

2025年度

# 2025年6月期 決算説明会資料

株式会社エーワン精密  
証券コード：6156  
2025年8月25日



## MISSION

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

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

## VISION

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

## 製造業の加工方法

④ 塑性加工      プレス   板金   鍛造

---

④ 付加加工      溶接   3Dプリンター

---

④ 除去加工      切削   研削   ワイヤーカット



### 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

## 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



## 《 コレットチャック部門 》

### コレットチャック・ガイドブッシュの製作・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2024年販売額合計 2,076億円 (うち国内販売額推定 347億円)

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 》

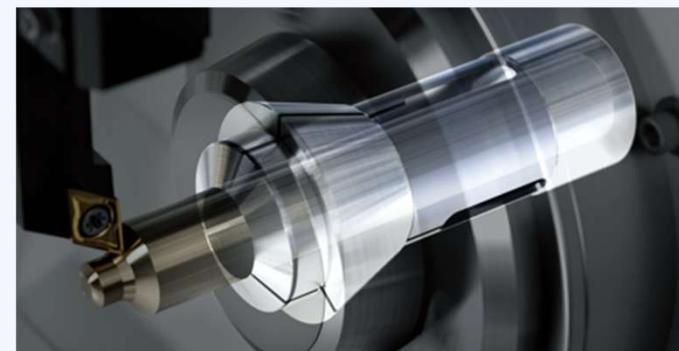
切削工具を使用する主な機械 マシニングセンター  
オークマ、森精機、牧野フライス、ヤマザキマザック、  
キタムラ機械、安田工業、松浦機械など

2024年販売額

マシニングセンター 6,310億円

超硬エンドミル 518億円 超硬ドリル 412億円 推定再研磨市場 200億円～300億円

その他超硬工具 356億円 特殊切削工具 150億円ほど



## 《 2025年6月期 決算概要 》

売上	世界情勢不安定化により景気先行き不透明となり、国内大手企業が生産調整したことで下請け中小企業の受注は減少して、当社の売り上げも低調となった。
原価	材料費・電力費上昇はやや落ち着く。株式報酬費用は第2四半期で終了。生産効率向上を目指し人件費は増額。
利益	切削工具部門の固定資産減損により221百万円の損失。

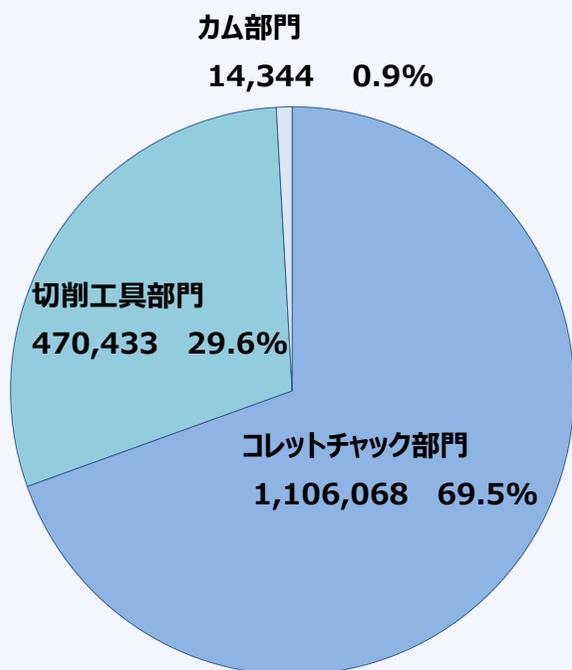
### 人件費 (千円)

	33期	34期	35期
労務費	863,691	857,553	842,584
コストに占める比率	58.4%	59.7%	55.9%

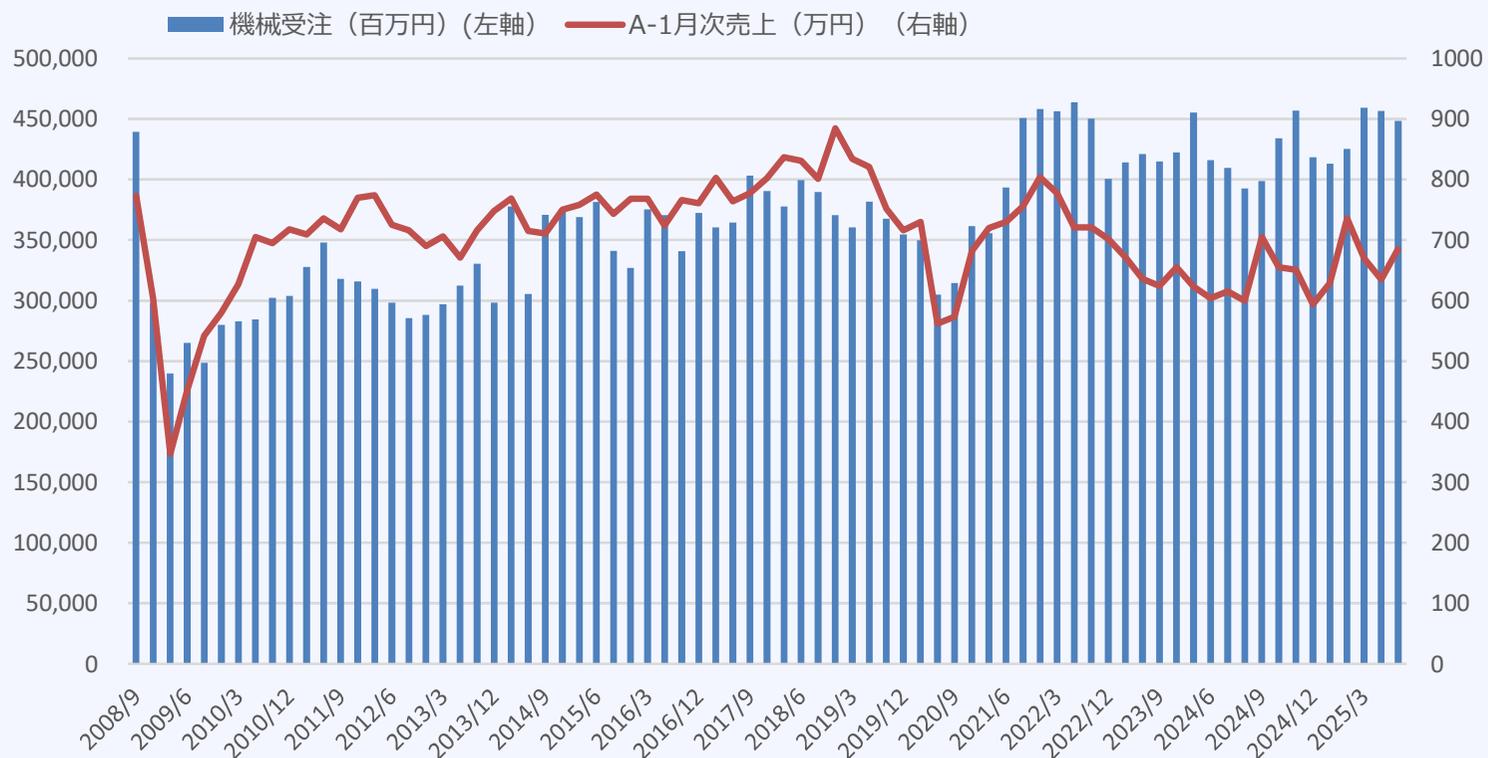
### 設備投資額と減価償却費 (千円)

	33期	34期	35期
設備投資額	70,693	95,197	344,251
減価償却費	161,251	153,136	182,152

### 部門別売上構成比 (千円)



### 実質機械受注と月次売上高



≪ 2025年6月期 損益の状況 ≫

(単位：千円)

	2024年6月期			2025年6月期			増減要因
	売上高	売上構成比	前年同期比	売上高	売上構成比	前年同期比	
コレットチャック	1,104,515	69.0%	91.4%	1,106,068	69.5%	100.1%	国内生産量は減少し、海外は中国中心に受注は増加し全体としては前期並みとなった。
切削工具	483,790	30.2%	90.5%	470,433	29.6%	97.2%	国内顧客は全体的に低調で、顧客の幅が広がった特殊刃具は横ばい、市販工具再研磨は減少した。
自動旋盤用カム	13,243	0.8%	105.8%	14,344	0.9%	108.3%	値上げにより受注減、売り上げは増加した。
売上高合計	1,601,549	100.0%	91.2%	1,590,845	100.0%	99.3%	国内は減少、海外はやや増加した。
売上原価	1,127,940	70.4%	94.1%	1,174,312	73.8%	104.1%	人件費(給与)、減価償却費が増加した。
売上総利益	473,608	29.6%	85.2%	416,533	26.2%	87.9%	
販売費及び一般管理費	309,051	19.3%	110.2%	331,878	20.9%	107.4%	
営業利益	164,557	10.3%	59.7%	84,655	5.3%	51.4%	
経常利益	178,978	11.2%	63.5%	119,781	7.5%	66.9%	
当期純利益	120,523	7.5%	62.8%	△221,288	—	—	固定資産減損 446,739(切削工具・カム部門)

◀ 2025年6月期 財務の状況 ▶

(単位：千円)

事業年度	2024年6月期		2025年6月期		増減要因
	金額	構成比	金額	構成比	
資産					
現預金	5,917,303	66.1%	4,676,064	58.0%	1,241,238千円減少
売上債権	285,641	3.2%	277,965	3.4%	
棚卸債権	316,634	3.5%	319,262	4.0%	
その他流動資産	52,170	0.6%	74,106	0.9%	
固定資産	2,377,430	26.6%	2,711,190	33.7%	投資有価証券687,887千円増加
資産合計	8,946,659	100.0%	8,058,590	100.0%	
負債・資本					
買入債務	14,850	0.2%	18,069	0.2%	
その他流動負債	195,806	2.2%	89,704	1.1%	
固定負債	547,549	6.1%	465,469	5.8%	退職給付引当金33,876千円減少
負債合計	758,206	8.5%	573,243	7.1%	
純資産合計	8,188,452	91.5%	7,485,347	92.9%	別途積立金500,000千円減少、繰越利益剰余金222,941千円減少
負債・純資産合計	8,949,659	100.0%	8,058,590	100.0%	

《 2025年6月期 キャッシュ・フローの状況 》

(単位：千円)

	2024年6月期	2025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	342,468	151,438	△191,030	主な増加要因：減損損失446,739千円 主な減少要因：税引前当期純利益△326,817千円
投資活動によるキャッシュ・フロー	△138,938	104,751	243,689	主な増加要因：定期預金の純増減額995,703千円 主な減少要因：有形固定資産の取得による支出203,304千円 投資有価証券の取得による支出675,955千円
財務活動によるキャッシュ・フロー	△500,295	△501,725	△1,429	配当金の支払額：500,820千円
現金及び現金同等物の増減額	△296,764	△245,535	51,228	
現金及び現金同等物の期末残高	678,924	433,389	△245,535	

◀ 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 ~ ▶

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)

CNC自動旋盤 2024年 (シチズン、スター精密、ツガミ 3社分)

	国内	海外
新規販売金額	約347億円	約1,729億円
販売台数	約2,310台	約11,500台

当社の2025年6月期  
海外売上 1.53億円  
(対売上比率 9.6%)

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

◀ 今後の事業展開 ~ コレットチャック部門 ~ ▶

## 今後の成長に向けた取り組み

01



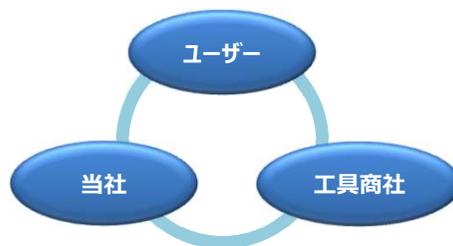
標準品・セミオーダー品ともに品質、納期を徹底する。

新規顧客開拓、既存顧客深掘り

02



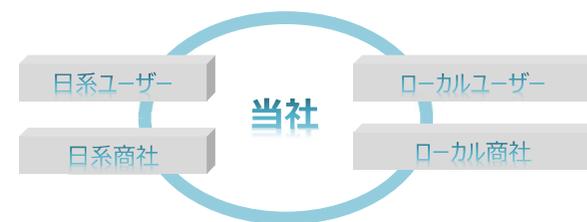
顧客の要望を充足して受注に繋げる。



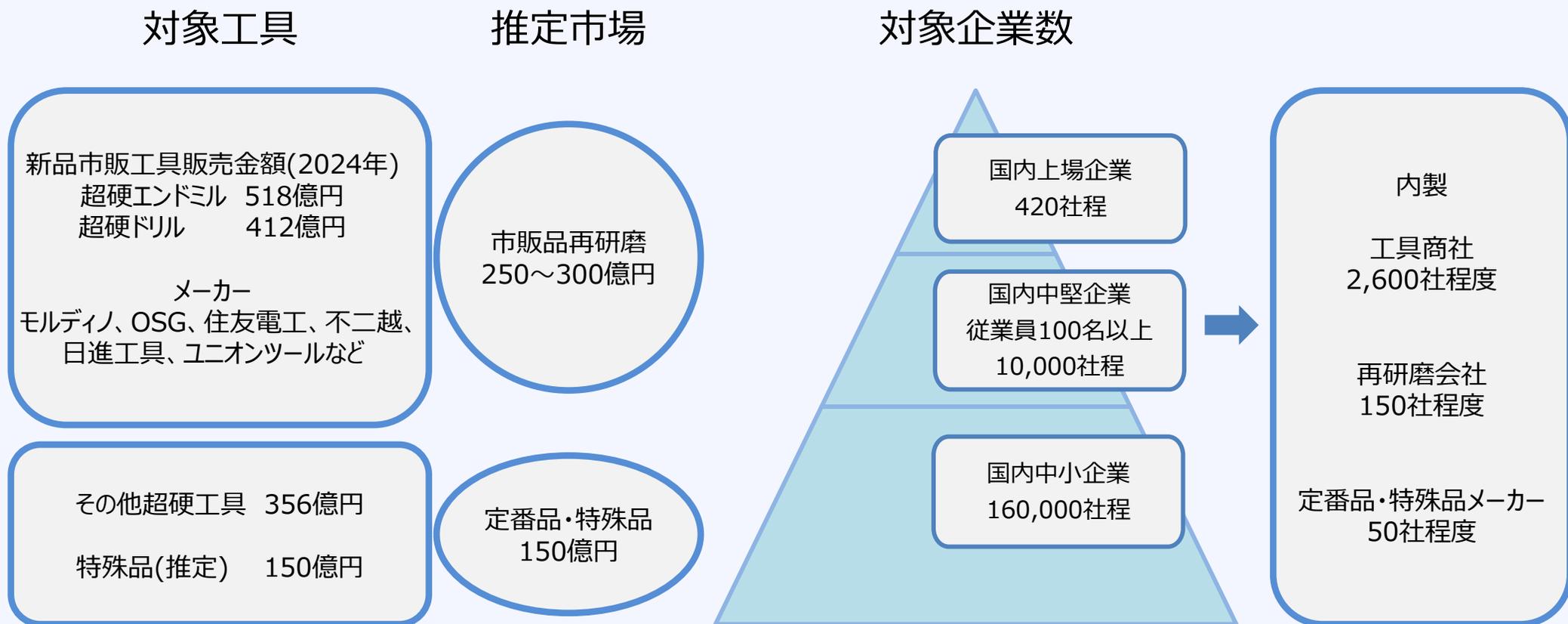
03



海外への取り組みを強化  
(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 ~ ▶



- < 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 プリファイル研削盤 3台 他

## 今後の成長に向けた取り組み

01



**競争力の高い特殊品を拡販  
(品質・納期での優位性)**

新規顧客をターゲットに、深耕開拓を  
加速。

02



- 取引口座がある6,000社の活用。
- 顧客の要望を充足して受注に繋げる。
- 定番品を拡販

03



**工具商社との連携強化  
(国内外)**



会社名	株式会社エーワン精密
事業内容	自動旋盤用コレットチャック・ガイドブッシュ、 各種機械・専用機のコレットチャックの製造・販売 切削工具再研磨、特殊切削工具製作・再研磨 自動旋盤用カムの製造・販売
設立	1970年(昭和45年)9月
代表者	林 哲也
本社所在地	〒183-0033 東京都府中市分梅町2丁目20番5号
証券コード	6156
URL	<a href="https://www.a-one-seimitsu.co.jp/">https://www.a-one-seimitsu.co.jp/</a>

## 本資料に関するお問い合わせ

株式会社エーワン精密 管理グループ  
電話番号：042-363-1039  
メールアドレス：info@a-one-seimitsu.co.jp

## 以下でも情報を公開しておりますのでぜひご覧ください



### 決算関連資料

本日発表の決算短信や、過去の説明会資料など、詳細な情報は  
こちらからご覧いただけます。

本資料における将来の予測に関する記述は、現時点での情報に基づくものであり、潜在的なリスクや不確実性を含んでいます。