

2021年3月期 決算説明資料

2021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

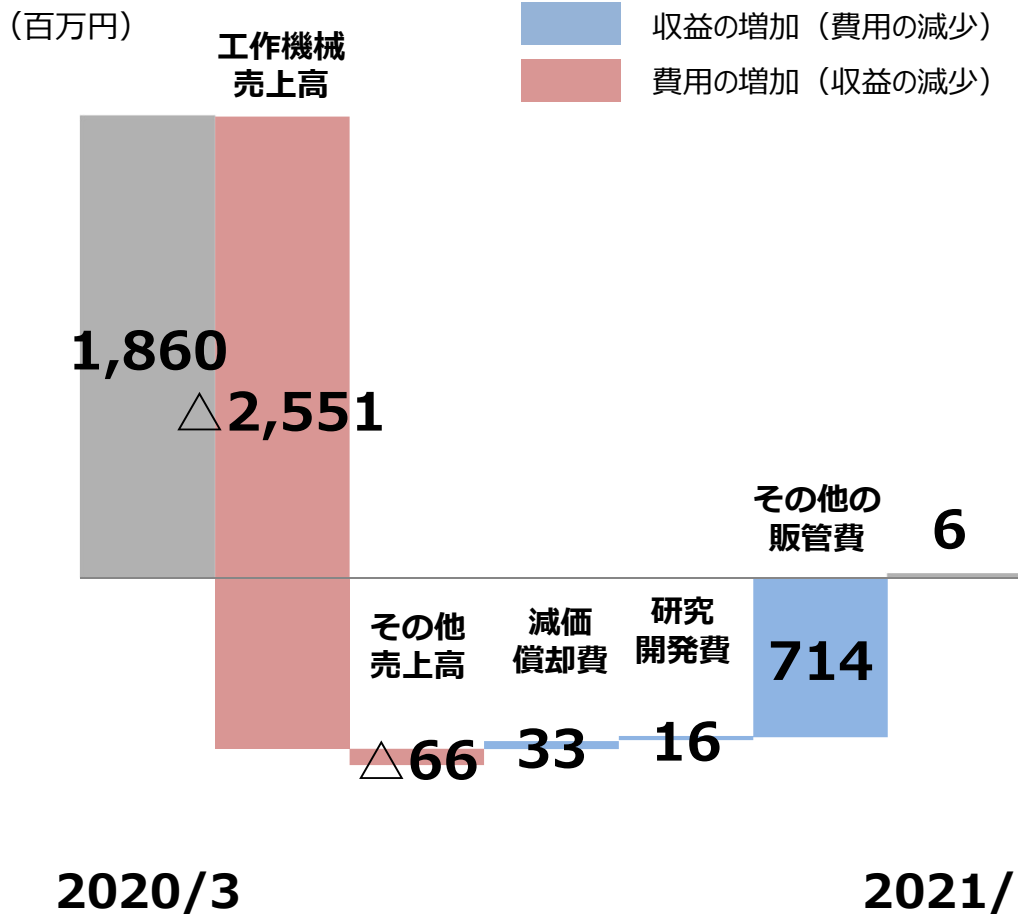
(百万円)

	2020/3		2021/3		対前期比	
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	増減	比率 (%)
売上高	21,947	100.0	13,432	100.0	△ 8,514	△ 38.8
売上原価	16,502	75.2	10,572	78.7	△ 5,930	△ 35.9
売上総利益	5,444	24.8	2,860	21.3	△ 2,583	△ 47.5
販管費	3,583	16.3	2,853	21.2	△ 730	△ 20.4
営業利益	1,860	8.5	6	0.0	△ 1,853	△ 99.6
経常利益	2,053	9.4	233	1.7	△ 1,820	△ 88.6
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,415	6.5	△ 115	△ 0.9	△ 1,530	△ 108.1

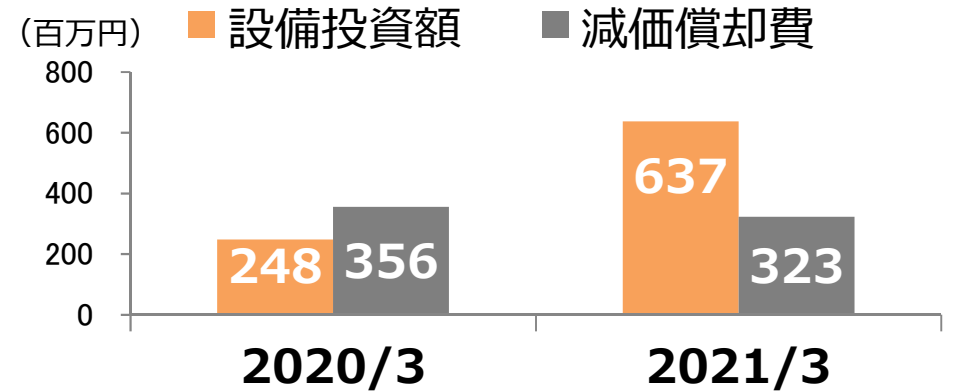
- ✓ 工作機械業界では、新型コロナウイルスの影響を受け、2020年度の業界受注総額は11年ぶりに1兆円を割り込む9,884億円（前年同期比10.1%減）
- ✓ 売上高は、前期末の受注残高が貢献したものの、コロナ禍のマイナス影響により減収
- ✓ 営業利益は、大きく減少したものの、原価低減・経費支出の減少等の成果により黒字
- ✓ 繰延税金資産の取崩しにより、11期ぶりの当期純損失

■ 連結累計決算状況

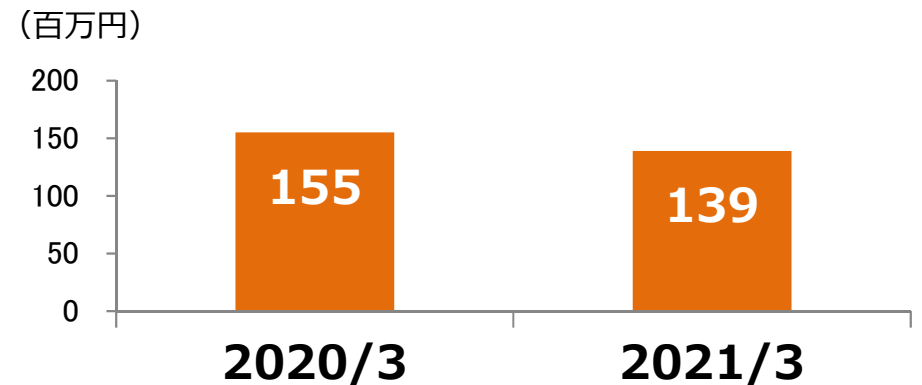
営業利益増減分析



設備投資額・減価償却費



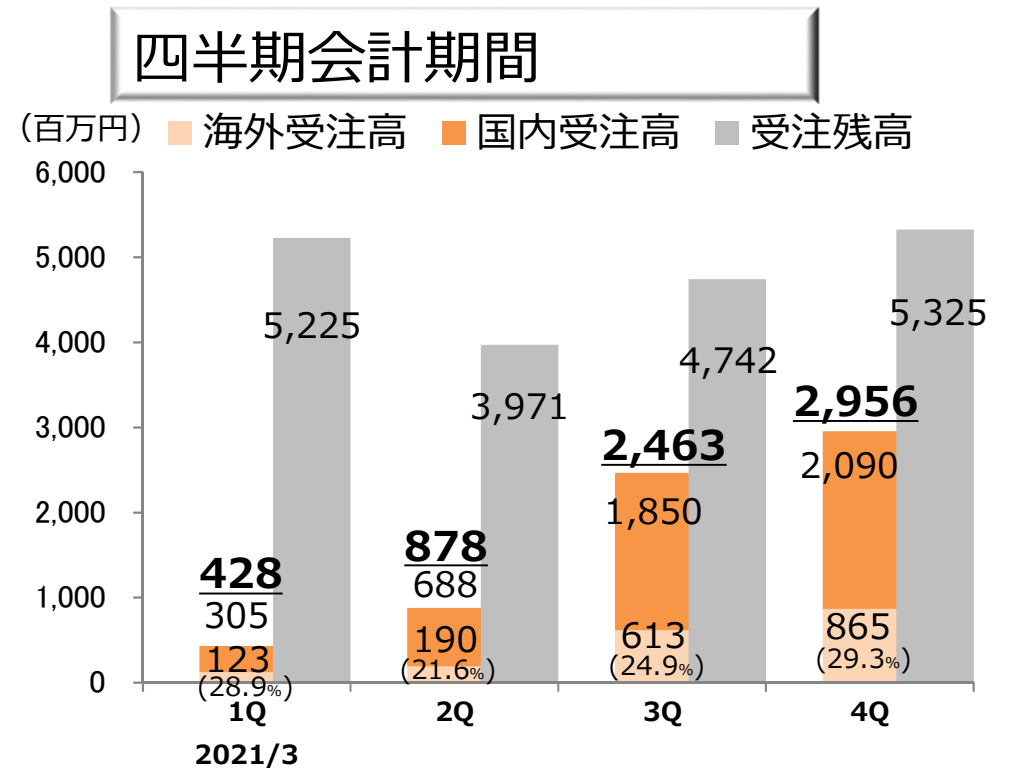
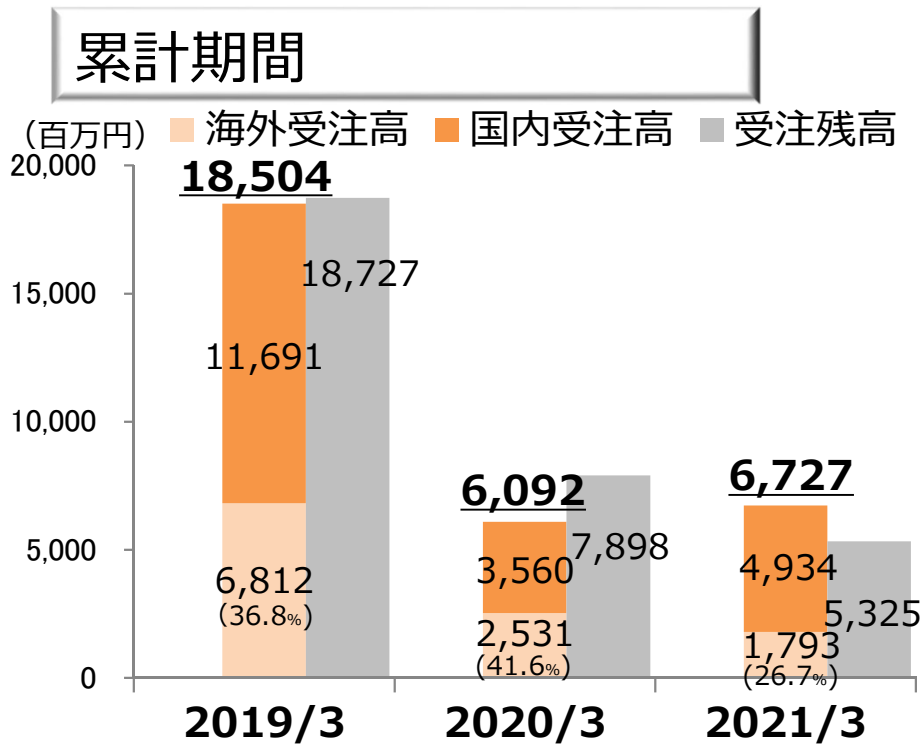
研究開発費



- ✓ 営業利益は、前年同期に比べ99.6%減少も、営業黒字を確保
- ✓ 受注環境が低迷し、工作機械売上高が大きく減少
- ✓ 展示会の中止や出張の減少により、営業経費が減少
- ✓ 当期設備投資には新工場の建設仮勘定（2億93百万円）を含む

■ 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

- ✓ 受注の減少傾向は第1四半期で底打ちし、回復基調で推移
- ✓ 主要な取引先である自動車関係の設備投資意欲が拡大し、下期の受注が改善

取り組み実績

- ✓ 需要の確保を優先課題と位置付け、全社一丸となってデジタルとリアルの両面からの営業活動を推進
- ✓ 新製品を発表 (XT-8MY、XT-8M)

■ 工作機械事業の状況

デジタルとリアルでの営業活動推進

デジタルを活用した営業活動

◆ YouTube公式チャンネルの開設



◆ オンライン製品発表会

◆ バーチャル展示会



当社HP上でバーチャル展示会を実施。
展示会の中止に対応し、オンラインにて情報発信を強化。

コロナ禍においてもお客様との関係を維持

リアルでの営業活動

◆ 本社プライベートショーの実施



2020年11月に実施。
3日間で延べ380名の方々がご来場。
自動化技術、トータルサポートを提案。

◆ お客様生産性向上キャンペーン実施

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や生産性向上提案の実施。

需要の掘り起こし・受注確保

■ 工作機械事業の状況

ニーズに応える新製品開発

- ◆ コロナ禍・人件費高騰・生産性向上要望によるものづくり現場の無人化・自動化ニーズ
- ◆ 環境にも配慮した省エネ・コンパクトな設計

当社の強みを活かした新製品・設計技術でニーズに対応

8インチ1スピンドル1タレット旋盤 **XT-8** の上位機種を開発



NEW XT-8M

回転工具を搭載したモデル。回転工具を搭載することでさらに加工の幅が広がり作業効率がアップ。



NEW XT-8MY

回転工具を搭載し、Y軸加工も可能としたモデル。幅広い複合加工を可能としながら、クラス最小のフロアスペースを実現。



Σiローダ 高速タイプ^o

日本機械学会優秀製品賞受賞。加工対象物の脱着時間において業界最速クラスを実現。無人化・自動化への要求に対応。

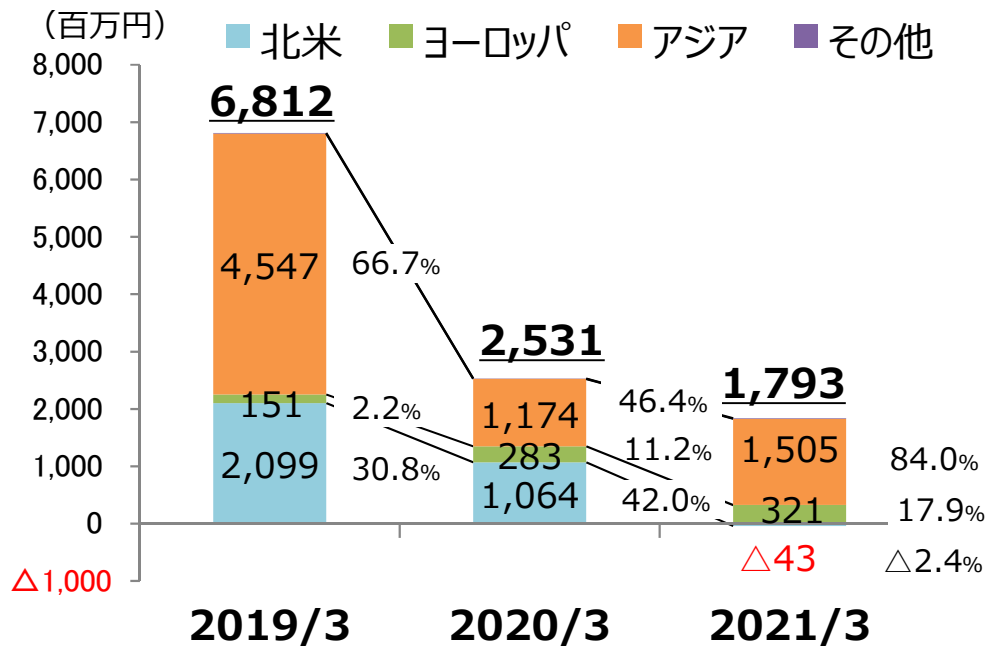


※ 製品名をクリックすると紹介ページが開きます

■ 工作機械事業の状況

海外受注高の推移

地域別



主要な国別

	(百万円)		
	2019/3	2020/3	2021/3
タイ	1,287 (+3.3%)	312 (△75.7%)	578 (+84.9%)
中国	2,466 (△7.0%)	349 (△85.8%)	535 (+53.3%)
韓国	4 (△97.1%)	75 (+1,530.4%)	215 (+187.3%)
ドイツ	29 (△82.1%)	118 (+295.5%)	183 (+54.8%)
メキシコ	187 (△61.5%)	△4 (-)	146 (-)
アメリカ	1,912 (+21.9%)	1,068 (△44.1%)	△ 225 (-)

(注) %表示は対前期増減率

決算のポイント

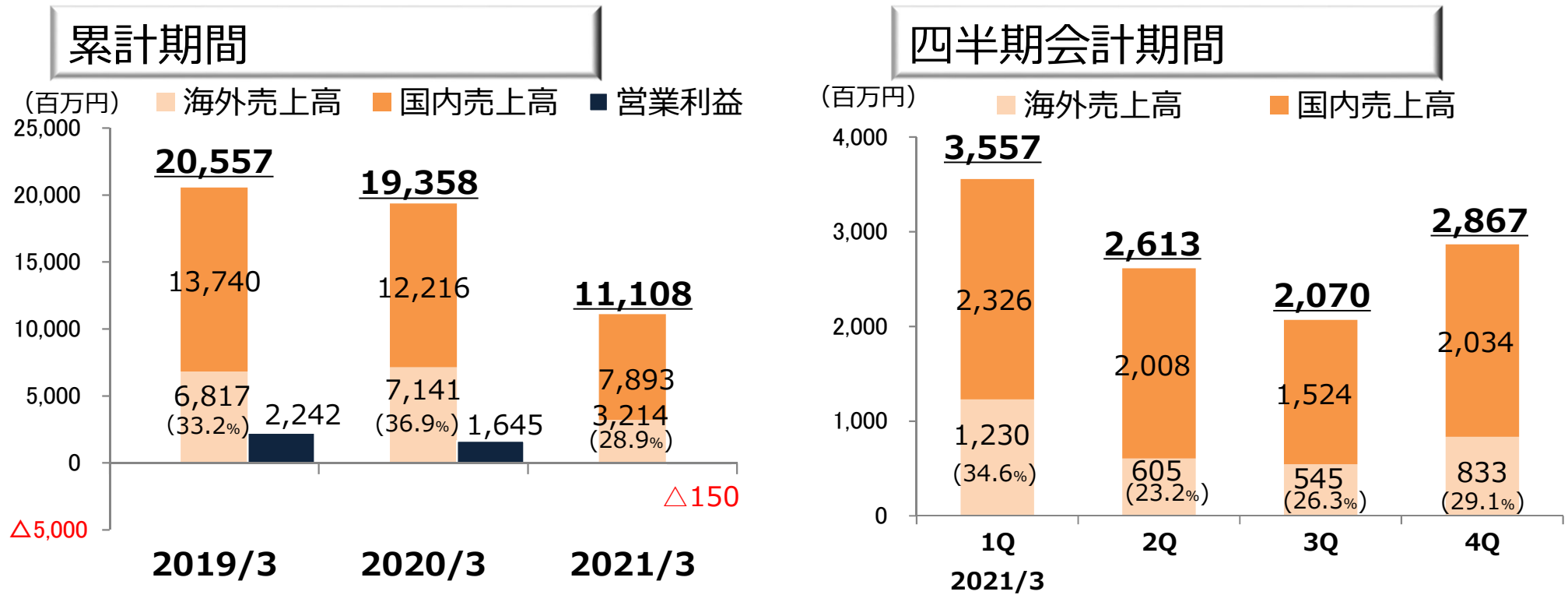
- ✓ アジアは経済環境の改善により需要が大きく回復
- ✓ 北米向けはアメリカのキャンセルの影響からマイナスに
- ✓ 景気低迷により、一部地域で現地在庫機が停滞

取り組み実績

- ✓ 営業力強化に向けた販売網再編の推進
- ✓ 営業活動の制限に対応し、WEBを活用したPRの実施
- ✓ コミュニケーションツール導入による海外拠点と本社の連携強化

■ 工作機械事業の状況

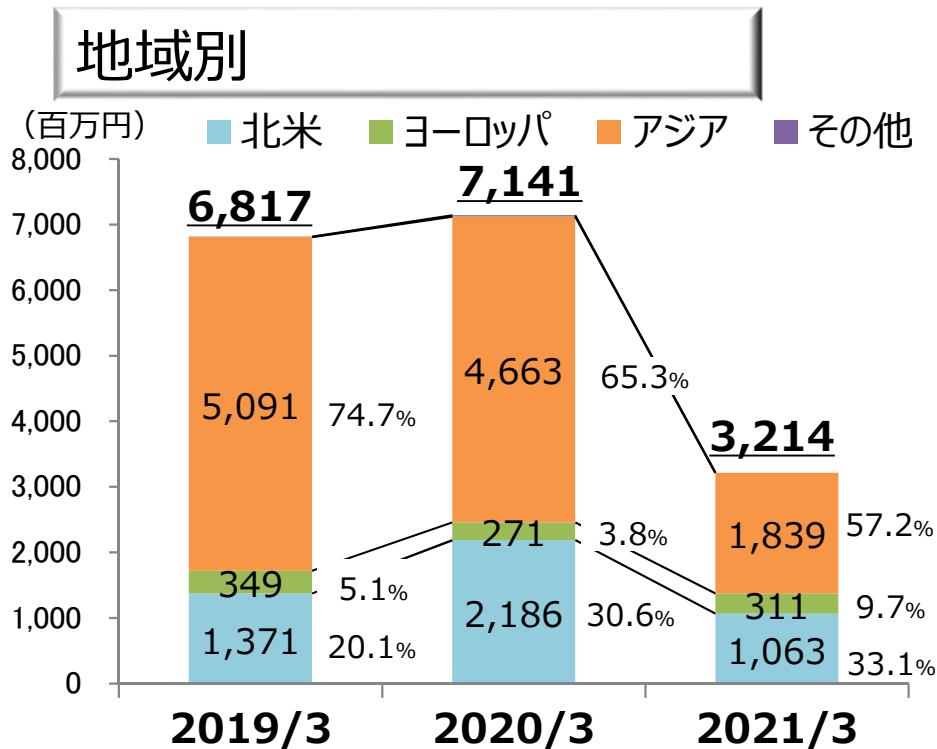
売上高・営業利益の推移



決算のポイント	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 前期末受注残高が貢献したものの、前年同期比42.6%減少 ✓ スポット需要が4Q売上高の改善に貢献
取り組み実績	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 柔軟な生産対応の実施 ✓ コロナ禍をチャンスと捉え、教育・トレーニングを積極的に推進

■ 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)

	2019/3	2020/3	2021/3
アメリカ	974 (△24.6%)	2,089 (+114.5%)	870 (△58.3%)
中国	2,909 (+94.4%)	2,572 (△11.6%)	595 (△76.9%)
タイ	1,052 (△19.8%)	1,175 (+11.6%)	457 (△61.1%)
インドネシア	373 (+136.9%)	289 (△22.5%)	311 (+7.7%)
韓国	62 (△64.0%)	29 (△52.2%)	204 (+587.4%)
メキシコ	396 (△15.9%)	96 (△75.6%)	192 (+99.1%)

※ %表示は対前期増減率

決算のポイント

- ✓ 新型コロナウイルス流行によるキャンセルの発生
- ✓ 主要各国の需要減少により売上高が低迷
- ✓ スポット需要により韓国向けが増加（自動車向け）

取り組み実績

- ✓ 渡航を必要としないWeb立会サービスの実施
- ✓ 海外ディーラに対する教育・トレーニングの実施

■ 工作機械事業の状況

売上面での取り組み

柔軟な生産対応

- 受注量に応じた生産調整の実施（交代制の一時帰休）
- 突発的な短納期要望や多様化・複雑化するニーズへの設計・製造対応
- 部門の枠を超えた協力体制（製造部門から営業、システム部門への支援）

教育・トレーニングの実施

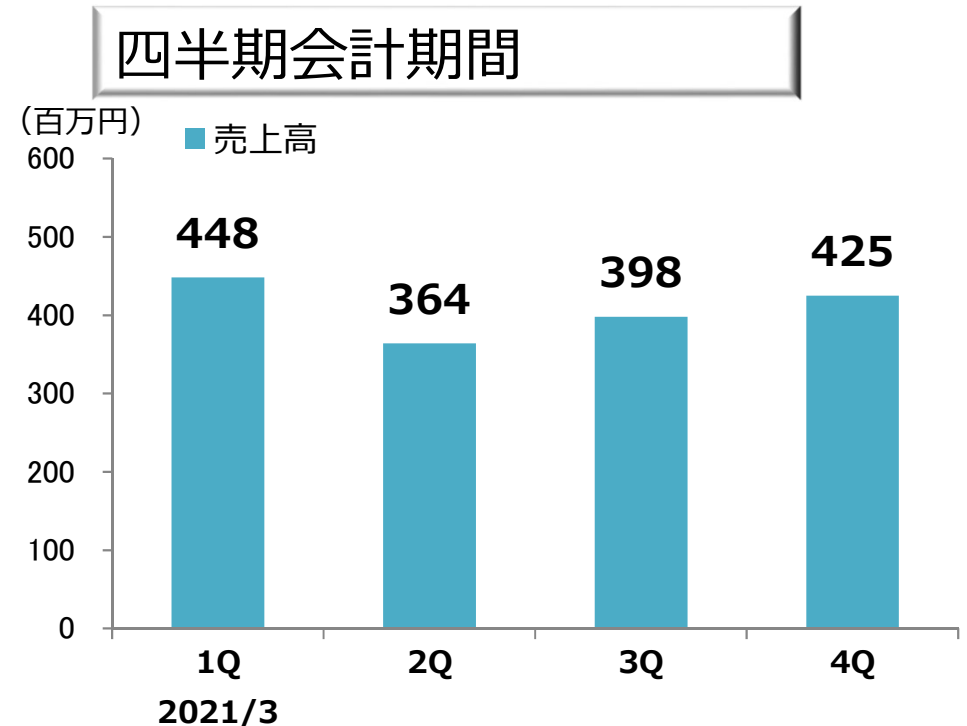
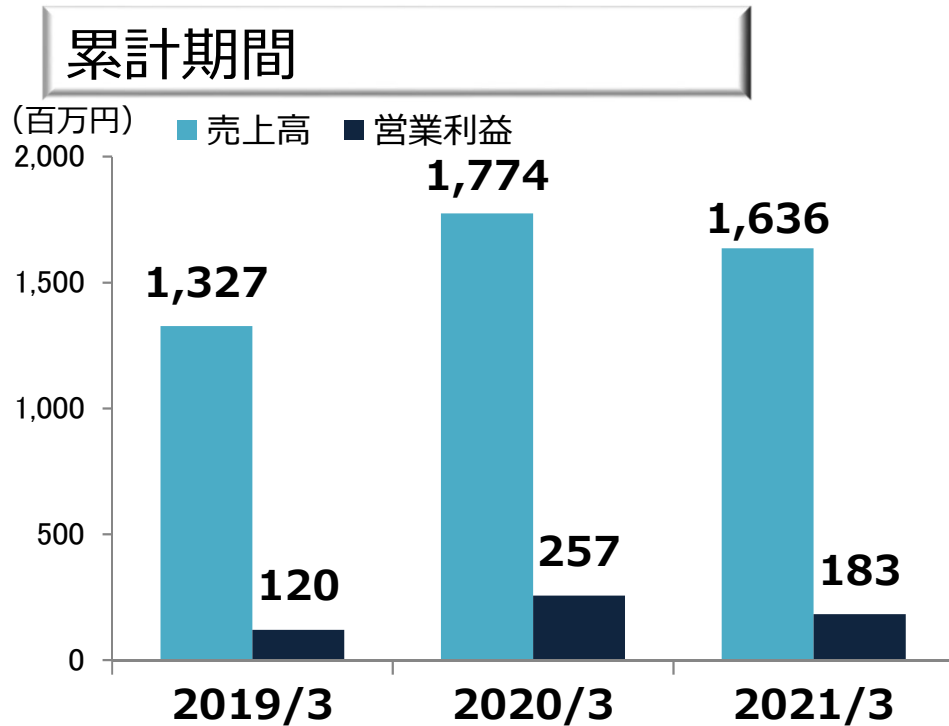
- 将来を見据えた中長期視点での人材育成
- 主要外注先を対象にした品質向上セミナーの開催
- 海外ディーラ向けに、製品理解度向上のためのオンラインプレゼン・セミナーを実施

積極的なIT投資・活用

- 本社工場の無線LAN化
- WEB会議システムの活用
 - 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
 - お客様・国内外営業拠点との「距離のハンディキャップ」を克服

I T 関連製造装置事業の状況

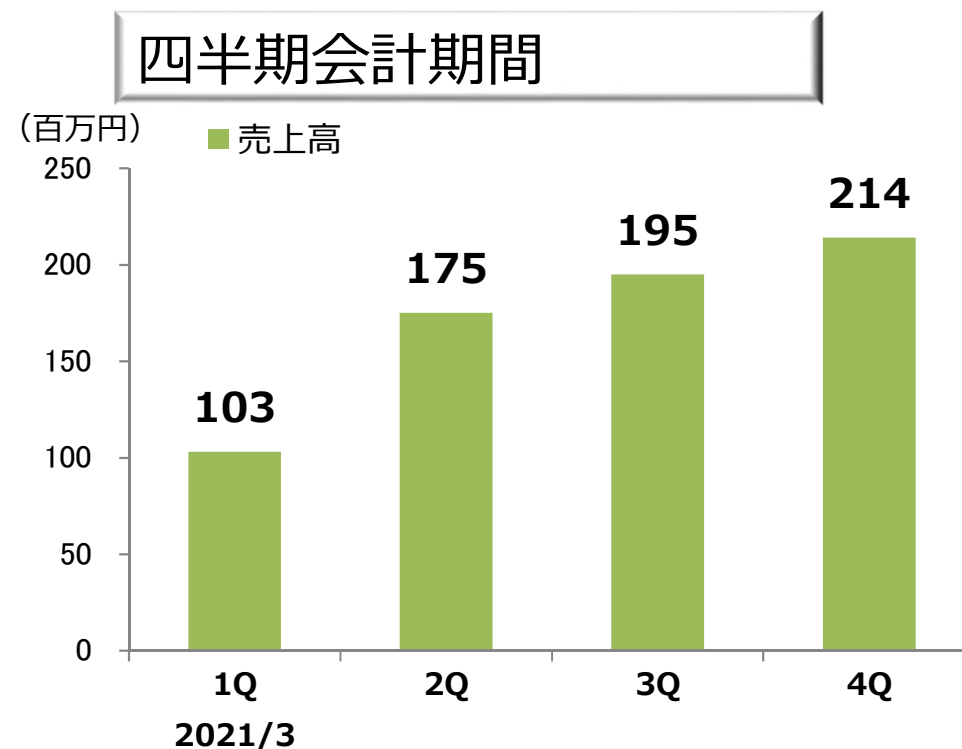
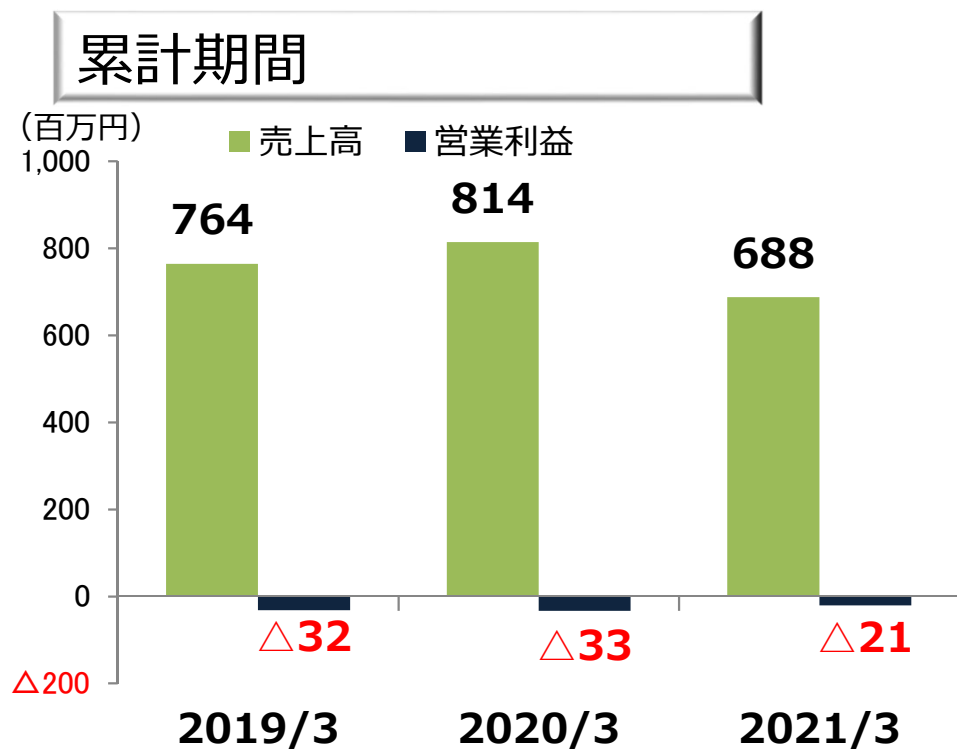
売上高・営業利益の推移



決算のポイント	<ul style="list-style-type: none">✓ 半導体関連やその他の既存取引先からのリピート受注が増加✓ 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	<ul style="list-style-type: none">✓ 徹底した進捗管理により納期要望に対応✓ 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



決算のポイント

- ✓ 7月以降の自動車部品需要は回復基調で推移
- ✓ 適切な生産対応とコストダウンに取り組んだ結果、営業損失縮小

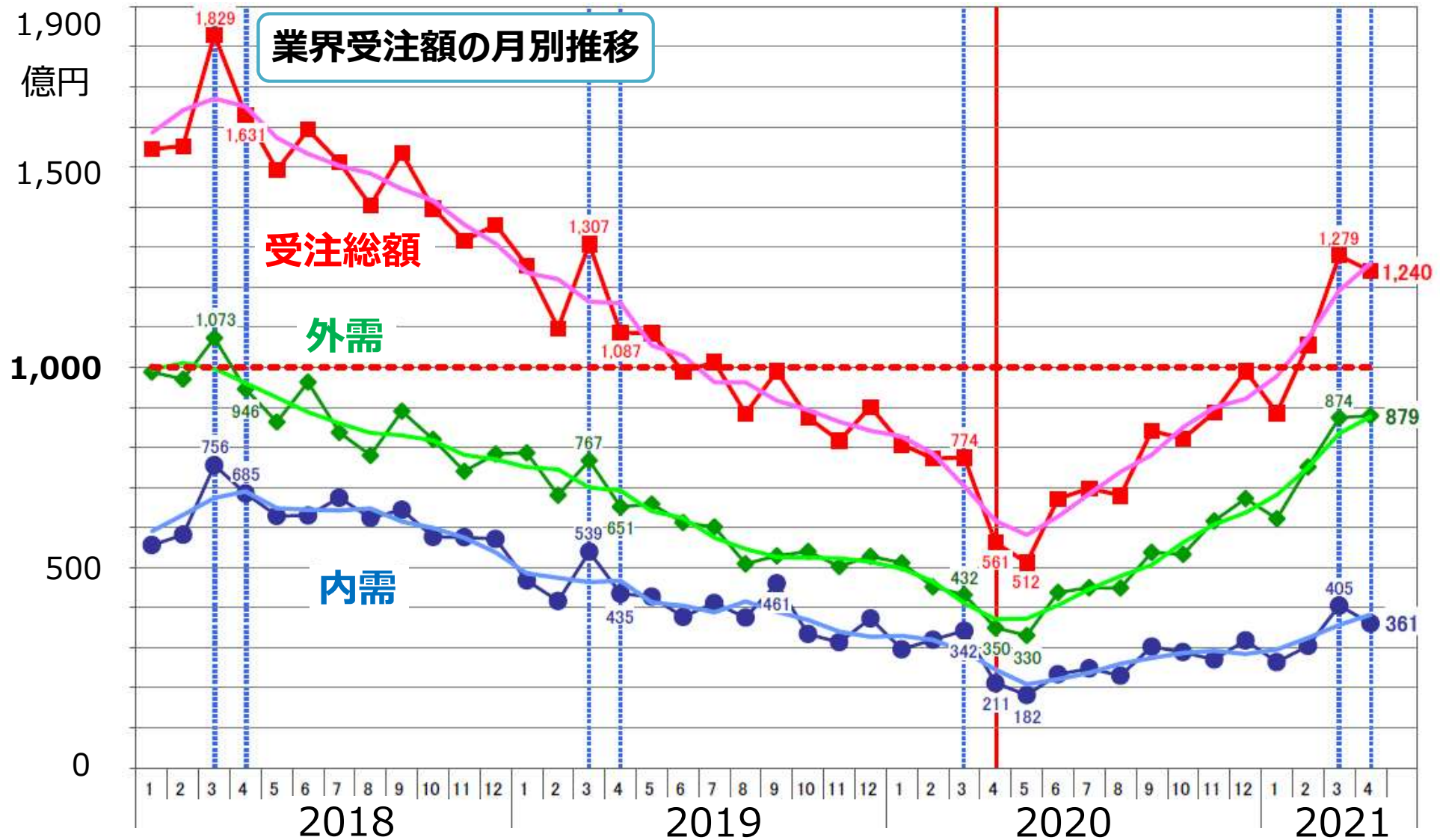
取り組み実績

- ✓ 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 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)



- 工作機械需要は回復基調で推移し、2021年2月以降は1,000億円超
- 先行きは、感染拡大の影響や金融資本市場の変動等の影響に注視が必要
- ウイズ・コロナの働き方への適合や自動化ニーズ等による需要増加を期待

業績予想

(単位：百万円)

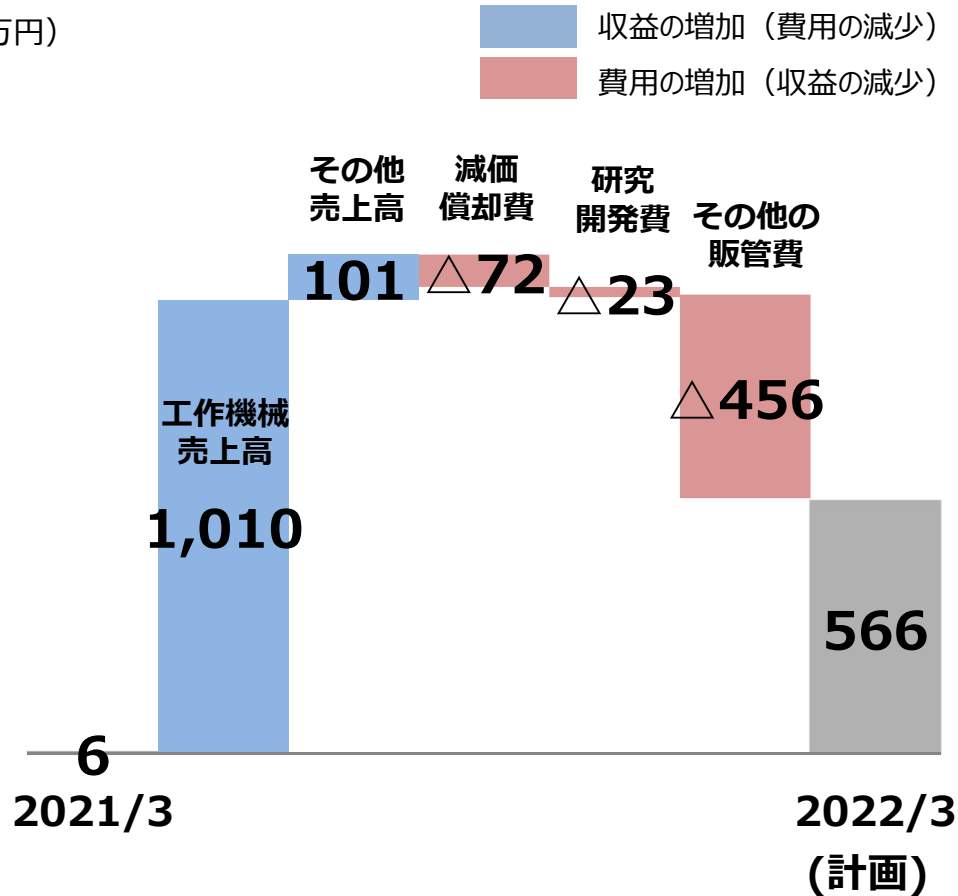
	2020/3	2021/3	2022/3	
			見込み	前期比
受注高	6,092	6,727	10,800	+60.5%
売上高	21,947	13,432	15,317	+14.0%
工作機械事業	19,358	11,108	13,431	+20.9%
I T 関連製造装置事業	1,774	1,636	1,575	△ 3.7%
自動車部品加工事業	814	688	311	△ 54.8%
営業利益	1,860	6	566	+8,571.5%
営業利益率	8.5%	0.0%	3.7%	+3.7ポイント
経常利益	2,053	233	655	+180.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,415	△ 115	450	—
1株当たり当期純利益（円）	130.76	△ 10.56	41.29	—

- ✓ 内需・外需ともにコロナ禍前の受注水準に回帰しつつあり、受注高・売上高・利益すべてにおいて、増加を見込む
- ✓ 新型コロナウイルス感染症の影響が続くも、緩やかな経済回復が継続すると仮定
- ✓ 足元の需要改善と今後の見通しから、一時帰休を終了し、4月より通常生産体制
- ✓ 自動車部品加工事業の売上高減少は「収益認識に関する会計基準」等の適用による影響

業績予想

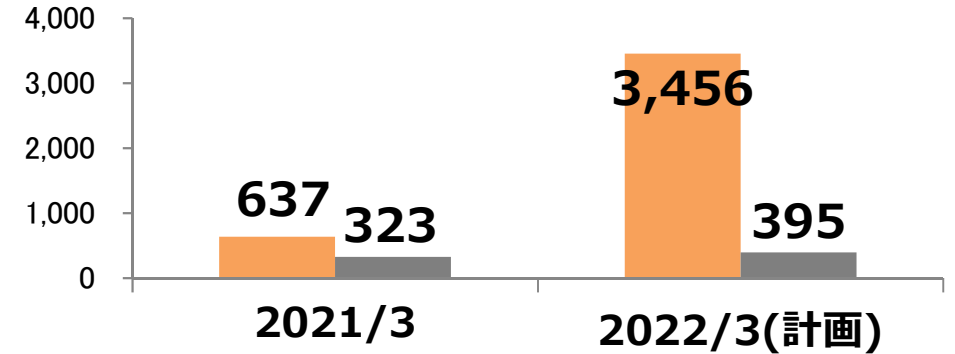
営業利益増減分析

(百万円)



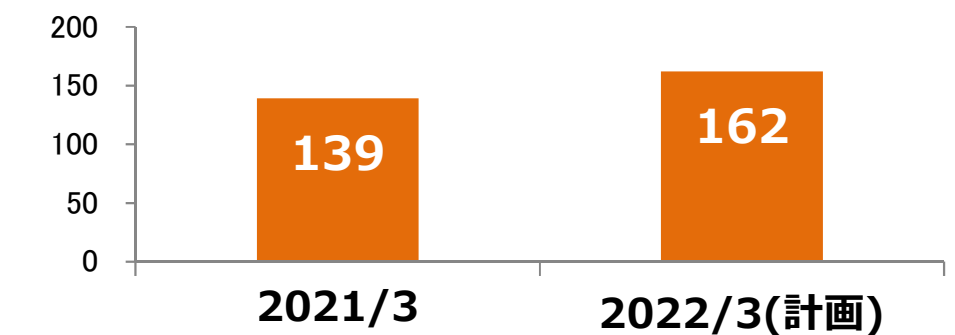
設備投資額・減価償却費

(百万円) ■ 設備投資額 ■ 減価償却費



研究開発費

(百万円)



- ✓ 工作機械売上高の回復に伴い、営業利益の大幅な改善を見込む
- ✓ 営業活動の本格的再開により営業経費の増加を見込む
- ✓ グループ一丸となって更なる業務効率化に取り組むことで収益力を強化
- ✓ 2022年4月操業予定の新工場により設備投資額が大幅に増加 (建設仮勘定)

3

事業戦略

■ 主要戦略

1. 受注高の拡大

景気回復の兆しが見えつつある中で、
受注獲得を最重要課題とし、全社一丸となって取り組む

● 新市場・新しい加工分野の開拓

- ・E V化やコロナ禍による新たな需要の開拓
- ・カーボンニュートラルに関する客先ニーズの収集と販売促進

● 新たなる営業手法の推進

- ・ターゲットを絞った展示会の実施
- ・メディアを利用した商品紹介の有効活用
- ・顧客ニーズに対するITツールを活用したスピーディな提案

● 全社的受注活動の推進

- ・営業活動の技術部員同行によるソリューション提案
- ・部門を跨いだ情報共有による素早い仕様提案
- ・部門間での相互サポート体制による更なるニーズの掘り起こし



CIIMT 2021 (中国)

■ 主要戦略

2. 利益の改善

中長期的な成長に必要な設備投資計画を継続するとともに、
今できる費用の削減や抑制に努め、収益力を向上する

● 粗利益の拡大

- ・自動化実績資料を活用したスピーディな最適提案
- ・既存システムやユニットを組み合わせた製品群の積極的提案

● コスト管理の徹底

- ・品質向上による不具合・クレーム・失敗コストの削減
- ・部品調達コストの見直し
- ・ITを活用した更なる業務効率化

● 中長期的な成長に必要な設備投資

- ・新工場の建設
- ・横型マシニングセンタ




主要戦略

3. 新工場移転プロジェクトの全社的推進

- ◆ 建設中の新工場が2022年4月操業開始予定
- ◆ 売上高300億円を目指せる体制へ
- ◆ カスタマイズ部分の組み立て工程を移管



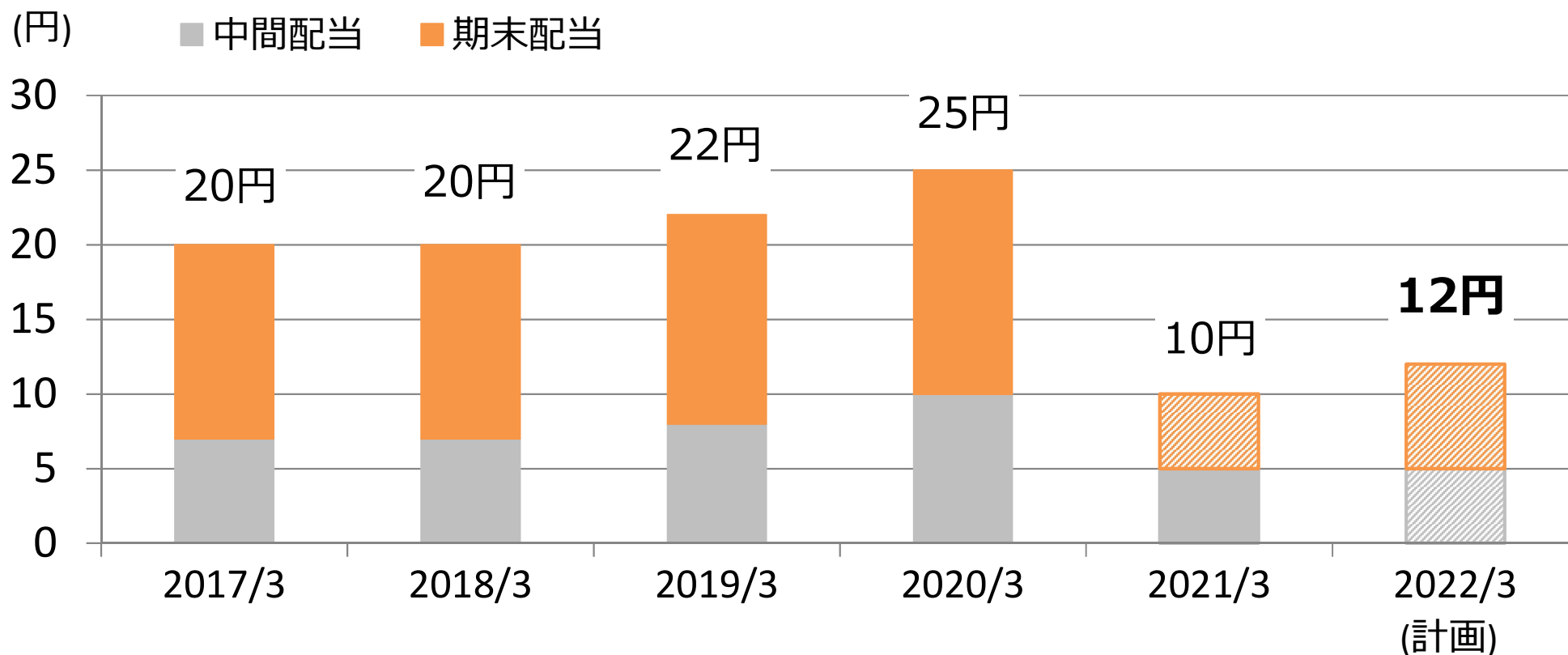
挑戦し成長し続けるためのフラッグシップ・ファクトリー

取り組み例	概要
高品質	✓ 製品の品質維持のため、一年を通じて温度・湿度を一定に保つ
環境に配慮	✓ 地下水を利用した先進的省エネシステム「プレクーリング」導入  
I Tの活用	✓ DX（デジタルトランスフォーメーション）による効率化 ✓ 様々な教育スタイルに対応できるI T機器を設備した研修室
安全安心	✓ 十分な広さの製造ラインとトラックヤード ✓ 人の移動とモノの移動のルートを分離 ✓ お客様が安全に工場を見学できる「見学デッキ」の設置 

株主還元

配当方針

- ◆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
- ◆将来の利益の成長およ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



(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：635名 単体：556名（2021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 (111億8百万円)

- 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



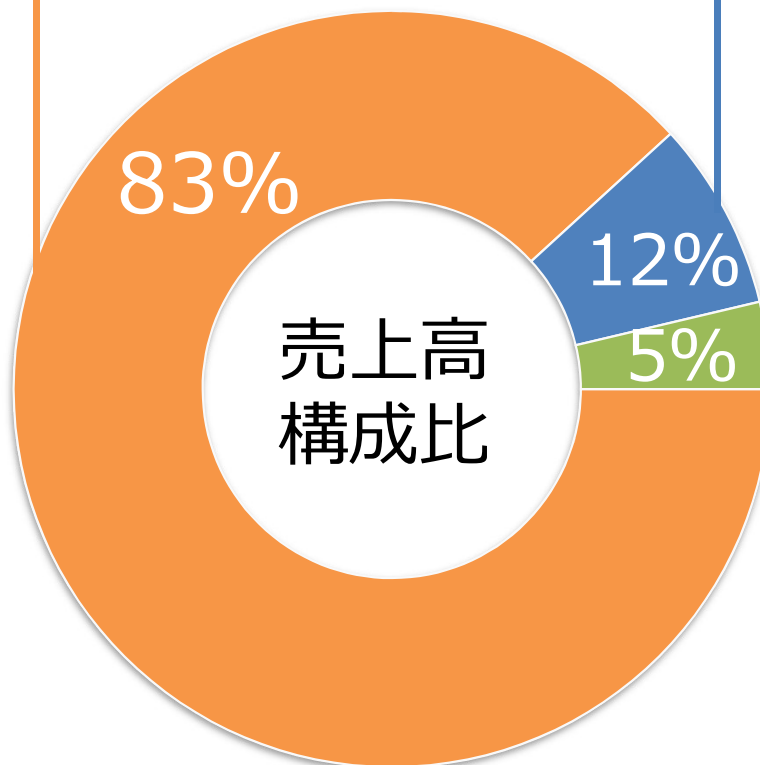
I T 関連製造 装置事業 (16億36百万円)

液晶基板や半導体
などに関する
製造装置の製造



自動車部品 加工事業 (6億88百万円)

自社製旋盤による
自動車部品の加工



※売上高及び売上高構成比は2021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

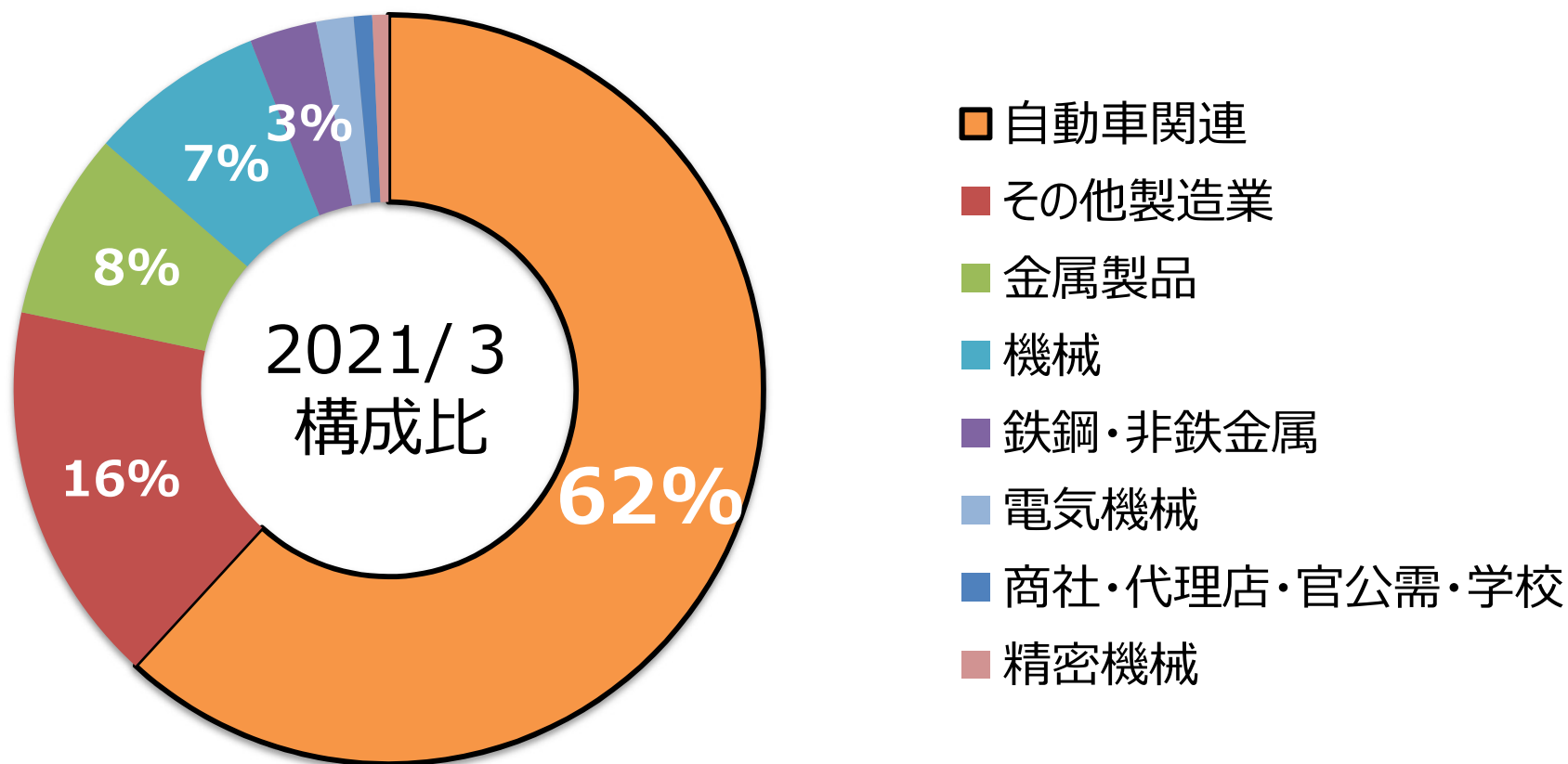
海外グループ会社：9社

- 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

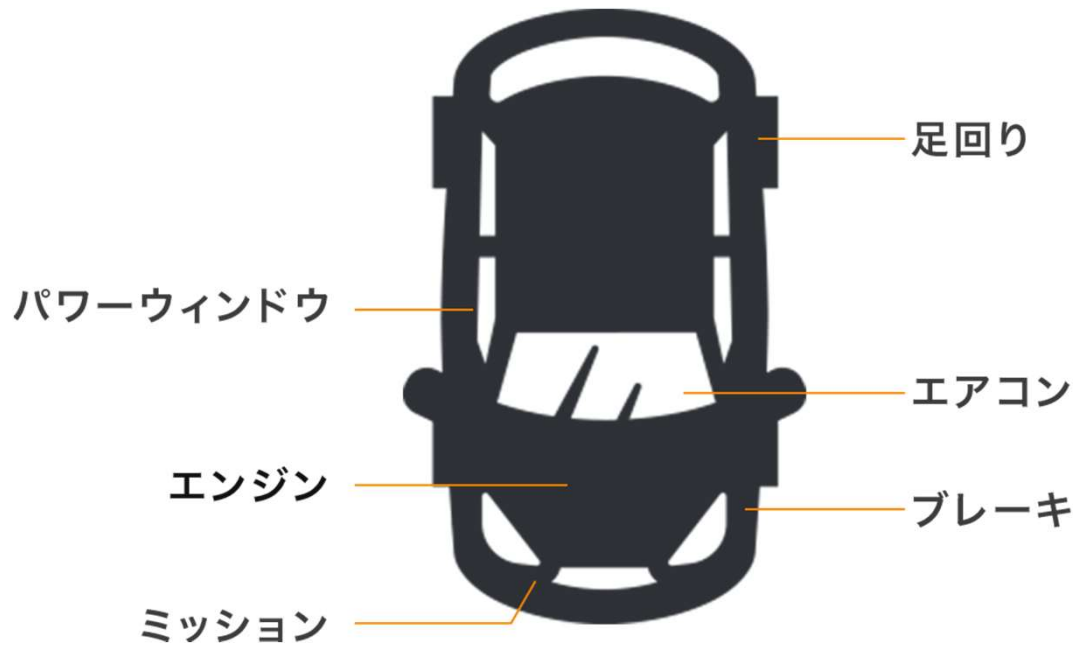


➤ これまでの主な納入先

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

■ 当社製品による加工例

自動車関連



- ✓ 自動車のエンジンやミッション、足回りの部品など、幅広く使用される
- ✓ EV（電気自動車）・ハイブリッドカーの部品にも使用される

その他加工事例

- 建設機械
- バイク
- 医療機器
- 航空機関連
- 家電製品

新しい市場・新しい加工品
分野の開拓にも注力

■ 自動化技術

● 豊富なノウハウと製品群

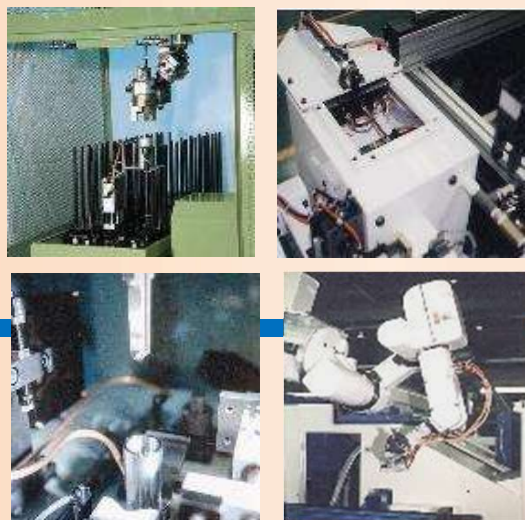
- 早くから自動化技術に取り組み、実績を積み上げ
- 自動化技術を組み合わせお客様に最適の生産ラインを提供

● 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

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

日本機械学会優秀製品賞受賞

加工対象物を搬送する周辺装置である『Σ i ローダ 高速タイプ』が日本機械学会優秀製品賞を受賞しました。

加工対象物の脱着時間において業界最速クラスの2秒以下を実現し、コロナ禍によるものづくり現場の無人化・自動化ニーズにお応えします。



『Σ i ローダ 高速タイプ』

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>

