



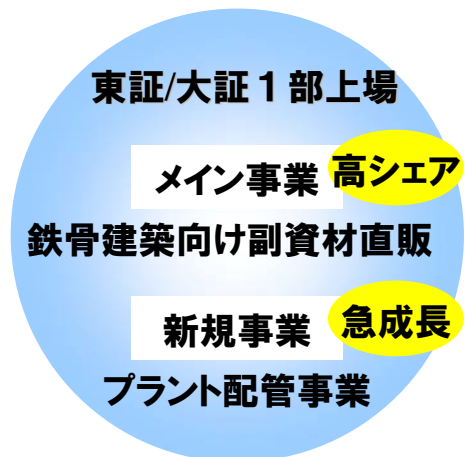
**CP** Corporate Profile

# フルサトグループ説明資料 2009V2

**フルサト工業株式会社**

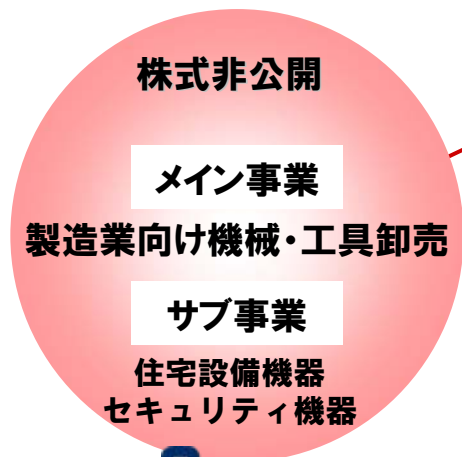
# FURUSATO GROUPの構成

## 親会社

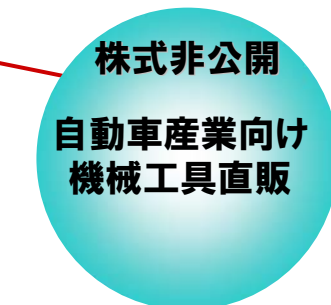


**Furusato**  
フルサト工業株式会社

## 連結子会社（3社）



**Bnet**  
株式会社ジーネット



**Gifu Shoji** 株式会社  
岐阜商事



**WAKABA LEASE**  
株式会社わかばリース

連結売上高	<b>920</b> 億円	270億円	625億円	61億円	0.38億円
		29%	68%	(下期のみ連結) 3%	
連結営業利益	<b>43</b> 億円	20億円	20億円	3億円	0.05億円
		46%	46%	(下期のみ連結) 2%	

2008.03期 実績

# GROUP企業の沿革



## フルサト工業株式会社

- 1946年 古里鉄工所として創業
- 1959年 (株)古里鉄工所として法人化  
社長 古里龍一
- 1966年 滋賀営業所開設  
多店舗展開を開始
- 1973年 フルサト工業(株)に改称
- 1986年 大証新二部に上場
- 1988年 スイスフラン建てCB発行  
(3000万SF) '91年(7000万SF)
- 1993年 大証二部へ指定換え

外部スポンサー探し

## 株式会社ジーネット

- 1909年 五味屋商店として創業
- 1947年 五味屋機工(株)として法人化  
社長 佐藤昇三郎
- 1964年 大証二部に上場
- 1983年 社長交代 創業家から  
銀行出身の津室暢夫に交代
- 1987年 社長交代 竹花宏
- 1991年 (株)ジーネットに改称
- 1999年 中期経営計画  
「21世紀ビジョン」発表

銀行主導の再建を断念

## 岐阜商事株式会社

- 1934年 華陽燃料(株)設立
- 1941年 岐阜商事(株)に改称
- 1947年 名古屋支店開設
- 1962年 浜松支店開設
- 1974年 刈谷支店開設
- 1995年 トーカイグループ入り
- 2006年 北九州出張所開設

**フルサト工業株式会社** 2000年 **経営統合へ** **株式会社ジーネット**  
 FURUSATO INDUSTRIES, LTD. G-NET CORPORATION

- 2000年8月 第三者割当増資引受、ジーネットを子会社化(出資比率51%)
- 2002年8月 株式交換によりジーネットを完全子会社化、ジーネット上場廃止
- 2003年9月 本社移転、フルサト本社、ジーネット本社・大阪支社が同居
- 2004年6月 社長交代、古里龍一会長、古里龍平社長就任
- 2004年11月 フルサト工業東証二部上場
- 2006年3月 フルサト工業東証・大証一部指定換え

2007年(H19)10月 (株)トーカイより株式譲渡を受けて岐阜商事(株)を子会社化

# FURUSATO GROUP形成の目的

## 1. ジーネット統合

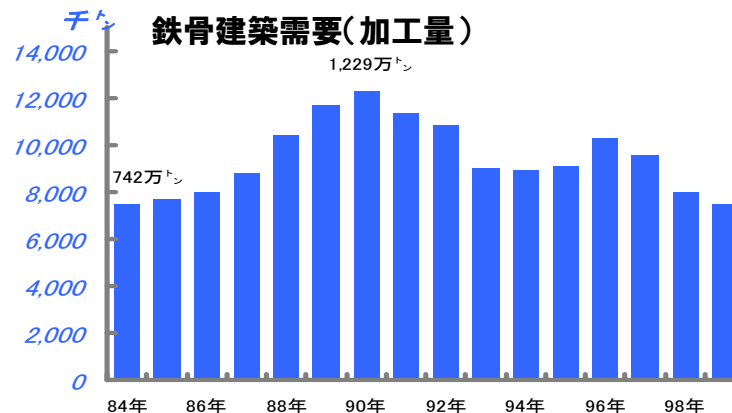
### ◇当時のフルサト工業の状況

高シェア⇒縮小し続けるマーケットの影響を受ける

潤沢な資金の有効な活用方法なし

長期の業績低迷

ジーネットを調査 → 出資決断



### ◆決断の理由

#### 1. ジーネットの知名度は高く、業界での老舗であった。

YU社、YA社と御三家と呼ばれていた。優良な仕入先・販売先と取引が継続。

#### 2. ジーネットの機工販売マーケットは規模が大きい。

ジーネットのマーケット・シェアは極めて小さく、成長の可能性が大きい。

#### 3. 銀行による債務免除等、実質借り入れなしでスタートできる。

海外拠点閉鎖、固定資産外部売却、債務免除55億円

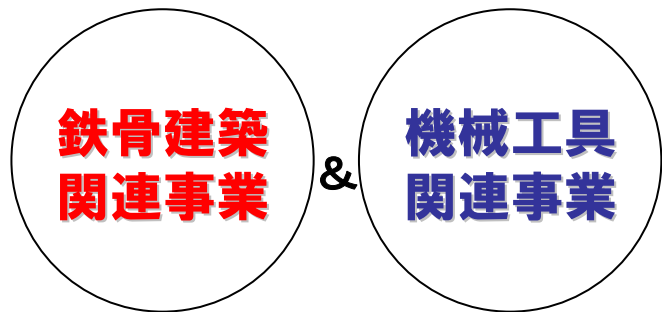
#### 4. 業界体質が古く、IT化による業務効率化が可能。

#### 5. 全国拠点展開の形態が類似。相乗効果が想定できた。

# FURUSATO GROUP形成の目的

## 2. 岐阜商事統合

◇フルサトグループの事業ドメイン



機械工具は伸ばさなければならない分野

⇒自動車関連産業は大きなウェイトを占める

- 目的
- ◆自動車関連産業向け販売のノウハウ
  - ◆卸の業態で参入不可(トヨタ系列)
  - ◆得意分野のナレッジの共有



## GROUP化がもたらす経営効果

CP

## 1. 拠点運営コストの低減

フルサト工業:ジーネット:岐阜商事

## 拠点同居による人員1人当たりコスト低減

賃借料(減価償却費) ネットワーク、電話回線 光熱費等

現在同居拠点(北九州は3社同居)

仙台、郡山、新潟北、群馬、千葉、名古屋、三重、京都、堺、香川、北九州、熊本

## 2. スタッフ部門の効率化

フルサト工業:ジーネット

◇機能別に本社フロアを構成 業務の相互分担による効率化

◇部門責任者の兼務体制 ノウハウ共有、指示系統の単純化

## 3. ジーネット取引条件の有利化

フルサト工業:ジーネット

フルサト工業の信用を背景にして  
ジーネットが仕入取引を有利に展開

- 既存仕入先とのパイプを以前の太さに戻す
- ボリューム拡大により有利な仕入条件に移行
- 新規取引先の開拓による商圏の拡大

## 4. ノウハウ、ナレッジの共有

ジーネット:岐阜商事

自動車産業向け販売ノウハウ  
超鋼切削工具の専門的知識

岐阜商事が、自動車関連産業への販売を通じて、高レベルの要求に応えるために、メーカーとの共同により培われたノウハウ、知識をジーネットに注入することで販売レベルの強化につなげる。

## 5. グループ内サプライヤーとして

フルサト工業:ジーネット:岐阜商事

- ・ジーネットの卸ルートにより機械工具類/工作機械をフルサト、岐阜商事に販売可能。
- ・岐阜商事の超硬切削工具の仕入可能ブランドをジーネットルートで展開。

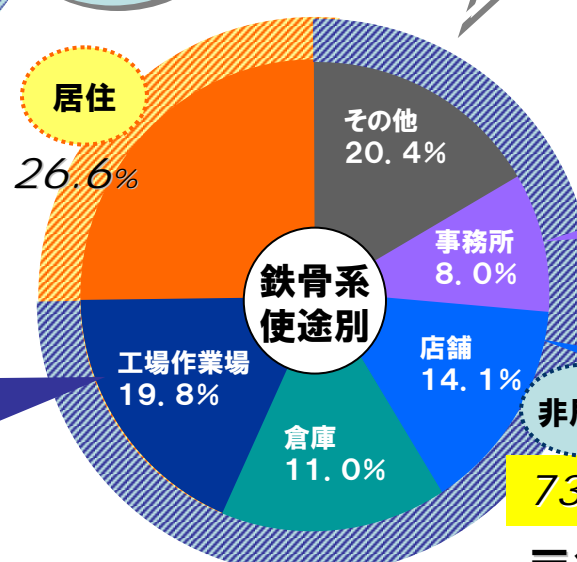
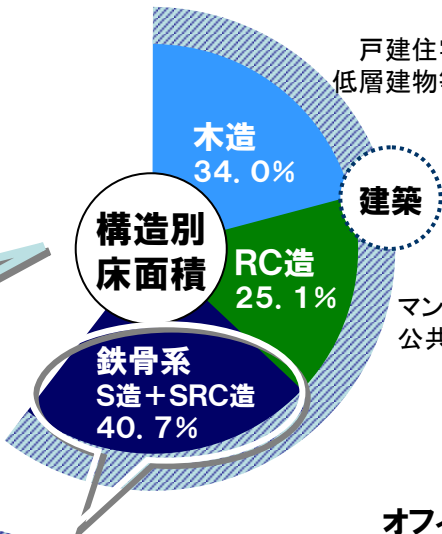
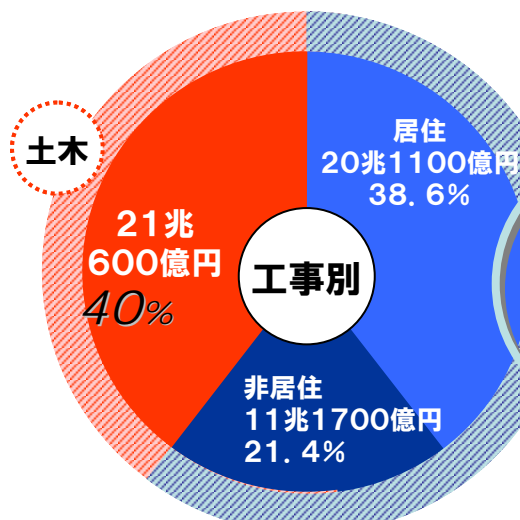


北九州営業所(2008年1月新築移転)

# 鉄骨建築関連事業---マーケットの確認

## 建設市場

建設投資52兆3400億円

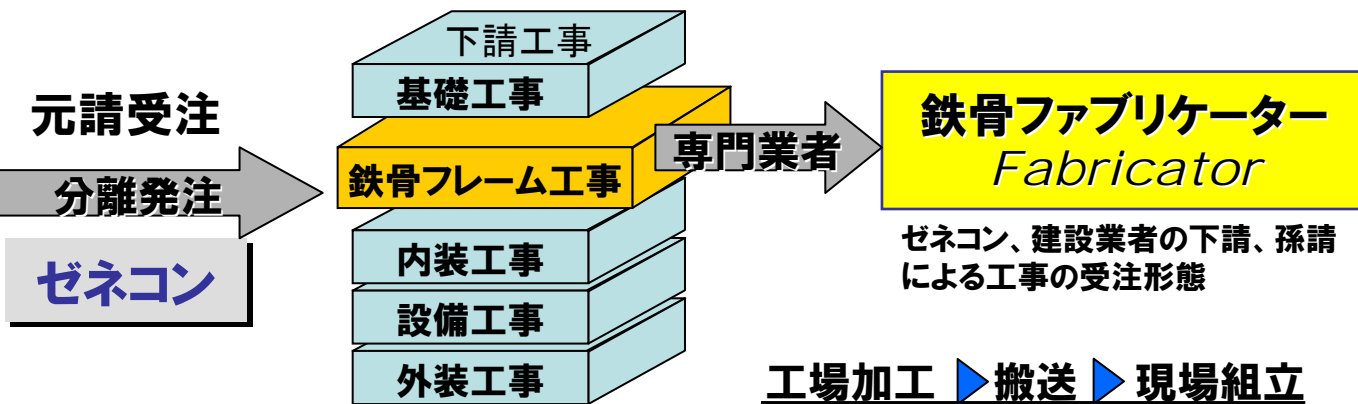


73.4%  
ニターゲット

# 鉄骨建築関連事業---顧客層の確認



## 鉄骨建築工事



### 鉄骨ファブリケーターの構成

全国に1万社強

鉄建協、全構協  
認定企業中心  
大手・中堅  
約10%

従業員平均10人程度、  
未認定企業多数  
中小・零細  
約90%

メイン・ユーザー  
約9,000社



### 鉄骨ファブリケーターの特徴

- 財務体質=概して強くない
- 受注価格決定力=弱い
- 生産効率化が課題=特に現場工事

# 鉄骨建築関連事業---フルサトの特徴



**鉄骨ファブリケーター**  
販売対象を限定

必要とする **物** を取り揃え

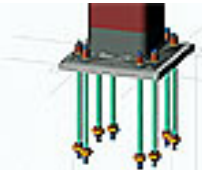
**対象マーケット**  
約**800**億円  
(鋼材と工業用 ASを除く)

## 自社生産品 自社工場12ヶ所で生産

**耐震構造用JISブレース**  
マーケットシェア **60%**(JIS製品)  
売上高 47億円



**アンカーボルト**  
売上高 5億円



**58億円**  
**26%**

**製品その他**  
売上高 5億円



## 仕入調達品 国内外仕入先約500社より調達

**ハイテンションボルト**  
流通シェア **20%**  
売上高 48億円



**溶接用品** 売上高26億円



**165億円**  
**74%**

**機械工具** 売上高26億円



**ボルトナット**  
売上高23億円



**塗装用品**  
売上高4億円



# 鉄骨建築関連事業---フルサトの特徴

必要とする **物** を  
 必要な **時** に  
 必要な **所** まで  
 必要な **量** だけ  
**お届けする**

**手**

**鉄骨ファブ専門の品揃え**

**ユーザーの くに 在**

- 営業拠点数 **45**拠点 : 拠点在庫を配備  
⇒2大 インターが ッ アップ
- 製造拠点数 **12**拠点 : 需要 生産

**全国を力 ー 心 と現場コストの低減**

- 海 から 全 を力 ー
- の現場も の営業拠点よりフ ロー

**自の 信管理**

- れリス をコントロール
- 機会

## 鉄骨ファブリケーターの特性

副資材の不足・追加の可能性  
 現場工事停滞を極力回避(重機、人夫)

## す いる ー が発生



**販売客数9 社( 動 ース)**

# プラント配管関連事業



**プラント配管設備**

- 対象マーケット;工場プラントの配管設備の新設・補修・更新
- ユーザー;配管施工業者



**配管 工業者**

工場・生産プラント、オフィスビル、集合住宅等において各種液体、気体等流体の移動に使用される配管設備の新設及びメンテナンスを手掛ける事業者

**新規分野展開の目的**

フルサトの業績 定化 の成長 エンジンとして

**業界選定の理由**

- ◇ マーケット規模が大きい
- ◇ 強力ライバル不在

**マーケット戦略**

配管業者の **インスタップショップ**

必要な **物** を求められる形で



# プラント配管関連事業



## 販売実績

2004年3月 Start

0 万円

2005年3月 +124.6%

13 億 万円

2006年3月 +84.2%

2 億03 万円

2007年3月 +51.9%

3 億02 万円

2008年3月 +22.9%

4 億72 万円

### 展開方法--1 システムフル活用

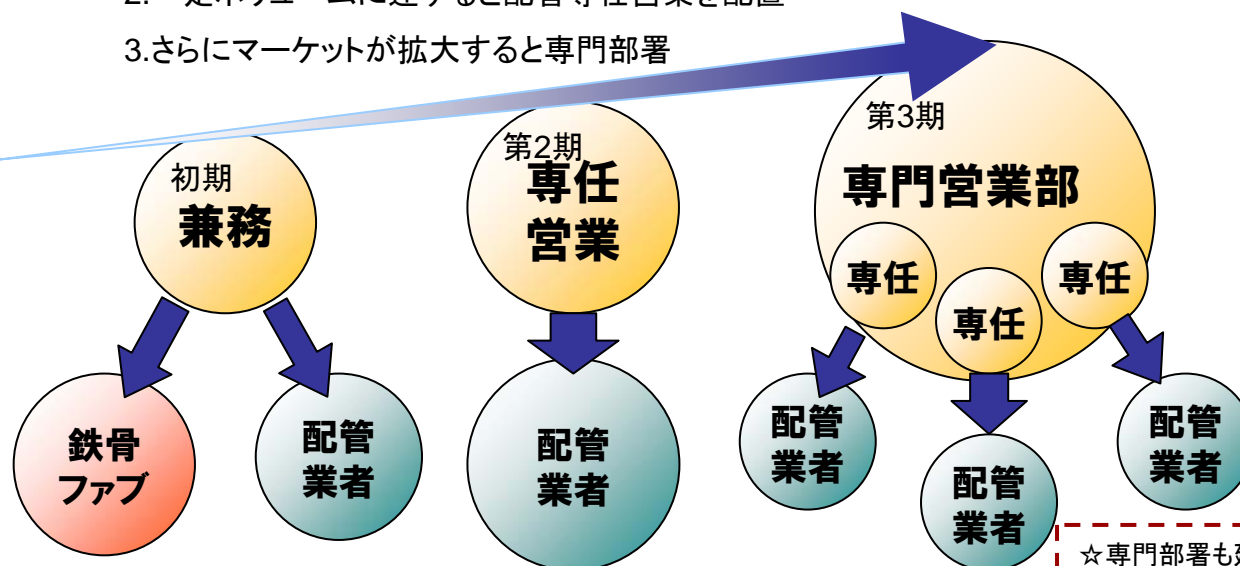
#### 鉄骨建築関連事業のシステム・設備を全て利用

⇒在庫倉庫、事務所、物流システム、コンピュータシステム等を共用

※タイムラグなし、新規投資なしで取組開始

### 展開方法--2 段階的拡大

- 1.初期段階は鉄骨事業の営業が兼務体制で新規開拓。
- 2.一定ボリュームに達すると配管専任営業を配置
- 3.さらにマーケットが拡大すると専門部署



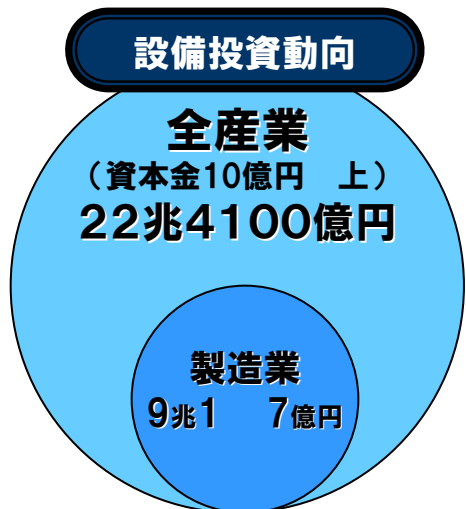
☆専門部署も建物・設備は既存拠点を共用

# 機械工具関連事業---マーケットの確認

## 設備投資

《設備投資に関わる生産を行なうための機械類が対象》

### 設備投資動向



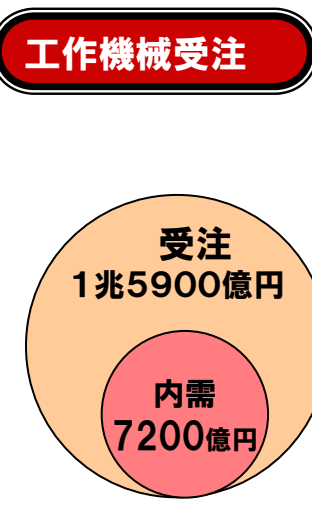
(設備投資計画調査(日本政策銀行)07年度大企業実績)

### 機械受注



(機械受注統計調査(内閣府)07年度受注実績)

### 工作機械受注



((日本工作機械工業会)07年度受注実績)

## 製造業生産

《製造業の生産活動に用いる比較的小型の機械・機器、工具、消耗品類が対象》

**工業生産 数108.0%**

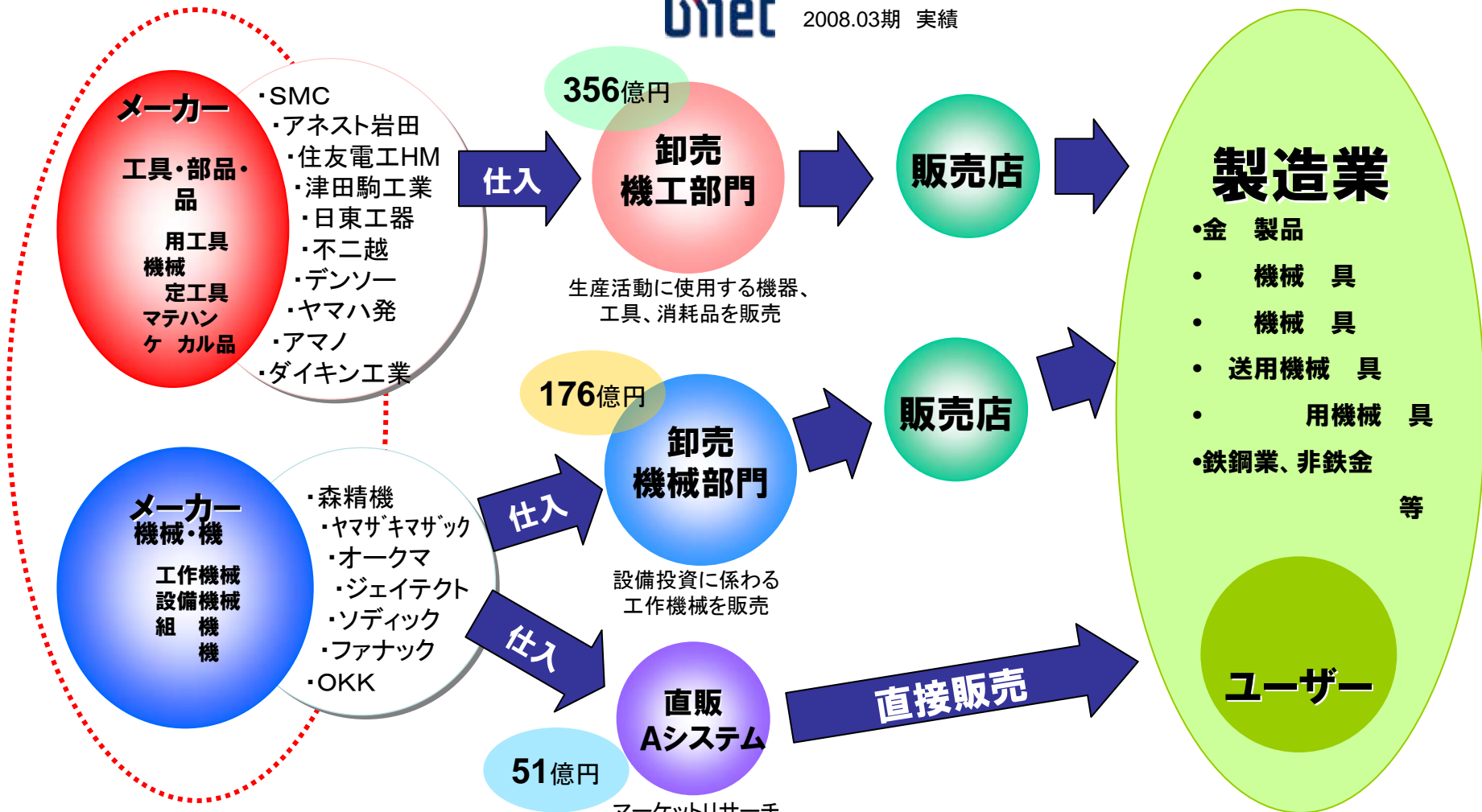
(生産・出荷・在庫・在庫率指数(経済産業省)07年度付加価値額生産、2005年=100.0)

# 機械工具関連事業---事業の形



Gnet

2008.03期 実績



な取 い分野

コア分野

機械加工システム

工作機械での加工に使用される刃物、機器、工具、部品、消耗品のカテゴリ

主要メーカー

住友電工HM、大昭和精機、サンドビック、津田駒工業、ナベヤ、帝国チャック



■切削工具



■ツーリング



■バイス・チャック

サブ・コア分野

組込み機器

生産ライン・駆動装置に使用される動力・伝導機器、油圧・空圧機器、産業ロボット、送排風機など

主要メーカー

SMC、日東工器、デンソー、山洋電気、ヤマハ発動機、昭和電機、三木プーリ



■モータ・減速機



■空圧油圧機器



■産業ロボット



■送排風機

その他ジャンル

環境機器

アネスト岩田、アマノ、コベルコ、ダイヘン、ダイキン、ミットヨ、スギヤス 他



設備機器



汎用工具



測定機器



マテハン



# 機械工具関連事業---機械部門 説



## 1. 要メーカーへの注力

ヤマザキマザック

No.1代理店



森精機製作所

No.3代理店



オークマ

取扱い拡大



## 2. 特 あるメーカーの

ジェイテクト



ソディック



ツガミ



ファナック



## 3. 用機械の 入販売



貨泉機械工業

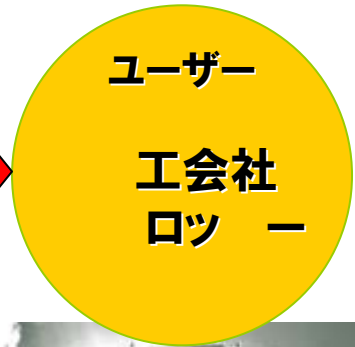
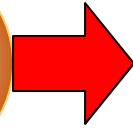
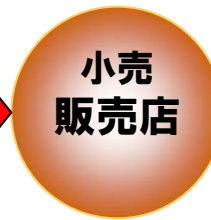
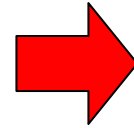
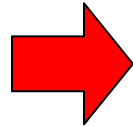
汎用旋盤、汎用フライス盤

奉 信

ラジアルボール盤



# 住設システム事業--- 説



- INAX
- クリナップ
- サンウェーブ
- ミカド
- ノーリツ
- リンナイ
- 三共立山アルミ
- トステム
- 日成ビルド
- ダイキン
- 三洋電機 等

成長分野ではないが 定  
した 益性が期 できる

売上構成5% **33**億円

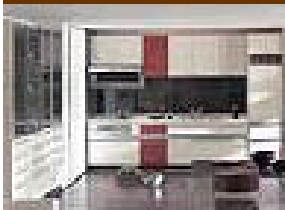
あなたのイメージにピッタリのリフォーム。きっと見つかります



**REFORM**  
リフォーム



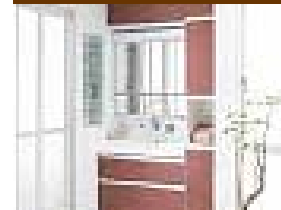
厨房機器



衛生機器



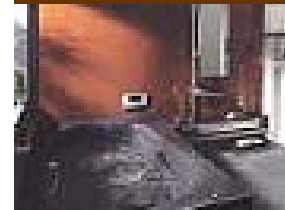
洗面化粧台



ガス機器



浴室機器



エクステリア



# リテイシシステム事業 説 売上高 4億61 万円

## 1. メーカー共同開発の 自性

## 2. 本 理店として有利に展開



ゲート

自 式万引き 装



高 ブティツ な で 用



国 子 カメラ、  
機 を取 い



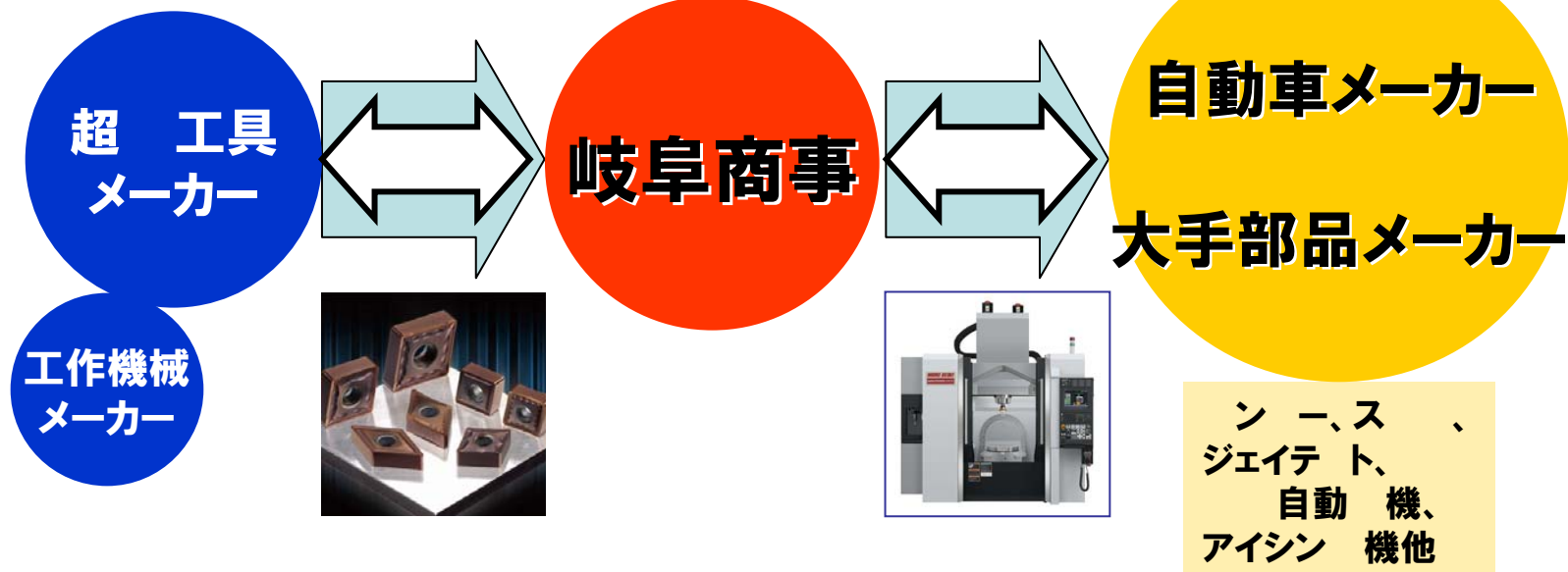
メーカータイアップで展開



セキュリティショー2007

# 機械工具関連事業---自動車業界直販

## 直需商社



- 販売特徴;ユーザーの生産改善要求に対応
- 対応方法;メーカーとタイアップしてユーザーの要望に応じた商品を提供
- トヨタ系部品メーカーへは直需商社の形態での販売のみ可能  
⇒ジーネットの卸の業態では参入が不可能

# 機械工具関連事業---自動車業界直販

販売先を自動車業界に限定したマーケット

## 基本戦略

ユーザー  
製造業  
(自動車業界)

要はしい 需要は  
仕入ルートを さない 向 特にトヨタ系

- 高い専門知識; 切削工具を中心とした狭いカテゴリーを深く
- 改善の要求を把握しメーカーに働きかけて解決

ナショナルブランドメーカーとの強い結 き



メーカー直取引

## 事業展開

海 を中心にド ナント展開

- 本社営業部(岐阜 )
- 名古屋 店( 知 )
- 店( 知 )
- 店( )
- 出 所( )⇒デンソー北九州製作所