

決算説明資料

2019年3月期



Listed Company 4241

2019年5月
株式会社アテクト

2019年3月期業績総括



Listed Company 4241

全社連結業績

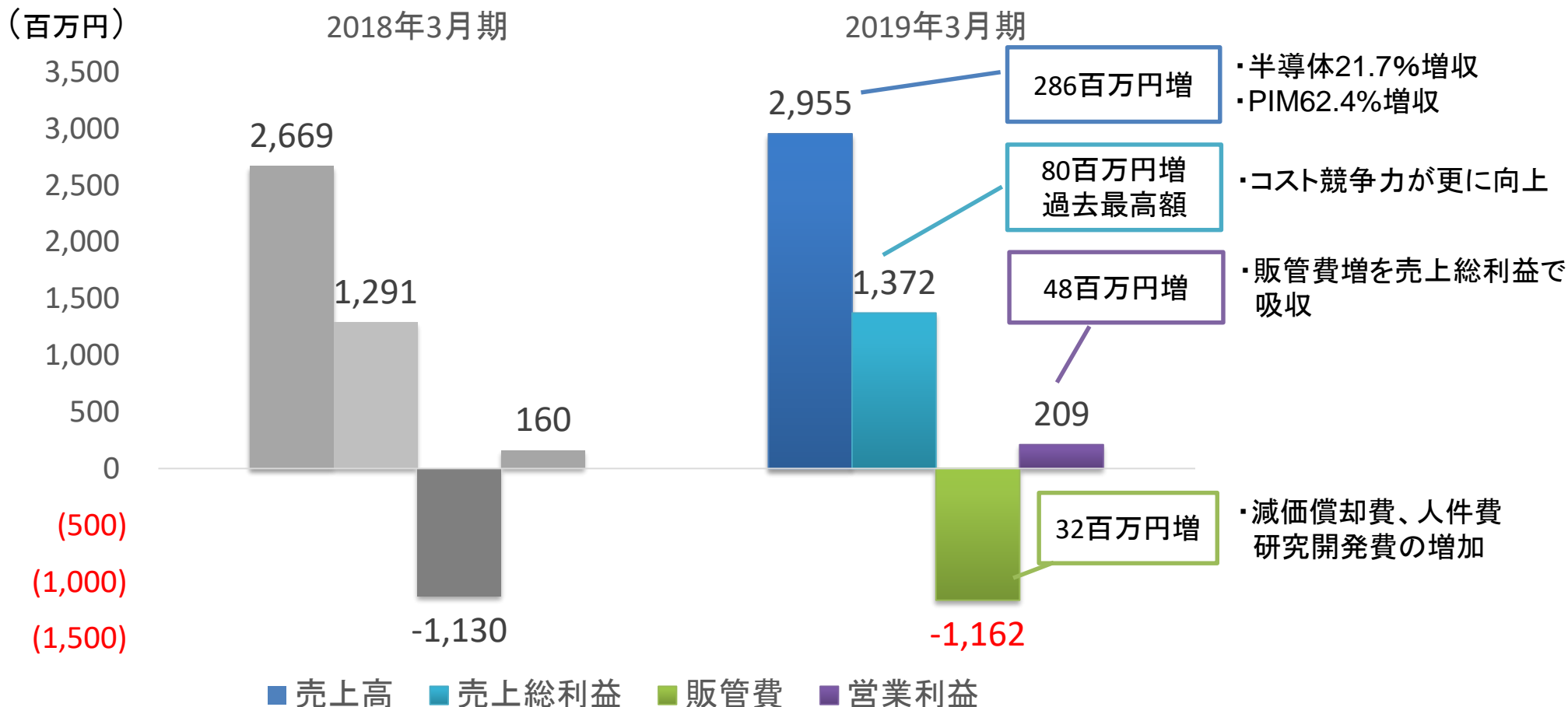
atect

(百万円)

	2018年3月期	2019年3月期	増減率
売上高	2,669	2,955	10.7%
売上総利益	1,291	1,372	6.3%
	48.4%	46.4%	
営業利益	160	209	30.3%
	6.0%	7.1%	
経常利益	109	194	77.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	82	127	54.0%

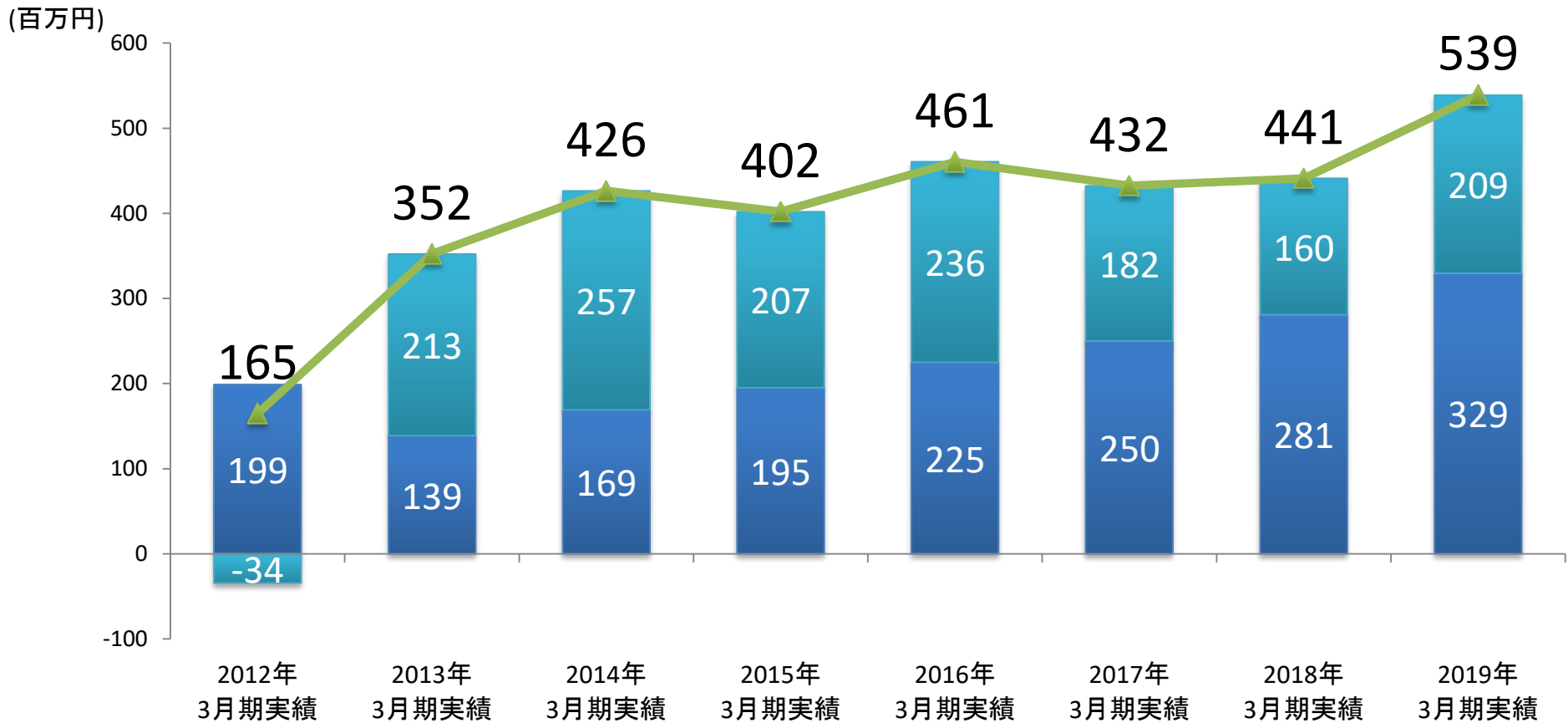
4期連続の増収(前年比10.7%増)
営業利益は3期ぶりの増益(前年比30.3%増)

2019年3月期収益サマリー



10.7%の増収、売上総利益過去最高更新
販管費の増加(32百万円)を吸収し、30.3%増益

2019年3月期EBITDA: 企業収益力

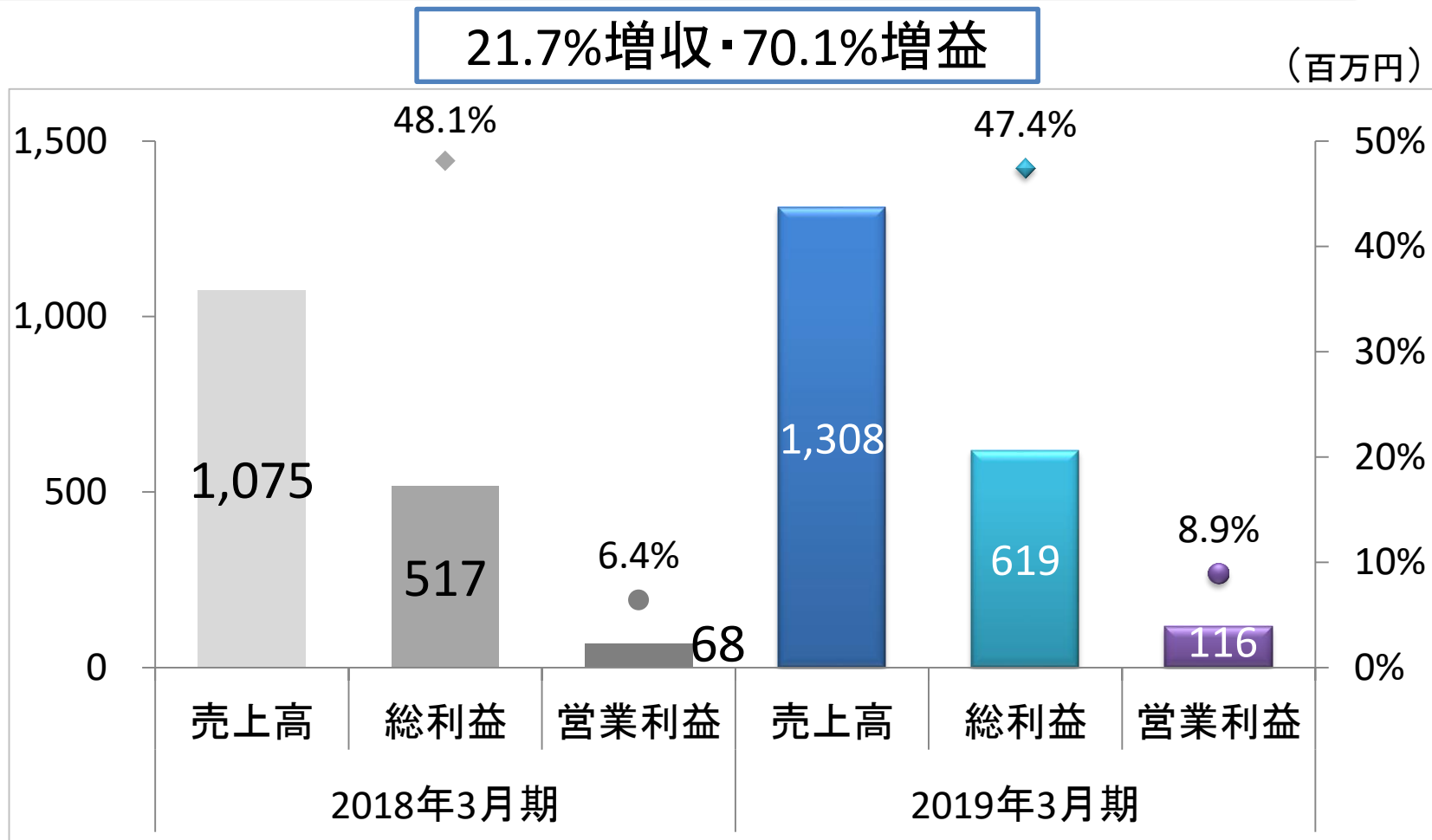


(百万円)

■ 減価償却 ■ 営業利益 ▲ EBITDA

過去最高のEBITDA更新

セグメント別業績：半導体資材



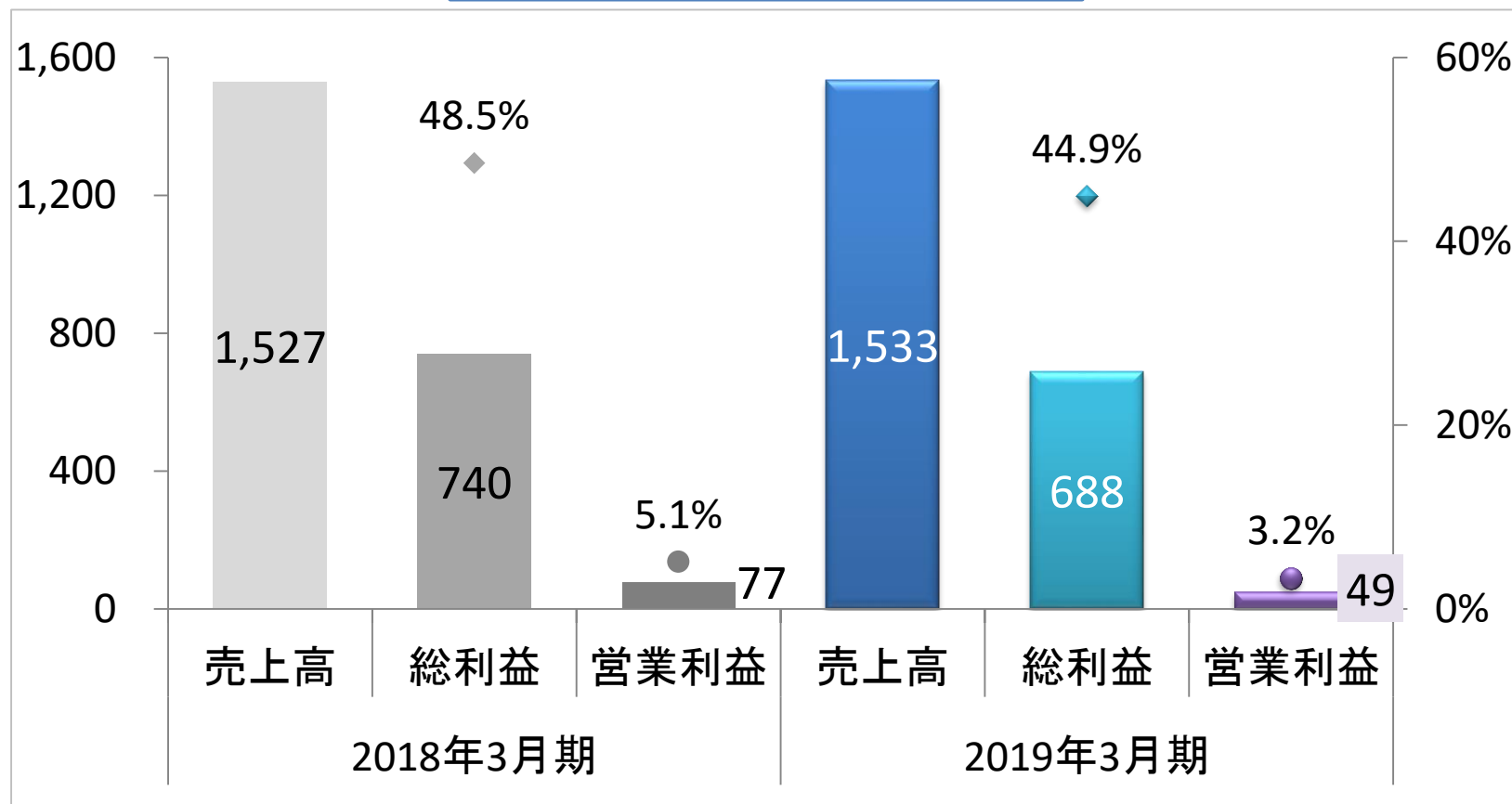
4Kテレビ比率拡大、スマートフォン向け受注開始

- 当社スペーサーテープを2.7倍消費する4Kテレビの比率が更に拡大
- スマートフォン向けスペーサーテープ本格生産開始
- 日韓両工場合計で月産800万m体制確立
- 大きく伸長した前年に対し出荷数量で23.3%増、売上高で21.7%増となり、グループ連結営業利益の約55%を稼ぎ出す

セグメント別業績：衛生検査器材

0.4%増収・36.7%減益

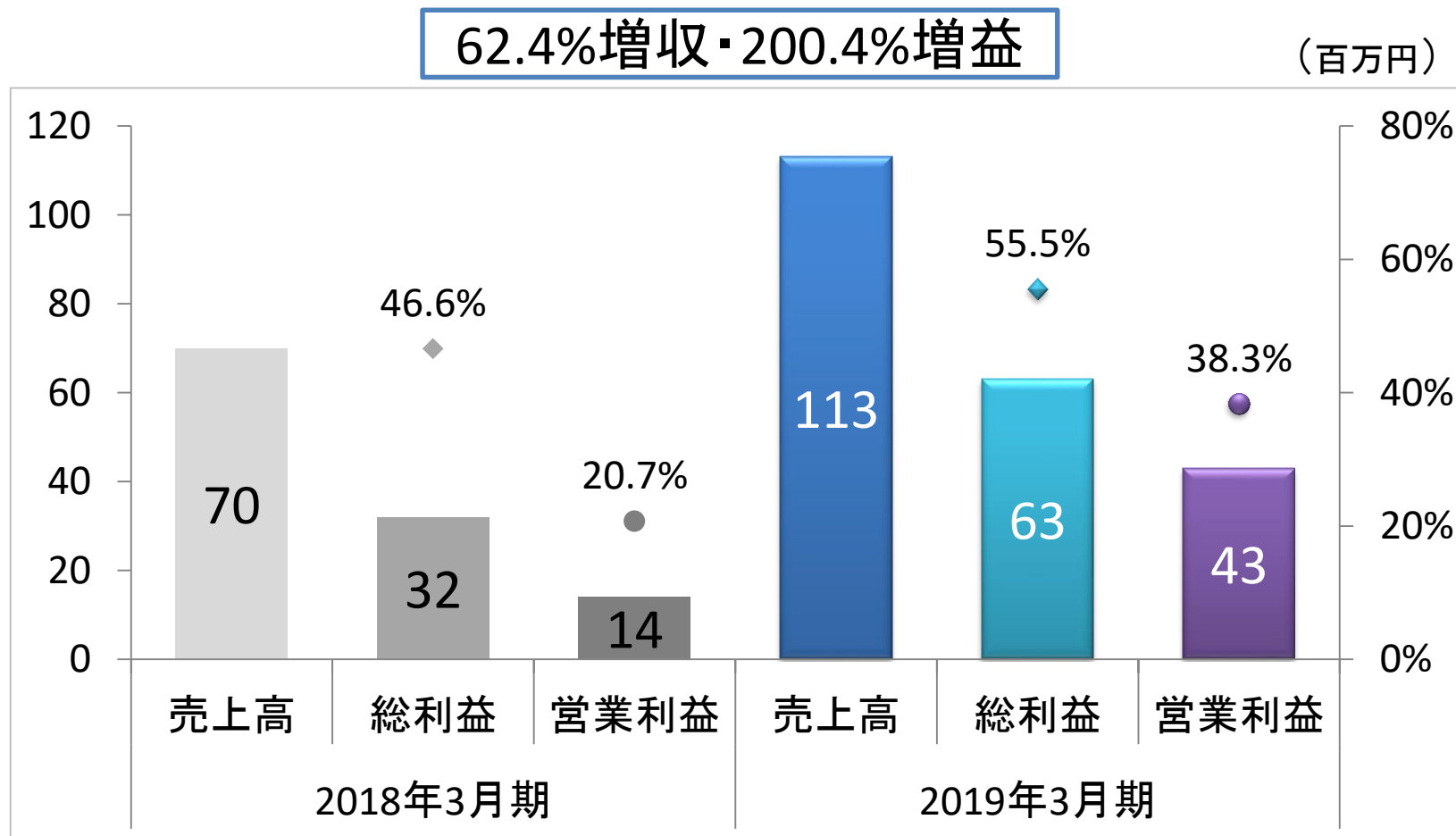
(百万円)



4期ぶりの増収、シャーレ在庫適正化により総利益減少

- 9月の関西台風と北海道地震の影響で同地区の売上が著しく低迷したが、通期での売上高は4期ぶりに上昇
- キャッシュフロー重視の観点から、ジャストインタイムのモノづくり（生産リードタイムの短縮と在庫の適正化）を推進
予備パーツ整備費用と在庫の大幅圧縮により減益
- 本事業では初となる東京営業所を開設
「大口顧客獲得」「訪問販売」を目的とした、従来の本社テレマーケティング営業に加えフェイスtoフェイスの営業による拡販活動をスタート

セグメント別業績：PIM事業



高機能部品11品目、材料販売納入先は12社に拡大
⇒大幅増収、過去最高益更新

- THK株式会社向け直動型ベアリングをはじめ、高機能部品11品目、材料販売納入先は12社に拡大し、過去最高の営業利益更新
- 次世代ガソリンターボエンジン用ノズルベーン(Variable Geometry)の転移強化技術確立に成功(1000°C近辺で規定の応力をかけても破断することのない材料・粒子径)

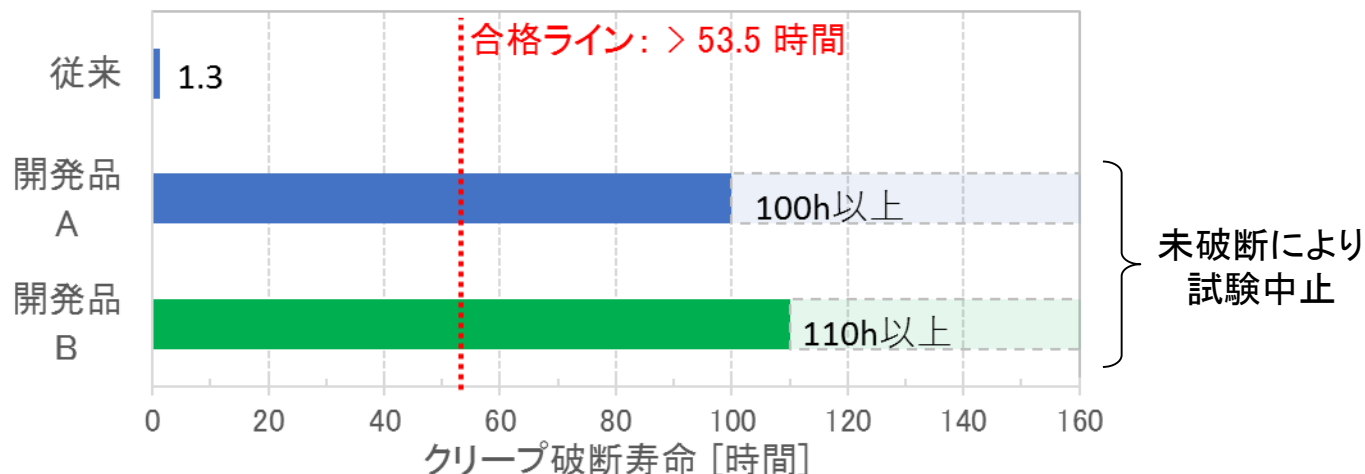
次世代ガソリンターボ車ビジネスにおいて大きな展望が開けた
⇒国内大手ターボメーカーと具体的な案件が着実に進行中

セグメント別概況：PIM事業

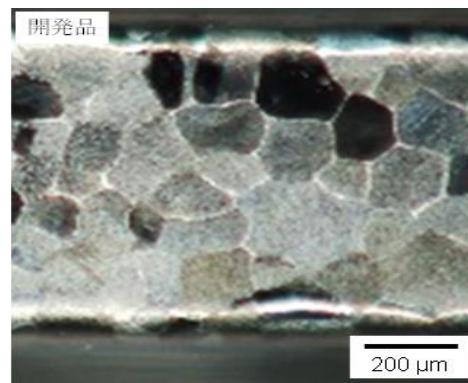
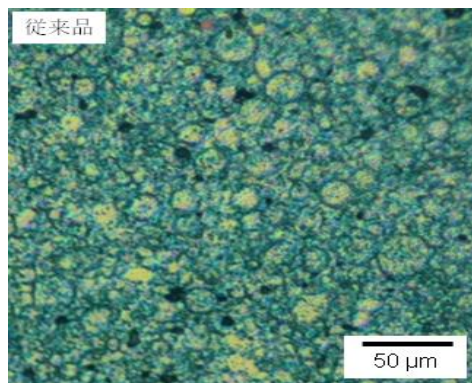
※2019年2月5日開示資料

転位強化技術開発の成果

◆ 規格値を大幅にクリア (Inconel 713CのMIM品、転位強化バージョン)



“大きな粒子に成長” “粒子同士の接着”
に着目した技術開発により転位強化に成功



※2件の特許出願済

2020年3月期(第51期) 業績見通しについて



Listed Company 4241

～経営改革2期目の目指すところ～

- 財務基盤の強化：借入金的大幅圧縮
(3年間で売上高の1/2)
- 営業利益：230百万円
- 売上高30億円以上⇒1年前倒しで今期達成を目指す

51期営業利益 230百万円

<方針>

1. EBITDAの極大化
2. 緊縮体制の強化継続

2020年3月期事業計画

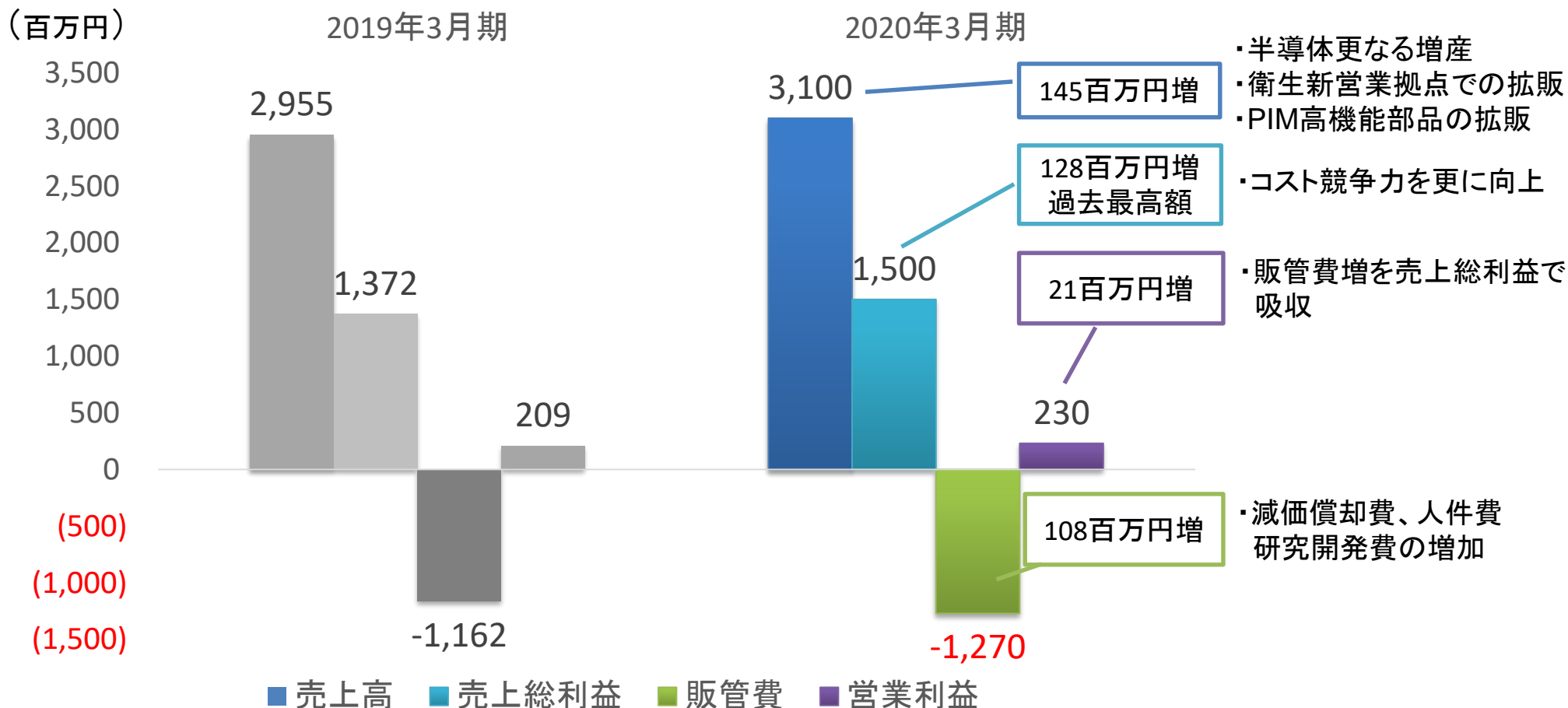
atect

(百万円)

	2019年3月期	2020年3月期	増減
売上高	2,955	3,100	4.9%
営業利益	209	230	9.9%
	7.1%	7.4%	
経常利益	194	210	8.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	127	130	2.3%

売上高30億円越え、5期連続の増収を目指す

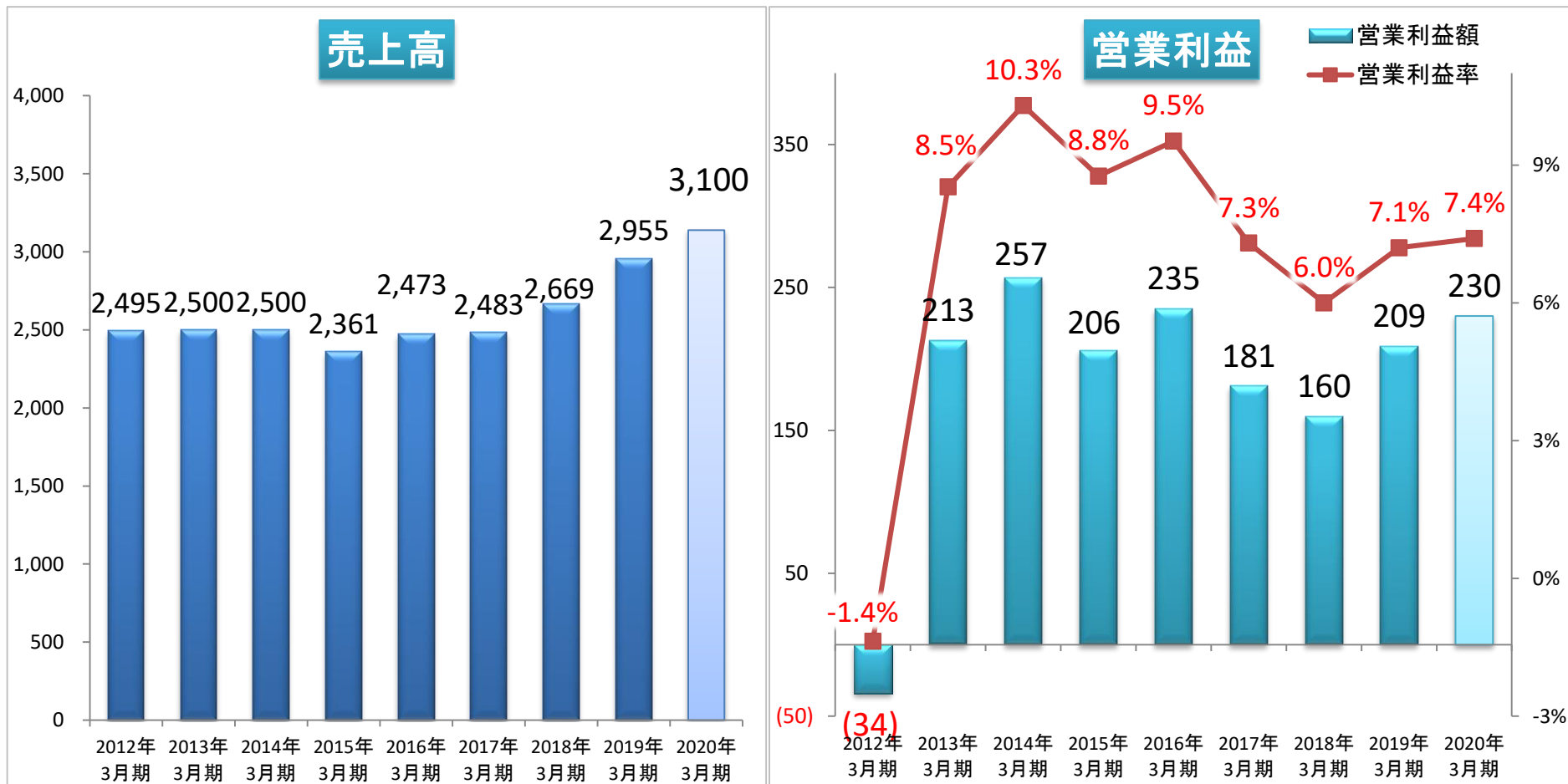
2020年3月期収益見込サマリー



4.9%の増収、売上総利益過去最高更新
販管費の増加(108百万円)を吸収し、21百万円増益

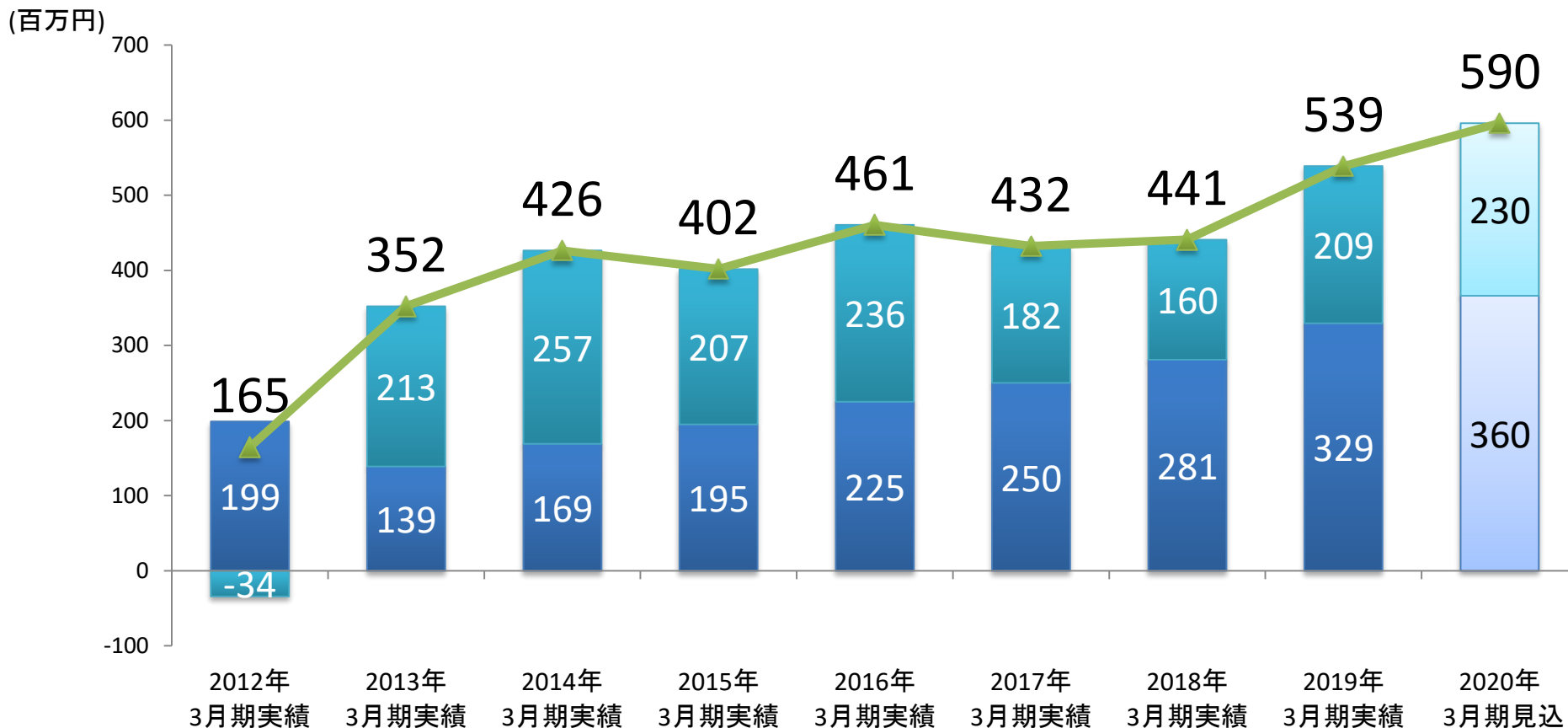
全社連結業績推移及び見込

(百万円)



売上・利益共にV字回復基調に

EBITDA(企業収益力)推移及び見込



(百万円)

■ 減価償却 ■ 営業利益 ▲ EBITDA

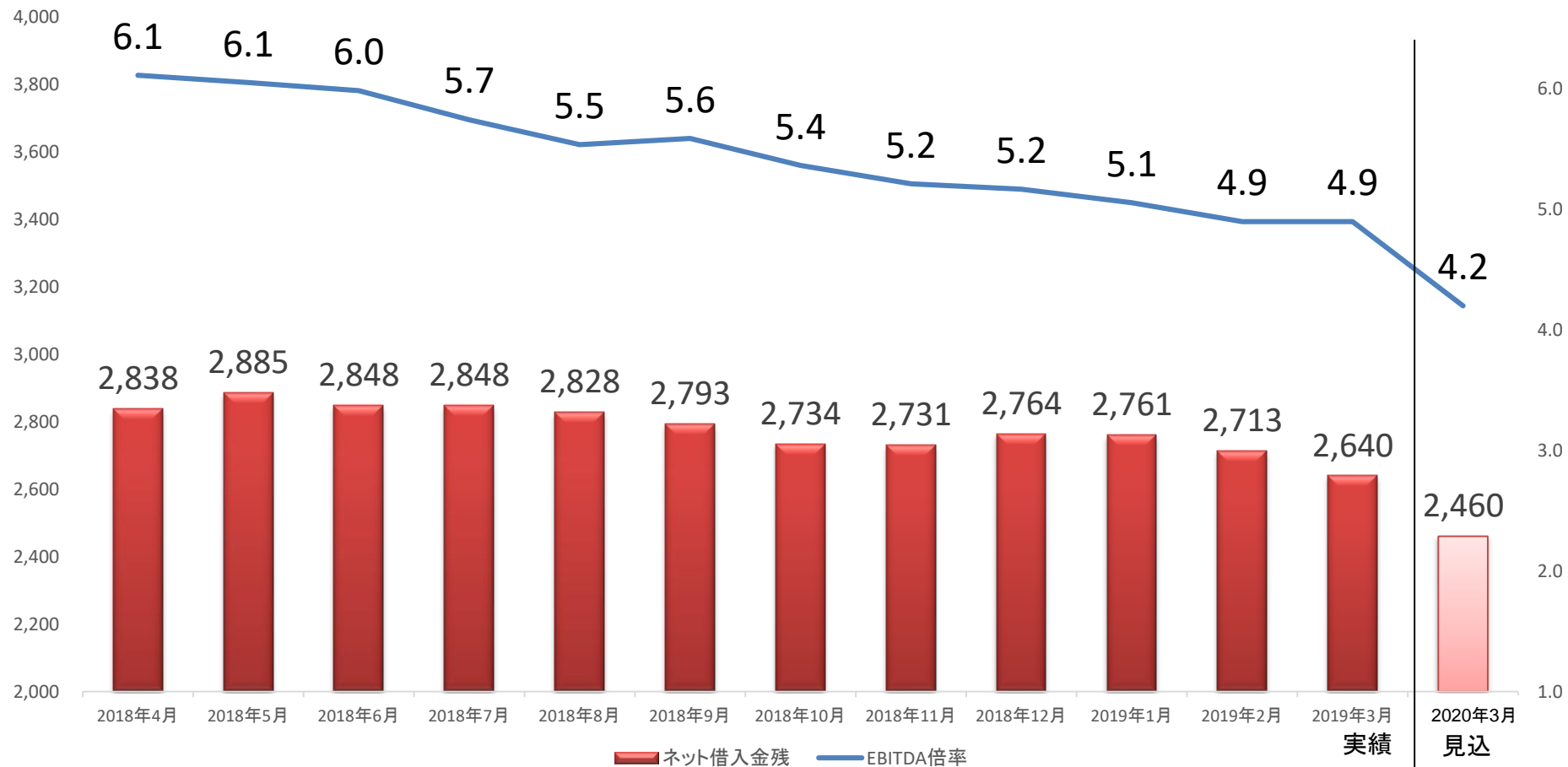
減価償却費を内包しながら営業利益を増加させる

EBITDA倍率(財務健全化)及び見込

(百万円)

借入金をEBITDA(稼ぎ出す力)で割った年数

(倍)

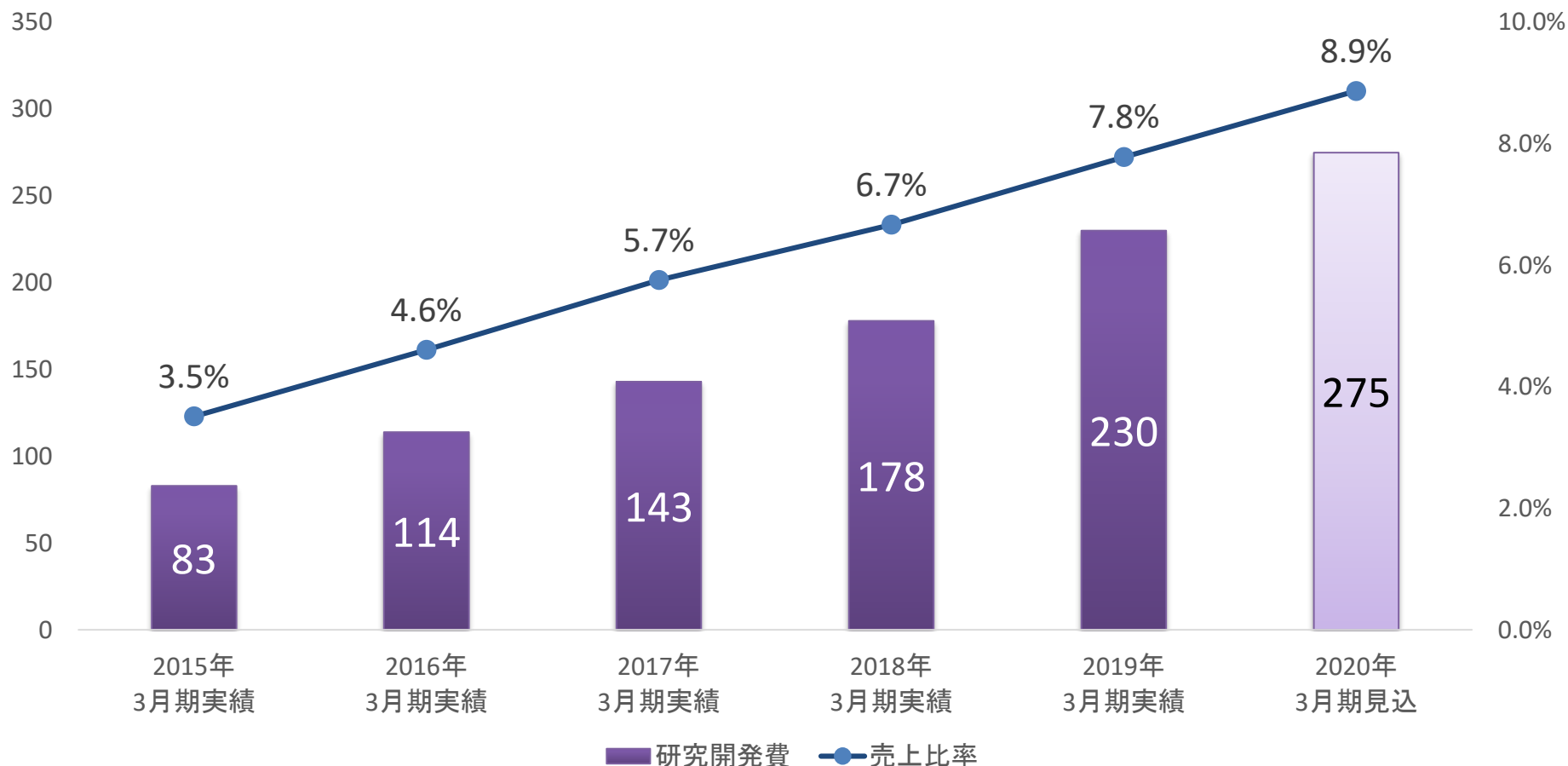


※EBITDA 倍率 = ネット借入金残高 / EBITDA

順調に改善中

研究開発費推移及び見込

(百万円)



次代の中核事業に向けた人材及び研究開発設備の増強

1.半導体資材事業

更なる増産体制：韓国生産拡大
スマートフォン向けスペーサーテープの増産対応

2.衛生検査器材事業

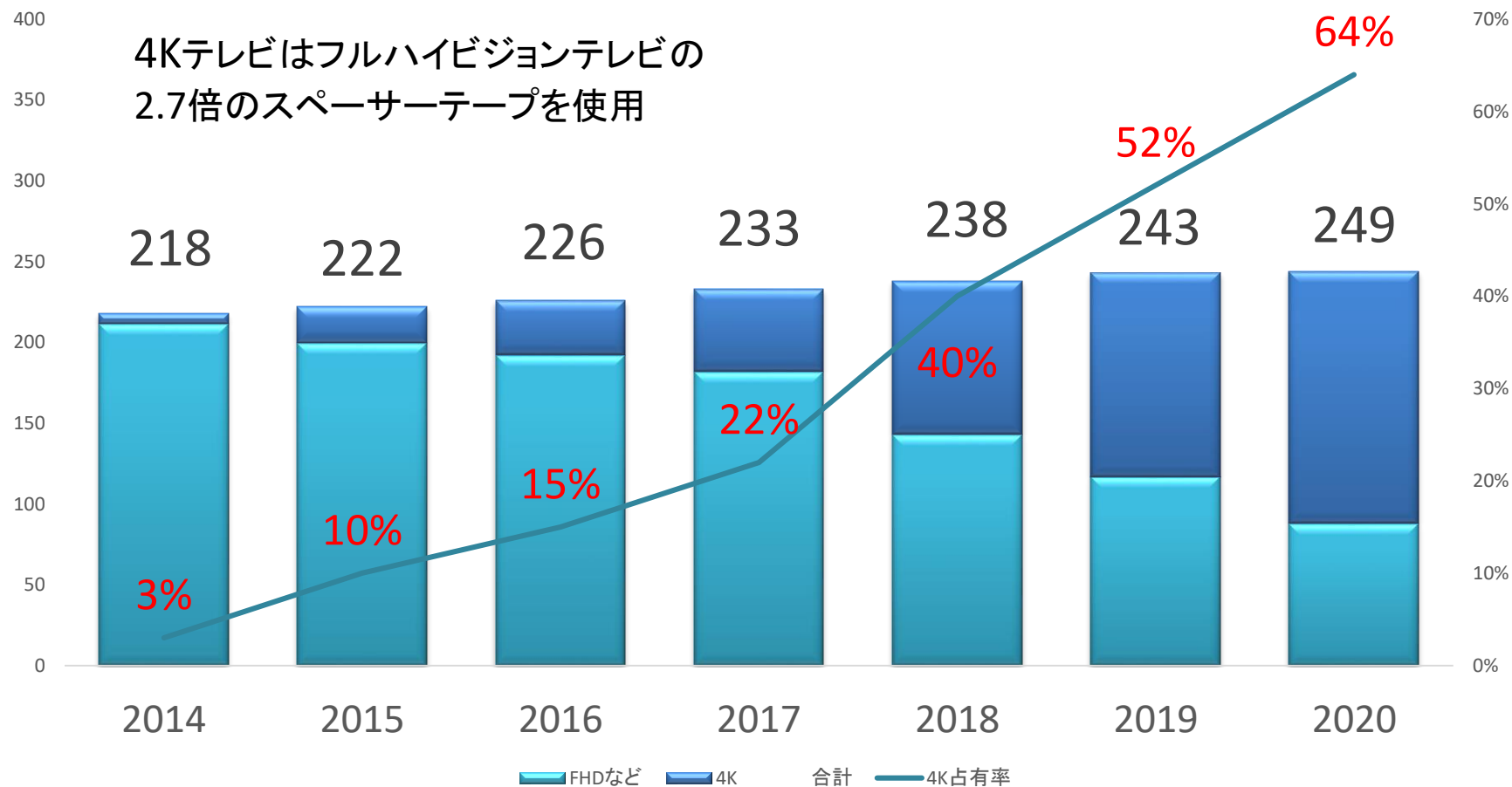
大口顧客獲得のための新たな営業拠点設置
簡易型シート培地の開発

3.PIM事業

高機能部品（材料販売含）で初の年商2億円を目指す
自動車用ターボ部品ノズルベーン量産化技術の確立

1.半導体資材事業

テレビ販売台数と4K比率（百万台）

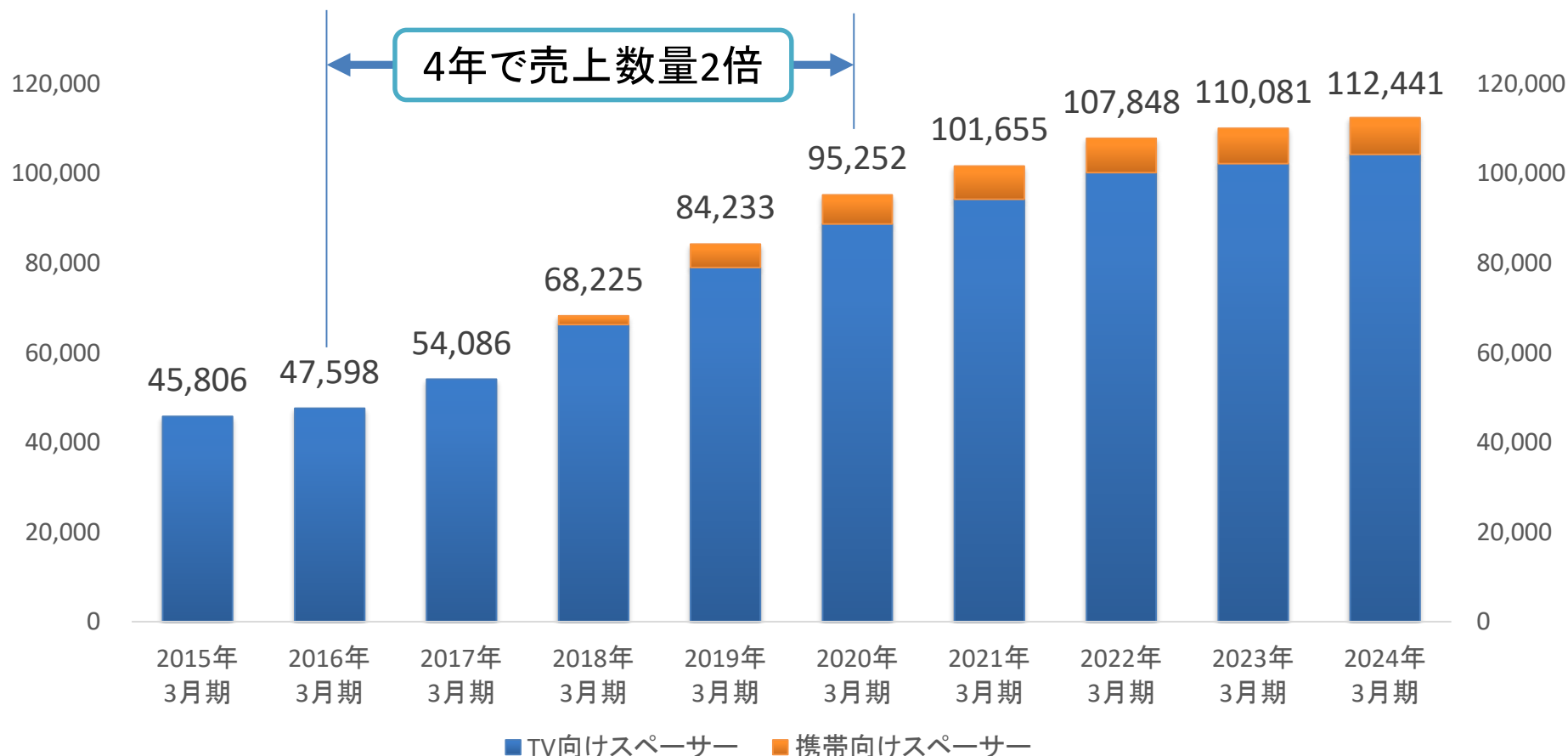


液晶テレビの世界市場の成長率は約2~3%

4K比率は2018年度で40%に到達、今後も更に拡大の見込み

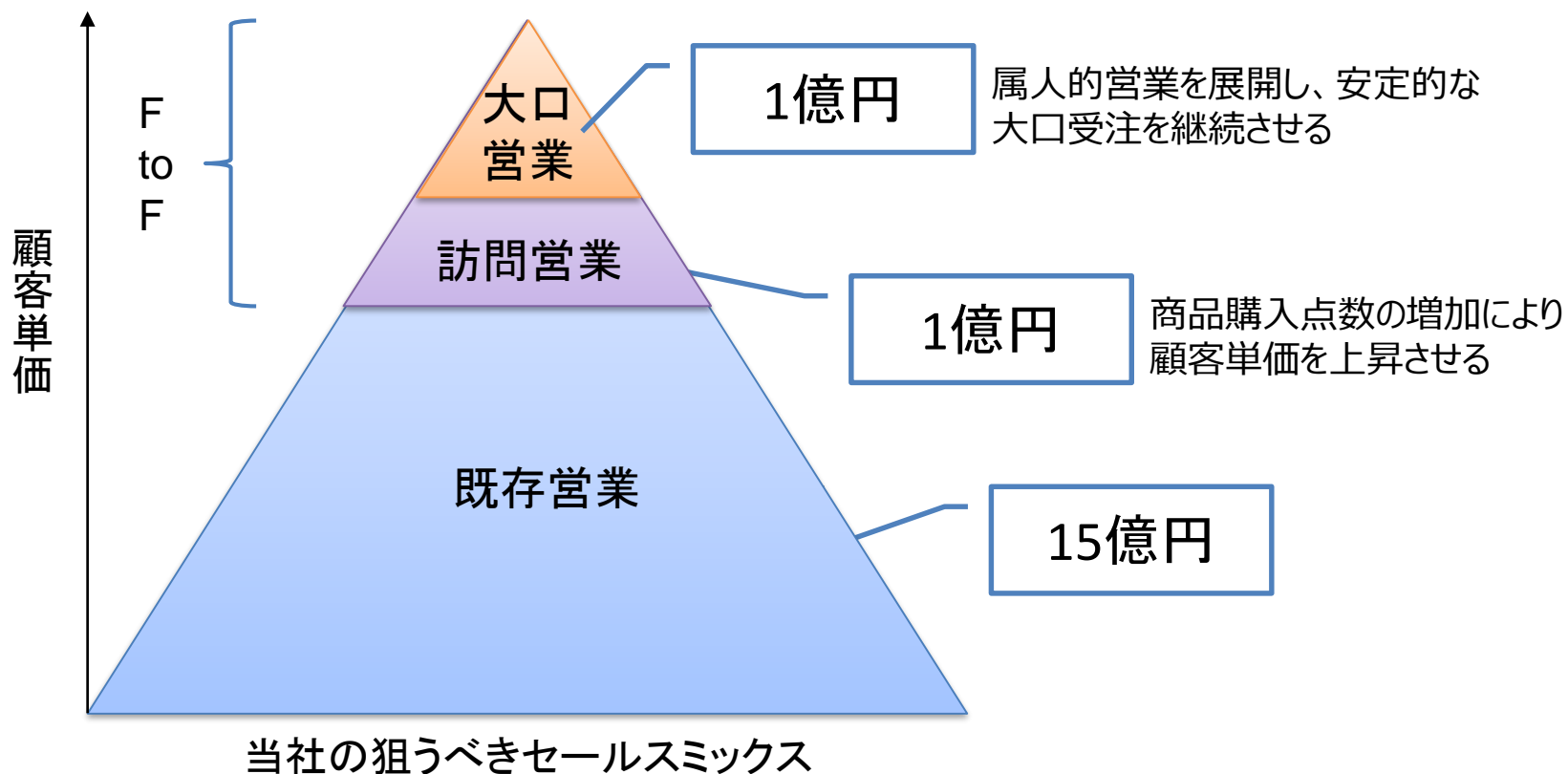
1.半導体資材事業

スペーサーテープ出荷数量見通し(千m)



4Kテレビの普及率拡大、スマートフォン向け需要拡大に伴い
当面プラス成長が続く見込み

2. 衛生検査器材事業



既存のテレアポ営業に加え、フェイスtoフェイス営業を「大口営業」と「ラウンド営業」の2本立てで行う

PIM技術

STEP.1

STEP.2

高機能部品事業

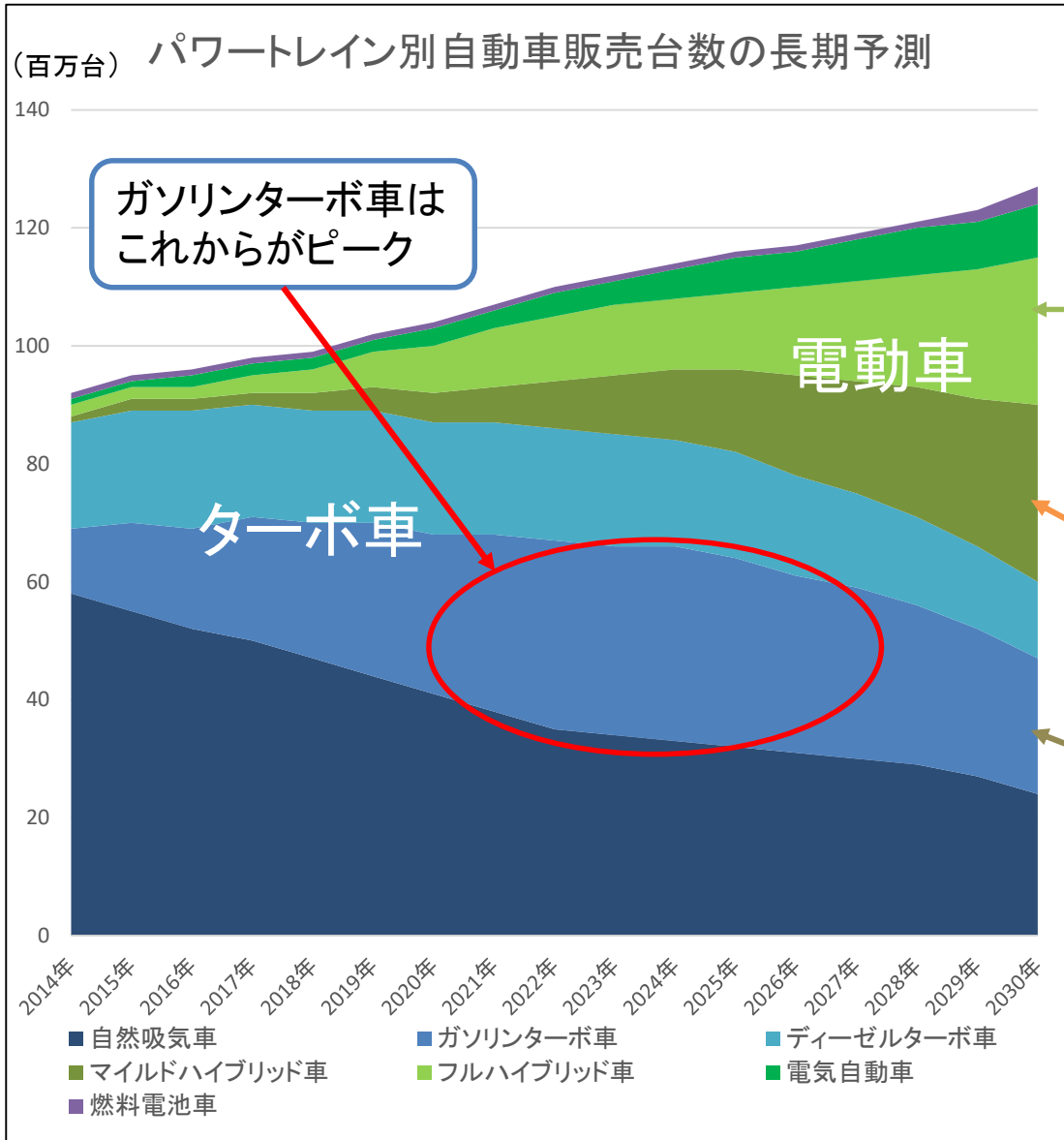


自動車部品事業

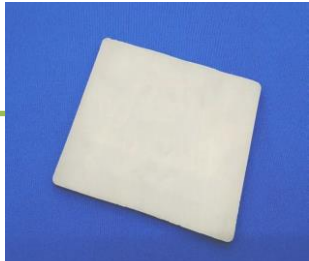


5年以内に2大事業に成長

3.PIM事業

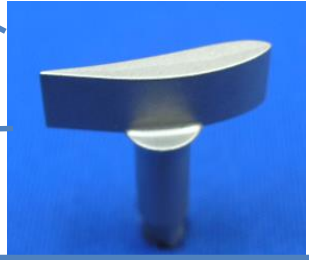


対応製品



窒化ケイ素基板

ガソリンVG + モーター



ガソリンVG

ノズルベーン
1000°C対応

1. 当社はまず、好調な半導体資材事業(安定成長ビジネス)と高機能部品事業(PIM製品戦略商品)の拡大に現有の経営資源を集中させます。
2. 次代の中核事業となる自動車部品事業(高成長ビジネス)で大きく成長させるための本格的な準備に入ります。

上記を実行する上で人材育成・確保、人手不足対策は最大の経営課題であり、今後の5年間を見据えた中期経営戦略『[NP5Y-Challenge50](#)』を立案しました。

本51期はそのスタートとなる重要な事業年度となる為、全社一丸となり目標達成に向け努力して参ります。

免責事項

当資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略などに関する情報は、当資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で行った判断に基づくものです。

しかしながら実際には、通常予測し得ないような特別事情の発生または通常予測し得ないような結果の発生などにより、当資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じ得るリスクを含んでおります。

当社は、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的な開示に努めてまいります。当資料記載の業績見通しのみにより全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願いいたします。

なお、いかなる目的であれ、当資料を無断で複製、転送等をおこなわれぬようお願いいたします。

本資料に関するお問い合わせ

株式会社アテクト 事業管理部 IR担当

TEL:0748-20-3400

E-mail:ir@atect.co.jp