



**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**  
**2017年3月期 第2四半期**  
**決算説明資料**

[http://www.osk-k.co.jp/index\\_j.html](http://www.osk-k.co.jp/index_j.html)

# AGENDA

---

- 1. 会社概要と業界について**
- 2. 特長と強み**
- 3. 成長戦略**
- 4. 2017年3月期 第2四半期 決算概要**
- 5. 2017年3月期 通期業績予想**

# 1. 会社概要と業界について

## 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	大阪府中央区安堂寺町1-6-7
資本金	3億5,019万8千円（2016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:332名、単体:182名（2016年3月期末現在）



# 当社の属する業界について

- 当社の主たる取扱い商品は切削工具
- 工作機械生産額は約1兆2,000億円、切削工具生産額は約4,500億円と推定される

卸売業

総合商社

専門商社

## 一般機械器具卸売業

### 工作機械

生産額  
約1兆2,000億円



### 機械工具

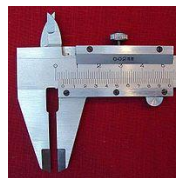
#### 切削工具

生産額  
約4,500億円



#### 測定工具

- ・ノギス
- ・マイクロメーター
- ・三次元測定機



#### 伝導工具

- ・ベアリング
- ・ベルト
- ・プーリー



#### 作業工具

- ・スパナ
- ・ドライバー



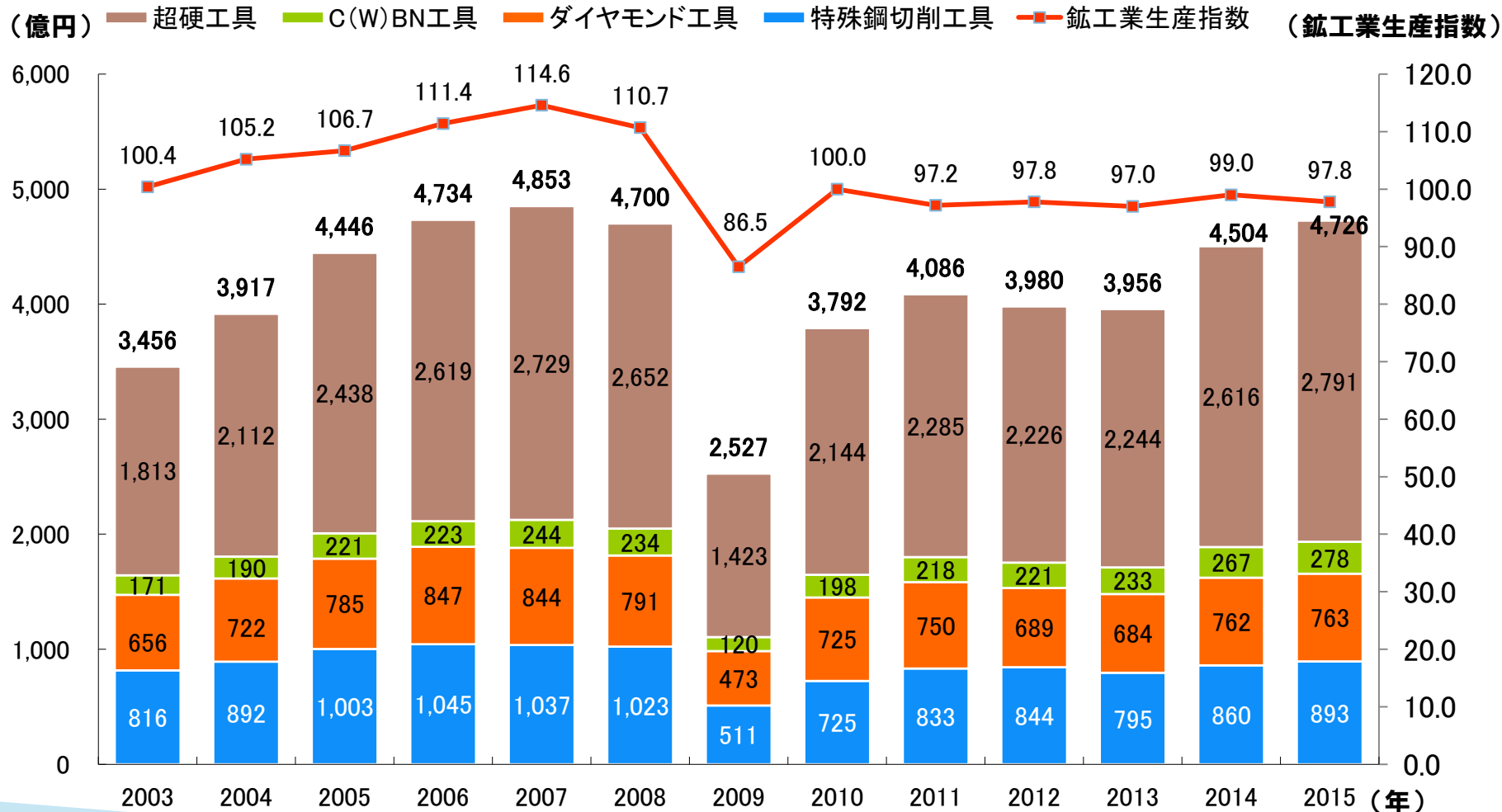
#### 工作用機器

- ・チェーンブロック
- ・コンプレッサー
- ・グラインダ



# 工具生産額の推移

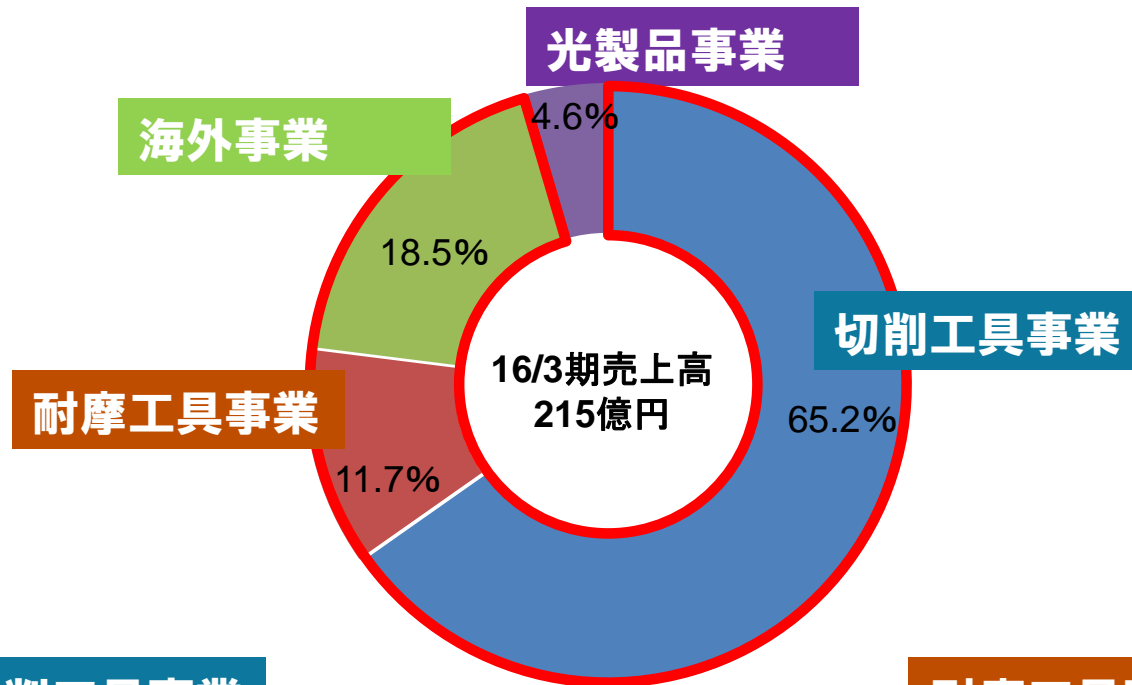
- 100年以上前からの業界で、自動車・電気製品・建機・航空機業界などとともに発展
- 鉱工業生産指数との連動性が高い



出所)機械統計 経済産業省、鉱工業生産指数(2010年を100とする)

# 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

- 金属加工として切削工具を中心に、放電加工用工具、ホルダー類、精密測定機器等を販売



## 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

- アジア、北中米などの海外拠点から、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、光学部品等を販売



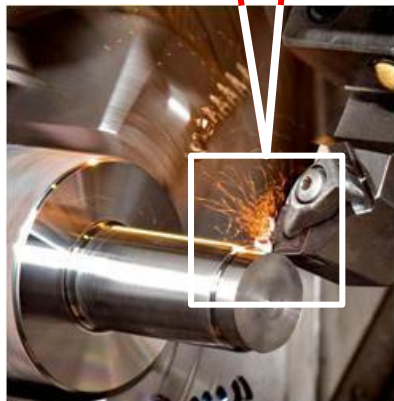
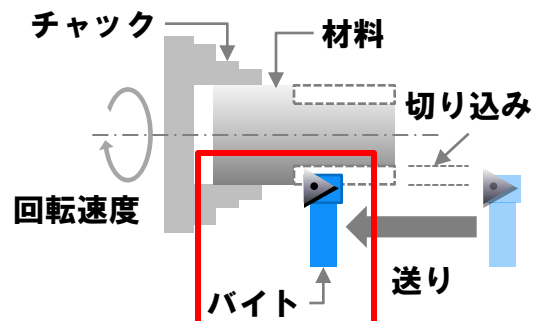


# 切削工具とは

- 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

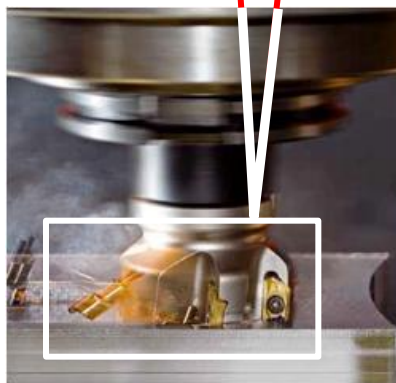
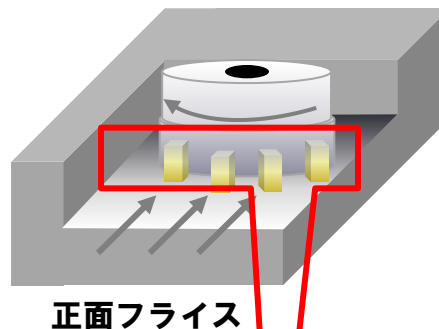
## 旋削

旋盤、NC旋盤で表面加工



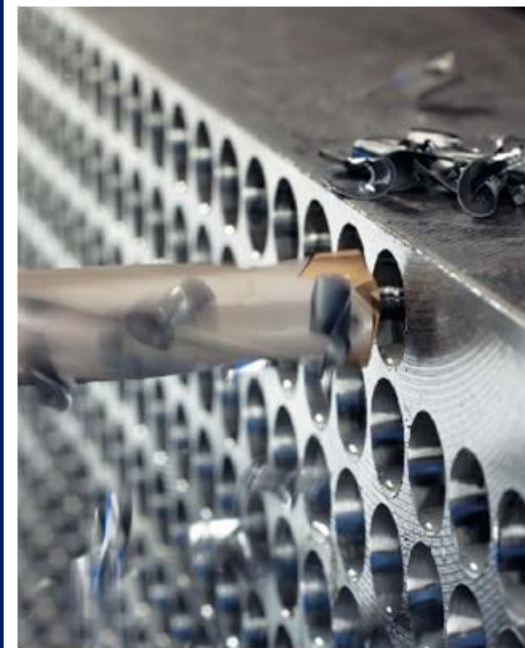
## 転削

フライス盤、MCで表面加工



## 穿孔

ボール盤、MCで穿孔



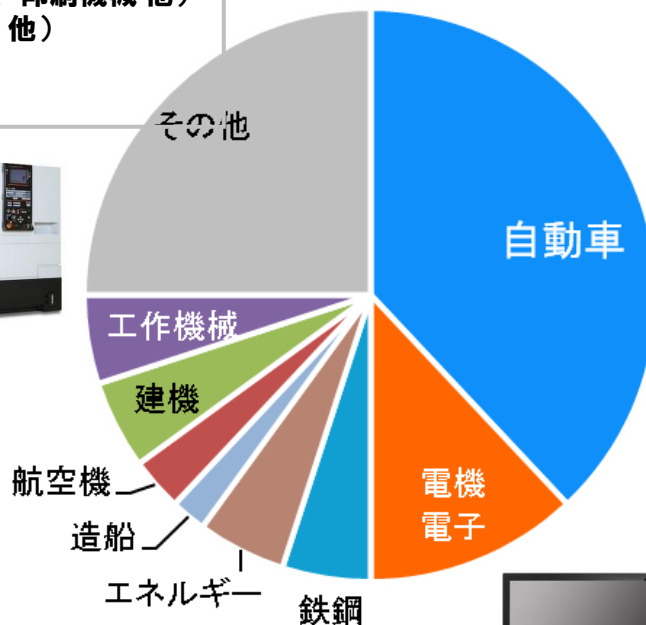


# 切削工具とものづくり産業との関係

- あらゆる業種におけるコアな製造工程に不可欠な切削工具
- 自動車製造におけるエンジン内主要部品や駆動系などの基幹部分をはじめ、あらゆる加工に使われる

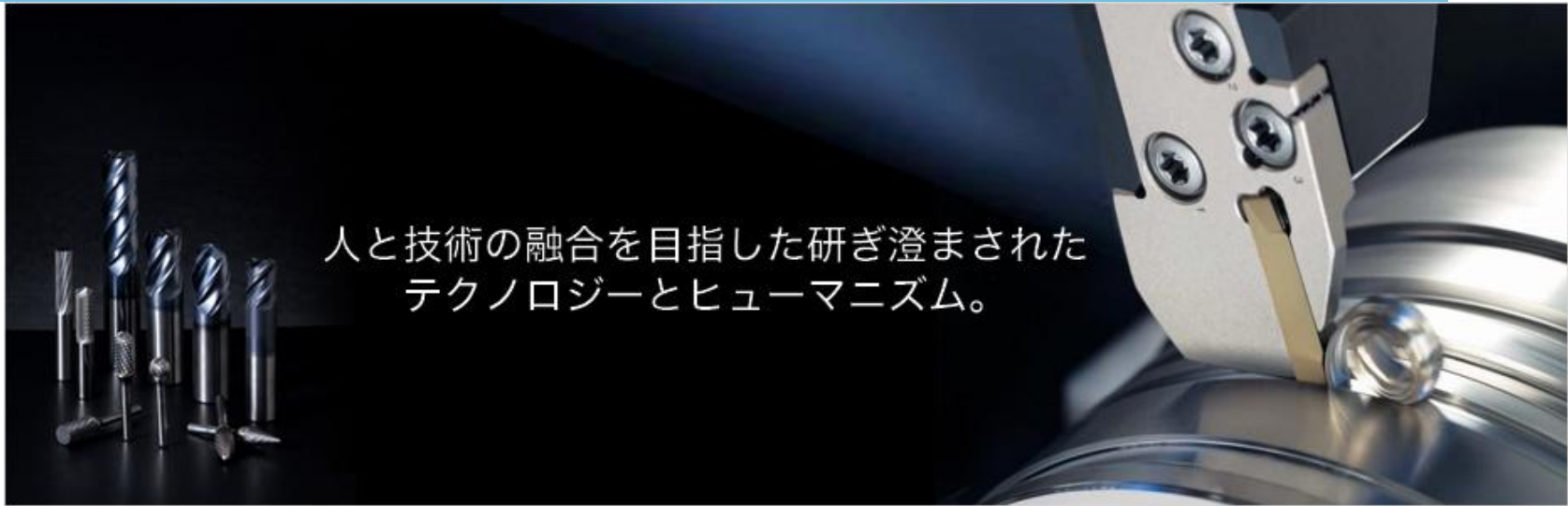
## 顧客業種ごとの売上高構成と用途

一般機械（農機、繊維機械、印刷機械 他）  
医療（インプラント、人工骨 他）  
機械部品、一般部品  
他



## 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

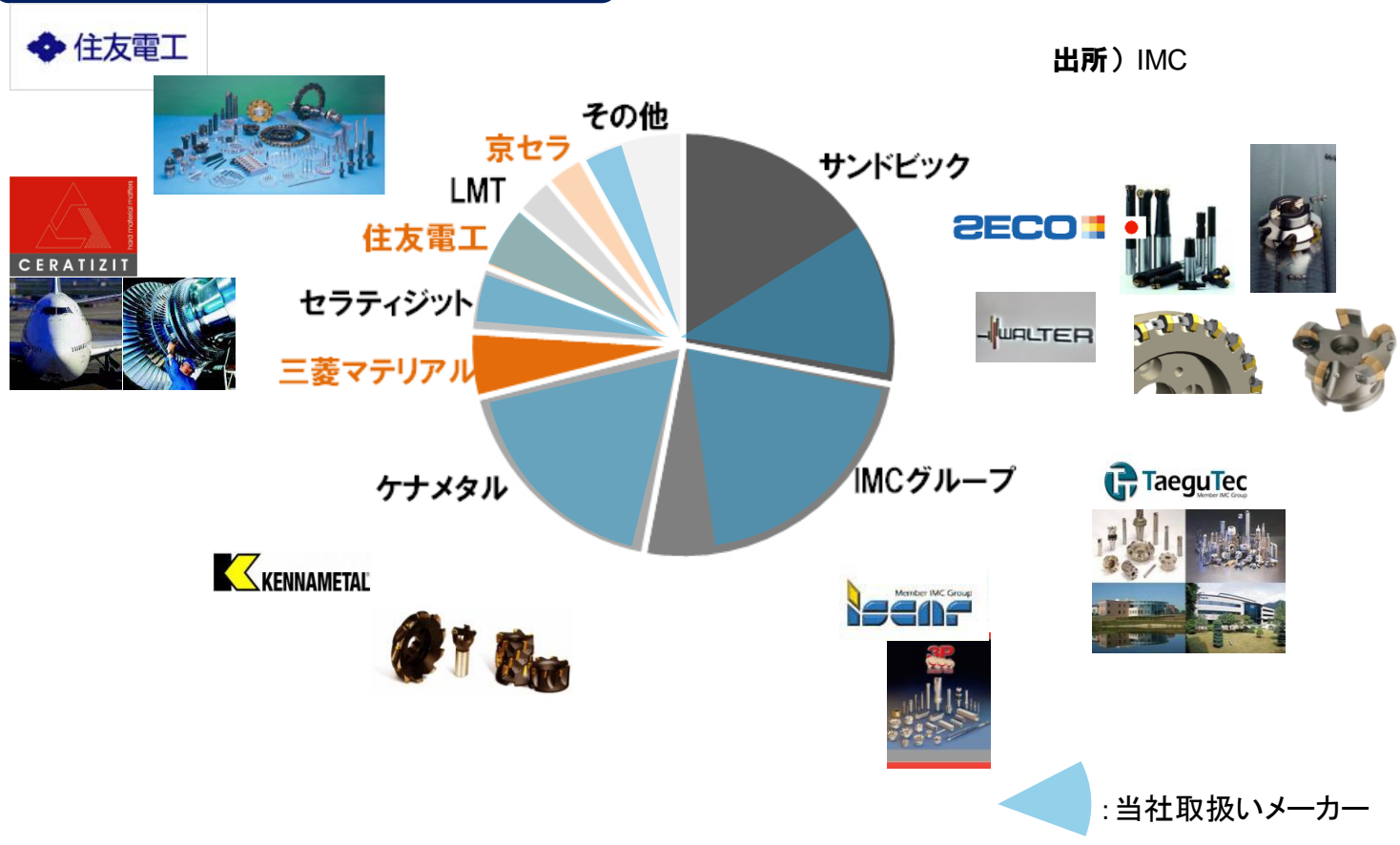
## 強み4. 国内外ネットワーク

急拡大する日系企業の海外移転をフォロー

# 特長と強み ~商品力~

- 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、ユーザーニーズに応える商材を豊富に取り揃える

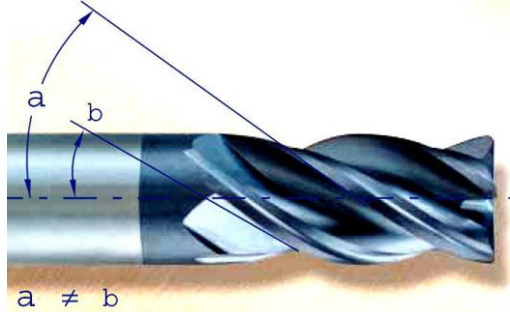
## 超硬切削工具メーカー世界シェア



# 特長と強み ～商品力(Cominix商品)～

- 海外の優秀なメーカーを掘り起こし、「Cominix商品」として紹介

SOS



vargus  
NEUMO Erntebro



magafor



# 特長と強み ～提案力～

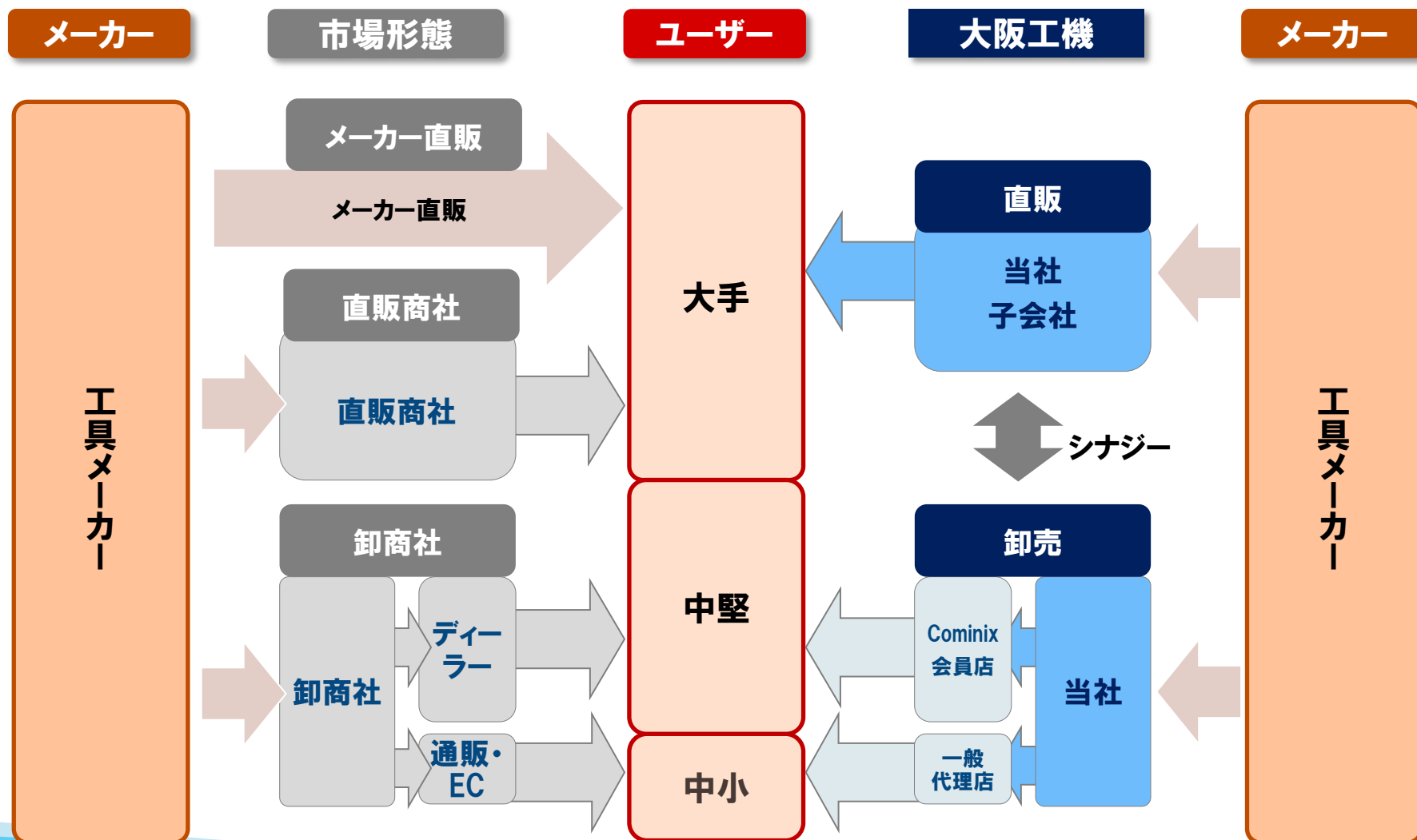
- ユーザーの工具費削減ではなく、製造原価全体の削減をターゲットとする提案





# 特長と強み ~2つの販売形態~

- 商品力と提案力を最大限に活かした販売形態
- 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



# 特長と強み ~ネットワーク(グローバル化)~

- 新興国を中心にアジアと北中米に8カ国、21拠点を開設
- 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



## 海外ネットワーク(アジア)

瀋陽

大連

青島

重慶

無錫

武漢

中国(上海)

広州

東莞

グルガオン

タイ(バンコク)

ベトナム(ハノイ)

ホーチミン

インド(バンガロール)

アマタナコン

フィリピン(ラグナ)

インドネシア(プルワカルタ)



## 海外ネットワーク(北中米)

アメリカ(アトランタ)

ヒューストン

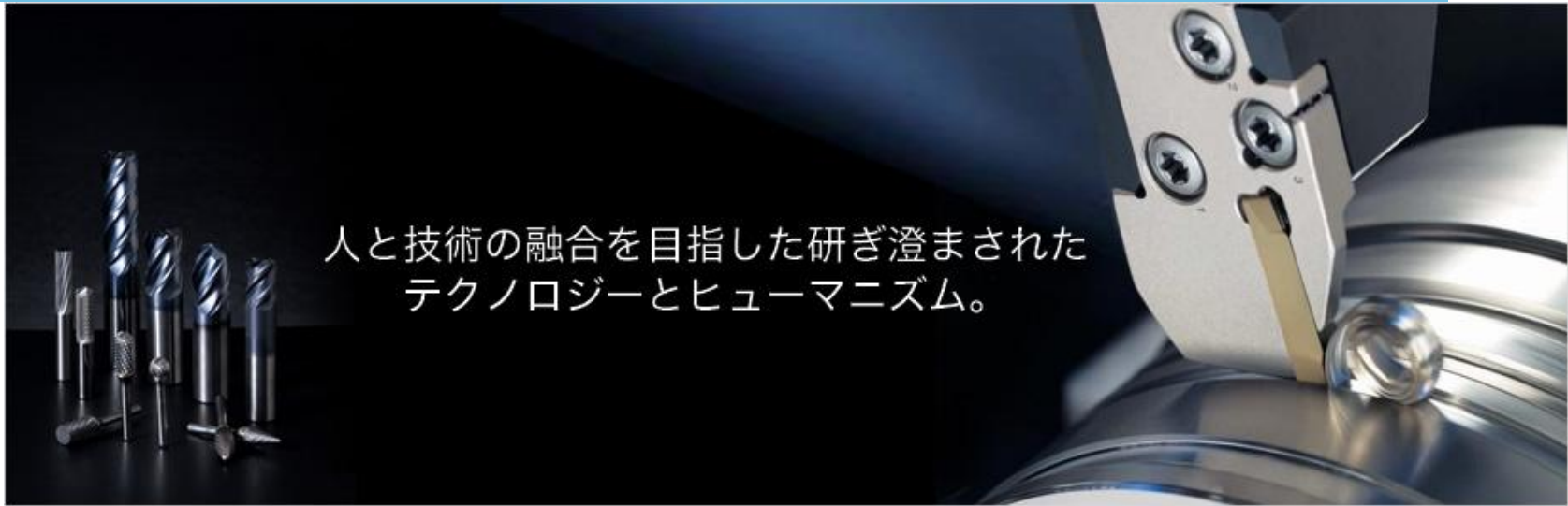
アグアスカリエンテス

メキシコ(イラブアト)



# 3. 成長戦略

## Cominix

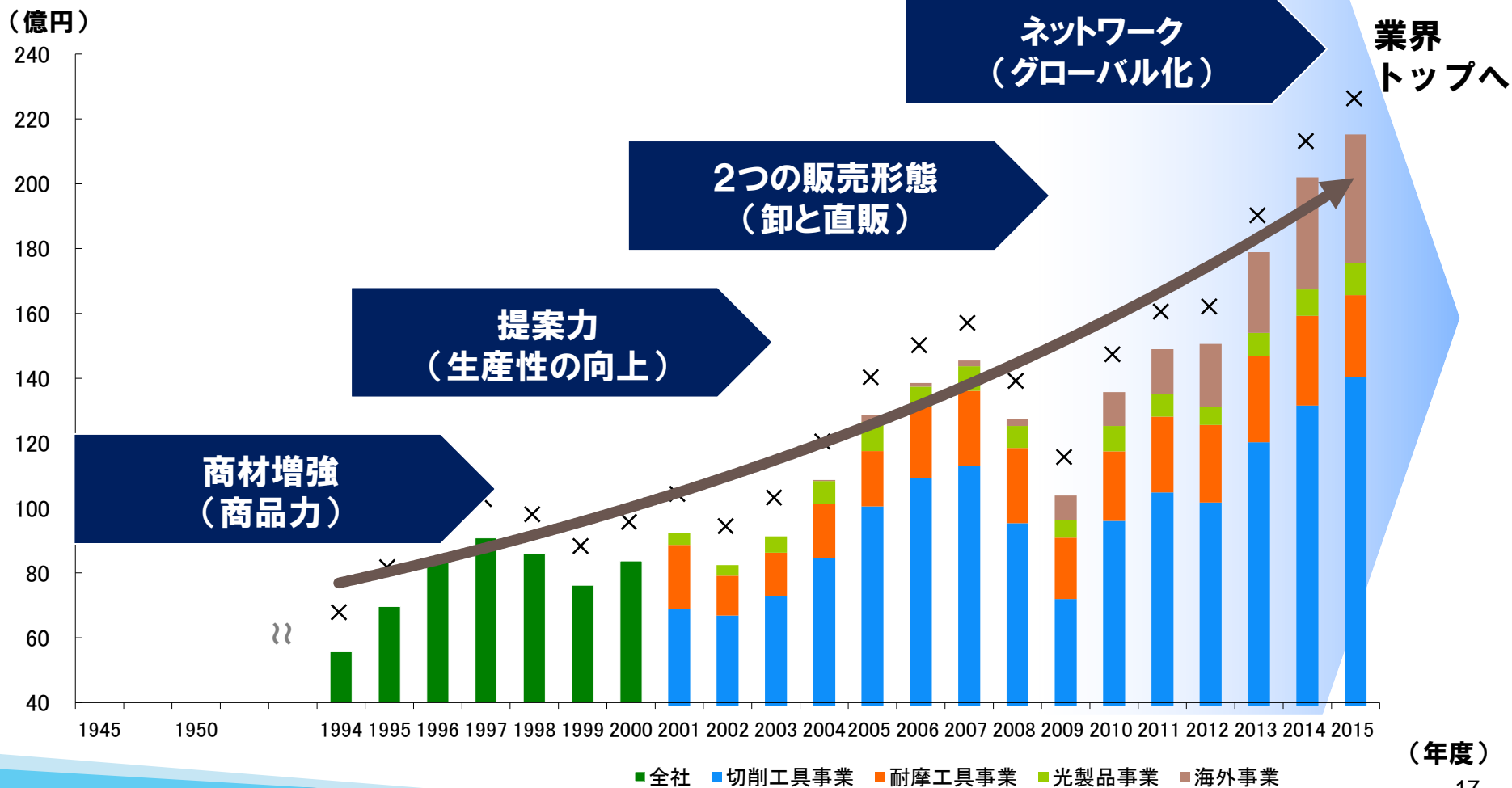


人と技術の融合を目指した研ぎ澄まされた  
テクノロジーとヒューマニズム。

# 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
- オンリーワンのビジネスモデルを作り、競争力を高める

## 【売上高の推移】



# 業界NO.1に向けた成長戦略

## 戦略1. 独自の販売方法

テクニカルセンターの設立、在庫センターの整備  
ルート替えによるシェア向上

## 戦略2. 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3. 積極的な海外展開

成長著しい海外市場で売上増  
国内市場へのシナジー効果



# 成長戦略 ～販売方法(テクニカルセンターの設立)～

- 東大阪市にCominixテクニカルセンターを設立
- 顧客のテスト加工等に対応するほか、社員教育にも活用し技術営業体制を拡充





# 成長戦略 ～販売方法(ロジスティクスセンター)～

- 全国の1支社、4支店、14営業所、5出張所、2物流拠点網で国内ユーザーをカバー
- 大阪と北関東にロジスティクスセンターを開設、全国どこでも翌日午前中配送が可能

## 国内ネットワーク

出張所

南九州	浜松東
北上	長野
岡山	

名古屋支店

大阪本社

広島支店

福岡支店

大阪  
ロジスティクスセンター  
Cominixテクニカルセンター

北関東  
ロジスティクスセンター

北関東支店

東京支社

営業所

郡山	水戸
東大阪	埼玉
長岡	横浜
金沢	岐阜
仙台	京都
	兵庫
	和歌山
	奈良
	福山



# 成長戦略 ～M&Aの活用～

- 大手ユーザーを顧客に持つ有力代理店を囲い込み
- 後継者がいない、顧客の海外進出に対応できない などの企業を友好的に買収

## M&A実績

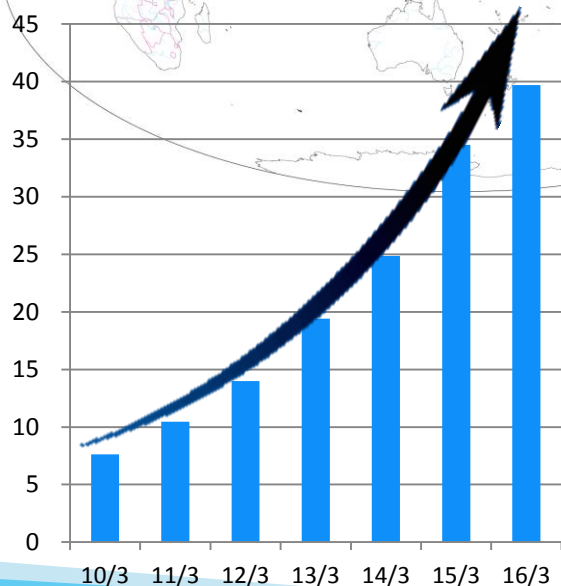
時期	社名	目的等
1995年	山崎兄弟商会株式会社	中国地方における販売力強化 (主に自動車メーカー向け)
2009年	武和テック有限会社	近畿地方における販売力強化 (主に農機メーカー向け)
2010年	株式会社CST	関東地方における販売力強化 (主に自動車、電機、建機メーカー向け)
2013年	日三工業株式会社	関東地方における販売力強化 (主に自動車、建機メーカー向け)
2013年	共栄機工株式会社	関東地方における販売力強化 (主に自動車、建機、農機メーカー向け)

# 成長戦略 ～積極的な海外展開(シナジー効果)～

- 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
- 海外で獲得したユーザーの国内拠点を開拓

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

ユーザーの  
海外移転加速

海外実績を国内新規取引へ

# 3. 2017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

# 17年3月期Q2 決算概要 ～損益計算書～

- 新興国経済の減速等の影響により、売上高は9,889百万円(前年比△5.4%)
- 営業利益は165百万円(同△52.7%)、経常利益145百万円(同△56.3%)
- 固定資産の譲渡に伴い特別損失46百万円計上、Q3に特別利益95百万円を計上予定

● 損益計算書【連結】	16/3 Q2		17/3 Q2		
		(売上比)		(売上比)	(前年比)
売上高	10,453	100.0%	9,889	100.0%	94.6%
売上原価	8,386	80.2%	7,907	80.0%	94.3%
売上総利益	2,066	19.8%	1,982	20.0%	95.9%
販売費及び一般管理費	1,718	16.4%	1,817	18.4%	105.8%
営業利益	349	3.3%	165	1.7%	47.3%
営業外収益	32	0.3%	35	0.4%	109.9%
営業外費用	48	0.5%	55	0.6%	114.0%
経常利益	333	3.2%	145	1.5%	43.7%
特別利益	0	0.0%	0	0.0%	—
特別損失	0	0.0%	46	0.5%	—
税金等調整前当期純利益	333	3.2%	100	1.0%	30.0%
法人税等合計	146	1.4%	41	0.4%	28.2%
親会社株主に帰属する四半期純利益	181	1.7%	56	0.6%	30.7%

\*:百万円未満四捨五入。

# 17年3月期Q2 決算概要 ～セグメント別～

■セグメント別		16/3 Q2		17/3 Q2		
		(売上比)		(売上比)	(前年比)	
切削工具						
	外部売上高	6,866	100.0%	6,395	100.0%	93.1%
	売上総利益	1,275	18.6%	1,220	19.1%	95.6%
	セグメント利益	158	2.3%	45	0.7%	28.4%
耐摩工具						
	外部売上高	1,257	100.0%	1,222	100.0%	97.2%
	売上総利益	237	18.8%	247	20.2%	104.4%
	セグメント利益	121	9.6%	136	11.1%	112.4%
海外						
	外部売上高	1,851	100.0%	1,786	100.0%	96.5%
	売上総利益	465	25.1%	417	23.3%	89.6%
	セグメント利益	54	2.9%	-41	-	-
光製品						
	外部売上高	478	100.0%	487	100.0%	101.7%
	売上総利益	94	19.7%	104	21.3%	109.6%
	セグメント利益	21	4.3%	29	6.1%	143.5%

\* : 百万円未満四捨五入。

## 切削工具

- 主要顧客である自動車業界向けの販売が低迷したことなどから、売上高及びセグメント利益は低調に推移。

## 耐摩工具

- 主要顧客である飲料容器メーカー向けの販売が前年同四半期と比較して減少したが、販売費及び一般管理費の減少や売上総利益率が改善したことによりセグメント利益は堅調に推移。

## 海外

- 中国経済の減退による中国の連結子会社の低迷及び各海外子会社における為替の影響等により売上高及びセグメント損益は低調に推移。

## 光製品

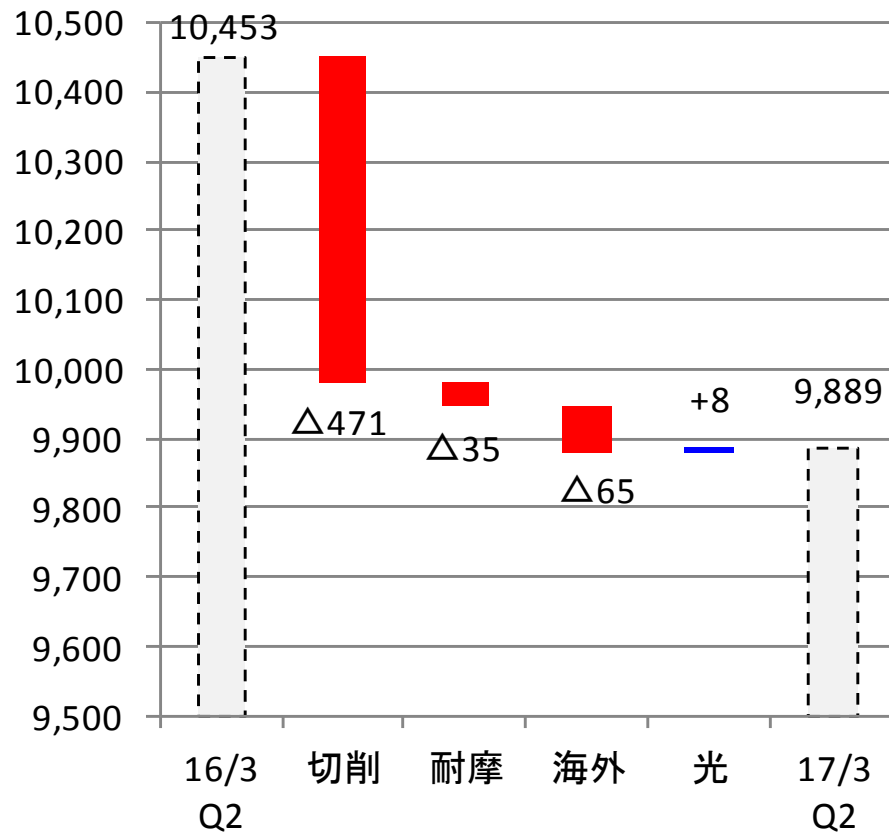
- 外観検査装置業界向けの販売が好調であったことなどから、売上高及びセグメント利益は堅調に推移。



# 17年3月期Q2 決算概要 ~セグメント別前年比較~

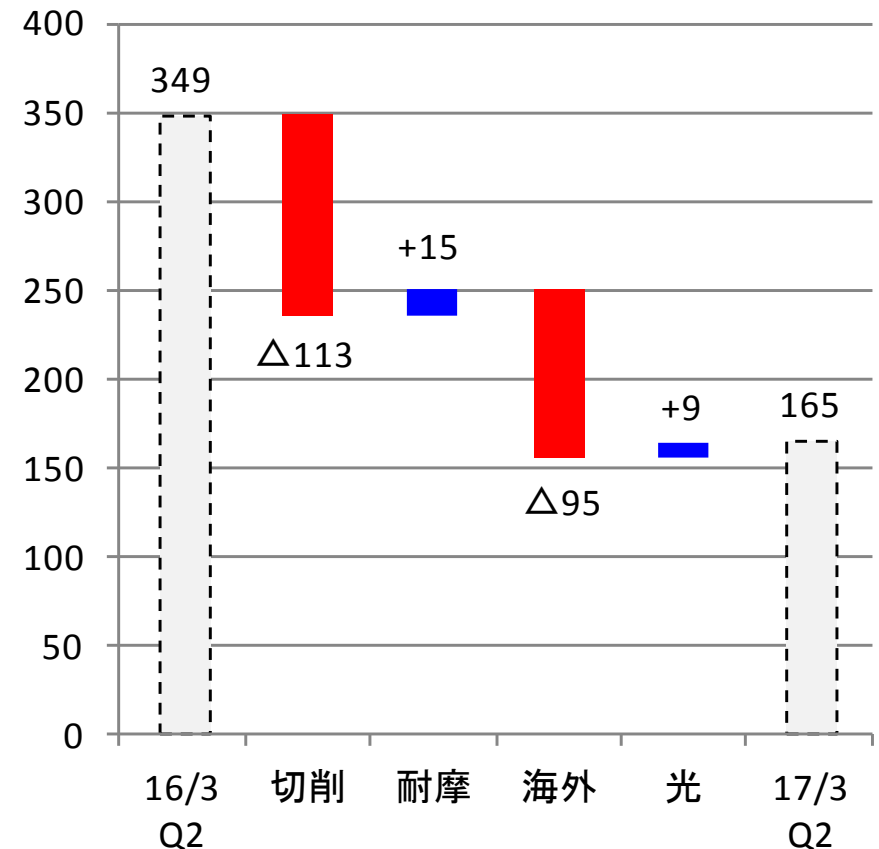
## ●売上高の増減

(百万円)



## ●営業利益の増減

(百万円)



# 17年3月期Q2 決算概要 ～販管費～

- 国内外の営業拠点拡充に伴う人員増+9名(15年9月末:328名→16年9月末:337名)等の影響により人件費+5.8%増加

■ 勘定科目別		16/3 Q2		17/3 Q2		
			(売上比)		(売上比)	(前年比)
	販売費及び一般管理費	1,718	16.4%	1,817	18.4%	105.8%
	人件費	1,053	10.1%	1,114	11.3%	105.8%
	荷造運賃	79	0.8%	83	0.8%	104.4%
	地代家賃	106	1.0%	109	1.1%	103.3%
	その他	480	4.6%	511	5.2%	106.6%

\* : 百万円未満四捨五入。

## 4. 2017年3月期 通期業績予想

# 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。

# 2017年3月期 業績予想

- 為替レートが想定より円高基調であったこと、新興国経済の減速、熊本地震の影響等により11月4日付で業績予想を下方修正
- 売上高21,190百万円(前年比△1.5%)、営業利益643百万円(同△16.9%)、当期純利益394百万円(同+1.1%)の見込み

●損益計算書【連結】	16/3		17/3 修正計画		
		(売上比)		(売上比)	(前年比)
売上高	21,518	100.0%	21,190	100.0%	98.5%
売上原価	17,218	80.0%	16,939	79.9%	98.4%
売上総利益	4,300	20.0%	4,251	20.1%	98.9%
販売費及び一般管理費	3,526	16.4%	3,608	17.0%	102.3%
営業利益	774	3.6%	643	3.0%	83.1%
経常利益	757	3.5%	622	2.9%	82.1%
当期純利益	390	1.8%	394	1.9%	101.1%

\* : 百万円未満四捨五入。

# 2017年3月期 業績予想 ～セグメント別～

- 耐摩工具2,600百万円(前年比+2.9%)、光製品1,063百万円(同+8.4%)を想定
- 主力事業である切削工具13,980百万円(前年比△0.4%)、為替等の影響で海外3,547百万円(同△10.7%)の見込み

■セグメント別		16/3		17/3 修正計画		
			(売上比)		(売上比)	(前年比)
切削工具						
	外部売上高	14,041	100.0%	13,980	100.0%	99.6%
	売上総利益	2,626	18.7%	2,657	19.0%	101.2%
	セグメント利益	375	2.7%	313	2.2%	83.4%
耐摩工具						
	外部売上高	2,526	100.0%	2,600	100.0%	102.9%
	売上総利益	484	19.1%	522	20.1%	107.9%
	セグメント利益	252	10.0%	298	11.4%	118.1%
海外						
	外部売上高	3,971	100.0%	3,547	100.0%	89.3%
	売上総利益	1,001	25.2%	857	24.2%	85.6%
	セグメント利益	108	2.7%	-32	-	-
光製品						
	外部売上高	980	100.0%	1,063	100.0%	108.4%
	売上総利益	192	19.6%	219	20.6%	113.9%
	セグメント利益	41	4.2%	69	6.5%	168.6%

\* : 百万円未満四捨五入。

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