

(ご参考)

■連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

科 目	当連結会計年度	前連結会計年度
	平成18年4月1日から 平成19年3月31日まで	平成17年4月1日から 平成18年3月31日まで
I 営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	1,553	1,568
減価償却費	80	76
減損損失額	—	1
長期前払費用償却	1	0
連結調整勘定償却額	—	16
のれん償却額	16	—
貸倒引当金の増減額(減少：△)	△ 0	△ 27
退職給付引当金の増減額(減少：△)	6	△ 30
受取利息及び受取配当金	△ 6	△ 5
支払利息	0	0
投資有価証券売却益	△ 2	—
売上債権の増減額(増加：△)	202	△ 735
たな卸資産の増減額(増加：△)	△ 53	△ 377
仕入債務の増減額(減少：△)	103	172
役員賞与の支払額	△ 24	△ 24
その他	△ 87	△ 102
小 計	1,791	534
利息及び配当金の受取額	6	5
利息の支払額	△ 0	△ 0
法人税等の支払額	△ 702	△ 579
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,095	△ 40
II 投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の預入による支出	△ 559	△ 18
定期預金の払戻による収入	541	63
投資有価証券の売却による収入	3	—
有形固定資産の取得による支出	△ 24	△ 38
有形固定資産の売却による収入	0	2
子会社株式取得による支出	—	△ 2
無形固定資産の取得による支出	△ 1	△ 8
その他	△ 8	16
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 48	14
III 財務活動によるキャッシュ・フロー		
配当金の支払額	△ 218	△ 196
株式の発行による収入	—	107
自己株式の取得による支出	△ 333	△ 0
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 552	△ 88
IV 現金及び現金同等物に係る換算差額		
現金及び現金同等物の増減額(減少：△)	494	△ 114
VI 現金及び現金同等物の期首残高		
	2,055	2,170
VII 現金及び現金同等物の期末残高		
	2,550	2,055

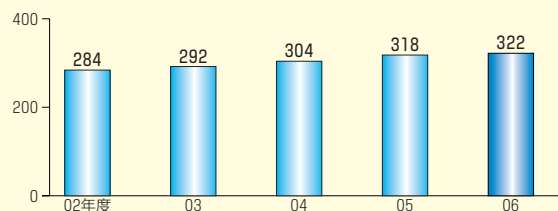
(注) 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

(1)

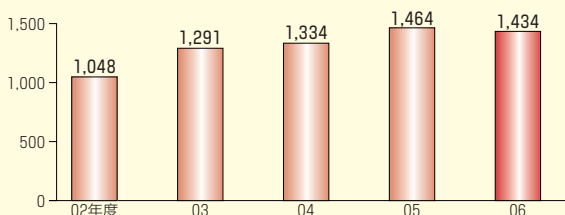
■主要経営指標の推移

03年より連結のデータです。

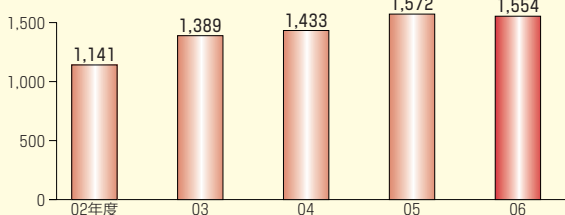
●売上高(億円)



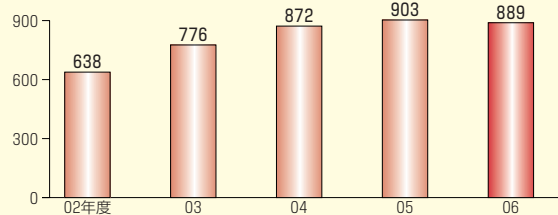
●営業利益(百万円)



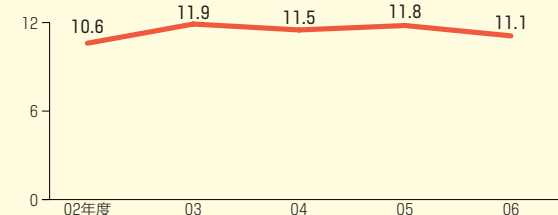
●経常利益(百万円)



●当期純利益(百万円)



●総資産経常利益率(%)

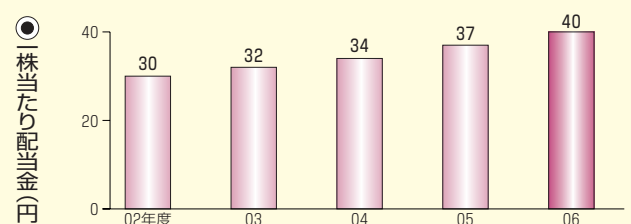
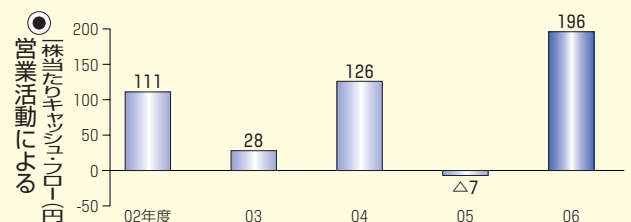
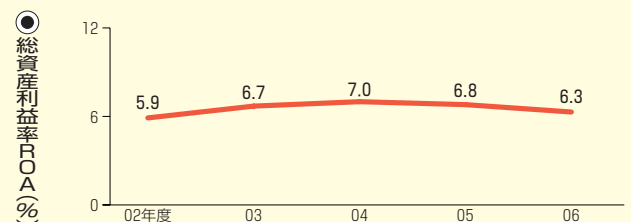
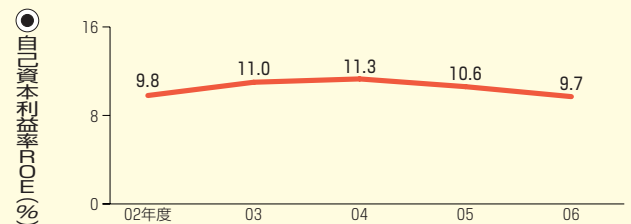
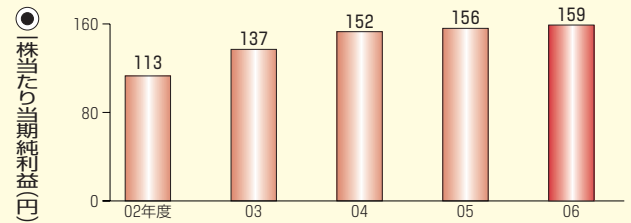
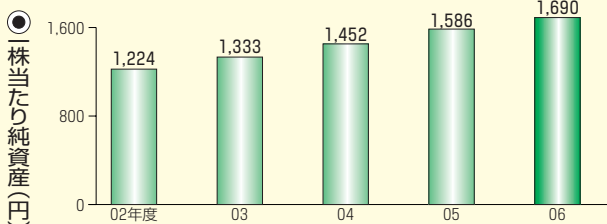
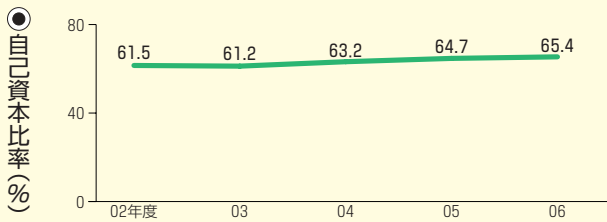
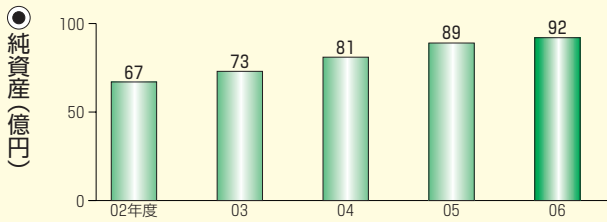
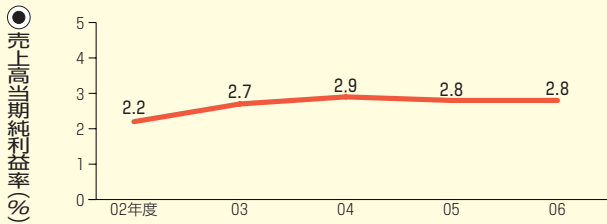
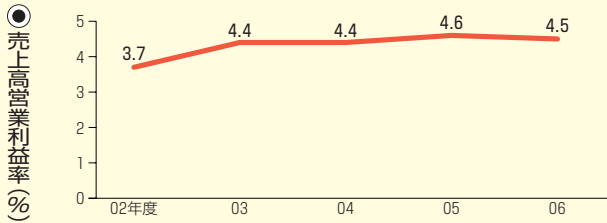


連結キャッシュ・フロー計算書

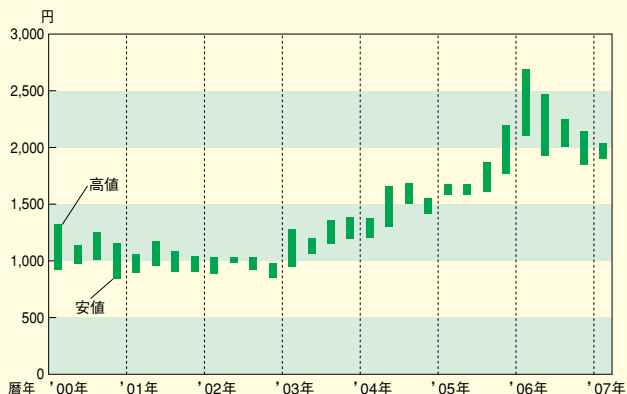
主要経営指標の推移

(2)

主要経営指標の推移



■ 株価の推移



■ 株式関連指標

	02年3月期	07年3月期	倍率
売上高 (百万円)	28,121	32,218	1.15
経常利益 (百万円)	1,140	1,554	1.36
株主数 (名)	2,064	2,717	1.32
海外株主保有比率 (%)	8.6	18.7	+10.1P
時価総額 (億円)	55.0	105.9	1.93
期末株価 (円)	1,000	1,927	1.93
日経平均株価 (円)	11,025	17,287	1.57

■ 役員 (平成19年6月21日以降は下記役員構成を予定しております)

取締役

代表取締役	中嶋 功
代表取締役	轟 富和
取締役	砂川 裕伸
取締役	中田 陽市

監査役

常勤監査役	井上 浩一
監査役 (公認会計士・税理士)	榎 卓生
監査役 (弁護士)	中務 尚子

執行役員

会長	中嶋 功
社長執行役員	轟 富和
専務執行役員 海外営業本部長	砂川 裕伸
常務執行役員 国内営業本部長	松村 秀樹
常務執行役員 工機営業本部長	赤穂 伸也
常務執行役員 管理本部長	中田 陽市
執行役員 国内営業副本部長兼商品部長	沖原 恭一郎
執行役員 東京営業所長兼カスタマイズパーツ部長	三原 将典

■ 会社概要

商号	SPK株式会社
証券コード	7466 (東京証券取引所市場第一部)
本社所在地	〒553-0003 大阪市福島区福島5丁目5番4号 電話06-6454-2571 FAX06-6454-2494
ホームページ	http://www.spk.co.jp/
会社設立	1917年 (大正6年)
営業目的	自動車部品・用品/卸・輸出入 産業機械車両部品/企画・販売
取引銀行等	(株)三菱東京UFJ銀行・(株)みずほ銀行・ (株)りそな銀行・三菱UFJ信託銀行(株)

■ 株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日までの1年
定時株主総会	6月
剰余金の配当の基準日	期末配当金 毎年3月31日 中間配当金 毎年9月30日
単元株式数	100株
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行(株) 東京都千代田区丸の内1丁目4番5号
同事務取扱場所	三菱UFJ信託銀行(株) 大阪証券代行部 大阪市北区堂島浜1丁目1番5号 電話 大阪 0120-094-777
同取次所	三菱UFJ信託銀行(株) 本店および各支店 野村證券(株) 本店および各支店
公告方法	電子公告

ただし事故その他のやむを得ない事由により電子公告をすることができないときは、日本経済新聞に掲載する。

会社創立90周年／新時代へ 会長 中嶋 功

3月24日、リーガロイヤルホテル（大阪）に全SPKマンが参加して、「SPK創立90周年記念の集い／新時代へ」のイベントを開催しました。

今年の創立90周年を「転機」と捉え、137期から139期（07・4～10・3）の中期3年を「新時代」と位置づけます。

現状打破（89～91）から始まった90年代の新創業運動を経て、未上場であった当社は95年店頭登録（現ジャスダック上場）、00年東証二部、03年東証一部へとステップアップしてきました。「90への道」（04～06）を最後に、ひとつの時代に区切りをつけ、新たな挑戦を始めます。

大地にも気候や生活様式を変える峠があるように、歴史にも境界があります。2001年時点では、とくに気付くこともなかったのですが、21世紀に入って、すでに6年も過ぎますと人々の価値観や企業を取り巻く環境が大きく変化したことが分かります。ドロッカーの言うところの「新しい現実」が始まっているのです。

明らかに20世紀と21世紀は違います。大量生産大量販売から多品種少量販売へ、生産者基点から消費者基点へ、人口増加から人口減少へ、浪費から節約へ、汗と根性からやすらぎとゆとりへ、男性社会から女性やシニアの社会へ。

現在はすでに21世紀に深く入って来ているのですが、まだところどころに古い時代の恩恵が残っているために、新しい時代が始まっていることに気がついていないSPKマンがいるのではないかと案じています。

過去の成功体験がそのまま21世紀に通じるほど、世の中は甘くはありません。企業は永続しなければなりません、企業人には寿命があります。活力を持続させたまま、次世代に如何にバトンタッチしていくかは経営の半分を占めるほど重要なテーマです。

90周年の今年を次世代への転機と捉えた背景は、このような危機感と使命感でした。だが、社長交代だけでは会社は新時代に対応できません。平均年齢が54.4歳と若返った7名の執行役員を先

頭に、新創業第2世代のみなさん全員が力を合わせて、決して平坦な道ではない100周年への道を切り拓いて行ってほしいと、祈るような思いで“最後の決断”をしました。

タナベ経営のファウンダー名誉会長田辺昇一様から祝電をいただきました。

「この度の新体制のスタートにあたり、心からお慶び申し上げます。ゆるぎないご盛業にあられますことは、慶ばしい限りと存じます。今後ともご自愛のうえ、益々のご発展と社員皆様方のご健勝を心よりお祈りいたします」

先生には社長時代に長年にわたり、親身のご指導をいただきました。「中嶋さん、社長業は業績で50点、次世代への後継をしつかりやって100点です」とよく聞かされていたのです。

さて、新時代へ。目標は変わらず、社会・お取引先・社員を念頭に計画経営・組織経営・公正経営を推進し、強くて、面白くて、夢のある「真の中堅企業」を目指します。経営理念や新創業精神を信奉しながら、フレッシュな気概と知恵を出し合って、現状打破と付加価値の創造にチャレンジします。

それにはコミュニケーション力が欠かせません。創業の精神やビジョンを継承していくために必要です。夢を織り込んだ目標を必達するためにも、自分と会社が成長していくためにも「対話」や「報連相」の密度や質をもっと高めていくことです。

ITが普及し、みながEメールに頼るあまり、直接対話が減少しています。便利さが企業人に最も大切な人間関係を希薄にしているのです。

まず、リーダーやミドルは説明責任を自覚し、メンバーにもっと話しかけるべきです。会って話せば相互信頼が生まれ、みな報連相もよくなっていきます。報連相がよくなれば、もっと効率よく仕事ができます。お取引先の懐に飛び込んで対話すれば、お取引先の不満や要望がよく分かります。対策も打てます。新時代の課題は「対話」と「報連相」の強化です。仕事の面白さも部下の指導教育も、企業の強さもすべてはここから始まります。