

2024年 11 月 12 日

各 位

会社名 アイコム株式会社
 代表者氏名 代表取締役社長 中岡洋詞
 (コード:6820 東証プライム)
 問合せ先 取締役経理部長 榎本芳記
 (TEL 06-6793-5301)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

当社は、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について、改めて現状の分析を行い、今後の取り組み方針を以下のとおり決定しましたのでお知らせいたします。

1. 現状分析

当社は前期よりスタートした「中期経営計画 2026」に基づき、既存ビジネスの強化及びストックビジネスの伸長等による売上の拡大と利益率の向上に取り組んでおります。ROE 及び PBR は堅調な業績を反映して 2024 年 3 月期において上昇基調になったものの、ROE は 5%台、PBR については 0.6～ 0.7 倍台で推移しております。

国内外における主要な競争相手は当社の事業規模を大きく上回るため、競争相手と同等の投資を随時行うことができるよう、当社は創業以来、株主への利益の還元とともに、安定した財務基盤の構築に努めてまいりました。堅固な財務基盤は、リーマンショックに端を発した 1ドル 70 円台に達する円高の進行や近年では新型コロナウイルス感染症の拡大を原因とした半導体等の資材不足により生産を抑制せざるを得ないなどの厳しい経営環境下においても、国内生産「Made in Japan」の堅持を可能としました。

また、災害対策やBCP対策のための製品を製造し、通信インフラに深くかかわっている企業として、万が一の時でも即座に対応できる生産設備と体制、そしてそれを支える確たる財務基盤は必須と考えています。

加えて、新たに注力しているストックビジネスは、当社自身が MVNO(仮想移動体通信事業者)として携帯電話のデータ回線を用いてLTEトランシーバー向けの通信サービスを提供するものであり、この面でも確かな財務基盤は安定した通信サービスを長期に提供できることを保証するための重要な要素となっております。

しかしながら一方では、高い自己資本比率(90.6%、2024 年 3 月期)は ROE を抑制する要因の一つとなっております。

PBR については、ROE の影響に加えて、当社に対する投資家の認知度が低いこと及び当社の成長戦略に対する理解を十分に得られていないことが反映されていると考えております。

決算期	2020 年 3 月	2021 年 3 月	2022 年 3 月	2023 年 3 月	2024 年 3 月
売上高(百万円)	30,500	27,941	28,277	34,173	37,117
営業利益(百万円)	2,300	1,889	1,058	2,850	3,415
親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)	1,928	1,736	1,093	2,574	3,461
ROE(%)	3.5	3.1	1.9	4.4	5.5
期末株価(円)	2,555	2,762	2,474	2,528	3,405
PBR(倍)	0.68	0.70	0.62	0.60	0.74

2. 方針・目標

「中期経営計画 2026」の最終年度(2026年3月期)において ROE 5%以上の達成を当面の目標とします。また、次期中期経営計画において ROE 8%以上の達成に加えて、積極的な IR 活動の展開等により、PBR 1.0 倍以上の実現を目指します。

3. 取り組み

(1) 売上の拡大及び収益性の向上

- ・「中期経営計画 2026」の実行による売上の拡大及び収益性の向上

(2) 財務戦略

- ・「中期経営計画 2026」における投資計画の実行
- ・配当による充実した株主還元の継続的实施

(3) 知名度の向上を図る広報活動及び積極的な IR 活動の実施

・【PR 情報/会社情報の発信】

投資家に限らず広く一般消費者を対象とした各種メディアに当社及び製品に関する PR 情報を積極的に提供することにより当社の基礎的な知名度の向上を図る。

・【英文開示/非財務情報の開示の充実】

決算短信等の適時開示書類の日英文同時開示の開始、決算説明会資料やアニュアルレポート等の英文開示情報の充実及び ESG 情報等の非財務情報に関する開示情報の充実を図る。

・【IR ミーティングによる対話の促進】

機関投資家向け決算説明会(年2回)を継続するとともに、個別 IR ミーティング及びスモールミーティングを積極的に実施することにより、投資家の皆さまとの対話の促進を図り、当社の成長戦略への理解を得る。

以上

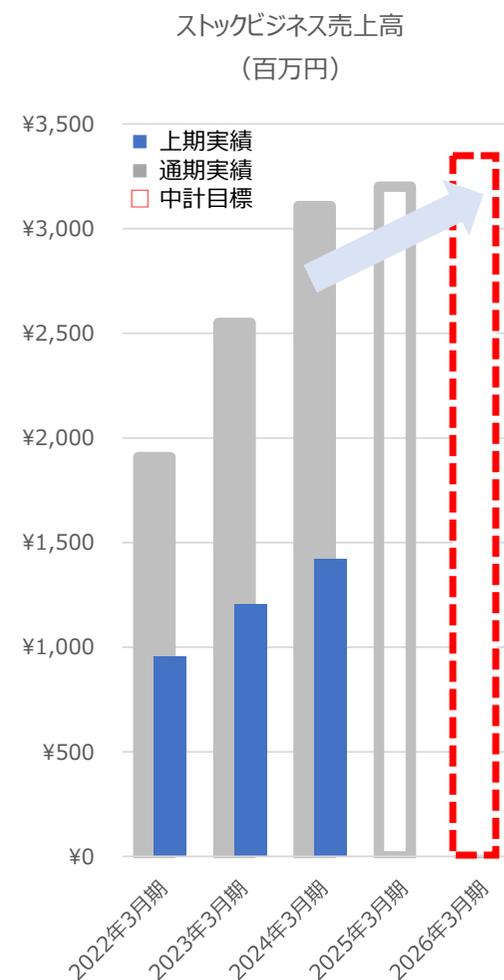
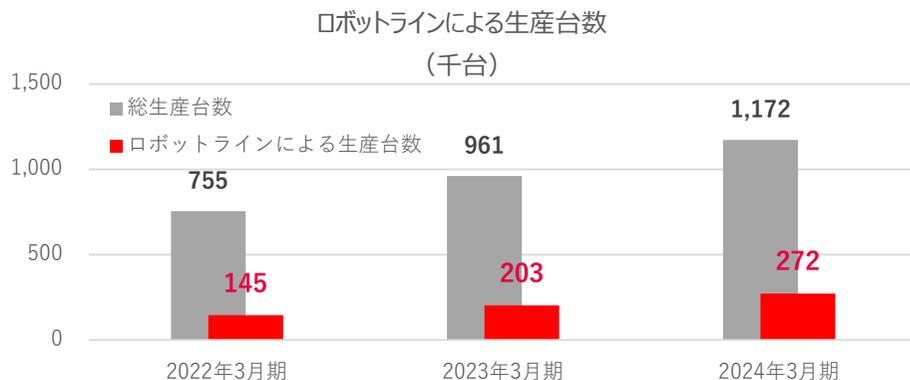


ROE/PBRの改善に向けた取り組み

「中期経営計画2026」に基づく取り組み

売上の拡大・利益率の向上

- ストックビジネスの伸長：ハードウェア販売とともに高利益率をもつ回線収入の伸長により、売上比率8%以上を目標とする。
- 世界的に導入が計画され、新市場となるMC-PTT（警察や消防等の公的機関が使用するLTE無線網）へ、ヨーロッパの公安向け業務用無線市場を足掛かりに、各国で参入を行う。
- 和歌山アイコム（国内生産拠点）工場における、ロボットライン生産による自動化の拡大やAI導入などによるスマートファクトリ化による省人化の推進。





ROE/PBRの改善に向けた取り組み（投資計画）

「中期経営計画2026」に基づき、既存分野の拡充及び新規技術の取得等を目的とした成長投資及び株主還元（配当）を実施いたします。

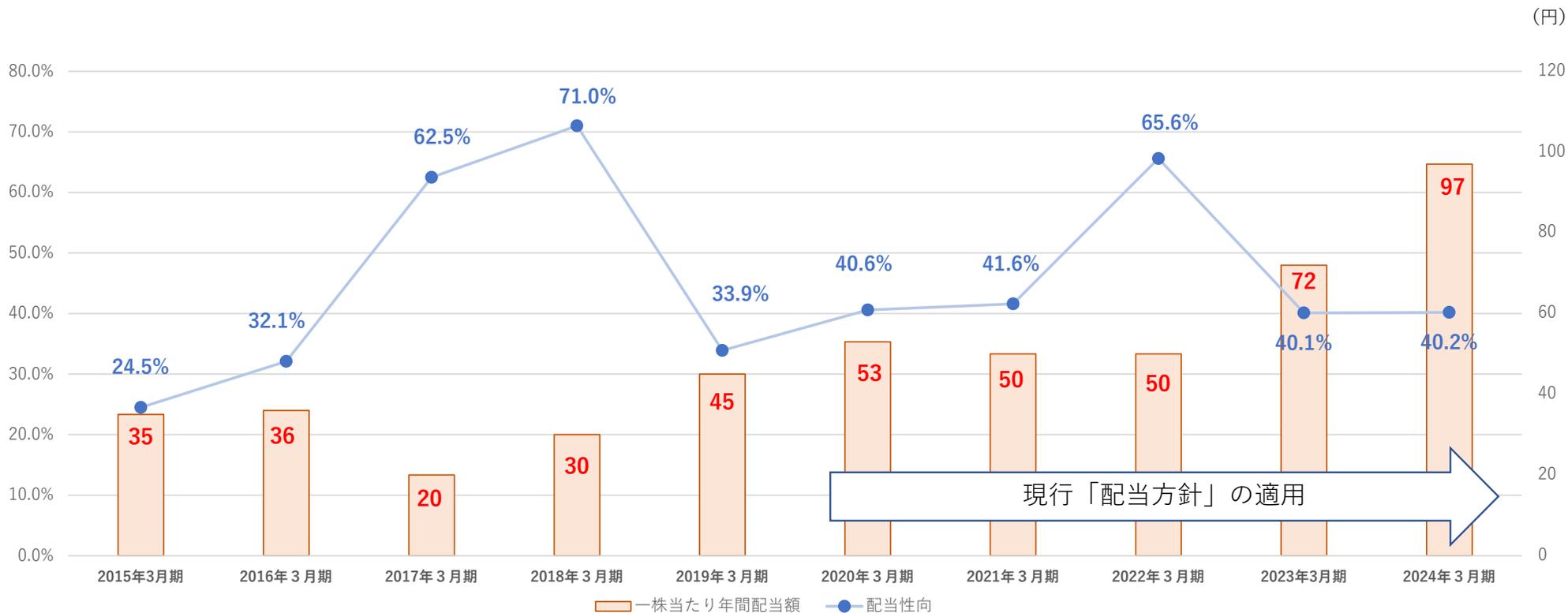
「中期経営計画2006」投資計画		3ヵ年計画	2024年3月期実績	投資概要
設備投資	設計環境/働く環境の再整備	35～40億円	約10億円	<ul style="list-style-type: none">・国内の旧営業施設のリフォームによる作業環境の改善・設計業務に必要な電子装置増強（測定器、高性能PC、その他装置）・アイコム・ヨーロッパ社屋の購入
研究開発	新規技術取得のための取り組み	50億円	約20億円	<ul style="list-style-type: none">・衛星無線・5G・北米公安ビジネス等の関連ソリューション開発のため、複数協力パートナーと組み、開発投資を実施・5Gゲートウェイデバイスの発表に伴い、収益化につながるプラットフォームの開発・業界初「LTE+マリン」ハイブリッド製品の開発・スマートファクトリー化に向けて、AI技術を利用するライン作業検視実験を導入・（第4）世代の通信機プラットフォームのチップ開発
	新規ビジネス	10億円	約5億円	<ul style="list-style-type: none">・「LTE+マリン」のハイブリッド製品により、新規市場参入・顧客確保により、新たな製品分野の構築と共に、ストックビジネス収益も確保する。・戦略的M&Aの実施（ソフト会社の買収）やパートナーとの業務提携等・産学協同や超高周波実験など無線機材の提供などを実施
その他	人材確保・育成など	5億円	約1.2億円	<ul style="list-style-type: none">・海外での技術対応のため、現地ソフト開発部隊を強化・社員の階層別トレーニング、次世代リーダーの育成など、外部機関による研修を実施
株主還元	配当	33億円	13.9億円	配当方針 <ul style="list-style-type: none">・1株当たり年間配当額50円あるいは連結配当性向40%のいずれか高い方を下限とする



ROE/PBRの改善に向けた取り組み（株主還元）

配当方針（2020年3月期～2026年3月期）

当社は株主への利益還元につきましては、安定的な配当の継続を毎期の連結業績に応じて行うことが必要と考えております。具体的には、1株当たり年間配当額50円あるいは連結配当性向40%のいずれか高い方を下限とすることを基本方針としています。





ROE/PBRの改善に向けた取り組み（広報/IR活動）

PR情報/会社情報の発信

投資家に限らず広く一般消費者を対象とした各種メディアに当社及び製品に関するPR情報を積極的に提供することにより当社の基礎的な知名度の改善を図る。

英文開示/非財務情報開示の充実

決算短信等の適時開示書類の日英文同時開示の開始、決算説明会資料やアニュアルレポート等の英文開示情報の充実及びESG情報等の非財務情報における開示情報の充実を図る。

IRミーティングによる対話の促進

機関投資家向け決算説明会（年2回）を継続するとともに、個別IRミーティング及びスモールミーティングを積極的に実施することにより、投資家の皆さまとの対話の促進を図り、当社の成長戦略への理解を得る。