

林 哲也 (ハヤシ テツヤ)

株式会社エーワン精密社長



切削工具部門を軸に、 近い将来の飛躍を目指す

◆高品質な製品を低コストかつ短納期で供給

エーワン精密は1970年に自動旋盤用カムの製造・販売を開始し、これが爆発的に伸びて現在の礎を築くこととなった。コレットチャックの製造・販売は1976年から開始している。新たに1999年から切削工具の再研磨および特殊切削工具の製作を始め、今、この部門に最も力を入れて事業を展開している。

旋削加工・切削加工に使用される消耗工具は、あらゆる製造業に対応する製品であり、偏りが非常に少なく景気の波を受けにくい。その一方で、競合他社が手掛けにくい、種類・形状が多岐にわたり製造に手間のかかる工具を当社は多く扱っている。こうした工具に対し少量から高品質・短納期で対応することにより、高い直販率を実現し、製造・販売両面で利益を享受できる業態を確立している。顧客数は現在1万3,500社以上に及び、非常に高い率のリピートオーダーが見込める状況にある。

CNC自動旋盤は2008年の新規販売台数が約9,000台、市場規模としては推定約900億円であり、そのうち2～3%程度をコレットチャックが占めている。さらに専用機の市場が約1,286億円(2008年生産額)で、昨年、約4,450台が生産されている。これらにすべて特殊コレットチャックが使われるわけではないが、当社の優位性を生かし、拡販を図っているところである。

自動旋盤カム部門の売上は、現状、約50百万円/年だが、カム式旋盤が既に製造中止となっており、徐々に縮小していく見通しである。切削工具部門については、2008年生産額ベースでマシニングセンターが約3,717億円、NCフライス・中ぐり盤が約257億円と、コレットチャックやカムに比べてすそ野の広い市場である。

◆2009年6月期の決算概要

昨年の7～12月は、例年に比べ売上が数%ダウンしたものの基本的には堅調に推移した。しかし昨年末から始まった製造業の在庫調整の影響を受けて、当社も2009年1～6月に関しては今までにない受注減に見舞われることとなった。

売上減により、原価としては減価償却費および電力費等の固定費の率が上がっている。変動費に関しては、当社は賞与部分の比率が高く、毎月の営業利益との連動により人件費等が比較的減っている。労務費の合計を見ると、前々期(18期)の約5億69百万円に対し、前期(19期)は約4億61百万円となっている。なお設備投資に関しては、17期が約3億19百万円、18期が約1億97百万円、19期が約5億14百万円となっている。当期も1台500万円程度の高精度の機械を2～3台投入する予定であり、3億円規模の設備投資になるだろう。減価償却費もこれに伴い徐々に増加している。当期は10百万円程が減価償却費として上乗せされることになるだろう。

◆2009年6月期の損益および財務状況

当期の売上は、コレットチャック部門が約10億42百万円(売上構成比70.2%)、自動旋盤用カム部門が約57百万円(同3.9%)、切削工具部門が約3億85百万円(同25.9%)、合計約14億84百万円(前期比67.9%)であった。コレットチャック部門、カム部門は昨年12月から減少幅が顕著になり、本年3月にほぼ底を打った形である。切削工具は本年1月から減少が大きくなり、その分、5月ごろに底を打ち、現在、上昇に転じつつある。

売上が減少したため、売上原価は約8億93百万円(売上構成比60.2%)となっている。変動費は外注加工費、消耗品費および人件費の変動費部分が減ったため若干減少している。その結果、売上総利益は約5億91百万円(同39.8%)、営業利益は約3億25百万円(同21.8%)となった。この額はほぼ第2四半期累計期間分に相当し、第3～第4四半期はほとんど積み上げがなかった。経常利益は約3億46百万円(同23.3%)であった。

株式市場の低迷により、特別損失として約3億28百万円の有価証券評価損を計上したため、当期純利益は150万5,000円となっている。なお有価証券に関しては、評価損が大きく出る商品は既にないため、あとは市場の上昇に連動して評価益が出てくるだろう。

売上債権は2008年6月期の約4億87百万円から、当期は約2億23百万円となっている。逆に棚卸資産は、在

庫増と売上減の両方により約27百万円増加している。その他流動資産については、切削工具部門の新工場建設に伴う建設仮勘定の約3億18百万円、有価証券の約1億90百万円、未収還付法人税等の約1億17百万円を計上している。負債に関しては材料費の購入分等が減ったため、買入債務が549万1,000円とかなり減っている。当期純利益の積み上げが少なかったことと有価証券の評価損等により、前期に比べて純資産の部分が若干減っている。

◆他社との差別化を加速し、業績回復・成長につなげる

2010年6月期の業績は、売上高17億円、営業利益4億10百万円、経常利益4億37百万円、当期純利益2億38百万円を予定している。

本年1月から製造業で急激な生産調整が入り、前半は例年の4割ぐらいの売上で推移したが、5月ごろから生産の減少幅を緩和し増産に入る企業が増えてきている。それに呼応して、当社も徐々に売上が上昇している。この傾向は7～8月も続き、比較的堅調に推移している。戻ってきている中身を見ると、自社生産で生産計画を立てられる大企業が中心であり、外注企業はまだかなり厳しい状況ではあるが、全体として回復傾向にあるとみている。

事業部門別に見ると、コレットチャックは既に小型自動旋盤の分野での浸透度が非常に高く、ここのシェアを大きく延ばすことは難しいだろう。短納期対応と品質の維持・向上の面で差別化ができていたので、これをさらに追求していきたいと考えている。

カム部門は決して大きく伸びる分野ではないが、現在、製造2名・設計2名の計4名の体制で、非常に低コストで回しており、また、新たな設備投資も必要としない分野であるため、年間50百万円程度の売上で十分に利益の出せる事業ととらえている。

切削工具部門に関しては大規模な資金を投じ、専用工場が8月に完成している。昨今の景気悪化により受注の伸びが想定を下回ったため、専用工場がすぐに稼動する状況にはないが、今、引き合いも多数寄せられているので、できる限り早急に立ち上げたいと考えている。

特に特殊切削工具は工程数の短縮に大きく寄与するため、その需要は今後さらに高まるだろう。従来の切削工具の再研磨に関しては、大企業から小規模な顧客まで、今、4,600社ほどの顧客数になっているが、特殊切削工具を加速度的に伸ばしていくためには、やはり量産加工をターゲットに、ある程度規模の大きい会社に対し有効にアプローチしていくことが重要となるだろう。

競合他社の多くは、景気低迷により人員や設備の大幅な整理を行ったため、納期の遅延や品質低下を招いている。そんな中であって当社は人員をそのまま確保し、また、高精度の設備を随時導入しているので、高品質・短納期の対応が可能であり、顧客数も伸びている。今後も積極的に営業活動をし、また、受注状況に応じて設備を機動的に導入して、さらなる成長を目指したいと考えている。

◆ 質 疑 応 答 ◆

足元の状況は回復傾向にあるとのことだが、7～8月がどんな感じだったのか、今後の見通しも含めてお聞かせいただきたい。

6月に比べ7月は若干上向いている。お盆休みの関係もあって、8月は横ばいからややダウンという状況だが、6月を下回ることはないだろう。当社では今年の2～4月あたりが底であったと考えている。特にハイブリッド車等、減税対象車はかなりの勢いで伸びており、これに部品を供給しているメーカーについては、ほぼ前年並みに戻っているところも散見される状況にある。

コレットチャックの国内での競合状況について伺いたい。

シチズンやスター精密といった小型自動旋盤メーカーには、補充のコレットチャックを当社に発注いただけるような流れができています。また、そのほかの企業には当社がコレットチャックをOEM供給するなど、自動旋盤メーカー各社とは良好な関係ができています。

コレットチャック単体としては理研精機、ユキワ精工、ナステック、産機、オクタニなどが競合となる。ただし、高品質・短納期ならエーワン精密というすみ分けができています。

**海外での大量生産品や高精度を要求されない部品など、低価格品や汎用品への要求には、どのような対応を
考えておられるのか。**

ある程度キーになるような加工に対し、精度の高い当社の製品が採用される流れができつつあるので、特に
高品質を要求されない汎用品等のコスト競争に加わるようなことは考えていない。

切削工具部門が伸びる理由について、御社の優位性等も踏まえて、もう少し詳しく御説明いただきたい。

切削工具の再研磨は、従来、職人による手作業が主流であったが、当社は最新鋭の機器を導入し、高品質・短
納期対応を実現、徐々にシェアを高め、現在、高精度研削盤設備台数では断トツの規模となっている。そして
さらなるステップアップを図るべく、特殊切削工具に力を入れている。こちらの売上実績は、今、年間数千万
円規模だが、特殊品は潜在ニーズも多く、かつ単価も高いので、いずれ再研磨を抜くだろう。

(平成21年8月28日・東京)