



株式会社エーワン精密

2022年6月期決算説明会

2022年8月19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]	2022 年 6 月期決算説明会
[決算期]	2021 年度 通期
[日程]	2022 年 8 月 19 日
[ページ数]	25
[時間]	10:00 – 10:42 (合計：42 分、登壇：40 分、質疑応答：2 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 m ²
[出席人数]	20 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 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



登壇

司会：定刻となりましたので、ただいまから株式会社エーワン精密様の決算説明会を開催いたします。

最初に、会社からお迎えしている皆様のうち、お一方をご紹介申し上げます。代表取締役社長の林哲也様です。

林：林です。よろしくお願いいたします。

司会：本日は、林社長様からお話ししていただくこととなり、お話が終わりましたら質疑応答の時間を設けていただいております。それでは、よろしくお願いいたします。

林：皆様、こんにちは。お忙しい中、当社の決算説明会にご参加いただきましてありがとうございます。パーテーションがあるので、マスクを外させていただきます。

本日は、お手元の決算説明会の資料を主に使わせていただきます。はじめに、当初の概略を少しお話しさせていただき、終わりました 2022 年 6 月期の決算の内容を説明させていただいて、その後に今後の展開について、全体的には多分 15 分から 20 分弱ぐらいで進めさせていただきたいと思っています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



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

2

まず、当社がやっております事業でございます。当然、製造業でございますので、製造業の中の、主に精密部品加工、小型の精密部品から大型のものまで、精密部品加工に関わる工具の製作、再研磨をしております。

当社の機械工具、これは材料を削る時に使われる工具です。要するに、俗に言う切削ですね、機械加工の中で材料を削る切削加工で使用される工具です。切削するということは、当然消耗します。ですので、きちんとした品物を的確な納期で収めることによって、リピートの注文が期待できる分野に特化しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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

3

もうちょっと具体的な話をしますと、今やっております事業は、ここに書いてありますように、事業内容としては、約50年前に自動旋盤用カムの製作からスタートしております。昭和51年に現状の主力であります、コレットチャックの製造を手がけております。1999年、平成11年に切削工具の再研磨から始まりまして、2007年に切削工具の中で、特殊、お客様仕様のオーダーの刃物の製作を始めております。

大きく分けると、自動旋盤用カムとコレットチャック、切削工具の三つになっております。切削工具の中で、市販品の再研磨とユーザー仕様の特殊品の製作の二つに分かれている状況です。

事業領域としましては、先ほど申しましたように、機械加工の切削に関わる部分でやっておりますので、その辺の精度のある工具を早い納期で納めることによって、事業を確立しています。

事業の内容の特色としては、もう50年以上やっております、比較的簡単な工具ではあるのですが、作るのに手間がかかります。ですので、例えば大手企業が資本力を生かしてこの分野に参入しようとしても、すぐに良い製品が大量にできるかというできないです。また、長年やっておりますので、ユーザー層が非常に広がっておりまして、ここが一番下に書いてありますように、全事業合計しますと、1万5,000社以上のユーザー層があるということです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

また、メーカーの場合、機械工具のメーカーは基本的に工具商社、要するに卸の人を通じて最終的な加工をしているユーザーさんに販売するケースが多いのですが、当社の場合はもともと直販ですね、ユーザーさんに直接販売するということと、もちろん、工具商社から依頼があれば工具商社を通じても販売しております。ですので、直接および商社経由での顧客層が1万5,000となっております。

自動旋盤用カム部門

カム式小型自動旋盤で使用するカムの設計・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

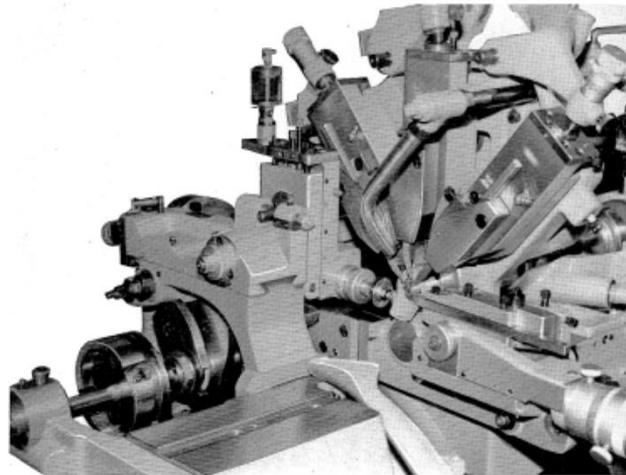
製品写真



カム式自動旋盤(型番: NS-P1053)



カム取付後写真



4

もうちょっと詳しく事業別にお話ししますと、当初50年ちょっと前に始めました、自動旋盤用カム部門、当社が手がけているのは、ここの左上の円盤というか、お皿みたいなものを作っております。

この機械は多分皆さんもご覧になったことはほとんどないと思うのですが、全体としてはこんな形です。ここに棒があります。この棒は3メートルから4メートルぐらい、要するに棒状の材料があって、後ろからこの棒状の材料を押し、ちょっと逆になりますが、奥から来た棒が真ん中に出ています。

これは自動旋盤なので、材料を回転させます。回転している材料に、カムがここに何枚かついていて、複数枚付けたカムの形がいろいろあります。ここの端っこにこの機械の装置が付いていまし

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

て、3枚から4枚全部セットにして、カムが一周すると、回転している材料にこのカムの端っこが当たって、要するにこの真ん中に刃物が4枚あれば、4個の刃物が出たり入ったりします。ただ、それぞれ形が違い、出るタイミングが違うので、回転している材料に刃物がそれぞれ当たることによって、一応いろいろな形が作れる自動旋盤です。

この特徴は、このカムが1回転すると部品が1個できます。当然、カムはそんなに高速回転していない、ゆっくり回転していますが、10秒、15秒ぐらいで部品が1個できます。ですので、1分間で4個とか5個とかの部品ができます。逆に言うと、一回転で一つの部品を作るので、しかも15秒ぐらいでできるということですから、そんなに複雑なものはいけません。ただ、シャフトとかピンとかネジとか、そういったものを大量に作る場合はこれを使っています。

1個できると、最後に全部切り落とします。切り落とすと、受け皿があって、そこに1個、できた部品が落ちます。同じように、カムが一回転する間にまた部品ができて、1個切り落として、受け皿にどんどん、1分間に4個、5個の部品ができる機械です。

ですので、昭和の大量生産、日本が全世界から大量生産部品をかなり取ってきて、ものすごく製造業が伸びた時に大活躍した機械です。カム式自動旋盤自体はもう製造が中止になっています。機械自体が製造中止になっておりますので、安い単価で大量に小型部品を生産している会社はこの機械をまだ持っていますが、基本的には持っている会社は少なくなっているのです。この分野の売り上げも年間で2,000万円をちょっと切るぐらいとなっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

コレットチャック部門

主に小型自動旋盤で使われるコレットチャックの製造・販売

コレットチャックが主に使われる機械

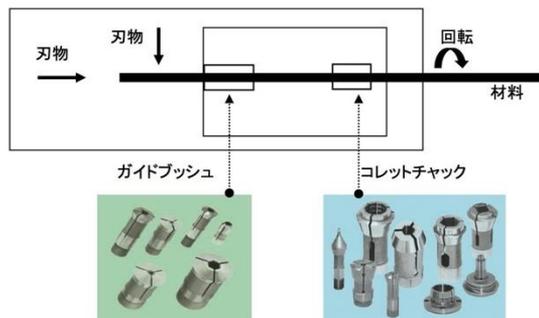
NC旋盤 2,257億円(2021年生産額) 14,272台
うち 小型CNC自動旋盤 約1,472億円(2021年新規販売額)

主な小型CNC自動旋盤メーカー

シチズンマシナリー、スター精密、ツガミ、高松機械、エグロ

特殊コレットチャック

専用機 536億円(2021年生産額) 2,031台



加工部品

精密機械、産業機械、電子部品、半導体、自動車、航空機、医療機器、ガス・水道栓、住宅機器など



5

続きまして、当社の現状の主力の、コレットチャック部門です。コレットチャックは、カム式自動旋盤がカムという円盤を使って刃物を制御していたのですが、これはコンピュータ制御ですね。この右上にあるのは、シチズンマシナリーの機械で、カムの代わりにコンピュータが付いています。いろいろな部品の材料とか、イラストにありますように、ここに材料がありまして、これがコレットチャックです。

これがガイドブッシュというもので、この材料はだいたい丸が多いのですが、丸い棒をコレットチャックで、要するに開閉してキュッと締めて掴んで、高速で一分間に5,000回転とか1万回転します。この棒、材料も4メートルぐらいありますから、高速で回しますと、先端の出ている部分が当然振れますので、振れを抑えるためにガイドブッシュがセットで必要になります。

コレットチャックと書いてあるのですが、コレットチャックガイドブッシュです。もう一つ言うと、この回転している材料に刃物を当てて、片側の形状を半分作った後に、今度は裏側を加工確保しなければいけないので、こっち側に背面チャックというものが、実はあります。

ですので、基本的にコレットチャック、主軸のコレットチャックガイドブッシュ、半分片側を加工するためにこっち側に背面チャックがあって、3セットが必要になります。機械が1台売れます

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

と、3セットが必要になって、いろいろなサイズが必要になるので、基本的には新しい設備が出る
とコレットチャックが、使っているユーザーさんはいろいろなセットが20本、30本必要になるも
のです。

これも当然、高速で回転させていますので、コレットチャックガイドブッシュも摩耗します。かな
り精度が必要な工具ですので、見た目はちょっと簡単そうですが、非常に高速回転した時に真円
度、要するに回転した時に振れてしまうと困ります。ですので、その辺の作る時の、かなり精度を
出すノウハウが必要でして、この辺も大手企業がなかなか参入しづらいです。精度の良いものを納
期を短くして納めていけば、リピートの注文が期待でき、現状の主力の事業になっております。

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	3,586億円(2021年生産額)	33,612台
NCフライス、中ぐり盤	109億円(2021年生産額)	475台

使用される工具	超硬エンドミル	509億円(2021年生産額)
	超硬ドリル	380億円(2021年生産額)
	その他超硬工具	337億円(2021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

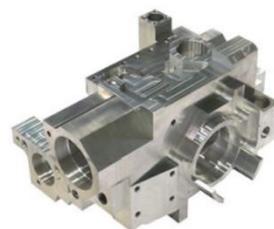
加工部品のイメージ



- ・材料を固定し、切削工具が回転して材料を切削し部品形状を作る
- ・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

加工部品

一般機械、自動車、精密機器、電子部品、航空機、金型



6

続きまして、三つ目の切削工具部門です。さっきのカム式自動旋盤、また、コレットチャックを使
うNCの自動旋盤は材料が回転しています。今回は材料を固定しています。この真ん中に出ている
棒が切削工具なのですが、切削工具が回転して、固定してある材料を削っていきます。

ですので、比較的小さいものから、要するに小型自動旋盤、コレットチャックとかカムは手のひら
に載るような精密な小型のものが主力、主流になりますが、マシニングセンターは小さいものか

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

ら、例えば飛行機の構造物、要するに胴体を作るとか、船の船体を作るとか、非常に大きいものを含めて幅広く使われております。

ただ、ここに書いてありますように、使われている機械がマシニングセンターで、だいたい年間の、2021年の暦年の設備の販売額が3,600億円弱です。マシニングセンターを設備したお客さんが、当然、刃物、切削工具がないと加工できませんので、切削工具のいろいろなものを買っています。

真ん中にある超硬エンドミル、超硬合金でできているエンドミル、ドリルが、一般的には使われ、これが500億円とか、年間で400億円弱という、新品の市場になっております。

当社が、初め、1999年に切削工具部門で始めたのは、要するに、三菱マテリアルとか日立ツール、住友電工とオーエスジー、そういう大手の工具メーカーが販売したこの辺の刃物は、当然削っていますので消耗しますから、それを再研磨することからスタートしています。

当初、再研磨をスタートした時は、もともと当然消耗した工具を再研磨している、そういう業者もありました。ですが、当初は、三菱とか日立ツールなどが新品を作る高精度のコンピュータ制御の研削盤がございました。1台2,000万から2,500万ぐらいするのですが、通常のそれまでの研磨屋さんと比較的、200万、300万の安い機械で職人さんが削っていたので、包丁の研ぎと一緒に刃はついています。切れはまあまあというものから、大手工具メーカーが新品を作るのと同じ高精度の機械で再研磨することにした。

要するに、メーカー再研というのがあります。メーカーで買った高い工具をまあまあの切れ味で再研磨しても仕方がないので、きちんとした再研磨をしたいお客さんはもともとの作ったメーカーに戻して、メーカー再研で新品同様に研ぐというのがありました。そこの分野を目指して、メーカーが新品を作っているのと同じ高精度の機械を入れて再研磨をやり始めて、単価もメーカーに出すよりも大幅に安く、納期も早くしました。今、その機械が37台入っていることで、再研磨部門では、世の中にある再研磨屋の中では全国でも3本指に入るぐらいの規模になっております。

もう一つ、2007年から始めた特殊切削工具、別注切削工具と言っていますが、例えば、これはタービンの中に回転しているフィンですが、かなりウェーブして、真っ直ぐではないのです、溝が。こういったものを加工するために、市販の工具ではちょっと加工できないケースがあるので、加工するユーザーごとに特殊な工具を作るケースがあります。これは、三菱とか日立とかああいう大手のメーカーに頼むと、ちゃんとしたものは確かに作るのですが、納期が2カ月、3カ月かかる、もしくは形状によってはできない、また、1本販売しなくて5本単位にしてくださいということで、単価が非常に高いです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ということで、当社がコレットチャックでも培っているのですが、ユーザーの希望する形状に合わせて、短い納期で1本から作ります。その辺は、コレットチャックで培われたノウハウを生かして、切削工具でも1本から、メーカーに頼むよりも大幅に安く、しかも納期を圧倒的に早く対応することによって、2007年から始めて今に至っています。これも今12台、プラスちょっと違う機械が2台あるので、合計で14台まで広がってきています。

事業の概略は以上でございます。

2022年6月期 決算概要

売上	世界的なサプライチェーンの断絶から徐々に回復し、部品不足による生産調整は一部に残るものの世界の生産活動は戻ってきて、当社の受注も緩やかに増加。
原価	増収に伴い原価率は低下。経常的な製造に関する原価は、大きな変化はない。従業員向けの株式報酬の採用により人件費増加。
利益	人件費増加により、売上高に対する利益率は低下。

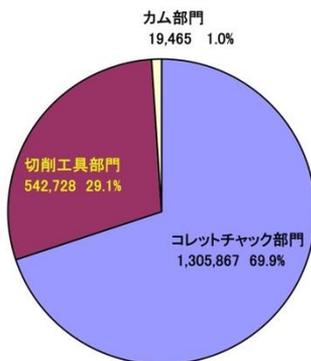
人件費

	(千円)	
	31期	32期
労務費	719,089	828,965
コストに占める比率	55.7%	57.8%

設備投資額と減価償却費

	(千円)		
	30期	31期	32期
設備投資額	167,456	139,244	184,647
減価償却費	177,766	181,233	154,284

部門別売上構成比(千円)



実質機械受注と月次売上高



7

続きまして、終わりました決算期、2022年6月期の決算の概要です。

売上に関しましては、世界的なサプライチェーンが断絶したとかで、部品の欠品により自動車が減産になったとか、いろいろな出来事、ロシアのウクライナ侵攻とか、そういったものがあつたのですが、基本的には製造業はそれほど悪い状況ではなく、むしろ、そこそこの生産量がある状態で終わりました。

ただ、最後の当社の第4四半期、今年の4月から6月にかけてはいろいろな影響が出てきて、金利が上がったり、インフレ率が世界的に上がったことで、製造業も多少影響が出てきておりまして、ちょっと頭打ちになった感があります。第3四半期までは、月ごとの波はあつたのですが、基

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

本的には堅調に推移して、第4四半期ちょっと下がった状態で終わったのが、今度の決算でございました。

原価に関しましては、昨年の12月、従業員向けの譲渡制限付株式報酬ということで、2億9,300万を従業員107名に対して付与しました。それが、期間按分で人件費に加算されるので、今期ですと約5,800万円、人件費が増加しております。

ここに人件費がありますが、32期、2022年は8億2,800万、前の期が7億1,900万です。これは、売上が10%増えていますので、10%増えますと、通常は売上の25%ぐらいが営業利益になります。その営業利益の20%を人件費、賞与として每期支給しております。

それが、若干、売上が増えたので、人件費ももともと上がっているのですが、プラス、5,800万の加算があったので、増収率に比べて利益率の増加、増益率はちょっと抑えられております。ただ、これは3年間の譲渡制限で、3年後にはこの特別に人件費が増えることがなくなりますので、また通常の、この18億レベルであれば、売上に対して25%ぐらいが営業利益になる形に戻ると思っております。利益に関しましては今ご説明したように、人件費の増によって利益率は低下していません。

部門別は、特に大きな変動はなく終わっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2022年6月期 損益の状況

(単位：千円)

	2021年6月期			2022年6月期			増減要因
	売上高	売上構成比	前年同期比	売上高	売上構成比	前年同期比	
売上高							
コレットチャック	1,167,349	69.9%	94.8%	1,305,867	69.9%	111.9%	全般的に量産部品加工が復調し、緩やかながら増加となった。
切削工具	481,458	28.8%	95.7%	542,728	29.1%	112.7%	量産部品、設備など回復し、増収となった。
自動旋盤用カム	21,045	1.3%	81.4%	19,465	1.0%	92.5%	カム式自動旋盤で加工する部品は限定されていて減収に終わった。
合計	1,669,853	100.0%	94.9%	1,868,061	100.0%	111.9%	
売上原価	1,031,270	61.8%	98.9%	1,147,841	61.4%	111.3%	株式報酬費用で人件費が約5,000万円増加。
売上総利益	638,582	38.2%	89.0%	720,220	38.6%	112.8%	
販売費及び一般管理費	259,775	15.5%	97.7%	287,148	15.4%	110.5%	株式報酬費用で人件費が約700万円増加。
営業利益	378,807	22.7%	83.9%	433,071	23.2%	114.3%	
経常利益	389,983	23.4%	84.3%	444,456	23.8%	114.0%	
当期純利益	268,560	16.1%	84.1%	310,445	16.6%	115.6%	

8

結果的にコレットチャックが、終わりました期で13億500万、切削工具が5億4,200万、自動旋盤用カムが1,900万円で、全社的には18億6,800万円です。

販管費が2億8,700万、右に書いてありますように、販管に人件費が入っていますので、700万増加しています。製造原価は先ほど申しました、株式報酬で5,000万増加しています。

利益としては、営業利益が4億3,300万で終わりました。売上が11%増えて、営業利益が14%増益になっていますが、人件費の加算分がなければ、本来、25から30ぐらいまで上がっているはずで、若干、今回は抑えられています。今回と来期は抑えられる状態になります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2022年6月期 財務の状況

(単位：千円)

事業年度 資 産	2021年6月期		2022年6月期		増 減 要 因
	金 額	構成比	金 額	構成比	
現預金	6,881,276	75.7%	6,965,864	73.5%	
売上債権	406,642	4.5%	386,287	4.1%	売掛金 16,636千円減少
棚卸資産	257,656	2.8%	269,073	2.8%	仕掛品 10,603千円増加
その他流動資産	869	0.0%	98,491	1.0%	
固定資産	1,550,032	17.0%	1,759,767	18.6%	長期前払費用 138,351千円増加、機械及び装置 40,395千円増加
資 産 合 計	9,096,477	100.0%	9,479,485	100.0%	
負 債 ・ 資 本					
買入債務	16,112	0.2%	18,589	0.2%	
その他流動負債	182,649	2.0%	246,901	2.6%	未払法人税等 56,790千円増加
固定負債	485,583	5.3%	525,040	5.5%	
負 債 合 計	684,345	7.5%	790,531	8.3%	
純資産合計	8,412,131	92.5%	8,688,953	91.7%	自己株式 149,111千円減少 自己株式処分差益 143,850千円増加
負債・純資産合計	9,096,477	100.0%	9,479,485	100.0%	

9

B/S、財務状況です。2022年6月期、特に大きな変化はなかったです。なかったというか、通常どおりですが、一番下の純資産、この分野で従業員に付与した譲渡制限付株式は自己株式をかなり持っていましたので、自己株式を処分する形で付与しております。21万3,200株を処分して、自己株式の買入単価が700円、処分したのが1,385円、約倍弱になっています。

自己株式は資本の部からマイナス勘定になっており、マイナス勘定が1億4,900万減ったので、自己資本がその分増えて、かつ、処分差益が1億4,300万です。それで自己資本がまた84億から86億に増えている状態で終わりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2022年6月期 キャッシュ・フローの状況

(単位：千円)

	2021年6月期	2022年6月期	対前年比増減額	増減要因
営業活動によるキャッシュ・フロー	392,250	606,192	213,941	主な増加要因：税引前当期純利益 443,881千円 減価償却費 154,284千円 主な減少要因：法人税等の支払額 111,944千円
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 137,543	▲ 185,115	▲ 47,572	主な減少要因：有形固定資産の取得による支出 184,059千円
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 240,581	▲ 336,641	▲ 96,059	配当金の支払額： 335,549千円
現金及び現金同等物の増減額	14,125	84,434	70,309	
現金及び現金同等物の期末残高	1,043,113	1,127,547	84,434	

10

キャッシュ・フローは特にそれほど大きな例年との違いはなかったもので、割愛させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



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

11

今後につきましては、自動旋盤用カム部門は、冒頭お話ししたように、カム式自動旋盤自体がもう製造中止になっており、カム式自動旋盤を使っているお客さんももう何十年も前から持っているので減価償却費がないです。

かつ、先ほど申しましたように、10秒、15秒で1個の製品ができるということで、いまだに自動車とかを含めて、シャフトとかピンという結構大量に使われる部品に関してはコストが安く使われています。要するに、発注する側としては、カム式で作ったものの部品単価がものすごく安いです。同じ部品をNC、コレットチャックのところで説明した、コンピュータ制御の機械でやりますと、やはりどんなに短くても同じ製品を作るのに1分以上時間がかかります。圧倒的に、4倍から5倍のスピードできるので、1個あたりの加工時間が長いということは単価が当然上がります。

ですので、カム式で加工して安い単価で仕入れたいという、自動車の大手メーカーとかを含めて、そういう要望があります。ですので、カム式は、今使っている機械が本当に全部壊れるまでは多分なくならないと思っております。この分野は、私どもも設計が1名と製造が1名で、減価償却もほとんどありませんので、そういった意味では、もう人件費のみとなっております。お客様の、今の年間で2,000万弱ぐらいの売上であれば、十分にまだ利益は出ます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

50年以上前の創業の時に始めた事業でありますし、カム式自動旋盤を使っているお客様は、まだ大手企業を含めて結構100台、200台持っている会社があって、供給メーカーがほとんどないので、この分野は絶対に供給してくださいという強い要望があり、大幅な、特に赤字にならない限りは続けていく、感謝の意味を込めて供給責任を果たしていきたいということで、自然体のところでございます。ただ、徐々に減っていくとは思いますが、ゼロにはならないと思います。そう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 20~30億円

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

<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

12

続きまして、現状の主力のコレットチャック部門です。これに関しましては、先ほど申しましたように、材料を回転させて、手のひらに載るような小型の精密部品加工に使われております。

小さい精密部品加工で、どちらかという、回転しているものに、刃物が出ますから丸っこい部品ですね。四角い部品は機械では作れないので、丸っこい部品で、要するにナットとか、複雑な形状している、缶と缶をつなぐ継ぎ手とかは、かなり産業用機械にも自動車にも航空機にも入っていますし、あらゆる分野に入っております、精度度が要求されます。ですので、コレットチャックを使う自動旋盤で製作するのが、おそらく丸物の精密部品加工では一番、加工時間が短いです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

先ほど申しましたように、4メートルぐらいのバー材を、連続加工して同じ部品を延々と作り続けることができるので、カム式よりも多少時間がかかるとしても、1回セットすれば4メートル分の材料が全部部品になるまで延々と動きます。夜間に動かしたり、無人で動かすことも可能です。そういった意味では、コスト的に圧倒的に他の加工方法で作るよりも自動旋盤で作るほうが早いということで、その中で精密部品はより精密化して複雑化してきているのが現状です。

コレットチャックも、ここに書いてありますように、推定市場、大体小型自動旋盤のCNC、コンピュータ制御の自動旋盤のコレットチャックの市場は25億とかそんなものだと思います。ですが、より精密なものが要求されるということで、標準品にちょっと手を加えたセミオーダー品がかなり増えています。先ほど、切削工具のところでもお話ししましたように、セミオーダー品になると、コレットチャックのメーカーも、単純な標準品でも精度を出すために作る手間が、工程が結構あります。ノウハウが必要です。

特殊品になってくると、またプラスアルファの加工時間や、ノウハウが必要になってくるということで、なかなか頼むコレットチャックのメーカーが少なくなってきています。専業でやっているところは、ますますノウハウを蓄積し、例えば機械メーカー、昔、シチズンマシナリーとかツガミとか、そういった大手の自動旋盤を作っていたメーカーが、自社でコレットチャックを作っていたのですが、非常に手間がかかります。機械自体を売りますと、1,000万、1,500万です。コレットチャック1本を見ますと、例えば1万5,000円と、しかも手間がかかって、お客さんがこの先端をちょっと長くしてほしいとか、内径に段をつけてほしいと言うと、大手メーカーはもうその時点でお手上げになってしまいます。

それで、だんだんと大手メーカー、機械メーカー自体がもう作るのをやめて、当社のようなコレットチャック専業メーカーに頼んできております。その中で、当社は多分5割以上、6割ぐらいのシェアを占めていると思います。かつ、始めてもう50年近いということで、機械の台数が圧倒的に多く、人も多いですし、機械が多いということは古い機械も多いので減価償却費がかなり抑えられています。もちろん、新しい機械は必要な都度入れているのですが、それは知れていますので、やはり減価償却費が、要するに固定費が抑えられて、人件費はきちんと払っていますし、払うというか、人件費はきちんと負担してインセンティブをつけてやっております。

また、材料費が売上に対して、大体通年ですと8%くらいです。昨今、材料費の高騰が非常に話題になっていますが、それでも終わりました期で、売上に対して10%の材料費です。材料費が抑えられて、かつ、固定費が低いということで、コレットチャックを今の受注量で作りますと、大体35%ぐらいの利益にはなります。ですので、コレットチャックに関しましては、標準品は依頼があ

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



れば、なるべく早く作って納品します。また、一品ものは一から作るケースもありますが、標準品に関しては作り置きしている仕掛かり品があるので、2日、3日で納品できるケースが3割から4割で、だいたい7~8割は1週間以内に納品しています。

一から作る場合は、さすがに旋盤から材料を削って、いろいろな工程をやりますので、これは早ければ10日、かかる場合は1カ月かかるケースもあります。ただ、これは他社に比べて対応力、要するにいろいろな形状に対応できて、かつ納期が早い部分はまだあります。ですので、ここはさらに詰めて、納期対応をもっと短くして、さらにいろいろな形状に対応できるように、技術の習得、設備の増設、人員の育成を図ることによって、安定的に今後も受注が確保できると考えております。

今後の事業展開 ~ 切削工具部門

対象企業	主要加工内容	切削工具の状況	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、外部購入(工具商社経由) 社内再研磨、メーカー再研磨	△ △	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	○ ◎	再研磨会社 150社程 全国規模 4~5社 地域型、個人経営 工具商社系
中小加工企業 18万社程度	単品加工 設備・治具、金型 小中ロット加工	市販切削工具 特注切削工具	○ ◎ ◎	特注切削工具 大手・中堅メーカー 10社程度 中小規模メーカー 数十社

<市販切削工具の例> 再研磨



<特注切削工具の例> 製作および再研磨



13

最後に、切削部門です。この分野は、先ほど申しましたように、1999年に日立や三菱とかオーエスジエが作っている標準的なものの再研磨からスタートしております。直接ユーザーさんから宅急便で送ってもらって再研磨して、1週間ぐらいで返却するやり方ですが、先ほど申しましたように、メーカーよりも安く、納期が早く、確実な品質でやっておりますので、今、6,000社を超えるところまで顧客層が増えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

ただ、この分野、再研磨は、私どもが入れた高精度の研削盤、要するに刃物を研磨する機械を入れれば、ある程度のメーカー再研に近い研磨ができます。それで、工具メーカー、工具商社なども機械を入れて、要するに単純に工具を右から左に販売するだけではなくて、自社で売った工具のアフターフォロー、再研磨するところも出てきております。また、大手の工具メーカーのメーカー再研と、自動車メーカーなども、大量に使っているところは自社で研削盤を入れて、社内研磨をやっているところもあります。

再研磨に関しては私どもの研磨も気に入っていただいて、先ほど申しましたように 37 台の機械があります。例えば、50 本、100 本送った時に、他の研磨屋さんですと、納期が 1 週間と言っているのが、2 週間になったり、3 週間になったりします。当社の場合は 37 台あって、十分に余力がありますので、1 週間というのは厳守して、品質がしっかりしていて、大量に出してもちゃんと納期に戻ってきます。

要するに、車の部品などは、量産しているところは、1 週間できっちり戻ってくれば工具の予備を買わなくていいのですが、1 週間と思っていたのが 2 週間、3 週間になると、新品を手配しなければいけません。よりコストがかかるということで、かなり真剣に再研磨をやっているお客様からの受注があります。また、個人のお客様の少人数でやっている製造業でも、やはり当社の品質と納期を気に入って出していただいているお客様がいらっしゃるのので、この分野はきちんと送っていただければ、対応していく形で考えております。それで、現状ですと、年間で 4 億円ぐらいの売上ですが、これは確保できると考えております。

もう一つは、別注の特殊の切削工具、これはお客様、要するにユーザーさんが加工する時に、いろいろな部品の形状があります。市販の標準品だと加工できない形状が多々あります。その場合は、標準品を、例えば 2 本か 3 本使ってどうにか確保するケースもありますし、それができなければ仕事を諦めてしまうケースもあります。

当社が携わっているのは、標準品で 3 本を使うところを、いろいろな形にすることによって 1 本でやるとか、2 本で加工ができるという、世の中になく刃物を一から作ることをやっております。それは、三菱とか日立とか、先ほど申しましたように、大手メーカーに頼んでもできないことはないのですが、納期が非常にかかります。また、本数が 1 本からは対応しないと、非常に柔軟性がないということです。当社は 1 本から、納期的にも早いものは 1 週間で、お客様によってはどうしても、例えば週末、土曜日もやっているから週末使いたいと言えば、2 日、3 日で仕上げるということにも対応しています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



あとは、廃材ですね。大手メーカーが販売した市販の刃物の、刃がついているのはこの上の部分で、この部分が使えなくなると、従来は廃棄していたのですが、この下の丸い棒の部分は、実は削って、こういう刃物に再利用することができます。当社はそこも含めてユーザーさんが、廃材というのはこのシャンクの部分が残っている工具が結構出るので、それを再利用して世の中になく刃物を作ることによって、もちろん工程の短縮ができることと、工具代の節約になります。

再利用、リユースは節約になると、加工賃のみでいけますので、そんなにコスト的に負担がかかるわけではない、むしろコスト的には助かるということで、この辺も、なければ一から同社の材料から作るのですが、それも1週間で、価格的にも妥当な価格で対応することで、この分野を今、一番伸ばしていけないといけないと、注力しております。

この分野は、こういう特殊な工具が1週間とか10日でできないと思っているユーザーさんがかなり多いので、そういったところは結局仕事を諦めるか、工程を2工程、3工程で、2本、3本の刃物を使ってどうにか加工しています。ですが、それが1本に集約できれば当然、加工時間が短縮できますので、かなり年間通じてのメリットがあるということで、この啓蒙活動を営業でやっています。

ただ、従来、営業活動を専任でやっているのは私1人で、今後、さすがにこの分野を伸ばそうと言っているのに、ずっと営業1人ですとはいかないので、人選して、この分野を増やして、的を絞って、どういう業種にどういう刃物、業種によっていろいろと使う刃物が変わりますので、そこをポイントを絞って複数人で営業することを、まず考えております。

もう1個は、先ほどありました、工具商社ですね。工具商社は、要するに、メーカーから工具を買ってユーザーさんに販売しております。全国に2,600社ぐらいあると言われていたのですが、先ほど申しました、自社で研削盤を入れてやっているケースもあります。ただ、特殊品の刃物になりますと、それなりのノウハウと、さらに高精度の機械が必要になってくるので、1台4,000万とかの機械が必要になります。

当社がそれを今14台入れています。工具商社の方は、かなりユーザーを持っています。商社の営業が、例えば一つの商社で10名いれば、その先に100社とか200社のユーザーがあります。今特にやっているのは、そういう懇意にしてくれる商社の方は、比較的大手企業にも地元の優良企業にも入っていますので、そこに同行営業して、当社の強みであるこういう特殊工具や、再研磨の精度が良くて数量にも対応できるという話をすることによって、かなり広がりを持ちつつあります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



さらに、これも拡大、スピード感を持ってやるために営業をもっと増やすことと、より真剣になってくれる工具商社を増やすことによって、営業の人数が少ない部分をカバーしようと、今注力して動いているところです。

徐々にそういった成果が出始めてきているので、ここを引き続きやっていくことによって、中期経営計画も出しておりますが、それを達成しようということをやっております。

以上が説明になります。ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質疑応答

司会 [M]：それでは、質疑応答に入ります。なお、この説明会は質疑応答部分も含め、全文を書き起こして公開の予定です。従いまして、もし匿名を希望される場合には、質問される際、氏名を名乗らないようお願い申し上げます。

ご質問、いかがでございましょうか。

質問者 [Q]：本日はご説明ありがとうございました。各切削部門とか部門ごとの利益率は公開されていますでしょうか。

林 [A]：部門ごとですと、決算短信などには、販管費を除いた製造の粗利は出しています。それと、先ほど申しましたように、コレットチャックでは 35%ぐらいで、切削工具では、今の売上水準であれば 20%弱ぐらいです。カムはそれよりは、売上の増減によって変わりますが、やや少し減る構成でございます。よろしいですか。

質問者 [Q]：1 点、お尋ねしたいのですが、これまで継続的と言いますか、連続的に設備を増強されてきたのですが、今期のご予定はどんなものを何台ぐらいでしょうか。

林 [A]：一つは、コレットチャック切削工具で既存の効率化、要するに既存設備に加えて新しいものを入れたほうがいい場合は効率化します。

また、先ほど、最後にご説明した、切削工具の特殊品で、今年の 6 月に 2 台新たに入れていますが、受注状況によっては、一番力を入れているところなので、新しい機械を、別注の特殊切削工具を数台入れる予定です。これは進捗状況によりますが、大体イメージとしては年間で 1 億 5,000 万ぐらいの設備はしようと思っております。よろしいですか。

質問者 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。それでは、ご質問がないようですので、これをもちまして、説明会を終了いたします。本日は林社長様、大変ありがとうございました。

林 [M]：どうも、お忙しいところありがとうございました。

司会 [M]：ご参加の皆様、ありがとうございました。

[了]

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



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。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

