



平成 31 年 3 月 27 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 リ ー ド
代 表 者 名 取 締 役 社 長 岩 崎 元 治
(コード番号 6982 東証 2 部)
問 合 せ 先 総 務 部 長 田 口 英 美
電 話 番 号 048-588-1121

事業の現状、今後の展開等について

当社は、下記のとおり、事業の現状および今後の展開等について、株式会社東京証券取引所に対し、同社有価証券上場規程第 601 条第 1 項第 4 号 a 本文に定める書面を提出致しましたので、お知らせ致します。

本書面の提出により、平成 31 年 9 月末日までのいずれかの月に於いて、月間平均時価総額および月末時価総額が 10 億円以上になった時は、上場廃止基準に該当しないこととなります。

当社はこの度、時価総額基準に抵触致しましたが、下記「2. 今後の展開について」に記載致しました事業計画の推進により、業績の向上を図り、市場の信頼を回復することによって、今後も東京証券取引所市場第二部上場を維持するよう努めて参る所存です。

記

1. 事業の現状について

(1) 経営の基本方針

当社は、創業以来「製品を通じて社会に貢献する」を使命とし、この使命達成のため、「努力一筋」「全社一丸」「品質一心」「誠意、熱意、創意」をモットーに、市場・顧客ニーズに応え、品質を重視し、経営効率を向上させ企業の存続と発展に必要な利益を確保することにより、社会に貢献することを経営理念としております。

これを実現するためには、安定した配当を実施できる強固な体質の企業にすることが重要であり、企業活動を律する枠組みであるコーポレート・ガバナンスを一層強化し、株主はもとより、お客様、お取引先、従業員、地域社会等のステークホルダーとの良好な関係を築き、企業倫理とコンプライアンス遵守を徹底するとともに、地球の環境問題にも積極的に取り組み、企業価値の向上に努めて参ります。

(2) 当社事業の現状

平成 31 年 3 月期第 3 四半期累計期間の売上高は 4,439 百万円(前年同期比 17.9%増)、営業損失は 83 百万円(前年同期は営業損失 168 百万円)、経常損失は 45 百万円(前年同期は経常損失 128 百万円)、四半期純損失は 55 百万円(前年同期は四半期純損失 140 百万円)となりました。

セグメント別の業績は次のとおりです。

① 自動車用部品

当セグメントの売上高は、主要取引先向け量産品や 主要取引先グループ企業向けの売上が堅調に推移したことから、売上高は4,027百万円(前年同期比17.6%増)となりました。

損益面につきましては、売上高は計画を上回り、第3四半期会計期間に於いては営業利益・経常利益ともに相応の黒字化が図られましたが、第3四半期累計期間では7月から量産が開始されたフォレスターのフルモデルチェンジに伴う材料費の上昇、工程間パレット等の物流費用の増加および過剰人員による労務費の増加等の要因により、売上原価が計画を大幅に上回ったことから、セグメント損失(経常損失)は45百万円(前年同期はセグメント損失85百万円)となりました。

② 自社製品

当セグメントの売上高は、電子機器製品が新規取引先からの受注増等により210百万円(前年同期比16%増)、照明機器製品は代理店売上が低迷しましたが 代理店以外的大型案件受注により146百万円(前年同期比55.3%増)となりました。

損益面につきましては、人件費等の固定費削減に取り組んでおりますが損益分岐点売上が確保できていないことから、セグメント損失(経常損失)は28百万円(前年同期はセグメント損失73百万円)となりました。

③ 賃貸不動産

当セグメント利益(経常利益)は22百万円(前年同期比1.2%減)となりました。
なお、収益および費用は営業外に計上しております。

④ その他

駐輪設備の売上高は、公共施設等大型案件の受注減により54百万円(前年同期比18.9%減)となりました。

セグメント利益(経常利益)は6百万円(前年同期比10.5%減)となりました。

業績の推移

(単位：百万円)

決 算 期	平成 26 年 3 月期	平成 27 年 3 月期	平成 28 年 3 月期	平成 29 年 3 月期	平成 30 年 3 月期	平成 31 年第 3 四半期累計
売上高	5,784	5,244	5,024	5,018	5,178	4,439
営業利益又は 営業損失(△)	△165	47	84	142	△189	△83
経常利益又は 経常損失(△)	△160	52	110	188	△157	△45
当期純利益又は 当期純損失(△)	△111	268	225	240	△175	△55
純資産	2,525	3,216	3,277	3,434	3,043	2,698

2. 今後の展開について

(1) 今後の事業展開 並びに、成長戦略の推進

① 当社の主要取引先は株式会社SUBARUです。

株式会社SUBARUとは昭和34年5月に業務提携し、それ以後永年に亘り株式会社SUBARU向けの自動車部品の設計、製造を行い、現在に至っております。

当社の強みとしては、

A. 技術的側面

自動車部品の開発・設計から行う高い技術力を有しております。

B. 生産設備的側面

樹脂製品であれば樹脂成形から、樹脂塗装、組立まで。

板金製品であればプレスから、集成(スポット溶接)、カチオン電着塗装、組立までというように自動車部品を一貫して生産する体制を確立しております。

C. 生産部品の具体的説明

当社の主力製品は、樹脂製品では外装部品に区分されるバンパー、サイドスポイラー、ガーニッシュ類です。

3,000トンの大型射出成形機(2台保有)により毎月約2万本のバンパーを成形・塗装し、供給しております。

又、2,500トンの大型射出成形機(2台保有)では外装部品であるサイドスポイラー、ガーニッシュフェンダー類の成形、塗装。それ以外の中型射出成形機(9台保有)では内装部品などの成形、組立を行っております。

板金製品では、重要保安部品であるハンドブレーキレバーを生産、供給し、株式会社SUBARUが国内生産するハンドブレーキ装着車全車に採用されております。

② 自動車部品事業部に於いては、主要取引先向け量産品の受注比率増加を目指して 開発・設計部門の拡充に向けて注力して参ります。

又、当社の強みである自動車用外装部品の樹脂成形 並びに、樹脂塗装部品を中心とした受注拡大を目指し、今後は限られた経営資源を樹脂成形 並びに、塗装部門へ傾注して参ります。

具体的には 複数台所有する中・大型樹脂成形機により製造する バンパー、サイドスポイラー、ガーニッシュ類を中心とした外装品の受注拡大に注力して参ります。

受注にあたっては相応の利益を確保する為の体制を構築すると共に、取引採算管理を徹底して参ります。

③ 主要取引先との更なる関係強化を図ると共に、近隣大手自動車メーカー等からの樹脂部品新規受注拡大に向けて積極的に営業展開を図って参ります。

④ 今後更に課題となる自動車の軽量化に向けた技術・新材料の研究開発 並びに、特殊塗装に向けた新技法の研究開発に向けて投資を拡大して参ります。

(2) 収益構造の再構築

① 自動車部品事業部門に於ける 生産効率の改善、労務費および諸経費削減等の諸施策の実行

A. 平成29年度に於いて、主要取引先からの量産品受注増加に対応するため 新たに射出成形機(650t、1300t)を2台導入致しました。(当該設備投資額 227百万円)

平成30年度に於いては、更なる量産品受注増加に対応するため 新成形工場建屋竣工 並びに、新たに射出成形機(2500t)を1台導入致しました。(当該設備投資額 506百万円)

この様に、主要取引先からの量産部品受注増加に対応するために樹脂成形部門へ総額733百万円に上る先行設備投資を実施致しましたことから、樹脂成形部門への設備投資は一巡しました。

今後は、新規導入した射出成形機の稼働率アップ、不良率の改善、消費エネルギーの削減を実現し、収益力アップを図って参ります。

- B. 労務費・製造経費の削減を目的として、ロボット導入による生産工程無人化や最適レイアウトの構築を実現させ、モノづくりの効率化を図ります。
- C. 画像処理による品質検査工程の自動化を推進し、効率化と同時に品質検査レベルの向上を図ります。

② 自社製品部門事業の抜本的な見直し

電子機器事業部門ではJIS/EIA規格に準拠した各種システムラックや、制御ボックス、防水・防塵ボックス等多種多様な機能を持ったエレクトリックケース類を開発・設計・生産しております。そして、地方公共団体・一般企業等多種多様なお客様に、通信・映像関係等多種多様な用途に使われております。

自社で開発・設計ができる体制を確立しておりますので、お客様のニーズに合わせたきめ細かい対応に応じられることと、多品種小ロット生産ニーズに対応できる強みを持っております。

今後は、営業体制の強化及び、販売先の拡充により売上の増強を図り業績改善に努めて参ります。

尚、永年に亘り継続的に赤字を計上していた「照明機器事業」を平成31年02月27日開催の取締役会に於いて、平成32年03月末日をもって事業撤退することを決議し、同日東京証券取引所にその開示を行いました。よって照明機器事業に向けていた経営資源は、今後自動車部品事業部門へ傾注して参ります。

③ 役員報酬・社員給与等の削減および人員体制の適正化による人件費削減

(3) 人材育成

① 研究・開発部門の人材育成

自動車の軽量化技術・新材料、特殊塗装の開発などができる人材の育成並びに、提案型の営業ができる人材を育成し、柱事業である自動車部品事業部の強固な体制を構築して参ります。

② 現場管理者の人材育成

主要取引先等を含む他社との人材交流や勉強会を定期的を実施し、当社の強みである樹脂成形・樹脂塗装を中心とした管理者の育成に努めて参ります。

③ 物づくりスキルアップ

主要取引先からの人的支援をはじめ各種指導を頂きながら、効率的生産の実現に向けて計画的に人材育成を図って参ります。

3. 今後の見通しおよび上場維持について

当社の平成31年3月期上期の業績は、売上高2,694百万円、営業損失132百万円、経常損失116百万円でしたが、平成31年第3四半期に於いて売上高1,745百万円、営業利益48百万円、経常利益71百万円を計上することが出来たことから、平成31年第3四半期累計期間に於いては売上高4,439百万円、営業損失83百万円、経常損失45百万円という状況まで損益を改善することが出来ております。

当社の平成31年3月期通期の業績は、売上高5,960百万円、営業損失170百万円、経常損失140百万円、当期純利益40百万円、1株当たりの配当4円を計画しておりますが、上記「2. 今後の展開について」に掲げました改善施策を着実に実施することにより損益が改善され、業績予想の見通しに変更が生じることになれば、速やかにお知らせ致します。

当社は、早期に継続的に利益を計上できる企業体質に変革させることを実現させ、継続的に安定した配当を実施することにより、市場からの信頼回復と企業価値の向上に向けて取り組んで参ります。

尚、来期の業績計画についてはその確実性・蓋然性チェック並びに、事業計画の進捗管理の側面からコンサルタント会社と契約し、第三者のチェックを受けることとしております。

そして事業計画の着実な実行により業績改善を図って参ります。

また、直近決算の赤字計上により自己資本が平成30年12月31日現在2,698百万円（自己資本比率29.1%）という水準まで低下してしまいましたが、今後継続的に利益を計上できる企業体質に変革させることによる自己資本の積み増しを図ることは勿論のこと、投資有価証券の一部売却による借入金の返済を実行するなど総資産の圧縮による自己資本比率のアップを図って参ります。

これにより、当社株式の月間平均時価総額および月末時価総額について、株式会社東京証券取引所の定める基準を上回ることにより、今後も東京証券取引所市場第二部上場を維持するよう努めて参る所存であります。

以上