

林 哲也 (ハヤシ テツヤ)

株式会社エーワン精密取締役



新しい分野に取り組み受注・顧客の拡大を図る

◆平成19年6月期中間決算概要

平成19年6月期中間期の売上高は11億2百万円（前年同期比9.3%増）となり、事業部門別の内訳はコレットチャック8億31百万円（同5.4%増）、自動旋盤用カム65百万円（同9.2%減）、切削工具2億5百万円（同38.9%増）であった。売上原価は、コレットチャック部門の設備投資、人員増により5億18百万円（同13.1%増）となり、売上総利益は5億83百万円（同6.1%増）となった。販管費は1億58百万円（同3.9%増）で、この結果、営業利益は4億25百万円（同7.0%増）、経常利益は4億44百万円（同2.7%減）、中間純利益は2億65百万円（同7.2%減）となった。

◆事業部門別の実績

(1) コレットチャック部門

主力である当部門は、通期売上計画18億円に対して中間期で8億31百万円となった。現状は、小型自動旋盤用の型が決まっている標準的なものが中心で、当部門売上の9割以上を占めている。30年の販売実績があり、仕掛かり在庫の形で各型や機種ごとに適正な在庫を持ち、注文がきた段階で追加工することで2～3日の短納期を実現しており、一日平均420～430個程度の製品を作り、納品している。

最近では、従来の小型自動旋盤用のコレットチャックに加え、NC旋盤や専用機の分野で使われる特殊コレットチャックの注文が漸増し、売上単価は、昨年7月の1万2千円台から12月には1万6千円台と上昇傾向である。

平成18年の工作機械の市場規模をみると、小型自動旋盤が約800億円、8千台に対して、特殊コレットチャックが使用されるNC旋盤は約1,900億円、1万9,000台、専用機は約1,240億円、4,500台となっており、小型自動旋盤に比べると市場がかなり大きい。現在、他社では1カ月半から3カ月かかる特殊コレットチャックの製作が、当社では3週間前後で納品が可能である。他社に比べて短い納期が受注増につながっていると思われる。この受注増に伴い、中間期は1億30百万円の設備投資と5名の人員増強を行った。最終的には、通期で2億円強の設備投資を行う予定である。

(2) 自動旋盤用カム部門

予想が低かったこともあって、通期売上計画70百万円に対して中間期で既に65百万円の実績となった。当部門はカム式自動旋盤自体が既に製造中止となっているため、現在は設計1名、製造2名（受注状況に応じて3名程度）の体制である。減価償却済の機械が大半で、人員も少ないことから、注文がある程度確保できれば利益が着実に出るため、このまま受注がある限り事業を継続していくことにしている。

(3) 切削工具部門

通期売上計画4億80百万円に対して、中間期は2億5百万円となり、半期としては若干未達であった。設備投資については、中間期はコレットチャック部門を中心に行ったため、当部門は万能研削盤1台480万円のみで、人員増加はゼロであった。営業人員3名に変化はないが、従来関東甲信越、東海、近畿の一部であった営業地域を、東北、関西、中国地方と徐々に広げており、総顧客数は前期末の3,600社弱から約4,000社に増えている。

当部門は、一度注文があったお客様には通い箱で再研磨した切削工具を返却するシステムを採用しており、お客様が次の機会に通い箱の中に磨耗した切削工具を入れて契約宅配業者に渡してもらおうと、当社の山梨工場に送られるようになっているため、回収に行く手間がなく、また一度注文があったお客様のリピート率が高い。

現在、工具メーカーと同じ高性能のコンピュータ制御機械を20台導入しており、工具メーカーと同等の再研磨ができるという評価を得て、工具メーカーからOEMの依頼がきている。これが、顧客の間に広がり認知度が上がってきており、着実に再研磨事業の基盤ができていく。

◆事業部門別の今後の展開

(1) コレットチャック部門

主な顧客は、小型自動旋盤を使って加工している部品メーカーで、特に電子部品・家電・自動車関係の小さな部品が多く、ロット数も多いので、その分受注単価が低く抑えられ、業界全体としては厳しい状況にある。その中で、当社のコレットチャックは、販売開始以来30年間、基本的に価格が落ちていない。30年の間に安いコレットチャックを製造するメーカーも出てきているが、高精度なもの、納期の短いものは当社に注文し、価格を優先するものは他社に注文するかたちで、すみ分けができていていると考えている。

新たに注力している特殊コレットチャックは、単品加工や試作など特殊な加工をする場合の精密加工に必要で、自動車、産業機械、建設機械などさまざまな分野で使用されている。単品加工、試作などに使用されるので、コレットチャックの製作も複雑であり、お客様も価格的にはある程度許容できるとして、1個当たりの単価が高くなっている。

特殊コレットチャックは、1個単位で製作に手間と時間がかかるため、しっかりした設備、人材、ノウハウが必要で、これに短納期に対応できるメーカーは限定されており、当社に有利であると考えている。中間期に設備投資、人材増強を図ったことで、以前より受注に迅速に対応できるようになった。高品質な製品をなるべく早く納品できるよう万全の体制をつくり、それによって知名度の向上を図っていききたい。特殊コレットチャックの注文がくる可能性のある専用機やNC旋盤は、従来の小型自動旋盤に比べ裾野が広いので、間口を広げ受注獲得を促進したい。

(2) 自動旋盤用カム部門

カム式自動旋盤自体は、既に製造中止になっており、国内・国外に現存している機械で使用するカムの注文が継続的にきているという限られた分野である。カムを使用している顧客は減少しているが、カムを作るメーカー自体も職人の高齢化等で減少している。将来的には下降傾向であるが、注文が入り既存の設備と人員で対応できる間は利益が出せるので、今後も継続して取り組んでいく考えである。

(3) 切削工具部門

当部門の主力は切削工具の再研磨である。再研磨業者は各地域に多数存在する。小規模で汎用研削盤を使う業者や、コンピュータで数値制御する研削盤を導入し各地域ごとに顧客基盤を持って展開している中規模業者のほか、自動車メーカー系、切削工具メーカー系の業者も相当数ある。

後発の再研磨業者である当社は、新品と同等の再研磨を行い、高品質の再研磨の中では価格を安くする方針で6年間事業を展開し、ようやく顧客数が4,000社を超え、基盤ができてきたと認識している。

現在の顧客の中心は、マシニングセンターやフライス盤などを有する会社であり、少ロットのさまざまな精密部品加工に対応するため、市販の標準工具を使用していることが多い。良い品物を納めることによりリピートも得られており、顧客層は着実に拡大している。

この基盤の上に立って、来期は新たに特殊工具の再研磨に取り組みたいと考えており、今年後半に機械を導入する予定である。量産加工している自動車メーカーなどは、標準刃物のほかに、専用機を作って各社特殊な刃物を自社開発し、工程短縮、時間短縮を図っている。今までの当社切削工具設備は、標準刃物には十分対応できるが、特殊刃物には対応できていなかった。今後は、特殊形状の刃物を使用している顧客をターゲットに展開を広げていきたい。

現在、切削工具再研磨の売上単価は、1本当たり1,500円弱であるが、特殊刃物は新品の刃物を作る材料費等も含まれるので、平均単価が1万~1万5千円である。特殊刃物は、再研磨が難しく再研磨できる業者も限られているため、高い単価で受注ができると見込んでいる。特殊刃物と標準刃物の両方を使っているお客様は、別々の再研磨業者に出すと煩雑になるため、特殊刃物の再研磨ができる業者に標準刃物も出すと見込まれ、当社で対応できる刃物が広がることで、一括して両方を受注することができる。また、特殊刃物を使っている大手メーカーの顧客層を開拓でき、今までと違った次の段階への展開が可能となる。

◆ 質 疑 応 答 ◆

今期および来期におけるNC旋盤・専用機向け特殊コレットチャックの比率はどれくらいか。また、特殊刃物の比率はどれくらいか。

特殊コレットチャックは、現状では1割弱の比率である。この分野は、手間と時間がかかり短納期の対応が難しいので、作っているメーカーが限られている。特殊ものであるため、営業で受注を取るというよりも、良い品物を短納期でできれば、クチコミなどで情報が広まり受注は着実に増えてくると考えている。計画を立てるのは難しいが、引き合いが増えてきており、これが受注につながれば将来的には2割程度になると見込んで

いる。

切削工具部内の特殊刃物については、機械を導入するのは今年後半であるが、売上に寄与するのは来年からと考えている。当部門は、現在3名で営業を行っており、特殊刃物を使っている顧客に対して、事前に当社でも特殊刃物を取り扱うことを営業すれば、早期に売上に結び付くと考え。現段階では、具体的な目標は設定しにくいですが、かなり手応えは感じている。

(平成19年3月2日・東京)