

梅原 勝彦 (ウメハラ カツヒコ)

株式会社エーワン精密社長



積極的な設備投資・人員増で 主力事業の拡販を推進

◆高品質な製品をより低コスト、短納期で

当社はコレットチャックの製造・販売、自動旋盤用カムの製造・販売、切削工具の再生研磨・刃研の三つを事業の柱とし、「高品質な製品をより低コスト、短納期で」を経営理念に、「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」の3点にこだわった事業展開を行っている。3部門のうち、コレットチャックと自動旋盤用カムの両部門に関しては既に圧倒的なシェアを誇っている。

特色としては、まず、顧客ニーズ（高品質・短納期）の徹底した追求が挙げられる。また、当社は非常に高い売上高経常利益率を確保しており、創業以来一度も35%を切っていない。これは広範な販売網を持ち、商社機能を有することから、製造・販売両面で利益を享受できるためである。さらに1万2,500社に及ぶ顧客からリピートオーダーが入り、基本的に営業に頼ることなく事業を成り立たせているため、営業コストが非常に低くなっている。

◆順調に成長した切削工具部門

平成18年6月期の売上高は20億81百万円（前期比12.0%増）、営業利益は7億81百万円（同11.9%増）、経常利益は過去最高の8億69百万円（同22.9%増）であった。当期純利益は5億32百万円（同25.9%増）、1株当たり当期純利益は3万5,491円となった。自己資本当期純利益率は9.2%、総資産経常利益率は13.4%と低くなっている。資金の停滞に関しては経営者として反省している。

売上高原価率は47.0%、売上高総利益率は53.0%となっている。売上高販管費率も15.5%と、他社と比較しても決して高い方ではない。売上高営業利益率は37.5%と低下した。これは切削工具部門がまだそれほど利益率を上げていないことが要因である。売上高経常利益率は財テクでの利益があったため、41.8%と高い数字となった。売上高当期純利益率は25.6%と非常に高い利益を確保した。

部門別売上高は、コレットチャック部門が16億13百万円（売上高構成比率77.5%）、自動旋盤用カム部門が1億44百万円（同6.9%）、新規事業と位置付けている切削工具部門が3億24百万円（同15.6%）であった。切削工具部門は前期売上高構成比率9.7%から順調に成長しており、楽しみな分野になりつつある。

次に部門別状況であるが、コレットチャック部門については、今期はITバブルといわれた平成13年6月期の売上を上回るとみている。主力事業である当部門は既に高いシェアを持っているため頭打ちとなり、伸びは期待できないと考えていた。しかし、小型自動旋盤にこだわらず、他社が受注しない特殊仕様のコレットチャックに積極的に取り組めば、まだまだ伸びることが見込める。海外の状況を見てもそれを強く感じた。自動旋盤用カム部門については、海外ではまだカム式自動旋盤が活躍しており、当社のカム売上も一応70百万円まで上がるという予定を立てた。切削工具部門については、売上高4億80百万円を見込んでいる。当部門についても分母が大きくなり、伸び率は鈍化してくるだろうが、市場規模が非常に大きいことから、達成可能な数字であると考えている。

設備投資については2億円を計画している。主力事業であるコレットチャック部門では、小型自動旋盤用コレットチャック以外の各種専用機および一般産業機械に使用されるコレットチャックのシェアは決して高くない。そこで今期は当部門への設備投資・人員増加に力を入れ拡販に努め、25億円という分野に育てていきたい。

◆1株当たり配当金は1万600円を予定

今期の配当性向は、目標30.0%に対し29.9%となった。1株当たり配当金は、1万600円を予定している。

会社の利益配分に関する基本方針としては、配当性向30.0%とし、利益を株主に還元していきたいと考えている。

投資単位の引き下げに関する考え方および方針としては、株式市場において、適正な価格が形成されるため、個人投資家の拡大ならびに株式流通の活性化を図るため、投資単位の引き下げが必要であると認識している。今後も市場の動向や業績等を勘案し、その費用、効果等を検討した上で対処するようにしていく。

これに関しては機関投資家からも流動株の少なさを指摘されており、強く意識している。当社は個人持株会社であり、安定株主として、株式会社致知が44.4%、社員持株会、社員等合わせて約65.0%を確保している。しかし、上場した以上は、時期が来れば株式分割等で株式数を増やす、また、しかるべきところが安定株主として保有していただけないという話があれば、所有する株を出すことも考えている。

◆特殊仕様コレットチャックの強化を推進

平成19年6月期は売上高23億50百万円（前期比12.9%増）、経常利益9億2百万円（同3.7%増）を見込んでいる。18年6月期は財テクで数字を出したが、今期はそれは見込まず、営業利益とイコールの経常利益を予想している。当期純利益は5億39百万円（同1.3%増）を見込んでいる。

自己資本比率については前期が89.4%、今期が89.3%と、90.0%も時間の問題と考えている。

今期、特に力を入れる特殊仕様コレットチャックの売上高構成比率であるが、コレットチャック部門全体の売上高に対し、平成17年7月は20.0%、18年4月は31.0%、18年5月は32.0%を占めている。また、競合が少ないため、当社の品質、納期にさえ磨きを掛ければ、見積もりはほとんど通る。このような理由から、当部門の強化推進にハッパを掛けている。

切削工具部門としては、大手の切削工具部門全体に対する売上高構成比率は10.0%にとどまっている。大手の下請け比率を高くせず、不特定多数の顧客との取引を展開するには、理想的な数字である。

切削工具部門については3億24百万円の売上高に対し経常利益が1億17百万円となっているが、63百万円という非常に高い減価償却をこなしていることから、期を追うごとに売上高経常利益率が上がると予想される。また、利益を伴いながら売上を増やしており、売上高経常利益率35.0%という目標水準はこの部門でも確保できていると考えている。

◆ 質 疑 応 答 ◆

今期はコレットチャック部門に力を入れるということであるが、切削工具部門の営業人員は変わらないのか。

切削工具部門の営業人員は現在3名で、今期も増やす予定はない。今は利益よりも、新参者であるエーワン精密が顧客にどのような印象を持たせるかという段階である。数字を追求すれば必ず問題が起きる。ただし、当社の営業エリア外の都道府県には範囲を広げていくつもりでいる。

財テクの話がされていたが、具体的な金額をPL（損益計算書）でご説明願いたい。

満期保有で時価のないものが6億99百万円、時価のあるものが日経225先物取引で6億66百万円、その他が5億1百万円、合計では期末現在保有する有価証券および投資有価証券は18億67百万円である。前期の営業外収益は88百万円である。

切削工具部門は5割の伸びを見込むとのことであるが、営業マンも増やさずに、どのような施策で伸ばそうと考えているのか。

リピートオーダーが非常に多く、8割を上回っている。営業の新規開拓による売上は約10%である。当社がかつて、カム、コレットについて全国制覇したのもほとんどリピートオーダーである。「いい品物を、安く、早く」。これを実行していけば、口コミで増えていく。

西日本営業所を開設したのはトヨタ系に食い込むためとのことだったが、トヨタ系への突破口は開けたのか。

トヨタをはじめ、トヨタ系の上場メーカーから注文は受けている。ただ、量が量なので、一気に受けられない。また、トヨタは商社経由で分散して発注するが、その一部が入っているという状況である。

（平成18年8月25日・東京）