



2018年11月7日

各 位

会 社 名 株式会社UKCホールディングス  
代 表 者 代表取締役社長 栗田 伸樹  
(コード：3156、東証第一部)  
問 合 せ 先 常務執行役員IR部部长 大澤 剛  
(TEL. 03-3491-6575)

会 社 名 株式会社バイテックホールディングス  
代 表 者 代表取締役会長兼社長 今野 邦廣  
(コード：9957、東証第一部)  
問 合 せ 先 執行役員経営企画部長 高嶋 直輝  
(TEL. 03-3458-4623)

### 株式会社UKCホールディングスと株式会社バイテックホールディングスの 経営統合による統合効果及び株主還元方針に関するお知らせ

株式会社UKCホールディングス（以下「UKC」といいます。）及び株式会社バイテックホールディングス（以下「バイテック」といい、UKCと合わせて「両社」といいます。）は、2018年9月14日付け「株式会社UKCホールディングスと株式会社バイテックホールディングスの経営統合に関するお知らせ」にて公表のとおり、2019年4月1日付けで両社の経営統合（以下「本経営統合」といいます。）を行うことを決定しました。

今般、両社で本経営統合による統合効果及び株主還元方針を策定しましたので、その内容を下記のとおりお知らせいたします。

#### 記

##### 1. 本経営統合で想定されるシナジー

両社は、以下に掲げるシナジーの実現を通じて、国内業界トップクラスの規模を確立し、高付加価値を創出することで、企業価値の向上、社会発展への貢献を図ってまいります。また、本経営統合後も、他社とのアライアンスにより事業の規模及び収益を一層拡大、追求することで、エレクトロニクス商社の業界で売上高1兆円を超えるリーダー企業になることを目指してまいります。

##### ① ラインナップ・販路の拡充

両社が有する国内外の強固な販路（顧客及び販売拠点）と半導体及び電子部品を中心とした競争力のある製品ラインナップを相互に補完、活用することで、クロスセルによる一層の事業拡大と顧客満足の向上を図ります。

##### ② 高付加価値ビジネスの拡大

本経営統合により拡充された事業、製品、サービスのラインナップを基盤にして、お客様の多

様なニーズに対し、両社が有する映像、車載、環境エネルギー関連をはじめとした技術力やパートナー企業との更なる連携を深めて革新的なソリューションやサービスを提供します。単なる商社活動を超えた高付加価値ビジネスの拡大を図り、業界におけるプレゼンスの向上を目指します。

③ 独自ビジネスの創出（統合による新たな相乗効果の実現）

規模・サービスの拡大や合理化効果に留まらず、経営統合によって可能となる既存の枠組みを超えた斬新な発想と工夫で独自の市場とビジネスの機会を創出し、更なる企業価値の向上を実現します。

④ 業務効率化による生産性向上

共通オペレーションの効率化・合理化、国内・海外拠点における物流網等のインフラの共有・合理化、基幹システムの統合等により、グループの業務効率を高め、更なる生産性の向上及び経営効率の改善を目指します。

⑤ 強固な経営基盤の確立

新規投資や M&A にも対応可能な財務基盤や資金調達力の強化、人材及びノウハウの相互活用を通じた組織の活性化等を通じて、より強固な経営基盤の構築を図ります。

2. 本経営統合による統合効果

統合会社の統合効果を以下の通り見込んでおります。

2022年3月期の売上高： 1,000億円

2022年3月期の営業利益： 50億円

注）上記数値は統合効果のみの数値目標であり、各社単独での中期経営計画の合算値に加算されるものです。

3. 統合会社の株主還元方針

株主の皆様への積極的かつ安定的な利益還元が経営上の重要課題であるとの認識のもと、設備投資、M&A・資本提携を含む成長戦略投資、及び事業拡大に伴う運転資本増加とのバランスをとりながら、統合会社の純利益の50%以上を配当及び自己株式取得等により株主へ還元することを目標としております。

経営統合効果の詳細につきましては、別紙プレゼンテーション資料をご参照ください。

以上

(別紙)

# 経営統合効果

---

2018年11月7日

 株式会社 UKCホールディングス  株式会社 バイテックホールディングス

# 統合シナジー

## 売上拡大

ラインナップ・販路の  
拡充によるクロスセル

- 高い競争力を有する両社の製品ラインナップを互いに活用し、国内外の強固な販路(顧客及び販売拠点)にクロスセルを実現
- 製品では主に両社の持つ車載向け製品群の拡充、販路ではバイテック欧米拠点、UKCのインド・ベトナム拠点の補完を見込む

## 売上・利益率拡大

高付加価値ビジネスの  
拡大

- 多様化するお客様のニーズに合わせて、両社が有する技術力・パートナー企業との更なる連携を深め、AI/IoT関連等の革新的なソリューションやサービスを提供

## 更なる売上・利益拡大

独自ビジネスの創出

- 経営統合により可能となる、現状のビジネスの延長線や既存の枠組みを超えた斬新な発想と工夫で独自の市場とビジネスの機会を創出  
例) AI/IoTプラットフォーム構築、モノづくりや環境エネルギー事業の深化、ビッグデータ活用、ネットビジネス等

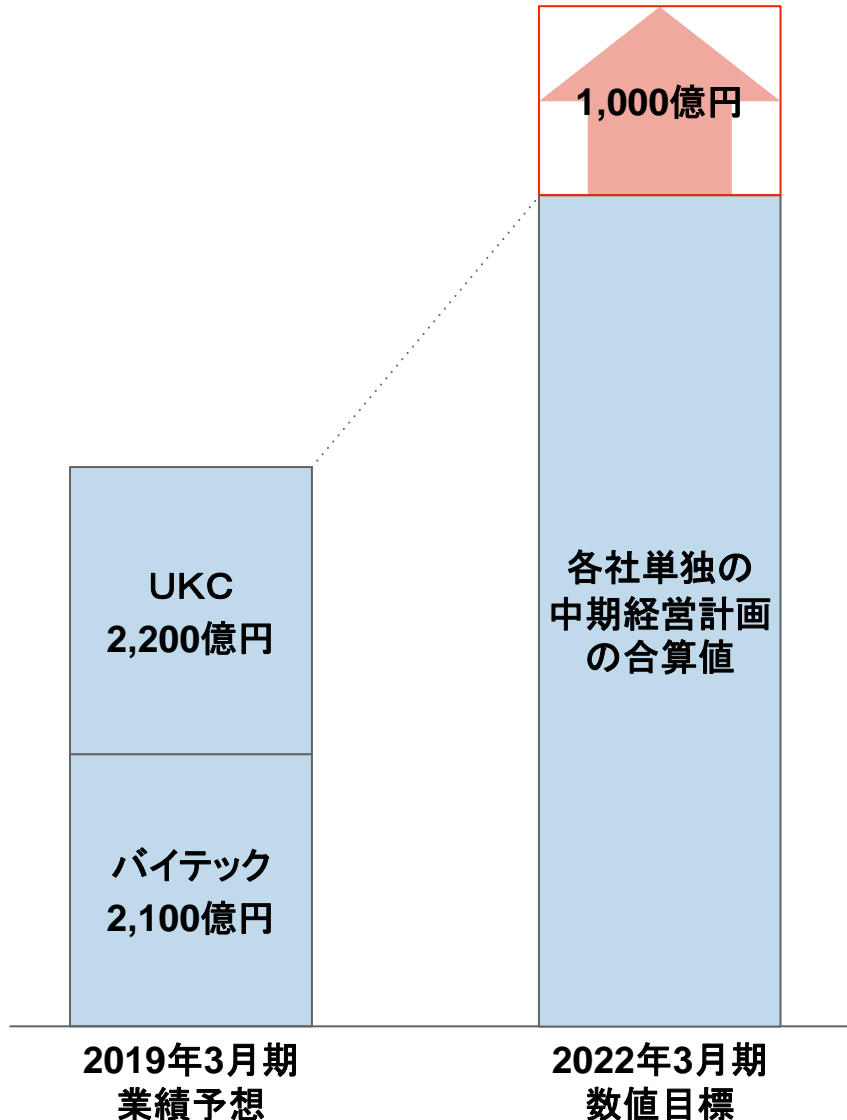
## コスト削減

業務効率化による  
生産性向上

- 共通オペレーションの効率化・合理化、国内・海外拠点統合、物流網等のインフラの共有・合理化、基幹システムの統合等による生産性の向上

# 具体的な統合効果

## 統合会社の売上高



**統合効果の数値目標※**  
2022年3月期(統合3年目)  
売上高: 1,000億円  
営業利益: 50億円

※ 統合効果のみの数値目標であり、各社単独での中期経営計画の合算値に加算されるもの

# 統合会社の株主還元方針

---

- 設備投資、成長戦略(M&A・資本提携含む)投資及び事業拡大に伴う  
運転資本増加とのバランスをとりながら、積極的な株主還元を実現

総還元性向※: 50%以上

※ 配当及び自己株買いによる株主還元の合計金額を純利益で除した指標

＜お問い合わせ先＞

IR部 大澤

Mail to : [ir@ukcgroup.com](mailto:ir@ukcgroup.com)

＜お問い合わせ先＞

経営企画部 高嶋

Mail to : [takashima.naoteru@vitec.co.jp](mailto:takashima.naoteru@vitec.co.jp)

### ＜将来の見通しについて＞

本プレゼンテーションに記載されている両社の計画・戦略、将来の見通し等は、現在入手可能な情報から得られたものであり、それらの内容は経済情勢、市場動向、法令・規制の改正、研究開発の成否等様々なリスクや不確定な要素により影響を受けることがあります。従って、実際の業績等は、これらの要因により見通し・予測と大きく異なる可能性があることにご留意ください。