

2021年3月期 第2四半期決算説明資料

2020年12月

高松機械工業株式会社(証券コード：6155)

TAKAMAZ

目次

1

第2四半期連結決算内容

2

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

第 2 四半期連結決算内容

第2四半期連結累計決算状況

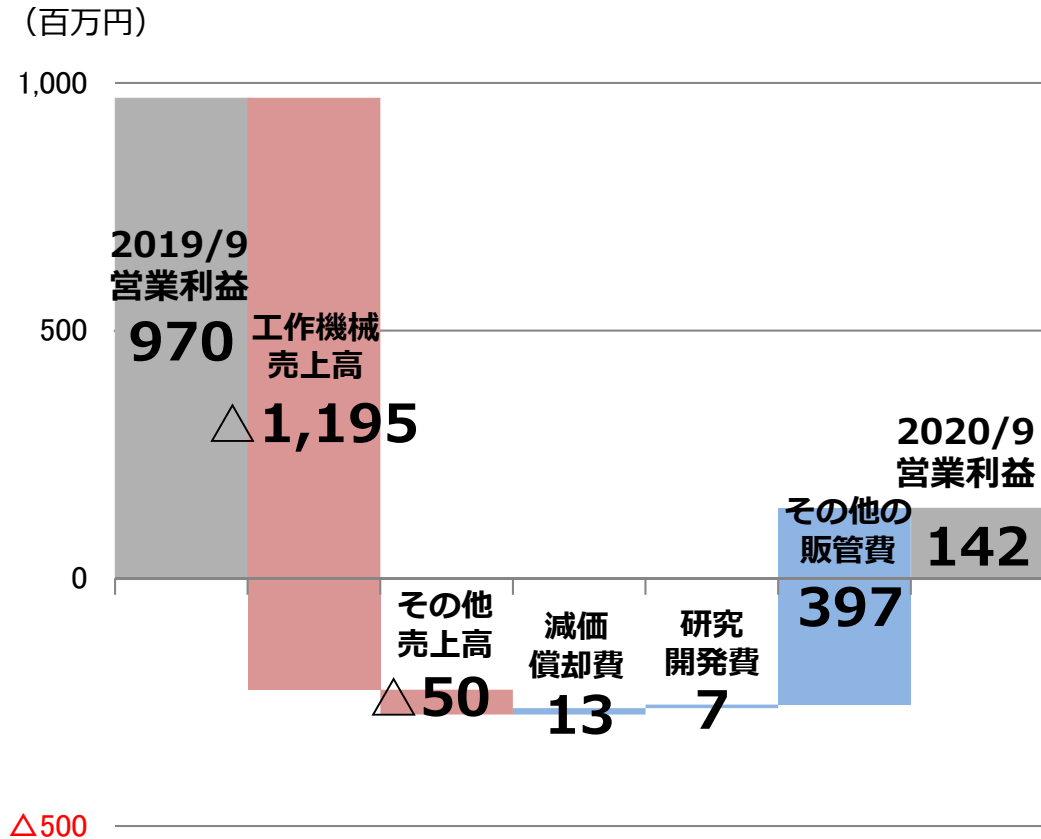
(百万円)

	2019/9		2020/9		対前期比	
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	増減	比率 (%)
売上高	11,410	100.0	7,261	100.0	△ 4,148	△ 36.4
売上原価	8,571	75.1	5,655	77.9	△ 2,915	△ 34.0
売上総利益	2,838	24.9	1,606	22.1	△ 1,232	△ 43.4
販管費	1,867	16.4	1,463	20.2	△ 404	△ 21.6
営業利益	970	8.5	142	2.0	△ 828	△ 85.4
経常利益	1,057	9.3	196	2.7	△ 860	△ 81.4
親会社株主に帰属する 四半期純利益	726	6.4	34	0.5	△ 691	△ 95.3

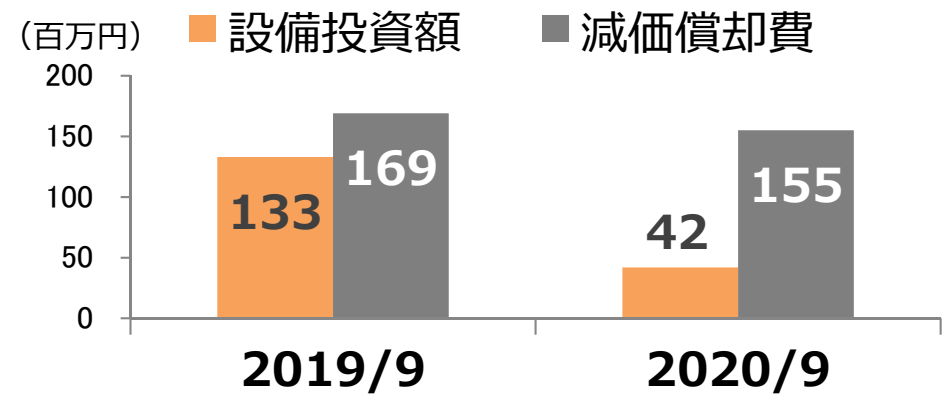
- ✓ 工作機械業界では、新型コロナウイルスや米中貿易摩擦問題継続の影響などから、第2四半期通じて設備投資意欲が低調に推移
- ✓ 売上高は、前期末の受注残高が貢献したものの、コロナ禍による受注減少が影響
- ✓ 利益面では、原価低減・経費抑制に努めたが、売上減少の影響を大きく受け、大幅に減少

連結累計決算状況

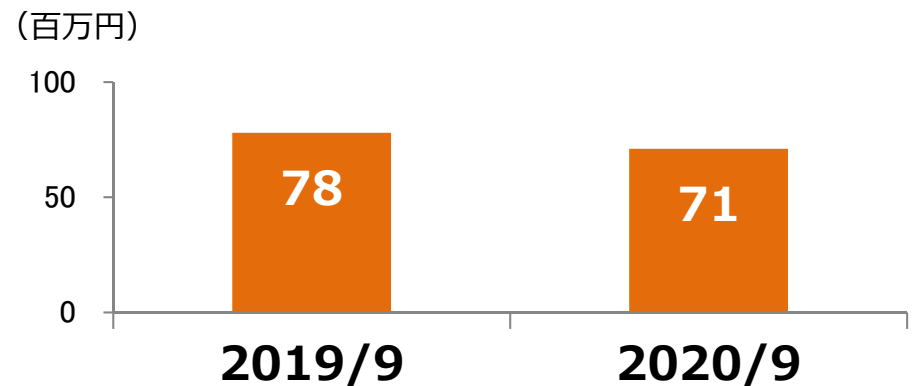
営業利益増減分析



設備投資額・減価償却費



研究開発費

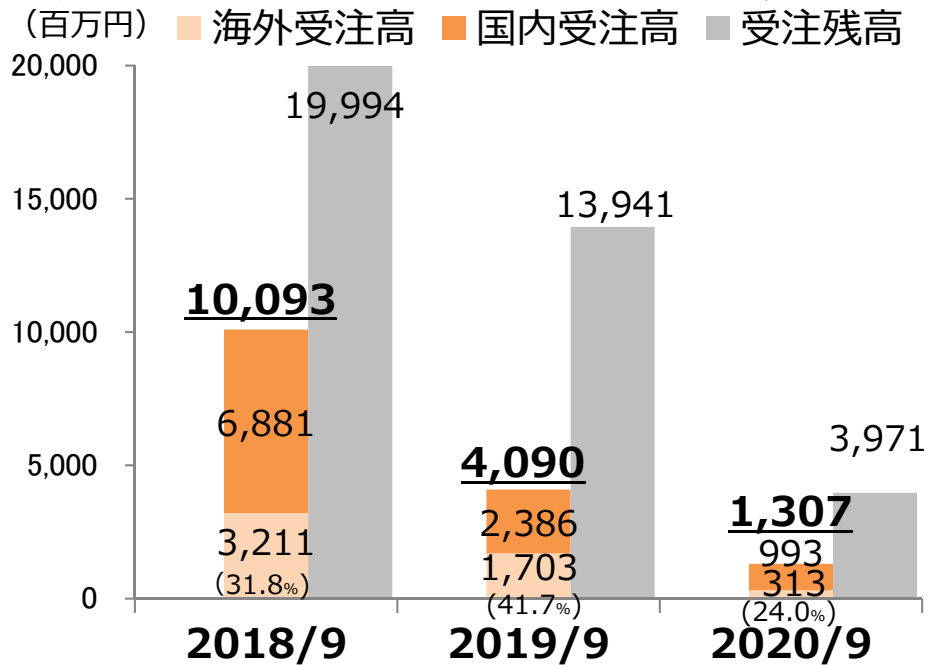


- ✓ 営業利益は、前年同期に比べ85.4%の減少
- ✓ 当初想定よりも受注環境が低迷し、工作機械売上高が大きく減少
- ✓ 新型コロナウイルスの流行によって営業活動が制限され、営業経費が減少
- ✓ 当期設備投資の主なものは基幹システムの改修費用

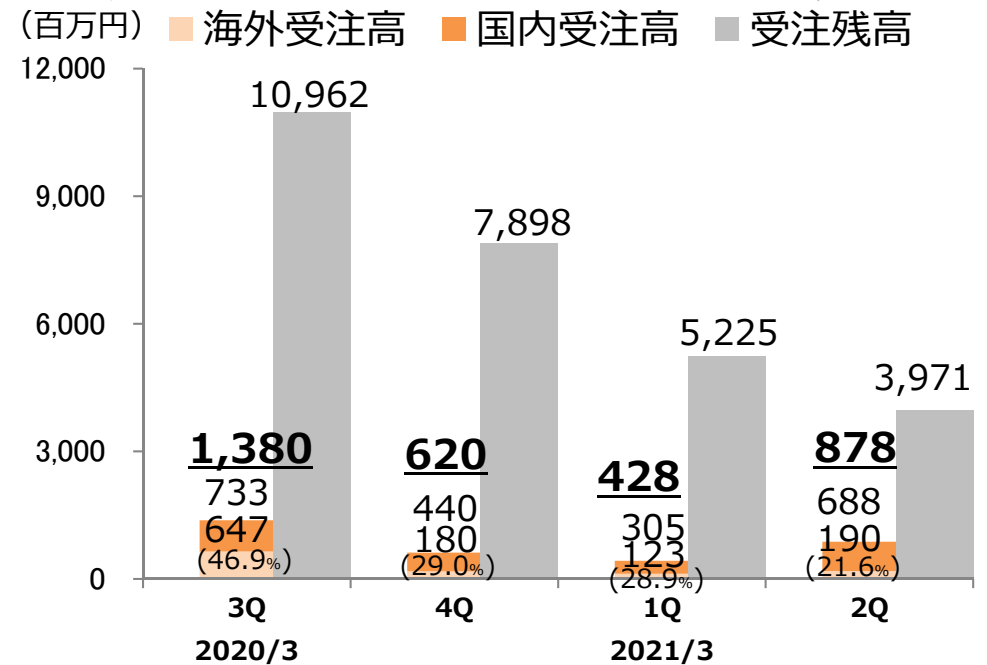
■ 工作機械事業の状況

受注高・受注残高の推移

第2四半期累計期間



四半期会計期間



決算のポイント

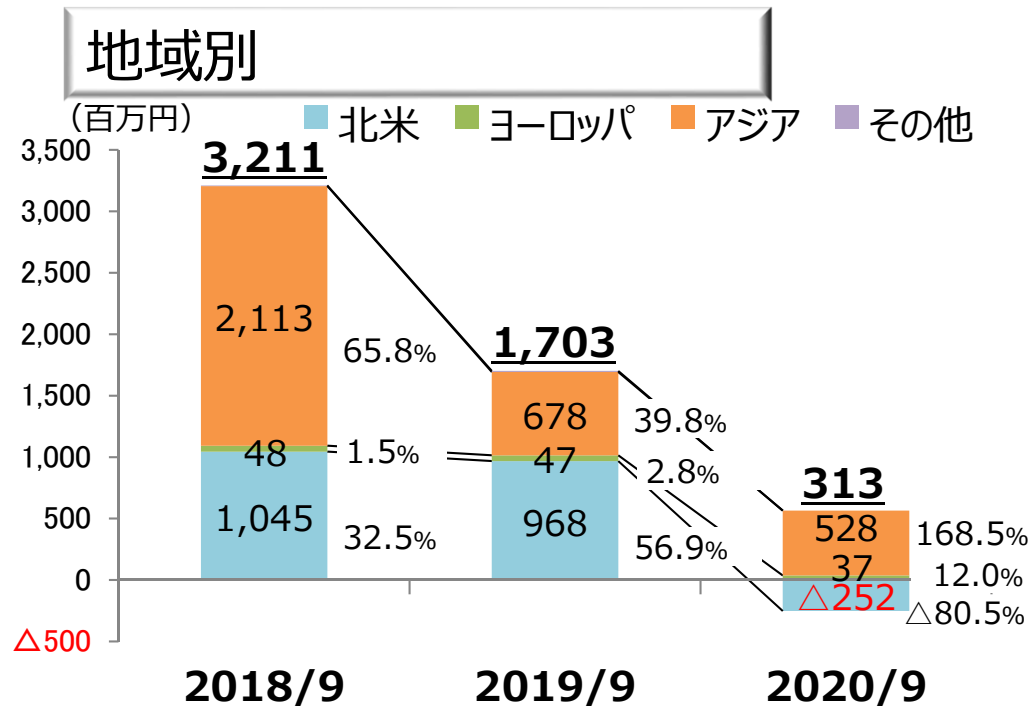
- ✓ コロナ禍による需要減少に加え、営業活動の制限が影響
- ✓ 受注の減少傾向は第1四半期で底打ちし、反転
- ✓ 引合は増加傾向にあるものの、受注は緩やかな回復にとどまる

取り組み実績

- ✓ バーチャル展示会やYouTubeによる営業機会の創出
- ✓ 当社製品の無料診断や生産性向上の提案による需要喚起
- ✓ 新製品を発表 (XT-8MY、XYT-51ガントリーローダ仕様)

■ 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)

	2018/9	2019/9	2020/9
タイ	892 (+37.7%)	172 (△80.7%)	263 (+53.4%)
中国	760 (△16.1%)	357 (△53.0%)	160 (△55.1%)
ベトナム	58 (△2.4%)	28 (△51.1%)	54 (+90.9%)
メキシコ	47 (△81.8%)	△101 (-)	44 (-)
韓国	4 (△95.6%)	15 (+226.1%)	33 (+120.0%)

※ %表示は対前年同期増減率

決算のポイント

- ✓ 各国のロックダウン等により、営業活動が大きく制限
- ✓ 景気低迷により、現地在庫機が停滞
- ✓ 北米向けはアメリカのキャンセルの影響からマイナスに

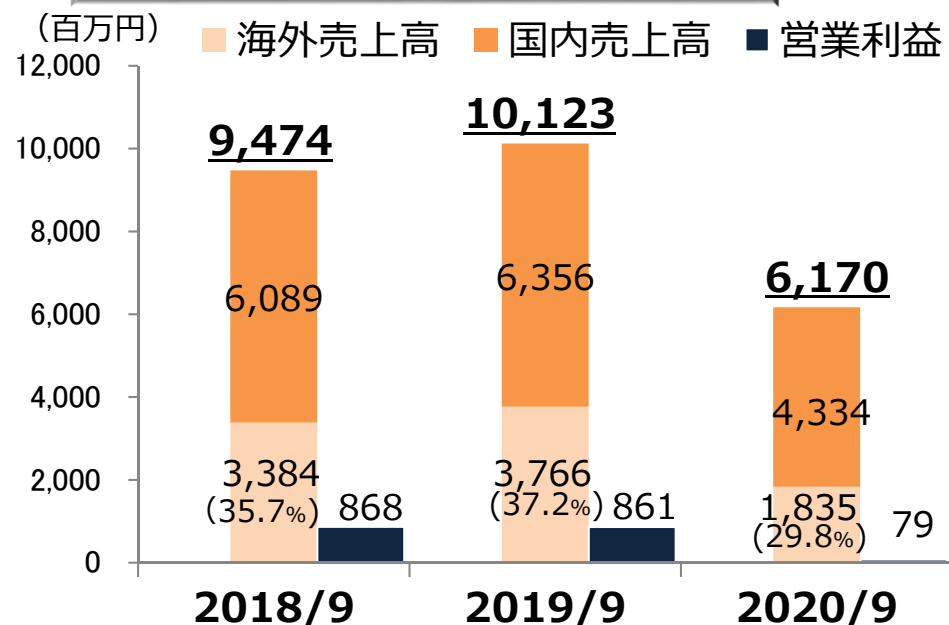
取り組み実績

- ✓ 営業力強化に向けた販売網再編の推進
- ✓ ベトナム販売子会社がハノイ支店を開設

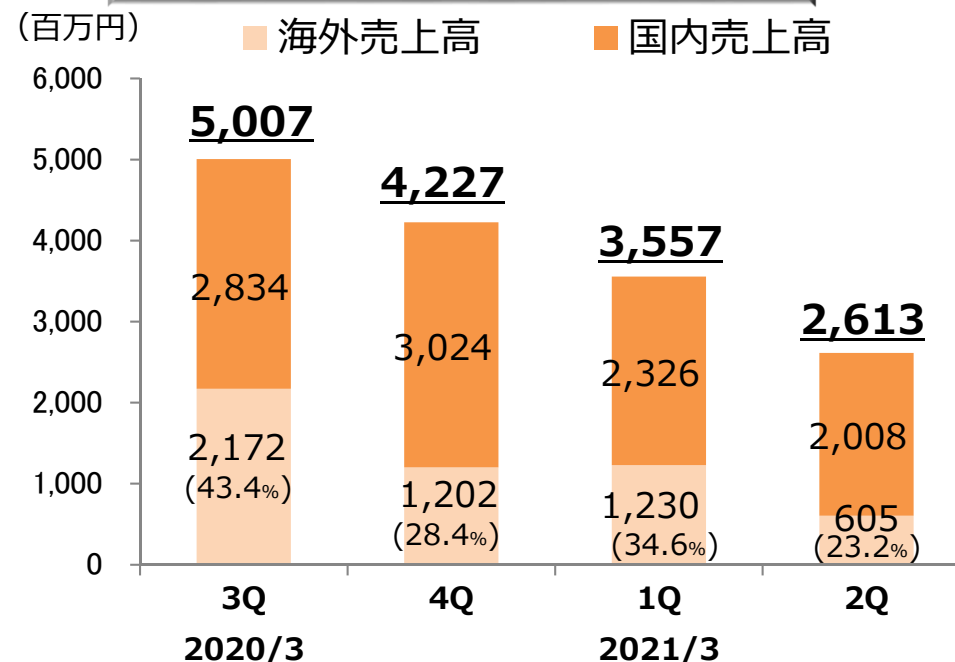
■ 工作機械事業の状況

売上高・営業利益の推移

第2四半期累計期間



四半期会計期間



決算のポイント

- ✓ 前期末受注残高に対する最適生産により、売上高を確保
- ✓ 第2四半期以降、需要動向に応じて生産調整を実施
- ✓ 売上高減少の影響から営業利益は90.8%減少

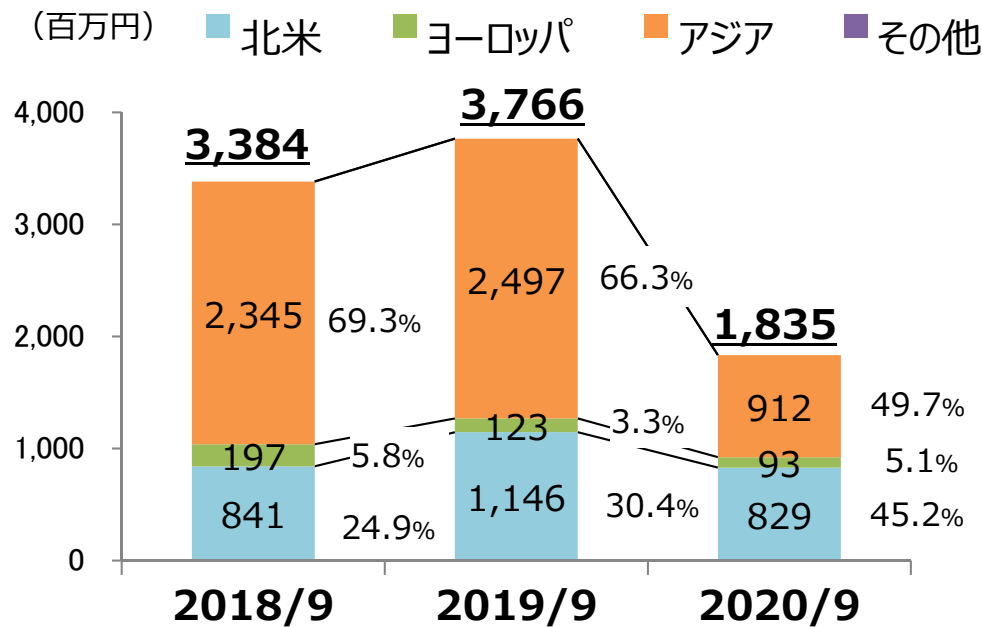
取り組み実績

- ✓ 短納期等、ユーザーニーズへの対応強化
- ✓ コロナ禍をチャンスと捉え、人材育成を積極的に推進

■ 工作機械事業の状況

海外売上高の推移

地域別



主要な国別

(百万円)

	2018/9	2019/9	2020/9
アメリカ	543 (+6.3%)	1,077 (+98.3%)	710 (△34.0%)
タイ	520 (△19.5%)	592 (+13.7%)	278 (△53.0%)
中国	1,234 (+246.4%)	1,333 (+8.0%)	229 (△82.8%)
インドネシア	151 (+125.3%)	188 (+24.3%)	171 (△9.0%)
メキシコ	298 (+56.7%)	68 (△77.0%)	118 (+72.5%)

※ %表示は対前年同期増減率

決算のポイント

- ✓ 新型コロナウイルス流行による納期延期、キャンセルの発生
- ✓ アメリカ向けでは、大手案件や改造案件により売上確保

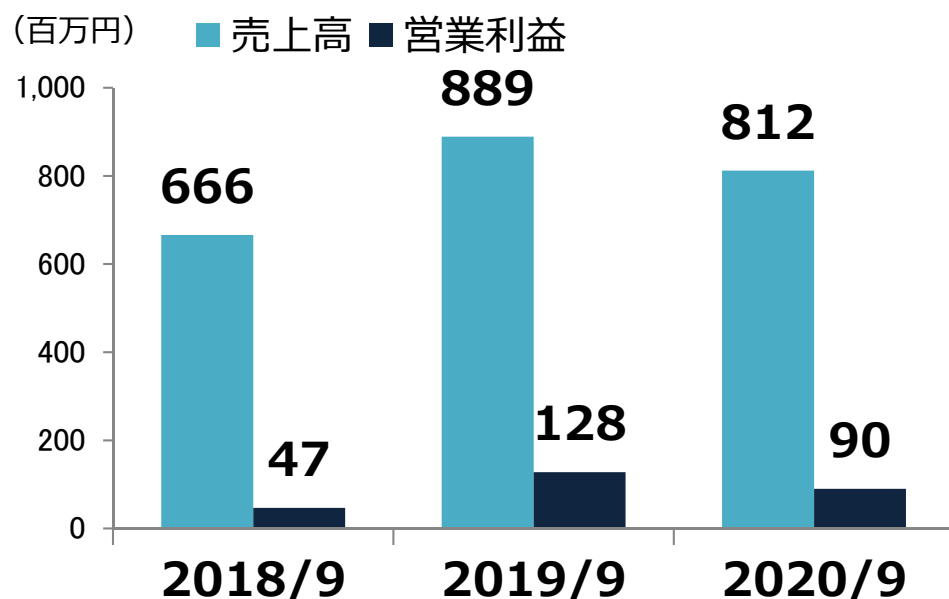
取り組み実績

- ✓ 渡航を必要としないWeb立会サービスの試験実施
- ✓ 現地ディーラに対するオンラインプレゼン・セミナーの実施

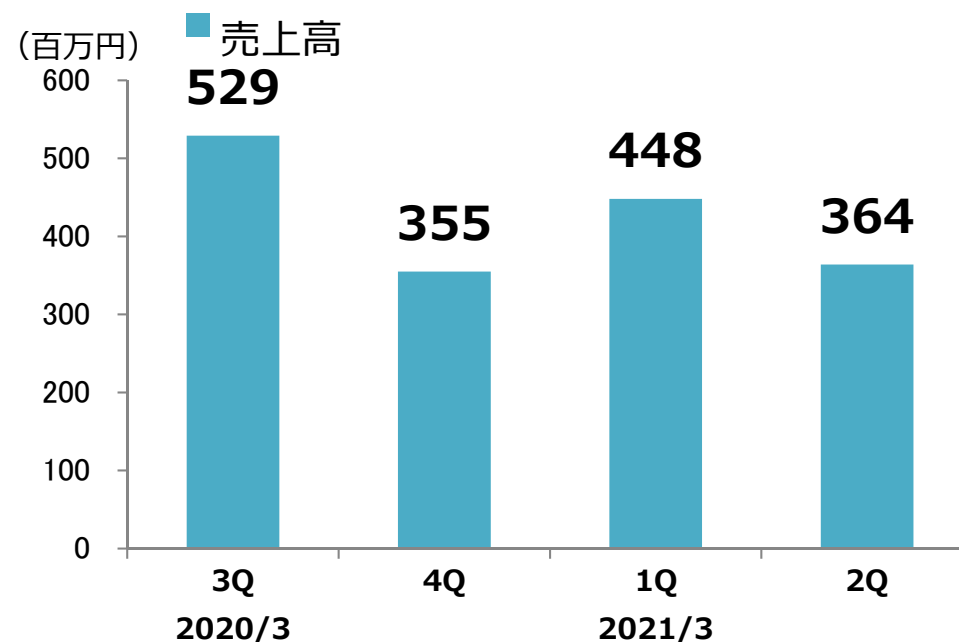
I T 関連製造装置事業の状況

売上高・営業利益の推移

第2四半期累計期間



四半期会計期間



決算のポイント

- ✓ 既存取引先からの安定した需要により売上高が堅調に推移
- ✓ 製品構成比の変化、販管費の上昇等が営業利益を押し下げ

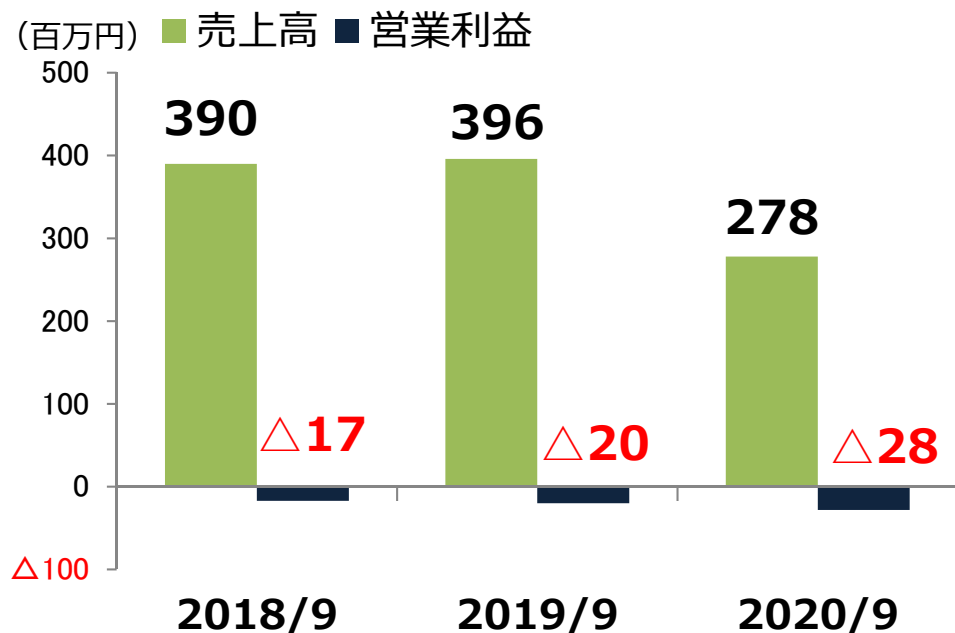
取り組み実績

- ✓ サプライチェーン強化による調達部品の低コスト化
- ✓ 基幹システムによる調達業務の効率化を推進

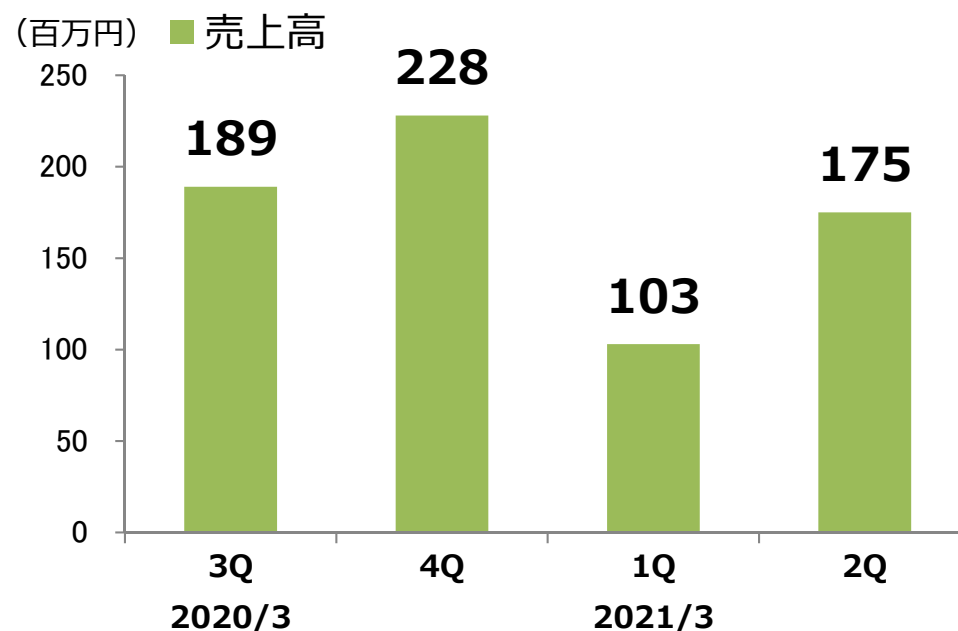
自動車部品加工事業の状況

売上高・営業利益の推移

第2四半期累計期間



四半期会計期間



決算のポイント

- ✓ 自動車メーカーの生産調整により、第1四半期の売上減少
- ✓ 第2四半期は回復に転じ、売上高は前年同期と同水準

取り組み実績

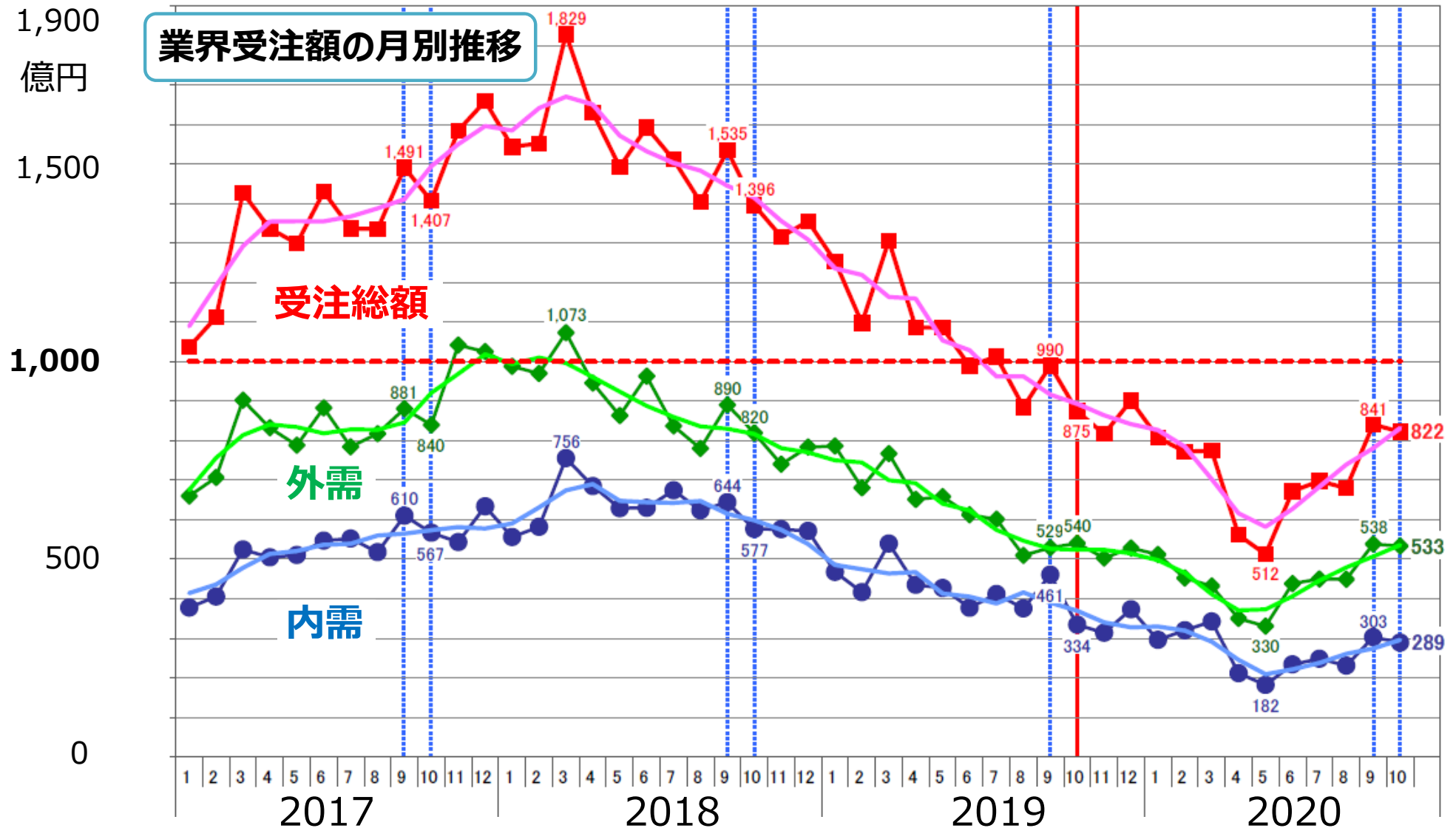
- ✓ 加工ライン負荷状況の監視に基づく生産計画の立案・遂行
- ✓ 今後の事業拡大に向けた新規取引先開拓を継続

2

事業戦略

工作機械業界の動向

(出典：日本工作機械工業会)



- 需要は5月を底に回復途上であり、様々な業種で受注が増加している
- 新型コロナウイルスの動向や米中問題等、先行きには注視が必要
- ユーザは温暖化対策やEV化など様々な問題から設備投資の方向性が未確定

業績予想

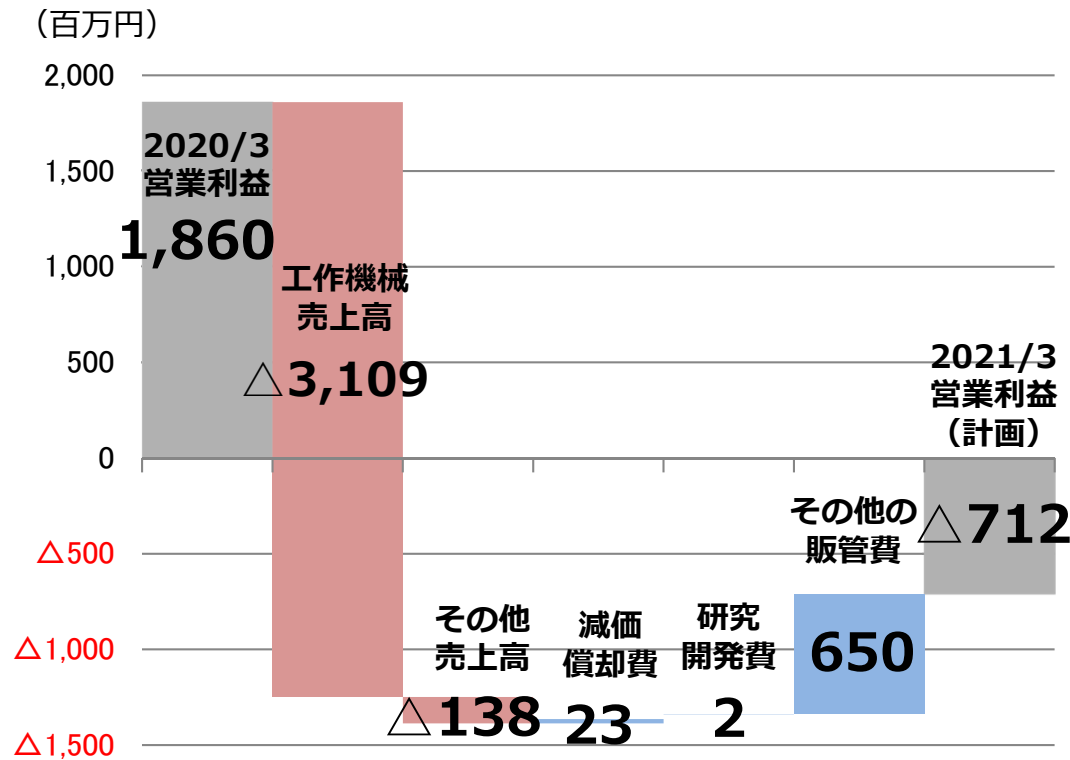
(単位：百万円)

	2019/3	2020/3	2021/3 (8/5修正)	
			見込み	前期比
受注高	18,504	6,092	3,905	△ 35.9%
売上高	22,650	21,947	12,392	△ 43.5%
工作機械事業	20,557	19,358	10,292	△ 46.8%
I T 関連製造装置事業	1,327	1,774	1,439	△ 18.8%
自動車部品加工事業	764	814	660	△ 19.0%
営業利益	2,329	1,860	△ 712	—
営業利益率	10.3%	8.5%	△ 5.8%	—
経常利益	2,500	2,053	△ 536	—
親会社株主に帰属する当期純利益	1,708	1,415	△ 651	—
1株当たり当期純利益 (円)	158.12	130.76	△ 59.72	—

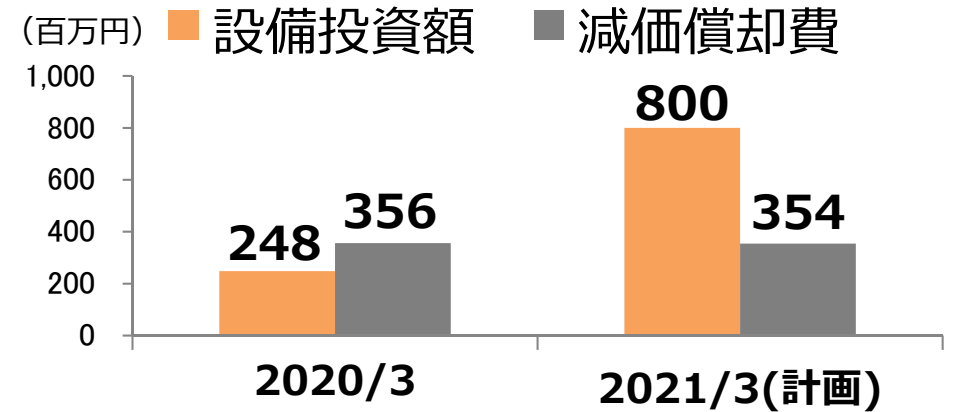
- ✓ 新型コロナウイルスの影響により当社の主力分野である工作機械事業の受注環境が当初予定よりも低迷していることから、業績予想を下方修正
- ✓ 受注高は下期に緩やかな回復が見込めるものの、売上高の回復は来期以降の見込み
- ✓ 利益確保に向けた取組みを強く推進

業績予想

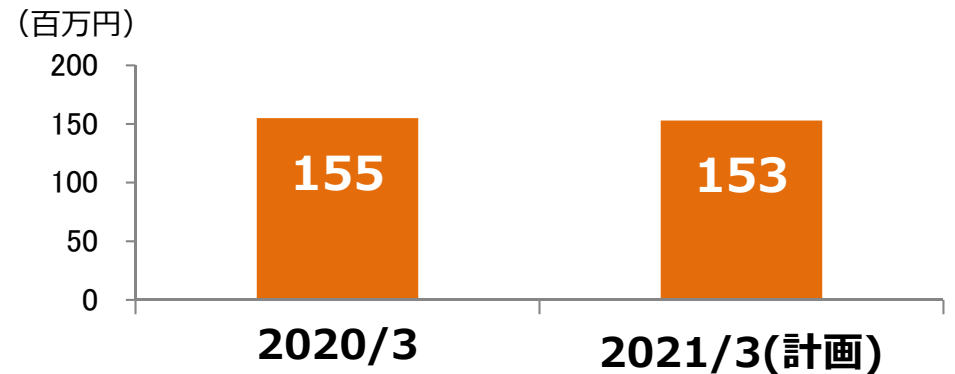
営業利益増減分析



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大きく影響し、営業損失を計上する見込み
- ✓ 設備投資計画の主なものとして、2月に新工場建設の着工を予定している

■ 中期計画の修正

中期計画2021（2019年度～2021年度）

- ・新型コロナウイルス感染症の流行に端を発した経済環境の急激な悪化
- ・2021年3月期通期業績予想の修正
- ・新型コロナウイルス感染症の収束時期が見通せず、工作機械需要の回復時期が不透明



- ・計画策定時と大きく見通しが変わったことにより、中期計画2021で掲げる定量目標の達成が困難であると見込み、定量目標を取り下げ
- ・基本方針、事業別戦略はこれまで通り今後も推進し、企業基盤の強化に取り組む

中期計画2021概要（参考）

＜基本方針＞ 挑戦し、成長し続ける企業となるべく、3ヵ年で更なる企業基盤の強化を目指す。

＜最重要テーマ＞ (1)収益力の強化 (2)売上高の拡大

＜数値目標＞ 連結営業利益率 10%以上

連結ROE 10%以上

連結売上高 260億円以上

} 取り下げ

■ 中期戦略

下記中期戦略は引き続き推進します

■ 全社

- (1) 生産能力の増強
- (2) 人材育成の強化
- (3) 中期IT戦略の推進
- (4) 収益源の多角化
～ロボット/改造機分野等のシェアアップ～
- (5) 働き方改革の推進



新工場外観イメージ（2022年操業予定）

■ 工作機械事業

- (1) 国内新市場の開拓
- (2) 海外展開の強化
- (3) 市場環境変化に対応した新製品開発
- (4) 最適生産の推進
- (5) 品質付加価値の創出
- (6) 利益率の改善

■ IT関連製造装置事業

- (1) 新規顧客・装置ラインナップの開拓
- (2) 利益率の改善

■ 自動車部品加工事業

- (1) 売上高の拡大

2020年度主要戦略

需要の確保

● 積極的な提案営業の推進

- 定期訪問や情報発信により、コロナ禍でもユーザとの繋がりを強化
- 近年取引が少ないお客様への販売促進

● 新市場・新しい加工品分野の開拓

- ディーラを活用した新規ユーザ獲得の推進
- 新しい加工品に対する迅速な提案

● 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
- Web立会、Web製品説明
- バーチャル展示会
- オンライン新製品発表会



I Tの活用によりお客様との接点を増やし、潜在需要の掘り起こしを行う

■ 本社プライベートショー



TAKAMAZ FA Solutions Fair 2020 in Hakusan

＜日程＞ 2020年11月24日～26日
＜場所＞ 高松機械工業株式会社 本社
＜来場者＞ 3日間で累計380名の来場



主要な展示会の中止により実機を見る機会が制限されている中、間近で当社製品をご覧いただき、引合・受注につながりました。

■ コロナウイルス対策の実施

会場では、徹底した新型コロナウイルス感染防止対策を行い、万全の体制でお客様をお迎えしました。

- ・一日3部に分け、定員制で実施
- ・営業員のマスク・フェイスシールド着用
- ・消毒の徹底

バーチャル展示会・オンライン新製品発表会

バーチャル展示会

当社HPにて開催中。時間と場所を問わず当社製品について確認できるため、お客様からご好評をいただいています。

PRESENTATION
プレゼンテーション

最新加工技術
Latest Machining Technologies
最新加工技術をはじめ、サイクルタイムの短縮や
生産者の負担につながるアイデアをご用意いたし
ます。またフォーム上でお問い合わせいただけます
ので、是非お気軽にお問い合わせください。

コレットチャック
TAKAMAZでは、コレットチャックの製造も行って
おります。高剛性でまた加工方法によらず、加工から
研磨・研磨まで、コレットチャック製造に特化した工
場を保有しています。多岐に渡る製品に合わせた製造も
行っております。

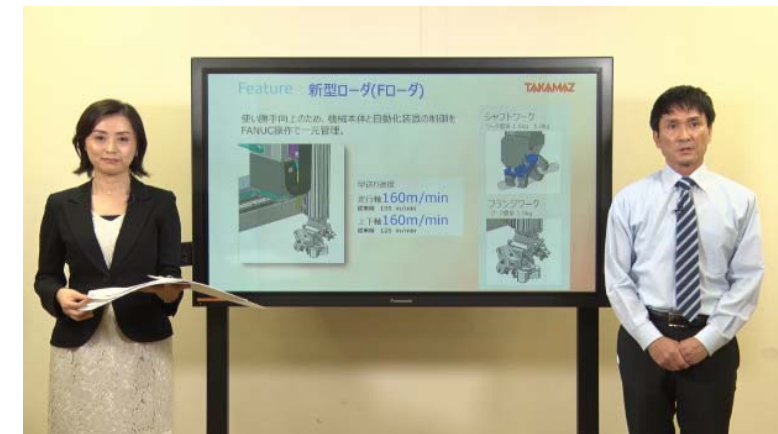
サービス / メンテナンス
お客様に寄り添って提供しているTAKAMAZ製品の
メンテナンス方法を丁寧に説明いたします。お客
様が安心して製品をご利用いただけるよう、トラブルを
未然に防ぐためのポイントをご案内いたします。

Fanuc 8Tコントローラハードウェア
スライダハードウェア
最新形の電圧計
バックラッシュ駆動方法
スライダ駆動方法
エラーメッセージハードウェア



オンライン新製品発表会

9月に全3回、事前にお申込みのあったお客様向けに開催しました。



Feature **ガントリー搭載** **TAKAMAZ**

- 機械上部空所に設置
- ローディングが速い
- 安価

ねじバリ除去加工動画 **TAKAMAZ**

新製品「XT-8MY」、「XYT-51ガントリーローダ仕様」のほか、加工技術やコレットチャックなどについて、当社社員の説明を交えつつご紹介。

2020年度主要戦略

利益率の改善

● 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
- 生産効率向上につながる組織横断的な原価低減プロジェクトを実施
- 品質向上による不具合・クレームの削減

● 高付加価値製品の開発、提供



XT-8MY

1台で幅広い複合加工が可能としながらも、クロス最小のフロアスペースを実現。稼働時の支援機能や状況監視機能も追加し、生産性向上に寄与。

XYT-51 ガントリーローダ仕様



XYT-51に新たにガントリーローダが搭載可能に。機械上部にローダを設置することによりコンパクトに抑えつつ最短での搬送が可能。

緊急施策

新型コロナウイルスの流行により経済環境が急激に悪化。
受注の獲得、利益の確保のための緊急施策を実施。

● お客様生産性向上・キャンペーンの実施

(7月～9月)

- ・ ユーザ訪問時に製品知識の高い当社技術
部員や製造部員が同行
- ✓ 当社製品の無料診断
- ✓ お客様生産性向上提案

実施効果

- ✓ 引合・受注の獲得
- ✓ 将来的ニーズの把握
- ✓ 老朽更新の提案機会増

● 需要動向に合わせた生産調整の実施

- ・ 他部署応援
- ・ 一時帰休

● 支出の削減

- ・ 残業の抑制
- ・ 経費の削減
- ・ 役員報酬のカット

■ ニューノーマル（新常态）への対応

アフターコロナ、そしてニューノーマルへの対応を機に
更なる生産性向上を目指します。

～よりスピーディ、よりフレキシブルに～

● 積極的なIT投資

・ 社員向けスマートフォン活用

- ・チャット、メール等コミュニケーション手段の多様化とスピードアップ
- ・スケジュール管理、承認作業等の情報連携強化

・ 本社工場内の無線LAN化（2021年3月導入予定）

- ・場所を選ばない「どこでも会議」の実現
- ・会議、報告書等の社内業務のペーパーレス化促進
- ・フリーアドレス促進

● 国内外連携強化

・ 国内外拠点を結んだWEB会議の実施

- ・情報連携強化によるスピーディな営業戦略立案、実行、管理が実現
- ・国外拠点間にある「距離のハンディキャップ」を克服

■ 新工場について

更なる飛躍を目指し「新たな生産拠点」を建設します。

～2022年4月操業開始予定～

新工場外観イメージ



エントランスホールイメージ



安全・安心・SDGsを意識した設計

■ 省エネ：井水プレクーリングシステム

通年で温度が安定している井水を活用して空調設備の省エネルギー化をはかります。

■ 安全性：工場内見学デッキ

お客様は「見学デッキ」から安全に工場内を見学できます。

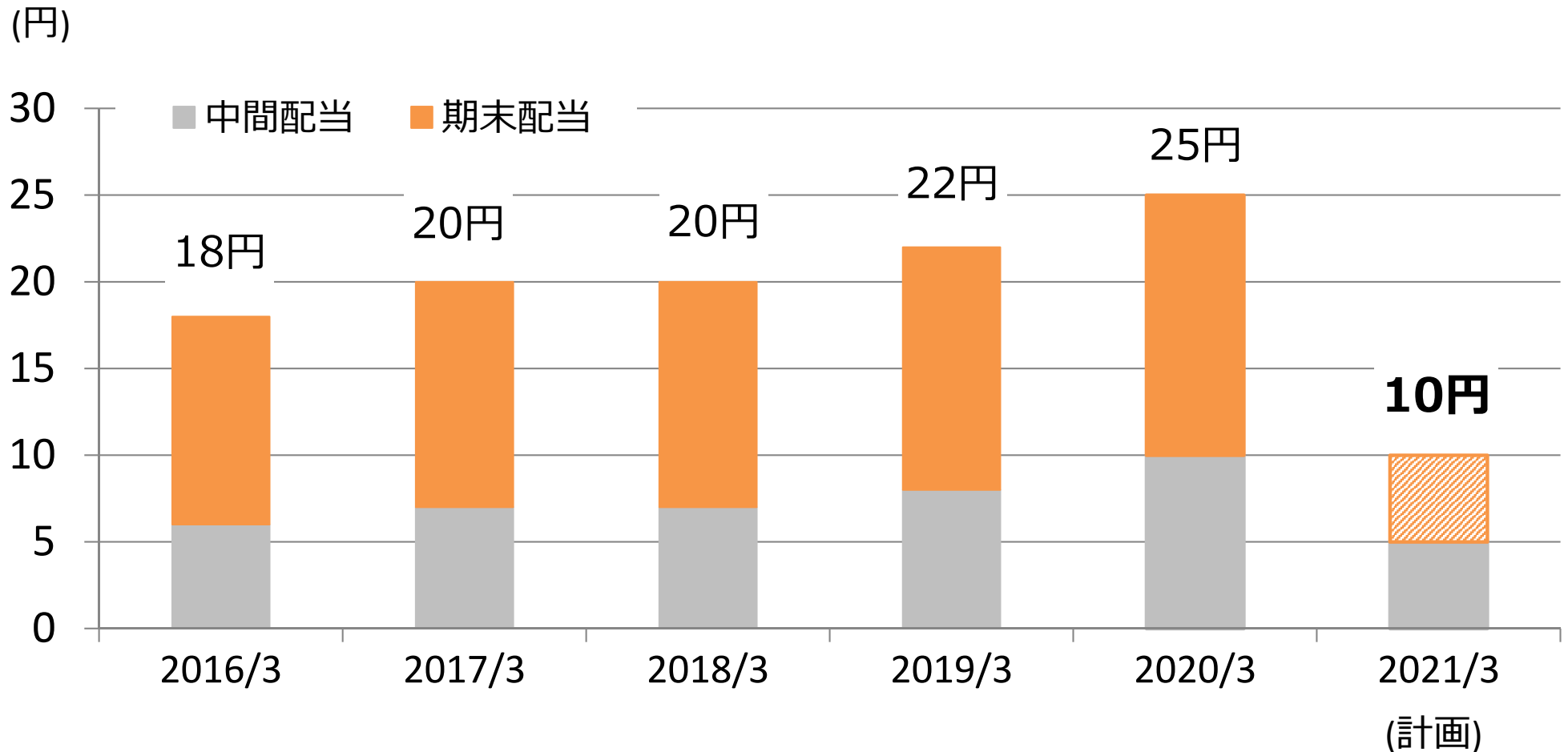
SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



株主還元

● 配当政策

- ✓ 業績予想修正に伴い2021年3月期予想配当額を修正
- ✓ 安定配当の基本方針に従い、減配ながらも配当を実施



(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：633名 単体：564名（2020年9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



I T 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

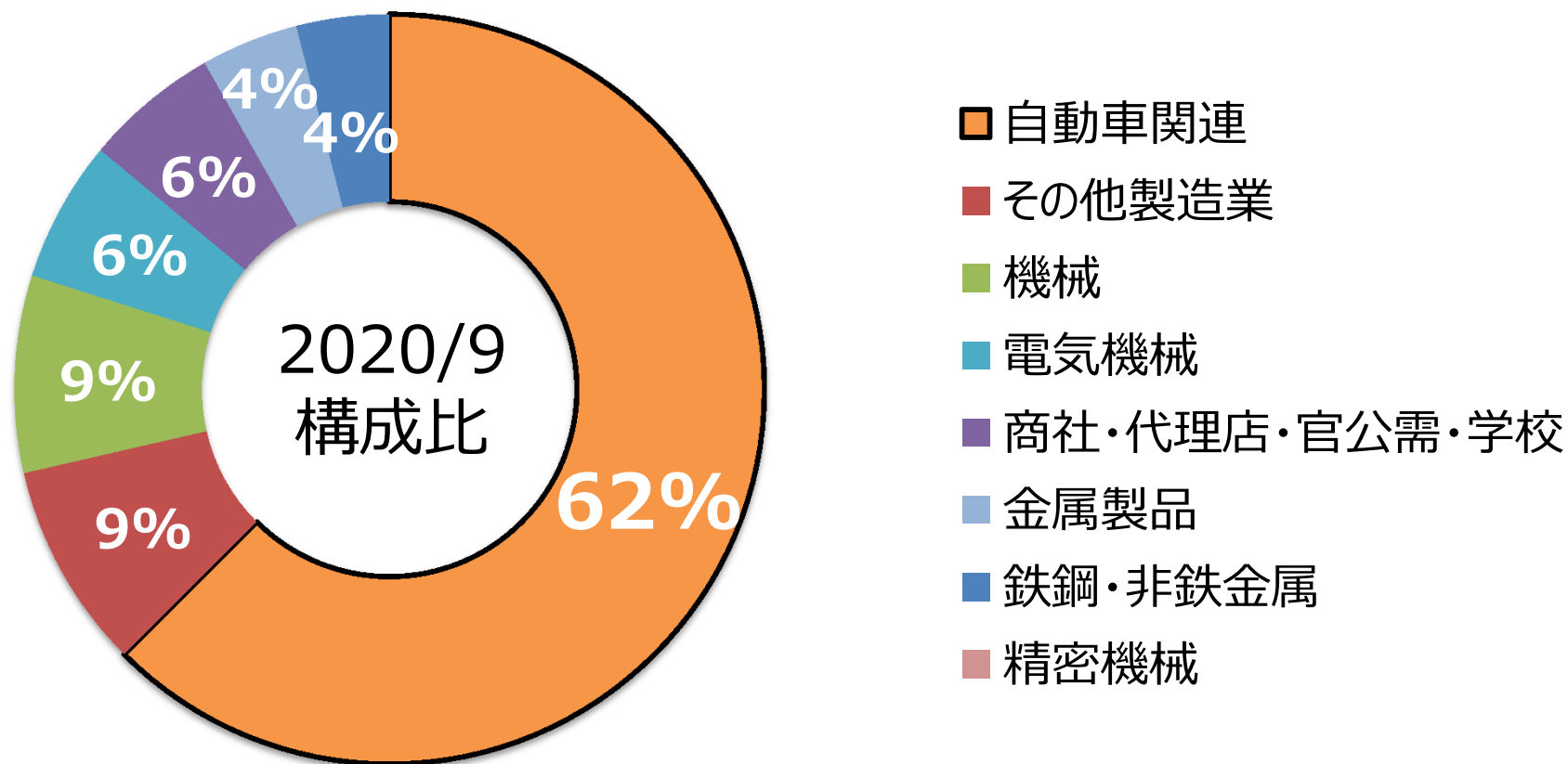
海外グループ会社：9社

- 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



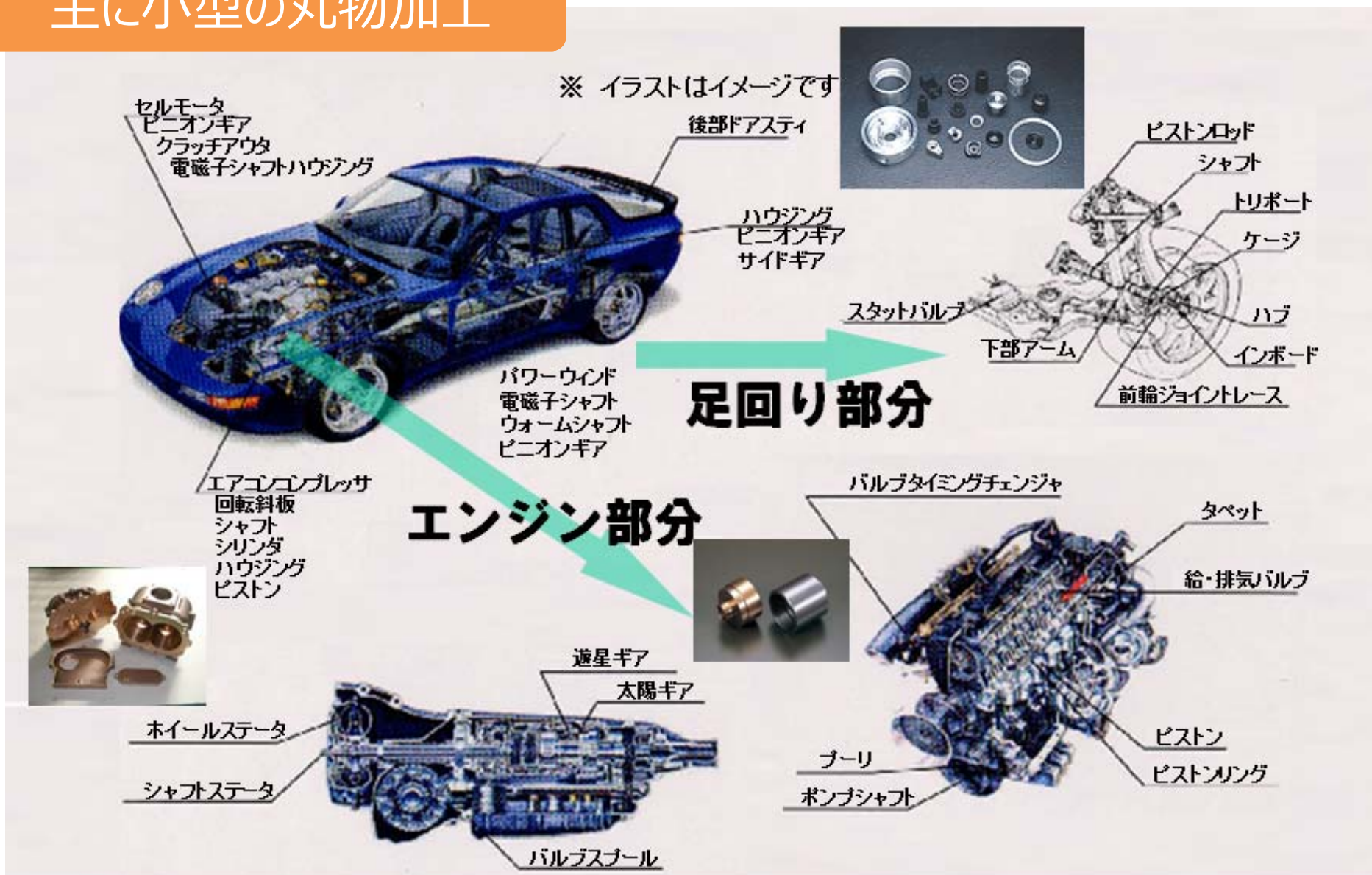
➤ これまでの主な納入先

トヨタ自動車 ・ SUBARU ・ 日産自動車
デンソー ・ マツダ ・ ヤマハ ・ ダイハツ ・ 本田技研
三菱電機 ・ LIXIL ・ 東京計器

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

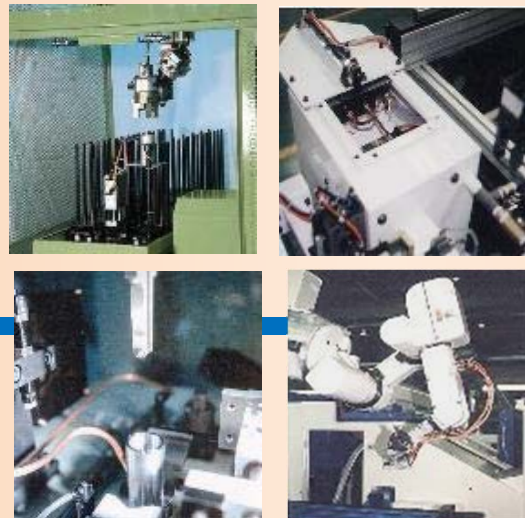
- 早くから自動化技術に取り組み、実績を積み上げ
- 自動化技術を組み合わせお客様に最適の生産ラインを提供

● 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

大型旋盤・マシニングセンタ

- 友嘉グループ製品（台湾）
- エマグ社製品（ドイツ）
- OEM製品（小型タッピングセンタ）



当社製品 + 大型旋盤・マシニングセンタの連結も可能。
当社プライベートショー（P 19参照）でも展示し、多くの注目が集まりました。

当社製品「XT-8」とメクトロン社製タッピングセンタの連結機

■ 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>

