

株主の皆様へ

第55期 報告書

平成18年4月1日～平成19年3月31日



 スズデン株式会社

証券コード:7480

## スズデンのビジネスモデル

# 「もの造りサポーティングカンパニー」

当社は、エレクトロニクス製品に欠かせない制御機器、電子・デバイス機器や電気工事の部品・材料等の資材全般を総合的に取扱う技術商社です。仕入先とユーザーの橋渡しとして、購買代行機能・メーカー代行機能・メーカー機能の3つを最大限に活用し、トータルソリューションをご提供いたします。

### メーカー代行機能

当社のシステムエンジニアを中心とした技術支援を柱に高機能商品・システムのご提案やアプリケーションソフト等をメーカーに代わってご提供することによるトータルソリューションをご提案いたします。

### 仕入先

FA機器、電子・デバイス機器、情報・通信機器、電設資材等の国内有力メーカーを中心とした約1000社の仕入先からの仕入れにより、安定的な商品供給を実現いたします。

### オリジナルブランド 「UBON」

自社オリジナルブランド「UBON」の製品はLAN関連商品、アクセサリ、電球など多彩で、お求めやすい価格・小ロットでご提供しています。

### ユーザー

最適な商品を約5000社の様々な業界の企業にご提供しています。また、秋葉原の店舗での販売等、産業界から一般消費者まで幅広く販売しています。

専任SEによるトータルソリューション

Web-EDIによる受発注

技術情報誌「Bell」発行

ISO9001に基づいた品質保証

ISO14001に基づいた環境保全

広域な営業・物流拠点

オリジナルブランド商品



スズデン株式会社

FA機器 電子・デバイス機器 情報・通信機器 電設資材

### ロジスティック戦略

仕入先の物流を代行し、ユーザーに最適な商品を提供。独自の物流ノウハウにより、正確・迅速な納品を実現。さらに情報等の付加価値をご提供いたします。

### 購買代行機能

独自の情報システムと物流システムにより、お客様の一括購買を代行し、購買の生産性の向上と合理化を実現いたします。

株主の皆様には、平素より格別のご支援を賜り、厚くお礼を申し上げます。

ここに第55期(平成18年4月1日～平成19年3月31日)の報告書をお届けいたします。

まずはじめに、当社株式は、平成19年6月1日より東京証券取引所 市場第一部銘柄に指定されることとなりました。

これもひとえに株主の皆様、ならびに関係各位のご支援の賜物と深く感謝申し上げる次第でございます。

さて、当期は、下期において厳しい環境に直面いたしました。「もの造りサポートングカンパニー」としてお客様のニーズに直結した営業展開や一層の業務効率の向上などに全社一丸で取り組み、増収増益を確保することができました。

今後も、収益性や成長性の視点から既存の仕組みの見直しや改革を推し進め、企業力の向上、企業価値の最大化をさらに追求してまいります。

当社では、株主様のご支援に対し、当期末も配当性向33%を基本に利益状況や内部留保などを総合的に勘案し、配当を決定いたしました。また、平成18年9月に株主優待制度を設立し、



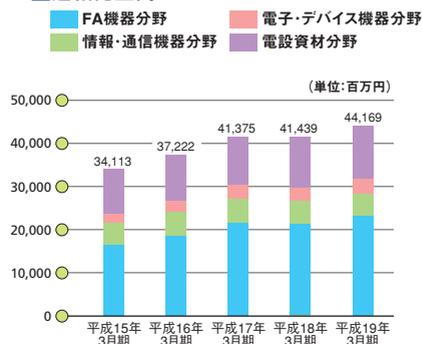
代表取締役社長 鈴木敏雄

おかげさまで、現在では多くの皆様に当社の株主になっていただいております。

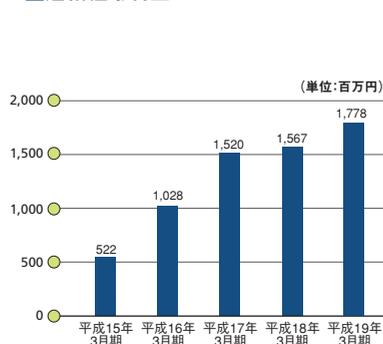
株主の皆様には、今後とも、より一層のご理解とご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

平成19年6月

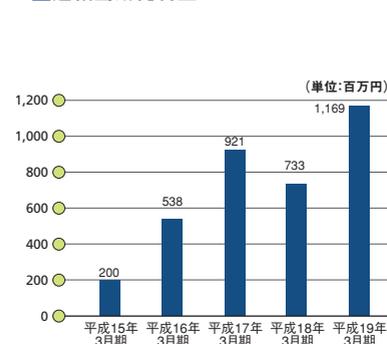
■ 連結売上高



■ 連結経常利益



■ 連結当期純利益



## 「もの造りサポーティングカンパニー」 としてお客様とともに成長を

—コアコンピタンスとして「もの造りサポーティングカンパニー」ということを掲げていますね。

当社は、メーカーからFA機器、情報・通信機器、電子・デバイス機器や電設資材等を仕入れ、電気機器・電子部品・産業機械・食品メーカー及び電気工事等の企業のお客様に提供しています。ものを造っているのではなく、生産の現場、もの造りの最前線が必要とするものを迅速・的確に提供し、これを支えるという役割を担っています。取り扱う製品・商材も多岐にわたりますし、お客様も大手企業から個人まで多様ですから、一般にはわかりにくい面もあります。そこで、一言で当社のビジネスを表現する言葉として、独自のサービスで生産現場を支援する企業という意味で「もの造りサポーティングカンパニー」を掲げました。

その意味は、あくまでもお客様の立場に立って、スピードや品質などを含め、付加価値の高いサービスを創造し提供すること、それによってお客様とともに成長していくことが当社のコアコンピタンスだという認識です。

## 各社の設備投資意欲が好調で、 55期は増収増益で終了

—それでは、55期の概況をお聞かせください。

おかげさまで、55期は増収増益で終了することができました。特に、半導体・液晶製造装置関連機器メーカー、産業機器メーカーを中心に企業の生産活動や設備投資が好調だったこともあり、FA機器分野、電子・デバイス機器分野が好調でした。また、電設資材分野では、資材の値上がりによる効果とともに都心部での再開発やリニューアル需要などもあり、やはり好調でした。

一方、10年余り営業してきた秋葉原のパソコンショップ「俺コンハウス」を、平成18年6月末で閉鎖したこともあり、残念ながら、情報・通信機器分野はマイナスになりました。これは、全体最適の中で、「選択と集中」を行った結果であり、法人向けの情報・通信機器分野は、堅調に推移しています。ただし、個人向けのパソコン関連商品の販売から撤退したわけではなく、引き続きインターネット通販（俺コンecshop）で行っていきます。

## 物流センターと受注業務を集約 効率化と顧客対応力強化を目指す

—秋葉原の土地を売却されたということですが、これはどのような意図で行われたのですか。

固定資産の見直しを行った結果です。秋葉原と茨城県土浦市の土地を売却し、平成18年9月、千葉県松戸市に約8,000㎡の土地を購入しました。ここには平成21年完成予定で大規模な物流センターを設け、現在全国6箇所で開催している物流センターを、松戸市と長野県松本市の2箇所に集約します。センターを集約することで、継続して取り組んでいる「ローコストオペレーション」に大きく貢献できると考えています。

—受注業務も集約されましたね。

はい。当社の営業体制は、3年ほど前から「さらなるお客様満足度の向上」という視点で、直接営業担当者が担当するお客様と、カスタマー営業部に対応する小額取引のお客様で分けています。

電話やインターネットでのやりとりが中心となるカスタマー営業部に、従来各営業所で行っていた受注業務を徐々に集約しています。もちろん「ローコストオペレーション」ということでもあります。どちらかという、集約することによってノウハウを共有し、インドアセールス（受注窓口担当者）の教育を統合して

行うことによってスキルアップを図り、顧客対応能力のレベルを上げるという意味合いが強いです。

また、平成19年3月には、お客様の利便性向上を目指して、Web-EDIを一部見直しました。些細なことではありますが、少しずつでもお客様へのサービスの向上のために、できることから改善を行っています。

## 発注プロセスとシステムの見直しで、 ローコストオペレーションを実現

— 発注の仕組みも見直されているようですが。

昨年より従来から行っていた特定仕入先様との独自EDIに加え、VANを介した「汎用EDI」と「オートFAXシステム」を順次導入しています。56期の上期には移行がほぼ終了する予定です。当社にとっては人の手を介さず発注できるので、事務効率が確実に向上していますし、仕入先様にとっても今まで各営業所からばらばらにきていた発注が、本社から一括して送信されることで効率アップにつながっています。また、それによって、発注から納入までのリードタイムも短縮ができると期待しています。

さらに、この取り組みによって社内のペーパーレスも実現できますし、仕入先様もFAXの枚数が少なくなるはずなので、環境負荷を軽減する意味でも有効だと考えています。

## 重点顧客に特化した営業所の開設や 新規分野の開拓で営業力を強化

— 物流センターや受注業務の集約に対して、  
営業拠点については、逆に拡大をされていますね。

やはり、全国展開をされているお客様に対しては、なるべくお客様に近いところで、お客様と密接な情報交換を行いながらサービス

を行っていく必要があります。そういう意味からも、55期は岐阜県中津川市と九州に営業所を開設する予定でしたが、人材確保の面もあり、中津川営業所のみで、九州には開設できませんでした。

しかし、今後も営業所の開設は進めていく予定です。特に、全国展開をされているお客様に対し、お客様のニーズや品質要求に全国で均一なサービスをご提供することによって、当社と取



引をするメリットを感じていただけるようにならなければならぬと考えています。そこで、密接な関係を築くことができたお客様については、その生産拠点の近くに営業所の開設を検討していきます。

また、機器組み込み用ボードコンピュータを取り扱っているエンベデッドソリューション営業部の新たな拠点として名古屋に営業所を開設する予定です。現在既に中京地区にお客様がかなりいらっしゃいますので、全国体制に欠かせない中京地区への第一歩とする予定です。

一方、新たな顧客層の開拓という意味では、平成18年10月にシステムインテグレータ向けに立ち上げたネットワークソリューション営業所が、約半年経って、徐々に成果を上げはじめています。さらにノウハウを蓄積して、この分野でもアドバンテージを確立していくつもりです。

——海外拠点については、いかがですか。

まずは上海の拠点の黒字化が最重要課題です。体制も整い、数字のうえからも、黒字化の方向が見えてきたので、手応えを感じています。現在、上海の他にシンガポールと香港に拠点がありますが、56期はこの3拠点の足もとを確実に固めることに注力します。

## 重点顧客の情報収集に努めるとともに 商品知識を深め、顧客満足度向上を目指す

——55期は特に、営業担当者教育に力を入られたということですが。

私たち「もの造りサポーターカンパニー」を標榜する専門商社としては、お客様との接点の強化が重要だと考えています。そういう意味で、以前から営業スキルアップ教育に取り組んできましたが、55期は特に、お客様を良く知るための「マーケッ

ト活動」に重点をおいて取り組みました。そして効果的にPDCAサイクルを回すために、外部の研修機関と手を組んで、より一層お客様を知るための活動を、この1年実践してきました。

これには2つのアプローチがあり、まずひとつは、深耕すべきお客様を半期に1社取り上げて、お客様の商品や組織を知るための活動です。もうひとつは、メーカーによる研修で、自社が取り扱う商品のことを確実に知るための活動です。この2つを車の両輪として、営業担当者の営業スキル向上に取り組んできました。実際に発表会などを通じて若手の成長を実感していますし、その様子を見ている中堅も奮起しています。

全員が営業の原点に戻って学習し直すことで、営業スキルの向上を実現するとともに、顧客を良く知ることにより顧客満足度の向上を実現できる体制が整ってきているのを実感しています。この活動は継続して実践していきます。

あわせて、3年ほど前から営業担当者ひとりが担当する顧客数を減らしており、従来にも増して個々のお客様にじっくりと取り組める環境を整えています。お客様とじっくり向き合い、お客様の求めているものを確実に把握し、お客様に喜んでいただきたいと思ひますし、私たちもちろんお客様に感謝しつつ、日々喜びを持って仕事をしていきたいと思ひています。その思いを込めて、当社の基本方針のひとつである「顧客第一」に「買っていただく喜び」というサブタイトルをつけました。

——先ほど、九州に営業所が開設できなかった原因として、人材確保の面をあげていらっしゃいましたが、人材の確保は課題ですか。

そうです。景気がよくなるとやはり中堅企業にとっては、人材の確保が大変です。もちろんこれからも優秀な人材の確保に向けて、最大限の努力はしていきますが、同時に現在働いている

人たちが定着するような施策も行っていきます。平成19年6月で第3回のストックオプションが終了し、現在社員や役員に対するインセンティブがありません。やはり、社員が定着することで会社にノウハウも蓄積しますし、企業価値の向上にもつながると思いますので、社員に対する新しい報酬制度の構築を検討していきます。

## 環境意識の高まりを追い風に 環境ビジネスが伸張

—環境マネジメントシステムの「ISO14001」の取得の他、先ほどの発注のペーパーレスなど環境に配慮した取り組みを行われていますね。

はい。その取り組みの中で、環境マネジメントを実際の商売に役立てられないかと考え、フィービジネス営業所をつくりました。たとえば照明の管球は、通常お客様自身で購入されて交換されますが、それを私たちが貸し出すスタイルに変えます。そうすると、お客様の資産にならず、使えなくなったら私たちが交換して持って帰ります。お客様にすれば、リースのように使えて、ゴミも出ません。特に管球は水銀を使っているので、「ISO14001」を取得されているお客様は、廃棄に困っていらっしゃいます。このビジネスは以前から行ってきましたが、昨今の企業の環境意識の高まりも受けて、ようやく評価されるようになり、売上がかなり伸びています。56期はさらに人材の投入と商材を追加し、体制の強化を図っていきます。

## 内部統制の具体化に取り組み、 より一層経営の透明化に努める

—いよいよ56期から、日本版SOX法への対応が必要になりますが、どのように取り組まれていますか。

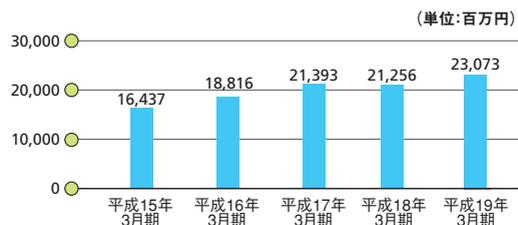
56期の課題としては、日本版SOX法をにらんで、内部統制の具体化に取り組んでいきます。株主様をはじめとするステークホルダーに対して、様々な情報の透明性を高め、確実に説明責任を果たすためのシステム構築と意識改革を行っていきます。既に組織は構築していますので、日本版SOX法に見合った形で修正しながら、確実に実行できる体制とそれをチェックする仕組みを56期1年かけてつくり上げていきます。

また、当社は監査役設置会社になっており、執行役員制度を導入しています。現状は監査役4名、取締役6名で、取締役全員が執行役員を兼務しています。この構成や役割分担に関しても、日本版SOX法をにらみながら、取締役の本来業務である経営監視の実効性があがるように見直しをしていかなければならないと考えています。

—株主数が大きく増加しました。

おかげさまで、昨年の中間期で2,500名、この3月期で5,000名強の方々に株主になっていただいております。当社は、配当性向33%を基本に配当を行っており、昨年9月には株主優待制度を設立しました。これからも、株主の皆様にご評価いただける施策を行ってまいりますので、長い目でのご支援をお願いいたします。

## FA機器分野



FA機器分野は、電気機器・電子部品・産業機械業界への販売が好調に推移いたしました。

商品別では、センサー・PLC・制御盤・トランス等が伸びてまいりました。

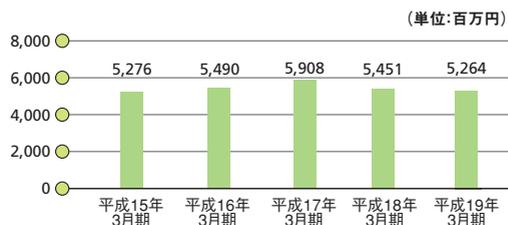
この結果、売上高は230億73百万円(前期比8.5%増)となりました。

### 取扱商品

- スイッチ ●リレー ●タイマー ●センサー ●PLC ●温度調節器
- 視覚認識装置 ●制御盤 ●表示機器 等



## 情報・通信機器分野



情報・通信機器分野は、法人向けの販売が堅調に推移いたしました。

商品別では、組込用ボードコンピュータ・パソコン本体・ケーブル等は伸びてまいりましたがハードディスク・メモリ・ベアボーン(半完成品PC)等は減少いたしました。

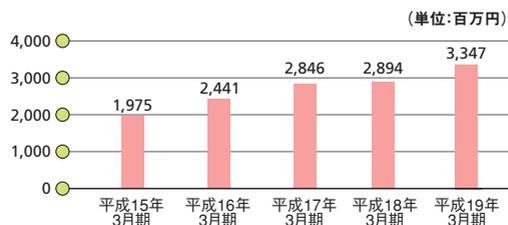
また、秋葉原のパソコンショップ「俺コンハウス」を閉店した影響を受け、売上高は52億64百万円(前期比3.4%減)となりました。

### 取扱商品

- 組込用ボードコンピュータ ●パソコン ●周辺機器 ●パソコンパーツ
- ネットワーク機器 等



## 電子・デバイス機器分野



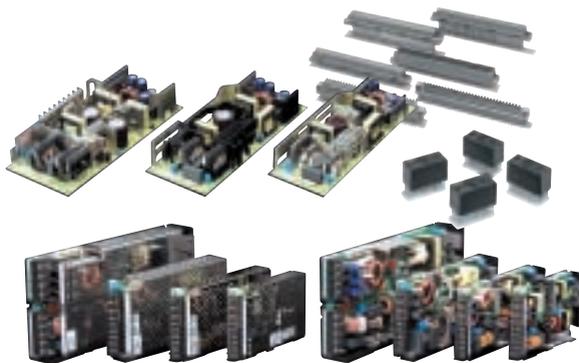
電子・デバイス機器分野は、FA機器分野同様、電気機器・電子部品・産業機械業界への販売が好調に推移いたしました。

商品別では、コネクタ・電源等が伸びました。

この結果、売上高は33億47百万円(前期比15.6%増)となりました。

### 取扱商品

●基板用部品 ●コネクタ ●半導体 ●安定化電源 等



## 電設資材分野



電設資材分野は、都心部での再開発やリニューアル需要、工場設備需要等への販売力強化により順調に推移いたしました。

商品別では、電線・ケーブルアクセサリ・受変電設備等が伸びました。

この結果、売上高は124億83百万円(前期比5.5%増)となりました。

### 取扱商品

●照明器具 ●受配電設備 ●分電盤 ●配電盤 ●空調機器 ●配線器具  
●ボックス ●システムラック ●フロア配線システム ●各種電源 ●電路材  
●電線管 等



## TOPICS

### — 「東京証券取引所」市場第一部銘柄となりました —



当社株式は、平成16年12月28日より東京証券取引所市場第二部に上場しておりましたが、このたび東京証券取引所のご承認をいただき、平成19年6

月1日より東京証券取引所 市場第一部銘柄に指定されました。

これもひとえに株主の皆様、ならびに関係各位のご支援の賜物と深く感謝申し上げます。

当社は、これを機会にさらなるコーポレートガバナンスの強化と業容、収益の拡大を図り「もの造りサポーティングカンパニー」として、社是「誠実」のもとすべてのステークホルダーの皆様にご満足いただき、社会に信頼され貢献できるような会社を目指してまいり所存でございます。

今後とも一層のご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。



### — 株主優待制度を新設しました —

当社は、株主の皆様の日頃のご支援にお応えするとともに、当事業へのご理解を深めていただき、当社株式を長期に保有していただける魅力あるものとするため、平成18年9月に株主優待制度を新設し、平成19年3月31日現在の株主名簿及び実質株主名簿に記載された株主様より実施することといたしました。

株主の皆様におかれましては、今後とも長期にわたりご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

#### 【株主優待制度の概要】

##### ①対象者

当社決算期末の3月31日現在の株主名簿及び実質株主名簿に記載された1単元(100株)以上保有されている株主様を対象とさせていただきます。(年1回実施)

##### ②贈呈内容

保有年数	優待商品
当社株式保有年数が2年に満たない場合	QUOカード(1枚 1,000円) 1枚
当社株式保有年数が2年を超える場合	QUOカード(1枚 1,000円) 2枚

##### ③贈呈の時期及び方法

毎年、当社決算期末の3月31日現在の株主名簿及び実質株主名簿に記載されたご住所宛に、7月上旬までに発送いたします。

##### ④保有基準の確認

毎年決算期末の3月31日を基準として、過去2年間の中間期及び期末期において、継続して所有し、株主名簿及び実質株主名簿に同一株主番号として記載された株主様といたします。

例) 平成19年3月期末における2年を超える保有の確認は、平成17年3月31日の株主名簿から平成19年3月31日までの中間期・期末期の株主名簿に同一株主番号として記載された株主様といたします。(次回以降も毎年決算期末の3月31日を基準として、同様の方法で確認いたします。)

## — 創業者「お別れの会」 —



当社創業者 故鈴木展寧の「お別れの会」を平成18年12月6日に帝国ホテルで執り行いました。

当日は、創業者ゆかりの800余名の方々にご参列いただき、創業から現在まで

の写真パネルをご覧いただくなど、創業者を偲んでいただきました。また、会式においては、オムロン株式会社 代表取締役会長 立石義雄様、日東工業株式会社 元代表取締役社長 服部健様、ヤマギワ株式会社 代表取締役相談役 小長谷兵五様から、これまでの創業者の歩みや思い出が偲ばれる心温まるお言葉を頂戴いたしました。

当社創業者は、昭和23年1月に鈴木電気商会を創業し、戦後の復興期の中で秋葉原の成長とともに50余年にわたり当社の現在までを築いてまいりました。その間、昭和27年に電設資材の販売を目的とした鈴木電業株式会社を設立し、昭和38年に、産業界の設備の近代化・省力化・自動化へ対応すべく制御機器部門を独立させ、鈴木電興株式会社を設立いたしました。その後、多摩、茨城、横浜の各エリアに子会社を設立し、関東地区の地盤を固め、かつ東日本地区への販売拠点の拡大やシンガポールへの進出を進めました。

平成3年4月に現在のスズデン株式会社に統合し、統合以降は、取締役会長、取締役創業者として経営のトップにあって、より高い見地から、ガバナンスの強化による当社企業体質のさらなる向上と電機業界の発展のため尽力してまいりました。

創業者は創業以来、すべてのお取引様に対し常に信条とする「誠実」を旨とした商いを貫徹してまいりました。また、産業発展

に貢献する新しい商材をご提供する上で、仕入先様である各メーカー様の創業者の皆様との多くの出会いにより、数多くのお客様のご要望にお応えできる現在のスズデンの基礎を築くことができたことは創業者の大きな喜びであったと信じております。

私どもは、創業者の残してくれた「誠実」の遺志を受け継ぎ、お客様満足度を高める経営により、持続的な業容拡大に向け全力を傾注してまいります。



## — CSR (企業の社会的責任) への取り組み —

世界の将来を担う世代や教育機関を対象とした継続的な寄付と、地域社会や災害復興を目的とした寄付を行っております。

平成19年3月期には、教育機関(大学等5件)、国連WFP協会への寄付と3月末及び9月末時点での株主様1人あたり50円を「国境なき医師団」の「1日50円キャンペーン」へ寄付いたしました。平成17年3月期から平成19年5月末までの累計金額は、約750万円となりました。

また、環境への取り組みでは、ISO14001マネジメントシステムによる継続的改善を推進しております。

具体的活動としては、省エネルギー・リサイクル・資源の有効活用の推進、環境配慮型商品の販売推進、屋上緑化の推進、環境に配慮した物流、安心サービスの促進等に日々取り組んでおります。

## 連結貸借対照表 (単位：千円)

	当期 (平成19年3月31日現在)	前期 (平成18年3月31日現在)
<b>資産の部</b>		
<b>流動資産</b>	<b>19,827,631</b>	<b>17,779,223</b>
現金及び預金	4,277,489	3,423,350
受取手形及び売掛金	13,334,848	12,614,388
たな卸資産	1,394,832	1,323,890
繰延税金資産	188,339	153,365
その他	634,779	273,059
貸倒引当金	△2,658	△8,831
<b>固定資産</b>	<b>6,582,326</b>	<b>7,637,314</b>
<b>有形固定資産</b>	<b>4,836,837</b>	<b>6,269,115</b>
建物及び構築物	771,111	1,042,729
土地	4,026,124	5,196,377
その他	39,601	30,008
<b>無形固定資産</b>	<b>185,794</b>	<b>136,613</b>
<b>投資その他の資産</b>	<b>1,559,694</b>	<b>1,231,584</b>
投資有価証券	388,316	410,304
繰延税金資産	792,096	457,715
その他	592,114	560,349
貸倒引当金	△212,832	△196,785
<b>資産合計</b>	<b>26,409,958</b>	<b>25,416,537</b>

	当期 (平成19年3月31日現在)	前期 (平成18年3月31日現在)
<b>負債の部</b>		
<b>流動負債</b>	<b>9,121,205</b>	<b>8,595,958</b>
支払手形及び買掛金	7,051,985	6,449,204
短期借入金	459,156	1,050,000
1年内償還予定社債	—	100,000
未払法人税等	904,451	383,934
賞与引当金	191,364	200,411
役員賞与引当金	75,000	—
その他	439,248	412,409
<b>固定負債</b>	<b>2,840,075</b>	<b>3,210,744</b>
長期借入金	1,662,500	1,912,500
退職給付引当金	1,025,444	1,040,277
役員退職慰労引当金	—	135,430
その他	152,130	122,536
<b>負債合計</b>	<b>11,961,280</b>	<b>11,806,702</b>
<b>少数株主持分</b>	<b>—</b>	<b>—</b>
<b>資本の部</b>		
<b>資本金</b>	<b>—</b>	<b>1,819,230</b>
資本剰余金	—	1,535,839
利益剰余金	—	10,428,483
その他有価証券評価差額金	—	139,670
為替換算調整勘定	—	△3,775
自己株式	—	△309,612
<b>資本合計</b>	<b>—</b>	<b>13,609,834</b>
<b>負債・少数株主持分及び資本合計</b>	<b>—</b>	<b>25,416,537</b>
<b>純資産の部</b>		
<b>株主資本</b>	<b>14,332,068</b>	<b>—</b>
資本金	1,819,230	—
資本剰余金	1,534,317	—
利益剰余金	11,246,051	—
自己株式	△267,529	—
<b>評価・換算差額等</b>	<b>116,608</b>	<b>—</b>
その他有価証券評価差額金	113,416	—
為替換算調整勘定	3,192	—
<b>純資産合計</b>	<b>14,448,677</b>	<b>—</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>26,409,958</b>	<b>—</b>

(注) 記載金額は千円未満を切り捨てて表示しています。

## 連結損益計算書 (単位：千円)

	当期 (平成18年4月1日～ 平成19年3月31日)	前期 (平成17年4月1日～ 平成18年3月31日)
売上高	44,169,217	41,439,479
売上原価	37,250,998	35,040,765
売上総利益	6,918,218	6,398,714
販売費及び一般管理費	5,359,137	5,062,341
営業利益	1,559,081	1,336,372
営業外収益	323,884	319,503
営業外費用	104,238	88,159
経常利益	1,778,728	1,567,716
特別利益	1,580,880	49,499
特別損失	1,315,983	196,484
税金等調整前当期純利益	2,043,625	1,420,731
法人税、住民税及び事業税	1,225,513	710,433
法人税等調整額	△351,485	△23,455
当期純利益	1,169,597	733,753

(注)記載金額は千円未満を切り捨てて表示しています。

## 連結キャッシュ・フロー計算書 (単位：千円)

	当期 (平成18年4月1日～ 平成19年3月31日)	前期 (平成17年4月1日～ 平成18年3月31日)
① 営業活動によるキャッシュ・フロー	954,801	164,035
② 投資活動によるキャッシュ・フロー	1,123,754	△1,011,079
③ 財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,231,812	428,450
現金及び現金同等物に係る換算差額	7,395	18,603
現金及び現金同等物の増・減(△)額	854,139	△399,990
現金及び現金同等物の期首残高	3,423,350	3,823,341
現金及び現金同等物の期末残高	4,277,489	3,423,350

(注)記載金額は千円未満を切り捨てて表示しています。

- 税金等調整前当期純利益の20億43百万円、減損損失10億97百万円、仕入債務の増加6億1百万円の増加要因に対し、有形固定資産売却損益13億80百万円、売上債権の増加7億24百万円、たな卸資産の増加70百万円の減少要因の結果、法人税等7億12百万円の支払い後増加となりました。
- 千葉県松戸市の物流センター用地の購入に伴う一部代金など4億46百万円、ソフトウェア購入などによる支出52百万円の減少要因に対し、東京都千代田区の土地・建物の売却に伴う収入など16億70百万円の増加要因により、増加となりました。
- 短期借入金の返済9億円、長期借入金の返済1億50百万円、配当金の支払3億31百万円などにより減少しました。

## 連結株主資本等変動計算書 当期 (平成18年4月1日～平成19年3月31日)

(単位：千円)

	株主資本					評価・換算差額等			純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券 評価差額金	為替換算 調整勘定	評価・換算 差額等合計	
平成18年3月31日残高	1,819,230	1,535,839	10,428,483	△309,612	13,473,940	139,670	△3,775	135,894	13,609,834
連結会計年度中の変動額									
剰余金の配当 <sup>(注)1.</sup>			△216,048		△216,048				△216,048
剰余金の配当			△115,480		△115,480				△115,480
役員賞与 <sup>(注)1.</sup>			△20,500		△20,500				△20,500
当期純利益			1,169,597		1,169,597				1,169,597
自己株式の取得				△85	△85				△85
自己株式の処分		△1,521		42,168	40,646				40,646
株主資本以外の項目の連結 会計年度中の変動額(純額)						△26,253	6,967	△19,285	△19,285
連結会計年度中の変動額合計	—	△1,521	817,568	42,082	858,128	△26,253	6,967	△19,285	838,842
平成19年3月31日残高	1,819,230	1,534,317	11,246,051	△267,529	14,332,068	113,416	3,192	116,608	14,448,677

(注) 1. 平成18年6月の定時株主総会における利益処分項目です。  
2. 記載金額は千円未満を切り捨てて表示しています。

## 環境に配慮した事業活動を徹底し、環境保全の輪を広げます。

当社は、「ものづくりサポートカンパニー」として、地球の環境保全に取り組むことが当社の持続的な発展のために最も重要な事項のひとつであると認識しています。

本社及び各物流センターは、環境マネジメントシステムの国際規格であるISO14001の認証を取得しており、今後も当社の事業活動においてペーパーレスや廃棄物の低減などの取り組みを継続していきます。また、多くの企業に環境保全を広める活動として、販売活動や商品・サービスを通じて環境問題に取り組んでいきます。

### ■「事業活動」の中から発生する「エネルギー」、「ペーパー」、「廃棄物」の量を低減し、リサイクル社会に貢献

- 事業活動の環境への影響を評価し、環境負荷低減を推進
- 商品・サービスの環境への配慮

### ■地球温暖化抑制に関わる活動推進

- アイドリングSTOPの徹底
- 物流活動における環境負荷低減（通い箱納品の推進等によるエコ物流の実現）

### ■既存事業の環境への配慮

- リサイクル活動の推進
- 廃家電・小型二次電池リサイクル活動の推進

環境負荷の低減と  
環境マネジメントの徹底

「ISO14001」認証取得  
・認証取得日  
平成14年3月13日  
・適用範囲  
本社及び物流センター



## 業務に対する取り組み

## 販売商品・サービス事業に対する取り組み

### ■「環境配慮型商品」を販売することで環境負荷を低減します。

- 新規事業の環境への影響を評価
- 商品・サービスの環境への配慮

### ■「循環型機能商品」として

スズデン「安心サービス&サポート」をご提供します。

環境配慮型商品と  
循環型機能商品の販売展開

サービス

スズデン  
安心  
サービス  
&  
サポート

サポート

- あかり安心サービス
- エネルギー（乾電池・バッテリー）安心サービス
- フィルター安心サービス
- グリーンサービス
- ラップコートサービス

- グリーン購買サポート
- 診断サポート
- 再資源化サポート
- 物流サポート
- クリーンエネルギーサポート

## 会社の概況

社名	スズデン株式会社
英文社名	SUZUDEN CORPORATION
創業	昭和23年1月
設立	昭和27年12月
資本金	1,819,230,000円
従業員数	359名
主な事業内容	FA機器、情報・通信機器、電子・デバイス機器、電設資材等の販売及び輸出入業務
連結子会社	スズデンビジネスサポート株式会社 SUZUDEN SINGAPORE PTE LTD SUZUDEN HONG KONG LIMITED (鈴電香港有限公司) 斯咨電貿易(上海)有限公司(SUZUDEN TRADING (SHANGHAI) CO.,LTD)

## 取締役・監査役(平成19年6月27日現在)

代表取締役社長	鈴木 敏雄 ※
取締役副社長	臼田 憲司 ※
取締役	平野 利晴 ※
取締役	鈴木 茂 ※
取締役	今泉 嘉信 ※
取締役	松崎 総一郎 ※
常勤監査役	神谷 立
監査役	都築 隆也
監査役	杉山 茂
監査役	桃井 邦義

(注) 1. ※印は執行役員を兼務しています。  
2. 常勤監査役を含め監査役は全員、社外監査役です。

## 株式の状況

発行可能株式総数	47,590,000株
発行済株式の総数	15,152,600株
株主数	5,012名

## 執行役員(平成19年6月27日現在)

執行役員社長	鈴木 敏雄
上席執行役員副社長	臼田 憲司
上席執行役員	平野 利晴
上席執行役員	鈴木 茂
上席執行役員	今泉 嘉信
上席執行役員	松崎 総一郎
執行役員	馬場 邦彦
執行役員	春日 忠司
執行役員	岩沢 祐二
執行役員	山崎 博和
執行役員	佐々木 秀明
執行役員	浅井 伸晃

## 大株主の状況

株主名	持株数(千株)	出資比率(%)
鈴木 敏 雄	2,513	16.59
ベル株式会社	1,470	9.71
オムロン株式会社	1,329	8.78
岡野 妙 子	754	4.98
鈴木 達 夫	742	4.90
鈴木 た か	706	4.66
スズデン社員持株会	245	1.62
梶 山 勝 嗣	245	1.62
岡野 淳 志	182	1.20
岡野 忠 志	176	1.16

(注) 当社は自己株式647千株(出資比率4.27%)を保有していますが、上記の大株主から除いています。

## 株主メモ

- 事業年度** 毎年4月1日から翌年3月31日まで
- 定時株主総会** 毎年6月中旬に開催
- 剰余金の配当の基準日** 1.期末配当 3月31日  
2.中間配当 中間配当を実施するときは9月30日
- 単元株式数** 100株
- 基準日** 1.定時株主総会については3月31日  
2.その他必要がある場合は、あらかじめ公告して臨時に基準日を定めます。
- 株主名簿管理人** 東京都中央区八重洲一丁目2番1号  
みずほ信託銀行株式会社
- 同事務取扱場所** 東京都中央区八重洲一丁目2番1号  
みずほ信託銀行株式会社  
本店証券代行部  
〒135-8722  
東京都江東区佐賀一丁目17番7号  
みずほ信託銀行株式会社 証券代行部  
0120-288-324 (フリーダイヤル)  
専用ホームページ  
<http://www.mizuho-tb.co.jp/daikou/>
- (郵便物送付先)  
（お問合せ先）**
- 同取次所** みずほ信託銀行株式会社 全国各支店  
みずほインベスターズ証券株式会社  
本店および全国各支店
- 上場証券取引所** 東京証券取引所 市場第二部  
※平成19年6月1日より東京証券取引所  
市場第一部となっています。

### ■公告方法

電子公告の方法により行います。ただし、やむをえない事由により電子公告を行うことができない場合は、日本経済新聞に掲載します。

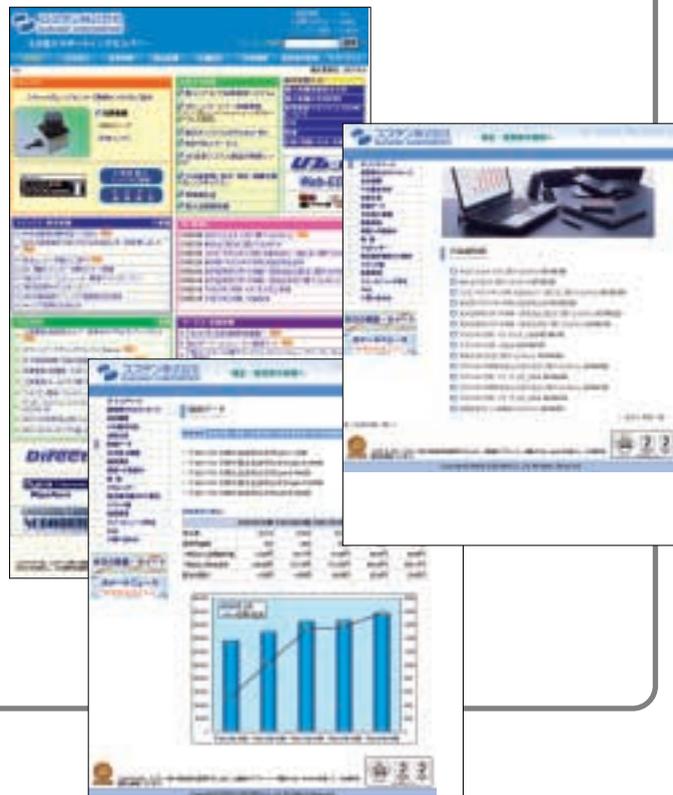
公告掲載URL (<http://www.suzuden.co.jp/>)

## ホームページのご紹介

### 投資家の皆様に、 充実したIR情報をいち早くお届けします。

投資家の皆様に、より詳しい情報や新しい動きをお届けするホームページです。最新情報や財務データなど各種資料はもとより、月次の売上実績に加え、株式諸手続きのご案内など充実した内容にしています。皆様のアクセスをお待ちしています。

<http://www.suzuden.co.jp/ir/index.html>



〒113-0034 東京都文京区湯島2丁目2番2号

TEL 03-5689-8001

FAX 03-5802-6764

ホームページアドレス <http://www.suzuden.co.jp/>



環境に配慮した「大豆油インキ」  
を使用しています。



古紙配合率100%再生紙