

2024年8月23日

株式会社イーワン精密

2024年6月期決算説明会

経営理念

1. 高品質の製品をより低コスト、短納期で対応する

顧客ニーズを充足するため、お客様が必要とする仕様・品質の製品を可能な限り短納期で納品する

2. ものづくりに不可欠な工具を安定的に供給することで製造業に資する

ものづくりに不可欠な旋削・切削加工に使用される工具を安定的に供給することで、お客様のコスト削減に寄与する

3. 世の中に貢献することで適正な利潤を上げる

世の中に必要とされる工具を提供することで適正な利潤を追求し、株主へ還元する

《 当社の事業領域 》

製造業の加工方法

塑性加工 プレス 板金 鍛造

付加加工 溶接 3Dプリンター

除去加工 **切削** 研削 ワイヤークット

材料を回転させる

保持工具 コレットチャック

切削工具を当てて削る

材料を固定する

切削工具を回転させて削る

材料・機械・部品形状により
多様な工具が必要となる

<< 当社の事業構成 >>

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	1999年（平成11年～）
特殊切削工具の製作	2007年（平成19年～）

事業領域

旋盤による旋削加工、マシニング・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
 10,000社以上の顧客からリピートオーダーが入る

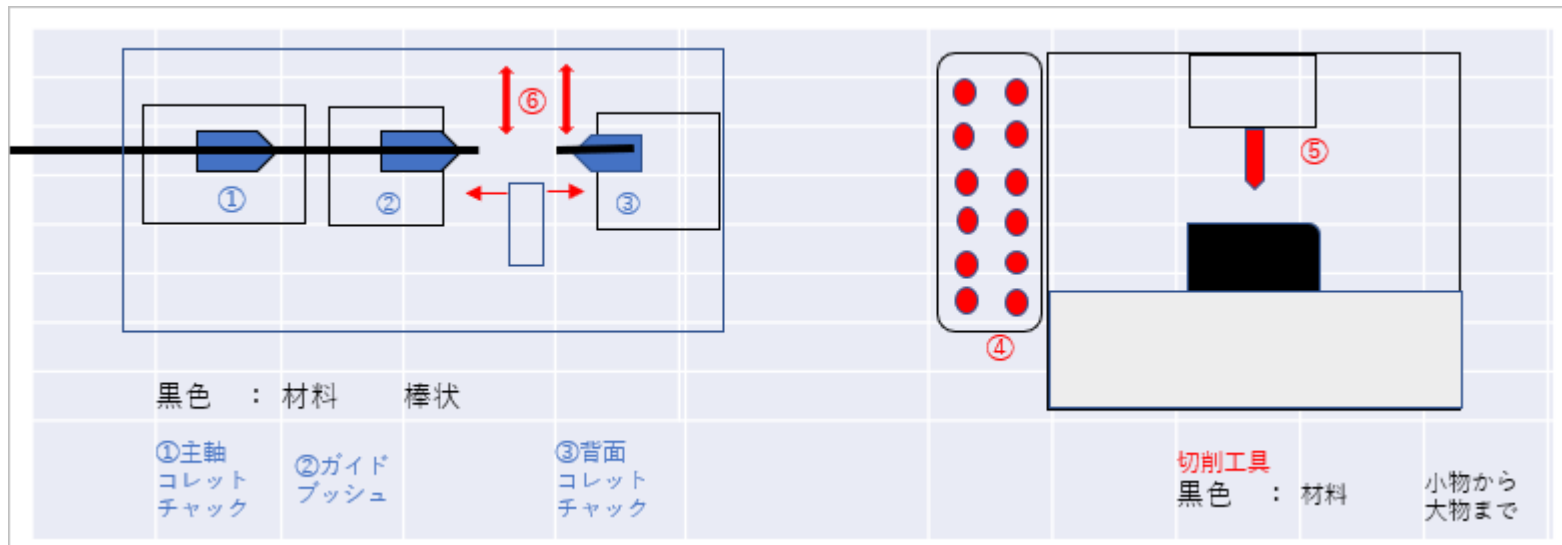
◀ ① 事業内容 ▶
 コレットチャック・ガイドブッシュ製作・販売
 切削工具製作・販売、再研磨



CNC自動旋盤
 スター精密HPより SR20JII



マシニングセンター
 森精機HPより NVD5000α 1



① ② ③
 コレットチャック・ガイド
 ブッシュ 製造・販売



④ ⑤ ⑥
 切削工具製作・再研磨



《 コレットチャック部門 》

コレットチャックの製造・販売

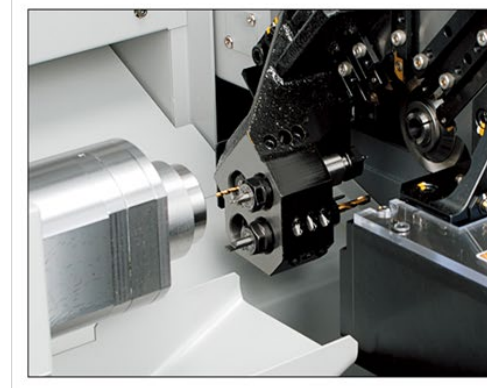
主な小型CNC自動旋盤メーカー

シチズンマシナリー、スター精密、ツガミ (他 野村DS、高松機械、エグロなど)

上記3社の2023年販売額合計 2,191億円 (うち国内販売額推定 506億円)

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、水道栓、ガス器具、住宅機器など



《 切削工具部門 》

切削工具を使用する主な機械 マシニングセンター

オークマ、森精機、牧野フライス、ヤマザキマザック、キタムラ機械、
安田工業、松浦機械など

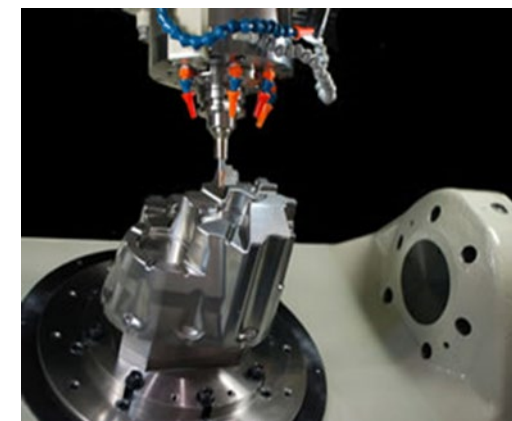
2023年販売額

マシニングセンター 6,638億円

超硬エンドミル 520億円 超硬ドリル 419億円 推定再研

磨市場 100億円~120億円

その他超硬工具 352億円 特殊切削工具 150億円ほど



《 2024年6月期 決算概要 》

売上	中国、アジア、欧州と景気悪化を受けて日本の製造業も受注減少し、国内中小製造業の機械稼働率は低下したため、機械工具使用量が減少して、当社の売上高も低下した。
原価	材料価格上昇、給与引き上げ、購買品価格上昇などによりコスト上昇。株式報酬費用も継続して、対売上比率は微増。
利益	受注減少、費用増加により利益率は低下。

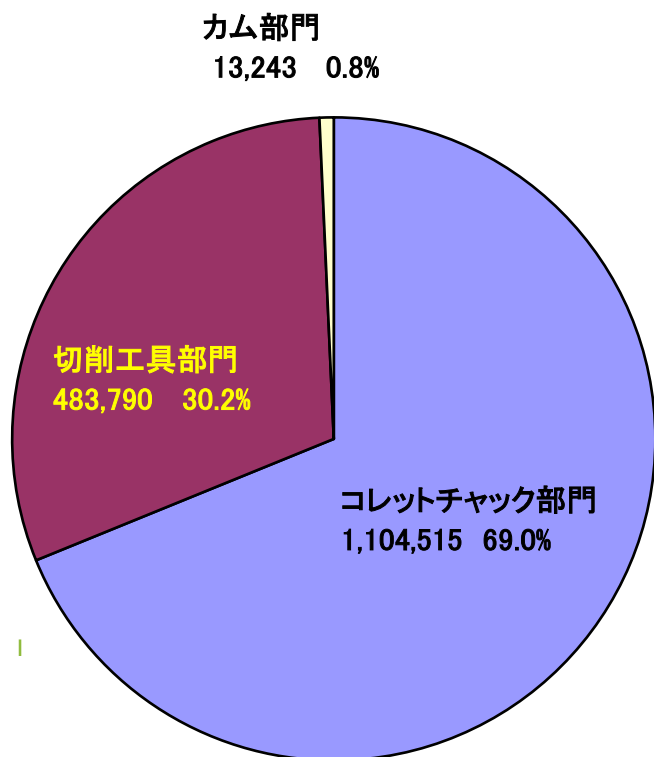
人件費 (千円)

	32期	33期	34期
労務費	828,691	863,691	857,553
コストに占める比率	57.8%	58.4%	59.7%

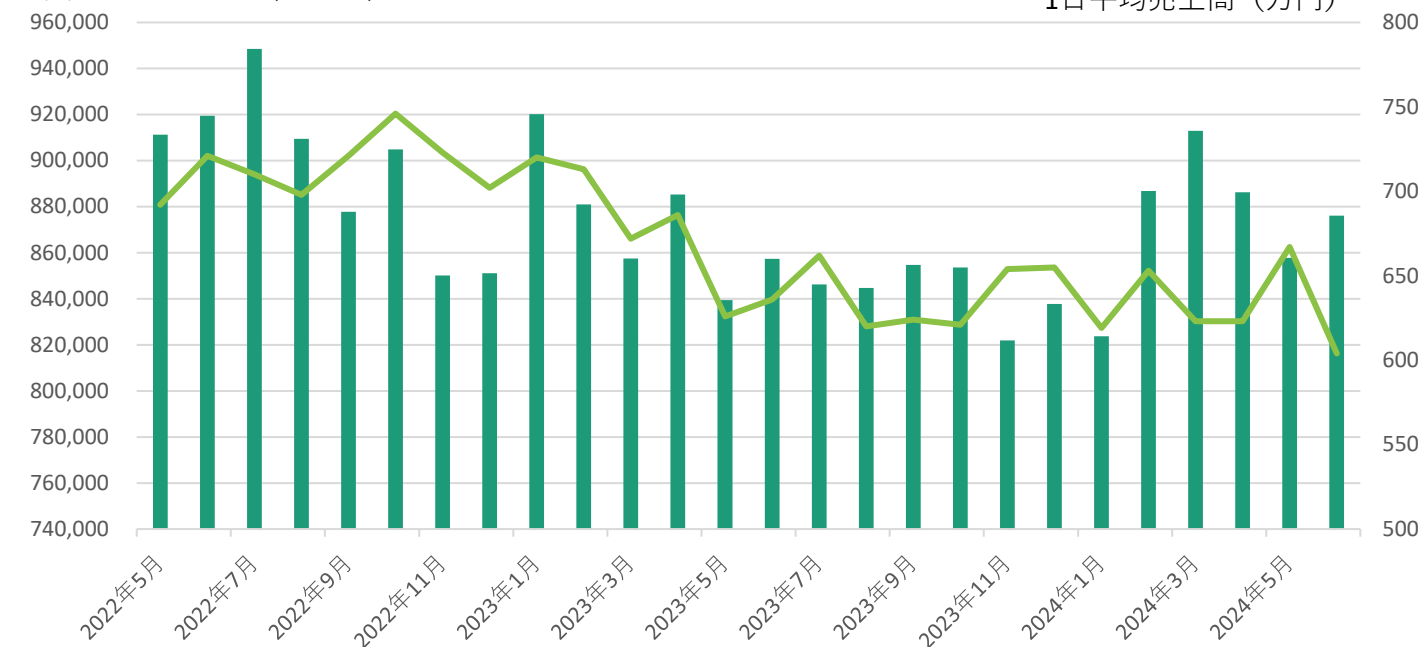
設備投資額と減価償却費 (千円)

	32期	33期	34期
設備投資額	184,647	70,693	95,197
減価償却費	154,284	161,251	153,136

部門別売上構成比(千円)



実質機械受注民需 (百万円)



2024年6月期 損益の状況

(単位：千円)

	2023年6月期			2024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		
コレットチャック	1,208,290	68.8%	92.5%	1,104,515	69.0%	91.4%	国内量産部品加工は減少傾向となり、コレットチャック需要も低調となった。
切削工具	534,455	30.5%	98.5%	483,790	30.2%	90.5%	顧客企業の機械稼働率低下の影響で市販工具再研磨は減少、特殊刃具もやや減少となった。
自動旋盤用カム	12,513	0.7%	64.3%	13,243	0.8%	105.8%	2024年1月に値上げを実施し売上高は微増となった。
売上高合計	1,755,258	100.0%	94.0%	1,601,549	100.0%	91.2%	国内の仕事量が減少して売上高は低調となった。
売上原価	1,199,161	68.3%	104.5%	1,127,940	70.4%	94.1%	売上減少により総額は減少したが、人件費・材料費増により減少幅は縮小した。
売上総利益	556,097	31.7%	77.2%	473,608	29.6	85.2%	
販売費及び一般管理費	280,557	16.0%	97.7%	309,051	19.3%	110.2%	
営業利益	275,539	15.7%	63.6%	164,557	10.3%	59.7%	
経常利益	281,694	16.0%	63.4%	178,978	11.2%	63.5%	
当期純利益	191,935	10.9%	61.8%	120,523	7.5%	62.8%	

2024年6月期 財務の状況

(単位：千円)

事業年度	2023年6月期		2024年6月期		増減要因
資産	金額	構成比	金額	構成比	
現預金	6,814,158	74.0%	5,917,303	66.1%	896,855千円減少
売上債権	327,118	3.6%	285,641	3.2%	受取手形 29,848千円減少
棚卸資産	300,969	3.3%	316,634	3.5%	
その他流動資産	96,209	1.0%	52,170	0.6%	
固定資産	1,668,136	18.1%	2,377,430	26.6%	投資有価証券654,311千円
資産合計	9,206,592	100.0%	8,946,659	100.0%	
負債・資本					
買入債務	15,497	0.2%	14,850	0.2%	
その他流動負債	186,004	2.0%	195,806	2.2%	
固定負債	573,977	6.2%	547,549	6.1%	退職給付引当金14,136千円減少
負債合計	775,480	8.4%	758,206	8.5%	
純資産合計	8,431,111	91.6%	8,188,452	91.5%	別途積立金500,000千円減少
負債・純資産合計	9,206,592	100.0%	8,949,659	100.0%	

2024年6月期 キャッシュ・フローの状況

(単位：千円)

	2023年6月期	2024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	422,915	342,468	▲80,445	主な増加要因：税引前当期純利益 176,439千円 主な減少要因：法人税等の支払額 118,059千円
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲73,092	▲138,938	▲65,846	主な減少要因： 有形固定資産の取得による支出 188,295千円
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲501,682	▲500,295	1,386	配当金の支払額： 499,367千円
現金及び現金同等物の増減額	▲151,858	▲296,764	▲144,905	
現金及び現金同等物の期末残高	975,689	678,924	▲2,967,643	

《 今後の事業展開 ～ 自動旋盤用カム部門 》

自動旋盤用カムの現状

- ◇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
- ◇現存する機械（推定：国内外で数千台程度）で必要になれば受注

カムの供給メーカー

- ◇中小メーカーが継続していたがほとんど撤退

当社の事業展開

- ◇既存設備と人員2名（設計と製造）で対応
- ◇工場内に切削工具部門が併設、カムの受注がないときは切削工具の加工を兼任

《 今後の事業展開 ～ コレットチャック部門 》

CNC自動旋盤 2023年
(ジヤン、スタ-精密、カミ3社分)

国内新規販売金額 約506億円
国内販売台数 約3,700台

海外新規販売金額 約1,640億円
海外販売台数 約11,000台

コレットチャックの内訳

CNC自動旋盤用

標準品 60%程度
セミオーダー品 35%程度
特殊品 5%程度

専用機・設備向け

オーダー品 少量

国内累計台数 8~10万台

海外累計台数 推定
14~16万台

コレットチャック市場
新規 推定10億円
補充 推定12億円

供給メーカー 5社ほど
(当社含む)

当社の2024年6月期
海外売上 1.35億円
(対売上比率 8.4%)

今後の取り組み

標準品・セミオーダー品ともに品質、納期を徹底する。
顧客の要望を充足して受注に繋げる。
海外への取り組み強化（日系、ローカル商社と協力）

《 現在の市場状況と今後の展開 切削工具部門 》

対象工具

推定市場

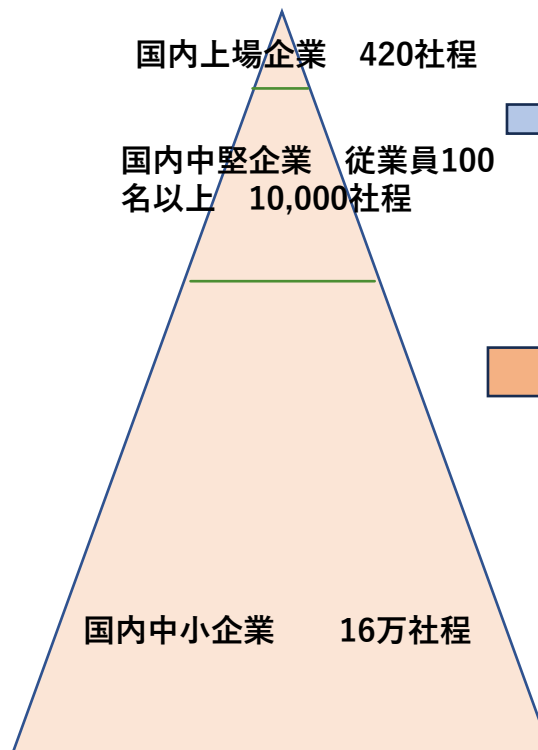
対象企業数

新品市販工具販売金額（2023年）
 超硬エンドミル 520億円
 超硬ドリル 419億円
 メーカー
 モルテン、OSG、住友電工、不二越
 日進工具、ユニオンツールなど

市販品再研磨
 250～300億円

その他超硬工具 352億円
 特殊品（推定） 120億円

定番品・特殊品
 150億円



内製
 工具商社
 2,600社程度
 再研磨会社
 150社程度
 定番品・特殊品メーカー
 50社程度

当社の設備内容
 ・市販品再研磨
 CNC6軸工具研削盤 37台 他
 ・定番品・特殊品
 高精度研削盤 14台 プロファイル研削盤 2台 他

当社の事業展開
 ・競争力の高い特殊品を拡販（品質・納期での優位性）
 ・取引口座ある6,000社の活用
 ・工具商社との連携強化（国内外）
 ・定番品を拡販