

2024年3月期決算および 中期経営計画説明会

- 2024年3月期 連結業績概要
 - 2025年3月期 連結業績予想
 - 中期経営計画
-



株式会社アドバネクス

2024年5月23日

本資料は2024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. 2024年3月期 連結業績概要
2. 2025年3月期 連結業績予想
3. 中期経営計画
 - 3-1. 旧中計（21/4-24/3）振り返り
 - 3-2. 新中計（24/4-27/3）
 - 3-3. まとめ
4. サステナビリティ

1. 2024年3月期連結業績概要

(単位：百万円)

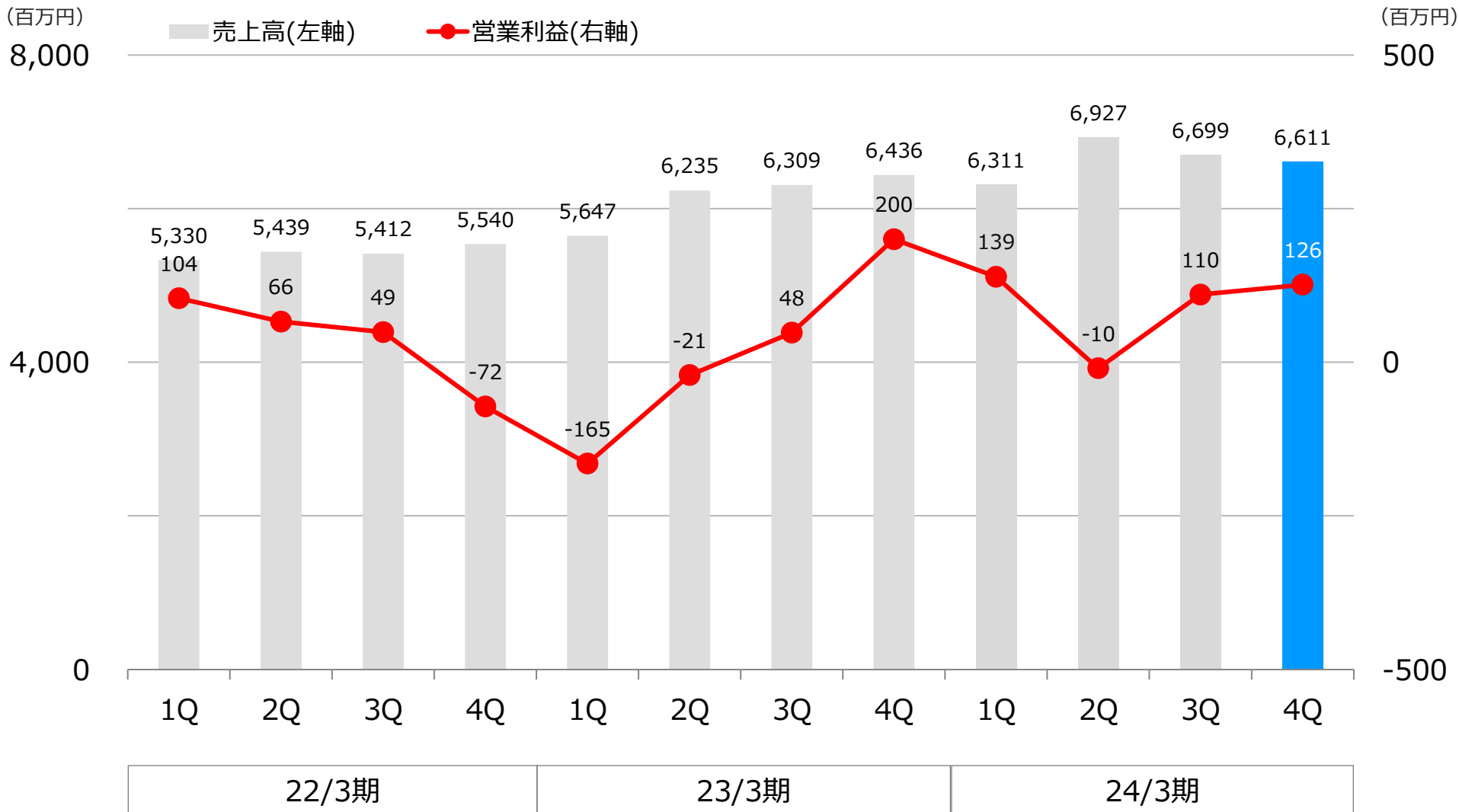
	2023/3期	2024/3期	前期比増減額	前期比増減率
売上高	24,628	26,549	+1,920	+7.8%
営業利益	61	365	+304	+497.2%
営業利益率	0.2%	1.4%	-	-
経常利益	585	832	+247	+42.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	60	268	+208	+344.4%

23年3月期レート： 1 US\$ = 135.0円

24年3月期レート： 1 US\$ = 144.4円 2023年3月-2024年3月毎月月末TTML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、前期比増益。
- 経常利益は上述の状況に加え円安による為替差益があったことから前年同期比増益。当期純利益も同様。

1. 連結売上高・営業利益推移

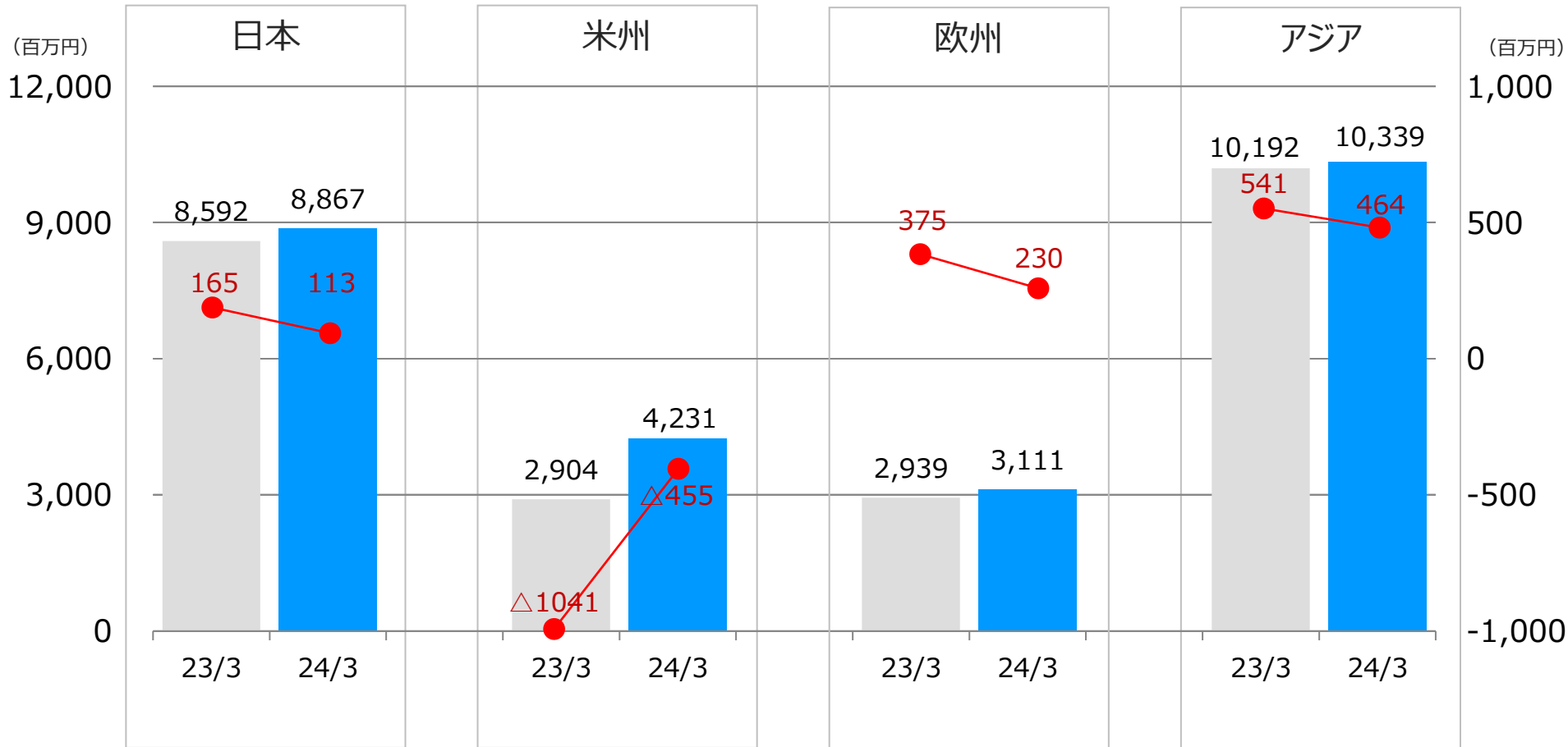


23年3月期レート： 1 US\$ = 135.0円

24年3月期レート： 1 US\$ = 144.4円 2023年3月-2024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)



- + 自動車向け売上増加
- + 価格改定効果
- OA・家電向け売上減少
- エネルギーコスト高騰

- + テネシー新工場本格操業開始による収益改善・黒字化
- メキシコペソ高による固定費増
- エネルギーコスト高騰
- 人件費高騰

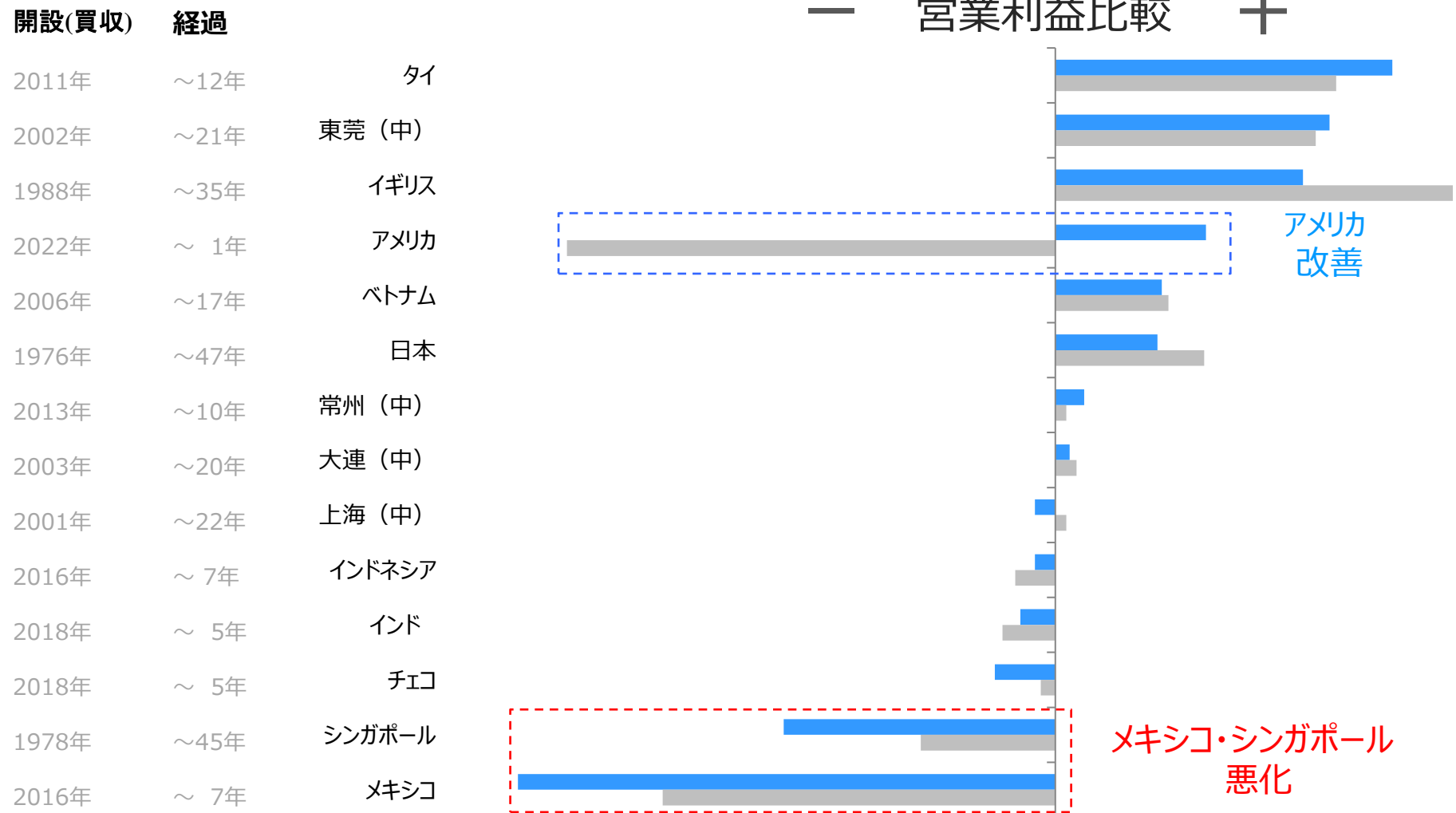
- + 医療・航空機向け売上増加
- + 価格改定効果
- エネルギーコスト高騰
- 人件費高騰

- + 自動車向け売上増加
- OA・家電向け売上減少
- エネルギーコスト高騰
- 人件費高騰

アメリカは前期比大幅改善。一方、メキシコとシンガポールは悪化

■ 24/3期
■ 23/3期

— 営業利益比較 +



アメリカ改善

メキシコ・シンガポール悪化

*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

1. 連結売上高内訳

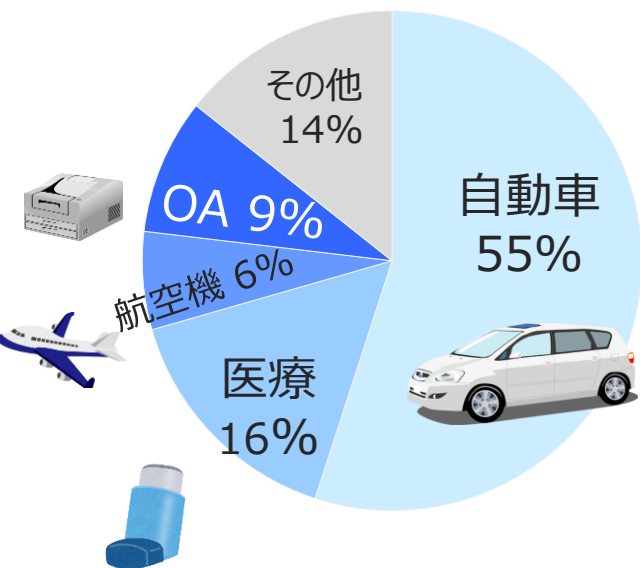
(百万円)

(市場別)	23/3期	構成比	24/3期	構成比	増減額	増減率
自動車(輸送機器)	12,868	52.2%	14,599	55.0%	1,731	13.5%
医療機器	3,182	12.9%	4,131	15.6%	949	29.8%
OA機器	2,647	10.7%	2,330	8.8%	△317	△12.0%
航空機器	1,644	6.7%	1,682	6.3%	38	2.3%
精密機器	881	3.6%	799	3.0%	△82	△9.3%
インフラ・住設	647	2.6%	691	2.6%	44	6.8%
AV・家電	611	2.5%	552	2.1%	△59	△9.7%
情報通信機器	390	1.6%	378	1.4%	△12	△3.1%
その他	1,758	7.1%	1,387	5.2%	△371	△21.1%
合計	24,628	100.0%	26,549	100.0%	1,921	7.8%
 (カスタム・規格)						
カスタム品	22,620	91.8%	24,738	93.2%	2,118	9.4%
規格品	2,008	8.2%	1,811	6.8%	△197	△9.8%

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

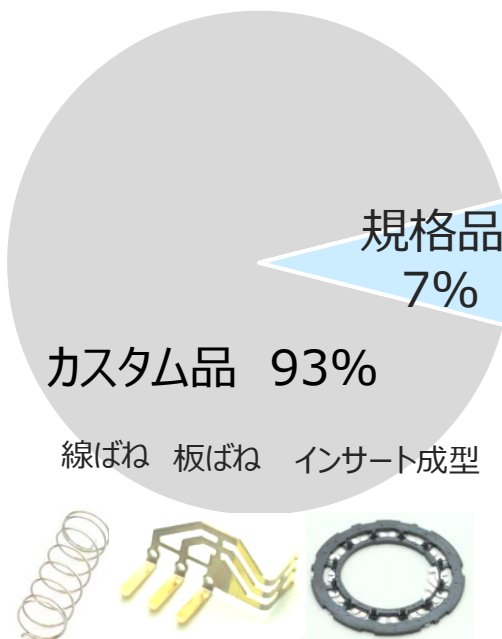
市場別

(265億円)



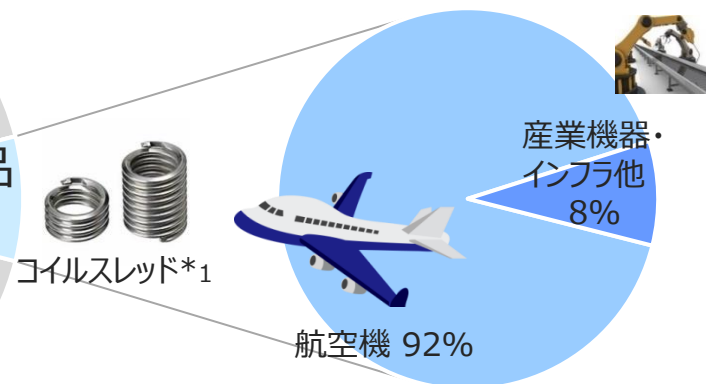
カスタム品・規格品別

(265億円)



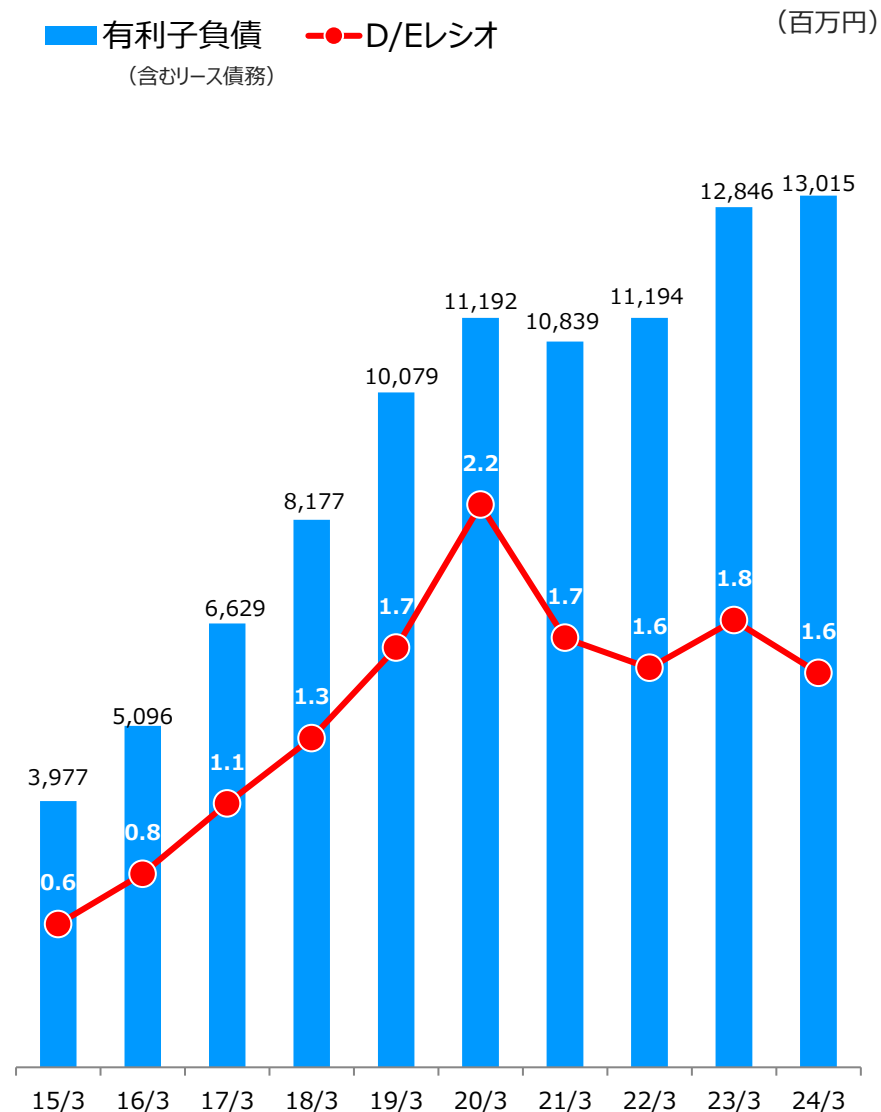
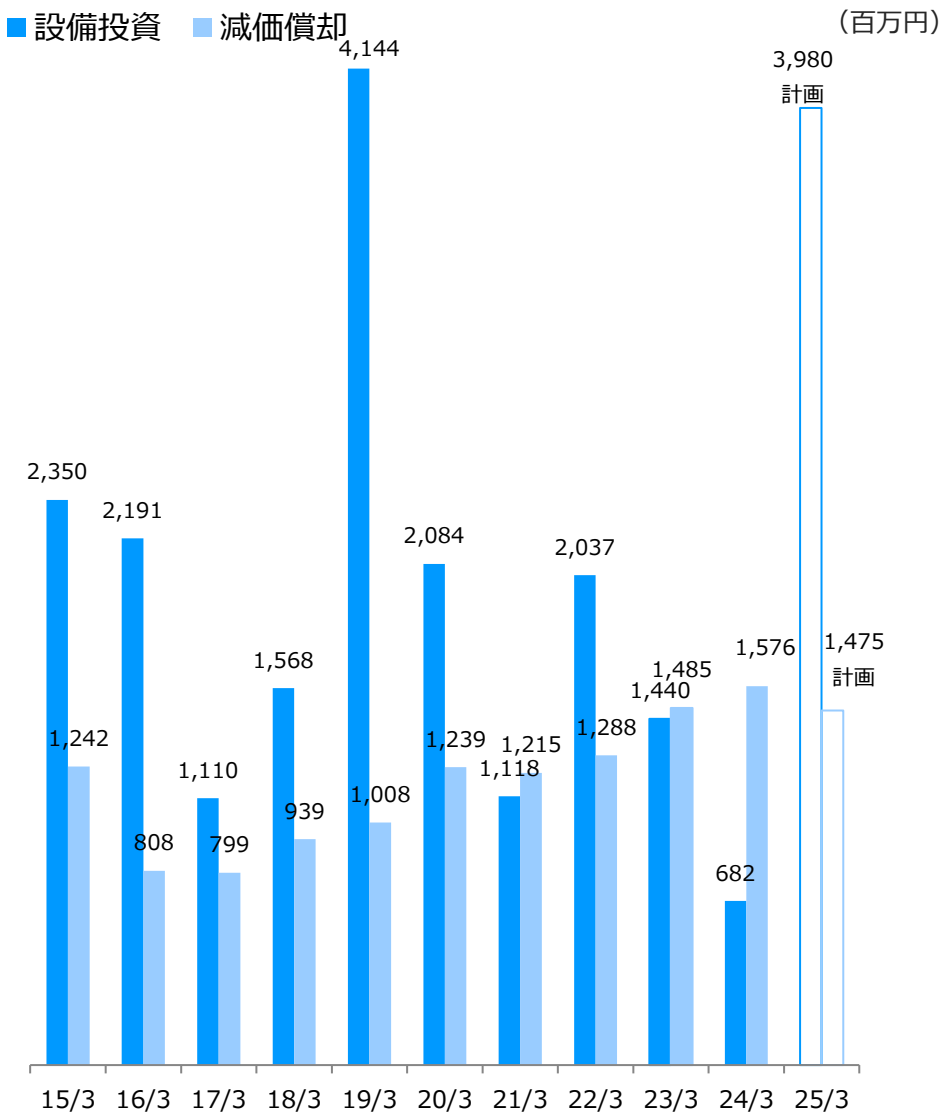
規格品の市場別

(18億円)



*1 コイルスレッドとはアルミなどの軟質材のねじ穴補強具(詳しくは55Pご参照)。航空機1機あたり10万~30万個のコイルスレッドを使用する。

1. 設備投資・減価償却・有利子負債



1. 2024年3月期 連結業績概要
2. 2025年3月期 連結業績予想
3. 中期経営計画
 - 3-1. 旧中計（21/4-24/3）振り返り
 - 3-2. 新中計（24/4-27/3）
 - 3-3. まとめ
4. サステナビリティ

2. 2025年3月期通期業績予想（連結）

（百万円）

	2024年3月期 (実績)	2025年3月期 (今回)	前期比増減額	前期比増減率
売上高	26,549	26,000	△549	△2.1%
営業利益	365	300	△65	△17.8%
営業利益率	1.4%	1.2%	-	-
経常利益	832	200	△632	△76.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	268	300	+32	+11.9%
				(円)
一株あたり 配当	20	20	±0	-

- 売上高は、医療向けが増えるものの中国経済の減速が日本のみならず世界経済に影響を及ぼすことや、各国でのインフレ継続に伴う金利の高止まり、中東やウクライナでの紛争問題などを懸念
- 営業利益は、シンガポール・メキシコ工場の赤字圧縮を計画するも、人件費・材料費・エネルギーコスト等が引き続き高騰すること、また高度人材採用・設備投資の積極化により固定費増加も想定される
- 経常利益・当期純利益は、シンガポール工場の構造改革による本業以外の損益発生や円高への戻りも加味

1. 2024年3月期 連結業績概要
2. 2025年3月期 連結業績予想
3. 中期経営計画
 - 3-1. 旧中計（21/4-24/3）振り返り
 - 3-2. 新中計（24/4-27/3）
 - 3-3. まとめ
4. サステナビリティ

3. 中期経営計画

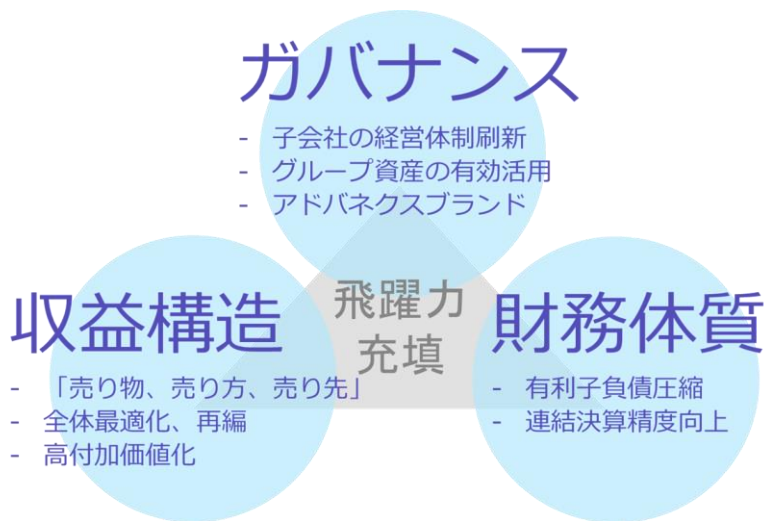
(百万円、%)

	旧中計		新中計	
	24/3期目標	24/3期実績	2027/3期	24/3期実績比
売上高	23,000	26,549	29,000	+9.2%
医療売上	-	4,131	6,000	+45.2%
コイルスレッド売上	-	1,811	3,000	+65.7%
営業利益	1,000	365	1,500	+311.0%
有利子負債	6,000以下	11,764	9,000以下	▲23.4%
自己資本比率	30%以上	29.1%	30%以上	+0.9ポイント
ROE	-	3.5%	7.0%以上	+3.5ポイント
配当 (1株あたり)	-	20円	50円	+30円

為替レート的前提は1US\$135.0円

旧中期計画（2021.4-2024.3）の定量目標（利益・財務）には未達だったものの、ガバナンス・収益構造・財務体質強化に向けた取り組みは計画どおりに実施

旧中期計画テーマ

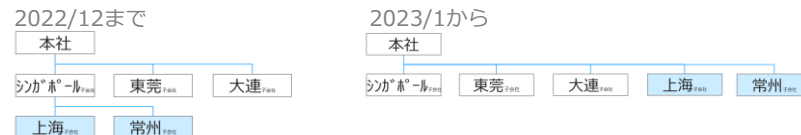


主な旧中計期間中の実施項目

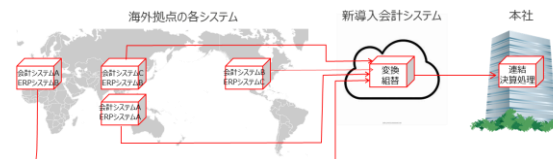
- 海外子会社14社のトップ・役員を多くを本社出向社員へ切り替え

	20/12	23/12
エリア長が本籍の拠点	2拠点	12拠点
本籍社長	3人	7人
駐在本籍役員	8人	15人
現地人役員が過半の拠点	4拠点	0拠点

- 中国子会社4社の資本関係整理



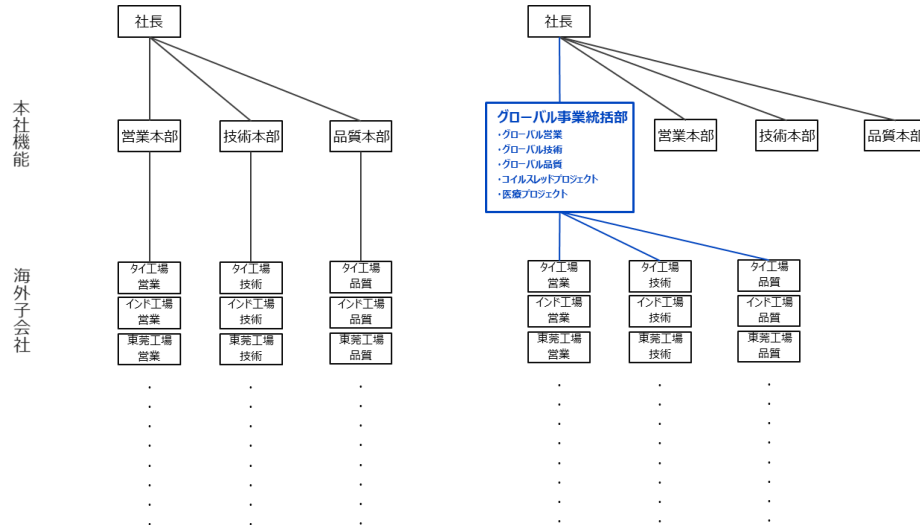
- 連結会計自動集計システム導入



- 中国4拠点における委託貸付制度導入
- 海外子会社全保有設備の把握・融通etc.

その他、旧中計期間中の実施項目

- グローバル事業本部の設立

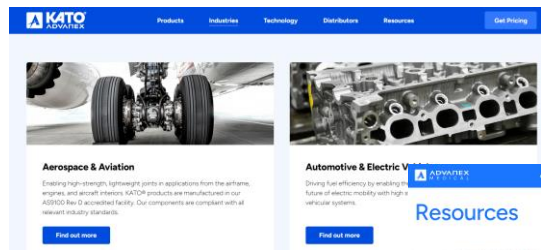


- 医療・コイルスレッドPJチーム活動



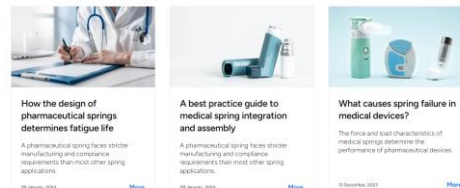
国際展示会への共同出展

- ブランド力向上に向けた取り組み



コイルスレッド専用サイト

医療専用サイト



- 当社ブランドの新製品開発



INSTANT LOCK
インスタントロック



アイサート

3-1. 旧中計振り返り：営業利益未達要因

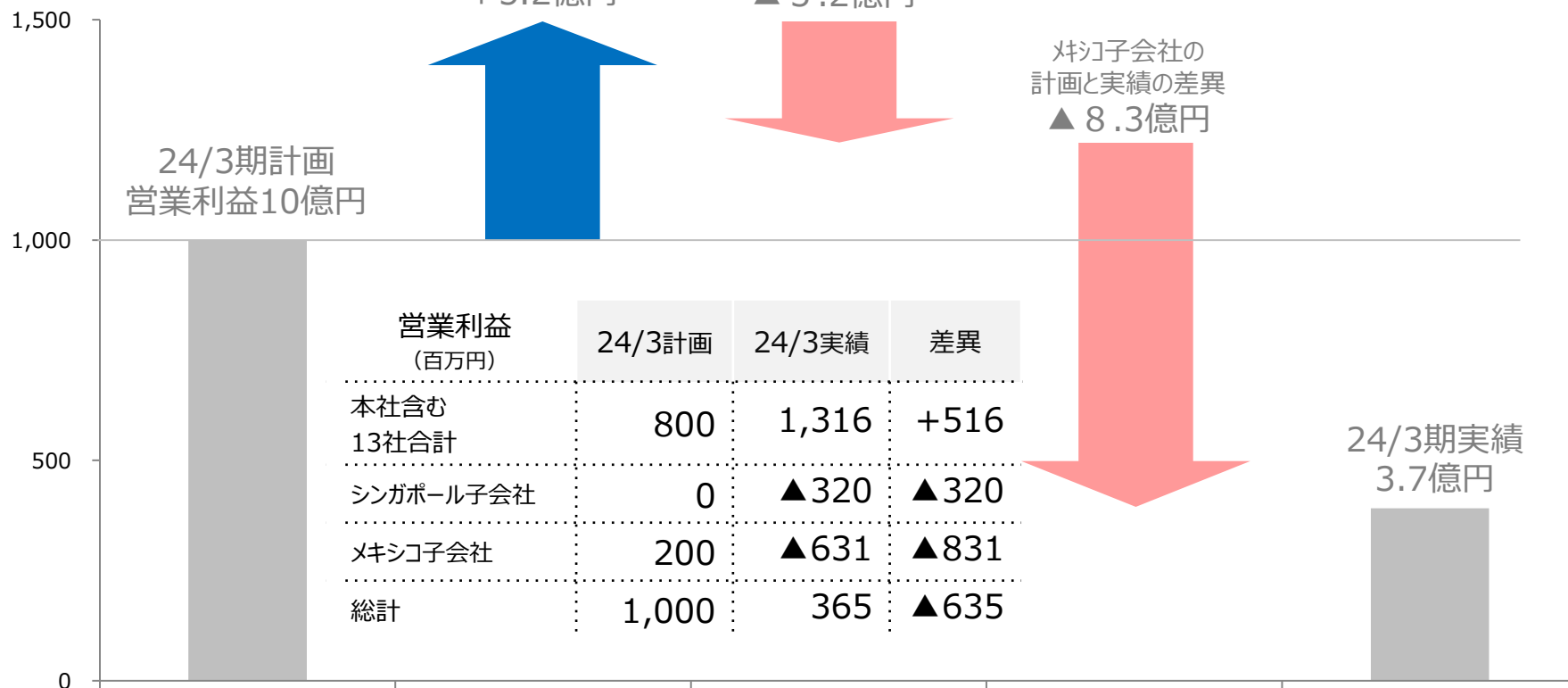
利益計画の未達要因はシンガポールとメキシコ子会社の赤字拡大

24/3期営業利益、計画と実績の差異

本社を含む13社の
計画と実績の差異
+5.2億円

シンガポール子会社の
計画と実績の差異
▲3.2億円

メキシコ子会社の
計画と実績の差異
▲8.3億円



* 本社と、アメリカ、メキシコ、イギリス、チェコ、シンガポール、タイ、ベトナム、インド、インドネシア、中国東莞、大連、上海、常州、香港の子会社で全15社

新中計テーマは、「グローバル連携・団結の強化」「構造改革の実行」「注力市場への経営資源投下」。位置づけは旧中計の「飛躍力充填」から「飛躍に向けて手を打つ」にステップアップ

16/3期- 21/3期
拠点急拡大期

21/4期-24/3期
旧中計期
Phase1

24/4期-27/3期
新中計期
Phase2

27/4期-
Phase3

拠点急拡大

- 新工場開設
- 埼玉工場開設
- メキシコ工場開設
- ベトナム新工場建設・移転
- インド工場開設
- チェコ工場開設
- 企業買収
- 船橋電子買収(現千葉工場)
- ヤマコ買収(現イトナ工場)
- 米ノリ加工会社買収
- 年平均投資額:24億円

→多くの新拠点の“創業赤字”、人手不足に苦しむ

飛躍力充填

- ガバナンス強化
- 海外拠点トップの切り替え
- 資本関係整理
- 収益構造強化
- グローバル事業本部設立
- PJチーム活動
- ブランディング活動
- 財務体質強化
- 連結自動会計システム導入
- 委託貸付制度導入
- 保有設備の融通
- 年平均投資額:15億円

→守りに転じ、“創業赤字”の圧縮に取り組みむ。定量目標未達も次の新中計につなげる土台は作った

飛躍に向けて手を打つ

本格的に飛躍する

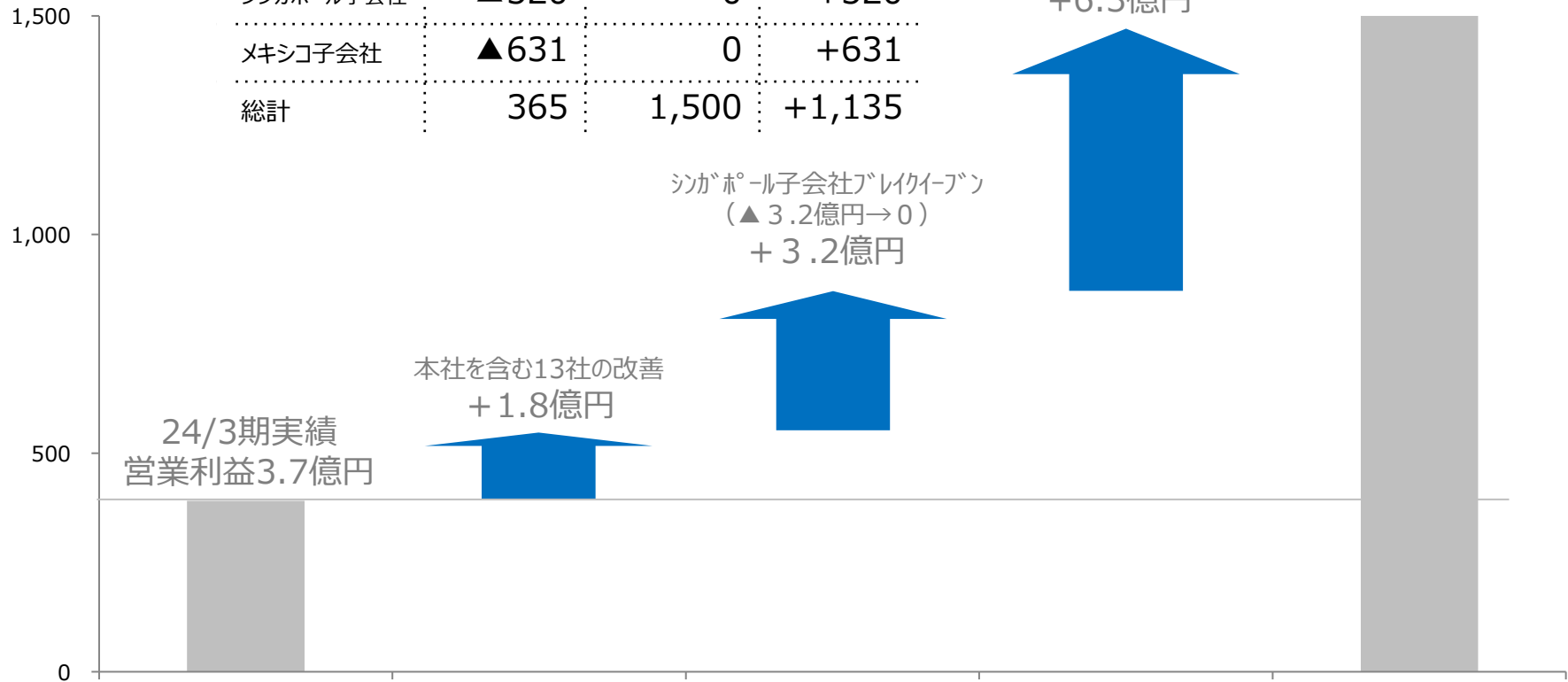
- グローバル連携・団結の強化
- 構造改革の実行
- 注力市場への経営資源投下

3-2. 新中計：目標達成のポイント

シンガポールとメキシコ子会社のブレイクイーブンが利益目標達成のポイント

27/3期営業利益計画の内訳

営業利益 (百万円)	24/3実績	27/3計画	変動
本社含む 13社合計	1,316	1,500	+184
シンガポール子会社	▲320	0	+320
メキシコ子会社	▲631	0	+631
総計	365	1,500	+1,135



* 本社と、アメリカ、メキシコ、イギリス、チェコ、シンガポール、タイ、ベトナム、インド、インドネシア、中国東莞、大連、上海、常州、香港の子会社で全15社

3-2. 新中計：方針・戦略・施策

i) マーケット分析とターゲット市場・顧客を設定の上、ii) その攻略のための営業・組織・開発戦略を策定し、iii) それらを支え且つ収益を確保するための施策を実施する

太字・下線は以降のページで説明

i
マーケット分析
ターゲット市場・顧客設定

- 医療
 - **ターゲット製品**
 - ドライパウダー
 - オートインジェクター他
 - **ターゲットエリア**
 - 欧州・北米
 - 日本・東南アジア・中国
- コイルスレッド*₁等規格品
 - **航空機**
 - 航空機メーカー
 - MRO(メンテ)
 - 産業機器他
 - **インフラ・住設**
 - 鉄道
 - 建築・住宅
- 自動車
 - EV・HEV
 - バッテリー
 - インバーター
 - PCU
 - 自動運転
 - センサー

ii
営業・組織戦略
商品・技術戦略

- グローバル連携強化
 - **医療PJチーム**
 - **コイルスレッドPJチーム**
 - 新規顧客開拓
 - ディストリビューション
 - **自動車Tier1毎のPJチーム**
- 新製品開発・販売
 - **コイルスレッド[®](航空機向け他)**
 - **ロックン(インフラ向け他)**
 - アイサート(産機向け他)
 - **CNT*カーボンナノチューブ(住設他)**
 - EV用部品(新アイサートカー等)
- 高付加価値化
 - 顧客開発上流
 - 設計提案・技術営業
 - ばね解析ソフト活用

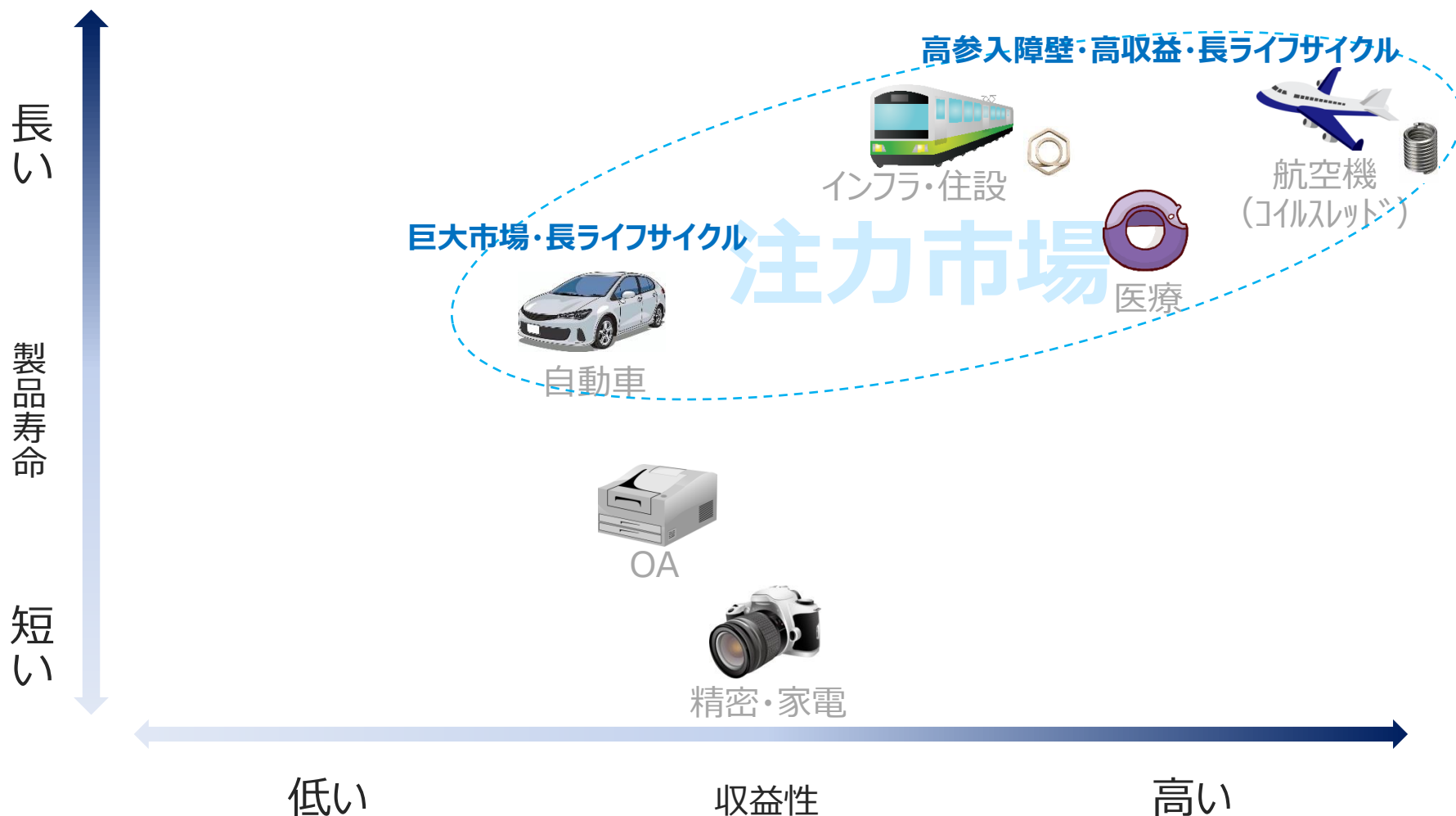
iii
構造改革
製造戦略
生産性・品質向上

- 構造改革
 - **炉内工場改善(不運転の覚悟)**
 - **シガポール工場機能変更**
 - 中国4拠点一体化・合理化
 - 生産キャパ・アケーション見直し
- 生産性・品質向上
 - コイルスレッド[®]・インサートカー競争力向上(コスト、品質、供給力)
 - 無人化・24時間稼働・サイクルタイム短縮
 - 多能工・当社技術グローバルスタンダード化
 - 新鋭機の積極導入・老朽機の売却
 - ERPシステム刷新・活用、IOT化・グローバルリアルタイム

* 1 コイルスレッドとはアルミなどの軟質材のねじ穴補強具(詳しくは55Pご参照)。航空機1機あたり10万～30万個のコイルスレッドを使用する

3-2. 新中計：注力市場

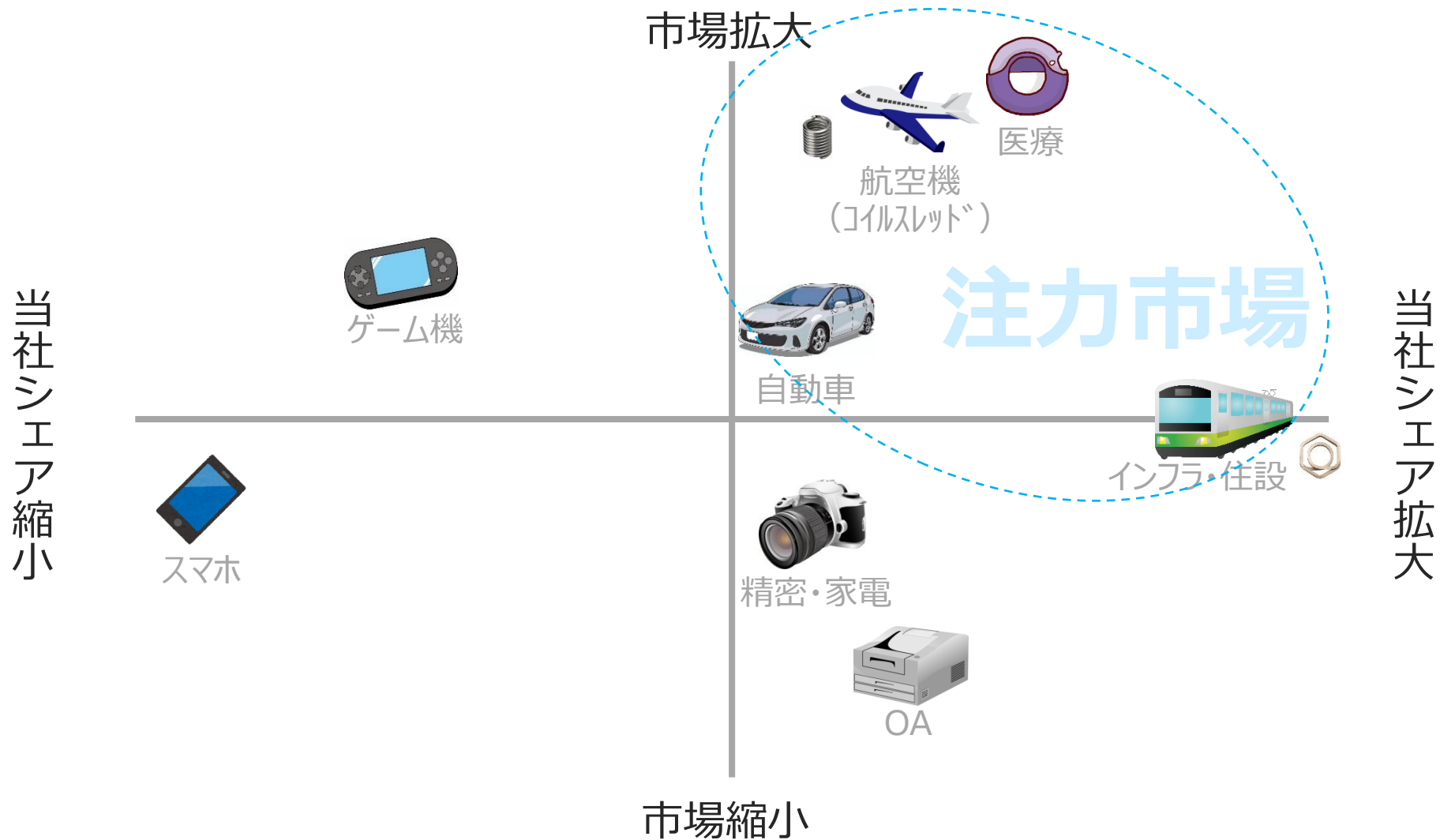
注力分野は「医療」「航空機（コイルスロット）」「自動車」に加え、「インフラ・住設」。
高収益、長ライフサイクルの安定市場に長期戦略をもってグループ連携で取り組む



* 医療や自動車は量産開始から生産終了まで10-30年と長い一方、カメラやスマホなどは1-2年と短い。製品寿命が長い方が経営の安定性に有利

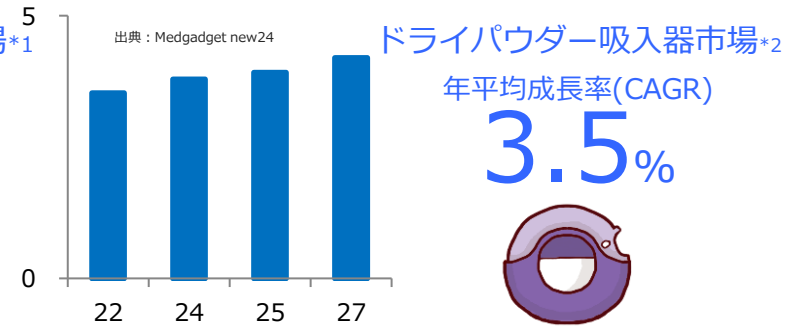
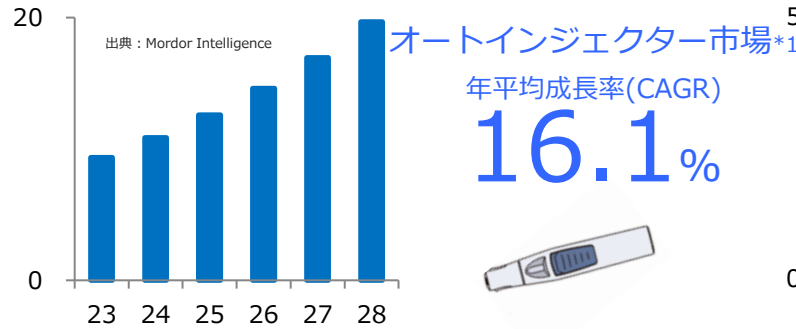
3-2. 新中計：注力市場

長期・安定的に成長する医療・航空機市場においてシェア拡大も図る。
インフラ・住設には画期的製品で新規参入



長期・安定的な拡大はほぼ確実。オートインジェクターは糖尿病薬の用途拡大で急成長

当社ばね
採用製品
市場見通し



地球環境
世界情勢



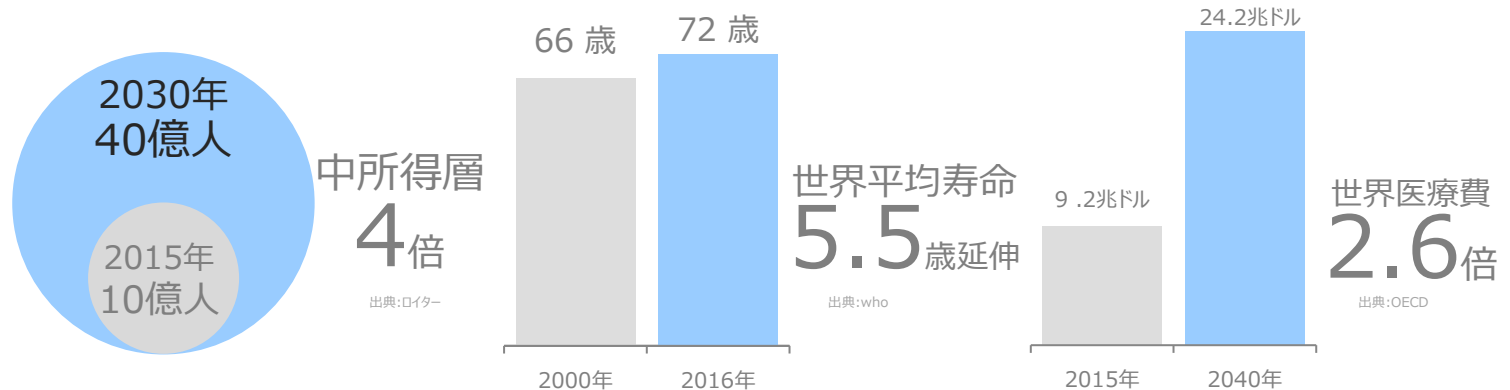
所得増・飽食・肥満
糖尿病疾患増



CO2増・温暖化・花粉増(アレルゲン)
気管支疾患増



マクロ指標

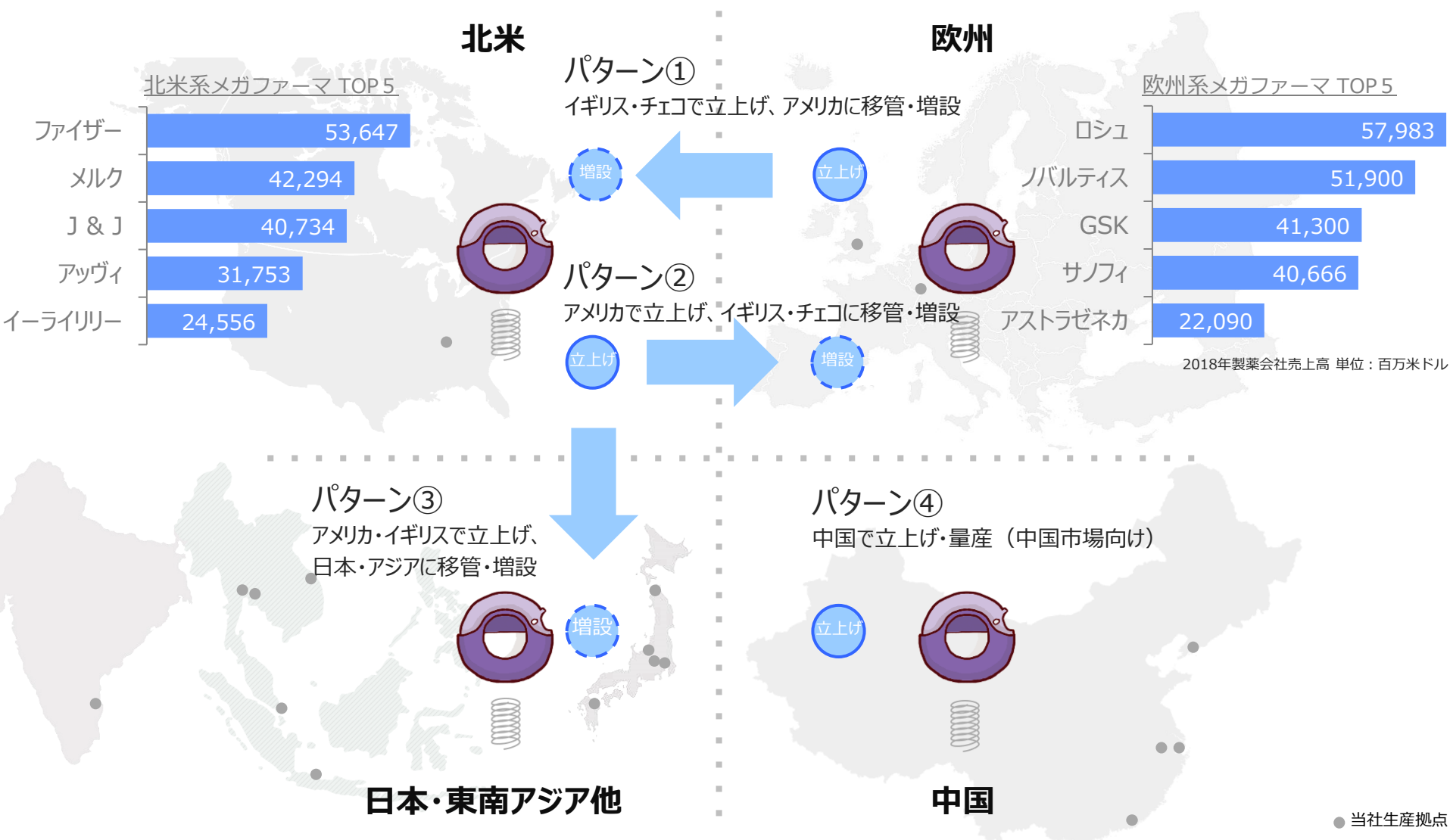


* 1 オートインジェクターとはボタンを押すだけで一定量の薬液を注入する使い捨て器具のこと

* 2 ドライパウダー吸入器とは装填された粉状の薬剤を吸い込み気管支等に投与する使い捨て器具のこと

3-2. 新中計：医療ビジネス方針・戦略

イギリス・チェコ・アメリカでの同一製品の並行生産①②のスキームは既に当社のスタンダード（メガファーマの現地生産ニーズにマッチ）。欧米から日本・アジアへの増設③、中国製薬メーカー向け④も狙う



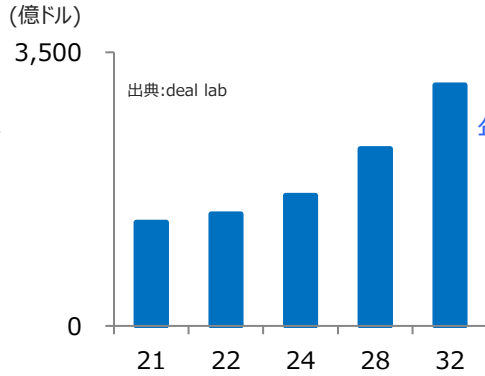
* 日本では新潟・埼玉・大分・青森・千葉、米州ではアメリカ・テネシー、メキシコ・ケレタロ・ノガレス、欧州ではイギリス・ノッティンガム、チェコ・プラハ、東南・南アジアではシンガポール、タイ・アユタヤ・チョンブリ、ベトナム・ハノイ、インド・チェンナイ、インドネシア・プカシ、中国では、東莞・大連・上海・常州に生産拠点あり

3-2. 新中計：航空機市場（コイルスレッド）

コイルスレッドの主要市場（航空機）は医療同様、長期・安定的拡大がほぼ確実

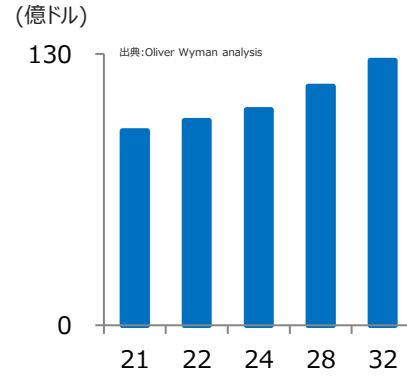


当社コイルスレッド
採用製品
市場見通し



航空機市場*1
年平均成長率(CAGR)

8.0%



MRO(メンテナンス・オーバーホール)市場*2

同左
2.6%



地球環境
世界情勢



運賃低価格化・新興国客増・低燃費機買替

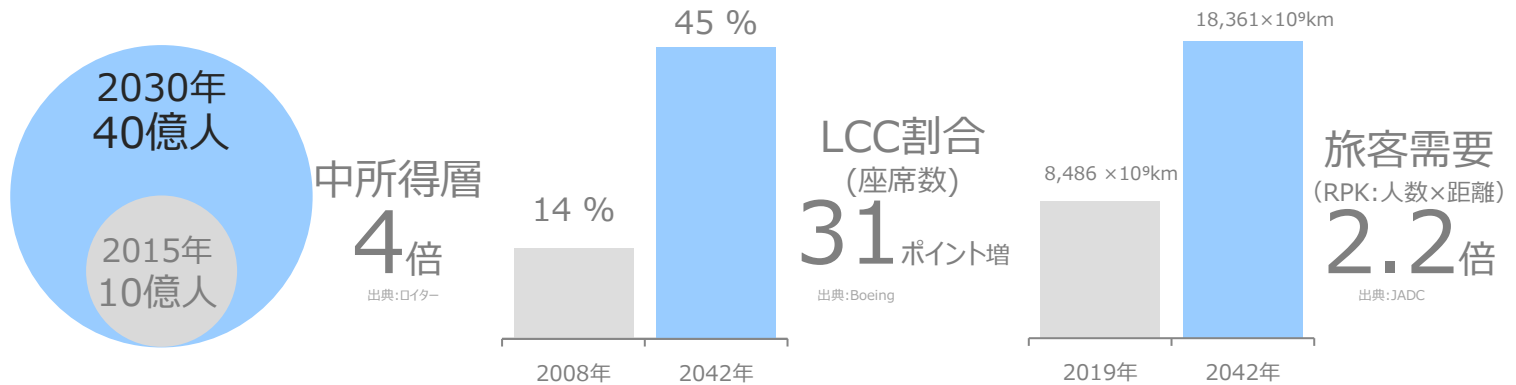
航空機需要増



検査ルール厳格化・政府のメンテ支援

メンテナンス増

マクロ指標

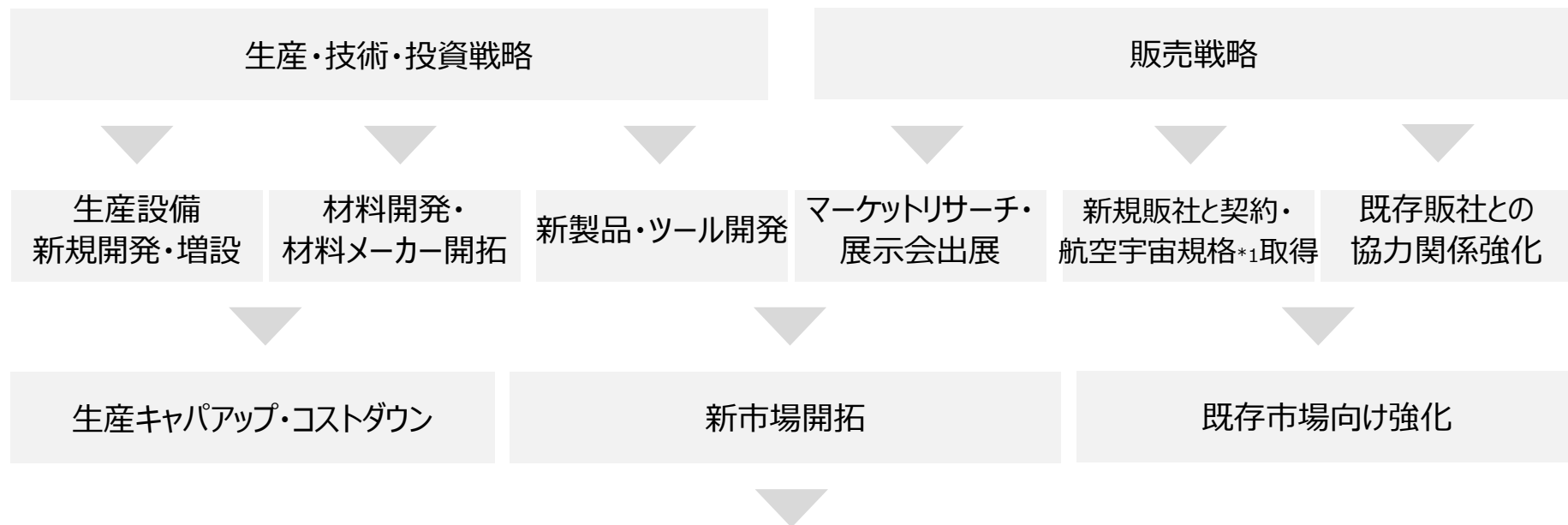


* 1 航空機1機あたりコイルスレッドを10万-30万個使用する

* 2 航空機は高額なこともありメンテナンスを頻繁に行い約25年と長期運用する。メンテナンスの都度、コイルスレッドは取り換えられるので相当な市場規模

3-2. 新中計：コイルスレッド戦略・施策

確実に拡大するマーケットに対し、グローバルのPJチーム全体で戦略的に取り組む。
以下取り組みは27/3期コイルスレッド売上30億円に向け進捗中

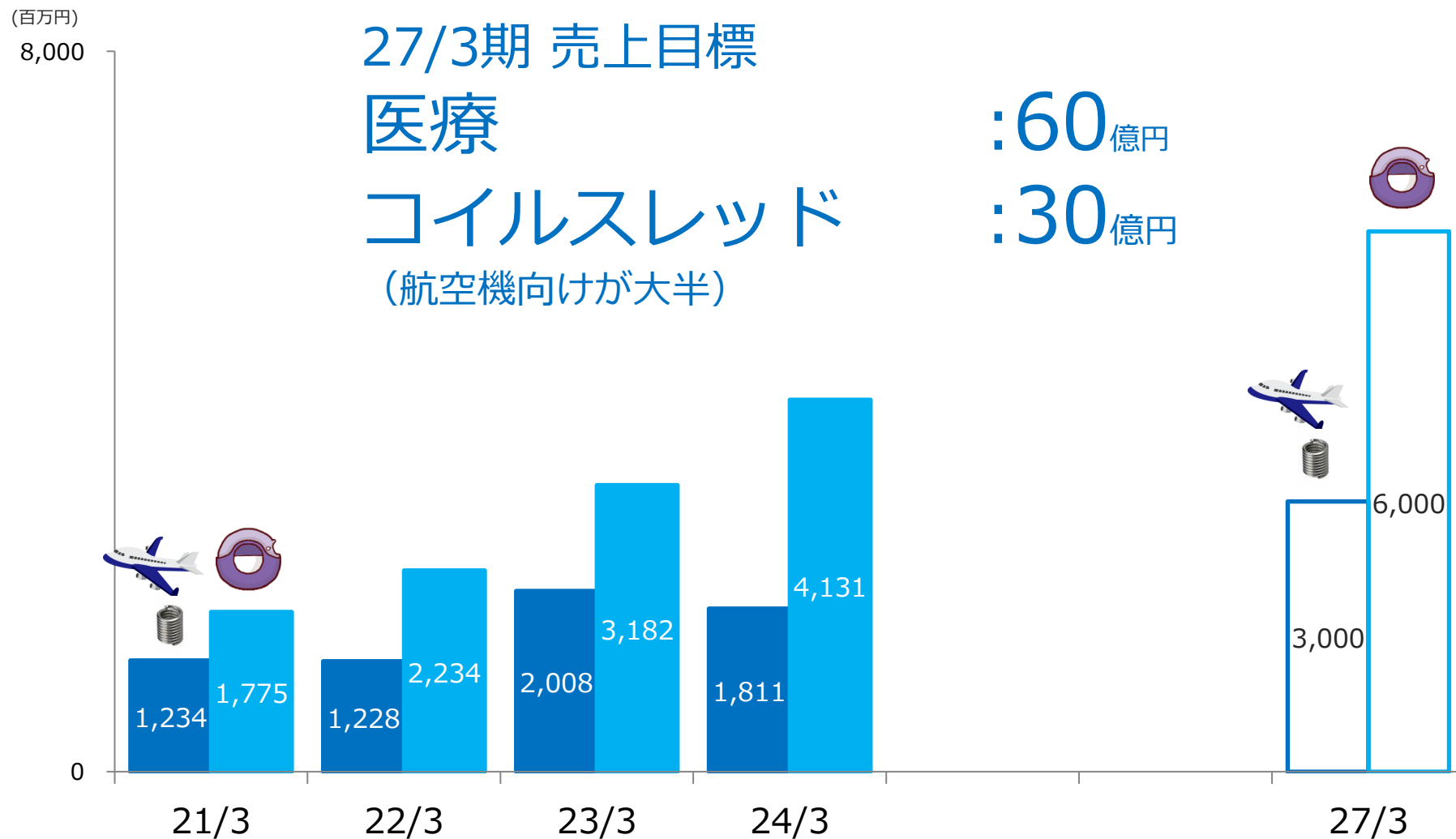


競争力強化、売上増（目標30億円）、収益増



*1 航空宇宙産業向け品質マネジメントシステム「AS9100」

医療とコイルスレッドの売上目標は十分に狙える範囲



* 24/3期は販社の在庫調整やボーイング機事故の影響で一時的に減少

3-2. 新中計：グローバルPJチーム

注力市場・注力顧客それぞれにPJチームを組織し、合同で戦略的に活動

本社 + 海外子会社14社

	日本	アメリカ	メキシコ	イギリス	チエコ	シンガポール	タイ	ベトナム	インド	インドネシア	東莞	香港	大連	上海	常州
 マーケティング・営業															
 技術・製造															
 医療PJチーム	✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓		✓		✓
 コイルスレッドPJチーム	✓			✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			✓
 自動車部品Tier1* 某社向けPJチーム	✓		✓				✓		✓	✓	✓		✓		✓

主なPJチーム活動内容

展示会共同出展、最新設備・材料調査、新製品・専用機開発、特設サイト・ロゴ、顧客・マーケティング情報共有、図面・価格・見積もり共有等

* 自動車部品のTier1メーカーは世界各地に現地法人・生産拠点を持っており、Tier1メーカー現地法人の夫々は当社子会社の夫々と取引があるため、連携強化はメリットがある

3-2. 新中計：インフラ・住設

ブランド名・ロゴを冠する新商品を開発。特許・商標を取得し、販売活動も積極化。
今まで業界になかった画期的な機能が認められ、ブレイクスルーの兆し。
顧客との秘密保持契約により開示できないプロジェクト多数



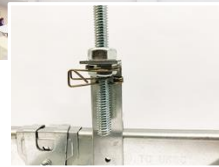
ボルト・ナット脱落防止



線路連結ゆるみ止



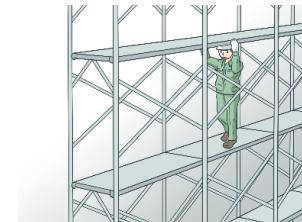
ボルト・ナット脱落防止
(余長が長いボルト用)



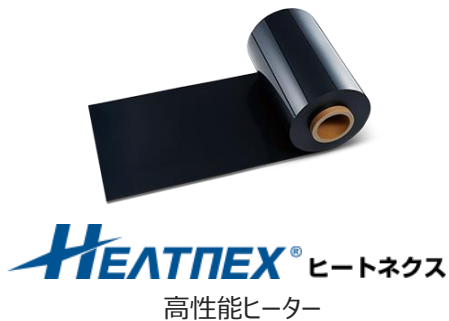
吊り天井落下防止



タイヤ脱落防止



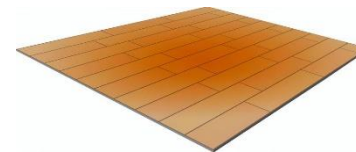
足場の安全対策



高性能ヒーター



浴室暖房



床暖房

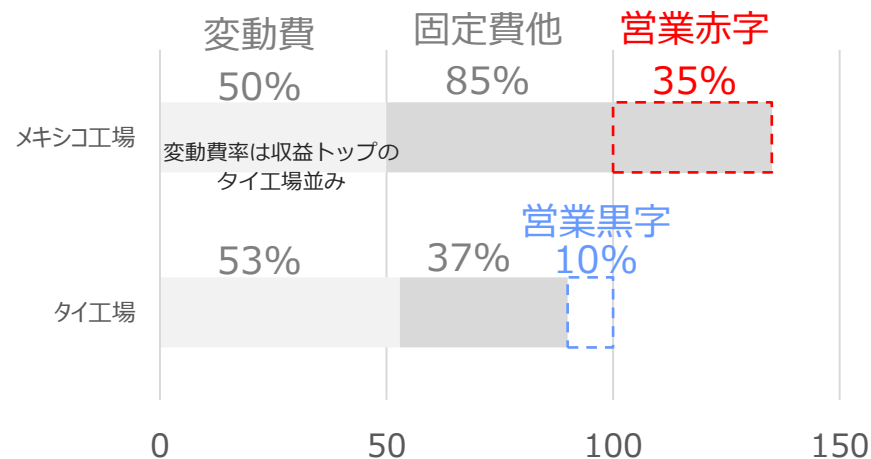


不退転の決意で黒字化させる

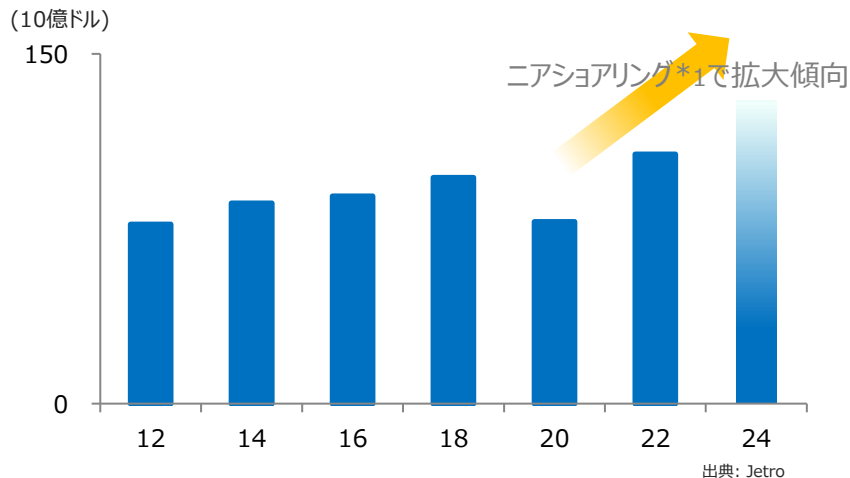
概況

- 24/3期営業利益▲6.3億円から27/3期ブレイクイノベーションを目指す
- 幹部・エキスパート人材を十数名派遣
- ゼロから体制を作り直す
 - 生産・技術・品質管理・経理それぞれに日本人責任者・指導者を配置
 - 管理者ではなく実務者目線で、現場と一緒に汗を流しつつ監視
- メキシコ車産業はニアショアリング*により活況

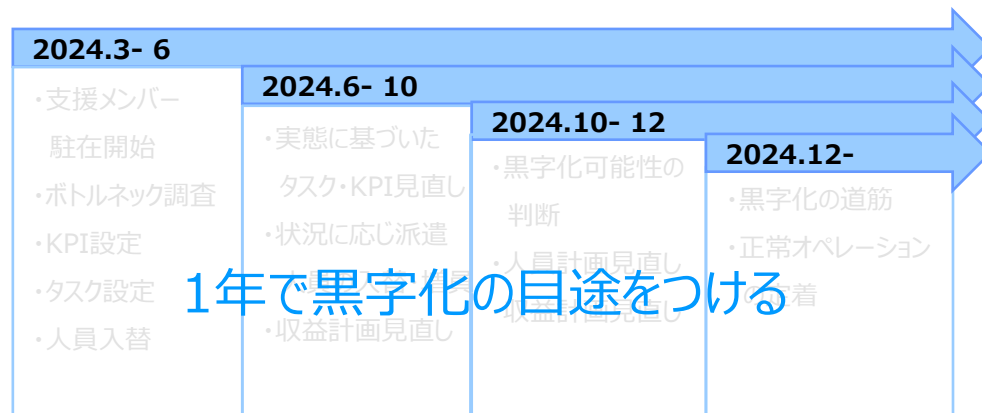
収益トップのタイ工場との収益構造比較（24/3実績）



メキシコの自動車部品生産額推移



メキシコ工場黒字化に向けたロードマップ



*1 ニアショアリング(nearshoring)とは、生産地を最終消費地の近くに移転させること。近年、米中摩擦、ロシアのウクライナ侵攻、コロナ等で起こった世界的なサプライチェーンの断絶を避けるため、消費地である北米に近いメキシコへの生産拠点移転が進んでいる

3-2. 新中計：シンガポール工場

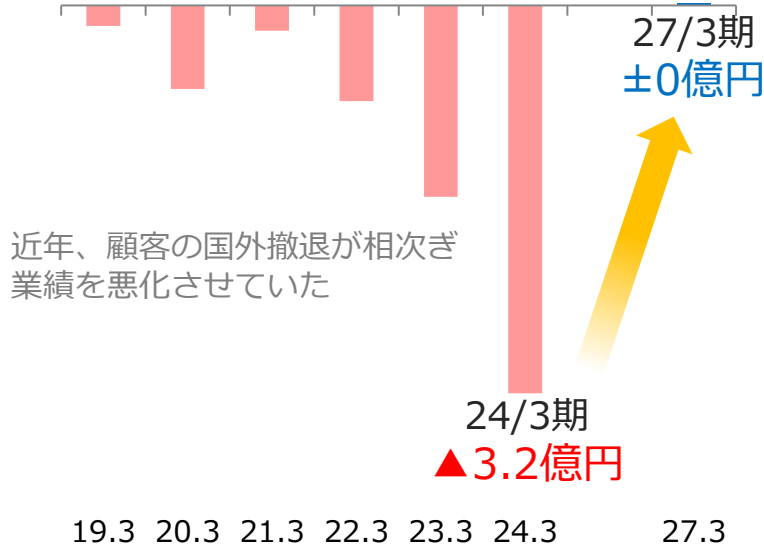
シンガポール工場は生産活動を停止し、営業・マーケティング・技術センターへ機能変更する

概況

- 今期中に生産活動を停止し、機能変更
- コイルスレッドなど規格品ビジネスにおける営業・マーケティングセンターに
- グループ会社への技術・品質サポート機能と人材は残す
- 24/3期営業利益▲3.2億円からのブレイクイーンを目指す
- 工場建屋は12,000㎡と広く好立地。工場売却益も期待



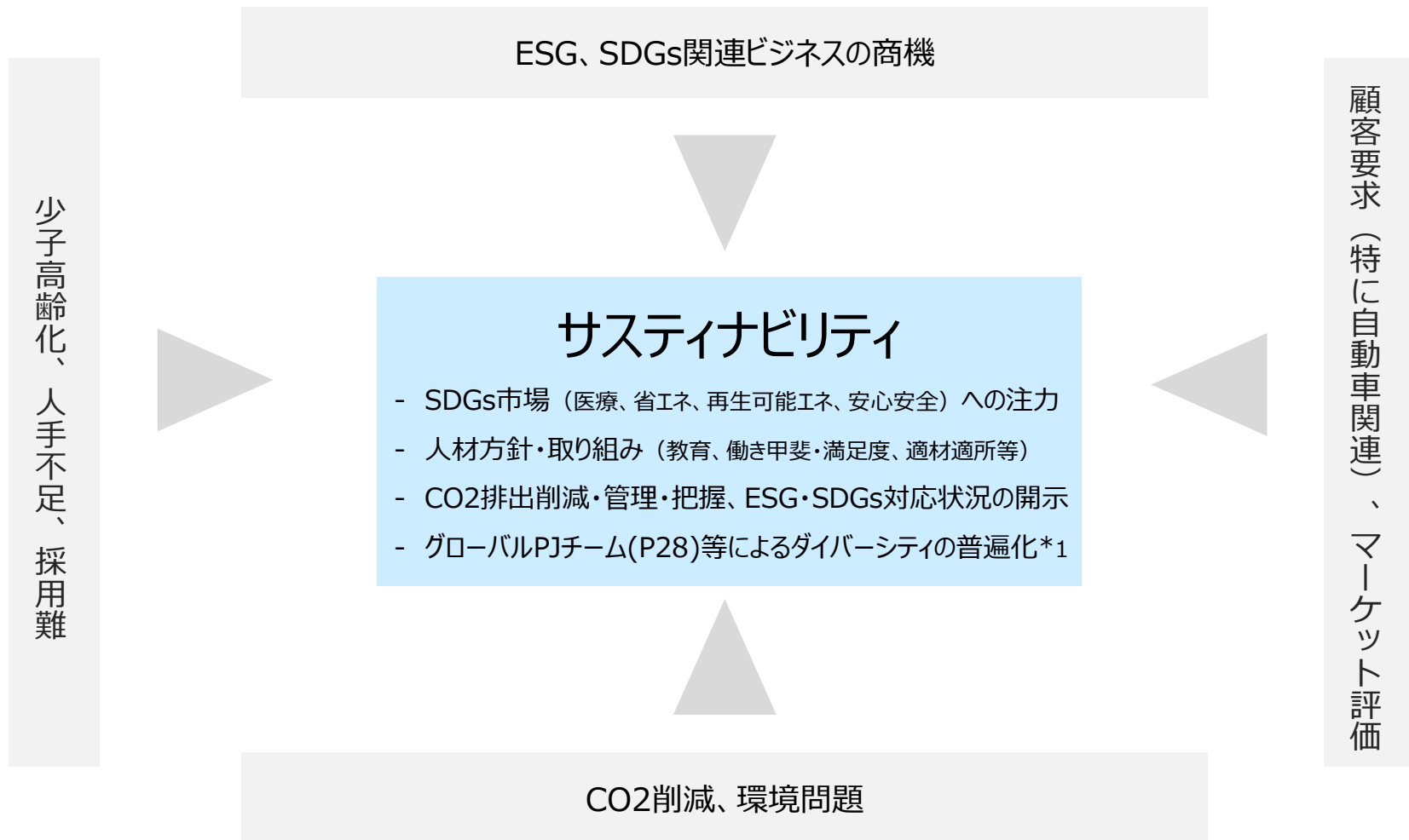
シンガポール工場営業損失推移



- 積極的に設備・開発・人的投資を行い、5年後、10年後の飛躍に向けて手を打っていく
- 医療・航空機(コイルスレット)市場の長期的な成長は確定的。当社のグローバル体制の強みを最大限活用する
- メキシコ・シンガポール工場がブレイクイーブンするだけで営業利益9億円強改善。早期にめどをつける
- インフラ・住設に投入した新製品が徐々に浸透。ブレイクスルーの兆し
- ここで個別の説明がなかった自動車向け取り組みや地道な施策も重要。本社と海外14社は中計テーマに沿いそれぞれに課されたタスクとKPI達成を目指す

1. 2024年3月期 連結業績概要
2. 2025年3月期 連結業績予想
3. 中期経営計画
 - 3-1. 旧中計（21/4-24/3）振り返り
 - 3-2. 新中計（24/4-27/3）
 - 3-3. まとめ
4. サステナビリティ

高まるESG、SDGsニーズや変化する地球・市場環境に積極的に対応することで永続的な成長・存続を目指す



* 1 当社ではグローバル医療PJチームのリーダーがイギリス子会社社員であったり、海外子会社社員の多くが現地国籍や外国籍（ベトナム社長がタイ人etc.）だったり、グローバルでは既にダイバーシティの実態がある。今後PJチーム活動などを通じてダイバーシティをさらに普遍化させる



働きやすい環境づくり

- フルフレックス導入
- テレワーク継続
- 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
- 有給消化奨励
- ベネフィット・ワン導入
- RPA導入
- 最長70歳、通常65歳まで雇用
- コミュニケーションツール導入
(定期的な社員の意識調査実施など)



社員教育/研修

- ジョブローテーション
- 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
- 資格取得奨励金制度
- 社内認定制度
- 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

4. サステナビリティ：社会貢献事業の拡大

ESG、SDGsニーズの高まりを成長機会と捉え、経営戦略に織り込む

SDGs

参入領域

当社製品

見通し
(2027/3期)
20%



ドライパウダー吸入器 オートインjekター



各種線ばね



EV/HEV



自動車軽量化



プレス (EV/HEV向け)

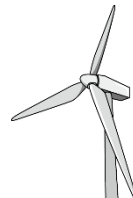


インサートカラー
(自動車軽量化)

10%



太陽光発電



風力発電



コイルスレッド



ロックワシ



自動運転/運転補助



鉄道



社会インフラ



航空機



事故防止



インサートモールド



インスタントロック

10%

計40%

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

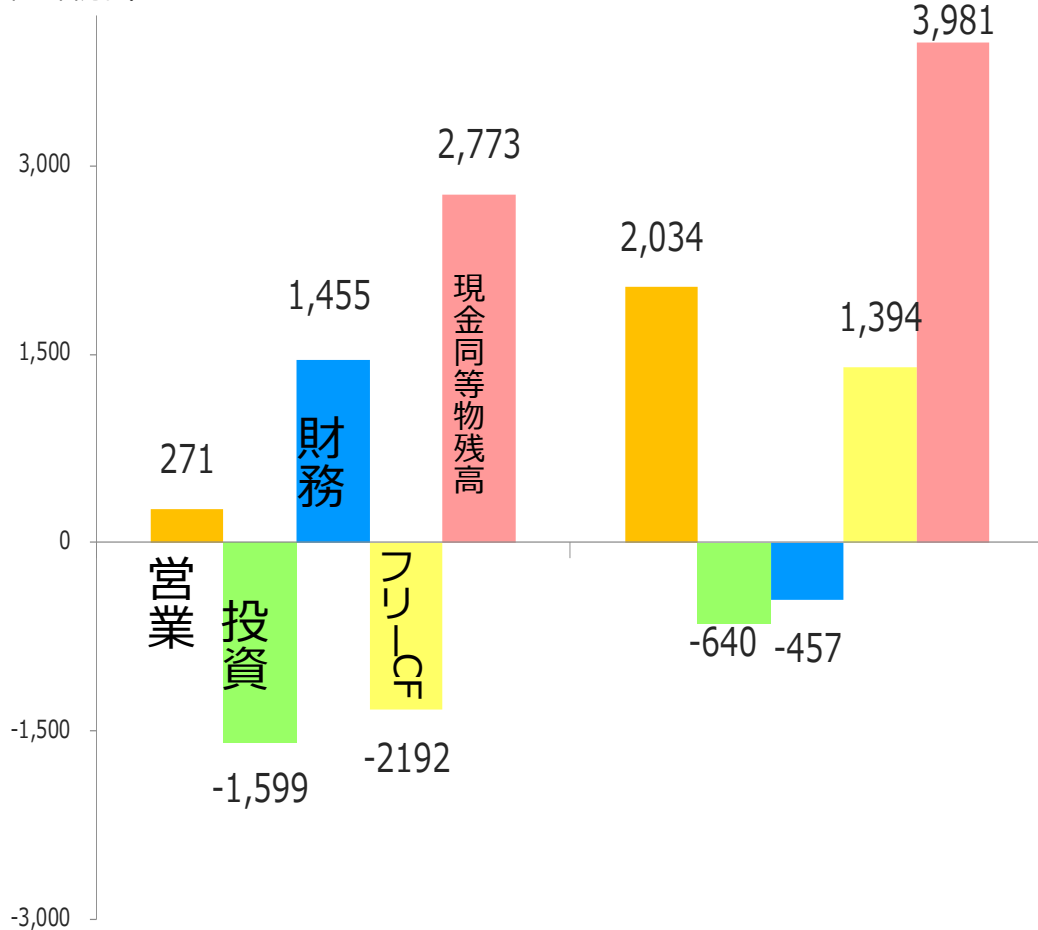
Email : tsutomu_kumaki@advanex.co.jp

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

23/3期

24/3期

(単位：百万円)



営業活動によるCF

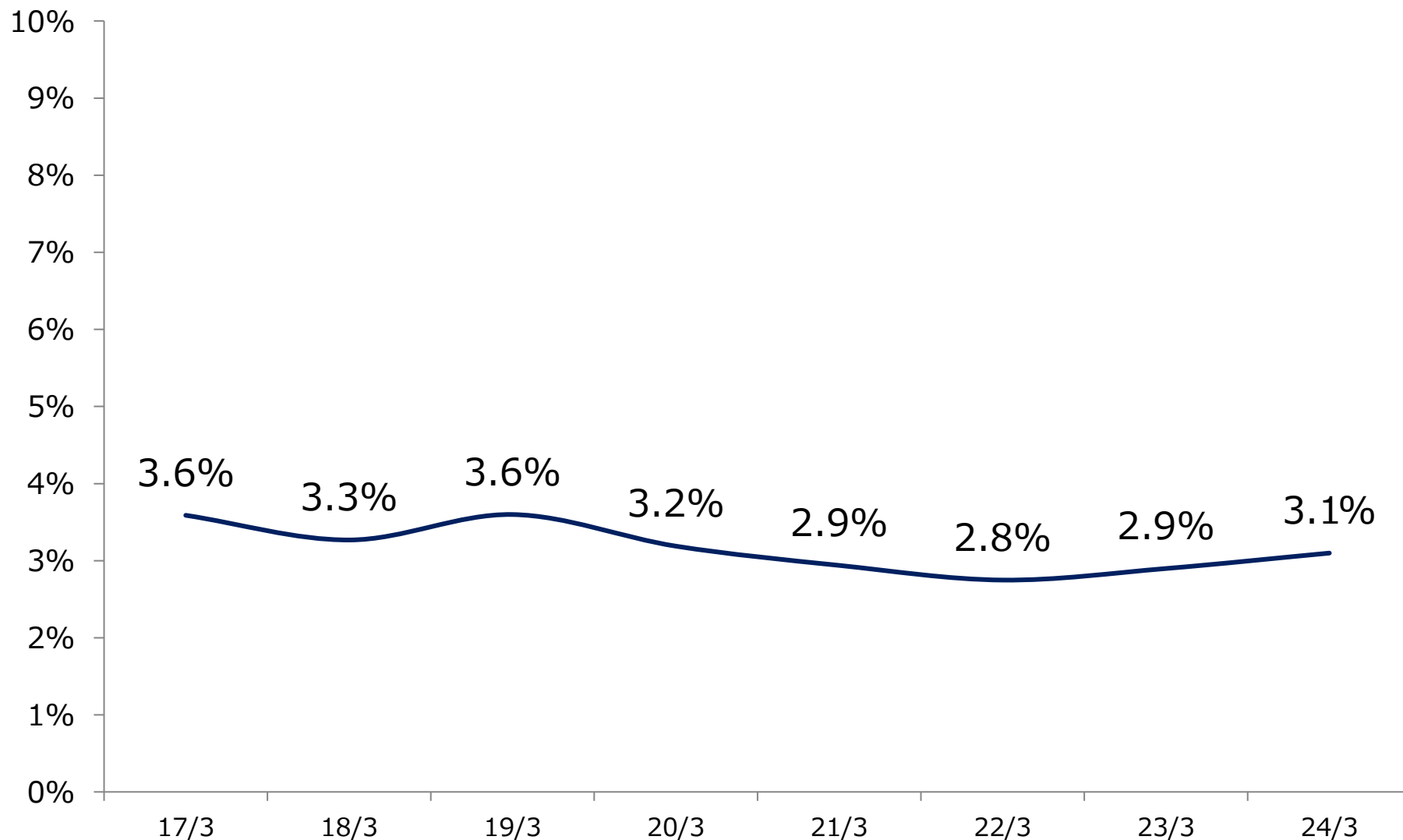
2,034百万円増加

投資活動によるCF

設備投資等により
640百万円減少

財務活動によるCF

借入金の返済等により
457百万円減少



	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
2023/3期	0.37%	1.00	258百万円	30.6%	12,020百万円
2024/3期	0.73%	0.89	350百万円	34.6%	12,930百万円

〔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

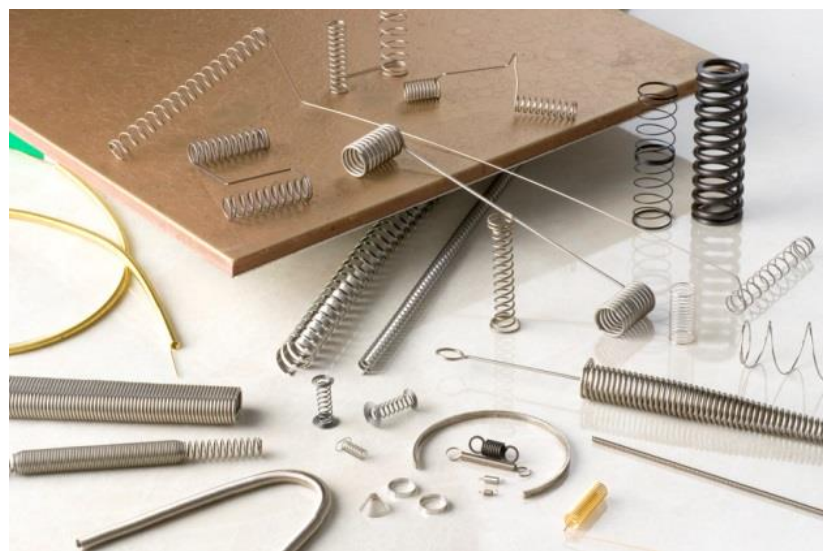
〔従業員数〕 1,920名 (連結)

364名 (単体) * 2024年3月末時点

〔連結対象子会社〕 14社 (海外14社) * 2024年3月末時点

〔売上〕 265億円 * 2024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

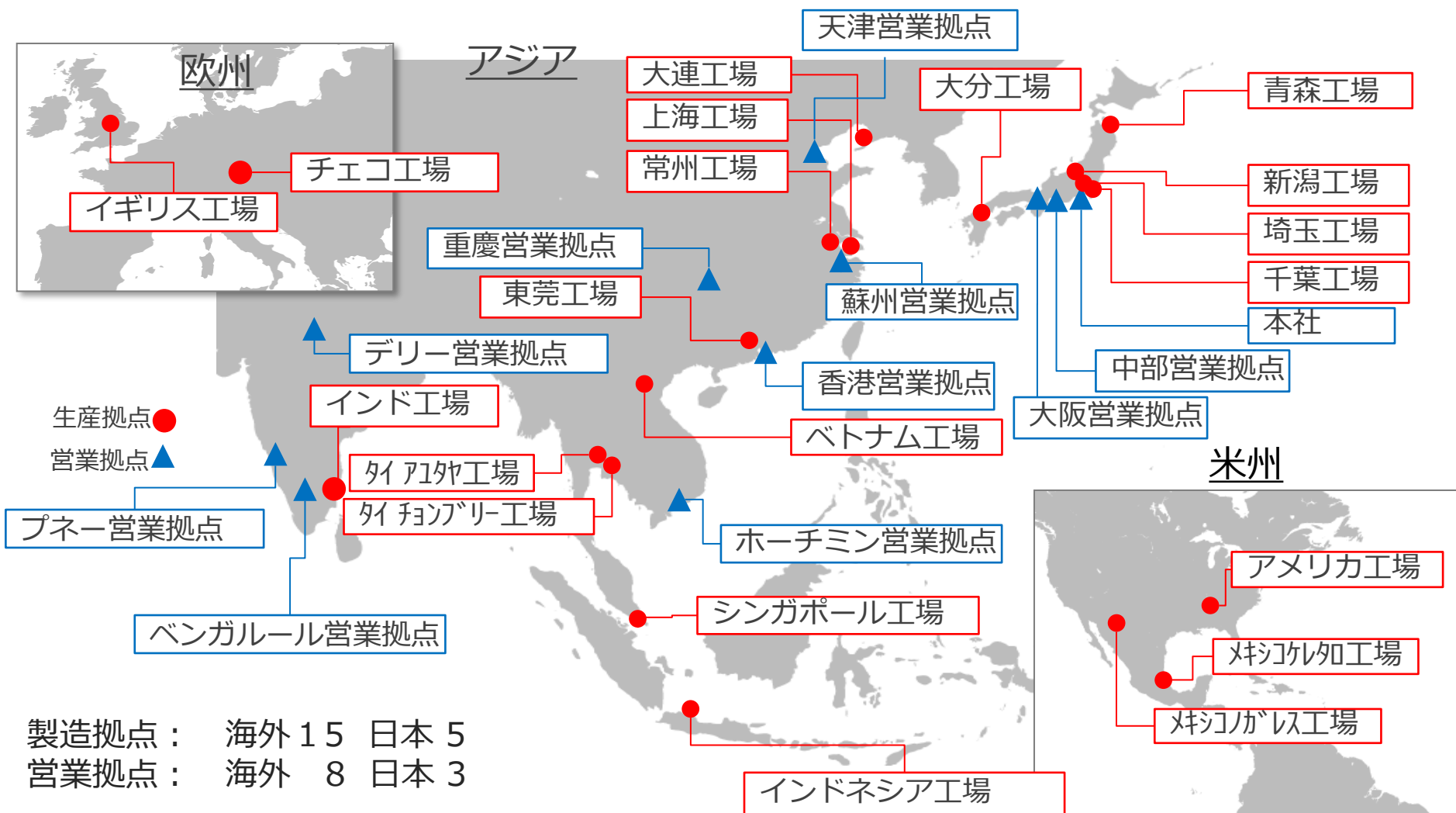


インサートカラー



ロックワシ

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



メキシコケタロ工場



メキシコノガレス工場



イギリス工場

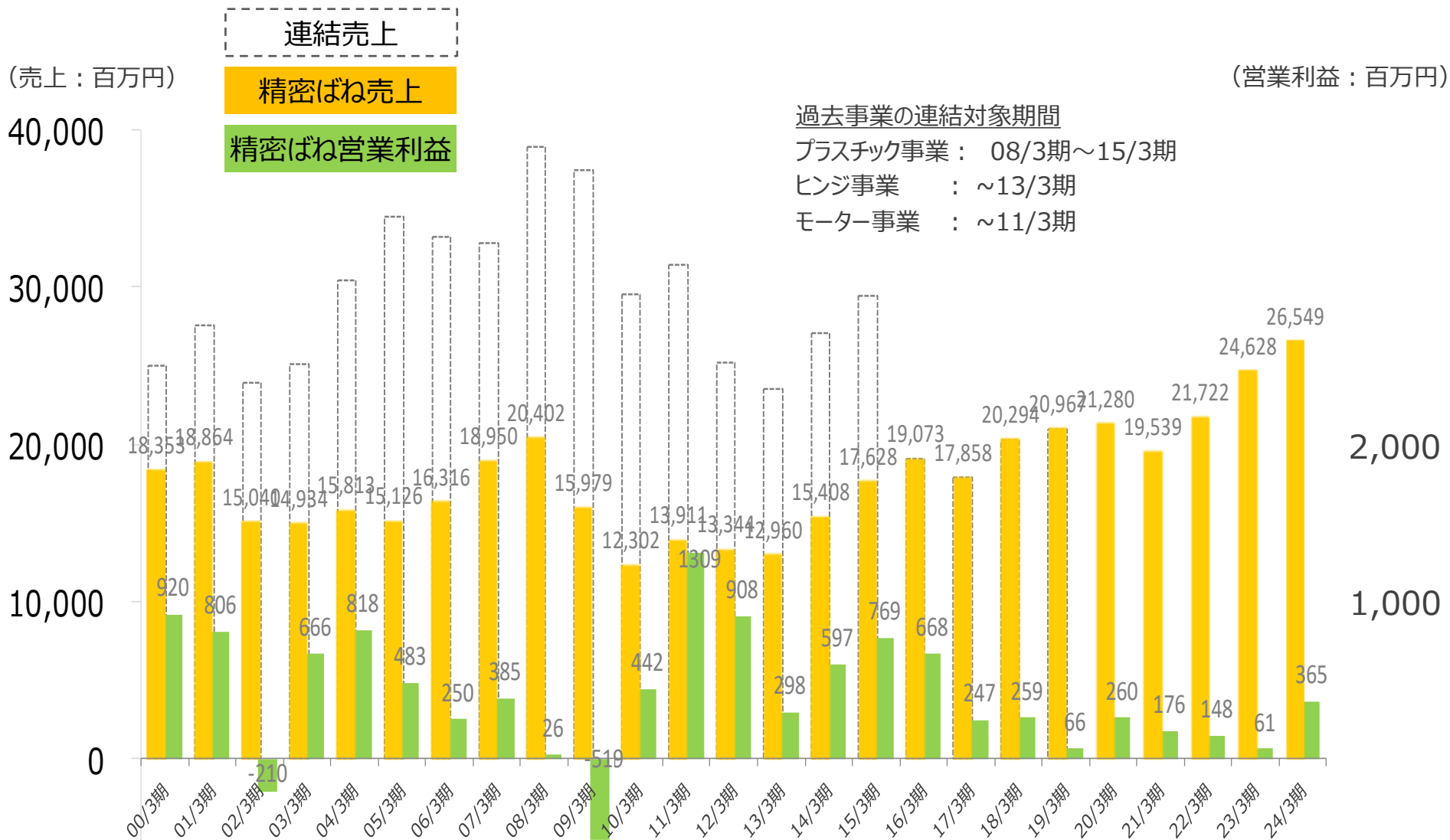


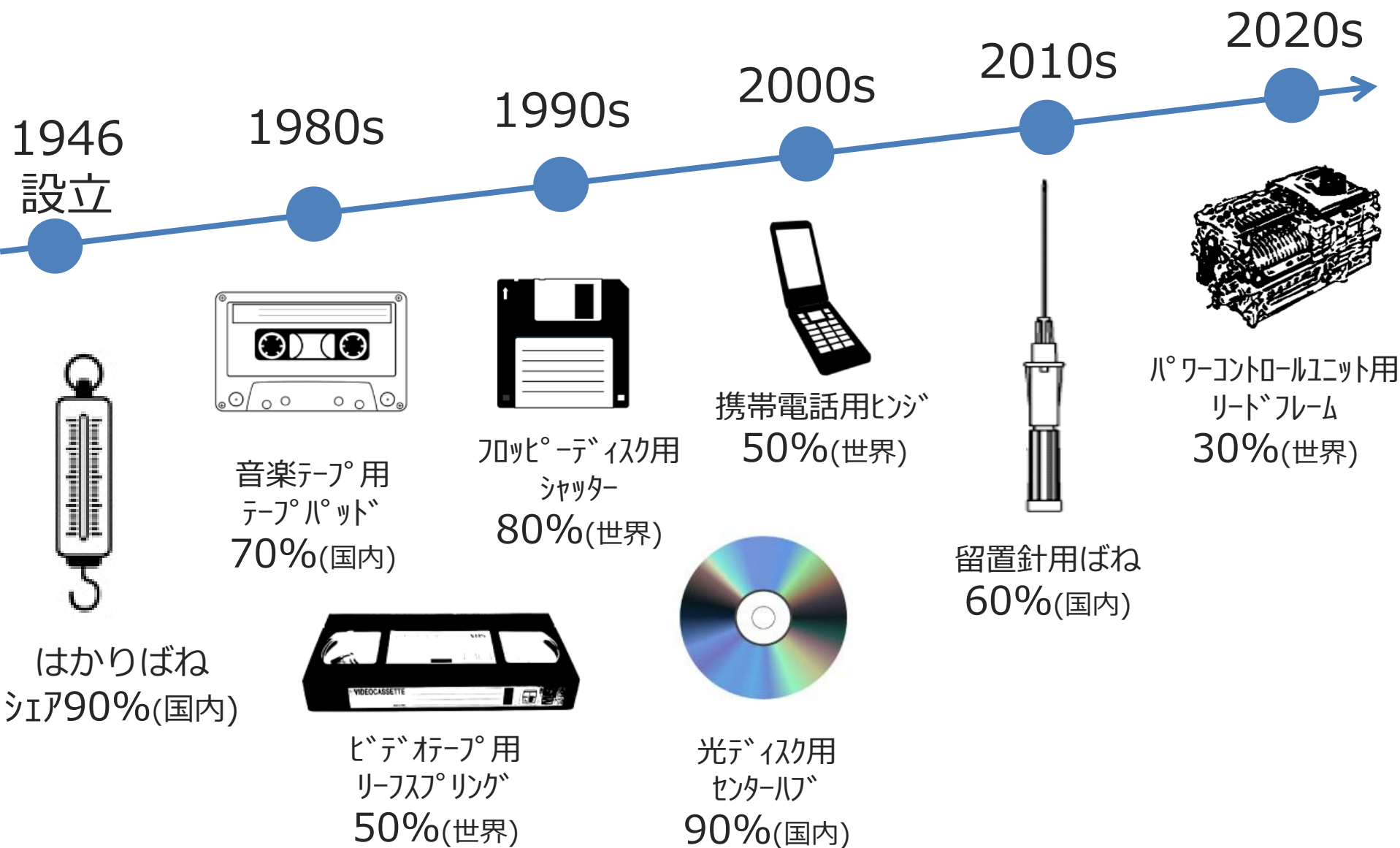
チェコ工場

ばね業界において“グローバルニッチ”のポジション

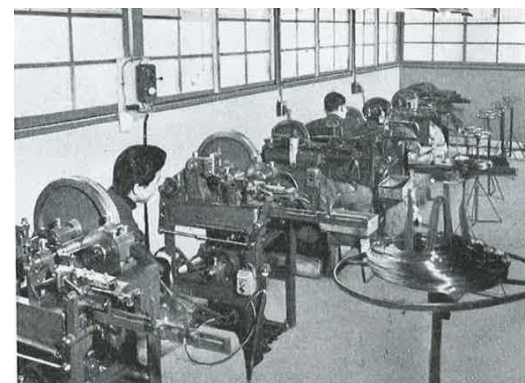
ばねメーカー分布







- 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

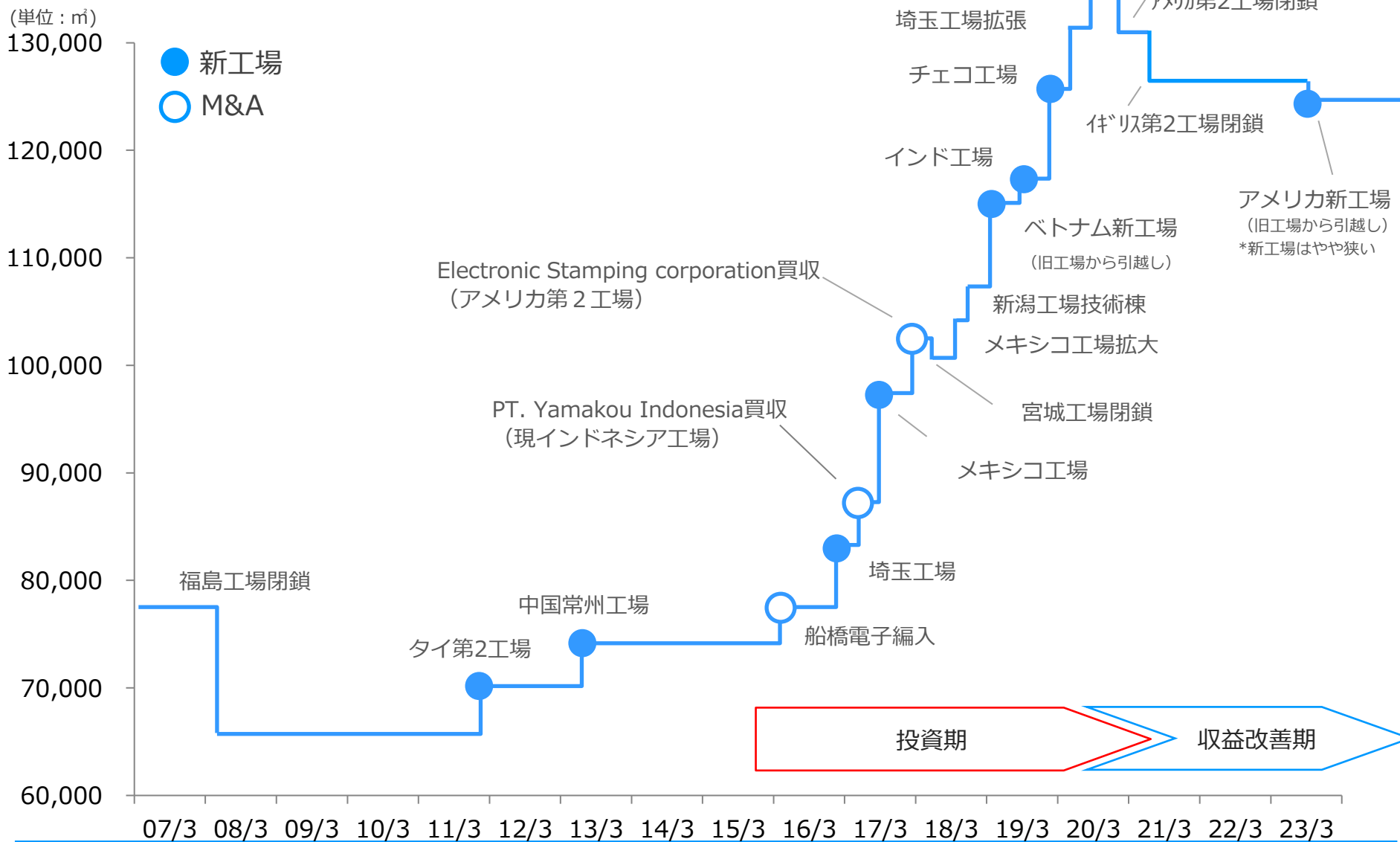


新潟工場



埼玉工場





拡大から収益改善にシフト



(参考資料) 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 トランスミッション 吸排気系 タンク <u>ポンプ(フューエルポンプ等)</u> <u>バルブ</u>	<u>スロットルセンサー</u>	モータ <u>インバータ</u> バッテリー <u>PCU</u>	
足回り・制御		ステアリング サスペンション タイヤ ブレーキ <u>ESC(横滑り防止)</u>	<u>RFIDタグ</u> <u>バイワイヤブレーキ</u> " シフト " <u>ステアリング</u>	
内外装		ヘッドライト <u>アンテナ</u> <u>ヘッドアップディスプレイ</u> <u>シートベルト・エアバッグ</u> <u>エアコン</u> <u>ドア</u>	<u>各種センサー</u> (人感、眠気感知、温度、エンタメ等) <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> <u>LiDar</u> <u>ミリ波レーダー</u>	
コネクティッド			通信システム 情報処理システム	

日系ばねメーカーではダントツの海外生産拠点数

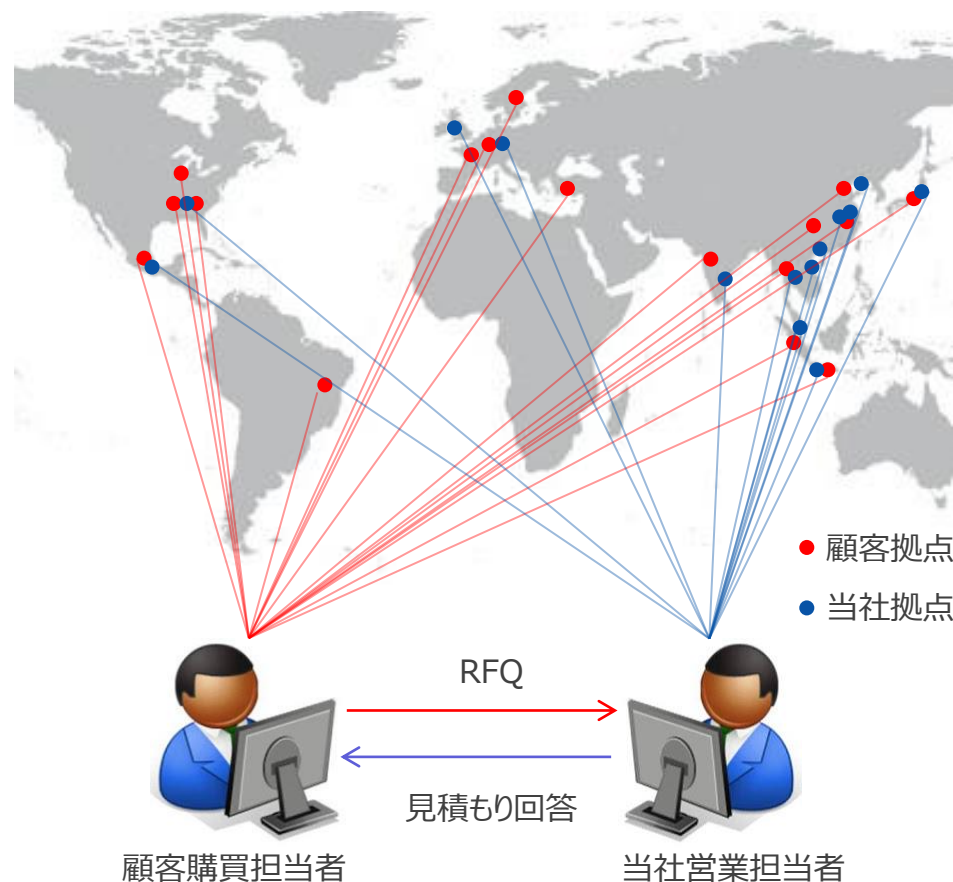
日系ばねメーカー海外工場数

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、フジヤマ)、ベトナム、中国(上海、大連、東莞、常州)、ベトナム、アメリカ、韓国(釜山、大邱)、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、韓国、インドネシア	精密
C社	7	アメリカ、韓国、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、韓国、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)、スเปน	精密
G社	5	アメリカ、中国、ベトナム、タイ、韓国	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

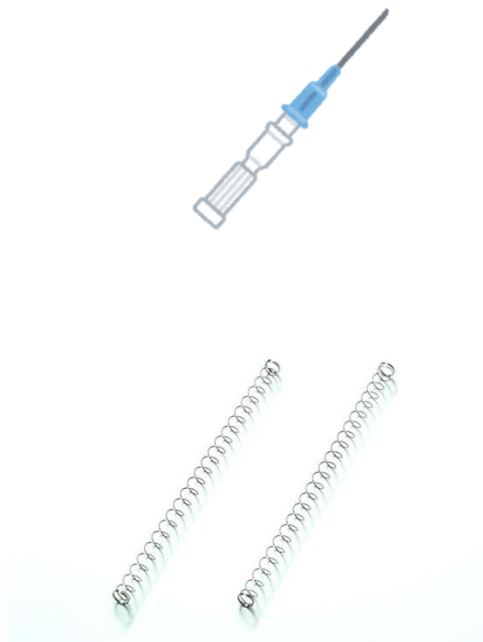
顧客購買、当社営業窓口が一本化される傾向



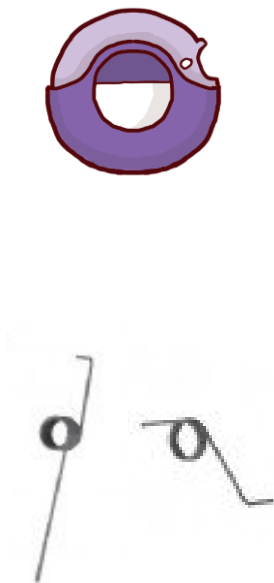
使い捨てドラッグデリバリー（薬剤注入・服用）需要が急拡大中
メガファーマはばねメーカーに品質力・財務体質・グローバル体制を求める
グローバルな生産体制を持つ精密ばねメーカーは世界に数社しかない

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



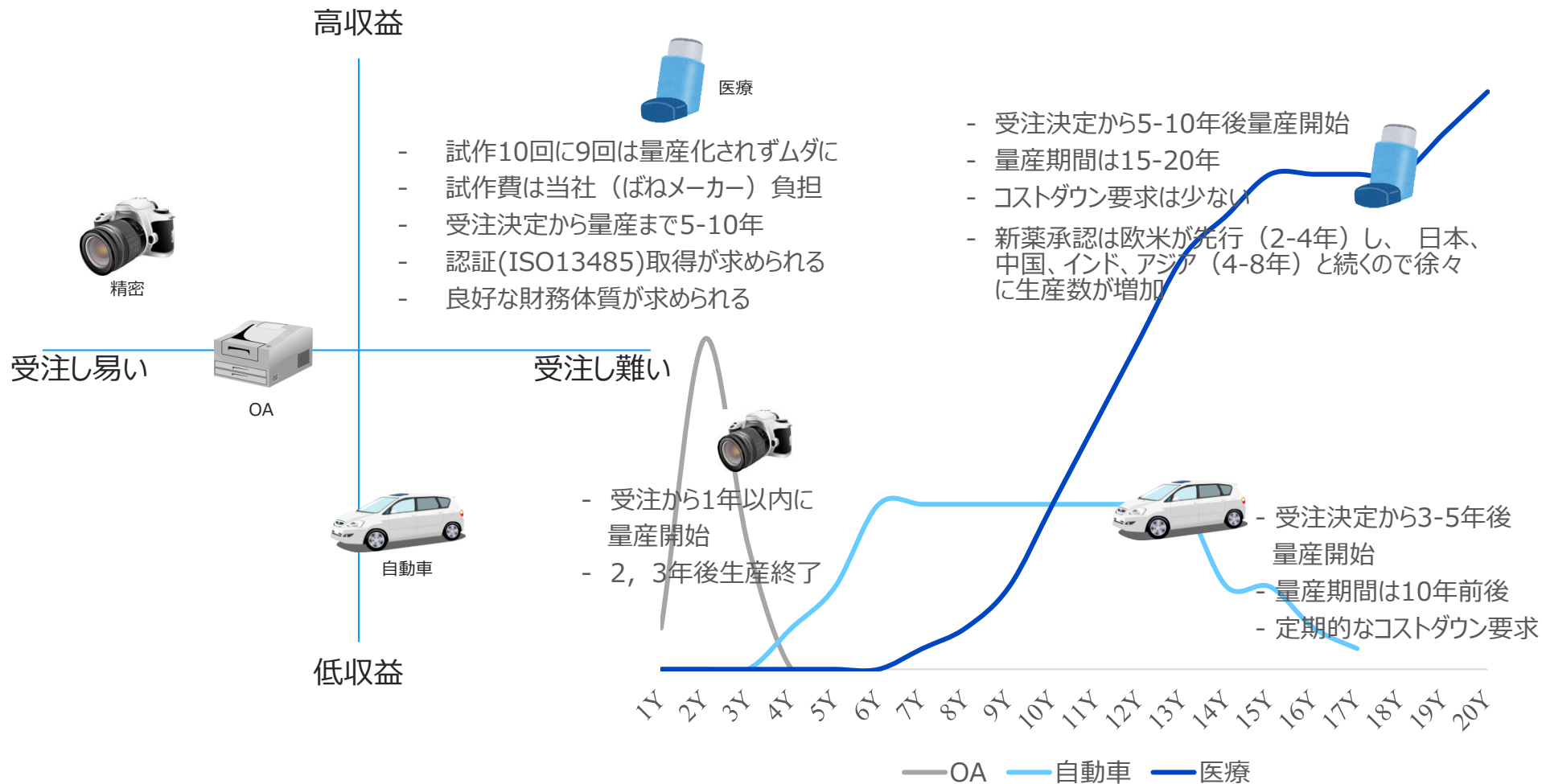
インジェクター



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

受注決定から終了までの生産数推移(モデルケース)



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

使用例

コイルスレッド主要市場の航空機



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



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

カットサンプル



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、自社開発の特許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見られます。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見られます。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、コックピット、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、ネジ穴の強度を向上させ、部品の寿命を延ばすことができます。

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、フレームコックピット、ブレーキ）
- 車両、機械産業、電子機器産業（筐体、モータ）

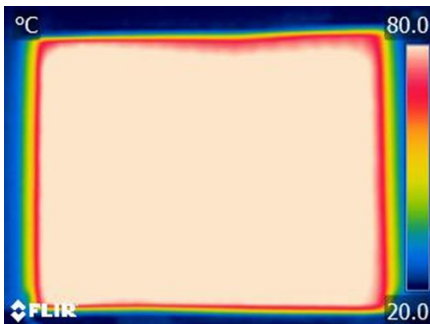
CNT (カーボンナノチューブ) ヒーターのことで当社ブランド名は **HEATPEX[®]**。顧客ニーズと特長がマッチし、20年10月の新製品発表以降案件の具体化進む



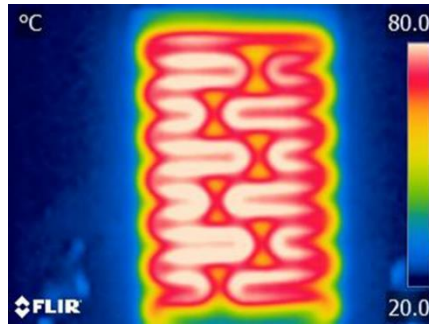
特長

- 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

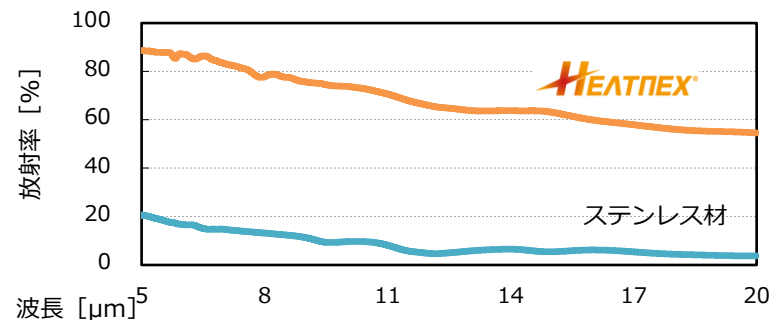
Heatnex(CNT)



金属線ヒーター



遠赤外線分光放射率比較 (評価温度50℃)



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%**



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