

CREATION  
with

**Cominix**

**2023年3月期 決算説明会資料**

**2023.5.25**

株式会社Cominix  
証券コード 3173

1 会社概要と事業概要

P.4～

2 2023年3月期 業績ハイライト

P.9～

3 2024年3月期 業績予想

P.15～

4 新中長期経営計画の進捗状況

P.17～

1 会社概要と事業概要

P.4～

2 2023年3月期 業績ハイライト

P.9～

3 2024年3月期 業績予想

P.15～

4 新中長期経営計画の進捗状況

P.17～

# 1. Cominix 会社概要

会社名	株式会社Cominix (Cominix 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	大阪府中央区南本町1丁目8-14 JRE堺筋本町ビル
資本金	3億5,019万円 (2023年3月末現在)
連結売上高	288億円 (2023年3月期)
決算期	3月
従業員数	連結:482名、単体:195名 (2023年3月末現在)

## 2. Cominix 事業概要

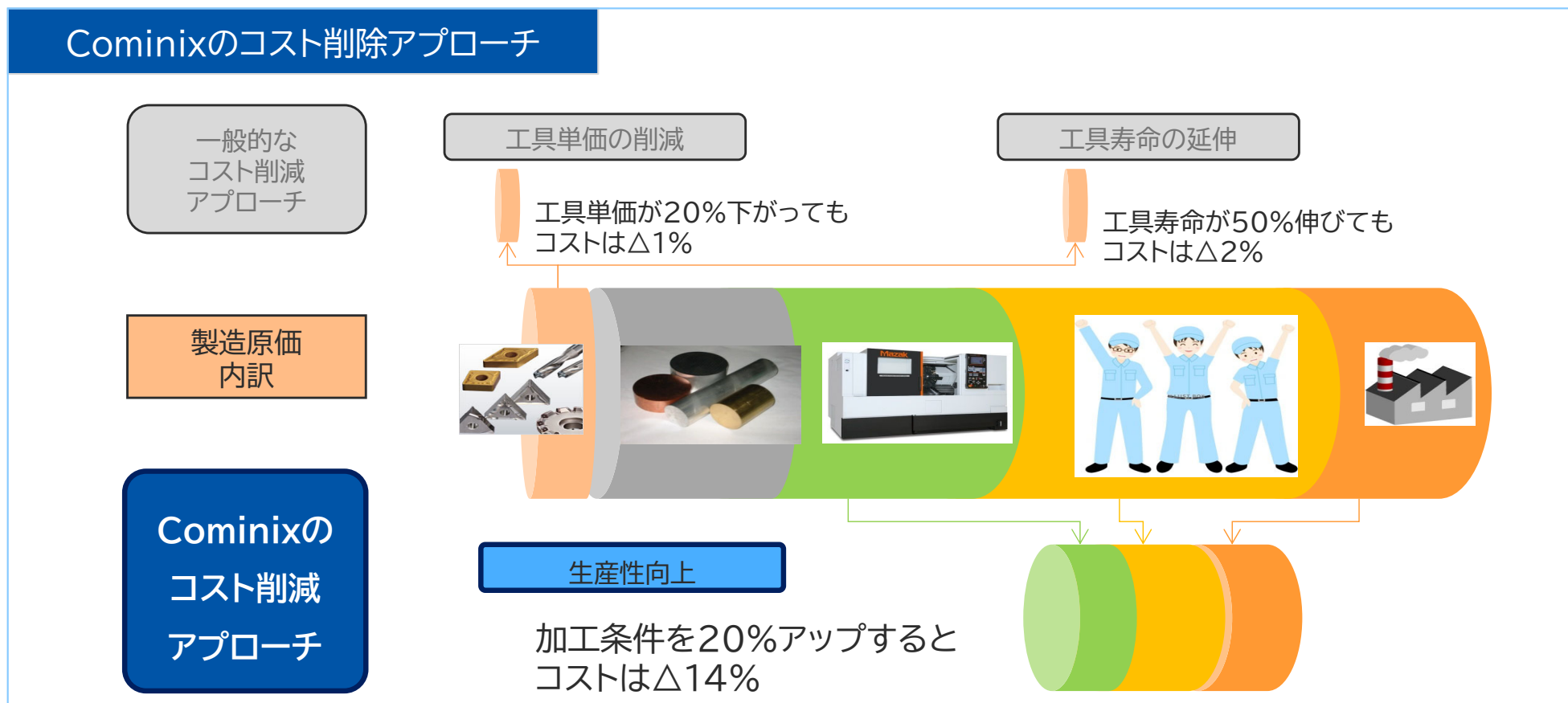
- 当社は、「生産性向上に貢献する高度専門商社」を基本方針として掲げており、  
**切削工具**を主たる取扱商品としている(超硬工具の世界市場は約1.2兆円 うち日本は約0.4兆円)



出所)一般社団法人 日本工作機械工業会 工作機械統計、経済産業省 統計調査

## 2. Cominix 事業概要

- 「生産性向上に貢献する」とは、ユーザーの工具費をただ単に削減するというアプローチではなく、製造原価全体の削減をターゲットとして、自社で提供する商品と使い方の提案にて解決策にアプローチ手法
- この独自の提案型営業方法により、「**オンリーワンビジネスモデルを確立**」を実現





### 3. Cominix 事業セグメントの紹介

#### セグメントの紹介とセグメント別売上高

##### 切削工具事業

自動車エンジン部品などの金属加工業者への超硬切削工具及び特殊鋼切削工具の販売を中心に、その他、保持工具、測定機器、工作機械等を販売

販売体制として、創業当時より直販部門と卸部門の2部門体制を敷く



セグメント売上高

**164億円**

##### 耐摩工具事業

主にビールやジュース等の飲料容器缶業者向けに製缶工具や、化学繊維、自動車や通信機器、半導体など様々な業界の国内製造業者へ耐摩工具を販売

また、製紙・環境リサイクル業界等への破碎刃、電池業界への金型及び消耗部品、製袋機メーカーへの刃型の販売も行う



セグメント売上高

**25億円**

##### 海外事業

当社並びに海外子会社において、中国やタイ、フィリピン、インドネシア、ベトナム、インド、メキシコ、アメリカなどの海外顧客向けに切削工具、耐摩工具、鉱物資源等を販売



セグメント売上高

**73億円**

##### 光製品事業

半導体、液晶、太陽電池向けの検査装置への搭載用として、外観検査装置製造を行う業界等にむけて光学部品、光源装置、照明用光ファイバーを販売

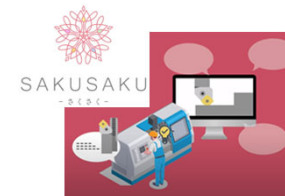


セグメント売上高

**17億円**

##### eコマース事業

子会社のさくさく株式会社においてインターネットでの切削工具等の販売を行う「さくさくEC」を展開 eコマースを利用した切削工具等を販売



##### その他事業

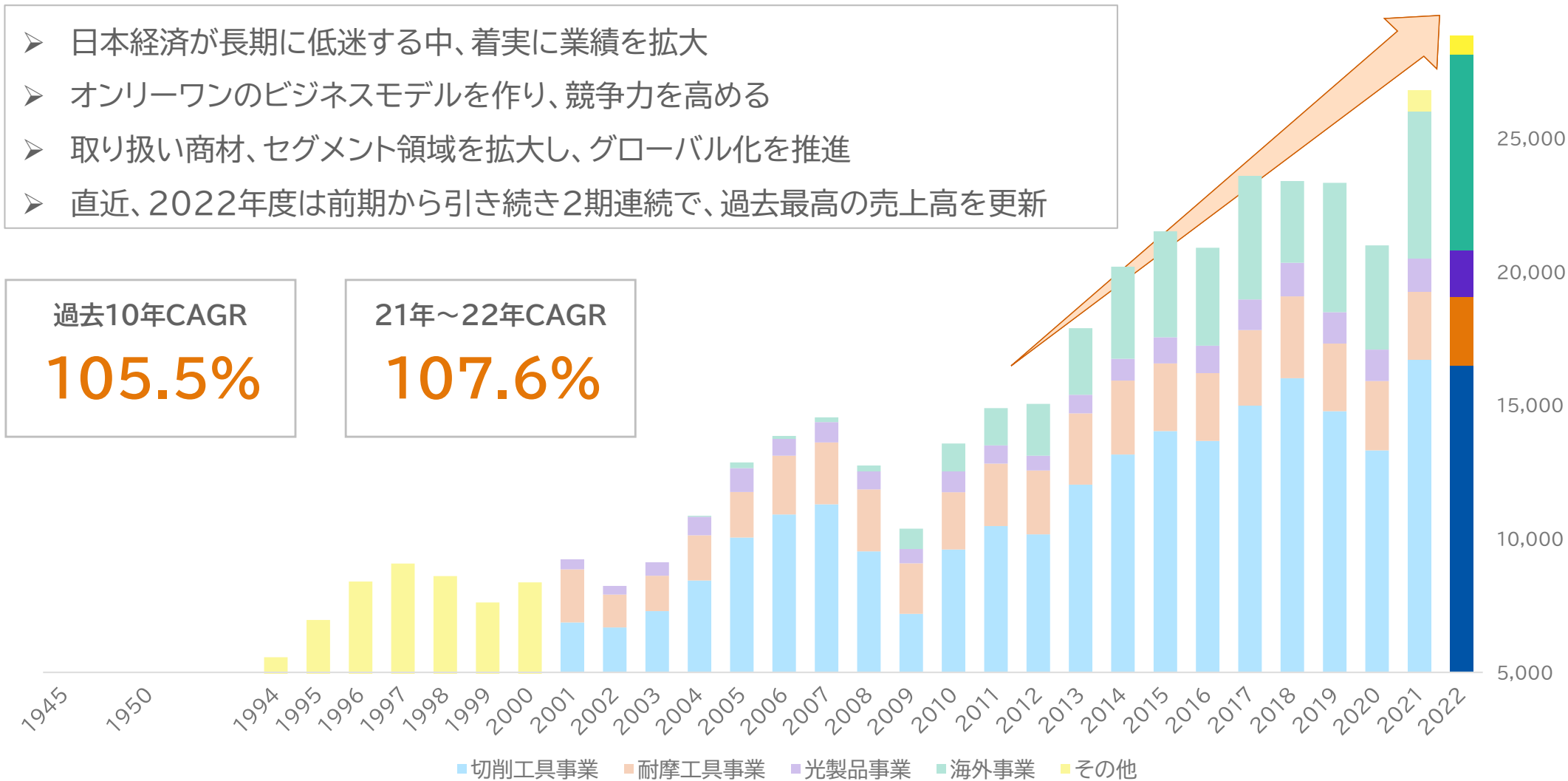
報告セグメントに含まれない事業セグメントとして、株式会社川野辺製作所において切削工具等を製造・販売

・記載のセグメント売上高は、2023年3月期の連結売上高を記載  
 ・2023年3月期第1四半期連結会計期間より、従来「その他事業」に含まれていた「eコマース事業」について、報告セグメントとして記載する方法に変更

## 4. Cominix 成長の軌跡

### 売上高推移(セグメント別)

- 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
- 取り扱い商材、セグメント領域を拡大し、グローバル化を推進
- 直近、2022年度は前期から引き続き2期連続で、過去最高の売上高を更新





1 会社概要と事業概要

P.4～

2 2023年3月期 業績ハイライト

P.9～

3 2024年3月期 業績予想

P.15～

4 新中長期経営計画の進捗状況

P.17～

# 1. 2023年3月期 連結業績概要

## (1) 業績サマリー

- 新中長期計画に掲げた「収益性向上」と「新領域・成長分野への積極展開」へ注力し、売上・利益とも伸長
- 前期に旧日本社ビルの土地・建物の売却益を特別利益に計上(約665百万円)していたため、純利益は前期比マイナス

単位:百万円	22/3期 実績 (前年同期)	23/3期 実績 (通期)	前期比 増減額	前期比 増減率
<b>連結売上高</b>	26,929	<b>28,853</b>	+1,924	+7.1%
売上原価	21,339	22,556	+1,216	+5.7%
<b>売上総利益</b>	5,589	<b>6,297</b>	+708	+12.7%
販管費	4,926	5,349	+423	+8.6%
<b>営業利益</b>	663	<b>948</b>	+284	+42.9%
営業外収益	197	186	▲ 11	▲ 5.9%
営業外費用	78	79	▲ 7	▲ 9.1%
<b>経常利益</b>	781	<b>1,054</b>	+273	+35.0%
<b>税引前当期純利益</b>	1,459	<b>1,101</b>	▲ 358	▲ 24.6%
<b>当期純利益</b>	888	<b>742</b>	▲ 145	▲ 16.4%

# 1. 2023年3月期 連結業績概要

## (2) セグメント別業績

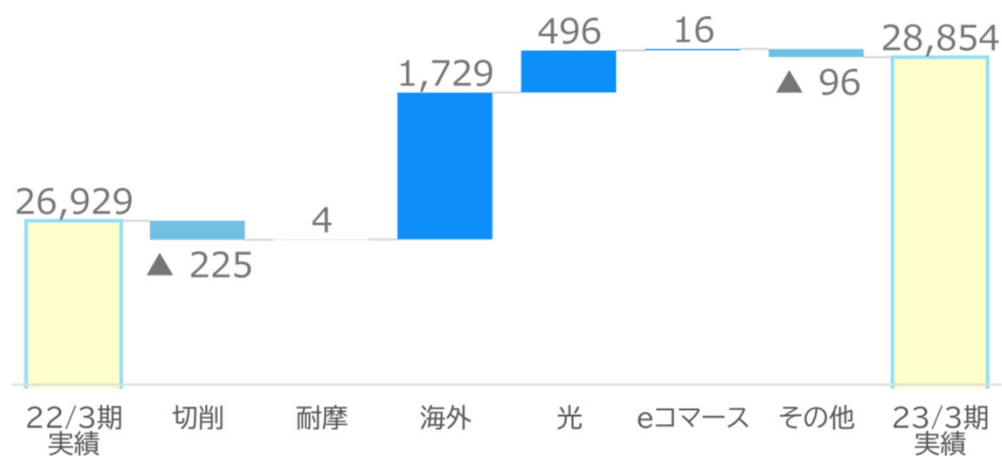
単位:百万円	22/3期 実績 (前年同期)	23/3期 実績 (通期)	前期比 増減額	前期比 増減率
<b>連結売上高</b>	<b>26,929</b>	<b>28,853</b>	<b>+1,924</b>	<b>+7.1%</b>
切削工具事業	16,724	16,499	▲ 224	▲ 1.3%
耐摩工具事業	2,566	2,571	+4	+0.2%
海外事業	5,616	7,345	+1,728	+30.8%
光製品事業	1,232	1,728	+496	+40.3%
eコマース事業	9	25	+15	+160.1%
その他	778	683	▲ 95	▲ 12.3%
<b>セグメント利益</b>	<b>663</b>	<b>948</b>	<b>+284</b>	<b>+42.9%</b>
切削工具事業	156	318	+161	+103.2%
耐摩工具事業	156	107	▲ 49	▲ 31.3%
海外事業	291	442	+150	+51.7%
光製品事業	73	145	+72	+98.4%
eコマース事業	▲ 64	▲ 86	▲ 21	—
その他・調整額	48	20	▲ 28	+42.9%

# 1. 2023年3月期 連結業績概要

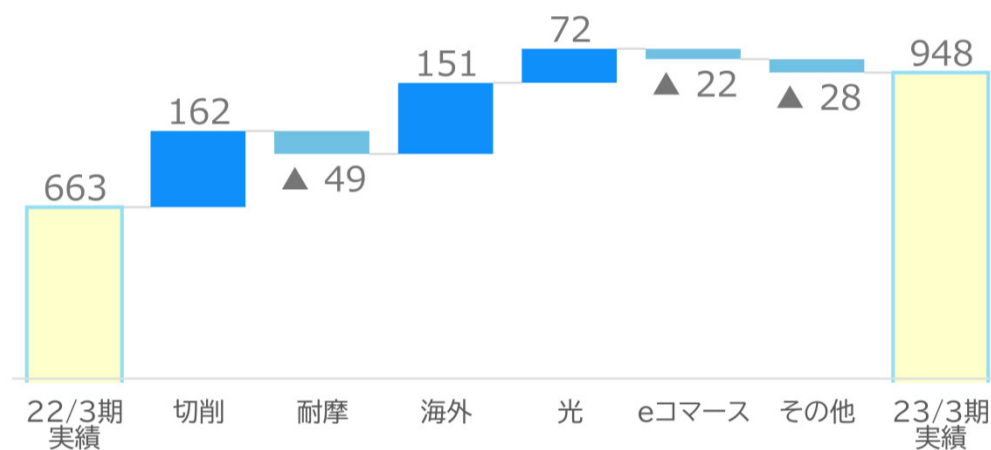
## (3) セグメント別概況・増減グラフ

<b>A</b>	<b>切削工具事業</b>	主要販売先である自動車業界における半導体不足は回復傾向にあるものの、生産調整の影響を受け売上高は伸び悩んだ一方で、オリジナル製品の販売拡大と仕入コストの上昇を着実に製品販売価格への転嫁を実行し、減収増益
	<b>耐摩工具事業</b>	主要販売先である製缶メーカー向けへの販売が低調に推移する中、成長分野であるEV関連、特にバッテリー関連の受注獲得に積極的に展開するも、設備投資案件の減少などにより売上高は微増で推移したが、利幅は減少し、増収減益
<b>B</b>	<b>海外事業</b>	中国でのゼロコロナ政策の撤廃後の混乱、米中の貿易摩擦など、先行きは不透明な状況ではあるものの、円安の影響も追い風に、Cominixグループ全体でのグローバル展開を加速させたことで、中国や米国で受注が拡大し、増収増益
	<b>光製品事業</b>	世界的な半導体不足の市況のなか積極的な部材の確保による既存ビジネスの拡大に加えて、昨年度に事業譲受した画像処理ビジネスの進展に注力し、新規開拓によるシェア拡大に努め増収増益
	<b>Eコマース事業</b>	切削工具のプロサイトとして他社ECサイトとの差別化に注力し、取り扱い商品の充実、SNS等を利用した各種プロモーション等、業績拡大に向けての基盤づくりを積極的に展開したが、現在は基盤づくりのフェーズでもあり増収減益

売上高の増減 【単位:百万円】



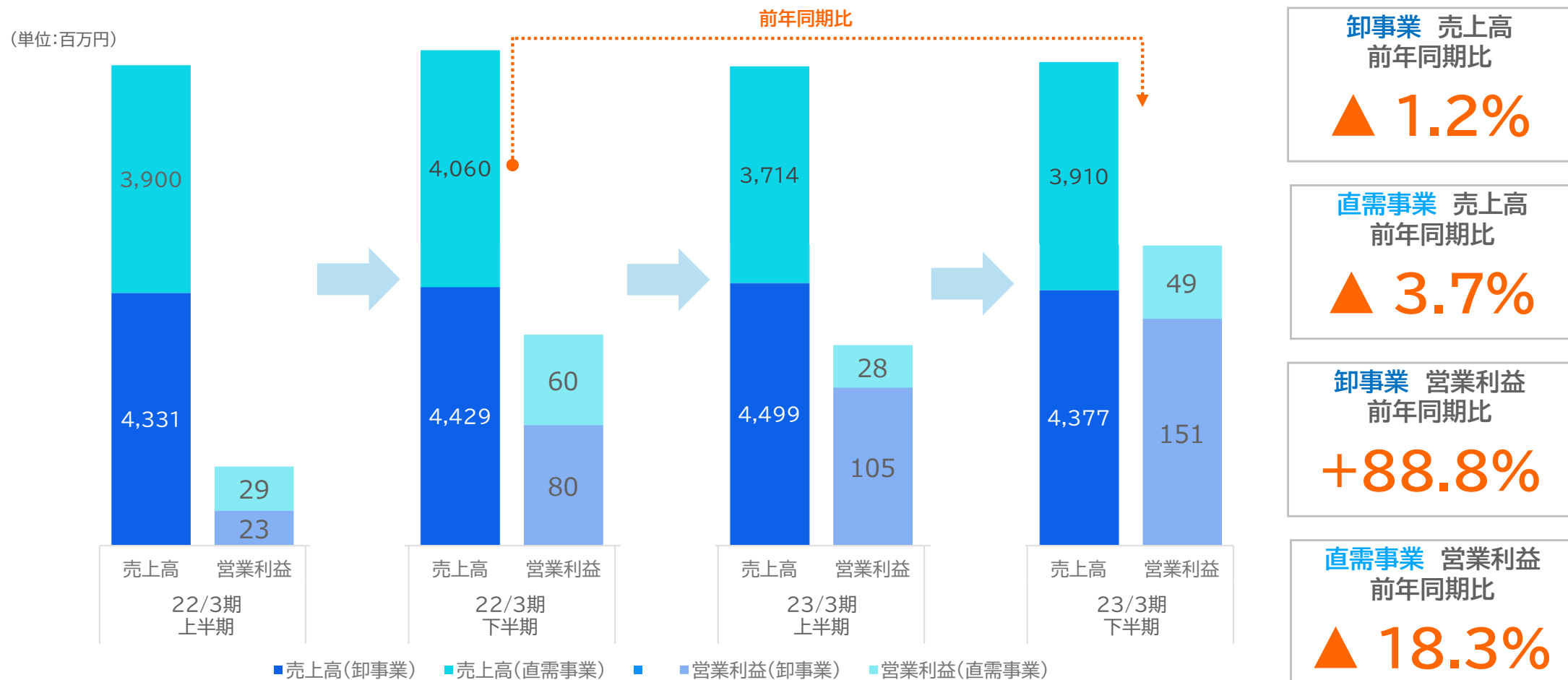
営業利益の増減 【単位:百万円】



# 1. 2023年3月期 連結業績概要

## (3-A) 切削工具セグメント・業績ハイライト

- 卸事業は売上・利益ともに堅調に推移。仕入コスト上昇に対して、着実に販売価格への転嫁を実施し、利益率向上
- 直需事業は、市場環境を受けやすく、自動車業界における半導体不足に伴う減産・生産停止が大きく影響

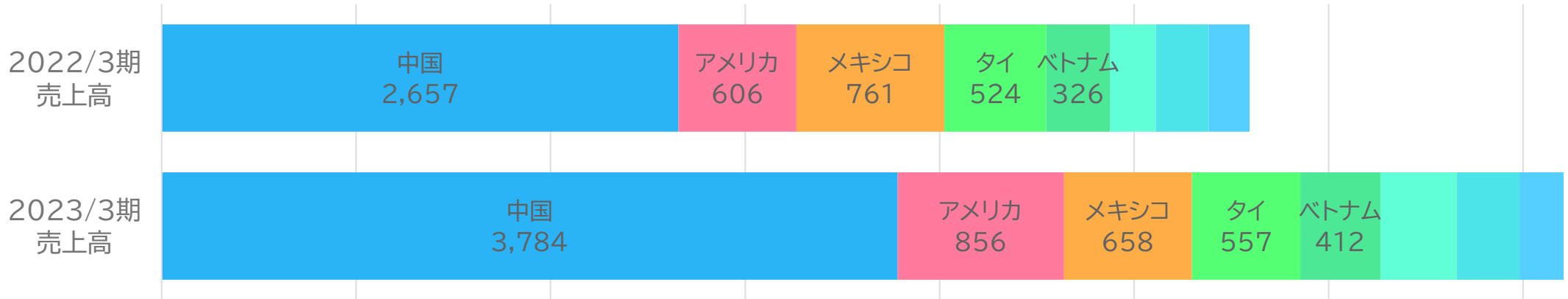


# 1. 2023年3月期 連結業績概要

## (3-B) 海外事業セグメント・業績ハイライト

- 円安の影響も追い風に、中国やアメリカを中心として堅調に推移。セグメント売上高は前年同期比+30.8%で伸長
- 国別では、2021年12月に子会社化した「広州加茂川国際貿易有限公司」が中国の売上・利益増加に寄与

(単位:百万円)



**中国**

上海ロックダウンからの回復基調にあるもののEV化で中国メーカーが台頭し競争激化の状況下となる  
切削工具以外の工作機械・周辺機器の拡販にも注力  
広州加茂川も利益貢献し売上・利益ともに大幅に伸長

**アメリカ**

EVバッテリー向けの工具の受注を中心に、設備需要の一気に通貫の受注体制構築、子会社の川野辺製作所製品の拡販、営業人員の強化等に注力し、売上・利益ともに大幅に伸長

**メキシコ**

半導体不足の影響から日系自動車メーカーなどで工場の減産が相次ぐ  
既存顧客への深耕と新規開拓により、生産減少分のカバーに取り組むが前年度対比で売上・利益ともに大幅減

**タイ**

タイの自動車生産台数は回復基調だが、当社関係先の日系自動車メーカーは未だ生産不調  
一方で、製罐メーカーの設備投資案件など需要回復により、売上・利益ともに微減

**ベトナム**

自動車の生産台数は低調であったが、2輪は下半期回復基調となる  
当社独自商品の拡販に注力し、売上・利益ともに微増



1 会社概要と事業概要

P.4～

2 2023年3月期 業績ハイライト

P.9～

3 2024年3月期 業績予想

P.15～

4 新中長期経営計画の進捗状況

P.17～

## 1. 2024年3月期 連結業績予想

- 当期は2023年3月期より開始している新中長期経営計画の2年目となる
- 2年目も継続して、「真の生産性向上に貢献する高度専門商社への変革」を基本方針として、戦略骨子に掲げた施策を中心に持続的な成長と変革のための施策を推進
- 工作機械メーカーとの協業、独自性の高い商材の取り扱い、北米を中心としたグローバル展開の加速化、画像処理システム市場の深耕など収益性の高い事業に注力し、営業利益の伸長に取り組む

単位:百万円	23/3期 実績	24/3期 計画	前期比 増減額	前期比 増減率
連結売上高	28,853	31,500	+2,647	+9.2%
営業利益	948	1,150	+202	+21.3%
経常利益	1,061	1,110	+49	+5.2%
当期純利益	742	762	+20	2.6%
ROE	10.7%	11.0%	+0.3pt	2.8%

1 会社概要と事業概要

P.4～

2 2023年3月期 業績ハイライト

P.9～

3 2024年3月期 業績予想

P.15～

4 新中長期経営計画の進捗状況

P.17～

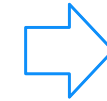
## 1-1.2023年3月期の全体総括（事業環境の状況）

- 世界的な景気後退懸念等による経済環境の変化に注視は必要であるものの、**中長期的にはEV関連やIT投資、M&A市場の需要拡大傾向の見方は継続されており、当社を取り巻く事業環境は堅調に推移する見通し**

### 切削工具事業

- ✓ 主要販売先である自動車業界では半導体不足の影響を受け需要低迷
- ✓ 中長期的には、業界の淘汰が進み、当社を取り巻くM&A市場が活発化
- ✓ EV・半導体関連の投資拡大も期待され、当社では切削工具以外の工作機械など機械加工に係る需要の一気通貫での受注獲得を目指す

<2023年3月期>  
1年目

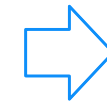


<今後の見通し>  
2年目以降



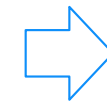
### 耐摩工具事業

- ✓ 主要取引先の製缶業界は安定受注は見込めるものの、設備投資は縮小傾向
- ✓ 中長期的には、現在開拓中であるEV関連、特に車載電池・バッテリーを中心とした分野でさらなる成長が期待



### 光製品事業

- ✓ 業界・企業ごとにばらつきはあるものの、IT需要は堅調
- ✓ 中長期的には、主力分野である画像処理システム市場は成長継続



### 海外事業

- ✓ 北米を中心にEV関連の設備投資需要拡大。グローバルで為替が業績に寄与
- ✓ 中長期的には、中国におけるビジネスリスク等が介在するものの、北米・インド等で事業環境はさらに拡大が期待



## 1-2.2023年3月期の全体総括（戦略骨子サマリー）

### 新中期経営計画 5つの戦略骨子

1.M&A・海外マーケット等への戦略投資加速

2.新領域・成長分野への積極展開

3.収益性向上・強靱な財務体質の実現

4.人材戦略・働き方改革・DXの推進

5.サステナビリティ経営の推進  
IR・ガバナンスの強化

### 2023年3月期(1年目)の振り返り

◎	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 1件の事業譲受を実施。大手建機メーカー向けの取引拡大</li> <li>➤ 前年度実施の画像処理ビジネスの事業譲受等が利益寄与</li> <li>➤ 北米を中心としたEV市場の開拓を加速化</li> </ul>
○	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 工作機械メーカーとの協業体制を構築し、社内で専門部署「機械販売部」を立ち上げ。工作機械など機械加工に係る需要を一気通貫で受注する体制を構築</li> <li>➤ EV市場開拓及びサステナビリティ商材探索の部門横断PJを年間を通じて推進し成長領域への展開</li> </ul>
○	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 独自性の高い商材の新規取扱いを加速化。収益性改善に寄与</li> <li>➤ 収益性改善PJとして標準品在庫の適正化を進めるなど、CCC改善に向けた体制を構築・推進</li> <li>➤ ECシステムの改善施策を実行し、EC利用率向上に寄与</li> </ul>
△	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 部門横断のDX推進チームを推進し、中長期的な視座でのデジタル化対応、IT人材の育成にむけたロードマップを作成するなどDX推進体制を構築</li> </ul>
◎	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ サステナビリティ経営を早期実現すべく、パーパスを制定し、マテリアリティを体系的に整理</li> <li>➤ 指名・報酬委員会の設置・外部機関を利用した取締役会の実効性評価の実施などプライム市場に対応したCGコード対応</li> </ul>

(※) ◎体制構築完了・施策積極推進 ○体制構築完了・施策一部推進 △体制構築完了・施策未実施 ×体制未構築

中長期計画の基本方針「真の生産性向上に貢献する高度専門商社への変革」に基づき、概ね計画通りに重点施策を実行  
2年目以降も、さらなる企業価値の向上に積極的に取り組み、株主共同の利益の最大化を図る

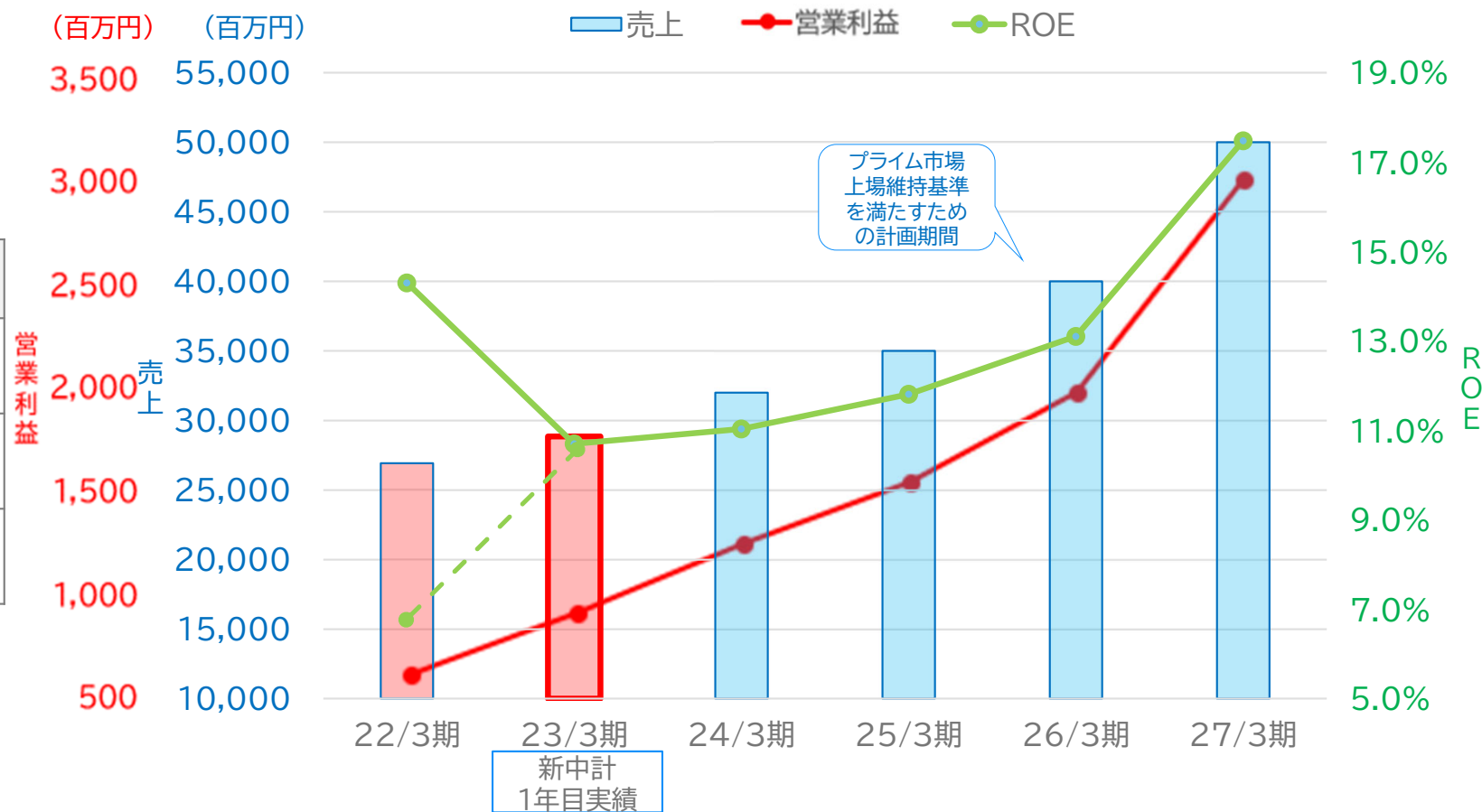


## 1-3.2023年3月期の全体総括（中期業績目標）

- 2023年3月期は、**新中長期経営計画で設定した売上高・営業利益・ROEで1年目の業績目標数値を概ね達成**
- 中期業績目標数値に変更無。**最終年度(2027/3期)の連結売上高500億円、営業利益30億円の達成を目指す**

・中期業績目標 1年目の進捗

	23/3 実績	23/3 計画	計画差
売上高	28,853	29,000	△1,147
営業利益	948	1,000	△52
ROE	10.7%	9.1%	+1.6pt



(※) 本計画における目標数値と2023年5月10日公表「2023年3月期決算短信」公表の連結業績予想数値は乖離がございます  
決算短信の業績予想数値はオーガニックグロースをベースに作成しておりM&A等の予想を含んでおりません

(※) 22/3期は、旧本社ビルの土地・建物の売却益665百万円を特別利益に計上しており、当該利益を控除したROEは約7%



## 2-1.個別戦略の進捗 (M&A・海外マーケット等への戦略投資加速)

- 74期(中長期計画 1年目)は、M&A・海外マーケット等への戦略投資を計画通りに推進
- 2年目以降も、自律成長に加えM&Aの有効活用も視野に入れて戦略投資を加速的に推進

### TOPICS1

#### 事業譲受のスキームを積極活用

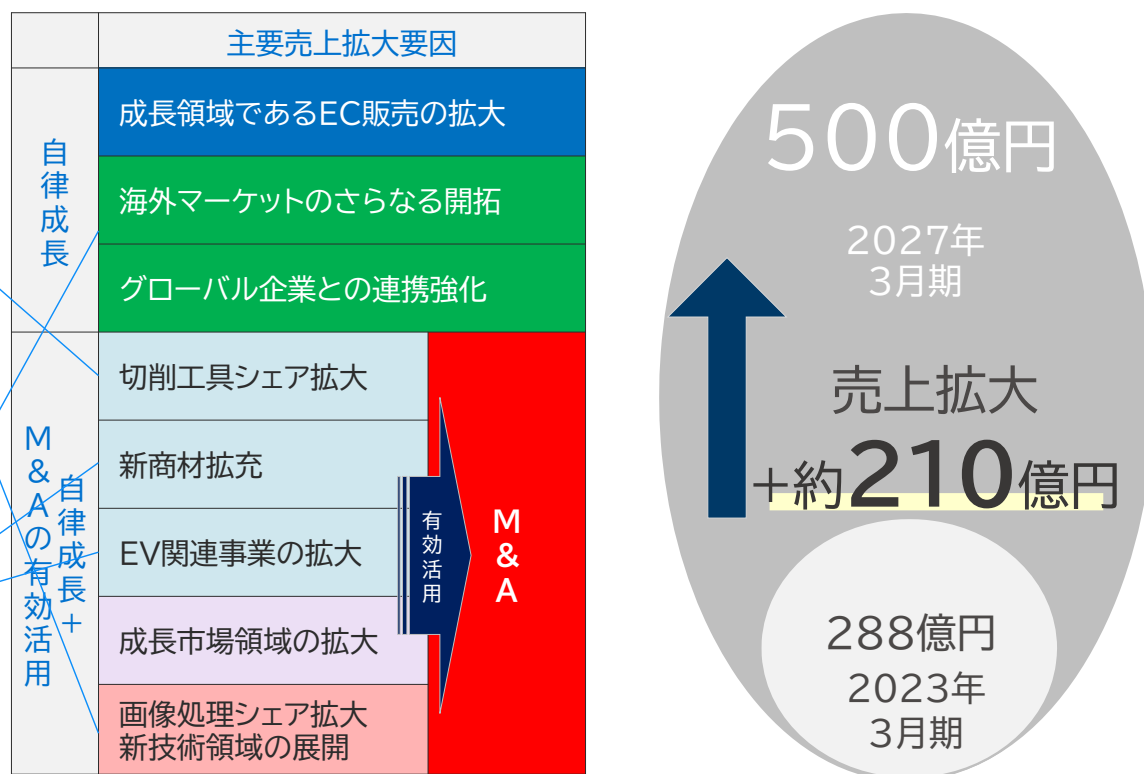
74期は大手建機メーカーを得意先とする商流の事業譲受を実施し、切削工具事業のシェア拡大に寄与。また、前年度に事業譲渡で取得した画像処理ビジネスが光製品事業部の74期の利益貢献に寄与

### TOPICS2

#### 北米でのマーケット開拓を加速化

74期は北米を中心にEV関連の顧客開拓を加速化。切削工具に加え、工作機械をはじめとする設備需要全体の受注を獲得できる体制を構築する等、既存のビジネスモデルからの脱却に向けた取組みを推進

### 戦略骨子1. M&A・海外マーケット等への戦略投資加速)

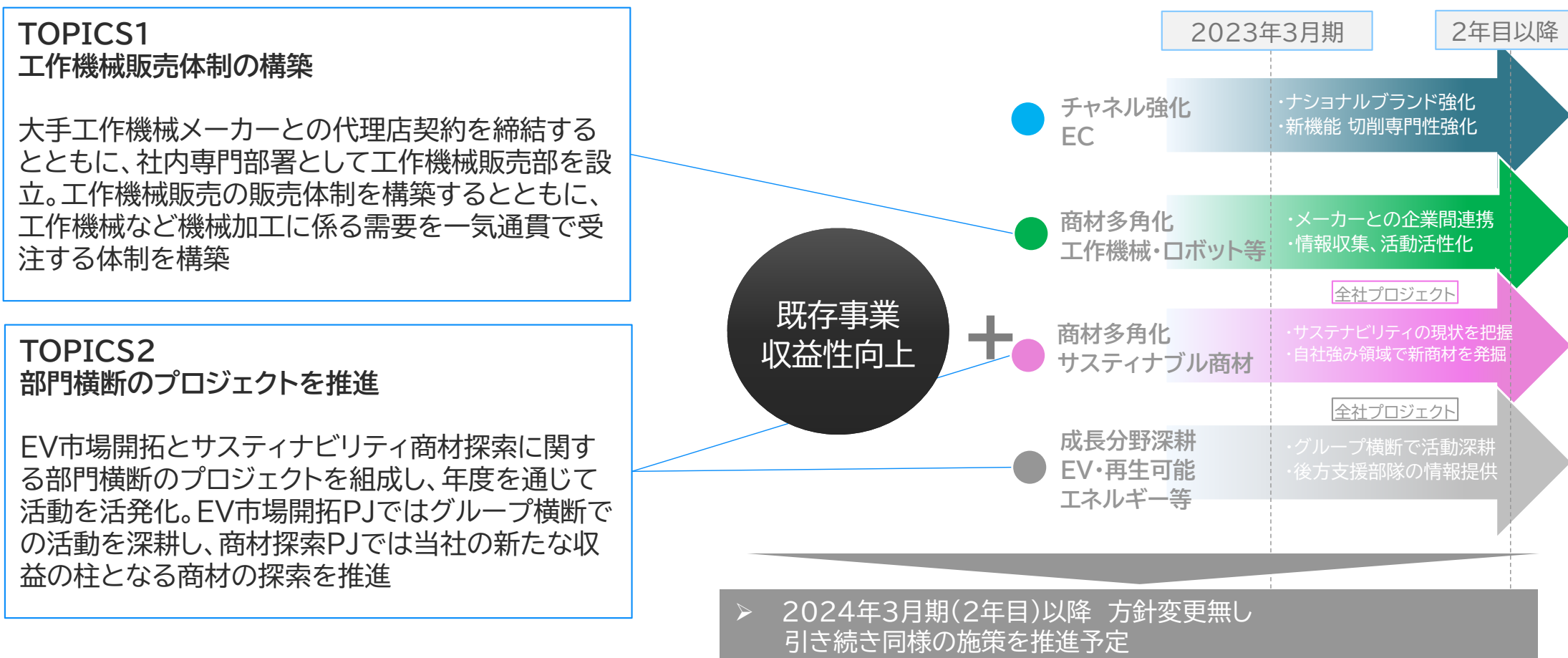


- 2024年3月期(2年目)以降 方針変更無し  
引き続き同様の施策を推進予定

## 2-2.個別戦略の進捗（新領域・成長分野への積極展開）

- 74期(中長期計画 1年目)は、新領域・成長分野への積極展開にむけての体制整備を完了し、一部施策を推進
- 2年目以降も、新領域・成長分野へ積極展開し、既存のビジネスモデルからの脱却に向けた取り組みを推進

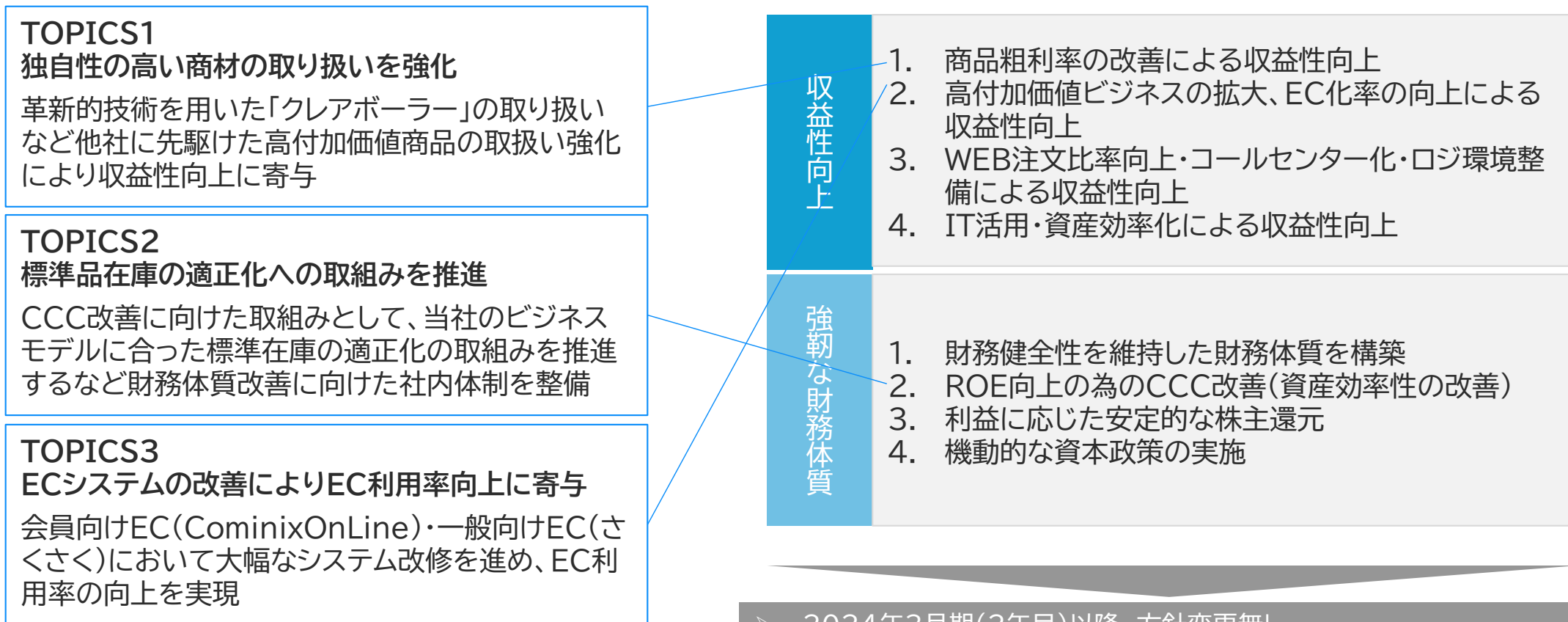
### 戦略骨子2.新領域・成長分野への積極展開



## 2-3.個別戦略の進捗（収益性向上・強靱な財務体質の実現）

- 74期(中長期計画 1年目)は、収益性向上・強靱な財務体質の実現に向けた取組みを体制整備も含めて推進
- 2年目以降も、営業所統廃合やWEB注文比率の向上など収益性向上・強靱な財務体質の実現に向けた取組みを推進

### 戦略骨子3. 収益性向上・強靱な財務体質の実現



## 2-4.個別戦略の進捗（人材戦略・働き方改革・DXの推進）

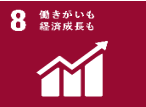




- 74期(中長期計画 1年目)は、人材戦略・働き方改革・DXの推進にむけた体制を構築
- 2年目以降は、人事制度の再構築、社員のエンゲージメント向上、DX人材など具体的な施策を推進

**TOPICS1**  
**部門横断のDX推進チームを組成**  
 部門横断のDX推進チームを組成し、DXロードマップを策定。中長期的な視座でのデジタル化対応、IT人材の育成を推進にむけた体制を構築

**TOPICS2**  
**中途採用戦略の拡大**  
 多角化する事業戦略に対応したグローバル人材など多様な人材の採用のための中途戦略拡大プランを推進

**TOPICS3**  
**技術営業力強化のための強化施策を推進**  
 切削工具技術営業に係る各種認定の取得PJの推進など、技術営業社員の育成のための施策を推進

### 戦略骨子4. 人材戦略・働き方改革・DXの推進

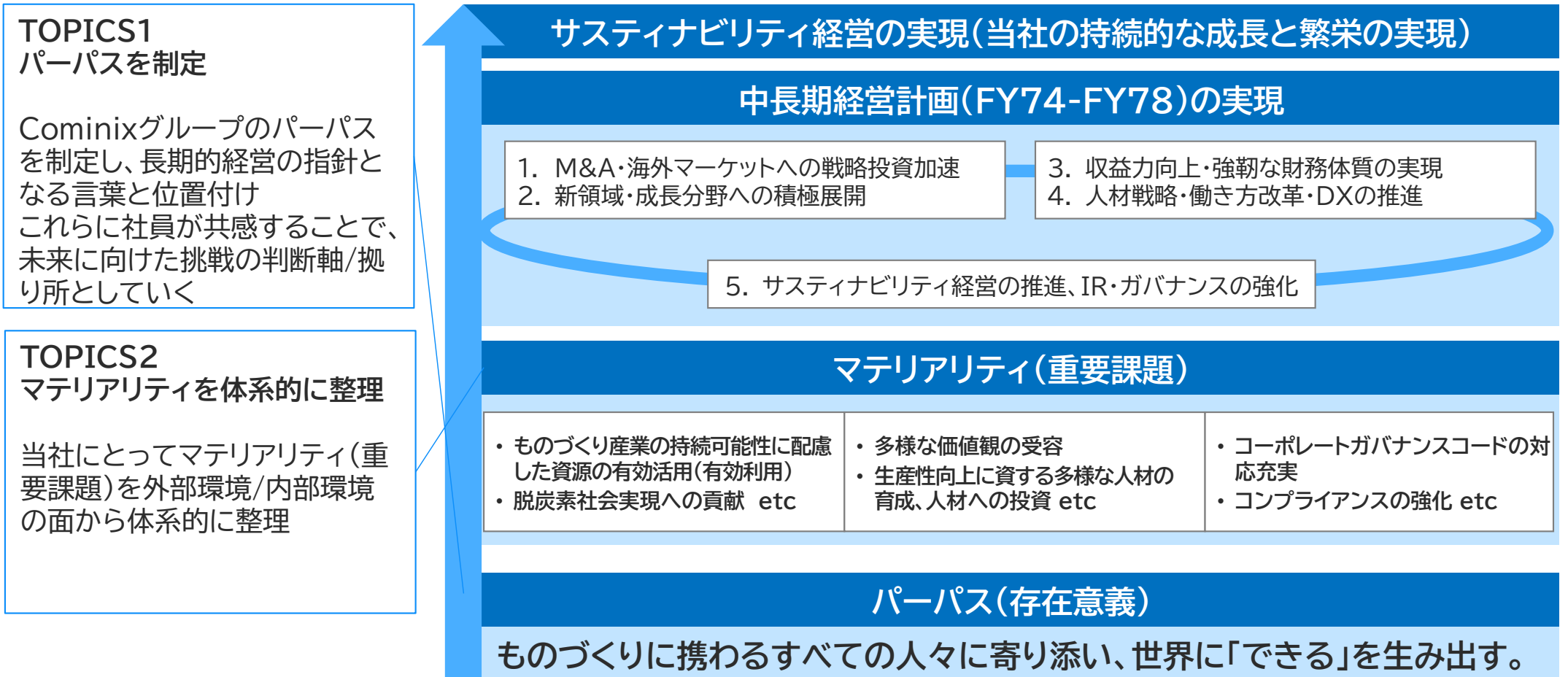
大項目	中項目	対応するSDGs
人材戦略	人事制度の再構築	 8 働きがいも経済成長も
	キャリアパス・キャリアプランの構築	
	採用の変革	
働き方改革	プロフェッショナル人材の育成	 10 人や国の不平等をなくそう
	女性活躍の推進	
DXへの取組み	多様な人材の活躍推進	 5 ジェンダー平等を実現しよう
	業務改善、業務の可視化(データ経営)、構造改革、全社員IT人材化	
		 8 働きがいも経済成長も
		 4 質の高い教育をみんなに

- 2024年3月期(2年目以降) 方針変更無し  
 人事制度の再構築、社員のエンゲージメント向上、DX人材の育成など積極的に推進予定

## 2-5.個別戦略の進捗（サステナビリティ経営の推進）

- 74期は、サステナビリティ経営を実現すべく、パーパスを制定しマテリアリティを体系的に整理
- 2年目以降は、これらの重要課題を事業活動や中期計画に統合し、グループ全体でサステナビリティ経営を推進

### 戦略骨子5. Cominixグループの目指すサステナビリティ経営



## 2-6.個別戦略の進捗（IRの強化）

- 74期は、機関投資家mtgの開催回数増加やHPリニューアル(サステナビリティページの追加)を検討
- 2年目以降は、サステナビリティ経営に関する取り組み内容のHP掲載などIR強化に関する取り組みを継続

### 戦略骨子5. IR・ガバナンスの強化


	項目	内容	当社の対応 (2023年3月期_1年目)	当社の対応 (2年目以降)
ツール	決算短信・決算説明会資料	英文開示の検討	決算短信のみ 2022年4月に一部導入	さらなる英文開示を検討
	統合報告書	当該報告書作成の検討	未検討	統合報告書の作成の検討開始
	HPリニューアル(IRページ)	投資家目線でIRページ再構築	HPリニューアルの検討 (サステナビリティページの追加)	サステナビリティページを 公開予定
	株主優待制度の充実	株主様への利益還元施策の充実として優待制度の拡充	ポイント制への移行 (2023年3月末株主を対象に実施)	引き続き利益還元施策を検討
コミュニケーション	能動的な接触	中小型株・バリュー投資型アクティブファン	未接触	接触を開始
	決算説明会	個人投資家、機関投資家・アナリスト向け	年2回の開催を継続	年2回の開催に加えてプラスαの不定期開催を検討
	投資家ミーティング	機関投資家・アナリスト向け(1on1等)	年2回のMTGを継続に加えて、 プラスα(四半期に1回)のmtg実施	引き続き機関投資家mtgを活発に開催
	投資家イベント	個人投資家向けイベントへの出展	未実施	個人投資家向けイベントへの参加を検討
	IR担当組織	専任組織化の検討	未検討	選任組織化の検討開始




## 2-7.個別戦略の進捗（ガバナンスの強化）

- 74期は、指名・報酬委員会の設置・運用など、各種プライム市場に対応したガバナンスの強化に関する取組みを実施
- 2年目以降もTCFD開示の充実などガバナンス強化に関する取組みを継続

### 戦略骨子5. IR・ガバナンスの強化

項目	当社の対応 (2023年3月期_1年目)	当社の対応 (2年目以降)	対応する SDGs
経営責任の明確化・変化する事業環境への対応	監査等委員会設置会社への移行 (74期定時株主総会での承認後、変更予定)	—	 <p>16 平和と公正を すべての人に</p>
執行役員制度への移行 目的:能力・適性に応じた経営陣の構成	役付執行役員制度の導入 (74期定時株主総会での承認後、変更予定)	—	
CGコード補充原則 1-2 ④ :機関投資家向けに議決権電子行使プラットフォームの利用	ネット行使システムを導入 (74期定時株主総会より導入予定)	議決権電子行使プラットフォームの利用を引き続き検討	
CGコード補充原則 3-1 ② :開示書類のうち必要とされる情報について英語開示・提供	2022年4月より一部導入済	全文英語開示を引き続き検討	
CGコード補充原則 3-1 ③ :気候変動に係るTCFD 同等の開示の質と量の充実	プライム市場対応の TCFD開示内容の検討及び開示資料へ記載	統合報告書の作成等を引き続き検討	
CGコード補充原則 4-8 :独立社外取締役の3分の1以上の選任	独立社外取締役の3分の1以上に対応予定 (74期定時株主総会での承認後、対応予定)	—	
CGコード補充原則 4-10①:構成員の過半数を独立社外取締役とする指名・報酬委員会の設置及びその構成の独立性に関する考え方・権限・役割等の開示	指名・報酬委員会を設置・運用を開始 (2022年12月付導入)	—	
CGコード補充原則 4-11①:取締役会の全体としての知識等のバランス、多様性・規模に関する考え方、取締役の選任に関する方針・手続	スキルマトリックスの開示 (74期定時株主総会より導入予定)	—	



本資料に掲載されている計画、見通しに関する内容については、当社が現時点で入手可能な情報と、合理的であると判断する一定の前提に基づき判断した予想であり、リスクや不確定要素を含んでいます。

従いまして、掲載された将来の計画数値、施策の実現を確約、あるいは保証するものではありません。

【お問合せ先】

株式会社Cominix 管理本部 経営企画室

〒541-0054 大阪府中央区南本町1-8-14  
JRE 堺筋本町ビル9階

TEL 06-7663-8323 / FAX 06-7663-8228