

# 第50期（2018年3月期） 通期決算説明会

2018年5月24日  
加賀電子株式会社  
証券コード：8154

■ 将来見通しに係わる記述についての注意事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

■ 本説明資料における表示方法

数値：表示単位未満を四捨五入

比率：円単位で計算後、表示単位の一桁下位を四捨五入

1. 業績概況
2. 中期経営計画の進捗
3. 2018年3月期 決算概要

## 本日のサマリー

### 2018年3月期 実績

- 売上高および営業利益～当期純利益の**全段階利益で計画過達**
- **経常利益87.4億円は13期ぶりの最高益更新**
- 前年比で増収増益。当期純利益は前年税効果の特殊要因あり減益

### 2019年3月期 見通し

- 現時点で予算算定困難も、**中計最終年度として数値目標\*達成**目指す
- \* 中計目標値：売上高2,900億円、経常利益100億円、ROE8%以上

### 事業環境認識

- 電子部品事業：EMSビジネス等需要増見込むも部材受給が逼迫
- 情報機器事業：住宅施設向け大口需要は前期で一服

### 株主還元

- 2018年3月期：1株当たり年間配当70円実施、**5期連続で増配**
- 2019年3月期：年間配当70円（中間30円、期末40円）を予定

本日のサマリーですが、わたしから特にお伝えしたいポイントは、経常利益が13年ぶりに最高益を更新したこと、5年連続で増配を実施できること、の2点です。以下、順にご説明いたします。

2018年3月期は、期中2回業績予想を上方修正しましたが、2回目の予想よりも売上高から当期純利益に至るまで計画を過達しました。

また、前年に税効果が14億円ほどありましたが、それがなかったこととすると、売上高から当期純利益まで増収増益ということになります。

そして、2019年3月期の見通しについては今回発表を控えましたが、「中期経営計画の目標数値を頑張りたい」「旗を下ろしたくない」ということで、あえて数字は出しませんでした。

上期が終わった時点で、2019年3月期予想については、公表したいと考えております。事業環境については、電子部品事業はEMS中心に引き続き好調です。情報機器事業は、住宅施設向けの大口需要が一服しており、何でカバーしていくか、がポイントです。

2019年3月期の配当は、70円を据え置きといたしました。

1. 業績概況

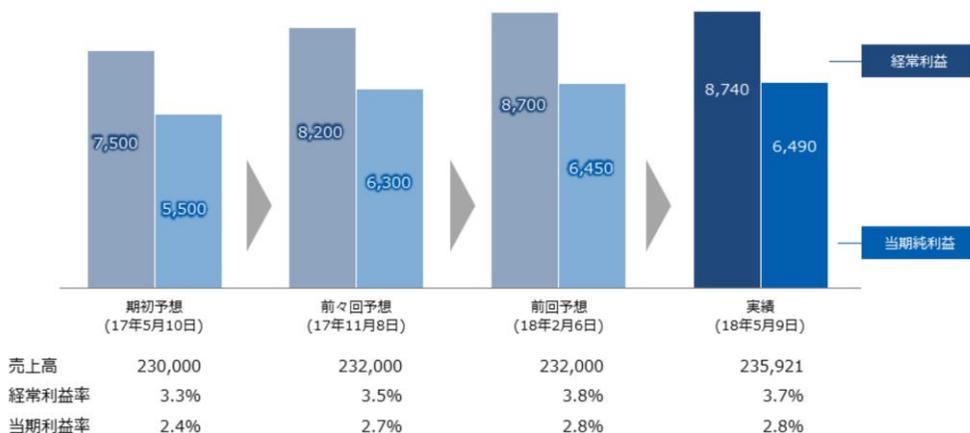
2. 中期経営計画の進捗

3. 2018年3月期 決算概要

## 2018年3月期実績

- **有言実行**：期中2度の上方修正を行い、売上高から当期純利益まで計画を超過達成
- **収益基盤**：遊技機器向けは想定以上に苦戦も、EMSビジネス/住宅向け/商業施設向けで挽回
- **利益重視**：期初予想を上回る利益率で着地、当社が目指す“利益重視の経営”に手応え

(単位：百万円)



加賀電子株式会社

5

まず、2018年3月期の実績について、わたしからは利益に関して3点申し上げます。

1つ目は、上方修正した計画を過達できたということです。有言実行を果たせたのではないかと思います。

2つ目は、遊技機器向けビジネスが厳しい状況でしたが、EMS並びに住宅や商業施設向けのビジネスが伸びたため、増収できたということです。

3つ目が利益率です。当社は「利益重視の経営」を目指しており、中期経営計画3年目として「手応えあり」と感じております。

## 2019年3月期見通し

### 環境認識

- 主力の電子部品事業は、受注環境良好
- なかでもEMSビジネスは、海外拠点拡大に伴い新規案件を獲得

### リスク認識

- 半導体需要増に供給追いつかず、一部部材に需給逼迫
- 顧客要望の変化による期ズレ（前倒し、後ろ倒し）

### 業績見通し

- 未確定な要素多く、現時点で業績予想は開示せず
- 但し、中計最終年度として、グループ一丸となって目標達成を目指す

2019年3月期の見通しについては、電子部品事業は順調に推移すると思っておりますが、先行きに不透明な部分があります。部品の供給が思うようにいかない状況です。メーカー各社が設備投資を控えていたこともあり、部品の需給バランスが悪く、いかに部品調達ができるかがとても重要になってくると思います。EMSは1点の部品が足りなくても製品が作れませんので、部品集めが大変なことになると思います。この状況はまだ2年続くとも言われており、メーカーさん共々気を付けていきたいと思っております。

## 2019年3月期の環境認識と取組み課題

	環境認識 ▶ 取組み課題	事業収益の方向性	
		売上高	セグメント利益
電子部品事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>EMSビジネス、部品販売とも受注は堅調</li> <li>半導体の需要増に供給側の増産追いつかず、一部部材の需給逼迫を懸念</li> <li>▶ 「車載」「空調」「医療」等重点分野の取組み強化</li> </ul>		
情報機器事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>家電販売は住宅施設向け大口需要が一服</li> <li>▶ 大型商業施設、コンビニ向け省エネ商材に注力</li> </ul>		
ソフトウェア事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>遊技関連市場向けの需要は引き続き弱含み</li> <li>▶ VR/ARなど新規分野の取組み加速</li> </ul>		
その他事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>修理・サービス・リユース・リサイクルは需要拡大</li> <li>▶ 修理・リユースなど環境配慮型事業のキャパ増強</li> </ul>		

4つのセグメントごとの環境認識と取組みについてご説明いたします。

電子部品事業は、「車載」「空調」「医療」といった当社の重点分野が好調でした。情報機器事業は、大口の住宅向けが一服しておりますが、大型商業施設並びにコンビニ向けの省エネ商材が期末から伸びてきておりますので、その辺を伸ばしていきたいと思っております。

ソフトウェア事業は、遊技機器が引き続き弱含みですが、VRですとかARの商材でなんとか加速をさせていきたいと思っております。

その他の事業は、修理・サービス・リユース・リサイクルといった環境配慮型のビジネスが好調ですので、能力増強を準備しているところです。

1. 業績概況

2. 中期経営計画の進捗

3. 2018年3月期 決算概要

## 中期経営計画の骨子

### 基本方針

- (1) 収益基盤の強化
- (2) 新規事業の創出
- (3) 経営基盤の強化

### 経営目標 (2019年3月期)

売上高 …… 2,900億円  
経常利益 …… 100億円  
ROE …… 8%以上

### 中長期ビジョン

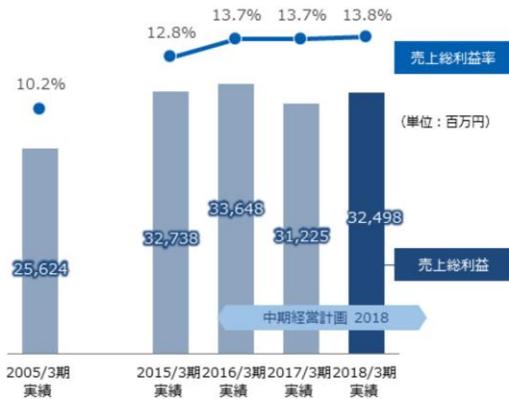
- 利益重視経営の確立
- “次世代の加賀電子”として飛躍の準備
- わが国業界No.1の実現、そして世界に通用する企業として持続的成長を狙う

中期経営計画の「おさらい」になりますが、基本方針は（1）収益基盤の強化、（2）新規事業の創出、（3）経営基盤の強化。数字的には、計画最終年度である2019年3月期に[売上高2,900億円、経常利益100億円、ROE 8%以上]を謳っておりますが、「利益重視の経営」の観点から、経常利益100億円は何とか達成したいと思っております。「次世代の加賀電子の準備期間」ということでは、業界No.1になれるよう、世界の大手企業と伍して戦えるよう、頑張っていきたいと思っております。

## 2018年3月期の総括：収益性の改善

### 売上高総利益率の推移

- 2005年3月期（前回経常最高益）に比べ売上総利益率は3ポイント強改善。
- 中期的には14～15%超を目指す。



### 付加価値向上の施策

- EMSビジネスの拡大
  - ・ 付加価値型のビジネス拡大による収益性向上
  - ・ 「車載」「産業機器」「医療」など新規分野を積極開拓
- 遊技機器向け構成比の減少
  - ・ 遊技機器関係の法改正により総需要が縮小
- 大型商業施設、コンビニ向けビジネスの拡大
  - ・ 省エネ対応商材の施工など付加価値型ビジネスを展開

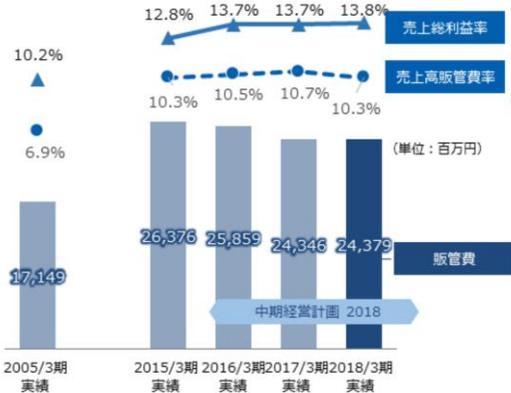
“絶対的に儲かる会社”を目指す

「収益性の改善」について、売上総利益と販管費の二つの点からご説明いたします。売上総利益について、グラフの一番左に最高益を出した2005年3月期の数字を入れています。その右側の4本は、私が社長になった2015年3月期から2018年3月期までの数字を入れています。売上総利益率は、徐々にではありますが上がってきており、更に14%台～15%台を狙っていきたいと思っております。付加価値型のEMSビジネスを伸ばしており、2005年当時にはなかった「車載」や「医療」を追いかけてきたことが、良い数字になってきているということです。その逆に、従来からの稼ぎ頭であった遊技機器の売上高がかなり減少しています。それをEMSビジネスだけではなく、大型商業施設、コンビニ向けのビジネスが拡大してきており、その辺でカバーしていきたいと思っております。

## 2018年3月期の総括：収益性の改善

### 売上高販管費率の推移

- 直近3カ年は、額、率ともにコントロール
- 但し、05年3月期に比べて絶対額は増大。  
中期的には10%以下を目指す。



### 構造改革の進捗

- 2016年1月 情報機器事業再編
  - ・「加賀ソルネット」「加賀ハイテック」及び「加賀エデュケーショナルマーケティング」を統合
- 2017年10月 基板開発会社の株式譲渡
  - ・SiC基板を開発する「サイコックス」の株式51%を住友金属鉱山(株)に譲渡、合併会社を設立
- 2018年1月 国内製造子会社再編
  - ・「加賀マイクロソリューション」「加賀コンポーネント」を統合

グループ会社の再編統合は概ね完了

販管費は2005年に比べると子会社数も増え、売上高も増えていることから上がっていますが、この中期経営計画の3年間は、額も率もコントロール出来ていると思っております。販管費率は、早いうちに10%を切ることで、営業利益の幅を広げていきたいと思っております。

この3年、構造改革を進めてきました。2016年には、情報機器事業に係わるグループ3社を統合しました。2017年に関しては、SiC基盤の開発・製造を行うグループ会社「サイコックス」を住友金属鉱山さんに51%の株を買って頂きました。今年に入って、国内の製造子会社2社を統合しました。

グループ全体の再編統合は概ね完了できた、と今のところ認識しております。

## グループ成長戦略“5つのキーワード”の進捗状況

	重点テーマ	主な実績	進捗度 評価
EMSビジネス	・ 事業規模拡大に向けて 海外拠点を拡充	・ ベトナム、メキシコ、トルコに進出 ・ インドで受注活動を開始	◎
車載	・ ADAS、DMSの新技术への対応 ・ ハイブリッド車、EVシフトへの対応	・ 既存分野はTier1向けに好調 ・ 独IH社製電流センサーを新発売 ・ インターネット対応カーナビ用 通信モジュールが好調	○
通信 (IoT)	・ LPWA市場開拓とAIを活用した クラウドビジネスの創出	・ LPWA市場に向けモジュール・デ バイスベンダー及び新規顧客開拓	○
M&A推進	・ 業界再編を見据えて経営基盤・ 収益基盤を強化	・ グローバル経営管理基盤強化の ため、新基幹システム導入を決定	○
ベンチャー投資	・ 50億円/3年でベンチャー企業・ 事業への投資活動を開始	・ 17社/約10億円に出資	○

5つのテーマを掲げて成長戦略を立てていますが、まず「EMSビジネス」に関しては海外拠点を拡充してきました。「車載」は照明分野の Tier1への納入、部品販売では 電気自動車やプラグインハイブリッド車に使われるドイツ製電流センサの販売を開始しました。また、インターネット対応のカーナビ用通信モジュールが好調に推移しています。「通信」関係では、LPWA の本格立ち上げに向けてモジュールやデバイスの開発、顧客開拓を今おこなっているところです。「M&A」と「ベンチャー投資」に関しましては後ほど申し上げます。それぞれの進捗度の評価を私なりに一番右に「○」と「◎」でつけていますが、そこその進捗状況ではないかと思っております。

## <トピックス①> EMSビジネスの海外展開について

### 海外拠点の拡充

- 2016年9月 メキシコ拠点設立
  - ・ TAXAN MEXICO S.A. de C.V.  
(2018年1月稼働)
- 2017年7月 ベトナム拠点設立
  - ・ KAGA ELECTRONICS (VIETNAM) CO., LTD.  
(2018年3月稼働)
- 2017年12月 トルコ拠点設立
  - ・ KD TEC Turkey  
(2018年10月稼働予定)

<今後の予定>

- 2018年 インド拠点設立

グローバル拠点整備 第1フェーズ完了



### メキシコ拠点の開所式



TAXAN MEXICO S.A. de C.V.

「EMS ビジネスの海外展開」についてご説明します。

2016年9月にメキシコに設立しまして、工場予定地の変更とか色々ありまして、稼働が今年の1月に遅れてしまいました。2017年7月にベトナムに設立しまして、今年の3月から稼働しています。12月、トルコに会社を作りまして、今年の10月から稼働する予定です。あとインドに会社を作って来年稼働させようと思っています。この辺でグローバル拠点の整備は第1フェーズが完了となります。

「お客様の工場のそばにはいつも加賀電子がいる」という体制が出来上がったと思っております。

## <トピックス②> 新基幹業務システムの導入について

### 背景・経緯

- これまではスクラッチ開発の独自システムをオンプレミスで運用
- 更なる将来成長を見据え、“兆円クラス”のオペレーションにも耐えうるシステム導入が課題

### 狙い・目的

- EMSビジネス海外展開拡大等に伴うグローバル経営管理基盤を強化
- 業務の標準化、効率化など業務改革によるコスト削減を推進

### 導入システム

- 「SAP S/4HANA」を導入、クラウド型のITインフラを構築
- グローバル企業での導入実績、パッケージの完成度の高さを評価

### 今後の日程

- 2018年4月：導入プロジェクトを開始
- 2020年4月：加賀電子本体及び一部国内子会社で運用開始  
(その後、順次国内外のグループ会社に展開)

新基幹業務システムの導入についてご説明します。

これまで当社オリジナルで作っていましたが、業界でいう“スクラッチ”ということですが、独自で継ぎ足し継ぎ足しでやっていて、会社の規模の割にかなり脆弱なシステムになってしまいました。特にEMSビジネスでグローバル展開をする上では、今のシステムでは業務改革によるコスト削減に至らないため、「SAP S/4HANA」を導入することを決定しました。2020年4月に稼働する予定です。その後、順次海外・国内に展開していく予定で、数兆円規模のオペレーションにも耐え得るというシステムになると思っております。

## <トピックス③>ベンチャー投資：主な出資先

ベンチャー出資の  
狙い・目的

- 「中期経営計画2018」に掲げる**車載、環境、通信等の重点市場**や**医療・ヘルスケア等の新規事業分野**で広くベンチャー企業を発掘、投資する。
- 新たなイノベーション、当社事業とのシナジーを創出することで、**当社グループの持続的成長**につなげる。

出資先	対象事業領域	事業内容
(株) カドー	環境	・ 空気清浄器、加湿器等の開発、製造、販売
PicoCELA (株)	通信 (IoT)	・ 多段式無線通信技術の開発
(株) ママスクエア	アミューズ メント 新規 分野	・ 託児機能付きワーキングスペースの運営
(株) スカイロボット	通信 (IoT) 車載 新規 分野	・ 産業用ドローン、赤外線カメラモジュールの販売
(株) BONX	通信 (IoT)	・ ウェアラブル・コミュニケーションデバイスの開発、販売

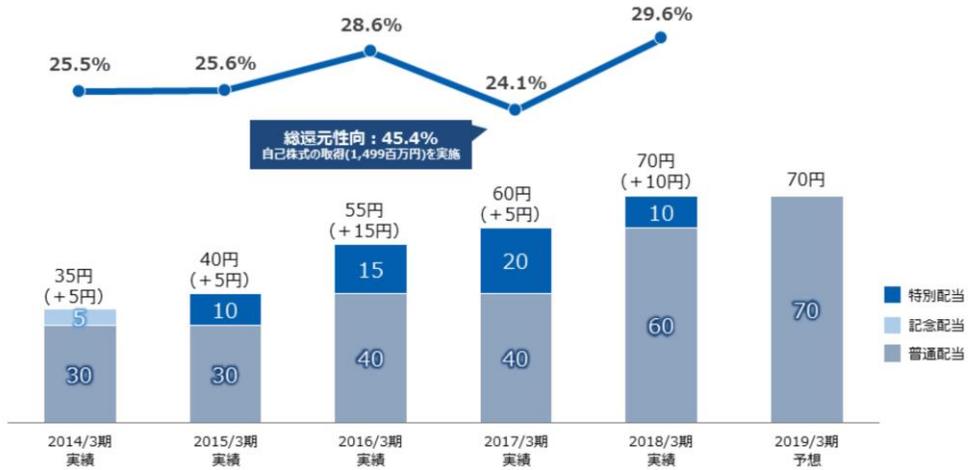
ベンチャー投資は、3年で50億円投資することを昨年決定しましたが、今現在17社に10億円程度出資しています。

私どもの出資は、投資先の会社に入り込むということではなく、投資先の製品や技術、サービスなどを当社の生産活動や販売活動に結び付けることを狙いとしていますので、5年10年先に当社の収益として大きく花開くところが多々出てくるものと思っております。ターゲットしている領域は、「車載」「環境」「通信」「医療・ヘルスケア」といったところです。

## 株主還元：配当金の推移

### 利益配分に関する 基本方針

- 連結配当性向25～35%を確保しつつ、**安定的な配当**の実施を目標とする。
- 自己株式の取得は市場環境、資本効率等を鑑みながら、適宜検討する。
- **内部留保**は企業価値向上に資する**事業投資、設備投資、M&A**に活用する。



株主還元については、「配当性向25%から35%を確保しつつ安定的な配当の実施を目標とする」ことを基本方針にしております。

ご覧いただけますように、5年連続増配を続けています。

引き続き頑張っていきたいと思っておりますので、ご支援ご協力のほどよろしくお願い申し上げます。

1. 業績概況

2. 中期経営計画の進捗

3. 2018年3月期 決算概要

## 2018年3月期 業績ハイライト

(単位：百万円)

	2017/3期	2018/3期	2018/3期	
	実績	前回予想	実績	前年比 予想比
<b>売上高</b>	227,209	232,000	235,921	8,712 3,921
売上総利益	31,225	32,250	32,498	1,273 248
同利益率 (%)	13.7%	13.9%	13.8%	
販売費及び一般管理費	24,346	24,250	24,379	32 129
<b>営業利益</b>	6,879	8,000	8,119	1,240 119
<b>経常利益</b>	7,343	8,700	8,740	1,397 40
<b>親会社株主に帰属する 当期純利益</b>	6,975	6,450	6,490	▲ 485 40
EPS (1株当たり当期純利益)	249.43	235.10	236.58	▲ 12.85 1.48

2018年3月期の売上高は2,359億2,100万円、前年比87億1,200万円の増収でした。上方修正した最後の計画が2,320億円でしたので39億2,100万円予想を上回ることができました。

売上総利益は、324億9,800万円、売上総利益率は13.8%となり、過去最高の利益率となっております。売上総利益の前年比較では12億7,300万円増益、予想比では2億4,800万円増益となっております。

販売費及び一般管理費は、243億7,900万円となり、ほぼ横ばいです。

結果、営業利益は81億1,900万円となり、前年比では12億4,000万円増益、予想比では1億1,900万円増益となっております。

経常利益は87億4,000万円となり、前年比13億9,700万円の増益、予想比では4,000万円上についております。

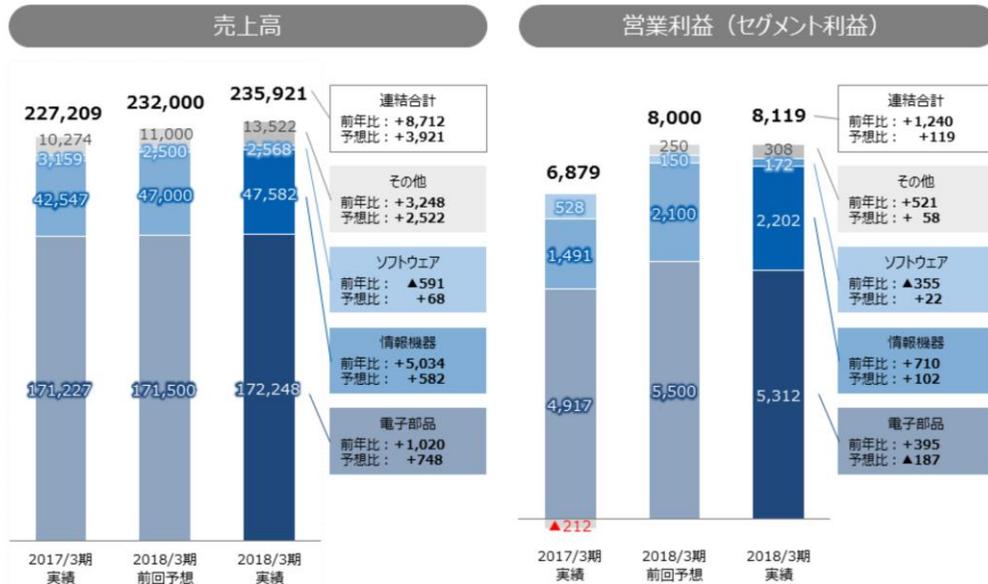
親会社株主に帰属する当期純利益は64億9,000万円となり、4億8,500万円減少しております。予想比では4,000万円上回っております。2017年3月期が、子会社の再編による繰延税金資産等の活用で税率が10.8%と異常に低かったことが要因です。

2018年3月期は30%、と通常の税率に戻っております。

結果、1株当たり当期純利益は236円58銭となり、前期に比べて12円85銭減少しております。

## 2018年3月期 事業部門別業績

(単位：百万円)



注：セグメント利益については、各事業部門では調整前の数値を記載し、連結合計は調整後の数値（営業利益）を記載しております。

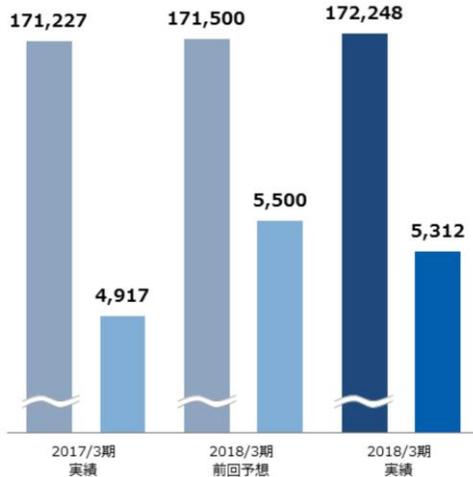
事業部門別の業績となります。

左側が売上高、右側が営業利益のグラフとなっております。当社の場合は、電子部品の事業と情報機器の事業が9割強占めておりますので、こちらを主に説明させていただきます。

## 2018年3月期業績：電子部品事業

(単位：百万円)

### 売上高・セグメント利益



### 前年比

- 売上高 ▶ +1,020百万円 0.6%増
- セグメント利益 ▶ +395百万円 8.0%増

### 前回予想比

- 売上高 ▶ +748百万円 0.4%増
- セグメント利益 ▶ ▲187百万円 3.4%減

遊技機器向けは法改正の影響受け低調

産業機器、医療機器、事務機器向け  
EMSビジネスが好調



電子部品事業は、2018年3月期実績の売上高は1,722億4,800万円となり、前年比10億2,000万円の増加（0.6%増）でした。予想に比べて7億4,800万円増加（0.4%増）となっております。

セグメント利益は53億1,200万円、前年比では3億9,500万円増益（8%増）、予想比では1億8,700万円（3.4%減）の未達となっております。

全体としましては、遊技機器向けの取引が非常に苦戦しました。こちらは法制度の規制の影響によるものです。代わりに、産業機器、医療機器、事務機器向けのEMSビジネスが好調に推移しまして、その結果、前年比増収増益で着地することができております。

## 2018年3月期業績：情報機器事業

(単位：百万円)

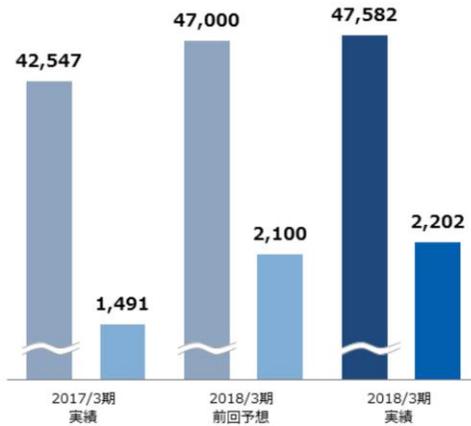
売上高・セグメント利益

前年比

- 売上高 ▶ +5,034百万円 11.8%増
- セグメント利益 ▶ +710百万円 47.7%増

前回予想比

- 売上高 ▶ +582百万円 1.2%増
- セグメント利益 ▶ +102百万円 4.9%増



住宅向け、商業施設向け商材が好調

PC販売も市場が厳しい中で健闘

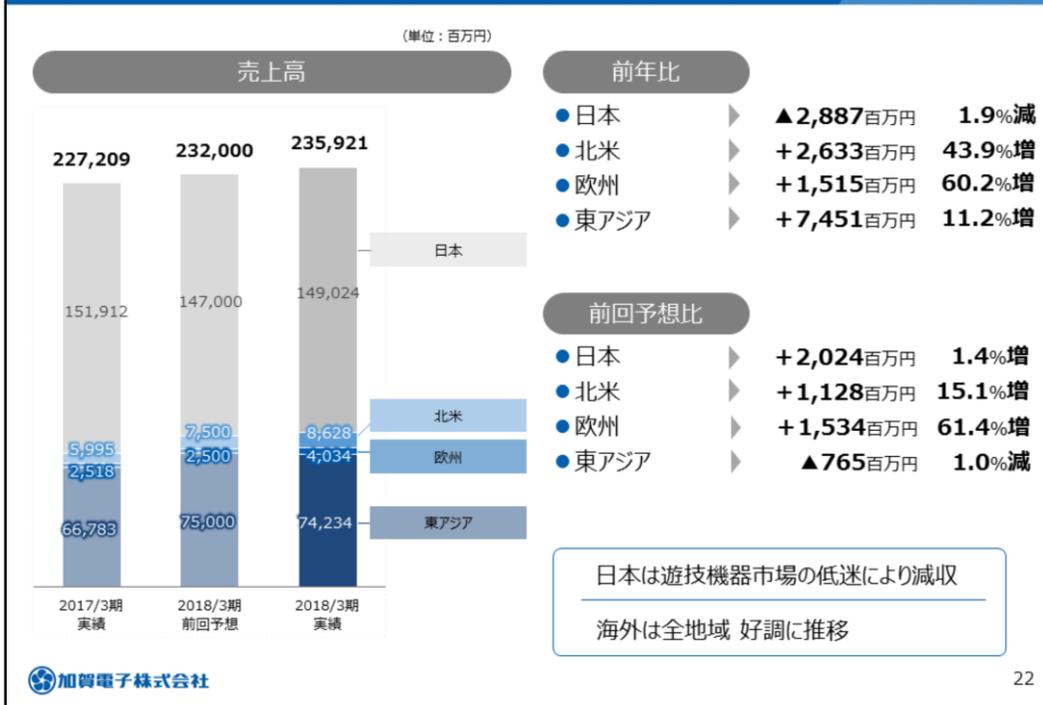


情報機器事業の売上高は475億8,200万円、前年比で50億3,400万円増収（11.8%増）でした。

セグメント利益は22億200万円となり、7億1,000万円の増益（47.7%増）でした。予想比では売上高が5億8,200万円の増加、セグメント利益1億200万円の増加となっております。

こちらは住宅向け、商業施設向けの商材が好調だったこと、PCが市場自体はあまり芳しくない中で、販売等でそれなりの数字を残すことができたことが、実績につながっております。

## 2018年3月期業績：地域別売上高



地域別の売上高に移ります。

2018年3月期は、日本での売上高が1,490億2,400万円となりました。前年比で28億8,700万円減少（1.9%減）という結果です。

北米は86億2,800万円となり、前期比26億3,300万円増加（43.9%増）です。

欧州は40億3,400万円となり、前期比15億1,500万円増加（60.2%増）です。

東アジアは74億2,340万円となり、74億5,100万円増加（11.2%増）となっております。

予想比では、東アジアが未達となっておりますが、日本・北米・欧州が前回予想より増加しております。

日本での売上高が減少しておりますのは、遊技機器市場の低迷によるものです。

海外は全地域で好調に推移しましたが、北米では医療、車載関連の取引が増加したこと、欧州では空調機器関連が増加したこと、東アジアではEMS事業全般が好調だったことが、主な要因となっております。

## 為替レート

	2017/3期 実績 (円)	2018/3期 実績 (円)	(参考) 1円変動による影響額 (百万円)	
			売上高	経常利益
米国ドル	108.38	110.85	476	24
タイバーツ	3.08	3.36	6,098	343
人民元	16.37	16.63	856	61
香港ドル	13.97	14.20	1,246	37

為替レートを一覧表にしたものです。年間の平均レートを記載しております。

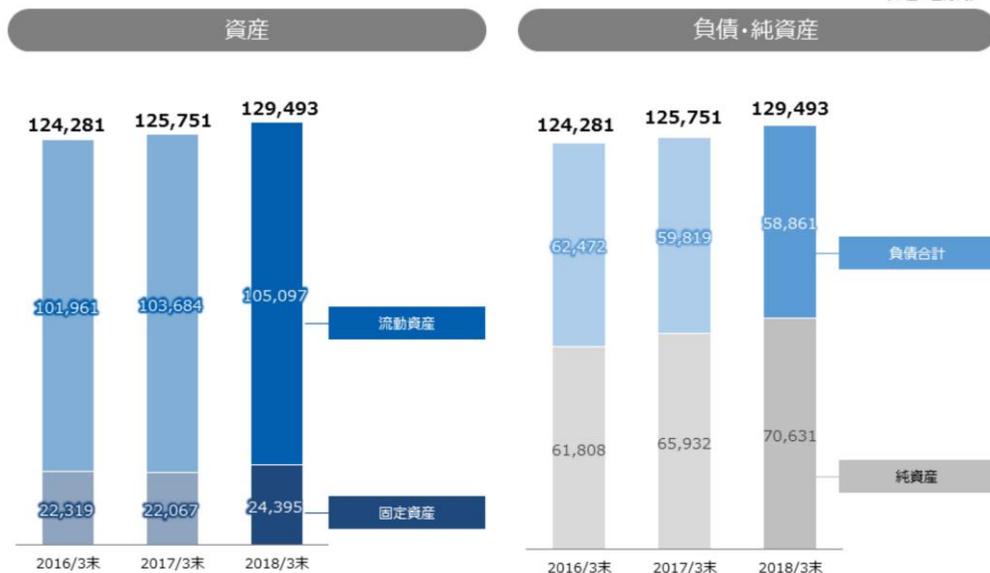
2018年3月期の為替レートは、米国ドルが110.85円、タイバーツが3.36円、人民元が16.63円、香港ドル14.20円となっております。前回の説明会の際、「海外子会社の取引の割合は、凡そ1/3くらい」とご説明しましたが、今回精査しました結果、当社グループ全体の外貨建ての取引は凡そ47%。連結売上高が2,359億円ですから、そのうち1,110億円が外貨建ての取引高だったという結果となっております。

その外貨取引のうち、米国ドルが約半分、そしてタイバーツが2割、人民元・香港ドルを合わせたもので3割弱、そんなイメージを持っていただければよろしいかと思います。

右側は2018年3月期ベースで、1円の為替変動がおきた場合の売上高と経常利益の影響額をご参考に記載しております。米国ドルが1円変動することによって売上高が4億7,600万円増減、経常利益は2,400万円増減するということです。タイバーツは1円の変動の影響は大きいので1%の変動ですと、売上高は1億8,800万円、経常利益1,100万円増減します。人民元も1%変動すると売上高が1億4,000万円、経常利益1,000万円の増減、香港ドルは売上高が1億7,400万円、経常利益500万円の増減となります。

## 財政状態計算書主要項目

(単位：百万円)

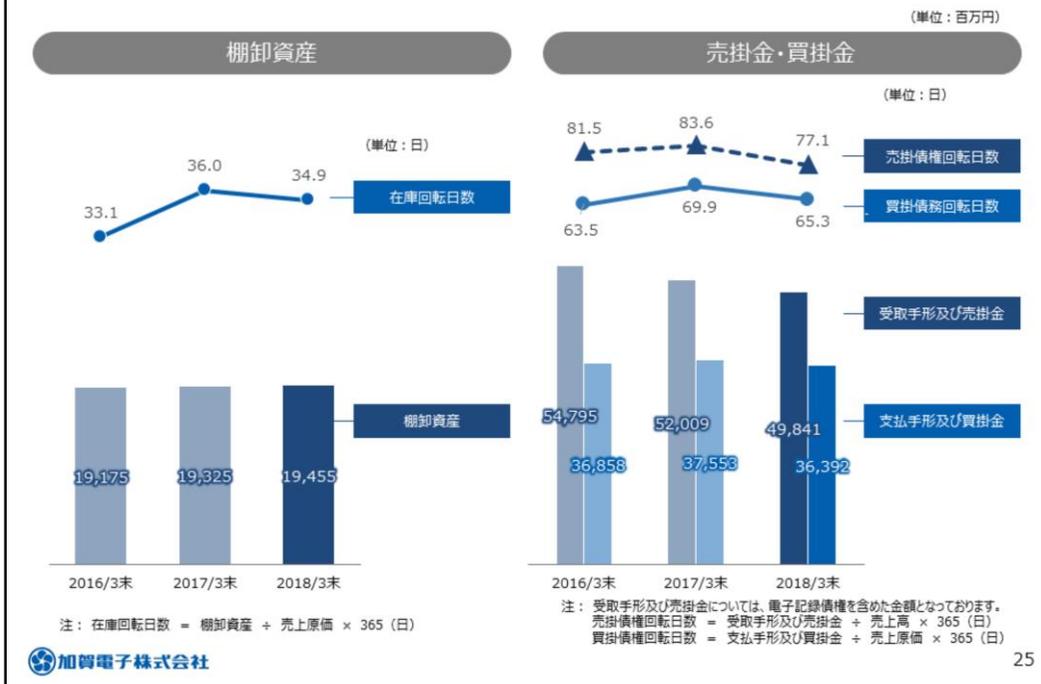


続きまして、財政状態の主要項目となります。

まず資産の部ですが、総資産は1,294億9,300万円となり、37億4,200万円の増加となっております。うち流動資産が1,050億9,700万円、14億1,300万円の増加、固定資産は243億9,500万円、23億2,800万円の増加となっております。

続いて負債・純資産につきましては、負債の部が588億6,100万円、9億5,800万の減少、純資産は706億3,100万円、46億9,900万円の増加となっております。

## 財政状態計算書主要項目



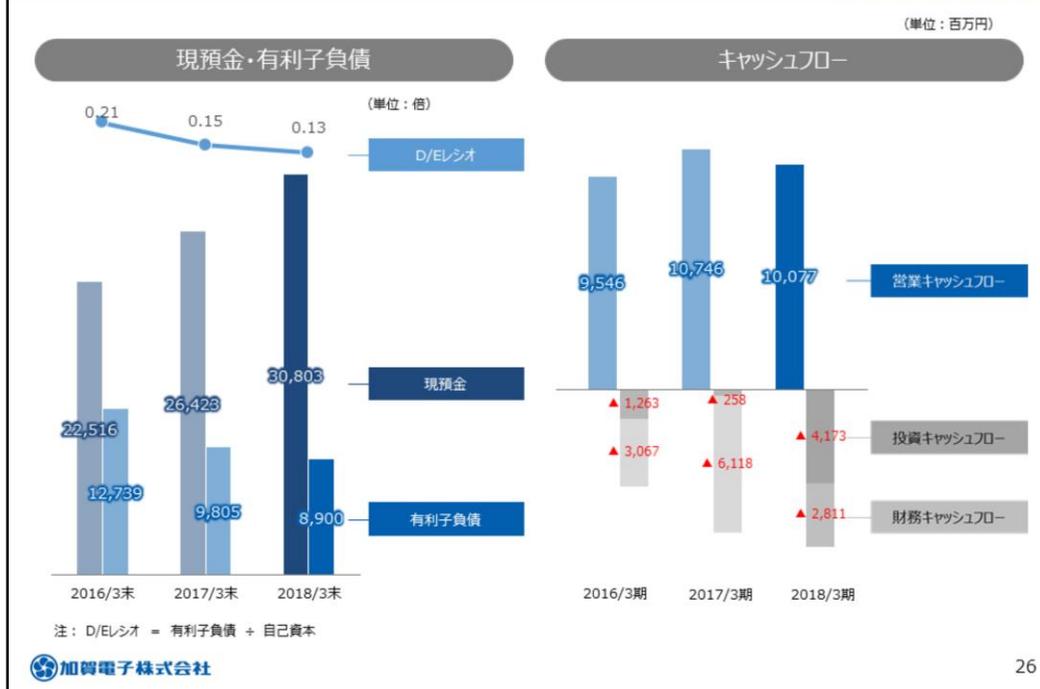
続いて棚卸資産です。

2018年3月末の棚卸資産の合計は194億5,500万円となり、1億3,000万円の増加となっております。

在庫の回転日数、これは売上原価をベースにしたものですが、2018年3月期は34.9日で、その前の期が36日でしたので、1日程在庫回転日数が改善しております。売掛金・買掛金につきましては、売掛金等の合計額が498億4,100万円、買掛金等の合計額363億9,200万円となり、売掛・買掛とも前の期に比較して減少しております。また売掛金の回転日数は77.1日、買掛金の回転日数は65.3日ということで、その前の期が売掛金83.6日、買掛金69.9日ということで、その差は13.6日ありましたが、こちらも11.8日に改善しております。

棚卸資産の回転日数の減少、そして売掛金・買掛金のこの差による立替日数の減少ということでも、財務的には筋肉質な体質になったということが読み取れるかと思えます。

## 現預金・有利子負債/キャッシュフロー



現預金・有利子負債ですが、現預金の残高は308億300万円となり、43億8,000万円の増加でした。

有利子負債は89億円まで減少、前の期に比べて9億500万円の減少となっております。D/Eレシオは0.13となっております。

次にキャッシュフローですが、2018年3月期は営業キャッシュフロー100億7,700万円、こちらは当期純利益の獲得によるものです。

投資キャッシュフローが41億7,300万円となっております、有価証券と固定資産の取得によるものが主なものです。

財務キャッシュフローは28億1,100万円となっております、配当金の支払等、長期借入金の返済によるものです。100億円の営業キャッシュフローの獲得によって、将来に向けての投資、そして財務の改善もできたという年でした。

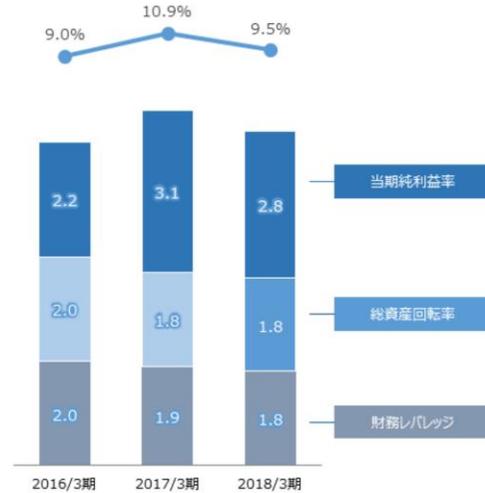
## 経営指標：安定性・効率性

(単位：百万円)

### 自己資本比率



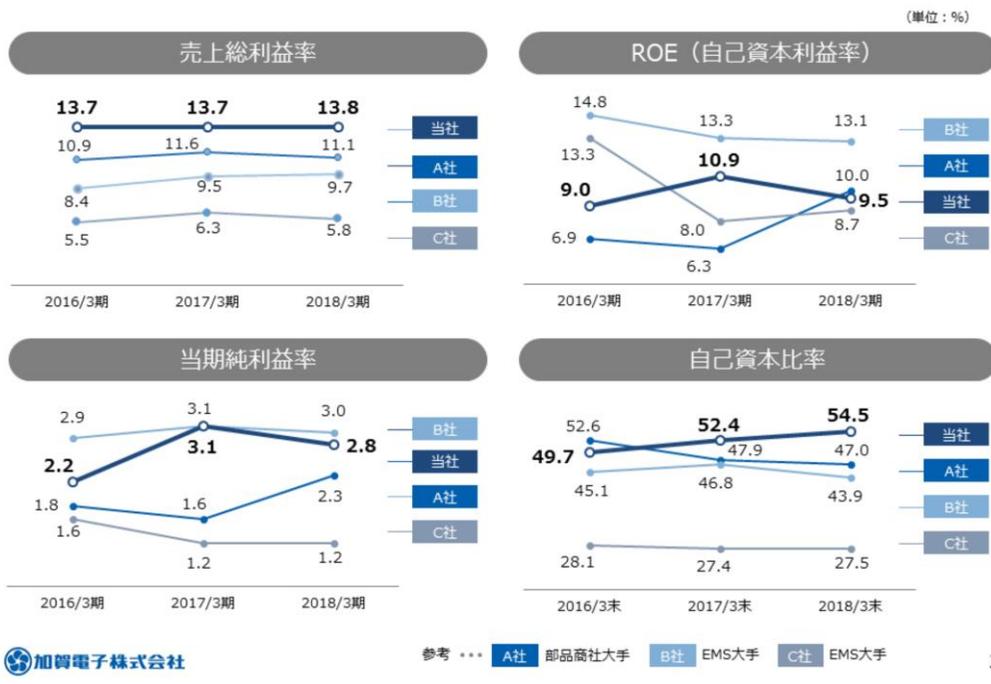
### ROE (自己資本利益率)



自己資本比率は54.5%となり、前年に比べて2.1ポイントほど改善することができております。

ROEですが、2018年3月期は9.5%となりました。その前の期は法人税等に特殊要因があったため10.9%と高かったのですが、それがなくなり通常の状態に戻ったということです。それでも、前々期に比べると0.5%は改善していることとなります。

## (参考) 競合他社比較



このページでは、いくつかの数字を競合他社と比較しております。当社は一番濃い青色のラインになっておりまして、A社は部品商社の大手です。B社、C社はEMSの大手です。売上総利益率で見ると、A社、B社、C社に比べると当社の収益力、利益率は高いと思われます。

ROEは、今3番手くらい。それから当期純利益率については2.8%で、もう少しでトップのところに来ている状況。自己資本比率は、一番上をいっていると考えております。

## 今後のIR日程

### 短期業績に関して

- 2019年3月期業績見通しに関して、未公表の開示項目については合理的な予想が可能となった時点で速やかに開示
- ▶ 当期第2四半期決算発表時に公表の見通し

### 中長期業績に関して

- 当社グループ業績の持続的成長を見据えて、次期中期経営計画の策定に着手
- ▶ 今秋目途に公表の見通し

今後のIRの日程ですが、2019年3月期の業績予想は第2四半期の決算発表とともに、公表させていただきたいと思っております。

また、今年度は中期経営計画の最終年度にあたりますので、新しい中長期業績に関して計画策定をしておりますので、今年の秋ぐらいには公表させていただきたいと思っております。

最後に、本日の取締役会において、「譲渡制限付株式報酬制度の導入」を決定しました。6月末の株主総会で、「取締役の役員退職慰労金制度を廃止し、代わりに譲渡制限付株式報酬制度を導入する」という議案を付議することにしております。これによって、役員は今後の退職慰労金相当を全て株式で受け取ることとなりますので、役員全員が、当社の成長に向けて一丸となって、より一層努力するという意思表示とご理解いただければと思います。

## (参考) 事業別取扱商品・サービス

電子部品	<ul style="list-style-type: none"><li>・半導体（汎用品、カスタム品）の販売</li><li>・電子部品（トランス、コンデンサ、ケーブル、コネクタ、スイッチ、など）、LED、ストレージデバイスなどの販売</li><li>・EMS（空調、事務機器、車載、産業機器、遊戯機器、通信機器、医療機器、など）に関わる開発・製造・販売</li></ul>
情報機器	<ul style="list-style-type: none"><li>・パソコン及びパソコン周辺機器、各種家電製品・照明器具、写真・映像関連商品及びオリジナルブランド商品などの販売</li></ul>
ソフトウェア	<ul style="list-style-type: none"><li>・各種CG映像制作、アミューズメント関連商品の企画・開発、など</li></ul>
その他	<ul style="list-style-type: none"><li>・エレクトロニクス機器の修理・サポート、アミューズメント機器の製造・販売、スポーツ用品の卸・小売り、など</li></ul>

## (参考) 用語集

EMS (電子機器受託生産サービス)	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Electronics Manufacturing Service</b> の略。単純な下請けとは異なり、顧客との契約を基に量産規模でのロット生産業務を担う。</li><li>• 当社は、独自に設計、部材調達、販売、サポートなど製造以外の工程にも入り込み、顧客にワンストップでサービスを提供することを得意としている。</li></ul>
AR (拡張現実)	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Augmented Reality</b> の略。人が知覚する現実環境をコンピュータにより拡張する技術、およびコンピュータにより拡張された現実環境そのものを指す。</li></ul>
VR (仮想現実)	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Virtual Reality</b> の略。現物・実物（オリジナル）ではないが機能としての本質は同じであるような環境を、ユーザーの五感を含む感覚を刺激することにより理工学的に作り出す技術。</li></ul>
ADAS (先進運転支援システム)	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Advanced Driver-Assistance Systems</b> の略。安全でより良い運転を目指して車両システムを自動化・適応・強化するために開発されたシステム。</li></ul>
DMS (運転監視システム)	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Driver Monitor System</b> の略。ドライバーが安全に安心して運転できる支援システム。センサ、画像処理・信号処理、表示器などから構成される。</li></ul>
LPWA	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Low Power Wide Area</b> の略。従来よりも電力消費量が低く、一つの基地局で比較的広い範囲での遠距離通信が可能な無線通信技術。</li><li>• IoT（全てのモノがインターネットにつながる）やM2M（デバイス同士がインターネット経由で通信する）に特化した活用ができると期待されている。</li></ul>

## <memo>

---

---

---

---

---

---

---

ご静聴ありがとうございました。

## <memo>

---

---

---

---

---

---

---

ご静聴ありがとうございました。

## <memo>

---

---

---

---

---

---

---

ご静聴ありがとうございました。

## <memo>

---

---

---

---

---

---

---

ご静聴ありがとうございました。

## <memo>

---

---

---

---

---

---

---

ご静聴ありがとうございました。

## <memo>

---

---

---

---

---

---

---

ご静聴ありがとうございました。

# 『すべてはお客様のために』



問合せ先：IR・広報室  
〒101-8629 東京都千代田区神田松永町20番地  
TEL:03-5657-0106  
FAX:03-3254-7133  
E-mail : webmaster@taxan.co.jp  
<https://www.taxan.co.jp>