

2015年3月期 決算概要と経営戦略



NS 日進工具株式会社

～超硬小径エンドミルのトップランナー～

2015年5月14日
(証券コード6157)

目次

1. 2015年3月期の業績について

- エグゼクティブサマリー P.3
- 2015年3月期の重要なトピックス P.5
- 2015年3月期の重点戦略とその成果 P.6
- 売上、売上総利益、販管費、経常利益 推移 P.7
- P/L B/Sサマリー P.13

2. 2016年3月期の業績見通し

- 業績見通し P.16
- 2016年3月期の重点戦略 P.17
- 設備投資と減価償却費のトレンド P.18

3. 日進工具について

- 日進工具を見るポイント P.20
(着実な成長、利益率、ROE、資産効率、財務基盤)
- 日進工具3つの強み P.26
- 当社製品の用途と主な需要業種 P.27
- 自動車市場、ウェアラブル端末市場 P.28

4. 参考資料

- 企業概要 P.31
- エンドミルとは何か P.33
- 超硬小径エンドミル市場の概況 P.34
- 生産・開発拠点 P.35
- グループ会社の概要 P.36
- 技術力・開発力・経営力 P.37
- リスクファクターについて P.39
- 株価推移とバリュエーション P.42
- IR情報サイトのご案内 P.43



1. 2015年3月期の業績について

エグゼクティブサマリー

増収増益、経常利益率も20.7%

(百万円)

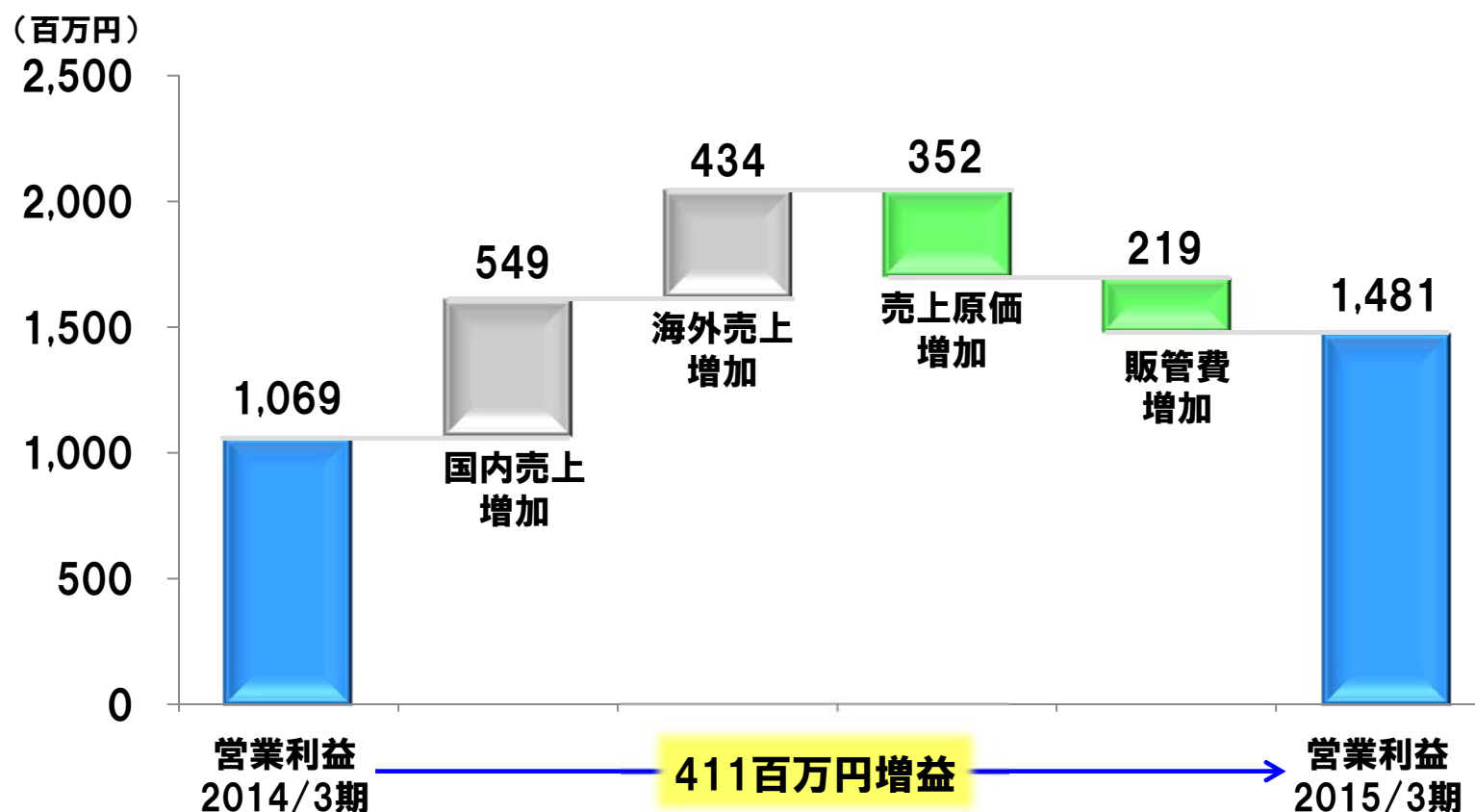
	通期予想 (2014年10月24日)	2015年3月期 通期実績	予想対比
売上高	7,000 (+9.1%)	7,402 (+15.3%)	402 (+5.8%)
営業利益	1,280 (+19.7%)	1,481 (+38.5%)	201 (+15.7%)
経常利益	1,330 (+20.1%)	1,534 (+38.6%)	204 (+15.4%)
当期純利益	820 (+18.0%)	973 (+40.1%)	153 (+18.7%)

※()内は前期比増減率

- 円安や原油価格の低下による企業収益の回復とそれに伴う雇用や所得の改善、また米国を中心とした海外経済の回復等に支えられ、景気は回復傾向
- 自動車関連とスマートフォン関連を中心に小径エンドミルの需要は堅調に推移
- CBN製品の増加等から、売上総利益率が50.1%と前期比2.2ポイント上昇したほか、販管費の伸びが抑えられ販管費比率は30.1%と1.2ポイント低下
- 経常利益は前期比38.6%増の1,534百万円、売上高経常利益率は20.7%と3.5ポイント改善

営業利益の増減要因

売上増による増産効果等から営業利益は38.5%アップ
営業利益率も16.7% ⇒ 20.0%へ向上



2015年3月期の重要なトピックス

1. 連結売上高・利益ともに過去最高を更新

- 売上高は前期で更新したが、利益面でもリーマンショック前の水準（08年3月期 連結経常利益1,271百万円）を更新

2. 売上高経常利益率も6期ぶりに20%台を回復

- リーマンショック後のデフレの進行で利益率が低下したが、ようやく20%台を回復

3. 海外売上は香港現地法人（NS香港）が牽引

- 香港現地法人の在庫強化により、中国向け売上に弾み

4. 流動性の向上を目的として株式分割を実施

- 昨年10月1日付けにて株式分割（1株→2株）を実施

2015年3月期の重点戦略とその成果

1. 高付加価値製品の販売強化

- 展示会や技術講習会を通じ、CBN製品を中心とした高付加価値製品を積極的にPR、粗利率の向上に寄与

2. 商品力の見直し

- 難削材向けにCBNやPCDを使用した新製品を投入するとともに、ねじ切り工具のバリエーションも拡大

3. アジア販売強化

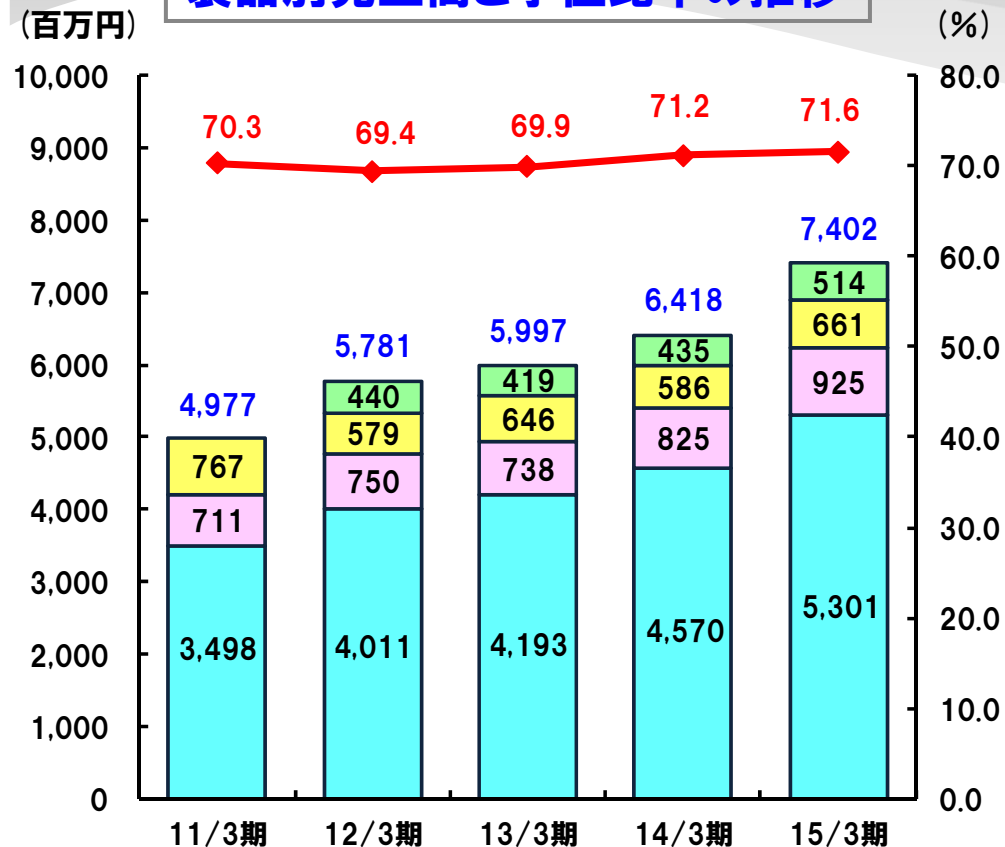
- 香港に在庫を持つことで、香港・中国華南地区におけるデリバリーが大幅に改善し、低価格スマートフォン向けでも使用が広がった

4. コストダウンの強化

- 自動化・省力化を推進。増産も寄与し、売上原価率は前期比2.2ポイント低下し49.9%

売上高の推移① 製品別

製品別売上高と小径比率の推移

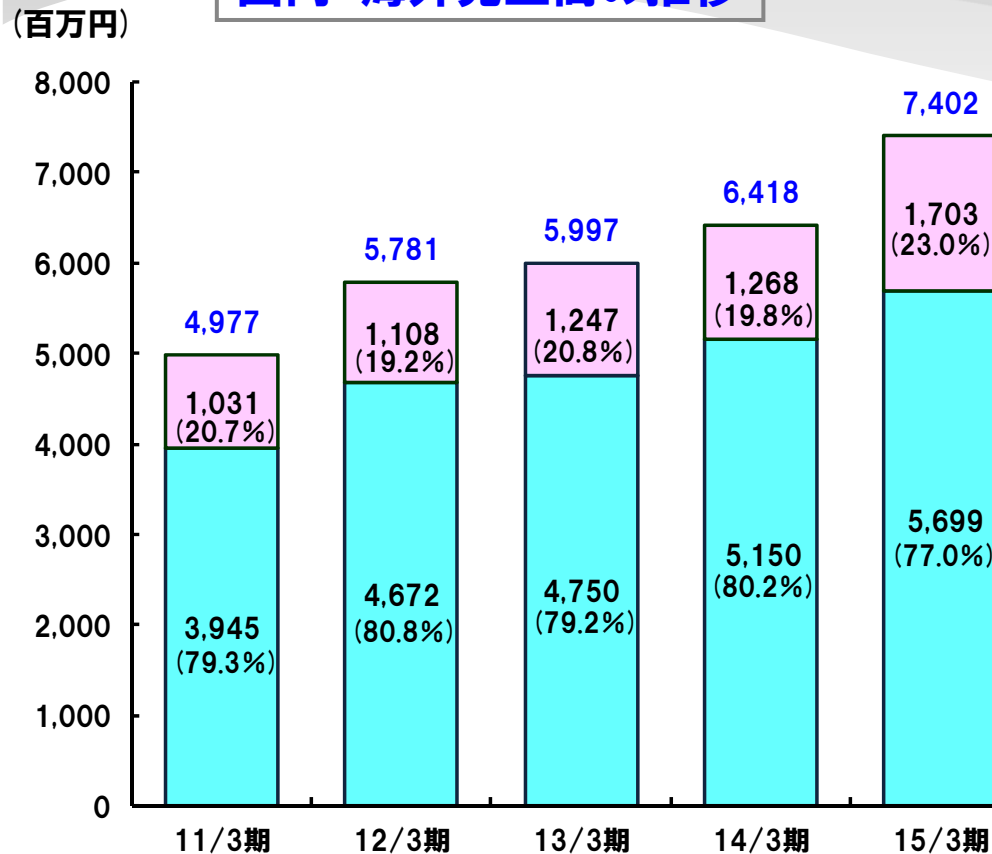


- エンドミル (6mm以下)
- エンドミル (6mm超)
- エンドミル (その他)
- その他製品
- ◆ 小径比率

- 連結売上高は前期比15.3%増の7,402百万円で過去最高
- CBN製品の伸びなどもあり、エンドミル (6mm以下) が同16.0%アップしたほか、プラスチックケース等のその他製品も18.2%増、一方エンドミル (6mm超) は同12.1%、エンドミル (その他) は同12.7%と、エンドミル (6mm以下) に比べ小幅の伸び
- この結果、小径比率は71.6%と同0.4ポイント上昇、少しずつではあるが上昇基調となっている

売上高の推移② 国内・海外

国内・海外売上高の推移



■ 国内売上高

■ 海外売上高

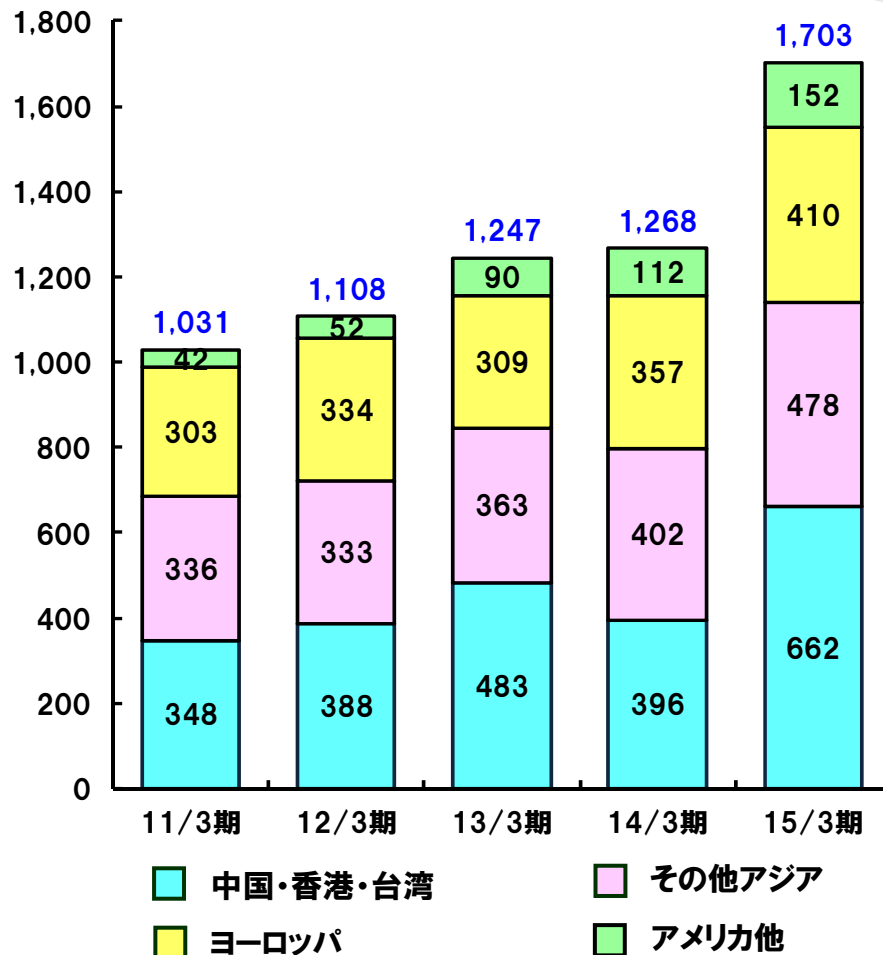
() 売上比率: %

- 国内売上高は前期比10.7%増の5,699百万円、海外売上高は同34.3%増の1,703百万円
- 自動車関連の復調等から国内も前期比で10.7%伸ばしたが、中国向けのスマートフォン関連が活況であった海外向けが、同34.3%と大きく伸びた
- これにより海外売上高比率は同3.2ポイント上昇し、23.0%となり、20%前後での推移から水準を切り上げた

売上高の推移③ 海外地域別

海外地域別売上高

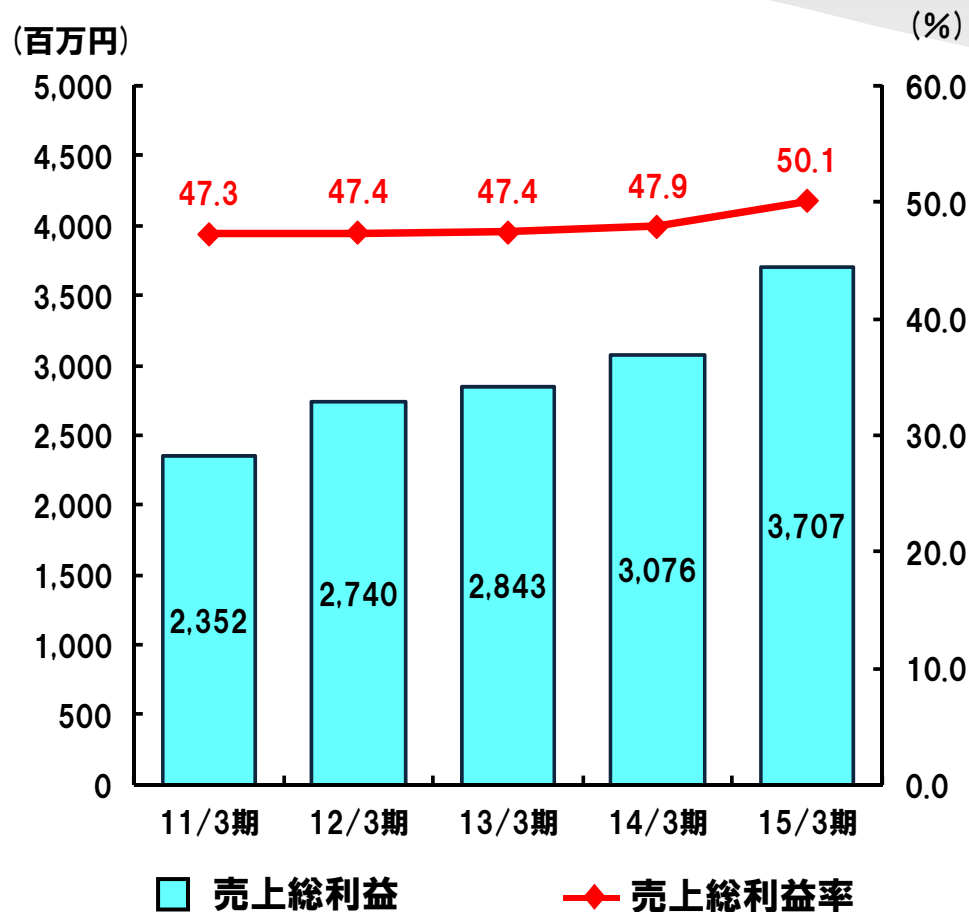
(百万円)



- 中国・香港・台湾ではスマートフォン関連のユーザーが多いが、NS香港の設立によりデリバリーが改善し、低価格スマートフォン関連向けでも使用が拡大した
- ASEANをメインとするその他アジアは、新興国経済の成長鈍化や政情不安等もあったが、タイを中心に同18.8%の増加
- ヨーロッパは緩やかな回復が続いており、自動車関連や医療関連を中心に前期比14.8%の増加、特にドイツとスイスが堅調

売上総利益の推移

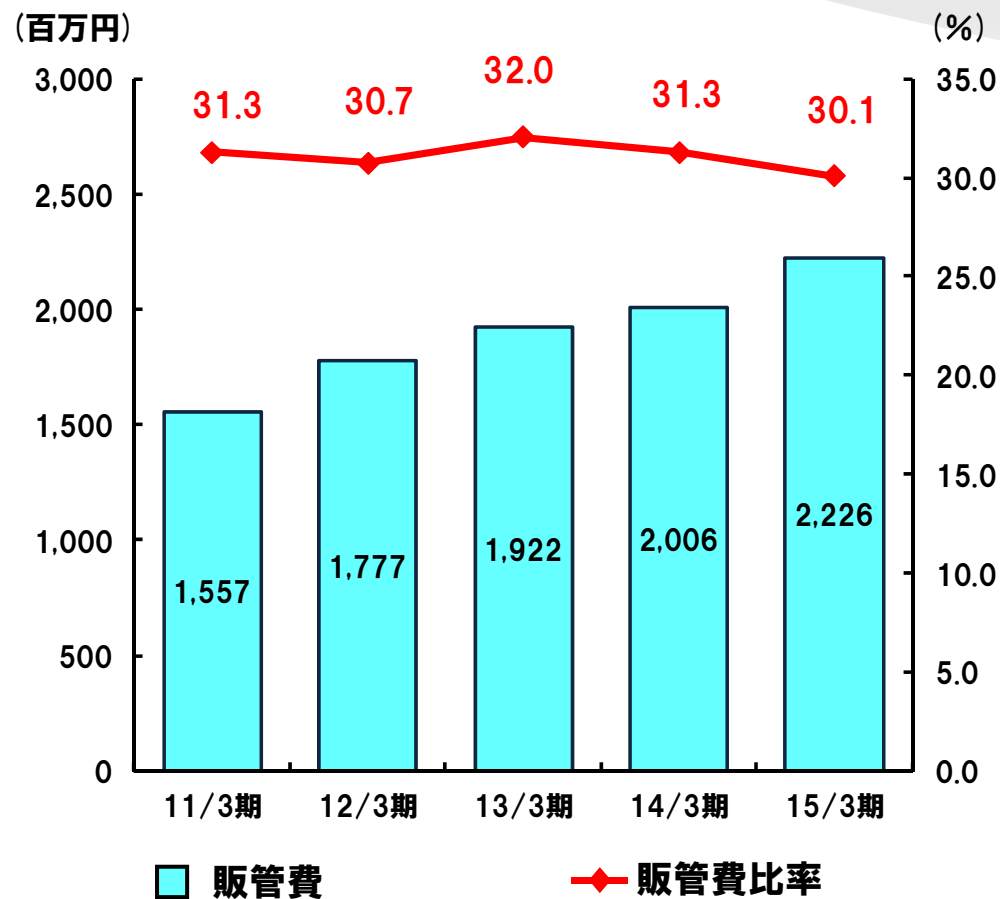
売上総利益と売上総利益率の推移



- 売上総利益は前期比20.5%増の3,707百万円
売上総利益率は同2.2ポイント上昇し50.1%
- 増産により原材料費が大きく上昇したが、減価償却費の減少等から、製造経費が同1.7%の増加に抑えられたため、当期総製造費用は同10.8%の増加に止まった
- 自働化ラインの増設や生産量の増加等から生産効率が向上、加えて、高付加価値製品の拡大から平均販売単価の低下も小幅に止まり、売上総利益率の向上につながった

販管費の推移

販管費と販管費比率の推移



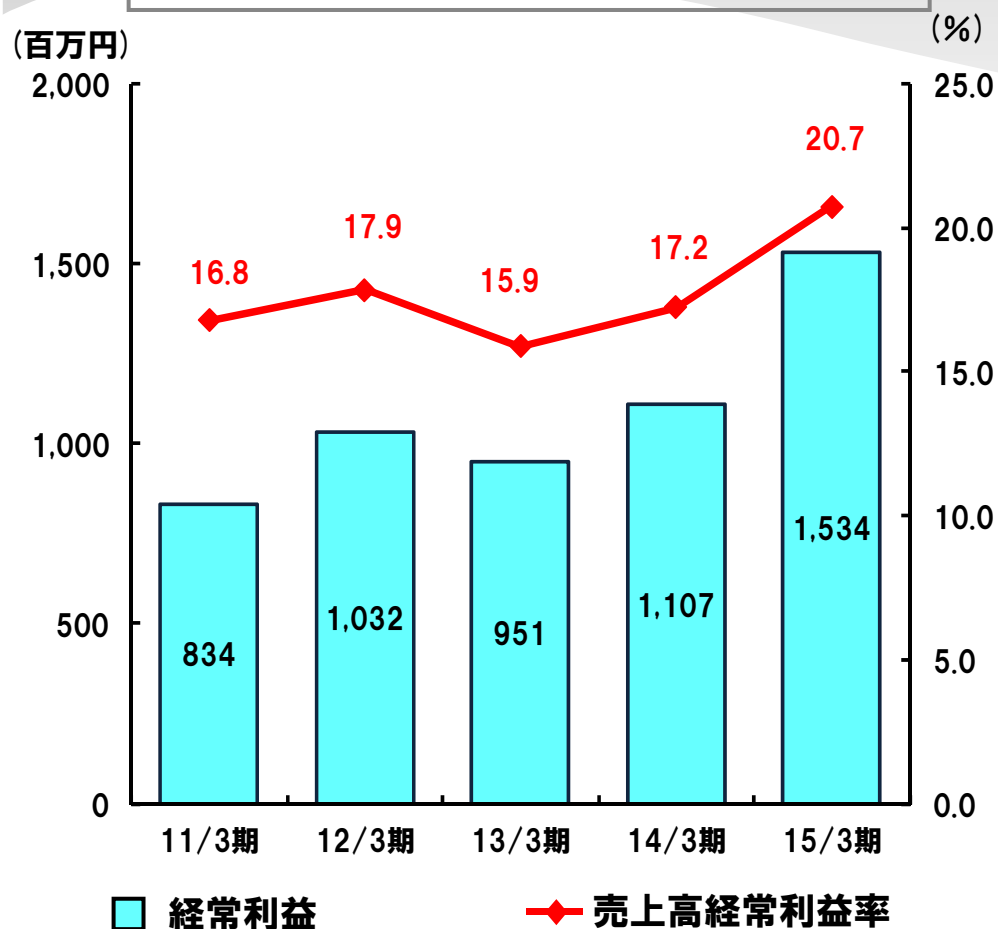
□ 販管費は前期比10.9%増加の2,226百万円

□ JIMTOF2014等による展示会費や総合カタログ発行による広告宣伝費等が増加、また、賞与における業績連動部分の増加から人件費も上昇

□ それでも売上高の伸びが勝り、販管費比率は1.2ポイント低下して30.1%

経常利益の推移

経常利益と売上高経常利益率の推移



- 経常利益は増収を主因に、前期比38.6%増の1,534百万円、過去最高（1,271百万円）であった08年3月期の水準を更新した
- 売上高経常利益率は同3.5ポイント上昇し20.7%（売上総利益率が同2.2ポイント上昇し、販管費比率が同1.2ポイント低下）

損益計算書サマリー

(百万円)

	2014/3期	2015/3期	前期比	コメント
売上高	6,418	7,402	+15.3%	自動車及びスマートフォン関連の好調に支えられ小径エンドミルの需要が拡大し15.3%増
売上総利益(率)	3,076 (47.9%)	3,707 (50.1%)	+20.5%	増収と増産効果により20.5%増 売上総利益率も2.2ポイント上昇
販管費(率)	2,006 (31.3%)	2,226 (30.1%)	+10.9%	展示会や総合カタログの発行等により増加したが売上高販管費比率は1.2ポイント低下
営業利益(率)	1,069 (16.7%)	1,481 (20.0%)	+38.5%	売上総利益率+2.2ポイント、販管费率-1.2ポイントにより、営業利益率は3.3ポイント改善
経常利益(率)	1,107 (17.2%)	1,534 (20.7%)	+38.6%	雑収入により営業外収益が若干増加したため、経常利益率は3.5ポイントの改善
当期純利益(率)	694 (10.8%)	973 (13.1%)	+40.1%	
設備投資額	469	612	+30.4%	自働化のための設備投資に加え、販売管理と会計のシステム更新により増加
減価償却費	534	474	-11.1%	子会社での減価償却費が前期に比べ減少
従業員数	284人	281人	-1.1%	退職者数と採用者数がほぼバランス

※()は売上高に対する比率

貸借対照表サマリー

(百万円)

	2014/3	構成比	2015/3	構成比	前期比
(資産の部)					
I 流動資産	5,625	62.0%	6,711	64.9%	+19.3%
現金及び預金	2,856	31.5%	3,716	35.9%	+30.1%
受取手形及び売掛金	1,094	12.1%	1,264	12.1%	+14.2%
商品及び製品	867	9.6%	895	8.7%	+3.3%
II 固定資産	3,450	38.0%	3,628	35.1%	5.2%
有形固定資産	3,116	34.3%	3,172	30.7%	1.8%
無形固定資産	29	0.3%	143	1.4%	390.5%
投資その他の資産	303	3.3%	312	3.0%	+2.8%
資産合計	9,075	100.0%	10,339	100.0%	+13.9%
(負債の部)					
I 流動負債	1,028	11.3%	1,439	13.9%	+39.9%
買掛金	225	2.5%	277	2.7%	+22.8%
II 固定負債	366	4.0%	419	4.1%	+14.3%
負債合計	1,395	15.4%	1,858	18.0%	+33.2%
(純資産の部)					
純資産合計	7,680	84.6%	8,480	82.0%	+10.4%
負債・純資産合計	9,075	100.0%	10,339	100.0%	+13.9%

- 売上高の増加により
売上債権が増加したほか、
税前利益の増加等から
現預金が増加
- 固定資産は金額的に
大きな変動は無かったが、
販売管理及び会計の
システム構築に伴い、
無形固定資産が前期比で
大きく増加
- 上記等により総資産は
初めて100億円を超えた
- 流動負債は仕入債務の他、
未払法人税や
賞与引当金により増加
- 有利子負債はゼロ、
自己資本比率は若干低下



2. 2016年3月期の業績見通し

業績見通し

(百万円)

	2015/3 実績	2016/3 予想	前期比	コメント
売上高	7,402	8,200	+10.8%	自動車関係や電子部品関係の好調から 拡大傾向が続くと判断
営業利益	1,481	1,630	+10.1%	増収に伴い増益
経常利益	1,534	1,660	+8.2%	営業外収益の減少を見込み、 営業利益に比べ増加率はやや低め
当期純利益	973	1,100	+13.0%	15/3期に比べ税率がやや低下すると予想
設備投資額	612	1,412	+130.8%	通常の前倒化投資に加え、工場増設や 販売システムの更新費用により増加
減価償却費	474	568	+19.8%	新工場の竣工は期末近くのため、 期中の減価償却費への影響は軽微
EPS	155.69円	175.95円	+13.0%	当期純利益に同じ
1株当り配当金	40円	45円	+12.5%	増益に伴い増配

2016年3月期の重点戦略

1. 品質重視

- 製品品質はもちろん、営業・開発・管理業務全ての活動における品質向上を図る

2. 工具製造技術の向上

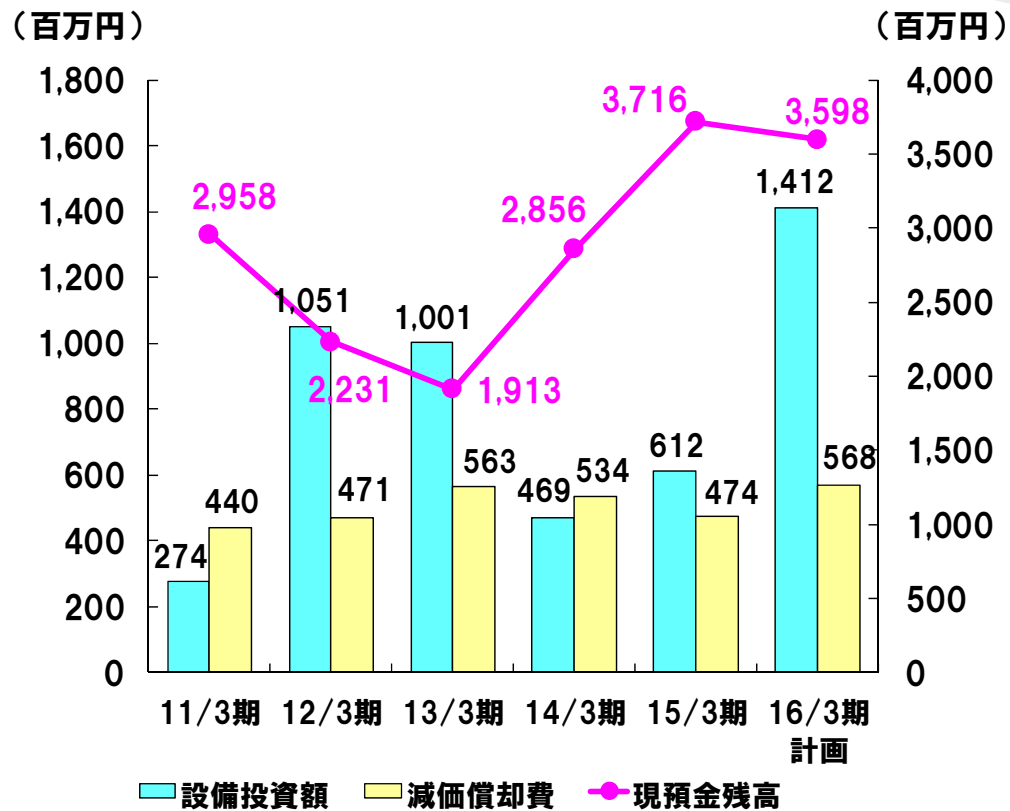
- 自働化、無人化を進め、Made in Japanのものづくりを守る
- Japan品質からNS品質へ、更なる向上を図る

3. 高付加価値製品の拡販

- 当社の強みを伸ばし、差別化を図る

設備投資と減価償却費のトレンド

設備投資、減価償却費及び現預金残高の推移



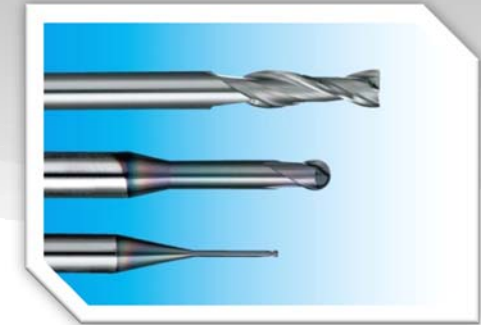
(左軸:設備投資額・減価償却費、右軸:現預金残高)

- 12年3月期
仙台倉庫取得により設備投資額上昇
- 13年3月期
牧野工業白河工場の建設により
設備投資額が高水準
- 14年3月期
自動化推進のための設備投資を継続、
特殊要因なく設備投資額は減少
- 15年3月期
自動化設備に加え、販売・会計
システムの更新費用1.1億円が上乗せ
- 16年3月期計画
工場増設と機械設備の増強により
過去最大の設備投資額を予定

3. 日進工具について

日進工具を見るポイント

✓ 精密加工に欠かせない
小径エンドミルのトップメーカー



✓ 独自のニッチ・トップ戦略による堅実な経営

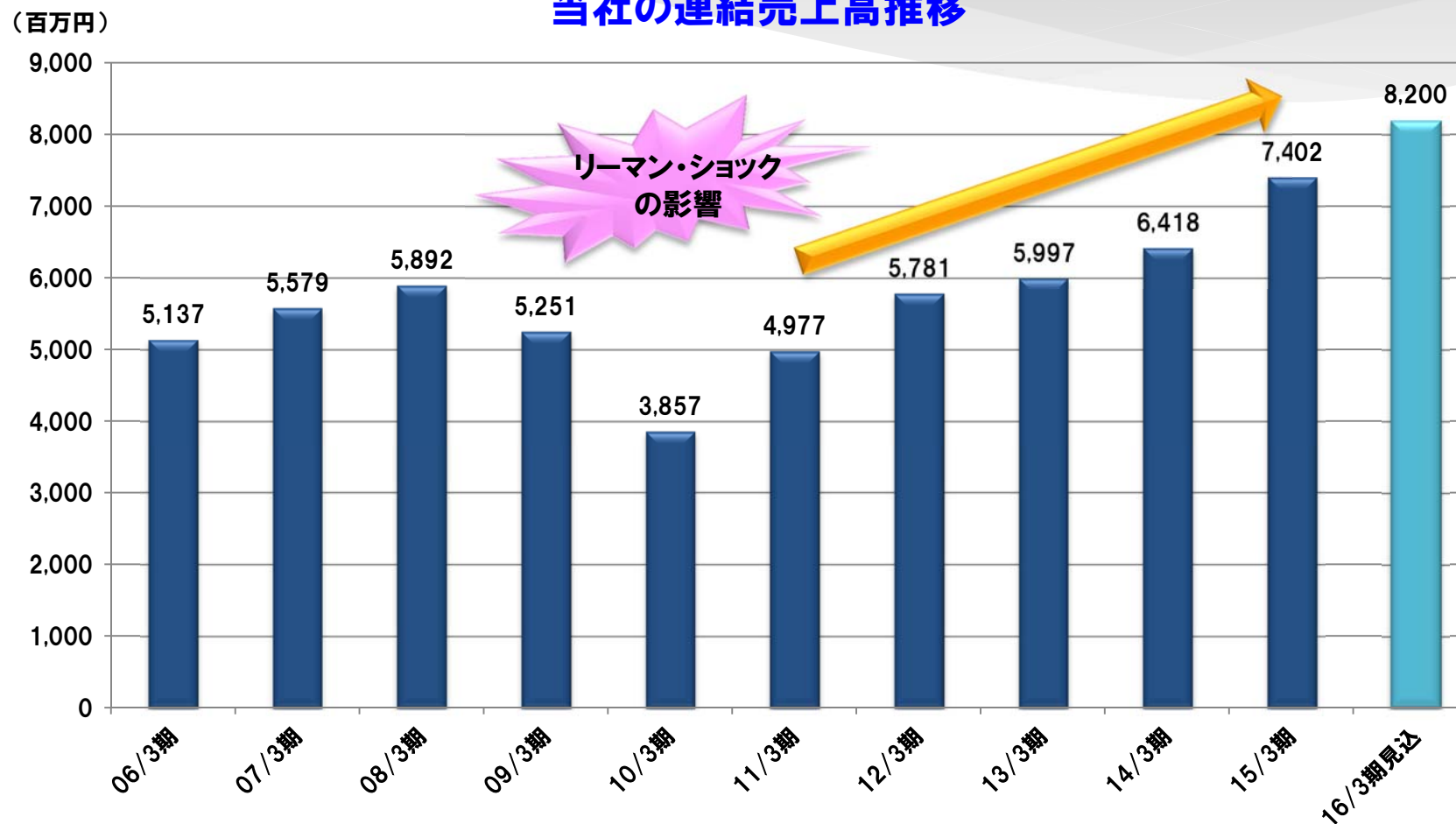


- 着実な成長を継続⇒無理に売上を追わない（利益重視）
- 高い収益性を確保⇒高付加価値製品と生産の効率化
- 無借金経営の堅持⇒強固な財務基盤

着実な成長を継続

【リーマン・ショック後は5期連続の増収】

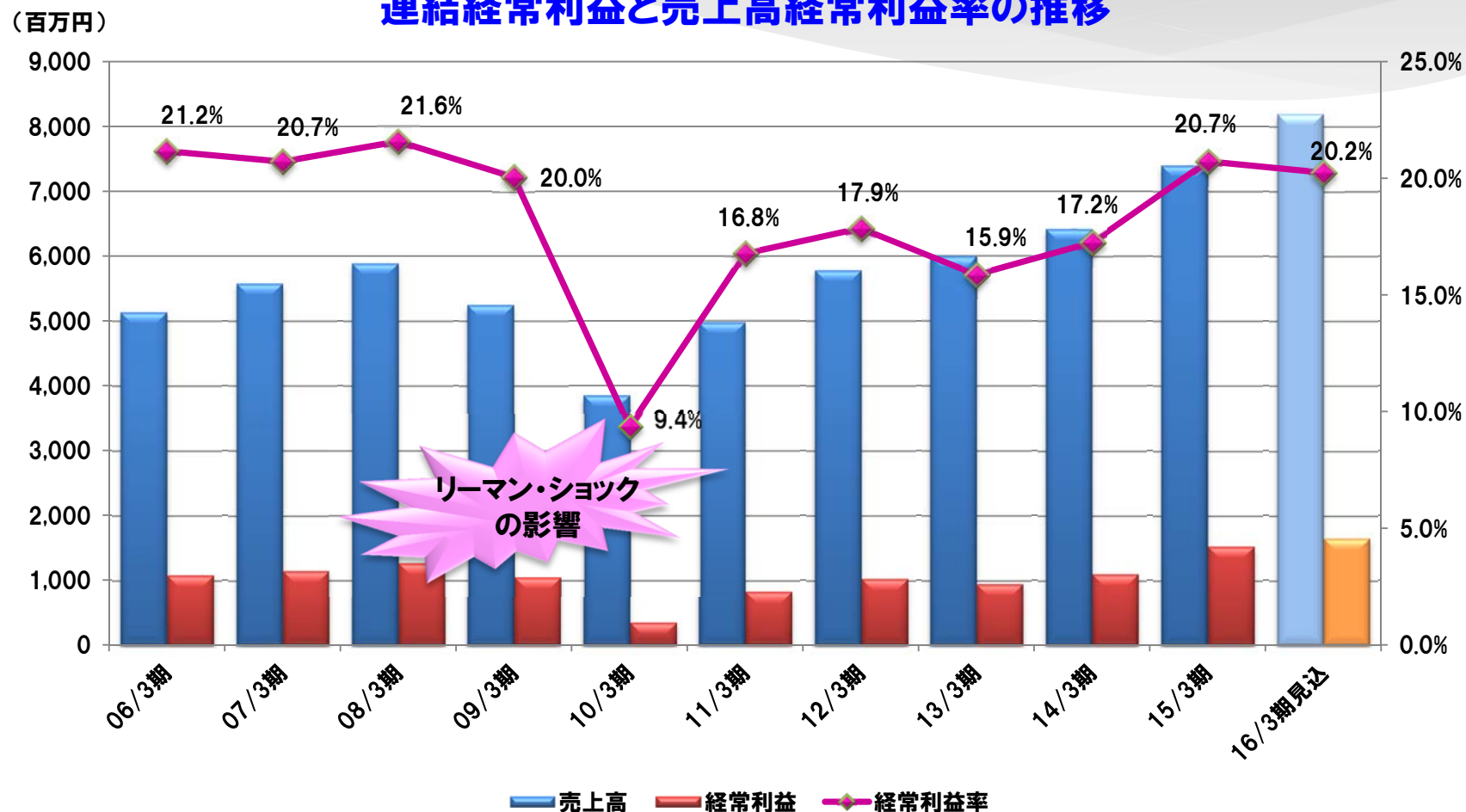
当社の連結売上高推移



高い利益率

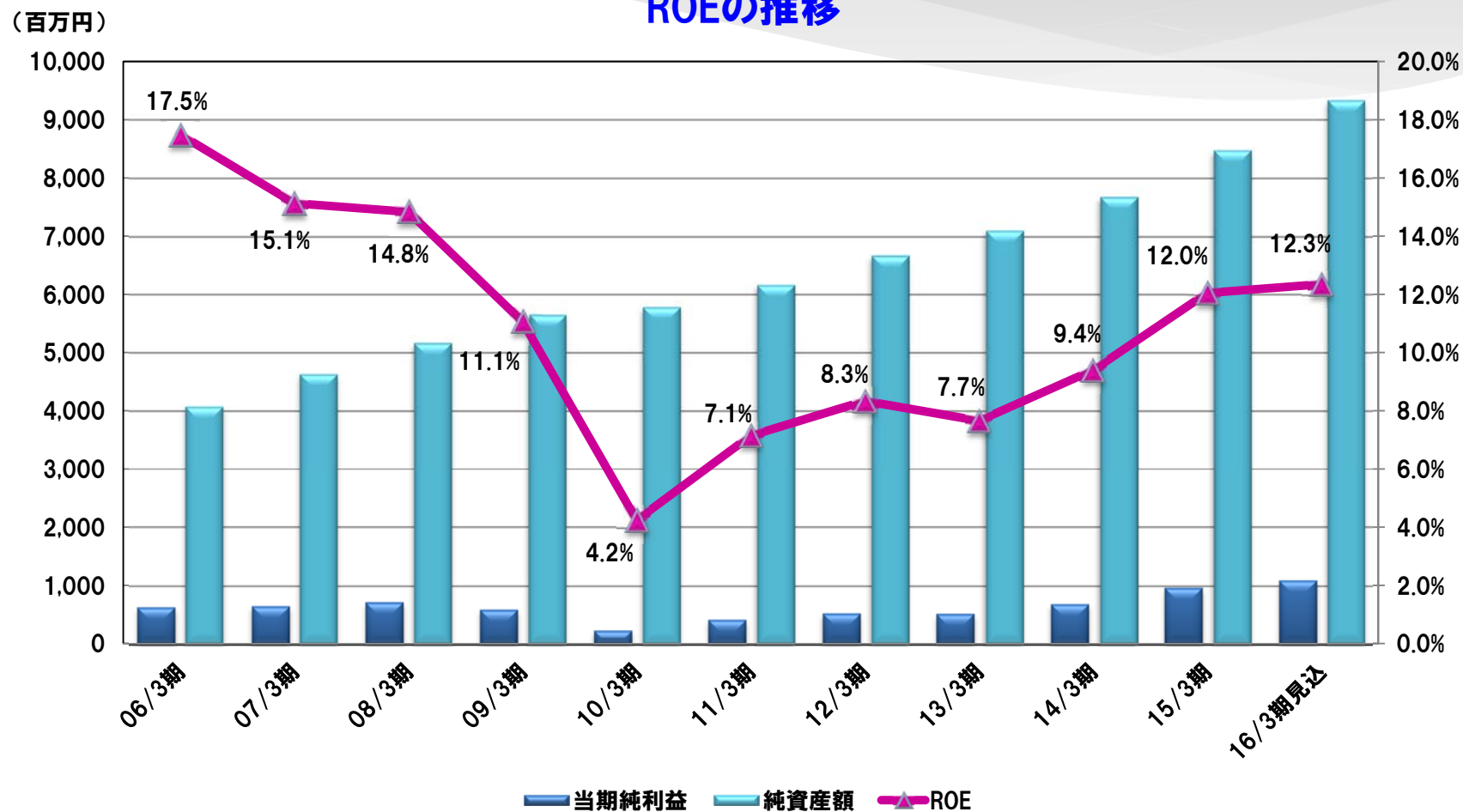
【売上高経常利益率20%を目標とする】

連結経常利益と売上高経常利益率の推移



ROEも回復傾向

ROEの推移



資産効率は横ばいで推移

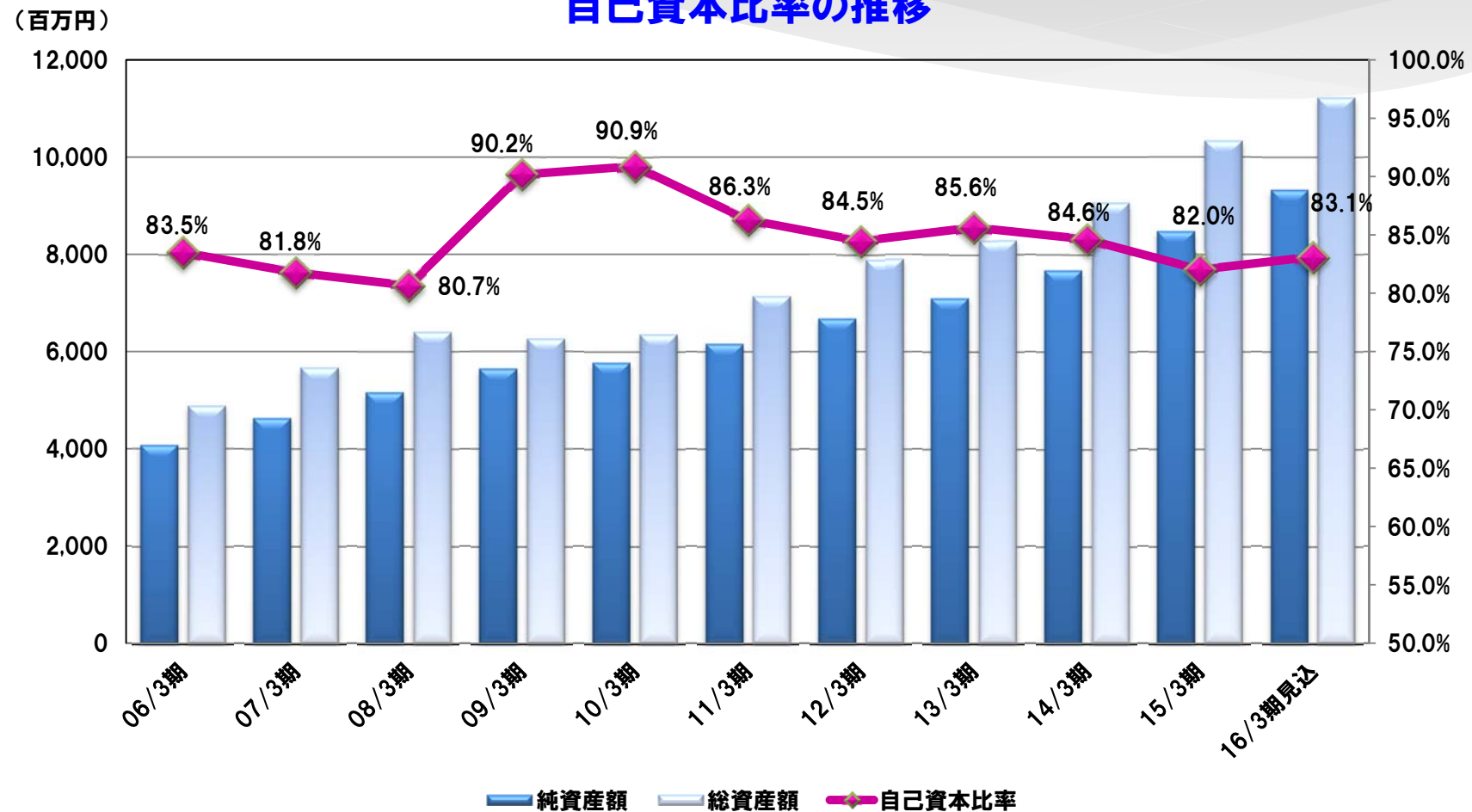
総資産回転率の推移



強固な財務基盤

【有利子負債ゼロで高い自己資本比率】

自己資本比率の推移



日進工具3つの強み

【超硬小径エンドミル ニッチ・トップ戦略】

Made in Japanで勝負



生産力

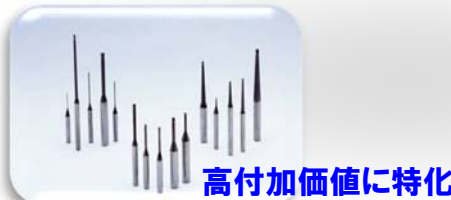
高品質製品を安定的に供給
自社開発機による自動化の推進
他社が追随できない生産性を誇る

開発力

超モノづくり部品大賞等を受賞



販売力



高付加価値に特化
小径エンドミルではトップクラスのシェア

精密・微細加工を主とした加工技術提案
海外でも急速に認知度がアップ

高付加価値・次世代製品への取り組み
カギは製品の超微細化と長寿命化

財務体質 **強固な財務基盤と高い収益力**
【有利子負債 ゼロ】 【経常利益率 20.7%】 (2015/3期)

当社製品の用途と主な需要業種

【小径エンドミルは先端的な製品の加工に不可欠】

当社製品
(超硬小径エンドミル)



金型加工

部品加工



輸送機械

自動車、バイク、航空機

(トヨタ自動車、デンソー、シマノ 他)

電気機器

家電、PC、AV機器、LED照明、
通信機器 (スマートフォン・タブレット端末)

(パナソニック、東京エレクトロン 他)

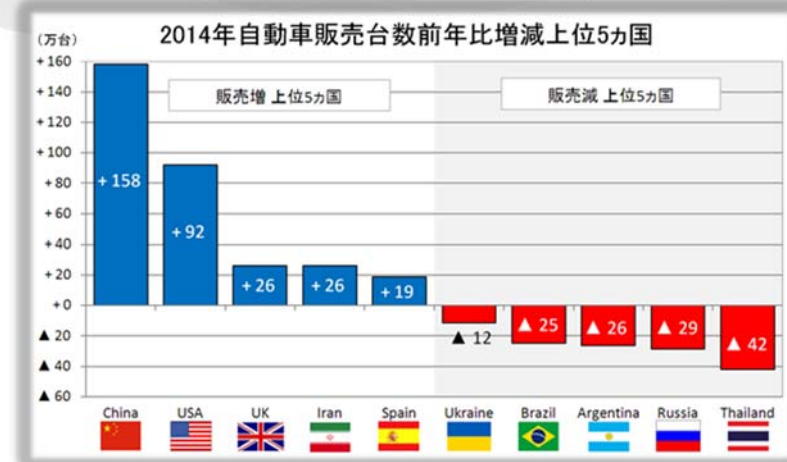
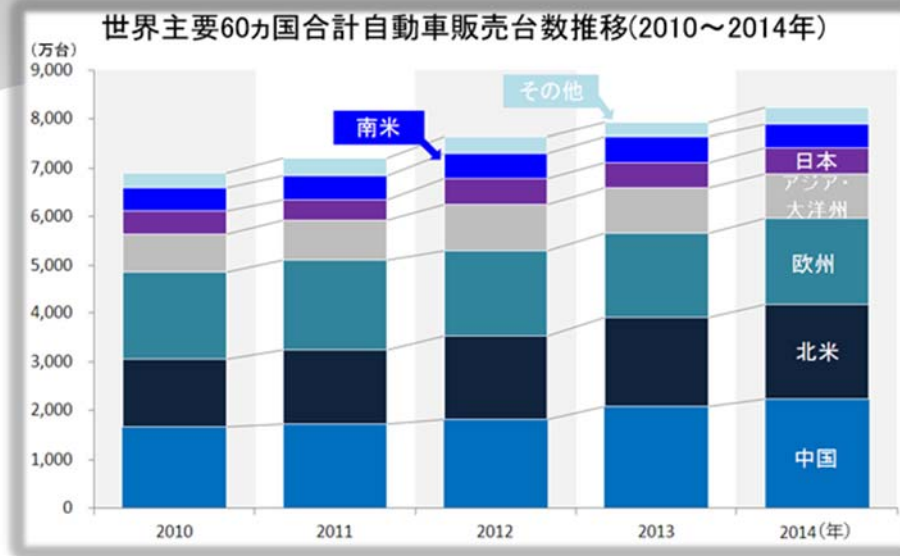
その他

精密機器、光学レンズ
医療機器、燃料電池、ほか

(キャノン、ニコン、ブラザー 他)

大手から中小まで5,000社を超えるユーザーに販売

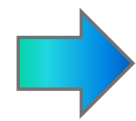
引き続き成長が見込まれる自動車市場



- ✓ 北米では燃料価格の低下もあり大型・高級車が好調
- ✓ 欧州は低迷続いたが、買い替え需要の顕在化が期待される
- ✓ アジア(中国除く)は振れはあるものの、今後最も有望な市場

出典:マークライنز株式会社 プレスリリース
「2014年世界60カ国自動車販売台数」

HV・EV・PHVの普及
FCV(燃料電池車)の市場投入
安全装備の向上
自動運転の可能性

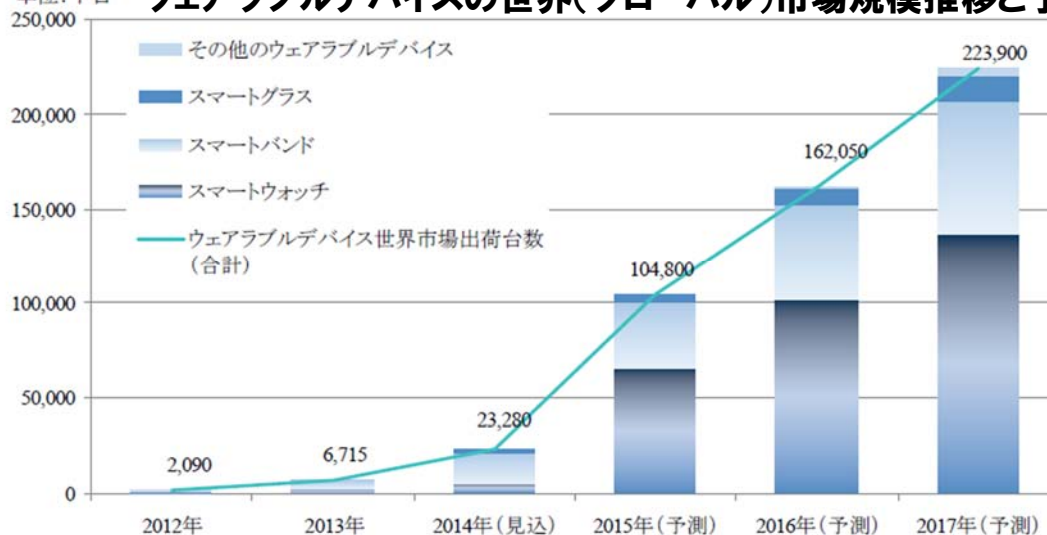


自動車の情報・電子機器化の進展
⇒ 微細・精密加工の領域が拡大

ウェアラブル端末市場の今後

【身に着けて使う情報端末、スマホやネットとの連携で用途拡大】

単位:千台 ウェアラブルデバイスの世界(グローバル)市場規模推移と予測



出典:株式会社矢野経済研究所「ウェアラブルデバイス市場に関する調査結果 2014」

- ✓ 様々な用途や形態のウェアラブル端末が出現する可能性
- ✓ 産業用や病院、介護施設での利用等、使途の拡大が見込まれる
- ✓ 従来よりもはるかに小型軽量化が求められる

➡ 製品や部品の高集積化、微細化が進む



4. 参考資料

企業概要

エンドミルとは

超硬小径エンドミル市場の概況

生産・開発拠点

グループ会社の概要

技術力・経営力

リスクファクターについて

株価推移とバリュエーション

IR情報サイトのご案内

企業概要 |

商号 : 日進工具株式会社

事業内容 : 工作機械に取付けて、金属等の切削加工を行う
超硬エンドミルの専門メーカー

特長 : **微細・精密加工**に使用される小径工具に特化

創業 : 1954年12月（昨年で創業60周年）

従業員 : 単体187名（グループ合計309名）

連結業績 : 売上高 74.0億円 経常利益 15.3億円
(2015年3月期) (売上高経常利益率 20.7%)

企業概要 II

代表者プロフィール



代表取締役社長 後藤 弘治 (53歳)

- 1986年 入社
- 1995年 専務取締役就任
- 2011年 代表取締役副社長就任
- 2013年 代表取締役社長就任

社是



明 (明るく)

楽 (楽しく)

創 (創造をしよう)

株式関係

- 上場市場 : JASDAQ
- 株価 : 1,986円 (5/13時点)
- 発行済株式数 : 6,252,000株

エンドミルとは何か？



概要・・・工作機械に取り付け、鋼材・ステンレス・アルミなどを削る工具

用途・・・金型や部品などの加工に利用（穴、溝、平面および三次元曲面など）

顧客・・・主に、自動車関連・デジタル家電ならびに電子部品関連企業

超硬小径エンドミル市場の概況

機械工具生産金額 (2014年)
総額 4,388 億円

超硬工具 2,592億円 (59.1%)

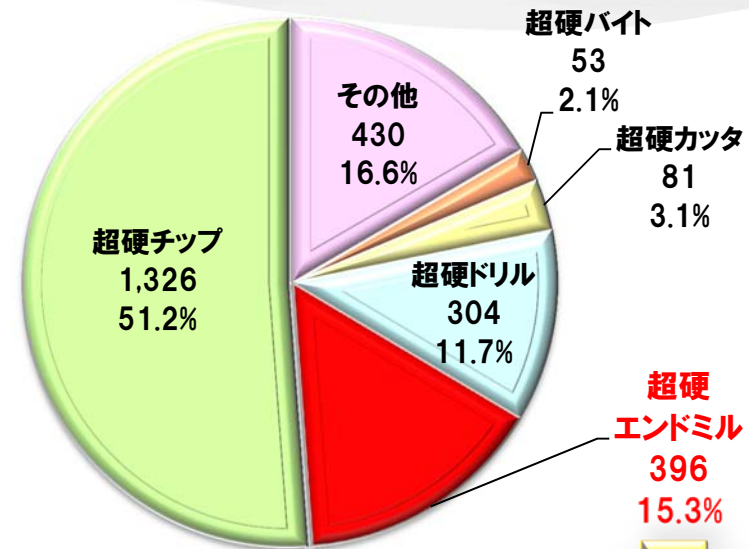
C(W) BN工具 240億円 (5.5%)

ダイヤモンド工具 694億円 (15.8%)

特殊鋼切削工具 861億円 (19.6%)

出所: 経済産業省「機械統計」

超硬工具 2,592億円 (内訳)



小径市場は
約150億円

出所: 当社推計

超硬小径エンドミル※における圧倒的な強さを目指す

※ 超硬エンドミルのうち刃径6mm以下のもの

生産・開発拠点（仙台北部中核工業団地）

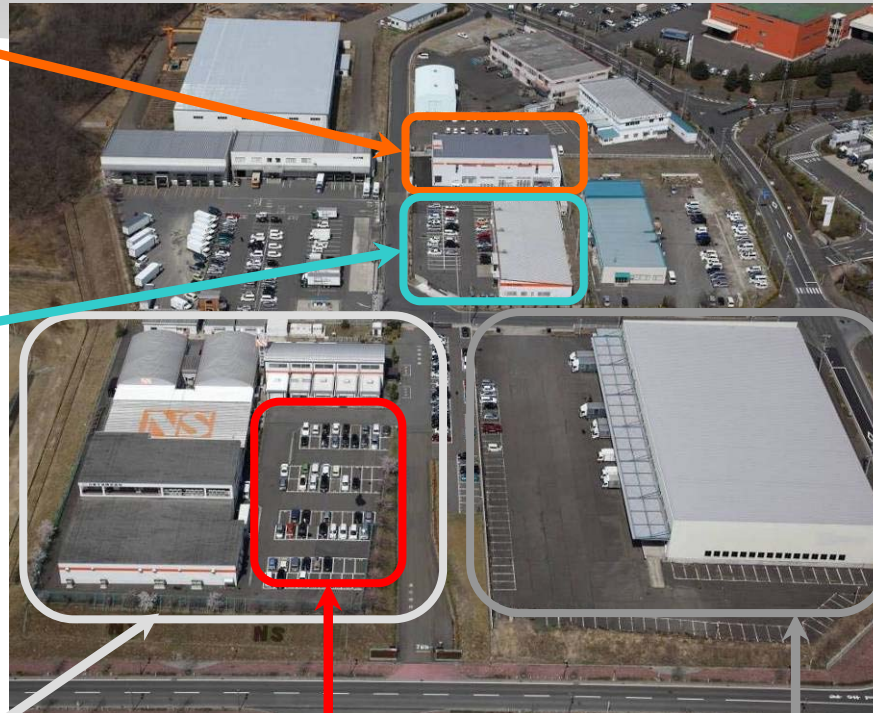
加工センター



開発センター



仙台工場



新工場棟
建設予定地

将来の事業拡大に備え
2011年8月に土地・建物を取得
(取得金額:297百万円)

工場内風景



グループ会社の概要

(2015年3月末現在)

連結子会社

株式会社ジーテック

所在地 : 東京都品川区

事業内容: 当社製品の販売



NS TOOL HONG KONG LIMITED (日進工具香港有限公司)

所在地 : 中華人民共和国香港特别行政区

事業内容: 当社製品の販売
(香港・中国)

NS TOOL NS
HONG KONG LIMITED



株式会社牧野工業

所在地 本社: 千葉県松戸市
工場: 福島県白河市

事業内容: 工具ケースを主力とした
プラスチック成形品の製造・販売



株式会社日進エンジニアリング

所在地 : 宮城県黒川郡
大和町

事業内容: コーティング加工、
再研磨



非連結子会社

株式会社新潟日進

所在地 : 新潟県魚沼市

事業内容: 超硬エンドミルの
受託加工
(刃径6mm超の製品)

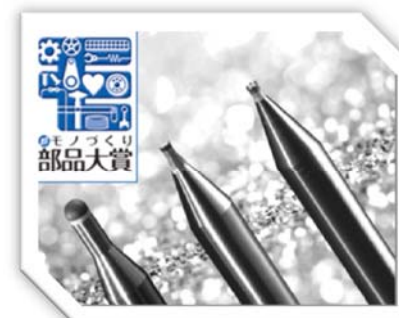
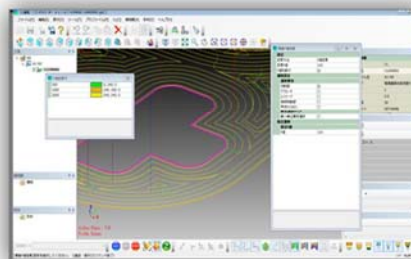


技術力・開発力（数々の賞を受賞）

2012年 **超** モノづくり部品大賞【機械部品賞】を受賞
＜受賞製品 硬脆材加工用スクエアエンドミル DCMS＞

2013年 第5回ものづくり日本大賞【東北経済産業局長賞】を受賞
＜受賞製品 硬脆材微細切削加工システムの構築＞

2014年 **超** モノづくり部品大賞【機械部品賞】を受賞
＜受賞製品 PCDエンドミルシリーズ＞



経営力

【第31回「NDマーケティング大賞」受賞】

小径エンドミルへの特化や仙台工場への生産拠点の集約等、独自のニッチ・トップ戦略を実践し、22年間当社の社長を務めた後藤会長が、第31回（2014年）「NDマーケティング大賞」を受賞。



（受賞式④と記念講演⑤の様子 2015年1月9日）



NDマーケティング大賞

《月刊・生産財マーケティング》の創刊20周年を記念して、1984年にニュースダイジェスト社が制定。金属加工機械業界を中心とした生産財分野の優良企業と経営者を対象に、傑出したマーケティング活動を展開し、かつ成果を収められたケースに対し贈られる。

現状におけるリスクファクターについて①

【マクロ的要因：外部環境の要因】

1. 国内産業の空洞化によるビジネスの縮小リスクは？

特に当社の製品が有用となる最先端部門は、引き続き国内に残ると考えられるほか、生産部門が海外に移転するケースでも、事前に情報を収集し現地代理店と協力して取りこぼしの無いように対応している。なお、現地資本の受託生産会社等への販路も広げている。

2. 現在の競合他社に対する優位性は維持できているか？

当社が得意とする微細・精密加工の分野では依然として優位性を確保していると考えが、競合メーカーの追い上げも厳しいことから、CBNやPCDといった次世代分野の製品投入を積極的に行い、常に一步先を行く努力を続けていく。

3. 海外メーカーの台頭はないか？

微細・精密加工分野向けとなる超硬小径エンドミルは市場規模も小さく、また求められる品質レベルも非常に高いことから、海外大手メーカーはほとんど参入していない。今後、中国など新興国メーカーが伸びてくる可能性はあるが、量が多く高い品質を要求されない製品では強みを発揮するものの、当社の領域では脅威にならないと考える。

4. 天変地異による生産体制リスクはないか？

東日本大震災の際には約1ヶ月間断続的に工場の稼働がストップしたが、その経験をベースに「コップ1つでも落とすな！ 割るな！」を合言葉に災害に強い工場作りを進めており、万が一の場合でも短期間で復旧できる体制となっている。同時に、十分な製品在庫を確保している。

5. 3Dプリンターの出現によりエンドミルは不要にならないか？

金属の成形が可能な3Dプリンターも出てきてはいるが、後処理や生産性その他の問題等から利用は試作など限定的なものと考えられ、特に量産品の領域では、エンドミルを使用した切削加工に代わるものではないと考える。

現状におけるリスクファクターについて②-1

【ミクロ的要因：当社独自の要因】

1. 単一事業特化によるビジネスリスクはないか？

超硬小径エンドミルを中心とした微細・精密加工用工具に特化しており、万が一当該分野での競争力や優位性を失うこととなれば厳しい状況に陥る可能性はある。但し、経営資源を集中することでこの分野では大手工具メーカーにも負けない製品力、開発力、営業力を有している。なお、工具ケースを中心としたプラスチック製品の製造販売を行う牧野工業を子会社化したが、今後は工具ケース以外のプラスチック製品の開発を進めていき、事業の幅を徐々に広げていくことも狙っている。

2. 現在の顧客ポートフォリオでネックとなっている点はないか？

自社ブランド製品が金型加工向けエンドミルからスタートしたこともあり、部品加工におけるユーザーへの浸透が金型加工に比べ遅れている面がある。部品加工に適した製品バリエーション展開をスピードアップさせ、部品加工ユーザー層への拡販を図っていく。

3. 製品素材の調達能力は十分か？

当社では製品素材を超硬合金メーカーから購入しているが、メインの調達先とは長年に渡って信頼関係を築いてきており、同社の超硬合金生産自体が止まらない限り、調達できなくなることは無いと考えている。また、何らかの事情により同社の生産が一時的にストップした場合でも対応できるよう、相応の原材料在庫を保有している。

4. 海外展開をするための営業体制は十分か？

ここ数年、海外営業担当者の充実を図ってきており、2013年初めには香港に現地法人を設立した。国別に契約した販売代理店と協力して現地での拡販を進めるとともに、国内営業部門と連携して海外へ生産シフトを行うユーザーのフォローを徹底している。

5. 今後大きな設備投資を必要とすることはあるか？

今期は工場増設を行う予定であり、また販売管理システム等の導入も進めていることから、設備投資額も過去最高の14億円を予定している。ただし、今回の増築により生産スペース的には余裕ができることから、当面の増産対応は機械設備のみとなり、次期以降の設備投資額は従来水準に戻ると想定している。

現状におけるリスクファクターについて②-2

6. 今後の事業拡大に伴うコストコントロール力は大丈夫か？

製造部門においては、自動化の推進や作業手順の見直し等により、原価率低減・リードタイム短縮・仕掛品削減といった面からコスト低下への取り組みを実践してきている。一方、販売拡大に向けた営業人員の増強や販促イベントの強化等から販管費が嵩んできており、売り上げ規模が大きくない分、売上高販管費比率が上昇傾向にあった。ただし、13/3期をピークに販管費比率は徐々に低下している。

7. 今後の事業拡大に伴う新たな人材確保は大丈夫か？

超硬小径エンドミルを柱とした微細・精密加工の領域に関する限り、十分な人材を擁していると考えているが、研究開発の分野には一段と注力していく必要があり、大学や研究機関と協力し先端技術の習得に努め、人材のレベルアップを図っていく。また、海外営業を含めて営業人員の拡充は継続している。

8. 現社員の人材流出リスクおよび人材定着状況は？

雇用環境の回復もあり、前期の離職率は全体で7.3%程度と従来に比べやや上昇したが、研究開発、生産技術、ITといった専門分野での定着率は高い。

9. 今後の事業拡大の過程でM&Aや多角化はおこなっていくのか？

微細・精密加工関連や次世代工具開発に繋がる特殊な技術力を持った企業とのアライアンスやM&Aについては検討していくが、売上規模より利益を優先する経営方針に基づき、むやみな多角化は行わない。

10. 今後の事業拡大の過程で外部資金調達の必要性は出てくるのか？

ある程度の規模のM&Aを実施する等が無ければ出てこないと思われる。また現時点では、そのようなM&A等についても想定していない。

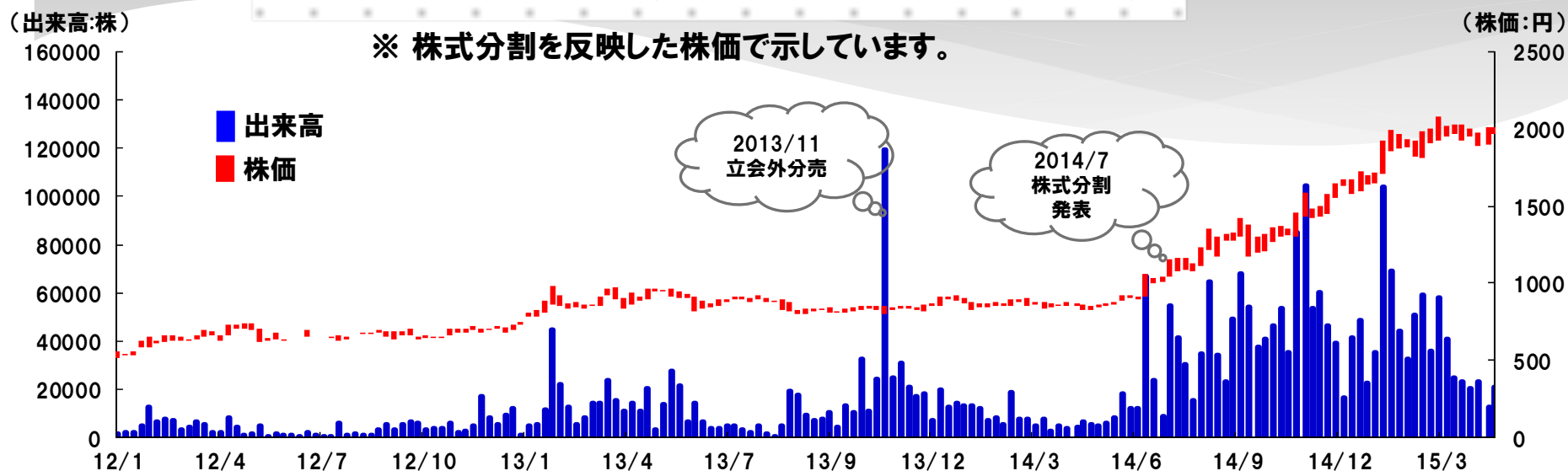
11. 買収リスクをどのように考えているか？

現時点では経営陣の持株比率が半数近くを占め、買収リスクは低いと考えている。しかしながら、事業の拡大に伴い外部比率が増加する場合には注意をしていく必要がある。

株価推移とバリュエーション

週足ベース株価推移(2012年1月～2015年4月)

※ 株式分割を反映した株価で示しています。



2014年10月1日に1株 ⇒ 2株の株式分割を実施

バリュエーション (2015年5月13日現在)

売買単位	: 100株	単元株価格	: 19万8,600円
時価総額	: 124.2億円	PER (16/3期予想)	: 11.29倍
ROE (15/3期実績)	: 12.0%	PBR (15/3期実績)	: 1.46倍

IR情報サイトのご案内



メニュー表示
 「トップメッセージ」、「よくあるご質問」、「IRお問い合わせ先」
 ⇒メニュー名クリックで各ページに移動します

それ以外はメニューにカーソルを合わせると各メニューの詳細ページ項目が表示されます
 （項目クリックで該当ページに移動できます）

投資家の皆様へ
 投資家の皆様に特にご覧頂きたいページをピックアップしています

IRニュース
 適時開示情報や説明会のお知らせ、レポート更新など最新のIR情報を掲載しています
 「IRニュース一覧へ」をクリックすると、表示されていない過去のIRニュースをご覧いただけます

メニュー項目
 ワンクリックで各メニューの詳細ページに移動できます

URL: <http://www.ns-tool.com/ir/>

当社に関する一層の理解を深めていただくためにも是非ご活用ください

お問い合わせ

日進工具株式会社

**執行役員管理部長 田島 寛 / IR担当 今関 弘毅
松尾 友紀子**

TEL : 03-3763-5672

FAX : 03-3764-8225

E-mail : ir@ns-tool.com

**将来予想に関する記述については、目標や予測に基づいており、
確約や保証を与えるものではありません。
予想と異なることがある点を認識された上でご利用ください。**