

## 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

### 多品種・小ロットの高品質・短納期対応で業界トップを狙う

#### ◆事業内容

当社は 100 人規模の製造業で、基本的には精密部品の加工に使われる工具のニッチ分野に特化した事業展開を行っている。あらゆる業種のさまざまな加工に少量ずつ使用される消耗工具であるため、リピートが期待できる。ものづくりに不可欠な工具を扱い、利益が確保できることを条件に工具を選定し、業界でトップを狙える事業である。

1970 年に自動旋盤用カムの製造・販売からスタートし、1976 年にコレットチャックの製造・販売に着手、1999 年には切削工具の再研磨を開始し、現在最も注力しているのは特殊切削工具の製作である。これら 3 事業はすべて材料を削り出すときに使う工具であり、機械により素材を削り出し精密な部品加工を行う根幹となる製造工程に的を絞っている。使用される状況に応じて種類・形状が多岐にわたる多品種・小ロットの工具であり、大手企業が手がけにくい市場規模も大きくないため、ニッチ分野における当社のシェアは高くなっている。

当社は直販比率が高く、製造・販売両面で利益を享受できる。現状 1 万 5,000 社超の顧客からリピートオーダーが入っており、非常に細かい注文でもまとめて 20 億円程度の売上となっている。

#### ◆主な事業分野

自動旋盤用カムは、比較的単純な小型部品を大量に高速で加工できるもので、日本の製造業が大きく伸びた時期に大変活躍した機械である。現在は機械メーカーが製造を中止しており、大手企業が古い機械を保有し、専用機として使用している。当部門は製造 2 名、設計 1 名の計 3 名で、現状 20 百万円以上の注文があれば利益は出せる事業である。

主力のコレットチャックは、コンピューター制御で高速回転の旋削を行うもので、カムに比べてかなり複雑な形状の精密な部品加工ができる。NC 自動旋盤は精密機械や電子部品等の加工で主流となっている。先端の振れを押さえるためのガイドブッシュとともに多少高価でも高精度のものが要求され、シチズンマシナリー、スター精密、ツガミ等の大手メーカーで当社製品がかなりのシェアを占めている。加工する品番が多くなるほどリピートの注文があるため、1.5 カ月分程度の標準在庫を保有しており、短納期対応が可能となっている。

切削工具は、マシニングセンターやフライス盤等で使われ、材料を固定し刃物が回転して削り出すもので、複雑な形状の部品が加工できる。1999 年に三菱、日立、住友電工等が販売する新品刃物の再研磨事業からスタートしており、対象となる工具は超硬エンドミルや超硬ドリルである。当社は後発ながら大手メーカーと同じ 6 軸制御の研削盤を使用し、新品同様の切れ味に再研磨でき、顧客から大きな支持を得ている。6 軸制御の研削盤は当初の 2 台から現在 37 台まで増えており、一定の顧客数を確保している。

日本の製造業は小～中ロットの非常に難しい部品加工が主流となり、顧客からの特注品が非常に増えている。当社は一品一様のもを 2～3 週間の短納期で対応しており、ニッチ分野に特化することで、受注が緩やかながら伸びている。

## ◆2018年6月期決算概要

当期の売上高は、コレットチャック部門 14 億 20 百万円、切削工具部門 5 億 92 百万円、自動旋盤用カム部門 26 百万円、合計 20 億 39 百万円で前期比微増となった。

当社は高品質・短納期を確保し、非常にリピート率が高く、売上は近年 5%程度の伸びとなっている。短納期確保のため設備投資に毎年 2 億円弱を投じているが、安定的な受注があり、大きな変動はない。売上の増加に伴い、営業利益率は 30%まで回復している。

特殊要因として、切削工具部門が特殊工具製作用の機械 1 億 40 百万円の購入により増収減益となっている。全社的には売上高が前期比 5.6%増、売上原価も 6.6%増、売上総利益・営業利益ともに 5~6%増となった。当期純利益は 16%増となったが、これはここ数年安定して利益が出ているため繰延税金資産の適用範囲が広がったことから税金等調整額が増えて会計上の税金が減ったため、税引後利益が増加した。

財務状況についても特に大きな変動はない。

キャッシュフローに関して、毎年、営業活動によるキャッシュフローはある程度出るものの、投資活動および財務活動によるキャッシュフローはマイナスとなる。当期についても大きな変動はない。

## ◆今後の事業展開

自動旋盤用カム部門について、カム式自動旋盤は製造中止になっているが、少量ながら需要は継続する。すべて減価償却済みの機械で、人員も最小限に抑えているため、一定の注文があれば利益が上がる状態である。

コレットチャック部門は、国内では精密でより難易度の高い加工に移行しており、特殊品が増えているため、短納期対応が重要となる。每期必要な機械を入れ、人員の手当ても行い、対応力を高めていく。CNC 自動旋盤は国内で推定 12 万~13 万台の機械が稼働している。シチズンマシナリーやスター精密、ツガミ等の自動旋盤を使用する大手企業の海外工場でも日本製のコレットチャックが使われており、当社製品の引き合いは多い。当社が直接輸出しているコレットチャックの比率は売上の 10%であるが、大手企業が国内調達して海外に持ち出すことも多く、海外での使用比率は 2 割程度と推定している。機械と人の育成を進め、短納期対応を行うことにより受注が伸びる可能性は高く、さらなる顧客の要望に応えられるよう注力していきたい。

切削工具部門は、市販切削工具の再研磨と、特に特注切削工具の製作および再研磨に注力している。当社は市販にない刃物を 1 本から 1 週間程度で製作する。特殊切削工具を製造する機械は高価ながら 12 台保有しており、今後さらに伸ばしていきたい。競合については、三菱重工や川崎重工等大手企業の注文を受けるメーカーはあるものの、不特定多数の顧客からの受注に 1 本から短納期で応えられる会社は少なく、当社は確実に顧客を広げている。

## ◆質疑応答◆

### 海外の輸出先はどの地域か。

国内大手企業が海外進出する際、最初に当社のコレットチャックを使うケースが多く、またローカルの商社からも受注があり、圧倒的にアジアが多い。中国と台湾で輸出の半分を占め、韓国・シンガポール・マレーシア・タイで少量ずつ分散しており、ほぼ 99%がアジアである。コレットチャックはスイスに有名メーカーがあり、ヨーロッパでは日本製より信頼がある。品質では負けていないが、精神的な壁があり、ヨーロッパへの輸出はゼロである。

### 多品種・小ロット・短納期で利益を上げるポイントを教えてください。

標準的な市販切削工具の再研磨で数量を稼ぎ、減価償却済みの機械もあり、必要なものは新しい機械も入れ

てバランスをとっているため、固定費が低い。その中で1本からの受注でもまとめるとある程度の数量になり、一定の受注が確保できればトータルの利益が出てくる。そこはやはり長年の実績から利益のバランスがとれていると分析している。

#### **機械設備の導入は今期も増えていくか。**

機械が10台になると受注の環境が変わってくる。小ロットのものは専用機的に何台かの機械で製造し、量産品は夜間に回すなど、製造工程において比較的融通がきくようになる。そういった意味において受注や生産工程の状態が変わってきており、加速して受注を伸ばすことが可能になるとみている。受注が伸びれば機械台数も増えていく。

#### **コレットチャックが横ばいの計画である背景は何か。**

基本的に受注がない限りは作らない事業であり、コレットチャックに関しては受注が読めないため、かなり保守的にみて現状横ばいの計画としている。切削工具は標準刃物の再研磨と特殊刃物の製作の2本立てで、前者に関しては当社が20年前に入れた機械と同じものを他社も入れることになり、国内の製造業は仕事が徐々に減ってきている。結果、再研磨は値段競争になり、5年ほど前から若干減少している。それをカバーしているのが特殊切削工具の製作である。顧客が必要な刃物を作るため、今までにない市場を掘り起こすことから認知度が高まり、やっと軌道に乗ってきた。

#### **1年前と比べて事業環境に大きな変化はないか。**

当期、国内製造業はかなり好調だった。中国の成長率は落ちてきているものの、日本に比べると高い成長率を維持しており、北米と中国が世界を牽引し、国内の製造業も予想以上の推移だった。その機運をとらえて受注につなげたい。

#### **配当方針について従来と変わるものはあるか。**

基本的には、利益から一定部分を安定的に配当する方針である。内部留保がかなりあるが、難しい加工の多品種・小～中ロット生産は日本が世界市場のシェアを占め、5～10年後には日本の製造業が見直される時期が来ると思われるため、そこに向けた対応力を持ち、確実な利益を狙っている状態である。

(2018年8月24日・東京)

\* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見るができます。

<http://www.a-one-seimitsu.co.jp/20180824.pdf>

<http://www.a-one-seimitsu.co.jp/20180910.pdf>