

# 登壇

---

**司会**：お待たせいたしました。定刻となりましたので、ただ今から、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。

初めに、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**：よろしくお願いいたします。本日は、まず林様からご説明いただいた後、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**：おはようございます。あらためまして、エーワン精密の林でございます。本日はお暑い中、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。

本日は、当社の事業概要をお話しさせていただいて、それから2024年6月期、終わりました決算期の概要と今後について、この3点でお話をさせていただきたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

使います資料は、お手元の決算説明会資料を使わせていただきます。

まず、当社の経営理念です。どういう事業をやっているかという前に、どういう考え方でやっているかということをさらっとお話しさせていただきます。

メーカーです。製造業用でございますので、高品質の製品を低コストで短納期、当たり前のことですけれども、とにかくこれを追求しようと、顧客ニーズを充足するため、お客様が必要とする仕様・品質の製品を可能な限り短納期での納品するということに注力しております。

さらに、ものづくりに不可欠な工具、特に消耗工具に特化しております、これを安定的に供給することで、製造業に資するというのを第2の理念としております。

3に、当然世の中に貢献する、要するに社会に貢献するという、その貢献をして、かつ適正な利潤を上げて、当社は上場しておりますので、株主様に還元をしていくということの3点を経営理念として事業活動をやっております。

続きまして、それではどのような領域で当社が事業をやっているかということについてお話をさせていただきます。

製造業の加工方法には、主に大きく分けて三つございます。一番上にあります塑性加工、要するに力を入れて変形させるということです。代表的な加工がプレスであったり、板金であったり、鍛造であるということです。

2番目に、付加加工。溶接して、要するに部品をつなげて増やしていくと。それが付加加工で、溶接であったり3Dプリンター、今はやりの、付加していった部品を製造するという加工があります。

当社が主に事業領域としているのは3番目の除去加工です。切削であったり、研削であったり、あとはワイヤーカットというもので切断をして、部品を除却して、少なくしていった形をつくると。当社はここにフォーカスを当てて事業展開をしております。

特にその切削の中で、ここにありますのは材料を回転させて、それに刃物を当てる、切削工具を当てて削る。要するに、昔のろくろというのがあるんですけど、あとは陶芸をやってらっしゃる方は、円盤状の上に粘土を置いて形を変えたりしていると思うんですけども。あれを工業的な材料でやっているのが、要するに旋盤ですけども、旋盤で材料を保持して回転させる機械がコレットチャックです。

当社の今のメインの一つであるのがコレットチャック部門です。材料を回転させるための機械工具をしております。

もう一つのメインが、材料を固定して、切削工具を回転させて切削工具を動かすことによって形状をつくる。要するに切削加工です。これに使用する切削工具の製作や再研磨、これを第2の事業として、この二つを主力としてっております。

次のページです。当社の事業の変遷です。1970年に創業いたしまして、自動旋盤用カムの製造・販売をしております。この分野に関しましては現状、年間の売上で1,200万円から1,300万円ということで、以前は5億円とか6億円の年間売上があったんですが、現状はもう限りなく縮小してきています。

ただ、創業のときに大きく製造業で活躍した機械がカム式旋盤でございますので、そこで当社の礎をつくらせていただいているということで、これはいまだに続けてっております。

2番目が主力の一つ、コレットチャックの製造です。この販売は1976年から開始しております。カム式自動旋盤というのは、汎用機と呼ばれるコンピュータ制御ではない機械ですけども、コレ

---

## 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



ットチャックのメインはコンピュータ制御の機械です。CNC 自動旋盤というもので使われております。

そして、今現状もう一つの主力になっています切削工具、これは二つに分かれていまして。当初は1999年に切削工具の再研磨、工業用刃物ですので材料を削っているうちに傷んでまいります。それを高精度の研ぎ直しをすることによって再利用するということの研ぎ直しを始めております。

その研ぎ直しをやっているうちに、だんだんと特殊ないろいろな工具の製作、一から製作をしてほしいという依頼が増えまして、2007年に特殊切削工具の製作というのを始めております。切削工具は二つ、市販品の再研磨と、お客様のオーダー品の特殊切削工具の製作、この二つに分かれますけれども、大きく分けてコレットチャックと切削工具が当社の今の現状の主力でやっております。

先ほども触れましたように、旋盤による旋削加工、要するに材料を回転させて削るか、もしくはマシニングセンター・フライスによる切削加工に使用される工具。材料を固定して、切削工具を回転させて削りますというものに特化しております。

機械によったりとか、削る材料によったり、いろいろな削る部品の加工形状によったりして、切削工具であったりコレットチャックというのは非常に種類が多くなっております。単純にはコレットチャック、切削工具というひとくくりですけれども、種類がなかなか多いので、これに全部対応するのは難しいということで、大企業であっても部分的な対応であって、幅広く、しかも小ロット、少数から対応する会社が少ないということで、当社がその辺の、要はニッチ分野ですね、大手がやりにくく、数がたくさんあって、しかもロットが少ないというニッチ分野に特化をして事業展開をしてきております。

他社との差別化では、今申しましたように種類が多いということで、精密加工に使われる機械工具でございまして、当然工具の精度が必要になってくるということで、つくるのには見た目はそんなに難しい形状はしていないんですが、精度を維持しながらつくるというのが非常に難しい部分でございまして、その辺のノウハウと多品種、小ロットに対応し、かつ精度を出すというところで、当社の強みが発揮されていると認識しております。

顧客数は、現状ですと1万社以上です。以前は1万6,000社ぐらいあったんですけども、このところ新しいシステムを導入ということで、お客様の口座の再確認をしたところ、廃業であったり、特に日本の製造業は今、廃業であったり、倒産であったりということは、かなり現実的に多くなってございまして。当社の顧客層の大部分、98%は中小企業でございまして。

---

## 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



かなり会社がもう既になくなっていくというケースもありまして、現状ですと、恐らく1万社ちょっとぐらいというのが実際のところであろうということで、今回、1万社と書かせていただいております。

もう少し詳しく説明させていただくと、主力の二つのコレットチャックと切削工具です。コレットチャックはここにありますが、これはスター精密さんのホームページから抜粋してありますけれども、形としてはこういう形です。原理としては、この黒い部分が材料になっております。4メートルほどある材料、鋼材をコレットチャックにまず加えまして、コレットチャックはこんな形です。

この後ろに4メートルほどありますので、高速で回転させます。1分間に3,000回転とか1万回転で高速に回転させますので、当然材料が振れます。ですので、サポートで先端にガイドブッシュというのがセットで付きます。これで高速に回転させて先端の振れを少なくするガイドブッシュがあって、この突出している部分に赤い線の切削工具を当てることによって、回転しているものを削ることができます。

これですと、片方、右側だけしか加工はできませんので、これの加工が終わりましたら、今度はここを切りまして、反対側の背面チャック、背面コレットというんですけれども、これが動いてきて、半分加工した材料をつかみまして、また反対側を加工するという形です。これはコンピュータ制御でやっておりますので、1個加工が終わりますと、こちら側の加工が終わりますと、両面、右と左、両方加工が終わりますので、これが下の受け皿にほとんど1個落ちてくるということです。

短ければ2分ぐらいで1個の部品ができます。2分、3分で1個の部品ができて、また後ろから、この材料は4メートルありますから、これをずっと押してきて、同じ加工をコンピュータでひたすらつくり続けると。4メートルの材料がなくなるまで加工ができるというのが、CNC、自動旋盤です。ここで使われているコレットチャック、ガイドブッシュ、背面コレットチャックというのが大体当社で販売しているメインの製品でございます。

ここに赤いところに切削工具がありますので、あとはこっちのマシニングセンターという材料を固定して切削工具、この辺の工具を回転させて材料を削っていきます。だから切削工具を動かしながらコンピュータ制御で形状をつくっていくという切削加工のメインになるものですが、この中で切削工具、赤い部分はいろいろ予備でありますので、これが随時入れ替わって、いろいろな形の切削工具がありますけれども、コンピュータで制御をして、部品を加工していくといったもので使われております。回転させて基本的には削る部分に関わる機械工具に特化しているという事業でございます。

---

## 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



次のページへ行きます。市場規模はどんなイメージかと申しますと、コレットチャック部門に関しましては、今写真がありました、スター精密さんと、ツガミさんと、シチズンマシナリー、この3社がCNCの自動旋盤のメインのメーカーです。この3社で大体世界の7割から8割はカバーしていると言われていています。

暦年のカレンダーで言う2023年の、この3社の合計売上額が2,191億円です。残念ながら、海外比率が高くなってしまっていて、国内で販売した金額は506億円ということで、どの3社もそうですが、国内販売比率が10%から30%ぐらいということで、かなり海外での売上が多くなっています。

一方の切削工具に関しましては、主に使われている機械はマシニングセンターです。オークマとか森精機、牧野フライスとか、こういった会社がメインでマシニングセンターを製造しております。そこで使われる、マシニングセンターは暦年で6,638億円の機械の、設備の販売額がありまして、そこに使われている当社の関連している切削工具は、超硬エンドミルが520億円、超硬ドリルで419億円です。

これは市販の切削工具ですので、これの再研磨もやっておりますので、推定される再研磨市場は、新品を販売したのに対して大体半分ぐらいが再研磨に回ります。再研磨の価格は新品の大体3分の1ぐらいですので、半分、掛ける、しかも30%の価格で計算すると、新品を再研磨する割合が多分年間で100億円から120億円あると思います。

他にも超硬の工具とかいろいろなものがありまして、あとは再研磨は1回だけではないので、大体2回から3回再研磨します。新品の切削工具の再研磨は100億円から120億円と書いていますけれども、2回から3回やって、他の再研磨も合わせると、大体後ほど出てきますけれども、再研磨市場は年間で250億円から300億円ぐらいではあるだろうと推定しております。

あとはもう1個、特殊切削工具の製作というものをやっておりますので、ここの部分です。これは多分150億円ぐらいの新品の工具の製作があるであろうと推定しております。これに関しましては、使っているユーザー様が自社で必要な加工で、必要な形状の工具を特注でつくってもらっているという市場ですので、明確な数字が出てこないんですが、恐らく推定するとこれぐらいの規模はあるであろうと判断しております。

続きまして、次のページです。終わりました2024年6月期の決算の概要につきましては、残念ながら売上が下がっております。要因としましては、特に中国です。中国を中心に、アジアで非常に景気が悪化しております。

---

## 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

もちろん欧州、ヨーロッパも景気が悪化しております、唯一米国のみが比較的というか景気は好調ですが。ただ、製造業に限りますと、アメリカもかなりというか低調な部分がございます、半年から1年ぐらいというのは下がっております。

個人消費は依然活発ですが、製造業に関しましては全世界的に低調な状態で2024年6月期は終わりました。国内の製造業は、当社の98%ぐらいの顧客層が下請け企業であったり、外注先の中小企業でございますので、大手企業が、10%でも減収になりますと、外注先、中小企業に出る仕事量というのは10%ではなくて、30%とか50%が大体減少します。特に量産部品に関しましては、在庫をはかせるために新しい生産がストップしますので、かなり影響が出まして、結果的には減収で終わりました。

原価に関しましては、材料費が多少というかかなり上がっている部分とそれほど上がっていない部分がありますけど、まとめますと材料費は上昇しております。

給与の引き上げも当然これは時代の要請で、昇給であったり、いろいろな手を使って給与部分の引き上げをやっておりますので、コストアップになっております。当然購買費も上がっておりますので、コストは上昇しております。

3年間の譲渡制限をつけて、従業員に譲渡制限付株式を渡しております。それが年間で1億円のコストアップになっておりますので、今年いっぱい譲渡制限が切れますので、今始まっている期の第2四半期までは、年間でいうと1億円のコストアップになっておりますので、売上高に対する営業利益率が5%ぐらい下がっております。結果として、受注減少と費用増加により利益率が最終的には低下したという形で終わっております。

設備とか減価償却に関しましてはここに表があります。当社の連動性が高いと言われていたのですが、民需の部分の実質機械受注です。棒グラフが実質機械受注の月次の2年間の推移です。折れ線が、当社全社の1日当たりの月平均売上です。この推移をトレースしております。

見方によりますが、実質機械受注もやや右肩下がりのような動きをしていて、当社の受注も連動して下がってきています。ほぼ2年間波はあり、上下はありましたが、結果的にはずっと下がってきていて、恐らくそろそろ底を打つ可能性が高いと思っておりますが、現実的にはまだ底を打った感もありますし、また上がるかと思うとなかなか上がっていないという状態もあって、今は底這いの状態になっているという形で終わっております。

損益計算書上で見ますと、終わりました期は、コレットチャックが年間で11億円です。切削工具が4億8,300万円、自動旋盤用カムが1,300万円、合計で16億円ということで終わりました。

---

## 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@scriptsasias.com



販管費が若干上がっております。これはいろいろと要因があるんですけども、人件費の上昇と役員報酬の上昇と、その辺があって、あとは従業員向けの株式報酬があったりということで、若干上がっております。営業利益は1億6,400万円、最終の当期純利益は1億2,000万円を着地しております。

次のページ、財務の状況につきましては、当社は現預金の比率がかなり高いです。要因としては、2003年に上場しておりますので20年以上たっているんですが、ニッチ分野でしたので、大きな設備投資をして本業を大きく伸ばすということよりは、安定的な成長、もしくは性能の維持のための補充ということの設備投資をしてきました。

最後にやっています、2007年に始めました特殊切削工具の製作に関しましては、新しい工場を4億5,000万円で建てて、そこに機械を順次入れておりますので、減価償却費がかなり膨らんでおります。これは将来的に減価償却費ですからキャッシュは出ていかないの、キャッシュは積み上がっているんですけども、逆にまだ受注が取りきれないということで、ここから伸ばしていく一番大きな分野なので。そういった意味では、今後、利益率の改善というのは、順調に伸びてくれば大きな利益率の改善があると見ております。

現預金が減っている要因としては、この66ページに7割とかあった現預金、総資産のうちの7割現預金があったんですが、もちろん設備に大きく使うのが一番いいんですが、今のところ大きく使うというものはなかったの、運用に回しています。

ものは確定利付の社債です。これを5億円やっていますし、他にも運用を始めているので、リスクは限定しながら、やはりコストアップ要因である人件費の増床上昇であったり、電力費であったり、いろいろなものが上がりますので、それをカバーするために利付の債券で運用しております。それで現預金が減っております。この投資有価証券の増加がそうです。

負債資本に関しましては特に大きな変化はないですけども、今、每期、約5億円配当しておりますので、過去の蓄積が、純資産の合計が81億円ございまして、売上規模が16億円ですから、あまりにも純資産が厚すぎてバランスが悪いということで、配当性向というよりは、むしろ純資産から安定的に配当するというので、DOEを3%以上と決めております。実際には今、業績が下がっている中配当を下げていませんので、5%の配当になっていますけれども、これは継続して、大きな本業での設備投資が必要になるまでは続けていくという方針でやっております。

続きまして、キャッシュ・フローに関しましては每期ほとんど変わらないです。構成は変わらないんですが、営業活動によるキャッシュ・フローは税引前当期純利益で増えまして、税金の支払、法人税等の支払で減りました。あとは投資活動、これは有形固定資産の投資です。今期は、従来システ

---

## 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



ムがきちんとしたものが入っていませんでしたので、かなり金額をかけましてシステムの構築を今やっております。この辺の投資があるので、それで5,000万円近くかかりますので、その辺が今期、今走っている期はキャッシュ・フローが出ていきます。

あとは、財務活動の先ほど申しました5億円程度の配当を実施しておりますので、これがキャッシュ・フローのマイナスになっているという形になっております。

以上が終わりました期の概略でございます。

続きまして、今後の展開としまして、先ほど触れましたが、当初の創業のときに始めた自動旋盤用カムに関しましては、終わりました期で年間売上1,300万円ということで、以前の全盛期は5億円、6億円あったんですが、これはどんどん減っております。

ですので、現状これをやめたらどうかという議論も確かに社内ではあったんですけども、ただ、カム式自動旋盤というのは高度成長時代、昭和40年から平成元年ぐらいまでの間に日本の製造業が大きく、大体規模で4倍から5倍になりました。この期間に大量生産で安く高品質の部品をつくれるということで、非常に活躍した機械でございまして、それに合わせて当社も非常に売上の基盤をつくらせていただいて、お客様に多くの受注をいただいた分野でございます。

当時の50年来のお客様は、製造中止になっているカム式自動旋盤を国内に100台、200台、もしくは中国に300台持ったりして、カム式自動旋盤を動かしています。

カム式自動旋盤というのは、簡単に言いますと、カムという円盤状の部品が4枚から5枚付いていて、これが360度、1回転すると、回転している棒に、カムにくっ付いている刃物が動き出して、刃物がいろいろな形で、360度動くうちに材料を削って部品が1個できると。要するに円盤が1回転すると部品が1個できますので、1分間に4個、5個の部品ができます。

そんなに複雑なものではないですけども、ピンとかシャフトとか、ちょっとしたネジとか、そういうものは1分で4個、5個できるので、この機械がなくなるとコンピュータ制御ですと1分間に4個、5個というのは加工できません。コストが全然違うので、お客様も償却済みの機械で安いコストでやっているの、受注単価が全然違っています。

この機械を動かすためにはカムが必要になるので、当社がこのカムの供給のメインメーカーとなっていて、当社がやめてしまうと、まだ現存している数千台の機械が全く動かなくなって、かつお客様のコストが、受注単価が全然変わってきてしまうということで、これはメーカーの製造責任としてできる限り続けようということでやっております。

---

## 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@scriptasia.com



ですので、対策としては設計と製造が必ず必要なので、1名、1名の合計2名で、切削工具の部門を工場内に併設しまして、もともと切削工具をやっていた人間が設計をやっておりますので、毎日受注がないという状態なので、受注がないときは切削工具のほうをやってコストを低減しているという形でやっております。

続きまして、次のページです。メインの一つであるコレットチャック部門に関しまして、もう少し詳しく話をします。先ほどのシチズン、スター精密、ツガミの3社の売上合計が年間で506億円とお伝えしましたがけれども、大体3,700台ぐらいの機械が年間で販売されています。

もちろん過去15年、20年累計で見ますと、8万台から10万台が累計であると思われます。そこから類推して、まず新品の自動旋盤を買いますと、当然最初にコレットチャックなどの工具がありませんので一式を買いますので、機械代金の2%ぐらいの工具を最初に新調すると言われていま

す。ですので500億円に対して2%ですので、新品に対しては新規で10億円ぐらいのコレットチャックの売上があると思います。あとは累計で8万台から10万台現存しておりますので、そこで新たな部品をやるとか、コレットが壊れたということでの補充発注が少なからずありますので、少なくとも12億円ぐらいの市場はあるだろうと。合計で20億円を超えるぐらいの多分市場であります。

要するに、金額的からしても、つくるほうも結構手間がかかるので、非常にニッチ市場というのがこのことから分かります。

一方、今は7割以上海外で売っていますので、2023年に1,640億円海外で売れていまして、1万台以上ですね、海外累計がちょっと少ないかもしれないですけど、14万台ぐらいはあると思われています。

当社の海外売上がどうかというと、ここにありますように終わりました2024年6月期で1億3,500万円、売上比率で見ますと8.4%ということで、海外はやってきたんですけども、積極的に展開しているわけではなくて、注文いただいたものだけ売っているという形になっております。

中身としては、CNC自動旋盤用のコレットチャック標準品というのは、メーカーが決めた標準タイプのものでありまして、大体6割ぐらいが標準品です。国内の製造業は非常に難しい複雑な部品の加工が多くなっておりますので、標準品では加工がしにくい、精度が保ていないというケースがかなりあります。

---

## 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



その場合はセミオーダー品、標準品の先端部分を長くするとか、形を変えるとかという、一部オーダー品にしたものというのが大体 35%ぐらいあります。あとは本当に一から設計から入る特殊品が 5%ぐらいあるというのが当社の受注の中身です。

あとは、本当に専用機のお客様が図面を持ち込みされて、それに合わせて当社が一からつくるというのも一部ありますけれども、これは非常に少ないという形になっております。

これを捉えて今後、標準品とセミオーダー品ともに品質納期を徹底すると書いてありますけれども、標準品に関しましては当社の値段が安いかというと、他社、当然供給メーカーは 5 社ほどと書いてありますが、当社含む、一番大きいのは当社のシェアが多分一番大きくて、半分ぐらいのシェアを持っていると思います。

標準品に関しましてはつくり置きができますので、最初は当社がつくり置きをして、最後に仕上げをして納品するので、注文いただいてから翌日、標準品の大部分はお客様の手元に手元に届くということで、それまでの納期が結構かかるという業界の常識を覆して、当社がシェアを大きく取ったんですが、当然競合の他社も標準品に関してはつくり置きしておいても構わないのでつくり置きして、当社よりも 2 割から 3 割安く売りますということで、ある意味当社は値段を下げていないということで、シェアを取られている部分があります。

セミオーダー品とか特殊品に関しましては、そういうライバルメーカーもそれなりの納期がかかりますし、金額も結構高いものになります。ここでの競争力は非常に高いと認識しておりますので、昔は当社も 10 年以上前というのは標準品がかなり、7 割から 8 割は標準品だったんですが、今はもう 6 割ぐらいまで下がっています。

これは値段を下げて取りに行くという手もあるんですが、ただ値段競争になりますので、ここは当社はやっておりませんので、やはりどちらかというとセミオーダー品とか特注品の比率が今後もますます、日本の製造業の複雑加工に合わせて、標準品では加工できないというケースが増えてきていますので、ここはこの体制を維持しながら、もう 1 回再度、標準品、セミオーダー品ともに品質納期を徹底して、シェアを挽回させていくと考えております。

2 番目の顧客の要望を充足しとあるのは、こういった形はできないとか、こういう加工はできないかというご相談が結構あります。標準品だったら、もうこれをくださいということで、電話なり FAX でオーダーが来るんですが、やはり相談事があって、じゃあどうい設計の工具にしましよるかということの件数が毎日非常に多いです。

---

## 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@scriptasia.com



この分野では他社に先駆けてやっておりますし、納期であったり、その辺の競争力がありますので、これを再度詰めて、より多くの要望を充足して、機械工具として具体化して提供できるようにということを今、努力してやっているところです。

もう1点は、ここの海外比率を見ていただいで分かるように、圧倒的に海外のほうが機械台数が多いです。メインは多分ヨーロッパと中国になるんですけども。

ヨーロッパに関しましては、私も何年か前に実際に現地行きまして、いろいろとコレットの販促というか、販売の可能性を探ったんですが。中小の家族経営のコレットチャックメーカーがかなりヨーロッパは多いです。1社だけ、スイスに SCHAUBLIN という大きなコレットチャックメーカーがあるんですが、そこも本体でつくらずに外注先でつくったりしてしまっていて。ですから、外注先であったり個人経営、同族経営の会社が、かなりヨーロッパは個別のオーダーですね、標準品というよりは、お客さんごとのオーダー品が多くて、しかもそれほど高くない単価でやっていると、販売しているということで、販売可能性は非常に低いということで、ヨーロッパに関しては難しいなという印象を受けました。

アジアに関しては、現状、台湾、中国を中心に実際のオーダーが来ておりますので、その中身をよく精査して、中国だとコレットチャックメーカーは安いものは安いメーカーがありますので、単純な加工はそれを使っているはずなんです。現状は中国のローカルは。難しい、精度を求められる部品の加工に関しましては、高いですけども当社のコレットチャックを使っておりますので、そういった意味で、その辺の幅はまだまだ広がるとも考えておりますので、少しガバナンスの体制とか営業の体制を強化して、海外販売を、もう少しシェアを上げるように、注力していこうということで、これから考えております。

以上がコレットチャック部門に関しての展開でございます。

最後になりますけれども、もう一つのメインの切削工具部門に関しましては、先ほど申しましたように 2023 年の超硬のエンドミル、ドリルの販売で 940 億円ぐらいの売上があって、ご説明したように、その再研磨が 250 億円から 300 億円ぐらいの市場があると思っています。

主なメーカーは、モルディノ、これは三菱と日立がくっ付いていますがけれどもモルディノ、OSG とか住友電工、不二越とかがありますがけれども。ここの大量品を競ってもしようがないので、ここの再研磨をこの分野でやっています。

---

## 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@scriptasia.com



当社の強みは、コレットチャックでもそうですが、その他超硬工具、もしくは特殊品、推定 120 億円とありますけれども、この辺の工具ですね、ここはやはりこれといった絶対的なメーカーが存在しない分野であって、ニッチ分野です。

ここも、要するにお客様がこういう工具が欲しい、こういう加工がしたいということで、そういう工具がつかねければもちろん提供できませんし、当社はそこに関しましては、再研磨は再研磨用機械を 37 台、高精度の機械を持ってまして、これは再研磨用では一番多いんですけれども。これは受注が来たらやりますという、待ちのスタイルです。

あとは、特殊品に関しましては高精度の研削盤が 14 台と、プロファイルという機械が 2 台あります。メインのこの機械で、これはお客様がこういう加工がしたいというときに、当社で工具自体の設計ができます。実はこういう工具でこういう加工をしましょうという相談を受けて、それに対してアドバイスをして、実際に工具として落とし込んで、かつ通常、特殊な工具というのは切削工具は頼むと何カ月という納期になるんですけれども、当社の場合は基本的に 1 週間から 10 日です。表面処理のコーティングをかけても 2 週間ということで、圧倒的な納期ということで、今これはじわじわ広がってきているということです。

ただし、中小企業に出回っている仕事が減っているというのは先ほどお話ししました。ここ 2 年間ずっと減っておりますので、いろいろな案件でいろいろなご相談、新しい顧客も起きたりしているんですけれども、いかんせん仕事量が少ないということで、なかなか立ち上がってこない。立ち上がるというか、大きく拡大してこないということで、種まきをしている状態で、今、顧客数を少しずつ増やしている状態です。

ここから全体的に市場に出回る仕事量が増えたときには、先ほどの高い減価償却費を吸収して、利益率も、きちんとした利益の出る市場になると考えておりますので、今はそこの待ちの状態を耐えている状態です。

この辺は今申しましたように、競争力の高い特殊品について特に注力して、品質、納期を維持しながら、優位性を維持しながら展開していきます。

既存の取引先、既に取り引がある口座数が 6,000 ありますので、再度、今、新たな取り組みをやっておりますので、コレットチャックと切削工具両方の口座を含めて 1 万社で、どちらも切削工具はコレットのお客様も使っていますので、新たな取り組みで世の中になかった工具を短い期間でつくりますということを今、地道に、その辺をもう 1 回再度アピールしているところです。

---

## 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



当社は営業自体が人数が少ないので、工具商社は国内に 2,500 社ほどあると言われていています。もちろん全部の会社と取引あるわけではないですが、工具商社経由で最終ユーザーさんに納めている取引形態もかなりあります。大体取引の 35%ぐらいは工具商社経由でユーザーさんに納品しております。

その工具商社は、お客様、最終ユーザーからの依頼でいろいろな工具、コレットにしても、切削工具にしても特殊なものが欲しいといったときに、なかなか取り次ぐ先、メーカーを知らないというケースが多いんですが、当社が品質の良いものを短納期で、値段も大手に頼むほど高くないということで対応することによって、かなり工具商社経由の取引がこここのところ増えています。

そういった意味ではこの部分、営業の補完という意味で、工具商社とうまく連携して使いながら、受注の拡大に努めていくと考えております。

最後は定番品と書いてありますが、市販の工具とも違って、フルオーダーの特殊品とも違って、何となく使う頻度が多いけれども、市販の刃物ほどは多くないという、私どもは定番品と呼んでいるんですけど、そういった工具がございます。この辺で私どもが既存のメーカーよりも切れ味であったり耐久性であったり、そういった面での優位性を発揮できる分野がございますので、今、この拡大を工具商社とともにやっているところです。

この辺の立ち上げがうまくいけば、当然難しい切削工具の対応がきちんとした納期でできるということで、それであれば再研磨も高品質の再研磨をきちんとやらしてもらおうという企業も増えてくるので、相乗効果で特殊品を取ることで、市販品の再研磨もまた増えてくると考えて、今はいろいろな顧客に、もしくはいろいろな商社に声を掛けて拡大に努めているという状態でございます。

以上が今後の取り組みを含めたご説明でございます。私からは以上です。

**司会：**ご説明どうも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。ご質問のある方は、挙手していただければ係の者がマイクを持ってまいります。

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予定です。従いまして、もし匿名を希望される場合は、氏名等は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。ありがとうございます。

**質問者 [Q]**：ご説明ありがとうございました。マーケット環境等、すぐくご丁寧にご説明いただきまして理解を深めさせていただきました。

今期の業績予想に関しまして教えていただきたいのですが、前期、前々期と2期連続で減収減益で来られています。底を打って今期は増収増益という予想になっています。その見通しといたしますか、背景といたしますか、マーケット環境といたしますかを含めたご説明をお願いできましたらと思います。

**林 [A]**：分かりました。まず第1点は、半導体です。よく言われていますけれども、半導体の製造装置、東京エレクトロンであったり、日立ハイテクだったり、キヤノンであったり、ニコンであったり、いろいろな会社と取引があるんですけども、そういった会社の下請け企業で、半導体製造装置向けの切削工具を販売しております。

その出方がここ1年半かなり、一昨年の秋ぐらいから急激に下がり始めまして、ずっと低調だったんですが、ここ3カ月から半年というのは少し注文の頻度が増えています。ですので、やはり製造装置自体もメーカーもかなり強気ではありますけれども、半導体が底を打った可能性があるということは、関連する電子部品とか設備関係が動く可能性があるということで、第1点、それはプラスで捉えています。

第2点は自動車部品です。これはいろいろな部品の欠品でつくろうにもできないとか、認証の不正でなかなか量産ができなかったという部分があるんですけども、いまだに高水準で加工をやっております。ですので、この分野での大体3割が国内の製造業で、自動車に絡むと言われているので、実際に今注文いただいているお客様の比率も、やはり自動車が多いです。

---

### 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@scriptasia.com

自動車、先ほど申しましたように、量産部品でいろいろな形状をやっていますので、特殊刃物というのはかなり使っています。そこで、なかなか加工がうまくいかないとか、非常に問題があるというケースが多くて、その辺のご相談というのはかなりいろいろな会社から来ております。

その辺の部分で、一部ベースを確保しながら、あとは工作機械とか建機とか、あまりよくない分野、現状でよくない分野が、恐らく年内には底を打つ可能性があるのですが、そういった意味で、それを積み重ねていくと底を打って上昇基調には入ると。ただし、当社は以前売上が全社で20億円とか、多ければ22億円ありましたけれども、そこまで行くかという、そこまでのレベルではないと考えているので、今期の売上は底を打って若干、特に下期、第3、第4は上がるだろうとは思っているのですが、やや慎重に見て決算の数字を発表させていただいております。

利益率に関しましては、先ほど申しましたように第2四半期で譲渡制限付株式報酬が年間1億円のコストアップだったのが切れますので、その辺で利益率の改善というのは、受注さえ入れば当然大きく改善してくるということで、利益率の改善も今期の予想に入れてあります。そういう背景でございます。

**質問者 [M] :** ありがとうございます。

**林 [M] :** ありがとうございます。

**司会 [M] :** ありがとうございます。他にご質問がある方、お願いします。

**オサダ [Q] :** ご説明ありがとうございます。鎌倉投信のオサダでございます。私から2点お願いいたします。

まずは、材料の原価の上昇に対する対応です。先ほど価格戦略、コレットチャックの標準品のところで安売りはしないとおっしゃられましたが、材料コストアップに対して製品価格に転嫁されているかどうか、この辺りをまず教えていただけますでしょうか。

**林 [A] :** 製品価格の転嫁、コレットチャックに関してはしていません。唯一したのはカムです。自動旋盤用カムは現状赤字になっています。ただ、先ほど申しましたように、少なからず長期間お世話になっているユーザーさんがいらっしゃって、他に供給メーカーがないということで、これは2人の体制で、なるべくコストを抑えてやろうということで、今年の1月から3割、ここの分野だけは値上げをしております。

コレットに関しましては、材料費高騰ということですが、確かにそうですが、材料費自体は売上の大体8%から10%が材料費です。材料費が仮に2割上がったとしても、例えば8が9になるとか、10弱になるということで、現状は売上が下がっている分だけ材料比率が売上に対して10%になっ

---

## 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



ていますけれども、これは受注が増えてくれば、またそれほど大きな上昇というか、材料費の比率というのはまた落ちてきます。

むしろその値上げしない理由というのは、コレットチャック標準品で、他社よりも2~3割高いと、その中で仮に納期が一緒であれば、当然2~3割安いほうを選ぶお客様が多くなっているんですね。

特に大量にコレットチャックを使っているメーカーさんは、エーワンがいいのは分かっているけれども、ものすごいたくさん買っているのでも、標準品は他社から買いますと。セミオーダー品であったり、精度が必要なコレットとか、ガイドブッシュに関してはエーワンから買いますという棲み分けがかなりできておまして、そこをじゃあ標準品を下げて取りに行くかということ、それをやりますと、当社も利益がどんどん下がっていきますので、これは今のところは転嫁というのは考えていないと、かつ値上げがしにくいという状態であるということでございます。

**オサダ [Q]**：ありがとうございます。2点目が御社の営業の体制です。これまでも切削工具のところは林社長自らが営業にも出られているといった話が上がっていましたし、今回お話しいただいたような工具商社関連の販売も一定程度あるといった中で、今後、御社の営業体制は強化されていくのかどうか、海外を伸ばしていくといったところの話もありましたが、この辺りのお考えをあらためてお聞かせいただけますでしょうか。

**林 [A]**：営業体制は従来から増やしたかったんですけど、諸事情がありまして、直接の営業社員というのは増やしていません。私と切削工具部門を統括しております常務が2人で主要な顧客というか、案件があったときに回っているというのが現状でございます。

あとは、先ほど申しましたように3割から4割近くは工具商社経由になっておりますので、今、工具商社の営業というのは1社につき何十人とか100人とかいますので、最終ユーザーさんからいろいろな問い合わせがあったときに、それが解決できるメーカーというのがそんなに多くないです。

その中で当社と取引ある工具商社の中では、一度そういう解決をして、一緒になって解決ができた会社に関しては、じゃあこういう案件も、ああいう案件もということで増えてきておまして。あの営業の人がやっているんだったら、他の営業の人もということでじわじわと広がっているのは事実です。ですので直接の営業部隊が少ないというものは、先ほど申しましたように、いかに工具商社の営業の人が本気になってくれるかということをやったほうがいいので、そこでやっています。

---

## 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@scriptasia.com



社内で営業の人員を増やしたいということで募集をかけたりにしているんですけども、なかなか人材の確保が現状は進んでないです。ただ、これは今後もやろうと思って声を掛けていこうと思っています。

**オサダ [Q]**：1点フォローアップで、工具商社の営業の方については、お客様の悩みを聞いて、ソリューションを提案したりですとか、そういったの高度な営業スキルといったところも十分に持ち合わせていらっしゃるというような理解でよろしかったでしょうか。

**林 [A]**：工具商社の営業の方ですね。残念ながら、全員がそうではないので。逆に言うと、そういう方はそういう方で、事前にその方自身が適切なメーカーを探してそこに発注するんですけども、そうじゃない営業の方も結構いらっちゃって。そういったところの方であれば一緒に同行することが結構多いので、同行して、いろいろな技術的な話とか、いろいろな考え方、加工の仕方を説明することによって、その方を通じて工具を引っ張ってくるという動きが今、どちらかという主流です。

**オサダ [M]**：ありがとうございました。

**林 [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。では、次の方、お願いいたします。

**サトウ [Q]**：貴重なお話ありがとうございました。プルータスコンサルティングのサトウと申します。

お話の中で、コレットチャック部門において、これから海外部門の強化ということでお伺いさせていただいておりますが、具体的な施策としまして、例えば M&A などをご検討されているのでしょうか。

**林 [A]**：M&A は、最終的にそういう手段もあるかもしれませんが。海外に関しましては、やはり事業を展開する上でどうしてもリスクが伴います。要するに売掛金の回収であったり、商慣行の違いであったり、国の税制とか、国の政策の違いとか、それが変更になったときというのはどうしてもリスクがかなりあります。

ですので、今のところかなり慎重に、取引のある海外の工具商社だけに販売、しかも円建てでのみ販売しているんですけども。その辺はリスクを考えながら、どういう展開をするか、あとは外国人の採用を今していますので、今後もするんですけども。もちろん英語圏へ行って、いろいろな営業をしなければいけないというか、商談をしなければいけないので、そういう方の採用で逆に展開がしやすくなるということで。

---

## 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



今までなかなか具体的にやっていなかった部分があるんですが、待ちの姿勢だったのを、こちらから行って状況を把握して、当社がやはり事業展開する余地があるのであれば営業すると。第1点はそこですけど、それでいい会社があれば提携するなり、M&A というのは、可能性は出てくると思っています。以上でございます。

**サトウ [M]**：ありがとうございます。

**林 [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。ご質問は他にいかがでございましょうか。お願いいたします。

**タケシタ [Q]**：NEC キャピタルのタケシタと申します。今回初めて参加させていただきます。非常に詳しいご説明ありがとうございます。三つほど教えていただきたいです。

まず一つ目は、納期が非常に短い、短納期で提供されていると。その秘訣というのは設備なんでしょうか、それとも人材なんでしょうか、その他どこにあるでしょうか。

**林 [A]**：まず第1点目、コレットチャックに関しましては、要は仕掛品を持っています。80%進捗の仕掛品を持っています、最終仕上げをすれば出荷ができるというものを、要するによく出る定番品に関しては、そういう仕掛品を持っているので、オーダーが入りますと、極端な話、30分で仕上がっちゃうんですね。

ですので、きょうの午前中とか午後2時とかまで注文いただければ、在庫があるかどうか確認さえすれば、じゃあきょう出荷しますという返答ができるんですね。はっきり言ってそれだけです。要するに加工に入る、かかるまでにどれだけ時間があるかというのは確かに納期の大きな要因になるので、注文が入ったら、あるのであればすぐやりましょうというのをずっとやってきています。

切削工具に関しましては、オーダー品、特注品が多いので、つくり置きができないということなので、やはり機械の台数がある程度入れています。つまり現状の受注に対しては、ややオーバーな台数を持っています、あと設計しなきゃいけないんですね、特注品というのは。もうプログラムがあるわけではないので。設計の人間が、注文が入れば、お客さんと相談しながらすぐ設計をして、それができて、実際にシミュレーションをかけたときに、実際に工具としてできますというシミュレーション結果が出れば、そのデータを機械に転送して、要するに丸い棒を削って刃物にするというイメージなので、それ自体は30分とか1時間半とか、そんなものでできてしまうんですね。

だから、誰がやっても、はっきり言うと取り掛かりさえして、設計さえできて取り掛かれれば、2週間も3週間も1カ月もかかる話ではないんですが、そこはなかなか他社さんだと機械がないとか、

---

## 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@scriptasia.com



人の数が少ないとか、対応する人が少ないとかということで順番待ちになっているケースが多いので、そこを当社はなるべく突っ込んで、その部分を解消しようと、ネックを解消しようということをやっているんで、他社に比べて納期が早いというだけだと思っています。

**タケシタ [Q]**：ありがとうございます。二つ目は海外ですけれども、米国の話が出ていなかったのので、アメリカのマーケットはどのように注目されていらっしゃるんですか。

**林 [A]**：アメリカは、過去売った工具の注文があったことはあるんですけども、アメリカの製造業って意外に工具が安いんですよ。残念ながら。ヨーロッパのほうがむしろちょっとあれですね。価値のあるものにはお金を払いましょうというところはあるんですけど、アメリカは結構アバウトなところがあるのかよく分かりません。大体インチですから、1ミリに対して2.54、結構大きいインチでやっていますので。ミリに直すと中途半端なサイズが出るんですね。それで多分 OK なんです、アメリカは。全部が全部じゃないですよ。

ただ、そういう文化があるので、工具も比較的安いメーカーもあって、突っ込んで、精度がどうかどうなので相談をしながら工具をつくろうかというような、何となくそういう文化がないというか、雰囲気がないというのは事実です。それでアメリカはほとんど売れていないです。

**タケシタ [Q]**：なるほど。よく分かります。ありがとうございます。最後にお答えいただける範囲で結構ですが、御社の立ち位置が業界の中で非常に重要な立ち位置でいらっしゃるということがよく分かりました。

御社の立ち位置を守るためにも、上場し続けることについてのお考えがもしあれば、絶対にし続けるんだ、あるいは非公開化というのを考えているんだとか、世の中いろいろなアクティビストさんとか、結構今力を付けていますし、特に現金を多くお持ちになられている会社は狙われがちなものですから、その辺りの戦略などをお聞かせいただけたらと思います。以上です。

**林 [A]**：分かりました。これは上場してすぐから、MBO しませんかとかという話はかなりありました。当然そうですね、この状態で資金調達が必要かというところでもないです。

じゃあ、なんで上場したんですかといったのは、当時というか2年前までオーナーが残ってしまっていて、創業者が残ってしまっていて、上場当時は社長でした。中小企業が上場するということに非常にプライドを持ってとか誇りを持ってしまっていて、本人は上場したことをすごく喜んでいました。

MBO の話とかいろいろ来たんですけども、当然そういうことはしないと本人は言っていました。それを受けて、別に絶対に非上場化しないという話ではないんですけども、一つは株式報酬を従業員に、2年半前に、1人当たり金額の差を付けずに280万、賞与を渡したという形にして、

---

## 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



自社株を結構持っていましたので、自社株を渡しました。それがあと半年で譲渡制限が切れるんですけれども。

やはり株主還元は、これだけキャッシュがあって、純資産が厚い会社で、株主還元はあまりしませんということは、もうあり得ない状態になっていますので、株主還元するときに、最近入った、上場後に入った人たちって株を持っていない社員が結構多かったんですね。ですので、株主還元したときに、単純な社外流出だけになってしまうのであればやはりもったいないので、株主になってもらいたいということで2,000株を渡しました。配当が当然、2,000株ですから20万円毎年出ています。

今ですと時価は340万ぐらいですかね、半年後は340万ぐらいのものが自分の株式になりますということで、もちろん本業は頑張ってもらいたいので長くいてくださいというつもりで出したんですけれども。そういった意味で、そういったことができるというのは上場しているからであって、じゃあ上場していない株を渡したって、ちょっとした配当が出て、別に最後に辞めるときに持株会で買い取るとかという話にしかないなので、キャピタルゲインは取れないという形になるので。

やはり全員で頑張ってもらって、頑張った結果、業績が上がればボーナスも取って、株価も上がれば株を売ってもいいし、配当を取ってもいいしということで、株主と社員の両面でみんなに頑張ってもらいたいという意味で出したんですね。

ここで上場廃止をやめますといったときに、その辺のやったことが無駄になってしまいますので、今のところは、今の状況が変わらなければ、上場廃止というか非上場化というのは難しいかなと思っています。状況が変われば分からないですこれかと思っています。

**タケシタ [M]**：どうもありがとうございました。

**林 [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。ご質問はよろしいでしょうか。それでは、ご質問も出尽くしたようでございますので、以上をもちまして、株式会社エーワン精密様の決算説明会を終了とさせていただきますと存じます。

林社長様、本日はありがとうございました。

**林 [M]**：お忙しい中、ありがとうございました。今後ともよろしくお願いいたします。

**司会 [M]**：ご参加の皆様、お忙しい中お集まりいただき、ありがとうございました。気を付けてお帰りください。

---

## 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



[了]

---

### 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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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

