

株式会社 エーワン精密

平成19年6月期・中間決算説明会資料

内 容

事業内容	2	部門別状況～切削工具部門	12
当社の事業展開	3	貸借対照表	13
当社の特色	4	設備投資と減価償却	14
平成18年6月期中間損益状況	5	キャッシュ・フローの状況	15
部門別売上状況	6	今後の事業展開～コレットチャック部門	16
上半期部門別売上状況	7	今後の事業展開～自動旋盤用カム部門	17
輸出売上状況	8	今後の事業展開～切削工具部門	18
上半期輸出売上状況	9	切削工具部門の戦略と受注状況	19
部門別状況～コレットチャック部門	10	業績の推移	20
部門別状況～自動旋盤用カム部門	11	実質機械受注と月次売上高	21

事業内容

コレットチャックの製造・販売（昭和51年～）

自動旋盤用カムの製造・販売（昭和45年～）

切削工具の再生研磨・刃研（平成11年～）

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

当社の特色

顧客ニーズの徹底した追及
顧客の指定する仕様に1本から対応、短納期（標準品は翌日納品）

顧客への直販比率が高く製造・販売両面で利益を享受できる

12,500社に及ぶ顧客からリピートオーダーが入る

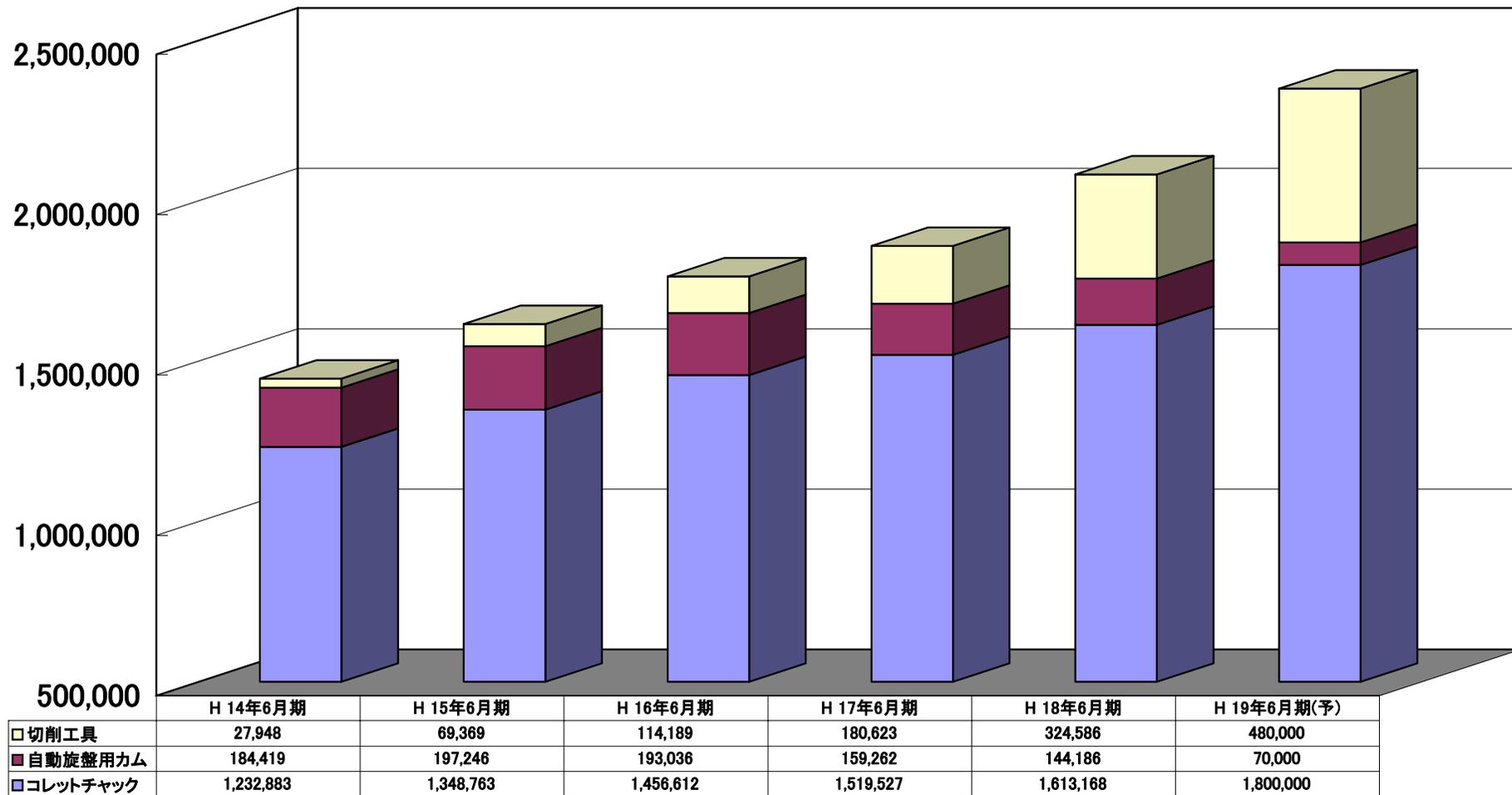
平成18年12月中間期損益状況

(単位：千円)

	平成16年12月 第15期中間		平成17年12月 第16期中間			平成18年12月 第17期中間		
		売上構成比 %		売上構成比 %	前年同期比 %		売上構成比 %	前年同期比 %
売上高								
コレットチャック	758,902	82.1	788,914	78.2	104.0	831,433	75.4	105.4
自動旋盤用カム	87,690	9.5	71,742	7.1	81.8	65,156	5.9	90.8
切削工具	77,249	8.4	148,125	14.7	191.8	205,753	18.7	138.9
合 計	923,842	100.0	1,008,782	100.0	109.2	1,102,343	100.0	109.3
売上原価	417,527	45.2	458,721	45.5	109.9	518,715	47.1	113.1
売上総利益	506,314	54.8	550,061	54.5	108.6	583,627	52.9	106.1
販売費及び一般管理費	152,543	16.5	152,351	15.1	99.9	158,259	14.3	103.9
営業利益	353,771	38.3	397,709	39.4	112.4	425,368	38.6	107.0
経常利益	357,521	38.7	456,460	45.2	127.7	444,009	40.3	97.3
当期純利益	213,290	23.1	286,057	28.4	134.1	265,523	24.1	92.8

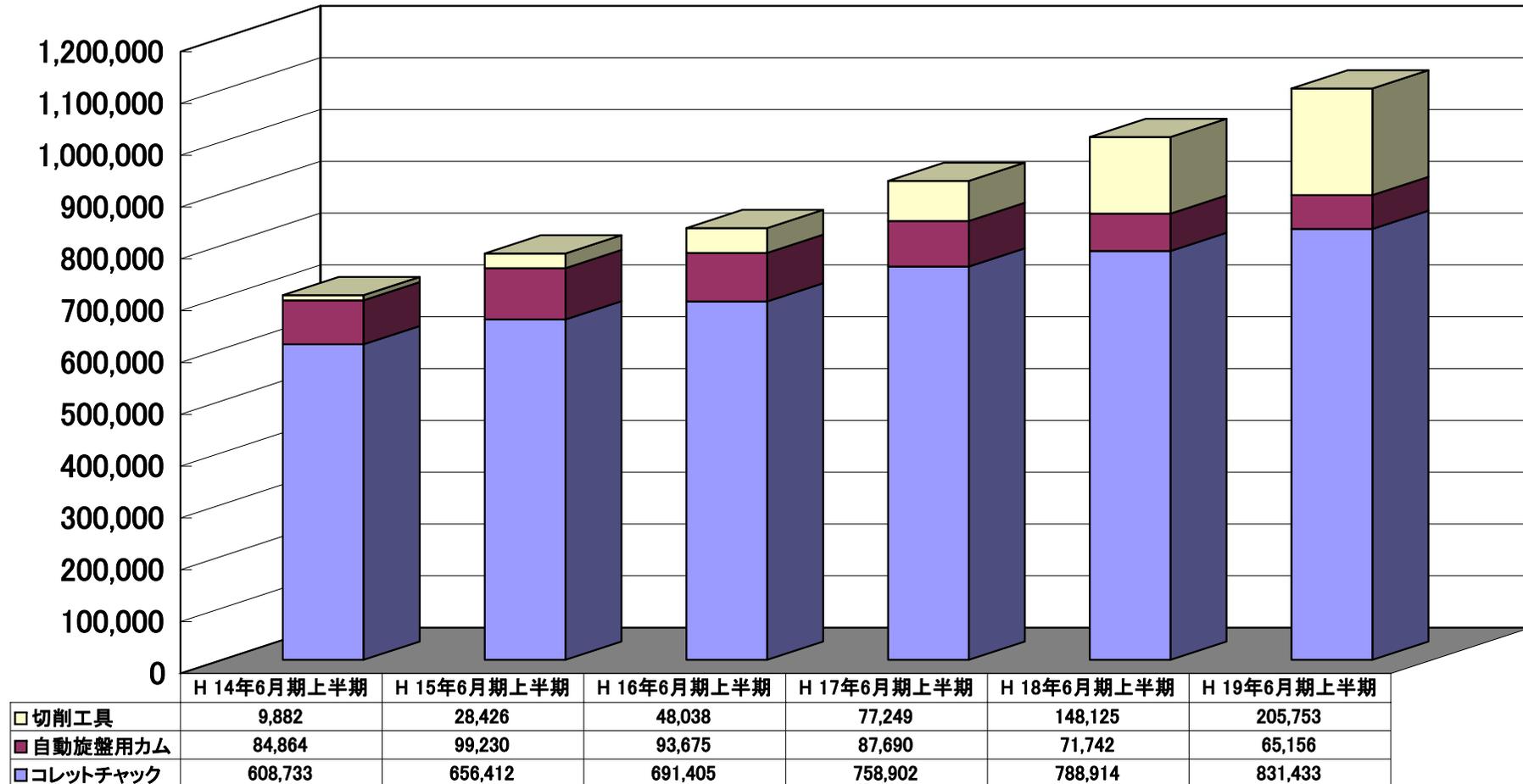
部門別売上状況

(単位：千円)



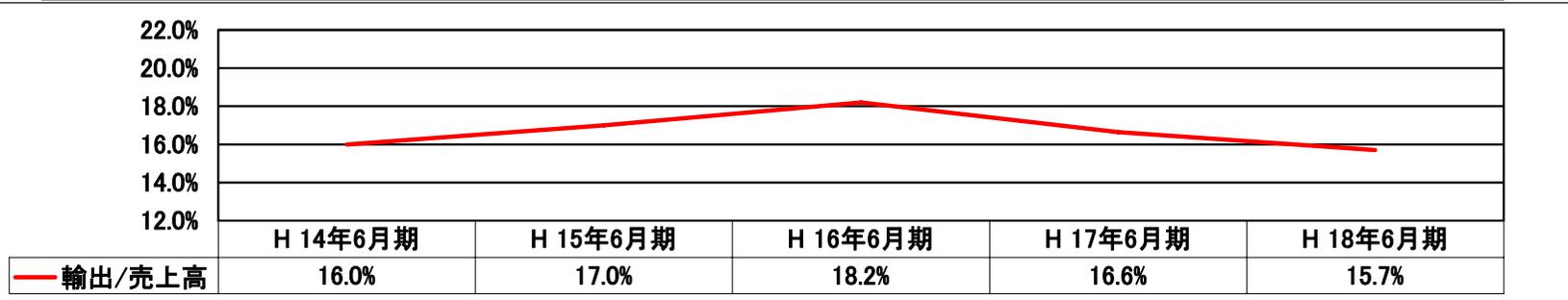
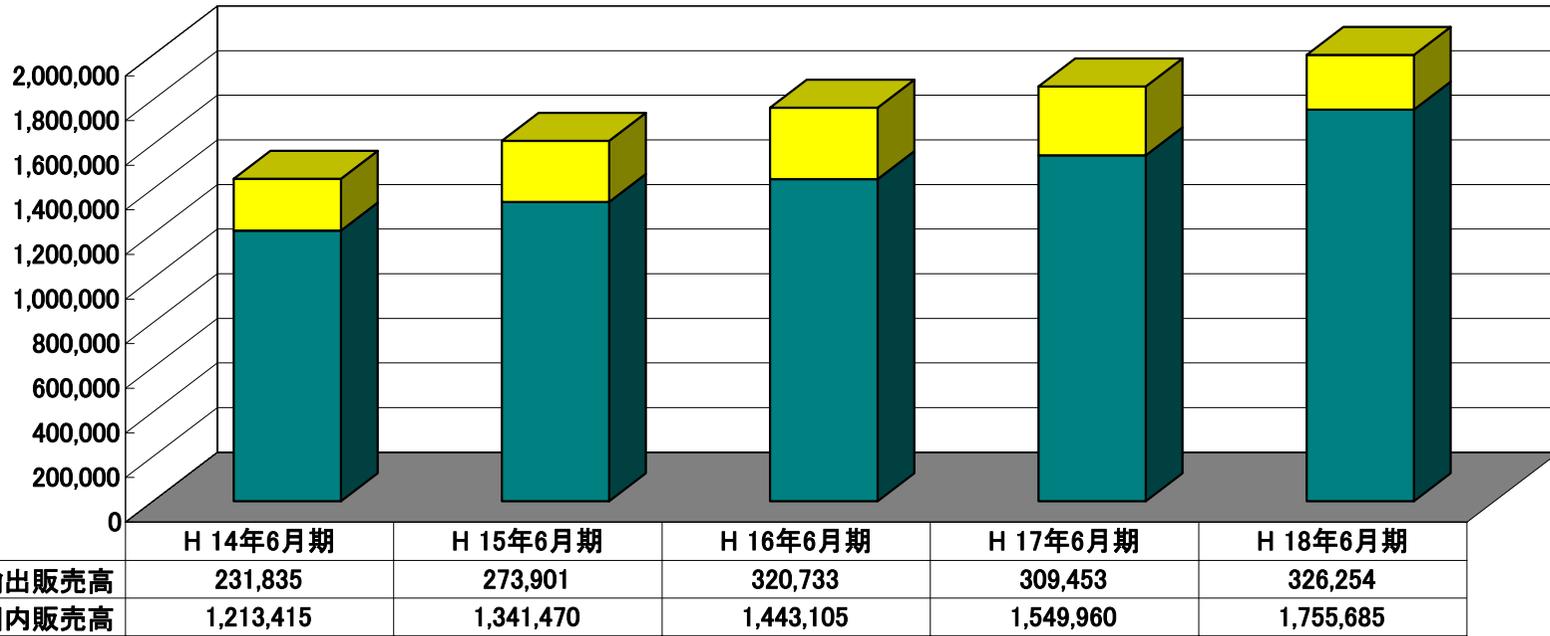
上半期部門別売上高

(単位：千円)



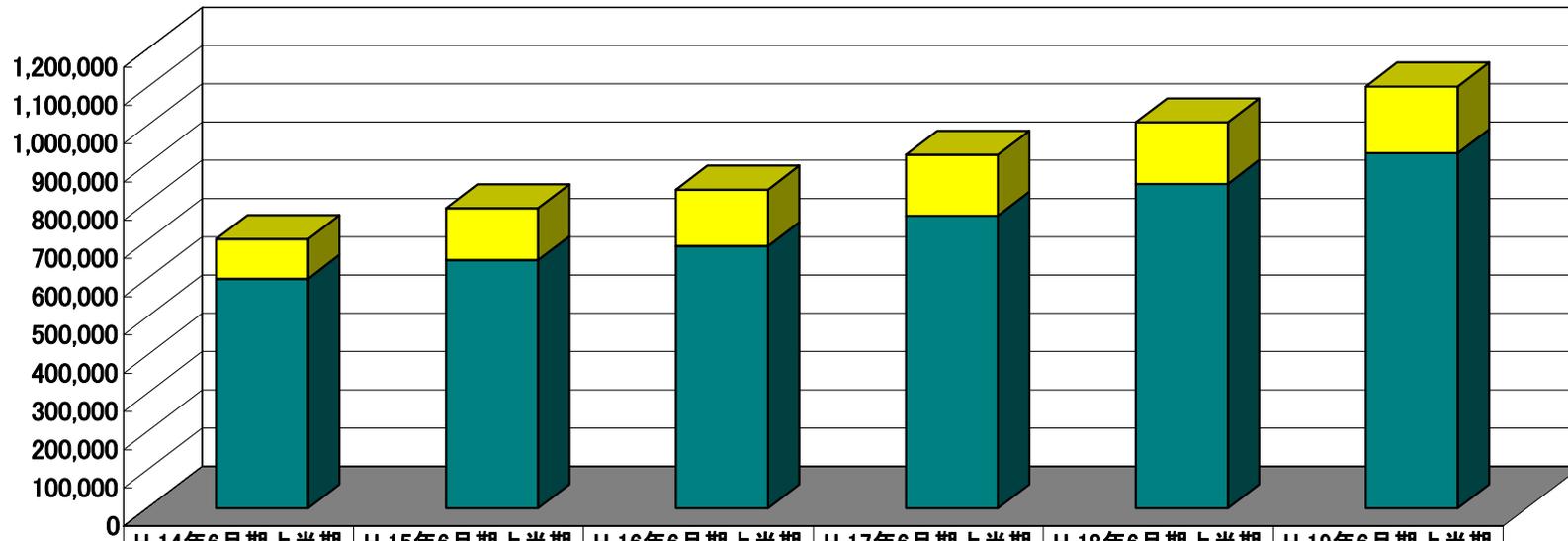
輸出売上状況

(単位：千円)

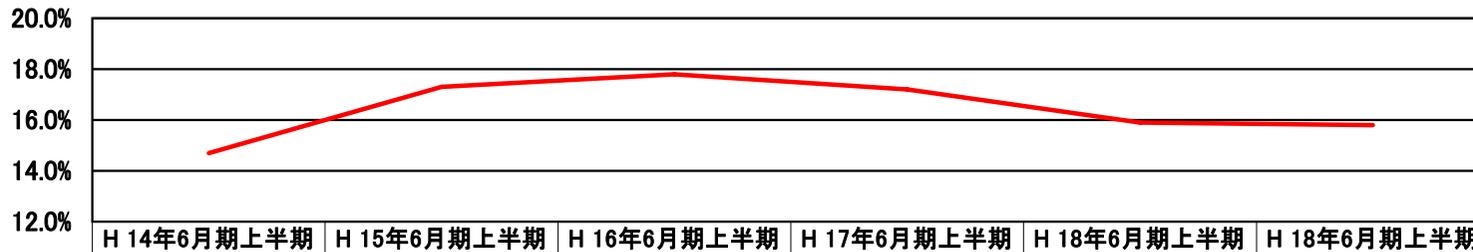


上半期輸出売上状況

(単位：千円)



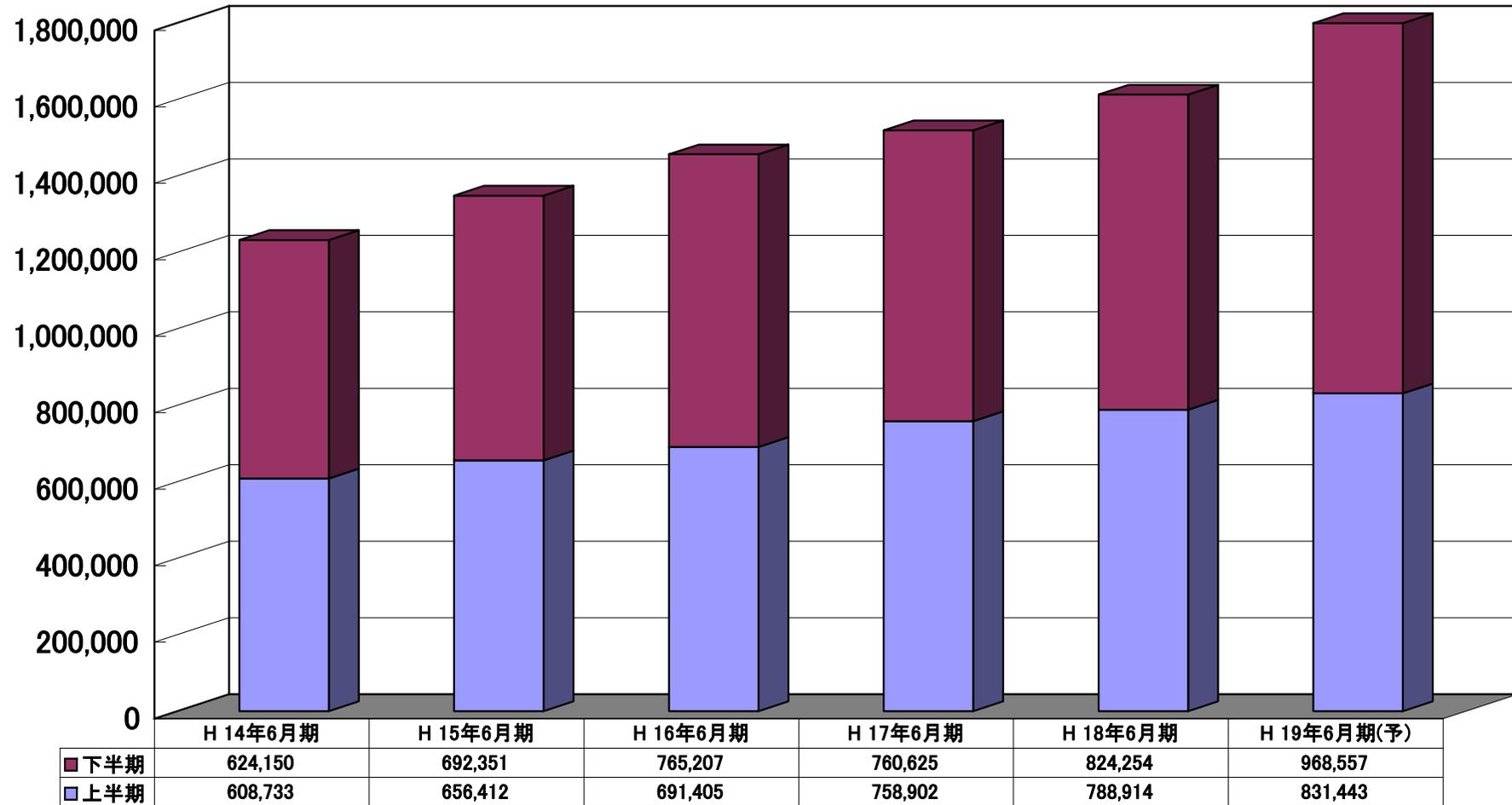
	H 14年6月期上半期	H 15年6月期上半期	H 16年6月期上半期	H 17年6月期上半期	H 18年6月期上半期	H 19年6月期上半期
■ 輸出販売高	103,552	135,477	147,941	159,134	160,871	173,919
■ 国内販売高	599,928	648,592	685,178	764,708	847,911	928,424



	H 14年6月期上半期	H 15年6月期上半期	H 16年6月期上半期	H 17年6月期上半期	H 18年6月期上半期	H 19年6月期上半期
— 輸出/売上高	14.7%	17.3%	17.8%	17.2%	15.9%	15.8%

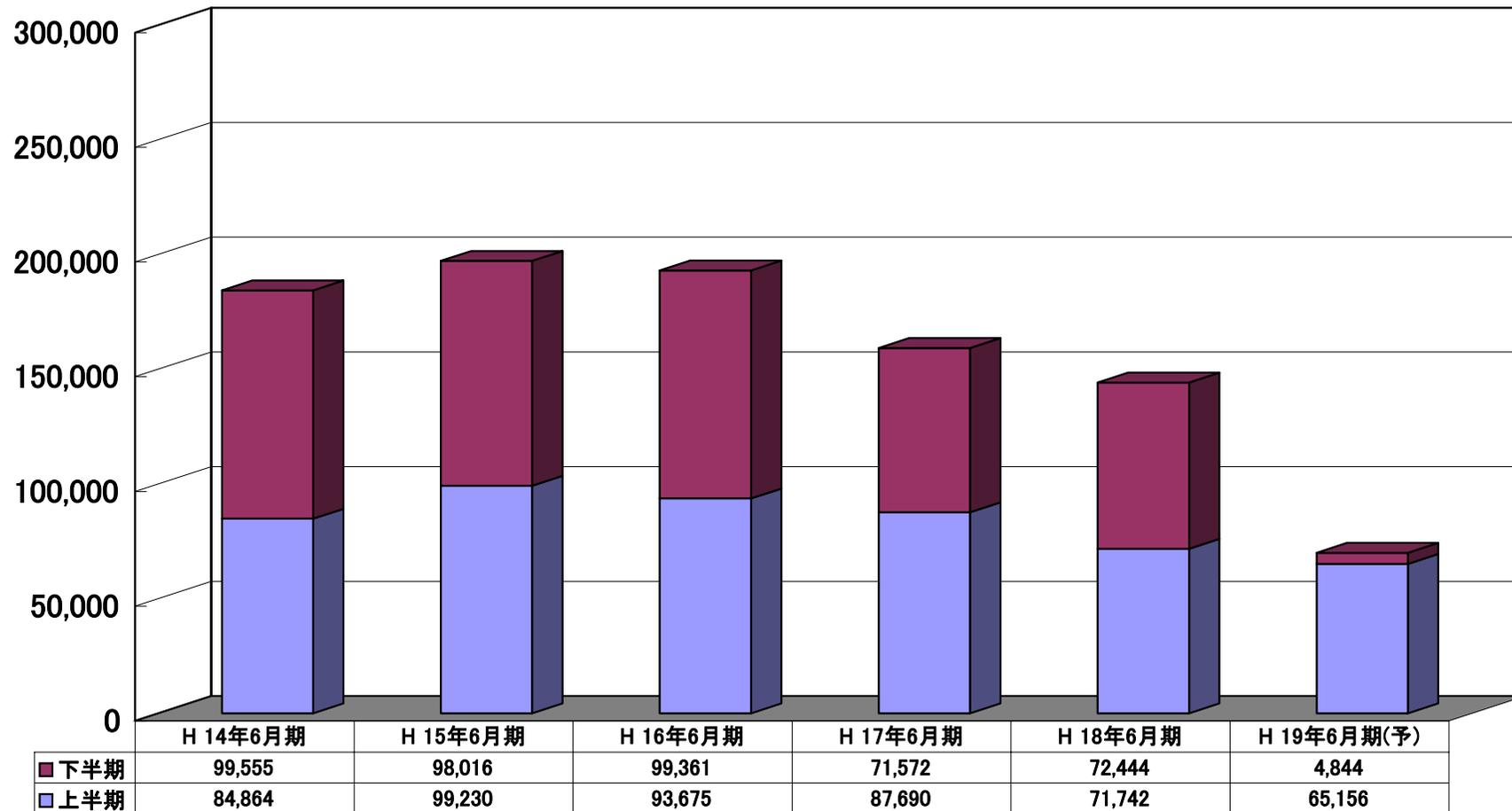
部門別状況 ～ コレットチャック部門

コレットチャック部門売上高(単位:千円)



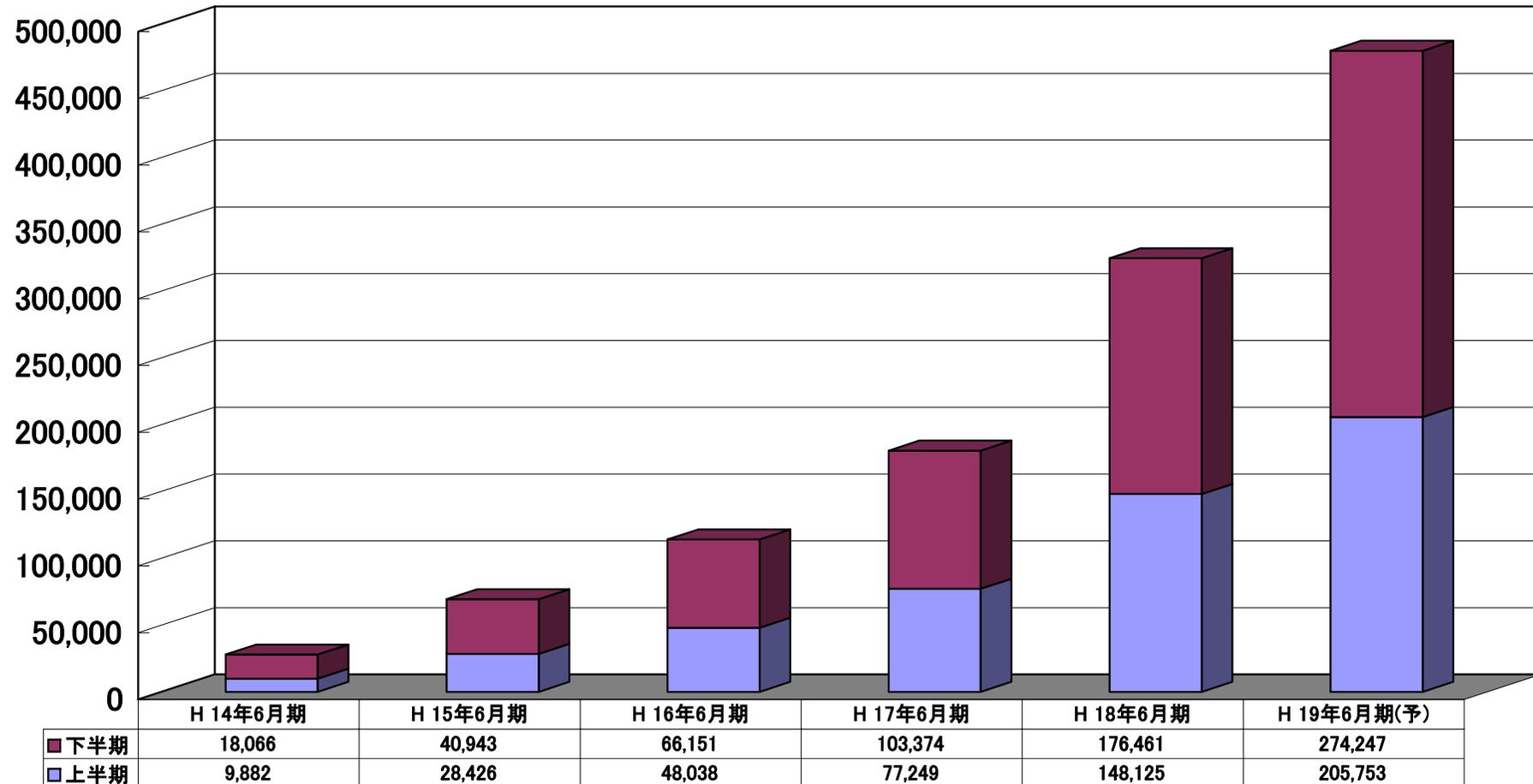
部門別状況 ～ 自動旋盤用カム部門

カム部門売上高(単位:千円)



部門別状況 ～ 切削工具部門

切削工具売上高(単位:千円)



貸借対照表

単位:千円

資 産	平成 16 年 12 月 第 15 期 中 間		平成 17 年 12 月 第 16 期 中 間		平成 18 年 12 月 第 17 期 中 間	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比
現預金	3,727,836	60.2%	3,165,590	48.6%	1,912,201	27.7%
売上債権	443,636	7.2%	459,443	7.0%	483,068	7.0%
棚卸資産	157,385	2.6%	149,249	2.3%	140,931	2.0%
その他流動資産	8,998	0.1%	12,640	0.2%	715,084	10.4%
固定資産	1,852,800	29.9%	2,726,754	41.9%	3,650,767	52.9%
資産合計	6,190,658	100.0%	6,513,677	100.0%	6,902,051	100.0%
負債・資本						
買入債務	13,926	0.2%	17,625	0.3%	17,079	0.2%
その他流動負債	463,168	7.5%	288,592	4.4%	307,948	4.5%
固定負債	376,720	6.1%	367,627	5.6%	347,572	5.0%
負債合計	853,815	13.8%	673,845	10.3%	672,599	9.7%
純資産合計	5,336,842	86.2%	5,839,832	89.7%	6,229,452	90.3%
負債・純資産合計	6,190,658	100.0%	6,513,677	100.0%	6,902,051	100.0%

設備投資と減価償却実施額

設備投資額 (単位:千円)	H15年6月期	H16年6月期	H17年6月期	H18年6月期	H19年6月期
中間期	23,311	129,217	106,805	110,003	185,725
通 期	49,518	189,541	144,236	153,164	—

減価償却費 (単位:千円)	H15年6月期	H16年6月期	H17年6月期	H18年6月期	H19年6月期
中間期	64,469	63,690	68,410	70,212	70,659
通 期	133,035	135,021	140,994	146,368	—

キャッシュ・フローの状況

単位:千円

	平成16年12月 第15期中間	平成17年12月 第16期中間	平成18年12月 第17期中間
営業活動によるキャッシュ・フロー			
税引き前の当期純利益	357,186	460,210	444,266
減価償却費	68,410	70,212	70,659
法人税等の支払額	-155,902	-158,373	-203,406
その他項目の増減	53,669	-6,495	-6,543
営業活動によるキャッシュ・フロー	323,363	365,553	304,976
投資活動によるキャッシュ・フロー			
有形固定資産の取得による支出	-107,437	-109,647	-168,855
その他項目の増減	-150,126	887,374	7,389
投資活動によるキャッシュ・フロー	-257,564	777,726	-161,466
財務活動によるキャッシュ・フロー			
有価証券の発行による収入			
配当金の支払額	-98,622	-118,871	-158,484
財務活動によるキャッシュ・フロー	-98,622	-118,871	-158,484
現金及び現金同等物の増減額	-32,822	1,024,408	-14,973
現金及び現金同等物の期首残高	628,525	400,086	1,500,440
現金及び現金同等物の期末残高	595,702	1,424,494	1,485,466

今後の事業展開 ～ コレットチャック部門

事業環境

- ◇金属部品加工の微細化・精密化の進展
- ◇大量生産品や高精度を要求されない部品は海外生産へ
- ◇工具の売上は機械稼働率とほぼ連動

競合状況

- ◇国内は数社、中国等の工具メーカーの台頭（納期・品質で不安定）

当社の事業展開

- ◇専用機・NC旋盤向け特殊コレットチャックの対応力向上
（設備・人員増強）
- ◇顧客の要望の充足、納期・品質の徹底

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(既に製造中止)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

- ◇数億円の市場規模で既存の中小企業が継続している

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

今後の事業展開 ～ 切削工具部門

事業環境

- ◇加工複雑化に伴い特殊刃物ニーズ拡大
- ◇高価な超硬工具普及により再研磨ニーズ増大

競合状況

- ◇市場規模推定250億円
- ◇メーカー系、工具商社、各地域ごとに中小規模専門多数

当社の事業展開

- ◇営業地域拡張し、知名度・認知度向上を目指す
- ◇特殊ものへ対応範囲を拡大し、新たな顧客層の拡大に努める

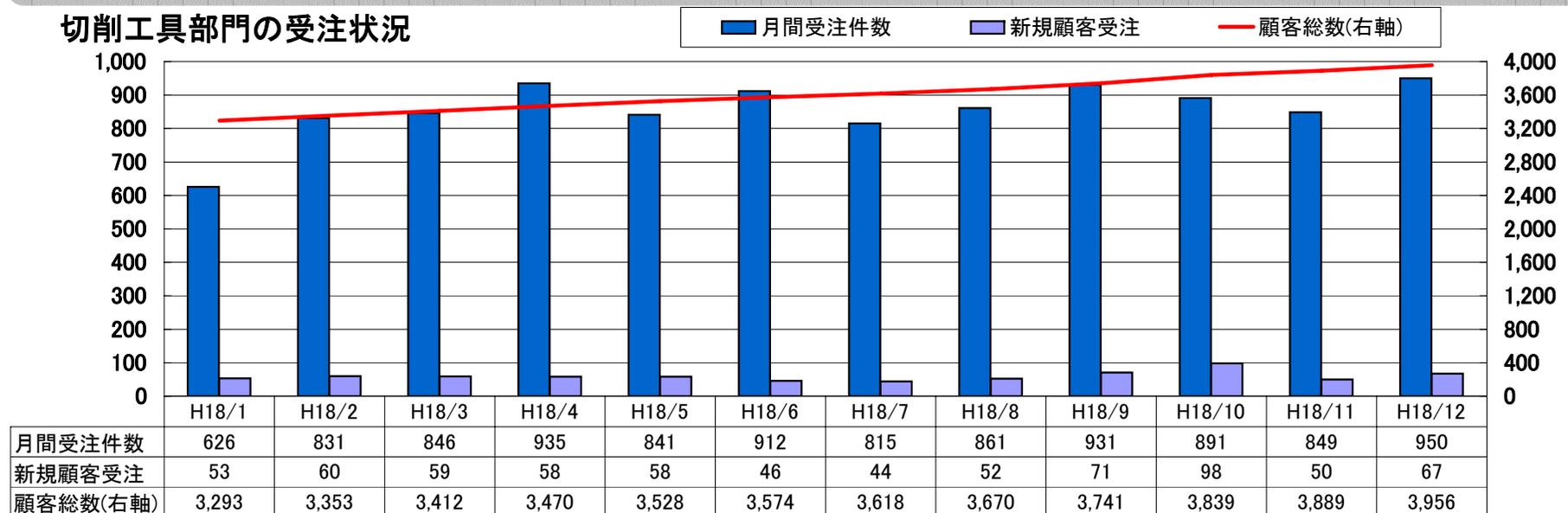
切削工具部門の戦略と受注状況

受注体制(人材、設備、社内オペレーション)を万全にする

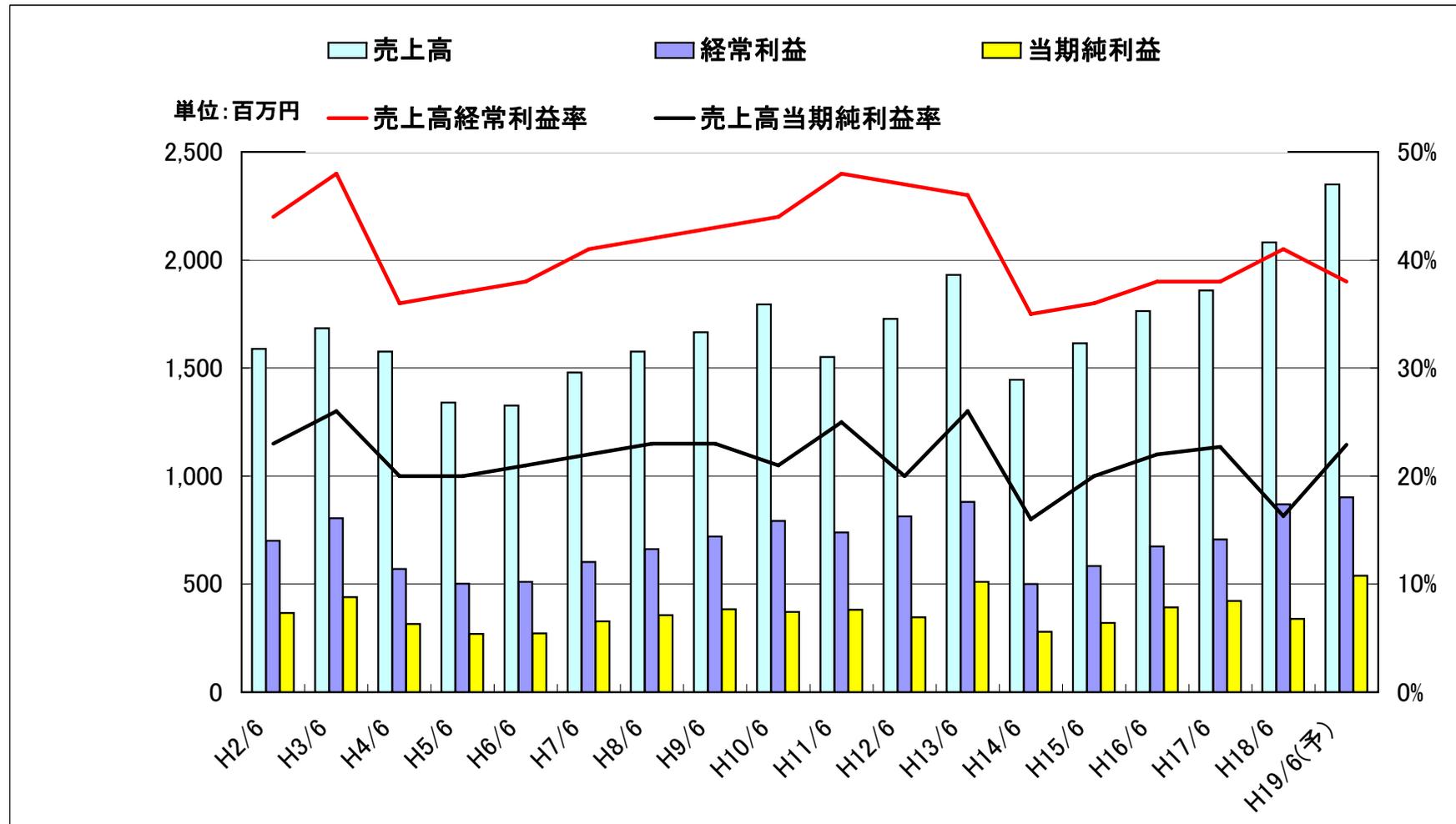
新規設備導入により特殊ものへの対応を強化する

営業地域拡大し認知度向上と地域浸透度を高める

切削工具部門の受注状況



業績の推移



実質機械受注と月次売上高

