



東証一部(証券コード 6848)

アナリスト・機関投資家向け会社説明資料

東亜ディーケーケー株式会社

2019年7月23日

代表取締役社長 高橋俊夫

目次



1. 会社概要

2. 2018年度実績および2019年度業績予想

3. 新中期経営計画等

注記がない限り、本資料に記載された財務数値及び業績予想は、原則として連結ベースで記載しております。 本資料の金額は単位未満切捨で表示しております。これにより、合計が合わない場合があります。 比率は小数点第1位未満四捨五入で表示しております。

目次



1. 会社概要

2. 2018年度実績および 2019年度業績予想

3. 新中期経営計画等

注記がない限り、本資料に記載された財務数値及び業績予想は、原則として連結ベースで記載しております。 本資料の金額は単位未満切捨で表示しております。これにより、合計が合わない場合があります。 比率は小数点第1位未満四捨五入で表示しております。

「水・大気・医療・ガス」分野の総合計測機器メーカー



経営理念

『誠実・創造・挑戦』をモットーに 地球環境保全と豊かで人にやさしい 社会環境の実現に貢献します。

概要

代表取締役社長: 高橋 俊夫

所在地: 東京都新宿区高田馬場一丁目

設立: 1944年9月

資本金: 18億4,248万1千円

従業員数: 連結 630名 単独 349名

▶狭山市:狭山テクニカルセンター・

開発研究センター・

事業所: 医療関連機器生産棟

▶東大和市:東京エンジニアリング

センター

営業拠点: 国内13拠点

連結子会社: 国内5社

略歴

2000年 東亜電波工業と電気化学計器が

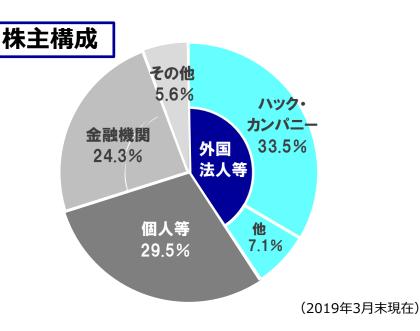
合併し、東亜ディーケーケー 誕生

2005年 米国ハック・カンパニー (HACH)

と業務・資本提携

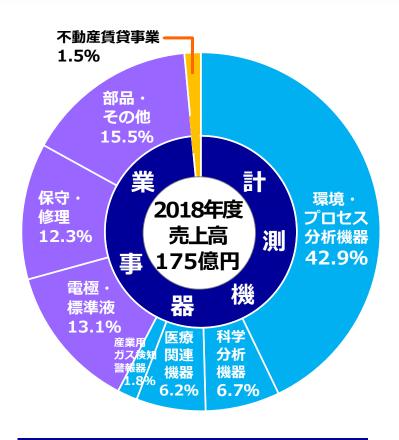
2013年 東証第一部指定銘柄

2014年 創立70周年

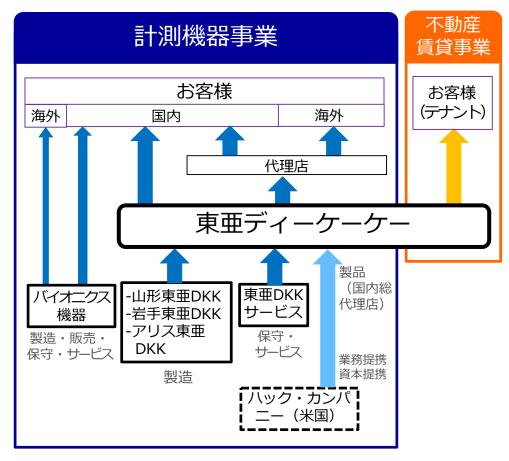


売上構成と事業系統





計 測 機 器 事 業 保守・補用品 装置・機器販売 40.9% 57.6%



当社の強みと計測機器の用途分野



当社の強み

- ➤創立以来のpH計、電気伝導率計などの保有技術は幅広い用途に対応
- ➤公的機関から幅広い業種の企業とお取引
- ▶開発・製造・販売からアフターサービス(保守・修理)までの一貫体制





目次



1. 会社概要

2. 2018年度実績および2019年度業績予想

3. 新中期経営計画等

注記がない限り、本資料に記載された財務数値及び業績予想は、原則として連結ベースで記載しております。 本資料の金額は単位未満切捨で表示しております。これにより、合計が合わない場合があります。 比率は小数点第1位未満四捨五入で表示しております。

2018年度決算サマリー



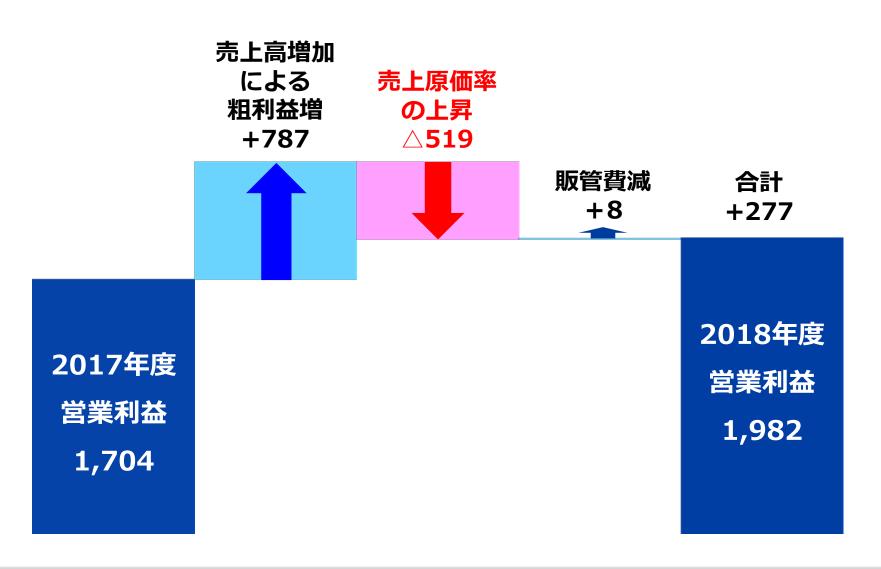
売上高・利益いずれも過去最高を達成

- ■売上高:国内・海外ともに好調に推移し増収
- ■利益:原価率は上昇したものの、売上高の大幅な増加により増益
- ☞ 単月黒字化115か月連続記録達成更新中(2009年9月から9年7か月)

				2017年度	2018年度	前期比増減	
				実績	実績	金額	率
売	ل	Ė	高	15,605	17,548	1,943	+12.5%
営	業	利 売」	益 上高比	1,704 10.9%	1,982 11.3%	277	+16.3%
経	常	利 売」	益 上高比	1,765 11.3%	2,046 11.7%	280	+15.9%
親会 当	社 株 主 期 が			1,230	1,322	91	+7.5%

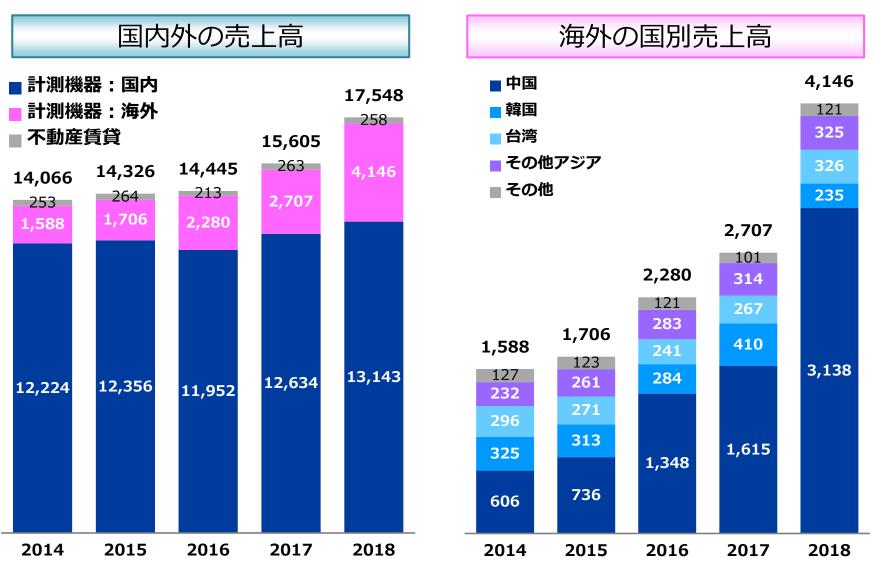
営業利益増減分析(前期比)





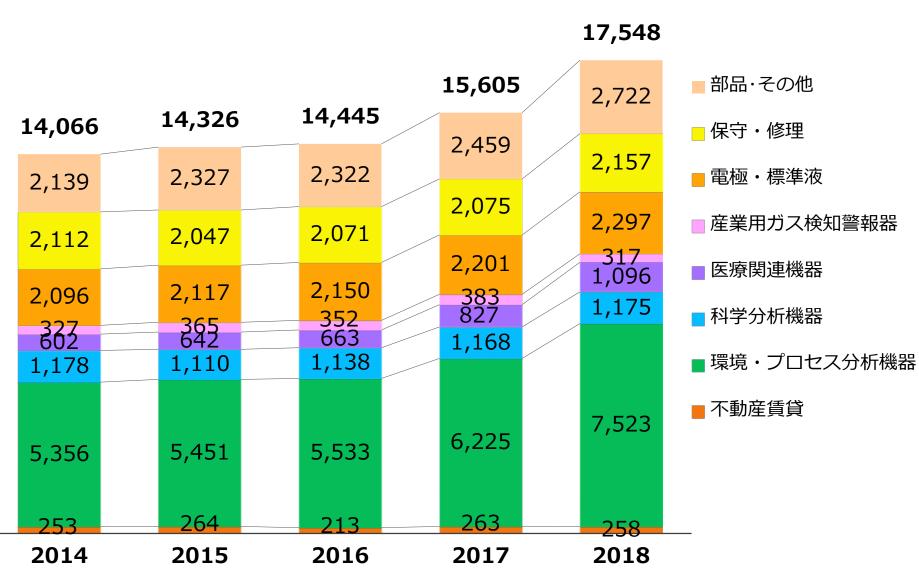
国別売上高推移





分野別売上高構成推移



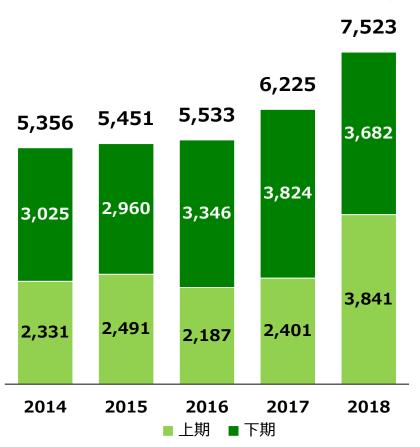


[主要分野] 環境・プロセス分析機器



環境・プロセス分析機器売上高

(単位:百万円)



■前期比

+20.8%

(2017年度 vs 2018年度)



- 国内:発電プラント向けボイラー水

用分析装置、基本プロセス計

測、更新需要の販売好調

- 海外:中国の水質汚染防止法に基づ

く特需により環境用水質分析

計が大幅増



・ 国内: 更新需要の取り込み

☞ 引き続き国内の更新需要の獲得と、中国・韓国の環境大気市場の開拓・受注獲得に注力

[主要分野] 科学分析機器・医療関連機器





- ■前期比 +0.6% (2017年度 vs 2018年度)
- ☞ 新製品発売キャンペーンの展開





新型イオンクロマトグラフ ICA-7000型

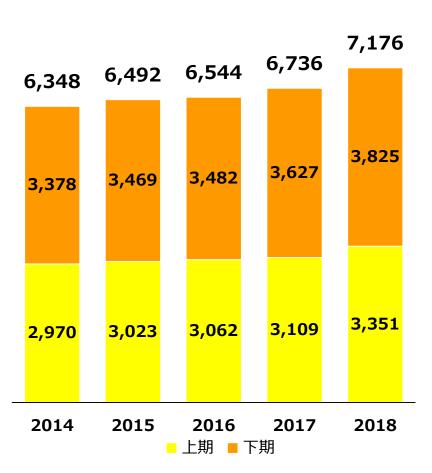
ポータブル水質計 P40シリーズ

- ■前期比 +32.5% (2017年度 vs 2018年度)
- 大手医療機器メーカーの受注好調 と新規契約先供給開始により増加
- 2017年10月から開始した新生産 棟での増産が寄与

[主要分野] 保守・補用品







■電極・標準液	
前期比 (2017年度 vs 2018年度)	+4.4%
■保守・修理 前年同期比 (2017年度 vs 2018年度)	+3.9%
■部品・その他 前年同期比 (2017年度 vs 2018年度)	+10.7%

- 機器販売の増加に伴い、全体では 前期比6.5%増
- ☞ 保守・点検等のアフタービジネス の拡大を促進

2019年度通期業績予想



■国内

- ・環境省第5次水質総量規制時に販売した機器の更新需要に引き続き対応
- ・景気回復による設備投資の活発化でプロセス機器の需要も好調と予想
- ・科学機器の新製品発売に合わせたセミナーやデジタルマーケティングを推進

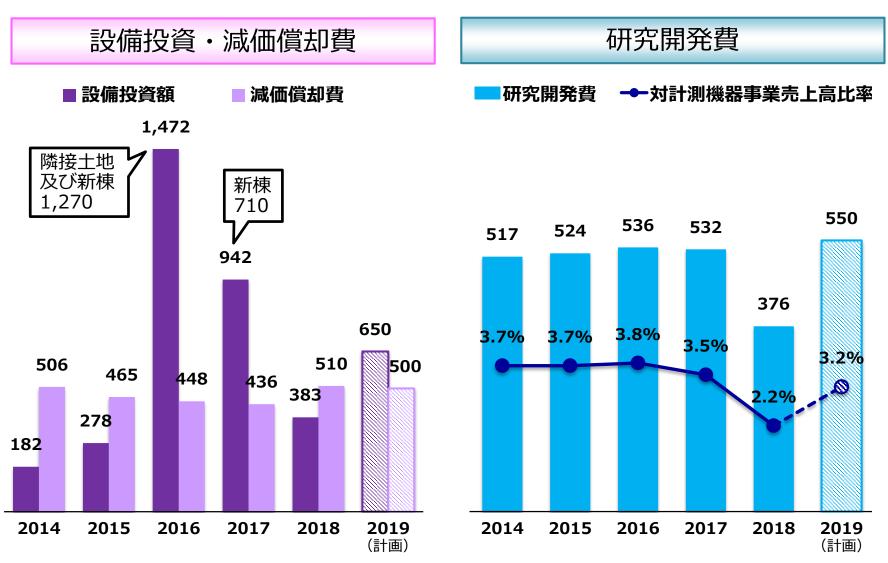
■海外

- ・中国の環境水質分野における特需は収束したが、政府の水質改善強化の方針に変わりなく、重金属の排出規制も打ち出されており、継続して拡販を推進。 環境大気分野では2019年7月開始の発生源VOC規制で需要拡大を見込む。
- ・東南アジアやインドでも積極的な営業活動を展開

				2018年度	2019年度	前期比増減	
				実績	予想	金額	率
売	ل	Ė	高	17,548	17,650	101	+0.6%
営	業	利 売上	益 高比	1,982 11.3%	2,050 11.6%	67	+3.4%
経	常	利 売上	益 高比	2,046 11.7%	2,100 11.9%	53	+2.6%
親会	社 株 主 期 紅		する 益	1,322	1,400	77	+5.9%

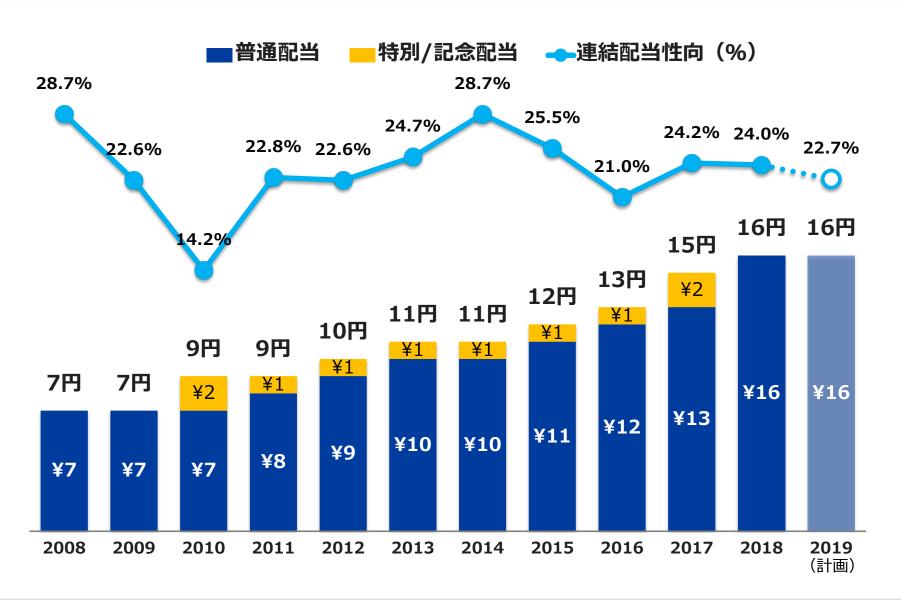
設備投資・減価償却費・研究開発費





1株当たり配当金推移





目次



1. 会社概要

2. 2018年度実績および 2019年度業績予想

3. 新中期経営計画等

注記がない限り、本資料に記載された財務数値及び業績予想は、原則として連結ベースで記載しております。本資料の金額は単位未満切捨で表示しております。これにより、合計が合わない場合があります。 比率は小数点第1位未満四捨五入で表示しております。

前中期経営計画の達成状況



2期連続(2017年度・2018年度) 売上高・利益ともに過去最高を更新

安定から成長へ

(単位:百万円)

		2016年度	2017年度	2018年度	前期比増減
		実績	実績	実績	率
売	上 高	14,445	15,605	17,548	+12.5%
営	業 利 益 売上高比	1,365 9.5%	1,704 10.9%	1,982 11.3%	+16.3%
経	常 利 益 売上高比	1,426 9.9%	1,765 11.3%	2,046 11.7%	+15.9%
	社株主に帰属する 期 純 利 益	1,226	1,230	1,322	+7.5%

特別利益(不動産売却益)338百万円

前中期経営計画の主な成果



2016年度

2017年度

2018年度

海外事業拡大

①中国排水規制対応で 増産体制を確立し、 売上を大幅増進



②海外販売代理店網を拡充

→インド、ベトナム、UAE、ロシア、台湾





国内営業強化

- ①営業戦略PJ推進
 - →組織横断的大型案件 フォローアップ
 - →第5次総量規制の更新需要
- ②「医療」を4本目の柱に
 - →エンドトキシン計発売
 - →医療関連機器 生産棟建築と 増産体制確立





- ③メタウォーター社から オンリーワン水質計事業を譲受
 - →上水市場での 戦略的な展開
 - →継続的な売上確保



ガバナンスの推進

- ・投資家向け説明会の開始
- ・社外取締役の増員
- · 役員退職慰労金制度廃止



中長期的な経営安定化

本社隣接土地の購入



新中期経営計画:基本方針



新中期経営計画(2019年度~2021年度)

1. 着実な成長の実現

- □ コア事業の成長と 収益基盤の強化
- ☞ 海外事業の拡大
- 第4次産業革命 (AI/IoT含む) による 顧客ニーズの先取り

2. 更なる成長への挑戦

- ☞ 新市場開拓
- 成長領域へのR&D、 設備投資 (新生産棟建設)
- ★ オープンイノベー ションの活用

3. 事業基盤強化への改革

- **☞** もっといいモノづくり
- 生産性向上・品質力 強化
- **ESG経営の推進**

「水・大気・医療・ガス」の4本柱で成長を目指す

新中期経営計画:成長戦略



国内

コア事業の成長と 収益基盤の強化

- 更新需要・OEM需要の確保
- ◇ 提案営業展開による新ニーズの獲得
- ◇ アフターサービス事業の強化

海外

アジアでの展開を加速

- ◇ 中国市場での深耕と拡大
- ◇ 中国に次ぐ市場の拡張
- ◇ 全体:海外生産

セールスエンジニアの強化

グループ総合力で常に変化する顧客ニーズの満足と信頼を獲得

- ◇ もっといいモノづくり ◇ 競争優位の追求
- 新市場開拓

持続的成長に向けたESG経営の推進

- 働き方改革による人財基盤の強化
- ガバナンスの強化

新中期経営計画:計数目標

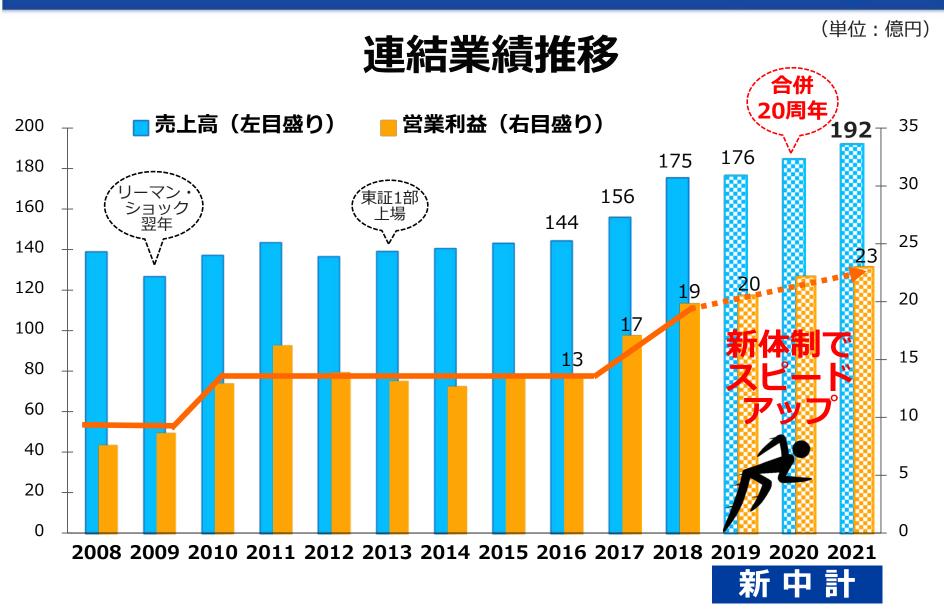


「収益力の向上」「成長投資」「適正な株主還元」を バランスよく実現し、ROEを高めていく

	2018年度 実績	2021年度 中期計画
売上高	17,548 百万円	19,200 百万円
海外売上高比率	23% 中国特需含む	25%
営業利益	1,982 百万円	2,300 百万円
自己資本利益率 (ROE)	8.5%	9.0%

2019年4月から新体制でスタート

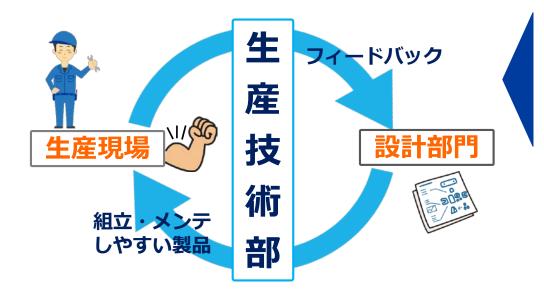




もっといいモノづくり



世界で戦える 品質・性能・コスト の製品開発



モノづくり回帰元年



サプライチェーンの強化



2019年7月お取引先さま感謝会



中国:環境大気計測市場への参入



*VOC(Volatile Organic Compounds) 揮発性有機化合物でPM2.5の生成物質

VOC*商戦スタート

2019年7月、VOC排出削減の法規制スタート中国の提携会社と協業で、VOC測定器を販売中 (北京牡丹社、重慶SIC社)



環境保護展CIEPEC2019 (中国・北京)



オンラインVOC測定装置(左) ポータブルVOC測定器(右)



セミナー開催



現地メディアの インタビュー

ESG経営の推進



地球環境保全と人にやさしい社会環境の実現に貢献



環境・CSRレポート (毎年6月発行)

環境

社員向け環境教育



健康経営

平成30年度東京都スポーツ 推進企業とスポーツエール カンパニーに認定





IR

初めて大阪にて個人投資 家向け会社説明会を開催



地域貢献

東京都高田馬場駅周辺の ポイ捨て防止・路上喫煙 禁止キャンペーンに参加







ご清聴ありがとうございました。

- 1. 本資料は当社をご理解いただくために作成したものであり、当社への投資勧誘を目的としたものではありません。
- 2. 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、確約や保証を 与えるものではありません。
- 3. 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。
- 4. 業績等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成しておりますが、 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。
- 5. 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、皆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 その責任は負いません。

くお問い合わせ> 東亜ディーケーケー株式会社 経営戦略部

電話:03-3202-0242 メール:ir@toadkk.co.jp