



IR REPORT

第44期 株主通信

2018年6月1日～2019年5月31日



成長を続ける通信インフラ市場において 提案力を強みにビジネスチャンスをつかんでいきます

代表取締役社長 河田 晃

事業概要と強みについて お聞かせください。

当社は通信にかかわる資機材商社で、主にケーブル、材料、機器を国内外のメーカーから仕入れ、それらを通信工事施工業者、電気通信事業者、電力会社、官公庁などに販売しています。全国主要都市に12の営業拠点を展開し、顧客は一人でやっておられる事業者から大規模事業者まで、屋内通信工事業者から屋外通信工事業者、電力工事業者まで幅広くカバー。約400社から約43,000点を仕入れ、約2,600社に販売しています。

強みは三つあります。一つめは独立系であること。仕入先、販売先ともに特定の会社に依存していないため、仕入先が多岐にわたり取扱商品も非常に多様です。また、それらの商品群の中から中立の立場で販

売先に対して最適な提案ができます。二つめが自社企画商品を持っていること。顧客のニーズに応じて当社が企画し、外部に製造委託してできた商品を販売することによって利益率の向上に寄与しています。三つめが物流網です。全国12の営業拠点に倉庫を持つことによって、必要な商品を必要なだけタイムリーに届けことができ、配送費用の抑制にもつながっています。

当期の業績について お聞かせください。

基地局を結ぶFTTH案件で光ケーブルなどが伸びたほか、大型の防災行政無線案件、病院案件のナースコールやネットワーク機器などの販売が好調に推移しました。前期に大型のFTTH案件を受注した反動で売上は微減となりましたが、利益率の高い中堅企業向け案件が伸びたため増益となりました。

具体的には、売上高150億4千4百万円(前期比1.6%減)、営業利益7億5千万円(同15.3%増)、当期純利益4億6千万円(同14.3%増)となりました。

今後のビジネスチャンスをどのように とらえていますか。

情報通信関連分野におきましては、第5世代移動通信システムについて実証試験段階に入っており、2020年の商用サービス開始に向けた取り組みが加速しております。また、東京オリンピック開催に向けた都市再開発、情報システムへのIoTやAIなどの新技術の適用拡大、企業のサイバーセキュリティ対策の本格化などの投資拡大が予想されます。

また、CATV関連分野におきましては、4K・8K時代、ホームIoT化を見据え全国のCATV局が幹線光化を進めています。現状は約3割が光化を終えておらず、ビジネスチャンスが残されています。また各自治体における防災行政無線のデジタル化への移行が進みつつあり、これから追い込みを迎えます。通信インフラは今や水や電気と同じくらいに欠かせないものになっています。刻々と変化していく市場の中で顧客との密なコミュニケーションの中からニーズを先読みして提案できることが当社の強みであり、それを生かしてビジネスチャンスをしっかりつかんでいきたいと考えています。

一方で課題についてはどのように考えていますか。

まず売上の増加のための課題としては、顧客基盤の拡充が挙げられます。現在、全国に12の営業拠点を持っていますが、とくに東日本エリアにおける知名度が低いことが課題です。それらのエリアで拠点を増やします。次に取扱商品数の拡充です。市場ニーズ及び顧客ニーズの変化に対応するため、仕入先との関係を強化し、取り扱う商品の数を増やします。そしてイベント需要の獲得です。先に挙げた東京オリンピックなどの都市再開発や5G、CATVのFTTH化、防災行政無線のデジタル化対応などのイベント需要を獲得していく必要があります。

収益性の向上については、相対的に収益性の高い日常の受注・売上を増やしていかなければなりません。そのきっかけづくりのためにもイベント需要の獲得が重要となります。次に利益率の高い自社企画商品の拡充です。そして、物流網の強化です。品ぞろえの拡充と収益性の維持・向上のため、物流センターを増設する方針です。

なお、次期の業績につきましては、CATVのFTTH化案件、防災行政無線のデジタル化案件などが引き続き好調で、売上高158億8千万円(当期比5.6%増)、営業利益8億1百万円(同6.9%増)、当期純利益5億1千5百万円(同12.0%増)を見込んでいます。

上場の効果についてどのようなことを期待していますか。

上場によって調達した資金につきましては、東日本ブロックの東京営業所及び東京物流センター設備資金の土地取得資金の一部として充当する予定



上場セレモニー記念撮影(東京証券取引所)

です。東京の物流センターを整備拡充することによって、東日本エリアのリードタイム短縮につなげ、物流体制強化を図ります。2020年5月期中には場所を選定し、2021年5月期からの稼働を計画しています。

今後営業拠点を増やしていくのに合わせ、人材の確保につなげたいと考えており、上場による知名度の向上が採用に結び付くことを期待しています。また、今後仕入先、顧客を増やしていくほか、M&Aを進めていくにあたっては知名度の向上が寄与すると考えています。現に上場して以降、そのようなお話をいただく機会が増えています。

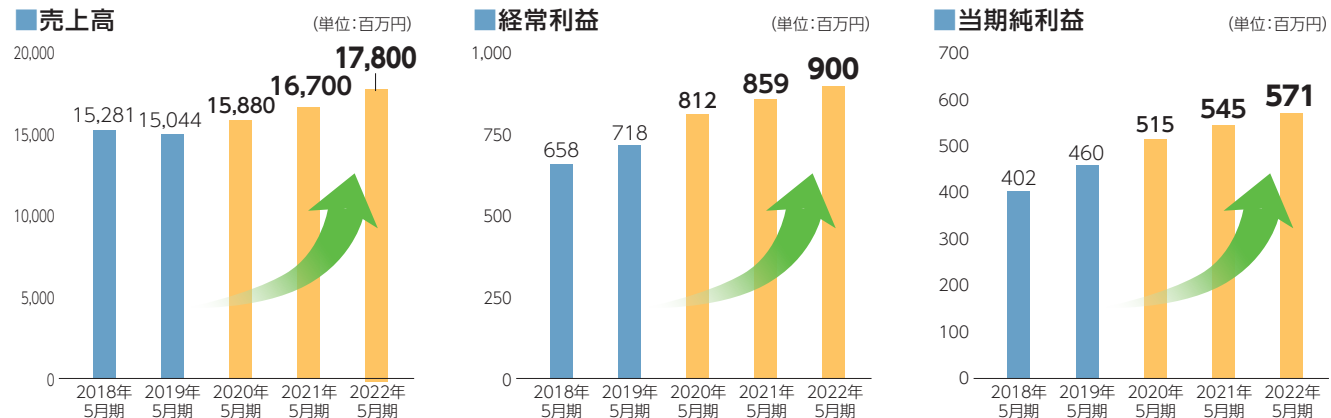
株主の皆様へのメッセージをお願いします。

配当性向につきましては、従来の30%程度から当期は35%程度へと引き上げました。当社はメーカーのように大きな設備投資を必要としないため、できるだけ配当で株主の皆様へ還元していきたいと考えております。今後も着実に、そして安定した成長を目指してまいります。株主の皆様におかれましては引き続きご指導ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。



中期経営計画

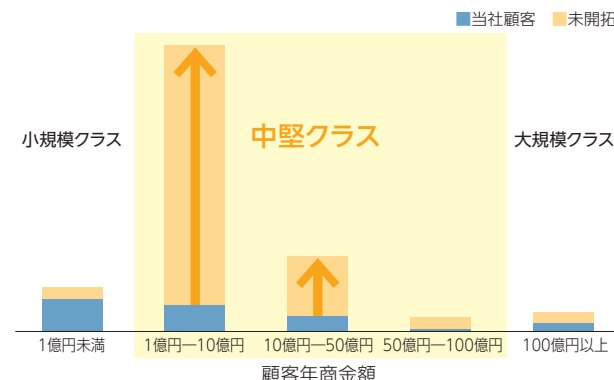
Change For Innovation 2020



顧客に関する成長戦略

未開拓の中堅クラスの顧客基盤の充実、日常取引の拡大を目指します

顧客規模別当社シェア (19/5期、件数ベース)



ターゲット

中堅クラス (顧客年商1~100億円)

- 未開拓社数が多い
- 当社の付加価値が総合的に有用

特にこのクラスの顧客数を更に拡充する

大規模クラス (顧客年商100億円超)

- 購買量が多い
- 当社の供給体制・全国展開が有用

小規模クラス (顧客年商1億円未満)

- 当社の細かな顧客対応力が有用

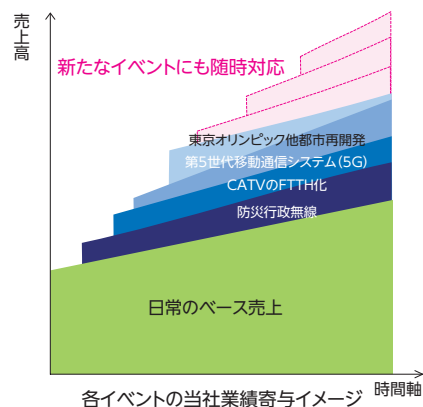
数値目標 (2022年度)

売上高 **178**億円

重点施策

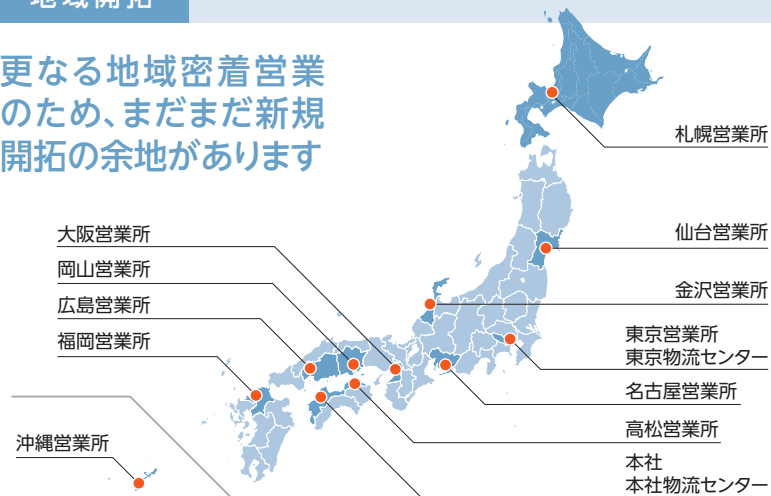
- 1 日常的な取引の増加
- 2 自社物流網の強化
- 3 人材の育成及び確保
- 4 コスト・リーダーシップを発揮できる商品の拡充

外部環境の変化に柔軟に対応し、成長を遂げる



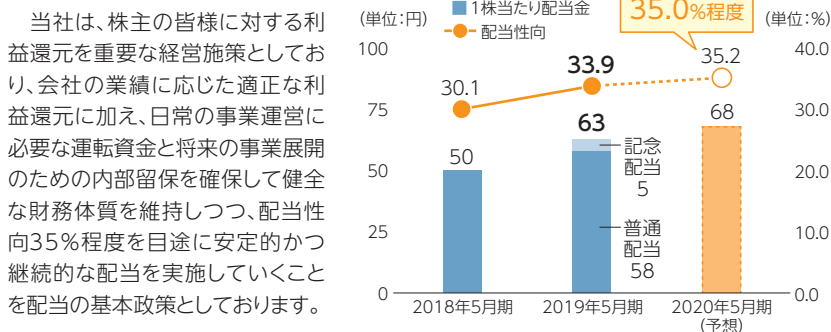
地域開拓

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



株主還元

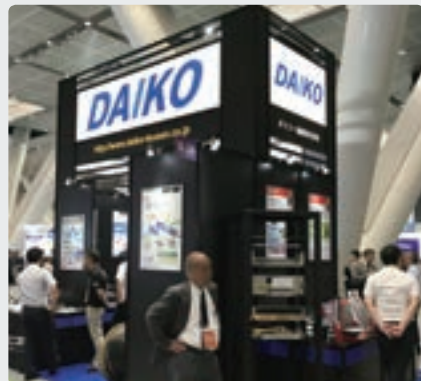
安定的かつ継続的な配当を実施していくことを配当の基本政策としております



(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。

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

今後、当社が必要とされるイベントが目白押し。大型案件の受注を目指します

IoT社会の実現に向けたスマートホーム関連商品の需要拡大、次世代移動体通信システムの具現化へ向けた取り組み、各種イベント開催に伴う都市再開発の本格化など、CATVと情報通信の世界はいま大きく変貌しつつあります。

私たちはこうした時代のトレンドを的確につかむとともに、ワンストップであらゆる資機材を全国に提供できるという独自の優位性を一段と高めることで、さらなる事業の拡大に取り組んでいきます。

● 今後のCATV・情報通信分野のトレンド ●

各種イベント開催に伴う都市再開発

- 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

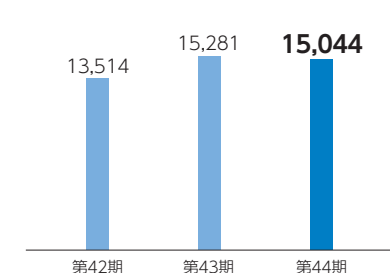
CATVのFTTH化

- 4K8K放送・通信高速化
- 幹線光化率約7割

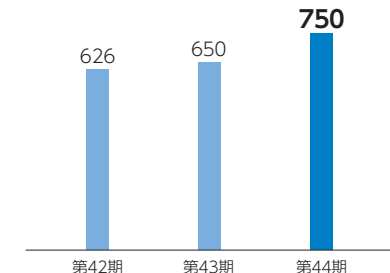
防災行政無線の普及

- 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

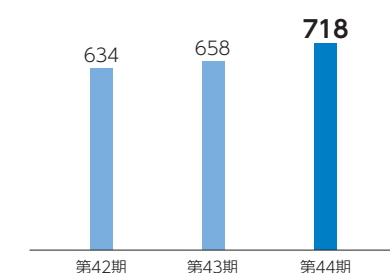
■ 売上高 (単位:百万円)



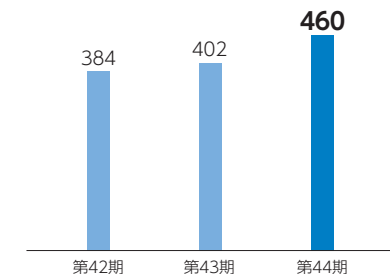
■ 営業利益 (単位:百万円)



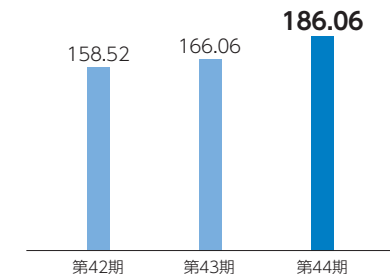
■ 経常利益 (単位:百万円)



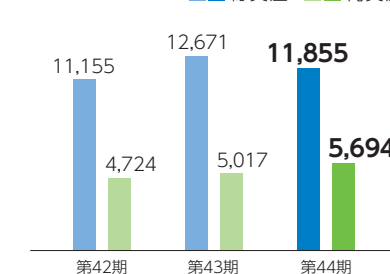
■ 当期純利益 (単位:百万円)



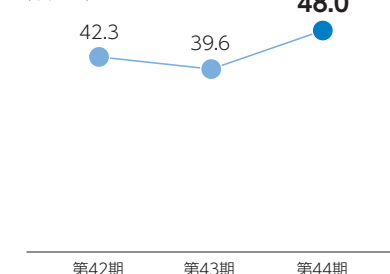
■ 1株当たり当期純利益*1 (単位:円)



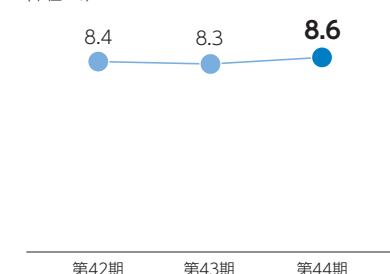
■ 総資産*2・純資産 (単位:百万円)



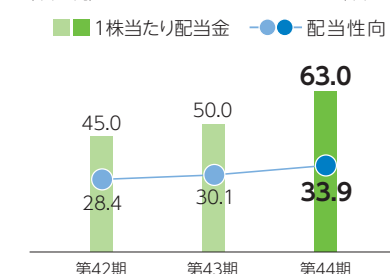
■ 自己資本比率*2 (単位:%)



■ ROE (単位:%)



■ 1株当たり配当金*1・配当性向 (単位:円)



※1 当社は、2018年10月23日付で普通株式1株につき2株の株式分割を実施しております。これに伴い、第42期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期純利益、1株当たり配当金を算定しております。

※2 当期より「税効果会計に係る会計基準」の一部改正(企業会計基準第28号 平成30年2月16日)等を適用しており、過年度については遡及適用後の値を記載しています。

会社概要

2019年5月31日現在

設立 1975年6月
 資本金 5億8,366万円
 従業員数 148名
 主な事業内容 ●次に掲げる商品の製造、販売、リース及びレンタル業務
 ケーブルテレビ・情報通信用ケーブル
 ケーブルテレビ・情報通信用諸材料
 ケーブルテレビ・情報通信用機器及び付属機器
 ケーブルテレビ・情報通信用工具及び測定機器
 オフィスオートメーション機器及びソフトウェア
 ●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業務
 ●前各号に付帯する一切の業務

役員一覧

2019年8月28日現在

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
 取締役会長 河田 充
 取締役 岡野 拓哉
 取締役 白井 充
 取締役 高本 克哉
 社外取締役(監査等委員) 山本 浩三
 社外取締役(監査等委員) 河端 民平
 社外取締役(監査等委員) 濱崎 省二
 社外取締役(監査等委員) 武智 弘泰

主な事業所

2019年8月28日現在

本社 愛媛県松山市姫原3丁目6番11号
 札幌営業所 北海道札幌市東区伏古1条2丁目3番13号
 仙台営業所 宮城県仙台市宮城野区高砂2丁目2番2号
 東京営業所 東京都江東区平野3丁目2番6号
 木場パークビル5階
 名古屋営業所 愛知県名古屋市中区天白区一本松1丁目509番地
 金沢営業所 石川県金沢市松島2丁目206
 大阪営業所 大阪府大阪市旭区中宮1丁目5番32号
 岡山営業所 岡山県岡山市北区青江5丁目25番5号
 広島営業所 広島県広島市西区観音本町1丁目20番19号
 高松営業所 香川県高松市上林町505番地1
 福岡営業所 福岡県福岡市博多区東那珂3丁目1番17号
 沖縄営業所 沖縄県那覇市与儀1丁目14番20号
 本社物流センター 愛媛県松山市姫原3丁目6番11号
 東京物流センター 東京都江東区辰巳3丁目19番8号



本社

株式の状況

2019年5月31日現在

発行可能株式総数 4,396,960株
 発行済株式総数 2,666,390株
 株主数 1,133名

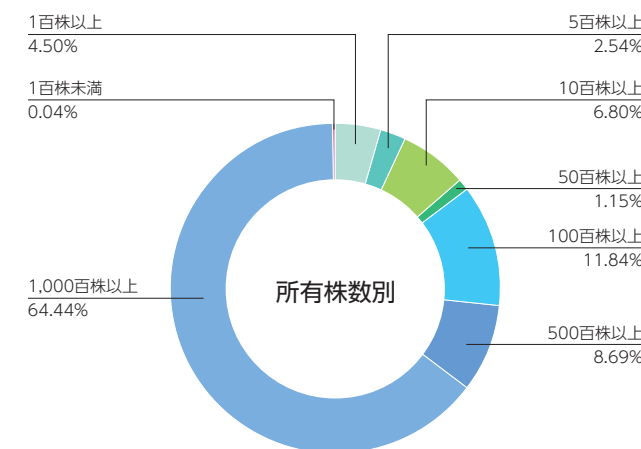
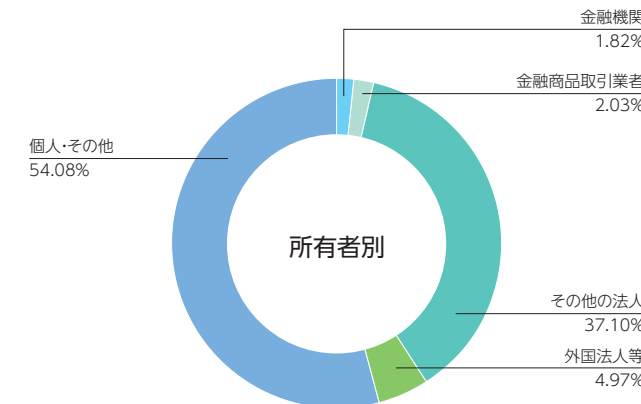
大株主の状況

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
株式会社ディー・ケー・コーポレーション	810	30.38
ダイコー従業員持株会	312	11.70
河田 晃	225	8.45
河田 充	149	5.62
西村 晃	120	4.50
東京センチュリー株式会社	100	3.75
CREDIT SUISSE AG, DUBLIN BRANCH PRIME CLIENT ASSET EQUITY ACCOUNT	83	3.14
河田 正春	80	3.00
河田 すみ子	67	2.54
MSIP CLIENT SECURITIES	42	1.60

(注) 1. 千株未満は切り捨てて表示しております。
 2. 持株比率は自己株式を控除して計算しております。

株式分布状況

2019年5月31日現在



株主メモ

事業年度	毎年6月1日から翌年5月31日まで
定時株主総会	8月下旬
基準日	5月31日
配当の基準日	定時株主総会 5月31日 期末配当金 5月31日
公告方法	電子公告により行います。 [アドレス] http://www.daiko-tsusan.co.jp 事故その他やむを得ない事由が生じた場合は、 日本経済新聞に掲載して行います。

株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社
(事務取扱場所)	〒540-8639 大阪市中央区北浜四丁目5番33号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
(郵便物送付先)	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部

お問合せ先 [フリーダイヤル] 0120-782-031

単元株式数 100株

上場証券取引所 東京証券取引所 市場第二部 (証券コード 7673)

ホームページのご案内

当社ではホームページにて企業情報、事業紹介を随時開示しております。IR情報のサイトでは、経営情報、財務情報、決算短信等を掲載しております。



URL <http://www.daiko-tsusan.co.jp>