

2023年3月期 決算説明会

2023年6月14日

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。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ので、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

(単位：百万円)

	2022/3		2023/3		対前期比	
	金額	対売上 (%)	金額	対売上 (%)	増減額	増減率 (%)
受注高	17,160	-	15,907	-	△ 1,254	△ 7.3
売上高	16,720	100.0	16,675	100.0	△ 45	△ 0.3
売上原価	12,442	74.4	12,531	75.2	+ 89	+ 0.7
売上総利益	4,278	25.6	4,143	24.9	△ 134	△ 3.2
販管費	3,184	19.0	3,626	21.8	+ 442	+ 13.9
営業利益	1,093	6.5	516	3.1	△ 577	△ 52.8
経常利益	1,180	7.1	619	3.7	△ 560	△ 47.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	795	4.8	489	2.9	△ 305	△ 38.5

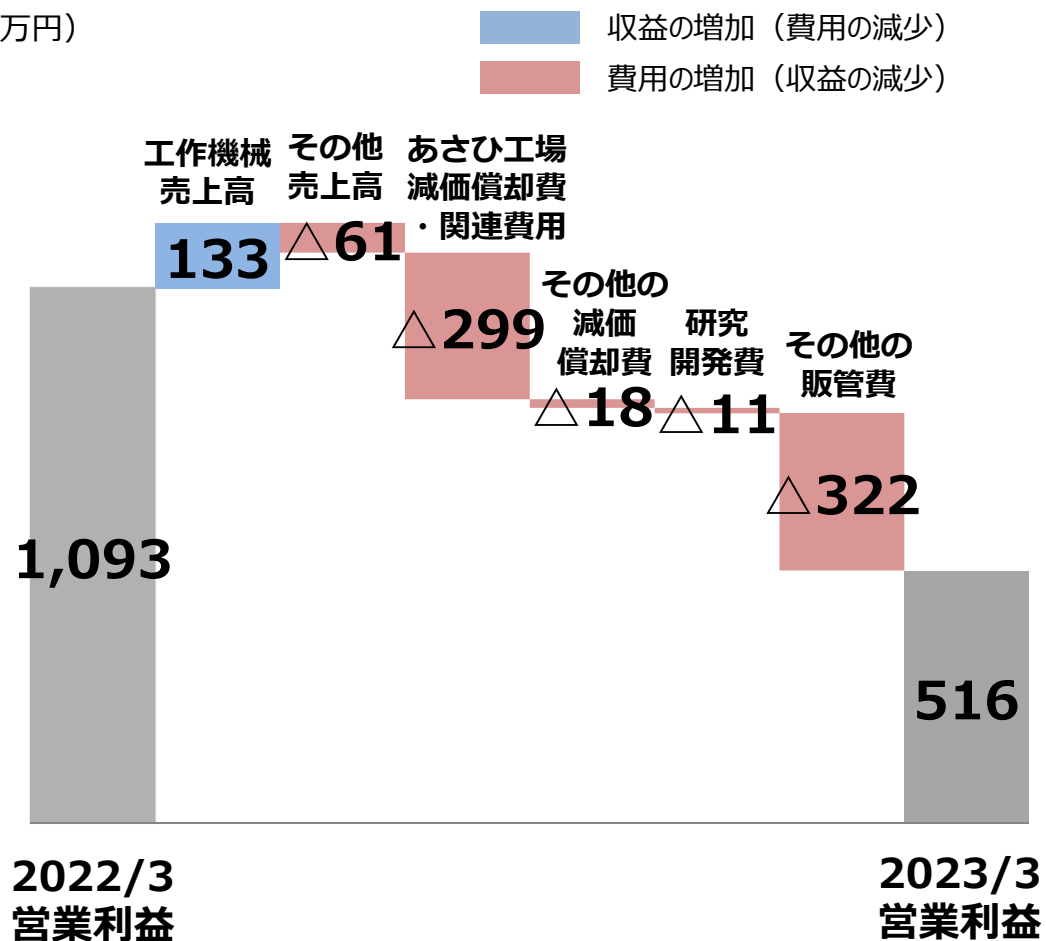
※ 受注高は工作機械事業及び I T 関連製造装置事業の受注高の合計です。
 工作機械事業の受注高は、旋盤・改造機、部品等の合計です。

- ✓ 工作機械業界では、2022年度の業界受注総額が、前年同期比2.3%増の1兆7,056億円となったものの、足元では様々なリスクが山積
- ✓ 主力受注先である自動車関係向けの需要の回復遅れが影響し、受注が減少
- ✓ 部品調達難が当社の生産にも影響

■ 連結累計決算状況

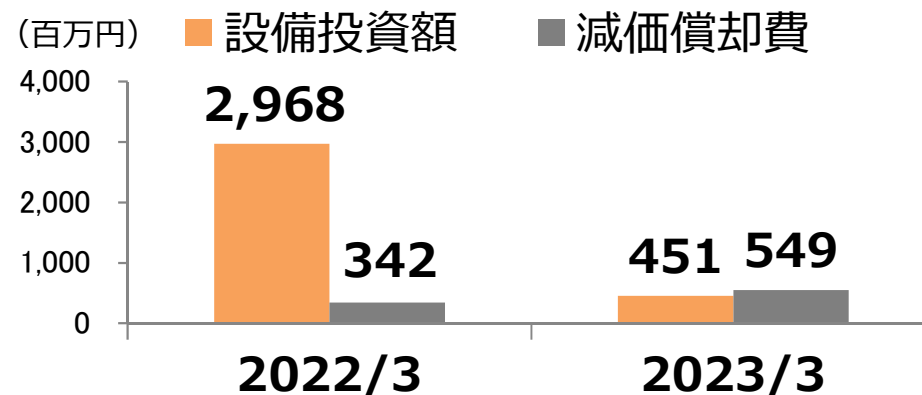
営業利益増減分析

(百万円)



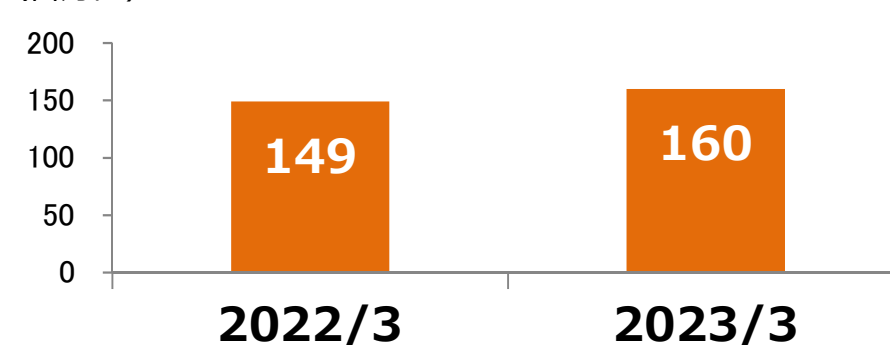
設備投資額・減価償却費

(百万円)



研究開発費

(百万円)

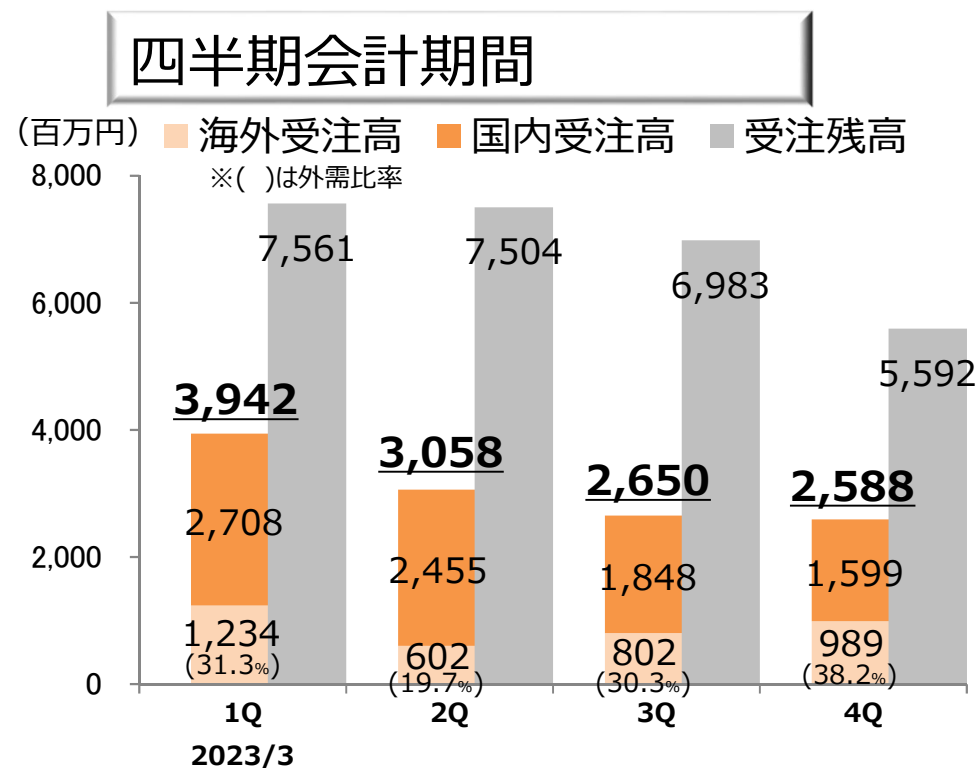
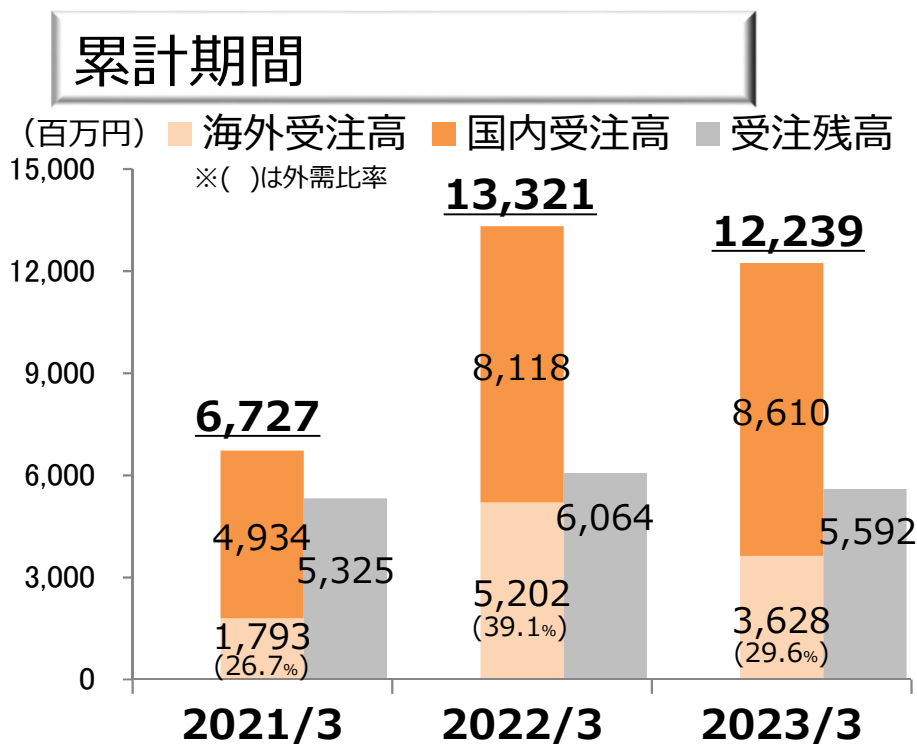


- ✓ あさひ工場の減価償却費等が利益に影響
- ✓ プライベートショー開催や展示会の出展等による営業経費が増加し、営業利益が減少
- ✓ 2022年3月期の設備投資の主な内容は、「あさひ工場」の建設費用27億41百万円

■ 工作機械事業の状況

受注高・受注残高の推移

(注) 受注高及び受注残高は、旋盤・改造機に限定しています。



決算のポイント

- ✓ 内需は増加したものの、見通しを下回った
- ✓ 部品調達難の影響もあり、設備投資需要が下期では抑制
- ✓ 自動車関係ユーザの設備投資抑制により外需が減少

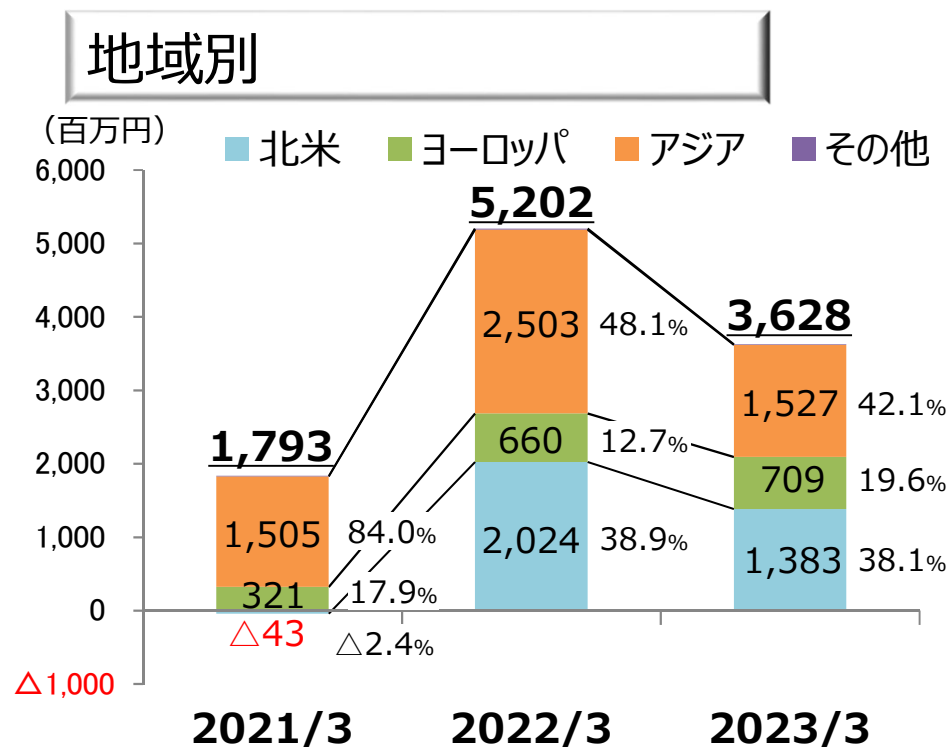
取り組み実績

- ✓ あさひ工場や海外子会社でのプライベートショーの実施
- ✓ 展示会にてカーボンニュートラルを意識した新製品プレゼンの実施

■ 工作機械事業の状況

海外受注高の推移

(注) 受注高及び受注残高は、旋盤・改造機に限定しています。



主要な国別

(百万円)

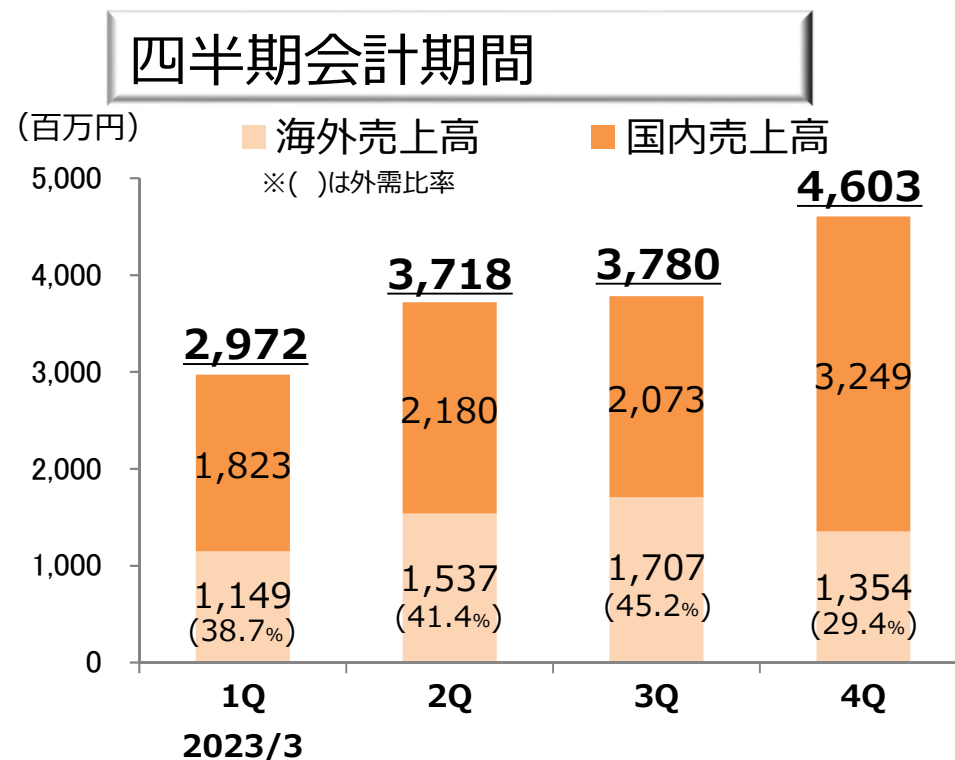
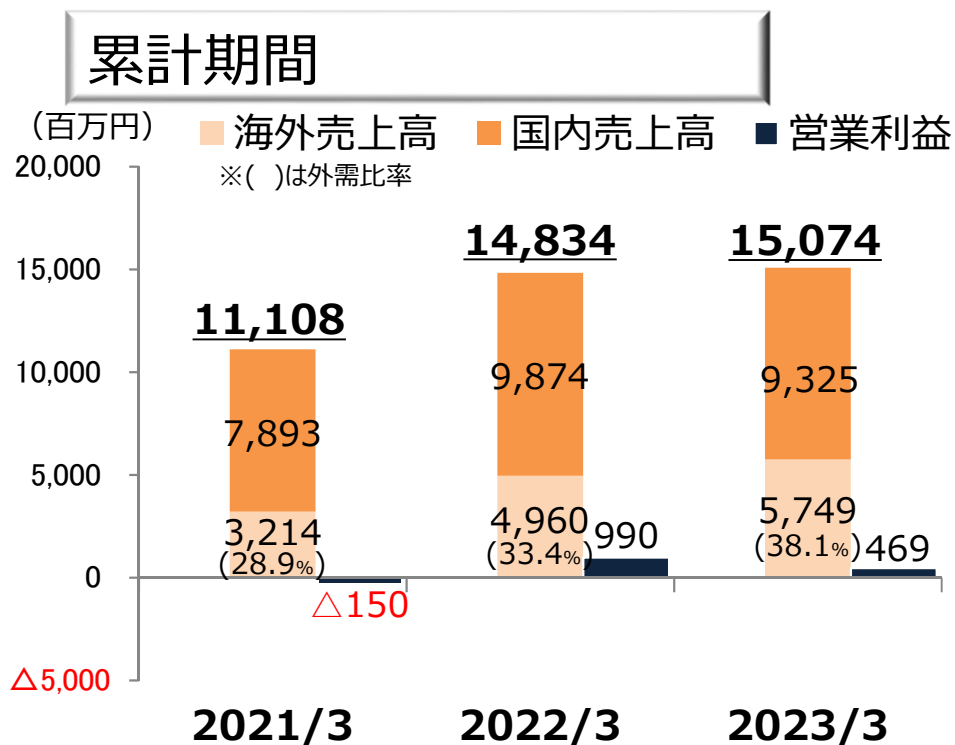
	2021/3	2022/3	2023/3
アメリカ	△225 (-)	1,848 (-)	1,183 (△36.0%)
中国	535 (+53.3%)	1,041 (+94.6%)	510 (△51.0%)
タイ	578 (+84.9%)	480 (△17.0%)	398 (△17.1%)
ドイツ	183 (+54.8%)	277 (+51.1%)	271 (△2.1%)
ハンガリー	- (-)	- (-)	194 (-)

※ %表示は対前期増減率

決算のポイント	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 取引先の日系自動車関連メーカーが中国市場で苦戦していることにより減少 ✓ ハンガリーで建機・農機向けのスポット受注
取り組み実績	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 各国の販売経路の整備、現地ディーラとの協業 ✓ アメリカ子会社のテクニカルセンター開設、同センターでのディーラ教育の実施 ✓ 見積り支援システムの構築によるスピーディな営業活動

■ 工作機械事業の状況

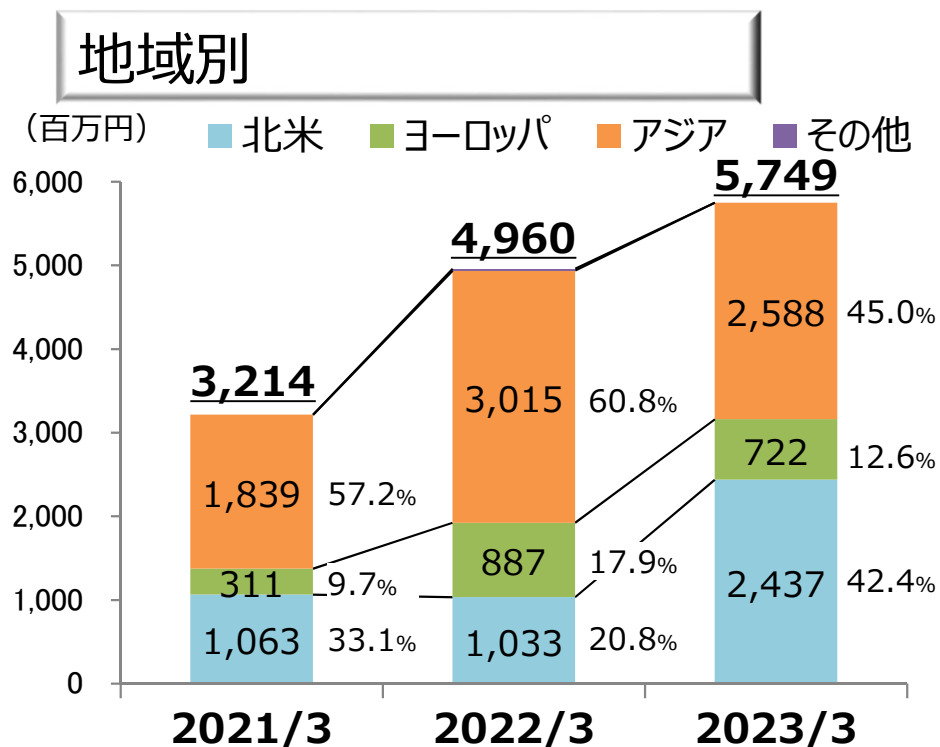
売上高・営業利益の推移



決算のポイント	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 売上高は増加したものの、部品調達難による生産遅れや受注の伸び悩みが影響 ✓ 営業経費増加や原材料価格高騰が影響し、利益が減少
取り組み実績	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 先行調達、代替品活用の実施 ✓ 原材料価格の上昇分を価格に反映

■ 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)

	2021/3	2022/3	2023/3
アメリカ	870 (△58.3%)	657 (△24.5%)	2,269 (+245.1%)
中国	595 (△76.9%)	1,247 (+109.6%)	921 (△26.1%)
タイ	457 (△61.1%)	893 (+95.3%)	731 (△18.1%)
ベトナム	145 (△50.9%)	411 (+183.5%)	311 (△24.4%)
ドイツ	131 (+31.1%)	339 (+157.9%)	196 (△42.1%)

※ %表示は対前期増減率

決算のポイント

- ✓ アメリカで大手自動車メーカーのHV関連向けの売上高が増加
- ✓ 中国では、日系メーカーの苦戦と2022年3月末から行われたロックダウンの影響から減少

取り組み実績

- ✓ 各地域における販売経路・体制の整備
- ✓ 海外各国の市場に合わせた付加価値製品の販売

■ 工作機械事業の状況

受注獲得のための積極的な営業活動と安定生産の実施

営業面の取り組み

- ✓ あさひ工場でのプライベートショー実施



- ✓ 新製品の提案によるカーボンニュートラルへの貢献

XTS-6



XWG-3

- ✓ 主力受注先の自動車関連以外への積極的な営業活動

・設備投資意欲の高いユーザ開拓
・需要回復に備えた対応

生産面の取り組み

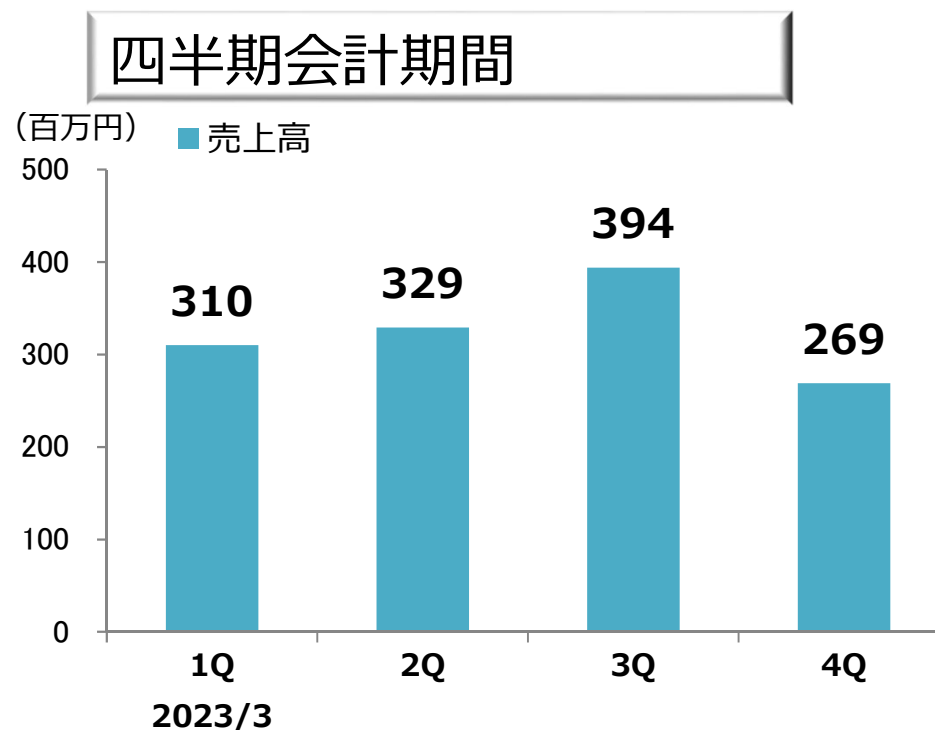
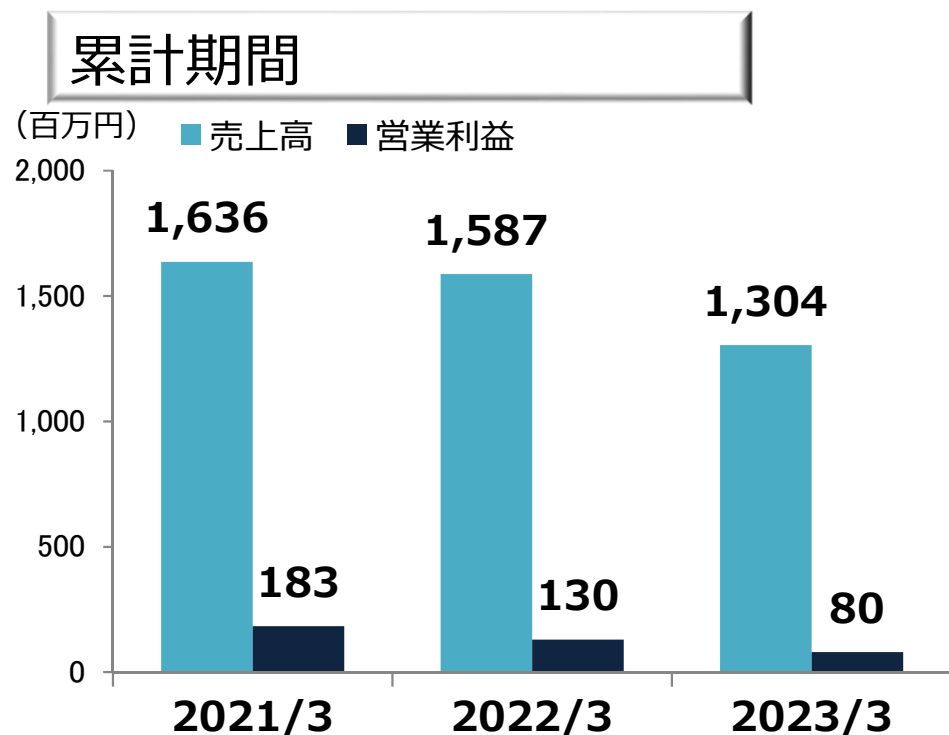
- ✓ 安定生産と原価低減活動
- ✓ 精密組立室の拡大移設
- ✓ 無人運転が実現できる横型マシニングセンタの導入



・将来の成長戦略の推進
・生産能力の拡大

I T 関連製造装置事業の状況

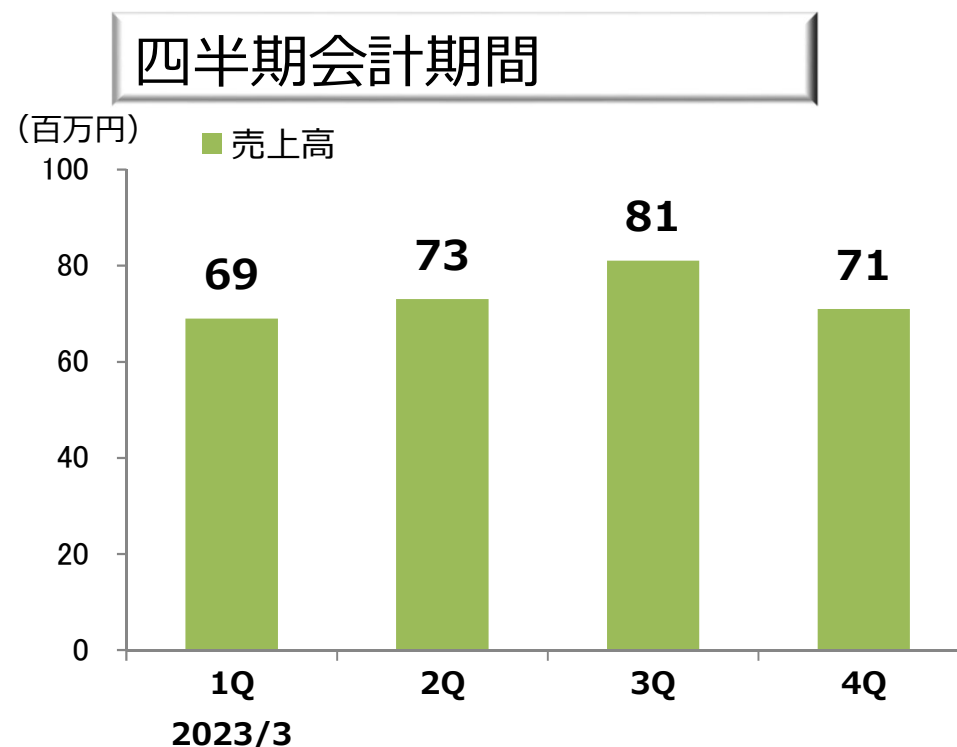
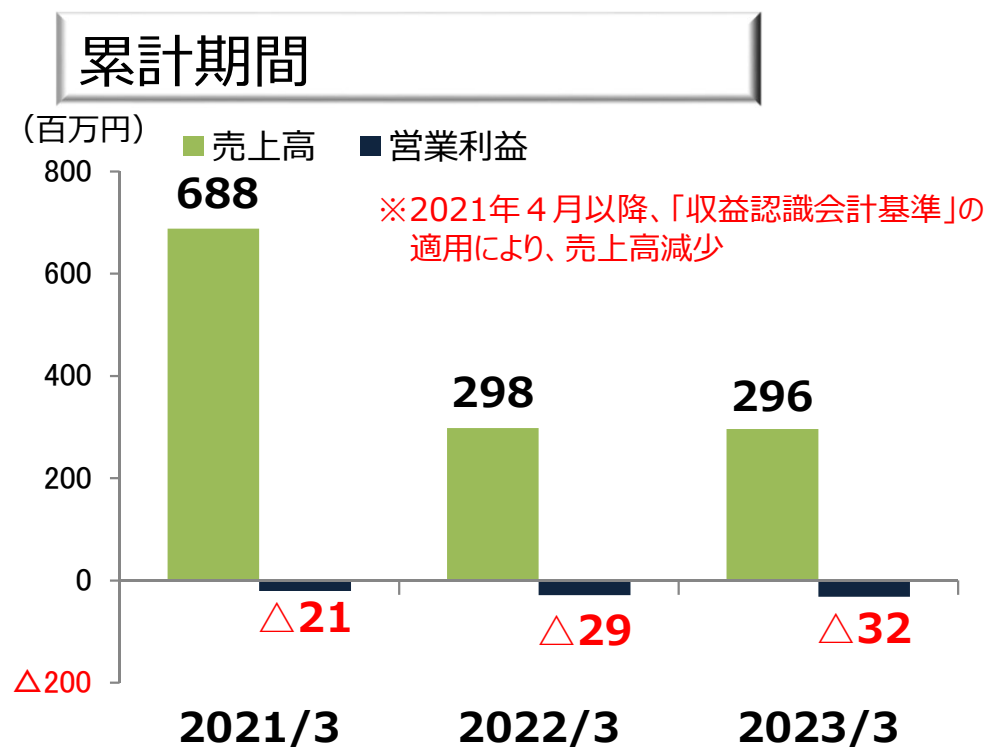
売上高・営業利益の推移



決算のポイント	<ul style="list-style-type: none">✓ 原材料や光熱費のコスト上昇分を一部価格転嫁✓ 部品調達難が生産に影響し、売上・利益は減少
取り組み実績	<ul style="list-style-type: none">✓ 取引先や商社との定期的なWEB会議や営業強化が功を奏し、新規案件獲得

自動車部品加工事業の状況

売上高・営業利益の推移



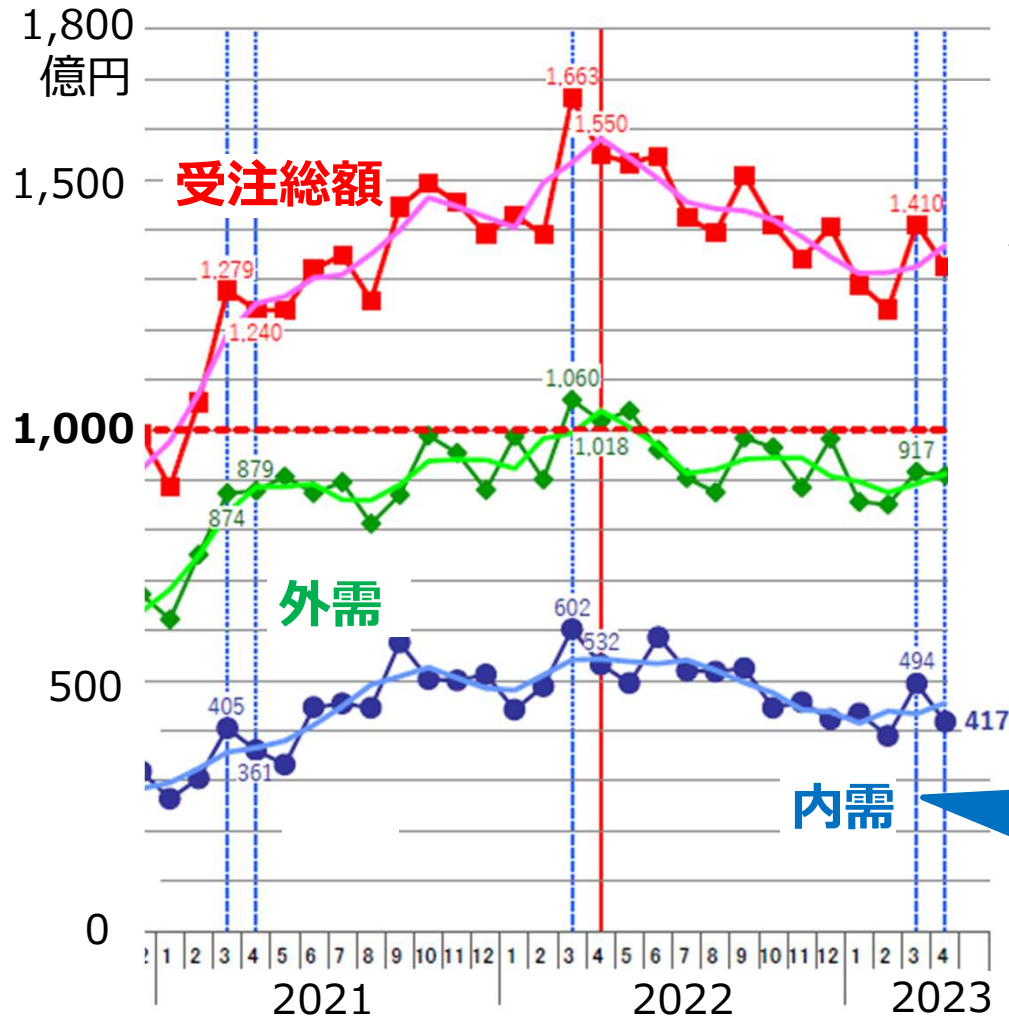
決算のポイント	✓ 取引先の在庫調整や部品不足等による生産調整の影響を受け売上高は低調に推移
取り組み実績	✓ 工程内不良の低減と設備停止時間の削減 ✓ 稼働の標準化及び納期達成率の維持 ✓ 受注数量に見合った柔軟な生産対応やコスト削減

2 今期見通し

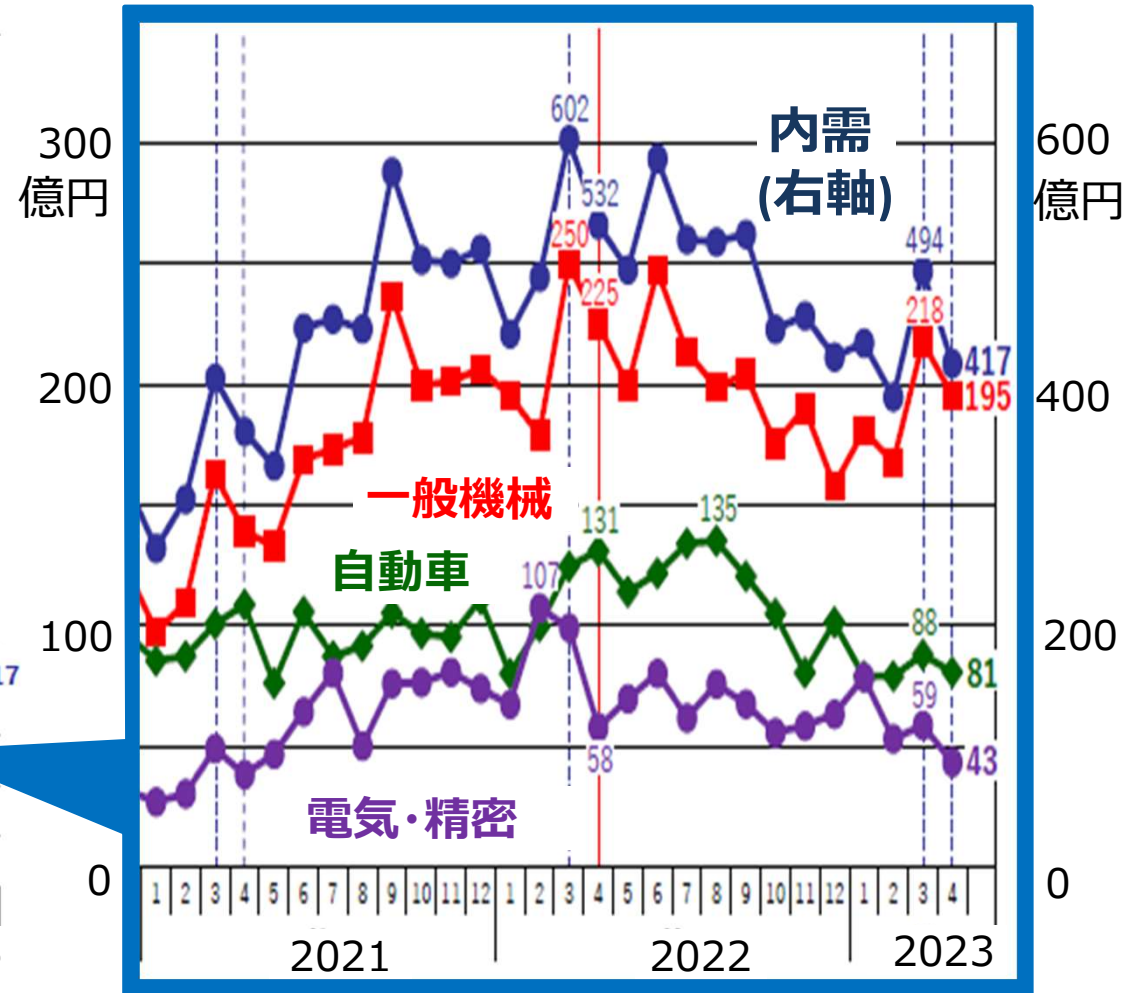
工作機械業界の動向

(出典：日本工作機械工業会)

業界受注額の月別推移



【詳細】
内需の月別推移



- 自動化や高効率化、環境対応を進めるための設備投資が続く
- ユーザは設備投資に関心を持ちつつも、設備投資のタイミングを測っている状況

業績予想

(単位：百万円)

	2022/3 実績	2023/3 実績	2024/3予想	
			見込み	前期比
受注高	17,160	15,907	18,793	+18.1%
売上高	16,720	16,675	18,684	+12.0%
工作機械事業	14,834	15,074	16,992	+12.7%
I T 関連製造装置事業	1,587	1,304	1,400	+7.3%
自動車部品加工事業	298	296	291	△1.8%
営業利益	1,093	516	514	△0.5%
営業利益率	6.5%	3.1%	2.8%	△0.3ポイント
経常利益	1,180	619	550	△11.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	795	489	380	△22.3%
1株当たり当期純利益（円）	73.03	45.21	35.09	△22.4%

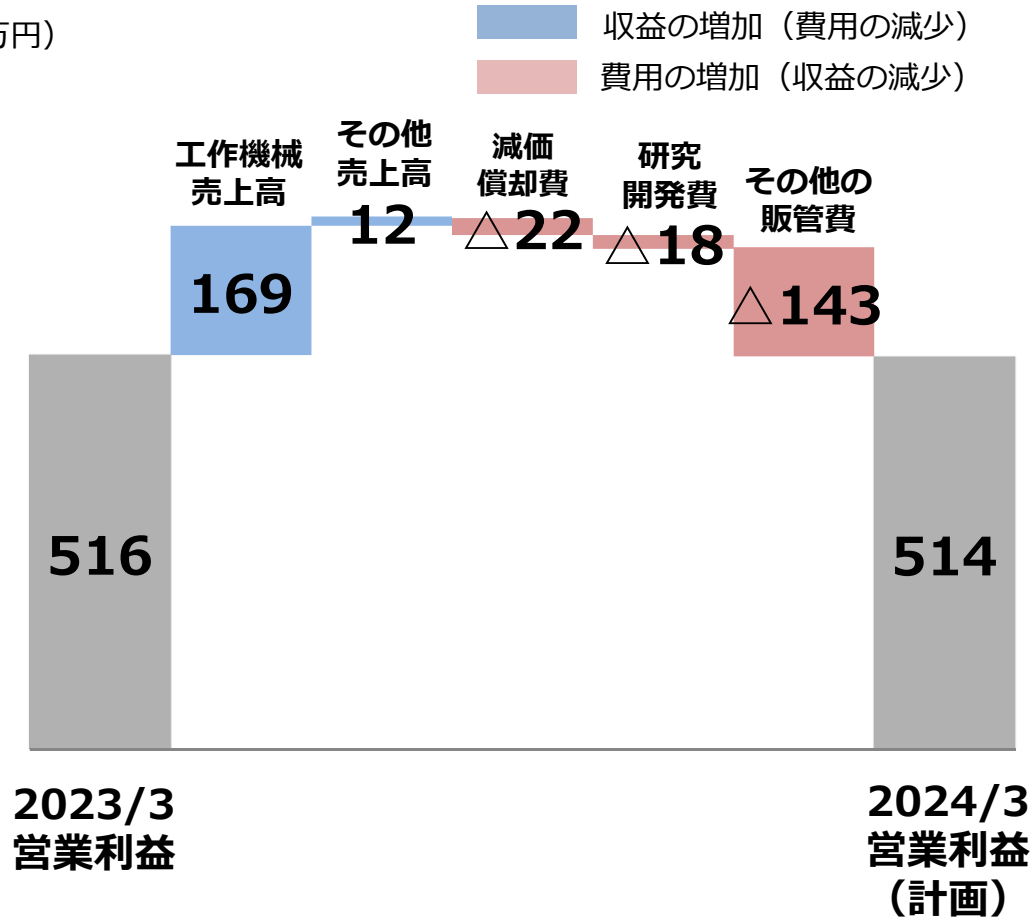
※ 受注高は工作機械事業及び I T 関連製造装置事業の受注高の合計です。
 工作機械事業の受注高は、旋盤・改造機、部品等の合計です。

- ✓ 回復が遅れていた国内自動車分野において、EVやHV関連を始めとした設備投資の本格化が期待されることから、受注の増加を予想
- ✓ ベースアップの実施、原材料価格高騰の影響に伴うコストが増加

業績予想

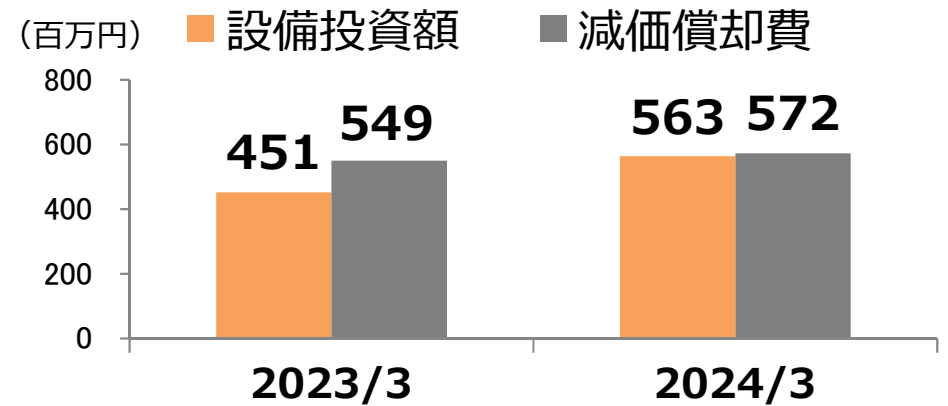
営業利益増減分析

(百万円)



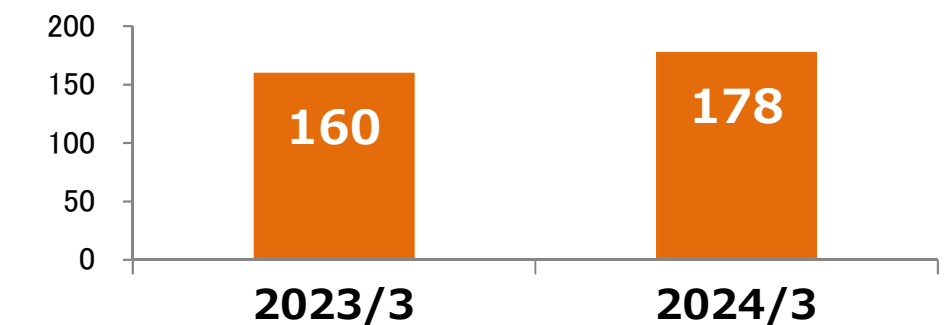
設備投資額・減価償却費

(百万円)



研究開発費

(百万円)



- ✓ 価格改定の効果が発現の見通しも、原材料価格の高騰が継続
- ✓ 人件費の増加、電気代などの増加等が利益減少要因
- ✓ 更なる生産能力拡大に向け、荒加工用マシニングセンタの導入など設備投資を継続

3

事業戦略

■ チェンジ・チャレンジ（中期計画2024）

➤ 積極的なチェンジ・チャレンジで更なる成長を遂げ、
中計最終年度の2024年度に過去最高の売上を達成する

連結営業利益率：8%以上
連結ROE：8%以上
連結売上高：240億円以上

2024

2023

2022

★ 2年目のチェンジ！チャレンジ！ ★
“営業部門と生産部門の一体化による事業推進”

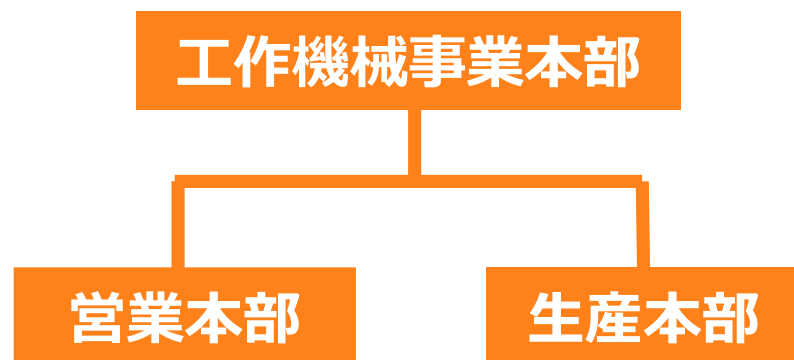
- ・ 自動化・省人化提案の促進
- ・ 作りやすさの追求によるコスト低減
- ・ 新事業の推進
- ・ 太陽光発電設備の稼働、健康経営の推進

★ 1年目のチェンジ！チャレンジ！ ★
“アフターコロナを見据えた事業基盤の確立”

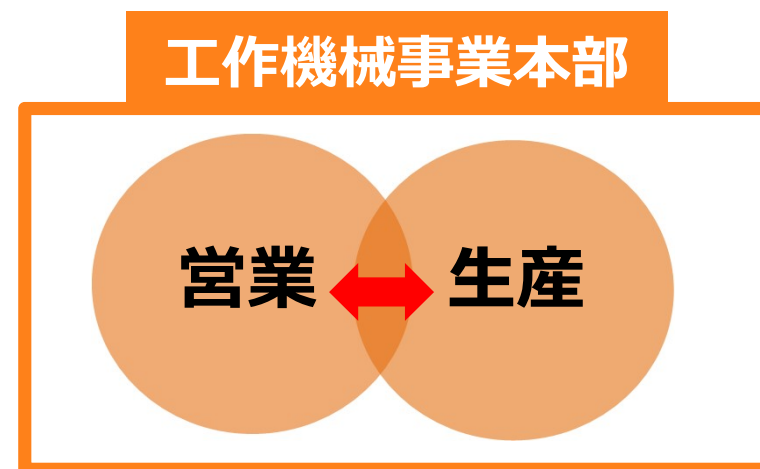
- ・ あさひ工場の稼働、本社工場の設備導入、生産レイアウト見直し
- ・ カーボンニュートラル製品の開発、新事業への参入
- ・ 働きやすく、働きがいのある職場づくりと人材育成

■ 営業部門と生産部門の一体化


《2022年度》



《2023年度～》



- 2023年度より、工作機械事業では、「営業本部」「生産本部」の区分を廃止
- 営業部門と生産部門を一体化し、工作機械事業本部直轄の6部門体制とする

- 
- ✓スピーディかつベストな意思決定を実現
 - ✓顧客ニーズにも柔軟かつタイムリーに対応
 - ✓一体化によるコスト削減と更なる作業効率化を追求

■【主要戦略①】 利益アップ

付加価値を高めた製品の提案と
製造コストの削減に注力し、全社一体となって利益確保に努める

● 営業部門と生産部門一体の製品提案による付加価値の向上

▶ 顧客ニーズに柔軟に対応した提案の推進

- ✓ 技術部門が引き合い段階から積極的に関与し、顧客満足度アップとコスト低減を両立
- ✓ 省エネ機能の付加価値提案により、カーボンニュートラルを積極的に展開

● 全社最適を意識した生産能力強化

▶ 本社工場（機械加工・標準組立）と、あさひ工場（ユーザ組立）の役割に合わせたハード・ソフトの能力強化

- ✓ ハード面では、生産能力強化のため、引き続きマシニングセンタ等の導入を予定
- ✓ ソフト面では、ジョブローテーション・製品知識教育・ITスキル向上等を継続して実施

■【主要戦略②】 受注アップ

全社員がセールスパーソンとして、各々が受注獲得に貢献する

● 自動化・省人化提案の促進

- ▶ 自動化・省人化・省段取り・省エネ等を付加価値とした製品の提案・販売促進
 - ✓ 需要回復が見込まれる自動車向けに販売促進の強化
 - ✓ ユーザとの交流深化によりニーズに応える提案の実施
 - ✓ 自動化システム「Servo Rot」の販売促進活動の拡張



自動化システム「Servo Rot」

● 変化する市場への対応と開拓

- ▶ 新市場（自動車向け以外）や電動化部品（EV・HV・FCV含む）向けに対しカーボンニュートラルに貢献できる提案を積極的に展開
 - ✓ ターゲットユーザへの積極的なアプローチを行い関係強化
 - ✓ 自動車向け以外に顧客を持つディーラへの製品教育・PRの積極的な実施

■【主要戦略③】 計画遵守

部品調達難等の外部要因に対して適切な対応を行い、
生産計画の遵守に努める

● サプライヤーマネジメントの強化

▶ サプライヤーの育成、見直しによる最適生産の実現

- ✓ 生産日程に応じた個別日程による納期管理と納期前の状況確認
- ✓ 部品納期を考慮した柔軟な設計変更対応

● 納期遵守の徹底

▶ 納期を遵守するための社内体制の強化

- ✓ 柔軟な納期対応体制の確立
- ✓ ITを活用した各部門の納期管理

● 営業部門と生産部門の一体化による情報連携強化

▶ 情報共有の徹底による生産計画の遵守

■ 新事業への挑戦

資源ゴミAI自動選別機の開発

リサイクル施設の課題

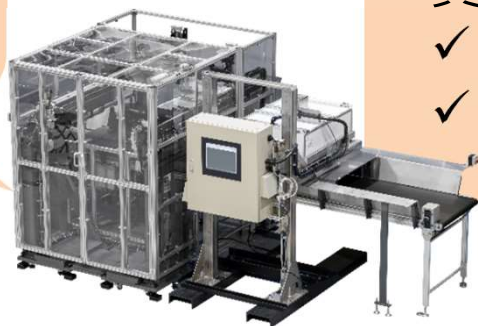
- ✓ カーボンニュートラル・SDGs等への注目
- ✓ 手作業でのゴミの選別が主流
- ✓ 人手を確保するのに苦戦

特にビンのリサイクルには色識別が必要で機械選別はハードルが高く、ビンの色ごとに手作業での選別が必要



資源ゴミAI自動選別機

ビンの特徴を認識したのち、ロボットを利用した自動化システムが認識したビンピックアップ！



SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



資源ゴミAI自動選別機の使用により

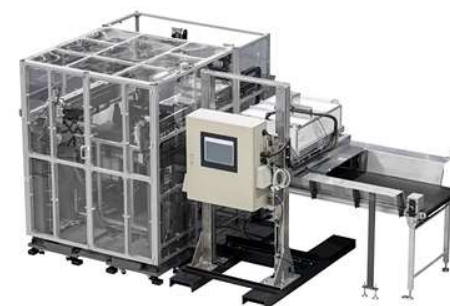
- ✓ リサイクル業界の人手不足を解消
- ✓ ビンのリサイクルを推進し、SDGs達成に貢献

■ 新事業への挑戦



TAKAMAZ

資源ゴミAI自動選別機



高松機械公式YouTubeにて
「資源ゴミAI自動選別機」の紹介動画を
公開しております。ぜひご覧ください！



<https://www.youtube.com/watch?v=lUnsB-Q2se8>

サステナビリティの取り組み

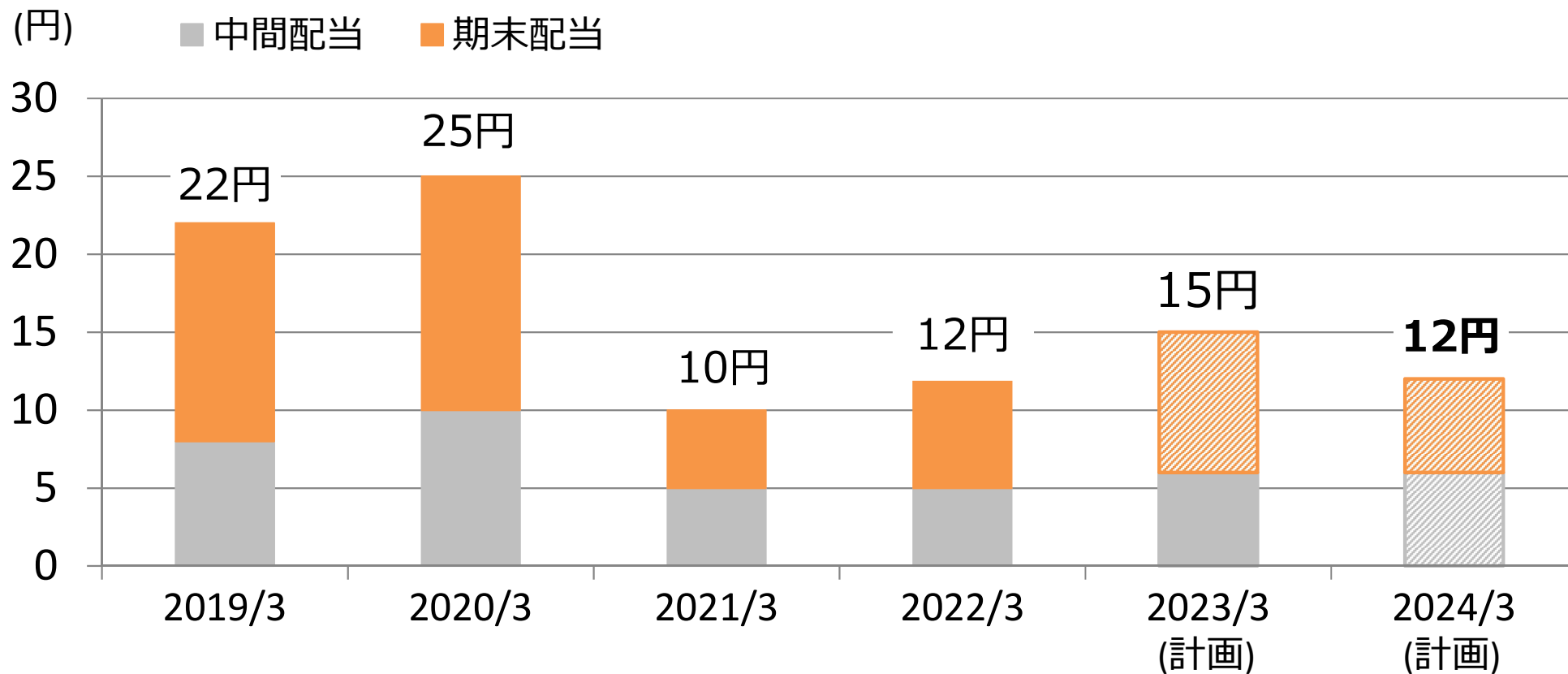
分類	マテリアリティ
環境 E	モノづくりを通じて 地球環境の 負荷を軽減します
社会 S	モノづくりを通じて 社会に貢献します
ガバナンス G	社員と会社の持続的な 成長を目指します 経営基盤を さらに強化します



健康経営優良法人
 Health and productivity

株主還元

- ◆株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題の一つと位置付け、安定的な配当水準を維持
- ◆将来の利益の成長及び企業価値の向上に資する事業投資に充当するため、必要な内部留保を行う
- ◆自己株式取得は、総還元性向等を総合的に勘案した上で実施



資本コストや株価を意識した経営の実現

◆ 資本収益性の向上

➤ ROEの改善

- ・ 資本コストを上回るROEの実現
⇒ 中期計画2024目標 ROE 8%
- ・ 売上高の拡大及び収益力の強化

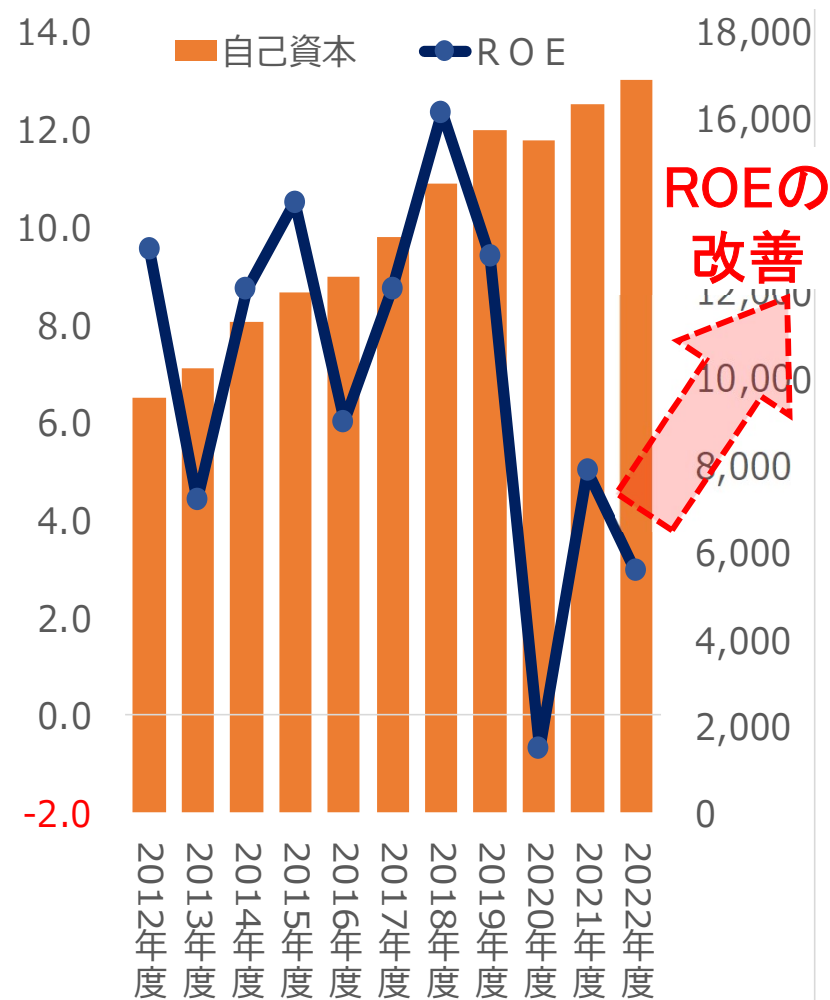
◆ 総還元性向の拡大

- ### ➤ 機動的な自己株式取得の実施の検討

◆ 認知度の向上

➤ IR活動の推進

- ・ 個人投資家向け会社説明会の開催
⇒ 個人株主持株比率の拡大
- ・ 株主向け工場見学会の開催



中長期的な成長戦略の推進による企業価値の向上

(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：608名 単体：535名（2023年3月末現在）
上場取引所	東京証券取引所スタンダード市場（証券コード 6155）

事業内容

工作機械事業
(150億74百万円)

事業内容

- 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



生産拠点

本社工場



あさひ工場



他 第2工場、第4工場

IT関連製造
装置事業
(13億4百万円)

事業内容

液晶基板や半導体などに関係する製造装置の製造

生産拠点

開発センター



自動車部品
加工事業
(2億96百万円)

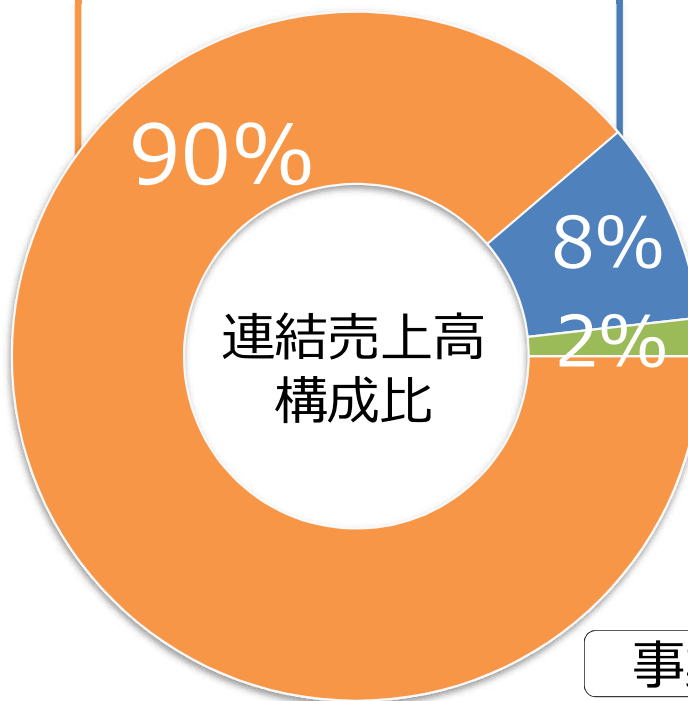
事業内容

自社製旋盤による
自動車部品の加工



生産拠点

第3工場



※売上高及び売上高構成比は2023年3月期の数値です。

■ 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

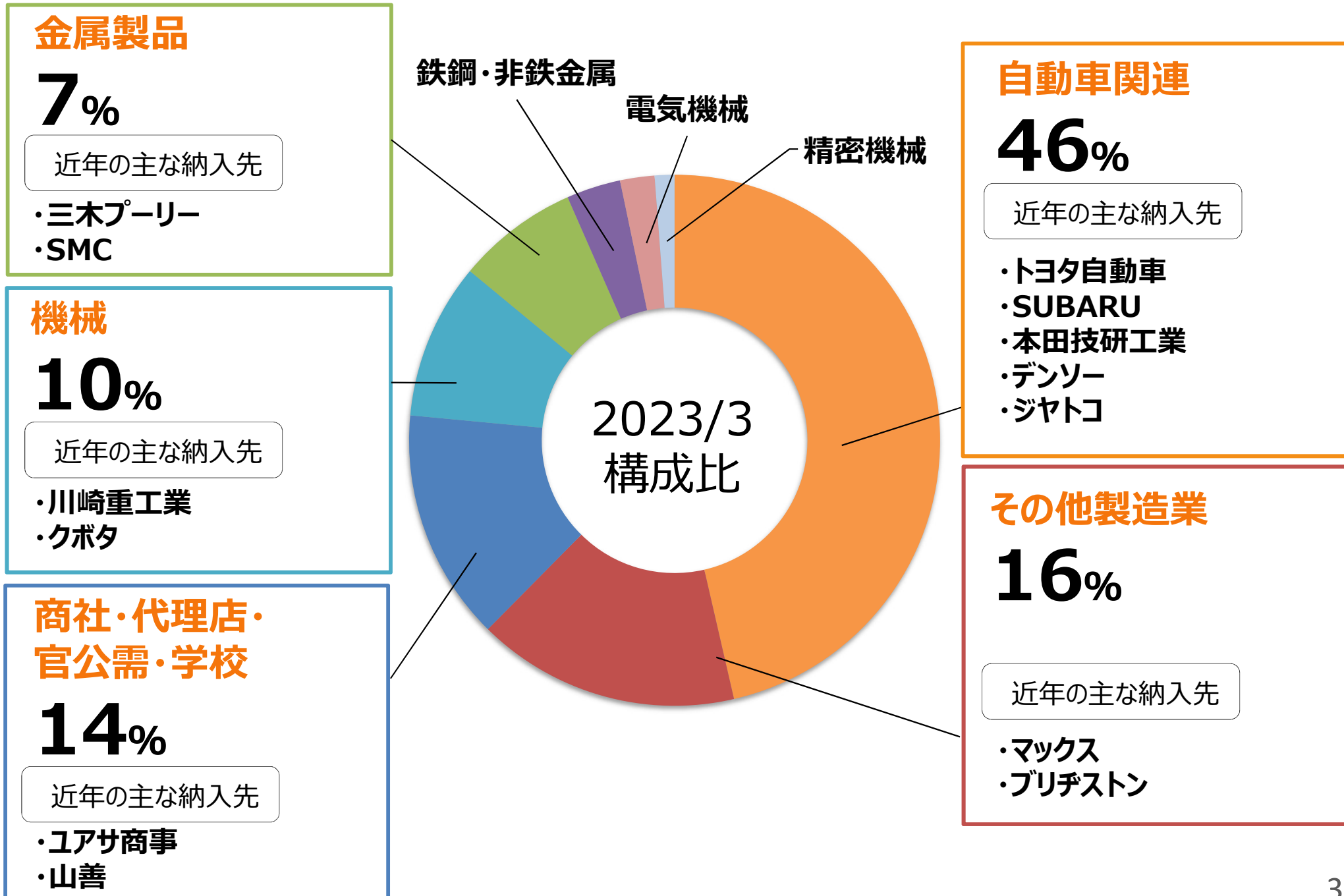
海外グループ会社：9社

- 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



■ 当社製品による加工例

当社製品による加工例

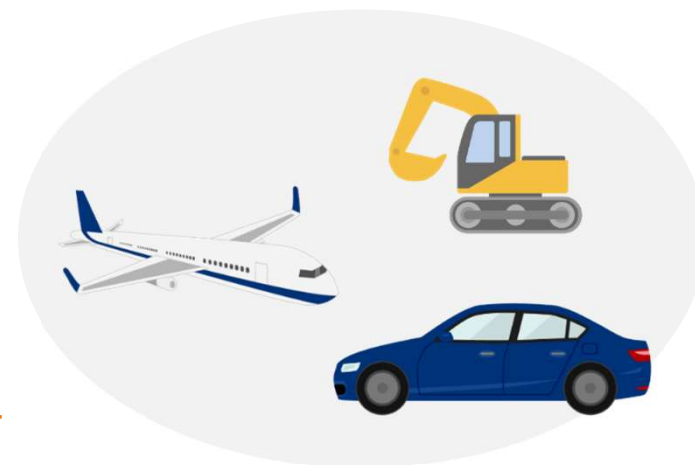
✓ 高品質が要求される、小さく丸い部品を加工



加工した部品の使用例

- 自動車
- バイク
- 建設機械
- 医療機器
- 航空機関連
- 家電製品

**主力受注先の自動車関連以外の分野の
新規開拓にも注力**



■ 自動化技術

● 豊富なノウハウと製品群

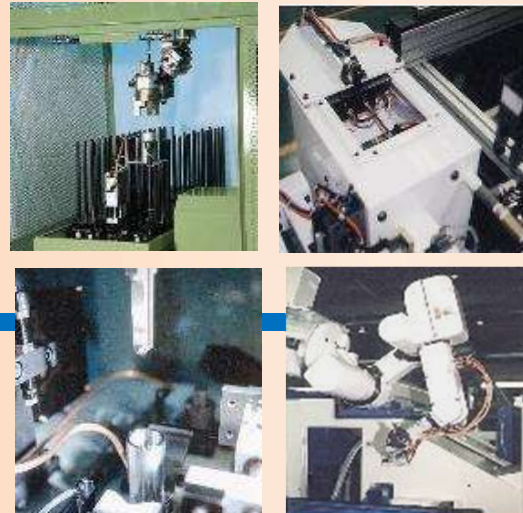
- 早くから自動化技術に取り組み、実績を積み上げ
- 自動化技術を組み合わせお客様に最適の生産ラインを提供

● 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

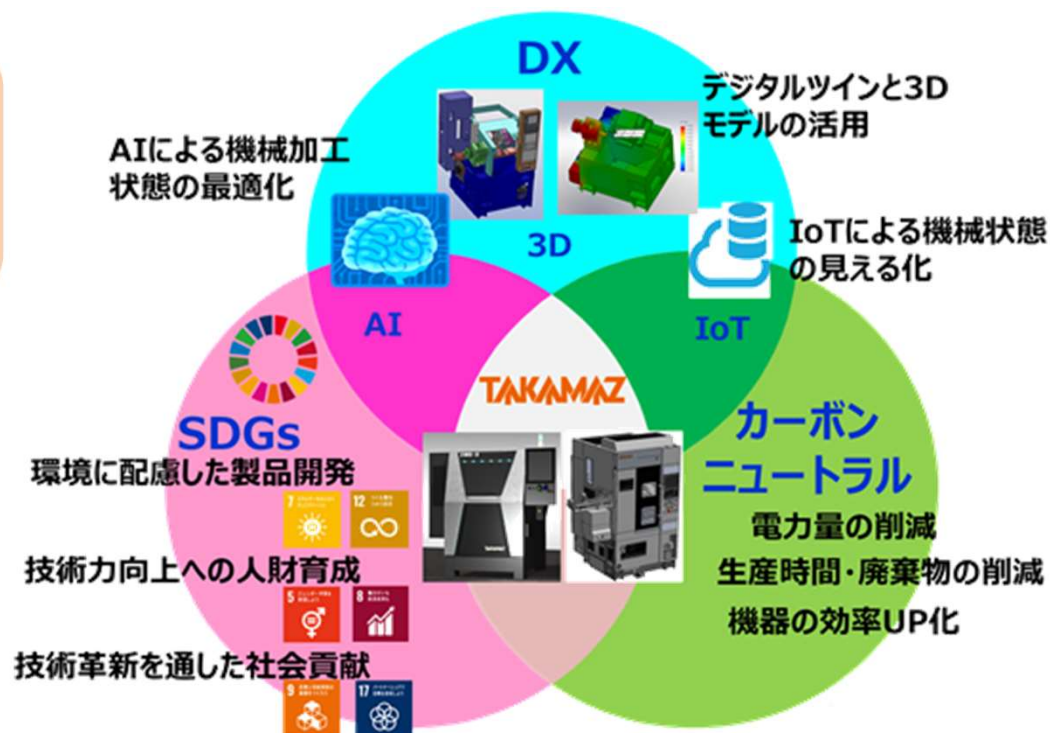
機能を特化した
戦略機種

新製品開発の取り組み

「DX」・「SDGs」・「カーボンニュートラル」の
3つのキーワードで
新製品開発を進めています。



5月18日～20日に開催された
MEX金沢2023で注目の製品を多数展示



■ 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>

