

第15期定時株主総会議事録

平成17年9月24日（土曜日）午後1時00分より、むさし府中商工会議所3階大ホールにおいて、第15期定時株主総会を開催した。

株主総数（平成17年6月30日現在）	1,606名
発行済株式総数（平成17年6月30日現在）	15,000株
議決権を有する株主数	1,605名
その議決権の数	14,997個
出席株主数（委任状による出席を含む）	434名
その議決権の数	10,768個

以上のとおり出席があったので、定刻、代表取締役社長梅原勝彦は議長席につき開会を宣した。議長は、本日の議事の進め方について、発言は、監査役の報告、報告事項の報告、ならびに決議事項の各議案の内容説明後に報告事項と決議事項について採決のみ諮らせていただきたい旨説明し、出席株主の多数の賛成により了承された。

次いで、議長は監査役に監査報告を求めたところ、監査役を代表して堀切監査役より、本総会に提出される議案及び書類については、法令・定款に違反する事項及び不当な事項は認められない旨報告があった。

続いて、議長は報告事項、第15期（自平成16年7月1日 至平成17年6月30日）営業報告書について報告したい旨を述べ、別添第15期定時株主総会招集通知添付の営業報告書の概要について説明を行った。

次に第1号議案、第15期（自平成16年7月1日 至平成17年6月30日）貸借対照表、損益計算書及び利益処分案承認の概要及び、第2号議案、取締役5名選任の件及び第3号議案、退任取締役に対する退職慰労金贈呈の件について説明を行った。

続いて、議長が報告事項及び本議案について質問を求めたところ、株主数名より質問があり、概要別紙のとおり質疑応答を行った。

最後に、議長は、以下のとおりすべての審議を終了し、議案の採決を行った。

第 1 号議案 第15期 貸借対照表、損益計算書、及び利益処分案承認の件

本件は、原案のとおりとする事の可否を議場に諮ったところ出席株主の過半数の賛成をもって承認可決された。

第 2 号議案 取締役 5 名選任の件

本件は、原案のとおり取締役全員(4 名)が本株主総会終結の時をもって、任期満了により退任するので、定款第 15 条、取締役 10 名以内とある事によりその枠内で現在 4 名のところ 1 名増員して 5 名とする事を述べ、以下の取締役候補者(5 名)の可否を議場に諮ったところ、出席株主の議決権の過半数の賛成をもって承認可決された。

取締役	梅原 勝彦
取締役	清水 哲郎
取締役	室田 武師
取締役	渡邊 知子
取締役	林 哲也

なお、被選任者は、いずれもその就任を承諾した。

第 3 号議案 退任取締役に対する退職慰労金贈呈の件

本件は、原案のとおり退任取締役佐藤昭三氏に対し在任中の労に報いるため、当社の内規に従い退職慰労金として金 36,000,000 円を贈呈することを議場に諮ったところ出席株主の議決権の過半数の賛成をもって承認可決された。

議長は、以上をもって本総会における報告及び全議案の審議を終了した旨を述べ、午後 2 時15分閉会を宣した。

上記議事の経過の要領及びその結果を明確にするため、本議事録を作成し、議長及び出席取締役が次に記名、捺印する。

質問内容

堅実、優良な体質が逆に心配。企業買収に対する対策はどうしているか。

部門別売上高の推移及び将来の展望について。

研究開発費はどれくらいか。

自動旋盤用のカムが減少するのはしかたないとしてもこの技術を他に生かせませんか。

利益還元について

ホームページをなんとかしてほしい。

梅原社長にこのまま続投してほしい。他の役員に一言お願いしたい。

株主価値が増加するよう努力してほしい。

中部地方への進出をみて株を買ったが、他の地域に進出する予定はあるか。

意見

社長とは、40年来の知り合いである。とてもユニークな会社で、トヨタでもできないような経営をされ、株主価値も高いし、配当も十分出されていると思う。

梅原社長も、66歳になられ、新しい人事にも踏み切られた。

いままで、カム、チャック、切削工具とそれぞれが絶頂期に参入され、非常によい業務展開をされた特別な会社であると思います。

これからも、株主、役員、従業員が協力して、よりよい会社になるよう努力してほしい。

回答

会社の内容は充実している。上場するときには心配したことですが、持株会社致知が44%持っている。他に社員及び社員持株会で約15%持っている。

他には、今のところ特に防御策はもっていない。

コレットチャック部門は、高いシェアをもっている。

営業をしなくても注文が来る小さい会社だが、大企業病になっていると思う。

長年営業をしてこなかったことに対しては反省している。

私は、新規事業に参入する場合必ず守っていかなければならない3つの事があると創業時から考えている。それは、

(1)世の中に必要とされていること

(2)利益が出せること

(3)業界でトップを狙えること

である。競合会社はたくさんあるが、市場は300億ほどあるおおきな市場であること、当社ほど資金力のある会社はなくトップを十分狙えると判断した。

切削工具再研磨の営業は、コレットチャックの営業も兼ねている。

当社の業務は今のところ研究開発の必要がないので費用はない。

自動旋盤用カムの顧客は、10,000社位あったのでその顧客管理、納期管理、売上管理を少ない人員で行うノウハウは、コレットチャック、切削工具の各部門に生きております。

コレットチャック部門は他社より、高品質な製品をより早く。

切削工具部門は、資金力があるので設備の差があり他社との競合に勝てると思う。

利益還元は、配当性向30%を約束している。また、現在ある留保金は、上場前の株主軽視の経営がもたらしたものであり、その株主は、私であることから、私の夢である切削工具部門の方に投資させていただきたい。

ホームページは検討します。

I R 不足に関しても考慮します。

機関投資家へは、十分に対応している。

株価に関しては、切削工具部門が利益を伴って伸びてくれればおのずとついてくると思う。

この会社は、私が退任してからのの方が、きちんと伸びるのではないかと考えている。

今まで、人づくりに最も力を注いできた。ポスト梅原を強く意識した新役員陣にした。また、日常業務は社長がいなくてもやっていけるようにしてある。

他の取締役の発言は、不慣れなため控えさせてほしい。

株主価値は、業績、利益を上げることで、対応できると思う。

当社は今まで自動車産業にほとんど関わっていなかった。中部地方は、地域意識が高いので営業所を設けた。少しずつ効果が出ている。

刃物は、あらゆる工場に需要があるので、全国4箇所に拠点をもちたいが、人の育成に時間がかかること、高額な検査器具が必要なことなど、まだ時間がかかると思う。