

個人投資家向けオンライン会社説明会 ミーティングメモ

ダイトロン株式会社 (7609)

開催日：2022年3月12日（土）

説明者：代表取締役社長 土屋 伸介 氏

1. 会社概要及び事業内容

- ・ 当社は1952（昭和27）年6月24日に大阪で設立した会社です。現在、資本金は22億70万8,560円、連結従業員数は893名です。2021年12月期の連結売上高は723億41百万円です。事業内容は電子機器及び部品、各種製造装置等の製造・販売、そして輸出入の業務を行っています。
- ・ 当社は基本として「創業の精神」「行動規範」「経営理念」という3つの企業理念を軸にしています。特に「創業の精神」である「きびしい仕事 ゆたかな生活」と「行動規範」（積極開拓、創意工夫、良識遵法、精励勤勉、友愛団結の5つ）は創業者の高本善四郎が考えたもので、現在も社員に浸透しており、常にこれらを基本として考えながら活動を行っています。「経営理念」のポイントは、技術やグローバル展開を行いながら株主様、お客様、仕入先様に対してさまざまな価値のあるものを提供して社会に貢献していくことです。
- ・ 設立当初は大都商事株式会社という社名でした。創業者の高本が京都出身、会社を設立した場所が大阪ということから、大阪の「大」と京都の「都」を取って大都商事という名前をつけました。上場を機に「もう少し皆さんに近い名前にしよう」ということでダイトエレクトロン株式会社に変更し、さらに2017年の3社統合の際に現社名のダイトロン株式会社となりました。
- ・ 当社はもともと商社で始まり、50年代から60年代までが創業期です。90年代にかけては、メーカー的な機能ももちあわせてしっかり育てようと、製販一体の名のもとさまざまな活動を進めました。2000年代に入って、社会全体で海外展開がより一層増えました。こういった流れに当社もしっかりついていくため、また、市場を大きく広げて事業の拡大を目指すため、製販一体の機能をもちながら、さらにグローバルに打って出ようという時期が今日まで続いています。
- ・ 国内には24拠点あり、うち7つが工場です。海外にも現在13の拠点があります。主にアジア地域を中心に展開していますが、一部北米地域にも営業所があります。それから海外では1か所だけアメリカ合衆国ネブラスカ州にワイヤーハーネスの工場を展開しています。
- ・ 当社の大きな強みは、商社の機能とメーカー機能をもちあわせていることです。さらに、エレクトロニクス業界という、現在非常に活況を呈し成長性が期待される市場でビジネスを展開しています。長年の歴史のなかでお客様との関係を築き上げ、取引先様が約5,000社、仕入先様が約2,000社あります。両サイドからのさまざまな情報をとりまとめ、

大和インベスター・リレーションズ(株)（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

-
- 単なる商社だけ、あるいは単なるメーカーだけという形ではなく、両方の機能を取り込んだ提案をしています。そして、場合によっては約 2,000 社ある取引メーカー様の一部とさまざまな形で提携して新たなビジネスを作り出しながらお客様に提供しています。
- ・ 現在、当社は 2 つの本部と 2 つのカンパニーをもっています。本部は、会社の全体を支える管理本部と海外関係の事業をとりまとめている海外事業本部です。海外事業本部は海外現地法人の支援も行っています。カンパニーは、商社機能を中心とする M&S カンパニーとメーカー機能である D&P カンパニーです。
 - ・ 現在、2 つの事業ユニットの比率は、電子機器及び部品関係が約 75.5%、製造装置関係が 24.5%です。電子機器及び部品関係のなかでも電子部品&アセンブリ商品と画像関連機器・部品の比率が非常に大きくなっています。
 - ・ 電子機器・部品セグメントの取り扱い商材は、電子部品&アセンブリ商品、半導体、エンベデッドシステム、電源機器、画像関連機器・部品、情報システムという内容です。電子部品&アセンブリ商品ではオリジナル製品も取り扱っており、「ハーメチックコネクタ」といわれる特殊なコネクタをニッチな市場向けに展開しています。電源機器においても、オリジナル製品として「超低ノイズスイッチング電源」という非常に付加価値の高い電源を、こちらにもニッチな市場、特殊な用途向けに供給しています。
 - ・ 製造装置セグメントは、半導体・FPD 関係や電子部品関係の製造装置を展開しています。半導体・FPD 関係では、シリコンウェーハといわれる半導体のベースになる部品の加工機やテスター機器などを、オリジナル製品も含めて展開しています。電子部品関係では、市場が拡大している 5G や通信関連向けの生産設備を、オリジナル製品で多く提供しています。
 - ・ これらの商材は、画像機器や産業用向けのコンピュータなどを組み合わせながら、お客様に自動化ラインとしてシステムの形にまとめ上げ、提案しています。
 - ・ D&P カンパニーのオリジナル製品を紹介します。ここには 2 つ事業部門があり、一つが部品事業部門、もう一つが装置事業部門です。部品事業部門は「パワーマネジメント技術」「ガラスハーメチック技術」「画像技術」「結線技術」「アセンブリ技術」の 5 つのコアテクノロジーをもっています。注目されるのはノイズを大幅に抑えたスイッチング電源です。分析装置や医療機関で使われる諸設備は非常にノイズを嫌い、使用される電源の仕様は限られるため、当社のスイッチング電源が活用されています。もう一つは耐水圧のコネクタやハーメチックコネクタで、水中の高圧に耐えられる、耐久性の非常に高いコネクタを作っています。
 - ・ 装置事業部門では、「研削・研磨技術」「計測制御技術」「熱制御技術」「微細加工技術」「プレサイズモーションコントロール技術」「精密洗浄技術」の 6 つの技術を組み合わせ、商品を開発し、お客様に提供しています。現在、特に活況なのが半導体関係の市場です。シリコンウェーハ製造において重要な加工プロセスを担うウェーハ面取機は、当社オリジナルの装置を市場に供給しています。また、5G 関係で使用される基地局にはさま

ざまな特殊半導体が入っていますが、その特殊半導体の部品となるレーザーダイオードの製造に、スクライブ・ブレイク装置や LD チップテスターといった当社の設備が多く使われています。

- ・ 仕入先様から供給していただき、お客様に提供していく供給製品には、センサー、半導体、無停電電源装置 (UPS)、通信デバイスほか、さまざまな製品、商材があります。それらは 5G・IoT・AI に関連する市場、例えばデータセンターやスマートフォン、自動化システム、セキュリティ関連のスマートファクトリー、スマートオフィスといった産業機器向けに多く使われています。この市場は今後の大きな成長が見込まれており、当社の役割は非常に重要であると認識しています。さらに成長できるよう、製品開発を進めるなかでこれまで以上に良い製品を提供していこうと考えています。

2. 第 10 次中期経営計画 (10M) 【2021～2023 年】

- ・ 当社では、第 10 次中期経営計画を略して「10M」と言っています。10M のグループステートメントは、「Creator for the NEXT」です。対外的メッセージとして「グローバルな観点で市場を捉え、お客様ニーズの一步先の価値を創造し、提供する」ことを表しています。
- ・ 10M では、長期経営構想のスローガンとして「技術立社として、グローバル市場で躍進する」と掲げ、連結売上高 1,000 億円企業を目指します。さまざまなステップを踏みながらの長期目標として取り組みを進めます。
- ・ 業績目標の基本的な考え方として、成長性を重視した経営によって売上高・営業利益の持続的な拡大を目指します。経営指標は、自己資本比率 50%以上、ROA6%以上、ROE12%以上を掲げています。
- ・ 10M で 4 つの戦略基本方針を作成しました。「事業構造の変革を推進する!」「統合効果の最大化を推進する!」「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!」というものです。
- ・ 「事業構造の変革を推進する!」については 3 つの軸を考えており、「事業の『安定』+ 新たな『挑戦』」の軸、「『利益』(高収益体質)」の軸、「『成長』(市場の拡大)」の軸です。「安定と挑戦」軸については、以前より事業の安定性を意識してまいりましたが、10M では新たに挑戦を加え、ここが一つキーになると考えています。「利益」軸については、オリジナル製品の比率をいかに上げていくかを意識しています。「成長」軸は、海外市場をどれだけ伸ばせるかが重要であると考えています。
- ・ 事業構造変革に係る各軸の 2023 年数値目標 (売上高ベースの比率) について、「安定+挑戦」軸は、以前は電子機器・部品と製造・検査装置の事業別構成比率だけだったところを、新たに新規事業の比率を加えた事業別構成比とし、電子機器・部品 65%、製造・検査装置 30%、新規事業 5%を目指します。また、「利益」軸は、オリジナル製品比率 25%、「成長」軸は海外事業比率 30%を、3 か年で達成したいと考えています。

-
-
- ・ 「統合効果の最大化を推進する！」について、これまで基幹工場として中部工場を造るなど、設備、建物への投資を行ってきましたが、この3か年ではそれらの有効活用に加え人材への投資を加速させようと考えています。エンジニアや海外での人材確保を進めながら、さらに拠点、ネットワークの拡充、あるいは組織の拡充を進めて投資していこうと考えています。
 - ・ 「注力領域・市場を明確化し、成長を加速する！」について、当社事業に関わる市場はどれも非常に成長が著しい市場です。現在の新型コロナウイルス感染症の状況においても、むしろ非常に加速している業種も多数あります。そこでビジネス展開できる商材を各種もっていますので、今後この部分の成長の加速を図っていきます。
 - ・ 「持続的成長に向け、チカラを高める！」については、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力を高めていく必要があるだろうと考えています。
 - ・ マーケティングにおいては、国内ビジネスの補強と安定成長が非常に重要と考えています。地域密着営業をより一層強化し、そのなかで新たな拠点、有望地域への拠点進出も考えていきたいと思っています。
 - ・ 海外ビジネスの成長も非常に重要です。現在さまざまな海外展開の施策を実行しています。特に電子部品ビジネスの強化を図って海外ネットワークを拡充していきます。EUにはまだ拠点がなく、何らかの検討が必要と考えています。製造拠点についても、東南アジア地域における展開の検討を開始しました。
 - ・ モノづくりにおいては、生産体制の強化のために第9次中期経営計画（9M）で立ち上げた中部工場に、引き続き付加価値の高い製品を集中させて展開を図ります。コスト低減を進め、利益率の高い製品を生み出していこうと考えています。
 - ・ さらに、オリジナル製品ビジネスの強化を図るため、製品開発に力を注ぎ投資を行ってまいります。特に海外市場で使える標準製品を多く開発していきたいと考えています。
 - ・ 新規ビジネスの育成について、9Mではグリーン・ファシリティという事業を育成しUPSの事業を成長させました。現在軌道に乗り始め、数字的にも寄与するようになってきています。この3か年計画では、さらにソフトウェア・ビジネスを新たに育成したいと思っています。2021年からスタートし、マーケティング調査、ソフトウェアの販促等をはじめとしています。
 - ・ 事業サポート機能の改革のため、主に管理本部機能において、多様性により組織の活性化を図るために様々な人材を確保するべく投資を行ってまいります。そして、次の時代を見据えた基盤づくりを推進し、コーポレート部門をしっかり強化していきたいと考えています。

3. サステナビリティ体系

- ・ 2021年末より当社のサステナビリティに関する協議を始め、サステナビリティ体系図を作成しました。体系図では、まず当社の創業の精神を頂点としてその中でサステナビリ

ティが体系づけられています。従来の CSR 方針を追求しながら、この度新たなマテリアリティ（重要課題）を設定しました。「パートナー価値創造」「人財価値創造」「社会価値創造」「環境価値創造」「経済価値創造」の5つの価値創造と、さらにそのベースとなる「経営基盤の確立」を推し進めてまいります。こうした取り組みを SDGs の達成につなげていくことを考えています。

- 実際の取り組みとして、パートナーに関しては、メーカー機能を有する技術商社として多様なパートナー価値の創造に取り組みます。人材に関しては、多様性を重視した人財戦略を推し進めて、産業界のイノベーション創出に貢献します。社会・環境については、最先端のエレクトロニクス技術を駆使して社会・環境価値の創造に貢献します。経済については、一歩先の付加価値の創出に挑戦し続けて、経済価値の最大化を図ります。経営基盤の確立については、前述の5つの価値を創造するための基礎として、健全かつ強固な経営基盤を構築し、当社のマテリアリティそしてサステナビリティを進めていく考えです。
- CSR 基本方針は以前から定めているものですが、さらに追求してまいります。コーポレートガバナンス基本方針も従来から設定しており、より強固な経営の基盤にしてまいります。

4. 業績ハイライト

- 2021年12月期の通期業績は売上高723億41百万円（前年同期比126.0%）、営業利益41億96百万円（同174.6%）、経常利益43億25百万円（同177.5%）、親会社株主に帰属する当期純利益29億53百万円（同183.3%）で、非常に好調な結果でした。新型コロナウイルス感染症の影響もあって販管費が抑えられ、営業利益、経常利益が大きく伸びました。
- 当社の事業構造は2つの大きな事業ユニット、電子機器・部品関係、製造装置関係がおおむね75:25の比率になっています。総利益率において、オリジナル製品を含んでいるセグメントが21%以上の利益率という形で非常に高収益のベースになっています。そうしたなかで、オリジナル製品比率は15.8%と、これは前年比でポイントを落としました。これは、オリジナル製品の売上の伸び以上に一般製品が大幅に伸びたためです。
- 2021年12月期の海外売上比率は、23.3%という結果になりました。そのなかでの振り分けは北米、欧州、アジアですが、アジアが非常に大きな割合を占めています。アジアのなかでは、中国、韓国が大きくなっています。今後は北米と欧州地域をいかに伸ばしていくかと、アジアのなかでも東南アジア地域をしっかりと伸ばしていくことが重要になってくると考えています。
- 連結財政状態は総資産、負債合計、自己資本、純資産とそれぞれ大きく伸びました。そうしたなかで、自己資本比率が前年比で少し落ちていますが、これは売上が大きく伸びたこともあり、海外ビジネスのなかで前受金が大きくなったためです。

-
-
- ・ 2021年12月期は受注高も好調に推移し、今期も継続しています。
 - ・ 受注残高も大幅に伸びています。商材の納期が長くなってきていること、また、現状お客様が早めに先行手配をかけられている状況のため、受注残が大きく積み上がっています。
 - ・ 2022年12月期の通期連結業績予想について、売上高は103.7%増の750億円を目指します。営業利益、経常利益は若干前期比で減少しますが、ほぼ同じベースでそれぞれ41億円を見込んでいます。営業活動の強化のため海外出張を多く予定をしており、展示会へ積極的に参加し、さらなる販促を推進して次のお客様を開拓しようという考えから、販管費が膨らむと見えています。また、物不足によるコストアップも考慮し、営業利益が若干落ちると予測しています。
 - ・ 商品セグメント別では、電子機器及び部品が昨年比で微減です。これはお客様の生産調整の影響を考慮しています。ただし、かなり高いレベルを維持していますので、次のタイミングではさらにまた伸びる可能性が十分あると考えています。
 - ・ 製造装置では投資が非常に活況で、注文も多く入ってきています。特に海外から多く注文が入ってきており、そういった観点から製造関係は今年も伸びると考えています。
 - ・ 新型コロナウイルス感染症拡大による影響ですが、当社の取り組みやエレクトロニクス産業の動向は従来通りです。取り組みは特に変化することなく、今年もしっかりやっついこうと思っています。エレクトロニクス産業の動向は非常に忙しい状況、そして投資、生産もかなり積極的な動きになっており、しばらく拡大は続くと考えています。
 - ・ 2021年12月期の1株当たりの配当金は、中間35円、期末45円（このうち10円は記念配当）で年間配当80円となりました。2022年12月期予想は、中間35円、期末45円、年間配当80円を見込んでおります。
 - ・ 「技術で立つ会社へ」の通り、ダイトロン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ともに進化を果たし、グローバル市場に新たな価値を創造してまいります。今後とも引き続きどうぞよろしくお願いいたします。

5. 質疑応答

Q1. 昨年は大幅な増収増益となりました。今年の見通しも昨年と同様の水準となつていますが、現在の利益水準が続く見通しでしょうか。

A1. 今年も同様の水準が続くと考えています。先ほど説明しましたとおり、私どもがビジネスを展開しているエレクトロニクス業界は非常に活況です。現に成長していますし、今後さらに成長が期待できる業界です。したがって、私どももさまざまな施策をしっかりと行っていくことによって、今後もこのレベルの利益、売上が継続できると考えています。

Q2. 昨年より半導体不足のニュースを目にしますが、足元の状況はいかがでしょうか。ま

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

た、御社への影響、対策について教えてください。

A2. 影響は確かに出てきています。当社オリジナル製品の数多くが半導体部品を使っており、その納期が延びて予定した生産計画が進みにくい状況が起きています。しかし、お客様からの注文という点では非常に増えていますので、これをいかにこなしていくかが重要になっています。対策としましては、さまざまな調達先の見直しを行っています。新たな調達先は既に見つけており、そことの関係を良好にして新たな調達ルートを増やしながら改善していこうと考えています。そして、部材関係はもう少し長期的な計画をベースに、先々のことも考えたうえで手配を始めています。すぐさま効果が出るわけではありませんが、長期的な観点で手配を進めるように考えています。また、商社販売で仕入先様からの納期も、部品の不足などいろいろな要因により長くなってきており、そうした影響で最終的にお客様に納期を待ついただくケースも出てきています。そうしたことから売上がずれていくなどの影響が若干出ているかと思いますが、これについても今後は在庫の積み上げを考えております。もちろん適正な水準において、当社の役割も十分認識しながら、お客様に対して少しでもタイムリーに物が供給できるような体制を少しずつ構築している段階です。

Q3. 御社の社名、業務内容を初めて知りました。御社の競合メーカー、御社の強みを教えてください。

A3. 強みはやはり商社機能とメーカー機能をもちあわせていることです。エレクトロニクス業界で、商社機能とメーカー機能とをもちあわせていることと、さらに事業として、電子機器・部品関係のビジネスユニット、製造設備関係のユニットをもって、この各々が製販一体の機能をもちあわせているということで、お客様に対して私ども特有のさまざまなアイデアや商材を提供できる体制になっている、これは非常に当社の強みになっています。競合メーカーというのが非常に難しいご質問で、当社にとっての競合メーカーがあまりありません。お話ししましたような展開をしている関係上、部分的にはもちろんさまざまな競合はありますが、総合的な観点での競合は、非常にご説明がしづらい状況になっています。当社の強みをよくご理解いただければと思います。

Q4. 海外事業の売上高が全体に占める割合はどれほどか、また金額はどれほどでしょうか。

A4. 当社の海外売上比率ですが、現在約 23~24%といったところです。160 億円程度になっているかと思いますが、このなかでも製造設備関連の売上比率が大きく、5 割以上になっています。当社のなかでは全体では電子部品・機器のビジネスユニットが多いのですが、海外に関してはこの部分がまだ少なく、現在の比率をさらに伸ばして最終的には 30%まで、この 3 か年計画で増やそうと取り組んでいます。この電子機器・部品の数字を上げていくことが非常に重要と考えており、そのためのネットワークづくりを始め、人財も確保しています。長期的には 30%に留まらず、50%程度まで伸ばしたいと考え

ております。

- Q5. 御社にとって半導体不足の影響はどの程度なのか、解消の見通しはどのようにでしょうか。
- A5. 影響を数字で示すことが、非常に難しい段階です。オリジナル製品で生産計画が少しずれる可能性が出てきますので、第2四半期あたりでその影響が少しわかるかもしれませんが。ただ、大きな影響は、今のところそれほど出ないと見込んでいます。今、さまざまな対策も講じ始めていますので、下半期にかけては解消の方向に向けてさまざまな事業が展開できるのではないかと考えています。
- Q6. コロナ禍の業績に及ぼす影響について教えてください。
- A6. 当社においては影響がほぼないと見込んでいます。昨年と今年に関してはほぼゼロです。さらに、コロナ禍でさまざまな世の中の仕組みの変化が起きているなかで、当社の扱う商材、オリジナル製品が非常に多く求められる環境になってきており、一部ではこういった変化がむしろ追い風になると考えています。ただ一方、昨年と一昨年に、海外に輸出した設備の立ち上げ作業ができず、検収まで終わらないことが起きました。エンジニアを日本から派遣できなかつたためです。今年は中国を除く各国でロックダウンやさまざまな渡航制限の緩和がかなり進んで、今まで以上にエンジニアの出張が可能になると考えています。また、この1年半で、当社のリモートコントロールによる現地の設備の立ち上げや、当社現地法人のエンジニアによって現地で売上まで完結できるようなノウハウを身につけました。こうした問題が解消されたため、今年の売上に影響することはほぼないと考えています。
- Q7. 強みのなかに物流機能がありますが、このデリバリーは自前で行っているのか、アウトソーシングしているのか教えてください。
- A7. 基本的には自前のものをもっており、かつアウトソーシングも使っています。できるだけ当社内で行うようにしたいとは思っていますが、大きなもの、長期的にもものを確保していく必要もありますので、ものによっては一部アウトソーシングを行っています。これは非常に重要な機能だと私どもも思い、大阪、東京に物流機能センターをもっています。そして今、中部にももっていますが、この中部の機能をさらに上げて、3拠点でしっかり当社なりの物流機能を構築して、さらにお客様の要求にお応えできる体制を確立していきたいと考えています。

以上