

## 2021年3月期 通期決算説明資料

2021.5.10

テクノホライゾン株式会社  
代表取締役社長 野村拡伸



テクノホライゾンの代表取締役社長の野村です。  
みなさまには日ごろお世話になり、また本日はお忙しいところご視聴いただき、  
まことにありがとうございます。  
本日は先般発表させていただいた2021年3月期 通期決算の説明を行います。

## 目次

---

1. 2021年3月期（第11期） 決算概要
2. 成長戦略・対処すべき課題
3. 2022年3月期（第12期）業績予想  
主な不確定要素について

目次にそってご説明いたします。

## (1) 2021年3月期 損益サマリー

単位：百万円

	2020年 3月期	2021年 3月期	増減	増減率	
売上高	22,357	26,481	+4,123	18.4%	前年度実績比 <b>増収増益</b>
営業利益	1,443	2,420	+976	67.7%	増収要因： ・国内及び欧米の教育 市場が堅調 ・M&A企業の連結効果
経常利益	1,384	2,533	+1,148	83.0%	増益要因： ・増収 ・原価低減効果
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,319	2,147	+827	62.7%	

- 3 -

売上高は、前年比18.4%増加し26億481百万円になりました。これは主に、光学事業における教育市場が日本及び欧米で遠隔授業のニーズが高まり、活況となったことによります。

また、M&Aで買収した企業の業績も寄与しました。

利益面では、売上増加に加え、原価低減が進み利益率が向上しました。

結果、営業利益は67.7%増加し2億420百万円。

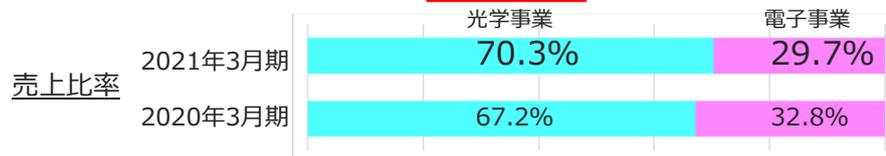
経常利益は、83%増加し2億533百万円。

親会社株主に帰属する当期純利益は62.7%増加し2億147百万円になりました。

## (2) 事業セグメント別売上高サマリー

単位：百万円

売上高	2020年 3月期	2021年 3月期	増減	増減率
光学事業	15,016	18,617	+3,600	24.0%
電子事業	7,341	7,863	+522	7.1%
売上合計	22,357	26,481	+4,123	18.4%



- 4 -

セグメント別売上は、光学事業が前期比24%増加し186億17百万円、電子事業は7.1%増加し78億63百万円になりました。電子事業も成長しておりますが、それ以上に光学事業が成長し光学の比率が高くなっております。

## (3) 光学事業セグメントの損益



- ・ 上期はCOVID-19の拡大により需要が後ろ倒しとなる影響あり
- ・ 下期はGIGAスクール構想・企業の遠隔会議により書画カメラ・電子黒板の需要増
- ・ 欧米でもオンライン授業や企業の遠隔会議により書画カメラの需要増
- ・ 2020年7月に子会社化したESCO (シンガポール) の連結化による増収効果 (4Qのみ)
- ・ 積極的な原価低減活動の効果によるセグメント利益増

- 5 -

COVID-19：新型コロナウイルス感染症

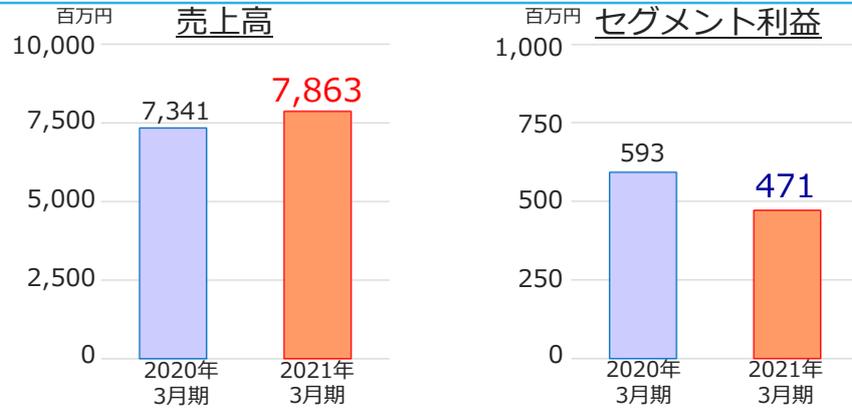
次にセグメント別の損益につきましてご説明いたします。  
光学事業では、上期は、新型コロナウイルス感染症の拡大により需要が後ろ倒しとなる影響がありました。

一方で、下期はGIGAスクール構想・企業の遠隔会議ニーズが高まり書画カメラ・電子黒板の需要が増加しました。欧米でもオンライン授業や企業の遠隔会議のニーズは高く書画カメラの需要が増加しました。4Qでは、2020年7月に子会社化したESCO (シンガポール) の連結化による増収効果がありました。

利益面では、積極的な原価低減活動の効果によるセグメント利益が増加しました。

これらの結果、光学事業では売上高186億17百万円  
セグメント利益は 20億58百万円になりました。

## (4) 電子事業セグメントの損益



- ・ COVID-19拡大で上期を中心に国内外とも需要が低迷
- ・ 買収した2社の連結化など、連結子会社による増収効果
- ・ 価格競争激化やCOVID-19拡大で工場稼働率低下して利益率悪化  
事業強化に伴う販管費の増加により減益

- 6 -

電子事業では、新型コロナウイルス感染症拡大で上期を中心に国内外とも需要が低迷しました。一方、買収した2社の連結化など、連結子会社による増収効果もありました。

利益面では、価格競争激化や新型コロナウイルス感染症拡大で工場稼働率が低下して利益率が悪化しました。また、事業強化に伴う販管費の増加とのれんの償却の影響で売り上げ増の割に利益額は伸びませんでした。

以上の結果、売上高は7 8 億 6 3 百万円 セグメント利益は4 億 7 1 百万円になりました。

## (5) 2021年3月期 連結貸借対照表

単位：百万円

科 目	2020年 3月期	2021年 3月期	増減	
流動資産	14,508	21,378	+6,870	【流動資産】 ・現金及び預金：+3,330百万円 ・受取手形及び売掛金：+3,224百万円 ・在庫：-392百万円
固定資産	6,609	7,598	+988	
<b>資産合計</b>	<b>21,117</b>	<b>28,976</b>	<b>+7,858</b>	
流動負債	11,116	15,117	+4,000	【流動負債】 ・支払手形及び買掛金：+934百万円 ・短期借入金：+2,388百万円
固定負債	2,540	4,521	+1,980	
<b>負債合計</b>	<b>13,656</b>	<b>19,638</b>	<b>+5,981</b>	【固定負債】 ・長期借入金：+2,062百万円
株主資本	7,067	8,930	+1,863	【純資産合計】 ・利益剰余金：+1,863百万円
その他の包括利益累計額	393	407	+13	
<b>純資産合計</b>	<b>7,460</b>	<b>9,338</b>	<b>+1,877</b>	・売上増による現金同等物が増加 ・戦略的資金の借入 ・買収企業を連結化 →資産、負債が増加
<b>負債純資産合計</b>	<b>21,117</b>	<b>28,976</b>	<b>+7,858</b>	
<b>自己資本比率</b>	<b>35.3%</b>	<b>32.2%</b>	<b>△3.1pt</b>	

- 7 -

続きまして、連結貸借対照表の増減につきましてご説明いたします。

流動資産は、売上増加等の影響で現金及び預金が33億30百万円増加しました。受取手形及び売掛金は、期末近くに大口の売上があったこともあり32億24百万円増加しました。在庫は3億92百万円減少しました。

固定資産は、のれん計上に伴い無形固定資産が6億13百万円増加し、投資その他の資産が3億90百万円増加しました。

流動負債では、支払手形及び買掛金が9億34百万円増加しました。短期借入では23億88百万円増加しました。

固定負債は、長期借入金が20億62百万円増加しました。借入金は、戦略的に増加させています。

以上の結果、資産は289億76百万円 負債は196億38百万円 純資産は93億38百万円になりました。

## (6) 2021年3月期 連結損益計算書①

単位：百万円

科 目	2020年 3月期	2021年 3月期	増減
<b>売上高</b>	<b>22,357</b>	<b>26,481</b>	<b>+4,123</b>
光学事業	15,016	18,617	+3,600
電子事業	7,341	7,863	+522
売上原価	16,075	18,384	+2,308
売上総利益	6,282	8,096	+1,814
販管費	4,838	5,675	+837
<b>営業利益</b>	<b>1,443</b>	<b>2,420</b>	<b>+976</b>
光学事業	910	2,058	+1,148
電子事業	593	471	△122
※調整額	△59	△108	△49

- 8 -

続きまして、連結損益対照表の増減につきましてご説明いたします。

売上高は、41億23百万円増加し、264億81百万円となりました。  
セグメント別の際にも説明しました通り、光学事業における売上増が、主な増加要因となります。  
売上高の増加に伴い、売上原価も23億8百万円増加の183億84百万円となっております。  
その結果、売上総利益は18億14百万円増加の80億96百万円となりました。

販売管理費は、コロナ禍にあり販促にかかわる経費は減少したものの、M&Aによる連結子会社化や積極的な人員採用などにより人件費が増加したことなどから、  
8億37百万円増加の、56億75百万円となりました。  
その結果、営業利益は、9億76百万円増加し、24億20百万円となりました。

## (6) 2021年3月期 連結損益計算書②

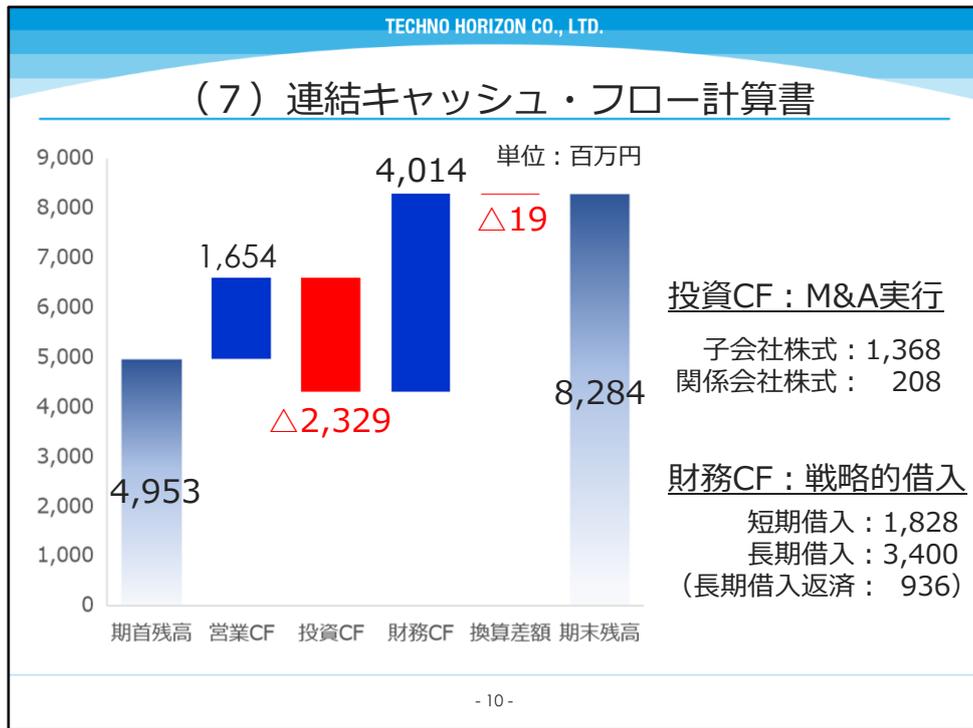
単位：百万円

科 目	2020年 3月期	2021年 3月期	増減
営業外収益	71	233	+162
営業外費用	130	121	△9
<b>経常利益</b>	<b>1,384</b>	<b>2,533</b>	<b>+1,148</b>
特別利益	230	148	△81
特別損失	26	6	△19
税金等調整前当期純利益	1,588	2,674	+1,086
法人税等	268	527	+259
<b>親会社株主に帰属する 当期純利益</b>	<b>1,319</b>	<b>2,147</b>	<b>+827</b>

- 9 -

営業外損益については、  
営業外収益が、為替差益を84百万円計上するなどにより1億62百万円増加の  
2億33百万円となる一方で、  
営業外費用が1億21百万円となったことから、  
その結果、経常利益は11億48百万円増加し、25億33百万円となりました。

特別損益については、  
特別利益を1億48百万円計上したことから、税引前当期純利益は26億74百  
万円となりました。  
法人税等が5億27百万円となったことから、  
親会社株主に帰属する純利益は8億27百万円増加し、21億47百万円となりま  
した。



続きまして、連結キャッシュフロー計算書ですが、

事業拡充・強化のための積極的なM&Aの実施によって、子会社株式等の取得により、投資キャッシュフローについては23億29百万円減少しています。

さらにM&A実行のための戦略的な借入により財務キャッシュフローは、約40億円増加しております。

その結果、連結キャッシュフローの期末残高は82億84百万円となりました。

## 2. 成長戦略・対処すべき課題

次に、成長戦略・対処すべき課題についてご説明します。

(1) 次の100年も更なる成長企業を目指す

1) 4社統合後の組織の一体化加速

2021年4月1日付で当社と子会社3社が合併



- ✓ 「ベンチャーの機動力」と「大手の力強さ」兼ね備えた企業
- ✓ 他社にはできないことを実現する



**ミッション：グローバルな「人と社会」に貢献する**

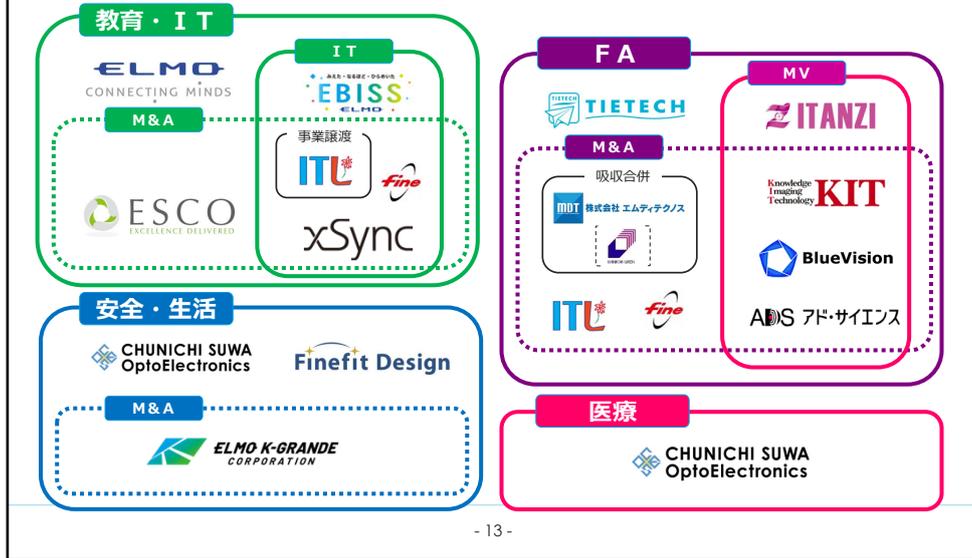
多くの皆様のご支援を賜り、吸収合併したエルモ社は、本年4月に100周年を迎えることができました。当社は次の100年も皆さまに信頼され、更なる成長企業を目指して次の活動をしていきます。

まずは、4社統合後の組織の一体化加速です。企業文化の異なるグループ企業集団が2021年4月1日付で合併し、コンパクトなホールディングス会社から大規模な事業会社になりました。従業員のベクトルを合わせ、組織の一体化を加速させるとともに、早期のシナジー創出を実現していきます。

「ベンチャー企業の機動力」と「大手企業の力強さ」を兼ね備えた他社にはできないことに取り組む企業体とし、今後ともグローバルな「人と社会」に貢献していきます。

(1) 次の100年も更なる成長企業を目指す

2) 財務体質の改善



次に、財務体質の改善に努めます。  
 当社は積極的な社内組織再編などにより、経営体質の改善・強化を実践してきました。また、更なる事業強化のためより一層の経営体質の強化を行い、積極的なM&Aを実施しており、借入も大きくなっています。今後も営業キャッシュ・フローを生み出す経営により財務体質を改善して、適正な借入と事業の拡大をバランスよく実行してまいります。

(1) 次の100年も更なる成長企業を目指す  
3) SDGsの取り組み

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



そしてSDG'sの取り組みです。  
グローバルな人と社会に貢献する これがわれわれのミッションです。  
人と環境にやさしい企業体として活動していきます。

## (2) 事業の強化

### 1) 事業区分の変更

#### 現実に即した管理区分へと変更

- ✓ 時代とともに変化する製品や技術領域
- ✓ 4社統合に伴う事業戦略や将来の技術発展

今までの「光学事業」と「電子事業」



これからは「映像&IT事業」と「ロボティクス事業」

により、企業や人々に役立つ商品やサービスを積極的に展開

第2項は事業の強化についてです。

1つ目は、事業区分の変更です。

「教育」「安全・生活」「医療」「F A」の重点4市場に対し、これまでは「オプト (Opt: 光学)、エレクトロニクス (Electronics: 電子) 技術」で価値提供してきましたが、これからは「映像&IT」及び「ロボティクス」を活用して企業や人々に役立つ商品・サービスを積極的に展開してまいります。

TECHNO HORIZON CO., LTD.

(2) 事業の強化  
2) 各事業の強化

映像 & IT

未来を創造

ロボティクス

重点4市場

教育(ビジネス) 安全・生活 医療 FA (Factory Automation)

ELMO CONNECTING MINDS Finefit Design TIETECH

- 16 -

事業別の課題として

映像 & IT 事業は、映像技術や情報・インターネット技術を駆使し、ICT 教育機器への世界的な関心と、企業におけるDX化など最新のテクノロジーのニーズは高まっており、それらに適切かつ速やかに対応できるグローバルなマーケティング力強化と商品開発に力を入れてまいります。

ロボティクス事業は、ロボット制御機器等の性能向上、更には工場改善ソリューション商品を強化し、より現場に密接したサービスを、日本のみならず中国・アジアを中心にグローバルに展開していきます。

国内の展示会出展計画（2021年度予定）

会期	展示会	出展状況	会場	会期	展示会	出展状況	会場
3月	教育家庭新聞社セミナー神戸	出展済み	神戸	9月	テクノホライゾングループソリューションフェア2021 名古屋		名古屋
3月	教育家庭新聞社セミナー福岡	出展済み	福岡	9月	教育家庭新聞社セミナー新大阪		大阪
3月	デジタルイノベーション2021	出展済み	オンライン	10月	教育家庭新聞社セミナー札幌		札幌
3月	第7回 CareTEX東京	出展済み	東京	10月	日経XTECH EXPO 2021・オンライン		オンライン
3月	教育家庭新聞社セミナー岡山	出展済み	岡山	10月	フードテックジャパン東京		東京
4月	テクノホライゾングループソリューションフェア2021 東京	開催済み	東京	10月	メディカルジャパン東京(医療IT EXPO)		東京
4月	MEDTEC Japan 2021	出展済み	東京	10月	国際物流総合展2021 第2回 INNOVATION EXPO		東京
5月	第12回教育ITソリューションEXPO (EDIX2021)	出展済み	東京	10月	諏訪工業メッセ		長野
5月	第3回建設・測量生産性向上展 (CSPI-EXPO)	出展済み	千葉	10月	教育家庭新聞社セミナー仙台		仙台
5月	JAPAN IT Week 5G&IoT展 東京		東京	10月	第12回Japan IT Week 秋・幕張		千葉
6月	FOOMA JAPAN 2021		愛知	10月	第4回 [名古屋] スマート工場EXPO		名古屋
6月	NEW EDUCATION EXPO2021 東京		東京	10月	CareTEX 大阪 2021		大阪
6月	画像センシング展 2021		横浜	11月	メッセナゴヤ2021		名古屋
6月	NEW EDUCATION EXPO2021 大阪		大阪	11月	札幌 ビジネスEXPO2021		札幌
6月	INDUSTRY-FRONTIER 2021		東京	11月	日本臨床検査技師学会		富山
6月	電子化・オンライン化 支援EXPO・大阪		大阪	11月	日本リハビリテーション医学会		名古屋
6月	電子化・オンライン化 支援EXPO・横浜		横浜	11月	第6回 [関西] 総務・人事・経理 Week		大阪
7月	教育家庭新聞社セミナー東京		東京	11月	JNET大阪		オンライン
7月	電子化・オンライン化 支援EXPO・オンライン		オンライン	11月	HOSPEx japan 2021		東京
7月	メンテナンス・レジリエンスOSAKA		大阪	12月	国際画像機器展2021		横浜
7月	第1回 Japan IT Week 名古屋		名古屋	12月	教育家庭新聞社セミナー東京		東京
7月	JAPAN IT Week 5G&IoT展 名古屋		名古屋	12月	第6回 ジャパンビルド-建築の先端技術展-		東京
8月	教育家庭新聞社セミナー愛媛		愛媛	12月	Photonix2021		千葉
8月	第6回 関西教育IT展		大阪	1月	第8回ウェアラブルEXPO		東京
8月	教育家庭新聞社セミナー鹿児島		鹿児島	1月	第4回スマート工場EXPO東京		東京
9月	CareTEX 仙台 2021		仙台	2月	教育家庭新聞社セミナー福岡		福岡

展示会にも積極的に出展し、新たな顧客創造やニーズの掘り起しに活用してまいります。

本年4月には、東京ドームシティでグループプライベート展示会を開催しました。コロナウィルスの影響で不確定な点もありますが、今期も積極的に出展する予定です。

## (2) 事業の強化

### 3) M & Aの推進

- ✓ M & Aを積極的に活用し、事業ポートフォリオの強化
- ✓ スピーディな商圏拡大とサービス・製品の拡充
- ✓ 国内に限らずグローバルに相乗効果を出す



そして引き続きM&Aを推進してまいります。

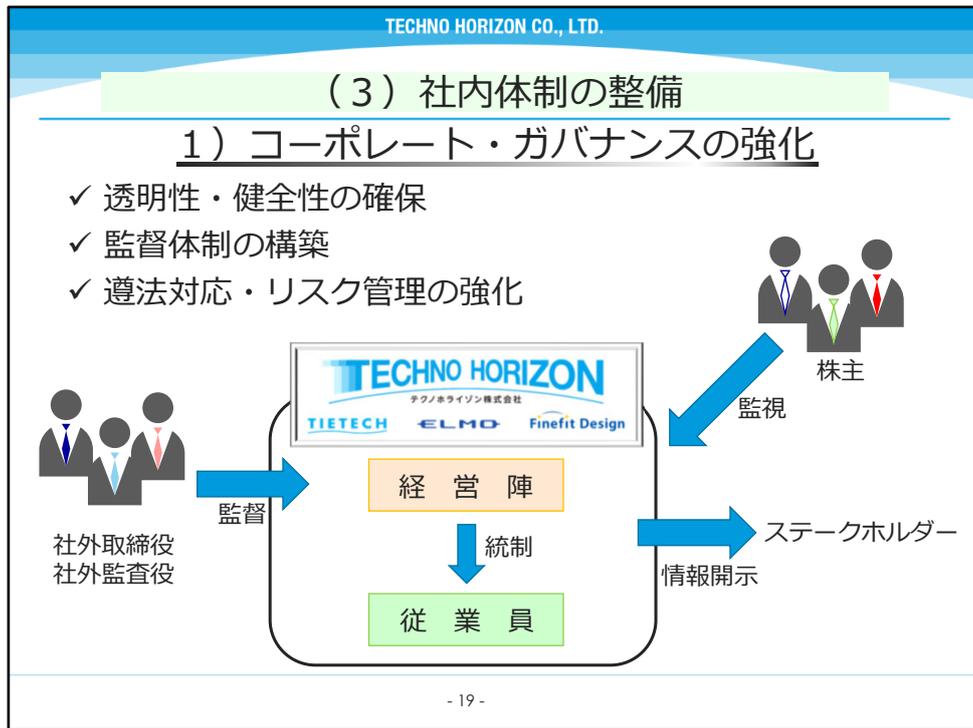
当社が持続的な成長を遂げるためには、「映像&IT」及び「ロボティクス」を活用した商品・サービスをグローバルに展開するとともに、事業を発展させ、社会貢献を実現するために更なるM&Aが必要と考えています。これにより短期間で新しい商圏に参入でき、もしくはサービス・商品が提供可能となり、より良いお客様目線の活動ができるようになります。

一例として、昨年シンガポールのAVソリューション事業者であるESCOを買収しました。

そして、本5月にシンガポールのサイバーセキュリティ業者パシフィックテックを買収しました。

両社とも、これからの成長市場であるアセアンにてまさに今必要とされている映像&IT事業展開しておます。

アセアンの成長を取り込み、グループが協力してシナジー効果を上げていきます。



第3項として、社内体制の整備を進めます。

1つ目はコーポレート・ガバナンスの強化を行います。社会の信頼に応えつつ、企業価値を継続的に高めていくためには、コーポレート・ガバナンスへの積極的な取り組みと、有効に機能発揮させることが重要であると認識しています。経営の効率化や透明性・健全性の確保、監督体制の構築、遵法対応・リスク管理の強化など、経営上の組織や仕組みを整備して、コーポレート・ガバナンス体制の強化に取り組んでまいります。

### (3) 社内体制の整備

#### 2) 社内インフラの強化とDX化

- ✓ 最新のERP
- ✓ 予実管理、案件管理、顧客管理
- ✓ 経費精算、タレントマネジメント



社内インフラ強化



DX化・生産性向上

✓ 働きやすい環境



ステークホルダーへ  
多くの価値を提供

2つ目は、社内インフラの強化とDX化を推進します。  
当社は企業におけるDX化需要の高まりに対応するソリューションを提供していく一方で、当社も社内インフラを強化してDX化を推進し、生産性向上を図ることで、社内の効率化のみでなく、働きやすい環境を作るとともに、ステークホルダーに多くの価値を提供できる企業体を目指していきます。

### (3) 社内体制の整備

#### 3) CSR (企業の社会的責任) の推進

- ✓ コンプライアンスの徹底
- ✓ 積極的な情報開示
- ✓ 環境配慮
- ✓ 委員会活動の強化

子会社取得等の重要リリース：24件  
その他

- 製品関連：24件
- 情報誌関連：3件
- 受賞関係：2件
- 展示会出展：23件

3つ目は、CSR (企業の社会的責任) の推進を強化します。  
当社は引き続きCSRに積極的に関わり、未来を創造する企業として、従業員・お客様、社会の求める満足感に充分応えられるよう、コンプライアンスの徹底、ステークホルダーへの積極的な情報開示、環境への配慮など、具体的に実践してまいります。

なお、2021年3月期はここにお示ししましたようなリリースをしております。今後も積極的な情報提供に努めてまいります。

### 3. 2022年3月期（第12期）業績予想 主な不確定要素について

- 22 -

続きまして、2022年3月期の業績予想についてご説明します。

## 3. 2022年3月期 損益サマリー

単位：百万円

	2021年 3月期	2022年 3月期	増減	増減率	
売上高	26,481	33,000	+6,519	24.6%	前年度実績比 増収増益
営業利益	2,420	3,000	+580	23.9%	増収要因： ・教育・企業向け商材 ・連結子会社化の効果
経常利益	2,533	2,900	+367	14.5%	
親会社株主に 帰属する 当期純利益	2,147	2,300	+153	7.1%	増益要因： ・増収 ・原価低減効果

- 23 -

売上高は、前年比約65億円増加し、330億円となる予想です。

昨年度、教育現場のデジタル化が加速する中で、私たちは各地の営業拠点の増設及び人員強化を図ってきました。

この効果が今年度は文教事業以外にも、企業向けのEBISS事業でも効果を発揮すると予測しています。

また、5GやAIといった時代の最先端技術を取り組みながら、お客様の痒い所に手が届くビジネスを展開していくことで売上の増加を推進していきます。さらにM&Aで買収した企業の業績も寄与してくると思っています。

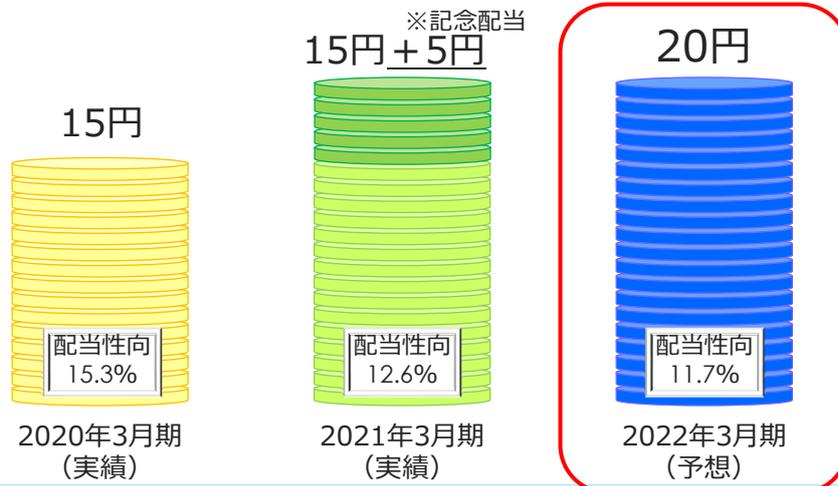
利益面では、売上増加に加え、原価低減を進めることで増益となり

営業利益は30億円、経常利益は29億円、

親会社株主に帰属する当期純利益は23億円となると見込んでおります。

(2) 2022年3月期 株主還元

年間配当予想 : 年間 **1株あたり20円**



- 24 -

当面の成長戦略を実現するために資金が必要と考えており、まことに恐縮ですが2022年3月期の株主還元については、年間配当は1株当たり20円とさせて頂きたいと思っております。

### (3) 2022年3月期の業績に影響する主な不確定要素

#### ① COVID-19の蔓延による受注減や業務の停滞

- ✓ 国内で新型コロナウイルスに対するワクチン接種が進行
- ✓ ワクチン接種の完了には一定の期間を要する見込み
- ✓ 新たな変異株の流入/発生の脅威

#### ② 部品・商材の納期遅延

- ✓ 米中を中心とした景気回復に伴う世界的な半導体需要がひっ迫
- ✓ 関連する部品や商材の納期遅延の懸念

#### ③ 半導体価格上昇

- ✓ 世界的な半導体の需要ひっ迫による半導体価格の上昇

2022年3月期の当社業績に影響を与えると考えられる主な不確定要素は以下の通りと考えています。

1つ目はCOVID-19の蔓延です。

国内において新型コロナウイルスに対するワクチン接種が進められる一方で、ワクチン接種の完了には一定の期間を必要とすることが見込まれること、新たな変異株の流入/発生の脅威があるなど、当社業績に影響することが懸念されます。

2つ目は部品・商材の納期遅延です。

米中を中心とした景気回復に伴う世界的な半導体需要のひっ迫により、関連する部品や商材の納期が遅延し、当社業績に影響することが懸念されます。

3つ目は半導体価格上昇です。

上述②の世界的な半導体の需要ひっ迫により、半導体価格が上昇し、当社業績に影響することが懸念されます。

以上の不確定要素を考慮しつつ、業績予想を達成してまいります。

### 将来見通しに関する注意事項

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

本資料における将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保障を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。業績等に関する記述につきましても、信頼できるとされる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、安全性を保証するものではありません。

本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。

以上、ご説明申し上げました。  
引き続きテクノホライズンをご支援いただきますようよろしくお願いいたします。  
ありがとうございました。

## I R 担当窓口

- 役職： 執行役員経営企画部長
- 氏名： 加藤 靖博
- 電話： 052-823-8551
- FAX： 052-823-8560
- E-mail： [info@th-grp.jp](mailto:info@th-grp.jp)