

日東工業株式会社

2020年3月期 第2四半期決算説明会（説明内容）

【概要】

日 時：2019年11月27日（水）15：00～16：00

場 所：東京都中央区日本橋1-17-10 新光ビルディング日本橋1号館 9階

登壇者：日東工業株式会社 取締役社長 CEO 佐々木 拓郎（以下、佐々木）

取締役副社長 COO 黒野 透

執行役員 経営管理本部長 手嶋 晶隆

総務部長 蔵 辰紀

- 1 2020年3月期 第2四半期決算概要
- 2 トピックス：北川工業連結影響
- 3 通期連結業績予想
- 4 中期経営計画について
- 5 参考資料

本日の説明内容でございまして、1 から 4 につきましてご説明します。5 番目は参考資料ということでお付けしております。

第2四半期 連結決算ハイライト

2020年3月期
第2四半期

- 2020年3月期 第2四半期業績は増収増益
- 配電盤関連製造事業や情報通信関連流通事業が業績を牽引
- 2018年10月に実施した価格改定や、前第4四半期に子会社化した北川工業グループが業績に寄与
- 四半期純利益は、資本業務提携先の株式時価下落に伴い特別損失を計上したことなどにより、他利益項目に対し、上振れが小さい結果となる

(単位：百万円)

決算期	2019/3	2020/3			
	2Q実績	2Q計画	2Q実績	前年同期比 増減率	計画比 増減率
売上高	51,742	60,000	64,887	+25.4%	+8.1%
営業利益	2,030	3,400	5,072	+149.9%	+49.2%
経常利益	2,030	3,400	4,852	+139.0%	+42.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,181	2,800	3,124	+164.5%	+11.7%

まず初めに、第2四半期の決算概要でございます。連結決算のハイライトでございまして、もともと半期決算、増収増益ということで計画を立てたわけでございますが、ご案内のとおり大変好調に推移いたしまして、それを上回る実績を上げることができました。

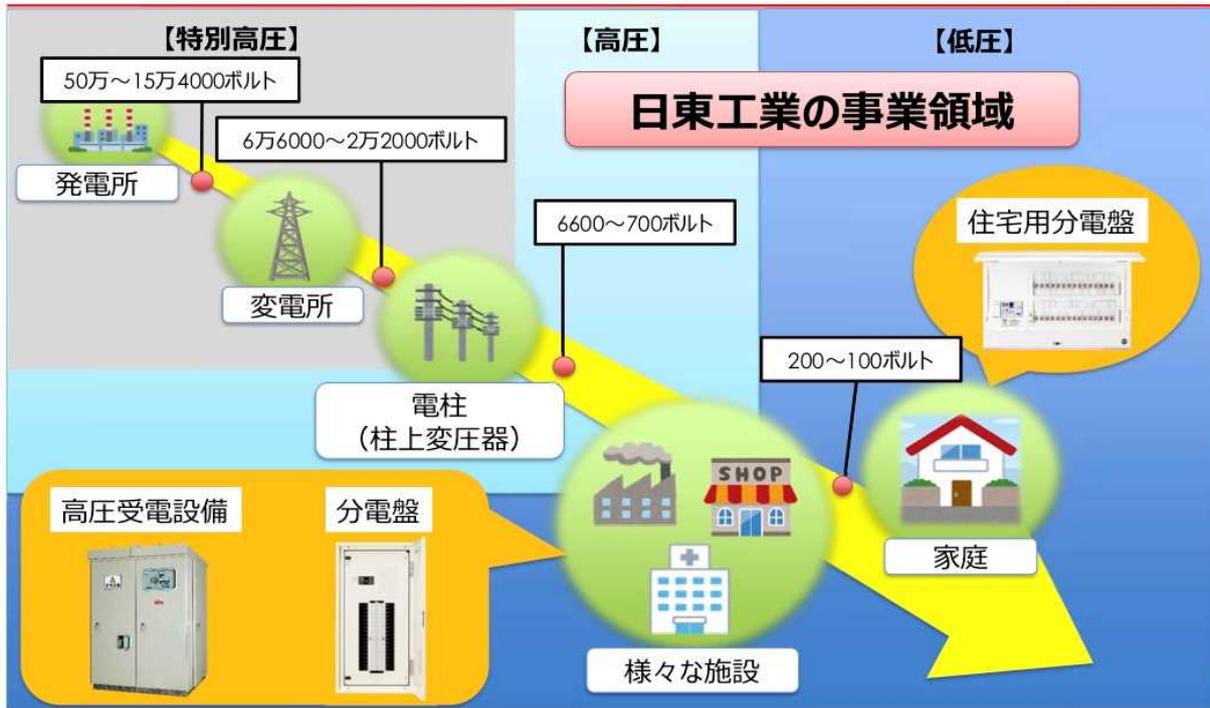
後ほど詳しく申し上げますが、基本的には日東工業を中心といたします配電盤関連製造事業、あるいは関連会社サンテレホンが中心の情報通信関連流通事業が、一言で言えば業績を牽引したということでございます。

また、昨年10月に、前回の説明会でもお話したかもしれませんが、日東工業の標準品の価格改定を行いました。それがプラスで効いてきました。さらには前第4四半期に子会社化した北川工業、こちらが業績に寄与したということでございます。

ただ、増減率を見ていただきますと、こちらの純利益の計画比の増減率が少し低いような格好にはなっています。こちらは当初見込めなかった資本業務提携先、タイの会社でございまして、こちらの株価が下落したということで、その評価損を計上したこと等によるものでございます。

事業内容（当社配電盤・分電盤の利用領域イメージ）

2020年3月期
第2四半期



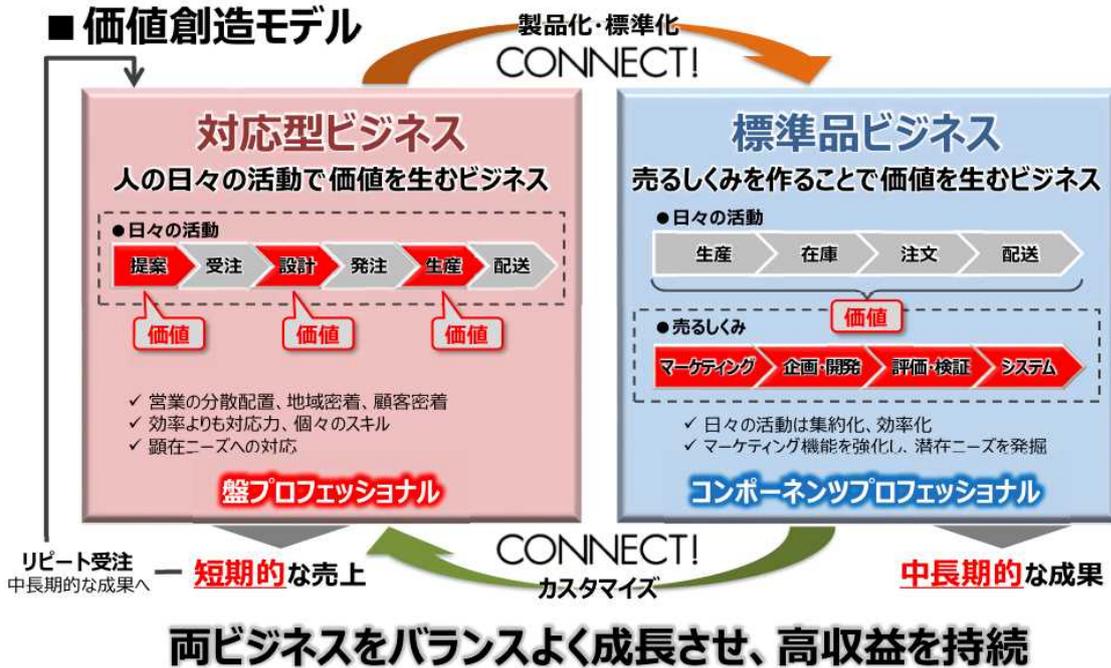
NTO 日東工業株式会社

5

本書からの無断転載は固くお断りいたします。

こちらは私どもの事業内容で、何度もこの図を使っていますので、初めての方向けということではございます。私ども、電気機械器具製造ということになってございますが、かなり電気といっても広うございます。

発電所から電気が発電されて、家庭あるいは工場等に届けられるわけではございますが、私たちのエリアは6,600ボルト以下でございます。直接的には電力会社の設備投資の影響を受けるということではございません。むしろ、住宅、それからオフィス、レジデンシャル、あるいは社会インフラで、あらゆるところの接点の電気設備でございますので、基本的なベンチマークは国内の設備投資がベンチマークではあるということでございます。



こちらは、皆様方の資料ではスライド 33 に入っているものでございますが、まとめて私どものビジネスモデルをご説明申し上げたいということで、急きょ入れさせていただきました。

私どもは価値創造モデルということで、基本的には、いわゆる高圧受配電設備だとか配電盤を、案件ベースで営業が取ってくるというビジネス。それと、標準品ビジネスで、こちらは売るしきみを作ることで価値を生むビジネス。基本的にはこちらも、ご紹介申し上げていますが、これは標準品のカタログでございます。3万5,000点ほどございまして、電気設備関係の工事業者等の方々がこのカタログを見て、あるいはウェブサイトを見て、日流れて注文が入ってくるというもの。この二つの組み合わせでございます。

こちらの対応型は、日々の人々の活動で価値を生むという定義にしております。いわゆる提案、あるいは見積もりでもございますが、営業で提案あるいは見積もりをして、受注しますと、盤の作図がございまして、設計、作図という作業がございまして、それから生産という流れになるわけでございます。それぞれの活動の中で価値を生むということで、この在り方が若干違う。ただ、この二つが非常に関連して回っているということでございます。

こちらの標準品は、例えばキャビネットだとか、ブレーカーですが、これは盤の部材でございます。従って、対応型ビジネスで配電盤を受注しますと、キャビネットも使うわけですし、ブレーカーも使うということでございます。

また、標準品からカスタマイズして対応型ビジネスに対応するものもあれば、一方で対応型ビジネスから標準品のほうに取り入れる。これでリンクしているということがあります。短期的な売上は、この対応型ビジネスのほうが即効性があります。

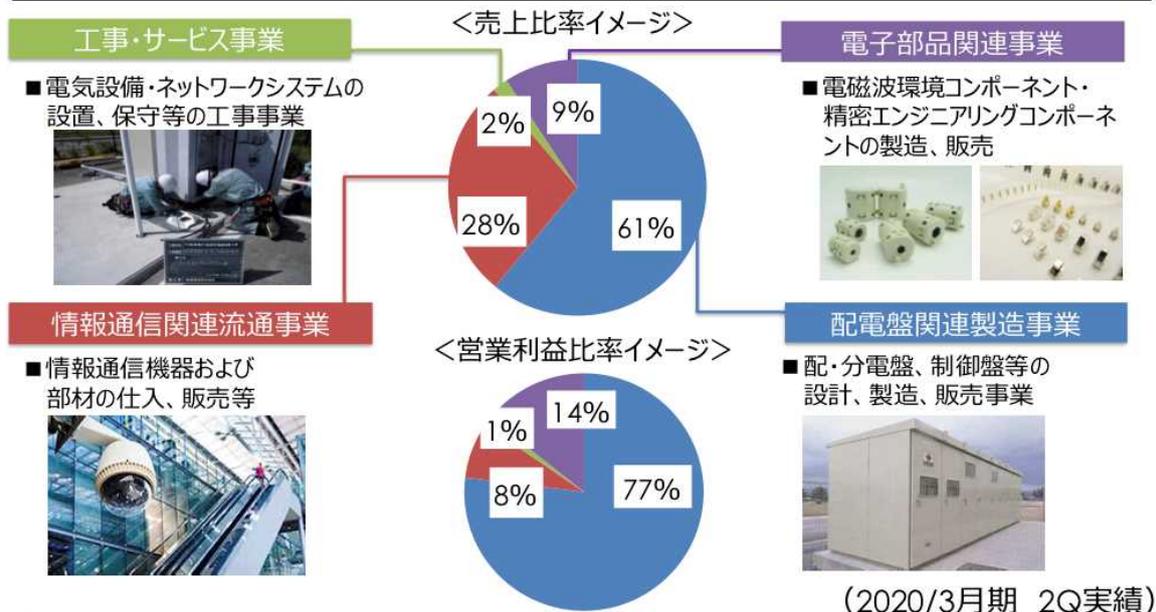
こちらは、例えば新しい部材を出して、このカタログに載せたとしてもすぐに売上につながるものではない。ただ、載せただけでは認知できないので、マーケティング活動も必要だということで、中長期的な成果であると。この二つをバランスよく成長させて、高収益を持続しているのがわが社のビジネスモデルでございます。

いわゆる同業者もいくつかありますが、ここをうまくリンクしているビジネスモデルとしましては、割と独自のビジネスモデルかなとっております。

連結事業内容（4つの事業セグメント）のご紹介

2020年3月期
第2四半期

配電盤関連製造事業が売上の約6割、利益の約8割を占める



NTO 日東工業株式会社

6

本書からの無断転載は固くお断りいたします。

こちらは事業セグメントの紹介でございます。従来、今でも配電盤関連製造事業が圧倒的ですし、特に今期は日東工業の収益も良かったことで、営業利益のプレゼンスは高いということでございます。

ただ、売上につきましては、サンテレホンの売上も大変好調で、プレゼンス的にはサンテレホンのプレゼンスが大きくなってございます。

それから、北川工業がフルに入ってきたことで、北川工業は収益率が比較的高いということもありますので、営業利益でのプレゼンスが高いというような形になってございます。

第2四半期 セグメント別 決算ハイライト

2020年3月期
第2四半期

- 配電盤関連製造事業は、国内建設需要等、堅調であった内需の当業界への波及により既存市場の売上が増加したほか、学校空調に関連した高圧受電設備等の売上増加や価格改定効果などにより増収増益
- 情報通信関連流通事業は大型オフィス移転やデータセンター市場における案件獲得のほか、ネットワークカメラ関連商材の売上増加により増収増益
- 工事・サービス事業は、高圧受電設備等に関連した工事の売上増加により増収。一方、人件費や経費等の増加により減益
- 電子部品関連事業は、輸出向けの半導体製造装置や工作機器に関連した製品の売上が弱い動きをみせたが、国内外の業務用エアコン関連製品や自動車関連市場の売上が堅調に推移

	セグメント別	2019/3	2020/3			(単位：百万円)
		2Q実績	2Q計画	2Q実績	前年同期比 増減率	計画比 増減率
売上高	配電盤関連製造事業	36,281	37,900	39,557	+9.0%	+4.4%
	情報通信関連流通事業	14,318	14,800	18,074	+26.2%	+22.1%
	工事・サービス事業	1,142	1,200	1,257	+10.0%	+4.8%
	電子部品関連事業	(5,982)	6,100	5,997	(+0.2%)	△1.7%
	合計	51,742	60,000	64,887	+25.4%	+8.1%
営業利益	配電盤関連製造事業	1,640	-	3,896	+137.5%	-
	情報通信関連流通事業	304	-	385	+26.5%	-
	工事・サービス事業	75	-	59	△21.4%	-
	電子部品関連事業	(768)	-	723	(△5.9%)	-
	合計	2,030	-	5,072	+149.9%	-

※ () 内は連結前の北川工業実績

NTO 日東工業株式会社

7

本書からの無断転載は固くお断りいたします。

セグメント別の決算ハイライトで、上の段が売上高、下の段が営業利益ということでお示しています。

前年度の下期ぐらいから手触りがございましたが、ゼネコンさん、サブコンさんが2～3年前非常に好調でした。電気工事というのが、その最後に来るといってもありまして、配電盤関連製造事業は国内の建設需要が非常に堅調であった内需の当業界への波及で、一般的には電設、電材業界全般には、それなりに今期はいいはずですよ。

既存市場の売上が増加したことに加えまして、今上期は、1年前に熱中症問題で学校にエアコンがないことで、いわゆる学校の教室にエアコンを付ける工事も入ってきたということに加えて、先ほど申し上げたような価格改定効果などにより、配電盤は増収増益で、特に利益面で非常に配電盤関連が寄与したということがございます。

情報通信関連は、首都圏を中心として大型オフィスビルが結構たち上がってきていて、移転が結構出てきています。そうしますと、サンテレホンの情報通信部材が、売上を上げられるということ、それとデータセンター市場が活況だったこと、東京オリンピックだけではないかもしれませんが、ネットワーク監視カメラみたいな需要が引き続き好調で、おかげさまで増収増益という結果になりました。

工事・サービス事業は、主に南海電設という会社の事業ですが、利益面で前年同期マイナス20%ですが、もともと上期は計画値がほぼゼロに近かったということ、それに比べれば結構良い結果となりました。

最後、北川工業を中心とします電子部品関連事業ですが、微増収微減益で、ほぼ横ばいでございます。多少こちらに書いてあるように、米中摩擦、あるいは半導体工作機械の影響はなしとは言えないということですが、いわゆるクルーシャルな影響はなかったということでございます。

第2四半期 配電盤関連製造事業（部門別売上高）

2020年3月期
第2四半期

- 国内建設需要等、堅調であった内需の当業界への波及により既存市場の売上が増加したほか、学校空調に関連した高圧受電設備等の売上増加、2018年10月に実施した価格改定効果などにより増収
- 遮断器・開閉器部門は、新愛知電機製作所の機器事業の売上が減少したことなどににより減収

部門別 売上高		2019/3	2020/3			
		2Q実績	2Q計画	2Q実績	前年同期比 増減率	計画比 増減率
配電盤関連 製造事業	配電盤	19,819	20,500	22,319	+12.6%	+8.9%
	キャビネット	10,794	11,700	11,420	+5.8%	△2.4%
	遮断器・開閉器	2,606	2,500	2,520	△3.3%	+0.8%
	パーツ・その他	3,061	3,200	3,297	+7.7%	+3.0%
合計		36,281 (1,529)	37,900	39,557 (1,974)	+9.0% (+29.1%)	+4.4%
連結全体合計		51,742	60,000	64,887	+25.4%	+8.1%
連結売上構成比		70.1%	63.2%	61.0%	△9.1%	—

※（）内はセグメント間の内部売上高

NTO 日東工業株式会社

8

本書からの無断転載は固くお断りいたします。

私どものコア事業である配電盤関連製造事業を分解すると、一応四つの部門、配電盤、キャビネット、遮断器・開閉器、パーツ・その他という大きな四つのくくりで管理しているということでございます。

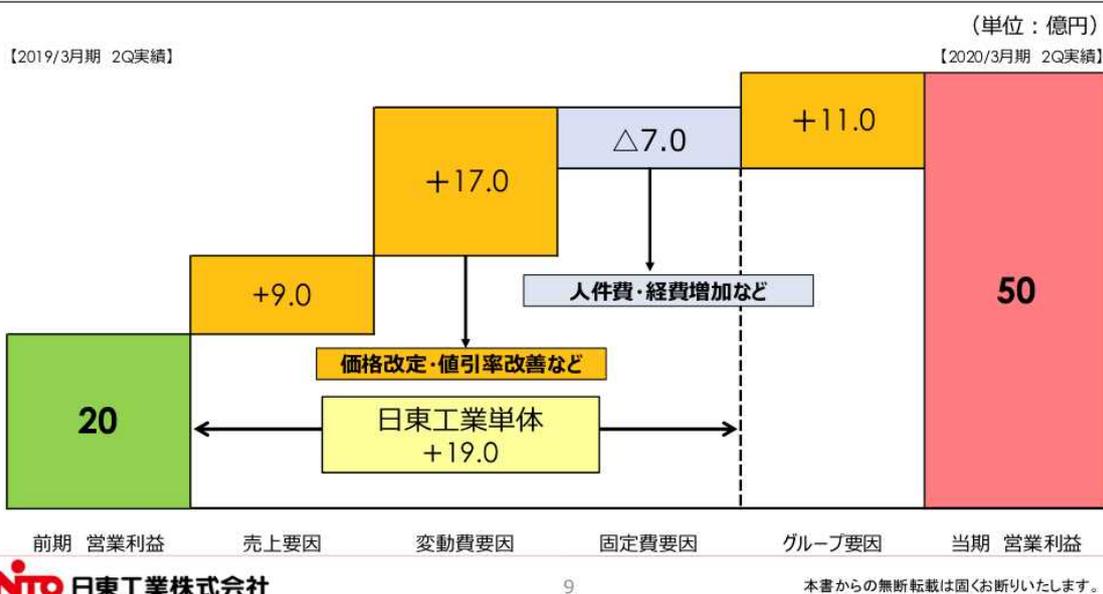
こちらは、先ほど申し上げたように全般的に建設事業はよろしかったということございまして、概ね良かったです。ただ、遮断器・開閉器につきましては、新愛知電機の機器事業の売上が減少し、思ったよりは減少幅は少なかったですが、そこは減収になりました。

あとはキャビネットの計画比は未達ではないかと、この赤字が少し気になるかもしれないですが、若干テクニカルな要因もございまして。キャビネットの中には通常のキャビネットと、データセンターだとか、ネットワーク系のラックというのが入っています。私どもの子会社のサンテレホン経由でラックがデータセンターに入っているとか、お客様に売っている部分がございます。サンテレホン経由で外売したものは、ここから除外してございます。それは、情報通信関連流通事業に入っているということでございます。当初計画を立てたときよりも、思いの外サンテレホン経由でラックの売上が好調だったというようなことが、この数字になっているということをご理解賜ればと思います。

第2四半期 連結営業利益の増減要因（前年同期比）

2020年3月期
第2四半期

- ・ 日東工業単体要因では、人件費等の増加により固定費は悪化するも、売上増加による限界利益の増加や、価格改定および値引率の改善（変動費要因）などにより大幅な増益となる
- ・ グループ要因では、新愛知電機製作所が減益となったものの、前第4四半期に子会社化した北川工業グループの業績寄与や海外子会社の赤字縮小のほか、機能子会社の増益などにより利益を押し上げる結果となる



連結営業利益の増減要因で、前年の同期と比べたものです。20 億円から 50 億円でございまして、いつもの表ではございますが、日東工業単体で 19 億円、グループ要因で 11 億円という結果になっております。

固定費は思いの外の売上増もございましたし、もともと増加するということで、固定費は若干悪化いたしました。

ただ、売上増加による限界利益、こちらは値引率の改善だとか、いわゆる価格改定を考慮しない、純粋な売上増加による限界利益の増加が約 9 億円。今申し上げた値引率改善あるいは価格改定は、こちらの変動費要因に入れておりまして、この二つがプラスとなっています。

一方で変動費の中でマイナスのモメンタムが一つございまして、それはプロダクトミックスによるマイナスでございます。それはどうということかという、何が非常に大きく伸びたかという、配電盤が大きく伸びました。キャビネットだとかパーツ類の標準品に比べると、配電盤の利益率は少し悪いので、配電盤の伸びが大きかったことがプロダクトミックス的にはマイナスのモメンタムがこの中に少し効いてございます。

グループ要因といたしましては、こちらに記載しているとおり、北川工業の業績寄与が約 7 億円ございまして、これが一番大きいです。それから、かねてから大きな赤字を出していた海外の Gathergates。これはまだ赤字ではあるのですが、赤字幅をだいぶ縮小したという効果。それから、機能子会社で東北日東工業がございまして、こちらの増益等によりプラス 11 億円ということになりました。

第2四半期 連結営業利益の増減要因 (計画比)

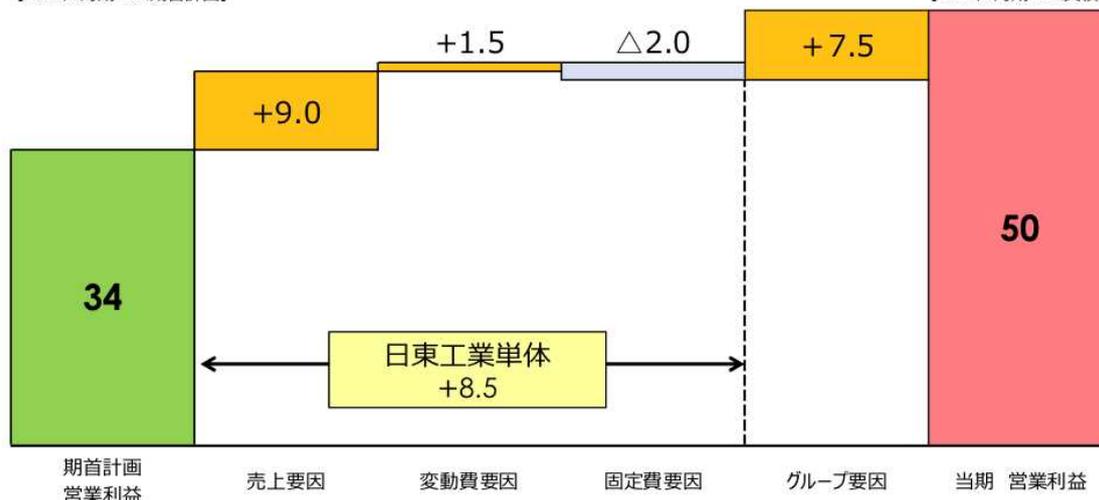
2020年3月期
第2四半期

- ・ 日東工業単体要因では、販売数量増加による利益の増加（売上要因）を見込んでいなかったが、既存市場の売上増加や学校空調に関連した案件獲得などにより販売数量が増加し、利益を押し上げる結果となる
- ・ グループ要因では、情報通信関連流通事業や機能子会社の増益などが計画を上回る結果となる

(単位：億円)

【2020/3月期 2Q期首計画】

【2020/3月期 2Q実績】



NTO 日東工業株式会社

10

本書からの無断転載は固くお断りいたします。

今回から、計画に対してどう増えたかという表を新たにお付けしております。基本的には前の表と同じような傾向ではありますが、売上要因が9億円で、対前年同期比9億円と全く一緒でございます。ということかということ、売上は横ばいで見えていたということでございます。

変動費要因がプラス1.5億円、それから固定費要因がマイナス2億円は、先ほどご説明したものと同じ効果です。グループ要因も、新愛知は若干苦戦しましたが、それ以外の関連会社が非常に当初計画値を上回るということで、こういう結果となりました。

第2四半期 連結キャッシュ・フロー計算書

2020年3月期
第2四半期

(単位：百万円)

2019/3 2Q	2020/3 2Q
現金及び現金同等物の期首残高	現金及び現金同等物の期首残高
28,283	38,934
営業活動によるキャッシュフロー	営業活動によるキャッシュフロー
3,020	5,929
投資活動によるキャッシュフロー	投資活動によるキャッシュフロー
△737	7,152
財務活動によるキャッシュフロー	財務活動によるキャッシュフロー
△613	△17,912
現金及び現金同等物にかかる換算差額	現金及び現金同等物にかかる換算差額
△78	△138
連結の範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増加額	非連結子会社との合併に伴う現金及び現金同等物の増加額
—	96
現金及び現金同等物の第2四半期末残高	現金及び現金同等物の第2四半期末残高
29,873	34,061

<2020/3 2Q 主な要因>

■ 営業活動によるCF ・税引前利益の増加 +2,736 ・仕入債務増減額の差異 +768 ・法人税等の支払額増加 △120 ・投資有価証券売却益の差異 △247 ・投資有価証券評価損益の差異 +215	■ 投資活動によるCF ・定期預金の払戻による収入 +4,104 ・投資有価証券の売却及び償還による収入の増加 +3,891
■ 財務活動によるCF ・短期借入金の純増減額の差異 △6,881 ・子会社の自己株式の取得による支出の増加 △9,342	※数値は前期比増減額

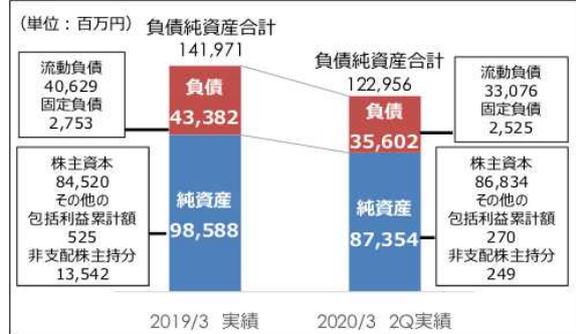
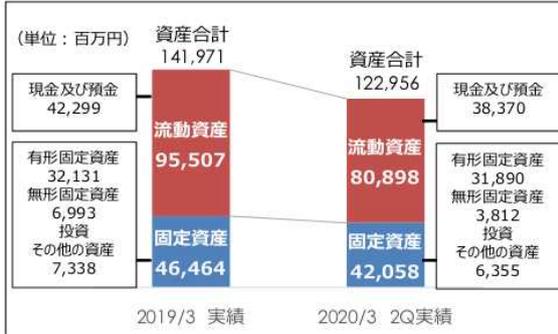
連結のキャッシュ・フロー計算書。これはあまり詳しく説明してもどうかということではあるのですが、北川工業の買収で結構ドタンバッタンしてございます。

北川工業の買収は、TOBと自己株買いで全体約280億円でございます。前期の決算で、280億円のうち175億円をTOBで支払ったわけです。残り105億円が今期出たということでありまして、105億円のうち93億円が、株式会社キタガワという資産管理会社の自己株買いの部分でございます。小さいのでここに書いてございませませんが、それ以外に、いわゆるスクイズアウトによりまして端株の買収で、12億円でございます。それで105億円、今期資金的には出ている。その分、いわゆる定期預金の払戻だとか、あるいは投資有価証券の売却等で一部賄ったというのが、今期の連結キャッシュ・フローの要諦でございます。

第2四半期 連結資産の概要

2020年3月期
第2四半期

- 北川工業完全子会社化に伴う株式追加取得や短期借入金の返済、同社子会社化に係る一連の手続き完了によりのれんが減少したことなどから、総資産が減少している



<主な増減内容>

■ 資産

・現金及び預金の減少	△3,929
・有価証券の減少	△8,999
・のれんの減少	△3,232

■ 負債

・短期借入金の減少	△6,655
-----------	--------

■ 純資産

・四半期純利益	+3,124
・非支配株主持分の減少	△13,292

連結資産の概要も、北川工業の買収によりまして、ちょっと暴れているということでございます。総資産は、前3月末と比べますと190億円減少しております。そのうち、185億円が北川工業関連で説明がつくということでございます。

負債サイドからご説明をさせていただきますと、この非支配株主持分の減少で、北川工業分がマイナス135億円でございます。これはどういうことかという、昨年の1月にTOBをかけまして50%超の子会社にいたしました。そのときには少数株主が残っているという状態でございまして、その分を、テクニカルな話ですが、前期計上いたしました。

本年の5月に、自己株買いと先ほどの端株買取で100%子会社にしたということで、その非支配株主の分がチャラになったということでございます。

負債サイドで言うと、非支配株主持分が135億円減りました。それからもう一つ、借入金を、当初175億円借りましたが、50億円返済いたしまして、合計185億円。では、その資産サイドは何かというと、現預金、有価証券が155億円減りまして、のれんが30億円減りました。のれんは、TOBで買った値段が、単価が3,900円強。それから、その後自己株買いを5月にやった分が2,300円強でございまして、一回ののれんが前期にポンと出て、そののれんの修正みたいなことがございますということでご理解ください。

【北川工業連結影響】会社概要

2020年3月期
第2四半期

2019年1月、T O B（株式公開買付け）成立により、北川工業を子会社化

【会社概要】

会社名	北川工業株式会社
設立年月日	1963年6月12日
資本金	27億7,000万円
従業員数	525名（国内253名、アメリカ14名、ドイツ19名、中国133名、シンガポール15名、タイ57名、台湾23名、香港11名）
事業所	国内5箇所（稲沢、春日井、東京、大阪、宇都宮）、海外10箇所（アメリカ、ドイツ、中国、シンガポール、タイ、台湾、香港）
事業内容	コンピュータ・OA機器・家電製品・自動車・建築物などさまざまな分野で用いられる E M C 対策部品やプラスチック成型技術を生かした精密部品の製造・販売

E M C 対策部品

電子機器の誤作動など様々な悪影響を及ぼす電磁波への対策技術

【フェライトコア】



【ケーブルシールド】



ファスニング

様々な分野において機器内の基盤・ケーブル類を固定、保護するプラスチックファスナー

【クランプ】



【バンド】



機能性製品

制音性、耐久性、快適性による差別化を可能にする振動・衝撃・騒音・熱設計技術

【熱設計製品】



【防音・緩衝・制音製品】



NTO 日東工業株式会社

14

本書からの無断転載は固くお断りいたします。

北川工業の連結影響を簡単に、ちょっとだけ申し上げます。

こちらが会社概要でございまして、日東工業グループは基本的にはどういう事業かというと、盤とその部材。盤とその部材以外の今までの例外が、グループ化してきたサンテレホンの情報通信関連と、盤とその部材の周辺ではあるのですが、南海電設という企業でございまして。

それに加えて北川工業はということかという、盤とその部材の周辺部分でございまして。例えばこのファスニング、これは、いわゆるハーネスです。私どもの盤の中でも使っているのですが、盤の中のハーネスを留める樹脂的なものです。自動車関係ですと、ニフコさんですとか、パイオラックスさんですとか、有名なところがあるのですが、北川工業は残念ながら自動車には入れていなくて、電気関係が主体です。

それから、EMC の対策部品ということで。これは電磁波のノイズ対策というようなことございまして。それは、私どもブレーカーだとか電子機器を多少扱っております、ノイズから誤作動を守るという対策部品を提供しているということございまして、私どもも関係はしています。

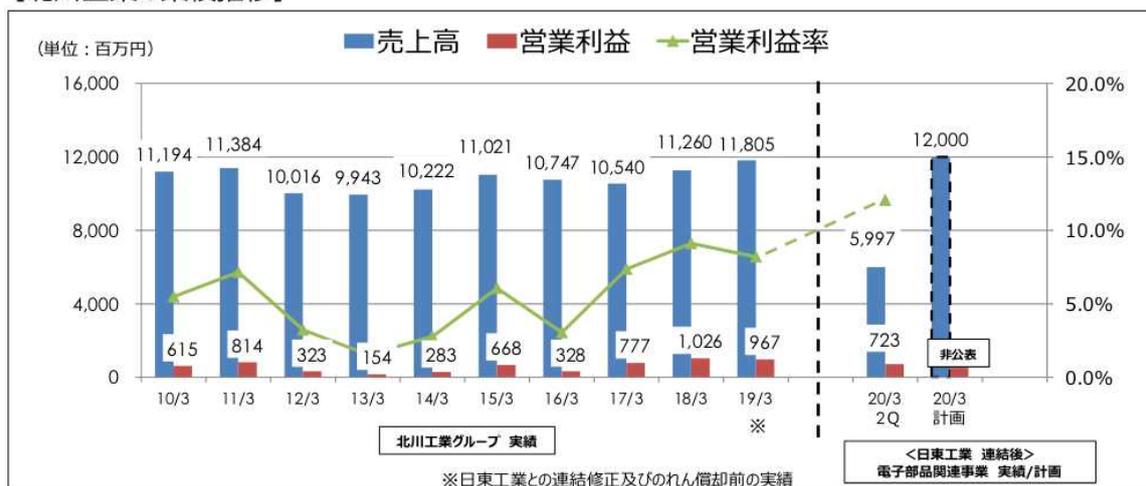
また、ここ数年間で自動車にも入り込むことができまして、今、ご案内のように EV 化だとか、PHEV 化だとか、そういった中で自動車はやはり電子部品の固まりになっているということございまして。こういうニーズが非常に高いということで、足元は好調です。それに関わるような熱対策だとかいうのも併せてやっています。

【北川工業連結影響】業績推移

2020年3月期
第2四半期

- 北川工業の過去通期業績は、売上高10,000～12,000百万円、営業利益率は3～8%程度で推移
- 2020年3月期第2四半期、電子部品関連事業の実績は売上高5,997百万円、営業利益723百万円となる
- 輸出向けの半導体製造装置や工作機器に関連した製品の売上は弱い動きで推移するも、国内外の業務用エアコンに関連したEMC対策製品や自動車関連市場の売上が堅調に推移している

【北川工業の業績推移】



※四捨五入の関係で数字が一致しないことがあります。

NTO 日東工業株式会社

15

本書からの無断転載は固くお断りいたします。

北川工業の過去10年間のこれは前回もお付けしていますが、大体100億円から120億円ぐらいの間を、この10年間行ったり来たりしています。利益的には一度、1億5,000万円まで一番落ち込みましたが、足元は10億円強と。昨年度は9億6,700万円ですが、北川工業サイドもM&Aのフィーが昨年発生していますので、その分がちょっと落ち込んでございます。今期は一応120億円の売上を計画しています。

【北川工業連結影響】のれんの状況

2020年3月期
第2四半期

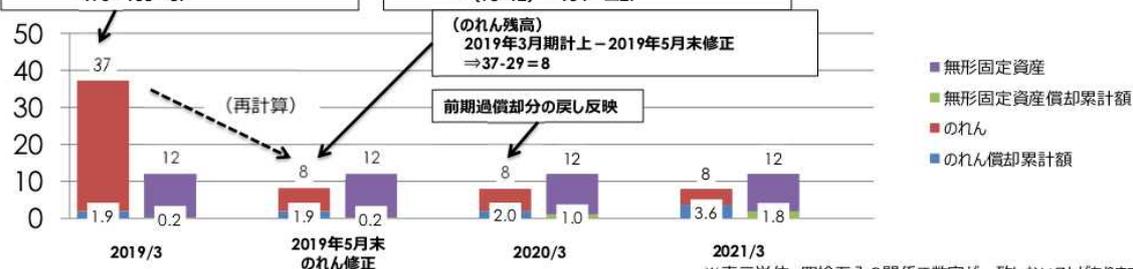
- 北川工業の2019年1月 時価ベースの純資産を272億円と評価
- 2019年3月期は北川工業完全子会社化の途中段階であり、一時的に『のれん』を37億円計上している
- 2020年3月期以降は、取得費用280億円から時価ベースの純資産272億円の差額 8億円を『のれん』として計上する（5年償却）
- 上記の『のれん』とは別に、無形固定資産（顧客関連資産）を12億円計上（15年償却）

【北川工業買収スキーム】 発行済株式総数：8,778千株（自己株除く） ※2019年1月時点

時点	内容	取得株数（千株）	単価	取得価額（億円）	議決権保有割合	議決権保有割合に対する純資産（億円）
① 2019/3月期 3Q	T O B	4,438	@3,943	175	50.6%	138
② 2020/3月期 1Q	特定の株主より自己株取得	4,025	@2,321	93	45.9%	125
	端株買取	314	@3,943	12	3.5%	9
合計		8,778	@3,200	280	100.0%	272

① T O B 実施により議決権50.6%を取得
のれん：取得価額 - (純資産×50.6%)
⇒175 - 138 = 37

② 実施により議決権49.4%を追加取得（完全子会社）
のれん：取得価額 - (純資産×49.4%)
⇒ (93+12) - 134 = △29



※表示単位、四捨五入の関係で数字が一致しないことがあります。

先ほど申し上げたのれんの状況で、皆様方はもうお分かりだと思うのでご説明は申し上げませんが、こちらの紫の部分が、パーチェス・プライス・アロケーションで、顧客関連資産の見直しをしたものが12億円計上されています。これは当初計上したもので、15年償却でございます。

のれんがドットンバタンしたのは、狭義ののれんでございまして、一度37億円で計上して、今期に入って見直しているということで、こちらは5年で償却する予定でございます。

通期連結業績予想

2020年3月期
第2四半期

- 通期連結業績予想を上方修正、通期業績は増収増益を見込む
- 上期は、国内建設需要等、堅調であった内需の当業界への波及や学校空調に関連した案件獲得により配電盤関連製造事業の売上が増加したほか、情報通信関連流通事業の売上が堅調に推移
- 下期も、設備投資需要は好調の維持を見込めるため、売上高・各利益ともに期首予想を修正

決算期	2019/3		2020/3 (単位：百万円)					
	2Q実績	通期実績	2Q実績	前年同期比増減率	通期計画(修正前)	通期計画(修正後)	前期比増減率	修正前計画比増減率
売上高	51,742	116,984	64,887	+25.4%	128,000	135,000	+15.4%	+5.5%
営業利益	2,030	6,472	5,072	+149.9%	9,000	11,300	+74.6%	+25.6%
経常利益	2,030	6,405	4,852	+139.0%	9,000	10,900	+70.2%	+21.1%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,181	4,046	3,124	+164.5%	6,500	7,100	+75.4%	+9.2%

通期の連結業績予想でございまして、基本的には上期と状況的には続くということでございます。通期計画を見直しました。上期の分だけではなくて、下期の分も売上、利益面とも上方修正はしたということでございます。

ただ、これを見ていただくと、上期の昨年対比に比べると、通期は随分少ないです。ということは、下期はもっと少ないだろうということではございますが、下期、スローダウンしているかという、必ずしもそうではないというのが次の表でございまして。

通期連結業績予想 補足

2020年3月期
第2四半期

<上期に比べ下期の前年同期比増減率が低い理由>

- 上期は、価格改定効果や北川工業による業績寄与があったほか、期首想定以上の案件獲得などが積み重なったことにより大幅な増収増益となる
- 下期は、グループ全体としては好調を維持するものの、北川工業の業績寄与や価格改定効果などの特殊要因が限定的となることから、上期より前年同期比増減率が低い結果となる見込み

※北川工業は2019年3月期第4四半期に連結

(単位：百万円)

	2019/3			2020/3 (実績及び修正後計画)		
	上期	下期	通期	上期 (実績)	下期	通期
売上高	51,742	65,242	116,984	64,887	70,113	135,000
前年同期比増減額				13,145	4,871	18,016
前年同期比増減率				+25.4%	+7.5%	+15.4%
営業利益	2,030	4,442	6,472	5,072	6,228	11,300
前年同期比増減額				3,042	1,786	4,828
前年同期比増減率				+149.9%	+40.2%	+74.6%

NTO 日東工業株式会社

19

本書からの無断転載は固くお断りいたします。

日東工業グループの中で、コアな部分は日東工業でございます。日東工業のいわゆる業績特性というのは、通常下厚型でございます。大体売上でいうと上期 45%、下期 55%というようなのが通常のパターンでございました。ところが、今上期は実は4月から非常に忙しかった。普通は上期に少し生産はほっとして、下期に生産能力を100%以上やるというのが通常のパターンであります。ということかということ、上期に生産キャパが空いているということなんです。

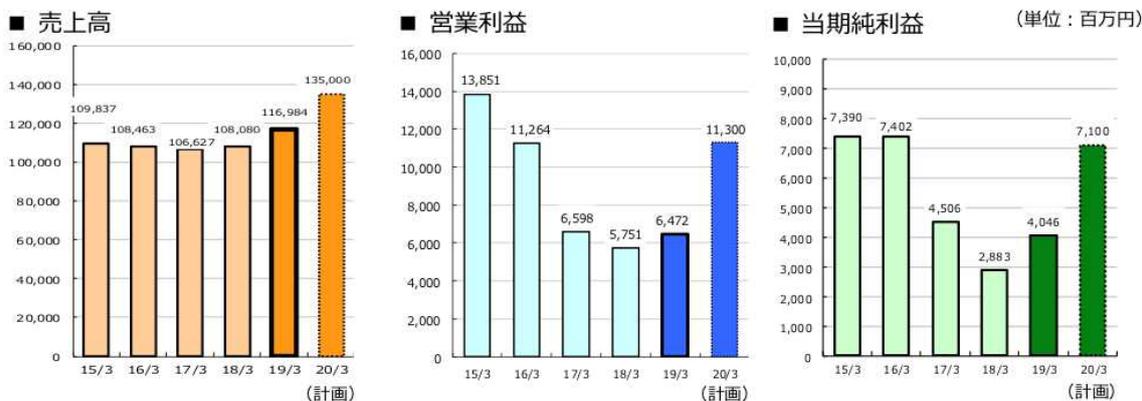
今期は、その生産キャパが空いているところに、いわゆる国内の超内需みたいなものが入ってきた上に、学校空調みたいなものが入ってきたということでありまして、上期が通常に比べると非常に良かったということでございます。上期のこの売上は多分過去最高だろうと思います。

下期は、冒頭説明した対応型ビジネスと標準品ビジネスという中で、当然標準品も生産キャパがあるんですけど、標準品はかなり高水準ではありますが、まだキャパはあると言えばあります。ただ特に対応型は、配電盤は下期の生産キャパが決まっています、元から下期は多いという中で上期ほどキャパが空いていないので、いわゆる前期比増減率でいうと上期よりは悪くなります。ただ、この数字は非常に高原状態であって、私どもの業績としては非常に今いいと認識しております。

過去5年 連結経営成績

2020年3月期
第2四半期

- 2019年3月期の売上高は過去最高を更新
- 2020年3月期は3期連続の増収、2期連続の増益を見込む



	15/3	16/3	17/3	18/3	19/3	20/3 (計画)
売上高	109,837	108,463	106,627	108,080	116,984	135,000
営業利益	13,851	11,264	6,598	5,751	6,472	11,300
当期純利益	7,390	7,402	4,506	2,883	4,046	7,100

過去5年の連結経営成績をグラフ化したものでございます。売上高が一応見込みとしては1,350億円。過去最高が2019年3月期の1,200億円弱でございますので、そういった意味では今期これを達成すれば過去最高となります。北川工業分を除いても過去最高になるはずでございます。

営業利益につきましては、私どもは100億円を超えたのが過去3期だけで、2014年3月期から2016年3月期、いわゆる太陽光需要が華やかな頃の実績でございます。それ以前は大体、非常に良くても70億円とか、恐らくそのくらいのレベルではなかったかと思えます。

そういった意味では今期113億円達成すれば、われわれとしてはやっと昨年少し底を打って、今は反転上昇という状況になっているということでございます。

業績予想 セグメント別（配電盤関連製造事業）

2020年3月期
第2四半期

◆配電盤関連製造事業 【通期予想】売上高 84,200百万円（前期比 +7.2%）

(単位：百万円)



【通期予想】

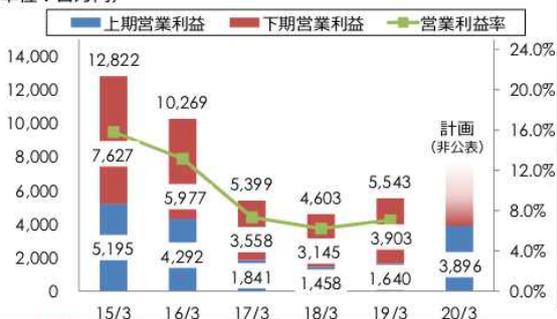
・日東工業単体は価格改定効果などから増収を見込み、セグメント全体でも増収を計画

【取り組み】

・熱関連機器を軸としたソリューション提案に注力
・Gathergates社の高利益案件の受注推進および生産コスト削減や、BANGKOK SHEET METAL社との連携強化

【主要グループ会社：通期見通し】

(単位：百万円)



	会社名	売上 (前期比)	営業利益	グループ利益影響度
国内	日東工業株	☀️	☀️	大
	(株)新愛知電機製作所	☁️	☁️	小
	(株)大洋電機製作所	☁️	☁️	小
	(株)E C A Dソリューションズ	☁️	☁️	小
海外	日東工業 (中国) 有限公司	☁️	☁️	小
	Gathergates Group Pte Ltd	☁️	☁️	小
	NITTO KOGYO BM (THAILAND) CO.,LTD	☁️	☁️	小

NITTO 日東工業株式会社

ここからはセグメント別の業績予想でございます。ご参考までに。個別にはご説明しません。ただ、主要グループ会社の通期見通しをお天気マークで示させていただいておりますので、イメージを持っていただければ。

業績予想 セグメント別（情報通信関連流通事業）

2020年3月期
第2四半期

◆情報通信関連流通事業 【通期予想】売上高 36,000百万円（前期比 +9.4%）

(単位：百万円)



【通期予想】

- ・太陽光関連商材の売上は減少傾向が続く見通し
- ・オリンピック需要や堅調なデータセンター市場の影響から、主力のネットワーク関連商材の売上増加により増収を見込む

【取り組み】

- ・首都圏再開発やオフィス移転、オリンピック案件の獲得
- ・5G（第5世代移動通信システム）関連市場での案件獲得活動

(単位：百万円)



【主要グループ会社：通期見通し】

	会社名	売上 (前期比)	営業 利益	グループ利益 影響度
国内	サンテレホン(株)			中

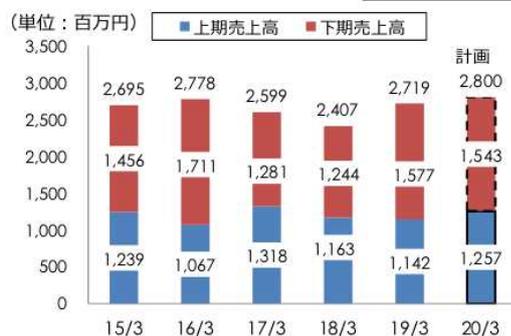
※本セグメントは、サンテレホン(株)及びその子会社のみ

こちらは基本的にはサンテレホンで、売上は絶好調。売上ほど利益は伸びていないということでございます。

業績予想 セグメント別（工事・サービス事業）

2020年3月期
第2四半期

◆工事・サービス事業 【通期予想】売上高 2,800百万円（前期比 +3.0%）



【通期予想】

- ・主力の通信設備工事・電気設備工事は弱い動き
- ・キュービクル・配電盤関連工事による売上増加を見込む

【取り組み】

- ・日東工業との連携を強化し、更なるシナジーの創出に注力
- ・防災関連サービスの提案活動を推進



【主要グループ会社：通期見通し】

	会社名	売上 (前期比)	営業 利益	グループ利益 影響度
国内	南海電設(株)			小

※本セグメントは南海電設(株)のみ

NTO 日東工業株式会社

23

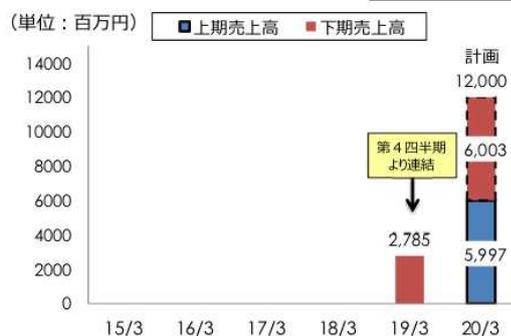
本書からの無断転載は固くお断りいたします。

工事・サービス事業は、可もなく、不可もなく。

業績予想 セグメント別（電子部品関連事業）

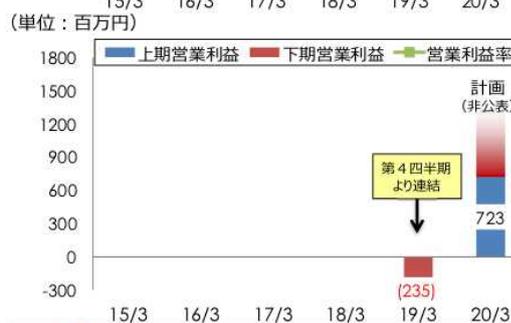
2020年3月期
第2四半期

◆ 電子部品関連事業 【通期予想】売上高 12,000百万円（前期比 +330.8%）



【通期予想】
・北川工業グループの業績が通期で寄与し大幅増収を見込む

【取り組み】
・E V・H V・P H E V等の環境自動車市場への電磁波対策部品を軸としたソリューション製品提案
・5 G（第5世代移動通信システム）関連市場での事業拡大（通信基地局、WIFI製品）



【主要グループ会社：通期見通し】

	会社名	売上 (前期比)	営業 利益	グループ利益 影響度
国内	北川工業(株)	☀	☀	中

※本セグメントは北川工業(株)およびその子会社のみ

電子部品関連は利益水準が非常に高いというような状況であります。

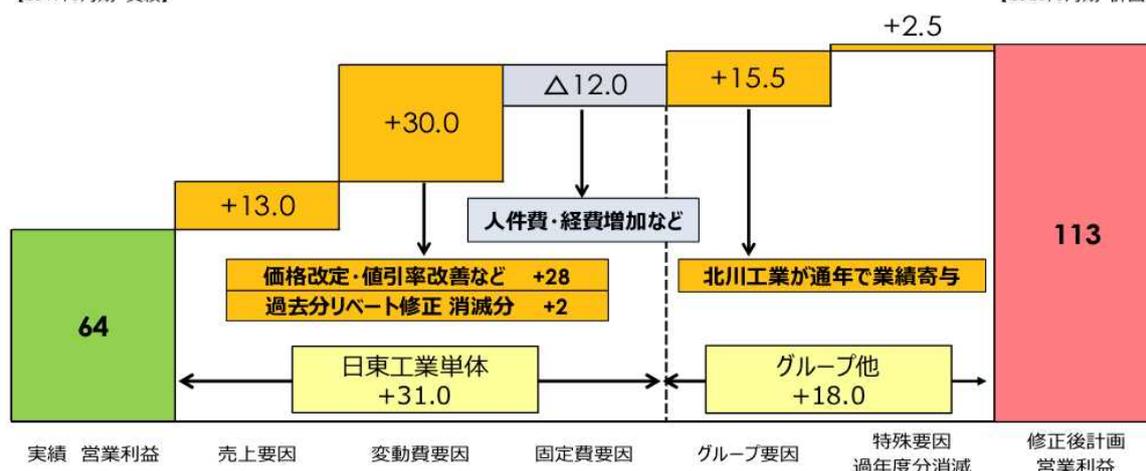
通期連結営業利益の増減要因（今期予想 前期比）

2020年3月期
第2四半期

- 2020年3月期の連結営業利益は前期比74.6%増加の113億円を見込む
- 日東工業単体の価格改定や値引率の改善などが利益の押し上げ要因となる
- グループ要因では、前第4四半期に子会社化した北川工業グループの業績寄与や海外子会社の赤字縮小のほか、機能子会社の増益などが利益の押し上げ要因となる

【2019/3月期 実績】

（単位：億円）
【2020/3月期 計画】



NTO 日東工業株式会社

25

本書からの無断転載は固くお断りいたします。

通期の連結営業利益の増減要因で、先ほど上期にご説明申し上げたことと基本的には一緒でございます。それが、売上が増加するのがさらに増えました。それから、価格改定、値引率改善プラスアルファみたいな効果が出てくるとご理解賜ればと思います。

ただ、この特殊要因で過年度分消滅というのがプラス 2.5 億円ございますが、これは昨年度、北川工業を買収するに当たって、その取得関連フィー等が 2.5 億円、昨年計上されたということでございます。その分今期はないということでご理解ください。

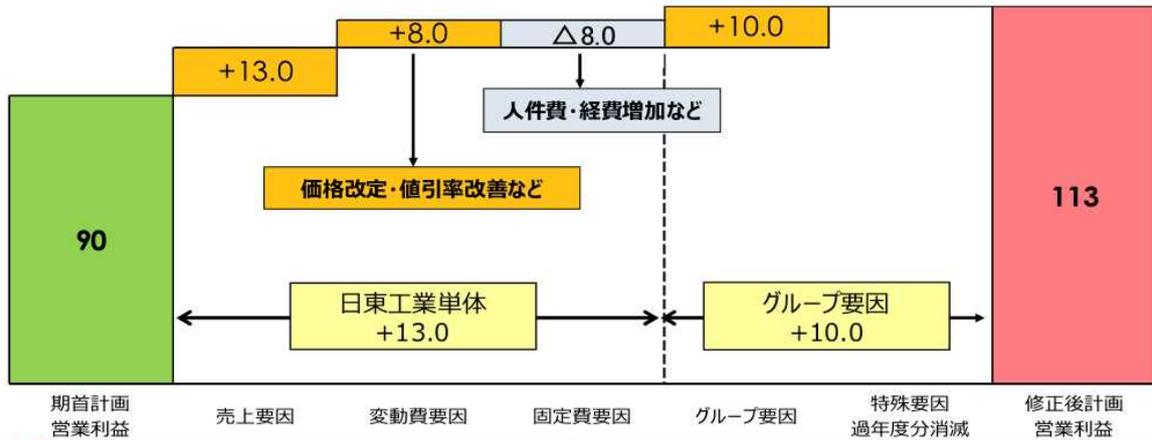
通期連結営業利益の増減要因（今期予想 期首計画比）

2020年3月期
第2四半期

- 2020年3月期の連結営業利益を期首計画比25.6%増加の113億円へ上方修正
- 日東工業単体要因では、販売数量増加による利益の増加（売上要因）は見込んでいなかったが、学校空調に関連した案件獲得などにより期首計画を上回る見込み
- グループ要因では、情報通信関連流通事業や電子部品関連事業、機能子会社の増益が期首計画を上回る見込み

【2020/3月期 期首計画】

（単位：億円）
【2020/3月期 計画】



期首の計画比に対してどうかということでございます。こちらも上期の傾向と基本的には同じでございます。説明は割愛させていただきます。

通期連結営業利益の増減要因傾向

2020年3月期
第2四半期

<日東工業単体>

- ・売上要因 販売数量は増加傾向が続く見通し
- ・変動費要因 値引率 …… 2019年3月期より改善傾向が続く見通し
価格改定 …… 2019年3月期下期の改定以降、増益効果が継続
- ・固定費 経費 …… 一進一退の状況が続く
人件費 …… 増加傾向が続く見通し

<グループ要因>

- ・グループ会社は厳しい状況が続いていたが、北川工業の業績寄与により2020年3月期は好転を見込む

(単位：億円)

↑: 押上げ要因 ↓: 押下げ要因			2018/3 実績	2019/3 実績	2020/3 計画
営業利益			57	64	113
前期比増減額			△8	+7	+49
増減要因	日東工業単体	売上要因	↑	↑	↑
		変動費要因	↓	↑	↑
		固定費要因	↓	↓	↓
	グループ要因		↓	↓	↑

NTO 日東工業株式会社

27

本書からの無断転載は固くお断りいたします。

通期の連結営業利益の増減要因の傾向で、日東工業単体とグループ要因。日東工業単体も売上要因、変動費要因、固定費要因で分けて、プラスなのかマイナスなのかというモメンタムをお示ししたのがこの表でございます。昨年やっと底を打った、多少増益になったというのは、価格改定も下期からやりまして、少し変動費要因が良くなりました。今期はそのモメンタムがさらに強くなった上に、グループ会社の要因も効いてきたというのが、今期の決算の見込みということでございます。

新エネルギー関連市場の売上動向 (日東工業単体参考)

2020年3月期
第2四半期

- 2Q実績は前年同四半期比106.8%、通期計画達成率は70.4%となる
- 改正FIT法の影響による駆け込み需要の影響や太陽光発電システムと蓄電池を連動するためのシステムに対応した住宅用分電盤の売上が増加したことなどにより想定を上回る水準で推移している

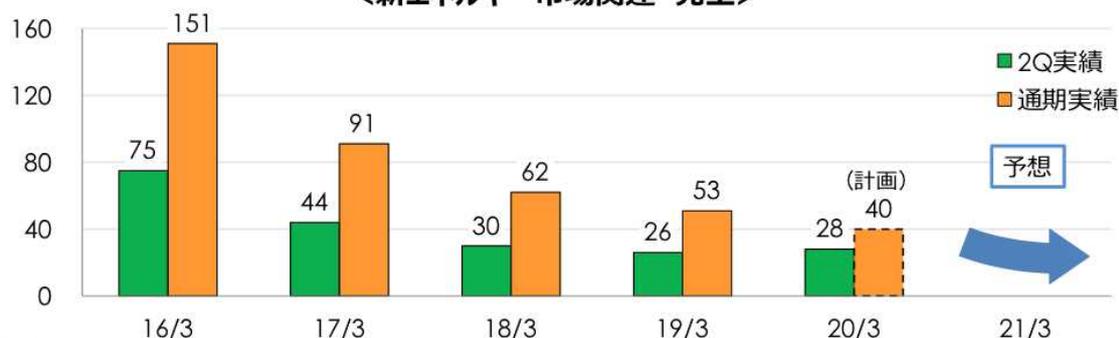
「新エネルギー関連市場」とは

- ①太陽光発電関連（接続箱、集電箱など）
- ②自動車関連（充電スタンド）
- ③その他：エネルギーマネジメントシステム関連など

※売上金額は日東工業単体の売上となり、グループの売上を含めておりません。また、グループ間相殺したものではありません。

(単位：億円)

＜新エネルギー市場関連 売上＞



NTO 日東工業株式会社

28

本書からの無断転載は固くお断りいたします。

新エネルギー関連市場の売上動向でございまして、新エネルギー関連市場は、私どもは定義としては、太陽光、自動車、エネルギーマネジメント等を入れておりますが、足元はほとんど太陽光関連とご理解いただければと思います。

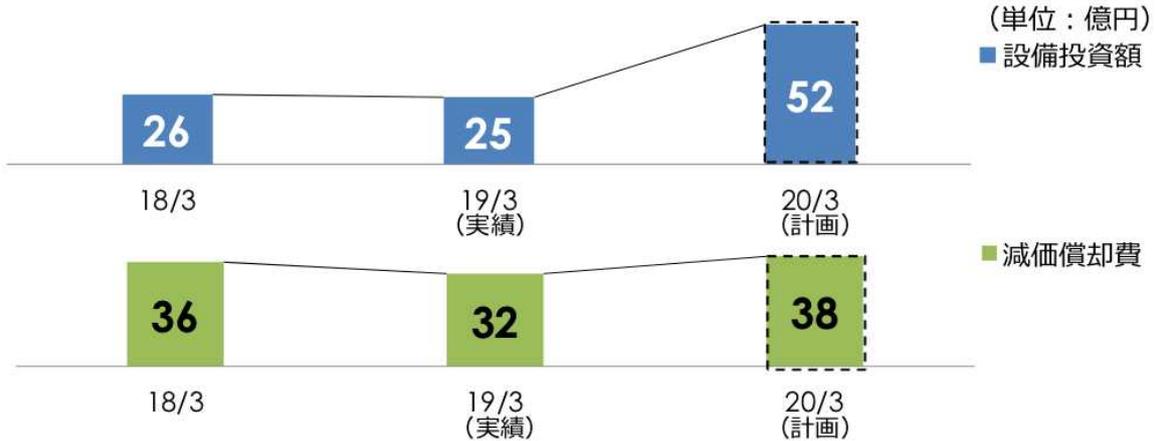
従来、もう徐々に下がってきたと。FITの価格が厳しくなるに従って、毎年スローダウンしてきたわけですが、今期も昨年よりマイナスだろうという計画を立てました。第2クォーターの実績まで見てみますと、前年を上回っています。さらに通期の計画達成率から70.4%ですので、これは昨年並ぐらいに収まるのではないかと考えています。

要因は、改正FIT法の影響による駆け込み需要。要するに、手だけ挙げてつくと認可が取り消されてしまうということで、今期駆け込み的なものが相応に入ってきたと考えております。

設備投資額、減価償却費

2020年3月期
第2四半期

- 2020年3月期は、設備投資額51.8億円、減価償却費37.6億円を計画
- 設備投資計画見直しにより、期初計画比で約10億円減少
- 設備投資計画は、北川工業の新試験棟設立や日東工業の基幹システム更新、機械設備の更新などにより前期比で大幅増加予定



※2019年5月15日に公表した金額（設備投資額6,250百万円 減価償却費3,850百万円）から変更しています。

※1千万円単位を四捨五入しています

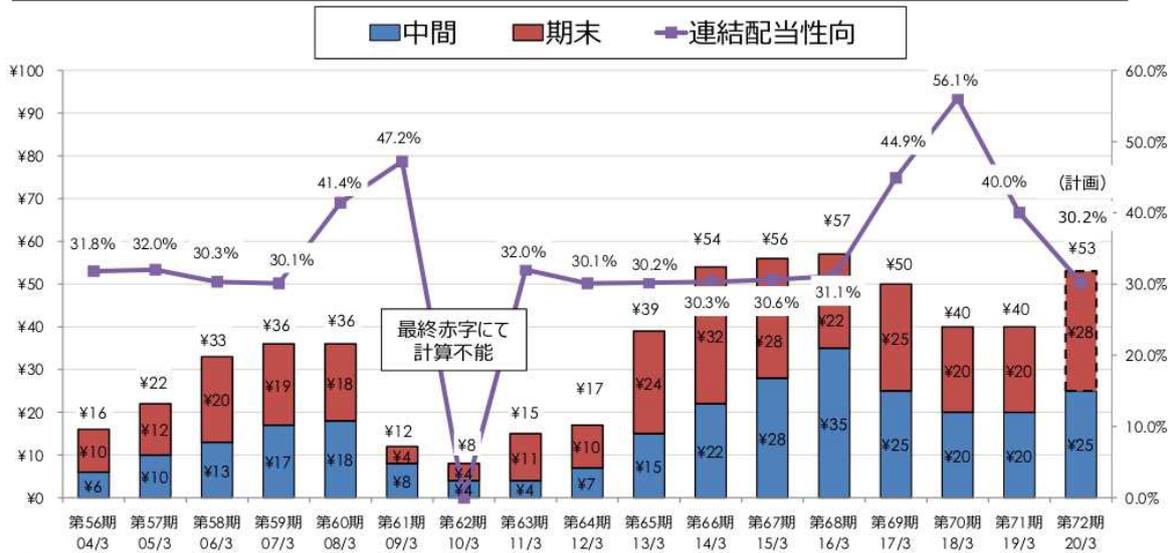
こちらは設備投資額と減価償却費でございまして、当初は62億5,000万円でしたが、半期見直したところ52億円になりました。ちょっとできなかったものとか、いわゆる期ずれしたものでございます。

大きなものとしては、北川工業の、いわゆる EMC 対策部品関係の電波暗室が大きな投資。それから、日東工業本体の基幹システムの更新、あるいは機械設備等の更新ということで、比較的堅調な設備投資になっております。

配当の状況

2020年3月期
第2四半期

- 中間配当金は25円
- 通期予想配当額を50円→53円に増額（前期実績40円）
- 業績の上方修正を行ったことにより配当予想も引き上げ



NTO 日東工業株式会社

30

本書からの無断転載は固くお断りいたします。

配当の状況で、当初は25円、25円ということでお示しましたが、上方修正したこともあり、通期53円に増額でございます。仮に計画どおりに行ったとすると、配当性向は約3割となります。

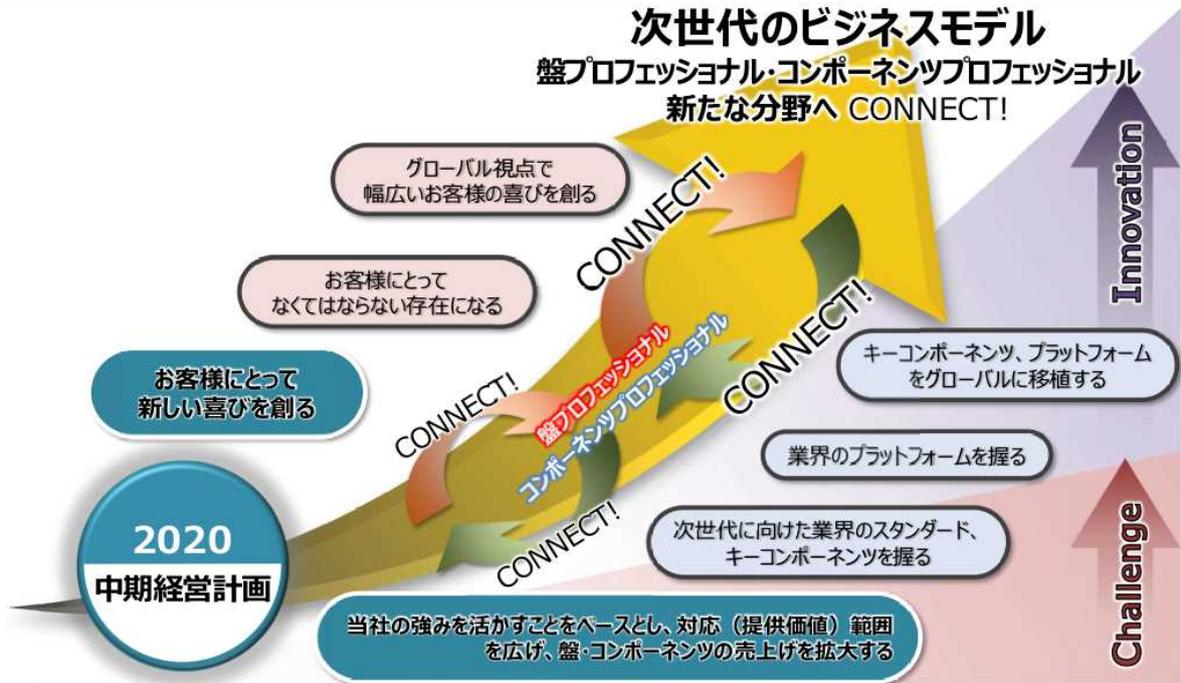
私どもの配当方針は、長年3割ということやってまいりましたが、第70期から配当性向30%に加えて純資産配当率も勘案してということで、この2期については配当性向はかなり高めになっています。ただ、今期につきましては非常に好調な決算で、配当性向は大体3割ぐらいということで考えさせていただいております。



ここからは中期経営計画でございまして、簡単に触れさせていただきます。

ちょうど今 2019 年度で、来年度が最終年度でございます。今回の中計は 4 カ年で作らせていただいております。

次のスライドは、先ほどちょっとご説明申し上げたので、飛ばさせていただきます。



われわれのビジネスモデルですが、割と独特なビジネスモデルはいつ頃完成したかという、恐らく1980年ぐらいには大体出来上がってございます。なかなか、やはり模倣しにくいビジネスモデルだとは思っておりますが、ただ、もう40年もたってございます。今すぐどうということではないのですが、やはり外部環境も変わってきている中で、さらなる高みのビジネスモデルに変えていかなきゃいけないということで、いろいろ今模索しているというのが実態でございます。

次のスライドは、これも似たような話なので飛ばします。

	戦略テーマ	ビジョン
事業戦略	1. コア事業競争力の追求（技術力、製品提案力強化）	
	I 対応型ビジネス 【盤プロフェッショナル】	盤関連事業の対応力をきわめ、 頼られるベストパートナーを目指す
	II 標準品ビジネス 【コンポーネントプロフェッショナル】	産業インフラ関連企業に喜びを与える企業になる
	2. グローバル化（東南アジアにおける配電盤事業の確立）	
	III 海外事業	海外で活躍する産業インフラ関連企業に 喜びを与える企業になる
	3. 新規ビジネスの展開（新たな技術・企業との融合）	
基盤強化	IV 新規事業	失敗を恐れず、新ビジネス創出に挑戦する
	4. 生産体制・経営基盤の強化	
	V 生産体制強化	お客様に喜んでいただける、品質・コスト・スピードの実現を目指し 改善・改革にチャレンジする
	VI 経営管理基盤強化	日東工業グループの事業戦略を支える 経営管理基盤を確立する

フェーズ0のときに、事業戦略を四つ、それから基盤強化で二つの、大きな戦略を六つ立てました。フェーズ0の初年度にこれらをたたきまして、個別の戦略に今落とし込んで、それぞれの戦略を遂行しているのが今の状況であります。

2020中期経営計画 業績目標

2020年3月期
第2四半期

(単位：億円)

	2016年度 実績 (計画策定時)	2018年度 実績	2019年度 計画	2020年度 目標
連結売上	1,066	1,169	1,350	1,250
(内 単体売上)	674	713	775	750
対応型ビジネス	465.5	481.1	525.0	470.0
標準品ビジネス	207.0	230.2	247.0	240.0
新規事業	1.5	1.7	3.0	40.0
(内 情報通信関連流通事業)	(305)	(329)	(360)	(350)
(内 海外事業)	(40)	(41)	(-)	(70)
連結営業利益	65	64	113	100
(内 単体営業利益)	50	55	86	75

- ・中期経営計画の目標は1年前倒して達成を見込む(※「新規事業」を除く)
- ・「海外事業」は、北川工業の海外事業の内容等を精査中のため2018年度実績には同社を含めておらず、2019年度計画は非公表
- ・「新規事業」は、EVインフラ事業をはじめ、コト価値の創造に注力しているが、実証実験のフェーズがしばらく続く想定される

これが中計の目標でございます。この中計策定時の数字が、大体こういうことだったのでございます。単体売上、当時は670億円、太陽光、最高が785億円でございます、そこから100億円落ちて。ただ、674億円というのもヒストリカルによれば、かなり高いレベルということでございます。

どういう考え方で中計を立てたかという、基本的には785億円は無理にしても、750億円を目指そうと。ただ、内容をちょっとこだわりたいねということで、対応型ビジネスと標準品ビジネスは、大昔は恐らく1対1ぐらいだったと思うのですが、リーマンショック前の標準品ビジネスは、260億円から270億円ぐらいが恐らくピークでございました。それに対して207億円まで落ちてきているということで、これを何とか戻したいということで、これを240億円で立てました。対応型ビジネスは横ばいとしました。

本音的には対応型ビジネスはもうちょっと行くなとは思ったのですが、もうちょっとこっちが上にして、こっちが低いというのは本音としてはあったのですが、ただ、やはり営業の前線に対するメッセージもございまして、標準品ビジネスを高めたという計画にしております。

それで、途中はどうかということでございますが、247億円で、一応今期は達成しそうなんですけど、ただ、満足はしていません。なぜならば価格改定があったということでございます。価格改定を考えると、これは240億円ではいかんということでございます。では、これがそのレベルまで行くかという、丸までいかない三角ぐらいの感じかなということでございます。

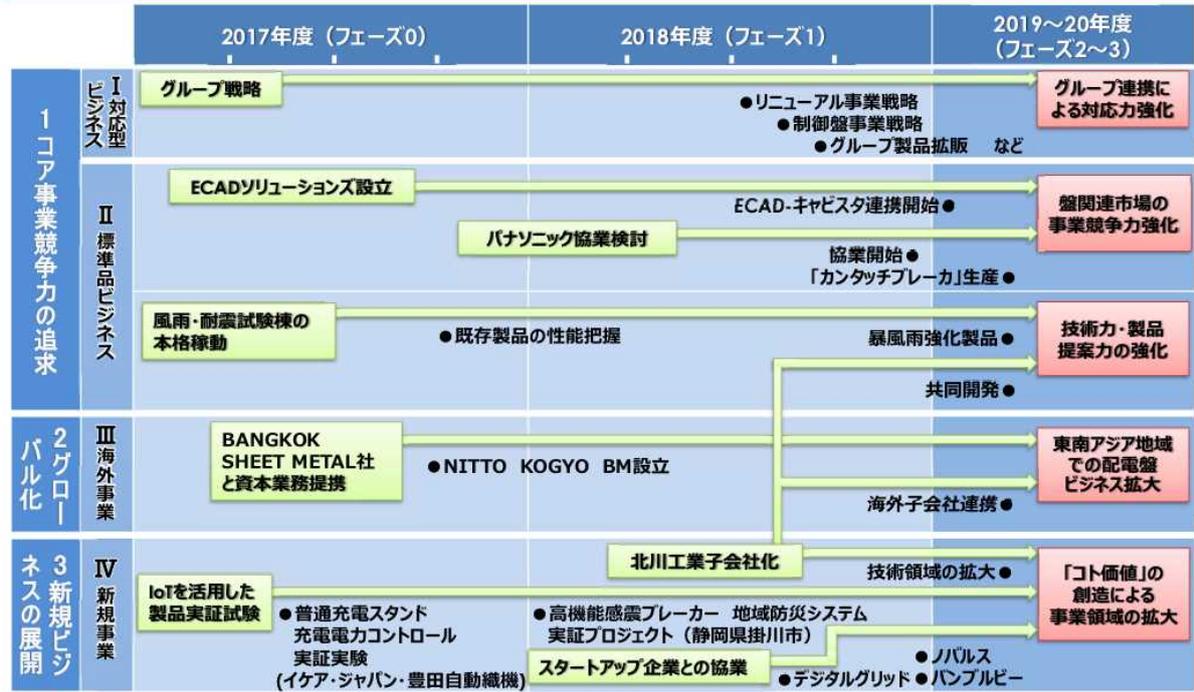
一方で対応型は、先ほどからご説明しているとおり非常に好調で良かった。新規は、このときは 1.5 億円しかなかったんですが、これは EV 事業で、充電スタンドで 30 億円、その他新規で 10 億円ということで立てましたが、改めて、やはり自前の新規事業はなかなか難しいなということで、今打ちのめされているのが状況でございます。

それから、サンテレホンの情報通信については順調に拡大してきています。

そういった中で連結売上をトータル 1,250 億円、再び連結営業利益を 100 億円に行きたいねということで立てたわけですが、前回の通期の決算のときに、1 年前倒しで売上が行くのは申し上げました。あわよくば利益面でも 1 年前倒しということは申し上げたのですが、おかげさまで 1 年前倒して達成できそうだということに相成っています。

事業戦略の進捗状況 (1/5)

2020年3月期
第2四半期



先ほど、四つの事業戦略と、二つの基盤強化ということで、これはいろいろやりましたという図でございます。北川工業の子会社化という面では、標準品ビジネスだとか、海外、あるいは新しい分野、技術領域を拡大するという意味では非常に大きかったかなと思っています。

課題の新規ですが、いろいろ取り組んではいます。取り組んではいますが、これをやはり事業化して実質の果実として持ってくるまでには、残念ながら至っていないということでございます。

事業戦略

コア事業 / I 対応型ビジネス [盤プロフェッショナル]

ビジョン：盤関連事業の対応力をきわめ、頼られるベストパートナーを目指す

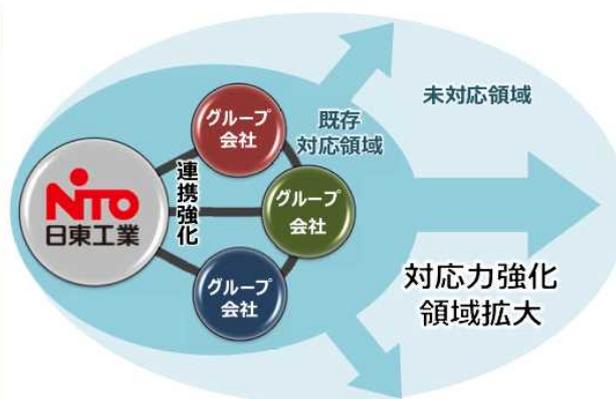
グループ連携による対応力強化

フェーズ0~1

- ◆ グループ戦略の立案
 - ✓ グループ会社の得意領域・ノウハウ・技術を活かした具体的な戦略を策定

今後の展開(フェーズ2~3)

- ✓ グループ全体で戦略を実行し、対応力強化、対応領域を拡大する
 - ・ リニューアル事業戦略
 - ・ 制御盤事業戦略
 - ・ グループ製品の拡販 など



次のスライドからは事業の進捗状況ということでお示ししているものでございまして、個別の説明は割愛させていただきます。

以上で私の説明を終わらせていただきます。ご静聴ありがとうございました。