

決算説明資料

2023年3月期

岩崎通信機株式会社 | 2023年5月15日

IWATSU

- 1 決算ハイライト・中期経営計画の進捗状況
- 2 2023年3月期 実績
- 3 2024年3月期 予想

1

決算ハイライト・中期経営 計画の進捗状況

当社グループを取り巻く外部環境と事業への主な影響は下記のとおり

外部環境

- ウィズコロナへの転換が進み、社会経済活動に持ち直しの動き
- 長期化するロシア・ウクライナ情勢並びに円安の影響による原燃料価格の上昇、部品供給不足の長期化等により先行き不透明な状況は継続

事業への主な影響

- 情報通信** 原燃料高及び部品需給の逼迫は依然として継続しており、事業に与えるリスクは継続
- 印刷システム** 印刷市場全体が停滞傾向であり、苦戦
一方で印刷事業で培った化学技術を応用した製品を主軸とする事業を開始
- 電子計測** 部品入手難の反動で増加した電子部品の受注残が販売に結び付いたことにより、売上収益は堅調に推移
- 不動産** 賃貸用不動産の入居率の改善により、堅調に稼働

	(億円)	2022年 3月期 実績	2023年 3月期 実績	前期比
売上収益		231.8	229.0	△2.8 (△1.2%)
営業利益		5.0	△9.8	△14.8 (-)
経常利益		5.9	△9.1	△15.0 (-)
親会社株主に 帰属する 当期純利益		5.9	△11.8	△17.8 (-)
ROE		2.4%	△4.8%	△7.2%

中計第1層：印刷事業の運営見直し

●岩通ケミカルクロス(株)の設立

印刷事業のオペレーションコスト削減とともに、事業運営で培った化学技術を応用したビジネスへの転換により事業領域の拡大を図ることを目的として、2022年10月に岩通ケミカルクロス株式会社を設立

中計第1層：生産体制の効率化

●岩通マレーシア(株)の株式譲渡

- ・2023年7月末をもってマレーシアにある生産子会社(連結対象)の全株式を譲渡。生産拠点の国内集約を進め、生産効率向上を図る
- ・株式譲渡先が属する企業グループからの電子部品調達を拡大して、サプライチェーン安定化を図ると共に、ビジネス協業のシナジー展開を模索していく

中計第2層：不動産事業の収益力強化

●匿名組合出資による不動産の取得

2023年3月、特別目的会社(SPC)を設立・匿名組合を連結子会社化。匿名組合出資で東京23区新築賃貸マンション3物件を取得

中計第2層：情報通信事業 クラウド型サービスの強化

中計REBORN第2層の「サブスクリプションビジネスの強化」を加速すべく、下記の施策を実施

●ネクストジェン(以下、NG社)と資本業務提携

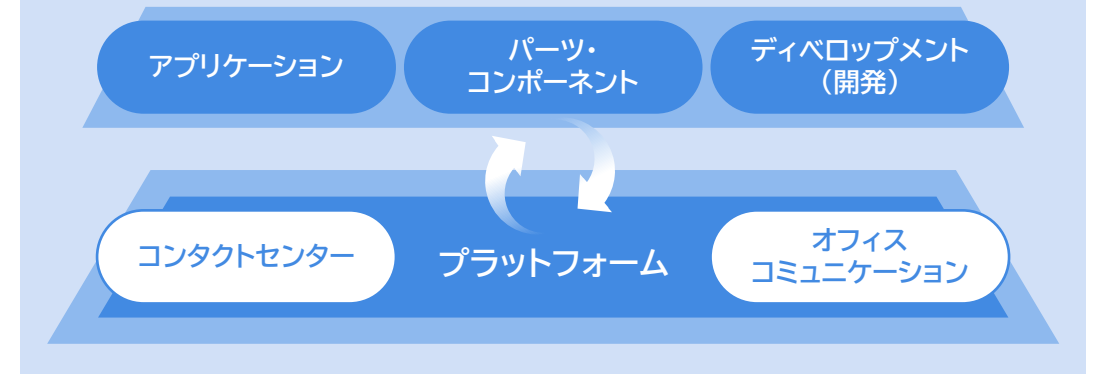
NG社のクラウド基盤と当社技術の融合により、コールセンター・オフィス向けテレコミュニケーション特化型の「岩通クラウドコミュニケーションプラットフォーム」を実現

●クラウドコミュニケーションプラットフォーム『Blue Commpaas』をリリース

音声系インフラの運用者向けにプラットフォームを提供することで、カスタマーエクスペリエンスの向上や自動化による労働不足解消に寄与



岩通クラウドコミュニケーションプラットフォームの構造






前述のとおり、中計1年目の施策については、順調に進捗。

テーマ	内容	主な施策	
		実施内容(2023年3月期)	効果額(総額)
久我山本社コストの削減	<ul style="list-style-type: none"> 久我山本社の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) 	 計画どおり新ERP導入を推進し、2023年5月から稼働開始。	0.0億円
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 	 岩通マレーシア(生産子会社)の全株式譲渡を決定。情報通信機器の生産を国内工場に集約。	0.0億円
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 	 開発の効率化に向けた各施策は、概ね計画どおりに進捗。	0.1億円
事業採算の見直し	<ul style="list-style-type: none"> 印刷事業の運営見直し 	 事業採算見直しの足がかりとして、2022年10月に岩通ケミカルクロスを設立。	0.0億円

テーマ	2023年3月期			2024年3月期	2026年3月期 (中計最終年度)	進捗率 (A/B)
	当初計画	実績(A)	達成率	予想		
久我山本社コストの削減	0.0億円	0.0億円	— %	0.0億円	4.7億円	— %
生産の効率化	0.4億円	0.0億円	— %	0.7億円	4.1億円	— %
開発の効率化	0.0億円	0.1億円	— %	0.0億円	2.0億円	5.0 %
事業採算の見直し	0.0億円	0.0億円	— %	0.0億円	1.0億円	— %

前述のとおり、中計1年目の施策については、順調に進捗。

テーマ	内容	主な施策	
		実施内容(2023年3月期)	効果額(総額)
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 	 <p>海外展開の準備として、協業パートナーとの関係強化を推進(欧州での拡販、北米進出、中国での現地対応強化、共同開発等)。</p>	0.0億円
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 	 <p>・サブスクリプション・ビジネス強化としてネクストジェン社との資本業務提携。 ・岩通クラウドコミュニケーションプラットフォームをリリース(2023年4月～) ・その他施策は、アライアンスを模索中。</p>	0.0億円
新領域開発	<ul style="list-style-type: none"> 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 	 <p>・ローカル5G関連技術は、当社グループ内にて実証試験を実施。 ・電気印刷等の化学技術の応用については、岩通ケミカルクロスにて要素検討を実施。</p>	—

テーマ	2023年3月期			2024年3月期	2026年3月期 (中計最終年度)	進捗率 (A/B)
	当初計画	実績(A)	達成率	予想	計画(B)	
電子計測事業の 成長	0.3億円	0.0億円	— %	1.9億円	3.1億円	— %
情報通信事業の 成長	0.0億円	0.0億円	— %	0.0億円	1.3億円	— %

経営環境の変化を受け、東京証券取引所の経過措置の適用期限までのプライム市場維持基準への確実な適合は不透明であると判断。既存株主の利益を含め総合的に勘案し、スタンダード市場の選択を申請。2023年10月20日に移行予定

● プライム市場の未適合項目 (2022年12月末時点)

	流通株式時価総額	1日当たり売買代金
上場維持基準	100億円	0.2億円
当社の状況	44.9億円※1	0.08億円※2



● スタンダード市場の適合状況 (2022年12月末時点)

	流通株式時価総額	月平均売買高
上場維持基準	10億円	10単位
当社の状況	44.9億円※1	1,398単位※3

今後の方針

- 2021年12月提出の「プライム市場の上場維持基準への適合に向けた計画書」に変更なし
- 引き続きプライム市場に相応しい企業を目指し、高いガバナンス水準の維持や積極的な情報開示に注力
- 中期経営計画「REBORN」に変更なし。中計達成を通じて企業価値向上を目指す

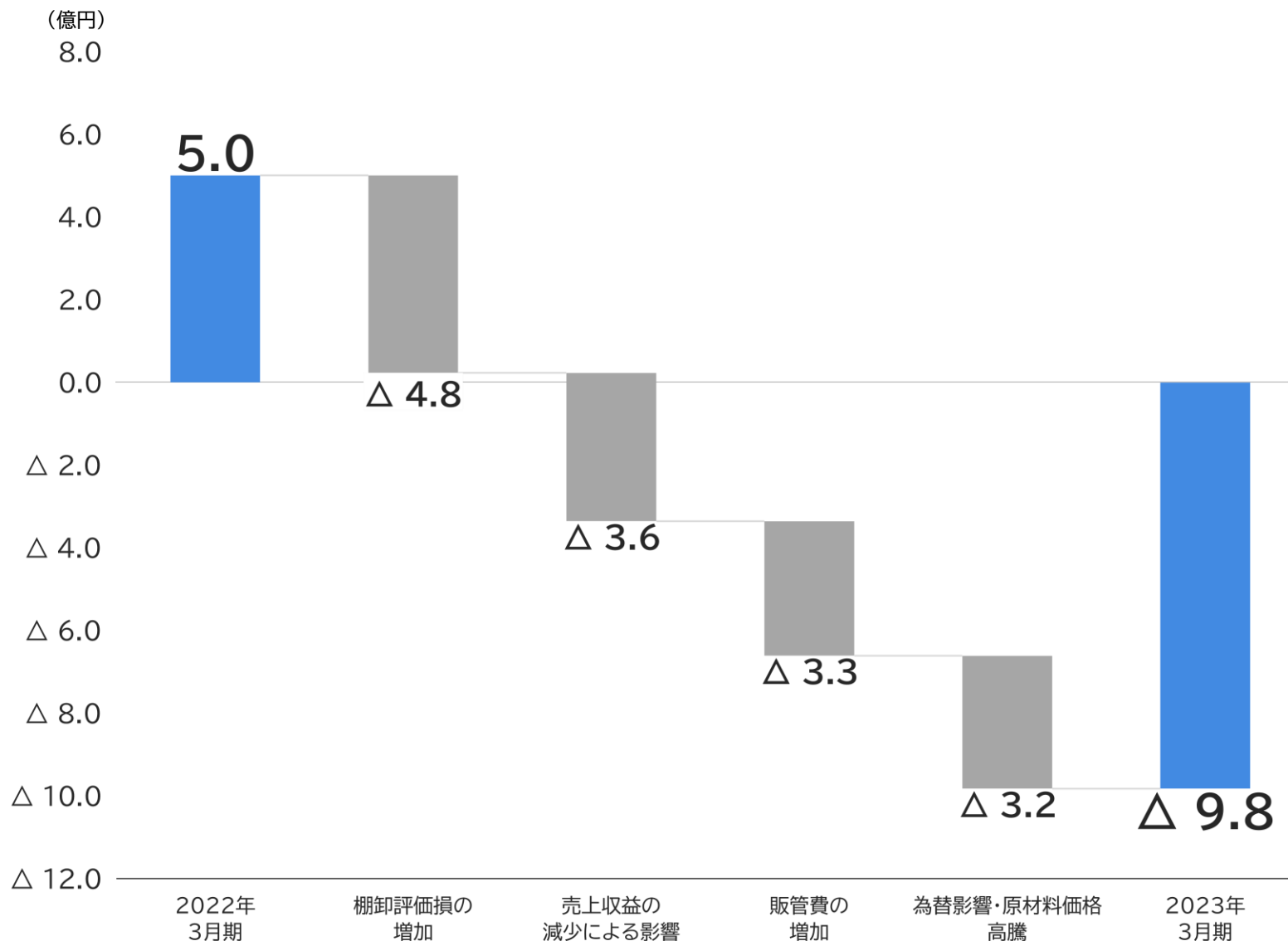
※1 当社が算出した株価は2022年7月1日～9月末終値の平均値
 ※2 当社が算出した2021年1月1日～12月31日の数値
 ※3 当社が算出した月平均売買高は2022年1月～6月末の平均値

② 2023年3月期 実績

社会経済活動の持ち直しの動きがみられたものの、原燃料価格の上昇や部品供給不足の長期化により先行手配を行った棚卸資産に対する評価損が増加したこと等に伴い、前年同期比で減収・減益

	(億円)	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	前期比	2023年3月期 予想※	予想比
売上収益		231.8	229.0	△2.8 (△1.2%)	230.0	△1.0 (△0.4%)
営業利益		5.0	△9.8	△14.8 (-)	△9.9	0.1 (-)
経常利益		5.9	△9.1	△15.0 (-)	△8.8	△0.3 (-)
親会社株主に帰属する 当期純利益		5.9	△11.8	△17.8 (-)	△8.8	△3.0 (-)
ROE		2.4%	△4.8%	△7.2%	△3.6%	△1.3%

※ 2023年2月10日公表



主な増減要因

● 棚卸資産評価損の増加

Δ 4.8億円

部品入手難に備えた先行手配と収斂を迎える販売品在庫の整理により、棚卸資産評価・廃却損が増加

● 売上収益の減少による影響

Δ 3.6億円

部品入手難や案件の延伸・剥落、売上収益の構成変動に伴う減少

● 販管費の増加

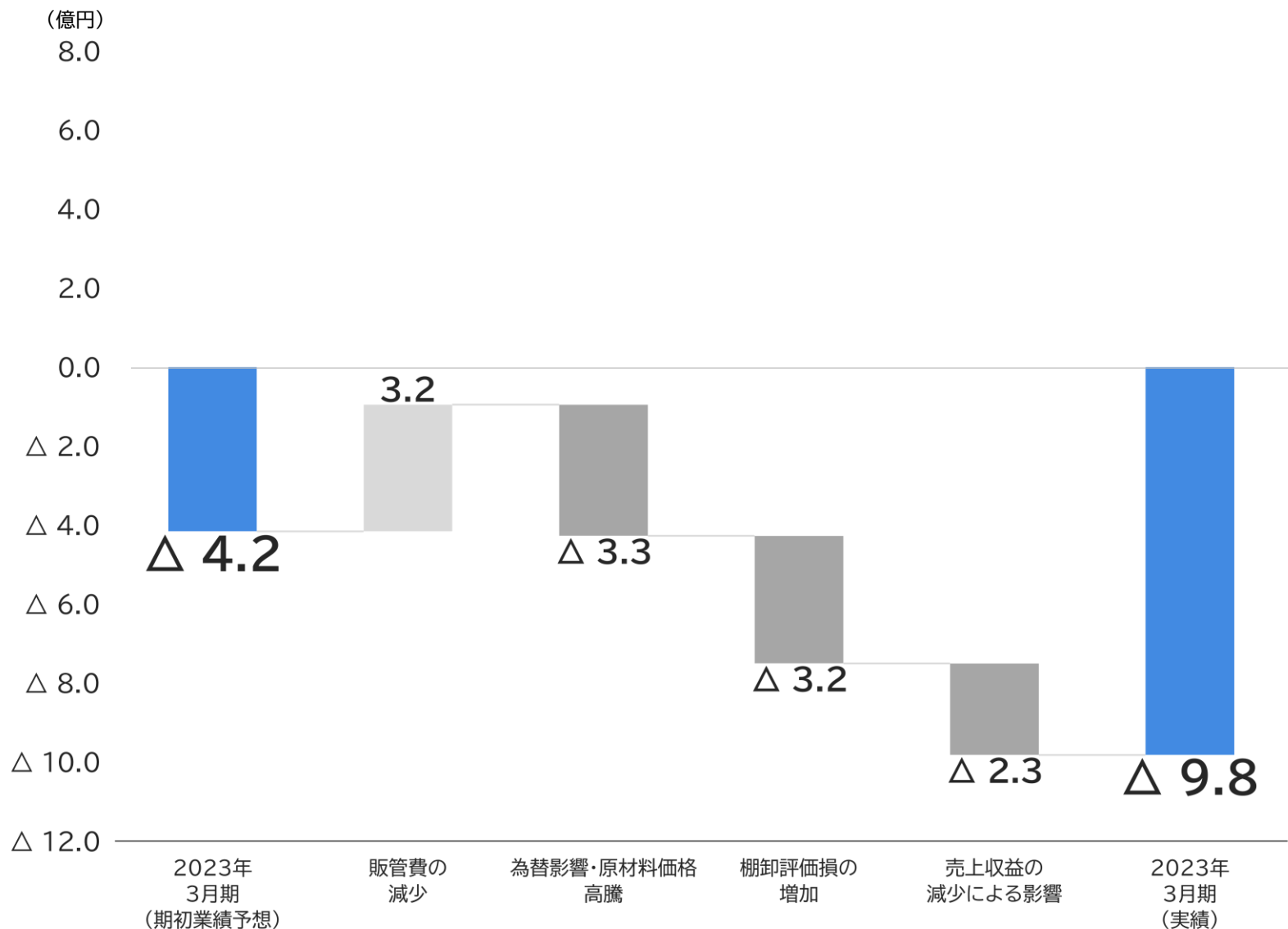
Δ 3.3億円

人件費は1.2億円減少したものの、中期経営計画の施策関連費用を中心に経費が4.5億円増加

● 為替影響及び原材料価格の高騰

Δ 3.2億円

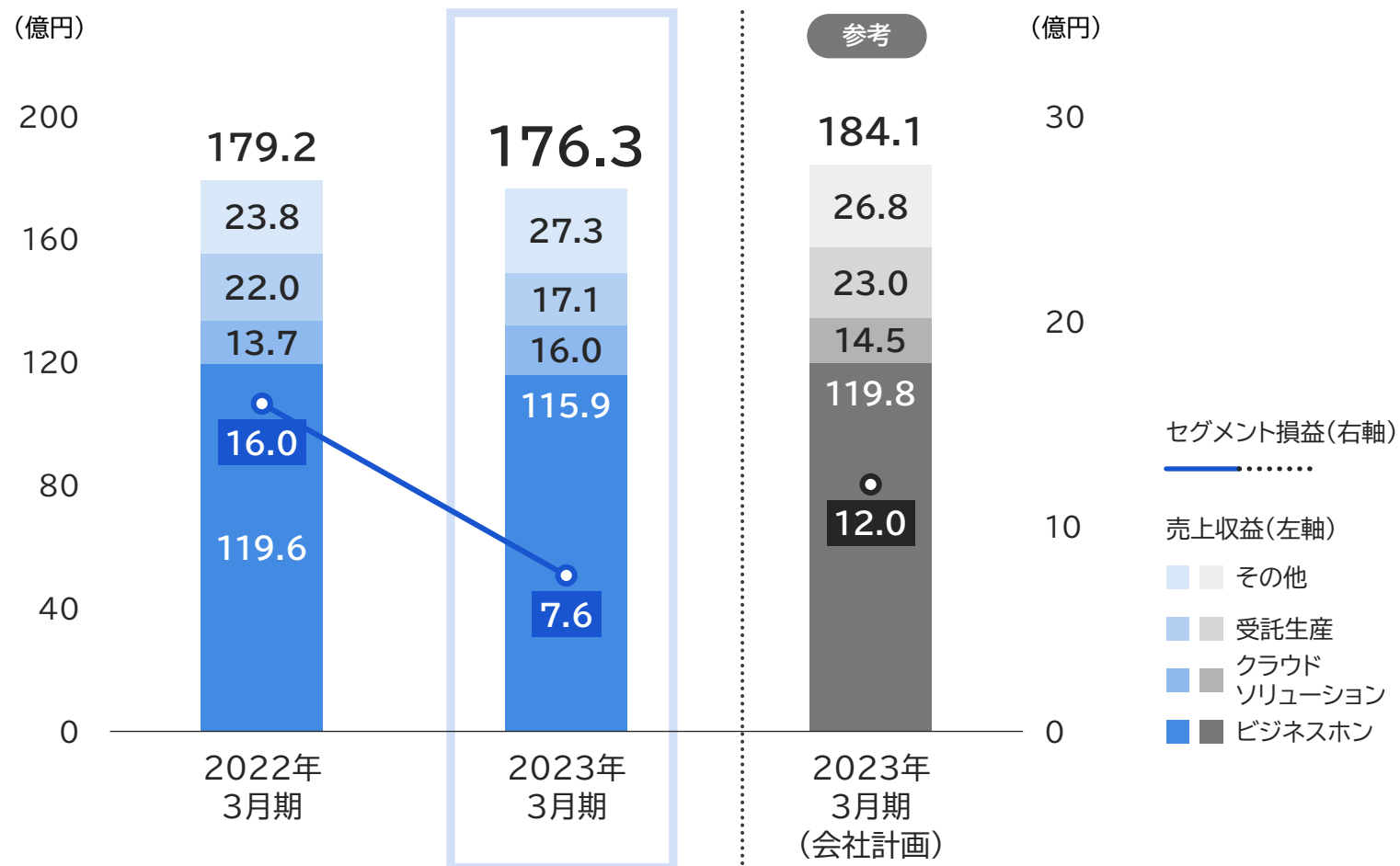
円安及び部品入手難に伴う原燃料価格の高騰により売上原価が悪化



主な増減要因

- **販管費の減少** +3.2億円
人件費の減少及び経費抑制により減少
- **為替影響及び原材料価格の高騰** △3.3億円
円安及び部品入手難に伴う原燃料価格の高騰により売上原価が悪化
- **棚卸資産評価損の増加** △3.2億円
部品入手難に備えた先行手配と収斂を迎える販売品在庫の整理により、棚卸資産評価・廃却損が増加
- **売上収益の減少による影響** △2.3億円
部品入手難や案件の延伸・剥落、売上収益の構成変動に伴う減少

● 売上収益・セグメント損益



主な増減要因

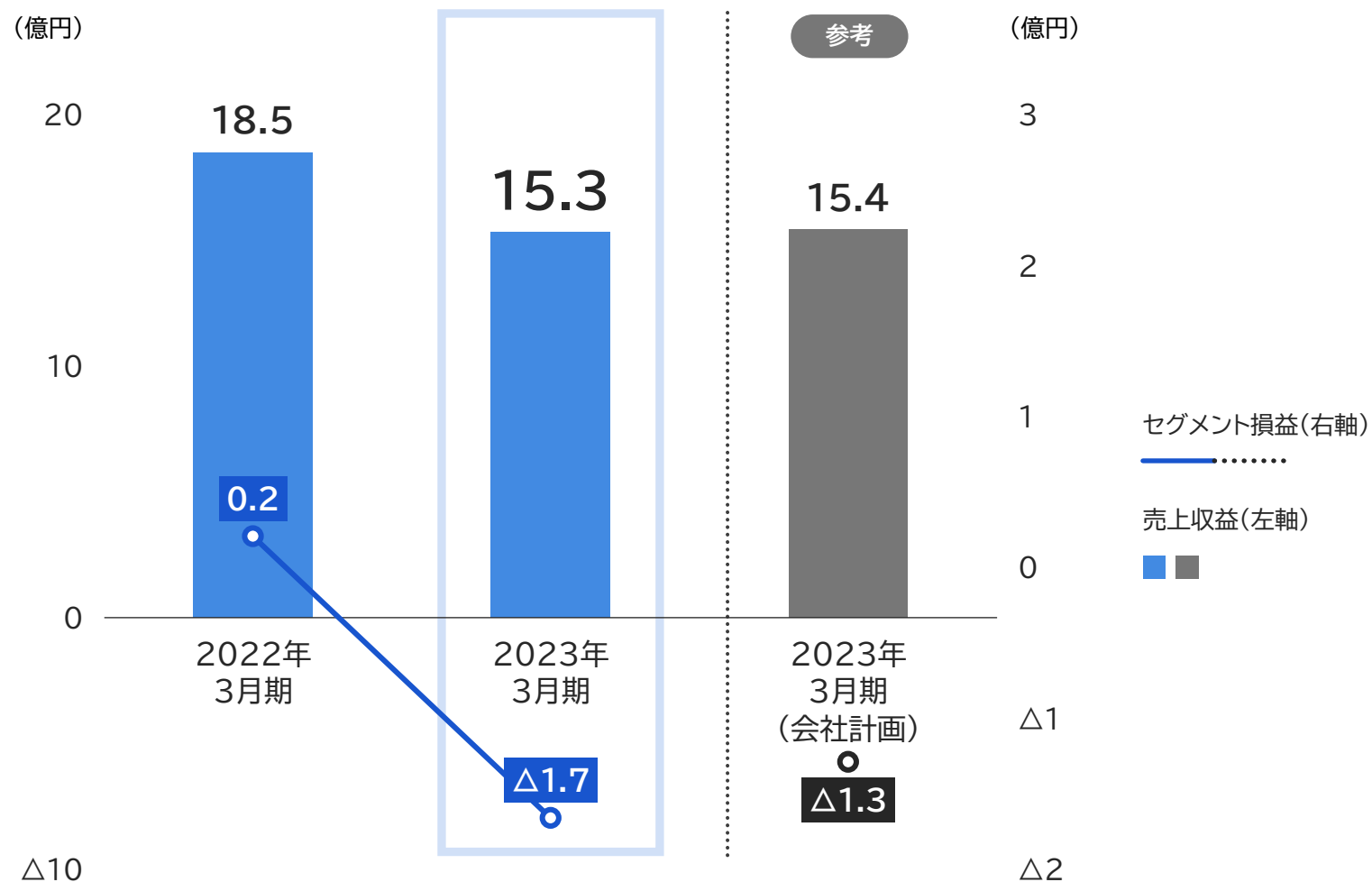
● 売上収益

クラウドサービス及び子会社における大型請負案件の受注により増加したものの、生産子会社の受託生産及びビジネスホンが部品入手難や案件の延伸・剥落の影響で減少したことにより、売上収益は176.3億円となり、前期比1.6%の減収

● セグメント損益

原燃料価格の上昇や入手難に備えた部品先行手配及び収斂を迎える販売品の整理に伴う棚卸資産評価・廃却損の増加により、セグメント利益は7.6億円となり、前期比52.5%の減益

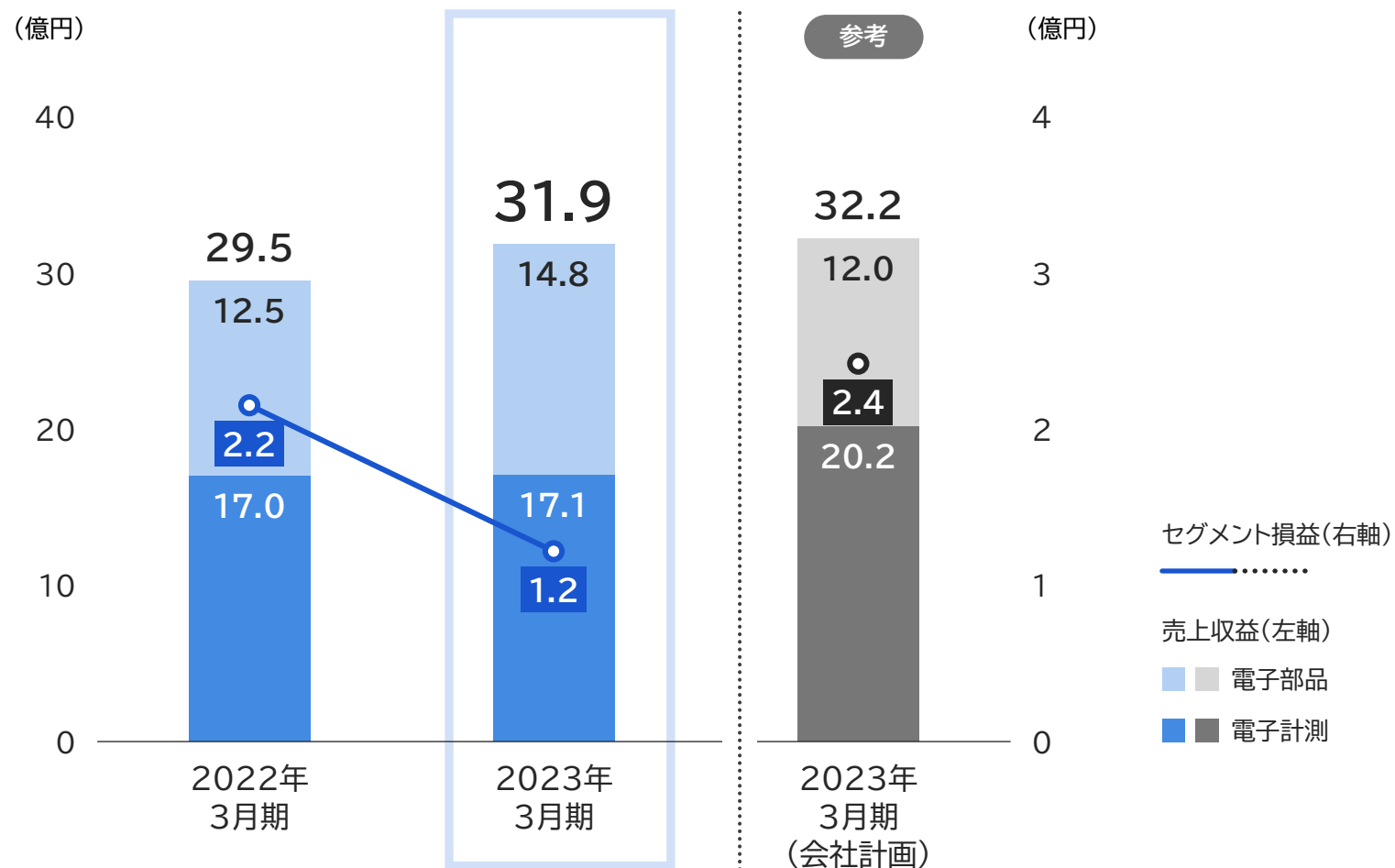
● 売上収益・セグメント損益



主な増減要因

- **売上収益**
市場全体が停滞傾向にある中、国内消耗品が前期末の価格改定前の駆け込み需要の反動で減少したことにより、売上収益は15.3億円となり、前期比17.1%の減収
- **セグメント損益**
事業再編に伴い、棚卸資産の廃却等が増加したことにより、セグメント利益は1.7億円の損失となり、前期比1.9億円の減益

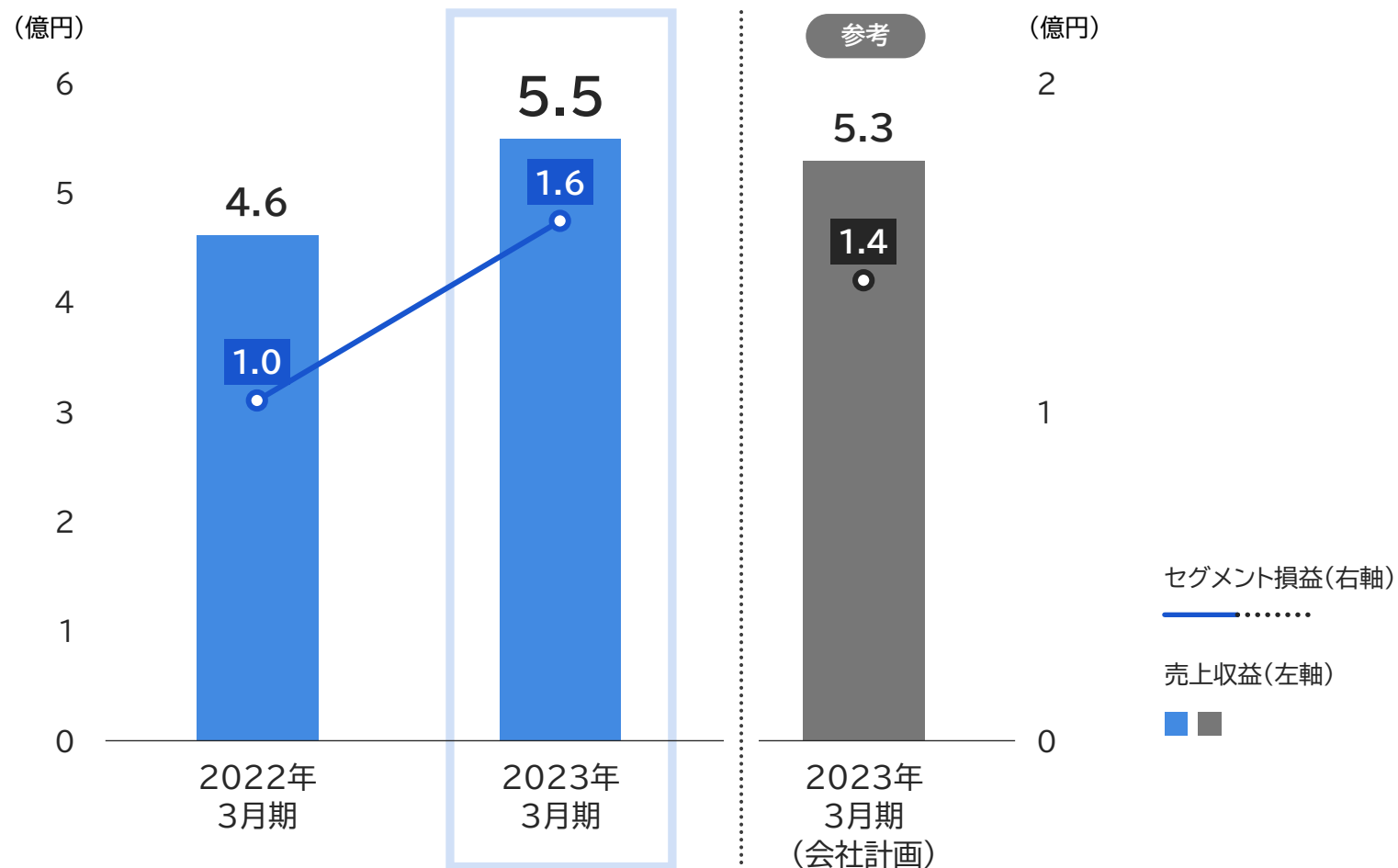
● 売上収益・セグメント損益



主な増減要因

- **売上収益**
電子部品の受注が世界的な部品入手難の影響で増加したことにより、売上収益は31.9億円となり、前期比8.0%の増収
- **セグメント損益**
入手難に備えた部品の先行手配と収斂を迎える販売品在庫の整理により、棚卸資産評価・廃却損が増加したことにより、セグメント利益は1.2億円の利益となり、前期比43.4%の減益

● 売上収益・セグメント損益



主な増減要因

- **売上収益**
賃貸用不動産の入居率改善に伴い、売上収益は5.5億円となり、前期比19.2%の増収
- **セグメント損益**
売上収益の増加に伴い、セグメント利益は1.6億円となり、前期比52.8%の増益

セグメント損益(右軸)
.....

売上収益(左軸)
■ ■

(億円)	2022年3月末	2023年3月末	前期末比
流動資産	172.3	168.8	△3.5
固定資産	192.0	184.4	△7.7
資産合計	364.4	353.2	△11.2
流動負債	42.8	41.3	△1.5
固定負債	68.0	70.1	+2.0
負債合計	110.8	111.4	+0.6
純資産	253.6	241.8	△11.8
負債・純資産合計	364.4	353.2	△11.2

主な増減要因

- **流動資産 △3.5億円**
 現金及び預金 △10.4
 売掛金 △4.4
 原材料及び貯蔵品 +6.5
 仕掛品 +3.7
 その他 +1.0 等
- **固定資産 △7.7億円**
 有形固定資産 △5.5
 無形固定資産 △4.1
 投資その他の資産 +1.9
- **流動負債 △1.5億円**
 未払金 △2.2
 支払手形及び買掛金 △1.8
 契約負債 +2.6
 その他 △0.0 等
- **固定負債 +2.0億円**
 退職給付に係る負債 +1.3
 その他 +0.7 等
- **純資産 △11.8億円**
 利益剰余金 △14.3
 その他有価証券評価差額金 +1.8 等

現金及び現金同等物は46.7億円となり、前期末に比べ10.9億円減少

(億円)	2022年3月期	2023年3月期	前期比
営業活動による キャッシュ・フロー	13.1	△4.4	△17.6
投資活動による キャッシュ・フロー	△5.4	△4.7	+0.8
フリー・キャッシュ・フロー	7.6	△9.1	△16.8
財務活動による キャッシュ・フロー	△4.0	△2.1	+2.0
現金及び現金同等物	57.5	46.7	△10.9

主な内訳

- **営業CF △4.4億円**
税金等調整前当期純損益 △11.6
減価償却費 +10.6
減損損失 +2.7
売上債権の減少額 +6.0
棚卸資産の増加額 △10.4
仕入債務の減少額 △2.0 等
- **投資活動CF △4.7億円**
有形固定資産の取得による支出 △2.9
定期預金の預け入れによる支出 △1.9 等
- **財務CF △2.1億円**
配当金の支払額 △2.5 等

3 2024年3月期 予想

社会経済活動の持ち直し及び段階的な部品調達環境の改善を見込み売上収益は増収、利益面では当期に評価損を計上した棚卸資産の生産及び販売を見込み、増益を見込む

(億円)	2023年3月期 実績	2024年3月期 予想	前期比 (増減率)
売上収益	229.0	236.0	+7.0 (+3.1%)
営業利益	△9.8	5.0	+14.8 (-)
経常利益	△9.1	6.0	+15.1 (-)
親会社株主に帰属 する当期純利益	△11.8	5.0	+16.8 (-)
ROE	△4.8%	2.0%	+6.8%

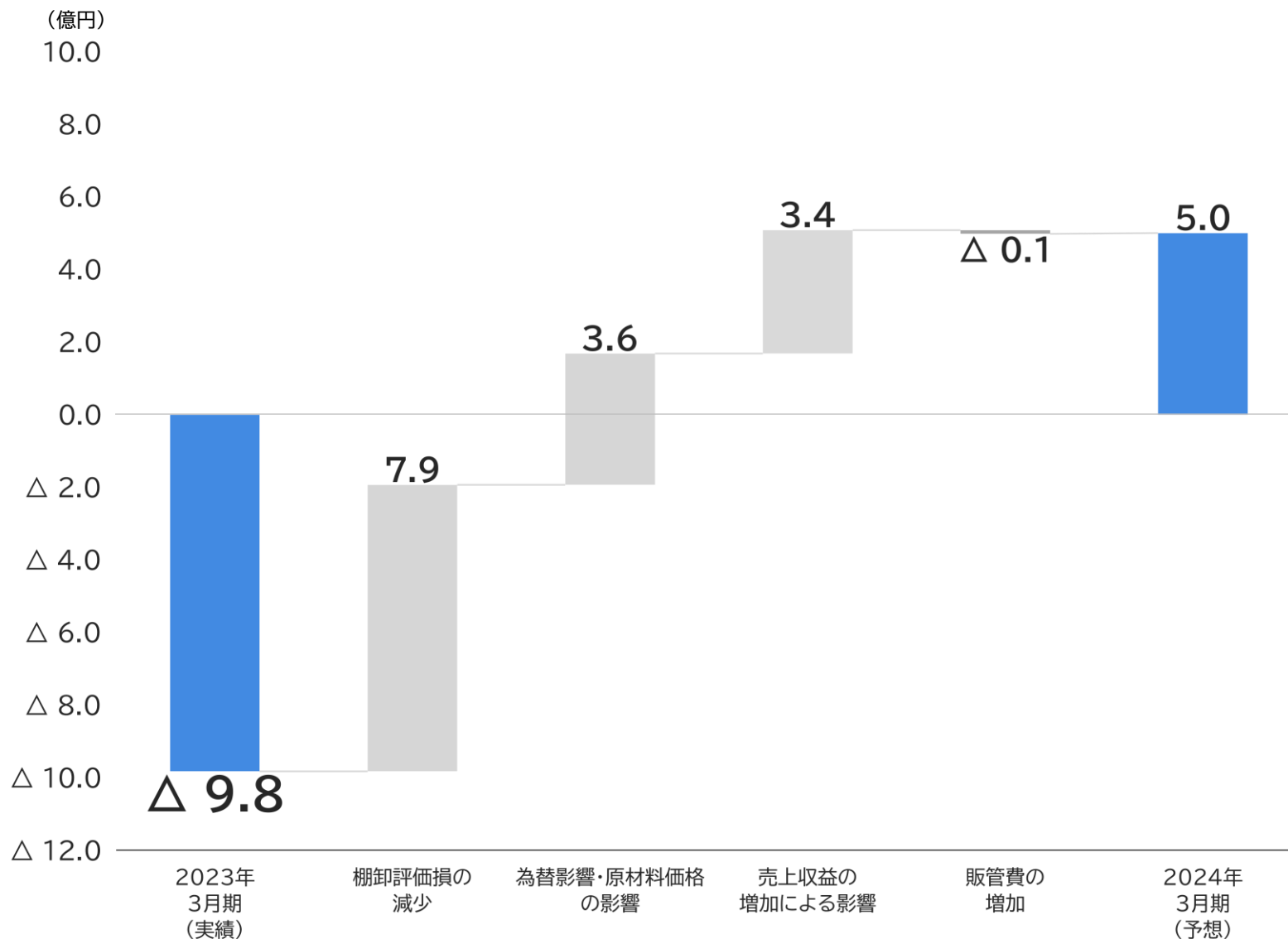
売上収益

- 社会経済活動の持ち直しが期待され、増収を見込む

**営業利益
経常利益
当期純利益**

- 部品調達環境が徐々に改善され、当期に評価損を計上した棚卸資産の生産及び販売による増益を見込む
- 当期に実施した部品調達方法の見直しや価格転嫁の損益改善効果を見込む

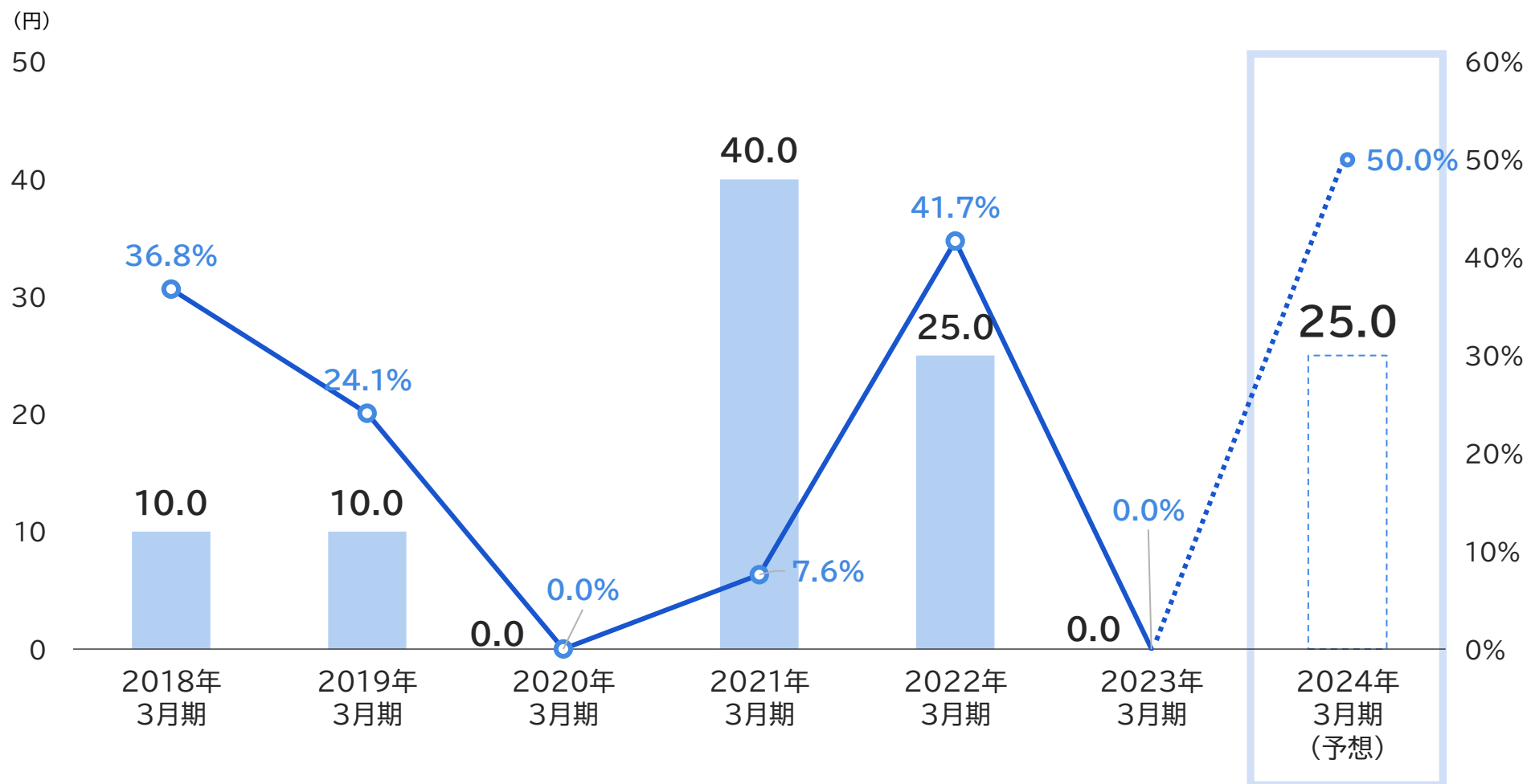
		2023年3月期 実績	2024年3月期 予想	前期比	主な増減要因
		(億円)			
情報通信	売上収益	176.3	179.6	+3.3	部品調達環境の改善に伴う棚卸資産評価損の減少及び価格転嫁の効果により、増収・増益を見込む
	セグメント損益	7.6	16.4	+8.8	
印刷システム	売上収益	15.3	15.4	+0.1	化学技術を軸とした事業への転換過程にあり、売上収益はほぼ前年度並み、利益は再編効果により改善を見込む
	セグメント損益	△1.7	△0.5	+1.2	
電子計測	売上収益	31.9	33.3	+1.5	パワーエレクトロニクス関連製品を中心とした需要の増加を見込み、増収・増益の見込み
	セグメント損益	1.2	4.1	+3.0	
不動産	売上収益	5.5	7.8	+2.3	匿名組合の賃貸収入により増収を見込む
	セグメント損益	1.6	1.9	+0.3	
調整額		-	-	-	経費抑制による効果を見込む
	販管費	△18.5	△17.0	+1.5	
合計	売上収益	229.0	236.0	+7.0	-
	営業利益	△9.8	5.0	+14.8	



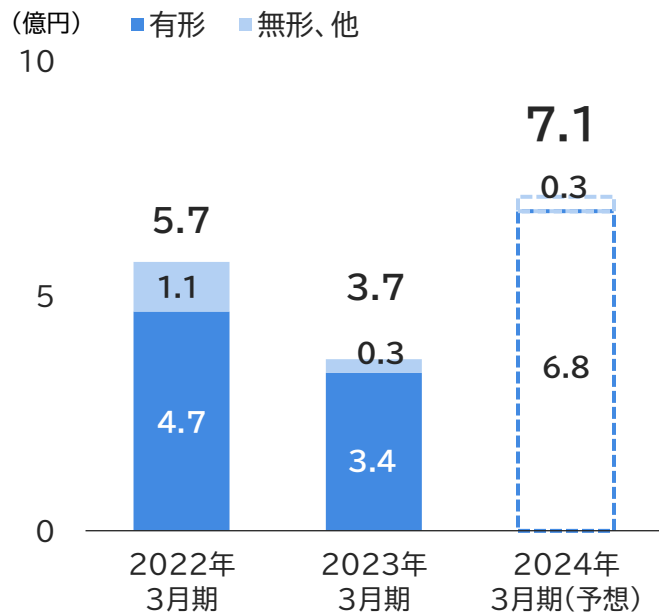
主な増減要因

- 棚卸資産評価損の減少 +7.9億円**
 当期に評価損を計上した棚卸資産の生産及び販売により減少
- 為替影響及び原材料価格の影響 +3.6億円**
 円安進行及び製造部品の供給不足が徐々に解消されることを見込む
- 売上収益の増加による影響 +3.4億円**
 情報通信セグメントを中心とした売上収益の増加及び構成変動の影響、及び価格転嫁の効果に伴い増加を見込む
- 販管費の増加 △0.1億円**
 印刷事業再編に伴う費用の削減並びに中計関連費用の減少に対し、売上収益の増加による販管費の増加により、前年度並みを見込む

2024年3月期配当は1株当たり25円を予定、中期経営計画の実行により、一層の企業価値向上と株主還元強化に向けグループ一丸となって取り組む



● 設備投資額



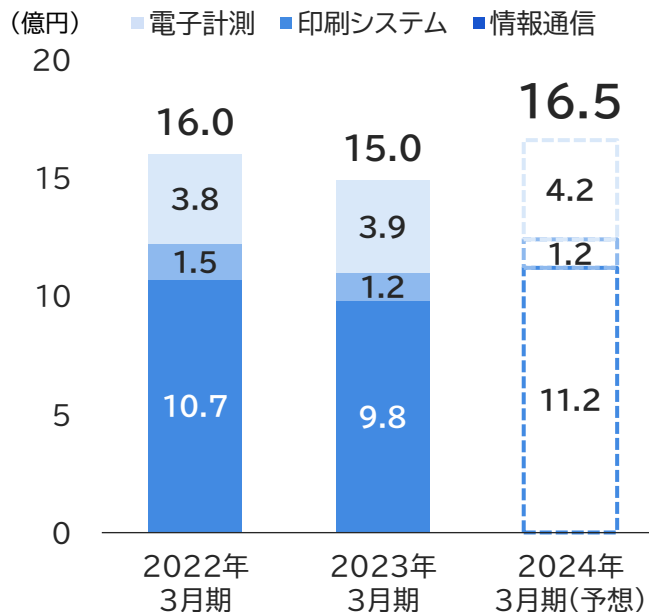
2023年3月期

- 有形は主に設備投資の抑制により減少
- 無形、他は主力製品の開発がなかったため減少

2024年3月期

- 有形、無形他で前期に比べ+3.5億円の予想

● 研究開発費



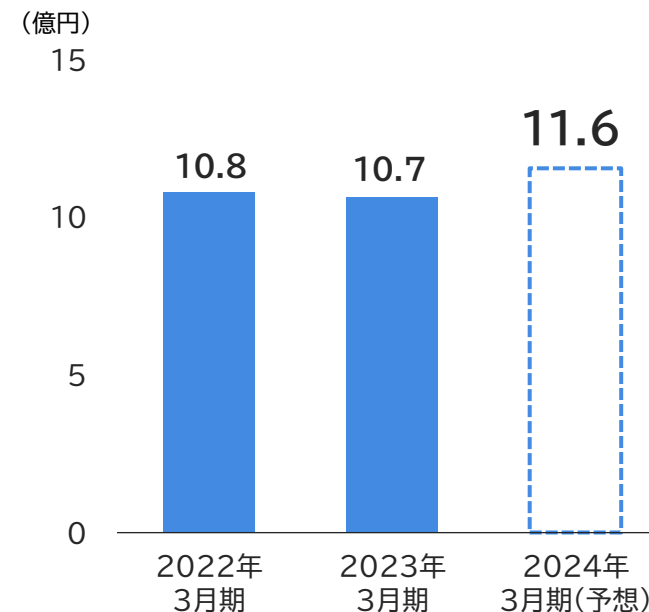
2023年3月期

- 前期に比べ△1.0億円の実績

2024年3月期

- 前期に比べ+1.5億円の予想

● 減価償却費



2023年3月期

- 概ね前期並みの実績

2024年3月期

- 設備投資の増加により前期と比べ+0.9億円の予想

将来情報についての注意事項

本資料における当社及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。