

Cross the Border

私たちは情報通信社会を
支える越境商社です



2019年5月期 決算説明会資料
ダイコー通産株式会社
2019年7月

証券コード：7673

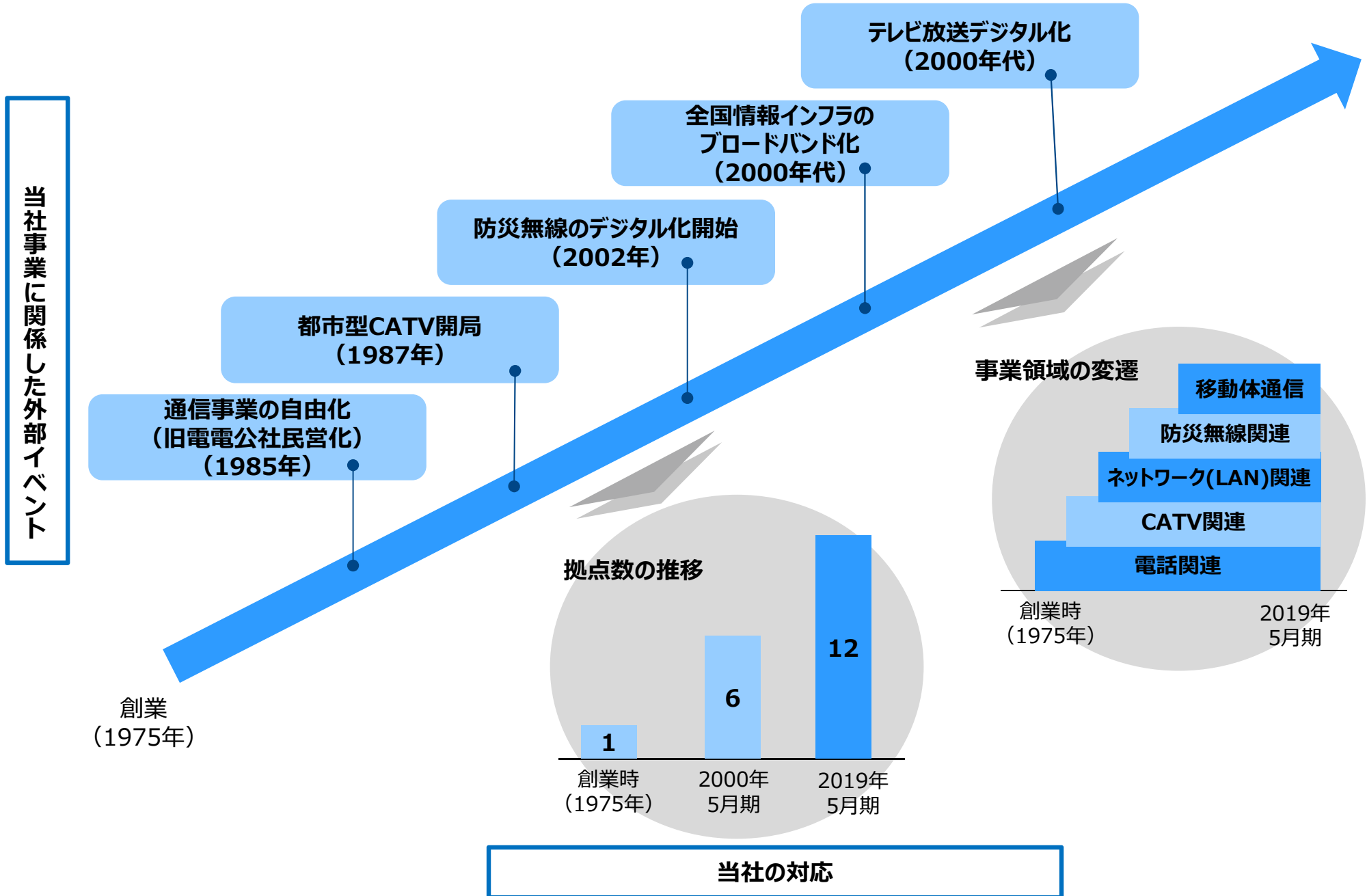
目次

1. 会社概要	P 2
2. 2019年5月期決算概要	P 13
3. 成長戦略	P 22
4. 2020年5月期業績予想	P 27
5. 株主還元	P 32

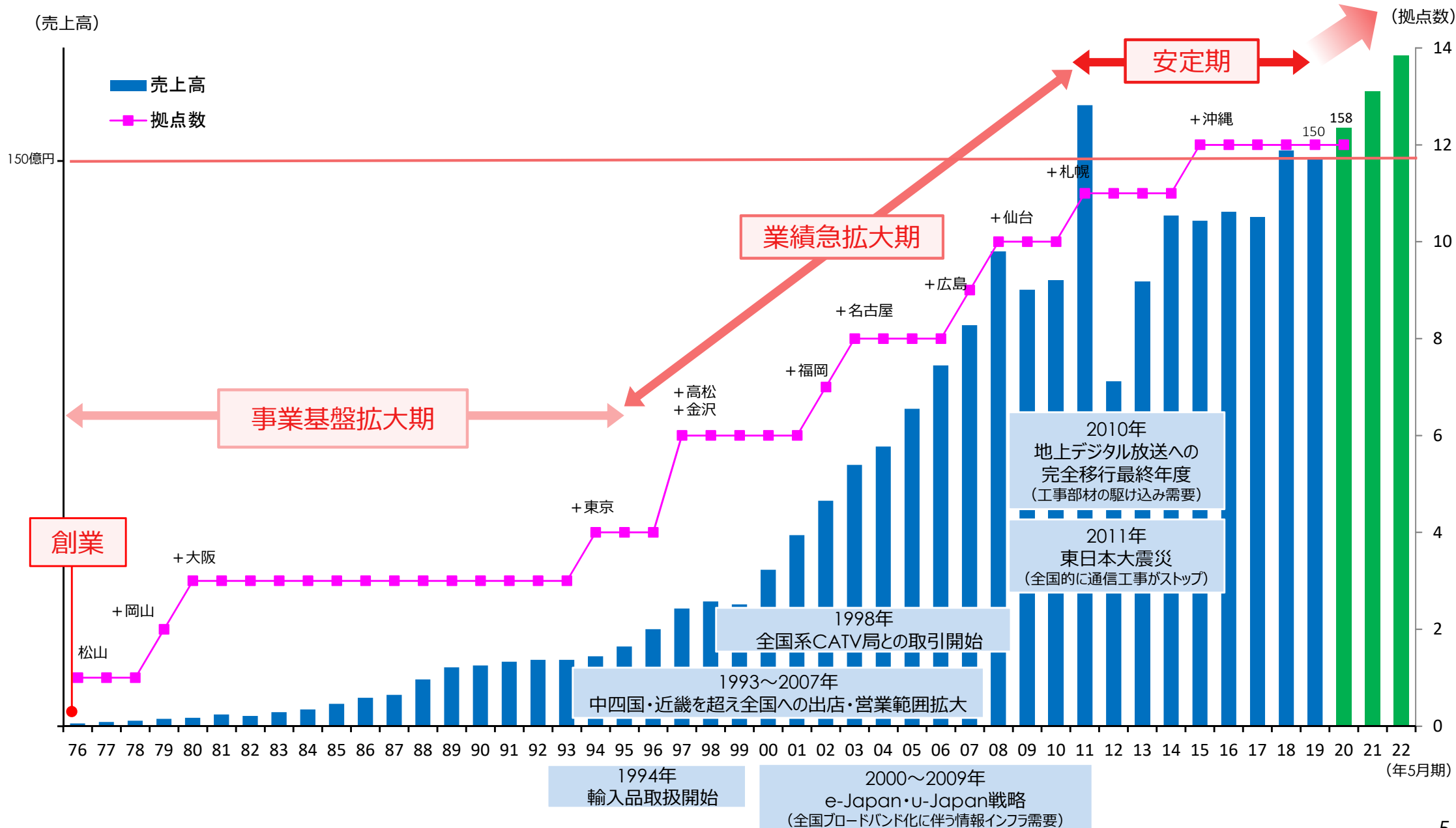
1. 会社概要

商 号	ダイコー通産株式会社
市場区分	東京証券取引所 市場第二部（証券コード 7673）
設 立	1975年6月（昭和50年6月）
本社所在地	愛媛県松山市姫原三丁目6番11号
代 表 者	代表取締役社長 河田 晃 代表取締役専務 西村 晃 代表取締役専務 河田 正春
資 本 金	5億8,366万3千925円
従 業 員 数	148名（2019年5月末現在）
事 業 内 容	<p>1. 次に掲げる商品の製造、販売、リース及びレンタル業務</p> <ul style="list-style-type: none"> ① ケーブルテレビ・情報通信用ケーブル ② ケーブルテレビ・情報通信用諸材料 ③ ケーブルテレビ・情報通信用機器及び付属機器 ④ ケーブルテレビ・情報通信用工具及び測定機器 ⑤ オフィスオートメーション機器及びソフトウェア <p>2. ケーブルテレビ、情報通信に関するコンサルタント業務、設計施工業務及び保守義務</p> <p>3. 前各号に附帯する一切の業務</p>

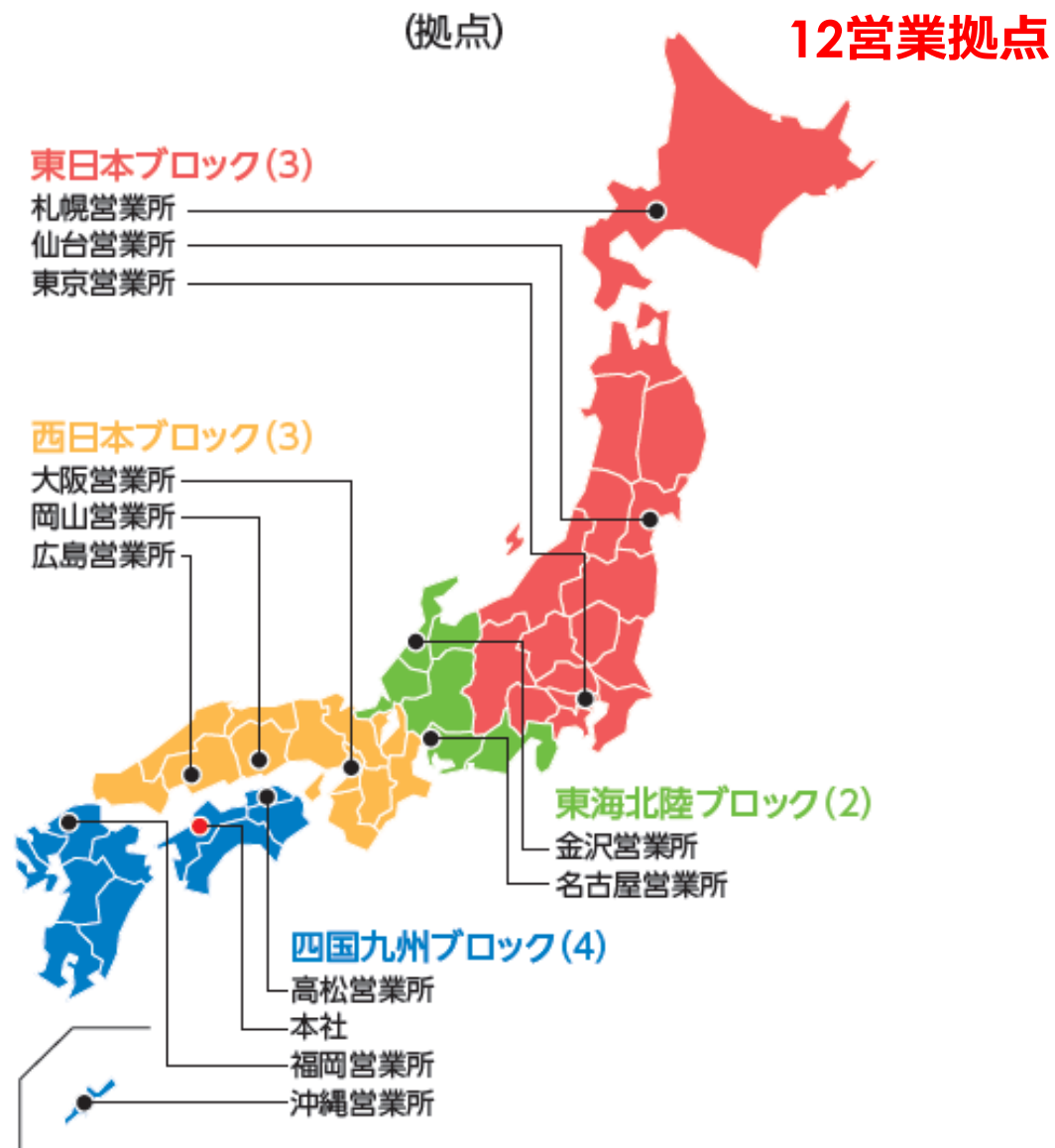
外部環境の変化に柔軟に対応し、成長を遂げてまいりました



業績の急拡大期、安定期を経て、更なる成長が始まります



メーカー等からケーブル、材料、機器を仕入れ、全国各地の顧客に供給しています



ダイコー通産の思考と行動は、いつも「お客さまのために」から始まります



数多くの商品を取扱っており、情報通信社会を支えています



取扱い商品の一例



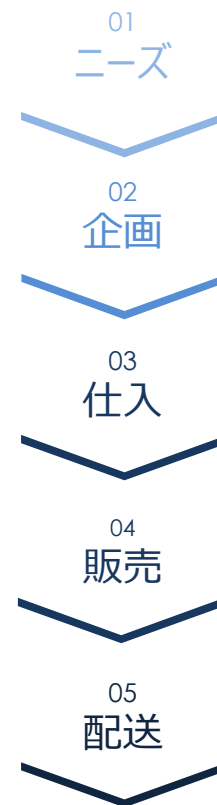
専門商社を越える“越境商社” ワンストップサービスを実現しています

事業領域を超える、地域を超える



資材、地域にとらわれることなく全てをカバー

サービスの領域を超える



屋外幹線から屋内機器まで、情報通信に関わる商品を幅広く販売しています

当社が販売する商品は、「ケーブル」・「材料」・「機器」に分けられます。

ケーブル

光・電気信号を伝達するために利用されます。



材料

配線の連結や線材の固定、保護のために利用されます。



機器

光・電気信号の変換、中継、送受信などに利用されます。



◆ピックアップ商品

▶ ヒエン製 スーパーハンガー®



光ケーブルの吊具であるスーパーハンガー®(特許第3203556号)。安全性と施工性に優れた画期的なこの製品は光の時代を支えるインフラ整備(空中管路による電力・通信ケーブル付設)に活用されています。

▶ コーニング社製 現場組立光コネクタ



被覆除去からファイバ挿入・固定まで、ファイバをホルダから外さずに作業を完了することができる現場組立光コネクタ。コネクタ先端を保護するダストキャップに圧接ジグと開放ジグの機能を搭載しています。

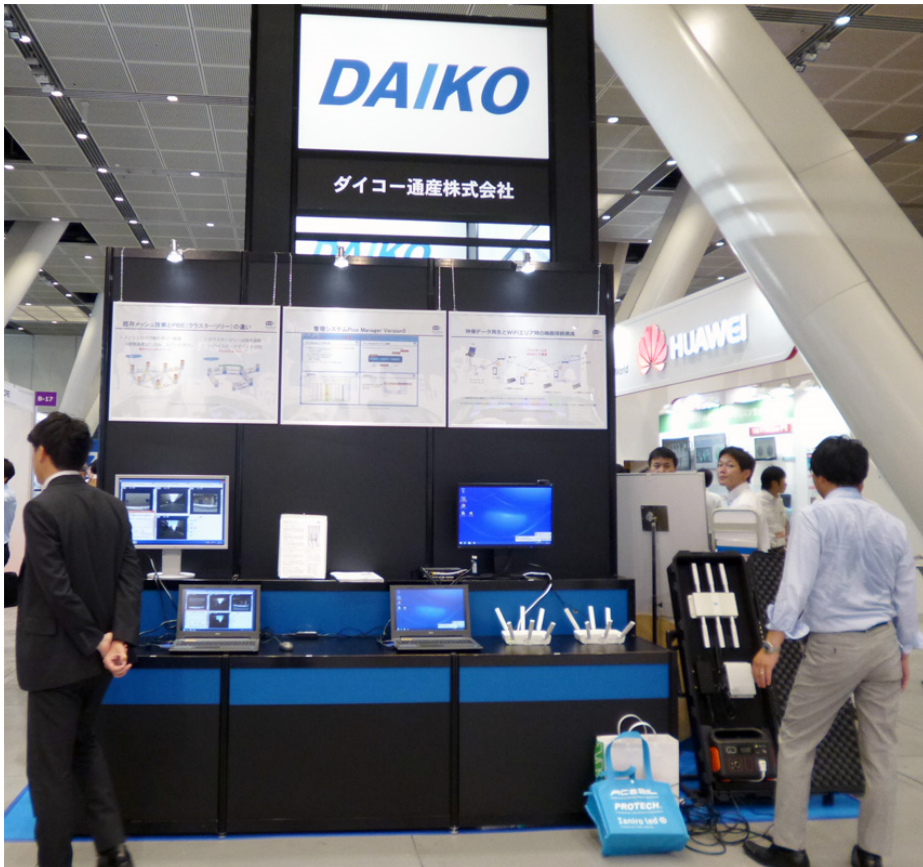
▶ サクサ製 UTM SS5000



外部からの脅威と内部からの脅威、どちらにも対応できるUTM(総合脅威アプリケーション)。対策パッチが公開される前の攻撃を検知(ゼロデイ攻撃対策)。脅威からの防御を「見える化」してお知らせします。

新たな商品を拡充するため、顧客ニーズの把握を様々な視点で行っております

技術ショー展示会 当社ブース

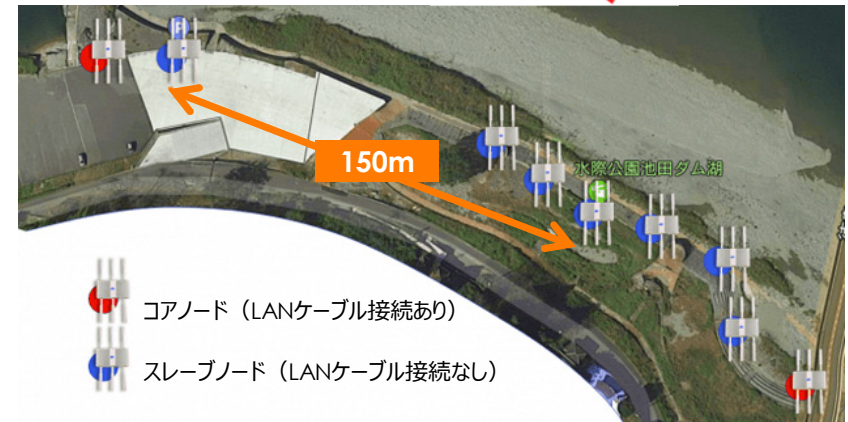


(会場)東京国際フォーラム

顧客から、想定できる用途や要望事項を収集

(例) ベンチャー企業との取り組み

独自性のある多段型無線LANアクセスポイントについてメーカーと連携し、当社顧客に協力いただくなど、開発に寄与しました。



野外スポーツイベントにてフィールドテスト

炎天下・多人数接続での動作を検証

我々は、顧客から投げられた“全てのボールを受ける” 専門商社であります

“全てのボールを受ける”商社です



- 事業領域が重層的に積み上がって、今がある
- 顧客層は、“一人親方”から最大手通信工事施工企業まで幅広い
- 顧客のニーズを受けて、自社企画商品を手掛るようになった
- 顧客のニーズを受けて、物流網を発展させた

2. 2019年5月期決算概要

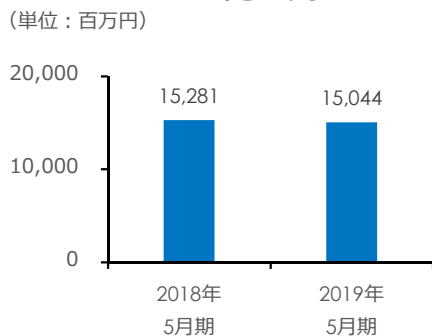
計画比では、増収・増益の決算となりました

中長期的な経営戦略に沿って、重点施策を着実に推進するとともに積極的な営業活動を展開いたしました。

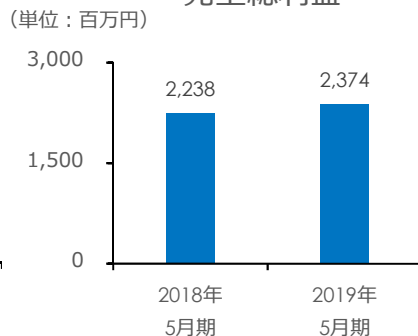
(単位：百万円)

	2018年5月期 実績	2019年5月期 計画	2019年5月期 実績	前期比	計画比
売上高	15,281 (100.0%)	14,950 (100.0%)	15,044 (100.0%)	98.4%	100.6%
売上総利益	2,238 (14.6%)	2,350 (15.7%)	2,374 (15.8%)	106.1%	101.0%
営業利益	650 (4.3%)	720 (4.8%)	750 (5.0%)	115.3%	104.2%
経常利益	658 (4.3%)	686 (4.6%)	718 (4.8%)	109.2%	104.7%
当期純利益	402 (2.6%)	447 (3.0%)	460 (3.1%)	114.3%	102.9%
1株当たりの 当期純利益	166円06銭		186円06銭		
R O E	8.3%		8.6%		

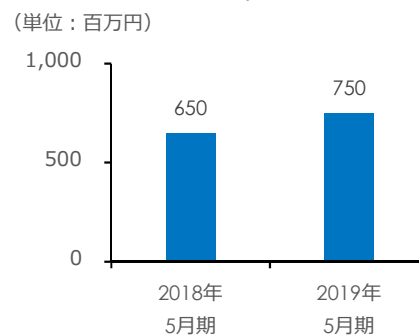
売上高



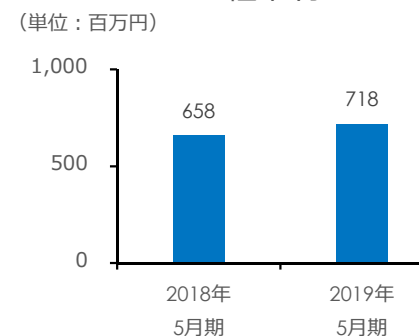
売上総利益



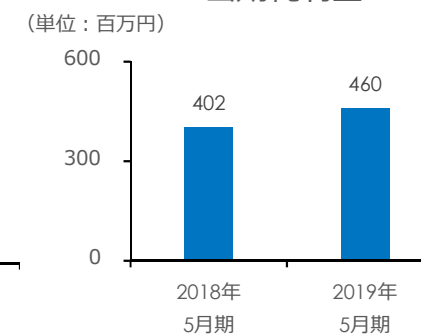
営業利益



経常利益



当期純利益

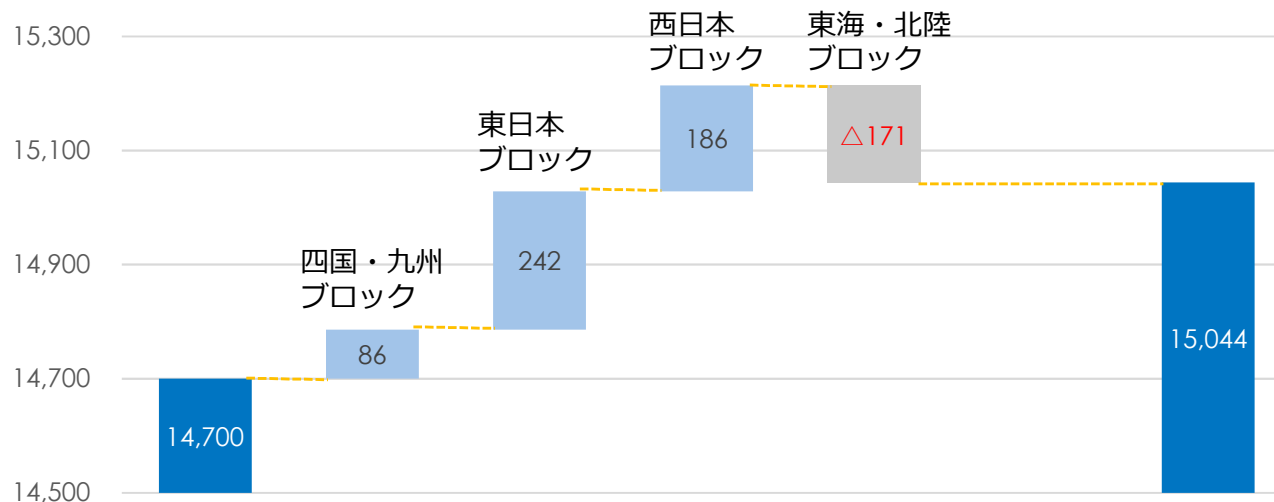


売上変動要因・経常利益変動要因

計画比

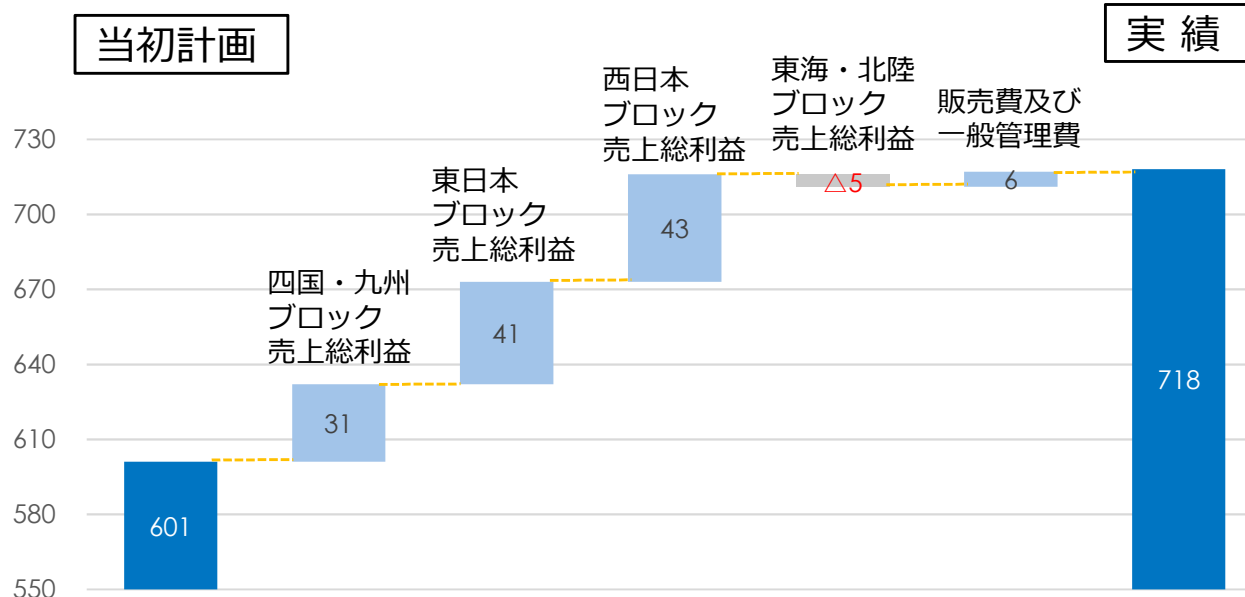
(単位：百万円)

【売上】



【主な変動要因】
 四国・九州ブロック・・・防災行政無線案件規模拡大+60百万円。
 東日本ブロック・・・オリンピック案件+50百万円、防災無線案件+30百万円、光伝送路案件+150百万円
 西日本ブロック・・・病院ネットワーク案件+110百万円、光伝送路案件+50百万円。
 東海・北陸ブロック・・・数件のFTTH案件が2020年5月期へ繰り越し▲140百万円。

【経常利益】



【主な変動要因】
 四国・九州ブロック・・・売上増加及び屋内通信工事案件でコストリーダーシップ商品の販売割合増加による売上総利益率増。
 東日本ブロック・・・売上増加による増。
 西日本ブロック・・・売上増加による増。
 東海・北陸ブロック・・・FTTH案件の2020年5月期へ繰り越しを日常売上増加でカバーし売上総利益率増。

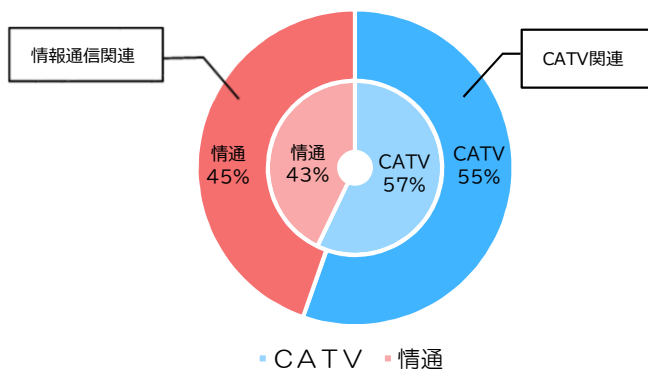
関連分野別、事業区分別の売上及び売上総利益の構成比詳細

円グラフ：内側2018年5月期
：外側2019年5月期

■ 売上構成比

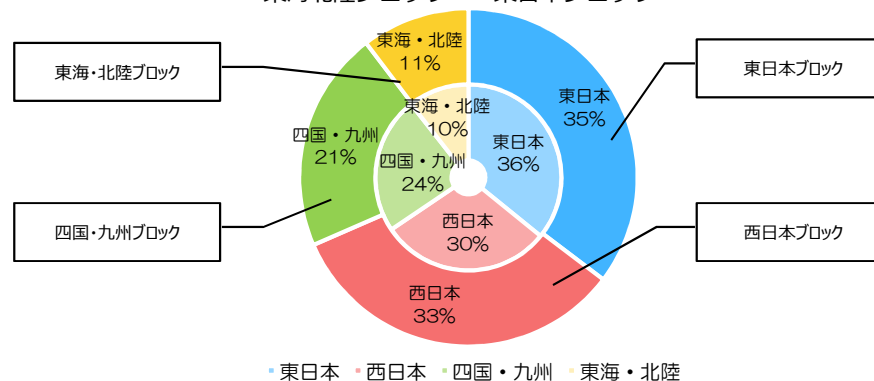
関連分野別

- ・情報通信関連分野・・・主に屋内通信工事業者(LAN、電話など)向けの販売。
- ・CATV関連分野・・・主にCATV及び屋外通信工事業者(幹線、基地・中継局など)向けの販売。



事業区分別 (エリア別)

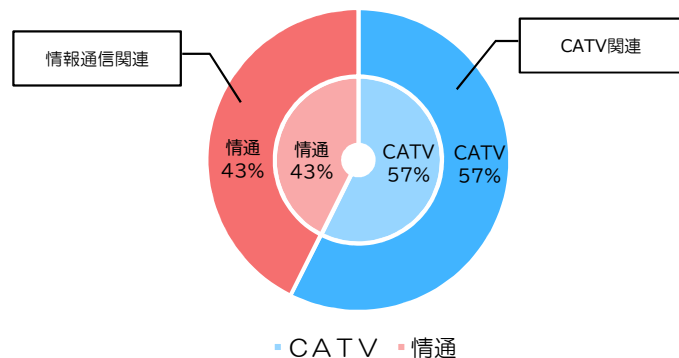
- ・四国九州ブロック
- ・西日本ブロック
- ・東海北陸ブロック
- ・東日本ブロック



■ 売上総利益構成比

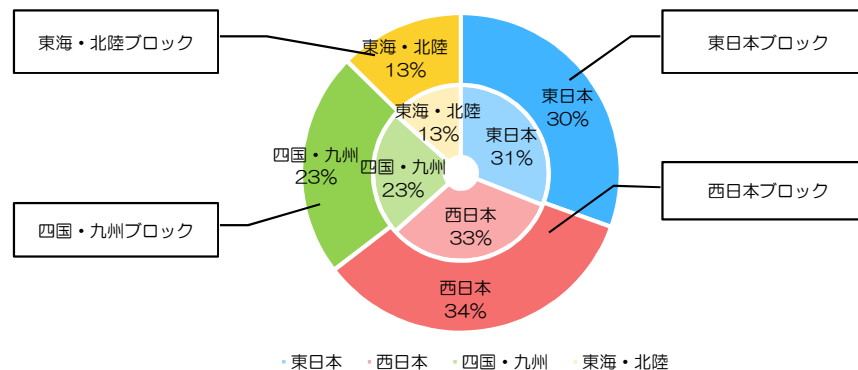
関連分野別

- ・情報通信関連分野
- ・CATV関連分野



事業区分別 (エリア別)

- ・四国九州ブロック
- ・西日本ブロック
- ・東海北陸ブロック
- ・東日本ブロック



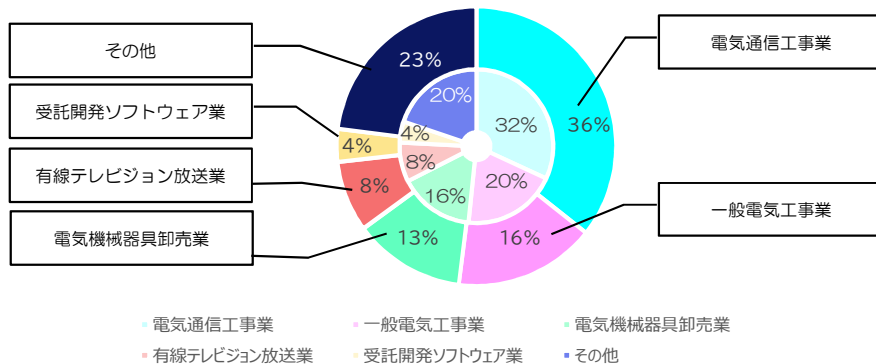
顧客業種別、顧客規模別の売上及び売上総利益の構成比詳細

円グラフ：内側2018年5月期
：外側2019年5月期

■ 売上構成比

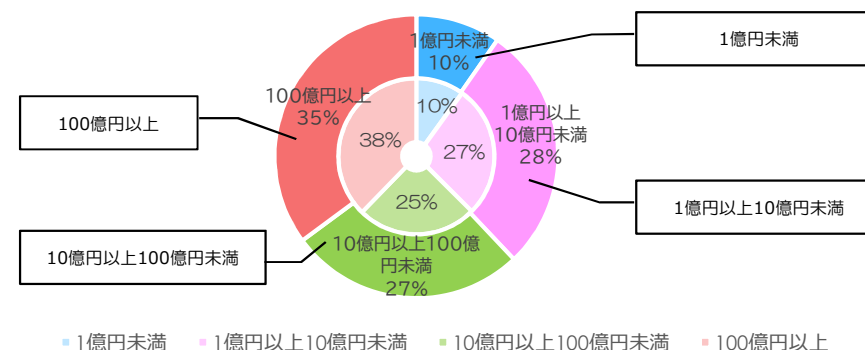
顧客業種別

- 電気通信工業業
- 一般電気工業業
- 電気機械器具卸売業
- 有線テレビジョン放送業
- 受託開発ソフトウェア業
- その他



顧客規模別

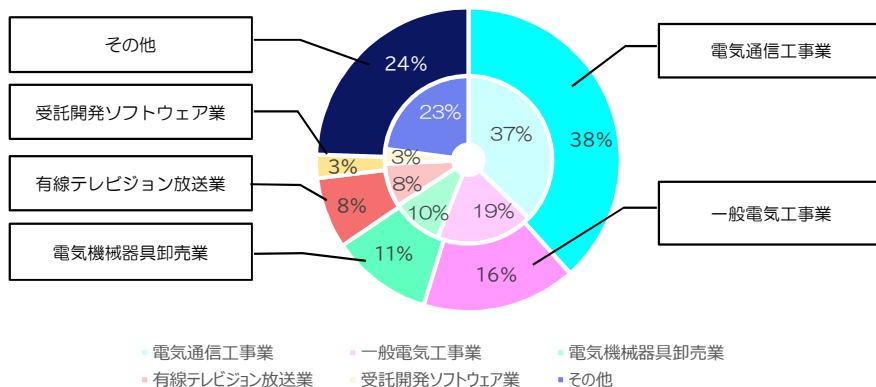
- 顧客年商金額
- 1億円未満
- 1億円以上10億円未満
- 10億円以上100億円未満
- 100億円以上



■ 売上総利益構成比

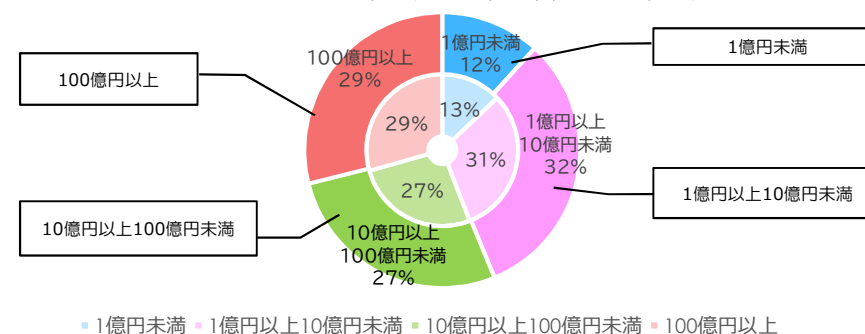
顧客業種別

- 電気通信工業業
- 一般電気工業業
- 電気機械器具卸売業
- 有線テレビジョン放送業
- 受託開発ソフトウェア業
- その他



顧客規模別

- 顧客年商金額
- 1億円未満
- 1億円以上10億円未満
- 10億円以上100億円未満
- 100億円以上



商品区分別、コストリーダーシップの発揮できる商品の売上及び売上総利益の構成比詳細

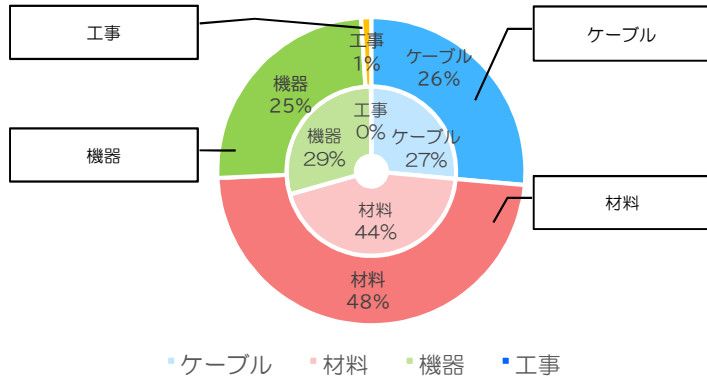
円グラフ：内側2018年5月期

：外側2019年5月期

■ 売上構成比

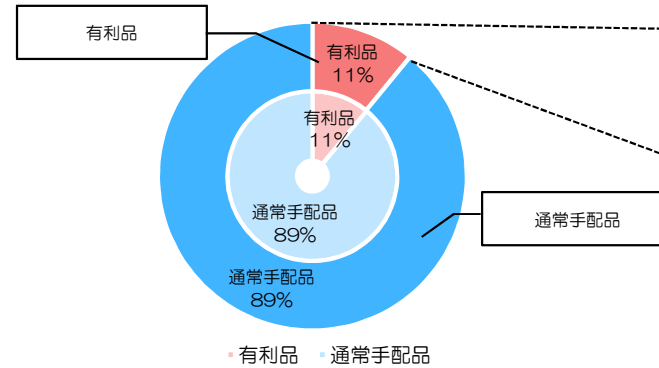
商品区分別

・ケーブル ・材料 ・機器 ・工事



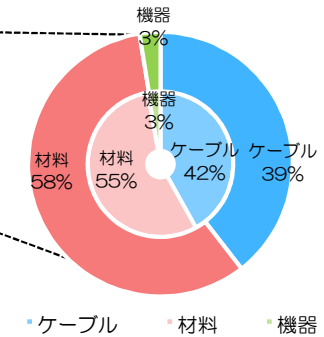
コストリーダーシップ商品の売上高全体に占める割合

・コストリーダーシップ品 (有利品) ・通常手配品



コストリーダーシップ商品区分別

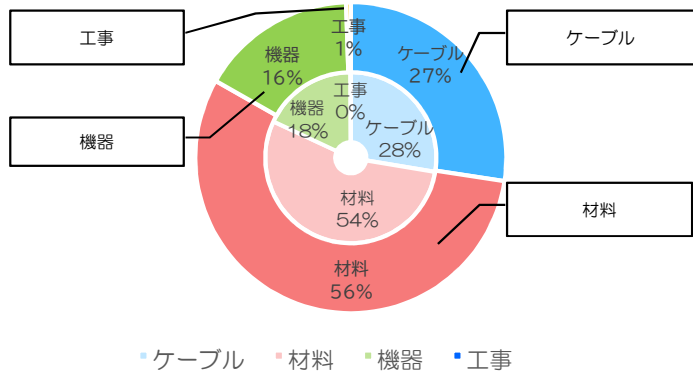
・ケーブル ・材料 ・機器



■ 売上総利益構成比

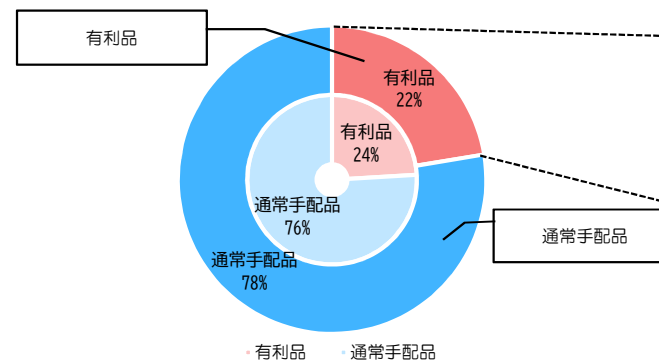
商品区分別

・ケーブル ・材料 ・機器 ・工事



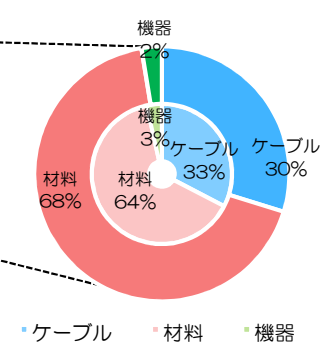
コストリーダーシップ商品の売上総利益全体に占める割合

・コストリーダーシップ品 (有利品) ・通常手配品



コストリーダーシップ商品区分別

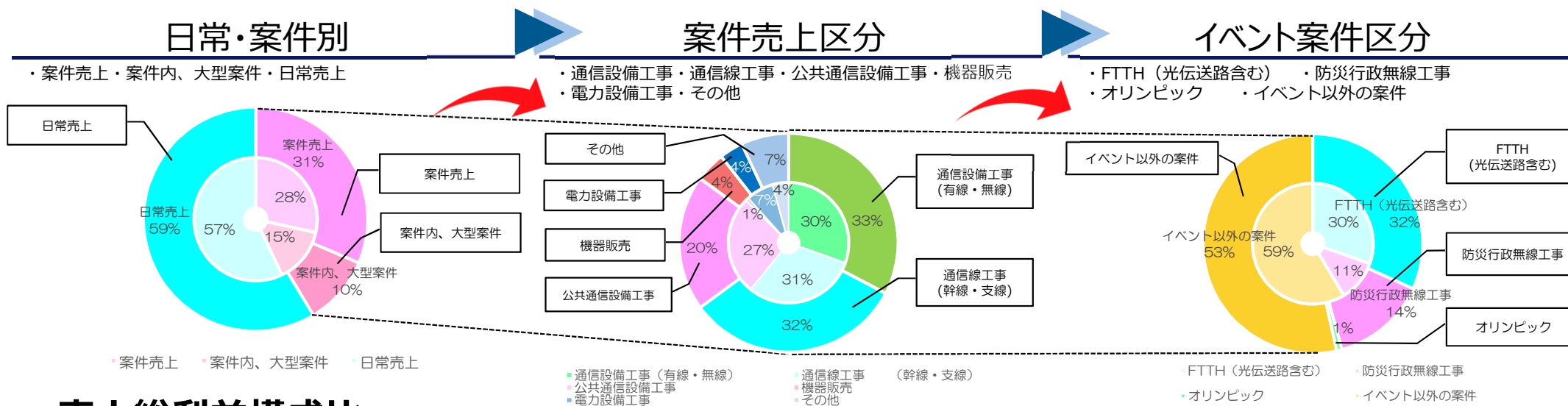
・ケーブル ・材料 ・機器



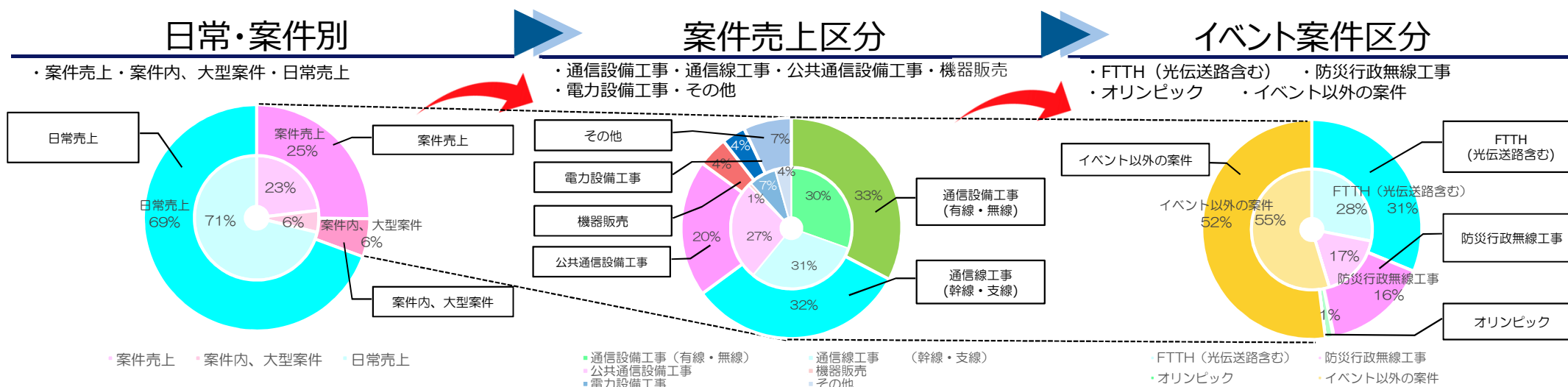
日常売上・案件売上別の売上及び売上総利益の構成比詳細

円グラフ：内側2018年5月期
：外側2019年5月期

■ 売上構成比



■ 売上総利益構成比



(注) 日常売上・・・日々受注する小口の売上。 案件売上・・・一定量まとまった受注による売上で100万円以上のもの。1億円以上のものは大型案件(特需)。

自己資本比率は高い水準にあり、財務基盤は安定しています

（単位：百万円）

		前事業年度 2018年5月31日	当事業年度 2019年5月31日	増減額	主な増減要因
流動資産	流動資産	10,316	9,559	▲756	現金及び預金 282百万円増、 受取手形 645 百万円減、 売掛金363百万円減
	固定資産	2,354	2,296	▲58	建物（純額）14百万円減 破産更生債権等18百万円減 投資有価証券 6百万円減
資産合計		12,671	11,855	▲815	
流動負債	流動負債	6,823	5,347	▲1,475	支払手形 1,094百万円減 買掛金 132百万円減 短期借入金 114百万円減
	固定負債	830	813	▲17	役員退職慰労引当金 24百万円増 退職給付引当金 20百万円増 長期借入金 55百万円減 リース債務 10百万円減
負債合計		7,653	6,161	▲1,492	
純資産合計		5,017	5,694	676	株式発行により343百万円増 当期純利益等の計上460百万円増 剰余金の配当により121百万円減
負債・純資産合計		12,671	11,855	▲815	
自己資本比率		39.6%	48.0%	8.4pt	
流動比率		151.2%	178.7%	27.5pt	
1株当たりの純資産		2,069円15銭	2,135円79銭	66円64銭	

安全性に問題はなく安定的に推移しています

(単位：百万円)

	前事業年度 2018年5月31日	当事業年度 2019年5月31日	増減額	主な増減要因
営業活動による キャッシュフロー	612	238	▲374	・増加要因：税引前当期純利益 718百万円、売上債権減少 1,009百万円等 ・減少要因：仕入債務の減少 1,227百万円、法人税等の支払額 264百万円等
投資活動による キャッシュフロー	▲535	▲349	185	・増加要因：定期預金の払戻 4,850百万円等 ・減少要因：定期預金の預入 5,208百万円等
財務活動による キャッシュフロー	▲145	35	180	・増加要因：株式発行による収入 343百万円等 ・減少要因：短期借入金の純減少額 114百万円、 長期借入金の返済 60百万円、配当金の支払121百万円等
換算差額	1	0	▲1	

現金及び現金同等物	前事業年度 2018年5月31日	当事業年度 2019年5月31日	増減額	主な増減要因
期首残高	863	796	▲66	
増減額	▲66	▲75	▲8	
期末残高	796	721	▲75	

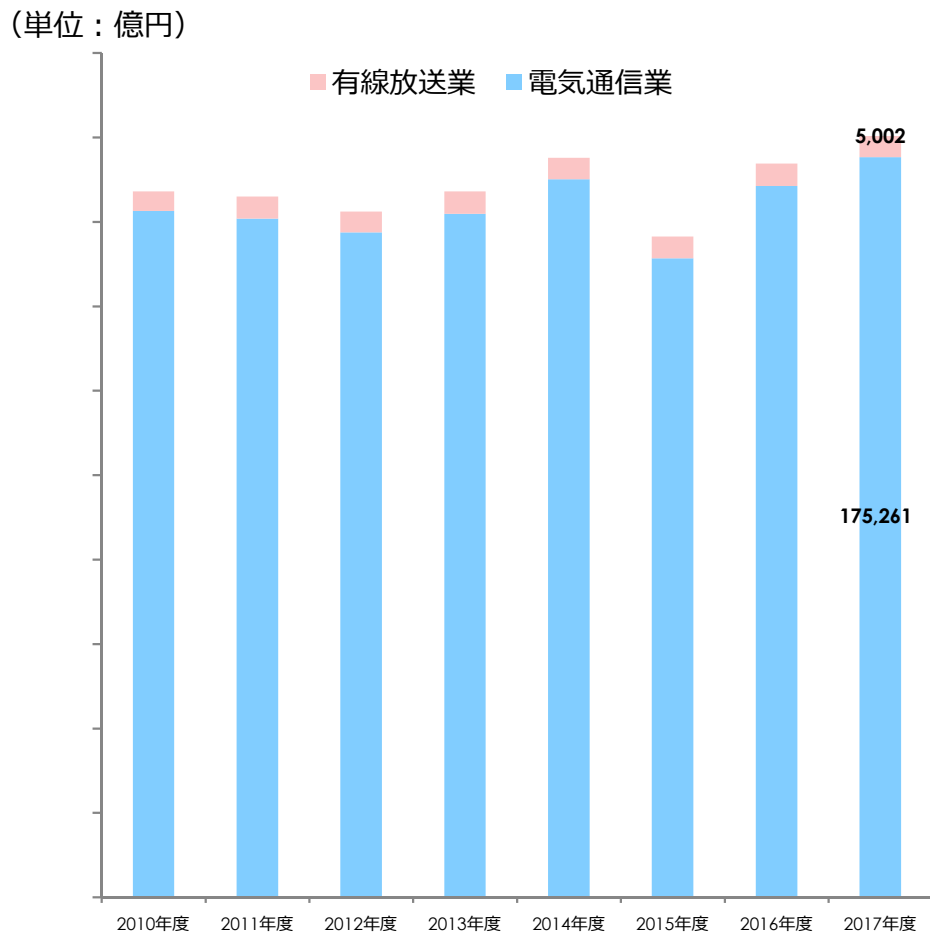
預入期間が3ヵ月を超える 定期預金	前事業年度 2018年5月31日	当事業年度 2019年5月31日	増減額	主な増減要因
期首残高	3,445	4,006	561	
増減額	561	357	▲203	
期末残高	4,006	4,364	357	

3. 成長戦略

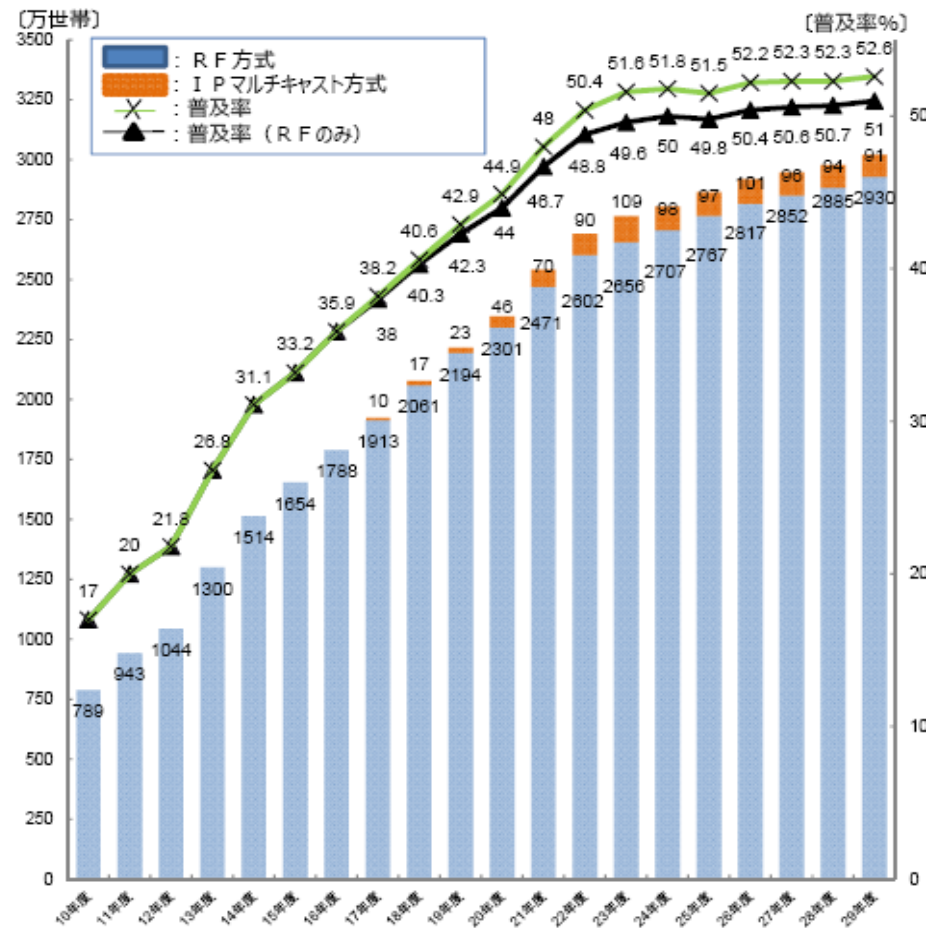
安定的に推移してきており、今後も大きな変動は見込まれていません

◆ 情報通信業は安定的に推移

◆ CATV普及率は高止まり

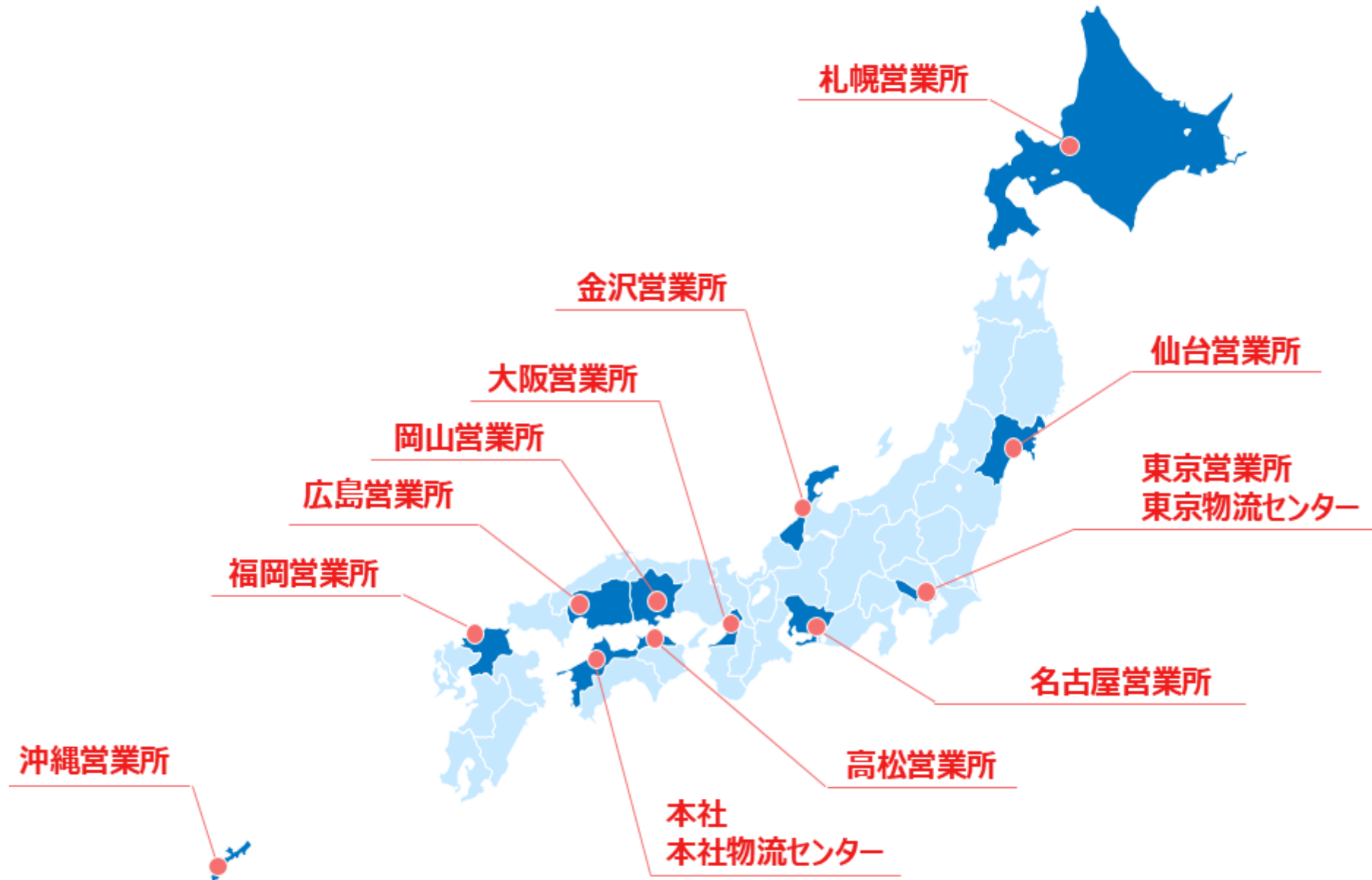


(出典) 情報通信業基本調査、経済産業省



(出典) 「ケーブルテレビの現状」、総務省情報流通行政局、2018年7月

更なる地域密着営業のため、まだまだ新規開拓の余地があります



情報通信関連分野における課題は、当社が必要とされるイベントが目白押し

**東京オリンピック他
都市再開発**

- ◆ **会場**や**ホテル**等の設備需要
- ◆ **公衆無線LAN**・**監視カメラ**の整備

**第5世代移動通信
システム (5G)**

- ◆ **基地局の更新・増設**が必須
- ◆ **2020年の本格稼働開始**を目指す
- ◆ **高度無線環境整備事業**に伴う光ケーブル網の敷設工事が発生

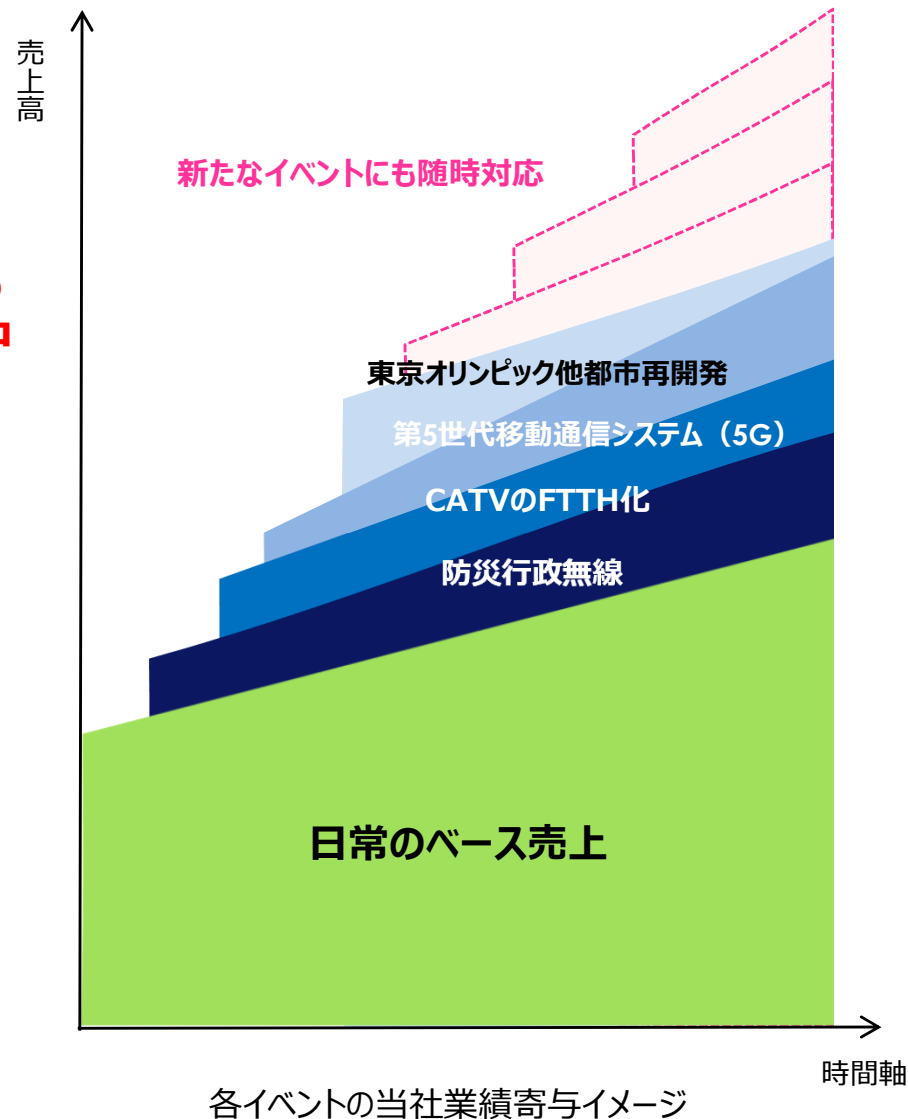
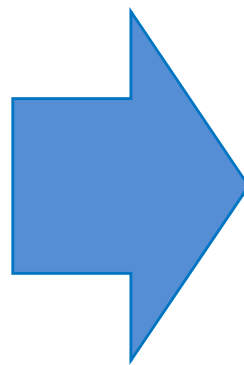
CATVのFTTH化

- ◆ **4K8K放送・通信高速化**に必要
- ◆ 幹線光化率**約7割**
- ◆ 整備が完了しているエリアも**グレートアップ**や**リプレイス**工事が発生

**防災行政無線の
普及**

- ◆ 2022年 **デジタル方式へ完全移行**
- ◆ 同報系デジタル整備率**約6割**
- ◆ 移動系デジタル整備率**約2割**

**当社が貢献する
チャンスが拡大中**



様々な課題に対処し、安定した売上と、利益率の確保を目指します

《懸念・課題》

《主な対応策》

商品のコモディティ化

汎用性の高い商品の価格下落



コスト・リーダーシップを発揮できる商品の拡充
スケールメリットによる価格対応
独自性ある商品の開拓

物流網の維持

取扱高の増加への対応
物流費の高騰



物流センターの拡充・営業所の新設
営業所の増加による物流体制強化
▼
リードタイムの更なる短縮へ

人材不足

顧客満足度の低下
顧客減・営業機会の損失



上場による信用・知名度アップ
新卒・中途の積極的な採用

外的イノベーション

ECサイト・メーカー直販等
商社不在の商流の確立



取扱分野の広さ・提案力の強化
地域密着型営業・柔軟な配送対応を強化
▼
資材調達のアウトソーシング

4. 2020年5月期業績予想

2020年5月期決算は、増収増益を見込んでいます

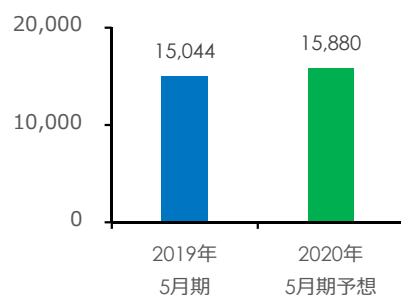
顧客基盤、取扱い商品数の拡充に加え、イベント需要としてFTTH案件、第5世代移動通信システム基地局整備案件や基地局間を結ぶ光伝送路案件、防災無線デジタル化案件獲得に取り組んでまいります。

(単位：百万円)

	2019年5月期 (通期) 実績	2020年5月期 (通期) 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	15,044 (100.0%)	15,880 (100.0%)	835	5.6%
売上総利益	2,374 (15.8%)	2,492 (15.7%)	117	5.0%
営業利益	750 (5.0%)	801 (5.0%)	51	6.9%
経常利益	718 (4.8%)	812 (5.1%)	93	13.0%
当期純利益	460 (3.1%)	515 (3.2%)	55	12.0%
1株当たりの当期純利益	186円06銭	193円20銭		

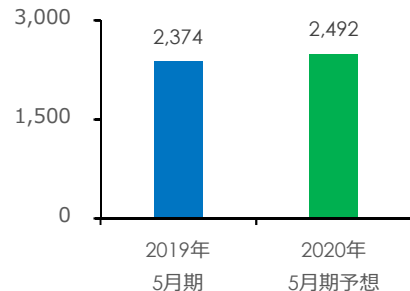
売上高

(単位：百万円)



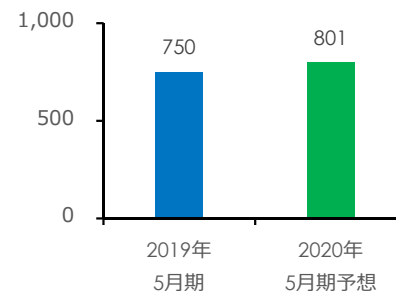
売上総利益

(単位：百万円)



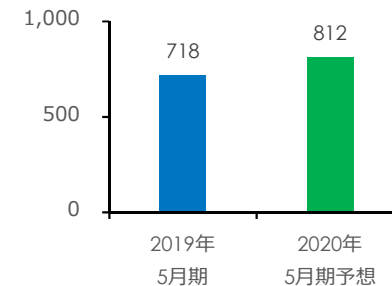
営業利益

(単位：百万円)



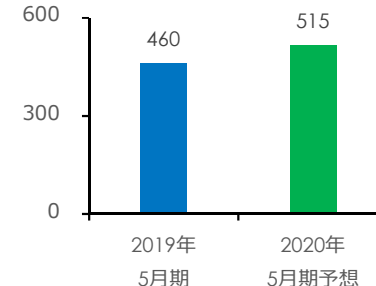
経常利益

(単位：百万円)



当期純利益

(単位：百万円)



2020年5月期（第2四半期）が、減収減益となる理由

(単位：百万円)

	2019年5月期 (第2四半期) 実績	2020年5月期 (第2四半期) 予想	前期比（第2四半期累計）	
			増減額	増減率
売上高	7,561 (100.0%)	7,102 (100.0%)	▲459	▲6.1%
売上総利益	1,180 (15.6%)	1,140 (16.1%)	▲39	▲3.4%
営業利益	360 (4.8%)	274 (3.9%)	▲86	▲23.9%
経常利益	356 (4.7%)	280 (3.9%)	▲76	▲21.5%
当期純利益	230 (3.0%)	176 (2.5%)	▲53	▲23.4%
1株当たりの当期純利益	95円23銭	66円38銭		

2020年5月期(第2四半期)が、減収減益となる理由

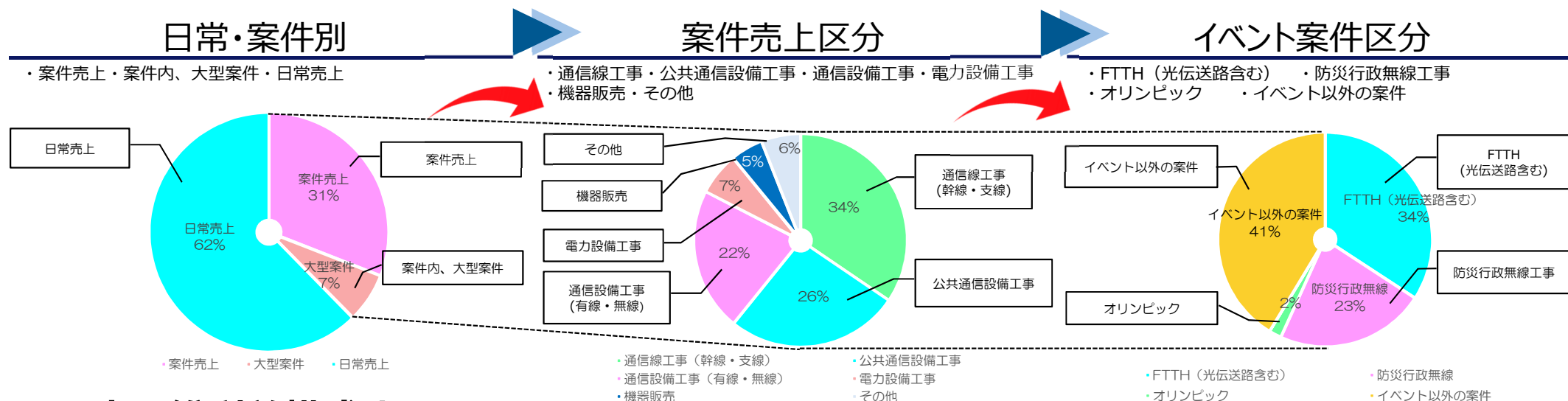
2019年5月期第2四半期（上期）まで、2018年5月期の売上増の要因となった大型案件（特需）売上が継続していたことが主な要因です。2020年5月期上期の売上が例年より落ち込むということではありません。また、2020年5月期は、2019年5月期上期までは計上していなかった上場関連費用（主にI R関連費用）を見込んでおります。

当社は例年11月頃から3月にかけて繁忙期を迎えるため、下期に売上が膨らむと予測しております。また、経費面においては、2019年5月期下期に上場関連費用を多く支出しており、年間トータルで比較した場合、2019年5月期も2020年5月期も費用負担に大きな差はないと見込んでおります。

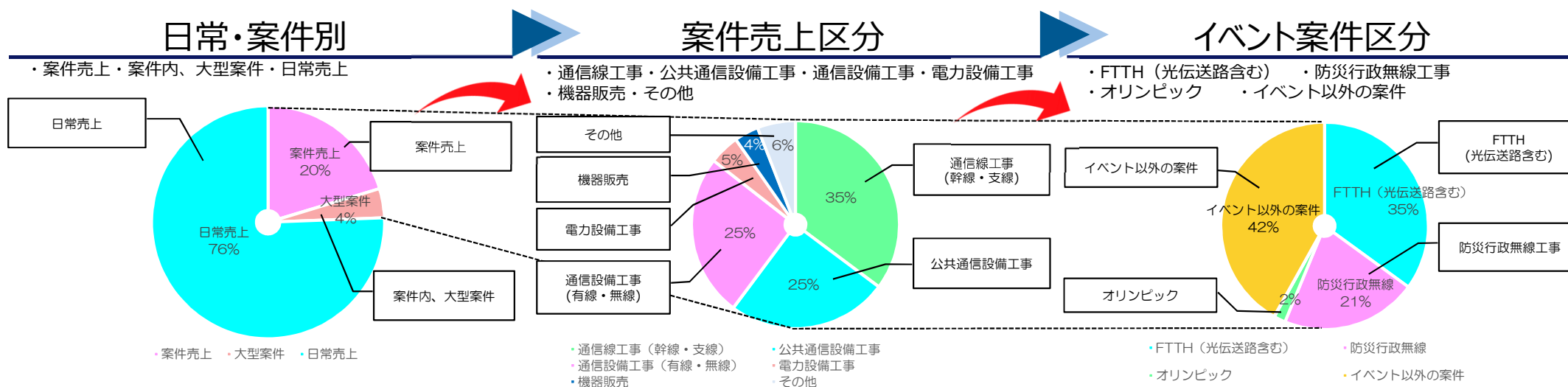
以上のことから、2020年5月期においては通期でご判断いただくと幸いです。

日常売上・案件売上別の売上及び売上総利益の構成比詳細

■ 売上構成比



■ 売上総利益構成比



(注) 日常売上・・・日々受注する小口の売上。 案件売上・・・一定量まとまった受注による売上で100万円以上のもの。1億円以上のものは大型案件(特需)。

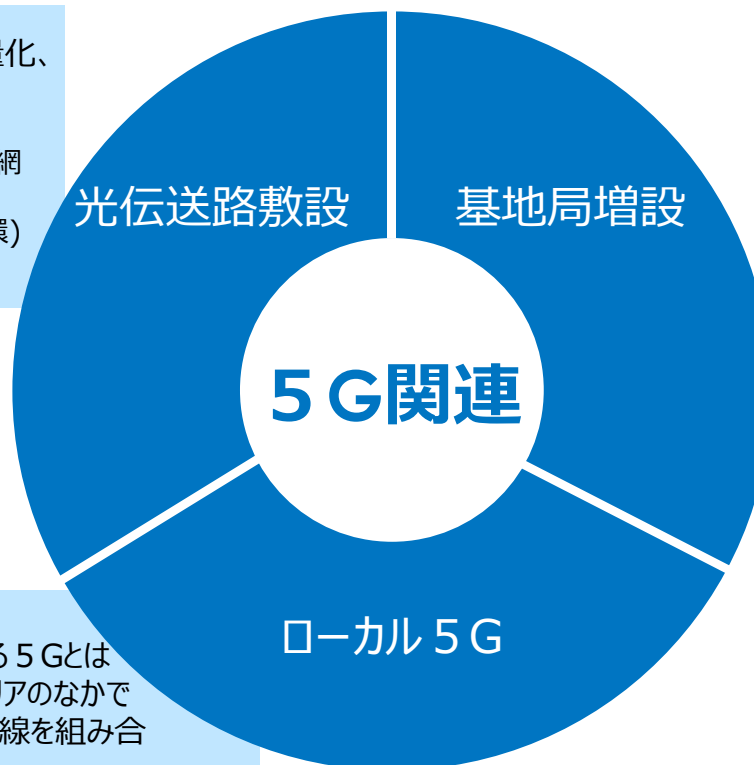
5Gの現況と、販売が見込まれる当社取扱商品について

5Gは2020年サービス開始に向けて実証実験段階。その実現のためにはバックボーンとなる光ファイバの整備や基地局の増設、無線通信環境の構築が必要であり、必然的に当社ビジネスと密接な関係にあります。

- 既設光伝送路の増強・張替による通信大容量化、速度向上が必要。
 - ▶ 地方自治体のIRU整備事業
 - ▶ 高度無線環境整備推進事業にともなう光ファイバ網の敷設工事
 - ▶ CATV局の幹線光化(FTTH化整備の一環)

◆販売が見込まれる商品

- ・光ケーブル
- ・支線材料
- ・装柱金物 等



- 大手携帯電話会社4社では2024年度末までに合計7万局の5G基地局を整備予定。
- 総務省は地理的に不利な山間部や採算性の低い過疎地域の基地局整備のための補助金制度を2020年度に予算化する方針。
- 基地局増設は都市部より進み、地方へ展開され、2019年度末頃より商流が本格化する見通し。

◆販売が見込まれる商品

- ・電源ケーブル
- ・非常電源設備
- ・配管材 等

- ローカル5Gは、大手携帯電話会社が整備する5Gとは異なる周波数帯域電波を使い、限定されたエリアのなかで高速通信を可能にする技術。光ファイバ網に無線を組み合わせる。

- 現在実証実験が行われており、様々な分野での導入が期待できる。

- ▶ CATV：4K・8K配信
- ▶ 工場：スマートファクトリ
- ▶ 農家：自動農場管理
- ▶ 地方自治体：河川等監視
- ▶ 医療機関：遠隔診療

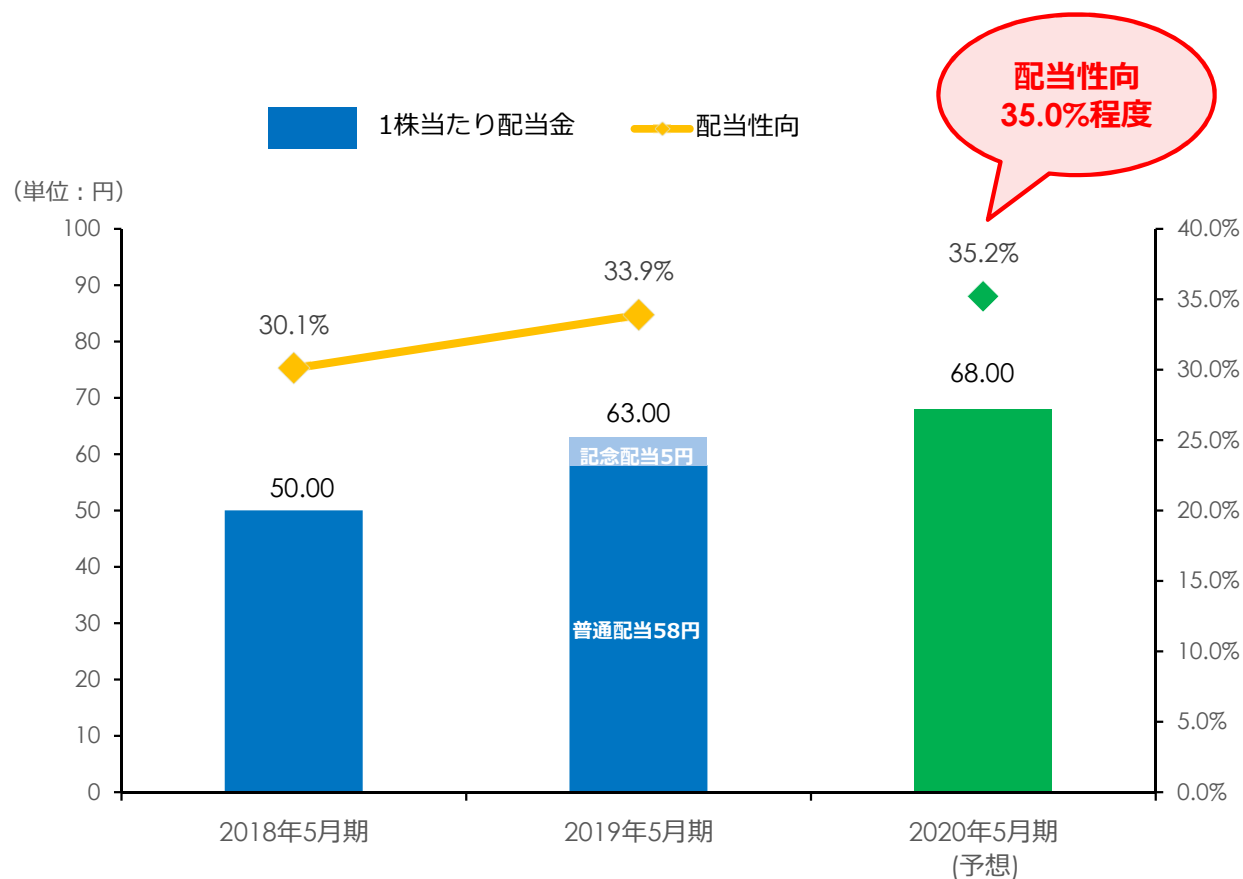
◆販売が見込まれる商品

- ・LAN材料
- ・無線通信機器 等

5. 株主還元

安定的かつ継続的な配当を実施していくことを配当の基本政策としております

当社は、株主の皆様に対する利益還元を重要な経営施策としており、会社の業績に応じた適正な利益還元に加え、日常の事業運営に必要な運転資金と将来の事業展開のための内部留保を確保して健全な財務体質を維持しつつ、配当性向35%程度を目途に安定的かつ継続的な配当を実施していくことを配当の基本政策としております。



(注) 2018年10月23日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。2018年5月期の配当金については、2018年5月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり配当金の額を算定しております。

【注意事項】

- ◆ 本資料は、当社の財務情報、経営情報等の提供を目的としておりますが、内容についていかなる表明・保証を行うものではありません。
- ◆ 本資料に掲載されている当社の計画や戦略、業績の見通し等は、将来の予測等に関する情報を含む場合があります。これらの情報は現在入手可能な情報に基づくものであり、経済動向、業界での競争、市場需要、為替レート、税制や諸制度等に関わるリスクや不確実な要素を含んでいます。従って、将来、実際に公表される業績等はこれらの種々の要素によって変動する可能性があり、当社はこれらの情報を使用したことにより生じるいかなる損害についても責任を負うものではありません。なお、当社は、新たな情報や将来の事象により、本資料に掲載された将来の見通しを修正して公表する義務を負うものでもありません。
- ◆ 資料の作成には、当社は細心の注意を払っておりますが、掲載した情報に誤りがあった場合や、第三者によるデータの改ざん、データダウンロード等によって生じた障害等に関し、当社は事由の如何を問わず一切責任を負うものではないことをあらかじめご了承ください。
- ◆ 本資料は、投資勧誘を目的にしたものではありません。実際に投資を行う際は、本資料の情報に全面的に依拠して投資判断を下すことはお控えいただき、投資に関するご決定はご自身のご判断で行うようお願いいたします。

【お問合せ先】

ダイコー通産株式会社
管理部 IR担当
TEL：089-923-6644

The logo for DAIKO, featuring the word "DAIKO" in a bold, blue, sans-serif font. The letters are slightly italicized and have a white outline, giving it a three-dimensional appearance.