



2021年3月期
決算説明資料

2021年6月4日
神田通信機株式会社

(証券コード:1992)

新型コロナウイルス感染症がいまだ猛威をふるうなか、治療や感染拡大防止にご尽力頂いている医療従事者・自治体関係者の皆さま、製造・流通・販売等の現場で経済活動に取り組んで頂いている皆さまに、心より感謝を申し上げます。

当社も、インフラ(事業環境・空間)を創り、守り、育てる会社として皆さまの活動をご支援すべく、引続き社会に貢献してまいります。

1. 2021年3月期 決算の概要

- ① 連結業績の概要
- ② 要因分析
- ③ セグメント別業績の概要
- ④ 業績の振り返りと今後の対応
- ⑤ 連結貸借対照表の概要
- ⑥ 連結キャッシュフロー計算書の概要

2. 新・中期経営計画【2021年4月1日ー2024年3月31日】 ～ 存在意義・再生 ～

- ① 重点テーマ
- ② 事業戦略
- ③ 社会の課題解決に向けた取組み
- ④ 新・中期経営計画数値
- ⑤ 期末配当予想

1. 2021年3月期 決算の概要

①連結業績の概要

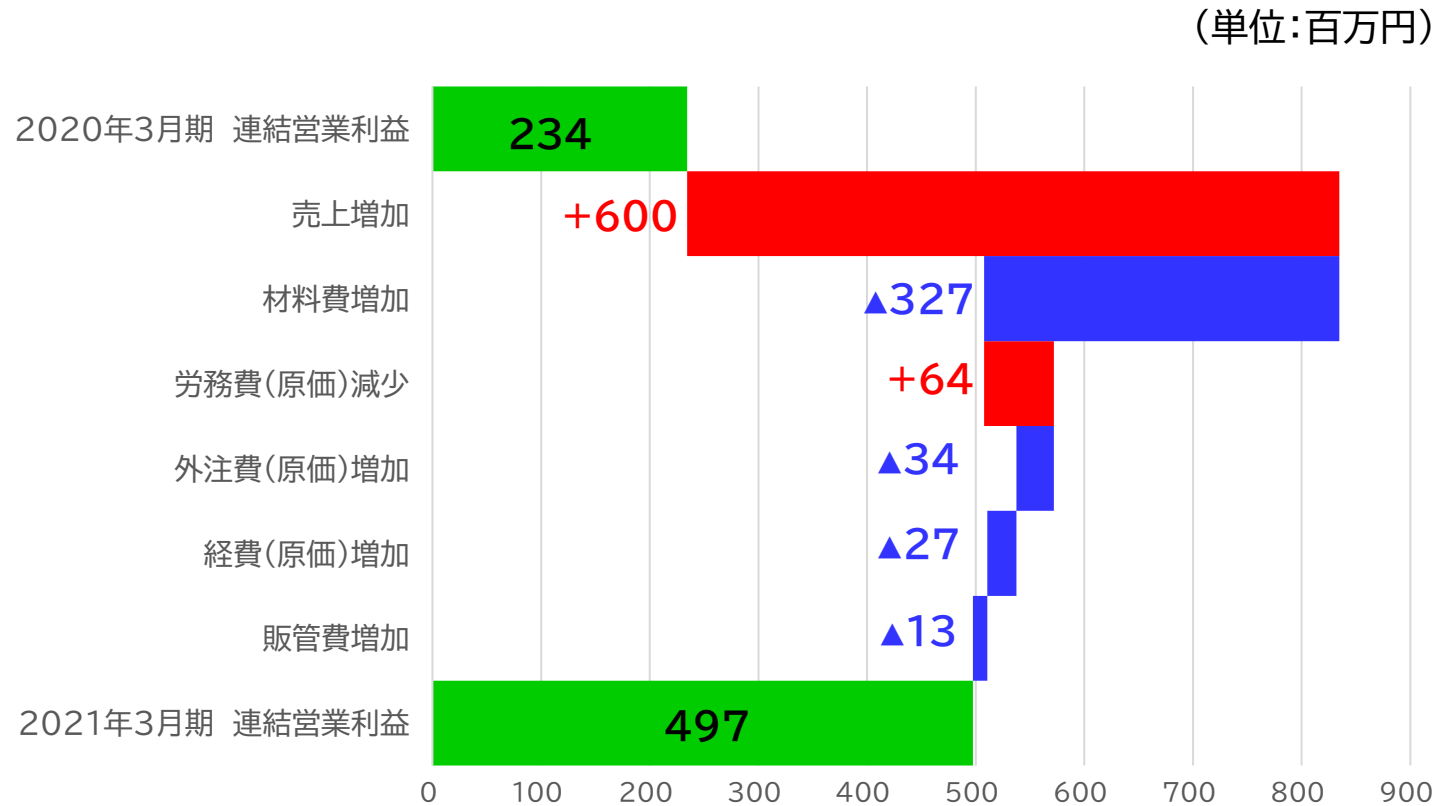
- 上期に前期の積残し案件があったことに加えて、下期も営業案件の需要が多く前期比6億円の増収。
- 工事時期の分散効果から外注費が減るなど、収益性も改善。

(百万円)	2020年3月期			2021年3月期			前期比増減	
	上半期金額	下半期金額	通期金額	上半期金額	下半期金額	通期金額	金額	率
売上高	2,589	3,355	5,944	2,744	3,800	6,545	600	10.1%
売上原価	1,934	2,470	4,405	1,939	2,789	4,729	323	7.4%
売上総利益	654	884	1,539	804	1,010	1,815	276	17.9%
売上総利益率	25.3%	26.4%	25.9%	29.3%	26.6%	27.7%	-	-
販売費及び一般管理費	667	637	1,304	607	710	1,318	13	1.0%
営業利益	△12	247	234	196	300	497	262	112.0%
営業利益率	-0.5%	7.4%	3.9%	7.2%	7.9%	7.6%	-	-
経常利益	21	278	300	235	332	568	267	88.9%
税金等調整前当期純利益	44	278	323	235	292	527	203	62.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	10	184	195	158	173	331	136	69.8%
当期純利益率	0.4%	5.5%	3.3%	5.8%	4.6%	5.1%	-	-

※記載金額の表示単位未満の端数につきましては、切り捨てて表示しております。

②要因分析

■ 2021年3月期 連結営業利益の変動分析



(チャート説明)

1. 連結売上が6億円増加。
2. 売上増加に伴い売上原価の材料費・外注費・経費および販管費が増加となったが、2020年3月期に比べ変動比率は減少。
3. 大型案件施工が増え、直営稼働の集中と、施工時期の分散により、労務費を抑えつつ売上を伸ばせたことが大幅な増益に貢献。

③セグメント別業績の概要

- 情報通信事業・・・GIGAスクール等の景気浮揚策に伴う工事、増収企業等の設備投資により売上増
- 照明制御事業・・・既存顧客が少なく、新築案件を中心に営業したが、新築ビル工事の減少に加え、価格競争が激化したことから苦戦

(百万円)		2020年3月期			2021年3月期			
		上半期金額	下半期金額	通期金額	上半期金額	下半期金額	通期金額	前期比
情報通信	売上高	2,292	2,882	5,175	2,505	3,460	5,965	115.3%
	売上総利益	584	770	1,354	743	908	1,652	122.0%
	営業利益	△44	199	155	173	258	432	278.7%
	営業利益率	-	6.9%	3.0%	6.9%	7.5%	7.2%	-
照明制御	売上高	265	441	706	207	309	516	73.1%
	売上総利益	52	95	147	41	84	125	85.0%
	営業利益	14	28	42	4	23	27	64.3%
	営業利益率	5.3%	6.3%	5.9%	1.9%	7.4%	5.2%	-
不動産	売上高	31	31	62	31	31	62	100.0%
	売上総利益	17	19	37	18	18	37	100.0%
	営業利益	17	19	37	18	18	37	100.0%
	営業利益率	54.8%	61.3%	59.7%	58.1%	58.1%	59.7%	-
合計	売上高	2,589	3,355	5,944	2,744	3,800	6,545	110.1%
	売上総利益	654	884	1,539	804	1,010	1,815	117.9%
	営業利益	△12	247	234	196	300	497	212.0%

※1 記載金額の表示単位未満の端数につきましては、切り捨てて表示しております。

※2 売上収益のセグメント間の取引につきましては相殺消去しております。

④業績の振返りと今後の対応(1)

1. 営業案件に関する振返り

① 外部要因

- a. 2019年10月の台風被害の影響で、2020年3月頃まで滞っていた製品機器の納入が今期に繰り越された。 → 84期上期に、売上が増加
- b. コロナ対応と推測される工事の増加や、GIGAスクール等の景気浮揚策に伴う工事、増収企業等による設備投資。 → 84期下期に、売上が増加

② 内部要因

- a. 支店に分散していた技術マンを、綾瀬の拠点に集約したことで工事効率が向上。
- b. 売上時期が分散したことで、外注費削減に繋がり、収益性が向上。
- c. 首都圏の大型案件に技術プロジェクトマネージャーを配置し、生産性が向上。

2. 反省点及び今後の施策

① 営業受注残の減少

- a. 首都圏を中心に、営業活動が制限され、非対面営業の結果が出せず。
- b. 主要顧客である、鉄道、医療、福祉市場での設備投資凍結。
→ 対面・非対面のハイブリッド営業と、eビジネスによる顧客の深掘りを行っていく。

② 保守工事減少

- a. 大幅に増加した事業所がある一方で、全体としては前期比減少。
- b. お客様の潜在ニーズを引出すことができなかった。
→ お客様との密接な関係構築(後述:存在意義)による、受注確保体制を早急に構築。

③ 工程管理の徹底

- a. 技術マンによる工事効率を更に改善 → 行動管理と改善施策の浸透。
- b. 売上時期分散効果の再確認 → 作番コントロールによる収益性向上を徹底。

⑤連結貸借対照表の概要

- 売上債権が4.5億円減少し、支払債務が5.6億円増加したことから、キャッシュポジションが高まり現預金が13.3億円増加した。

(百万円)	2020年3月期	2021年3月期	前期増減
流動資産	3,648	4,766	1,118
（現金預金）	1,361	2,690	1,329
（受取手形・完成工事未収入金等）	1,967	1,517	△ 450
（未成工事支出金・仕掛品）	212	373	161
固定資産	3,040	3,365	325
有形固定資産	1,767	1,703	△ 63
無形固定資産	56	46	△ 10
投資その他の資産	1,215	1,615	399
資産合計	6,688	8,132	1,443
流動負債	1,662	2,436	774
（支払手形・工事未払金等）	854	1,420	566
固定負債	1,023	1,226	203
（リース債務）	120	271	150
負債合計	2,686	3,663	977
資本金	1,310	1,310	-
資本剰余金	1,087	1,091	4
利益剰余金	1,506	1,790	283
自己株式	△131	△122	△ 9
株主資本	3,772	4,070	297
その他包括利益累計額	229	399	169
純資産合計	4,002	4,469	466
負債純資産合計	6,688	8,132	1,443

⑥連結キャッシュフロー計算書の概要

- 営業活動によるキャッシュフローは、売上債権の減少と、仕入債務の増加による。

(百万円)	2020年3月期	2021年3月期	前期増減
営業活動によるキャッシュフロー	△ 213	1,384	1,598
投資活動によるキャッシュフロー	△36	49	85
(主な内訳)			
定期預金の預入による支出	△486	△386	99
定期預金の払戻による収入	586	386	△ 199
有形固定資産の取得による支出	△ 31	△0	30
無形固定資産の取得による支出	△51	-	51
投資有価証券の取得による支出	△104	△4	99
財務活動によるキャッシュフロー	△96	△104	△ 7
現金及び現金同等物の増減額	△346	1,329	1,675
現金及び現金同等物の期首残高	1,346	999	△ 346
現金及び現金同等物の期末残高	999	2,329	1,329

2. 新・中期経営計画【2021年4月1日－2024年3月31日】 ～ 存在意義・再生 ～

①重点テーマ ～ 当社の存在意義を再定義し、再生する

- 設立以来70年以上にわたって、4つの強みを積み上げてきました。
今後に向け、改めて原点に立ち返り、これらの強みを見直す必要があると考えています。

顧客の事業活動の生命線となるインフラ(事業環境・空間)を、顧客と共に、創り、守り、育てる会社

信頼の社歴と
財務基盤

本当の意味で、
お客様から
信頼されているのか？

ニーズへの対応力
・公共性
・継続性
・安定性

お客様のニーズに
しっかりと
対応できているのか？

顧客基盤の
厚み

保守先から本当に
頼られているのか？

技術力・開発力を
生み出す体制

PBX以外の
技術力・開発力を
身に付けているのか？

→ いま、当社はお客様と本当に向き合い、自分たちの仕事の質を高められているのか？

②事業戦略 ～ 以下のニーズのある顧客に注力

- 当社のお客様には、下記の4つのニーズがあるものと認識しています。

どんなお客様に？

以下のニーズがある顧客

A) 休めない顧客

C) IT技術者が社内にはいない顧客

B) 緊急対応ニーズの高い顧客

D) IT×OTに非効率を抱える顧客

②事業戦略 ～ 提供する価値を高める方法を検討

- 当社がお客様にどのような満足感を与えているか、という観点を重視し、他社よりも優れたサービスを提供する必要があると考えています。

どんな価値を？

我々の提供する価値

① 24時間365日の対応体制

② 一貫体制

③ 独立系工事会社

④ 技術複合力

他社を差別化する要素

徹底したサポートと緊急時対応力がある

(その場限りでなく)長期的に責任を持った仕事ができる

お客様に最適な解決策を提案出来る

個別に管理されている機器を融合させ、効率化や多機能化させることが出来る

②事業戦略 ～ 強みの変化と強化

- お客様ニーズの変化に合わせて、当社が「提供するサービス」を変化・強化させていく必要があります。
- 役職員一人一人の成長によってなし遂げることが可能。⇒どの部分で貢献するかをコミット

顧客の事業活動の生命線となるインフラ(事業環境・空間)を、
顧客と共に、創り、守り、育てる会社

信頼の社歴と
財務基盤

ニーズへの
対応力
(公共性・継続性・安定性)

顧客基盤の
厚み

技術力・開発力を
生み出す体制

果たす
存在意義を
4つの強み

顧客からの信頼獲得
→会社対会社の絆へ

スピード対応の強化
+
技術力・提案力の強化

保守先完全フォローと
改善提案
+
顧客基盤の拡大

PBXに加えて
更なる技術力・開発力
の育成・強化

一層の強化が喫緊の課題

②事業戦略 ～当社の方向性～

- 変化する市場で事業を発展させるためには、4つの強みを進化させることが重要と考えます。とりわけ、営業職は顧客ニーズ掌握力、技術職は問題解決力(技術力)を強固にして参ります。



③社会の課題解決に向けた取組み ～エコシステム～

■ 事業強化の視点



■ 取組み内容 ～ 協創ソリューションの成果と、次のステップへ

2021年3月、当社と(株)日建設計、(株)協和エクシオ、(株)WHERE、オムロン(株)にX1Studio(株)(敬称略)を加え、空調設備制御連携及び、AI活用の検証を開始しました。

(予測される効果)

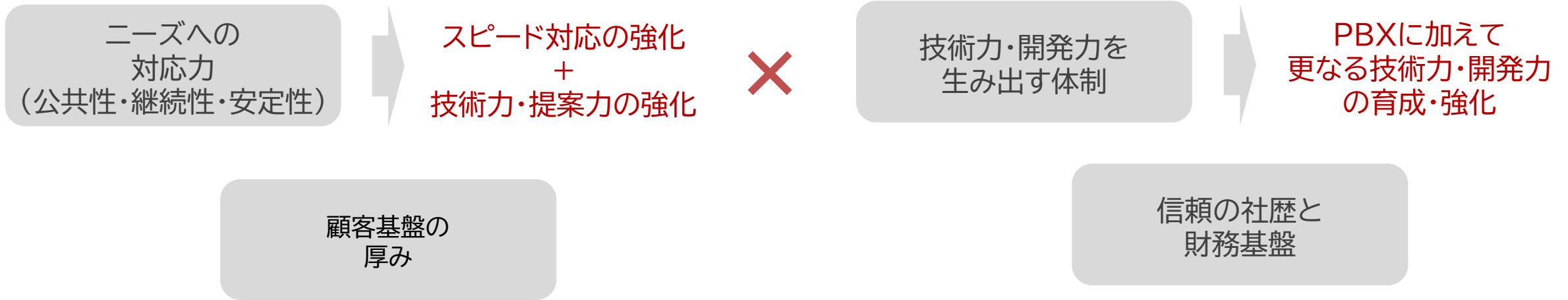
- オフィス利用者 : 身体的・精神的・社会的に良好な状態(Well-being)で仕事ができる。
- オフィス管理者・所有者 : センサーの最小化を図り、設備管理の簡素化とコスト低減を図る。
- 社会貢献(技術革新) : 利用者に有益な制御やアプリケーションを提供。



「新たな生活様式」への対応

③社会の課題解決に向けた取組み ～マルチゲートウェイ～

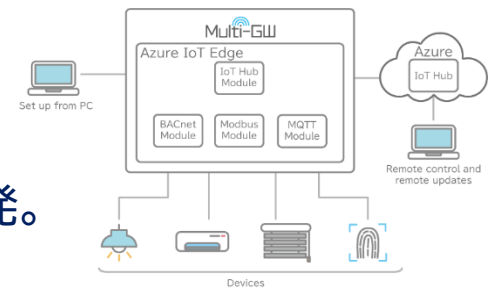
■ 事業強化の視点



- 取組み内容 2021年4月1日、複数の通信プロトコルを一つのソフトウェアに統合対応したマルチゲートウェイ [Multi-GW]の開発・検証を完了し、注文受付を開始致しました。

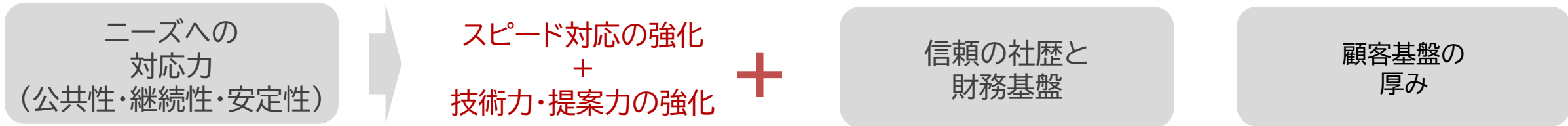
■ 今後の展開

- ・スマートビルディングと、クラウドプラットフォーム接続を中心に、各社と共同開発。
- ・センサーを活用した市場特化型のビジネス、メーカーとの協創。
- ・モジュール追加による接続機器の拡充、接続した内容のログを可視化したダッシュボードの開発。



③社会の課題解決に向けた取組み ～Webマーケティング～

■ 事業強化の視点



■ 取組み内容 ～ Webマーケティングの推進

2020年10月より、eビジネス推進部を設置。IT×OTに非効率を抱えるお客様、IT技術者が社内にはいないお客様へ利便性向上のため、最新の情報を実運用に沿った内容で、お役立ち情報を提供しております。

- ・お客様体験の声を配信
- ・ソリューションが見える動画の配信
- ・Webセミナーによる双方向の仮想会合の実施



ITの豆知識を紹介する
神田LABのトップ画面



当社社員による動画の配信

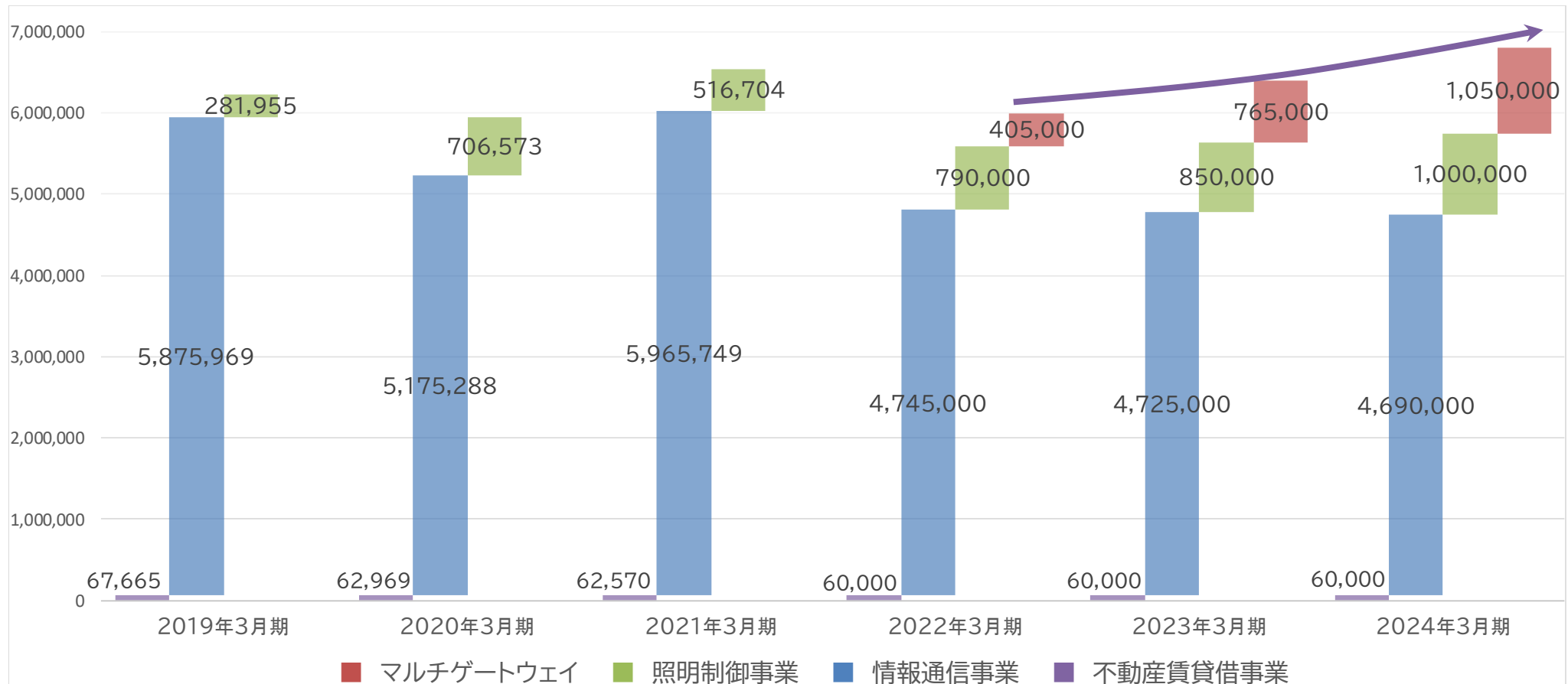
④新・中期経営計画数値

- 4つの強み(P12)を強化することで、競争力を向上させる方針です。
- エリア別(P16)には、エリア1において収益性を高め、エリア2及びエリア3において売上増加を図ることで、下記の中期計画を達成する予定です。

単位:千円	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
	82期	83期	84期	85期	86期	87期
	実績	実績	実績	計画(開示)	計画	計画
売上高	6,225,589	5,944,830	6,545,023	6,000,000	6,400,000	6,800,000
売上総利益	1,555,958	1,539,306	1,815,538	1,600,000	1,737,000	1,905,900
売上総利益率	25.0%	25.9%	27.7%	26.7%	27.1%	28.0%
営業利益	204,850	234,538	497,303	200,000	369,600	490,400
営業利益率	3.3%	3.9%	7.6%	3.3%	5.8%	7.2%
経常利益	278,188	300,702	568,017	220,000	390,800	510,400
当期純利益	290,827	195,477	331,855	130,000	230,000	300,000
当期利益率	4.7%	3.3%	5.1%	2.2%	3.6%	4.4%
ROE(自己資本利益率)	7.6%	4.9%	7.8%	2.9%	5.0%	6.2%

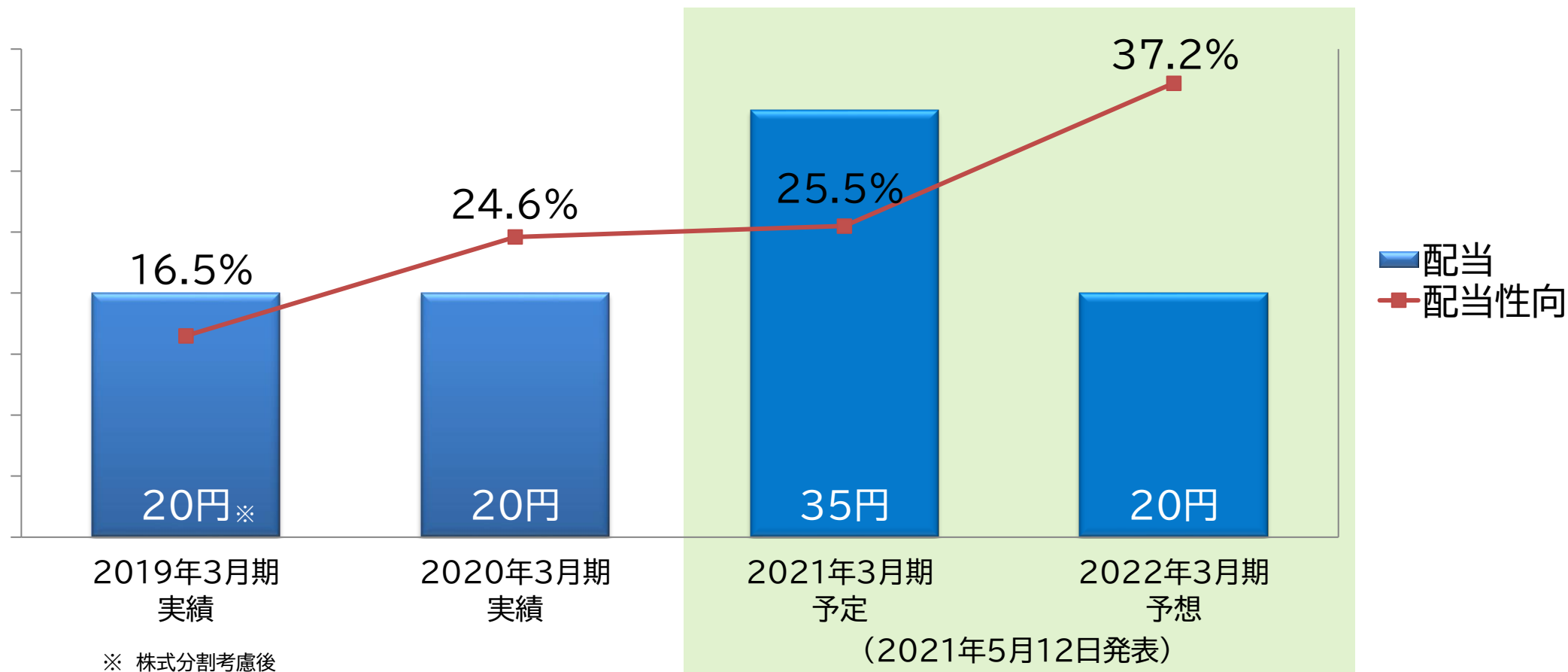
④新・中期経営計画数値(セグメント別売上高)

- マルチゲートウェイ、照明制御事業は、収益性に配慮しながら売上増を図る。
- 情報通信事業は市場縮小が加速することから、原価意識・工程管理の徹底、単価見直し等の施策により、収益性向上を図る。



⑤ 期末配当予想

- 当社は、株主の皆様への利益還元を経営の重要課題の一つと位置付け、配当性向25%を目途として安定的な配当を継続することを基本方針としています。
今期は配当性向25%の基本方針から35円の配当を、また来期は安定的な配当継続の方針から20円を予定しています。株主優待も継続とさせていただきます。



本資料における将来の業績等に関する記載は、現時点で入手可能な情報から得られた判断に基づき作成しております。

今後の実際の業績は、様々な要因の変化により記載の見通しとは異なる結果となりうる可能性があります。

また、本資料は投資勧誘を目的に作成したものではありません。投資を行う際は、ご自身のご判断で行って頂きますようお願い申し上げます。

