

2018年3月期 決算説明会資料

2018年5月21日

 三信電気株式会社

代表取締役 社長執行役員(COO)

鈴木 俊郎

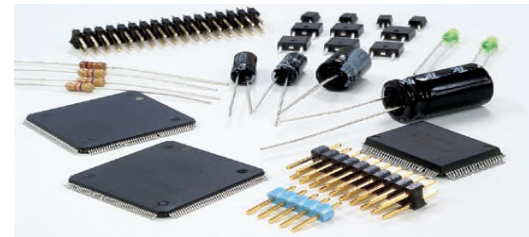
(証券コード:8150)

エレクトロニクスの総合商社としてお客様のベストパートナーをモットーにデバイス事業とソリューション事業を展開しております。

デバイス事業

～幅広い製品ラインナップで多様なニーズに対応～

国内外大手の半導体／電子部品メーカーのほか、優れた製品開発を行っている新興メーカーまで幅広く取り扱っております。マーケットニーズが多様化する今日、充実したラインナップときめの細かい国内外販売体制でお客様のご要望にお応えしております。



ソリューション事業

～ICTでつなぐ社会インフラの創造～

情報通信ネットワークを核に、お客様のニーズに最適なシステムの提案や構築を行っております。また、導入後のサポートメニューも含め一括したサービスで、お客様に安心・安全なインフラをご提供いたします。



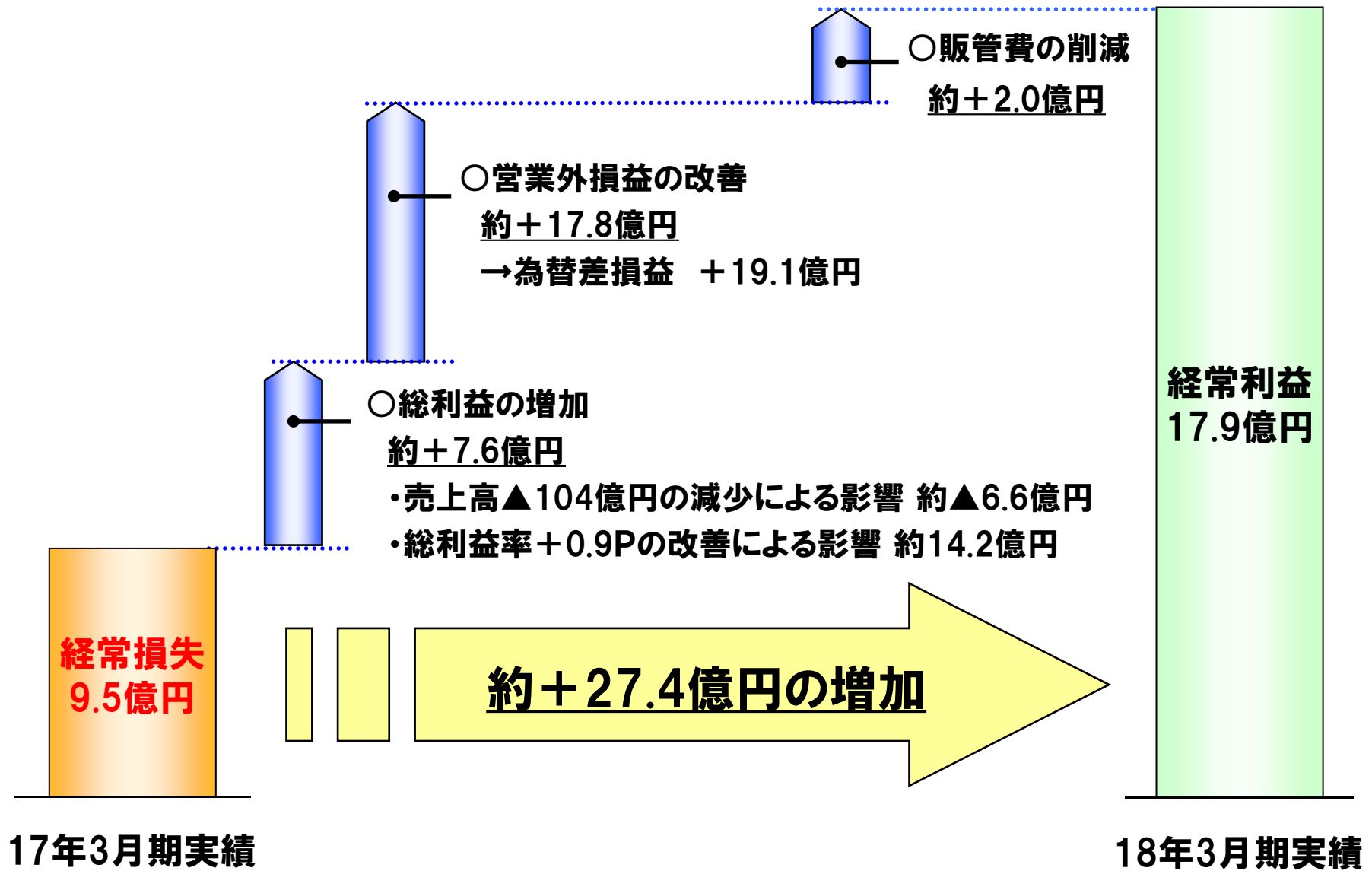
I . 2018年3月期業績概要

■ 売上高総利益率の改善、販管費の削減、為替差損の削減などにより業績回復

	17年3月期 実績	18年3月期 実績	前期比	予想 ※①	予想比
売上高	1,676.6	1,572.6	94%	1,530.0	103%
売上総利益	6.4% 106.9	7.3% 114.5	107%	7.4% 113.4	101%
販管費	5.9% 98.8	6.2% 96.8	98%	6.4% 97.4	99%
営業損益	0.5% 8.0	1.1% 17.6	219%	1.0% 16.0	110%
経常損益	-0.6% -9.5	1.1% 17.9	+27.4	1.0% 15.0	119%
親会社株主に帰属する 当期純損益	-0.9% -15.8	0.6% 9.5	+25.2	0.5% 8.0	118%
自己資本当期純利益率 (ROE)	-2.5%	1.5%	+4.0P	1.3%	+0.2P
1株当たり年間配当金	25円	33円	+8円	25円	+8円
配当性向	—	98.2%	—	88.1%	+10.1%
換算レート(1米ドル)	¥108.42	¥110.86	¥2.44	¥110.54	¥0.32

※①予想は、第2四半期決算発表(2017年11月6日)において修正した数値

※②経常損益、当期純損益、ROE、1株当たり年間配当金、配当性向、換算レートの前期比は増減額を記載
また、ROE、1株当たり年間配当金、配当性向、換算レートの予想比も増減額を記載



■ 事業環境変化

- 米国や欧州の政策動向や地政学的リスクに対する懸念が残るも、先進国を中心に総じて回復基調で推移
- 自動車の先進運転支援システム、IoT、M2M等に関連した市場が成長、IT投資も堅調に推移

■ デバイス事業

- 売上高は、液晶関連製品が減少したものの、自動車向けが堅調に推移、新規ビジネスも増加基調を維持
- セグメント損益は、総利益率改善や希望退職/拠点統廃合による固定費削減、為替差損削減により黒字に回復

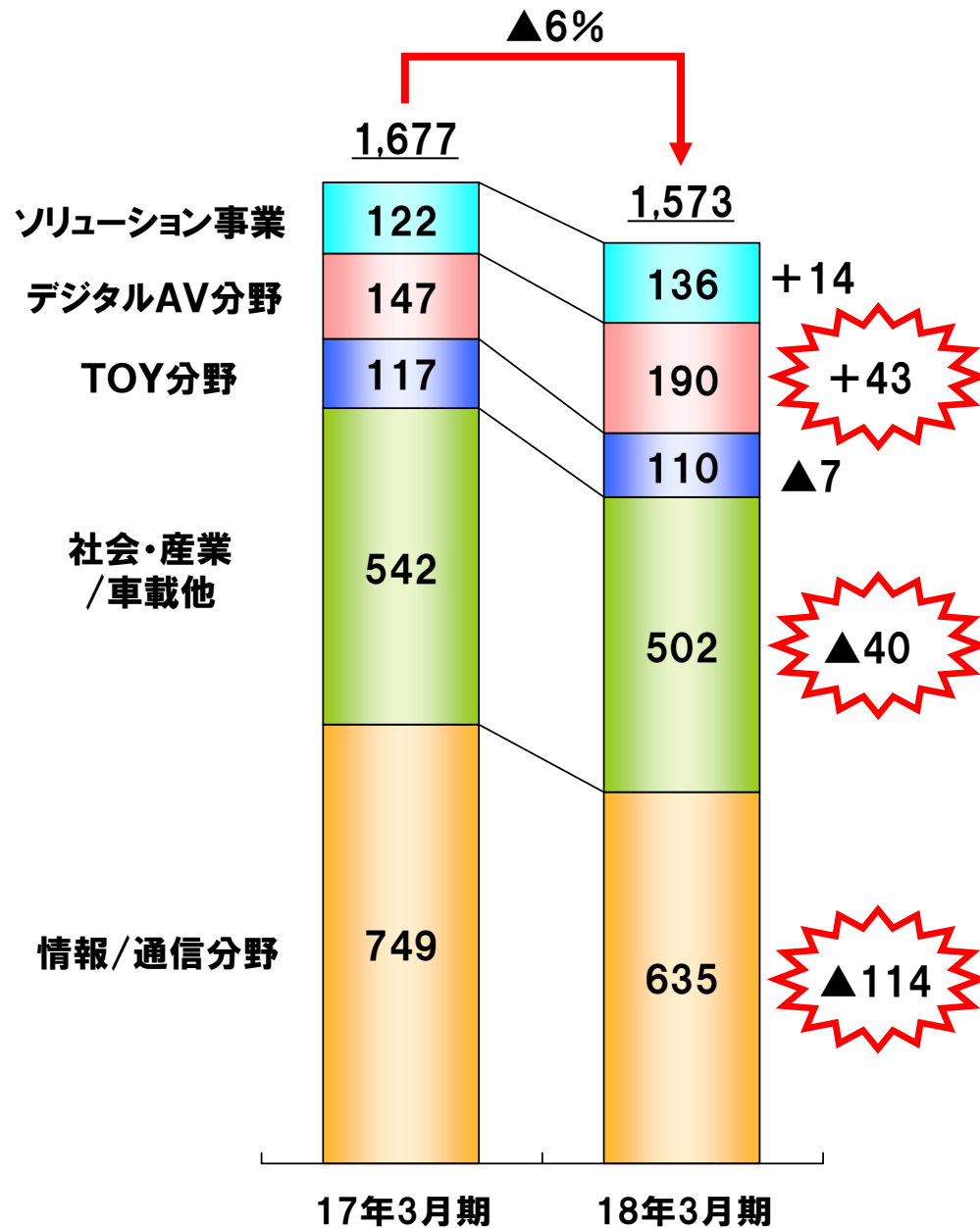
■ ソリューション事業

- 売上高は、組み込みシステムが減少したものの、公共向けの回復等もあり総じて堅調に推移
- セグメント損益は、総利益率が低下したことから、ほぼ前年並みに留まる

		17年3月期 実績	18年3月期 実績	前期比	予想 ※①	予想比
デバイス 事業	売上高	1,554.8	1,437.0	92%	1,390.0	103%
	営業損益	0.4% 6.8	1.1% 16.2	238%	1.1% 15.3	106%
	セグメント損益	-1.3% -20.3	0.5% 7.2	+27.5	0.3% 4.2	172%
ソリューション 事業	売上高	121.7	135.6	111%	140.0	97%
	営業損益	10.1% 12.4	10.0% 13.6	110%	10.1% 14.1	96%
	セグメント損益	8.8% 10.8	7.8% 10.6	99%	7.7% 10.8	98%
換算レート(1米ドル)		¥108.42	¥110.86	¥2.44	¥110.54	¥0.32

※①予想は、第2四半期決算説明会(2017年11月6日)において修正した数値

※②デバイス事業のセグメント損益の前期比、換算レートの前期比および予想比は、増減を記載



【前期比増減内容】

- ソリューション事業
 - 公共向け等総じて好調に推移
 - 組み込みシステムは減少
- デジタルAV分野
 - TV/デジタルオーディオなどが回復
- TOY分野
 - ゲーム機向けが減少
- 社会・産業/車載他
 - 社会インフラ向けが減少
 - 車載向けは堅調に推移
- 情報/通信分野
 - モバイル向けが減少

Ⅱ. V70中期経営計画

進捗状況と見通し

Ⅱ-1) 概要と中間評価

- 事業環境
 - ・不安定な為替/株式市場、顧客/仕入先/競合の買収や事業売却
 - ・仕入先の製品絞り込み、消防救急無線のデジタル化の終了
 - ・クラウド/IoTなど新しいビジネス領域の登場

社員・顧客・仕入先・株主等、全てのステークホルダーに魅力ある価値を提供するために、環境変化に打ち克つ強い収益基盤を構築する

事業力の強化

- ◆デバイス事業の収益回復
- ◆ソリューション事業の収益基盤の強化
- ◆アライアンス強化に資する投資

資本効率の向上

- 2018年3月期から2020年3月期までの3期間において以下の施策を実施
- ◆配当性向100%を目処とした配当
 - ◆3期間合計で200億円(1,000万株)を上限とした自己株式の取得

コーポレート・ガバナンスの強化

V70定量目標

最終年度(2021年3月期)までにROE 5%

最終年度の連結経常利益30億円

最終目標であるROE 5%の達成に向けて自己株式取得を決議

※詳細は2018年5月14日付「自己株式取得及び自己株式の公開買付けに関するお知らせ」参照

	自己株式の公開買付けの概要
買付価格	1株につき、2,191円(2018年3月末BPS相当)
買付予定株式数	普通株式 900万株 ※①発行済株式数の30.74%に相当 ※②買付予定数を超えて買付けは行わない(あん分比例の方式)
買付価格の総額	197億19百万円
公開買付期間	2018年5月15日(火)から6月11日(月)まで ※20営業日
公開買付代理人	大和証券
決済の開始日	2018年7月3日

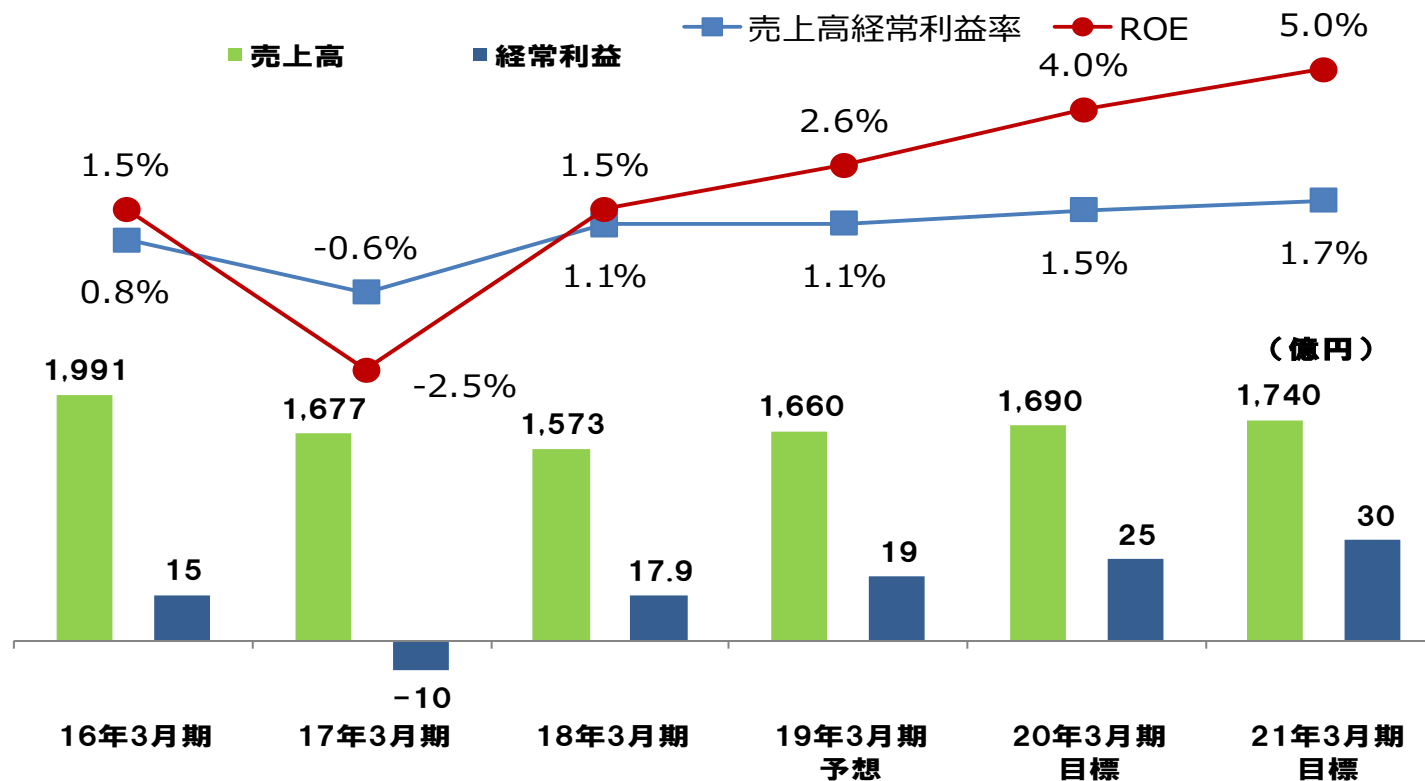
今後につきましても企業価値・株価水準などを勘案し、株主価値最大化を目的とした自己株式取得を継続して検討してまいります。

また、資本政策における柔軟性と機動性を確保するため、資本準備金の額を減少し、その他資本剰余金に振り替える予定です。

※詳細は2018年5月14日付「資本準備金の額の減少に関するお知らせ」を参照

事業力の強化と積極的な株主還元による資本効率向上により、各事業年度及び2021年3月期の経常利益30億円、ROE 5%を経営必達目標とする

2021/3月期までの数値計画



配当性向	115.3%	—	98.2%	100%	100%	50%
自己資本比率	66.3%	65.4%	65.7%	50%~	50%~	50%~

※①2017年5月15日に公表したV70中期経営計画から途中年度の目標を追加
 ※②上記は2018年5月14日付で公表した自己株式の公開買付けの実施を前提

事業拠点の統廃合などの効率化フェーズは一旦終了
中計の後半3年は、途上である事業ポートフォリオ改革と新領域Biz開拓に挑む

前半2年の主な成果

- デバイス事業における新商権の獲得
- 車載向けデバイスの好調維持
- ビジネスユニット間のシナジー創出及びIoTビジネス等の新規立ち上げ
- 事業拠点統廃合や要員適正化に成果

後半3年で解決すべき主な課題

- 道半ばとなっているデバイス事業におけるポートフォリオ改革
- 新領域ビジネスの規模拡大
IoTビジネス等は立上期→現状小規模に留まる
- 事業採算性のアップと面の拡大急務

今後の取り組み

- デバイス事業 : 大胆なポートフォリオの入替による収益力アップ
- ソリューション事業 : 既存深耕+新領域伸長(組込、AI/IoT、SIサービス等)

グループ経営体制

①事業毎の更なる採算性アップ、②顧客・商権などの面の飛躍的な拡大、③経営資源の最適配分、
の3点を視野にいたした経営体制構築を志向する

中期経営計画施策		進捗状況	評価
Ⅰ. デバイス事業 の収益回復	事業ポートフォリオ改革	新たな収益基盤となる新規成長事業の立ち上げ遅れ → 今後も継続推進	△
	既存ビジネスの収益性改善	面拡大に依然課題を有するものの、一部取扱商材の拡販に手ごたえ	△
Ⅱ. ソリューション 事業の収益 基盤の強化	クラウドサービスメニューの拡充	データセンター事業の収益基盤確立は途上。市場の波を捉えきれしていない	×
	ビジネス・ユニット間のシナジー最大化	AP×映像、AP×ネットワーク、映像×消防・防災などで一定の成果。但し規模拡大は道半ばでありこれからの課題	△
その他	コスト構造改革	要員適正化後の効率運営を方針通り実施。為替及び金利の適正化は継続	○

成長に舵切るべく、事業ポートフォリオ改革とクラウドビジネス推進に注力

Ⅱ-2) アクションとロードマップ

5つのキーアクション

デバイス (全体)	事業ポートフォリオ改革によるバリューアップと利益率アップ
デバイス (個別)	強いコア商材とグラフィック技術を活かした車載領域の攻略及び次世代ゲーム、ネットワーク及び無線市場でのシェアアップ & IoT事業注力
ソリューション	社内外共創をベースとしたクロスセル・Slerとの協業及びクラウド化へ全力、付加価値化の推進
M & Aなど	面拡大に資する業務提携・M & Aを継続的に検討
経営体制	企業価値向上を目指し、最適なグループの経営体制構築を多面的に検討

後半3年では、中計必達に向け、各項目モニタリング体制を今まで以上に強化
PDCAサイクルを加速させる

事業
ビジョン

技術商社としてのポジションを確立。活動領域拡大による持続的成長を目指す

具体的なシナリオ(主なもの)

セグメント別
売上高目標セグメント別
利益目標2019年
3月期

- ・ 事業ポートフォリオ改革による選択と集中→粗利アップ継続
- ・ 戦略デバイス(車載、次世代ゲーム、NW、無線市場向け)への注力、当社の強みが活かせるマスマーケットを攻略
- ・ Sler協業における基盤づくり継続

1,512
億円8.3
億円2020年
3月期

- ・ 戦略デバイス(車載、次世代ゲーム、NW、無線市場向け)への注力、当社の強みが活かせるマスマーケットを深耕
- ・ 三信システムデザインとIoT事業Uとの融合によるビジネス化
- ・ Sler協業、新規ODMメーカー開拓加速、課金ビジネスへの参入

1,545
億円13.0
億円2021年
3月期

- ・ デバイス事業×ソリューション事業によるビジネスの大型化
- ・ 自前のIoTサービスビジネスのマネタイズ(オーガナイザーとして)
- ・ IoT戦略と個別BU戦略の融合加速→独自の地位確立へ

1,582
億円16.0
億円

事業
ビジョン

既存Bizの維持拡大を軸に、AI/IoT、クラウド提供型ビジネスへの移行を目指す

具体的なシナリオ(主なもの)

セグメント別
売上高目標

セグメント別
利益目標

2019年
3月期

- ・ 既存キーアカウント深耕の継続
- ・ クロスセリングによる収益基盤、閉所データセンターの対応
- ・ NEC等有力仕入先との販売政策連動による受注拡大

148
億円

10.7
億円

2020年
3月期

- ・ オンプレ→クラウドへの過渡期を見据えたハイブリッド対応強化(業務系+情報系の体制構築、独自商材の投入等)
- ・ クラウド案件の獲得、閉所データセンター対応の継続と強化
- ・ 三信データセンター(SDC)利用によるサービス創造加速

145
億円

12.0
億円

2021年
3月期

- ・ システムのアウトソース化への対応加速
- ・ IoT対応プラットフォームシステム、組込システムの提供本格化
- ・ AI/IoT関連ソリューションが中堅中小企業へ浸透→ビジネスチャンスを拡大

158
億円

14.0
億円

Ⅱ-3) デバイス事業

成長率を高める事業PF改革と既存Bizの収益性改善を並行して推進

V70方向性

事業ポートフォリオ改革

低成長・低収益ビジネス依存からの脱却
(高成長・高収益Bizの比率向上)

- 市場成長が見込める分野への傾注
- Sler機能拡充によるソリューション提供型ビジネスの推進
- アライアンス強化のための投資による事業機会の創出



今後3年の重点取り組み

- **低収益ボリューム販売事業から、技術力を活かしたコアデバイス事業へのシフトの加速**
- 自動車、IoT、無線分野への市場成長の取り込み強化
- **アライアンス強化によるIoT分野やソリューション提供型ビジネス創出**

既存ビジネスの収益性改善

コアデバイス事業及びボリューム販売事業の収益性を改善

- 費用構造改革による固定費削減
- 為替／在庫リスク管理の強化

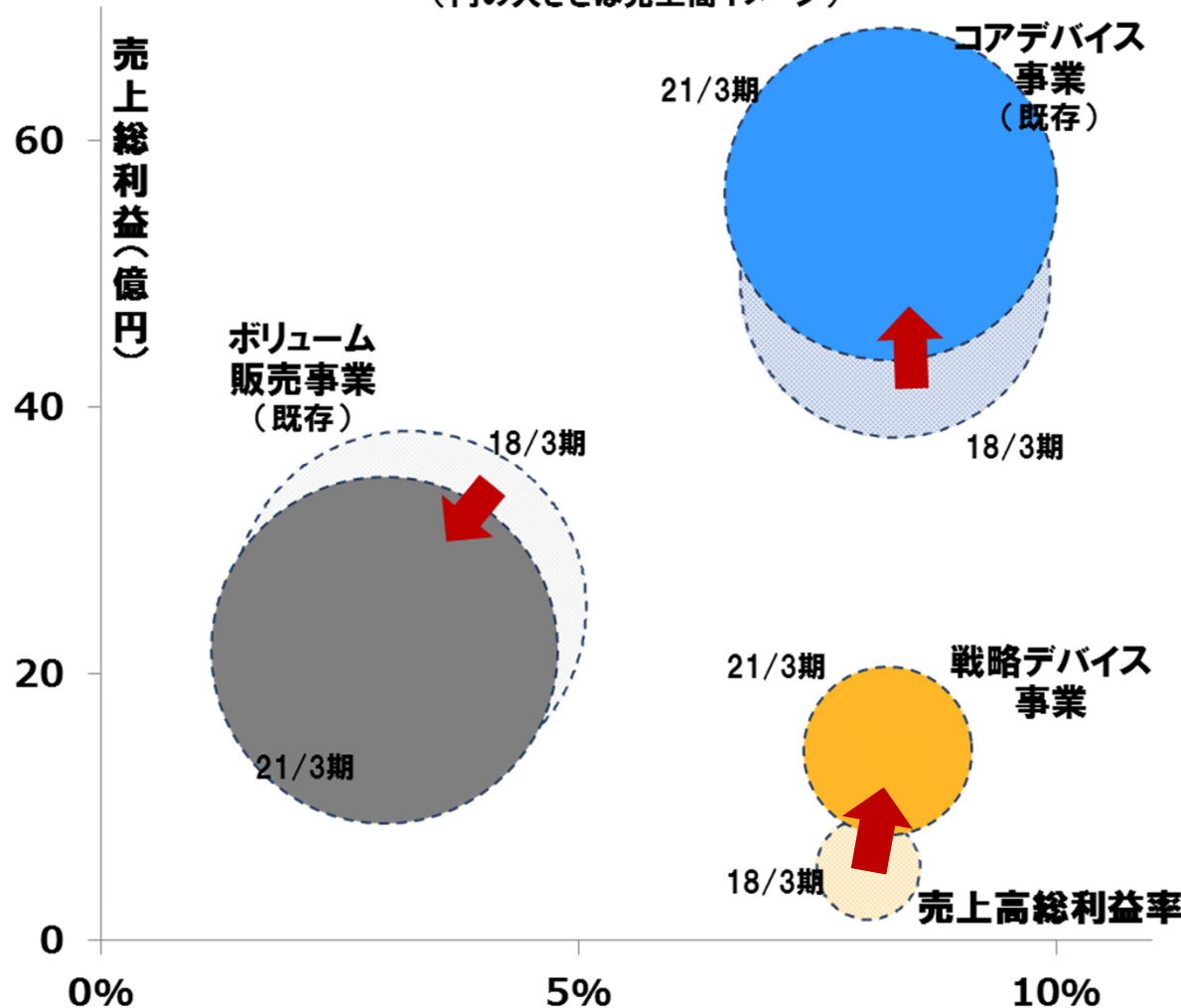


- **コアデバイス事業の粗利率向上**
- 固定費抑制効果発現の持続
- 販管費率の低下持続
- 為替／在庫リスク管理の強化

コアデバイス事業＋戦略デバイス事業の比率を高め収益体質を強化

デバイス事業のポートフォリオの方向性

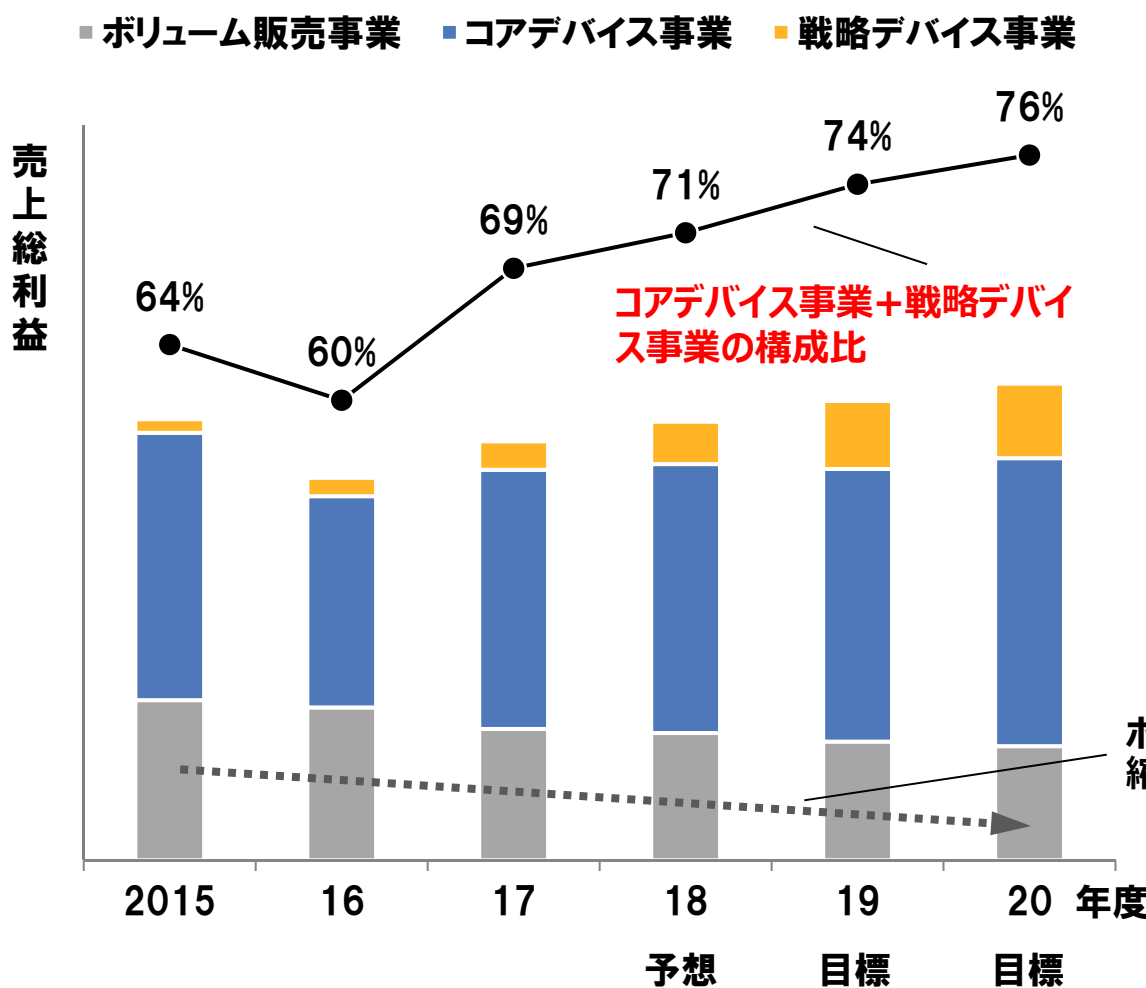
(円の大きさは売上高イメージ)



1. ボリューム販売事業
(モバイルや社会インフラ向け)
● リスク管理強化と効率化により一定規模を維持
2. コアデバイス事業
(ルネサス等既存デバイス)
● 自社の強みを活かせる車載やマスマーケットへの拡販
● 粗利益率向上への取り組み
3. 戦略デバイス事業
(新規デバイス、IoT等新規事業)
● IoT等成長市場への積極的な参入
● Slerとの協働によるソリューション提供型ビジネスの深化

コアデバイス事業＋戦略デバイス事業の比率を高め収益体質を強化

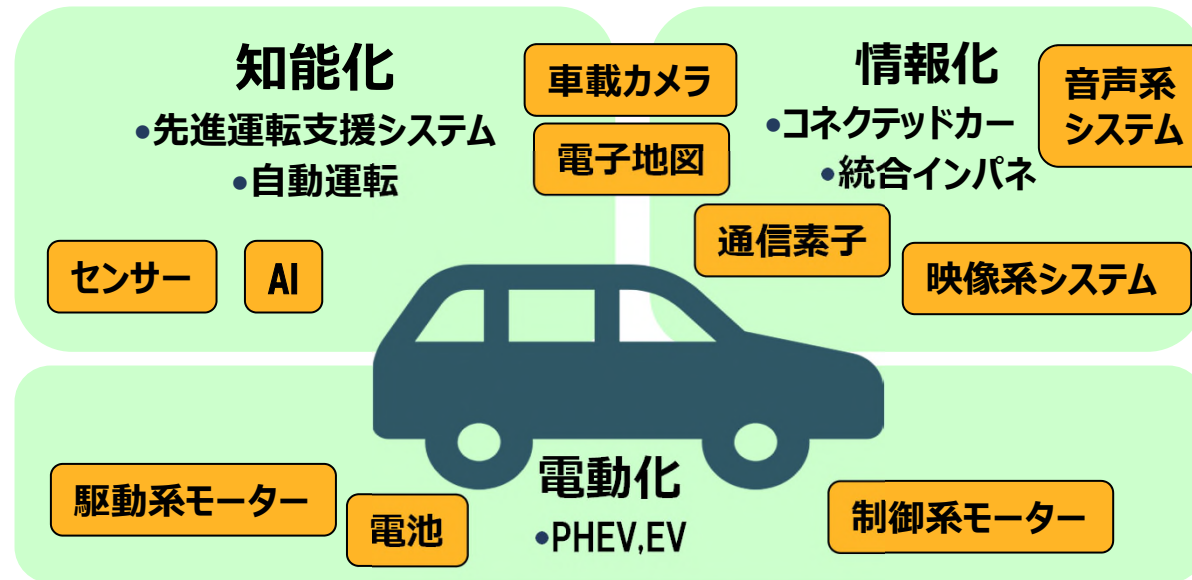
売上総利益の構成推移



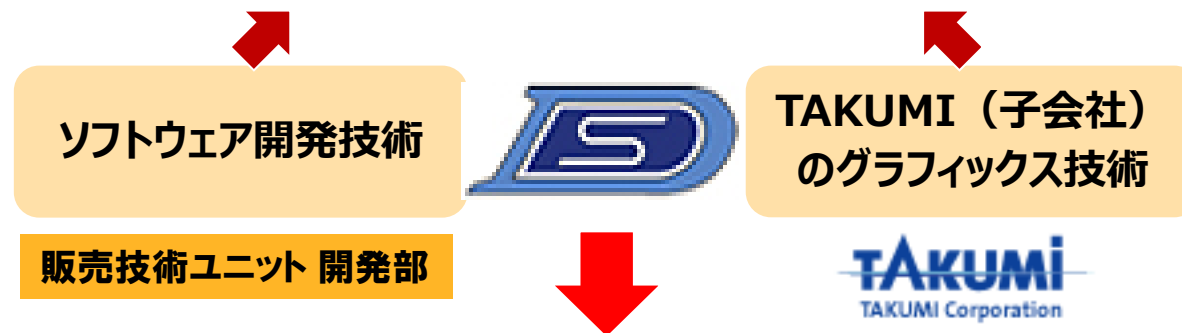
- 低収益のボリューム販売事業は漸減
- コアデバイス事業の収益を着実に確保しつつ、戦略デバイス事業を伸ばし収益体質を強化
- 保有技術を拡張するためのアライアンスやM&Aへの取り組み強化

ボリューム販売事業は縮小傾向

強いコア商材で多様な領域へ拡大→新規顧客へのアプローチ加速



加速する車の電子化ニーズに対し新規プレイヤーの参入余地が拡大



- 中長期の売上拡大に向けた販売領域拡大のための戦略工程表の運用
- FAE*専任体制を軸に、**電源・アナログ系を特に強化**

*Field Application Engineer

自動車向け売上高は2020年度130億円を目指す

- 情報化関連

- 強いコア商材(画像処理系SoC*)とTAKUMIのグラフィック技術を活用した顧客開発サポートによる販売領域の拡大
- 映像系デバイスの拡販

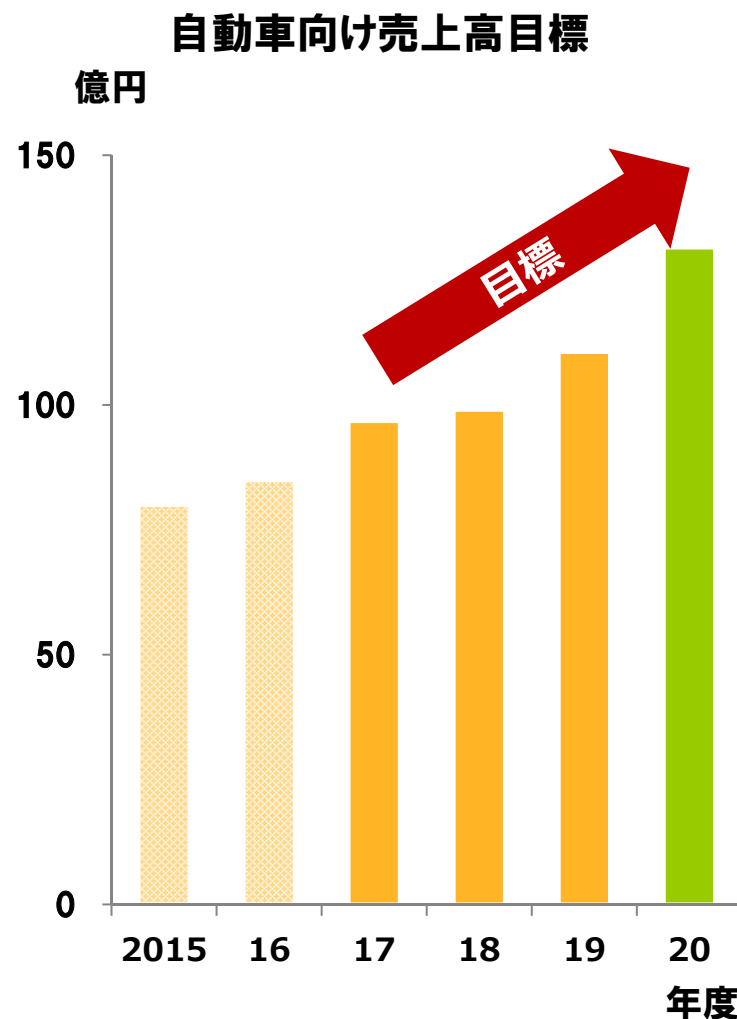
- 知能化関連

- 先進運転支援システム関連への注力と、それに伴う技術力の向上(無線、電源、アナログ技術等)

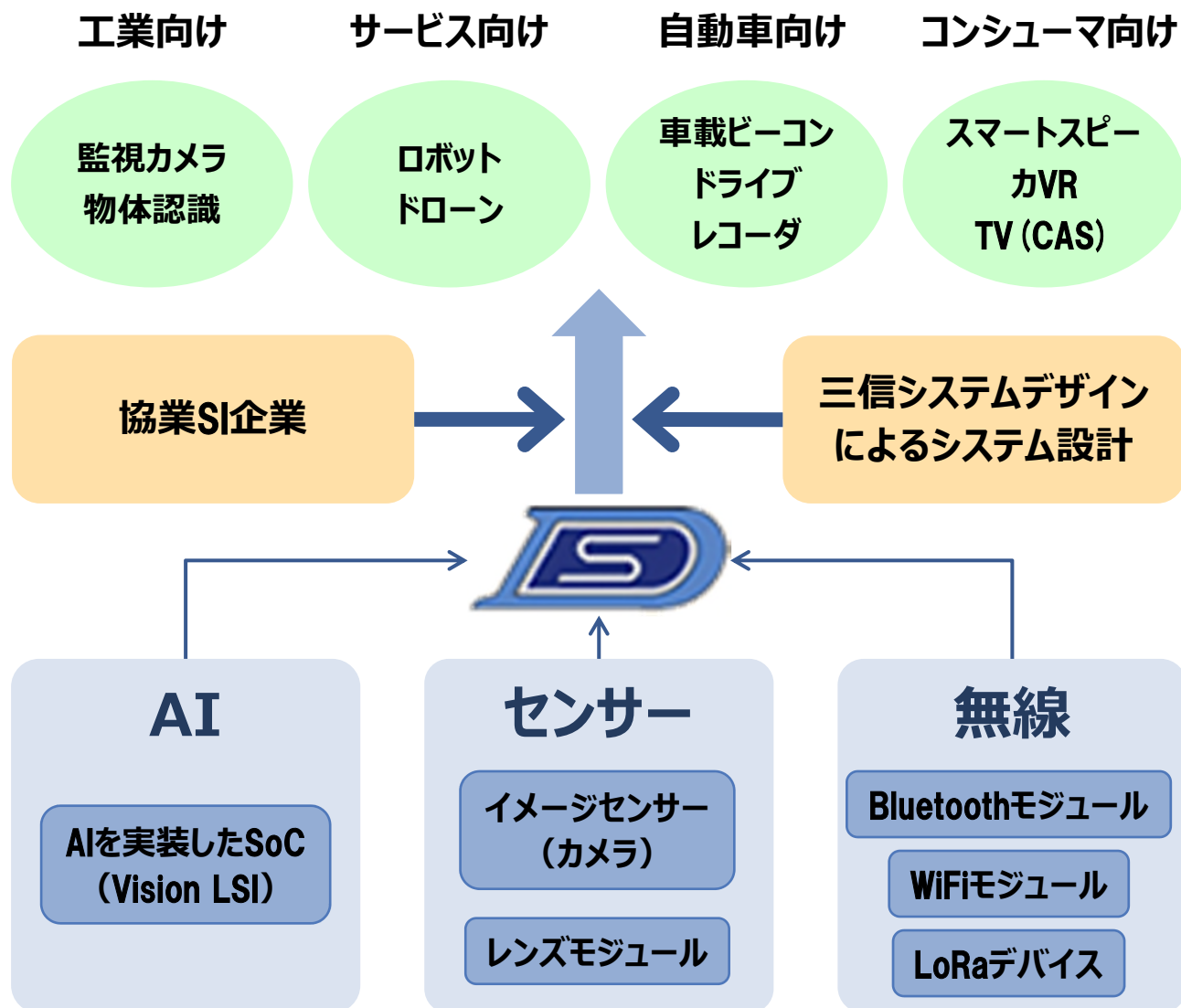
- 電動化関連

- 電動パワステ、ブレーキ等のモーター関連向けMCUに注力

*system on chip



品揃えを充実し、システム構築による全方位提案を加速させる



● IoT技術の3要素

- ・AI (SoC)
- ・センサー
- ・無線

のデバイス、モジュールにフォーカスして競争力のある商材を獲得

- SI企業との協業によりニーズを積極的に発掘、ソリューションを提供

- さらに、協業SI企業の拡大を推進

IoT等新規ビジネス売上高は2020年度40億円超を目指す

- カメラソリューション

- ビジョンセンシング分野において、イメージングセンサーとAI搭載SoCの組み合わせによるAIカメラソリューションの用途開発と拡販
 - 監視カメラ、ロボット、ドローン
 - VR/AR/MR、自販機やサイネージ等

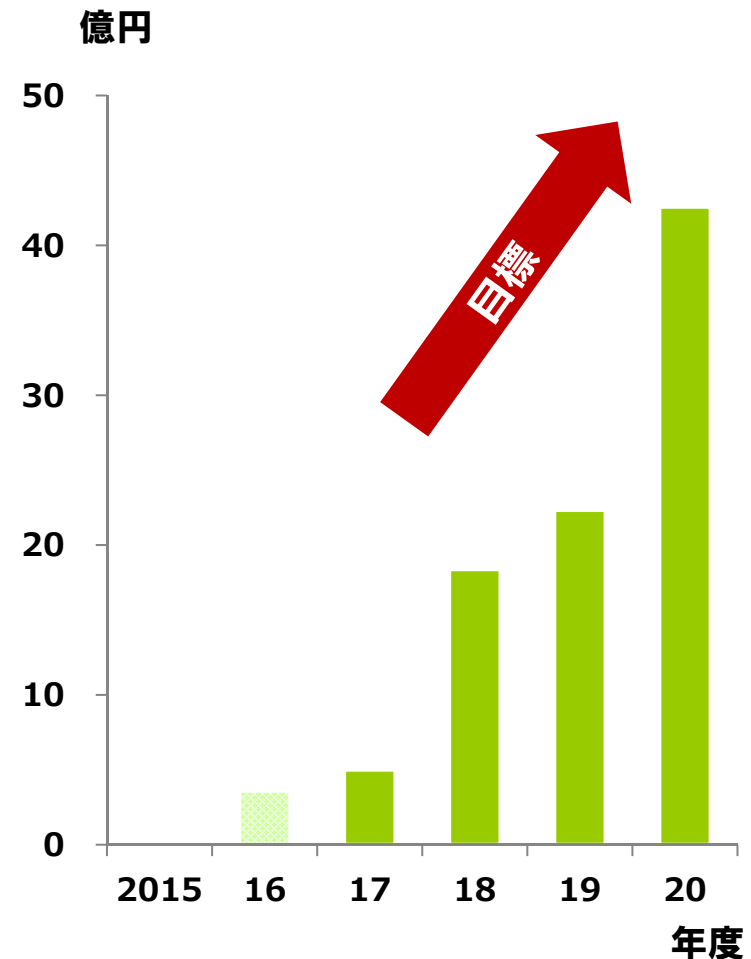
- ビーコンソリューション(SI企業協業)

- Bluetooth、LPWA等による無線技術による位置検知、通信
 - 車載ビーコン(損保会社向け)
 - サービス稼働状況管理、行動管理

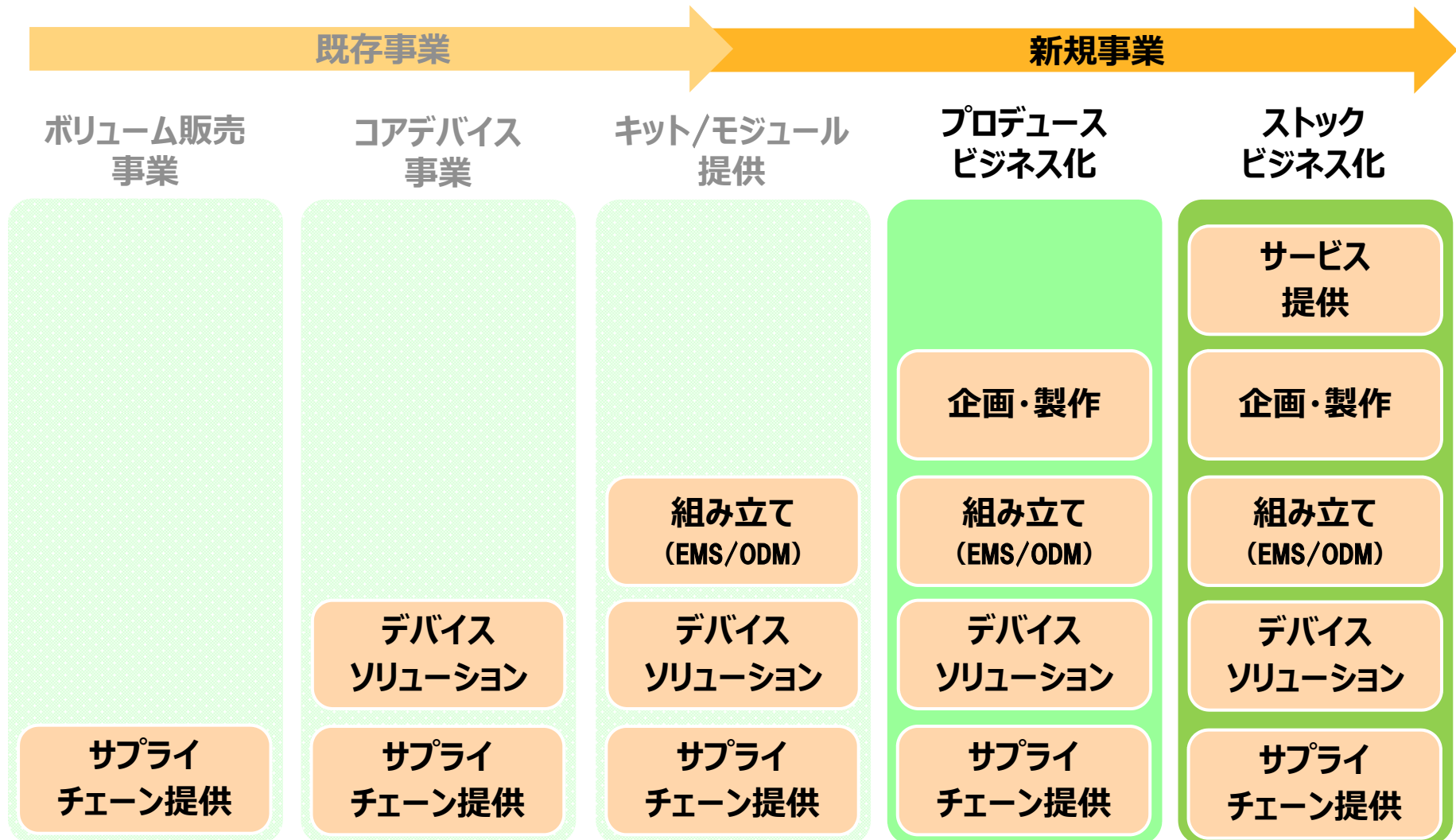
- AIソリューション(SI企業協業)

- AI対話ソフト搭載デバイスなど

IoT関連売上高目標

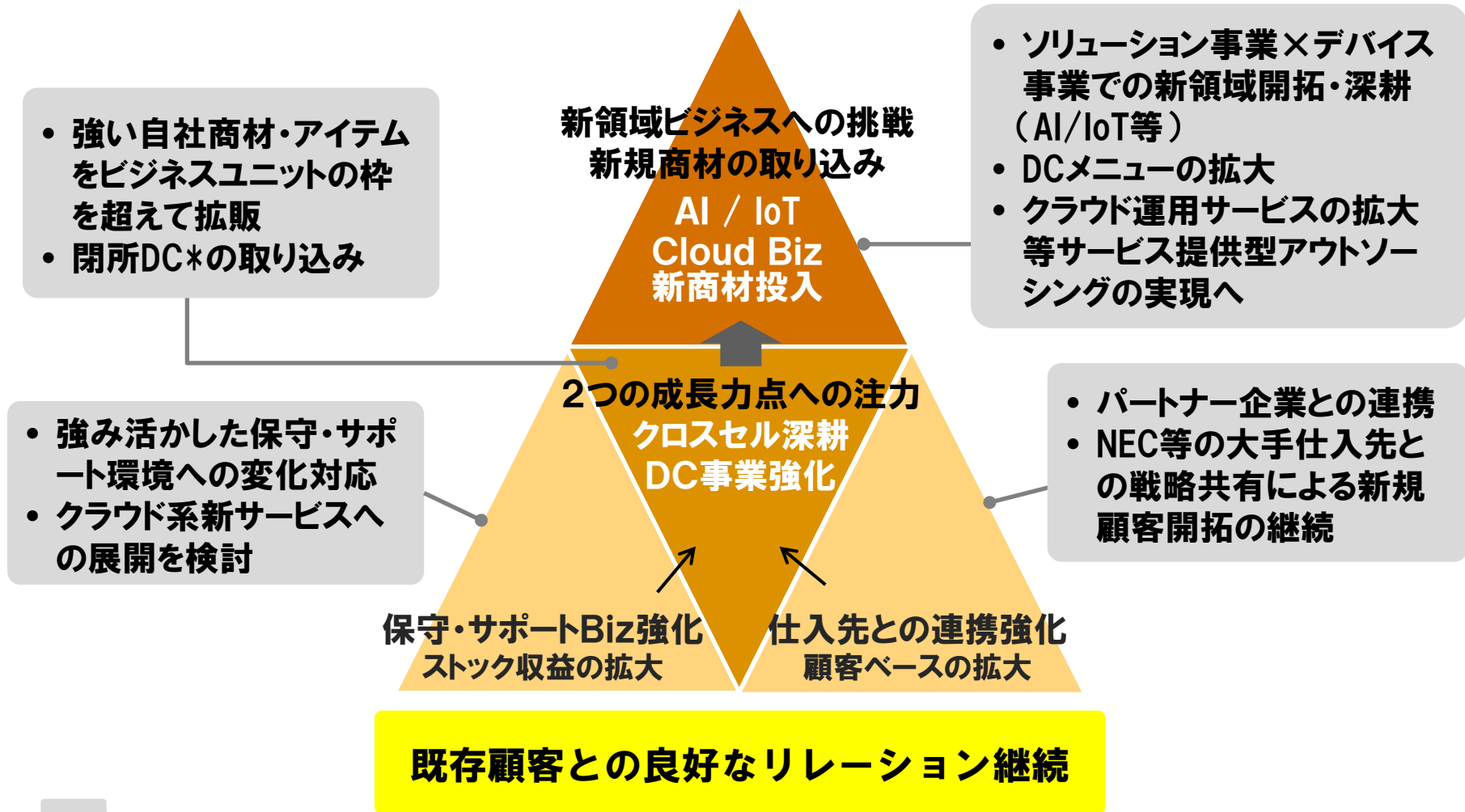


内外の経営資源をプロデュース型ビジネスやサービス提供によるストック型ビジネスへ → 上流へと事業領域を拡張



Ⅱ-4) ソリューション事業

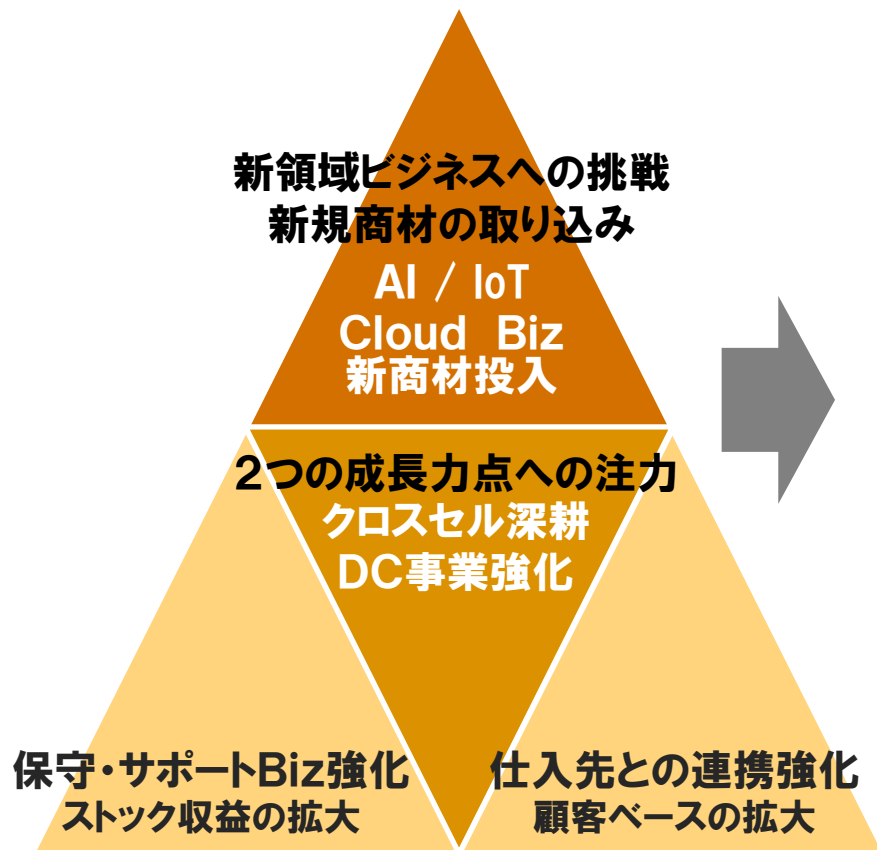
内外共創と外部パートナーとの協業を軸に新ビジネス領域を拡大



■ 主な方向性
*DC:データセンター

内外共創と外部パートナーとの協業を軸に新ビジネス領域を拡大

4つの重点施策(ソリューション事業)



- ① クロスセル深耕による収益基盤の強化
- ② AI/IoT (組込) 拡販への取り組み
- ③ デバイス事業との連携によるIoT構築モデル推進
- ④ サービス提供型アウトソーシングへの挑戦

既存顧客との良好なリレーション継続

強みを有する自社商材のクロスセルを継続推進

商材・サービス \ BU	NW	官公庁	組込	消防防災	映像	AP	技術	デバイス事業
ITインフラ	◎	◎					◎	
コミュニケーション	◎	◎				◎	◎	
アプリケーション	★			★	★	◎	◎	
プラットフォーム	◎	◎	◎	◎	★	◎	◎	
映像システム	★	★	★		◎			
中継装置		★		★	◎	★		
消防システム				◎				
防災無線				◎				
組込	★		◎					★
OEM			◎					

領域拡大

部門横断

- ◎ ⇒ ビジネスユニットの本業
- ★ ⇒ 現在活動中(領域を拡大)

具体的な成果と今後の見通し

- 各BUではクロスセルの道筋づくりを共通指針とし、顧客深耕を継続中
- 具体的には映像システムの顧客やネットワークシステムの顧客に対するAP商材拡販等で一定の成果が見られている
- 今後は商談規模拡大に加え、特に組込ビジネスでのクロスセル拡大に注力する

AI/IoTの拡販をトリガーに新規ビジネス獲得を目指す

AI

NECのアプリケーション
を中心に製造業へ拡販

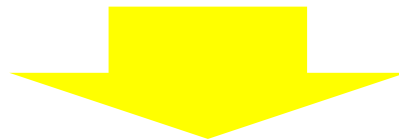
(例)画像判定による
良品・不良品判定などに利用



IoT・組込

センサーデバイスから
エッジ、クラウドまでの
サービス展開

⇒ **SI型ビジネスモデルを創造**



デバイス、ソリューション両事業の製造業顧客基盤を中心にアプローチ
事業横断プロジェクトにより拡販可能性を更に高める

デバイス事業との連携によるIoT構築モデルの拡販を目指す

センシング+アップロード

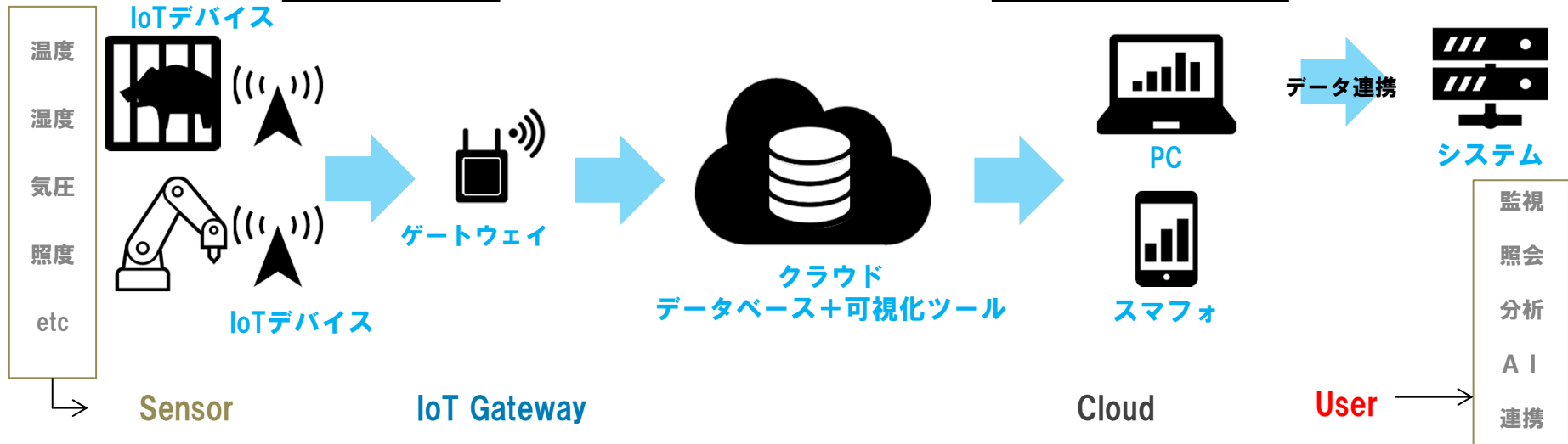
クラウド+ネットワーク+可視化ツール

デバイス部門
(三信システムデザイン・IoTユニット)

ソリューション部門
(ネットワーク関連部署)

デバイス分野

ソリューション分野



三信取扱商材

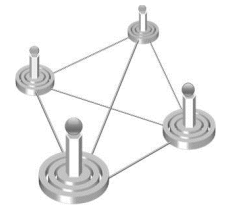
IoTデバイス



ゲートウェイ



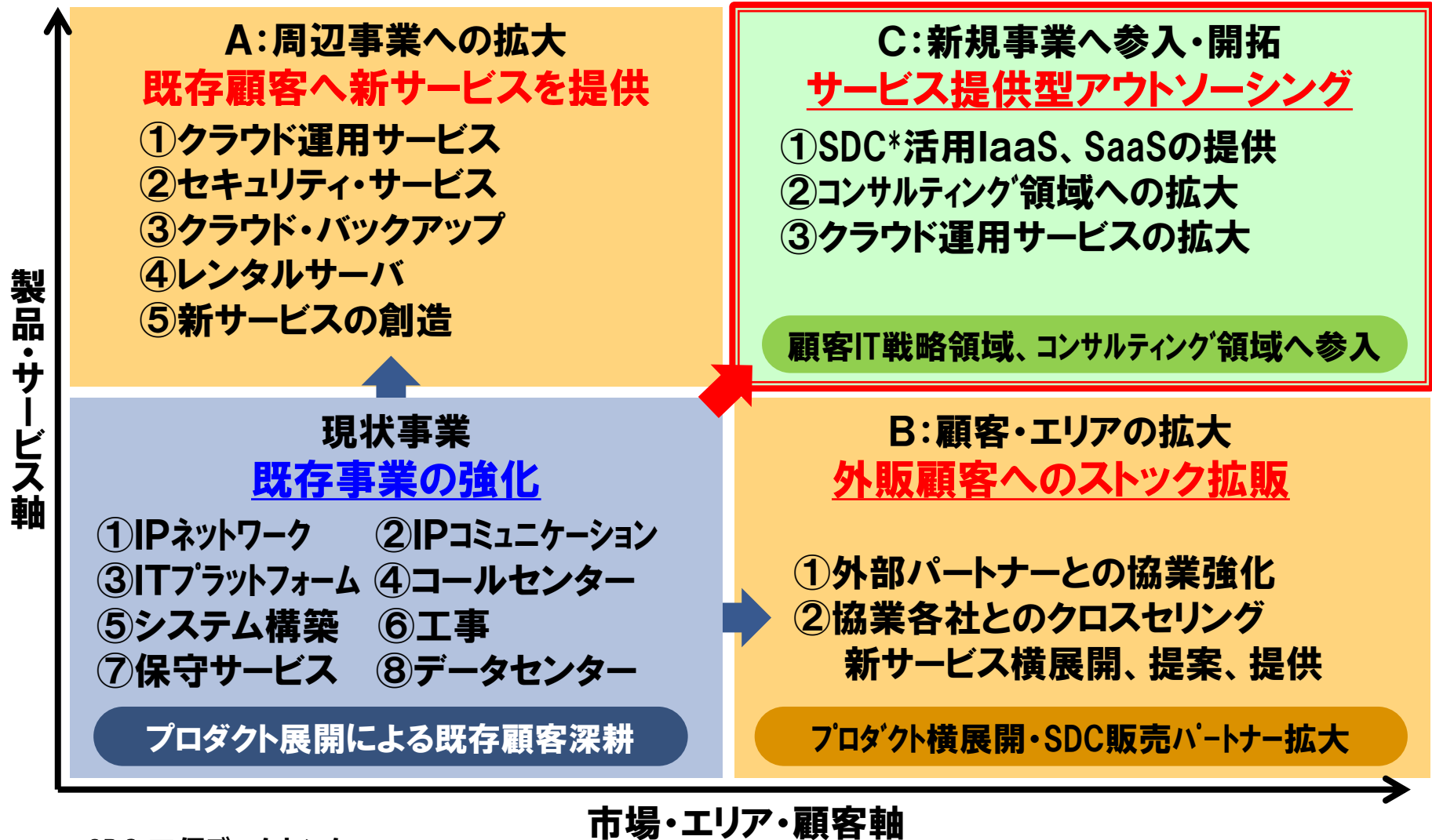
クラウド、データベース、可視化ツール



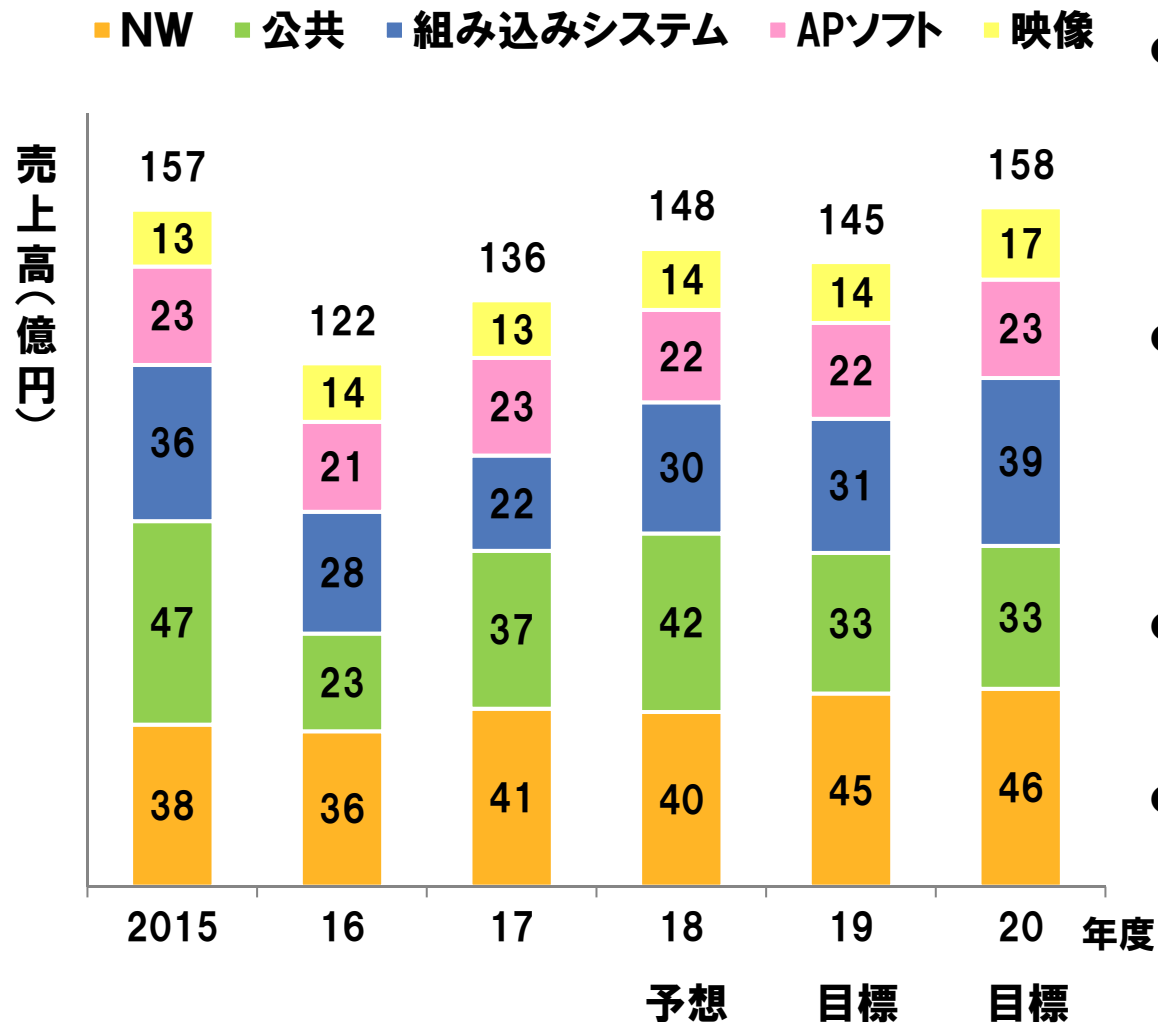
A社
B社



外部パートナー連携をベースにDC案件を発掘→コンサル領域へ参入



*SDC:三信データセンター



- クラウド化の浸透やセキュリティ商材への関心の高まりを背景にNW及びAPソフトは拡大を志向
- 社会インフラの見える化・スマート化の推進及び顧客の設備投資意欲の回復を背景に組み込みシステムは拡大を志向
- IP中継、ライブ配信への需要の高まりから映像も拡大
- 一方、防災救急無線のデジタル化更新のピークアウト等を背景に公共は減少、横ばい

Ⅱ-5) 經營基盤構築

当社グループの中長期的な業績の向上と企業価値の増大を目指し
コーポレート・ガバナンス体制の実効性を高めてまいります

社外取締役の 機能強化

- ・ 独立社外取締役の複数 選任を継続
- ・ 独立社外取締役を主要な構成員とした指名・報酬 諮問委員会の開催
- ・ 独立社外取締役と経営幹部との定期的な協議

モニタリング機能と
アドバイザー機能の実効性向上

業績に連動した 役員報酬制度の運用

- ・ 業務執行取締役に対する業績連動型株式報酬制度
- ・ 業績に連動した取締役賞与支給基準（単年度の経営責任を明確化）

利益やリスクを株主様と共有

中長期的な業績の向上と企業価値の増大へ

環境変化に打ち克つ強い収益基盤構築を目指し、事業力強化を実現するため、技術力、人財力、財務基盤の側面から各事業領域のバリューアップに貢献

技術力の深化

- 顧客固有の開発スタイルを熟知した応用技術力の強化
- デバイス特性を最大限引き出す開発技術を軸に組込OS関連、グラフィックス関連、無線関連、IoT関連、パワーデバイス関連などの各要素技術の取得及び技術チームの強化

人財力の深化

- 端末型からクラウド提供型までシステム提供が可能となる専門人材育成に注力
- オンプレミス→クラウドが加速する中、ハイブリッド環境利用の増加を見越した専門人材育成に注力
- フィールドアプリケーションエンジニア(FAE)及びプロジェクトマネージャーの育成を加速

資本政策の方向性

- V70の定量目標であるROE5%達成に向けての株主還元を拡充一層の資本効率の向上を目指す
- 株主還元の一環として、既発表の自己株式取得に関わる方針に基づき、自己株の取得を実施
- 今後も企業価値/株価水準などを勘案し、株主価値最大化を目的とした自己株式取得を継続して検討

企業価値向上に資するグループの経営体制構築

- 技術/人財の両面から、デバイス/ソリューション両事業における専門性を発揮し得る経営体制を検討
- 機動的なM&A実施や両事業の効率化を前提とした経営体制の検討

ガバナンス体制の実効性の更なる向上

Ⅲ. 2019年3月通期業績予想

■ 米国金利の上昇による支払利息の増加などを見込むものの、売上高増加により増収増益

	15年3月期 実績	16年3月期 実績	17年3月期 実績	18年3月期 実績	19年3月期 予想	前期比
売上高	2,190.9	1,990.8	1,676.6	1,572.6	1,660.0	106%
売上総利益	6.3% 137.2	6.1% 122.3	6.4% 106.9	7.3% 114.5	7.3% 120.5	105%
販管費	4.8% 104.6	5.2% 103.2	5.9% 98.8	6.2% 96.8	6.0% 99.2	102%
営業損益	1.5% 32.6	1.0% 19.1	0.5% 8.0	1.1% 17.6	1.3% 21.3	121%
経常損益	1.4% 31.2	0.8% 15.0	-0.6% -9.5	1.1% 17.9	1.1% 19.0	106%
親会社株主に帰属する 当期純損益	0.9% 20.0	0.5% 9.8	-0.9% -15.8	0.6% 9.5	0.8% 13.5	143%
自己資本当期純利益率 (ROE)	3.1%	1.5%	-2.5%	1.5%	2.2%	+0.7P
1株当たり年間配当金	40円	40円	25円	33円	48円	+15円
配当性向	56.3%	115.3%	—	98.2%	100.2%	+2.0P
換算レート(1米ドル)	¥109.93	¥120.14	¥108.42	¥110.86	¥105.00	¥-5.86

※①ROE、1株当たり年間配当金、配当性向、換算レートの前期比は、増減を記載

※②19年3月期予想のROEは、自己株式取得による影響を織り込んでおりません

■ デバイス事業

→売上高前期比+5%、セグメント損益は売上高の増加により回復基調を維持する見通し

→モバイル向けの増加、堅調な車載向け、IoTを中心とした新規Bizの立ち上げを見込む

■ ソリューション事業

→売上高前期比+9%、セグメント損益は前期比横這いの10.7億円の見通し

→公共向けの続伸や組み込みシステムの回復を見込む

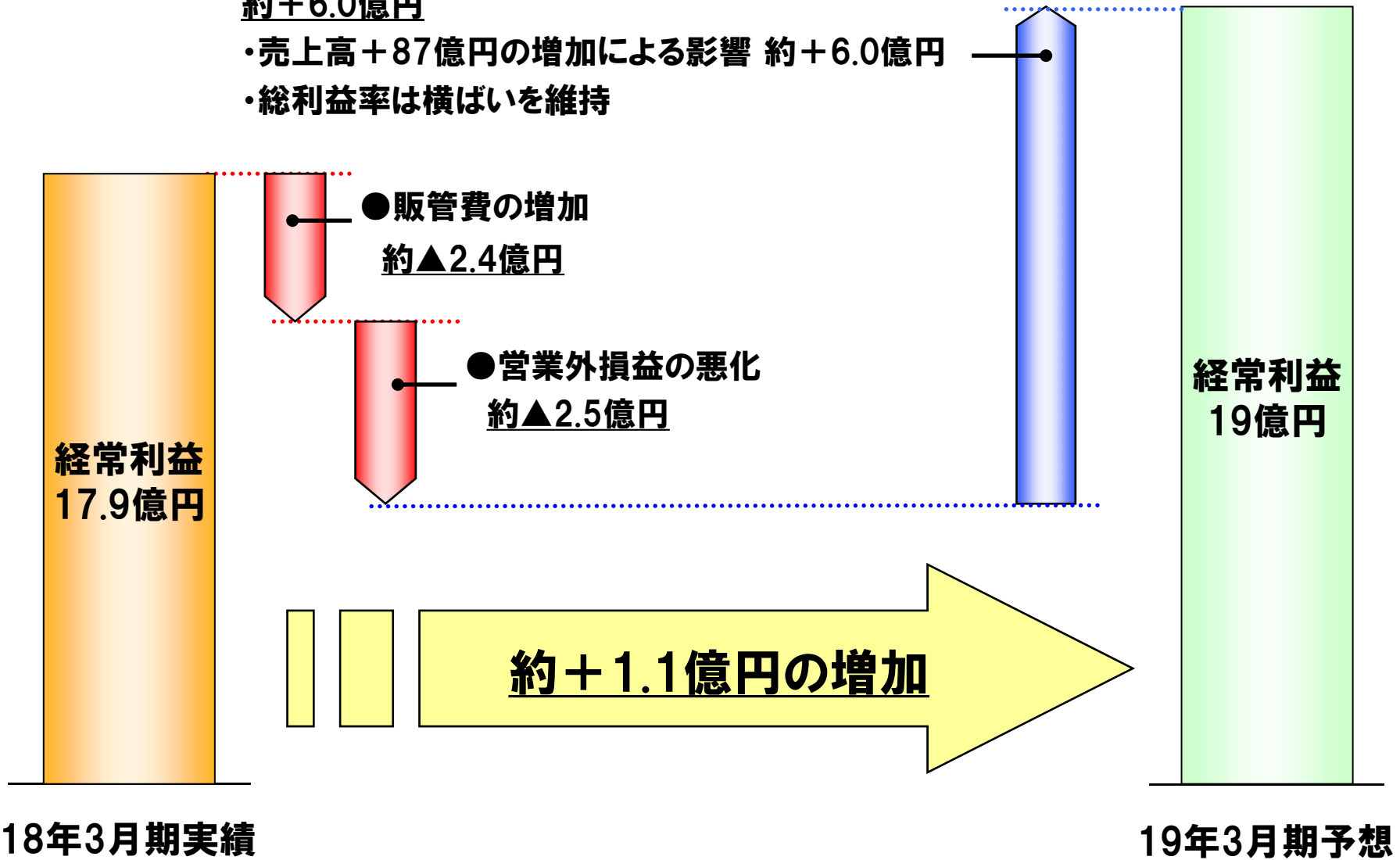
		15年3月期 実績	16年3月期 実績	17年3月期 実績	18年3月期 実績	19年3月期 予想	前期比
デバイス 事業	売上高	2,024.5	1,833.3	1,554.8	1,437.0	1,512.0	105%
	営業損益	1.3% 26.6	0.7% 13.0	0.4% 6.8	1.1% 16.2	1.5% 22.0	136%
	セグメント損益	0.7% 14.7	-0.1% -1.0	-1.3% -20.3	0.5% 7.2	0.5% 8.3	115%
ソリューション 事業	売上高	166.4	157.5	121.7	135.6	148.0	109%
	営業損益	11.0% 18.3	11.3% 17.8	10.1% 12.4	9.8% 13.4	10.0% 14.7	110%
	セグメント損益	9.9% 16.5	10.1% 16.0	8.8% 10.8	7.8% 10.6	7.2% 10.7	101%
換算レート（1米ドル）		¥109.93	¥120.14	¥108.42	¥110.86	¥105.00	¥-5.86

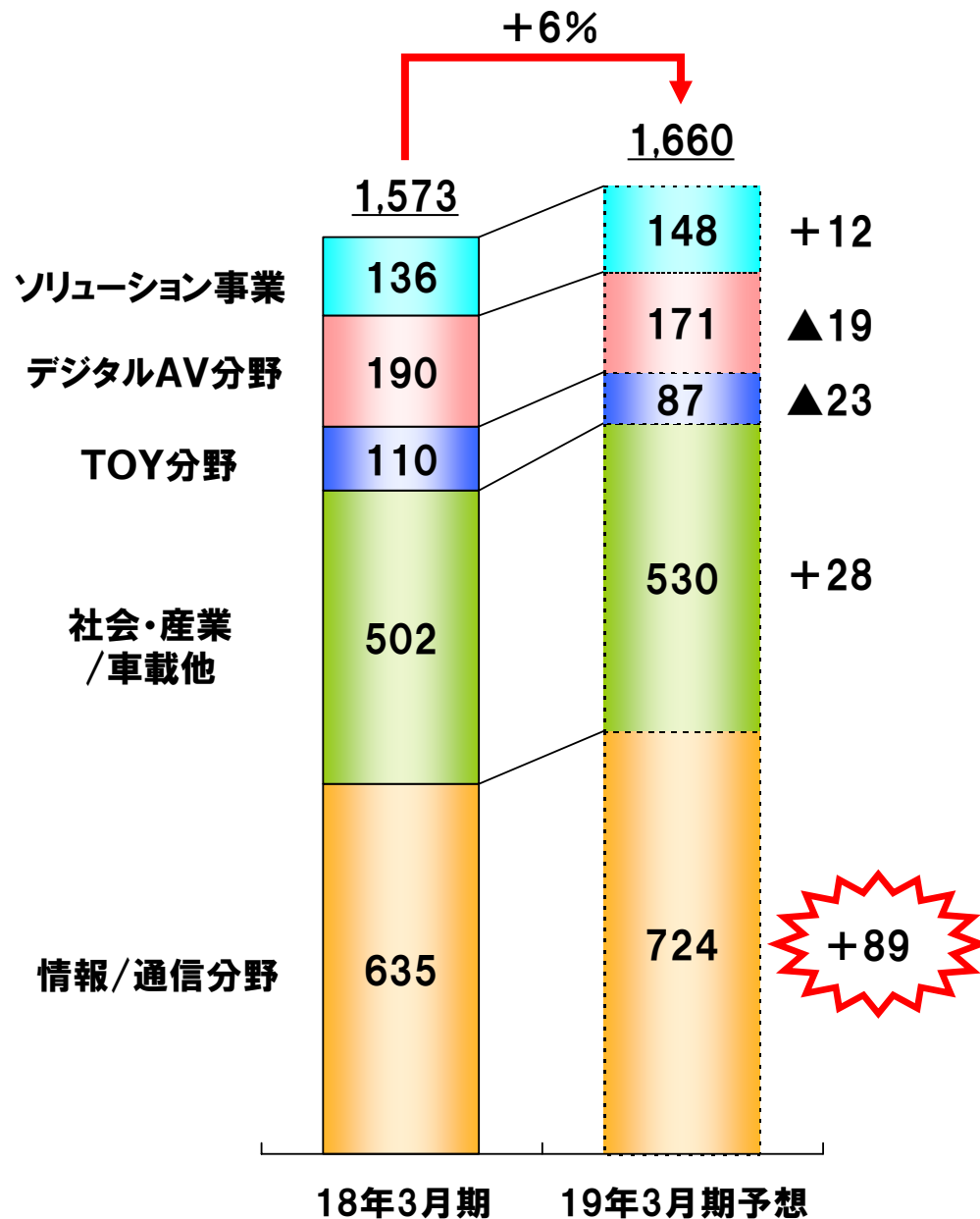
※換算レートの前期比は、増減額を記載

○総利益の増加

約+6.0億円

- ・売上高+87億円の増加による影響 約+6.0億円
- ・総利益率は横ばいを維持





【前期比増減内容】

- ソリューション事業
 - 公共/組み込みシステムが増加
- デジタルAV分野
 - TV/デジタルオーディオ向けなどが減少
- TOY分野
 - ゲーム機向けが減少
- 社会・産業/車載他
 - 社会インフラ向けが減少
 - 車載向けは堅調、新規Bizの立ち上げ
- 情報/通信分野
 - モバイル向けは増加

●利益配分に関する方針

当社は、株主の皆様へ利益を還元していくことを重要な経営課題の一つとして位置づけております。配当につきましては、連結配当性向50%を目処とし、株主の皆様への利益還元、成長機会獲得のための投資、持続的な成長を可能とする内部留保、資本効率の向上、これらのバランスを考慮して決定することを基本方針としております。

●19年3月期 配当予想

- ・1株当たり年間配当金 48円
 - 第2四半期末配当 10円、期末配当 38円
 - 連結配当性向 100.2%
- ・15年3月期～19年3月期平均連結配当性向 141.8%

なお、当社では現在実行中であるV70中期経営計画(最終年度2021年3月期)において、資本効率向上に向けた取り組みとして、2018年3月期から2020年3月期までの3期間は連結配当性向100%を目処とした配当、ならびに当該3期間合計で取得価額総額の上限を200億円(取得する株式の総数の上限を1,000万株)とした自己株式の取得を実施することとしております。上記の1株当たりの配当額の予想数値は、2018年3月末時点での配当対象株式数に対し連結配当性向100%を目処に配当することを前提にしたものであるため、5/14付で公表した自己株式の公開買付けの状況によっては配当対象株式数に変化が生じ、これに連動して1株当たりの配当額の予想数値を変更する可能性があります。

	15年3月期 実績	16年3月期 実績	17年3月期 実績	18年3月期 実績	19年3月期 ※7) 予想
①連結当期純利益	2,003百万円	978百万円	▲1,575百万円	947百万円	1,350百万円
②包括利益	3,993百万円	▲1,106百万円	▲720百万円	912百万円	—
③連結自己資本比率	64.5%	66.3%	65.4%	65.7%	51.8%
④配当総額 (1株当り配当)	1,127百万円 (40円)	1,127百万円 (40円)	704百万円 (25円)	934百万円 (33円)	1,359百万円 (48円)
⑤連結配当性向	56.3%	115.3%	—	98.2%	100.2%
⑥自己株式取得総額 (取得株式数)	—	—	—	—	197.2億円 (900万株)
⑦総還元性向(④+⑥)÷①	56.3%	115.3%	—	98.2%	1,561.4%
⑧自己株式消却	—	—	—	—	未定
⑨期末発行済株式総数 (自己株式除く)	29,281千株 (28,179千株)	29,281千株 (28,179千株)	29,281千株 (28,179千株)	29,281千株 (28,179千株)	29,281千株 (19,179千株)
⑩1株当たり当期純利益	71.11円	34.70円	▲55.90円	33.62円	70.39円
⑪1株当たり純資産	2,328.64円	2,249.40円	2,183.84円	2,191.19円	2,214.97円

※1)自己株式取得株式数には単元未満株式の買取請求に伴う取得分は含まれておりません

2)1株当り当期純利益は期中平均発行済株式数(自己株式除く)で算出しております

3)1株当り純資産は期末発行済株式総数(自己株式除く)で算出しております

4)18年3月期予想における連結自己資本比率、配当総額および連結配当性向は自己株式取得の影響を織り込んでおりません

5)18年3月期予想における1株当り当期純利益、1株当り純資産は17年9月末発行済み株式総数(自己株式除く)で算出しております

6)16年3月期迄の累計自己株式取得総額は6,035百万円、8,281千株(うち7,179千株は消却済み)であります

7)19/3期の予想は、5/14付自己株式の公開買付けの実施を前提としております。但し、1株当り配当は左記を織り込んでおりません。

IV. 財務状況

- 18年3月期実績は総資産940億円、現預金は主に棚卸資産の増加で減少、自己資本比率は65.7%
- 19年3月期予想は総資産820億円、現預金は主に売上債権と自己株式取得で減少、自己資本比率は51.8%

①貸借対照表

	17年3月末 実績 A	18年3月末 実績 B	B-A 増減	19年3月末 予想 C	C-B 増減
現預金	196.0	171.8	△ 24.2	70.0	△ 101.8
売掛債権	526.1	480.7	△ 45.4	502.0	21.3
棚卸資産	113.3	168.9	55.6	130.0	△ 38.9
その他資産	106.1	118.3	12.2	118.0	△ 0.3
資産合計	941.4	939.7	△ 1.7	820.0	△ 119.7
買掛債務	167.2	156.3	△ 10.8	163.0	6.7
有利子負債	131.2	138.1	6.9	208.1	70.0
その他負債	27.7	27.4	△ 0.2	24.1	△ 3.3
純資産合計	615.4	617.9	2.5	424.8	△ 193.1
負債・純資産合計	941.4	939.7	△ 1.7	820.0	△ 119.7
自己資本比率	65.4%	65.7%	+0.3P	51.8%	△ 13.9P

②キャッシュフロー計算書

	17年3月期 実績	18年3月期 実績	19年3月期 予想
売上債権の減少 (△は増加)	27.8	33.6	△ 21.3
棚卸資産の減少 (△は増加)	68.0	△ 57.8	38.9
仕入債務の増加 (△は減少)	△ 52.6	△ 7.6	6.7
その他	7.5	11.9	12.0
営業C/F	50.7	△ 20.0	36.3
投資C/F	△ 7.3	△ 10.5	△ 1.0
財務C/F	52.6	5.8	△ 137.1
換算差額	△ 0.9	△ 0.0	
現預金の増減額	95.1	△ 24.7	△ 101.8
新規連結に伴う現預金の増加		0.4	
現預金の期末残高	196.0	171.8	70.0

※19/3期の予想は、5/14付自己株式の公開買付けの実施を前提としております

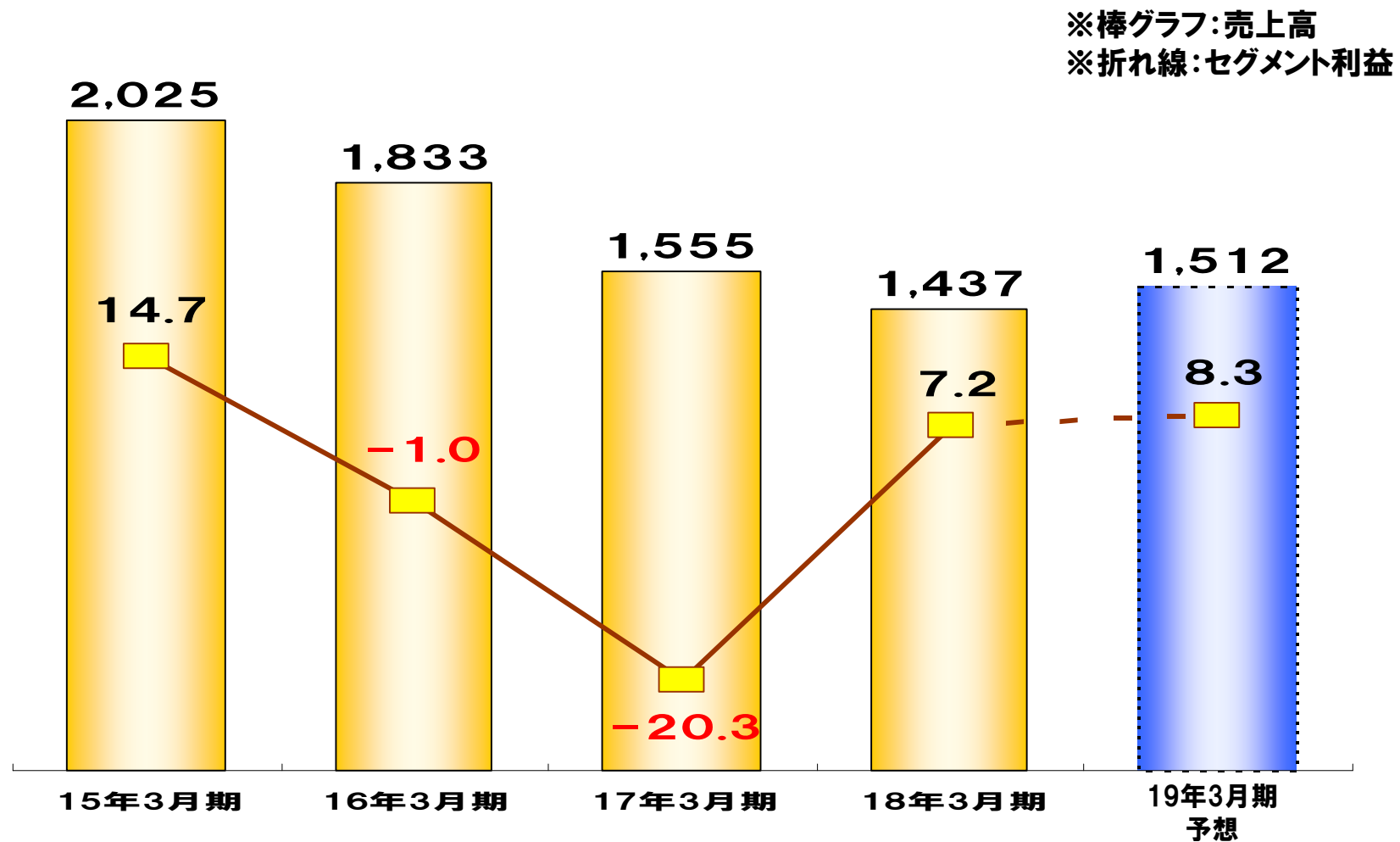
補足資料

2019年3月期

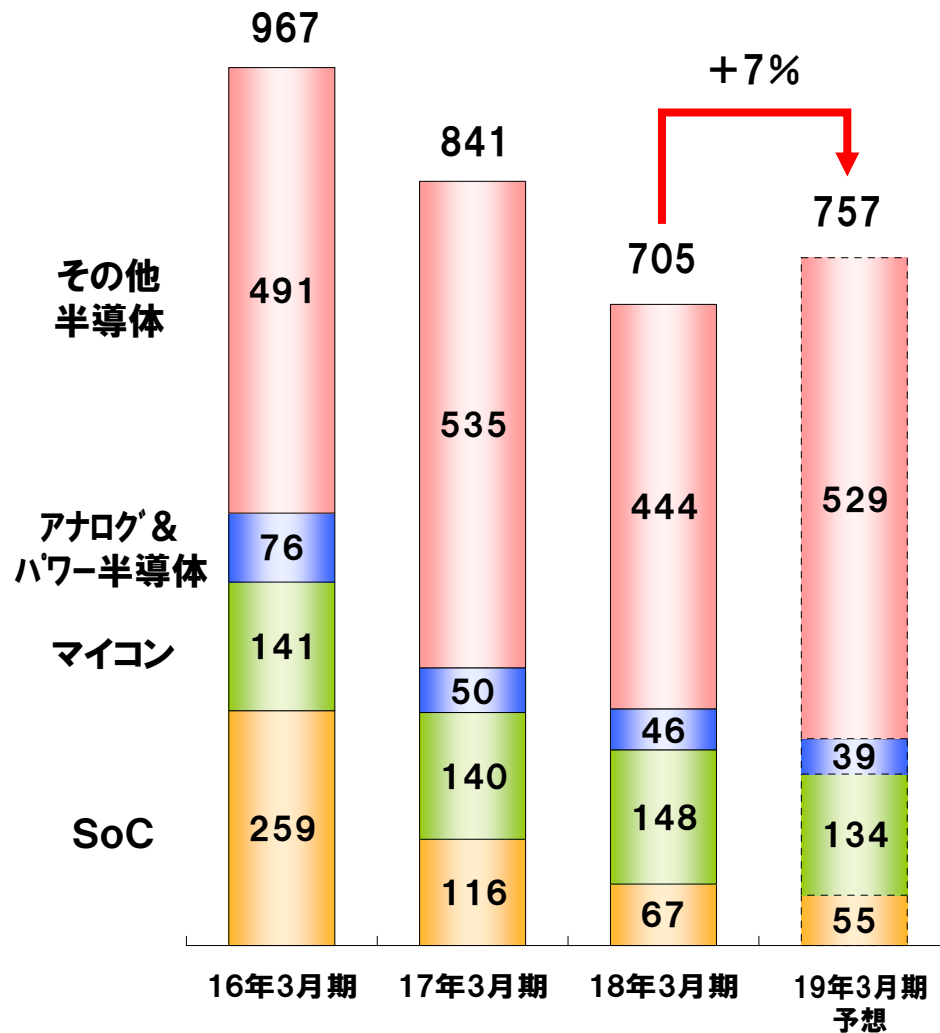
デバイス事業業績予想

セグメント利益は黒字に回復、事業ポートフォリオ改革を推進し収益改善に注力

売上高・セグメント利益



通期売上高

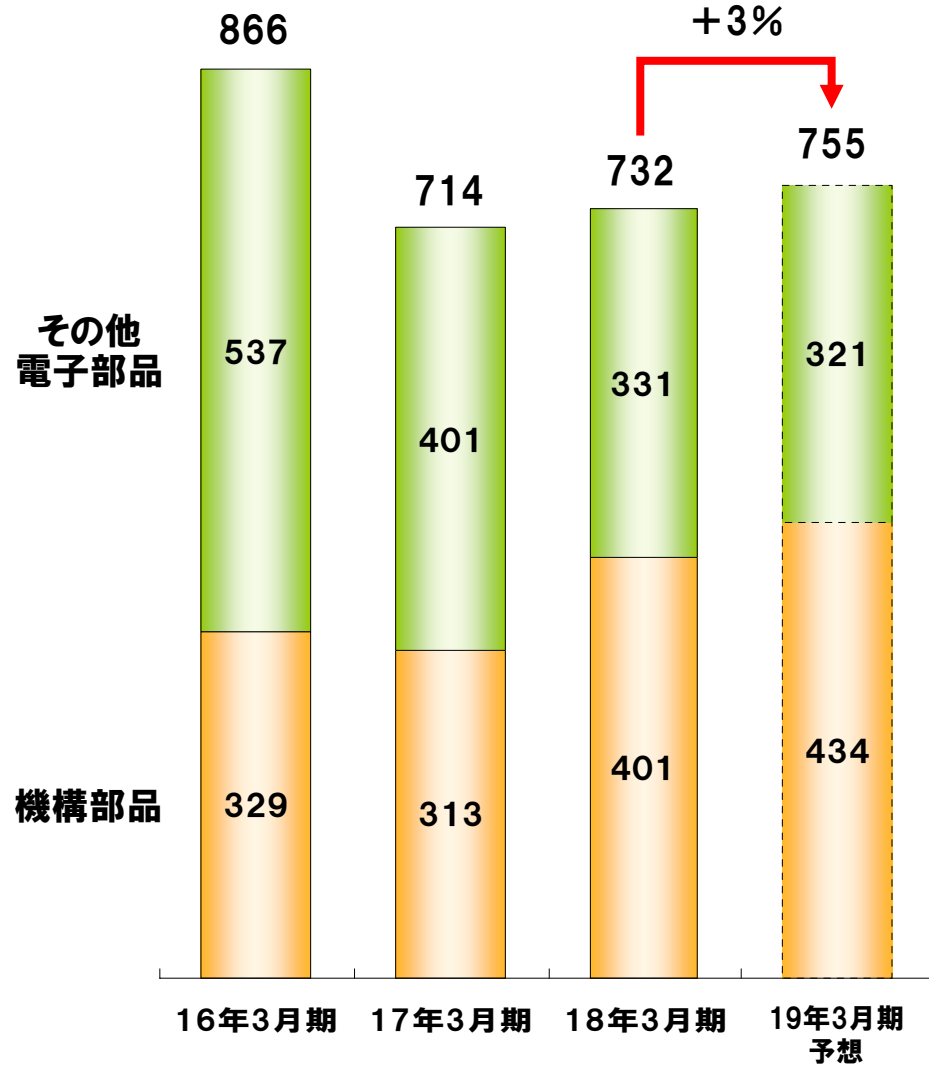


【前期比増減内容】

- SoC(システムLSI)
 - ゲーム機向けが減少
- マイコン
 - ゲーム機向けが減少
 - 車載、白物家電向けは堅調に推移
- アナログ & パワー半導体
 - 仕入先製品の生産終了により減少
- その他半導体
 - モバイル、ストレージ、モータ、車載向けが増加
 - 無線系IC等の新規Bizを見込む

	前期比
SoC	▲18%
マイコン	▲10%
アナログ & P半	▲16%
その他半導体	+7%

通期売上高

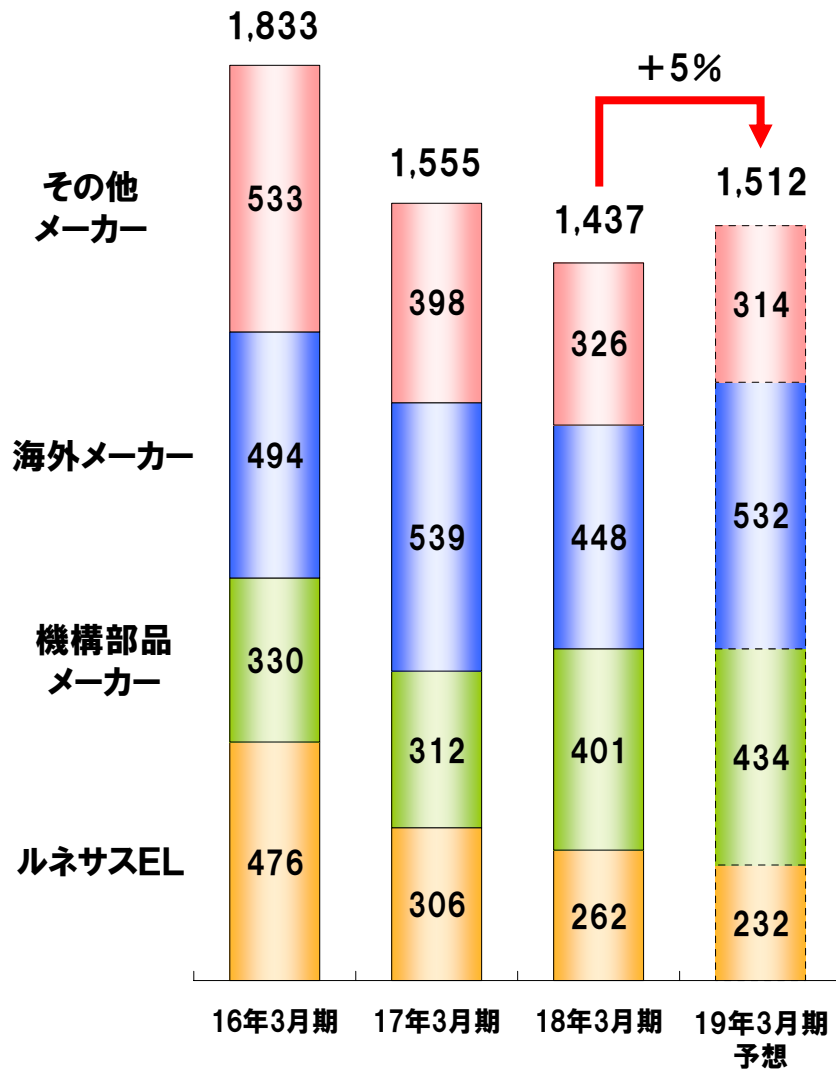


【前期比増減内容】

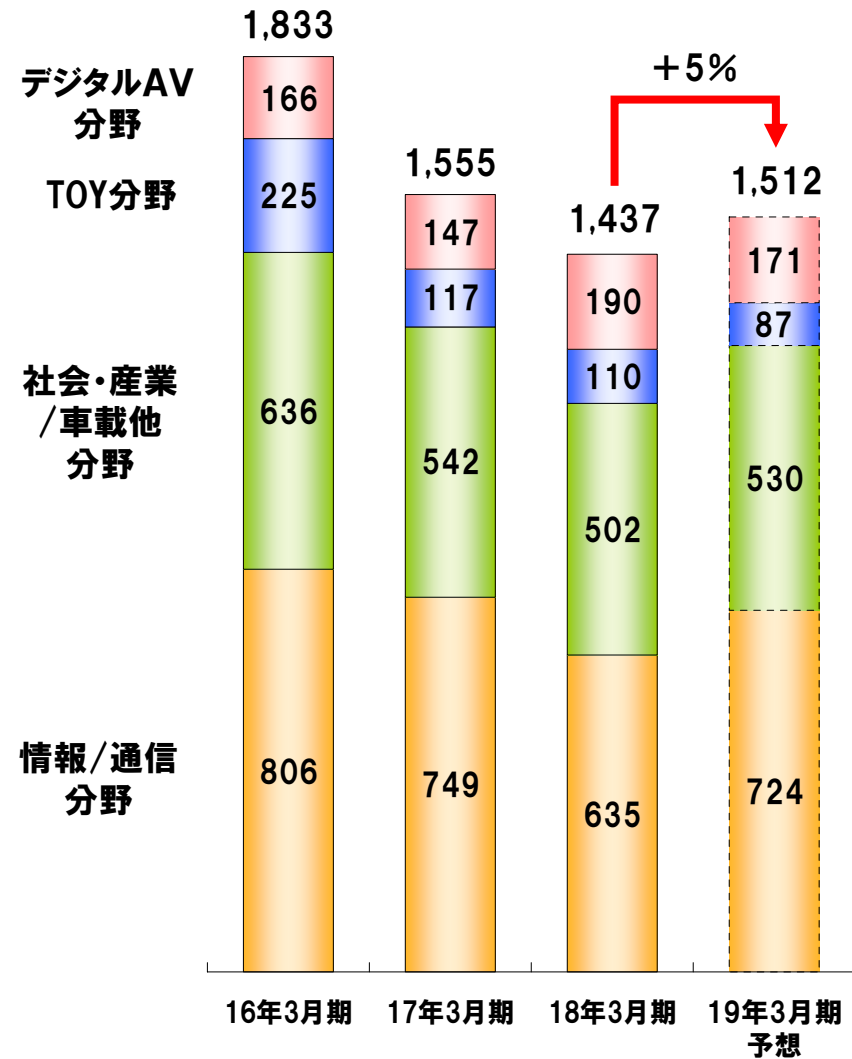
- 機構部品
 - モバイル向けが増加
- その他電子部品
 - 社会インフラ向けが減少
 - モジュール/完成品等ソリューション提案等の新規Bizを見込む

	前期比
機構部品	+8%
その他	▲3%

仕入先別売上高



分野別売上高



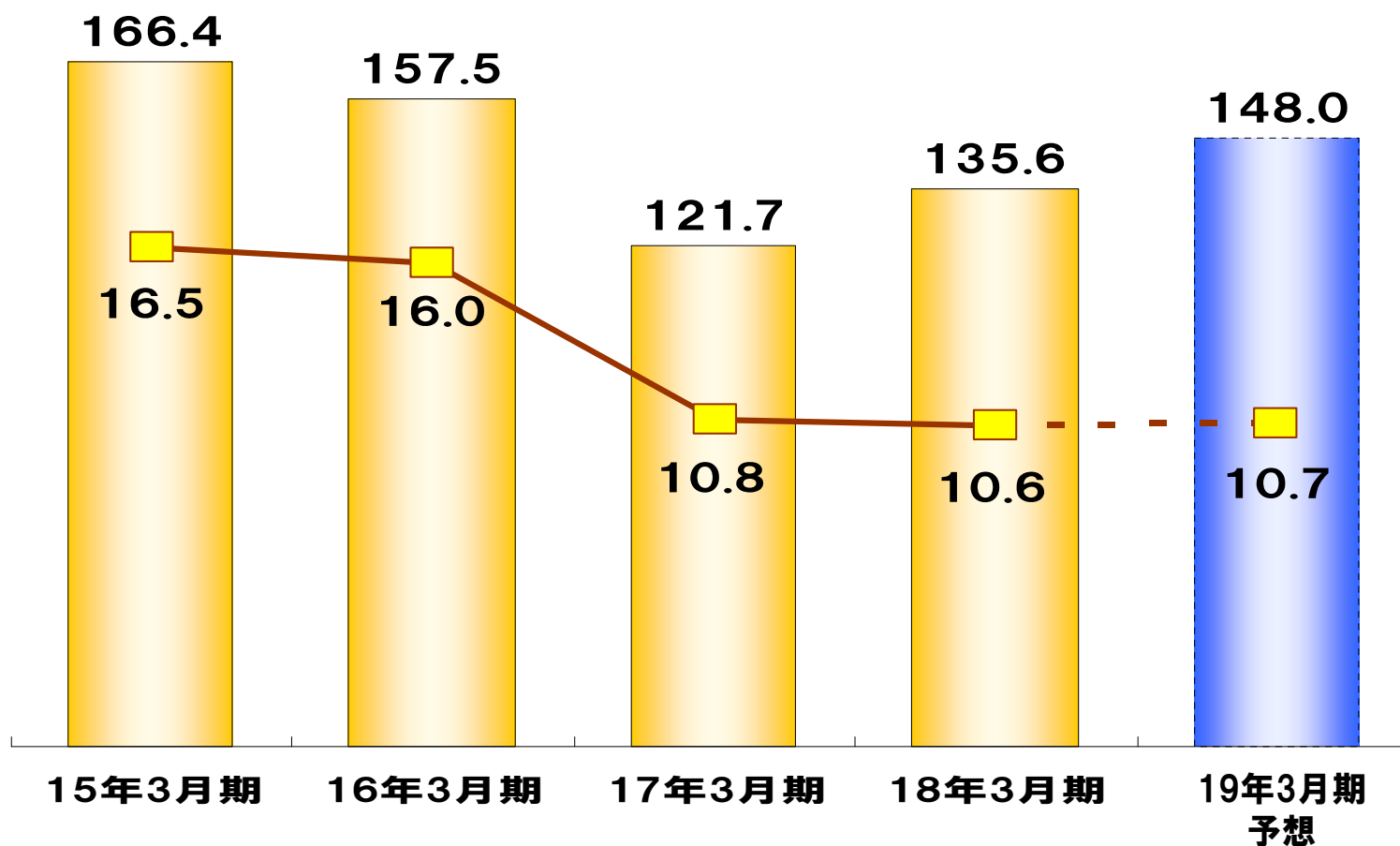
2019年3月期

ソリューション事業業績予想

前期は増収減益、今期は増収横這いも高い次元で安定した収益基盤の構築に注力

売上高・セグメント利益

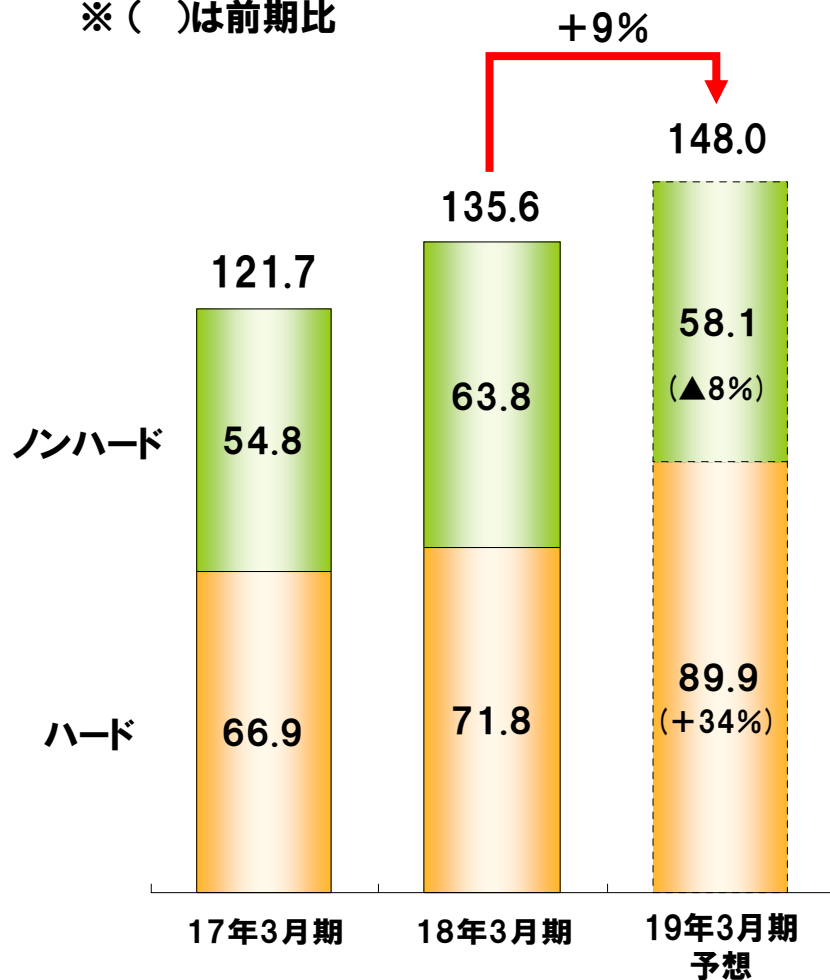
※棒グラフ:売上高
※折れ線:セグメント利益



品目別売上高推移

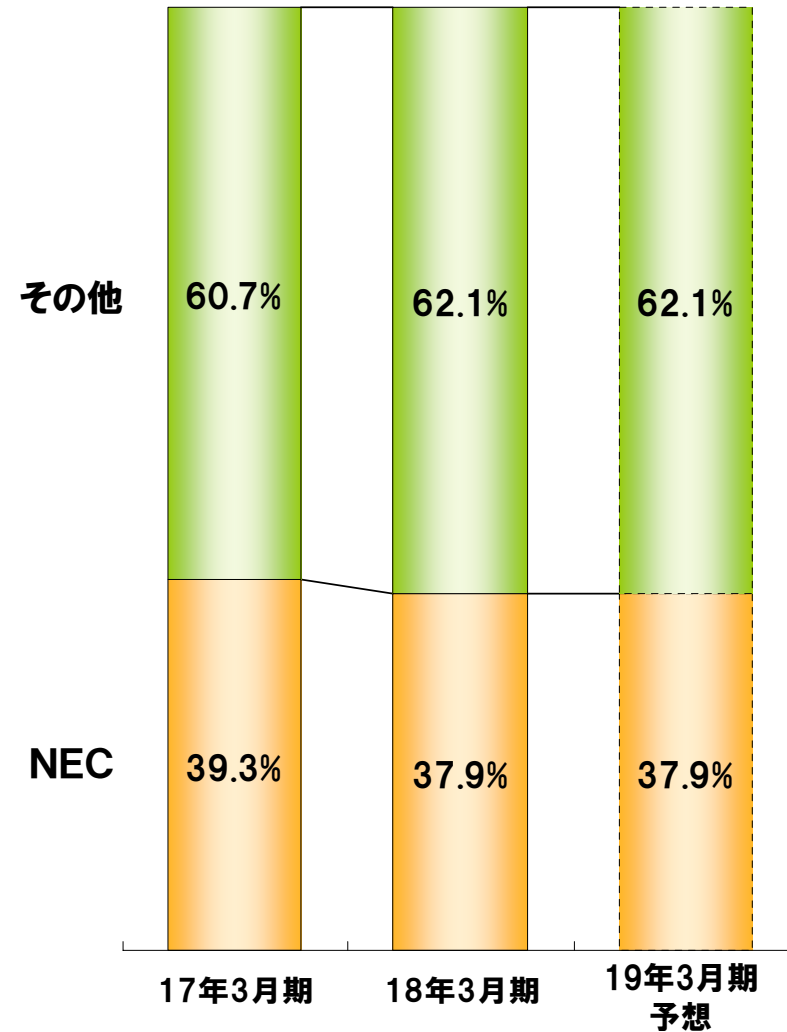
- ハード:公共/組み込みシステム向けが増加
- ノンハード:NW/公共等のスポットが減少

※ ()は前期比

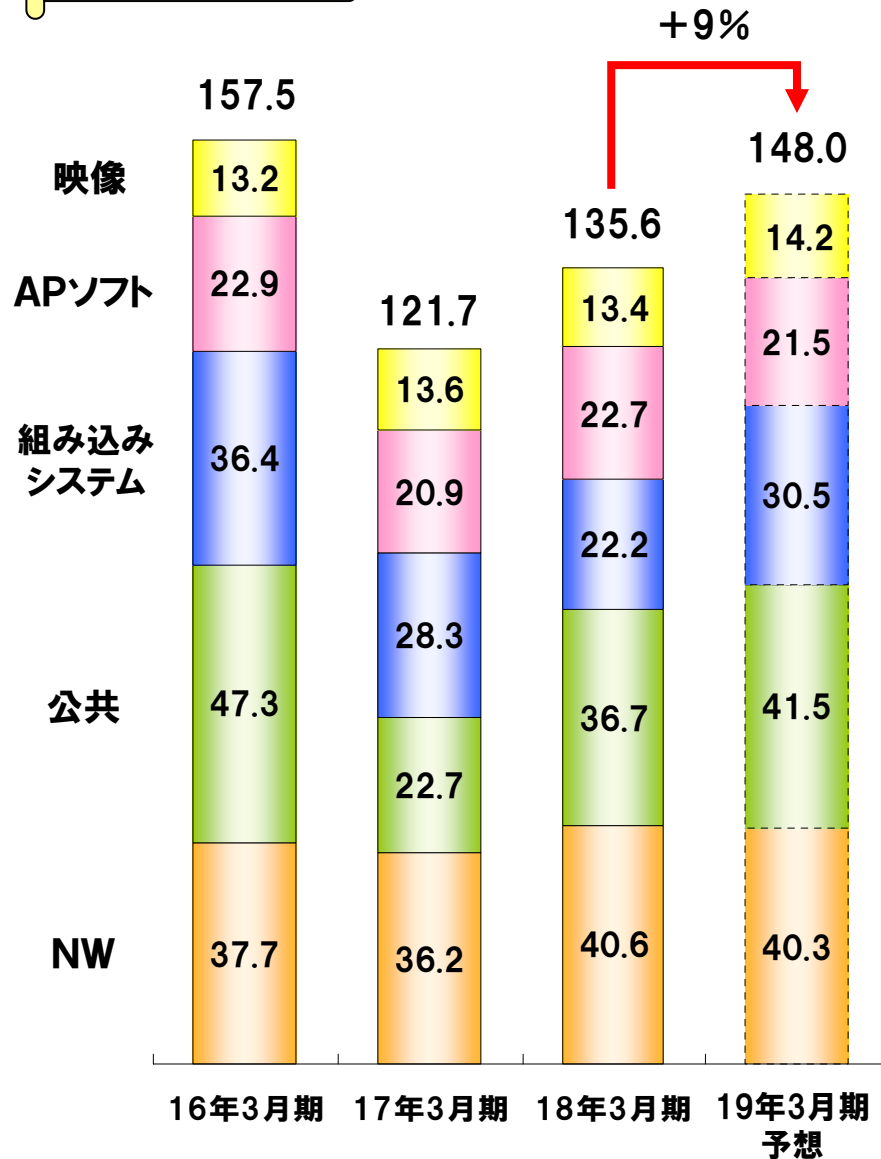


仕入先別売上高構成比

■ NEC比率は37%~39%で推移、連携を強化



通期売上高



【前期比増減内容】

- NW
 - 民間企業向けインフラ関連が微減
- 公共(消防・官公庁)
 - 消防防災、インフラ関連等が増加
- 組み込みシステム
 - LTO、RAID等が増加
- APソフト
 - 生産/販売管理等が減少
- 映像
 - 携帯型映像送出機/IPTV等の増加

	前期比
NW	▲1%
公共	+13%
組み込みシステム	+38%
APソフト	▲5%
映像	+6%

信

用

信用

商売は信用がなければ成り立たない。信用に始まって信用に終わる。

信

念

信念

利を追うだけでなく、信念に基づいて行動する。その信念は自己研鑽の結果身につくものである。

信

実

信実

すべてのことに真心をもってあたる。課題には正攻法で立ち向かう。

本日はご清聴ありがとうございました。

※ 資料取扱い上のご注意

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、現時点で入手可能な情報に基づく将来の予測であって、その達成を当社として約束する主旨のものではありません。また、実際の業績は、様々な要因により予想数値と大きく異なる可能性があります。実際の業績に影響を与える重要な要因として主なものは以下の通りです。

- 日本・北米・アジア等の経済情勢、消費動向
- 販売先の生産動向や製品開発
- 仕入先の供給状況や製品開発
- 競争激化による価格下落
- 為替相場の大幅な変動等