

# 会社紹介 プレゼンテーション資料



株式会社アドバネクス

本資料は2015年9月30日現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、予告なしに変更されることがあります。

# アドバネクスがお伝えしたいこと

## 競争力 強み

- ・ トップシェア獲得の実績
- ・ 工法転換による劇的コストダウン
- ・ ソリューション提案によるwin-winの関係

## 成長性 中期計画

- ・ 中期計画“Breakthrough to 2020”
- ・ より安定した市場へのポートフォリオ転換
- ・ 自動車、医療、住設・インフラ分野拡大戦略

## 株主還元

- ・ 配当性向、配当実績
- ・ 自社株式取得
- ・ 株主優待

# 会社概要

# 会社概要

〔社名〕

株式会社アドバネクス

(東京証券取引所市場第一部上場)

〔設立〕

1946 (昭和21) 年11月



〔事業内容〕 精密ばね製品等の製造販売

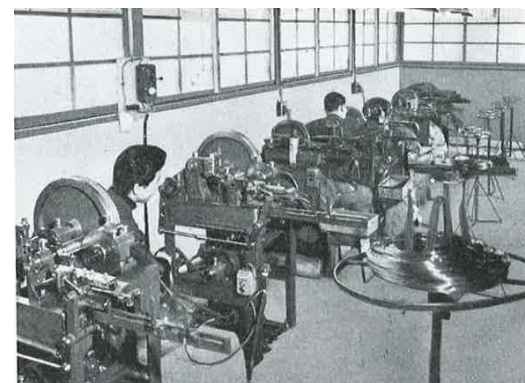
〔従業員数〕 1,474名 (連結)、362名 (単体) \* 2015年9月末時点

〔連結対象子会社〕 12社 (国内2社、海外10社)

〔売上高〕 精密ばね事業 185億円(連結295億円) \* 2015年3月期

# 沿革

- 1930年 東京都江戸川区にばね専門工場を創業。
- 1946年 株式会社に改組、資本金を199千円で「株式会社加藤スプリング製作所」を設立。本社工場を練馬区関町に置く。
- 1964年 東証二部上場。
- 1971年 カトウスプリングUSAをロサンゼルスに設立。  
(初の海外進出)**
- 1976年 新潟県柏崎市に新潟工場を建設し操業を開始。
- 1978年 カトウスプリング・シンガポールを設立  
(初の海外生産拠点)**
- 2001年 株式会社アドバネクスに社名を変更。
- 2004年 東証一部に指定替え。
- 2014年 船橋電子株式会社を子会社化。
- 2015年 第一化成ホールディングス（プラスチック事業）の全株式を譲渡。埼玉工場設立。



1957年頃の作業風景



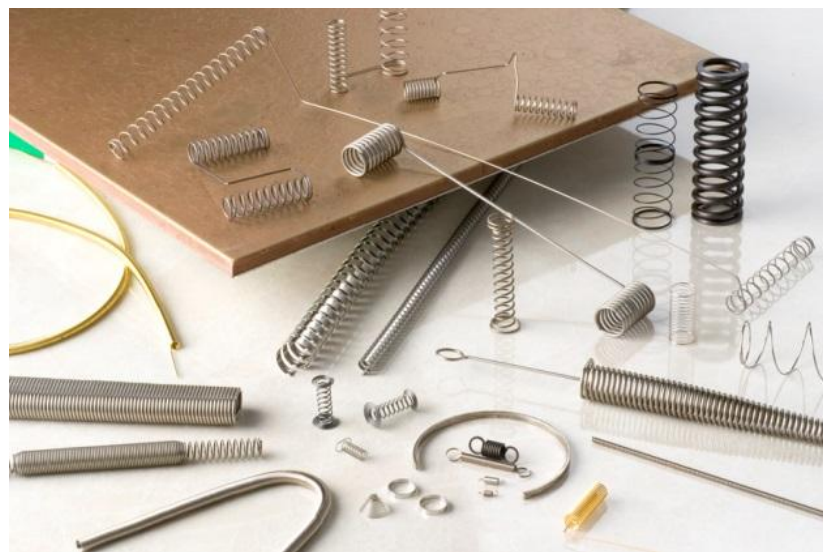
新潟工場



埼玉工場

# 製品紹介

板ばね



線ばね

フォーミング加工部品



# 製品紹介



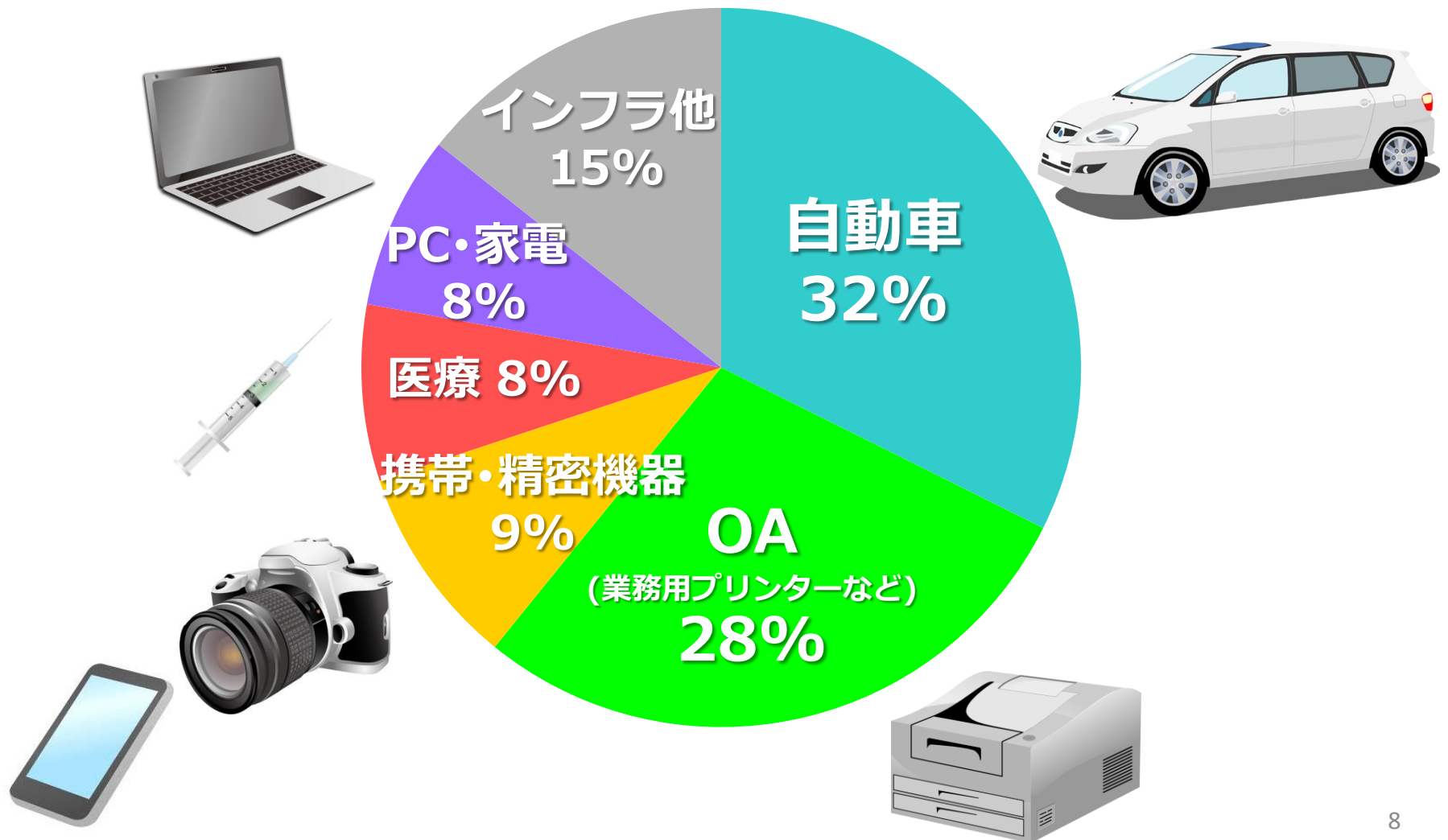
**インサート成形部品**



**深絞り加工部品**

# 市場別売上構成比率（2015年3月期精密ばね事業185億円の内訳）

## 近年、自動車・医療向けが急増





各業界でのトップメーカーが顧客  
強固な信頼関係に基づく長期の取引

(国内単体)

売上：80億円

取引社数：約730社

製品種類：12,000種類/年

販売個数：25億個/年

### 自動車

デンソー  
ボッシュ  
パナソニック  
他

### OA

キヤノン  
レックスマーク  
HP  
他

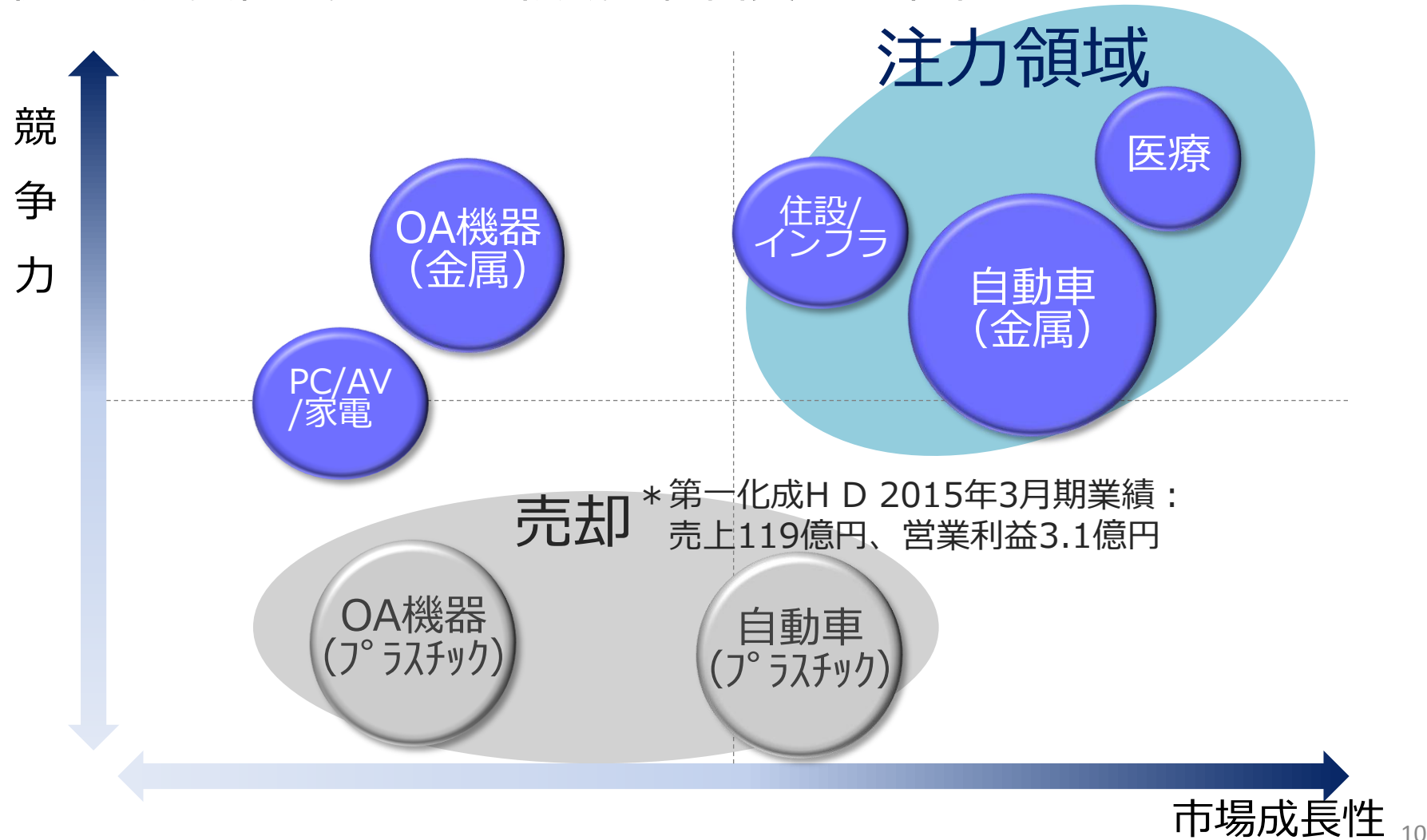
### 医療

製薬大手  
医療機器大手  
他

### 精密 他

キヤノン  
ソニー  
パナソニック  
富士フイルム  
他

2015年3月31日、第一化成ホールディングス株式会社の全株式を売却し  
 2016年3月期よりプラスチック事業は連結対象外  
 収益・成長性が見込める領域に経営資源を集中

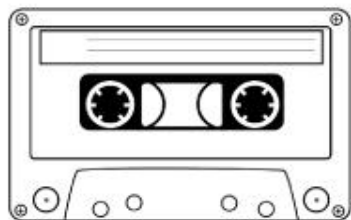


# 競争力 強み

過去、世界的に普及した製品でトップシェアを獲得  
 「シェア獲得の瞬発力」がありながら、  
 独占市場が消滅しても存続し続ける「経営の柔軟性」も強み

**1980年代**

- ◆音楽テープ用テープパッド  
国内シェア：70%



- ◆ビデオテープ用リーフスプリング  
世界シェア：50%


**1990年代**

- ◆3.5 インチフロッピー  
ディスク用シャッター  
世界シェア：80%


**2000年代**

- ◆携帯電話用ヒンジ  
世界シェア：50%



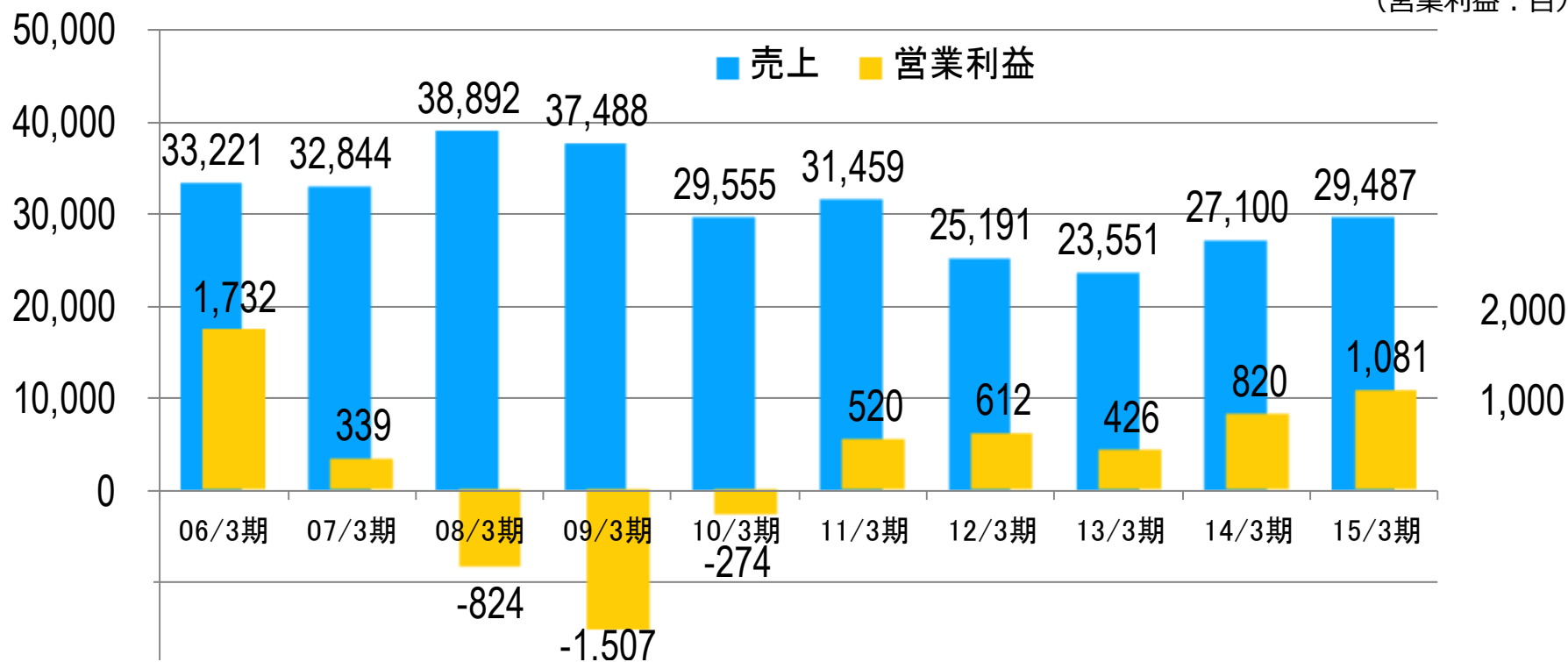
- ◆光ディスク用センターハブ  
国内シェア：90%



# スマホ席卷によるヒンジ（ガラケー向け）激減から低迷期が続いたが近年業績は右肩上り

(売上：百万円)

(営業利益：百万円)


**好調期**
**低迷期**
**シフトチェンジ期**
**成長期**

- ・ガラケーヒンジ好調

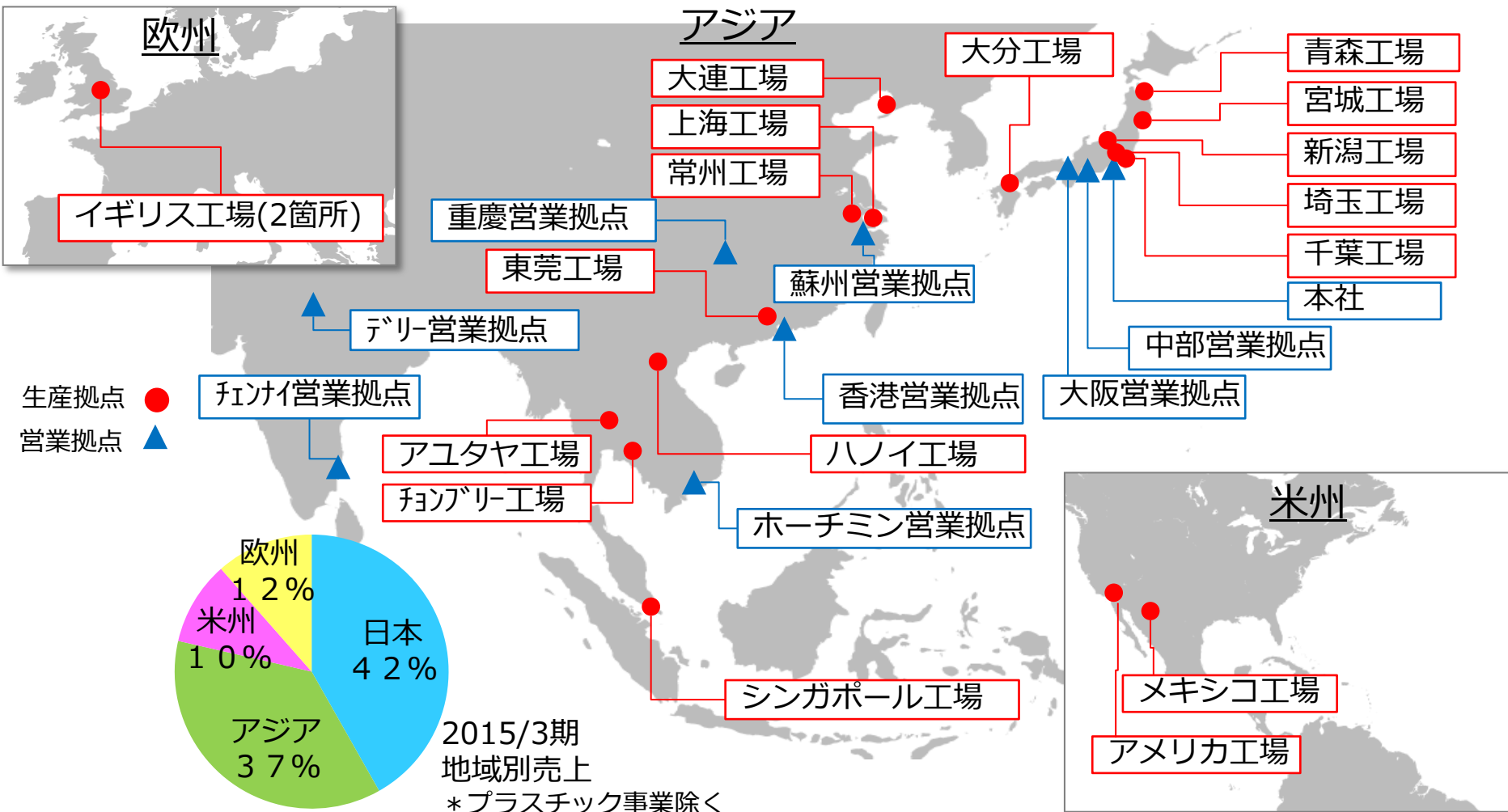
- ・リーマンショック
- ・スマホ席卷、ヒンジ激減
- ・プラスチック事業買収
- ・リストラ

- ・自動車、医療への取組み強化
- ・不採算事業の整理

- ・自動車、医療の拡大本格化
- ・規格品ビジネス取組み開始
- ・M&A、船橋電子買収(14年4月)
- ・プラスチック事業売却(15年3月)

# 世界中で技術・顧客を共有（グローバルネットワーク）

拠点数： 日本 9、アジア 14、米州 2、欧州 2



# 製造拠点



新潟工場



埼玉工場



青森工場



大分工場



千葉工場



宮城工場



シンガポール工場



アユタヤ(タイ)工場



チョンブリー(タイ)工場



ハノイ(ベトナム)工場



上海(中国)工場



大連(中国)工場



常州(中国)工場



東莞(中国)工場



アメリカ工場



メキシコ工場

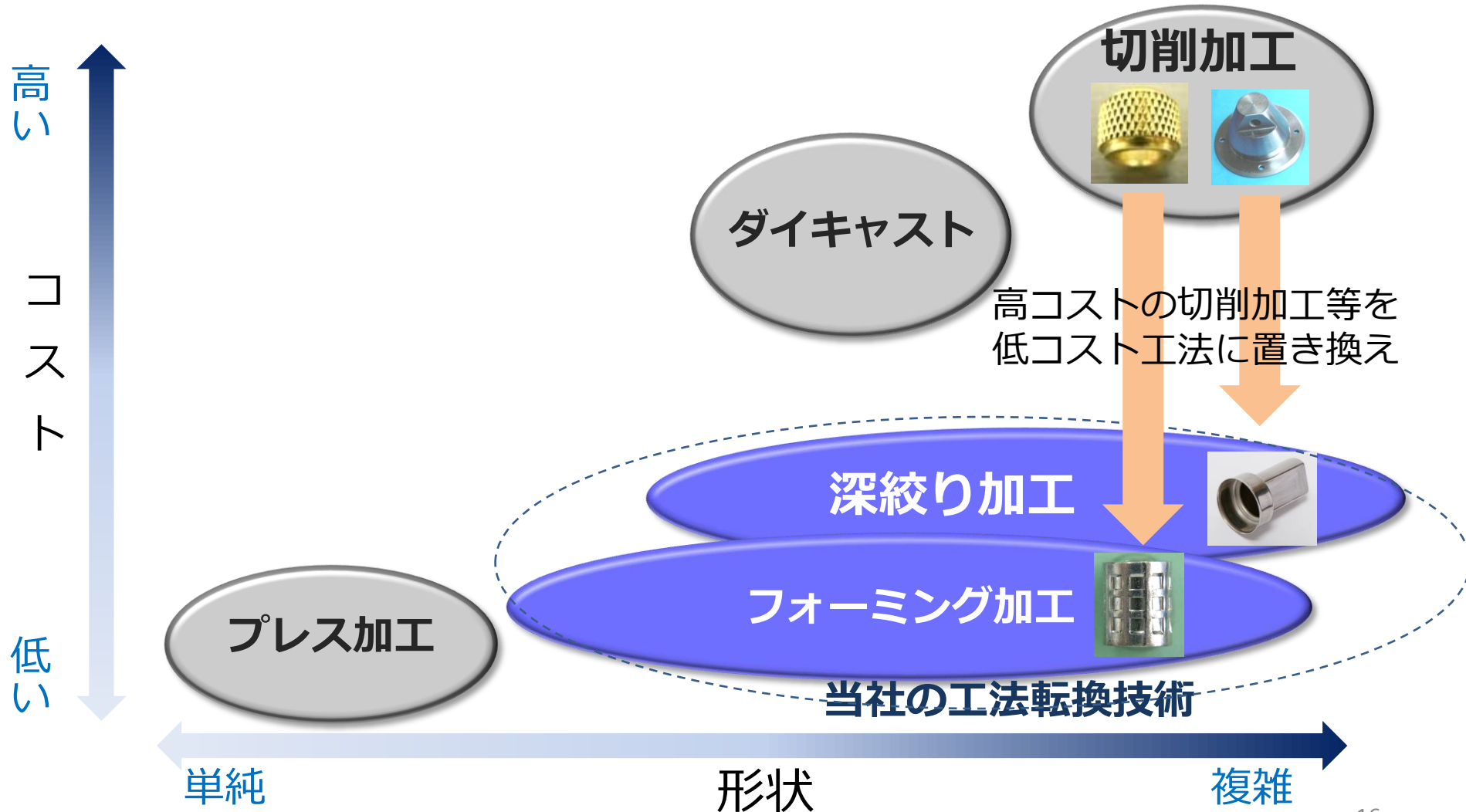


サウスウェル(英国)工場



ビルボロー(英国)工場

# 複雑形状部品を低コスト・高品質で加工 工法転換で高コスト品からの置き換えが可能





ソリューション（解決策）や価格以外のメリットも提供し  
Win-Winの関係を構築

顧客ニーズ

当社提案

企画・開発

従来にない形状にしたい、  
技術的課題を解決したい



新たな製造方法を考案

工程設計

工数を削減したい、  
品質を安定させたい



顧客の工程を解析し  
改善策を提案

量産移管

海外で量産したい、  
海外工場に納入  
してもらいたい



顧客量産拠点に近い  
当社工場で立上げ

特に海外で存在感が強い“グローバルニッチ”企業  
世界中に展開している「精密ばね」メーカーは少ない

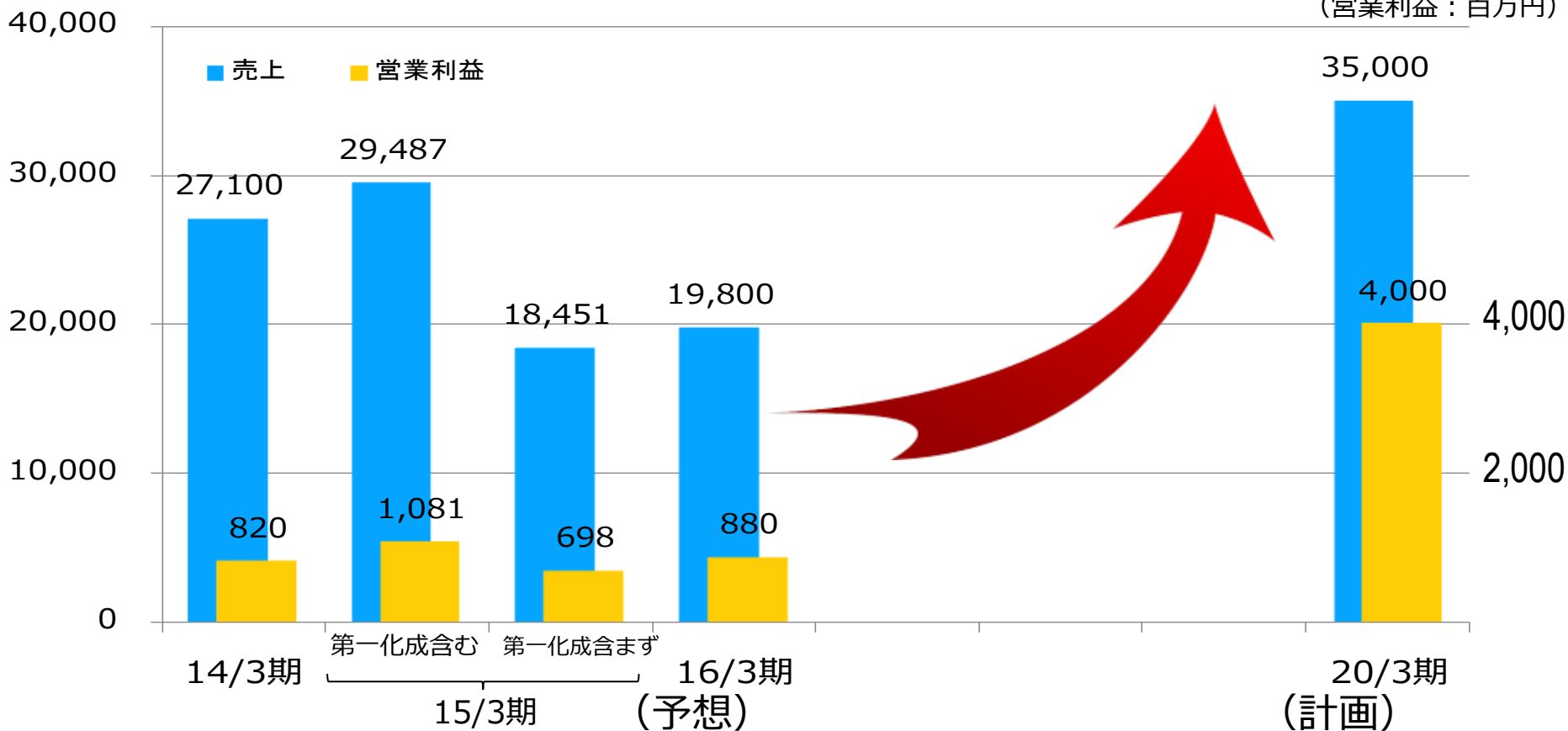
	国内	グローバル
精密ばね	<p style="text-align: center;"><b>アドバネクス</b></p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">国内中小ばねメーカー</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">国内中小ばねメーカー</div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 5px;"> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">国内中小ばねメーカー</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">国内中小ばねメーカー</div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 5px;"> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">国内中小ばねメーカー</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">国内中小ばねメーカー</div> </div> <p style="text-align: center; color: red; font-weight: bold;">レッドオーシャン (激戦)</p>	<div style="border: 1px solid gray; padding: 10px; background-color: #e0f7fa; text-align: center;"> <p style="font-size: 2em; color: blue; font-weight: bold;">ブルーオーシャン(寡占)</p> </div>
大型ばね	<div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; background-color: #e2efda; text-align: center; margin-bottom: 5px;">日系大手ばねメーカー</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; background-color: #e2efda; text-align: center; margin-bottom: 5px;">日系大手ばねメーカー</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; background-color: #e2efda; text-align: center;">日系大手ばねメーカー</div> <p style="text-align: center; color: red; font-weight: bold;">レッドオーシャン</p>	<div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> <div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; background-color: #ffe0b2; text-align: center;">海外大手ばねメカ-</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; background-color: #ffe0b2; text-align: center;">海外大手ばねメカ-</div> </div> <p style="text-align: center; color: red; font-weight: bold;">レッドオーシャン</p>

# 成長性 (中期経営計画)

# 2020年3月期、売上350億円、営業利益40億円を目指す

(売上：百万円)

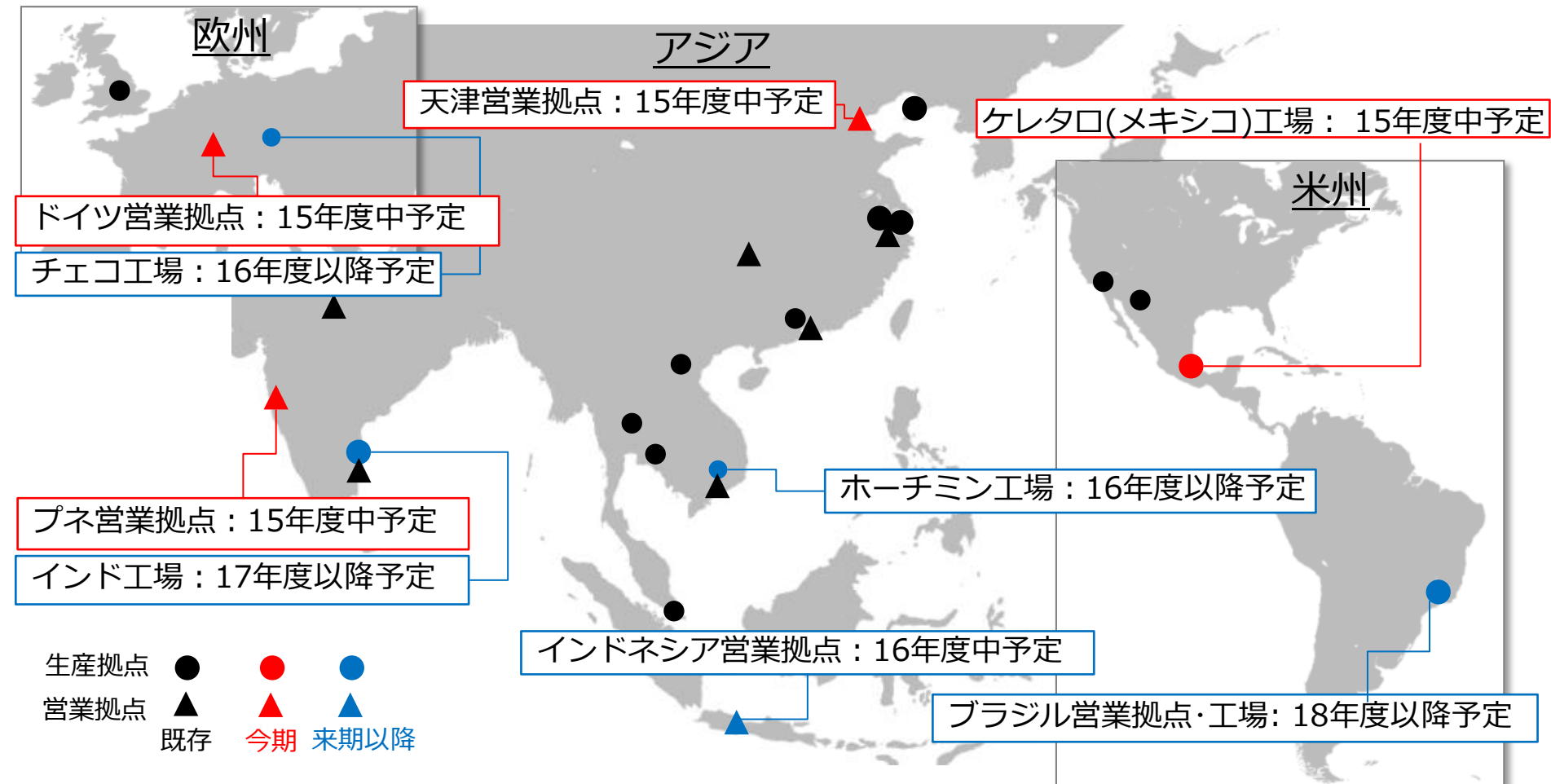
(営業利益：百万円)



- エリア戦略：グローバルビジネス拡大に向け積極投資  
今期、メキシコに第2工場、インド・ドイツ・中国天津に営業所を設立  
来期以降も更なる展開を計画
- 市場戦略：自動車向けを加速、医療・インフラを第三の柱に育てる  
自動車部品専用の埼玉工場竣工  
2020年3月期売上 自動車140億円、医療35億円、インフラ35億円に向けた取組み
- 製品戦略：規格品ビジネスを積極展開  
鉄道、道路、住設等インフラで受注増加  
インターネット・商社の活用
- M&A  
小規模でも尖った技術を持つ企業と、販路拡大に寄与する企業がターゲット

# 「エリア戦略」

今期、メキシコに第2工場、インド・ドイツ・中国天津に営業所を設立  
来期以降も更なる展開を検討



# 「自動車市場戦略」

自動車業界のトレンドをおさえ、需要拡大の波に乗る

キーワード/顧客ニーズ

取り組み内容

ピックアップ

## モジュール化

- 同一部品の複数車種展開
- 世界各地での供給
- 大量生産、均一の品質

- 規格化、ラインナップ
- 拠点拡充
- 海外技術支援（均一の品質）



自動車部品専用の埼玉工場

## 軽量化

- 燃費規制、樹脂部品増加
- プラスチックの締結部の補強
- コストダウン、品質

- インサートカラーの世界展開（日本、中国、ベトナム、欧州）
- 工法転換によるコストダウン
- 知財戦略



インサートカラー

## 電子化

- 横滑り防止義務化、燃費規制
- 上記義務・規制をクリアするための新たな電子部品

- 深絞り、インサート成形の新たな形状・機能の提案



インサート成形



深絞り

## 「自動車市場戦略」 埼玉工場

自動車部品のマザー工場、欧米自動車部品メーカーにも供給



埼玉工場

### <埼玉工場、今後のスケジュール>

**15年 11月 竣工**

**12月 設備搬入完了**

**16年 1月 稼動開始（新潟工場からの移管）**

**17年 6月 TS16949取得**

\*自動車産業向け品質マネジメントシステム

**6月 新規顧客向け量産スタート**

**19年 9月 第二期工事完了**

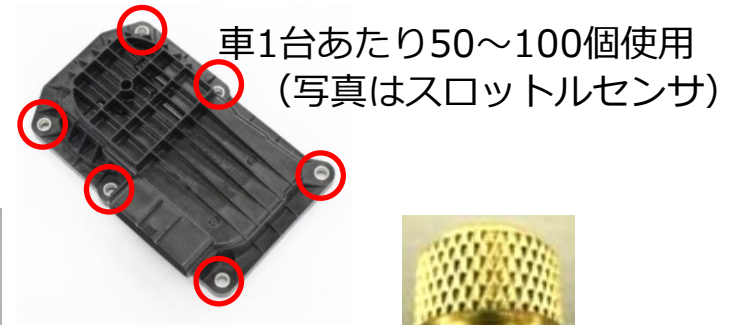
**20年 3月 年間売上30億円**

- ✓ 所在地：埼玉県本庄市
- ✓ 敷地面積：12,000㎡、建屋面積：5,000㎡
- ✓ 主力製品：インサートカラー
- ✓ スマートファクトリー構想  
(自動化・見える化・省エネ化)
- ✓ 自動車部品専用設備



# 「自動車市場戦略」 戦略製品“インサートカラー”

樹脂製自動車部品の締結部分を補強  
特許技術等、明確な優位性あり



当社製

他社製

他社製

フォーミング

フォーミング

切削

工法

四角柱状 **特許**

四角錘状

複目状

表面穴形状

高初張力結合 **ばね技術  
応用**

直線状

なし

継ぎ目

◎

◎

×

コスト

◎

×

◎

対回転強度

◎

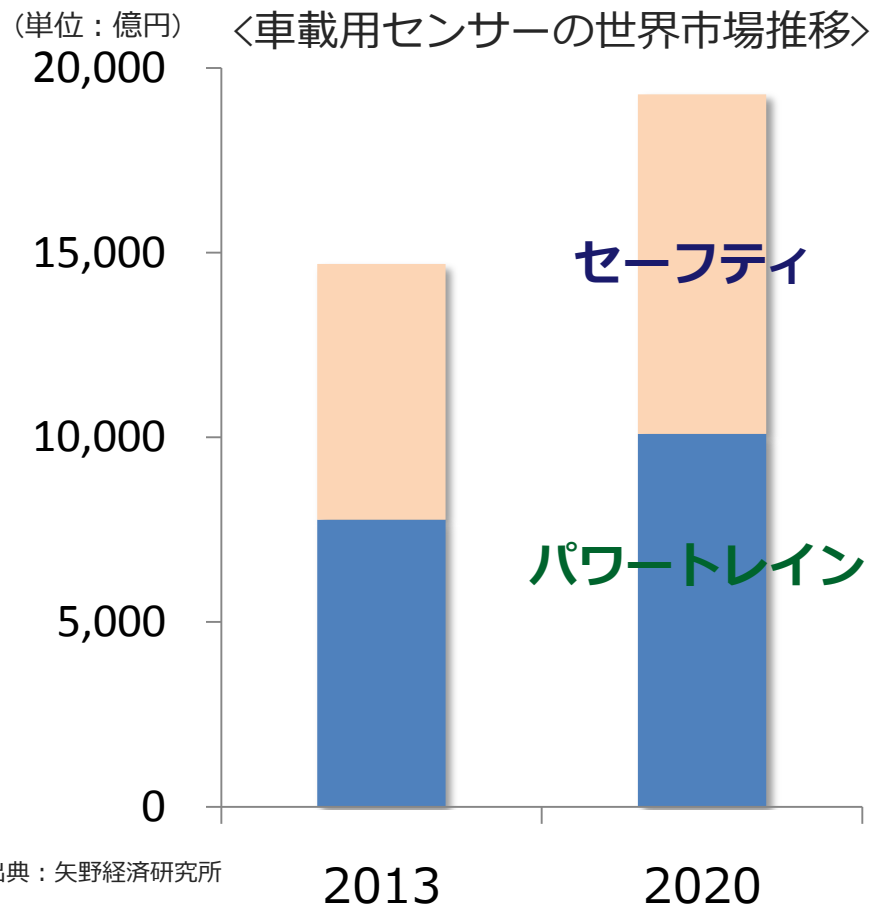
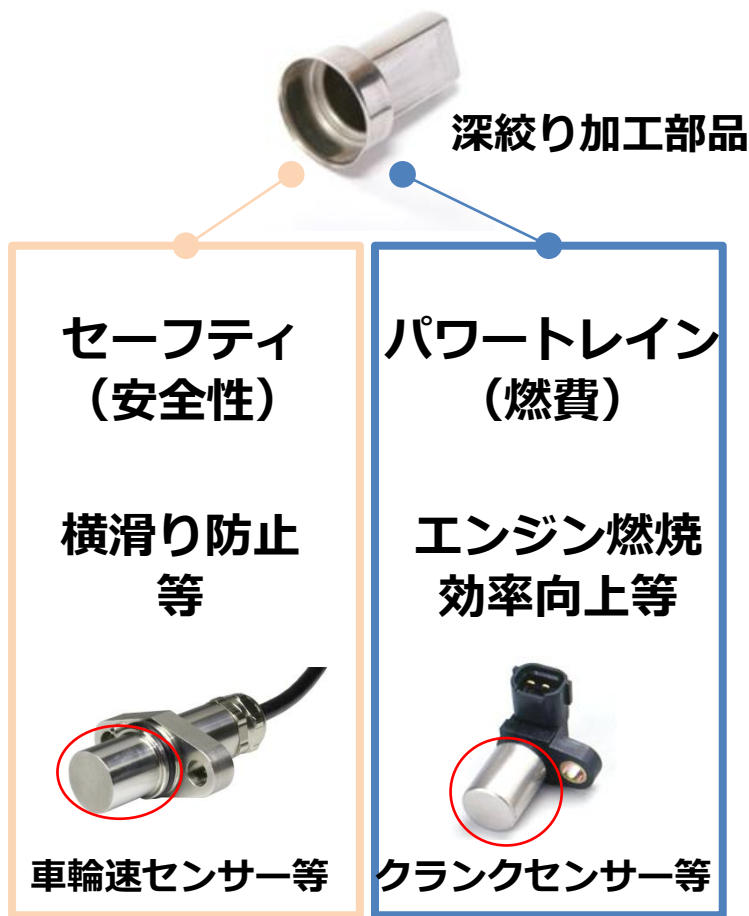
×

◎

樹脂流入  
不具合リスク

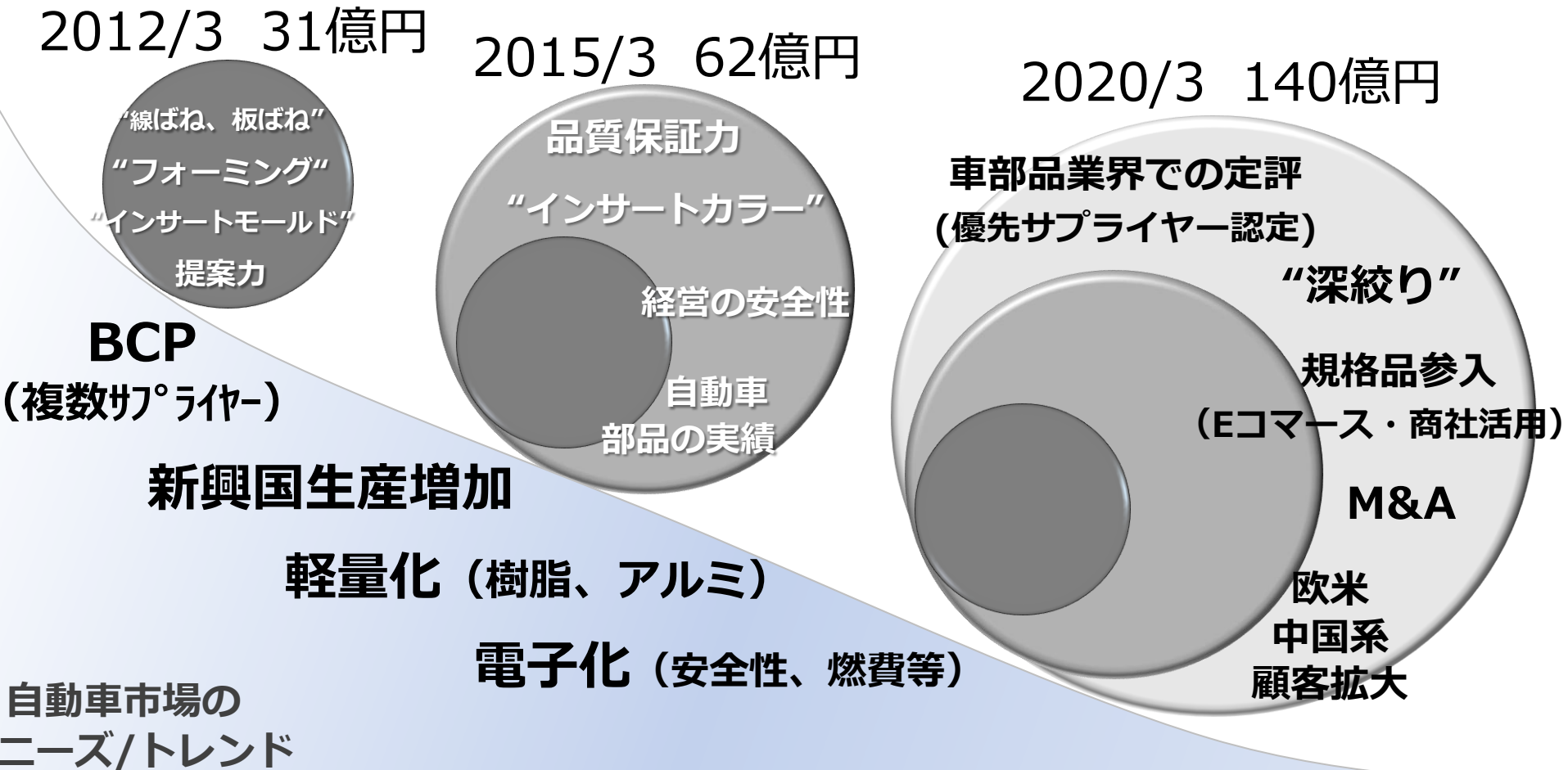
# 「自動車市場戦略」 深絞り加工部品

燃費・安全性向上のための自動車電子化に伴いセンサー需要増加  
それを背景にセンサー用途の深絞りの引き合いが急増



# 「自動車市場戦略」 拡大計画

自動車向けは新たな技術・顧客・評価を得つつ、“雪だるま式”に拡大する



# 「医療市場戦略」 市場分析

先進国・新興国共に総医療費が急増

医療分野は当社にとって有利な要素が多く、長期的にも期待が高い

## ポジティブ要素

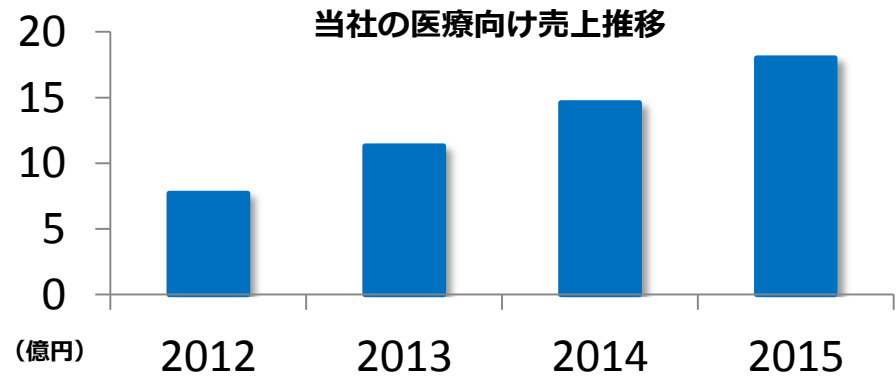
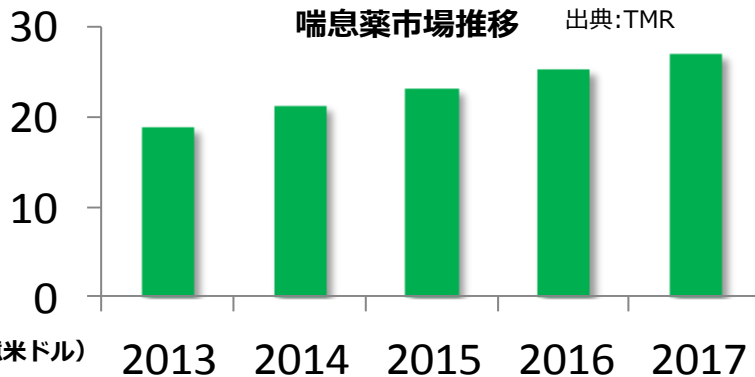
高収益	世界人口増
長いライフサイクル	全世界医療費支出増
使い捨て	安定市場
100万個単位の受注	自己治療の増加

当社製品の特徴

市場背景

## ネガティブ要素


開発/試作コスト	
長い試験期間	企画中止のリスク



## 「医療市場戦略」主力製品

セルフケア・簡易治療薬が普及加速

当社精密ばね機構採用のセルフケアキットが市場成長を背景に拡大

顧客完成品	 吸引薬	 自動注射器
対象	喘息、肺疾患	糖尿病その他
特徴	薬を一定量で噴射 自分で処方 持ち運びし易い 使い捨て	自動で針を突刺し薬液を注入 自分で処方 持ち運びし易い 使い捨て
当社供給部品	押しばね	押しばね、トーションばね、深絞り
生産区	欧州から米国へ展開	欧州からアジアへ展開
市場規模	ワールドワイド	ワールドワイド

# 「規格品戦略」 ナット脱落防止“ロックワン”

利便性と耐久性が評価され、様々な分野で受注が確定  
 様々な形状・材料で対応できることも当社の強み



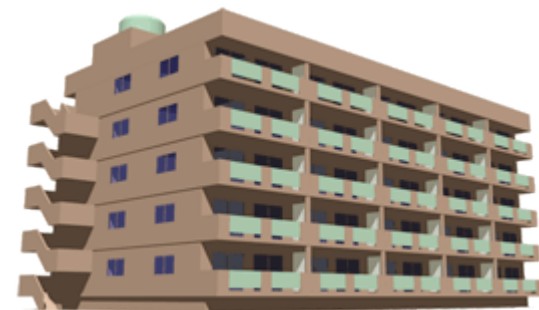
## 鉄道分野

- 複数の鉄道会社で採用
- 線路の連結部分等



## LockOne

- 振動耐久試験でトップの成績
- 外付けするだけの簡単取り付け



## 住設分野

- 国内外で受注



## 道路インフラ分野

- 標識の取付け部等

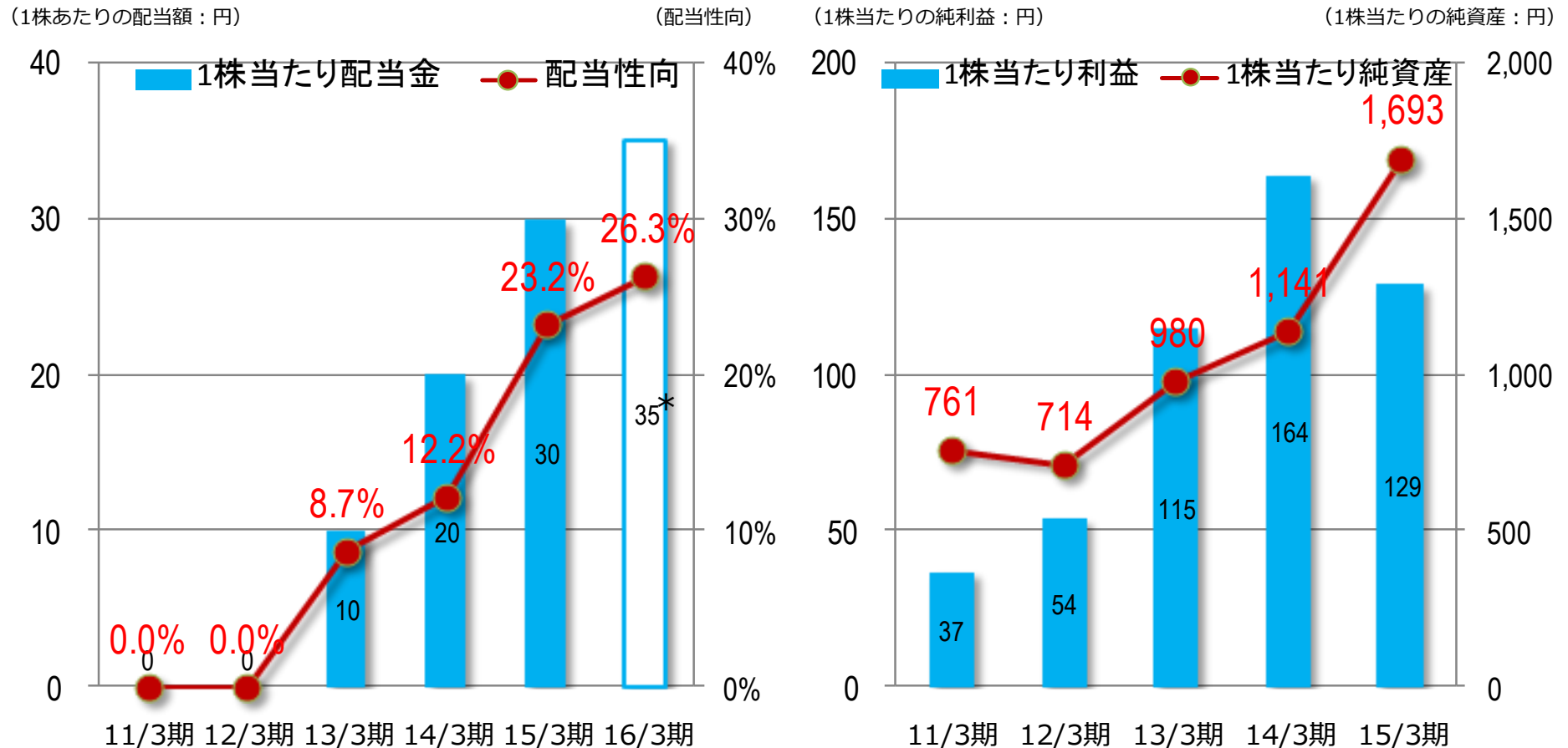


## ネット販売

- 楽天市場にショップ開設
- 商社・コンサルタントと連携

# 株主還元

# 配当性向目標は30%、配当金も右肩上りで増加 15/3期、財務体質改善で1株当たりの純資産は大幅増加



\* 2015年10月1日に10株→1株の株式併合を実施  
 15/3期以前は株式併合後の基準にて換算



## その他の株主還元

### ■ 自己株式取得

2015年5月13日～15日、自己株式買取を実施、  
50万株取得(総額91百万円)  
今後も、機動的に実施を検討

### ■ 株主優待

当社株式への投資魅力を高め、  
より多くの株主の皆様にも長期的に保有いただくため

対象となる株主様（1年以上継続保有）		優待内容
株 保 式 有	100株以上500株未満	QUOカード 1,000円分
	500株以上1,000株未満	QUOカード 3,000円分
	1,000株以上	QUOカード 5,000円分



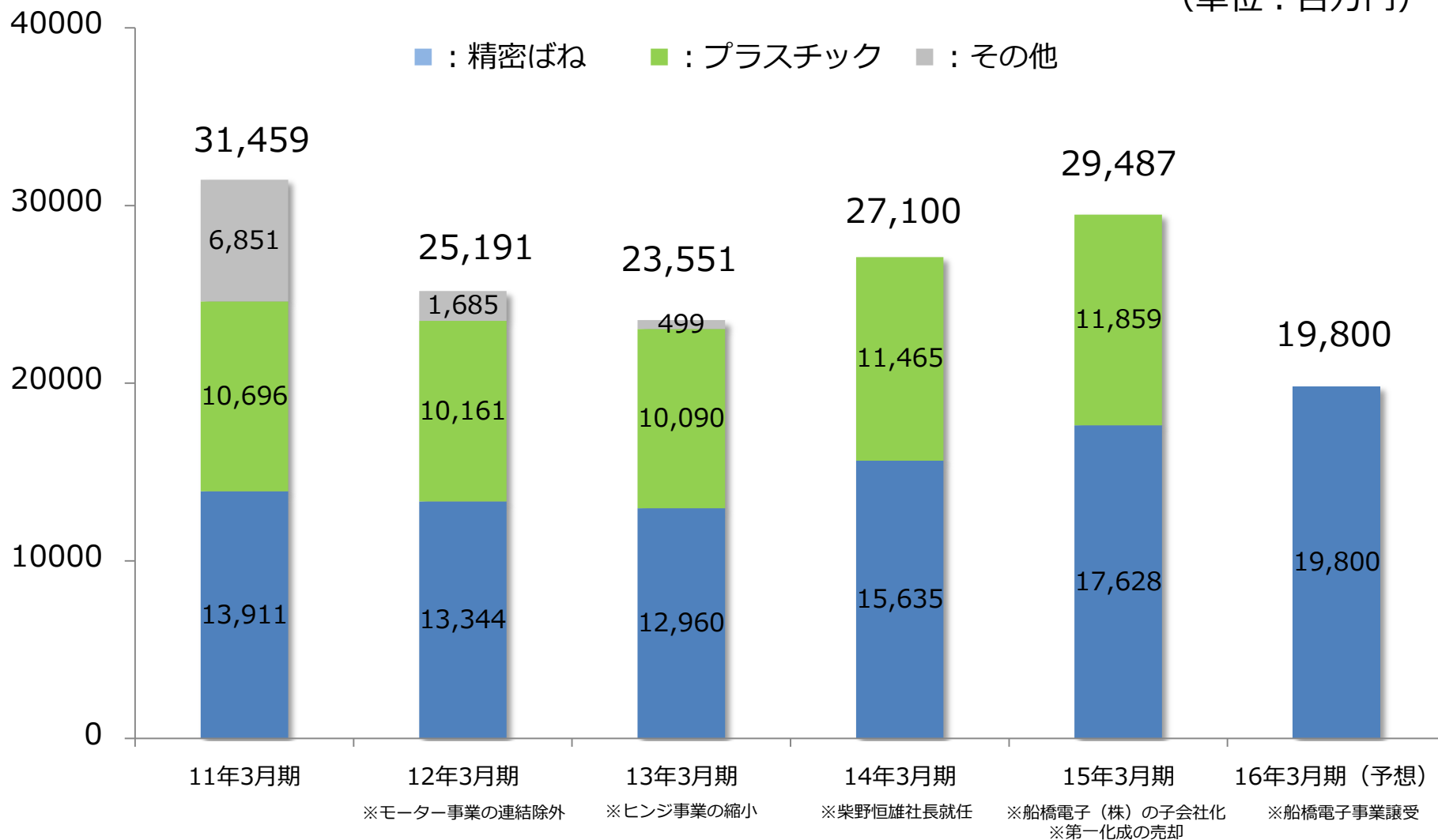
**ご清聴ありがとうございました**

(参考)

業績ハイライト

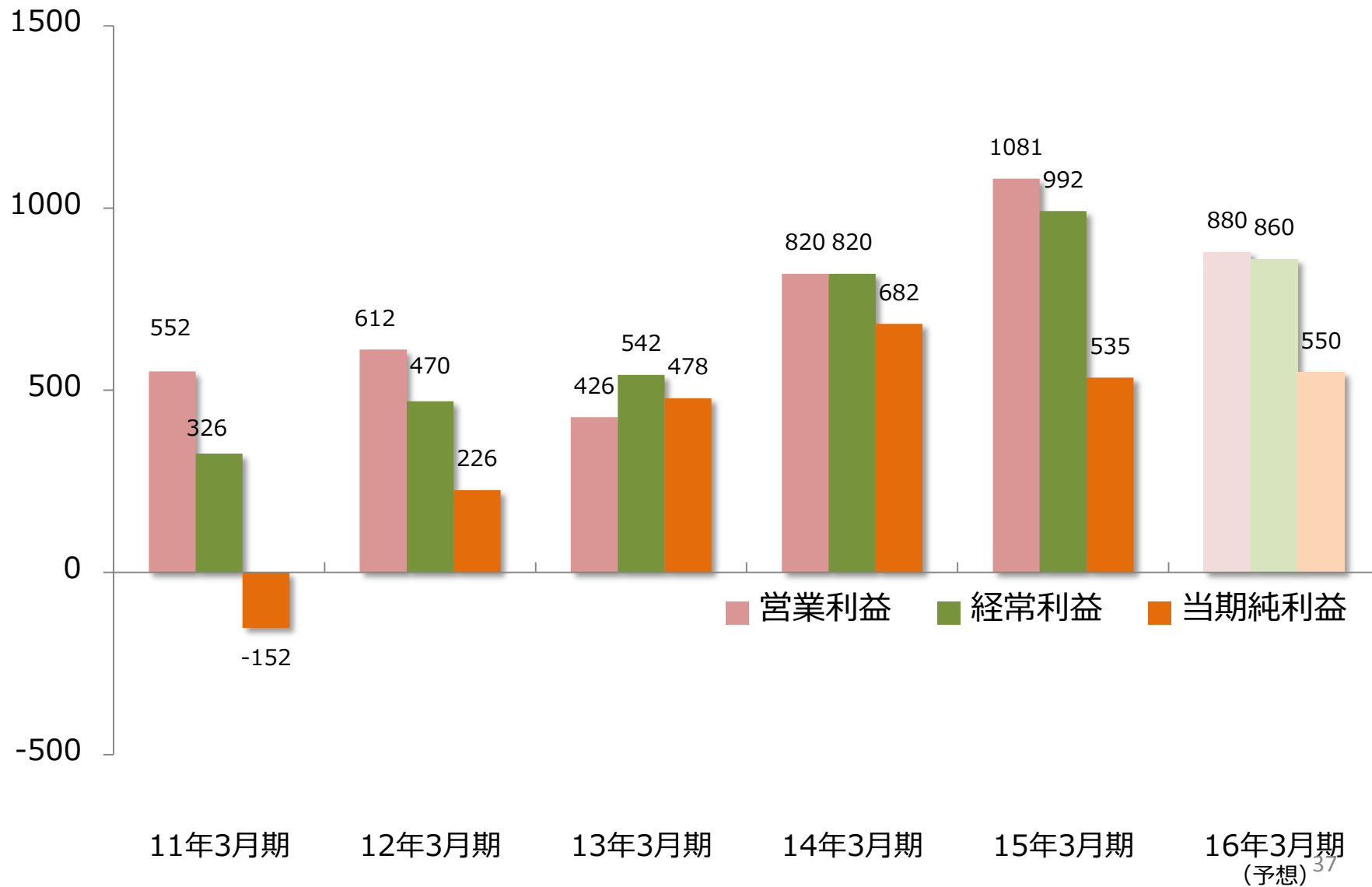
# 業績ハイライト(売上高)

(単位：百万円)



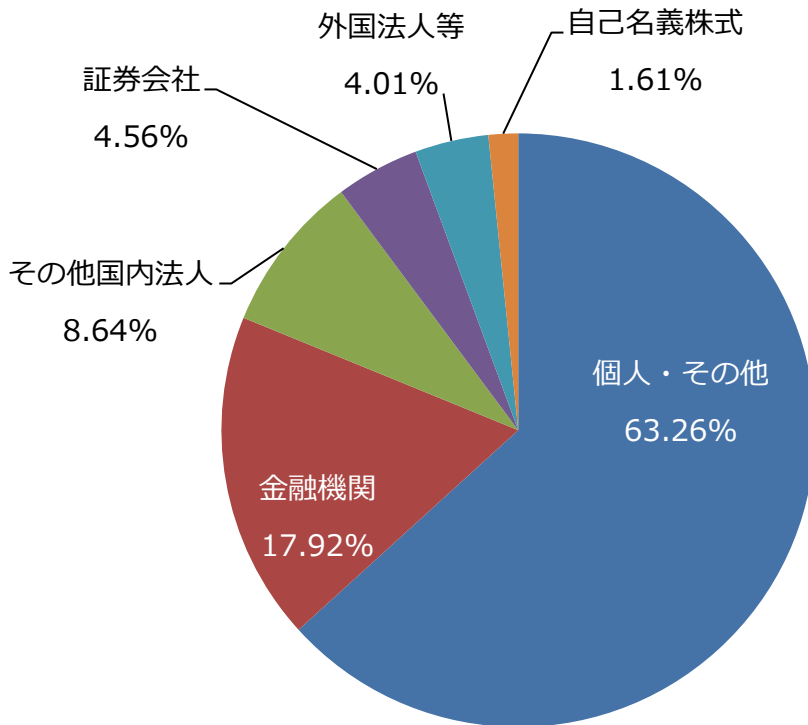
# 業績ハイライト(利益)

(単位：百万円)



# 株式の状況 (2015年9月30日現在)

## 所有者別株式数



## 大株主 (上位10名)

株主名	所有株式数 (千株)	持株比率 (%)
加藤 雄一	2,936	7.07%
株式会社三菱東京UFJ銀行	1,987	4.79%
AAA株式会社	1,563	3.76%
アドバネクスパートナーシップ持株会	1,372	3.31%
日本証券金融株式会社	1,289	3.10%
松井証券株式会社	732	1.76%
株式会社アドバネクス (自己株式)	666	1.61%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	637	1.53%
橋本 孝二	544	1.31%
日本トラスティサービス信託銀行株式会社 (信託口)	488	1.17%

持株比率は自己株式を控除して計算しております。  
各持株比率は少数点第3位以下を四捨五入して計算しております。