

2020年3月期 決算説明資料

2020年6月

高松機械工業株式会社(証券コード : 6155)

TAKAMAZ

目次

1

連結決算内容

2

今期見通し

3

事業戦略

(参考) 会社概要

当資料は、作成時点において一般的に認識されている経済・社会等の情勢及び当社が合理的に判断した一定の前提に基づいております。記載内容は、新型コロナウイルス感染症の影響をはじめとした経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更する可能性があります。ご承知おきいただきますようお願いいたします。

1

連結決算内容

■ 連結累計決算状況

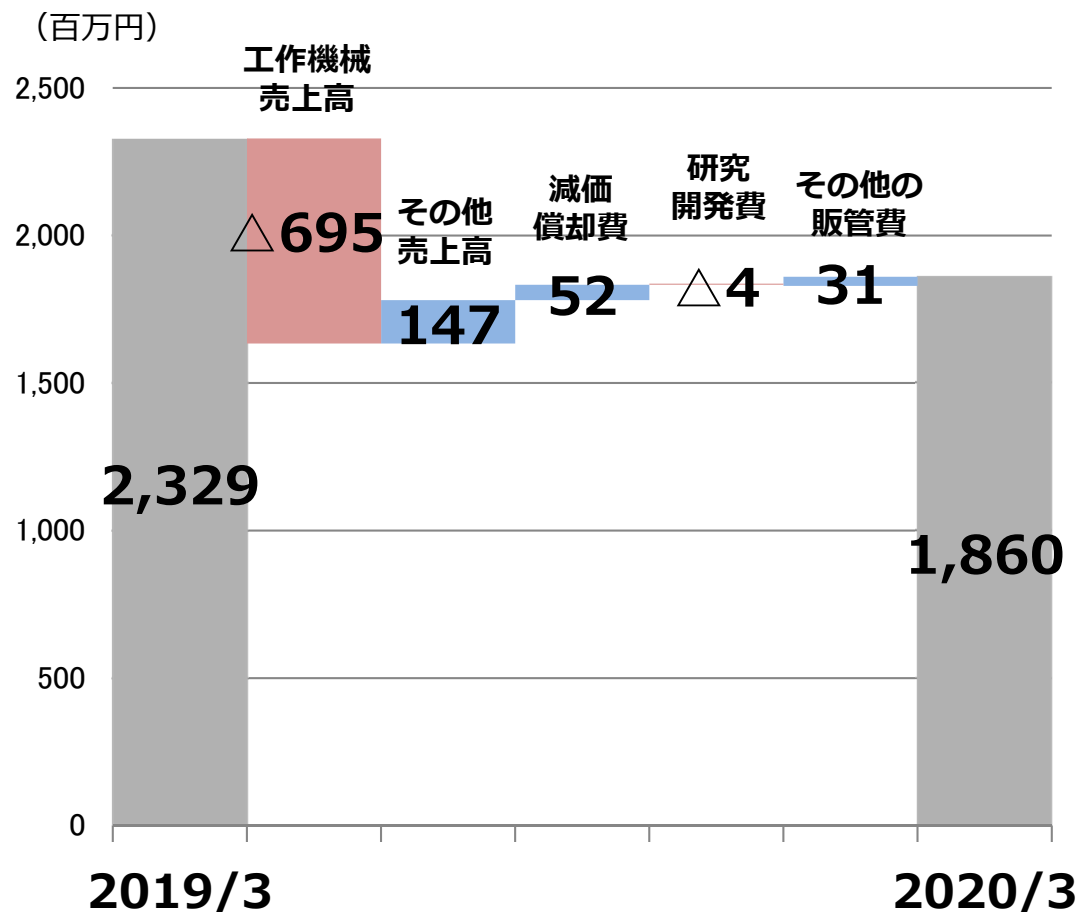
(百万円)

	2019/3		2020/3		対前期比	
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	増減	比率 (%)
売上高	22,650	100.0	21,947	100.0	△ 702	△ 3.1
売上原価	16,709	73.8	16,502	75.2	△ 206	△ 1.2
売上総利益	5,940	26.2	5,444	24.8	△ 496	△ 8.4
販管費	3,611	15.9	3,583	16.3	△ 27	△ 0.8
営業利益	2,329	10.3	1,860	8.5	△ 469	△ 20.1
経常利益	2,500	11.0	2,053	9.4	△ 446	△ 17.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,708	7.5	1,415	6.5	△ 293	△ 17.2

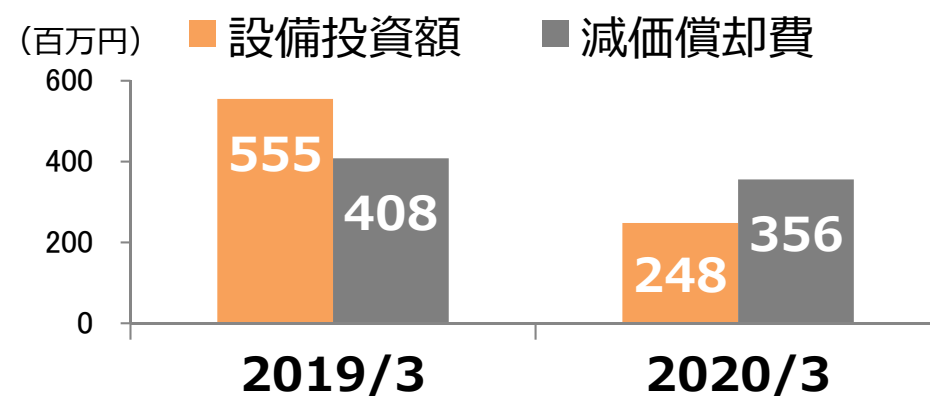
- ✓ 工作機械業界では、米中貿易摩擦による先行き不透明感が需要を下押ししたことや、新型コロナウイルスの影響もあり、年間を通して需要が減少傾向
- ✓ 2019年度業界受注総額は1兆995億円（前年同期比34.9%減）
- ✓ 厳しい外部環境の中でも、前期末にあった高水準の受注残高が売上高に寄与し、過去最高となった前期に比べ減収ながらも売上高が2期連続200億円を達成

■ 連結累計決算状況

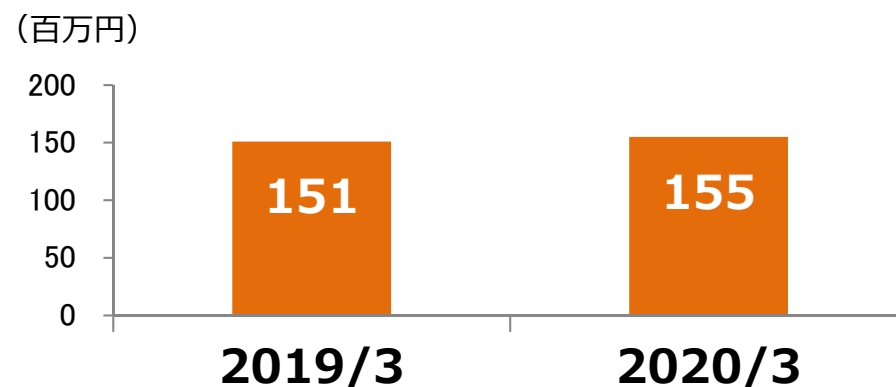
営業利益増減分析



設備投資額・減価償却費



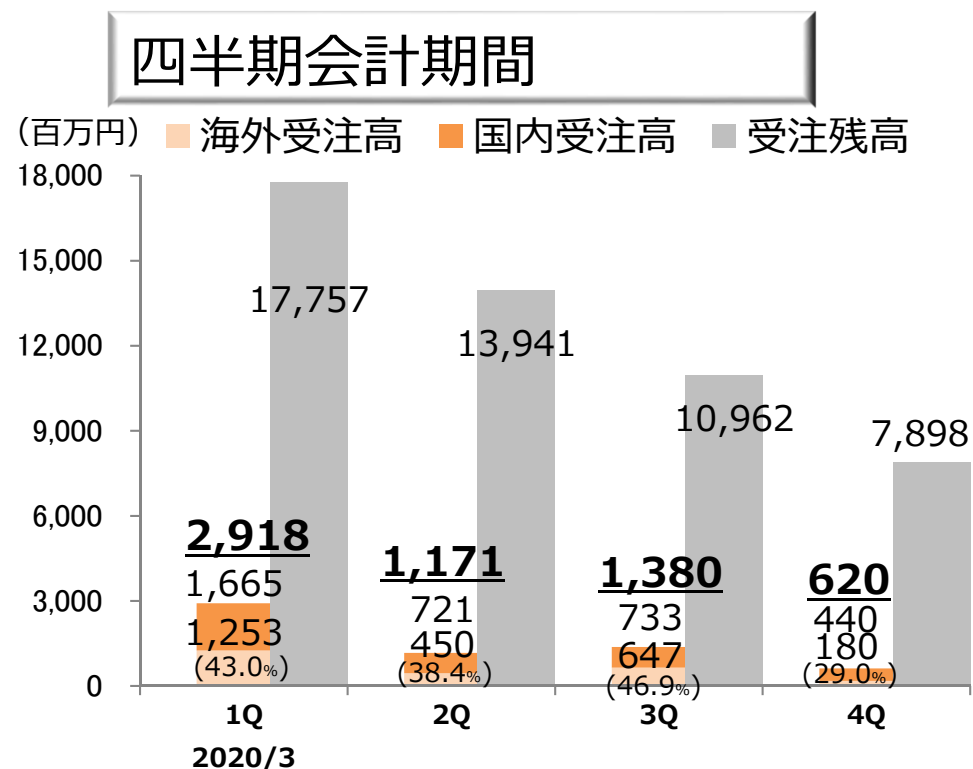
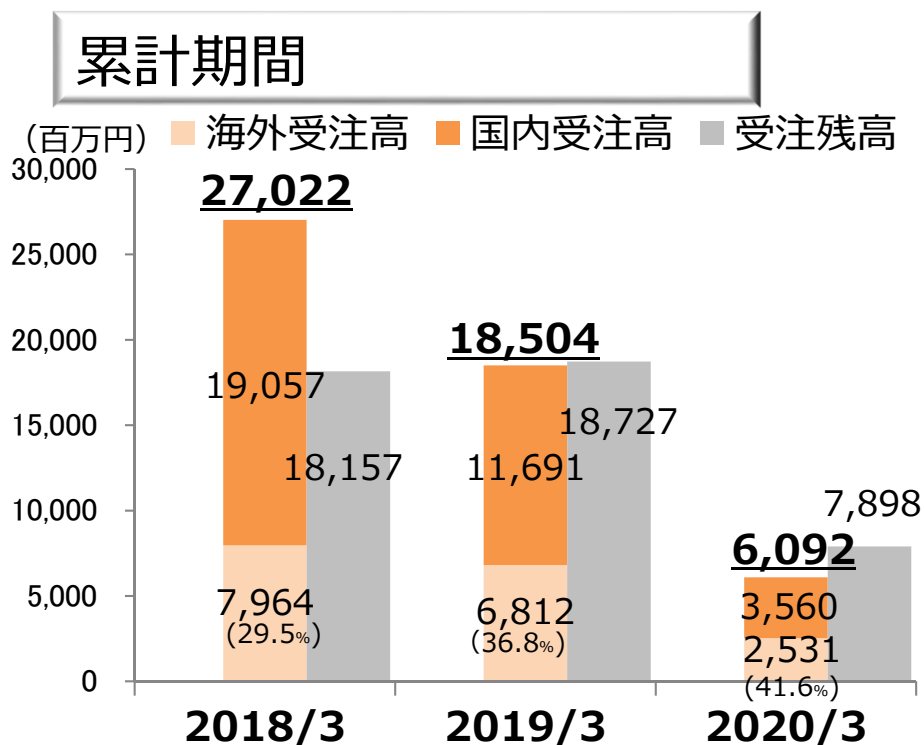
研究開発費



- ✓ 営業利益は、前年同期に比べ20.1%の減少
- ✓ 対外支払費の抑制、業務効率化による工数削減に成果があったものの、工作機械売上高の減少が大きく影響した
- ✓ 当期設備投資の主なものは工作機械事業における生産設備の老朽更新

■ 工作機械事業の状況

受注高・受注残高の推移



決算のポイント

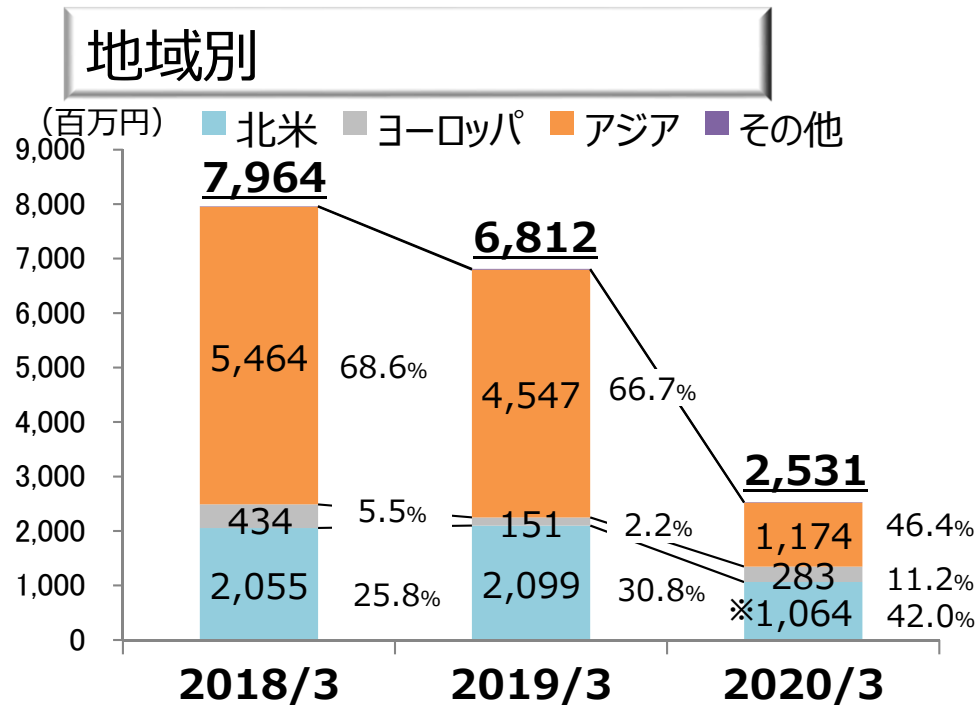
- ✓ 米中貿易摩擦・新型コロナウイルスの影響から需要が減少傾向
- ✓ 先行きの不透明感から、一部でキャンセルが発生
- ✓ 高水準の生産稼働率と受注減少の影響により受注残高が減少

取り組み実績

- ✓ エリア戦略による海外シェアの拡大
- ✓ E V等の次世代技術向け需要の確保
- ✓ 新製品を発表 (X T - 8、X V - 3)

■ 工作機械事業の状況

海外受注高の推移



主要な国別

(百万円)

	2018/3	2019/3	2020/3
アメリカ	1,569 (+55.5%)	1,912 (+21.9%)	1,068 (△44.1%)
中国	2,652 (+898.0%)	2,466 (△7.0%)	349 (△85.8%)
タイ	1,246 (+16.1%)	1,287 (+3.3%)	312 (△75.7%)
インドネシア	497 (+143.7%)	297 (△40.2%)	204 (△31.2%)
ドイツ	166 (△59.3%)	29 (△82.1%)	118 (+295.5%)
ベトナム	503 (+49.5%)	213 (△57.6%)	112 (△47.3%)

(注) %表示は対前期増減率

決算のポイント

- ✓ 海外経済の減速により、主要各国の需要が減少
- ✓ ヨーロッパ向けは展示会（ドイツ）、現地ディーラ会議が奏功

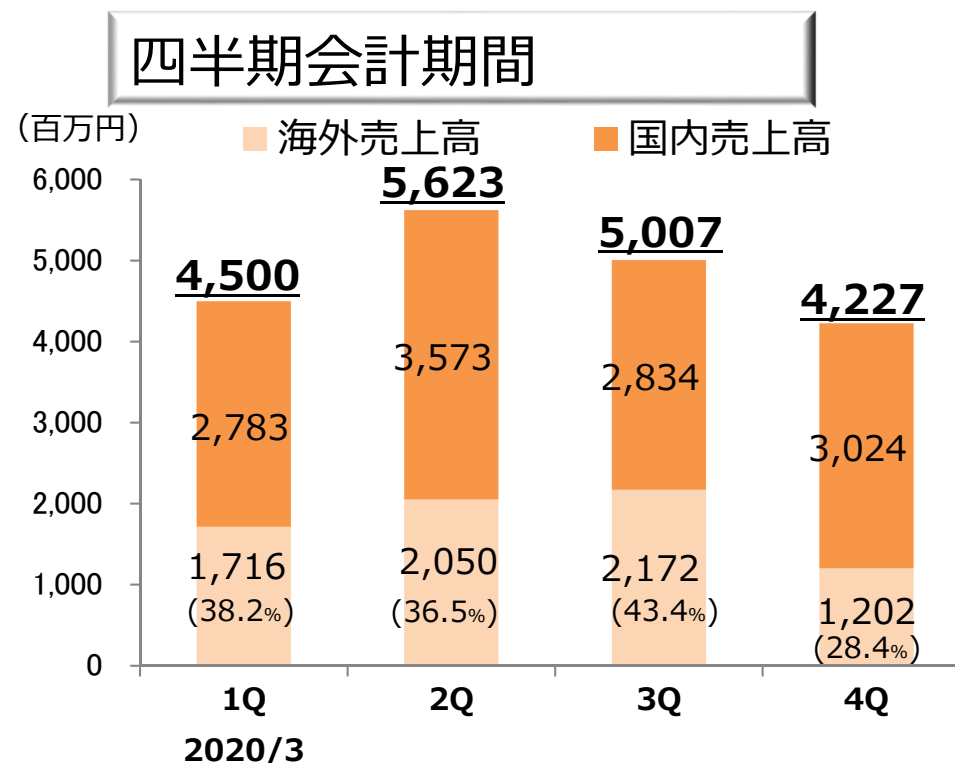
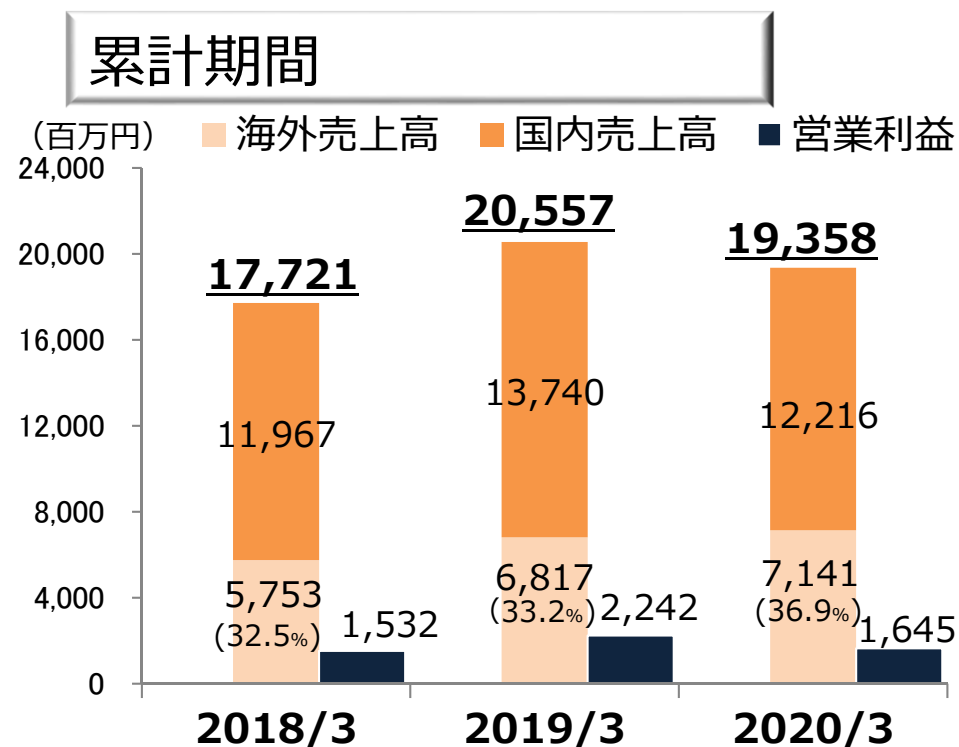
取り組み実績

- ✓ 各国の国際展示会に出展
- ✓ 海外プライベートショーの開催
- ✓ 新規ディーラ開拓等による販売体制の強化



■ 工作機械事業の状況

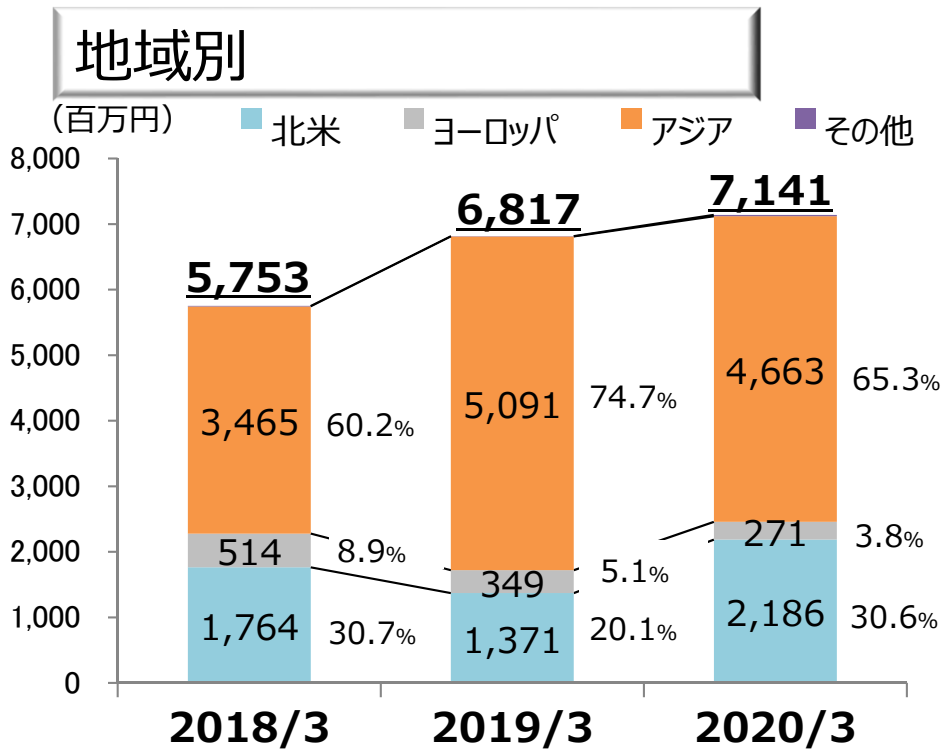
売上高・営業利益の推移



決算のポイント	<ul style="list-style-type: none"> ✓ フル生産を継続し、売上高を確保 ✓ 第4四半期では、新型コロナウイルスの影響で出荷できない案件が発生し一部売上が未計上
取り組み実績	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 最適生産の実現による、生産拡大、納期短縮に注力 ✓ スキルアップ、設備の効率的運用等により、生産性向上を推進

■ 工作機械事業の状況

海外売上高の推移



主要な国別

(百万円)

	2018/3	2019/3	2020/3
中国	1,496 (+186.9%)	2,909 (+94.4%)	2,572 (△11.6%)
アメリカ	1,292 (△0.9%)	974 (△24.6%)	2,089 (+114.5%)
タイ	1,313 (+70.9%)	1,052 (△19.8%)	1,175 (+11.6%)
ベトナム	167 (△58.9%)	324 (+93.5%)	296 (△8.7%)
インドネシア	157 (△18.5%)	373 (+136.9%)	289 (△22.5%)
インド	20 (△53.1%)	224 (+996.4%)	238 (+6.1%)

※ %表示は対前期増減率

決算のポイント

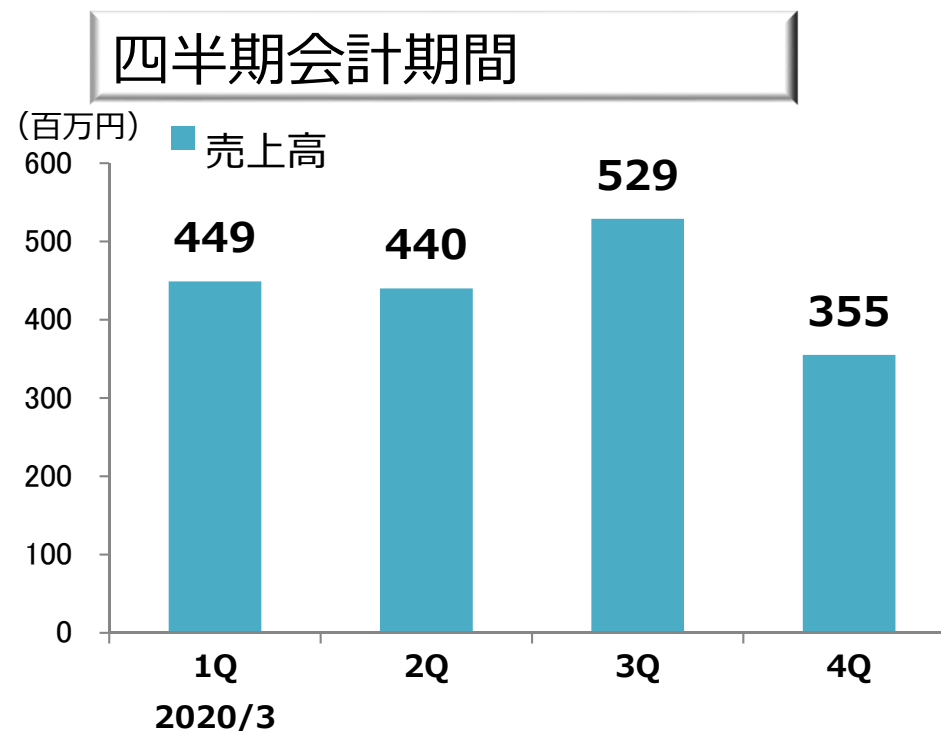
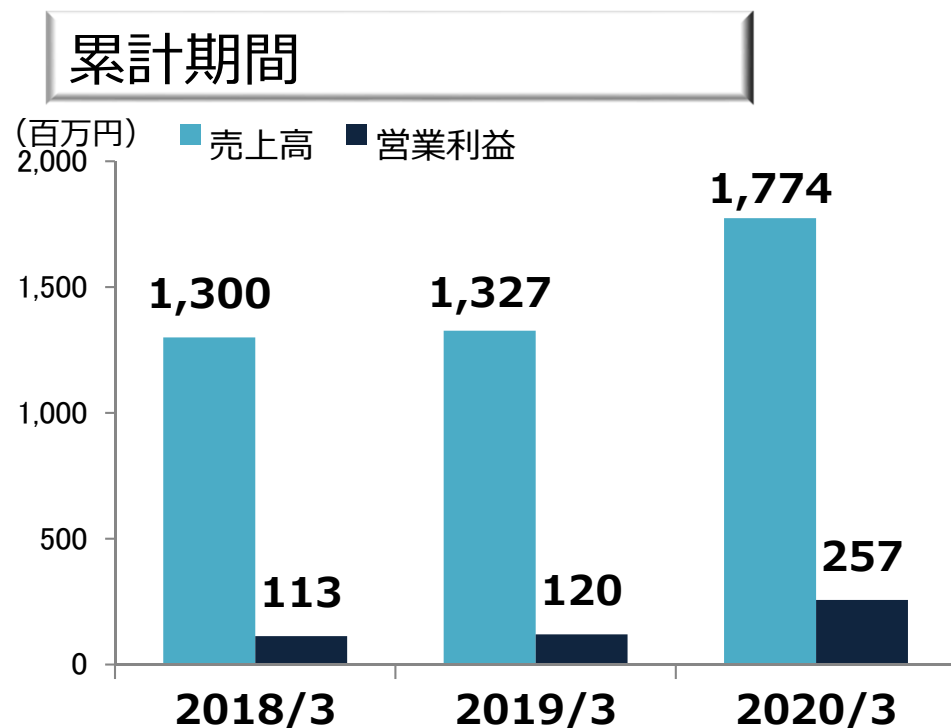
- ✓ 北米向けはアメリカが大きく改善し、メキシコが大きく減少
- ✓ アジア向けは中国の大幅な減少が影響

取り組み実績

- ✓ 現地ディーラーの拡充及び協業による新市場開拓
- ✓ 現地エンジニアリング機能の整備による現地対応力の強化

I T 関連製造装置事業の状況

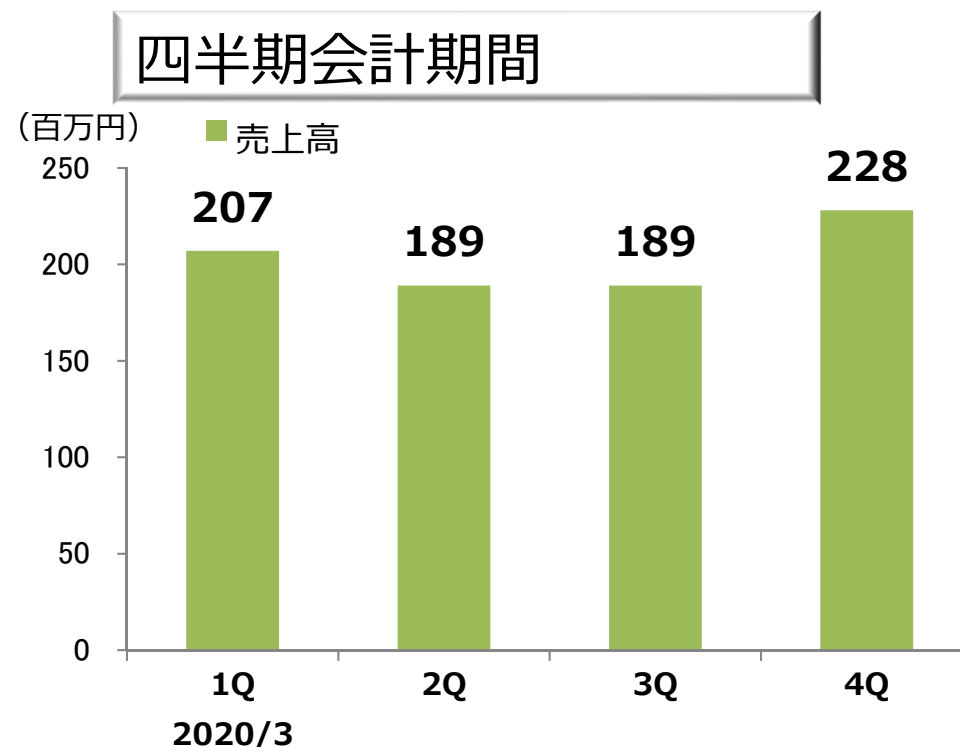
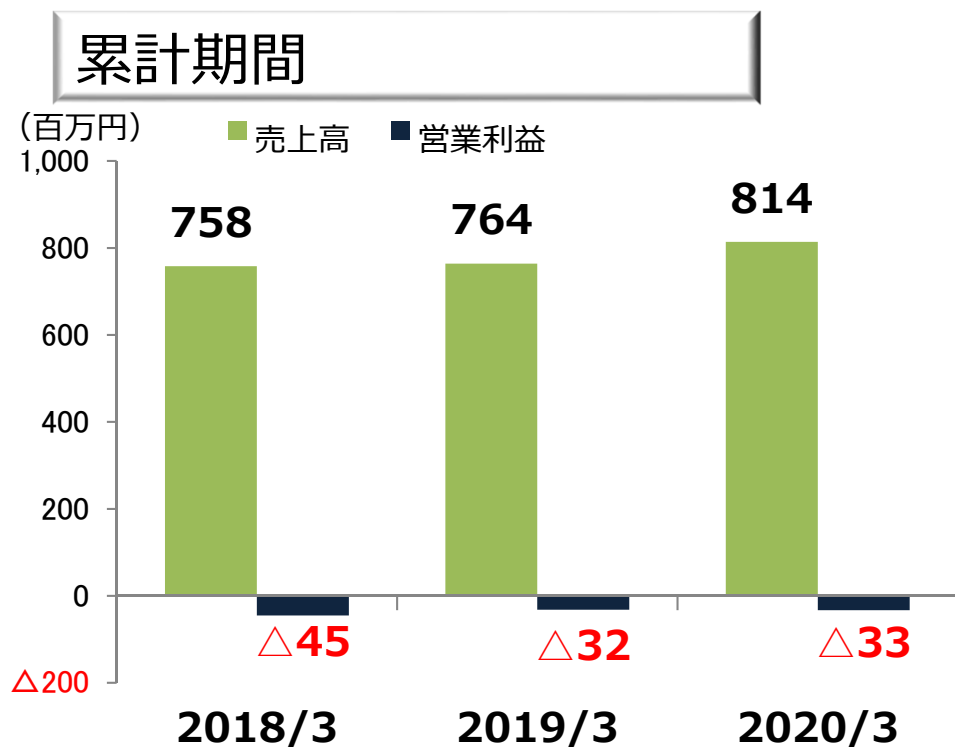
売上高・営業利益の推移



決算のポイント	<ul style="list-style-type: none">✓ 売上・利益ともに3期連続過去最高更新✓ リポート案件に加え新規案件が貢献
取り組み実績	<ul style="list-style-type: none">✓ 協力企業と共同で製造原価低減活動を実施✓ 今後の成長が期待される分野への新規参入を推進

自動車部品加工事業の状況

売上高・営業利益の推移

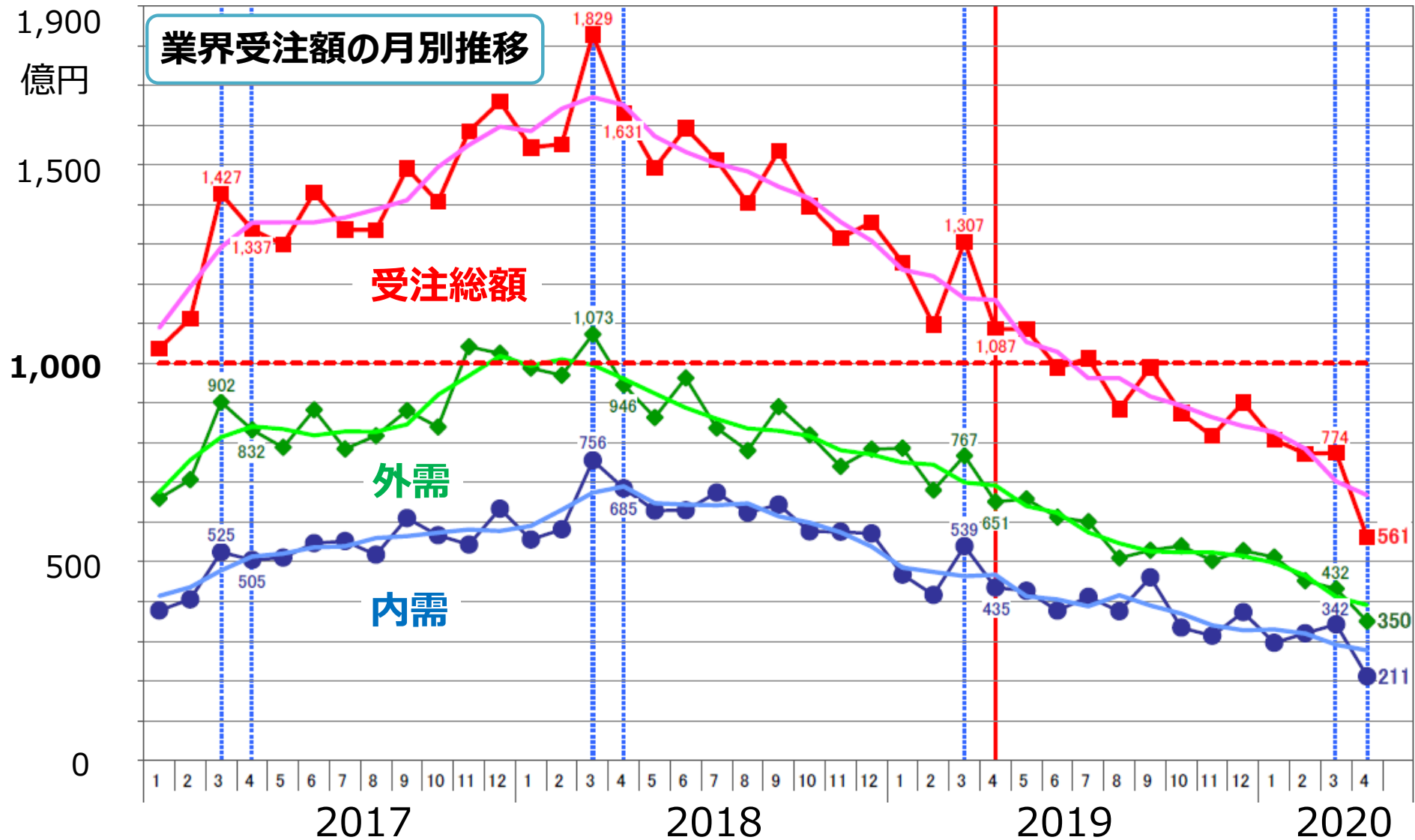


決算のポイント	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 単体では増収増益 ✓ タイの連結子会社における先行投資が利益を圧迫
取り組み実績	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 効率的な生産ラインの稼働による原価低減 ✓ 今後の事業拡大に向けた新規取引先の開拓を推進 ✓ タイの連結子会社にて事業拡大のための設備投資を実施

2 今期見通し

工作機械業界の動向

(出典：日本工作機械工業会)



- 景気先行きの不透明感から、設備投資に先送り傾向
- 新型コロナウイルスが収束に向かい、経済活動を行う環境が整うことが、景況改善に向かう上で大前提

業績予想

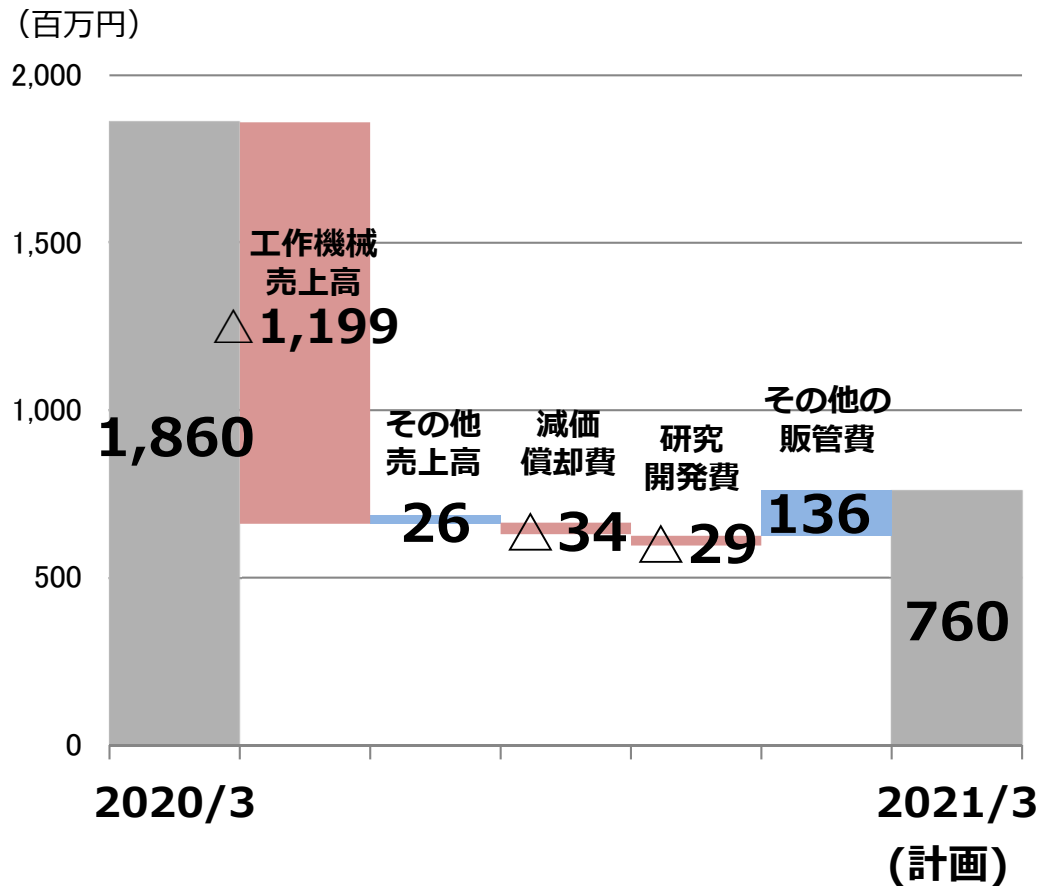
(単位：百万円)

	2019/3	2020/3	2021/3	
			見込み	前期比
受注高	18,504	6,092	9,687	+59.0%
売上高	22,650	21,947	17,875	△18.6%
工作機械事業	20,557	19,358	15,439	△20.2%
I T 関連製造装置事業	1,327	1,774	1,500	△15.4%
自動車部品加工事業	764	814	935	+14.8%
営業利益	2,329	1,860	760	△59.1%
営業利益率	10.3%	8.5%	4.3%	△4.2ポイント
経常利益	2,500	2,053	882	△57.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,708	1,415	655	△53.7%
1株当たり当期純利益（円）	158.12	130.76	60.07	△54.1%

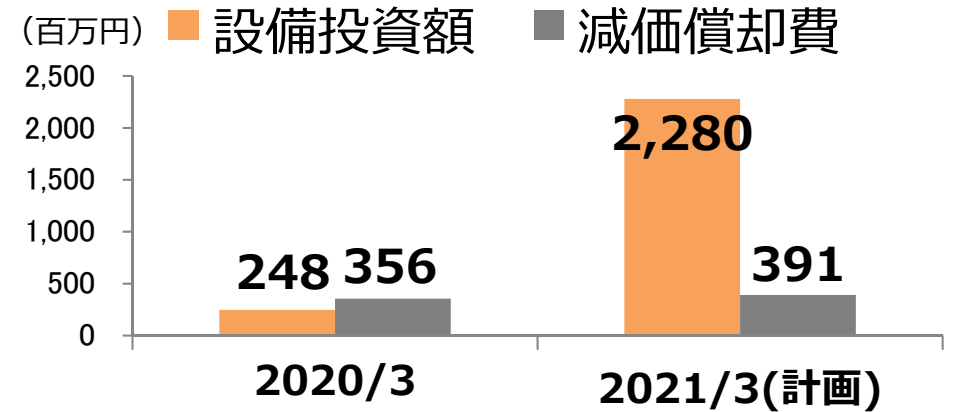
- ✓ 期中において新型コロナウイルスの影響が収束し、経済活動が回復に向かうと仮定している
- ✓ 工作機械事業では、前期末受注残高による売上高を見込めるものの、足元の厳しい需要環境が当期売上高に影響

業績予想

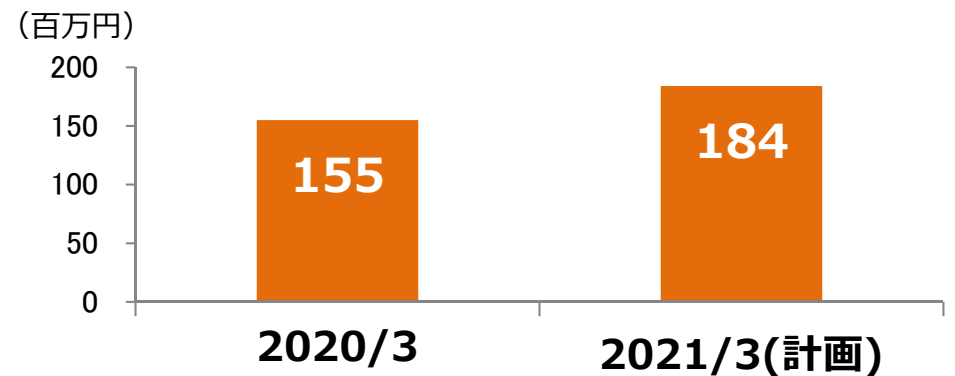
営業利益増減分析



設備投資額・減価償却費



研究開発費



- ✓ 原価低減、業務効率化、支出の抑制をはかるものの、工作機械売上高の減少が営業利益減少に大きく影響
- ✓ 新工場建設の着工を予定している

3

事業戦略

■ 主要戦略

- ✓ 経済環境の急激な悪化に伴う工作機械需要減少により、工場稼働率が低下
- ✓ 人材不足などを要因として、工作機械ユーザには強い自動化・効率化ニーズが潜在
- ✓ 自動車産業の変革（CASE）



1. 受注・売上高の確保

- ① 積極的な提案営業の推進
 - ユーザの状況やニーズを把握し、適切な提案や情報発信を行う
- ② 海外市場の拡大
 - 販売・サービス体制の強化（新規ディーラ開拓、ディーラ向け製品説明会等）
- ③ 新市場・新しい加工品分野の開拓
 - 自動車産業以外の工作機械ユーザへのアプローチ強化（建機、油圧等）
 - 自動車産業における次世代技術部品向け需要の獲得（EV、自動運転等）

■ 主要戦略

2. 収益力の強化

- ① 粗利益の確保
 - 既存システム・ユニットを組み合わせた製品群の提案
 - 原価・コスト低減、品質向上
- ② 営業活動の効率化、生産性の向上
 - 業務効率化・合理化の推進
 - 進捗管理の充実
- ③ 高付加価値製品の開発、提供

XV-3



XT-8



3. 全工場による最適生産の推進

- ① 短納期への対応
- ② 部門間での協力体制の推進（見える化、情報共有の強化等）
- ③ 需要回復局面において新工場が寄与できるように準備を進める
 - 新工場稼働に伴う生産性向上及び業務効率化の推進

■ 主要戦略

4. 新型コロナウイルスへの対応

新型コロナウイルスの当社への影響

- ✓ 内需・外需ともに設備投資の先送り傾向が見られ、需要が低迷
- ✓ 展示会の延期・中止、相互訪問の制限が受注・売上に影響
- ✓ 生産体制・部品調達への影響は僅少

当社の現状

- ✓ 国内拠点・海外拠点ともに感染予防対策を実施した上で稼働中
- ✓ 支店・営業所においては一部社員でテレワークを実施中
- ✓ 新工場建設スケジュールを見直し

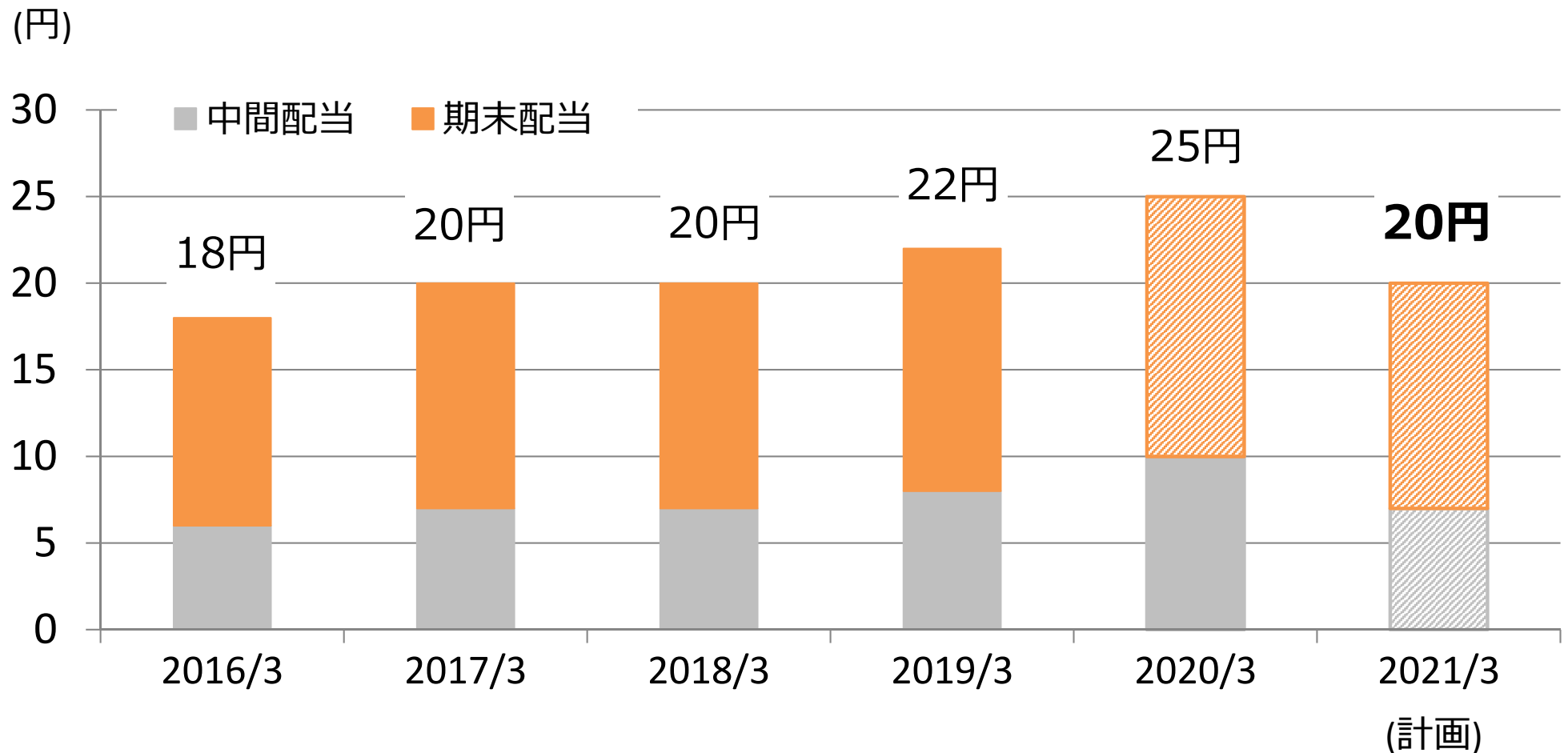
▶ 当社はニューノーマル（新常態）の確立を目指します

- ① I Tの活用による営業戦略強化
 - Youtubeによるお客様向け情報発信
 - オンライン加工技術相談
 - 製品の仕様・精度等の確認のオンライン化（Web立会）、Web製品説明
- ② 新たな働き方への転換
 - 国内外におけるWeb会議システムの活用
 - 国内外営業拠点でのテレワークの取り組み
 - ソフトウェア活用による従業員間のコミュニケーション強化

株主還元

● 配当政策

✓ 事業環境を考慮した安定的な配当の継続



(参考) 会社概要

■ 会社概要



会社名	高松機械工業株式会社
設立年月日	1961年7月1日
所在地	石川県白山市旭丘1-8
資本金	18億35百万円
発行済株式総数	1,102万株
正社員数	連結：625名 単体：555名（2020年3月末現在）
上場取引所	東京証券取引所市場第二部（証券コード 6155）

■ 事業内容

工作機械事業

- CNC旋盤、周辺装置の製造、販売、サービス・メンテナンス



- コレットチャックの製造、販売



IT 関連製造 装置事業

液晶基板や半導体などに
関係する製造装置の製造



自動車部品 加工事業

自社製旋盤による自動車部品の加工



■ 営業拠点・グループ会社

国内営業拠点：9か所

関東、大阪、名古屋、
浜松、厚木、東北、
北陸、信越、広島

国内グループ会社：2社

- タカマツエマグ
- FTJ

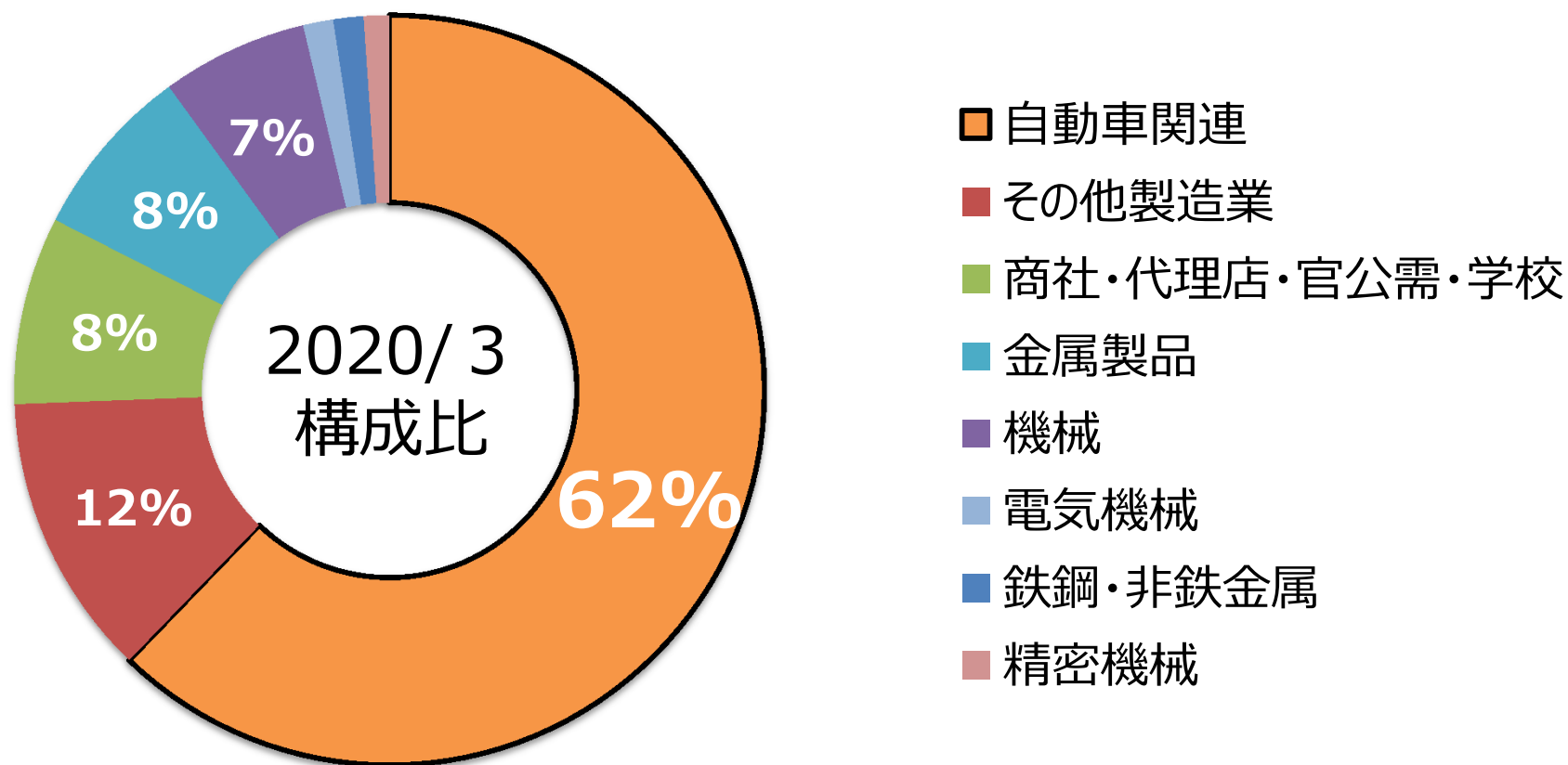
海外グループ会社：9社

- TMU (アメリカ)
- TME (ドイツ)
- TMT (タイ)
- TPMP (タイ)
- 喜志高松 (中国)
- 友嘉高松 (中国)
- PTTI (インドネシア)
- TMVN (ベトナム)
- TMMX (メキシコ)

国内では、自動車産業が盛んな地域での営業拠点の開設
海外では、ユーザの海外進出に対応すべくグループ会社の設立

迅速かつ適切なサービス・メンテナンスの提供

業種別受注先の状況



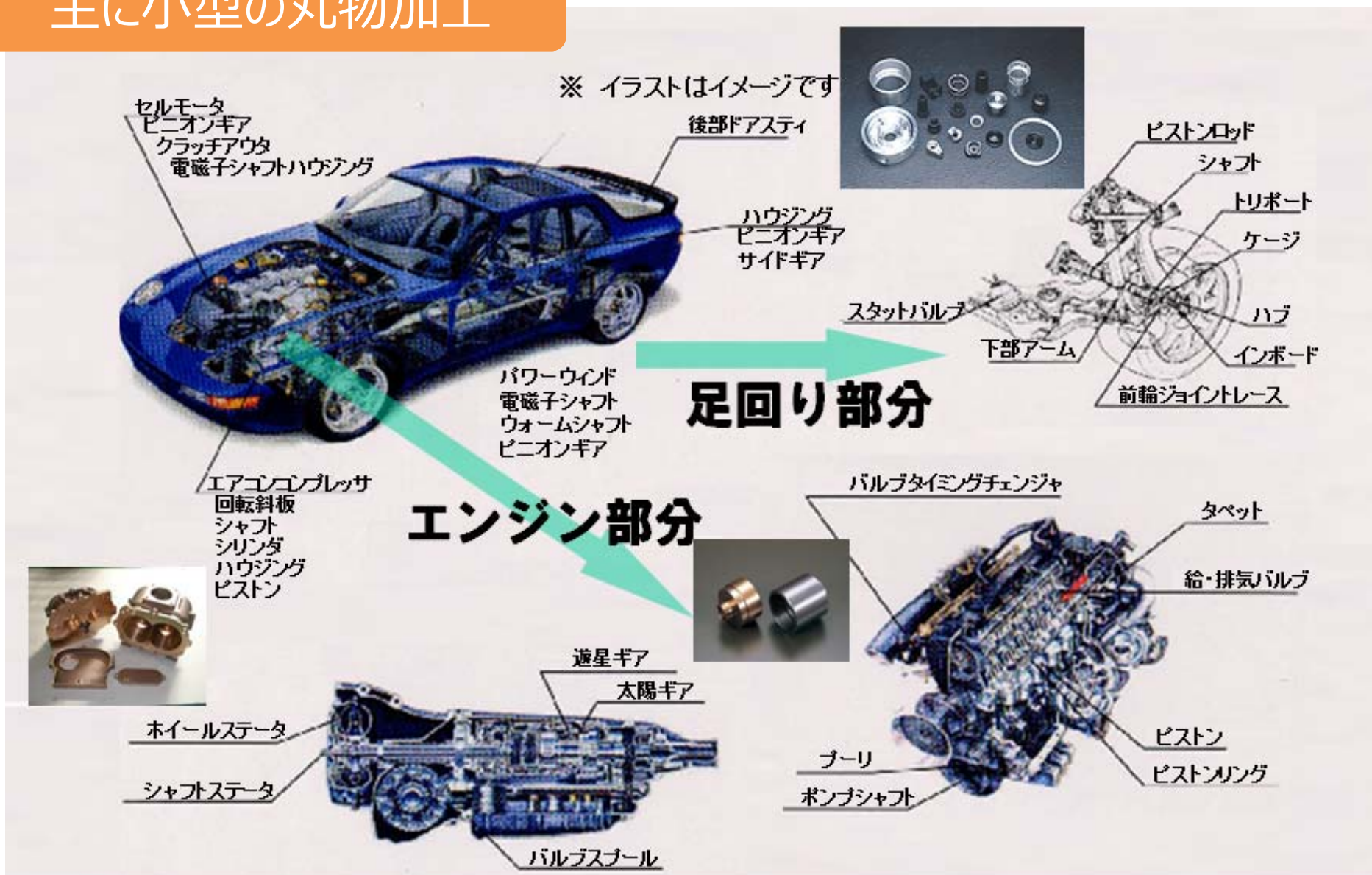
➤ これまでの主な納入先

トヨタ自動車 ・ SUBARU ・ 日産自動車
デンソー ・ マツダ ・ 豊田自動織機 ・ ヤマハ
ダイハツ ・ 本田技研 ・ 川崎重工業 ・ 三菱グループ

加工された部品の使用例

当社製品で加工された部品の使用例（自動車の場合）

主に小型の丸物加工



■ 自動化技術

● 豊富なノウハウと製品群

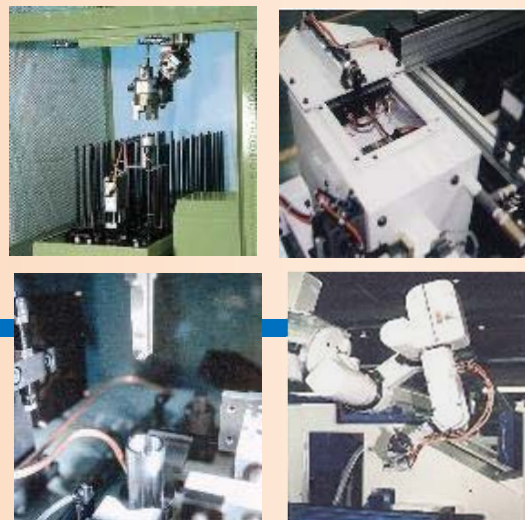
- 早くから自動化技術に取り組み、実績を積み上げ
- 自動化技術を組み合わせお客様に最適の生産ラインを提供

● 設計～製造まで一貫した生産体制

自動化装置・システムを自社で開発



当社CNC旋盤



自動化装置群



お客様仕様の生産ライン

■ 多様な製品ラインナップ

ユーザーニーズに応える製品開発

高精度・高品質を維持しつつ生産性の向上を実現

省エネ・省スペース

環境負荷の低減

機能を特化した戦略機種

生産サポートを行うシステム開発

お客様の生産性向上に寄与するシステムも自社で開発

新システムのご紹介

● 『主軸状態監視システム スピモニー』

機械の仕様、サイズに関わらず主軸の状態を監視し異常検知が可能。
機械の異常をあらかじめ検知することで機械停止時間の短縮につながり、
お客様の生産性向上に寄与。

営業体制

提案型営業

営業員全員がセールスエンジニア

技術的専門知識を備えた営業員が
加工ラインや加工方法をその場で提案



地域密着型営業

国内・海外に広がるネットワーク

各地域のニーズに対応

ユーザからの
リピート受注率 90%

TAKAMAZ

<https://www.takamaz.co.jp>

