



第139期

株主通信

2021年4月1日～2022年3月31日まで

株式会社 ロブテックス



トップメッセージ

■経営成績

当連結会計年度のわが国経済は、新型コロナウイルス感染症の影響が継続しており、経済活動が抑制され、厳しい状況で推移しました。景気の先行きにつきましても、各種政策により、徐々に経済活動が再開し、回復の動きがみられるものの、感染の収束時期は見込めず、また、ロシアのウクライナへの侵攻により、原油や資材価格のさらなる高騰や貿易縮小など世界経済への打撃といった懸念材料も加わり、依然として不透明な状況となっています。

このような状況の下、当社グループでは経営ビジョン「モノづくりのプロに答え、モノづくりの愉しさを育む」、経営スローガン「私たちは工具を通じ、あらゆるモノづくりの要求に応えるとともに、つくる愉しさを伝え広げる事で社会に貢献します」の浸透と発信を更に進め、経営課題である「業務の整流化を徹底し、利益体質の強化を図る」を追求し、経営目標達成に向け努力してまいりました。この経営ビジョンを推し進めるにあたり、経営課題の解決に向けた機能的な組織への変更を2021年5月に実施しました。従来の社長室を「経営統括室」と改称し、経営ビジョンの明確化・浸透、企業の風土改革とコーポレートカルチャーの醸成、ブランディング戦略の実践機能に加え、経営企画と統括機能を持たせ、経営課題の明確化と解決の徹底を図ることとしました。具体的な課題解決にあたっては各種プロジェクトにより推進してまいりました。モノづくり事業本部においては、本部内連携強化のため、技術並びにマーケティングのそれぞれを所轄する副本部長を配置し、より機能的な活動を実践するため、従来の国内営業部・海外営業部を「第一営業部(機工・金物ルート)」、「第二営業部(ホームセンター・海外営業ルート)」、「営業企画部(eビジネス・企画販売促進)」に再編しまし



モノづくりのプロに答え
モノづくりの愉しさを育む

代表取締役社長 寺引 俊彦

た。管理本部には、全社の業務全般を担当する「業務部」を新たに設置しました。また、製造部門との柔軟な人的運用や配送業務の効率化等を目的として、前年度2月のリベット物流部門に引き続き、メンテナンスセンター・パーツセンターを2021年5月に鳥取ロブスターツール株式会社に移転し、物流業務の一元化を図りました。

その結果、売上高は前年同期比14.9%増の60億9千9百万円(前年同期53億7百万円)となりました。利益面では増収影響により、営業利益で同45.4%増の3億8千3百万円(同2億6千3百万円)、経常利益では同30.4%増の3億9千1百万円(同3億円)、親会社株主に帰属する当期純利益では同20.9%増の2億2千4百万円(同1億8千6百万円)となりました。

なお、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号2020年3月31日)等を当連結会計年度の期首から適用しています。これに伴い、従来は営業外費用に計上していた売上割引を売上高から控除しています。その結果、当連結会計年度の売上高及び営業利益は従来の計上方法と比較して、3千8百万円減少しています。

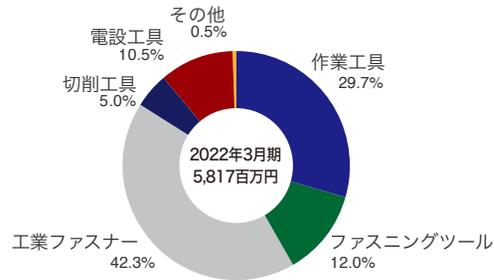
セグメント別概況

営業成績

区分	135期 (2018年3月期)	136期 (2019年3月期)	137期 (2020年3月期)	138期 (2021年3月期)	139期 (第2四半期)
売上高 百万円	6,162 (3,038)	6,096 (3,018)	5,673 (2,907)	5,307 (2,419)	6,099 (3,006)
経常利益 百万円	497 (259)	397 (204)	190 (124)	300 (66)	391 (181)
親会社株主に 帰属する 当期純利益 百万円	310 (165)	245 (120)	46 (67)	186 (32)	224 (102)
1株当たり 当期純利益 円	332.13 (177.05)	262.55 (128.67)	50.30 (72.20)	199.20 (35.06)	240.75 (110.12)

(注) ()は第2四半期の数値です。

金属製品事業における品種別の売上高構成比



① 金属製品事業

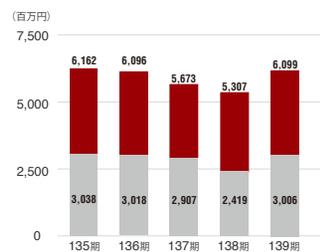
国内売上においては前年度好調であったホームセンタールートに一段落があり、海外売上では一部地域で苦戦していますものの、全般的には両売上ともに、景気回復の動きに加え、拡販努力等により、各品種群、各地域において増加しました。

また原油や資材価格の高騰などによる商品原価の上昇への対応については、生産効率の向上、各種経費の削減実施に加え、価格改定を1月度より実施しました。

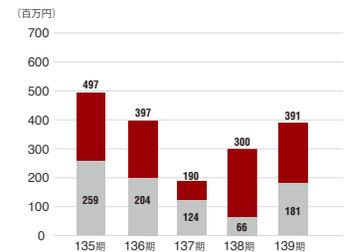
その結果、金属製品事業の合計売上高は前年同期比15.4%増の58億1千7百万円（前年同期50億4千3百万円）となりました。利益面では増収により、同106.0%増の2億4千9百万円のセグメント利益（同1億2千万円）となりました。

なお、「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号2020年3月31日）等を当連結会計年度の期首から適用してい

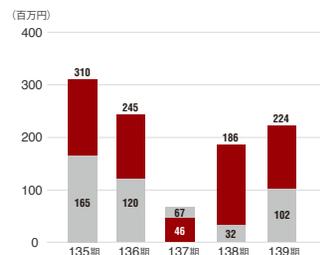
売上高



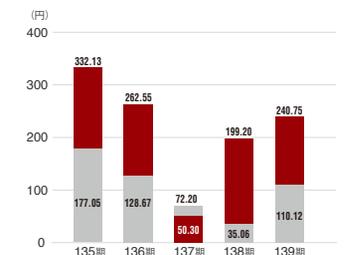
経常利益



親会社株主に帰属する 当期純利益



1株当たり当期純利益



■ 通期
■ 第2四半期

ます。これに伴い、従来は営業外費用に計上していた売上割引を売上高から控除しています。その結果、当連結会計年度のの売上高及びセグメント利益は従来の計上方法と比較して、3千8百万円減少しています。

② レジャー事業

ゴルフ練習場における入場者数及びお客様一人当たり売上高は、コロナ禍においても感染対策を講じた上での営業継続に加え、サービス向上や集客施策の奏功もあり、前年同期に比べ増加し、売上高は前年同期比6.9%増の2億8千1百万円（前年同期2億6千3百万円）となりました。セグメント利益は人件費や積極的なサービス向上と環境美化に努めた設備保全費用の増加があり、同5.9%減の1億3千4百万円（同1億4千2百万円）となりました。

今後の見通し

今後の見通しにつきましては、新型コロナウイルス感染症及び資材価格高騰等の影響において、予断を許さない状況となっております。このような見通しの中、当社グループでは経営ビジョン「モノづくりのプロに答え、モノづくりの愉しさを育む」、経営スローガン「私たちは工具を通じ、あらゆるモノづくりの要求に応えるとともに、つくる愉しさを伝え広げる事で社会に貢献します」の浸透と発信を更に進め、経営課題である「業務の整流化を徹底し、利益体質の強化を図る」を追求し、経営目標達成に向け努力してまいり所存であります。なお、経営ビジョンを推し進めるにあたり、経営課題の解決に向けた機能的な組織への変更を2022年4月に実施しました。管理本部においては、ITシステム部を新設いたしました。従来の情報システム部門と営業企画のデータ管理部門並びに業務部を統合し、データ活用・社内プロセス変革・顧客価値創造を重要テーマに、ITを駆使して環境変化に対応いたします。モノづくり事業本部においては、購買部門を購買部として独立させ、取引先様との連携強化と新規取引先探索を行い、安定供給と適正価格及び品質を確保した調達に取り組んでまいります。営業部門(営業企画部・第一営業部・第二営業部)については、売上至上主義

から利益確保への意識付けを進め、粗利益・売上リベート・販売費を徹底的に管理し、利益追求型の営業部隊へ移行を進めてまいります。特にファスナー関連の商品については株式会社ロボテックスファスニングシステムと連携の下、販売強化を図ります。同社の管理、品質、技術部門を当社と連携することで販売拡大に特化・集中できる体制を築きます。また、モノづくりの合理化を図るべく、製造拠点である鳥取ロブスターツール株式会社には新設のモノづくり合理化推進室を設置し、合理化推進と新規事業の検討を行ってまいります。最後に経営課題であります“利益体質の強化”を図るべく、現状課題については各種プロジェクトを発足し部門横断的に解決策を検討、実務部門に展開してまいります。未来を見据えた目指すべき将来像についても各種会議体にて描いてまいります。これら取り組みにより、次期の見通しといたしましては、連結売上高で65億7千万円、連結営業利益で4億7千万円、連結経常利益で4億9千万円、親会社株主に帰属する当期純利益で2億9千万円を見込んでおります。

株主のみなさまには、変わらぬご支援ご指導をたまわりますよう、お願い申し上げます。



より良い商品をお届けしたい

● ちょっとナッターII

薄板やパイプにナット部(雌ねじ)が作れ、
様々なシーンで活躍!

- ・エビナットで簡単ナット部成形
- ・面倒な設定や操作の必要がなく、誰でも簡単にエビナットの取り付けができます



応援購入サイト Makuake にてプロジェクトを実施

第2弾:『ちょっとナッターII』

期間:2021/11/10~2022/2/1



目標金額:10万円
最終金額:120万円
達成率:1,201%



モノづくりの愉しさを育む / イベント

コロナウィルスの影響もあったものの、139期は対策を講じながら比較的多くのイベントに出展することが出来ました。

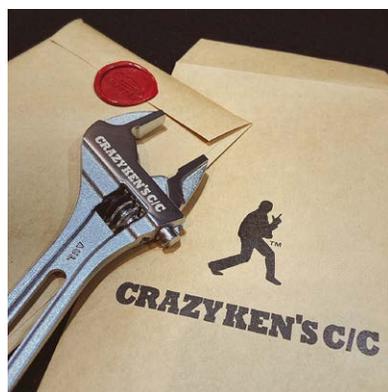
- (10月) 花園ラグビーの日制定記念イベント JAPAN DIY HOMECENTER SHOW ツールジャパン
- (12月) 接着・接合EXPO(LFS) テクノメッセ東大阪
- (1月) 東京オートサロン
- (2月) ノスタルジック2デイズ
- (3月) 東大阪モノづくりweek (10月~3月)
- 小学校工作教室4校



オリジナルグッズ (オフィシャルグッズ) によるブランド力の強化 (下期作成したグッズ)

クレイジーケンバンド (CKB) 横山剣様とのコラボシリーズ

CKBコラボモンキレンチ



ハイブリッドモンキレンチX W-ZERO UM30XGBにクレイジーケンバンドの刻印が入った限定モデル。
梱包はクラフト封筒にヨコワケマークと「CRAZYKENS'S C/C」のロゴを印字。封にはエビ印のシーリングを施しています。

CKB510スウェット



カタカナシリーズ

Tシャツ



タンブラー



真空ステンレスボトル



ブランドの認知度を上げる

戦略的広報活動によるブランド力、商品情報の発信及び発信力の強化

NASCARドライバー 古賀琢麻選手のサポート

NASCARドライバーの古賀琢麻選手とスポンサー契約を結び、その活動を応援しております。



2022年もアメリカNASCAR/ARCAシリーズ 全11戦にフル参戦されます。

参戦発表会

2022年2月20日(日)にGRガレージ高辻様で開催された参戦発表会。その様子は古賀選手公式YouTubeチャンネルにて公開中です。



YouTube
QRコード



SNSの活用

Instagram各種キャンペーン

フォロワー 6,523人(2022.6.1現在)



フォロワー様がお持ちのエビ印工具の写真を投稿いただき、優秀な作品の投稿者にエビ印工具セットが当たるフォトコンテストや、当社投稿に「いいね!」をすれば抽選でエビ印福袋が当たるキャンペーンなどを実施。その他イベント情報やメディア情報などの投稿により、フォロワー数を徐々に伸ばしている。

YouTube

チャンネル登録者数 1,230人(2022.6.1現在)



◀ Makuake モンキレンチM80 (withモンキ)紹介動画
鳥取工場をロケ地とした見ごたえのある動画



◀ Makuake ちょっとナッターII 紹介動画
外国人夫婦漫才での楽しい掛け合いで商品を紹介

商品紹介動画



< SNSでの積極的な配信 >

Instagram



プレゼント・リポスト企画など参加型の企画を実施。フォロワー様と相互交流を図り、LOBSTERファンの増加を目指しています。

YouTube



これまでの商品動画のほか、オフィシャルグッズの動画や、営業社員が登場する動画を作成。今後はさらに魅力的な動画制作を行っています。

Facebook

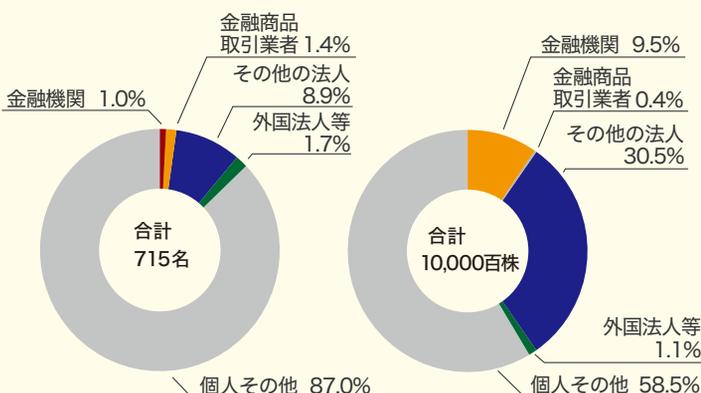


Facebookでは、シェア機能を活用したPRや、URLを提示することで、当社HPやオフィシャルグッズストアへの誘導を図っております。

株式の状況(2022年3月31日現在)

発行可能株式総数	40,000百株
発行済株式総数	10,000百株
株主総数	715名

所有者別株主構成比



株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
期末配当金受領株主確定日	3月31日
中間配当金受領株主確定日	9月30日
定時株主総会	毎年6月
株主名簿管理人 特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
各種お問合せ先 郵便物送付先	三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部 〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号 電話 0120-094-777 (通話料無料) (受付時間 9:00~17:00 (土、日、祝祭日、年末年始を除く)) ホームページ https://www.tr.mufj.jp/daikou/
上場証券取引所	東京証券取引所
公告の方法	電子公告により行う。 公告掲載URL https://www.lobtex.co.jp/lobtex/ir/ (ただし、電子公告によることができないやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載いたします。)



株式会社 ロブテックス

〒579-8053 東大阪市四条町12番8号