«2020年3月期»

決　算　説　明　会

2020年5月13日

エレマテック株式会社

東京証券取引所　市場1部　　CODE：2715

URL：http://www.elematec.com

ＩＲ問い合わせ先　：　経営企画・人財開発部　　E-mail: IR-info@elematec.com　TEL:　03-3454-3526

本資料は、当社の事業内容、経営戦略、業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料は決算データ・会社データについては2020年3月31日現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

決　算　報　告

２　０　２　０　年　３　月　期

2020年3月期　連結損益計算書

決算ハイライト

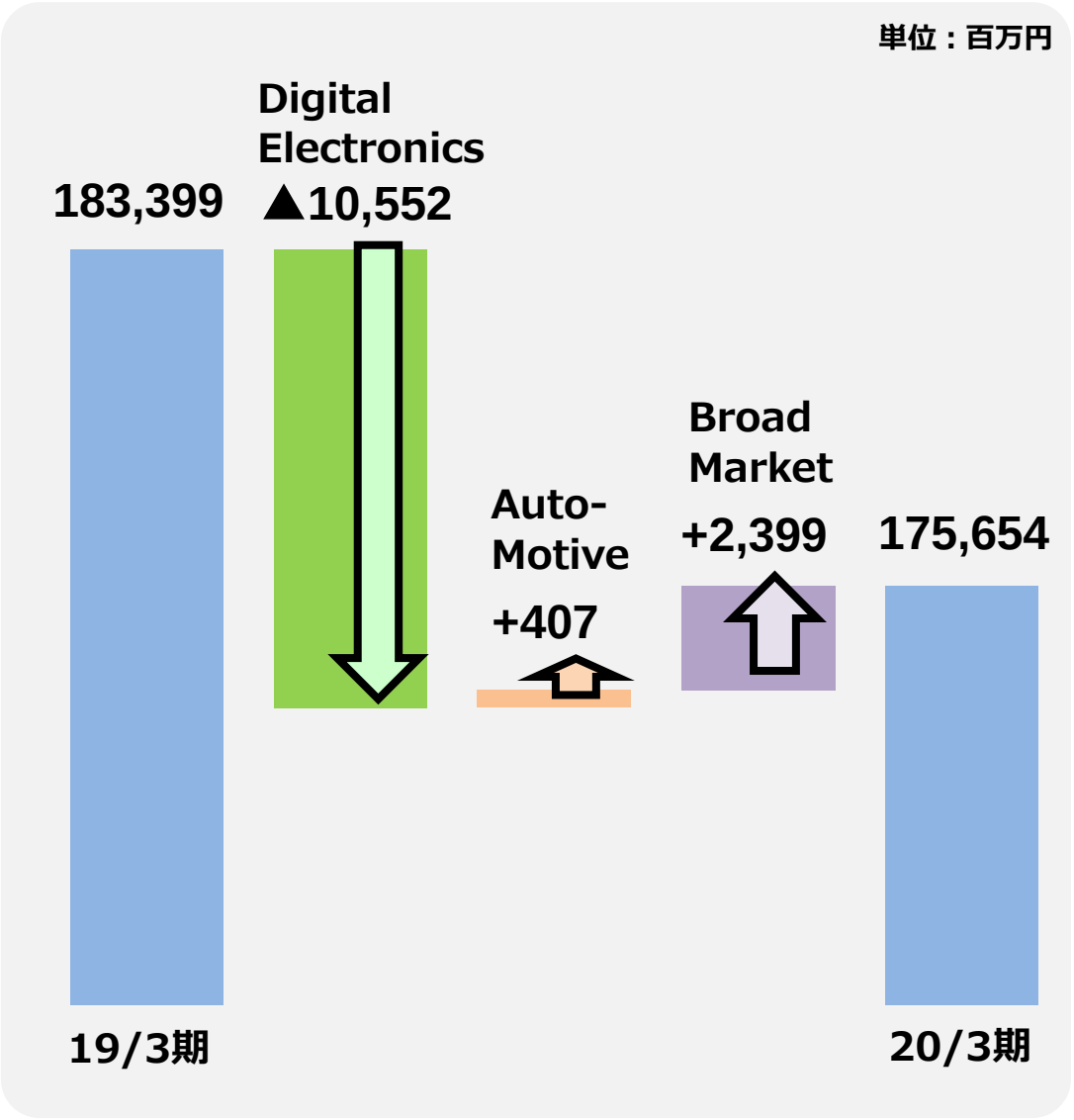
単位：百万円	19/3期 (USD=110.92円)	20/3期 (USD=108.70円)	前期比	増減要因
売上高	183,399	**175,654**	▲4.2%	スマートフォン関連部材の販売減少に伴う減収
売上総利益	18,384	**17,152**	▲6.7%	減収に伴う減益
売上総利益率	10.0%	**9.8%**	▲0.3pt	低粗利案件の受注増加により粗利率は悪化
販売管理費	12,048	**12,386**	+2.8%	人員増、昇給等による人件費の増加
営業利益	6,335	**4,765**	▲24.8%	
経常利益	6,188	**4,499**	▲27.3%	
当期純利益	※1　3,364 (4,448)	**3,263**	▲3.0%	
ROE	6.9%	**6.5%**	—	
EPS	82.17円	**79.70円**		
1株当たり配当金	※2　33円	**32円**		

※1　グループ内配当方針の見直しによる「繰延税金負債」　1,084百万円の計上　（実力値）

※2　2019年6月1日に1株⇒2株の株式分割を実施
当該期間の期首に株式分割が行われたと仮定し計算

マーケット別売上増減要因

前期比　売上高増減内訳



主な増減要因

Digital Electronics

【前期比】▲10,552百万円(▲11.7%)
(90,240百万円 ⇒ 79,688百万円)

モバイル	▲4,548百万円
黒物家電	▲3,527百万円
電気・電子部品/半導体・半導体パッケージ	▲2,693百万円

Automotive

【前期比】+407百万円(+1.5%)
(26,780百万円 ⇒ 27,187百万円)

Broad Market

【前期比】+2,399百万円(+3.6%)
(66,379百万円 ⇒ 68,778百万円)

アフターマーケット	+2,804百万円
医療機器	+980百万円

販売費及び一般管理費の状況

単位：百万円	19/3期	20/3期	増減額	増減要因
人件費	6,230	**6,499**	+268	人員増、昇給等による増加
荷造運賃	1,978	**1,942**	▲35	減収に伴う減少
その他	3,840	**3,944**	+104	貸倒引当金繰入額の増加（19/3期に貸倒実績率変更に伴う戻入れを実施）
販売管理費	12,048	**12,386**	+337	

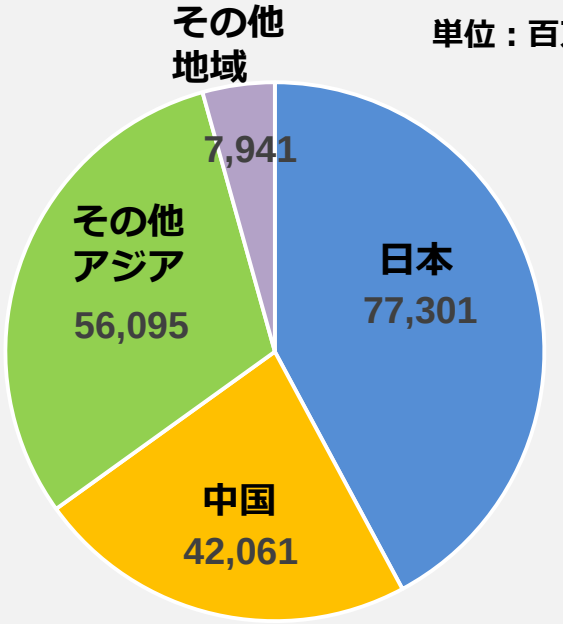
業績の推移（連結）

単位：百万円	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期
売上高	216,824	203,004	196,238	183,399	**175,654**
売上総利益 売上総利益率(%)	18,763 (8.7%)	17,127 (8.4%)	18,886 (9.6%)	18,384 (10.0%)	**17,152** **(9.8%)**
営業利益 営業利益率(%)	6,868 (3.2%)	5,406 (2.7%)	6,480 (3.3%)	6,335 (3.5%)	**4,765** **(2.7%)**
経常利益 経常利益率(%)	6,880 (3.2%)	5,314 (2.6%)	6,085 (3.1%)	6,188 (3.4%)	**4,499** **(2.6%)**
当期純利益 当期利益率(%)	5,048 (2.3%)	1,342 (0.7%)	4,376 (2.2%)	3,364 (1.8%)	**3,263** **(1.9%)**

国内・海外売上高

2019年3月期

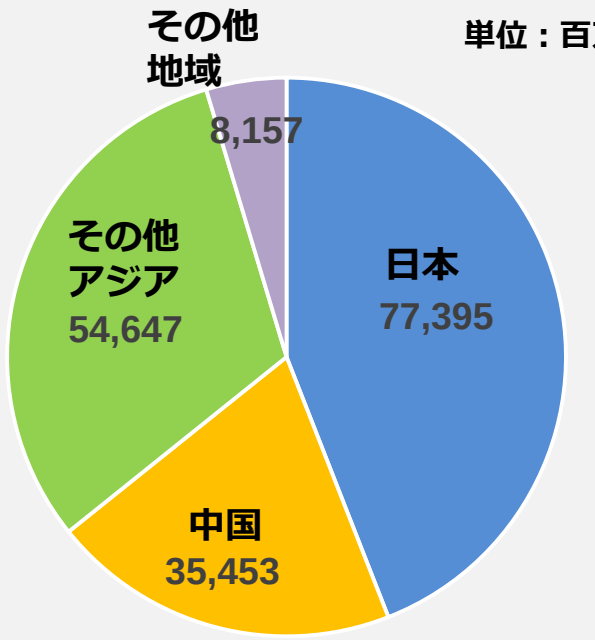
単位：百万円



2019/3月期	売上構成比
国内	42.1%
海外	57.9%
中国	22.9%
その他アジア	30.6%
その他地域	4.3%

2020年3月期

単位：百万円

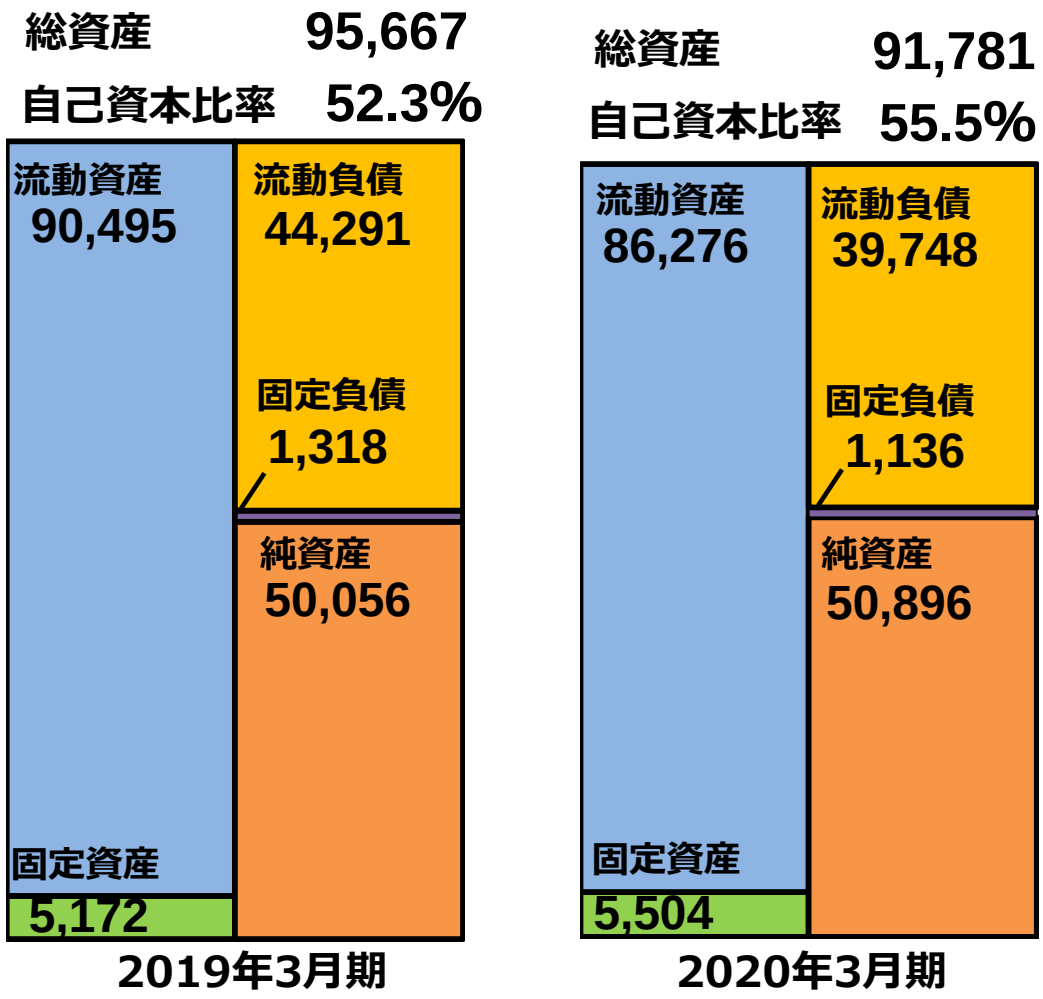


2020/3月期	売上構成比
国内	44.1%
海外	55.9%
中国	20.2%
その他アジア	31.1%
その他地域	4.6%

連結貸借対照表

バランスシート

単位：百万円



主な増減要因

流動資産　▲4,218

- 受取手形・売掛金　▲2,502
- 現預金　▲2,327
- 棚卸資産　+554

固定資産　+332

- 工具器具備品　+529
- 営業権　▲223

負債　▲4,725

- 支払手形・買掛金　▲4,562
- 繰延税金負債　▲383

純資産　+839

- 利益剰余金　+1,830
- 為替換算調整勘定　▲898

連結キャッシュ・フロー計算書

キャッシュフロー

単位：百万円	19/3期	20/3期
営業C/F	1,009	**398**
投資C/F	74	**▲309**
財務C/F	▲1,401	**▲1,747**
現金及び現金同等物に係る換算差額	138	**▲669**
現金及び現金同等物の増減	▲179	**▲2,327**
現金及び現金同等物の期末残高	25,714	**23,387**

主な増減要因

営業CF

- ●税金等調整前当期純利益 +4,472
- ●売上債権の減少 +1,711
- ●仕入債務の減少 ▲3,612
  ※19/3期末 銀行休業日影響
- ●法人税等の支払額 ▲1,786
- ●棚卸資産の増加 ▲861

投資CF

- ●有形固定資産の取得（工具器具備品等） ▲308

財務CF

- ●配当金の支払額 ▲1,432
- ●リース債務の返済 ▲233

業　績　予　想

２０２１年３月期　第１四半期

連結業績予想

- ◆ 5G普及の本格化や自動車のCASE化等により、電子部品の需要は中長期的に増加が見込まれる
- ◆ 一方で新型コロナウィルス感染症の拡大により、得意先の工場稼働停止の継続や稼働率の低下状況が続いており、連鎖的に当社グループの出荷遅延となる案件も出てきていることから、現在把握できる情報をもとに**2021年3月期第1四半期の業績予想のみを開示**
  ※通期業績予想は、合理的な算定が可能となった時点で公表予定

「多数の顧客」へ「多彩な商材」を提供する「リスク分散経営」を従前より推進
→一定の変事抵抗力を有しているため、収益は底堅く推移する見込み

単位：百万円	20/3期 1Q	21/3期 1Q	増減 (20/3期1Qvs.21/3期1Q)
売上高	42,562	**41,000**	▲3.7%
営業利益	1,166	**900**	▲22.8%
経常利益	1,093	**850**	▲22.3%
四半期純利益	818	**600**	▲26.7%
1株当たり四半期純利益	19.99円	**14.65円**	―

＊21/3期 １Q連結業績予想　前提為替レート　USD=　105　円

2021年3月期～2023年3月期

中 期 経 営 戦 略

エレマテック NEXT

前中期経営戦略

elematec (2018年3月期～2020年3月期)

(エレマテック・クロス)

成果

- EV・HV関連商材の販売等による自動車領域の伸長
- ドライブレコーダーや医療機器関連ビジネス等
  モジュール・ODMビジネスの強化
- 機構、筐体設計の強度・流動解析やソフトウェア担当の
  人材獲得等、人員・設備の拡充に伴う技術部の機能強化

課題

- 伸長する海外顧客（米系、中国系）の開拓
- 顧客のニーズに合わせた新規商材の発掘や、
  モジュール化などの付加価値創造
- 新しい技術を取り入れた商品企画・提案

市場・環境認識

経営環境

- 急速な技術革新
- 技術/商品のコモディティ化の加速
- 中国系メーカーの台頭
- 米系ITプラットフォーム企業の拡大

課題

- **技術、開発部要員の拡充による新技術への対応**
- **新技術を活用した企画、提案力の向上**
- **日系メーカーに囚われないビジネスの展開**

エレマテック NEXT (2021年3月期～2023年3月期)

中期戦略

- 高付加価値型ビジネスの拡大
- 国内外有力顧客の開拓
- 自動車領域への注力

高付加価値型ビジネスの強化

社内間連携強化による顧客への提案力の向上

社内間連係強化

開発部
技術部
環境品質保証部

連携強化

営業

顧客への提案力の向上

■独自の企画開発・設計機能
■モジュール品、完成品(ODM)

商材の使い分けによる最適な解決策の提案

高機能な日本製商材

or

価格競争力に優れた新興国製商材

商材の使い分け
＝最適な解決策を提案

ex,汎用品には新興国製商材
専門品には日本製商材

国内外有力顧客の開拓

ターゲット

米系及び中国系有力顧客

リソース投入

▼

専属チームの新設

＋

顧客開発拠点への当社出店

▼

技術力、品質管理能力等を活用し、競争力のある商材や付加価値のあるサービスを提供



自動車領域への注力

100年に1度の大変革期にあり、今後ますます電装化比率が上昇する自動車領域へ注力

海外Tier1の攻略

欧州、北米、中国を中心にリソースを投下

▼

国内顧客だけに囚われない
ビジネスを展開

豊田通商との協業

豊田通商グループの持つ様々な
機能・ノウハウ・海外拠点網を活用

▼

当社独自機能との連携により
成長スピードを加速

自動車領域の
拡大を図るため
経営資源を
重点配分

自社工場の機能強化

無錫、大連の自社工場の機能強化

▼

車載関連部材の加工内製化により
価格競争力を向上

専属チームの新設

重点顧客・商材に専属チームを新設

▼

顧客ニーズの深掘りにより
案件を大玉化

自動車領域への注力

重点実施項目

先進運転支援/自動運転システム	システムを支えるコアユニット関連商材の開拓 ●カメラ、Lidar、ミリ波関連等のビジネス拡大
EV化	主要ユニットを開発生産する国内外有力顧客の獲得 ●ヒーター、統合センサー等熱源となる製品の拡大 ●モーター関連ビジネスの拡大、商材の幅だし
HMI (ヒューマンマシンインターフェイス)	加飾関連商材の開拓 ●コックピットモジュールビジネスの拡大 ●樹脂製品単品でなく電子・電装部品(ヒーターコントロール、LED ASSY等)までのトータルコーディネート

コーポレートガバナンスの推進/人材の育成

会社が健全な成長に向かう様に、アクセル（営業支援）とブレーキ（リスク回避）をバランスよく効かせるインフラを整備し、適正に運用

アクセル

◆ **グローバル人材の育成**
- 優秀な人材の採用
- 体系だった教育の実施
- 海外研修の実施
- 定期的なローテーション　等

◆ **ITインフラの整備**
- グループERP(会計システム)の統一化
- セキュリティの強化
- RPAの導入　　等

◆ **営業活動の側面支援**
- 投融資案件のFSサポート
- グローバルベースでの物流管理　等

ブレーキ

◆ **コーポレートガバナンスの強化**

リスク管理
＋
内部統制
＋
コンプライアンス

取組強化

・海外現法ガバナンス強化
・財務リスク管理強化
・貿易管理体制の強化　等