2020年5月22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

中期経営計画の提出等について

当社は、2021年３月期から2023年３月期に係る中期経営計画を策定いたしましたので、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5月22日

【添付資料】

2021年3月期～2023年3月期　中期経営計画

2021年3月期～2023年3月期　中期経営計画

2020年5月22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

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前事業年度の総括（計画の達成状況、成果及び今後の課題）

前事業年度は、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、2019年10月に実施された消費税増税後は景気下振れリスクが懸念される状況が続いております。また、世界的な新型コロナウイルス感染症の拡大もあり、極めて不透明な状況であります。

このような状況下において当社は、売上高は1,203,093千円（前回予想比1.4%増）と予想を僅かに上回り、営業利益は52,969千円（前回予想比5.9%増）、経常利益は62,297千円（前回予想比7.4%増）、当期純利益36,131千円（前回予想比3.2%増）と予想を上回る結果となっております。しかしながら、利益面においては前年実績を大きく下回っており、下回った理由といたしましては、当社が得意とする小ロット・多品種分野においてＮＥＴ業界の価格競争に巻き込まれ収益性の低い受注の比率が増加したことや設備投資に伴う減価償却費の増加及び消耗品費・支払手数料等の増加などが挙げられます。

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プロモーションやＱＲＣＨＯＲＤ　ＣＨＡＮＧＥＲ（ＱＲコードリンク先変更システム）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軒程度増加しており、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プロモーションやQRCHORD　CHANGER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

新型コロナウイルス感染症の拡大により３月初旬の自粛要請から４月７日の緊急事態宣言により３密を回避するため、あらゆる業種が休業・時短営業を止むなくされております。

当社におきましても従業員の感染予防の観点から手洗いやマスク着用等の一般的な感染予防対策を徹底するとともに、出張の禁止、会議の自粛、イベントへの参加禁止、可能な範囲内での時差出勤、テレワーク、在宅勤務の実施を行っております。

当社は幅広い業種の全国の顧客が利用するカードを製造しており、それらは全国の販売代理店から受注しております。当社が製造しているカードの殆どが消耗品であり、且つ日本全国を市場としており、景気の変動、個人消費のマインド低下などの影響を受けます。

景気が下落し個人消費のマインドが低下すれば、カードを発行する新規の店舗等ができず、店舗等を訪れカードの発行を依頼する顧客の人数も減少します。そうなれば、カードの発行枚数も減少いたします。カードの発行枚数が減少すれば当社の業績は悪化します。

そのため、新型コロナウイルス感染症が日本全国でいつまで、どれほどの影響があるか当社ではわかりかねますので、当社の業績が今後どのようになるか現状では把握できておりません。

2020年３月期の業績への影響は軽微でありましたが、今期の業績予想及び今後の業績目標につきましては、新型コロナウイルス感染症による影響を現段階において合理的に算定することが困難であります。従いまして、今期の業績予想及び今後の業績目標は未定とさせていただき、合理的な算定が可能となった段階で改めて開示いたします。