



2022年5月13日

各位

会社名 岩崎通信機株式会社
代表者名 代表取締役社長 西戸 徹
(コード:6704、東証プライム)
問合せ先 取締役常務執行役員管理本部長 木村彰吾
(TEL. 03-5370-5111)

新中期経営計画の策定について

このたび、2022年度を初年度とする4ヶ年の中期経営計画「REBORN」を策定いたしましたのでお知らせします。
環境問題に対する世界的な関心や多様性を重んじる気運の高まり、新型コロナウイルスへの対応、東京証券取引所の市場区分変更、所有から利用への需要の変化など、経営環境が大きく変容するに当たり、「生まれ変わる」決意を込めて「REBORN」と名付けました。
新中期経営計画の遂行を通じて、企業価値向上に努めてまいります。

1. 名称

「REBORN」

社会の変化に適応し、全てのステークホルダーにより多くの価値を提供する会社に生まれ変わります

2. 対象期間

2022年4月-2026年3月(4年間)

3. 計数目標

2025年度連結業績目標

売上高 265億円

営業利益 21億円

経常利益 22億円

当期純利益 18億円

ROE 6.8%※

※さらに、M&AによってROE8%超を志向する。

4. 基本方針

- ①徹底した固定費削減
- ②環境意識の高まり、グローバル化、所有から利用への移行等市場変化を捉えた成長戦略の遂行
- ③ESG経営の推進による企業価値向上と持続的成長の追求
- ④IRと株主還元策の強化による投資家評価の獲得

詳細は添付資料「中期経営計画-2022-2025年度-」をご参照ください。

以上

IWATSU

中期経営計画

－ 2022-2025年度 －

岩崎通信機株式会社 | 2022年5月13日



あらゆる人やモノを繋ぐコミュニケーションで、 生きがい溢れる社会創りに貢献する

環境問題に対する世界的な関心や多様性を重んじる気運の高まり、新型コロナウイルスの感染拡大に伴う新たな生活様式への挑戦、ネットワーク環境の進展、所有から利用への価値観の変化、東証の市場区分再編など、世の中は速く、そして大きく変容を遂げています。

私たちは80年を越える歴史を刻んでまいりましたが、これから先も社会に貢献する企業であり続けるためには、これまでの既成概念や事業運営に捉われない、新しい発想力と実行力が必要です。

“IWATSUは生まれ変わる“との強い思いを込め、本中計のテーマを「REBORN」と名付け、2022年度を自らの改革起点とする4年間の新中期経営計画をここに策定いたしました。

聖域なき大胆なコスト構造改革、省エネ・効率化などカーボンニュートラル社会の実現に貢献する成長戦略、そしてESG経営を不退転の決意で推進してまいります。

こうした取り組みによって、これからの世の中で上記ミッションを果たし、私たちに関わる全てのステークホルダーの皆さまにより多くの価値を提供し、夢と希望をお届けできるよう全力で取り組んでまいります。どうかご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長 西戸 徹

目次

IWATSU

- 1 前中計の総括
- 2 新中期経営計画
- 3 ESGへの取り組み
- 4 プライム市場への適合に向けて

1 前中計の総括

2016－2018年度の中期経営計画「SCRUM 80」を受けて、「成長性及び収益性の追求を加速する」ことを基本方針に据えた中期経営計画「Dash! 2021」を策定

中期経営計画2019－2021年度

「Dash! 2021」

基本方針

新たなビジネスの「成長性」、既存ビジネスの「収益性」の追求を加速する

① 成長性

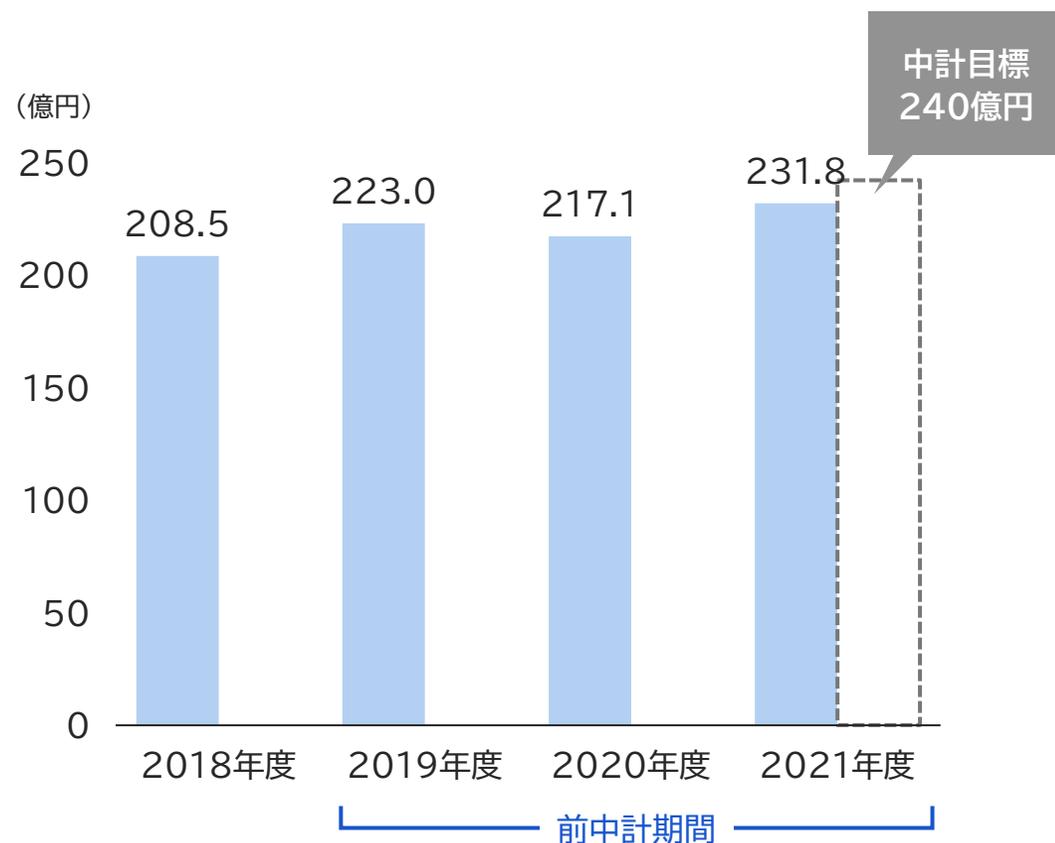
- 新規ビジネスの実績化を加速する体制を取る
- IoT、AI等の先端技術を活用したビジネスに取り組む
- 新規ビジネスの早期事業化のために、アライアンスを推進する

② 収益性

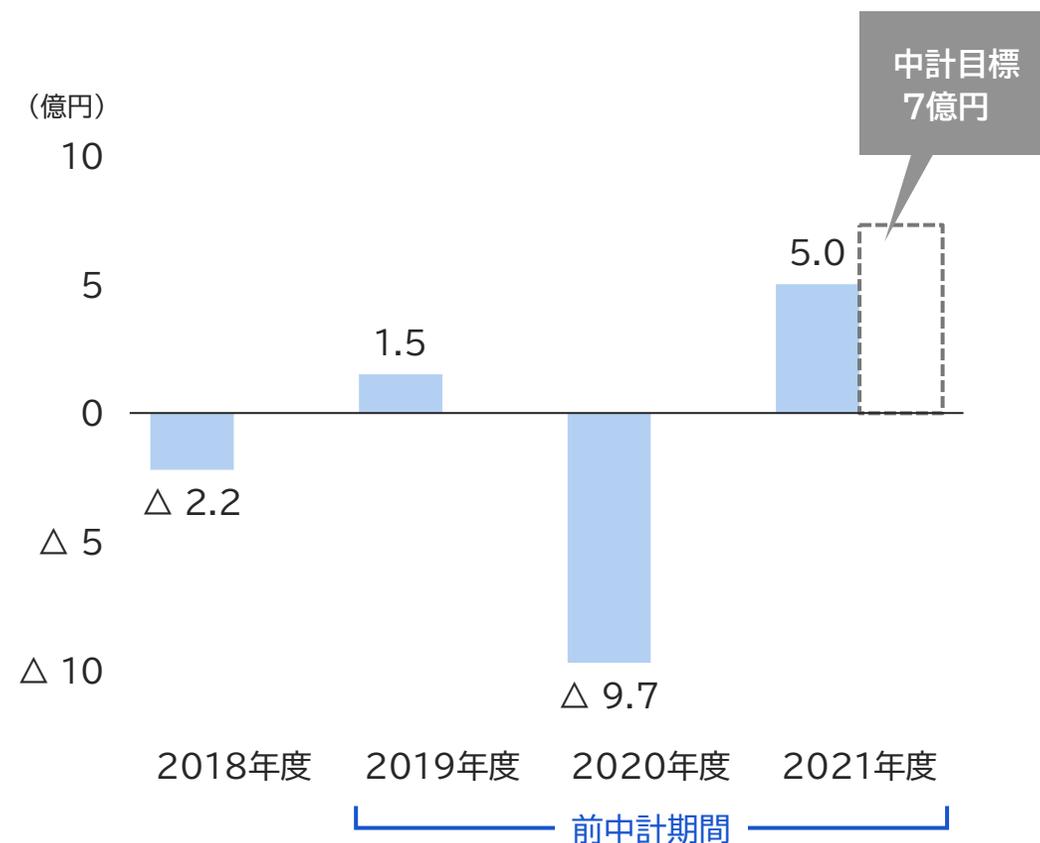
- 新商品の投入で既存ビジネスの売上安定化を図る
- 事業の成長性に応じ、柔軟に経営資源を配分する

前中計では、前々中計で取り組んだ成長性・収益性の追求を加速することを目指した。中計前(2018年度)に比べ増収増益にはなったものの、成長分野の未達を主な要因として連結売上高、連結営業利益とも中計目標に届かなかった

● 売上高推移



● 営業利益推移



成長分野において売上高23億円増(2018年度実績比)を目指し、18テーマ中13テーマの事業化を実現した。しかし、コロナ禍によるターゲット市場への展開遅れや需要縮小、既存分野の製品開発の遅延に伴う経営資源シフトの遅れ等で、2021年度実績は10億円増にとどまった

成長分野における主な成果

IoTによる遠隔残量監視サービス「EyeOwl」が成長

農業向け燃料をはじめとした
各方面の液体残量管理へ拡大



ビジネスコミュニケーションツール「Sharewind」、 Web会議ツール「Waaarp」をリリース

新設したセールスインキュベーション部
において、WebRTC技術を利用した
サービスを開発・展開



NSD先端技術研究所・grabss社への出資

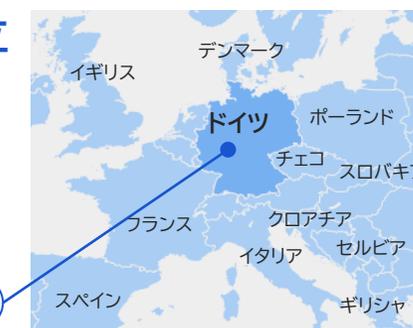
協業を進め、新規ビジネスの早期事業化を図る

AI等の先端技術の知見を獲得

新設部門のオープンイノベーションセンターを起点に、大学や他の
企業と積極的に交流。今後の製品への展開を図る

ドイツに計測器販売合併会社を設立

計測器販売の海外拠点を設け、
欧州での展開を開始



岩通計測ヨーロッパ有限会社

業務の効率化や経費の節減に努めたが、既存分野における売上構成の変化や原材料費の高騰などにより原価率が悪化し、成長分野における売上未達の影響をカバーするには至らなかった

↗ プラス要因

- 製造受託の売上は、計画を大幅に上回った
- 効率化によりコストダウンを行い、利益確保に努めた

↘ マイナス要因

- 世界的な部品不足により購入価格が高騰し、収益を圧迫した
- 主力のパワーエレクトロニクス計測器・ビジネスホンにおいて、コロナ禍等の影響により開発が遅延。開発費が増加した
- コロナ禍の影響により印刷市場が冷え込み、製版機ビジネスの収益が悪化した

(億円)

	『SCRUM80』	『Dash!2021』			
	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	中計目標
連結売上高	208.5	223.0	217.1	231.8	240
成長分野	1.7	4.8	11.5	12.1	25
既存分野	206.8	218.2	205.6	219.7	215
連結営業利益	△2.2	1.5	△9.7	5.0	7

前中計の結果やその要因を踏まえると経営課題は以下に集約される。これまでの営みを前提としない、非連続な取り組みが不可欠

課題1

コスト改善に取り組んではいるものの、高コスト体質から脱却できていない

課題2

経営資源の効果的活用が途上段階で、成長分野への取り組みが十分でない

課題3

SDGs等社会的要請への対処と、それを商機と捉えた取り組みが不十分である

課題4

投資家から評価が得られず、株価が低迷している

2 新中期経営計画

REBORN

社会の変化に適応し、全てのステークホルダーにより多くの価値を提供する会社に生まれ変わります

— 基本方針 —

- 1 徹底した固定費削減
- 2 環境意識の高まり、グローバル化、所有から利用への移行等市場変化を捉えた成長戦略の遂行
- 3 ESG経営の推進による企業価値向上と持続的成長の追求
- 4 IRと株主還元策の強化による投資家評価の獲得

新型コロナの経済的影響が続く環境下、主力である情報通信・電子計測事業について、デジタル化や環境関連技術に関わるビジネス機会の拡大が見込まれる

P 政治的要因

- 国際的な緊張の高まりや貿易協定の成否等による輸出入環境の変化
- GDPR、RoHS等のEUの規制強化
- デジタル庁創設・電子帳簿保存法改正

E 経済的要因

- 所有から利用へ、サブスクリプションモデルの浸透
- コロナ対応からの経済再生途上
- 東証市場区分の再編

S 社会的要因

- 世界的な気候変動・環境意識の高まり
- 日本の少子化、労働人口の低下
- 新たな働き方の急進

T 技術的要因

- 携帯5Gの商用化
- AI、ビッグデータ、クラウド、データ統合の進歩
- 電気自動車等環境関連技術の進展

抜本的な経営改革を推し進め、最終年度の連結目標を売上高265億円、営業利益21億円、ROE6.8%を目指す。
さらにM&Aの強化によって、ROE8%超を志向していく

(億円)

	2021年度 実績	2022年度 目標	2023年度 目標	2024年度 目標	2025年度 目標
売上高	231.8	237.0	245	255	265
営業利益	5.0	△4.0	5	11	21
経常利益	5.9	△3.5	6	12	22
親会社に帰属する 当期純利益	6.0	△3.5	5	10	18
ROE	2.4%	△1.5%	2.1%	4.0%	6.8%



3層構造の収益改革により、第1層・第2層において中計目標を達成。さらに第3層においてROE8%超を目指す

第1層

徹底した固定費削減

固定費削減、収益基盤の強化、不採算事業・未稼働資産の見直しにより、営業利益を確実に改善し、ROE5%を超える企業へ変革する

第2層

事業の選択と集中及び
アライアンスによる
成長戦略促進

電子計測・情報通信事業及びIoTビジネスにおけるトップライン引き上げを進め、第1層と併せてROE6%超を達成する

第3層

M&Aによる
成長戦略促進

情報通信事業の事業領域拡大、電子計測事業の海外展開等を加速するM&Aにより、成長を確実なものとしてROE8%超を目指す

第3層

営業利益効果額 + 6億円
ROE 8%超

第2層

営業利益効果額 + 4億円
ROE 6%超

第1層

営業利益改善額 + 12億円
ROE 5%超

固定費削減、収益基盤の強化、不採算事業・未稼働資産の見直しを断行する

テーマ	内容	営業利益改善額
● 久我山本社コストの削減	<ul style="list-style-type: none"> ● 久我山本社不動産維持コストの低減等 ● 間接業務の効率化(ERP導入による業務の見直し等) 	4.7億円
● 生産の効率化	<ul style="list-style-type: none"> ● 複数拠点ある生産体制の効率化 ● 商品整理、購買手法改善 ● 工場DX等による生産の効率化 	4.1億円
● 開発の効率化	<ul style="list-style-type: none"> ● 廃止部品対応の削減 ● 複数あるビジネスホンのアーキテクチャ共通化等 ● 内製化・外注費削減 	2.0億円
● 事業採算の見直し	<ul style="list-style-type: none"> ● 印刷事業の運営見直し 	1.0億円
合計		+12億円

固定費削減の結果、ROE5%超を実現

テーマ	内容	売上高効果額	営業利益効果額
● 電子計測事業の成長	<ul style="list-style-type: none"> ● パワーエレクトロニクス分野の計測器を軸とする海外展開（中国、ヨーロッパ、アメリカ）の加速 ● パワーエレクトロニクス関連商材のラインナップ拡充 	7.8億円	3.1億円
● 情報通信事業の成長	<ul style="list-style-type: none"> ● サブスクリプション・ビジネスの強化 <ul style="list-style-type: none"> - オフィスのDX化推進ビジネスの強化 - コンタクトセンター向けシステムのクラウド型サービスへのシフト ● 受託生産ビジネスの強化 	18.2億円	1.3億円
合計		+26億円	+4億円

成長戦略推進の結果、第1層と併せてROE6%超を実現

加えて、以下の取り組みを行う。

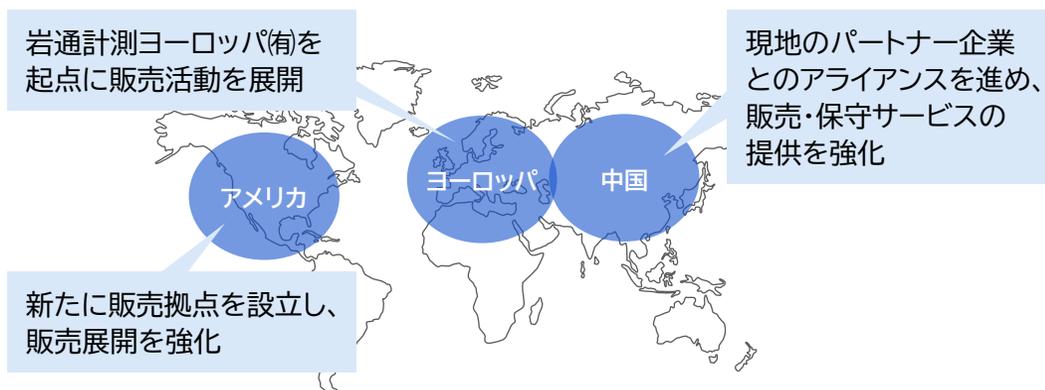
- 新領域開発
 - 5G関連技術やエネルギー・ヘルスケア・素材等の先端技術への取り組み
 - 情報通信技術・電子計測技術の融合によるIoTビジネスの拡大
 - 印刷事業で培った化学技術を応用して新たな市場を創出

当社の強みであるパワー半導体※の計測器を主軸として、パワーエレクトロニクス関連計測器ビジネスの成長を図り、カーボンニュートラル社会の実現に貢献する

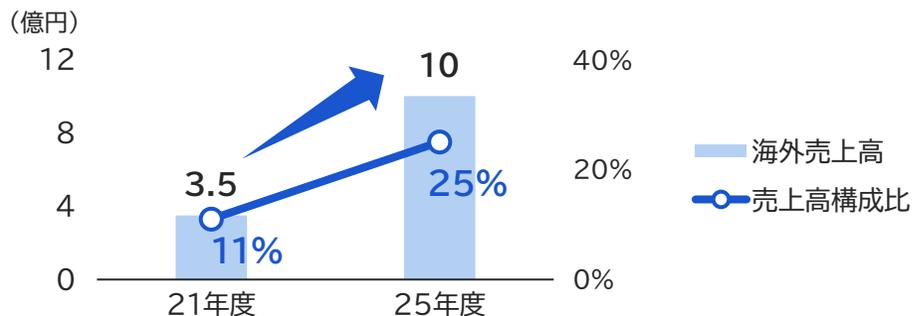
※ 高電圧、大電流を扱うことができる半導体。EV開発等で使用される

1 海外展開の加速

EV等の開発で使用されるパワーエレクトロニクス関連計測器の市場規模が大きいヨーロッパ・アメリカ・中国をターゲット地域とする

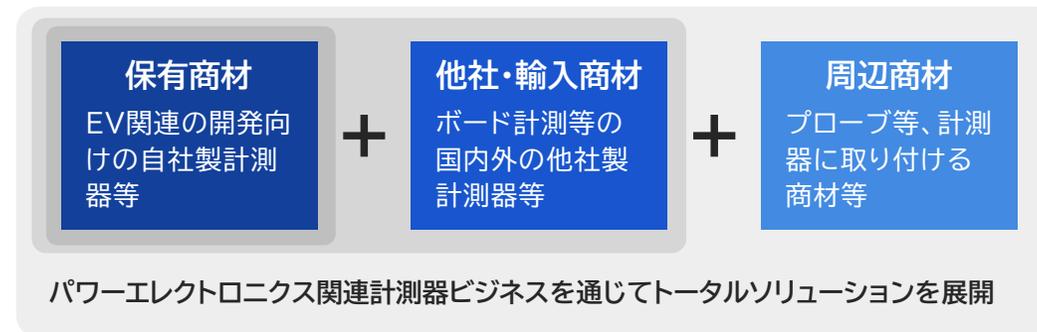


● 電子計測事業の海外売上高



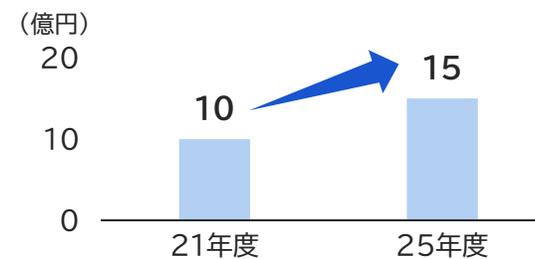
2 パワーエレクトロニクス関連商材のラインナップ拡充

- 他社商材や輸入商材の積極的な採用
- 協業や開発連携等のアライアンス推進による周辺商材の獲得・機能強化



顧客満足度向上・EVや半導体市場での成長機会獲得

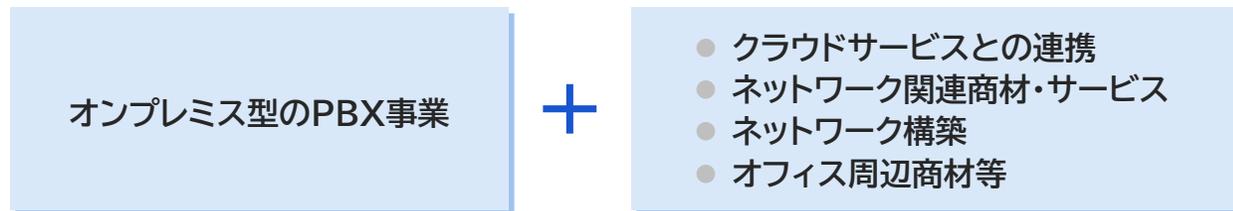
● パワーエレクトロニクス関連商材の売上高



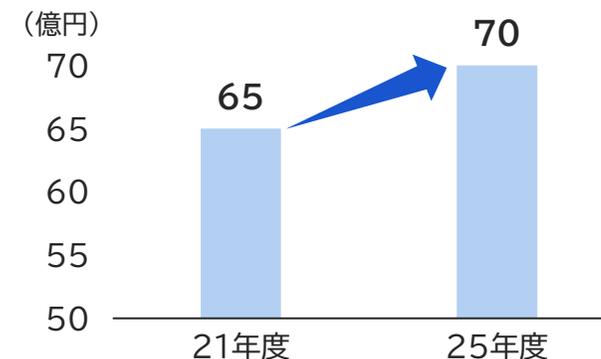
顧客の業務改革や多様な働き方の実現、生産性の向上に貢献するビジネスを拡大する

1 オフィスのDX化推進ビジネスの強化

オンプレミス型のPBX事業に加え、オフィスのDX化提案により、中小規模事業所の生産性改善を支援するビジネスを展開する。入退室管理システム、ネットワークセキュリティ等のソリューション及びこれに必要なネットワーク設計・構築をワンストップで提供していく。



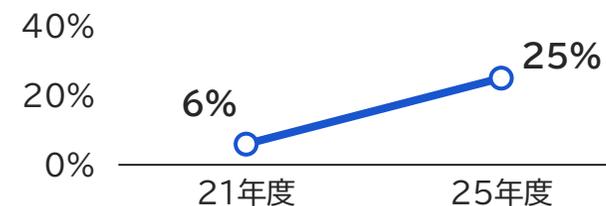
● ビジネスホン(自社ブランド)関連売上高



2 コンタクトセンター向けシステムのクラウド型サービスへのシフト

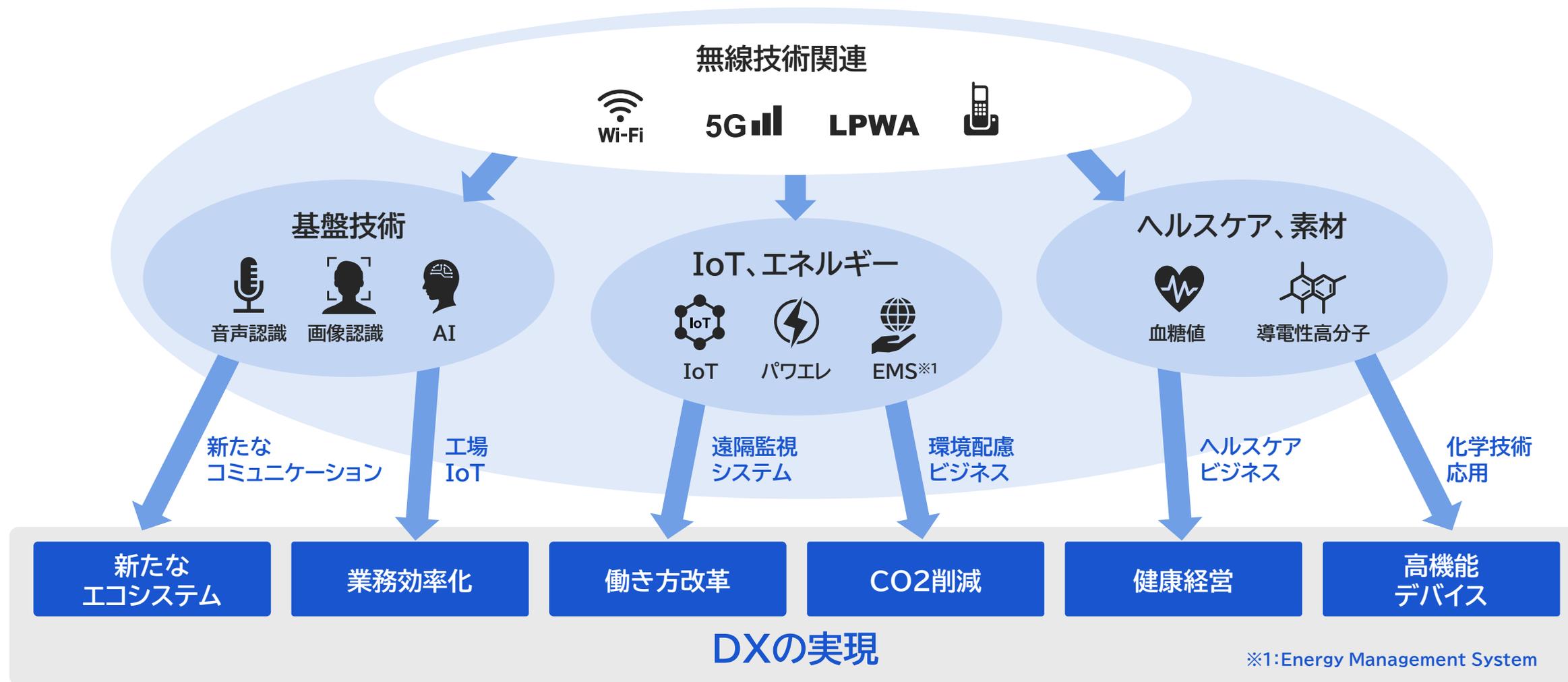
市場・顧客のニーズの変化に合わせて、クラウド型のコンタクトセンターのサービス提供を進め、センターの分散設置やテレワーク対応等の顧客の多様なワークスタイルの実現に貢献する。

● コンタクトセンター売上高におけるクラウド売上高比率※

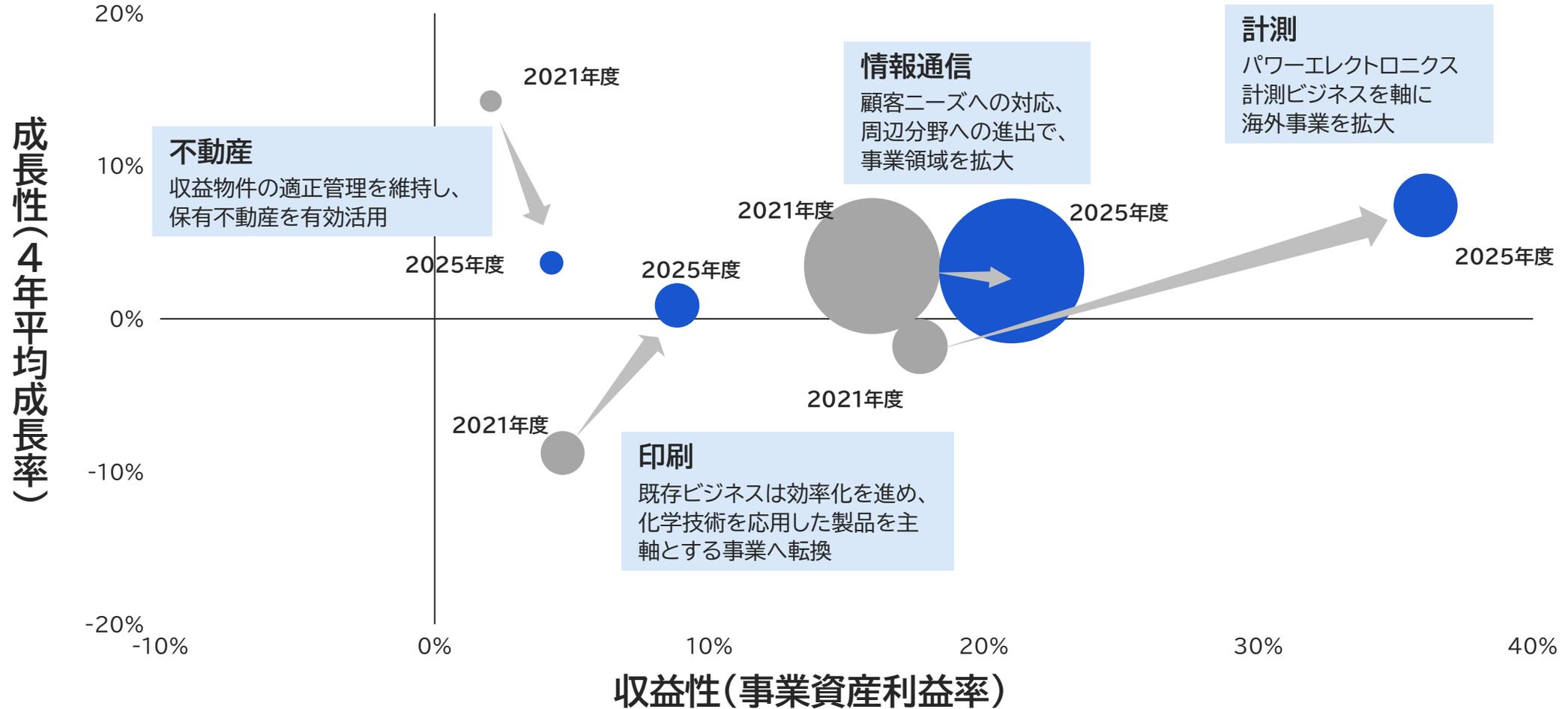


※すべてクラウドで構築したコンタクトセンターの売上高比率

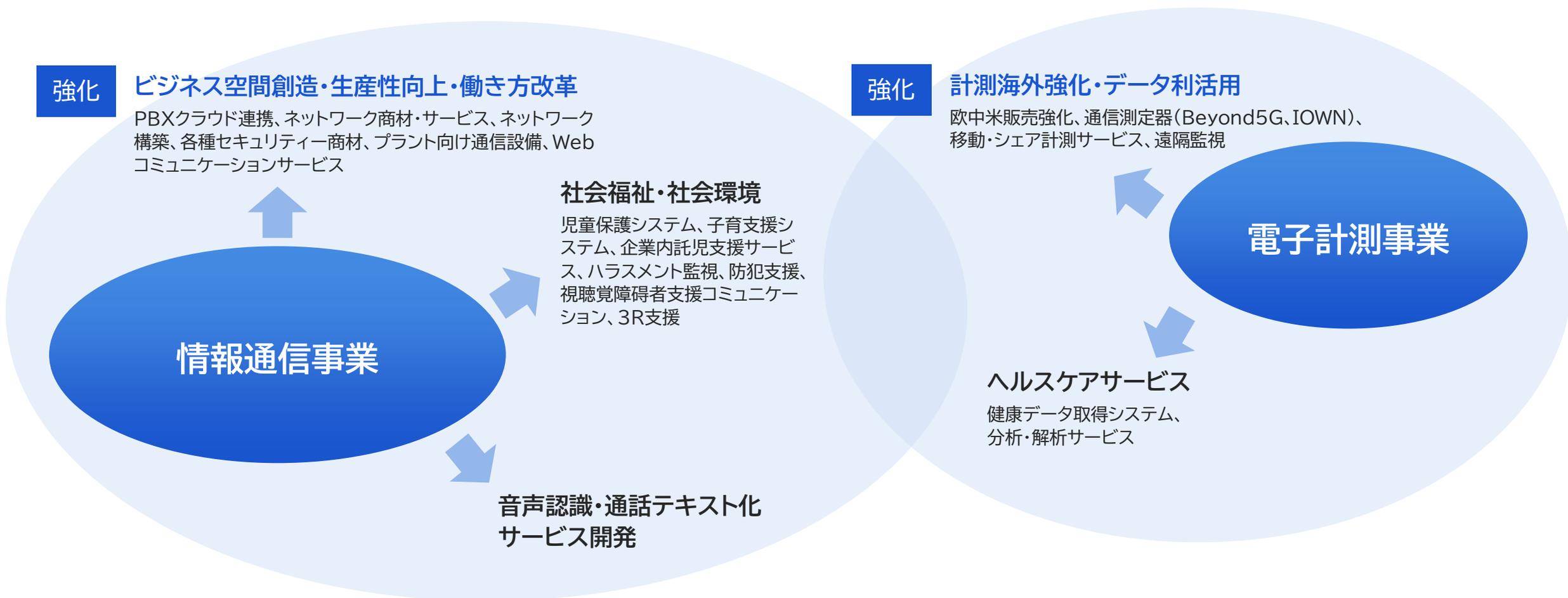
社会のDX化への貢献を目指し、無線技術を基礎として音声認識・画像認識・AI等の基盤技術研究や、IoT・エネルギー・ヘルスケア・素材領域等の先端技術開発を行う。



情報通信・電子計測事業においては新たな成長分野へ事業拡大し、印刷事業においては事業の転換を図る



ROE8%の達成に向けてM&Aを最大限活用し、情報通信事業の事業領域拡大、電子計測事業の海外展開を加速させる。経営指標としてROICも重視し、資本効率性向上による健全な企業成長と投資循環を形成していく



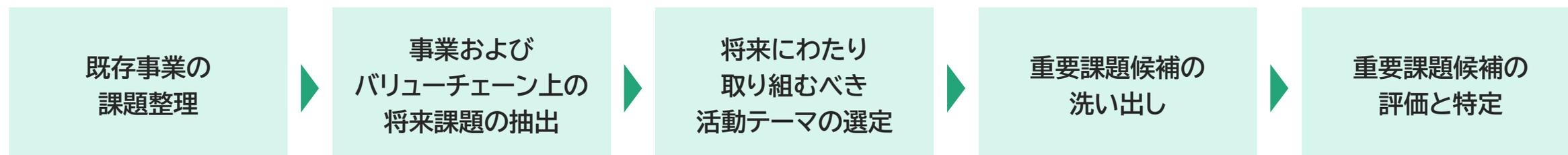
3 ESGへの取り組み

INDEX

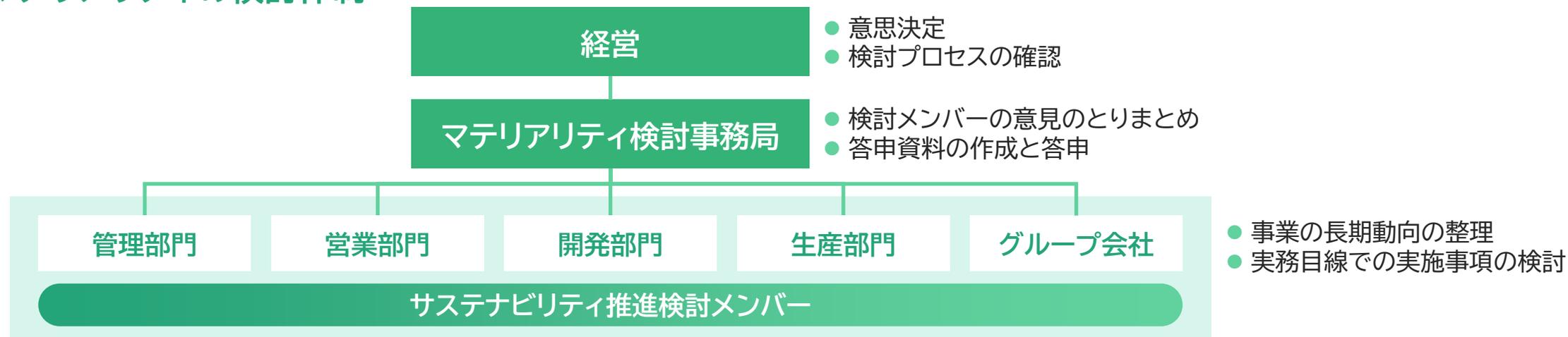
- マテリアリティ特定のプロセスと検討体制
- 当社のマテリアリティ
- マテリアリティマップ
- マテリアリティと目指す姿
- ESG経営の推進体制
- ESGへの取り組み状況

気候変動・少子高齢化・DXの進展などの外部環境の複雑化により、社会課題が深刻化する状況下において、ESG経営を加速させるべく、「IWATSUの強み」を踏まえてマテリアリティを特定した。今後は、これらの取り組みを通じて長期的な企業価値の向上を目指していく

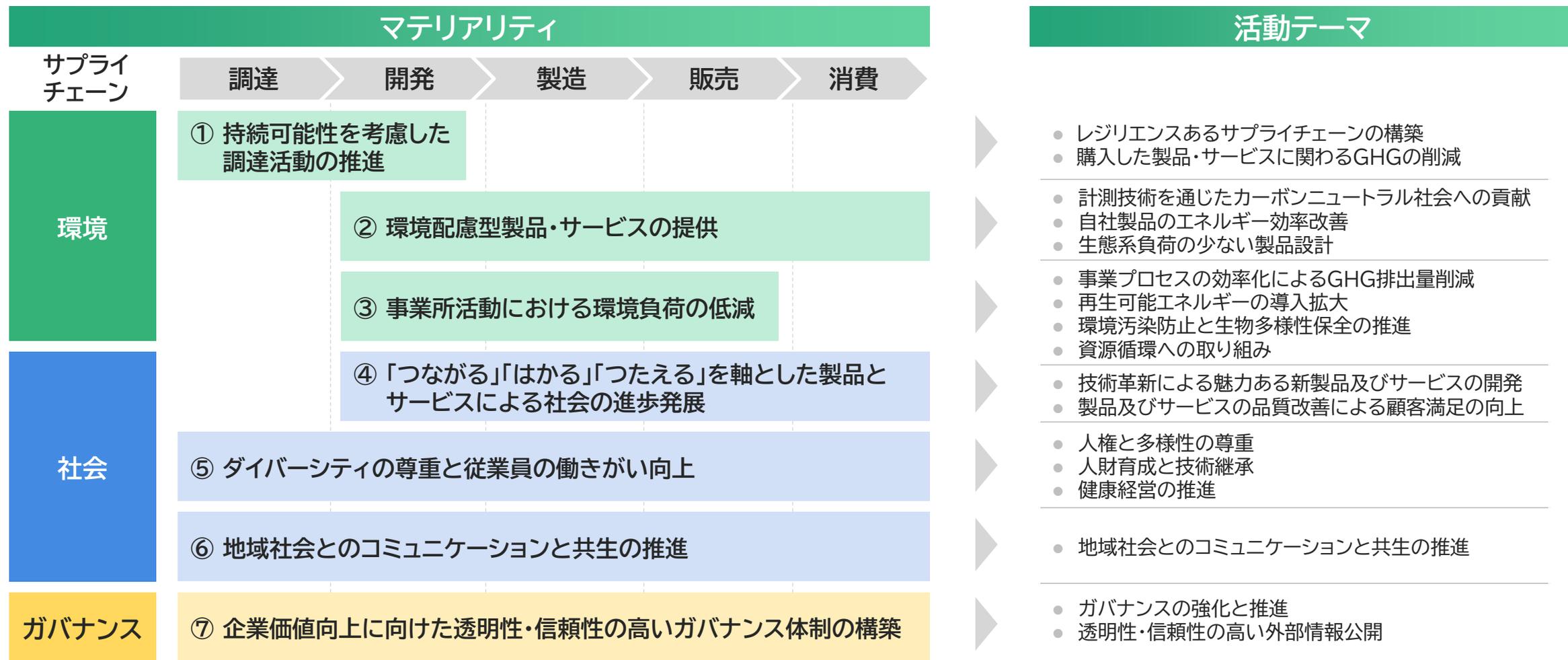
● マテリアリティ特定のプロセス



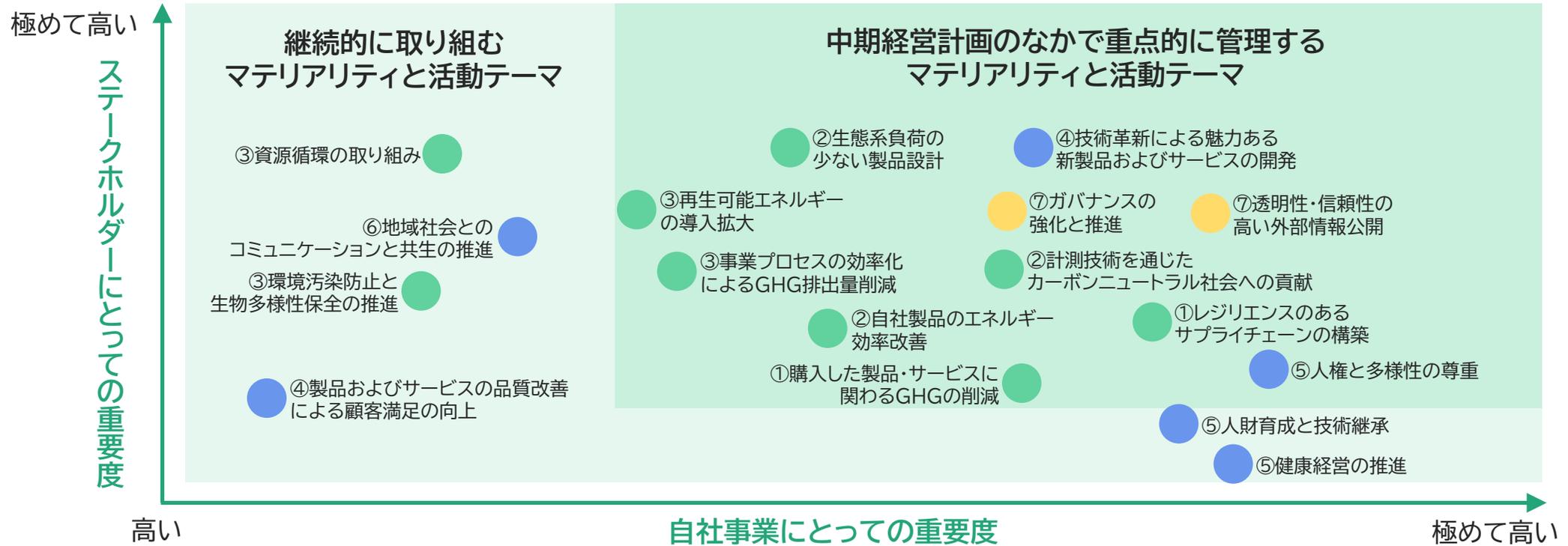
● マテリアリティの検討体制



事業を通じた社会課題解決に向けた活動をさらに加速させるため、特に注力すべきマテリアリティを特定し、活動テーマを選定した



活動テーマについて「ステークホルダー」と「自社事業」の2つの観点で評価し、重要課題を抽出した



● マテリアリティ分類

環境

- ① 持続可能性を考慮した調達活動の推進
- ② 環境配慮製品・サービスの提供
- ③ 事業所活動における環境負荷の低減

社会

- ④ 「つながる」「はかる」「つたえる」を軸とした製品とサービスによる社会の進歩発展
- ⑤ ダイバーシティの尊重と従業員の働きがいの向上

ガバナンス

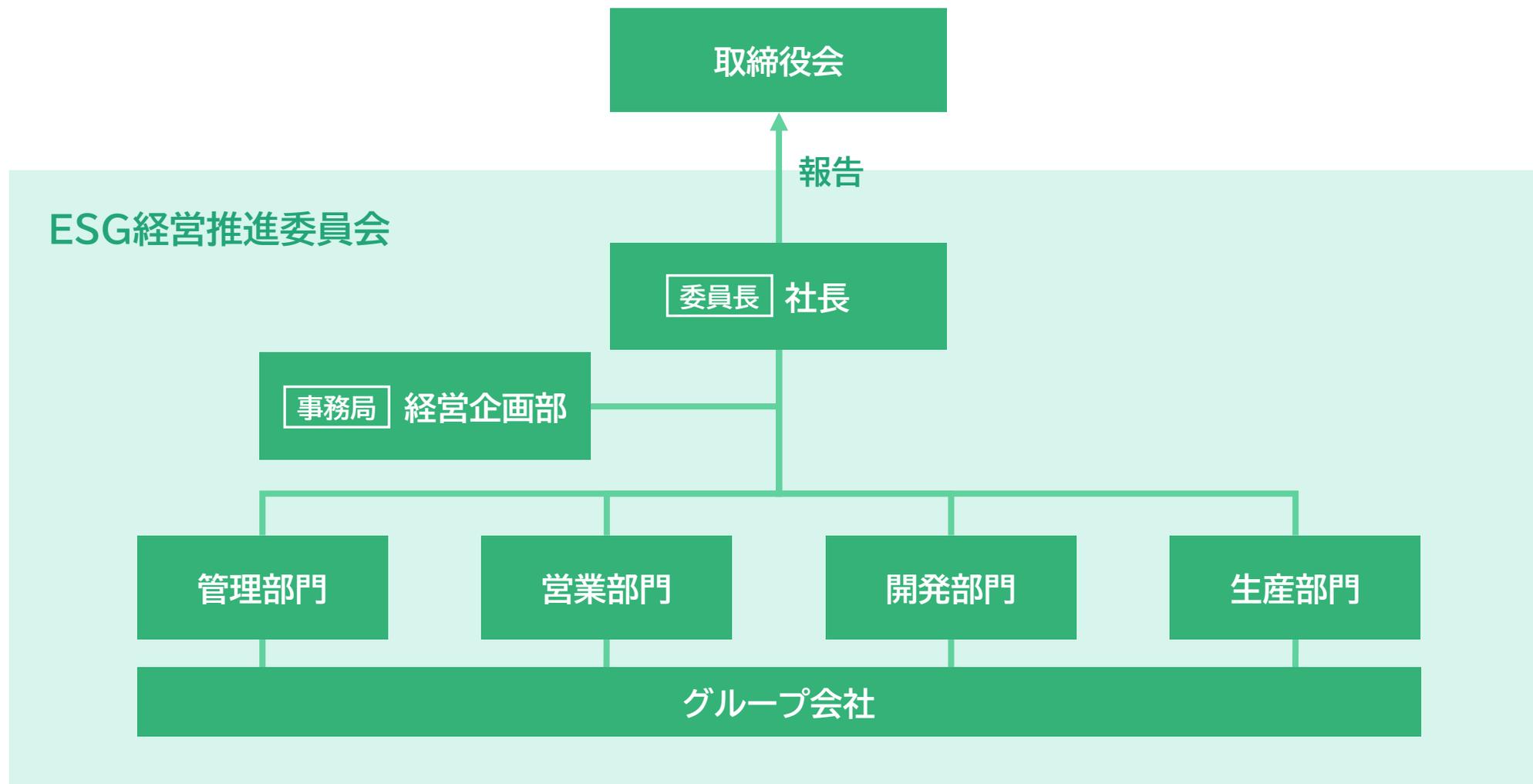
- ⑦ 企業価値向上に向けた透明性・信頼性の高いガバナンス体制の構築

マテリアリティごとの目指す姿の実現に向けて、各種活動を推進する

	マテリアリティ	活動テーマ	2030年の目指す姿	貢献するSDGs目標
1	持続可能性を考慮した調達活動の推進	レジリエンスのあるサプライチェーンの構築	気候変動に伴う自然災害に強く、紛争や人権に配慮したサプライチェーンを構築、運用する	
		購入した製品・サービスに関わるGHGの削減	SBT Scope3 Cat.1.4におけるGHG削減目標を達成する	
2	環境配慮型製品・サービスの提供	計測技術を通じたカーボンニュートラル社会への貢献	パワーエレクトロニクス計測技術により世界の省エネルギー機器開発を支え、GHG削減に貢献する	
		自社製品のエネルギー効率改善	SBT Scope3 Cat.11におけるGHG削減目標を達成する	
		生態系負荷の少ない製品設計	新規製品における自社環境ラベル認定適合率100%とする	
3	事業所活動における環境負荷の低減	事業プロセスの効率化によるGHG排出量削減	SBT Scope1、2におけるGHG削減目標を達成する	
		再生可能エネルギーの導入拡大	太陽光発電の導入拡大、再生可能エネルギー由来電力の導入により、事業所のGHG排出量の2050年に実質ゼロ化に目処が立っているVOC、PRTR等の化学物質の排出量削減、大気、水域への排出基準順守により、環境及び生物多様性保全に貢献する	
		環境汚染防止と生物多様性保全の推進	自社製品リサイクルスキーム確立と事業所排出廃棄物の削減により、循環型経済に貢献する	
		資源循環への取り組み		
4	「つながる」「はかる」「つたえる」を軸とした製品とサービスによる社会の進歩発展	技術革新による魅力ある新製品及びサービスの開発	IoT、AI、パワーエレクトロニクス半導体計測技術を生かした製品及びサービスにより社会課題の解決に貢献する	
		製品及びサービスの品質改善による顧客満足度の向上	製品品質を継続的に改善し、顧客満足度の向上を図るとともに、安全設計の徹底により、重大な市場事故の発生を継続的に予防する	

	マテリアリティ	活動テーマ	2030年の目指す姿	貢献するSDGs目標
5	ダイバーシティの尊重と 従業員の働きがいの向上	人権と多様性の尊重	<ul style="list-style-type: none"> ・女性管理職の比率を拡大し、女性も能力を存分に発揮できる組織とする ・障害者法定雇用の達成に向けて推進する 	
		人財育成と技術継承	<ul style="list-style-type: none"> ・技術革新のための人材育成体制を整備し、新規事業の拡大の下支えとする ・計画的な技術継承により固有技術を維持する 	
		健康経営の推進	<ul style="list-style-type: none"> ・社員一人ひとりが資質を最大限に発揮し、生き生きと働くことができる職場環境を醸成するとともに健康管理意識の向上を推進する 	
6	地域社会とのコミュニケーションと共生の推進	地域社会とのコミュニケーションと共生の推進	<ul style="list-style-type: none"> ・地域行政との連携、チャリティーイベントへ参画、社員のボランティア活動促進等により地域社会との共生を推進する 	
7	企業価値向上に向けた 透明性・信頼性の高い ガバナンス体制の構築	ガバナンスの強化と推進	<ul style="list-style-type: none"> ・コーポレートガバナンスのさらなる透明化を継続的に推進する ・役員登用の多様性を推進する(女性役員含む) ・重大なコンプライアンス違反を継続的に防止する 	
		透明性・信頼性の高い外部情報公開	<ul style="list-style-type: none"> ・IR、サステナビリティ報告書等による適切な情報開示を行い、ステークホルダーとの対話を推進する 	

当社のマテリアリティ実現に向けた活動の推進状況をモニタリングすべく、ESG経営推進委員会を設置する

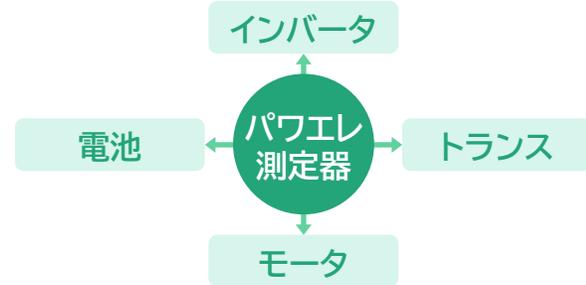


当社の強みを生かした環境関連技術の開発や事業所・工場における省エネ推進、再生可能エネルギー活用により、継続的なCO2削減を目指す

計測技術を通じた カーボンニュートラル社会への貢献

電源効率化に寄与する電子部品や、電気自動車等のパワーデバイスの開発に必須である、パワーエレクトロニクス計測技術により、社会全体の電源効率向上に貢献する

パワエレ測定器による
各種製品・機器の電源効率改善



自社の エネルギー効率改善

事業所・工場のDX化を通じ、2つの観点から省エネを推進する



- ビッグデータ解析・AI活用による省エネソリューションの実現
- IoTによるデータ取得・機器連携・制御による電力最適化の実現
- 待機電力の削減

見える化と制御
による省エネ

作業効率改善
による省エネ

再生可能エネルギーの 導入拡大

太陽光発電の活用とともに、HEMS[※]や出力制御技術の自社活用およびノウハウを活かした製品開発を進める

- 全量買い取り対象である泉崎メガソーラー発電所の安定運用(1,112t-CO2/年の貢献)
- 久我山・須賀川の自社利用太陽光発電(66t-CO2/年の貢献)
- 運用・保守体制の継続



泉崎メガソーラー発電所

※:Home Energy Management System

企業市民としての自覚を持ち、活力にあふれた企業であり続けるために、社員一人ひとりが最高のパフォーマンスを発揮し、生き生きとやりがいをもって働ける企業を目指す

人権と多様性の尊重

●ダイバーシティの推進

- 女性の活躍促進
- 外国人の採用
- 中途採用
- 障害者雇用の推進
- シニア再雇用制度



●ワークライフバランスの向上

- テレワーク・時差出勤
- 子育て支援、育児休業支援
- 一斉定時退社日
- 有給休暇一斉取得・キャンペーン
- リフレッシュ休暇
- 多目的休暇
- 教育制度の整備・充実
- 資格取得支援制度
- 自己啓発支援制度



健康経営の推進

- 健康づくりのサポート
- 定期健康診断・定期健康相談
- ストレスチェック
- 健康増進プログラム(禁煙ほか)

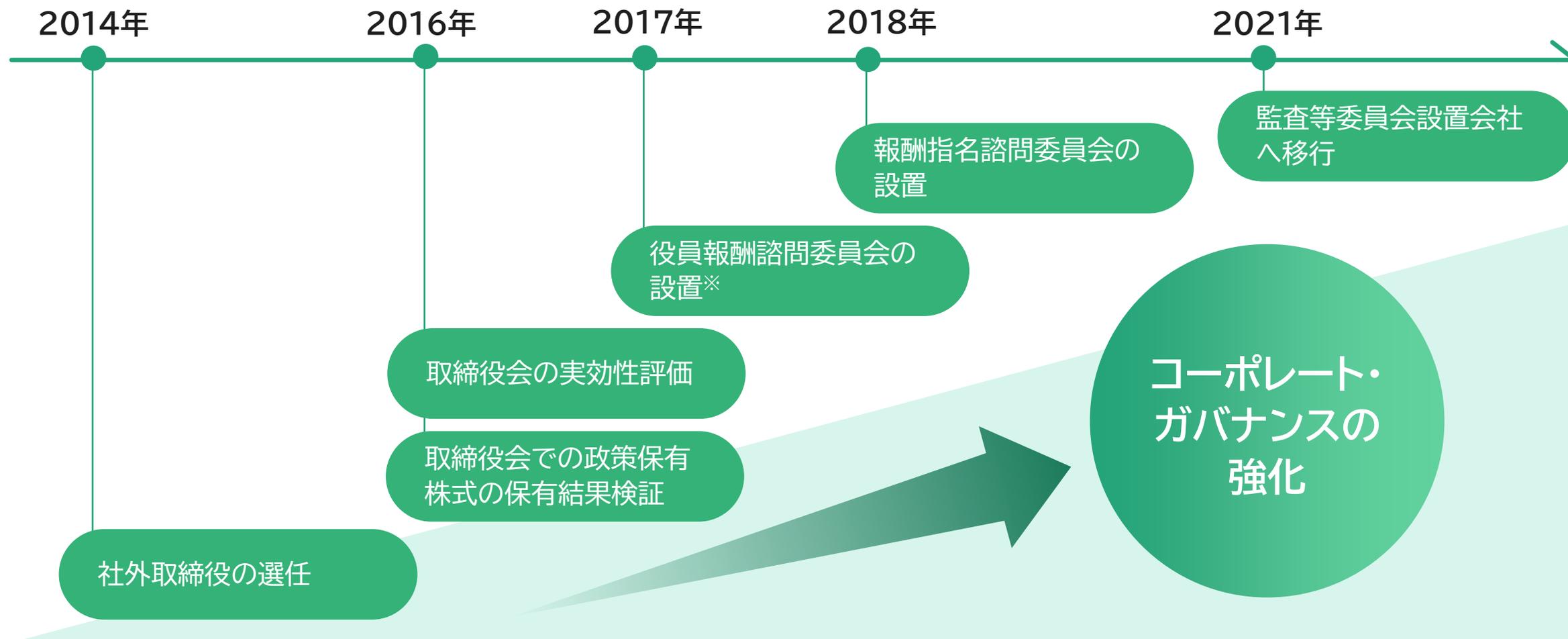


地域社会とのコミュニケーションと共生の推進

- 春秋の交通安全運動支援
- チャリティーイベントへのボランティア参加
- 工場周辺のクリーンアップ活動
- 災害時の緊急物資支援拠点
- 地域行政との連携(警察・消防等)
- 杉並区との共同事業(ワクチン温度監視等)



企業価値の増大・永続的な発展・ステークホルダーとの共栄を目的として、透明性を確保し、多様な意見と幅広い知見を取り入れることを基本方針とし、今後もガバナンス強化を推進していく



※役員報酬諮問委員会は、2018年に報酬指名諮問委員会へ変更された

4 プライム市場への 適合に向けて

プライム市場の上場維持基準に対し、以下の項目が未達

	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	1日当たり売買代金
上場維持基準	800人	20,000単位	100億円	35.0%	0.2億円
当社の状況	6,445人	50,458単位	46.9億円	50.0%	0.07億円
適合状況	○	○	×	○	×

※ 当社の状況は、移行基準日(2021.6.30)における東京証券取引所の一次判定結果による。一次判定においては投資信託組入分が流通株式数算定の対象外とされており、これを含めた当社の試算による流通株式比率は約60%、流通株式時価総額は約56億円(いずれも移行基準日時点)となる。

現状の課題

- 流通株式時価総額(株価×流通株式数)の増加
- 1日当たり売買代金(株価×1日当たり売買高)の増加

流通株式時価総額・1日当たり売買代金の上場維持基準の達成を図るため、株価の向上に注力する

株価の向上

下記の対策で時価総額向上を目指す

- 1 中期経営計画に基づき業績(ROE及び営業利益)を向上させるとともに、M&Aによる成長戦略でROE8%を目指す
- 2 ESG経営の推進により、企業価値向上を図る
- 3 株主還元・IRの強化により、投資家からの評価向上を図る



流通株式数の増加

既存株主持ち分の流動化施策は困難だが、M&A、アライアンス等による流通株式数の増加策を模索する



流通株式
時価総額の増加



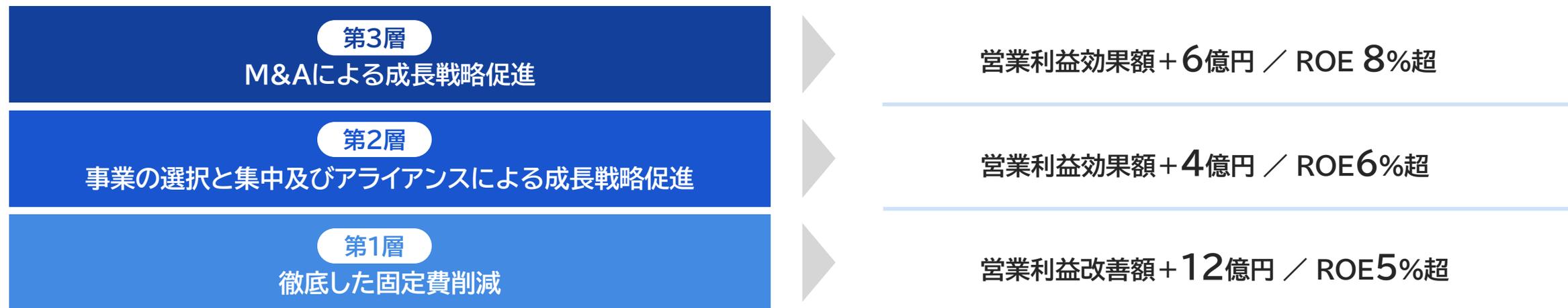
1日当たり売買高の増加

株価向上策に伴い、1日当たり売買高の増加も見込む

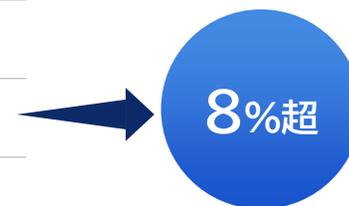


1日当たり
売買代金の増加

徹底した固定費削減(第1層)とアライアンスを含む成長戦略(第2層)により、中計目標であるROE6%超を達成し、さらにM&AによってROE8%超を志向する



	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
連結売上高	231.8	237.0	245	255	265
連結営業利益	5.0	△4.0	5	11	21
連結当期純利益	6.0	△3.5	5	10	18
ROE	2.4%	△1.5%	2.1%	4.0%	6.8%



プライム市場にふさわしい企業として、持続的成長に向けたESG経営を実践

テーマ

- 経営トップのコミットメント
- ESG推進体制の整備
- マテリアリティ(サステナビリティについて当社が取り組むべき重要課題)の特定
- ESG経営に関する外部へのPR
- SDGsへの取り組み

E (環境)

- 2年以内にSBT認定を取得
- TCFDに対応した開示(22年6月中間報告・22年12月とりまとめ)
- 環境配慮型ビジネスの拡充

S (ソーシャル)

- 中核人材の登用における多様性の確保に向けた性別を問わない人材育成、外国人・中途人材の積極採用及び社内環境の整備

G (ガバナンス)

- 21年6月改訂CGコードへの対応

プライム上場維持基準を充たすため、株価を最大限意識した経営を推進し、株主還元策及びIRの強化を行う

株主還元策

安定的な利益体質を実現し、配当性向を重視(原則として50%超を目指す)した株主還元策を実施する

IR

IR体制を整備し、IR活動を推進する

- IR専任組織設置
- ROEを最重要指標としたIR
- ROICを重視した財務投資戦略のIR
- ESG／サステナビリティへの取り組み状況に関する情報発信
- 決算説明会及び投資家訪問
- IR開示情報の充実

2026年3月期に中計目標のROE6%超(当期純利益18億円)を達成することにより、PERを現状相当の15倍と見積もると株価は2,000円超となり、現状の流通株式数で流通株式時価総額は100億円超となる見込み

※2022年3月31日現在

		当期純利益	一株当たり 当期純利益	株価※	PER	流通株式 時価総額
2022年3月期		6.0億円	59.1円	875円	14.8倍	52億円 (流通株式比率60%)
同業A社		3.3億円※	68.8円	1,143円	16.6倍	平均16.3倍
同業B社		6.0億円※	96.1円	1,535円	16.0倍	
2026年3月期 中計目標	PERを現状相当 と想定した場合	18億円	178.6円	2,678円	15.0倍	162億円
	PERを過去5年の 業界平均最低値と した場合			1,946円	10.9倍	118億円

いずれもプライム市場
上場維持基準を充足

将来情報についての注意事項

本資料における当社および当社グループの今後の計画、見通し、戦略等の将来情報に関する記述は、当社が現時点で入手可能な情報から合理的であると判断する一定の前提にもとづいており、実際の業績等の結果は、想定と大きく異なる可能性があります。これら将来情報に関する記述には、多様なリスクや不確実性が内在しており、主要なものとして以下が挙げられますが、これらに限られるものではありません。

- 大手顧客先の動向
- 業績の後半偏重
- 競合企業との市場競争の激化
- 取引先の業績悪化等
- 訴訟その他法律的手続き
- 自然災害等
- 情報漏洩
- 感染症拡大
- 調達リスク(国際情勢の急激な変化・調達価格の高騰による供給不足等)
- 景気動向

なお、本資料に含まれる記述は、有価証券の募集を構成するものではありません。