



平成 29 年 5 月 15 日

各 位

会 社 名 三 信 電 気 株 式 会 社
 代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 執 行 役 員 (COO) 鈴 木 俊 郎
 (コード番号：8150 東証第一部)
 問 合 せ 先 取 締 役 執 行 役 員 御 園 明 雄
 (TEL 03 - 3453 - 5111)

中期経営計画（V70）に関するお知らせ

当社は、2017年5月15日開催の取締役会において、現在進めているV70中期経営計画（最終年度2021年3月期）について、一部見直しおよび追加施策を決定いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 理由

当社グループでは、当社第70期（2021年3月期）を最終年度とする5ヶ年計画であるV70中期経営計画（以下、V70）を実行中であり、その中で自己資本当期純利益率（ROE）5%の早期実現を目標として掲げております。しかしながら、V70の初年度である2017年3月期の連結業績は、デバイス事業が為替の急激な変動や主要仕入先の製品戦略変更に伴う取扱い製品の減少等の影響を受けた結果、業績が著しく低迷し、当初計画を大きく下回りました。今後も顧客や仕入先、マクロ経済や為替の動向等、デバイス事業を中心に当社を取り巻く事業環境は引き続き厳しい状況が予想されます。つきましては、これらの影響に耐えられるよう事業力の強化に一層注力してまいります。さらにV70の最終目標であるROE 5%の達成を確実なものとするために、資本効率の向上に向けた施策を実施することといたします。

2. V70中期経営計画

1) 定量目標

- ①最終年度（2021年3月期）までに、ROE 5%を目指します。
- ②最終年度（2021年3月期）の連結経常利益 30 億円を目指します。

【V70中期経営計画定量目標】

	第 66 期実績 (2017 年 3 月期)	第 67 期予想 (2018 年 3 月期)	第 70 期計画 (2021 年 3 月期)
ROE	—	1.1%	5.0%
経常利益	△952 百万円	1,380 百万円	3,000 百万円

2) 達成に向けた施策

(1) 資本効率の向上

2018年3月期から2020年3月期までの3期間において、以下の株主還元を実施し、資本効率の向上を図ります。

- ・当該3期間は連結配当性向 100%を目処とした配当を実施する。
- ・当該3期間合計で 200 億円を取得価額総額の上限とした自己株式の取得を実施する。
 但し、その取得株式総数の上限を 1,000 万株（発行済株式総数に対する割合 34.15%）とする。

(2) デバイス事業の収益回復

エレクトロニクス産業のモノづくりにおける構造変化に伴い、価格競争の激化や為替／在庫リスクの増大が進み、また主要仕入先の製品戦略変更に伴い取扱い製品が縮小するなど、デバイス事業の収益回復のためには収益構造の抜本的な見直しが急務となっており、そのための取り組みを強化します。

①事業ポートフォリオ改革

I o Tや自動車等、市場成長が見込める分野への傾注を進めることで、デジタルAVや家庭用ゲーム機器向けの販売減少を補い、成長分野向けの販売比率を引き上げてまいります。また、高収益ビジネスの比率向上を目指すため、システムインテグレーター（S I e r）としての機能拡充によるソリューション提供型ビジネスの推進、事業機会の創出やアライアンス強化に資する投資を行ってまいります。

②既存ビジネスの収益性の改善

現在のデバイス事業の収益の柱となっている、半導体や電子部品のボリューム販売をはじめとした既存ビジネスについては、前期（2017年3月期）に実施した事業拠点の統廃合や、今期に実施予定の希望退職（詳細は2017年4月19日付開示の「希望退職者の募集に関するお知らせ」をご参照ください）等による固定費削減の効果を最大化できるようオペレーションを効率化するとともに、為替や在庫等のリスク管理の強化に努め、収益性の改善に努めます。

(3) ソリューション事業の収益基盤の強化

クラウドの普及が進み、また消防・救急無線のデジタル化特需が終了したなか、ソリューション事業では新たな収益源を確立し、中長期的な成長に向けた収益基盤を構築していかなければなりません。そのための取り組みを強化します。

①クラウドサービスのメニュー拡充

クラウドサービスについては、現在提供しているハウジングサービスのほか、三信データセンターの活用や他社サービスとの連携を通じて、I a a SやP a a S、S a a S（※）を視野に入れたサービスメニューの拡充に努めます。また、今後のビジネス拡大に必要となる技術を見極め、有資格者の増強等を計画的に推し進めます。既に実施している、資格の取得にインセンティブを付与するような人事政策を含めた社内の環境整備に加え、自社に足りない技術についてはアライアンス強化に資する投資も機動的に進めてまいります。

※IaaS：Infrastructure as a Service、PaaS：Platform as a Service、SaaS：Software as a Service

②ビジネス・ユニット間のシナジー最大化

ソリューション事業では、販売先の業種や取扱い製品から6つのビジネス・ユニット（情報通信ネットワーク、官公庁、消防防災、組み込みシステム、アプリケーションソフトウェア、映像）に分けて展開しており、それぞれが固有の顧客基盤や商材・サービスを確立してまいりました。各ビジネス・ユニットの持つ強みを活かし相乗効果を深めることで、顧客へ提案するソリューションの幅を広げ、顧客シェアの向上を図るとともに、各ビジネス・ユニットの事業領域拡大に努めてまいります。

(4) コーポレート・ガバナンスの強化

リスクテイクが必要な経営判断が求められるケースの増加が見込まれるなか、独立社外取締役のモニタリング機能やアドバイザー機能を有効に活用できるよう、独立社外取締役の複数選任を継続し、指名・報酬諮問委員会の主要な構成員とするほか、経営幹部との定期的な協議、必要に応じた取締役会資料の事前説明会の開催等を継続、深化させてまいります。また、業績と連動した株式報酬制度の導入等により、業務執行取締役が利益やリスクを株主の皆様と共有することで、中長期的な業績の向上と企業価値の増大への意識向上を図ります。併せて、業務執行取締役に対する賞与についても、業績と連動した支給基準を設定し、単年度の経営責任を明確化してまいります。なお、2017年3月期の業績は支給基準を下回るため、取締役賞与は支給しないこととしております。

以 上

V70中期経営計画の一部見直しおよび追加施策について

2017.5.15

 三信電気株式会社

代表取締役 社長執行役員(COO)

鈴木 俊郎

(証券コード:8150)

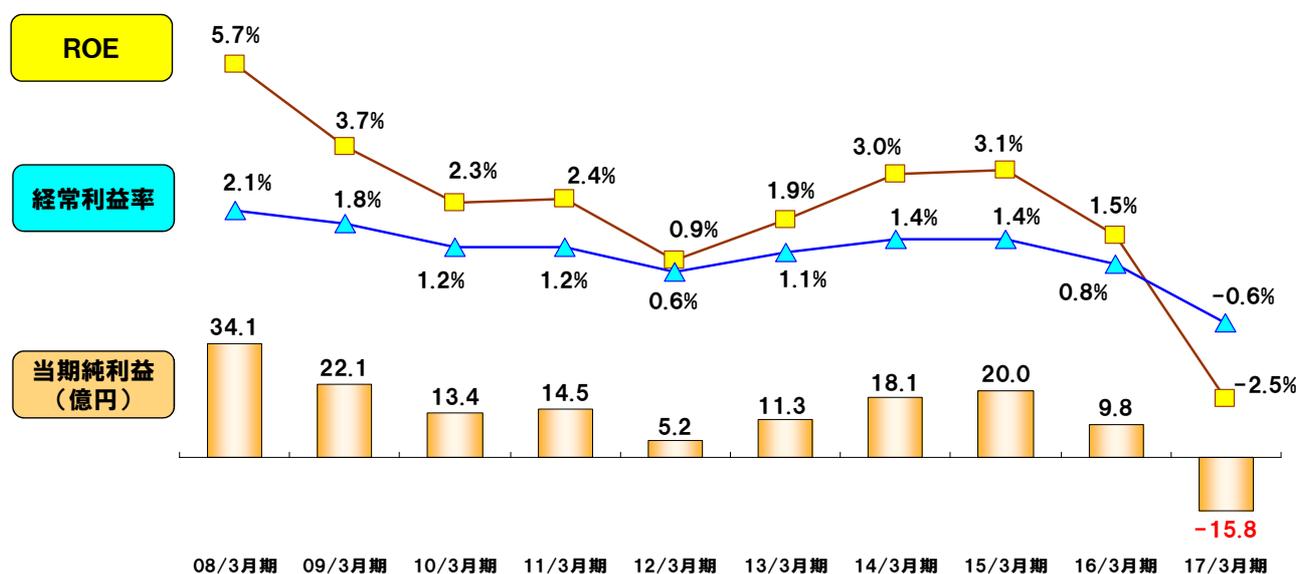
三信電気株式会社

V70中期経営計画一部修正の背景

ROE5%、経常利益率2%を目標としたV70中期経営計画(最終年度2021年3月期)を昨年度からスタート。

しかしながら、V70初年度の業績は為替の影響もあり、厳しい結果となる。事業力の強化に向けた施策に加え、資本効率向上に向けた施策を検討。

V70の一部見直しおよび追加施策の決定



1株当たり配当金	38円	38円	20円	20円	20円	20円	20円	40円	40円	25円
配当性向	35.5%	53.1%	45.2%	41.8%	117.0%	51.7%	31.4%	56.3%	115.3%	-
自己資本比率	61.4%	72.1%	68.6%	64.5%	73.5%	72.3%	66.6%	64.5%	66.3%	65.4%

- 事業環境
 - ・不安定な為替/株式市場、顧客/仕入先/競合の買収や事業売却
 - ・仕入先の製品絞り込み、消防救急無線のデジタル化の終了
 - ・クラウド/IoTなど新しいビジネス領域の登場

社員・顧客・仕入先・株主等、全てのステークホルダーに魅力ある価値を提供するために、環境変化に打ち克つ強い収益基盤を構築する

事業力の強化

- ◆デバイス事業の収益回復
- ◆ソリューション事業の収益基盤の強化
- ◆アライアンス強化に資する投資

資本効率の向上

追加

2018年3月期から2020年3月期までの3期間において以下の施策を実施

- ◆配当性向100%を目処とした配当
- ◆3期間合計で200億円(1,000万株)を上限とした自己株式の取得

コーポレート・ガバナンスの強化

V70定量目標

最終年度(2021年3月期)までにROE 5%

最終年度の連結経常利益30億円

見直し

(事業環境)

- エレクトロニクス産業のモノづくりにおける構造変化に伴い、価格競争の激化や為替/在庫リスクの増大が進む。
- 主要仕入先の製品戦略変更に伴い取扱い製品が縮小傾向にある。

収益構造の抜本的な見直しが急務であり、以下の取り組みを強化

1)事業ポートフォリオ改革

低成長・低収益ビジネス依存からの脱却(高成長・高収益ビジネスの比率向上)

- IoTや自動車等、市場成長が見込める分野への傾注
- Sler機能拡充によるソリューション提供型ビジネスの推進
- アライアンス強化のための投資による事業機会の創出

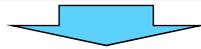
2)既存ビジネスの収益性改善

現在の収益の柱であるボリューム販売ビジネスの収益性を改善

- 費用構造改革による固定費削減効果の最大化
- 為替/在庫リスク管理の強化

(事業環境)

- クラウドの普及拡大によりITの利用形態の転換が進む(「所有」⇒「利用」)
- 2013年3月期以降、当社ソリューション事業の収益拡大を牽引してきた消防・救急無線のデジタル化特需が終了



新たな収益源を確保し、中長期的な成長基盤の構築に向けた取り組みを強化

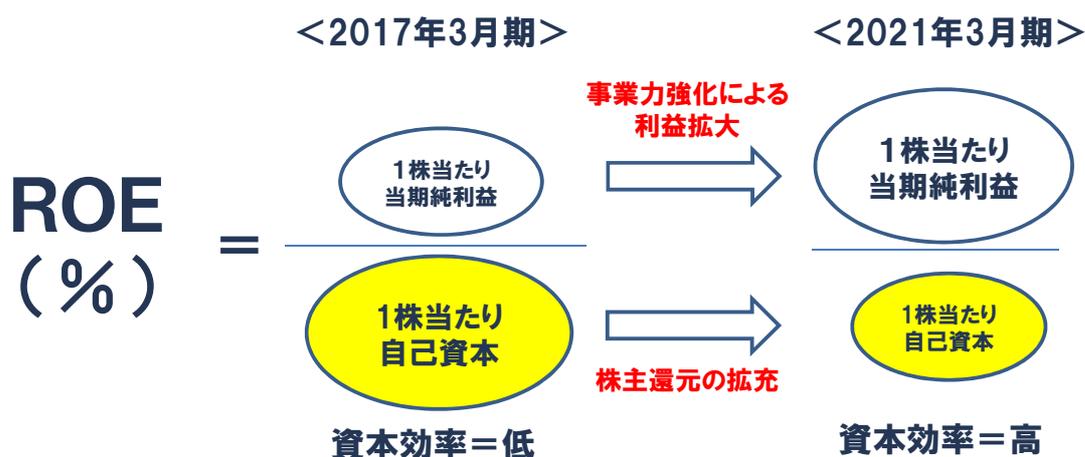
1)クラウドサービスのメニュー拡大

- ハウジングサービスのほか、IaaSやPaaS、SaaS等のサービスメニュー拡充
- 三信データセンターの活用や他社サービスとの連携
- 有資格者の増強やアライアンスの強化による、技術集団としての価値の更なる向上

2)ビジネス・ユニット(BU)間のシナジー最大化

- 顧客シェアの向上と各BUの事業領域の拡大
- 各BUの強み(顧客基盤、商材・サービス)を活かした相乗効果の発揮

V70の定量目標の1つである「自己資本当期純利益率(ROE)5%」の達成に向け、株主還元を拡充することにより、資本効率の向上を目指す



- 2018年3月期から2020年3月期までの3期間において以下の施策を実施
- 連結配当性向100%を目処とした配当を実施する。
- 当該3期間合計で200億円を取得価額総額の上限とした自己株式の取得を実施する。但し、取得株式総数の上限を1,000万株(発行済株式総数に対する割合 34.15%)とする。

V70の達成に向け、リスクテイクが必要な経営判断の増加が見込まれるため、それを支える環境整備に注力

■社外取締役の機能強化

- 独立社外取締役の複数選任を継続
- 指名・報酬諮問委員会の主要な構成員
- 経営幹部との定期的な協議等の継続

■業績と連動した新たな取締役報酬制度の導入

- 業務執行取締役に対する業績連動株式報酬制度の導入

株主との利害共有による中長期的な業績の向上と企業価値増大への意識向上

※本制度の導入は、2017年6月23日開催予定の当社第66期定時株主総会において承認されることが前提となります。詳細は2017年5月15日発表の「取締役に対する業績連動型株式報酬制度の導入に関するお知らせ」をご覧ください。

- 業績に連動した取締役賞与支給基準の設定

業績結果を取締役賞与に反映し、単年度の経営責任を明確化。

これにより2017年3月期に係る取締役賞与をカット。