

第72期 年次報告書

2018年4月1日～
2019年3月31日



「景気に左右されない経営基盤」 の構築をさらに進めてまいります。

株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

さて、第72期（2019年3月期）の業績についてご報告申し上げます。当期は好調に推移し、長年の目標であった売上高100億円を超え、設立以来最高の売上高を達成することができました。各利益も当初予想を上回ったため、株主の皆様の日頃のご支援に感謝の意を表すとともに、業績の状況並びに今後の事業展開を勘案の上、普通配当35円に特別配当5円を加え、1株当たり40円の配当とさせていただきます。

米中間の貿易摩擦など先行き不透明な面もございますが、新技術、新装置・機械、新製品・商品の早期開発、組織体制の強化などに全力で取り組み、「景気に左右されない経営基盤」の構築を全社一丸となって進めてまいります。

株主の皆様におかれましては、なお一層のご支援とご鞭撻をお願い申し上げます。

代表取締役社長

上林 克彦



特殊電極株式会社

証券コード3437

Q 第72期の業績につきまして ご報告をお願いします

第72期は業績が好調だった前期を上回り、当連結会計年度の売上高は10,634百万円(前連結会計年度比14.5%増)となり売上高、各利益とも過去最高を達成することができました。

セグメント別に見れば、工事施工事業は堅調に推移し、売上、利益ともに約4%増と弊社の確かな基盤となっております。溶接材料事業は原材料の高騰もあり、残念ながら減収減益となりました。しかし当期は環境関連装置事業が売上で98%増、利益で86%増と非常に好調で業績に大きく寄与しました。その他事業につきましても堅調に推移し、売上高36%増、利益は200%増となりました。

Q 長年の目標であった売上高100億円を 達成された要因を教えてください

全従業員が日々業務に真摯に取り組んでくれたおかげであると心から感謝しております。

第72期は重点項目として、新技術・新製品・新商品の開発と売上拡大、そして部会活動の推進に注力して取り組み、それが機能したものと考えております。特に、先ほど申しましたように、環境関連装置の売上が大きく伸びました。

少し詳しくお話ししますと、環境関連装置は2003年に製造販売を開始しております。当初はなかなか売上に結びつきませんでした。お客様と開発を継続してノウハウを蓄積し、関係を深めた結果、3年ほど前から売上が伸び始め、当期は売上高約1,800百万円にまで成長いたしました。一過性の売上拡大ではなく、継続した売上を維持するため、お客様のご要望をうかがい、提案を重ね、新装置・機械の開発を進めてまいりたいと考えております。

また弊社の特長でもあります部会活動も鉄鋼部会・自動車部会ともに売上に大きく貢献しました。これからも部会活動を活性化させ売上の拡大を図ってまいります。

Q 第73期の見通しと重点的な取り組みや 計画をお聞かせください

今、米中間の貿易摩擦の問題があり、自動車産業への影響が気になるところですが、弊社はもともと「景気に左右されない経営基盤」の構築を掲げており、第73期におきましても、それに全力で取り組んでいく所存です。

具体的には、低迷する溶接材料の拡販、成果を上げている部会活動のさらなる強化、環境関連装置の新装置・機械の開発や新技術、新製品・商品の開発、そして組織体制の強化に注力してまいります。

部会活動は、お客様のより近くでのご要望にきめ細かく迅速に対応するため全国に広がるネットワークを横断的にとらえ、顧客の新たなニーズを掘り起こすことを目的としています。今後は、実績を上げた案件を他の営業所に成功事例として展開し、また参加者も従来の管理職のみから担当者も入れることで、社内の情報の共有化とコミュニケーションの円滑化を進めていきます。また、部会活動の一つに溶接材料販売促進部会があり、ここにこれまで以上に力を入れ、溶接材料



の売上減少に歯止めをかけようと考えております。

大きな話でいいますと、この4月1日に組織を再編しました。主な目的としては、後継者の育成と組織体制の強化による売上拡大です。これまでは営業本部と工場本部とが別の本部であったため、営業と工場とのコミュニケーションがうまくとれていませんでした。そこで営業本部と工事本部を一体化させ、3営業本部制にし、それぞれの下に工場を入れた一貫体制によってコミュニケーションの向上を図り、責任を明確にして技術力の向上とミスの撲滅を図ってまいります。

さらに、お客様のご要望もあり日立営業所を新設しました。また製鉄所向けの受注工事の増加に対応するため鹿島営業所に施工工場を設置しました。他にも老朽化した尼崎工場の移転も進めます。溶接材料の生産工場である尼崎工場は、昨年台風では屋根の破損などの被害を受けました。もし溶接材料の製造販売が止まれば、工事施工にまで影響することもありますのでリスク回避のため、移転を決断しました。倉庫も一緒に移りますので、作業の効率化やゆとりある作業環境による安全面の向上なども期待しています。

Q 最後に、株主様への メッセージをお願いします

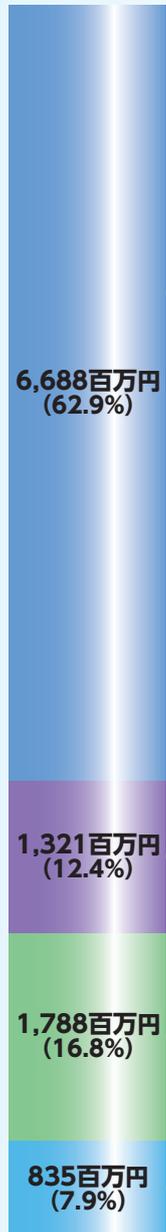
弊社は2019年度の経営基本方針として「景気に左右されない経営基盤」の構築を目指すことを掲げております。この実現には、活力ある働きやすい職場づくりや溶接材料の拡販、新技術、新装置・機械、新製品・商品の開発と市場への投入、営業活動の推進、組織体制の強化など多くの課題がございます。それらを一つひとつ着実に、かつスピード感をもって実行に移し、確固たる経営基盤を構築してさらなる飛躍を目指したいと考えております。

先行き不透明な時代ではございますが、オリジナリティある製品や技術、そして地道で誠実な対応により「技術のトクデン」の浸透を図り、成長を続けてまいります所存です。

株主の皆様には何卒ご理解を賜り、引き続き深いご支援、ご指導のほどよろしくお願い申し上げます。

▶ セグメント別業績概況

セグメント別構成比



売上高
10,634百万円

- 工事施工
- 溶接材料
- 環境関連装置
- その他

工事施工



トッププレート・プラズマ粉体肉盛・鉄鋼関連の保全といった各工事が順調に推移し、前連結会計年度比4.0%増となりました。

売上高 **6,688**百万円
セグメント利益 **831**百万円

積極的な提案型営業と高度技術の提供、徹底したコスト削減の実行により、受注拡大に努めました結果、粉砕ミル工事の受注は減少しましたが、トッププレート工事、プラズマ粉体肉盛工事、鉄鋼関連の保全工事の受注が増加したことにより、売上高は6,688百万円(前連結会計年度比4.0%増)、セグメント利益は831百万円(同3.6%増)となりました。



溶接材料



直販体制の優位性を活かし、新規および既存顧客への販売力強化に努めましたが、前連結会計年度比1.1%減となりました。

売上高 **1,321**百万円
セグメント利益 **177**百万円

直販体制の優位性を活かし、新規顧客の開拓と既存顧客の更なる深耕による販売力強化に努めましたが、当社の主力でありますフラックス入りワイヤなどの製品の売上高は481百万円(前連結会計年度比6.3%減)、また、商品のアーク溶接棒、TIG・MIGなどの溶接材料の売上高は839百万円(同2.1%増)となり、溶接材料の合計売上高は1,321百万円(同1.1%減)、セグメント利益は177百万円(同14.4%減)となりました。



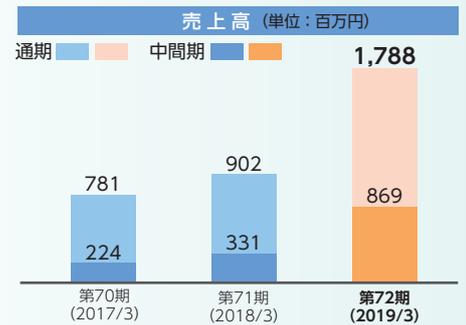
環境関連装置



環境関連装置の受注が好調で、前連結会計年度比98.2%増と業績に大きく貢献しました。

売上高 **1,788**百万円
セグメント利益 **278**百万円

環境関連装置の受注が増加したことにより、売上高は1,788百万円(前連結会計年度比98.2%増)、セグメント利益は278百万円(同86.1%増)となりました。



その他



自動車関連アルミダイカストマシン用部品の受注が伸び前連結会計年度比36.9%増となりました。

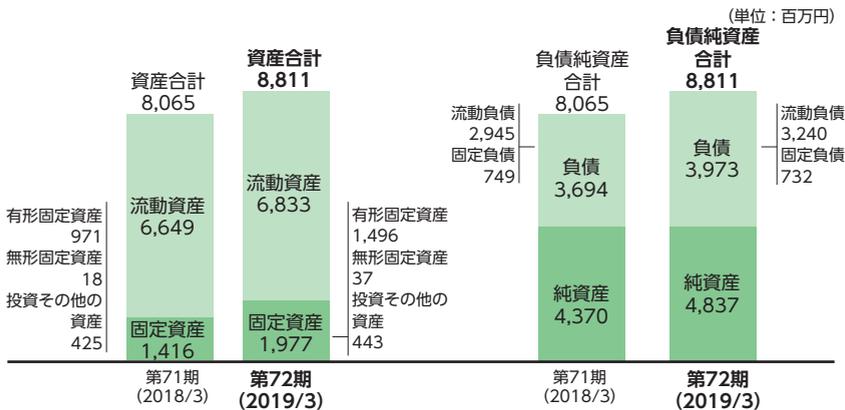
売上高 **835**百万円
セグメント利益 **55**百万円

自動車関連のアルミダイカストマシン用部品の受注が増加したことにより、売上高は835百万円(前連結会計年度比36.9%増)、セグメント利益は55百万円(同200.4%増)となりました。



財務ハイライト

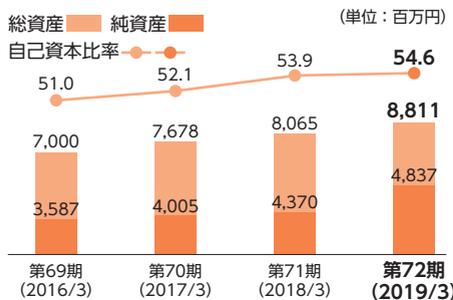
財政状態



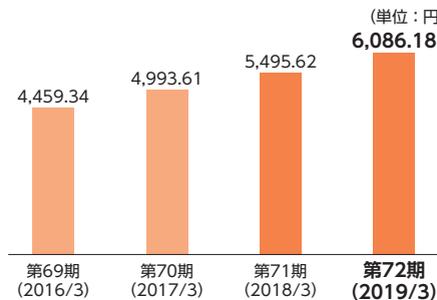
- 1. 資産**
 資産合計は8,811百万円となり、前期末に比べて745百万円増加いたしました。これは、受取手形及び売掛金で547百万円、土地で536百万円増加したことが主な要因です。
- 2. 負債**
 負債合計は3,973百万円となり、前期末に比べて278百万円増加いたしました。これは、支払手形及び買掛金で82百万円、未払法人税等で98百万円、賞与引当金で59百万円増加したことが主な要因です。
- 3. 純資産**
 純資産合計は4,837百万円となり、前期末に比べて466百万円増加いたしました。これは、利益剰余金で465百万円増加したことが主な要因です。

連結財務ハイライト

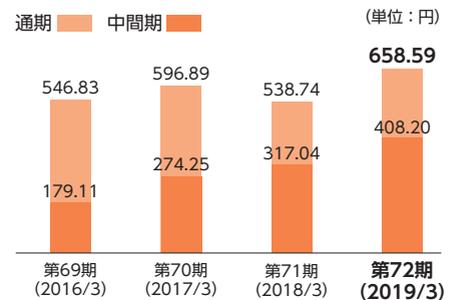
■ 総資産・純資産・自己資本比率



■ 1株当たり純資産額



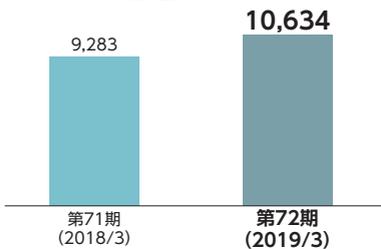
■ 1株当たり当期純利益金額



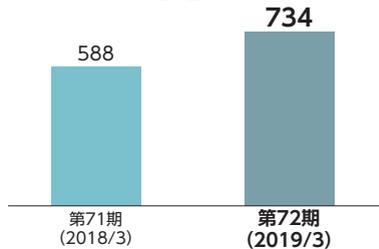
2015年10月1日に、株式併合(10:1)を実施したため、第69期の期首に当該株式併合が行われたと仮定し、算定しております。

経営成績

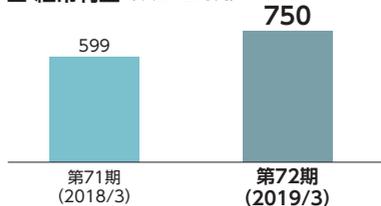
■ 売上高 (単位：百万円)



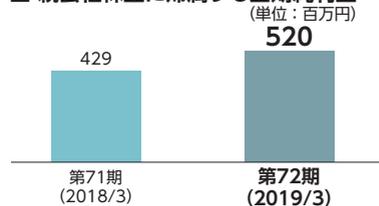
■ 営業利益 (単位：百万円)



■ 経常利益 (単位：百万円)



■ 親会社株主に帰属する当期純利益 (単位：百万円)



4. 売上高

工事施工が堅調に推移し、環境関連装置の受注が増加したことにより、売上高は、前期に比べて1,350百万円増加の10,634百万円となりました。

5. 営業利益

前期に比べて、売上原価1,149百万円、販売費及び一般管理費55百万円の増加がありましたが、営業利益は145百万円増加し、734百万円となりました。

6. 経常利益

営業外収益は、前期に比べて3百万円増加し、18百万円となりました。また営業外費用は、1百万円となりました。これらを加減した結果、経常利益は750百万円となりました。

7. 親会社株主に帰属する当期純利益

長期預り金取崩額等の特別利益7百万円を計上し、法人税等を控除した結果、親会社株主に帰属する当期純利益は、前期に比べて91百万円増加し、520百万円となりました。

8. 営業活動によるキャッシュ・フロー

税金等調整前当期純利益757百万円に、売上債権の増加533百万円、たな卸資産の増加34百万円、法人税等の支払額175百万円などの資金減少要因がありましたが、減価償却費の計上119百万円、賞与引当金の増加59百万円、仕入債務の増加88百万円などがあり、265百万円の収入となりました。

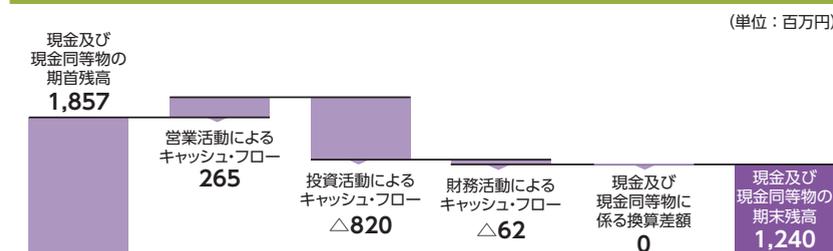
9. 投資活動によるキャッシュ・フロー

定期預金の預入による支出200百万円、有形固定資産の取得による支出614百万円などがあり、820百万円の支出となりました。

10. 財務活動によるキャッシュ・フロー

リース債務の返済による支出9百万円、配当金の支払額53百万円などがあり、62百万円の支出となりました。

キャッシュフローの状況



イベント | 日本ダイカスト会議・展示会

ニーズの高まるアルミダイカストマシンの トクデンらしい技術や製品・商品をアピール

2018年11月8日から10日まで、パシフィコ横浜で開催された「2018日本ダイカスト会議・展示会」に出展いたしました。このイベントには、ダイカスト並びにダイカスト関連企業による新技術、新製品、設備、機器、副資材等が一堂に会します。

弊社は「ニューマテリアルと溶接テクノロジーによるダイカスト技術イノベーション」のテーマのもと金型用溶接材料・ラドル・スリーブ・ダイカストマシンメンテナンス等の展示を行い、数多くの方々にご来場いただきました。

量産性と高品質を兼ね備えたダイカストは、多種多様の工業製品

にとって欠くことができないものであり、自動車産業や通信機器、建築材料などの分野でニーズが高まっています。今後も弊社では、主に自動車産業に用いられるアルミダイカストマシンの分野で新技術、新製品・新商品の開発に挑み、独自の事業展開を図ってまいります。



ダイカスト金型用溶接棒

新組織 | 組織体制の強化

営業本部と工事本部を一体化させ、 情報の共有化とコミュニケーションの円滑化で 対応力を強化し、売上拡大を推進

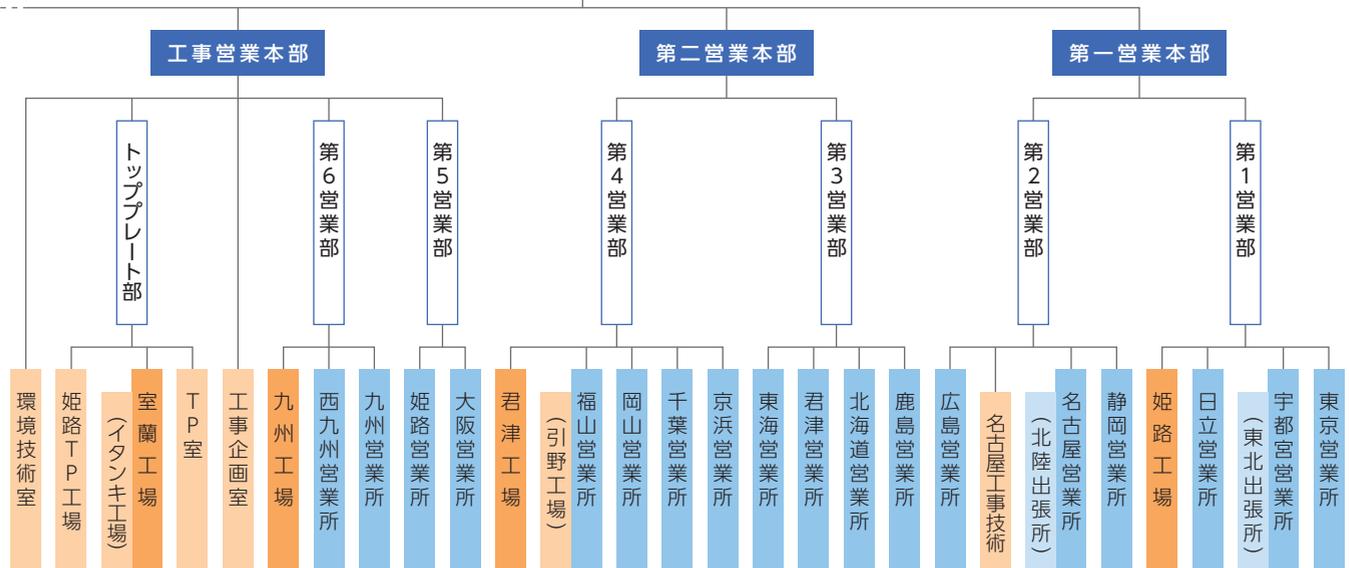
2019年4月1日、さらなる成長を考え、組織の再編を行いました。営業部門と工場部門を一体化させ、第一営業本部と第二営業本部、そして新たに工事営業本部を新設し、3営業本部体制となりました。各営業本部に工場を組み入れることで、営業と工場のコミュニケーションの円滑化、情報の共有化、ミスの撲滅などを図り、技術力の向上、営業力の強化、売上拡大を推進してまいります。

また、従来は長崎市と兵庫県高砂市で受注していた三菱日立パワーシステムズ社の発注が、茨城県日立市に集約され、かつお客様のご要望もあり日立営業所を開設するとともに、鹿島営業所では、製鉄所向けの受注工事の増加に対応するため、営業所に施工工場を設置いたしました。今後も顧客密着型営業の推進並びに直販体制を堅持し、対応力強化に努めてまいります。



日立営業所が入る日立AKKビル

新体制図 (2019年4月1日現在)



会社概要 (2019年3月31日現在)

会社名	特殊電極株式会社 TOKUDEN CO., LTD.
設立	1950年1月26日
資本金	484,812,500円
本社所在地	兵庫県尼崎市昭和通2丁目2番27号
主な事業内容	特殊溶接工事の施工、特殊溶接材料の製造販売 ならびに各種産業用機械装置等の製造販売を主な 事業としております。
従業員数	234名

役員状況 (2019年6月26日現在)

代表取締役社長	上林 克彦
取締役	榎本 美喜 工事営業本部長
取締役	太田 浩二 尼崎工場長
取締役	外崎 敬一 社長室長
取締役	島田 宏亮 第一営業本部長
取締役	西川 誉 第二営業本部長
常勤監査役	北 正己
監査役	藤田 寛
監査役	濱田 雄久

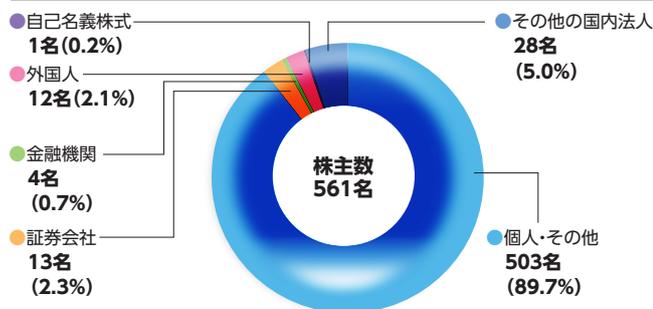
(注) 監査役 北 正己氏及び濱田雄久氏は、社外監査役であります。

株式情報 (2019年3月31日現在)

株式の状況

発行可能株式総数	2,604,000 株
発行済株式総数	801,000 株
株主数	561 名

所有者別分布状況



大株主 (上位13名)

株主名	持株数	持株比率
株式会社ブロードピーク	103,000株	13.02%
特殊電極従業員持株会	58,500	7.39
株式会社光通信	44,600	5.64
大野昌克	19,000	2.40
MSIP CLIENT SECURITIES	19,000	2.40
坂西啓至	17,000	2.15
宮田純子	17,000	2.15
福田博	16,800	2.12
坂地一晃	15,000	1.89
坂本浩司	15,000	1.89
樋口豪也	15,000	1.89
株式会社近畿大阪銀行	15,000	1.89
株式会社みなと銀行	15,000	1.89

(注) 1. 持株比率は、自己株式(10,453株)を控除して計算しております。

2. 株式会社近畿大阪銀行は、2019年4月1日付で株式会社関西アーバン銀行と合併し、商号を株式会社関西みらい銀行に変更いたしました。

配当方針・実績

当社は、株主の皆様への利益還元を経営上の最重要課題の一つと考え、業績の状況、今後の事業展開等を勘案して、安定した配当を継続して実施していくことを基本方針としております。

	1株当たりの配当金		
	中間	期末	年間
第69期(2016/3)	3.50円	35.00円	—
第70期(2017/3)	35.00円	35.00円	70.00円
第71期(2018/3)	35.00円	35.00円	70.00円
第72期(2019/3)	35.00円	40.00円 内訳 (普通配当 35.00円) (特別配当 5.00円)	75.00円 内訳 (普通配当 70.00円) (特別配当 5.00円)

(注) 2015年10月1日を効力発生日として、10株を1株とする株式併合を実施しており、2016年3月期の年間配当金の合計は「—」として記載しております。(当該株式併合を踏まえて換算した場合、2016年3月期の年間配当金の合計は1株につき70円)

※この年次報告書の記載金額は、表示単位未満の端数を切り捨てて表示しております。

株主メモ

事業年度	毎年4月1日～翌年3月31日
定時株主総会	毎年6月
株主確定基準日	(1)定時株主総会・期末配当 3月31日 (2)中間配当 9月30日
単元株式数	100株
上場取引所	株式会社東京証券取引所 JASDAQ(スタンダード)
株主名簿管理人及び特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
株主名簿管理人事務取扱場所	大阪府中央区北浜四丁目5番33号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
郵便物送付先(電話照会先)	東京都杉並区和泉二丁目8番4号(〒168-0063) 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-782-031(フリーダイヤル)
公告方法	電子公告とし、 当社ホームページに掲載いたします。 ただし、事故その他やむを得ない事由によって 電子公告による公告ができない場合は、 日本経済新聞に掲載して行います。 ホームページ http://www.tokuden.co.jp
未払配当金の支払いについて	株主名簿管理人である 三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。