

登壇

司会：皆様、おはようございます。それでは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 IR ミーティングを開催いたします。

最初に、会社からお迎えしている方々をご紹介します。代表取締役社長、林哲也様。

林：林です。よろしくお願いいたします。

司会：社外取締役、ジェイソン・ベラミー様。

ベラミー：ベラミーです。よろしくお願いします。

司会：本日は林社長様からお話をいただき、ご説明が終わりましたら、質疑応答といたします。

それでは林様、よろしくお願いいたします。

林：皆さん、おはようございます。改めまして、ご紹介いただきました、株式会社エーワン精密の林哲也でございます。

本日は決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

本日は、終わりました 2026 年 6 月期の決算説明会ということですが、事業の概要を簡単に説明させていただきます。それから終わった期の決算内容、さらに今後の展開という三つの流れでご説明させていただければと思います。

お手元の資料、この決算説明会の資料、こちらを使用させていただきます。よろしくお願いいたします。

1 ページめくっていただきまして、まず、当社がどういう事業をやっているかということに関して、ご説明させていただきます。当社は、製造業のもの作りにおける、まず材料を削って部品を作る、この過程で使われる工具の製作をやっております。やっていることは、もうそれだけです。単純に材料を削って、工具を使用して部品を作る過程で、ビジネスをやっております。

なぜそこでやっているかと言いますのは、あらゆる製造業の部品加工、要するに材料を削って部品を作って、部品それぞれを組み合わせで製品を作っていますので、その最も基本的な、製造業の一番最初に使われる部品加工に使われる工具に特化するということで、55 年ほどやってきております。

特に製造業の中でも切削加工というのは、材料を削って部品を作る、最も基本的な、代表的な加工法でございます。ここに照準を絞っております。

あともう1点は、工具というのは、使用しますと必ず消耗します。ですので、きちんとした工具が納入できていれば、リピートの注文が期待できるということで、この分野に絞っております。

次のページをお願いします。今、ちょっとご説明しましたように、製造業の加工方法というのは、主にこの三つの加工方法がございます。よく知られているプレスとか板金というのは、圧力、要するに負荷を与えて材料を変形させる塑性加工ですね。

あと、付加加工。最近、流行っていますけれど、3D プリンターとか溶接というのは、プラスですね。足し算をしていって、部品を加工する。

当社が携わっているものは、除去加工。要するに、材料を削って、切粉を出して、材料を削って材料を小さくして部品を作る。

特にその中でも、当社の場合は精密加工です。大きなものを削るということでも切削工具が使われるんですが、当社の主力のコレットチャックというのは、後ほど詳しく説明しますが、材料をくわえて削ったときに、特に小さいもの、手のひらに乗るような精密な小型部品を大量に作る場合に使われるのが、コレットチャックというものでございます。当社が携わっているのは、その切削加工です。

あと、主力の一つであるコレットチャックというのは、下の左側に書いてありますけれども、要は材料をくわえて、材料を回転させるための工具です。

切削工具というのは、必ず切削するときには使いますので、切削するための工具、この二つを事業領域としてやっております。

続きまして、次のページです。それでは、当社の事業を具体的に言いますと、1970 年に自動旋盤用カムというものの製造からスタートしております。

1976 年、昭和 51 年に現在の主力であるコレットチャックの製作に入っています。

そして 1999 年に、3 番目の事業として、切削工具の再研磨、そして 2007 年に切削工具の特注品ですね。再研磨というのは、市販品の再研磨、市販されている工具の研ぎ直しですが、それではなくて、お客様が欲しい工具を一から作るということで、特殊工具の製作を始めております。

主にカムとコレットチャックと切削工具の三つの事業をやっております。

事業領域に関しましては、先ほど申しましたように、旋盤による旋削加工。これは、コレットチャックのことで、材料を掴んで回転させて、切削工具を当てて形状、形を作って部品を作る。

切削工具のほうは、材料を固定して、マシニングセンター・フライスというのがありまして、材料を固定して切削工具が回転して加工するというものでございます。

どちらにしましても、機械により素材を削り出して、精密な部品加工、かなり精度が必要なものを作るときに使われる工具を製作しております。

ですので、かなり国内の製造業は非常に難しい加工が増えておりますので、工具に関しても標準的なものから、かなり特殊な特注品ですね。特殊なお客様仕様の工具というのがかなり増えておりまして、その辺の対応ができないと、この事業としては成り立たないということで、特にそういったものの特注品にも特化して、当社は展開しているということでございます。

なので、一番下にある他社との差別化、当社の特色というところで言いますと、やはり難しい加工が増えている中で、きちんとした工具が早い納期で供給できないと、お客様も発注しません。ですので、その部分は、お客様がおっしゃる工具に関して柔軟に対応して、設計をして、工具を一から作るということまで含めて、納期対応も短い納期に対応するというところでやっております。

多品種小ロットの注文が多いので、やはり標準的なものを作るのであれば、作り置きができるんですが、一品物といいますか、特注品に関しては、あるいはオーダーをいただいて、相談をしてから、工具の設計に入って製作をするということで、なかなか他社だと、その部分は早い対応ができない、もしくは顧客が欲しいものを製作ができない、設計ができないというところで、ここは当社の強みになっていると思います。

なので、俗に言う大手企業がやりにくい、1個2個の注文が多い製作品から、もちろん標準品もありますので、数多く出ますけれども、とにかく作りにくい、作る工程がかなりかかるということで、ニッチ分野ですね。大手が手掛けにくく、大手が出るほどの市場規模ではないというところで事業展開をしております。

続きまして、次のページをお願いします。それでは、具体的にどういう工具かというのは、こちらでご説明させていただきます。

まず、当社の売上の70%を占めております、コレットチャック。これは、この一番右上にありますコレットチャック。ガイドブッシュというのは、コレットチャックとセットになって使われるんですが、コレットチャックが使われる機械というのは、主にNC自動旋盤と言われる機械です。

これは、画像はスター精密さんの機械ですけれども、ここの黒いものが材料です。材料をコレットチャックでくわえまして、この材料は4メートルぐらいの長さがあります。基本的には丸い棒であったり、四角であったり、六角であったり、要するに長い棒です。

これをコレットチャックで掴み、それで回転させます。4メートルの棒を回転させますので、棒がどうしても振動します。ですので、加工するところは、ここの機械の先端に材料が出てきているんですが、ここの振動を抑えるために、ガイドブッシュ。これでサポート、支えを作って、ここが触れないようにして、赤いものが切削工具ですので、切削工具を直角に当てたり、垂直に当てたりして、回っている材料に切削工具を当てることによって、削れて部品が作れるという形のものでございます。

これですと、半分の片方しか作れないので、反対側に半分だけ作ったものをつかみにいく、バックチャック、背面チャックというのがございます。これで半分加工したものをつかみにいって、ここを切り落として、反対側に持ってきて、残り反対側の半분을加工するという機構になっております。

一つ、これで部品の左右両面加工ができるので、そうすると受け皿に落ちて、部品が下に落ちてきて、1個の部品ができるというような機構になっております。

これが、コレットチャックの説明でございます。

切削工具のほうは、そちらに画像がありますけれども、主にマシニングセンター・フライス盤というもので、こちらは材料を固定して、赤いものが切削工具ですけれども、こちらが回転して、この回転している切削工具がいろいろ動くことによって、材料を削って形を作って、部品を製作するというやり方で加工されています。

ですので、材料自体は非常に大きいものから非常に小さいもの、あらゆるものの加工に使われているというのが切削工具でございます。

続きまして、それでは市場自体、市場がどのような市場になっているかというところ、コレットチャックに関しましては、先ほどの画像にありました、これはスター精密さんの自動旋盤が出ていますけれども、小型のコンピュータ制御の自動旋盤では、シチズンマシナリーとスター精密とツガミ、この3社で世界の大体70から80%のシェアを占めております。

残りはヨーロッパの会社で、TRAUBとか、TORNOSとか、INDEXとかという会社もあるんですが、けれども、ほぼもう7~8割、世界のシェアを占めているのが日本のメーカーでございます。

特にこの3社では、当社はコレットチャック、ガイドブッシュの供給をしております、シチズンマシナリーさんもスター精密さんもツガミさんも、OEM 供給とか、もしくは機械を買ったお客様が直接当社に依頼をしてきて、直接販売をしていくということで、対応しております。

市場規模としては、2025 年、昨年 1 年間の暦年で、全部で生産金額が 2,400 億円ぐらいです。このうち、残念ながら今日本で売っているのは約 15%、360 億円ぐらいということで、大体 85%が中国、アジア、ヨーロッパ、北米という形で、ほとんどの台数が海外に行っています。そんな構成になっております。

加工されている部品としては、もう幅広く、基本的な、先ほど申しましたように、代表的な部品を作るために加工される切削加工で使われていますので、精密機械であったり、産業用機械であったり、半導体、自動車、航空機、家電であったりとか、ありとあらゆる物の部品、中に入っている部品の加工に使用されております。

ですので、特に偏りというのはあまりなくて、どこの業種が伸びると当社の売上がというのは、あまり偏りはなく、大体世の中の流れと一緒に受注体制になっております。

続きまして、切削工具に関しましては、先ほど申しましたように、材料を固定して、材料の大きさは大きいものから小さいものまでいろいろあります。

特にマシニングセンターというもので加工されて、それで使用される切削工具ですので、あらゆる種類がありまして、マシニングセンター自体はここに書いてありますように、オークマとか、森精機とか、牧野フライスとか、いろいろメーカーはありますので、このメーカーで機械を買ったお客さんが、部品加工するときには必ず切削工具が必要になります。

この部分で、当社は三菱とか、日立とか、オーエスジーとか、そういったところが販売した市販の刃物の研ぎ直しですね。切削工具は使えば痛みますので、その研ぎ直しから 1999 年にスタートして、どうしても加工していると、コレットチャックもそうですけれども、市販品の工具だと加工がしにくいというものが出てきますので、お客様仕様で特注の工具が必要になるというケースが出てきます。

それで、2007 年から、一から、世の中になかった切削工具を、お客様の加工したい形状に合わせて当社が設計をして、切削工具を製作するというように対応しております。

市場規模としては、切削工具の再研磨に関しては、超硬エンドミル、超硬ドリルというのが主に対象になりますけれども、両方合わせて年間で 1,000 億円ぐらいの新品が販売されていまして、先ほ

ど申しましたように、新品が販売されて使用されると必ず傷みますので、再研磨というのは、どこかしらで行われております。その中の一部を当社が受けて、再研磨事業としてやっている。

残りの特殊切削工具に関しましては、これは一品一様で、世の中になく刃物までを設計して作るもので、これはお客様と相対で相談しながら、こういった加工をしたいのでどんな工具がいいかというようなご相談を受けて、当社で設計をして、なるべく早く作って納めるという形で対応しております。

事業の概要は、主にこのような形になります。

終わりました 2026 年 6 月期の決算概要ですが、まず売上は、国内の製造業自体は、おそらくもう底を打っていると思っております。2025 年後半から 2026 年半ばぐらいにかけて、おそらく製造業における機械稼働率は徐々に上がりつつあると。完全に戻しているわけではないんですが、おそらく底を打っていると感じとれております。

特に、先ほど申しましたように、コレットチャックが使われる自動旋盤は、年間で 2,400 億円、日本のメーカー 3 社で世界の 7~8 割のシェアを占めている 3 社が生産しても、85%は海外に出ており、その精密加工に使用されるコレットチャックを販売しておりますので、特にここ最近、海外の売上が伸びております。

特に中国とか台湾、韓国中心に、半導体をかなり生産しております、半導体を作れば作るほど、半導体というのは全品検査しなきゃいけないので、半導体を検査するためのプローブカードというのがありまして、要するに、針みたいなものを半導体に当てて、電流がきちんと通っているか、流れているか、止まっているかという検査をします。この針がものすごく細い、0.2 ミリとか 0.3 ミリということで、1 ミリを切る針を製作するんですが、材料径が 0.5 ミリとか 0.3 ミリの材料径をコレットチャックでくわえて、回転させて、針の加工をしております。

ですので、かなり精密な加工になっているので、そういった形で海外から精度の高い当社のコレットを買おうということで、海外からの注文が増えているというような形で、決算は終わりました。

あともう 1 点、材料費の増加と書いてありますけれども、コレットチャック、ガイドブッシュには超硬合金を使用しております。材料をくわえて回転させますので、当然摩耗が激しくなるんですね。ですから、摩耗を抑えるために、世の中でダイヤモンドに次ぐ硬さを持つと言われる超硬合金を、材料と接する部分に使っております。

超硬合金は、おそらくご存じの方が多いと思うんですが、タングステンを原料としております。タングステンは、大体 90%近く中国で生産されています。タングステンは非常に硬いので、超硬合

金というのは、戦車の装甲車、装甲板とか、あとはロケットの先端とか、要するに物を打ち砕くとき、物を壊すときに非常に硬いので、ロケットの先端とか戦車とかにも使われていて、軍事用にもかなり使われているのが現実でございまして、私どもはもちろん民需で使っているんですけども、中国が日本向けのタングステンの輸出をほぼ全面ストップしたもので、今年の2月からタングステンがほとんど入らなくなりました。

その関係で、他国、従来も既に中国が売ったもの、もしくは他の国経由からのタングステンを調達したもので、材料価格の約10倍になりました。

その関係で、私どもは事業を始めて50年以上経っているんですが、ここまで超硬合金の入手が難しくなり、かつ、材料がここまで高騰したというのは初めてで、その関係もあって、当社はコレットチャックを始めて50年経っているんですが、初めて今回値上げをしました。そこまで、ちょっと材料費の高騰と、当然人件費を増やしていましたので、その辺でコストが厳しくなり、50年経って初めて値上げしたという状態でございます。

そのような状態の中で、利益に関しましては、材料費は上がったんですけども、値上げをしたことと、あと中国を含めて海外からの受注が増えてきた、あとは国内の受注が、国内の製造業が底上げとなって、やや上向いてきつつあるということで、利益のほうは大幅に改善しております。

あとは、参考までに、こちらに労務費の比率であるとか、設備投資、減価償却はつけております。

あと当社は、当然工作機械が売れたときに、基本的にはコレットチャックであれば、自動旋盤が売れたときに最初にかなりのセット、10セット、20セットというのを、いろんな径のコレットチャックをお客様は買い揃えます。

それがないと加工ができないということなので、最初に新規の機械が売れたときに、それなりのセットが出て、あとは、作る部品が変わるごとに、いろんなコレットが必要になったり、もしくは磨耗してコレットの補充発注が必要になるということで、主に当社の受注というのは、実質機械受注です。

内閣府が発表しております、実質機械受注にある程度連動していると。当社の月次の売上と実質機械受注のグラフですけども、そんなような特性を持っております。

続きまして、次のページ、損益の状況に関しましては、今お話ししたように、国内の受注の底上げと、半導体に絡む海外受注が増加したということで、それでも、当社の第4四半期、4月からの4、5、6はかなり上がってきたんですが、2月にコレットチャックの値上げをして、その後受注がかなり入ってきて、ですから、実質的には第4四半期の4、5、6で、ある程度売上が急激に回復

してきて、それまでは、どちらかと言うと、もう底に近い、底ばいに近い状態できていましたので、通期、第1から第3を通しますと大した動きではなかったもので、最終的には、コレットだと6%、切削工具では4%、自動旋盤用カムというのは12%の上昇ということで終わりました。合計しますと、5%の上昇で、16億8,200万円の売上。

売上原価は、昨年、切削工具部門で固定資産の減損をしております。昨年6月に、所有しております固定資産4億3,000万円を、一時的に収益性が低下したということで、会計上の減損をしております。ですので、7,700万円ほどあった減価償却費が、基本的には終わった期はゼロになっています。

その関係で、減価償却費、固定費が減ったということと、あと若干人員が減少したり、また補充したりということで、人件費は多少下がっています。長い年数の人が辞めて、新しい年数の人が入れば、当然給与が下がりますので、その辺の関係もあって、人件費は多少下がり、減価償却費が大きく下がり、売上原価は下がっていると。前年比93%という形になっております。

販管費、販売費、一般管理費は増加しておりますけれども、最終的には営業利益は大きく改善しております。

当期純利益も、それに伴って改善をしているという形で終わりました。

あとは、財務状況です。ここに書いてありますように、現預金と売上債権で単純に合計すると54%ありますので、ちょっと売上の規模が17億円弱の会社にしては、これで45億円ぐらいありますので、現預金が多いんですけれども、すぐに設備投資とかに使うという形では、まだそこまで受注が確保できていないので、大規模な設備投資はしておりませんので、ある程度、有価証券の運用で7億円ほど投資有価証券のほうに回して、多少利息を稼いで、コスト面で圧縮するということと、あとは、ある程度資産効率を改善しなければいけないので、当社は、今は設備投資に大規模な資金を使わないのであれば、配当するというところで、配当率を高めているという状態でございます。

負債に関しましては、基本的には日常の買掛金とか未払金、業務をやっている中での支払は通常の支払で、あとは退職給付とか長期的なものは当然法的に全部除去してやっております。

基本的には、純資産が90%ほどありますので、過去の積み上げがかなり多いということで、もう少しスリムな体質にするということで、ちょっと多めの配当を出しているということです。

ただ、現実としては、当期の純利益から全額出すのが本当は筋なので、配当に関してはですね。そこを目指して、今もう1回事業の再構築というか、もう1回利益率を高めるために、いろんな施策

を打っているという状況でございまして、やっとここ 5 年間ずっと下がってきた業績が底を打って、やや上がりかけてきているので、いろいろな施策をまだここから打っていきますけれども、収益率回復と、きちんとした株主還元と、あともちろん、第一は本業に特化して、本業での事業利益率を高めるというのが筋ですので、そこに注力してやっていくということでございます。

次のページ、キャッシュフローに関しましては、ここに書いてありますように、営業キャッシュフローは、税引前当期純利益が昨年に比べて上がっておりますので、営業活動によるキャッシュフローは大幅に増えておりまして、投資活動は 1 億 5,000 万円ぐらいの設備投資をしておりますので、その部分でマイナスと、投資有価証券による支出とか、その辺があります。

ただ、現預金を取り崩しておりますので、キャッシュフロー上は若干プラスになっている。

財務活動に関しましては、先ほど申しましたように、配当も 5 億円ほど出しておりますので、それがほぼ全額がマイナスになっているということです。

終わりました決算期に関しましては、以上のような状況です。

今後に関しましては、詳しく説明したいんですけど、自動旋盤用カム部門というのは、自動旋盤というのは、コレットチャックが使われる自動旋盤はコンピュータ制御です。NC というものですね。コンピュータ制御なんですけれども、カム式自動旋盤というのは、昔の 50 年も 60 年も前の機械で、機械じかけで、コンピュータの代わりに歯車のようなカムというものを使って、それで機械を動かしている。

その制御にあたるカムというものを作っております、これは 55 年前にスタートしたんですけれども、未だに現存するカム式自動旋盤自体がまだ多少、国内外に残っていますので、その顧客からの注文をこなしている。

この分野に関しましては、製造と設計 2 名でやっておりますので、当初の基盤を作ってくれた、当時 50 年前にやったときには、日本の製造業が非常に全世界から仕事を取ってきて、すごく伸びた時期だったんですけれども、そのときに大活躍した機械で、当社の今の基盤を作ってくれたもので、カムを供給するカムメーカーが今ほとんどなくなってしまったんですが、当社は供給責任があるということで、ここのカムのお客様には、注文がある程度ある限りは続けていくということで、コストは切り詰めてやっている分野でございます。

続きまして、現状の主力、売上の 70% を占めるコレットチャックに関しましては、コレットチャックが使われる自動旋盤の台数が、おそらく累計で推測すると、日本国内に 10 万台近く、海外には 15 万台ぐらいは出ていると推測されます。

先ほど申しましたように、年間作ったものの8割以上が海外に出ておりますので、今後もおそらく海外が主力になると思います。

当社は、基本的にはご注文いただけたら、なるべく早くということで、仕掛品の在庫を作って、ある程度標準品に近いものであれば、1日2日で納品するという形でやっております。

ただ先ほどお話ししたように、ある程度難しい加工が増えておりますので、いろいろ相談をして形を作らなければいけない、オーダー品のコレットチャックが増えておりまして、その関係で、動きとしては3週間、1カ月はかかるのが増えております。

それらを全て合わせると、大体、当社のコレットチャックの売上は年間11億円ですけれども、おそらく、ここに書いてありますけれども、推定で20億円ぐらいの市場だと思います。その中で11億円、20億円の市場で半分ぐらいのシェアを取っていると思うので、11億円の売上ということです。

特に下のほう、海外の売上が今約2億円になっていまして、海外が伸びたといっても、30%前年比で伸びているんですが、規模としてはまだ2億円ということなので、海外展開がちょっと後手に回ったというのは事実で、お客様から注文をいただけたら、それを早く作って納めるという形でやっていたので、どうしても国内中心になっていました。

今説明会に参加してもらっている、社外取締役のベラミー取締役は2年ほど前に入っていていただきまして、いろいろと海外展開もやっておりますので、その成果もあって、海外での引き合いとか受注が増えてきているということで、今後もますます海外に出る機会が多いので、そこの分野で当社のコレットチャックが販売できるように、海外展開というのをやっていこうという形で考えております。

続きまして、もう1ページ飛んで、現状、二つ目の収益、切削工具に関しましては、ここに書いてありますが、切削工具の再研磨は、この上のほうです。超硬エンドミルと超硬ドリルというのが主体で、ここに書いてあるようなメーカーが販売しておりまして、これが使用されると痛むので、再研磨にどこかしらに出ますということで、再研磨の市場はおそらく250億円から300億円ぐらいあると思います。

ただ再研磨業者というのが非常に多くございまして、おそらく推定でも150社から200社、国内にあります。

これはもう地域を絞って小規模でやっているところもあれば、全国展開でやっている会社も4~5社ぐらいあるんですけれども、当社は全国展開でやっている4~5社のうちの1社ということで、

高精度の、ここに関しては下に書いてありますけれど、要するに、日立とか三菱、オーエスジーとかが新品のはっつけをやっているのと同じ、6 軸制御の、コンピュータ制御の 6 軸加工ができる機械を 37 台持っておりますので、新品のメーカー規模で持っていますので、新品同様の再研磨をなるべく短い期間で、1 週間程度で納品をするということでやっています。

残念ながら、この分野に関しては、ライバル会社はかなり多いので、値段競争になっている部分があります。値段競争になりますと、どうしても安いほうに出すというお客さんが増えるんですが、当社は基本的に営業が回って回収するのではなく、気に入っていただいたお客様に、通い箱に入れて送っていただくというやり方でやっていますので、その分営業人員を削減というか、それほど多く持たなくて済むということで、そういう形でやってきました。

ある程度の規模で切削工具を大量に使っていて、たくさん出したときに、他社だと納期がものすごくかかるというケースがあります。当社の場合は機械が 37 台ありますので、たくさん出していたとしても、新品同様の品質で納期は厳守するというでやっています。

もちろん少ない本数を使っているお客さんで、気に入っているお客さんからも注文いただいているんですが、大手の企業できちんとした生産計画のもとに切削工具の再研磨も組み入れられているところであれば、品質と納期は非常に大事になりますので、そういったところからもかなり注文いただいています、全部で 6,000 社ほど顧客数がありますので、そこから毎日注文いただいて、こなしているという状況でございます。

その中で、下のほうの切削工具の特殊切削工具ですね。市販品では加工できない形状というのがどうしてもございますので、そういった市販品では加工できない形状を加工できる工具があるかないかによって、お客様がその加工の注文を取れるかどうかというのが決まるケースもありますし、加工時間がだいぶ変わって、2 工程、3 工程をやってその形状を作る、もしくは加工ができないというケースがあります。

当社は切削工具をお客様と相談して設計して、世の中にない工具を作ることによって、加工ができる、もしくは加工時間が短縮できるということで、この分野は相談が必ず入るんですけども、高精度の機械を 14 台とプラス 3 台入れておりますので、相談して設計をして、1 週間から 10 日で、特殊な世の中にない工具を作って提供するというでやっておりますので、この分野が今は一番伸びています。

ここは、ただ設計とか相談が必ず入るので、不特定多数のお客様から一気にというのはできないので、やっぱり地道に今営業社員 1 名専任でおりますけれども、お客様に接して相談を受けて、現場

につないで現場で設計をして、納品するという形でやっておりますので、ここはじわじわと、地に足をつけて、緩やかですけれども、着実に顧客の信頼を獲得していくという形でやっております。

この分野は、ライバル会社は多分 50 社ぐらいで、これもシェアが高い会社というのは、要するに個別の相談なり設計が入るので、10%、20%のシェアを持っている会社はございません。

やはり、特定のお客様と相談をしながらやっていく形になりますので、当社もそれなりの、先ほど申しました 6,000 社のお客様がいらっしゃる中で、その中で特殊工具が必要になった場合には相談を受けて、提供していくという形でやっているもので、地道ですけれども、着実にじわじわと増えてくると考えてやっております。

以上が今後の展開と、終わった期の決算と事業展開ということで、ご説明させていただきました。ありがとうございました。

司会：ご説明ありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]：それでは、これから質疑応答に入ります。なお、この IR ミーティングは質疑応答部分も含め、全文を書き起こして公開する予定です。従いまして、ご質問の際、会社名、氏名を名乗られますと、そのまま公開されますので、この点をご了解ください。

それではご質問のある方は挙手願います。係がマイクをお持ちいたします。

フセキ [Q]：ご説明ありがとうございました。Euroland IR のフセキと申します。2 点お聞かせいただきたいんですけども、一つは、配当と利益のバランスという点で、高い配当率を出されている中とキャッシュフロー上の、この辺に対する今後の継続性の確認と、あと実際 ROE とかとの絡みで考えると、その分ひずみが出ているような感じがするんですけども、この辺の考え方が一つ。

あともう一つは、海外投資家等が仮にこういう形で、高い配当と企業規模等でやった場合に、株価等も含めた考え方みたいなものが何かあればということで、お聞かせいただけますでしょうか。

林 [A]：1 点目が、利益と配当のバランスということと、ROE 等の考え方ですね。これに関しましては、なぜこの配当が当期純利益を大幅に上回っているかという経緯をご説明しますと、7～8 年前になると思うんですけども、海外投資家がかなりのパーセンテージを持っておりまして。そのときに、配当性向を 30%以上という配当の基準を決めておりまして、どんどん純資産が積み上がっていくという現象がずっと起きていました。

当時は、利益率が現状よりもかなり高い状態で推移しておりまして、ただ内部留保がどんどん積み上がるということで、最終的には純資産では 90 億円積み上がりました。現預金で 70 億円という状態になっておりまして。

海外、イギリスの投資家から、10%以上持っていたんですが、配当をもっと出しなさいと。そういう、当然株主提案が来まして、実際には株主提案は 25 億配当しろという話があったんですが、事前にウェブで海外とやり取りしまして、増配をするということで、いろんな他にも条件があったんですが、その辺の提案に関して検討したことによって、株主提案を取り下げるとということで、配当を高めたという経緯がございます。

当時の株主構成から言うと、例えば、当時は一株 50 円だったんですけど、500 円出せという話だったので、これをもし株主提案がそのまま総会に提案されて、議案として乗った場合には、株主

構成から言うと、株主提案が通る可能性があったんですね。それで、事前にちょっとやり取りをしまして、増配をして、最終的には取り下げてもらったという経緯があります。

そこからずっと、一株 100 円の配当を続けておりまして、これはむやみにお金を出しているというよりは、事業規模に比べて純資産の比率が非常に高いということで、そこは、本来ならもっと本業に注力をして、もっと売上規模を上げるとか、いろんな手を打てたんですが、そこはあんまり拡大とかということよりは地道にやるということでやってきたので、今は、やはり本業に投資するのが第一だというのは先ほどお話ししましたので、そこは今やっているんですが、なかなかその事業機会というのがそんなにたくさんあるわけではなくて、まだ大規模な設備投資が必要ないのであれば、配当にある程度して、もう少しスリムな体質にして、ROE も絡んできますけれども、ROE も純資産を圧縮して、本業に注力して利益率を上げていけば、事業規模というか、売上規模を上げて利益を上げていけば、ROE も改善しますので、それを地道にやっていくというところで、その途中であるということが現状です。1 点目はそういう形でよろしいですか。

2 点目、株価に関しましては、もちろん手を打てば何か株価は一時的にプラスになるということはあるとは思いますが、当社は本当にプロ向けの工具、製造業、物作りにおけるプロ向けの工具を製作しておりますので、お客様からやはり支持されない限りは受注をいただけませんし、コストを抑えて生産することによって利益が上がるので、1 個 1 個を作る現場の力を高めて、なるべく顧客の要望に応じて、受注を獲得するということなので、それを今いろんな形で手を打ってきたのが、少し実を結んできているので、これに特化することによって、株価をある程度維持したいという考え方です。

単純に何かトピックを発しての株価対策というのは考えていなくて、やっぱり本業に特化して、きちんとした事業体制にすることが、最終的には一番株価にとっては良いんだろうということで、そういう考え方でやっております。

フセキ [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]：それでは、他にご質問のある方がでしょうか。

オサダ [Q]：鎌倉投信のオサダ長田です。いつもお世話になっております。2 問質問をお願いします。まず 1 点目が、受注、業績のトレンドです。4-6 月から、業績がかなり伸びてきたといったところで、資料を拝見しますと、特に 6 月ですね。月次売上高が非常に頭一つ抜けているというところで、改めてここに何かあったのか、もう少し補足いただけないでしょうか。

あとこのトレンドの持続性が2027年6月期にも一定程度ありそうなのか、ここを1点目お願いします。

2点目が、2月に値上げされたというところで、50年間で初めてだということですが、数量面にネガティブな影響がなかったのかどうか、教えていただければと思います。以上です。

林 [A]：ありがとうございます。1点目、この赤いところですね。月次の受注が、明らかにここ3年ぐらいの平均的なトレンドからはちょっと上に抜けてきているんですけども、一つは2月に値上げしているということで、おそらく販売に関しては20%ぐらい、売上に関しては寄与しています。

あとは、2番目の質問にもかぶるんですけども、値上げして売上が下がったかという、基本的には、お客様は当社のコレットとか切削工具がないと加工ができないという状態で、どこでも買えるものを作っているわけではないケースが多いので、標準品はそうじゃないんですけども、他社でも買えるんですが、やっぱりいろいろ相談した結果、こういう工具じゃないと加工ができないということでやっていますので、その比率がやっぱりかなり増えている中で、高いからといってよそにいくかという、よそが作れないとか、納期がかかるということで、結果的にはやはり頼まざるを得ない。

先ほど申しました、タングステンが不足して、超硬が少し欠品気味になって困ったときには、逆にお客さんがタングステンの入手がどうにかできるように、お客さんも動きますとかという形で、エーワンのほうで超硬が入らないから、コレットチャックができないと言われると困るというような話もかなり出まして、そういった意味でも、マイナス面というのはあまりなかったなと考えています。

特に海外が増えているというのはそうですけども、中国でコレットチャックを買うと、大体、日系の企業が中国で販売しているコレットは、当社の価格の半分です。ローカルな会社が販売しているコレットは5分の1から、下手すると10分の1で販売しています。

それが使えるのかどうか、ちょっとわからないんですけども、中国のローカルな会社はそれでもいいという会社もありますし、先ほど言った半導体のプローブですね。1ミリを切るような細かい材料を加工するときに、やっぱり精度の出ないコレットを買いますと、材料を掴んで高速で回転させますので、1分間に6,000回転、1万回転、細い0.5ミリの長い棒を回転させているので、コレットの精度が出ないと、単純にもう部品に影響が出てくるので、高いんですけども、かつ値上げしました。

特に海外の、小径のというのは、0.2 ミリのコレットの穴を開けるのはすごく大変なんですね。穴を開けるんじゃないくて、穴を開けて、精度を出すために研磨するんですね。ですから、もうすごく時間がかかって、手数料がかかるので、もともと 1 万円ちょっとだったのを 2 万円以上になっています。

それでも注文がものすごい大量に来ていまして、やはり、いろいろ使った結果、エーワン製じゃないと、ちゃんとしたものができないということで増えているので、そういった意味では、品質というのはすごく大事で、その品質を出すために加工方法というのは、各社、各メーカーが違うんですけども、かなりオーバースペックではないですけど、手間をかけているので、そういった意味では、今後もますます海外で、より難しい加工が増えてきているはずなので、そこら辺からかなり引き上げというか、エーワンのコレットを買いたいという依頼が割と入っていまして、そこはやっぱり品質を落とさずに、値段も別に落とすわけではなく、きちんとした対応ができれば、ある程度増やしていけるだろうと思います。

ですので、今後に関しても、おそらく傾向は続くと思います。世界的にちょっと景気が悪化した場合には、もちろん影響を受けますけれども、今の状態が続くのであれば、当面、半年、1 年というのは、海外からの注文がかなり増えて、国内は先ほど申しましたように底上げしてくると思うので、じわじわと全体的に増えてくるという形になるのではないかと思います。ちょっと二つのご質問を絡めてお話ししたんですが、よろしいですか。

オサダ [M]：はい。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]：それでは他にご質問ある方、いかがでしょうか。よろしいでしょうか。

それでは、ご質問もないようですので、以上をもちまして、株式会社エーワン精密様の IR ミーティングを終了いたします。林様、ベラミー様、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]：皆様にはご参加いただき、誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[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

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、株式会社 JPX 総研（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。