

梅原勝彦 (ウメハラ カツヒコ)

株式会社エーワン精密社長



製造・販売両面で利益を出せる 高収益の事業を展開

◆高品質製品を低コスト・短納期で顧客ニーズに応じて提供

当社の事業内容は、①売上の75%を占めているコレットチャック（小型自動旋盤の材料を固定する工具）、②創業以来手掛けている自動旋盤用カム（NC制御以前のメカ的に制御する工具）の製造・販売と、③切削工具の再生研磨・刃研、の三つである。

事業の展開においては「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」を経営理念とし、①ものづくりに不可欠な工具を扱う、②利益を出せる事業を行う、③業界のトップを狙える事業を行う、に徹している。

当社の特色は、①顧客ニーズを徹底して追求し、顧客の指定する仕様に1本から対応する体制で、高品質な製品を短納期（標準品は翌日）で納入、②顧客への直販比率が高く、製造・販売両面で利益を享受（創業以来37年の間、対売上経常利益率が35%を下回ったことがなく、平均42～43%を確保）、③1万3,000社に及び顧客からリピートオーダーが入る、などである。

◆2007年6月期は順調に増収増益

当社の2007年6月期（2006年7月1日～2007年6月30日）の業績は、売上高が22億10百万円（前期比6.2%増）で、内訳は主力製品のコレットチャック16億48百万円（構成比74.6%）、自動旋盤用カム1億20百万円（同5.4%）、切削工具4億42百万円（同20.0%）となった。将来は切削工具が売上・利益ともトップの主力製品になると思う。

売上原価は10億38百万円（売上高比47.0%）、売上総利益11億72百万円（同53.0%）、販管費3億24百万円（同14.7%）、営業利益8億47百万円（同38.3%）、経常利益9億48百万円（同42.9%）、当期純利益5億62百万円（同25.4%）となっている。

当期におけるわが国経済は、原油価格の高騰など景気回復の懸念材料もあったが、企業収益の改善などによる設備投資などの伸びに支えられ、緩やかに回復してきた。当社が関連する精密機械部品加工業界においても、国内企業業績の回復を受け底堅く推移し、高水準の生産を維持するに至った。

建設機械・一般産業用機械・工作機械・造船・自動車などはアジア、北米などの需要に牽引されて好調に推移し、また国内製造業全般も比較的好調に推移した。当社の顧客層の大半を占める精密機械・精密部品加工業界はおおむね好調に推移したが、下期には引き続き好調な大企業に比べ中小規模企業で受注量減少が散見された。

部門別に見ると、＜コレットチャック部門＞は、コレットチャックを使用する小型精密自動旋盤による旋削加工業界には在庫調整などの不安材料もあったが、国内の自動車、薄型テレビ、DVD等に堅調な動きがみられたので、売上は全体として緩やかに回復した。その結果、当部門の売上高は16億48百万円と前期比2.2%の増収となった。

＜自動旋盤用カム部門＞は、大手企業の海外への工場移転に伴って旋削加工部品の国内市場では量産品の減少が一層進み、厳しい環境下にある。また小型自動旋盤もNC旋盤に替わられ、既に機械の製造も中止されている。だが、商品寿命の短い一部の商品は国内生産でないと対応が難しい面もあり、量産品を国内で短期間に生産する「すみ分け」ができています。特にこの部門は、深くかかわっている量産品の在庫調整の影響を大きく受けた。その結果、当部門の売上高は1億20百万円と前期比16.5%の減収となった。

＜切削工具部門＞は、新規事業であるから業界における知名度向上を図るため、業界新聞・雑誌による広告活動と、市場調査を兼ねた積極的な営業活動を展開した。また、工場の増設や人員増強を推進し、受注増加に対応すべく準備を整えつつあり、フル稼働して業績に大きく貢献している。

当期の資産・負債・純資産の状況を見ると、期末の流動資産残高は期中に棚卸資産を主因に1億63百万円増加して34億66百万円、固定資産残高は有形固定資産の増加等により期中2億66百万円増加して37億48百万円、流動負債残高は未払法人税等の減少などで期中15百万円減少して3億22百万円、固定負債残高は期中16

百万円減少して3億70百万円、純資産残高は当期純利益の増益などにより期中4億62百万円増加して65億21百万円となった。

当期のキャッシュフロー（CF）の状況は、営業活動によるCFが税引前当期純利益や減価償却費の計上などにより6億88百万円増加、投資活動によるCFは有価証券の取得による支出などを要因に3億65百万円減少、財務活動によるCFが配当金の支払いにより1億58百万円減少、となっている。

◆2008年6月期も増収増益基調を堅持

今期（2008年6月期）については、国内大手業界を中心に企業業績の回復傾向が継続し、建設機械・一般産業用機械・工作機械・造船などは引き続き好調に推移すると思われる。ただ、国内企業全般を見ると、業種間の業況格差、大手企業と中小規模企業間の業況格差が出てきており、国内景気の大きな落ち込みは想定しにくいが、踊り場に差し掛かっていると思われる。

高い収益を確保しているコレットチャック部門においては、製造ラインの整備および人材の育成によって生産性向上に取り組み、コストの削減を図っていく。また、小型自動旋盤用コレットチャック以外で各種専用機および一般産業用機械で使用される特殊仕様のコレットチャックの受注に取り組みため、今期も前期に引き続きこの部門の設備投資・人員増を積極的に行って対応力強化と納期短縮に注力し、受注拡大を図っていく。

自動旋盤用カム部門においては、受注数の減少に合わせて引き続き材料の適正在庫管理と人員の適正配置により、コストの削減を図っていく。

切削工具部門においては、将来の重要な収益の柱とすべく、生産設備の増強と人材育成および加工技術の向上に取り組み、生産性向上を図っていく。また、さらなる受注の拡大と収益性向上に努めていく考えである。

このような活動により、今期の業績として、売上高24億円（前期比8.5%増）、営業利益9億22百万円（同8.8%増）、経常利益10億2百万円（同5.7%増）、当期純利益6億43百万円（同14.6%増）の達成を見込んでいる。

今期の部門別売上高は、コレットチャック部門17億円、自動旋盤用カム部門1億円、切削工具部門6億円となる見通しである。

◆今後の事業展開

<コレットチャック部門>

事業環境として①金属部品加工の微細化・精密化の進展、②大量生産品や高精度を要求されない部品は海外生産へ、③工具の売上は機械稼働率とほぼ連動、などが予想され、競合状況として国内で数社と中国等の工具メーカーの台頭があるが、当社は専用機・NC旋盤向け特殊コレットチャックの対応力向上を図り、顧客の要望の充足と納期・品質の徹底に力を入れていく。

<自動旋盤用カム部門>

カム式自動旋盤（既に製造中止）は単品大量生産に向いており、少量ながらカムの需要は継続しているが、将来的には減少傾向で、既存の中小企業が数億円の市場規模で継続している状況である。当社はこれに既存の償却済み設備と現状の人員で対応し、低コスト製造を徹底していく。

<切削工具部門>

事業環境として①加工複雑化に伴い特殊刃物へのニーズが拡大、②高価な超硬工具の普及により再研磨ニーズが増大、などが予想される。推定250億円ほどの規模の市場において、メーカー系、工具商社、各地域での中小規模専業多数が競合するが、当社は営業地域を拡張して知名度・認知度の向上を目指し、特殊ものへ対応範囲を拡大して、新たな顧客層の拡大に努めていく考えである。

この部門の戦略として特に、①受注体制（人材、設備、社内オペレーション）を万全にする、②新規設備導入により特殊ものへの対応を強化する、③営業地域を拡大して認知度向上と地域浸透度を高める、の3点に注力していく所存である。

◆ 質 疑 応 答 ◆

刃物の新工場では何を製造するのかがいたい。

基本的に新品の工具を製造する工場である。

（平成19年8月27日・東京）