

第75期事業報告及び計算書類報告の件

2020年6月25日

代表取締役社長
西田憲司

1. 第75期決算トピックス

【売上高は2.8%の減収】

- ・ 製品・商品が96百万円の減収(前期比▲2.3%)、切削屑が41百万円の減収(前期比▲6.8%)となりました。
- ・ 黄銅弁は4.8%の減収: [増収] 設備用 [減収] バルク付属機器、LPガス容器用弁
- ・ 鉄鋼弁は4.6%の増収: [増収] 設備用、船舶用 [減収] 車載用、バルク付属機器

【営業損益は黒字化】

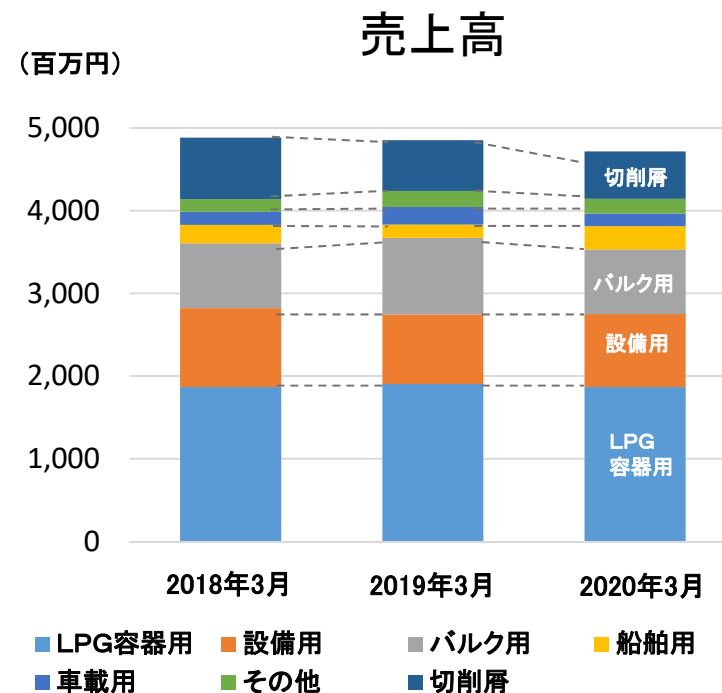
- ・ 収益圧迫要因:
 - － 黄銅材の高値はピークアウトしつつも横ばいで推移
 - － 新工場の償却負担増
 - － 運賃その他の諸掛りの上昇
- ・ 対処策:
 - － 原価低減策(製造・販管経費の削減、内製化による外注費の削減等)
 - － 各種製品の値上
→ 結果35百万円(前期は45百万円の営業損失)の黒字が計上できました。
- ・ 次期見通し:
 - － バルク関連製品の伸びが売上を底支え
 - － 経費削減の徹底、赤字製品の販売停止や海外OEM化
→ 黒字幅の拡大を目指します。

【配当継続】

- ・ 本総会において、1株につき1円の普通配当を提案させていただきます。
次期配当予想については、COVID-19の影響を見極める必要があるため、現時点では未定です。

2. 売上高

単位：百万円		2018年 3月	2019年 3月	2020年 3月	20-19年 増減
黄銅弁	LPG容器用弁	1,867	1,905	1,868	▲37
	設備用	363	348	354	5
	バルク付属機器	550	628	521	▲107
	その他	5	1	0	▲0
	小計	2,786	2,885	2,745	▲139
鉄鋼弁	設備用	591	491	528	37
	車載用	159	212	154	▲58
	船舶用	223	161	280	118
	バルク付属機器	234	300	261	▲39
	その他	36	77	76	▲1
	小計	1,245	1,243	1,301	57
	その他	112	115	101	▲14
	切削屑	743	615	573	▲41
	合計	4,888	4,860	4,722	▲138



- ・バルク用は前期(19年3月期)に当期分約57百万円の値上りの駆け込み受注があった影響で減収となりました。
- ・LPG容器用弁は暖冬の影響により減収となりました。
- ・車載用はタンクローリー製造数が減少し減収、反対に船舶用は案件数が増加し増収となりました。
- ・低温弁は横ばいですが、当社ブランドは着実に市場浸透してきたと評価しております。
- ・切削屑は在庫コントロールのため生産調整を行いましたので減少しました。

3. 収益状況

先ずは黒字転換を果たすことが出来ました。次期以降は、あらゆるコスト削減の努力を継続しつつ顧客リレーションシップの強化と新事業分野の開拓を進め、収益拡大に取り組んでいきます。

単位：百万円	2018年 3月	2019年 3月	2020年 3月	20-19年 増減
売上高	4,888	4,860	4,722	▲138
売上原価	3,970	4,053	3,898	▲155
売上総利益	918	807	824	17
販管費	861	852	789	▲63
営業利益	57	▲45	35	80
営業外損益 NET	44	▲11	▲14	▲3
経常利益	101	▲56	21	77
特別損益 NET	31	1	0	▲1
税引前利益	132	▲55	21	76
法人税等	28	31	16	▲15
当期純利益	104	▲86	5	91

【売上総利益率】

2018年3月	18.8%
2019年3月	16.6%
2020年3月	17.5%

【営業利益率】

2018年3月	1.2%
2019年3月	赤字
2020年3月	0.7%

【2020年3月期】

売上高が減収になり、新工場の償却負担増加や運賃他の諸掛りの上昇によるコストアップ要因が存在しましたが、製造経費や販管経費の削減を強力に実施し、かつ、各種製品の値上げに努めた結果、黒字転換を果たすことが出来ました。

【収益性改善の取り組み課題】

- ① 製造経費、販管経費の削減努力の継続。
- ② 不採算製品の海外OEM化による原価低減。
- ③ 外注加工の内製化によるコスト削減の継続。
- ④ IoTやAI技術の導入による業務効率化。
- ⑤ メンテナンスサービスや技術営業の提供による顧客リレーションシップの強化。

4. 財務状況

単位：百万円	2018年 3月	2019年 3月	2020年 3月	20-19年 増減
流動資産	3,943	4,049	3,873	▲176
うち現預金	589	320	199	①▲121
うち受手・売掛金	1,088	994	976	▲18
うち商品・製品	1,688	2,017	2,055	38
うち原材料	458	632	594	▲38
固定資産	4,792	4,768	4,636	②▲132
資産合計	8,735	8,817	8,509	▲308
流動負債	2,559	2,573	2,463	▲110
うち支手・買掛金	731	719	472	▲247
うち借入金	1,101	1,414	1,588	③174
うち未払金	324	171	114	▲57
固定負債	2,088	2,372	2,253	▲119
うち借入金	978	1,249	1,115	③▲134
純資産	4,088	3,872	3,793	▲79
うち利益剰余金	422	288	197	①▲91
負債純資産合計	8,735	8,817	8,509	▲308

【トピックス】

18年3月期～19年3月期にかけて実施した新工場の建設と製品在庫の作り込みによって拡大したバランスシートを収縮させました。

【現預金減少の主な要因 ①】

設立70周年記念配当を含む配当金の支払い96百万円を預金取り崩しで実施しました。
※利益剰余金も当期利益5百万円のため91百万円減少しています。

【固定資産減少の主な要因 ②】

機械装置純額	▲97百万円
リース(有形)資産純額	+54
投資有価証券	▲121
保険積立金	+43
計	▲121百万円

【借入金増加を抑制 ③】

短期および長期借入金の残高合計はほぼ横ばいの+40百万円に抑えました。

【自己資本比率】

改善方向にあります。

2018年3月	46.8%
2019年3月	43.9%
2020年3月	44.6%

5. 76期(2021年3月)見通し

【決算短信業績予想】

単位：百万円	2020年3月 実績	2021年3月 業績予想
売上高	4,722	4,840
営業利益	35	75
経常利益	21	70
当期純利益	5	50

【売上高予想内訳】

単位：百万円	2020年3月 実績	2021年3月 予想	増減%
LPG容器用弁	1,868	1,884	+0.9%
設備用	882	850	▲3.6%
バルク付属機器	782	876	+12.0%
その他	617	649	+5.2%
切削屑	573	581	+1.4%
合計	4,722	4,840	+2.5%

【売上高】

- ・ 新型コロナウイルス感染症拡大の影響が不透明ですが、物流等の一時的な混乱を除き、ガスエネルギー需要の極端な減少はないと考えます。
- ・ LPG容器用弁は横ばい、設備用については工事案件低調で減少すると予想します。
- ・ バルク付属機器は20年検査需要により、売上増加がほぼ確実です。
- ・ 「その他」に含まれる船舶は回復継続、車載は横ばい、低温弁は拡大と予想します。
- ・ 切削屑はLPG容器用弁の増産は見込まれず、屑単価も下落基調にあるのでほぼ横ばいと予想します。

【収益予想】

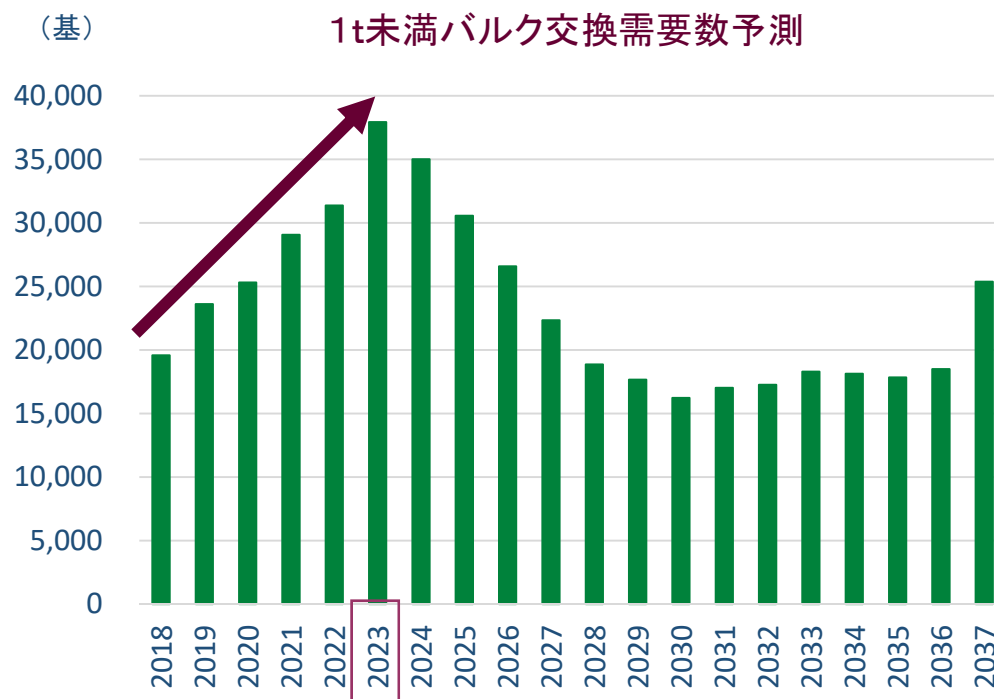
- ・ 売上高の大幅な増加を見込めない状況の下、次の取り組み継続により収益確保を図ります。
 - ① 製造経費、販管経費の削減。
 - ② 内製化による外注加工費の削減。
 - ③ 大幅赤字製品の生産・販売停止、および、海外OEM生産(台湾)への移行。

6. 事業展開

	コア事業	拡大事業	新規事業	提携事業
分野	LPG	LNG・水素・液体窒素	食品加工、汎用	Cavagna社他
第75期取り組み	・製品値上げの実施 ・エンジニアリングサービスの有償メンテナンス事業強化 (実績 31件) ・不採算製品の販売停止、台湾OEM化の推進 (提携事業として取組) ・樹脂部品の内製化推進 (樹脂ハンドル他内製化)	・低温弁を切り口とした新規開拓 (造船・ケミカルローリーで3社) ・都市ガス用製品売上 (実績 3社) ・液体水素弁の実機テスト (実施中)	・食品加工用サニタリー弁売上 (実績 6台) ・散水ノズル、ミストノズルの売上 (実績 315台) ・汎用弁のOEM調達売上 (実績 501台) ・ワイン濾過器の改良 ・部品加工事業の立ち上げ (実績 6件)	・Cavagna社とは提携機会を探したが、具体的な成果に結びつかなかった。友好関係は継続中。 ・不採算製品の台湾OEM化につき、生産移管直前まで完了。 (新型コロナウイルス感染症拡大により一時的に停滞中) ・汎用弁のOEM先を新たに選定中。
今後の取り組み	・エンジニアリングサービスの強化 (営業からの人員シフト) ・不採算製品のOEM化の推進継続 (提携事業として取組) ・外注部品の内製化拡大	・低温弁を切り口とした新規開拓の継続 － メタルタッチ製品強化 － 都市ガス大手3社低温弁共通購入仕様指針(T・T・O)の準拠製品強化 ・液体水素弁の採用獲得	・食品加工用サニタリー弁の品種・品揃え拡大 ・散水ノズル、ミストノズルの品種・品揃え拡大 ・ワイン濾過器の本格的販売 ・部品加工事業の拡大	・不採算製品の台湾OEM化の推進継続 ・汎用弁のOEM生産による品揃え拡大、販売強化

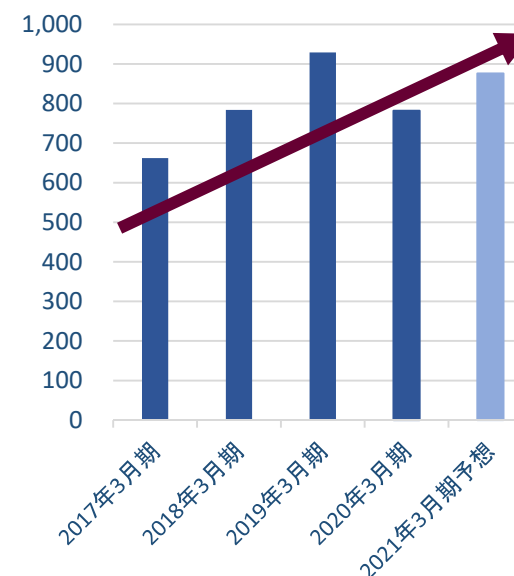
7. 事業トピックス： バルク貯槽用機器

- 1997年から設置が始まったLPGバルク貯槽の20年検査および貯槽交換に伴う付属機器類の交換需要が発生しています。
2023年が交換需要のピークとみられています。
- 当社は更なるシェアアップを狙い、技術・営業の連携を強化しています。



※一般社団法人日本溶接容器工業会の1998年以降の生産統計をもとに当社推計(暦年)

(百万円) 当社バルク関連売上高



※ 2023年の需要ピークに向けて着実に売上が伸びております。

8. 事業トピックス： コア事業、拡大事業

【コア事業分野】

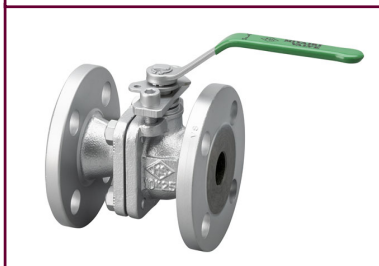
エンジニアリングサービス



樹脂部品内製化
(樹脂ハンドル)



台湾OEM化



樹脂部品内製化
(保護キャップ)



➡ 顧客サービスの充実、および収益改善の取り組みを継続しています。

【拡大事業分野】

低温試験



標準タイプ(左)
水素タイプ(右)



➡ 既存の低温弁に加え、都市ガス仕様の製品開発を進めています。

※都市ガス仕様とするには、東京ガス、東邦ガス、大阪ガスの大手3社のガイドラインT・T・O指針に準拠する必要があります。

9. 事業トピックス：新事業（食品・汎用分野）

【バルブ、ノズル、カップリング分野】

サニタリーバルブ



散水ノズル



汎用弁



ミストノズル



➡ 各製品とも着実に実績を蓄積しています。

【機械製品分野】

ワイン濾過器

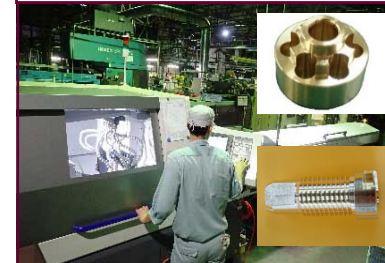


日本ブドウ・ワイン学会
2019年大会展示（山梨大学）

➡ 改良型を完成させましたので全国営業を開始します。

【技術サービス分野】

部品加工事業



➡ 2019年11月より
金属部品加工の
請負事業を開始
しました。

狙いは次の点で
す。

- ①顧客サービス向上
- ②技術力向上
- ③機械稼働率向上

10. 事業トピックス： 新事業分野

- 74期から取り組んでいます新事業分野の開拓について、個別の事業アイデアを取捨選択および追加しながら事業化を進めています。

【74期～75期の取り組み状況】

(限定的)

OEM開発事業



ピネガー、ピクルス

(限定的)

高機能植物
栽培事業



シーベリー、食用ほおづき

(限定的)

ECサイト事業
(物販・サービス)



OEM品試験販売

(限定的)

ハウスクリーニング
事業



(当面中止)

ドローンによる
農業支援事業



【75期～76期の取り組み状況】

OEM開発事業

山梨ワインと山梨おつ
まみのマリアージュ



ECサイト事業

リブランディング
本格的立ち上げ

高機能植物
栽培事業

キクラゲ、原木シイタケ



ハウスクリーニング事業

UFB水の効果検証

洗浄・殺菌・消臭に効果

ウルトラファインバブル水
(UFB水)事業

UFB発生器試作・改良
UFB水の販売検討



生体活性化

1μm以下の気泡に洗浄・
殺菌等の効果があると考
えられています。

11. 事業戦略イメージ

【事業戦略】

食品加工分野、6次化農業分野を念頭に流体、圧力帯、温度帯、製品種類の拡大を図ります。

流体		圧力帯		温度帯		製品種類	
現在	将来	現在	将来	現在	将来	現在	将来
・ ガス	・ ガス ・ 水、油 ・ 蒸気	・ 高圧	・ 高圧 ・ 低圧	・ 常温 ・ 低温	・ 常温 ・ 低温 ・ 高温	・ バルブ ・ ノズル ・ 機器類	・ バルブ ・ ノズル ・ カップリング ・ 機器類

