



つなぐ。 ツクル。

2019年9月期決算補足説明資料

2019年11月

極東産機株式会社 (6233 東証JASDAQ)

KYOKUTO

-  **会社の概要**
-  **2019年9月期決算実績概要**
-  **2020年9月期決算見通し**
-  **トピックス**
- Appendix**



THE PROFESSIONAL
MACHINES AND TOOLS
SINCE 1948

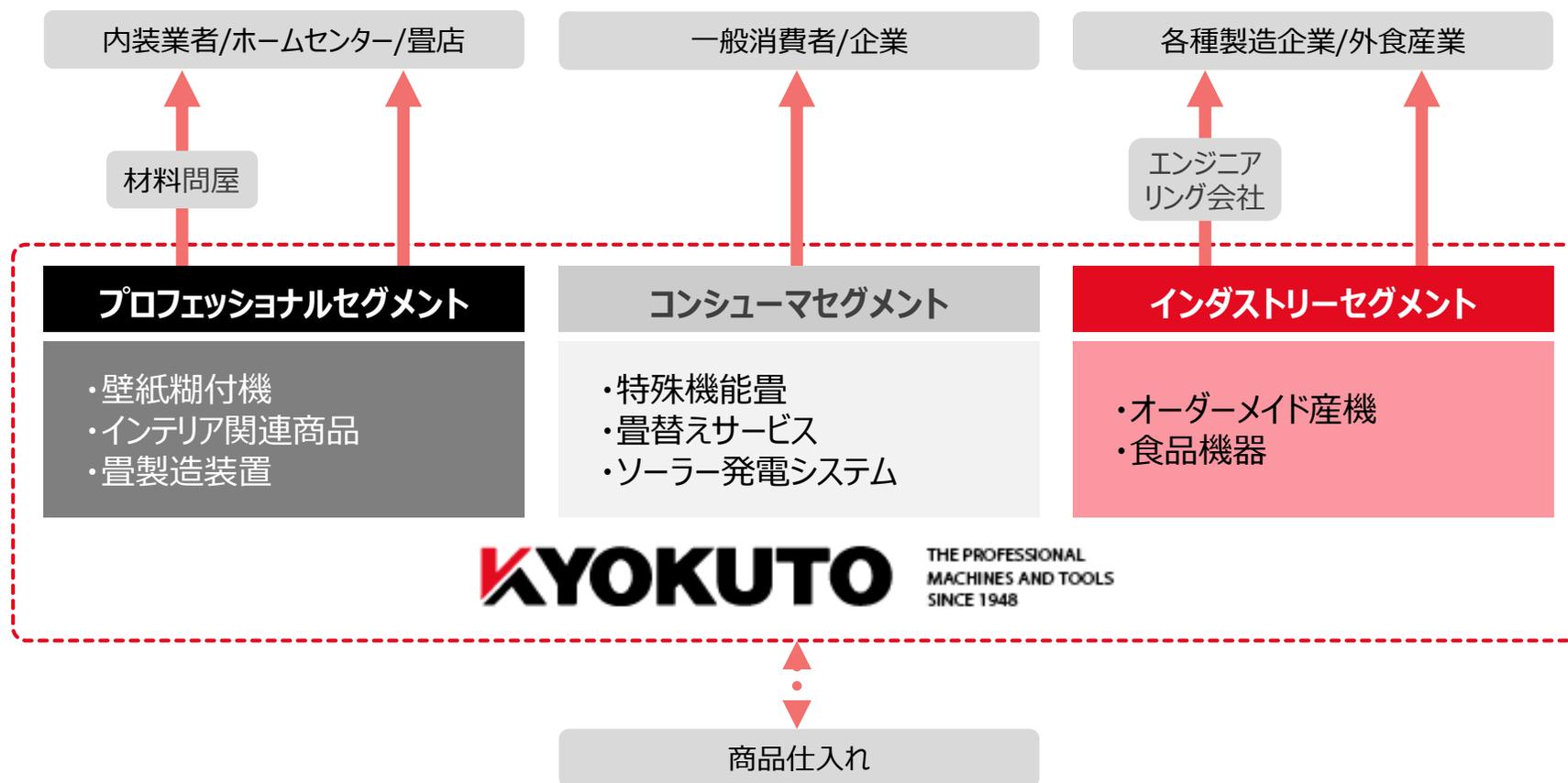
会社概要

「極東産機」とは

「職人」の世界に自動化・省力化技術を導入し（＝**つなぐ**。）、
新しい市場を創造する（＝**ツクル**。）問題解決型マシナリー企業

当社のビジネス概要

- 3つのクライアントセグメントに対応した事業部門編成
- 営業部隊はプロフェッショナルセグメントに集中し、「戦略提案営業力」で差別化
- コンシューマセグメントではECやPBでの販売。インダストリーセグメントの顧客掘り起しはWEBを活用



- より難しい技術への挑戦により、独自の自動化・省力化ノウハウを構築
- ストックビジネスとフロービジネスの2本柱を保有することで、安定性と成長性を両立

ポイント

1

職人技術の自動化・省力化ノウハウ

- 機械化の困難な分野の自動化・省力化技術をインダストリーセグメントへも展開
- 職人技に匹敵する7つのコア技術を当社1社で提供可能

ポイント

2

高い新製商品開発力・輩出力

- 独自製品開発に向け、設備投資に匹敵する資金を研究開発に投入
- 新製商品売上高は全社売上の約3分の1を継続的に維持

ポイント

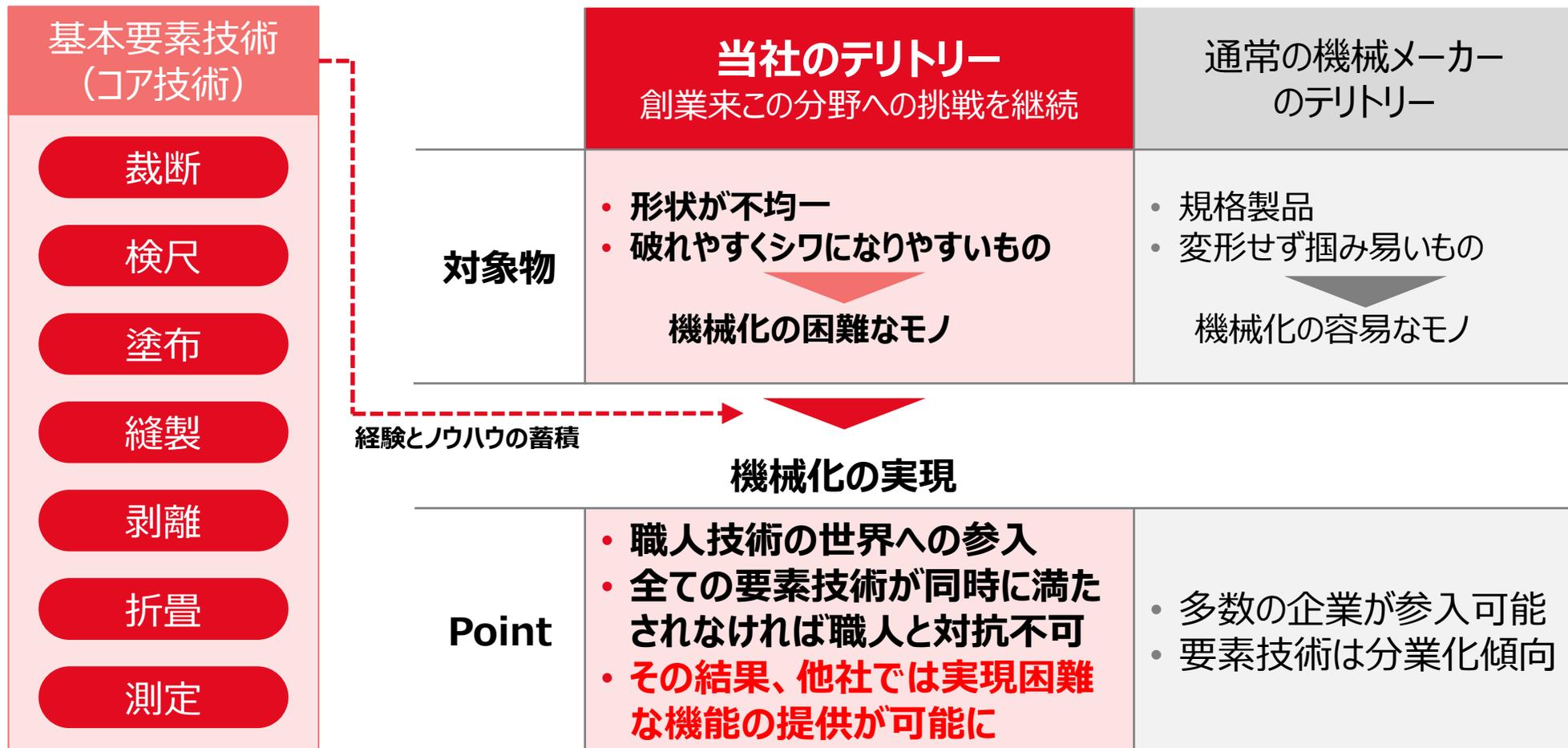
3

ストックビジネスとフロービジネスの2本柱

- 両ビジネスの紐帯は自社技術とそのノウハウ
- 2本柱でビジネスの安定性を確保しつつ、成長分野の探求も可能に

職人技術の自動化・省力化ノウハウ

- 7つの基本要素技術（コア技術）を全て満たす企業は少ないが、当社は1社で全て保有
- そもそも機械化が困難な職人の世界に当社は挑戦



半導体・電子機器

自動車

●液晶検査装置

液晶パネルを構成するカラーフィルタ、アレイ、セルの検査をおこなう装置



●車載二次電池用スリッター

原反の電極またはセパレータ材料を製品幅に連続して裁断し巻き取る装置



建築

● 種子マット製造設備

土壌保全等に使用するシートに芝生の種子を載せて上からシートを縫い合わせる装置



繊維・アパレル

● コンテナバッグ縫製設備

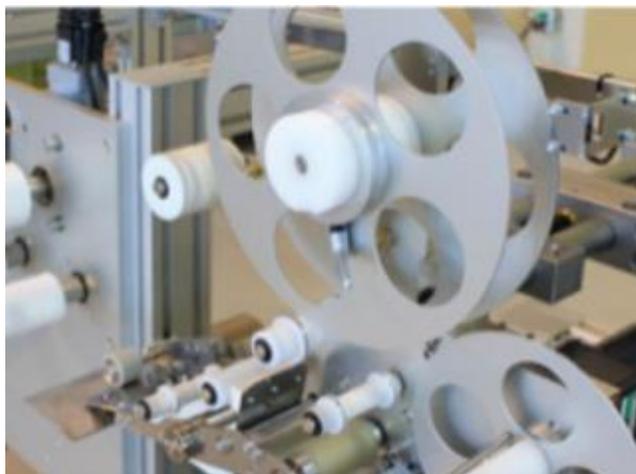
羊毛原料を搬送するときに使用する四角いコンテナ状バッグを縫製する設備



医療

●IDタグ貼付装置

医療用品に、管理用のRFIDラベル
(ICタグ)を連続して貼り付ける装置



食品・飼料機器

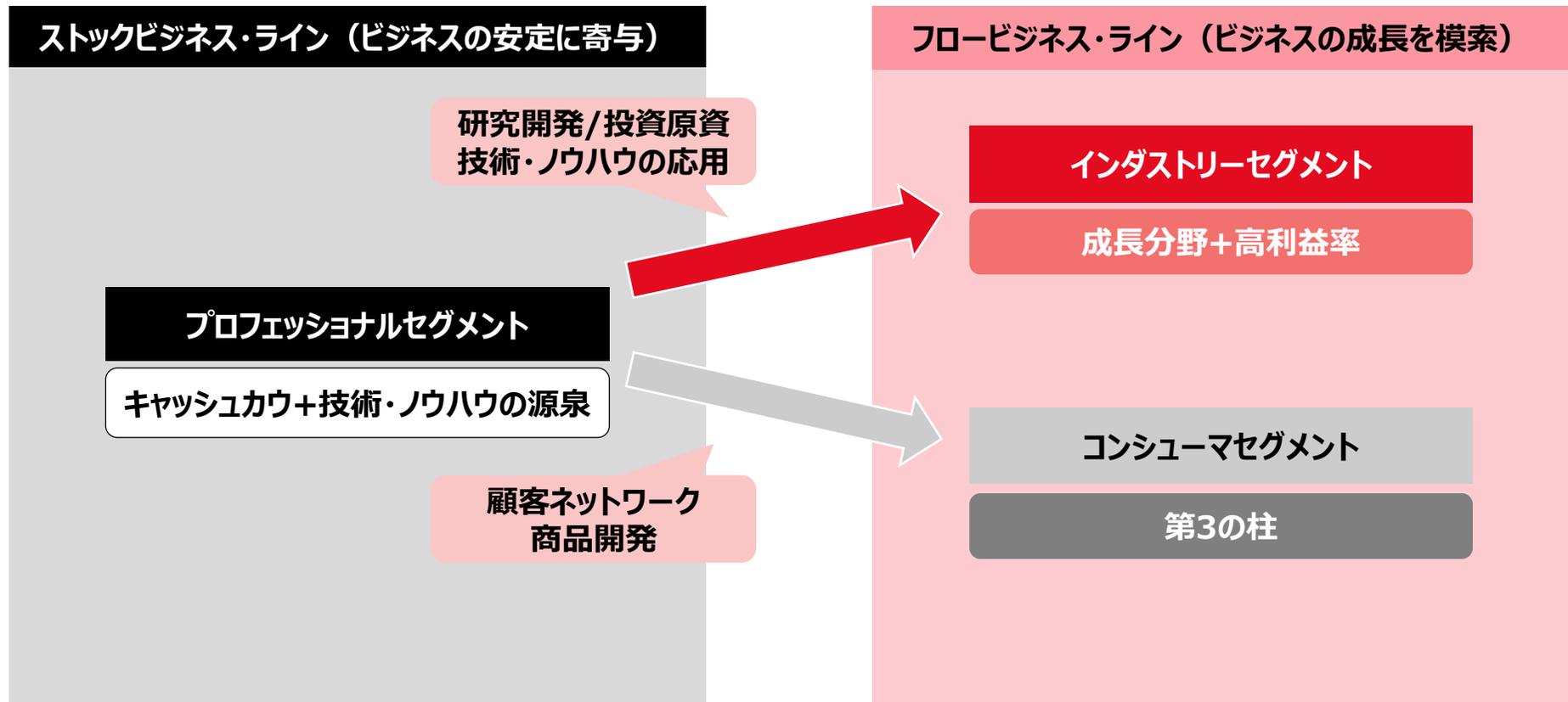
●マルチディスペンサー

味噌、濃縮ダシ、濃縮スープ等を希釈
して定量供給する装置

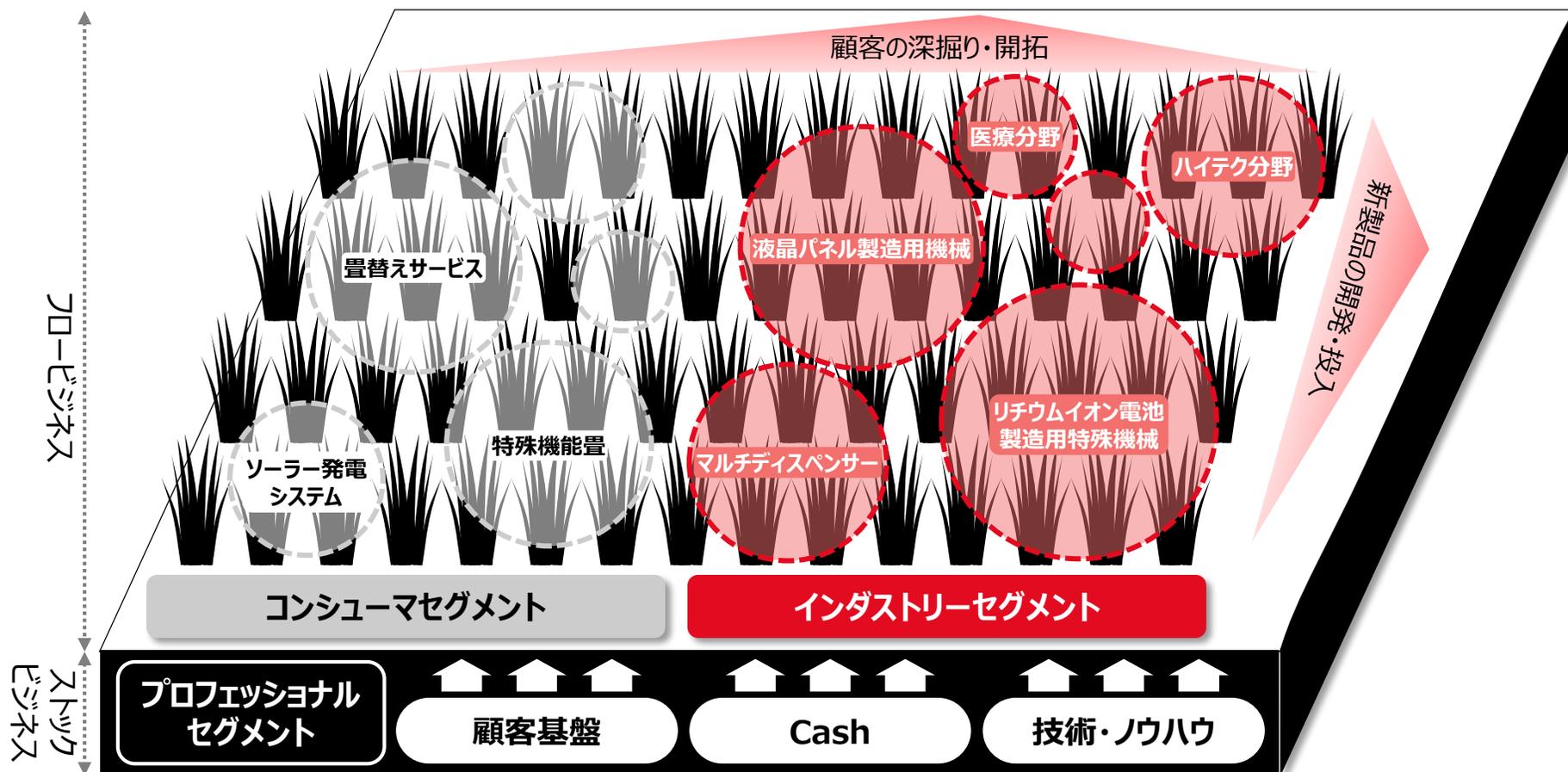


ストックビジネスとフロービジネスの2本柱

- プロフェッショナルセグメントはストックビジネス色が強く、キャッシュカウ、技術の源泉として会社に貢献
- 一方、インダストリーセグメント、コンシューマセグメントは成長を模索する事業
- プロフェッショナルセグメントからインダストリーセグメント・コンシューマセグメントへ、キャッシュ、技術、ネットワークを供給し、会社全体の成長を図っていく仕組み



プロフェッショナルセグメントは「畑」 コンシューマセグメント、インダストリーセグメントは「果実」である！！



2019年9月期決算実績概要

2019年9月期決算の概要

- 2019/9期は増収減益。将来に向けての開発コストや販促費用や運送費アップ等が重なり、利益圧迫要因に
- セグメント別には、成長領域を担うインダストリーで新分野機械の開発コスト嵩み、一旦調整局面
- 主力のプロフェッショナルでは消費増税前の駆け込みもあり増収を確保。しかし、カタログ刷新など販促費用が重石に

(百万円)	2018/9期	2019/9期		前期比		直近予想比 増減額
		直近予想 (2019/4)	実績	増減額	増減率	
売上高	9,014	9,200	9,159	+144	+1.6%	▲40
プロフェッショナル	6,514	6,910	6,766	+251	+3.9%	▲143
コンシューマ	938	1,050	1,071	+132	+14.1%	+21
インダストリー	1,561	1,240	1,321	▲239	▲15.3%	+81
営業利益	423	334	248	▲174	▲41.1%	▲84
プロフェッショナル	121	168	72	▲49	▲40.5%	▲94
コンシューマ	25	38	39	+14	+56.0%	+1
インダストリー	276	128	137	▲139	▲50.4%	+9
経常利益	381	295	212	▲168	▲44.1%	▲81
当期純利益	303	196	144	▲158	▲52.1%	▲50
営業利益率	4.7%	3.7%	2.7%	▲2.0pp	—	▲1.0pp
経常利益率	4.2%	3.2%	2.3%	▲1.9pp	—	▲0.9pp

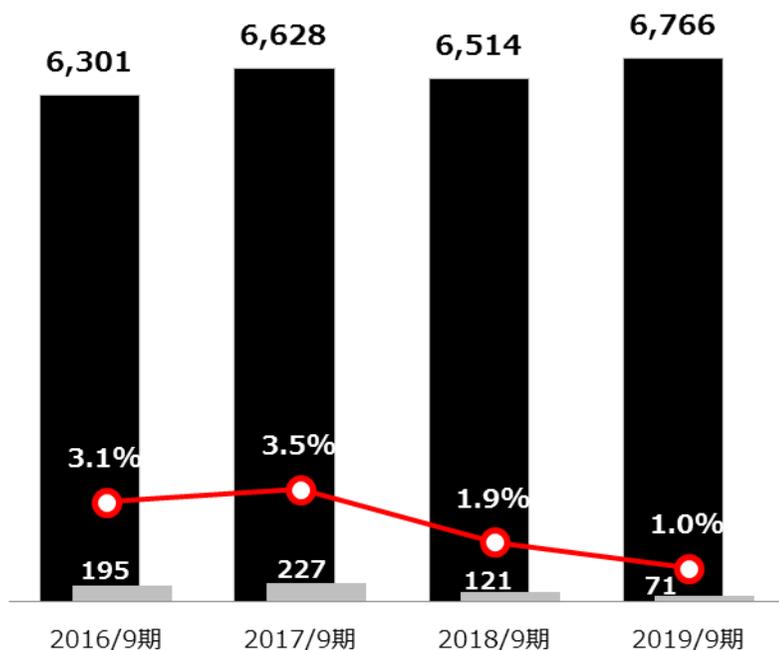
セグメント別事業の状況 ①プロフェッショナルセグメント

- ・ 豊関連では、政府補助金の決定待ちによる買い控えが4Qより解消。消費増税前の駆け込みも発生
- ・ インテリア関連でも新規投入した糊付機の後継機が好評。消費増税を機とした買換え需要に対応
- ・ 一方、コスト面ではカタログ発刊費用や物流費等が収益を圧迫。増収は確保したものの、営業減益

売上高・営業利益・営業利益率

(百万円)

■ 売上高 ■ 営業利益 ● 営業利益率



主たる変動要因

- ① 豊関連：6月末以降、順調に進捗
 - ✓ 中小企業庁「ものづくり・商業・サービス経営力向上支援補助金」が決定
 - ✓ 4Q以降には補助金待ちの買い控え需要が顕在化
 - ✓ 消費増税前の駆け込みも一部で発生
- ② インテリア関連：新カタログが好評
 - ✓ 隔年発刊の新カタログをリリース
 - ✓ 糊付機では新世代製品を投入。消費増税を機に、買換え需要を喚起
- ③ コスト
 - ✓ カatalog関連費用（印刷・配布）は当期に一括計上
 - ✓ 物流費も上昇基調で推移

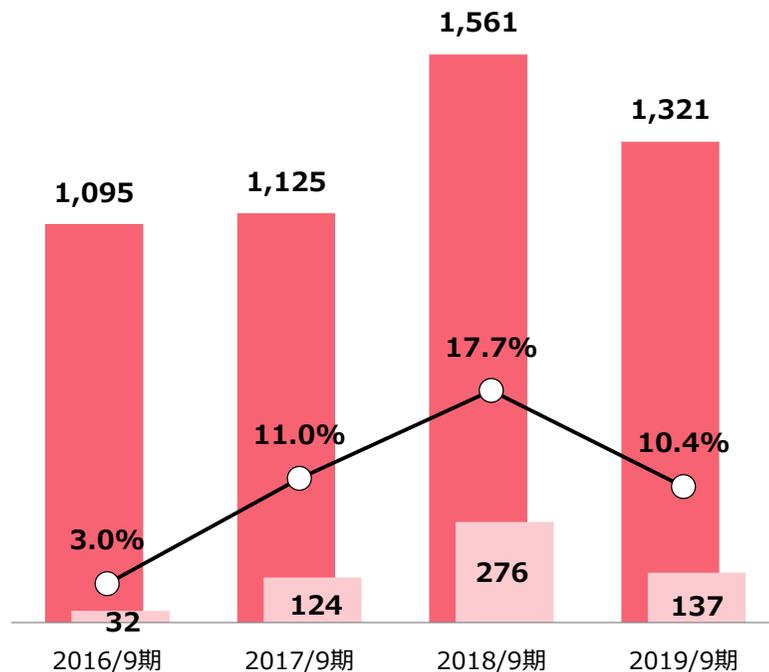
セグメント別事業の状況 ②インダストリーセグメント

- 産業機器関連ではほぼ想定の範囲内での着地。ただし、米中貿易摩擦により中国関連案件の上乗せはならず
- それらリピート案件の縮小に加え、事業エリア拡大に伴う開発コストが発生。一時的な利益圧迫要因に
- 食品機器では、引続き厨房省力化需要強く、主力のマルチディスペンサーでは需要堅調に推移

売上高・営業利益・営業利益率

(百万円)

■ 売上高 ■ 営業利益 ○ 営業利益率



主な変動要因

- ① 産業機器事業：受注・売上は想定範囲内**
 - ✓ 主力の二次電池製造装置は計画線の受注確保
 - ✓ ただし、中国向け関連の需要鈍化により、想定からの上乗せは限定的に留まる
 - ✓ 一方、バージョンアップに伴う新スリッター開発、前工程など領域拡大など、新製品開発を強化
 - ✓ 当期は開発費用の計上がコスト面で重石に。自動車関連の新商品開発等でもコストを当期計上
- ② 食品機器事業：引続き順調**
 - ✓ 人手不足による厨房省力化需要は引き続き堅調
 - ✓ 主力製品マルチディスペンサーの納入先フードサービスチェーン数は2016/9末5社から2019/9末17社に
 - ✓ そのうち8社は100店舗以上のチェーン

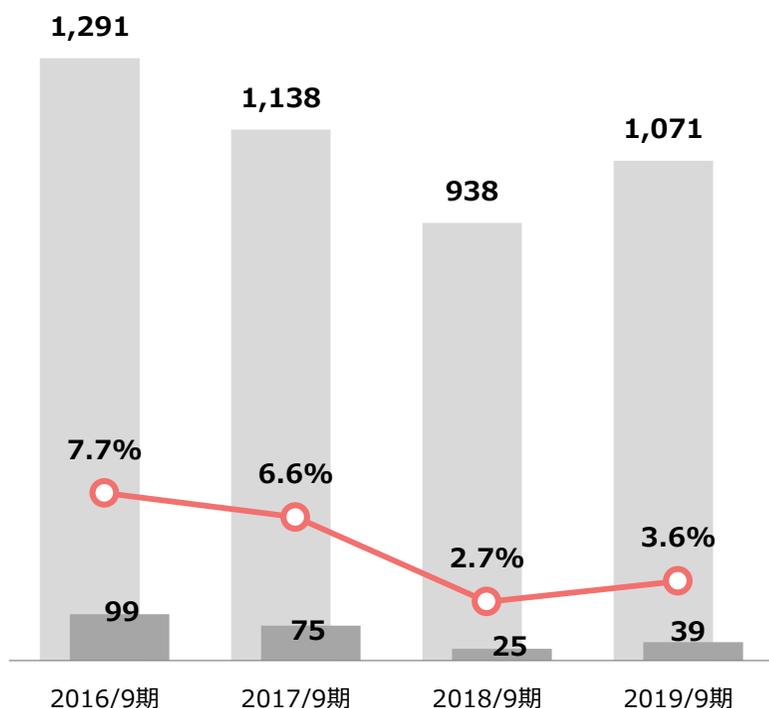
セグメント別事業の状況 ③コンシューマセグメント

- コンシューマセグメントでは、3期ぶりに増収を確保。新規商品への注力、特殊畳の通販などが奏功
- ソーラー・エネルギー事業では小規模産業用ソーラー、蓄電池、IH等周辺設備の販売に注力。実績も増加傾向
- 特殊畳事業でも楽天ショップでの直販が好調。ダスキンとの提携により、広範な営業網の活用も可能に

売上高・営業利益・営業利益率

(百万円)

売上高 営業利益 営業利益率



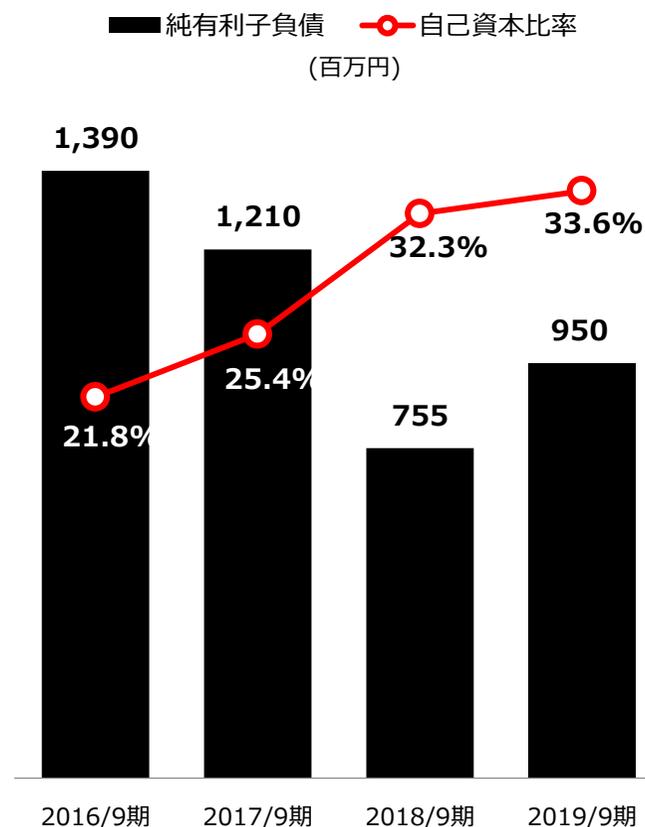
主な変動要因

- ① **ソーラー・エネルギー事業：新規提案に注力**
 - ✓ 蓄電池、IH等の周辺設備の販売に注力
 - ✓ 小規模産業用ソーラー設置による遊休不動産の活用提案を結実
- ② **特殊畳**
 - ✓ 掘り炬燵ユニット等などは楽天ショップでの直販が好調
 - ✓ 新商品のアスレチックジム向け緩衝材「ジムボード」も反響は良好
 - ✓ 畳貼り換えに関してダスキンとの提携を締結。ダスキンの広範かつきめ細かい営業網の活用が可能に

バランスシートの状況

- 多くの豊店が活用する「ものづくり・商業・サービス経営力向上支援補助金」（中小企業庁）の採択先が6月末に発表され、豊事業部門の売上が8月、9月に集中
- 決算時点の売上債権が大幅に増加

(百万円)	2017/9期	2018/9期	2019/9期
流動資産	5,031	5,266	5,344
現預金	1,349	1,555	1,407
売掛債権	2,541	2,780	3,034
棚卸資産	1,055	920	876
固定資産	2,478	2,695	2,678
総資産	7,510	7,962	8,023
負債	5,604	5,388	5,326
買入債務	2,004	1,920	2,018
有利子負債	2,560	2,311	2,357
純資産	1,906	2,573	2,696
負債純資産合計	7,510	7,962	8,023

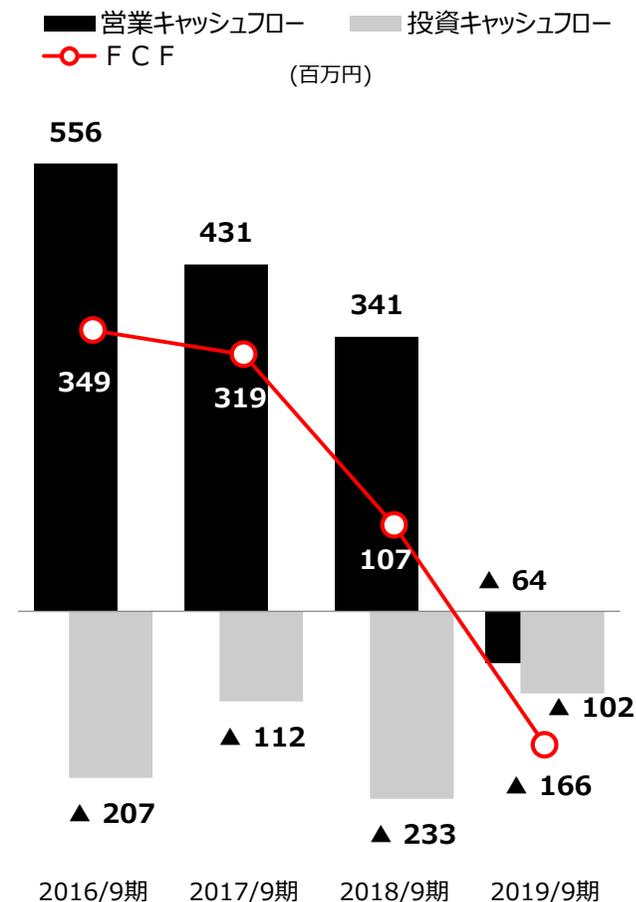


キャッシュフローの状況

- 「ものづくり・商業・サービス経営力向上支援補助金」（中小企業庁）の採択先が6月末に発表され、畳事業部門の売上が8月、9月に集中
- 期末の売上債権残高が大幅に増加、営業CFがマイナスに。しかし一過性の現象であり、売上債権回収で営業CFは回復する予想

(百万円)	2017/9期	2018/9期	2019/9期
営業CF	431	341	▲64
投資CF	▲112	▲233	▲102
固定資産取得	▲181	▲210	▲76
FCF	319	107	▲166
財務CF	▲422	102	2
借入金の返済等	▲375	▲375	▲217
株式発行収入	-	372	55
配当金支払額	▲21	▲21	▲52

* FCF=営業CF+投資CF で算出





2020年9月期 決算見通し

2020年9月期 決算見通し

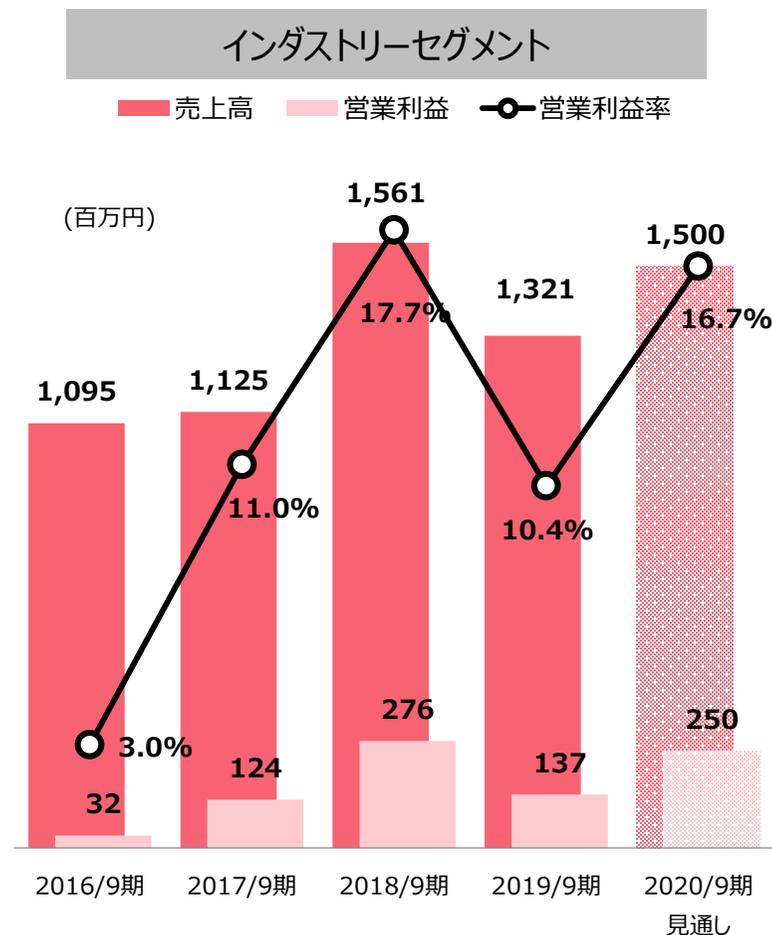
- 2020/9期は増収増益を予想。売上、経常利益ともに過去最高を22年ぶりに更新する見通し
- 新製品開発やコストの前倒し計上など、2020/9期はこれらの布石の回収を想定
- セグメント別でも3セグメント全てで増収増益となる見込み。

(百万円)	2018/9期	2019/9期	2020/9期見通し		
			前期比差異	増減率	
売上高	9,014	9,159	9,900	+741	+8.1%
プロフェッショナル	6,514	6,766	7,260	+494	+7.3%
コンシューマ	938	1,071	1,140	+69	+6.4%
インダストリー	1,561	1,321	1,500	+179	+13.6%
営業利益	423	248	530	+281	+2.13倍
プロフェッショナル	121	72	230	+157	+3.15倍
コンシューマ	25	39	50	+11	+28.2%
インダストリー	276	137	250	+113	+82.5%
経常利益	381	212	500	+287	+2.35倍
当期純利益	303	144	330	+185	+2.28倍
営業利益率	4.7%	2.7%	5.4%	+2.7pp	—
経常利益率	4.2%	2.3%	5.1%	+2.8pp	—

2020年9月期決算 セグメント別見通し①インダストリー

- 増収増益を見込む。3セグメントでは最大の改善幅を想定。営業利益率も過去最高水準の17%程度回復へ
- 2020/9期は前期に利益を圧迫した開発コスト負担が縮小。新商品の受注拡大も見込み、大幅増益へ
- 牽引役となるのは、エネルギー関連機械。二次電池用スリッターの前後工程にもオーダーメイド機械を投入

(百万円)	2019/9期 実績	2020/9期		
		見通し	前期比 差異	増減率
売上高	9,159	9,900	+741	+8.1%
プロフェッショナル	6,766	7,260	+494	+7.3%
コンシューマ	1,071	1,140	+69	+6.4%
インダストリー	1,321	1,500	+179	+13.6%
営業利益	248	530	+281	+2.13倍
プロフェッショナル	72	230	+157	+3.15倍
コンシューマ	39	50	+11	+28.2%
インダストリー	137	250	+113	+82.5%
経常利益	212	500	+287	+2.35倍
当期純利益	144	330	+185	+2.28倍

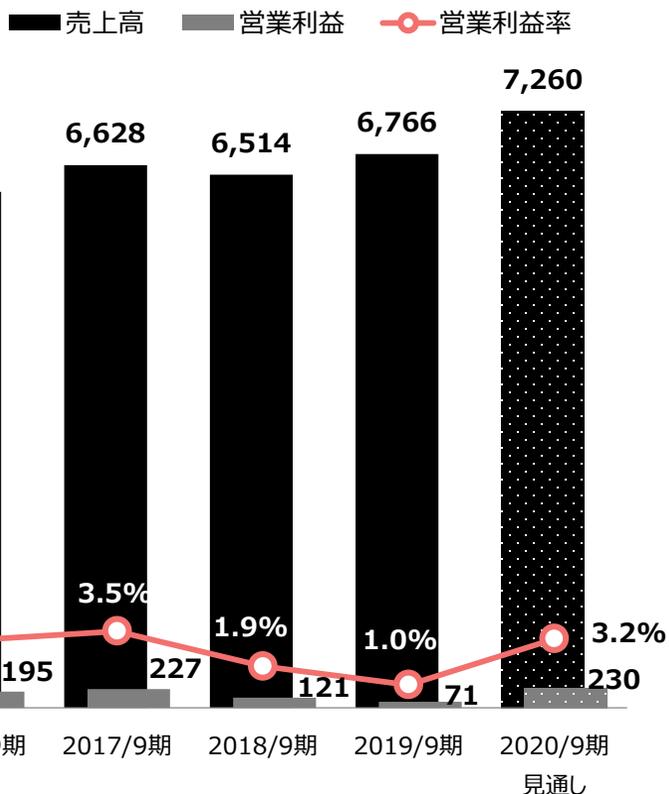


2020年9月期決算 セグメント別見通し② プロフェッショナル/ コンシューマ

- プロフェッショナルセグメントは新カタログ効果により増収増益へ。先行コスト一巡により、利益率も大幅改善を見込む
- コンシューマセグメントでは2期連続の増収増益となる見通し。EC直販や特殊畳新商品効果の好調継続を想定。ダスキンとの提携効果もある程度の効果発現を織り込み済み

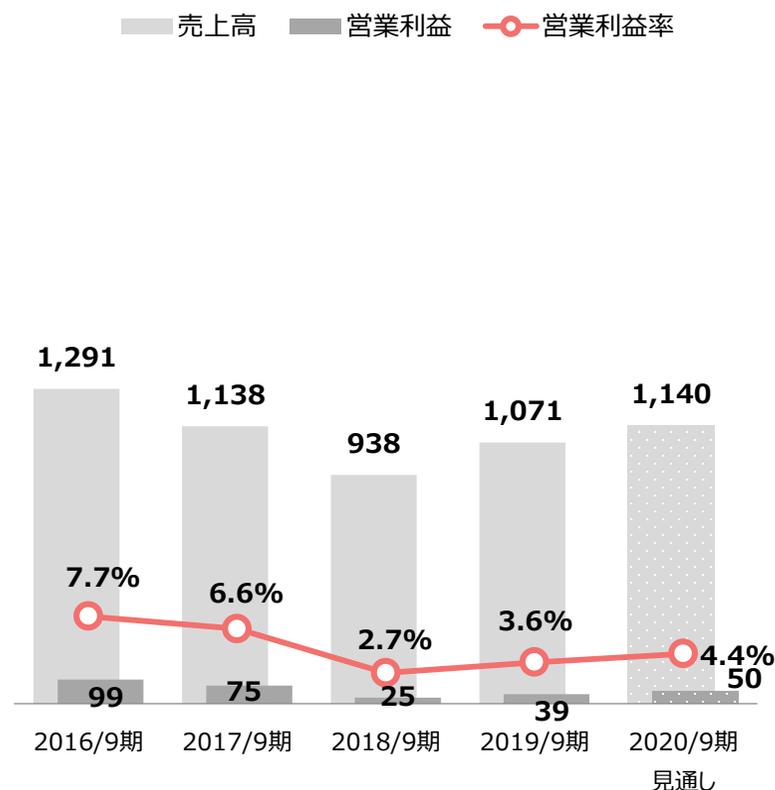
プロフェッショナルセグメント

(百万円)



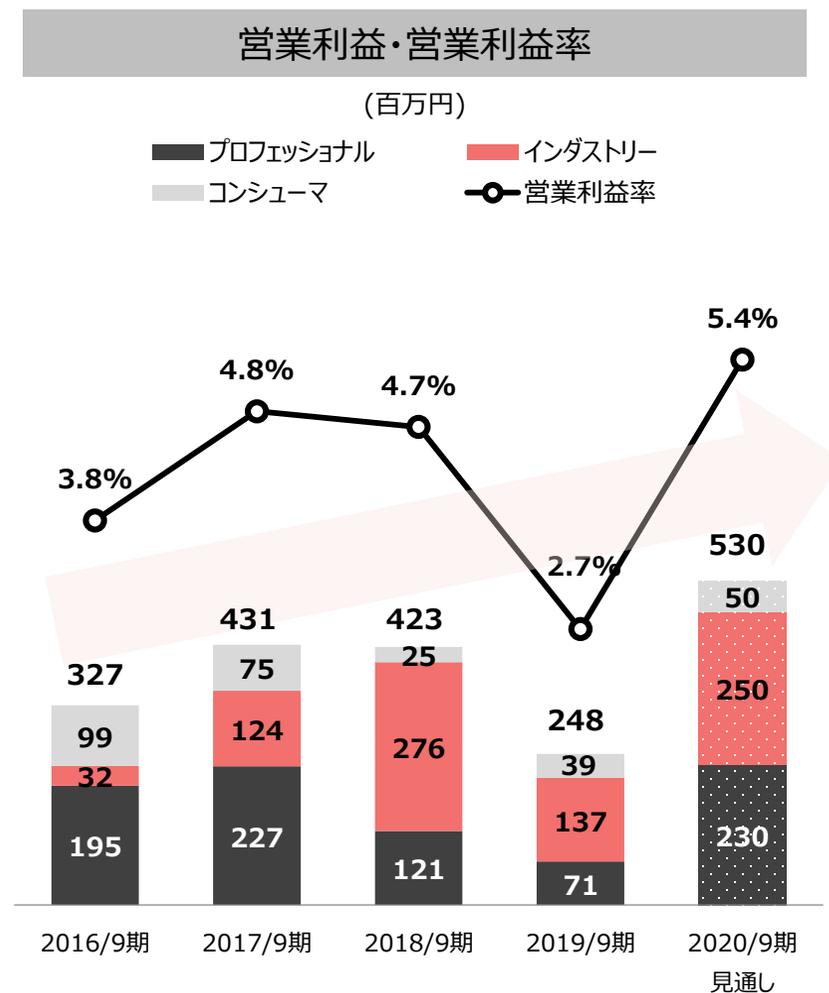
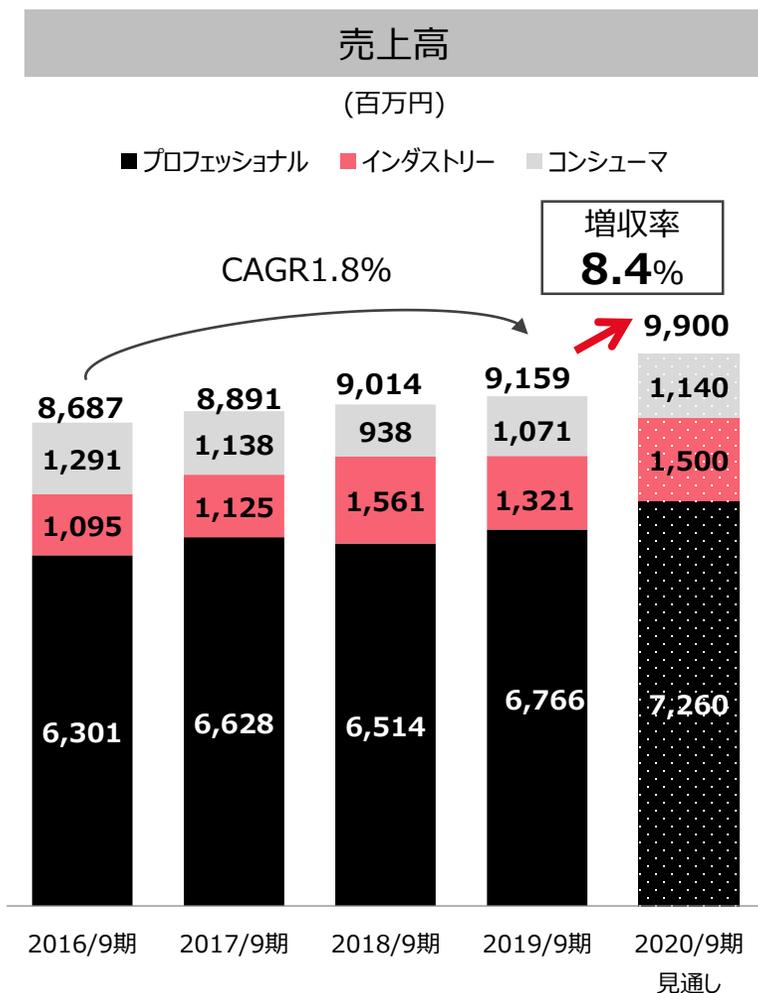
コンシューマセグメント

(百万円)



(ご参考) 業績推移総括

- 全社ベースでは4期連続の増収見通し。2020/9期の売上は近年では比較的高い成長率となる見通し
- 営業利益も前期をボトムに急回復し、従来の利益成長トレンドに戻る見込み。営業利益率は5%台到達へ



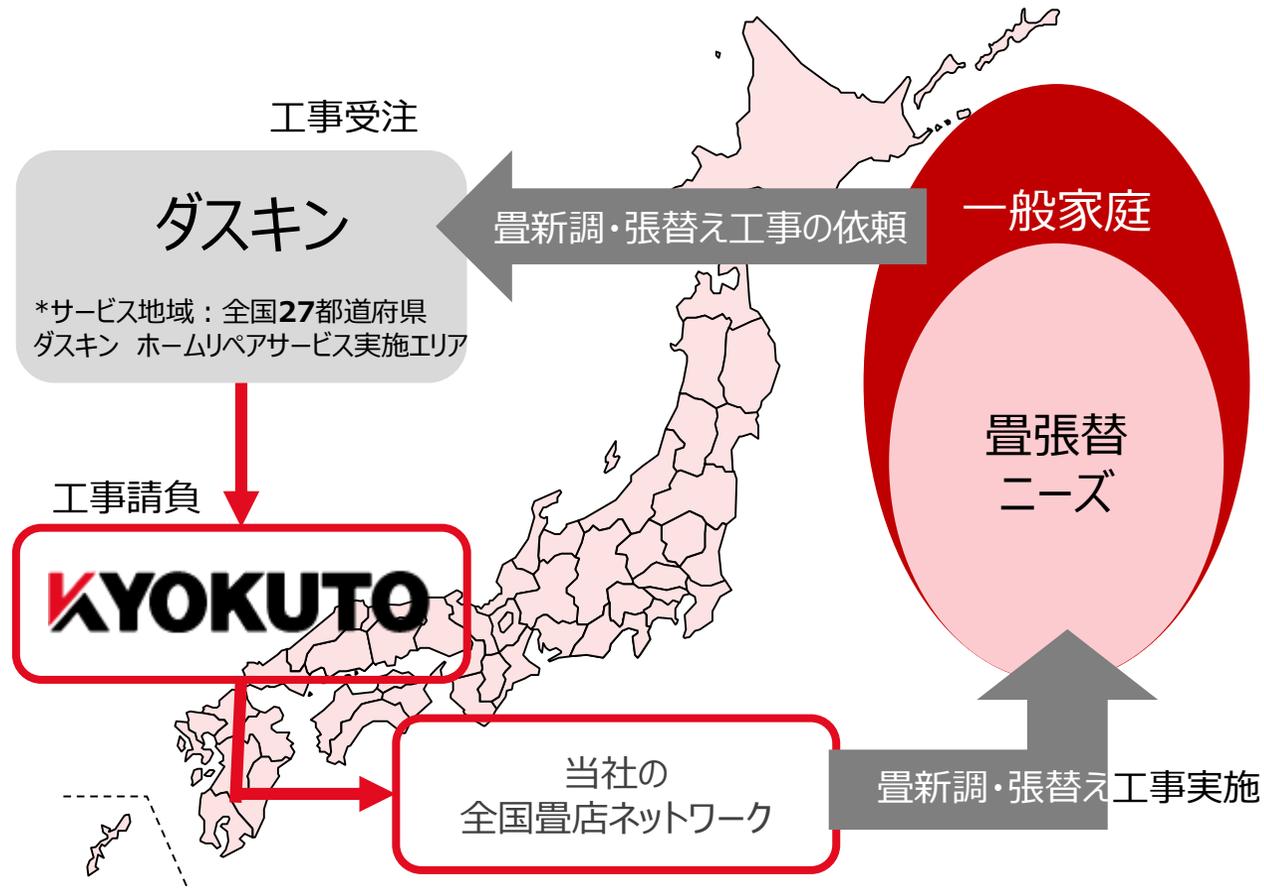


THE PROFESSIONAL
MACHINES AND TOOLS
SINCE 1948

トピックス

○ (株)ダスキンとの契約締結による「畳張替サービス」開始

- コンシューマセグメント強化の一環として当社が従来から実施している「畳張替サービス」の新たな実施主体として、(株)ダスキンと契約（2019年10月21日サービス開始）
- (株)ダスキン及び同社フランチャイズチェーン加盟店が一般家庭の畳工事を受注、当社畳店ネットワークが工事を実施
- 「黒子の元締め」としての機能発揮し、フロービジネスとストックビジネスの融合を図る

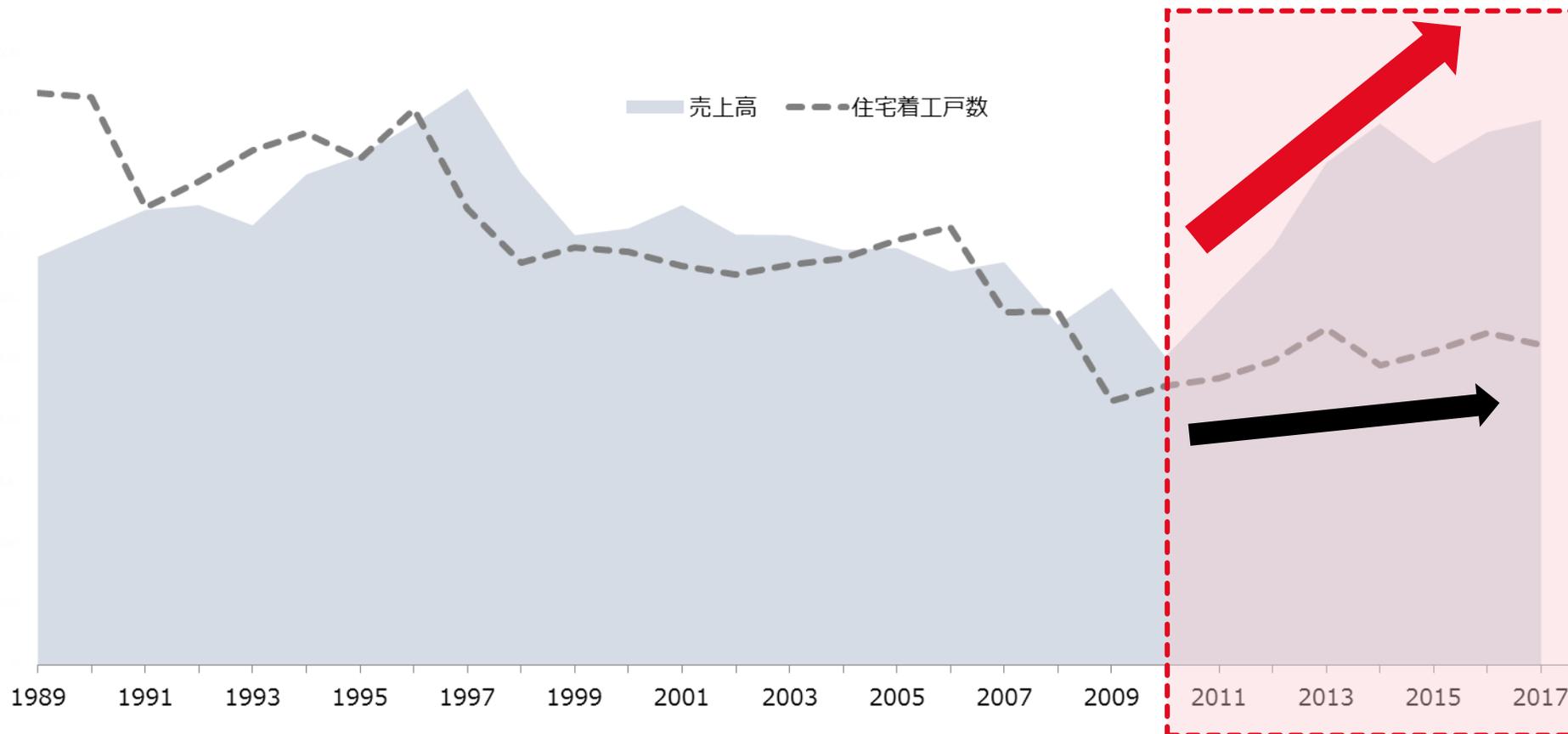




Appendix

平成以降の売上高推移

- これまでは住宅着工戸数と売上高の連動性が強く、先行指標の性格
- しかし、2010年を転換点に住宅着工戸数との連動性は軽微に



2011年より住宅依存型のビジネスモデルからの転換（＝構造改革）を推進

2010年以前

住宅依存型のビジネス構造

構造改革

「従来商品を新市場へ！ 従来市場に新商品を！」

- ① 要素技術を活かした新製品の開発プロジェクト本格始動
- ② 太陽光発電事業の本格化により、安定した売上基盤を確保
- ③ 機能性置商品の新規投入によるBtoC事業規模の拡大
- ④ インテリア関連製商品の充実と周辺市場への拡大を開始
- ⑤ 雇用を維持するも、総人件費は圧縮（すでに解除）

2011年以降

住宅依存度は低下し、需要分野の拡張を実現

当社の現在の強み・特徴を形成する転換点に

決算年月		2015年9月	2016年9月	2017年9月	2018年9月	2019年9月
売上高	(千円)	8,181,475	8,687,503	8,891,042	9,014,643	9,159,561
経常利益	(千円)	326,163	280,086	389,101	381,170	212,791
当期純利益	(千円)	336,524	174,634	244,596	303,342	144,681
資本金	(千円)	415,750	415,750	415,750	602,050	631,112
発行済株式総数	(株)	4,235,000	4,235,000	4,235,000	5,235,000	5,391,000
純資産額	(千円)	1,500,675	1,653,738	1,906,432	2,573,862	2,696,681
総資産額	(千円)	7,714,617	7,587,522	7,510,556	7,962,550	8,023,664
1株当たり純資産額	(円)	354.35	390.49	450.16	491.66	500.22
1株当たり配当額	(円)	5.00	5.00	5.00	10.00	10.00
1株当たり当期純利益金額	(円)	79.46	41.24	57.76	71.40	26.90
自己資本比率	(%)	19.5	21.8	25.4	32.3	33.6
自己資本利益率	(%)	24.7	11.1	13.7	13.5	5.5
配当性向	(%)	6.3	12.1	8.7	14.0	37.2
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	–	556,935	431,823	341,141	▲64,289
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	–	▲207,884	▲112,678	▲233,484	▲102,383
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	–	▲449,328	▲422,355	102,907	2,356
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	–	1,082,549	979,339	1,189,908	1,025,591
従業員数	(人)	250	254	256	260	275
(外、平均臨時雇用者数)	(人)	(19)	(19)	(19)	(25)	(24)

< 見通しに関する注意事項 >

当資料に記載されている内容は、いくつかの前提に基づいたものであり、将来の計画数値や施策の実現を確約したり保証したりするものではありません。

問い合わせ先
管理本部総務部 IR担当
0791-62-1771 (代表)
ir-info@kyokuto-sanki.co.jp