



Cominix製品は、
様々な製造産業や生活の中で活躍しています。



Cominix

証券コード3173

大阪工機株式会社
2016年3月期 第2四半期
決算説明資料

http://www.osk-k.co.jp/index_j.html

AGENDA

1. **会社概要**
2. **特長と強み**
3. **事業環境と成長戦略**
4. **2016年3月期 第2四半期 決算概要**
5. **2016年3月期 業績予想**
6. **資本政策について**
7. **業績ハイライト**

1. 会社概要

Cominix



グローバルスタンダード商品をご提案

Cominix

会社概要

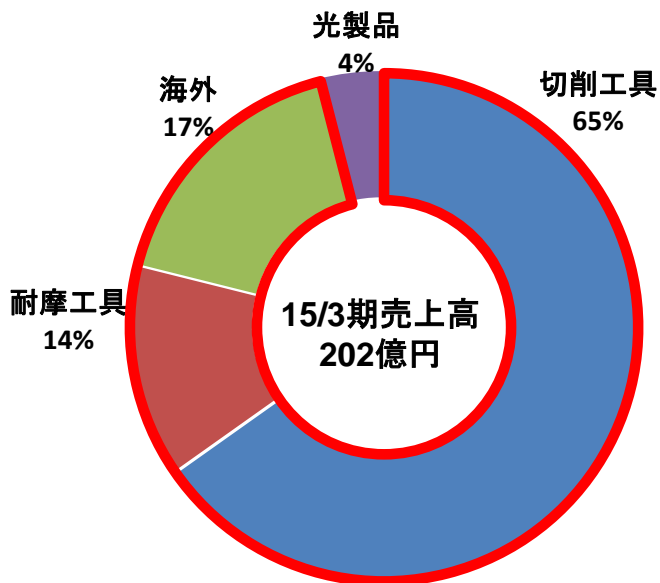
会社名	大阪工機株式会社
英訳名	OSAKA KOHKI CO.,LTD.
代表者	柳川 重昌
創業	1945年11月1日（中央機械工具商會を創業）
設立	1950年5月16日（大阪工具株式会社を設立）
本社所在地	大阪市中央区安堂寺町1-6-7
資本金	3億5,019万8千円（2015年3月期末現在）
連結売上高	202億円（2015年3月期）
決算期	3月
従業員数	連結:298名、単体:167名（2015年3月期末現在）

事業内容

- 超硬工具に特化した高度専門商社

切削工具事業

- 生産性に直結する切削工具、研削工具、保持工具、精密測定機器、工作機械等を販売
- 国内外の有力な切削工具メーカーの商材を取り扱う



耐摩工具事業

- 製罐工具 (パンチ、ダイス)、破碎工具等を販売



海外事業

- 中国、タイ、フィリピン、インドネシア、ベトナム、インド、メキシコなど海外拠点から、切削工具、耐摩工具等を販売

光製品事業

- 光ファイバー、光源装置、光学部品を販売

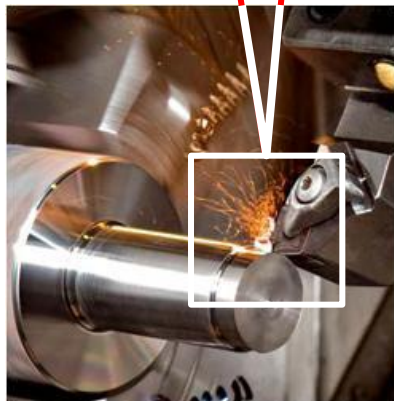
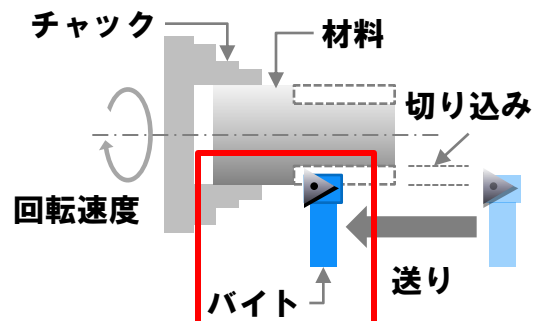


切削工具とは

- 生産ラインの工作機械に装着され、超高精度の金属加工を実現する超硬工具
- モノ作りのコアな工程における、生産性に直結する重要な工具
- 最適な工具選びが、加工速度、精度に大きく影響

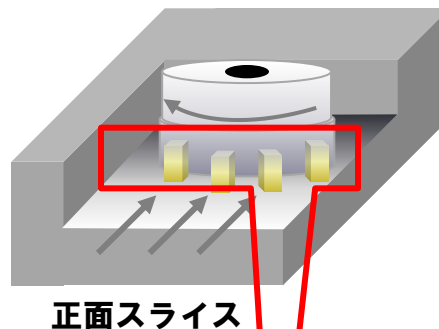
旋削

旋盤、NC旋盤で表面加工



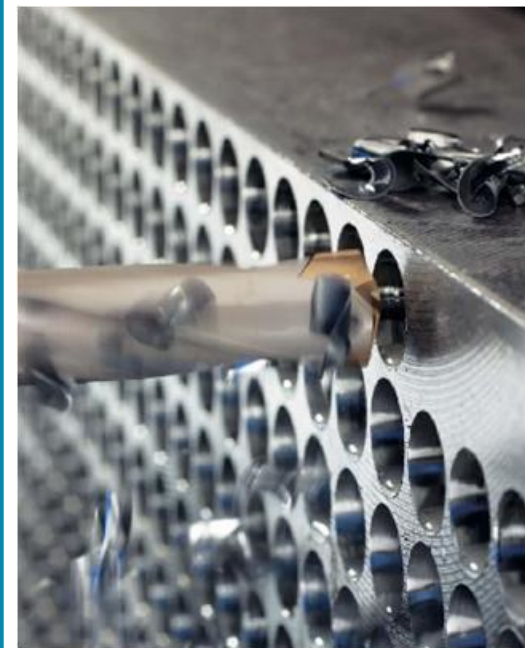
転削

フライス盤、MCで表面加工



穿孔

ボール盤、MCで穿孔

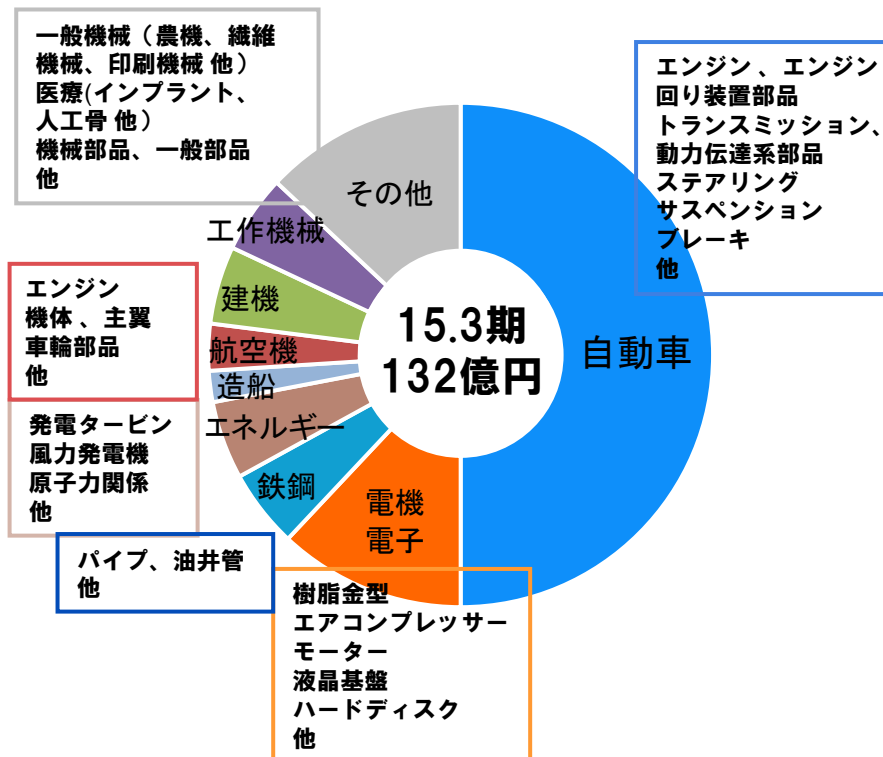


顧客業種ごとの売上高構成(連結ベース、2015年3月期実績)

- 切削工具は、自動車、電機・電子、エネルギー、航空機など幅広い業種向けに販売
- 耐摩工具は、製罐業界向けが中心

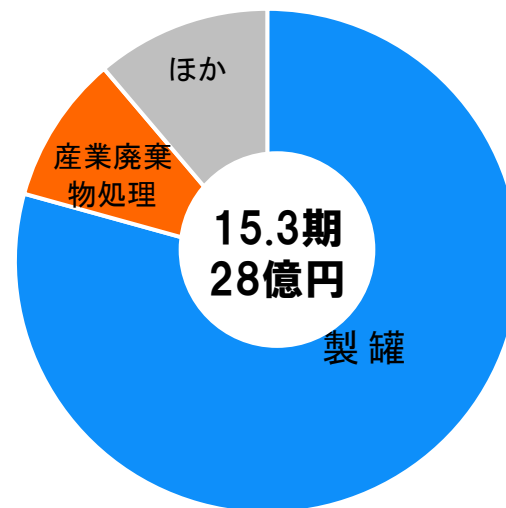
切削工具事業

- エンジン内主要部品や駆動系など基幹部分をはじめ、あらゆる加工に使われる



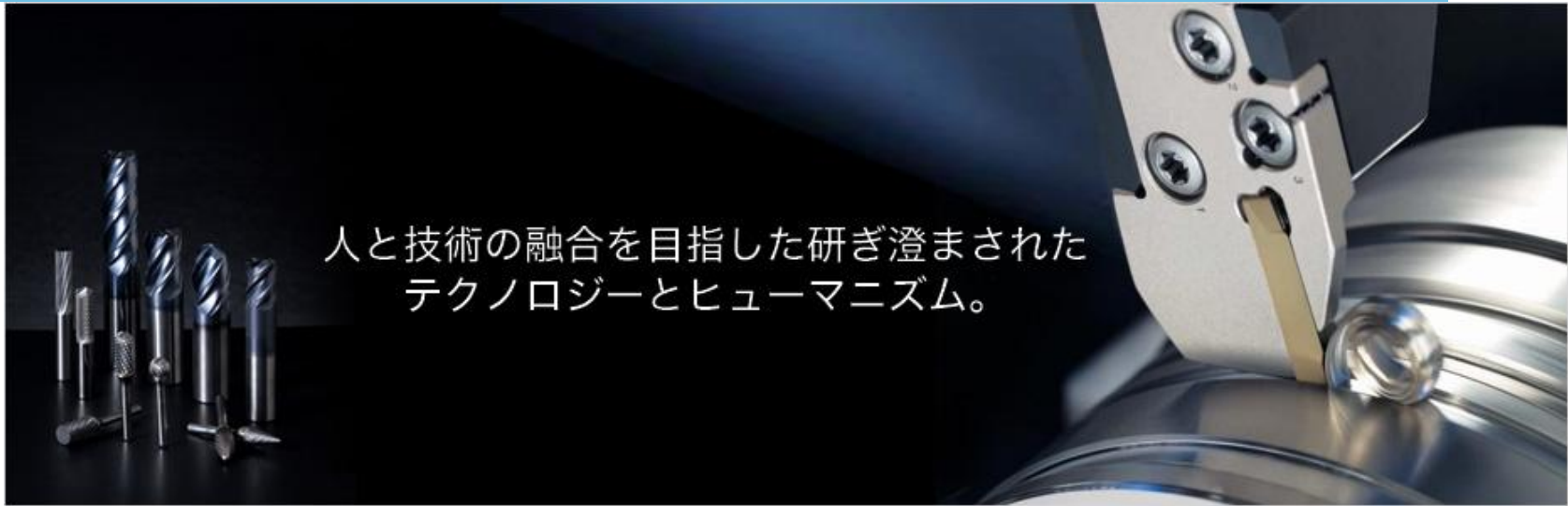
耐摩工具事業

- 切削工具で培ったオーダーメイド品により、国内製罐大手に圧倒的シェア



2. 特長と強み

Cominix



人と技術の融合を目指した研ぎ澄まされた
テクノロジーとヒューマニズム。

特長と強み

強み1. 商品力

専門商社としての圧倒的な品揃え

強み2. 提案力

生産性向上に寄与する提案営業

強み3. 2つの販売形態

直販部門と卸部門の2部門体制によるシナジー

強み4. 国内外ネットワーク

急拡大する日系企業の海外移転をフォロー

強み1. 商品力 専門商社としての圧倒的な品揃え

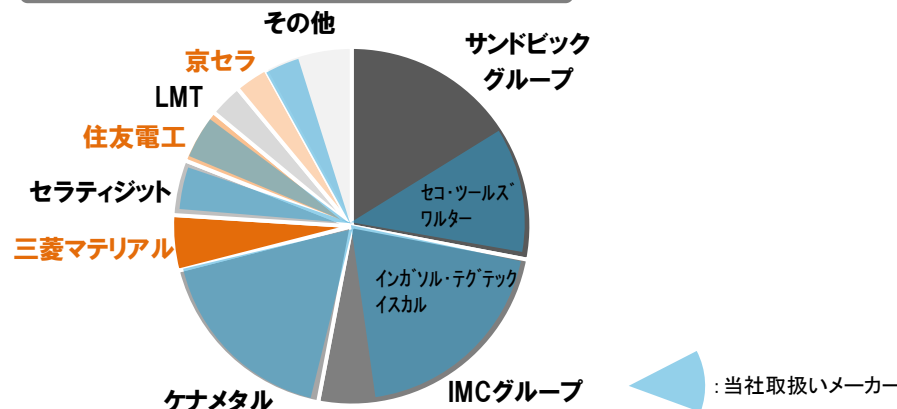
- 切削工具市場の世界シェア60%をカバーする、主要かつ多彩なメーカーと取引
- 国内外の商材を厳選し、ユーザーニーズに合致した常時10万点の品揃え

国内主要仕入先(代理店)

住友電気工業
不二越
日本特殊陶業
アライドマテリアル
田野井製作所
アサヒ工具製作所
聖和グループ (他計十数社)

オーダーメイド品
協力工場
(6社)

切削工具メーカー世界シェア



海外主要仕入先(代理店)

イスケルジャパン (イスラエル)
セコ・ツールズ・ジャパン (スウェーデン)
ケナメタルジャパン (米)
ゲーリングジャパン (独)
マパール (独)
テグテックジャパン (韓国)
セラテジットジャパン (オーストリア)
ワルター・ツーリング・ジャパン (独)



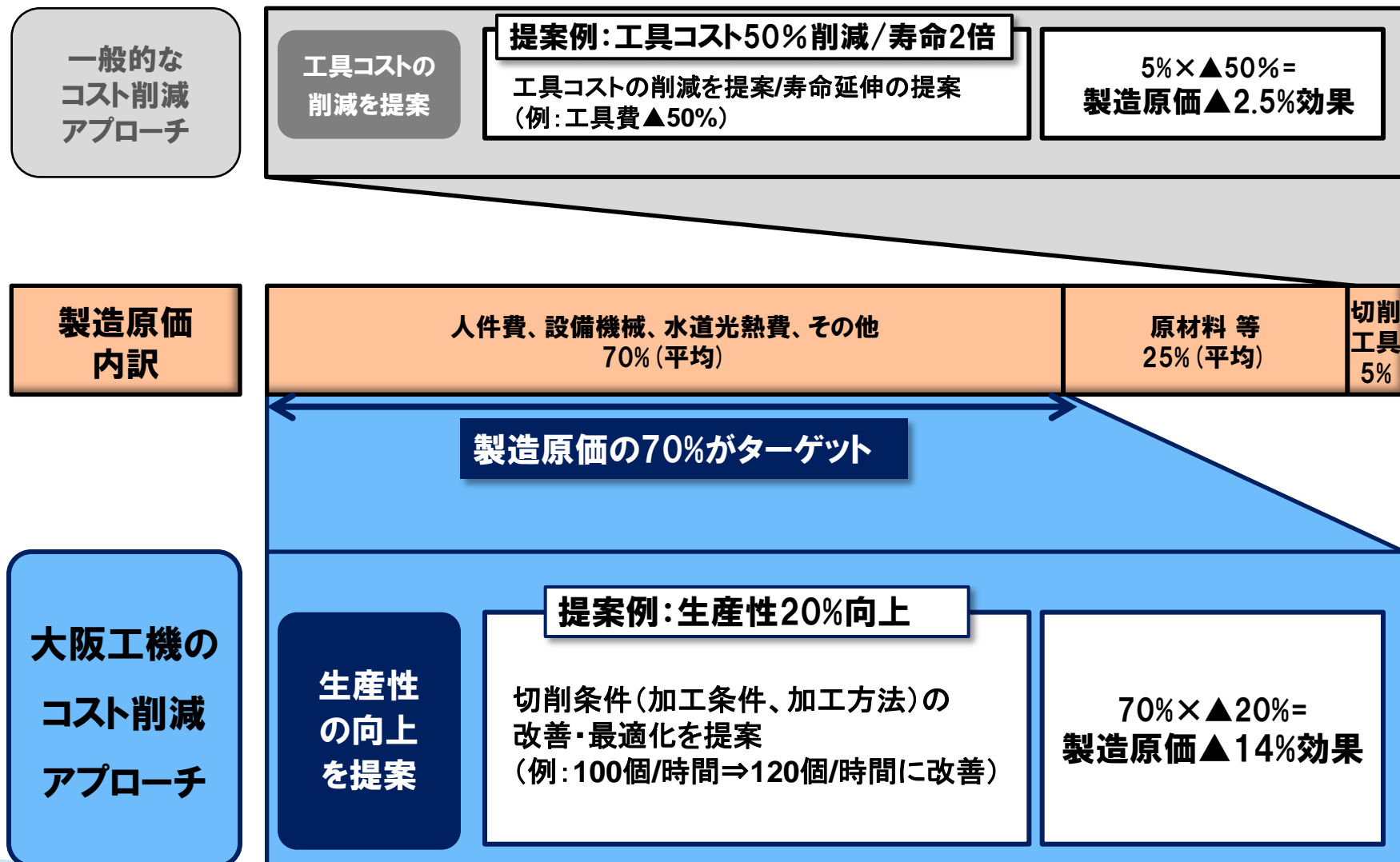
Cominixブランド(代理店)

SGS TOOL COMPANY (米)
WIDIA-Hanita (イスラエル)
MAGAFOR (仏)
MILLSTAR (米)
WHIZ CUT (スウェーデン)
REGO-FIX (スイス)
VARGUS (イスラエル)
UTILIS (スイス)
alfa-sys (スイス)



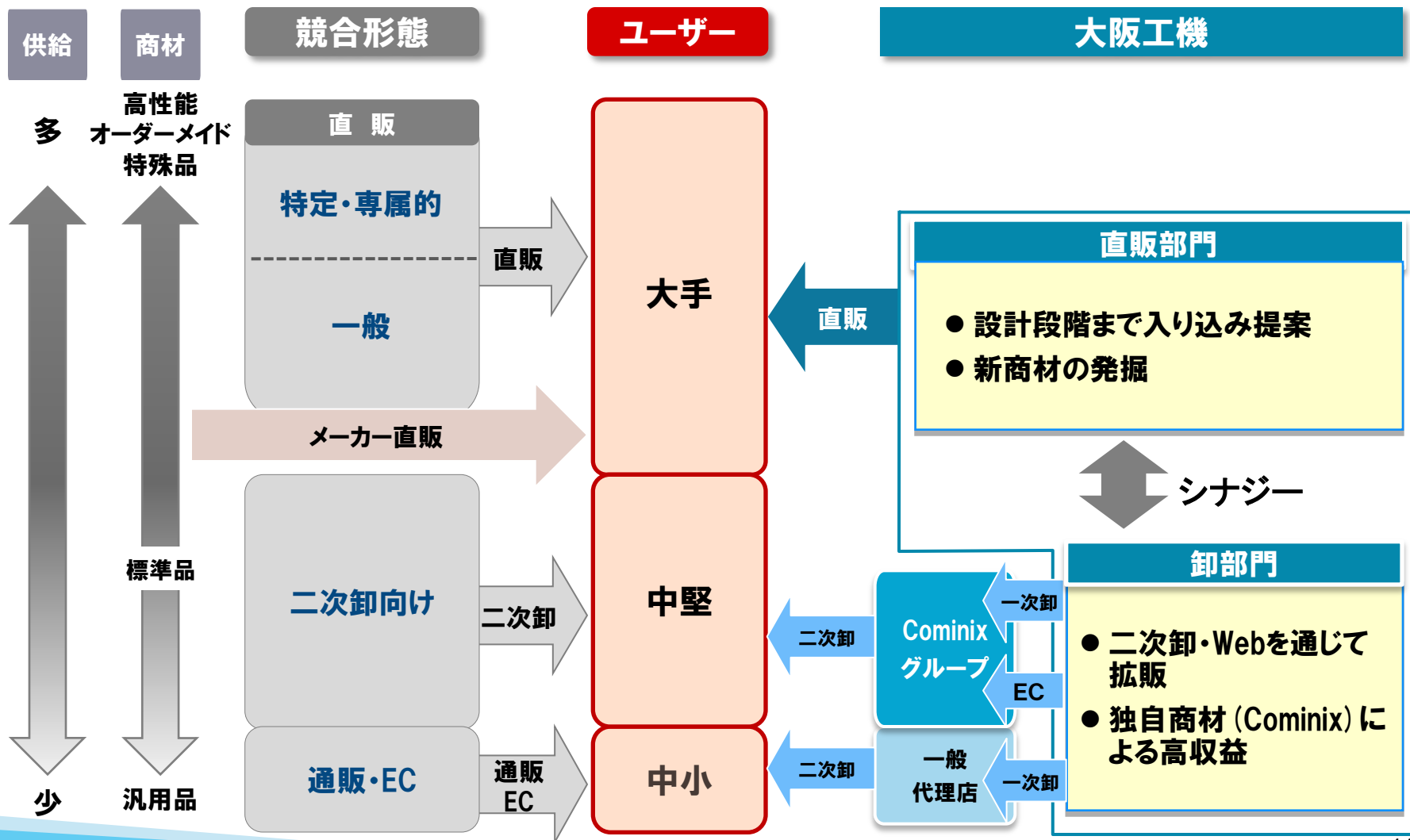
強み2. 提案力 最適な加工手法の提供

- ユーザーの工具費削減ではなく、製造原価全体の削減をターゲットとする提案



強み3. 2つの販売形態 直販部門と卸部門

- 競合他社にはない直販部門と卸部門の2部門体制
- 直販部門で「新商材の発掘」、卸部門で拡販「規模の利益」を得るシナジー効果



Eコマース/カタログ販売との違い

- Eコマースやカタログ販売の主なターゲットは一般工具市場(野ざらし工場、修理工場 など)
- 当社のターゲットは生産性(経営)に直結する切削工具、強みを活かした提案営業(技術サービス)で開拓

Eコマース/カタログ販売



作業工具

- ・スパナ
- ・ドライバー
- ・ボルト・ねじ・釘



安全衛生用品

- ・手袋・マスク
- ・作業服
- ・安全靴・スニーカー



...

当社



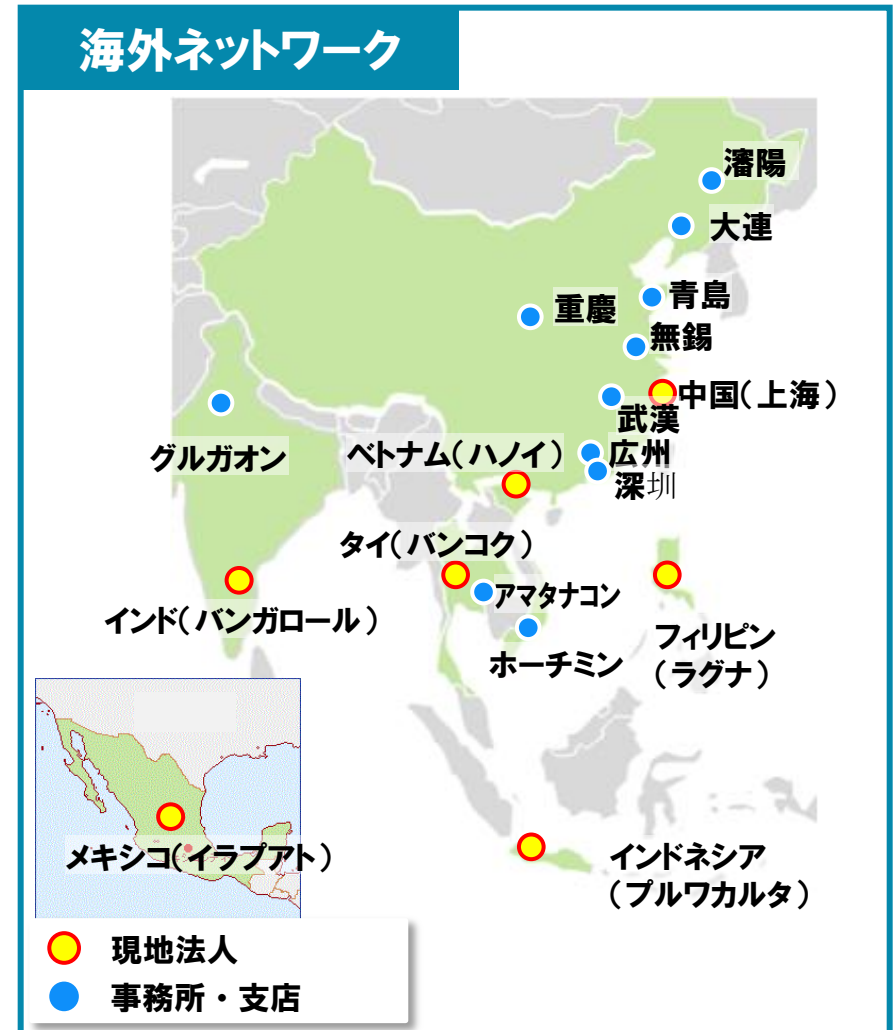
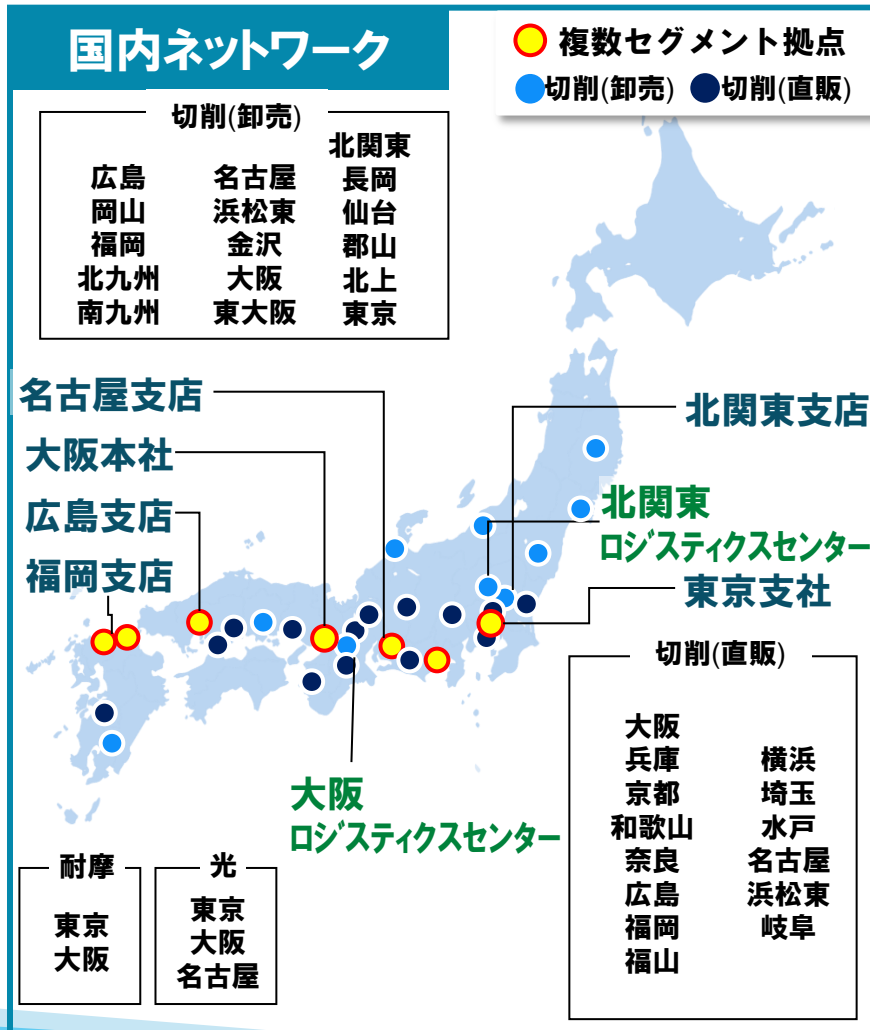
切削工具

- ・バイト
- ・チップ
- ・ホルダー
- ・フライス
- ・エンドミル
- ・ドリル
- ・タップ



強み4. 国内外ネットワーク 海外もフォローする体制構築

- 全国の1支社、4支店、14営業所、4出張所、2物流拠点網で国内ユーザーをカバー
- 競合他社にはない海外展開により、急拡大する日系メーカーの海外拠点を開拓



3. 事業環境と成長戦略

Cominix

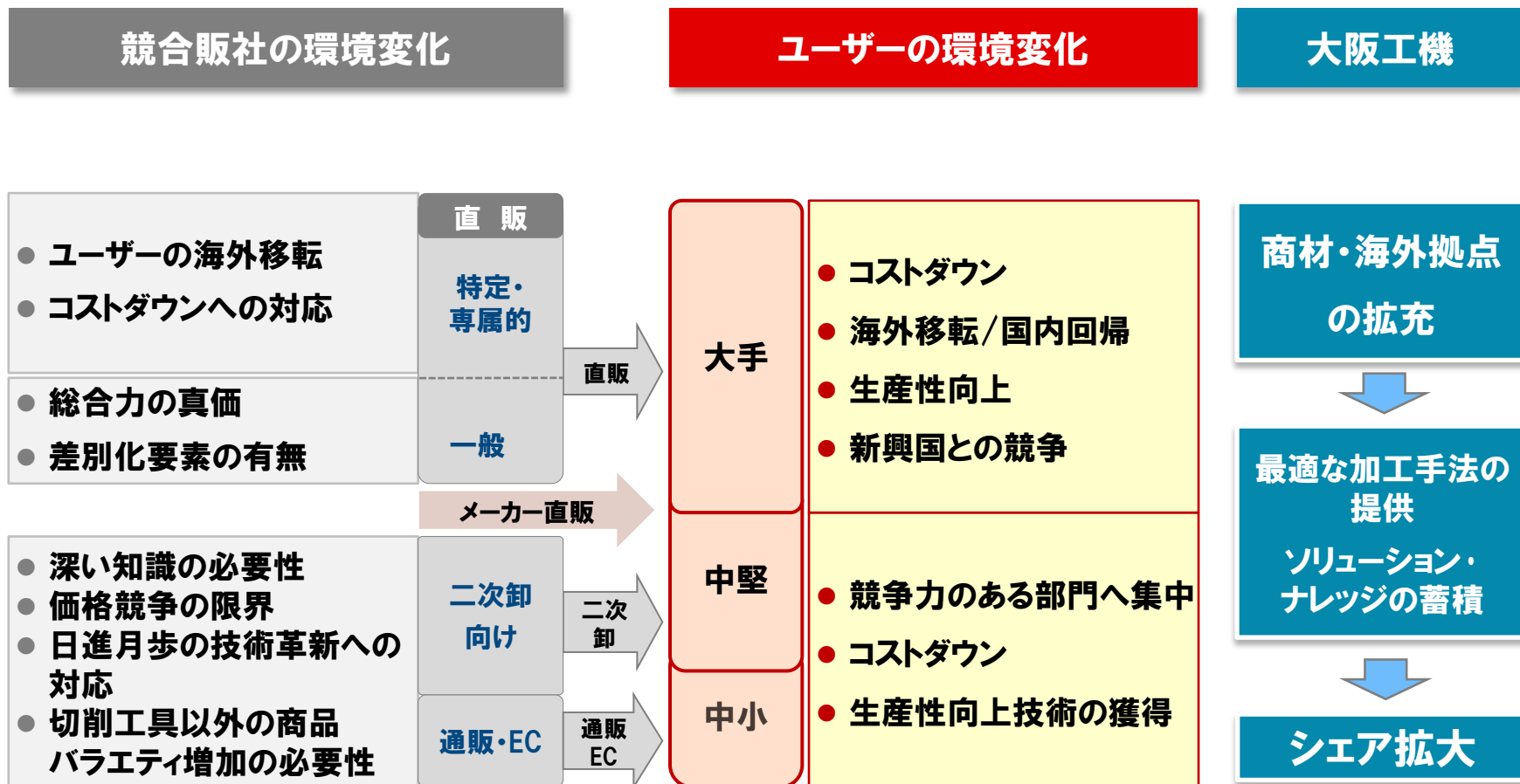
Cominix
大阪工機株式会社

お客様の生産性向上に貢献する高度専門商社



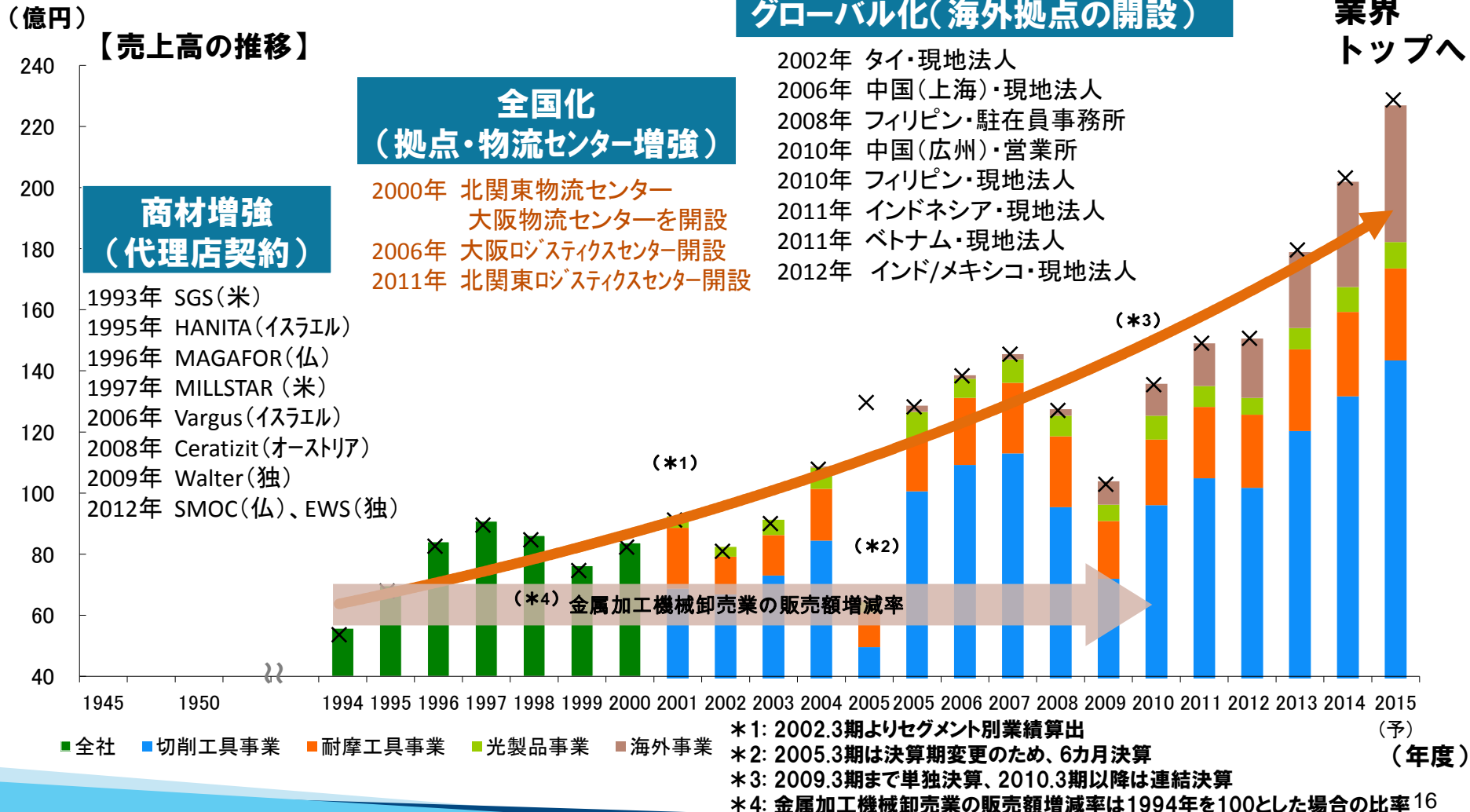
事業環境認識

- ユーザーの海外移転により国内市場より海外市場の成長余地が大きい
- ユーザーニーズに応えられる販社が選別される時代へ→切削に特化した商社が有利



成長の軌跡

- 日本経済が長期に低迷する中、着実に業績を拡大
- 「失われた20年」に商材強化・全国化・グローバル化を推進し、競争力を高める



業界NO.1に向けた成長戦略

戦略1. M&Aの活用

大手ユーザーに強い販社の囲い込み
大手ユーザーとの商流を確保し国内売上増

戦略2. 積極的な海外展開

加速するユーザーの海外展開に対応
成長著しい海外市場で売上増

戦略3. 国内市場における営業体制の強化

営業拠点・新規取扱商材の拡充
同業他社との差別化戦略によるシェア向上

戦略1. M&Aの活用

- 後継者問題や顧客の海外展開への対応などの課題を抱える販社を友好的に買収
- 大手ユーザーとの商流を確保し、国内市場における売上増加を目指す

大阪工機のM&A実績

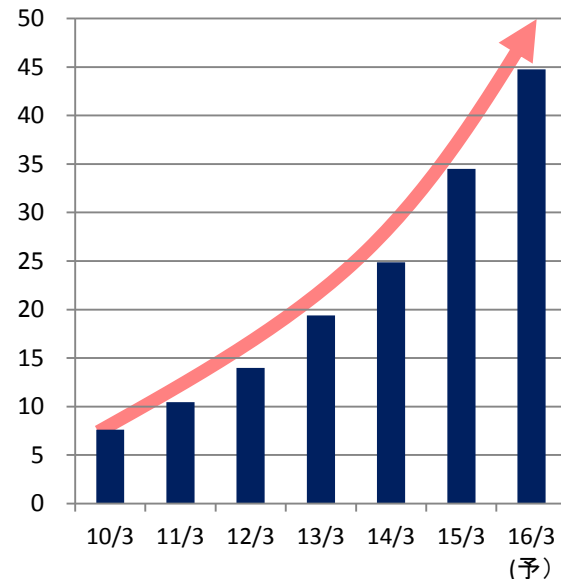
時期	社名	目的等
1995年	山崎兄弟商会株式会社	中国地方における販売力強化 (主に自動車メーカー向け)
2009年	武和テック有限会社	近畿地方における販売力強化 (主に農機メーカー向け)
2010年	株式会社CST	関東地方における販売力強化 (主に自動車、電機、建機メーカー向け)
2013年	日三工業株式会社	関東地方における販売力強化 (主に自動車、建機メーカー向け)
2013年	共栄機工株式会社	関東地方における販売力強化 (主に自動車、建機、農機メーカー向け)

戦略2. 積極的な海外展開

- 加速するユーザーの海外移転に対応するべく積極的に海外進出
- 成長著しい海外市場において売上増加を目指す

海外事業売上高の推移

(単位: 億円)



ユーザーの海外進出は絶好の好機

海外進出可能な直販体制と商品力・提案力を武器にユーザーの海外進出をサポート

ユーザーの
海外移転加速

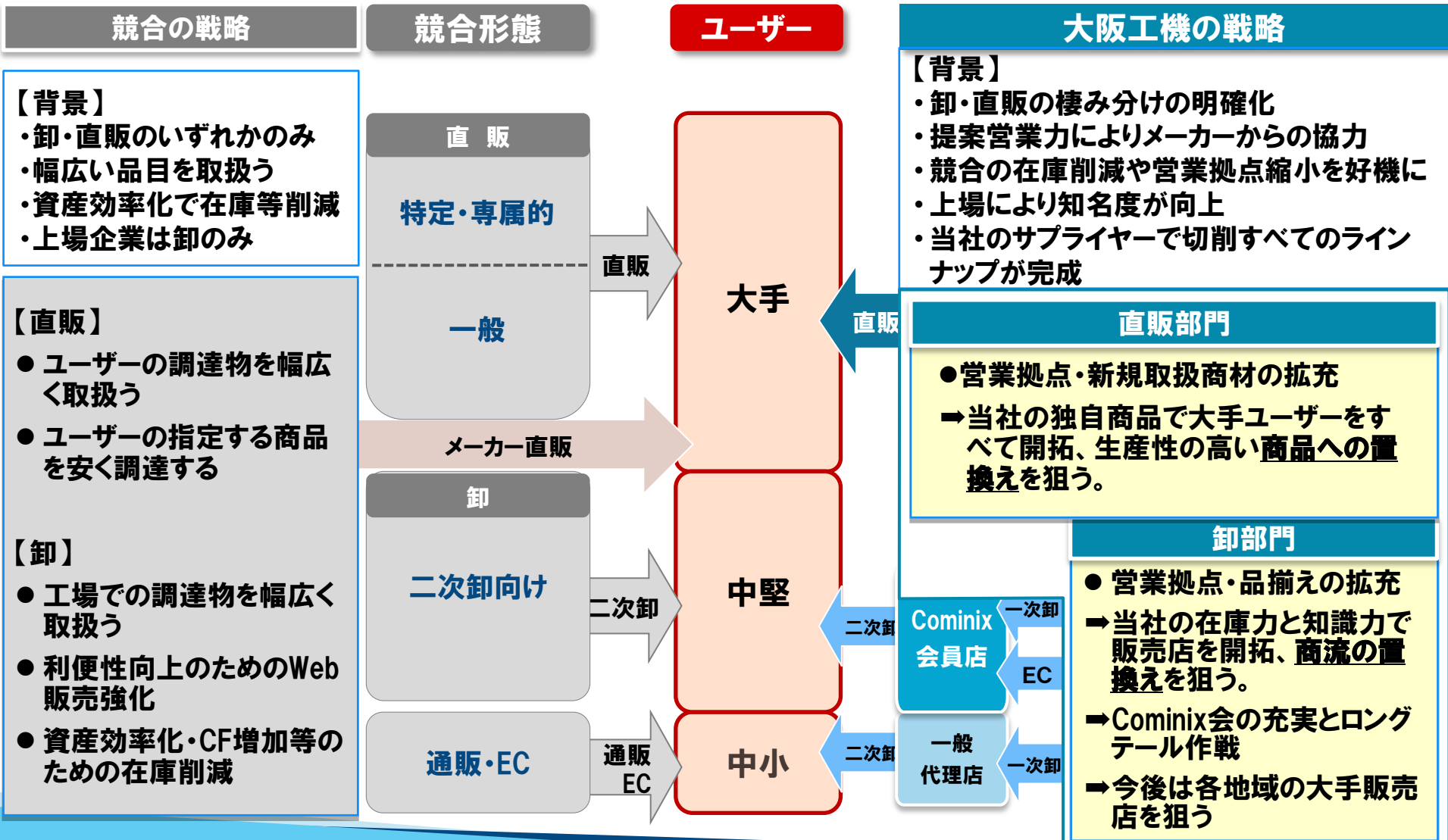
海外実績を国内新規取引へ

海外で獲得したユーザーの国内拠点を開拓



戦略3. 国内市場における営業体制の強化

- 営業拠点及び新規取扱い商材の拡充等により営業体制の強化
- 在庫削減等の施策を進める同業他社との差別化を図り国内市場のシェア向上を目指す



4. 2016年3月期 第2四半期 決算概要

Cominix

お客様の満足と喜びを常に提供する

Cominix 製品

16年3月期 第2四半期 決算概要 ～損益計算書～

- 主力事業である切削工具、海外、光製品が堅調に推移。売上高は前年比+9.9%増の104億53百万円。
- 人員増に伴う人件費増と東証2部への市場変更費用等の影響で営業利益は前年並み。

	15/3 Q2		16/3 Q2		
● 損益計算書【連結】		(売上比)		(売上比)	(前年比)
売上高	9,510	100.0%	10,453	100.0%	109.9%
売上原価	7,601	79.9%	8,386	80.2%	110.3%
売上総利益	1,909	20.1%	2,066	19.8%	108.2%
販売費及び一般管理費	1,563	16.4%	1,718	16.4%	109.9%
営業利益	346	3.6%	349	3.3%	100.8%
営業外収益	43	0.4%	32	0.3%	75.0%
営業外費用	32	0.3%	48	0.5%	149.8%
経常利益	357	3.7%	333	3.2%	93.3%
税金等調整前四半期純利益	365	3.8%	333	3.2%	91.1%
法人税等合計	143	1.5%	146	1.4%	102.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益	222	2.3%	181	1.7%	81.7%

* : 百万円未満四捨五入。

※: 当第1四半期連結会計期間より「在外子会社の収益及び費用の換算方法の変更(「決算日レート」から「期中平均レート」へ変更)」を行ったため、前年同四半期比較にあたっては、前年同四半期数値について遡及適用後の数値に基づき算出しております。

16年3月期 第2四半期 決算概要 ～セグメント別～

■セグメント別	15/3 Q2		16/3 Q2		
		(売上比)		(売上比)	(前年比)
切削工具					
外部売上高	6,223	100.0%	6,866	100.0%	110.3%
売上総利益	1,181	19.0%	1,275	18.6%	108.0%
セグメント利益	130	2.1%	158	2.3%	121.4%
耐摩工具					
外部売上高	1,430	100.0%	1,257	100.0%	87.9%
売上総利益	283	19.8%	237	18.8%	83.6%
セグメント利益	164	11.5%	121	9.6%	73.8%
海外事業					
外部売上高	1,437	100.0%	1,851	100.0%	128.8%
売上総利益	367	25.5%	465	25.1%	126.8%
セグメント利益	33	2.3%	54	2.9%	161.5%
光製品					
外部売上高	420	100.0%	478	100.0%	114.0%
売上総利益	80	19.2%	94	19.7%	117.4%
セグメント利益	21	4.9%	21	4.3%	98.9%

*：百万円未満四捨五入。

切削工具

- 主要販売先である自動車業界向けの販売が好調であったことや、営業所及び出張所の拠点拡充による顧客の増加等により、売上高及びセグメント利益は好調に推移。

耐摩工具

- 主要販売先である飲料容器メーカー向けの設備の販売が前年同四半期と比較して少なかったため、売上高及びセグメント利益は低調に推移。

海外

- メキシコの連結子会社において自動車業界向けの販売が好調であったこと等により、売上高及びセグメント利益は堅調に推移。

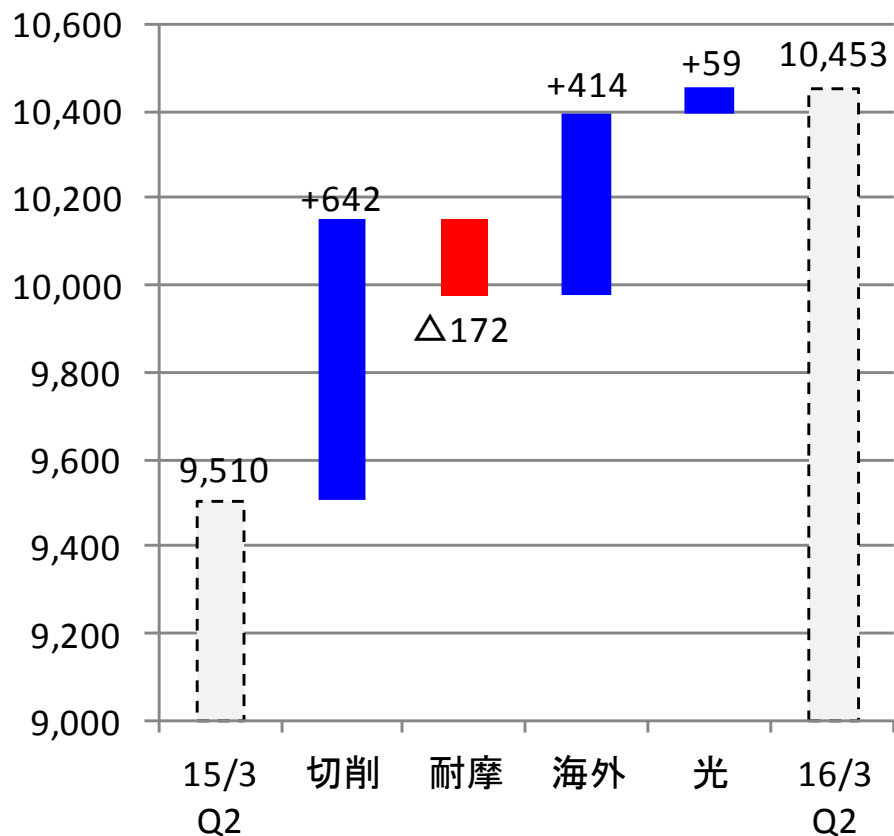
光製品

- 外観検査装置業界向けの販売が好調であったこと等により売上高は前年同期四半期と比較して増加したが、人員増加に伴う販管費増の影響によりセグメント利益は前年同期と比較して減少。

16年3月期 第2四半期 決算概要 ～セグメント別前年比～

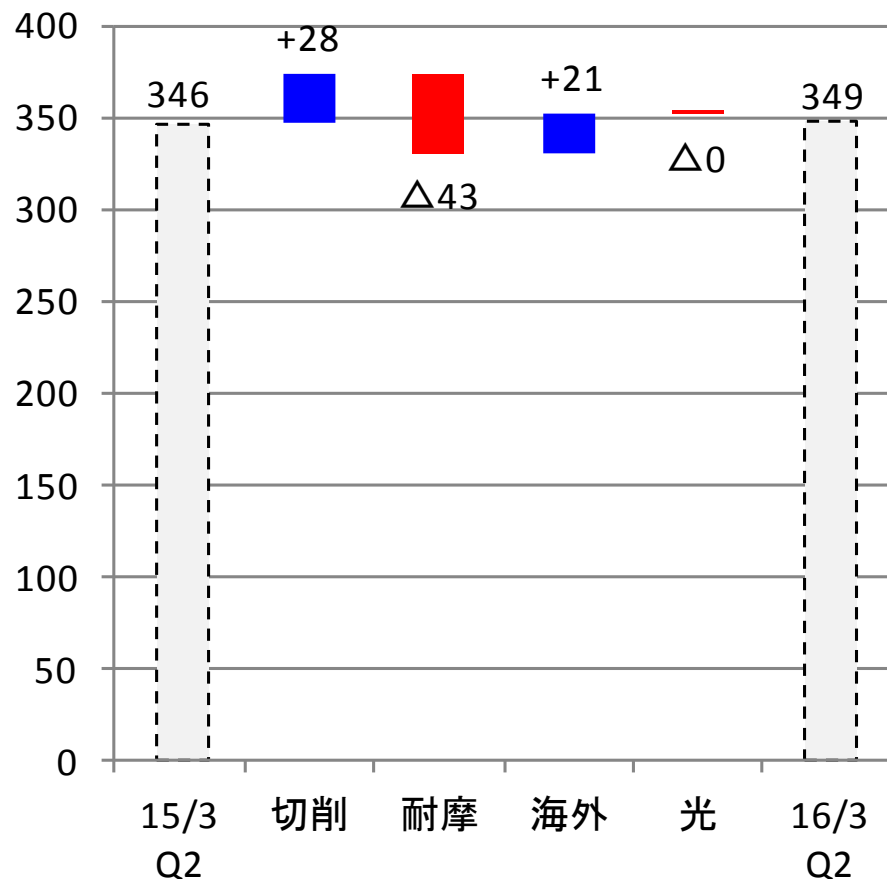
●売上高の増減

(百万円)



●営業利益の増減

(百万円)



16年3月期 第2四半期 決算概要 ～販管費～

- 国内外の営業拠点拡充に伴う人員増+26名(14年9月末:302名→15年9月末:328名)等の影響により人件費+5.5%増加、しかし売上比は△0.4%(10.5%→10.1%)
- 東証2部への市場変更費用等によりその他販管費が増加。

		15/3 Q2		16/3 Q2		
■ 勘定科目別			(売上比)		(売上比)	(前年比)
販売費及び一般管理費		1,563	16.4%	1,718	16.4%	109.9%
	人件費	997	10.5%	1,053	10.1%	105.5%
	荷造運賃	71	0.7%	79	0.8%	111.4%
	地代家賃	93	1.0%	106	1.0%	113.5%
	その他	402	4.2%	480	4.6%	119.5%

■ 法人別			(売上比)		(売上比)	(前年比)
	大阪工機	1,178	15.6%	1,257	15.4%	106.7%
	日三工業	52	14.1%	48	15.6%	93.9%
	共栄機工	57	13.7%	63	12.4%	110.3%
	DKT(タイ)	49	22.2%	59	21.2%	121.3%
	OSC(中国)	99	10.6%	116	10.8%	116.4%
	CPI(フィリピン)	22	19.7%	35	23.6%	160.8%
	PCI(インドネシア)	19	43.9%	25	47.2%	136.9%
	CVC(ベトナム)	14	33.9%	26	35.6%	177.5%
	CMS(メキシコ)	27	26.8%	39	19.4%	143.5%
	CIP(インド)	16	183.4%	19	90.7%	119.2%

* : 百万円未満四捨五入。

16年3月期 第2四半期 決算概要 ～決算のポイント～

- **主力事業である切削工具、海外、光製品が堅調に推移。売上高は前年比+9.9%増の104億53百万円。**
- **人員増に伴う人件費増と東証2部への市場変更費用等の影響で営業利益は前年並み。**

- 切削工具事業は、主要販売先である自動車業界向けの販売が好調であったことや、営業所及び出張所の拠点拡充による顧客の増加等により、売上高及びセグメント利益は好調に推移。
- 耐摩工具事業は、主要販売先である飲料容器メーカー向けの設備の販売が前年同四半期と比較して少なかったため、売上高及びセグメント利益は低調に推移。
- 海外事業は、メキシコの連結子会社において自動車業界向けの販売が好調であったこと等により、売上高及びセグメント利益は堅調に推移。
- 光製品事業は、外観検査装置業界向けの販売が好調であったこと等により売上高は前年同期四半期と比較して増加したが、人員増加に伴う販管費増の影響によりセグメント利益は前年同期と比較して減少。

5. 2016年3月期 業績予想

Cominix



Cominix 製品は、
様々な製造産業や生活の中で活躍しています。

2016年3月期 業績予想

- 第2四半期は概ね計画通り進捗しており、5月12日付で公表した業績予想から修正なし。

※: 進捗率=Q2 実績/通期計画×100 (%)

● 損益計算書【連結】	16/3 (通期計画)		16/3 Q2		
		(前年比)		(前年比)	(進捗率)
売上高	22,691	114.4%	10,453	109.9%	46.1%
売上原価	18,244	114.5%	8,386	110.3%	46.0%
売上総利益	4,447	114.1%	2,066	108.2%	46.5%
販売費及び一般管理費	3,534	109.6%	1,718	109.9%	48.6%
営業利益	913	136.2%	349	100.8%	38.2%
経常利益	911	127.7%	333	93.3%	36.5%
当期純利益	517	135.2%	181	81.7%	35.0%

*: 百万円未満四捨五入。

6. 資本政策について

Cominix



Cominix

for your ideal productivity & efficiency

資本政策について

- 2015年11月9日付で「株式分割及び定款の一部変更」「配当方針の変更及び配当予想の修正(増配)」を決議。
- 当社株式の流動性を高めると同時に、株主の皆様への積極的な利益還元を実施。

株式分割

●株式分割の目的

当社株式の流動性を高めて、投資家の皆様により投資しやすい環境を整えとともに、投資家層の拡大を図ること。

●株式分割の方法

平成27年12月31日を基準日として、1株につき2株の割合で分割

●定款の一部変更

株式分割に伴い発行可能株式数を変更
・ 4,800,000株⇒9,600,000株

(参考)株主優待制度

実質的な変更はなし

- ・ 200株～2,000株:2,000円相当の特産品
- ・ 2,000株～:4,000円相当の特産品

配当方針の変更

●配当方針変更の目的

株主の皆様への利益還元の姿勢をより明確にし、積極的な利益還元を実施するため。

●配当方針の概要

「安定的な利益還元」から連結配当性向30%を目処とした「業績に応じた利益還元」

●配当予想の修正

配当方針の変更及び株式分割に伴い配当予想を修正

- ・ 中間配当:12.00円⇒20.00円
- ・ 期末配当:12.00円⇒12.50円(分割前換算25円)

(参考)配当予想

実質的に1株当たり+21円(24円⇒45円)

- ・ 修正前:年額24.00円【12円+12円】
- ・ 修正後:年額45.00円【20円(分割前)+12.5円(実質25円)】

7. 業績ハイライト

Cominix

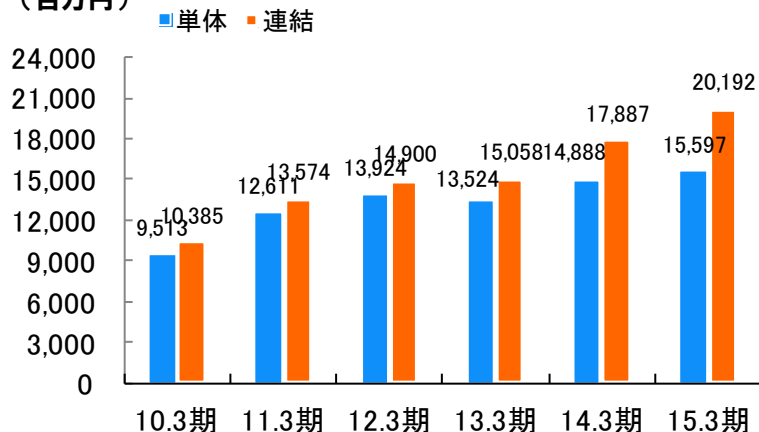


大阪工機株式会社は、
自然とエネルギーの環境保全に努めています。

業績ハイライト

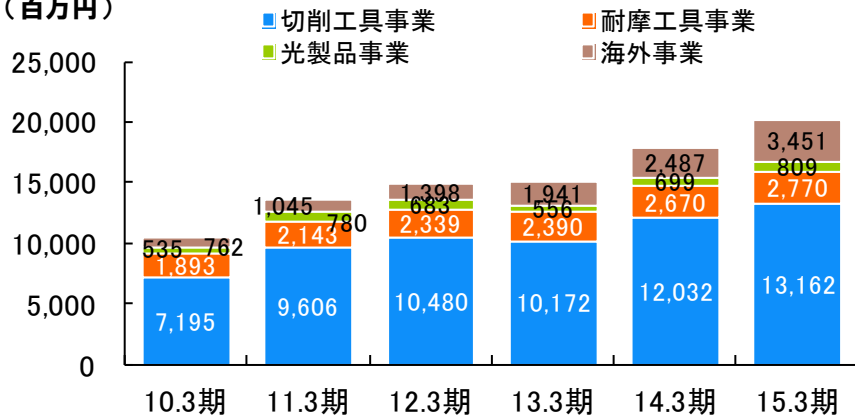
● 売上高

(百万円)



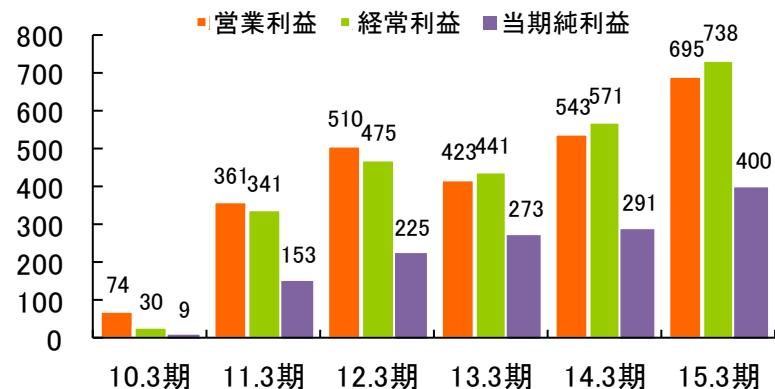
● セグメント別売上高

(百万円)



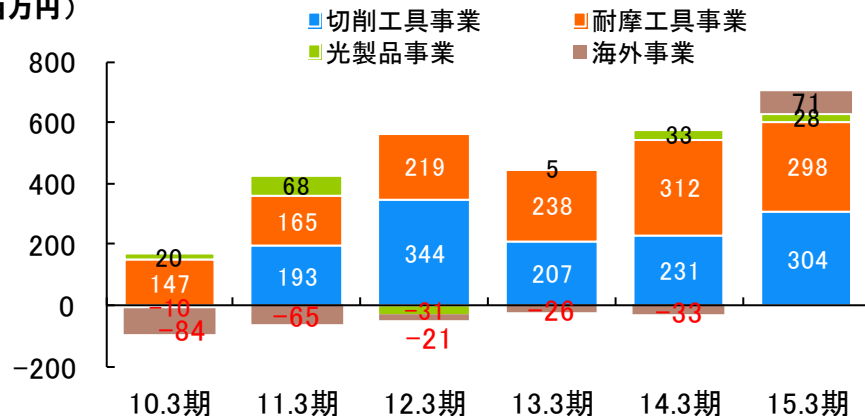
● 利益

(百万円)



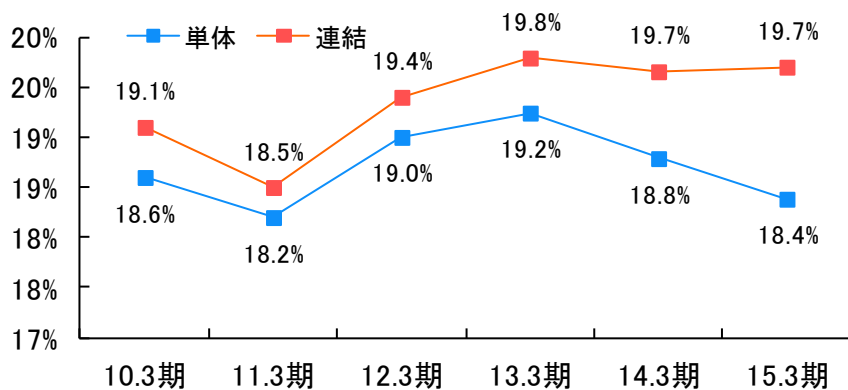
● セグメント別営業利益

(百万円)

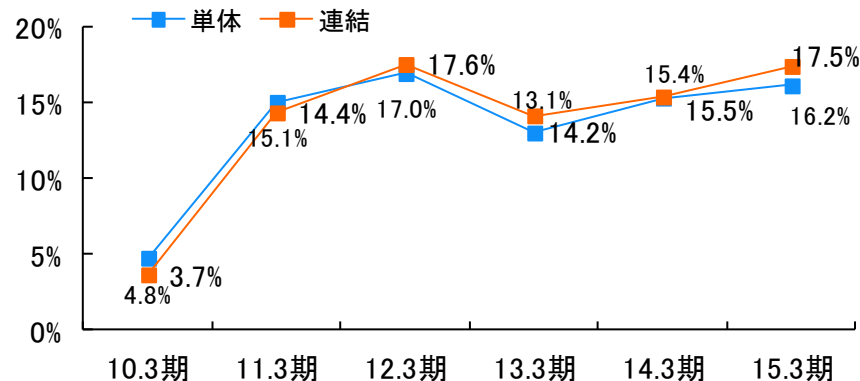


業績ハイライト

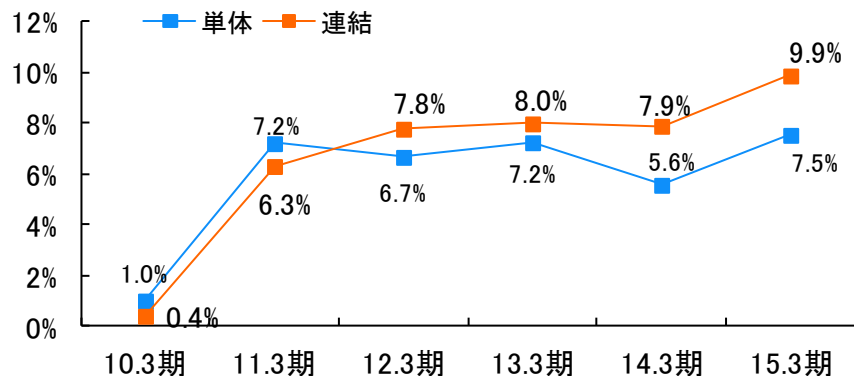
● 売上総利益率



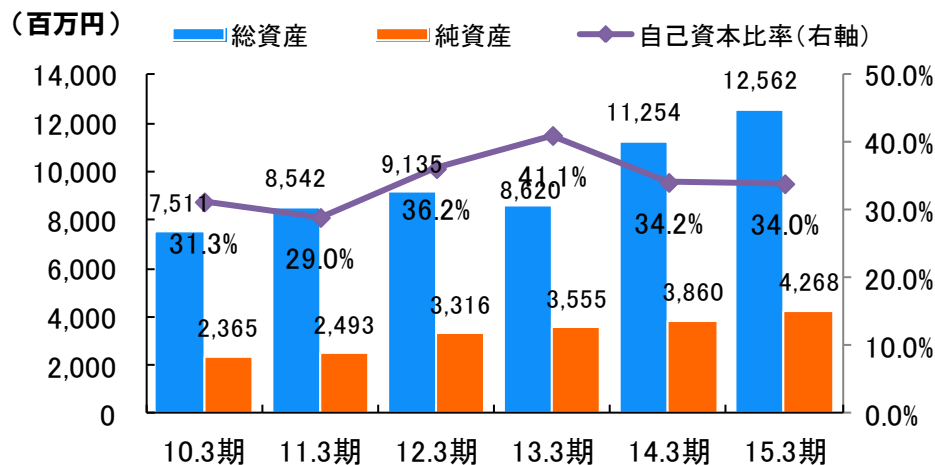
● OPマージン率 (営業利益/粗利益)



● ROE



● 純資産、総資産の推移



本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化などにより、計画数値と異なる可能性があることにご留意ください。又、本資料は情報の提供のみを目的としており、取引の勧誘を目的としておりません。

【お問合せ先】

大阪工機株式会社 経営企画室

TEL:06-7711-7100 / FAX:06-7711-7060

〒542-0061
大阪府中央区安堂寺町1-6-7