



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
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 決算概要**
- 5. 中期経営計画(2017年3月期～2019年3月期)**

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	215億円（2016年3月期）
決算期	3月
従業員数	連結:333名、単体:183名（2016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

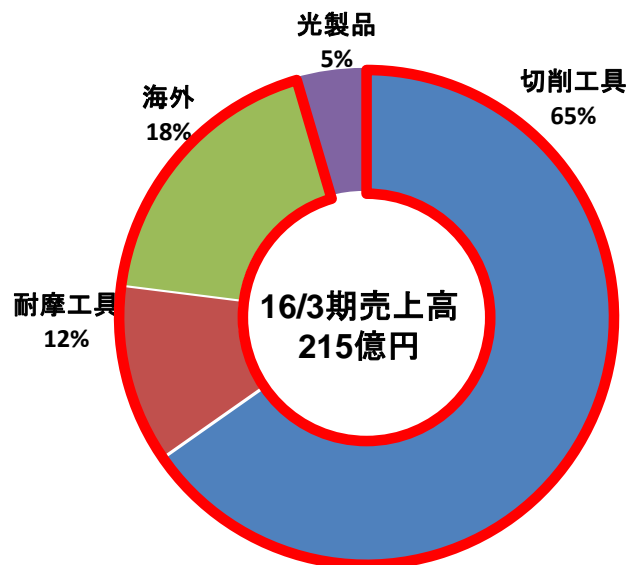


海外事業

- 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

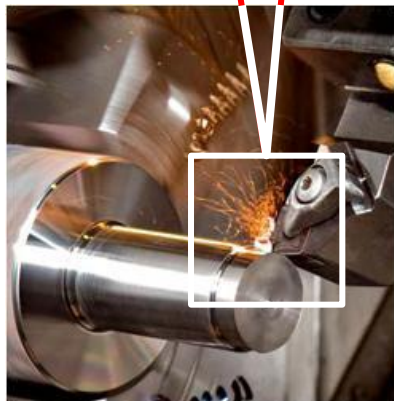
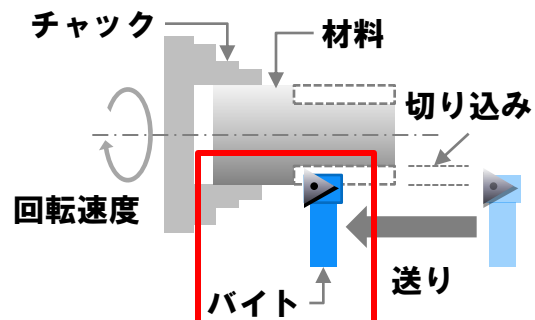


切削工具とは

- 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

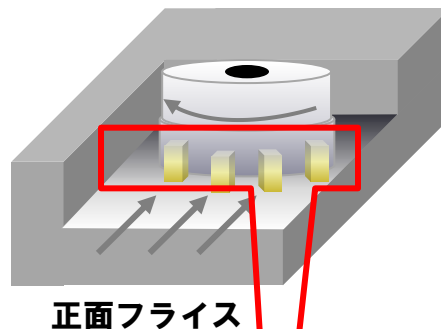
旋削

旋盤、NC旋盤で表面加工



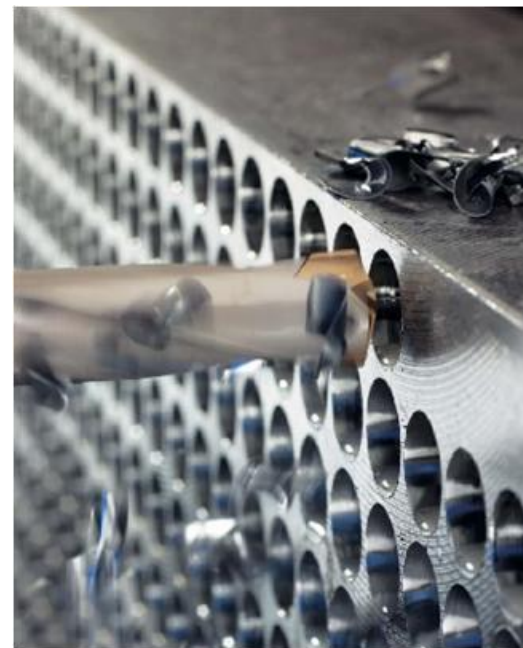
転削

フライス盤、MCで表面加工



穿孔

ボール盤、MCで穿孔

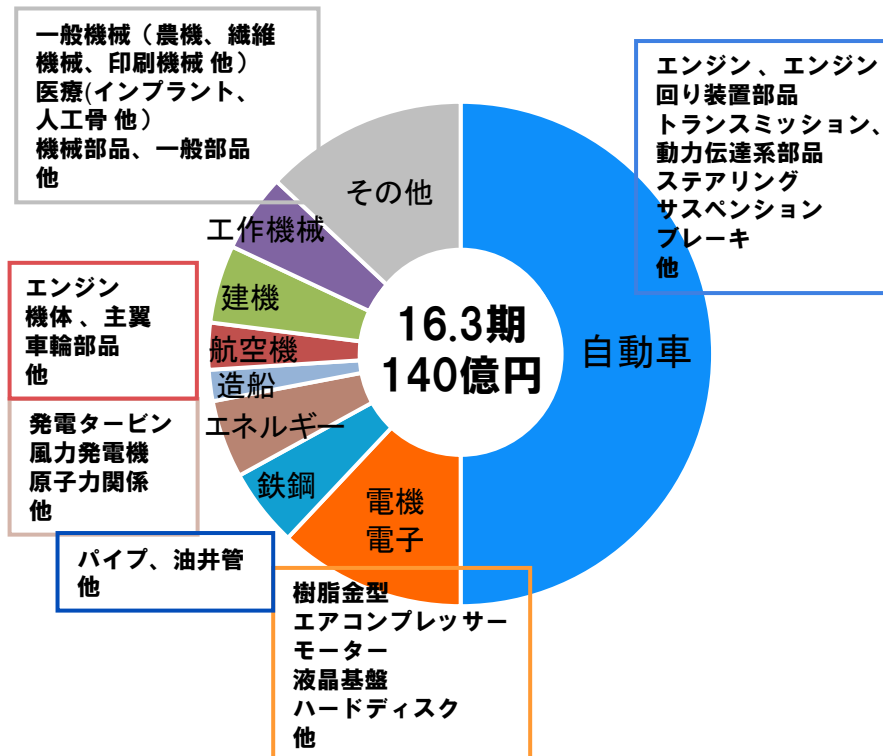


顧客業種ごとの売上高構成(連結ベース、2016年3月期実績)

- 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

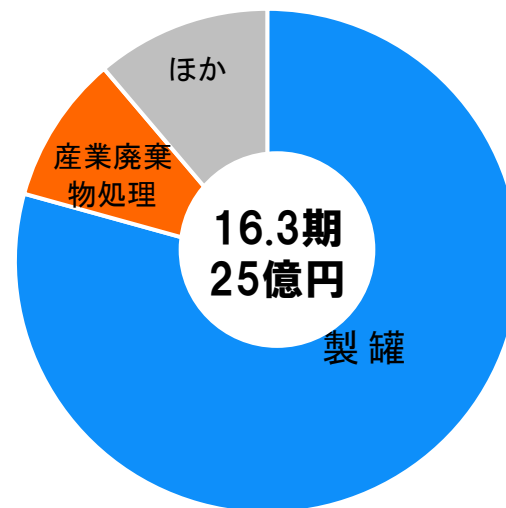
切削工具事業

- 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



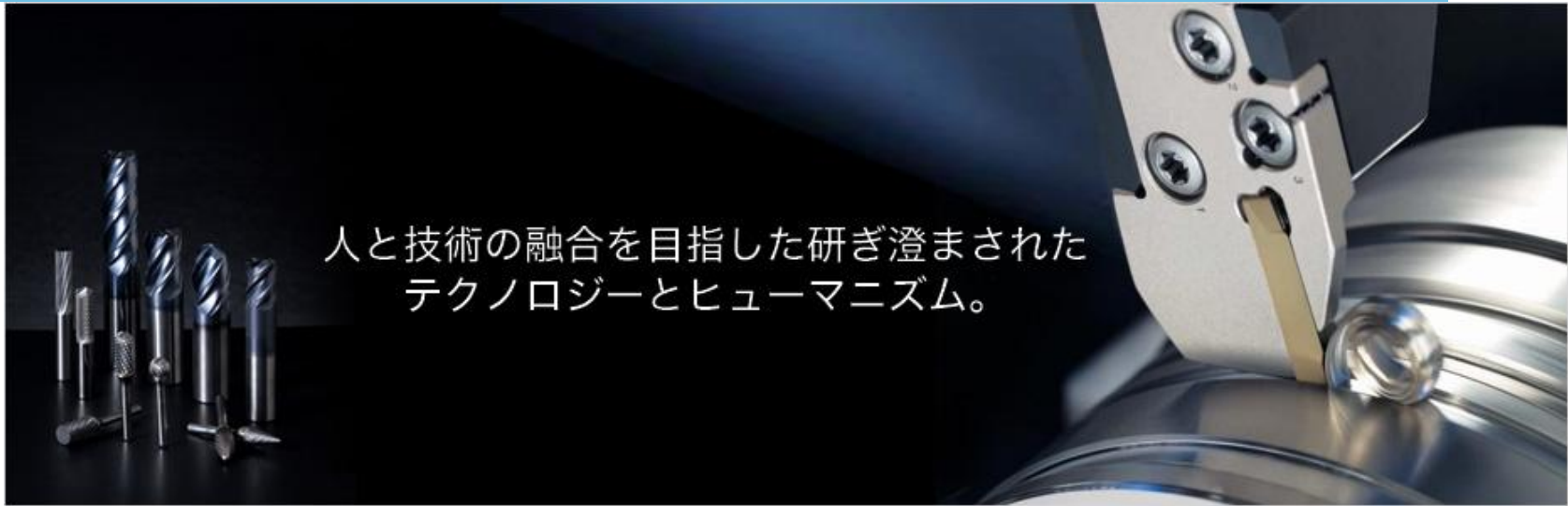
耐摩工具事業

- 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

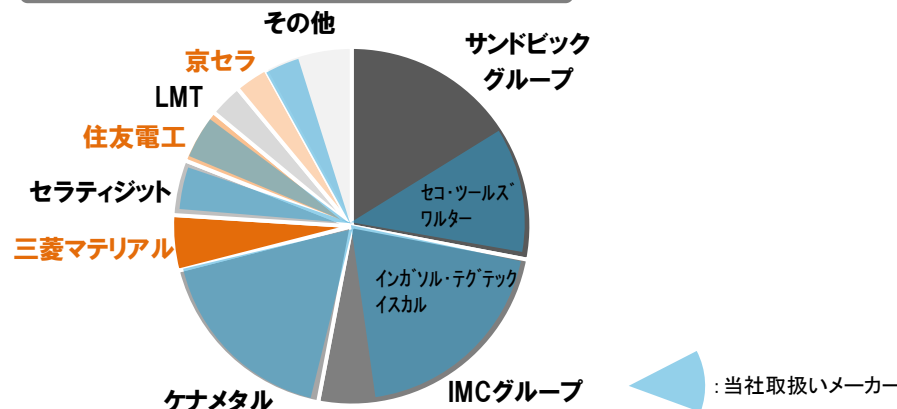
- 切削工具市場の世界シェア60%をカバーする、主要かつ多彩なメーカーと取引
- 国内外の商材を厳選し、ユーザーニーズに合致した常時10万点の品揃え

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)



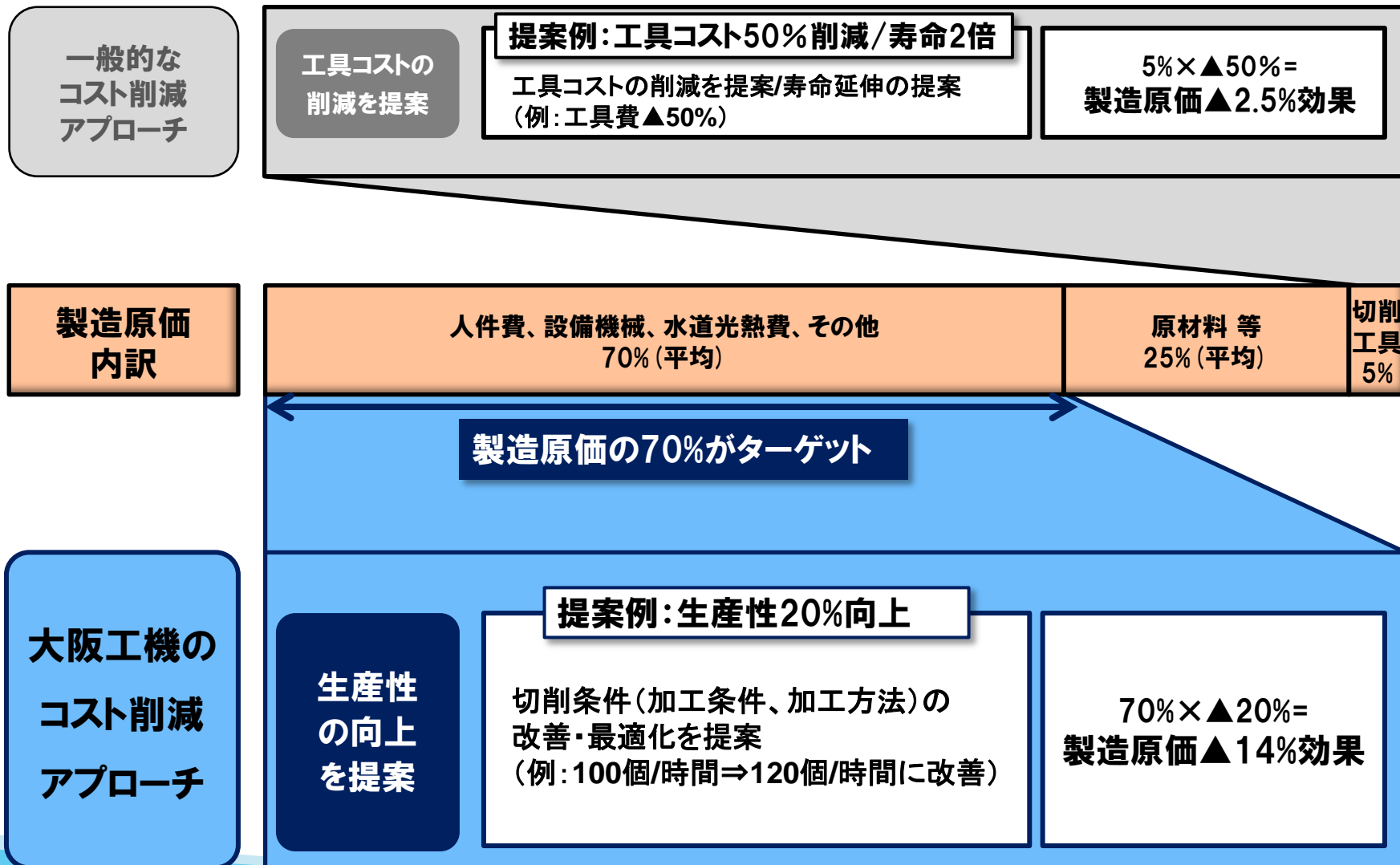
Cominixブランド(代理店)

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)
AXIS (インド)
METAL REMOVAL (米)



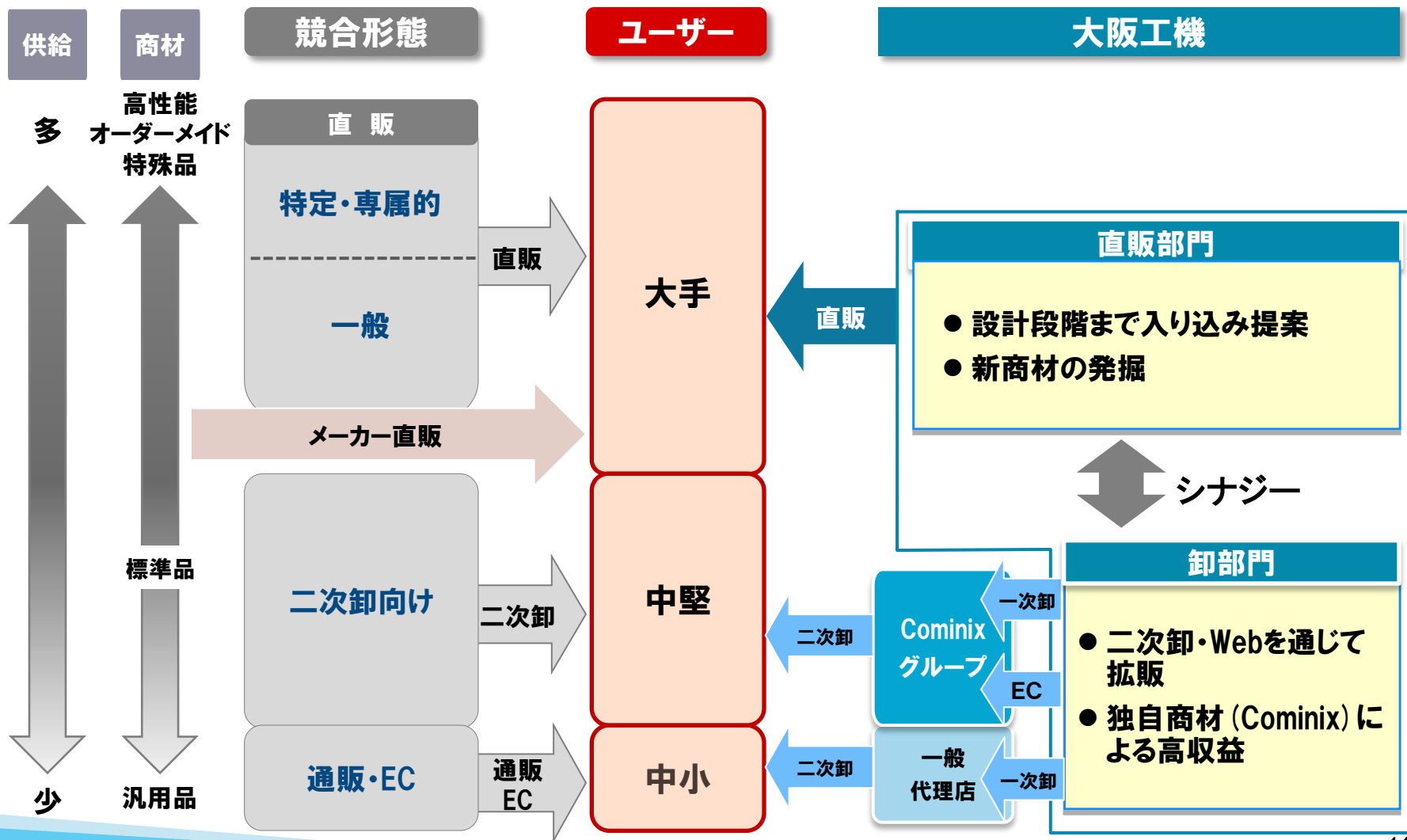
強み2. 提案力 最適な加工手法の提供

- 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
- 今期中にテクニカルセンターを設立し、社員教育や工具実験に活用 提案力強化を図る



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



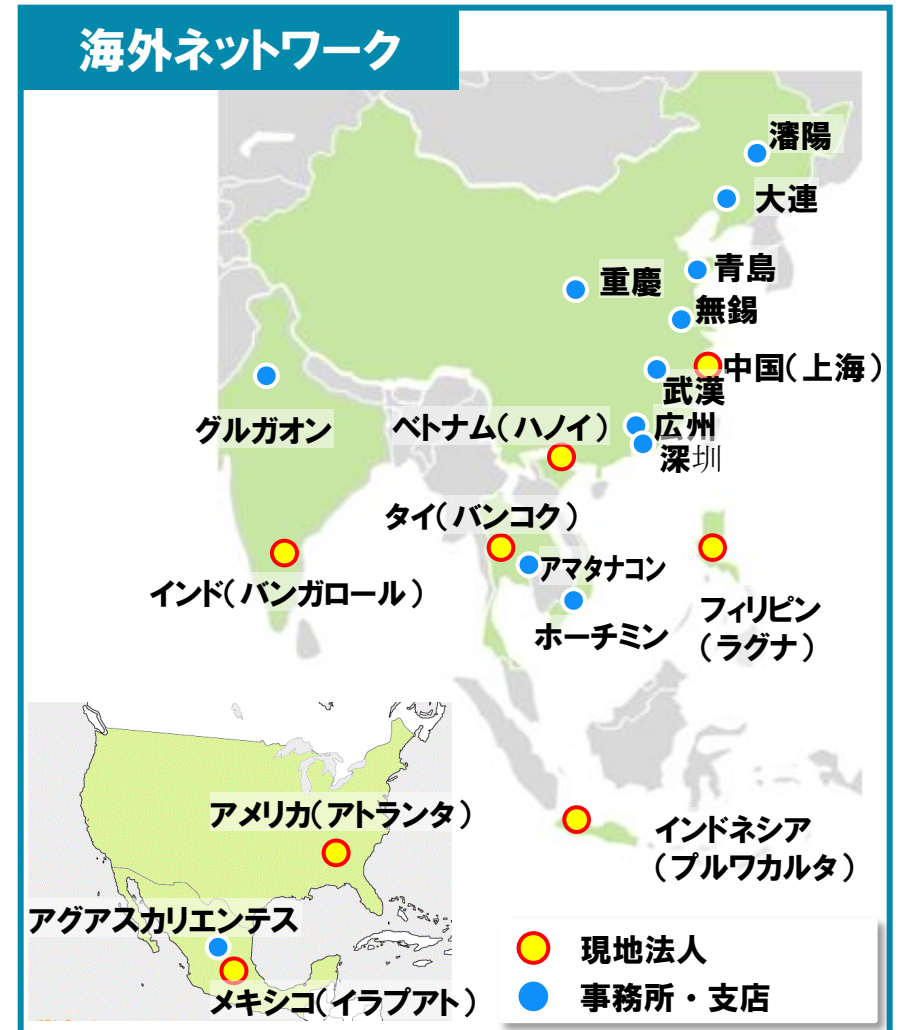
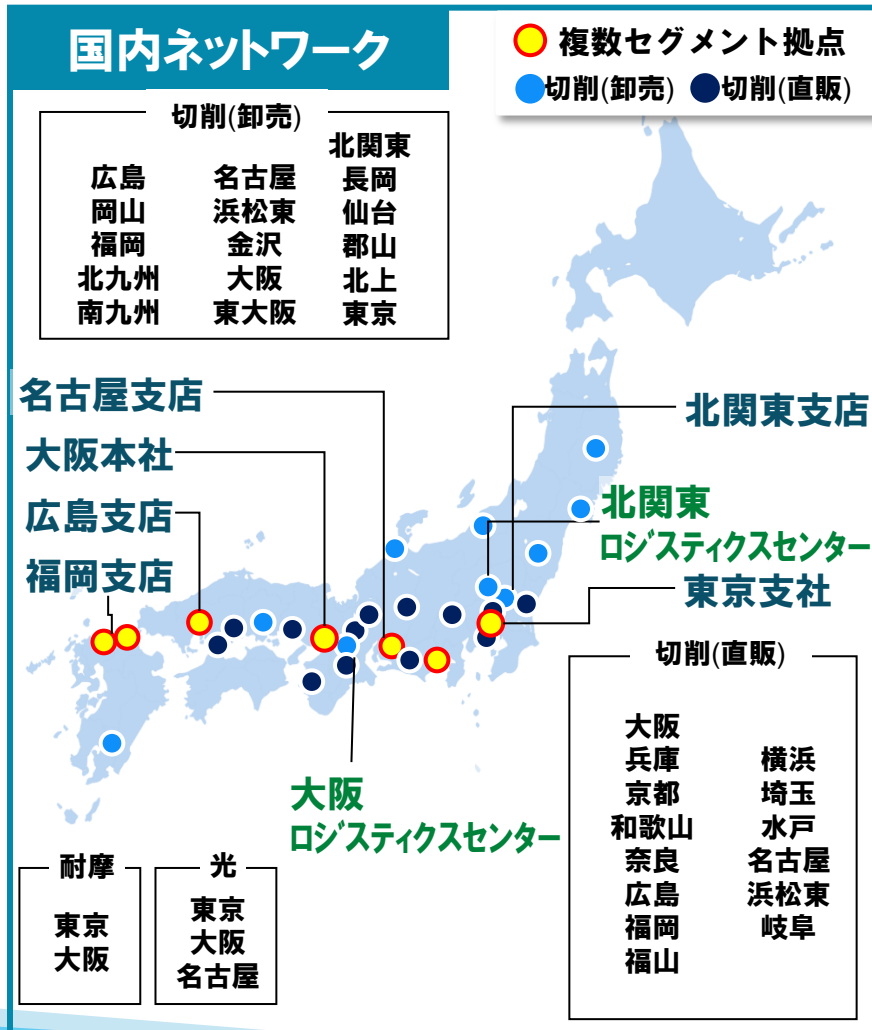
切削工具

- ・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

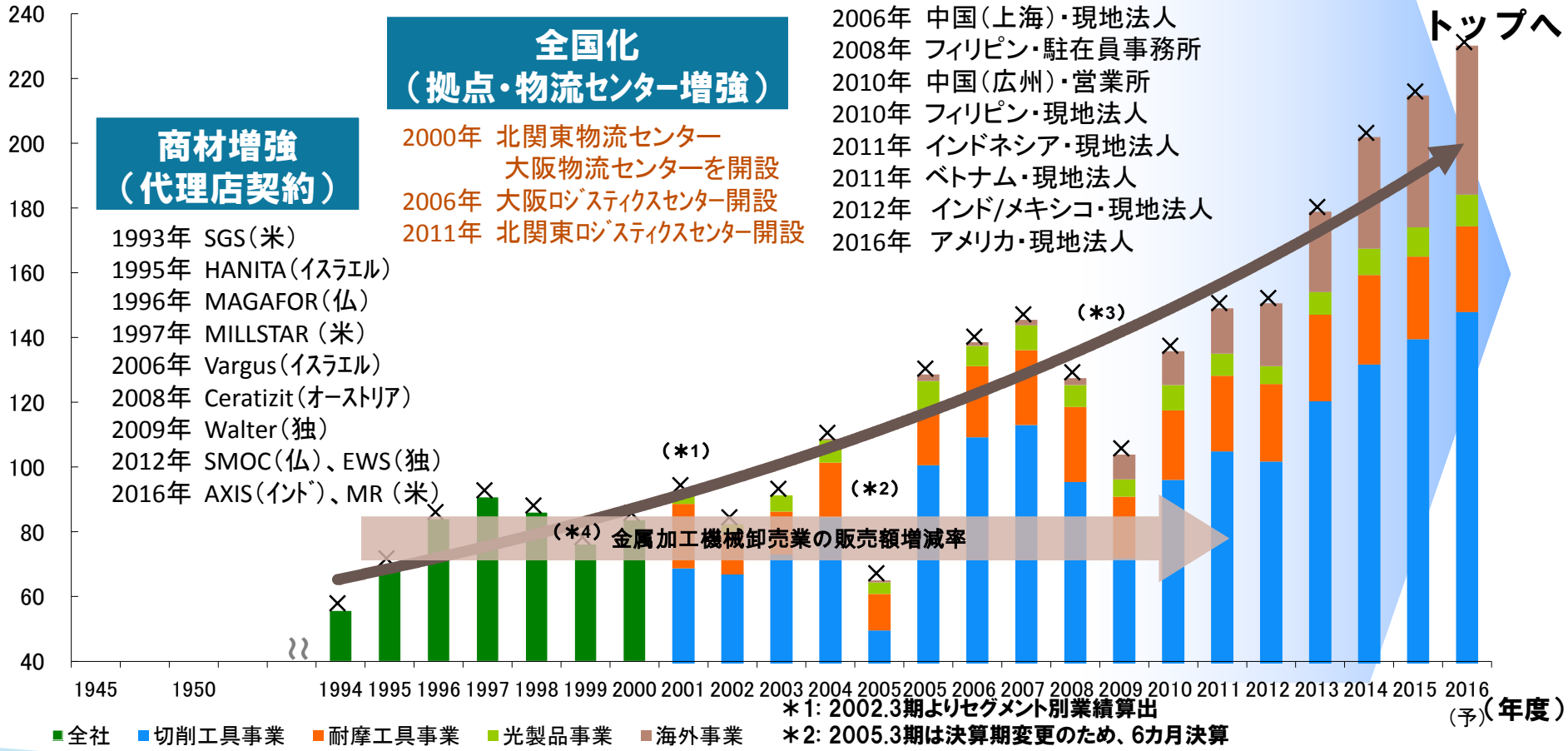
お客様の生産性向上に貢献する高度専門商社



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

(億円) 【売上高の推移】



■ 全社 ■ 切削工具事業 ■ 耐摩工具事業 ■ 光製品事業 ■ 海外事業

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

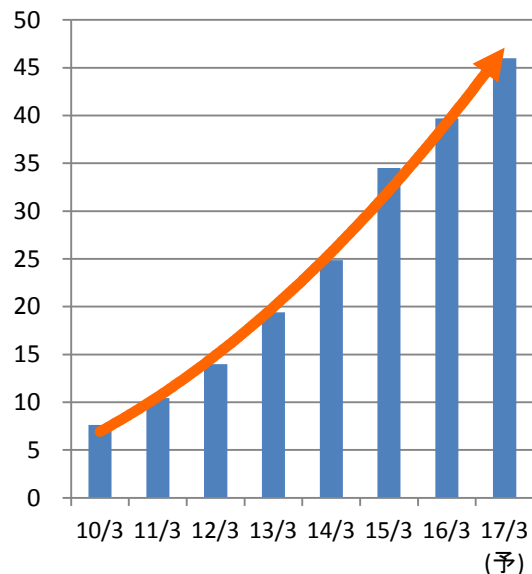
時期	社名	目的等
1995年	山崎兄弟商会株式会社	中国地方における販売力強化 (主に自動車メーカー向け)
2009年	武和テック有限会社	近畿地方における販売力強化 (主に農機メーカー向け)
2010年	株式会社CST	関東地方における販売力強化 (主に自動車、電機、建機メーカー向け)
2013年	日三工業株式会社	関東地方における販売力強化 (主に自動車、建機メーカー向け)
2013年	共栄機工株式会社	関東地方における販売力強化 (主に自動車、建機、農機メーカー向け)

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

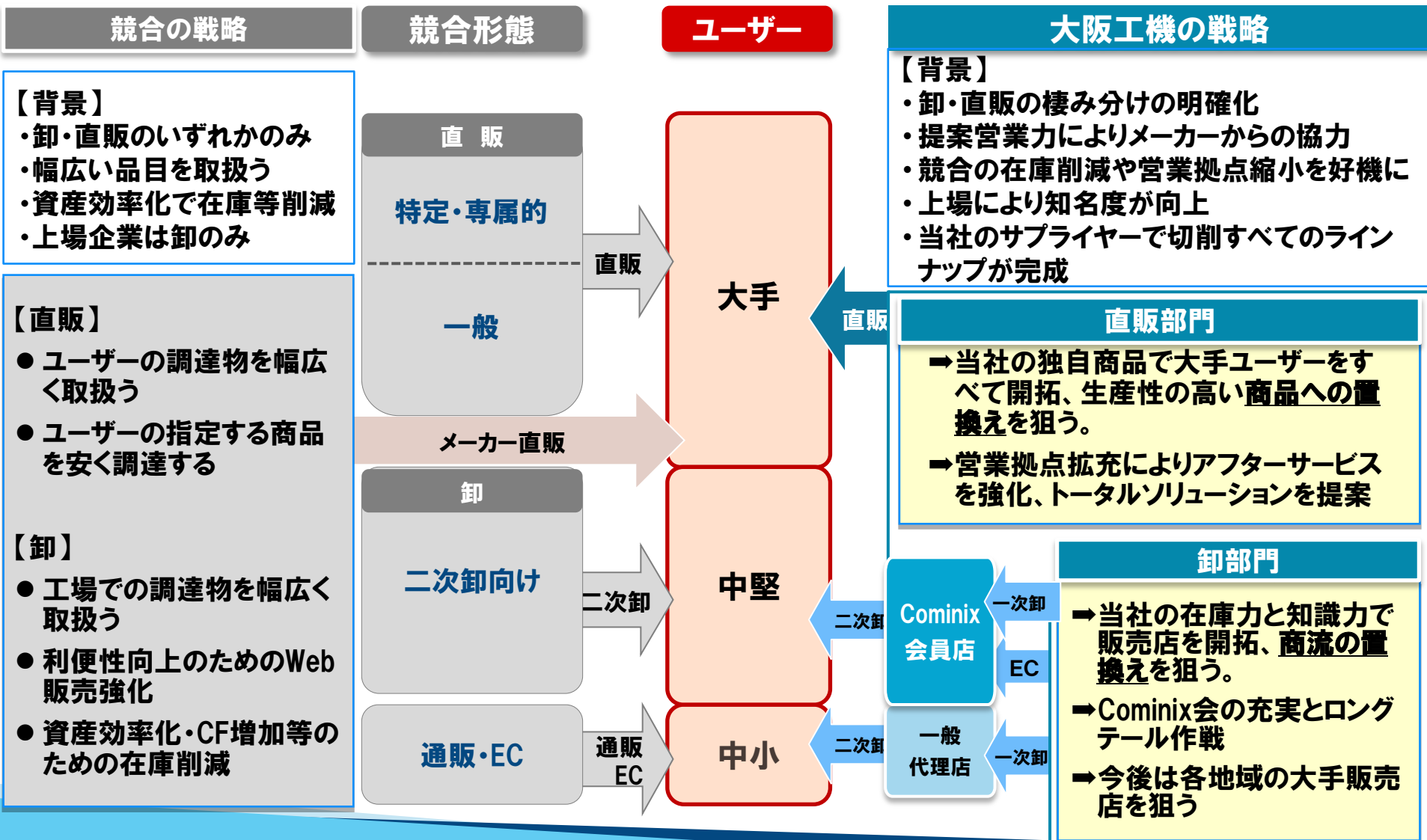
(単位: 億円)



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

- 営業拠点及び新規商材の拡充等によりトータルソリューションを提供、コンサル営業の強化
- 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 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 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+8.5%増の215億18百万円。
- 営業利益は+15.5% 増の7億74百万円、経常利益も+6.2%増の7億57百万円。

	15/3		16/3		
● 損益計算書【連結】		(売上比)		(売上比)	(前年比)
売上高	19,828	100.0%	21,518	100.0%	108.5%
売上原価	15,931	80.3%	17,218	80.0%	108.1%
売上総利益	3,896	19.7%	4,300	20.0%	110.4%
販売費及び一般管理費	3,226	16.3%	3,526	16.4%	109.3%
営業利益	670	3.4%	774	3.6%	115.5%
営業外収益	109	0.5%	76	0.4%	70.0%
営業外費用	66	0.3%	93	0.4%	140.4%
経常利益	713	3.6%	757	3.5%	106.2%
税金等調整前当期純利益	722	3.6%	757	3.5%	105.0%
法人税等合計	334	1.7%	355	1.6%	106.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	383	1.9%	390	1.8%	101.9%

* : 百万円未満四捨五入。

※: 2016年3月期第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、2015年3月期について、当該会計方針の変更を反映した遡及適用後の数値を記載しております。

16年3月期 決算概要 ～セグメント別～

		15/3		16/3		
■セグメント別		(売上比)		(売上比)	(前年比)	
切削工具						
	外部売上高	13,162	100.0%	14,041	100.0%	106.7%
	売上総利益	2,449	18.6%	2,626	18.7%	107.2%
	セグメント利益	304	2.3%	375	2.7%	123.1%
耐摩工具						
	外部売上高	2,770	100.0%	2,526	100.0%	91.2%
	売上総利益	534	19.3%	484	19.1%	90.6%
	セグメント利益	298	10.7%	252	10.0%	84.6%
海外事業						
	外部売上高	3,086	100.0%	3,971	100.0%	128.7%
	売上総利益	763	24.7%	1,001	25.2%	131.2%
	セグメント利益	46	1.5%	108	2.7%	233.1%
光製品						
	外部売上高	809	100.0%	980	100.0%	121.1%
	売上総利益	155	19.2%	192	19.6%	123.6%
	セグメント利益	28	3.4%	41	4.2%	148.5%

*：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への販売が低迷したことから、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。

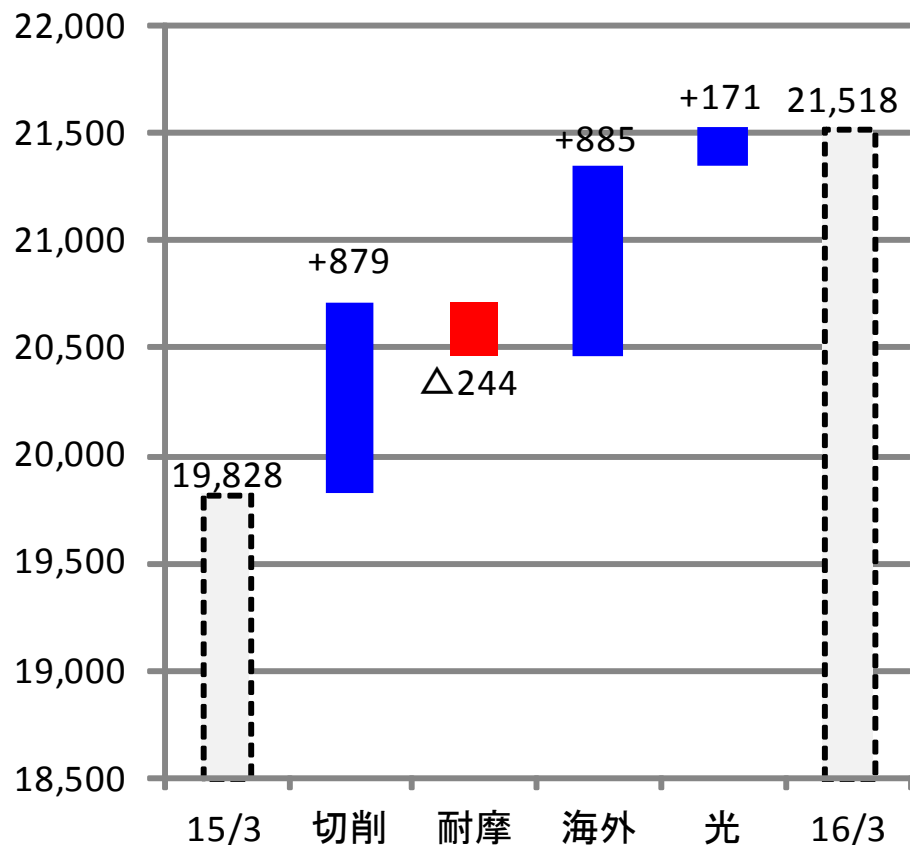
光製品

- 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、売上高及びセグメント利益は堅調に推移。

16年3月期 決算概要 ～セグメント別前年比～

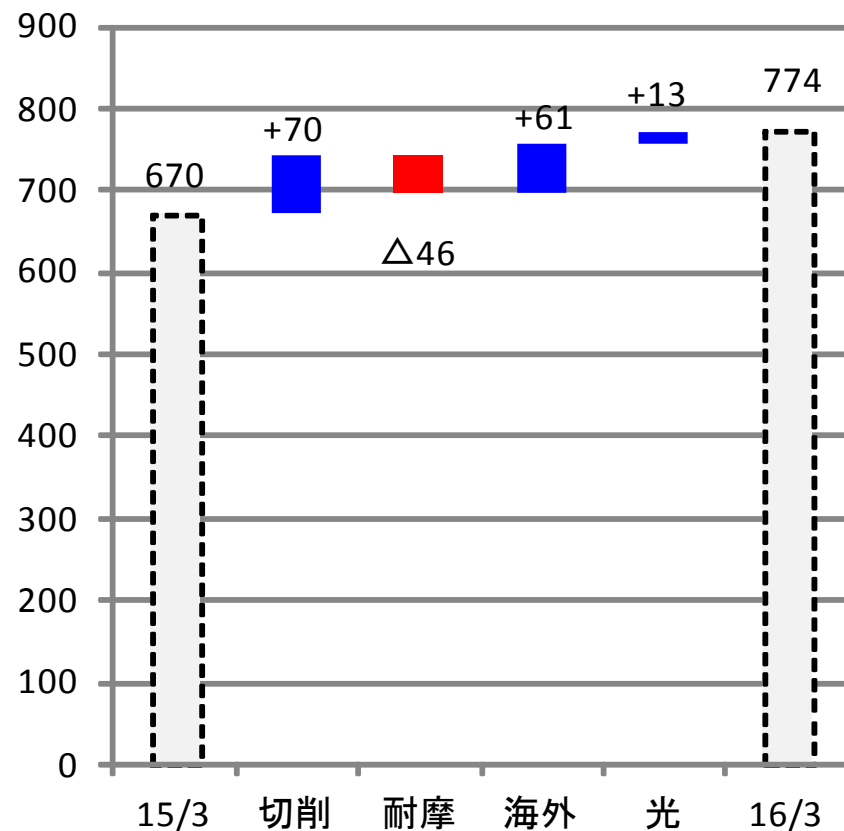
●売上高の増減

(百万円)



●営業利益の増減

(百万円)



16年3月期 決算概要 ～販管費～

- 国内外の営業拠点拡充に伴い人件費及び地代家賃が増加。
ただし、人件費は+6.8%の増加にとどめ、売上比では△0.1%(10.1%→10.0%)
- 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。

■ 勘定科目別		15/3		16/3		
			(売上比)		(売上比)	(前年比)
	販売費及び一般管理費	3,226	16.3%	3,526	16.4%	109.3%
	人件費	2,011	10.1%	2,147	10.0%	106.8%
	荷造運賃	149	0.8%	162	0.8%	108.4%
	地代家賃	192	1.0%	219	1.0%	114.4%
	その他	874	4.4%	998	4.6%	114.2%

* : 百万円未満四捨五入。

16年3月期 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+8.5%増の215億18百万円。**
- **営業利益は+15.5% 増の7億74百万円、経常利益も+6.2%増の7億57百万円。**

- 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への販売が低迷したことから、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、売上高及びセグメント利益は堅調に推移。

5. 中期経営計画（2017年3月期～2019年3月期）

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。

2017年3月期 業績予想

- 売上高+7.0%の増収、営業利益+5.5%、当期純利益+19.2%の増益を見込む。
- 国内市場においては、新規開拓や有力販売店の囲い込みを中心にシェア向上を目指す。
- 海外市場においては、2016年3月に設立したCominix U.S.A.,INC.など北中米をはじめとして、引き続き積極的な拡販活動に努める。

●損益計算書【連結】	16/3		17/3 計画		
		(売上比)		(売上比)	(前年比)
売上高	21,518	100.0%	23,015	100.0%	107.0%
売上原価	17,218	80.0%	18,408	80.0%	106.9%
売上総利益	4,300	20.0%	4,608	20.0%	107.1%
販売費及び一般管理費	3,526	16.4%	3,791	16.5%	107.5%
営業利益	774	3.6%	817	3.5%	105.5%
経常利益	757	3.5%	798	3.5%	105.3%
当期純利益	390	1.8%	465	2.0%	119.2%

* : 百万円未満四捨五入。

2017年3月期 業績予想 ～セグメント別～

- 主力事業である切削工具で+5.3%、耐摩工具+5.0%、海外事業+15.8%の増収を想定。

■セグメント別		16/3		17/3 計画		
			(売上比)		(売上比)	(前年比)
切削工具						
	外部売上高	14,041	100.0%	14,783	100.0%	105.3%
	売上総利益	2,626	18.7%	2,777	18.8%	105.7%
	セグメント利益	375	2.7%	376	2.5%	100.2%
耐摩工具						
	外部売上高	2,526	100.0%	2,652	100.0%	105.0%
	売上総利益	484	19.1%	519	19.6%	107.4%
	セグメント利益	252	10.0%	284	10.7%	112.6%
海外事業						
	外部売上高	3,971	100.0%	4,600	100.0%	115.8%
	売上総利益	1,001	25.2%	1,116	24.2%	111.4%
	セグメント利益	108	2.7%	129	2.8%	120.1%
光製品						
	外部売上高	980	100.0%	980	100.0%	100.0%
	売上総利益	192	19.6%	196	20.0%	102.1%
	セグメント利益	41	4.2%	28	2.9%	68.8%

* : 百万円未満四捨五入。

中期経営計画 ～数値計画～

- 2019年3月期には、売上高300億円、営業利益15億円(営業利益率5.0%)を目指す。

●中期経営計画

	68期(17/3)		69期(18/3)		70期(19/3)	
売上高/前年比	23,015	107.0%	25,795	112.1%	30,000	116.3%
営業利益/前年比	817	105.5%	1,100	134.7%	1,500	136.4%

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