

# 2024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

2023年11月22日

本資料は2023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. 2024年3月期第2四半期 連結業績概要
2. 2024年3月期 連結業績予想
3. 概況
4. 収益改善進捗状況
5. 注力市場
  - 5-1. 医療市場
  - 5-2. 規格品（コイルスレッド）市場
  - 5-3. 自動車市場他
6. まとめ

# 1. 2024年3月期第2四半期連結業績概要

(単位：百万円)

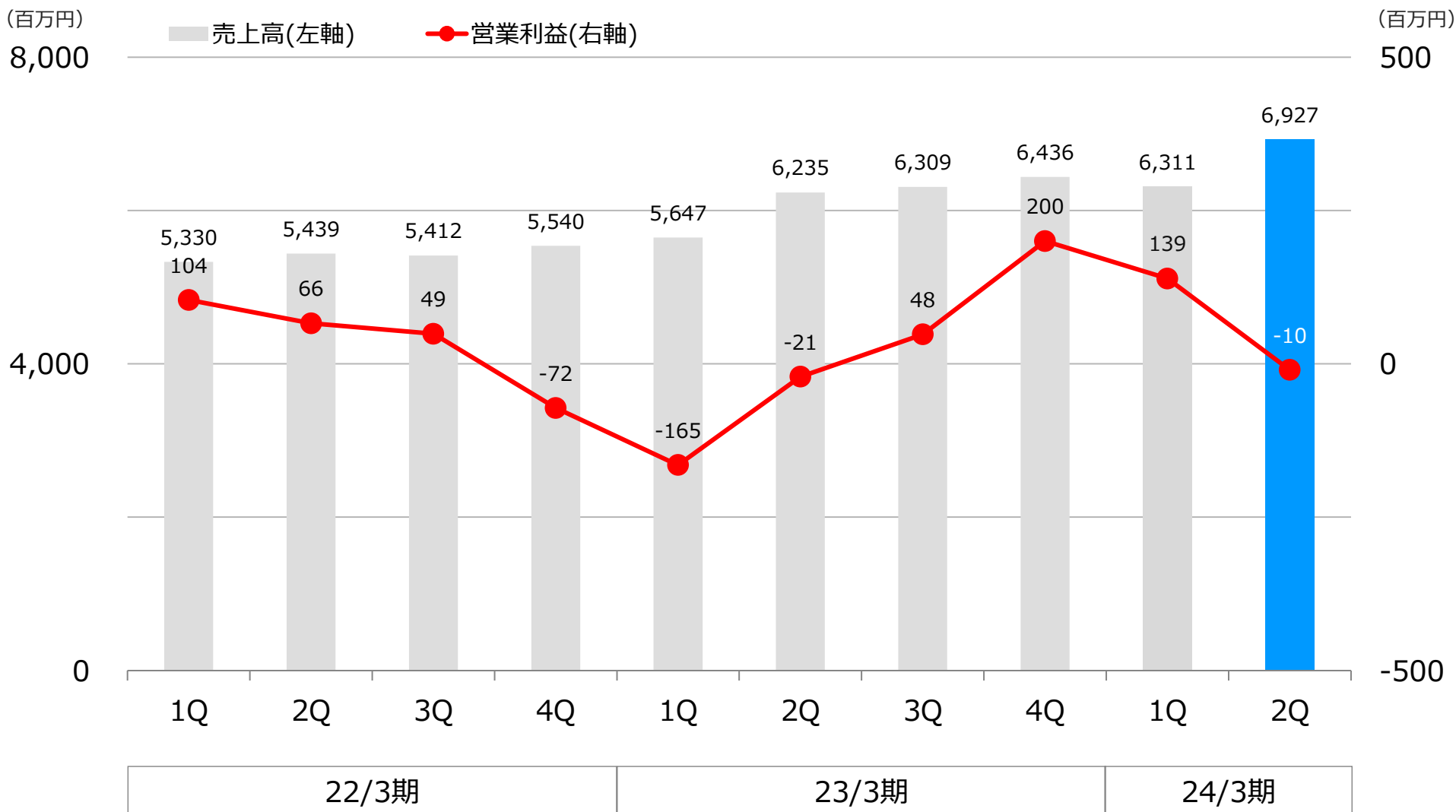
|                      | 2023/3期 2Q累計 | 2024/3期 2Q累計 | 前期比増減額 | 前期比増減率 |
|----------------------|--------------|--------------|--------|--------|
| 売上高                  | 11,882       | 13,238       | 1,355  | 11.4%  |
| 営業利益                 | △186         | 129          | 316    | -      |
| 営業利益率                | △1.6%        | 1.0%         | -      | -      |
| 経常利益                 | 591          | 502          | △88    | △15.0% |
| 親会社株主に帰属する<br>四半期純利益 | 226          | 358          | 131    | 57.9%  |

23年3月期2Qレート： 1 US\$ = 133.5円

24年3月期2Qレート： 1 US\$ = 141.3円 2023年3月-2023年9月毎月月末TTMレートの平均

- 売上高は、半導体不足の緩和による自動車向けの回復、米国テネシー新工場での医療向け生産本格化の他、値上げや円安の効果もあり前年同期比増収
- 営業利益は、人件費やエネルギーコストの高騰があったものの、上述の増収効果やテネシー新工場の操業本格化による米国拠点の黒字化など赤字拠点の収益改善も進み、前年同期比増益
- 経常利益は、円安による為替差益があったものの、前期に比べ円安への変動幅が小さかったことから前年同期比減益
- 四半期純利益は前年同期比増益

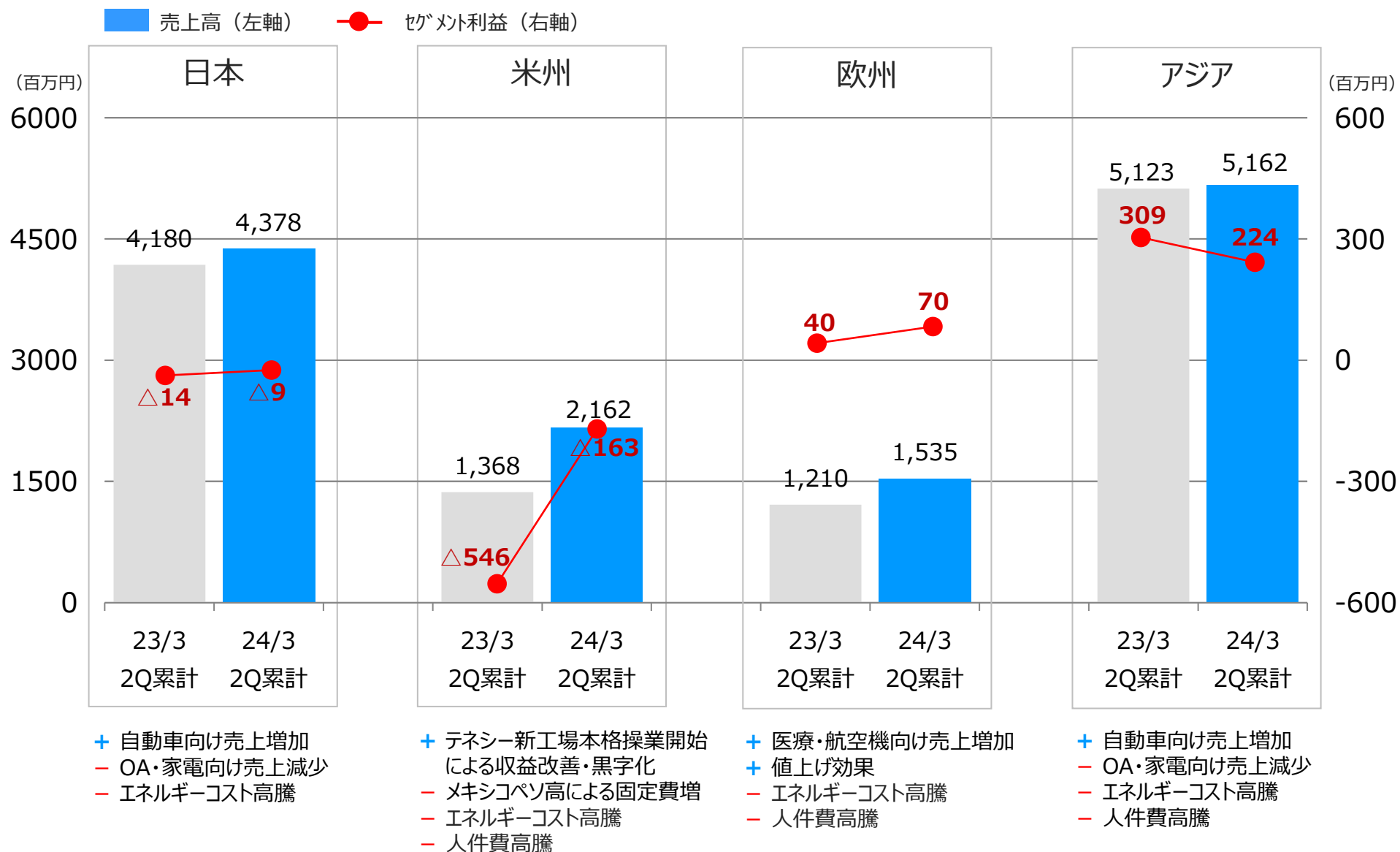
# 1. 連結売上高・営業利益推移



23年3月期2Qレート： 1 US\$ = 133.5円

24年3月期2Qレート： 1 US\$ = 141.3円 2023年3月-2023年9月毎月月末TTMレートの平均

# 1-4. 所在地別売上高・セグメント利益



23年3月期2Qレート： 1 US\$ = 133.5円

24年3月期2Qレート： 1 US\$ = 141.3円    2023年3月-2023年9月毎月月末TTMレートの平均

# 1. 連結売上高内訳

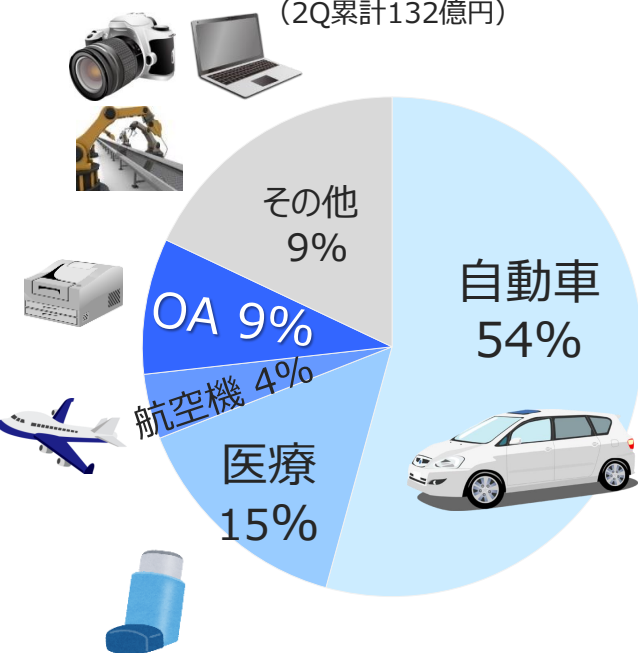
(百万円)

| (市場別)     | 23/3期<br>2Q累計 | 構成比    | 24/3期<br>2Q累計 | 構成比    | 増減額   | 増減率    |
|-----------|---------------|--------|---------------|--------|-------|--------|
| 自動車(輸送機器) | 6,163         | 51.9%  | 7,184         | 54.3%  | 1,021 | 16.6%  |
| 医療機器      | 1,340         | 11.3%  | 1,955         | 14.8%  | 615   | 45.9%  |
| O A 機器    | 1,365         | 11.5%  | 1,164         | 8.8%   | △201  | △14.7% |
| 航空機器      | 396           | 3.3%   | 556           | 4.2%   | 160   | 40.4%  |
| 精密機器      | 462           | 3.9%   | 442           | 3.3%   | △20   | △4.3%  |
| インフラ・住設   | 354           | 3.0%   | 347           | 2.6%   | △7    | △2.0%  |
| AV・家電     | 328           | 2.8%   | 241           | 1.8%   | △87   | △26.5% |
| 情報通信機器    | 226           | 1.9%   | 179           | 1.4%   | △47   | △20.8% |
| その他       | 1,248         | 10.5%  | 1,171         | 8.8%   | △77   | △6.2%  |
| 合計        | 11,882        | 100.0% | 13,238        | 100.0% | 1,357 | 11.4%  |
| (カスタム・規格) |               |        |               |        |       |        |
| カスタム品     | 11,159        | 93.9%  | 12,326        | 93.1%  | 1,167 | 10.5%  |
| 規格品       | 723           | 6.1%   | 912           | 6.9%   | 189   | 26.1%  |

規格品とは工業規格に沿った標準品で当社ブランドの製品  
カスタム品とは顧客製品に組み込まれる一品一様の製品

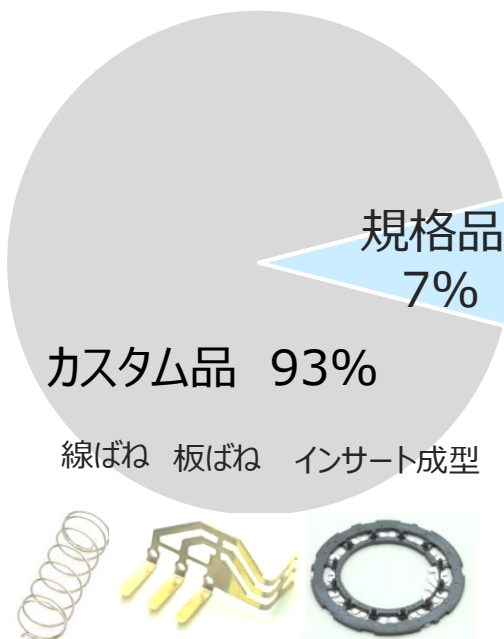
### 市場別

(2Q累計132億円)



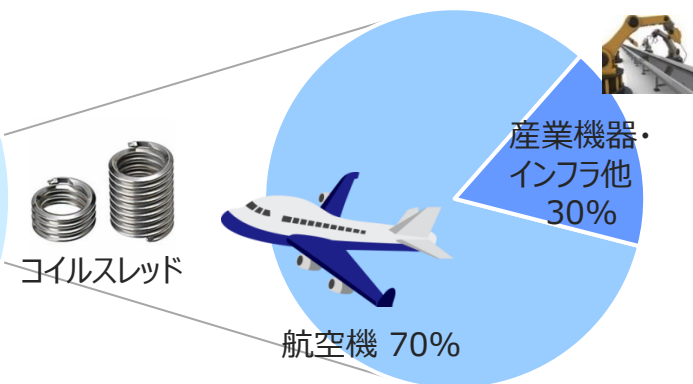
### カスタム品・規格品別

(132億円)

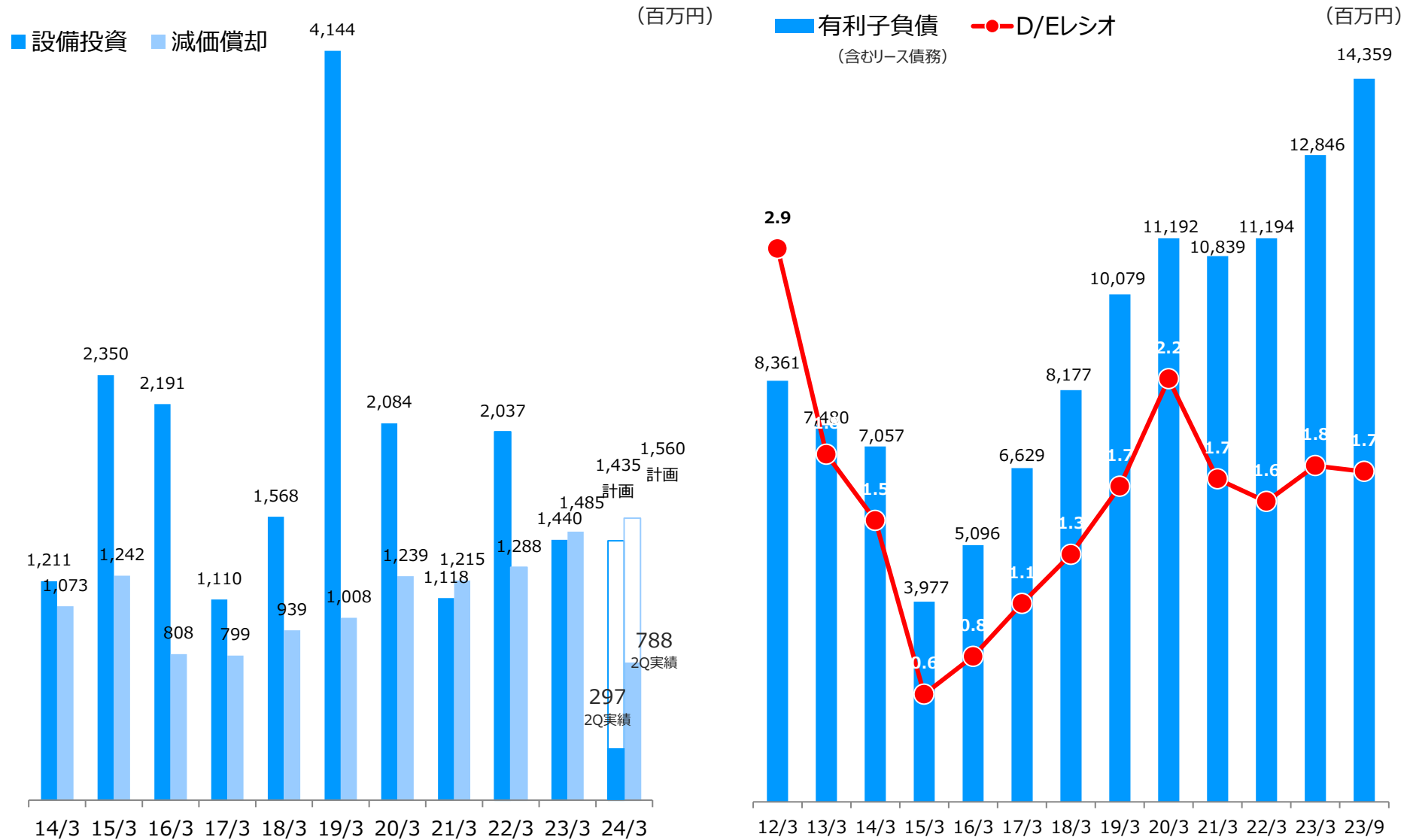


### 規格品の市場別

(9億円)



# 1. 設備投資・減価償却・有利子負債



1. 2024年3月期第2四半期 連結業績概要
2. 2024年3月期 連結業績予想
3. 概況
4. 収益改善進捗状況
5. 注力市場
  - 5-1. 医療市場
  - 5-2. 規格品（コイルスレッド）市場
  - 5-3. 自動車市場他
6. まとめ

## 2. 2024年3月期通期業績予想（連結）

期初予想から変更はありません

（百万円）

|                     | 2023年3月期<br>(実績) | 2024年3月期<br>(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<br>当期純利益 | 60               | 50               | △10    | △16.6%  |

（円）

|             |    |    |    |   |
|-------------|----|----|----|---|
| 一株あたり<br>配当 | 12 | 20 | +8 | - |
|-------------|----|----|----|---|

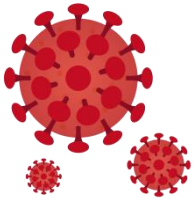
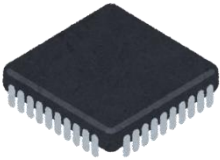
1. 2024年3月期第2四半期 連結業績概要
2. 2024年3月期 連結業績予想
3. 概況
4. 収益改善進捗状況
5. 注力市場
  - 5-1. 医療市場
  - 5-2. 規格品（コイルスレッド）市場
  - 5-3. 自動車市場他
6. まとめ

- 半導体不足は一服するが材料費、電力料、人件費の高騰は続く
- アメリカ工場は医療向け量産開始で黒字化  
メキシコ工場の黒字化とシンガポール工場の収益改善策への取り組みを急ぐ
- 長期的・安定的な成長が見込まれる「医療」と「規格品」をグローバルで攻める
- 自動車は「CASE + 快適性」の需要を取り込んでいく

1. 2024年3月期第2四半期 連結業績概要
2. 2024年3月期 連結業績予想
3. 概況
4. 収益改善進捗状況
5. 注力市場
  - 5-1. 医療市場
  - 5-2. 規格品（コイルスレッド）市場
  - 5-3. 自動車市場他
6. まとめ

## 4.収益改善進捗状況 収益圧迫要因

2024/3期上期は電力料、物流費、人件費の高騰が収益を圧迫した  
下期はコストアップ分の価格改定が反映され収益は改善する見通し

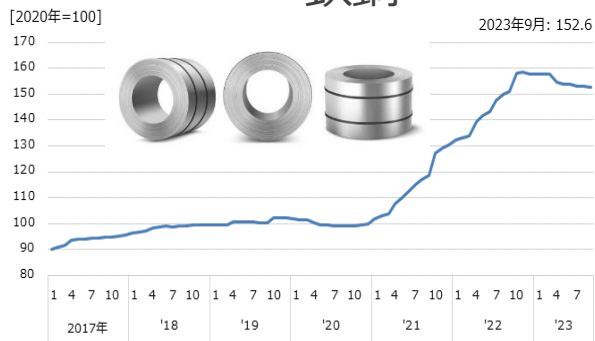
|                  | コロナ                                                                               | 半導体                                                                               | 樹脂・<br>金属材                                                                         | 電力料                                                                                 | 人材                                                                                  |
|------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
|                  |  |  |  |  |  |
| 2024/3期<br>上期の状況 | 元通り                                                                               | 一部改善                                                                              | 悪化                                                                                 | 悪化                                                                                  | 悪化                                                                                  |
| 内容               | 殆ど影響なし                                                                            | 前期より改善するも一部影響のこる                                                                  | 材料相場自体は落ち着いているが、人件費・電力料及び物流費の高騰等で材料価格高騰は継続                                         | ウクライナやパレスチナの戦争・インフレで高騰は継続                                                           | インフレ影響等で高騰                                                                          |
| 売上減<br>(販売機会損失)  |                                                                                   | ✓                                                                                 |                                                                                    |                                                                                     |                                                                                     |
| 利益減<br>(コストアップ)  |                                                                                   |                                                                                   | ✓                                                                                  | ✓                                                                                   | ✓                                                                                   |

# 4.収益改善進捗状況 原材料・電力・人件費

## 2022年後半にピークを越えるも高水準で推移

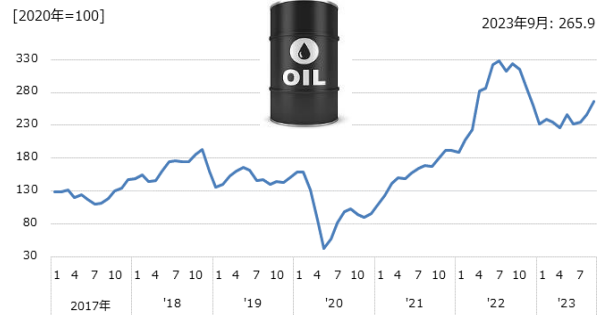
月次・消費税込

### 鉄鋼



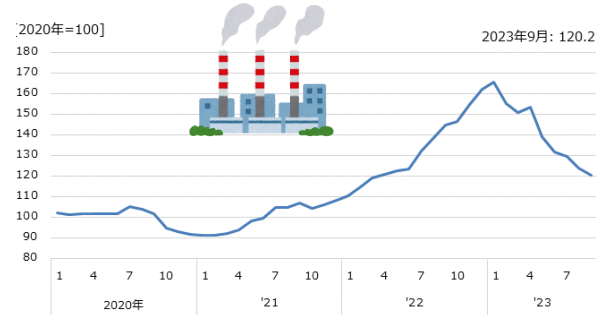
月次・円ベース

### 原油



月次・消費税込

### 電力料

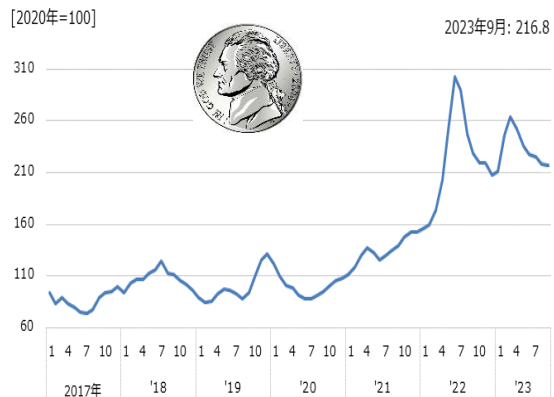


— 月次・消費税込

© jp.gdfreak.com

月次・円ベース

### ニッケル



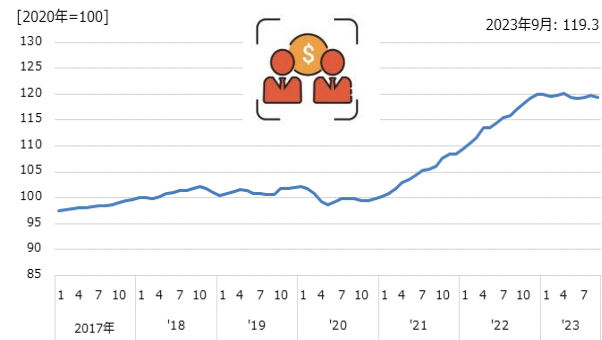
月次・消費税込

### 銅



月次・消費税込

### 物価指数



出典: GD Freak!

## 4.収益改善進捗状況 価格転嫁

従来、原材料（直接費）の価格転嫁は可能も、電力料・人件費（間接費）はできなかった。2022年の公取からの通達もあり電力料・人件費分も応じる動きが一部出てきたが、顧客により温度差がある

原材料



電力料



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 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した。

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おります。

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・理由

業界によっては材料費変動に応じた売価調整のルール・習慣が元々ある

従来、どの業界でも電力料高騰分の価格転嫁は認められなかったが公取通達後に変化

自社都合分とインフレ分の切り分けが難しく、交渉難航

コストアップ分の  
売価への転嫁率

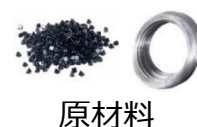
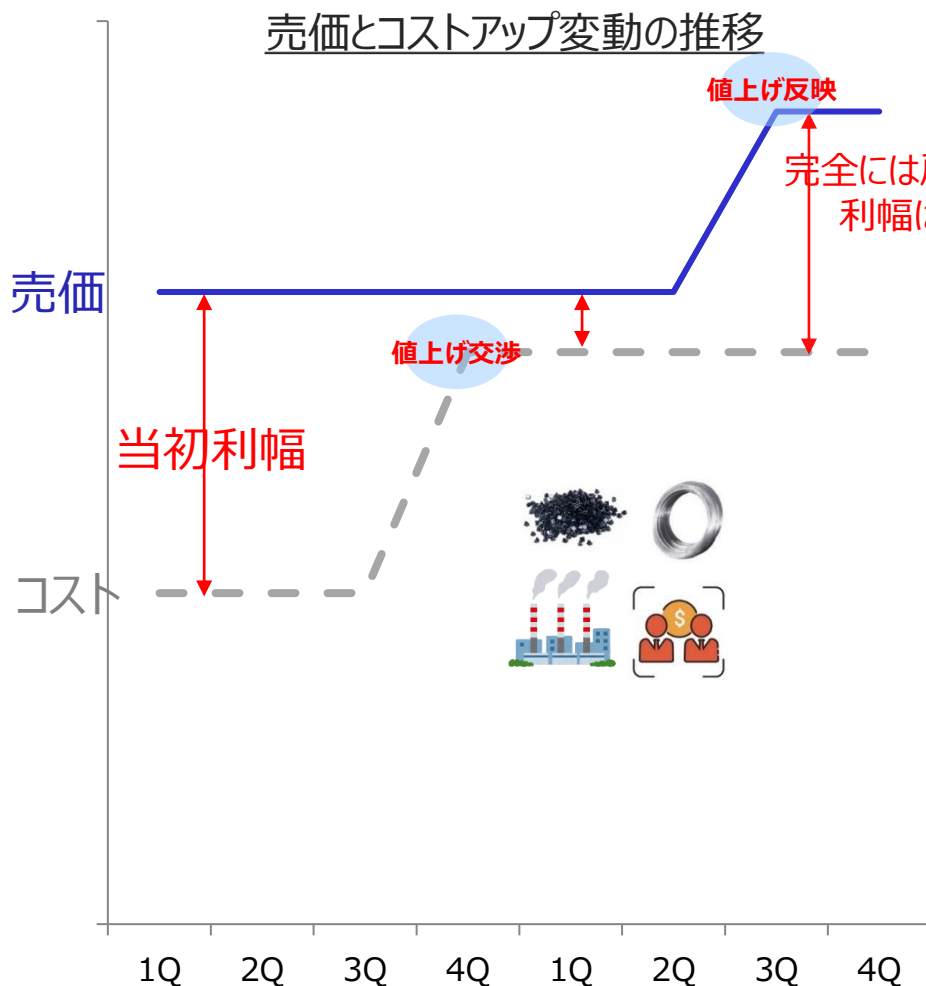
約70%

約70%

約10%

# 4.収益改善進捗状況 タイムラグと交渉難易度

原材料・電力料・人件費高騰分の価格改定を顧客と交渉  
 コストアップ分の満額改定は難しく、また価格変更までのタイムラグがある



以前

現在  
(公取通達後)



以前

現在  
(公取通達後)



以前

現在  
(公取通達後)

## 売価転嫁の難易度

自動車

OA・家電等  
(自動車以外)

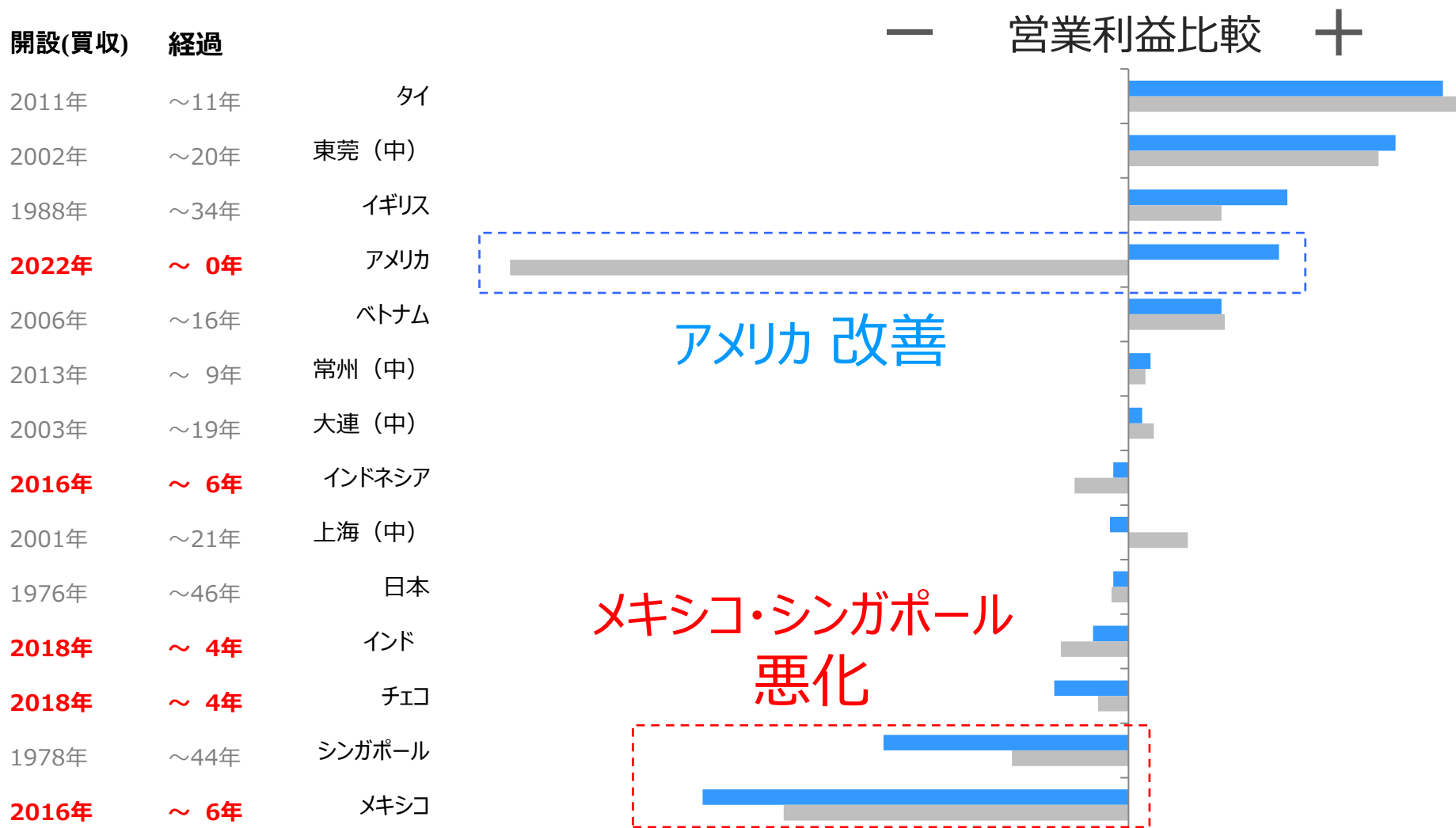
|               |   |   |
|---------------|---|---|
| 以前            | ○ | × |
| 現在<br>(公取通達後) | ○ | △ |
| 以前            | × | × |
| 現在<br>(公取通達後) | ○ | △ |
| 以前            | × | × |
| 現在<br>(公取通達後) | △ | × |

○ 可能  
 △ 困難  
 × ほぼ不可

# 4.収益改善進捗状況 各国拠点の営業利益

アメリカは前年同期比大幅改善。一方、メキシコとシンガポールは悪化

23/4-9月  
22/4-9月



### インジェクションキット向けばねの量産開始で売上伸張、黒字転換



#### 概況

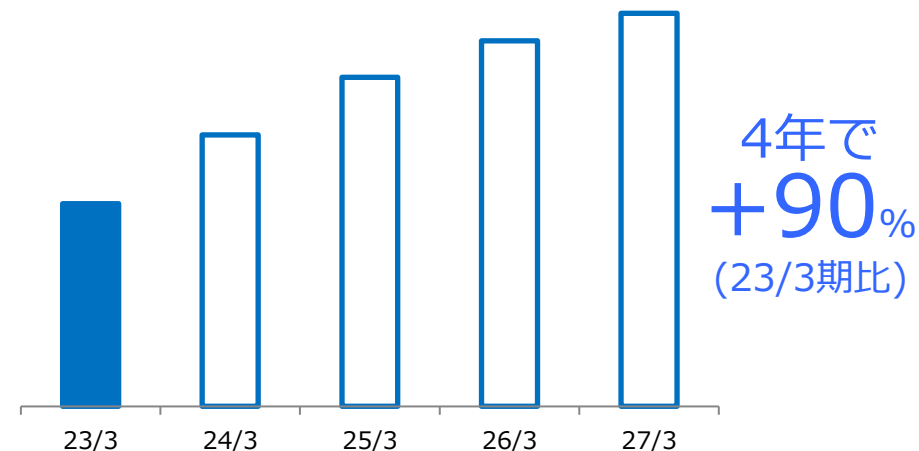
- 1品種あたり年間数億個の「少品種大量生産」。歩留まり改善と生産性向上が相まって大幅改善
- 高収益の医療向けが大半
- インジェクションキット向け大型案件に採用。各国での当該医薬品の認証が進み、今後の増産にも期待

#### 主要製品



年間数億個の生産される  
インジェクションキット用ばね

#### アメリカ工場売上見通し



## 4.収益改善進捗状況 メキシコ工場

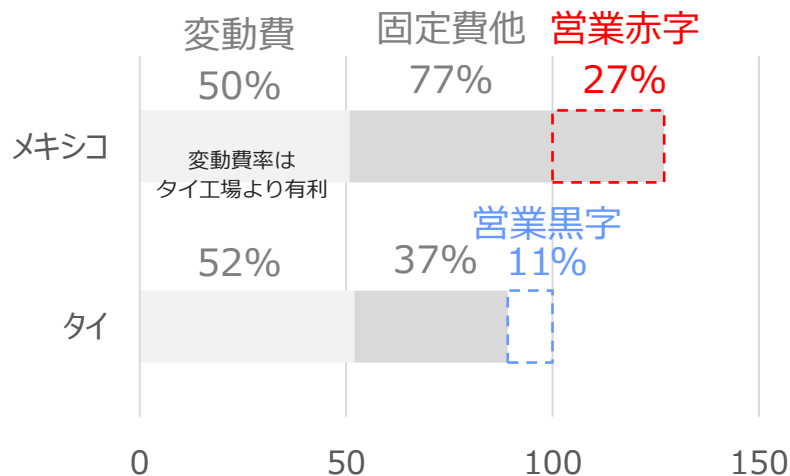
メキシコビジネスのポテンシャルは高い。グループを挙げて改善に取り組む



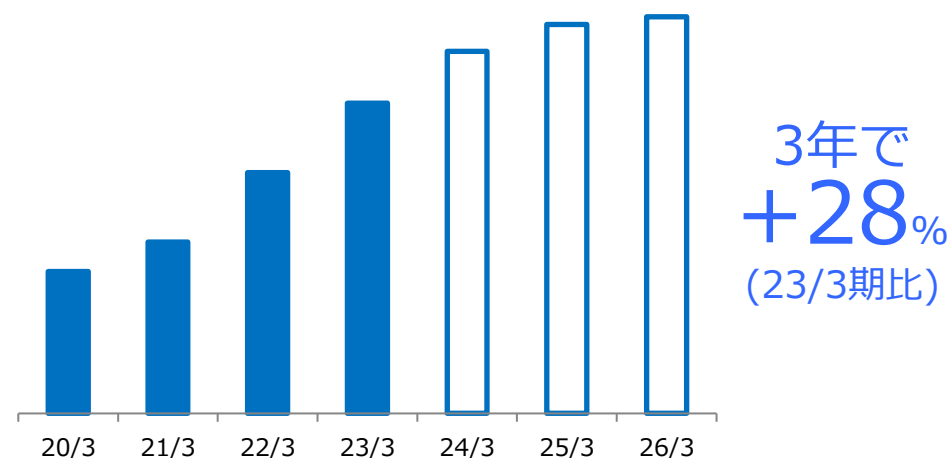
### 概況

- 現地社員の習熟度向上に難航。過剰人員と品質問題多発で収益改善が遅れている
- 下期、日本以外の拠点からも人材派遣を検討  
グループを挙げて生産性改善に取り組む
- 変動費率は収益トップのタイ工場並みでポテンシャルは高い
- アメリカの「中国外し」政策でメキシコのプレゼンス向上（米国輸入先1位）

### タイ工場との収益構造比較



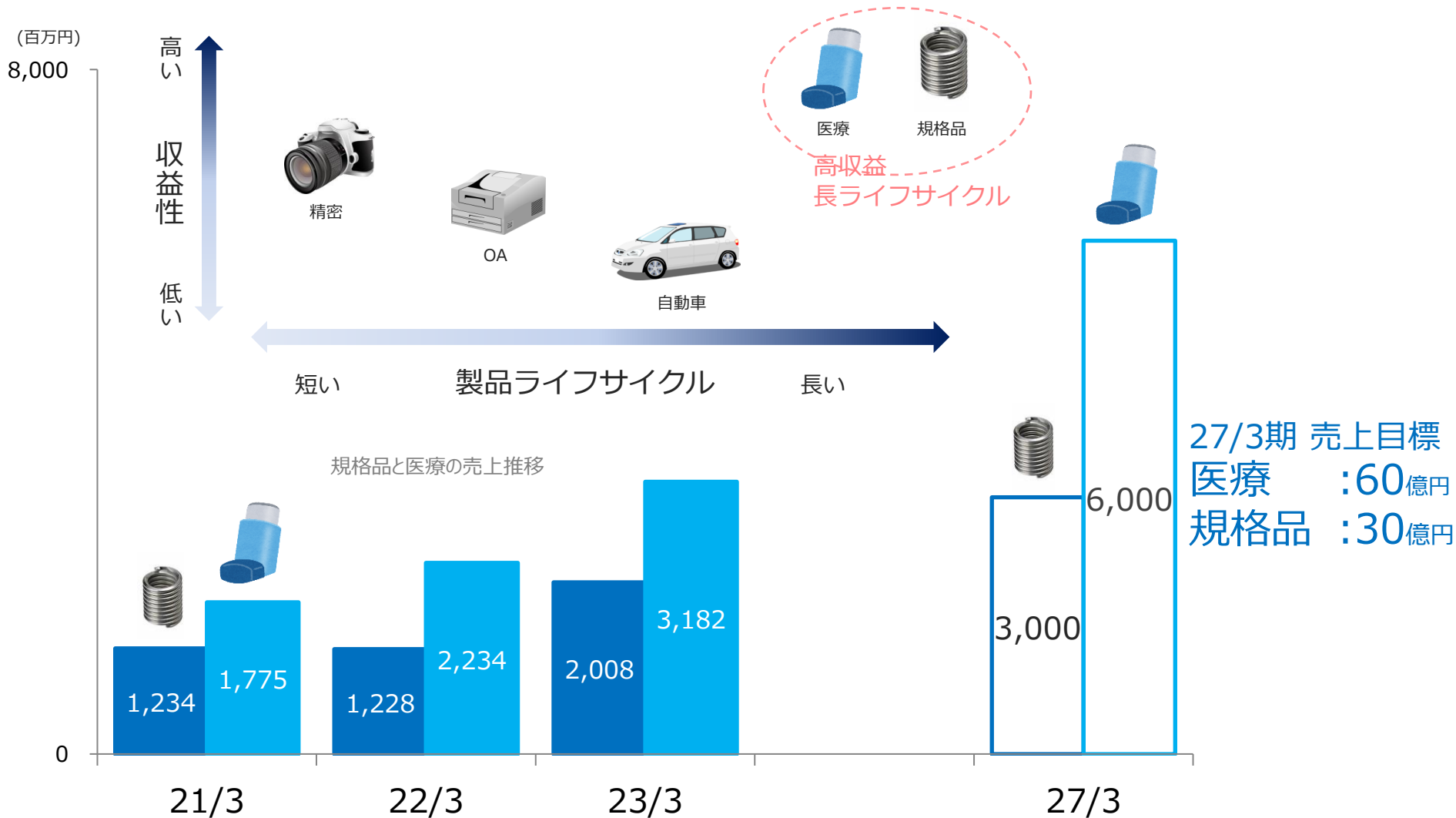
### メキシコ工場売上見通し



1. 2024年3月期第2四半期 連結業績概要
2. 2024年3月期 連結業績予想
3. 概況
4. 収益改善進捗状況
5. 注力市場
  - 5-1. 医療市場
  - 5-2. 規格品（コイルスレッド）市場
  - 5-3. 自動車市場他
6. まとめ

# 5. 注力市場

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. 注力市場 エリア別の売上構成

現在、「医療」と「規格品」の中心地は欧州と北米  
その他地域は自動車中心だが、欧米地域と連携し「医療」「規格品」を伸ばしていく  
(円グラフは23/3期実績)

**医療と規格品に集中。自動車は非拡大**

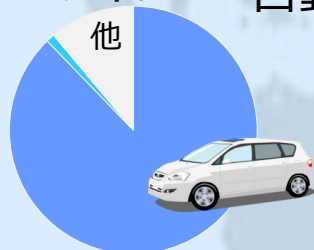
アメリカ



ヨーロッパ  
(イギリス、チェコ)



メキシコ 自動車に集中



自動車に軸足を置きつつ、  
**医療と規格品の拡大**を目指す

中国  
(東莞、大連、上海、常州)



日本



他

東南アジア・インド  
(シンガポール、タイ、ベトナム、インドネシア、インド)



## 5-1. 医療ばねとは

使い捨てドラッグデリバリー（薬剤注入・服用）需要が急拡大中  
メガファーマはばねメーカーに品質力・財務体質・グローバル体制を求める  
グローバルな生産体制を持つ精密ばねメーカーは世界に数社しかない

### 使い捨てドラッグデリバリー主要3品目

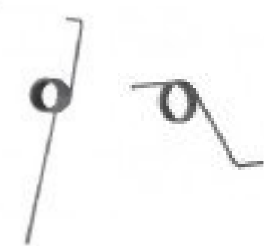
留置針



ドライパウダー



インジェクター



ドラッグデリバリーの主要3品目は長期的・安定的に拡大する見通し

医療

規格品

自動車

OA他

インジェクター市場

年平均成長率(CAGR)

16.1%



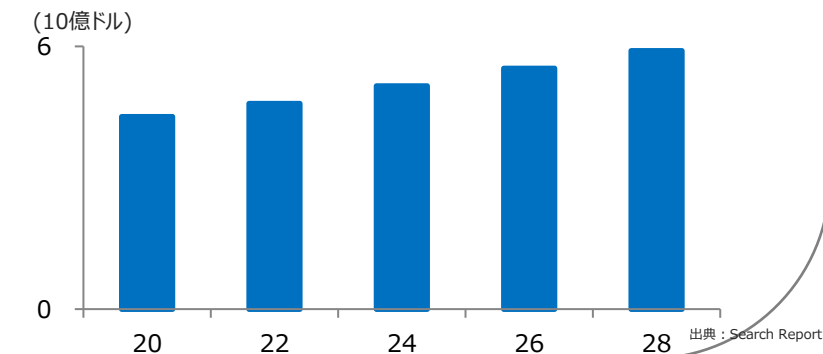
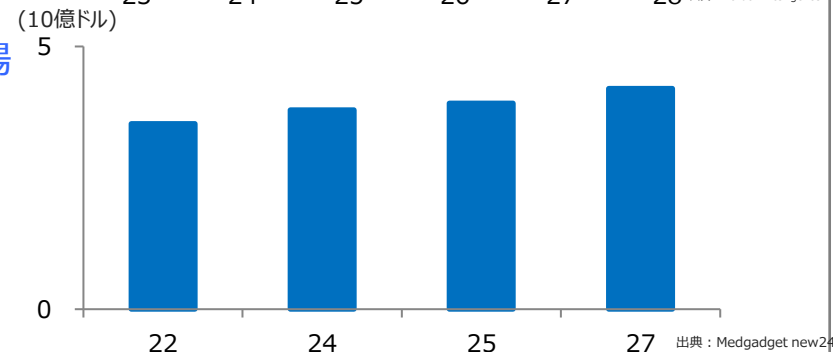
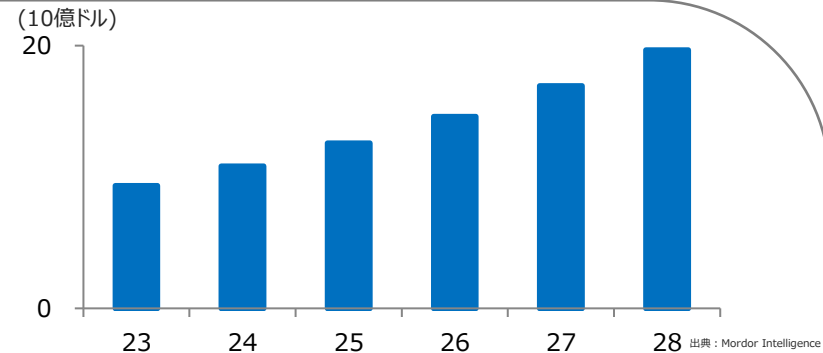
ドライパウダー吸入器市場

3.5%



留置針市場

3.7%



# 5-1. 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めれば長期安定生産

## 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)

- 受注決定から5-10年後量産開始
- 量産期間は15-20年
- コストダウン要求は少ない
- 新薬承認は欧米が先行（2-4年）し、日本、中国、インド、アジア（4-8年）と続くので徐々に生産数が増加

- 受注から1年以内に量産開始
- 2, 3年後生産終了

- 受注決定から3-5年後量産開始
- 量産期間は10年前後
- 定期的なコストダウン要求

1Y 2Y 3Y 4Y 5Y 6Y 7Y 8Y 9Y 10Y 11Y 12Y 13Y 14Y 15Y 16Y 17Y 18Y 19Y 20Y

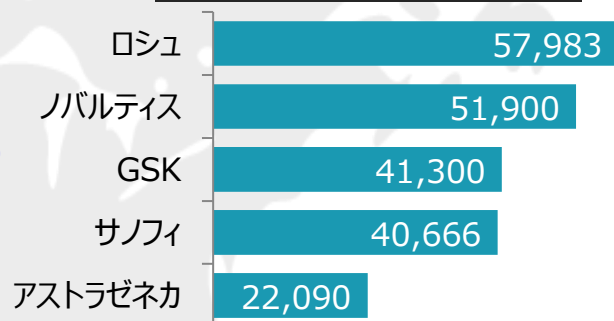
— OA — 自動車 — 医療

## 5-1. 医療ばねのグローバル並行生産

顧客要請に応じグループ会社にも同じ生産ラインを設置  
グローバル並行生産ができるのは当社の強み。メガファーマ受注には必須条件

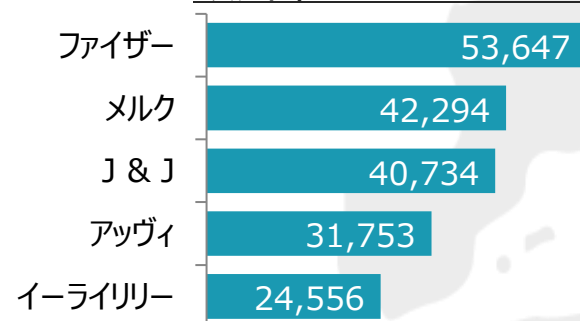
| 顧客                 | 最終製品とばね                                                                                         | アメリカ工場    | イギリス工場       | チェコ工場 |
|--------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|--------------|-------|
| 欧州系A社<br>ドライパウダー系  | <br>ドライパウダーキット | 増設        | 受注<br>立上げ    | 増設    |
| 北米系B社<br>インジェクション系 |                | 受注<br>立上げ |              | 増設（予） |
| 北米系C社<br>インジェクション系 | インジェクションキット                                                                                     | 増設（予）     | 受注<br>立上げ（予） | 増設（予） |

北米系メガファーマ TOP 5



2018年製薬会社売上高 単位：百万米ドル

欧州系メガファーマ TOP 5



## 5-2. 規格品とは

規格品とは工業規格に沿った標準品である当社のブランド品

コイルスレッドは当社規格品の代表的製品

“ねじ穴の補強”と“ゆるみ止め”の効果で、主に航空機市場にて重宝されている

コイルスレッドと挿入工具



カットサンプル



使用例



ボルト締め

挿入後

挿入前

コイルスレッドをねじ込んだ  
ねじ穴にボルトを締める

コイルスレッド主要市場の航空機



航空機のあらゆる箇所で使用



航空機1機あたりのコイルスレッド使用数は10万-30万個

## 5-2.規格品 市場見通し

航空機・メンテ市場は新興国の旅客需要の増大でしばらく右肩上がりで推移する見通し。産業機器は半導体需要に左右される

医療

規格品

自動車

OA他

航空機市場

年平均成長率(CAGR)

8.0%



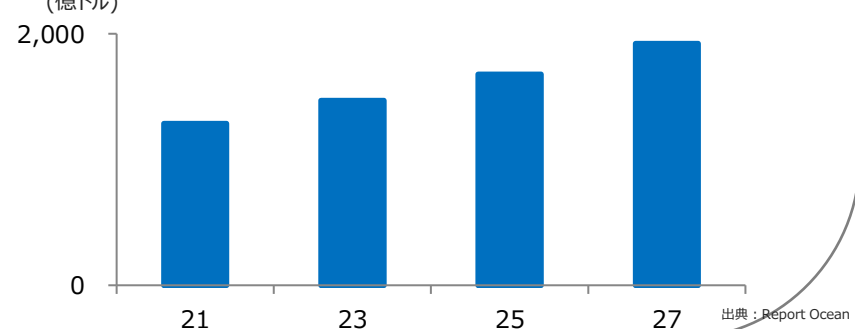
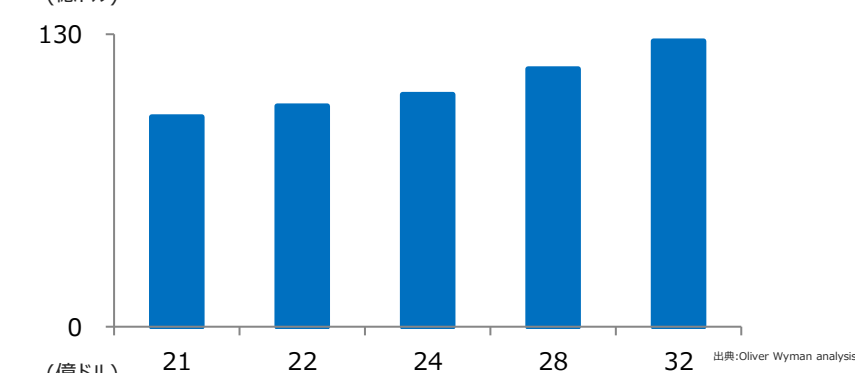
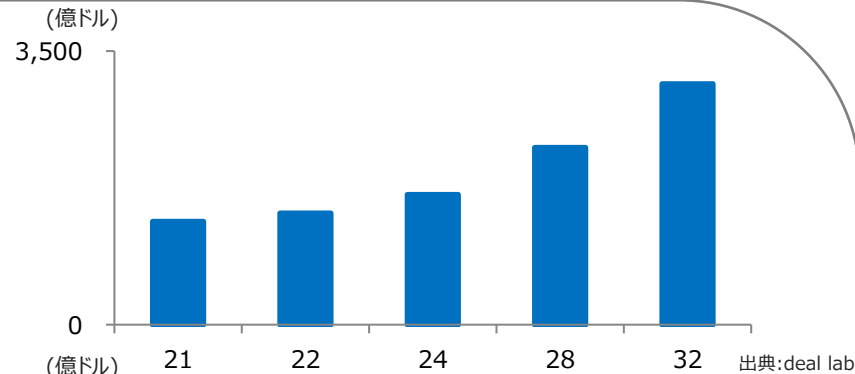
航空機メンテ市場

2.6%



産業機器市場

6.9%



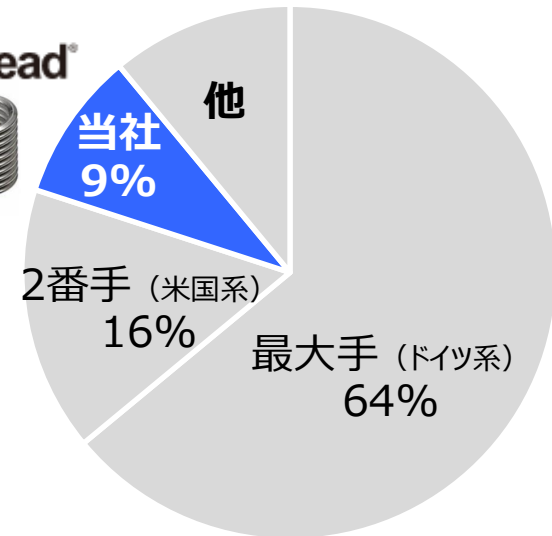
## 5-2.規格品 競合と市場

世界の主なコイルスレッドメーカーは当社含む3社寡占

- 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）

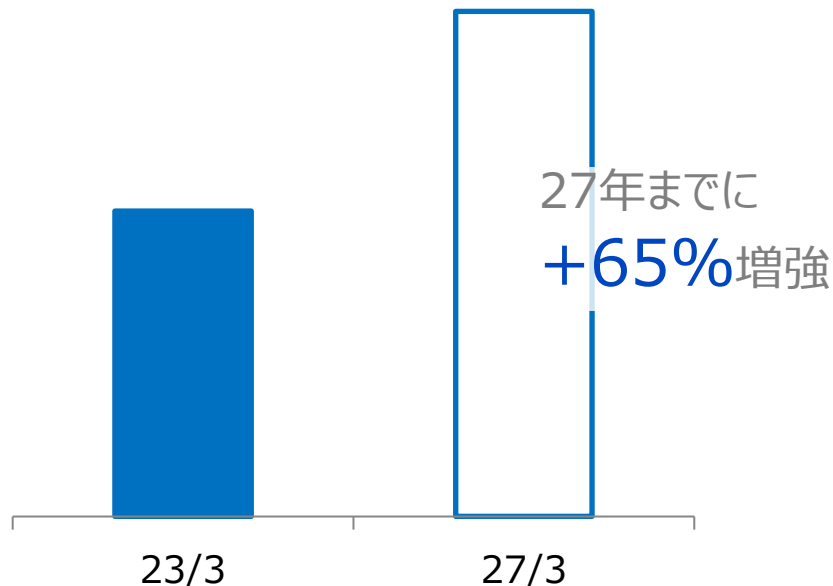
コイルスレッド世界シェア：推定120億円-150億円

出典：船井総研調査データに当社情報を付加



当社製品の品質評価は高く、  
取付ツールも使いやすいとの評判。  
（競合も当社製ツールを顧客に勧めるほど）  
顧客は最大手独占を嫌うことから  
シェア・規模拡大にはちょうど良い  
ポジション

### 生産キャパ増強計画



## 5-3.自動車 EV化による構成部品の変化

EV化で一部の構成部品が不要となる一方、自動運転・コネクティッド・快適性に関連する構成部品は増加する

\*太字下線は当社製品使用

|           | EVには不要                                                                  | EVでも継続使用                                                                                        | EV化で追加・増加                                                     | 代表的当社製品                                                                               |
|-----------|-------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| パワートレイン   | エンジン<br>トランスミッション<br>吸排気系<br>タンク<br><u>ポンプ(フューエルポンプ等)</u><br><u>バルブ</u> | <u>スロットルセンサー</u>                                                                                | モータ<br><u>インバータ</u><br>バッテリー<br><u>PCU</u>                    |    |
| 足回り・制御    |                                                                         | ステアリング<br>サスペンション<br>タイヤ<br>ブレーキ<br><u>ESC(横滑り防止)</u>                                           | <u>RFIDタグ</u><br><u>バイワイヤブレーキ</u><br>" シフト<br>" <u>ステアリング</u> |    |
| 内外装       |                                                                         | ヘッドライト<br><u>アンテナ</u><br><u>ヘッドアップディスプレイ</u><br><u>シートベルト・エアバッグ</u><br><u>エアコン</u><br><u>ドア</u> | <u>各種センサー</u><br>(人感、眠気感知、温度、エンタメ等)<br><u>運転補助LEDランプ</u>      |   |
| 自動運転・ADAS |                                                                         | <u>超音波センサー</u>                                                                                  | <u>カメラ</u><br><u>LiDar</u><br><u>ミリ波レーダー</u>                  |  |
| コネクティッド   |                                                                         |                                                                                                 | 通信システム<br>情報処理システム                                            |                                                                                       |

## 5-3.自動車 市場見通し

自動車全体は横ばいも車載センサーやバスバーは急拡大

医療

規格品

自動車

OA他

自動車市場

年平均成長率(CAGR)

2.5%



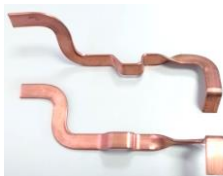
車載センサー市場

6.4%

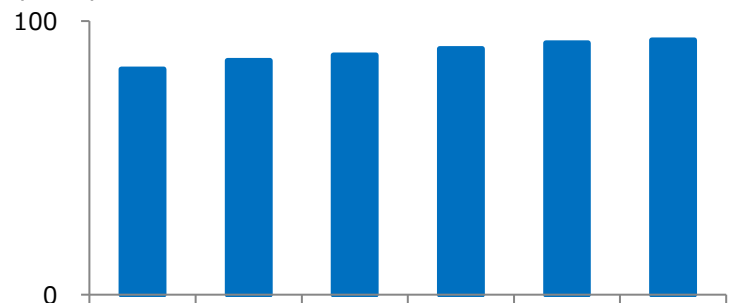


バスバー市場

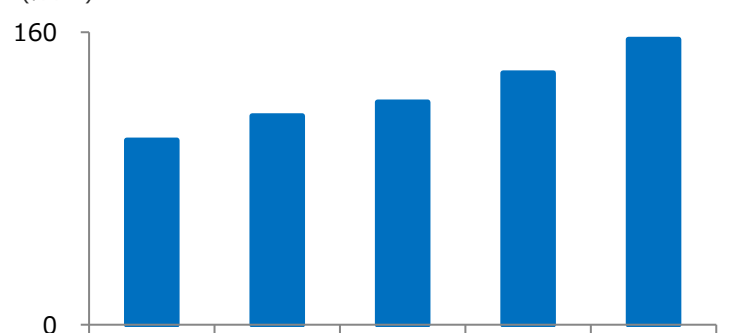
24.6%



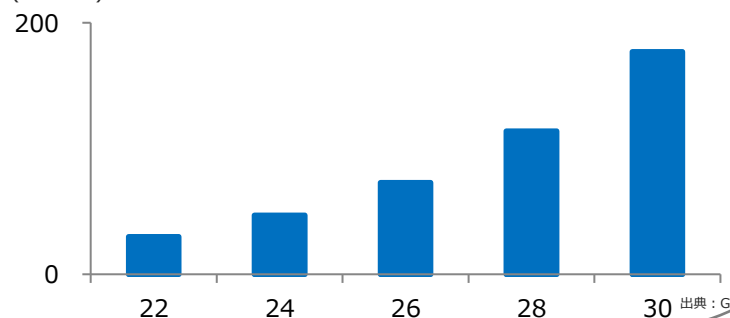
(百万台)



(億ドル)



(百万ドル)



出典:みずほ銀行

出典:Fortune business sight

出典:Global Information

OA機器・PCは微減、カメラは下げ止まる  
成長は見込めないがボラティリティは低く収益の下支えは期待できる

医療

規格品

自動車

OA他

OA機器市場

年平均成長率(CAGR)

△0.1%



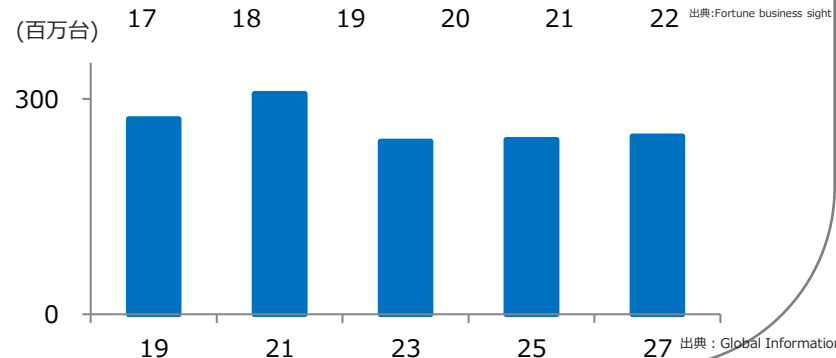
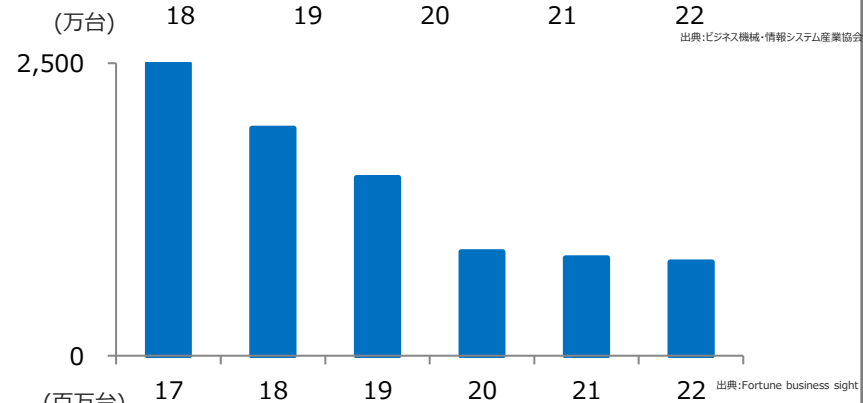
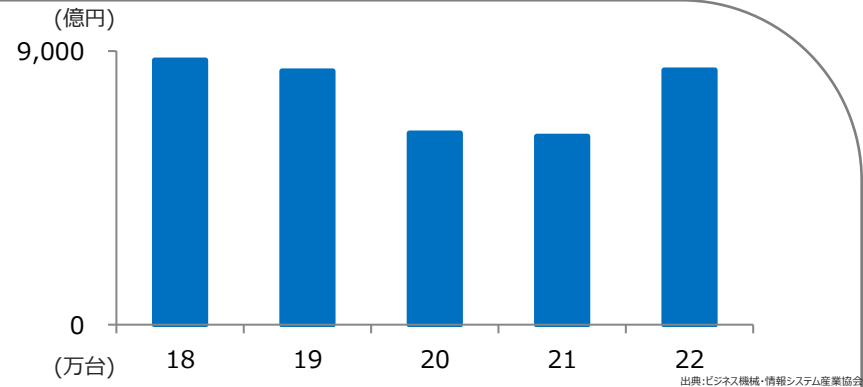
カメラ市場

△20.3%



PC市場

△1.2%



1. 2024年3月期第2四半期 連結業績概要
2. 2024年3月期 連結業績予想
3. 概況
4. 収益改善進捗状況
5. 注力市場
  - 5-1. 医療市場
  - 5-2. 規格品（コイルスレッド）市場
  - 5-3. 自動車市場他
6. まとめ

- アメリカ工場は“少品種多ロット”の医療向けに特化  
先々の受注も決まっており、さらなる収益拡大が期待される
- まずはメキシコ・シンガポール工場の収益改善に注力  
赤字の削減を急ぐ
- 「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  
をもって収益機会を逃さない
- EV化・自動運転・快適性向上のための電子デバイスが増加  
自動車(業界)の変化は元々エレクトロニクスに強い当社に追い風

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

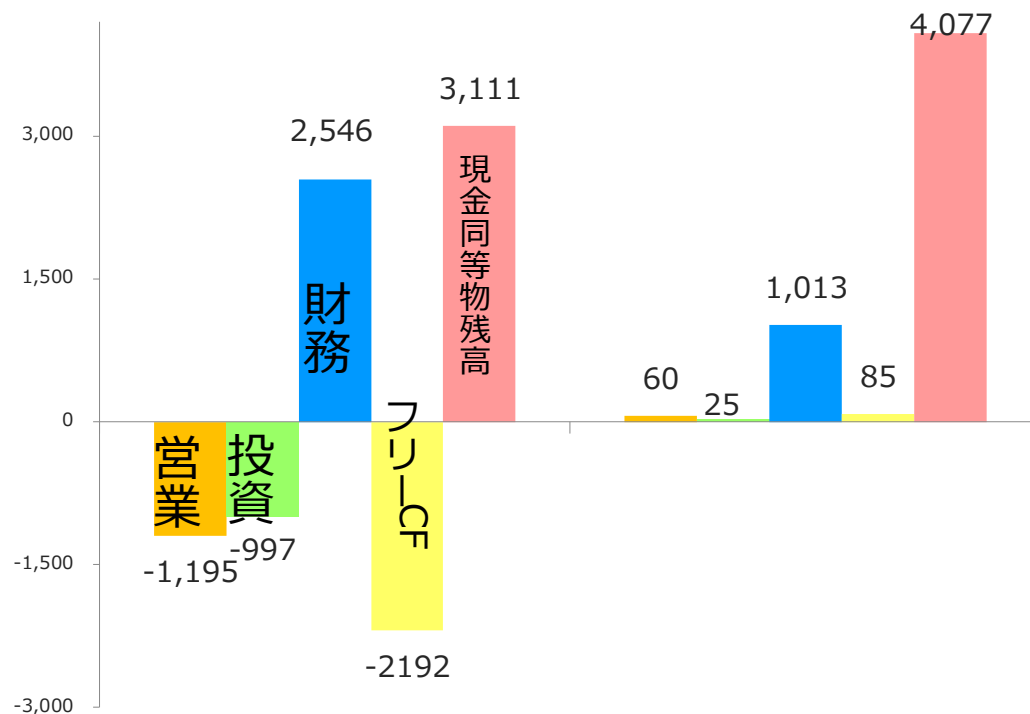
Email : [tsutomu\\_kumaki@advanex.co.jp](mailto:tsutomu_kumaki@advanex.co.jp)

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

23/3期2Q累計

24/3期2Q累計

(単位：百万円)



営業活動によるCF

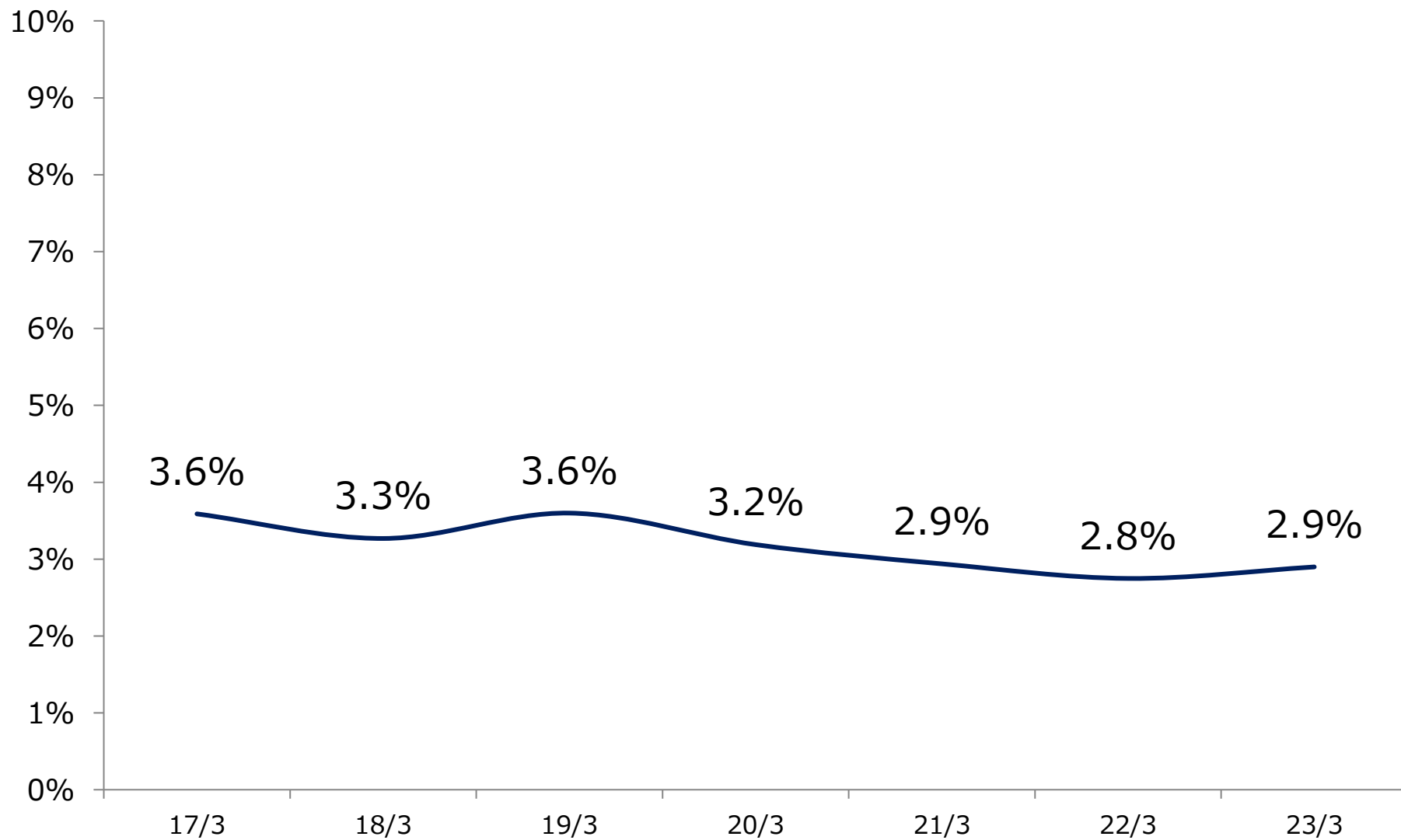
60百万円増加

投資活動によるCF

25百万円増加

財務活動によるCF

1,013百万円増加



|         | 10年物国債利回り | $\beta$ | 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

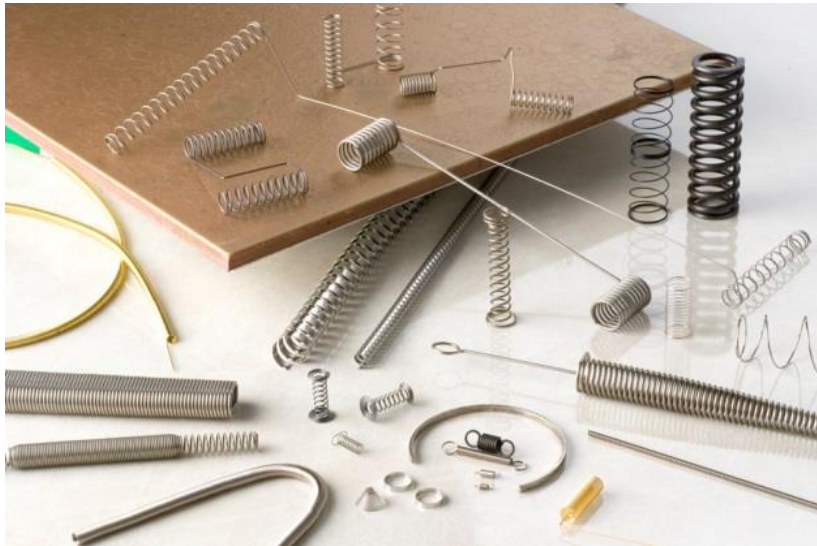
〔従業員数〕 1,959名 (連結)

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

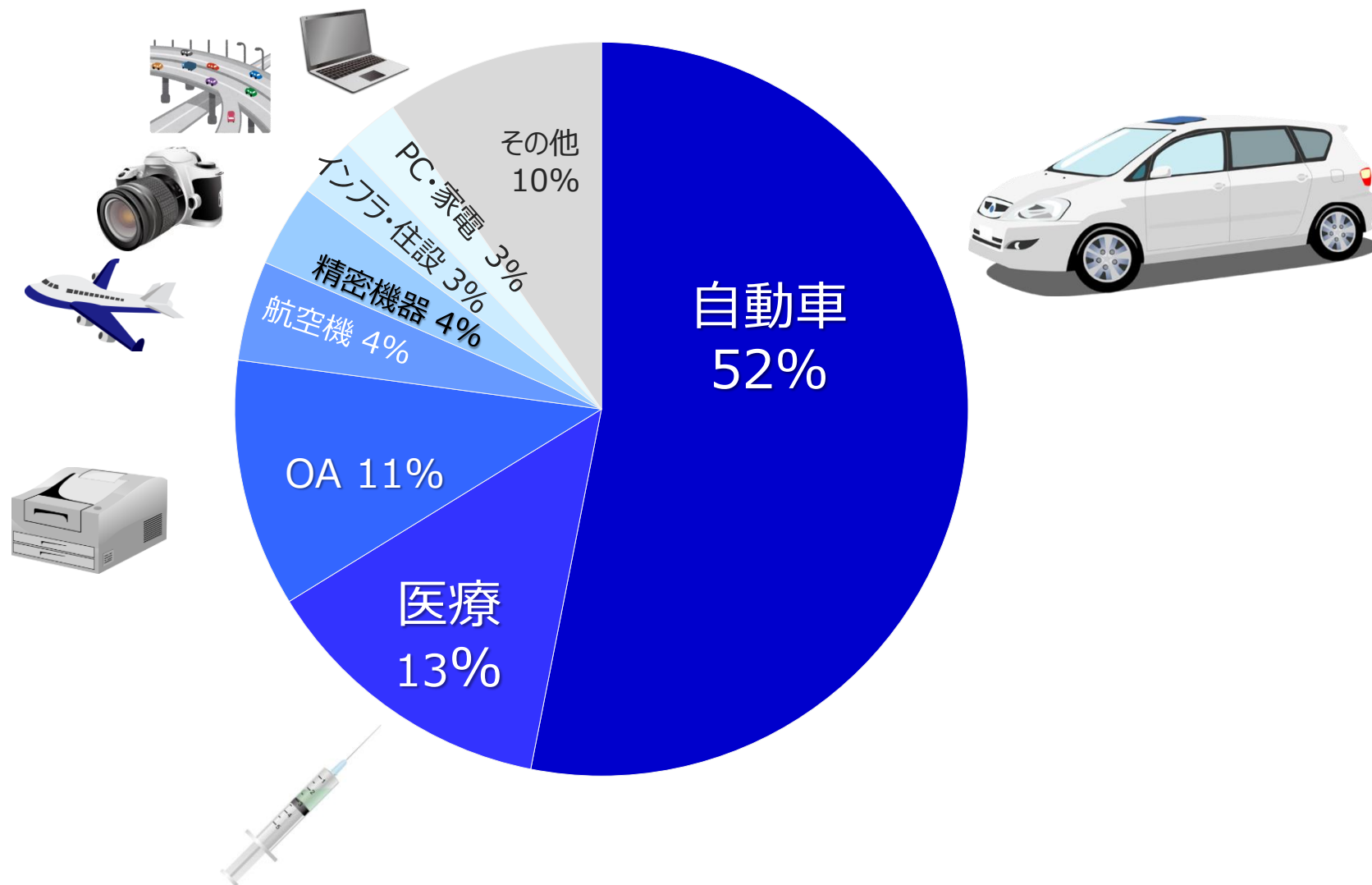


インサートカラー

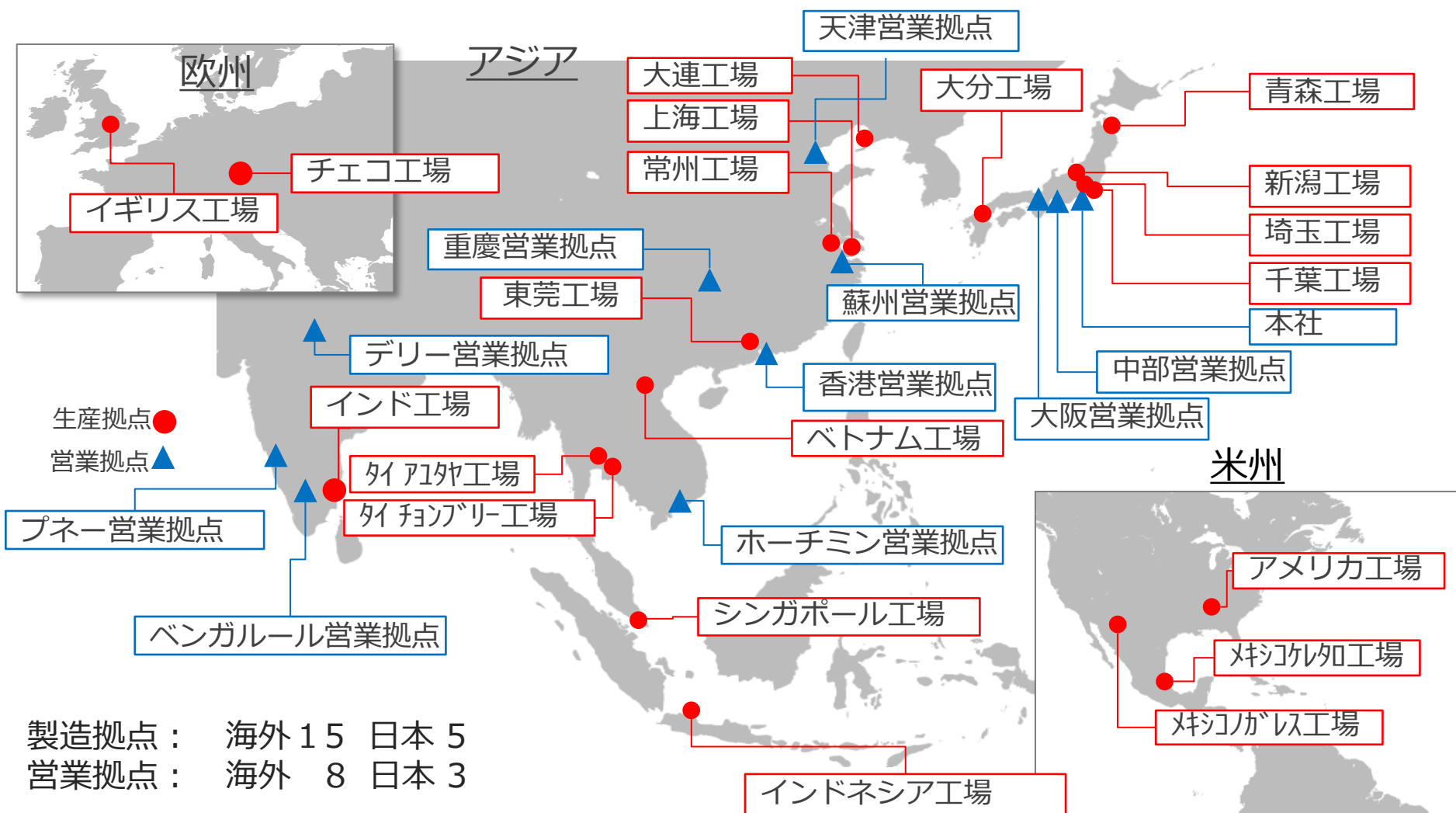


ロックワッ

## 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



メキシコケレタロ工場



メキシコノガレス工場



イギリス工場



チェコ工場

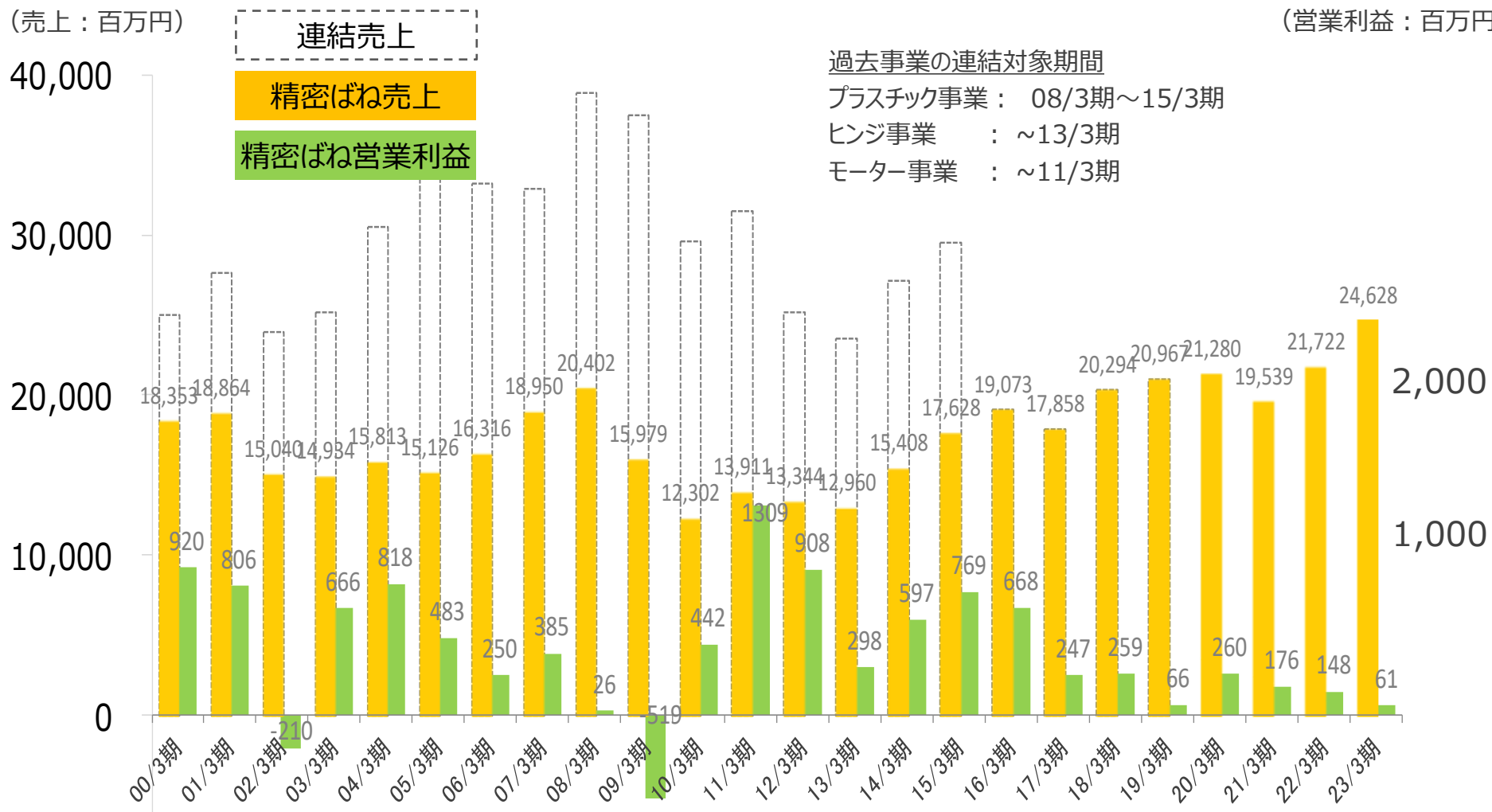
ばね業界において“グローバルニッチ”のポジション

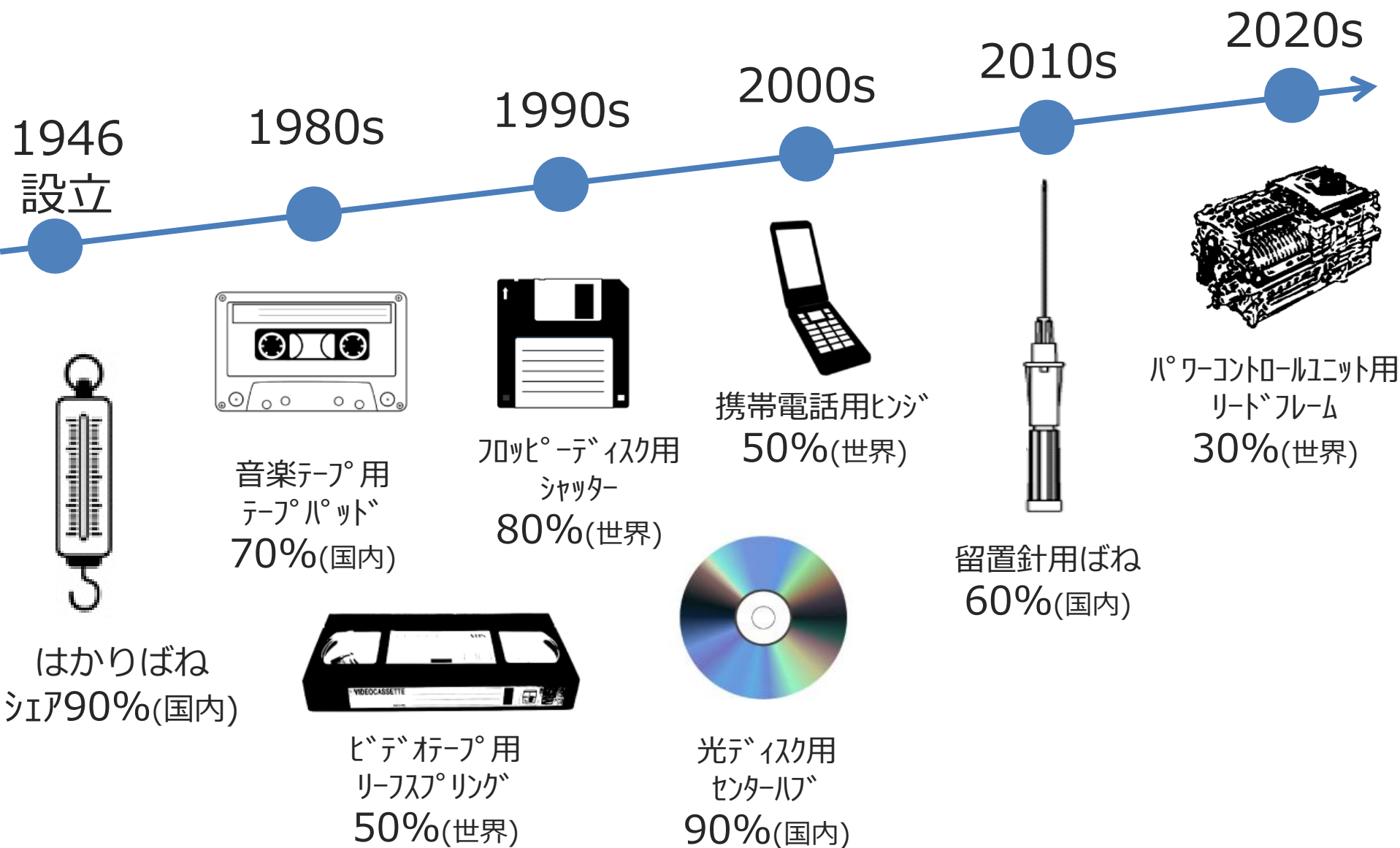
ばねメーカー分布



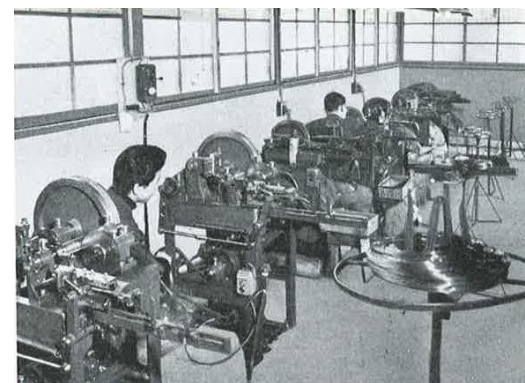
(売上：百万円)

(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 スタンダード市場に移行



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

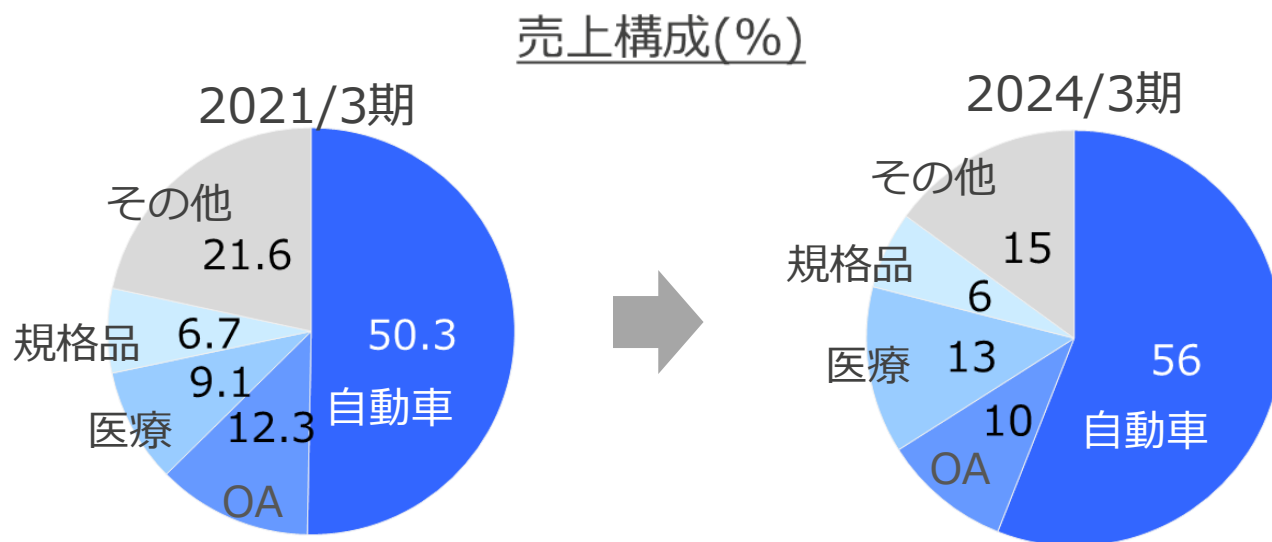
- 2024/3期 目標数値
  - 売上高 : 230億円
  - 営業利益 : 10億円
  - 有利子負債額 : 60億円以下
  - 自己資本比率 : 30%以上

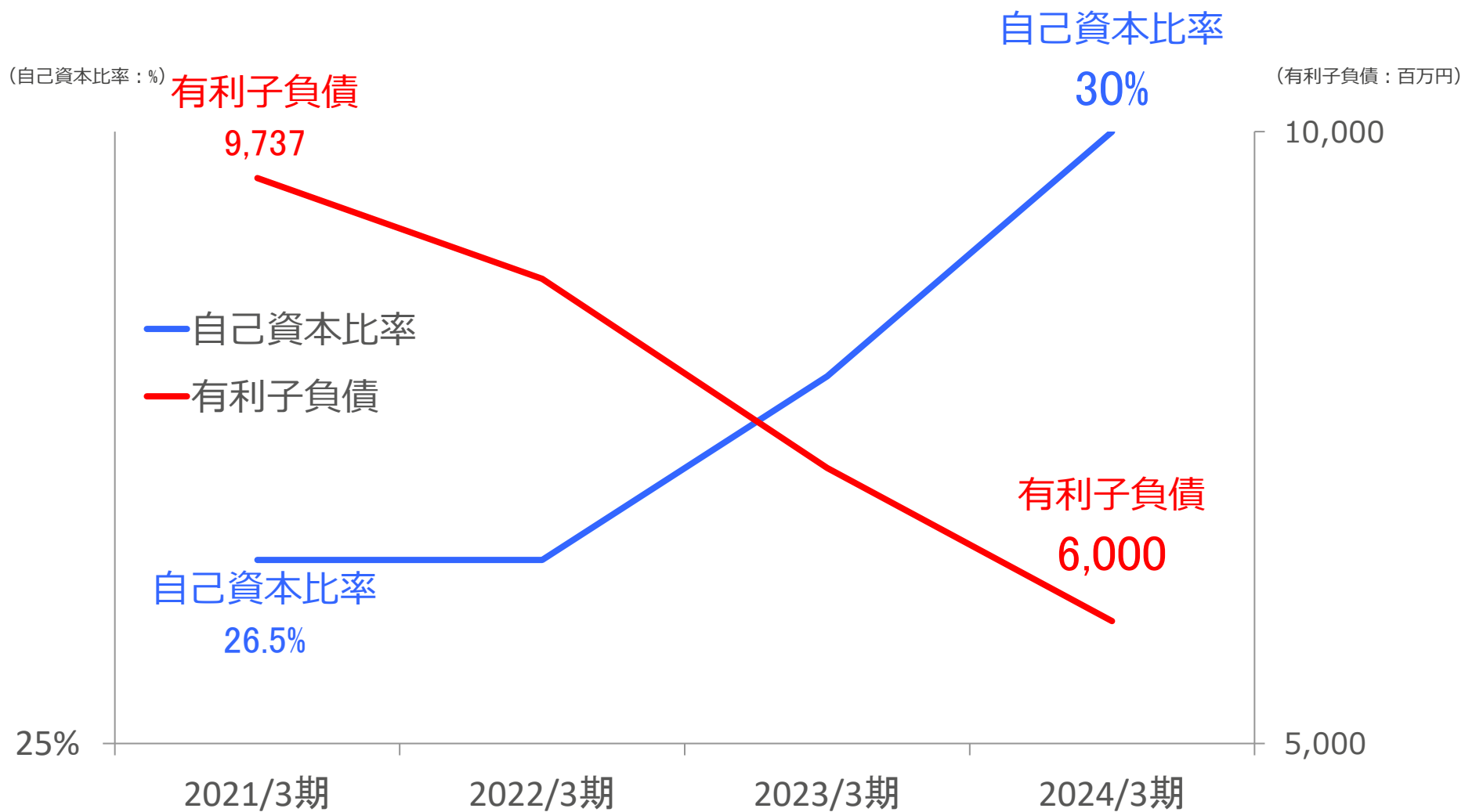
## ガバナンスを強化し本社の関与を強め、経営の“連動性”を高める

|        | 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<br>- 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<br>- 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<br>- 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<br>- 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                              |

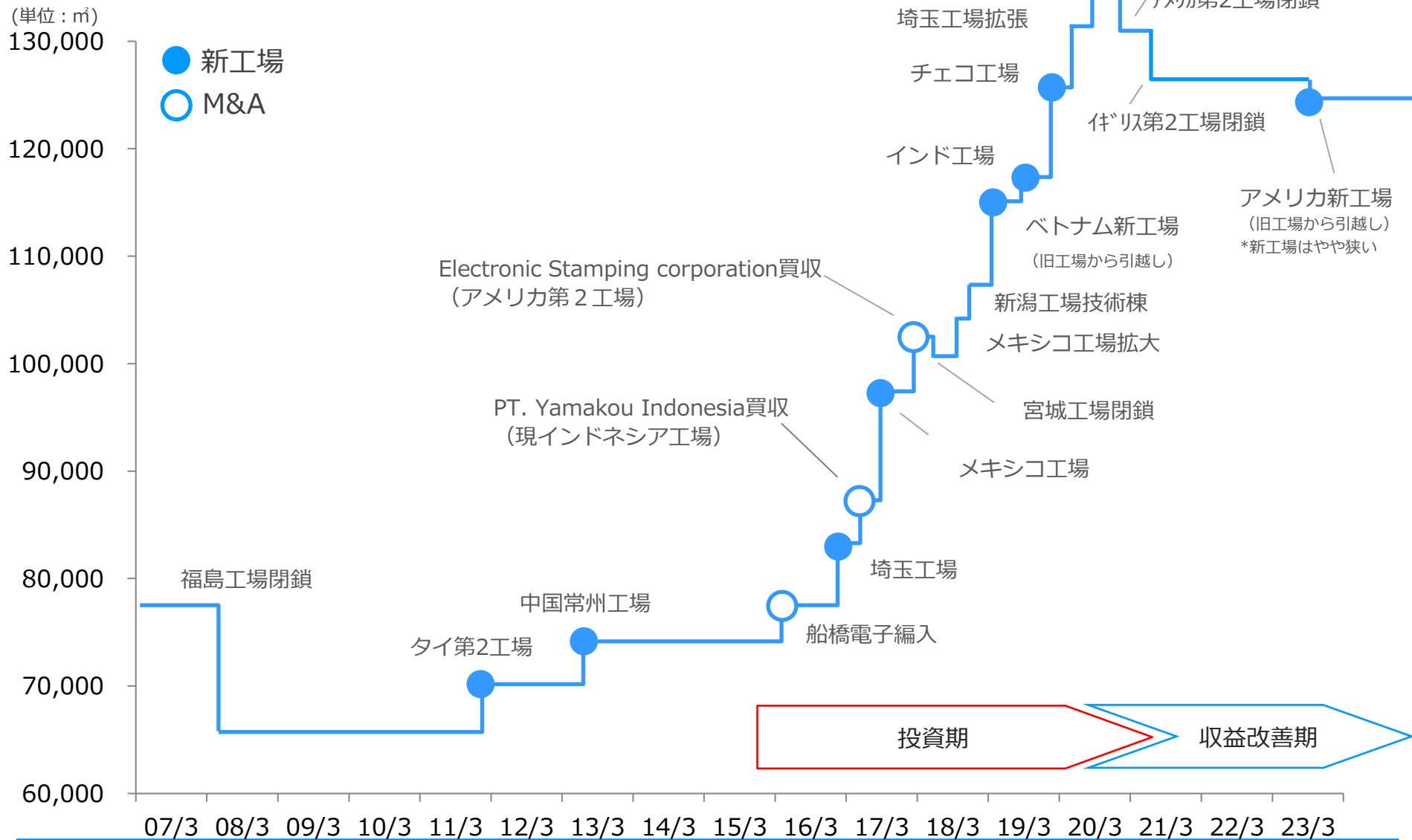
## - 営業戦略

- 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



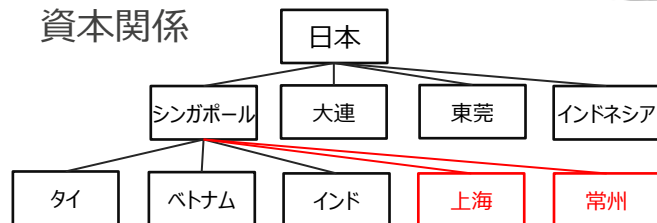
# (参考資料) エリア戦略の共有

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

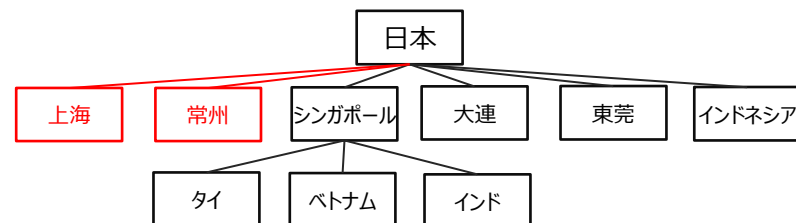
従来



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



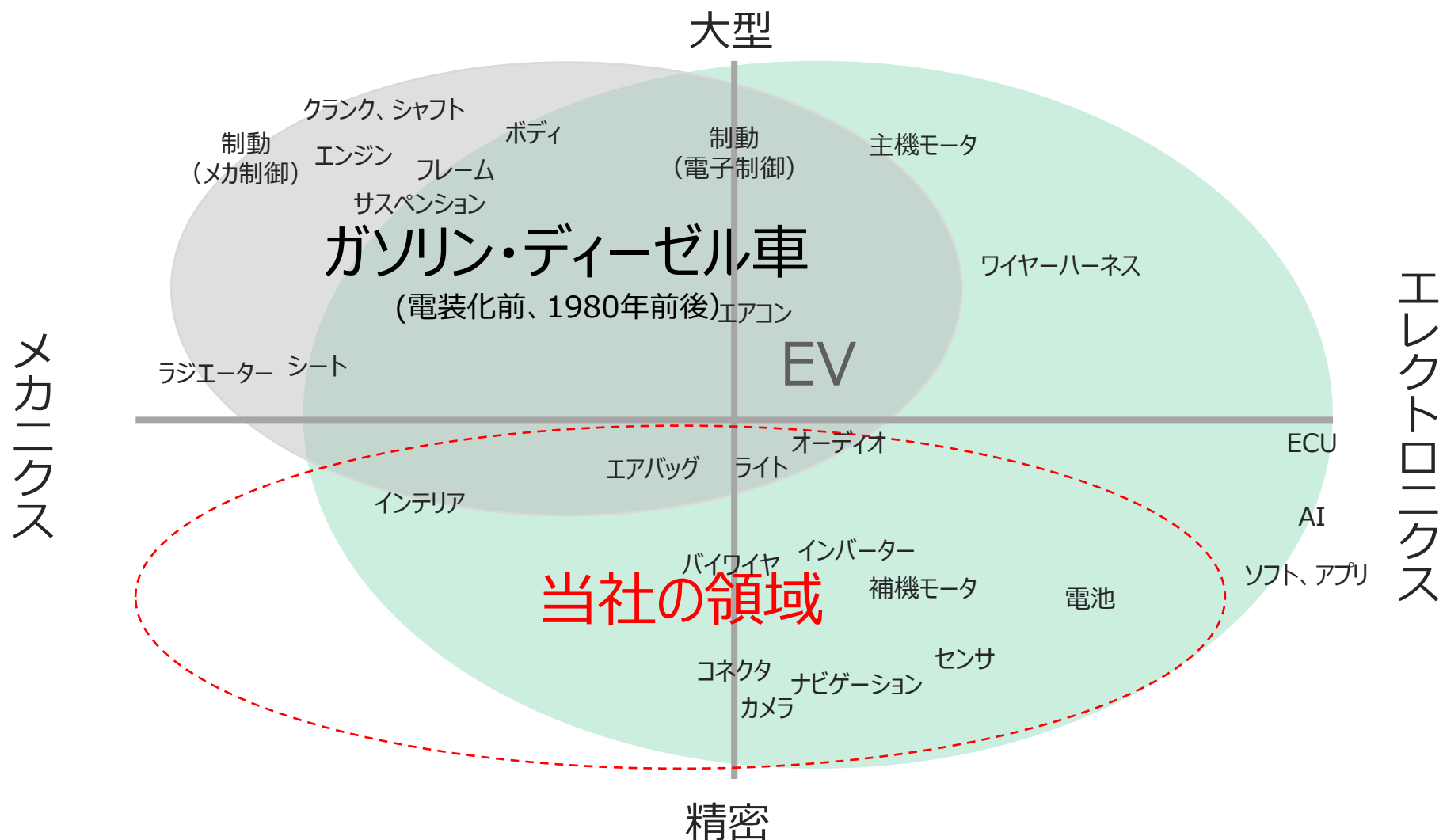
当社製品の需要（ガソリン車1台あたり1,000円と仮定した場合）

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



# 日系ばねメーカーではダントツの海外生産拠点数

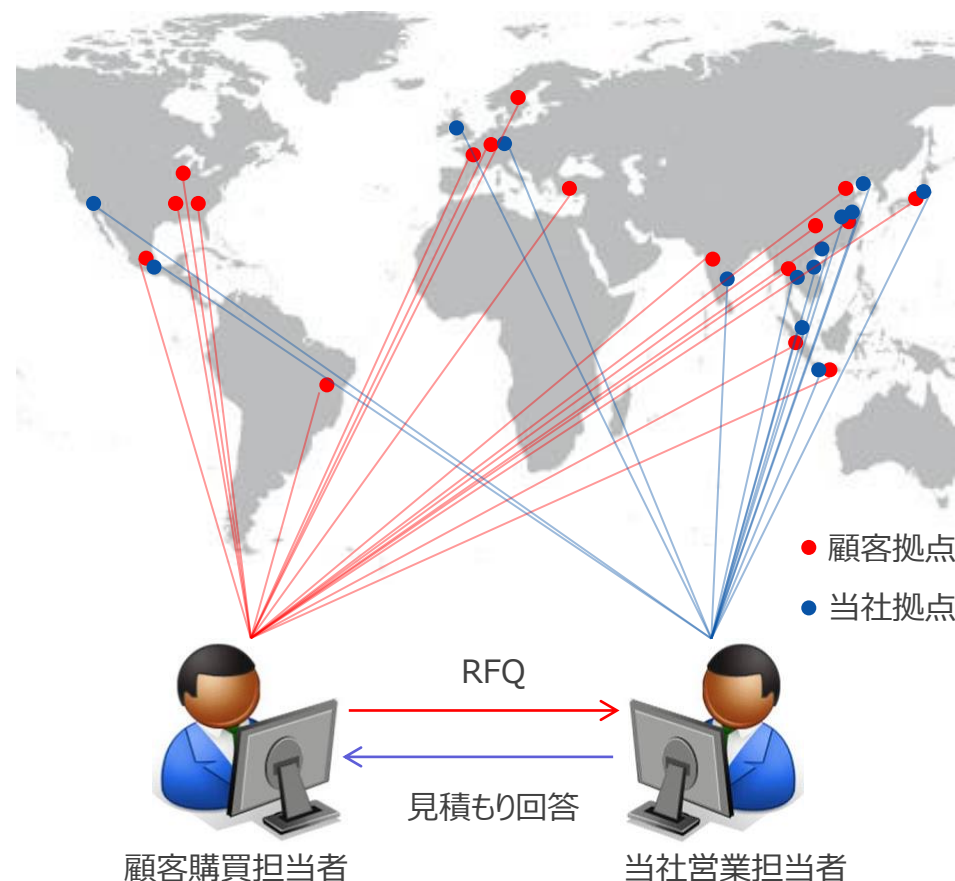
## 日系ばねメーカー海外工場数

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



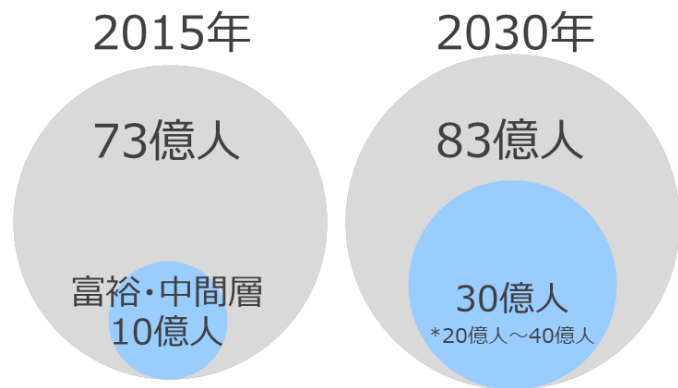
## 医療は競争環境がOA・家電と違い、高収益で長く続く傾向

|          | 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<br>- 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 <sup>st</sup> 価格<br>- 2 <sup>nd</sup> 納期/立地（近接地）<br>- 3 <sup>rd</sup> 品質 | - 1 <sup>st</sup> 品質<br>- 2 <sup>nd</sup> 事業の継続性<br>- 3 <sup>rd</sup> 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                                                   |
| ばね競争     | - 最終的にはローカルばねメーカーが競争に。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。

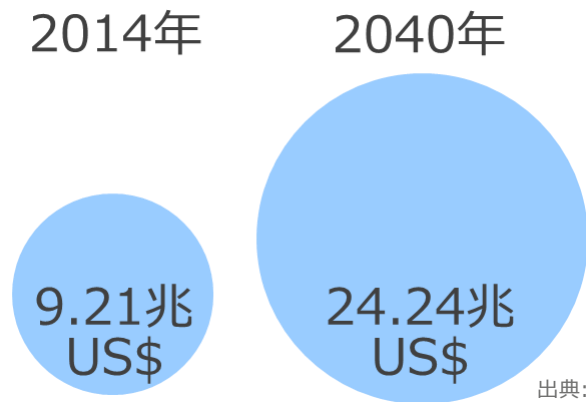
## 医療マーケット、ディスポーザブルキットの拡大は確実

### 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

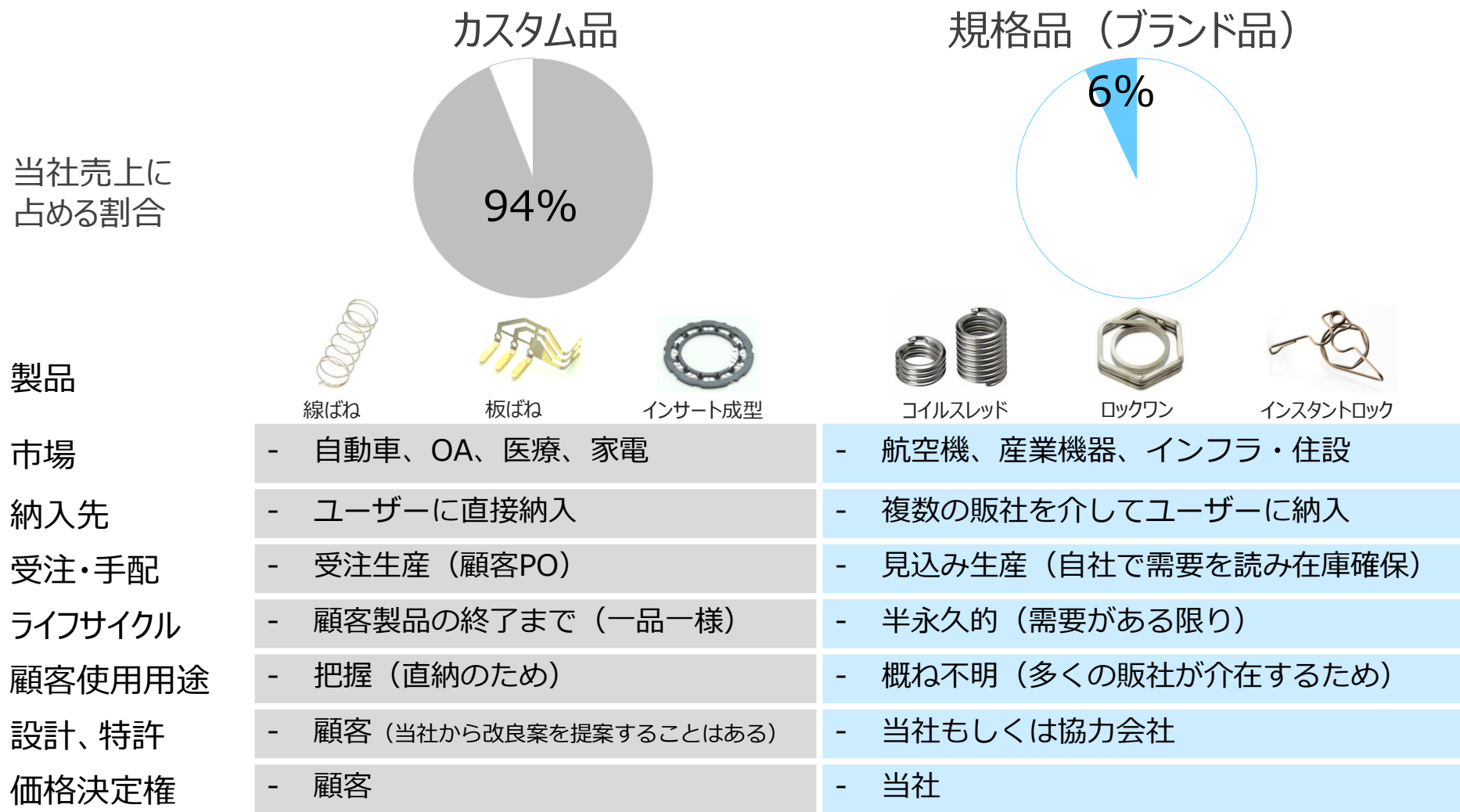
出典:Global burden of Asthma

#### 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

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

## 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、需要が急増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）

## 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。

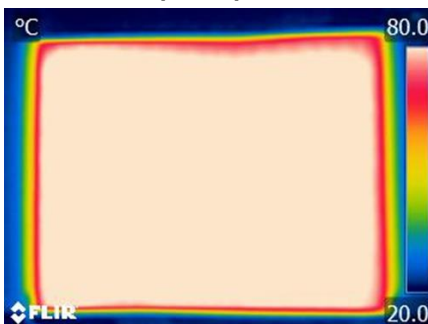
CNT（カーボンナノチューブ）ヒーターのことで当社ブランド名は **HEATPEX<sup>®</sup>**。  
顧客ニーズと特長がマッチし、20年10月の新製品発表以降案件の具体化進む



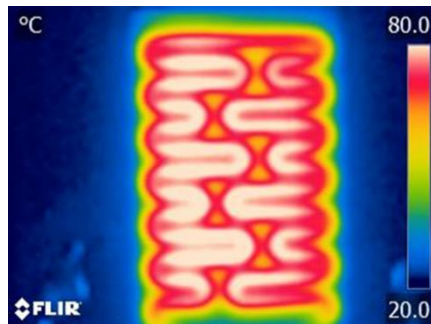
## 特長

- 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

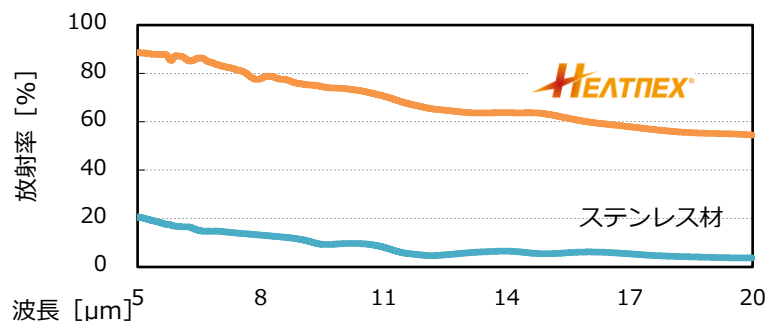
Heatnex(CNT)



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

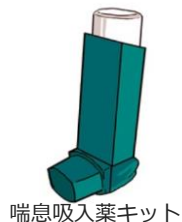
## 参入領域

## 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



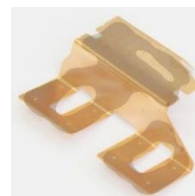
自動車軽量化



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



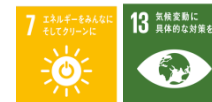
インサートモールド



インスタントロック

5%

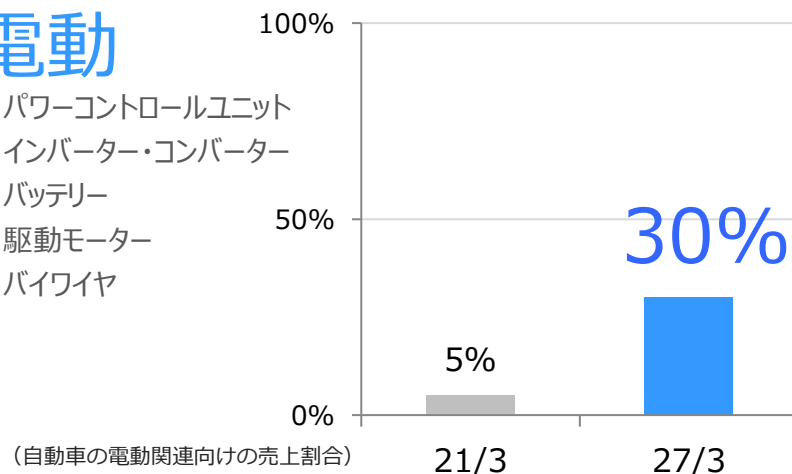
計40%



## 自動車の脱炭素化（電動・軽量）と事故減少に貢献

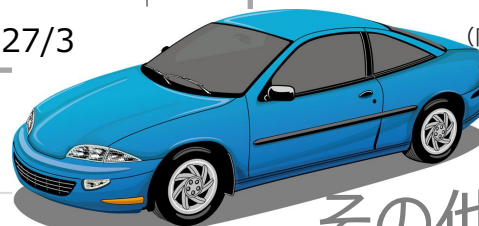
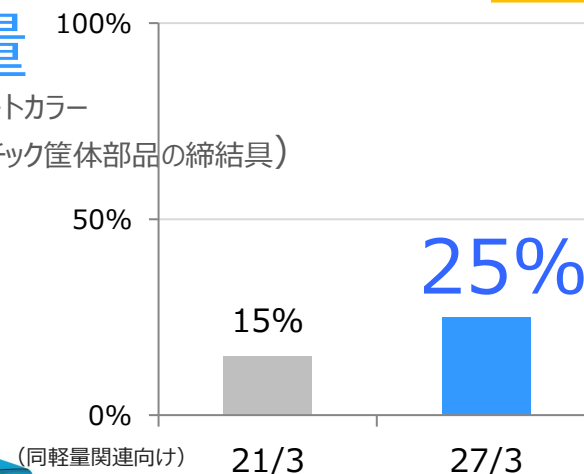
### 電動

- 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



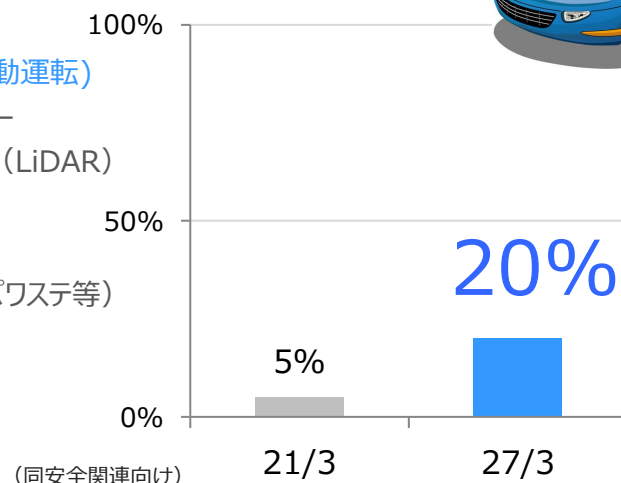
### 軽量

- インサートカラー  
(プラスチック筐体部品の締結具)

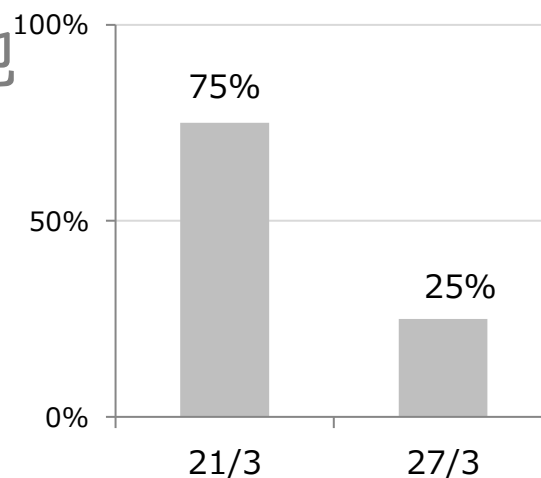


### 安全(自動運転)

- 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



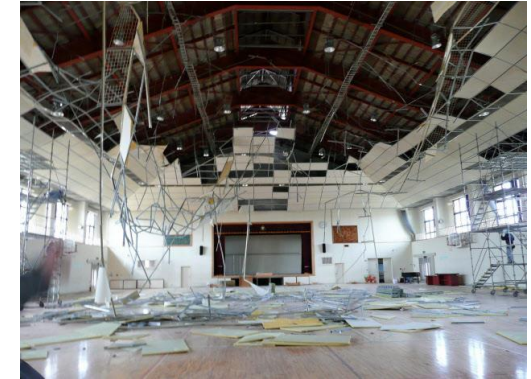
## 再生可能エネルギーの普及と人々の安全に貢献



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(2023年11月1日時点)

| 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            | -  |
| 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ある。
- 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。