

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

エレマテック

2715 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年12月18日(水)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2025 年 3 月期第 2 四半期は減収減益	01
2. 2025 年 3 月期は増収増益の見込みで回復予想	01
3. 中期経営戦略「エレマテック・プロプラス」を推進中	02
■ 会社概要	03
1. 沿革と事業内容	03
2. 特長と強み	05
3. 主なサービス・機能	06
4. 長期業績推移	07
■ 業績の動向	08
1. 2025 年 3 月期第 2 四半期の業績概要	08
2. マーケット別売上	09
3. 地域別状況	10
4. 財務状況	11
5. キャッシュ・フローの状況	12
■ 今後の見通し	13
● 2025 年 3 月期の業績見通し	13
■ 中長期の成長戦略	13
1. 中期経営戦略「エレマテック・プロプラス」の基本方針	13
2. 各種計画の進捗状況	15
3. 豊田通商による TOB について	16
■ 株主還元	16

■ 要約

中期経営戦略「エレマテック・プロプラス」を推進中。 豊田通商が公開買付け (TOB) を発表

エレマテック <2715> は、2009 年に高千穂電気株式会社と大西電気株式会社とが合併して誕生した電子材料を得意とするエレクトロニクス商社だが、その後 2012 年に豊田通商 <8015> グループ入りした。近年は単なる部品・部材の販売だけでなく、モジュール製品や ODM (Original Design Manufacturing : 企画段階から参画し、自社ブランド製品を設計から製造まで行う) 製品の拡販に注力している。

なお同社は 2025 年 3 月期から会計基準として IFRS を採用しており、2024 年 3 月期についても遡及して修正を行っている。また同社の親会社である豊田通商は、2024 年 10 月 29 日付けで同社株式の公開買付け (買付期間は、2024 年 10 月 30 日から同 12 月 11 日まで) (以下、TOB) を発表し、同社は買付けに賛同し応募することを推奨する意見表明を行っている。また豊田通商が 2024 年 12 月 12 日に TOB の成立について発表したことを受け、同社の株式は所定の手続きを経て上場廃止になる予定となった。

1. 2025 年 3 月期第 2 四半期は減収減益

2025 年 3 月期第 2 四半期の業績は、売上収益 98,360 百万円 (前年同期比 3.7% 減)、営業活動に係る利益 4,996 百万円 (同 0.8% 減)、税引前中間利益 4,433 百万円 (同 4.3% 減)、親会社の所有者に帰属する中間利益 3,068 百万円 (同 7.2% 減) となった。マーケット別では、Digital Electronics では電気・電子部品は回復が見られたが、ディスプレイ関連や黒物家電が低調となり同 3.5% の減収となった。Automotive は新規商材の採用等により同 4.8% の増収となった。Broad Market では、医療機器向けは堅調であったがドライブレコーダーが低迷したアフターマーケットや産業機器・電動工具などが低調であったことから同 8.3% の減収となった。地域別では、アフターマーケットを中心に日本が大きく減少した。日本以外は為替の影響もあり増収であった。売上総利益率は円安効果や製品構成の変化により同 0.8 ポイント改善したが、減収により売上総利益は同 2.4% 増に止まった。販管費が同 4.5% 増加したことから営業活動に係る利益は同 0.8% 減とほぼ前年同期並みとなった。

2. 2025 年 3 月期は増収増益の見込みで回復予想

2025 年 3 月期の業績は、売上収益 216,500 百万円 (前期比 11.4% 増)、営業活動に係る利益 9,350 百万円 (同 3.3% 増)、税引前利益 8,650 百万円 (同 6.6% 増)、親会社の所有者に帰属する当期利益 6,000 百万円 (同 4.7% 増) と見込んでいる。商品によっては期初予想を下回っているものもあるが、一方で好調なものもあるため全体の業績は期初予想を変えていない。対米ドル平均レートは、145.00 円 (前期実績 144.59 円) を前提としている。

要約

3. 中期経営戦略「エレマテック・プロプラス」を推進中

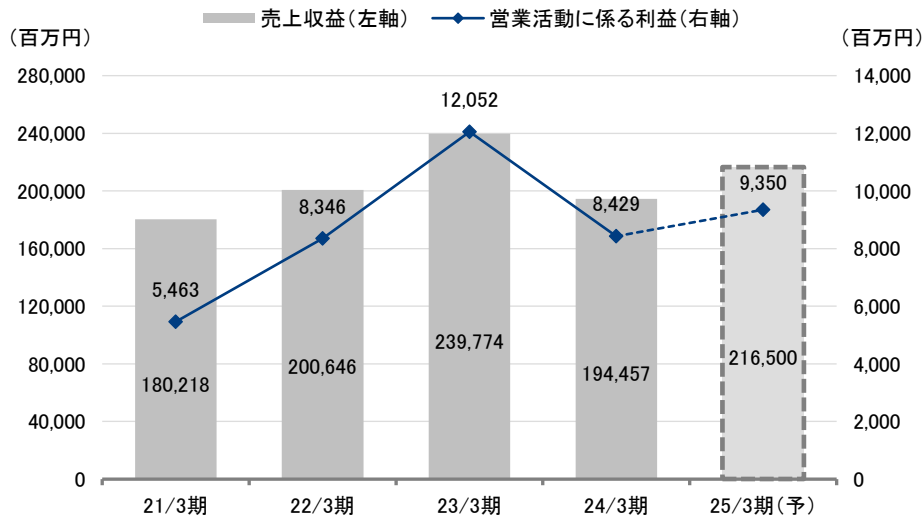
同社は、2023年4月に中期経営戦略「エレマテック・プロプラス (elematec Pro+)」を発表した。この中期経営戦略では、前中期経営戦略の主要戦略である「高付加価値型ビジネスの強化」「国内外有力顧客の開拓」「自動車領域への注力」を継続しつつ、さらに進化させると同時に、これに加えて新たな重点施策として「ポテンシャルエリアの本格開拓」「開発部の機能強化」「M&A・アライアンスによる顧客基盤・事業領域の拡大」「サステナビリティと人的資本への取り組み」を掲げた。重点市場としては「オートモーティブ」「アフターマーケット」「医療機器」を挙げている。足元の業績は停滞しているが、これらの重点施策を粛々と進める方針に変わりはない。さらに今後は、「資本コストを意識した経営」を一段と進める。

また配当については、豊田通商からTOBがかかったことから2025年3月期中間期の配当は40円としたが、期末は無配とすることを発表した。

Key Points

- ・ 電子材料、電子部品や設備など幅広い商品を扱う総合エレクトロニクス商社
- ・ 2025年3月期第2四半期の営業活動に係る利益は前年同期比0.8%減、通期では3.3%増予想
- ・ 中期経営戦略「エレマテック・プロプラス」推進中。豊田通商によるTOBが発表

業績推移



注：25/3期はIFRSを適用
出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

電子材料を得意とし国内外に 73 拠点を擁するエレクトロニクス商社

1. 沿革と事業内容

(1) 沿革

同社の前身の2社のうち、高千穂電気は1947年に東京で、大西電気は1958年に京都で、それぞれ設立された。両社はともに絶縁材料の取り扱いからスタートし、その後の技術開発の流れに沿ってエレクトロニクス製品向けの電子材料へと取扱品目を拡大させて、独立系技術商社として業容を拡大してきた。

両社は2009年に合併（存続会社は高千穂電気）し、社名をエレマテック株式会社へと改めた。事業領域はともに電子材料が主体でありながら、東京と京都で地理的補完関係を生かして成長を続けてきたが、2012年にTOBによって豊田通商の子会社となり、現在に至っている。その後、豊田通商は、2024年10月29日付けで全株式のTOBを発表し、TOB成立後には上場廃止となる予定だ。

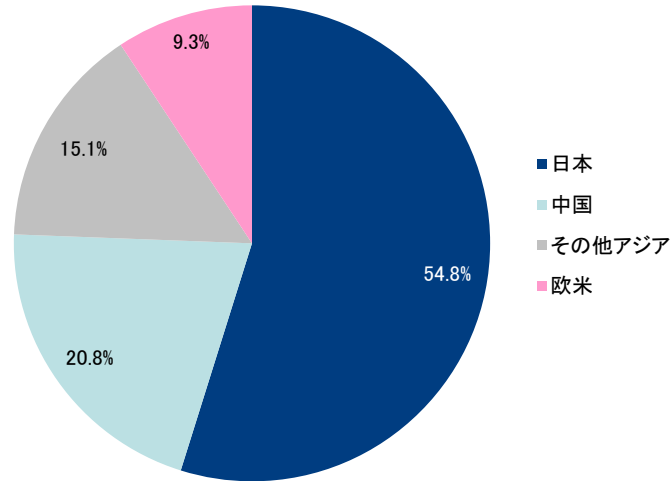
(2) 事業内容

同社は現在、エレクトロニクス製品向けの電子材料をはじめとして電子部品や設備など幅広い商材を取り扱っている。事業の基盤としては、連結ベース（2024年3月末現在）で従業員1,225名を抱え、国内25拠点、海外48拠点を擁している。事業拠点の中には加工サービスを手掛ける拠点が国内1ヶ所、中国2ヶ所の合計3ヶ所含まれている。

事業はグローバルで展開しているが、主要顧客は日系企業が中心であり、日本企業の海外進出状況を反映して、海外については中国及びアジア地域が主体となっている。2024年3月期の売上収益構成比（決算短信ベース）は、日本54.8%、中国（香港含む）20.8%、その他アジア（韓国、インド、東南アジア等）15.1%、欧米（米国、メキシコ、チェコ）9.3%であった。

会社概要

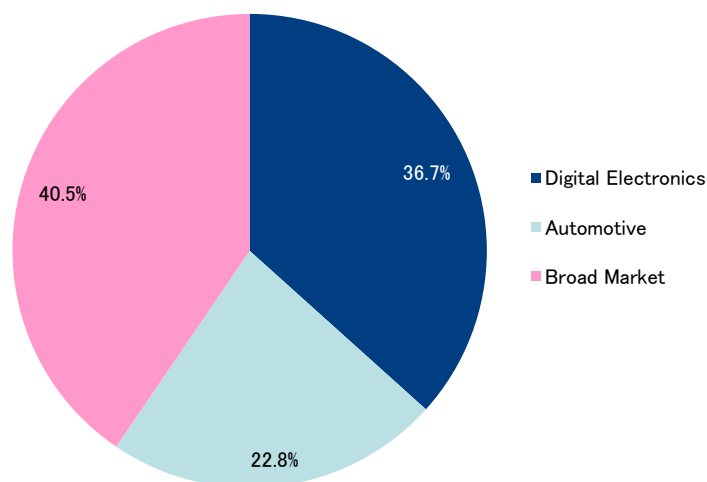
地域別売上収益(2024年3月期:194,457百万円)



出所：同社ホームページよりフィスコ作成

同社は仕入先・販売先の双方に多数の顧客を有して幅広い商材を取り扱っているため、管理するうえでグループリング（分類）が不可欠である。現在は顧客企業の生産品目を基準（販売先基準）としたマーケット別の分類として、Digital Electronics、Automotive、Broad Marketの3つに分けて内部管理及び情報開示を行っている。2024年3月期の売上収益構成比は、Digital Electronics 36.7%、Automotive 22.8%、Broad Market 40.5%となっている。

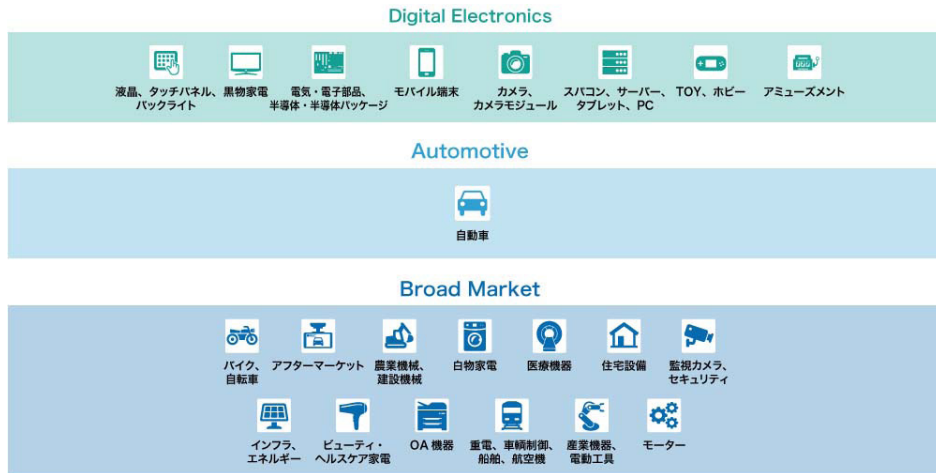
マーケット別売上収益(2024年3月期:194,457百万円)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

会社概要

同社が注力するマーケット



出所：同社ホームページより掲載

多数の商材・取引先を生かして業績の安定成長を実現、「高付加価値型ビジネス」を推進

2. 特長と強み

(1) 豊富な商材と盤石な顧客基盤

同社の特長としてまず挙げられるのは、多数の取引先と商材を抱える点だ。仕入先は約 7,000 社（メーカー）にのぼり、一方で約 6,000 社の販売先（ユーザー）に対して、電子材料や電子部品を中心とする多様な商材の取引を行っている。個別の仕入先及び販売先は開示されていないが、主な販売先上位 10 社が売上収益の約 40%（2024 年 3 月期）を占める。仕入先や販売先、取扱商品の分散によって、特定の顧客や製品の動向に大きく左右されにくい安定した成長が可能となっている。

(2) 提案力と製造能力（拠点）

多数の顧客を抱えていることから、同社は顧客から多くの要望を受ける。その一方で、長年にわたり多くの商材を取り扱ってきたことから、多数の商材の特色・特性を知り尽くしており、これらの知識と過去のノウハウを組み合わせることで、顧客の要望に応えている。顧客のニーズを先読みして、自ら提案する力を有していることが、「受け身」(Passive) の事業展開だけでなく、「能動的」(Active) な事業展開を行える同社の強みである。

さらに同社の場合、製造部門（国内 1 工場、海外 2 工場、多数の製造委託先）を有しているため、単に部材を販売するだけでなく、顧客の要望に応じてモジュール品やカスタマイズ品、半製品も提供できる。ある意味で、顧客にとっては「便利で都合の良いベンダー」であり、この事実によって、多くの顧客が同社とのビジネスを長年継続しているとも言え、この点も同社の強みだろう。

会社概要

(3) 立体的な収益構造

一般的なエレクトロニクス商社の場合、収益拡大のためには顧客（X軸）と商材（Y軸）が重要な要素であり、平面的な収益構造になっている。同社の場合は、これに加えて企画（提案）・製造・品質管理などの第3軸（Z軸）の要素も持つことで、収益構造が立体的になっていると言える。

特に近年は単なる商社機能だけでなく企画力・提案力も強めており、Z軸方向が高く（厚く）なっている。一般的な建物に喩えれば、高いビルほど強く崩れにくい構造であることと同様で、同社の収益構造は強く、簡単には崩れないと言える。このように立体的な収益構造を有している点も同社の特色であり強みである。

3. 主なサービス・機能

同社は、最適な部材の供給、信用供与・ファイナンス、納期・在庫の管理といったエレクトロニクス商社としてのベーシックなサービス・機能だけでなく、企画開発・設計、製造サービスなど、より高度で付加価値の高いサービス・機能も提供している。同社では特色として以下のような5つのサービス・機能を掲げているが、こうした機能があるからこそ、多様な商材をビジネスにつなげ、業績に落とし込んでいると言える。

(1) 企画開発・設計

営業部門・開発部・技術部が連携し、新しいパーツやユニットを企画開発・設計する。

(2) 調達代行サービス

顧客が求める品質・コスト・納期に最適な部材の調達を代行する。

(3) 製造サービス

自社工場や国内外の優良な外部委託を活用し、カスタマイズ品・モジュール品、完成品（ODM）を提供する。

(4) 品質・環境マネジメント

高品質な商材を届けるために、高度な品質管理体制を確立している。

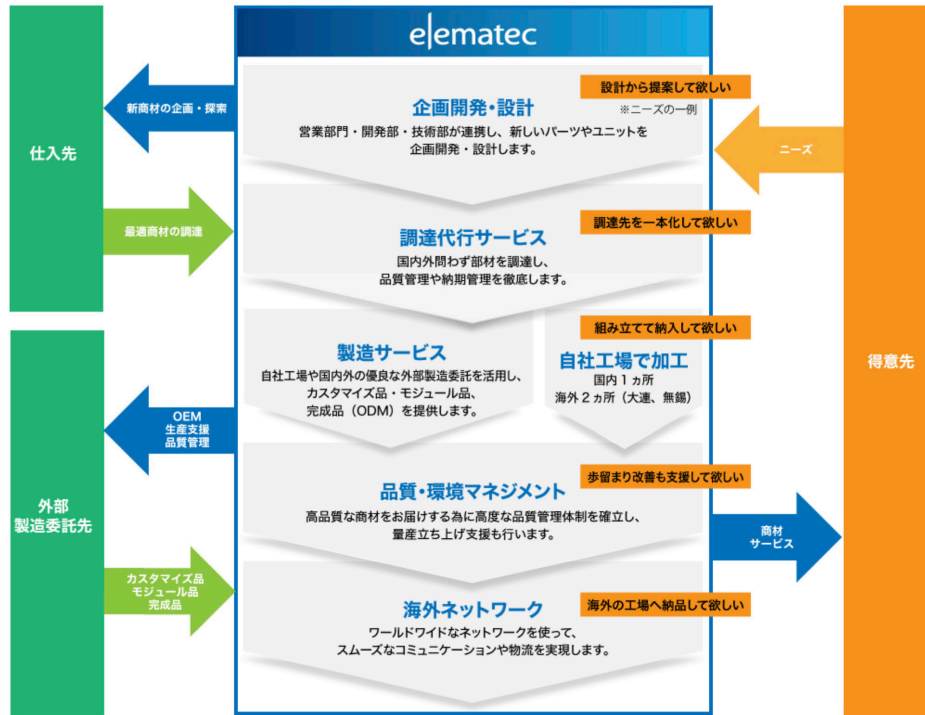
(5) 海外ネットワーク

ワールドワイドなネットワークを使って、スムーズなグローバル物流を実現している。

同社は、単純な商社機能に付加価値の高いサービス・機能を加えることで相対的に高い売上総利益率を維持している。今後も5つのサービス・機能の活用により、同社の売上総利益率はさらに向上していくことが期待できる。

会社概要

「5つのサービス・機能」の詳細



出所：同社ホームページより掲載

「成長分野に乗れる体質」で収益成長を維持

4. 長期業績推移

同社の長期的な業績推移を振り返ると、浮沈の激しいエレクトロニクス業界に身を置きながら、経済サイクルや製品サイクルなどの波を乗り越えて安定成長を果たしてきたと言える。2000年代初めは携帯電話関連で伸長し、FPC（プリント配線板）の部材や基板実装、光学フィルムなどが主要な商材だった。これらの製品により、2008年3月期に売上高は初めて1,000億円を超えた。その後、テレビの地上波デジタル放送への移行などもあって液晶テレビ関連の部材が大きなビジネスとなった。また、2010年以降はスマートフォンやタブレットが急成長し、同社はそこに各種フィルム類やガラス類などを販売してリーマンショックからの迅速な回復と、連続で最高益の更新を達成し、2016年3月期には売上高は初めて2,000億円超となった。ここ数年はスマートフォン市場の成熟化により業績の踊り場を迎えた形となっているが、ODM製品としてドライブレコーダーを販売するなど企画力・提案力の強化により成長を維持しており、2023年3月期には過去最高の売上高2,397億円を達成した。さらに同社にとって次の成長市場は自動車関連と海外に移行しつつある。多数の取引先と多様な商材を有するだけでなく、提案力・製造能力も持っている同社の商機が一段と拡大すると期待される。

業績の動向

売上総利益率は前年同期比 0.8 ポイント改善し 13.0% となったが、これは主に円安や製品構成の変化（比較的利益率の低いドライブレコーダー向けの比率が減少）による。その結果、売上総利益は同 2.4% 増となったが、販管費が同 4.5% 増の 7,828 百万円となったことから営業活動に係る利益は同 0.8% の減益となった。販管費の増減内訳としては、人件費は人員増に伴い同 378 百万円増加し、荷造運賃は輸送コストの上昇に伴い同 137 百万円増加した。一方でその他経費は、貸倒引当金の戻入れ減少などから同 181 百万円減少した。

2025年3月期第2四半期決算の概要

(単位：百万円)

	24/3 期 2Q		25/3 期 2Q		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上収益	102,102	100.0%	98,360	100.0%	-3,742	-3.7%
売上総利益	12,482	12.2%	12,783	13.0%	301	2.4%
販管費	7,494	7.3%	7,828	8.0%	334	4.5%
その他の収益・費用 (ネット)	47	0.0%	42	0.0%	-5	-10.6%
営業活動に係る利益	5,034	4.9%	4,996	5.1%	-38	-0.8%
税引前中間利益	4,635	4.5%	4,433	4.5%	-202	-4.3%
親会社の所有者に帰属する 中間利益	3,305	3.2%	3,068	3.1%	-237	-7.2%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

Automotive は新規商材の採用等で続伸だが、Digital Electronics、Broad Market は減収

2. マーケット別売上

Digital Electronics は 39,419 百万円（前年同期比 1,411 百万円減、同 3.5% 減）となった。主な内訳では、液晶、タッチパネル（TP）、バックライト（BL）などのディスプレイ関連が主要顧客の生産減の影響で 3,625 百万円減、黒物家電は主要顧客の TV 販売不振の影響で 924 百万円減となったが、電気・電子部品は需要が回復基調となり 2,178 百万円増となった。

Automotive は新規商材の採用などもあり 22,111 百万円（同 1,020 百万円増、同 4.8% 増）と堅調に推移したが、期初見込みよりはやや下回った。

Broad Market は、36,829 百万円（同 3,351 百万円減、同 8.3% 減）となったが、主にドライブレコーダーの普及が一巡し不調であったことからアフターマーケットが 4,781 百万円減、産業機器・電動工具が 723 百万円減となった。一方で顧客が増加したことなどから医療機器は 1,110 百万円増となった。

エレマテック | 2024年12月18日(水)
 2715 東証プライム市場 | <http://www.elematec.com/ir/>

業績の動向

マーケット別売上の詳細

(単位：百万円)

	24/3 期 2Q		25/3 期 2Q		伸び率	主な対象市場	増減額
	実績	構成比	実績	構成比			
Digital Electronics	40,831	40.0%	39,419	40.1%	-3.5%	液晶、TP、BL	-3,625
						黒物家電	-924
						電気・電子部品	2,178
Automotive	21,090	20.7%	22,111	22.5%	4.8%	Automotive 全体	1,020
Broad Market	40,181	39.4%	36,829	37.4%	-8.3%	アフターマーケット	-4,781
						産業機器・電動工具	-723
						医療機器	1,110
合計	102,102	100.0%	98,360	100.0%	-3.7%		-3,742

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

3. 地域別状況

地域別売上収益（決算短信ベース）は、日本が46,149百万円（前年同期比18.4%減）、中国が26,475百万円（同20.4%増）、その他アジアが17,333百万円（同22.4%増）、欧米が8,402百万円（同11.0%減）となった。国内が不振であったのは、主にアフターマーケットの影響によるものである。

中間利益は、日本が2,558百万円（同14.1%減）、中国が1,498百万円（同5.6%増）、その他アジアが690百万円（同21.2%増）、欧米が238百万円（同6.6%減）となった。

地域別状況

(単位：百万円)

	24/3 期 2Q		25/3 期 2Q		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上収益	102,102	100.0%	98,360	100.0%	-3,742	-3.7%
日本	56,523	55.4%	46,149	46.9%	-10,374	-18.4%
中国	21,980	21.5%	26,475	26.9%	4,495	20.4%
その他アジア	14,160	13.9%	17,333	17.6%	3,173	22.4%
欧米	9,438	9.2%	8,402	8.5%	-1,036	-11.0%
中間利益	3,305	3.2%	3,068	3.1%	-237	-7.2%
日本	2,977	5.3%	2,558	5.5%	-419	-14.1%
中国	1,418	6.5%	1,498	5.7%	80	5.6%
その他アジア	570	4.0%	690	4.0%	120	21.2%
欧米	254	2.7%	238	2.8%	-16	-6.6%
(調整額)	-1,915	-	-1,917	-	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

手元資金は 344 億円、 親会社所有者帰属持分比率は 61.0% と財務基盤は安定

4. 財務状況

2025年3月期第2四半期末の流動資産は105,448百万円（前期末比2,571百万円減）となったが、これは主に現金及び現金同等物の減少7,719百万円、営業債権及びその他の債権の増加4,228百万円、棚卸資産の増加605百万円による。非流動資産は8,852百万円（同341百万円減）となったが、これは主に有形固定資産の減少158百万円、無形資産の増加44百万円、その他の金融資産の増加135百万円、使用権資産の減少200百万円による。この結果、2025年3月期第2四半期末の資産合計は114,301百万円（同2,911百万円減）となった。

一方で、流動負債は41,554百万円（同3,243百万円減）となったが、これは主に営業債務及びその他の債務の減少3,899百万円、借入金の減少54百万円、その他の金融負債の減少341百万円による。非流動負債は2,970百万円（同195百万円減）となったが、これは主にその他の金融負債の減少220百万円による。資本合計は、親会社の所有者に帰属する中間利益の計上などによる利益剰余金の増加1,226百万円、その他の資本の構成要素の減少697百万円などを受けて69,777百万円（同528百万円増）となった。この結果、2025年3月期第2四半期末の親会社所有者帰属持分比率は61.0%（前期末は59.1%）となった。

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	24/3 期末	25/3 期 2Q 末	増減額
現金及び現金同等物	42,139	34,420	-7,719
営業債権及びその他の債権	48,323	52,551	4,228
棚卸資産	16,252	16,857	605
その他	1,302	1,618	316
流動資産計	108,019	105,448	-2,571
有形固定資産	3,167	3,009	-158
無形資産	247	291	44
投資不動産	293	288	-5
その他の金融資産	1,582	1,717	135
使用権資産	2,373	2,173	-200
その他	1,529	1,372	-157
非流動資産計	9,193	8,852	-341
資産合計	117,212	114,301	-2,911
営業債務及びその他の債務	41,032	37,133	-3,899
借入金	296	242	-54
その他の金融負債	1,660	1,319	-341
その他	1,808	2,857	1,049
流動負債計	44,797	41,554	-3,243
その他の金融負債	1,321	1,101	-220
繰延税金負債	1,566	1,558	-8
非流動負債計	3,165	2,970	-195
負債合計	47,963	44,524	-3,439
利益剰余金	61,391	62,617	1,226
その他の資本の構成要素	3,074	2,377	-697
資本合計	69,249	69,777	528

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

業績の動向

5. キャッシュ・フローの状況

2025年3月期第2四半期における営業活動によるキャッシュ・フローは4,209百万円の支出となった。主な収入は、税引前中間利益の計上4,433百万円、減価償却費及び償却費994百万円で、主な支出は、営業債権及びその他の債権の増加5,168百万円、棚卸資産の増加1,016百万円、営業債務及びその他の債務の減少2,229百万円であった。

投資活動によるキャッシュ・フローは589百万円の支出となったが、主な支出は有形固定資産の取得（主に金型）203百万円、投資有価証券の取得351百万円であった。財務活動によるキャッシュ・フローは2,511百万円の支出だったが、主に短期借入金の純減39百万円、リース負債の返済による支出629百万円、配当金の支払による支出1,842百万円によるものである。この結果、2025年3月期第2四半期中の現金及び現金同等物は7,718百万円の減少となり、期末残高は34,420百万円となった。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/3 期 2Q	25/3 期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	11,086	-4,209
税引前中間利益	4,635	4,433
減価償却費及び償却費	903	994
営業債権及びその他の債権の増減額 (-は増加)	3,305	-5,168
棚卸資産の増減額 (-は増加)	-477	-1,016
営業債務及びその他の債務の増減額 (-は減少)	3,588	-2,229
投資活動によるキャッシュ・フロー	-581	-589
有形固定資産の取得による支出	-516	-203
投資有価証券の取得による支出	-11	-351
財務活動によるキャッシュ・フロー	-3,176	-2,511
短期借入金の純増減額 (-は減少)	-629	-39
リース負債の返済による支出	-540	-629
配当金の支払額	-2,006	-1,842
現金及び現金同等物の増減額 (-は減少)	8,281	-7,718
現金及び現金同等物の中間期末残高	41,248	34,420

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年3月期は営業活動に係る利益は前期比3.3%増を見込む

● 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の業績は、売上収益216,500百万円（前期比11.4%増）、営業活動に係る利益9,350百万円（同3.3%増）、税引前利益8,650百万円（同6.6%増）、親会社の所有者に帰属する当期利益6,000百万円（同4.7%増）を見込んでいる。各商品別では、上期に期初見込みを下回ったものもあるが、上回ったものもあるため、全体では期初予想を変えていない。

2025年3月期見通し

（単位：百万円）

	24/3期		25/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上収益	194,350	100.0%	216,500	100.0%	22,150	11.4%
営業活動に係る利益	9,052	4.7%	9,350	4.3%	298	3.3%
税引前利益	8,116	4.2%	8,650	4.0%	534	6.6%
親会社の所有者に帰属する当期利益	5,729	2.9%	6,000	2.8%	271	4.7%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

中期経営戦略「エレマテック・プロプラス」を展開中、重点市場の深耕に加え、「資本コスト」を意識した経営を推進

1. 中期経営戦略「エレマテック・プロプラス」の基本方針

同社では、2023年3月まで進めてきた「エレマテック NEXT」に引き続き、中期経営戦略「エレマテック・プロプラス」（2024年3月期～2026年3月期）を発表しており、以下がその概要である。

(1) 外部環境と挑戦課題

同社では、外部環境の動向として、「地政学リスクと内外マーケットの変動」「顧客ニーズの高度化・多様化」「サステナビリティ課題への関心の高まり」「働き方の変化とダイバーシティの伸展」を挙げている。このような外部環境を踏まえて、以下の挑戦課題を掲げている。

中長期の成長戦略

a) 成長とリスク分散の観点から日本・中国以外での事業を拡大する

- ・ 北米・欧州へのリソース投入
- ・ ASEAN での調達代行からの脱却

b) 開発部の機能強化と各部門の連携強化、外部資源の獲得を目指す

- ・ 取引先軸、商品軸での取り組みの強化
- ・ 中長期トレンドの継続的フォローと投融資の拡大

c) 地球環境への配慮と社会課題解決への取り組みを強化する

- ・ 本業を通じたサステナビリティ課題解決への貢献
- ・ 顧客の環境配慮重視を踏まえた仕入先への支援

d) 個々がやりがいを持ち、自己表現できる体制を構築する

- ・ ダイバーシティ & インクルージョンの推進
- ・ 従業員エンゲージメントを高める教育・研修・配属の仕組みづくり

(2) 重点施策と定量的目標、重点市場

中期経営戦略の基本方針としては、「前施策は継続進化させ、新中期経営戦略では経営基盤の拡大・強化を進めつつ、ポテンシャル分野に挑戦する」ことを掲げている。これに基づき、以下の4つの重点施策を推進する。

a) 重点施策

(ポテンシャル分野の開拓・深耕として)

- ・ ポテンシャルエリアの本格開拓
- ・ 開発部の機能強化

(経営基盤の拡大・強化として)

- ・ M&A・アライアンスによる顧客基盤・事業領域の拡大
- ・ サステナビリティと人的資本への取り組み

b) 定量的目標と重点市場

定量的目標としては、「2023年3月期から2026年3月期までの当期利益[※]年平均成長率（CAGR：Compound Average Growth Rate）を10%以上とする」としている。この目標を達成するための重点市場として、「オートモーティブ」「アフターマーケット」「医療機器」の3つを挙げている。

※ 当初は「経常利益」であったが、IFRS適用に伴い、目標を「当期利益」に変更した。

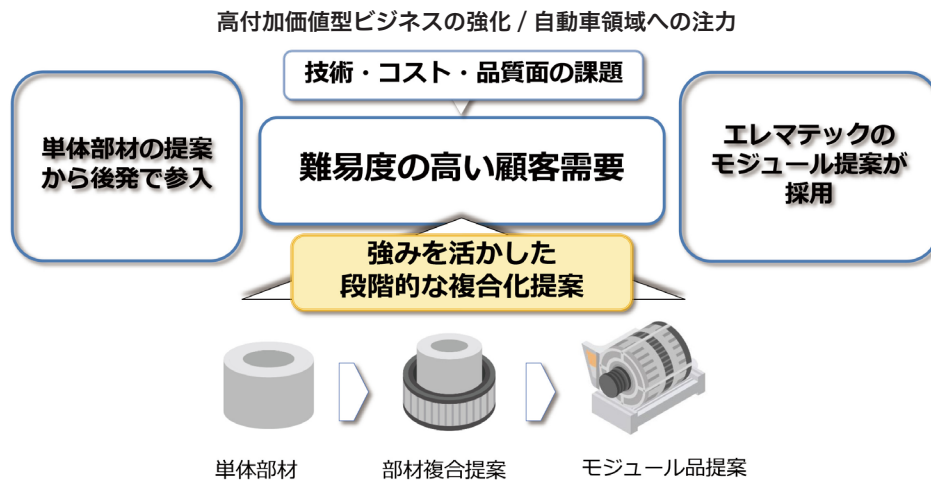
各種取り組みは着実に進捗中

2. 各種計画の進捗状況

(1) 高付加価値型ビジネスの強化 / 自動車領域への注力

これまでの部材単体での提案から、モジュール提案による案件の高付加価値化を促進している。具体的な事例としては、自動車領域における新規顧客の EMC フィルター※案件がある。同社の技術力や、専門性の高い品質保証部門・グローバルなネットワークといった強みを活かし、積極的なモジュール化提案を行った結果、案件の大型化・高付加価値化を実現した。

※ EV 車などにも使用される、電磁波干渉を抑制するためのフィルター。



(2) M&A・アライアンスによる顧客基盤・事業領域の拡大

持続的な成長に向け、積極的な投資を推進している。直近では以下の2つのマイナー出資を実行した。

【Esperanto Technologies Inc.】

2024年10月2日に Esperanto Technologies Inc. (以下、ET社) への出資を発表した。同社の強みであるネットワークを活用し、ET社製品の日本での展開を推進していく。ET社は米国シリコンバレーに本社を置くスタートアップ企業で、AI向け RISC-V ベースプロセッサの供給・提供を行っている。日本の先端半導体メーカーである Rapidus (株) と半導体の設計開発で協業している。ET社製品は、低放熱・低騒音の特徴を持ち、高性能を維持しつつ、消費電力を低く抑えられるため、ローパワー稼働が可能になる。

【MEDIROM MOTHER Labs】

2024年10月29日に MEDIROM MOTHER Labs (以下、MM社) との資本業務提携契約の締結を発表した。今後は同社のグローバルなネットワークを活かし、安定的な部材調達をサポートを行う。MM社は、メディロムグループの子会社で、ヘルステック事業を中心に事業展開している。ヘルスケアアプリを利用した体質改善プログラムや、24時間365日充電不要のトラッカー「MOTHER Bracelet」を開発し提供している。介護・流通・デベロッパーなど、BtoB向けに各種ソリューションを展開している。

豊田通商からの TOB には賛同、応募を推奨

3. 豊田通商による TOB について

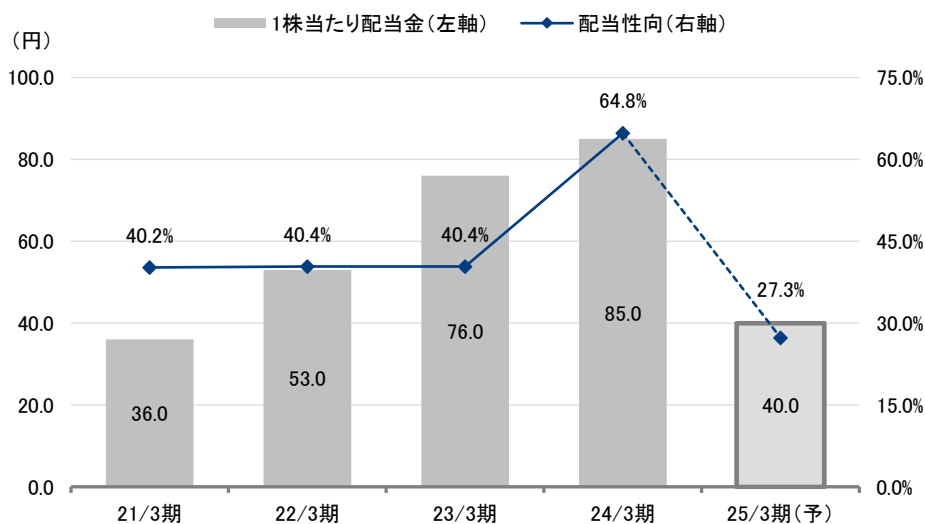
既述のとおり、同社の親会社である豊田通商は2024年10月29日付で同社株式に対する公開買付け（TOB）を発表したが、同社自身も同日付で「この TOB には賛同し、応募することを推奨する」旨の内容を発表している。2024年12月12日に豊田通商より TOB の成立が発表されたことを受け、同社は一連の手続きを経て豊田通商の完全子会社となり、同社株式は上場廃止となる見通しだ。したがって本 TOB が成立した場合、2025年3月期の期末配当を行わないことも発表している。

■ 株主還元

TOB により 2025 年 3 月期末は無配の予定

同社は、株主還元について毎期配当を行ってきた。進行中の2025年3月期において、中間期（第2四半期）末には40円の配当を行うことを発表済みだが、親会社の豊田通商からの TOB が成立した場合は、期末配当は無配とすることを発表している。

1株当たり配当金と配当性向の推移



注：25/3期はIFRSを適用
出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp