

2014年3月期 決算概要と経営戦略

NS 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～



2014年5月13日
(証券コード6157)

目次

| | |
|---------------------------|---|
| 1. 新体制における初年度の総括 | P. 4 … 新体制における初年度の総括 P. 5 … コアビジネスの更なる強化に手ごたえ |
| 2. 2014年3月期の業績について | P. 9 … エグゼクティブサマリー P. 10 … 2014年3月期の重要なトピック P. 11 … 2014年3月期の重点戦略とその成果 P. 12 … 売上高、売上総利益、販管費、 経常利益の推移 |
| 3. 2015年3月期の業績見通し | P. 21 … 2015年3月期の業績見通し P. 22 … 2015年3月期の重点戦略 |
| 4. 株式市場における日進工具 | P. 25 … 当社株式の魅力について P. 27 … 株価推移とバリュエーション |
| 5. 日進工具とは | P. 32 … 需要業種と主要ユーザー P. 33 … 日進工具の4つの強み P. 34 … 業界最先端の技術力を誇る |
| 6. 業界動向と事業戦略 | P. 40 … 工具市場の状況 P. 41 … 工具市場と当社のスタンス P. 43 … 3つの経営戦略 |
| 7. 現状のリスクファクター | P. 48 … マクロ的要因（外部環境の要因） P. 49 … ミクロ的要因（当社独自の要因） |
| 8. IR活動の実績と当期の目標 | P. 53 … 2014年3月期のIR活動実績 P. 55 … 2015年3月期のIR活動目標 |



1. 新体制における初年度の総括

微細・精密工具におけるニッチトップ戦略

Made in Japanで勝負



生産力

高品質製品を安定的に供給

自社開発機による自動化の推進
他社が追随できない生産性を誇る



開発力

CBN製品等次世代製品への取り組み
カギは製品の超微細化と長寿命化

超 モノづくり部品大賞等を受賞

小径エンドミルではトップシェア30%に

販売力

微細・精密加工を主とした加工技術提案
海外でも急速に認知度がアップ



高付加価値に特化



強固な財務基盤と高い収益力

【有利子負債 ゼロ】

【経常利益率 17.2%】

(2014/3期)

新体制における初年度の総括

1. 創業60周年を迎え、株式上場10年目の節目に

2. 業績は期初予想を上回り、過去最高益に迫る

- 14/3期 売上高64億円、経常利益11.0億円
(過去最高は08/3期の12.7億円)
- 経常利益率も改善へ
13/3期 15.9% ⇒ 14/3期 17.2%

3. 新体制の基本方針

- コアビジネスの更なる強化 ⇒ 営業力・技術力に手ごたえ
- グループ経営の効率化 ⇒ 牧野工業の業績改善とROIの向上
- 株主重視の経営 ⇒ 増配(1円)と記念配当(20円)の実施
(配当金:13/3期 39円 ⇒ 14/3期 60円)

コアビジネスの更なる強化に手ごたえ

1. 営業力の強化

- 国内における展示会を積極的に活用
 - ✓ 年間約20回の展示会に出展し、マーケティング活動に注力
 - ✓ 国内営業担当者は10年前から倍増し、クオリティーも向上
 - ⇒ 国内トップシェア30%超をキープ
- 海外は当社初の海外現地法人稼働で営業力アップ
 - ✓ 香港現地法人（NS香港）が対中国の物流拠点となり、中国本土での販売がスムーズに

2. 技術力の向上

- 高付加価値製品（CBN）が伸びる
 - ✓ 世界一の生産体制を誇り、他社の追随を許さず
 - ✓ 長寿命（従来の5～10倍）を実現、高価格でも顧客の支持を集める
 - ⇒ 経常利益率20%達成への礎

牧野工業の業績は浮上へ

1. 収益は黒字化へ

- 12/3期に買収し、13/3期に新工場を建設
- 新工場が軌道に乗り、内製化率上昇で営業利益は黒字化へ

| | 13/3期 | 14/3期 | 15/3期 (予想) |
|------|--------|-------|---------------|
| 売上高 | 4.2億円 | 4.4億円 | 4.2億円 |
| 営業利益 | -91百万円 | -8百万円 | 8百万円 |

2. トップセールスで販路を拡大中

- 主力製品は工具ケースを中心とするプラスチック製品
- トップセールスで提案営業を行い新規顧客を開拓
- 日進工具と顧客が異なるため、現時点では大きな相乗効果は発揮できず

低下していたROIが向上へ

1. 償却負担がピークアウトし、ROIが改善をみせる

| | 12/3期 | 13/3期 | 14/3期 |
|---------------|----------|----------|----------|
| 設備投資額 | 10.5億円 | 10.0億円 | 4.6億円 |
| 減価償却費 | 4.7億円 | 5.6億円 | 5.3億円 |
| 増減額 | +31百万円 | +92百万円 | -29百万円 |
| 営業利益率 増減要因 | -0.5ポイント | -1.5ポイント | +0.4ポイント |

2. 15/3期はさらにROIが向上へ

- 設備投資額は7億円程度を予定
(販売・会計システムの更新費用1.3億円を含む)
- 減価償却費は5.3億円にとどまる
- 15/3期の営業利益率増減要因(予想)は+0.1ポイント



2. 2014年3月期の業績について

エグゼクティブサマリー

増収増益、売上・利益とも計画達成

(百万円)

| | 通期 予想 | 2014年3月期 通期実績 | 予想対比 |
|-----------|------------------|-------------------|----------------|
| 売上高 | 6,340 (+5.7%) | 6,418 (+7.0%) | 78 (+1.2%) |
| 営業 利益 | 1,000 (+8.5%) | 1,069 (+16.0%) | 69 (+6.9%) |
| 経常 利益 | 1,020 (+7.2%) | 1,107 (+16.3%) | 87 (+8.5%) |
| 当期 純利益 | 620 (+17.5%) | 694 (+31.7%) | 74 (+11.9%) |

※()内は前期比増減率

- 財政・金融政策の効果や米国など海外経済の回復等に支えられ、自動車関連を中心に堅調に推移

年明け以降は消費増税を前にした駆け込み需要もみられ、エンドミル事業の売上高は過去最高を更新
- CBN製品の増加等もあり、売上総利益率が47.9%と前期比0.5ポイント上昇したほか、一般経費の抑制で販管費比率が31.3%と0.7ポイント低下
- 経常利益は前期比16.3%増の1,107百万円、売上高経常利益率は17.2%と1.3ポイント改善

2014年3月期の重要なトピック

1. 連結売上高が過去最高を更新

- エンドミル事業での売上高が6期ぶりに過去最高を更新
(3年前に連結子会社とした牧野工業分を除いた売上高)

2. 香港現地法人（NS香港）が営業開始

- 香港・中国華南地区におけるデリバリーが大幅に向上

3. 牧野工業新工場（福島県白河市）本格稼働

- 下期より本格的に生産を開始し、内製化率は70%強に上昇

4. 流動性の向上を目的として立会外分売を実施

- 昨年8月と11月に、合計310,000株（発行済株式の9.9%）の立会外分売を実施

2014年3月期の重点戦略とその成果

1. 高付加価値製品の販売強化

■展示会や技術講習会を通じ、CBN製品を中心とした高付加価値製品を積極的にPR

CBN製品を含む「エンドミル(その他)」の売上高は前期比17.8%の増加

2. 商品力の見直し

■難削材向けにCBNやPCDを使用した新製品を投入するとともに、アルミ加工用エンドミルの規格を拡大し、部品加工分野向け製品を充実

3. アジア販売強化

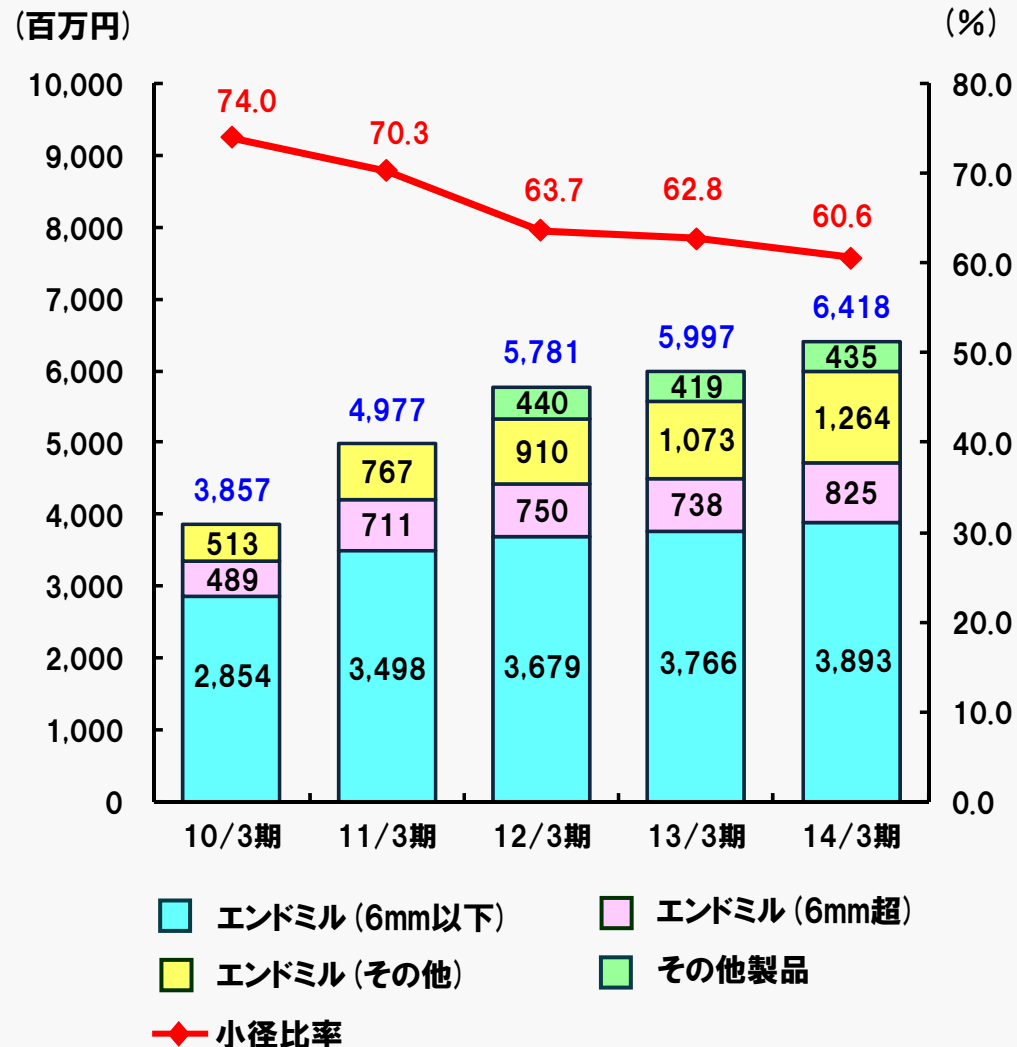
■香港に在庫を持つことで、香港・中国華南地区におけるデリバリーは大幅に改善したものの、アジア経済の減速や低価格スマートフォンの台頭等からやや苦戦

4. コストダウンの強化

■自動化・省力化を進めるとともに、不良率低減やリードタイム短縮を図ったが、エネルギー価格の上昇等もあり原価率の低下は限定的

売上高の推移① 製品別

製品別売上高と小径比率の推移



□ 当期の連結売上高は前期比
7.0%増の6,418百万円

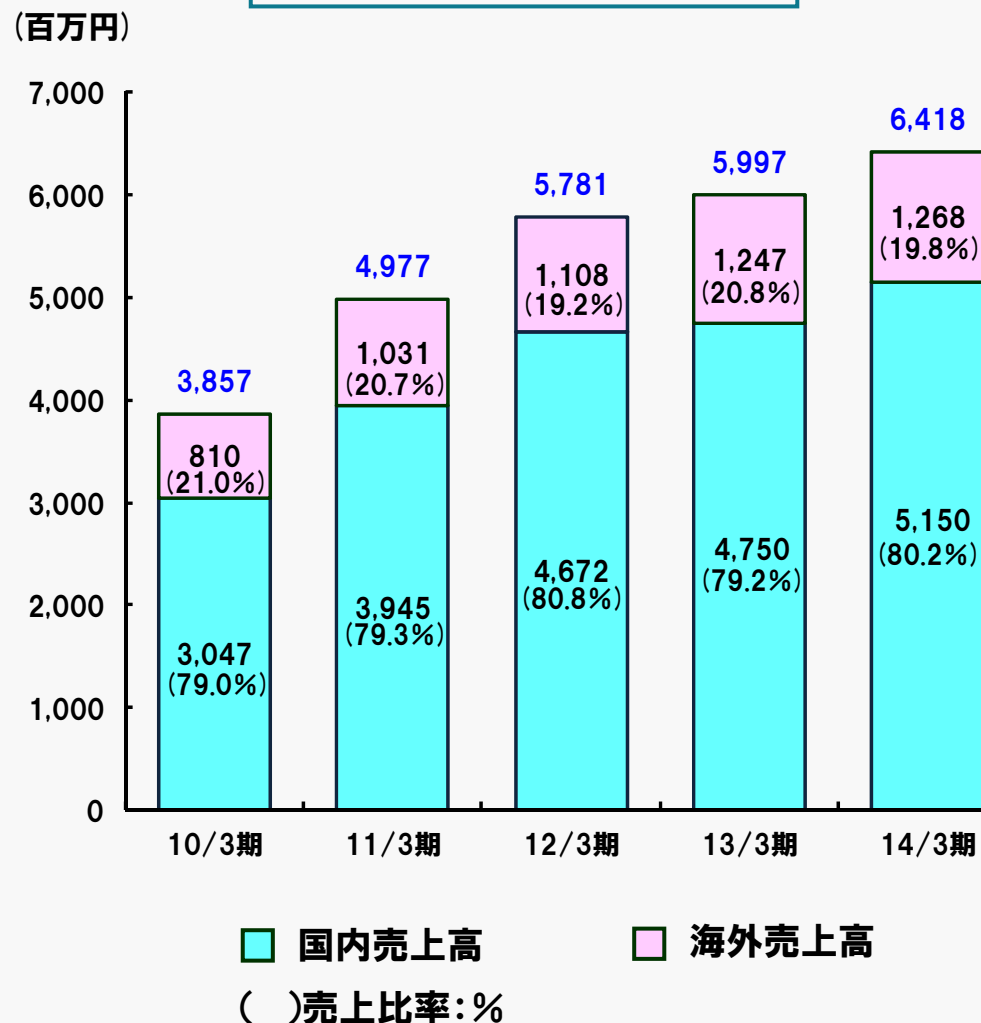
□ 円安や新型車投入の効果等から、
自動車関係が強い動きを示したほか、
電子部品関係もスマートフォンや
タブレット端末に牽引され順調

年明けからは消費増税前の駆け込み
需要もあり、期末にかけ水準を
切り上げた

□ 製品別では、主力の「エンドミル
(6mm以下)」が3,893百万円と
前期比3.4%増加したが、特殊品や
CBN製品を含む「エンドミル(その他)」
が同17.8%増の1,264百万円と
なったため、小径比率は2.2ポイント
低下し60.6%

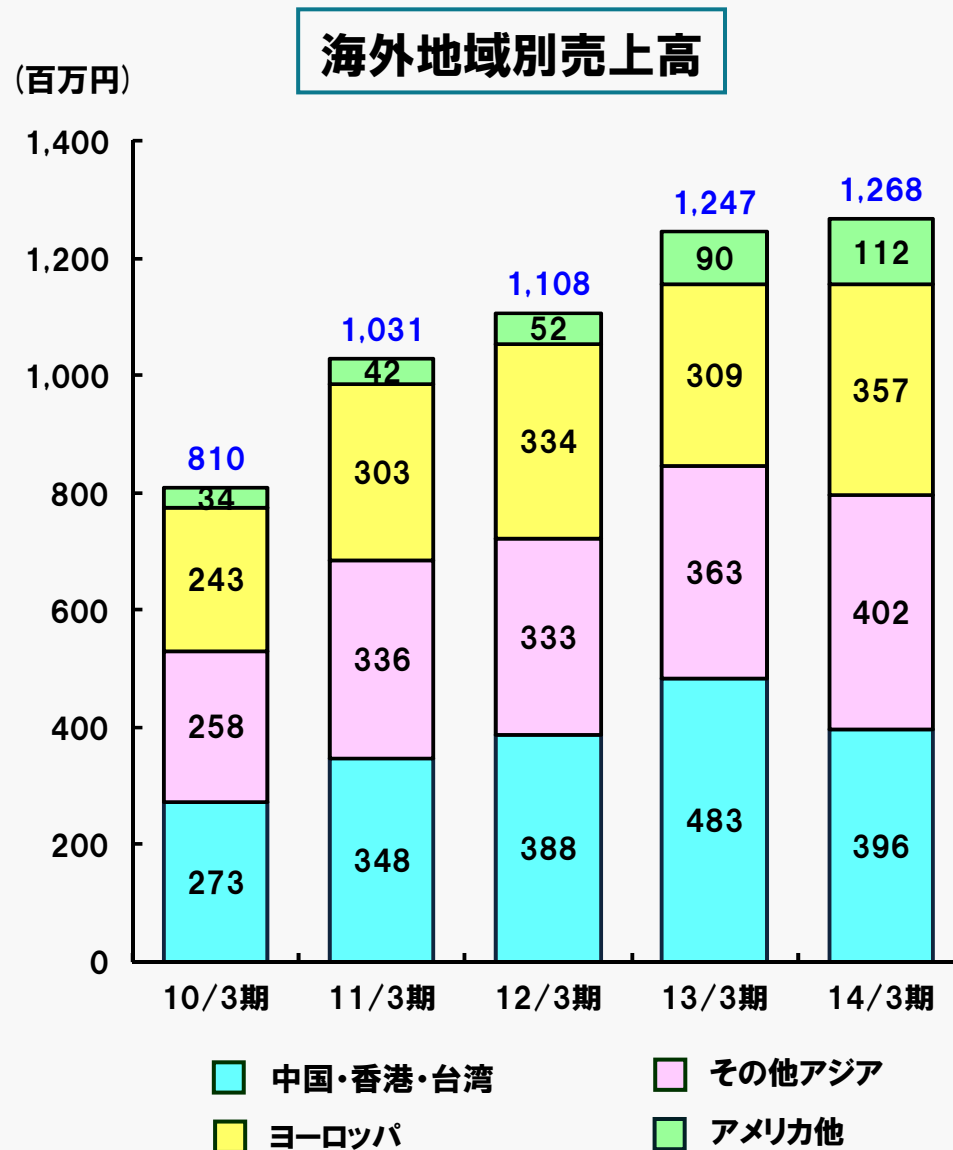
売上高の推移② 国内・海外

国内・海外売上高の推移



- 国内売上高は前期比8.4%増の5,150百万円、海外売上高は同1.7%増の1,268百万円
- 自動車関連の好調や消費増税前の駆け込み需要の影響等から国内は大きく伸ばしたが、NS香港連結の会計的な影響もあり、海外の伸びは限定的であった
- 海外売上高自体はプラスとなったが、国内が大きく伸ばしたため、海外売上高比率は19.8%と1.0ポイント低下
- 海外向け製品は円建て販売が主体であったが、NS香港の営業スタートにより、中国向け取引の半分弱が外貨建取引に変更となった

売上高の推移③ 海外地域別

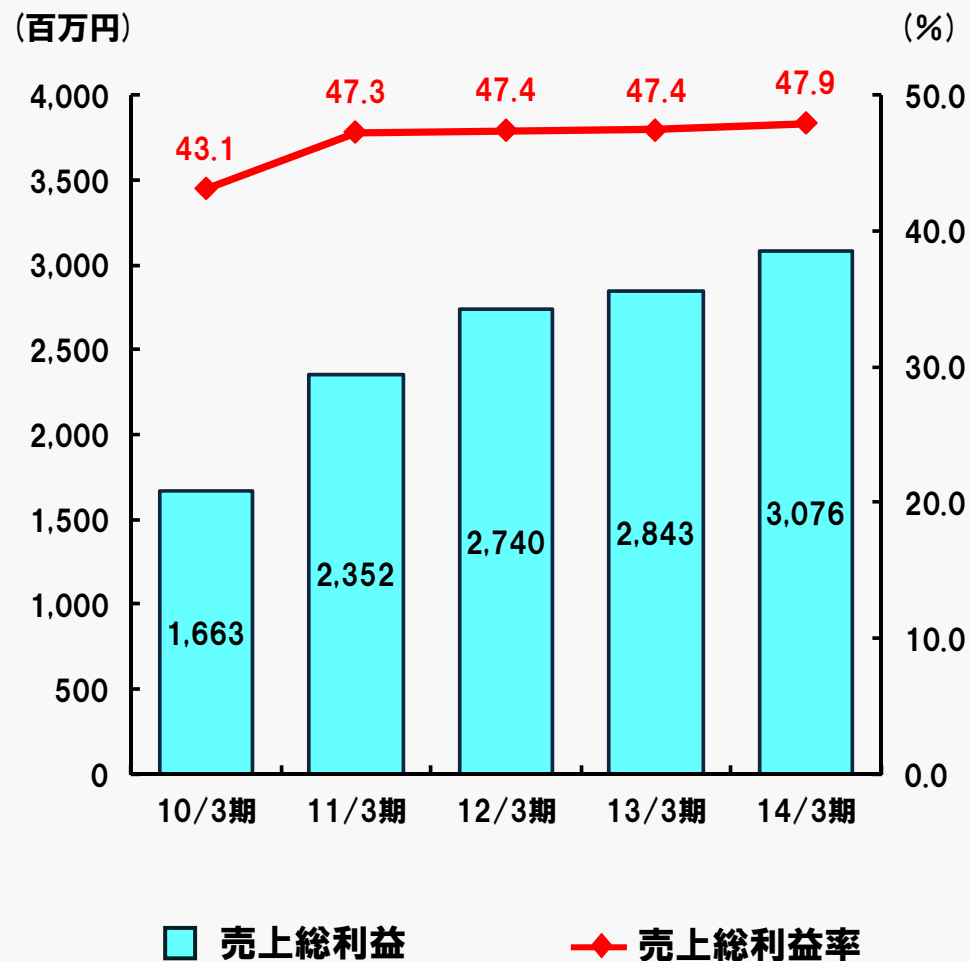


- ヨーロッパは債務危機からの回復が続いており、自動車関連や医療関連を中心に前期比15.4%の増加、特にドイツの回復が目立った
- ASEANをメインとするその他アジアは、新興国経済の成長鈍化や政情不安等もあったが、タイを中心に同10.7%の増加
- 中国・香港・台湾ではスマートフォン関連のユーザーが多いが、低価格スマートフォンの台頭によりやや苦戦となったほか、NS香港の連結の影響もあって減少

※NS香港は12月決算のため、連結に当たり3ヶ月のズレが生じる。NS香港経由の販売開始が昨年5月であったため、カウントされない期間が発生している。

売上総利益の推移

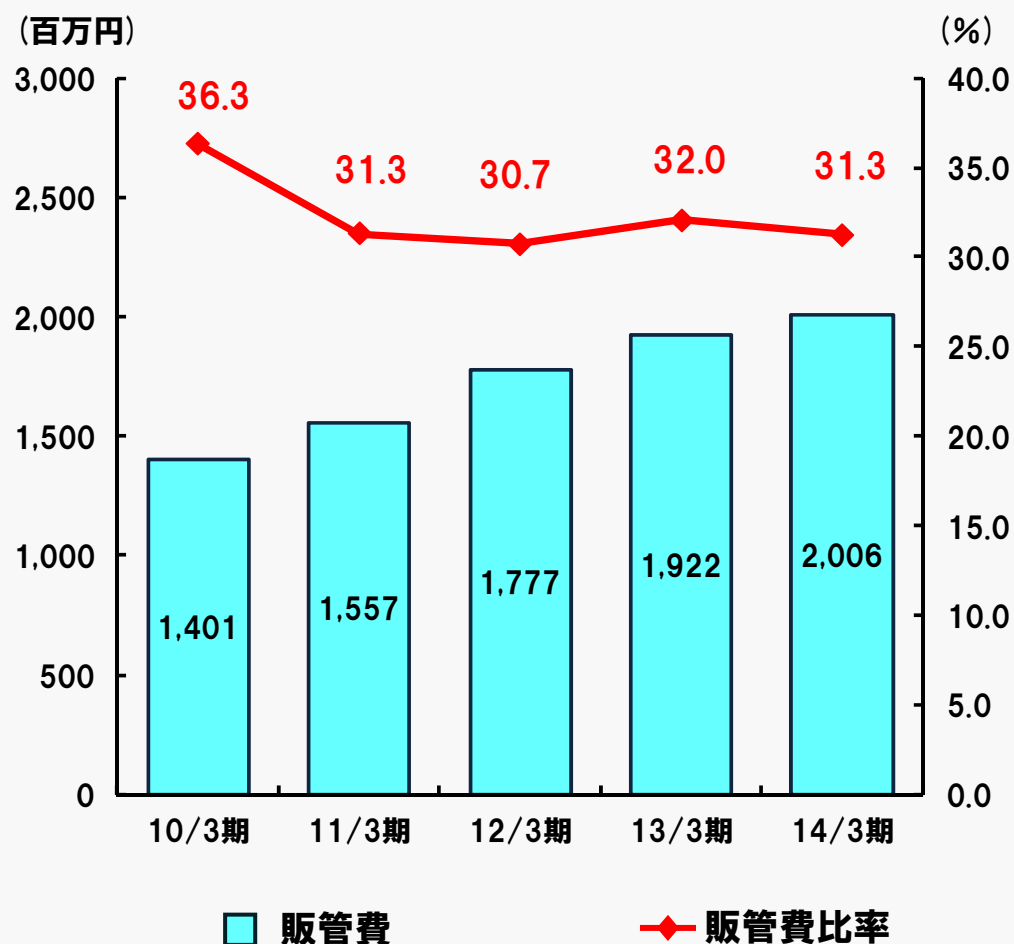
売上総利益と売上総利益率の推移



- 売上総利益は前期比8.2%増の3,076百万円
売上総利益率は0.5ポイント上昇し47.9%
- 減価償却費の減少から製造経費が前期比マイナスとなり、製造原価の増加が抑えられた
- また子会社の牧野工業において、生産が軌道に乗り始め内製化率が向上したほか、補助金受領による固定資産の圧縮記帳で減価償却費が減少したこともプラス要因となった

販管費の推移

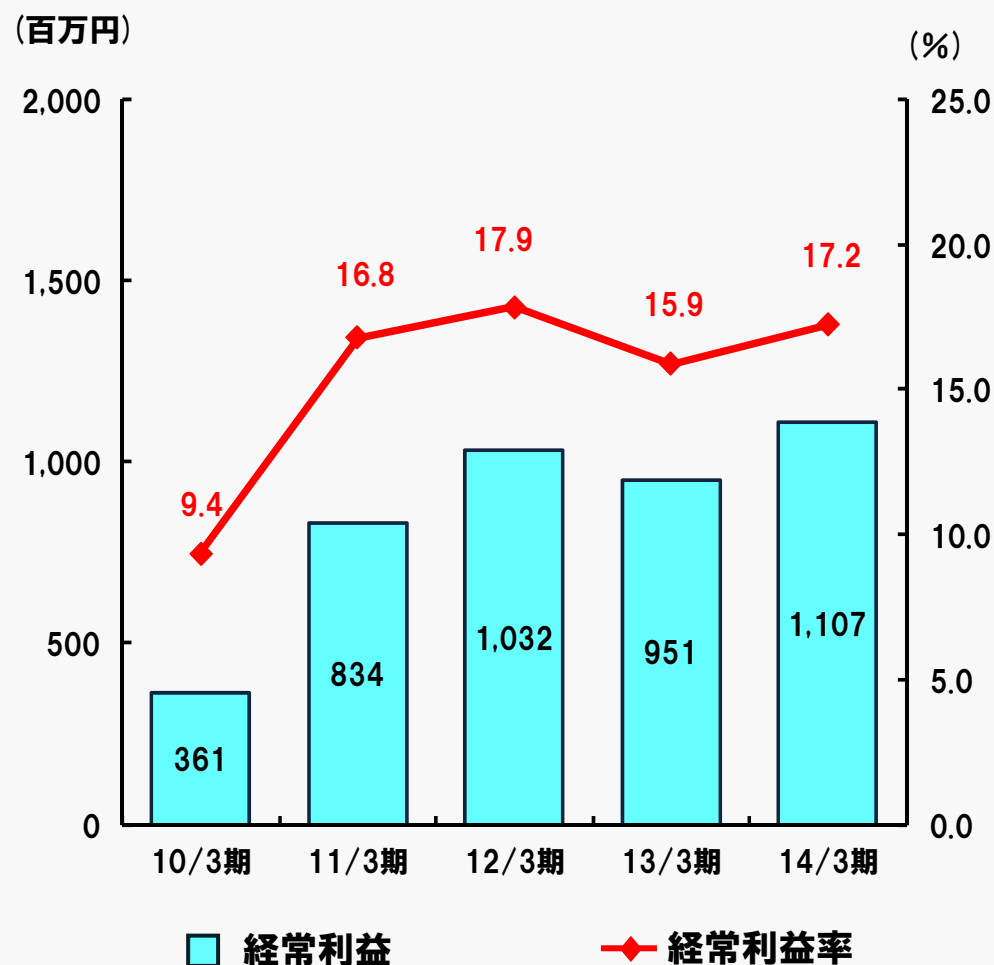
販管費と販管費比率の推移



- 販管費は前期比4.4%増加の2,006百万円
- 賞与（引当含む）等の人件費や国内外の営業活動活発化による旅費交通費、販売促進費の増加等が主な増加要因
- 一方、当期は大型展示会（JIMTOF等）の開催がないこともあり、展示会費や広告宣伝費が前期比マイナスに
- 販管費比率は上記要因等から0.7ポイント低下し31.3%

経常利益の推移

経常利益と経常利益率の推移



- 経常利益は売上増を主因に、前期比16.3%増の1,107百万円過去最高（1,271百万円）であった08年3月期以来6期ぶりの水準
- 売上高経常利益率は同1.3ポイント上昇し17.2%（売上総利益率が0.5ポイント上昇、販管費比率は0.7ポイント低下）

損益計算書サマリー

(百万円)

| | 2013/3期 | 2014/3期 | 前期比 | コメント |
|----------|---------------|---------------|--------|--|
| 売上高 | 5,997 | 6,418 | +7.0% | 円安等から自動車関連を中心に堅調に推移、年度末にかけては消費増税前の駆け込み需要もみられた |
| 売上総利益(率) | 2,843 (47.4%) | 3,076 (47.9%) | +8.2% | 増収により前期比プラスを確保、売上総利益率も0.5ポイントアップ |
| 販管費(率) | 1,922 (32.0%) | 2,006 (31.3%) | +4.4% | 人件費や営業活動活発化による経費増はあったが、展示会費や広告宣伝費は前期を下回った |
| 営業利益(率) | 921 (15.4%) | 1,069 (16.7%) | +16.0% | 売上総利益率+0.5ポイント、販管费率-0.7ポイントにより、営業利益率は1.3ポイント改善 |
| 経常利益(率) | 951 (15.9%) | 1,107 (17.2%) | +16.3% | 営業外損益では特に目立った点はなく、経常利益率も1.3ポイント改善 |
| 当期純利益(率) | 527 (8.8%) | 694 (10.8%) | +31.7% | 子会社の補助金受領により約30百万円の特別利益が発生 |
| 設備投資額 | 1,001 | 469 | -53.1% | 前期は牧野工業の白河工場関連により例年よりも増加したが、当期は通常に戻り半減 |
| 減価償却費 | 563 | 534 | -5.2% | 当期設備投資の半減もあり減少 |
| 従業員数 | 281人 | 284人 | +1.1% | 工場での定期採用等により増加 |

※()は売上高に対する比率

貸借対照表サマリー

(百万円)

| | 2013/3 | 構成比 | 2014/3 | 構成比 | 前期比 |
|-----------|--------|--------|--------|--------|---------|
| (資産の部) | | | | | |
| I 流動資産 | 4,337 | 52.3% | 5,625 | 62.0% | +29.7% |
| 現金及び預金 | 1,913 | 23.1% | 2,856 | 31.5% | +49.2% |
| 受取手形及び売掛金 | 831 | 10.0% | 1,094 | 12.1% | +31.6% |
| 商品及び製品 | 820 | 9.9% | 867 | 9.6% | +5.7% |
| II 固定資産 | 3,960 | 47.7% | 3,450 | 38.0% | -12.9% |
| 有形固定資産 | 3,654 | 44.0% | 3,116 | 34.3% | -14.7% |
| 無形固定資産 | 44 | 0.5% | 29 | 0.3% | -34.8% |
| 投資その他の資産 | 261 | 3.2% | 303 | 3.3% | +16.1% |
| 資産合計 | 8,297 | 100.0% | 9,075 | 100.0% | +9.4% |
| (負債の部) | | | | | |
| I 流動負債 | 875 | 10.5% | 1,028 | 11.3% | +17.6% |
| 買掛金 | 99 | 1.2% | 225 | 2.5% | +126.9% |
| II 固定負債 | 316 | 3.8% | 366 | 4.0% | +15.9% |
| 負債合計 | 1,191 | 14.4% | 1,395 | 15.4% | +17.1% |
| (純資産の部) | | | | | |
| 純資産合計 | 7,106 | 85.6% | 7,680 | 84.6% | +8.1% |
| 負債・純資産合計 | 8,297 | 100.0% | 9,075 | 100.0% | +9.4% |

- 子会社において、受領した補助金による圧縮記帳を実施したため、有形固定資産が減少し、現預金が増加
- 消費増税前の駆け込み需要により、期末にかけての売上高が増加したため、売掛金が増加
- NS香港の在庫確保もあり製品在庫が増加
- 無借金経営
(有利子負債額はゼロ)
- 自己資本比率84.6%と強固な財務体質を維持



3. 2015年3月期の業績見通し

業績予想見通し

2015年3月期の業績予想

(百万円)

| | 2014/3 実績 | 2015/3 予想 | 前期比 | コメント |
|---------|--------------|--------------|--------|---|
| 売上高 | 6,418 | 6,760 | +5.3% | 消費税率の引き上げに伴う駆け込み需要の反動も懸念されるが、自動車関係を中心に堅調な展開を予想、前期比5.3%増を見込む |
| 営業利益 | 1,069 | 1,130 | +5.7% | 高付加価値製品の売上高構成比率の引き上げ及び販管費の増加抑制により前期比5.7%の営業増益を見込む |
| 経常利益 | 1,107 | 1,160 | +4.8% | 同上 |
| 当期純利益 | 694 | 715 | +2.9% | 14/3期は子会社の補助金受領により約30百万円の特別利益が発生し、当期純利益率が高めであった |
| 設備投資額 | 469 | 704 | +50.1% | 通常の自動化投資に加え、販売・会計システムの更新費用130百万円を見込む |
| 減価償却費 | 534 | 534 | +0.1% | 減価償却費はほぼ変わらず |
| EPS | 222.23円 | 228.73円 | +2.8% | 当期純利益に同じ |
| 1株当り配当金 | 60円 | 50円 | -16.7% | 普通配当40円に加え、創業60周年記念配当20円を実施。15/3期は今期普通配当の25%アップとなる50円を予定 |

2015年3月期の重点戦略

1. 安定した品質を安定して供給する

■お客様に安心して使っていただくための条件

2. コストダウンの推進

■自動化、無人化を進め、Made in Japanのものづくりを守る

3. 高付加価値製品の拡販

■当社の強みを伸ばし、差別化を図る

4. 開発のスピードアップ

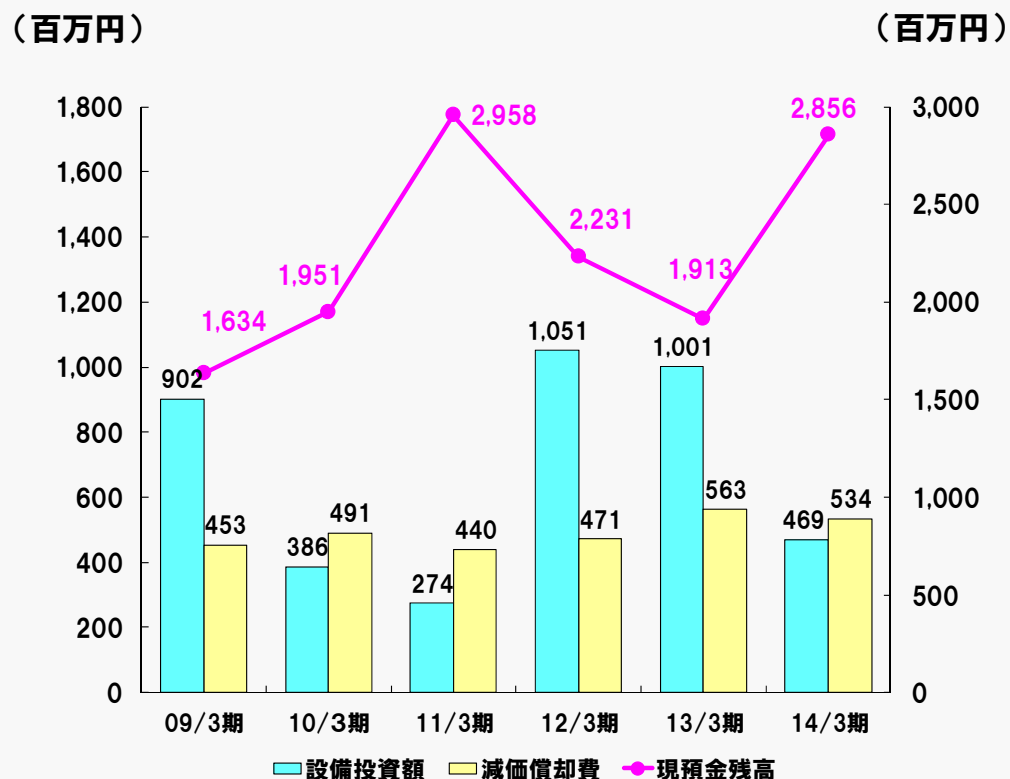
■ユーザーニーズに即した製品 + 市場創設型製品

5. 管理業務の見直し

■シンプルな管理手法で無駄を排除

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



(左軸:設備投資額・減価償却費、右軸:現預金残高)

- 09年3月期
量産用コーティング炉の導入により
設備投資額上昇
- 12年3月期
仙台倉庫取得により設備投資額上昇
- 13年3月期
牧野工業白河工場の建設により
設備投資額が高水準
- 14年3月期
自動化推進のための設備投資を継続、
特殊要因なく設備投資額は減少
- 15年3月期
販売・会計システムの更新費用
1.3億円を含めて7億円程度を予定
減価償却費は横ばいに



4. 株式市場における日進工具

当社株式の魅力について

1. NISAに適応し、購入最低金額が小さい

当社 17万2,600円（100株単位：3月末）

VS

東証1部平均 32万4,000円（2013年末）

2. 増配を継続（配当性向20%を基本）

| 12/3期 | 13/3期 | 14/3期（予定） |
|-------|-------|-------------------|
| 35円 | 39円 | 40円+20円（60周年記念配当） |

■現在の配当利回りは2.3%程度（記念配当除く）

配当は年1回の期末配当を実施

3. 株主総会にご参加しやすい土曜日開催

■土日開催は43社のみ（2013年3月決算2,462社中）

■例年参加者には御土産を進呈

（昨年：JCBギフトカード1,000円、海苔・海苔煎餅セット）

流動性の向上に注力

① 株式分割を実施

■2012年10月1日に1株 ⇒ 2株の株式分割を実施

② 立会外分売を実施

■昨年8月と11月の2回にわたり、
310,000株（発行済株式の9.9%）の立会外分売を実施

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



1日平均売買代金が着実に増加
13/3期・・・2.53百万円 → 14/3期・・・5.10百万円

株価推移とバリュエーション



バリュエーション(2014年3月31日現在)

| | | | |
|---------------|----------|---------------|---------|
| 時価総額 | : 53.9億円 | PER (15/3期予想) | : 7.55倍 |
| ROE (14/3期実績) | : 9.4% | PBR (14/3期実績) | : 0.70倍 |

株価は下げ相場でも比較的堅調に推移

一層開かれた株主総会を目指して

第52期(2013年3月期)の株主総会の概要

| | |
|------|------------------------------------|
| 開催日時 | 2013年6月22日(土) 10:30~11:30 |
| 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 2014年6月21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53期(2014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

5. 日進工具とは



明 (明るく)

楽 (楽しく)

創 (創造をしよう)

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)

2014年3月期業績

売上高 : 64.1億円
 経常利益 : 11.0億円
 売上高経常利益率 : 17.2%

マーケットにおける評価 (3/31時点: 株価1,726円)

時価総額 : 53.9億円
 PER(15/3期予想) : 7.55倍
 PBR(14/3期実績) : 0.70倍



代表取締役社長
 後藤 弘治
 (52歳)

後藤弘治のプロフィール

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

昨年4月に代表者の若返りを実施
 事業の一層の飛躍に向けて体制を強化

エンドミルとは何か？



概要・・・工作機械に取り付け、鋼材・ステンレス・アルミなどを削る工具

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）

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

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、LED照明、
通信機器（スマートフォン・タブレット端末）

その他

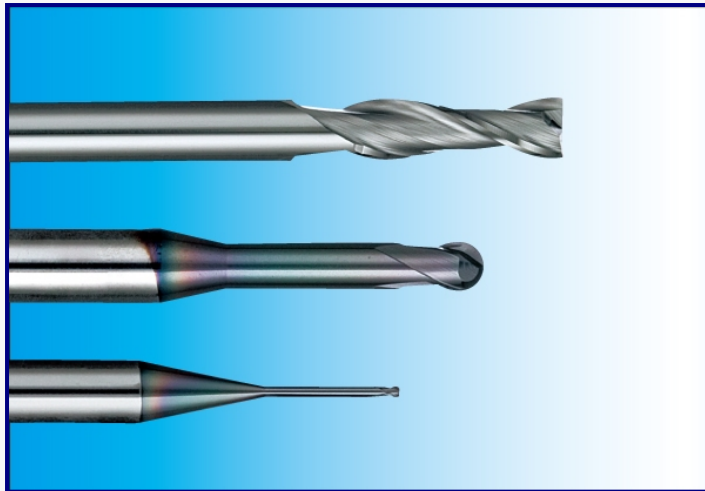
光学レンズ、医療機器、
燃料電池、一般機械、ほか

主要ユーザー

| 主なユーザー企業名 (五十音順) | 業種 |
|---------------------|-------------|
| キヤノン | カメラ・OA機器 |
| シマノ | 自転車部品等 |
| デンソー | 自動車部品 |
| 東京エレクトロン | 半導体製造装置 |
| トヨタ自動車 | 自動車 |
| ニコン | カメラ・半導体製造装置 |
| パナソニック | 民生用電機 |
| バンダイ | 玩具 |
| ヒロセ電機 | 電子部品 |
| ブラザー | 機械(事務機) |

大手から中小まで5,000社を超えるユーザーに販売

日進工具の4つの強み



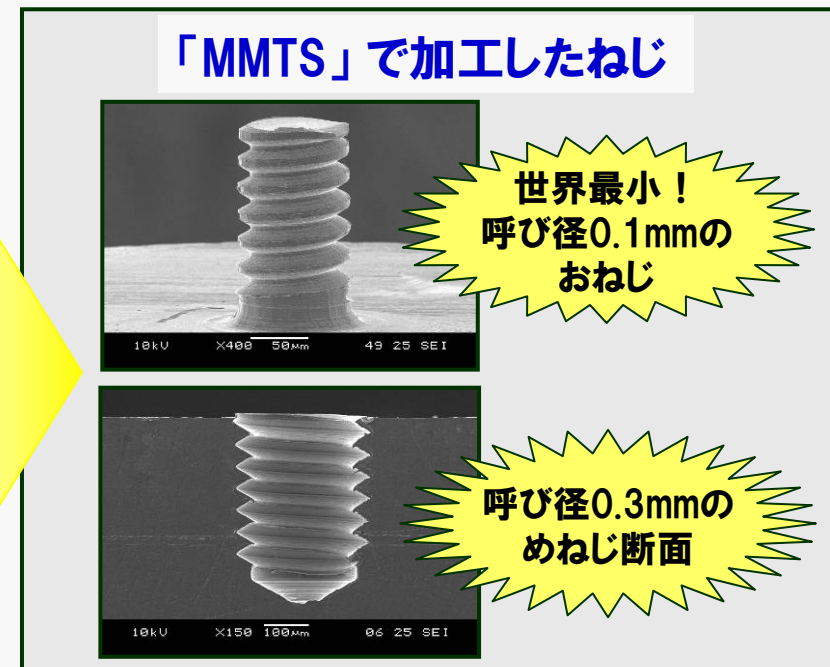
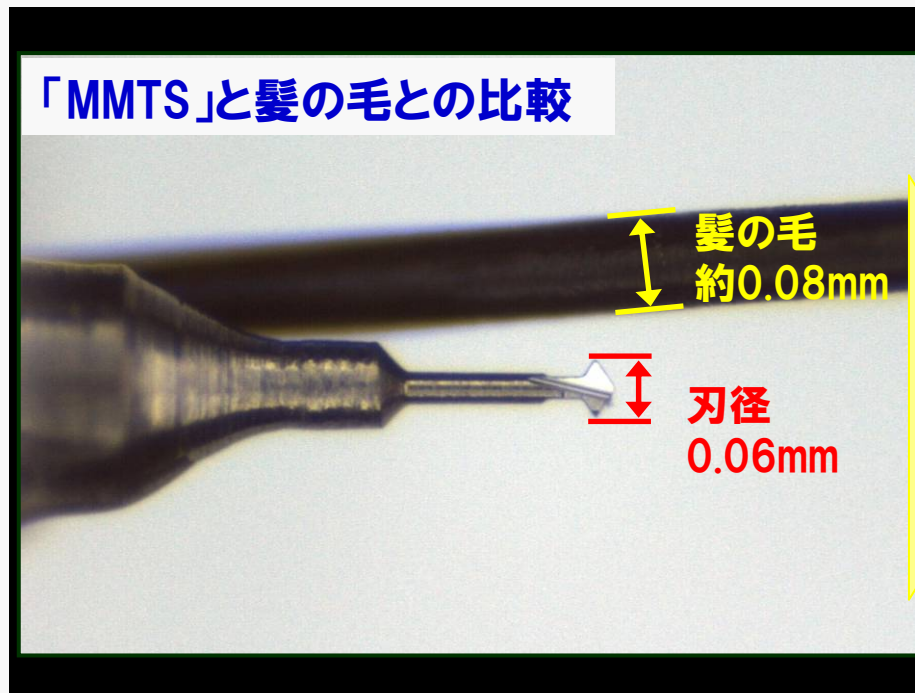
当社製品『超硬エンドミル』は、
金型や自動車部品・電子部品等
の加工に使用される

1. **超硬小径エンドミルのトップランナー**
◆国内シェア3割強
2. **業界最先端の技術力**
◆超モノづくり部品大賞を2年連続受賞
◆ものづくり日本大賞を今年受賞
3. **高収益体質**
◆経常利益率17.2%
4. **無借金経営**
◆10年前より借入金ゼロ

※数字は14/3期現在

業界最先端の技術力を誇る ①

2011年 **超**モノづくり部品大賞【日本力 (にっぽんぶらんど) 賞】を受賞
＜受賞製品 マイクロねじ切り工具 MMTS＞



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)

業界最先端の技術力を誇る ②

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。



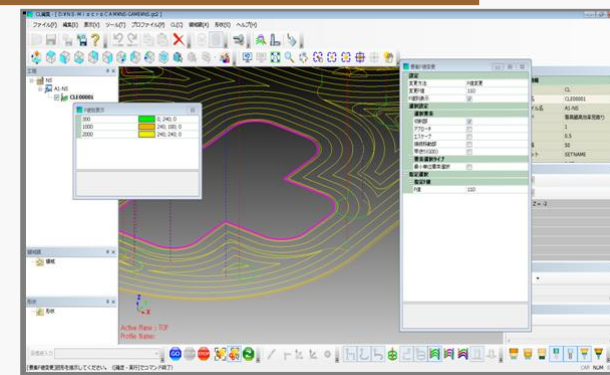
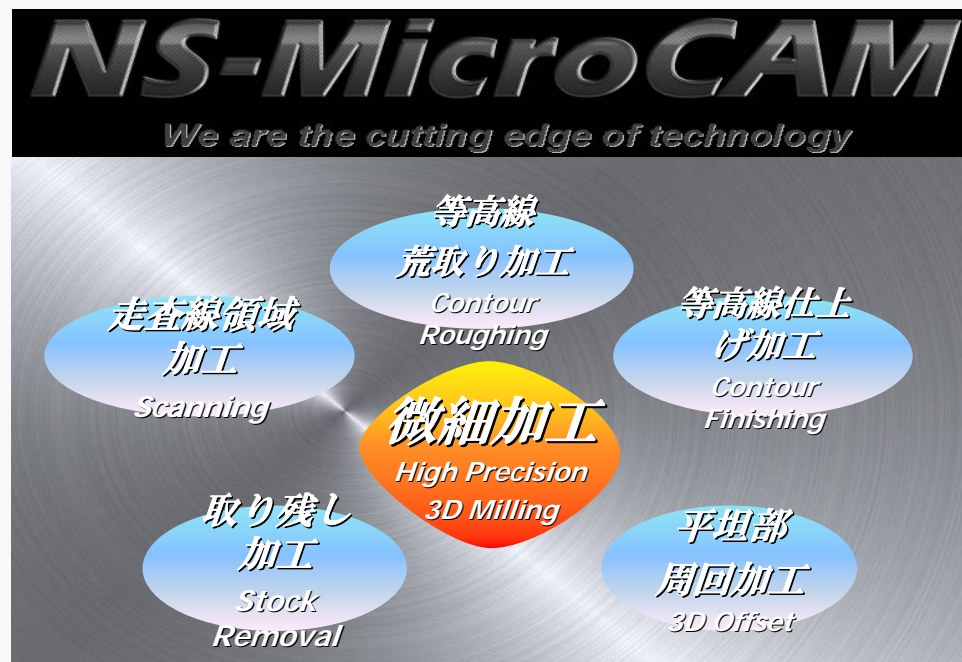
部品・部材を対象として、技術の独創性や性能、環境への配慮などに優れた製品が選定される
（モノづくり推進会議・日刊工業新聞社共催/経済産業省後援）

業界最先端の技術力を誇る ③

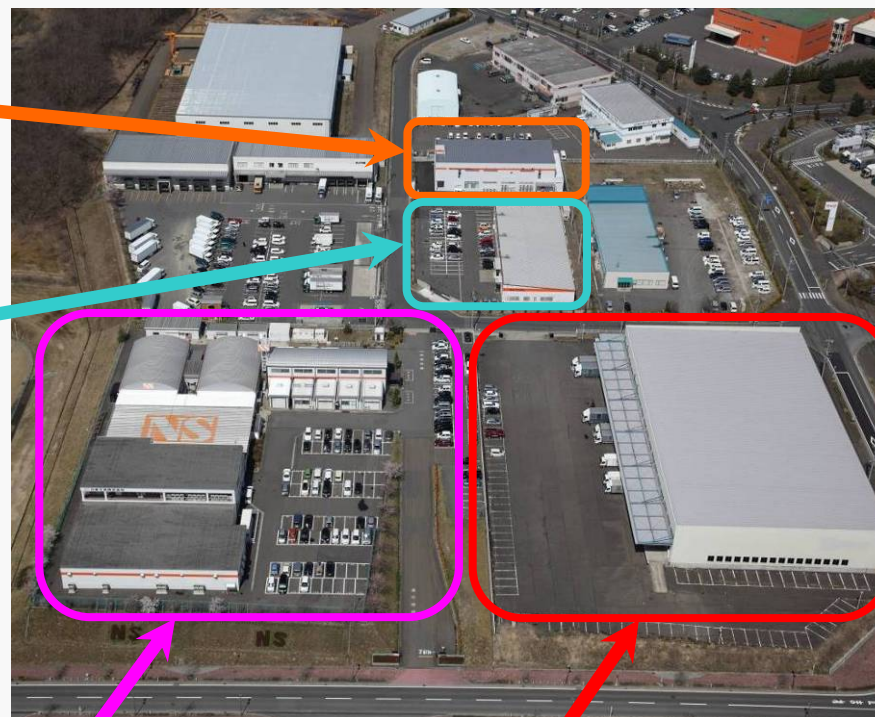
(2013年) 第5回ものづくり日本大賞【東北経済産業局長賞】を受賞

＜受賞製品 硬脆材微細切削加工システムの構築＞

PCD（ダイヤモンド焼結体）工具「PCDSE」と、
工具メーカーが考えた世界初のオリジナルCAD/CAMソフト「NS-MicroCAM」を利用し、
 硬脆材の微細精密加工を可能とするシステムを構築



生産・開発拠点(仙台)



将来の事業拡大に備え
2011年8月に土地・建物を取得
(取得金額:297百万円)

工場内風景



子会社の概要

(2014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 NS
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

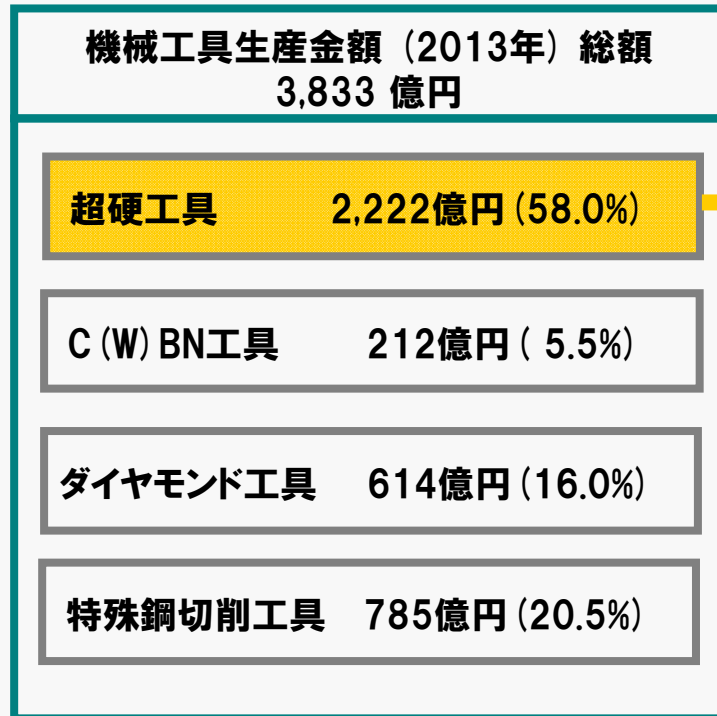
所在地 : 新潟県魚沼市
事業内容: 超硬エンドミルの
受託加工
(刃径6mm超の製品)



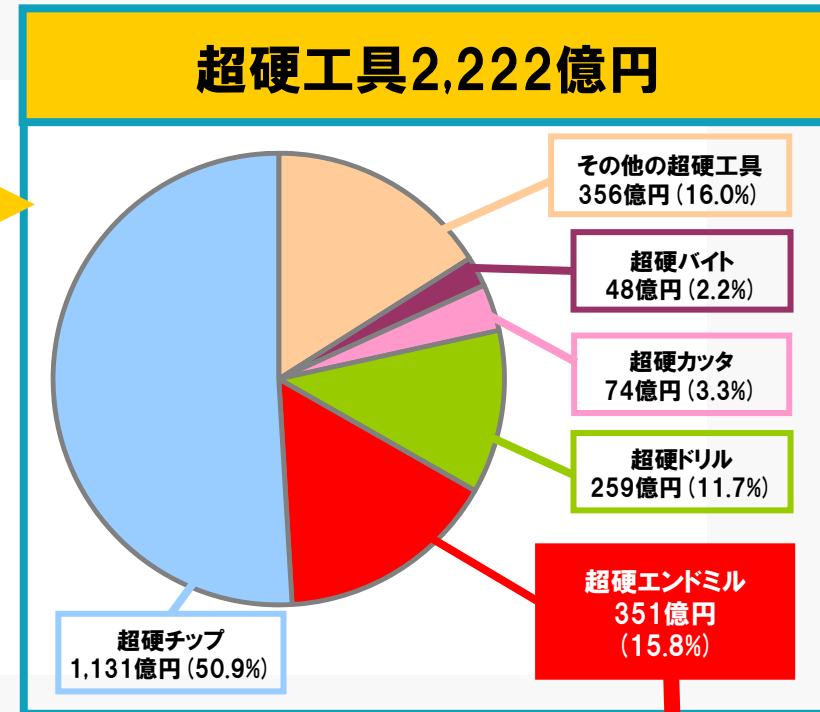


6. 業界動向と事業戦略

工具市場の状況



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

※ 超硬エンドミルのうち刃径6mm以下のもの

出所: 当社推計

工具市場と当社のスタンス



当面のターゲット（高付加価値）

市場規模：150～200億円

微細・精密
市場に特化

圧倒的No.1
を狙う

『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（高付加価値）
- ✓ 国内拠点こそ研究開発向上のカギ（新技術）
- ✓ 自社開発の工具研削盤を用いた自動化ラインにより無人化生産を確立し、高品質かつ常に安定した製品供給とコスト低減を両立（品質・生産性）

◇ 国内のシェアアップ ⇒ 海外売上高の拡大

- ✓ 微細・精密加工技術は日本がリード、日本から世界に広がる
- ✓ 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

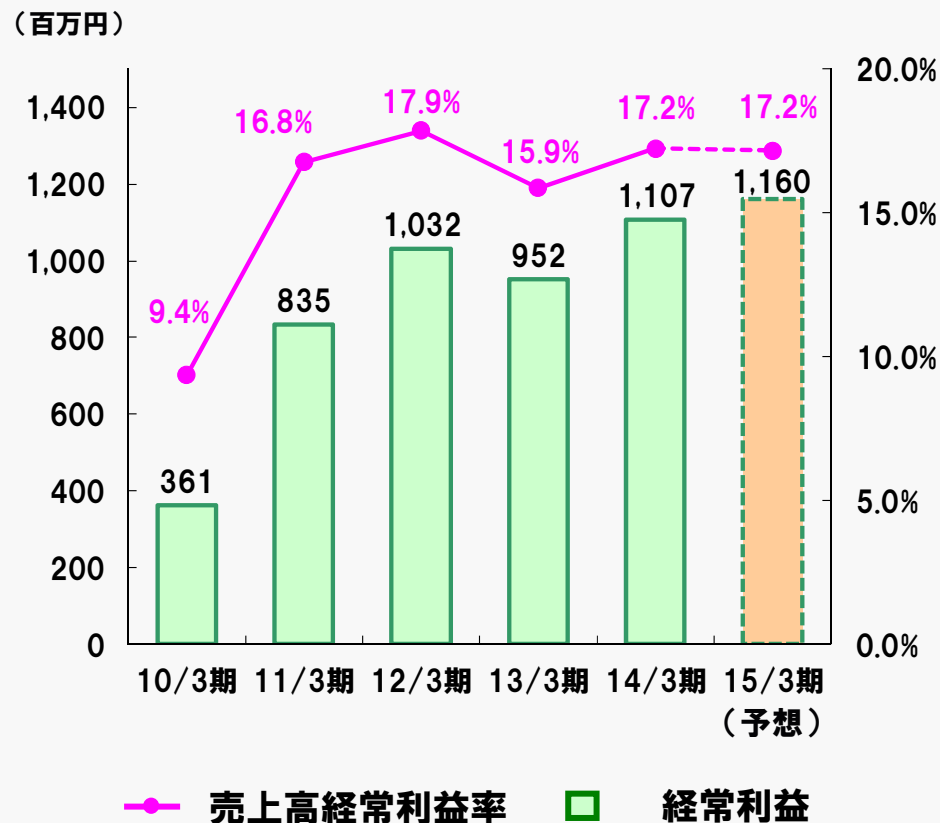
| | |
|---------|---|
| ① 高収益力 | <p>超微細・精密加工分野で高収益のトップ企業へ</p> <p>➡ 経常利益率を現状の17.2% ⇒ 将来的に20%へ</p> |
| ② 海外拡大 | <p>海外でも「指名される工具メーカー」へ</p> <p>➡ 売上高比率を現状の20% ⇒ 将来的に30%へ</p> |
| ③ 製品力強化 | <p>微細・精密加工における圧倒的No.1</p> <p>➡ 超微細化・長寿命化・高能率化を推進</p> |

①国内戦略 日本が主体の超微細・精密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17.2% ⇒ 20%へ

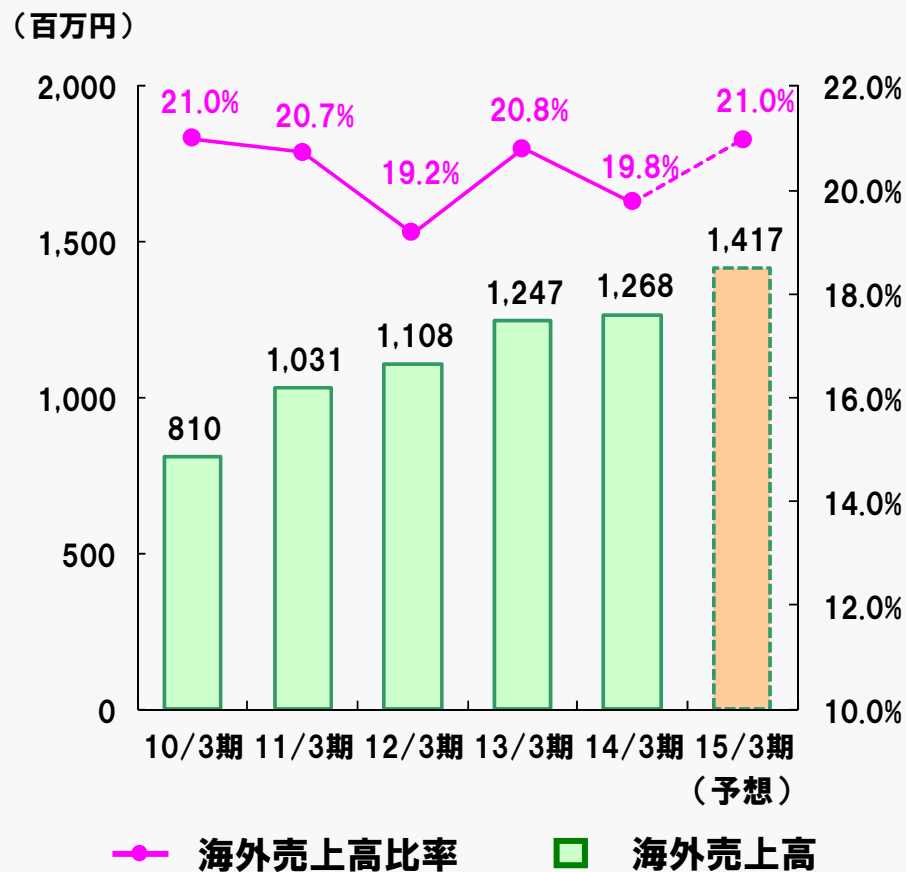
高収益の鍵となる 4つのポイント



- 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「指名される工具メーカー」へ

海外売上高の推移 過去最高を更新

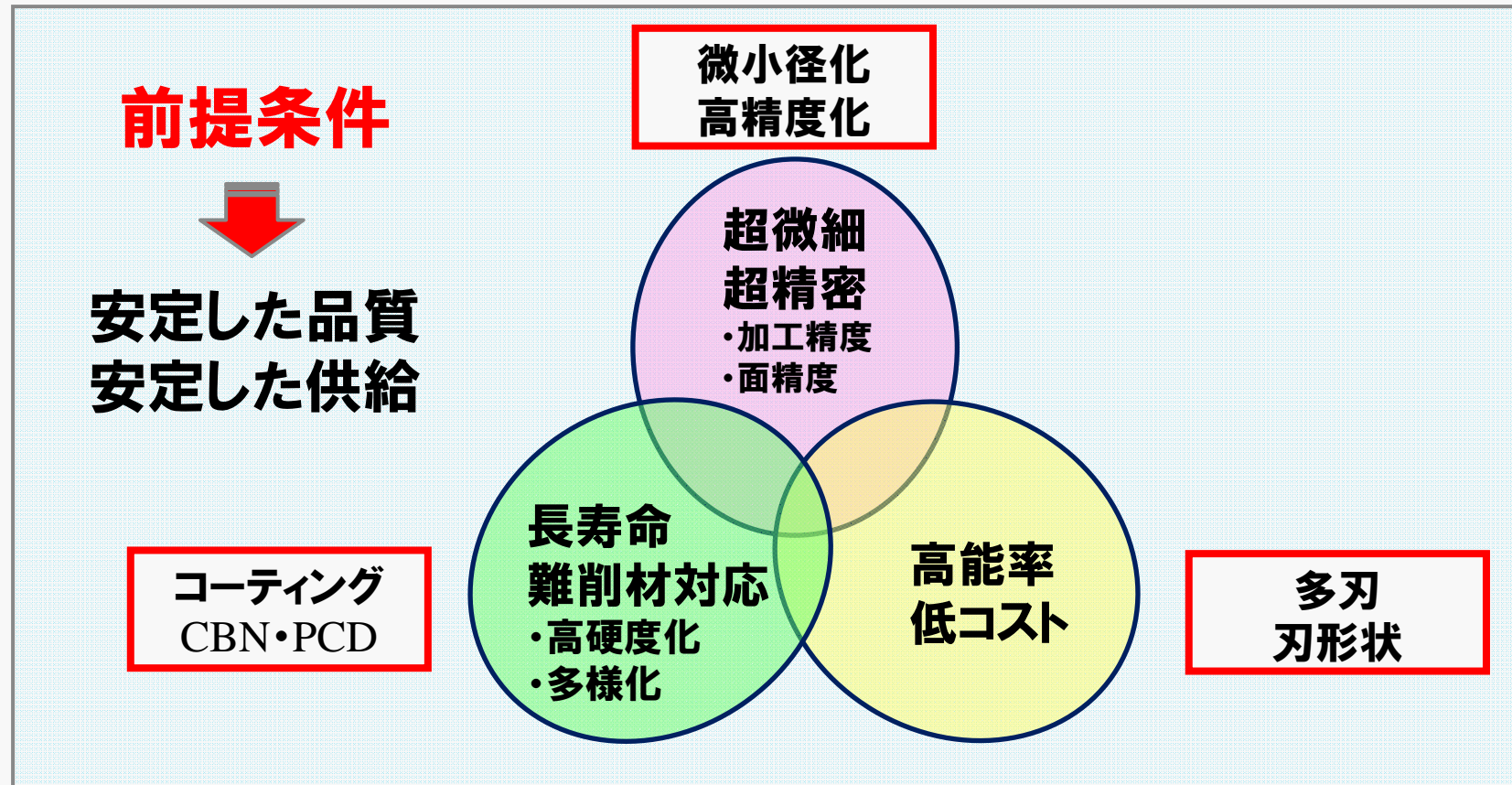


海外戦略

- 将来的には売上高比率を現状の20% ⇒ 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 微細・精密加工における圧倒的No.1

マーケットニーズと工具の方向性



+ α [周辺技術も含めた]
加工提案



7. 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？

当社が得意とする微細・精密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？

微細・精密加工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。同時に、十分な製品在庫を確保している。

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微細・精密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、2013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？

13/3期は子会社の新工場建設等から設備投資額が嵩んだが、14/3期以降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。ただし、14/3期からは販管費比率が低下傾向になっている。

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微細・精密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？

現在における離職率は全体では5%程度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？

微細・精密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半数近くを占め、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。



8. IR活動の実績と当期の目標

IR宣言

2012年3月8日発表

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。

2014年3月期のIR活動実績

(2014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

- 2014年3月期のIR活動目標の対外的公表（2013年5月13日発表）
- 個人投資家向け説明会（開催回数2回 / 参加人数556名）
※年3回以上の開催を目標としていたが、2回にとどまった
- 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78名）
- アナリスト・機関投資家向け個別取材（件数11件）
- 決算説明資料の決算短信同時開示を継続
- ホームページの内容充実と改善
- 株主総会の土曜日開催（2013年6月22日）

IR活動トピックス



日興アイ・アール
2013年全上場企業ホームページ充実度
ランキング

総合「優秀サイト」受賞
新興市場「最優秀サイト」受賞

「分かりやすさ」「使いやすさ」「情報の多さ」
の3つの視点で設定した、148の客観的な
評価項目に基づいたランキングです

全上場企業3,556社のコーポレートサイトを
対象としています

日進工具は全企業中157位



第1回IRグッドビジュアル賞
IRグッドビジュアル賞実行委員会主催
(日本IR協議会・(株)バリュークリエイト)

優秀賞受賞

1枚のスライドで企業価値を効果的に
伝えるという観点で選定される賞です

本資料3ページのスライドで受賞しました

優秀賞7社 (応募総数65社)

2015年3月期のIR活動目標

日進工具株式会社 IR活動目標（2015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2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

The screenshot shows the NS Investor Relations website interface. It features a top navigation menu, a main content area with sections for 'IR情報' (IR Information), 'IRニュース' (IR News), and 'IRライブラリー' (IR Library). A right-hand sidebar contains a 'IR情報' menu with items like 'IR情報トップ', 'トップメッセージ', '経営方針・体制', '事業戦略', '業績・財務情報', 'IRライブラリー', 'IRイベント', '株式情報', 'よくあるご質問', and 'IRお問い合わせ先'. Below this is a '動画' (Video) section with '最新個人投資家説明会' and '5分でわかる日進工具 会社案内ビデオ'. At the bottom right is a 'メール配信' (Email Distribution) section with 'IRニュースレター' and 'IR Street'.

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/>
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

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。