

2021年3月期 決算説明資料

**2021年6月16日
三光産業株式会社
(証券コード:7922)**



Contents

- 01 連結業績
- 02 中期経営計画
- 03 今後の事業展開
- 04 株主還元・資本政策



01

連結業績



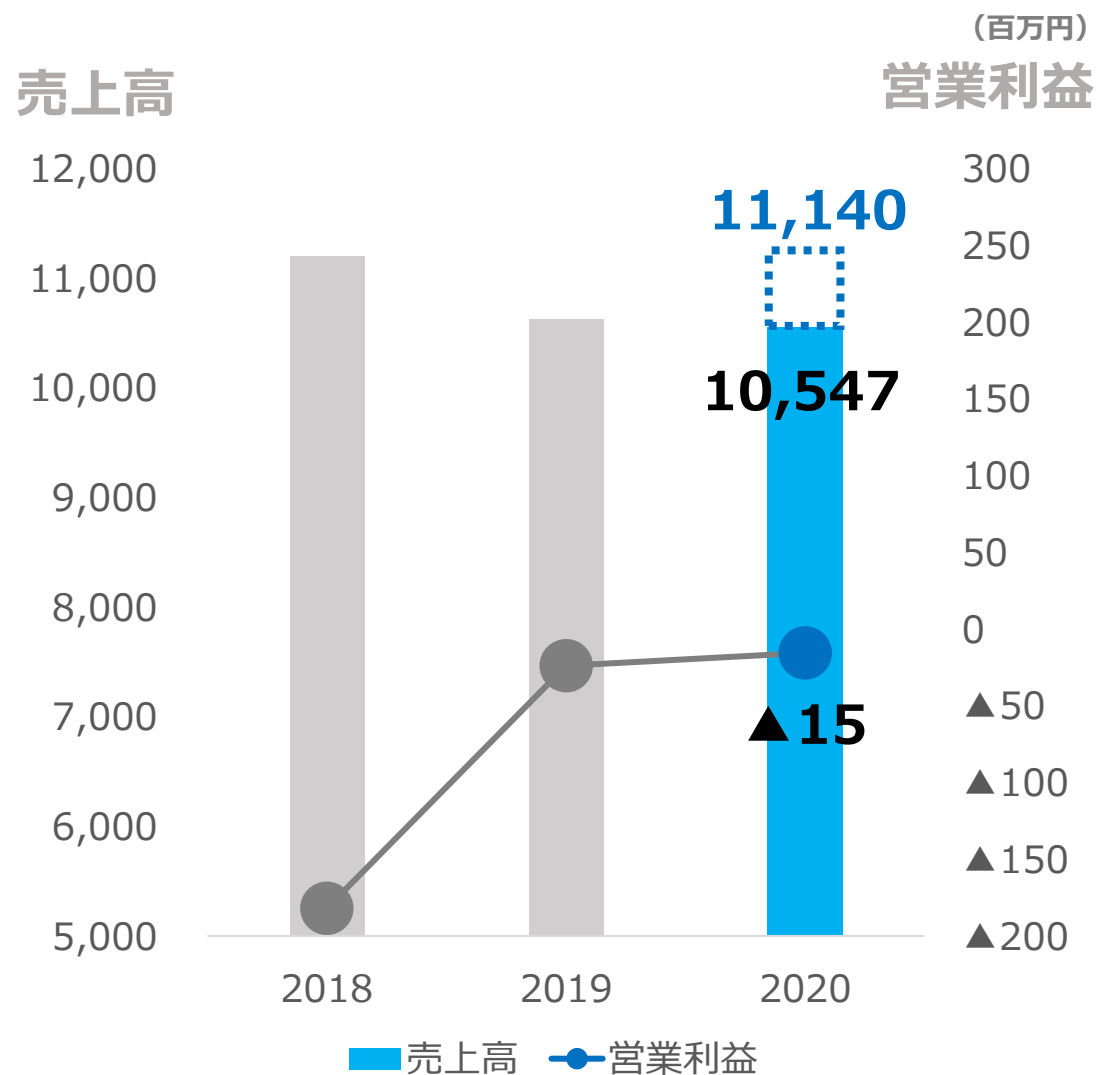
01 連結業績

2021年3月期決算ハイライト

- ✓ 売上高 : コロナ禍でも前期並みを維持
- ✓ 営業利益 : 回復基調・黒字化目前
- ✓ 経常利益 : 大幅な増加
- ✓ 当期純利益 : 子会社の減損



01 連結業績



経営効率改善

- ✓ 売上高：コロナ禍でも前期並を維持
- ✓ 営業利益：売上下がるも回復基調。
黒字化目前。



01 連結業績

PL

(百万円)

	FY2018	FY2019	FY2020	前期比
売上高	11,196	10,624	10,547	99.3%
売上総利益	1,840	1,826	1,673	91.6%
販管費	2,022	1,851	1,688	91.2%
営業利益	▲182	▲24	▲15	134.5%
営業利益率	▲1.6%	▲0.2%	▲0.1%	
経常利益	▲115	▲8	115	1642.4%
特別利益	0	19	1	
特別損失	106	396	163	
税金前当期純利益	▲220	▲386	▲46	
当期純利益	▲238	▲393	▲133	166.1%

経常利益増加

✓ 為替相場が円安基調で推移



01 連結業績

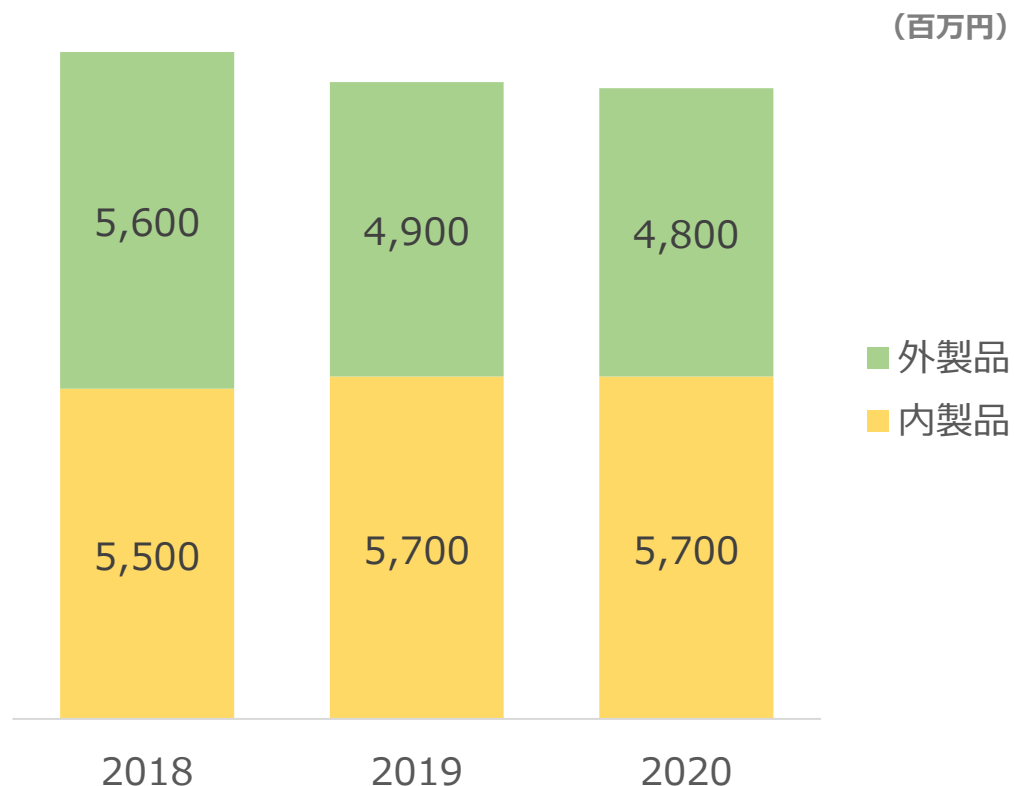
BS

(百万円)

	FY2018	FY2019	FY2020	前期比
流動資産	7,362	7,517	8,284	110.2%
現預金	2,465	2,447	2,485	101.6%
固定資産	3,720	3,759	3,761	100.1%
総資産	11,083	11,277	12,046	106.8%
流動負債	2,439	2,907	3,693	127.0%
固定負債	304	577	540	93.6%
純資産	8,339	7,791	7,813	100.3%



01 連結業績 カテゴリー



※1 外製品とはトレーディングビジネス（昨期まではパネルと表示）
内製品とは自社工場製造ビジネス（昨期まではシール・ラベルと表示）

※2 外製品ビジネス売上計上に会計基準の変更がありました。
従来の売上計上で換算すると占有率が内製品51%vs外製品49%

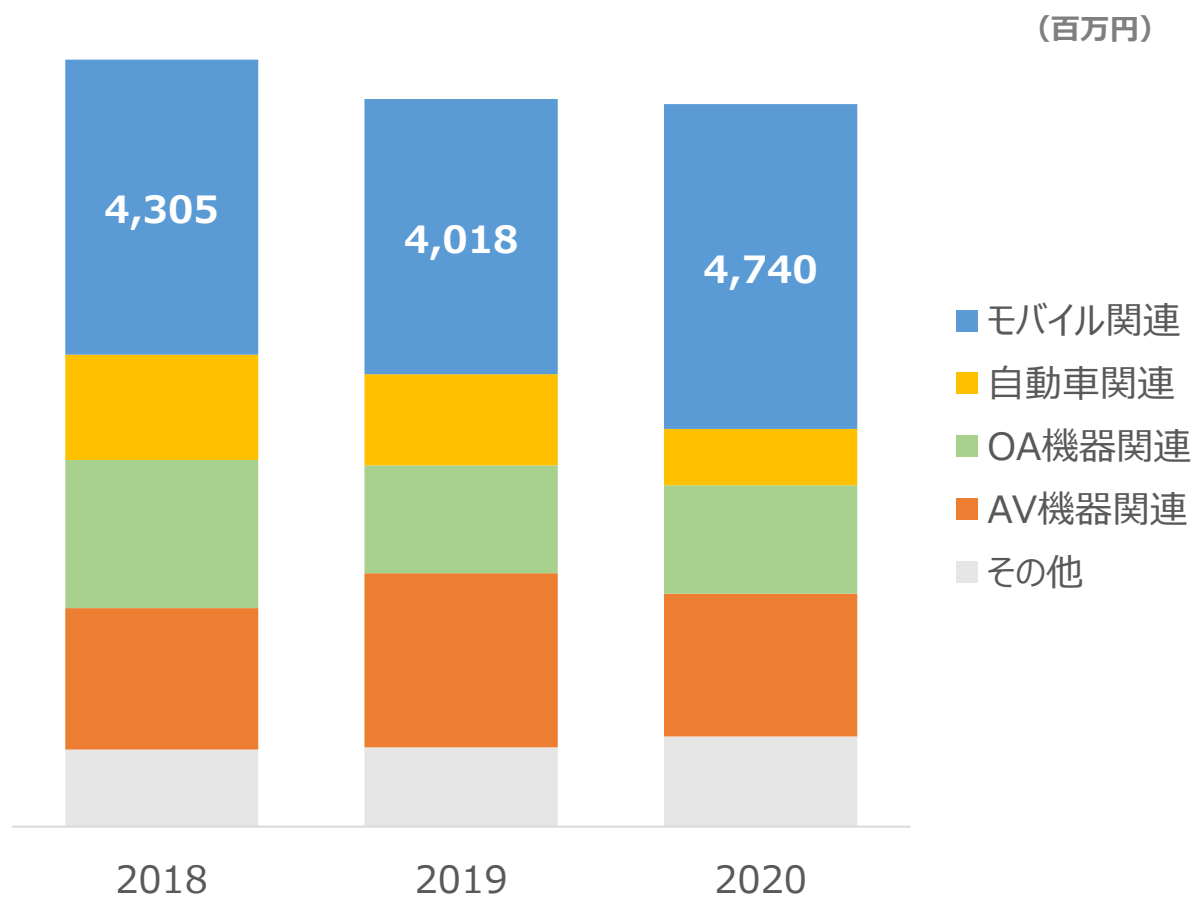
安定受注継続

✓ 内製品と外製品の比率が拮抗



01 連結業績

売上構成



モバイル関連 受注増

✓ スマホ関連・教育用タブレット好調

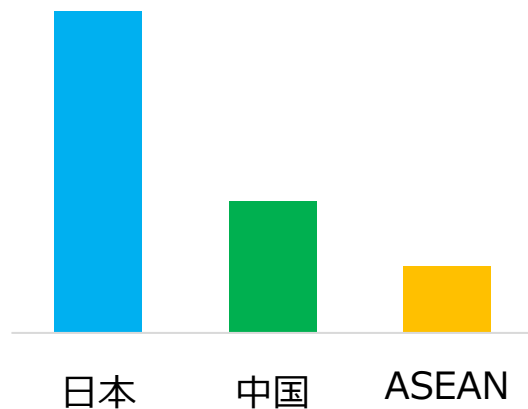


01 連結業績セグメント

(百万円)

売上

日本	9,085
中国	3,702
ASEAN	1,876



営業利益

日本	▲60
中国	27
ASEAN	31



海外好調

- ✓ 海外は主にモバイル向け製品が好調であった
- ✓ 海外拠点の経営改善効果により各セグメント黒字化
- ✓ 国内はSP部門において新型コロナウイルスの影響を大きくうけた

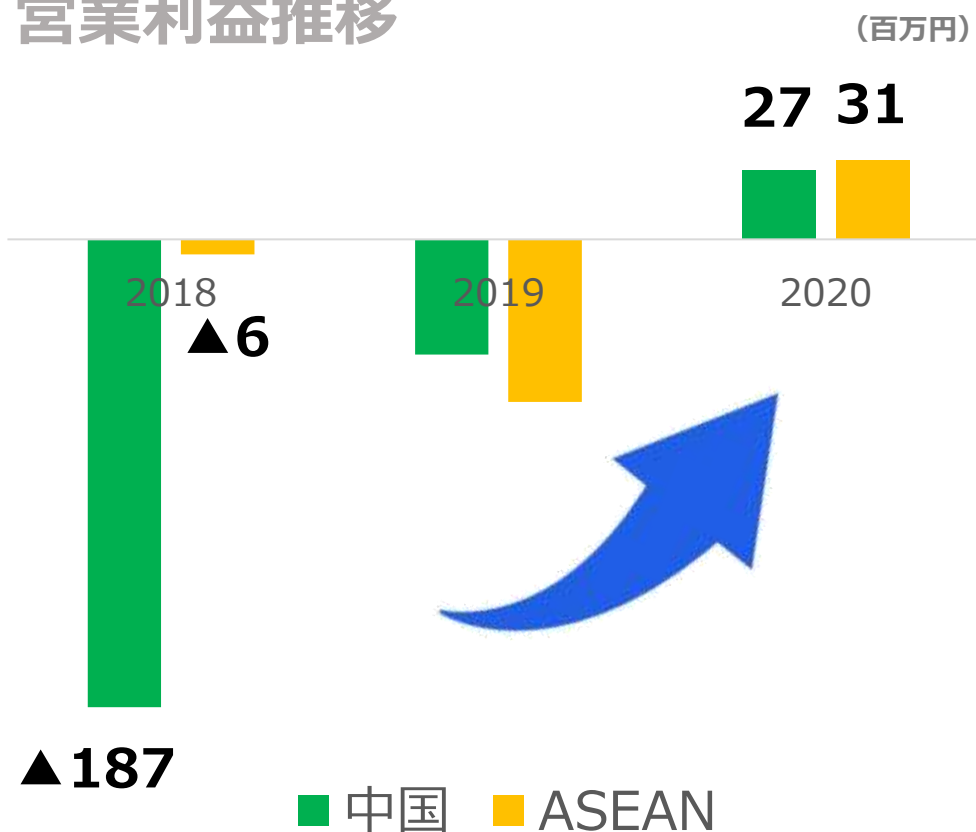
※1 各セグメントの売上には内部売上又は振替高を含めております。

※2 日本セグメントにはトムズ・クリエイティブを含みます。



01 連結業績 セグメント(海外)

営業利益推移



サプライチェーン 変更による改善顕著

✓ 海外拠点における経営改善施策が奏功し
利益体質となり両セグメントとも黒字となった。

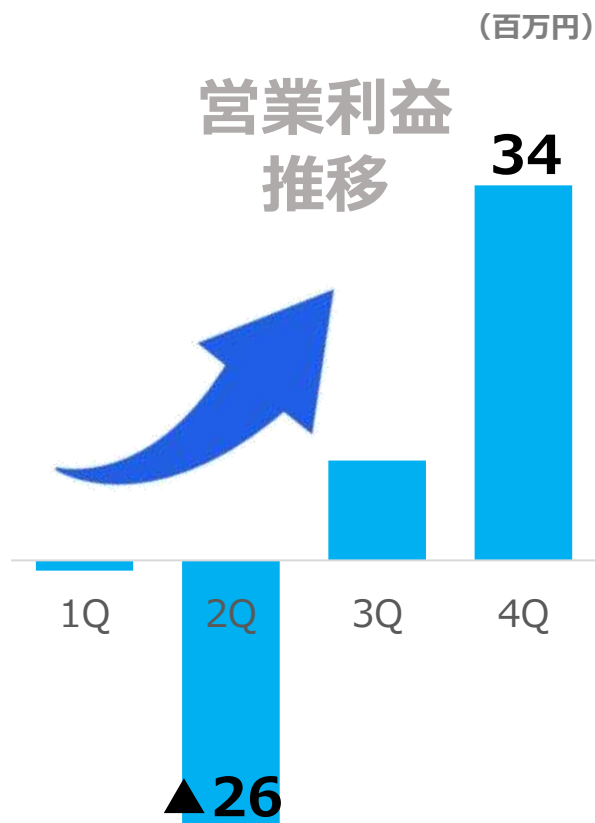


01 連結業績

個別業績

FY2020

売上	8,819
売上総利益	1,372
販管費	1,354
営業利益	18



下期挽回

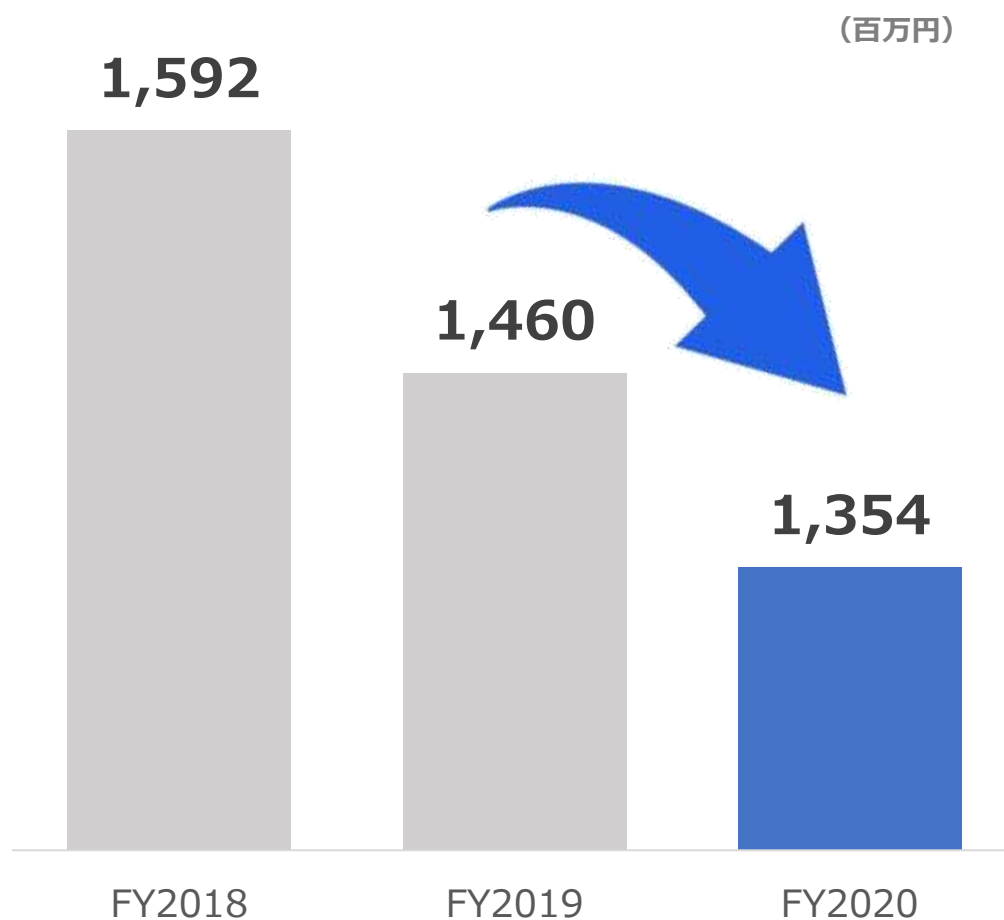
✓ 下期から自動車関連が回復

※1 売上には内部売上又は振替高を含めております。



01 連結業績

個別販管費推移



経営スリム化

✓ 削減施策が奏功し販管費が
3年前より2億4千万円削減



02

中期経営計画

2020年3月期～2022年3月期



02 中期経営計画

(百万円)

▶FY2020連結業績

- ・売上高、営業利益とも未達。

	計画	結果	達成率
売上高	11,500	10,547	91.7%
営業利益	50	▲15	▲30.0%

-未達要因

新型コロナウイルス感染症の拡大により、得意先の工場稼働停止などにより受注量が減少した。
下期は回復がみられるも計画を達成するほど回復はしなかった。
またSP部門の不振も大きく影響した

▶FY2021展望

- ・新型コロナウイルス感染症の影響長期化により、
得意先の工場稼働率低下、弊社工場の工場稼働率低下の状況が発生しております。
また半導体不足による影響が直近では不透明なため、
今後の見通しが合理的に算定が可能となった時点で、計画継続か再策定するかを検討予定です。

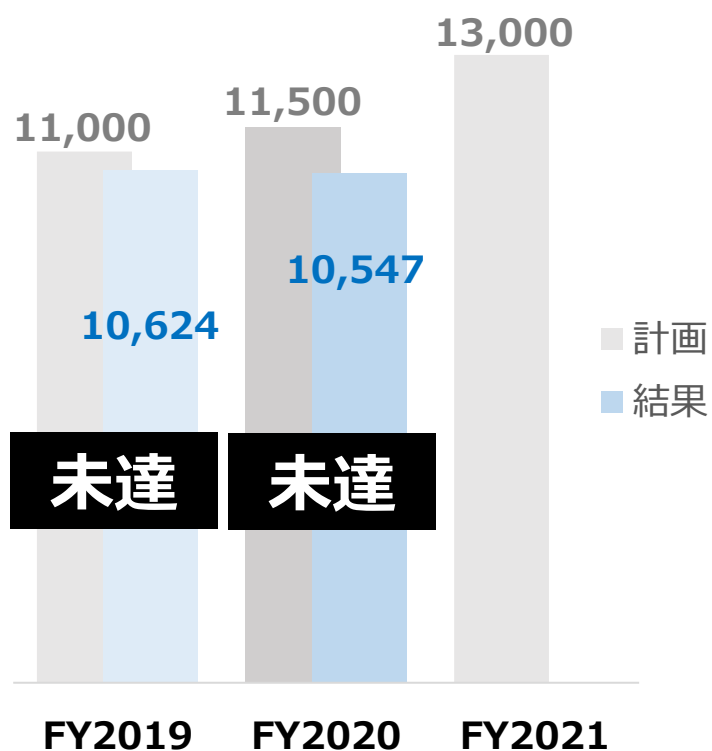


02 中期経営計画

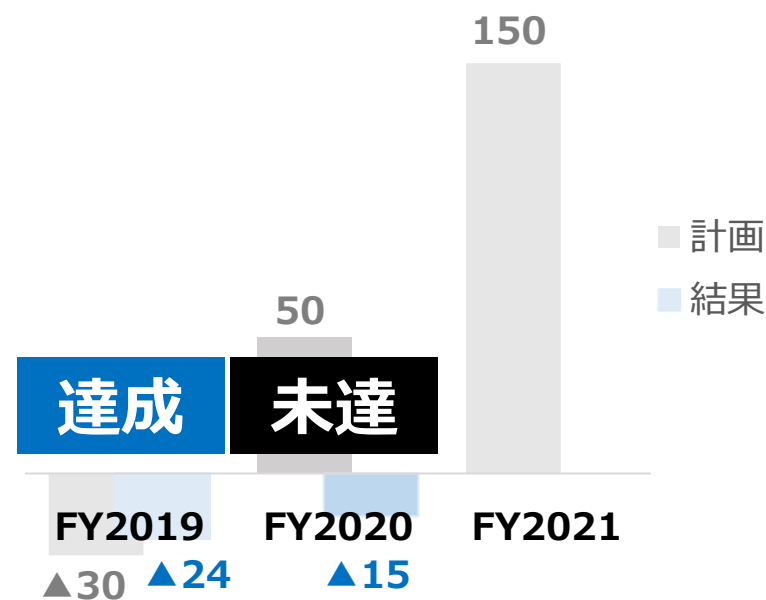
計画と結果(連結)

(百万円)

売上



営業利益



02 中期経営計画

計画と結果(セグメント)

(百万円)

売上	FY2018 実績	FY2019 実績	FY2020 計画	FY2020 結果	FY2021 計画
日本	9,072	10,036	9,309	9,085	10,361
中国	2,678	2,827	1,742	3,702	2,272
ASEAN	757	643	2,570	1,876	4,233
営業利益	FY2018 実績	FY2019 実績	FY2020 計画	FY2020 結果	FY2021 計画
日本	▲5	69	29	▲60	58
中国	▲187	▲46	11	27	20
ASEAN	▲6	▲65	10	31	72

※1 各セグメントの売上には内部売上又は振替高を含めております。

※2 日本セグメントにはトムズ・クリエイティブを含みます。



02 中期経営計画

経営目標

黒字体質への
転換

- 恒常的に利益を計上できる会社にする
- 中国地域の損失の影響を大きく受けたが、他の地域は黒字体質に向けて体制を整えている

業界内地位の
安定化

- 品質管理の徹底と技術革新の継続により、業界のサプライヤーとして確固たる地位を築く

シール・ラベル事業の
収益性の改善

- 東京圏のシール・ラベル事業の収益性を改善する
- アセアン地区全体でグループ貢献利益を上げる



02 中期経営計画

経営目標

パネル事業の
業界内地位の安定化

- 品質管理の徹底
- 適正見積の実施
- 継続した技術革新への対応と高度な技術力のある企業との連携強化

シール・ラベル事業の
新たな柱の構築

- 電気機器業界以外への進出
- グループ内受注の拡大により工場稼働率を上げる
- 設備投資による生産性の向上

衛生品・日用品へ進出

基幹システムの
リプレイス

- 旧システムを2021年上期までに刷新し、国内事業所の生産性の向上をはかる
- 計数管理報告の早期化および精緻化を実現し、経営インテリジェンスの向上をはかる



02 中期経営計画

経営目標

アセアン地域の
業績の安定

- マレーシア工場のオペレーション高度化のため、
新システムを導入
- バンコク、ベトナム拠点の早期黒字化のため、
営業活動の強化

**2020年12月に
タイ工場閉鎖・販売会社化
ベトナム子会社閉鎖**

中国セグメントの
再構築

- 深圳工場の操業停止および販売会社への移行による
中国セグメントの早期黒字化

2019年9月に完了



02 中期経営計画

投資計画

(百万円)

拠点	項目	FY2019 実績	FY2020 計画	FY2020 実績	FY2021 計画
本社	EDP	46	150	106	10
長野	生産能力増強	67	100	2	53
川越	設備更新他	2	20	6	20
大阪	生産能力増強/設備更新	32	20	7	10
中国	環境規制対応	0	-	-	-
マレーシア	設備更新他	2	67	11	66
タイ	生産能力増強	89	4	0	4
R&D	新規分野開拓	7	50	5	50
M&A	技術提携	301	100	0	100
	<i>TTL</i>	<i>546</i>	<i>511</i>	<i>137</i>	<i>313</i>



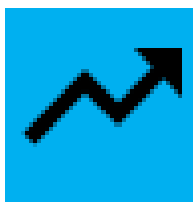
03

今後の事業展開

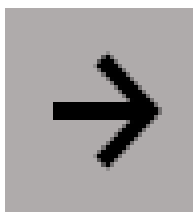


03 今後の事業展開

事業環境



業界	今後の見通し
スマートフォン	部品単体の販売から関連部品を含めた販売
物流	EC市場活況により伸長
教育	デジタル化による新たな市場の創出
外食	セルフオーダー端末の需要増大
医療	高齢化による需要増
衛生	新しい生活様式により増加



業界	今後の見通し
自動車	上期不透明も下期回復期待
FA	穏やかながらも成長分野
AV	国内の売り上げ規模は横ばい
OA	法人向け市場の前年比減少傾向
ノベルティ	セールスプロモーション市場回復に期待



03 今後の事業展開

営業style

- ✓ 競争力のあるサプライチェーン
並びに価格のご提案
- ✓ 業界動向を踏まえた新技術
並びに新規商材のご紹介
- ✓ 新規要素に対する柔軟な技術協力



03 今後の事業展開

課題

外製品

- ▶スマートフォン市場は製品ライフサイクルが短いため、中長期の受注が見込める自動車市場、産業機器、医療機器、および教育機器への営業を強化
- ▶案件毎に異なる高度な技術・技能が必要とされるため、対応できる人材の育成
- ▶安定した品質体制の強化

内製品

- ▶国内電気機器関連の縮小をカバーすべく、衛生・食料品・日用品関連の内需市場の営業強化
- ▶多品種少ロットに対応するためのデジタル印刷機活用
- ▶アセアン市場での拡販

ハルティ

- ▶グループ全体で営業を強化し、早期受注拡大



03 今後の事業展開

マスク製造販売

N99規格相当
と同性能

SEK(抗菌)
試験クリア

材料メーカーと共
同開発の
オリジナル素材

抗菌、防臭
UV99%カット

※この3つが揃ったマスクが
日本で他にはございません！

安心安全の
日本製

シルクのような
肌ざわり

通気性よし！
化粧移りしづらい！



年内累計 1,000万枚達成予定！！



めざましテレビで
紹介されました！



三光ECサイトで絶賛発売中
<https://sankostore.com>

ナノAG+ AIRマスク



この度、イメージキャラクターを務めて頂きます。
長谷 ひとみです。
実際に使用させて頂いて、フィット感や
全然付く感じが、使い心地が素晴らしい。
周囲にもオススメしたい商品だったので、
とお願いしました。
マスクは時代と変わりますが、
女性の悩みを解決してくれるAG+AIRマスクをぜひ！！
私も長く愛用させていただきます。

長谷 ひとみ

—シルキーフィット プレミアム—
SILKY FIT premium

抗ウイルス UV99%カット 抗菌 防臭



03 今後の事業展開

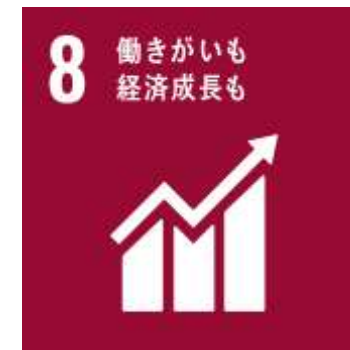


SDGs

▶ 製造業として既に取り組んでいる目標



▶ その他、意識的に取り組んでいる目標



03 今後の事業展開

経営理念『高い技術力、品質力で社会に貢献する』

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



03 今後の事業展開



TOM CRE.

株式会社トムズ・クリエイティブ
ノベルティ制作、玩具、雑貨 企画製造

三光産業とのシナジー戦略でビジネス拡大
教育・環境をテーマとしたオリジナル商品販売



03 今後の事業展開

三光産業グループとのシナジー

三光産業

・営業力
・サプライチェーン

SYNERGY

TOM
CRE.

企画開発力



教育玩具

三光ECサイトで絶賛発売中
<https://sankostore.com>



ブリックブロックトレイン
～新幹線デザイン全7種類～



きれいに積めるので
お片付けも簡単!



遊びながら
空間認識能力が
身に付く!



大人も楽しめる!



人間大好
～アイデア次第で無限に遊べる～



グラスタワーやドミノ倒しなど、
工夫次第で様々な遊びができます。

STEM 知育玩具

色

順序

大小

前後

左右

を学べます!

三次元単位を可触化し、物理・数学脳を鍛え、遊びと数学の融合を具現化します。そして、21世紀社会に必要な資質、能力を育成するため、自分で学ぶ力をも養います。

防災・アウトドア用品



ペットボトルランタン
～手軽にできる防災対策～



ランタンとして
使えます



笛付きで居場所
を知らせれます



首から下げて
ハンズフリー

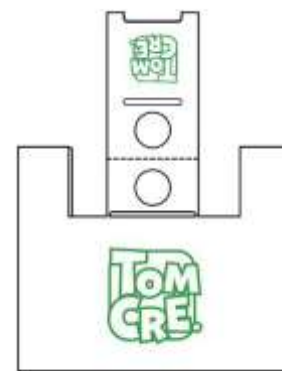


防滴仕様



単三電池1本だから
停電も安心の充電不要

環境配慮商品



素敵れないレジ袋
～使い捨てじゃないレジ袋～

折りたたむとペットボトル飲料にかけて販売ができます。不織布を使用しているため、何度も使用できます。



ボクセルカプセル
～使い捨てじゃないガチャガチャカプセル～

カプセル自体がキーホルダースタンドや貯金箱として使えるなど、さまざまな機能がございます。



04

株主還元・資本政策



04 株主還元・資本政策

配当について

財政状態、投資計画等を総合的に勘案して、安定配当を基本といたします。

20/03期実績

5.0 円

21/03

5.0 円

22/03期予想

未定

2022年3月期の配当予想に関しましては、今後予想可能となった時点で、連結業績予想とあわせて開示いたします。



本資料に掲載されている三光産業株式会社の現在の計画、見通し、戦略、確信等のうち、歴史的
事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、リスクや不確実な要因を含んでおります。

これらの情報は、現在入手可能な情報から三光産業株式会社の経営者の判断に基づいて作成されて
おります。

実際の業績は、さまざまな重要な要素により、業績見通しとは大きく異なる結果となりうるため、業績
見通しのみに全面的に依拠することは控えるようお願い致します。

また、本資料は、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身
ご判断において行われるようお願い申し上げます。

IRお問合せ

経営企画室 阿部 雅弘

T E L : 03-3403-8134

e-mail : m-abe@sankosangyo.co.jp



EOF

