



2019年11月21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 執行役員総務部長 田口英美
電話番号 048-588-1121

当社の事業の現状および今後の事業展開等について

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、2020年5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あります。

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

2020年3月期 第2四半期累計期間の売上高は3,055百万円(前年同期比13.4%増)となりました。

損益面につきましては、売上高は概ね計画通り推移し、自動車用部品部門の生産改善が進んだことに加え、自社製品部門に於いて価格改定効果及び、人員削減に伴う固定費圧縮により損益改善が図られたことにより 営業利益は16百万円(前年同期は営業損失132百万円)となりました。

営業外収益は受取配当金19百万円、受取賃貸料22百万円等により44百万円を計上。

営業外費用は支払利息26百万円、貸店舗収入に係る費用5百万円等により33百万円を計上し、経常利益は27百万円(前年同期は経常損失116百万円)となりました。

また、特別損失として固定資産除却損1百万円を計上しました。

その結果、四半期純利益は26百万円(前年同期は四半期純損失124百万円)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、2,851 百万円(前年同期比 16.8%増)となりました。

損益面につきましては、売上高が増加したことに加え 生産改善が進んだことから、セグメント利益(経常利益)は 7 百万円(前年同期はセグメント損失(経常損失) 105 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、179 百万円(前年同期比 19.4%減)となりました。内訳は、電子機器製品が 1 百万円減少し 119 百万円、照明機器製品が 41 百万円減少し 60 百万円であります。

一方損益面につきましては、価格改定効果 及び、人件費等の固定費削減に取り組んだ結果、セグメント利益(経常利益)は 5 百万円(前年同期はセグメント損失(経常損失) 28 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 15 百万円(前年同期比 0.1%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、24 百万円(前年同期比 20.0%減)となりました。

売上の減少は公共施設等大型案件の受注減が主な要因です。

セグメント損失(経常損失)は 0 百万円(前年同期はセグメント利益(経常利益) 3 百万円)となりました。

業績の推移

(単位：百万円)

決 算 期	2015 年 3 月期	2016 年 3 月期	2017 年 3 月期	2018 年 3 月期	2019 年 3 月期	2020 年 3 月期 第 2 四半 期累計
売上高	5,244	5,024	5,018	5,178	5,841	3,055
営業利益又は 営業損失(△)	47	84	142	△189	△64	16
経常利益又は 経常損失(△)	52	110	188	△157	△32	27
当期純利益又は 当期純損失(△)	268	225	240	△175	100	26
純資産	3,216	3,277	3,434	3,043	2,733	2,832

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 1959年5月に業務提携し、それ以後永年に亘り株式会社SUBARU向けの自動車用部品の設計、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

自動車用部品の開発・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用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 自動車用部品部門に於いては、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。

2019年9月に他社と共同で特許登録した「塗装フィルムの製造方法」を基に開発した新商品「シート塗装商品」の拡販に向け、大手国内・海外自動車メーカーや産業機器メーカー等に対して積極的に営業推進して参ります。

(2) 収益構造の再構築

① 自動車用部品部門に於ける株式会社SUBARUからのティア1受注の拡大

主要取引先(受注先)である株式会社SUBARUに於いて2020年度以降に予定されている次期2車種のモデルチェンジに伴い 新たに外装部品であるスポイラー・ガーニッシュ類のティア1受注が決定しており、自動車用部品部門の収益構造の改善が図られる見込みであります。

② 自動車用部品部門に於ける 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. 2017 年度に於いて、主要取引先からの量産部品受注増加に対応するため 新たに射出成形機（650 t、1300 t）を 2 台導入致しました。（当該設備投資額 227 百万円）

2018 年度に於いては、更なる量産部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（2500 t）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が、今後も樹脂成形部門に対しては必要に応じ、必要な設備投資を行っていく予定であります。

又、引き続き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. 製造工程ごとの採算管理を徹底するために、不採算工程の洗い出しを行い、更なる工程改善を行い、生産改善を進めて参ります。
- C. 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。
- D. 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。

③ 自社製品事業の抜本的な見直し

電子機器事業では 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 2019 年 2 月 27 日開催の取締役会に於いて、2020 年 3 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、今後自動車用部品部門へ傾注して参ります。

(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用部品部門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の実施し、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2019年3月期の業績は、売上高 5,841 百万円、営業損失 64 百万円、経常損失 32 百万円、投資有価証券売却による特別利益を計上し当期純利益 100 百万円でしたが、自動車用部品部門の売上増加 及び、生産改善が進んだことに加え、自社製品部門に於いて価格改定効果 及び、人員削減に伴う固定費圧縮により損益改善が図られたことにより2020年3月期 第2四半期に於いて、売上高 3,055 百万円、営業利益 16 百万円、経常利益 27 百万円、当期純利益 26 百万円となり黒字転換しました。

当社の2020年3月期通期の業績は、自動車用部品部門の受注内容の変化と台風の影響による減産に伴い売上高 6,170 百万円、営業利益 10 百万円、経常利益 30 百万円、当期純利益 25 百万円、1株当たりの配当 4 円を予定しておりますが、収益改善計画は着実に実行されており、今後も上記「2. 今後の展開について」に掲げました諸施策を実施することにより業績改善に努めて参ります。

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、業績の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ており、引き続き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2019年3月31日現在 2,733 百万円（自己資本比率 31.3%）という水準まで低下してしまいましたが、2019年9月30日現在 2,832 百万円（自己資本比率 32.9%）まで改善しております。

今後も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、借入金の圧縮を図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