



## 創造と挑戦

先進エレクトロニクスで未来を創造する  
ソリューションデザインカンパニー

### 2023年3月期決算説明会

萩原電気ホールディングス株式会社  
(東証プライム・名証プレミア 7467)  
2023年6月2日

2023年3月期決算説明会資料

## 2023年3月期 決算概要

### 売上高、営業利益、経常利益、当期純利益は過去最高更新

- 売上高は、**前期比17.4%増の1,860億円となり過去最高**。  
顧客の生産が好調なことや円安効果などで、国内海外ともに成長。
- 利益面では、売上増加により売上総利益が増加し、  
営業利益は**前期比54.4%増の67億円となり過去最高益**を達成。

## 2024年3月期 業績予想

### 売上高は過去最高の2,130億円を目指す

- 売上高は、デバイス事業、ソリューション事業ともに成長の見込み。
- 利益面では、成長投資や、前期の為替変動やスポット案件で発生した  
特殊要因の反動減等を織り込み、営業利益は63億円の見込み。

## 中期経営計画 進捗

### 最終年度の経営目標を1年前倒しで達成

- 最終年度(2024年3月期)の経営目標を2023年3月期に達成し、  
新たに経営目標を発表。  
(新経営目標) **売上高2,130億円、営業利益63億円、ROE8%以上**

萩原電気ホールディングス、代表取締役社長の木村です。

これより、当社の2023年3月期決算概要ならびに今期の見通しについてご説明いたします。

こちらは本日のハイライトでございます。

## 当社の特徴(主要事業)



- 自動車向け半導体ビジネスと製造業を中心としたお客様向けのデジタルソリューションビジネスに注力。

### デバイス事業

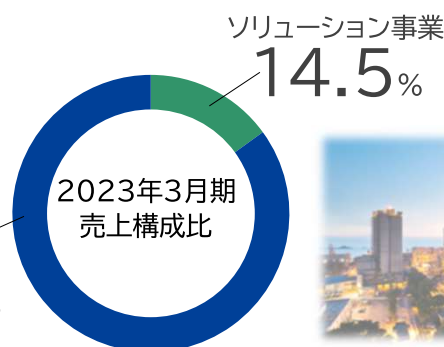
- ・自動車関連企業向けを中心とした半導体や電子部品の販売
- ・組込ソフトウェア／ハードウェア開発支援等の技術サポート

### ソリューション事業

- ・IT機器や計測機器等の販売、ITプラットフォーム基盤構築の提案
- ・FAシステムや産業用コンピュータ等の設計開発・製造・販売



デバイス事業  
85.5%



2023年3月期決算説明会資料

2

まずは、決算のご説明の前に、初めてご参加いただく方のために、当社の特徴を簡単にご説明いたします。

当社は、自動車向け半導体ビジネスと、製造業を中心としたお客様向けのデジタルソリューションビジネスに注力しております。

売上構成は、前期実績で、デバイス事業が85.5%、ソリューション事業が14.5%でございます。

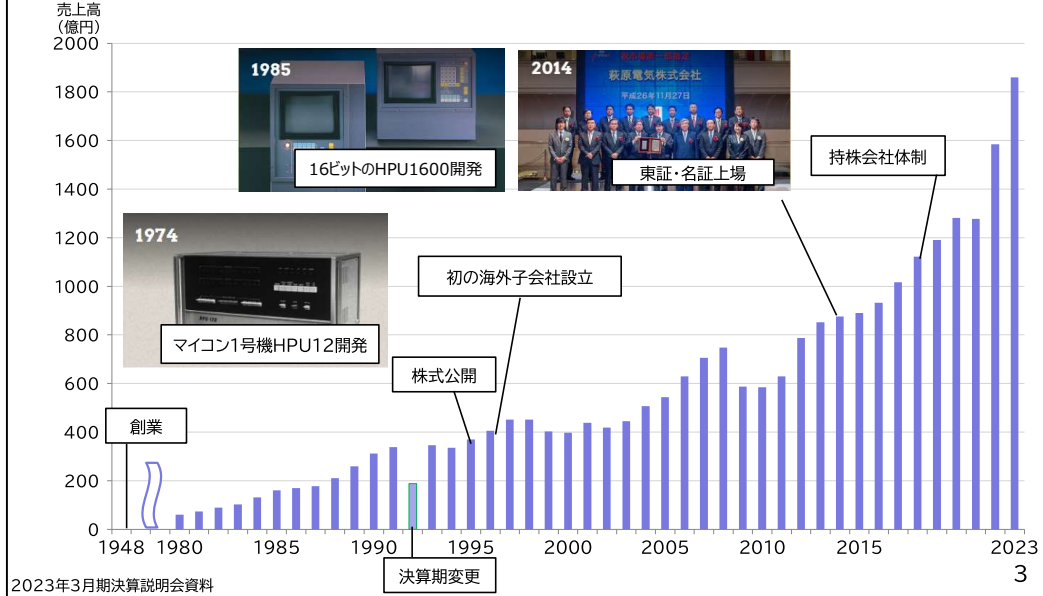
## 当社の特徴(売上推移)



公共施設の設備設置や、  
電子部品販売など業容拡大

自動車のエレクトロニクス化の  
波に乗り大きく成長

先進エレクトロニクスで未来を  
創造するソリューションデザイン  
カンパニーとして発展



こちらのグラフは2023年3月期までの売上の推移を示したものです。

当社はこれまで、市場の変化、顧客の変化をとらえつつ、成長を続けてまいりました。

今後もさらなる価値を提供し続けるよう、既存事業にとどまる事なく、成長を実現していきたいと考えております。

以上が当社の特徴でございます。

## 2023年3月期決算概要

2024年3月期業績予想

中期経営計画の進捗状況および企業価値向上への取り組み

## 2023年3月期業績



■ 売上高、営業利益、経常利益、当期純利益のすべてで過去最高を更新。

(単位:百万円)

	2022年3月期		2023年3月期		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	158,427	100%	<b>186,001</b>	100%	+27,573	+17.4%
売上総利益	14,612	9.2%	<b>18,214</b>	9.8%	+3,601	+24.6%
販管費	10,255	6.5%	<b>11,489</b>	6.2%	+1,233	+12.0%
営業利益	4,356	2.8%	<b>6,725</b>	3.6%	+2,368	+54.4%
経常利益	4,335	2.7%	<b>6,417</b>	3.5%	+2,081	+48.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,876	1.8%	<b>4,912</b>	2.6%	+2,036	+70.8%
1株当たり当期純利益 (円)	325.07	-	<b>554.71</b>	-	+229.64	-

2023年3月期決算説明会資料

5

それでは、2023年3月期の決算のご説明にうつります。

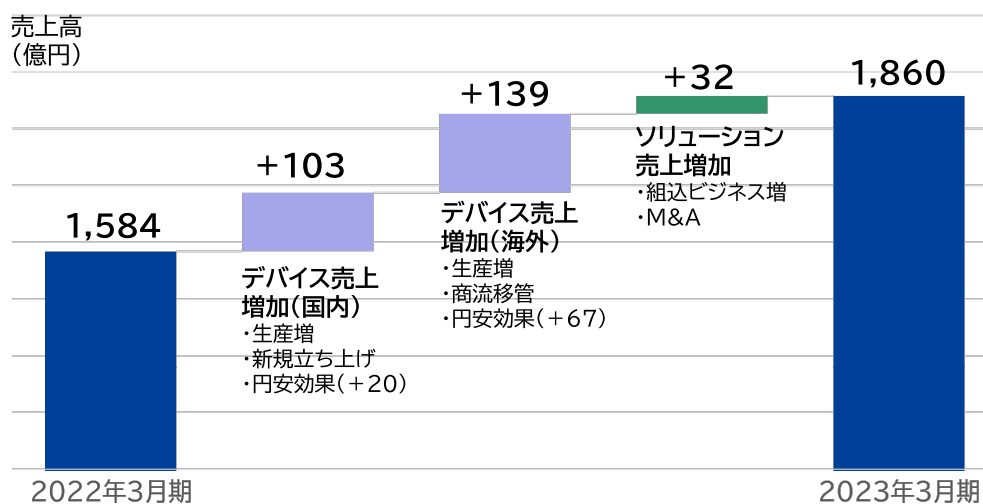
売上は1,860億円で前期比17.4%増加、営業利益は67億2,500万円で前期比54.4%増加、経常利益は64億1,700万円で前期比48.0%増加となっております。

特別利益には、昨年9月に実施したM&Aの負ののれん益6.7億円を計上しております。この影響で当期純利益は上積みされており、49億1,200万円、前期比70.8%増加となりました。

売上、利益ともに二桁増であり、売上高、営業利益、経常利益、当期純利益の全てにおいて、2期連続で過去最高を更新いたしました。

## 売上高の増加要因

- 前期比較で275億円(+17.4%)増加。
- 顧客の生産好調や新規立ち上げによる受注増に加えて、円安による押し上げ効果や、M&Aによる事業拡大があった。

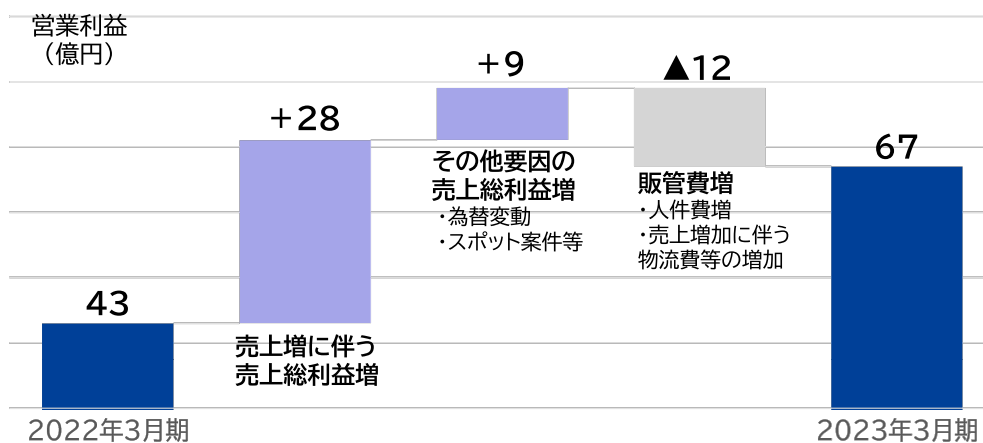


売上高の増加額、275億円の概要がこちらとなります。

デバイス事業、ソリューション事業共に売上が増加しておりますが、内訳をご覧くださいと、デバイス事業の成長がグループ売上増加の要因であることが分かるかと思えます。

## 営業利益の増減要因

- 前期比較で23億円(+54.4%)増加。
- 売上増加や為替変動等による売上総利益の増加に対し、販管費は増加したものの上昇率を抑えたことで、営業利益率は0.8ポイント向上。



2023年3月期決算説明会資料

7

つぎに、営業利益は、前期と比較して23億円増加となりました。

売上増加に伴い売上総利益が約28億円増加したことに加えて、為替変動やスポット案件による利益増が約9億円ございました。

販管費は、約12億円増加しております。

これは主に、売上増加に伴う物流費等の増加や、採用の活発化や昨年9月のM&Aに伴う人員増などが理由となります。

金額は増加しておりますが、販管比率を0.3%下げ、結果、営業利益率を0.8%高めることが出来ました。

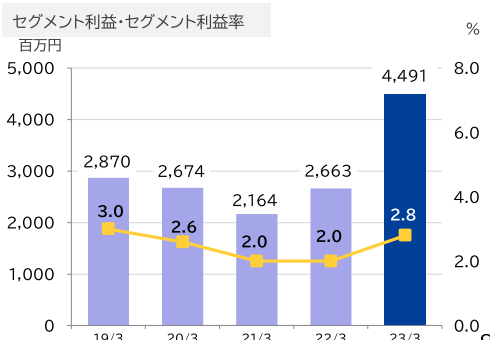
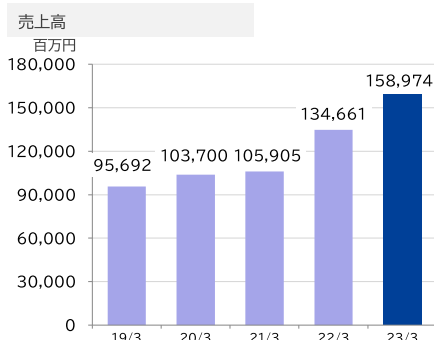
## デバイス事業 業績概要



- 自動車の生産台数の増加や、採用品の新規立ち上げや車両展開があったことに加えて、円安による売上の積み上げ効果があった。
- 販管比率の低減もあり、利益率が0.8ポイント向上。

(単位:百万円)

	2022年3月期		2023年3月期		
	金額	構成比	金額	構成比	前期比
売上高	134,661	100%	158,974	100%	+24,313 +18.1%
セグメント利益	2,663	2.0%	4,491	2.8%	+1,827 +68.6%



2023年3月期決算説明会資料

それでは、事業別の業績についてご説明いたします。

デバイス事業の売上高は1,589億7,400万円で前期比18.1%増加、セグメント利益は44億9,100万円で前期比68.6%増加となりました。

売上増加は、自動車の生産台数が前期と比べて増加したことで主要顧客の生産が活発となったことや、電動化に伴い半導体、電子部品の所要が高まったことが主な要因です。

半導体や電子部品の供給は、厳しい局面が続きましたが、当社では顧客への供給継続を重視するなかで、仕入れ先様にご協力いただきつつ、在庫確保に取り組み、顧客の期待にお応えすることに努めました。

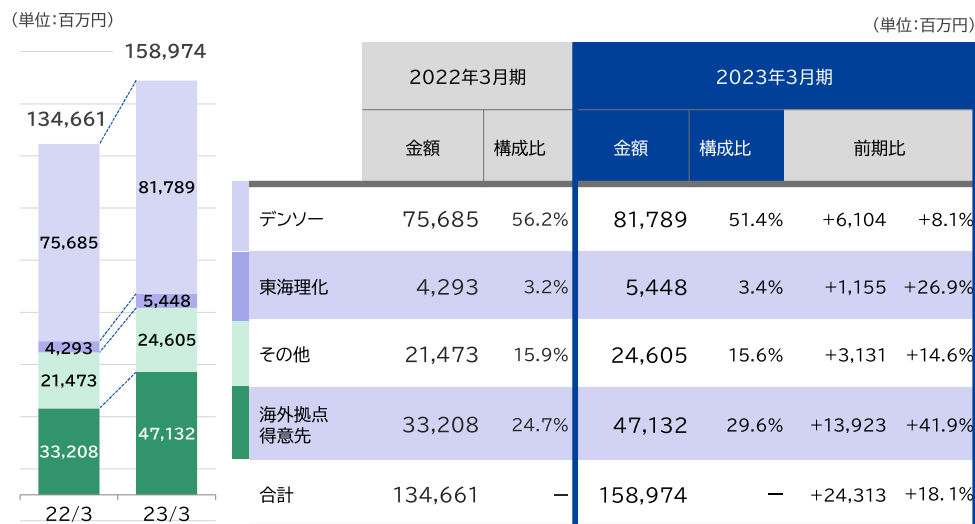
需要増に加えて、海外事業所の売上が3割を占めるデバイス事業においては、円安による売上への影響も強くでています。

金額は海外で約67億円、国内で約20億円ほどの押し上げ効果がございました。

経費面では、売上と連動し物流費は増加しましたが、商流移管に伴う移管補償金の額は約1億円ほど減少するなどもあり、セグメント利益率は0.8ポイント向上し、18億円増加いたしました。

## デバイス事業 得意先別売上高前期比較

■ 主要得意先への売上は概ね増加。



2023年3月期決算説明会資料

9

デバイス事業の売上について、補足として、得意先別とエリア別に分解してご説明いたします。

こちらは得意先別の売上でございます。

国内のお客様、海外のお客様ともに前期比でプラスになっています。

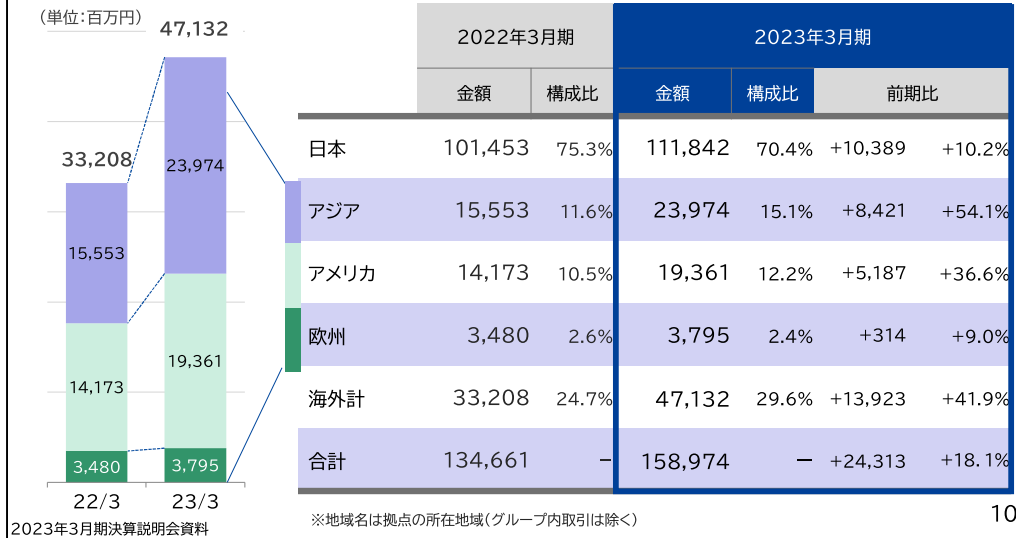
特に海外については、円安による売上高の押上げ効果とあわせ、海外拠点の商流移管が加わり、4割ほど売上が増加しております。

## デバイス事業 エリア別売上高前期比較



- 全てのエリアで売上が伸長。
- 海外では、商流移管や円安による売上の積み上げ効果が大きく、前期比 +41.9%と大きく伸長。

(単位:百万円)



続いて、こちらがエリア別の売上です。

当社の海外売上高も年々増加傾向にあり、円安による押し上げ効果が67億円程度あるものの、デバイス事業において約3割が海外拠点での売上となっております。

国別では、シンガポール、北米の拠点の売上増加が大きくなりますが、インドの顧客向けについては、売上規模が小さいものの116%増加しており、今後のさらなる成長に期待しております。

中国は、一時のロックダウンの状態から回復し、売上も前期比較で4割ほど増加しております。

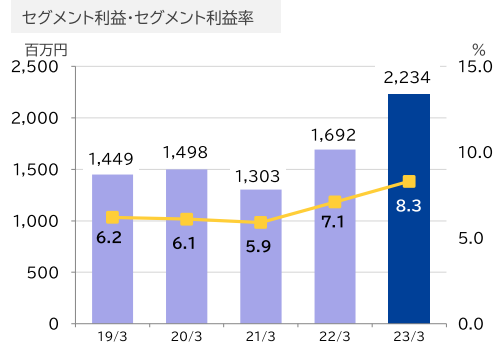
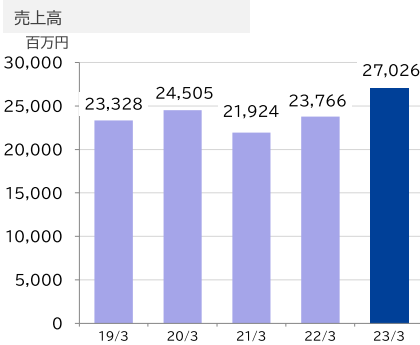
## ソリューション事業 業績概要



- 組込ビジネスの好調や、M&Aにより売上が増加。
- 利益率の高い組込ビジネスの伸長により、利益率が1.2ポイント向上。

(単位:百万円)

	2022年3月期		2023年3月期		
	金額	構成比	金額	構成比	前期比
売上高	23,766	100%	27,026	100%	+3,260 +13.7%
セグメント利益	1,692	7.1%	2,234	8.3%	+541 +32.0%



2023年3月期決算説明会資料

11

つづいて、ソリューション事業の業績をご説明いたします。

売上高は270億2,600万円で、前期比13.7%増加、セグメント利益は22億3,400万円で、前期比32.0%増加となりました。

ソリューション事業は、主に物流や半導体搬送の顧客向けの組込ビジネスが売上と利益の増加をけん引しております。

また、昨年9月に子会社化した萩原エンジニアリングの売上を第3四半期からソリューション事業に組み入れており、こちらも売上増加の要因となります。

萩原エンジニアリングの業績でございますが、初年度は統合費用等もあり利益貢献するには至ってはおりませんが、ソリューション事業を展開する萩原テクノソリューションズとの共同プロモーションも進行中でございます。

本年度より、萩原エンジニアリングには新しい経営陣も加わっており、さらなるグループシナジーを発揮することを期待しております。

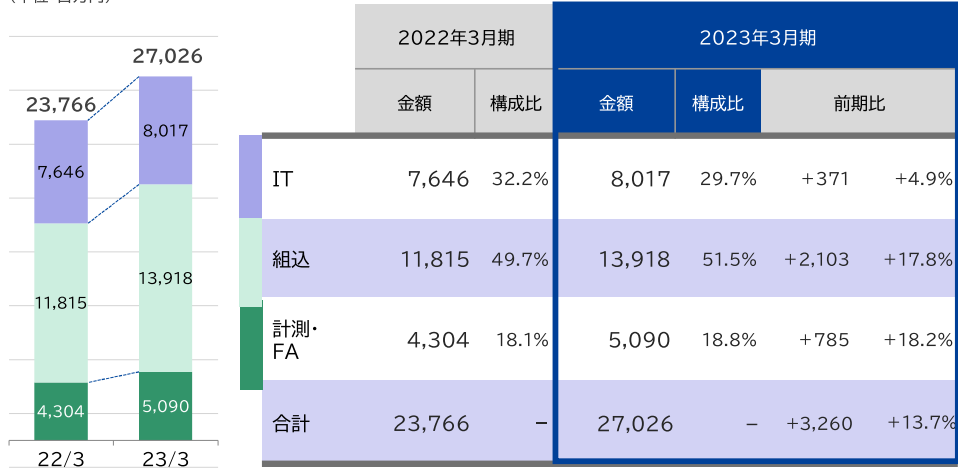
## ソリューション事業 事業別売上高前期比較



- 搬送・半導体設備関連の顧客の生産が好調だったことにより組込ビジネスの売上が大きく増加。
- 計測・FAの売上増は子会社化した萩原エンジニアリングが寄与。

(単位:百万円)

(単位:百万円)



2023年3月期決算説明会資料

IT : IT機器販売、アプリ開発、IoTシステム開発、セキュリティ対策等  
 組込 : 産業用コンピュータ開発・製造、機械装置向け組込産業用コンピュータ販売等  
 計測・FA : 計測機器・検査装置・FA機器販売、各種自動化・省力化製造装置の開発・製造・販売等

12

ソリューション事業の売上については、補足として事業別と顧客先業種別に分解してご説明いたします。

まずは、事業別の売上状況です。

ソリューション事業は、IT、組込、計測・FAの三つのビジネスで構成しています。

ITは、業務系のIT機器をベースにDXやセキュリティ、スマートファクトリー、ITプラットフォームといった領域に対し、当社のシステムインテグレーションを付加し構築するビジネスです。

組込は、産業機器メーカー様向けにお客様の製造される機器に組み込まれる産業用コンピュータ、制御ボードなどを販売しておりますが、当社内にメーカー機能ももち自社で産業用コンピュータの開発、生産も行なっております。

計測・FAは、主に自動車関連のお客様向けにECU検査システムを中心に製造ライン全体の提案、構築をしております。

前期は、特に組込ビジネスの成長が著しく、組込領域単体で140億円規模の売上に成長いたしました。

中でも搬送系や半導体設備系のお客様向けの制御ボードの売上が非常に好調に推移いたしました。

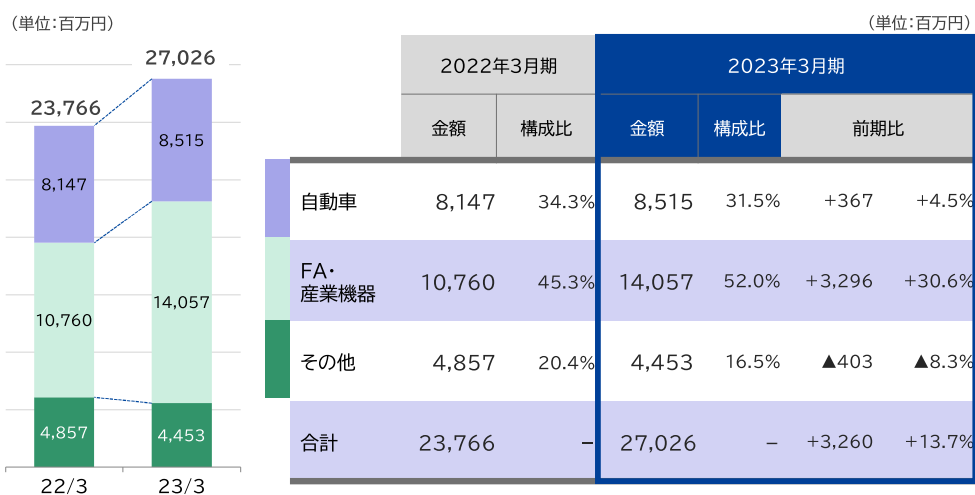
組込ビジネスは、他のIT、計測FAと比較して利益貢献度が高く、ソリューション事業の利益率の向上につながりました。

計測・FAビジネスには、子会社化した萩原エンジニアリングの売上が第3四半期からの半期分加わっております。

## ソリューション事業 業種別売上高前期比較



■ 搬送・半導体設備関連を中心にFA・産業機器の顧客向けの販売が好調。



2023年3月期決算説明会資料

13

続いて、業種別売上です。

先ほどお話しましたが、当社の売上の中では、搬送、半導体設備関連の顧客を含むFA・産業機器向けの販売が好調でした。

売上が、前期比較で31%増加、金額で33億円増加しております。

## 2023年3月期業績



- 売上高、営業利益、経常利益、当期純利益のすべてで過去最高を更新。
- 1株当たり年間配当金は前期と比較し55円増配の155円。

(単位:百万円)

	2022年3月期		2023年3月期		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	158,427	100%	<b>186,001</b>	100%	+27,573	+17.4%
売上総利益	14,612	9.2%	<b>18,214</b>	9.8%	+3,601	+24.6%
販管費	10,255	6.5%	<b>114,89</b>	6.2%	+1,233	+12.0%
営業利益	4,356	2.8%	<b>6,725</b>	3.6%	+2,368	+54.4%
経常利益	4,335	2.7%	<b>6,417</b>	3.5%	+2,081	+48.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,876	1.8%	<b>4,955</b>	2.7%	+2,025	+69.1%
1株当たり年間配当金 (円)	100	配当性向 30.8%	<b>155</b>	配当性向 27.9%	+55	—

2023年3月期決算説明会資料

14

繰り返しのようになりますが、改めて2023年3月期の業績をお示いたします。

先程ご説明しました事業別の業績により、好業績を上げることが出来ました。

1株当たりの年間配当金は、前期より55円増配し155円となります。

以上が、2023年3月期決算の概要でございます。

2023年3月期決算概要

## 2024年3月期業績予想

中期経営計画の進捗状況および企業価値向上への取り組み

## 2024年3月期業績予想



- デバイス事業、ソリューション事業ともに成長し、売上高は14.5%増の2,130億円を見込む。
- 成長を目的とした投資や、前期の為替変動やスポット案件で発生した利益の反動減等を織り込み、営業利益は6.3%減の63億円を見込む。

(単位:百万円)

	2023年3月期		2024年3月期(予想)		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	186,001	100%	213,000	100%	+26,998	+14.5%
営業利益	6,725	3.6%	6,300	3.0%	▲425	▲6.3%
経常利益	6,417	3.5%	6,000	2.8%	▲417	▲6.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,912	2.6%	3,900	1.8%	▲1,012	▲20.6%
1株当たり当期純利益 (円)	554.71	-	437.02	-	▲117.69	-

2023年3月期決算説明会資料

16

続いて、2024年3月期の通期予想を説明いたします。

デバイス事業、ソリューション事業共に売上増加を見込んでおり、通期売上は2,130億円を計画しております。

特に、自動車生産の増加や、デザインインした製品の量産や車両展開などを踏まえ、デバイス事業の売上成長を見込んでおります。

デバイス事業の売上構成が高まる予測であることから、グループ全体の売上総利益率は低下する見通しです。

販管費につきましては、売上成長や事業構造改革に向けたIT投資や人材投資を積極化させる計画です。

営業利益につきましては、これら要因や為替変動リスク等を織り込み、6.3%減少となる63億円を計画しております。

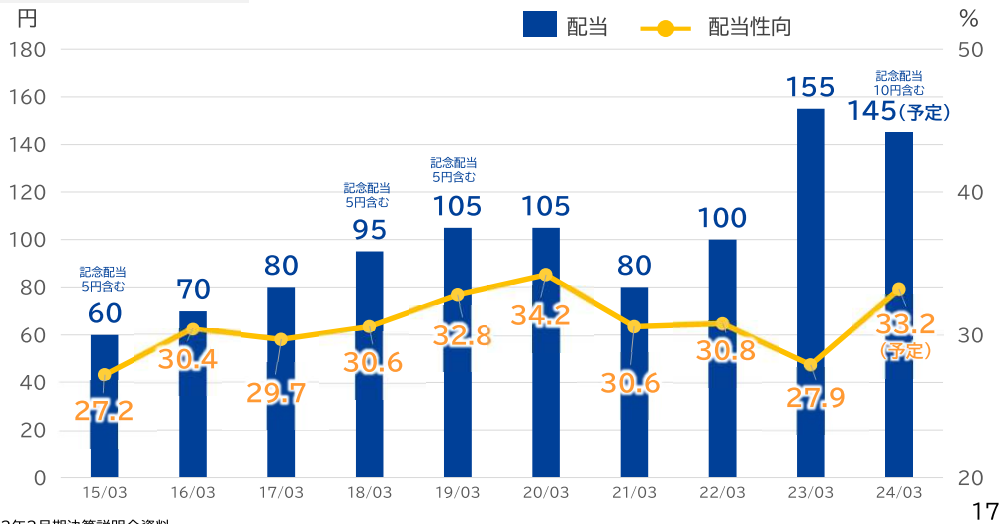
当期純利益については、営業利益の減少に加え、前期の負ののれん益6.7億円の反動を織り込んだ予想となります。

## 株主還元



- 2024年3月期は東証・名証上場10周年の記念配当10円を期末配当に含み、年間配当145円を予定。
- 配当の基本方針は、配当性向30%を目途に安定的な配当の実施。

配当金および配当性向の推移



2023年3月期決算説明会資料

17

業績予想を踏まえた、1株当たり年間配当は145円を予定しております。

中間配当で60円、そして、期末配当は当社の東証、名証上場10周年記念の特別配当10円を加えた85円の計画となります。

2022年3月期決算概要

2023年3月期業績予想

中期経営計画の進捗状況および企業価値向上への取り組み

## 中期経営計画（2022年3月期～2024年3月期）重点戦略



■ イノベーションによる価値創造と経営基盤強化により、企業価値を最大化。

重点施策	①-1 デバイス事業	①-2 ソリューション事業
①コア事業拡大	[注力事業拡大] ● 車載SoC事業拡大 ● ソフトウェア・エンジニアリング 確立	[注力事業拡大] ● DXファクトリー統合サービス 市場での価値提供
	①-3 グローバルビジネス拡大	
②新高付加価値事業創出	● ビジネスイノベーション企画推進活動 ● エンジニアリングビジネス強化	
③事業基盤強化	● 全社プロジェクト活動によるDX推進 ↳ サプライチェーンマネジメント改革 ● プロフェッショナル人材育成 ● 従業員エンゲージメント向上 ● グループ運営の最適化追求	
④企業価値向上	● SDGs/ESG経営推進 ● 資本政策/財務戦略強化 ● ステークホルダーエンゲージメント充実	

2023年3月期決算説明会資料

19

続いて、中期経営計画についてご説明いたします。

2021年度にスタートし、今期を最終年度とする中期経営計画「Make New Value 2023」は、イノベーションによる価値創造と経営基盤強化により、企業価値を最大化することに取り組んでまいりました。

本計画において、コア事業拡大、新高付加価値事業創出、事業基盤強化、企業価値向上という、4つの重点施策を掲げております。

それぞれ簡単にご説明しますと、コア事業の拡大では、デバイス事業では、車載SoC事業の拡大、ソフトウェア・エンジニアリングの確立、ソリューション事業では、DXファクトリー統合サービス市場での価値提供にそれぞれ取り組んでおります。

そして、グループ全体を通して、グローバルビジネスの拡大をテーマとして挙げております。

二つ目の施策である新高付加価値事業の創出については、ビジネスイノベーション企画推進活動と、エンジニアリングビジネスの強化に取り組んでおります。

三つ目の事業基盤強化では、全社で、デジタルトランスフォーメーションを推進していくという点を挙げております。

加えて、これからの成長を支える、人材の育成、従業員のエンゲージメント向上やグループ運営の最適化にも取り組んでおります。

最後は企業価値向上です。SDGs、ESG経営の推進、資本政策/財務戦略の強化、そして投資家の皆様をはじめとするステークホルダーの皆様のエンゲージメント向上に取り組んでおります。

## 中期経営計画(2022年3月期～2024年3月期) KPIの進捗

- 最終年度の経営目標を1年前倒しで達成し、当初目標を上回る新たな経営目標を設定。



(単位:百万円)

	2021年3月期 実績	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	当初の最終年度 2024年3月期 目標値	最終年度 2024年3月期 目標値
<b>売上高</b>	127,830	158,427	186,001	170,000	213,000
2021年 3月期比	-	+23.9%	+45.5%	+33.0%	+66.6%
<b>営業利益</b>	3,468	4,356	6,725	5,000	6,300
2021年 3月期比	-	+25.6%	+93.9%	+44.1%	+81.6%
<b>ROE</b>	6.8%	8.0%	12.5%	8.0%	8.0%以上

2023年3月期決算説明会資料

20

中期経営計画の進捗でございますが、計画策定時点では想定していなかった感染症拡大、長期化等の不足の事態は発生しつつも、KPIは初年度より順調に伸長しており、最終年度の経営目標であった、売上1,700億円、営業利益50億円、ROE8%については1年前倒しで達成しております。

最終年度に当たる今期の目標値は、5月15日に新たな経営目標として公表させていただきました通りです。

## エンジニアリングビジネス強化



- 新高付加価値事業創出の実行に向けたエンジニアリングビジネスの強化対策として、先端エンジニアリング技術を有する企業のM&Aを実施。



2023年3月期決算説明会資料

21

それでは、中期経営計画に即して、昨年から直近に掛けての具体的なトピックスをいくつかご紹介いたします。

まずは昨年9月付でM&Aを実行した萩原エンジニアリングについて説明させていただきます。

本件は、中期経営計画の重点施策である「新高付加価値事業創出」の実行に向けたエンジニアリングビジネス強化策の一つとして実施いたしました。

子会社化した萩原エンジニアリングは、先端技術を有するエンジニアリング集団として、効率的な生産ラインを具現化する生産システム構築技術や、顧客のニーズに対してスピーディに対応するカスタム化技術に強みをもつ企業です。

萩原エンジニアリングの保有する技術は、二次電池関連、車載関連、半導体関連装置などの領域で強みを発揮しており、当社の主要顧客である自動車産業や製造業のお客様のニーズに合致しております。

足元でのシナジーとして、当社のソリューション事業の強みである計測ビジネスに萩原エンジニアリングの技術を加えることで、自動車関連企業向けのFAソリューション領域に対して、よりきめ細かくスピーディなサービス提供が実現できると考えております。

さらに、従来の当社グループと異なる顧客基盤を持つ同社との共同で、双方にとっての販路拡大が見込まれます。

すでにグループ共同プロモーションを通じた案件受注も出てきております。

現時点では、利益貢献には至っておりませんが、高機能化、モノづくりの高度化を支える当社グループの一員として、グループの成長に必要なドライバーになると考えております。

# SDGs/ESG経営推進



- 2022年7月からTCFD提言に基づく情報開示を実施。
- 2023年4月にTCFD提言への賛同を表明し、コンソーシアムへ加盟。

(グループの温室効果ガス排出量)

区分		排出量[t-CO2]		
		2020年度	2021年度	
Scope1	温室効果ガスの直接排出	258	259	
Scope2	空気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出	マーケット基準	1,004	858
		ロケーション基準	875	862
合計※		1,262	1,117	



## 自社の排出ガス低減施策

- ・社用車のエコカーへの乗り換え
- ・施設のLED化 等を進行

サプライチェーンの排出量低減については  
関連企業様と協働で取り組みを実施

(主な気候関連のリスクと機会)

種類	要因項目	事業インパクト	発生可能性	影響度
政策・法規制	自動車関連法規制への影響(カーボンの多弁および規制)	従来税導入等の各種法規制の変更が、半導体製造やその他製造など、当社の製造設備として関係するプラントにおいて材料の供給や資材供給等へ影響を与えた場合、当社においても原価高騰による仕入れコストが増加	中期	大
	排出規制の強化	自動車業界への脱炭素化に伴う自動車関連事業者のEVシフトに伴い、EVシフト関連の部品点数減少や、部品構成変化による売上げ利益の減少	中期	中
	排出規制の強化	運賃や輸送費の上昇による物流・輸送コスト増加による利益圧迫	中期	中
技術	既存製品の改良・新製品への投入・新技術への投資と改善	太陽光発電設備など自家発電インフラの建設による設備投資コストが増加 環境配慮型の自社製品(産業用コンピュータ、検査装置など)の開発への投資費用が増加	中期	中
	評価	環境情報開示ニーズ(ESG評価基準)の厳格化、開示要請分野の拡大への対応不十分によって当社への投資撤退や株価下落、人材獲得への影響、人材流出のリスクが顕在化	中期	大
気候物理的リスク	異常気象の発生	自然や洪水など異常気象の発生や規模の上昇によって、自社工場や物流センターの稼働停止による生産コスト増大(発生した場合は売上減少)	長期	中
	慢性物理的リスク	気温上昇による自社オフィスの空調エネルギーのコスト増加、気温上昇に起因するための建物の省エネ対策や環境性能の高い建物への移転による改修費や賃料などのコスト増加	長期	小
製品およびサービス	電動車の普及拡大	気温上昇に伴い、仕入れコストが上昇し、EVシフトによる部品供給の減少によるコスト増大(発生した場合は売上減少)	長期	中
	EVシフトや顧客行動に伴うビジネス変化	電動車普及に伴い、EV市場におけるバッテリー監視、モーターやインバーター関連の生産設備のビジネス機会拡大	中期	大
	電動車普及に伴い、EV市場におけるバッテリー監視、モーターやインバーター関連の生産設備のビジネス機会拡大	環境負荷、省資源に対する顧客の要請に伴い、お客様の製造プロセスの効率化や生産性、省エネ性能を高めるためのソリューションやサービスを開発し、EV市場、EV市場が拡大し、産業機械ビジネス(輸送、インフラ、IoT、制御)解分などの機会拡大	中期	大
市場	市場・トレンド変化	カーボンニュートラル対応などの社会課題の解決に貢献するソリューション創出、新規事業や市場拡大への参入機会の増加	長中期	中
レジリエンス	省エネ対策の推進	自社内環境負荷低減活動の推進、省エネ、環境配慮製品の市場率向上、社員の環境意識向上によって、企業評価の上昇、資源の貯ひみへの好影響	短期	小

2023年3月期決算説明会資料

22

つづいて、SDGs ESG経営推進に関連する取り組みでございます。

当社グループは、気候変動を重要な経営課題の1つとして認識し、TCFD(気候関連財務情報タスクフォース)提言が求める4項目に基づいた情報開示について、2022年7月から当社サステナビリティサイトを通じて公表しております。

また、今年4月にはTCFD提言への賛同を表明し、TCFDコンソーシアムに加盟いたしました。

中長期的な温室効果ガスの排出削減に向けて、2020年度以降のScope1、Scope2の算定を実施し、自社における排出ガス低減施策として、社用車のエコカーへの乗り換えや、施設設備のLED化等を進めております。

現在はサプライチェーンにおけるScope3の算定結果の開示や目標の設定にも取り組んでおり、取引企業様や関連団体様と協働しながら、サプライチェーンの排出量低減に向けた活動を進めてまいります。

### 【当社グループの成長戦略に基づく資金需要が増加】

- ・自動車の高度化、高機能化への対応とグローバルサプライチェーンの安定を支える体制構築が急務
- ・売上成長や事業構造改革に向けたDX投資や人材投資を積極化

■ 積極的な投資ができる健全な財務体質を維持・強化する目的で、多様な資金調達スキームを実行。

ESG経営支援私募債(2023年1月)

調達額 100億円

新株予約権発行(2023年4月)

5/31現在調達額 5億89百円 (行使率18.1%)

最後に、当社グループの成長に向けた資金調達に関するトピックスをご説明いたします。

当社グループの直近2年の業績をご覧くださいますと、急激な売上成長が続いており、今期についても同じく二桁の成長を見込んでおります。

あわせて、顧客企業のグローバル生産の拡大により、デバイス事業における海外売上比率は3割まで高まっております。

中長期の見通しにおいても、引き続き、自動車の高度化や高機能化の伸展に伴う当社グループへの所要の拡大が想定されており、グローバルサプライチェーンを安定して支え続ける体制の構築のための積極的な投資が不可欠と考えております。

一方で、積極的な投資を実行するためには、健全な財務体質を維持・強化することも不可欠となります。

当社としましては、想定される投下資本に対し、多様な資金調達スキームを実行し、財務健全性とのバランスをとりながら積極的な成長投資を実行してまいりたいと考えております。

## 2023年3月期 決算概要

### 売上高、営業利益、経常利益、当期純利益は過去最高更新

- 売上高は、**前期比17.4%増の1,860億円となり過去最高**。顧客の生産が好調なことや円安効果などで、国内海外ともに成長。
- 利益面では、売上増加により売上総利益が増加し、**営業利益は前期比54.4%増の67億円となり過去最高益**を達成。

## 2024年3月期 業績予想

### 売上高は過去最高の2,130億円を目指す

- 売上高は、デバイス事業、ソリューション事業ともに成長の見込み。
- 利益面では、成長投資や、前期の為替変動やスポット案件で発生した特殊要因の反動減等を織り込み、**営業利益は63億円の見込み**。

## 中期経営計画 進捗

### 最終年度の経営目標を1年前倒しで達成

- 最終年度(2024年3月期)の経営目標を2023年3月期に達成し、新たに経営目標を発表。  
(新経営目標) **売上高2,130億円、営業利益63億円、ROE8%以上**

以上で、本日の説明を終了いたします。

今期につきましては、お客様への絶やさない供給を実施することに加え、成長投資の具体的な実行・実装を実施してまいりたいと考えております。

また、中期経営計画に沿った施策の着実な実行と合せ、次期中期経営計画に向けた足場づくりに取り組みたいと考えております。

本日はご静聴いただき誠にありがとうございました。



## 創造と挑戦

先進エレクトロニクスで未来を創造する  
ソリューションデザインカンパニー

引き続きご支援ご鞭撻を  
よろしくお願い申し上げます

本資料のうち、業績予想につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社で判断したものであります。  
予想には様々な不確定要素が内在しており、実際の業績はこれらの予想数値と異なる場合があります。