

株主メモ

事業年度 毎年1月1日から12月31日まで
定時株主総会 毎年3月下旬
基準日 定時株主総会 毎年12月31日
期末配当 毎年12月31日
中間配当 毎年6月30日

株主名簿管理人および
特別口座の口座管理機関 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
三井住友信託銀行株式会社

株主名簿管理人
事務取扱場所 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

(電話照会先) TEL.0120-782-031(フリーダイヤル)
取次事務は三井住友信託銀行株式会社の本店および
全国各支店で行っております。

ウェブサイトURL <https://www.smtb.jp/personal/agency/index.html>

- 住所変更、単元未満株式の買取・買増等のお申出先について
株主様の口座のある証券会社にお申出ください。
なお、証券会社等に口座がないため特別口座が開設されました株主様は、
特別口座の口座管理機関である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。
- 未払配当金の支払について
株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。

ダイترون株式会社

〒532-0003 大阪市淀川区宮原四丁目6番11号
TEL.(06)6399-5041 FAX.(06)6399-6041

ウェブサイト

IR情報を当社のウェブサイトに掲載いたしておりますので、
こちらからご覧いただけます。

<https://www.daitron.co.jp/>

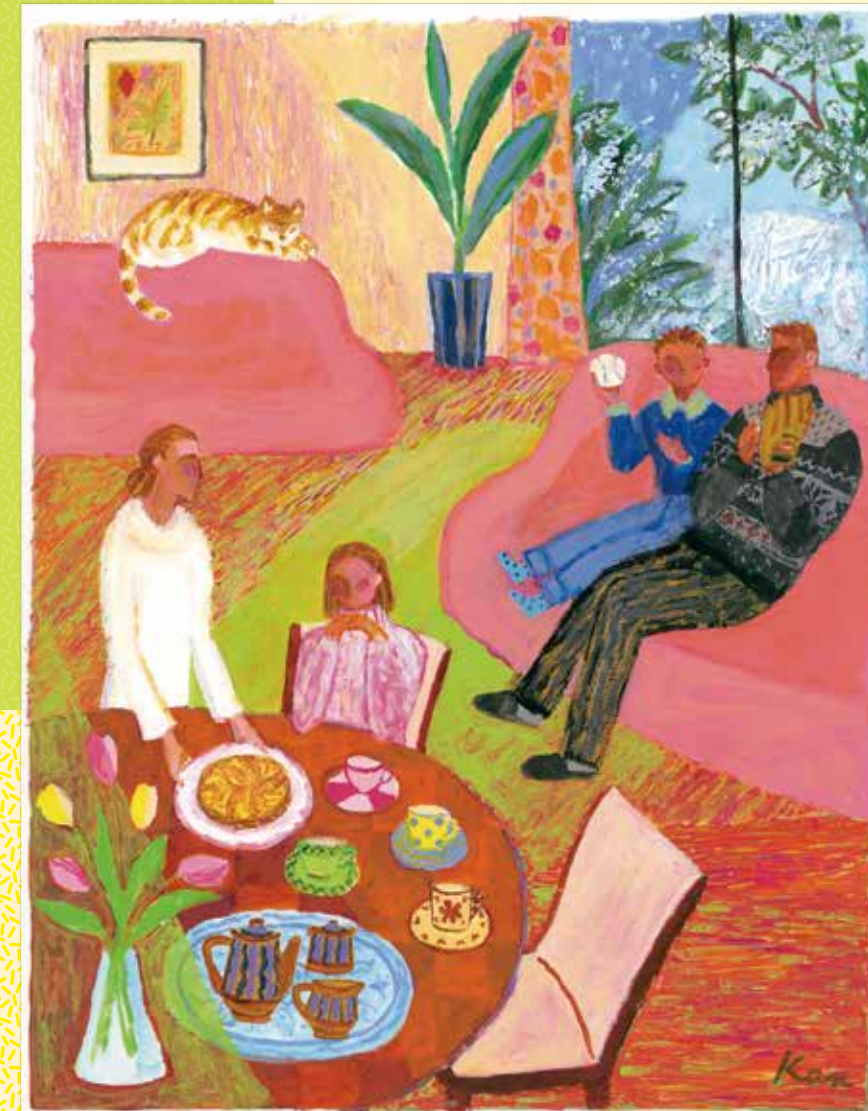


Daitron ダイترون通信

第69期 年次報告書

[2020年1月1日～2020年12月31日]

Creator for the *NEXT*



ダイترون株式会社

証券コード 7609

事業構造の変革に挑んだ10年間。 安定した収益基盤の構築と 売上・利益の拡大に貢献。

コロナ禍での経営となった
2020年度の業績と
「第9次中期経営計画」の
4カ年を振り返ります。



代表取締役会長
前 績行

代表取締役社長
土屋 伸介

第69期のご報告

株主の皆様におかれましては、日頃より格別のご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。また、このたびの新型コロナウイルス感染症によりお亡くなりになられた方々、ご遺族の皆様にご心より哀悼の意を表すとともに、罹患された方々の一日も早い回復をお祈り申し上げます。

2020年度は「第9次中期経営計画(9M)」の最終年度であり、また10年単位で策定した「2020ビジョン」の最終年度でありました。集大成の年として売上・利益拡大に向けて様々な施策に取り組みましたが、残念ながら新型コロナウイルス感染症拡大の影響によって経済活動が停滞したこともあり、当

社グループの業績は減収減益となりました。特に海外事業については、世界各国で入国制限が発出され、製品の現地での設置・立ち上げのための海外出張ができない状況が続いたことが大きく影響し、売上・利益とも大幅に落ち込みました。しかしながら、受注状況は半導体材料関連設備などを中心に海外を含めて堅調に推移しており、今後、改善するものと期待しております。

また、新型コロナウイルスの世界的流行は人々の価値観や生活様式に大きな変容をもたらし、社会、さらに企業に対しても変化が促されています。優良な顧客資産と口座数の多さが強みである当社にとって、相次ぐ展示会の中止や入国制限によって新規顧客開拓ができない状態は大きな課題となりました。このような状況を受けて、今後は対面での営業に重

きを置きながら、リモート対応も可能なビジネスモデルにも柔軟に取り組めます。そのためにデジタルツールをうまく活用し、リアルタイムで製品紹介ができるコンテンツの拡充や、リモートによる海外での製品立ち上げノウハウの獲得といったスキルアップなど様々な展開を進めてまいります。

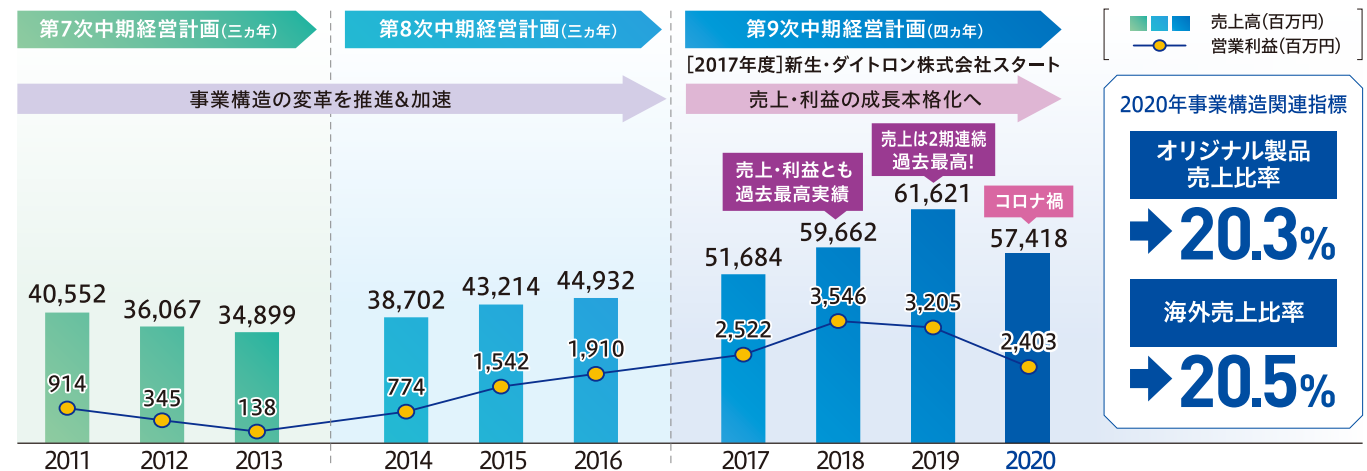
9Mを振り返って

当社グループは過去10年間の歩みにおいて「事業構造の変革」に積極的に取り組んでまいりました。2017年1月には当社と国内製造子会社2社との3社合併による新生ダイトロンをスタートさせ、9Mの4年間で「製販融合路線を目指す新たな枠組みのもとで統合効果(シナジー)の最大化」と「売上・利益の成長本格化」に挑んでまいりました。その結果、業績面では、2020年度はコロナ禍の影響により減収減益となりましたが、2019年度までの6年間は十分な成長を続けることができました。

事業構造については、当社の課題でありました50%を超えていた半導体・FPD設備産業への依存度は35%程度まで低減し、代わりに半導体や電子部品、センサーなど他の分野へビジネスが拡大したことで、収益基盤が安定し、売上を伸ばすことができました。統合効果の最大化については道半ばではありますが、商社部門(M&Sカンパニー)とメーカー部門(D&Pカンパニー)間の情報共有やD&Pカンパニー内での技術情報一元化など製販融合による動きは確実に前進しました。その他、グリーンファシリティ事業をはじめオートモーティブ関連、メディカル関連などの基幹産業や新規成長市場への事業展開、海外ビジネスにおいても収益安定化が実現しつつあります。

こうした動きを踏まえて、2021年度より新たな中期経営計画(10M)がスタートいたしました。コロナ禍により先行きの見通しが難しい状況にありますが、事業環境や需要構造の変化にも柔軟に対応していくことで、持続的な成長を目指し挑戦してまいります。

■ 売上高/営業利益



2020年事業構造関連指標

- オリジナル製品 売上比率 → **20.3%**
- 海外売上比率 → **20.5%**



代表取締役社長
土屋 伸介

新しく代表取締役社長に就任した土屋伸介が
中期経営計画についてご紹介します。

Q 新中期経営計画における戦略の
方向性について教えてください。

当社グループはこの1月、「第10次中期経営計画(10M)」を策定しスタートさせました。私自身も海外事業本部長として計画策定に携わってきました。コロナ禍で将来を見通すのは大変難しい状況だからこそ事業環境および課題をしっかりと認識したうえで、次の3年間で取り組むべきことを経営陣で考えました。

スローガンは「技術立社として、グローバル市場で躍進する」です。9Mでの取組みにより製販融合のための体制が構築できました。次の10Mではその統合による具体的成果を生むべく次のステップへ進んでまいります。

事業環境としては、新型コロナウイルス流行の影響で社会

のデジタル化は急加速することとなり、まさに近年当社グループが注力して取り組んできた5G・6GやAI、IoTなどICT関連技術の需要がますます高まると予想されます。このように今後需要拡大が見込まれる注力領域・市場に対して「海外ビジネス」「オリジナル製品開発」「新規ビジネス」という3つの視点で競争力強化に取り組んでまいります。

長期的には、9Mで定めたグループ・ステートメント「Creator for the NEXT」の考えを引き継ぎ、「連結売上高1,000億円企業」の実現を目指します。エレクトロニクス業界を担う技術立社として、「商社とメーカー」という当社が有する総合力に加え、「多くの優良な取引先様」「国内外の販売ネットワーク」それらすべての融合を図りシナジーを最大化することで、お客様の求める一歩先の価値を創造・提供していく所存です。目指す企業イメージは、対外的内容である2項目について見直しを行い、「グローバル視点で技術と販売力

を磨き、技術立社として社会に貢献する企業」「多様性でイノベーションを創出し、高い生産性を実現する企業」と定めました。グローバルと技術立社の視点を盛り込んだ内容とすることで製販融合からのステップアップへ向けて邁進しようという思いを込めています。

また今回は10Mの策定と同時に、「2030ビジョン」の策定にも取組みました。10Mは3年スパンの計画ですが、2030ビジョンは10年後の未来を見据えた長期構想になります。10Mをスタートラインとする今後10年間に於いて2030ビジョンは最終ゴールであり、10Mはその通過点という位置づけで双方を連携させながら経営施策の設定を行います。10年前に策定した「2020ビジョン」と同様、2030年に中核を担うメンバーを選定し、「海外ビジネス」「オリジナル製品」「新規ビジネス」の方針は提示しつつも彼らの自由な発想で当社グループが向かうべき方向を検討してもらいました。そうした

第10次中期経営計画(2021年~2023年) **10M**

スローガン
“技術立社”として、
グローバル市場で躍進する

グループ・ステートメント

Creator for the NEXT

エレクトロニクス業界を担う技術商社(Engineering Trading Company)として、グループのネットワーク(Network)を活かし、新しい価値をクリエイティブします。

目指す企業イメージ

- ◆ グローバル視点で技術と販売力を磨き、技術立社として社会に貢献する企業
- ◆ 多様性でイノベーションを創出し、高い生産性を実現する企業
- ◆ 社員にとって、働き甲斐があり、誇りに思える企業
- ◆ 一致団結の強さと同時に、自律能動的に動く組織文化を持つ企業

長期目標

連結売上高1,000億円企業を目指す

業績目標

成長性を重視した経営により、売上高・営業利益の持続的な拡大を目指す

事業構造の改革を引き続き推し進め、売上総利益率20%確保を図る

持続的な成長の基礎となる投資(人材、技術開発など)等を推し進めるべく、年3~5%程度の販管費増を見込む

戦略基本方針

- 1 事業構造の変革を推進する!
- 2 統合効果の最大化を推進する!
- 3 注力領域・市場を明確化し、成長を加速する!
- 4 持続的成長に向け、チカラを高める!

10M戦略基本方針の概要

1 事業構造の変革を推進する！

- ◆ 今後も引き続き、3つのKPIを追求し、事業構造の変革を推進
- ◆ 新たな目標として、「挑戦」の軸を設定し、「新規事業創出」への挑戦を推進

■ 事業構造の変革

事業の「安定」+新たな「挑戦」
【安定・挑戦のKPI】事業別構成比
電子機器・部品**65%**、製造・検査装置**30%**、新規事業**5%**

「利益」(高収益体質)
【利益のKPI】オリジナル製品比率 **25%**

「成長」(市場の拡大)
【成長のKPI】海外事業比率 **30%**

利益ある成長の持続

2 統合効果の最大化を推進する！



3つの部門が情報や戦略を共有し、連携することで、国内外問わずグローバルな舞台で新たな市場・顧客を開拓する

3 注力領域・市場を明確化し、成長を加速する！

主な注力領域・市場

- 半導体
- 産業機器
(ロボット、自動化機器含む)
- 通信
- IoT
(センサー関係含む)
- 5G&6G
- メディカル

- オートモーティブ
(電池市場含む)
- エネルギー
- 航空
- 海洋
- 鉄道車両関連
- データセンター
- コンピューティング関連

↓
withコロナ対応にも関連する注目市場

4 持続的成長に向け、チカラを高める！

マーケティング のチカラを高める！

- ① 国内ビジネスの補強と安定成長
- ② 海外ビジネスの成長

モノづくり のチカラを高める！

- ③ 生産体制の強化
- ④ オリジナル製品ビジネスの強化

新規事業創出 のチカラを高める！

- ⑤ 新規ビジネスの育成

コーポレート部門 のチカラを高める！

- ⑥ 事業サポート機能の改革

長期的視点で描いたダイトロンの将来像をグループ全体で共有することで、社員一丸となって同じベクトルに向かって進み、更なる成果につなげていきたいと思えます。

Q 今後の具体的戦略についてお聞かせください。

10Mでは売上・利益の持続的な拡大を目指し、次の4つの戦略基本方針を策定しました。

第一は「事業構造の変革を推進する」です。これまでの10年間で安定的かつ持続的に成長できる事業構造への変革を

目指し、「安定(事業別構成比)」、「利益(オリジナル製品比率)」、「成長(海外事業比率)」という3つの軸を追求してきました。今後も引き続きこの3つの軸をKPIとして追求し、事業構造の変革を推進するとともに、新たに「挑戦」の軸を設定し、「新規事業創出」への挑戦を推進してまいります。

第二に「統合効果の最大化を推進する」です。9Mで取組んできた統合効果(シナジー)最大化の取組みを引き続き積極的に展開し、製造・開発(D&Pカンパニー)と販売・マーケティング(M&Sカンパニー)がグローバルレベルで融合した独自の企業集団の構築を目指します。シナジー最大化に向けて、9Mでは中部基幹工場を中心とした製品・開発拠点の整備・強化など、設備への投資を推し進めましたが、次の10Mでは人財への投資にシフトします。企業の源泉は人材であ

り、特に人材に関わる取組みは重要と考えています。今後はより一層内外における開発・製造・販売の組織や人材育成の強化などに努めます。

第三が「注力領域・市場を明確化し、成長を加速する」です。9Mから引き続き、「オートモーティブ」「メディカル」など成長性が有望視される新市場開拓を推し進めてまいります。さらに半導体やデータセンターなどwithコロナ対応にも関連する注目市場も取りこぼさずビジネス拡大につなげてまいります。

最後に第四が「持続的成長に向け、チカラを高める」です。マーケティング、モノづくり、新規事業創出、コーポレート部門の4つのチカラを高めることで事業基盤を強固にし、持続的な成長を目指します(詳しくはP7~10参照)。

先行き不透明な経営環境が続く中、「第10次中期経営計画」がスタートしました。成長性を重視した経営戦略に取組み、株主の皆様への安定配当の継続はもちろん、お客様・取引先様の満足度の向上、そして、それらの礎となる当社グループ従業員の満足度の向上を追求してまいります。

今後とも何卒ご理解とご支援ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。



成長市場へ向けて積極的戦略に取り組む 持続的成長を目指す

「技術立社」としてグローバルに躍進する」をスローガンに、10M・戦略基本方針
④「持続的成長に向け、チカラを高める」で掲げた6つの戦略に取り組んでまいります。

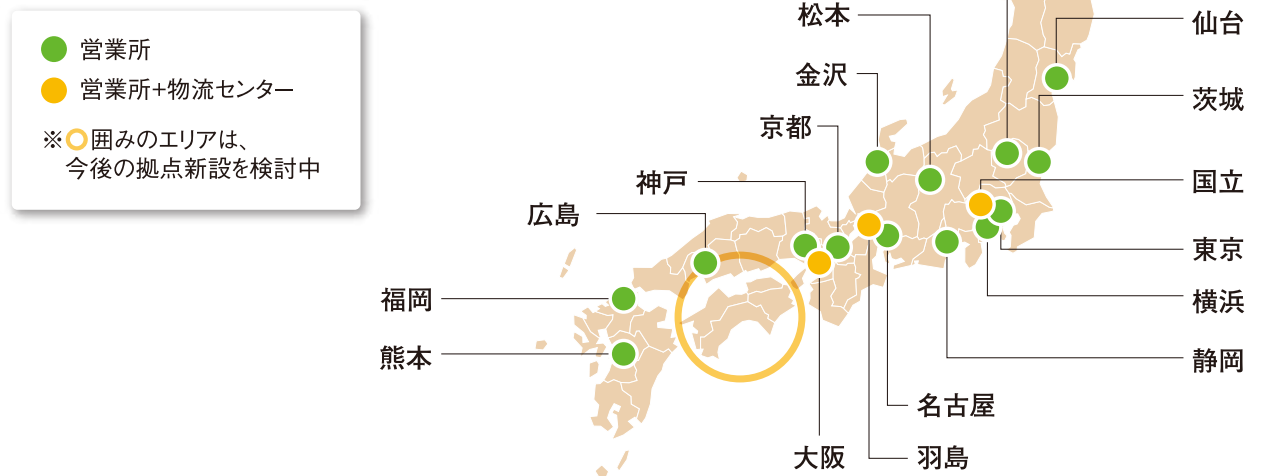
1 マーケティングのチカラを高める！ 国内ビジネスの補強と安定成長

重点得意先との更なる関係強化と深耕

- 顧客基盤の強化：成長・拡大の見込める顧客への重点的対応
- 顧客の深耕：“All Daitron”の製品展開による深耕

“地域密着営業”をより一層の強化、有望地域への新規展開

- 有望拠点における人員増強、営業所への昇格などを実施
- 有望地域への拠点新設を検討（北海道、四国地域など）



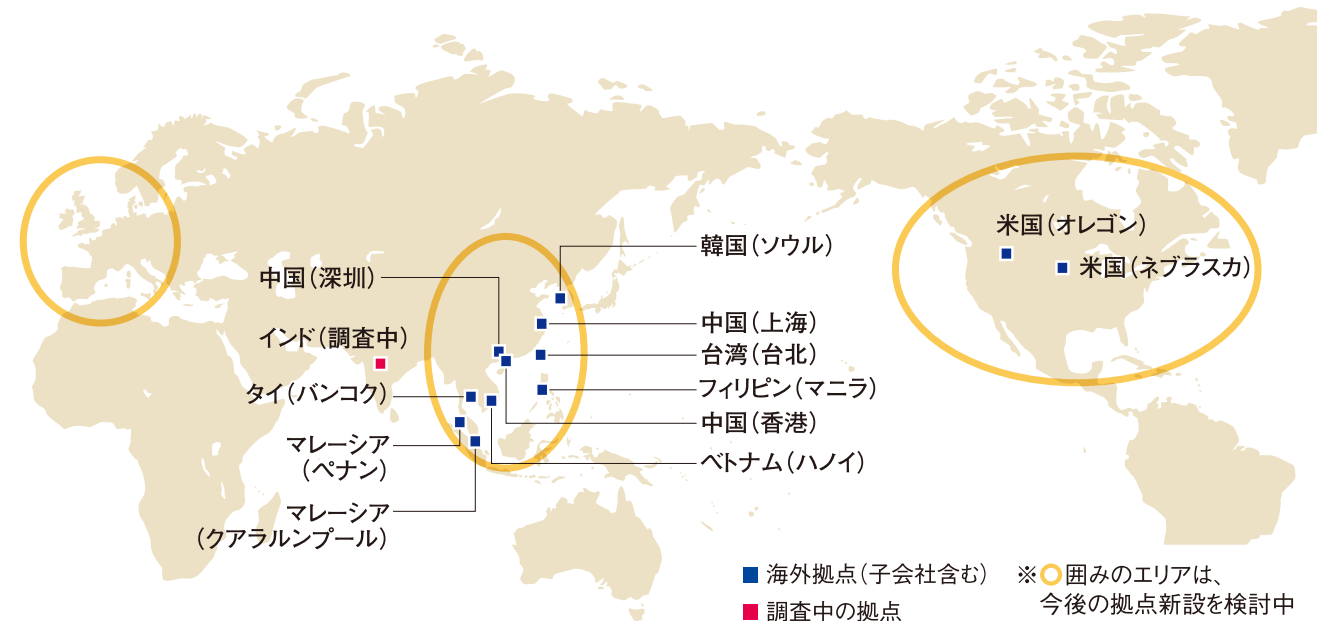
2 マーケティングのチカラを高める！ 海外ビジネスの成長

重点的に深耕・開拓する顧客・市場を選定し、活動を積極化

- 東南アジアにおける画像ビジネス関連
- 韓国におけるOLED市場関連
- 中国における電子商材関連
- 欧米における電子ビジネス関連 など

海外ネットワークの拡充

- | | | | |
|----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 販売
拠点 | <ul style="list-style-type: none"> EU拠点の検討（候補：ドイツ） 米国・中国の新規出張所開設の検討 東南アジア主要拠点の現法化 ▶ 東南アジアの販売強化に向けて | 製造
拠点 | <ul style="list-style-type: none"> 東南アジアでの製造拠点検討（候補：ベトナム） ▶ 次期中期経営計画に向けて |
|----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|



3 モノづくりのチカラを高める！ 生産体制の強化

▶ 中部工場を中核とした体制強化

- 高い技術力や品質が求められる製品を中心に生産集約(9Mに引き続き)
- ダイトテック(株)(製造子会社)との協業体制の構築

▶ 多面的なコスト低減施策を推進

- 工場別/製品別/事業別の採算性を追求
- “標準化”の推進等により、継続的な原価低減活動を展開

▶ 収益構造の強化

- OEMビジネスの拡大
- WEB(代理店政策)の展開強化



4 モノづくりのチカラを高める！ オリジナル製品ビジネスの強化

▶ 中部工場の技術部門を中核とした体制強化

▶ 製品・技術開発の積極化

- 量産/計画生産に適した“標準製品”の開発を強化
- セグメント別の課題達成に向けた開発推進

【電子部品事業オリジナル製品一例】



気密・耐水圧コネクタ



船用エンジン内部自動撮影装置(きらりNINJA-DS)



IoTセンサー



インバータトランスレスUPS

電子部品事業

- ▶ コンポーネント：気密・耐水圧コネクタ製品
- ▶ 画像：船用エンジン内部自動撮影装置、IoTセンサー
- ▶ 電源：インバータトランスレスUPS、次期電源開発

- 他社とのコラボによるオリジナル製品の拡充

5 新規事業創出のチカラを高める！ 新規ビジネスの育成

▶ 新たな収益基盤となる新規ビジネスの育成と基礎づくり

目標とする売上規模

50~100億円規模の
新規ビジネスの創出へ

対象とする領域

これまで取組みのない市場や商材
候補
・ソフトウェア
・ECO関連ビジネス など

取組み方法

組織として「新規事業推進体制」の
構築を検討

9Mにおける新規ビジネス育成事例

「グリーン・ファシリティ部」の成果

「電源設備関連マーケット」にフォーカスした新規開拓活動を展開



EATON UPS

6 コーポレート部門のチカラを高める！ 事業サポート機能の改革

▶ 「人財力」の強化

“多様性”による組織の活性化を図る

▶ 「コーポレート部門」の強化

次の時代を見据えた基盤づくりを推進

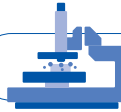
IT戦略 ▶ 次期基幹システムに向けたロードマップの策定

財務戦略 ▶ 総資産の圧縮と経営コストの削減

広報戦略 ▶ Daitronブランドの認知度向上

ガバナンス ▶ コーポレートガバナンスの更なる強化

当社独自のコア技術を生かしたソリューションのご提供



自動外観検査

限りなくヒトの目に近い製品の外観不良検査が実現！

DAVI Engine

Daitron Automatic Visual Inspection Engine

当社D&Pカンパニーの持つ高精度光学技術・装置システム技術のノウハウやAIを融合したアプリケーションを搭載。開発機から量産機まで「製品の外観不良検査」をヒトの目視検査に限りなく近い技術をもって行うことで人手不足を解消いたします。

DAVI Engineは、レーザー光源デバイスそのものやモジュール内の欠陥検査を行うなど高倍率・高精細の外観欠陥検出に最適です。また、AI機能を使用することで従来の画像処理が苦手とする直感的な外観判定や数値判定も可能です。

特徴

① 高倍率・高精度の外観欠陥検出に最適

- 半導体レーザーやモジュール内ワイヤー形状の曲がり・異物等の欠陥検査が可能
- レンズ内に発生した微小なキズ、剥がれ等を認識可能
- 従来のAFが苦手とする、MEMS等立体形状に組み上がったデバイス形状・異物欠陥の検出が可能

② 直感的な外観判定や数値判定も可能

- 従来のRule Base系画像処理が苦手とするテクスチャー（繊維模様）上にあるヨゴレ、ホツレなどを不良ラベリング処理のみで検査の自動化が可能
- さらに欠陥サイズによる分類も可能

代表製品

高機能外観検査システム DAVI-1200



検査装置部の拡大



計測制御技術

高精度な性能検査を支える計測環境・計測データの提供が可能に！

DAL Pulse Engine

Daitron Advanced Laser Pulse Engine

DAL Pulse Engineとは、当社D&Pカンパニーが長年磨きをかけてきた「半導体レーザー駆動技術（発光させる技術）」と「測定」ノウハウを高次元で最適化した自社コアPulse技術の総称です。DAL Pulse Engineを搭載したアプリケーションにより、開発機から量産機まで、お客様へ測定や評価にかかわる様々なソリューションを提供いたします。

DAL Pulse Engineは、高速・高出力LD（レーザーダイオード）の性能を「可視化」することが可能で、製品使用環境と限りなく近い「計測」のご提供が可能です。また、「デバイス性能」を追求し、LiDARやプロジェクタ用LDのリアルで動的な計測データをご提供できます。

強み

DAL Pulse Engine は、特長的な基本機能（Drive/Measurement/Test）を積み上げ、それらを高精度に磨き上げました。当社が従来から持つ「装置化・システム統合技術」「高速高精度ロボット技術」を組み合わせ、お客様のデバイス性能の検査ソリューションを提供し、お客様の製品保証（Assurance）に貢献します。

- ① 多様なデバイス用途に応じた最適な計測環境の提供
- ② LiDAR向けPLD特性検査に必要な測定をフル・カバー！
- ③ 計測機器工場（亀岡）にて導入前コンサルも可能

※LiDAR：日本語で「ライダー」「ライダ」とも呼ばれる光を用いたリモートセンシング技術の一つ。
パルス状に発光するレーザー照射に対する散乱光を測定し、遠距離にある対象までの距離やその対象の性質を分析する。

代表製品

DALテスターユニット DLTS-1300



サンプルテスト

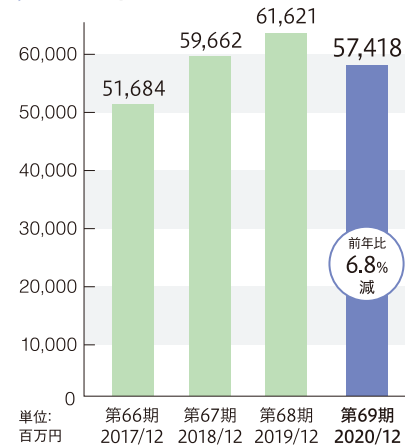


メイン

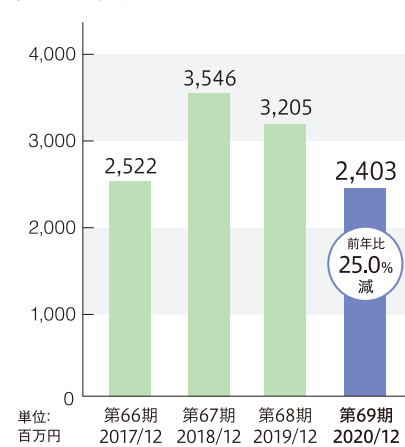
第69期の業績 (2020年1月1日～2020年12月31日)

◆ 連結決算ハイライト

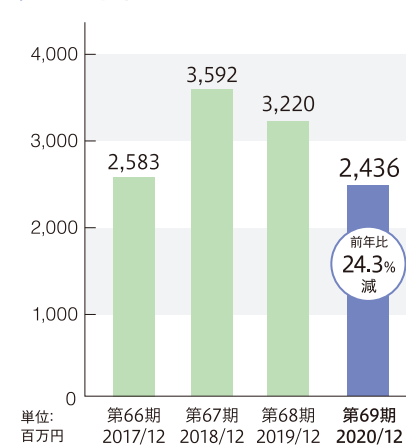
▶ 売上高



▶ 営業利益

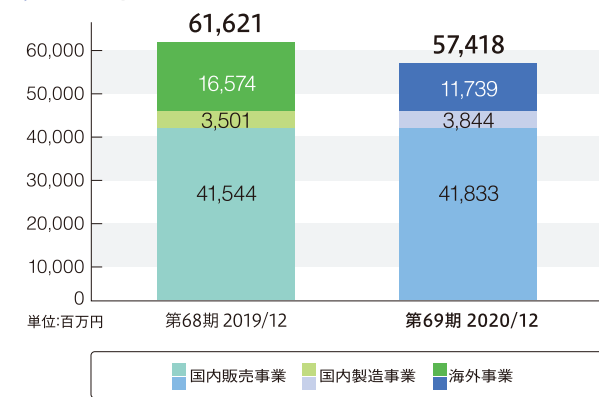


▶ 経常利益

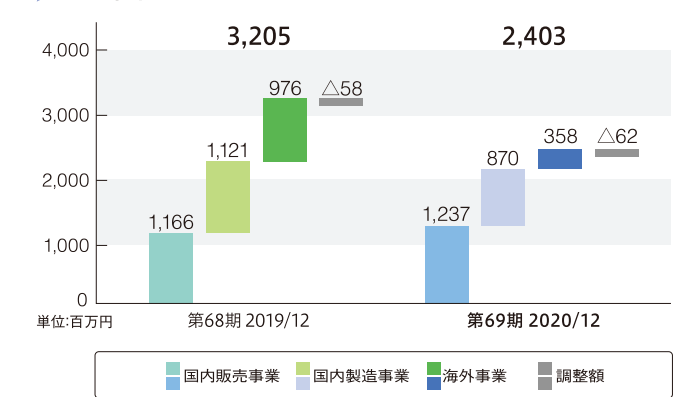


◆ セグメント別概況 (連結)

▶ 売上高

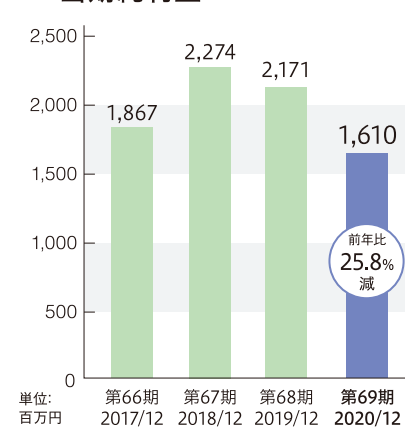


▶ 営業利益

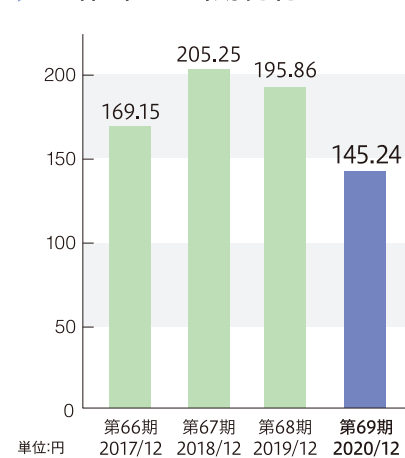


※上記売上高は、外部顧客への売上高のみ表示しております。なお、国内製造事業は、セグメント間の内部売上比率が大きく、セグメント間の内部売上を含めた総売上高は第68期で9,962百万円、第69期で9,012百万円です。

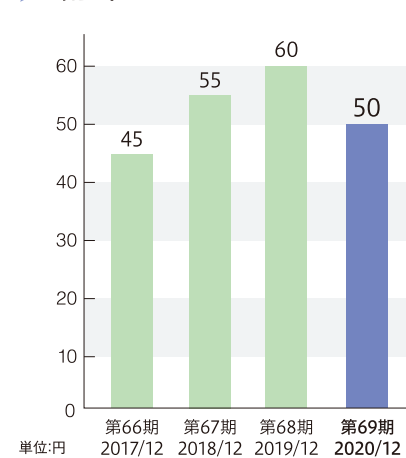
▶ 親会社株主に帰属する当期純利益



▶ 1株当たり当期純利益

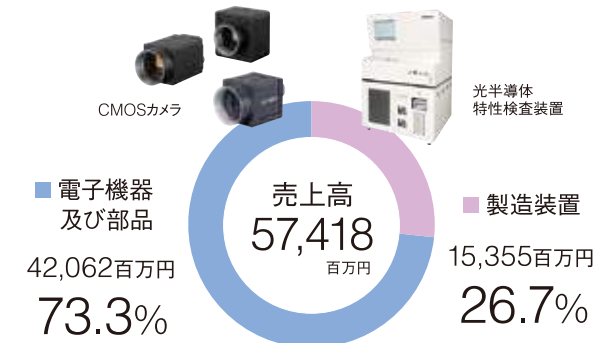
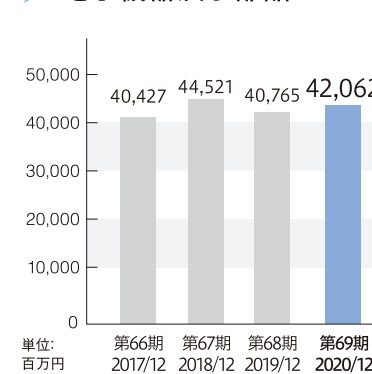


▶ 配当金

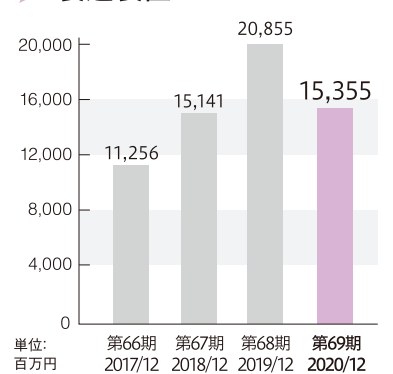


◆ 商品セグメント別概況

▶ 電子機器及び部品



▶ 製造装置



▶ 連結貸借対照表(要約)

(単位:百万円)

科目	当期末 (2020.12.31現在)	前期末 (2019.12.31現在)
●資産の部		
流動資産	39,569	38,890
固定資産	6,677	6,867
有形固定資産	4,273	4,488
無形固定資産	139	125
投資その他の資産	2,263	2,253
資産合計	46,247	45,757
●負債の部		
流動負債	23,221	23,947
固定負債	3,227	3,044
負債合計	26,448	26,992
●純資産の部		
株主資本	19,490	18,485
その他の包括利益累計額	304	276
非支配株主持分	3	3
純資産合計	19,798	18,765
負債・純資産合計	46,247	45,757

POINT 1

資産

資産は46,247百万円となり、前年同期末に比べ489百万円の増加となりました。その主な要因は、流動資産における現金及び預金や仕掛品の増加によるものです。

負債

負債は26,448百万円となり、前年同期末に比べ543百万円の減少となりました。その主な要因は、流動負債における電子記録債務の減少によるものです。

純資産

純資産は19,798百万円となり、前年同期末に比べ1,032百万円の増加となりました。その主な要因は、親会社株主に帰属する当期純利益の計上によるものです。

この結果、自己資本比率は42.8%となり、前年同期から1.8ポイント上昇しました。

▶ 連結損益計算書(要約)

(単位:百万円)

科目	当期 (2020.1.1から 2020.12.31まで)	前期 (2019.1.1から 2019.12.31まで)
売上高	57,418	61,621
売上原価	45,941	49,138
売上総利益	11,476	12,482
販売費及び一般管理費	9,072	9,276
営業利益	2,403	3,205
営業外収益	121	75
営業外費用	88	60
経常利益	2,436	3,220
特別利益	13	2
特別損失	0	4
税金等調整前当期純利益	2,449	3,218
法人税、住民税及び事業税	875	1,092
法人税等調整額	△36	△45
当期純利益	1,610	2,171
親会社株主に帰属する当期純利益	1,610	2,171

POINT 2

エレクトロニクス業界では、半導体、電子部品関連の設備投資の需要が堅調に推移する一方、新型コロナウイルス感染拡大の影響により生産活動が低調に推移し、当期業績は減収減益となりました。特に海外事業は海外渡航制限の制約を受けたことで売上・利益ともに低下。一方で、国内販売事業は、半導体生産設備向けのコネクタやハーネスおよび、自動車関連市場のレンズ・照明の販売がそれぞれ増加したことにより、売上・利益ともに前年同期実績を上回りました。

▶ 連結キャッシュ・フロー計算書(要約)

(単位:百万円)

科目	当期 (2020.1.1から 2020.12.31まで)	前期 (2019.1.1から 2019.12.31まで)
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,065	2,377
投資活動によるキャッシュ・フロー	△156	△313
財務活動によるキャッシュ・フロー	△762	△816
現金及び現金同等物に係る換算差額	△37	△20
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	2,109	1,227
現金及び現金同等物の期首残高	10,150	8,923
現金及び現金同等物の期末残高	12,260	10,150

POINT 3

営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動の結果、資金は3,065百万円の増加となりました。主な増加要因は、税金等調整前当期純利益と売上債権の減少額によるものです。

投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動の結果、資金は156百万円の減少となりました。主な減少要因は、有形固定資産の取得による支出によるものです。

財務活動によるキャッシュ・フロー

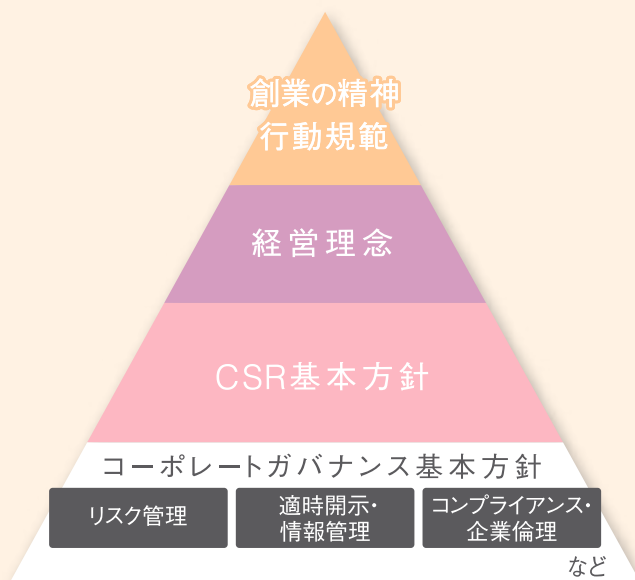
財務活動の結果、資金は762百万円の減少となりました。主な減少要因は、長期借入金の返済による支出と配当金の支払いによるものです。

この結果、当期末の資金残高は前年同期から2,109百万円増加の12,260百万円となりました。

自社の発展と、持続可能な社会の実現のために、社会的責任を果たします。

CSRについての考え方

当社のCSRは、経営理念に基づきステークホルダーとの積極的な交流を通じて事業活動に努め、その成果の拡大により、企業の持続的発展をより確かなものとする事で、社会の健全な発展に寄与し社会的責任を果たすものと考えています。



これまでの取組み

環境保全 ▶ ISO14001認証を取得

当社では、ISO14001認証を取得して、環境マネジメントシステムを構築し、環境汚染の予防や省エネルギーの推進、廃棄物の削減、リサイクルの実施、グリーン調達、製品含有化学物質管理の推進など、環境保全活動を全社的に推進しています。

品質・安全 ▶ ISO9001認証を取得

当社では、効果的な品質マネジメントシステムを構築して、法令や規則を遵守し、品質水準を確実に達成するため、ISO9001認証を取得しています。

社会貢献 ▶ 「ダイترون福祉財団」の活動を支援

2001年、当社創業者である故・高本善四郎が「ダイترون福祉財団」を設立しました。障害者就労支援事業所等への助成事業、更に障害者の社会参加や生活向上等の調査研究機関への助成事業を実施しています。当社もこうした社会貢献活動に賛同し、今後も積極的に取組みます。

▶ 会社概要

(2020年12月31日現在)

商号	ダイترون株式会社 Daitron Co., Ltd.
設立	昭和27年6月24日
本社	大阪市淀川区宮原四丁目6番11号 TEL.(06)6399-5041(代表)
資本金	22億70万8,560円
事業年度末日	年1回(12月)
従業員	855名(連結)

▶ 株式の状況

(2020年12月31日現在)

発行可能株式総数	40,000,000株
発行済株式の総数	11,155,979株
株主数	3,896名

▶ 大株主

(2020年12月31日現在)

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)※
公益財団法人ダイترون福祉財団	1,000	9.0
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	973	8.8
大森 有紀子	535	4.8
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	532	4.8
株式会社みずほ銀行	399	3.6
株式会社三菱UFJ銀行	363	3.3
ダイترون従業員持株会	361	3.3
ダイترون取引先持株会	198	1.8
日本生命保険相互会社	181	1.6
BBH LUX/DAIWA SBI LUX FUNDS SICAV-DSBI JAPAN EQUITY SMALL CAP ABSOLUTE VALUE	177	1.6

※持株比率は自己株式(64,042株)を控除して計算しております。

▶ 役員

(2021年3月30日現在)

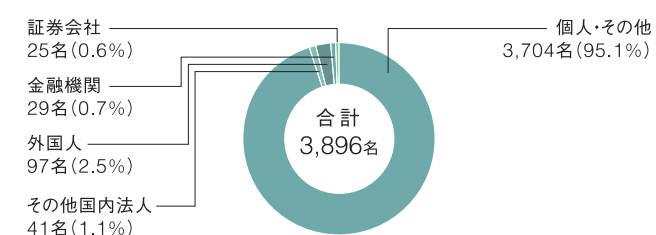
代表取締役会長	前 續行
代表取締役社長	土屋 伸介
取締役	毛利 肇
社外取締役	木村 安壽
社外取締役	和田 徹
社外取締役	今矢 明彦
常勤監査役	氏原 稔
社外監査役	八木 春作
社外監査役	北嶋 紀子

(注)

1. 取締役 木村 安壽氏、和田 徹氏及び今矢 明彦氏は、会社法に定める社外取締役であります。
2. 監査役 八木 春作氏及び北嶋 紀子氏は、会社法に定める社外監査役であります。

▶ 所有者別株主分布状況

(2020年12月31日現在)



▶ 地域別株主分布状況

(2020年12月31日現在)

