

2019年3月期

(2018年4月1日～2019年3月31日)

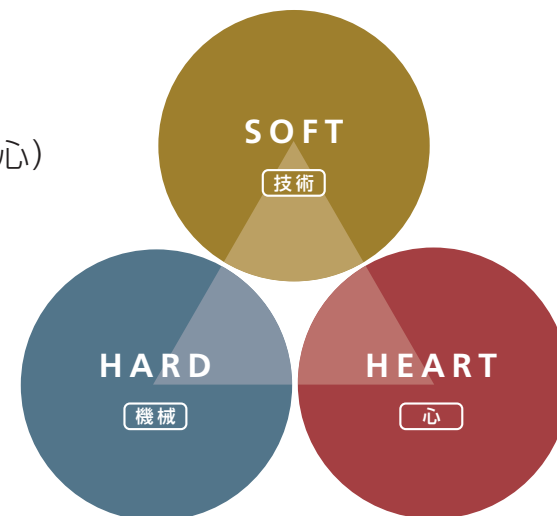
ビジネスレポート

日進工具は微細加工技術のスペシャリストとして、ポンネビル・モーターサイクル
スピードトライアルズの50ccクラス&125ccクラスで世界最高速記録を目指します。



経営理念

日進工具は
SOFT (技術)・**HARD** (機械)・**HEART** (心)
を創ります。
人と地球に優しい製品を開発し
社会に貢献します。



ブランドステートメント

「つくる」の先をつくる

いつの時代も、私たちの根底にあるのは、
「日本のモノづくりを支える」誇りです。
超硬小径エンドミルのリーディングカンパニーとして、
お客様や社会のニーズに応える高付加価値製品を生み出すこと。
自らが打ち立てた技術水準に絶えず挑戦し、
時代を先取る革新的なソリューションを創造していくこと。
最先端のその先を行く技術と品質、サービスを、未来へ、世界へ。
私たち日進工具は、無限に広がるモノづくりの夢と可能性を切り拓きます。

目次

- | | |
|---------------------------|------------------------|
| 1 プロフィール | 11 財務・非財務ハイライト |
| 3 日進工具グループの価値創造プロセス | 13 財政状態及び経営成績の分析 |
| 5 事業概要 | 15 コーポレート・ガバナンス |
| 6 トップメッセージ | 19 ESGトピックス |
| 9 対談：日本に残るモノづくりを考える | 21 会社概要／株式の状況 |

免責事項

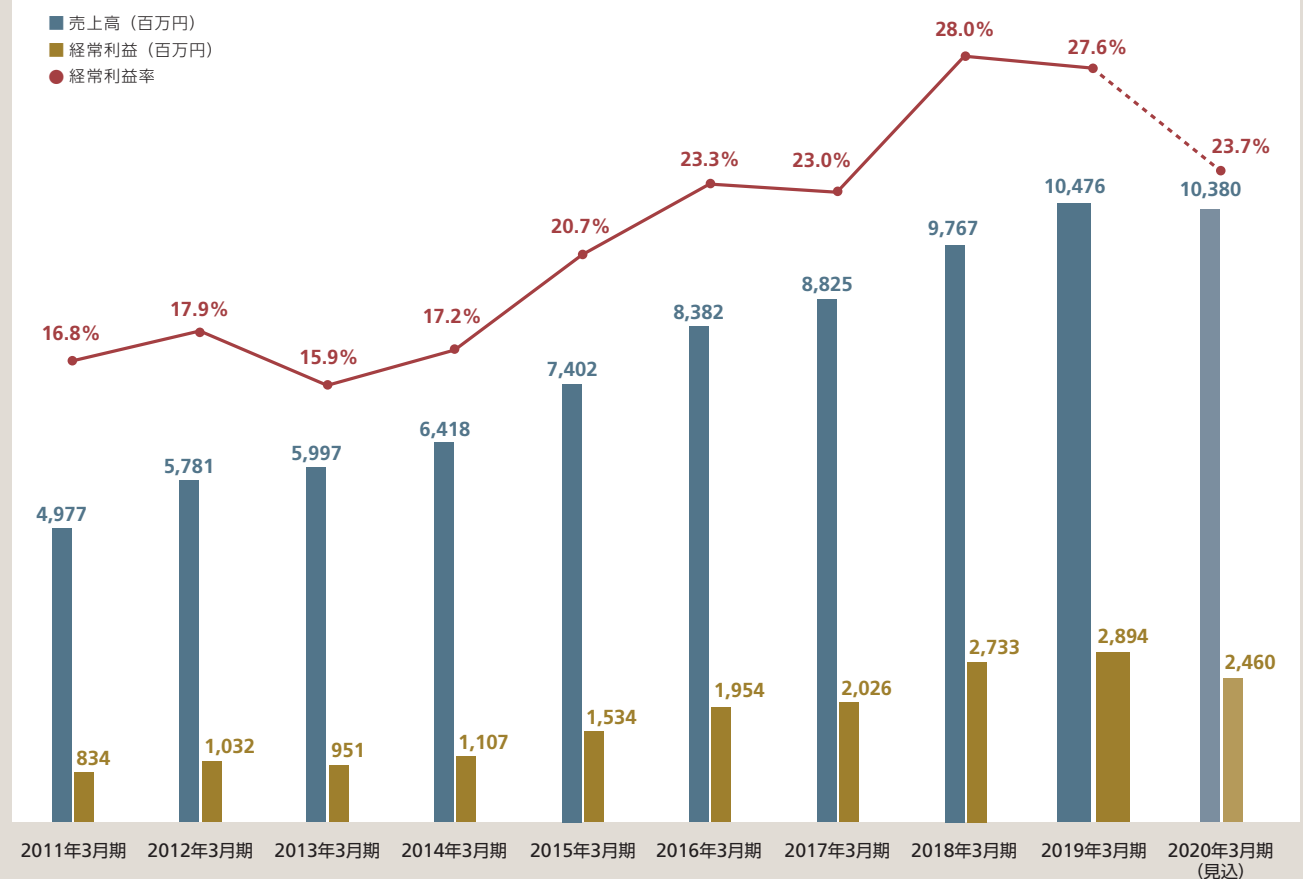
見通しに関する注意事項

このレポートは、当社の計画・戦略・業績などに関する将来の見通しを含んでいます。この見通しは、現時点において入手可能な情報から得られた判断に基づいています。実際の業績は、様々なリスクや不確実性の影響を受けるものであり、これらの見通しとは大きく異なる結果となることがあることをご承知おきください。

挑戦の歴史 ～日本のモノづくりと共に～

日進工具は、1954年の創業以来、超硬小径エンドミルの革新に挑み、
「Made in Japan」の次なる未来をお客様と切り拓いてまいりました。
当社のお客様は、精密・微細加工の最先端分野で
日夜様々な製品や部品の開発・製造に取り組んでいます。
その現場では寸分の誤差さえも許されません。
さらに、エレクトロニクスのダウンサイジング化を受け、電子部品やデバイスの
超小型化・高集積化・薄型化が進み、製造業の現場に求められる技術要件は
いっそう高くなっています。
当社グループは、そのさらなる精度や耐久性の向上に挑み、
お客様のニーズや期待に応えることはもちろん、絶えず自らの技術水準を高め、
時代の先端を行く技術・製品を創造しています。

連結売上高・経常利益と売上高経常利益率の推移



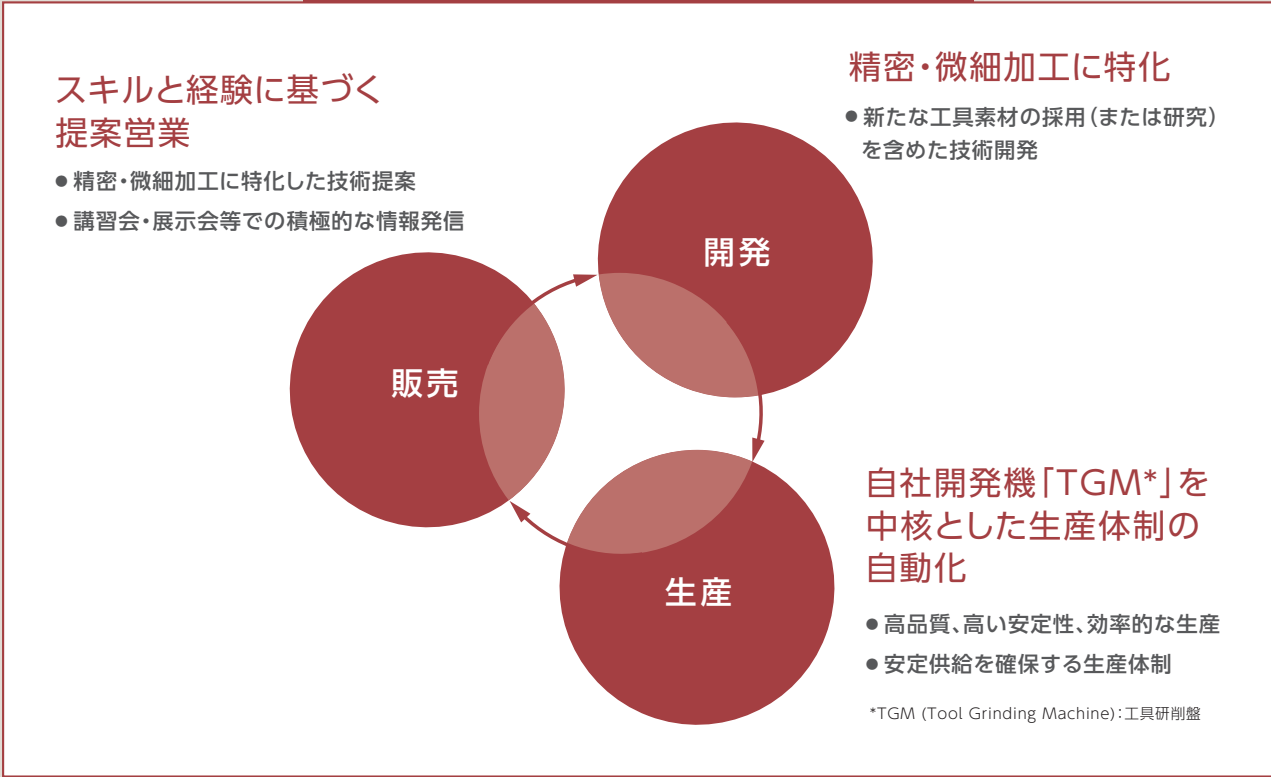
日進工具グループの価値創造プロセス

「つくる」の先をつくる ～モノづくりの夢と可能性を切り拓く～

当社グループは、日本のモノづくりが最も得意とする電子部品や精密部品の製造に欠かせない精密・微細加工技術を支えるため、他社の追随を許さない技術と品質とサービスに挑戦し、持続的な付加価値の創造に取り組んでまいりました。小径特化の専門集団として、超硬小径エンドミルの分野では国内トップシェアを誇り、高い利益率の確保と徹底した無借金経営を貫いております。



小径工具に特化したビジネスモデル



精密・微細加工が貢献する市場・製品群



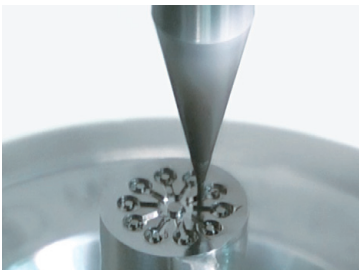
事業概要

ENDMILL エンドミルはこんなふうに使われています。

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です。
用途	金型や部品などの加工に利用されています（穴、溝、平面及び3次元曲面など）。
顧客	自動車関連・デジタル家電並びに電子部品関連企業が主要な取引先です。



工作機械の先端に取り付け、材料を削ります



工作機械の外観

ENDMILL エンドミルはこんな用途に使われています。

当社製品

小径エンドミル



大手メーカーから
中小メーカーにいたるまで
5,000社を超える
ユーザーに販売して
います。

金型加工



部品加工



輸送機械

- 自動車 ●バイク

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）

その他

- 精密機器 ●光学レンズ
- 医療機器 ●燃料電池 他

トップメッセージ



代表取締役社長 後藤 弘治

高品質な小径エンドミルを
安定的に提供してまいります。

2019年3月期：事業活動レビュー

2019年3月期は、過去数年の好調な景況感を映して、上半期までは堅調な事業環境が続きました。経済産業省の機械統計を見ても、リーマンショックにより生産が半減した2009年以来、超硬エンドミルの生産高は継続して拡大し、2018年（暦年）は前年比10.0%の成長となりました。

一方で、期初予想の策定時には米中貿易摩擦の影響を織り込むことができず、市場の好調がどこまで継続するかを読み切れずにおりましたが、第3四半期以降、マクロ経済に不透明感が拡がり、日本経済にも影響が出始めました。結果として、厳しい経済環境になったと認識しておりますが、期初予想に沿った業績を達成できたことから、よい結果を残せたと考えております。

主要需要先の動向を見てみますと、ここ数年、LEDライトの普及によるデザイン性の向上やADAS（先進運転支援システム）関連部品の拡がりから、自動車関連で工具需要が拡大しております。また、5G（第5世代移動通信システム）関連についても、2018年以降、需要が拡大しつつあります。他方、世界的なスマートフォン需要の一段に加え、米国による中国製通信機器排除の動きもあり、電子部品・デバイス向け需要には鈍化が見られます。

このような環境のもと、当社グループでは、国内最大級の国際工作機械見本市「JIMTOF 2018」や米国シカゴで開催された「IMTS 2018」などの展示会に出展し、当社のエンドミルを使ってどのような精密・微細加工ができるか？という視点に立ったマーケティング活動を積極的に行いました。また、銅電極の加工に特化し、長時間の高品位・安定加工が可能な新製品「銅電極加工用ロングネックボールエンドミル（DRB230）」に続き、同シリーズの「ロングネックスクエア形状（DHR237）」を発表するなど、お客様の生産性向上を実現する製品ラインアップの充実を図りました。

生産面では、増産や生産の効率化に向けた取り組みを引き続き進めました。また、開発環境の充実とさらなる生産技術の向上を図るため、2019年11月竣工予定の新開発センターの建設（設備投資額約13億円）を開始したほか、2018年11月、業務の効率化や製品在庫の保全、業務継続性の強化などを目的に、無停電化対応と免震構造を採用したビルに本社を移転いたしました。

これらの結果、連結売上高は10,476百万円（前期比7.3%増）、営業利益は2,879百万円（同6.8%増）、経常利益は2,894百万円（同5.9%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は1,970百万円（同3.5%増）となりました。また、当社グループが戦略的に特化している小径エンド

トップメッセージ

ミル(刃先径6mm以下)の売上高は7,832百万円(同6.0%増)となり、売上高比率は74.8%となりました。

過去10年に見る大きな市場変化

リーマンショック後の約10年間を振り返りますと、市場が大きく変化したと思います。これまでできなかったことができるようになったのです。エンドミルは、工作機械のマシニングセンタ(フライス盤)に装着し、回転させて加工物の側面や上面を削る切削工具ですが、穴や溝、平面や3次元曲面など、多様な切削を可能にするという点で、応用範囲がとても広い工具です。

リーマンショック後、工作機械メーカー各社の開発のおかげで、小径エンドミルが効果的に使えるマシニングセンタが登場しました。そして、それらを使って新しいことにチャレンジするお客様の数が増えたのです。

スマートフォンの普及も小径エンドミルの市場拡大に大きく貢献しました。スマートフォンは通信機能を持つパソコンとも言えますが、使われ方が多岐にわたるにつれて、バッテリーの容量確保がより重要になってきました。一方で、スマートフォンそのものはより薄型・軽量化が図られ、バッテリー以外の電子部品のさらなる小型化が必須となりました。この部品加工に小径エンドミルが広く活用されるようになったのです。

部品の小型化・大容量化という相反するニーズに応じてきた結果、日本の電子部品メーカーの多くは幅広い製品や分野において世界トップシェアを誇り、世界

の部品供給基地の役割を担うようになりました。そして、日本国内に生産を維持しつつも、付加価値の高い製品を供給するに至っています。

工具の小径化や新たな素材加工技術の開発を通じ、世界トップランナーの部品メーカーの高付加価値化ニーズに対応し続けることで、当社グループは、ユーザーであるお客様と共に、小径エンドミルの新たな市場を創出してきたと言えるでしょう。

自社開発機を基礎とした生産体制の変化

時期を同じくして、当社の生産体制も大きく変化いたしました。約10年前に完成した自社開発によるエンドミル生産機にバージョンアップを施しながら、その稼働台数を増やしてきた結果、全生産に占める自社開発機の生産シェアがかなりの部分を占めるまでになっております。

「Made in Japan」を徹底的に追求し、仙台工場に生産を集約してきた当社ですが、自社開発機による生産の自動化という非常に難しい取り組みへの挑戦が、より高品質な製品を安定生産できる環境の拡大につながり、その成果が業績面にも表れております。

生産面のさらなる改善としてやるべきことは多々あると考えておりますが、特に品質のばらつきをなくすための取り組みにつきまして、これまでとは異なる次元での精度向上が求められる時代に入りつつあると感じております。次世代の精度向上には、工具のみならず、

マシニングセンタやそれが稼働する周辺環境を含めた対応をより強化しなければなりません。換言すれば、先を見据えた対応を実現することこそが、当社グループの絶対的な競争力につながるのだと思います。その実現に向けては、新たな視点に立った取り組みを推進する人材の育成についても一層強化する必要があると考えております。

不透明な事業環境に打ち克つために…

2020年3月期以降の事業環境を考えるにおいて、最も注視しているのが米中関係の動向です。これは国際政治における覇権争いとも言える事象ですので、簡単に収束するものではないと予想しております。中国に起因するマクロ環境の劣化を前提に、それを補うだけの新たな需要をいかに取り込めるかに注力したいと考えております。

その一環で、2019年4月、中国経済の専門家を招聘して、お客様のための経営セミナーを開催いたしました。リーマンショック発生後、当社グループの業績も大きく落ち込みました。その当時を振り返りますと、グローバルな視点でマクロ環境を意識しておけば、その影響をある程度抑えられたのではないかと思うのです。その反省から、今回のこの状況をお客様とともに勉強し、今後の経営に役立てていただきたいと考え、このようなセミナーを企画いたしました。

幸いなことに、当社グループが特化している小径エンドミルを使った精密・微細加工は、大きな転機を迎え

つつある自動車のEV(電気自動車)化や自動運転などに必要な電子部品の製作や加工に有用な技術であると確信しております。さらに通信が5Gの時代になり、様々なものが高速通信でつながるようになると、世の中が劇的に変化するでしょう。

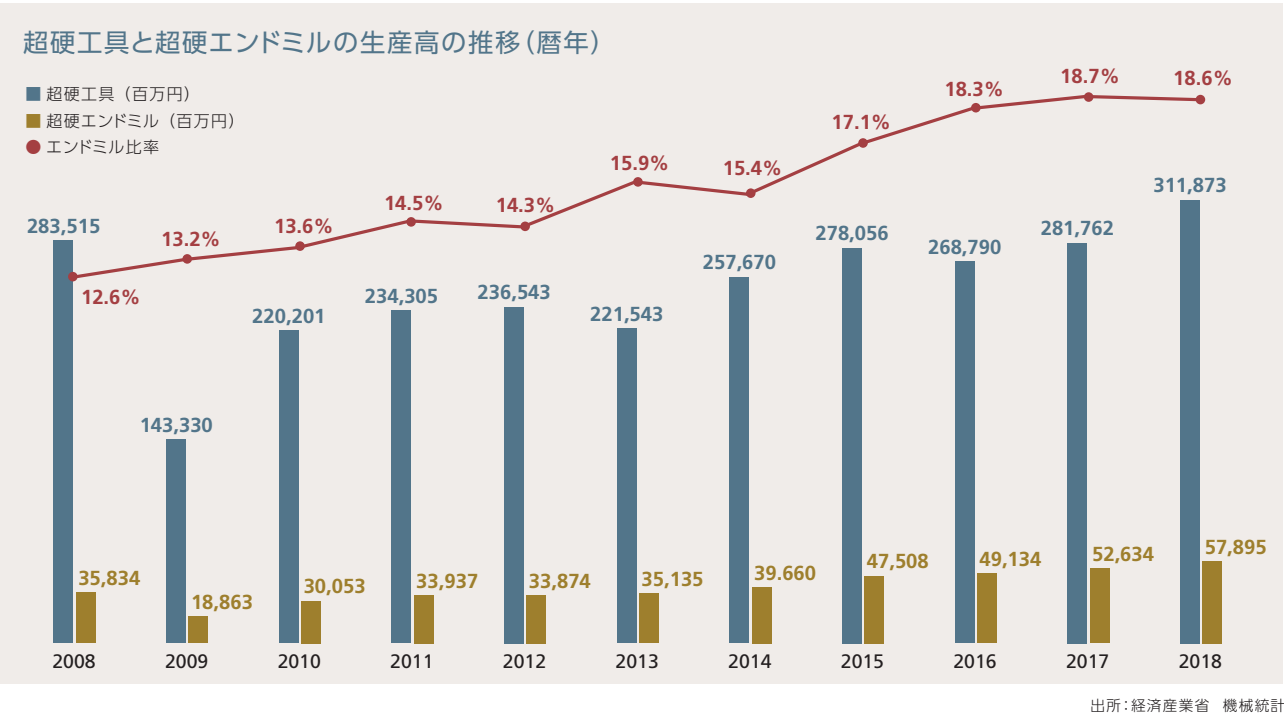
このように、環境変化から新たに生まれる市場ニーズに向けてアンテナを高く張り、精密・微細加工の市場を創出していくことで、不透明な事業環境における自律的な成長を実現したいと考えております。そのためにも、安定した、かつ高い品質の小径エンドミル製品の確実な供給はもちろんのこと、当社のノウハウや知見をお客様と共有することで、最終的な加工や成果物における精度向上につながる技術サポートについても、さらに強化していきたいと考えております。

ステークホルダーの皆様へ

当社グループは、会社としての規模は小さいながらも、独自の強みをしっかりと活かし、業績を伸ばしてまいりました。重視してきたのは、規模を追わず、得意な市場でその応用分野を創出・拡大していくことです。自動化による製造コストの最小化を図る一方で、販売価格を高めることができる高品質の製品を安定供給する。このことにより、製品の付加価値を高めてまいりました。

一方で、小径エンドミルに事業を集中しているリスクに関する議論は、社内においても継続的ななされております。事業の軸を増やすことも一つの方向性ではありますが、私はエンドミルの応用範囲はとても広いし、さらに広がっていくことを忘れてはならないと考えております。例えば自動車関連のみであればリスクは高いと言えますが、当社グループでは、電子部品・デバイス関連はもちろん、最近では化粧品のケース加工など、小径エンドミルの使用範囲がさらに拡大しています。自ら応用範囲を切り拓いていくことが、当社グループの目指すリスク分散であると認識しております。

このような考え方のもと、小径エンドミルによる切削を極める姿勢を崩さず、今後ともさらなる成長を目指してまいります。ステークホルダーの皆様におかれましては、当社グループを引き続きご支援賜りますようお願い申し上げます。



2020年3月期業績予想の概要

	単位:百万円	2019年3月期実績	2020年3月期予想	前期比
売上高		10,476	10,380	-0.9%
営業利益		2,879	2,440	-15.3%
経常利益		2,894	2,460	-15.0%
当期純利益		1,970	1,690	-14.2%
設備投資額		1,268	1,697	+33.8%
減価償却費		629	740	+17.7%
EPS		157.59円	135.16円	-14.2%
1株当たり配当金		45円	45円	—

<主なポイント>

売上高: 米中貿易摩擦の先行きや英国の合意なきEU離脱の可能性等の懸念材料が多いことに加え、スマートフォンも5G対応への移行期となることから、上半期を中心に小径工具需要は若干停滞すると想定しております。

営業利益: 原材料費の上昇が通期で影響するほか、2020年1月開催予定のプライベートショー、2019年11月竣工予定の新開発センターの減価償却費の増加を見込んでおります。

設備投資額: 新開発センターの竣工や開発関連設備の導入、子会社工場の新棟建設、ならびに継続的な生産設備の更新等による増加を見込んでおります。

対談：日本に残るモノづくりを考える

日本には、約40万の製造業の事業所があると言われています。その半分が中小の受託加工業者で、かれらは多様な加工技術を提供することで、日本のモノづくりを支えています。その一社、最先端の切削加工・微細組立技術を世界に発信する株式会社入曽精密は、1990年代の日本でいち早くマシニングセンタ（数値制御工作機械）を端末と捉える製造システム『MC造形』を構築。このシステムを用い、様々な加工技術の壁を打ち破ってきました。「これらのチャレンジを支えたのが日進工具の微細工具」と同社代表取締役の斎藤清和氏は語ります。微細切削加工を中心に、斎藤代表取締役と当社代表取締役社長の後藤弘治が日本のモノづくりについて考察しました。



日進工具株式会社
代表取締役社長 後藤 弘治

株式会社入曽精密
代表取締役 斎藤 清和 様

日本のモノづくりの特徴と課題

斎藤: モノづくり工程は、開発設計・デザイン、製造、生産プロセスに分解できます。そのうち、製造は材料を加工して製品を造ること、すなわち加工技術そのものと言えます。製造を支える日本人技術者には、「丁寧なモノづくりが重要」という無意識な思いがあります。私の仲間うちでも、腕の良い技術者ほど「図面（設計図）を読む」と言います。彼らは設計者の意向を読み取り、加工を通じてその意向を具現化しています。

後藤: 設計者と加工者が設計上の大事なポイントを相互に理解できれば、モノづくりは失敗しにくいですし、失敗しても修正が早いですね。

斎藤: 海外のように、イエスカノー、0か1かを割り切るのではなく、その間に様々な可能性を追求しながらモノづくりする感性が日本の特徴であり、底

力だと思いますが、その底力が危うい状況にあります。なぜなら、日本の経営者の多くが、グローバル化の名のもとに無形資産である「丁寧なモノづくり」の風土や慣習を切り捨ててしまった。さらに、技術は標準化された瞬間に劣化するという事実を忘れたために、効率化のための標準化を優先し、世界一の技術を取り込む努力を怠ってきたからだと思います。

微細切削加工技術への取り組み

斎藤: 半導体製造プロセスなどに使われるナノ加工の世界では、大手メーカーが光や電子、原子といった形のない道具を使い、2次元形状を加工します。一方、微細加工の世界では、中小メーカーを中心に、切削工具や砥石などの形がある道具を用いて、あらゆる3次元形状を加工します。特に切削加工は、最も応用性が高く、重要な技術だと考えます。

後藤: 微細切削加工の道具メーカーとして、需要が顕在化する前に市場の一步先を見据えながら新たな道具を造ることは大きなチャレンジですが、そこに競合他社は存在しません。現在、0.01mmの工具が最小径ですが、これを発売した当初、市場には「あんな小さい工具を誰が使うの?」という声がありましたが、このチャレンジがあったからこそ、小径工具を安定的に造る力を磨くことができました。

斎藤: 私は、どんな市場環境にあっても、最高の腕を持つ者のみが最後まで生き残れると考えています。2002年、御社の工具を使って、アルミの薔薇を製作しました。某自動車メーカーに、微細切削加工による複雑造形技術を確認してもらったためでした。

後藤: 加工スピードを速めると、工具が加工物にぶつかる速度が速くなります。その分インパクトが大きくなるので、

アルミのように柔らかい材料はすぐに壊れてしまいます。

斎藤: 加工条件はもちろんですが、工具がよかったので、驚くほどきれいに造形できました。次にチャレンジしたのが空白の加工技術、すなわち1.0mm以下の部品形成技術でした。微細加工による少量生産市場の創出を目指し、御社の小径工具を使って0.3mm角のサイコロを、さらに0.1mm角のサイコロを造りました。

超微細加工のインフラ環境を整備し、市場を切り拓く

斎藤: 微細切削は、工具と加工物がぶつかり合う厳しい環境のもと、極限まで管理することが必要な加工技術です。優れた工具のみならず、工具を固定するユニット、ユニットを正確に回転させるスピンドル、工具を正確に移動さ

せる摺動ユニット、工具と加工物がぶつかるときの振動をより吸収しうる機械構造など、様々な優れたインフラ設備機器が必要です。2010年以降、当社はそれらを独自に整備していきました。そして、2017年、「ほんの一部の限られた技術者にしかできない超微細加工をより多くの技術者に開放したい」との思いから、私自身の属人的なノウハウを定量化したワーク自動持ち替えシステム『ORIGAMI』を開発しました。今後は、御社の微細工具と『ORIGAMI』を組み合わせて、小さな部品をより安く造る技術にチャレンジすることで、今まで点でしかなかった市場を、線から面の市場へと一気に変化させたいと考えています。

日進工具に期待すること

斎藤: 私たち加工メーカーが高付加価値製品を生み出すためには、新機能、高性能の工具が不可欠です。製造環境が

いかに変化しようとも、切削技術や素材はなくなりません。今後とも、新素材への活用事例やソリューションを提供し続けてください。

後藤: どうも有難うございます。御社をはじめ、当社のお客様は、切削加工の尖った技術で勝ち残っています。さらに、それらを組み込んでいる電子部品や自動車部品などの最終製品メーカーも、世界で負けない技術水準を誇り、日本でのモノづくりを維持しています。それこそが当社の立脚する市場です。今後とも、お客様とのWIN-WINの取り組みを推進するとともに、伝統と本質を大切にしながら、豊かな創造力で日本のモノづくりを支えていきたいと思っています。

斎藤: 互いに切削技術を極め、新しいモノづくり、新たな市場開拓に貢献していきましょう。

入曽精密：『MC造形』による新たな技術領域探求の事例

複雑造形の限界打破へのチャレンジ



微細化の限界打破へのチャレンジ



財務・非財務ハイライト（日進工具株式会社及び連結子会社）

(単位:百万円)											
	10年3月期	11年3月期	12年3月期	13年3月期	14年3月期	15年3月期	16年3月期	17年3月期	18年3月期	19年3月期	18/19増減率
損益状況(会計年度)											
売上高	3,857	4,977	5,781	5,997	6,418	7,402	8,382	8,825	9,767	10,476	7.3%
製品別 エンドミル(6mm以下)	2,854	3,498	4,011	4,193	4,570	5,301	5,931	6,377	7,390	7,832	6.0%
エンドミル(6mm超)	489	711	750	738	825	925	971	1,033	1,095	1,152	5.3%
エンドミル(その他)	513	767	579	646	586	661	805	788	577	697	20.8%
その他製品	—	—	440	419	435	514	673	626	704	793	12.7%
小径比率	74.0%	70.3%	69.4%	69.9%	71.2%	71.6%	70.8%	72.3%	75.7%	74.8%	—
海外売上高※1	810	1,031	1,101	1,247	1,268	1,703	1,944	2,167	2,553	2,898	13.5%
海外売上高比率	21.0%	20.7%	19.0%	20.8%	19.8%	23.0%	23.2%	24.6%	26.1%	27.7%	—
売上総利益	1,663	2,352	2,740	2,843	3,076	3,707	4,389	4,823	5,528	5,929	7.2%
販売費及び一般管理費	1,401	1,557	1,777	1,922	2,006	2,226	2,475	2,810	2,833	3,049	7.7%
営業利益	261	794	962	921	1,069	1,481	1,914	2,013	2,695	2,879	6.8%
経常利益	361	834	1,032	951	1,107	1,534	1,954	2,026	2,733	2,894	5.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	242	426	535	527	694	973	1,342	1,420	1,903	1,970	3.5%
キャッシュ・フロー状況(会計年度)											
営業活動によるキャッシュ・フロー	839	1,225	505	731	1,147	1,619	1,756	1,894	2,910	1,868	-35.8%
投資活動によるキャッシュ・フロー	-414	-181	-1,207	-886	-82	-594	-1,322	-787	-657	-1,383	—
フリー・キャッシュ・フロー	424	1,044	-702	-155	1,065	1,025	434	1,107	2,252	485	-78.4%
財務活動によるキャッシュ・フロー	-107	-46	-22	-109	-121	-186	-250	-499	-562	-563	—
財政状況(会計年度末)											
総資産	6,363	7,143	7,906	8,297	9,075	10,339	11,371	12,517	14,467	15,381	6.3%
現金及び預金	1,951	2,958	2,231	1,913	2,856	3,716	3,898	4,659	6,325	6,209	-1.8%
棚卸資産	725	686	1,272	1,382	1,466	1,509	1,467	1,592	1,745	2,056	17.8%
株主資本	5,784	6,164	6,678	7,106	7,678	8,464	9,557	10,652	11,993	13,400	11.7%
1株当たり情報											
親会社株主に帰属する当期純利益(円)	19.70	34.69	42.96	42.19	55.56	77.85	107.38	113.63	152.23	157.59	3.5%
純資産額(円)	469.88	500.82	534.08	568.32	614.21	678.23	765.33	853.10	959.88	1,071.48	11.6%
配当金額(円)	3.75	6.25	8.75	9.75	15.00	20.00	25.00	40.00	45.00	45.00	—
配当性向	19.0%	18.0%	20.4%	23.1%	27.0%	25.7%	23.3%	35.2%	29.6%	28.6%	—
財務データ											
売上高総利益率	43.1%	47.3%	47.4%	47.4%	47.9%	50.1%	52.4%	54.7%	56.6%	56.6%	—
売上高経常利益率	9.4%	16.8%	17.9%	15.9%	17.2%	20.7%	23.3%	23.0%	28.0%	27.6%	—
一人当たり付加価値額※2(千円)	9,861	12,556	12,866	11,481	12,318	14,286	16,535	15,705	17,299	18,004	4.1%
総資産当期純利益率(ROA)	3.8%	6.3%	7.1%	6.5%	8.0%	10.0%	12.4%	11.9%	14.1%	13.2%	—
自己資本当期純利益率(ROE)	4.2%	7.1%	8.3%	7.7%	9.4%	12.0%	14.9%	14.0%	16.8%	15.5%	—
自己資本比率	90.9%	86.3%	84.5%	85.6%	84.6%	82.0%	84.2%	85.2%	83.0%	87.1%	—
研究開発費	189	189	196	207	231	232	304	366	330	296	-10.4%
設備投資額	386	274	1,051	1,001	469	612	1,295	774	663	1,268	91.3%
減価償却費	491	440	471	563	534	474	505	632	625	629	0.6%
非財務データ											
従業員数	205	206	232	281	284	281	280	322	338	343	1.5%
取締役数	12	12	12	10	9	9	9	9	8	7	-12.5%
独立取締役比率	11.0%	16.7%	16.7%	20.0%	22.2%	22.2%	22.2%	33.3%	37.5%	28.6%	—
社外取締役比率	16.7%	16.7%	16.7%	20.0%	22.2%	22.2%	22.2%	33.3%	37.5%	28.6%	—
女性取締役比率	8.3%	8.3%	8.3%	10.0%	11.1%	11.1%	11.1%	22.2%	25.0%	28.6%	—

※1 海外売上高には国内の輸出商社経由分も含んでおります。
※2 一人当たり付加価値額=(営業利益+人件費(労務費含む)+減価償却費)/従業員数

財政状態及び経営成績の分析

2019年3月期 連結業績レビューと財務状況の概要

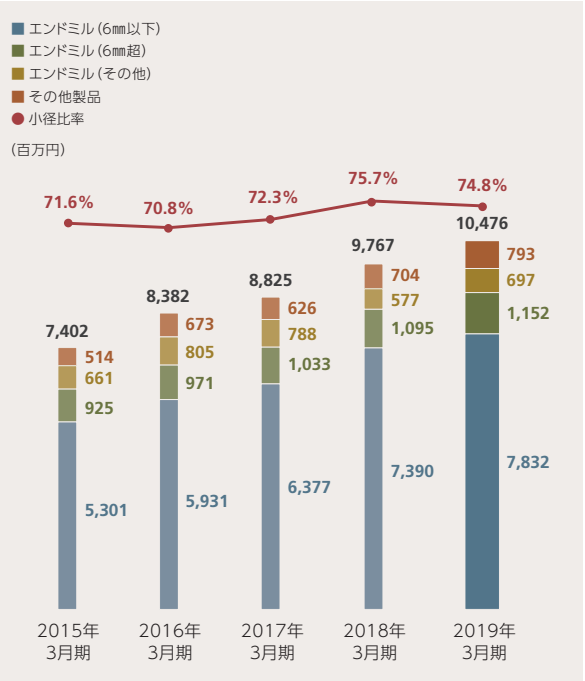
(2019年3月期連結決算概要と2020年3月期連結業績予想概要につきましては、P.6-8「トップメッセージ」をご参照ください。)

2019年3月期は、下半期に入り、中国の景気減速や米中貿易摩擦激化の影響などがあったものの、連結売上高は7期連続で過去最高を更新し、初の100億円超えとなりました。

製品別では、いずれの製品群も増加いたしました。特にエンドミル(その他)とその他製品が前期比2桁の伸長となった結果、小径(刃先径6mm以下)比率は前期比0.9ポイント低下の74.8%となりました。

地域別では、海外売上高が前期比13.5%増の2,898百万円、国内売上高が同5.0%増の7,578百万円となり、海外売上高比率は前期比1.6ポイント増の27.7%となりました。主な内訳は、中国・香港・台湾が前期比13.3%増の1,282百万円、その他アジアがタイを中心に同10.3%増の747百万円になったほか、ドイツ、イタリア、スイスを中心に堅調であった欧州が同19.8%増の702百万円となりました。

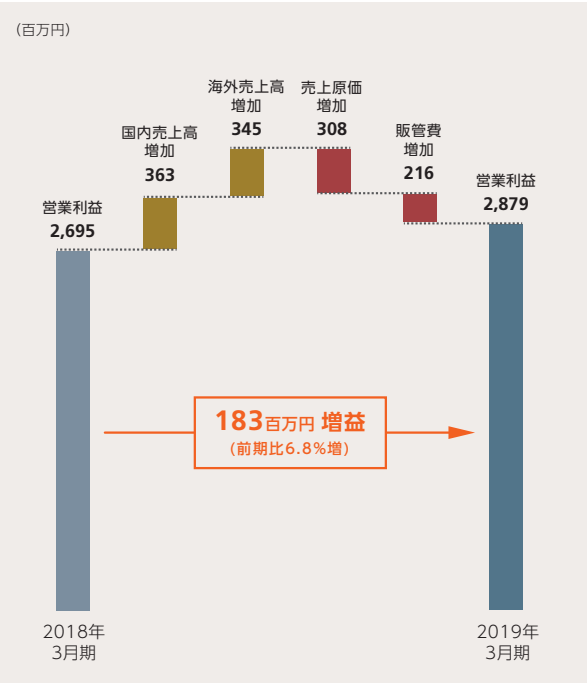
製品別売上高と小径比率の推移



利益面では、下半期は小ロット品に注力したこともあり、売上総利益が上半期に比べ減少しましたが、通期では前期と同じ56.6%の売上総利益率を維持しました。本社移転やJIMTOF出展、総合カタログの改訂などにより販売管理費が増加し、これらの結果、営業利益率が前期比0.1ポイント低下の27.5%となりました。経常利益は、海外子会社における為替差損の増加により、売上高経常利益率は営業利益の増加率を下回りました。

なお、設備投資額は前期の663百万円から1,268百万円に拡大しましたが、うち新開発センターに係る設備投資額は408百万円となりました。

連結営業利益の増減分析



財務面では、主に棚卸資産の増加により流動資産が前期末比2.4%増の9,932百万円、新開発センター着工に伴う建設仮勘定の増加により固定資産が同14.4%増の5,449百万円となり、資産合計は同6.3%増の15,381百万円となりました。一方で、未払法人税等の減少により、負債が同22.1%減の1,919百万円、純資産は利益剰余金の増加等から同12.2%増の13,461百万円となり、自己資本比率は前期末比4.1ポイント上昇の87.1%となりました。

株主還元についての考え方

当社は、株主の皆様に対する利益還元を重要な経営課題の一つと認識しており、安定的な経営基盤の確保と事業展開のための内部留保を勘案しながら、業績に応じた利益還元策を実施していくことを基本方針としております。配当につきましては、安定性・継続性に配慮しつつ、業績動向や配当性向等を総合的に勘案して行っております。

2020年3月期は利益水準の低下を想定しておりますが、配当の安定性などを考慮し、1株当たり45円(うち中間配当20円、期末配当25円)の配当を実施する予定です。内部留保につきましては、中長期的視野に基づいた研究開発や、事業規模拡大のための投融資等に充たしたいと考えております。

「稼ぐ力」の源泉と今後の投資の方向性

当社にとって、「稼ぐ力」の源泉は製造する力、すなわち自社開発によるエンドミル生産機を基礎とした自動化・効率化を推進する力にあると考えております。「稼ぐ力」を測るKPIの一つに投下資本利益率(ROIC)がありますが、主に利益率と投下資本回転率の視点から整理をすることができます。

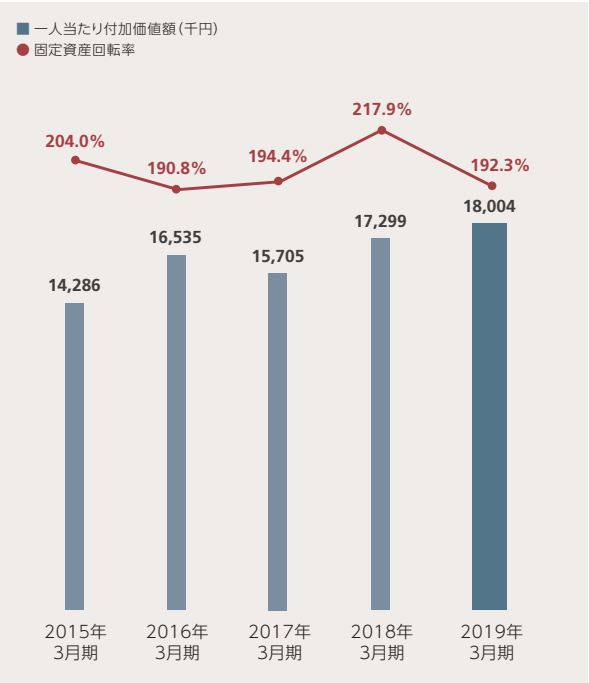
利益率につきましては、売上原価率や販管費率をどのように管理するかが重要ですが、小径エンドミルに特化した当社の場合、売上原価に占める材料費率は約30%となっており、残りの約70%を構成する労務費、製造経費の管理がより重要と捉えております。

労務費に関しましては、生産を仙台工場に集約していることで、首都圏に見られるような大幅な人手不足の圧力もなく、人件費の上昇を抑制できております。さらに、約10年前に自社開発したエンドミル生産機による生産シェアがかなりの水準にまで高まり、製造現場における自動化・効率化環境が拡大し、製造経費の抑制に寄与しております。自社開発機の生産シェア拡大に伴い、固定資産回転率が200%前後の高位水準を維持している結果、一人当たり付加価値額((営業利益+人件費+減価償却費)/従業員数)が増加するサイクルが回り始めており、収益性の向上に貢献しております。

一方で、小径エンドミル特化の結果、当社グループの供給責任はますます大きくなっております。このため、現在は約3.5ヶ月の在庫を保有し、確実な供給を可能とする体制を強化しております。加えて、地震をはじめ、様々な災害リスクがある日本国内での安定的な生産と盤石な在庫管理を維持するため、免振対応などのインフラ投資を仙台工場、ならびに本社オフィスにて実施しております。

今後は、強固な財務基盤と高い収益力を基礎に、一層の安定供給を可能とする盤石なインフラ整備のための投資を進めるとともに、売上原価をより低減するための自社開発機の更新投資、自動化・効率化を推進する人材の育成投資、小径エンドミルの応用範囲を拡大するためのマーケティング投資などを推進する計画です。

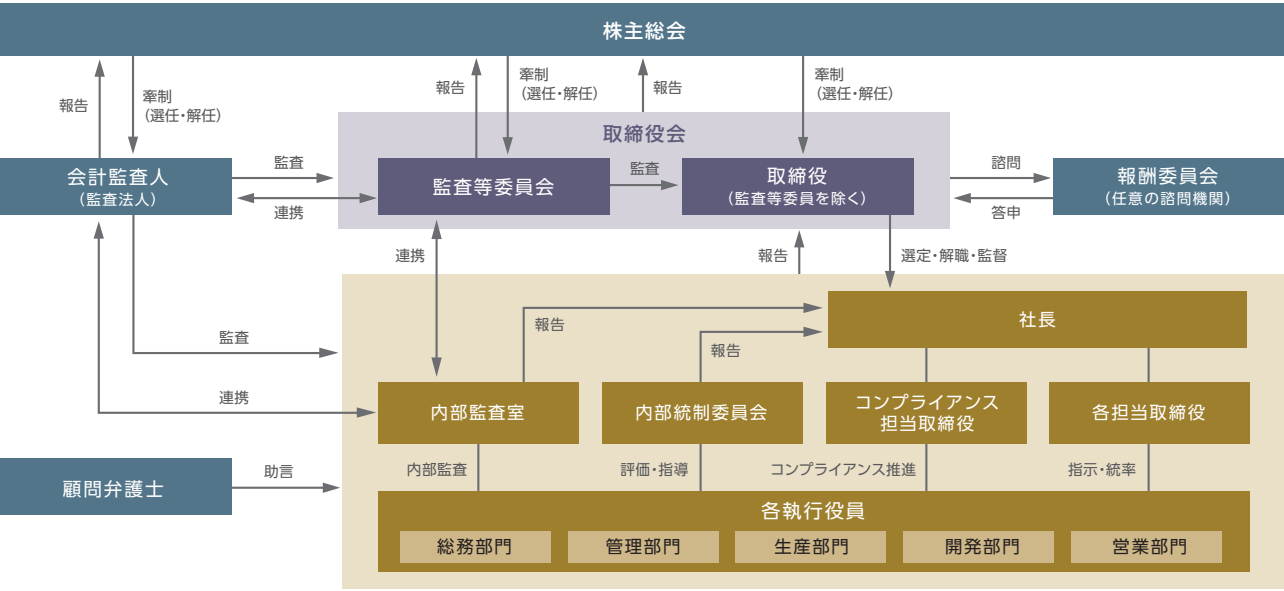
固定資産回転率と一人当たり付加価値額の推移



コーポレート・ガバナンス

当社は、経営の効率性、透明性を向上させ、株主をはじめとしたステークホルダーの立場に立って継続的、安定的に企業価値を高めることをコーポレート・ガバナンスの基本的指針としています。

コーポレート・ガバナンスの体制（2019年3月31日現在）



体制の一覧表（2019年3月31日現在）

機関設計の形態	監査等委員会設置会社
監査等委員でない取締役人数（うち社外取締役）	4名（0名）
監査等委員である取締役人数（うち独立社外取締役）	3名（2名）
取締役の任期	1年（監査等委員は2年）
取締役へのインセンティブ付与	株式報酬型ストックオプション制度（監査等委員は除く）、業績連動賞与（監査等委員は除く）、役員持株会制度
業務執行体制	執行役員制度（現在5名）
任意の委員会の設置状況	報酬委員会（社外取締役2名、社内取締役1名の3名で構成）
会計監査人	監査法人A & Aパートナーズ

監査等委員会設置会社

監査等委員会は3名（常勤監査等委員1名、非常勤監査等委員2名、うち社外取締役2名）で構成され、経営上の意思決定及び執行に対しての監視を行っています。監査等委員は取締役会等重要な会議へ出席し必要な意見を述べるほか、監査等委員のうち、社内取締役1名が常勤となり、決裁された稟議書、帳票及び契約書等を閲覧のうえ各部門長へのヒアリングを実施するとともに、内部監査部門と会計監査人との連携を強化することにより、監査の実効性確保に努めています。

ガバナンス体制の現状

当社における意思決定及び業務執行のプロセスは次の通りです。

重要な経営課題等は、取締役会に諮られます。なお、取締役会の議案について内容の検討期間を確保することを目的として、可能な限り事前提供を実施する等、業務執行の適正性や効率性の向上に努めています。

取締役会に諮られた事案は、十分に検討・協議され、監査等委員の意見を聴いて、必要な場合には修正を行い、最終的に承認又は否決されます。

承認された事案については、各業務を担当する執行役員が業務執行の責任を負い、各業務部門の統率を行うとともに、取締役会において担当業務の執行状況についての報告を行います。

取締役は各執行役員からの報告を受け、業務執行状況についての監督を実施しています。なお、取締役会は通常1ヶ月に1回開催されますが、必要な場合には臨時に開催されます。

内部統制システム・リスク管理体制の整備の状況

当社では内部統制システム・リスク管理体制の構築に当たり、統制及び管理が機能する組織の構築を行うとともに、稟議制度の実施、社内規程等ルールに基づいた業務運営の遂行を実践しています。また、業務執行から独立した社長直轄の内部監査室が、国内外の子会社を含めた全部署を対象に内部監査を実施しています。内部統制報告制度への対応としては、常務取締役を委員長とする内部統制委員会が、各統制プロセスの整備状況及び運用状況の評価を実施するとともに、適時に監査法人との調整を行い、改善すべき点については改善を図っています。

社外取締役

当社の社外取締役は2名であり、全員が監査等委員です。

社外取締役に期待される役割としては、自らは業務執行を行わず客観的に他の取締役の業務執行状況をチェックし、取締役会を通じて業務執行が適切に行われるようにすることであると思われます。社外取締役の選任については、会社経営に高い見識を持ち、あるいは、監査機能発揮に必要な専門分野における高い実績を有し、会社との関係、代表取締役その他の取締役、執行役員及び主要な使用人との関係等を勘案して独立性に問題がなく、取締役会及び監査等委員会等への出席が可能である候補者から決定します。また、当社は独立役員の資格を満たす社外役員を全て独立役員として指定しています。

選任理由

藤崎 直子氏は、上場会社の取締役としての幅広い見識と豊富な経験を有しているほか、1999年12月から2012年12月まで、上場会社の経理部門等を担当していたため、財務及び会計に関する相当程度の知見を有

しています。

平賀 敏秋氏は、弁護士としての高度な専門的知識及び経験に加え、他社の社外取締役としての実績を有しています。

両氏の経験・知見等に基づき、当社の業務執行に関する意思決定において、妥当性及び適正性の見地から適切な助言・提言をいただくことで、当社の経営体制をさらに強化できると判断したことから、両氏を社外取締役（監査等委員）に選任しました。また、両氏は当社の主要株主、主要な取引先の出身者等ではないことから、一般株主との間に利益相反が生じる恐れはなく、独立役員として適格であると判断しています。

役員報酬等

取締役の報酬決定方針については、株主総会において承認された報酬限度額を上限として、職責や業績貢献度を適正に評価した上で、適切に決定するものとしています。取締役の報酬決定に当たっては、執行役員の報酬も含め、取締役会は社外取締役を過半数とする報酬委員会（委員長は社外取締役）に諮問し、その答申を得て決議します。また、中長期的なインセンティブとしての報酬設計等に関し、適宜、報酬委員会において議論を行っています。

なお、2018年6月22日開催の当社第57回定時株主総会における承認及び同日開催の取締役会決議により、当社取締役（監査等委員である取締役を除く）、当社執行役員及び当社子会社取締役に対し、株式報酬型ストックオプションとしての新株予約権を付与することを決定いたしました。これは、当社の業績向上に対する取締役（監査等委員である取締役を除く）、当社執行役員及び当社子会社取締役の意欲や士気を高め、より一層株主の利益を重視した業務展開を図ることを目的として付与するものであります。

役員報酬（2019年3月期）

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)				対象となる 役員の員数(人)
		固定報酬	業績連動報酬	退職慰労金	ストックオプション	
取締役(監査等委員を除く)(社外取締役を除く)	320	145	127	5	42	4
取締役(監査等委員)(社外取締役を除く)	18	18	—	0	—	1
社外役員	14	14	—	—	—	3

(注) 1. 上記には、当事業年度中に退任した取締役を含めております。
2. 取締役の報酬等の額には、使用人兼務取締役の使用人分給与は含まれておりません。

社外取締役から見た日進工具について

後藤：藤崎さん、平賀さんには、2016年6月より、当社の社外取締役を担っていただいています。経営やガバナンスの現状について、ご意見をうかがえますか？

藤崎：私は、製造系上場企業で、財務や人事を中心に管理部門を担当してきました。その知見と経験に基づき、お声がけいただきましたが、「Made in Japan」のモノづくりに徹底的にこだわり、少人数にもかかわらず高収益を上げている企業であることに興味を持ち、社外取締役をお引き受けしました。その後今日に至るまで、真面目にぶれずに経営が行われていると感じています。

オーナー系企業ではありますが、取締役会は極めてオープンで、十分な議論をもって経営の方向性が決定されていると思います。

平賀：私は弁護士として、会社法や金融商品取引法などの観点から、皆さんが見逃している点を適宜意見させていただいています。専門的知識や経験はあるものの、エンドミルという市場や事業に対する知識は決して深くない。そのことを十分留意したうえで役割を果たしたいと考えています。

後藤：私は、お二人には社内役員とは異なる役割を担っていただきたいと考えています。当社は、日本の製造業

でも、それを運用するのはあくまで人です。これまでの歩みを含め、会社に対する深い知見に基づき、社内外に積極的にコミュニケーションできるような人材の育成は中長期的に非常に重要です。

後藤：当社のように専門性が高く、ニッチな市場に立脚する企業の場合、十分な説明もなく、社外取締役に役割を果たしていただくのは難しいと思います。過去・現在と次世代をつなぐ仕組みづくりが必要ということですね。もう一つ、当社はオーナー系企業であるという特徴があります。この点はどう考えられますか？

平賀：正確に言うと、日進工具はオーナー経営ではな

く、オーナー一族経営の会社です。この規模の上場企業で、一族が経営陣にこれだけ揃っているケースは少ないですし、それが強みになっています。会社に対する持続的なコミットメントを評価できる稀有な事例だと思います。

後藤：オーナー色が強い経営の弊害をいかに回避するかは、私が深慮している点です。独断専行型・カリスマ型経営を排除し、ステークホルダーの皆様の中長期的に安心していただける経営を目指す——この点は社内外に積極的に発信していきたいと考えています。

社長×社外取締役 鼎談

持続的成長の実現に向け、次世代につなぐ体制づくりを考える

利益相反の監視やステークホルダーの意見の反映、専門性やジェンダーといった多様性への対応などの視点に立ち、日進工具は取締役会の充実を図ってきました。2019年3月現在、取締役会メンバー7名のうち、2名(28.6%)が社外取締役(監査等委員)、2名(28.6%)が女性取締役となっています。当社の経営やガバナンスの現状・課題について、代表取締役社長の後藤弘治が社外取締役に聞きました。



代表取締役社長 後藤 弘治



社外取締役 藤崎 直子



社外取締役 平賀 敏秋

* の将来を真剣に考えています。そのうえで、当社の切削工具を使い続けていただけるように、ひたすらお客様と市場を見つめてきました。このことは逆に、私たちの常識が一般的でない可能性や、社内における振り返りの不足につながっているかもしれません。そういった潜在的な弱さを社外取締役の方々のより広い経験や知見で補っていただきたいのです。

平賀：その意味で、会社法上の取締役の人数を減らし、執行役員制度を導入し、執行役員が取締役会に参加する体制に変更したのは有効だったと思います。すべての参加者が開かれた取締役会でしっかり議論することは、次世代の経営陣育成という意味でも重要だと思います。

日進工具のガバナンス体制の特徴について

藤崎：監査等委員会の場合、必ずしも常勤委員がいる必要はないのですが、日進工具の場合は、常勤委員が内部監査室と協働して監査を実施しています。そして、その体制がとても良く機能しています。その理由として、この役割を担う福田常勤取締役が監査等を通じ、社内の皆さんとのコミュニケーションにしっかりコミットしていることが挙げられます。

平賀：私も全く同感です。ただし、この体制が属人的に

日進工具の中長期的経営課題とその対応について

藤崎：この10年間、日進工具は大きく成長しました。その反面、事業の現場に余裕のなさを感じられます。次世代の育成を考えると、余裕のなさは大きな課題と言えます。例えば、忙しいとポジションが固定化しがちですが、次世代の育成には、より積極的、かつ多様な登用を心がけ、立場が人を育てることを考えなくてはなりません。事業面では、新たな軸の構築について、より踏み込んで検討を進める時期ではないでしょうか。

平賀：人材面では、日進工具にもっと多くの若者たちが

集まってほしい。真面目なモノづくりを通じ、新たな市場を自ら開拓している夢のある企業であることを、もっと多くの方々に認知していただきたいですね。

後藤：これからの成長を考えると、人材基盤の充実は極めて重要だと考えています。専門性が高い事業であるため、社内に十分な技術基盤を構築する必要があります。加えて、新たな事業の軸を創出するためには、人材の質的向上が不可欠です。その意味で、当社の魅力を積極的に発信する局面に入ってきたと認識しています。藤崎さん、平賀さん、本日は率直なご意見をどうも有難うございました。

安心で安定的なモノづくりを支える事業基盤

被災体験を糧にモノづくり基盤の強化を進めています。

代表取締役副社長
生産・開発担当
後藤 隆司



東日本大震災の被災体験が、日進工具のモノづくりに対する考え方を大きく変えました。いつどこで大地震が発生するかもしれない日本。日進工具の地震対策の考え方について、代表取締役副社長の後藤隆司に聞きました。

2007年より、本格的な地震対策に着手

1998年、当社は仙台工場に生産部門と開発部門を集約しました。その頃、私は仙台工場を担当するようになったのですが、残念ながら当時は震災対策という意識はあまりありませんでした。

私たちの意識を大きく変えたのが、2003年5月の宮城県沖地震と2007年7月の新潟県中越沖地震です。2003年に地震対策の必要性を感じ、2007年以降はより具体的な対策に着手しました。そして、2011年3月11日、仙台工場は東日本大震災に見舞われます。

本格的に復興作業を開始できたのは、工場に電気が復旧し、出社できる社員30名ほどが集まった約1週間後。病院機能もなく、ガソリンもないため、怪我をしないように、復興作業は焦らずに行うことを徹底しました。

1ヶ月後、一部生産ラインで夜勤を含めた生産を再開しましたが、その夜、夜勤が終わる直前に大きな余震が起きました。私が工場に駆けつけたとたん停電となり、自動シャッターが開閉せず、中に閉じ込められた社員がなんとか開いている出入口から避難してきました。この余震から、平常時に頭で考えた地震対策では全く足りないことを学びました。

建物のみならず、建物の中を守るために…

もう一つ、驚いたことがあります。2006年に新設した工場棟は耐震構造を持つのですが、建物内の被害はこの棟が最も大きかったのです。耐震構造で建物は守れたのですが、建物内に設置していた装置や設備は別でした。震災前に機械には大きな揺れを感知すると自動的に停止する装置を取り付け、測定器などは倒れないように対策していたので、なんとかそれらを守ることができたのは幸いでした。

私たちは現在、新開発センターを建設中です。建物の中を守るためには免震構造が必要なのですが、私たちの精密機械は小さな振動があると精度に影響してしまいます。今回、(株)奥村組の技術開発の成果で、精密加工の工場に免震構造を採用できることになりました。安心で安定的なモノづくりを支える事業基盤構築に向け、新たな一歩を進めたいと考えています。

“「つくる」の先をつくる”を支えるために

本社移転を機に、新たな取り組みが始まっています。

2018年11月、当社は本社、東京営業所を移転いたしました。今回の移転で最も実現したかったのは、「人とモノを守る」ことです。一方で、オフィス環境の変化が、社員主導の業務効率化に向けた取り組みにもつながっています。

社員を守り、製品在庫を安全な環境で管理するために

常務取締役
総務・管理担当
足立 有子



旧本社ビルはフロアが複数あり、役職員間のコミュニケーションが難しい環境でした。加えて、東日本大震災で被災経験がある当社には、社員(人)と製品在庫(モノ)を絶対を守るという強い想いがありました。

新オフィスビルは、災害対策設備を完備するとともに、製品在庫の重量に耐えうる必要がありました。約2年をかけて探した新オフィスでは、1フロアのオープンスペースに効率的なレイアウトを施し、社内のコミュニ

ケーションの充実やオフィス環境の見える化を推進しています。また、より高い安全性と堅牢性をもって、「人とモノを守る」環境が強化されました。

今後は、機械設備を持つ営業技術課や子会社のサービス部門が近隣に移転できる物件を引き続き探すとともに、実際の災害を想定した盤石なBCP(事業継続計画)の整備に取り組みたいと考えています。

オフィス環境の変化が業務合理化のきっかけに

総務部
総務課(IT担当)
小菅 真純



海外営業部
海外営業課主任
岩佐 澄絵



書面の保管スペースが大幅に削減される移転後の環境において、大量の書類のペーパーレス化は営業業務の喫緊の課題でした。何人かの社員が中心となり、プロジェクトチームを組成。関係部署から担当者が選出され、電子化に向けた問題点や検討事項の洗い出し、当局への申請に必要な体制づくりなどを進めました。

◆専門的な知見を持つ社員たちが一丸となって業務プロセスの全体構造を勉強し直し、運用そのものを見直すことで、電子化を実現できたことは、何よりも人とのつながりの力だと感じています(岩佐)。

◆自分が考えた仕組みが「保管作業の効率化・保存場所の削減」という課題解決に役立ち、改めてITの魅力を感じました。電子保存の運用については、他の帳簿・帳票類にも展開したいと考えています(小菅)。

会社概要/株式の状況 (2019年3月31日現在)

役員紹介 (取締役・執行役員)



代表取締役社長

後藤 弘治

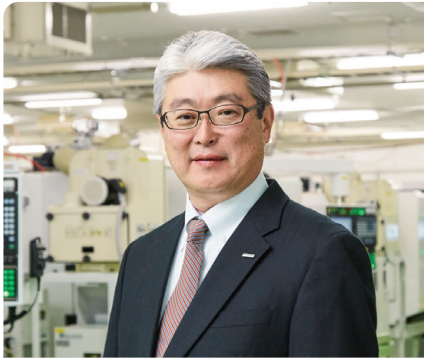
1986年 4月 当社入社
1988年 10月 取締役総括グループ次長
1992年 4月 常務取締役
1995年 1月 専務取締役
2011年 4月 代表取締役副社長
2013年 1月 日進工具香港有限公司董事長(現任)
2013年 4月 代表取締役社長
2016年 10月 代表取締役社長 営業担当(現任)

常務取締役

足立 有子

1985年 4月 当社入社
2001年 9月 取締役総務部長
2002年 2月 株式会社ジーテック代表取締役社長
2005年 4月 常務取締役(現任)
2015年 11月 株式会社牧野工業代表取締役社長
2016年 10月 常務取締役 総務・管理担当(現任)
2017年 4月 株式会社牧野工業
代表取締役会長(現任)





代表取締役副社長

後藤 隆司

1984年 4月 当社入社
1988年 10月 取締役生産本部次長
2002年 1月 常務取締役
2009年 4月 株式会社日進エンジニアリング
代表取締役社長
2011年 4月 専務取締役
2013年 4月 代表取締役副社長
2016年 4月 株式会社日進エンジニアリング
代表取締役(現任)
2016年 10月 代表取締役副社長 生産・開発担当(現任)



取締役(監査等委員)

福田 和夫

2003年 4月 当社入社・管理部長
2003年 6月 取締役管理部長
2009年 6月 監査役
2015年 6月 取締役(監査等委員)(現任)



社外取締役(監査等委員)

藤崎 直子

1968年 4月 株式会社住友銀行
(現 株式会社三井住友銀行) 入行
1977年10月 株式会社日本マイクロニクス入社
2000年12月 同社取締役経理部長
2010年10月 同社専務取締役 企画管理本部長
2016年 6月 社外取締役(監査等委員)(現任)

取締役

福本 昌彦

1981年 10月 当社入社
2001年 9月 営業部長
2002年 4月 取締役営業部長
2010年 4月 取締役(現任)兼株式会社ジーテック
取締役副社長
2011年 4月 株式会社ジーテック
代表取締役社長(現任)



社外取締役(監査等委員)

平賀 敏秋

1999年 4月 弁護士登録(東京弁護士会)
2007年10月 北村・平賀法律事務所 設立
パートナー(現任)
2009年 3月 株式会社MS&Consulting 社外監査役
2014年 4月 ポラリス・キャピタル・グループ株式会社
社外取締役(現任)
2016年 6月 社外取締役(監査等委員)(現任)
2016年 6月 ヒューマン・アソシエイツ・ホールディングス
株式会社 社外監査役(現任)





社外取締役(監査等委員)

平賀 敏秋

1999年 4月 弁護士登録(東京弁護士会)
2007年10月 北村・平賀法律事務所 設立
パートナー(現任)
2009年 3月 株式会社MS&Consulting 社外監査役
2014年 4月 ポラリス・キャピタル・グループ株式会社
社外取締役(現任)
2016年 6月 社外取締役(監査等委員)(現任)
2016年 6月 ヒューマン・アソシエイツ・ホールディングス
株式会社 社外監査役(現任)

執行役員

海外営業部長
経営企画室長
営業部長
仙台工場長兼生産部長
総務部長

後藤 勇二
田島 寛
小泉 尚史
岡田 浩一
小林 雅人

会社概要

商号	日進工具株式会社
URL	https://www.ns-tool.com/
代表者	後藤 弘治
本社	東京都品川区大井一丁目28番1号 住友不動産大井町駅前ビル6F
創業	1954年12月
資本金	442,900,000円
従業員数	343名(連結)
事業内容	切削工具の製造販売
生産品目	金型及び部品加工向けの超硬エンドミル
取引銀行	三菱UFJ銀行、みずほ銀行
グループ会社	株式会社ジーテック 株式会社日進エンジニアリング 株式会社牧野工業 日進工具香港有限公司
事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
株主総会	1. 定時株主総会:毎年6月に開催 2. 臨時株主総会:必要あるときに随時開催
上場証券取引所	東京証券取引所 第一部

大株主

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
株式会社エムワイコーポレーション	1,248	9.99
株式会社ソルブティ	1,217	9.74
株式会社ティ・アイロード	923	7.39
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	904	7.23
BANK JULIUS BAER AND CO., LTD.	543	4.35
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	509	4.07
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	407	3.26
後藤 弘治	324	2.60
後藤 隆司	324	2.60
後藤 勇二	324	2.60

(注1) 千株未満は、切り捨てて表示してあります。
(注2) 株式会社エムワイコーポレーション、株式会社ソルブティ、株式会社ティ・アイロードはそれぞれ後藤弘治、後藤隆司、後藤勇二の資産管理会社です。

株価・出来高・TOPIXの推移



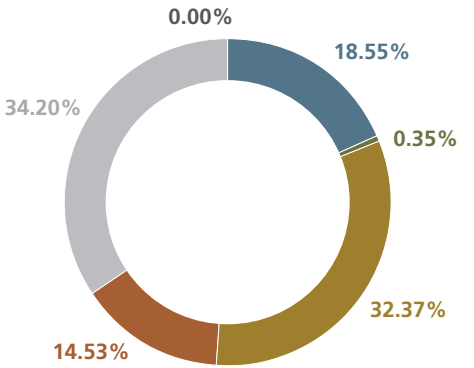
(注) 本チャートは、分割以前の株価及び出来高を遡及修正した、調整後株価・出来高にて作成しています。
日進工具株価とTOPIXの値は、2016年4月1日の終値データを100としています。

株式の状況

発行可能株式総数	19,200,000株
発行済株式総数	12,504,000株
株主数	4,088名

所有者別株式数分布状況

- 金融機関 (22名、2,319,300株)
- 金融商品取引業者 ... (18名、44,262株)
- その他の法人 (68名、4,047,002株)
- 外国法人等 (60名、1,816,722株)
- 個人・その他 (3,919名、4,276,237株)
- 自己名義株式 (1名、477株)





お問合せ先

日進工具株式会社

〒140-0014 東京都品川区大井一丁目28番1号

住友不動産大井町駅前ビル6F

TEL: 03-6423-1135 FAX: 03-6423-1186

E-mail: ir@ns-tool.com

新任取締役選任のご報告

2019年6月25日開催の第58回定時株主総会の決議をもちまして、
以下の新任取締役を選任いたしましたので、ご報告申し上げます。

新任取締役選任の理由

社外役員となること以外の方法で会社の経営に関与したことはありませんが、公認会計士としての高度な専門的知識及び経験、また、他社の社外役員としての経験・知見等に基づき、当社の業務執行に関する意思決定において、妥当性及び適正性の見地から適切な助言・提言をいただくことを期待し、社外取締役として選任をお願いいたしました。



社外取締役 監査等委員

笹本 憲一

新任取締役の略歴

氏名 (生年月日)	略 歴
笹本 憲一 (1951年5月25日生)	1980年 6月 監査法人中央会計事務所入所 1998年 9月 同監査法人代表社員 2007年 7月 監査法人A&Aパートナーズ代表社員 2010年 6月 株式会社東葛ホールディングス 社外監査役 2014年 9月 日本社宅サービス株式会社 社外監査役(現任) 2016年 9月 監査法人A&Aパートナーズ退所 2016年10月 公認会計士笹本憲一事務所開設 同事務所代表(現任) 2018年 5月 株式会社札幌かに本家 社外取締役(現任) 2018年 6月 株式会社東葛ホールディングス 社外監査役(現任)

ご参考: 2019年6月25日以降の役員体制

取締役	後藤 弘治	社外取締役 監査等委員	藤崎 直子
取締役	後藤 隆司	社外取締役 監査等委員	平賀 敏秋
取締役	足立 有子	社外取締役 監査等委員	笹本 憲一
取締役	福本 昌彦		
取締役 監査等委員	福田 和夫		