

**2021年 12月期  
第2四半期決算説明資料**

**ダイトロン株式会社**

**証券コード：7609**

# 連結決算概要について (業績結果および業績予想)

# 四半期業績推移



## ■ 第2四半期業績

売上高 **34,482百万円**

(前年同期比 120.4%)

■ 営業利益 **2,203百万円**  
(前年同期比 175.2%)

■ 経常利益 **2,305百万円**  
(前年同期比 182.0%)

■ 四半期純利益 **1,560百万円**  
(前年同期比 193.1%)

四半期業績の推移グラフ

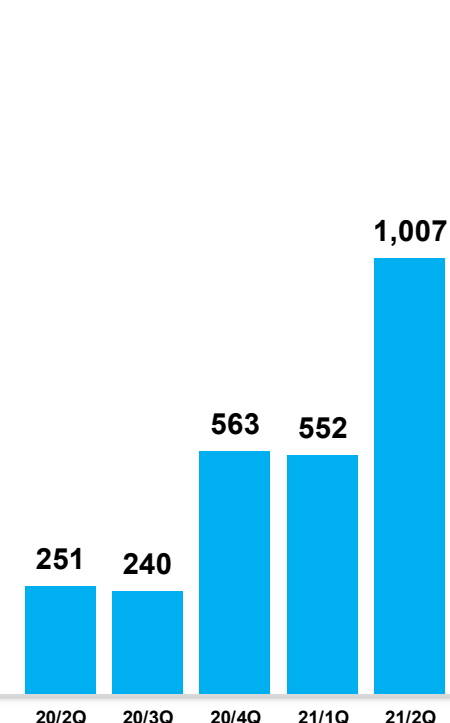
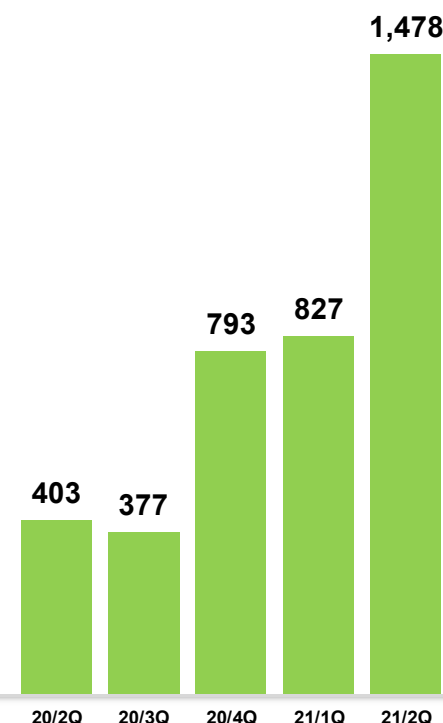
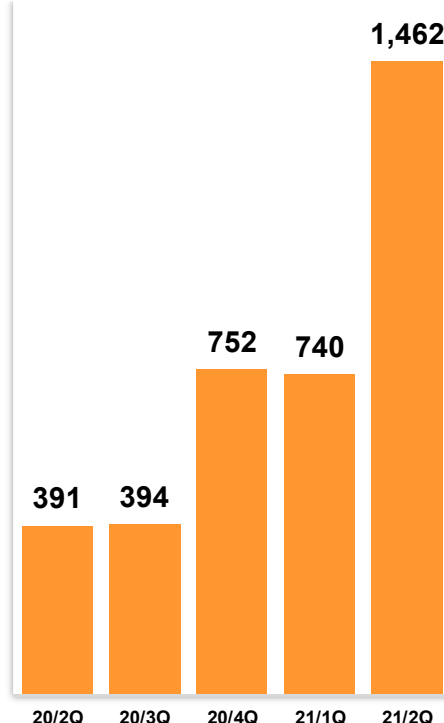
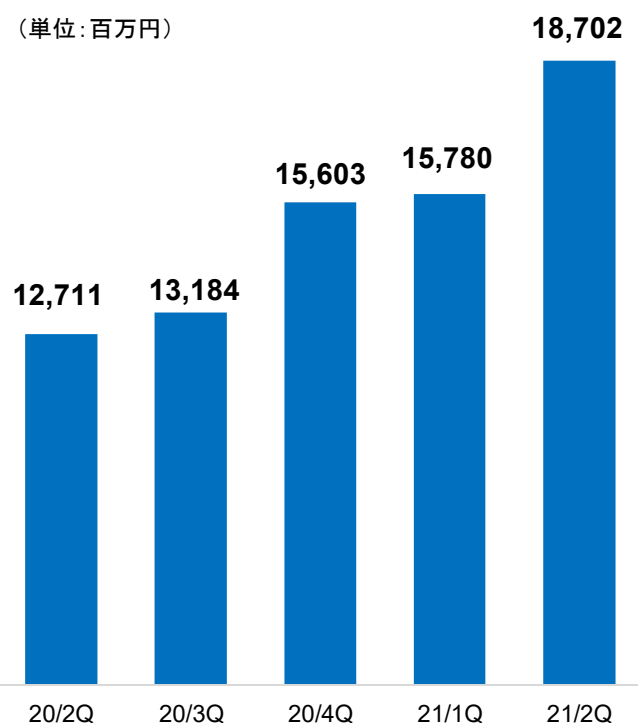
売上高

営業利益

経常利益

四半期純利益

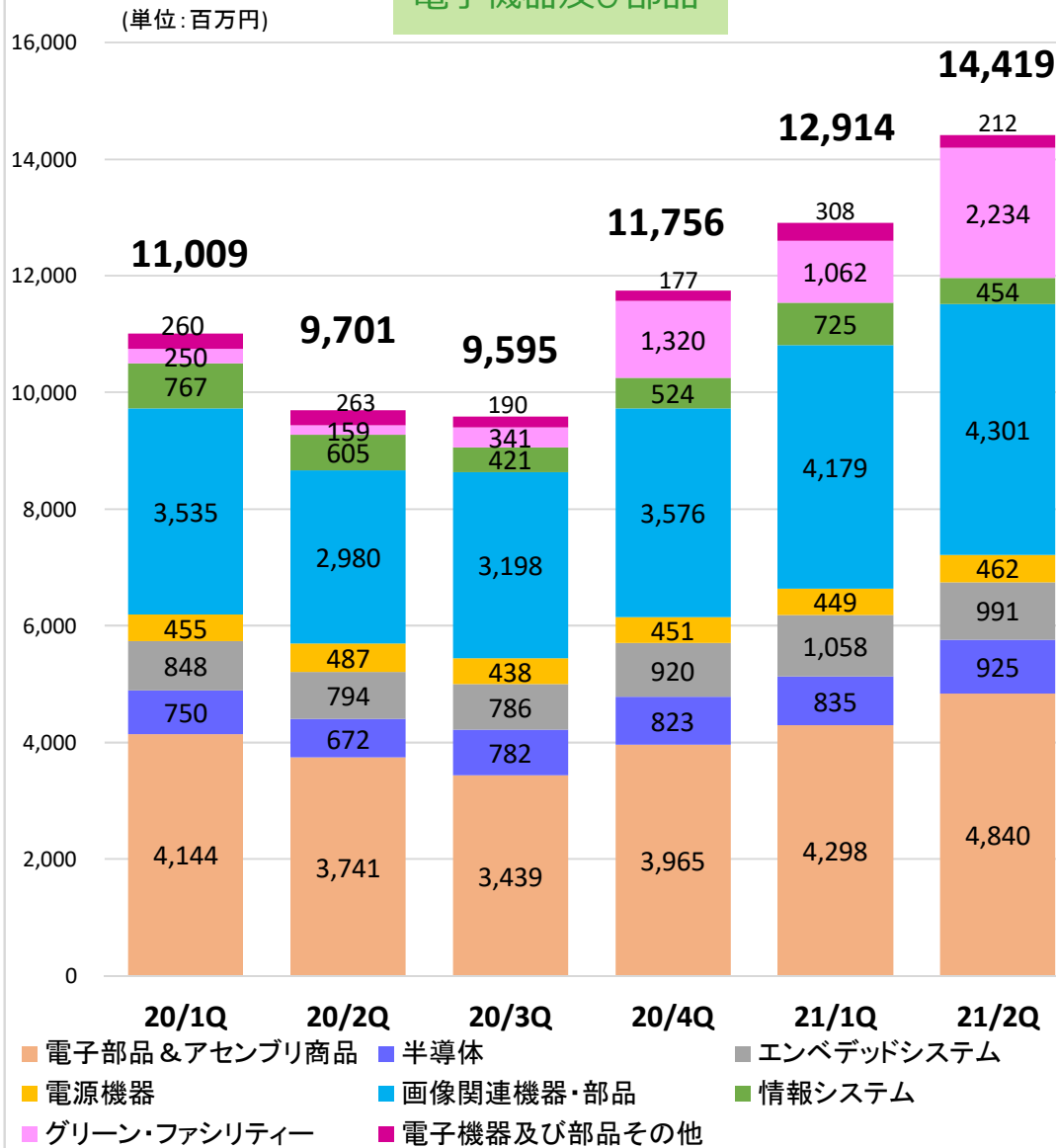
(単位:百万円)



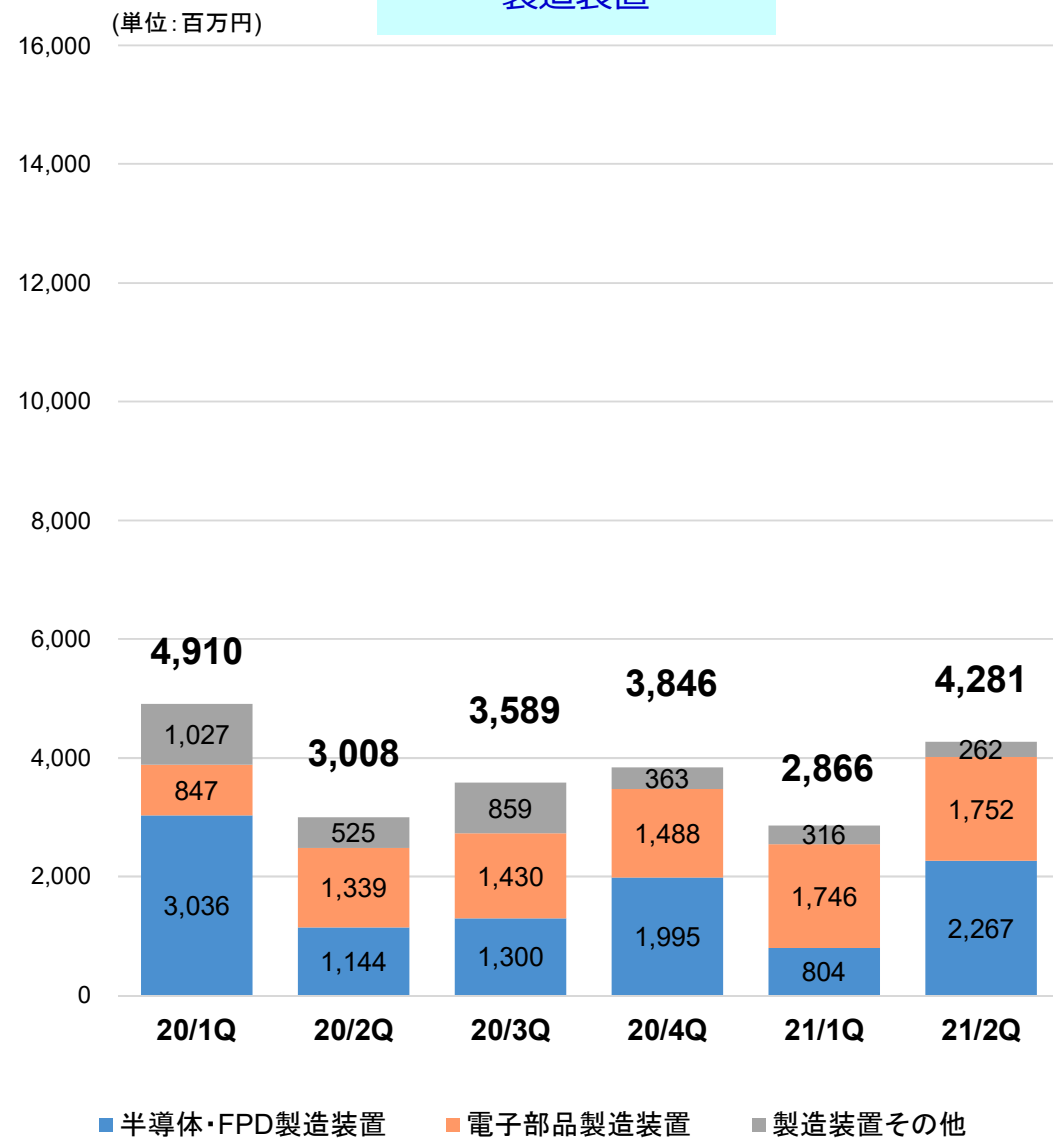
# 商品セグメント 四半期別業績推移



## 電子機器及び部品



## 製造装置



# 連結財政状態 前期比較



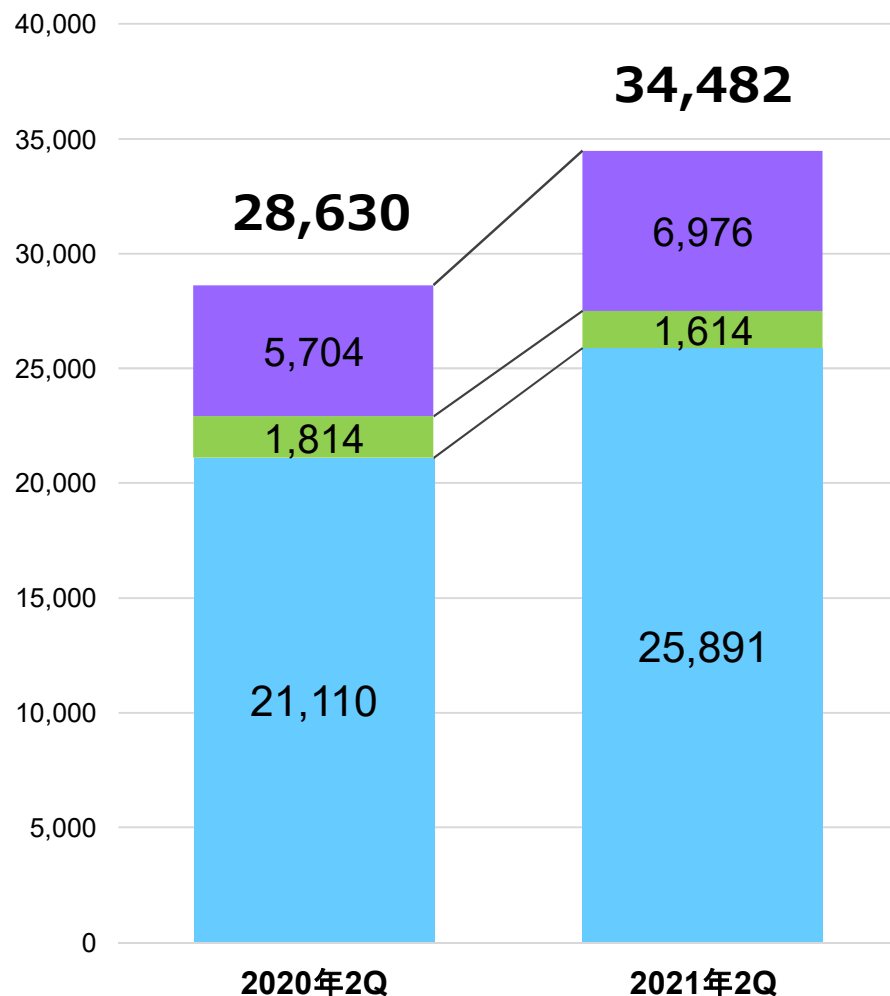
(百万円)	2020年12月期	2021年12月期 第2四半期	増減額
総資産	46,247	51,772	5,525
負債合計	26,448	30,550	4,102
自己資本	19,795	21,218	1,423
純資産	19,798	21,222	1,424
自己資本比率	42.8%	41.0%	△1.8Pt
一株当たり純資産 (円 銭)	1,784.66	1,912.04	127.38

# 報告セグメント別概況推移



(単位：百万円)

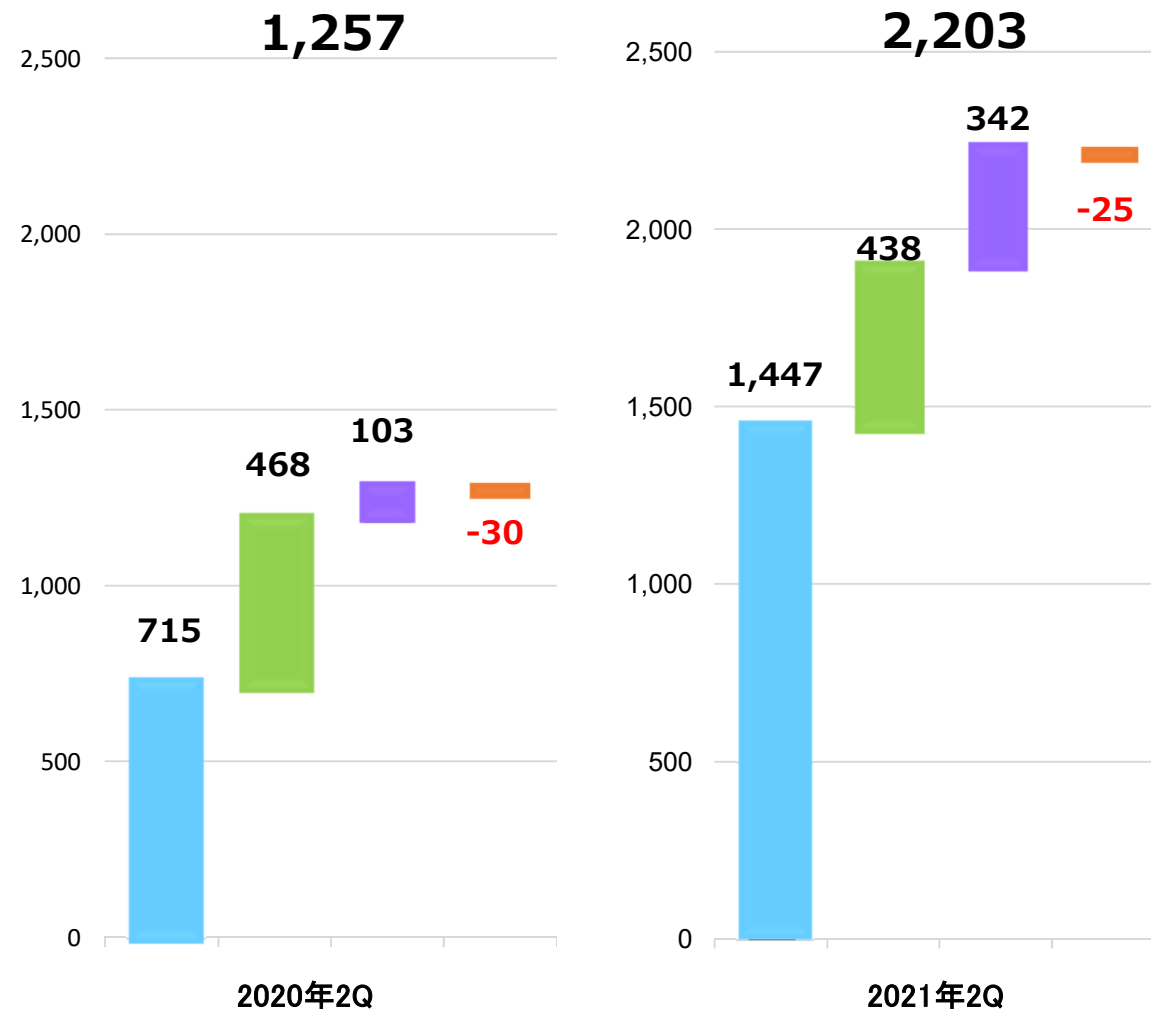
## 売上高



■ 国内販売事業 ■ 国内製造事業 ■ 海外事業

(単位：百万円)

## 営業利益



■ 国内販売事業 ■ 国内製造事業 ■ 海外事業 ■ 調整額

(注) セグメント利益又は損失の調整額には、セグメント間取引消去及び各報告セグメントに配分していない全社費用が含まれております。全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない販管費及び一般管理費です。

# 当社の事業構造 2021年2Q実績



事業	商品セグメント別	売上高構成比	総利益率	オリジナル 製品比率	海外売上比率
電子機器・部品	電子部品&アセンブリ商品	26.5% (前年同期 27.5%)	22.0% (前年同期 23.9%)	14.6% (前年同期 17.8%)	北米 1.5% (前年同期1.4%)
	半導体	5.1% (前年同期 5.0%)	18.1% (前年同期 17.7%)		
	エンベデッドシステム	5.9% (前年同期 5.7%)	16.3% (前年同期 14.5%)		
	電源機器(グリーン・ファシリティー含む)	12.2% (前年同期 4.7%)	25.6% (前年同期 26.8%)		
	画像関連機器・部品	24.6% (前年同期 22.8%)	13.4% (前年同期 15.0%)		
	情報システム	3.4% (前年同期 4.8%)	24.9% (前年同期 26.2%)		
	電子機器及び部品のその他	1.6% (前年同期 1.8%)	10.8% (前年同期 15.3%)		欧州 0.4% (前年同期0.4%)
製造装置	半導体・FPD製造装置	8.9% (前年同期 14.6%)	21.2% (前年同期 19.1%)	14.6% (前年同期 17.8%)	アジア 18.4% (前年同期18.2%)
	電子部品製造装置	10.1% (前年同期 7.6%)	25.8% (前年同期 26.8%)		
	製造装置その他	1.7% (前年同期 5.5%)	26.1% (前年同期 13.7%)		
全体		100.0%	20.1% (前年同期 20.1%)	14.6% (前年同期 17.8%)	20.2% (前年同期 20.0%)

は、当社オリジナル製品を含んだ商品セグメントとなっております。

# 地域別 前年同期比較 売上高



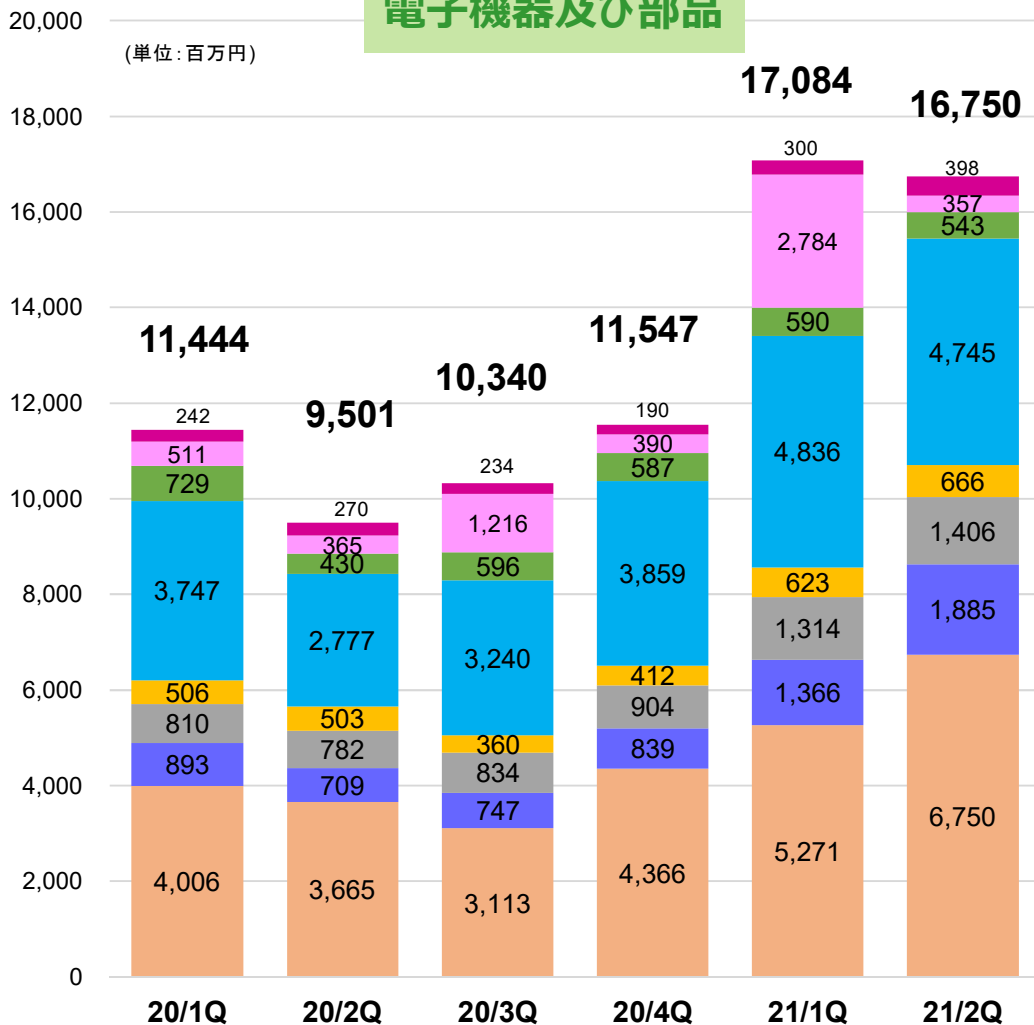
(百万円)		2020年12月期 第2四半期	2021年12月期 第2四半期	増減額
国	内	22,910	27,514	4,604
海	外	5,720 (20.0%)	6,968 (20.2%)	1,248 (+0.2pt)
	( ) 内は売上高比率			
	北 米	410	502	92
	欧 州	111	133	22
	ア ジ ア	5,198	6,333	1,135
合	計	28,630	34,482	5,852



# 四半期別 受注高推移 (商品セグメント別)

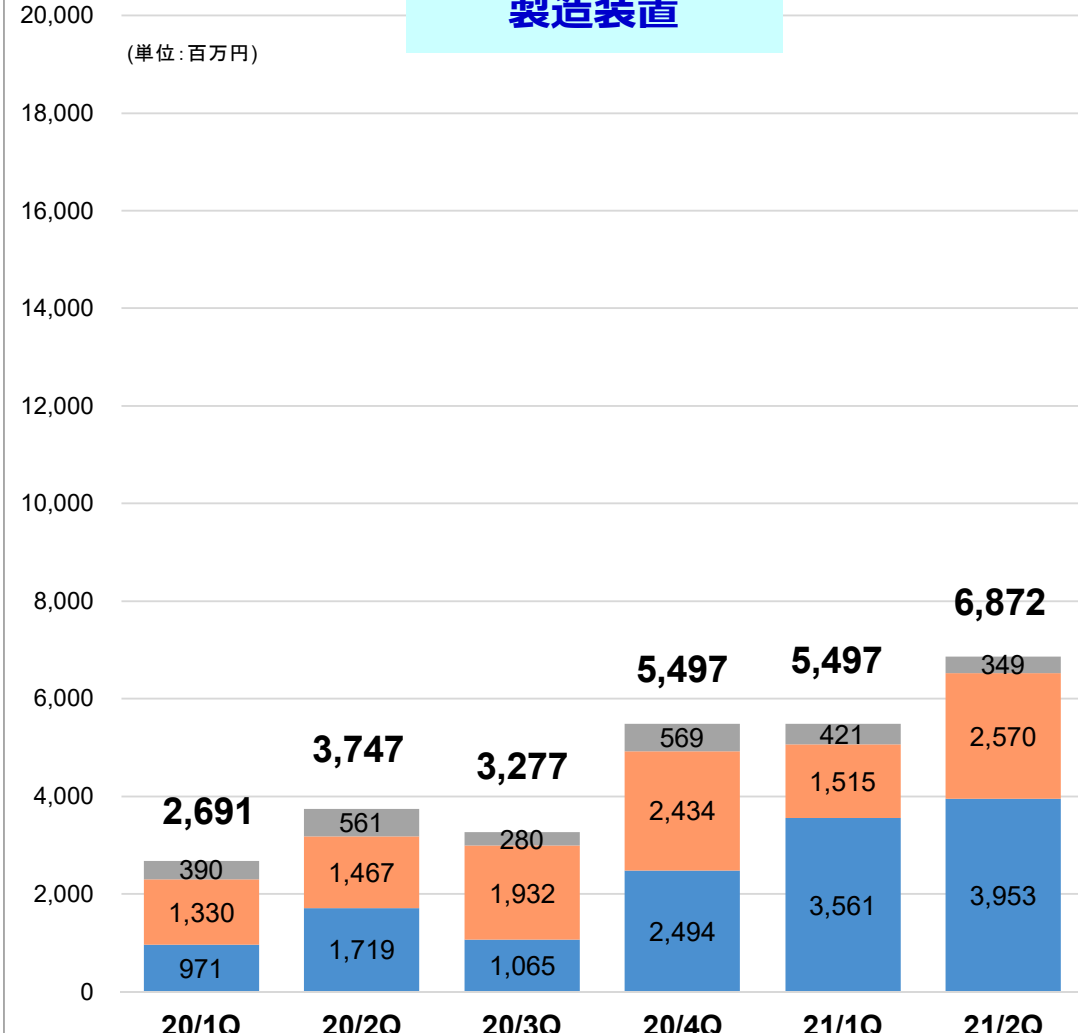


## 電子機器及び部品



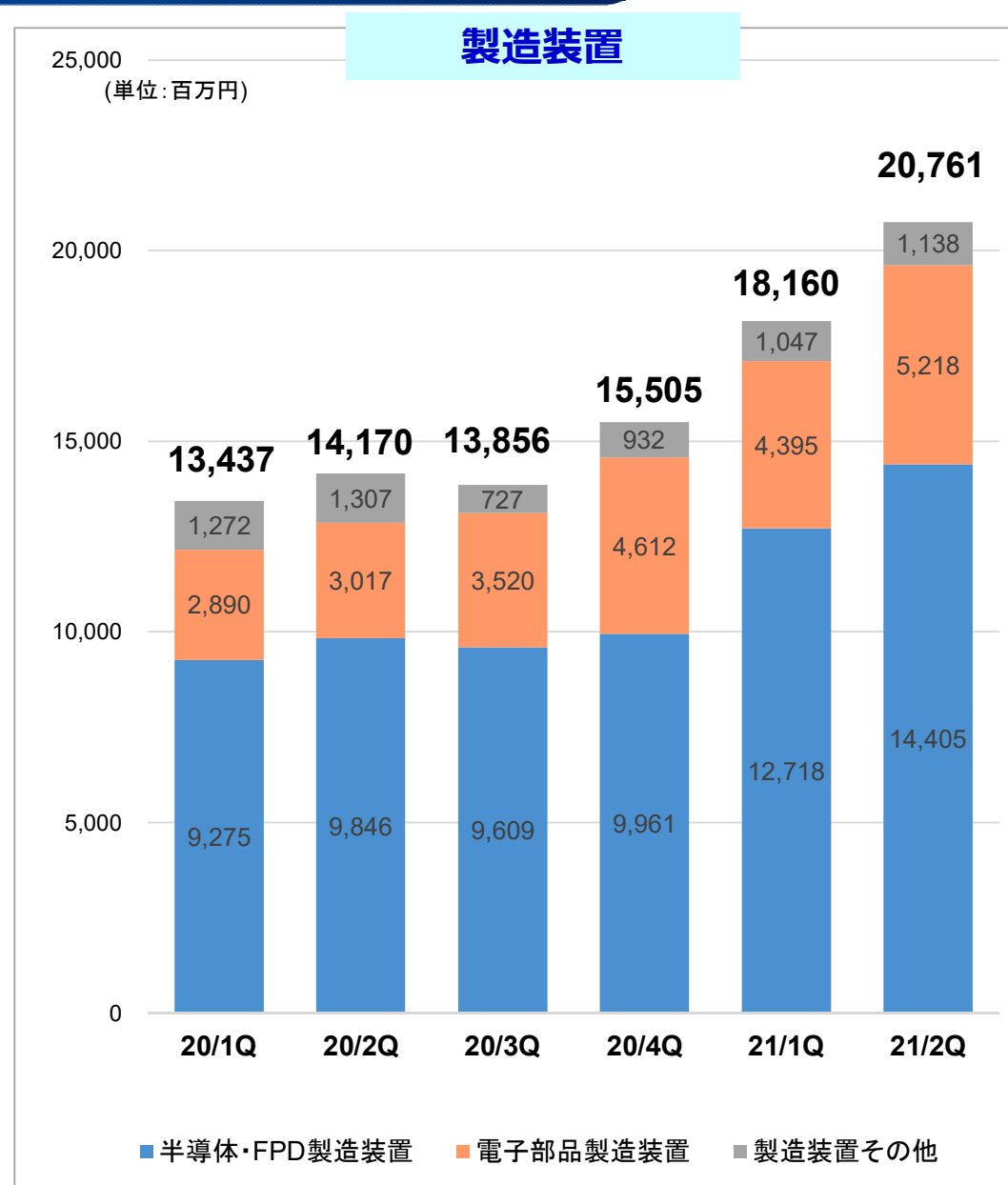
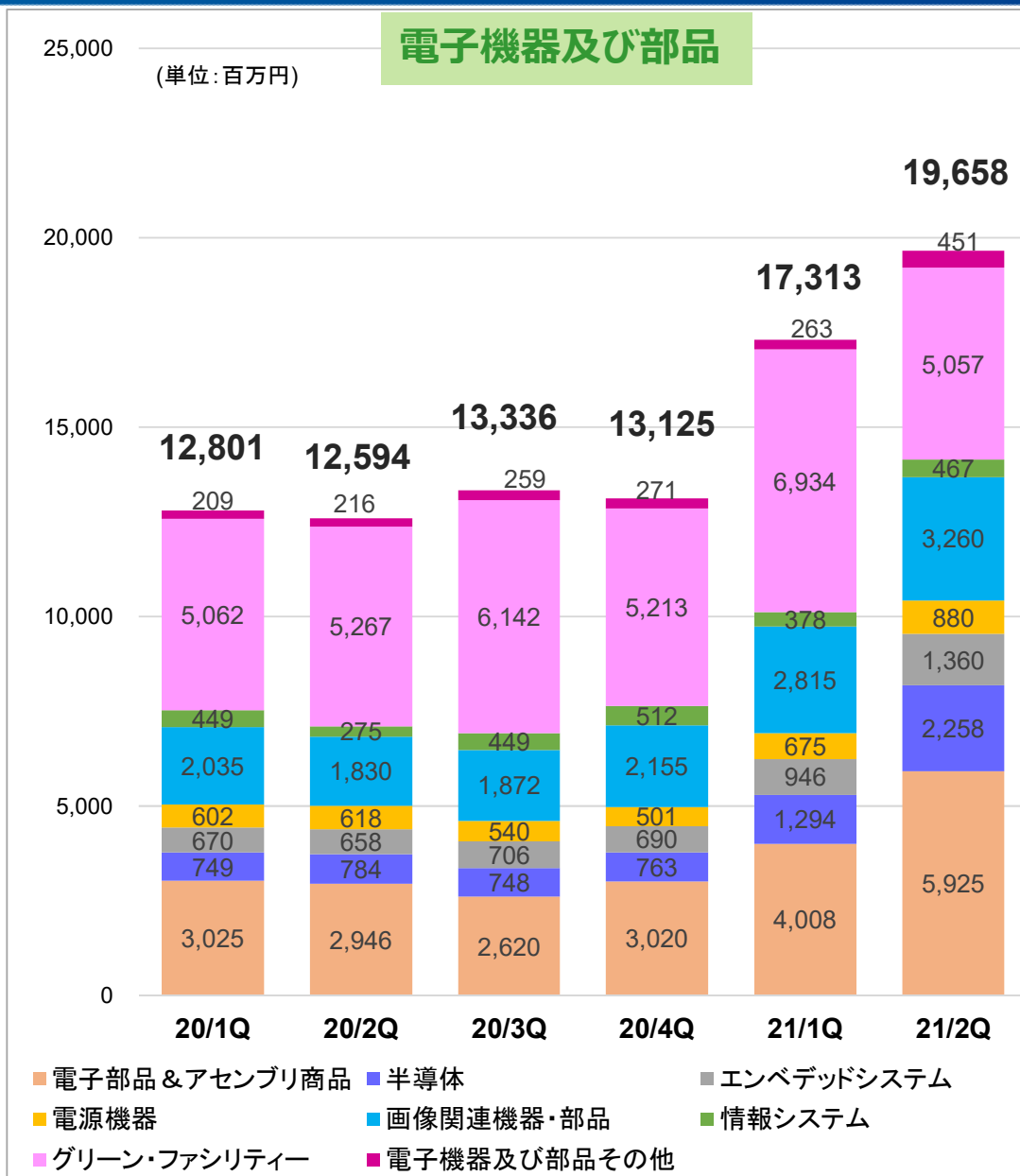
- 電子部品 & アセンブリ商品
- 電源機器
- グリーン・ファシリティー
- 半導体
- 画像関連機器・部品
- 電子機器及び部品その他
- エンベデッドシステム
- 情報システム

## 製造装置



- 半導体・FPD製造装置
- 電子部品製造装置
- 製造装置その他

# 四半期別 受注残高推移 (商品セグメント別)



※2022年度以降納期の受注残が、電子機器及び部品には約6,284百万円、製造装置には約10,214百万円含まれております。

# 通期連結業績予想



■ 売上高 **68,000百万円**  
(前年比 118.4%)

■ 営業利益 **3,750百万円**  
(前年比 156.0%)

■ 経常利益 **3,850百万円**  
(前年比 158.0%)

■ 当期純利益 **2,600百万円**  
(前年比 161.4%)

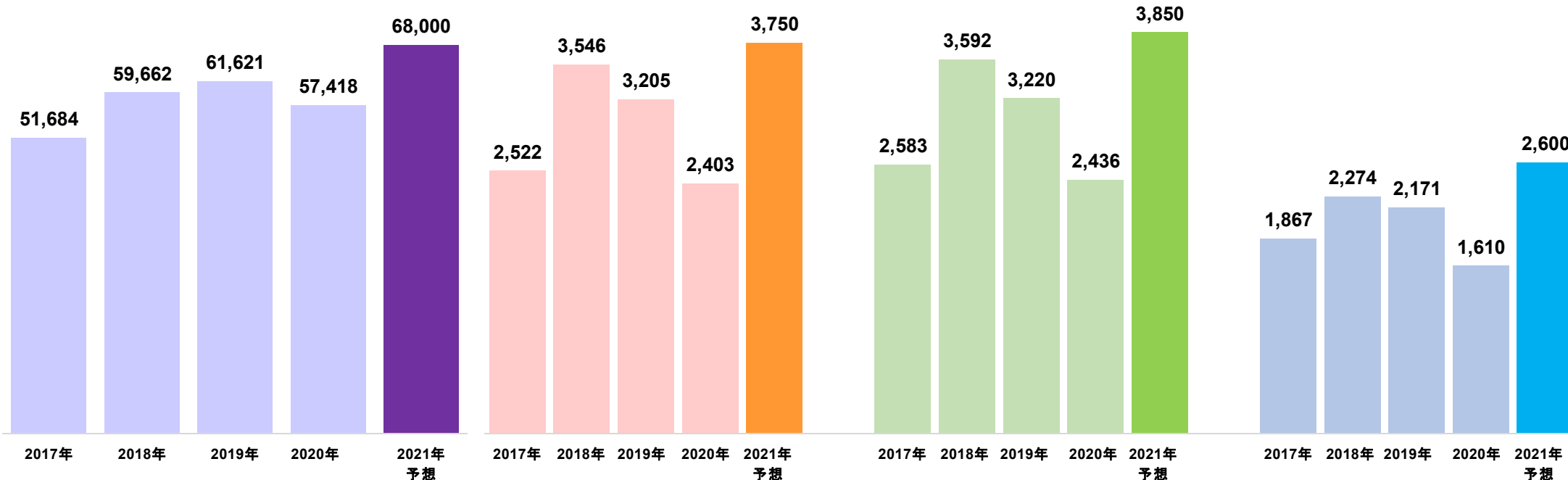
売上高

営業利益

経常利益

当期純利益

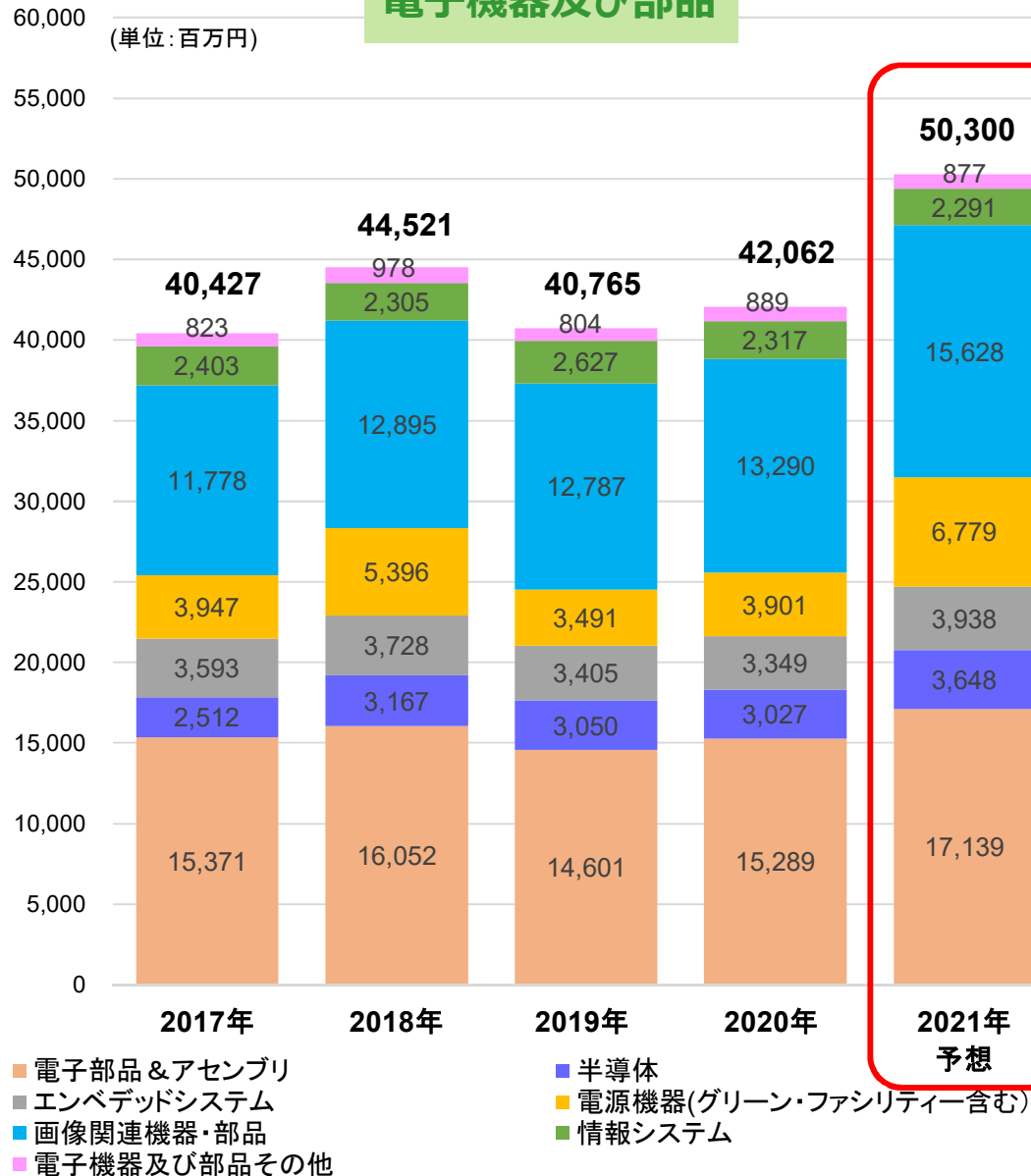
(単位:百万円)



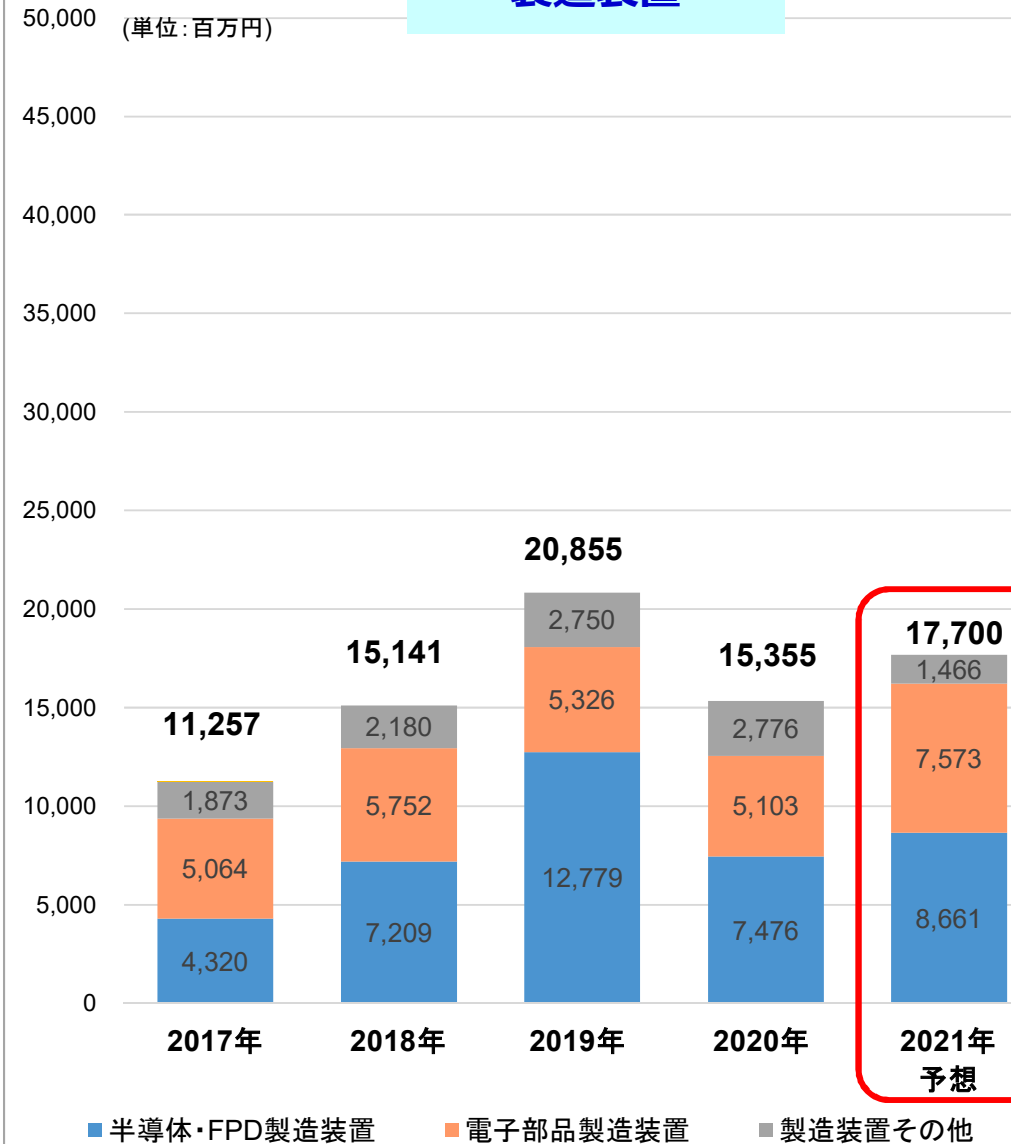
# 商品セグメント別業績推移・予想



## 電子機器及び部品



## 製造装置



## ■ 当社の取組み

- 感染症への対応について対策チームを設置
- 時短勤務、時差出勤、在宅勤務の導入、不急の国内出張の先送り、海外出張の延期、イベント主催、接待飲食の自粛等ガイドラインを設定
- 感染者が出た場合については、社内・社外へ通知を行い、関係者はPCR検査を受診

## ■ エレクトロニクス産業の動向

- 新型コロナウイルス感染症拡大に伴い経済悪化の影響を受けるも、巣ごもり需要やテレワークの推進により、電子機器・部品及び半導体関連の需要が増加。また、自動車やロボット等の産業機器向けや、5G、IoT関連機器向けでも電子機器・部品、半導体、半導体設備関連の需要が増加

# 配 当



	第2四半期末 (中間)	期 末	年間配当 (中間+期末)	当初予想	配当性向
2017年 12月期	15円	30円	45円	30円	26.6%
2018年 12月期	20円	35円	55円	50円	26.8%
2019年 12月期	25円	35円	60円	60円	30.6%
2020年 12月期	20円	30円	50円	50円	34.4%
2021年 12月期予想	35円	35円	70円	55円	29.9%

# 第10次中期経営計画



【 2021年～2023年 】

## 今後の事業環境と需要動向

- ▶ コロナ禍の中、“非接触化”をはじめ、ICT関連の進展が加速
- ▶ 労働人口の減少、少子高齢化の進展により、ロボット化・自動化が加速
  - ▶▶▶ 半導体、データセンター、センサー等の電子機器、製造装置の需要拡大が想定される

## 今後の成長に向けた課題認識

- ▶ 今後の需要拡大が見込まれる“注力市場”における競争力の強化
- ▶ オリジナル製品比率、海外事業比率の伸長（9Mから引き続き）
  - \* オリジナル製品開発領域として、特に今後は、“注力市場”における開発を強化



# 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、新しい価値を創造します。

**N**ETWORK

**E**NGINEERING

**X** [SYNERGY]

**T**RADING

## ● 対外的メッセージ

グローバルな観点で市場を捉え、お客様ニーズの  
一歩先の価値を創造し、提供する

## ● 社内的メッセージ

常に次なる事業を創造し、  
さらなる成長のステージへ挑戦する

## ◆ スローガン ◆

技術立社として、グローバル市場で躍進する

## ◆ 長期ビジョン ◆

### 1 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

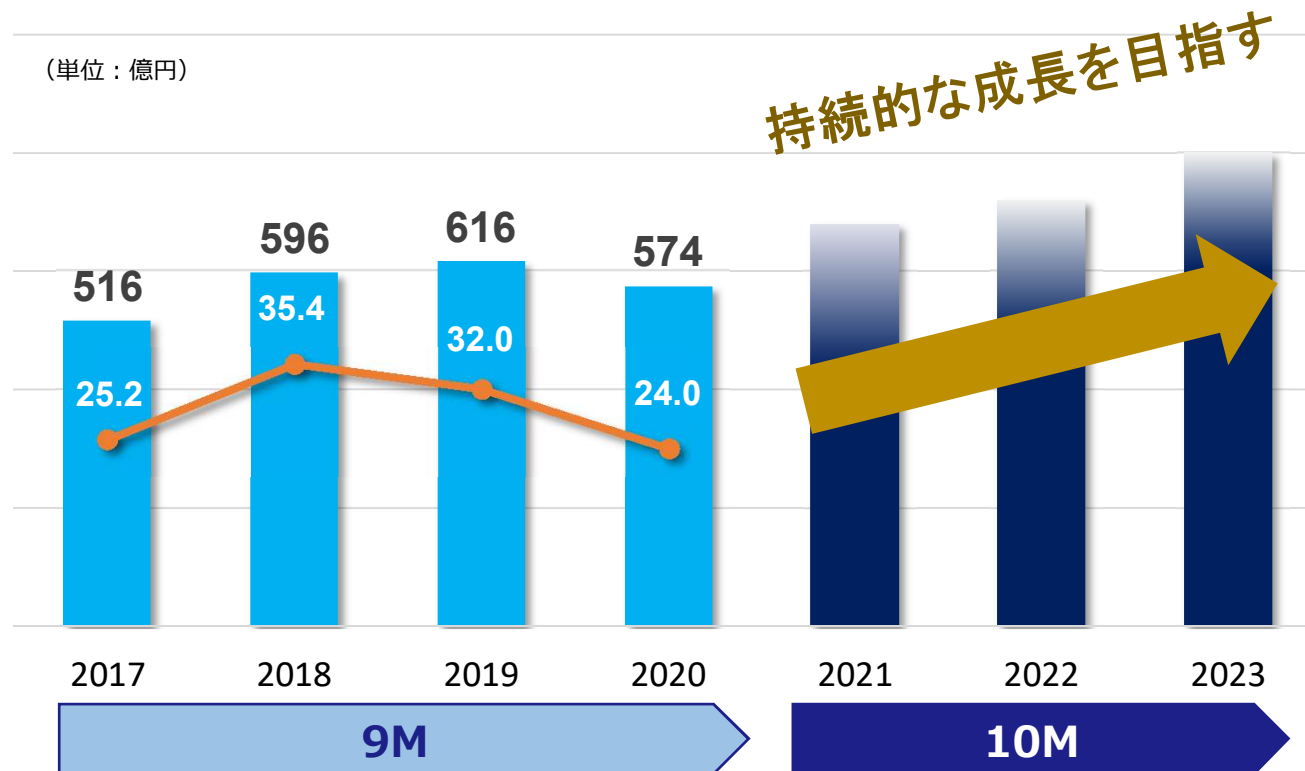
### 2 長期目標

連結売上高  
**1,000億円**  
企業を目指す

- 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）を推し進める  
（工場を中心とした設備投資 → 人材・技術開発への投資にシフト）

■ 売上高    ● 営業利益

(単位：億円)



## 数値目標

ROA

目標 6%

ROE

目標 12%

自己資本比率

目標 50%

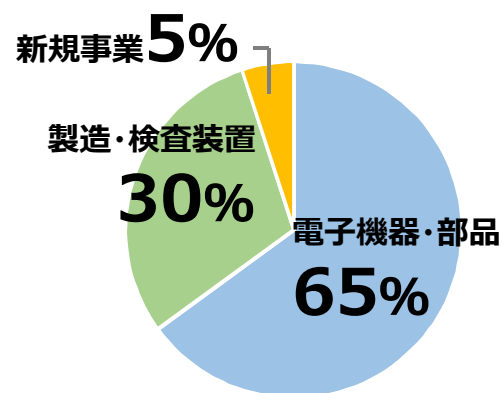
## 事業構造の変革に係る3つのKPI

### 「安定＋挑戦」軸

#### 事業別構成比

(売上高ベース)

2023年 目標

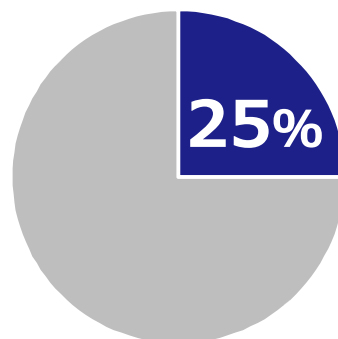


### 「利益」軸

#### オリジナル製品比率

(売上高ベース)

2023年 目標

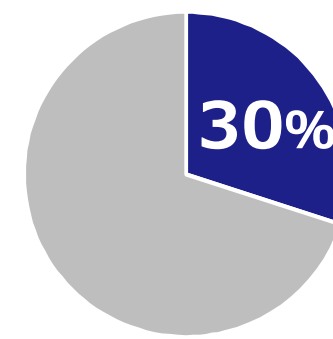


### 「成長」軸

#### 海外事業比率

(売上高ベース)

2023年 目標



- 【事業別構成比】 ▶▶▶▶▶ 新規事業創出の成果を図るKPIとして「売上構成比5%」を新たな目標に設定  
(前期までの取組みで拡大してきた「グリーン・ファシリティ部」の売上高が現状の「新規事業」の主な事業)
- 【オリジナル製品比率】 ▶▶▶▶▶ 当社グループ独自および協力会社とのコラボ開発に限定した集計に変更  
(従来の集計方法では海外からの輸入商品の一部を「オリジナル製品」に分類していたが、今回からこれを除外)
- 【海外事業比率】 ▶▶▶▶▶ 集計方法は従来通り、海外で売上げたもの。目標値は引き続き30%

## ◆ 戦略基本方針 ◆

# 注力領域・市場を明確化し、成長を加速する！



## 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！

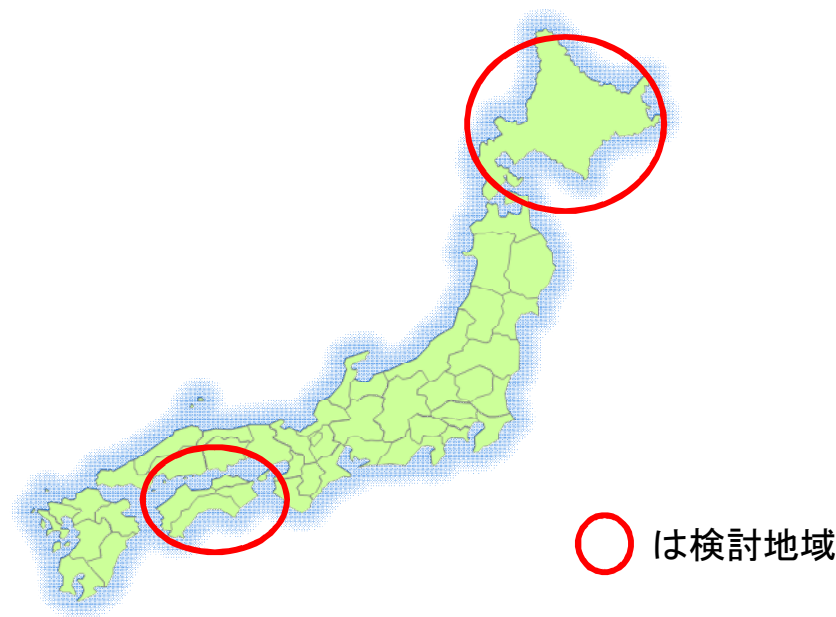
6 事業サポート機能の改革

## ● 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

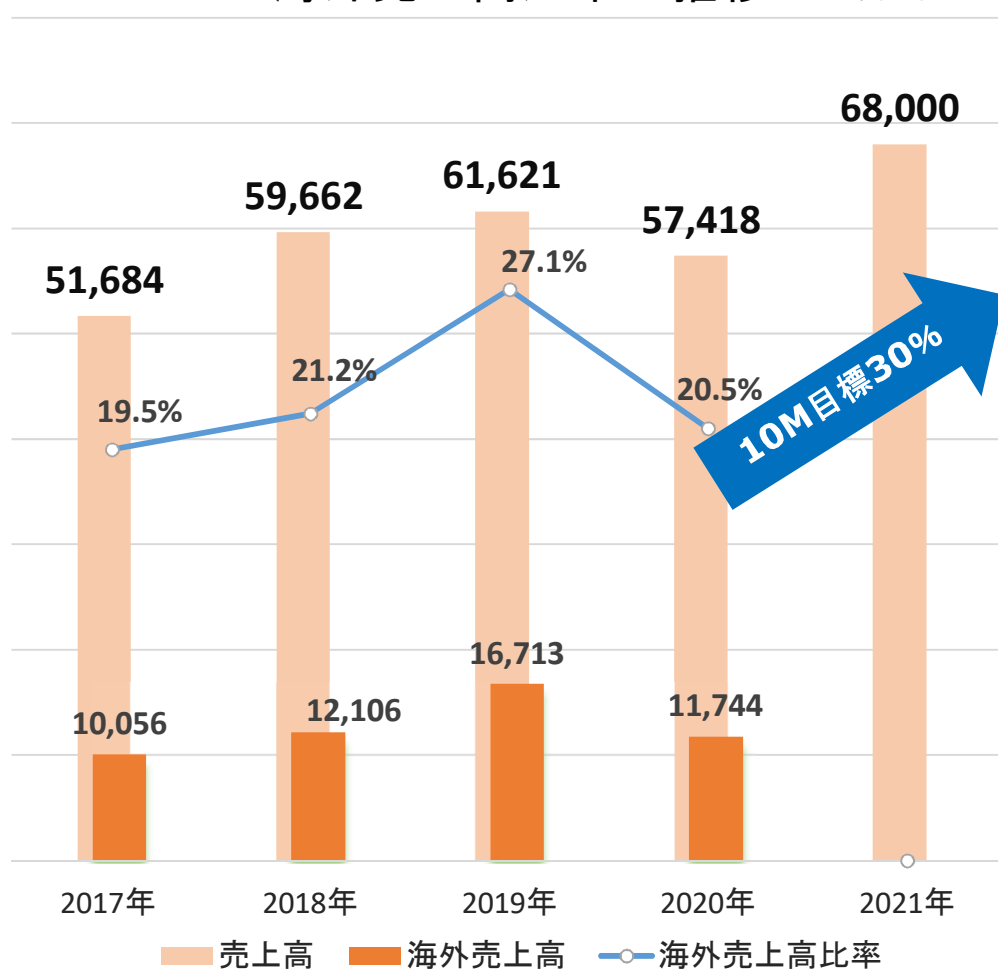
## ● “地域密着営業”のより一層の強化、有望地域への新規展開

- ・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）



マーケティングのチカラを高める！

海外売上高比率の推移 (単位:百万円)



### ● 重点顧客・市場の開拓

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

- ・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】

- ・東南アジアでの製造拠点検討 (候補: ベトナム)  
⇒次期中計に向けて



#### ● 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

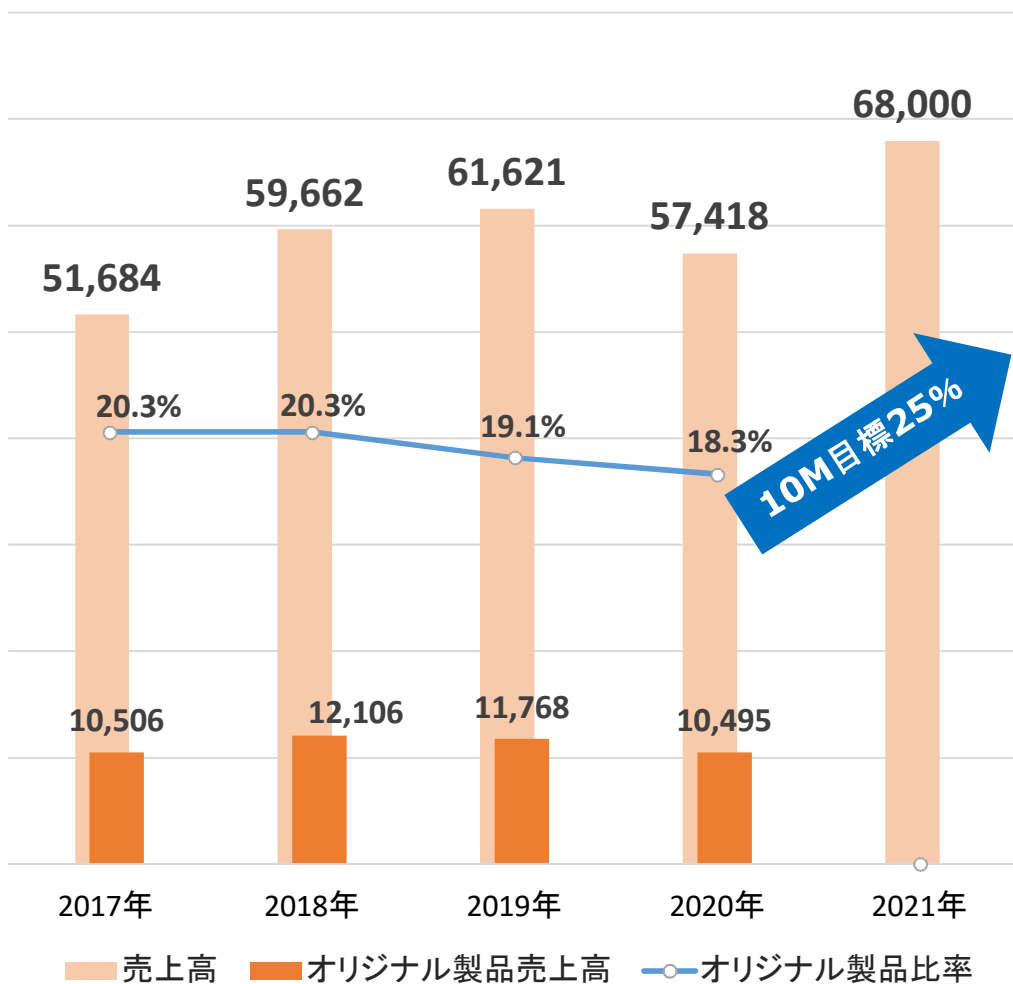


## 4 オリジナル製品ビジネスの強化



モノづくりのチカラを高める！

オリジナル製品比率の推移 (単位:百万円)



### ● 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】
  - ⇒ コンポーネント：耐水圧コンポーネント製品
  - ⇒ 画像：きらりNINJAの後継機、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

※当社グループ独自および協力会社とのコラボ開発に限定した集計に変更

目標 5%

新規事業創出のチカラを高める！

## ● 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

- ・これまで取り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

### ➡ 取り組み方法

- ・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

売上高比較（年平均）

【8M】  
4.8億円

4.8倍

【9M】  
22.7億円



## ●「人財力」の強化

“多様性”による組織の活性化を図る

### ① 人事評価システムの見直し

- ・人事考課制度の安定稼働及び階層別要件定義書の浸透
- ・業績評価、昇格制度など

### ② 多様な人材の採用と活躍を推進

- ・計画的な新卒（外国人材含む）採用、中途採用
- ・外国人材、シニア人材、障がい者人材の活躍を促進

### ③ 人材育成の強化

- ・国内外で通用する人材育成への教育・研修制度の体系化
- ・女性管理職の育成強化
- ・キャリアパス制度の充実化

### ④ “Withコロナ”・働き方改革への対応

- ・アフターコロナを見据えた多様な働き方への制度設計

## ●「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

# 技術で立つ会社へ

ダイترونグループは、  
エレクトロニクス業界の技術立社として、  
社員と共に進化を果たし、  
グローバル市場に新たな価値を創造してまいります。

この資料で述べられている将来の当社業績に関する見通しは、現時点で知りうる情報をもとに作成されたものです。

当社が位置するエレクトロニクス業界の電子機器・部品産業並びに製造装置産業は、テクノロジーの変化やスピードが大変速く、競争の激しい産業です。また、北米やアジア諸国の経済情勢など、当社の業績に直接的・間接的に影響を与える様々な外部要因があります。

従いまして、今後、当社の業績の見通しが本資料と異なる可能性があることをお含みおき下さい。

《本資料並びにIRに関するお問い合わせ先》

経営管理部 IR担当

TEL: 06-6399-5952

FAX: 06-6399-5962

e-mail: [info.ir@daitron.co.jp](mailto:info.ir@daitron.co.jp)