



2023年3月期  
**第2四半期決算説明資料**

2022年11月28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に加え、金融政策の変化や地政学リスクの高まりなど、先行き不透明な状況が続いております。

当社は、お客様のインフラ(事業環境・空間)を創り、守り、育てる事業を通じた社会的課題の解決を、企業としての競争力の源泉、ならびに成長の原動力に繋げてまいります。

# 目次

1. 2023年3月期 第2四半期決算の概要

2. 2023年3月期 連結決算の見通し

3. 企業価値向上に向けた取組み

# 1. 2023年3月期 第2四半期決算の概要

# 1. ①業績の概要

- 売上は、新規事業が想定通りに立ち上がり、計画未達となりました。
- 利益は、本年1月から取り組んでいる原価意識の定着による収益性向上策を推進し、前年同期比、計画比共に増益となりました。

(百万円)	2023年3月期		前年同期比(2022年3月期)			計画比(2023年3月期)		
	上半期		上半期			上半期		
	実績	実績	増減額	増減率	計画	増減額	増減率	
売上高	2,472	2,425	47	1.9%	2,800	△ 327	△ 11.7%	
営業利益	106	42	63	149.9%	35	71	203.7%	
経常利益	147	77	70	90.2%	67	80	120.3%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	111	35	76	216.0%	40	71	179.9%	

※ 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。

# 1. ②セグメント別業績の概要

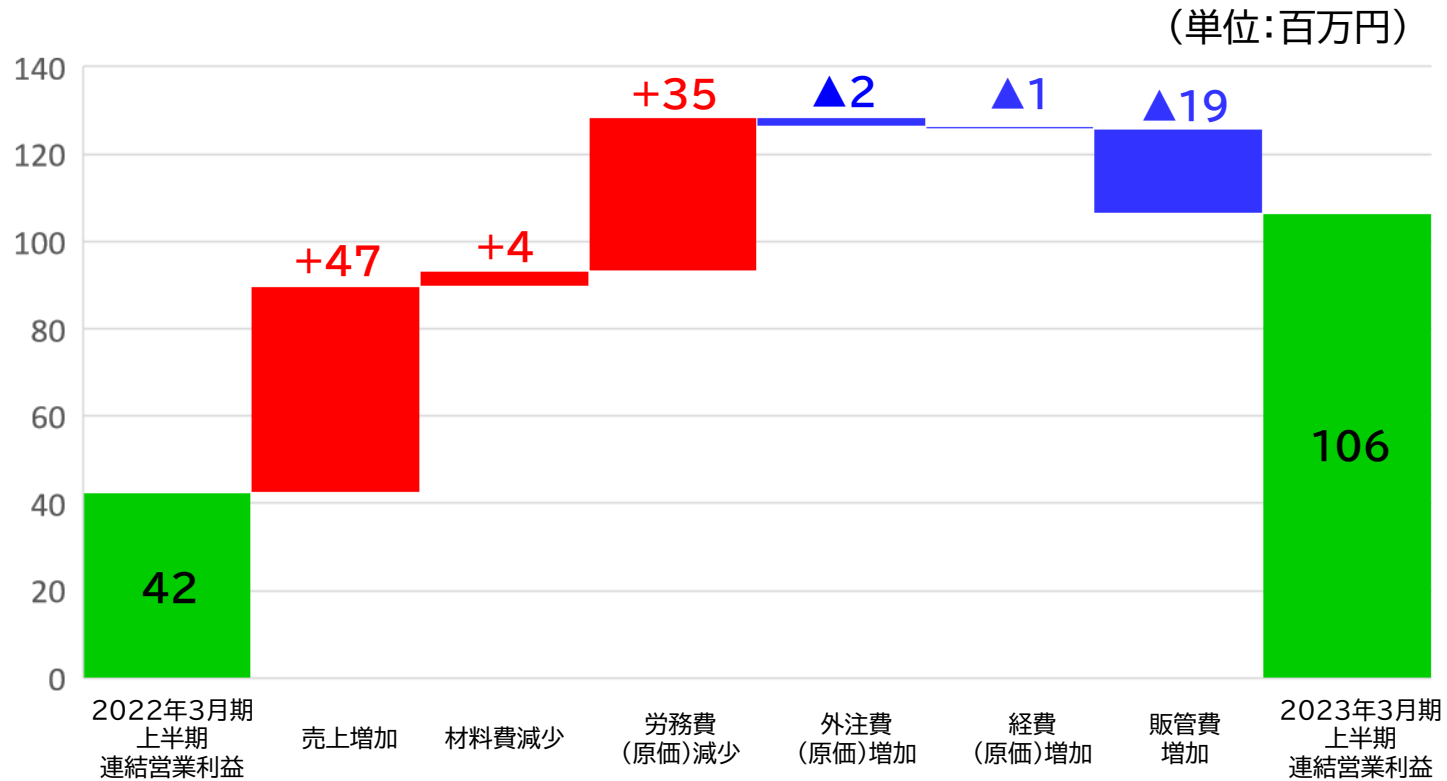
- 情報通信事業は、収益性向上策に取り組んだ結果、売上総利益率が30.1%と改善しました。
- 照明制御事業は、低採算案件の影響により、依然として営業赤字から脱却できておりません。

(百万円)		2023年3月期			
		上半期 実績	前年同期比(2022年3月期)		
			実績	増減額	増減率
情報通信事業	売上高	2,268	2,204	64	2.9%
	売上総利益	681	610	70	11.6%
	営業利益	101	46	54	116.7%
	売上総利益率	30.1%	27.7%	-	-
照明制御事業	売上高	174	191	△ 17	△ 9.0%
	売上総利益	31	19	12	61.9%
	営業利益	△ 12	△ 21	9	-
	売上総利益率	18.3%	10.3%	-	-
不動産賃貸事業	売上高	30	30	0	△ 0.2%
	売上総利益	17	17	0	0.3%
	営業利益	17	17	0	0.3%
	売上総利益率	59.4%	59.1%	-	-
合計	売上高	2,472	2,425	47	1.9%
	売上総利益	731	648	83	12.8%
	営業利益	106	42	64	149.9%
	売上総利益率	29.6%	26.7%	-	-

※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。

### ③連結営業利益の変動分析



(チャート説明)

連結売上が47百万円増加したものの、  
材料費は横ばい、労務費が35百万円減少  
したことなどから、  
連結営業利益は64百万円増加した。

# 1. ④決算のポイント

## 1. 売上に関して

(1)反省点:新規事業である「ものを繋ぐソフトウェア マルチゲートウェイ」が計画通りに立ち上がっていない。

### (2)改善策:

①**アライアンス案件**:アライアンス企業のソリューションビジネスに当社の制御技術を組み込む形でビジネス化を模索中。実現に向けたロードマップを共有し、早期のビジネス化を目指す。

②**自社開発案件**:福祉・介護などの当社顧客が抱えるニーズを捉え、見守りシステムなどのソリューションをメニュー化し、提案アプローチを組織的に実践する。

## 2. 利益に関して

(1)反省点:長期間に亘って利益管理の面で甘さがあった。

### (2)改善策:

①社員の時間に対する意識(工数管理)を見直しており、適切な時間配分への意識が高まりつつある。

②発生コストに見合った適正な見積りをすることで、赤字受注・低採算工事受注の撤廃を目指す。



## ■ 外部要因(2022年3月期より継続)

### 1. 半導体不足、原燃料価格高騰に関連する影響

- (1)調達先から監視カメラ等の商品供給が滞っている状況。
- (2)調達先からの原材料の値上げが常態化。

### 2. 事業構造の変化に関連する影響

- (1)PBXがオンプレからクラウド化へ徐々にシフト。
- (2)無線のアプリ化により市区町村の防災無線やタクシー無線の市場が縮小。

### 3. 市場環境の変化に関連する影響

- (1)民間企業を中心に、ネットワークの高度化に関するご相談が増加傾向。
- (2)公共分野を中心に、従来型の通信ネットワーク関連投資が再開傾向。

## ■ 内部要因

### 1. 情報通信事業

- (1)既存のお客様からの、従来からのご要望には対応できている。
- (2)ネットワーク系の高度なご要望に対しては、社内におけるネットワーク系のビジネスの位置付けに統一感がなく、顧客ニーズに十分に応えられていない。

### 2. 照明制御事業

- (1)ゼネコン等へのアプローチ不足や関係性の深耕は、まだ詰めが甘く、プロセス管理も不十分。

### 3. 全社

- (1)レガシー分野の事業規模が一定程度あることから、社内的な危機感の醸成が進んでおらず、成長分野(ネットワーク高度化、照明制御、ゲートウェイ、利用料ビジネス)へのシフトが進まず。
- (2)お客様の顕在ニーズから潜在ニーズを引き出す、高度な仮説検証能力が不足している。
- (3)人材育成や企業体質の改善に向けた投資(先行投資)の効果がまだでてきていない。

# 1. ⑥連結貸借対照表

	2022年3月31日現在	2022年9月30日現在	単位:百万円
流動資産	4,865	4,267	△597
固定資産	3,486	3,374	△112
資産合計	8,352	7,642	△710
	現金預金・完成工事未収入金・売掛金・未収入金の減少		
負債	3,335	2,637	△697
純資産	5,017	5,004	△12
負債・純資産合計	8,352	7,642	△710
	支払手形・工事未払金・未払消費税等の減少		

# 1. ⑦キャッシュ・フロー計算書

単位:百万円

	2021年4月1日～ 2021年9月30日	2022年4月1日～ 2022年9月30日	
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 323	△ 58	仕入債務の減少
投資活動によるキャッシュ・フロー	159	157	投資有価証券の償還
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 170	△ 178	配当金の支払(増配)
現金及び現金同等物の増減額	△ 334	△ 79	
現金及び現金同等物の期首残高	2,329	2,437	
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,994	2,357	

## 2. 2023年3月期 連結決算の見通し

## 2.①連結業績予想

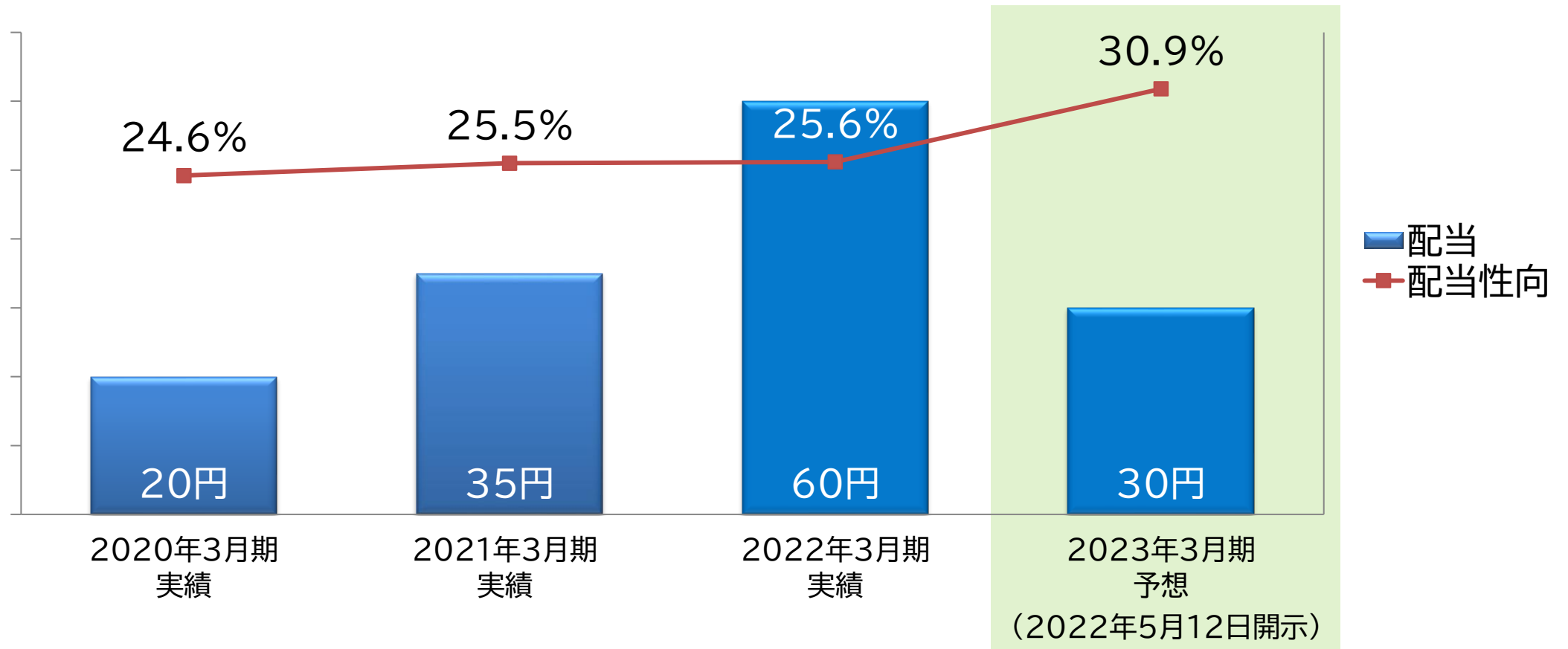
- 2022年3月期決算短信で公表した業績予想の変更は行っておりません。緊迫する国際情勢、半導体不足等の市況、更には国内の設備投資動向等の影響により、業績見通しに修正の必要が生じた場合は、速やかに開示いたします。

(百万円)	2021年3月期 (84期)	2022年3月期 (85期)	2023年3月期 (86期)
	実績	実績	2022年5月12日 開示
売上高	6,545	5,945	6,200
売上総利益	1,815	1,689	1,750
営業利益	497	370	300
経常利益	568	443	350
当期利益	331	563	230
当期利益率	5.1%	9.5%	3.7%
ROE	7.8%	11.9%	4.5%

※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。

## 2.②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、収益性の向上と財務体質の強化に努めるとともに、ROE8%を目指した業績及び中期の事業計画等を総合的に勘案しております。配当性向につきましては、従来25%を目途としておりましたが、財務の安定性が向上したこと等から、当期からは30%を目安とした上で、安定的な配当を継続することに変更することといたしました。期末配当は1株当たり30円と予想しております。株主優待も継続とさせていただきます。



### 3. 企業価値向上に向けた取組み



### 3.①通期の主な取組み(1)

#### 1. 情報通信事業

- (1)収益性を重視したオペレーションへ転換していく。
- (2)PBX市場の減少分は、保守料・利用料ビジネスで補っていく。

#### 2. 照明制御事業

- (1)組織的なアプローチでゼネコン等への深耕を図っていく。
- (2)成長が見込める市場であり、売上規模を追求していく。

### 3. 全社

- (1) 24時間365日対応の強みを活かし、保守料・利用料を増やし、売上増と収益性の向上を目指していく。
- (2) 社員への原価意識を定着させることで、本年1月から取り組んでいる収益性向上策を推進し、お客様への一層の理解を求めていく。
- (3) レガシー分野から成長分野へシフトすべく、確実に投資を実行していく。  
具体的には、ネットワークの高度化、照明制御、マルチゲートウェイ、利用料ビジネス等の分野に対する技術員のスキル取得・向上や人員増強を中核に据えて進めていく。

### 3.②全体像

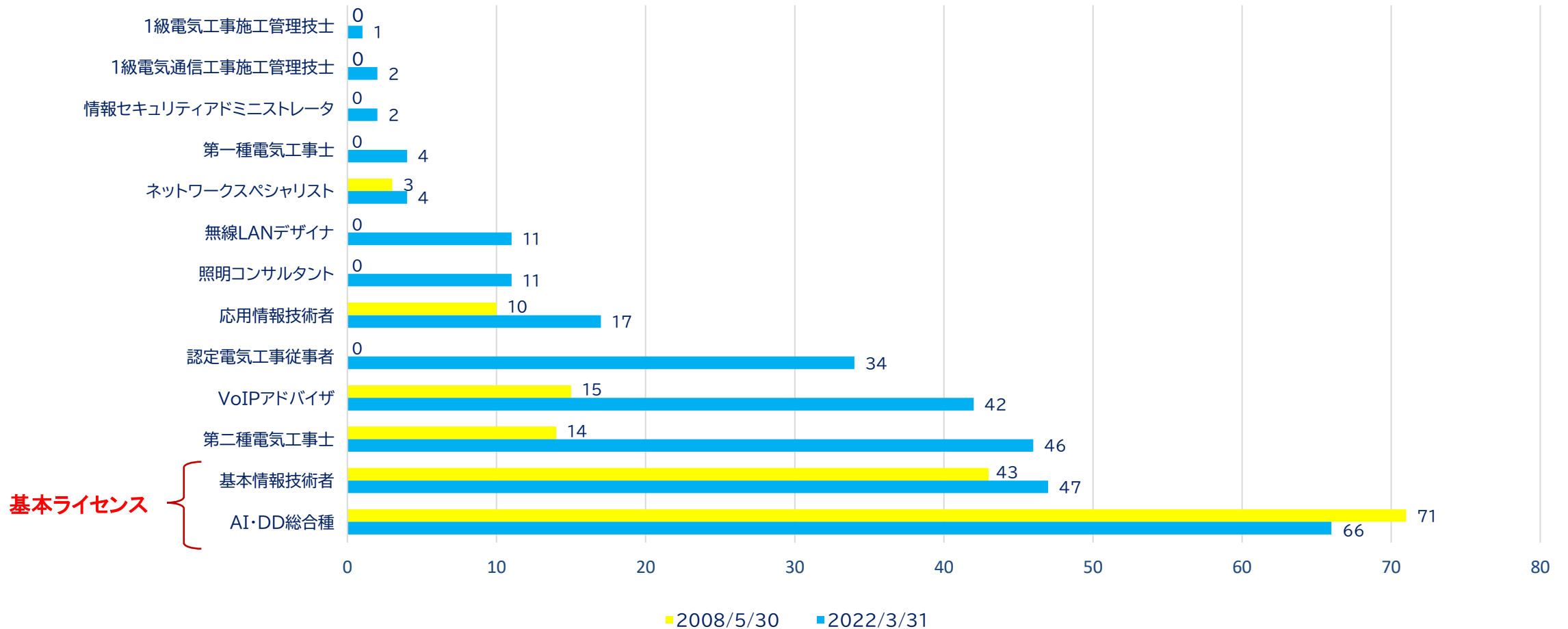
## 4. 全体像

区分	情報通信			照明制御	MGW
製品	PBX		ネットワーク	制御	ゲートウェイ
	オンプレPBX	クラウドPBX			
市場	横ばい・縮小傾向	市場は拡大傾向	市場は拡大傾向	採用事例増加しており市場拡大傾向	用途増加しており市場拡大傾向
主要テーマ	取零しの防止 収益性の確保	利用料の増加 顧客との関係性維持	技術者の育成	ゼネコン等への営業強化 売上規模(スケール)の拡大	事業化に向けた活動の活発化 売上規模(スケール)の拡大
方向性	どう守るか			どう攻めるか	
課題認識	<p><b>技術面</b> : 高度なネットワーク関連ビジネス獲得に向けた技術員の知識・スキルの習得とレベルアップ          : 強みである緊急時対応力に加えて、平時の保守・メンテナンス力の更なる向上</p> <p><b>営業面</b> : 営業マンの人的な補強、知識とノウハウのレベルアップ、行動管理の見直し</p> <p><b>管理面</b> : 原価意識の定着 / 収益性に関するPDCAサイクル管理の実行</p> <p><b>体制面</b> : 事業構造の変化に向けた個々のレベルアップに加え、離職率の抑制・採用強化等に拠る人員増</p>				

### 3.③技術者の育成

#### ■ 技術者をシングルスキルからマルチスキル化し、ネットワーク高度化へ対応(資格者数の推移)

単位:人(延べ)



## 3.④利用料ビジネスの推進

- 利用料は徐々に増加している状況であり、今後も引続き注力していく予定。

### □ こころ



社会福祉協議会様向け  
会員総合情報システム

### □ コドモン



各種子供施設様向け  
支援システム

### □ マルチゲートウェイ



様々な設備を接続、連動  
ものを繋ぐソフトウェア

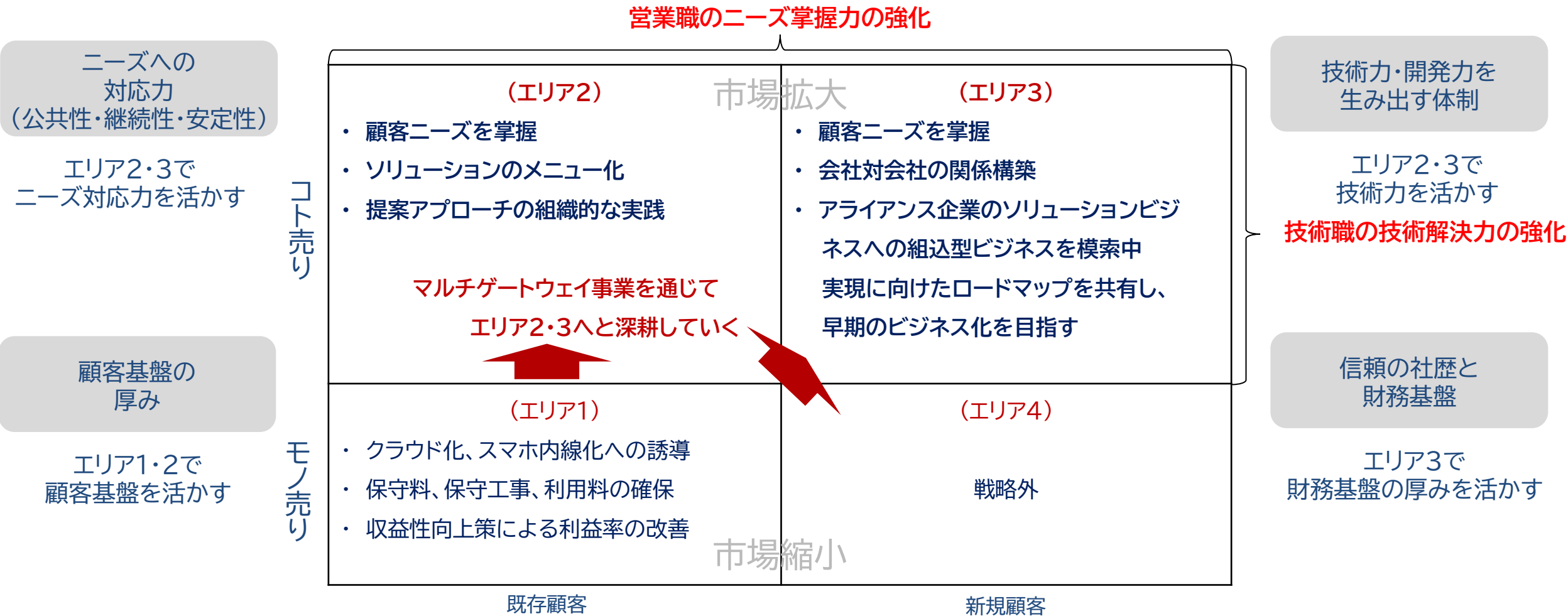
#### 【利用料収入の推移】

2021年度上期 : 22,721千円  
2021年度下期 : 33,502千円  
2022年度上期 : 35,587千円 (前年同期比157%)

※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。

# 3. ⑤当社事業の方向性

## ■ 事業基盤(技術力・対応力・財務力・顧客層)を活かし、事業領域を拡大



# ご清聴ありがとうございました。

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。