

株式会社エーワン精密

2021年6月期決算説明会

2021年8月20日

イベント概要

[企業名] 株式会社エーワン精密

[**企業 ID**] 6156

[**イベント言語**] JPN

[イベント種類] 決算説明会

[イベント名] 2021年6月期決算説明会

[**決算期**] 2020 年度 通期

[日程] 2021年8月20日

[ページ数] 22

[時間] 10:00 - 10:36

(合計:36分、登壇:30分、質疑応答:6分)

[開催場所] 103-0026 東京都中央区日本橋兜町 3-3 兜町平和ビル 2 階

第2セミナールーム (日本証券アナリスト協会主催)

[**会場面積**] 145 ㎡

[出席人数] 15 名

[**登壇者**] 1 名

代表取締役社長 林 哲也(以下、林)

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



登壇

司会: それでは、定刻となりましたので、ただ今から、株式会社エーワン精密様の 2021 年 6 月期 決算説明会を開催いたします。

最初に、同社からお迎えしております、代表者の方をご紹介申し上げます。

代表取締役社長、林哲也様。

林:林です。よろしくお願いいたします。

司会:本日は、林様からご説明をいただきます。ご説明いただいた後、質疑応答の時間を取らせていただきます。

それでは、どうぞよろしくお願いいたします。

林: 改めまして、エーワン精密の林でございます。本日はお忙しい中、説明会にご参加いただきまして、ありがとうございます。ちょっと聞き苦しいと思いますので、アクリル板があるのでマスクを外させていただきます。

本日の説明は、お手元の決算説明会資料を使って説明をさせていただきます。よろしくお願いいたします。一応流れとしましては、当社の事業内容を簡単に説明させていただいて、終わりました2021年6月期の決算の概要、今後の展開というかたちで、お話をさせていただければと思います。

当社の事業展開

経営理念 高品質な製品をより低コスト、短納期で 顧客のニーズに応え製品を提供する

ものづくりに不可欠な工具を扱う

利益を出せる事業を行う

業界のトップを狙える事業を行う

では、お手元の資料、まず当社の事業展開です。

当社の事業展開は、当然製造業でございますので、ものづくり。ものづくりというのは、部品を作 って、それを組み合わせて製品にするかたちになります。当社が扱っている事業は、そのものづく りの中で材料から削り出して部品を作る、一番初歩の段階ですね、そこの段階で使われる工具に絞 って事業展開をしております。

最も製造業の中で基本的な加工工程、一番最初の段階で使われる工具ということで、幅広い業種で 少しずつ使われるということで、非常に偏りが少ないかたちの事業展開になっております。

事 業 内 容

自動旋盤用カムの製造・販売 1970年(昭和45年)~ コレットチャックの製造・販売 1976年(昭和51年)~ 切削工具の再研磨及び特殊切削工具の製作 1999年(平成11年)~

事業領域

旋盤による旋削加工・フライスによる切削加工に使用される消耗工具に特化 機械により素材を削り出し精密な部品加工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・形状が多岐に亘り製造に手間のかかる工具

他社との差別化・当社の特色

多品種で手間のかかる工具に1本から高品質・短納期対応する 直販比率が高く製造・販売両面で利益を享受できる 15,000社以上の顧客からリピートオーダーが入る

2

もう少し詳しく説明しますと、50年以上前に自動旋盤用カムというものからスタートしておりま す。そして、45年前にコレットチャック、これが現状の主力の工具になります。そして、20年前 に切削工具の再研磨、10年前に切削工具の中で特に特殊切削工具の製作というかたちで、主に切 削工具は二つ分かれていますけれども、部門としては自動旋盤用カムとコレットチャックと切削工 具という、三つの分野で事業展開をしております。

自動旋盤用カムとコレットチャック、これは自動旋盤という、要するに材料を回転させて、そこで 材料を削って部品を作る工程で使われる工具でございます。切削工具は大体イメージがお分かりに なると思うんですが、よくドリルとか、そういうので、日曜大工でも使うと思うんですけれども、 材料に穴を開けたり、削ったりということに使われる切削工具になります。

特にポイントとしましては、ここのページの一番下に書いてあるんですけれども、比較的手間のか かる、要するに製造する、製作するのに手間のかかる工具を扱っております。それを、もちろん品 質は当たり前なんですけれども、納期的に短納期で対応することによって、顧客からの信頼度を得 まして、リピート注文につなげると。



当社には現在、1万5,000社以上の顧客層がございます。この中には、直接製造業で工具を使って いるユーザーさんもありますし、そのユーザーさんに工具を売っている工具商社もありますけれど も、それを全部まとめて1万5,000社ほどのユーザー数になっております。品質の良いものをきち んと納期を守って納めることによって、リピートのオーダーが獲得できるということで、当社の一 番の強みはそこであると認識しております。

自動旋盤用力ム部門

カム式小型自動旋盤で使用されるカムの設計・製作・販売

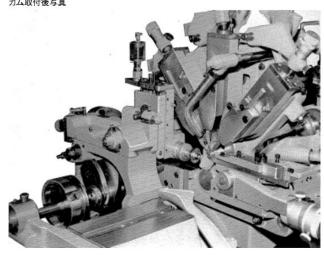
- •同じ部品を大量に効率的に生産できる機械
- ・単品、大量生産部品がアジアなどの海外生産に移行してから機械自体が製造されていない
- ・カム式機械を使用する顧客からの受注に対応

製品写真





力ム取付後写真



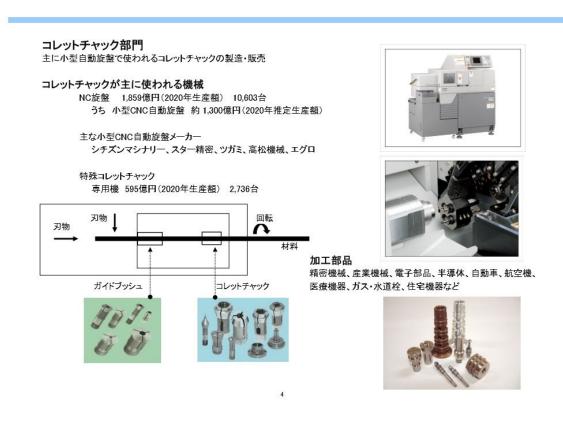
もう少し具体的に話をしますと、事業分野としては自動旋盤用カムというものが、一番最初、50 年前に始めた事業です。主に時計部品などの精密小型部品加工に使用される機械で、ここに写真が ありますが、ちょっと古めかしい機械なんですけれども、当社が扱っている、製造している工具は 左上の写真にありますカムです。円盤というか、ちょっと変形した平たいものとか、筒状になった ものですね。

これはどういうものかといいますと、この旋盤の中に、カムが付いているんですけれども、このカ ムの形状に合わせてカムが1回転する、360度回転する中で、カムの形状に合わせて回転している 材料に刃物を当てていくと。要するに、刃物を制御する工具です。左上の写真のようにいろいろな

0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

形状がありますので、その形状に合わせて刃物が出たり入ったりして、カムが全部で1回転する間 に材料が1個できるという、極めてシンプルな機械です。

ただ、これは小型自動旋盤のカム式自動旋盤というもので、カム式の機械を作っているメーカー自体が既にほとんどありません。ですので、現存している機械を使っているユーザーから、当然材料というか、加工する製品が変わればこのカムが必要になるということで、リピートの注文をいただいています。多いときでは年間の売上で6億ぐらいありましたけれども、現状は年間で2,000万円ということで、ゼロにはならないんですが、少ない部門となります。



続きまして、現状の主力のコレットチャック部門です。

カム式自動旋盤がカムというもので刃物を制御していたんですけれども、これは NC、要するにコンピューター制御で、今度は刃物を制御するという機械に変わりました。シチズンマシナリーとスター精密、ツガミ、この3社で世界の小型自動旋盤の大部分を占めているんですけれども、これは小さい手の平に乗るような精密部品、小型部品を作る中では、かなり加工方法としては確立されて、非常に中心となる加工になっております。ページ下の写真にコレットチャック、あとガイドブッシュというのがあるんですけれども、これを当社が手掛けております。



日本 03-4405-3160 米国

1-800-674-8375

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



基本的には、コレットチャック、ガイドブッシュ、この図がありますけれども、3 メートル、4 メ ートルの棒状、バー材をコレットチャックで、真ん中に穴が開いておりますので、これでつかみま して、高速で回転させます。長い棒ですので、高速で回転させるとどうしても振れますので、その 振れを抑えるためにこの先端にガイドブッシュがありまして、これで振れを抑えて、先端の機械か ら出ているところに刃物を当てて、この刃物をコンピューターで制御して部品を作るというかたち になります。右下の写真にあるような、筒状の形の部品が多くなります。

市場規模としては、小型自動旋盤は、2020年の暦年で、新品の機械の売上で1,300億円ぐらいで す。これに付属するコレットチャック、ガイドブッシュは3%ぐらい、市場としてはそれぐらいあ るといわれています。規模としては、年間で25億ぐらいの市場規模で、その中の当社が半分以上 のシェアを占めていると思われます。

切削工具部門

金属等の切削部品加工に使用される工具の製作・再研磨

加工のイメージ



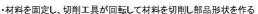
主に切削工具を使用する機械

マシニングセンター 1,480億円(2020年生産額) 15,866台 NCフライス、中ぐり盤 124億円(2020年生産額)

使用される工具 超硬エンドミル 404億円(2020年生産額) 超硬ドリル 314億円(2020年生産額) その他超硬工具313億円(2020年生産額)

主なマシニングセンターメーカー

オークマ、ヤマザキマザック、森精機、牧野フライス キタムラ機械、安田工業、松浦機械、東芝機械 三井精機、三菱重工など



- ・小物から大物まであらゆる部品加工に使用される
- ・ロットのある部品の場合、特殊切削工具で量産加工することが多い



一般機械、自動車、精密機器、電子部品、航空機、金型







続きまして、切削工具です。

これは今までは材料が回転して、それを回転させるのがコレットチャックであったり、回転してい るものに刃物を当てる、制御をするのがカムであったりということで、材料が回転しているものを 削っていくものだったんですけれども、切削工具は逆に材料を固定して、それを回転している刃物



日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com で削っていくのが主な主要用途になります。使われる機械としてはマシニングセンターで、2020年暦年で1,500億円ぐらいの新規の機械設備の金額がございます。

その中で当社が携わっているのが、ここにあります超硬エンドミル、超硬ドリル、その他超硬工具が主なものであって、1,000 億円ぐらいの工具の新品の売上があると。この売上に対して当社は、これは三菱マテリアルとか日立ツール、住友電工、オーエスジー、そういう工具メーカーが新品の刃物、切削工具を売っていますので、それの当社は研ぎ直しをする、再研磨から 20 年前にスタートしています。

なぜ再研磨からスタートしたかというと、いきなり新品の刃物を作るのは難しいということがありましたので、工具メーカーが新品を作るのに使用している高精度の研削盤、要するに設備ですね、刃物を作れる機械がございまして、それを最初2台入れました。それは丸棒をくっつけて削り出して、新品の刃物が作れる機械なので、オーエスジーとか三菱などが新品の刃付けをするのに使っている機械で、それを使用して新品と同じ精度で再研磨するということで、20年前に始めています。

現状は、受注数が増えまして、その新品の作れる高精度の機械が37台ということで、再研磨業者では、おそらく日本で1番、2番の取扱い規模になっています。

それに加えて、どうしても再研磨していますと、お客様から、成形ですね、要するに新品の刃物ではない違うかたちにしてほしいとか、もしくは加工する形状に合わせたオリジナルの刃物を作ってほしいという依頼がかなり増えました。それで10年前に始めたのが、お客様仕様、要するに特別な特殊刃物の、特殊切削工具の製作でございます。

これが今、一番伸びている分野であって、コレットチャックはどちらかというと、25 億ぐらいで市場規模がもう固まっていますので、そのうちの半分以上を当社が占めて、ある程度受注数があれば利益は安定的に稼げる分野であって、伸びは、逆にいうと市場規模が、25 億が 40 億とか 50 億になるかというと、そういうところでもないので。

当社の今、一番伸ばすところとしては、切削工具ですね。特に特殊切削工具は、今までユーザーさんが頼んでもなかなか、大手のメーカーに頼むと納期がかかり、2カ月・3カ月かかったりとか、1本から製作をしないということで、なかなか調達するのに値段が高くて1本から作れないし、納期が非常にかかるということで、ちょっと諦めていた市場がありまして、それを当社が1週間から10日ぐらいで、値段も妥当な値段で、もちろん品質もきっちりしたものを作ると。もちろん1本からやりますので、コスト的にそれを今まで諦めていたユーザーさんが、当社に頼めばそれなりにきちんとしたものが短い納期で入ってくるということで。

サポート

日本 03-4405-3160 米国

1-800-674-8375

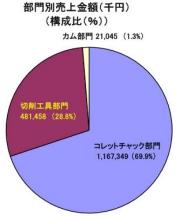
フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

加工ができるできないというのは、その工具があるないに応じて、加工できなくて結局仕事を断るケースもございます。そこの分野で大手が非常にやりにくくて、中小だと結構高精度の機械がないとそれができないので。当社は、B/S を見れば分かるんですけれども、潤沢な資金がございますので、それを利用して高精度の設備を順次そろえて、細かく対応しているということで、今後もここに注力して伸ばしていこうという分野でございます。

事業の概略は以上でございます。

2021年 6 月期 決算概要							
売上	期初の7、8月を底に9月以降は受注増加に転じて、第3、4四半期は通常の受注水準で 推移した。						
原価	通常の事業活動で発生する原価の範囲で変化はなかった。						
利益	売上高が減収となった分、利益率も比例して下がった。						

人件費		(千円)	
	30期	31期	
労 務 費	730,197	719,089	
コストに占める比率	54.4%	54.7%	
設備投資額と減化	西償却費		(千円)
	29期	30期	31期
設備投資額	78,360	167,456	139,244
減価償却費	175,961	177,766	181,233





終わりました 2021 年 6 月期に関しましては、当社は 6 月決算でございますので、昨年の 7 月から期初でスタートしております。

昨年の7月、8月は、当社でもまれに見る、ここ10年ぐらいでかなりリーマンショック以来の受注の減がございました。理由としましては、トヨタ自動車はじめ、大手の自動車メーカーが、昨年の4月から6月が100%の生産計画に対して約半分、4、5、6月と50%に生産計画を落としまして、それに伴って部品メーカーは当然、トヨタさんは在庫を持つなとは言っていますけれども、部品メーカーは大量に部品をカンバンで納めなければいけないので、2~3カ月分、在庫を持っています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国

1-800-674-8375

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

トヨタさんが 4 月から 6 月、50%の生産量だったんですけれども、7 月からほぼ 100%に戻したの ですが、部品メーカーとしては当然在庫を持っていますので、生産メーカーが 100%に戻ったから といって、やっぱりタイムラグがあって、2~3カ月してからでないと部品の在庫がはけないとい うことで、7月、8月が一番当社の受注に大きく影響しています。

これは車に限ったことではないんですけれども、各製造業でやはり工場の稼働ができないとか、部 品が欠品するということで、車以外の製造業でもかなり受注が減となりました。その影響が7月、 8月と大きく出まして、かなり受注が下がったのですが、逆に9月から在庫の調整がある程度―巡 したことで、9月、10月とかなり受注が戻りました。ここですね、7、8が落ちて、9月からはほ ぼ一貫して戻り基調で終わったという決算でございました。

当社の場合は売上が決まりますと、コスト構造は大体一緒ですので、何か特別要因があってコスト が大きく変わることは基本的にはありませんので、通常どおりの原価の中身で、そうすると利益も 自動的に決まってくるということで。売上が 16 億 6,900 万円だったということで、利益水準は売 上高に対しては20%半ばぐらいで最終的には終わっております。

事業構成は、先ほどお話ししたように、コレットチャックが主力で約70%、切削工具が約30%、 自動旋盤用カムは、先ほど申しましたように、年間で2,000万円ということで1%ぐらいと。売上 に対しては、そういう事業の構成になっております。

2021 年 6 月期 損益の状況

(単位:千円)

_							(単位:干円)
	2020 年 6 月期			2021 年 6 月期			増 減 要 因
売上高		売上構成比	前年同期比		売上構成比	前年同期比	
コレットチャック	1,231,322	70.0%	83.7%	1,167,349	69.9%		昨年7、8月は受注滅少幅が大きかったが、9月以降自動車など量 産部品加工が戻したことや外需に牽引され工作機械、電子部品な どが好調となり、下期は堅調となった。
切削工具	503,064	28.6%	85.6%	481,458	28.8%		昨年7、8月に受注は落ち込み、9月以降は緩やかに増加傾向となった。自動車、電子部品、工作機械、半導体製造装置などが好調だった。
自動旋盤用カム	25,840	1.4%	99.3%	21,045	1.3%	81.4%	カム式自動旋盤で加工する量産部品は減少し、減収となった。
合 計	1,760,226	100.0%	84.5%	1,669,853	100.0%	94.9%	
売上原価	1,042,888	59.2%	90.6%	1,031,270	61.8%	98.9%	
売上総利益	717,338	40.8%	76.9%	638,582	38.2%	89.0%	減収に伴い減益となった。
販売費及び一般管理費	265,915	15.2%	89.7%	259,775	15.5%	97.7%	
営業利益	451,422	25.6%	70.9%	378,807	22.7%	83.9%	
経常利益	462,496	26.3%	71.3%	389,983	23.4%	84.3%	
当期純利益	319,497	18.2%	71.4%	268,560	16.1%	84.1%	

7

続きまして、次のページです。

今、概略をお話ししたんですけれども、部門別で見ますとコレットチャック部門が、お話ししたように、7月、8月、特にコレットチャックは、バー材、棒状の材料をコンピューターで制御して高速で回転させて、刃物で削って1個部品を作ると切り落としまして、また後ろから棒を押して同じ加工を3メートル、4メートルの棒状の材料がなくなるまで延々と同じ加工ができるということで、要は量産部品加工に向いている機械でございます。

ですので、どうしても比率としては自動車向けが3割ぐらいという感じで、あとは、今は良くないですけれども、航空機であったり、精密部品、医療分野、建設機械、いろんな業種に少しずつ入っているので、それが全般的に7月、8月と大きく下がり、お話ししたように、9月から戻りました。

量産加工は、いまはそれなりに戻ってきていますが、昨年の7月、8月は年間に直しますと、売上で13億円ぐらいの売上ですけれども、9月からずっと戻してきまして、第3第4四半期では年間に直すと18億円から20億円ぐらいの売上のペースになりましたので、結果的には第1四半期の落ち込みをある程度カバーできて、17億円弱の売上になったということです。

サポート



切削工具は、量産部品加工で使われるものももちろんありますけれども、単品加工、例えば半導体 製造装置とか設備ですね。部品や機械部品であったり、一品ものといわれるものと量産部品、これ はかなりいろいろあります。切削工具のほうが市場が広い代わりに、使われる用途がいろいろ変わ りまして、ここは7月、8月がやはり下がったんですけれども、コレットチャックほどではないん ですが、緩やかながら戻してきている状況で終わりました。

今期、終わった期を付け加えるとしますと、山梨工場のほうで人員を少し多めに採りました。これ は今、景気が若干落ち込んでいたんですけれども徐々に戻ってきていることと、より複雑なお客様 仕様の工具の需要が大きくなっていまして、標準的なものに加えて一品もの、お客様仕様の工具に 対応するために、設備と人を早めに手当てをしたということで、コストは大体一緒と言ったんです けれども、製造原価が若干、上がっています。

ただ、これは今後、設備が生きてきて受注が増えてくれば当然コストは吸収されますので、早めに 手を打ったということで、原価率がよく見ると若干、1~2%上がっている状況でございます。

2021 年 6 月期 財務の状況

2021 午 6 月期 - 財務の状況 (単位: 千円						
事業年度	2020 年6月	期	2021 年6月期		增 減 要 因	
資 産	金 額	構成比	金 額	構成比	省 队 女 凸	
現預金	6,866,762	76.1%	6,881,276	75.7%		
売上債権	341,543	3.8%	406,642	4.5%	前期末比受注増加したため。	
棚卸資産	237,932	2.7%	257,656	2.8%	仕掛品が増加。	
その他流動資産	841	0.0	869	0.0%		
固定資産	1,572,212	17.4%	1,550,032	17.0%		
資 産 合 計	9,019,292	100.0%	9,096,477	100.0%		
負 債・資 本						
買入債務	14,477	0.2%	16,112	0.2%		
その他流動負債	149,031	1.6%	182,649	2.0%		
固定負債	493,892	5.5%	485,583	5.3%	退職金引当増加。リース債務計上。	
負債合計	657,400	7.3%	684,345	7.5%		
純資産合計	8,361,891	92.7%	8,412,131	92.5%		
負債・純資産合計	9,019,292	100.0%	9,096,477	100.0%		

B/S、貸借対照表に関しましては、売上が後半にかけて戻りましたので、売上債権が若干増えてい るとか、あと仕掛品ですね。これは納期対応するために仕掛品をある程度、数を増やしたので、仕 掛品が若干増えています。

負債は、社員が110名おりますので、当然退職金の引当とか、その辺の関係で若干、これはずっ と引当していかなければいけないので、増加ではありますけれども、健全な範囲内での増加という かたちで終わりました。

2021 年 6 月期 キャッシュ・フローの状況 (単位:千円)							
	2020年6月期	2021年6月期	対前年比増減額				
営業活動によるキャッシュ・フロー	443,302	392,250	▲ 51,052	主な増加要因:税引前当期純利益 389,642千円 主な減少要因:法人税等の支払額 105,753千円			
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 167,932	▲ 137,543	30,389	主な減少要因: 有形固定資産の取得による支出 133,771千円			
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 167,439	▲ 240,581	▲ 73,142	配当金の支払額: 239,808千円			
現金及び現金同等物の増減額	107,930	14,125	▲ 93,805				
現金及び現金同等物の期末残高	1,028,987	1,043,113	14,125				

キャッシュ・フローに関しましても、基本的には毎期、売上が決まりますとキャッシュ・フローも 大体決まってきて、あとは営業活動によるキャッシュ・フローは、減価償却と税引前当期純利益が 主な増加要因であって、あとは支払いの法人税とか、いろんな支払いがあって、大体通常どおりの 流れで終わっています。

あと投資活動。これは年間、減価償却が1億8,000万ほどですので、大体それと同等の設備投資は 毎期しております。そこで、投資活動ではそういうかたちで、今回1億3,700万円ということで少 し少なかったんですけれども、今始まっている期は若干ずれ込んで設備投資していきますので、年 間では大体、同じぐらいの投資をする予定です。

配当の支払額に関しましては、2 億 3,900 万円ということで、一応、後でご質問もあるかと思いま すけれども、6月決算で6月の末の配当の受け取れる権利が終わった後に、8月に投資家との対応 の中で、やはり貸借対照表というか、B/S の純資産が多い中で、しかも現預金が多いと。その中で 大規模な設備投資が必要ないのであれば、やはり純資産をある程度スリムにしたほうがいいだろう という話し合いの中で、50円で当初予想していた1株当たりの配当を70円に、今年の8月に取締 役会で決定して20円増配にしております。

終わりました決算は、以上のような概要でございます。

今後の事業展開 ~ 自動旋盤用カム部門

事業展開

- ◇カム式自動旋盤(すでに製造中止)は単品大量生産向きで少量 ながらカムの需要は継続
- ◇将来的には減少傾向

競合状況

◇市場規模が小さく、既存の中小企業が継続しているが 廃業により供給メーカー減少

当社の事業展開

- ◇既存の償却済設備と現状の人員で対応
- ◇低コスト製造を徹底

今後の展開に関しましては、自動旋盤用カムは、お話ししたように、年間で 2,000 万円ほどの売上 ですので、カムが1回転する間に部品が1個できる。コレットチャックと同じように棒状の材料を 延々と加工していますので、そんなに複雑でない、割と比較的単純な部品に関しては、カムが1回 転するということは多分、5秒、10秒で部品が1個できるということですので。コンピューター 制御ですと、そこまでは速くなくて、やっぱり短くても2分とか3分かかりますから。

そうすると、圧倒的に速さが違うということで、カム式の自動盤は生産されていないんですけれども、カムでないと、要するにコンピューター制御でやると 2~3 分かかるものが、カムだと 5 秒、10 秒でできてしまうということで、単価が全然違うんですね。

それで、かなりカム式を大事に使いながら台数を持って、安い単価で受注を取るお客様はいまだに結構いらっしゃいます。どうしてもカムの供給メーカーが今、事実上は当社1社ぐらいになってしまっているので、これはずっと続けてほしいという依頼がありますので、現状、年間2,000万円の売上でも利益は出ております。製造が1名、設計が1名の2名でやっていますので、これはお客様から依頼がある限りは、できる限り続けていこうと思っています。これは自然体で臨んでいくという事業でございます。

今後の事業展開 ~ コレットチャック 部門





小型CNC自動旋盤用コレットチャック推定市場規模 25~30億円メーカー 4社程度その他 専用機コレットチャック

メーカー 3、4社程度

<今後の方向性>

◇小型精密部品の分野では今のところ代替する加工方法は少ない(コスト、時間などを考慮して)
◇世界的に小型精密部品に要求される精度、加工難易度は厳しくなる傾向

<国内の状況>

◇CNC自動旋盤 シチズンマシナリー、スター精密、ツガミ3社で世界の大半を占めている ◇国内で推定 12 ~ 13万台の機械が稼働している

◇国内で推定 12 ~ 13万台の機械が條側している

<当社の対応>

◇加工部品に合わせた顧客ごとのオーダー品のコレットチャック対応 ◇増大する高精度コレットチャック需要に対応した設備・人材の確保・拡充

11

コレットチャックに関しましては、これが現状の売上の70%を占める主力でございます。コレットチャックは、先ほど申しましたように、25 億程度の市場規模ですけれども、ここで大体当社が半分以上は占めているということですので、引き続き標準品と特殊もの、要するに日本の製造業に求められている加工が、より複雑で精度の必要な部品が要求されています。

それに合わせて、ユーザーのほうでも標準的なコレットチャックに加えて、ここにありますけれど も、これは当社でいう特殊品というものなんですが、ちょっと形状を変えて、お客様仕様でコレッ トチャックを作るというかたちがだいぶ増えています。

標準的なコレットチャックに関しては、当社も仕掛品を作っておりますので、早ければ1日から2 日でお客様の手元に届くように対応しております。

ただ、特殊品は在庫を持っていませんので、材料から削り出して作りますので、イメージでいうと 1カ月から2カ月、他社では1本作るのにかかると。当社ですと、機械をかなりたくさん入れて、 人員に関してもコレットチャックで70名おりますので、なるべく標準品も短い納期で、特殊品も 他社が1カ月から2カ月かかるところを2週間から3週間で対応することによって、きちんとし た受注につなげていこうということで対応しております。

これは今後もここに注力して、きちんとした機械を入れつつ、人員の育成をしていくことで、受注 さえあればきちんとした利益が上がりますので、これを続けていこうと考えております。

今後の事業展開 ~ 切削工具部門

対象企業	主要加工内容	切削コ	[具の状況	当社の受注	競合状況
大手メーカー 自動車・重電・航空機など 100社程度	量産部品加工 小ロット大物加工	切削工具内製、外部社内再研磨、メーカー	購入(工具商社経由) -再研磨	Δ	内製、グループ会社 切削工具メーカー
準大手・中堅メーカー 従業者100名以上 13,000社程度	量産部品加工	市販切削工具特注切削工具	再研磨外注 外部購入	0 @	再研磨会社 150社程 全国規模 4~5社 地域型、個人経営
中小加工企業 18万社程度	単品加工 設備・治具、金型	市販切削工具	再研磨外注	0	工具商社系 特注切削工具 大手中堅メーカー 10社程度
. 0,5 (I-12)X	小中ロット加工	市販切削工具 特注切削工具	再研磨外注 外部購入	© ©	中小規模メーカー 数十社





<特注切削工具の例> 製作および再研磨



最後に、切削工具です。

これに関しましては、切削工具も 20 年前に始めたときは、ここの左下にあります標準品、要する に大手メーカーが、オーエスジーはじめ三菱などが市販品として、カタログ品として売っているも のの再研磨から始めています。

これはこれで高精度の新品同様の再研磨をするということで、設備に関しては 37 台、日本でも有 数の設備と言いましたけれども、一度にたくさんの本数がきても、きちんと1週間の納期を守り、 かつ新品同様の再研磨をするということで。要するに、大手メーカーが工場でかなり切削工具を使 っている場合に、違う再研磨屋にたくさん出すと、納期が1週間じゃなくて1カ月かかるとかとい うことがあるんですけれども。

当社の場合は機械台数と人員をそろえておりますので、1週間を厳守して、そしてきちんとした品 質で納めることで、やはり当社を選択していただくお客様が多いということで、ここは引き続き、 再研磨は現状どおり、設備と人員のきちんとした管理をしてやっていこうと思っています。

あとは、先ほどお話しした、10年前に始めた特殊切削工具。これは、お客様のほうで納期がかか り、単価が高くて、しかも1本から作れないって先ほど申しましたけれども、そこの概念をくつが えしたことによって、諦めていた、埋もれていた市場を今、掘り起こしをしているところであっ て、これが徐々に今、浸透し始めておりますので、次、受注が戻ったときに、やはりエーワンに頼 めば世の中にない刃物でも、きちんとしたものを早めに納めてくれるということで、かなり頼られ るというか、指名で依頼が来るケースが増えております。これは今後も注力して、設備と人の育成 ということで、ここを伸ばしていくために力を入れていくと考えております。

もちろん切削工具の場合は、12ページの表に書いてありますけれども、当社が主に対象にしてい るのは、準大手・中堅メーカーの1万3,000社と中小企業の加工社の18万社。大手に関しては、 自社でやったり、大手の工具メーカーが利潤をある程度度外視して、そこに食い込んでやっている ケースもあるので、どうしても値段の話とか、そういう話になるので。

当社は基本的に利潤が出ない仕事はしないということですので、きちんと妥当な値段ということで 指名してくれるお客様に、なるべく早くきちんとしたものを届けるかたちで、不特定多数のお客様 にそういう同じようなかたちで接しておりますので、この流れの中で受注を拡大できれば、おのず と利益もついてくると考えております。

展開に関しましては、このようなかたちで今後も考えております。

ざっとではございますが、事業の概要、あと今後の展開のお話をさせていただきました。

司会:ありがとうございました。

質疑応答

司会:それでは、質疑応答に入らせていただきます。

なお、この IR ミーティングは、質疑応答部分も含め、全文を書き起こして公開する予定です。し たがいまして、会社名、氏名を名乗っていただいた場合は、そのまま公開されます。もし匿名を希 望される場合は、氏名は省略していただいて結構です。

それでは、どうぞよろしくお願いいたします。

いかがでしょうか。せっかくの機会でございますので、ご質問ございましたらどなたかどうぞ。よ ろしいですか。特にないようでございます。

会社様から、もし何か追加事項ございましたらいかがでしょう。

林:増配に関して質問があるかと思って構えてきたんですけれども、なかったということで。

多分、一番皆さんがある程度知りたい部分は、今後の株主還元であったり、資本政策であったりと いうことだと思いますので、一言それに関してご説明させていただければと思います。

上場しましたのが 18 年前で、自己資本が上場した当初は 50 億円だったんですけれども、今終わ りました期で84億円ということで、現預金が68億円と。これは株主総会をやっても、現預金が いっぱいありますと、自己資本がたくさんありますと、どうするんですかという話は必ず質問が毎 回ございます。

M&Aとかで大量に使うケースもあれば、工場を増設するとか、新設するとかであれば、現状、今 当社の山梨工場、同じようなものを造るとすると、やはり50億の資金がかかります。一気に50 億じゃないですけれども、累計で 50 億かけていますので、やはりそれなりの資金は必要になって くるということで。

もちろんこれに使えるのが一番いいんですけれども、ただ、今の事業環境、要するに国内の製造業 の売上が当社は今、85%ぐらいですので、日本の製造業とどっぷり浸かっているという中で考える と、10 億、20 億の資金を使って、すぐに何か大きな設備をするかというと、今はそのタイミング ではないという判断をしております。

M&A に関しましても、依然としてまだ日本の中小企業は結構しぶとく残っている、しぶといって 言ったら失礼なんですけれども、いろんな会社が残っていまして、多分ここから5年すると、かな り会社数も減ってくる。特に製造業に関しては減ってくるでしょうし、その中で5年、10年したときに、やはり製造業の中で主要なプレーヤーとして残っていなければいけないということで。

今、かなり淘汰されてくる過渡期だと思うんですね。この中で M&A の会社が、対象が見つかれば、当然それはする可能性はあるんですけれども、もうちょっと 5 年ぐらいはきちんとした見極めをしてから、M&A であったり、大規模な設備投資をしていこうという考え方でおります。

先ほどちょっとお話しした投資家との話し合いの中で、その点をかなり突っ込んで話をしまして、それであれば、とりあえず上場したときに 50 億だった自己資本が 84 億ということであれば、それはある程度減らして、大規模な設備をしないのであれば、株主還元で還元していくということですので。

配当性向で見ますと、100%を今、超える配当性向になっております。おそらく何か今の事情というか、環境が変化しない限りは配当性向を増やして。配当性向というか、自己資本に対して一定の率で配当を出すことによって、結果的に自己資本をある程度バランスをとりながら下げて、もちろん本業には設備投資であったり、人員を、先ほどお話ししたように、力を入れていくことによって、本業で売上をある程度伸ばして、自己資本を圧縮することで ROE を高める方向でいくということで、投資家との話もかなり詰めました。

それを当社の取締役会で話をして、今までお金があるのがいいんだという考え方が当社の中にもあったんですけれども、決してお金があって自己資本が厚いだけではなくて、やはり事業の売上とか規模、今後の展開に合わせたバランスをとっていこうという話になって、タイミング的には決算期末を越えてからの増配だったんですけれども、急遽増配をしたというかたちでございます。

これは今後も、今申しましたように、大きな設備とか M&A で資金をかなり一気に使うことがなければ、この方向で考えていこうと思っております。

以上です。

司会:ありがとうございました。

以上をもちまして、本日の説明会を終了いたします。どうもありがとうございました。

林:どうもお忙しい中、ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、 当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に 本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されてい る内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかな る投資商品(価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動してい る投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等)の情報配信・取引・販売促 進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的 としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行って いただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不 能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して 会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負 わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害の みならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生 的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属しま す。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部 又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布(有料・無料を問いません)、ライセンスの付 与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。