



つなぐ。 ツクル。

# 2021年9月期決算説明資料

2021年11月

極東産機株式会社（6233 東証JASDAQ）

**KYOKUTO**

©KYOKUTO SANKI CO., LTD. all rights reserved

I

2021年9月期決算概要

II

2022年9月期決算見通し

III

トピックス

Appendix

- **業績**
  - ✓ 増収増益で売上高は過去最高に肉薄
  - ✓ 「新しい営業方式」の積極的活用が奏功
- **COVID-19によるサプライチェーン・リスク**
  - ✓ 3Q以降、東南アジアからの電子部品等調達に遅れ発生
  - ✓ 但し、当面は必要な数量調達に目途。現状、リスクと認識するに至らず
- **COVID-19後の社会ニーズへの対応**
  - ✓ コロナ後も元には戻らない変化への対応を推進
  - ✓ 新商品クラウドツール、SDGs対応に注力

# 2021年9月期決算概要

# 2021年9月期決算の概要

- 全社業績は2ケタ以上の増収増益。売上高は過去最高水準に。プロフェッショナル、インダストリーの両セグメントが牽引車となり、COVID-19の影響を脱し回復を実現
- 全社業績はほぼ従来想定通りの着地。しかし、プロフェッショナルセグメントは想定を超過達成

(百万円) (2021/9期より連結決算)	2020/9期	2021/9期		前期比		直近予想 比増減額
		直近予想 (4/28)	実績	増減額	増減率	
売上高	8,006	9,370	<b>9,169</b>	+1,163	+14.5%	▲200
プロフェッショナル	6,385	6,735	<b>6,942</b>	+556	+8.7%	+207
コンシューマ	930	1,000	<b>786</b>	▲143	▲15.4%	▲213
インダストリー	691	980	<b>923</b>	+232	+33.6%	▲56
ニュー・インダストリー	—	655	<b>517</b>	—	—	▲137
営業利益	120	300	<b>280</b>	+159	2.3倍	▲19
プロフェッショナル	78	185	<b>259</b>	+181	3.3倍	+73
コンシューマ	35	39	<b>▲16</b>	▲52	—	▲56
インダストリー	6	75	<b>49</b>	+43	7.9倍	▲25
ニュー・インダストリー	—	0	<b>▲12</b>	—	—	▲12
経常利益	81	285	<b>273</b>	+191	3.4倍	▲11
当期純利益	67	190	<b>189</b>	+122	2.8倍	▲1
営業利益率	1.5%	3.2%	<b>3.1%</b>	+1.6pp	—	▲0.1pp
経常利益率	1.0%	3.0%	<b>3.0%</b>	+2.0pp	—	±0.0pp

# 四半期別業績動向

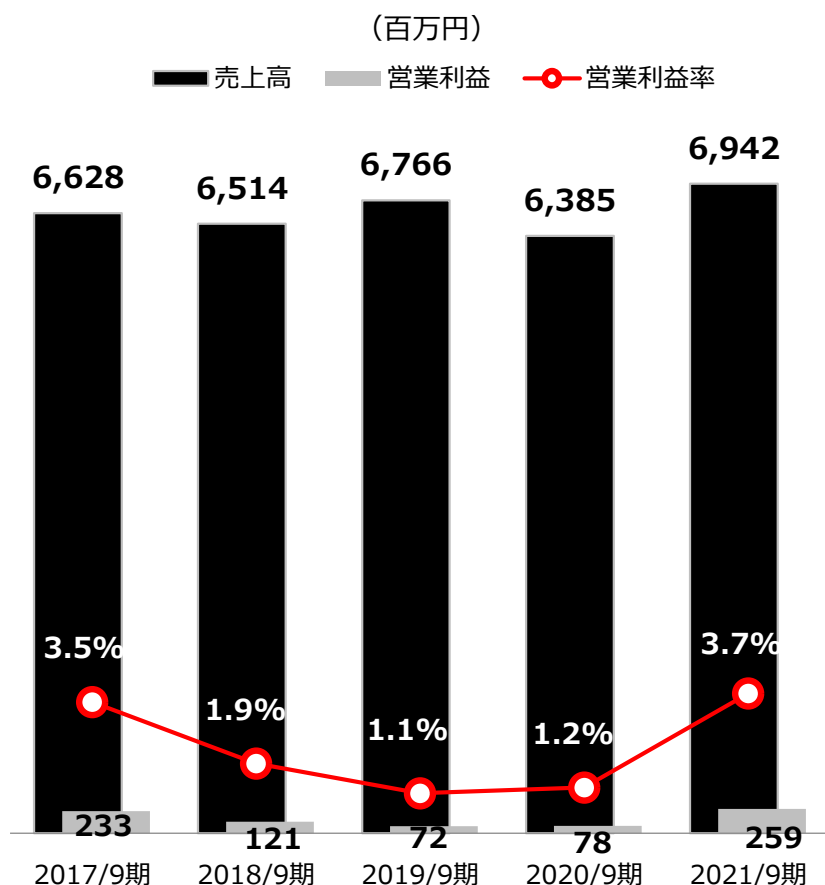
- 2021/9期4Q単独では、例年通り、対3Qで営業増益。一方、受注納品のタイムラグもあり、インダストリーの加速は見られず、売上は対3Qで僅かに減収。
- 前年4Qとの比較でも、減収減益。ただし、これはコロナ禍が一旦落ち着いたことで前年4Qの水準がかなり高かったことの反動。3Q・4Qを合算した下期という比較ならば増収増益であり、回復基調にあることが確認できる

(百万円) (2021/9期より連結決算)	2020/9期				2021/9期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	1,815	2,184	1,659	2,348	2,065	2,609	2,286	<b>2,208</b>
プロフェッショナル	1,505	1,693	1,299	1,887	1,684	1,816	1,707	<b>1,733</b>
コンシューマ	206	271	211	241	211	177	176	<b>220</b>
インダストリー	102	220	148	219	109	317	320	<b>176</b>
ニュー・インダストリー	—	—	—	—	59	298	81	<b>77</b>
営業利益	▲ 19	94	▲ 68	113	12	166	31	<b>69</b>
プロフェッショナル	▲ 5	53	▲ 67	98	48	98	38	<b>74</b>
コンシューマ	▲ 1	19	6	11	▲ 3	▲ 6	▲ 10	<b>2</b>
インダストリー	▲ 11	22	▲ 8	3	▲ 15	54	18	<b>▲ 7</b>
ニュー・インダストリー	—	—	—	—	▲ 16	19	▲ 15	<b>0</b>
経常利益	▲ 22	58	▲ 77	122	22	181	24	<b>45</b>
当期純利益	▲ 19	41	▲ 56	101	9	142	6	<b>30</b>
営業利益率	▲ 1.1%	4.4%	▲ 4.1%	4.8%	0.6%	6.4%	1.4%	<b>3.2%</b>
経常利益率	▲ 1.2%	2.7%	▲ 4.6%	5.2%	1.1%	6.9%	1.1%	<b>2.1%</b>

# 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

- ・ リモート活用の「新しい営業方式」を積極的に取り入れたことが奏功。売上高、セグメント利益ともに過去最高水準。営業コスト低下から利益率も大幅に改善上昇し、2016/9期以降では最も高い水準に到達
- ・ 畳製造装置では、中小企業向けの支援補助金活用促進により売上好調。インテリア事業でも、「新しい営業方式」による需要の掘り起こしが奏功し、自動壁紙糊付機その他、工具、副資材の販売が好調に推移

## 売上高・営業利益・営業利益率



## 主たる変動要因

### ① 畳関連：中小企業支援補助金効果

売上高 (百万円)	2020/9期	2021/9期
	1,002	→ 1,101

- ✓ リモートセミナーを積極的に実施。潜在顧客への露出を強化し、見込客を抽出
- ✓ 顧客には「ものづくり・商業・サービス経営力向上支援補助金」の活用を推奨
- ✓ 市場全体が伸び悩む中での増収実現はシェア拡大の公算大。業界トップを確固たるものに

### ② インテリア関連

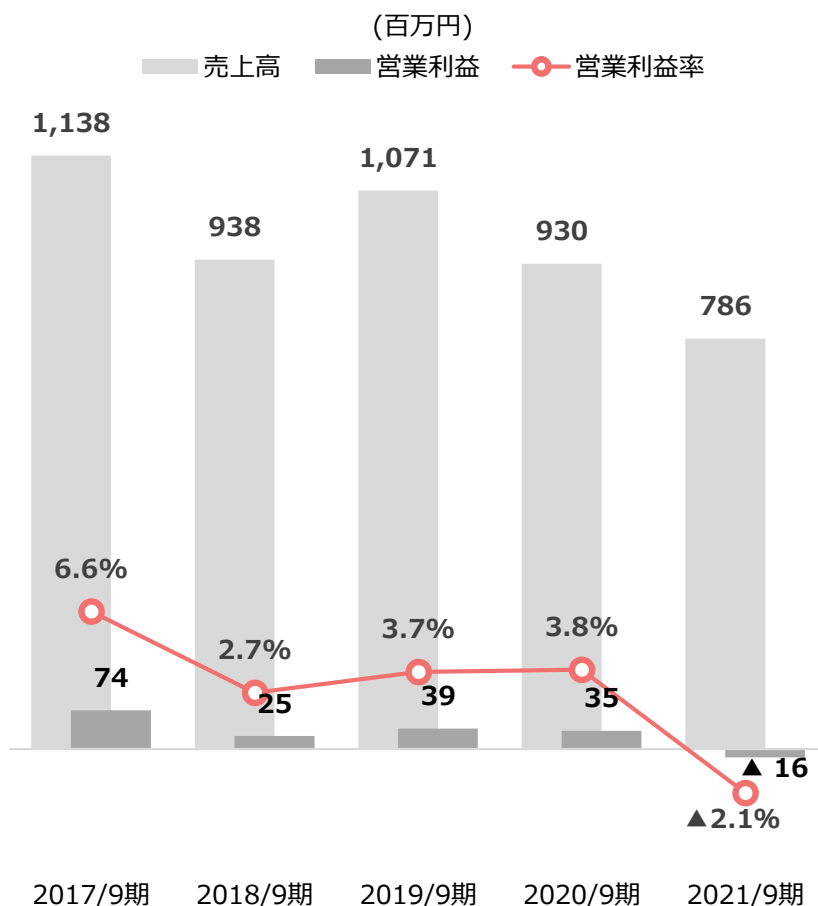
売上高 (百万円)	2020/9期	2021/9期
	5,343	→ 5,829

- ✓ リアル展示会再開あるも、リモート活用をはじめとする「新しい営業方式」による需要掘り起こしを継続
- ✓ 自動壁紙糊付機等の内装施工機器のほか工具、副資材の販売が好調に推移
- ✓ コロナ前の売上高水準に比べても増収に

# セグメント別事業の状況 ②コンシューマセグメント

- 減収減益。初の営業赤字転落。ソーラー・エネルギー事業における売電目的の低圧ソーラー案件減少が影響した  
うえ、コンシューマ事業では防災関連や新規案件の開発コスト計上が重石に
- 主力のコンシューマ事業では、人流低下に伴ってホテル・旅館など観光業向けの大口案件が低迷。しかし、新規  
開拓や特殊機能畳の販売などに注力し、売上ベースでは拡大基調を維持

## 売上高・営業利益・営業利益率



## 主な変動要因

### ① コンシューマ事業

売上高 (百万円)	2020/9期	2021/9期
	524	574

- ✓ ホテル等の大口案件が減少
- ✓ 介護用・避難所用・フィットネスジム向け・葬儀用等の特殊機能畳の販売に注力

### ② ソーラー・エネルギー事業

売上高 (百万円)	2020/9期	2021/9期
	351	158

- ✓ 従来からの売電目的の低圧ソーラー案件が減少したため、低調に推移
- ✓ 新たな分野として、法人向け市場の開拓に注力

### ③ 売電事業

売上高 (百万円)	2020/9期	2021/9期
	53	53



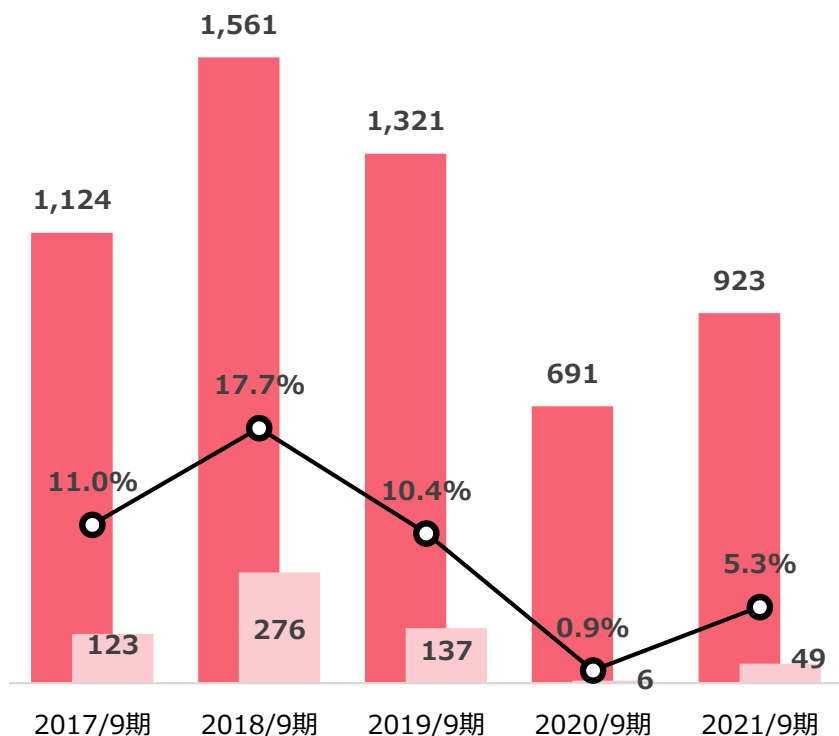
# セグメント別事業の状況 ③ インダストリーセグメント

- 主力の産業機器事業におけるEV用二次電池製造装置の出荷回復を牽引車に増収増益に転換
- 食品機器でも総じてCOVID-19の影響が継続するものの、マルチディスパンサーの引合いは徐々に回復

## 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

売上高 (百万円)	2020/9期	2021/9期
	471	704

- ✓ 二次電池製造装置の出荷が回復
- ✓ 二次電池製造装置に関しては複数工程の製造装置の需要獲得にもビジネスチャンス
- ✓ それ以外の産業機器の出荷も好調

### ② 食品機器

売上高 (百万円)	2020/9期	2021/9期
	219	219

- ✓ 依然としてCOVID-19の影響は継続
- ✓ しかし、ウィズコロナの生活が浸透する中、大手飲食チェーンからのマルチディスパンサーの引き合いは徐々に回復

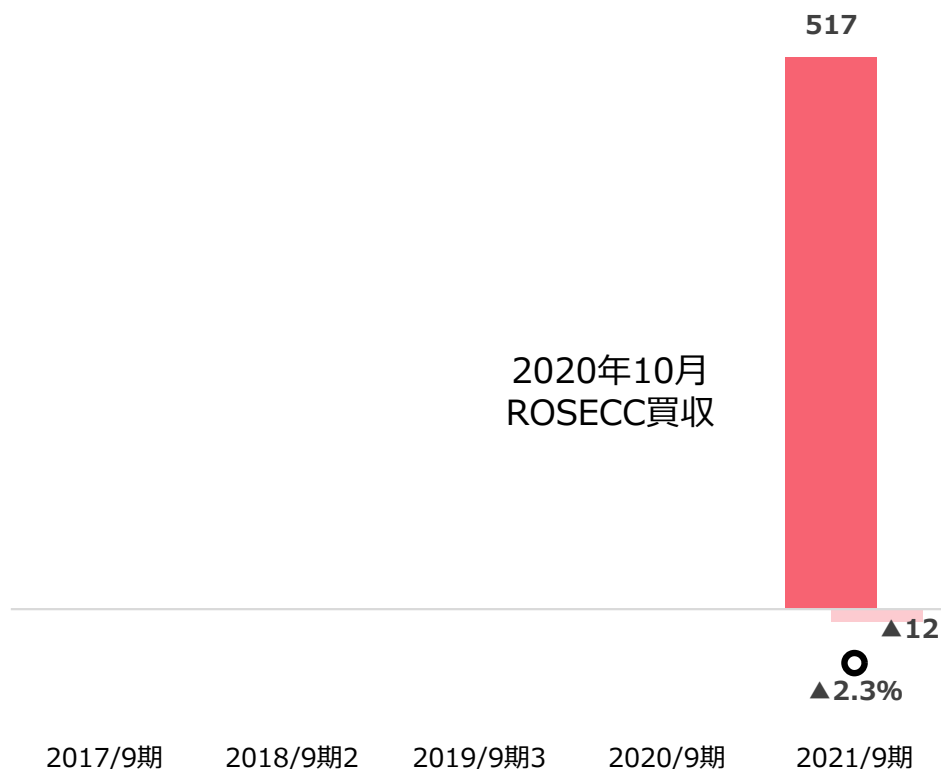
# セグメント別事業の状況 ④ニュー・インダストリーセグメント

- 当期より子会社化したROSECCが当セグメントに相当。自動車業界を中心に、ウォータージェット技術、ロボット技術を活かした各種の自動化システムを企画・開発・販売
- 自動車業界は回復基調に転じつつあるものの、2021/9期の引き合い状況は総じて低調に推移。直近は自動車減産の動きも足枷となり、営業赤字を計上

## 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



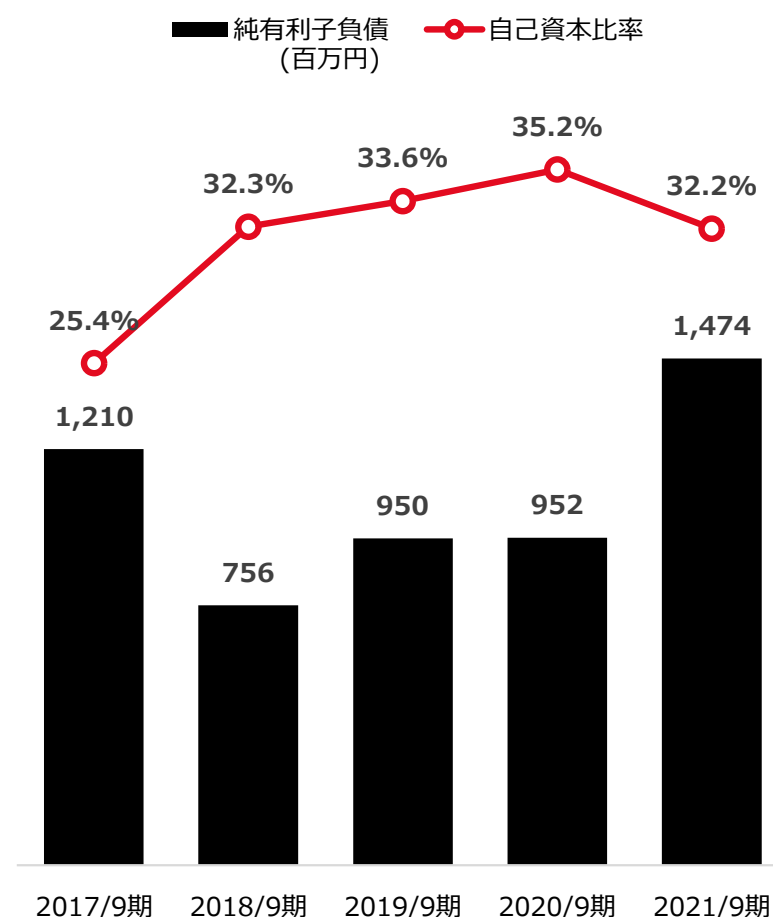
## 主な変動要因

- ✓ 自動車用部材の需要は自動車生産の遅行指標。2021/9期にまだ自動車減産時の影響発現から売上ベースでは厳しい展開
- ✓ 製造プロセスは外注依存度高く、限界利益率はやや低い事業構造。営業赤字計上も、売上の苦戦を考えれば、赤字額はかなり抑制的と認識
- ✓ 今後は、自動車生産回復の影響に期待。製造プロセスを当社生産本部が担うようなシナジー効果捻出も計画

# バランスシートの状況

- ROSECCの子会社化と工場建設により、固定資産は大幅に増加。長期借入の増加でファイナンスしたため、自己資本比率は若干低下
- COVID-19リスクを考慮し、期末の手元資金は潤沢な水準を維持

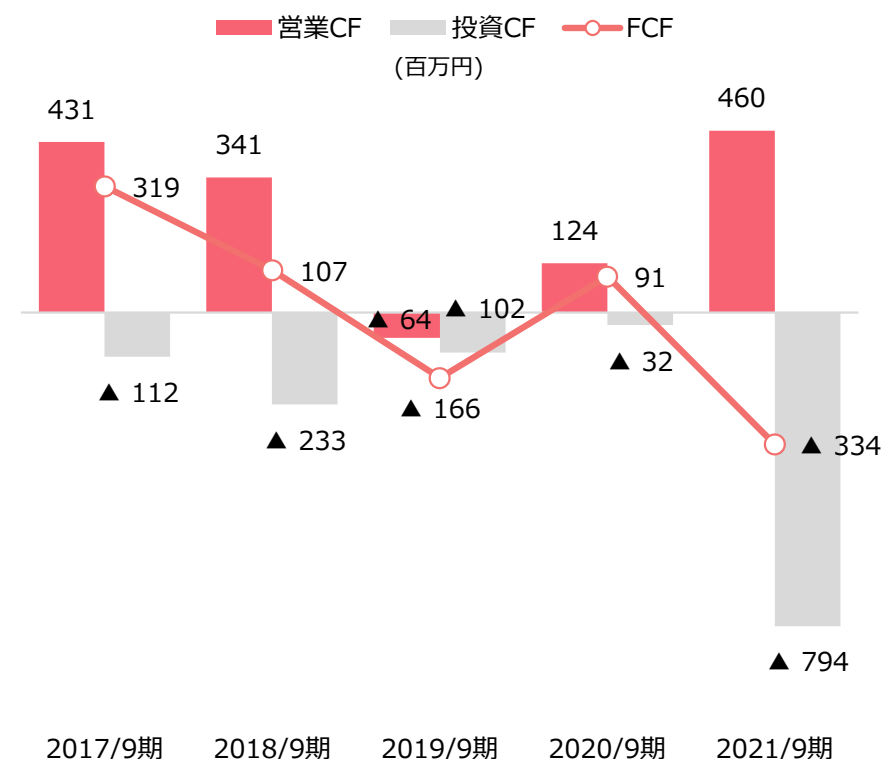
(百万円) (2021/9期より連結決算)	2019/9期	2020/9期	2021/9期
流動資産	5,344	5,048	5,271
現預金	1,407	1,429	1,561
売掛債権	3,034	2,627	2,553
棚卸資産	876	953	1,107
固定資産	2,678	2,543	3,353
総資産	8,023	7,591	8,625
負債	5,326	4,918	5,844
買入債務	2,018	1,635	1,774
有利子負債	2,357	2,381	3,036
純資産	2,696	2,673	2,780
負債純資産合計	8,023	7,591	8,625



# キャッシュフローの状況

- 営業CFは順調に拡大。増益となったのに加え、売上債権の回収進捗が貢献。一方、投資CFはROSECC株式の取得、工場建設が重なり、大幅増加。
- その結果、FCFは大幅マイナスとなるも、長期借入金の増加で対応

(百万円) (2021/9期より連結決算)	2019/9期	2020/9期	2021/9期
営業CF	▲64	124	<b>460</b>
投資CF	▲102	▲32	<b>▲794</b>
固定資産取得	▲76	▲60	<b>▲585</b>
子会社株式取得	—	—	<b>▲214</b>
FCF	▲166	91	<b>▲334</b>
財務CF	2	▲70	<b>442</b>
借入金の返済等	▲217	▲202	<b>▲319</b>
長期借入収入	—	—	<b>870</b>
株式発行収入	55	—	—
配当金支払額	▲52	▲53	<b>▲53</b>



\* FCF=営業CF+投資CF で算出

# 2022年9月期決算見通し

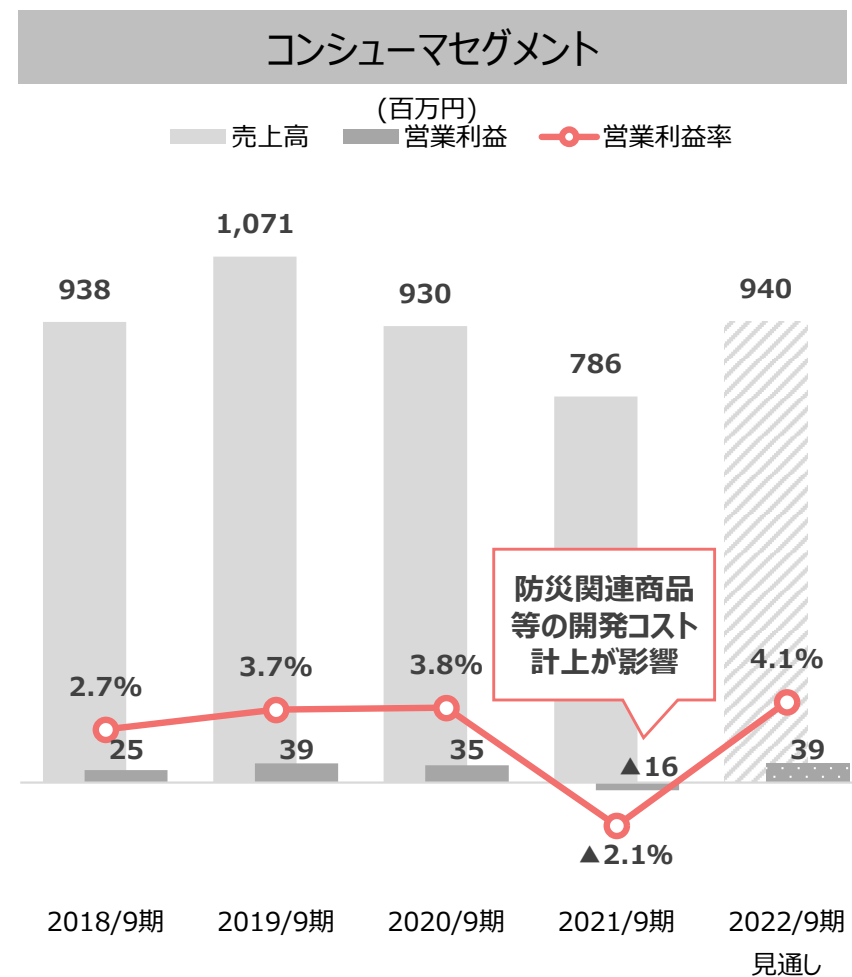
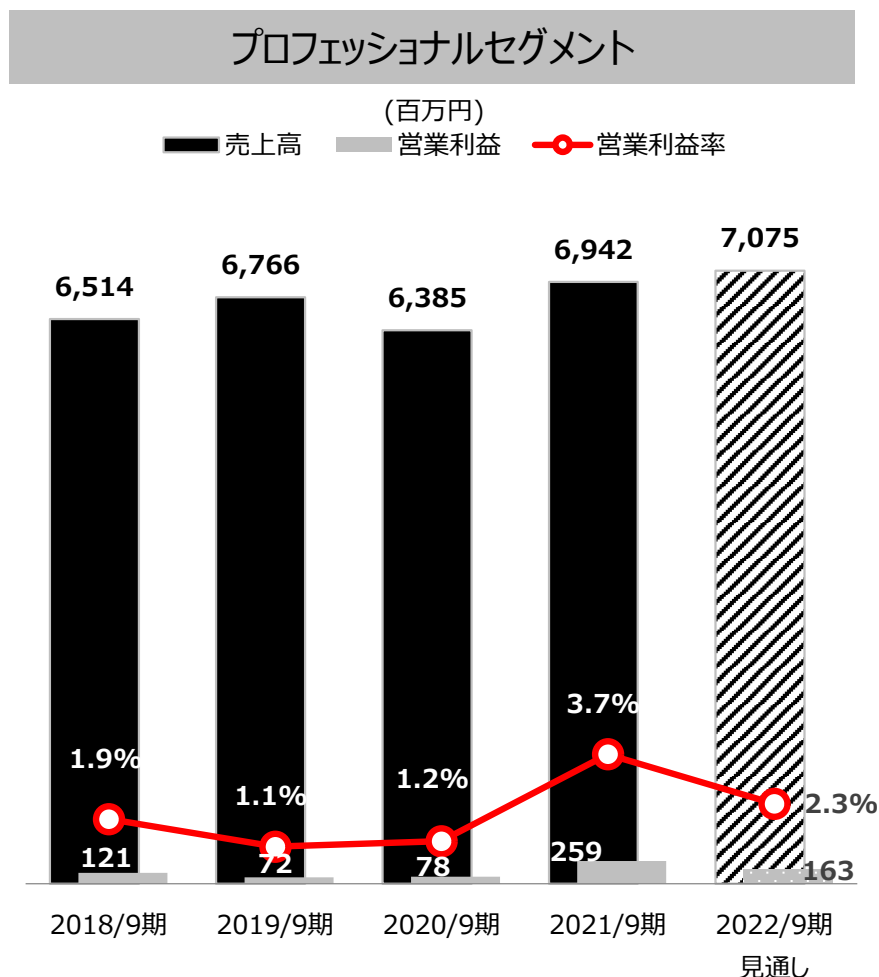
# 2022年9月期 決算見通し

- 増収減益を想定。感染拡大防止と経済活動の両立が定着し、景気が緩やかな回復傾向を辿ることを前提に、売上高は全セグメントで増加すると予想
- 一方、利益面では、新工場棟建設やGoolipソフト開発など成長投資に伴う開発費や減価償却費の増加が影響。増収効果では償却増をカバーできず、減益の予想。減価償却費は、前年比0.5億円程度の増加を見込む

(百万円) (2021/9期より連結決算)	2020/9期	2021/9期	2022/9期見通し		
			見通し	前期比差異	増減率
売上高	8,006	9,169	9,765	+595	+6.5%
プロフェッショナル	6,385	6,942	7,075	+132	+1.9%
コンシューマ	930	786	940	+153	+19.5%
インダストリー	691	923	1,100	+176	+19.1%
ニュー・インダストリー	—	517	650	+132	+25.7%
営業利益	120	280	260	▲20	▲7.2%
プロフェッショナル	78	259	163	▲96	▲37.2%
コンシューマ	35	▲16	39	+55	—
インダストリー	6	49	65	+15	+31.1%
ニュー・インダストリー	—	▲12	▲7	+5	—
経常利益	81	273	215	▲58	▲21.4%
当期純利益	67	189	140	▲49	▲26.1%
営業利益率	1.5%	3.1%	2.7%	▲0.4pp	—
経常利益率	1.0%	3.0%	1.4%	▲1.6pp	—

# 2022年9月期決算 セグメント別見通し①

- プロフェッショナル：増収減益想定。50周年(自動壁紙糊付機)、40周年(コンピュータ式畳製造システム)の販促実施に加え、当社初のサブスク方式のクラウド型業務管理ツール「Goolip」発売などが貢献も、償却増が影響
- コンシューマ：増収増益想定。ソーラー・エネルギー事業は低水準継続となろうが、前期に開発を急いだ防災関連商品の拡販に加え、特殊機能畳等の既存商品のネット販売を推進を想定

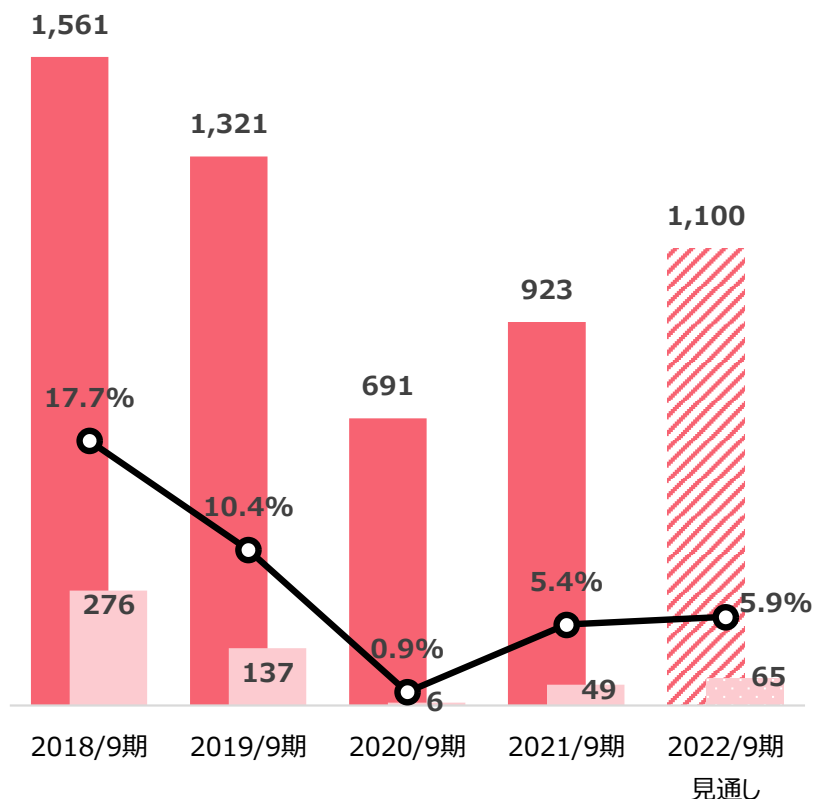


# 2022年9月期決算 セグメント別見通し②

- ・ インダストリー：増収増益想定。新工場棟(2022年4月完成予定)で大型案件の受注獲得に弾み。食品機器事業は大手飲料チェーンとの取引拡大を継続推進
- ・ ニュー・インダストリー：増収赤字縮小想定。自動車生産回復の売上増も、外注費負担重く損益面では苦戦続く。限界利益率引上げに向けて、当社生産本部の製造能力を活用するなど、ROSECCとのシナジー効果も追求

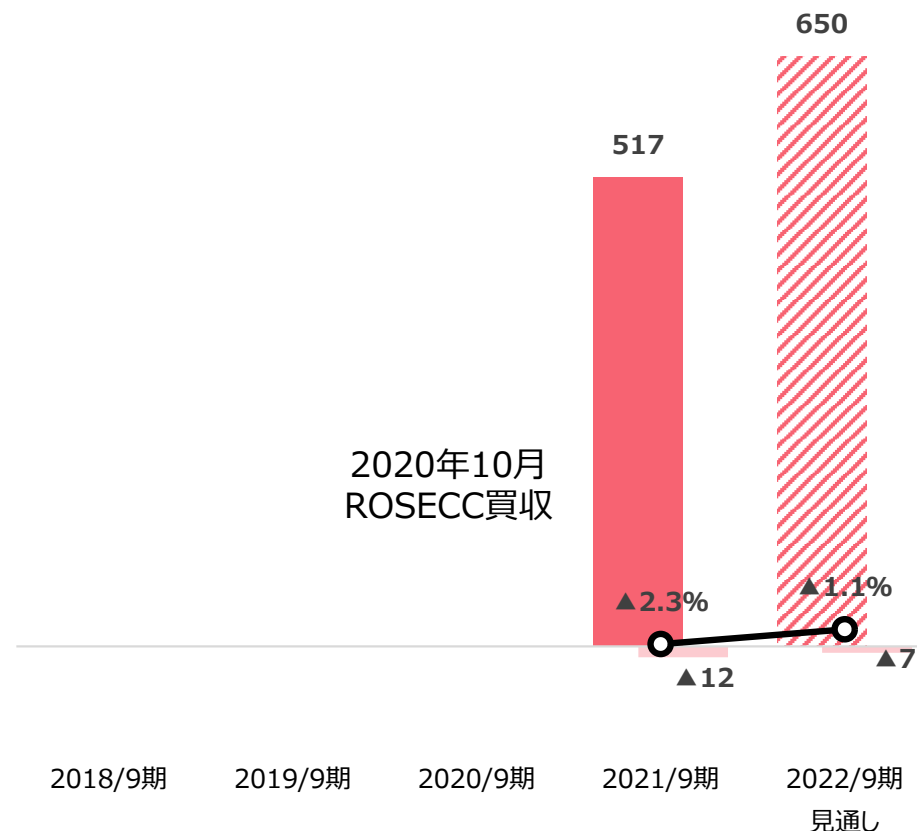
## インダストリーセグメント

■ 売上高 ■ 営業利益 ● 営業利益率  
(百万円)



## ニュー・インダストリーセグメント

■ 売上高 ■ 営業利益 ● 営業利益率







THE PROFESSIONAL  
MACHINES AND TOOLS  
SINCE 1948

# トピックス

## コロナ禍を契機に、抜本的転換となる「新しい営業方式」を一気にインストール

**DX化**とも言える「新しい営業方式」はアフターコロナの世界でも営業の基本方針に

### 従来型営業方式



年数回開催の大規模展示会で**新規顧客開拓**  
 大人数の社員を動員し、ある種の「お祭り」を演出  
 展示会での見込客へはその後地域営業員がフォロー

展示会開催 約**290**件、約**34,000**人

**VS.**

SNSの活用 なし

プロフェッショナル事業売上高（コロナ禍前）

2019/9期実績 **67.7**億円

### 「新しい営業方式」



新規顧客開拓よりも**興味ある顧客の後押し**に注力  
 展示会を小規模多数開催とし、開催コスト抑制  
 YouTubeなどWEBを活用

展示会開催 約**80**件、約**3,800**人

**VS.**

SNS登録者数 約**23,000**人

プロフェッショナル事業売上高（コロナ禍後）

2021/9期実績 **69.4**億円

インテリア  
事業の例

## 見積・請求管理クラウドツール『Goolip (ゲーリップ)』を提供開始

ターゲット : 個人事業主から中小企業に至る幅広い建築業者

コンセプト : 「低価格なのに高機能」

サービス開始 : 2021年10月20日

ビジネス形態 : クラウドを用いたサブスクリプションモデル

### Goolip(ゲーリップ)

建築業界向け見積・請求管理クラウドツール



- 複雑な建築工事案件を一元管理できる他、原価管理や購買、経営分析に有用なデータ集計など、多彩な機能
- 月額500円～5,980円(4プラン)のサブスクリプション方式

### <特徴>

クラウドアプリケーション型  
サービスで柔軟な運用



帳票に近い画面デザイン  
で簡単操作



法定福利費簡易  
計算機能搭載



## 神岡工場(兵庫県たつの市)に新産機棟建設

完成予定：2022年4月完成予定

投資額：18億円

目的：①組立スペースの拡大による大型案件の受注獲得余力確保  
②労働生産性の向上と労働環境の改善  
③ソーラーパネル/充電スポットの設置



全社売上の早期**100**億円達成に向けての戦力へ  
(全社売上はその後**5**年を目途に**150**億円を目指す)

### ● 新工場棟概要

新築工場棟延床面積	5,735㎡ ⇒現状(9,619㎡)の <b>1.6</b> 倍に拡大
主な生産品	✓ リチウムイオン電池製造装置等の先端産業向けオーダーメイド産業機器 ✓ 自動壁紙糊付機等の内装施工省力機器

新工場棟イメージ図





# Appendix

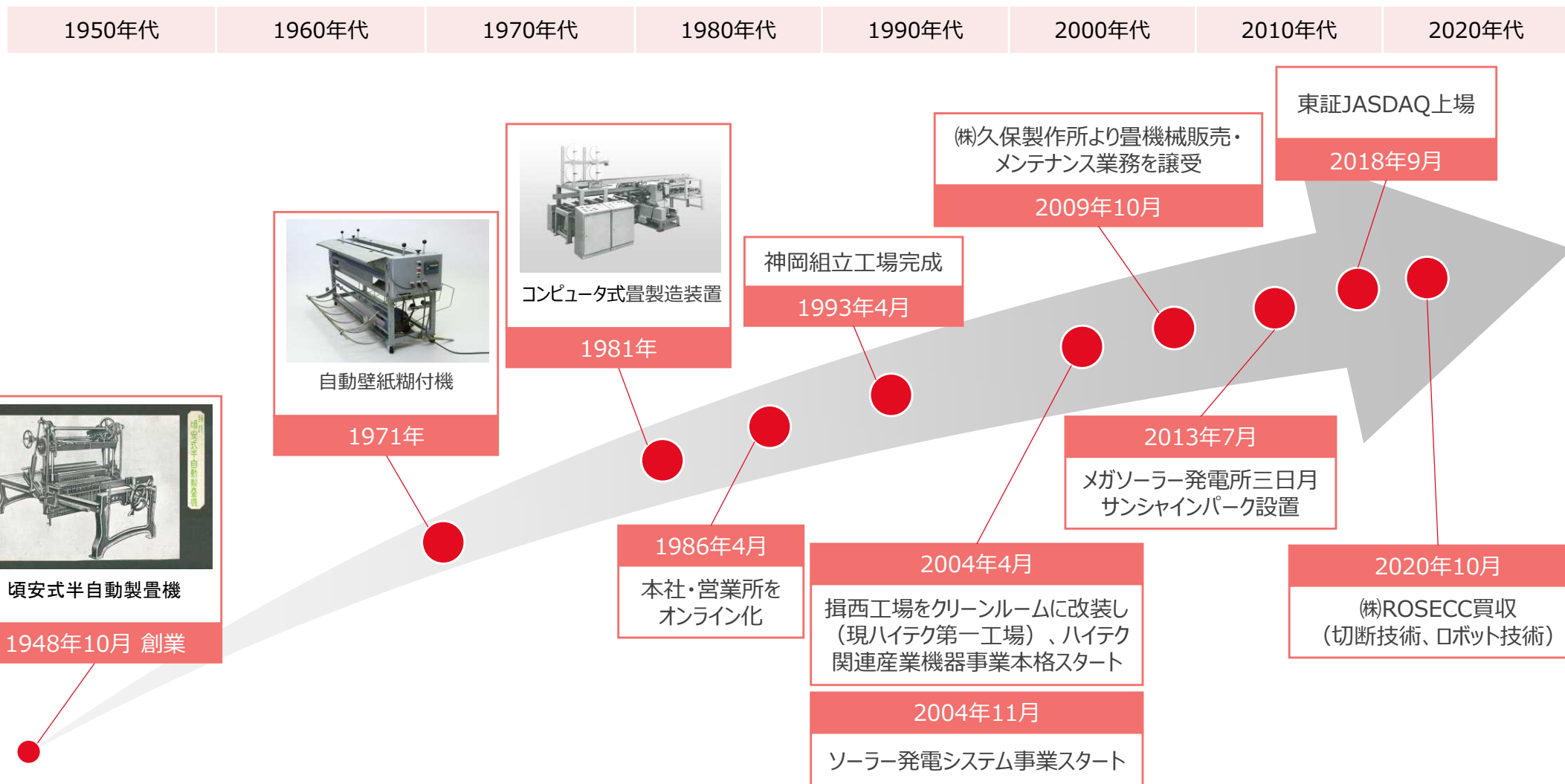
# 「極東産機」とは

---

「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

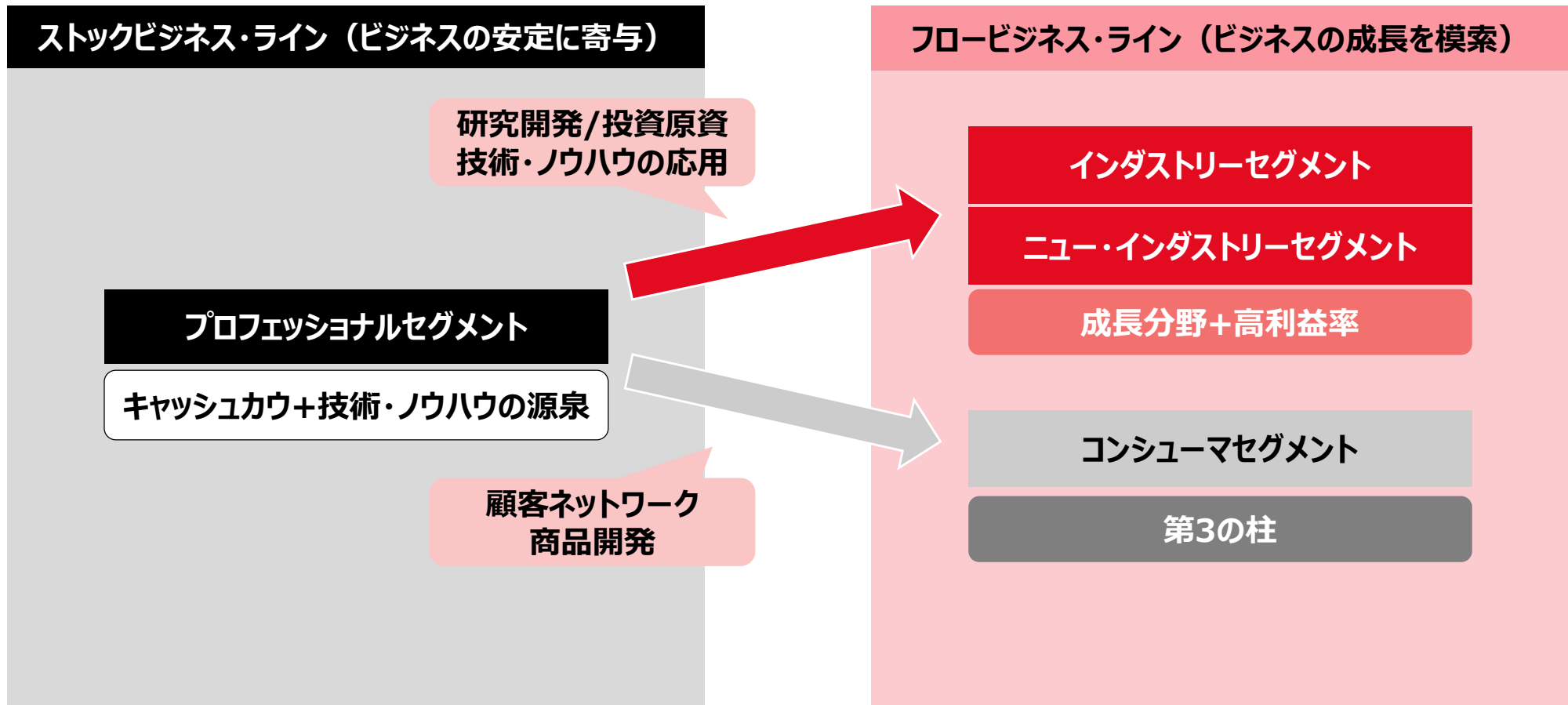
# 沿革

- 日本初のコンピュータ式畳製造装置、自動壁紙糊付機を開発。職人の世界にいち早くコンピュータを導入
- 現在はハイテク分野、メガソーラー発電などにも事業を展開



# ビジネスモデル

- 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、コンシューマセグメント、インダストリーセグメント及びニュー・インダストリー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コンシューマセグメント・インダストリーセグメント及びニュー・インダストリーセグメントへ、キャッシュ、技術、ネットワークを供給し、会社全体の成長をはかっていく仕組み





- 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**

## 高い製商品開発力・提案力

- 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

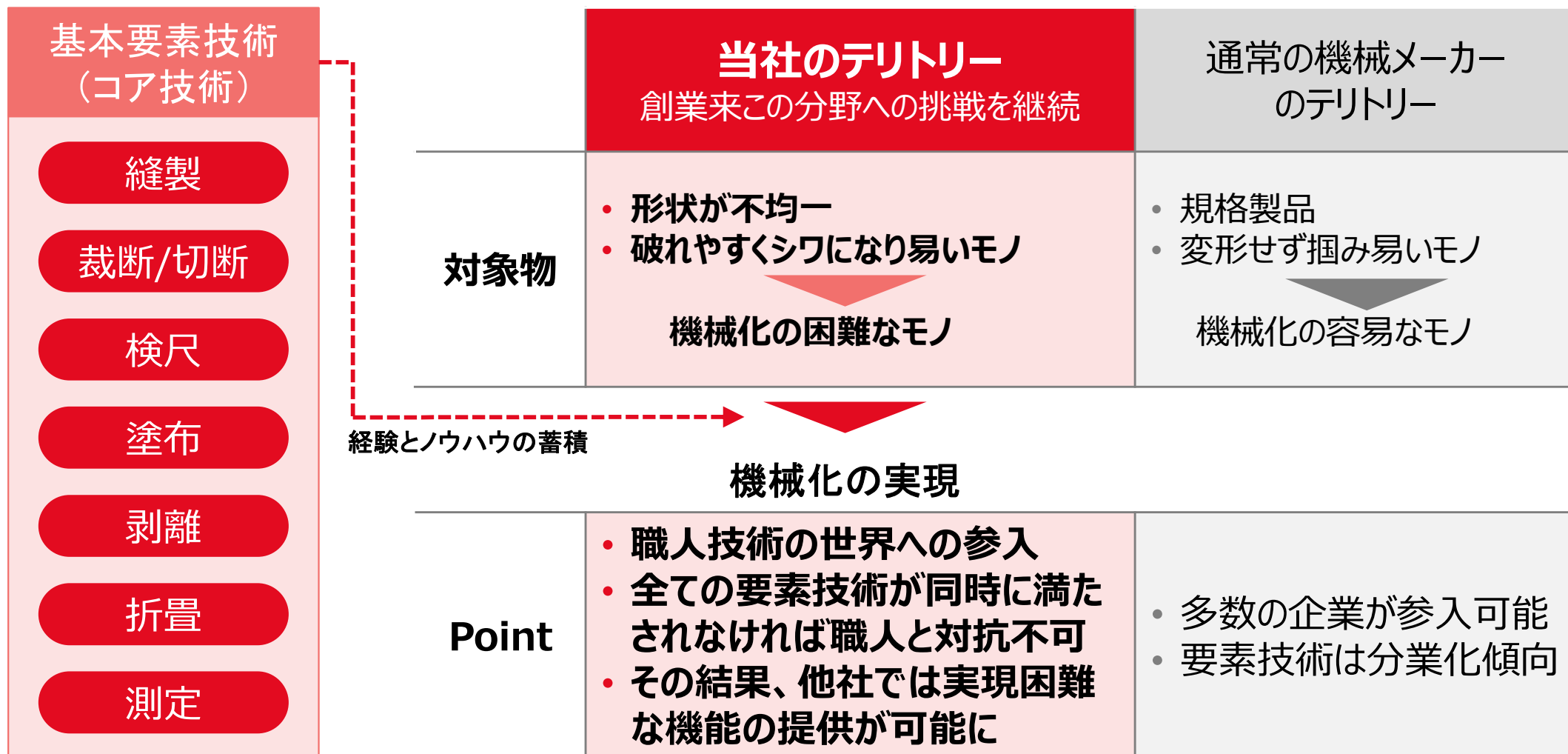
ポイント  
**3**

## ストックビジネス(安定性)とフロービジネス(成長性)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

## ●ロックウール縫製装置

断熱材のロックウールを金属糸を使用して  
8本針で金網に連続縫製する装置



繊維・アパレル

## ●コンテナバッグ縫製設備

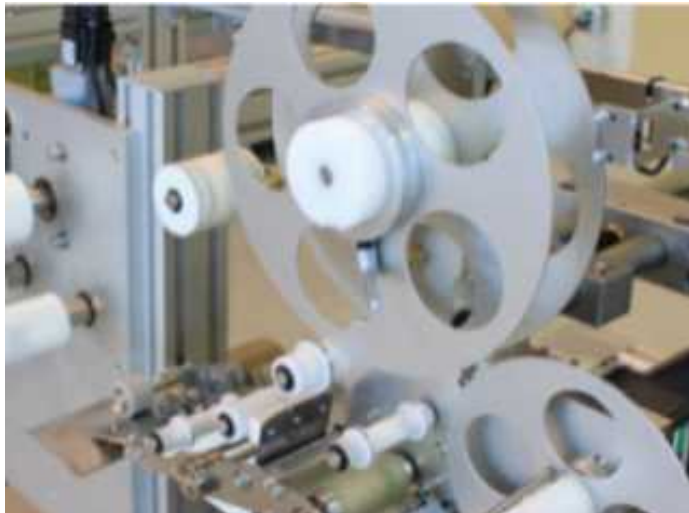
羊毛原毛を搬送するときに使用する四角い  
コンテナ状バッグを縫製する設備



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



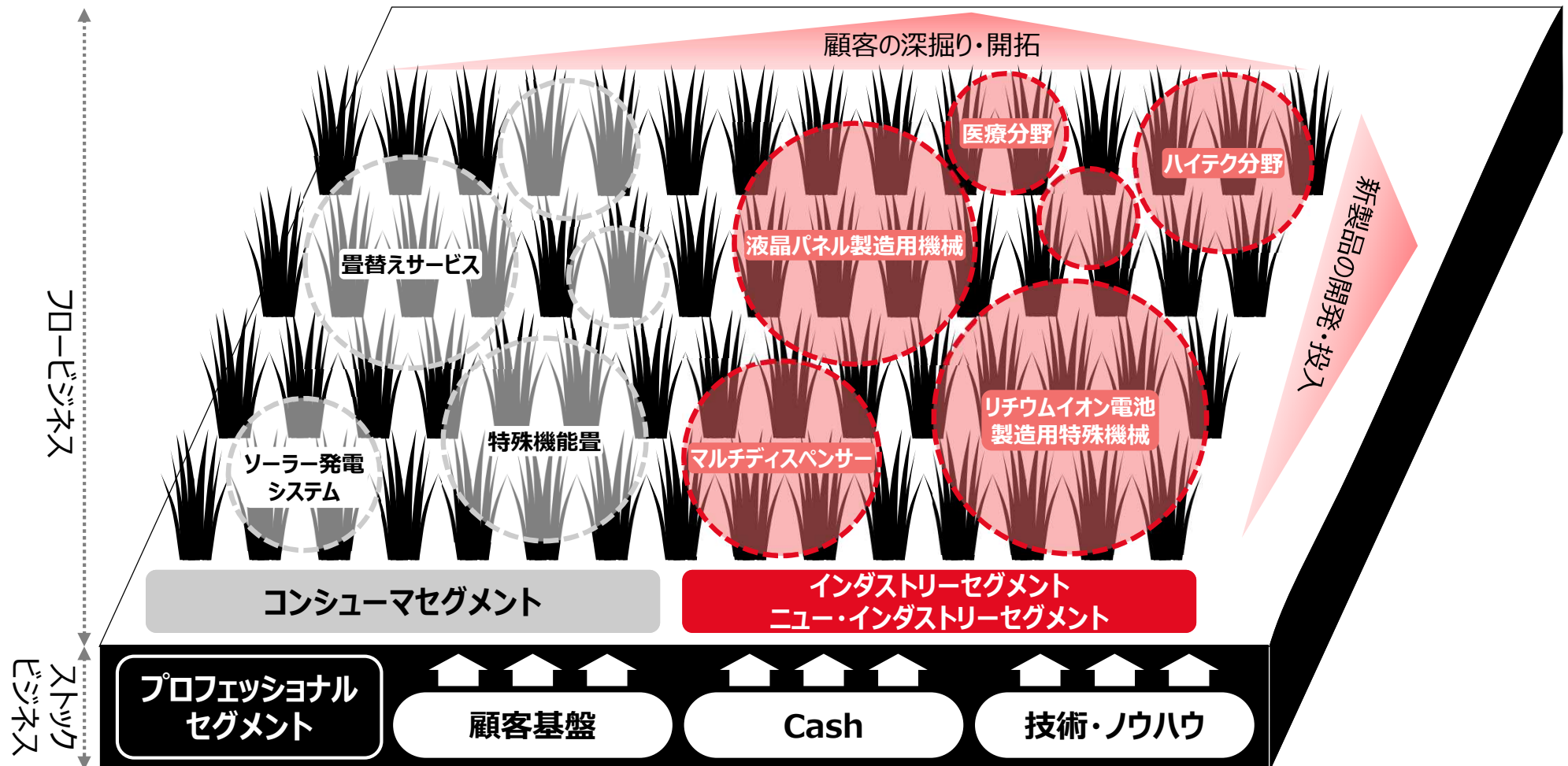
食品機器

● マルチ DISPENSER

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



# 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及びニュー・インダストリーセグメントは「果実」である！！



# 決算ハイライト

決算年月		2017年9月	2018年9月	2019年9月	2020年9月	2021年9月
売上高	(千円)	8,891,042	9,014,643	9,159,561	8,006,367	9,169,425
経常利益	(千円)	389,101	381,170	212,791	81,586	273,578
当期純利益	(千円)	244,596	303,342	144,681	67,685	189,534
資本金	(千円)	415,750	602,050	631,112	631,112	631,112
発行済株式総数	(株)	4,235,000	5,235,000	5,391,000	5,391,000	5,391,000
純資産額	(千円)	1,906,432	2,573,862	2,696,681	2,673,643	2,780,993
総資産額	(千円)	7,510,556	7,962,550	8,023,664	7,591,862	8,625,240
1株当たり純資産額	(円)	450.16	491.66	500.22	495.95	515.86
1株当たり配当額	(円)	5.00	10.00	10.00	10.00	10.00
1株当たり当期純利益金額	(円)	57.76	71.40	26.90	12.56	35.16
自己資本比率	(%)	25.4	32.3	33.6	35.2	32.2
自己資本利益率	(%)	13.7	13.5	5.5	2.5	7.0
配当性向	(%)	8.7	14.0	37.2	79.6	28.4
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	431,823	341,141	▲64,289	124,059	460,771
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	▲112,678	▲233,484	▲102,383	▲32,338	▲794,812
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	▲422,355	102,907	2,356	▲70,960	442,782
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	979,339	1,189,908	1,025,591	1,046,348	1,155,091
従業員数	(人)	256	260	275	281	284
(外、平均臨時雇用者数)	(人)	(19)	(25)	(24)	(23)	(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](mailto:ir-info@kyokuto-sanki.co.jp)