

2021年5月21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、2022年3月期から2024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 | 2021年5月21日 |

【添付資料】

2022年3月期～2024年3月期 中期経営計画

2022年3月期～2024年3月期 中期経営計画

2021年5月21日

上場会社名 カードディナル株式会社 (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)

前事業年度におけるわが国経済は、新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響により、経済活動が抑制され個人消費は大きく落ち込みました。日本政府による支援策により景気は緩やかに持ち直しの動きがみられたものの、国内の感染拡大への懸念が再び強まり、極めて不透明な状況が続いております。

このような状況下において当社は、売上高は913,798千円と(前年同期比24.0%減)となり、営業損失では62,984千円(前年同期は52,969千円の営業利益)、経常利益では1,099千円(前年同期比98.2%減)、当期純損失では23,615千円(前年同期は36,131千円当期純利益)となっております。新型コロナウイルス感染症の影響により、売上高・各利益面におきまして、大変厳しい結果となっております。

新型コロナウイルス感染症の影響は当面続くと考えており、今までのように販売代理店と直接面談の上受注することや印刷関連の展示会に出展することが難しくなっております。

このような状況の中、インターネット(Web)上でのCard Market.jp(サテライトオフィス)でお問合わせ・お見積り・資料請求・発注・リモート相談(チャット)等を完結できるよう拡張し、東京支社の管轄で2021年1月よりリブランディングを図り、Web事業部化を目指し、BtoBに特化した競合他社にもない新しいサービスの創作し、新規販売代理店の開拓を中長期

的に進めてまいります。

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およびWeb上での新規製品販売代理店の獲得、並びにQRコードチェンジャーシステム（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。

QRコードチェンジャーシステムの提供により、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 |
|--------------|-----------|---------|-------|---------|
| 2021年3月期(実績) | 913,798 | △62,984 | 1,099 | △23,615 |
| 2022年3月期(予想) | 960,000 | 0 | 3,000 | 2,000 |
| 2023年3月期(目標) | 990,000 | 4,000 | 5,000 | 4,000 |
| 2024年3月期(目標) | 1,020,000 | 8,000 | 9,000 | 6,000 |

2022年3月期においては、新型コロナウイルス感染症の影響が色濃く残ると考えております。その後の2ヶ年においては、売上高が飛躍的に新型コロナウイルス感染症の流行前に戻るとは考えておらず、大幅な増収・増益、大幅な減収・減益となる事象は見込んでおりません。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。