

2022年3月期第2四半期 決算説明会資料



株式会社アドバネクス

2021年11月25日

本資料は2021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。

1. 2022年3月期第2四半期 連結業績概要
2. 2022年3月期 連結業績予想
3. 概況
4. 収益構造強化への取り組み
5. 注力市場の状況（規格品、医療、自動車）
6. SDGs、まとめ

1. 2022年3月期第2四半期連結業績概要

(単位：百万円)

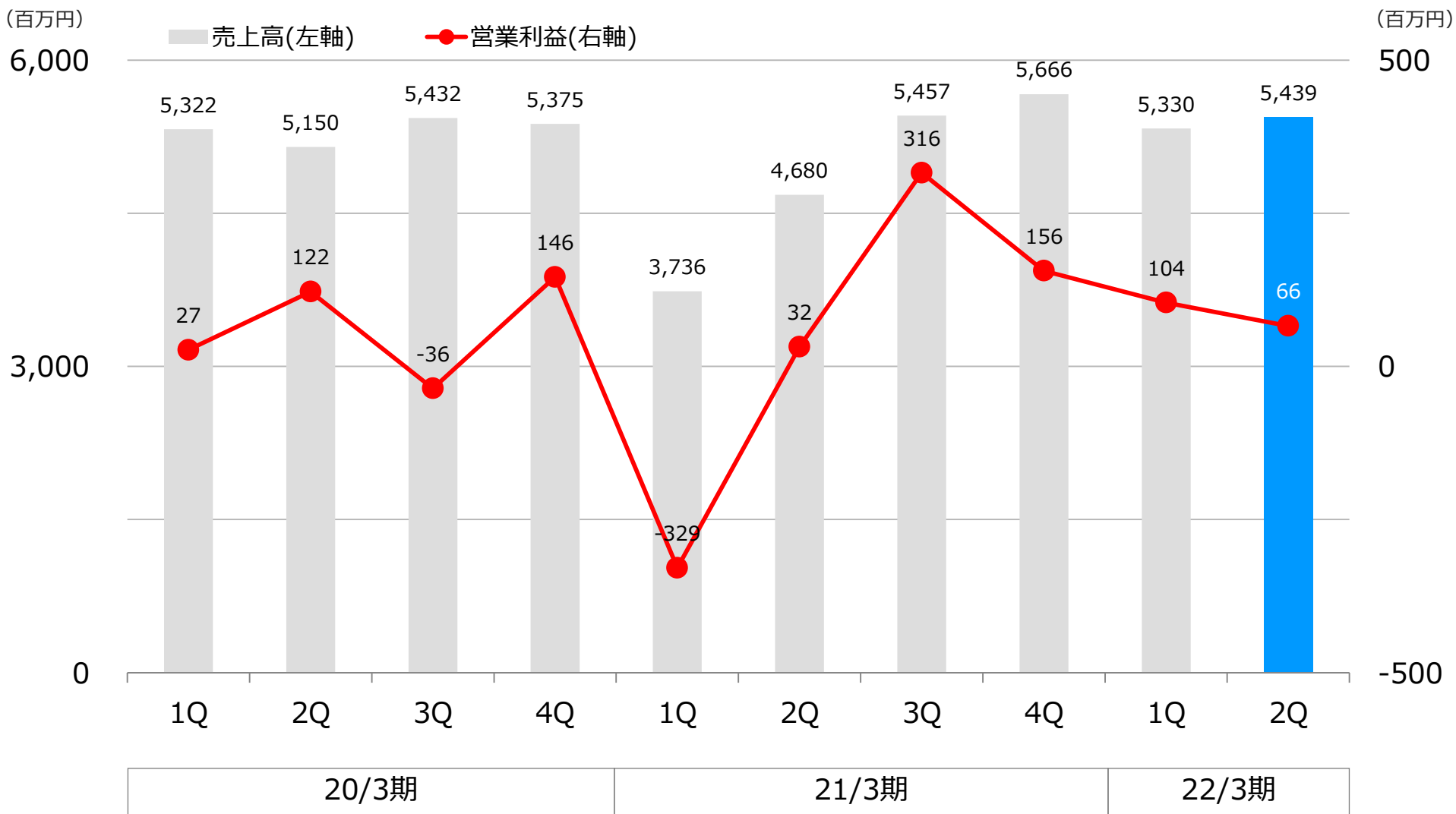
	2021/3期2Q累計	2022/3期2Q累計	前期比増減額	前期比増減率
売上高	8,416	10,769	2,353	28.0%
営業利益	△296	171	468	-
営業利益率	△3.5%	1.6%	-	-
経常利益	△266	228	495	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△422	25	447	-

21年3月期2Qレート： 1 US\$ = 106.7円

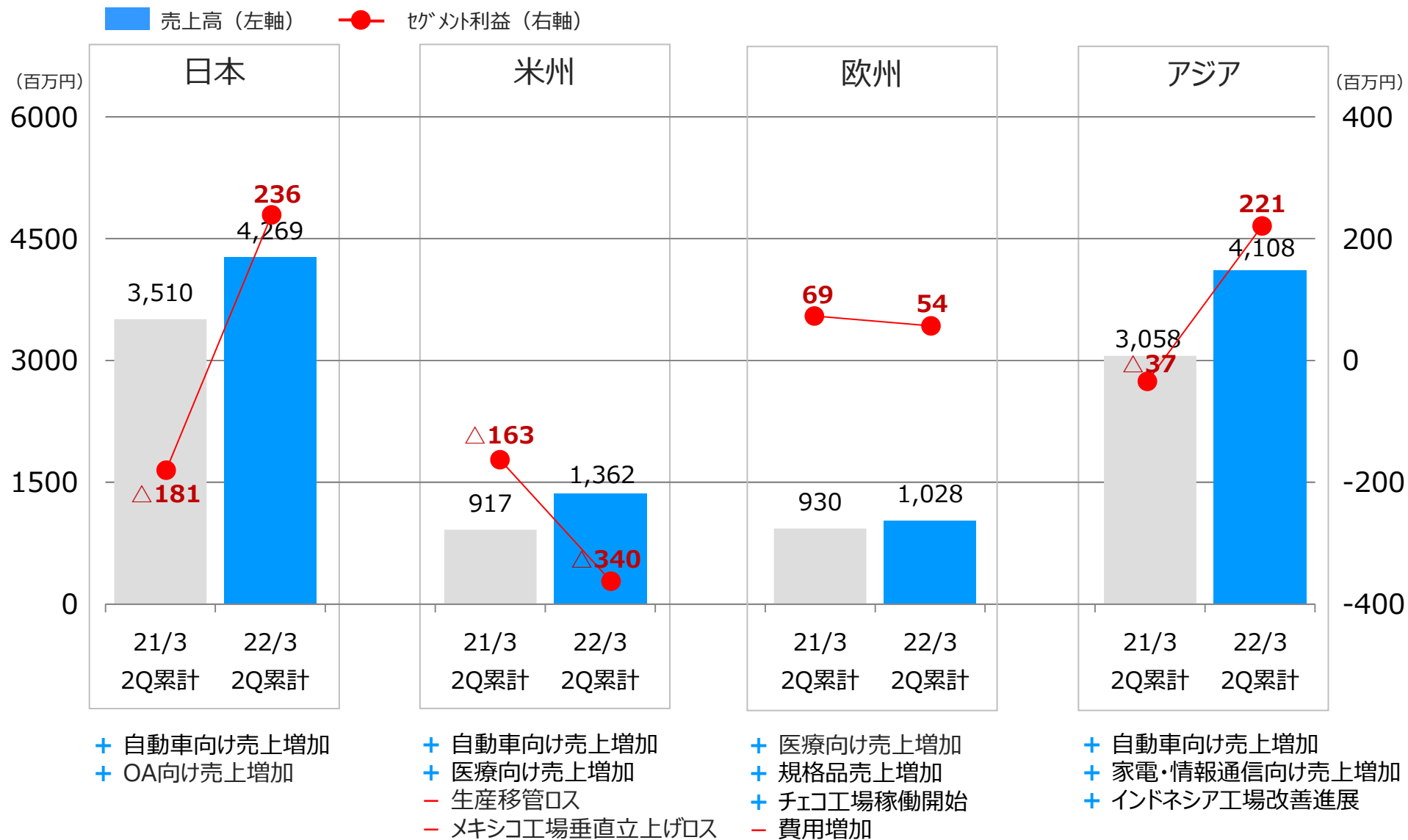
22年3月期2Qレート： 1 US\$ = 110.2円

- 売上高は、コロナ禍の影響が大きかった前年同期比では大幅に増加したが、半導体や材料不足の影響により世界各拠点において販売機会の損失も発生している。
 - ✓ 自動車向けは、半導体や東南アジア製部品の供給不足により完成車メーカーの生産計画修正等の影響を受けたものの、前年同期との比較では大幅に増加。
- 営業利益は、上述の販売機会損失に加え、米国における工場移転費用の計上や、メキシコにおけるプロジェクト立上げコストが増加し、前年度下半期の水準には届かなかったものの、コロナ禍の影響が大きかった前年同期比では大幅に改善し黒字化。
- 経常利益、当期純利益も同様に黒字化し、前年同期を大幅に上回った。

1. 連結売上高・営業利益推移



1-4. 所在地別売上高・セグメント利益



21年3月期2Qレート： 1 US\$ = 106.7円

22年3月期2Qレート： 1 US\$ = 110.2円

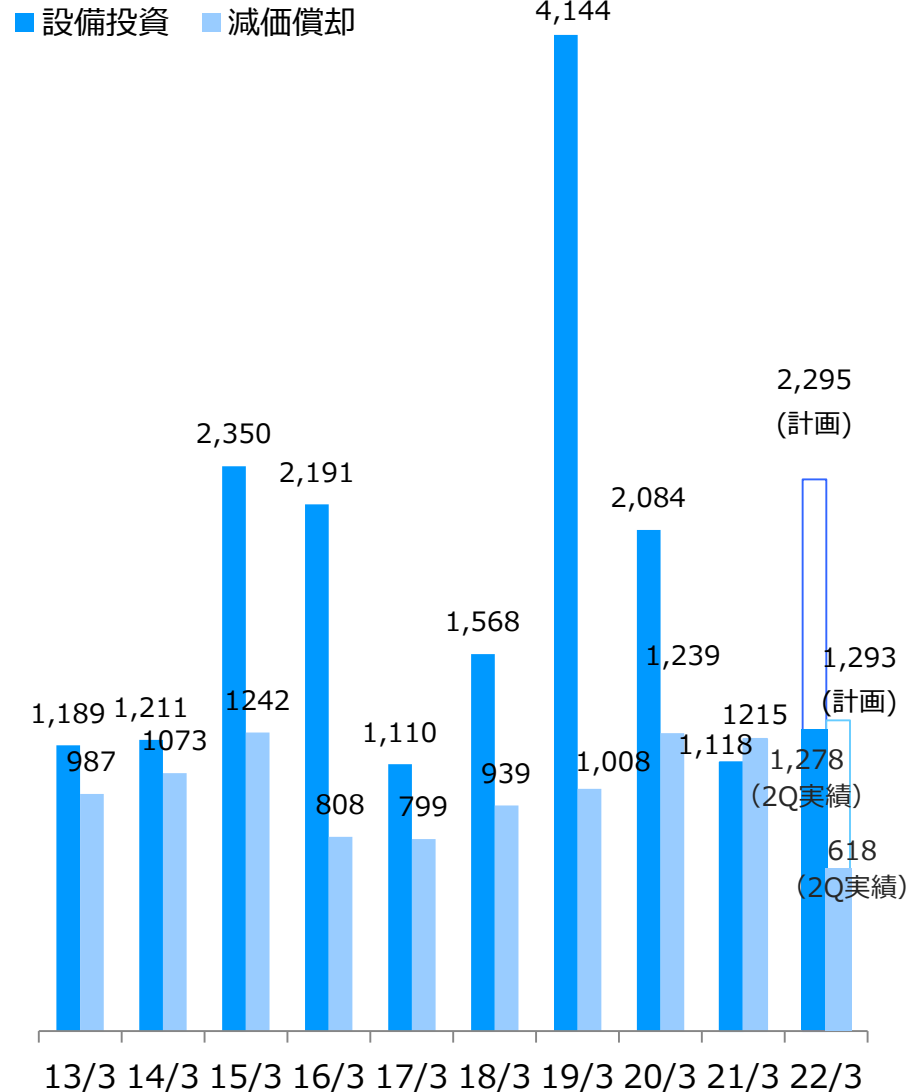
1. 連結市場別売上高

(百万円)

	21/3期 2Q	構成比	22/3期 2Q	構成比	増減額	増減率
自動車(輸送機器)	3,883	46.1%	5,643	52.4%	1,760	45.3%
OA機器	1,087	12.9%	1,169	10.9%	82	7.5%
医療機器	836	9.9%	1,036	9.6%	200	23.9%
精密機器	503	6.0%	491	4.6%	△12	△2.4%
航空機器	384	4.6%	405	3.8%	21	5.5%
情報通信機器	279	3.3%	384	3.6%	105	37.6%
インフラ・住設	275	3.3%	368	3.4%	93	33.8%
AV・家電	280	3.3%	325	3.0%	45	16.1%
その他	889	10.6%	949	8.8%	60	6.7%
合計	8,416	100.0%	10,769	100.0%	2,354	28.0%

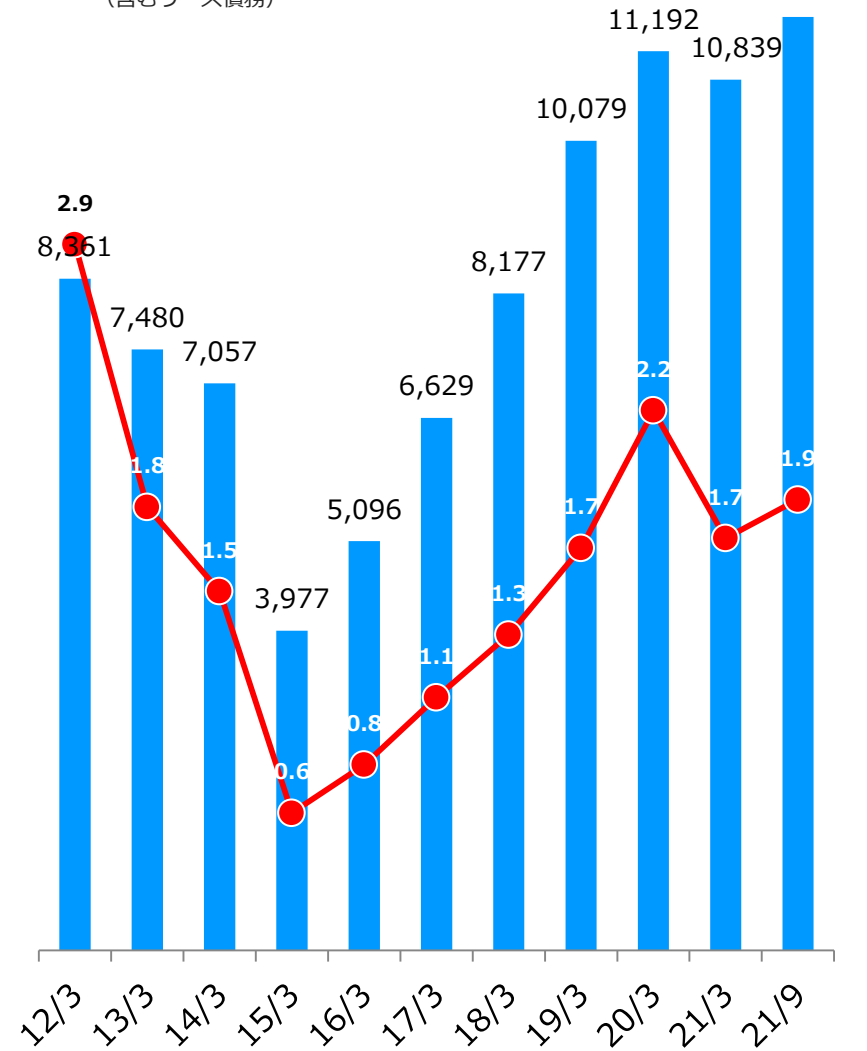
1. 設備投資・減価償却・有利子負債

(百万円)



■ 有利子負債 (含むリース債務) ● D/Eレシオ

(百万円)



1. 2022年3月期第2四半期 連結業績概要
2. 2022年3月期 連結業績予想
3. 概況
4. 収益構造強化への取り組み
5. 注力市場の状況（規格品、医療、自動車）
6. SDGs、まとめ

ADVANCE

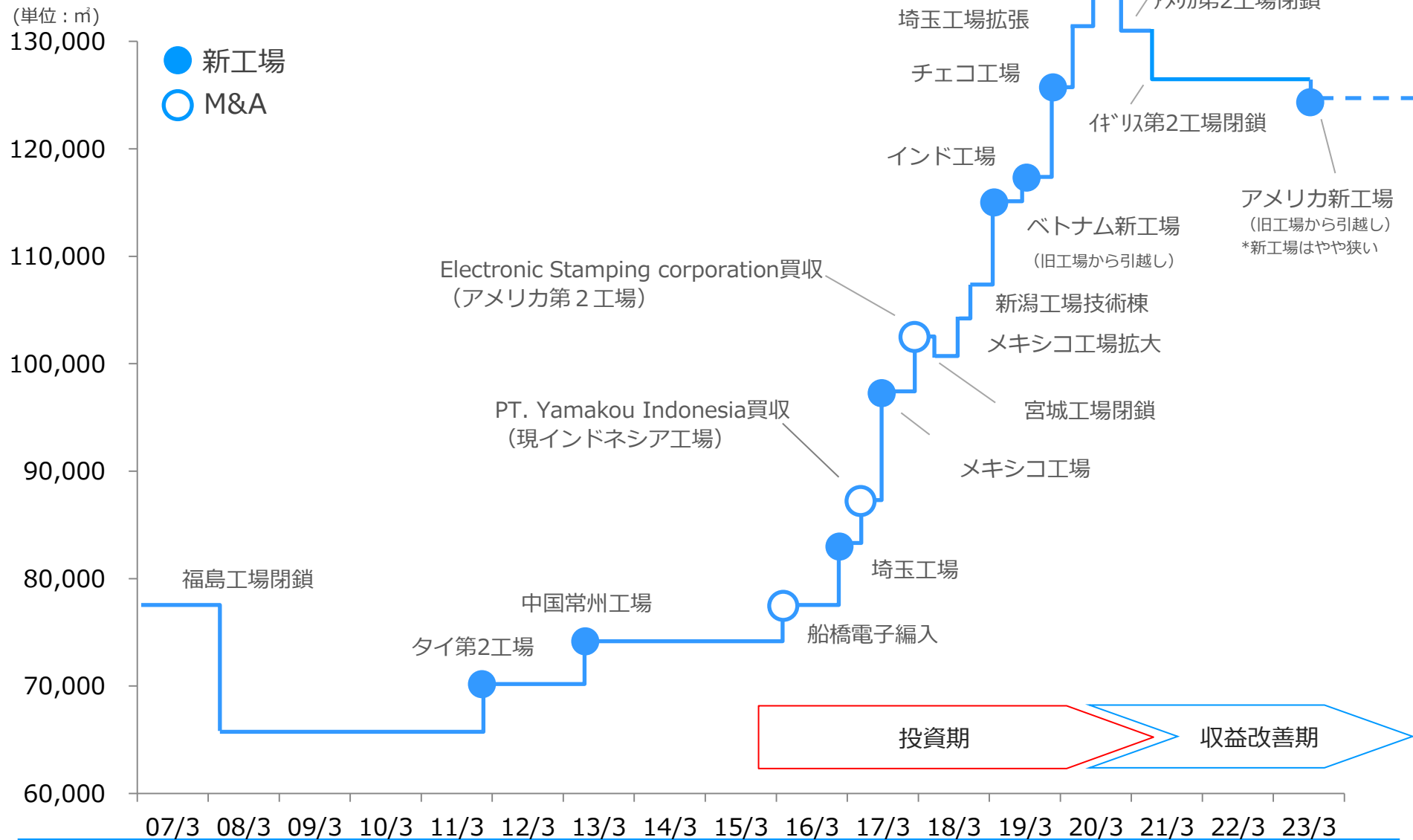
(百万円)

(四)

1. 2022年3月期第2四半期 連結業績概要
2. 2022年3月期 連結業績予想
- 3. 概況**
4. 収益構造強化への取り組み
5. 注力市場の状況（規格品、医療、自動車）
6. SDGs、まとめ

3. 概況 工場総面積推移

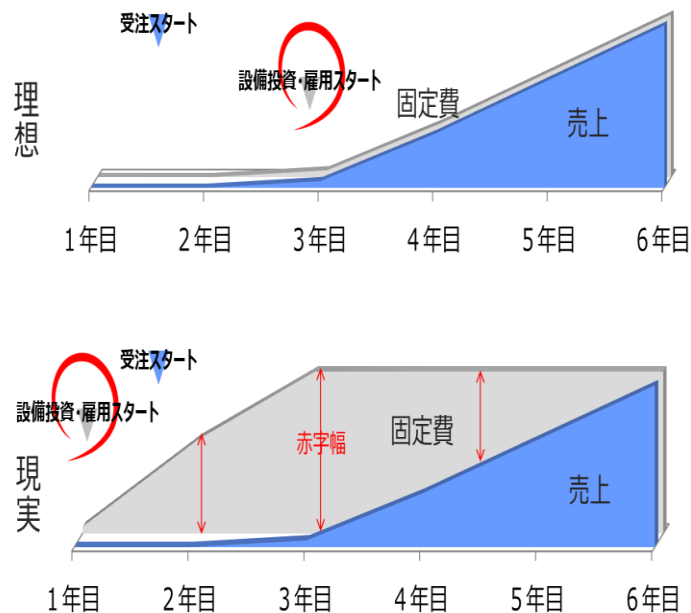
拡大から収益改善にシフト



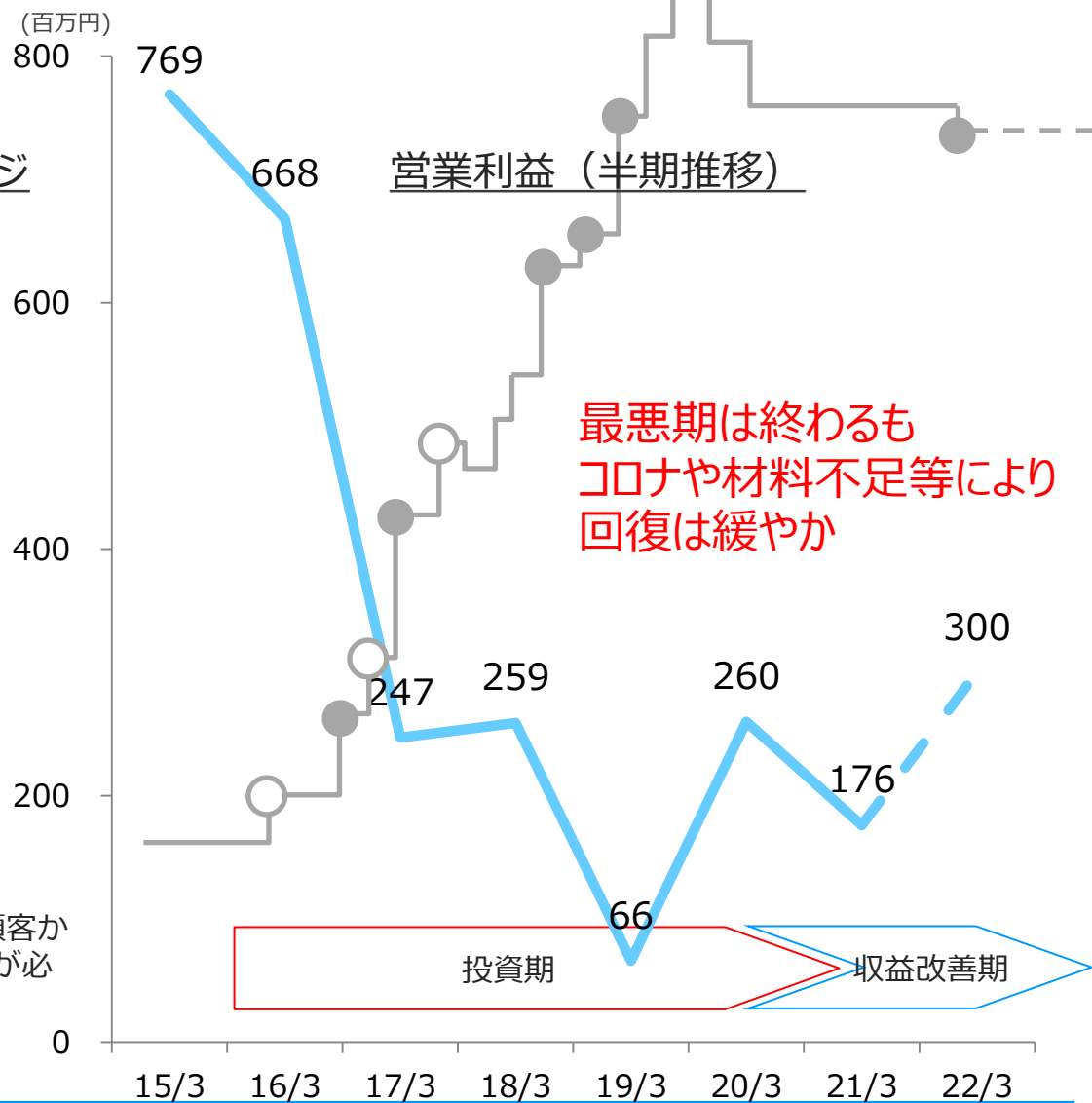
3. 概況 営業利益推移

コロナの影響は後退するもやや足踏み

新工場の創業赤字（固定費先行）のイメージ



理想的には売上開始に合わせて投資・雇用したいが、顧客から受注を獲得するには先に体制が確立されていることが必要。新工場は宿命的に先行投資負担が嵩む



最悪期は終わるも
コロナや材料不足等により
回復は緩やか

3.概況 前年同期比利益

2022/3期2Q累計

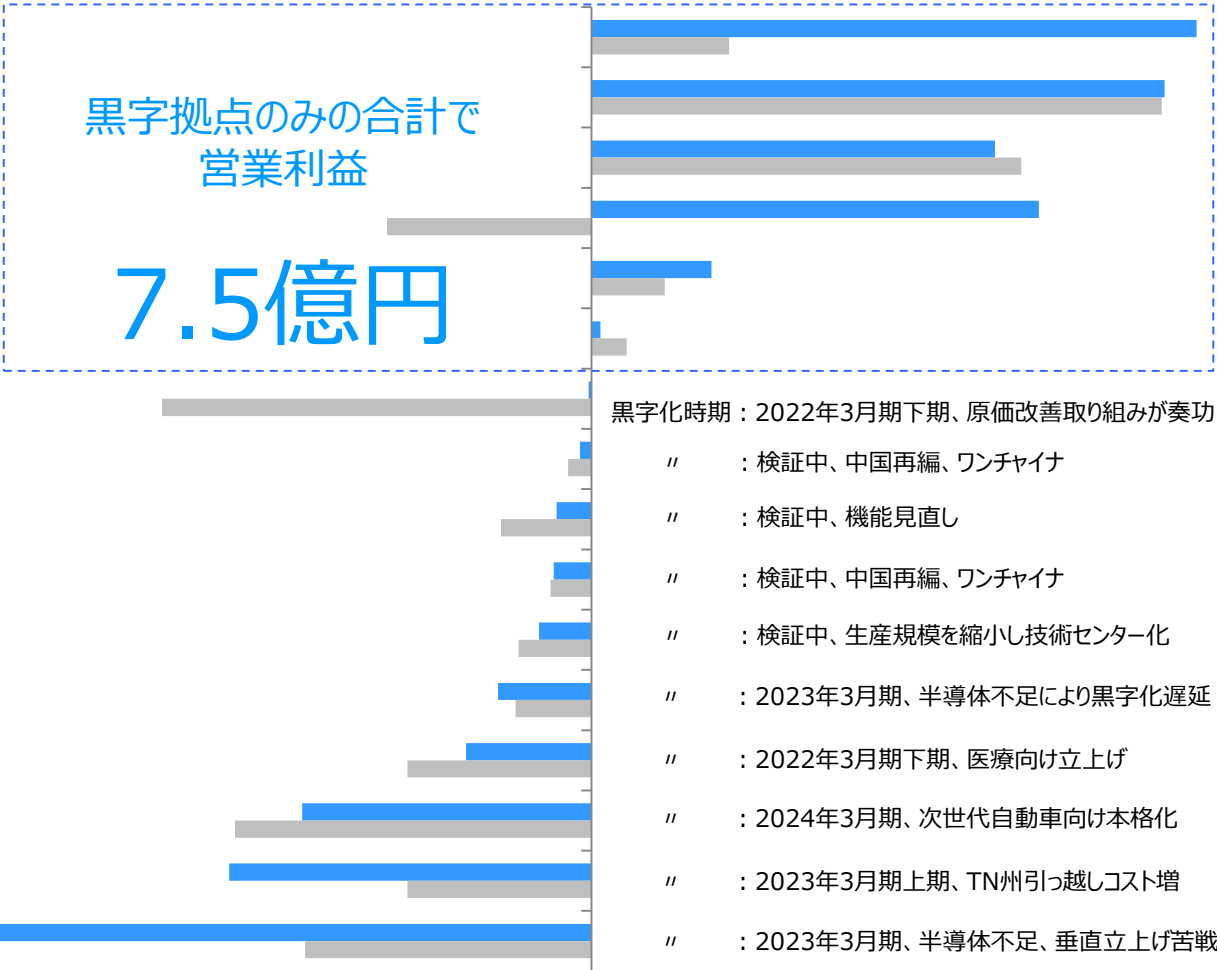
2021/3期2Q累計

インドネシアは劇的に改善。メキシコ・アメリカは先々の見通しは
 明るいも足元苦戦

— 営業利益比較 +

開設(買収) 経過

2011年	～ 9年	タイ工場
2002年	～18年	東莞工場(中)
1988年	～32年	イギリス工場
1976年	～44年	新潟工場
2006年	～14年	ベトナム工場
2003年	～17年	大連工場(中)
2016年	～ 4年	インドネシア工場
2001年	～19年	上海工場(中)
1978年	～42年	シンガポール工場
2013年	～ 7年	常州工場(中)
2015年	～ 5年	千葉工場
2018年	～ 2年	インド工場
2018年	～ 2年	チェコ工場
2016年	～ 4年	埼玉工場
1983年	～37年	アメリカ工場
2016年	～ 4年	メキシコ工場

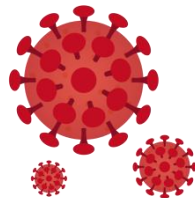


*東莞は香港との合算。
 *海外子会社の本社費負担は含まず

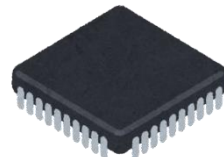
3.概況 収益圧迫要因

直接的なコロナの影響は後退したものの、部品・材料不足等影響は大

コロナ



半導体



樹脂材



金属材



コンテナ船・
港湾



内容

コロナ感染者増加による自動車部品供給不足（特に東南アジア）。当社工場稼働影響（ベトナム、インド）

供給量不足による自動車、家電、OA、PC・スマホなど業界全体への影響

需要増とサプライヤー供給問題（工場事故等）による供給不足。価格高騰

需要増による価格高騰。納期ひっ迫による航空機輸送費

輸出入需要増による輸送費アップと港湾の繁忙による材料納入遅れ。緊急エア便コスト

顧客生産計画減
（顧客が作りたくても作れない）

✓

✓

✓

✓

当社生産機会損失
（当社が作りたくても作れない）

✓

✓

✓

✓

コストアップ

✓

✓

✓

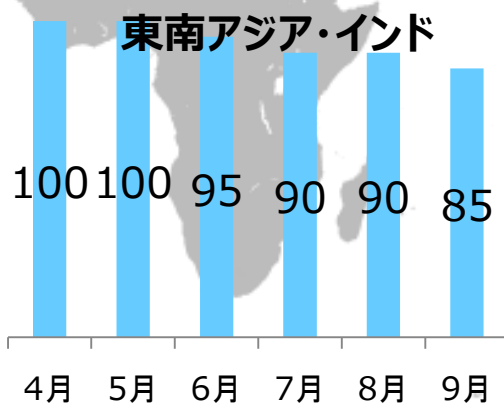
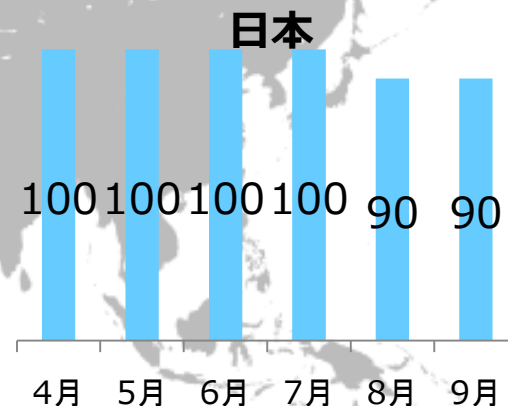
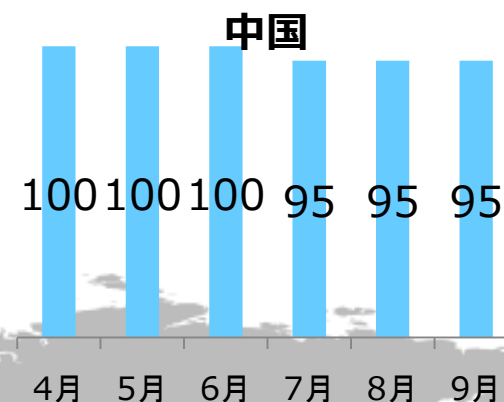
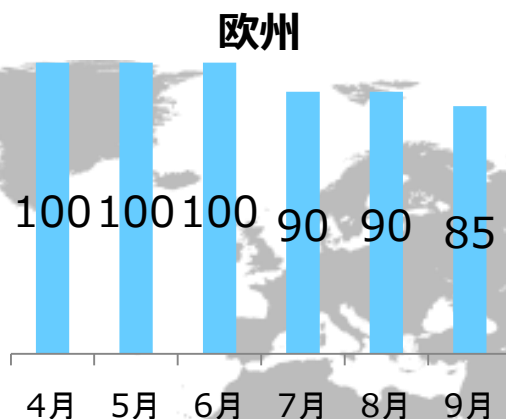
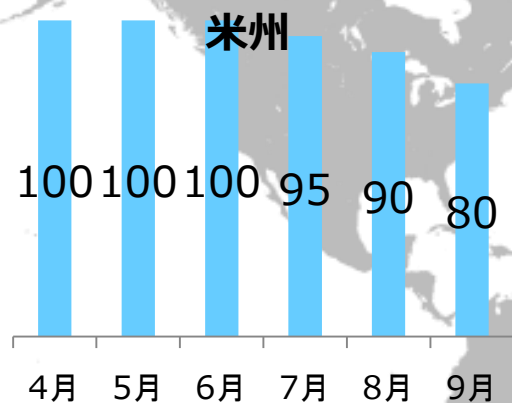
在庫増加
（安全在庫確保など）

✓

✓

3.概況 売上への影響度

仮に部品・材料不足等が無かった場合の売上を100として、
影響度を比較



1. 2022年3月期第2四半期 連結業績概要
2. 2022年3月期 連結業績予想
3. 概況
4. 収益構造強化への取り組み
5. 注力市場の状況（規格品、医療、自動車）
6. SDGs、まとめ

ガバナンス

- 子会社の経営体制刷新
- グループ資産の有効活用
- アドバネクスブランド

収益構造

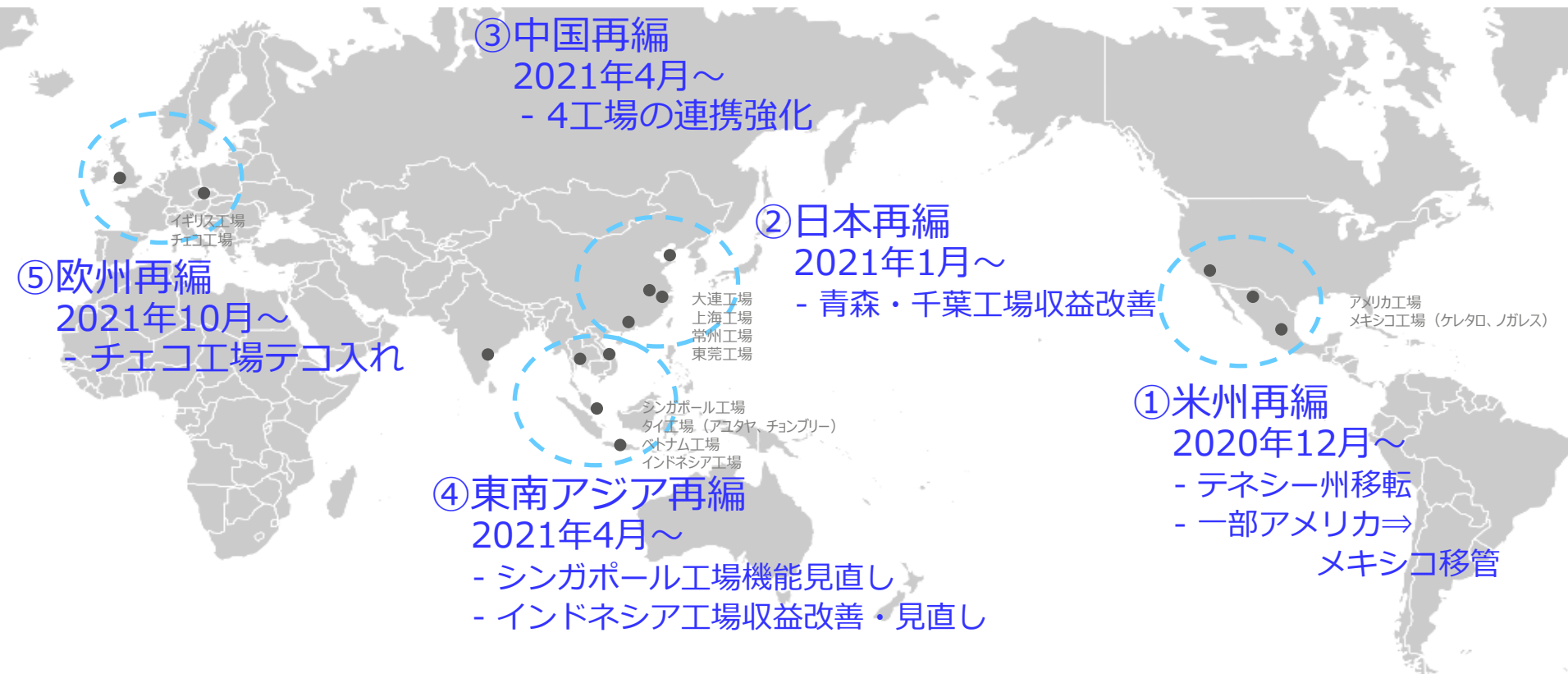
- 「売り物、売り方、売り先」
- 全体最適化、再編
- 高付加価値化

飛躍力
充填

財務体質

- 有利子負債圧縮
- 連結決算精度向上

4. 収益構造強化への取り組み 再編計画



4. 収益構造強化への取り組み 進捗状況

再編計画を着実に実行。全拠点黒字化を目指す

エリア	改善アイテム	2021/3期		2022/3期				2023/3期			
		3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
アメリカ	- 不採算部門売却 - 不採算製品撤退 - テネシー引っ越し - 一部メキシコ工場移管										
メキシコ	- 新製品垂直立ち上げ - 生産・品質安定化 - 財務体質改善										
インドネシア	- 原価・生産性改善活動 - 内製化/遊休設備売却 - 高付加価値案件獲得										
インド、チエコ	- 技術支援再開(コロナ小康) - 移管品立上/黒字化										
シンガポール	- 機能・成長戦略見直し										
中国 -東莞・大連・上海・常州	- ワンチャイナプロジェクト - 委託貸付制度導入 - 生産体制再編 - 資本関係再構築										
日本 -千葉・青森工場	- 不採算品撤退 - 値上げ - 拠点縮小、生産移管										

1. 2022年3月期第2四半期 連結業績概要
2. 2022年3月期 連結業績予想
3. 概況
4. 収益構造強化への取り組み
5. 注力市場の状況（規格品、医療、自動車）
6. SDGs、まとめ

5. 注力市場の状況 規格品

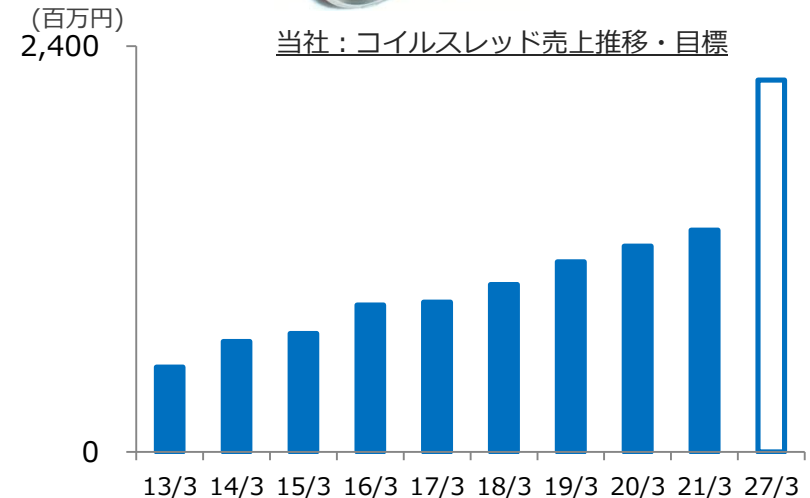
2027年3月期22億円(US\$ 20M)を目指す

- No.1の収益率（当社の市場・カテゴリー中）
- 開始から50年のロングセラー
- 寡占市場（サプライヤーは当社含め世界数社）
- 他社製に対する優位性（作業スピードが速いタングレス・インサート®）



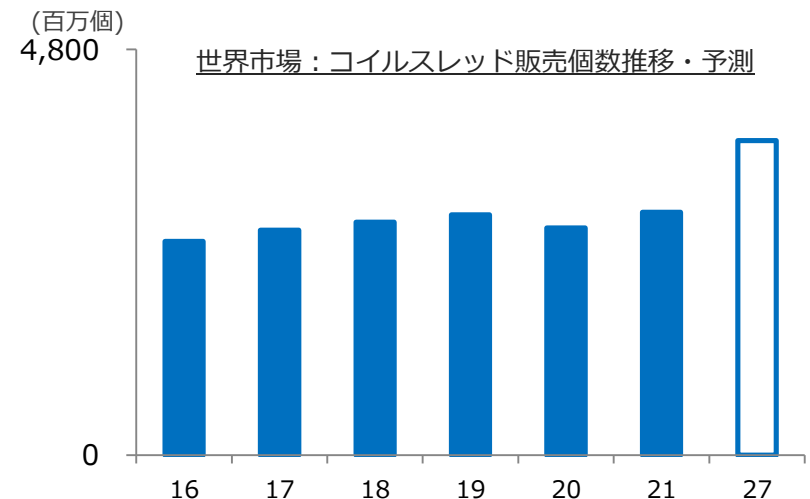
左が通常コイルスレッド
右がタングレス・インサート®

当社：コイルスレッド売上推移・目標



市場・カテゴリー別収益率ランキング

収益率	市場・カテゴリー
1位	規格品 (コイルスレッド、ロックワッ等)
2位	医療
3位	精密
	・
	・
? 位	自動車
	・
	・



出典:LP Informations

* 「コイルスレッド」は樹脂・軟金属といった強度が弱い母材のねじ穴を補強する製品。高いゆり止め効果があり、耐振動が求められる航空機、鉄道や寸分の狂いも許されない半導体用製造装置などに使われる。「タングレス・インサート®」はコイルスレッドの発展製品で当社独自製品。作業時間が通常の1/6に短縮できる。

5. 注力市場の状況 規格品 使用目的と使用方法

コイルスレッドの使用目的はアルミ、プラスチックなどの軽量材・軟質材の「ねじ穴の補強」と振動によるボルトの「ゆるみ止め」

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。
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. 注力市場の状況 規格品 市場

安全安心ニーズと、半導体製造装置需要の高まりにより近年売上は右肩上がり



タングレス・インサート

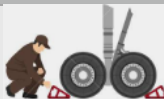


欧州

- 飛行機・生産設備向け
(用途不明なものも多い)

中国

- メンテナンス市場など
- 近年、特に売上が増加



日本

- 半導体生産設備向けなど
- 最近は鉄道・トラック向け
が増加



北米

- 飛行機向けが中心
- 風力発電向けを狙う



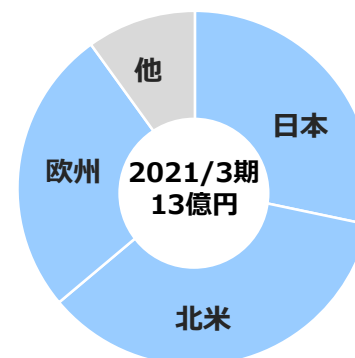
アフリカ：未開拓

東南アジア・インド

- 今後の市場拡大に期待
- 販社設立、販売活動開始

中南米：未開拓

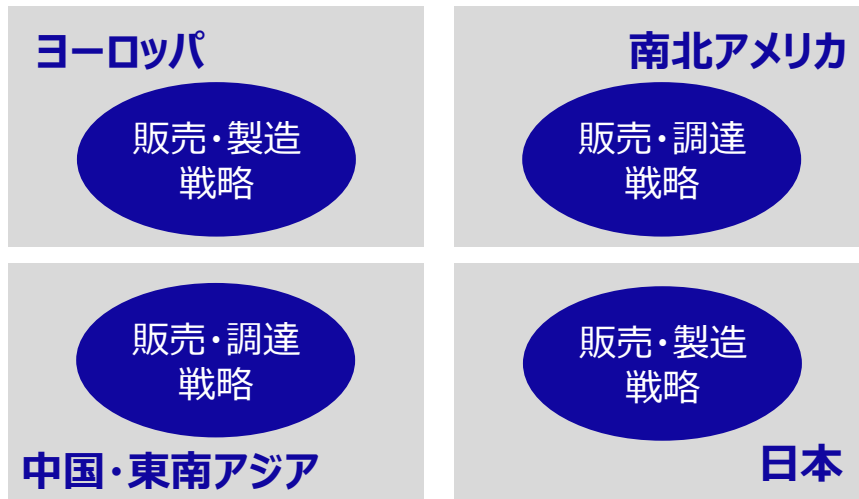
タングレス・インサート地域別売上



コイルスレッドビジネスのグループ一本化により ポテンシャルの最大化を図る

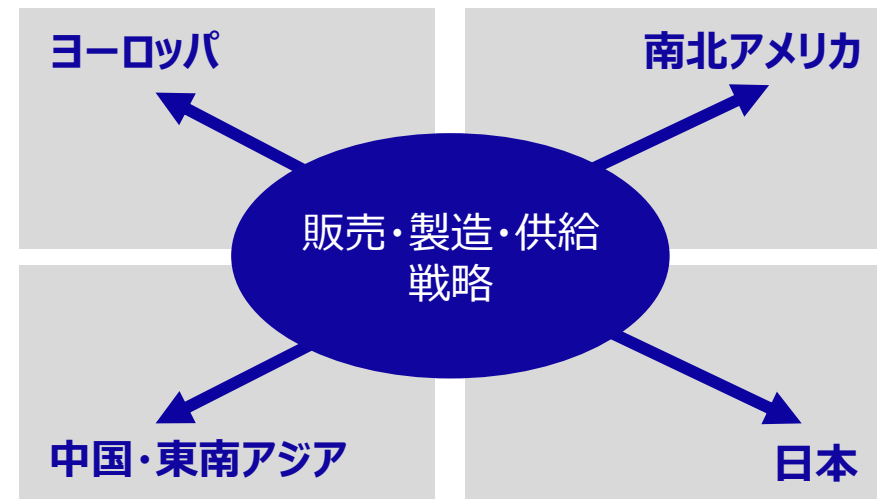
従来

コイルスレッドは世界各拠点で販売しているが、収益性が高いがゆえに、連携が取れてなくとも問題視されてこなかった



今後

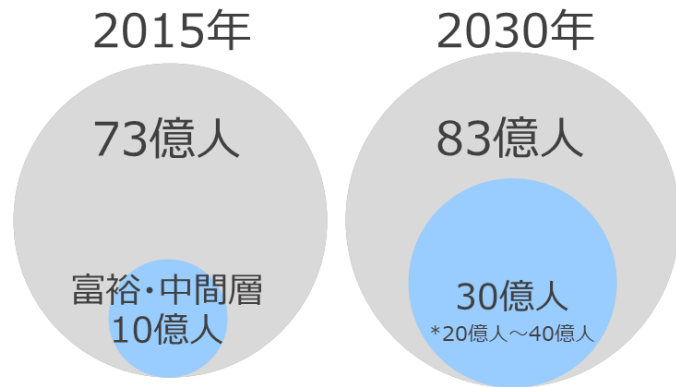
新中期経営計画でグループ連携を進めていく中、連携不足による機会損失が顕在化された。「製品事業部プロジェクト」を立上げ、方針設定・組織編制を行う。



5. 注力市場の状況 医療市場 マーケット

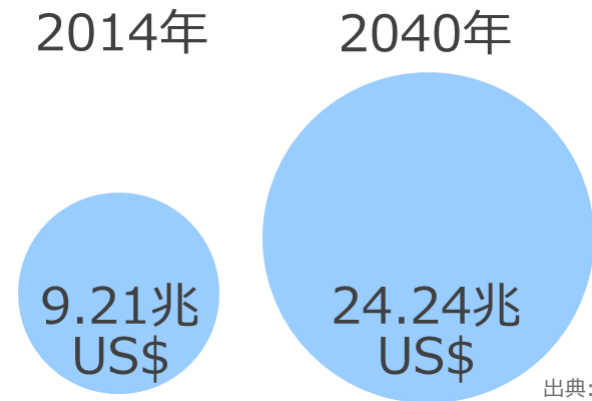
医療マーケット、ディスポーザブルキットの拡大は間違いない

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

- 334 million people have asthma
- 14% of the world's children experience asthma
- Approximately 250,000 people die from asthma

喘息吸入薬キット

- 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

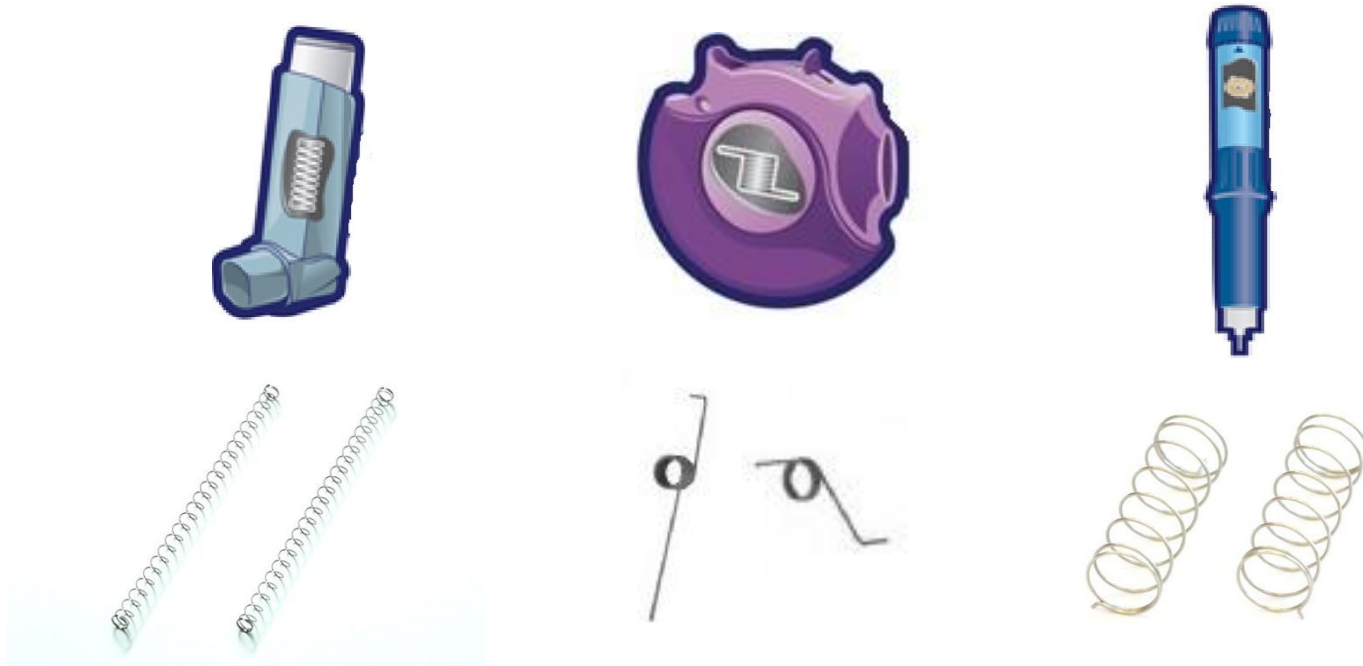
インシュリン注入キット

- 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. 注力市場の状況 医療市場 ばね製品

ばね自体は、外観・機能ともに従来ばねと大きく変わらないが、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

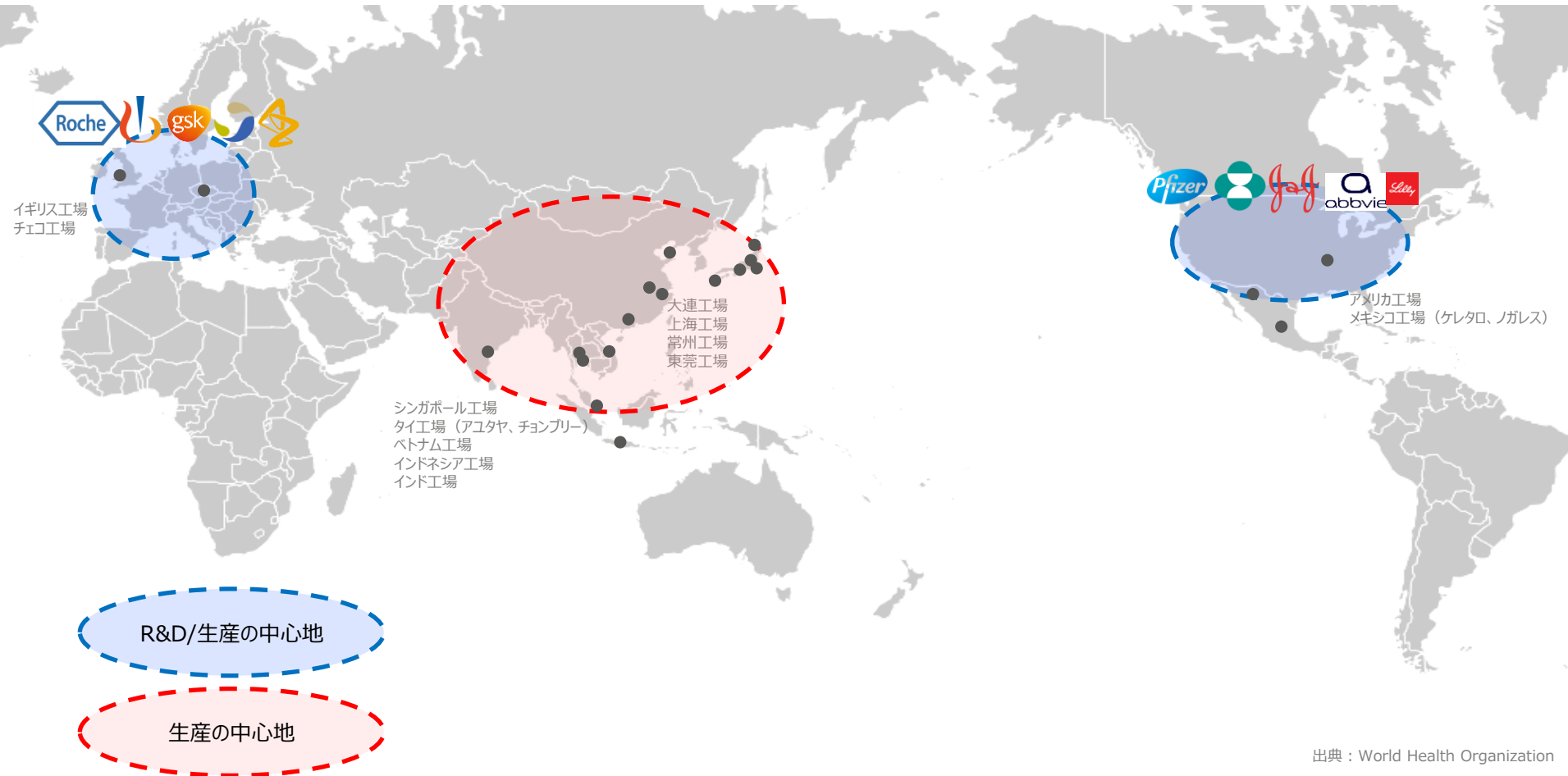
医療は競争環境がOA・家電と違い、高収益で長く続く傾向

	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。

5. 注力市場の状況 医療市場 エリア戦略

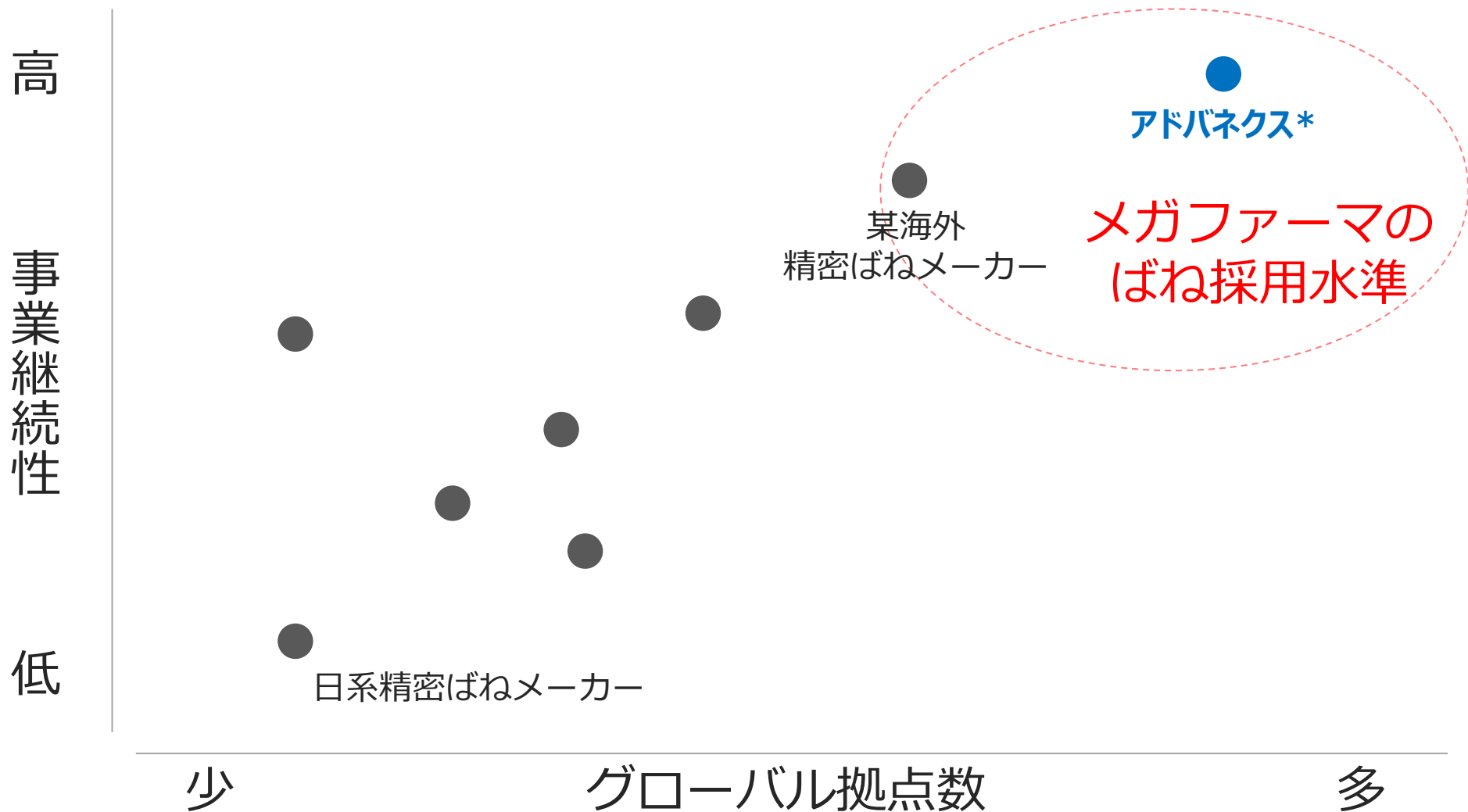
欧州と北米が製薬のトップ10を独占（メガファーマ）
生産拠点は欧米に加え、中国、日本が中心。今後はインドも
当社はいずれのエリアも網羅



出典：World Health Organization

5. 注力市場の状況 医療市場 メガファーマ採用水準

精密ばねをメイン事業とし、メガファーマの要求に耐えうる、グローバル“ばね”メーカーは極めて少ない



* グローバルサプライヤーとしてメガファーマとの関係を更に強化するには、各拠点におけるISO13485（医療機器の品質管理マネジメント規格）の取得や、拠点ごとの医療専門チーム（ネイティブレベルの英語対応力）などが求められており、当社はポテンシャルこそ備えているがそれらは課題となっている。

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

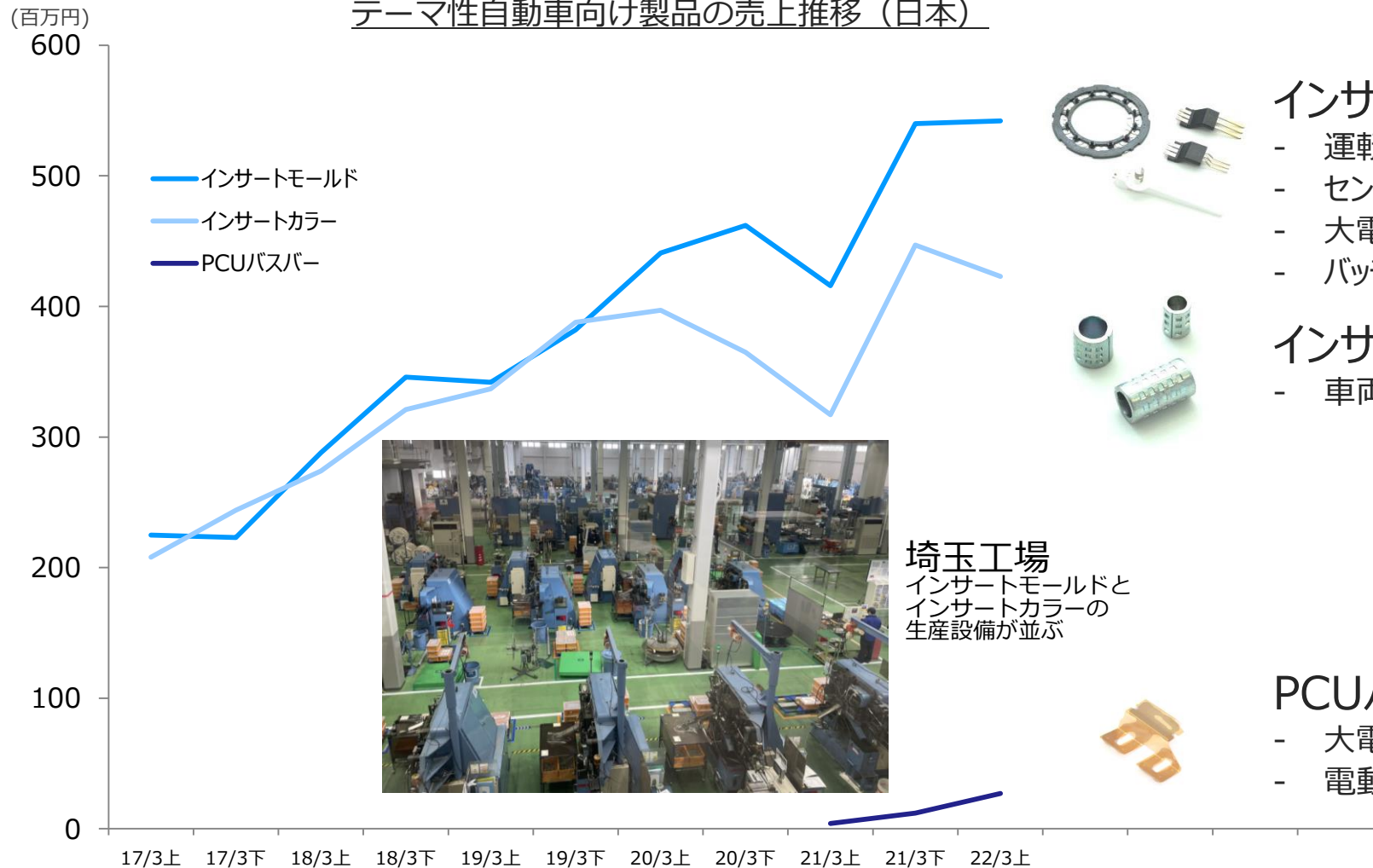
アドバネクス

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

CASEに絡むテーマ性製品の売上が順調に伸長

テーマ性自動車向け製品の売上推移（日本）



インサートモールド

- 運転補助
- センサー
- 大電流導電
- バッテリー

インサートカラー

- 車両軽量化

PCUバスバー

- 大電流導電
- 電動駆動

埼玉工場
インサートモールドと
インサートカラーの
生産設備が並ぶ

1. 2022年3月期第2四半期 連結業績概要
2. 2022年3月期 連結業績予想
3. 概況
4. 収益構造強化への取り組み
5. 注力市場の状況（自動車、医療、規格品）
6. ESG・SDGs、まとめ

6. ESG、SDGs

ESG、SDGsを成長機会と捉え、経営戦略に織り込む

SDGs

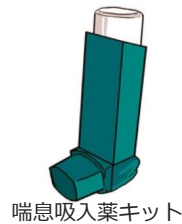
参入領域

当社製品

見通し

(2027/3期)

15%



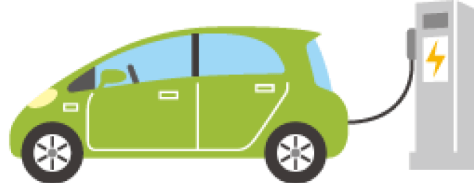
喘息吸入薬キット



インスリン注入キット



各種線ばね



EV/HEV



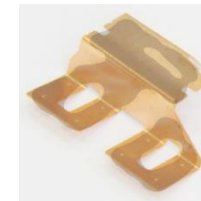
自動車軽量化



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%

- 下期も半導体や材料不足などが続くリスクはあるが実需は無くなっていない。供給が戻れば業績は上ブレる。
- 収益改善、拠点再編、グローバルビジネス横展開等の各種プロジェクトはPDCAを回し完遂する。
来期、計画どおりアメリカとメキシコが黒字化すれば一気にブレイクスルーする。
- 引き続きEV関連、メガファーマ向けの引き合い・受注は旺盛。
インフラ安全の規格品プロジェクトもひかえており、SDGs案件は当社の成長ドライバーに。

ADVANCEX

(お問い合わせ先)

株式会社アドバネクス
総務部広報IR課

TEL : 03 - 3822 - 5865

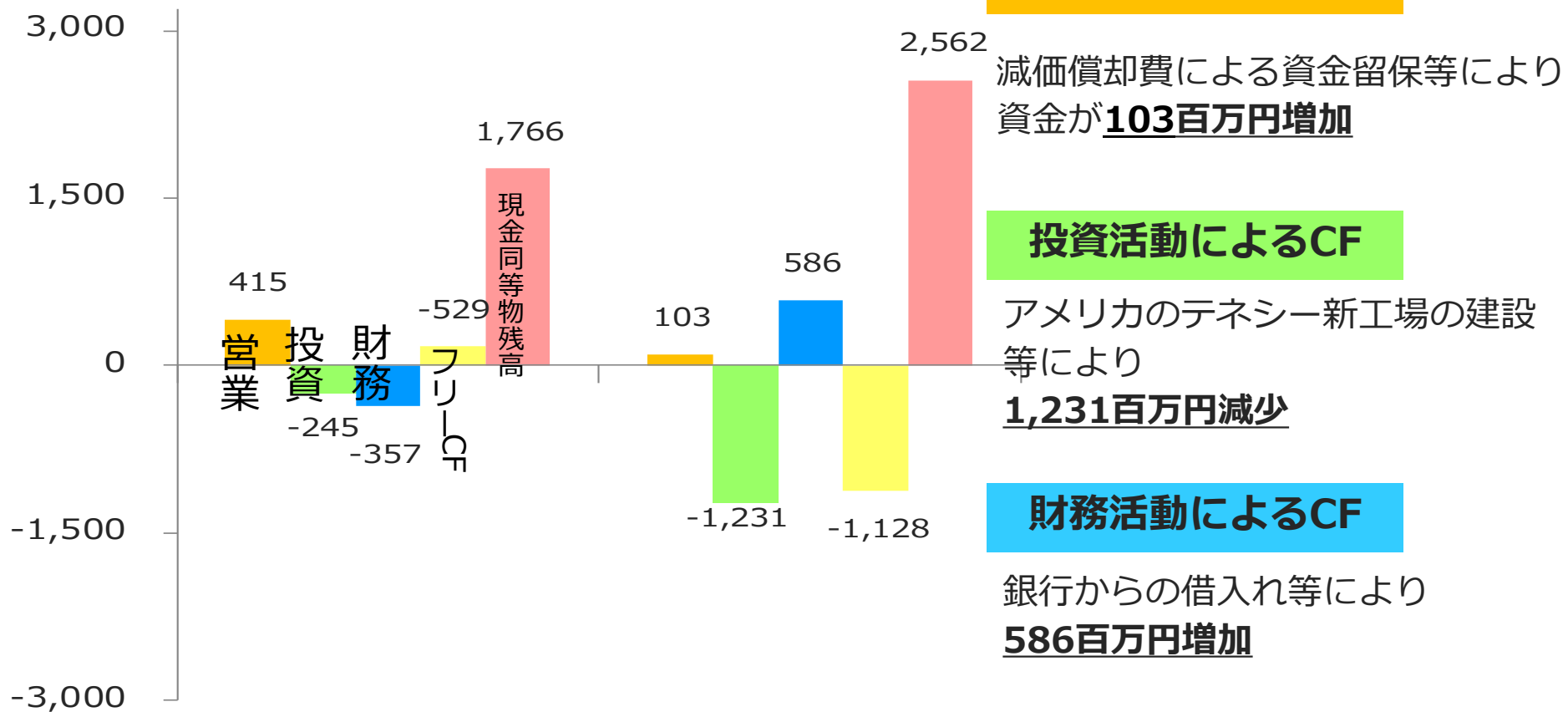
Email : tsutomu_kumaki@advanex.co.jp

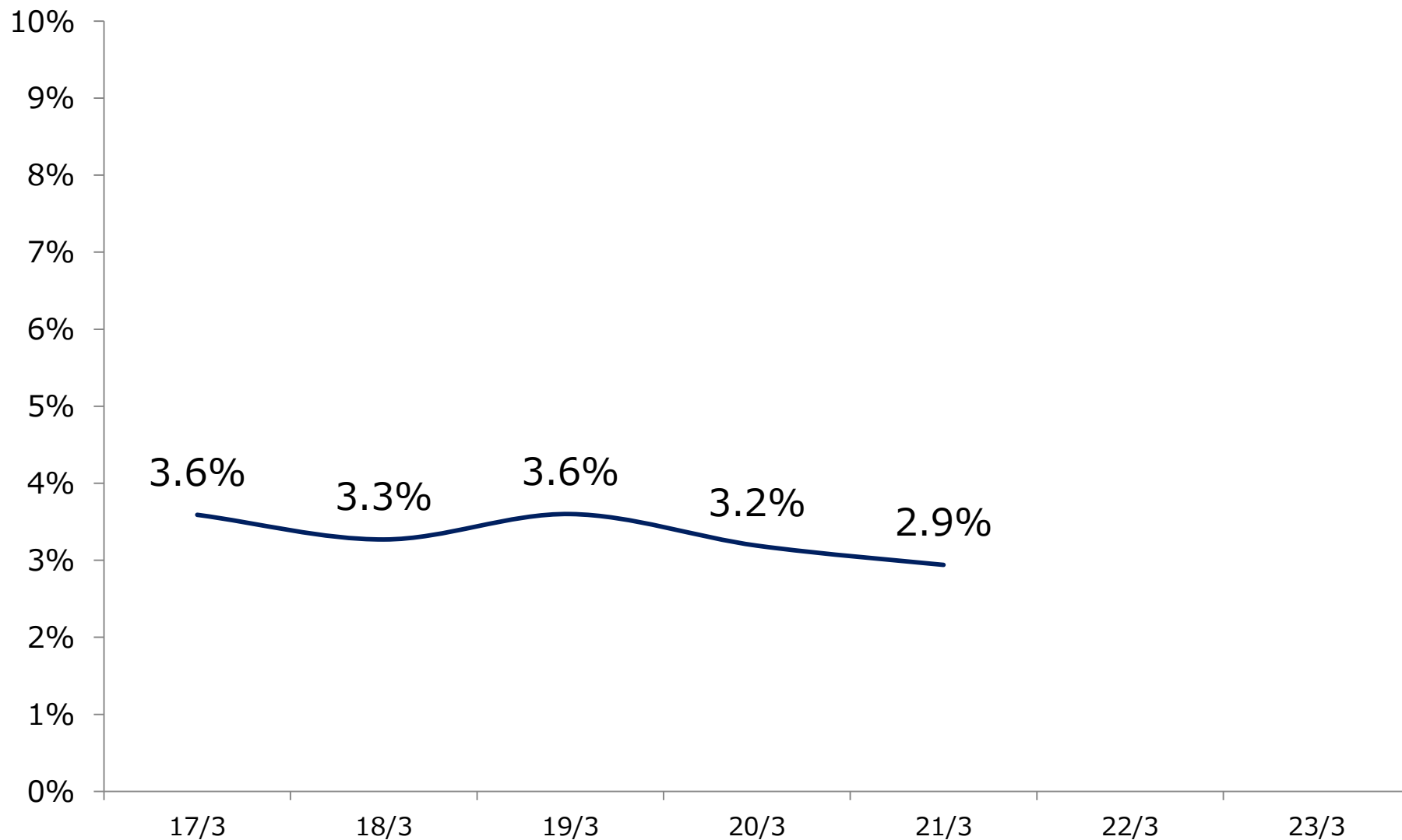
URL : <https://www.advanex.co.jp>

21/3期2Q累計

22/3期2Q累計

(単位：百万円)





	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
2020/3期	0.058%	1.54	129百万円	30.6%	10,635百万円
2021/3期	0.084	1.17	190百万円	30.6%	10,839百万円

〔社名〕

株式会社アドバネクス

(東証一部)

〔設立〕

1946年11月



〔事業内容〕 精密ばね製品等の製造・販売

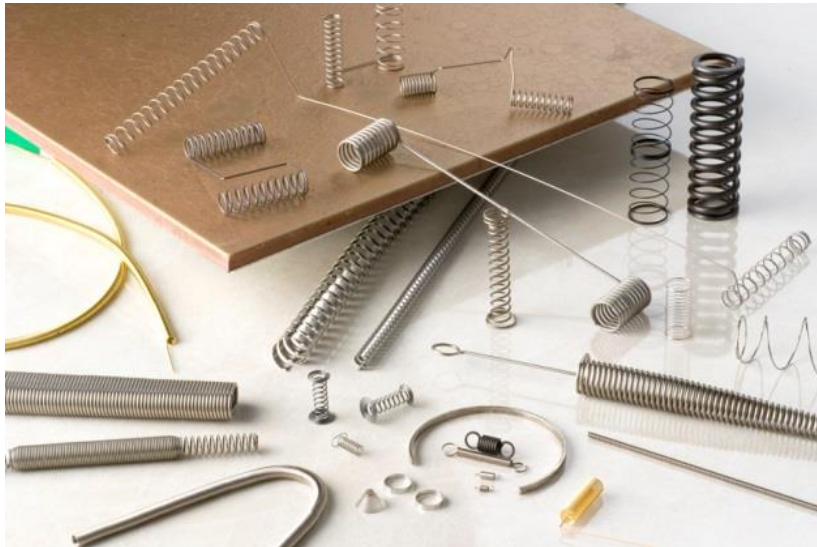
〔従業員数〕 1,960名 (連結)

364名 (単体) * 2021年3月末時点

〔連結対象子会社〕 15社 (国内1社、海外14社) * 2021年3月末時点

〔売上〕 195億円 * 2021年3月期

板ばね



線ばね

フォーミング加工



タングレス・インサート

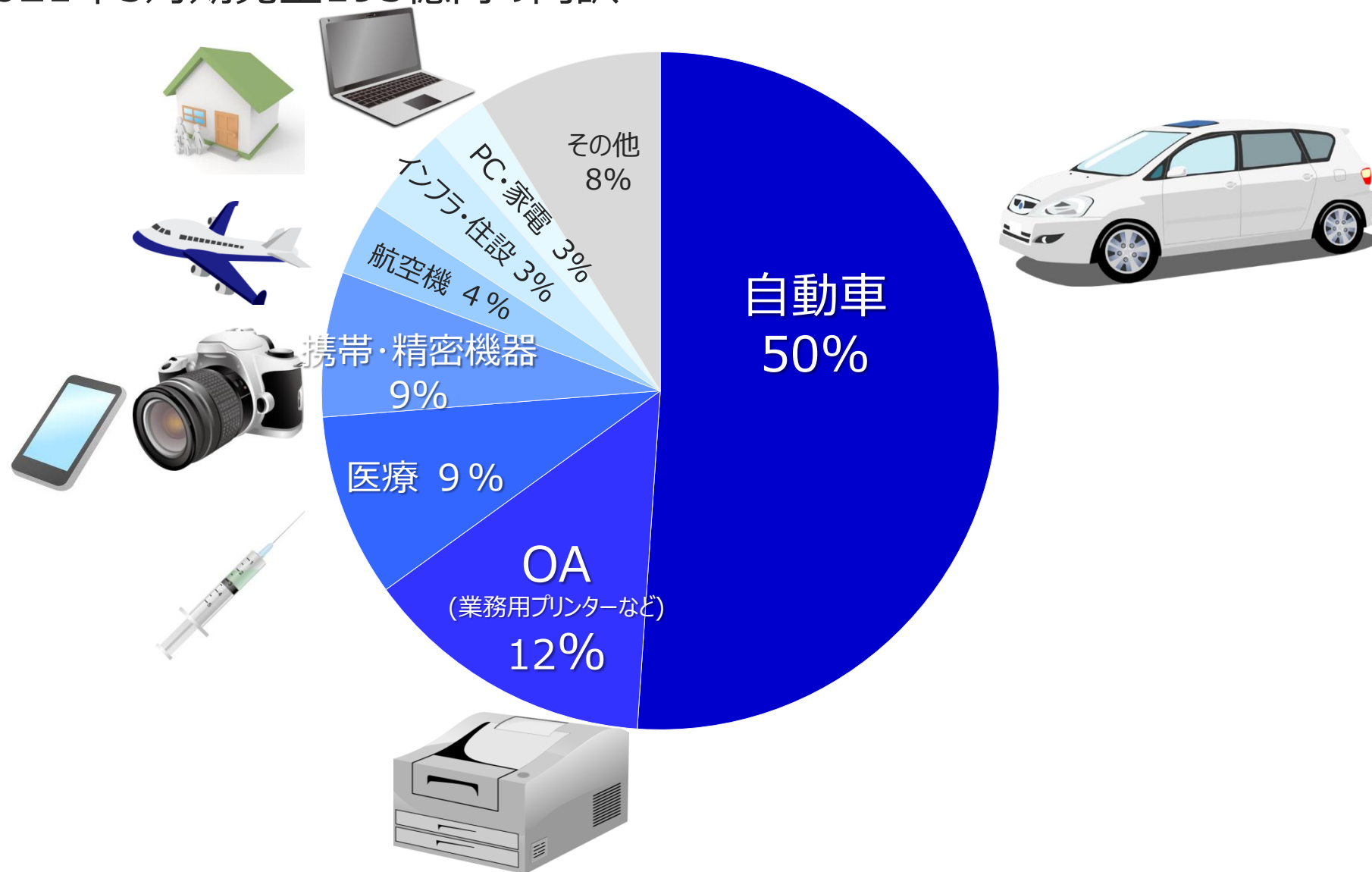


インサートカラー



ロックワッ

2021年3月期売上195億円の内訳



各業界のトップ企業が主要顧客

取引社数： 約2,000社
製品種類： 約15,000種

自動車

デンソー
ボッシュ
ケーヒン
パナソニック
日立AMS
他

OA

キヤノン
日系OA機器メーカ
HP
他

医療

製薬海外大手
メディキット
オリンパス
HOYA
他

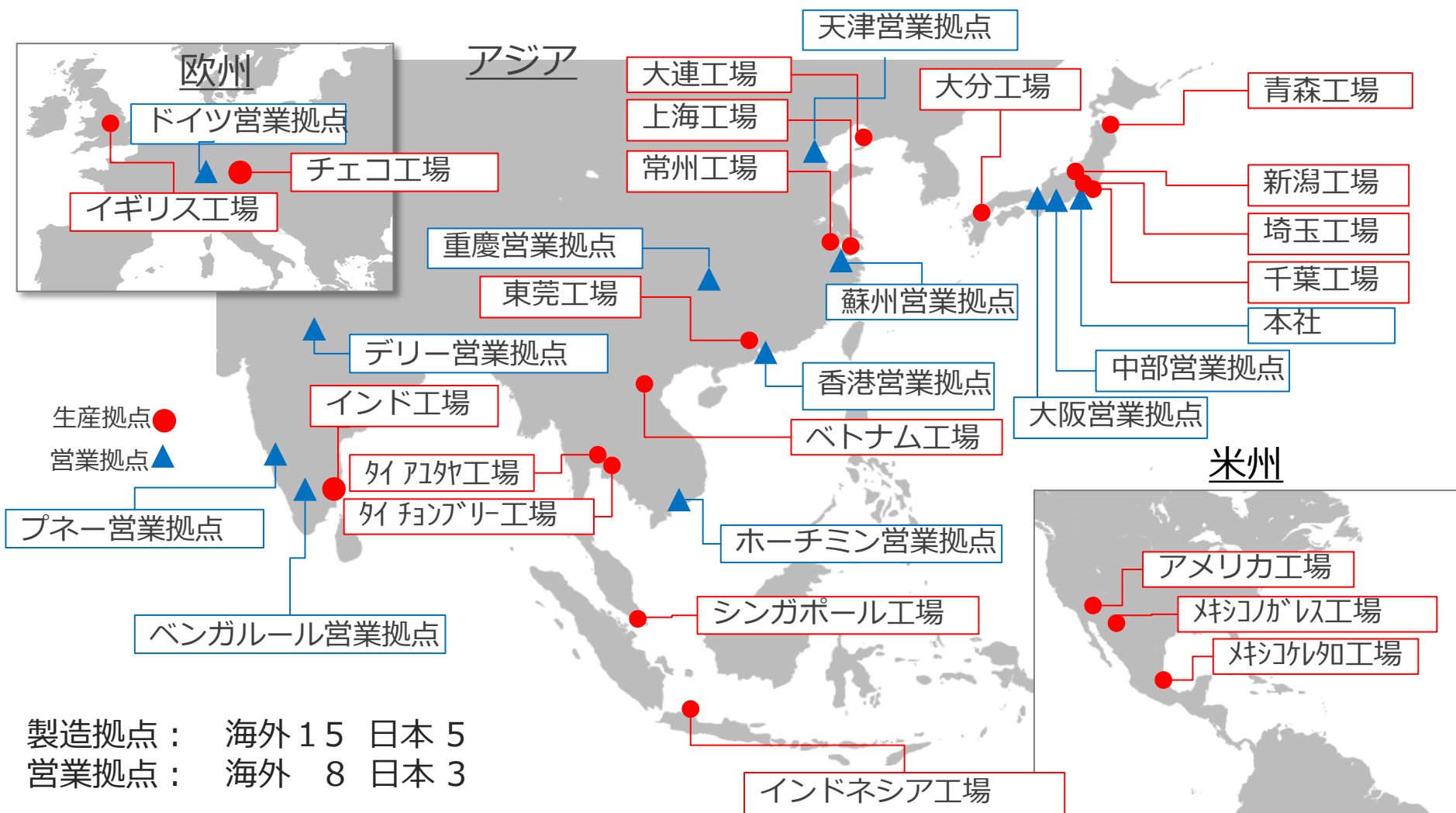
精密 他

キヤノン
ソニー
パナソニック
富士フイルム
他



(参考資料) 国内外拠点

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

(参考資料) 工場外観



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

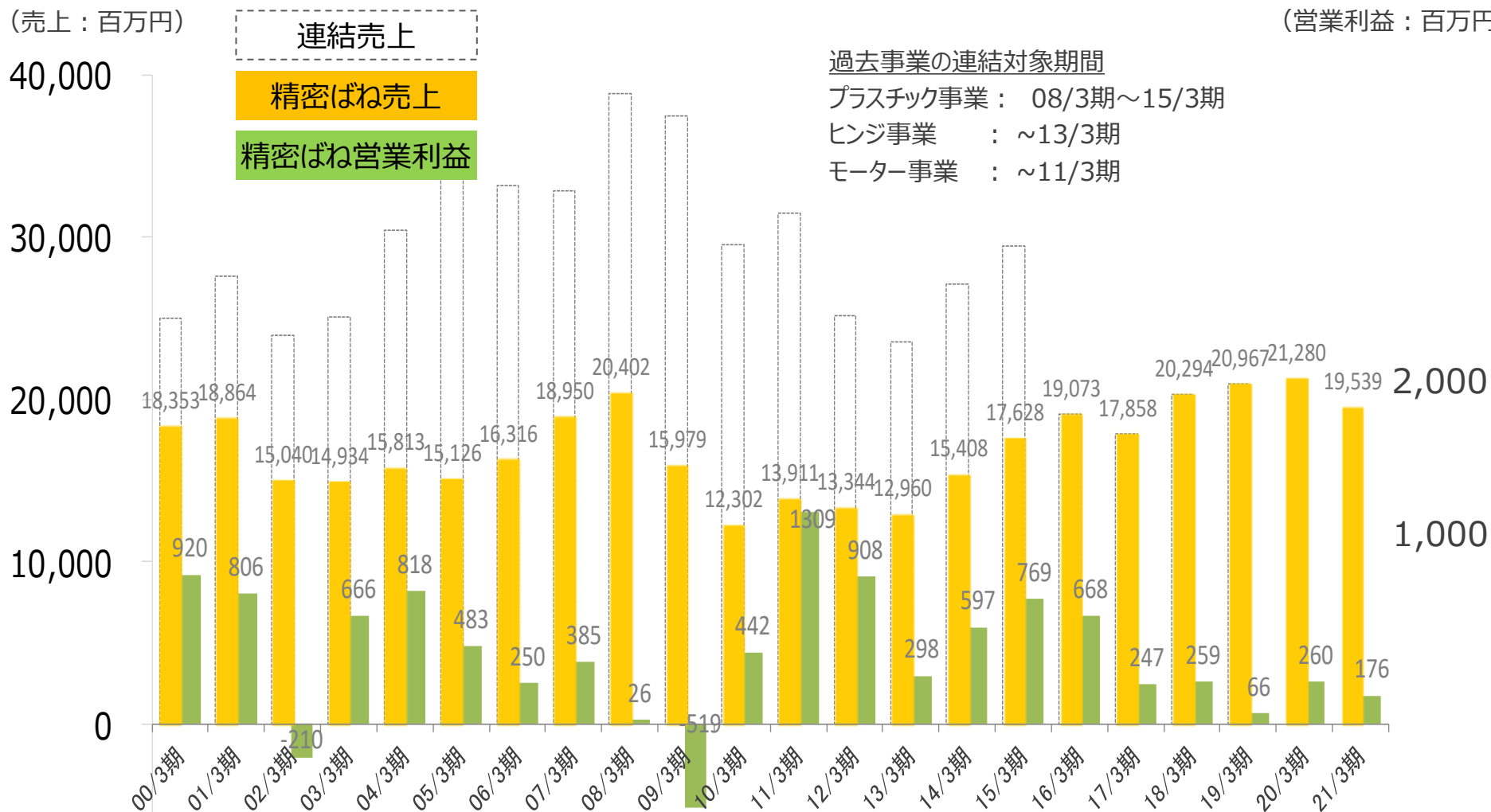
ばねメーカー分布

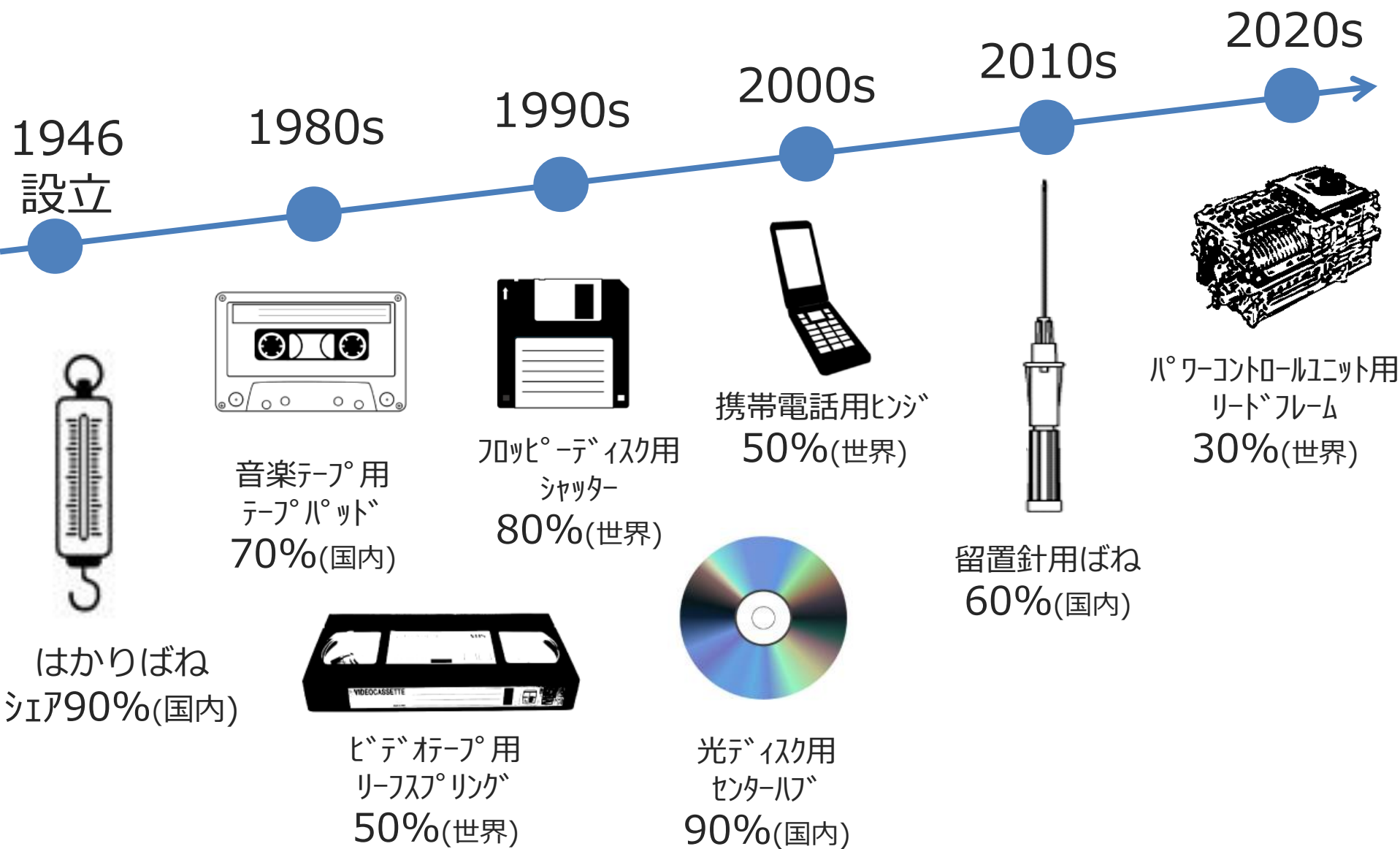


(参考資料) 精密ばね事業の業績推移

(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



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

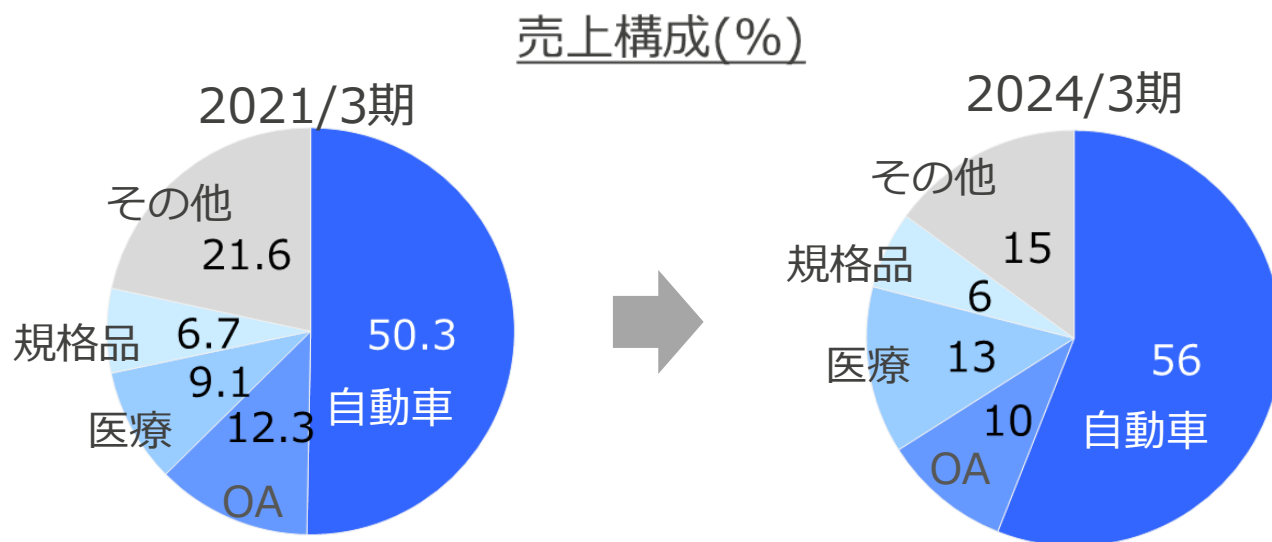
- 2024/3期 目標数値
 - 売上高 : 230億円
 - 営業利益 : 10億円
 - 有利子負債額 : 60億円以下
 - 自己資本比率 : 30%以上

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

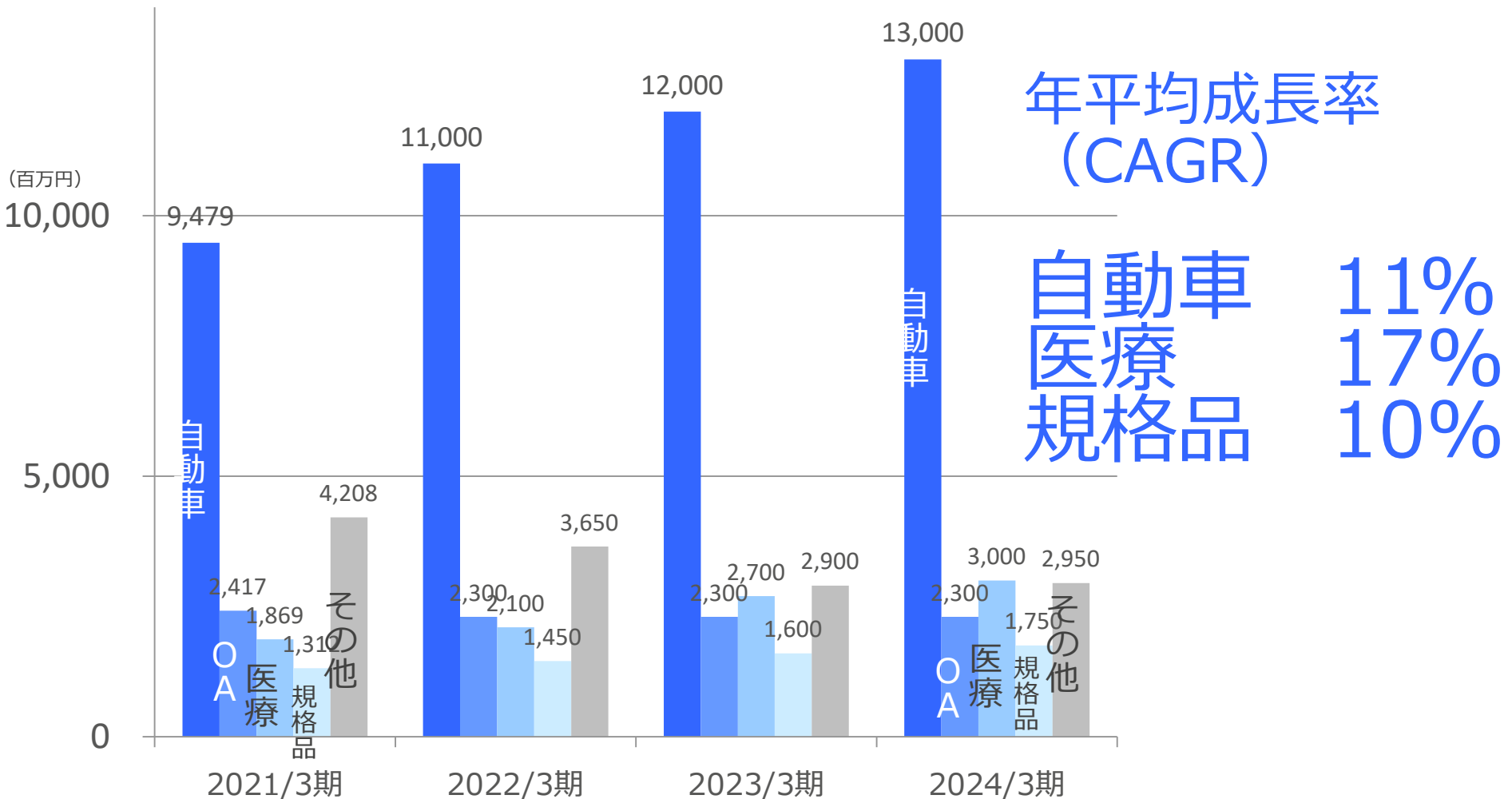
	過去	今後、将来
主要市場	- OA, 電子デバイス系	- 自動車、医療、住設・インフラ
経営	- 現地人経営陣によるマネジメント	- 本社の関与を強める - 本社が現地経営を評価
財務	- 子会社が個別に運用	- 本社がコントロールする - 資金は本社から子会社に配分する
営業戦略	- それぞれの子会社での独自の営業戦略	- グローバル営業部が中心となって、日本とそれぞれの子会社との協力関係を強化
生産戦略	- 地産地消	- 遊休設備や余剰キャパを有効活用 - 人材もグローバルに跨って有機的に活用
技術戦略	- 現地任せ	- サポート力強化 - コア技術を開発し海外に展開、技術センター開設
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

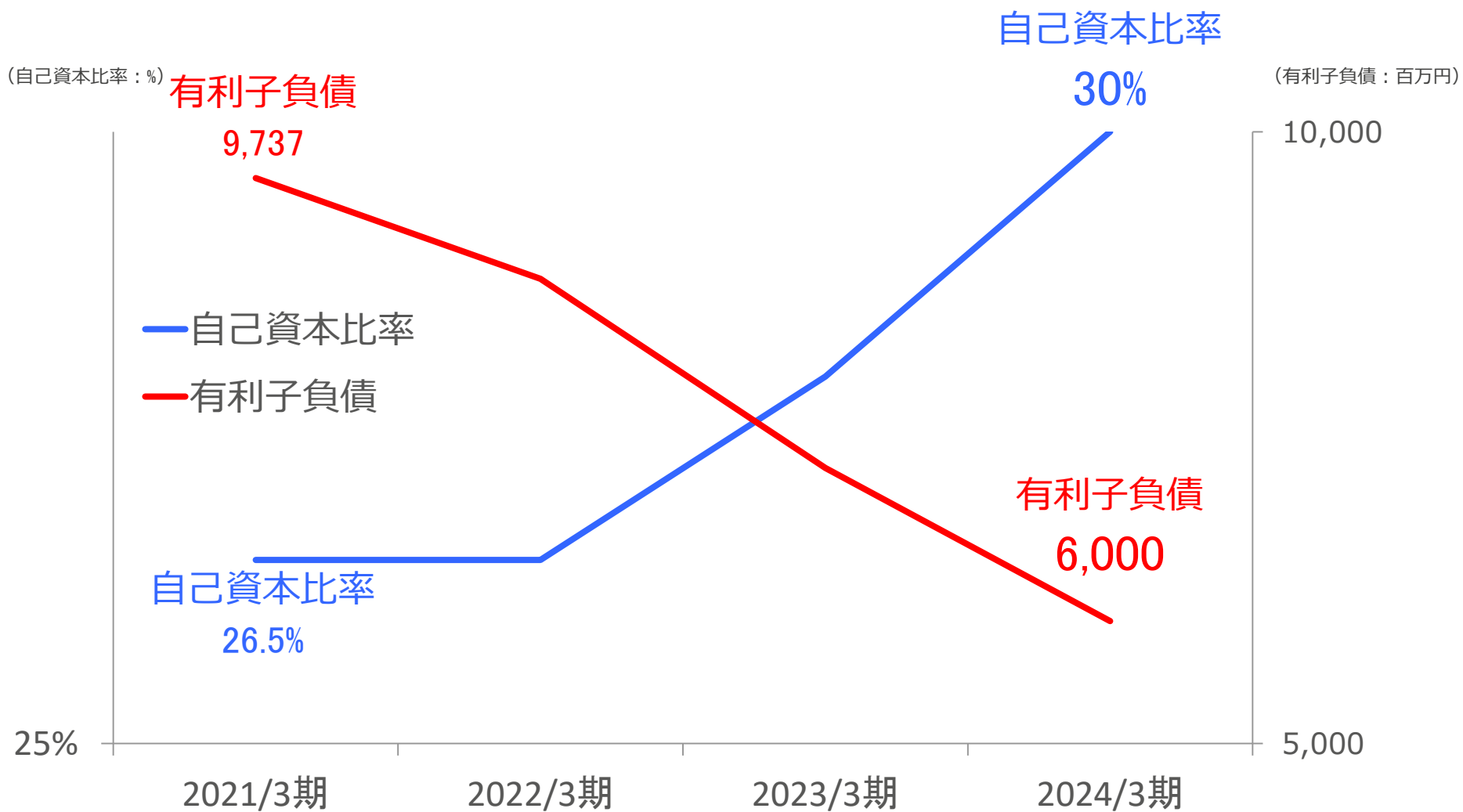
- 営業戦略

- 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）



ロングライフサイクル、高収益、低ボラティリティの市場に注力



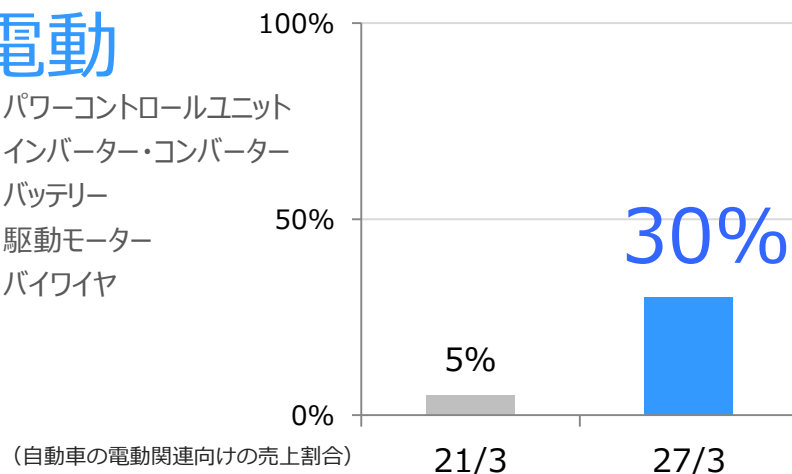




自動車の脱炭素化（電動・軽量）と事故減少に貢献

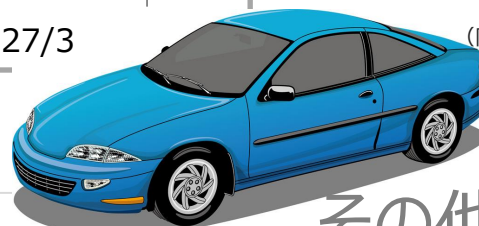
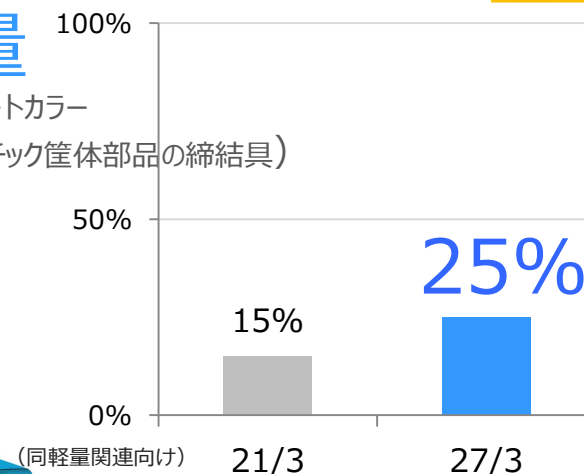
電動

- 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



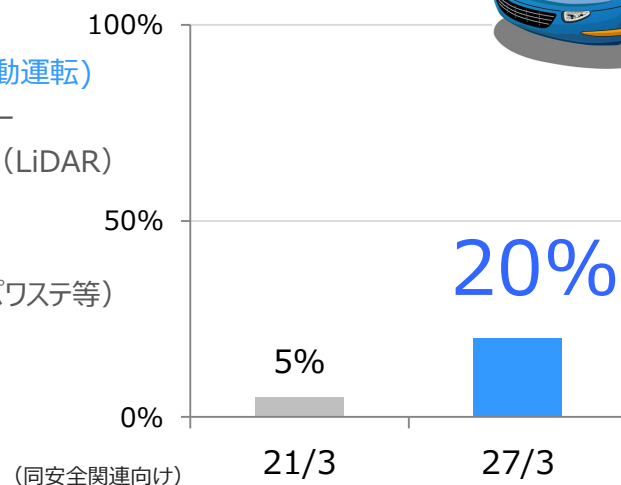
軽量

- インサートカラー
(プラスチック筐体部品の締結具)

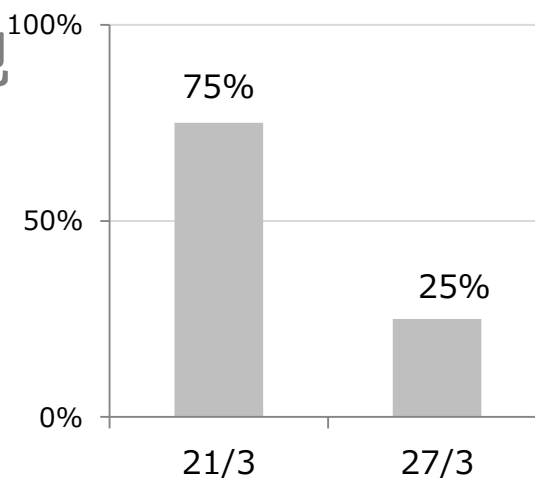


安全(自動運転)

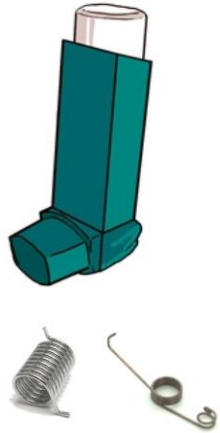
- 超音波センサー
- 測距センサー (LiDAR)
- 車載カメラ
- エアバック
- 運転補助 (パワステ等)



その他



世界中の人々の健康とクオリティオブライフの向上に貢献

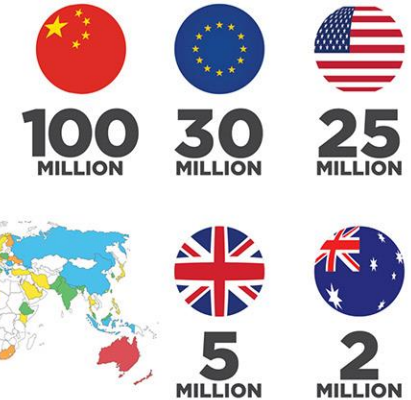


当社製ばね

喘息吸入薬キット

- 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

- 334 million people have asthma
- 14% of the world's children experience asthma symptoms
- 8.6% of young adults experience asthma symptoms
- Approximately 250,000 people die prematurely each year from asthma. Almost all these deaths are avoidable



World Map of the Prevalence of Clinical Asthma



出典:Global burden of Asthma



当社製ばね

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

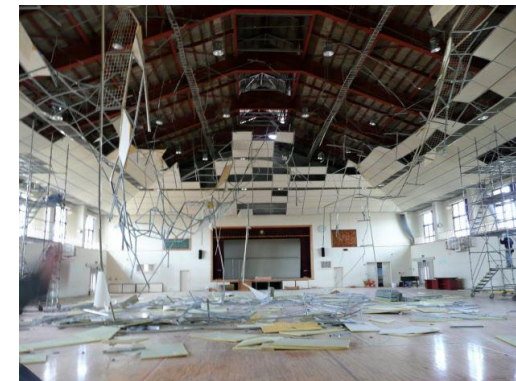
再生可能エネルギーの普及と人々の安全に貢献



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 //



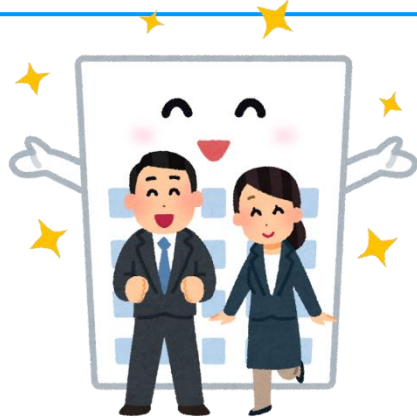
ロックワシ

- 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



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	ベトナム	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	メキシコ	1名	-

解決策や改善案を提案、win-winの関係を目指す

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

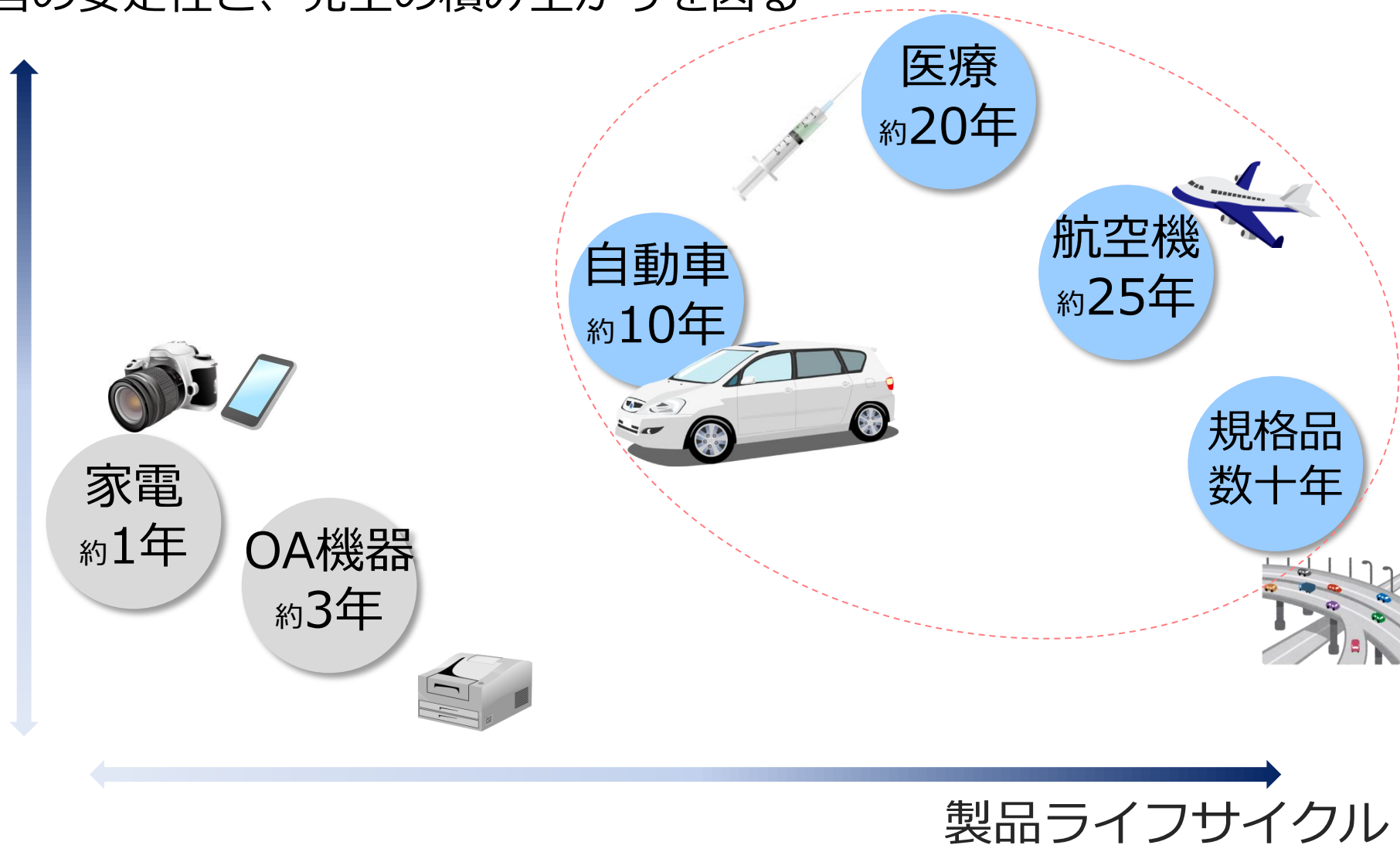
量産移管

海外工場にジャストインタイムで
納入して欲しい

⇒ 最寄の工場で生産

成長性があり、製品ライフサイクルの長い市場に注力
経営の安定性と、売上の積み上げを図る

市場成長性



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
- ・車内ランプなど
- ・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



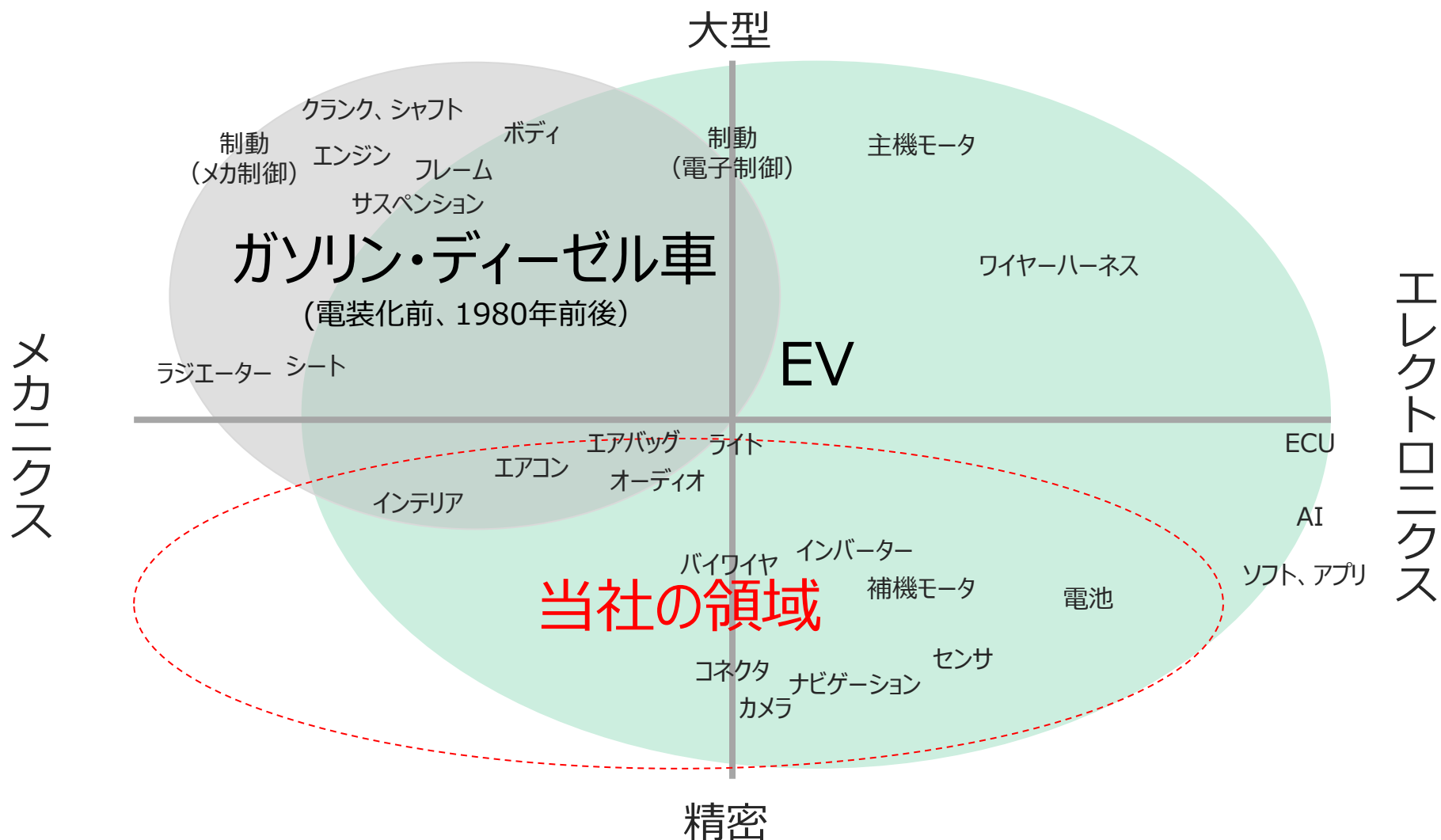
当社製品の需要（ガソリン車1台あたり1,000円と仮定した場合）

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



日系ばねメーカーではダントツの海外生産拠点数

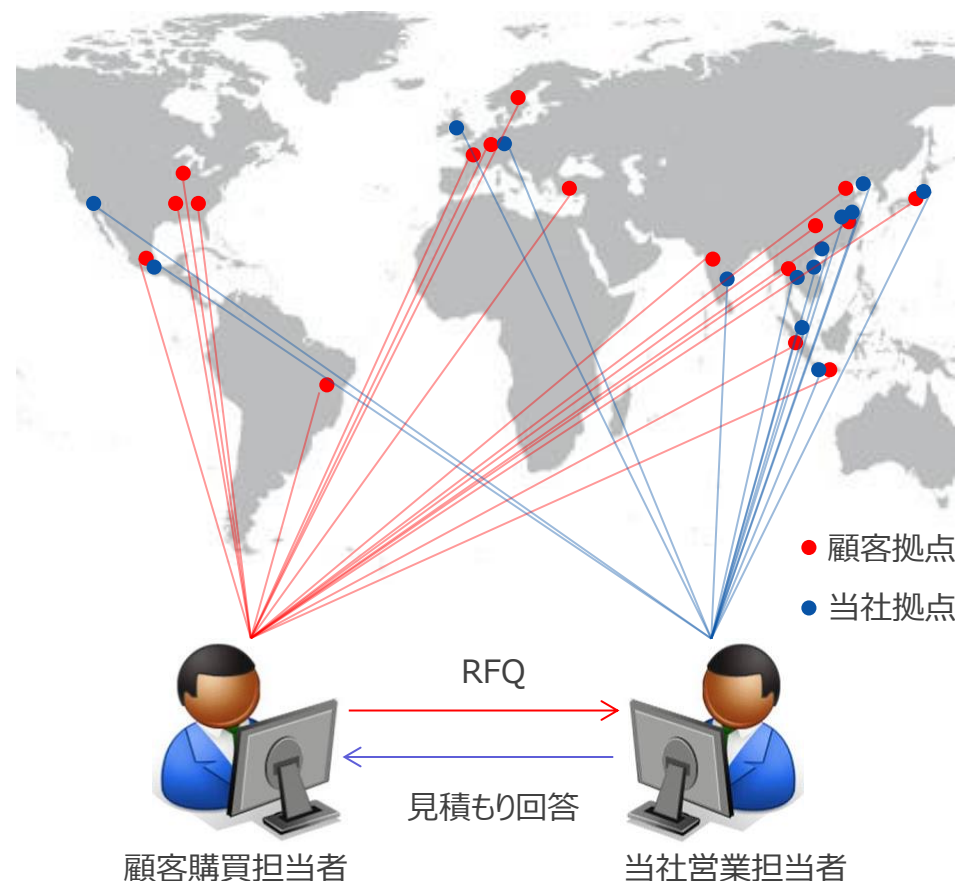
日系ばねメーカー海外工場数

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(アユタヤ、チョンブリー)、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(グアダラハラ、ホウスタ)、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

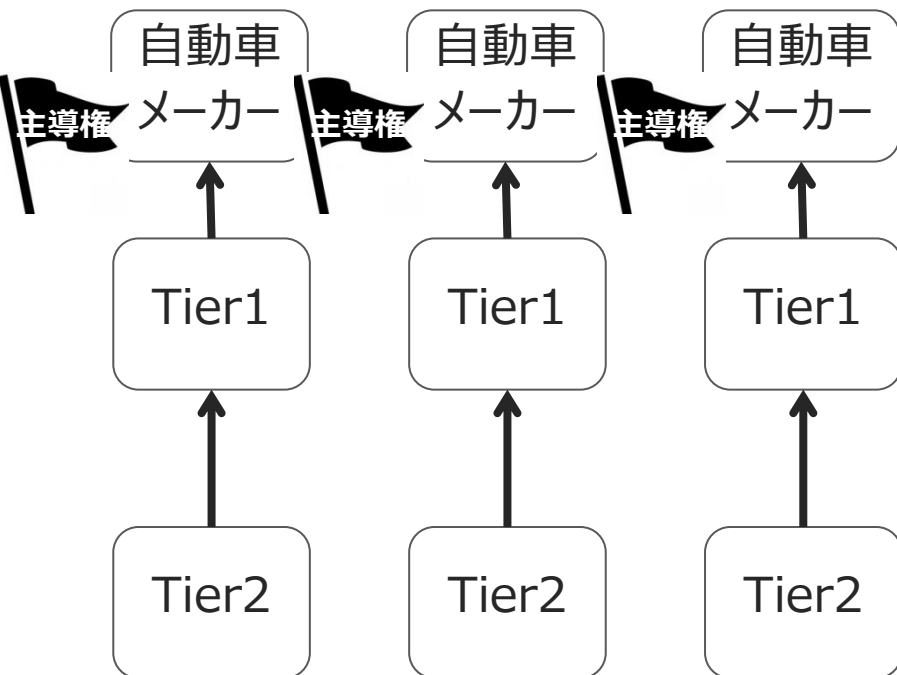
グローバル発注システム

顧客購買、当社営業窓口が一本化される傾向

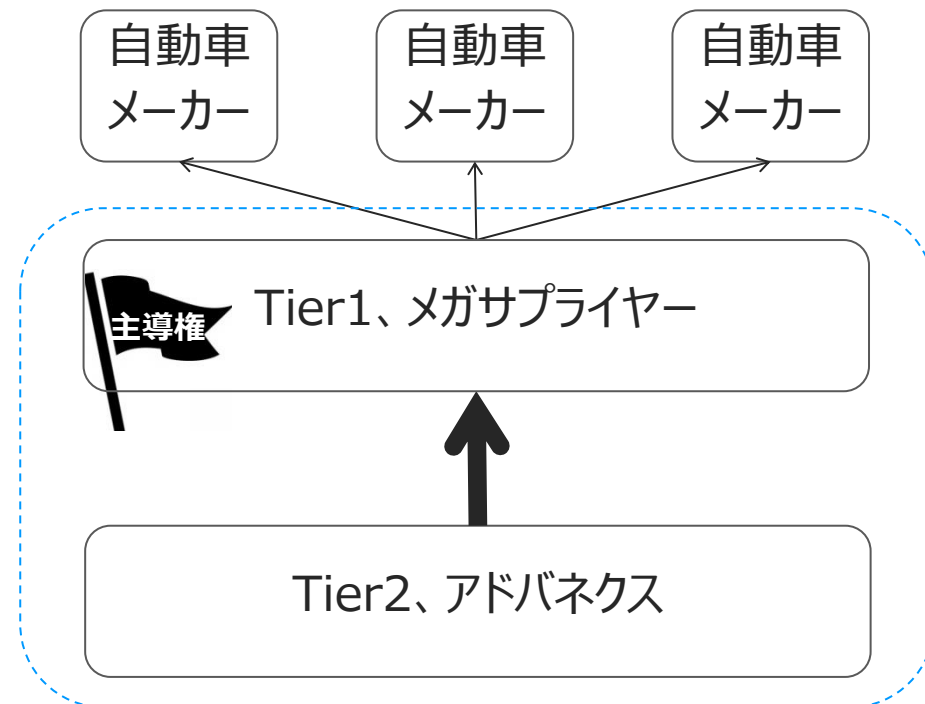


Tier1のメガサプライヤー化によりTier2への要求も増大

従来



現在、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

海外に10拠点以上を持つTier2は稀有、かつ有利（当社は海外18拠点）
当社の優位性がより鮮明に



自動車メーカー

社数

10社

海外進出率

100%

海外10拠点以上

100%



Tier1

605社

80%

10%~(当社推定)



Tier2

7,000社以上

14%

0.1%前後(当社推定)

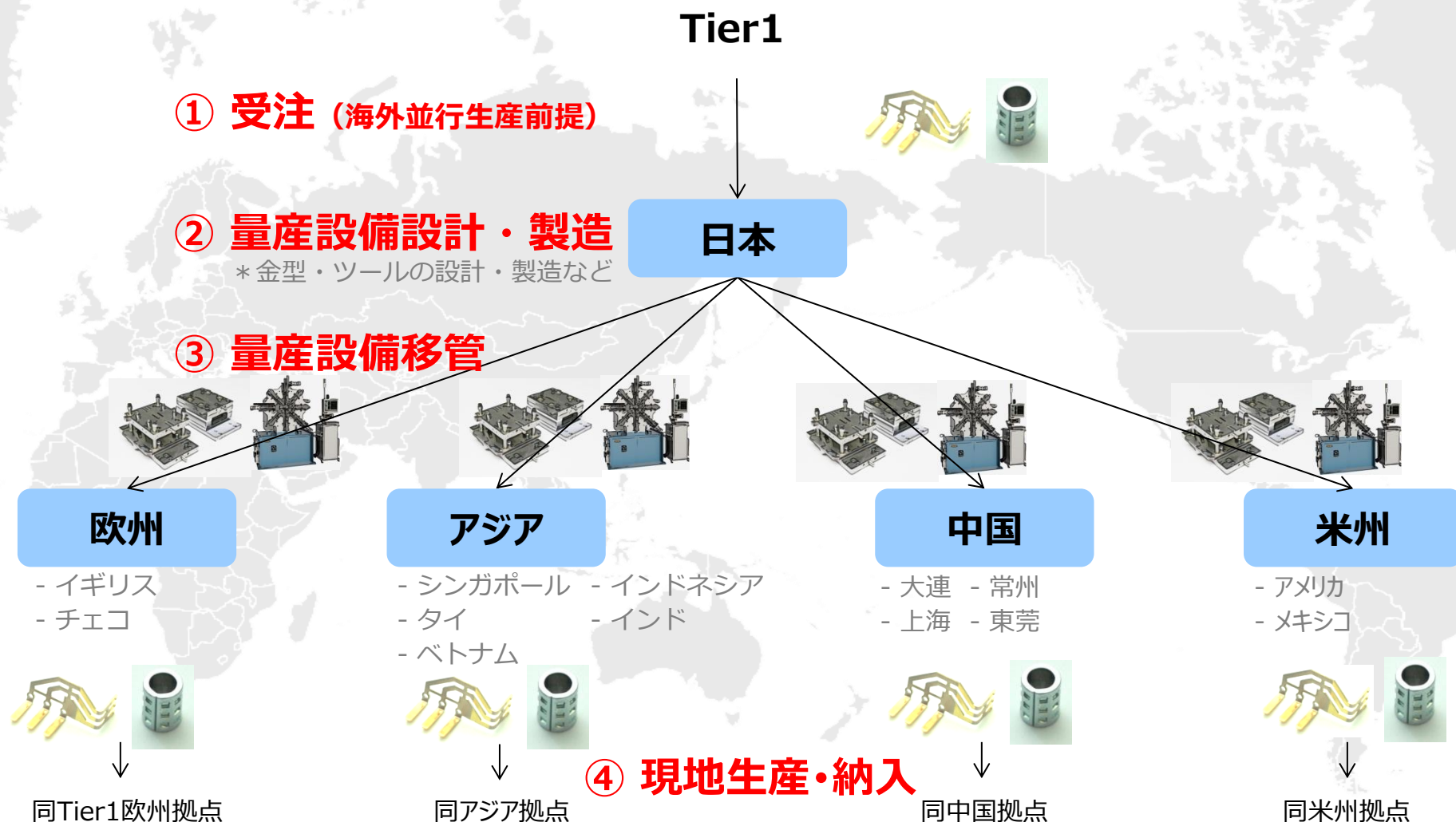


「高収益企業の特徴は、第一に不透明な情勢の下でともかくも海外進出を果たした企業であり、・・・」
「海外展開と新技術開発をめぐって部品メーカー・関連サプライヤーの2極化が鮮明である」

21世紀自動車産業グローバル化の特質と日本中小企業の経営環境変化(関東学院大学 清响一郎教授)より引用

自動車部品共通化によりグローバル平行生産が増加

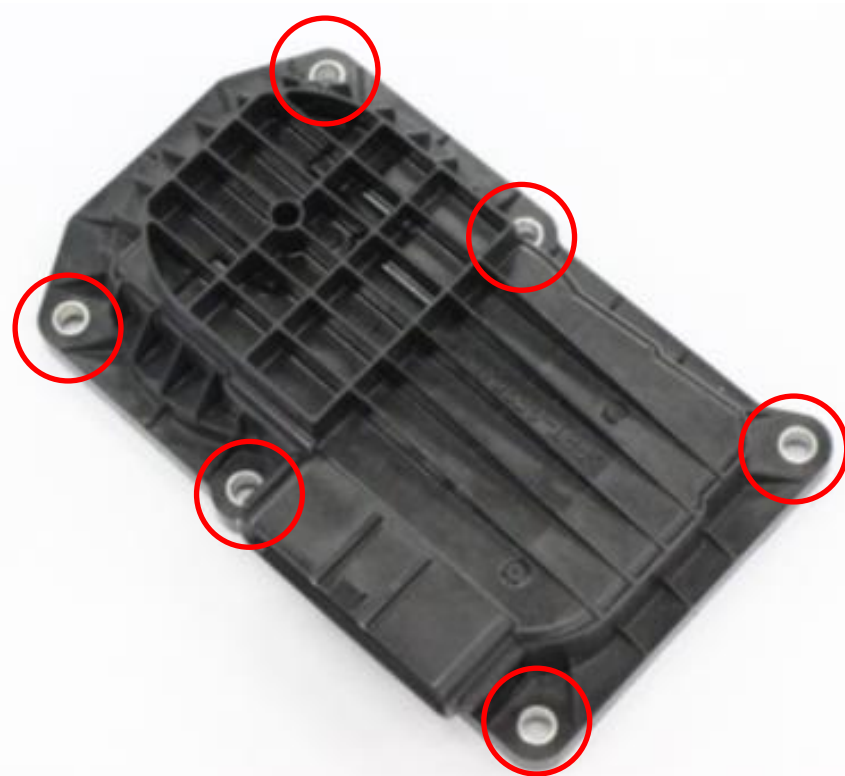
日本で準備した設備を海外に展開（品質の均一化、移管作業の効率化）



軽量化のため、部品は鉄製からプラスチック製へ
ボルト締め部分を補強する、「インサートカラー」の需要が増加



インサートカラー



プラスチック製自動車部品

“ばね機構”のナット脱落防止具



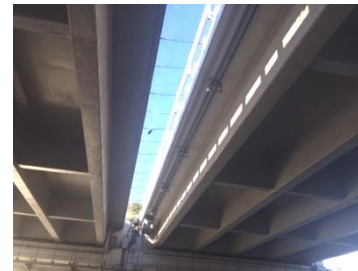
ロックワン



ペタルファスナー



鉄道



道路橋梁



太陽光パネル

ロックワンに続くボルト・ナット脱落防止具「インスタントロック」



インスタントロック

- 片手でワンタッチ取り付けができるナットゆるみ止め
- 地震による天井落下防止に有効
- 導入コストが低い（作業時間が短い）



ボルトの弛み・脱落で地震で天井が落下



経年の振動でボルトが脱落



延べ床面積1m²に1.5個使用

新丸の内ビル = 195千m²

→ 293,250個

23区オフィスビル年間供給量 = 1,000千m²

→ 1,500,000個

全国オフィスビル総延べ床面積 = 8,929万m²

→ 133,935,000個



洗濯バサミの要領でワンタッチで装着可
作業コストが低く導入のハードルが下がる



テネシー州新工場イメージ

新工場概要

- 所在地 : Hester Drive, White House, TN
- 建屋面積 : 3,801m²
- 操業開始 : 2021年12月
- 注力製品 : 医療向けばね



医療向けばね

移転の理由

- 輸送コストの削減 (顧客のCA州外への流出&TN州内への流入)
- 固定費の削減 (人件費、光熱費は2割減)
- 顧客へのアプローチのし易さ (顧客拠点が近くなる)
- 不採算品目の見直し (一部生産終了、一部メキシコ移管)



旧工場の立地 : ロスアンゼルス近郊で非常に地価が高い



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

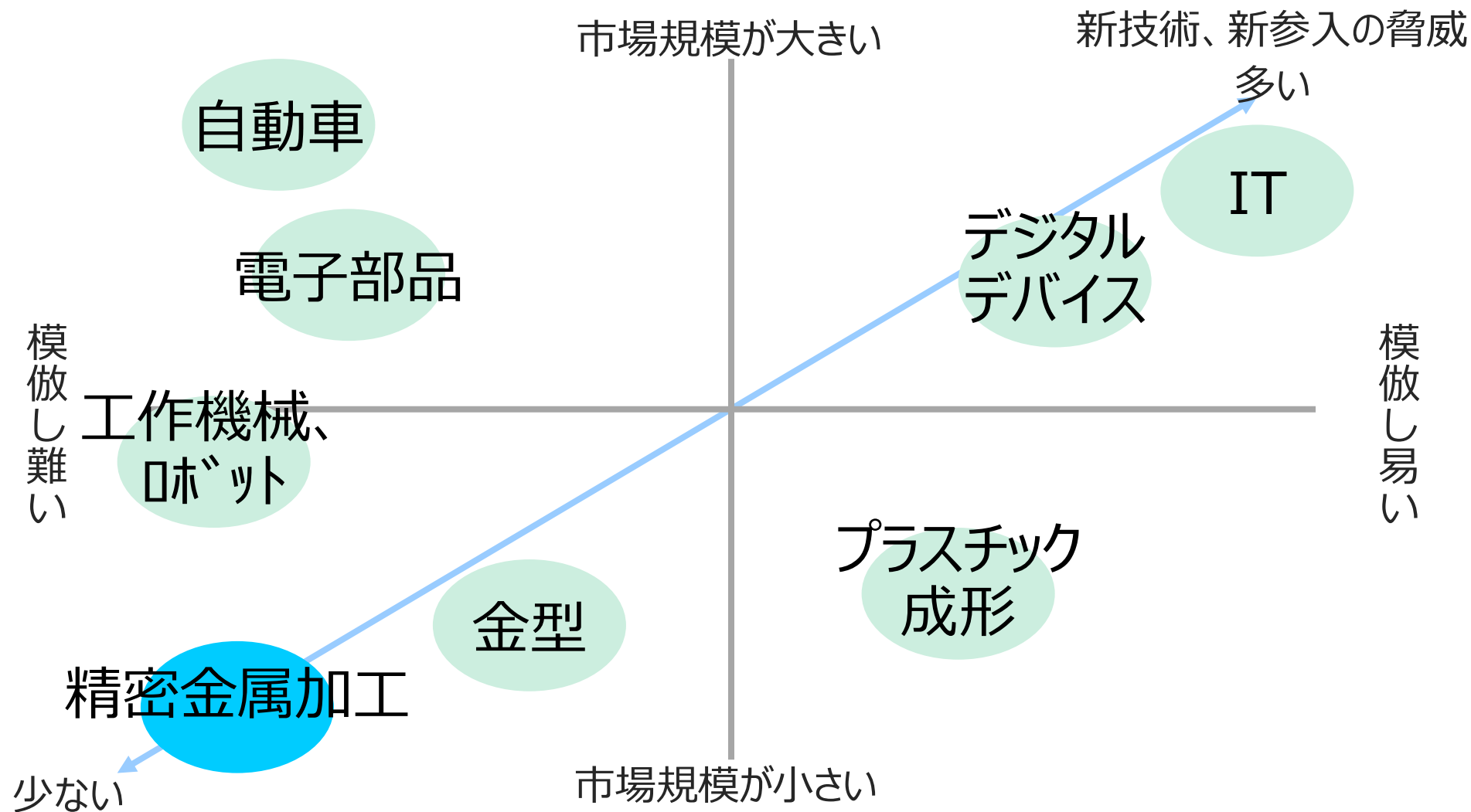


20年前



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

