

林 哲也 (ハヤシ テツヤ)

株式会社エーワン精密社長



新規設備を導入し、特殊切削工具への対応を強化

◆中小企業の機械稼働率が低下し、受注が減少

平成20年6月期中間の損益状況として、売上高は10億72百万円（前年同期比97.3%）、売上原価は5億18百万円（同100%）、売上総利益は5億53百万円（同94.9%）、販管費は1億63百万円（同102%）、営業利益は3億90百万円（同91.9%）、経常利益は4億8百万円（同92.0%）、中間純利益は2億44百万円（同92.2%）となった。当初予算との比較では、売上高が89.7%、営業利益が81.5%、経常利益が81.7%、中間純利益が76.4%となっている。

売上高が予算を下回った要因としては、景況感に業種別の格差、企業規模別の格差が出てきていることが挙げられる。業種別では、海外需要を主導に、特に建設機械、一般産業用機械、造船、航空機が好調に推移した。国内需要でも、発電機のタービン、原子力関連の設備が底堅く推移している。一方、半導体・液晶などは波が大きく、昨年後半は減速した。また、自動車についても、国内向けの生産が頭打ちとなり、新モデルにかかわる動きが鈍化して金型、試作品、設備が減少してきている。

企業規模別で見ると、一部上場企業などは好調を維持しているが、製造業の9割以上を占める中小企業については、昨年の早い段階から仕事量が減っており、受注単価の下落、材料費の上昇等の影響が出てきている。当社の顧客層の大半はこうした中小企業のため、機械稼働率の低下により消耗品の更新頻度が減り、受注が減少した。

◆設備の増強により特殊コレットチャックの納期を短縮

部門別売上状況として、主力のコレットチャック部門は7億59百万円（前年同期比8.7%減）となり、顧客企業の受注環境の悪化、機械稼働率の低下等の影響が出てきている。当部門では、前期に2億円強の設備投資を実施したが、その一環で、当中間期も約60百万円の設備増強を図っている。内訳は、新規設備が7台、機械のオーバーホールが4台である。当社は、コレットチャックの大部分を仕掛在庫として持っており、顧客から注文が来た時点で追加工し、短期間で納める方法を取っているが、仕掛在庫を持たない、素材から削り出してつくる特殊コレットチャックについては、納期が若干伸びていたため、前期から今期にかけての設備投資および人員増強により、従来の2～3週間から10日前後に納期を短縮した。減価償却費については、52百万円（同54%増）となっている。

自動旋盤用カム部門の売上高は52百万円（同19.3%減）となった。メーカーがカム式旋盤を生産しなくなってから、かなりの年数が経っているため、売上高は減少傾向となっているが、国内に残っている顧客からの受注は根強く継続している。

切削工具部門の売上高は2億60百万円（同26.7%増）となった。顧客企業の機械稼働率が低下し、1顧客当たりの再研磨本数・頻度が下がっているが、新規顧客は半年間で約150件増加している。当社では、切削工具の再研磨に、三菱マテリアル、住友電工、日立ツール、オーエスジー等の切削工具メーカーが新作に使っているコンピューター制御の研削盤を使っている。この事業を開始して6年が経過したが、メーカーと同レベルの高品質な再研磨により、評価が定着しつつある。また、昨年11月からは、特殊切削工具にも進出しており、現在、月間50～100本まで受注本数が増加している。当中間期の設備投資額は約1億円となっており、減価償却費は28百万円と前年同期比で若干減少しているが、下期からは増加する見込みである。なお、全社の減価償却費は89百万円（同26.1%増）となった。

◆特殊切削工具の受注が順調に増加

下期以降の展望として、国内製造業全般は、外需主導で堅調だった工作機械、造船、航空機を除き、昨年の早い段階から仕事量が減少しており、この傾向は下期も継続するとみている。また、大手企業が外注量を減少させているため、中小企業では景況感が悪化しているが、下期については、大手企業の業績悪化が目立つよう

になり、中小企業は底打ちになる可能性がある。したがって、当社の業績についても、上期が底だとみており、楽観視しているわけではないが、現在の状況を考慮すると、大きく崩れることはないと考えている。なお、足元の状況として、1月は受注が若干減少したが、2月は国内外からの受注が増加し、予算に近いペースに回復している。

コレットチャック部門については、納期短縮と特殊品対応を意図した一連の設備投資が当中間期で一段落した。今後は、標準品、特殊品に加え、これまで対応していなかったハイスのコレットチャックについても、需要が根強くあるため、注力していきたい。ハイスのコレットチャックについては、第3四半期から売上が立つ見込みである。特殊品については、1月に1,400本まで増加し、構成比が全体の1割程度となっている。

自動旋盤用カム部門については、現状の体制で十分な利益が出る状況となっているため、新たな設備や人員の補強は行わず、自然体のまま継続していく。

切削工具部門については、上期に再研磨用の機械を1台、特殊切削工具製造用の機械を2台導入した。再研磨については、国内の各地域にライバル会社が存在しており、小回りの効く地元企業を使う顧客が多いため、全国各地で高シェアを獲得することは難しい。ただし、精度を必要とする顧客は各地域に少なからずあるため、こうしたニーズを丹念に開拓し、顧客数の増加を図っていききたい。

特殊切削工具については、まだ月間100本に満たない受注量だが、切削性・耐久性に優れており、1本から短納期で対応しているため、テスト的な受注がリピート受注につながるケースが増加している。足元の状況として、昨年12月には代金の発生する受注が58本となり、今年1月は76本、2月は58本となった。受注単価は1本当たり1万5,000円前後（材料費＋加工賃）となっている。今後は、これまで営業を行ってこなかった新たな地域にも展開を広げ、既に営業している地域では浸透度を高めていきたい。また、製造のノウハウ等の流れができた時点で、大手企業にも営業を展開していく。なお、当初予定していた特殊切削工具の新工場については、建築基準法改正の影響で認可が遅れており、着工が1年ほどずれ込む見込みである。当面は、既存工場の空きスペースに機械を入れて需要増に対応し、新工場が完成した時点で移行していく。

◆ 質 疑 応 答 ◆

再研磨と特殊品で、利益率に差はあるのか。

再研磨は3割程度の利益率を確保しているが、切削工具の特殊品はこれを超える利益率になる。再研磨は加工賃のみだが、特殊刃物は1本単価が高く、他社ではできないものを製造しているため、利益率が高い。

今後3年程度で、売上構成比はどの程度変化するとみているのか。

切削工具の再研磨については、大きな全国シェアを獲れるとは考えていない。また、1本ずつ検査して再研磨し、梱包するため、新作と比較して利益率が劣る。再研磨についても顧客増は図っていくが、将来的には新作の比率を高め、半々程度の構成比にしたいと考えている。特殊品は売上単価が再研磨の10倍であるため、納期・品質を維持しながら注力していきたい。

下期の見通しとして、中小企業は底打ちに向かうということだが、現場の声など、足元の状況を教えてほしい。

ある程度の数があり、加工しやすいものについては、大手が内製する方向になってきているが、職人の経験が必要な汎用機で行う単品ものや加工が複雑なもの、納期の短いものについては、中小企業に発注されており、こうしたものに細かく対応している中小企業は受注を確保している。量産ものが減少しても、こうした仕事は根強く出るとみている。

中小企業は回復に向かいつつあるということか。

中小企業における受注量の減少は1年以上続いているが、その間、仕事の内容が変化し、複雑な形状で精度が必要なものについては減っていない。今後、回復するかどうかは分からないが、大きな落ち込みはないと判断している。

中小企業が受注している単品で面倒な加工は、試作や開発といった分野が多いのか。

試作やプレ量産のものが多いと思うが、中小企業は図面に従って部品を作るため、その部品がどの分野に使われているのかが分からないケースが多い。

資金が増加しているが、次の成長に向けた投資等は考えているのか。

切削工具の特殊品の新工場を建設し、需要の伸びに従って、1台40百万～50百万円の機械を継続して導入する予定となっている。また、再研磨についても、需要増に対応して機械を増やす必要があるため、全体で20億～25億円の資金が出る予定である。新たな事業分野を検討する可能性はあるが、切削工具は裾野が広いいため、特殊工具で新たなニーズを開拓するなど、当面はこの分野に注力していきたい。

(平成20年2月29日・東京)