



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～

2013年3月期 決算概要と経営戦略



2013年5月13日
(証券コード6157)

目次

1. 新体制と基本方針について	P. 3 … 4月からの新体制について P. 4 … 新体制の基本方針
2. 2013年3月期の業績	P. 7 … エグゼクティブサマリー P. 8 … 2013年3月期の重要なトピック P. 9 … 2013年3月期の重点戦略とその成果 P. 10 … 売上高、売上総利益、販管費、経常利益の推移
3. 2014年3月期の業績見通し	P. 20 … 2014年3月期の業績見通し P. 21 … 2014年3月期の重点戦略 P. 23 … 株主還元について
4. 日進工具とは	P. 26 … 会社概要と代表者プロフィール P. 29 … 日進工具の特徴
5. 業界動向と事業戦略	P. 35 … 業界動向 P. 37 … 「Made in Japan」を標榜 P. 38 … 3つの経営戦略
6. 現状のリスクファクター	P. 43 … マクロ的要因（外部環境の要因） P. 44 … ミクロ的要因（当社独自の要因）
7. IR活動の実績と当期目標	P. 48 … 2013年3月期のIR活動実績 P. 49 … 2014年3月期のIR活動目標
8. <参考資料>	P. 51 … 過去5年間の業績と主要データの推移



1. 新体制と基本方針について



4月からの新体制について

事業の一層の飛躍に向け、代表者の若返りを実施、経営基盤の強化を図る

後藤 勇	代表取締役社長	➡	取締役会長
後藤 弘治	代表取締役副社長	➡	代表取締役社長
後藤 隆司	専務取締役	➡	代表取締役副社長



新任代表取締役社長
後藤 弘治(ひろじ)

後藤 弘治プロフィール

- ・1962年 2月生まれ(51歳)
 - ・1986年 当社入社
 - ・1995年 専務取締役就任
 - ・2011年 代表取締役副社長就任
 - ・2013年 日進工具香港有限公司 董事長(現任)
 - ・2013年 4月1日 代表取締役社長就任
- 営業を統括し国内・海外における販売力強化に努めるとともに、自らも営業の最前線に立ち、日進工具の飛躍に貢献してきた

新体制の基本方針：従来路線をより進化

1. コアビジネスの更なる強化

- Made in Japanの徹底推進
- 当社独自の戦略でトップシェアを維持
- 将来的に経常利益率20%の高水準を目指す(現在15.9%)

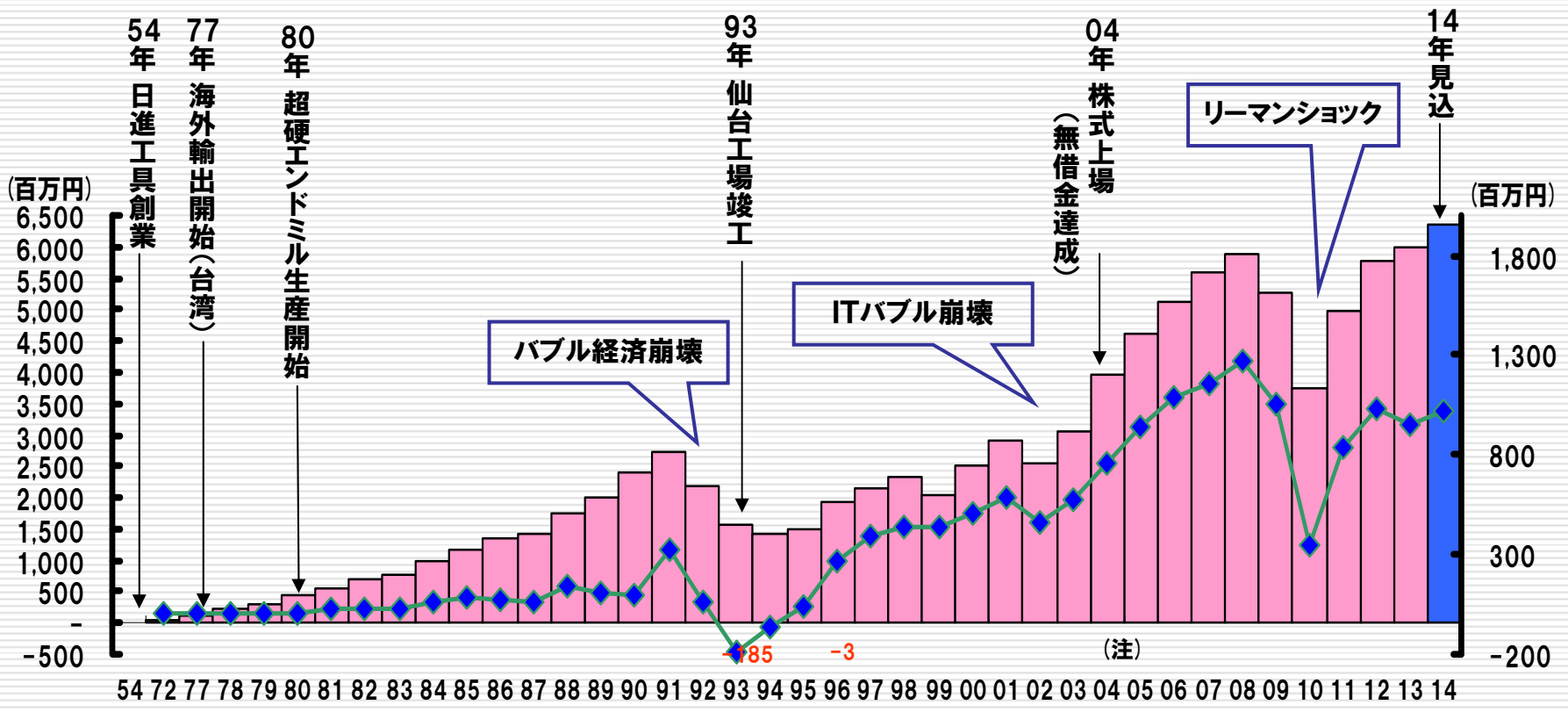
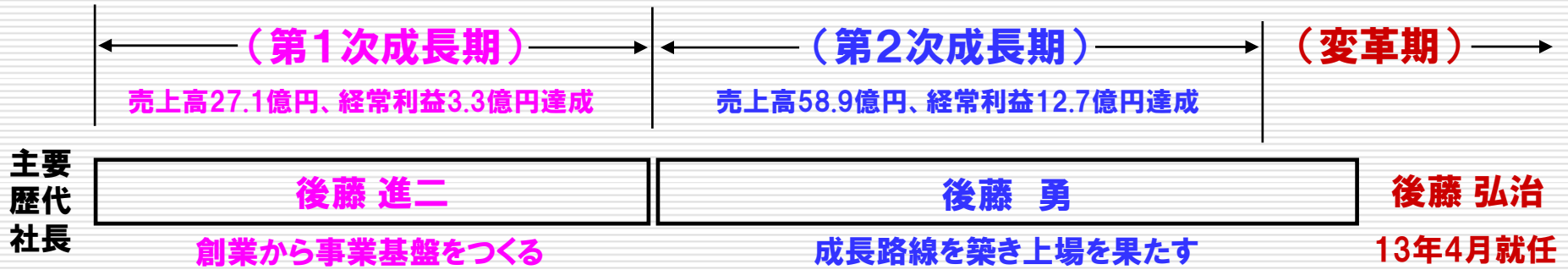
2. グループ経営の効率化

- 牧野工業の新工場生産を軌道に乗せる
- 当面の間、大きな設備投資を実施せずROIを向上へ

3. 株主重視の経営

- 業績拡大に努め、将来的に配当性向のアップを目指す(現在20%)
- 質の高いIR活動の継続

創業時からの売上高・経常利益推移



(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)



2. 2013年3月期の業績



エグゼクティブサマリー

年度後半は減速し、増収減益に

(百万円)

	通期 予想	2013年3月期 通期実績	予想対比
売上高	6,190 (+7.1%)	5,997 (+3.7%)	-193 (-3.1%)
営業 利益	1,020 (+5.9%)	921 (-4.3%)	-99 (-9.7%)
経常 利益	1,050 (+1.7%)	951 (-7.8%)	-99 (-9.4%)
当期 純利益	600 (+12.1%)	527 (-1.5%)	-73 (-12.2%)

- 年度前半は順調であったが、急激な円高や日中関係の悪化等により、半ば以降は輸出産業を中心に需要が減少、年明け以降の回復も想定を下回り、3.7%の増収なるも予想には達せず
- 牧野工業における先行投資負担に加え、人員増や展示会等による販売管理費の上昇から、営業利益は▲4.3%、経常利益は▲7.8%の減益となる
- 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、年度ベースでの過去最高を記録

※()内は前年同期比増減率

2013年3月期の重要なトピック

1. 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

2. 初の海外現地法人を設立

- 中国地区での販売強化、デリバリー拠点の確保を目的として、NS TOOL HONG KONG LTD.（日進工具香港有限公司）を設立

3. 牧野工業新工場建設（福島県白河市）

- 内製化促進により、品質アップと原価低減を図る
- 工具ケース以外の新製品開発 ⇒ 新たなマーケットの開拓

4. 昨年10月に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

2013年3月期の重点戦略とその成果

1. 小径エンドミルの販売拡大

(国内) 部品加工ユーザー開拓 ⇒ 新たなフォロー先を発掘

(海外) 地域別対応の実践 ⇒ 新規ユーザー獲得や大手ユーザーとの取引拡大に繋がった

2. 新製品開発のスピードアップ

⇒ PCDスクエアエンドミルや6枚刃のCBNエンドミルといった開発品のほか、無限コーティングプレミアムシリーズにリードエンドミルを追加

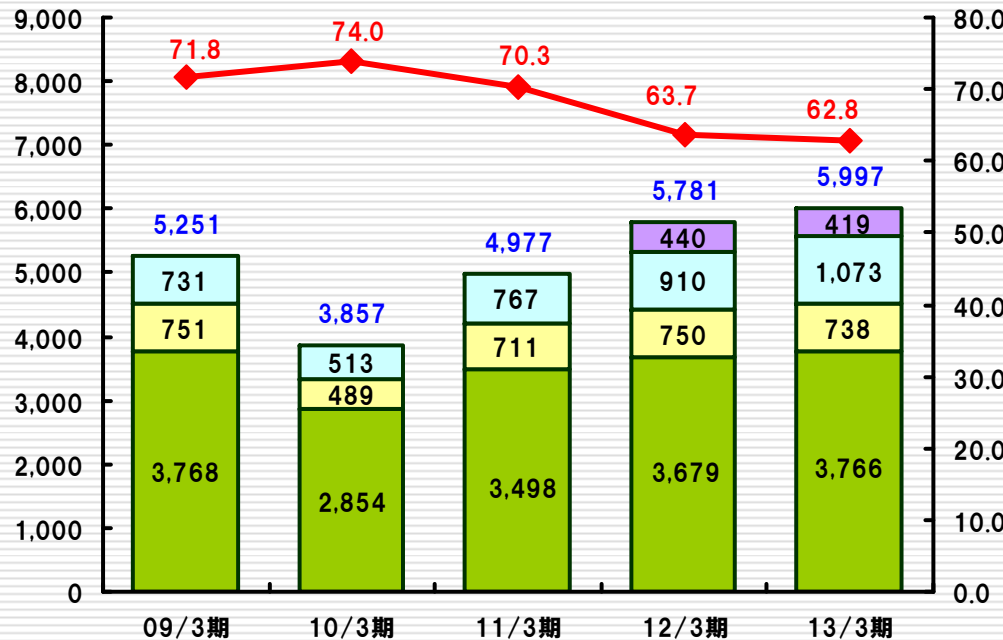
3. NSグループ全体での経営資源の有効活用

⇒ 営業協力や人材面でのグループ間協力を推進
総務・経理業務の集中等により子会社業務を簡素化

売上高の推移① 製品別

製品別売上高と小径比率の推移

(百万円)



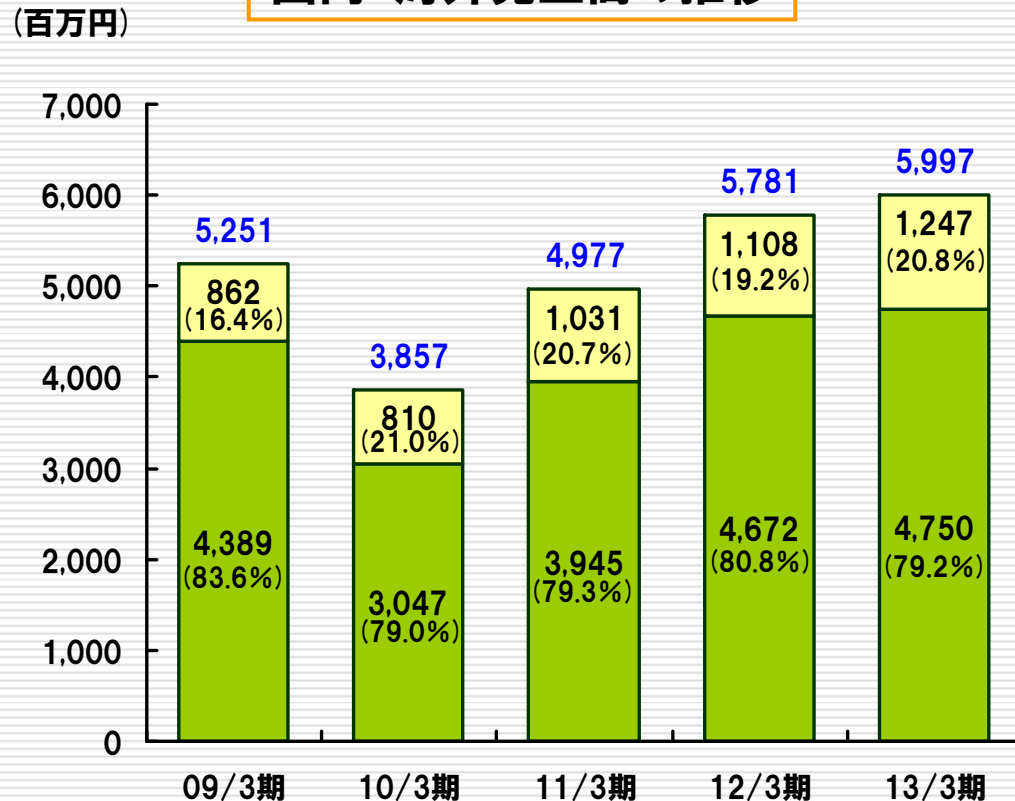
- エンドミル (6mm以下)
- エンドミル (6mm超)
- エンドミル (その他)
- その他製品
- ◆ 小径比率

(%)

- 当期の連結売上高は前期比3.7%増の5,997百万円
- 前半は堅調に推移(+6.4%の増収)したが、急激な円高や日中関係の悪化等から事業環境が厳しくなり、流通段階でも在庫を絞る動きもでて後半は減速(+1.0%の増収)
- 製品別では、主力の「エンドミル (6mm以下)」が3,766百万円と前期比2.4%増加したが、「エンドミル (その他)」が同17.8%増の1,073百万円となったため、小径比率は0.9ポイント低下し62.8%

売上高の推移② 国内・海外

国内・海外売上高の推移



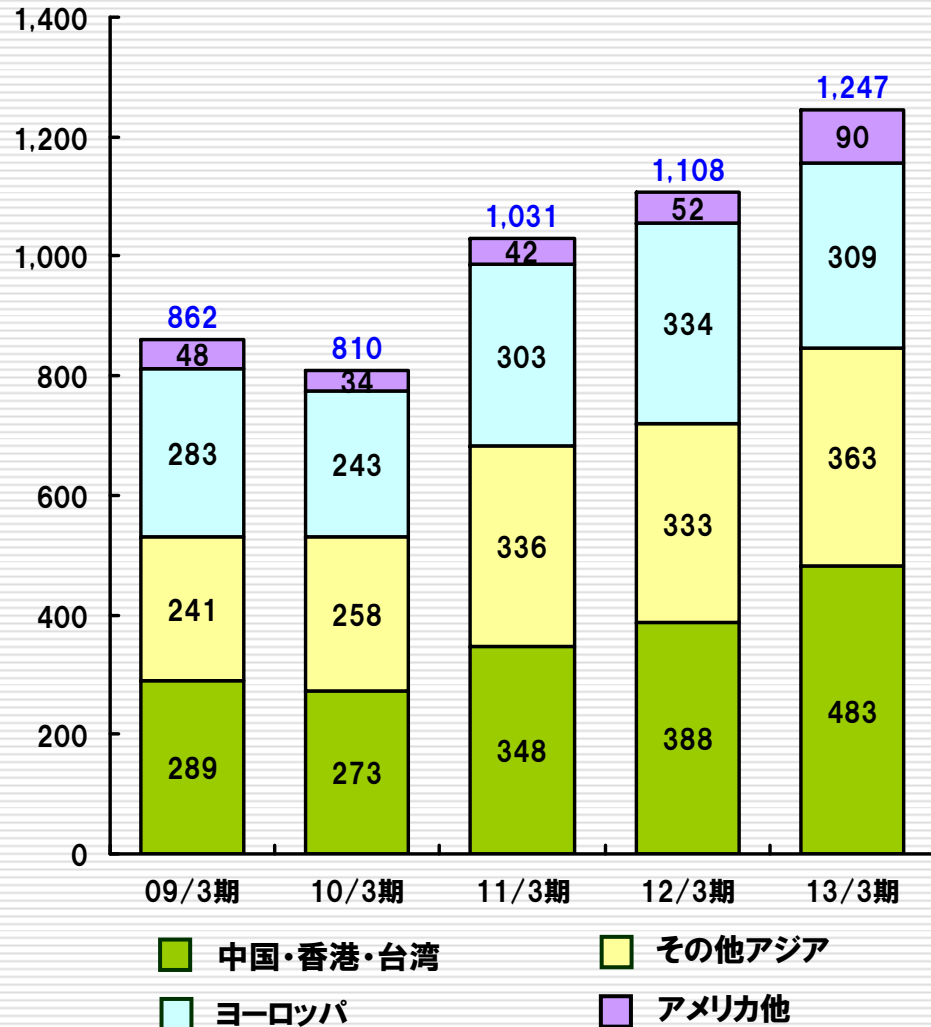
■ 国内売上高 ■ 海外売上高
() 売上比率: %

- 国内売上高は前期比1.7%増の4,750百万円
- 海外売上高は同12.5%増の1,247百万円で過去最高を更新
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
- 中国・香港・台湾向けが牽引し、海外売上高比率は前年同期比1.6ポイントアップの20.8%
- 海外向け製品は円建て販売が主体

売上高の推移③ 海外地域別

海外地域別売上高

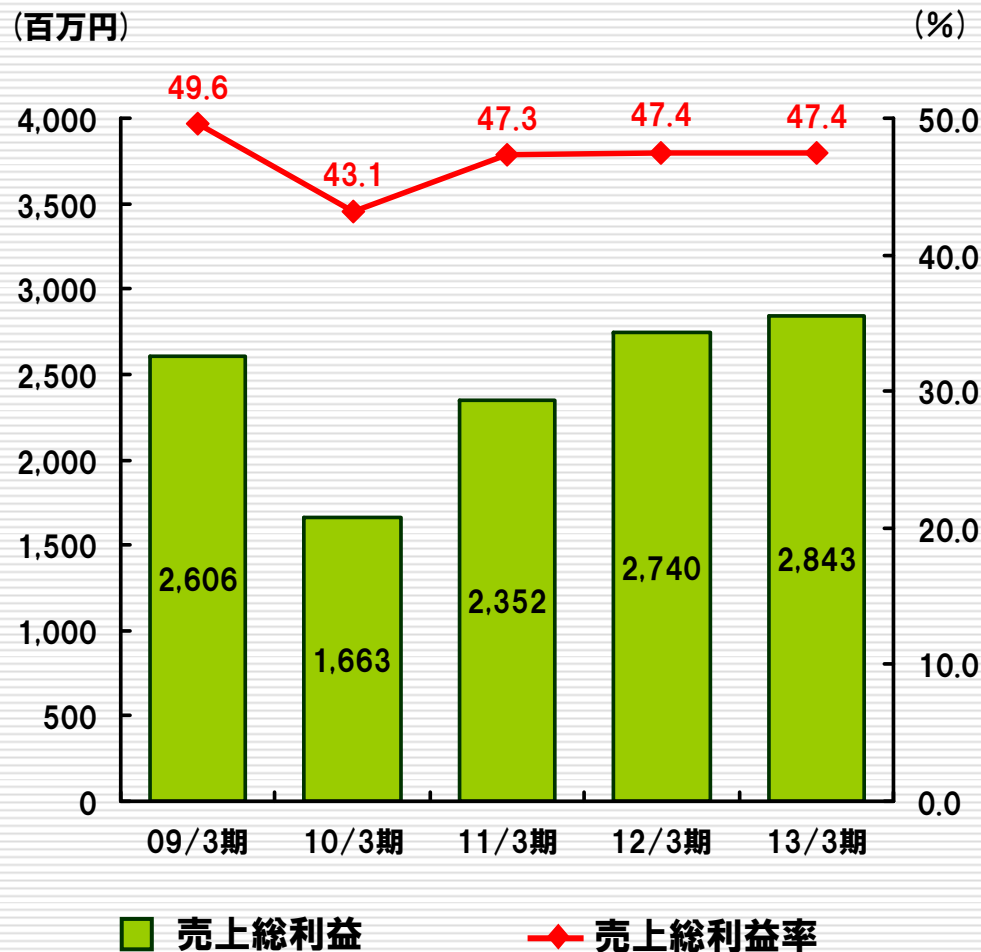
(百万円)



- スマホやタブレット関連向けの需要増から中国・香港・台湾向けが前期比24.5%アップと伸びが目立った
- ASEANをメインとするその他アジアは、前期にタイで発生した洪水被害からの回復もあり同9.0%増
- 債務危機問題を抱える欧州は伸び悩み同7.5%減

売上総利益の推移

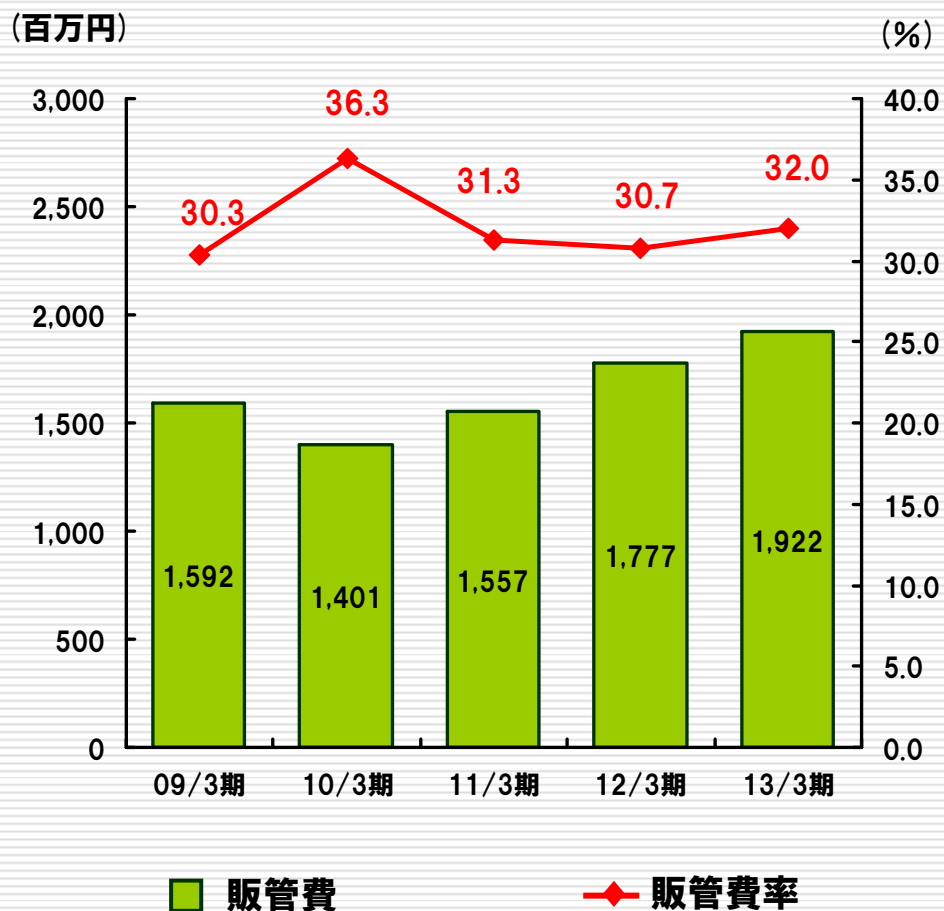
売上総利益と売上総利益率の推移



- 売上総利益は前年同期比3.8%増の2,843百万円
- 前期に比べ生産量が若干増えたものの、特に後半は小口のロット品生産に注力した影響などもあり、売上総利益率は47.4%と前期比変わらず
- 子会社新工場開設に伴う製造原価増加も売上総利益率を圧迫
(本格稼働までの間、労務費・製造経費が増える一方、外注費は減らない)

販管費の推移

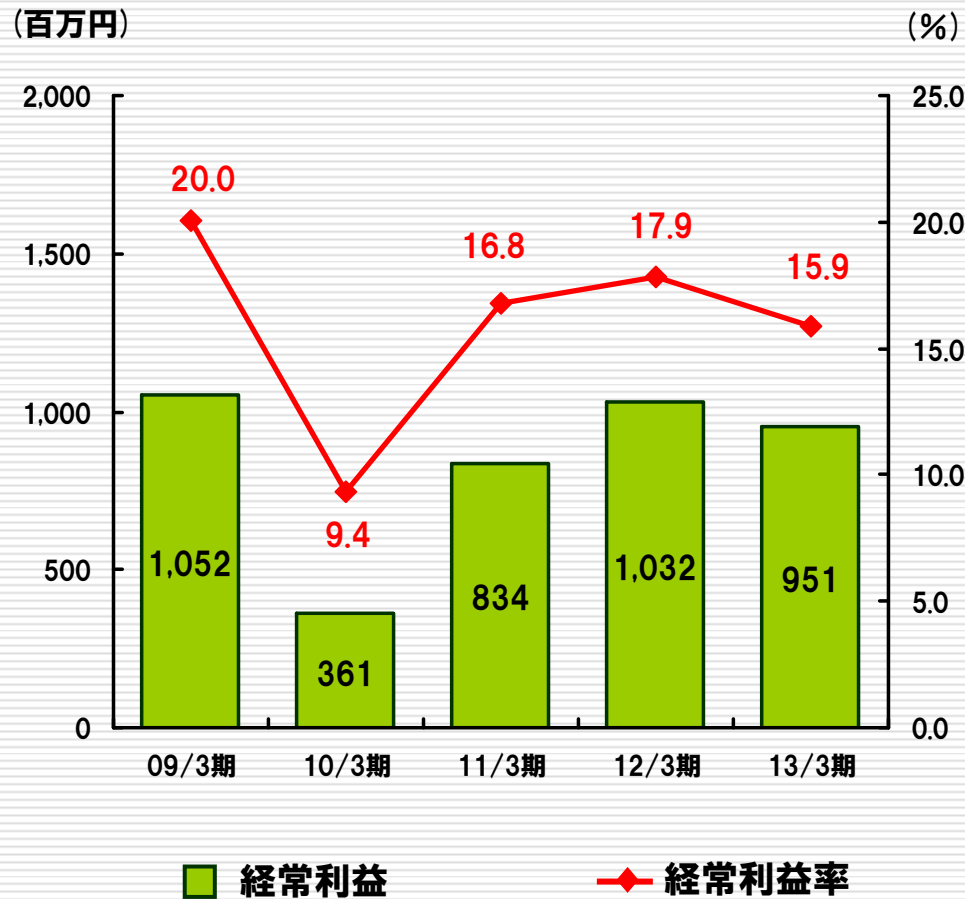
販管費と販管費比率の推移



- 販管費は、営業人員強化やJIMTOFへの出展等展示会費が嵩んだ他、カタログ更新に伴う広告宣伝費の上昇などから、前期比8.1%増の1,922百万円
- 期初予算の1,760百万円に対して162百万円上回った
- 販管費比率は上記要因等から1.3ポイント上昇し32.0%

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、前期比7.8%減の951百万円
- 売上高経常利益率は同2.0ポイント低下し15.9%
(売上総利益率は前期比変わらずであったが、販管費比率が1.3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や仙台倉庫(第三者に賃貸中)の減価償却費の営業外費用への計上等により同57.1%減少

損益計算書サマリー

(百万円)

	2012/3期	2013/3期	前年同期比	コメント
売上高	5,781	5,997	+3.7%	円高や日中関係の悪化から年度半ば以降は厳しい状況であったが、前期比プラスを確保
売上総利益(率)	2,740 (47.4%)	2,843 (47.4%)	+3.8%	増収により前年同期比プラスを確保、売上総利益率は横ばい
販管費(率)	1,777 (30.7%)	1,922 (32.0%)	+8.1%	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)	962 (16.7%)	921 (15.4%)	-4.3%	販管費の増加が売上総利益の増加を上回り、4.3%の減益
経常利益(率)	1,032 (17.9%)	951 (15.9%)	-7.8%	連結範囲の変更による子会社家賃の消去等もあり営業外収益が28百万円減少
当期純利益(率)	535 (9.3%)	527 (8.8%)	-1.5%	
設備投資額	1,051	1,001	-4.8%	前期は仙台工場隣接地取得、今期は牧野工業の白河工場関連により例年よりも増加
減価償却費	471	563	+19.5%	自動化ラインの増強や白河工場建設により増加
従業員数	232人	281人	+21.1%	日進エンジニアリングの連結に加え、営業部門や白河工場の人員採用により増加

※()は売上高に対する比率

貸借対照表サマリー

(百万円)

	2012/3	構成比	2013/3	構成比	前期比
(資産の部)					
I 流動資産	4,471	56.6%	4,337	52.3%	-3.0%
現金及び預金	2,231	28.2%	1,913	23.1%	-14.2%
受取手形及び売掛金	794	10.0%	831	10.0%	+4.7%
商品及び製品	685	8.7%	820	9.9%	+19.8%
II 固定資産	3,434	43.4%	3,960	47.7%	+15.3%
有形固定資産	3,165	40.0%	3,654	44.0%	+15.4%
無形固定資産	11	0.1%	44	0.5%	+291.2%
投資その他の資産	257	3.3%	261	3.2%	+1.5%
資産合計	7,906	100.0%	8,297	100.0%	+4.9%
(負債の部)					
I 流動負債	949	12.0%	875	10.5%	-7.8%
買掛金	176	2.2%	99	1.2%	-43.5%
II 固定負債	279	3.5%	316	3.8%	+13.4%
負債合計	1,228	15.5%	1,191	14.4%	-3.0%
(純資産の部)					
純資産合計	6,678	84.5%	7,106	85.6%	+6.4%
負債・純資産合計	7,906	100.0%	8,297	100.0%	+4.9%

□ 自動化ラインの増強、
牧野工業白河工場への
投資により有形固定資産
が増加

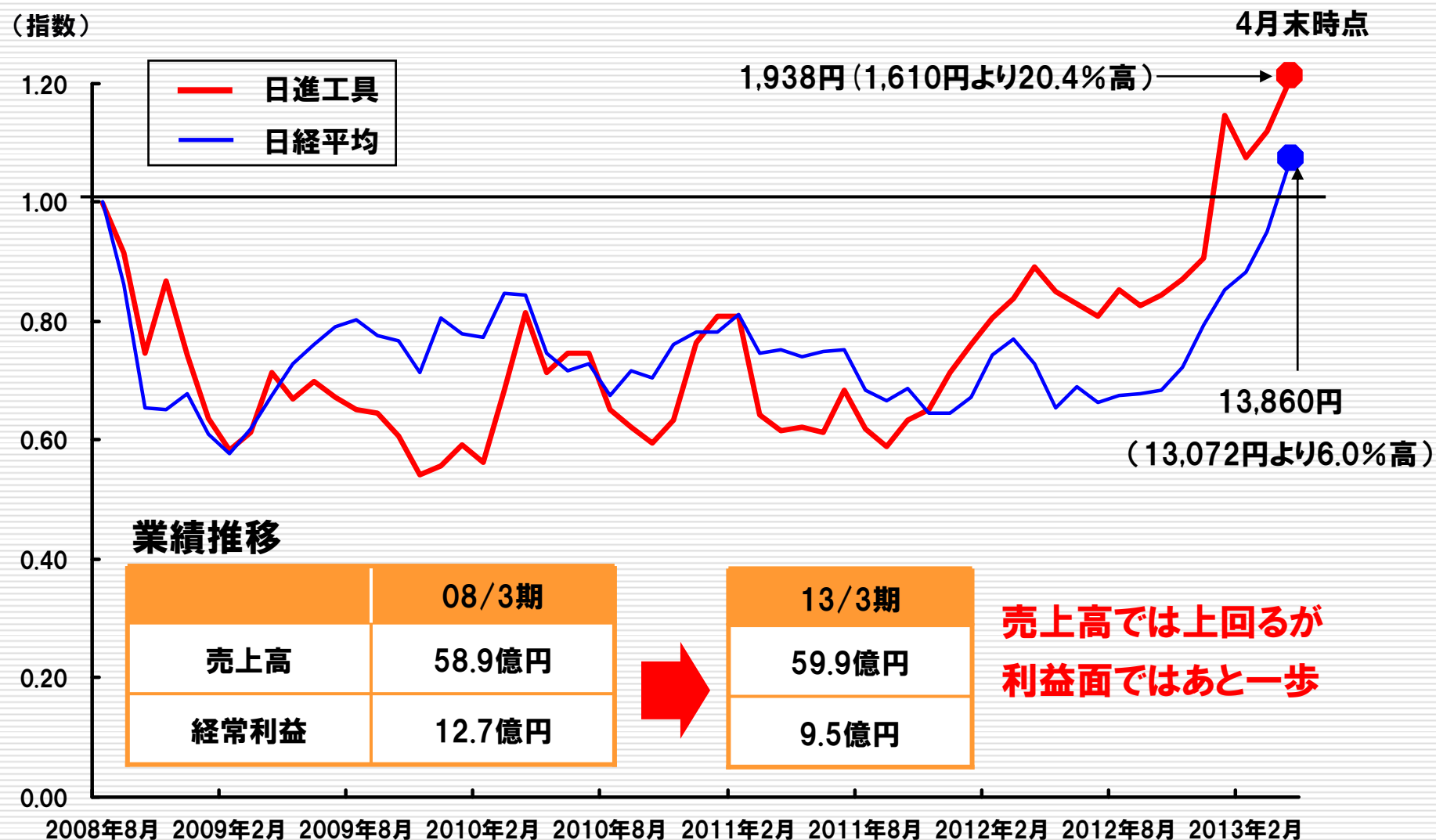
□ リスク対策や欠品予防の
一環として製品在庫の
拡充を図ったため、
商品及び製品が増加

□ これらにより現預金が減少

□ 無借金経営
(有利子負債額はゼロ)

□ 自己資本比率85.6%と
強固な財務体質を維持

株価推移：リーマンショック（08年9月）前の水準を回復



(指数:2008年8月の株価を1とした場合の値)



3. 2014年3月期の業績見通し



業績予想見通し

2014年3月期の業績予想

(百万円)

	2013/3 実績	2014/3 予想	前期比	コメント
売上高	5,997	6,340	+5.7%	アベノミクスによる円高修正や景気回復期待、米国経済の堅調等を背景に増収を見込む
営業利益	921	1,000	+8.5%	売上総利益率は46.5%と0.9ポイント下がるが、増収により売上総利益は3.7%の増加を見込む。また販管費比率を30.9%に抑え、営業増益を見込む
経常利益	951	1,020	+7.2%	
当期純利益	527	620	+17.5%	前期先行投資から赤字となった子会社の業績改善を見込む
設備投資額	1,001	645	-35.6%	子会社新工場への投資で増加したが、翌期は通常レベルに戻る計画
減価償却費	563	583	+3.5%	設備投資増加の影響が翌期は通年におよぶため、減価償却費が上昇
EPS	168.75円	198.34円	+17.5%	
1株当り配当金	39円	40円	+2.6%	配当性向20%を目標

2014年3月期の重点戦略について

1. 高付加価値製品の販売強化

- CBN製品やPCD製品のバリエーションを増やすとともに、それらの特長を活かした加工方法や技術情報を充実させ、ユーザー層の拡大を図る

2. 商品力の見直し

- Made in Japanの性能と品質 ⇒ 精度・寿命・効率性などにおいて、より高い次元の製品を安定的に供給し、差別化を図る

3. アジア販売強化

- 香港に在庫を持つことで、中国地域におけるデリバリーを改善し販売増を図るとともに、チャイナプラスワンで活況なタイを中心にASEANに注力する

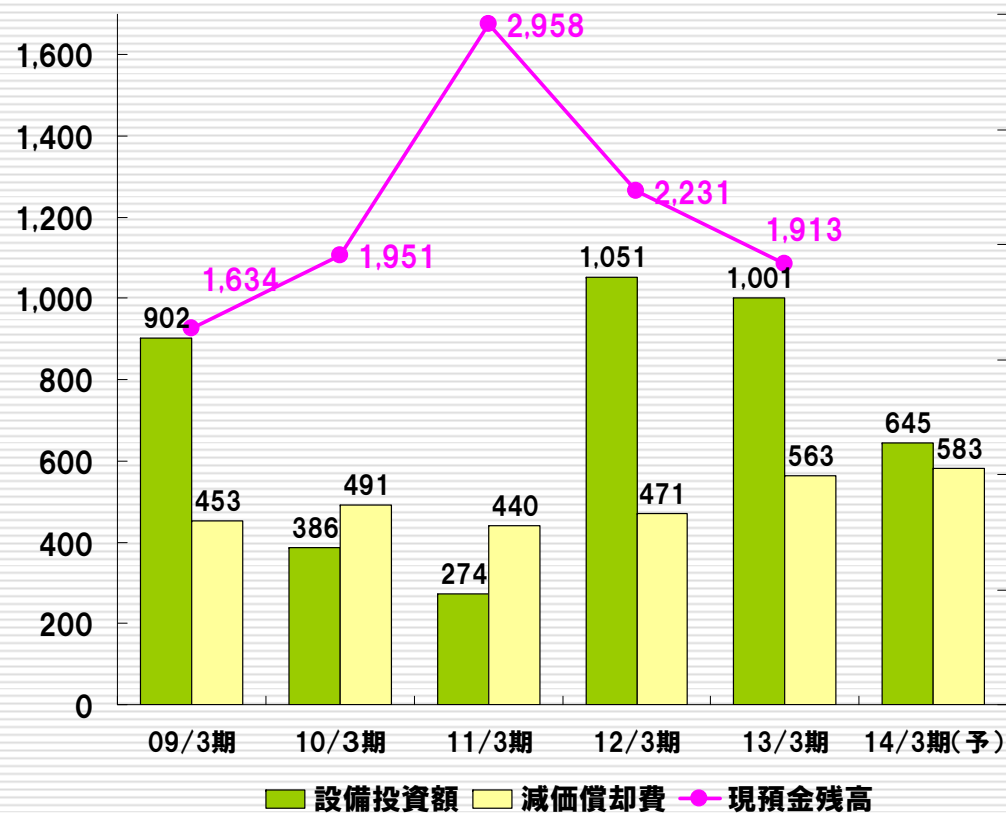
4. コストダウンの強化

- 自動化や無人化等の製造面でのコストダウンに加え、販売管理費等についてもグループ全体で低減を図る

設備投資と減価償却費のトレンド

設備投資、減価償却費及び現預金残高の推移

(百万円)



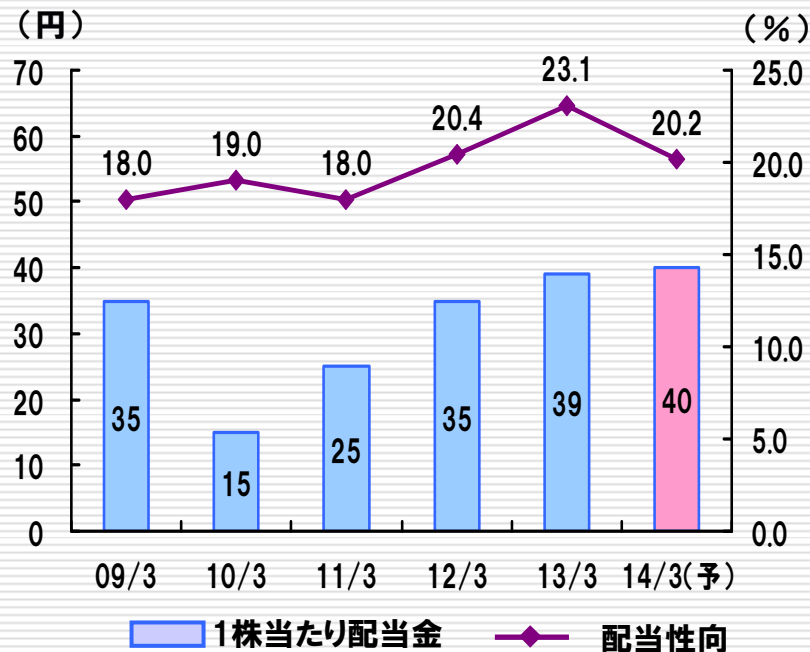
(左軸:設備投資額・減価償却費、右軸:現預金残高)

(百万円)

- 09年3月期は量産用コーティング炉の導入により設備投資額が上昇
- 12年3月期は仙台倉庫取得、13年3月期は牧野工業白河工場建設により設備投資額が上昇
- 14年3月期は自動化推進のための設備投資は継続するものの特殊要因なく投資額は減少
- 15年3月期も14年3月期とほぼ同じトレンドを想定

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）

- 2013年3月期は株式分割の際に配当を上方修正し、1株当り39円
- 2014年3月期は増益を見込むため1円増配し1株当り40円を予定（業績予想に対する配当性向は20.2%）

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

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

今年度の株主総会について(予定)

1. 昨年度と同じく株主様のご来場しやすい
土曜日開催

※日時 2013年6月22日(土)
10:30~
場所 大森東急イン
5階 フォレストルーム

2. 原則としてすべての質問に回答します

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



4. 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)

2013年3月期業績

売上高 : 59.9億円
経常利益 : 9.5億円
売上高経常利益率 : 15.9%

マーケットにおける評価 (5/10時点: 株価1,903円)

時価総額 : 59.4億円
PER(14/3期予想) : 9.59倍
PBR(13/3期実績) : 0.84倍



代表取締役社長
後藤 弘治

後藤勇のプロフィール

1986年 入社
1995年 専務取締役就任
2011年 代表取締役副社長就任
2013年 代表取締役社長就任

後藤弘治の信条

☆ 現場主義

子会社の概要

(2013年3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



NS TOOL HONG KONG LIMITED (日進工具香港有限公司)

所在地 : 中華人民共和国香港特別行政区

事業内容: 当社製品の販売
(香港・中国)

NS TOOL 
HONG KONG LIMITED



株式会社牧野工業

所在地 本社: 千葉県松戸市
工場: 福島県白河市

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



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



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

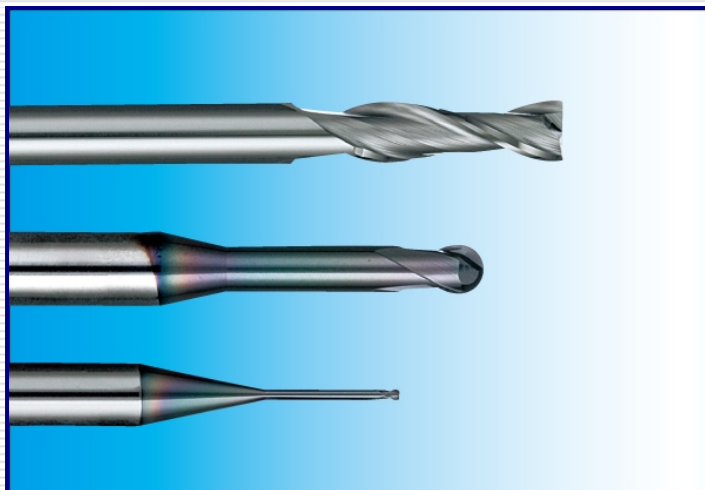


明 (明るく)

楽 (楽しく)

創 (創造をしよう)

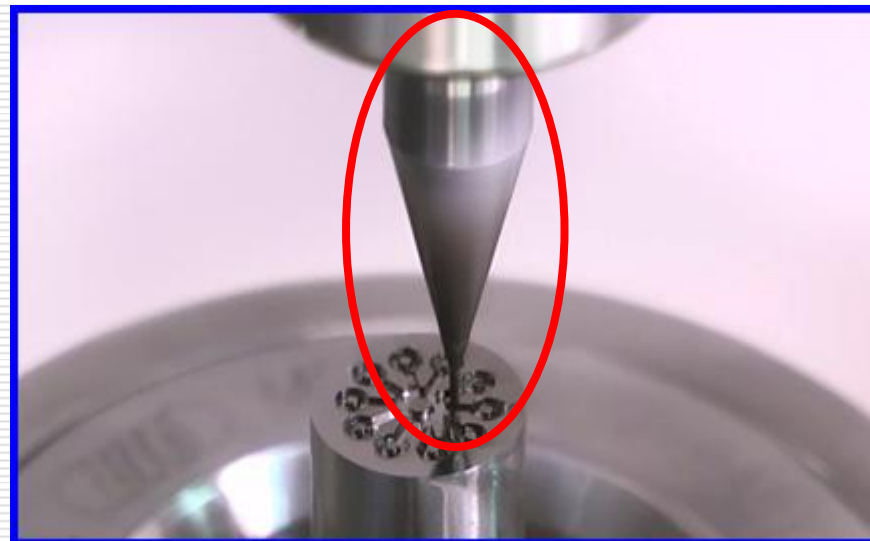
日進工具の特徴



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3割強とトップ～
- 2. 高収益体質**
～売上高経常利益率は15.9%～
- 3. 無借金経営**
～自己資本比率は85.6%と強固な財務体質～
- 4. 高い危機対応能力**
～震災に強い体制づくりと製品在庫の分散～

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

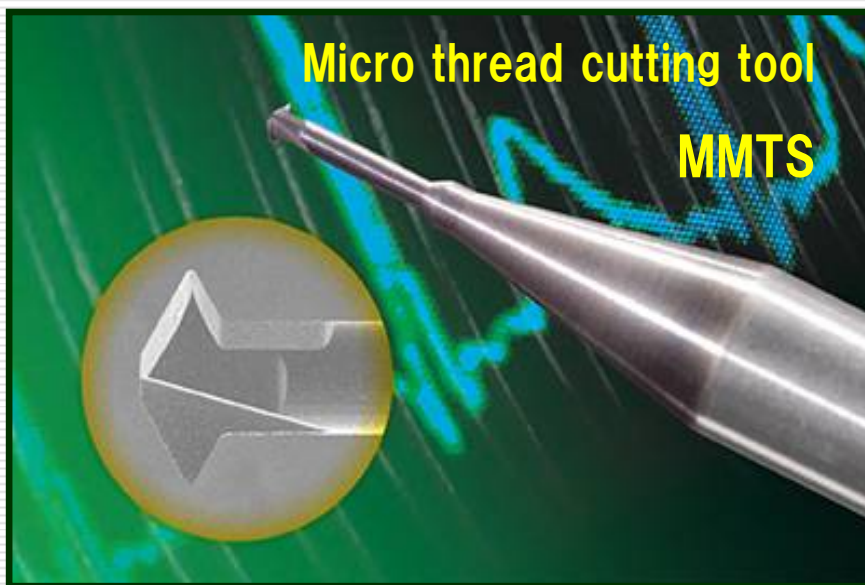
顧客・・・主に、自動車関連・デジタル家電ならびに電子部品関連企業

業界最先端の技術力を誇る

超 モノづくり部品大賞を2年連続受賞

2011年

【マイクロねじ切り工具 MMTS】



2012年

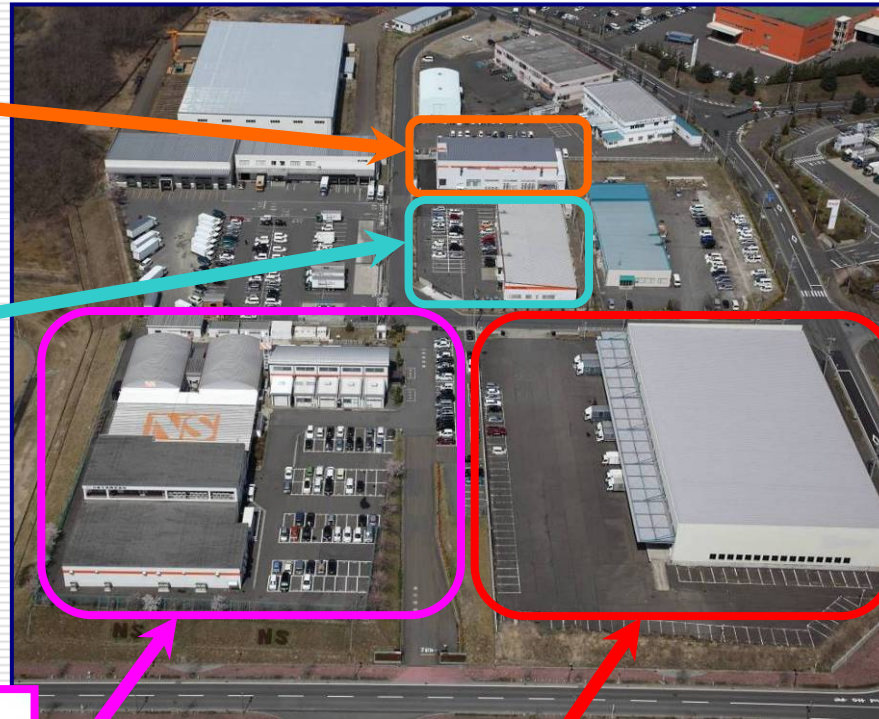
【硬脆材加工用スクエアエンドミル DCMS】



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)



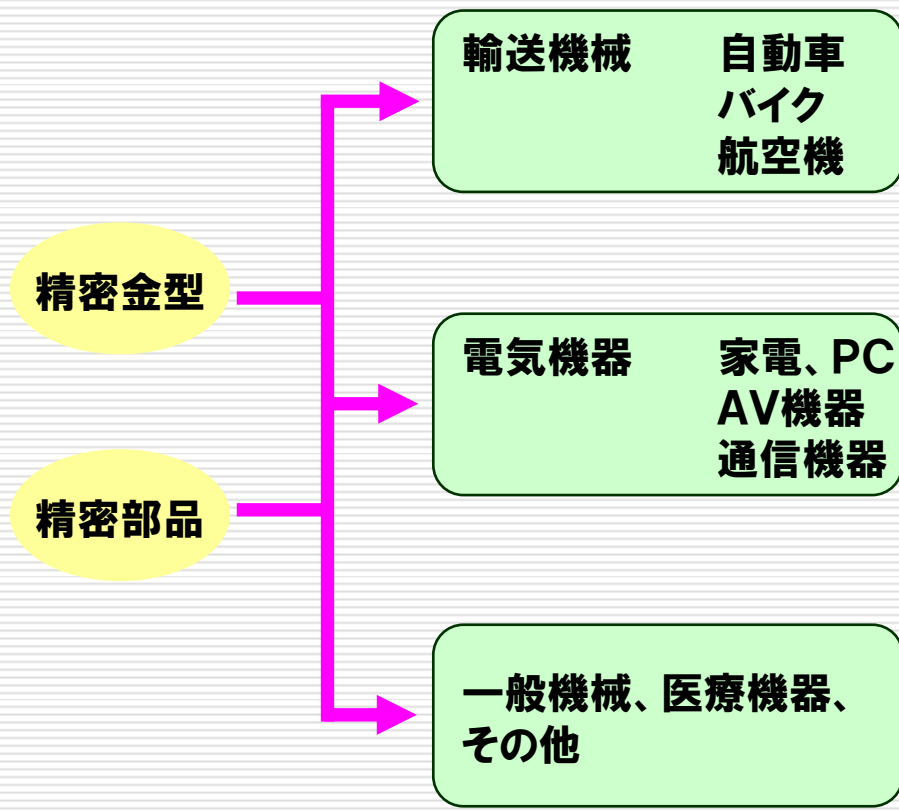
今後の事業拡大に備え
2011年8月に土地・建物を取得
(現在は運送会社に賃貸中)

工場内風景



需要業種と主要ユーザー

需要業種



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



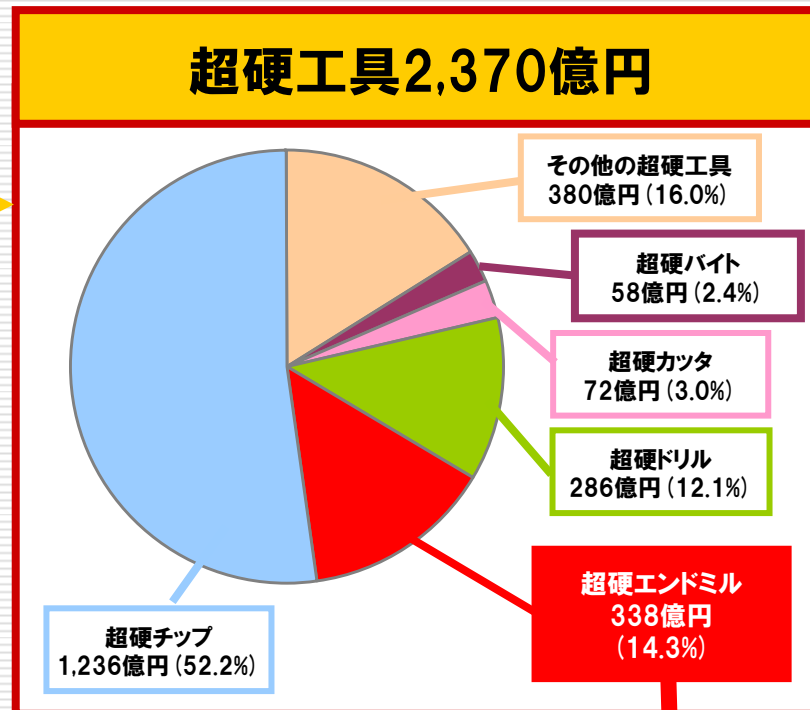
5. 業界動向と事業戦略



業界動向



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の生産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）

◇ 国内の評価向上 ⇒ 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高収益体質</p>	<p>日本が主体の超精密・微細加工分野で 高収益のトップ企業へ</p> <p>➡ 経常利益率を現状の15.9% → 将来的に20%へ</p>
<p>②海外拡大</p>	<p>海外でも「指名される工具」へ</p> <p>➡ 売上高比率を現状の20.8% → 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製品力強化</p>	<p>高精度技術力の推進による 事業フィールドの拡大</p> <p>➡ 新素材工具の研究・多角化</p>

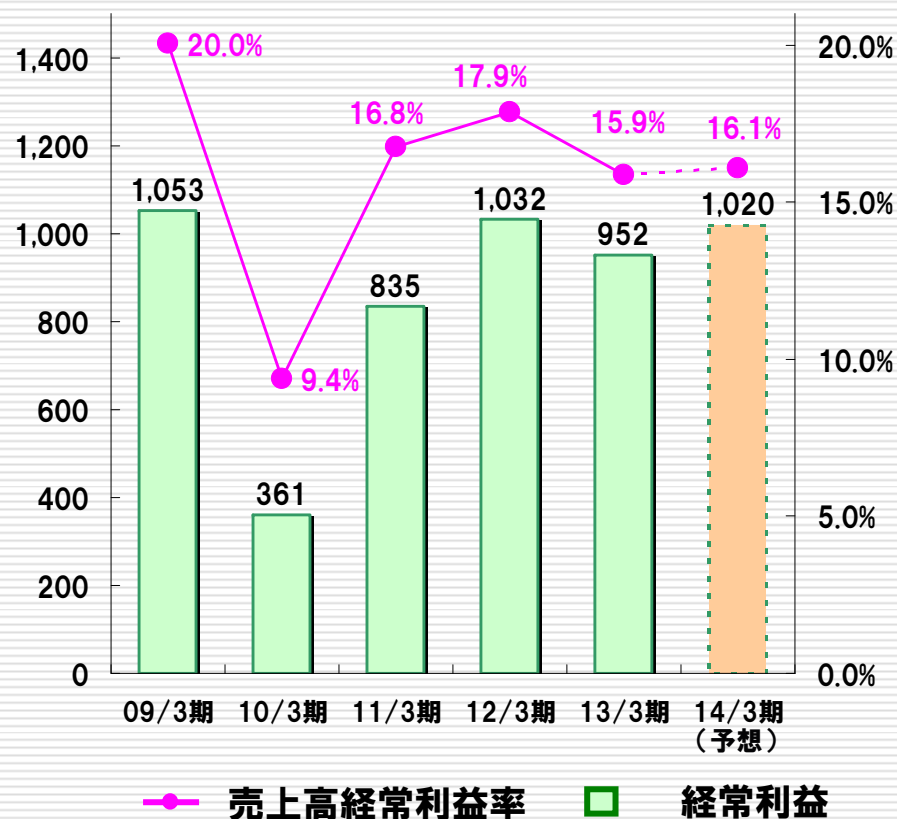
① 国内戦略

日本が主体の超精密・微細加工分野で高収益のトップ企業へ

経常利益率の推移
将来的には現状の15.9% → 20%へ

高収益の鍵となる
4つのポイント

(百万円)

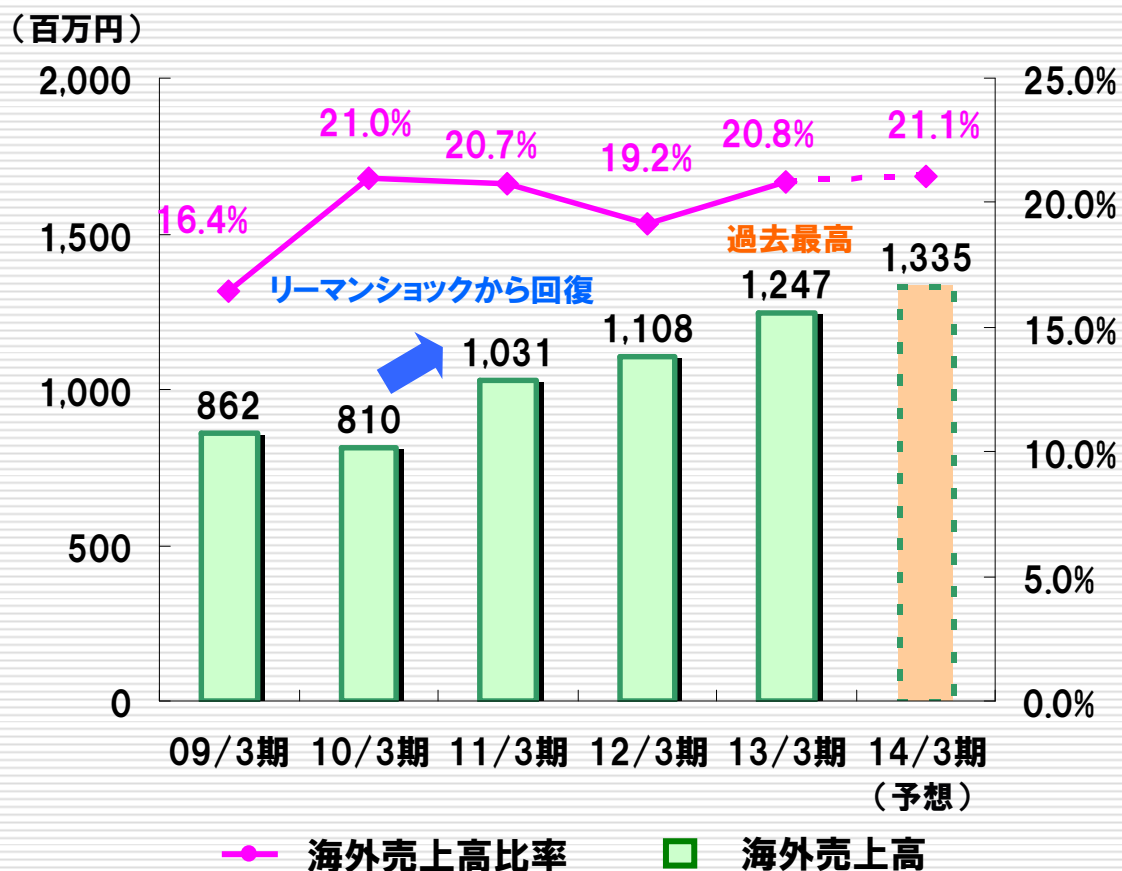


- ① 超硬小径エンドミルのトップランナーの地位向上
- ② 顧客密着型営業の展開
- ③ 高付加価値製品の強化
- ④ 投下資本に対するリターンを考慮しつつROIを向上

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

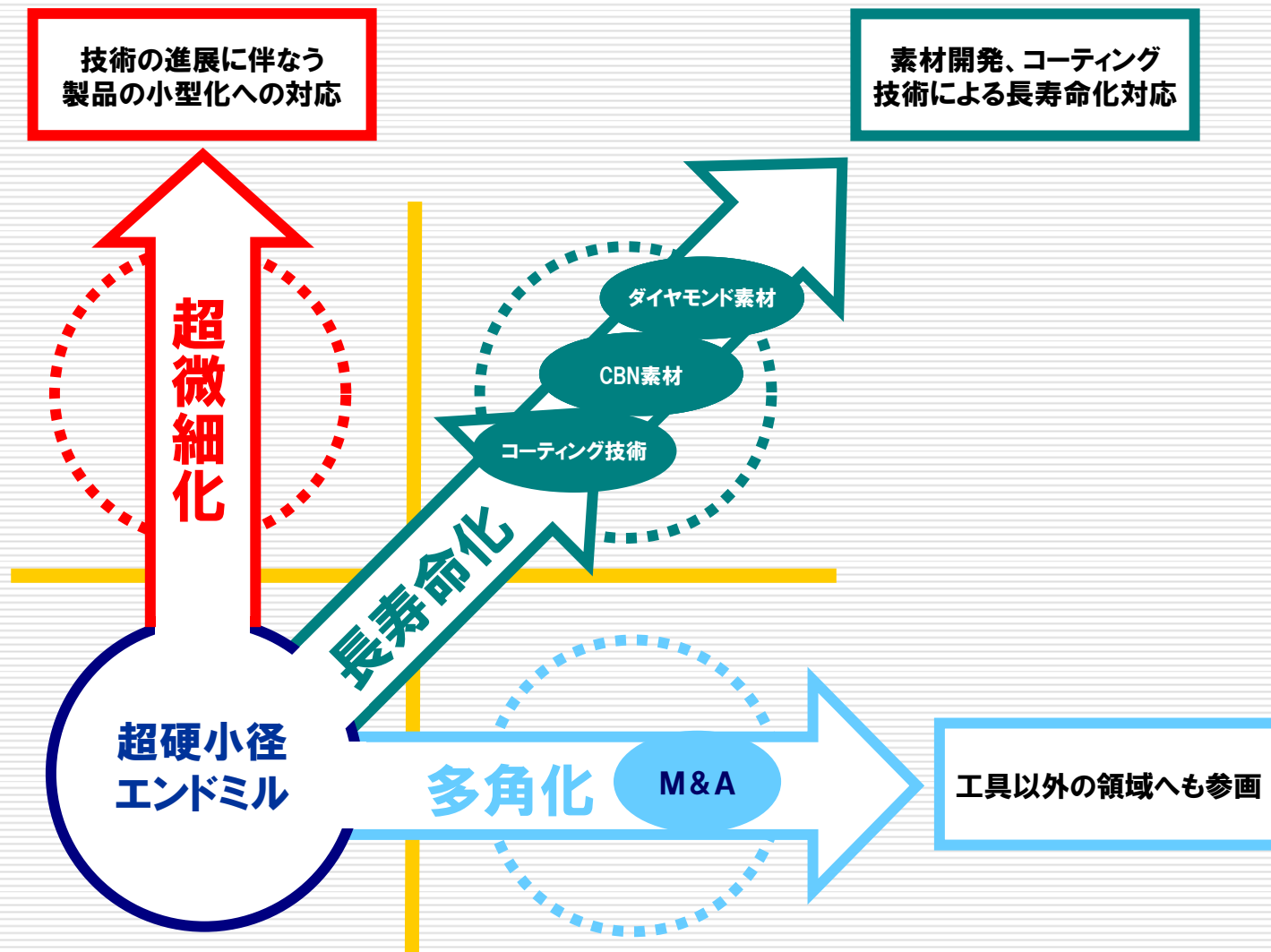


海外戦略

- 将来的には売上高比率を現状の20.8% → 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





6. 現状のリスクファクター



現状におけるリスクファクターについて ①

【マクロ的要因：外部環境の要因】

1. 国内産業の空洞化によるビジネスの縮小リスクは？

特に当社の製品が有用となる最先端部門は、引き続き国内に残ると考えられるほか、生産部門が海外に移転するケースでも、事前に情報を収集し現地代理店と協力して取りこぼしの無いように対応している。なお、現地資本の受託生産会社等への販路も広げている。

2. 現在の競合他社に対する優位性は維持できているか？

当社が得意とする精密・微細加工の分野では依然として優位性を確保していると考えますが、競合メーカーの追い上げも厳しいことから、CBNやPCDといった次世代分野の製品投入を積極的に行い、常に一步先を行く努力を続けていく。

3. 海外メーカーの台頭はないか？

精密・微細分野向けとなる超硬小径エンドミルは市場規模も小さく、また求められる品質レベルも非常に高いことから、海外大手メーカーはほとんど参入していない。今後、中国など新興国メーカーが伸びてくる可能性はあるが、量が多く高い品質を要求されない製品では強みを発揮するものの、当社の領域では脅威にならないと考える。

4. 円高に対する対応能力はあるか？

基本的には円建て取引であり、為替差損益等が業績に与える影響は小さいが、円高は現地代理店の競争力低下を招くため、セール等で対応せざるをえない。円高への対応力を高めるため、常にコスト削減を図り価格競争力強化に努めている。

5. 天変地異による生産体制リスクはないか？

東日本大震災の際には約1ヶ月間断続的に工場の稼働がストップしたが、その経験をベースに「コップ1つでも落とすな！ 割るな！」を合言葉に災害に強い工場作りを進めており、万が一の場合でも短期間で復旧できる体制となっている。

現状におけるリスクファクターについて ②-1

【ミクロ的要因：当社独自の要因】

1. 単一事業特化によるビジネスリスクはないか？

超硬小径エンドミルを中心とした精密・微細加工用工具に特化しており、万が一当該分野での競争力や優位性を失うこととなれば厳しい状況に陥る可能性はある。但し、経営資源を集中することでこの分野では大手工具メーカーにも負けない製品力、開発力、営業力を有している。なお、工具ケースを中心としたプラスチック製品の製造販売を行う牧野工業を子会社化したが、今後は工具ケース以外のプラスチック製品の開発を進めていき、事業の幅を徐々に広げていくことも狙っている。

2. 新経営体制におけるリスクはないか？

新社長、新副社長は長年当社の役員として、前社長と共に当社の経営に重要な役割を果たしてきており、今回の交代で方向性が大きく変わることはない。これまでの基本方針をベースとして、グローバル時代にマッチした経営を目指していく。

3. 現在の顧客ポートフォリオでネックとなっている点はないか？

自社ブランド製品が金型加工向けエンドミルからスタートしたこともあり、部品加工におけるユーザーへの浸透が金型加工に比べ遅れている面がある。部品加工に適した製品バリエーション展開をスピードアップさせ、部品加工ユーザー層への拡販を図っていく。

4. 製品素材の調達能力は十分か？

当社では製品素材を超硬合金メーカーから購入しているが、メインの調達先とは長年に渡って信頼関係を築いてきており、同社の超硬合金生産自体が止まらない限り、調達できなくなることは無いと考えている。また、何らかの事情により同社の生産が一時的にストップした場合でも対応できるよう、相応の原材料在庫を保有している。

5. 海外展開をするための営業体制は十分か？

ここ数年、海外営業担当者の充実を図ってきており、今年初めには香港に現地法人を設立した。国別に契約した販売代理店と協力して現地での拡販を進めるとともに、国内営業部門と連携して海外へ生産シフトを行うユーザーのフォローを徹底している。

現状におけるリスクファクターについて ②-2

6. 今後大きな設備投資を必要とすることはあるか？

前期は子会社の新工場建設等から設備投資額が嵩んだが、今後しばらくは設備規模の拡大はせずに、精度・安定性に優れた自社開発機への置き換えを進めることによって生産量の拡大が可能であると考えており、工場建設等の大きな設備投資は想定していない。

7. 今後の事業拡大に伴うコストコントロール力は大丈夫か？

製造部門においては、自動化の推進や作業手順の見直し等により、原価率低減・リードタイム短縮・仕掛品減少といった面からコスト削減への取り組みを実践してきている。一方、販売拡大に向けた営業人員の増強や販促イベントの強化等から販管費が嵩んできており、売上高販管費比率も上昇傾向にある。今期は前期採用した営業マンが戦力化して売上げが期待されるほか、イベント等の要否を厳しくチェックし販管費の増加を抑制していく。

8. 今後の事業拡大に伴う新たな人材確保は大丈夫か？

超硬小径エンドミルを柱とした精密・微細加工の領域に関する限り、十分な人材を擁していると考えているが、研究開発の分野には一段と注力していく必要があり、大学や研究機関と協力し先端技術の習得に努め、人材のレベルアップを図っていく。

9. 現社員の人材流出リスクおよび人材定着状況は？

前期における離職率は全体では5.2%と一般的水準であるが、研究開発、生産技術、ITといった専門分野での定着率は高い。

10. 今後の事業拡大の過程でM&Aや多角化はおこなっていくのか？

精密・微細加工関連や次世代工具開発に繋がる特殊な技術力を持った企業とのアライアンスやM&Aについては検討していくが、売上規模より利益を優先する経営方針に基づき、むやみな多角化は行わない。

11. 今後の事業拡大の過程で外部資金調達の必要性は出てくるのか？

ある程度の規模のM&Aを実施する等が無ければ出てこないと思われる。また現時点では、そのようなM&A等についても想定していない。

12. 買収リスクをどのように考えているか？

現時点では経営陣の持株比率が過半数を占め、買収リスクは低いと考えている。しかしながら、事業の拡大に伴い外部比率が増加する場合には注意をしていく必要がある。



7. IR活動の実績と当期目標



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活動実績

(2013年3月末)

◇ IR体制

- トップ直轄の体制
- 社長（後藤弘治）－ 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5回 / 参加人数623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22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）

2014年3月期のIR活動目標

日進工具株式会社 IR活動目標（2014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回以上開催いたします。
 - ◆ 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弘治が直接説明し、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弘治または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情報サイトのご案内



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> 過去5年間の業績と主要データの推移

(百万円)

	2009年 3月期	2010年 3月期	2011年 3月期	2012年 3月期	2013年 3月期
売上高	5,251	3,857	4,977	5,781	5,997
経常利益	1,052	361	834	1,032	951
当期純利益	598	242	426	535	527
有利子負債額	0	0	0	0	0
純資産額	5,649	5,784	6,164	6,678	7,106
総資産額	6,265	6,363	7,143	7,906	8,297
自己資本比率	90.2%	90.9%	86.3%	84.5%	85.6%
設備投資額	902	386	274	1,051	1,001
減価償却費	453	491	440	471	563
1株当たり 配当金	35円	15円	25円	35円	39円
従業員数	205人	205人	206人	232人	281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。