。ですのでこの分野は、逆にいうと私どももベースとして、利益がきちんと出るので確保はしておきたいのですが、これを倍、3倍にしようとは考えておりません

利益率に関しては、再研磨は通常にやれば、2割ぐらい利益がでます。製作に関しては、ここは逆に数が多いわけではないんですけども、お客様が困っている、どうしても欲しい。その切削工具がないと加工ができないということなので、それが早くきちんとした品質のものが納めることができれば、受注につながるということで。

この分野は逆にお客様が、その工具を調達に時間がかかったり、値段が高いということで、諦められてしまっている部分もありますので。その埋もれた市場を掘り起こすという意味では、切削工具の特殊品の製作は今後、ますます伸びる可能性が高いと思います。

ただ、申しましたように市販の工具ではないので、この状況に使える工具ですから1本、2本とか、予備を含めて3本とかいう注文が多いのが事実で。大手メーカーでも同じ種類のものを50本、100本使うというのはあまりないので、これを大きく伸ばすのは非常に、やり方をきちんと考えないと難しいんですけども。確実に伸びることは分かっているので、当社はここに今、力を入れてやっています。

これは市場自体は今申しましたように、掘り起しができて、市場を私どもの力で大きくすることができると考えておりますので。今、比率で再研磨4で製作が1なんですけれども、これが同等からもしくは再研磨を超す可能性は十分にあるので。そのスピードを高めるために、先ほど申しました新しくろう付け工具をできるように、次の上昇期にスピードが上がるように今、手を打っている状況でございます。よろしいですか。

---

## サポート

|         |              |         |                         |
|---------|--------------|---------|-------------------------|
| 日本      | 03-4405-3160 | 米国      | 1-800-674-8375          |
| フリーダイヤル | 0120-966-744 | メールアドレス | support@scriptsasia.com |



**司会**：ありがとうございました。ほかにご質問、ございましたら。特にないようでございます。

会社様からもし何か追加事項ございましたら、いかがですか。

**林**：ございません。ありがとうございました。

**司会**：よろしいですか、分かりました。

それでは以上をもちまして、本日の説明会を終了いたします。どうも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. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

---

## サポート

|         |              |         |                         |
|---------|--------------|---------|-------------------------|
| 日本      | 03-4405-3160 | 米国      | 1-800-674-8375          |
| フリーダイヤル | 0120-966-744 | メールアドレス | support@scriptsasia.com |

## 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。

---

## サポート

|         |              |         |                          |
|---------|--------------|---------|--------------------------|
| 日本      | 03-4405-3160 | 米国      | 1-800-674-8375           |
| フリーダイヤル | 0120-966-744 | メールアドレス | support@scriptsasias.com |