2020年1月28日

各 位

会　　社　　名　　カーディナル株式会社
代 表 者 名　　代表取締役社長　　山田　弘直
（ＪＡＳＤＡＱグロース・コード7855）
問 合 せ 先　　取締役財務部長　　宮家　正行
電 話 番 号　　06-6934-4141

中期経営計画（修正）の提出等について

当社は、2020年３月期から2022年３月期に係る中期経営計画を修正いたしましたので、当該中期経営計画を記載した資料を提出いたします。

なお、当該資料について、当社のホームページに掲載いたします。

Ｕ　Ｒ　Ｌ	https://www.cardinal.co.jp/
掲　載　日	2020年1月28日

【添付資料】

2020年3月期～2022年3月期　中期経営計画（修正）

2020年3月期～2022年3月期　中期経営計画（修正）

2020年1月28日

上場会社名　　カーディナル株式会社　　（コード番号：７８５５）
（ＵＲＬ　https://www.cardinal.co.jp/）
代表取締役社長　山田 弘直
問合せ先　　取締役財務部長　宮家 正行　　ＴＥＬ：０６－６９３４－４１４１

2020年1月28日付「業績予想の修正に関するお知らせ」のとおり、当社は2020年3月期の通期業績予想を修正いたしました。これに伴い、2019年5月13日付「中期経営計画（2020年3月期～2022年3月期）」を修正いたします。

１．中期経営計画の基本方針と経営指標

（１）経営の基本方針

当社は、1967年の会社設立以来「良い物を、より早く、より安く」をスローガンに、全社一丸となってカード製造に積極的に取り組んでまいりました。今後さらに、先進設備の導入と生産技術の向上により、顧客のニーズに応えられる高品質で価格競争力のある製品を提供することにより、経済の発展に寄与してまいります。

経営指針としては、以下のとおりです。

①常にキャッシュ・フローを管理し、リスクマネジメントに留意すること。
②公正な経営を貫き、誠実で透明な企業であること。
③顧客・投資家・従業員・調達先などとのコミュニケーションを重視し負託に応えること。
④顧客に最高の製品とサービスを提供するため常に技術革新すること。
⑤環境保護に留意し、地域社会への貢献に積極的に取り組むこと。
⑥個人を尊重し、Multipleな発想と自由闊達な企業風土を築くこと。

（２）目標とする経営指標

当社は、目標とする経営指標について、数値的には特に定めておりませんが、キャッシュ・フローを重視し、規模を追い求める経営ではなく、堅実な経営により企業価値を最大化していくことを目標としております。

２．今後３か年の中期経営計画

（１）当中期経営計画提出時点における当事業年度の総括（計画の達成状況、成果及び今後の課題）

当第3四半期累計期間は、企業収益や雇用情勢は緩やかな回復基調で推移いたしましたが、不安定な海外情勢の動向や消費税率の引き上げに対する心理的影響なども懸念され、景気の先行きは不透明な状況で推移いたしました。

このような状況下において当社は、各利益面につきまして当初予想を下回る見込みとなっております。

今後の当社の課題といたしましては、①中部地域を含む東日本地域を重点としたさらなる製品販売代理店の獲得及びＷｅｂ上での新規製品販売代理店の獲得、並びに「ｔＡＲget」ＡＲプロモーションで、今までに無いＩＣＴ関連企業の新規販売代理店の獲得　②デジタル（オンデマンド）印刷方式によるＩＤカード（顔写真入り）や小ロット多品種型の安価な短納期カードの販売強化　③あらゆる素材のカードにバーコード・ＱＲコード・ユニークＩＤ・可変情報を券面印刷するカードやそのカードにラベルを貼り付けてラベルとカードにワンパス印字する

（ラベル付きカード）並びにそのカードに申込用紙を自動で貼り付けマッチングする（カードと申込用紙一体型）即時発行型製品の販売強化　④ＩＣカード（非接触式）の販売促進と売上高増加　⑤環境に優しいエコ製品植物系プラスチックカード「バイオプラカード」の販売促進であります。

（2）中期経営計画の概要及び策定の背景

当社は、販売代理店の発注による完全受注生産体制であり、また、受注から納品までが平均２週間程度と非常に短期間であるため、半年先、一年先の業績の予測・計画が行いにくい企業体質となっております。そのため、中期経営計画の中で売上高の大幅な増加を見込むことが出来ませんので、利益の確保を最大限の目標として取り組む中期経営計画を以下のとおり策定しております。

①キャッシュ・フローを重視し、売り上げ至上主義ではなく、安定した利益を継続して確保するために生産能力の拡大、生産効率の向上、原価低減に努力する。

②１００％受注生産のため、販売代理店の増加が当社の成長の糧になると考え、販売代理店との連携を積極的に行う。

③顧客のニーズに応え日々の研究開発やカード業界の動向を見ながら効率化に必要な設備投資を積極的に行う。

（3）事業の進捗状況及び今後の見通し並びにその前提条件

販売代理店は毎年３０軒以上増加しており、インターネット上でのＣａｒｄ　Ｍａｒｋｅｔ．ｊｐでの既存の販売代理店への最新情報やサービスの提供は好評であります。

また、「ｔＡＲget」ＡＲプロモーションの新たなサービスの提供により、今までに無い業界の新規販売代理店の確保に注力してまいります。

ただ、カードの発行枚数は景気の影響を受けやすく、景気の悪化があれば、中期経営計画の見直しが必要となる可能性があります。

３．今期の業績予想及び今後の業績目標

（単位：千円）

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2019年3月期（実績）	1,162,954	92,783	105,392	85,170
2020年3月期（予想）	1,186,000	50,000	58,000	35,000
2021年3月期（目標）	1,210,000	51,000	58,000	25,000
2022年3月期（目標）	1,234,000	52,000	58,000	35,000

2020年3月期の予想を見直したことにより、2021年3月期及び2022年3月期の目標も修正しております。

新規の販売代理店を獲得しながら、堅実な経営により利益の確保に努めてまいります。