

株式会社エーワン精密 中期経営計画

1

① 中期経営計画概要

② サステナビリティについての考え方

③ 事業内容

④ 現在の市場状況

⑤ 今後の市場動向

⑥ 今後の事業展開

⑦ 財務データ



2022年5月

①中期経営計画概要 (2022年6月期～2027年6月期)

	2022年6月期（予）	2027年6月期（予）
売上高（百万円）	1,850	2,500
営業利益（百万円）	497	800
当期純利益（百万円）	340	560
総資産（百万円）	9,390	8,000
自己資本（百万円）	8,624	7,000
ROA（営業利益/総資産）%	5.2	10
ROE（当期純利益/自己資本）%	3.9	8
※総資産、自己資本は 2022年6月期第3四半期の 数字を適用		

②サステナビリティについての考え方

＜経営戦略＞	「ものづくり」に軸足を置いて顧客から支持され続ける
	機械工具を通じて当社の価値を追求する
	顧客ニーズに対応し専門性を極める
＜課題への対応＞	
地球環境・気候変動	有害物質の不使用の徹底
	自然エネルギーによる電力使用比率を高める
	工具材料の再利用によるリサイクルに取り組む
人権の尊重、従業員の健康	労働環境の整備・向上に努める
	公正で適切な処遇を目指す
	成果に適応した報酬を設定し、従業員インセンティブを高める
取引先との関係	適正な取引を徹底する
	相互利益に資する関係性を構築する
自然災害等への危機管理	安全管理者の育成を進める
	異常発生時の対応、指揮系統を明確にし、行動規範を確立する
リスク管理を収益機会に繋げる	現場の安全性を高め環境整備することが、製品品質・対応力・納期管理に繋がる
	従業員の成果と報酬を高次元でリンクすることで、インセンティブが高まり技術力、競争力を高める

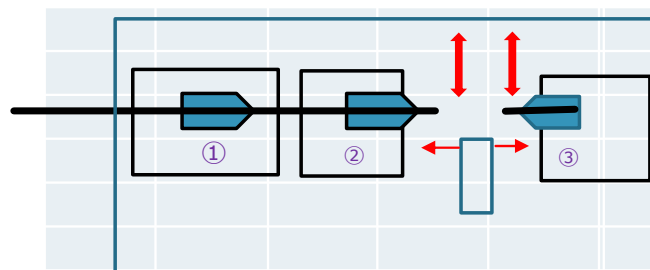
③ 事業内容



CNC自動旋盤
スター精密HPより SR20J II



マシニングセンター
森精機HPより NVD5000α 1

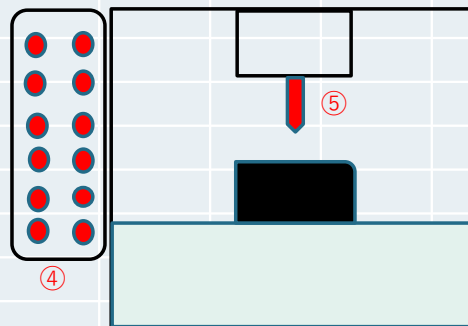


黒色 : 材料 棒状

①主軸
コレット
チャック

②ガイド
ブッシュ

③背面
コレット
チャック



切削工具

黒色 : 材料

小物から
大物まで

① ② ③
コレットチャック・ガイド
ブッシュ 製造・販売

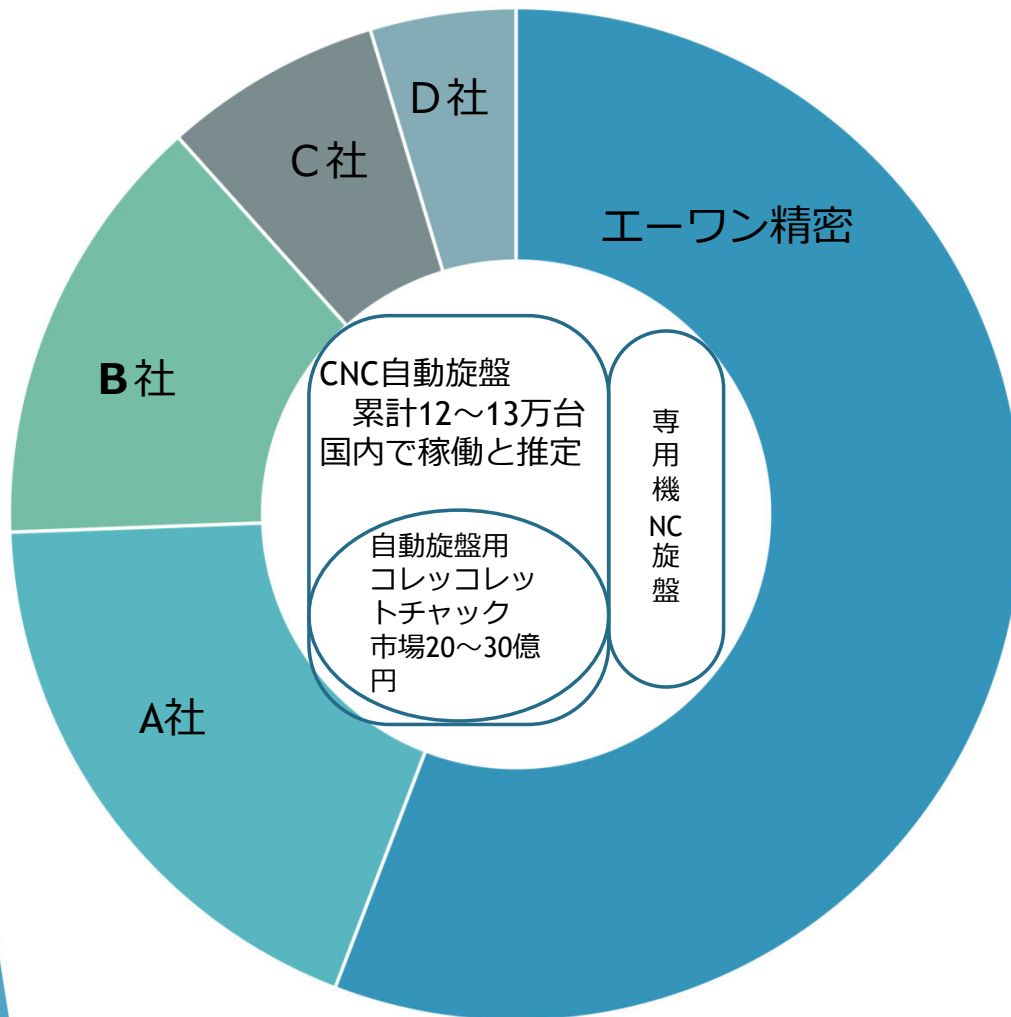


④ ⑤
切削工具製作・再研磨



④-1 現在の市場状況 コレットチャック部門

推定市場シェア



コレットチャック部門

主にコレットチャックが使用されるCNC自動旋盤の市場

2021年新規設備販売額 1,472億円

ツガミ 518億円

スター精密 487億円

シチズンマシナリー 467億円

(※2021年3月期 各社決算発表数字より推定)

他に専用機等 842億円

自動旋盤用コレットチャックメーカー

エーワン精密 11.67億円 (2021年6月期実績)

A社 4億円程

B社 3億円程

C社 1.5億円程

D社 1億円程

上記企業 他 推定市場規模 20~30億円

(当社以外は推定売上高)

専用機等コレットチャック

ユキワ精工 理研精機 北川鉄工所 エグロ 高松機械工業 等

④-2 現在の市場状況 切削工具部門

対象企業数



切削工具部門

主に切削工具が使用されるマシニングセンターの市場

2021年新規設備販売額 5,565億円

オークマ 森精機 牧野フライス 東芝機械 三井精機 北村機械
安田工業 三菱重工業 他

◇ 使用工具の市場 1,321億円（2021年国内販売額）◇

超硬エンドミル 545億円

超硬ドリル 423億円

その他超硬工具 353億円

市販刃具の再研磨

推定300～400億円

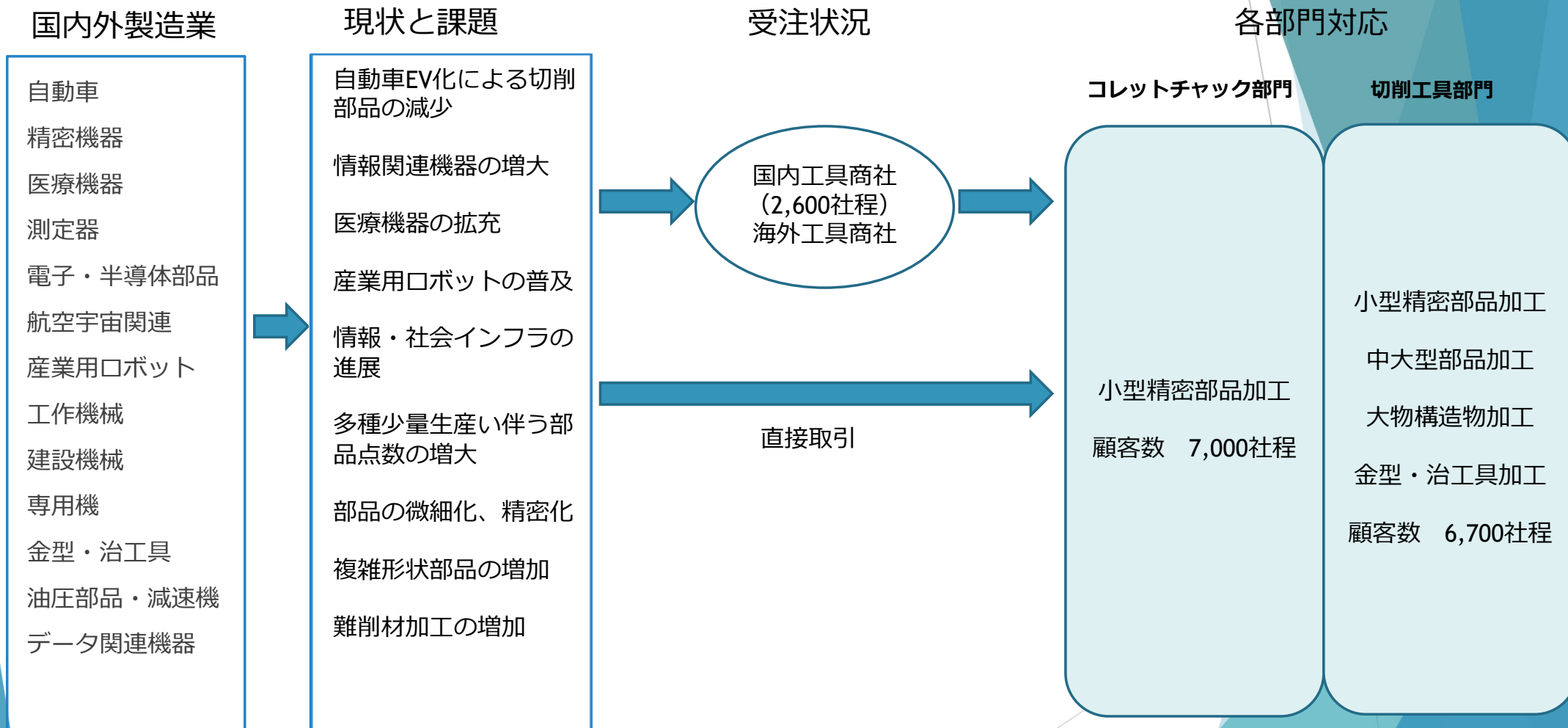
再研磨 150社ほど 会社名	従業員 (人)	推定年間売上高 (億円)
A社	201	14
B社	100	8
C社	86	15
D社	79	10
(株)エーワン精密	27	4

特注刃具の市場

推定150～200億円

特殊工具 30社ほど 会社名	従業員 (人)	推定年間売上高 (億円)
a社	458	102
b社	141	
C社	109	
d社	101	11.5
e社	100	
(株)エーワン精密	9	1.4

⑤ 今後の事業環境



⑥-1 今後の事業展開 コレットチャック部門

◇市場の動向◇

- ・ 部品の微細化、精密化の流れ、部品点数が増加する傾向
- ・ 小ロット化に伴い必要な工具種類が増える
- ・ 標準工具に加えて特注品が増加傾向
- ・ 顧客の短納期志向が強くなる

2027年
コレットチャック部門
16億円（予）

2022年
コレットチャック部門
売上高 13億（予）

◇コレットチャック購入動機◇

- ・ 新規設備導入に伴う各サイズをセットで揃える
- ・ 材料径変更で異なるサイズを補充
- ・ 摩耗・破損により補充
- ・ 加工複雑化に伴い仕様変更する
- ・ 加工精度を高めるためオーダー製作する

◇当社の対応◇

- ・ 顧客数 7,000社程 顧客の浸透度は高い
- ・ 工具商社の仲介でユーザーカバー率は高い
- ・ 高品質を維持・向上させるための最新設備導入を継続する
- ・ オーダー注文への対応力を高めるための技術力向上を図る
- ・ 設備稼働率を上げ確実な納期対応することで受注確立を高める
- ・ 生産効率を上げてコスト低減し利益率を高める
- ・ 利益率向上させ従業員への還元を増やしインセンティブを向上させる

⑥-2 今後の事業展開 切削工具部門

2022年 当社の売上高

特殊切削工具製作 1.4億円（予）

市販品再研磨 4億円（予）

既存顧客数 6,700社

特殊刃具市場 推定200億円

再研磨市場 推定300億円

特殊切削工具
1.4億円（予）

市販品再研磨
4億円（予）

◇特殊切削工具 市場動向◇

- ・加工複雑化に対応して特殊刃具ニーズ高まる
- ・量産加工の時間短縮ニーズ
- ・市販品では加工できない形状加工が必要
- ・価格・納期の両立できる特殊刃具ニーズ高まる
- ・加工に合わせた自由な設計の刃具を求めるニーズ

2027年
特殊切削工具製作 4億円

市販品再研磨 5億円

◇市販品再研磨 市場状況◇

- ・汎用品は新品単価低下により再研磨ニーズ停滞
- ・独自形状刃具は高価なため研磨ニーズ大
- ・高精度ロット加工は高品質研磨を求める
- ・刃具使用量の多い会社は納期対応を求める
- ・部品加工の品質高めるため高品質再研磨を求める傾向にある

◇当社の今後の展開◇

- 市販品再研磨は高品質・確実な納期対応を徹底する
- 特急対応にも適応する
- 特殊刃具は刃具形状提案を含めて様々なニーズに対応する
- 刃具の改造、廃材からの成形などリサイクル対応を進める
- 工具商社と連携して幅広いユーザーにアクセスする
- 高い競争力を有する特注刃具で顧客開拓と既存顧客の深堀りをする
- 年間の稼働顧客数を3割増加目指す
- 定番品の品揃え強化して拡販に繋げる
- 年間の稼働顧客数を3割増加目指す
- 定番品の品揃え強化して拡販に繋げる
- 年間の稼働顧客数を3割増加目指す
- 定番品の品揃え強化して拡販に繋げる

⑦ 財務データ（上場後の推移）

