

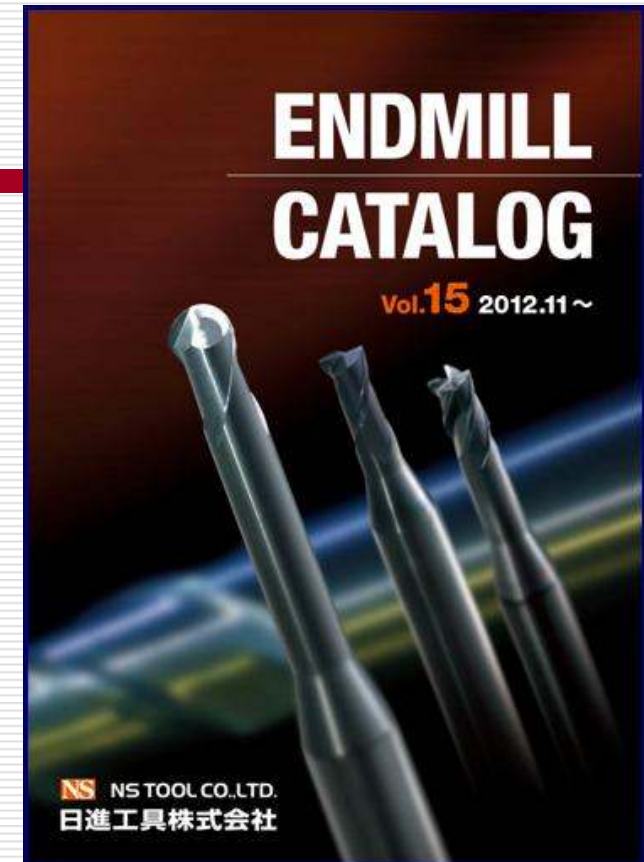


日進工具株式会社

～超硬小径エンドミルのトップランナー～

事業概要と経営戦略を
情熱をもって
皆さまにお伝えいたします

2013年3月期 3Q決算概要



2013年1月31日
(証券コード6157)

目次

1. 2013年3月期3Qの業績

- P. 3 … エグゼクティブサマリー:3Qはやや減速
- P. 4 … 2013年3月期3Qの重要なトピック
- P. 7 … 四半期ベース業績解説資料

2. 2013年3月期の業績見通し

- P. 14 … 業績予想見通し:通期予想は据え置き
- P. 17 … 株主還元について(増配と株式分割)

3. 日進工具とは

- P. 19 … 会社概要と代表者プロフィール
- P. 22 … 日進工具の特徴
- P. 24 … 当社の技術の最先端はこれだ
- P. 26 … 需要業種と主要ユーザー

4. 業界動向と事業戦略

- P. 29 … 業界動向
- P. 31 … Made in Japanを標榜
- P. 32 … 3つの経営戦略

5. 最後に、マーケットの皆様へ

- P. 38 … 2013年3月期のIR活動目標と実践状況
- P. 40 … 一層開かれた株主総会を目指して
- P. 41 … IRサイトをリニューアルいたしました

<参考資料>

- P. 42 … 創業時からの売上高・経常利益推移
- P. 43 … 過去5年間の業績と主要データの推移



1. 2013年3月期3Qの業績

PCD Square End Mill

PCDSE



エグゼクティブサマリー

(百万円)

	前3Q 実績	当3Q 実績	通期 予想	当3Q 進捗率
売上高	4,404 (+17.8%)	4,585 (+4.1%)	6,190 (+7.1%)	74.1%
営業 利益	866 (+41.2%)	720 (-16.9%)	1,020 (+5.9%)	70.6%
経常 利益	916 (+41.4%)	745 (-18.7%)	1,050 (+1.7%)	71.0%
当期 純利益	532 (+40.1%)	429 (-19.4%)	600 (+12.1%)	71.5%

※()内は前年同期比増減率

- 2Qは好調であったが、3Qは自動車向けが厳しく、売上高が減速。加えて販管費の増加で利益は減益に
- 3Q累計の販管費は14.7億円（前期比+16.5%）となり、営業力強化による人件費増、展示会出展などの広告宣伝費増が響く
- 海外売上高は現地代理店との関係強化などの海外戦略が奏効し、四半期ベースでの過去最高を記録
- 通期予想に対する進捗率は売上高74.1%、経常利益71.0%、利益面でやや遅れ

2013年3月期3Q(10-12月)の重要なトピック

1. 3Q業績(10-12月)は減速し、減収減益となる

- 売上高は14.8億円(前年同期比-0.4%)、
日中問題以降、自動車関連中心に減産が拡がり工具需要を抑制
流通段階でも在庫を絞る動き
- 経常利益は、1.8億円(同-51.0%)、
前3Q好調(同+45.2%)の反動と販管費増が響く

2. 通期業績予想は据え置き

- 売上高61.9億円(前期比+7.1%)、
経常利益10.5億(同+1.7%)は変更せず
- 海外向けは堅調持続、国内向けも回復の兆し
- 当4Qは当3Qより販管費は減少、かつ前4Qの賞与引当金積み増し等
による大幅経常減益(-37.6%)の反動増を見込む

3. 2012年超モノづくり部品大賞「機械部品賞」を受賞

- 2011年に続く2年連続の受賞、当社製品の技術力が高く評価される

損益計算書サマリー（3Q累計）

（百万円）

	2012/3期 3Q	2013/3期 3Q	前年同期比	コメント
売上高	4,404	4,585	+4.1%	事業環境が悪化したものの、2Qまでの貯金もあり増収をキープ
売上総利益(率)	2,129 (48.4%)	2,191 (47.8%)	+2.9%	増収により前年同期比プラスを確保したものの、粗利率は0.3ポイント低下
販管費(率)	1,263 (28.7%)	1,471 (32.1%)	+16.5%	営業人員増による人件費、展示会費やカタログ更新による広告宣伝費の増加が主因
営業利益(率)	866 (19.7%)	720 (15.7%)	-16.9%	販管費の増加が売上総利益の増加を大きく上回り、16.9%の減益
経常利益(率)	916 (20.8%)	745 (16.3%)	-18.7%	
当期純利益(率)	532 (12.1%)	429 (9.4%)	-19.4%	
設備投資額	834	874	+4.9%	子会社新工場関係（約250百万円）に加え、自社開発機等の機械設備を増強
減価償却費	341	406	+19.0%	上記機械設備の増強等により増加
従業員数	258人	270人	+4.7%	

（ ）は売上高に対する比率

※四半期ベース(3ヶ月ごと)の売上高等の推移につきましては、P.16～P.21をご参照ください

貸借対照表サマリー

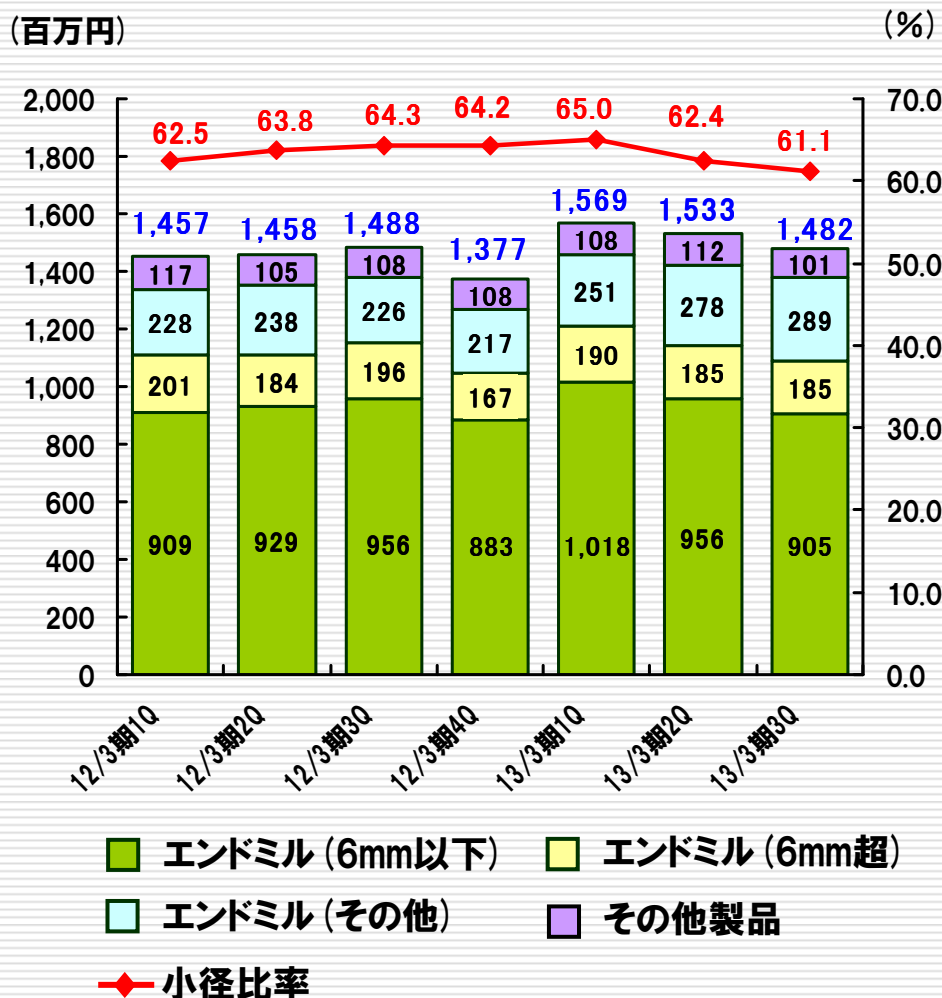
(百万円)

	2012/3	構成比	2012/12	構成比	前期比
(資産の部)					
I 流動資産	4,471	56.6%	4,145		-7.3%
現金及び預金	2,231	28.2%	1,671	20.9%	-25.1%
受取手形及び売掛金	794	10.0%	851	10.6%	+7.2%
商品及び製品	685	8.7%	836	10.5%	+22.1%
II 固定資産	3,434	43.4%	3,854	48.2%	+12.2%
有形固定資産	3,165	40.0%	3,580	44.8%	+13.1%
無形固定資産	11	0.1%	30	0.4%	162.5%
投資その他の資産	257	3.3%	244	3.1%	-5.3%
資産合計	7,906	100.0%	8,000	100.0%	+1.2%
(負債の部)	0				
I 流動負債	949	12.0%	698	8.7%	-26.4%
買掛金	176	2.2%	191	2.4%	+8.9%
II 固定負債	279	3.5%	292	3.7%	+4.9%
負債合計	1,228	15.5%	991	12.4%	-19.3%
(純資産の部)	0				
純資産合計	6,678	84.5%	7,008	87.6%	+4.9%
負債・純資産合計	7,906	100.0%	8,000	100.0%	+1.2%

- 機械設備導入や子会社新工場の建設費支払い等から、現金及び預金が減少し有形固定資産が増加
- リスク対策や欠品予防の一環として製品在庫の拡充を図ったため、商品及び製品が増加
- 無借金経営のため、有利子負債額はゼロ
- 自己資本比率は87.6%と強固な財務体質

(四半期ベース資料) 売上高の推移① 製品別

製品別売上高と小径比率の推移



□ 当3Qの連結売上高は前年同期比0.4%減の1,482百万円

□ エコカー補助金終了や日中問題等から自動車関係の事業環境が厳しくなり、流通段階でも在庫を絞る動きもあって伸び悩んだ

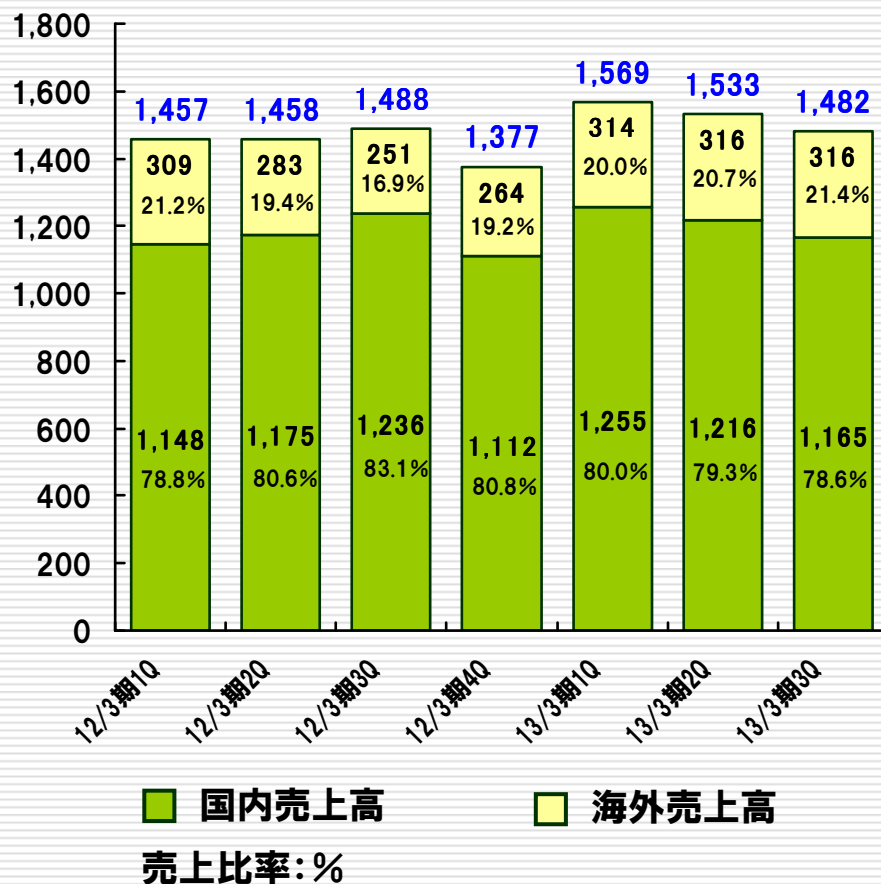
□ 一方で、スマートフォン向けは堅調に推移

□ 製品別では、主力の「エンドミル (6mm以下)」が前年同期比5.3%減の905百万円と減少した一方、特殊品の増加等から「エンドミル (その他)」が同28.1%増加の289百万円となったため、小径比率は3.2ポイント低下し61.1%

(四半期ベース資料) 売上高の推移② 国内・海外

国内・海外売上高の推移

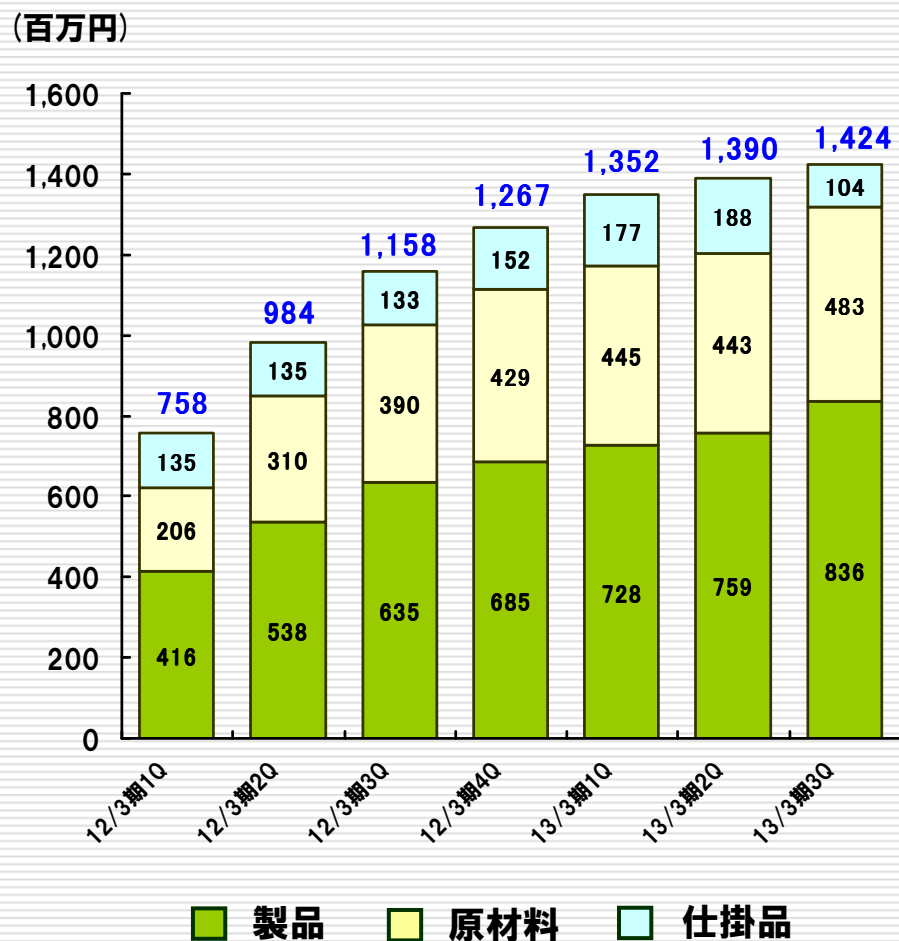
(百万円)



- 当3Qにおける国内売上高は前年同期比5.8%減の1,165百万円
- 海外売上高は同25.8%増の316百万円(2四半期連続で四半期ベースでの過去最高を更新)
自動車等の最終製品は日中問題の影響が大きく、国内及び海外の日系ユーザーに対する当社製品の販売は減少したが、現地ユーザーへの販売には大きな影響はなかった
- 海外販売の堅調持続から、海外売上高比率は前年同期比4.5ポイントアップの21.4%へ
- 地域別では、中国・台湾が高水準をキープ、他の地域も底堅く推移
- 海外向け製品は円建て販売が主体

(四半期ベース資料) 棚卸高の推移

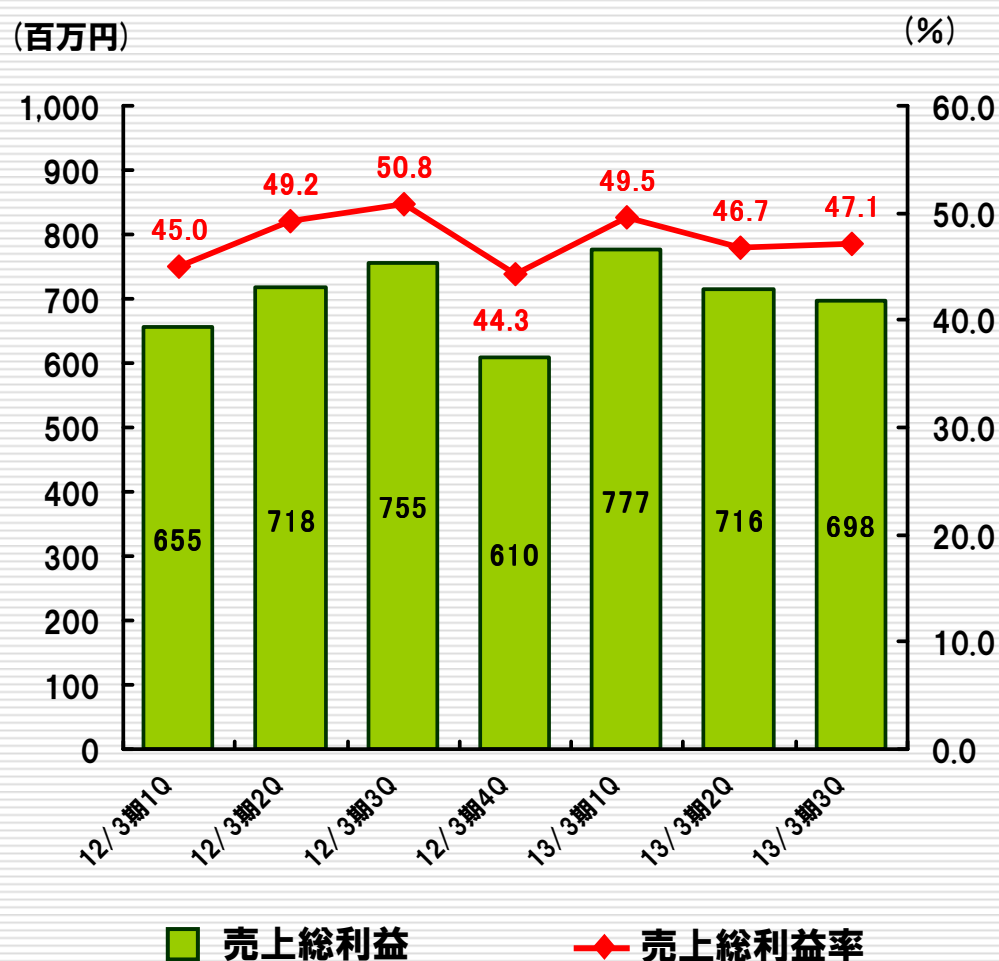
棚卸高の推移



- 大震災後、リスク対策の一環として政策的に製品及び原材料の在庫水準引き上げを実施
- 当3Qにおける製品棚卸高は836百万円(前年同期比+31.8%)、原材料棚卸高は483百万円(同+23.8%)
- 仕掛品は生産手配の効率化、生産工程内の情報管理等により減少し、当3Qにおける仕掛品棚卸高は104百万円(同-21.4%)
- 今後は、現在の水準にて、製品バランス等の最適化を図っていく

(四半期ベース資料) 売上総利益の推移

売上総利益と売上総利益率の推移



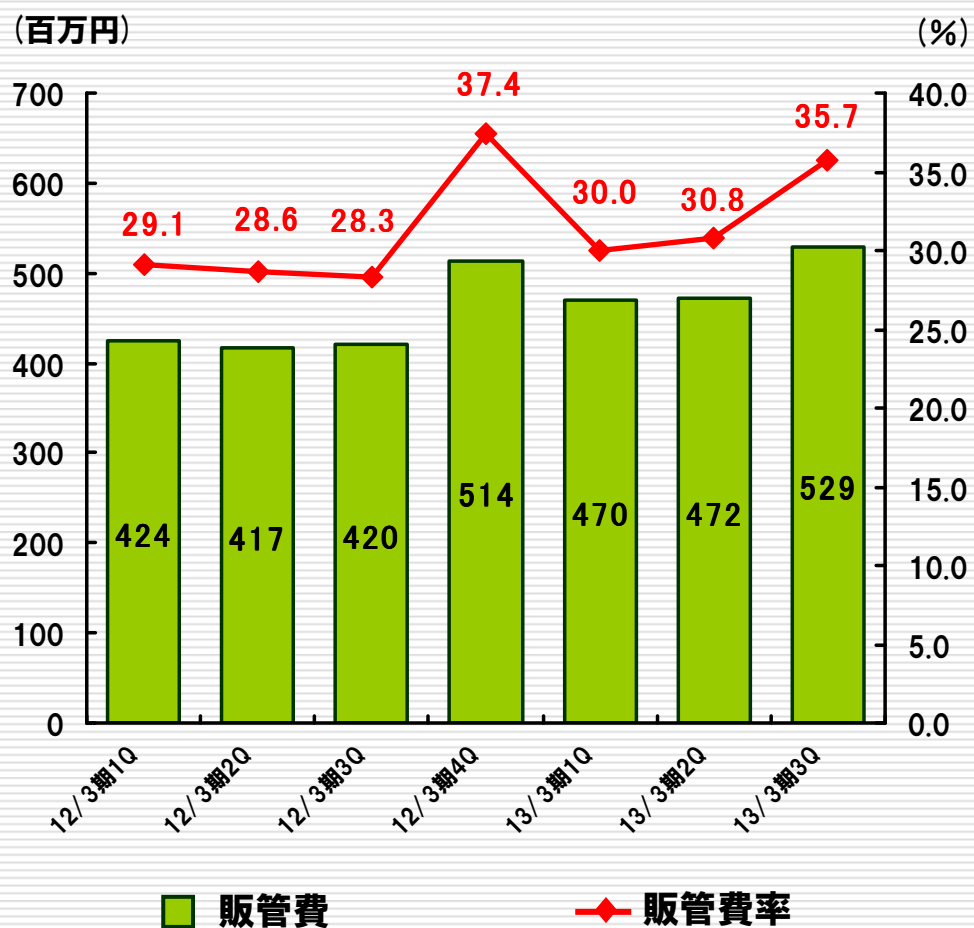
□ 売上総利益は前年同期比7.5%減少の698百万円

□ 欠品回避のため、小ロット品の生産に注力した影響などもあり、売上総利益率は同3.6ポイント低下の47.1%

□ 引き続き小ロット品にも注力する他、在庫増を見込まないことから、4Q(1月~3月)の売上総利益率は業績予想どおり45.0%程度を見込む

(四半期ベース資料) 販管費の推移

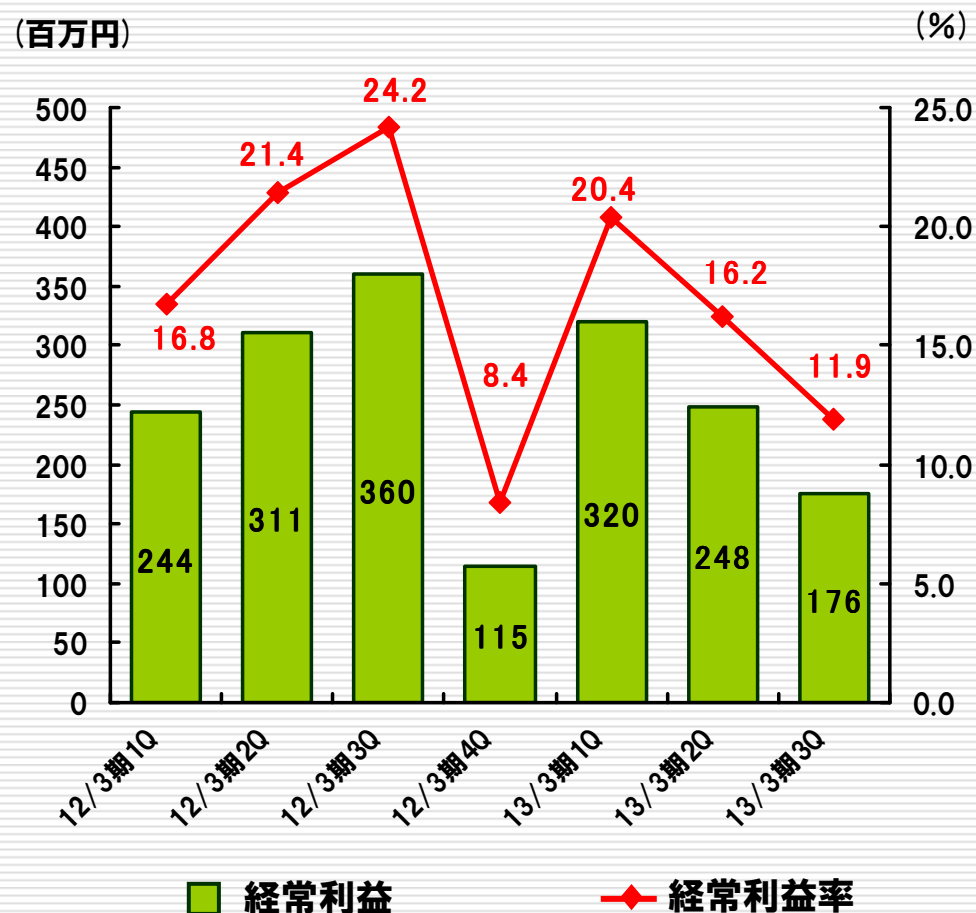
販管費と販管費比率の推移



- 販売管理費は、JIMTOFへの出展等展示会費が高んだ他、カタログの切り替えに伴う広告宣伝費の上昇などから、前年同期比25.7%増の529百万円
- 販管費比率は上記要因等から7.4ポイント上昇し35.7%
- 前4Qは震災後の社員の努力に報いるための賞与引当金の積み増し等から、販管費・販管費比率がともに上昇
- 前4Q、当3Qのような特殊要因が無い場合、当4Qの販管費比率は30%程度に戻る見込み

（四半期ベース資料） 経常利益の推移

経常利益と経常利益率の推移



- 経常利益は販売管理費の上昇等から、前年同期比50.1%減の176百万円
- 売上高経常利益率は同12.3ポイント低下し11.9%
(売上総利益率が3.6ポイント低下、販管費比率は7.4ポイント上昇)
- 営業外収支は、子会社連結化による家賃収入の減少及び仙台倉庫（第三者に賃貸中）減価償却費の営業外費用への計上により同63.0%の減少
- 当4Qは、3Qに比べ販管費の低下が見込まれるため、改善を見込む



2. 2013年3月期の業績見通し

CBN Square End Mill

SSE400

SSE600



業績予想見通し

2013年3月期の業績予想

(百万円)

	2012/3 実績	2013/3 予想	前期比	コメント
売上高	5,781	6,190	+7.1%	販売強化により増収見込む
営業利益	962	1,020	+5.9%	増益見込むが利益率はほぼ横ばい
経常利益	1,032	1,050	+1.7%	営業外収益（雑収入）が減少
当期純利益	535	600	+12.1%	子会社税負担の減少見込む
設備投資	1,051	1,560	+48.4%	機械設備増強、子会社工場新設
減価償却費	471	675	+43.3%	設備投資増により増加
EPS	343.68円	191.94円※	+11.7%	
1株当たり 配当金	70円	39円※	+10.0%	配当性向20%を目標とする

※2012年10月1日を効力発生日として1株を2株への株式分割を実施、分割後の値を掲載

3Q時点における進捗状況について

利益面の進捗は遅れるものの、通期予想は据え置き

(百万円)

	当3Q 実績	通期 予想	進捗率
売上高	4,585 (+4.1%)	6,190 (+7.1%)	74.1%
営業利益	720 (-16.9%)	1,020 (+5.9%)	70.6%
経常利益	745 (-18.7%)	1,050 (+1.7%)	71.0%
当期純利益	429 (-19.4%)	600 (+12.1%)	71.5%

※()内は前年同期比増減率

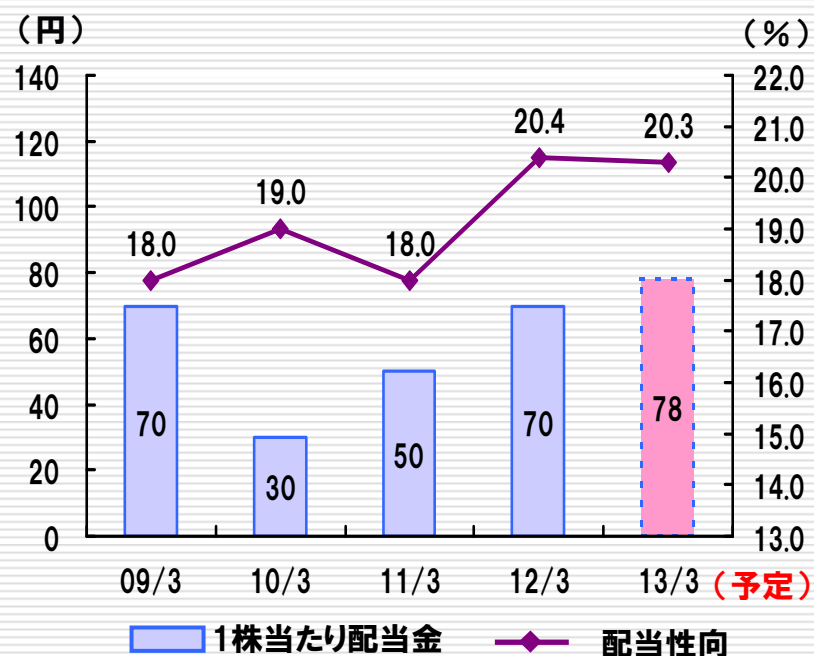
- 売上高は通期予想に対して74.1%の進捗率でほぼオン・ザ・ライン
- 各利益は、3Qの減速が響き、進捗率は70.6%~71.5%と遅れ気味となっている
- 新政権の景気・経済対策への期待等から円安が進行、輸出関連業種を中心にマインドの好転や増産が期待される他、当4Qは当3Qに比べ販管費の低下が見込まれ、前4Qのような賞与引当金積み増し等がないことから、通期予想は据え置きとした

2013年3月期の重点戦略とその成果

重点戦略	項目	成果と今後の課題
1. 小径エンドミルの販売拡大	(国内) 精密微細加工ユーザーの新規発掘と育成 部品加工ユーザーへの更なるアプローチ	見込み顧客の発掘 新規ユーザー獲得
	(海外) 各国・各地域にマッチした対応の実践	新規代理店獲得
2. 新製品開発のスピードアップ	脆性材、高硬度材等多様な被削材への対応	硬脆材用「DCMS」発売
	新規市場に向けた工具開発	PCD (ダイヤモンド焼結体) を用いた「PCDSE」発売
3. NSグループ全体での経営資源の有効活用	グループ全体での最適な生産体制の構築	(今後の課題)
	営業リソースの有効活用	子会社製品のNSユーザーへのPR、営業サポート

株主還元について(増配と株式分割)

① 配当の推移



業績に応じた利益還元
(配当性向20%を目標)

- 2012年3月期は業績上方修正により
期初計画 36円 ⇒ 70円に変更
- 2013年3月期は8円増配の
78円を予定 (分割後で1株当り39円)

② 株式分割を実施

- 9月30日を基準日として、10月1日に1株 → 2株の株式分割を実施
- 従来からの経営課題であった「流動性」の改善を図り、投資家の利便性向上へ



3. 日進工具とは



会社概要と代表者プロフィール

会社概要

商号 : 日進工具株式会社
創業 : 1954年12月
事業内容 : 超硬小径エンドミル等の製造販売
取引所 : ジャスダック市場 (コード6157)

2012年3月期業績

売上高 : 57.8億円
経常利益 : 10.3億円
売上高経常利益率 : 17.9%

マーケットにおける評価 (1/30時点: 株価1,899円)

時価総額 : 59.3億円
PER(13/3期予想) : 9.89倍
PBR(12/3期実績) : 0.89倍



代表取締役社長
後藤 勇

後藤勇のプロフィール

1966年 入社
1991年 代表取締役社長就任
2004年 ジャスダック上場

後藤勇の信条

☆笑顔と感謝を忘れずに
☆モノづくりはヒトづくり

子会社の概要

(2012年12月末現在)

連結子会社

株式会社ジーテック

所在地 : 東京都品川区

事業内容: 当社製品の販売



株式会社日進エンジニアリング

所在地 : 宮城県黒川郡
大和町

事業内容: コーティング加工、
再研磨



株式会社牧野工業

所在地 : 千葉県松戸市

事業内容: 工具ケースを主力とした
プラスチック成形品の
製造・販売



非連結子会社

株式会社新潟日進

所在地 : 新潟県魚沼市
事業内容: 超硬エンドミルの
受託加工
(刃先径6mm超の製品)



社是

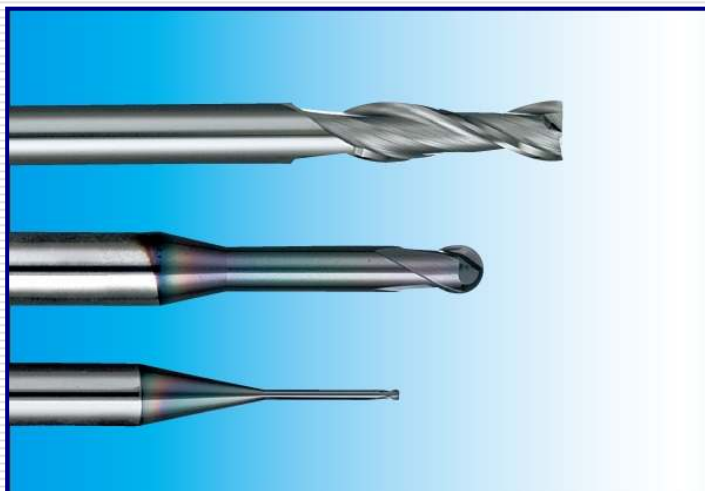


明 (明るく)

楽 (楽しく)

創 (創造をしよう)

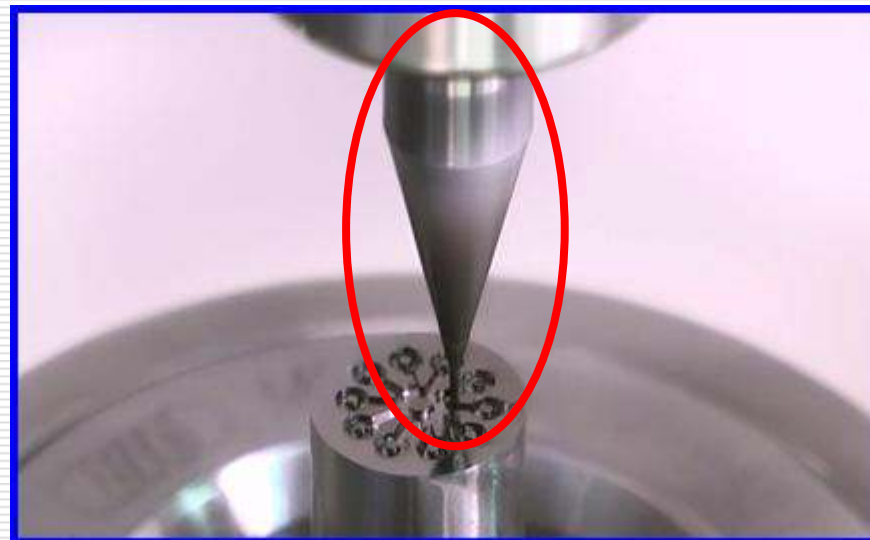
日進工具の特徴



当社製品『超硬エンドミル』は、
金型や自動車部品・電子部品等
の加工に使用される

- 1. 超硬小径エンドミルのトップランナー**
～国内シェアは31.9%とトップ～
- 2. 高収益体質**
～第3四半期累計期間における
売上高経常利益率は16.3%～
- 3. 無借金経営**
～第3四半期末における
自己資本比率は87.6%と強固な財務体質～
- 4. 高い危機対応能力**
～大震災後、仙台工場は約1ヶ月で全面復旧～
有事に備え、東京本社に3.5ヶ月分の在庫を確保

エンドミルとは何か？



概要・・・工作機械に取り付け、非常に硬い被削材（鋼材・ステンレス・アルミなど）を切削加工するための工具

用途・・・金型や部品などの加工に利用

穴、溝、平面および三次元曲面など、多様な形状の加工が可能

顧客・・・主に、自動車関連・デジタル家電ならびに電子部品関連企業

当社の技術の最先端はこれだ

2012年 **超**モノづくり部品大賞「機械部品賞」を受賞
【受賞製品 硬脆材加工用スクエアエンドミル DCMS】



微小径サイズでの多刃を実現！
（刃先径0.3mmで6枚刃）

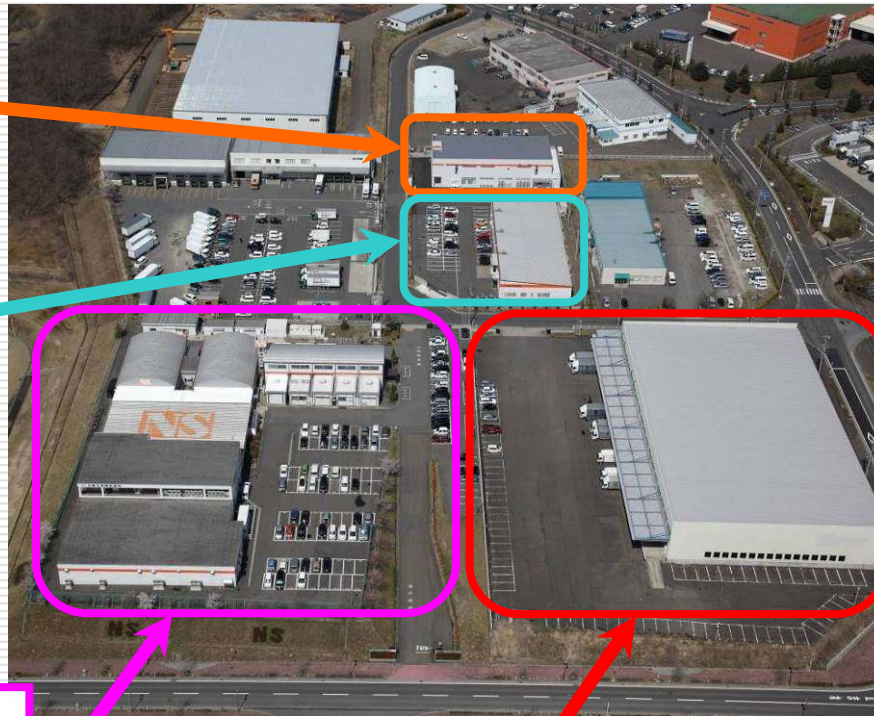
＜当社の開発部門からの一言＞
国内製造業の空洞化が懸念される今、日本人らしい繊細で精密な微細加工という分野は他国には真似の出来ない匠の技であり、これに応える「唯一無二のものづくり」こそが、小径工具に関して長年技術を培ってきた弊社の使命であると考えております。



部品・部材を対象として、技術の独創性や性能、環境への配慮などに優れた製品が選定される

（モノづくり推進会議・日刊工業新聞社共催/経済産業省後援）

生産・開発拠点(仙台)



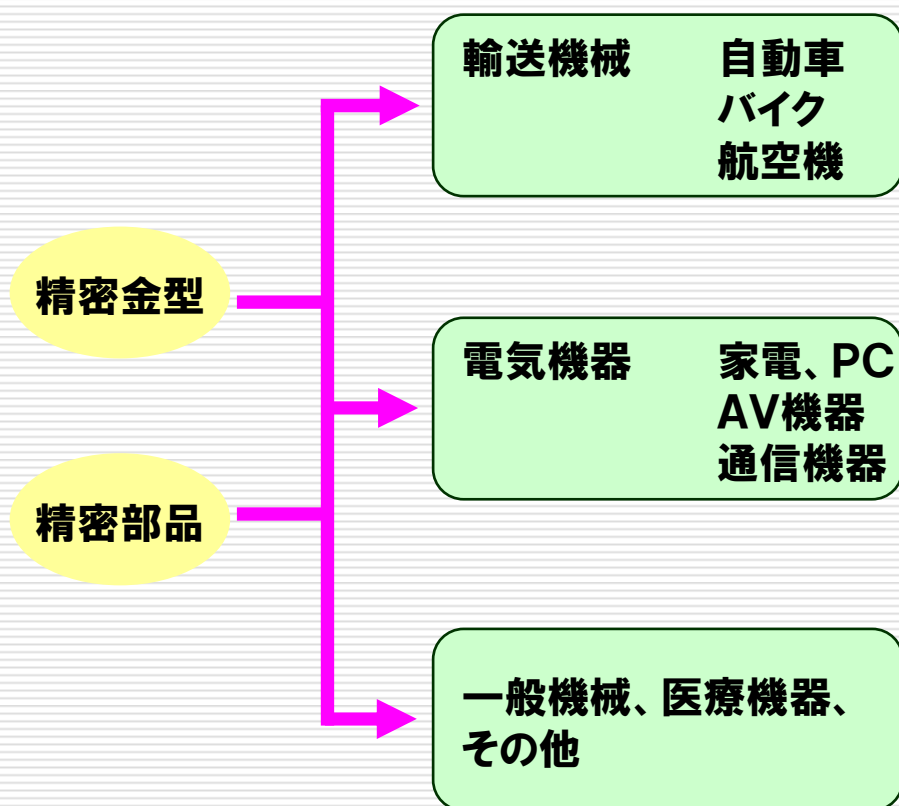
今後の事業拡大に備え
2011年8月に土地・建物を取得
(現在は運送会社に賃貸中)

工場内風景



需要業種と主要ユーザー

需要業種



輸送機械 自動車
バイク
航空機

電気機器 家電、PC
AV機器
通信機器

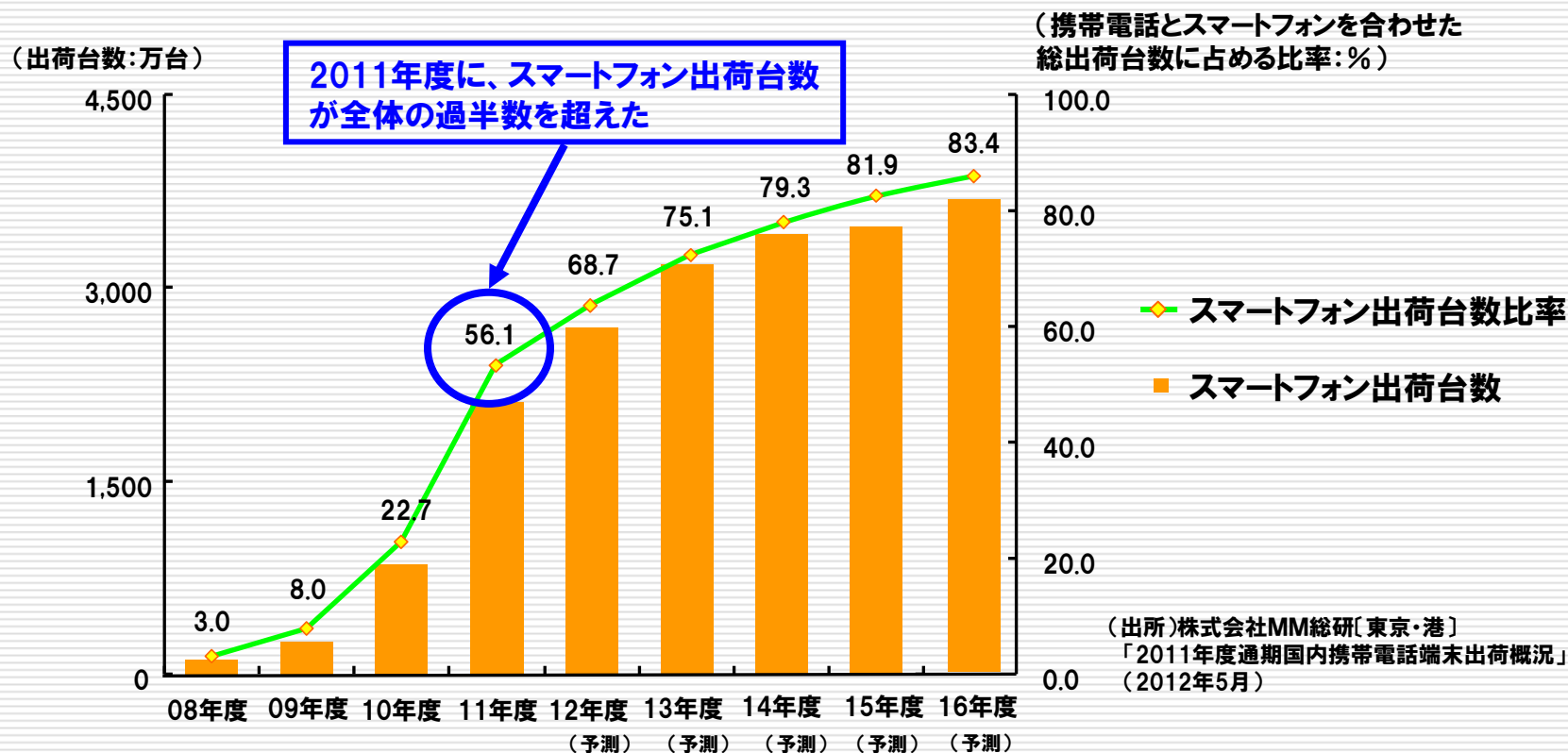
**一般機械、医療機器、
その他**

主要ユーザー

主なユーザー企業名	業種
キヤノン	カメラ・OA機器
ニコン	カメラ・半導体製造装置
パナソニック	民生用電機
ヒロセ電機	電子部品
アルプス電気	電子部品
東京エレクトロン	半導体製造装置
トヨタ自動車	自動車
デンソー	自動車部品
アイシン精機	自動車部品
ブラザー	機械(事務機)
バンダイ	玩具
シマノ	自転車部品等

今、最もホットな分野：スマートフォン市場の動向

スマートフォン出荷台数(比率)の推移・予測



スマートフォンの部品点数は携帯電話の5割増 ➡ 超硬小径エンドミルの需要拡大へ



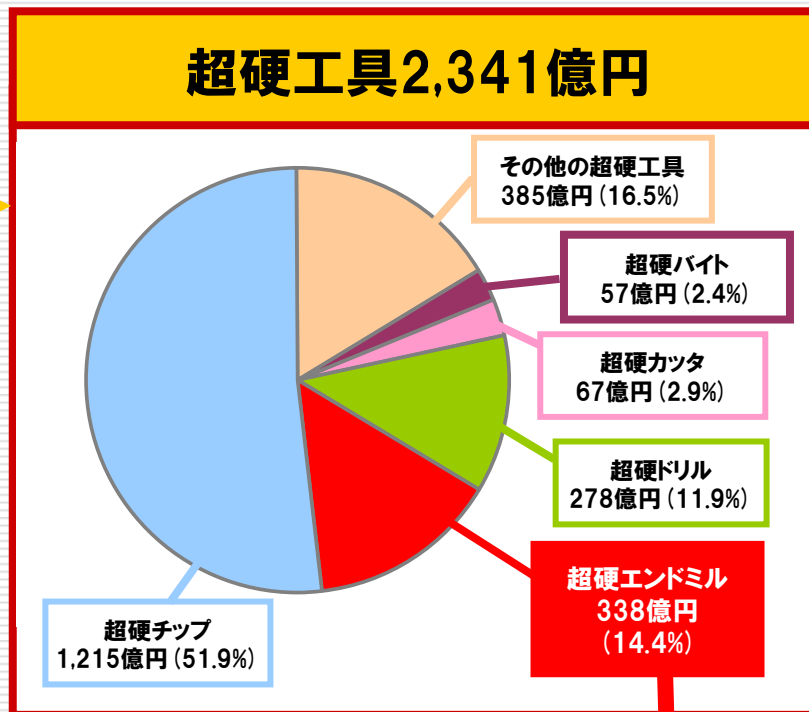
4. 業界動向と事業戦略



業界動向

機械工具生産金額 (2011年) 総額 4,113 億円	
超硬工具	2,341億円 (56.9%)
C(W)BN工具	221億円 (5.4%)
ダイヤモンド工具	695億円 (16.9%)
特殊鋼切削工具	854億円 (20.8%)

出所: 経済産業省「機械統計」



当社は、超硬小径エンドミルの圧倒的No.1企業を目指す

小径市場は
約150億円

出所: 当社推計

工具市場の動きと当社のスタンス



『Made in Japan』を標榜

◇ 国内生産にこだわる

先端技術の必要な製品は国内から出て行かない

国内拠点こそ研究開発向上のカギ

超硬小径エンドミルの製造は、労働集約型ではなく設備集約型（ハードとソフト）

◇ 国内のシェアアップ ⇒ 海外売上高の拡大

国内での評価が上がれば、海外での注目度も上がる

工作機械メーカーとの協調、展示会への積極的な出展

『Made in Japan』こそ最強の戦略

3つの経営戦略

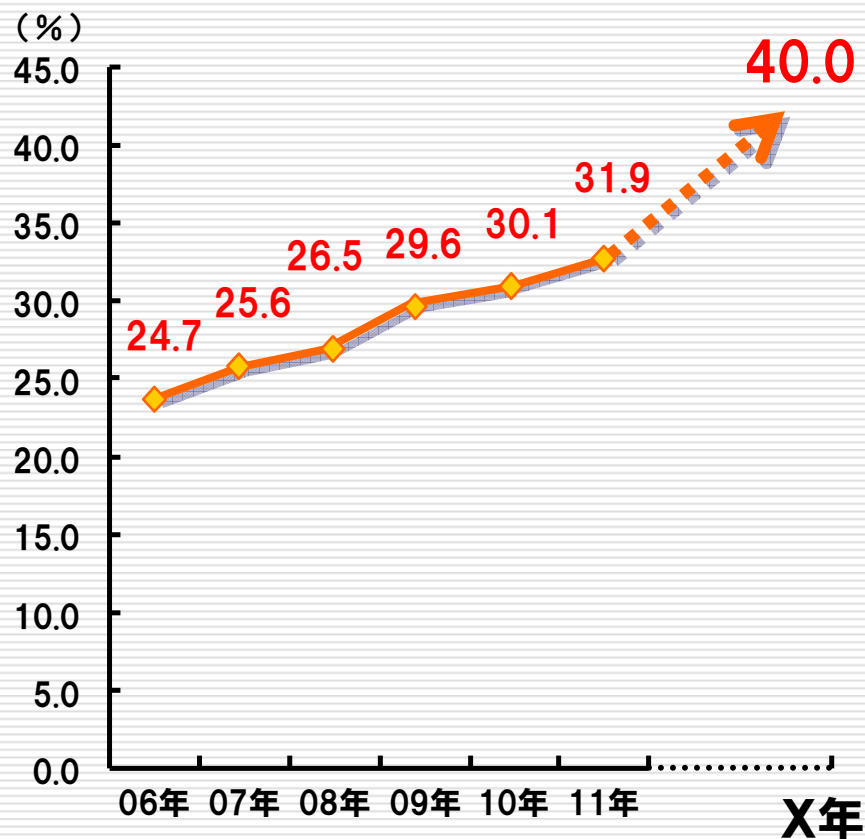
<p>① 国内戦略</p>	<p>日本が主体の超精密・微細加工分野で オンリーワン企業へ ➡ シェアを現状の31.9% → 将来的に40%へ</p>
<p>② 海外戦略</p>	<p>海外でも「指名される工具」へ ➡ 売上高比率を現状の19.2% → 将来的に30%へ 工作機械メーカー・現地代理店との関係強化</p>
<p>③ 製品戦略</p>	<p>高精度技術力の推進による 事業フィールドの拡大 ➡ 新素材工具の研究・多角化</p>

① 国内戦略

日本が主体の超精密・微細加工分野でオンリーワン企業へ

超硬小径エンドミルの当社シェア
将来的には現状の31.9% → 40%へ

シェアアップの背景
3つの要因



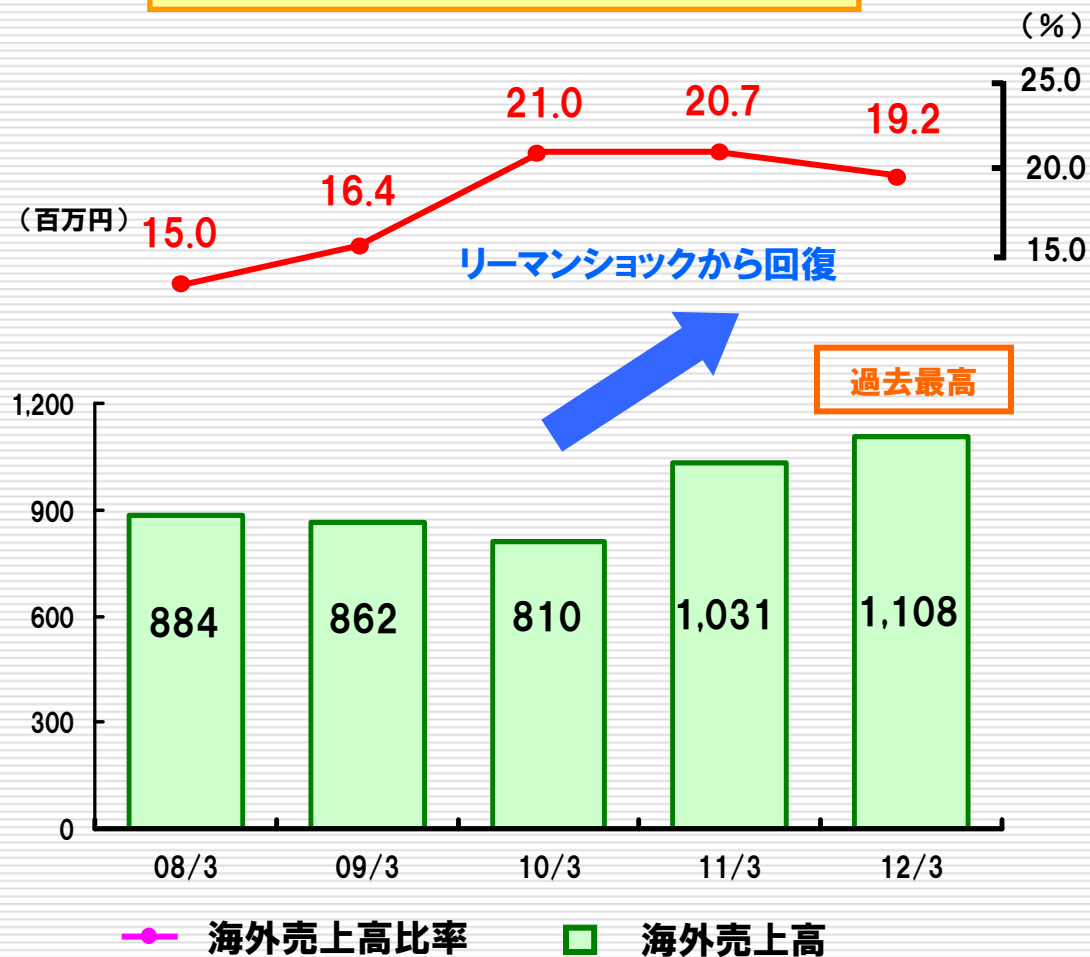
(出所)当社推計

- ① 顧客からの相対的評価上昇
- ② 高精度、安定供給による信頼度向上
- ③ 選択と集中の成果

② 海外戦略

海外でも「指名される工具」へ

海外売上高の推移
過去最高を更新

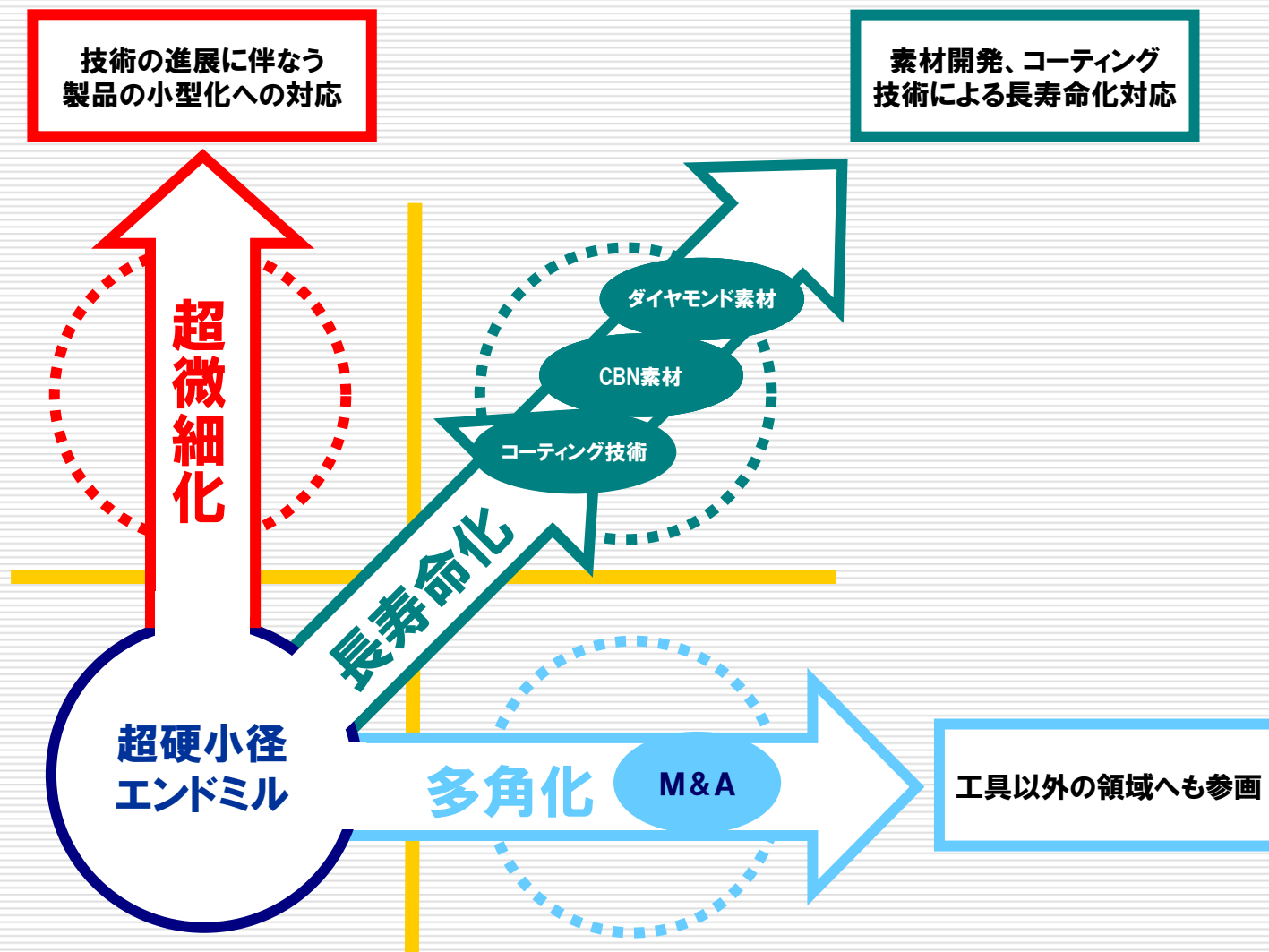


海外戦略

- 将来的には売上高比率を現状の19.2% → 30%へ
- 工作機械メーカーとの協調によるセールス
- 国際展示会への積極的な出展で当社製品をアピール
- 国別代理店政策を強化

③ 製品戦略

高精度技術力の推進による事業フィールドの拡大





5. 最後に、マーケットの皆様へ



IR宣言を公表し、パブリック企業として皆様への説明責任を果たしてまいります。

日進工具株式会社 IR宣言

日進工具株式会社は、ここにIR宣言をいたします。

- IR活動を経営の最重要項目のひとつとして位置づけます。
- ジャスダック上場のパブリック企業として説明責任を果たし、常に明瞭な企業メッセージを発信いたします。
- 企業認知度の向上を目指すとともに、事業環境や業績の好不調にかかわらず、一貫して前向きなIR活動を行います。
- 個人投資家、機関投資家、また国内、海外を問わず、すべての市場関係者に対して公平かつタイムリーなディスクロージャーを行います。
- 市場並びに株主・投資家の皆様とのゆるぎない信頼の構築に努めます。

2013年3月期のIR活動目標

日進工具株式会社 IR活動目標（2013年3月期）

1. 企業の認知度向上に努め、事業内容の理解促進に注力いたします。
 - ◆ 個人投資家向け説明会を年3回開催いたします。
 - ◆ アナリスト・機関投資家向け決算説明会を本決算・第2四半期決算の年2回開催いたします。
 - ◆ 個人投資家向け説明会、アナリスト・機関投資家向け決算説明会で使用したIR資料や質疑応答の内容については、可能な限りウェブサイトに掲載して広く公開いたします。
2. 企業理念並びに経営戦略を、情熱を持ってお伝えいたします。
 - ◆ 個人投資家向け説明会、アナリスト・機関投資家向け決算説明会については、すべて代表取締役社長の後藤勇が直接説明し、すべての質問に回答いたします。
 - ◆ アナリスト・機関投資家との個別取材については、すべての取材依頼に対応いたします。
なお、取材の際は代表取締役社長の後藤勇またはIR担当役員の田島寛のいずれかが必ず対応いたします。
 - ◆ 日進工具の企業価値や事業戦略を理解していただけるよう、明快なIRツールの提供を目指し、説明会で使用するIR資料並びにウェブサイトの改善に取り組みます。
3. 中長期のステークホルダーを増やし、株主満足度向上に邁進いたします。
 - ◆ 株主・投資家の皆様の声を経営にダイレクトにフィードバックし、企業価値の向上に努めます。
 - ◆ 電話やメールでのお問い合わせについては、原則としてすべてに対応いたします。
なお、多く寄せられる質問につきましては、ウェブサイトのFAQコンテンツに掲載し、広く公開いたします。
 - ◆ より多くの株主の皆様にお越しいただけるよう、株主総会を土曜日に開催いたします。
なお、株主総会では原則として すべての質問に回答いたします。
 - ◆ 株主の皆様は、配当性向に配慮しつつ業績に応じた適切な利益還元を実施いたします。

IR活動の実践状況について

(2013年1月現在)

◇ IR体制

■ トップ直轄の体制

■ 社長（後藤勇）－ 執行役員（田島寛）－ IR担当（今関弘毅）

◇ 主要IR活動

■ IR宣言の実施並びに2013年3月期のIR活動目標の対外的公表
(2012年3月8日発表)

■ 個人投資家向け説明会（開催回数4回 / 参加人数448名）

■ アナリスト・機関投資家向け説明会（開催回数2回 / 参加人数86名）

■ アナリスト・機関投資家向け個別取材（件数21件）

■ 決算説明資料の充実とレベルアップ

■ ホームページのリニューアル（2012年9月実施）

■ 株主総会の初の土曜日開催（2012年6月23日）

一層開かれた株主総会を目指して

第51期(2012年3月期)の株主総会の概要

開催日時	2012年6月23日(土) 11:00~12:00
会場	大森東急イン 5階 フォレストルーム (JR大森駅直結)
御土産	・JCBギフトカード1,000円 ・海苔・海苔煎餅セット

株主総会の状況

1. 集中日を避けるとともに、初の土曜日開催(2012年3月決算の土日開催は、2,509社中47社のみ)
2. 来場株主数は前年の倍近い49名
3. 個人株主様のご来場が増加した一方、お取引先等の株主様は減少
4. 7名の株主様より10問のご質問(今年の倍)

第52期(2013年3月期)の株主総会も株主満足度の一層の向上を目指します

IRサイトをリニューアルいたしました



メニュー表示
 「トップメッセージ」、「よくあるご質問」、「IRお問い合わせ先」
 ⇒メニュー名クリックで各ページに移動します
 それ以外はメニューにカーソルを合わせると各メニューの
 詳細ページ項目が表示されます
 （項目クリックで該当ページに移動できます）

投資家の皆様へ
 投資家の皆様に特にご覧頂きたいページをピックアップしています

IRニュース
 適時開示情報や説明会のお知らせ、レポート更新など最新の
 IR情報を掲載しています
 「IRニュース一覧へ」をクリックすると、表示されていない過去の
 IRニュースをご覧いただけます

メニュー項目
 ワンクリックで各メニューの詳細ページに移動できます

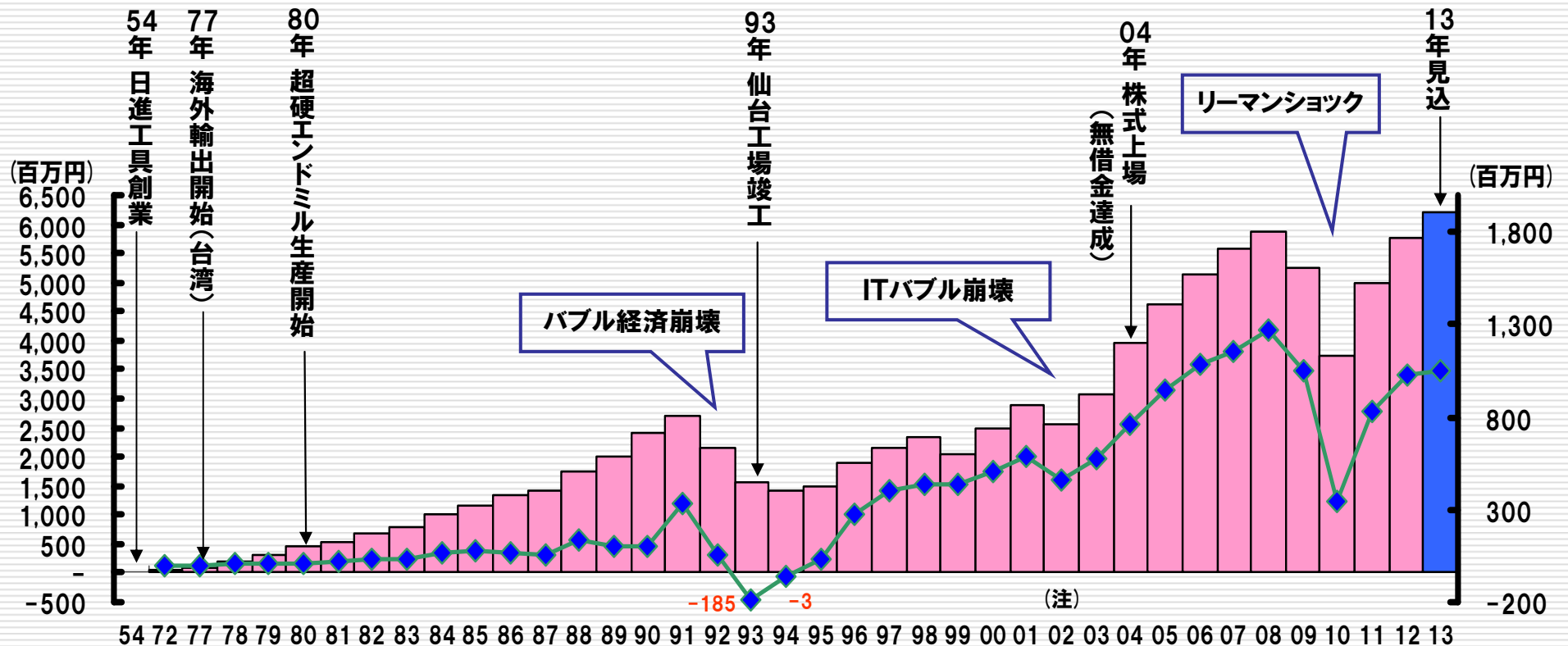
URL: <http://www.ns-tool.com/ir/>

**IR情報サイトをリニューアルし、株主・投資家の皆様の利便性を大幅にアップしました
 当社に関する一層の理解を深めていただくためにも是非ご活用ください**

<参考資料①> 創業時からの売上高・経常利益推移

(第1次成長期) (第2次成長期) (変革期)

売上高27.1億円、経常利益3.3億円達成 売上高58.9億円、経常利益12.7億円達成



(注) 2002年は7ヶ月決算だが、12ヶ月分に換算

売上高(左目盛) 経常利益(右目盛)

<参考資料②> 過去5年間の業績と主要データの推移

(百万円)

	2008年 3月期	2009年 3月期	2010年 3月期	2011年 3月期	2012年 3月期
売上高	5,892	5,251	3,857	4,977	5,781
経常利益	1,271	1,052	361	834	1,032
当期純利益	727	598	242	426	535
有利子負債額	0	0	0	0	0
純資産額	5,169	5,649	5,784	6,164	6,678
総資産額	6,409	6,265	6,363	7,143	7,906
自己資本比率	80.7%	90.2%	90.9%	86.3%	84.5%
設備投資額	499	902	386	274	1,051
減価償却費	402	453	491	440	471
1株当たり 配当金	77円	70円	30円	50円	70円
従業員数	206人	205人	205人	206人	232人

お問い合わせ

日進工具株式会社

執行役員管理部長 田島 寛 / IR担当 今関 弘毅

TEL : 03-3763-5672

FAX : 03-3764-8225

E-mail : ir@ns-tool.com

将来予想に関する記述については、目標や予測に基づいており、
確約や保証を与えるものではありません。
予想と異なることがある点を認識された上でご利用ください。