

登壇

司会：お待たせいたしました。時間となりましたので、ただ今から、株式会社エーワン精密様の2025年6月期の決算説明会を開催いたします。

はじめに、会社からお迎えしている2名様をご紹介します。まず、代表取締役社長の林哲也様。

林：林でございます。よろしくお願いいたします。

司会：ありがとうございます。社外取締役のBellamy様。

Bellamy：Bellamyでございます。よろしくお願いいたします。

司会：ありがとうございます。本日のご説明は林社長様からいただくことになっております。ご説明の後、質疑応答の時間を設けていただきます。

それではご説明、早速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、当社の2025年6月期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。

本日は、最初に当社の事業内容を簡単に説明させていただきまして、その後、終わりました2025年6月期の決算の概要、その後、今後の展開という三つの話を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。

お手元の決算説明会資料に沿ってご説明をさせていただきます。

2ページ目です。当社は、まずどういう会社かということからご説明をさせていただきます。もちろん当然製造業ですので、高品質の製品を低コストで、短納期で対応する。製造業であればごく当たり前のことですが、これを重要視してやっております。

お客様のニーズを充足するために、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。ものづくりに関しては必ず必要になる工具ですね、それを手掛けておりまして、これを安定的に供給することによって、製造業に資するということを使命としております。

特にものづくりの中で、旋削・切削加工に使用される工具、消耗工具ですね、ここに的を絞りました。展開をしております。詳しい内容は後ほどまたご説明させていただきます。そして、世の中に貢献することで、もちろん営利企業ですので、適正な利潤を上げたいことを目指しております。

世の中に必要とされる工具を提供することで、利潤を追求した結果、上場企業でございますので、株主へ還元をしていくということを主眼としております。

続きまして、当社が手掛けている事業が製造業の中でどのようなものかというのをご説明させていただきます。ここに書いてあります塑性加工、付加加工、除去加工、主にこの三つが製造業の部品加工においての三つの加工になります。

上のプレスとか板金、塑性加工というのは圧力を加えて形を変形させるという加工ですね。付加加工は、今はやりの 3D プリンターであるとか、部品と部品をくっ付けて足していくという加工です。

当社が手掛けているのは 3 番目の除去加工の切削というのが当社が手掛けているところでございます。要するに材料を削りまして、材料の形を変えることによって部品を加工するというときに使用される工具に的を絞っております。

特にその中で下の左側ですね、材料を回転させる、これが当社の主力事業の一つであります、コレットチャック。棒状の材料を把握しまして、それを回転させるというのがまず一つ、コレットチャックでございます。

もう一つは、材料を回転させる、もしくは材料を削る時に切削工具というものを使います。この切削工具も当社が手掛けている主力事業の一つということで、主にコレットチャック、切削工具の二つの事業をやっております。

続きまして、次のページです。当社の事業の変遷です。まず、当社は 1970 年に自動旋盤用カムの製造・販売を始めております。自動旋盤用カムに関してはご説明していませんが、棒状の材料を加工する、大量に同じ部品をつくる時に使われる自動旋盤というものでございまして、その制御部品ですね、制御部品というか、制御するときにカムという円盤状のものを使用します。このカムの製作を始めたのが、最初の祖業でございます。

ただ現在、一時期年間売上で 5 億円近い売上がございましたが、現状は終わった期で 1,400 万円ということで、細々とやっていると、祖業の事業なので、お世話になったお客様のために供給責任を果たしているという分野でございます。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

次はコレットチャックです。これは 1976 年、昭和 51 年から行っております。これは先ほど申しましたように、棒状の材料をつかみまして、回転させるための工具でございます。これが事業を開始してから 49 年ほどたっております。

しばらくしまして、切削工具の再研磨、コレットチャックを使っておりますと必ず材料を削りますので、切削工具を使用します。ですので、事業を拡大すると、幅を広げるという意味合いで、コレットチャックを使っていて、切削工具も使っておりますので、お客様からいろんな事業を拡大することによって受注が確保できるということで、1999 年に市販の切削工具の再研磨を始めております。これが 26 年前です。

そして、2007 年に特殊切削工具の製作、これが 18 年ほどやっております、市販の刃物の再研磨をやっておりますと、どうしても市販にない刃物をつくってほしいとか、市販にない形にしてほしいというご依頼があるので、そういったニーズを捉えまして始めた特殊切削工具の製作を始めております。

事業の領域といたしましては、先ほどお話ししたように、旋盤による旋削加工、要するに旋盤というのは材料を回転させて加工するものが旋盤でございます。旋削といいますか、切削に対応して旋削と言いますけれども、結果、材料を回転させて、切削工具を当てて削り出して部品をつくると。

もう一つは、マシニングセンター、フライス盤という、材料を固定して切削工具を回転させることによって材料を削っていくと。この 2 種類の事業をやっております。

機械加工においては、切削加工においては、工具というのは必ず必要になります。ですので、いろんな業種の部品をつくるときに、当社のコレットチャックであったり、切削工具が使用されるということで、それほど業種の偏りはないんですが、幅広くいろんな業種の部品を削り出して加工する場面で使われるという工具で、しかも消耗工具に特化しております。

いろんな材料を削るということで、工具の種類というのが多岐にわたって、形状であったり、仕様であったりというのが非常に多岐にわたりますので、非常に手間のかかる工具で、消耗工具に特化しているということでございます。

そのため、多品種で手間のかかる工具ですので、大手企業がなかなかつくるのが難しいというか、対応するのが難しい分野でございますので、1 本から当社は品質を維持しながら、短納期を維持して対応するというので、ニッチ分野で事業展開をしているということでございます。

直販の比率、要は顧客数が全体で今 1 万社を超えております。ですので、先ほど申しましたように業種の偏りが少なく、部品を加工するときに少しずつ使用されている工具でございますので、1 社

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

当たりの売上というのは大きくないですが、1万社ほどの顧客数がございますので、必要になったときに当社にご注文いただけるということで、少量の積み上げですけれども、基本的にはある程度の受注量が確保できるという分野でございます。

続きまして、もう少し具体的に、こういった機械で、どのように使われているかということですが、次のページになります。一つ、当社の主力事業の一つであるコレットチャックに関しましては、この左の図ですね、ページの左側、これは一例として、スター精密の機械が載っています自動旋盤です。

ここには書いてありますが、この左側に棒状の材料、大体4メートルぐらいの棒状の材料が付きます。中にこの材料が入ってきまして、この機械の中は、ここの図の左下の図にあるように、①これがコレットチャックでございます。②がガイドブッシュというものです。棒状の材料が4メートルほどございますので、その4メートルの材料をコレットチャックでつかみまして、油圧で閉めることによってがっちりとつかみます。それを回転させます。

長い棒を回転させていますので、当然振れてしまいます。ですので、その一番先端にガイドブッシュというのがありまして、サポートですね。振れを抑えるためのサポートでガイドブッシュがございます。その先に材料が出てきます。出てきた材料が回転していますので、その回転している材料に、この赤い6番とか、この下の赤い矢印ですけれども、こういった切削工具が当たることによって、材料を削って部品をつくります。

こちらに出ているほうだと右側しか加工ができませんので、右側を加工したら、今度は反対側にある緑の③のサブチャック、バックチャックというんですけれども、これがこの加工した材料を取りにいて、ここで1回切ります。切って、反対側に持って行って、左側を加工して、1個の部品が加工できるということで、これが全て自動で行われるので、自動旋盤という名前になっております。

もう一つの主力になります切削工具は、主にこういうマシニングセンターなどによって使用される工具です。ものとしては、ここの一番右下にあるような、いろんな形をしておりますけれども、基本的にはこの黒い部分の材料を固定して、切削工具が回転して、いろんな形で動くことによって材料を加工して部品をつくるということに使われています。

切削工具はいろんな、この左の4番、④にありますように、いろんな切削工具が付いておりまして、いろんな切削工具を使って材料を加工していくということで使用されております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

続きまして、次のページに行きます。それでは、主力の一つであるコレットチャック部門の市場ですね、事業環境のイメージです。主に使われている機械が、シーズンマシナリー、スター精密、ツガミ、この3社が、CNCと言いますけれども、コンピュータ制御の自動旋盤の主なメーカーでございます。この3社で世界のシェアが多分8割ぐらい占めているということです。

2024年の暦年の機械の販売額、新規の販売額は、2,076億円。このうち国内販売額が推定ですけれども347億円ということで、製造した機械の15%程度は国内で販売をしまして、残りの85%は海外に販売しております。そのうちの半分以上はアジアで、3割ぐらいはヨーロッパで、2割ぐらいは北米で、残りのごく一部という形になっております。

加工している業種としては、先ほど申しましたように、精密機械であったり、産業用機械であったり、電子部品だったり、車や航空機やガス栓など、基本的に棒状の材料を加工しますので、大体材料の径で、直径で4.2センチ、42ミリですね。42ミリぐらいの棒が一番太いものなので、そこから削っていきますから、当然部品としてはそれよりも小さくなりますので、基本的には片手で持てるような精密部品を加工する、しかも連続加工です。棒状の材料をつかんで、加工して、切り落として、1個の部品ができたらしり落としますということで、4メートルの棒がなくなるまでは同じ部品を延々と自動でつくり続けるという機械でございます。

もう一つの切削工具、こちらは主に先ほど申しましたようにマシニングセンターなどで使用されております。メーカーとしてはオークマとか森精機、牧野フライス、ヤマザキマザックとか、そういうメーカーがつくっているマシニングセンターで使用されております。

そこで使用される切削工具を当社が手掛けておりまして。一つは、超硬エンドミル、超硬ドリル、この辺りは518億円とか、年間の暦年で、2024年で500億円とか400億円の新品の売上があります。大体推定しますと、新品で売り上げた切削工具というのは、使用しますと消耗いたしますので、もう1回新品同様に切れるように研ぎ直しをする、再研磨をするということで、その市場が、再研磨が大体3回から5回ぐらいあって、新品よりも大体価格が安くなりますので、推定で200億円から300億円ぐらいの再研磨の市場があると考えております。

もう一つは一番下です。その他超硬工具とか、特殊切削工具と書いてありますけれども、この辺は市販にない形状の切削工具を使用している、特に大手の企業を中心に、大手とか中堅企業を中心に、量産品の部品を加工する時に、その加工する形状に合わせたその会社仕様の刃物と切削工具とこのを使っております。

この辺の切削工具は1からつくりますので、なかなか納期を短縮して価格を抑えるということが非常に難しい分野でございますので、当社はコレットチャックで1本から特殊なコレットを含めて短

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



納期で対応するということと競争力を維持してまいりましたので、切削工具に関しましてもお客様がこういう切削工具が欲しいというのを、イメージを伝えていただければ、それを切削工具として具体化して、なるべく早く、大手に頼むと2カ月、3カ月かかるものを、当社ですと1週間から10日、コーティングをかけても2週間ぐらい。1本からつくりますし、価格は大手よりも安く提供するという事で対応しておりまして、この分野は今一番力を入れて伸ばしているところでございます。

以上で、当社の事業の内容の説明でございます。

次に、終わりました2025年6月期の決算の概要をお伝えします。

売上に関しましては、世界情勢がかなり不安定化してきている中で、景気先行きが不透明ということで、数字的には海外の売上が多い、製造業って特に海外生産比率というのが大手企業になりますと6割とか、多い会社では7割ということで、海外での売上があったために業績はそんなに悪くはなかったんですが、国内の生産というのは比較の様子見ということで、先行き不透明で様子見なので、国内の中小企業に出ている仕事の量というのはかなり減っております。

当社の顧客数の98%は中小企業と言われる、町工場と言われるお客様でございますので、その辺の影響を受けまして、国内に出る受注量が減ったために、当社のお客様もかなり受注が減りまして、当社にいただく注文というのは減っております。

原価に関しましては、材料費と電力費に関しましては一時期かなり、1年前、2年前というのは大きく上がりましたが、落ち着いてきまして、コストは落ち着いたんですが、人件費の上昇というのが人件費を上げるという話であったり、いろんな従業員のインセンティブということで、当社も人件費をかなり上げております。その関係で、コストとしては人件費がかなり増えまして、右側にありますけれども、結果的に8億4,200万円になっています。

これは株式報酬費用というのは3年前に総額で3億円、従業員108名に2,000株という、当時で280万円相当の株式を付与しまして、3年たって年間で毎年1億円のコスト負担があったんですが、それが最後の年、35期は年末で終わっていますので半年でコスト負担ですから、年間の半分ですから5,000万円だったんですが、ここも1億円入っています。

5,000万円減らして、単純にここから8億5,000万円から5,000万円を引くといくと8億円になるんですけれども。人件費の増加ということで、生産効率が上がった場合には給与を加算するという方式を1年前から採用いたしまして、そういう方式を採用したら従業員がかなり頑張ってくれて、生産効率が前月よりも上がった場合は、当月の給与を加算するという方式にしましたらかなり頑張

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ってくれまして、加算が増えて人件費が 4,000 万ぐらい上がっている。要するに給与ですね、上がっています。

結果的に国内の製造業の受注が、先ほど申しましたようにあまり芳しくなかったのも、売上としては前期比横ばいで終わっております。

コストに関しては、お話ししましたように人件費が上がったということで、コストが増えております。あと、設備投資を 3 億 4,400 万円、その前が 9,500 万円で、その前が 7,000 万円なので、これは一部基幹業務システムを 7,000 万円かけて入れたと。システムが古くなっていたので入れたということと、切削工具の製作品ですね、特殊切削工具の製作の分野で設備投資を先行でやりましたので、設備投資額が増えております。以上が概要でございます。

次のページです。結果的にどういう収益の構造になったかといいますと、売上に関しましては、コレットチャック部門では、国内の販売は前期比 2%減になっています。逆に海外は 12.8%増になりました。これは主にアジア地域、中国、台湾を含むアジア地域で、かなり景気が悪かった中で、大底から這い上がってきた、這い上がるというか、立ち上がってきた中で、当社に注文も増えてきているということで、海外は比較的早めに立ち上がり、12%増となっております。

国内は、先ほど申しましたように大手企業が様子見ということで、受注をかなり、受注というか外注に出す分を絞っておりましたので、2%減という形で終わっております。

切削工具に関しましては、再研磨のほうは 4.1%減になっています。製作は若干横ばいですが、それでもプラス 0.5%ということで、やはり力を入れている分野であって、世の中にない切削工具を短い期間で妥当な価格で提供できるということで、顧客数は増えてきたんですが、いかんせんお客様の設備稼働率が上がらなかったために横ばいに終わっているということでございます。結果的に、売上は 15 億 9,000 万円で、前期比 99.3%、0.7%減という形になりました。

売上原価に関しましては、先ほど申しましたように人件費が増加したということと、設備投資をしたことによって減価償却費が増加しまして、4%売上原価は増えております。販売費及び一般管理費も同じく人件費の増加、あと減価償却費の増加ということで 7%増えております。

今回は切削工具部門、特に力を入れております切削工具の製作の部門で、かなり先行で設備投資をしたんですが、結果的に 0.5%しか売上が伸びなかったということで、コスト負担が上昇しまして、今後は、今現存している設備から、大体それが 7 年程度は使用するんですが、7 年程度のうちのキャッシュ・フローを累計しまして、現在価値に割り戻した金額と、現存の固定資産の切削工具

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

の固定資産の額、4億4,600万円ですが、それを比較したときに、現状の4億4,600万円に対して、それと同等の金額が回収できないという判断で減損をしております。

減損ですので、皆さんお分かりだとは思いますが、会計上の費用計上ということで、特に赤字が出ているとか、赤字というか販管費を引いた状態で部門では赤字になっているので減損しているんですが、固定資産の減価償却負担がかなり大きくなっておりまして、売上の半分以上が減価償却という状態になっておりまして、今後の、現状の足元、あまり受注が伸びていないということで、監査法人と相談しまして、今後の事業計画をかなり厳しめに見ると、資金の回収ができないという判断で、一時的に減損しようということで、当期4億4,600万円の減損を計上しております。これによりまして、当期純損失は2億2,100万円ということで当期純損失を計上しております。

基本的には何が変わったかということ、別に資産が残って、その固定資産の簿価をゼロにしたいだけの話であって、資産がありますし、人員も残っていますので、今までとおり事業は展開していくんですが、一時的に会計上の減損を出したということで、来期、今始まっている期は切削工具部門の減価償却費は基本的にはゼロ、過去の既存の設備に関してはゼロになっているということです、利益の最大の圧迫要因であった減価償却が基本的には現存している固定資産に関してはゼロになっているということで、利益に関しては急速に回復してくるという状態になっております。

続きまして次のページです。財務の状況に関しましては、今申しましたように減損が入っておりますので、一番下の繰越利益剰余金が減損の分だけマイナスになっております。あとは資産の部の現預金12億円マイナス、これは配当を5億円出しているということと、あと投資有価証券、約7億円弱を購入しております。これは每期コストが上がっていきますので、今ですと社債の運用ですが、1.3%で運用できる社債を購入しております。それで少しでもコスト上昇分をカバーしようということで、当面使う予定のない資金を投資有価証券に割り振りをしております。主な資産の状態はこのような状況でございます。

続きまして次のページ、キャッシュ・フローです。これは、当社は55年、始まって以来、当期純損失を計上しておりますので、営業活動によるキャッシュ・フローはだいぶ減少しておりますけれども、非資金性の費用、減価償却とか、その辺がありますので、最終的には1億5,000万円ほどキャッシュ・フローが増えていると。

あとは、配当とか投資活動によっていろいろプラスマイナスがありまして、結果的には2億4,500万円のキャッシュ・フローのマイナスという形になっております。

以上が、終わりました期の概要でございます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

三つ目の話ですが、今後の展開としまして、一つ目は自動旋盤用カム部門、これはお話ししたように、年間で1,400万円の売上でございますので、現状ですとカム式自動旋盤という、カムが使われる機械というのは、メーカーがもう製造を中止してかなりの年数がたっておりますので、現存しているカム式自動旋盤に使用されるカムの注文が国内と国外のお客様から一部来ておりまして、それを設計1名、製造1名の2名の体制で製造しております。

これは当初、先ほどお話ししたように当社の最初の祖業でございます、カム式自動旋盤のカムの製造で、一時期は年間4億円以上売上がありましたので、非常にこれで高度成長期の大量生産時代に、非常にお客様からご注文いただいた分野でございますので、当社の礎を築いたということで。

現状4億円が1,400万円まで売上は下がっておりますけれども、人員を最小限にして、固定資産はもう既に全て償却がなくなっておりますので、そういった意味では人件費のみですので、できる限り、ご注文いただける限りは供給責任を果たしていこうと、他に供給するメーカーがほとんどないという状態なので、これはやっていくと、赤字を覚悟でやっていくという事業でございます。

続きまして、主力の一つになりますコレットチャック部門です。これに関しましては、市場のイメージですと、先ほど申しましたように、2024年の自動旋盤の年間の新規の販売台数が2,076億円です。国内が347億円、海外が1,729億円、台数でいうと2,300台に対して海外が1万1,000台ぐらいということで、推定ですが、累計で、国内で8万台から10万台ぐらい。海外ですと、もうちょっと多いと思うんですが、14万台から16万台ぐらいは海外で現存しているということです。

コレットチャックというのは、最初に機械を1台買いますと大体30万とか40万ぐらいの新規のコレットチャック、ひとつおとり各サイズそろえますので、一番右にあります、新規のコレットチャックで、推定で恐らく10億円ぐらいはあると。あとは、今まで販売した累計の台数がございまして、それで材料が変わったり、サイズが変わりますと新たにコレットチェックが必要になりますので、補充ですね、新規のものに付けるのではなくて、補充のコレットチャックの市場が少なくとも12億円ぐらいはあるだろうということです。日本国内に限りますと、供給メーカーは5社ほどです。その中で当社は恐らくシェアは半分ぐらいを占めているので、当社が一番供給量は多いと考えております。

ただし国内の、7ページでご説明しますと、これは実質機械受注と、このオレンジが当社の売上ですが。実質機械受注に対して、2000年ぐらいまではちょっと上を行っています。当社の月次の売上の推移です。その後、実質機械受注が今までの水準よりも上振れしているんですが、当社の月次の売上が今度は下に下がっています。これは恐らく2000年、コロナの後、国内の製造業に出る仕事量というのはかなり減っているということと、今申しましたように国内に販売している自動旋盤

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

の機械台数が15%ぐらいまで、85%は海外に出ているということで、海外の受注をもう一つ切り切れていないということで、国内の販売台数が減っている中で、機械稼働率が落ちている中で、当社の受注の大半が国内でございますので、当社の月次の売上が減っているというような分析をしています。

ですので、当社の今後のコレットチャックの展開といたしましては、先ほど申しましたように海外の売上は12%伸びているんですが、国内は実際3%減っているということで。最初から海外をやっておけばよかったんですが、海外は基本的に日系の企業が工場をつくったときに、日本の工作機械を入れた場合は、日本の機械工具ですね、コレットチャックを買うケースが多いです。

ただし、海外に出たから大体年数がたってくると、ローカルですね、海外、中国であれば中国製のコレットチャックを採用するようなケースも出てきておりまして。値段がかなり、当社の市販のコレットに対して海外のコレットというのは半値とか、3分の1の価格で売っています。ですので、ここに値段を下げにいくのはあまり得策ではないということで、今まであまり本格的に展開はしてなかったんですが、かなり環境が変わってきておりまして。

日本国内の製造業というのはかなり難しい加工、数はそんなになくても、難しくて難易度が高い加工、数があっても、やはり海外に出せないような精度の必要なものというのが主流になっております。ですので、コレットチャックに関しましては標準品のコレットチャックに加えてオーダー品ですね、お客様仕様でいろいろ手を加えたオーダー品のコレットチャックというのが増えております。

従来ですと、10年前とか20年前ですと8割から9割方標準品のコレットだったのが、今、標準品のコレットチャックが6割弱ぐらい。やはり3割から4割近くお客様仕様で、ここをいじってほしいとか、特殊な仕様のコレットチャックが増えております。

ですので、次のページ、13ページですけれども、標準品、セミオーダー品とも品質納期を徹底する。製造業ですから当たり前ですけれども、標準品というのは先ほど申しました国内で提供しているコレットチャックメーカーは5社ありますので、標準品はつくっておけば即納できるし、逆にエーワン精密よりもシェアが少なければ、エーワンより値段を下げれば、標準品ですからすぐにお客様も手に入るし、エーワンより安いということで、そこは国内で値段下げても仕方がない。海外もそうですけど、値段を下げても仕方がないので。

主に当社は、他社だと手間がかかって、値段が上がってしまう、納期もかかる、オーダー品のコレットチャックのシェアが増えております。急速に海外も今、特に中国とかアジアを中心に製造業の生産基地、世界の生産基地ということで工場がいろいろ出てきて、難しい加工が増えていきます。日

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

本が既にそうになっているんですけども、急速な勢いで海外も難しい部品加工というのがかなり増えてきておりまして、標準品のコレットチェックよりはオーダー品のコレットの需要というのが急速に高まっております。

その中で、今、海外の売上が12%増えたというのは、特に中国が今、製造業が復活してきていて、割と難しい欧米系のメーカーの部品加工受託をしているんですが、かなり部品の要求精度が高くなっておりまして、わざわざ高い当初のコレットを指名で買ってくるお客様が、ここ1年、2年と増えています。

その辺の流れは、国内の難易度が高い加工というのは増えているんですけど、圧倒的な速さで今、海外がそうなので、海外展開を積極的に進める時期だという判断で、きょう出席もしていただいている社外取締役の、イギリス国籍を持っています Bellamy 取締役に昨年1年前に入ってもらいまして、ここ1年で海外に3カ国、3度ほど行きまして、いろいろ海外のローカル、あと日系企業含めて、今は積極的にいろいろ、こちらから能動的に注文を取るような形で話をしております。

その成果が一部出ておりまして、やはり難しい加工に使用されるコレットの注文というのが入ってきています。海外の場合は、日本のメーカーの設備投資、部品加工メーカーの設備投資というのが例えば10億円だとすると、海外は桁が違います。80億円とか、100億円とか、割と機械をかなりの台数買っています。

その機械メーカーに買いに来たときに、コレットチャックはエーワンでつくっているという話を聞いて、コレットチャックの注文で、わざわざ当社の山梨工場に来られて打ち合わせをして、かなりのオーダーを入れてったという例もありますので。やはり積極的にもっと広めていけば、海外の注文を確保できるということで。

ここの分野は、ここに書いてありますように海外と国内もそうですけども、難しい特殊のコレットチャックを含めて、納期と品質対応することによって受注を確保していくと考えております。

続きまして、切削工具部門です。これは二つありまして、先ほど申しましたように市販品の再研磨という部分と、あと特殊品ですね、オーダー品の切削工具、この二つの分野がございまして。

市販品の切削工具の再研磨は、市販で売られている、要するに三菱、日立、オーエスジーとか、住友、タンガロイとか、そういうメーカーが販売している新品のエンドミル、ドリルというのが対象になりますけども、大体500億円とか400億円の新品の販売をしております。これが再研磨に回ってきますので、大体推定で先ほど申しましたように200億円から300億円ぐらい。ただし再研

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

磨に関しましては、当社が再研磨を始めたのが20年ちょっと前ですけれども、そのときに三菱とか日立などが新品の工具を製作している6軸制御の高精度の研削盤というのがございまして、なかなか街の再研磨屋さん、研磨屋さんでそれを持っている会社がなかったので、当社は後発で始めたために、新品のメーカーが新品をつくれるのと同じ機械を購入しまして、最初に2台購入して始めています。

ですので、当時ですと街の研磨屋さんに出すと、取りあえず刃がつくけど、切れるかどうか、切れるんですけども、性能がいいかというと、一応研ぎ直しして、それなりに切れますという品質だったのを、メーカーが新品をつくるのと同じ機械で再研磨いたしますので、メーカー再研磨と言って、メーカーに品質を求めるためにメーカーに戻すケースがあるんですが、それと同じ同等レベルで、メーカーに戻すよりも安く、納期が早くということで、2台から始めたこの再研磨の分野が今、37台まで増えております。

もちろんその間に他社の、街の研磨屋さんも当社と同じ機械、6軸のCNCをかなり入れましたので、価格競争になりまして、一部苦戦はしておりますけども、やはりきちんとした品質で、数をいっぱい出してもちゃんとした対応してくれる再研磨屋さんが欲しいというのは、比較的大きな企業であったり、中堅企業のニーズがありますので、ここを捉えて事業を継続というか、受注を確保していくと考えております。

もう一つは、先ほど申しました、今一番力を入れている特殊切削工具の、要するにお客様が世の中になく切削工具が欲しいという場合に、それに対して当社が短い納期で、大手が何カ月かかる、1カ月、2カ月かかるところを、1週間とか10日、2週間という納期で対応することによって、価格も妥当な価格で提供するというので、1本から提供するというので、この分野に力を入れております。

これは実際に国内、主に国内ですが、大手企業にかなり入りまして、いろいろと加工上問題がある加工というのが、切削工具の問題があるものがありまして、そういったご相談を受けて、当社が改善した切削工具を提案することによって、受注が徐々に広まってきておりまして。

この分野の開拓をするために、今月、8月に営業の専任を1名入れました。今までですと私が兼任で営業して、あと工場の担当常務が空いた時間にお客様を回っていたんですが、今こうやって私が説明している間も専任が1名できたということで、積極的に今、外回りをしておりますので、この辺の需要をしっかりと捉えて、受注を拡大していくということでやっていきたいと思っています。

先ほど申しましたように、減価償却がこの分野は今、切削工具部門では減損をしたために減価償却自体が今現存の既存の機械に関してはゼロになっておりますので、大体年間で8,000万円近い減価

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



償却費がございましたので、その分はコストが下がるということで、よりタイミングとしては減損を出しましたけれども、今は攻めるタイミングとして、営業を補強しながらやっていくということで考えております。

最後に次のページですけれども、今の状況を捉えて、競争力の高い特殊切削工具の拡販をするということ。特殊切削工具の、難しい切削工具が効果ができるということであれば、特に規模の大きい会社ですと、高品質の再研磨、普通の市販品の再研磨もきちんと当然できるだろうということで、品質を維持して、本数をたくさん出しても納期を維持してくれるということで、これも相乗効果で特殊な難しいものができるのであれば、市販の切削工具もきちんとできる会社に出したいということ、でここも増えてくると考えておりまして、この動きを捉えて営業を強化しております。

切削工具に関しては、6,000 社ほどの口座がございます。ただ、実際には以前 3 人いた営業が実質私 1 人になっていまして、今月から 1 名専任を入れたので、休眠口座というか、6,000 社あるんですけれども、実際には 2,000 社ぐらいしか実際の取引がありませんので、もう 1 回回ることによって当社の優位性を訴えることによって、また受注の復活ということを目指しております。

あとは、専任の営業が 1 名増えたとはいえ、やっぱり工具商社ですね、大体国内に 2,000 社以上あると言われている工具商社で、工具商社の人たちはやはりお客様から聞かれたときに、有効な工具を提案してあげないといけないということで。工具商社の人に私どもが、お客様が困っているときに一緒に同行して、お客様のところに行くことによって、工具商社のお客様の問題を解決するというので。

積極的に工具商社が動いてくれるケースがございまして。要は当社で営業を雇わずに、工具商社の人の本気になってくれれば、その先にあるお客様をどんどん紹介してくれるということで、そこは営業の補完ということで特に力を入れてやっています。

これは実際に何社か具体的にはかなり協力して動いている商社もございますが、まだまだ商社数ございますので、地域ごとにまたこれを含めて受注を確保していくということで考えてやっていきます。

以上が今後の展開を含めた当社のご説明でございます。

司会：ご説明どうもありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790

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 [M]：それでは、質疑応答の時間にまいります。ご質問がある方は挙手していただければマイクを持ってまいります。

なお、この説明会は全文書き起こしの対象ですので、匿名希望の方は質問の際に名乗らないでください。いかがでしょうか。ご質問のある方。お願いします。

質問者 [Q]：ご説明ありがとうございました。今期のご計画についてもう少し教えてください。

6.9%の増収といったご計画かと思うんですけども。切削工具が、受注が戻ってくるのか。コレットチャックが安定的に伸びるのかですとか、少し今期の 6.9%どのような前提を置かれているのかご解説いただけますでしょうか。

林 [A]：今お話ししたように、国内の製造業は非常に終わった期はよくなかったです。稼働率が下がっていました。ただ、今、今後の展開でお話ししたように、ある程度今後の受注の確保ができるような施策を今打ち始めております。

あとは、国内の製造業もそれなりにいろんなことを手掛けようとして、いろんな部品加工であったり、いろんなものを、製品をつくり出すので、恐らく多少底を打って上がってくるだろうということと。

コレットチャックに関しては、終わった期で年間 11 億円の売上でしたが、これが 12 億 5,000 万円ぐらいまでは、海外分も含めて増えるという予想でおります。

切削工具に関しましては、終わった期で 4 億 7,000 万円でしたので、いろいろ伸ばしたいし伸ばす余地はあると思うんですけども、5 億 3,000 万円ぐらいまでということで、一応社内的にはそれで抑えております。

質問者 [Q]：ありがとうございます。もう 1 点、先ほど切削工具のほうですと、営業の専任の方を増員されたというところで。コレットチャックについては、営業体制、リソースに問題ないのかといった点を教えてください。

これまでは、どちらかというと標準品を中心にやられていたというところで、積極的な営業をされていなかったと思うんですが。セミオーダー品となるといろいろとお客さんの御用聞きといったところも必要になるかと思いますが、その辺りを教えていただけますでしょうか。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

林 [A]：コレットチャックに関しましては、逆に言うとユーザーさんというか、お客様がある程度認知をしておりますと、とにかくお客様がエーワン指名で注文いただくケースが多いです。やはり先ほど申しましたように、国内のコレットチャックを使っている加工屋さんというのは、難しい部品の加工が多いです。

ですので、特にコレットチャックでいうバックチャックという反対側ですね、こっち側ですね。材料を半面加工して、切り離して、反対側を加工するんですけども。加工が終わっている形状をバックでつかみにいくので、つかむ部分がなかったりということで、割とお客様仕様でオーダーのコレットチャック、バックチャックをつくるケースが多くて。なかなかその加工上、うまく加工ができないという相談が、コレットのお客様は、もうむしろ加工上これが困っているんですけどというご相談があるので、あまり営業に行って、コレット買いますということはほとんどなくて。

連絡があって相談に行くとかというのはあるんですけども。今のところはそういう形で相談があれば実際にお邪魔したほうがいいのであれば、お客様のところに行って、相談を受けて、コレットの製作をするというスタイルでやっております。

質問者 [M]：大変よく分かりました。ありがとうございました。

林 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。他にご質問はどうでしょうか。よろしいでしょうか。それではないようです。

では、以上をもちまして説明会は終了です。どうも皆様、お疲れさまでした。会社の皆様、ありがとうございました。

林 [M]：お時間いただきまして、ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com