

2022年5月期 第2四半期決算説明会資料

2022年1月24日

ダイコー通産株式会社

目次

1	事業概要	P 2
2	2022年5月期 第2四半期決算概要	P 4
3	成長戦略	P 15
4	2022年5月期 業績予想	P 26
5	株主還元	P 29
6	SDGsへの取り組み	P 31

1

事業概要

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 市場第一部（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 河田 正春 代表取締役専務 西村 晃
資 本 金	583,663,925円
従 業 員 数	153名（2021年11月末現在）
拠 点	本社及び営業所：全国12拠点
事 業 内 容	CATV及び情報通信ネットワークにおいて使用される各種商品（ケーブル、材料、機器等）の仕入及び販売

事業モデル

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



事業の特徴

顧客のニーズに合ったトータルソリューションを提供しています



2

2022年5月期 第2四半期決算概要

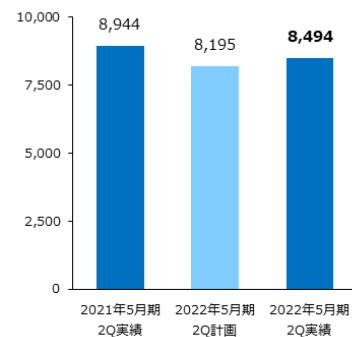
前期比微減となったものの、計画比は増収・増益の決算となりました

(単位：百万円、下段は構成比)

	2021年5月期 第2四半期実績	2022年5月期		前期比	計画比
		第2四半期計画	第2四半期実績		
売上高	8,944	8,195	8,494	95.0%	103.6%
売上総利益	1,405 (15.7%)	1,278 (15.6%)	1,363 (16.0%)	97.0%	106.7%
営業利益	534 (6.0%)	440 (5.4%)	538 (6.3%)	100.8%	122.3%
経常利益	572 (6.4%)	444 (5.4%)	541 (6.4%)	94.6%	122.0%
四半期純利益	386 (4.3%)	291 (3.6%)	364 (4.3%)	94.2%	124.9%

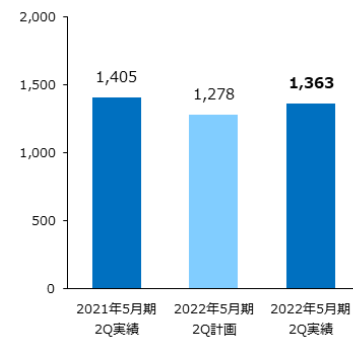
■ 売上高

(単位:百万円)



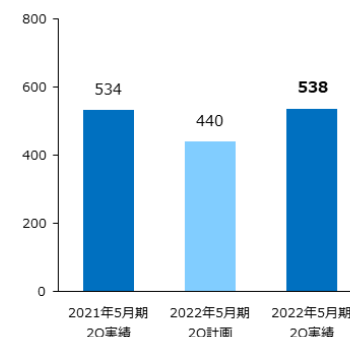
■ 売上総利益

(単位:百万円)



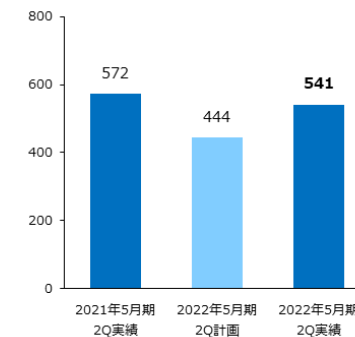
■ 営業利益

(単位:百万円)



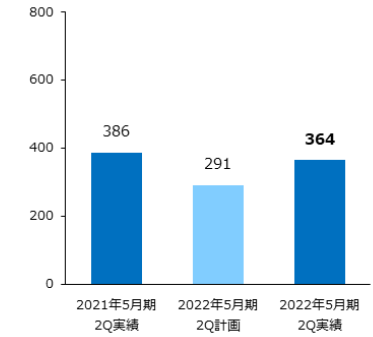
■ 経常利益

(単位:百万円)

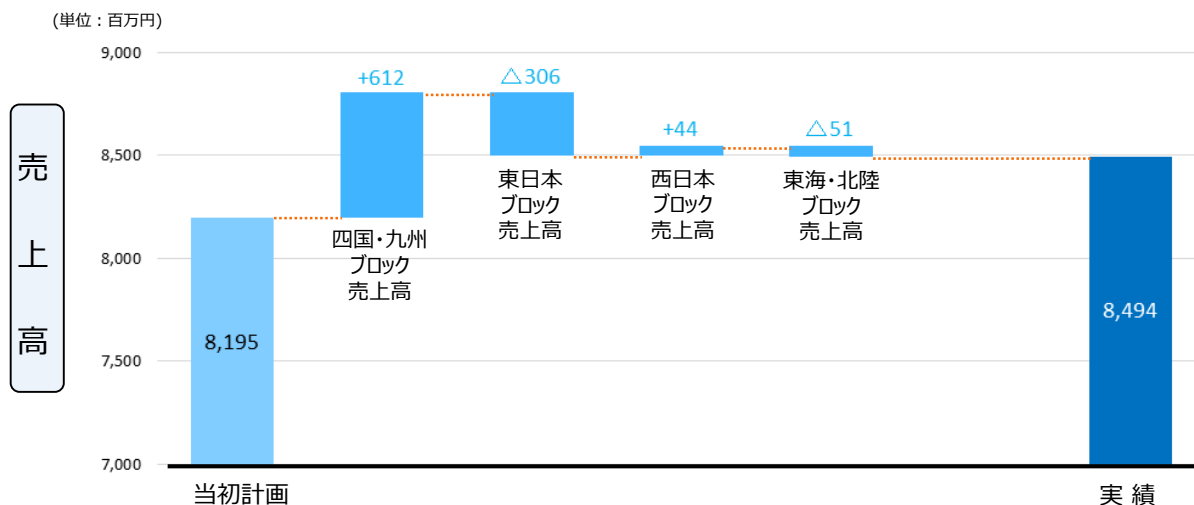


■ 四半期純利益

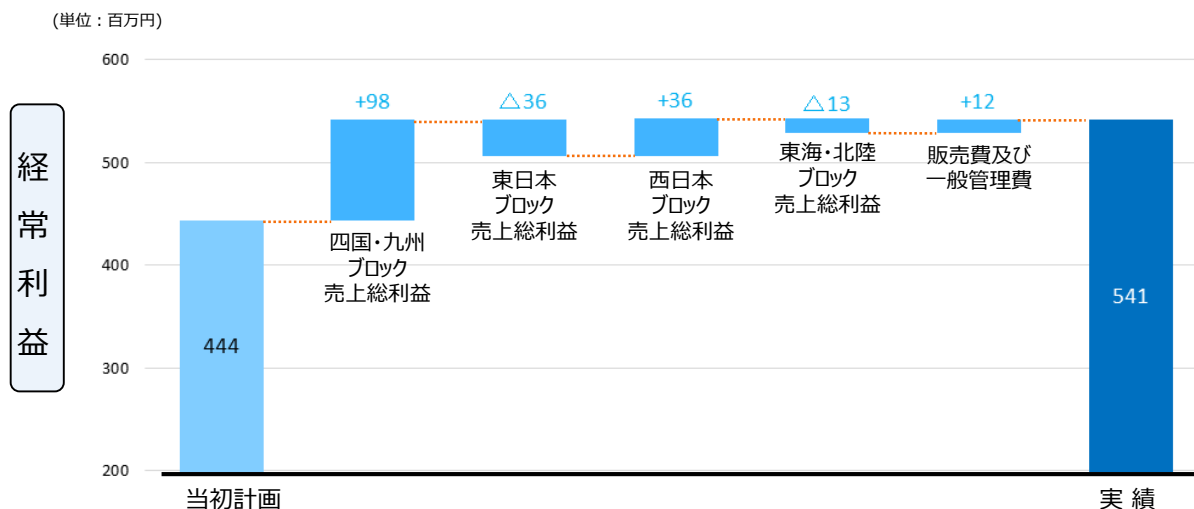
(単位:百万円)



計画比の主な変動要因：売上高・経常利益



売上高	主な変動要因
四国・九州ブロック	FTTH案件の受注増加+215百万円、防災無線案件の受注増加+164百万円。小規模案件及び日常取引増加+233百万円。
東日本ブロック	防災無線案件の規模縮小及び第4四半期への時期ずれ△88百万円。FTTH案件の規模縮小△33百万円。第1四半期のコロナ禍での営業活動停滞が影響し小規模案件及び日常取引の減少△185百万円。
西日本ブロック	CATV局向け屋外通信設備案件の規模拡大+11百万円。高速道路設備案件の受注増加+6百万円。小規模案件及び日常取引の増加+27百万円。
東海・北陸ブロック	FTTH案件の規模縮小△59百万円。小規模案件及び日常取引の増加+8百万円。



経常利益	主な変動要因
四国・九州ブロック	売上増加に伴う売上総利益の増加。
東日本ブロック	売上減少に伴う売上総利益の減少。
西日本ブロック	売上増加に伴う売上総利益の増加、及びFTTH案件のコストリーダシップ商品売上の増加による売上総利益率の増加。
東海・北陸ブロック	売上減少に伴う売上総利益の減少。
販売費及び一般管理費	コロナ禍により営業活動に伴う経費が縮減。

売上高・各利益ともに、底堅く推移しております

G I G Aスクール特需剥落の影響を最小限に抑えつつ、顧客ニーズへの的確な対応による積極的な営業活動を展開いたしました。

(単位：百万円、下段は構成比)

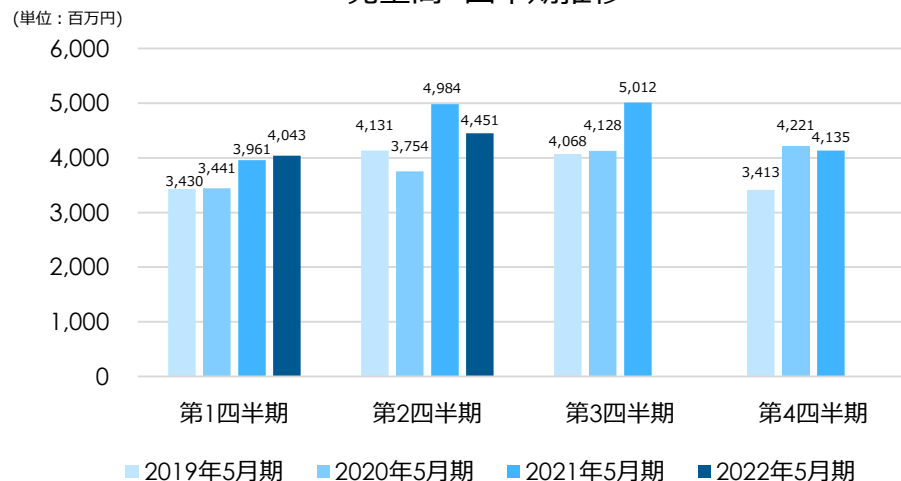
	2021年5月期 第2四半期実績	2022年5月期				(参考) 2021年5月期	
		第2四半期実績	前期比 増減率	通期計画	進捗率	通期実績	進捗率
売上高	8,944	8,494	△5.0%	17,530	48.5%	18,092	49.4%
売上総利益	1,405 (15.7%)	1,363 (16.0%)	△3.0% (+0.3%)	2,696 (15.4%)	50.6%	2,874 (15.9%)	48.9%
営業利益	534 (6.0%)	538 (6.3%)	+0.8% (+0.3%)	1,005 (5.7%)	53.5%	1,140 (6.3%)	46.8%
経常利益	572 (6.4%)	541 (6.4%)	△5.4% (±0.0%)	1,010 (5.8%)	53.6%	1,182 (6.5%)	48.4%
四半期(当期) 純利益	386 (4.3%)	364 (4.3%)	△5.8% (±0.0%)	660 (3.8%)	55.2%	790 (4.4%)	48.9%

※2022年5月期進捗率は、2022年5月期業績予想に対するものです。

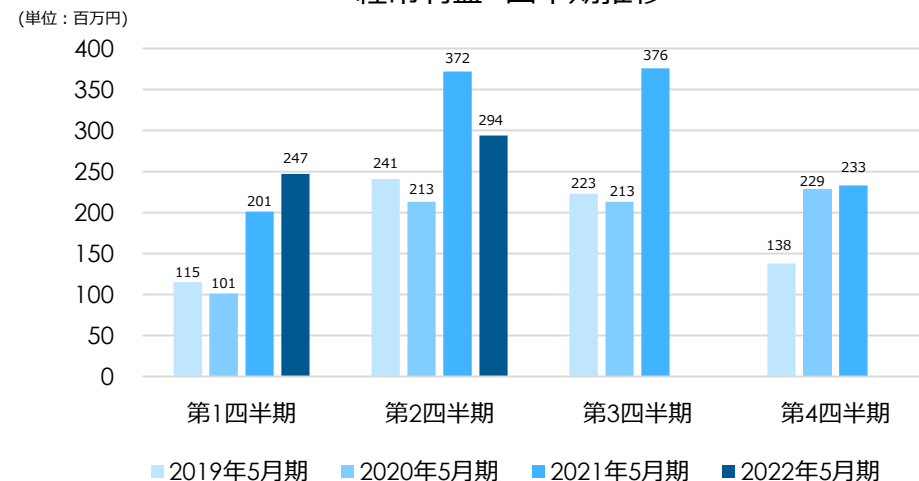
- 売上高・売上総利益は、前期2021年5月期特需のG I G Aスクール構想案件の終息や、消防通信設備案件の減少が影響し、前年同期の実績を下回っておりますが、FTTH案件(光伝送路案件含む)を多数受注したことや、病院ネットワーク案件の受注増加により、底堅い結果となりました。
- 営業利益は、日常売上の増加により、収益性の低い案件売上の影響が抑えられ、売上総利益率が向上した結果、前年同期の実績を上回っております。また、販売費及び一般管理費につきましては、計画通りに推移しており、特記すべき特別な支出はございません。

上半期の進捗率は、売上高・経常利益ともに、良好に推移しております

売上高 四半期推移



経常利益 四半期推移



売上高進捗率	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
2019年5月期	22.8%	27.5%	27.0%	22.7%
2020年5月期	22.1%	24.1%	26.6%	27.2%
2021年5月期	21.9%	27.5%	27.7%	22.9%
2022年5月期	23.1%	25.4%	—	—

経常利益進捗率	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
2019年5月期	16.0%	33.6%	31.1%	19.3%
2020年5月期	13.5%	28.1%	28.1%	30.3%
2021年5月期	17.0%	31.4%	31.8%	19.8%
2022年5月期	24.5%	29.1%	—	—

※2022年5月期進捗率は、2022年5月期予算に対するものです。

- 例年、売上高・経常利益ともに上半期の進捗率が小幅ながら低くなる傾向を有しておりますが、2019年5月期上半期は、2018年5月期から続く大型案件(特需)売上の影響を、2021年5月期上半期は、G I G Aスクール構想案件(特需)売上の影響を受けており、進捗率が相対的に高い水準にあります。
- 2022年5月期上半期の売上高は、FTTH案件(光伝送路案件含む)を多数受注したほか、日常売上が堅調に推移したことにより、2022年5月期予算に対する進捗率が例年より高くなっております。また、経常利益の進捗率も、受注増加に加え、収益性が向上したことにより、好調に推移しております。
- 例年、下半期の進捗につきましては、第2四半期後半(11月頃)から第4四半期前半(3月頃)にかけて売上高が増加する傾向にあります。主な要因としましては、当社の主要顧客である通信工事等の施工業者が、年度末である3月竣工の公共工事や民需工事を行うためであります。2022年5月期下半期においても例年と同水準の売上高を見込んでおります。

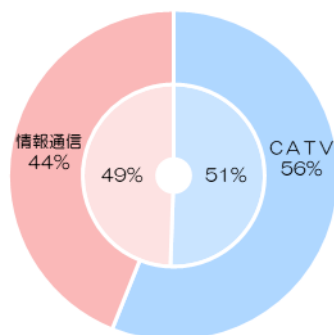
関連分野別、事業区分別の売上及び売上総利益の構成比詳細

■ 売上構成比

円グラフ 内側：2021年5月期2Q累計
外側：2022年5月期2Q累計

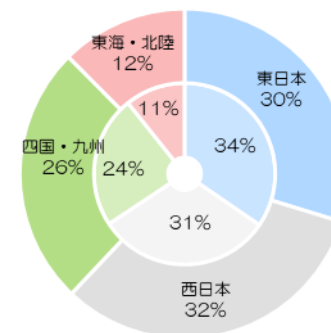
関連分野別

・情報通信関連分野 ・CATV関連分野



事業区分別 (エリア別)

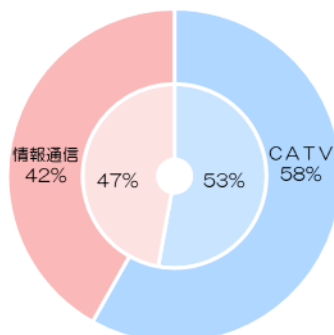
・東日本ブロック・西日本ブロック
・四国・九州ブロック・東海・北陸ブロック



■ 売上総利益構成比

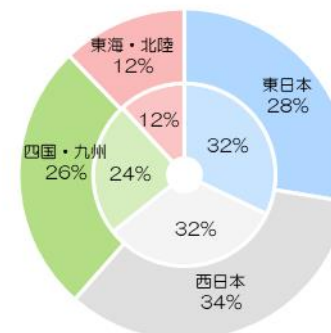
関連分野別

・情報通信関連分野 ・CATV関連分野



事業区分別 (エリア別)

・東日本ブロック・西日本ブロック
・四国・九州ブロック・東海・北陸ブロック



(注) 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。

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

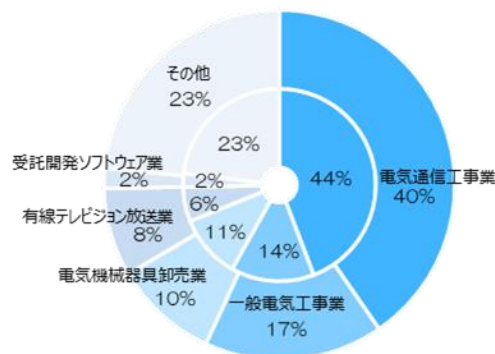
■ 売上構成比

円グラフ 内側：2021年5月期2Q累計

外側：2022年5月期2Q累計

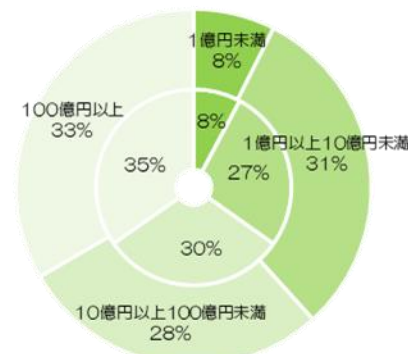
顧客業種別

・電気通信工事業・一般電気工事業
・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 (年商別)

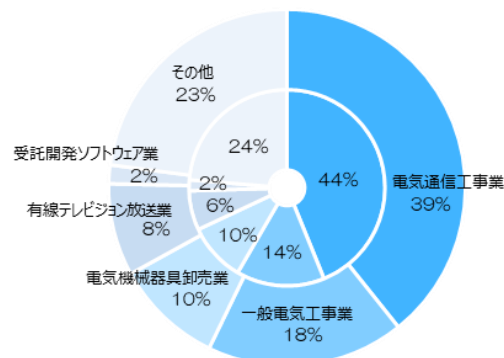
・1億円未満・1億円以上10億円未満
・10億円以上100億円未満・100億円以上



■ 売上総利益構成比

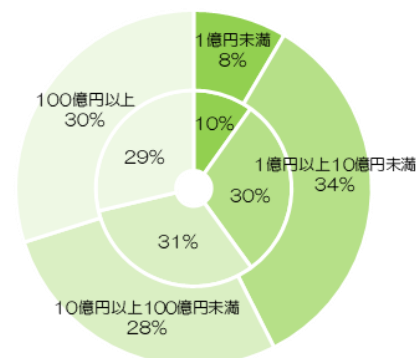
顧客業種別

・電気通信工事業・一般電気工事業
・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 (年商別)

・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



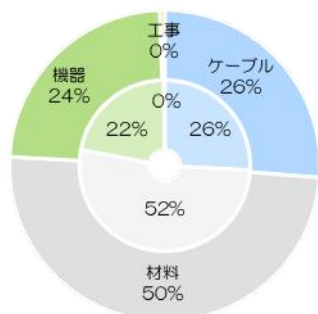
商品区分別、コストリーダーシップの発揮できる商品の売上及び売上総利益の構成比詳細

■ 売上構成比

円グラフ 内側：2021年5月期2Q累計
外側：2022年5月期2Q累計

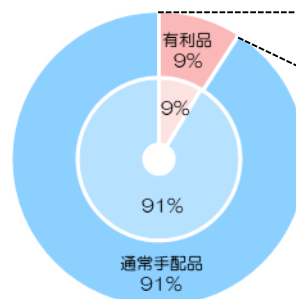
商品区分別

・ケーブル ・材料 ・機器 ・工事



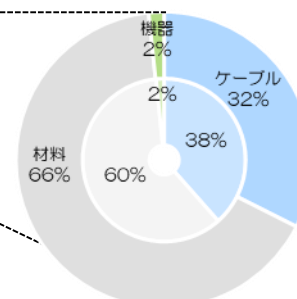
コストリーダーシップ商品の 売上高全体に占める割合

・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

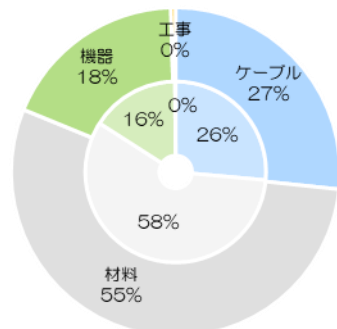
・ケーブル ・材料 ・機器



■ 売上総利益構成比

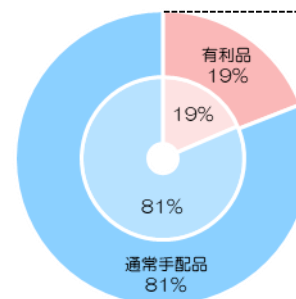
商品区分別

・ケーブル ・材料 ・機器 ・工事



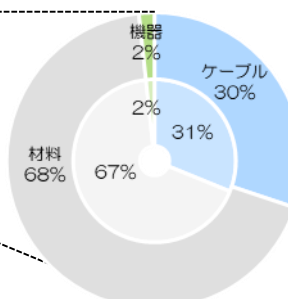
コストリーダーシップ商品の 売上総利益全体に占める割合

・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

日常・案件別

- ・案件売上
- ・案件内、大型案件
- ・日常売上

案件売上区分

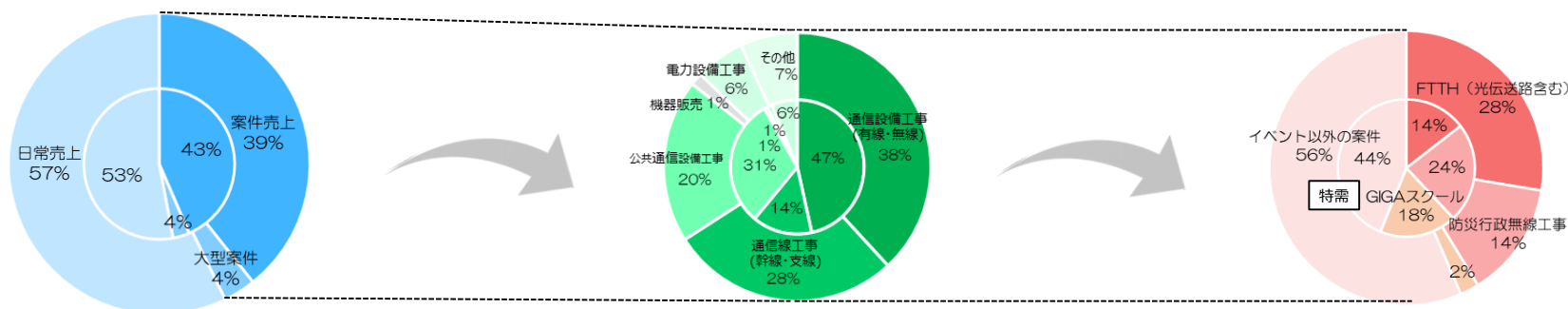
- ・通信設備工事
- ・通信線工事
- ・公共通信設備工事
- ・機器販売
- ・電力設備工事・その他

イベント案件区分

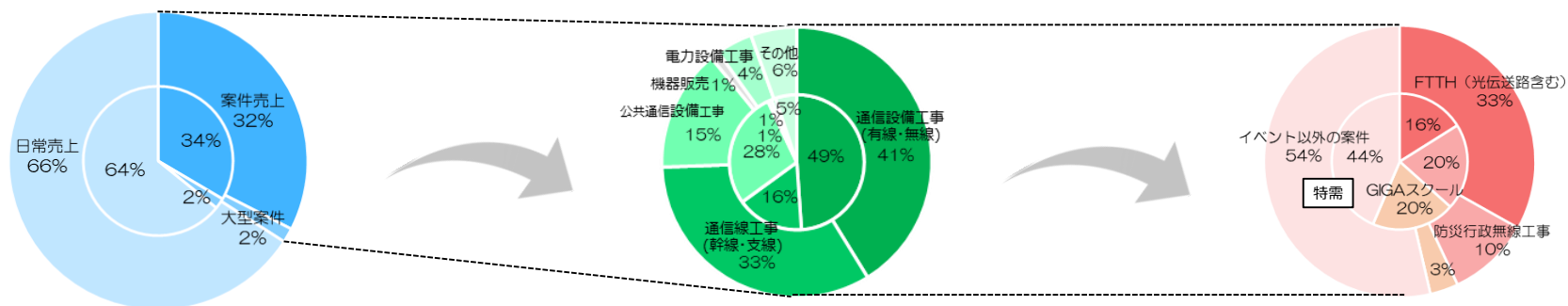
- ・FTTH（光伝送路含む）
- ・防災行政無線工事
- ・GIGAスクール
- ・イベント以外の案件

■ 売上構成比

円グラフ 内側：2021年5月期2Q累計
外側：2022年5月期2Q累計



■ 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）

項目	前事業年度 2021年5月31日	当第2四半期会計期間 2021年11月30日	増減額	主な増減要因
流動資産	11,536	11,575	39	現金及び預金 166百万円増、 売掛金 391百万円増、商品 181百万円増 受取手形 695百万円減
固定資産	2,546	2,550	4	リース資産(純額) 16百万円増、 無形固定資産のリース資産 12百万円増 建物(純額) 12百万円減、繰延税金資産 17百万円減
資産合計	14,082	14,126	43	
流動負債	6,752	6,677	△74	買掛金 450百万円増 支払手形 338百万円減、未払費用 45百万円減、 未払法人税等 79百万円減、未払消費税等 59百万円減
固定負債	629	639	10	リース債務 24百万円増、 退職給付引当金 10百万円増 長期借入金 34百万円減
負債合計	7,382	7,317	△64	
純資産合計	6,700	6,808	108	四半期純利益の計上 364百万円増 剰余金の配当により 255百万円減
負債・純資産合計	14,082	14,126	43	

自己資本比率	47.6%	48.2%	0.6pt	
流動比率	170.8%	173.3%	2.5pt	
1株当たりの純資産	1,256円53銭	1,276円82銭	20円29銭	

安全性に問題はなく安定的に推移してます

（単位：百万円）

項目		前第2四半期累計期間 2020年11月30日	当第2四半期累計期間 2021年11月30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		△311	470	782	・ 増加要因：税引前四半期純利益 541百万円、売上債権の減少 304百万円、仕入債務の増加 112百万円等 ・ 減少要因：棚卸資産の増加 180百万円、法人税等の支払額 239百万円等
投資活動による キャッシュフロー		67	△44	△112	・ 増加要因：定期預金の払戻 2,755百万円等 ・ 減少要因：定期預金の預入 2,792百万円等
財務活動による キャッシュフロー		△100	△296	△195	・ 減少要因：長期借入金の返済 34百万円、配当金の支払 255百万円等
現金及び現金同等物	換算差額	△0	0	0	
	増減額	△344	129	473	
	期首残高	1,252	891	△361	
	四半期末残高	908	1,021	112	

（参考）預入期間が3ヵ月を超える定期預金等

	前第2四半期累計期間 2020年11月30日	当第2四半期累計期間 2021年11月30日	増減額	
期首残高	4,582	5,238	656	
増減額	△183	36	219	
期末残高	4,399	5,274	875	

3 成長戦略

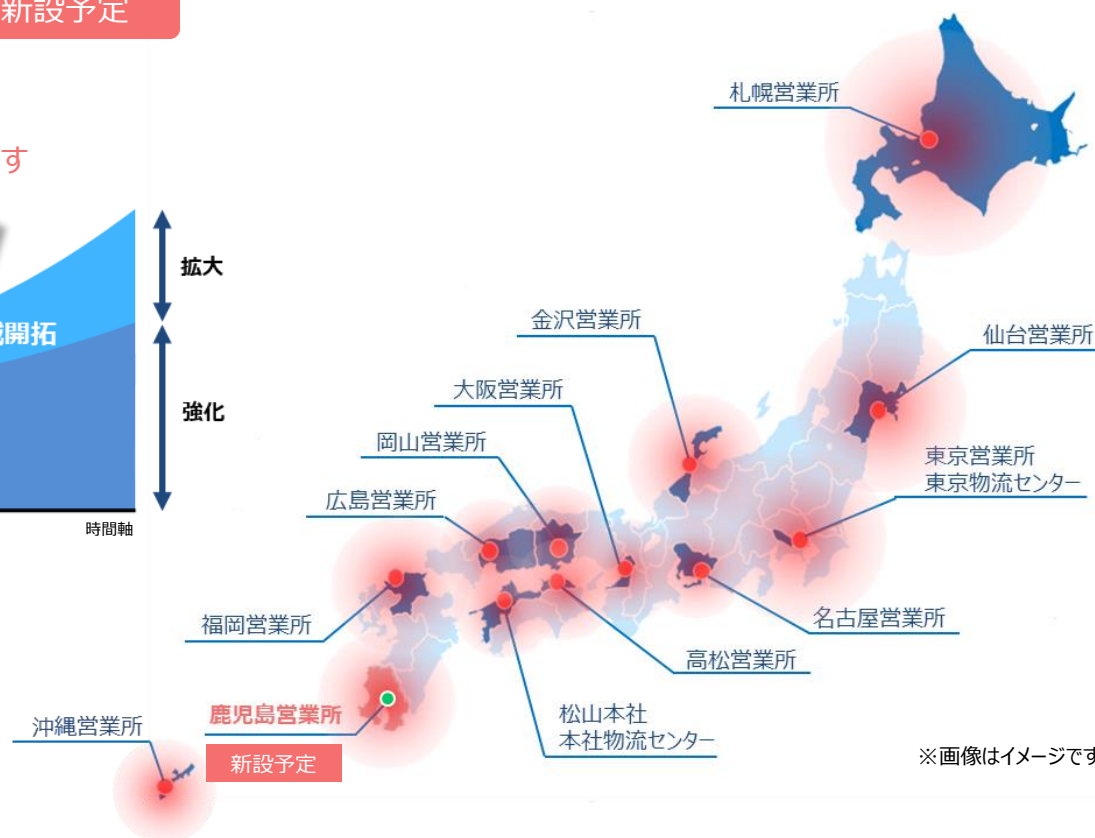
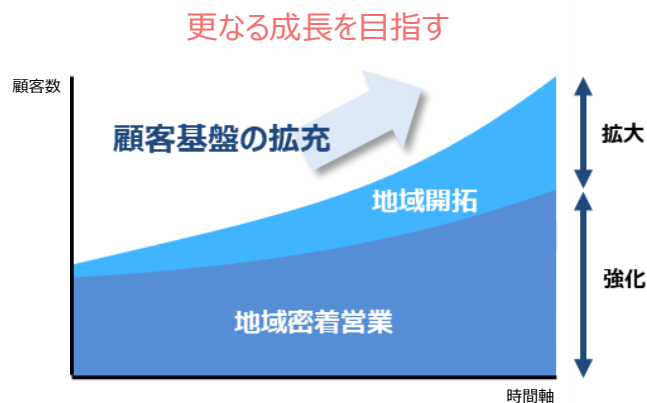
顧客基盤の拡充

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

現在

東京営業所・大阪営業所の大都市圏をはじめ、札幌から沖縄まで地方都市に営業所を展開

2022年6月 鹿児島営業所新設予定



※画像はイメージです

今後

既設営業所から遠距離の地方へのサービス向上を図るため、更なる営業拠点展開も視野に入れた成長戦略

業界の動向及びアクションプラン

プラン1

当社では、業界全体の需要拡大の機会を取り込むために、国内外からの安定した商品供給ルートを確認・整備するとともに、メーカーに偏りのない豊富な商品ラインナップから、顧客にとって最適な商品を選び出し、ワンストップで総合的な提案ができる企画提案力の向上に努めております。



好調

イベント需要の取り込み

CATVのFTTH化

- ◆4K8K放送・通信高速化に必要
- ◆幹線光化率***76.8%** (2020年度末)
- ◆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

*出所:ケーブルテレビの現状 (総務省)

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***77.5%**
(2020年度末)
- ◆移動系デジタル整備率***59.2%**
(2020年度末)

*出所:市町村防災無線等整備状況 (総務省)

第5世代移動通信
システム (5G)

- ◆基地局の更新・増設が必須
- ◆2023年度末の**全国のエリア化**
- ◆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

都市再開発の
通信インフラ整備

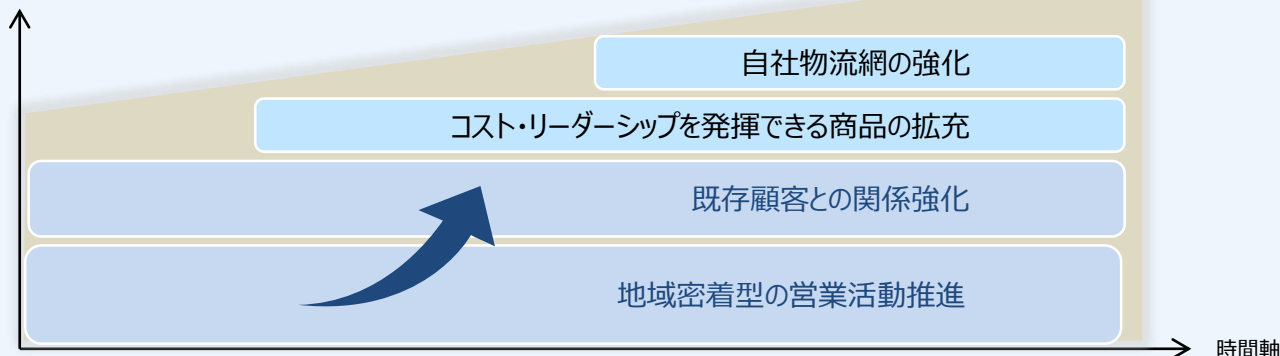
- ◆イベント会場やホテル等の設備需要
- ◆公衆無線LAN・監視カメラの整備

プラン2

当社では、収益性を維持・向上させるために、大型案件を通じて構築した取引関係を、比較的収益性の高い日常的な取引の増加に繋げていくための取り組みとして、地域密着型の営業活動を地道に推進し、既存顧客との関係強化に努めております。

日常的な取引の増加

企業価値の向上



事業環境と関連分野の市場動向

- ◆ 新型コロナウイルスの影響に不透明感はあるものの、今後、景気は緩やかに回復

情報通信市場

▶ 行政や企業におけるデジタル化推進の動き



▶ テレワークの定着と新しい働き方への対応



▶ AI、IoT、5Gなど市場の拡大



▶ 企業の底堅いIT活用ニーズ



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

DAIKO

当社が貢献するチャンスが拡大！

持続的成長を支える取り組み

企業ブランドと認知度向上・新たなビジネスチャンスへ

セミナー開催

メーカー3社 合同WEBセミナー

CORNING
コーニングインターナショナル株式会社

世界各国のCATV・FTTH配線方式と
そこで使用されるコーニング製品の紹介

tp-link
ティーピーリンクジャパン株式会社

月額費用0円の集中型クラウド管理
「Omada SDN Solution」の紹介

PANDUIT™
パンドウイトコーポレーション日本支社

ネットワークケーブリングの最新規格と新
製品の紹介

開催期間：2021年6月8日～6月9日

当社主催でメーカー3社合同のWEBセミナーを開催しました。最新規格や新商品のご紹介、今後のトレンドなど、取引先皆様のお役に立てる情報を発信しました。

スポンサー協賛

BICSI Japan District Conference & Exhibition

BICSI JAPAN DISTRICT
Conference & Exhibition
2021

開催期間：2021年11月25日～12月17日

最新のICT※情報伝送システム技術にフォーカスしたイベント「2021 BICSI Japan District Conference & Exhibition」にスポンサー協賛

※ICTは「Information and Communication Technology(情報通信技術)」の略で、通信技術を活用したコミュニケーションを指します。情報処理だけではなく、インターネットのような通信技術を利用した産業やサービスなどの総称です。

トピックス

1

新型コロナウイルス感染症による影響

2

営業・物流拠点の新築・移転計画の進捗

3

イベント需要の案件獲得に向けた取り組み

4

マクロ環境の現況と、当社取り組み

当社は、2021年9月29日開催の取締役会において、2022年4月4日を移行日とする新市場区分について、新市場区分「スタンダード市場」を選択することを決議しております。

新型コロナウイルス感染症による影響

当社における新型コロナウイルス感染症の影響につきまして、現時点での状況は、以下のとおりです。

事業活動	● 一部の案件において、一時的な工事の自粛や延期の情報が入っております。 ● 一部の仕入商品に、半導体不足による機器の納入遅れ等の情報が入っております。 ● 海外直接仕入(中国)の商品に、納期遅延は発生しておりません。 期中に納品見込みにつき 業績予想の変更なし
勤務状況	● 一部の営業所にて感染拡大の抑制と安全確保のため、テレワーク、時差出勤を実施していましたが、通常勤務に戻っております。



影響	<u>業績に大きな影響を与える問題は発生していません。</u> ⚠ 今後の感染拡大や収束の状況等によっては、業績へ影響を与える可能性があります。
----	--

営業・物流拠点の新築・移転計画の進捗

候補地の選定中

東京営業所・東京物流センター

東京物流センターは東日本ブロックのハブとなるため、候補地の選定は慎重に進めております。

需要が増加している東日本ブロックにおける物流網の拡充のため、東京営業所・東京物流センターの新設を計画し、建設用地の取得に向け、東京都東部エリアを中心に、当社の希望条件（物流の利便性、従業員の通勤、設備の広さ等）に見合う候補地の選定を進めております。現時点では、当社の希望する条件に合致した候補地が見つかっておらず、今後も鋭意検討を進めてまいります。決定次第公表いたします。

2022年6月開設予定

鹿児島営業所



現在、福岡営業所を九州の拠点として営業活動を行っておりますが、九州南部における今後の更なる事業推進のため、新たに鹿児島営業所（鹿児島県鹿児島市）を開設することといたしました。営業所の開設により、営業基盤の拡大を図り、新規顧客獲得に取り組んでまいります。

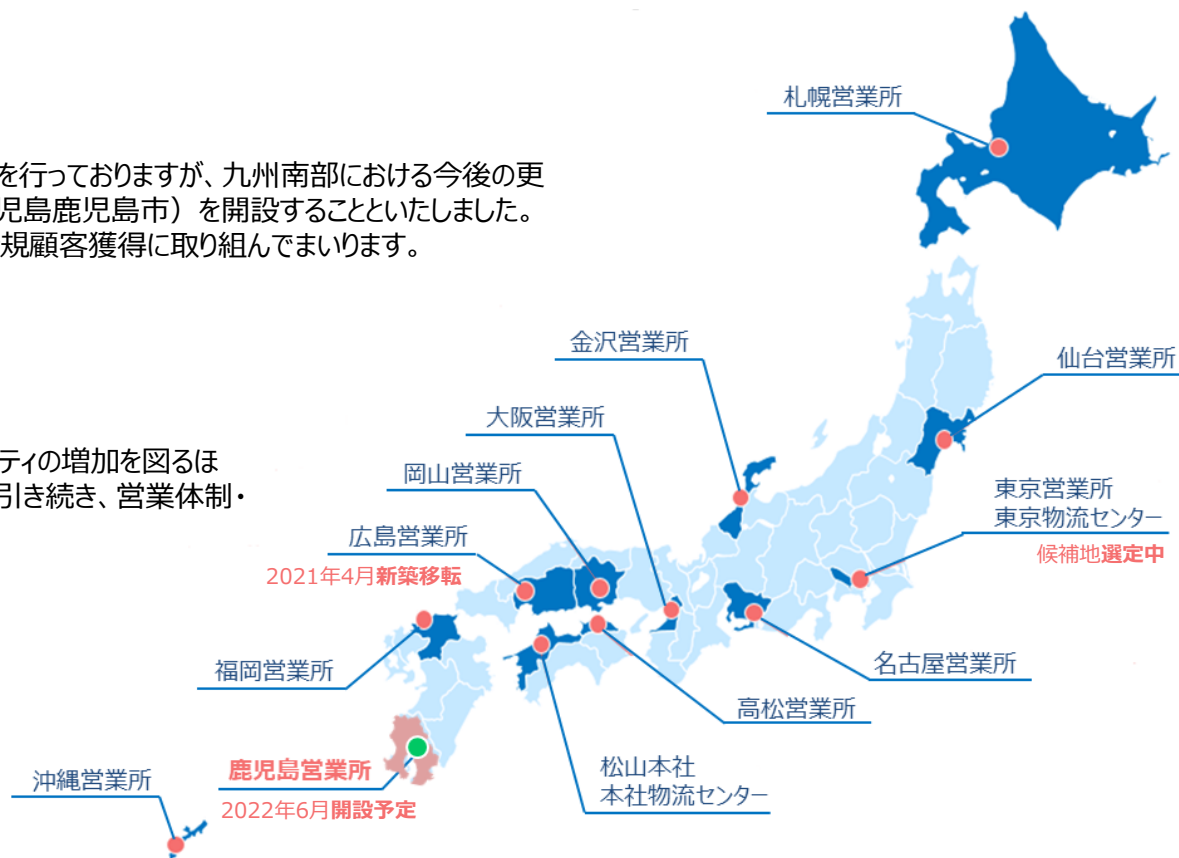
中長期的な成長戦略

その他の営業所（既設・新設）

その他の営業所についても、必要に応じてキャパシティの増加を図るほか、現在空白地帯となっているエリア開拓も含め、引き続き、営業体制・物流網の強化を推進してまいります。



[広島営業所 外観写真]



イベント需要の案件獲得に向けた取り組み

■ 通信インフラ基盤の整備

総務省は「条件不利地域のエリア整備（基地局整備）」、「5Gなど高度化サービスの普及展開」、「鉄道／道路トンネルの電波遮へい対策」、「光ファイバ整備」を、一体的かつ効果的に実施するための目標を掲げています。

総務省 ICT インフラ地域展開マスタープラン
高速通信網 5Gや光ファイバの全国展開を推進



2023年度末を視野に入れた
ICTインフラのロードマップ策定

イベント需要の案件獲得 ①

総務省は、高速通信網の必要性が高まったことから、令和2年度補正予算において、地域の光ファイバ整備を推進する補助事業を当初予算と比べ約10倍(約502億円)に拡充し、着実に整備を進めるとしています。

DAIKO
イベント案件

販売が見込まれる商品

- LAN材料
- 無線通信機器 等

■ 防災行政無線デジタル化

市町村が各地域に配置している防災行政無線（同報系）は、電波法令の改正により2022年11月30日までにデジタル化することが求められており、各市町村は整備を進めています。

総務省周波数再編アクションプランの抜粋
アナログ防災行政無線についてデジタル方式への移行を推進



デジタル化 期限迫る
2022年11月30日

イベント需要の案件獲得 ②

移行完了後においても未整備地域は残るほか、早期にデジタル移行した地域ではシステム更新が順次発生しますので、需要は終息することなく業績に寄与していくものと見込んでいます。

NEWS

緊急防災・減災事業債の事業期間が、2025年度まで延長され、防災無線を含めた活用事業の需要が引き続き見込まれます。

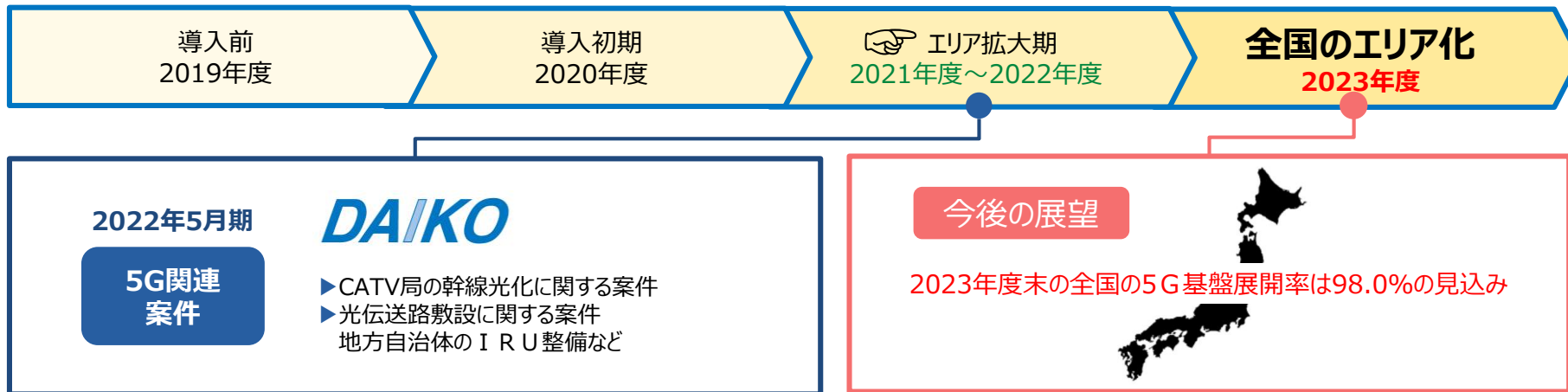
DAIKO
イベント案件

販売が見込まれる商品

- 架空幹線材料
- 周辺機器類 等

イベント需要の案件獲得に向けた取り組み

5Gサービス普及の見通し



中長期的な取り組み



光伝送路敷設

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。

基地局増設

基地局増設は都市部より進み地方へ展開され、商流が本格化する見通し。
☒ 総務省は5G基地局の2023年度末整備計画を当初の3倍(21万局以上)目標に

ローカル5G

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。

◆販売が見込まれる商品

・光ケーブル
 ・支線材料
 ・装柱金物 等

・電源ケーブル
 ・非常電源設備
 ・配管材 等

・LAN材料
 ・無線通信機器 等

5G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。

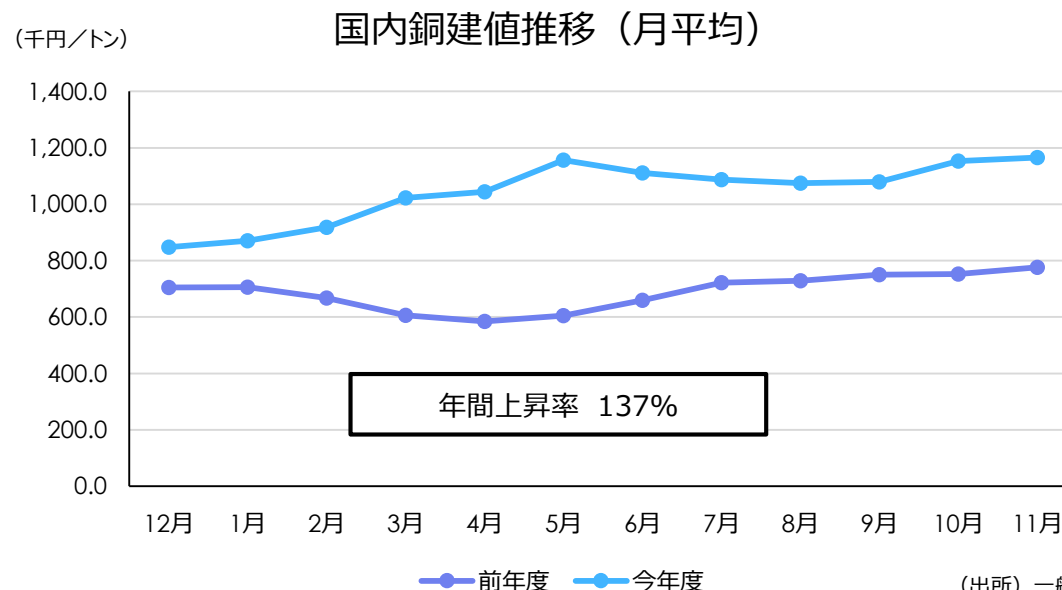
NEWS

5G基地局工事は、半導体不足による機器の納入遅れの影響から、工事の遅れが発生しています。

マクロ環境の現況と、当社取り組み

国内銅価格の状況

- 銅相場は、銅の最大消費国である中国の景気減速懸念が更に高まった場合、強い下落圧力がかかる可能性があるも、脱炭素化に伴う環境インフラの構築に係るニーズ等から、欧米を中心とした需要は拡大するとみられており、引き続き堅調相場が続くと予想されております。



取り組み

仕入価額の変動は、可能な範囲内で販売価額に転嫁（仕入値が変われば、売値を連動して変える方針）

* 今後の銅相場の状況等によっては、業績へ影響を与える可能性があります。

4

2022年5月期 業績予想

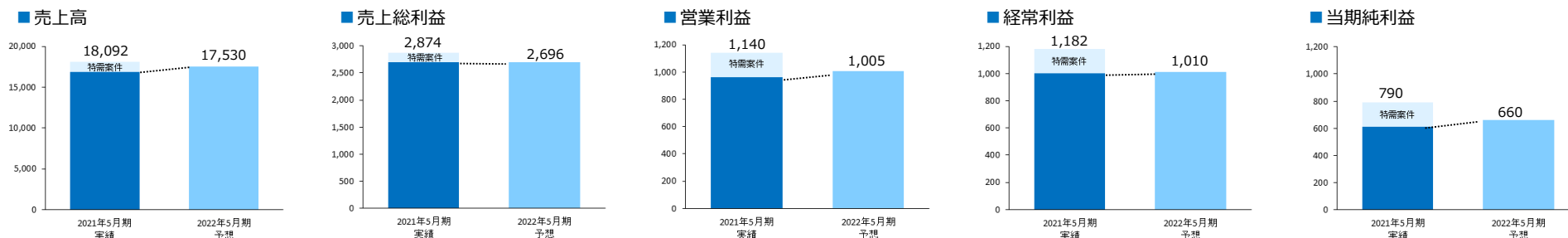
2022年5月期決算は、底堅く推移すると見通しています

（注）直近に公表しております業績予想からの修正はありません。

顧客基盤、取扱い商品数の拡充に加え、イベント需要の案件獲得に取り組んでまいります。2021年5月期の特需案件であったG I G Aスクール構想案件は、終息傾向にあります。FTTHや光伝送路拡張、防災行政無線のデジタル化の案件向けケーブル・材料等の販売伸長を見込んでいます。

（単位：百万円、下段は構成比）

	2021年5月期 （通期）実績	2022年5月期 （通期）予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	18,092	17,530	△562	△3.1%
売上総利益	2,874 (15.9%)	2,696 (15.4%)	△178	△6.2%
営業利益	1,140 (6.3%)	1,005 (5.7%)	△135	△11.8%
経常利益	1,182 (6.5%)	1,010 (5.8%)	△172	△14.6%
当期純利益	790 (4.4%)	660 (3.8%)	△130	△16.4%



- 売上高・売上総利益は、第1・第2四半期に日常売上が堅調に推移していることに加え、FTTH案件等の受注が好調ですが、新型コロナウイルス感染拡大による事業活動への影響などの不確定要素を含んでいるため、通期の業績予想に修正はありません。また、売上総利益率は、目標値としております15.5%前後と見込んでいます。
- 営業利益は、前期2021年5月期はコロナ禍での活動自粛により出張費や交際費などの関連経費の減少による販売費及び一般管理費の縮小があったものの、当期2022年5月期は、コロナ禍により縮小した経費の戻りなど販売費及び一般管理費の平準化等を考慮して、営業利益率は前年同期比0.6%微減と見込んでいます。

将来の予測情報に関する説明

(単位：百万円、下段は構成比)

	2022年5月期				(参考) 2022年5月期	
	第2四半期計画	第2四半期実績	増減額	増減率	通期予想	進捗率
売上高	8,195	8,494	299	+3.6%	17,530	48.5%
売上総利益	1,278 (15.6%)	1,363 (16.0%)	85	+6.7%	2,696	50.6%
営業利益	440 (5.4%)	538 (6.3%)	98	+22.3%	1,005	53.5%
経常利益	444 (5.4%)	541 (6.4%)	97	+22.0%	1,010	53.6%
四半期純利益	291 (3.6%)	364 (4.3%)	73	+24.9%	660	55.2%

※進捗率は、2022年5月期業績予想に対するものです。

- 2022年5月期第2四半期の業績は、計画に対して堅調に推移しておりますが、当第3四半期及び第4四半期の業績予想には、受注時期が流動的な案件や、新型コロナウイルス感染拡大による事業活動への影響などの不確定要素を含んでいるため、**通期の業績予想は据え置いております。**
- 当社では、新型コロナウイルス感染症による影響が、概ね2022年5月頃まで続くことを前提に会計上の見積りを行っておりますが、新型コロナウイルス感染症による影響は、不確定要素が多く今後の状況によっては、当社の財政状態、経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

上記の不確定要素が解消する過程で業績予想の**変動が見込まれた場合**は直ちに開示いたします。

5

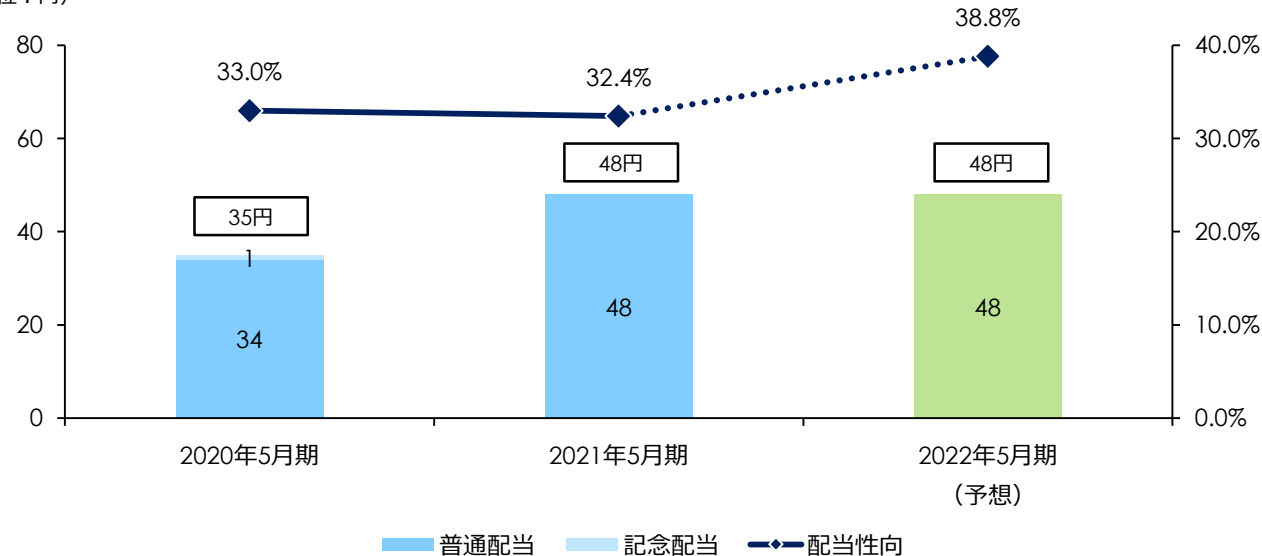
株主還元

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、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。

年間配当金	2021年5月期	2022年5月期	増減
	実績	予想	
	48円00銭	48円00銭	0円00銭
配当性向	32.4%	38.8%	+6.4%

(単位：円)



6

SDGsへの取り組み

環境経営指針を定め、環境保全活動を推進しています

当社は、環境問題への取り組みを社会的責務と認識し、一人ひとりが環境へのやさしさを優先して行動することを基本理念とした「環境経営指針」を定め、環境負荷低減へ向けて、省エネ、省資源、廃棄物削減とリサイクル推進を目標に掲げて取り組んでおります。

SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
GOALS

DAIKO 環境保全の取り組み





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。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され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。以上を踏まえ、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。