

6156 エーワン精密

林 哲也 (ハヤシ テツヤ)

株式会社エーワン精密社長

本年 1 月より、切削工具の特殊品山梨新工場が稼働

◆当社の事業について

当社は、コレットチャックの製造・販売、切削工具の再研磨および特殊切削工具の製作、自動旋盤用カムの製造・販売を行っている。

事業領域は、旋盤による切削加工・フライスに使用される消耗工具に特化している。また、機械により素材を削り出し精密な部品加工を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・形状が多岐にわたり製造に手間のかかる工具を扱っている。

他社との差別化・当社の特色としては、多品種で手間のかかる工具に 1 本から高品質・短納期で対応する。大手と競合しない多品種・小ロットの製品がメインになっている。また、直販比率が高く、製造・販売両面で利益を享受できる。1 万 3,500 社以上の顧客を有しており、少ない注文であっても多くの顧客からいただくので、リピートオーダーが入り、全体としては売上がある程度確保できる。

当社の主力製品であるコレットチャックは昭和 51 年から作り続けており、売上の 70%以上を占めている。コレットチャックとは、主に小型自動旋盤の内部に使われる消耗工具である。具体的にどのようなものに使われるかというと、一つは CNC 自動旋盤で、2009 年の生産額は約 400 億円、約 2,000 台と推計されている。もう一つは特殊コレットチャックの専用機であるが、2009 年の生産額は 647 億円、約 2,021 台と推計されている。両方の市場を合わせると年間約 3,000 億円の出荷額があるので、仮に 5%が特殊コレットチャックとしても 100 億円近い市場となる。当社のコレットチャックによって製造される部品は、精密機械、産業機械、電子部品、半導体、自動車、航空機、医療機器などである。

次に、売上の約 25%を占める切削工具部門は、金属等の切削部品加工に使用される工具の製作・再研磨を専業としている。マシニングセンター、NC フライスといった工作機械に使用されるが、材料を固定し、切削工具が回転して材料を切削して部品形状を作る。加工部品としては、一般機械、自動車、精密機器、電子部品、航空機、金型など広範囲に使われている。2009 年の市場規模は、マシニングセンターで 1,576 億円、NC フライスで 162 億円と推計されている。

最後に、売上の約 5%を占める自動旋盤用カム部門は、カム式小型自動旋盤で使用されるカムの設計・製作・販売を行っている。同じ部品を大量かつ効率的に生産できる機械なので、大量生産に適している。単品、大量生産部品がアジアなどの海外生産に移行しており、日本では機械自体が製造されていない。

◆平成 22 年 6 月期決算概要

一昨年の金融危機に端を発した一連の金融不安の影響を受け、当社も昨年 3 月に売上が急激に減少し、リーマンショック前の約 65%減となり大底を付けた。期初には受注底打ち局面から始まったが、4 月以降は量産品が回復してきたため、期末まで一貫して緩やかな受注回復傾向が継続した。

売上回復に連動して原価も正常範囲内で増加した。利益については、売上回復に伴い月を追うごとに利益率は

改善したが、通期では微増にとどまった。

平成 22 年 6 月期の全社の売上高は 15 億 18 百万円(前期比 2.3%増)、売上原価は 9 億 27 百万円(同 3.9%増)、売上総利益は 5 億 90 百万円(同 0.1%減)、営業利益は 3 億 22 百万円(同 0.7%減)、経常利益は 3 億 42 百万円(同 1.1%減)、当期純利益は 1 億 96 百万円となった。

売上原価が増加した理由は、山梨工場に切削工具部門の新工場を建設したためである。昨年 8 月に完成したが、今年 1 月に機械を 4 台入れて操業を開始した。精密な特殊切削工具を製造するので厳しい温度管理が要求され、工場全体を恒温室にし 4 億 49 百万円を投じた。8 月から減価償却が始まり、約 40 百万円の償却増となっている。そのほか電力費が年換算で 10 百万円から 15 百万円増加している。これが、売上が前期比 2.3%増に対して売上原価も同 3.9%増加した要因である。

売上総利益、販管費、営業利益、経常利益、当期純利益に関しては、原価率が見えているので、例年どおり売上が上がれば同じ比率で上がってくるという形で、特に変動はない。

部門別の状況は次のとおりである。

主に量産部品加工において使用されるコレットチャックは、昨年前半に大幅な減産による在庫調整が進んだが、徐々に量産部品生産が回復してきており、当期初に比べて当期末のコレットチャック部門の売上高は 5 割増ほどに戻ってきた。その結果、当部門の売上高は 11 億 15 百万円(前期比 7.1%増)となった。

金属・非鉄金属などさまざまな材料を切削加工する分野で使用されている切削工具は、当社の顧客層も多岐にわたり、加工内容も単品加工から量産加工まで広範囲に及んでいる。今回の景気回復過程で量産品の加工水準はある程度戻ってきたが、加工に伴う設備・機械、治工具、金型などは依然として戻りの鈍いところも多く、その分野での切削工具需要も低調で、当社の切削工具部門の受注の戻りも緩慢なものとなった。その結果、当部門の売上高は 3 億 39 百万円(前期比 11.9%減)となった。

カム式自動旋盤は国内に現存する台数は少ないものの量産部品を大量かつ効率的に加工できるため、今回の生産回復局面では当社の受注も連動して回復した。その結果、当部門の売上高は 63 百万円(前期比 10.4%増)となった。

◆今後の事業展開

主力のコレットチャック部門の事業環境としては、加工複雑化に伴い特殊刃物のニーズが拡大すると思われる。また、高価な超硬工具普及により再研磨ニーズが拡大する。そして、加工工程短縮・効率化を図るため、高精度の特殊切削工具へのニーズが高まると考えている。

小型自動旋盤用コレットチャックの市場はそれほど大きいものではないので、当社は 60%以上の市場シェアを持っていると思われる。一方、NC 旋盤や専用機で使用される特殊コレットチャックは小型自動旋盤に比べて 2 倍から 3 倍の市場があるので、100 億円近い市場があると思われる。

当社は外径 150mm ぐらいまでの材料をつかめるコレットチャックに関しては対応ができるが、顧客の指示する仕様で材料を削り出して一からコレットチャックを作るので、他社の場合は受注してから納品まで 2 カ月ぐらいかかる。当社の場合は本数が多くなければ 10 日位で、納期的には圧倒的な差を付けている。

コレットチャックの中で、特殊品の比率は 4 割近くになっている。見積もりを出すと約 70%が注文につながるので、この部分の競争力がかなり出てきているが、さらに広げていきたいと思っている。

円高が続く中、大量生産品や高精度を要求されない部品は海外生産にシフトしている。顧客を回ると、注文のロットが減っているという話をよく耳にする。かつ納期が短くなり、難易度の高い加工が残ってきているということをお客様がおっしゃっている。

ここ数年、当社はコレットチャックの特殊品に対応するべく設備と人員を強化し、複雑なもの、特殊なものに関して対応力を広げ、かつ短納期に努めている。製造業のパイは縮小すると思われるが、特殊品を広げることによ

てカバーしていこうと考えている。

切削工具部門の事業環境は、加工複雑化に伴い特殊刃物ニーズが拡大している。高価な超硬工具普及により再研磨ニーズが増大しており、当社も再研磨を受注しているが、当社の開拓率はそれほど高くない。また、加工工程短縮・効率化を図るため、高精度の特殊切削工具へのニーズが高まっている。

新作工具メーカーが新作に使用する高精度の機械が再研磨に使われるが、当社はこれを 23 台保有している。これは再研磨業界の中では圧倒的に多い台数で、再研磨の取扱量も当社は日本で一番か二番である。小さい再研磨業者も多いので、顧客の拡大に努めていこうと思っている。

特殊切削工具は自動車部品、航空機など数ものを作る場合に使われており、この分野の取り込みのため、前述のように新工場を建設した。今年 1 月に稼働して機械が 4 台しか入っていないが、受注の状況を見ながら機械を増やし、短納期・高品質の対応力を生かして拡大していきたいと思っている。

これまで大手の航空機、自動車関係の大規模部品加工メーカーに売り込みをかけていたが、先方から新工場の見学に来られた結果、注文に結び付くというケースが出ている。この動きをさらに広げて、大手の切削工具特殊品需要を取り込んでいきたいと思っている。

自動旋盤用カム部門については、カム式自動旋盤が既に製造中止になっているので、現存するカム式旋盤に使われるカムの注文をいただいた時には 2 日ほどで納品しているが、当社は償却済みの機械と熟練社員 2 名で製造している。年間 50 百万～60 百万円の売上があれば利益が出るので、注文がある限り続けていこうと思っている。

以上を総合して、平成 23 年 6 月期通期の業績は、売上高 19 億円(前期比 25.1%増)、営業利益 5 億 52 百万円(同 71.5%増)、経常利益 5 億 79 百万円(同 69.4%増)、当期純利益 3 億 21 百万円(同 63.1%増)を予定している。

◆ 質 疑 応 答 ◆

新工場が今年 1 月から稼働したので、原価率が上がったという説明があったが、新工場稼働のプラスの面を教えてください。

附帯設備が 2 億 40 百万円ほどあり、これは 15 年の定率法でやっている。建物は 38 年の定額法なので、定率法の部分のコスト負担が 2～3 年は大きめに出る。7 月から今期が始まっているが、特殊切削工具の売上が増えているので、今期中には営業利益が出てくるのではないかとと思っている。

新工場は新しい設備で始まるので生産効率が向上し、これが減価償却費等々の増加分を相殺する形にはならないのか。

これから受注が増えてくれば機械を増やして生産能力が上がるので、生産効率が上がってくると思う。特殊刃物を使っている顧客は、製作したメーカーに再研磨を出すので、新品を一回納めると再研磨の注文があり、再研磨では使用できなくなるとリピートで新品の注文が来る。そういう流れになってくれば流れ物の刃物に関しては、生産効率は上がるが、その都度新しい設計が必要な場合は生産効率は上げづらい。大手が使っている特殊刃物の流れ物がつかめるようであれば生産効率はスピード感をもって上がってくると思う。

(平成 22 年 8 月 20 日・東京)