



あなたの会社、スピードで勝負してはいます〜??

ひろよしくんのみみ
2021年6月号 No.382
<http://www.myts.co.jp>



～高収益企業に変身させる方法はこれだ！！～

コロナ禍で、東京オリンピックを実施するかどうか？という世論調査では反対が60%以上を占め、コロナワクチン接種手配の不備から菅総理の支持率は、支持する…35%、支持しない…47%（朝日新聞の世論調査）となり、「支持しない」が「支持する」を上回る結果になっています。

政府の方針を、理由を含め真摯に説明すれば、日本人ならシッカリと判断してくれると思うのですが…。

メディアも、新型コロナの感染者数ばかりを強調して「大変だ！！大変だ！！」と恐怖心を煽っていますが、各都道府県のPCR検査数とそれに対する陽性者数（実際大阪はPCR検査を行う件数が東京より多い）、又は人口当たりの感染者率や、感染者に対する重症患者の比率などを公表すべきと考えるのですがいかがでしょうか？

さて、今月号は、東京の旋盤機械の部品生産で、中小企業ながら下請けでなく、正々堂々自社製品を研究開発、製造、販売している会社をご紹介します。その名は株式会社エーワン精密。現在、取締役相談役に退かれている梅原勝彦氏が起業し、一代でジャスダック上場まで果たしています。

エーワン精密は、コロナの影響で2020年6月期は業績を少し落としましたが、創業当時から経常利益率は、ほぼ30%をキープ！！その秘訣は…。

梅原氏とエーワン精密のプロフィール

1939年	東京都に生まれる（現在82歳）
1951～1961年	父が事業に失敗（酒と女と博打）。小学校卒業後、中学に行かず、父の会社で手伝いを行う。父の失敗や生活を反面教師にして、将来は社長になる事を誓う。
1965年	兄と有限会社ミツワ製作所を設立。
1970年	兄との経営方針の相違から袂を分かち、有限会社エーワン精密を東京に設立。スイス型自動旋盤用カムの設計、製作、販売を開始。
1974年	事業拡張の為、山梨県に山梨工場を建設。
1976年	現在の主力製品でもある、小型自動旋盤用超硬付コレットチャックの研究開発に着手。1977年から販売開始。その後切削工具を製品ラインアップに加える。
2003年	店頭登録、2004年ジャスダックに上場。

株式会社エーワン精密の業績推移

	2016年6月	2017年6月	2018年7月	2019年6月	2020年6月
売上高（百万円）	1,925	1,932	2,039	2,084	1,760
経常利益（百万円）	544	578	614	648	462
経常利益率（%）	28	30	30	31	26
自己資本比率（%）	90.9	92.3	91.4	91.4	92.7

コレットチャックが壊れてしまうと、企業の機械の稼働はストップする
⇒納入までの時間が勝負！！



多品種の機械部品に対応する為、半製品で在庫を持っておき、
ニーズに合う製品を作り即日納入



この環境を実現するには、貪欲な設備投資と人材教育が必要なため、積極的な投資を実施。
（エーワン精密設立後の売上1千万円の時に、銀行を説得し設備投資2千万円を敢行！！）

あなたの会社、スピードで勝負してはいます〜??