

2023年3月期 決算説明会資料



株式会社アドバネクス

2023年5月25日

本資料は2023年3月31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。

1. 2023年3月期 連結業績概要
2. 2024年3月期 連結業績予想
3. 概況
4. 収益悪化要因と改善策
5. 注力市場
 - 5-1. 規格品
 - 5-2. 医療市場
6. グローバル事業統括部新設、まとめ

1. 2023年3月期連結業績概要

(単位：百万円)

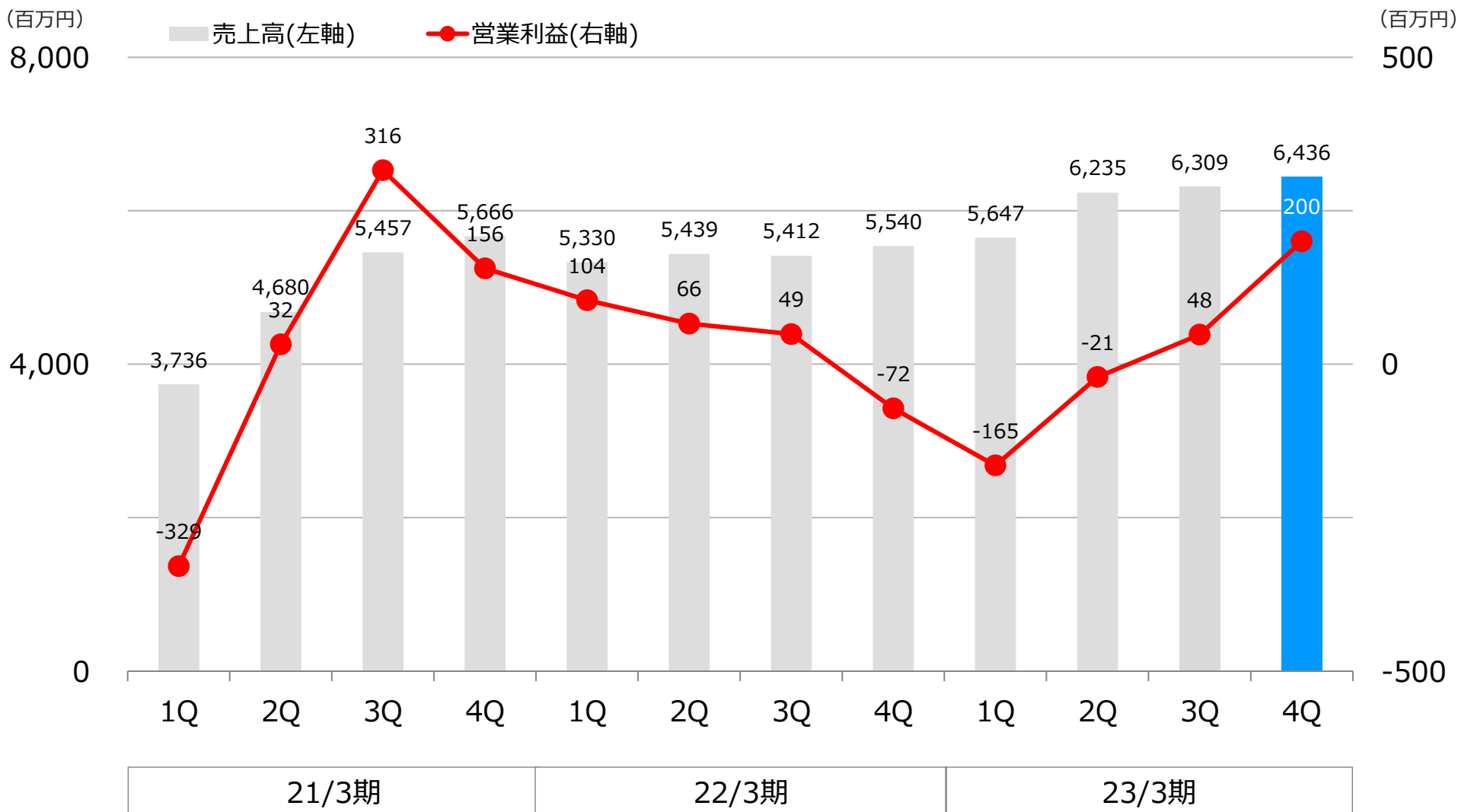
	2022/3期	2023/3期	前期比増減額	前期比増減率
売上高	21,722	24,628	2,906	13.4%
営業利益	148	61	△87	△58.7%
営業利益率	0.7%	0.2%	-	-
経常利益	354	585	231	65.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△82	60	142	-

22年3月期レート： 1 US\$ = 112.9円

23年3月期レート： 1 US\$ = 135.0円 2022年3月-2023年3月毎月月末TTMレートの平均

- 売上高は、半導体不足、サプライチェーンの混乱や中国での販売減など自動車の生産調整が相次いだものの、値上げや円安の効果もあり全体では前期比増収。
- 営業利益は、上述の自動車生産調整による機会損失に加え、原材料費、エネルギーコスト、運送コスト高騰のほか、アメリカ子会社におけるテネシー新工場の操業遅延ロスやメキシコ工場における収益改善の遅れもあり前期比減益。
- 経常利益及び当期純利益は、円安による為替差益などもあり前期比増益。

1. 連結売上高・営業利益推移

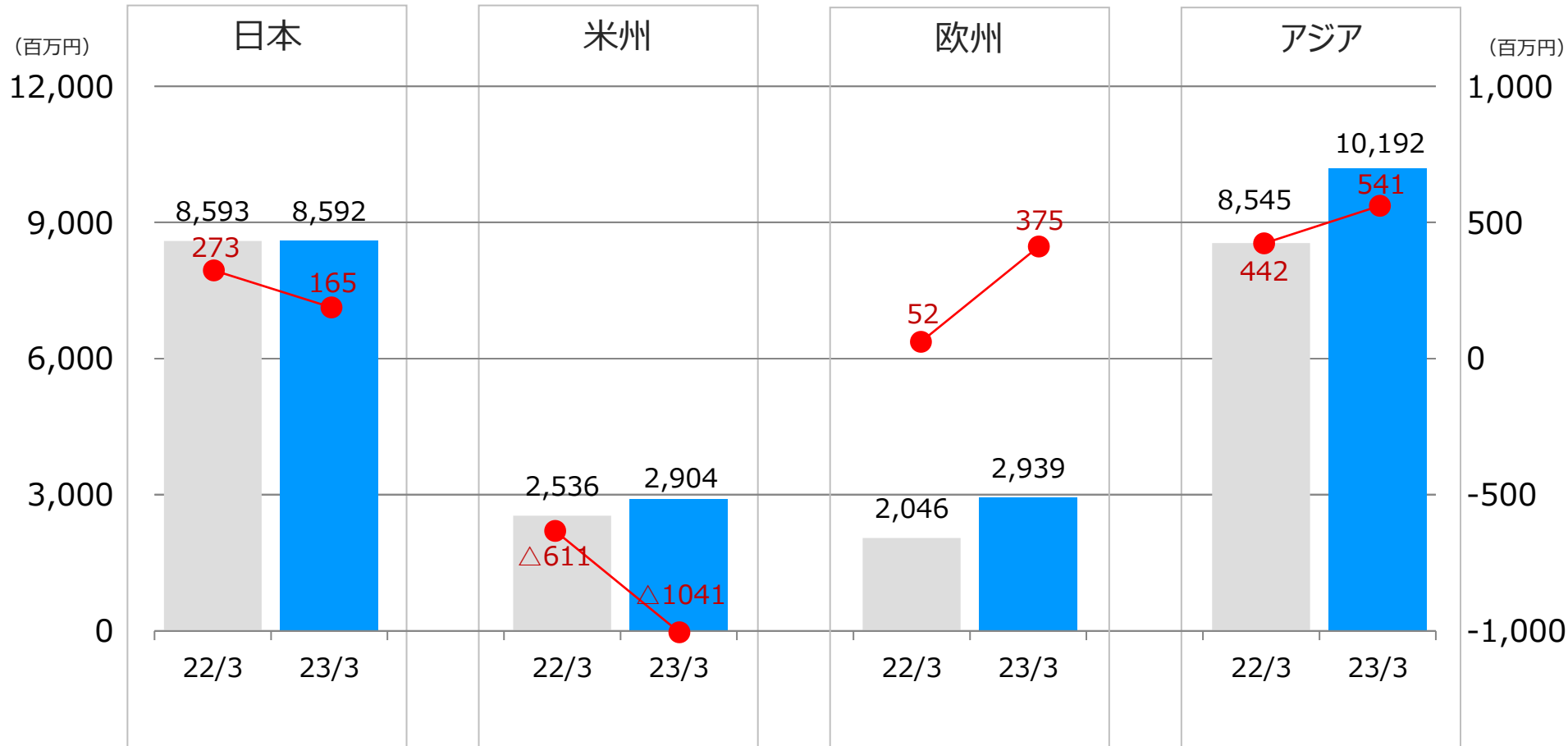


22年3月期レート： 1 US\$ = 112.9円

23年3月期レート： 1 US\$ = 135.0円 2022年3月-2023年3月毎月月末TTMLレートの平均

1. 所在地別売上高・セグメント利益

■ 売上高（左軸） ● セグメント利益（右軸）



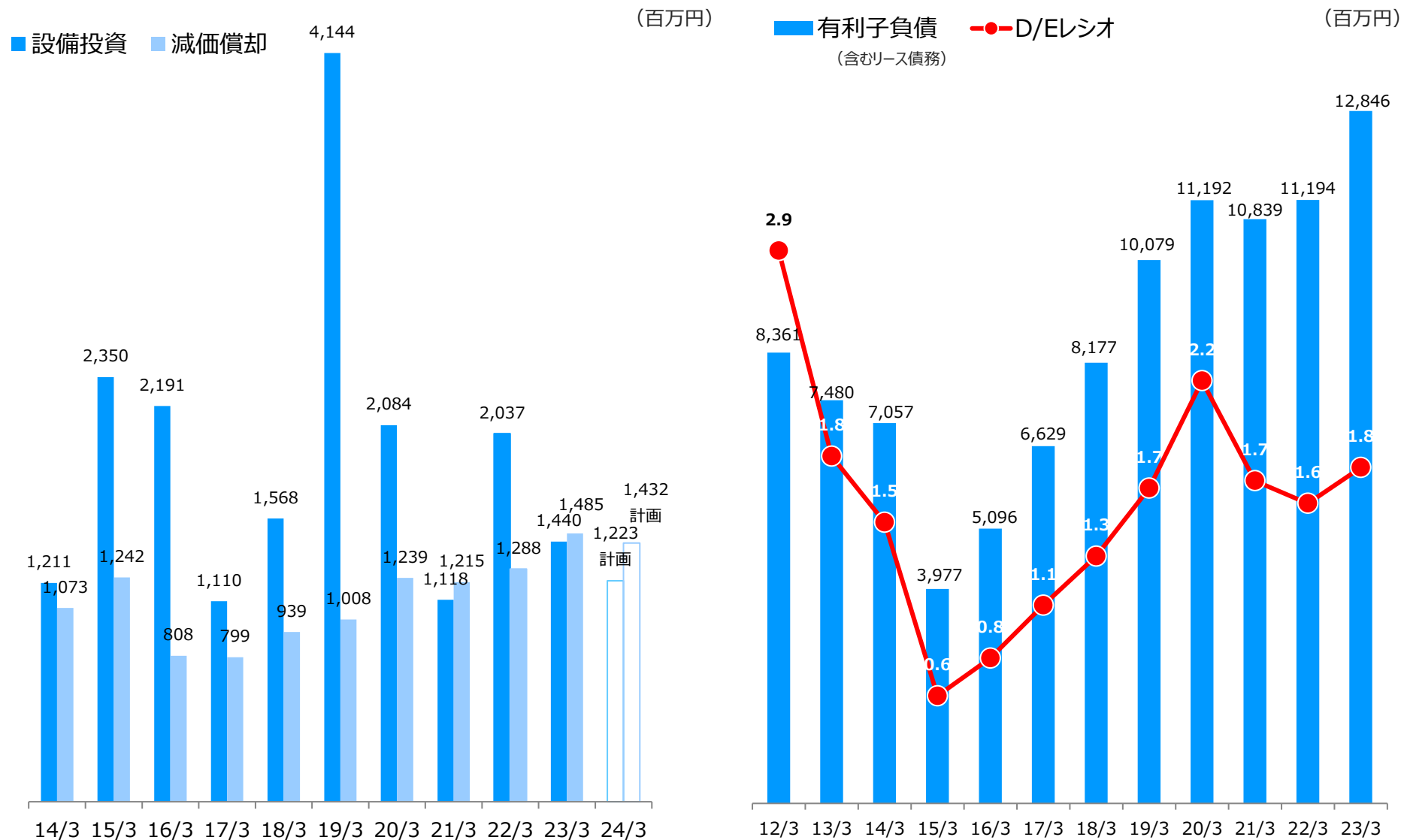
- | | | | |
|--|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> + 精密・産業機器向け売上増加 - 自動車生産調整 (半導体不足、上海ロックダウンによる) - 原材料費高騰 - エネルギーコスト高騰 | <ul style="list-style-type: none"> - テネシー新工場操業遅延 - メキシコ工場改善遅れ - 自動車生産調整 (主に半導体不足による) - 原材料費高騰 - エネルギーコスト高騰 | <ul style="list-style-type: none"> + 規格品値上げ + 航空機向け売上増加 + 医療向け売上増加 - 原材料費高騰 - エネルギーコスト高騰 - 人件費高騰 (イギリスEU離脱が背景) | <ul style="list-style-type: none"> + 自動車向け売上増加 + OA向け売上増加 - 原材料費高騰 - エネルギーコスト高騰 |
|--|---|--|---|

1. 連結市場別売上高

(百万円)

	22/3期	構成比	23/3期	構成比	増減額	増減率
自動車(輸送機器)	11,481	52.9%	12,868	52.2%	1,387	12.1%
医療機器	2,234	10.3%	3,182	12.9%	948	42.4%
OA機器	2,373	10.9%	2,647	10.7%	274	11.5%
航空機器	691	3.2%	1,068	4.3%	377	54.6%
精密機器	901	4.1%	881	3.6%	△20	△2.2%
インフラ・住設	825	3.8%	647	2.6%	△178	△21.6%
AV・家電	621	2.9%	611	2.5%	△10	△1.6%
情報通信機器	676	3.1%	390	1.6%	△286	△42.3%
その他	1,920	8.8%	2,334	9.5%	414	21.6%
合計	21,722	100.0%	24,628	100.0%	2,906	13.4%

1. 設備投資・減価償却・有利子負債



1. 2023年3月期 連結業績概要
2. 2024年3月期 連結業績予想
3. 概況
4. 収益悪化要因と改善策
5. 注力市場
 - 5-1. 規格品
 - 5-2. 医療市場
6. グローバル事業統括部新設、まとめ

2. 2024年3月期通期業績予想（連結）

（百万円）

	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (今回)	前期比増減額	前期比増減率
売上高	24,628	25,000	+372	+1.5%
営業利益	61	400	+339	+552.8%
営業利益率	0.2%	1.6%	-	-
経常利益	585	250	△335	△57.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	60	50	△10	△16.6%

（円）

一株あたり 配当	12	20	+8	-
-------------	----	----	----	---

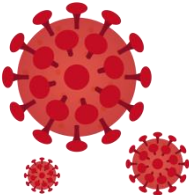
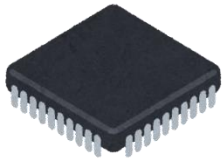
1. 2023年3月期 連結業績概要
2. 2024年3月期 連結業績予想
3. 概況
4. 収益悪化要因と改善策
5. 注力市場
 - 5-1. 規格品
 - 5-2. 医療市場
6. グローバル事業統括部新設、まとめ

- 円安、材料費高騰、半導体不足は一服するも電力料や人件費高騰は続く
- 新工場はメキシコ以外（アメリカ、インドネシア、インド、チェコ）黒字化の目途
- 長期・安定的成長を見込む「規格品」と「医療」に経営リソースを注ぐ

1. 2023年3月期 連結業績概要
2. 2024年3月期 連結業績予想
3. 概況
4. 収益悪化要因と改善策
5. 注力市場
 - 5-1. 規格品
 - 5-2. 医療市場
6. グローバル事業統括部新設、まとめ

4.収益悪化要因と改善策 収益圧迫要因

2024/3期はコロナ、半導体不足、材料費高騰が収まるも、電力料、物流費、人件費は引き続き高騰する見通し

	コロナ 	半導体 	樹脂・金属材 	電力料 	物流 	人材 
内容	2023/3期は中国のロックダウンなど一部影響。2024/3期はほぼ影響なし	2023/3期は通年にわたり生産計画に影響。2024/3期は一部影響は残るも改善する見通し	2023/3期は材料費高騰が一服。2024/3期は横ばい or 下落の見通し	2023/3期は円安とインフレで高騰。2024/3期もウクライナ戦争・インフレ継続の見通し	エネルギーコストと人件費上昇で2024/3期も高騰する見通し	2023/3期に引き続き、2024/3期もインフレ影響等で高騰していく見通し
売上減 (販売機会損失)	✓	✓				
利益減 (コストアップ)			✓	✓	✓	✓
24/3期見通し	改善	改善	改善	悪化	悪化	悪化

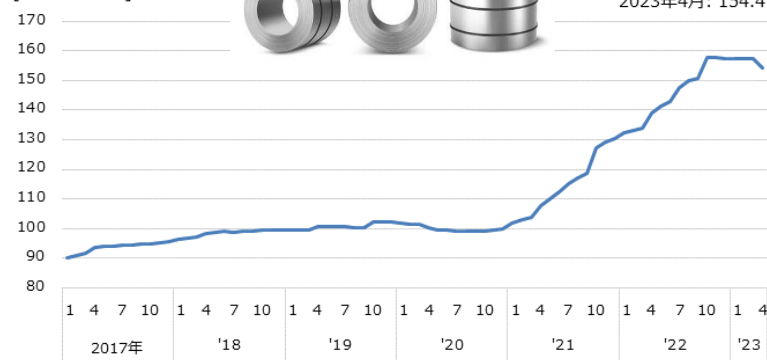
4.収益悪化要因と改善策 原材料費

2022年後半から一服し、一部は下落傾向に転ずる

鉄鋼

月次・消費税込

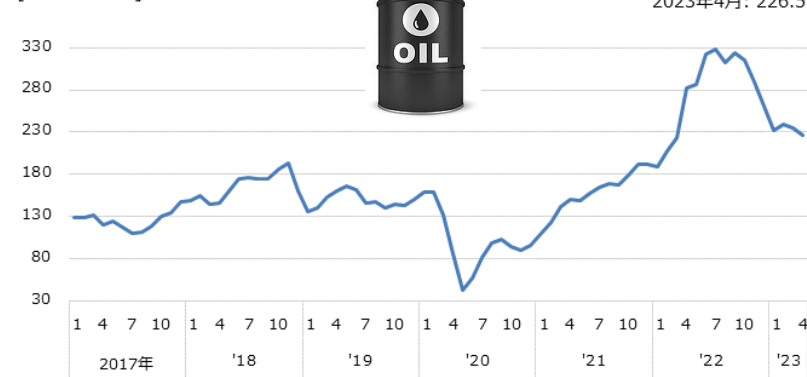
[2020年=100]



原油

月次・円ベース

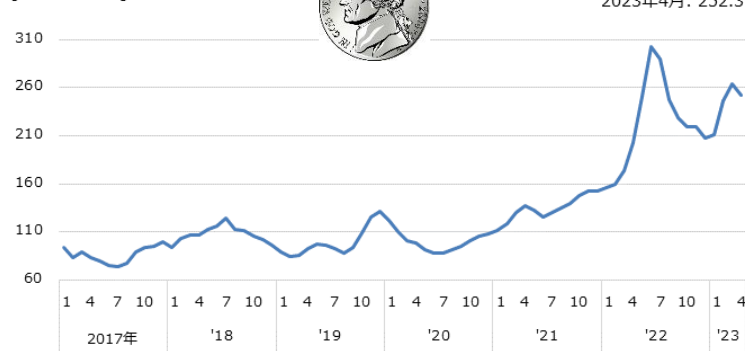
[2020年=100]



ニッケル

月次・円ベース

[2020年=100]



銅

月次・消費税込

[2020年=100]



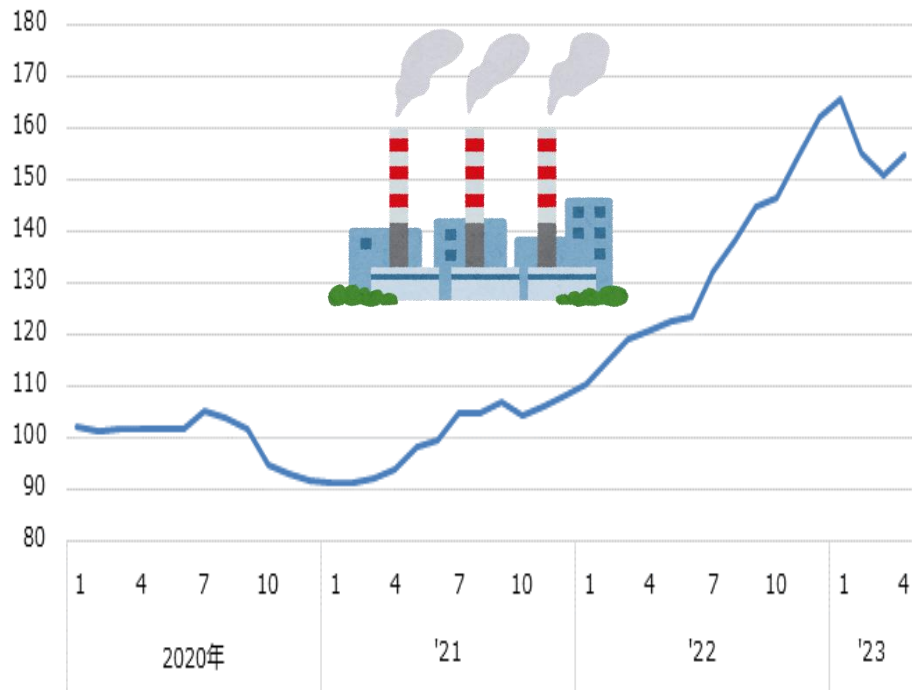
出典: GD Freak!

4.収益悪化要因と改善策 電力料・物流費

今期電力料は23/3期比1.5倍の見通し。物流費も10%以上増

電力料

[2020年=100]



陸上輸送費

[2015年=100]



出典: GD Freak!

4.収益悪化要因と改善策 価格転嫁

電力料、物流費、人件費アップ分の価格転嫁は従来相談できなかったが
公取からの通達もあり少し風向きが変わった（顧客が“聞く耳”を持った）

樹脂・
金属材



電力料



物流



人件費



<公取からの価格改定配慮の通達>

官 印 省 略
20220425中第1号
公 取 企 第 5 号
令 和 4 年 4 月 2 8 日

関係事業者団体代表者 殿

経 済 産 業 大 臣

公正取引委員会委員長

原材料価格、エネルギーコスト等の上昇に係る適切な価格転嫁等に関する
下請事業者等に対する配慮について

現在、ウクライナ情勢の変化による影響もあり、原油を始めとするエネルギー価格
や、小麦などの食材を含めた原材料費が、昨年にも増して高騰し、その影響が長期化
しております。

日本銀行が毎月発表する企業物価指数においては41年ぶりの上昇水準となりま
す。

こうした状況下において、適切な価格転嫁等により、サプライチェーン全体でコス
トを負担していくことがますます重要となっています。

こうした中、令和3年12月27日の閣議了解に掲げられた「パートナーシップに
よる価値創造のための転嫁円滑化施策パッケージ」（以下「転嫁円滑化施策パッケ
ージ」という。）（参考1参照）に基づき、政府を挙げて、下請代金支払遅延等防止法（以
下「下請代金法」という。）の「買いたたき」や、私的独占の禁止及び公正取引の確保
に関する法律（以下「独占禁止法」という。）上の「優越的地位の濫用」に関する執行
強化など、中小企業の適切な価格転嫁に向けた取組を全力で進めているところです。

つきましては、以上のような政府における取組を踏まえ、貴団体におかれましては、下
記の要請事項について会員企業への周知をお願いいたします。 また、団体から周知を
受けられた各企業におかれましては、経営者から営業・調達の担当役員及び管理職に
もこの要請文を手交していただきますようお願い申し上げます。

背景

元々、材料費変動
に応じた売価調整
のルール・習慣が
ある

光熱費、物流費、人件費の変動に対
して価格改定する習慣は従来無かつ
たが、経産省の指導により一部応じ
る動きが出てきた

価格転嫁

可能

一部可能

コストアップ分の
転嫁率

70%程度

40-50%

4.収益悪化要因と改善策 各国拠点の営業利益 ADVANCE

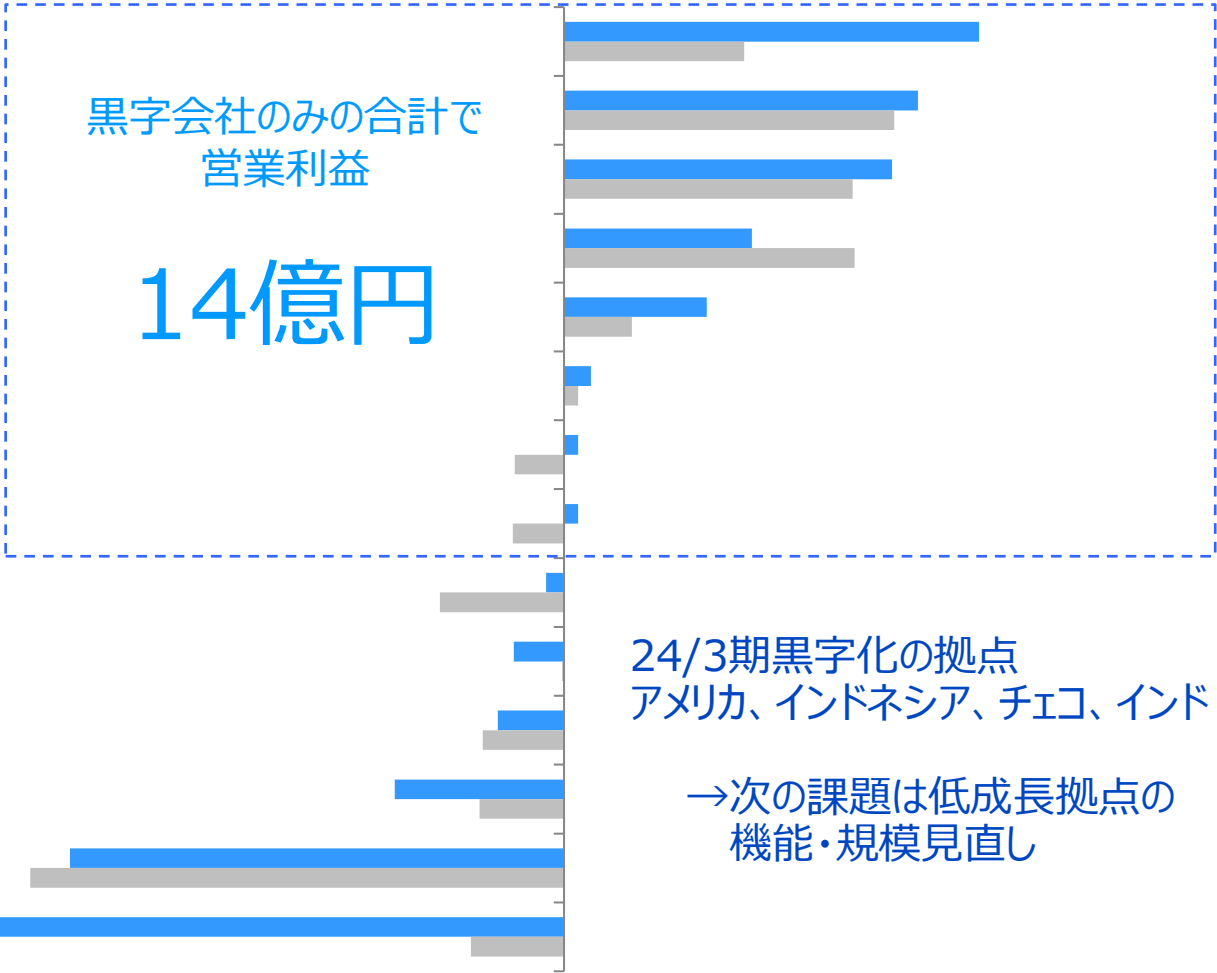
23/3期アメリカは想定以上に収益悪化したが、一転24/3期は黒字化を見込む。
インドネシア、チェコ、インドも同様

23/3期
22/3期

— 営業利益比較 +

開設(買収) 経過

1988年	～34年	イギリス
2011年	～11年	タイ
2002年	～20年	東莞(中)
1976年	～46年	日本
2006年	～16年	ベトナム
2003年	～19年	大連(中)
2013年	～ 9年	常州(中)
2001年	～21年	上海(中)
2018年	～ 4年	チェコ
2016年	～ 6年	インドネシア
2018年	～ 4年	インド
1978年	～44年	シンガポール
2016年	～ 6年	メキシコ
2022年	～ 0年	アメリカ



東莞は香港との合算。 アメリカの開設年はテネシー工場へ移管した2022年

23/3期はカリフォルニアからテネシー移転で赤字拡大するも24/3期は黒字計画



概況

- 23/3期は操業遅延及び習熟不足による生産計画未達でコストが大きく増加
- 一方、高収益の医療向けが60-70%を占める。内製化が進めば限界利益率トップのイギリスに次ぐなどポテンシャルは高い
- 2023年4月から全て内製に切り替わり本格稼働
- 今期黒字化の目途

<23/3期赤字拡大の原因>

生産量減

内製化の遅れ

習熟不足によるロス

23/3期 状況

操業遅延でテネシー工場での医療向け生産承認が遅れ、生産量が予算比大幅減

内製生産への切り替えが遅れ、収益に貢献しない転売形態が一部継続

カリフォルニア工場からの移籍社員はわずか1名と熟練工少なく廃棄増など多くのロス発生

24/3期 見通し

- 2023年1月に量産承認取得
- 2023年4月生産分から内製化
- サポート増員で概ね問題解消

改善活動やサポート増員で赤字圧縮するも24/3期黒字化は困難



概況

- オペレーションが難しいとされるメキシコで、線・板ばね、インサートモールドの同時立上げを敢行したため習熟度向上に難航
- 顧客要因での売上減(3割減)も加わり赤字拡大
- サポートを増員し、支援を強化する
- 24/3期の赤字幅は圧縮するも黒字化は難しい

<23/3期赤字拡大の原因>

売上減

顧客の生産調整と当社の生産体制の未熟さによる生産未達が頻発

過剰人員

スキル不足により当社標準よりも多くの人員でオペレーションしている

出張支援費増

日本からの出張支援者が多数。旅費・滞在費・日当等費用が膨らむ

イレギュラーコスト

全数検査、NG品廃棄等ロス、残業増、ツール修理、緊急出荷等のコストが発生

23/3期 状況

24/3期 見通し

△

日本からの出張サポートを増員し生産体制を構築する

△

個々のスキルアップを図りつつ過剰人員を削減する

×

教育支援は止められない状況

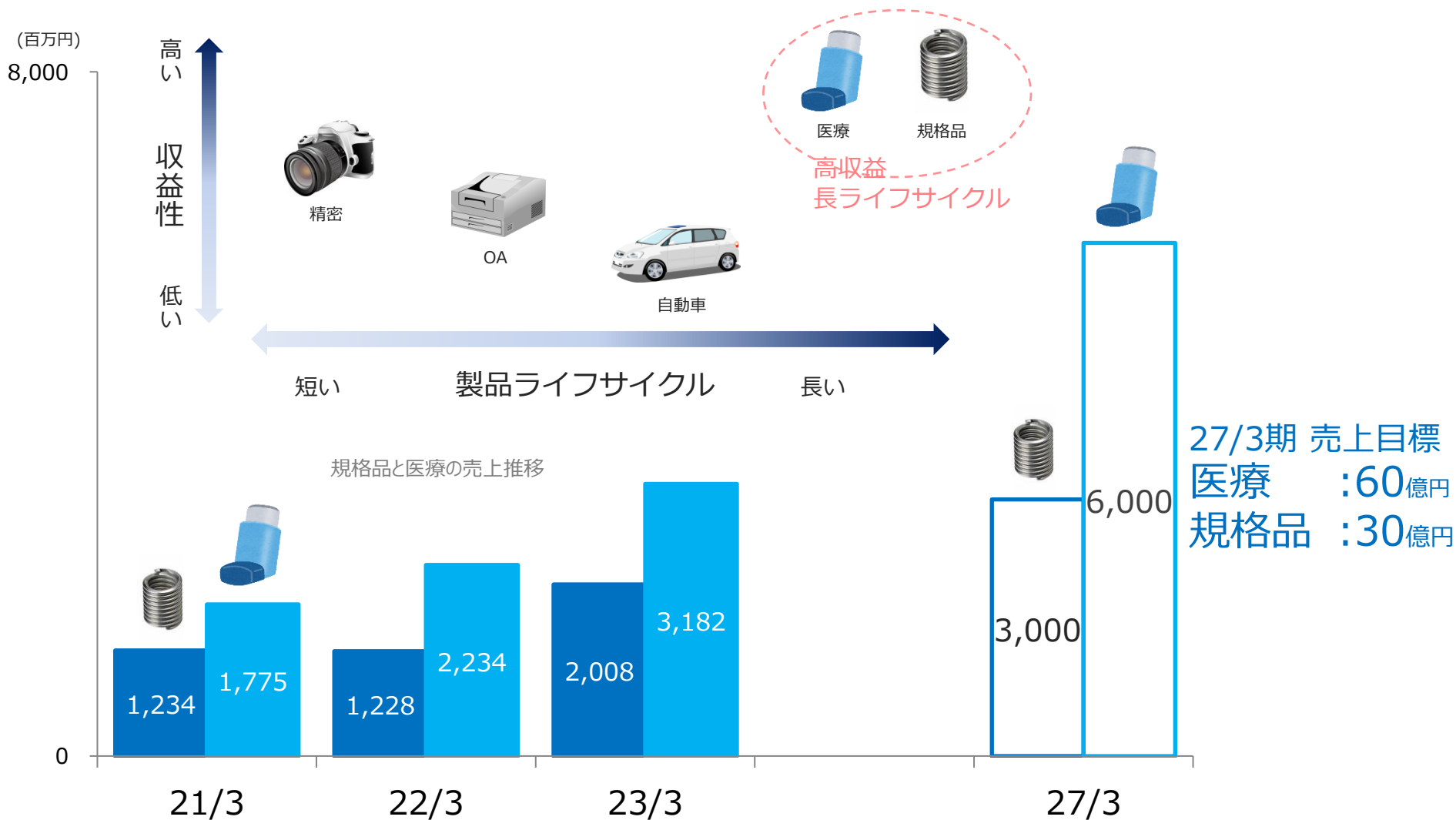
△

改善活動は進めるも対策項目が多岐にわたり時間がかかる見通し

1. 2023年3月期 連結業績概要
2. 2024年3月期 連結業績予想
3. 概況
4. 収益悪化要因と改善策
5. 注力市場
 - 5-1. 規格品
 - 5-2. 医療市場
6. まとめ

5. 注力市場 規格品と医療

近年急成長の「規格品」「医療」向けは高収益・長ライフサイクル。
マーケット成長に伴い売上拡大の見通しで、長期的・安定的な収益を期待



5-1. 規格品とは

規格品とはボルト、ナット、ネジなど工業規格に沿って作られた標準品のこと。
コイルスレッドも規格品の一つで、使用目的はアルミ、プラスチックなどの軽量材・
軟質材の「ねじ穴補強」と振動によるボルトの「ゆるみ止め」

コイルスレッド（タングレス・インサート）と挿入工具



タングレス・インサート®は当社コイルスレッド製品の製品名。
当社の専用工具を使うことで作業スピードが通常製品に比べ6倍速い

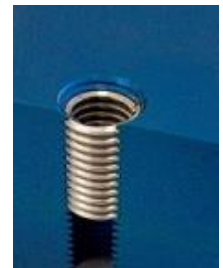
使用例



ボルト締め

挿入後

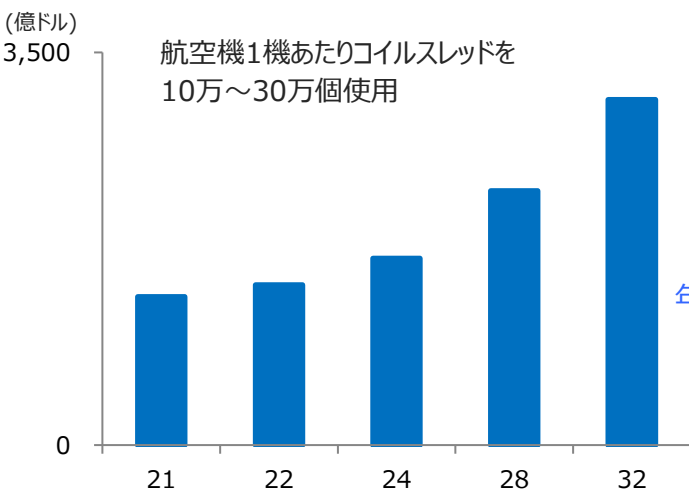
挿入前



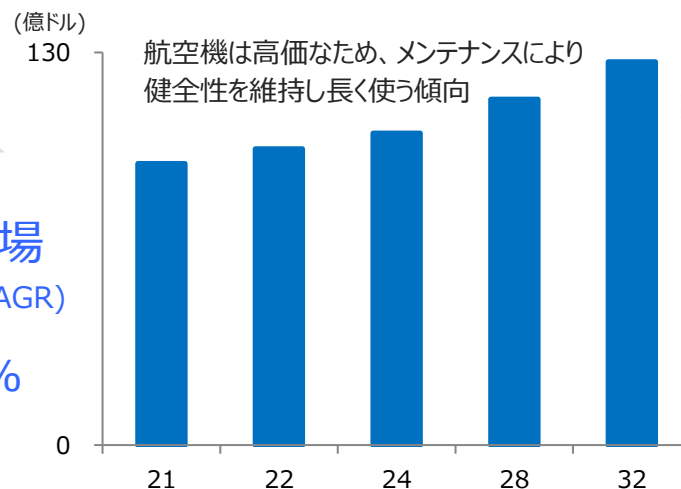
カットサンプル

5-1. コイルスレッド市場見通し

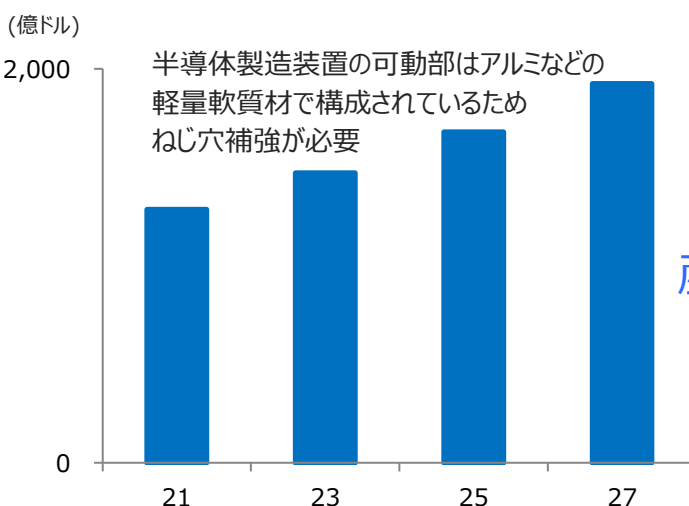
航空機をはじめとする長期・安定・成長市場へコイルスレッドを供給



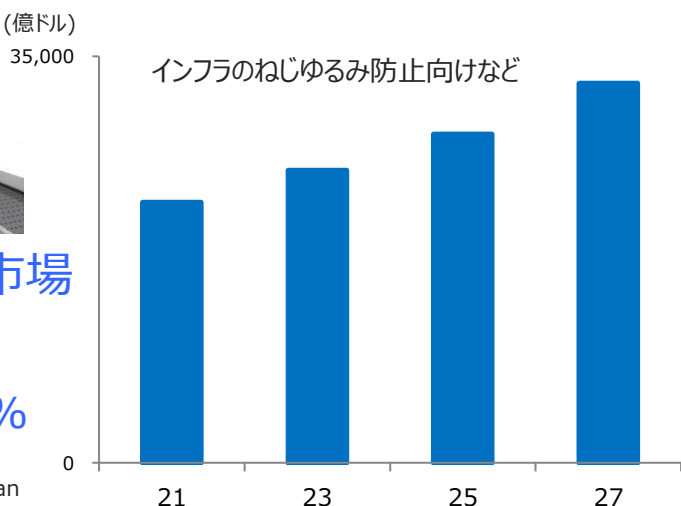
航空機市場
年平均成長率(CAGR)
8.0%



航空機メンテ市場
" 2.6%



産業機器市場
" 6.9%



インフラ市場
" 6.5%



5-1. 当社コイルスレッド事業の評価

Chat GPTによる当社コイルスレッド事業の評価は概ね当社認識と一致

* KATO = 当社コイルスレッドのブランド名

User

コイルスレッドインサートメーカーであるKATOの市場における強みと特長は？

ChatGPT

コイルスレッドインサートメーカーのKATOの市場における強みと特長は以下の通りです。

技術力の高さ： KATOは、コイルスレッドインサート製造の分野で高い技術力を持っています。特に、コイルの製造技術においては、他社を圧倒する技術力を持っています。これは、高精度なコイル製造装置を所有していることや、自社開発の特殊材料を使用していることが要因となっています。

幅広い製品ラインナップ： KATOは、様々な用途に適したコイルスレッドインサート製品を取り揃えています。サイズ、材質、形状などにおいて、幅広いラインナップを持っており、顧客のニーズに合わせた製品を提供できることが強みです。

高品質な製品の提供： KATOは、品質管理に非常に厳しい基準を設けています。自社工場での製造に加え、品質検査体制も整備しており、高品質な製品を提供することができます。

顧客サポートの充実： KATOは、顧客サポートにも力を入れています。顧客の問題や要望に迅速かつ適切に対応し、顧客満足度を高めることに取り組んでいます。

グローバルなビジネス展開： KATOは、海外市場にも積極的に進出しており、グローバルなビジネス展開を展開しています。アジア、ヨーロッパ、北米など、世界中で幅広い顧客に製品を提供しています。

これらの要因が、KATOのコイルスレッドインサート市場における強みと特長となっています。

KATO
CoilThread®



- 他社を圧倒する技術力
- 非常に厳しい品質基準
- グローバルなビジネス展開

User

コイルスレッドインサートメーカーのKATOの弱みは？

ChatGPT

KATOの弱みは以下のように考えられます。

高価格帯の製品： KATOのコイルスレッドインサートは、高品質である一方で、他社に比べて高価格帯の製品となっています。これにより、コスト重視の顧客からの需要を取り逃してしまう可能性があります。

ブランド力の低さ： KATOは、他社に比べてブランド力が低いと、知名度が不足しているという課題があります。これは、広告宣伝やマーケティングの活動不足によるものと考えられます。

生産能力の限界： KATOの工場では、製品の生産に一定の限界があるため、需要が増加した場合には生産が追いつかない可能性があります。この場合、顧客満足度の低下やビジネスチャンスの損失といったリスクが考えられます。

新規市場への進出の遅れ： KATOは、欧米市場など一部の地域でのシェアが低いと、新規市場への進出が遅れているという課題があります。新規市場での進出が遅れると、ビジネスチャンスの損失といったリスクが考えられます。

これらの要因が、KATOのコイルスレッドインサートメーカーとしての弱みとなっています。

- 高品質な一方、価格が高いこと
- ブランド力の低さ
- 生産能力の限界によるビジネスチャンスの損失

User

コイルスレッドインサートはどのようなところで使われていますか？

ChatGPT

コイルスレッドインサート (Coil Thread Insert, CTI) は、ネジ穴の強度を向上させるために使用される部品です。具体的には、軽量の材料や薄い材料、高負荷環境下でのネジの締め付けに使用されます。

以下は、コイルスレッドインサートが使用される代表的な場所です。

車両製造： 車両のエンジンブロックやトランスミッション、サスペンション、ブレーキシステムなどの部品に使用されます。これらの部品は高負荷環境下で激しい振動や衝撃を受けますが、コイルスレッドインサートを使用することで、ネジ穴の耐久性を向上させ、部品の強度を高めることができます。

航空宇宙産業： 航空機のエンジン部品やフレーム、コクピット、電子機器などに使用されます。航空宇宙産業では、極端な環境下で動作することが求められるため、コイルスレッドインサートを使用することで、ネジ穴の強度と耐久性を向上させ、安全性を確保することができます。

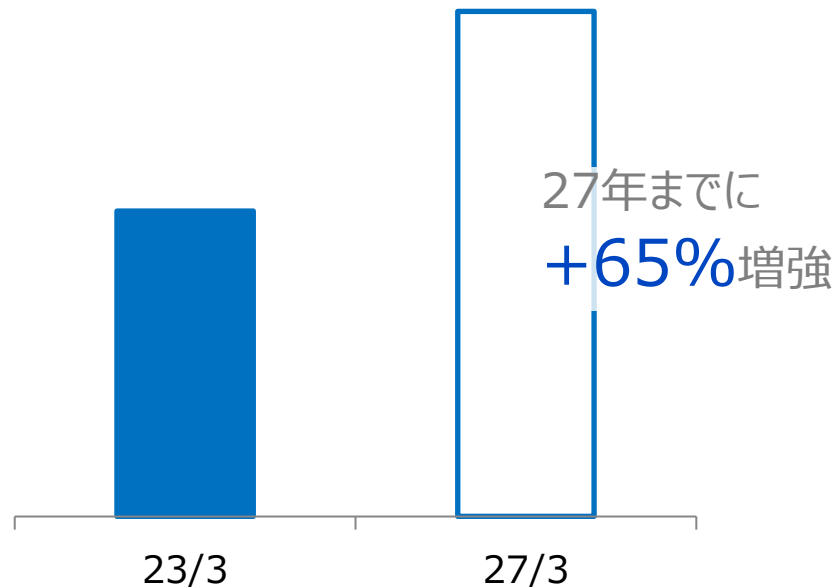
機械産業： 機械のフレーム、ベース、歯車箱などに使用されます。これらの部品は高負荷環境下で動作するため、コイルスレッドインサートを使用することで、ネジ穴の強度を向上させ、部品の寿命を延ばすことができます。

電子機器産業： 電子機器の筐体や基板、モーターなどに使用されます。電子機器は軽量化が求められることが多く、また、部品同士の干渉を避ける必要があるため、コイルスレッドインサートを使用することで、薄い材料や小さな穴にも対応することができます。

- 軽量材、薄い材料、振動など高負荷環境下
- 航空機（エンジン、フレームコクピット、ブレーキ）
- 車両、機械産業、電子機器産業（筐体、モータ）

- コロナ明けの航空機向け需要の急回復で深刻な供給不足（需要 > 供給）
- 早急な生産キャパ増強を実施（設備投資）
- 高性能な製造機を新開発（2025年完成予定）

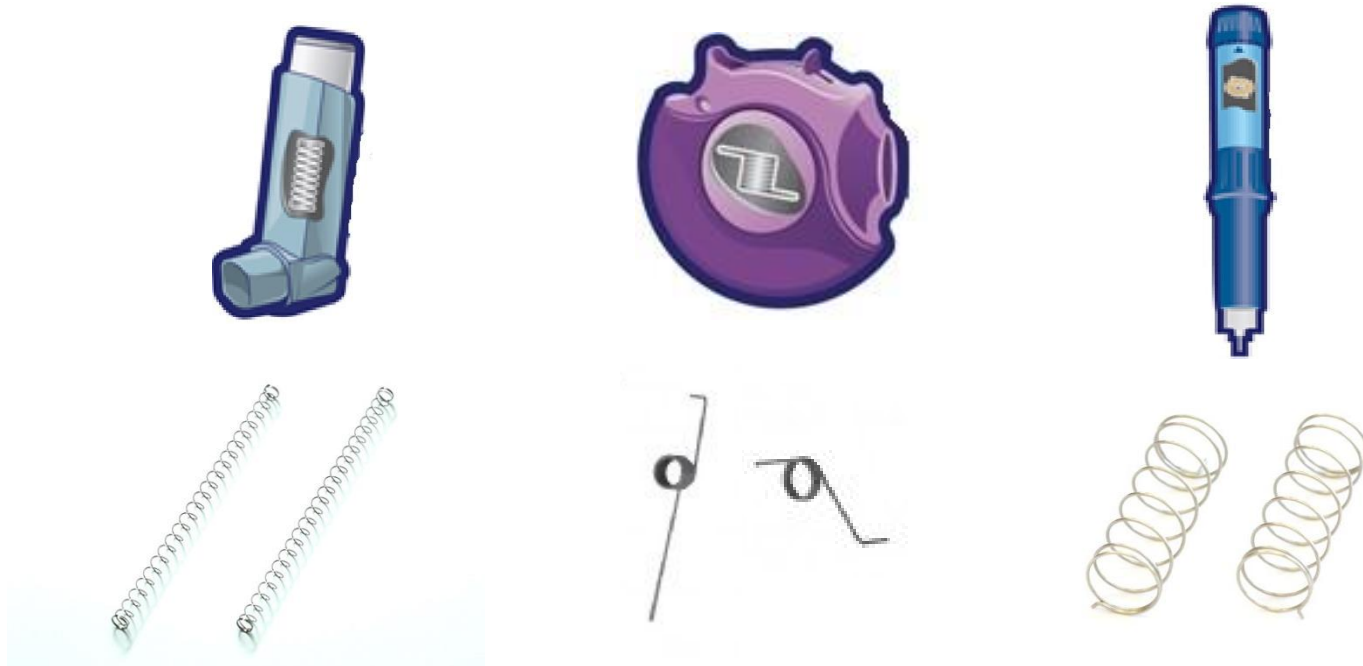
生産キャパ増強計画



コイルスレッド製造機

5-2. 医療ばねとは

ばね自体は、外観・機能ともに従来品と変わらないが、
メガファーマ*から認定されると全く違う付加価値を帯びる



ディスポーザブルキット向けの線ばね

5-2. 医療ばねの特徴

医療は“先憂後楽”。受注のハードルは高いが決まれば長期安定生産

収益性と受注難易度

高収益



精密



OA



自動車

低収益

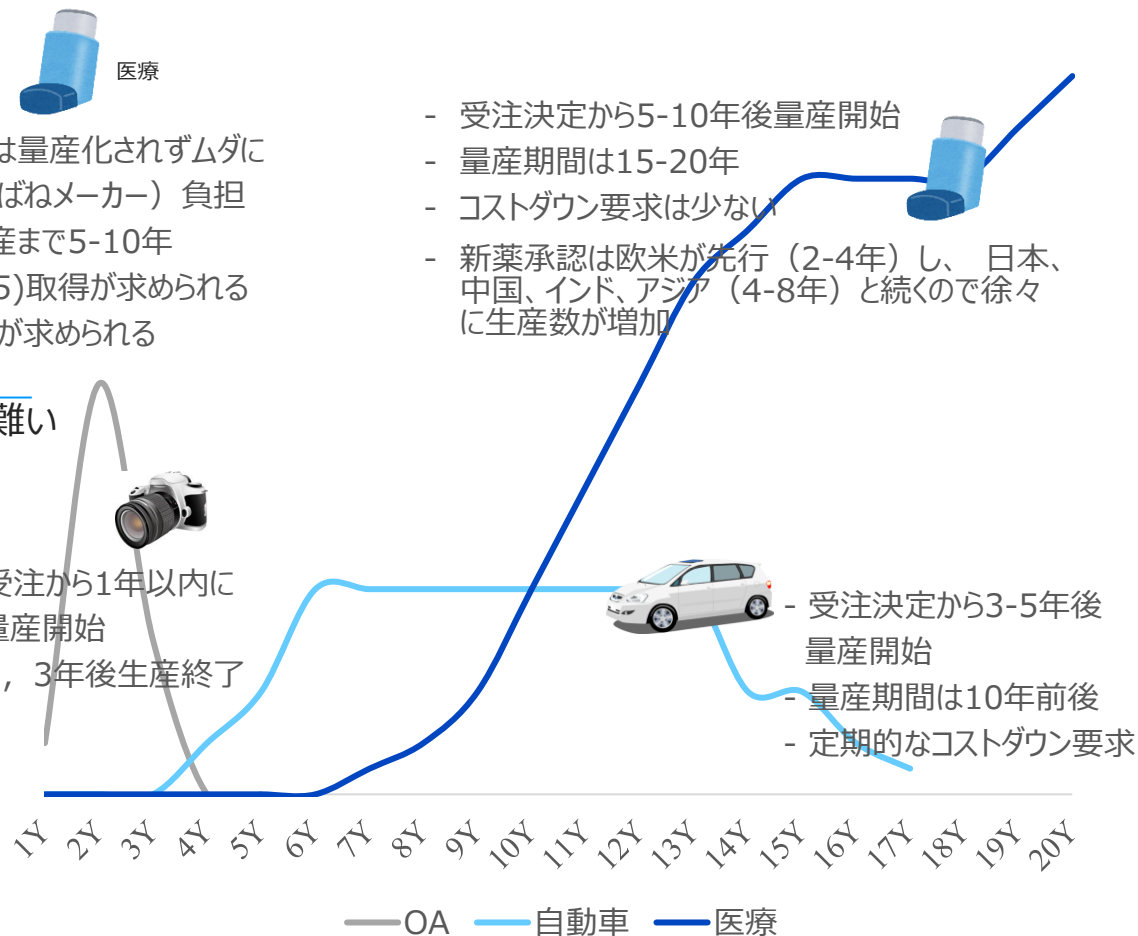
受注し難い



医療

- 試作10回に9回は量産化されずムダに
- 試作費は当社（ばねメーカー）負担
- 受注決定から量産まで5-10年
- 認証(ISO13485)取得が求められる
- 良好な財務体質が求められる

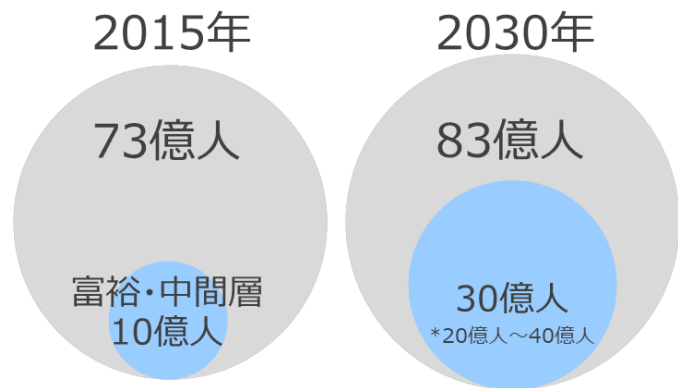
受注決定から終了までの生産数推移(モデルケース)



5-2. 医療ばね市場拡大の背景

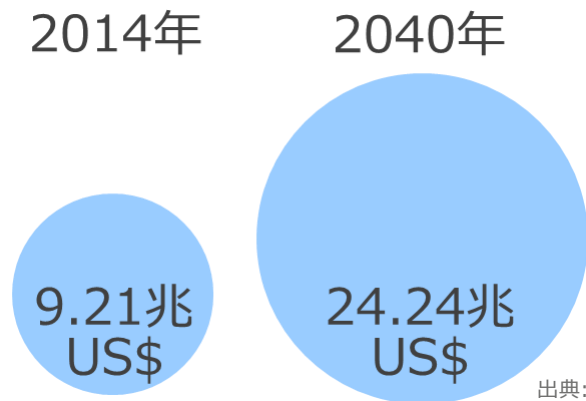
医療マーケット、ディスポーザブルキットの拡大は確実

世界人口



出典:Diamond

世界医療費



出典:ケアネット

ディスポーザブルキット拡大背景

喘息吸入薬キット

- 334 million people have asthma
 - 14% of the world's children experience asthma
 - Approximately 250,000 people die from asthma
- 喘息患者は世界3.34億人
- 喘息による死者数は年間25万人
- 地球温暖化による花粉増加で患者数増加
- 将来的には死亡率の高い貧困地域にも普及



出典:Global burden of Asthma

インシュリン注入キット

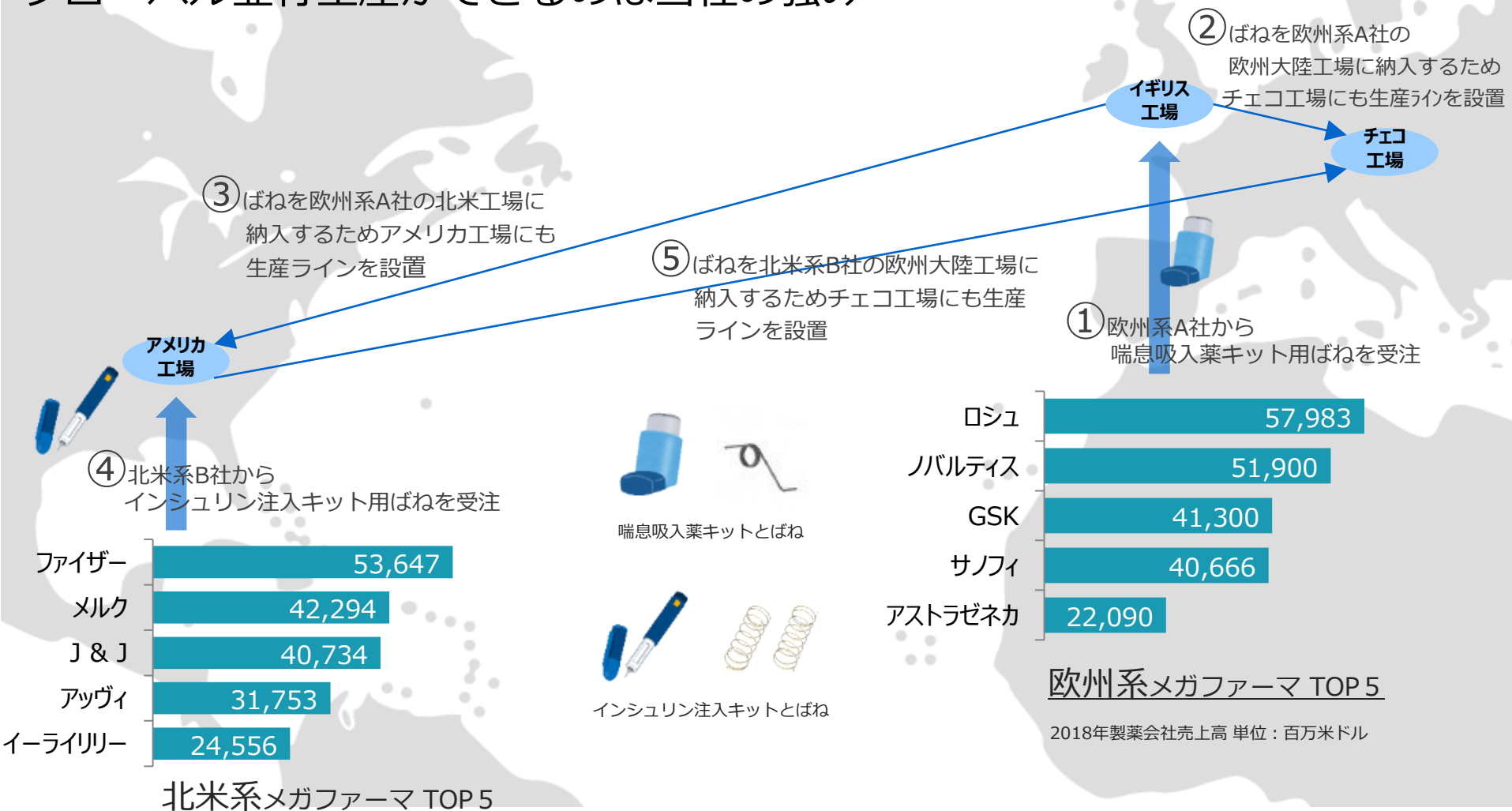
- 糖尿病は世界3.82億人
- 糖尿病による死者数は年間150万人
- 中国・インドで急増。経済発展による飽食化が背景
- 将来的には死亡率の高い貧困地域にも普及



出典:Associates of Northwest Arkansas

5-2. 医療ばねのグローバル並行生産

イギリス工場は欧州系、アメリカ工場は北米系メガファーマから受注。
自工場で立上げた後、顧客要請に応じグループ会社にも生産ラインを設置。
グローバル並行生産ができるのは当社の強み



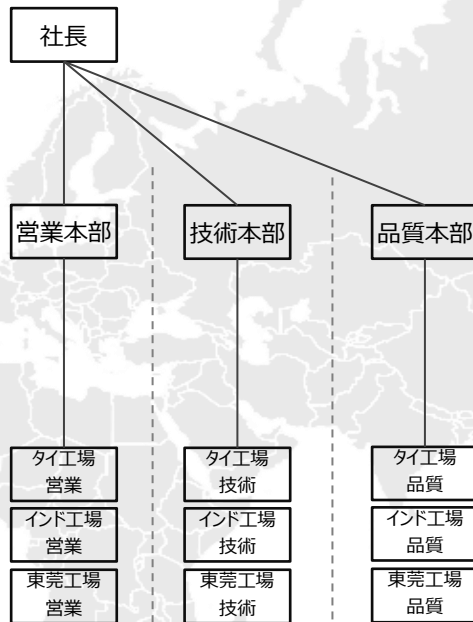
1. 2023年3月期 連結業績概要
2. 2024年3月期 連結業績予想
3. 概況
4. 収益悪化要因と改善策
5. 規格品ビジネスと医療市場
 - 5-1. 規格品
 - 5-2. 医療市場
6. グローバル事業統括部新設、まとめ

6. グローバル事業統括部新設

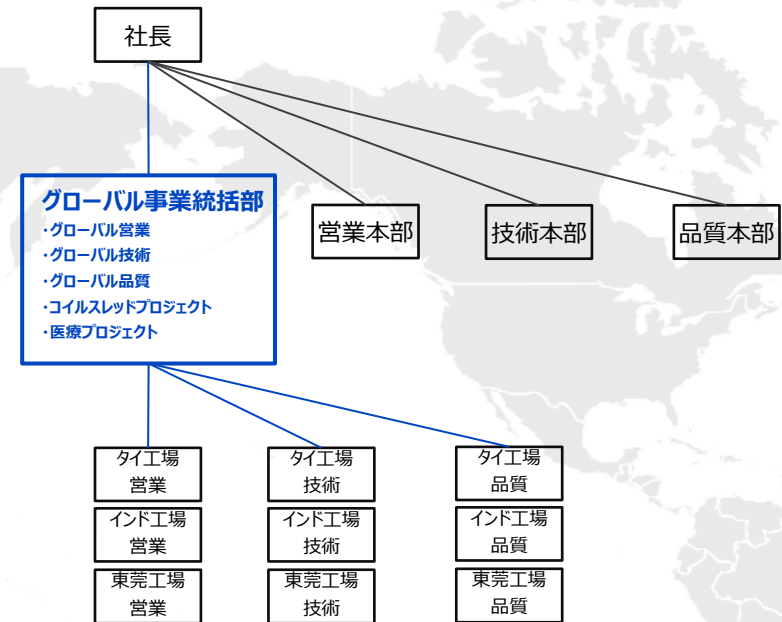
「規格品」と「医療」は特に海外子会社間の連携が求められる。
方針・情報・課題共有のため、同部を新設し全子会社を統括する体制とした

従来

今後(23.4~)



従来、営業本部、技術本部、品質本部間の情報共有が少なく海外子会社でも連動していなかった



グローバル事業統括部を新設し、同部が子会社の営業・技術・品質を全て統括する体制とした。本社側でも海外子会社側でも営業・技術・品質の課題や方針を共有することで有機的な連携を図る

- 連結決算の足を引っ張ってきたアメリカ、インド、チェコ工場が24/3期から黒字化（収益貢献）に転ずる。
メキシコ工場は25/3期以降
- 「規格品」と「医療」の拡大は確信的。
より鮮明な方針・戦略の下、有機的なグローバル連携と積極投資をもって機会を逃さない
- 自動車はEVや次世代装備向けを中心に引き合いが旺盛。
引き続き注力していく

ADVANCEX

(お問い合わせ先)

株式会社アドバネクス
経営企画室

TEL : 03 - 3822 - 5865

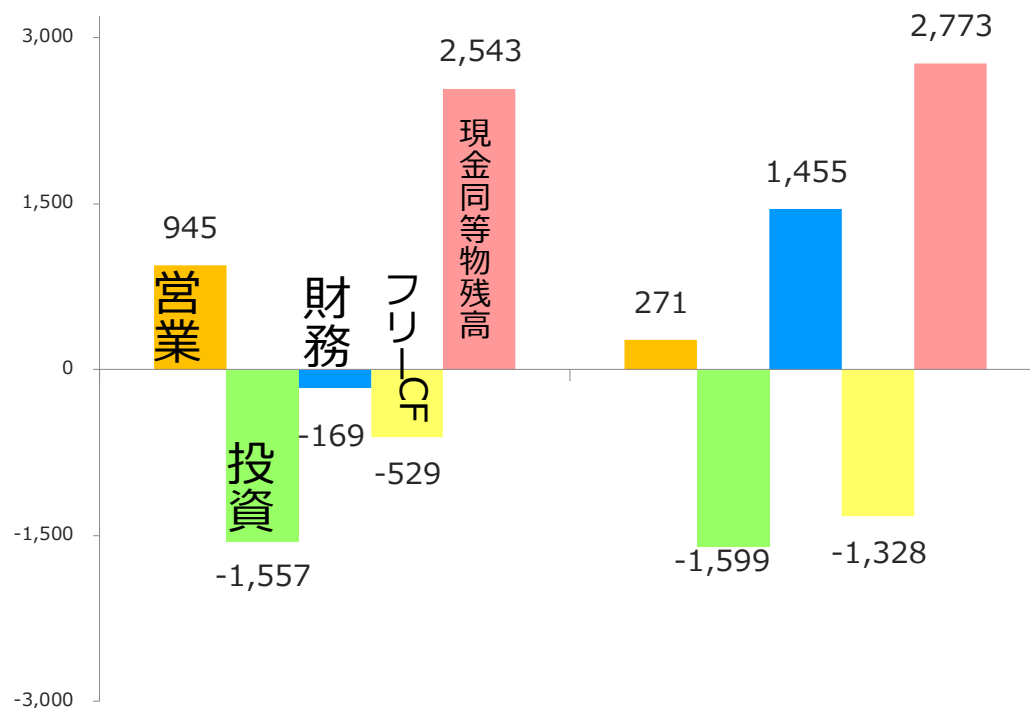
Email : tsutomu_kumaki@advanex.co.jp

URL : <https://www.advanex.co.jp>

22/3期

23/3期

(単位：百万円)



営業活動によるCF

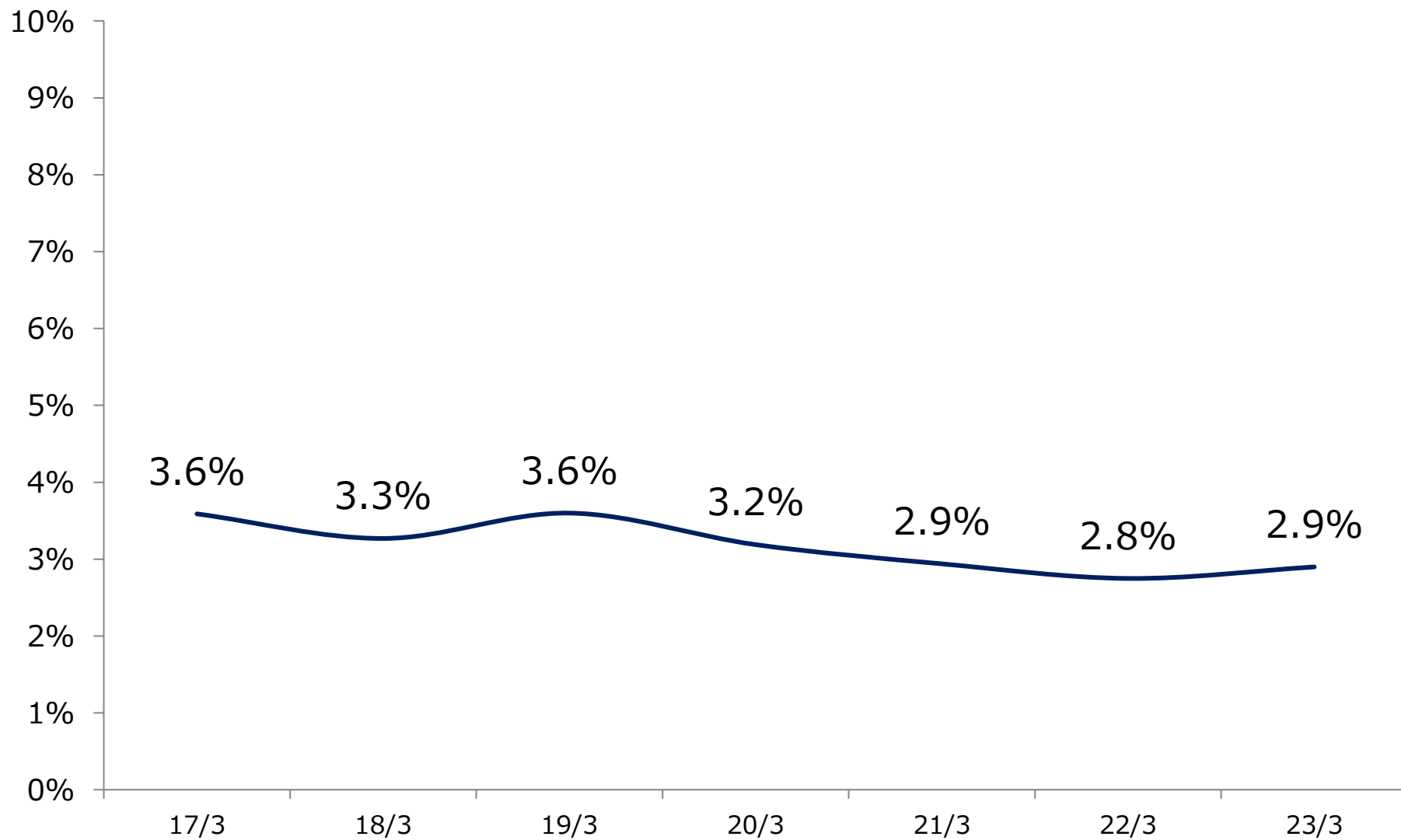
271百万円増加

投資活動によるCF

1,599百万円減少

財務活動によるCF

1,455百万円増加



	10年物国債利回り	β	支払利息	実効税率	期首期末平均有利子負債
2022/3期	0.225%	0.97	206百万円	30.6%	11,262百万円
2023/3期	0.365%	1.00	258百万円	30.6%	12,020百万円

〔社名〕

株式会社アドバネクス
(スタンダード市場)

〔設立〕

1946年11月



〔事業内容〕 精密ばね製品等の製造・販売

〔従業員数〕 1,959名 (連結)

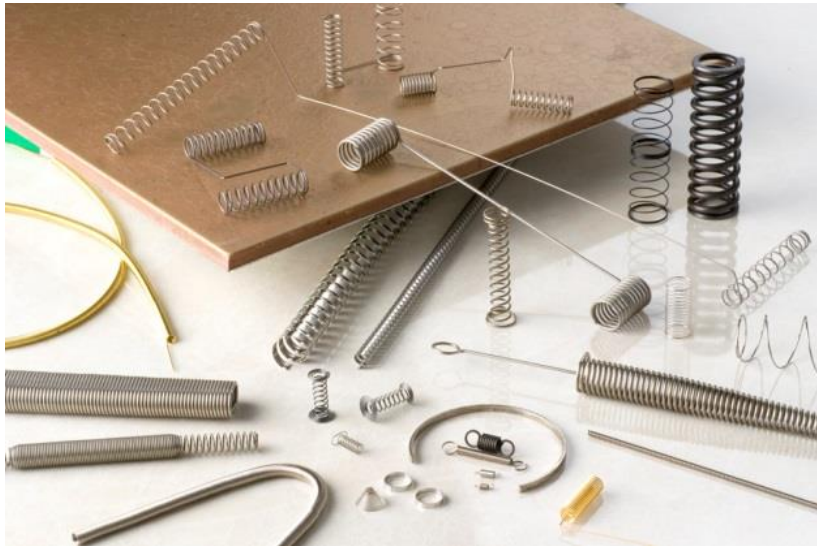
366名 (単体) * 2023年3月末時点

〔連結対象子会社〕 14社 (海外14社) * 2023年3月末時点

〔売上〕

246億円 * 2023年3月期

板ばね



線ばね



フォーミング加工



インサートモールド



深絞り加工

タングレス・インサート

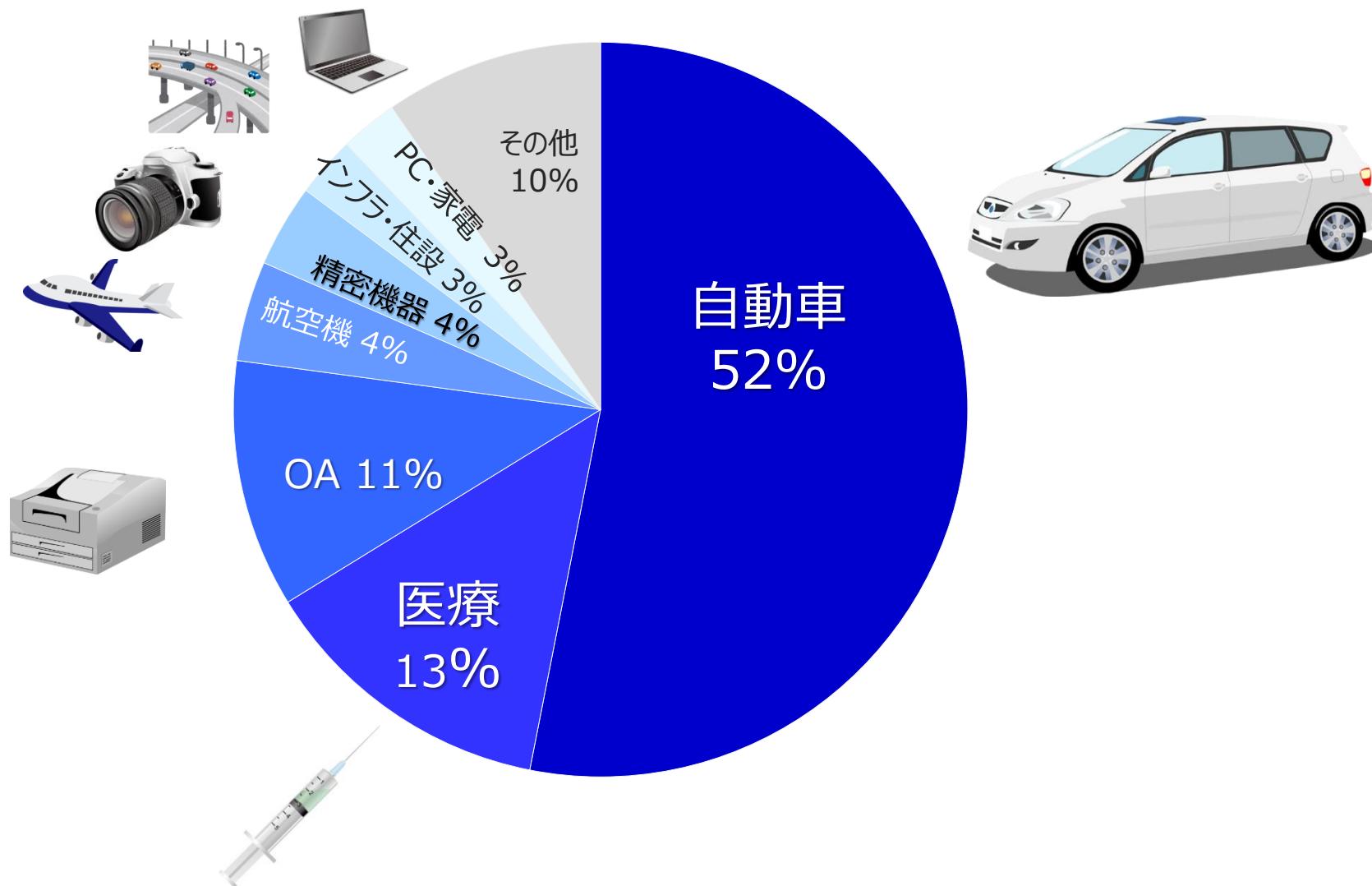


インサートカラー

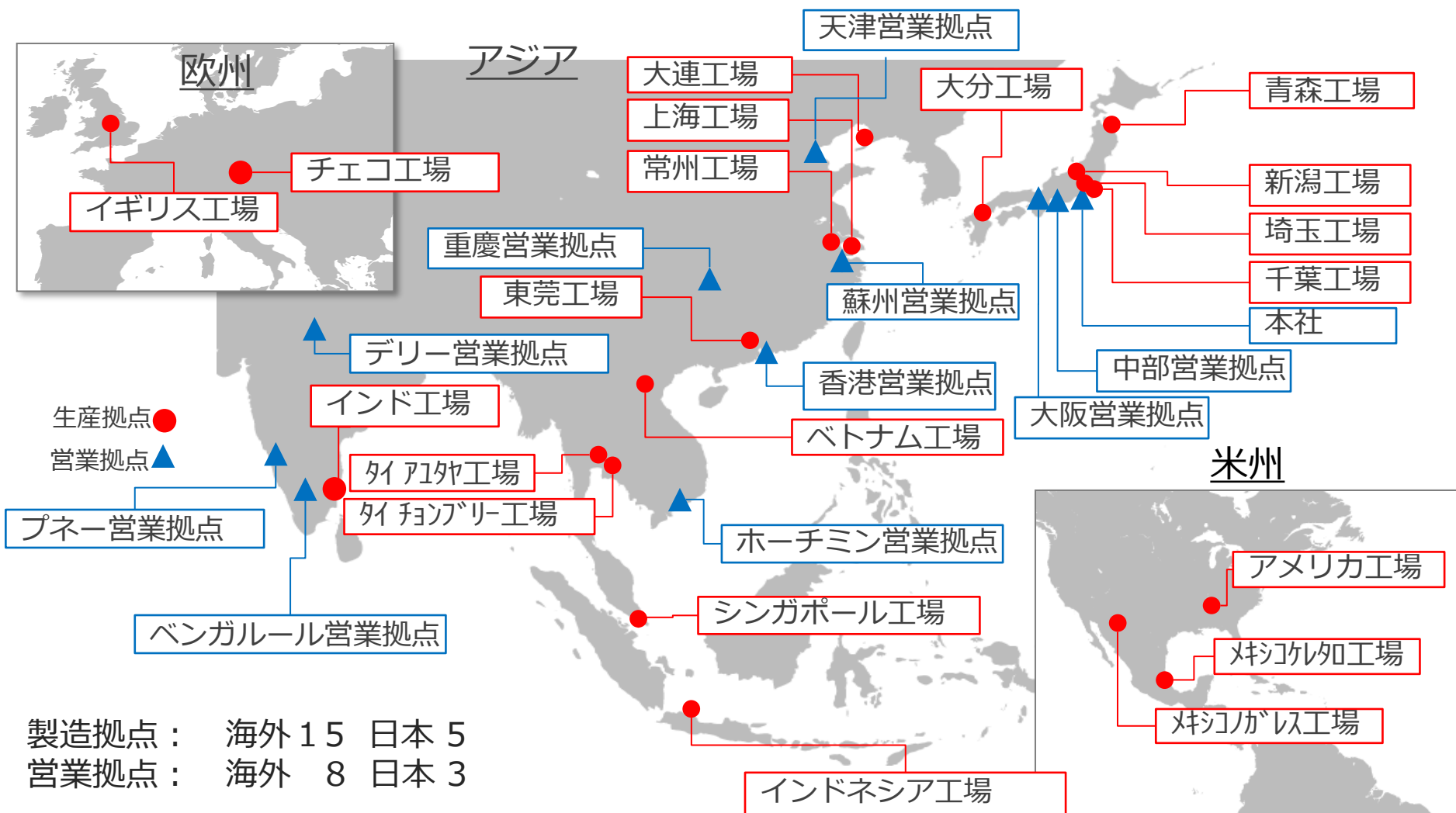


ロックワッ

2023年3月期売上246億円の内訳



精密ばねメーカーでは最多の海外拠点数



製造拠点は営業拠点も兼ねる



新潟工場



埼玉工場



青森工場



大分工場



千葉工場



シンガポール工場



タイアユタヤ工場



タイチョンブリー工場



ベトナム工場



インドネシア工場



インド工場



中国上海工場



中国大連工場



中国常州工場



中国東莞工場



アメリカ工場



メキシコテラト工場



メキシコノガレス工場



イギリス工場



チェコ工場

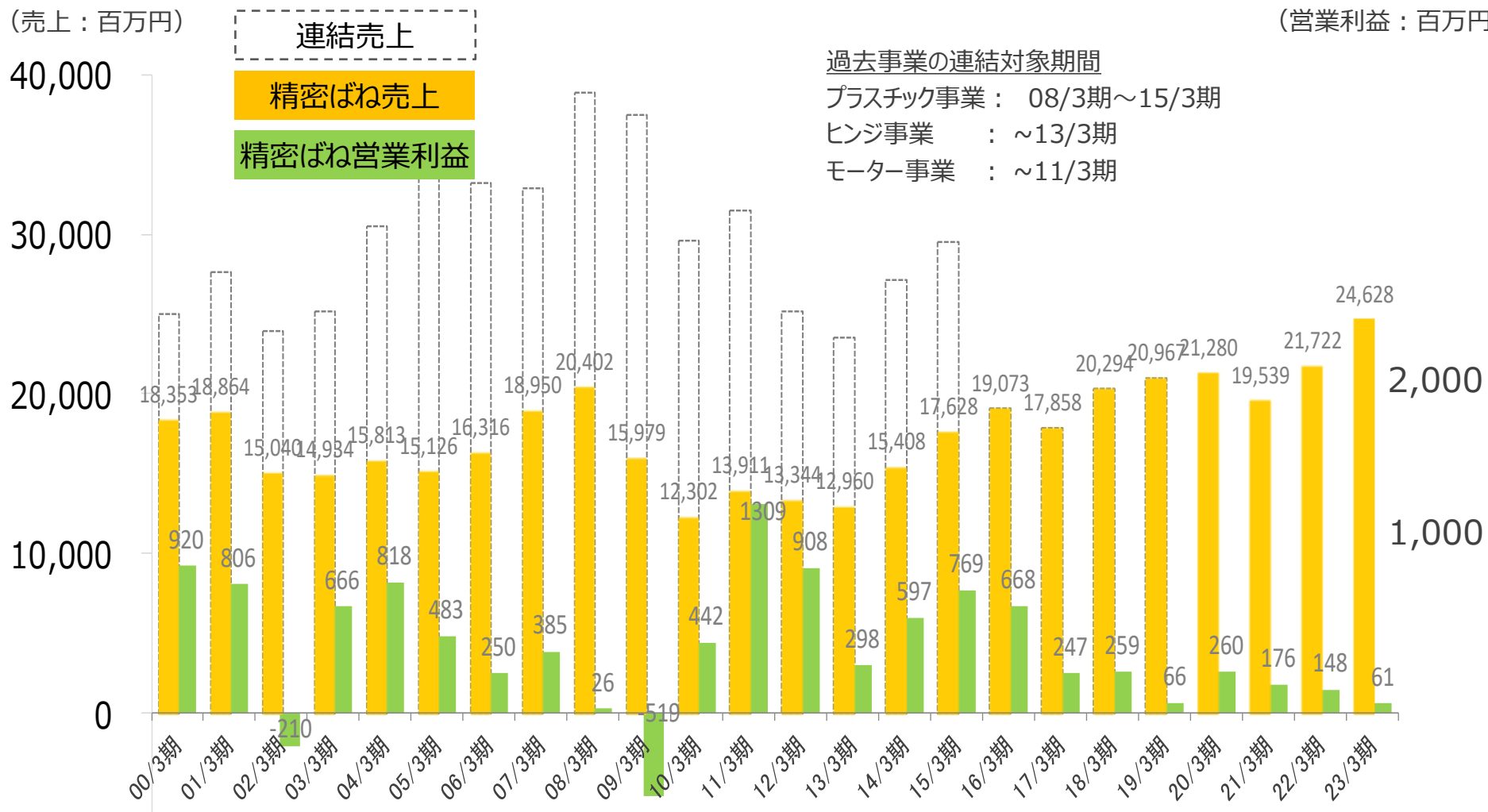
ばね業界において“グローバルニッチ”のポジション

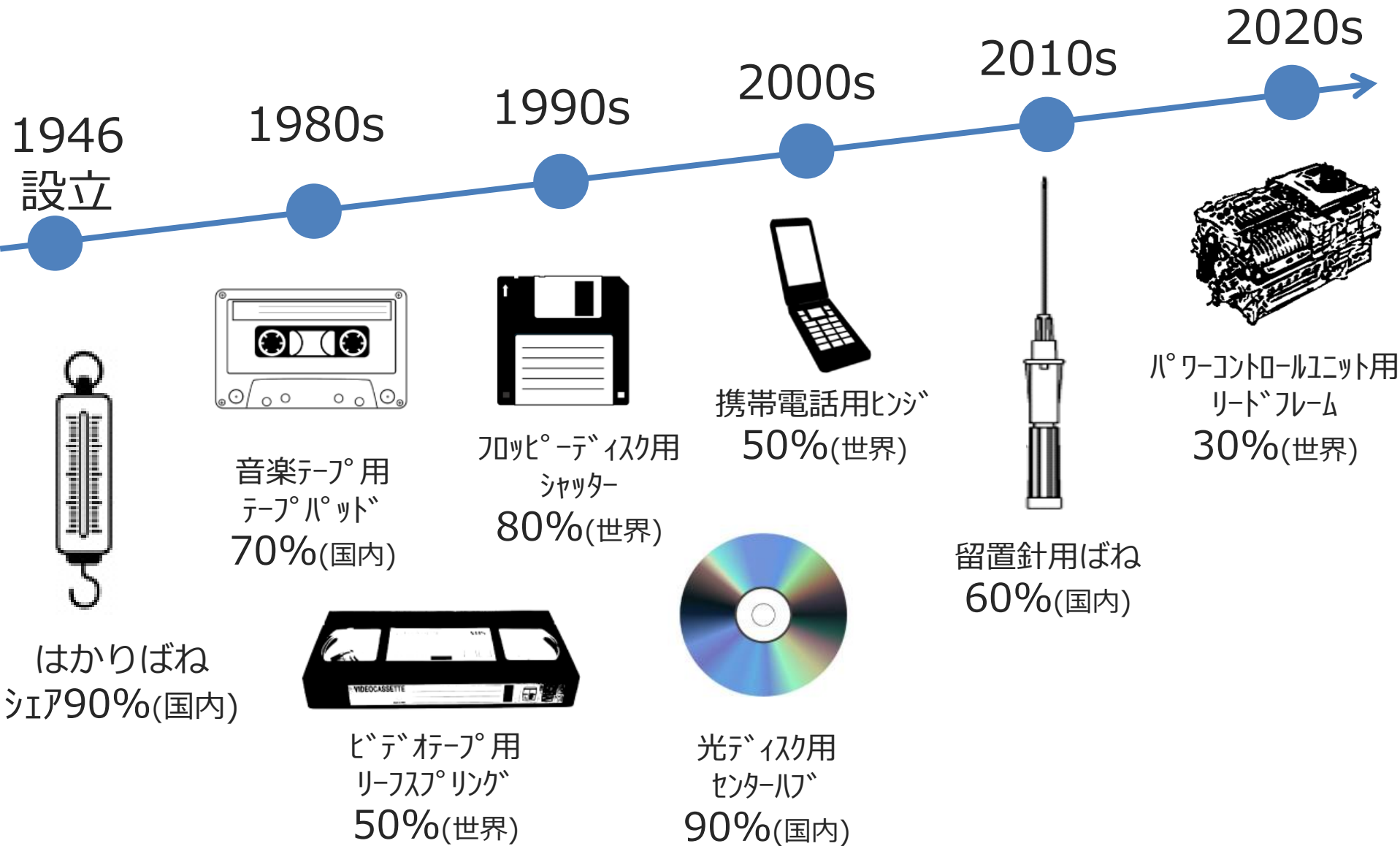
ばねメーカー分布



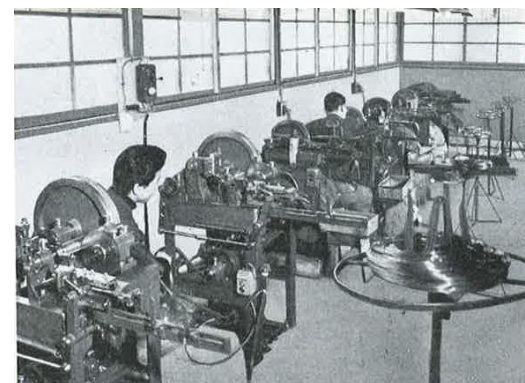
(売上：百万円)

(営業利益：百万円)





- 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
- 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 東証一部に昇格
- 2014年 船橋電子株式会社を子会社化
- 2015年 埼玉工場開設
- 2022年 スタダード市場に移行



1957年頃の作業風景



新潟工場



埼玉工場

「飛躍に向け、力を貯める3年間」

新中期経営計画テーマ

- ガバナンス体制の強化
- 収益構造の強化
- 財務体質の強化

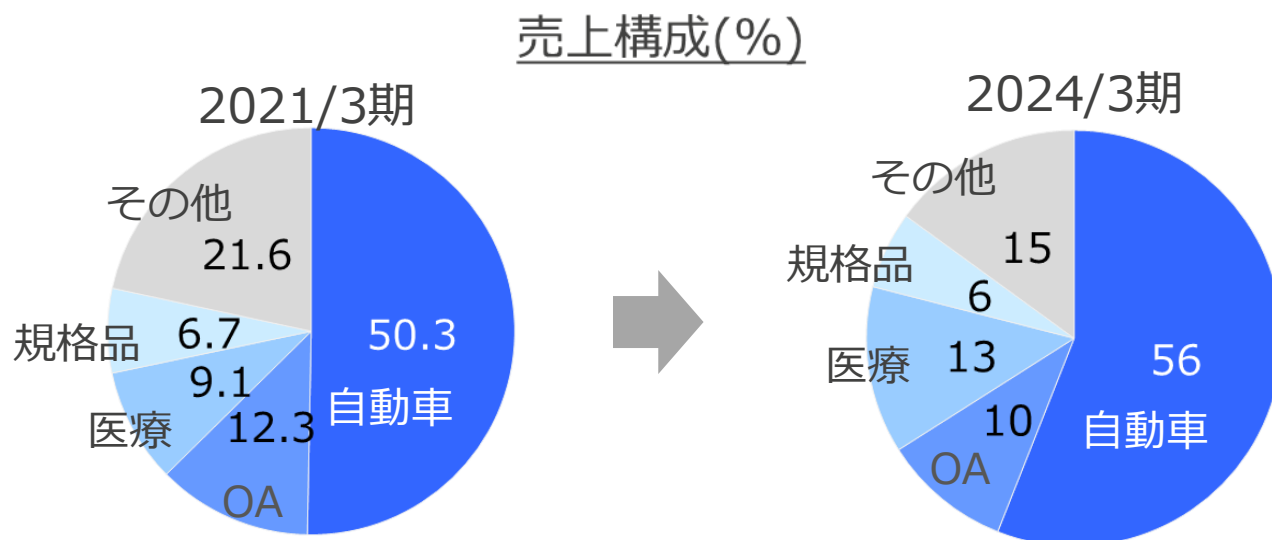
- 2024/3期 目標数値
 - 売上高 : 230億円
 - 営業利益 : 10億円
 - 有利子負債額 : 60億円以下
 - 自己資本比率 : 30%以上

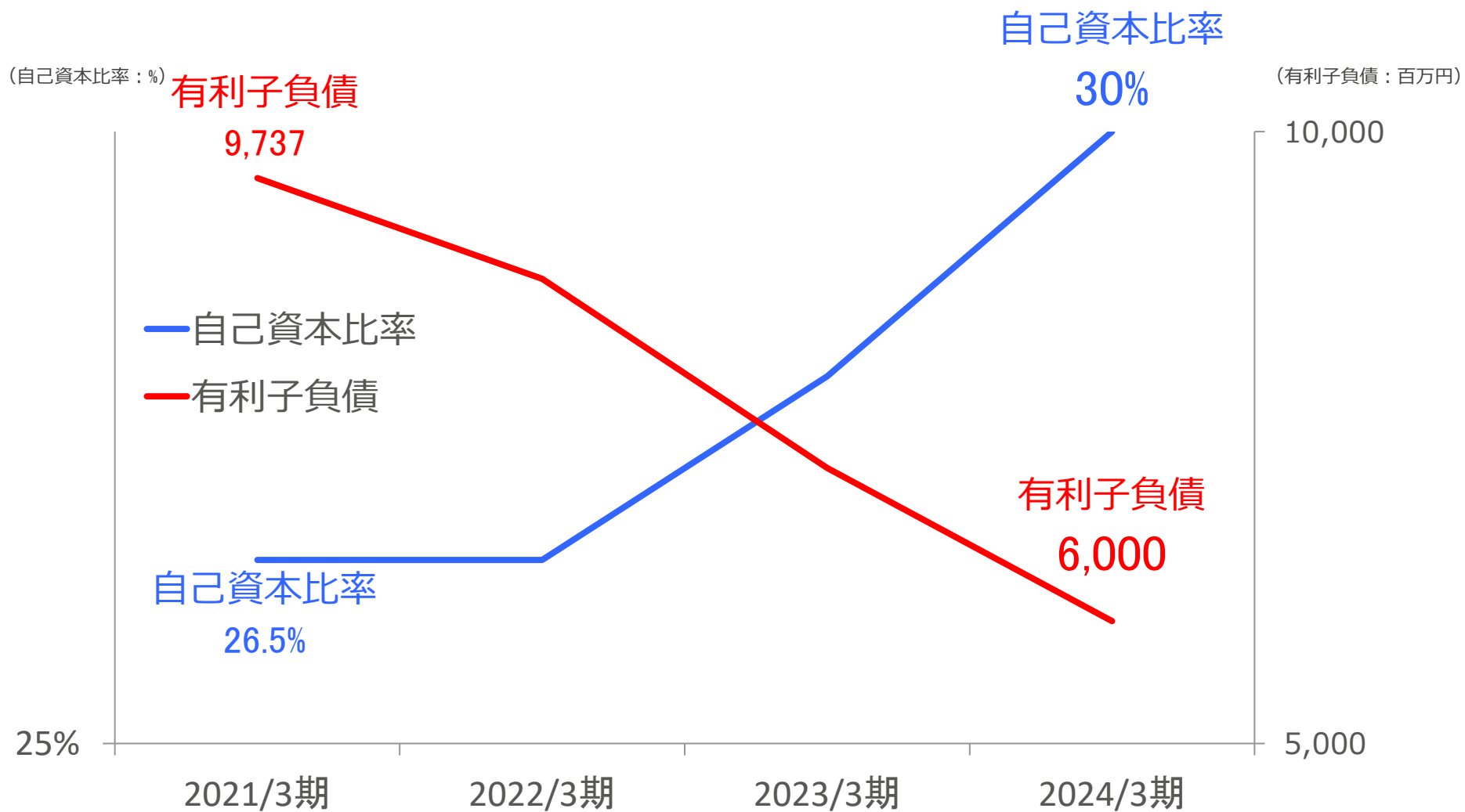
ガバナンスを強化し本社の関与を強め、経営の“連動性”を高める

	過去	今後、将来
主要市場	- OA, 電子デバイス系	- 自動車、医療、住設・インフラ
経営	- 現地人経営陣によるマネジメント	- 本社の関与を強める - 本社が現地経営を評価
財務	- 子会社が個別に運用	- 本社がコントロールする - 資金は本社から子会社に配分する
営業戦略	- それぞれの子会社での独自の営業戦略	- グローバル営業部が中心となって、日本とそれぞれの子会社との協力関係を強化
生産戦略	- 地産地消	- 遊休設備や余剰キャパを有効活用 - 人材もグローバルに跨って有機的に活用
技術戦略	- 現地任せ	- サポート力強化 - コア技術を開発し海外に展開、技術センター開設
子会社経営陣	- 現地トップと現地のCFO	- 日本から駐在役員派遣

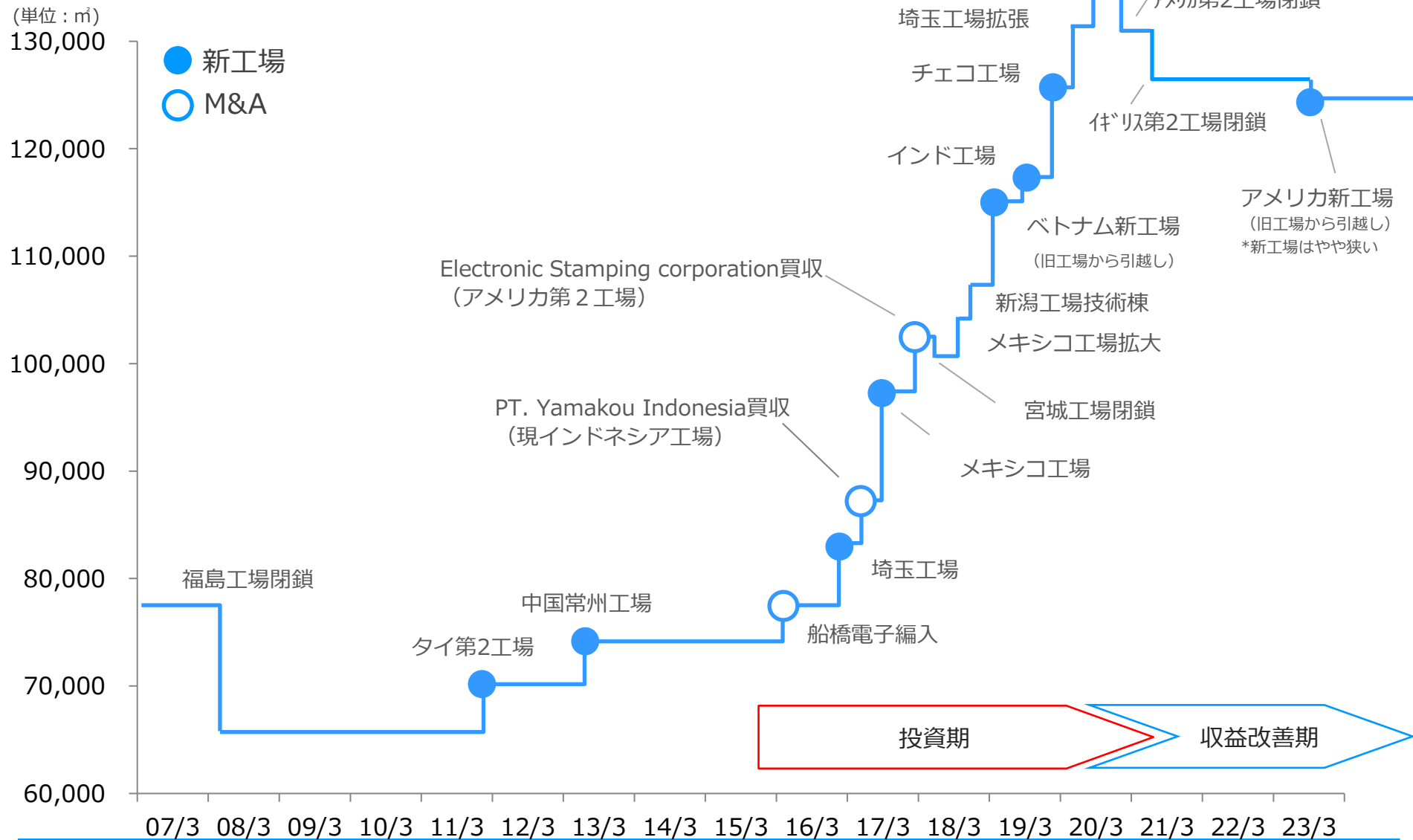
- 営業戦略

- グローバル営業展開
- 高付加価値化（上場・グローバル企業の付加価値を訴求）





拡大から収益改善にシフト



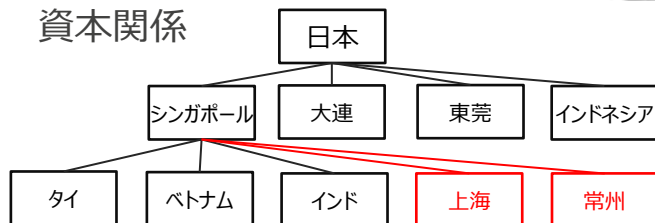
(参考資料) エリア戦略の共有

資本関係を整理。「人・モノ・金」を融通し、エリア別に戦略を共有

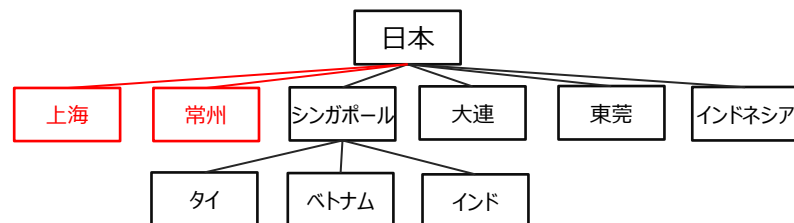
従来



資本関係



今後



当社の強みを活かし、次世代自動車に適応できるティア1との協業体制を構築

完成車

日欧米系既存メーカー、テスラ、
アップル、中華系EV

ティア1

- パワーコントロールユニット
- インバーター、コンバーター
- シフトバイワイヤ
- 各種センサー
- アクチュエーター

EV、自動運転化

メガサプライヤー化

- デンソー、日立ASTEMO
- パナソニック、日本電産
- ボッシュ、コンチネンタル
- EV新興系・中華系ティア1

- 北米、中南米
- 欧州
- 中国
- 東南アジア、インド

グローバル供給化

モジュール化
部品共通化

- TNGA : トヨタ系
- CMF : 日産系
- MQB : VW系

ティア2

アドバネクス

強み・戦略

- 日本を軸としたグローバル供給体制
- 上流からの共同開発、設計提案
- 品質、供給量、事業の継続性の訴求

ばね等の当社金属製品が使われている自動車部品の一覧
「CASE」が進めば車1台あたりの当社製品需要（合計金額）は増える

内装系

- ・ディスプレイ
- ・エアバック
- ・シートベルト
- ・温度センサー
- ・レインセンサー
- ・車内温度など
- ・音声センサー
- ・画像認識カメラ
- ・通信機器など

外装系

- ・ヘッドライト
- ・アンテナ
- ・ドアロック
- ・ホイール
- ・ビューカメラ
- ・ETCセンサーなど
- ・超音波センサー
- ・画像認識カメラ
- ・レーダーなど

駆動系

- ・点火コイル
- ・スターターモーター
- ・クランクセンサー
- ・ポンプ
- ・バルブなど
- ・駆動モーター
- ・バッテリー
- ・パワーコントロールユニット
- ・インバーター
- ・コンバーターなど

操作・制御系

- ・ハンドル
- ・ブレーキ
- ・横滑り防止センサー
- ・シフトバイワイヤなど
- ・操舵アクチュエーターなど

自動車向け当社製品



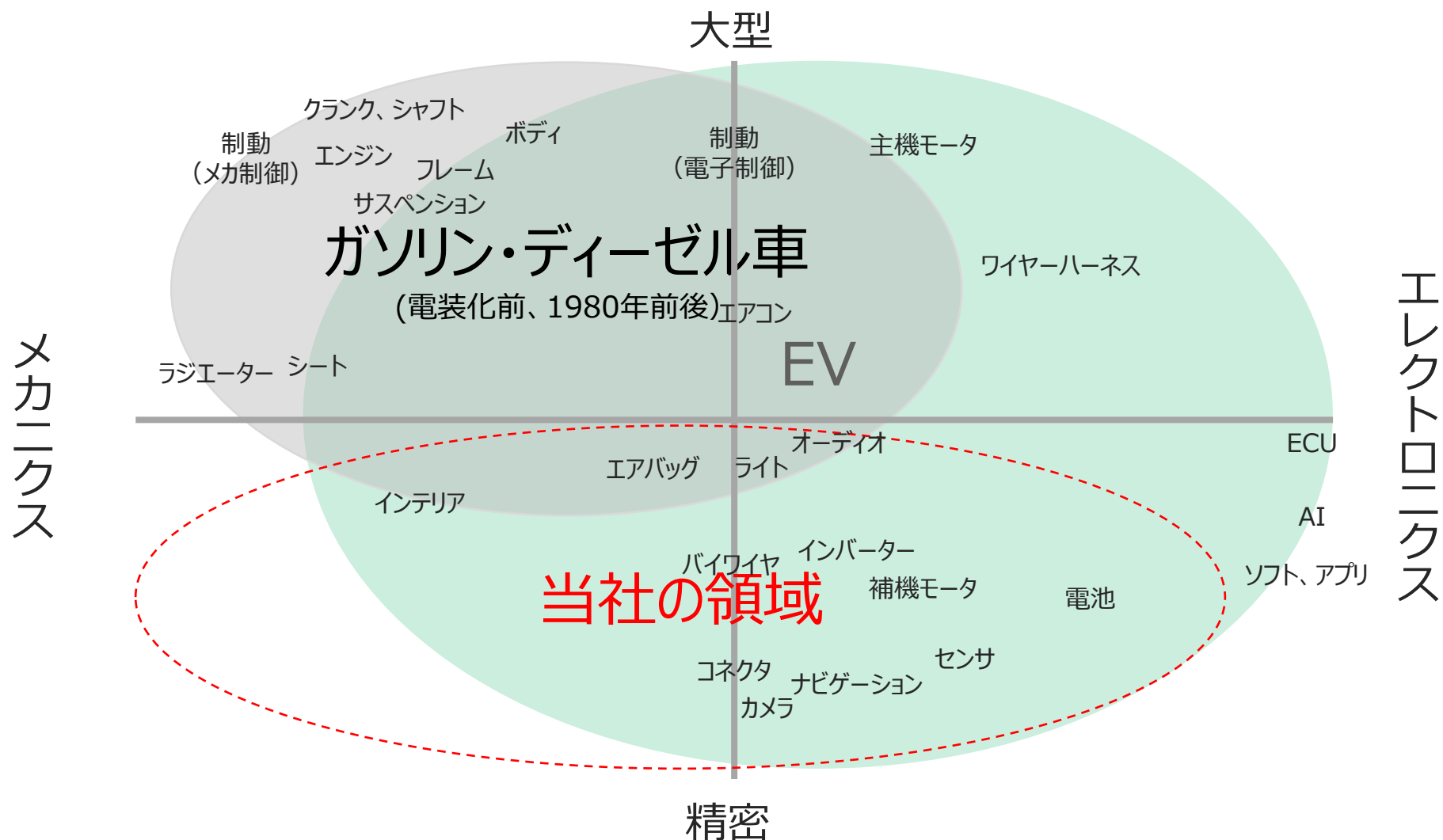
当社製品の需要（ガソリン車1台あたり1,000円と仮定した場合）

ガソリン車
1,000円@1台

ハイブリッド車
1,200円@1台

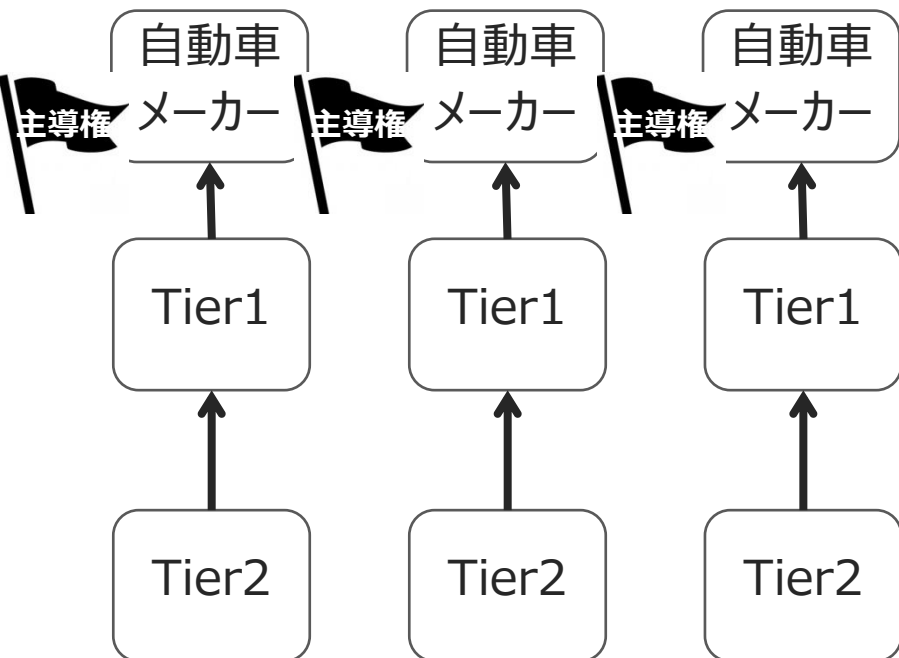
EV（自動運転）
1,250円@1台

EV構成部品の多くが当社の事業領域に重複

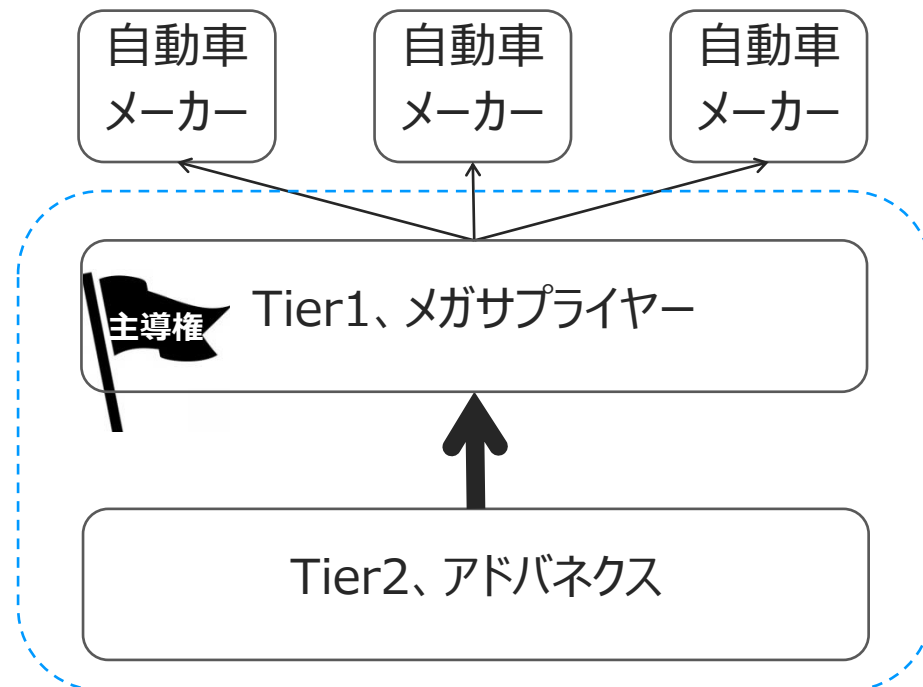


EV関連の開発要求やグローバル供給の要求が強まる
当社以外に対応可能なTier2は少ない

以前



今後



Tier2への要求

- グローバル供給体制
- 財務力、経営の持続性
- 開発力、対応力、提案力

日系ばねメーカーではダントツの海外生産拠点数

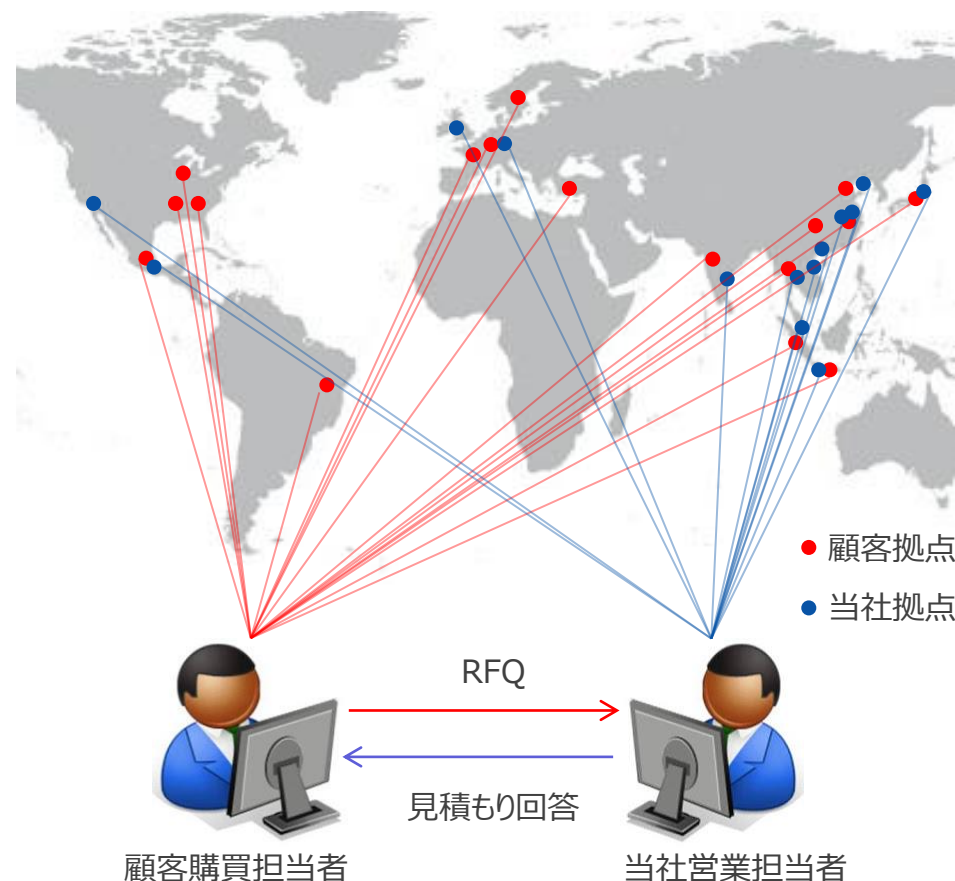
日系ばねメーカー海外工場数

数では当社がダントツ

	海外工場数	所在国	ばねサイズ
アドバネクス	15	シンガポール、タイ(7工場、3工場)、ベトナム、中国(上海、大連、東莞、常州)、ベトナム、アメリカ、メキシコ(メキシコ、ホンダ)、インドネシア、インド、中国	精密
A社	8	アメリカ、カナダ、中国、フィリピン、タイ、インドネシア、インド、ドイツ	大型
B社	8	アメリカ、ベトナム、韓国、タイ、中国、インド、メキシコ、インドネシア	精密
C社	7	アメリカ、メキシコ、ブラジル、タイ、中国、インド、スเปน	大型
D社	6	タイ、ベトナム、中国、メキシコ、インドネシア、インド	大型
E社	5	アメリカ、中国、ベトナム、インドネシア、タイ	精密
F社	5	中国(4)、マレーシア	精密
G社	5	アメリカ、中国、ベトナム、タイ、メキシコ	大型
H社	5	中国、台湾、タイ、インドネシア、アメリカ	大型
I社	4	アメリカ、ドイツ、タイ、中国	大型
J社	4	中国、香港、ベトナム、フィリピン	大型

グローバル発注システム

顧客購買、当社営業窓口が一本化される傾向



自動車部品共通化によりグローバル並行生産が増加。
日本で準備した量産設備を海外に展開（品質の均一化、移管作業の効率化）

① 受注 (日本の顧客R&D拠点より)

* 顧客が希望する海外工場へ当社現地工場から
納入することを前提に受注する

② 設備設計・製造

* 金型・設備を設計・製造する

③ 量産設備移管

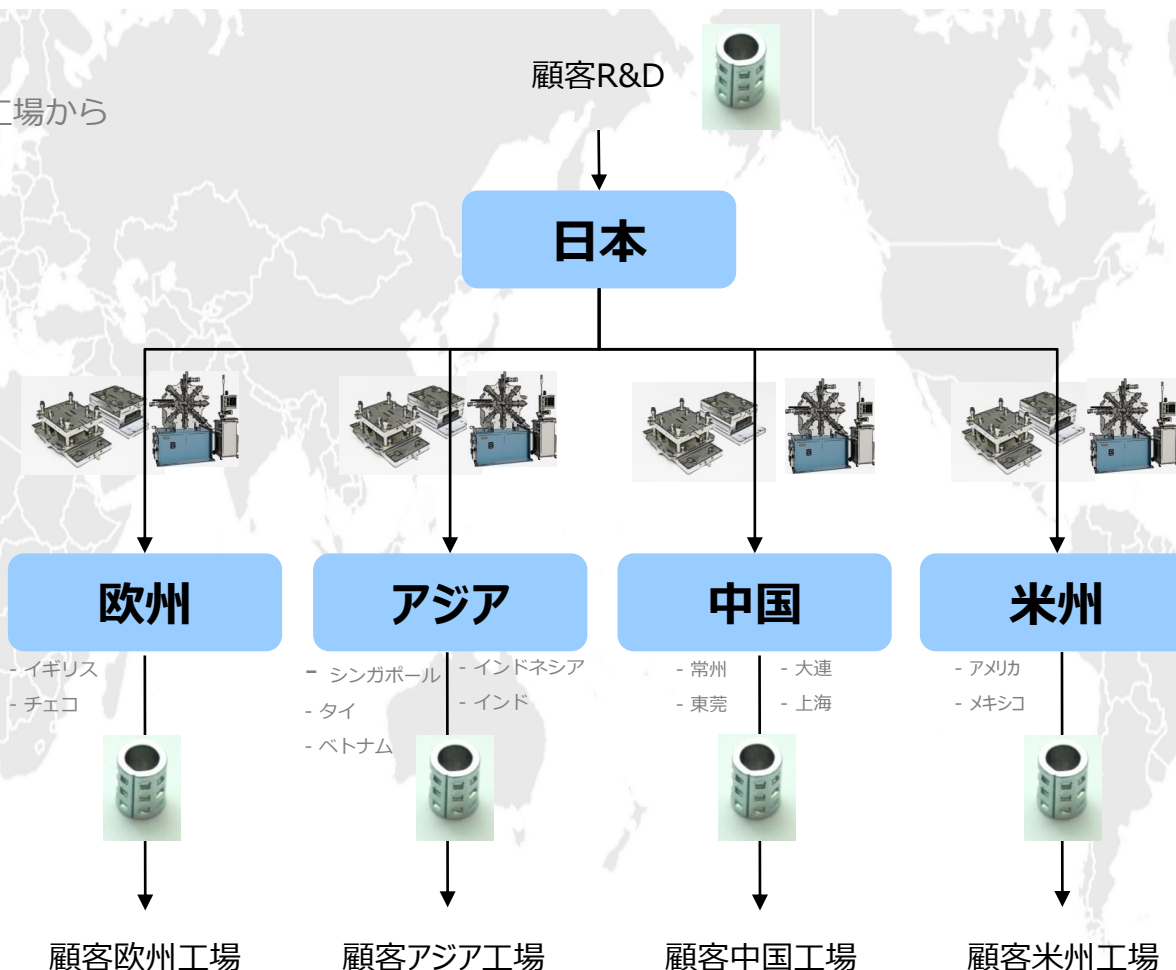
* 通常、日本から立ち上げ支援をする

④ 現地生産

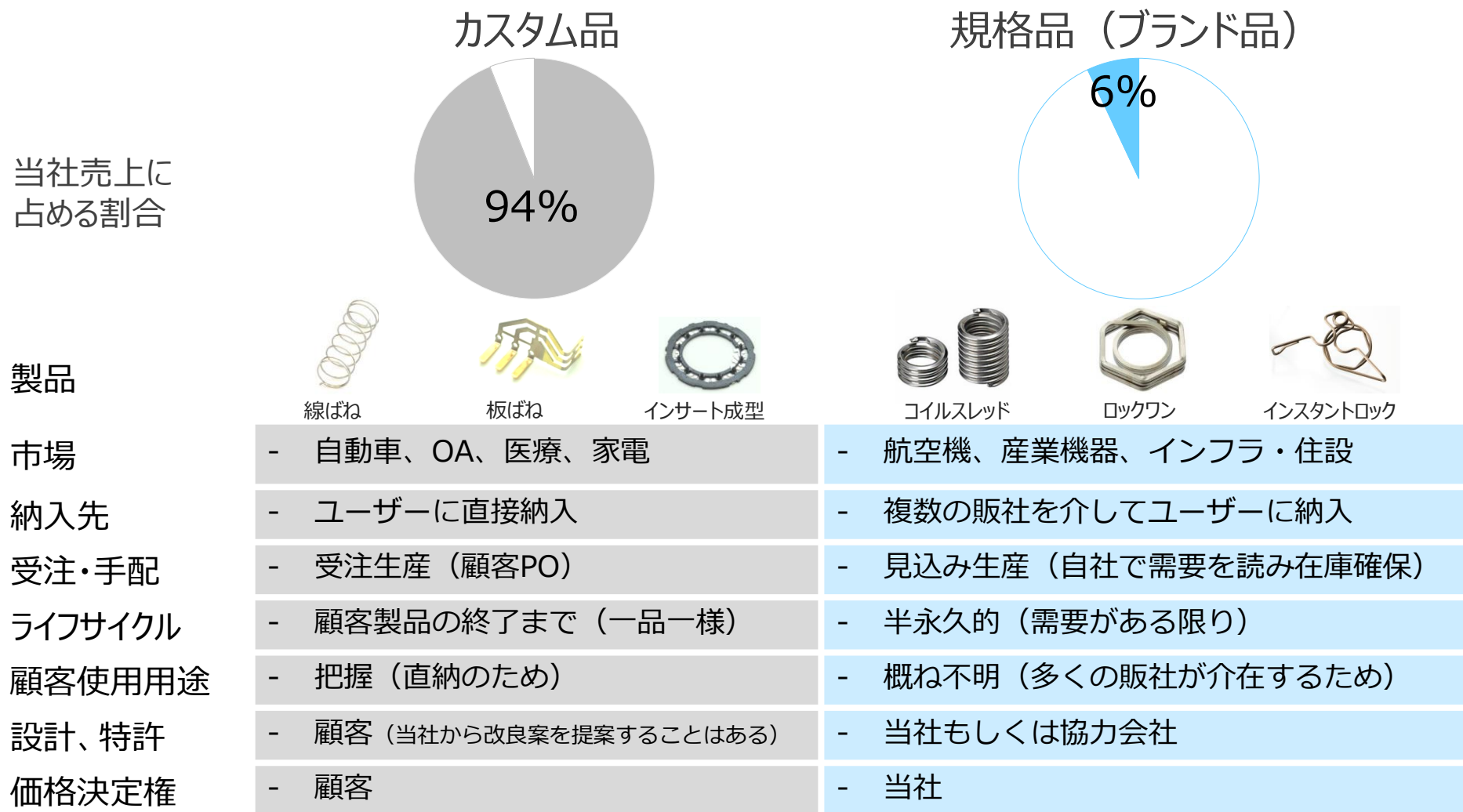
* 日本から移管された設備により
生産する

⑤ 現地納入

* 日本で決められた価格・仕様により
顧客の現地工場に納入する



規格品の規模はカスタム品に比べてまだ小さいものの、
当社の裁量が大きく利益率も良いなどビジネスとしてのポテンシャルは高い



*規格品とは、ボルト、ナット、ネジなど決められた工業規格に沿って作られた標準品

医療は競争環境がOA・家電と違い、高収益で長く続く傾向

	OA・精密・AV・家電など	医療
ばね需要全盛期	- 1980年代～2000年代	- 2010年代～
主要顧客	- 日系メーカー - 日系メーカーから受託するOEM	- 欧米のメガファーマ
評価基準	- 1 st 価格 - 2 nd 納期/立地（近接地） - 3 rd 品質	- 1 st 品質 - 2 nd 事業の継続性 - 3 rd グローバルサプライ体制
コストダウン圧力	- 最終製品の性能・価格競争が絶え間なく続き、コストダウン圧力は強い	- 最終製品の競争は少なく、コストダウン圧力は弱い
ライフサイクル	- モデルチェンジや新製品登場の頻度が多く、1モデル1-3年程度と短い	- モデルチェンジは殆どなく、1モデル15-20年と極めて長い
ばね競合	- 最終的にはローカルばねメーカーが競合に。常に転注の脅威に晒される	- 一度認定サプライヤーとなったら、永続的に取引が続く
受注難易度	- 比較的容易。顧客ターゲットコストに合わせれば概ね受注可能	- 極めて難しい。受注率は10%以下*

* 医療向けは一定の財務水準を充たせてなければエントリーできない。試作製作費は自社もちで数年に及ぶ検討期間があり、膨大な量の提出書類と多くのテストが求められる上に案件の殆どが顧客のプロジェクト中止や認証失敗となるなど実際に財務体質が強くなければ耐えられない。一方一度決まれば長期的安定的な収益が見込める。

規格品の新製品アイサートを開発・発売（2022年10月12日） 硬質プラスチックのねじの穴補強に最適なインサートナット*



- ・ 上下どちらでも挿入可
- ・ 内ねじを転造加工することで高精度を実現
- ・ コイルスレッド事業の販売網・信用度を活用

* インサートナットとは、プラスチックなどの合成樹脂の結合を強化するために使用するナットのこと。「insert(挿入) nut(ナット)」という名の通り、圧入によって合成樹脂に挿入することで、素材同士の結合を強化。

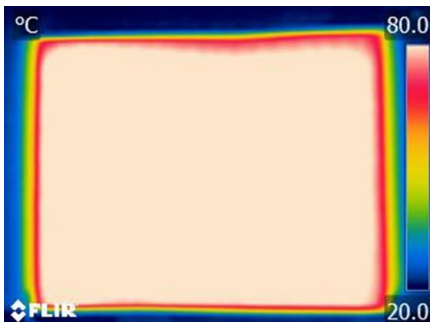
CNT（カーボンナノチューブ）ヒーターのことで当社ブランド名は **HEATPEX[®]**。
顧客ニーズと特長がマッチし、20年10月の新製品発表以降案件の具体化進む



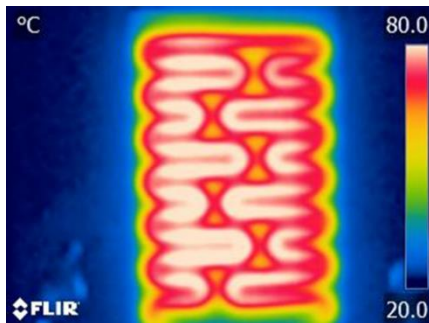
特長

- ①均一発熱
金属線ヒーターと違いムラがない
- ②消費電力
金属系ヒーター比25%省電力
- ③遠赤外線放射率
金属線ヒーターが5-20%に対し、50-95%
- ④発熱応答性
瞬時に発熱、瞬時に冷却

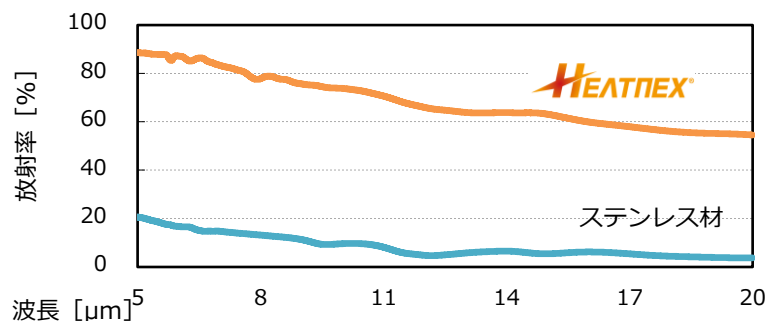
Heatnex(CNT)



金属線ヒーター



遠赤外線分光放射率比較（評価温度50℃）



ESG、SDGsを成長機会と捉え、経営戦略に織り込む

SDGs

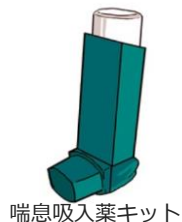
参入領域

当社製品

見通し

(2027/3期)

15%



喘息吸入薬キット



インスリン注入キット



各種線ばね



EV/HEV



自動車軽量化



太陽光発電



風力発電



プレス (EV向け)



インサートカラー

20%



自動運転/運転補助



鉄道



航空機



インフラ (天井落下防止など)



タングレス・インサート



ロックワシ



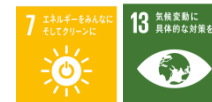
インサートモールド



インスタントロック

5%

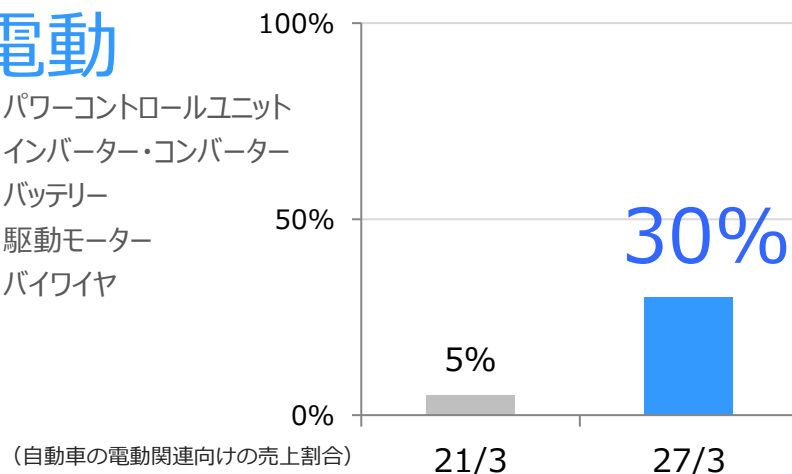
計40%



自動車の脱炭素化（電動・軽量）と事故減少に貢献

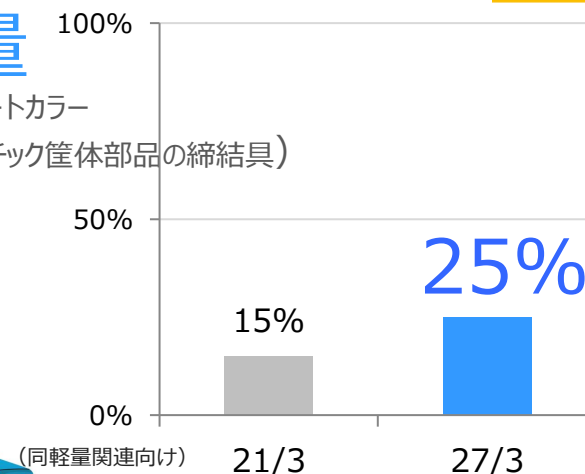
電動

- パワーコントロールユニット
- インバーター・コンバーター
- バッテリー
- 駆動モーター
- バイワイヤ



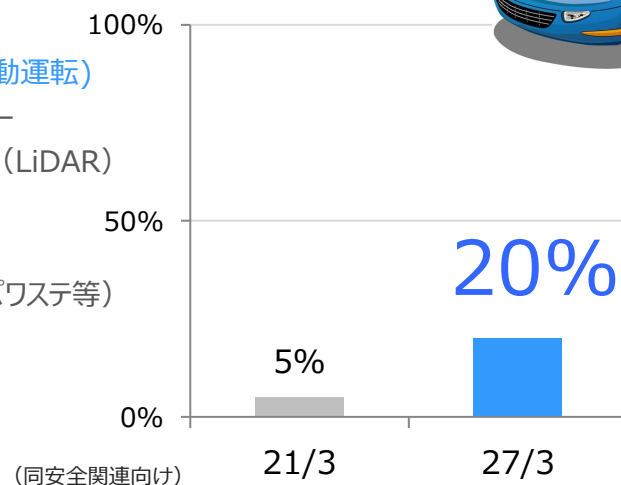
軽量

- インサートカラー
(プラスチック筐体部品の締結具)

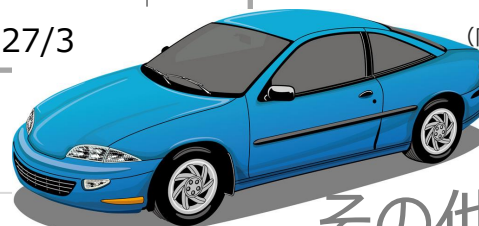
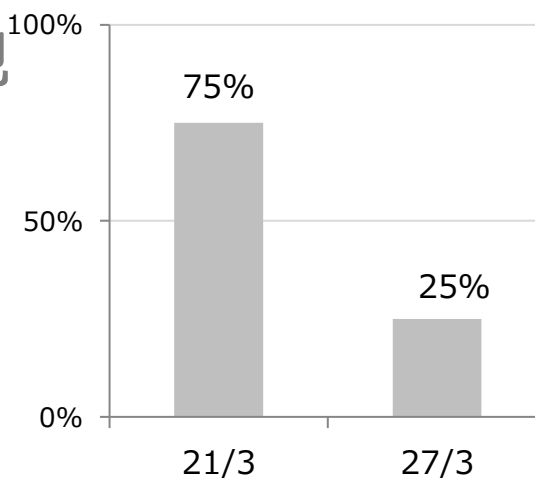


安全(自動運転)

- 超音波センサー
- 測距センサー (LiDAR)
- 車載カメラ
- エアバック
- 運転補助 (パワステ等)



その他



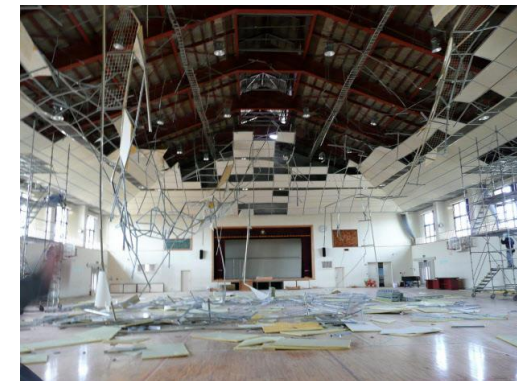
再生可能エネルギーの普及と人々の安全に貢献



風力発電



ソーラーパネル



地震で落下した天井板



タングレス・インサート

- 風力発電の締結部補強
- 航空機の //
- 電車の //



ロックワシ

- ソーラーパネルのボルト・ナット
ゆるみ止め
- 他インフラ等の安全対策



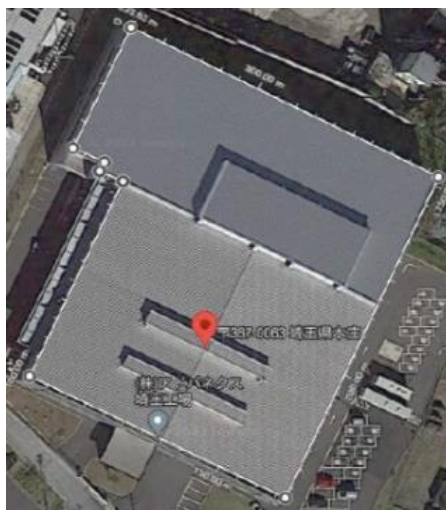
インスタントロック

- 施設の天井の耐震対策

埼玉・シンガポール両工場へのソーラーパネル設置を決定。PPA契約により当社が背負うリスクや負担は少ない一方、CO2排出と電力料の削減効果が期待できる



埼玉工場

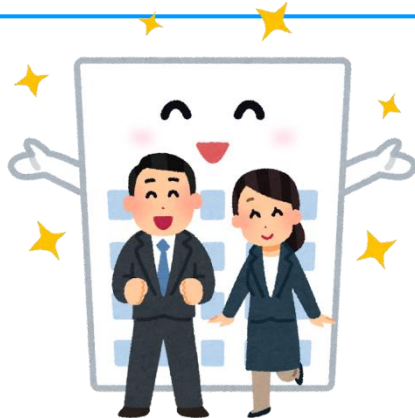


シンガポール工場



年間発電電力 : 533,620kWh
CO2削減効果 : **19.2%**

同左 : 917,650kWh
同左 : **45.0%**



働きやすい環境づくり

- フルフレックス導入
- 通報窓口設置
(社内外複数窓口)
- ハラスメントセミナー
- 男性社員の育休取得
- ベネフィット導入
- RPA導入
- コミュニケーションツール導入
- ES向上活動
(Employee Satisfaction)



社員教育/研修

- 次世代リーダー研修
- 管理職研修
- 中堅、若手研修
- 新入社員研修
- 技術訓練 (社外)
- テクニカルトレーニングセンター (社内)
- 通信教育支援制度
- 社内認定制度
- ばね検定支援
- グループ内技能実習制度



健康管理/促進

- 産業医サービス向上
- 顧問医の設置
- 提携病院の紹介
- 人間ドック利用促進
- メンタルヘルスケア
- 健康管理システム導入
- 種々福利厚生



ブランド価値向上

- 当社商標の浸透
- 現地に適した商標の選択
- ロゴ使用事例の共有
- 展示会出展推進



新製品開発

- サイズラインナップ拡充
- 新製品開発体制強化
- 開発予算確保
- マーケティング活動強化、ニーズ調査
 - 事務所設置
 - 協力会社コラボ



知財戦略

- 特許戦略再策定
- 知財セミナー、研修
- 知財専門家顧問契約
- グローバル特許申請
- ロイヤリティ収入

グループ会社の役員構成一覧

グループ会社	所在	役員構成		
		執行責任者出身国	多国籍役員 (日本人以外)	女性
Advanex (Singapore) Pte.Ltd.	シンガポール	日本	2名	1名
Advanex (Thailand) Ltd.	タイ	タイ	3名	-
Advanex (Vietnam) Ltd.	ベトナム	タイ	2名	-
Advanex (India) Private Limited	インド	インド	1名	-
PT. Advanex Precision Indonesia	インドネシア	日本	-	-
Advanex (Shanghai) Inc.	中国上海	日本	-	-
Advanex (Changzhou) Inc.	中国常州	日本	-	-
Advanex (Dongguan) Inc.	中国東莞	中国	1名	-
Advanex (Dalian) Inc.	中国大連	中国	1名	1名
Advanex (Hong Kong) Ltd.	香港	中国	1名	-
Advanex Europe Ltd.	イギリス	イギリス	3名	1名
Advanex Czech Republic s.r.o.	チェコ	イギリス	2名	1名
Advanex Americas, Inc.	アメリカ	日本	2名 注:Officer	-
Advanex de Mexico S. de R.L. de C.V.	メキシコ	日本	1名	-

2022年6月に実施したアンケート結果の主な内容

取締役会に提出される資料は内容・分量の観点で適切でしょうか？

- 効率的な中身の議論をするために工夫するべき。
- 事務局は取締役会で意思決定をするために十分な情報が網羅されているか確認するべき。
- 要点を分かりやすくまとめるべき。

取締役や監査役には取締役会に提出される資料を事前に検討する時間が十分に与えられているでしょうか？

- 詳細まで確認できない場合がある。
- 決算資料が直前になるのはやむを得ない部分はある。
- 役員が事前確認しているかどうかが重要。
- 事案によっては「5日前」のルールに限らず個別に連絡することも必要。
- 緊急議案は情報発信の工夫をするべき。

取締役会に上程する議案の範囲・分量は適切でしょうか？（たとえば他の会議体に権限を委譲すべき事項など）

- 本質的な議論に時間を割くべく、取締役と事務局で一度話し合ってみるのも良い。
- 実質的な議論は従来どおり経営会議で行うべき。
- 突発的な議案が出ないようにする必要がある。
- 事前に経営会議で議論しているので、取締役会の時点で理解できるようになっている。
- 細かい要改善点は残る。

取締役会における審議事項と経営陣に委譲すべき判断事項との振り分けは適切でしょうか？

- 規程が細かく設定されているが権限移譲は進んでいるとは思えない。
- 重要案件に特化した方が良いのでは。
- 経営陣に委任すべき判断事項については常勤役員会を活用している。

取締役会においては、中期経営計画について十分な議論がなされているでしょうか？

- 海外子会社も含めて経営計画の議論をするようになってきたがもう一段レベルを上げていくべきでは。
- 子会社については不十分。親会社の関与を高め取締役会で意見交換するなど。
- 3年間の進むべき方向性を示し、議論しコンセンサスを得ることは意味のあること。
- 計画及び計画に基づく各種施策は随時報告・議論している
- 外部環境の変化も激しいことから更に議論を深めていきたい。

取締役会においては、当社の事業に影響する主要なリスクに関して十分理解し、議論できているでしょうか？

- 事業リスクに関しては都度取り上げて議論しているが、海外事業は不慣れな面もあり改善余地もある。
- テーマごとのリスクをもう一段厳しく見て検討してほしい。
- 当社グループ全体の将来を見据えリスクの議論をした方が良い（資金分配、注力分野、人員配置など）。
- 見通しが分からないことが多いが、リスクを踏まえてどう対策を打つかを議論することは取締役会の役割。

金属加工技術は陳腐化しにくく、当社では経験の長い技術者が優位
匠の技術は当社の付加価値の源泉



試作品製作の匠

作図、設計改良提案、加工工程設計



生産技術の匠

製造設備の設計、自動化考案

当社のばねは外観上の変化は少ない
機能、コストが同等以上の代替品が出てこない限りばねは無くならない



40年前



30年前

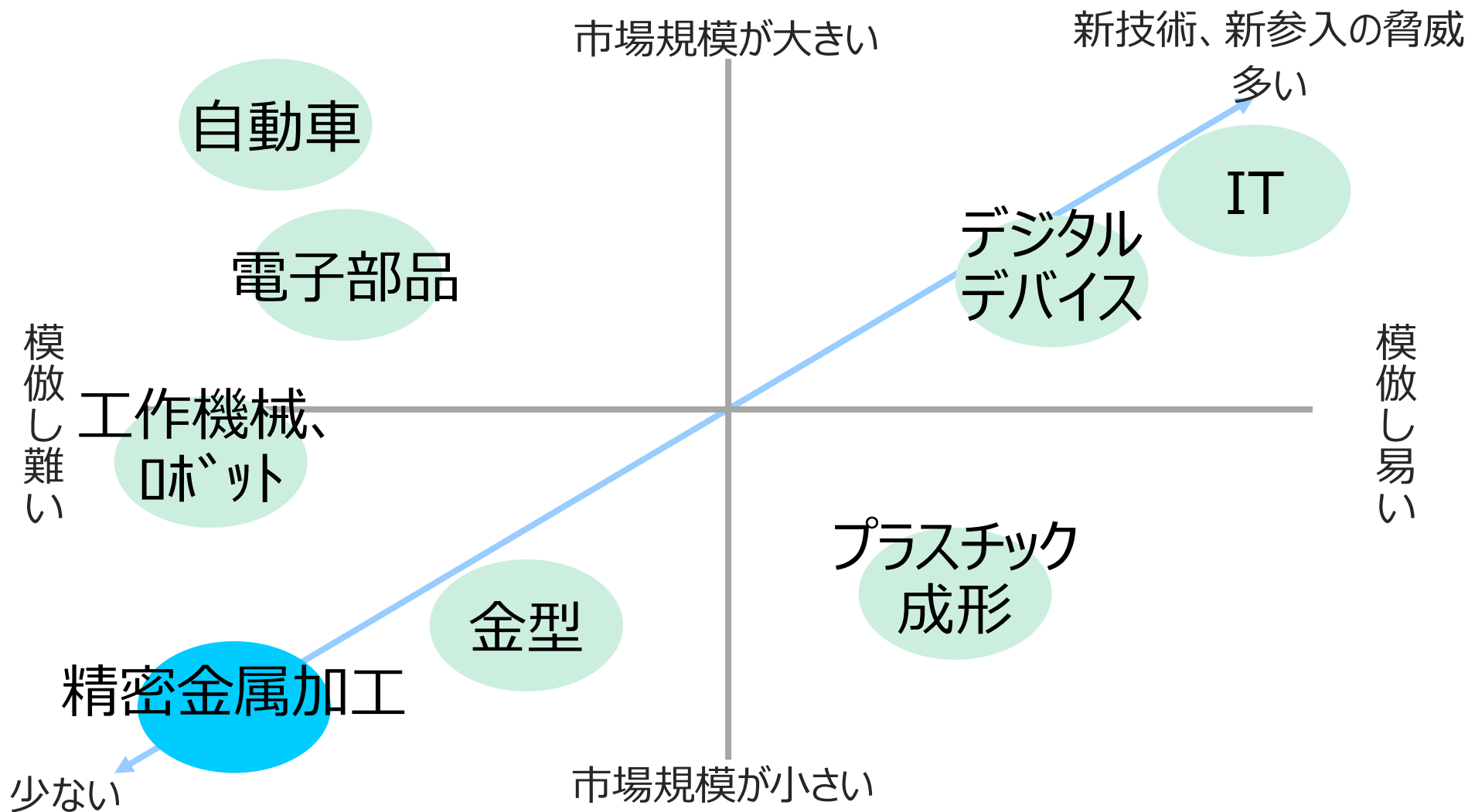


20年前



現在

精密金属加工は模倣が難しいわりに、市場規模は小さい
新素材開発や新規参入の魅力が低く、他の業界に比べ脅威は多くない



技能の継承、感性の研磨により匠を育成する
さらに匠のノウハウをデジタルに落とし込み、活用する

匠の感性の研磨

匠塾（宮大工、和紙職人などを訪問し匠の心を学ぶ）



匠の技術の訓練・継承

トレーニングセンター、認定制度



匠のデジタル化

デジタル解析、自動設計

