

NAKAYO

2024年3月期 決算説明会

2024年、ナカヨは創立80周年を迎えます。



株式会社ナカヨ
2024年5月30日

決算説明会

2024年3月期

2024年5月30日
株式会社ナカヨ

2024年3月期決算概況と今期予想

(取締役常務執行役員 岩本 修)

2024年3月期業績（連結）

- 売上高は微増したものの、部材価格高騰と棚卸資産評価損の増加により営業損失を計上

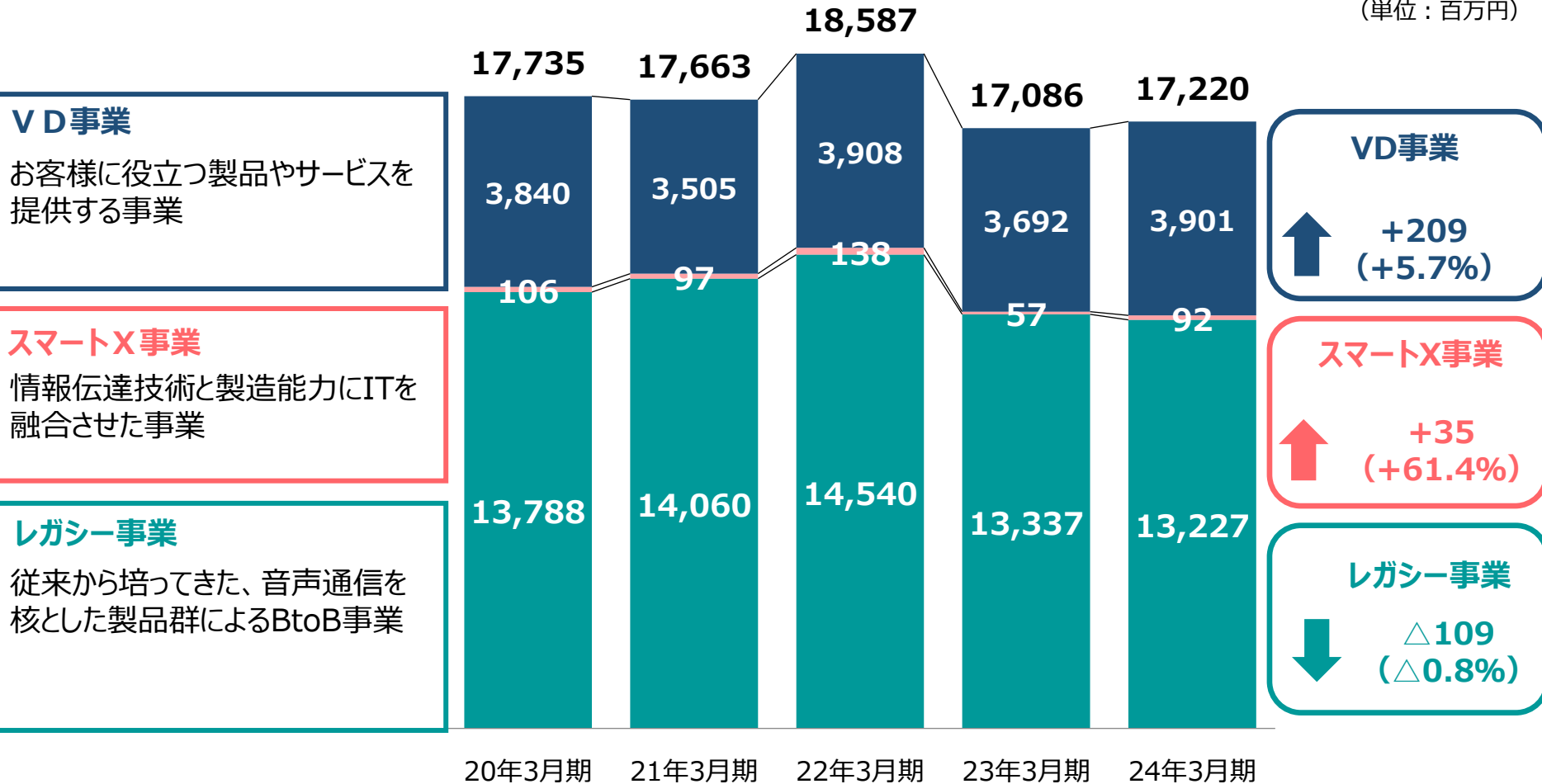
(単位：百万円、%)

	23年3月期実績	24年3月期実績	前期比
売上高	17,086	17,220	0.8
営業利益 (営業利益率)	△974 (△5.7)	△660 (△3.8)	— (1.9pt.)
経常利益 (経常利益率)	△858 (△5.0)	△598 (△3.5)	— (1.5pt.)
当期純利益 (純利益率)	△708 (△4.1)	△1,268 (△7.4)	— (△3.3pt.)
自己資本当期純利益率 (ROE)	△4.0	△7.8	(△3.8pt.)
1株当たり当期純利益	△159.00円	△284.08円	△125.08円

事業分類別連結売上高推移

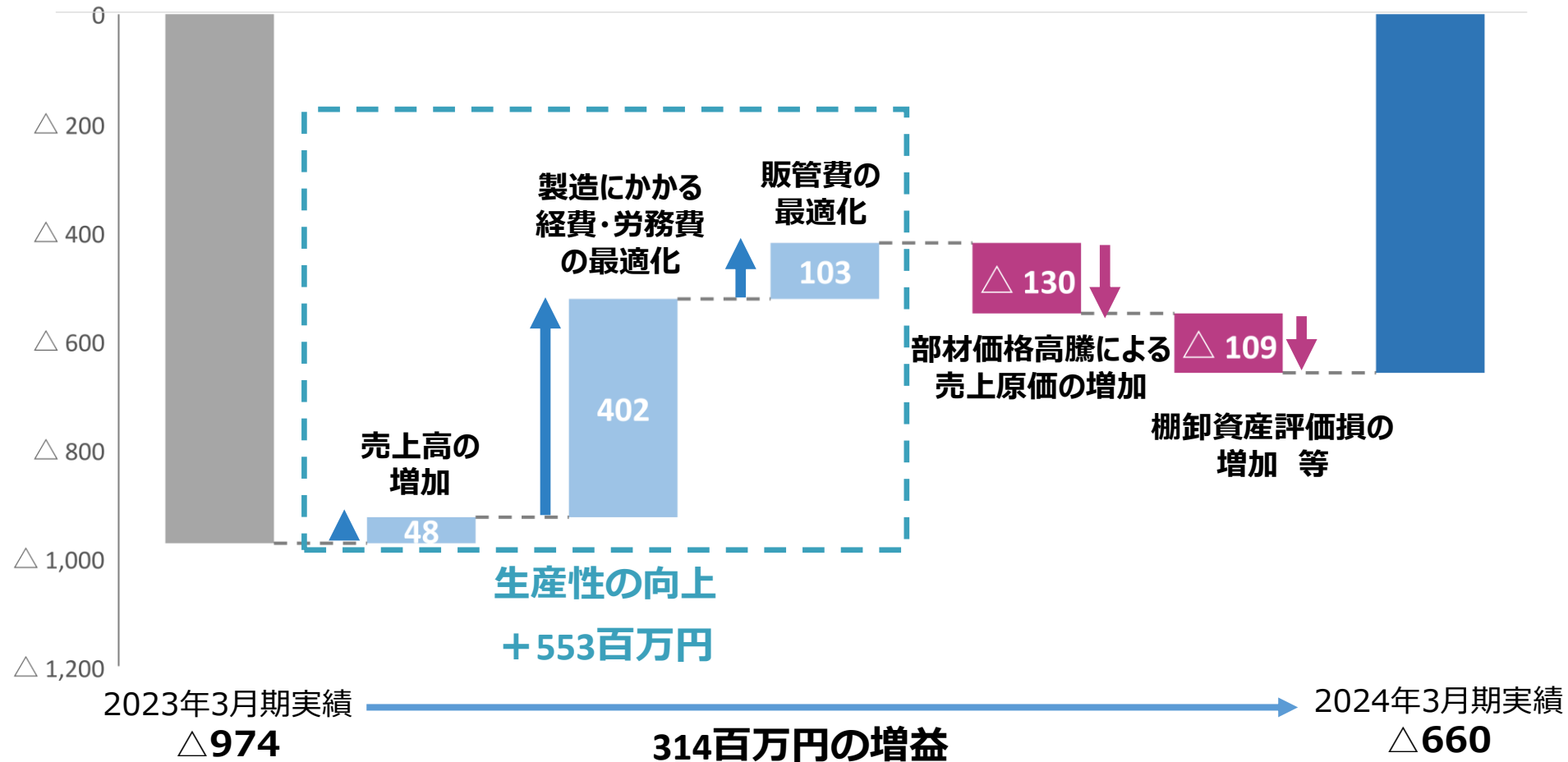
■ レガシー事業は軟調に推移したものの、VD事業は堅実に成長

(単位：百万円)



連結営業利益の主な増減分析（対2023年3月期実績）

- 売上高の増加を含む生産性の向上による効果として 5.5億円があったものの、部材価格の高騰や棚卸資産評価損の増加により、前期から3億円の改善にとどまる



特別損益の状況

- 減損損失を計上したが、2025年3月期は利益の改善を見込む

		(単位：百万円)
売上高		17,220
営業利益		△660
営業外収益		89
営業外費用		28
経常利益		△598
特別利益		684
特別損失		1,422
税引き前当期純利益		△1,336
法人税等		△68
当期純利益		△1,268

投資有価証券売却益 684百万円

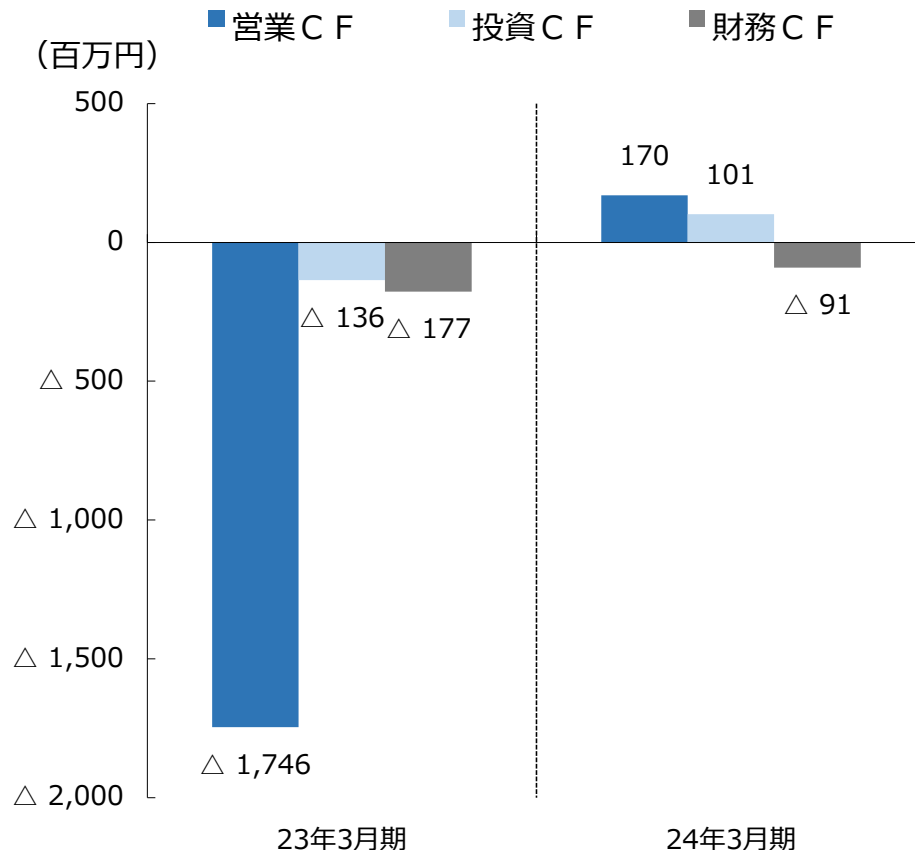
減損損失 1,385百万円
二期連続赤字を計上したことで「固定資産の減損に係る会計基準」に基づき、減損損失を特別損失として計上

2025年3月期以降の費用が圧縮され、利益の改善を見込む

- ✓ 2024年3月期に減損損失を計上したことで、翌期以降の費用が圧縮される
- ✓ 工場生産品の抜本的構造改革として、生産拠点・生産設備を集約し、人的配置の最適化や作業の合理化、リードタイムの短縮を図る
- ✓ ソリューション事業の育成によるイノベーション創出能力強化、サステナビリティへの取り組み強化により、持続的な成長と経営基盤の強化を図る

連結キャッシュ・フロー

- 営業キャッシュ・フローはプラス
- 固定資産やソフトウェアの事業投資を行うも、投資有価証券の売却による収入が上回り、投資キャッシュ・フローもプラス



24年3月期 連結キャッシュ・フローの主要な内訳

■ 営業活動によるキャッシュ・フロー	
税金等調整前当期純損失	△1,336百万円
減価償却費	+372百万円
売上債権の減少額	+260百万円
投資有価証券売却益	△684百万円
減損損失	+1,385百万円
■ 投資活動によるキャッシュ・フロー	
有形固定資産の取得による支出	△382百万円
ソフトウェアの取得による支出	△393百万円
投資有価証券の売却による収入	+871百万円
■ 財務活動によるキャッシュ・フロー	
配当金の支払額	△90百万円

※ +はキャッシュの増加、△はキャッシュの減少を表す

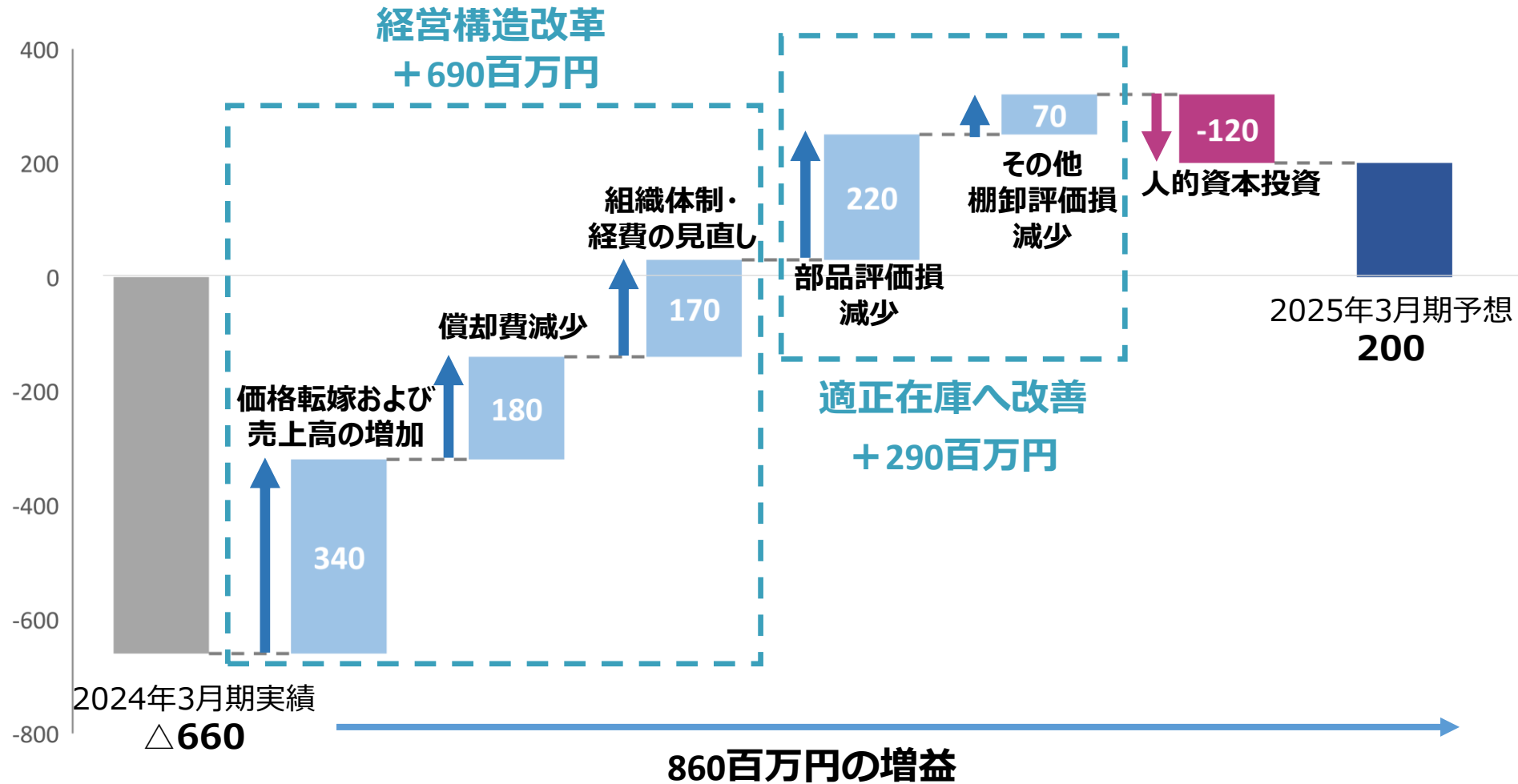
2025年3月期予想

(単位：百万円、%)

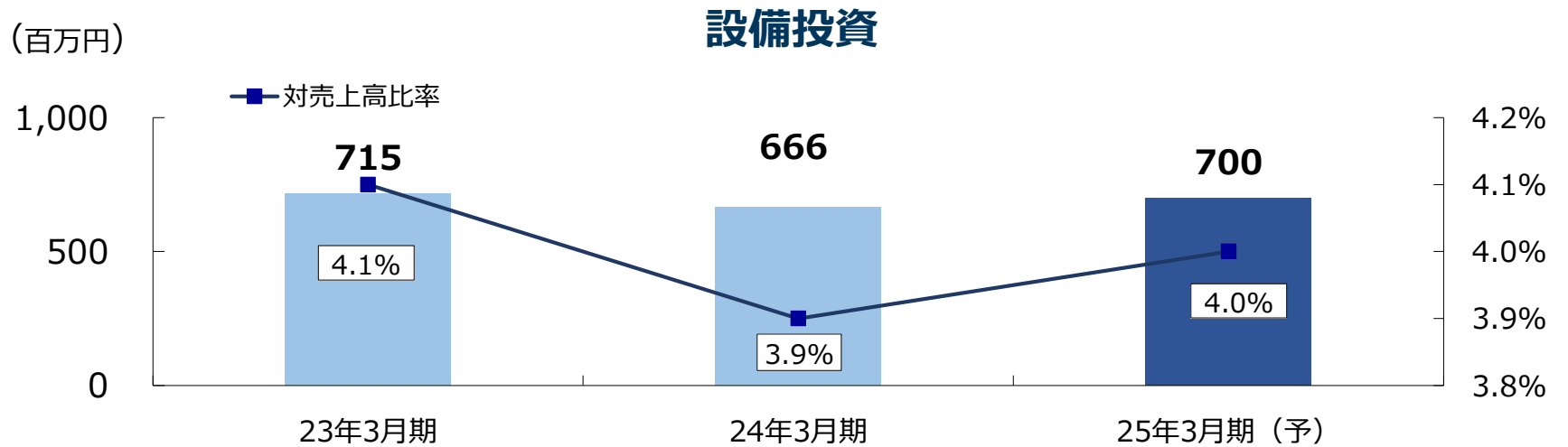
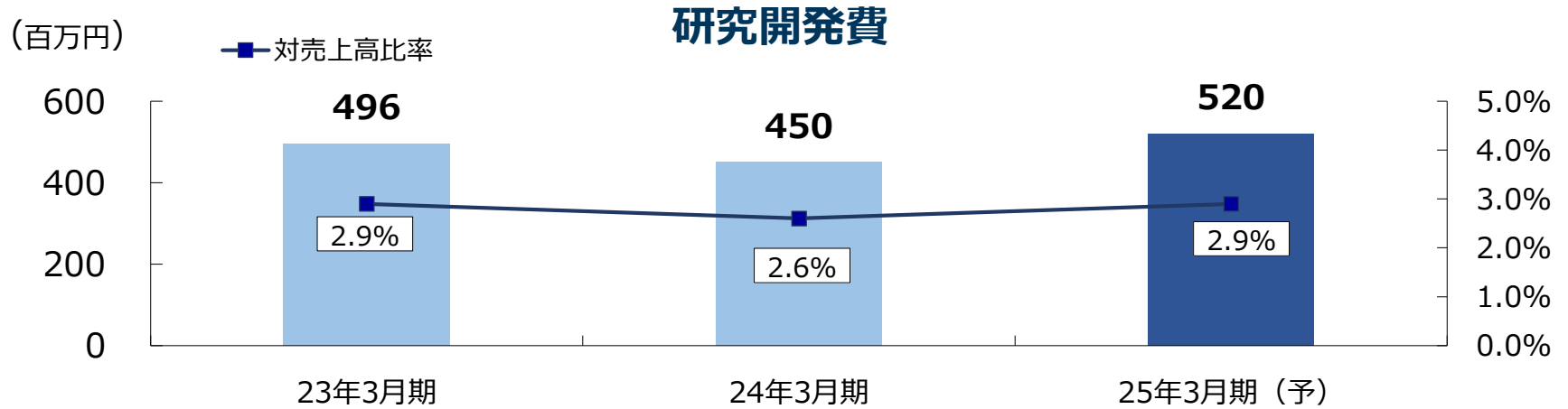
	24年3月期実績	25年3月期予想	前期比
売上高	17,220	17,700	+2.8
営業利益 (営業利益率)	△660 (△3.8)	200 (1.1)	— (+4.9pt.)
経常利益 (経常利益率)	△598 (△3.5)	230 (1.3)	— (+4.8pt.)
当期純利益 (純利益率)	△1,268 (△7.4)	210 (1.2)	— (8.6pt.)
自己資本当期純利益率 (ROE)	△7.8	1.3	(9.1pt.)
1株当たり当期純利益	△284.08円	47.00円	+331.1円

2025年3月期予想 連結営業利益の主な増減内訳（対2024年3月期実績）

■ 経営構造改革と適正在庫への改善を実行し、利益の黒字化を目指す



研究開発費・設備投資（連結）



配当について

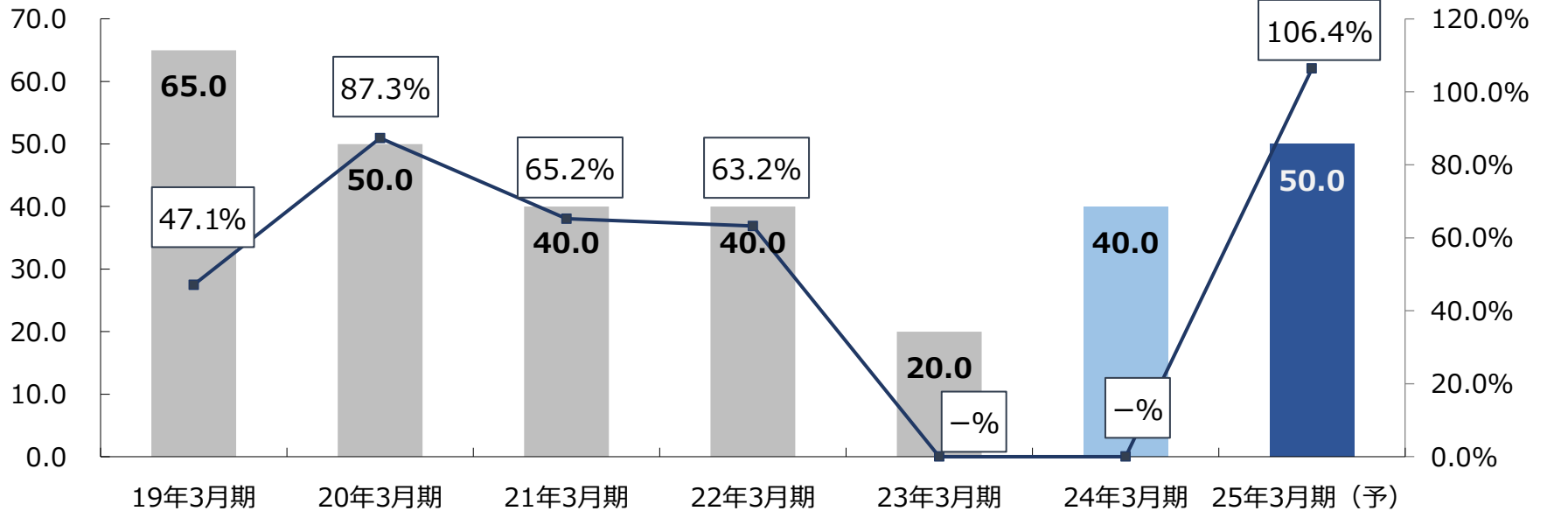
- 財政状況、利益水準及び配当性向等を総合的に勘案し、連結配当性向30%程度を目安に安定的に実施する方針の下、2024年3月期の配当は40円を予定
- 成長投資と安定株主還元の充実を両立するため、**第六次中期経営計画期間中は、下限配当を50円と設定**

1株当たり配当金および連結配当性向の推移

(1株当たり配当金)

—■— 連結配当性向

単位 (円)



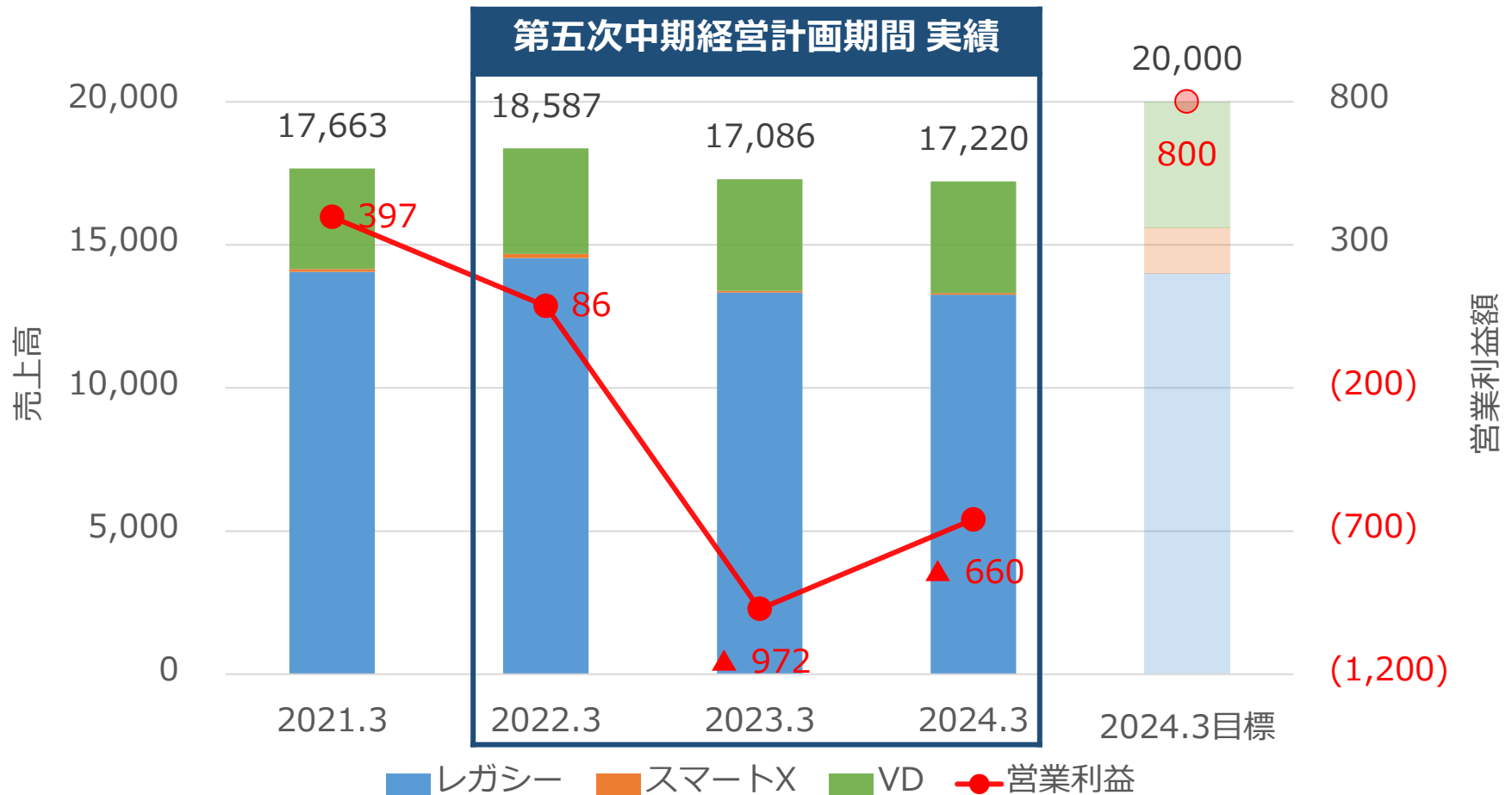
2017年10月1日で普通株式5株につき1株の割合をもって株式併合を実施しています。
配当金額は、株式併合後の数値に換算して記載しております。

第五次中期経営計画の振り返り
及び
第六次中期経営計画

(代表取締役 社長 貫井俊明)

第五次中期経営計画振り返り～売上高・営業利益～

- 中計最終年度に掲げた目標経営数値（売上高：200億、営業利益：8億円（営業利益率4%））に対して、**売上高：172億円、営業損失6.6億円となり、大幅に未達**



第五次中期経営計画振り返り～成長戦略～

レガシー事業

スマートX事業

VD事業

成長戦略

ビジネスホンを中心とした新たな製品展開と、コスト削減施策の推進により、**中期的な売上の維持と営業利益率の改善**を目指す

経営資源の重点配分による新商品開発力強化に加え、新たな販路の開拓等を進め、**事業基盤の確立を早期に実現**させる

商品ラインナップの拡充に加え、新市場の開拓やストックビジネスの拡大により、**売上規模の拡大**を目指す

総括

部材調達難による販売への影響は解消しているものの、ビジネスホン需要が軟調に推移する中、取引先における在庫調整による販売が減少

ビジネスホンの生産継続に注力が必要な状況下となり、**ヒト・モノ・カネの投資が不足**
残業抑制や受付の無人化につながる製品をリリースしたが、**売上げに繋がらなかった**

プロバイダ（ナカヨ光）の**大型案件獲得**や、セキュリティ商材の拡販、工事・保守案件への対応等により**収益確保を実現**

収益性の向上

組織の活性化

総括

費用の削減や製品への価格転嫁を行っているものの、部材調達難の環境下で、先行手配した部品の納入が進み、**収益性は悪化**

働きがいの向上を図ること等を目的に**ジョブチャレンジ制度を制定**

若手人材の中長期育成制度を開始

未達要因のまとめと今後の課題

前中期経営計画未達

外部要因

- 部品不足、および取引先の納入調整による影響を受け減産
- 価格転嫁を行ってきたものの、更なる部材価格の高騰による調達費用が増加

前中期経営計画未達

内部要因

- レガシー事業の収益性悪化
 - 工場稼働率低下と部材調達難の環境下で先行した部品の納入が進み、棚卸資産が増加
- 新製品・サービスの育成の遅れ
 - 新製品リリース遅れが生じるなど、新規事業育成が道半ば

課題認識

- 収益性の抜本的改善と新規事業の育成が必須
 - レガシー事業の利益確保と新製品・サービスの育成加速の両立

長期ビジョンNX2030

(NAKAYO Transformation 2030 : 変わる・新しいナカヨへ)

- 経営環境の機会とリスク、企業理念の実践することの重要性を再認識し、長期ビジョンNX2030 (NAKAYO Transformation 2030 : 変わる新しいナカヨへ) を策定

「ビジネスホンの会社」から「ビジネスソリューションの会社」へ

自社企画ソリューションの提供を通じてビジネス・社会課題を解決
 サステナブルな社会の実現に貢献するとともに
 持続的に成長・進化する良き企業市民でありたい

社会への価値提供

ビジネス・社会課題を起点に
 解決策 (ソリューション) を
 社内外の技術・商材・サービスを組合せ
 様々な形態でタイムリーに提供する

目標指標

資本コストを上回る
 ROEを継続

企業理念

良き企業市民として、時代のニーズを先取りした価値を創造し、
 社会の発展に貢献します。

経営環境認識
 (機会とリスク)

デジタル技術の
 さらなる進化

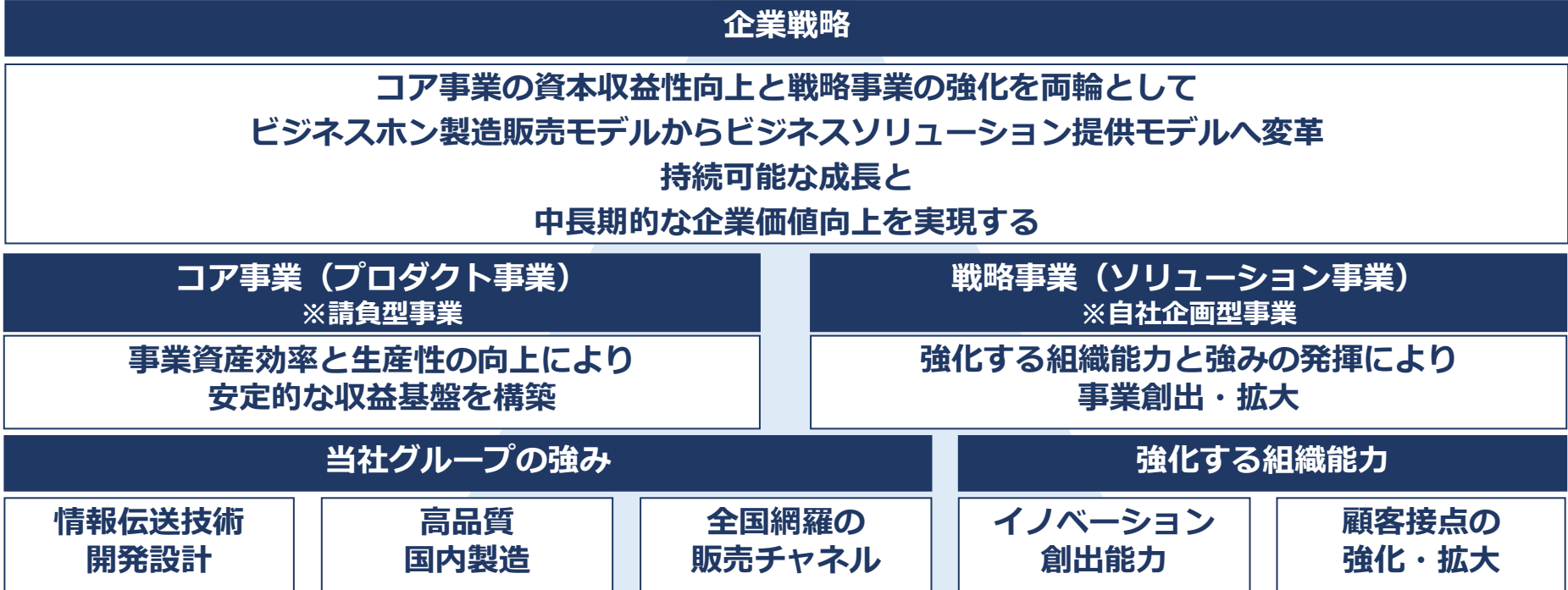
少子高齢化による
 労働人口の減少

気候変動問題の
 深刻化

地政学リスクの
 高まり

長期ビジョンNX2030 実現のためのコンセプト

- 長期ビジョンNX2030に向けて、コア事業であるプロダクト事業の資本収益性を高め、戦略事業であるソリューション事業を強化することを両輪として、持続可能な成長と、企業価値の向上を実現



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて (現状分析と市場評価改善方針)

- 第六次中期経営計画において、資本効率性の向上施策及び成長戦略の策定と実行により、PBRの改善を図る

現状分析

PBR 1倍割れ

2024年3月期
0.31倍

**ROEは資本コストを
下回っている**

2024年3月期
▲7.8%

**株主資本コスト
4%程度**

2024年3月末期
CAPMに基づく当社試算

市場評価改善方針

PBRの改善

ROEの改善

**資本効率性の向上施策の策定
と実行**



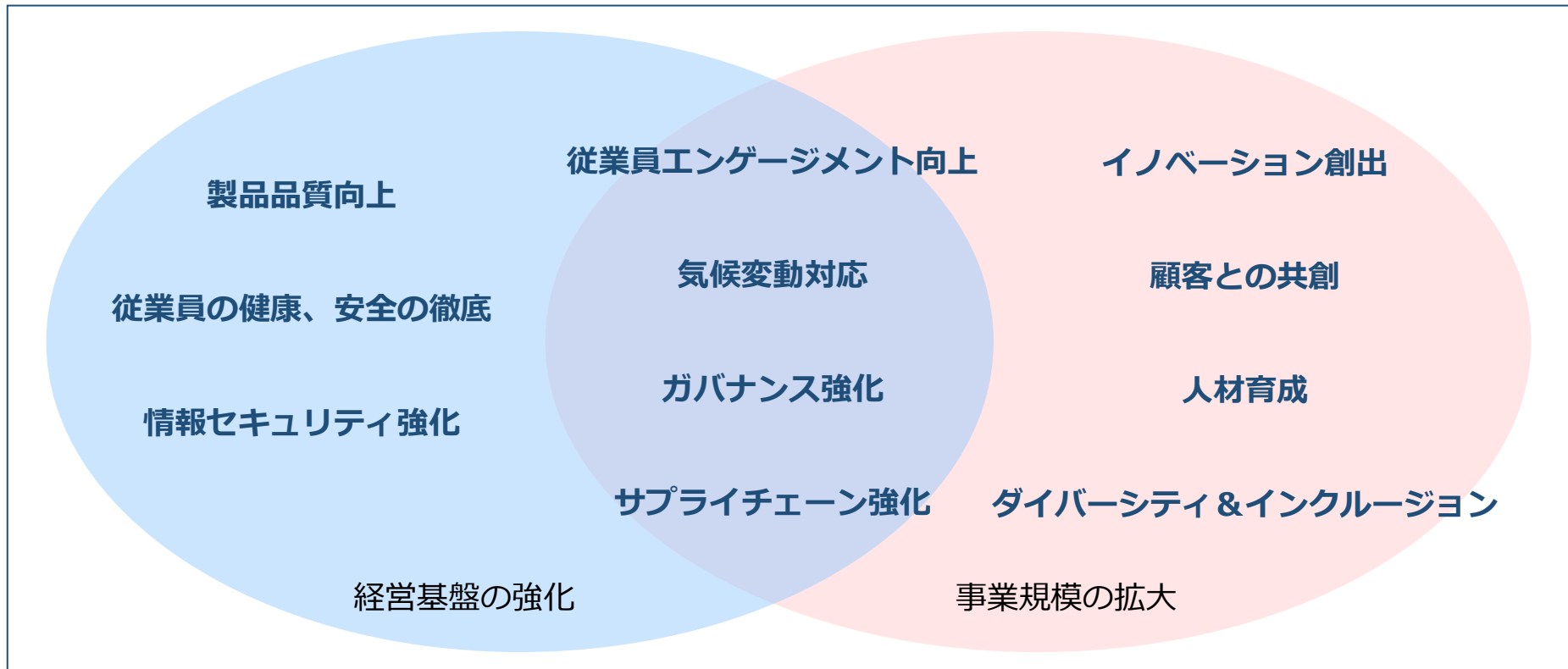
PERの改善

成長戦略の策定と実行

マテリアリティ（重要課題）

- 長期ビジョンや第六次中期経営計画の策定とともに、当社を取り巻く経営環境、国際基準を参考に抽出した社会課題を踏まえ、マテリアリティ（重要課題）を特定

マテリアリティ（重要課題）



第六次中期経営計画の位置づけと基本テーマ

- 長期ビジョンNX2030に向けた1st Stageとして「持続的な成長の経営基盤を構築する4年間」と位置づけ、また「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」も踏まえ、ROE 5%以上を目標に3つの基本テーマに取り組む

NX
2030

2028 2nd Stage

2024 第六次中期経営計画

(NX2030 1st Stage 2024-2027)

2021 第五次中期経営計画

ビジネスソリューションの会社へ

自社企画ソリューションの提供を通じて
ビジネス・社会課題を解決
サステナブルな社会の実現に
貢献するとともに
持続的に成長・進化する
良き企業市民でありたい

資本コストを上回る
ROEを継続

■ 経営構造改革（資本効率性向上）

- ・工場生産品の抜本的構造改革
- ・事業資産の徹底活用
- ・粗利益確保の徹底

【2027年度目標】

(資本効率性)
ROE

5%以上

■ ソリューション事業の育成（成長力強化）

- ・営業・保守サポート力強化
- ・イノベーション創出能力強化
- ・積極的な成長投資

(収益成長性)
当期純利益

800百万円以上

■ サステナビリティへの取り組み強化

- ・脱炭素・環境負荷軽減に向けた取り組み強化
- ・人的資本経営の基盤構築
- ・全社的なDX推進取組強化

成長戦略（ソリューション事業の育成）

- 3つの取り組みにより、ソリューション事業を育成し、持続的な成長の経営基盤を構築

ソリューション事業の育成

◆営業・保守サポート力強化（顧客接点の強化）

- ・ソリューション事業への人的資本シフト
- ・ソリューション提供に適した組織・体制の再構築

◆イノベーション創出能力強化

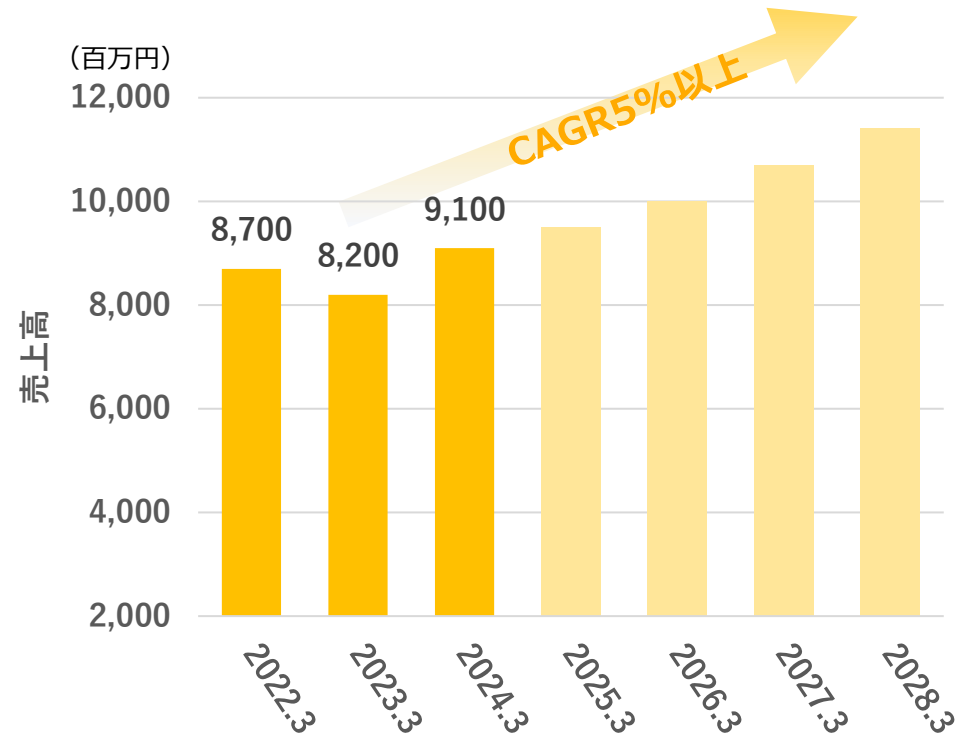
- ・「事業開発部」を社長直轄で新設（2024.4.1）
- ・IMS(イノベーションマネジメントシステム)の構築により、営業、開発、製造部門の連携を強化し、製販一体体制を進化

◆積極的な成長投資

- ・顧客接点の強化・イノベーション創出能力へ積極的に投資（人的資本、事業投資）

ソリューション事業の成長イメージ

オフィス／介護向けソリューションの新製品・サービスの投入（今期予定）を起点とした新市場開拓、ITサービスの拡大、さらに組織的な新事業創出により、ソリューション事業を育成



オフィス向けソリューション

- 主力ビジネスホンの商品力強化と共に、クラウド化の潮流に対応した端末を提供
- 音声コミュニケーション以外にも事業領域を拡大し、お客様のニーズに合わせたアプリケーションや什器等の幅広いソリューションの提供を推進

オンプレミス

新機能の追加・スマホ連携等
による商品力を強化



グループウェアや労務管理等のアプリケーションから、セキュリティシステムや受付システム、UPS、サーバ等の什器等の幅広いソリューションを提供



クラウド

クラウド化の潮流に対応した
端末・サービスを提供



音声コミュニケーション

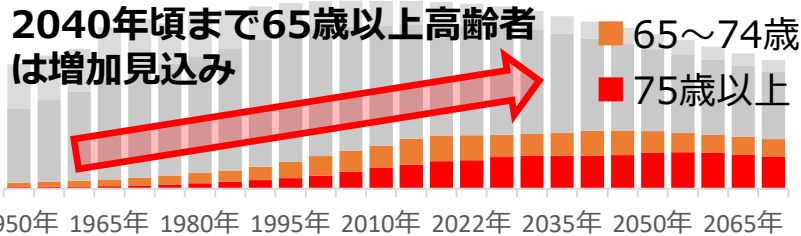


音声コミュニケーション以外

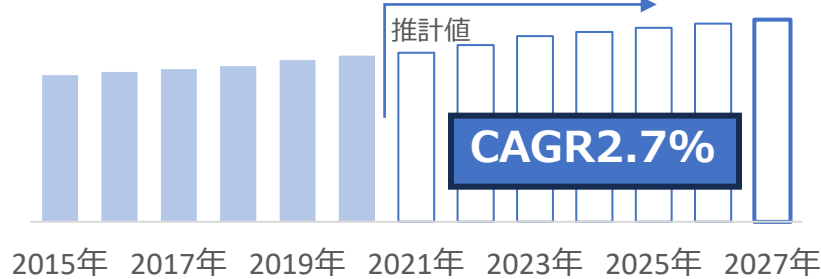
介護向けソリューション

- 介護業務の効率化と介護スタッフの負担軽減、入居者様へのサービスの高度化に貢献するソリューションを提供し、既設システムのリプレイスと新規導入を推進

高齢化の推移と将来推計※1



国内の介護需要の見通し※2



介護事業者における主な課題

介護を必要とする高齢者の増加

恒常的な人材不足

過酷な労働環境

費用対効果の高い
ソリューションを提供

業務全体の効率化

スタッフの負担低減

サービスの高度化

リプレイス・新規導入の推進

介護システム(約8,000件)の
販売実績・販売チャネル

※1 内閣府 令和5年版高齢社会白書より、弊社作成

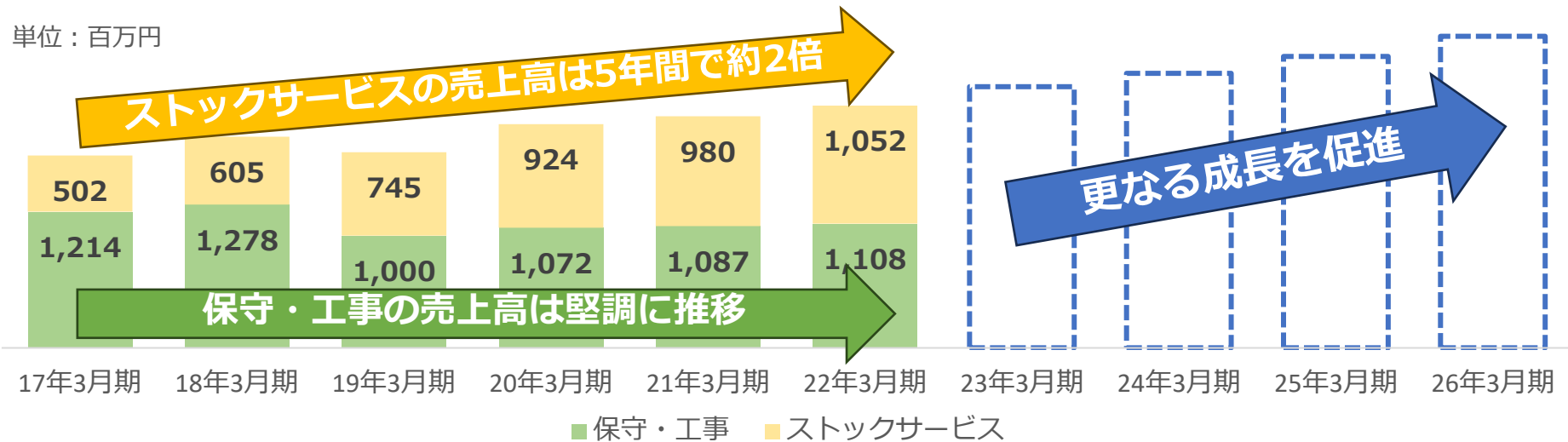
※2 厚生労働省資料より、弊社作成

ITサービス

- 光コラボやインターネット接続サービスを軸としたストックサービスは、5年間で約2倍の売上高にまで拡大
- 新サービスを企画・上市や、保守や設置工事を拡大し、更なる成長を促進

ITサービスの売上高は拡大傾向

単位：百万円



現在提供している主なストックサービス

新サービスの企画・上市

保守や設置工事の拡大

※「ナカヨ光」、「ナカヨモバイル」、Videw.comのロゴ、「Videw」、「ビデオ」は、(株)ナカヨの登録商標です。

キャッシュアロケーション方針(第六次中期経営計画期間中)

- 財務基盤の健全性を確保することを前提に、**成長投資と安定した株主還元を両立させることを基本方針**として、**持続的な成長とROE 5%以上を目指す**

キャッシュイン

キャッシュアウト

詳細

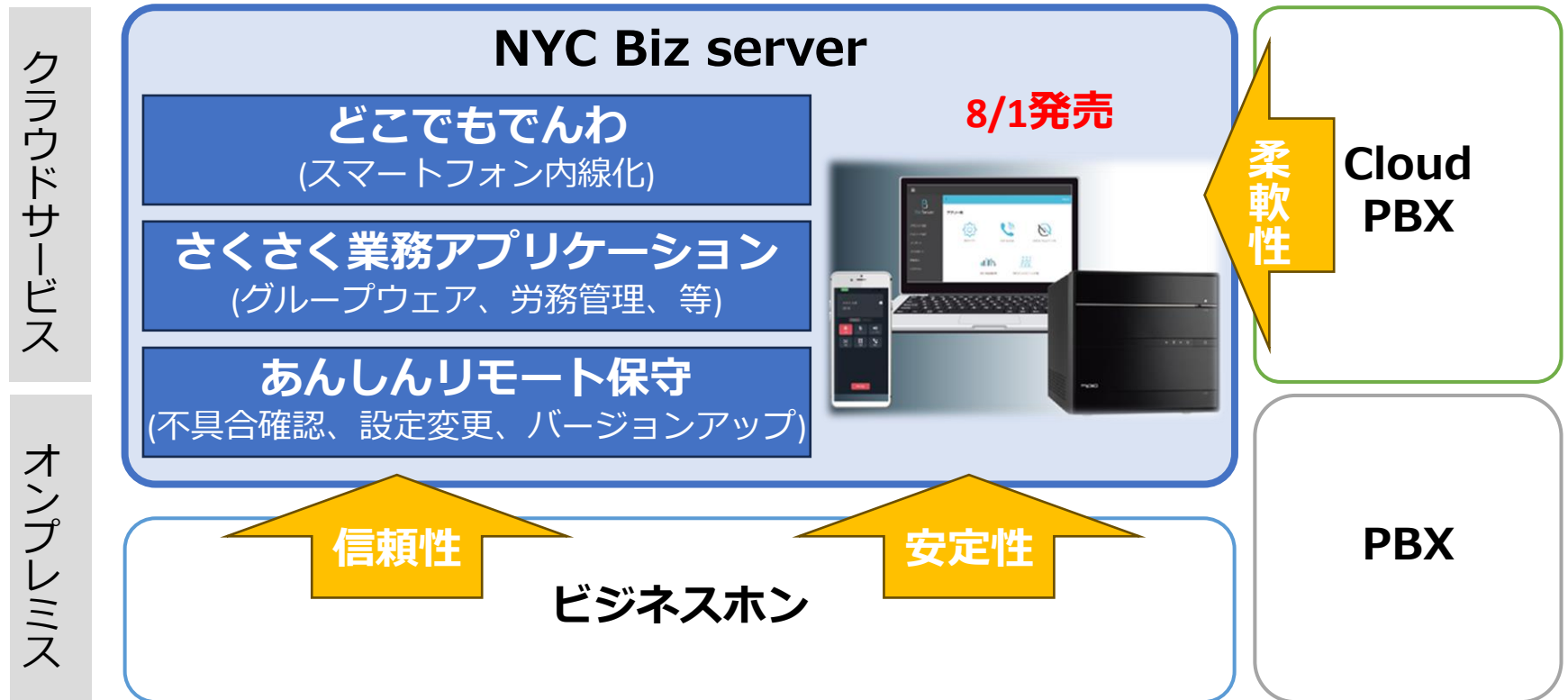
<p>資産活用 ・ 資金調達</p>	<p>投資</p>	<p>成長投資</p>	<p>資産活用 ・ 資金調達</p>	<ul style="list-style-type: none"> 固定資産、流動資産の活用
<p>営業CF</p>		<p>事業基盤強化</p>	<p>投資</p>	<ul style="list-style-type: none"> 顧客接点の強化・イノベーション創出能力へ成長投資（人的資本、事業投資） 事業基盤強化への投資（DX推進、設備、研究開発）
	<p>株主還元</p>	<p>配当</p>	<p>株主還元</p>	<ul style="list-style-type: none"> 連結配当性向30%程度を目安 最終年度2027年度目標当期純利益に基づく50円を下限配当として設定 自己株式取得を機動的に検討
		<p>自己株式取得</p>		

主なトピックス

(取締役常務執行役員 石川 智之)

NYC Biz Server

- クラウドサービスが有する柔軟性とオンプレミスの信頼性・安定性を併せ持つ、中小規模オフィスに適したオールインワンのビジネスサーバを発売
- クラウド化や働き方の多様化に対応し、ビジネスホンから事業領域を拡大



小規模オフィス

中規模オフィス

大規模オフィス

※ 「NYC Biz Server」、「ナイス ビズ サーバー」は、(株)ナカヨの登録商標です。

ワイヤレスインターホン

- 介護・医療向けの緊急コールシステムに、無線LANで接続するワイヤレスインターホンの商品ラインナップを追加
- 無線化により、配線工事費の負担や病床・居室の移動等のサービスレベルの低下を抑えることができ、既存設備のリプレイスと新規導入を促進

ケアNYC (ナイス)

介護連携ソリューション
緊急コールシステム連携

無線接続により、配線工事費の負担や、
病床・居室を移動するサービスレベルの低下を抑制



NYC-ワイヤレスインターホンA



NYC-ワイヤレス廊下灯

6/28発売



見守りセンサー連携 例

<p>自立支援型介護見守りシステム A.I.Viewlife</p>	<p>ANSIEL</p>
<p>Q Q M S / アムス</p>	<p>LIFELENS</p>
<p>見守り支援システム</p>	<p>みまろくクラウド</p>

介護ソフト連携 例

<p>ほのぼのNEXT</p>
<p>CARE KARTE</p>

インカム連携

<p>クリアトークカム</p>

※「ケアNYC」、「ケアナイス」は、(株)ナカヨの登録商標です。

社会課題の解決に向けたソリューション

■ IPインターホン

集合玄関機

スマートフォン



ご利用実績
約400棟・4,500戸

物流業界が抱える再配達の
2024年度問題の課題解決に貢献

■ スクールバス乗降・登下校モニタリング

園児や児童のスクールバス置き去り防止や
登下校時の見守りに貢献



※「バスモニ」、バスぞうの図形は、(株)ナカヨの登録商標です。

■ 空調に特化した節電・省エネシステム



節電・省エネで
脱炭素社会の実現に貢献

サステナビリティへの取り組み

(取締役常務執行役員 原 和弘)

ナカヨのサステナビリティ

- マテリアリティを認識した上でESGの取り組みを推進し、社会の持続的な発展とナカヨグループの持続的な成長を追求し企業価値の最大化を目指す

目指す姿

マテリアリティ

E

脱炭素・環境負荷低減の実現

1 気候変動対応

社会課題解決に貢献するソリューション提供

2 イノベーション創出
3 顧客との共創

S

人的資本経営の推進

4 人材育成
5 従業員エンゲージメント向上
6 ダイバーシティ&インクルージョン
7 従業員の健康・安全の徹底

製品の品質保証と安定供給

8 製品品質向上
9 サプライチェーン強化

G

法令順守および透明性・効率性の高い経営の追求

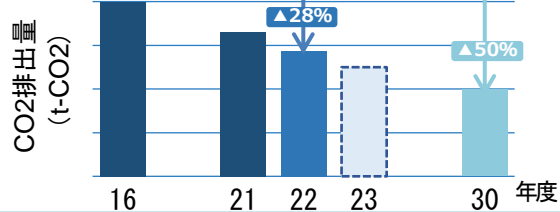
10 ガバナンス強化
11 情報セキュリティ強化

サステナビリティの主な取り組み

- ESGの各種取り組みが評価され、EcoVadis社の2023年度のサステナビリティ調査で**ブロンズ**評価を取得

E

CO2排出量推移



- ✓ 尾瀬保護活動への支援
- ✓ 輸送の効率化
- ✓ 省エネ活動
- ✓ 再エネ導入計画策定
- ✓ 巻心ECOプロジェクトへの参加による国内外への植樹活動



S

- ✓ 若手人材育成制度 <ナカヨカレッジ>
- ✓ 男性の育休取得の推進
- ✓ 育児目的休暇の推進
- ✓ 介護両立支援制度の拡充
- ✓ 年次有給休暇取得率81.8%実現 (※23年度)
- ✓ 従業員エンゲージメント向上
- ✓ 女性活躍の推進
- ✓ まえばしロボコンへの協賛



G

- ✓ 情報セキュリティの強化
- ✓ リスクマネジメント
- ✓ コンプライアンスの推進



サステナビリティレポートの創刊について

- サステナビリティに関する取り組みを「サステナビリティレポート創刊号 2023」にまとめ、2023年12月に公開
- 2022年度におけるサステナビリティに関する取り組みを掲載
- GRIスタンダードに準拠しつつ、ナカヨグループ独自の活動を紹介
- 省資源の観点から紙の冊子は作成せず、ホームページに電子データで公開
<https://www.nyc.co.jp/company/sustainability.html>
- 「サステナビリティレポート2024」の発行は2024年10月頃を予定



企業理念

良き企業市民として、時代のニーズを先取りした価値を創造し、
社会の発展に貢献します。



－ 本資料に関するお問合せ先 －
株式会社ナカヨ
財務経理部 経営企画課
TEL : 027-253-1006
FAX : 027-252-7095

本資料における将来の予想等に関する各数値は、現時点で入手可能な情報に基づく弊社の判断や仮定によるものであり、リスク及び不確実性が含まれております。したがって実際の業績等は、予想数値と異なる結果となる場合があります。

その他本資料に掲載されている会社名、商品名は各社の商標または登録商標です。