

日東工業株式会社

2022年3月期 第2四半期決算説明会（説明内容）

【概要】

日 時：2021年12月1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 COO 黒野 透
取締役 営業本部長 里 康一郎
取締役 経営管理本部長 手嶋 晶隆
経営企画統括部 財務企画室長 加藤 伸樹

プレゼンテーション

皆さん、こんにちは。私は、取締役社長 COO の黒野透でございます。

本日は大変お忙しい中、日東工業株式会社の 2022 年 3 月期第 2 四半期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。また、皆様方には、日頃より日東工業に対しまして、ご指導ご鞭撻を賜り、この場をお借りし、厚く御礼申し上げます。それでは、決算説明会資料に沿いましてご説明をさせていただきます。まず、本日の目次となります。1 から 4 の項目につきましてご説明させていただきます。5 につきましては参考資料となりますので、後ほどご覧ください。

目次

2022年3月期
第2四半期

1 2022年3月期 第2四半期決算概要

2 トピックス

✓ 新市場区分の選択

✓ 原材料価格等の高騰による影響

✓ 価格改定について

3 2022年3月期 通期連結業績予想

4 中期経営計画

5 参考資料

第2四半期 連結決算ハイライト

2022年3月期
第2四半期

- 2022年3月期 第2四半期業績は減収減益
- 上期業績計画に対して、連結売上高は未達となるも利益項目は超過達成
- 企業間競争の激しさは増しつつあるものの、上期業績へのマイナス影響は想定以下
- 営業利益は売上減少による限界利益の減少や材料価格高騰の影響、販管費増加などにより減益

(単位：百万円)

	2021/3	2022/3			
	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	63,443	61,300	61,014	△3.8%	△0.5%
営業利益	5,078	2,900	3,902	△23.1%	+34.6%
経常利益	5,219	3,000	4,059	△22.2%	+35.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	3,255	1,800	2,622	△19.5%	+45.7%

それでは、2022年3月期第2四半期連結決算ハイライトについて、ご説明をさせていただきます。

売上高は610億円で、前期比マイナス3.8%の減収となりました。コロナの影響や特需案件の剥落によるものです。

営業利益は39億円で、前期比マイナス23.1%の減益となりました。売上減少による限界利益の減少と材料価格の高騰の影響、また販売管理費の増加によるものです。

経常利益は40億円で、前期比マイナス22.2%の減益、そして、親会社株主に帰属する四半期純利益は26億円で、前期比マイナス19.5%の減益となりました。

上期業績計画については、連結売上高は未達になりましたが、利益項目は超過達成しました。要因としては、企業間の競争激化による販売価格の下落を想定していましたが、その影響は想定以下となり、利益は計画に対し大幅増加となりました。詳しくは、後ほどご説明をいたします。

セグメントについて

2022年3月期
第2四半期

■ 2022年3月期より、セグメントを見直し

(旧) ①配電盤関連製造事業、②工事サービス事業
(旧) ③情報通信関連流通事業
(旧) ④電子部品関連事業

①電気・情報インフラ関連 製造・工事・サービス事業
②電気・情報インフラ関連 流通事業
③電子部品関連 製造事業

電気・情報インフラ関連 製造・工事・サービス事業

■配・分電盤、制御盤等の設計、製造、販売
および電気設備の設置、保守等の工事業



電気・情報インフラ関連 流通事業

■情報通信機器および
部材の仕入、販売等



売上 構成比	29%
営業利益 構成比	8%

売上 構成比	59%
営業利益 構成比	68%

電子部品関連 製造事業

■電磁波環境コンポーネント、
精密エンジニアリングコンポーネント
の製造、販売



売上 構成比	11%
営業利益 構成比	23%

※ 2022/3期2Q実績。四捨五入の関係上、100%とならない場合があります。

NITO 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。

今回初めてご参加の方もお見えになりますので、日東工業グループの事業セグメントについて、簡単にご説明をいたします。2020 中期経営計画では 4 事業セグメントとしていましたが、2022 年 3 月期より 3 セグメントに集約しています。これは、2023 中期経営計画の事業戦略と整合させるためです。

一つ目は、赤色の字で記載しています、電気・情報インフラ関連 製造・工事・サービス事業で、こちらは売上構成比 59%、営業利益構成比で 68%を占めるコア事業となっています。

二つ目が、紫色で記載しています、サンテレホンを中心とした電気・情報インフラ関連 流通事業で、売上構成比が 29%、営業利益構成比で 8%を占める事業です。

三つ目は、水色で記載しています、北川工業を中心とした電子部品関連 製造事業で、売上構成比 11%、営業利益構成比で 23%を占める専門性の高い事業です。

なお、工事サービス事業につきましては、電気・情報インフラ関連 製造・工事・サービス事業に吸収しています。

第2四半期 セグメント別 決算ハイライト

2022年3月期
第2四半期

- 製造・工事・サービス事業は、5G関連の設備投資に伴い関連製品の売上が順調に推移したほか、海外子会社の売上が増加。しかし、日東工業単体の売上減少による限界利益の減少や原材料価格高騰、販管費増加などにより増収減益
- 流通事業は、オフィスやデータセンター関連案件の受注減少に伴い、ネットワーク機器やその部材の売上が減少したほか、前期計上のGIGAスクール構想関連の売上剥落により減収減益
- 電子部品事業は、コロナ禍の影響により低迷していた需要の回復に伴い、各種製品の売上が増加。また、原材料の需給逼迫の影響から、在庫積み増しを目的とした先行的な受注が増加したことにより増収増益

(単位：百万円)

セグメント別	2021/3	2022/3				
	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	製造・工事・サービス事業	35,794	35,100	36,104	+0.9%	+2.9%
	流通事業	22,498	20,400	17,959	△20.2%	△12.0%
	電子部品事業	5,150	5,800	6,950	+35.0%	+19.8%
	合計	63,443	61,300	61,014	△3.8%	△0.5%
営業利益	製造・工事・サービス事業	4,196	—	2,651	△36.8%	—
	流通事業	759	—	324	△57.3%	—
	電子部品事業	122	—	909	+643.1%	—
	合計	5,078	2,900	3,902	△23.1%	+34.6%

※本スライド以降、セグメント名は略して表記しています。

第2四半期セグメント別決算ハイライトとなります。このスライドより、記載のセグメント名は略した表記にしていますので、ご了承願います。

まず、製造・工事・サービス事業ですが、次のページで詳細をご説明しますので、割愛します。

流通事業です。オフィスやデータセンター関連案件の受注減少に伴い、ネットワーク機器やその部材の売上が減少した他、前期計上のGIGAスクール構想関連の売上剥落により、減収減益となりました。

電子部品事業は、コロナ禍の影響により低迷していた需要の回復に伴い、各種製品の売上が増加しました。また、原材料の需給逼迫の影響から、在庫積み増しを目的とした先行的な受注が増加したことにより、増収増益となっています。

第2四半期 製造・工事・サービス事業（部門別売上高）

2022年3月期
第2四半期

- コロナ禍の影響による売上減少はあったものの、5G関連の設備投資に伴い関連製品の売上が順調に推移したほか、海外子会社であるGathergates社の売上増加や内部売上消去の減少などにより増収
- キャビネット部門や遮・開・パ・他部門は、FA市場や5G関連等の設備投資に伴い関連製品の売上が増加

(単位：百万円)

部門別 売上高		2021/3	2022/3			
		2Q実績	2Q計画	2Q実績	前年同期比 増減率	計画比 増減率
製造・工事 サービス事業	配電盤	18,318	18,000	18,074	△1.3%	+0.4%
	キャビネット	10,397	10,000	10,660	+2.5%	+6.6%
	遮断器・開閉器・パーツ・その他	5,418	5,400	5,693	+5.1%	+5.4%
	工事・サービス	1,661	1,700	1,675	+0.9%	△1.5%
合計		35,794 (3,793)	35,100	36,104 (2,205)	+0.9% (△41.9%)	+2.9%
連結全体合計		63,443	61,300	61,014	△3.8%	△0.5%
連結売上構成比		56.4%	57.3%	59.2%	+2.8%	+1.9%

※ ()内はセグメント間の内部売上高

NITO 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。

当社グループのコア事業である、製造・工事・サービス事業の部門別売上状況です。

コロナ禍の影響により売上は減少しましたが、5G関連の設備投資に伴い、関連製品の売上が順調に推移したほか、海外子会社であるGathergates社の売上が増加しました。また、表に示すとおり、括弧の中に記載の内部の売上消去が約42%減少したことで、増収となっています。

キャビネット部門、遮断器・開閉器・パーツ・その他部門に関しては、FA市場や5G関連の設備投資の回復に伴って、関連製品の売上が増加しています。

また、工事・サービス部門については、前期計上のコロナ対策のためのレイアウト変更、およびそのような特需案件が剥落しましたが、ネットワーク機器、ネットワークインフラの設備工事などによって売上が増加し、増収となっています。

第2四半期 連結営業利益の増減要因

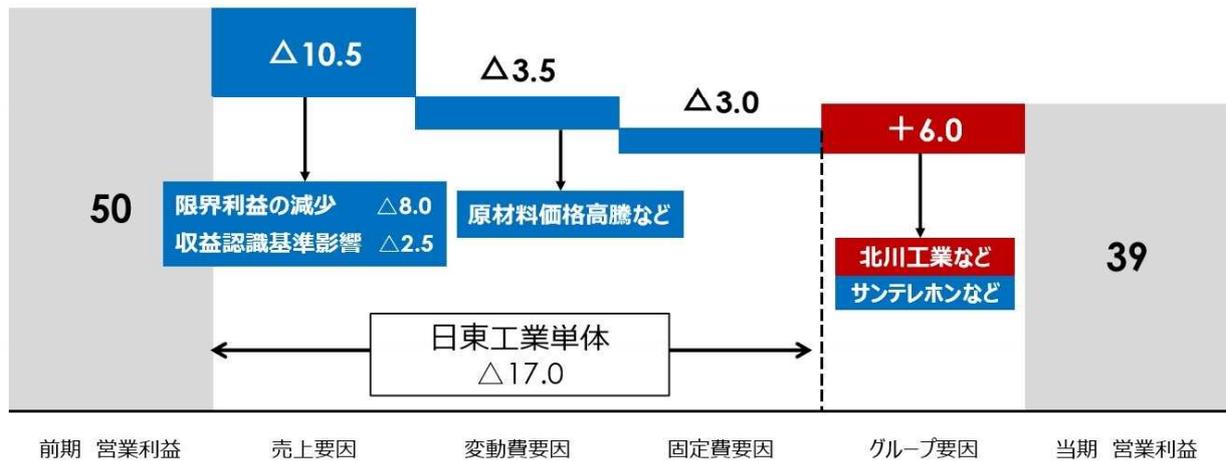
2022年3月期
第2四半期

- 日東工業単体要因では、限界利益の減少や原材料価格高騰、販管費増加などにより減益となる
- グループ要因では、前年同期にコロナ禍の影響で落ち込んでいた北川工業グループの業績回復の影響が大きく増益となる

(単位：億円)

【2021/3月期 2Q実績】

【2022/3月期 2Q実績】



第2四半期の連結営業利益の増減の要因です。

グラフに点線がありますが、こちらの点線から左側が日東工業単体、そして右側がグループ要因となっています。

まず、前期の営業利益は50億円でしたが、今期は39億円で、11億円の減益となっています。

日東工業単体としては、売上要因としては限界利益の減少によって約8億円、収益認識基準の変更により約2億5,000万円の利益が減少しています。そして、変動費要因としては、原材料価格の高騰で、約3億5,000万円。また、固定費の要因としては販管費の増加により3億円減少して、合計で17億円の減益となっています。

グループ要因では、前年同期にコロナの影響によって非常に落ち込んでいました、北川工業グループの業績が大きく回復したことで、約6億円の増益となっています。

第2四半期 連結キャッシュ・フロー計算書

2022年3月期
第2四半期

(単位：百万円)

2021/3 2Q	
現金及び現金同等物の期末残高	29,620
営業活動によるキャッシュフロー	4,755
投資活動によるキャッシュフロー	△1,536
財務活動によるキャッシュフロー	△3,130
現金及び現金同等物にかかる換算差額	△95
現金及び現金同等物の四半期末残高	29,613

2022/3 2Q	
現金及び現金同等物の期末残高	34,301
営業活動によるキャッシュフロー	4,913
投資活動によるキャッシュフロー	△3,033
財務活動によるキャッシュフロー	△4,988
現金及び現金同等物にかかる換算差額	208
現金及び現金同等物の四半期末残高	31,401

<2021/3 2Q 主な要因>

■ 投資活動によるCF

固定資産の取得による支出	△2,643
定期預金の払い戻しによる収入	+836

■ 財務活動によるCF

短期借入金の減少	△1,687
配当金の支払額	△1,415

<2022/3 2Q 主な要因>

■ 投資活動によるCF

固定資産の取得による支出	△3,072
--------------	--------

■ 財務活動によるCF

短期借入金の減少	△3,079
配当金の支払額	△1,864

連結キャッシュ・フロー計算書です。左側が前期、そして右側が今期となります。

営業活動によるキャッシュ・フローはプラス 49 億円で、こちらは前期比並みです。投資活動によるキャッシュ・フローはマイナス 30 億円で、ほぼ固定資産の取得による支出となっています。財務活動によるキャッシュ・フローはマイナス 49 億円で、現金および現金同等物の第 2 四半期期末の残高は、前期期末の残高から 29 億円減少し、314 億円となりました。

第2四半期 連結財政状態の概要

2022年3月期
第2四半期

■ 短期借入金が減少したことなどにより、総資産が減少



<主な増減内容>

■ 資産

現金及び預金の減少	△8,868
受取手形、売掛金及び契約資産の減少	△5,428
有価証券の増加	+6,000

■ 負債

支払手形及び買掛金の減少	△1,526
短期借入金の減少	△3,072

■ 純資産

当期純利益	+2,622
剰余金の配当	△1,864

連結財政状態の概要です。

資産合計は、M&Aの目的の短期借入金30億円の返済と、配当金18億円の支払により減少しています。

東京証券取引所の新市場区分において、 当社が移行する市場としてプライム市場を選択しました

- 新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果
⇒ 全ての項目で、プライム市場の基準を満たしていることを確認しました

22年3月期のトピックスについてです。

日東工業は、9月末に公表していますとおり、東京証券取引所の新市場区分において、当社が移行します市場として、プライム市場を選択しました。11月末に改定後のコーポレートガバナンスコード、これに対応しましたコーポレートガバナンス報告書も提出しています。

また、プライム市場に上場する企業として、財務、非財務にかかわらず、さまざまなことを積極的に開示していけるよう努めていきます。

製造・工事・サービス事業を中心に、下期にかけて 原材料価格等の高騰によるマイナス影響を強く受ける見込み

原材料名	業績への影響
鉄 鋼	大
ステンレス	小
伸 銅	中
樹 脂	小
その他	小

原材料価格の高騰による業績への影響です。

当社の製品は、キャビネット、情報通信ラック、また配電盤、こちらには多くの鉄が使われています。下期にかけて納入価格の高騰により、業績へ著しく影響を及ぼすと考えています。

また、配電盤には、電線、そして電気を流す部分に銅が多く使われています。こちらも利益を圧迫します。

通期では、グループ全体で約 15 億円を超える影響額と見込んでいます。

2022年7月より、日東工業製品の価格改定を実施

コスト低減や経費削減などをあらゆる部門で行っているものの、大幅な原材料価格の高騰を自助努力で吸収することが極めて困難な状況にあることから、以下のとおり日東工業の一部製品について価格改定を実施する予定です。

主な対象製品と価格改定率（予定）

対象品群	改定率
キャビネット	約10%
システムラック	約10%
光接続箱	約5%
熱関連機器の一部	約10%
盤用パーツの一部	約10% (銅関連パーツは約25%)
標準分電盤・制御盤	約2～8%

※上記改定率は製品群ごとの概要であり、製品によって改定率は異なります

価格改定についてです。

今週 11 月 29 日にプレスリリースをしました。2022 年 7 月より、日東工業の製品の価格改定を実施させていただきます。先ほどお話ししたとおり、原材料価格の高騰が業績に対して非常に影響を及ぼします。

コストの低減活動、そして経費削減、全部門を通して行っていますが、その価格高騰を自助努力では吸収することが困難な状況となり、価格改定をさせていただきます。

過去には、2018 年 10 月より、13 年ぶりに価格を改定させていただきました。今回は、材料価格の高騰分を一部製品の価格に上乗せさせていただきたいと思っております。

対象製品の品群および改定率に関しては、表のとおりです。

通期 連結業績予想

2022年3月期
第2四半期

- 売上高は、設備投資需要の回復により既存市場の売上増加を想定しているものの、GIGAスクール構想関連の特需剥落などにより全体では減収となる見込み
- 利益は、原材料価格高騰や価格競争激化、グループ業績悪化などにより減益となる見込み

(単位：百万円)

	2021/3		2022/3			
	2Q 実績	通期 実績	2Q 実績	前期比 増減率	通期 計画	前期比 増減率
売上高	63,443	137,902	61,014	△3.8%	136,000	△1.4%
営業利益	5,078	12,333	3,902	△23.1%	9,500	△23.0%
経常利益	5,219	12,660	4,059	△22.2%	10,000	△21.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,255	8,827	2,622	△19.5%	6,600	△25.2%

2022年3月期通期連結業績予想です。

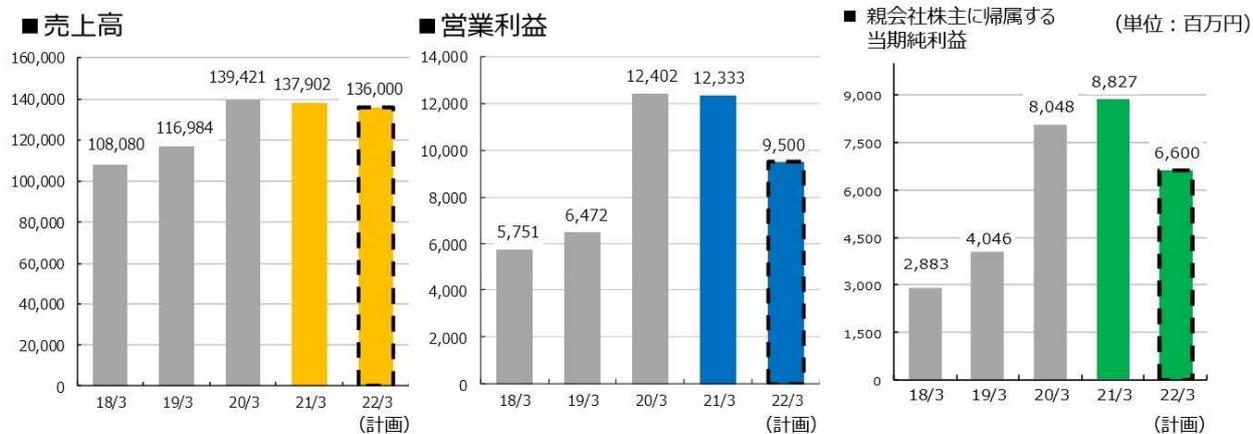
まず、売上高は1,360億円で、前期比マイナス1.4%を想定しています。設備投資の需要の回復により、既存市場の売上増加を想定していますが、前期の特需でありましたGIGAスクール構想関連の剥落により、全体では減収と見えています。

営業利益は95億円で、前期比マイナス23%を想定しています。原材料価格の高騰や価格競争力の激化、また、グループ業績悪化などにより減益を見込んでいます。

連結経営成績の推移

2022年3月期
第2四半期

■ 2022年3月期の計画通り着地すれば、売上高は過去3番目、利益項目は6番目となる



	18/3	19/3	20/3	21/3	22/3 (計画)
売上高	108,080	116,984	139,421	137,902	136,000
営業利益	5,751	6,472	12,402	12,333	9,500
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,883	4,046	8,048	8,827	6,600

連結経営成績です。

2022年3月期は、計画どおり着地すれば、売上高は過去3番目、利益項目としては過去6番目となります。

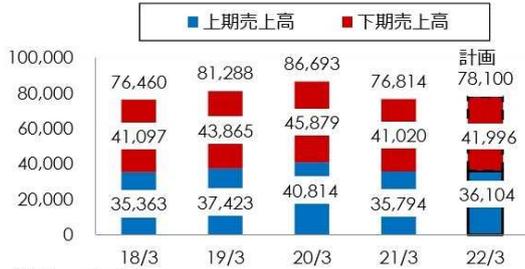
セグメント別 業績予想（製造・工事・サービス事業）

2022年3月期
第2四半期

通期予想（売上高）

78,100百万円（前期比 +1.7%）

（単位：百万円）



通期予想

■ 22/3期は21/3期よりもコロナ禍の影響は軽微となり、既存市場の需要回復による売上増加により増収を見込む

取り組み

- 5G関連市場での製品提案活動（大手・地方通信事業者）
- Gathergates社の収益性を重視した営業活動の推進

（単位：百万円）



※22/3期より、セグメントを変更しており、過去の数字も変更後のセグメント区分と同様の区分にて修正しております。四捨五入の関係で他公開資料と数値が一致しないことがあります。

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
日東工業	☁️	☁️	大
新愛知電機製作所	☁️	☁️	小
南海電設	☀️	☁️	小
大洋電機製作所	☀️	☔️	小
Gathergates Group	☀️	☔️	小
NITTO KOGYO BM (THAILAND)	☀️	☔️	小

NITO 日東工業株式会社

18

本書からの無断転載は固くお断りいたします。

セグメント別の業績予想です。

まず、製造・工事・サービス事業の売上高は 781 億円、前期比プラス 1.7%の増収計画です。2022 年 3 月期は、2021 年 3 月期よりもコロナ禍の影響は軽微となり、既存市場の需要回復による売上増加による増収を見込んでいます。

具体的な取り組みとしては、5G 関連市場、特に大手、地方通信事業者への製品提案活動、およびシンガポールの配電盤メーカーである Gathergates 社の収益性を重視した営業活動の推進を行い、目標達成を目指していきます。

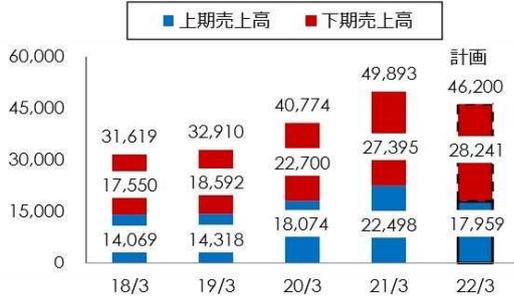
セグメント別 業績予想 (流通事業)

2022年3月期
第2四半期

通期予想 (売上高)

46,200百万円 (前期比 Δ 7.4%)

(単位：百万円)



通期予想

- 設備投資需要の回復により既存市場の売上増加を想定しているものの、GIGAスクール構想特需の剥落をカバーするまでには至らず減収を見込む
- 下期は遅延していた案件が顕在化する見込み

取り組み

- 5G関連市場での案件獲得活動
- 海外市場での収益最大化に向けた取り組み強化

(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			中
海外 SOECO			小

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。

流通事業です。

流通事業の売上高は462億円で、前期比マイナス7.4%の減収計画となっています。設備投資の需要の回復により、既存市場の売上増加を想定しているものの、GIGAスクール構想の特需の剥落をカバーするまでには至らず、減収を見込んでいます。ただし、下期には、遅延していた案件が顕在化する見込みです。

主な取り組みとしては、5G関連市場への案件獲得活動を強化していきます。そして海外市場の収益拡大に向けた取り組みを強化し、目標達成を目指していきます。

セグメント別 業績予想 (電子部品事業)

2022年3月期
第2四半期

通期予想 (売上高)

11,700百万円 (前期比 +4.5%)

(単位: 百万円)



通期予想

- 21/3期はコロナ禍のマイナス影響が大きかったものの、22/3期はコロナ禍の影響が軽微となり、需要回復による売上増加により増収を見込む。
- 下期は自動車関連市場の減産や材料調達難の影響を受ける見込み。

取り組み

- EV等の環境自動車市場へのEMC製品、熱製品の販売強化
- 新設備「EVチャンバー」※を活用

※暗室内にモーターを実負荷で稼働させることが出来るダイナモシステムが配置されていることが大きな特徴です。ダイナモシステムにお客様のMotorを取りつけ、実負荷動作でのEMC試験の実施が可能です

(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
北川工業	☀️	☁️	中

NITO 日東工業株式会社

20

本書からの無断転載は固くお断りいたします。

電子部品事業の業績予想です。

電子部品事業の売上高は 117 億円、前期比プラス 4.5%と、増収計画となっています。2021 年 3 月期は、コロナ禍のマイナス影響が大きかったものの、2022 年 3 月期はその影響が軽微となり、需要が回復し、売上増加による増収を見込んでいます。ただし、下期に関しては、自動車関連の市場の減産、また、材料調達難の影響を受けて、不透明な環境と見ています。

具体的な取り組みとしては、電気自動車関連への EMC 製品、熱対策製品の販売を強化していきます。

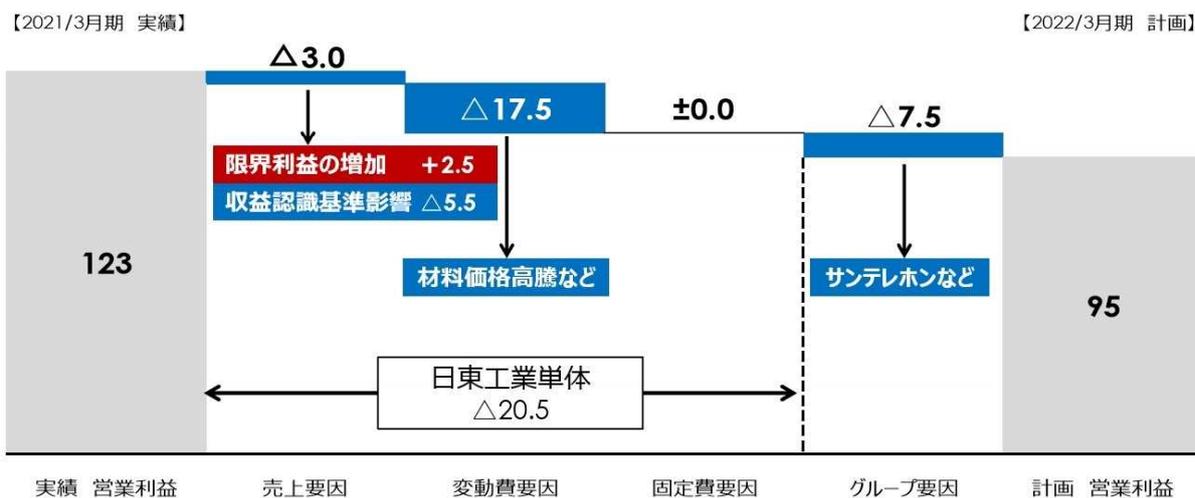
そして、2021 年 6 月より稼働しました、様々な試験ができる新しい設備、EV チャンバーを活用して、ソリューション営業をしていきたいと考えています。

通期 連結営業利益の増減要因 (今期予想 前期比)

2022年3月期
第2四半期

- 2022年3月期の連結営業利益は前期比23.0%減少の95億円を見込む
- 日東工業単体では、材料価格高騰（変動費要因）や収益認識基準影響などが利益の押し下げ要因となる
- グループでは、前期好調であったサンテレホンの減益影響が利益の押し下げ要因となる

(単位：億円)



通期の連結営業利益の増減要因です。

2021年3月期の営業利益に関しては123億円、2022年3月期の営業利益は23%減少の95億円を見込んでいます。

こちらもグラフの点線より左側が日東工業単体、そして右側がグループの影響です。

減益要因の大半が、日東工業単体です。減益の要因としては、ここに記載のとおり、限界利益に関しては増加を見込みますが、収益認識基準の影響で5億5,000万円の減益、よって売上要因としては3億円の減益を見込んでいます。そして、変動費要因としては、先ほどから何度もお話していますとおり、材料高騰などで17億5,000万円の減益。固定費に関しては前期と同等となっています。

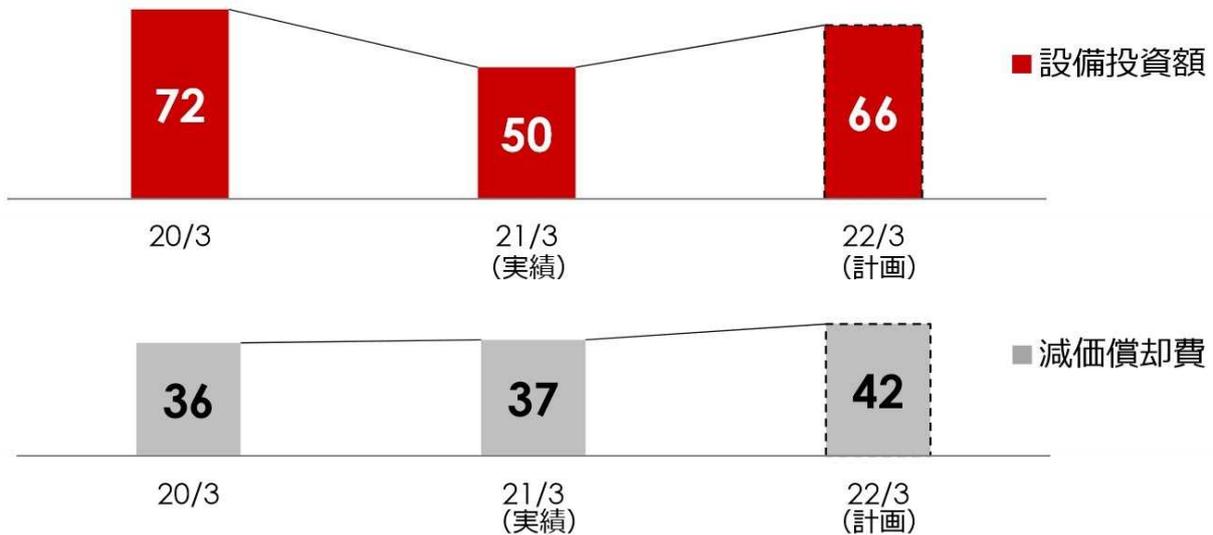
また、グループ要因としては、前期好調でありましたサンテレホンの減益の影響が大きく、7億5,000万円の減益を見込んでいます。

設備投資額、減価償却費

2022年3月期
第2四半期

- 2022年3月期は、設備投資額65.8億円、減価償却費42.3億円を計画
- 設備投資計画は、瀬戸工場の造成費用等により増加予定

(単位：億円)



※1千万円単位を四捨五入しています

連結の設備投資額と減価償却費です。

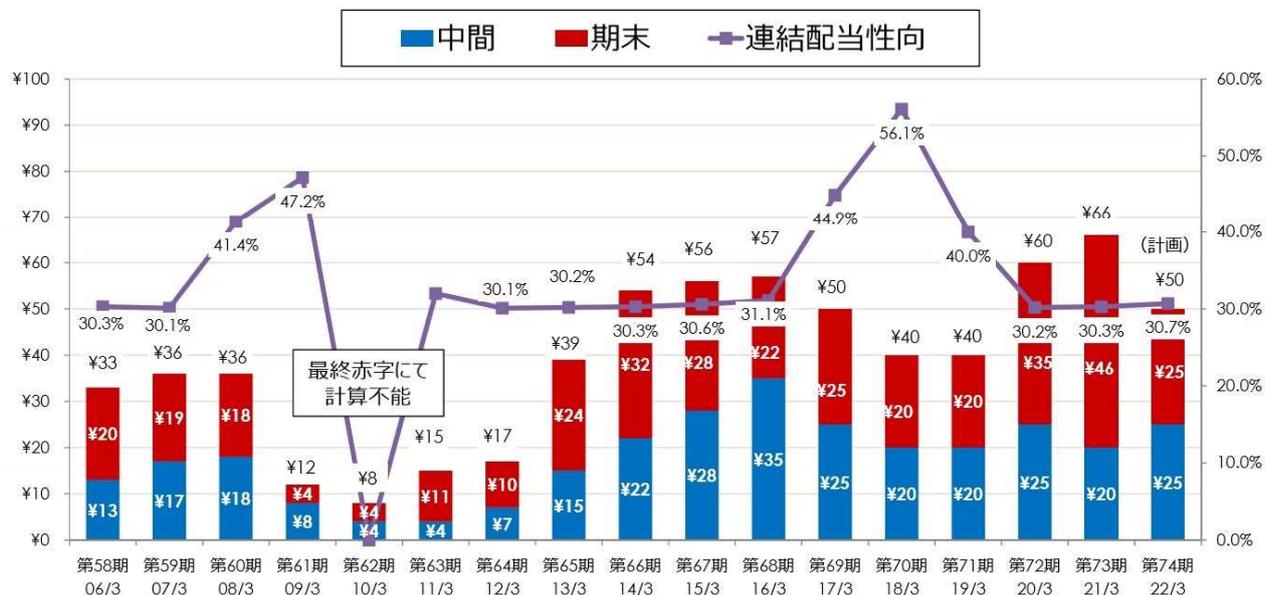
2022年3月期は、設備投資金額は66億円で、前期より約16億円増加しています。これは、通常の更新投資およびサンテレホンの基幹システム、また、北川工業のEMCセンターの内装工事などです。それに加え、2024年より稼働を開始します、瀬戸工場の造成費用が加算されたためです。

2022年3月期の減価償却費は42億円で、前期比約5億円増加します。

配当の状況

2022年3月期
第2四半期

■ 2022年3月期は、通期配当金50円、連結配当性向30.7%を計画



NITO 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。

配当の状況です。

日東工業は、株主の皆さまへの安定的な配当を維持することを目的に、配当性向 30%をベースに、純資産配当率等を勘案する配当方針としています。

2022年3月期は、減収減益の予想のため、配当金は上期 25 円、下期 25 円、通期 50 円を計画しています。配当性向は 30.7%となります。

地球の未来に「信頼と安心」を届ける企業グループへ

目指す姿

- ▶ 持続可能な社会インフラの構築を支える
- ▶ 安心・安全な未来づくりに努め、次世代へとつなぐ
- ▶ 世の中に信頼される課題解決企業集団となる

持続可能な社会の実現に向けた目標 ～重要課題～

<p>再生可能エネルギーの促進、車両電動化の支援を通じて、脱炭素社会の構築に貢献する</p> 	<p>老朽化したインフラの更新、防災・減災に関わる製品・サービスを通じて、強靱な社会の実現に貢献する</p> 	<p>ICTの更なる進展を支え、ニューノーマル社会の構築に貢献する</p> 
<p>製品・サービスの提供を通じ環境負荷低減活動を推進し、循環型社会の実現に貢献する</p> 	<p>顧客が抱える社会課題に寄り添い、解決サポートすることで世の中になくってはならない存在となる</p> 	<p>日東工業グループであることに誇りを持ち、自己の成長、働きがいを感じられるようになる</p> 

経済的価値と社会的価値を両立させ、企業価値を高める

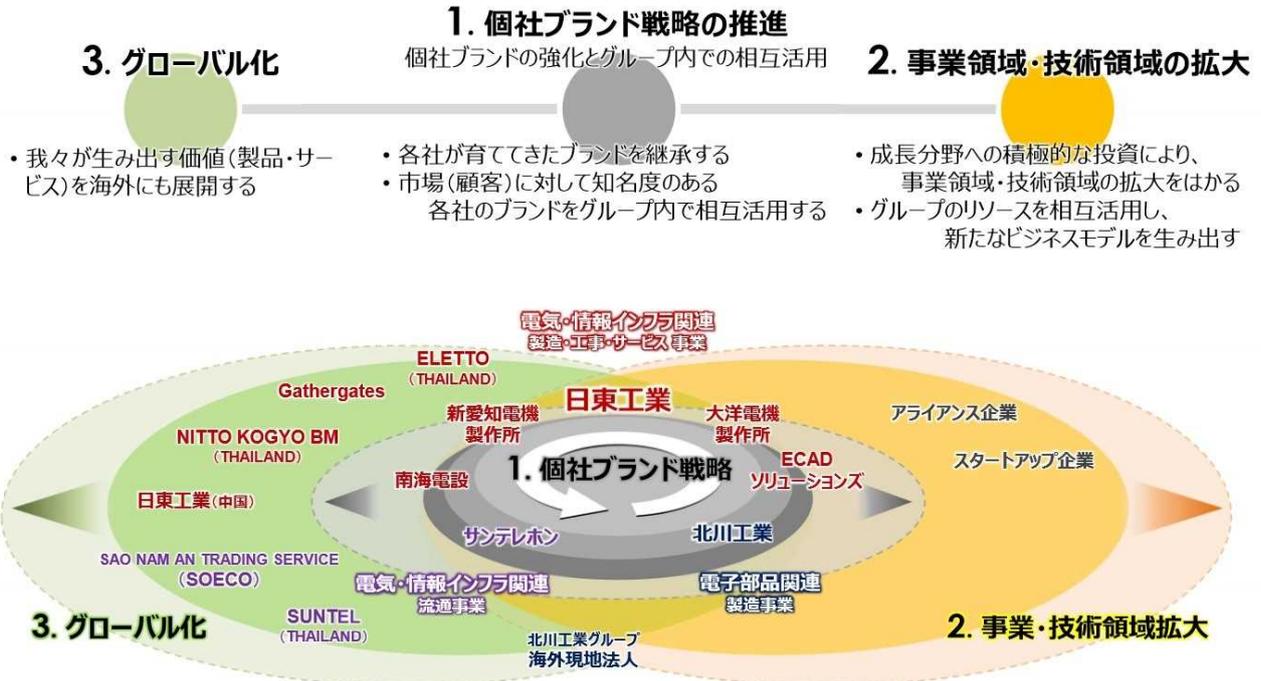
中期経営計画についてお話をします。

まず、中計で何をすべきかを考える前に、経営として10年先の長期に、何をを目指すかを考えました。

日東工業としては、今回新たに長期ビジョンを、「地球の未来に「信頼と安心」を届ける企業グループへ」と打ち出すことにしました。社会インフラを支え、安全・安心な未来づくりに努め、信頼される課題解決企業集団を目指していきます。

国連で採択された持続可能な開発目標であるSDGsに対して、企業として貢献する責務があります。当社グループとしても、ご覧のとおり重要課題に対応していきます。

その結果、売上、利益を伸ばし、経済的価値を高めることはもちろんのこと、課題解決により、社会的な価値を高め、企業価値の向上を一緒に目指していきます。



グループ基本戦略です。

大きく分けて三つです。一つが、個社ブランド戦略の推進。二つ目が、事業領域・技術領域の拡大。三つ目が、グローバル化です。

まず1点目として、個社ブランド戦略の推進です。日東工業グループ各社は、歴史や技術、そして強みを多く持った企業ばかりです。個社の強みを活かし、磨きをかけ、さらにはグループでの相互活用を目指していきたいと思えます。

2点目は、事業領域の拡大です。積極的な成長分野での投資により、事業領域ならびに技術領域を拡大していきます。グループの技術、そしてノウハウを相互に活用して、場合によってはアライアンス企業やスタートアップ企業との連携、協働をし、新たな価値を生み出すことに注力していきます。

3点目が、グローバル化です。日本で培った技術、ノウハウ、そして製品・サービスを、海外に移植する。そして、日本と海外グループ会の連携を高め、海外市場における日東工業グループの存在感を高めていきます。

図に示しています多くの企業が連携を深め、具体的な目標を持ち、そして行動すれば、グループは間違いなく成長していくものと考えています。



2030 年に向けた長期成長ストーリーです。

日東工業グループは、経済的価値と社会的価値を両立させて、企業価値の向上に努めていきます。そして、「地球の未来に「信頼と安心」を届ける企業グループへ」成長させていきます。

2020 中計では、ビジネスを進化させる種を見つけることの活動を行いました。その結果、社会が抱える課題、対策すべき事業目標を見いだしました。そして、2023 年中期経営計画では、次なるステップとしての、飛び立つための土台を築く 3 年、そして新事業を創出する 3 年、成長に必要な瀬戸工場を準備する 3 年としています。

可能性を見つけたビジネスを進化させ、変革させる種を醸成させ、強固な事業基盤を築いていきます。

以上が、日東工業グループが目指す長期の経営構想です。

基本方針 足場固め と 攻めの経営

盤石な事業基盤の構築

- ✓ 既存事業の体制(売る仕組み・作る仕組み)を強化する
- ✓ 収益性を高めキャッシュを最大化する
- ✓ グループ内の事業シナジーを生み出せる体制を構築する

グループ経営基盤の強化

- ✓ グループ共通の情報インフラ基盤を構築する
- ✓ グループ人財の柔軟な活用・シフトができる体制を整備する

事業拡大への挑戦

- ✓ 既存の市場・業界を越えた新たな事業の創出を目指す
- ✓ 海外市場の展開により事業規模を拡大する
- ✓ 新技術の獲得に向けた取組みを推進する

積極的な成長投資

- ✓ R&D・新事業の戦略投資を推進する
- ✓ 大胆な投資をグループ全体最適で実行できる体制を構築する
- ✓ 成長へとつながる資本提携・M&Aを必要に応じ実行する

中期経営方針です。

基本方針は、「足場固めと攻めの経営」としました。現在の事業を圧倒的ナンバーワンにすべく、DXを活用した売る仕組みの強化や、新時代のモノづくりへの転換を図っていきます。

また、経営基盤を強化し、連携を深め、各社の強みをさらに引き出します。持続的成長という長期的な目線で言うと、今やらなければならないことを、足場固めという表現で表しました。売る仕組みの強化や、新時代へのモノづくりへの転換です。

攻めの経営も実践していきます。現事業でキャッシュを生み出し、そのキャッシュを事業拡大に積極的に挑戦していきます。海外市場や新事業への取組みを加速させ、グループ全体が成長できるのであれば、M&Aなども視野に入れ、さまざまな施策に取り組んでいきます。



- ▷ 本中期経営計画期間は2024年度以降の成長に向けた準備(足場固め)に重点をおく
- ▷ 新型コロナウイルス感染拡大の市況影響が、2022年度から緩やかに回復していく前提とし、中期経営計画 最終年度までに感染拡大前の水準まで業績を回復させることを目指す
- ▷ 株主資本コストを上回るROEの維持を目指す
新工場関連費用などの大型投資による業績影響を勘案した目標値

財務の目標です。

中期経営計画の最終年度 2023 年度は、連結売上高が 1,500 億円、営業利益が 130 億円、ROE 下限を 7%とし、それ以上を目指していきます。新型コロナウイルス感染拡大の市場の影響が、2022 年から緩やかに回復していくことを前提とし、中期経営計画最終年度までに、感染拡大前の水準まで業績を回復させることを目指していきます。

また、2024 年以降の成長に向けた準備に重点を置いていきます。ROE に関しましては、株主資本コストを上回り、新工場関連費用の大型投資による業績影響を勘案した目標値としました。

本中計期間は、瀬戸工場への投資が進みますが、利益を生み出すのは、次の中計期間です。

▷ 既存事業で創出した営業キャッシュフローを
設備投資やM&Aなどへ優先的に振り向けた上で、安定的な株主還元を実施する

3か年 資金配分計画 キャッシュアロケーション



投資方針

- ✓ 営業キャッシュフローを源泉にし、投資を実行
- ✓ 成長のための優良な大型投資があれば、負債の活用も視野に入れながら積極的に実行する
- ✓ 設備などの維持・更新目的の投資は、減価償却の範囲内で実行する

株主還元方針

配当性向 30% 業績の変動時にも安定した配当を旨とし、DOEなども勘案する

	2020年度	2021～2023年度
1株あたり配当額	66円	40～66円

財務計画および資本政策です。

既存事業で創出した営業キャッシュ・フローを、設備投資や M&A などへ優先的に振り向けた上、安定的な株主還元を実施していきます。

従来からの配当方針に変更はありません。2021 年から 2023 年の配当総額は 40 円から 66 円と記載していますが、業績により 66 円以上になることもあります。

2023中期経営計画 セグメント別目標

2022年3月期
第2四半期

- 本中計期間内にコロナ禍前の業績への回復を目指す
- 各セグメントにおいて、海外事業に注力することで業績目標達成を目指す
- 製造・工事・サービス事業は瀬戸工場建設関連の費用や償却費などが増加

(単位：億円)

	2021/3 実績	2023中期経営計画			3ヵ年 成長率
		2022/3	2023/3	2024/3	
連結売上高	1,379	1,360		1,500	+8.8%
製造・工事・サービス事業	768	781		855	+11.3%
流通事業	498	462		515	+3.2%
電子部品事業	111	117		130	+16.1%
(内 海外売上高)	96	114		150	+56.0%
連結営業利益	123	95		130	+5.4%
製造・工事・サービス事業	96	—		99	+2.2%
流通事業	19	—		18	△7.4%
電子部品事業	6	—		13	+88.6%

セグメント別の目標です。

先に述べましたとおり、まずはコロナ禍前の業績への回復を目指していきます。全てのセグメントに共通して言えることは、海外事業を伸ばすということです。

海外事業の売上は、ここに記載のとおり、96億円だったものを150億円、約50億円をプラスするという目標にしています。

特に製造・工事・サービス事業の海外売上を大きく伸ばしていきたいと考えています。

各セグメント別ですが、製造・工事・サービス事業は、大きく売上を伸ばしますが、利益に関しては、先ほどからお話していますとおり、瀬戸工場の関連の費用、また償却費の費用が増加するという想定のため、売上ほど伸びは想定していません。しかし、瀬戸工場が稼働する2025年3月期からは、利益面でも成長を加速するよう、中期経営計画の期間中に戦略を固めていきます。

流通事業に関しましては、2021年3月期が、GIGAスクール特需があり、その影響で非常に良い結果となりました。本中計では、特需の剥落があるものの、今後も成長が期待できる市場であることから、2021年3月期を上回る売上を確保しつつ、販管費の増加により、利益は微減となる想定ではありますが、高水準を目指します。

電子部品事業では、コロナ禍前以上の売上確保と利益確保を目指していきます。EMCセンターを活用し、電気自動車関連、そして新規事業、こちらへの事業拡大も目指していきます。

コア事業競争力の追求

成長を支える柱となる
事業をより強いものに

- 瀬戸工場での実装を目指し、
新工法・新技術・DX等の検証、技術の蓄積
- 販売Webツールの更なる強化を推進
（配電盤・キャビネット・システムラック）



グローバル化

販売・生産体制を固め
海外事業拡大へ

- 2021年8月より、タイのNBT新工場が本格稼働
- NBTにて、キャビネットの穴加工、
作図依頼が可能なWebシステム稼働



新規ビジネスの展開

変化の時代を切り拓く
事業のタネを育てる

- 遠隔操作でピーク電力削減可能な環境配慮型EV充電器発売
- 新モデルのプライベートボックスを発売
⇒ 「現地組立タイプ」をラインナップに追加
⇒ 要望の多い「2人用タイプ」も追加



セグメント別の事業戦略です。

まず、コア事業である、製造・工事・サービス事業は、中計期間中に売上 90 億円をプラス、営業利益 3 億円プラスを計画しています。大きな方針としては、2020 年中期経営計画からの継続として、コア事業競争力の強化、グローバル化、新規ビジネスへの展開、この 3 点に注力していきます。

コア事業競争力の追求に関しては、瀬戸工場での DX を生かした新工法・新技術、こちらの検証を進めています。

また、販売 Web ツールのさらなる強化を推進し、標準品ビジネスを圧倒的ナンバーワンにするため、スピーディーに提供することで売上にアップを目指すとともに、業界全体の人手不足の解消につなげていきたいと考えています。

グローバル化に関しては、2021 年 8 月より、タイの NITTO KOGYO BM（THAILAND）で新しい工場が稼働を開始しました。タイで配電盤の製造、販売を行います。現地で製造することによって、品質、価格、納期において競争力を増し、売上向上を目指していきます。

また、タイでは、キャビネットの穴開け加工までできるようになっています。そういったことを整えましたので、売上向上を目指していきます。

新規ビジネスに関しては、2020 中期経営計画で見つかりました、新しい種である EV インフラ、こちらは電気自動車の充電の設備です。そして、エネルギー管理、そして防災・減災、この新領域を育てるとともに、新たな種を見つけることで事業領域を拡大させていきます。

上期には、遠隔操作でピーク電力削減可能な、環境配慮型の EV 充電器を発売しました。また、ニューノーマル時代に先駆けて、テレビ会議室が不足する状況があり、われわれはプライベートボックスという新しい商品を発売しました。2 人で面談ができるタイプや、現地で組み立てができるタイプなど、機種を追加をしています。

情報通信事業

DXによる超スマート
社会実現に寄与する

- 5G・ローカル5G関連のインフラ構築案件獲得に注力
- ネットワークカメラを中心とした防犯ビジネス推進
- 東京オリンピックに関するネットワーク構築に貢献



海外事業

日本で確立した事業
基盤を改良移植する

- タイはコロナ禍の影響により営業活動が停滞し苦戦したものの、ベトナムは善戦



新規事業

ファシリティービジネスモデルの
確立およびDX実現
の推進サポートを行う

- 環境商材（LED照明、自家消費型太陽光発電など）や風力発電の落雷対応ビジネスの拡販に注力



電気・情報インフラ関連、流通事業です。

グループ会社である、情報関連のリーディングカンパニー、サンテレホンを中心とした事業で、売上 17 億円をプラス、営業利益 1 億円がマイナスを計画しています。本中期計画で成長率は低く見えますが、2021 年 3 月期は特需により非常に高い水準であったためですのでご理解ください。

情報通信事業では、DX による超スマート社会実現に向けた取り組みを強化します。一つには、5G やローカル 5G 関連のインフラ構築案件の獲得に注力していきます。

また、ネットワークカメラを中心とする防犯ビジネスにも注力していきます。現に東京オリンピックに関しては、こういったネットワーク関連のものを構築して貢献しています。

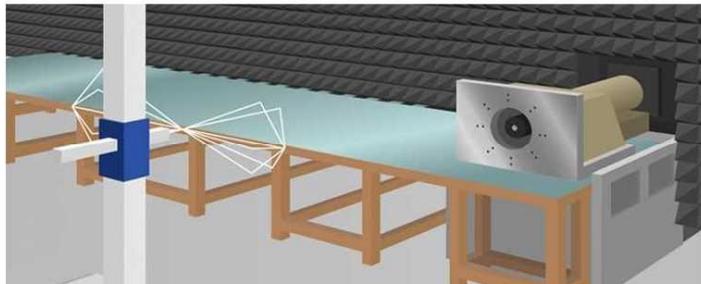
そして、海外事業では、日本で確立した事業基盤を改良して、海外に移植しています。上期、タイでは若干コロナ禍の影響で移動の中止により営業活動が停滞しましたが、ベトナムに関してはロックダウンもありましたが、比較的善戦をしています。

最後に、新規事業については、ファシリティービジネスモデルを確立していきます。そして、DX 実現に向けた推進サポートを行います。LED 照明や、自家消費型の太陽光発電設備、そして風力発電の落雷対応ビジネスなど、た新しいビジネスにもチャレンジしていきます。

国内事業

新たな成功モデルを創造し
海外の成長エンジンへ

- 各種車載機器のEMC試験に対応
車載機器の自動運転に備えた各種EMC試験（国際規格、メーカー規格対応）や高速通信にも対応できる測定設備を導入



海外事業

国内成功モデルの展開と
重点市場の売上拡大

- EMC対策支援のグローバル展開活動に向けた取り組みを開始

電子部品関連の製造事業の事業戦略です。

グループ会社である北川工業を中心とした製造事業で、売上 19 億円をプラス、営業利益 7 億円をプラス、国内、海外同じレベルで成長を目指しています。

国内では、EMC などの既存技術を融合した新製品開発と、サービス提供に取り組んでいきます。また、今まで進出できていなかった新市場開拓にも力を入れ、成功のモデルを創出して海外へつなげていきたいと考えています。

EV チャンバーの試験設備も開始をしています。この設備は、暗室内にモーターを実負荷で稼働させることができる、ダイナモシステムが配備されていることが大きな特徴です。ダイナモシステムに顧客のモーターを取り付け、実負荷を動作させることで、EMC の試験が可能になっています。この設備を利用して、ソリューション営業をしていきたいと考えています。

海外では、日系企業への販売が過半数を占めていますが、これからは非日系企業、および現地での調達、開発にシフトして、日系企業も注力ターゲットとしていきます。

EMC 対策支援のグローバル展開の活動に向けた取り組みを開始していきます。さらに、生産体制の見直しも行き、原価低減やリードタイムの改善、さらには最適な生産を目指していきたいと思います。

本日の説明は以上です。38 ページ以降は、参考の資料となりますので、後ほどご覧ください。

ご清聴ありがとうございました。

以上