

## 1. 経営方針

### 1. 経営の基本方針

当社は創業以来、「人と時間」「人と環境」を企業テーマに掲げ、全事業活動の座標軸を顧客満足度に置き、販売・製造・開発部門をはじめ全社員がお客様の声を聞く「顧客第一主義」を基本方針としております。この基本方針のもと、顧客ニーズに適合した「人と時間、人と環境」に関連する、さまざまな製品やシステム、サービス、ソリューションなどの提供を通じ、企業を支える「顧客、社員、株主、取引先、地域社会」の全ての人々に信頼・評価される企業を目指して事業活動を続けております。

### 2. 利益配分に関する基本方針

当社は株主の皆様に対する配当政策は最重要課題のひとつとして位置づけ、業績に応じた適正な利益配分を行うことを基本としております。

また、株主の皆様への利益還元策として、平成10年から自己株式の取得及び消却を実施しており、平成15年3月期末までに1,452万株を取得し、1,198万株の消却を完了しました。

配当は当面、配当性向35%以上を基準に決定するものとし、中期的には株主資本配当率2%を目標に努めてまいりたいと存じます。

当期の配当金につきましては、年間配当金は前期と同額の1株につき13円、中間配当金(6.5円)を差引き、期末配当金は1株当たり6.5円とさせていただきます予定であります。

内部留保金につきましては、既存事業の領域拡大・強化、成長事業分野への戦略的投資および研究開発活動のほかコスト削減、品質向上のための生産設備合理化など、経営体質強化のために有効投資してまいりたいと存じます。

### 3. 中長期的な会社の経営戦略

当社およびグループ各社は、アマノグループ4つの不変の戦略を継続しながら、時代の変化に対応し、変り続けることを伝統としています。

- (1) TIME & ECOLOGYの事業領域重視 / 本業強化
- (2) グローバルニッチトップ
- (3) 構造改革 / 不断のリストラ
- (4) キャッシュフローをベースとした経営

この4つの基本戦略をもとに、当社は2003年度からはじまる3ヵ年の新中期経営計画を策定しました。計画の概要は次のとおりです。

## 【1】基本方針

新中期経営計画は、「新価値創造（現在価値＋将来価値）」を目指した前経営計画をベースに、「着実に収益の持続的成長」を実現できる企業体質とするため、営業力とコスト競争力を強化し、併せて、固定費削減、原価低減、生産性向上などの構造改革に取り組んでまいります。

### 営業力強化

- ・長年蓄積してきた顧客基盤（Accumulated Market）に、アマノグループが得意とする直販力のパワーアップで新たなマーケットの掘り起こし
- ・グループ会社との連携を強め、グループの強みに根ざした新規事業の創出・育成
- ・全事業領域におけるサービス事業の拡大
- ・成長するアジア市場の攻略（特に中国マーケット重視）

### コスト競争力強化

- ・パーキング、環境事業の収益性改善
- ・コスト競争力ある製品による差別化
- ・生産コスト削減（間接費、海外生産、海外調達、外注コスト）
- ・選択と集中によるグローバル商品開発（日本、米国、欧州、中国）
- ・販売費・一般管理費の削減

## 【2】数値計画

本計画の最終年度である2006年3月期に、連結業績で以下の経営指標の実現を目指します。

- |               |      |
|---------------|------|
| （1）連結売上高営業利益率 | 7%以上 |
| （2）ROE        | 4%以上 |
| （3）一株当たり利益    | 40円  |

### 経営目標

（単位：百万円）

	2004年3月期		2005年3月期		2006年3月期	
	金額	前年比%	金額	前年比%	金額	前年比%
売上高	67,000	3.0	69,000	3.0	71,000	2.9
営業利益	4,700	15.0	5,100	8.5	5,500	7.8
営業利益率	7.0%		7.4%		7.7%	
経常利益	4,600	14.7	5,000	8.7	5,400	8.0
当期純利益	2,500	52.5	3,100	24.0	3,300	6.5

#### 4. コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方およびその施策の実施状況

当社は、企業倫理の重要性と経営の健全性を経営上重要な課題のひとつとして位置付けております。

取締役会は毎月の定例取締役会のほか、必要に応じて機動的に臨時取締役会を開催し、経営に関する重要事項を審議・決定するとともに、業務の執行状況も報告され、迅速に経営判断のできる体制となっております。

さらにグループ企業のトップで構成される「グループ会社経営会議」を定期的で開催しており、各社の経営状況、利益計画の進捗を把握するとともにコーポレート・ガバナンスの充実に努めております。

当社は監査役制度を採用しており、監査役4名のうち2名が非常勤の社外監査役であります。監査役は取締役会に出席するほか、社内の各種委員会や会議にも積極的に参加し、取締役の業務執行を監視できる体制となっております。

社外監査役と当社との利害関係はありません。また、内部監査につきましては経理部が会計監査および業務監査を実施しております。

当社は企業の社会的責任を認識し、より一層信頼される企業を目指すべく、全役員、全社員が事業活動の推進や業務執行における法令遵守はもとより、企業倫理に基づく行動の徹底を図っております。

これらにより、コーポレート・ガバナンスの実効性を確保し、公正で透明性の高い経営を実現しております。

#### 5. 投資単位の引き下げに関する考え方

当社は、株式投資単位の引下げが株式市場で流動性を高め、個人投資家層の拡大を図る有効な施策の一つであると認識しております。投資単位につきましては、投資家の皆様により投資しやすい環境を整えるために株価水準、株主数、投資最低金額等を総合的に勘案し検討してまいります。

## 2. 経営成績及び財政状態 (注)金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

### 1. 経営成績

当期におけるわが国経済は、個人消費、設備投資とも回復の兆しがみられず、デフレ経済が深刻化するとともに株式市況の悪化、米国経済の減速などにより、景気に対する不透明感が一層顕著となり厳しい状況で推移いたしました。

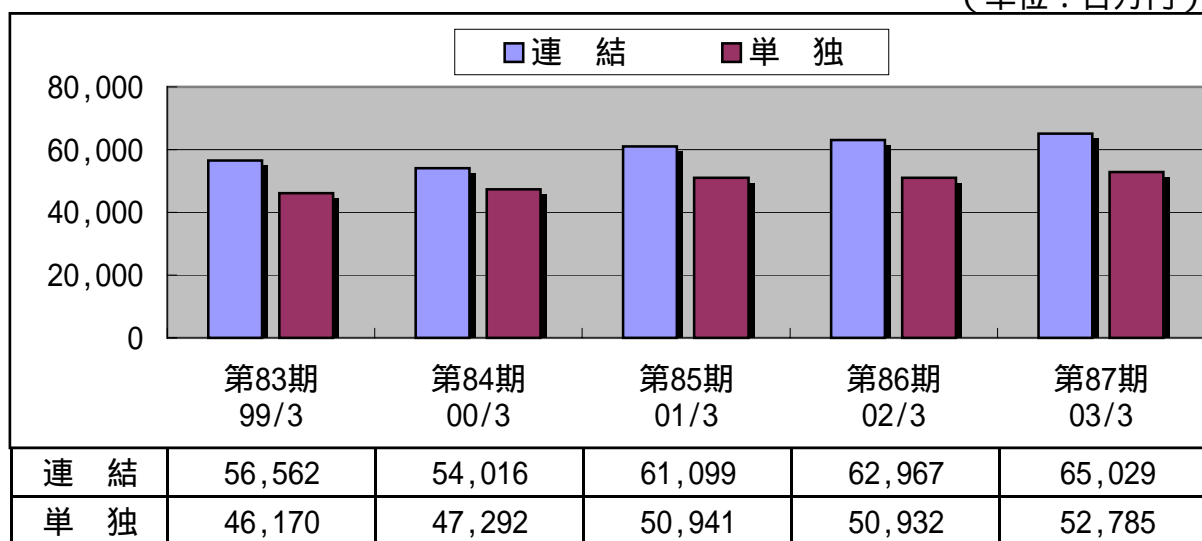
このような経営環境下にあって当社は、情報システム事業、パーキングシステム事業をはじめ各事業部門で新製品やソフトウェアを市場投入し、顧客に密着した積極的な営業活動を推進するとともに、サービス体制の充実・強化に努めました。また、収益向上のため、グループ各社をあげて採算管理の徹底、経費削減など経営の効率化に注力いたしました。

業績は、売上高 650 億 29 百万円(前年同期比 3.3%増)、営業利益 40 億 88 百万円(同 10.8%増)、経常利益 40 億 10 百万円(同 0.3%増)となりました。当期は、特別損失を 16 億 38 百万円(内、投資有価証券売却損 11 億 1 百万円、投資有価証券評価損 4 億 84 百万円)計上したことにより当期純利益は 16 億 39 百万円(同 19.3%増)となりました。

## 業績の推移

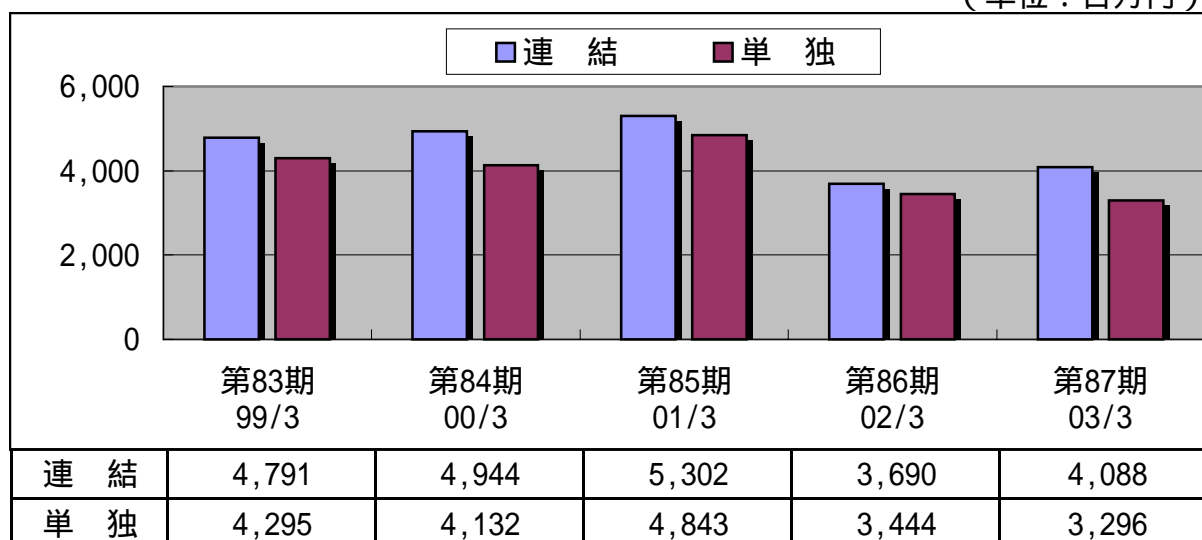
### 売上高

(単位：百万円)



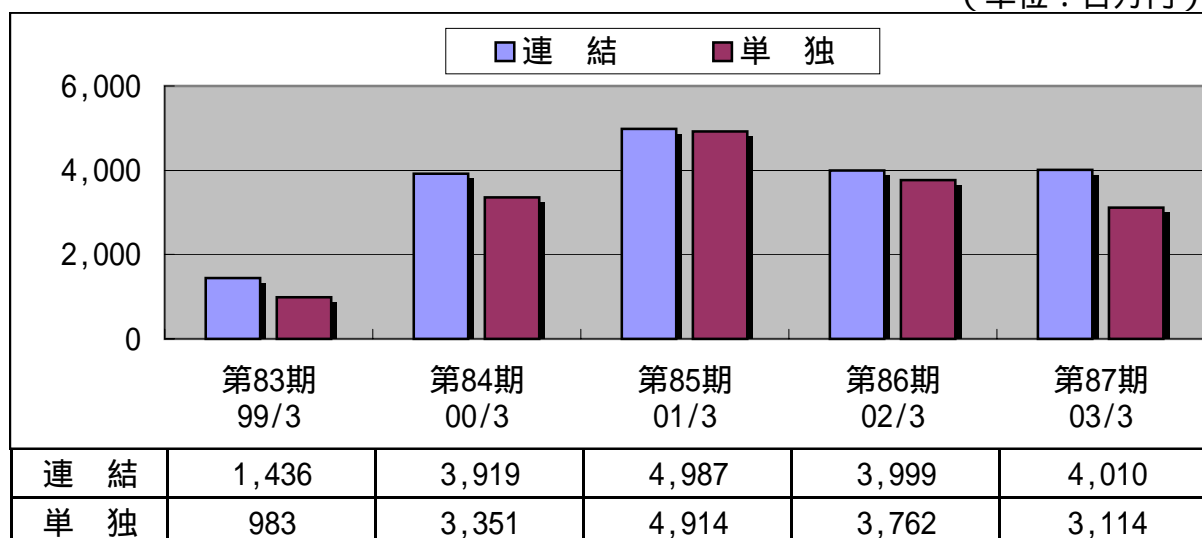
### 営業利益

(単位：百万円)



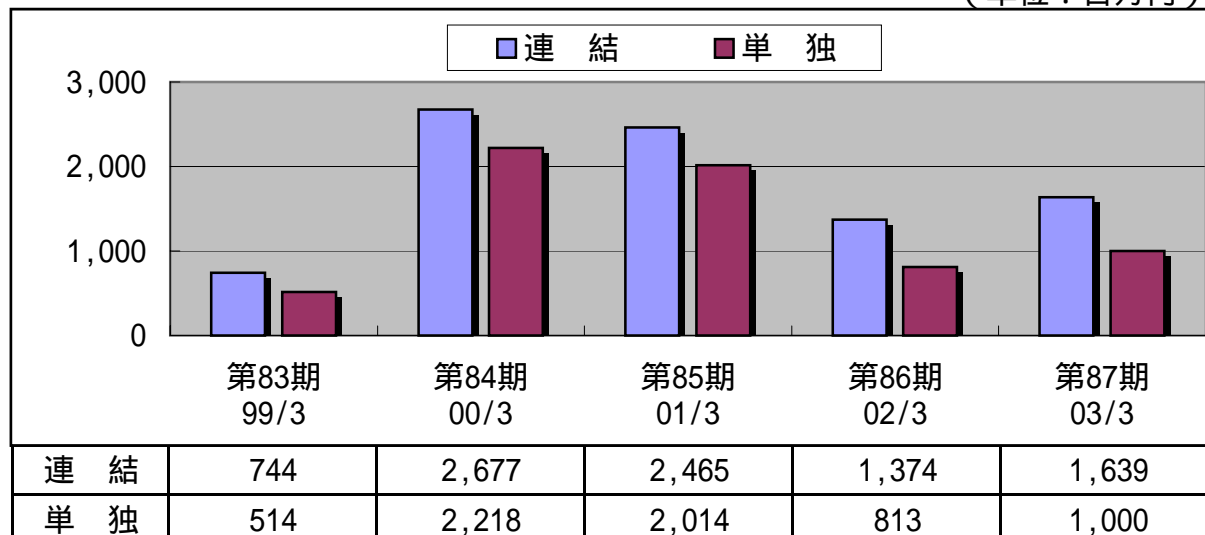
### 経常利益

(単位：百万円)

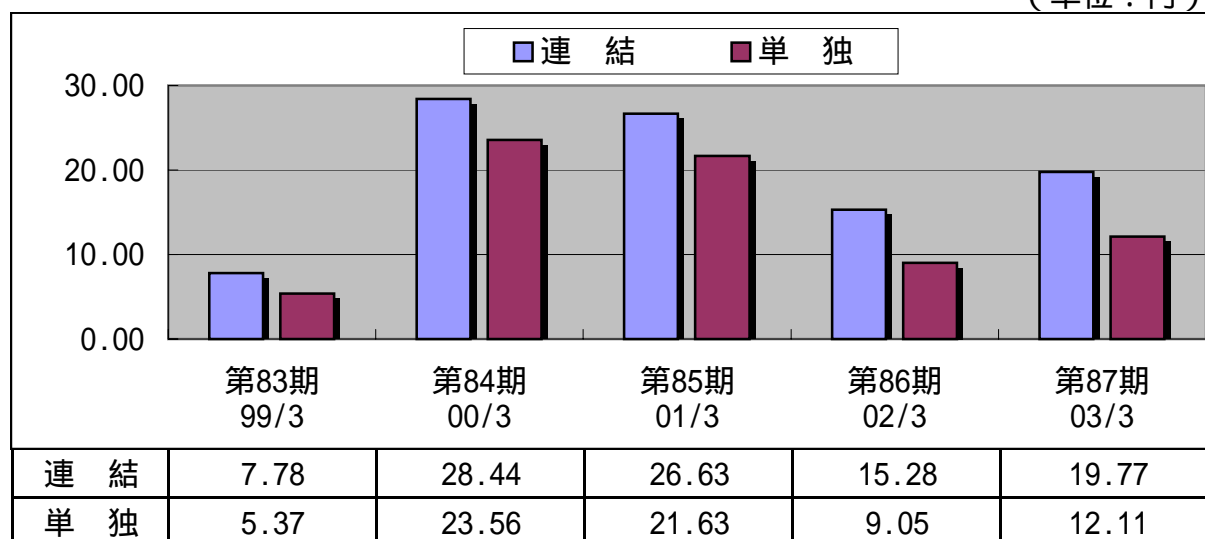


当期純利益

(単位：百万円)

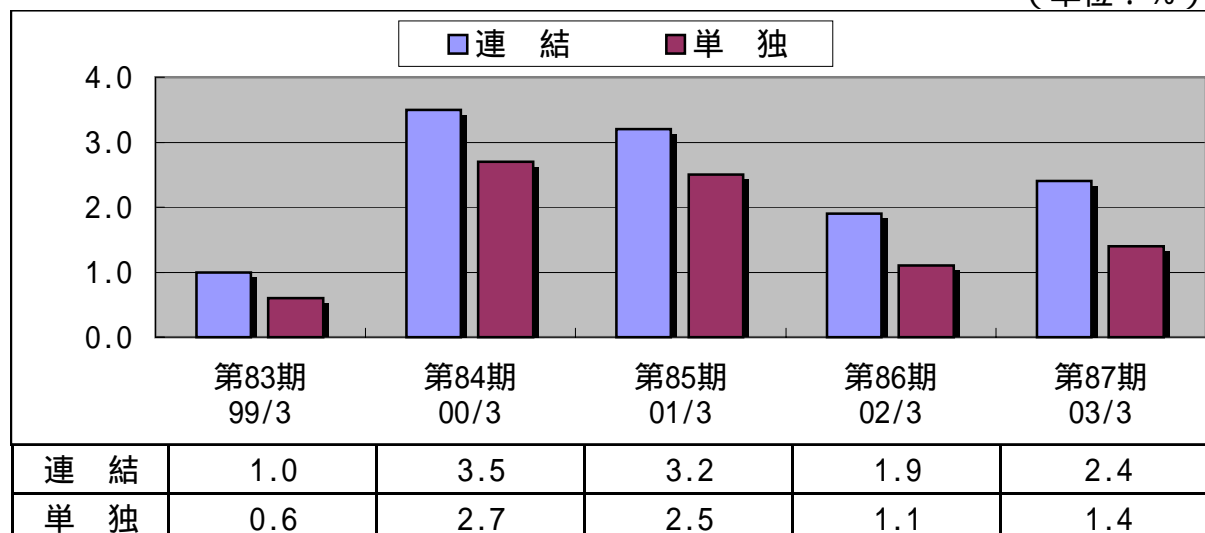


1株当たり当期純利益 (第87期より普通株主に帰属しない金額を除いた当期純利益をもとに算出)  
(第86期より自己株式控除後の株式数をもとに算出) (単位：円)



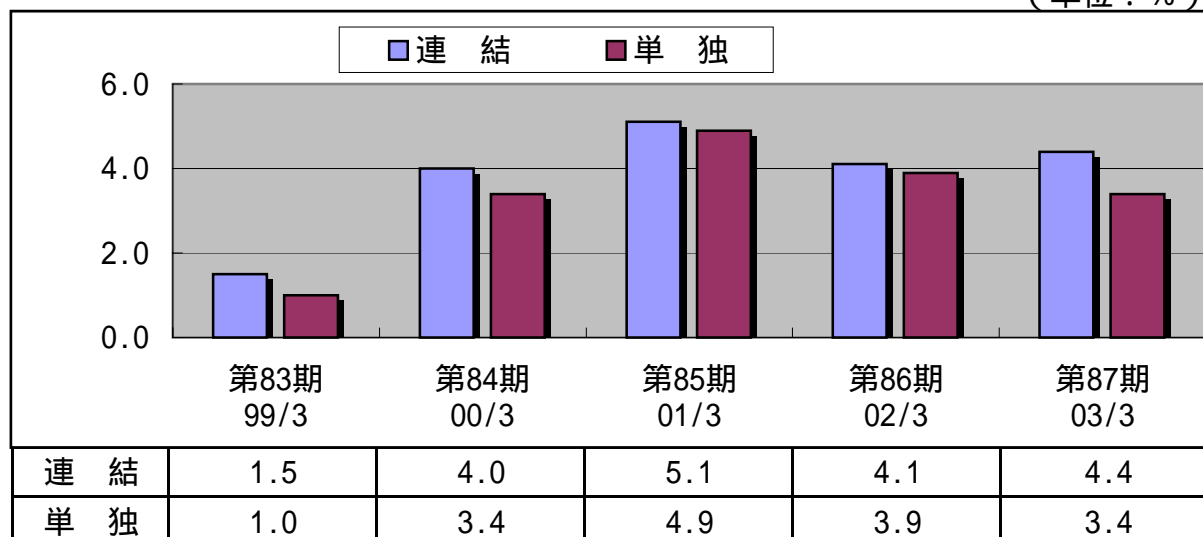
株主資本当期純利益率

(単位：%)



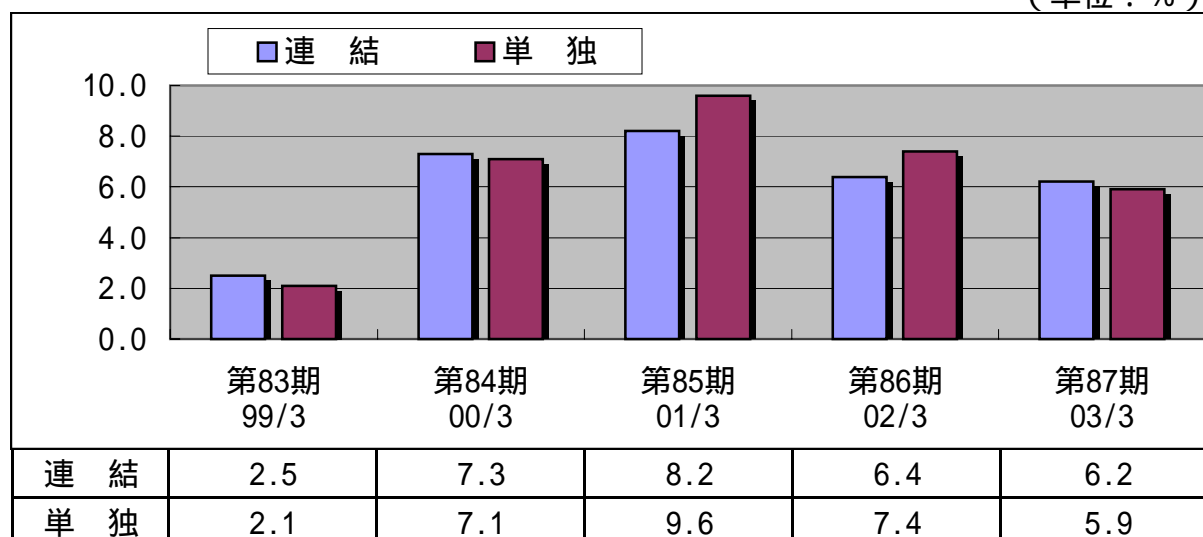
総資本経常利益率

(単位：%)



売上高経常利益率

(単位：%)



総資産

(単位：百万円)

	第83期 99/3	第84期 00/3	第85期 01/3	第86期 02/3	第87期 03/3
連 結	97,121	97,251	99,658	93,175	89,935
単 独	97,081	99,810	101,815	93,164	88,982

株主資本

(単位：百万円)

	第83期 99/3	第84期 00/3	第85期 01/3	第86期 02/3	第87期 03/3
連 結	77,136	76,821	76,403	71,211	67,271
単 独	80,281	81,565	80,982	73,584	69,439

株主資本比率

(単位：%)

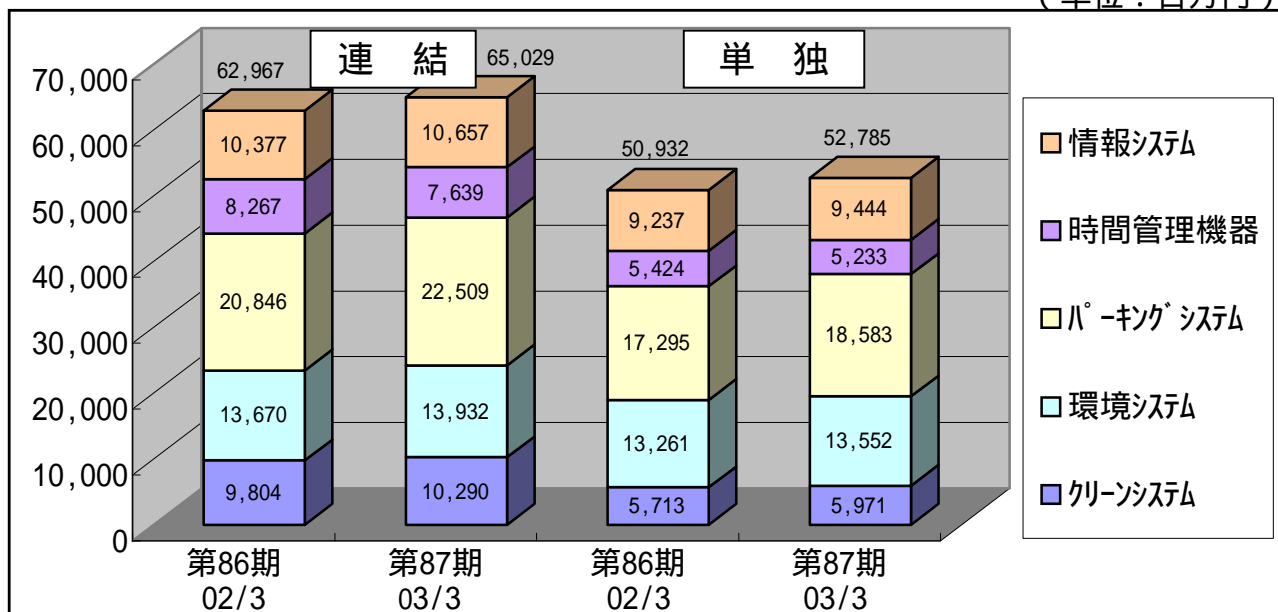
	第83期 99/3	第84期 00/3	第85期 01/3	第86期 02/3	第87期 03/3
連 結	79.4	79.0	76.7	76.4	74.8
単 独	82.7	81.7	79.5	79.0	78.0

1株当たり株主資本 (第87期より普通株主に帰属しない金額を除いた株主資本の額をもとに算出)  
(第86期より自己株式控除後の株式数をもとに算出) (単位：円)

	第83期 99/3	第84期 00/3	第85期 01/3	第86期 02/3	第87期 03/3
連 結	810.42	820.21	833.61	833.97	838.51
単 独	843.45	870.66	876.60	861.76	865.63

部門別販売の状況

(単位：百万円)



区 分			第 86 期 02/3		第 87 期 03/3		増 減	
			金 額	構成比	金 額	構成比	金 額	比 率
時間情報システム事業	情報システム	連結	10,377	16.5	10,657	16.4	279	2.7
		単独	9,237	18.1	9,444	17.9	207	2.2
	時間管理機器	連結	8,267	13.1	7,639	11.7	628	7.6
		単独	5,424	10.6	5,233	9.9	190	3.5
	パーキングシステム	連結	20,846	33.1	22,509	34.6	1,662	8.0
		単独	17,295	34.0	18,583	35.2	1,288	7.4
小 計	連結	39,492	62.7	40,805	62.7	1,313	3.3	
単独	31,957	62.7	33,262	63.0	1,305	4.1		
環境関連システム事業	環境システム	連結	13,670	21.7	13,932	21.5	262	1.9
		単独	13,261	26.1	13,552	25.7	290	2.2
	クリーンシステム	連結	9,804	15.6	10,290	15.8	486	5.0
		単独	5,713	11.2	5,971	11.3	257	4.5
	小 計	連結	23,475	37.3	24,223	37.3	748	3.2
		単独	18,975	37.3	19,523	37.0	548	2.9
合 計	連結	62,967	100.0	65,029	100.0	2,061	3.3	
	単独	50,932	100.0	52,785	100.0	1,853	3.6	
内 輸出売上高	単独	2,024	4.0	2,061	3.9	36	1.8	

(注) 連結売上高は、為替換算レートの変動により 8億47百万円減少しております。



## 時間情報システム事業

- ・情報システム = 「就業・給与・人事・入室・食堂システムなど」
- ・時間管理機器 = 「タイムレコーダー・タイムスタンプ」
- ・パーキングシステム = 「駐車場管理機器・マネジメントサービス」

### ・情報システム

当事業部門は、国内では景気低迷を背景に小規模事業所層における受注環境は引き続き厳しい環境が続きました。

このような環境下、中・小規模事業所からの受注件数は前期比横ばいにとどまっておりますが、顧客のシステム化需要は、機能の範囲を縮小するなど低コストでの導入傾向が強まり、そのため金額では前期に比べ減少となりました。

一方、大規模事業所層においては、厚生労働省による「適正な労働時間把握」の指導強化に伴い、就業管理システムの見直しやシステム化需要が活発化し、加えて、市町村の合併や e - j a p a n 戦略による電子自治体構築のための一環として、官公庁での就業管理システムに対する需要も顕在化し実績を伸ばしました。

大手パートナーとの販売提携は、他社システムとの連動強化、E R P システムの給与・人事との連動に加え、自治体向け人事・給与システムの受注活動の連携強化により順調に実績を伸ばしました。また、保守サービスもトータルサポートセンターによる顧客サービスの充実化などにより堅調に実績を伸ばしております。

海外では、北米・欧州ともソフトウェアの拡充、営業体制の強化などにより、それぞれ増収となりました。

以上の結果、当事業部門の売上高は 106 億 57 百万円（前年同期比 2.7%増）となりました。

### ・時間管理機器

当事業部門は、国内では昨年投入したパソコン用集計ソフト付タイムレコーダー「T i m e P @ C K」やパート・アルバイト向け時給計算機能付タイムレコーダー「P J R - 5 0 0」を中心に受注回復に向け積極的な販売展開を図ってまいりました。

その結果、標準型タイムレコーダーは T i m e P @ C K が大幅に伸長したことが寄与し、台数では前期を上回る実績となりましたが、全体ではインテリジェントタイムレコーダーの減少により減収となりました。

海外では、アジア地域は中国生産による低価格機種の世界投入で台湾・中国市場の需要が回復し、さらに中国、北京への営業拠点開設効果も寄与し増収となりましたが、北米・欧州地域は競争激化が続き減収となりました。

以上の結果、当事業部門の売上高は 76 億 39 百万円（前年同期比 7.6%減）となりました。

## ・パーキングシステム

当事業部門は、国内ではフラップ式駐車場や中小規模向けに対応した小型精算機やパソコン搭載出口精算機等の管制システムの受注が新規・更新とも堅調に推移しました。

また、昨年10月1日付でオムロン株式会社から駐車場設備事業の営業譲渡を受けたことによる増収効果も寄与しました。

当期末時点における当社の駐車場システムの納入件数は、オムロン株式会社のユーザー3,000件を加え、11,000件を超える規模になりました。この顧客基盤をベースにした安定的な更新需要に加え、首都圏における再開発事業物件の受注、さらに駐車場の管理運営をビジネスとする専門会社からの需要も引き続き堅調に推移しました。

駐車場管理受託、経営受託のマネジメントサービスは、駐車場経営に対するコンサルティング営業の強化・拡充により、当期末時点での総車室台数は35,700台と前期比45%増加し順調に実績を伸ばしました。

海外では、北米地域の売上高は下期に大型物件の受注も寄与し回復しましたが、上期の落ち込みをカバーできず減収となりました。欧州地域は営業体制強化に加え通貨統一による改造特需もあり増収、アジア地域は韓国市場の拡大により増収となりました。

以上の結果、当事業部門の売上高は225億9百万円(前年同期比8.0%増)となりました。

## 環境関連システム事業

- ・環境システム = 「汎用集塵機・大型集塵装置・粉粒体空気輸送システム・高温有害ガス除去システム・脱臭システム」「電解水生成装置・生ごみ減量装置」
- ・クリーンシステム = 「清掃機器・ドライケア清掃システム・マネジメントシステム」

## ・環境システム

当事業部門は、国内では汎用機部門が設備投資の低迷、過剰設備解消のための工場の統廃合や海外移転が加速するなど、受注環境は引き続き厳しい局面で推移しました。

このような環境下、汎用機の下期の売上高は新製品の投入効果により上期を上回りましたが、汎用機全体の回復力は弱く前期に比べ減収となりました。

大型システム部門は、環境関連法規制強化や集塵・脱臭・空気輸送の総合提案の営業体制強化により、排ガス処理システムや粉粒体空気輸送システムが廃棄物焼却施設、リサイクル関連施設、ゴム、化学業界を中心に堅調な需要が続き、売上高は前期に比べ大幅増収となりました。

以上の結果、部門全体の売上高は、汎用機の落ち込みを大型システムがカバーしたことにより、売上高は139億32百万円(前年同期比1.9%増)となりました。

## ・クリーンシステム

当事業部門は、国内では大型スーパー、コンビニエンスストア、ドラッグストアなどの小売業では、顧客満足度を高めるためのフロアーの美観維持が定着してまいりました。

このような中、当社はフロアーの美観維持と清掃コストの削減を実現する清掃システムの総合提案「清掃機器からサプライ品、メンテナンス、清掃作業までの提供」を強化・推進してまいりました。

その結果、清掃機器については洗浄機とバフingマシンを組み合わせたUHSシステムや、小規模チェーン店向けCVSシステムが前年比実績伸長いたしました。全体では顧客企業の経費削減の影響を受け、台数、金額とも前期比横ばいの実績にとどまりました。一方、清掃受託のマネジメントサービスは、清掃コスト削減と美観維持の実現が評価され前年比大幅伸長となりました。

海外では、北米地域が経済環境を背景とした清掃業界へのコストダウン要求の強まりと競争激化による影響で減収となりました。

以上の結果、当期から株式会社武蔵電機製作所を連結対象に加えたこともあって、当事業部門全体では102億90百万円（前年同期比5.0%増）と増収となりました。

## 2. 財政状態

当連結会計年度における連結ベースの現金及び現金同等物（以下「資金」という。）は、税金等調整前当期純利益が減益となったものの、自己株式の取得による支出および法人税等の支払額も減少したため、前連結会計年度末に比べ2億91百万円（1.3%）増加し、当連結会計年度末には218億98百万円となりました。

### （営業活動によるキャッシュ・フロー）

当連結会計年度における営業活動によるキャッシュ・フローは、59億98百万円と前年同期と比べ6億99百万円の増加となりました。これは、税金等調整前当期純利益が減少したものの、その主な要因が投資有価証券売却損の計上と営業権償却を含む減価償却費の増加であったこと、および法人税等の支払額が減少したこと等によるものであります。

### （投資活動によるキャッシュ・フロー）

当連結会計年度における投資活動によるキャッシュ・フローは、11億26百万円と前年同期と比べ11億60百万円の減少となりました。これは、主に投資有価証券の売却による収入の減少、および駐車場設備事業の営業権譲受対価を含む無形固定資産の取得による支出の増加等によるものであります。

### （財務活動によるキャッシュ・フロー）

当連結会計年度における財務活動によるキャッシュ・フローは、51億5百万円と前年同期と比べ15億74百万円の支出減となりました。これは、主に海外子会社を中心とした短期借入金の返済の減少、および自己株式取得による支出の減少等によるものであります。

### 3. 次期の見通し及び会社の対処すべき課題

今後の経済見通しにつきましては、米国を軸とする世界経済の減速懸念が強まり、わが国経済も金融システム不安、個人消費の冷え込み、設備投資の先送り等により経営環境は一層不透明感が強まるものと考えられます。

このような経営環境の中で、当社およびグループ各社はお互いの連携を一層強化し、各事業における新市場の創出、顧客に密着した積極的な販売活動の展開、ソフトウェアの充実・強化による高付加価値製品の開発、広範なソリューションサービスの提供などを推進するとともに、コスト低減、採算管理の徹底により経営力を高め収益向上に努めてまいります。

事業課題につきましては、新中期経営計画に基づき以下の事業戦略を強化してまいります。

#### (1) 時間情報システム事業

##### 情報システム

- ・就業管理のトップメーカーとしてアマノの強みのハードとソフトが融合したオリジナルなシステム提案推進
- ・首都圏にS Iビジネス専門チームを新設し営業体制を強化
- ・非接触ICカードの普及・拡大に対応したターミナルとカード売上等の周辺ソリューション事業強化
- ・保守契約を中心としたサービス事業の拡大

##### 時間管理機器

- ・パソコン用集計ソフト付タイムレコーダー「Time P@CK」の多店舗、複数事業所への販売活動強化
- ・低コスト製品投入によるアジア市場の拡大  
特に、中国国内への営業拠点網拡充による市場拡大

##### パーキングシステム

- ・システム納入先 11,000 サイトの顧客基盤をベースに更新戦略の強化
- ・コスト競争力ある製品投入によりシェア拡大
- ・コンサルティング営業力強化による、管理受託、経営受託のマネジメント事業の拡大
- ・IT化対応に向けてのクレジット精算サービス、ETC対応等のサービス強化

## ( 2 ) 環境関連システム事業

### 環境システム

- ・ 市場要求に機能特化した新製品投入による汎用機市場の拡大・推進
- ・ 採算性重視による大型システムの収益性改善
- ・ リサイクル関連市場への総合提案による大型システム、汎用機の複合販売強化
- ・ 上海（中国）の販売拠点強化による中国市場の拡大・推進
- ・ メンテ・サプライ等のサービス事業推進

### クリーンシステム

- ・ 大型スーパー、コンビニエンスストア、多店舗チェーン店への更新戦略強化
- ・ 顕在化するソフトフロア市場へカーペット用マシン拡大
- ・ 清掃受託事業推進による市場拡大
- ・ メンテ・サプライ等のサービス事業推進

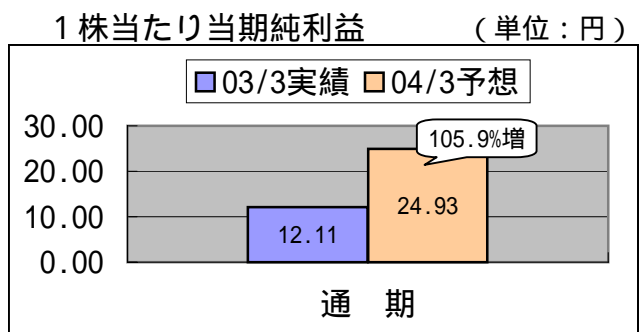
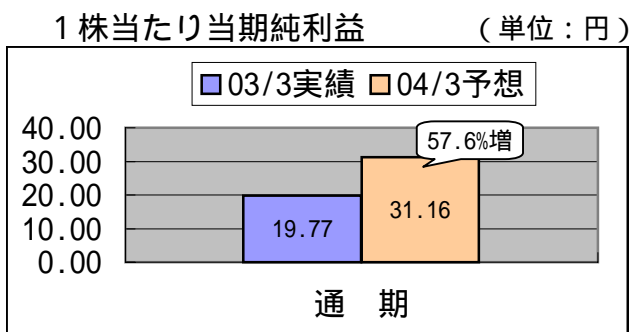
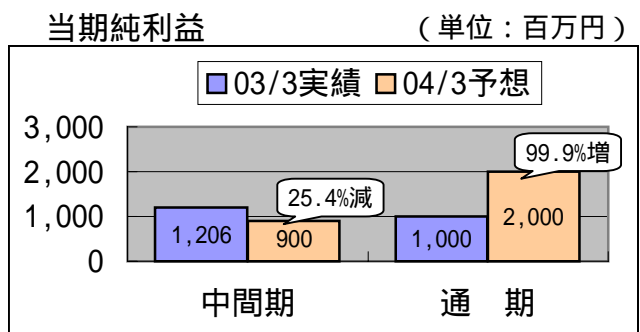
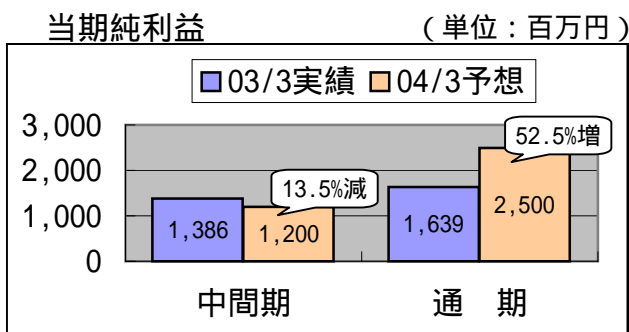
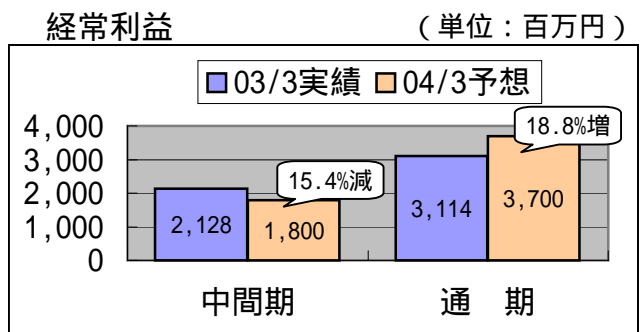
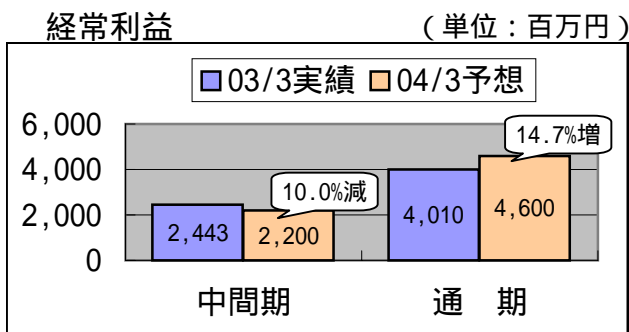
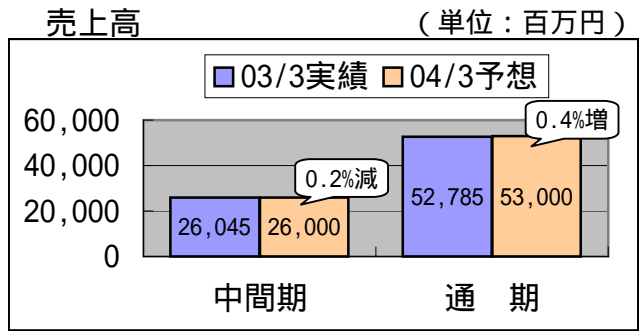
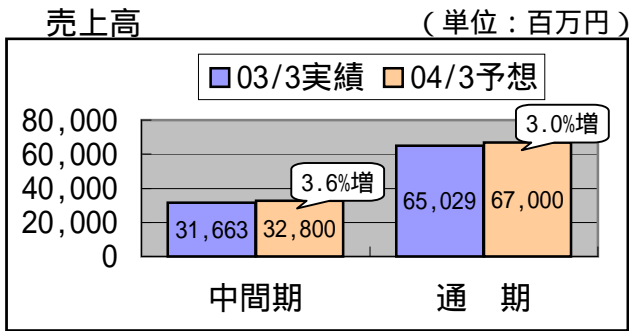
以上により、次期の業績見通しにつきましては、売上高 670 億円、営業利益 47 億円、経常利益 46 億円、当期純利益 25 億円を見込んでおります。

なお、上記の予想は、現時点において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後様々な要因によって、予想数値と異なる場合がありますことをご承知置きください。

2004年3月期の業績予想

( 連 結 )

( 単 独 )



2004年3月期		売上高	経常利益	当期純利益	1株当たり年間配当金		1株当たり予想当期純利益
		百万円	百万円	百万円	円	円	円
中間期	連結	32,800	2,200	1,200	6.5	13.0	31.16
	単独	26,000	1,800	900			
通 期	連結	67,000	4,600	2,500	6.5	13.0	31.16
	単独	53,000	3,700	2,000			