



イリソ電子工業と株主さまをつなぐ
コミュニケーションマガジンコネクト

CONNECT

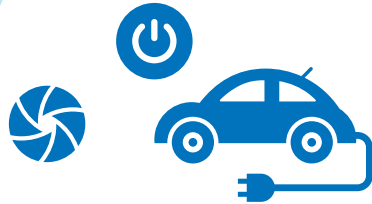
第53期 株主通信

2018年4月1日 ▶ 2019年3月31日

Contents

一目でわかるイリソ電子工業	1
イリソのトップが語る	3
イリソの実績データ	9
インフォメーション	裏表紙

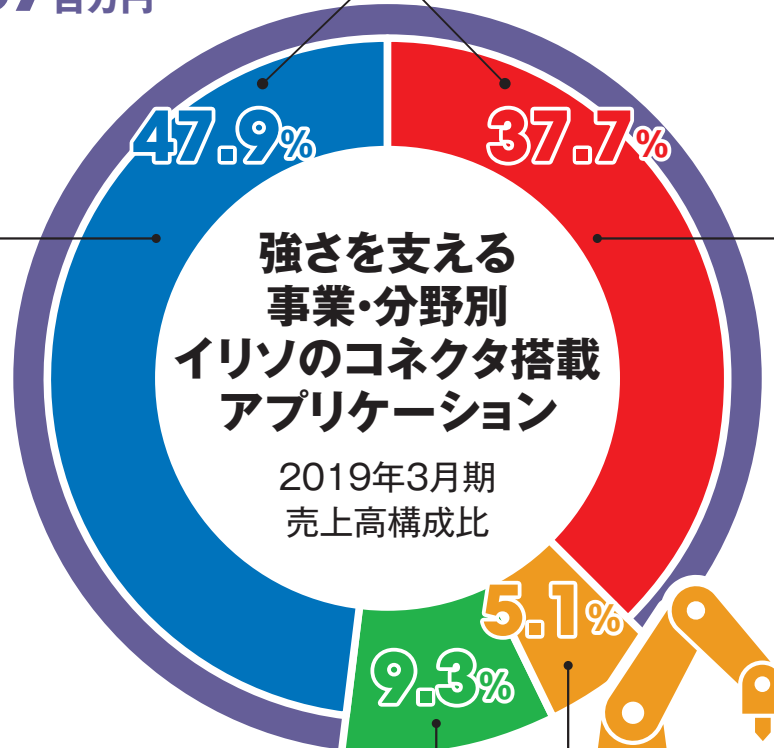
一目でわかるイリソ電子工業



車載(エレクトロニクス)
20,525百万円

- クラスタパネル
- スイッチ(エアコン、指示器、ワイパー、ウィンドウなど)
- Safety分野(ミリ波レーダー、カメラ)
- EV/HV/PHEV車内パワートレイン分野(コンバーター、インバーターなど)

車載(エレクトロニクス+AVN) **85.6%**
36,667百万円



コンシューマー
3,983百万円

- プリンター、複合機、ゲーム機、デジタルカメラ、液晶テレビなど

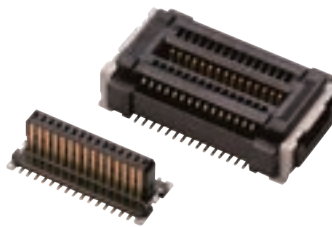
インダストリアル
2,184百万円

- FA関連機器(PLC、インバーターなど)、スマートメーターなど



車載(AVN: Audio Visual Navigation)
16,142百万円

- カーナビ
- カーオーディオなど



決算のポイント

売上高は過去最高値を更新。
市況の悪化や顧客在庫調整により、利益は減益。

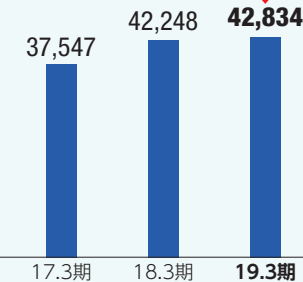
売上面

前期比1.4%増。主力の車載市場ではSafety分野とパワートレイン分野向けの販売が増加。インダストリアル市場ではスマートフォン向けの設備投資減少と米中貿易摩擦による設備投資抑制により販売が減少。

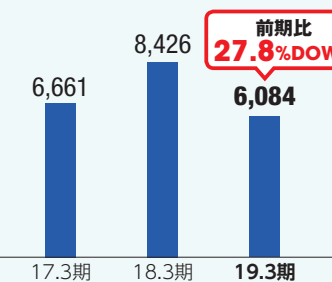
利益面

売上の減少に加えて、将来への成長投資による支出が増加。また、顧客の在庫調整や過年度分の追加税金費用の影響も受ける。

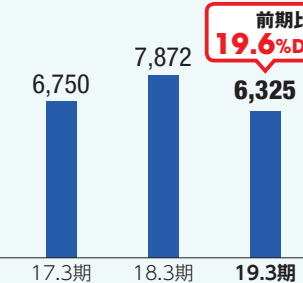
■ 売上高 (単位:百万円)



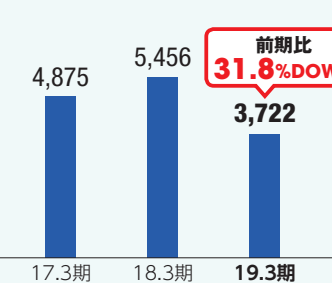
■ 営業利益 (単位:百万円)



■ 経常利益 (単位:百万円)



■ 親会社株主に帰属する当期純利益 (単位:百万円)



毎年の当社グループの目指すべき姿を現すもの

未来に続く架け橋として

当社は未来に向かって、常にお客様と共に価値を創造し、共有する場であることを願っています。未来を読み取りチャレンジし続け、価値を生み出す努力を絶えず続けることが、成長という未来への架け橋となります。

人の心を尊重し

戦略や戦術だけでは決して企業は成長できません。私たちが取り巻く人々の心に深く関心を持ち常に感謝の心を意識の原点に置き、満足と感動を与えること、それが尊敬となり、やがて人が動く、いわば未来は人の心の中にあるのです。

豊かな価値を創り

一人一人が常に目的意識を持ちながら行動し、挑戦し努力することが、企業の差となります。それは、今までに無いもの、誰もやったことがないもの、いわば独創性を生みます。その結果の充実感が豊かさを生み、それは単にハードだけにとどまらず、ソフト面やシステム面も含まれます。その自己実現を通して社員の幸せがあります。

社会貢献に努める

企業とは、お客様の信頼を得て、社会の役に立ち、高効率経営で科学技術の発展に貢献し、納税義務を果たして地域社会から存在が認められて、支持をいただくことで根付いてまいります。



取締役会長 佐藤 定雄

代表取締役社長 由木 幾夫

Q 2019年3月期の業績についてお聞かせください。

A カーエレクトロニクス分野が売上を牽引し、売上高は過去最高となったものの減益となりました。

2019年3月期は売上高428億円、営業利益61億円の増収減益となりました。主力としている車載市場は米中貿易摩擦による中国における自動車販売台数の減少、欧州でのWLTP(国際調和排出ガス・燃費試験法)導入による自動車販売の低迷、インダストリアル市場はスマートフォンの販売不振と貿易摩擦によるFA機器への投資減少などの影響を受け、売上高は前期比1.4%増にとどまりました。また、売上減少に伴う操業度減、南通工場での製品生産の大幅減少などにより、営業利益は前期比27.8%減となりました。

市場別に見ますと、主要地域で自動車販売の不振が続き、カーAVN(オーディオ・ビジュアル・ナビゲーション)分野の売上は減少しましたが、カーエレクトロニクス分野はADAS(先進運転支援システム)・電動化の進展により最高売上を更

2019年3月期は外部環境の影響を受け増収減益。「顧客価値を創造する100年企業」の実現に向けて、2025年に長期ビジョン「売上1,000億円」の達成を目指します。

新しました。特にレーダー・車載カメラなど安全系向けが前期比20%増、電動化関連ではパワートレイン系向けが前期比80%増と好調でした。一方、インダストリアル市場では貿易摩擦の影響による設備投資の抑制などを受け、売上は微減となりました。

製品別に見ますと、車載市場向けを中心に当社の強みが活かせるBtoB製品群が増加しており、売上構成比は48%に拡大しました。

Q 2020年3月期の見通しについてお聞かせください。

A カーエレクトロニクス分野が伸長、インダストリアル市場が回復の見込みです。

売上高450億円(前期比5.1%増)、営業利益81億円(前期比33.1%増)の増収増益を見込んでいます。

売上については、前期からの外部環境の悪化は上半期まで続く想定しており、下半期回復型の計画としています。

カーAVN分野は中国などでの自動車販売台数減少の影響が予想されますが、カーエレクトロニクス分野では安全系とパワートレイン系が引き続き大きく増加すると考えています。インダストリアル市場では、インバーター、サーボアンプ向けの売上が回復する見込みです。

営業利益については、自動化・合理化による原価低減活動に注力していきます。また、持続的な成長に向けて、75億円の設備投資、15億円の研究開発費を投入する予定です。

※2020年3月期は、為替レート1USD=110.00円、1ユーロ=125.00円、1元=16.50円を前提としています。

Q 中期経営計画の進捗についてお聞かせください。

A 2020年3月期の当初売上目標500億円の達成は来期に繰り越します。

一時的な外部環境の変化を受け、2019年3月期は売上高、営業利益率ともに、2017年5月公表の中期経営計画の数値を下回る結果となりました。これにより、2020年3月

▶基板対基板コネクタ(BtoBコネクタ)

プリント基板の接続用に開発されたコネクタの総称でボード・ツー・ボードコネクタ(ボードtoボードコネクタ)とも呼ばれます。垂直接続、平行(スタッキング)接続、水平接続などの組み合わせで、さまざまな接続が可能となります。

▶FPC/FFCコネクタ

FPC基板(Flexible printed circuits)やFFCケーブル(Flexible flat cable)の接続用に開発されたコネクタの総称で、コネクタの挿入時に力を加えずにロック可能なZIF(Zero insertion Force)タイプと挿入したときに力が発生するNON-ZIFタイプがあります。

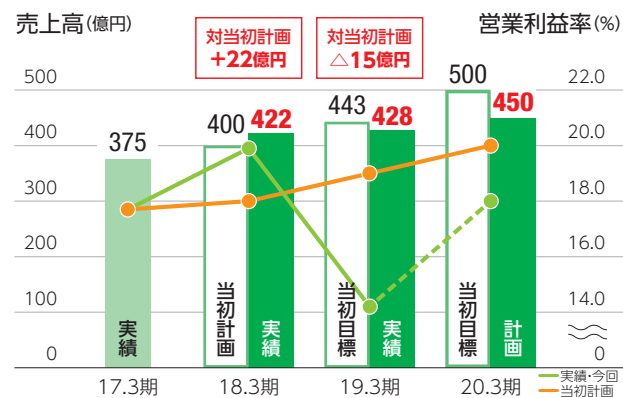
コネクタ豆知識

期の当初目標としていた売上500億円は、2021年3月期に繰り越すこととしました。

中期経営計画の目標達成は繰り越しましたが、前期の成果や課題を明らかにしながら当期の取り組みを進めています。売上に関して、カーAVN分野はディスプレイオーディオ化により1台あたりのコネクタ搭載金額の減少が想定外に加速したことから、マーケティングの強化とコックピット化などを見据えた製品開発を進めます。車載(PA25エリア*)市場は安全系、パワートレイン系で順調に売上が拡大していることから、グローバル展開のさらなる強化を進めます。インダストリアル市場では、グローバル拡販の強化と、協業も視野に入れた製品ポートフォリオの拡充に取り組みます。

営業利益の拡大については、原価低減の徹底、設計の標準化などを推進します。

成長に向けた取り組みとしては、Only One製品である



▶I/Fコネクタ

機器間の信号の接続を行うコネクタのことで、I/O(インプット/アウトプット)コネクタとも呼ばれます。カーナビ、PCなどさまざまな機器の側面に装着され、機器への電源供給、音声・映像信号データなどの入出力を行います。

“Z-Move®”ラインナップの拡充や高速伝送対応製品の開発に取り組みます。また、生産力強化に向けて2018年4月に開業した南通工場のスマートファクトリー化や、メキシコでの新工場建設を進めています。

経営基盤の強化に向けて、前期は「監査等委員会設置会社」への移行、「指名委員会」および「報酬委員会」の設置を行いました。社外取締役の拡充・活用など、さらなるガバナンスの強化を図っていきます。

*PA25エリア：安全系、パワートレイン系、モーター、インフォテインメント、2輪の5アプリケーション。

Q 長期ビジョン
「売上1,000億円」を目指す
目的について、お聞かせください。

A 当社の進む方向を明確にし、
グローバルトップ10および
ブランド価値の構築を目指します。

右図で示す通り、当社は経営理念「未来に続く架け橋として」のもと、「顧客課題の抽出力」「製品開発力」「営業力」の強化を通じて「顧客価値を創造する100年企業」となることを目指しています。これを実現するための事業規模として、売上高1,000億円を長期ビジョンの目標に掲げ、達成時期を2026年3月期としました。

コネクタ業界におけるグローバルトップ10入りを目指すと同時に、ブランド価値の構築を進めていきます。

▶ピンヘッダー

線材をカット加工した“ピン(電導体)”をハウジング(樹脂材)で支えた絶縁体)で支えたプラグ(オス側)コネクタの基本形であり、さまざまな分野・機器の内部接続(基板間接続)に使用されています。

コネクタ
豆知識

売上1,000億円の目的と意義

売上1,000億円を一つの通過点として設定し、
接続部品業界でグローバルトップ10入りし、規模の確保とブランド価値の構築

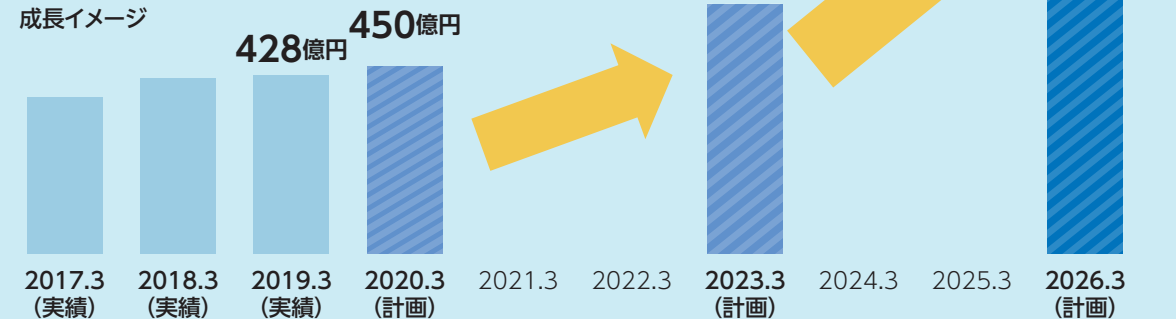


長期ビジョンの概要

2017年5月策定の中期経営計画にて、長期ビジョンとして売上1,000億円を掲げました。

この売上1,000億円達成目標時期を2025年(2026年3月期)とします。

成長イメージ



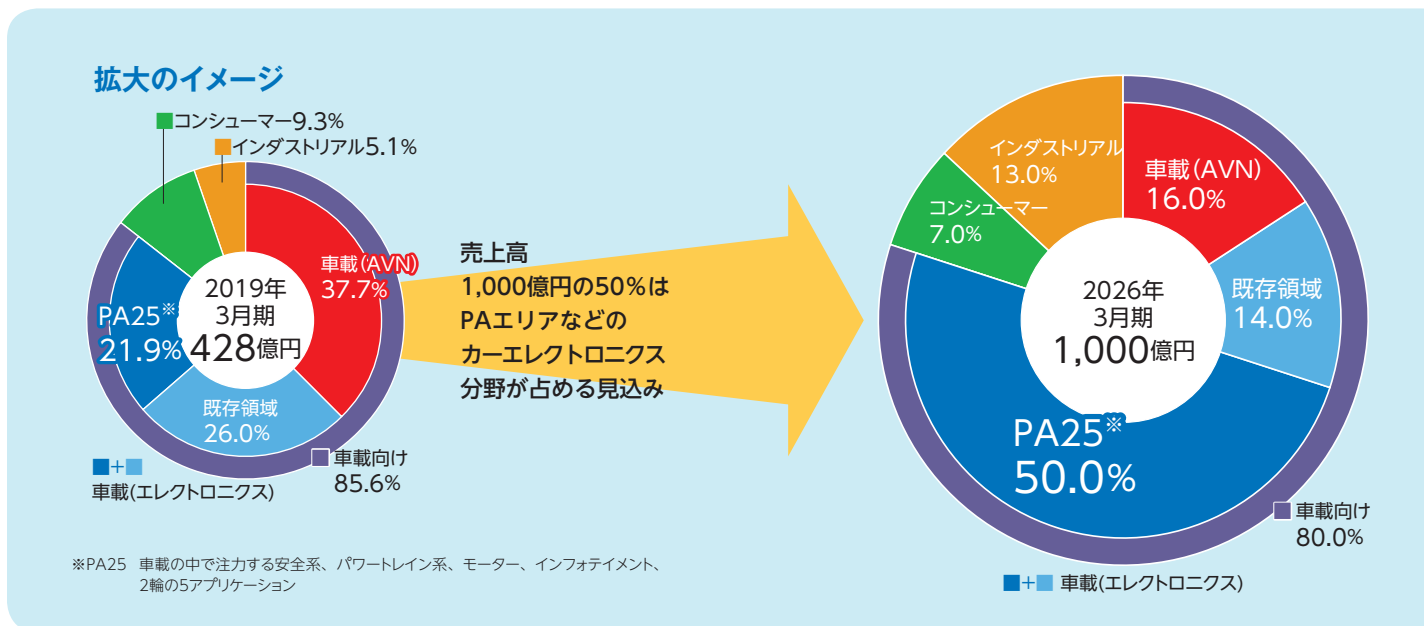
Q 今後の市場動向をどのように捉え、ポートフォリオの変化を予想していますか。

A 車載市場におけるPA25が拡大、当社が注力すべきエリアとして見えています。

当社の主力としている車載市場では、電動化や自動運転化といった大きな技術革新が進行する一方、コネクタのコモディティ化が進むと考えています。こういった動きとともに、2023年3月期頃には、PA25エリアが一気に拡大すると想定しています。

右図に示すように、当社の売上高1,000億円の50%は、PA25エリアなどのカーエレクトロニクス分野が占める見込みです。

詳細は下記のKey Pointに示しますが、私たちは、グローバル顧客へのスピーディーな価値創造に向けて「販売力の増強」「開発力の拡充」「製造力とコスト力の強化」を推進していきます。



Q 最後に株主のみなさまへのメッセージをお聞かせください。

A 当社は、株主のみなさまに対する安定的な利益還元を経営の重要政策と認識し、業績・経営環境及び中長期的な財務体質の強化を勘案して配当を行うことを基本方針としています。内部留保につきましては、今後予想される経営環境の変化に対応すべく、コスト競争力を高め、市場ニーズに応える技術開発・生産拠点の拡充を含めた製造体制の強化を図り、さらには、グローバル戦略の展開を図るために有効活用することを基本方針としています。

この基本方針に基づき、2019年3月期の1株当たりの配当金は、60円とさせていただきます。中期経営計画では配当性向30%を目指しており、2020年3月期は70円の配当(2019年3月期予想比10円増、配当性向27%)を予定しています。株主のみなさまにおかれましては、引き続き一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

Key Point グローバル顧客へのスピーディーな価値創造

1. 販売力の増強

① 車載市場

- グローバルの車載顧客に提案、需要を創造できる仕組み
- 海外拠点にも販売戦略をシームレスに展開
- 自動車メーカー含めた業界トレンドの把握
- マーケティングの強化
- GKAM(Global Key Account Manager)制度により、グローバル顧客から信頼される体制作り

② 非車載市場

- グローバルでのインダストリアル市場のスピーディーな攻略
- グローバル顧客への拡販展開
- 代理店を活用した販売チャネルの拡充
- ホームページの充実によるイリソのブランド価値とユーザーエクスペリエンスの向上

2. 開発力の拡充

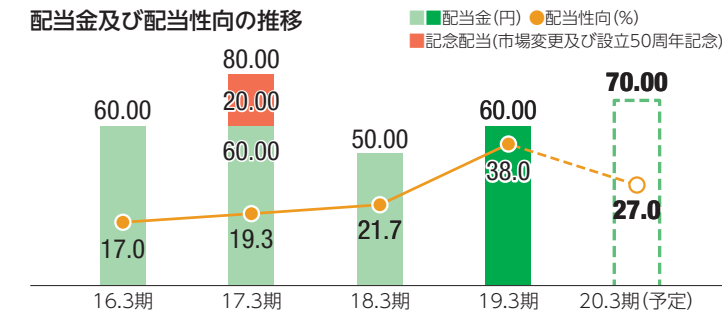
- コアコンピタンスとなる技術(可動BtoBコネクタなど)の拡充
- 付加価値製品の追求
- Only One製品の開発
- オープンイノベーションによる要素技術開発
- シナジー効果のある協業や資本提携
- 外部購入技術、開発購買、SQM(新組織機能)
- 設計標準化による開発効率の向上
- 海外営業拠点に「イリソ・エンジニアリング・ラボ」設置

3. 製造力とコスト力の強化

- 受注拡大を見据えた先行的な生産能力の増強と最適化
- 効率的拠点配置(メキシコ工場の新設)、スマートファクトリー化
- グローバルPSIの構築
- 製品設計と設備の標準化によるコスト競争力の向上

株主還元について

- 2020年3月期は70円予想
- 中期経営計画では配当性向30%を目指しています



※2017年9月に1:2の株式分割を行いました。2017年3月期以前は2分割前の金額を記載しております。



連結決算データ

(単位:百万円)

	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期
業績データ					
① 売上高	37,214	38,209	37,547	42,248	42,834
国内売上高	7,000	6,984	8,022	8,892	8,877
海外売上高	30,214	31,223	29,525	33,356	33,954
車載分野	30,556	32,257	31,767	35,832	36,667
コンシューマー分野	5,470	4,692	4,139	4,172	3,983
インダストリアル分野	1,188	1,259	1,641	2,244	2,184
② 営業利益	6,872	6,568	6,661	8,426	6,084
売上高営業利益率 (%)	18.5	17.2	17.7	19.9	14.2
経常利益	6,909	6,602	6,750	7,872	6,325
③ 親会社株主に帰属する当期純利益	5,068	4,045	4,875	5,456	3,722
1株当たりデータ					
1株当たり当期純利益 (円)	442.87	353.46	414.32	230.47*	157.70
1株当たり純資産 (円)	3,310.07	3,418.96	3,755.44	2,070.36*	2,164.68
1株当たり配当金 (円)	60.00	60.00	80.00	50.00*	60.00
財務データ					
純資産	37,997	39,296	44,692	49,283	51,329
総資産	45,684	47,556	52,363	60,083	61,471
自己資本比率 (%)	82.9	82.3	84.9	81.6	83.0
ROE (%)	14.9	10.5	11.7	11.7	7.4
ROA (%)	16.6	14.2	13.5	14.0	10.4
費用データ					
設備投資費	4,371	5,446	5,431	6,123	6,732
減価償却費	2,920	3,173	3,402	3,721	4,116
研究開発費	911	976	876	1,249	1,330
キャッシュ・フロー					
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,726	8,598	6,604	9,707	6,695
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 4,287	△ 5,370	△ 5,406	△ 6,727	△ 6,687
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 610	△ 744	1,260	△ 777	△ 1,950
現金及び現金同等物期末残高	11,089	13,051	15,242	17,352	15,456

*2017年9月1日付で普通株式1株につき普通株式2株の割合で株式分割を行っております。

- ① **売上高** 車載市場は米中貿易摩擦による中国での自動車販売台数減少、欧州でのWLTP導入による自動車販売の低迷と在庫調整等がありました。インダストリアル市場はスマートフォンの販売不振と貿易摩擦によるFA機器への投資減少の影響を受けました。
- ② **営業利益** 売上減少に伴う操業度減と南通工場での製品生産の大幅減少による損失拡大に加えて、品質関連での一時費用が発生しました。
- ③ **親会社株主に帰属する当期純利益** 営業利益減に加えて、過年度法人税などの追加費用が発生しました。

コーポレートデータ

会社概要 (2019年3月31日現在)

会社名	イリソ電子工業株式会社	従業員	単体 425名	連結	3,645名
英文	IRISO ELECTRONICS CO.,LTD.	拠点数	国内 6拠点	海外	16拠点
創立	1966年12月	開発生産拠点数	国内 3拠点	海外	5拠点
資本金	56億4,005万円				

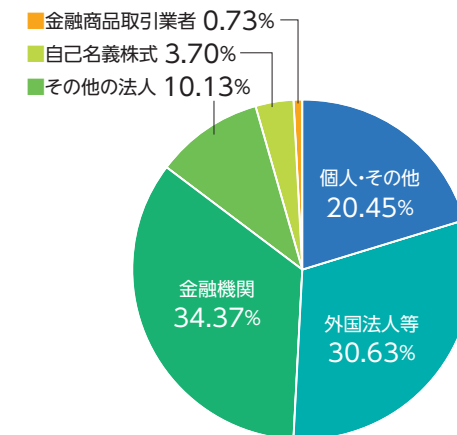
株式の状況 (2019年3月31日現在)

発行可能株式総数	70,000,000株
発行済株式の総数	24,583,698株
株主数	2,972名

大株主(上位10名)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	2,383	10.07
有限会社エス・エフ・シー	2,379	10.05
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,265	9.57
佐藤 定雄	2,001	8.45
THE CHASE MANHATTAN BANK 385036	1,173	4.95
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	955	4.03
第一生命保険株式会社	409	1.73
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	359	1.51
JP MORGAN CHASE BANK 385151	315	1.33
BNYM AS AGT/CLTS NON TREATY JASDEC	306	1.29

所有者別株式分布状況



(注) 1. 当社は自己株式910,025株を保有していますが、上記大株主からは除いております。
2. 持株比率は自己株式(910,025株)を控除して計算しております。

株主さまとつながる インフォメーション

2019年IRスケジュール

2019年



株主メモ

事業年度	毎年4月1日より翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月
基準日	定時株主総会・期末配当 毎年3月31日 (中間配当を実施するときの株主確定日は9月30日です。)
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-232-711 (通話料無料) 郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号
上場証券取引所	東京証券取引所 市場第一部

編集後記

株主のみなさま、いつも株主通信をご愛読いただき誠にありがとうございます。

イリソは2017年に長期ビジョン売上1,000億円を掲げましたが、今回新たに具体的な目標達成時期を2025年(2026年3月期)に決めてP6で取り上げました。モットーとしている「顧客価値を創造する100年企業」となるために売上1,000億円を一つの通過点として、成長していきたいと考えています。是非ご一読ください。

現在の売上規模からすると1,000億円はまだまです。私は登山が趣味なのですが、登り始めは頂上までは遠いと思っていても、一歩一歩の歩みを止めなければ辿り着くことができます。現在のマクロ経済環境は厳しいですが、逆境や変化をチャンスにして歩みを止めず、前に進んでいきます。引き続きご支援のほどよろしくお願いいたします。

株式事務に関するお問い合わせ先

株主さまの各種お手続き(住所変更、配当金の振込指定、単元未満株式の買取・買増請求など)の窓口については、ご所有の株式が記録されている口座によって異なりますので、ご注意ください。

- 証券会社に口座を開設されている株主さま
お取り引き口座のある証券会社にお問い合わせください。
- 「特別口座」に記載されている株主さま
当社の口座管理機関(兼 株主名簿管理人)である三菱UFJ信託銀行株式会社証券代行部(左記)にお問い合わせください。

当社WEBサイト のご案内

当社WEBサイトでは
最新のニュースリリース、
IR情報をご覧いただけます。



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

※これまでの事業報告書もIRページよりご覧いただけます。



イリソ電子工業株式会社
IRISO ELECTRONICS CO., LTD.

神奈川県横浜市港北区新横浜2丁目13番地8 TEL. 045-478-3111 FAX. 045-478-3539

