

## 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

### 短納期と製品の品質で顧客製造業の高リピート率を獲得

#### ◆事業の内容

当社の事業は、製造業の旋盤による切削加工に用いる消耗工具の製造・販売である。多岐にわたる顧客のニーズに的確に対応する高品質な製品を短納期で提供することを第一としている。

事業は大きく3つで、1つは、創業当初からの自動旋盤用カムの製造・販売である。カム式旋盤は既に製造が中止されており、現存機械の補充用の製品である。2つ目は、現状のメインであるコレットチャックで、精密部品の加工に多く使われる工具である。3つ目は、切削工具の再研磨と特殊切削工具の製作で、現在、売上の3割程度を占めており、今後の伸びに期待して注力している分野である。

事業領域は、旋盤による旋削加工やフライスマシニングによる切削加工に使用される消耗工具に特化している。使用状況に応じて種類・形状が多種・多岐にわたり、製造に手間のかかる工具であり、リピート率も高く、細かい注文ではあるがまとめると大量になるということで、多品種・小ロットでニッチ事業を展開している。

当社の特色は、顧客のオーダーに、1本から短納期で対応することである。また、高品質でなければその工具を使用して製造する精密部品に不良品が発生する。高品質と短納期によってリピート受注が確保できるが、当社は、それに要する十分な設備と人的資源という条件を満たす数少ない企業としてニッチ分野でシェアを獲得している。直販比率が高く、製造・販売両面で利益を得て、1万5,000社超の顧客から受注している。

#### ◆主な事業分野

自動旋盤用カム部門は、コンピューター制御ではなく、カムで機械を制御する自動旋盤でカムが刃物を制御して加工する。複雑な部品はつくれないが大量生産が可能である。

コレットチャック部門は、小型自動旋盤で使われるコレットチャック、ガイドブッシュの製造・販売を行っている。精密機械、産業用機械、電子部品、半導体、自動車、航空機、医療機器等の加工を行う小型自動旋盤で精密な部品を削り出し、製造する工具である。高速回転の旋盤で精度が維持できなければ不良品となるため、多少高価でも精度の高いものが要求される。当社は、製品の半分以上を受注後1~2日で納品しており、短納期と高品質で顧客製造業の信頼を得ている。

切削工具は、主にマシニングセンターやフライス盤で使われて、刃物が回転して材料を削り出す。当社は、工具メーカーが販売するドリルやエンドミルの再研磨において、18年前から、コンピューターで6軸制御して刃つけをする高精度の再研磨を低価格・短納期で行っており、現在ではコンピューター制御の機械37台を備えて再研磨業界ではナンバーワンの位置を確立している。ロットのある部品を扱う特殊切削工具は最も伸びている分野である。

## ◆2017年6月期の決算概要

リーマンショック後、単純量産品は海外に大きく移行し、国内では多品種・小～中ロット・難易度の高い加工がメインとなった。大口の加工の減少で全体のパイは縮小したが、使用工具の種類は増加し、オーダー品等の需要は伸びている。

当期の決算において原価は、リーマンショック直前に建設した最新鋭の工場の建物附属設備の減価償却費が定率法で落ちていたが、10年経過して償却費負担が減り、固定費が減少して利益率が改善している。設備投資は、減価償却の約2億円弱に見合う2億円ほどの設備投資を每期必ず行っており、今期も切削工具の特殊品で既に1億円の設備投資を発注しており、対応力向上に注力していく。

当期の損益の状況ではコレットチャックと切削工具で顧客仕様のオーダー品の比率が増えている。この需要は今後も増える見込みであり、対応する設備や人員の補強を進めて受注の確保をはかっている。

売上高に対する営業利益率は設備投資によって以前の35%程度から、現在、30%ほどに下がっているが、受注の増加傾向や固定費の減少で今後は上がる見通しである。当期純利益は、前期と前々期にあった投資有価証券の売却益が当期はなくなったことで30%減益だが、本業から得られる利益はやや増えており、よい方向に向いているとみている。

## ◆今後の事業展開

自動旋盤用カム部門は、現存機械への対応のみということで製造と設計の計2名の体制である。この分野をやめるとカムの入手が困難となって量産部品の加工に支障が出るため、可能な限り続けていきたい。

主力のコレットチャック部門は、小型自動旋盤用では推定市場規模25～30億円の半分以上のシェアを当社が占めており、ほかの参入メーカーは数社のみである。顧客からの発注は標準タイプよりも加工に合わせたオーダー品が増えているが、大手メーカーはオーダー品への対応が難しく、専門の当社への発注が増えている。難しい加工に使われるコレットのオーダーが増える見込みで、短納期と対応力を増すための態勢づくりに注力していく。売上高は年間で13億5000万円ほどだが、特定の難しい加工に特化したニッチな分野であり、根強い需要はあるが大きく伸びる見通しはなく、減価償却費の低さと、1個の注文でも短期で加工できる仕組みの部分で利益が出ている。確実な需要を注文に結びつければ安定した収益が確保できるとみている。

切削工具部門は、対象の顧客企業のうち、大手からの再研磨の外注は、高品質で対応できれば受けるが、価格を下げて積極的に取りに行くことはしないために大手への関与は多くない。切削工具メーカー製造の刃物ではメーカーに戻して行うメーカー再研磨のケースが多いが、当社は大手メーカーが新品をつくるのと同じ機械を37台備えているために大手メーカーに代わって行うケースも多い。顧客の主力は自社での再研磨が難しい準大手・中堅メーカーである。中小企業からの受注の確保に注力し、価格に見合う品質と納期に納得が得られる顧客から受注している。特殊切削工具の製作と再研磨にはより高精度の機械(主に海外製)が必要だが、現在の7台に加えて3台の購入を予定しており、最新鋭の機械10台で顧客の要求に的確に応えられる刃物を短納期で製造する。今後、最大の伸びを期待して注力している分野である。

## ◆質疑応答◆

**今期、切削工具が大きく伸びるとみているのは、最新鋭設備の寄与か、市場環境か。**

再研磨分野は、現在、価格競争で市場は横ばいとみている。特殊切削工具は比較的受注が伸びているが、読みにくいところもある。今までになかった工具をつくるということで当社の認知度が広がっており、工具商社も特殊な切削工具に関して真剣に営業してくれるなど、この分野が着実に伸びるとみて売上増を見込んでいる。

**ここ数年、フラットに近い動きだったが、今期の傾向をどうみているか。**

再研磨が下がり、特殊品が上がり、部門としてはほぼ横ばいだが、中身の比率はかなり変化してきている。

**今期以降の設備投資の計画を伺いたい。**

特殊切削工具製造用の工場が4億50百万円、うち、2億50百万円が建物附属設備で、これが17年の定率法で落ちていたが、10年たつて償却負担が減っている。工場建設の予定はなく、今後の設備投資はすべて製造用の設備(機械)に向けて行う。それによって受注が確保できれば、特に特殊切削工具は利益率が高く、利益率は改善する方向である。

**自動旋盤メーカーの受注の活況も追い風になっているのか。**

そのとおりである。新規の機械には附属品のコレットチャックが必要になる。設備投資の補助金等によって10年ぶりに新たな機械を入れた中小企業の顧客からまとまった注文が来ている。また、現在、多品種・小ロット加工がメインだが、部品の形状やサイズが変わると新たなコレットが必要になるため、補充発注も含めて増えている。

**現金を自社株売買などに使う計画はあるか。**

2年前、オーナーの持ち株会社から、40%持っていたうちの半分の20%を自社株として購入している。比率を下げるということもあったが、実質的に株主の価値が25%増えるということで行った。今後の自社株買いは市場から買うのがメインになると考えている。ただし、流動株が少ないため、今市場から大きく買うと出来高が減るので、今のところ大きく行う予定はない。設備投資を今は年間2億円ほどに抑えているが、特殊切削工具やコレットチャックの特殊品に高精度で対応できるメーカーが少ないために当社の受注が増える可能性があり、一定の段階である程度大規模な資金が必要になる見込みもある。また、3~5年後には国内の製造業の変化もあり、よい企業があつてM&Aで利益が確保できればその戦略もあると考えている。それらへの待機資金として積み上がっている現状である。

**配当政策について伺いたい。**

基本的に配当性向は30%以上としている。当期1株当たり50円から60円に増配しているが、これは、3~5年後にはある程度大規模な設備投資資金が必要になる可能性があるが、現状はそのタイミングではなかったもので、それならば株主還元をしたほうがよいということである。今後も、大きく設備投資する機会がすぐにはないのであれば増配の方向で考えている。

**技術力や市場の動向などから新分野を考えているか。**

当社は48年ほど3つの分野で事業をしてきたが、利益が確実にとれる分野、かつ、競争力を維持できる工具に絞ってきているので、今すぐにこれとは言いにくい。メーカーの考えとユーザーの考えにギャップがあるものにはそこでシェアをとって利益を出す可能性はあるが、現状では大きく事業展開するところではない。

(平成29年8月25日・東京)