

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

特殊品の短納期・低コスト対応でトップを狙う

◆当社の事業について

当社は、製造業のプロが使う工具に特化した事業を展開しており、高品質な製品を低コスト、短納期で提供することを第一としている。利益の出る3つの消耗工具に絞って奥行きを追求し、リピート注文による安定した受注を得ている。40年以上にわたり、ニッチな業界で地道な事業を展開している。

1970年に自動旋盤用カムの製造・販売からスタートし、1976年にコレットチャックの製造・販売に着手、1999年には切削工具の再研磨を開始した。現在は、特殊切削工具の製作にも携わっている。製造業の中で、材料を削り出して部品をつくる過程で使われる頻度の高い工具に特化している。ほとんど技術革新がなく、消耗工具で多品種・小ロットとなるため、大手企業は撤退していった。当社の筆頭顧客でも売上構成比は4%を切っており、15,000社以上の顧客から必要に応じてリピート注文が入り、高品質・短納期対応を行っている。企画開発力や営業力、また専門家に頼らず、当社はニッチな分野に特化した事業展開の仕組みによって利益率を確保している。当期の営業利益率は約27%である。

自動旋盤用カムは創業当初から扱う部品である。時計用の精密部品をつくるためにスイスの機械メーカーが考案したもので、製造中止となって長年経ており、現存する機械の修理等で当社は圧倒的なシェアを持っている。年間売上高は30百万円強で、製造1名、設計1名により、ある程度の利益は確保できている。これは、今後徐々に減少していく分野とみている。

コレットチャックは主に量産品をつくる小型自動旋盤で使われるもので、基本的にガイドブッシュとセットで使用する。難しい加工が増えており、部品が変わるごとに違うサイズのコレットチャックが必要となる。そのため、顧客がさまざまな部品にチャレンジするたびに注文が入り、高品質が評価されるとリピート注文も狙える。小型自動旋盤の2015年推定生産額は約1,700億円で、シチズンマシナリー、スター精密、ツガミといった日本のメーカーが世界市場の大半を占めている。非常に高い部品精度を要求され、顧客仕様のセミオーダー品が増え、大手機械メーカーから専業の当社に注文が入る流れができています。一般顧客からの注文を含め、小型自動旋盤のコレットチャックでは、当社が半分以上のシェアを占めている。国内の製造業は難しい加工を要求されており、専用機で使われる一品ものと言われる特殊コレットチャックは、標準品の半分程度まで増えている。特殊品を短納期で対応できる場所は少なく、当社へのリピート注文につながっている。

切削工具はマシニングセンターで使われ、材料を固定し刃物を回転させて金属等を削って部品形状をつくるものである。自動旋盤に比べ、マシニングセンターを使う加工業者は多く、市場規模は圧倒的に大きい。マシニングセンターの2015年生産額は約2,100億円である。使用される工具には超硬エンドミル、超硬ドリル、その他超硬工具有り、当社はこれらの再研磨から当事業をスタートした。再研磨は、三菱マテリアルや住友電工等の大手工具メーカーが大量生産・販売する市販の標準品の刃物について行っている。加えて、複雑な加工に使われる刃物が増えており、当社は他社より早く品質のよいものを納品できるため、この特殊品におけるシェアが高まっている。マシニングセンターメーカーはオークマ、ヤマザキマザック、森精機等、特色のあるメーカーが多数あり、販売台数

も多い。加工部品は、航空機、医療分野、精密部品、金型、自動車等あらゆる分野で使われており、さまざまな業種に顧客を持つ当社は安定した受注を得られている。これは、今後大きく成長する分野と期待している。

◆2016年6月期決算について

当期の売上高は、コレットチャック部門 13 億円(構成比 70%)、切削工具部門 5 億 50 百万円(同 30%弱)、自動旋盤用カム部門 36 百万円(同 2%弱)、合計 19 億 25 百万円(前期比 0.3%増)となった。コレットチャック部門は顧客からのオーダー品の比率が 5 割となり、他社では対応できないケースが増え、短納期対応が強みとなっている。切削工具部門において、再研磨については参入当初から 2 台導入した 6 軸制御の NC 機で短納期・低コスト対応を続け、現在 36 台まで増えたものの、リーマンショック後は競争激化により頭打ちとなっている。特殊切削工具については、顧客が欲しい刃物をきちんと製作し、従来より短納期、低価格で徐々に広がりを見せている。今後ますます多品種・小ロットの難しい加工が中心となっていくとみられ、日本の製造業が盛り返す機会を見据えて種をまいているところである。

当社では売上の 3 割弱が営業利益となり、経常利益もほぼ同様となる。当期純利益については、2 期連続で有価証券売却益を計上したことにより当期は若干高めとなっているが、法定実効税率は 32%で、税引前当期純利益の 7 割程度が通常となる。

財務状況として、投資有価証券売却により固定資産が微減となったものの、大きな変動はない。製造業全体が徐々に縮小する中、当社は難しい加工にかかわる工具を提供できつつあり、この分野で主力プレーヤーになる可能性が高い。現預金の比率が高くなっているのは将来の設備投資等に備えているもので、好機をうかがっているところである。

◆今後の事業展開

自動旋盤用カム部門については、現存する機械のみとなり、現状 2 名で対応しコストを抑えて製作する方針である。利益が出ている分野であるため、顧客から依頼がある限りは続けていく。

コレットチャック部門では、標準品は不況になると必ず安売りをするメーカーが出てくるため売上が下がる部分もあり頭打ちとなっているが、特殊品は着実に受注を確保できるとみている。納期と品質を維持しながら、さらなる要求に答えていくために必要な設備や人員の確保に投資し、対応力を高めていく。

切削工具部門は、再研磨業者は全国に 150 社程度あり、競争になりやすい。1 本当たりの単価が低いため、これ以上は拡大せず、既存の顧客を大事に展開していきたい。特殊切削工具については、日本の製造業の方向性として小ロットの難しい加工が増えており、顧客の厳しい注文に最適な納期と品質で対応できる企業は少なく、当社はこの分野に特化して成果を出していく。多品種・小ロットの特殊品を苦手とする大手工具メーカーからの OEM 注文も入ってきており、当社の機動力を生かし、必要な設備と人員を確保しながら確実に広げていきたい。

◆ 質 疑 応 答 ◆

コレットチャックのオーダー品比率の推移を具体的な金額や伸び率で教えてほしい。

当初は標準品が9割以上で、10年前は8割程度、そのあたりから難しい加工が増え、現在は半々である。コレットチャック部門の当期売上高は13億円で、うち6億円が特殊品である。10年前は1億円弱で、それほど伸びてはいない。

切削工具部門の中で、再研磨および標準品と特殊品に分けた数字はどうなっているか。

標準品は主に再研磨の注文で、特殊品はほとんど製作となる。売上比率は、標準品の再研磨が4、特殊品が1である。切削工具部門の当期売上高5億50百万円の中で、再研磨は4億40百万円で、特殊品は2割程度となる。

輸出に占める特殊品の割合はどの程度か。

国内と同じく半分程度はオーダー品と思われる。直接輸出している金額は売上の10%程度だが、国内大手企業は国内調達で海外工場仕様があり、実質的に海外で使われているものはもう少し多いとみている。

工具メーカーからのOEM供給はどの程度の金額となるか。

全体の統計は出していないが、自動旋盤用のコレットチャックは全体の7割を占めており、そのうち特殊品に関してはメーカーからの注文が多い。スター精密については当社がOEM生産を行っている。ツガミについては難しいものから標準に近いものまで当社でかなりの金額を受注しており、ツガミブランドで販売している製品の大半は当社製品と思われるが、正確な金額はわからない。

売上原価の中で、利益率改善の背景とは何か

切削工具部門で先行して設備投資を行っている。リーマンショック直前に温度管理の新工場を建てており、4億50百万円の投資のうち2億50百万円が建物附属設備で、今年4月に定額法償却に変わるまで定率法償却だったため、5~6年の減価償却費負担がかなり重かった。また、東日本大震災後、太陽光発電設備を2億50百万円で設置し、機械扱いで10年の定率法償却となっている。これらの償却費負担がようやく減少し、利益率の改善につながっている。

設備投資と償却の今期予想を教えてほしい。

償却は年間2億円弱、設備投資も2億円程度は行う考えである。基本的に償却分程度の設備投資をしないと顧客からの要請に対して納期・品質の維持ができないと考えている。

特殊切削工具の需要拡大について、具体的なイメージを教えてほしい。

新卒採用等で実際に加工をしたことのない人が図面を描くケースが増え、非常に凝った難しい図面が多くなっている。より複雑な形の部品を組み合わせる方向で、1本の切削工具に集約したいという流れがある。特殊切削工具の売上高はここ3年で50百万円から1億円に伸びており、客層も着実に広がっている。ただし、急激に売上が増えると品質が維持できなくなるため、人材育成の面からも数年後に3割増など、徐々に成長する分野と見込んでいる。

特殊品について、少量で多品種になるとコスト割れ等利益率低下の懸念があるが、どのような対策をしているか。

コレットチャックの平均単価は 5 年前から 6.5%上昇している。特殊品と標準品でそれほど価格差が大きいわけではなく、かかる工数と利益を乗せて当社のコスト構造に合う単価で販売しており、コスト割れすることはない。切削工具については 5 年前から特殊品の比率が徐々に増えており、平均単価は 18%上昇している。今後、特殊切削工具の比率増に伴い販売単価が上昇し、かかるコストはほとんど変わらず償却費が下がっていくため、ここから利益率は大きく改善する可能性が高い。

(平成 28 年 8 月 26 日・東京)