



第64期 株主通信

(2018年4月1日～2019年3月31日)



ヤマシンフィルタ株式会社

証券コード：6240

株主メモ

上場市場	東京証券取引所市場第一部
上場日	2014年10月8日（東京証券取引所市場第二部）
証券コード	6240
事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎事業年度終了後3ヵ月以内
基準日	定時株主総会については3月31日
配当の基準日	期末配当金 3月31日 中間配当金 9月30日
株主名簿管理人	みずほ信託銀行株式会社
連絡先	みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 Tel：0120-288-324（通話料無料） （受付時間：土日祝祭日等を除く 平日午前9時～午後5時） 株式に関するお手続き（みずほ信託銀行） https://www.mizuho-tb.co.jp/corporate/daikou/index.html
株式の売買単位	100株
公告掲載URL	公告は電子公告により行います。 http://www.yamashin-filter.co.jp/ 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をすることができない場合は、 日本経済新聞に掲載して行います。

株式等に関するマイナンバーお届出のご案内

2016年1月から、社会保障、税、災害対策の行政手続きにおいてマイナンバーの利用が開始されています。

株式等の税務関係の手続きでもマイナンバーが必要となりますので、株主さまのマイナンバーについては、お取引の証券会社等へお届出ください。

〈上場株式等をお持ちの株主さま〉

証券会社等にて株式等を管理・購入・取引されている場合には、証券会社等へお届出いただく必要があります。お手続き方法など詳細につきましては、証券会社等へお問い合わせください。

※不動産投資信託(REIT)、ETF、JDR等の国内証券取引所にて取引される株式以外の金融商品も含まれます。

〈未上場株式をお持ちの株主さま〉

ご所有の株式の発行会社または株主名簿管理人にお届出いただく必要があります。お手続きの詳細につきましては、株主名簿管理人にお問い合わせください。

マイナンバーを記載する主な支払調書 * 配当金等に関する支払調書
* 単元未満株式の買取請求など株式の譲渡取引に関する支払調書

マイナンバー制度⁽¹⁾とは、国民一人ひとりに配布された番号によって、複数の行政機関に存在する個人の情報を正確に連携させるための社会基盤です。
（※行政手続きにおける特定の個人を識別するための番号の利用等に関する法律（平成25年5月31日法律第27号））

マイナンバーの取扱いについて マイナンバーの取扱いは、法律により厳格な保護措置が設けられており、利用範囲は社会保障・税・災害対策の行政手続きに限定されています。

マイナンバーの提供について 2016年1月以降、新たに証券会社とお取引をされる株主さまは、マイナンバーを証券会社に提供する必要があります。2015年12月以前より証券会社とお取引をされている株主さまも、2018年末までにはマイナンバーの提供が必要です。

マイナンバーのお届出に関するお問い合わせ先

- 証券口座にて株式を管理されている株主さま…お取引の証券会社までお問い合わせください。
- 証券会社とお取引がない株主さま…下記株主名簿管理人のフリーダイヤルまでお問い合わせください。

みずほ信託銀行 証券代行部 フリーダイヤル 0120-84-0178

IR伝言板

株主の皆様からのご質問にお答えいたします。

Q. 2019年2月に約16億円で土地を購入していますが、取得目的と用途を教えてください。

A. 新研究開発拠点の建設用地として、土地を取得いたしました。

当社グループは、経営戦略上の中期的な目標として「建設機械フィルタの専門メーカーから総合フィルタメーカーへの飛躍」を掲げており、既存事業の深耕および新規事業領域の開拓を進めております。

新研究開発拠点建設の目的は、現在横浜・横須賀・佐賀に分散しております研究開発拠点の集約を図ることにより、当社独自量産化技術に基づく「合成高分子系ナノファイバー」[YAMASHIN Nano Filter™]の事業化に向けて、研究開発体制の一層の強化を図ることにあります。

新研究開発拠点における具体的な開発用途は、以下の2点となります。

- (1) 既存事業である建設機械用フィルタ分野においては、①当社主力製品である建設機械用油圧フィルタ製品の環境負担の軽減に寄与するロングライフフィルタのさらなる開発、②油圧回路内を循環する作動油の汚染度や目詰まりをリアルタイムに測定できるセンサの開発等
- (2) 新規事業分野においては、アパレル、エア、自動車、農業向け素材のさらなる研究開発等

これらの研究開発を推進することで、既存事業である建設機械用フィルタ製品のさらなる高付加価値化を図るとともに、新規事業ポートフォリオの立ち上げを実現させてまいります。

所在地 神奈川県横須賀市光の丘2568番68
面積 35,194.87㎡
竣工予定 2021年2月



完成予定図





代表取締役社長 山崎 敦彦

仕渡過事

ろかじにつかふる

株主の皆様へ

株主の皆様におかれましては、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。

ここに、第64期株主通信(2018年4月1日から2019年3月31日まで)をお届けいたします。

当社は建設機械フィルタの専門メーカーとして60年を超える実績をもち、建設機械メーカーとともに性能・品質の向上にまい進してまいりました。今後も健全、着実な事業成長を図ることで、常に最高品質のフィルタを広く社会に送り出し、挑戦しつづける企業を目指していきます。

引き続き、株主の皆様のご期待に添えるよう努力を続けてまいりますので、より一層のご指導・ご鞭撻を賜りますよう、よろしくごお願い申し上げます。

2019年6月

Q1 2019年3月期(当期)の業績と取り組みについてお聞かせください。

A1 当期における建設機械市場は、日本では設備投資、公共投資が持ち直しの動きをみせ、需要は前年並みとなりました。そして、北米ではエネルギー関連やインフラ工事関連を中心に需要が増加し、欧州では英国EU離脱問題の先行きに不透明さが残るものの需要は堅調に推移、東南アジアではインドネシアを中心に全体で需要が増加しました。一方中国では、需要は前期比で増加しましたが、下期以降マンション建設やインフラ開発の鈍化といった需要の減速がみられています。

このような環境のなか、当社グループの強みである油圧シヨベルの作動油回路用フィルタ製品を主軸に、新素材やIoT技術を活かしたフィルタ製品のラインナップの充実を図り建設機械メーカーの需要拡大に努めるとともに、中国・アジア市場では建設機械メーカーと共同で補給部品の純正率向上に取り組み、当社部品の販売向上に努めました。さらには前期より継続的に取り組んでいます生産技術・管理・システムの総合的な改善を実施、利益体制の強化を図る全社プロジェクト「ProjectPAC 18」を遂行して原価および販売管理費の徹底管理を行うことにより収益改善が実現しました。

以上の結果、当期の業績は売上高138億11百万円(前期比4.9%増)、営業利益19億63百万円(同2.8%増)、経常利益19億15百万円(同5.0%増)、親会社株主に帰属する当期純利益14億13百万円(同13.1%増)となり、建設機械メーカーの補給品在庫の持ち高調整に伴い売上高が第4四半期に停滞したものの、売上高、営業利益ともに過去最高値を更新しました。

Q2 2020年3月期(今期)の業績予想と取り組みについてお聞かせください。

A2 2020年3月期の世界経済は、米中貿易摩擦の激化や英国のEU離脱問題等の不安定要素を背景に慎重な見方が強まりつつあります。世界の建設機械市場の需要見通しは、世界最大の市場である中国では、環境規制による新車需要は見込まれるものの、貿易摩擦の激化に伴い慎重な姿勢を見せはじめました。また、他の市場においても、世界経済の不安定要因を背景に需要は慎重さが顕著になりつつあり、当期の需要を若干下回ると想定しております。

このような環境のなか、当社グループはより付加価値の高い高精度のフィルタ製品を市場に投入し、日本、北米、欧州のみならず、中国、アジア市場における新車需要を確実に獲得するとともに、既に稼働している建設機械向けのフィルタ製品の交換需要を的確に掴み、アフターマーケット事業の推進を行います。さ

らには当社が確立した「合成高分子系ナノファイバー」の量産化技術を活かした「YAMASHIN Nano Filter™」をアパレル、自動車用内装製品、生活用品など、新たな分野へ展開することで新規事業ポートフォリオの立ち上げを実現してまいります。

「合成高分子系ナノファイバー」は非常に細い繊維でできていることから、耐久時間はフィルタの現在の標準である1,000時間の3倍の3,000時間となっています。ちなみに、フィルタは使い方により交換時期に違いが出るはずですが、業界的に一律1,000時間と適正な交換時期の前に交換しているのが現状です。本製品はセンサでフィルタの状態を計測できますので、自動的に正しい交換時期がわかります。しかもロングライフで環境にもやさしく、さらには、建設機械油圧回路内の気発生を抑制するエアレーション対策システム「スマートセンサー」も搭載しています。すでに国内メーカー様に採用いただいておりますが、今後中国の建設機械メーカー様にも提案を進めてまいります。

なお、当社は2017年末に研究開発センターの新設、新素材の量産と既存製品の生産性向上に各30億円、M&Aを含む資本・業務提携に40億円、計100億円の資金を調達しており、しっかりと目的をもち使っていきたいと考えています。

また、原価低減、販売管理費の削減につきましては、前期に引き続き「ProjectPAC 19」を立ち上げ、当社グループ一丸となって取り組み、利益の確保に最大限努めます。

こうした取り組みにより、今期の業績は売上高130億円(前期比5.9%減)、営業利益16億50百万円(同16.0%減)、経常利益16億円(同16.5%減)、親会社株主に帰属する当期純利益11億円(同22.2%減)を予想しています。

Q3 最後に株主の皆様へのメッセージをお願いします。

A3 当社の利益配分に関する基本方針は、株主の皆様に対する利益還元を経営の最重要課題のひとつと位置付けたうえで、将来の成長に向けた戦略的投資に必要な内部留保の充実と総還元性向を踏まえた利益還元とのバランスを勘案して決定することとしております。

当期末の剰余金の配当金につきましては、当期の業績並びに今後の事業展開等を勘案し、1株当たり3.5円といたしました。なお、当社は2017年12月1日を効力発生日として普通株式1株を5株の割合で分割する株式分割を実施しておりますので、当該株式分割を考慮した場合の当期の年間配当金は、中間配当金2.5円を含め、前期より2.4円増配となる1株当たり6円となり、連結配当性向は29.4%となります。

株主の皆様には今後ともに末永いご指導・ご鞭撻を賜りますよう、よろしくごお願い申し上げます。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

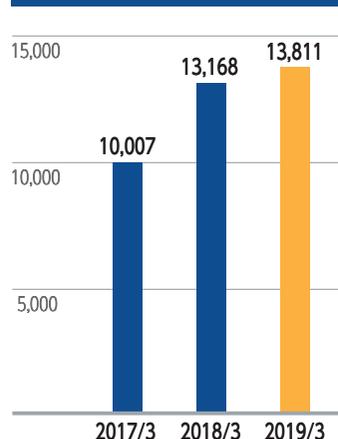
科目	前期末 (2018年3月31日)	当期末 (2019年3月31日)
資産の部		
流動資産	16,977	15,391
固定資産	3,787	5,641
有形固定資産	1,653	3,540
無形固定資産	412	346
投資その他の資産	1,721	1,754
資産合計	20,765	21,032

(単位：百万円)

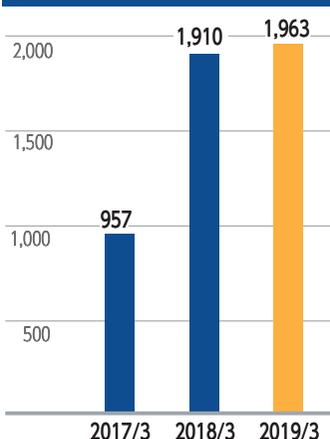
科目	前期末 (2018年3月31日)	当期末 (2019年3月31日)
負債の部		
流動負債	2,969	2,353
固定負債	797	565
負債合計	3,766	2,919
純資産の部		
株主資本	16,969	18,063
その他の包括利益累計額	30	49
純資産合計	16,999	18,113
負債純資産合計	20,765	21,032

連結財務ハイライト

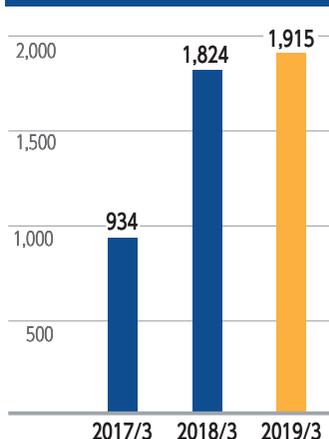
売上高 (百万円)



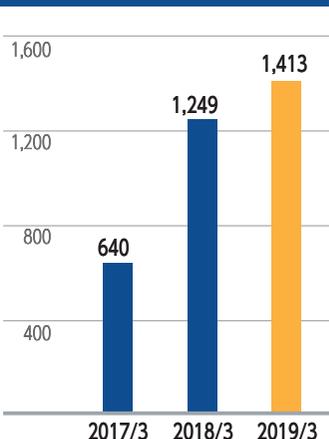
営業利益 (百万円)



経常利益 (百万円)



親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円)



連結損益計算書

(単位：百万円)

科目	前期 (2018年3月31日)	当期 (2019年3月31日)
売上高	13,168	13,811
売上原価	7,094	7,331
売上総利益	6,074	6,479
販売費及び一般管理費	4,163	4,515
営業利益	1,910	1,963
営業外収益	18	10
営業外費用	104	57
経常利益	1,824	1,915
特別利益	34	0
特別損失	3	5
税金等調整前当期純利益	1,855	1,910
法人税等	606	496
当期純利益	1,249	1,413
親会社株主に帰属する当期純利益	1,249	1,413

News & Topics

YAMASHIN CEBU FILTER MFG. CORP.
設立30周年のご挨拶

時下ますますご隆昌のこととお慶び申し上げます。
平素は格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。
YAMASHIN CEBU FILTER MFG. CORP. (以下 YCF) は、
本年4月に設立30周年を迎えました。これもひとえに関係者の
皆様のご支援の賜物と心から感謝いたしております。
YCFは当社の生産子会社として1989年に創業し、当社グ
ループの主力工場として主に建設機械用油圧ショベルの作
動油回路用フィルタ製品を生産してまいりました。
現地メディアにも大きく取り上げられ、2019年4月26日、
現地フィリピン・セブ島にて記念式典を執り行いました。
社員一同決意を新たに、一層の努力をして皆様のご愛顧に
お応えしていく所存でございます。

今後とも、なにとぞご支援ご愛顧を賜りますようお願い申
上げます。

敬白
ヤマシンフィルタ株式会社
代表取締役社長 山崎 敦彦



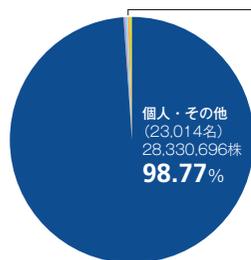
会社概要 / 株式の状況

会社概要 (2019年3月31日現在)

商号	ヤマシンフィルタ株式会社 (旧 山信工業株式会社) (英文名称 YAMASHIN-FILTER CORP.)
所在地	〒231-0062 神奈川県横浜市中区桜木町1-1-8 日石横浜ビル16階
設立	1956 (昭和31) 年4月
事業内容	建設機械用フィルタ、産業用フィルタ、 プロセス用フィルタ及び関連部品の製造・販売
資本金	5,434百万円
代表者名	山崎 敦彦
従業員数	単体：149名 連結：623名
認定・取得	ISO9001：2015 (JIS Q 9001：2015) 認証取得 ISO14001：2015 (JIS Q 14001：2015) 認証取得

株式の状況 (2019年3月31日現在)

発行可能株式総数 203,580,000株
発行済株式の総数 69,190,000株
株主数 23,300名



証券会社 (26名)	550,895株	0.11%
外国法人等 (106名)	3,706,904株	0.45%
金融機関 (20名)	11,406,600株	0.09%
その他国内法人 (133名)	25,194,750株	0.57%
自己名義株式 (1名)	155株	0.00%

株主名	所有株数 (千株)	持株比率 (%)
株式会社やまびこホールディングス	24,055	34.7
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	5,052	7.3
山崎 裕明	3,814	5.5
山崎 敬明	3,814	5.5
資産管理サービス信託銀行株式会社 (証券投資信託口)	1,227	1.7
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口9)	1,010	1.4
山崎 敦彦	997	1.4
株式会社三井住友銀行	900	1.3
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	725	1.0
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口5)	674	0.9

特集

仕濾過事 ヤマシンフィルタの歩み

第6回 「下請けを解消、独立独歩の道を歩む」



創業者 山崎正彦

米軍のフィルタ製造から始まった当社事業でしたが、それだけでは経営が成り立たないことから始めた下請け業です。初代社長の山崎正彦自身、いつか本業である建設機械のフィルタ製造に絞っていききたいという望みを忘れた日はありませんでした。

常に「いつか下請けから一本立ちに」と考えていましたが、学生時代の旧友と再会した際に言われた「いくら景気が良くて仕事が次々にあると言っても所詮下請けじゃないか」という言葉が心の奥に刺さり、具体的な行動へと山崎を駆り立てたのでした。

山崎の心の中では、下請けを解消して、山信工業をフィルタエレメント製造会社として一本立ちさせる計画、段取りが具現化しはじめました。

まず山崎は、下請けとして当社業績の大半を占めているT社向け業績と売上高、T社以外、当社独自の顧客向け業績と売上高を調べさせました。1966 (昭和41) 年から翌1967 (昭和42) 年の年明けにかけて、山崎はまとめあげられた数字データを前に、T社の下請け解消という冒険について考え続けました。下請け解消が危ない橋であることは重々わかっていました。けれども、山崎はどうしてやってみたかった。自分の力と技術で作った山信工業のフィルタエレメントを業界に、そして世間に問うてみたかったのです。

さんざん考えあぐねた山崎の結論は「やるしかない」でした。

さっそく、経理、営業社員が集められ告げられました。当社製品の8割、9割を占めるT社の下請けがなくなれば、社の経営が立ち行かなくなるとして反対する社員を前に、山崎は「たしかに当社製品の9割近くはT社に納めているが、全部下請けとして納めたものだ。製品1個においてどれだけの利益も生んでいないだろう。しかし、直接の顧客に販売したものは山信工業の製品として売ったものだ。製品1つにおける利益はT社に納めたものの何倍にもなるわけだから、こうした得意先への売り込みをもう少し増やすことができたら、できるんじゃないか」。

*

数日後、T社の本社に出向いた山崎は単刀直入に下請けを解消したい旨を告げました。

山信工業はその年、すなわち1967 (昭和42) 年4月末をもって10年の長きにわたり請け負ってきたT社の下請けを円満解消しました。

しかしその後、山信工業の試練は山崎の想像を超えた厳しさで襲ってきました。月間製造量の90%近くをT社の下請けで占められていたため、売上はがた落ちとなりました。

山崎は営業担当を集めて新しい売り込み先の開拓と、取引先への納入数を増やすよう売り込み強化を命じました。とくに圧延フィルタは今後当社の主力製品とするべく力を入れるよう、営業担当者に指示を出しました。そして、自分でも圧延フィルタの売上を伸ばすために、足を棒にして関係各社を歩き回りました。新しい契約、もしくは少しでも取引量を増やしてもらおうと、懸命に交渉に当たりました。

とんとん拍子に話が進むことはなかなかありませんでしたが、建設機械業界自体が成長・拡大期だったことも追い風となり、そしてなにより誠心誠意な山崎の売り込みが相手の心を動かしたので、多くの企業では好意的に迎えられました。と申しますのも、この時期に当社と取引が始まった企業の担当者は、口をそろえて、山崎の誠意を買ったというふうにおっしゃってくださっています。

下請けを解消したので、製造量の落ち込みは避けられませんが、下請けとは桁違いの利益を生み出す自社製品の売り込みということから、営業担当社員の意気込みは高まりました。

「思い切っってよかった。これでようやく下請け稼業から足を洗うことができる」。山崎は思い描いた夢が一步步現実へと近づいていく手ごたえを感じ始めました。

(続く)

