

ADVANEX NOW

第74期のご報告

2021年4月1日～2022年3月31日

フォーカス

匠の技術



「情報の共有化」と「課題の顕在化」を徹底し、ガバナンスとリスクマネジメントを強化していきます。

株式会社アドバネクス
代表取締役社長

かとう せいや
阿部 靖也

Q1 2022年3月期の業績を振り返りどう評価されますか？

2022年3月期も昨年に続き年間を通じて直接的または間接的にコロナの影響を受けた中で事業年度となりましたが、売上高は217億22百万円と前期比11.2%の増収となりました。一方、営業利益はコロナによる収益機会の喪失や原材料費・物流費等の高騰などが収益を圧迫したことなどから1億48百万円と前期比減益となりました。なお、経常利益は前期並みでしたが、当期純利益はアメリカ子会社のテネシー工場移転に伴う特別損失を計上したことなどから赤字となり、アメリカの工場売却による特別利益を計上した前期との比較では下げ幅が大きくなりました。

Q2 アドバネクスはスタンダード市場を選択しましたが、その決定に至った要因は何ですか？

当社の実力を高めることを最優先するためです。市場選択について東京証券取引所から条件が提示された2020年の年末頃から議論を始め、しっかり時間をかけて検討してきました。プライム市場を選択した場合、本業に必ずしも貢献しない上、単に条件を満たすための手間暇やコストが増えます。私は敢えて背伸びをするよりもスタンダード市場を選択し、人材やキャッシュを出来る限り会社の成長に向けた投資に回すべきだと考えました。むしろこの市場再編を機に技術開発や人材教育への投資を活性化し、イノベーションを起こしていきたいと思います。それにより、これまでの延長線上ではない新たな成長路線を描き、サステナブルかつ高収益企業を目指します。その結果として将来プライム市場への上場メリットが期待できる会社になっていれば、その時に改めて検討したいと思います。

Q3 コロナの影響はいかがでしょうか？

上述のとおり年間を通じて影響がありました。ベトナム工場では、近隣の感染者数増加により移動の制限を受け、社員が工場内で寝泊まりし、外出しないことを条件に稼働は許されたのですが、現地社員の努力と忍耐には感謝するものの、社員の日常生活や出荷・納入等が無理をした反動から多大なコストがかかりました。

また、直接的な影響よりも、むしろコロナによる部品供給不足を起因とした自動車の生産計画減少等、間接的影響の方が半導体不足と並び大きな売上の押し下げ要因となりました。また、コロナとは関係ありませんが原油や金属材料の高騰は原材料費の上昇要因となりました。さらに原油高は日本を含む世界各工場において光熱費の高騰を引き起こし、当社グループでも特にイギリス工場とシンガポール工場が大きな影響を受けました。その他にも、コンテナ船の輸送需要急増や燃料費の上昇による輸送費コストの高騰など、あらゆる面で売上や収益に影響を及ぼす一年でした。

Q4 自動車市場の状況はいかがでしょうか？

EV化へ進む方向感去年よりも明白になりました。当社の顧客である一次部品メーカーの開発案件はEV向けに大きくシフトし、当社への引き合いも電動化や自動運転に絡むCASE (Connected: 繋がる, Autonomous: 自動運転, Shared: 共有, Electric: 電動化)の頭文字を取った次世代自動車の方向性を示した造語) 関連のものが増えてきました。自動車市場は、先進国における成長が鈍化し、シェアリングも進むことから販売台数は年間1億台前後で頭打ちになるとの

見方もありますが、私は新興国の潜在需要を考えるともっと増えると考えています。例えば日本は新興国と比べて電車やバスなど公共交通機関が全国的に発達しているにも関わらず、地方では成人一人あたり一台を所有しているケースが珍しくありません。新興国も潜在的には同じぐらいモビリティのニーズがあるはずで、それを勘案すると自動車市場の成長ポテンシャルはもっと高いと思っています。

Q5 SDGsなどのサステナビリティについて アドバネクスはどう取り組みますか？

ビジネスを通じてSDGsへ取り組んでいく考えです。当社は、自動車市場におけるEV化や軽量化に関連する製品、医療市場における生活の質向上に貢献する製品、インフラ関連市場における再生可能エネルギーや防災に寄与する製品等を供給しており、かつ、それら製品は今後さらに拡大していくと見ています。5年後には売上上の半分近くをSDGs関連の製品が占めるとの予測もしています。

また、当社が事業活動で排出するCO2削減もSDGsの課題と認識しています。当社はばねを始めとする精密金属加工メーカーであり、製造業の中では比較的環境負荷が少ない方ですが、自動車業界のジャストインタイム（顧客の生産計画に合わせてその日必要な数量のみ納入するルール）への対応から納入回数が多く、その配送車両から排出されるCO2が増える要因となっています。自動車業界全体の問題なので当社だけでは解決できませんが、今後は顧客や協力会社と相談しながらサプライチェーン全体でCO2削減の取り組みを進められたらと思っています。

Q6 中期経営計画において“ガバナンス強化”“収益構造改善” “財務体質改善”を掲げていますが、具体的な成果は ありましたか？

「ガバナンス強化」の主な取り組みとして、海外子会社の各社に本社からマネージメント人材を派遣しました。私は「いわゆる日本の経営」が絶対的に正しいとは思っていませんが、現地に日本人幹部を派遣することは現地経営陣に緊張感を与え、連結を意識したグループ一体意識強化に効果的と考えています。この取り組みはガバナンス強化にとどまらず、各社間における“グループ方針の共有”や“横の連携強化”にも資すると期待しています。

“収益構造改善”の主な課題は新設海外工場の黒字化です。ここ数年大きな赤字を計上していたインドネシア工場は前期ようやく黒字化し、アメリカ工場、メキシコ工場、チェコ工場、インド工場も黒字化を達成するための事業計画が整いました。これまでは上記5工場の赤字

が連結業績を圧迫してきましたが、赤字を圧縮し、僅かでも黒字転換するだけで連結業績は大幅に改善します。また、各海外子社における設備機械や材料調達、技術や生産体制など統一されておらず非効率な面がありますので、各国の事情は考慮しながらも可能な限り一本化し、アドバネクスグループとして最大限にスケールメリットが出せるよう変えていきます。更にIoT化や自動化も進めていきます。自動化は生産性、つまり一人当たりの売上高と利益を上げるために有効ですが、人の介在が少なければ少ないほどヒューマンエラーが減りますので品質向上の面でも効果が期待できます。

“財務体質改善”では、有利子負債の削減と、グループ内のキャッシュを有効活用できる体制の構築を目指しています。まずは中国内の4社で資金融通できる制度を導入し外部金融機関からの借入を削減しました。また、計画的かつ資金使途に応じた資金調達を行うため、主要金融機関とコミットメントラインの設定を行う等、着実に改善が進んでいます。

Q7 規格品ビジネスの状況はいかがですか？

コイルスレッドは、製品の収益性自体が高いものの、これまでグループ全体で戦略的に事業展開してこなかったため、ポテンシャルに対して十分な収益を確保できていたとは言えない状況でした。コイルスレッド市場は、安心・安全のニーズの高まりから市場規模は拡大基調にあり、そもそも世界を見渡しても競合が少ない寡占化された市場であることから、アドバネクスグループとして販売戦略・生産戦略・技術戦略を共有し全体最適化を図れば、さらに競争力と収益性を高められます。また、規格品は当社オリジナル製品であるため、自動車向けなどの請負型ビジネスとは違い、市場でイニシアチブを握り独自の戦略を展開することが可能です。今後はグループ全体を挙げてこの規格品ビジネスの拡大を図っていきます。

Q8 最後に株主の皆様にごメッセージをお願いします。

この2年間はコロナであらゆる制限がかけられてきましたが、ワクチン接種も進み各国の対応に差はあるものの徐々に元の状態に戻りつつあります。まだまだ数字上は株主の皆様にご喜んでいただける結果とはなっておりませんが、様々な改善への取り組みを進めてまいりますので、近い将来には業績面、配当面でご評価いただけるようになると思います。引き続きご支援の程よろしくご願ひいたします。

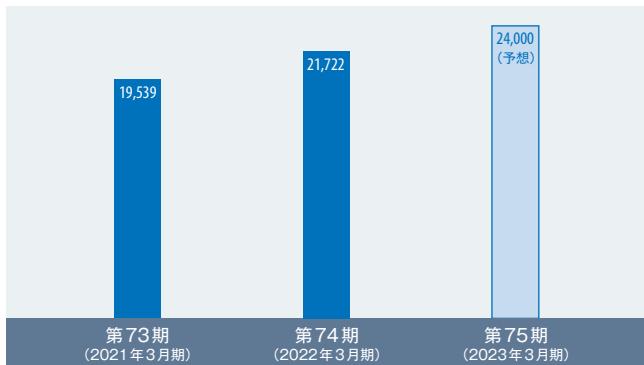
業績総括

第74期(2022年3月期)の業績につきましては、売上高は前期比11.2%増の217億22百万円となりましたが、営業利益は同15.7%減の1億48百万円、経常利益は同1.2%減の3億54百万円となりました。親会社株主に帰属する当期純損失はアメリカ子会社のテネシー工場移転に伴う特別損失を計上したことなどから82百万円(前期はカリフォル

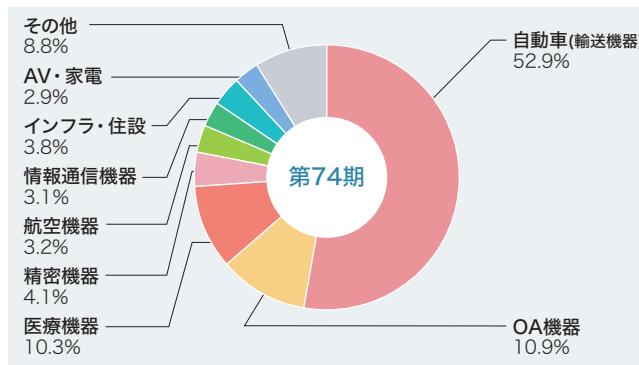
ニア工場売却による固定資産売却益を計上したことなどから6億33百万円の利益)となりました。

第75期は、為替レートを1米ドル113円と想定し、売上高は前期比10.5%増の240億円、営業利益は同169.8%増の4億円、経常利益は同15.4%減の3億円、親会社株主に帰属する当期純利益は1億20百万円となる見込みです。

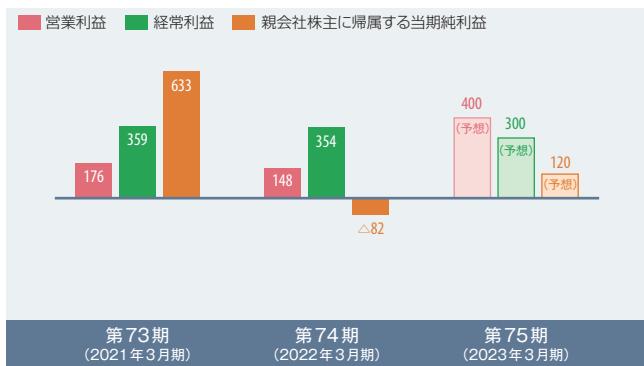
売上高(百万円)



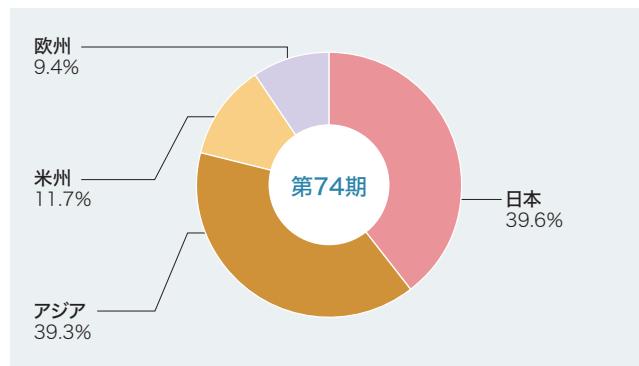
市場別売上高構成比



営業利益／経常利益／親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)



地域別売上高構成比

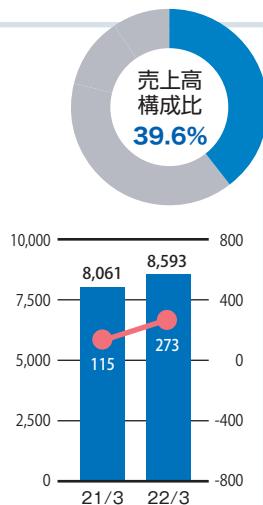


※各売上高構成比は、小数点第2位以下を四捨五入しております。

■ 売上 ● セグメント利益 (単位:百万円)

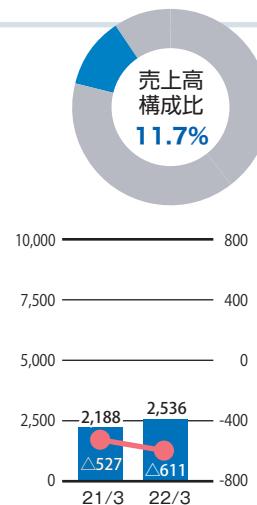
日本

自動車向けを中心に需要が回復し、売上高は前期比6.6%増の85億93百万円、セグメント利益は同136.3%増の2億73百万円となりました。



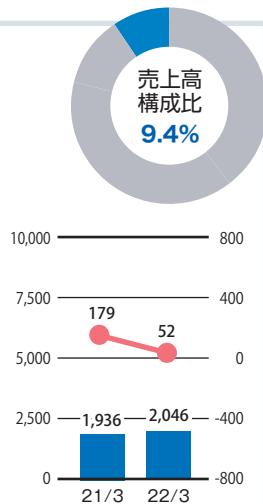
米州

自動車、医療向けの需要が回復し、売上高は前期比15.9%増の25億36百万円となりましたが、メキシコ工場におけるプロジェクト立上げコストの発生などによりセグメント損失は6億11百万円(前期は5億27百万円の損失)となりました。



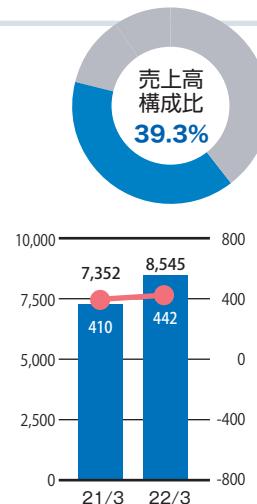
欧州

自動車、医療向けが好調だったことから、売上高は前期比5.7%増の20億46百万円となりましたが、航空機向けの減少などプロジェクトミックスの悪化によりセグメント利益は同70.6%減の52百万円となりました。



アジア

自動車向けを中心に需要が回復し、売上高は前期比16.2%増の85億45百万円、セグメント利益は同7.8%増の4億42百万円となりました。



匠の技術

村山真一さんは「プラチナ賞*」を当社で初めて受賞するなど、高度な知識と技術に加え豊富な経験を有しています。現在は第二設計部 線ばね技術課の課長としてマネージメントをしながら後進を指導しています。

*日本ばね工業会が認定する国家資格である金属ばね製造技能士検定の「線ばね製造」「薄板ばね製造」「金属熱処理」の3部門全てにおいて1級を取得した者に与えられる最難関の賞。

入社の経緯を教えてください

プラモデル作りが好きであったり、人よりネジを早く入れられたりと手先が器用だったので物づくりを職にしたいと思い、地元の柏崎に工場のある当社に入社しました。

若手の頃、どのような苦労をされましたか？

30年前ぐらいにNC機（デジタル制御機）を導入した時は苦労しました。昔からあるメカ機の方は先輩社員が手取り足取り扱い方を教えてくれましたが、当時最新鋭だったデジタル制御のNC機は自分で覚えるしかありませんでした。既存の知識や経験が通用しないのは辛かったです。一方、当時の給料は「歩合制」でしたので、NC機をいち早く扱えるようになったのは有利でした。NC機はデジタル制御であり加工の自由度が高いので、短時間で多くの製品を立ち上げられます。製品を多く立ち上げれば立ち上げるほど給料が上がりますので土日も喜んで出社していました。今は労働法上あのような働き方はできませんが、やればやるほど給料も上がったので面白かったです。

仕事に対して心掛けていることはなんですか？

最終形をイメージしながら取組みwin-winを目指すことです。製品に対しても、一つ一つのプロジェクトの進捗も、顧客との交渉も



村山さん

最終形を意識しながらやっています。例えば顧客に対し値下げする代わりに公差（許容される寸法差）の拡大を認めてもらえば、顧客は安く調達できるし、当社は値下げ分以上にコストを下げられます。この心掛けは社内でも同じです。言わばなしでは言われた方は気持ちよくありませんし、お互い何らかのメリットがないと成立しないと思っています。

村山さんは新潟工場の生産性向上に貢献されており、ハイスピードマシンで複雑なトーションばねを作る工法も開発されたと聞いております。開発の背景を教えてください。

もっと速く加工できないかと頭の中で工程設計を描いていたとき、ハイスピード機で複雑なトーションばねを加工することを思いつきました。複雑なトーションばねは「多軸加工機」で順番にスライド（機械に取り付けられた線材を曲げる加工具）を動かして加工するのが常識です。「ハイスピード機」では順番にではなく同時にしか動かせませんのでスライド同士がぶつかってしまいます。市販のスライドでは駄目なので、同時に動かしてもギリギリ届いてギリギリぶつからないスライドを自作し、この突拍子もないアイデアを実現しました。

プラチナ賞を獲得した経緯を教えてください

元々専門だった線ばねに加えて板ばねと熱処理も業務上知っておく必要もありましたが、それよりも自分がまず獲り、後輩にチャレンジさせることの方が動機としては強かったです。自分が持っていなければ胸を張って「獲りなさい」とは言えませんし、そもそも教えられません。その甲斐もあって、先日女性の若手社員が当社2人目のプラチナ賞を受賞してくれました。

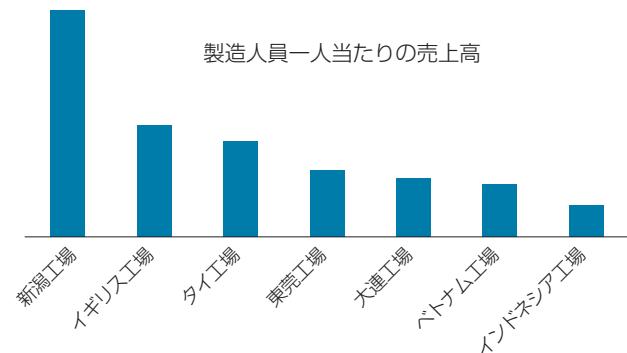
村山さんにとって匠とはどのような人でしょうか？

コツコツと地道に経験値と知識を積み上げるだけではなく新しいことにチャレンジできる人が匠なのではないと思います。あえて違う方向からアプローチしてみると思いがけない発見があることがあります。今後も新しいことにチャレンジしていきますが、それは後輩達にも促していきたいと思っています。

生産性向上のための「匠の改善」

当社では生産性、つまり社員一人当たりの売上・利益を向上させる取り組みを日々行っています。生産性は、高額な自動機を導入する「完全自動化」だけでなく、独創的なアイデアや当社で培われたノウハウの積み重ねでそれを高めていく「匠の改善」もあります。むしろ高額で生産終了後の転用が難しい完全自動化設備よりも少額の投資で確かな効果が期待できる「匠の改善」の方が他社との差別化を図る上で重要になっています。

圧倒的に生産性が高い新潟工場



上記グラフのとおり、新潟工場は当社グループの海外工場と比べて生産性が圧倒的に高いです。新潟工場と海外工場は基本的に同じメーカーの加工機を使っており、条件に大きな違いはありません。また、高額な自動化設備をたくさん導入しているわけでもありません(当社の製品は1個数円から十数円程度なので、完全自動化の投資額をペイできるものは限られます)。この差の要因はいくつかありますが、一つは「匠の改善」の積み重ねにあります。

あえてシンプルな加工機を使うことで生産効率アップ

トーションばね(回転方向に対しての反発力を利用するばね)は通常NC機(デジタル制御機)を使って製造します。そのNC機には、



ハイスピードマシン

曲げたり巻いたり多くの加工工程を組める「多軸制御機」と、加工工程が少ない代わりにスピードが速い「ハイスピード機」などがあります。複雑な形状のトーションばね

は通常「多軸制御機」を使わなければなりません。独創的なアイデアにより「ハイスピード機」を使い3倍の速さで加工する工法を開発しました。3倍の速さで製造することで、製造原価に占める労務費・償却負担を3分の1に抑えられるだけでなく、空いた時間に他の製品を製造できるので設備投資も抑えられます。なお、この工法を開発したのは今回ご紹介する匠、村山さんです。

1つの製品でね2つ分の機能

通常、コイルばねはコILINGマシンを用いますが、新開発の工法により2つのコイルばねを連結した状態で1つの製品として生産しています。生産効率が倍増する一方、管理工数は半減します。また、顧客の作業工数を半減させられるので、その分「良い値段」で買ってもらえます。

多能工化による無駄削減

新潟工場では担当者1人で機械のセッティングから稼働、出荷までを一気通貫で対応しています。また、担当する機械も1台ではなく複数台を掛け持ちしています。仮にセッティングと稼働の担当を分けると何かの不具合で機械が止まった時、稼働担当者は手持ち無沙汰となり無駄が生じます。つまり多能工化が進めば進むほど生産性は向上します。



トーションばね

連結コイルばね

連結貸借対照表（要約）

（単位：百万円）

	第73期 2021年3月31日現在	第74期 2022年3月31日現在
資産の部		
流動資産	12,143	12,320
固定資産	11,587	12,887
有形固定資産	10,859	11,956
無形固定資産	62	107
投資その他の資産	665	823
資産合計	23,730	25,208
負債の部		
流動負債	9,970	10,358
固定負債	7,436	7,927
負債合計	17,407	18,285
純資産の部		
株主資本	6,355	6,236
資本金	1,000	1,000
資本剰余金	250	250
利益剰余金	5,201	5,064
自己株式	△96	△77
その他の包括利益累計額	△55	677
新株予約権	24	8
純資産合計	6,323	6,922
負債純資産合計	23,730	25,208

74期末における総資産は前期末に比べ14億77百万円増加し、252億8百万円となりました。

資産の部

資産の部においては、流動資産合計額が1億76百万円増加し、123億20百万円となりました。主な理由は、現金及び預金が7億24百万円、受取手形及び売掛金が3億59百万円減少しましたが、棚卸資産が11億6百万円増加したことによるものであります。また、固定資産合計額は13億円増加し、128億87百万円となりました。有形固定資産が10億97百万円、投資その他の資産が1億58百万円増加したことによるものであります。

負債の部

負債の部においては、負債合計額は182億85百万円となり、前期末に比べ8億78百万円増加しました。主な理由は、借入金が2億28百万円、支払手形及び買掛金3億72百万円及びリース債務が1億26百万円増加したことによるものであります。

純資産の部

純資産の部においては、純資産合計額が69億22百万円となり、前期末に比べて5億98百万円増加しました。主な理由は、為替換算調整勘定が7億17百万円増加したことによるものであります。

連結損益計算書（要約）

（単位：百万円）

	第73期 自2020年4月1日 至2021年3月31日	第74期 自2021年4月1日 至2022年3月31日
売上高	19,539	21,722
売上原価	15,138	16,955
売上総利益	4,401	4,767
販売費及び一般管理費	4,225	4,619
営業利益	176	148
営業外収益	450	514
営業外費用	267	308
経常利益	359	354
特別利益	879	104
特別損失	383	332
税金等調整前当期純利益	855	126
法人税等	222	208
親会社株主に帰属する当期純利益又は 親会社株主に帰属する当期純損失(△)	633	△82

売上高

半導体や部品の供給不足による減産等の影響もありましたが、コロナ禍の影響が大きかった前期と比べ自動車・医療向けを中心に需要が回復したことから前期比11.2%増の217億22百万円となりました。

営業利益

半導体不足等による販売機会損失や、米国子会社の工場移転に伴う費用の計上、メキシコ子会社のプロジェクト立上げコストの増加に加え、原材料費・物流費・光熱費等の高騰が収益を圧迫し前期比15.7%減の1億48百万円となりました。

営業外収益

主に為替差益があったことから5億14百万円となりました。

特別損失

アメリカ子会社のテネシー州新工場移転に伴う事業再編損や特別退職金などを計上し3億32百万円となりました。

連結キャッシュ・フロー計算書（要約）

（単位：百万円）

	第73期 自2020年4月1日 至2021年3月31日	第74期 自2021年4月1日 至2022年3月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,404	945
投資活動によるキャッシュ・フロー	327	△1,557
財務活動によるキャッシュ・フロー	△753	△169
現金及び現金同等物の期末残高	3,093	2,543

キャッシュ・フロー

2022年3月末における現金及び現金同等物の期末残高は、前期末に比べ5億50百万円減少し、25億43百万円となりました。

会社概要

会社名	株式会社アドバネクス (Advanex Inc.)
本社所在地	〒114-8581 東京都北区田端六丁目1番1号
設立	1946年11月
資本金	10億円
事業内容	精密ばね等の製造販売
従業員数	連結:1,918名 単体:369名

株式の状況

会社が発行できる株式の総数	12,500,000株
発行済株式の総数	4,153,370株
株主数	5,220名

大株主

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
A A A 株式会社	446	10.74
スマート有限会社	300	7.22
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	294	7.09
加藤雄一ホールディングス株式会社	280	6.75
アーク株式会社	205	4.94
A R T 株式会社	200	4.82
株式会社三菱UFJ銀行	198	4.79
A S A D A 株式会社	197	4.75
エース株式会社	142	3.42
スマイル株式会社	94	2.27

(注) 当社は自己名義株式を44,925株(1.08%)保有しています。
また、持株比率は自己株式を含めて計算しております。
各持株比率は小数点第3位以下を四捨五入して計算しております。

株価情報

過去5年間の株価チャート
(2017年4月～2022年3月)



役員一覧

代表取締役会長	朝田英太郎
代表取締役社長	加藤精也
取締役	嶋村昇
取締役	吉原哲也
取締役(社外)	小谷健
取締役(社外)	横野滋
監査役(社外)	麻布秀徳
監査役(社外)	宿輪純一
監査役(社外)	中村慈美

国内事業拠点

本社	東京都北区
新潟工場	新潟県柏崎市
埼玉工場	埼玉県本庄市
大分工場	大分県中津市
青森工場	青森県南津軽郡田舎館村
千葉工場	千葉県船橋市
郡山試作センター	福島県郡山市
物流センター	千葉県松戸市
中部オフィス	愛知県刈谷市
新大阪オフィス	大阪府大阪市
埼玉開発センター	埼玉県蕨市



本社

海外事業拠点

米国	Advanex Americas, Inc. Advanex de Mexico S.de R.L. de C.V.
欧州	Advanex Europe Ltd. Advanex Czech Republic s.r.o Advanex Deutschland GmbH
アジア	Advanex (Singapore) Pte. Ltd. Advanex (Thailand) Ltd. Advanex (Vietnam) Ltd. PT. Advanex Precision Indonesia Advanex (India) Private Limited Advanex (Changzhou) Inc. Advanex (Dalian) Inc. Advanex (Dongguan) Inc. Advanex (Shanghai) Inc. Advanex (Hong Kong) Ltd.



新潟工場



埼玉工場



大分工場



千葉工場

株式インフォメーション

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月開催
基準日	定時株主総会 毎年3月31日 期末配当金 毎年3月31日 中間配当金はございません。
株主名簿管理人および 特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
株主名簿管理人 事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
郵便物送付先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
電話照会先	☎ 0120-782-031
インターネットホームページURL	https://www.smtb.jp/personal/procedure/agency/
公告方法	当社のホームページに掲載します。 https://www.advanex.co.jp/ir/public-announcements/ ただし、事故その他やむを得ない事由がある場合、 日本経済新聞に掲載します。
上場証券取引所	東京証券取引所スタンダード市場 (証券コード:5998)

株主総会決議通知の発送を取り止め、本総会の結果は当社ホームページ(<https://www.advanex.co.jp/ir/>)に掲載させていただく予定です。

マイナンバー制度に関する手続きについて

市区町村から通知されたマイナンバーは、株式の税務関係の手続きで必要となります。このため、株主さまからお取引の証券会社等へマイナンバーをお届出いただく必要がございます。

株式関係業務におけるマイナンバーの利用

法令に定められたとおり、支払調書には株主さまのマイナンバーを記載し、税務署へ提出いたします。

主な支払調書

- 配当金に関する支払調書
- 単元未満株式の買取請求など株式の譲渡取引に関する支払調書

マイナンバーのお届出に関するお問い合わせ先

- 証券口座にて株式を管理されている株主さま
お取引の証券会社までお問い合わせください。
- 証券会社とのお取引がない株主さま
下記フリーダイヤルまでお問い合わせください。
三井住友信託銀行 証券代行部 ☎ 0120-782-031