

2. 経営方針および経営成績

経営方針

(1) 会社の経営の基本方針

当社グループは“Your Best Partner”を合言葉としてお客様、株主様、パートナー様等、全てのステークホルダーの皆様の“Best Partner”として信頼を獲得し、ステークホルダーの皆様方を通じて社会に貢献していくことを企業理念としております。

当社グループは“Slightly Ahead of the Competition”をDNAとして、世界の様々な先端技術の実用化を図り、その技術を活用した先進的且つ最適なソリューションやサービスをお客様に提供してまいります。

当社グループならびにその役職員は、国内外法令および社内規定を遵守し、社会規範を尊重した公正で透明性の高い企業活動を行います。

(2) 利益配分に関する基本方針

当社は、株主の皆様への利益還元を重要な経営課題の一つとして認識しており、業績動向、財務状況および配当性向等を総合的に勘案し、長期にわたり安定的な配当を行うことを基本方針としております。内部留保金については、今後の事業拡大を図るための事業投資、設備投資、人材育成等に有効に活用し、更なる企業価値向上に努めてまいります。

(3) 目標とする経営指標

当社グループは、継続的な利益成長と収益性の向上を経営課題と認識し、営業利益の拡大とROEなどの資本効率を計る経営指標を重視しております。今後は、当社グループ独自の経営指標 NEEP (Nissho Electronics Economic Profit の略。使用資産に対する付加価値の算出方法。)による収益性管理の徹底を通じ、持続的な成長を実現するとともに高収益体質への転換を図ってまいります。

(4) 中長期的な経営戦略および対処すべき課題

当社グループは、事業基盤の強化ならびに収益力を向上させるため、以下の経営課題に向けて中期経営計画“NERP2005～2007”(Nissho Electronics Recreare Project の略。当社創生プロジェクトの名称。「Recreare」はラテン語で「ふたたび甦る」という意味。)を策定いたしました。

まず、当連結会計年度を経営基盤の強化ステージと位置付け、バリューチェーンの強化「コスト削減」、商材管理、事業の選択と集中による効率化の徹底、情報インフラの強化、人材の育成、PDCA (Plan Do Check Action) を実施してまいりました。特に、コスト削減、情報インフラの強化、人材の育成に関しては、組織横断的なCFT (Cross Functional Team) を組成し継続的に活動してまいりました。

具体的には、外注CFT活動による外注費削減の促進、BPR (Business Process Reengineering) CFTによる営業支援ツールの導入および社内情報システムの課題抽出、ならびに人事・教育CFT活動によ

る当社グループの求める人材像構築および研修メニューの拡充を行ってまいりました。

また、バリューチェーン強化の一環として、顧客密着度を一層強化し顧客ニーズに合った最適なソリューションを提供するために、平成17年4月より従来の機能別組織体制を改め、販売、マーケティング、技術サポートの機能を集約した自己完結型の事業本部制組織へ改編いたしました。そのため、技術専門子会社である日商テクノシステム株式会社を平成17年6月1日付で吸収合併いたしました。加えて、お客様向けサービスの一元化と全社横断的な品質とサービス向上を目的に、コールセンターおよび品質管理機能を併せ持つ、顧客サービス・品質管理本部を新設し、より一層、お客様の利便性向上や製品・サービスの品質改善に努めてまいりました。

次期連結会計年度は、中期経営計画における成長ステージと位置付けており、次の施策を中心とした取組を行ってまいります。

バリューチェーンの強化

積極的な事業投資や事業提携、M&Aを展開しバリューチェーンの強化を図ります。

効率化の徹底

NEEPを本格導入し、各事業領域においては採算性の見地から取扱商品およびサービスの選別を大胆に行うとともに、さらなるコスト削減活動を実施し効率化の徹底を図ります。

情報インフラ強化による業務効率化

BPR 具体化に向けた専任組織を作り、基幹システム、顧客管理システム構築等の情報インフラ強化を通じて業務効率化を図ります。

人材の育成

階層別、機能別に必要なスキル、各職種に必要なスキルの習得を中心に研修メニューの強化を図ります。

PDCAの実践

中期経営計画における定量および定性目標を予算や行動計画に落とし込み、PDCAサイクルを回すことで定量目標の実現と施策の実行を促します。

これら施策を徹底するとともに顧客ニーズに重点を置いたビジネス展開や顧客満足度・顧客信頼度の更なる向上を図り当情報通信産業界における市場競争優位の確立を目指してまいります。

(5) 親会社等に関する事項
親会社等の商号等

(平成18年3月31日現在)

親会社等の商号又は名称	属性	親会社等の議決権所有割合 (%)	親会社等が発行する株券が上場されている証券取引所等
双日株式会社(注)	親会社	40.2 % 直接 35.4 % 間接 4.8 %	株式会社東京証券取引所 市場第一部 株式会社大阪証券取引所 市場第一部
住友商事株式会社	上場会社が他の会社の関連会社である場合における当該他の会社	20.2 % 直接 20.2 %	株式会社東京証券取引所 市場第一部 株式会社大阪証券取引所 市場第一部 株式会社名古屋証券取引所 市場第一部 証券会員制法人福岡証券取引所

(注) 当社の親会社等であります双日ホールディングス株式会社と双日株式会社は、平成17年10月1日付にて合併いたしました。この合併により双日ホールディングス株式会社は存続会社となり、同日付で双日株式会社に商号変更いたしました。

親会社等の影響の状況

上場会社に与える影響が最も大きいと考えられる会社の商号又は名称	双日株式会社
その理由	当社の議決権の40.2%を保有し、実質的に支配しているため。

親会社等の企業グループにおける上場会社の位置付け、その他の上場会社と親会社等との関係
双日株式会社は当社の議決権の40.2%を保有する親会社であり、当社は同社を中心とする双日グループに属しております。また、同社の代表取締役専務執行役員1名および同社の子会社であります双日マシナリー株式会社の取締役会長1名の計2名が当社の社外取締役を兼務し、同社出身の1名が当社の社外監査役に就任しております。

住友商事株式会社は当社の議決権の20.2%を保有しており、同社の執行役員1名が当社の社外取締役を兼務しております。

親会社等からの独立性の確保の状況について

当社は、事業展開にあたっては取締役ならびに執行役員を中心とする経営陣の判断のもと、独自に意思決定を行っております。

親会社等との取引に関する事項

重要な取引がないため記載を省略しております。

経営成績および財政状態

(1) 経営成績

当連結会計年度におけるわが国経済は、原油高および原材料価格の上昇といった景気減速懸念があるなか、企業収益の改善や製造業を中心とした設備投資が引き続き増加傾向にあり、景気は緩やかな回復基調にて推移いたしました。

当情報通信産業界におきましては、新興キャリアを始めとする通信事業者のIT投資は堅調に推移しておりますが、調達コスト削減など仕入先の選別化が進み業界内の販売競争は一段と熾烈さを増すなど、依然として厳しい環境が続いております。

このような状況のもと当社グループは、中期経営計画に則り、商材管理の徹底や事業の選択と集中を進め、エンタープライズ向けソリューションビジネスおよび通信キャリア向けソリューションビジネスに注力するとともに、デジタル情報家電の好調な需要を追い風にデバイスビジネスの効率的な拡大に努めてまいりました。

その結果、売上高は64,365百万円(前年度比15.8%増)となりました。利益につきましては、経常利益は1,550百万円(前年度比87.6%増)となり、当期純利益は1,020百万円(前年度比42.1%減)となりました。前連結会計年度におきましては、フュージョン・コミュニケーションズ株式会社が連結子会社から外れ持分法適用の関連会社になったことによる未実現利益の実現や持分変動益等があり、この影響額を除きますと当連結会計年度は、前連結会計年度と比べ経常利益で1,555百万円、当期純利益で1,781百万円増加しております。

事業部門別の業績につきましては次のとおりであります。

(ソリューション/サービス関連部門)

熾烈な販売競争が続くなか、事業の選択と集中による商材の見直しを行い採算性の高いビジネスや顧客のストック化に注力してまいりました。その結果、高速バックボーンルータを始めとした通信インフラ関連およびセキュリティ関連の製品販売ならびに保守サービス全般が伸長し、売上高は41,558百万円(前年度比4.6%増)となりました。

(デバイス関連部門)

ハードディスクドライブおよびマイクロディスプレイの販売が好調に推移するとともに、下半期より本格的に開始したCPUビジネスが順調に推移いたしました。その結果、売上高は22,807百万円(前年度比43.8%増)と大幅に増加いたしました。

所在地別セグメントの業績につきましては次のとおりであります。

(日 本)

国内は、新興キャリアを始めとする通信事業者の IT 投資は堅調に推移しておりますが、調達コスト削減など仕入先の選別化が進み業界内の販売競争は一段と熾烈さを増すなど、引き続き厳しい環境にあります。このような状況のもとソリューション/サービス関連部門においては、超高速バックボーンルータを始めとした通信インフラ関連全般およびセキュリティ関連の製品販売ならびに保守サービスが伸びました。一方、デバイス関連部門においてはハードディスクドライブやマイクロディスプレイの販売が引き続き好調に推移するとともに下半期より本格的に開始した CPU ビジネスが順調に推移いたしました。その結果、売上高は 64,359 百万円(前年度比 15.8%増)と増加いたしました。営業利益は、1,191 百万円(前年度比 8.2%減)と減少いたしました。前連結会計年度においてはフュージョン・コミュニケーションズ株式会社が連結子会社から外れ持分法適用の関連会社になったことによる未実現利益の実現があり、この影響額を除きますと当連結会計年度は、前連結会計年度と比べ 549 百万円増加しております。

(米 国)

米国内における当社グループ会社の役割は主に当社グループ取扱商品の調達業務であり、売上高 9,757 百万円(前年度比 7.6%増)のうち、日本国内向けの輸出は 9,751 百万円(前年度比 7.6%増)と増加いたしました。利益につきましては、日本国内市場の熾烈な販売競争による仕入コスト削減の影響を受け営業利益 24 百万円(前年度比 59.8%減)となりました。

(次期の見通し)

次期の見通しにつきましては、国内景気は原油価格の高止まりや金利上昇、為替の動向等の懸念材料があるものの、企業収益の改善や設備投資の増加等により、景気は引き続き順調に拡大していくものと思われま。

当情報通信産業界におきましては、ユビキタスネットワーク社会の本格的な到来に向けてネットワークの高速化やワイヤレス化の進展、企業および個人のセキュリティニーズの高まり、日本版 SOX 法に対応した内部統制システムの構築など、企業全般にわたり IT 投資拡大に期待するものの、価格競争は益々激しさを増し、商品およびサービスの差別化競争が一層熾烈化するなど引き続き厳しい環境にて推移するものと思われま。

このような状況のもと当社グループは、次期連結会計年度を中期経営計画における成長ステージと位置付け、収益力向上を目指した施策、積極的な事業投資や事業提携、M&A を展開し、事業基盤の強化、高収益体質の構築に努めてまいります。

また、「Your Best Partner」としてステークホルダーの皆様方を通じて社会に貢献する」を企業理念に、顧客満足度および顧客信頼度向上を目的とした取組みを併せて行ってまいります。

平成 19 年 3 月期の連結業績予想は、売上高 73,000 百万円(前年度比 13.4%増)、経常利益 2,500 百万円(前年度比 61.2%増)、当期純利益 1,350 百万円(前年度比 32.3%増)を見込んでおります。

なお、上記の予想は本資料の発表日現在における経済動向や市場環境をはじめとした情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後様々な要因によって予想数値と異なる結果となる場合があるほか、予想事態についても今後変更する事があります。

(2) 財政状態

資産、負債および資本の状況

当連結会計年度における当社グループの総資産は、前連結会計年度末に比べ(以下「前年度末比」という)3,545百万円増加の55,559百万円となりました。

(流動資産の部)

流動資産は、前年度末比5,302百万円増加の39,289百万円となりました。主な要因は、売上高が前連結会計年度より8,773百万円増加したことによる受取手形および売掛金の増加4,097百万円、たな卸資産の増加1,310百万円であります。

(固定資産の部)

固定資産は、前年度末比1,756百万円減少の16,269百万円となりました。主な要因は、自社使用機械の除却等による有形固定資産の減少329百万円およびその他有価証券の売却等による投資有価証券の減少1,180百万円であります。

(負債の部)

負債は、前年度末比2,622百万円増加の19,200百万円となりました。主な要因は、売上高の増加に伴う仕入債務の増加による支払手形および買掛金の増加463百万円、カード決済ビジネスの取扱高増加に伴う未払金の増加887百万円、課税所得増加に伴う未払法人税等の増加723百万円であります。

(資本の部)

当連結会計年度末の資本は、前年度末比826百万円増加し36,098百万円となりました。主な要因は、当期純利益1,020百万円による利益剰余金増加であります。

なお、自己資本比率は前連結会計年度末の67.8%から65.0%となっております。

キャッシュ・フローの状況

当連結会計年度における現金および現金同等物は、前連結会計年度末に比べ738百万円減少し12,784百万円となりました。

当連結会計年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの増減要因は次のとおりであります。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

当連結会計年度における営業活動によるキャッシュ・フローは780百万円減少(前連結会計年度比1,781百万円の減少)となりました。主な要因は、税金等調整前当期純利益1,773百万円および未払金等の増加1,473百万円により増加した一方、売上高増加による売上債権の増加3,924百万円およびたな卸資産の増加1,262百万円により減少したことによるものであります。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

当連結会計年度における投資活動によるキャッシュ・フローは884百万円増加(前連結会計年度比5,167百万円の減少)となりました。主な要因は、有形および無形固定資産の取得により1,070百万円減少した一方、投資有価証券の売却により2,221百万円増加したことによるものであります。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

当連結会計年度における財務活動によるキャッシュ・フローは875百万円減少(前連結会計年度比5,344百万円の増加)となりました。主な要因は、短期借入金422百万円の返済および配当金428百万円の支払によるものであります。

なお、当社グループのキャッシュ・フロー指標のトレンドは以下のとおりであります。

	36期 平成16年 3月期	37期中 平成16年 9月期中	37期 平成17年 3月期	38期中 平成17年 9月期中	38期 平成18年 3月期
自己資本比率(%)	55.5	65.9	67.8	67.8	65.0
時価ベースの自己資本比率(%)	43.8	42.4	44.6	42.7	58.0
債務償還年数(年)	1.9	-	1.8	-	-
インタレスト・カバレッジ ・レシオ	42.4	-	19.4	-	-

自己資本比率：自己資本 / 総資産

時価ベースの自己資本比率：株式時価総額 / 総資産

債務償還年数：有利子負債 / 営業キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：営業キャッシュ・フロー / 利払い

- 1)各指標は、いずれも連結ベースの財務数値より計算しております。
- 2)株式時価総額は、期末株価終値×期末発行済株式数(自己株式控除後)により算出しております。
- 3)営業キャッシュ・フローは、連結キャッシュ・フロー計算書の営業活動によるキャッシュ・フローを使用しております。また、利払いについては、連結キャッシュ・フロー計算書の利息の支払額を使用しております。
- 4)債務償還年数は、平成16年9月期中、平成17年9月期中、平成18年3月期については営業活動によるキャッシュ・フローがマイナスのため記載しておりません。
- 5)インタレスト・カバレッジ・レシオは、平成16年9月期中、平成17年9月期中、平成18年3月期については営業活動によるキャッシュ・フローがマイナスのため記載しておりません。

(事業等のリスク)

・製品の価格変動について

当情報通信産業界におきましては企業間の価格競争の激しい分野であり、競争の激化による販売価格の下落、利益率の低下等、当社グループの業績に悪影響を受ける可能性があります。

・為替相場の変動による影響について

当社グループは商品の輸出入取引に関わる為替相場の変動リスクを軽減するため、為替予約取引を利用しておりますが、そのリスクを全て排除することは不可能であり、当社グループの業績に悪影響を受ける可能性があります。

・カントリーリスクについて

当社グループの取扱製品は主に米国から輸入、アジア諸国への輸出を行っておりますが各国において次のようなリスクがあり、これらの事象が発生した場合、当社グループの業績に悪影響を受ける可能性があります。

- 1) テロ、デモ、戦争等による社会的混乱
- 2) 予期しえない法律・規制、租税制度の変更
- 3) 不利な政治的要因の発生

・個人情報の取扱について

当社グループは、情報通信関連設備をはじめとする国内外の最先端技術の商品販売ならびにそのシステム構築から運用、アフターサービスまでの一貫したソリューションおよび関連するサービスの提供を営んでおります。この各種サービスの提供において、個人情報を取扱うものもあり、厳重な管理体制や IT 業務損害賠償保険を付保するなどヘッジ策を講じているものの、万一外部への漏洩事故が発生した場合には、当社グループの社会的信用力の低下、または損害賠償責任の負担により当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

・大手エレクトロニクスメーカー向けデバイスビジネスについて

当社グループは、主に国内の大手エレクトロニクスメーカー向けに高機能・高付加価値デバイスを供給しておりますが、その供給量は、商戦時期や競合他社の新製品導入等の市場動向により増減いたします。そのため、メーカーの在庫調整などが生じた場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

また、民生分野においては競合他社との競争が激化し、価格低減圧力の向上、大手エレクトロニクスメーカーと部品メーカーとの直接取引へのシフト、取引先集約化が進展しております。このようなマーケットの変化が当社の業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

・人材の確保について

当社グループは、事業の拡大に応じて適時人材を確保しておりますが、情報通信業界におきましては当社グループの事業に必要とする専門知識、技術をもつ人材に対する需要は高く、必要な人員確保が計画通り進まず想定以上のコストが発生する可能性があります。このような状況が生じた場合、当社グループの業績に悪影響を受ける可能性があります。

・製品在庫について

一部の製品については、販売機会の最大化を目的に、需要予測に基づき在庫を保有しておりますが、市場の変化、顧客事情等により予測した需要が実現しない場合、製品在庫の市場価格が低下し、業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

・技術に関するリスク

当社グループは顧客に最先端のシステムを提供することを目的として、IT 技術の進化、標準化の動向を常に注視しております。しかしながら、急速かつ多様に变化する技術動向の全てに対応することは不可能であり、有力な技術への対応が遅れた場合に、業績に悪影響を及ぼす可能性があります。