



田中 信吉社長

新電元工業株式会社(6844)


  
New power. Your power.

## 企業情報

市場	東証プライム市場
業種	電気機器(製造業)
代表取締役社長	田中 信吉
本店の所在の場所	東京都千代田区大手町二丁目2番1号 新大手町ビル
最寄りの連絡場所	埼玉県朝霞市幸町三丁目14番1号 ※本店の所在の場所は登記上の本店所在地で実際の業務は最寄りの連絡場所で行っている。
決算月	3月
HP	<a href="https://www.shindengen.co.jp/">https://www.shindengen.co.jp/</a>

## 株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
3,220円	10,338,884株		33,291万円	2.7%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
130.00円	4.0%	184.30円	17.4倍	6,066.34円	0.5倍

\*株価は6/9終値。各数値は23年3月期決算短信より。ROE、BPSは23/3期実績。

## 業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
19年3月(実)	94,703	5,638	5,980	3,876	376.41	125.00
20年3月(実)	92,965	1,757	1,598	-4,156	-403.48	62.50
21年3月(実)	80,437	-1,080	-1,164	-5,561	-539.73	0.00
22年3月(実)	92,168	5,562	5,828	5,902	572.70	100.00
23年3月(実)	101,007	3,621	4,326	1,644	159.56	130.00
24年3月(予)	112,200	3,500	3,500	1,900	184.30	130.00

\*単位:百万円、円。予想は会社側予想。当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益、以下同様。

新電元工業株式会社の会社概要、業績動向、田中社長へのインタビューなどをお伝えします。

## 目次

### [今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
  - [2. 2023 年 3 月期決算概要](#)
  - [3. 2024 年 3 月期業績予想](#)
  - [4. 長期ビジョン 2030 / 第 16 次中期経営計画](#)
  - [5. 田中社長へのインタビュー](#)
  - [6. 今後の注目点](#)
- [<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

## 今回のポイント

- 「エネルギーの変換効率を極限まで追求することにより、人類と社会に貢献する」を企業ミッションに掲げ、テクノロジーの進化と地球環境保護に適う製品を多数ラインナップしているパワーエレクトロニクスメーカー。車・バイクの EV 化、スマート家電や産業用ロボットの進展に貢献し、特にブリッジダイオードや二輪車向け電装品は世界トップクラスのシェアを誇る。
- 23/3 期は売上高が前期比 9.6%増の 1,010 億 7 百万円、営業利益は同 34.9%減の 36 億 21 百万円。モビリティ分野が伸長、価格転嫁を推進し、円安効果もあり増収も、材料費・電気料金の高騰、棚卸評価損・品質保証費用の計上により減益となった。為替差益を計上し、経常利益は同 25.8%減の 43 億 26 百万円。繰延税金資産の取り崩し、遊休資産の減損により当期純利益は同 72.1%減の 16 億 44 百万円。前期比 30.00 円/株増配し 130.00 円/株の期末配当を実施。
- 24/3 期は売上高が前期比 11.1%増の 1,122 億円、営業利益は同 3.4%減の 35 億円の予想。モビリティ分野の伸長により増収を見込んでいる。材料費、電気料金増、為替円高想定等により減益を見込む。当期純利益は同 15.5%増の 19 億円を計画。配当は前期と同じ 130.00 円/株を予定。予想配当性向は 70.5%。
- 経営リソースの再配分による事業ポートフォリオの最適化を進めることで持続的な成長を目指す。また、EV 化の進展などモビリティ分野を中心にパワーエレクトロニクス製品は中長期的に拡大する見通し。「長期ビジョン 2030」および「第 16 次中期経営計画」で掲げた諸施策を確実に実行し、特長ある製品開発および市場投入のスピードアップを図る。
- 昨年 5 月に策定した、2030 年度を見据えた「長期ビジョン 2030」及び 2022 年度から 2024 年度までの 3 ヶ年を期間とする「第 16 次中期経営計画」が進行中。「長期ビジョン 2030」では、既存事業や既存製品の拡充と、新規事業や新規製品の創出を進め、製品ポートフォリオの最適化を図る。「第 16 次中期経営計画」では、長期ビジョンの実現に向けた基盤づくりを進め、2025 年 3 月期「売上高 1,180 億円、営業利益率 6.6%」を目指す。
- 4 月に就任したばかりの田中信吉社長に、自身のミッション、自社の競争優位性、成長戦略、株主・投資家へのメッセージなどを伺った。同社の事業成長そのものが、脱炭素社会や持続可能な社会に貢献するとしたうえで、生産コスト引き下げに邁進し、販売価格の適正化も進めて利益水準を確保していく方針。「中長期の視点で当社グループの企業価値を捉えていただいて、今後とも一層のご理解とご支援を賜れればと思っております。」とのことだ。
- 中期経営計画最終年度を 25/3 期に控え、23/3 期は営業利益率 3.6%、ROE2.7%にとどまり、24/3 期においても大幅に下回る予想。しかし、田中社長のインタビューでは、次世代製品の販路拡大と生産コスト引き下げへの強い意志が見て取れた。成長戦略を進めながらの利益率の改善状況に注目したい。PBR が 1 倍を大きく割り込んでおり、同社も実績を積むことで対応していく考え。

## 1. 会社概要

「エネルギーの変換効率を極限まで追求することにより、人類と社会に貢献する」を企業ミッションに掲げ、テクノロジーの進化と地球環境保護に適う製品を多数ラインナップしているパワーエレクトロニクスメーカー。

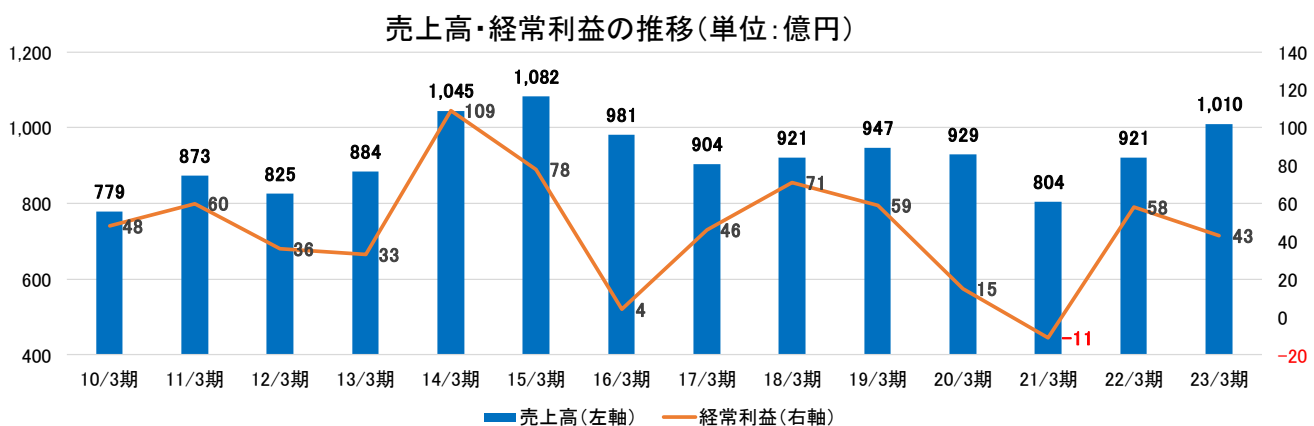
車・バイクのEV化、スマート家電や産業用ロボットの進展に貢献し、特にブリッジダイオードや二輪車向け電装品は世界トップクラスのシェアを誇る。

### 【1-1 沿革】

1949 年、設立。1958 年に東京証券取引所場外店頭銘柄として売買を開始。1968 年東証 1 部に指定替。

2021 年 4 月、新電元グループの研究開発機能および事業運営機能を担っていた飯能工場(埼玉県飯能市)の事業本部・部門の各機能と大手町本社の各種機能を集約した朝霞事業所(埼玉県朝霞市)を開業。

2022 年 4 月、市場再編に伴い、東証プライム市場に移行した。



### 【1-2 理念】

以下のような経営理念、企業ミッションを掲げている。

経営理念	「社会と共に、顧客と共に、従業員と共に、成長する企業」 * 社会の発展と人類の繁栄に寄与する * 品質の向上に徹しお客様の信頼に応える * 従業員の物的、精神的豊かさを追求する
企業ミッション	エネルギーの変換効率を極限まで追求することにより、人類と社会に貢献する

### 【1-3 市場環境】

同社サイト情報によると、EV の世界市場が急成長するに伴い、同社の主力製品のひとつであるパワー半導体も大きく拡大すると見込まれている。

<https://www.shindengen.co.jp/column/vol2/>

- ☆ EV の世界市場は 2021 年の 2,298 億ドルから、2050 年には 72 兆 7,980 億ドルに成長すると予測されている。EV 市場の CAGR(年平均成長率)は 21.73% (ASTUTE ANALYTICA)
- ☆ SiC パワー半導体の市場規模は 2020 年 493 億円から、2030 年 1,859 億円と 3.8 倍に増加と予想。(株式会社富士経済)
- ☆ GaN パワー半導体の市場規模は 2020 年の 22 億円から 2030 年には 166 億円と 7.5 倍に増加すると予想。GaN は量産化が難しいとされてきたが、2022 年以降は自動車・電装分野で MOSFET に近い用途での採用が期待されている。(株式会社富士経済)
- ☆ 酸化ガリウムパワー半導体は、2030 年に GaN を上回る 465 億円ほどの市場規模になるのではと予測されている。(株式会社富士経済)

(同社ウェブサイトより)

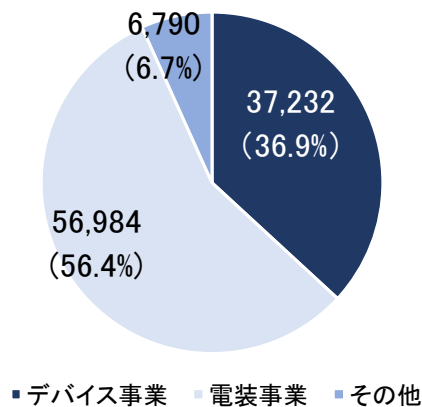
## 【1-4 事業内容】

同社、連結子会社 18 社、非連結子会社 2 社、関連会社 1 社によりグループを構成。半導体製品、電装製品、電源製品などの製造、販売を主たる業務としている。(2023 年 7 月時点)

### (1)セグメント

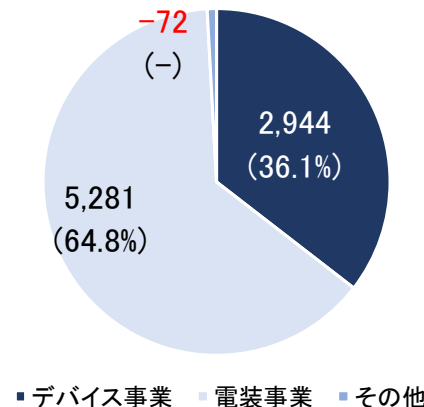
報告セグメントは「デバイス事業」「電装事業」の 2 つ。エネルギーシステム事業など、2 つに分類されない「その他」がある。

セグメント売上構成(23/3期)



\* 外部顧客に対する売上高。単位:百万円

セグメント利益構成(23/3期)



\* 単位:百万円

### ①デバイス事業

ダイオード、サイリスタ、パワー-MOSFET、パワーIC およびパワーモジュールなどを生産している。

ダイオードがセグメント売上の約 8 割を占める。

分野別には、自動車、家電、産業機器がそれぞれ、4 割、3 割、2 割。

自動車分野では Tier1 へ直接納入。家電の 4 割強がエアコン向けに国内空調メーカーへ、産業機械も工作機械メーカーへ直接納入している。

### ②電装事業

二輪車用電装品、四輪車用電装品および発電機用インバータなどを生産している。

セグメント売上の約 8 割が二輪車向けで、株主であり二輪車の世界シェアトップの HONDA 向けが大半である。

### ③その他

エネルギーシステム事業の売上の 7 割程度が通信向けの整流装置。NTTの基地局用電源などネットワークのコアとなる電源装置などを手掛けている。

EV 向け充電器も含まれる。23 年 3 月期からは出力 50 キロワット以上の急速充電器も加わり、同社は 90 キロワット以上という、急速充電器の中でも大出力の充電器に強みを持つ。出力が大きいほど給電時間も短縮されるため、ユーザーにメリットが大きい。

### (2)主な利用分野

同社の取り扱い、半導体製品、電装部品は主に「モビリティ」「家電」「産業機器」などの分野で用いられている。今後もセグメントの枠を超えて魅力ある製品を手掛けていきたいと考えている。

主要製品のひとつ、パワー半導体の概要は以下のとおりである。

### 高耐圧・大電流に対応するパワー半導体

大きな電流や電力を扱うことを目的に作られた半導体。おおむね定格電流が 1A 以上のものをパワー半導体と分類している。

通常の半導体に比べ高耐圧、大電流に対応でき、大電力の制御に欠かせないアイテムとして、需要が増加している。

半導体は電力損失が発生すると、発熱して高温になり、故障しやすくなるが、パワー半導体には電力損失の低減に加えて放熱性を高める工夫が施されており、高電圧・大電流を扱うことができる。

大電力の分野ではEV(電気自動車)、電車、5G 基地局、産業機器、太陽光発電などの電力制御に幅広く用いられている。CASE が進む自動車・モビリティ分野では、EV のモータの駆動やバッテリーからの電源供給の制御などにパワー半導体が使われている。

EV のバッテリーには直流の電気が蓄えられているため、インバータを使って交流に変換した上で電流の周波数を調整し、モータの回転速度をコントロールする。このインバータを構成しているデバイスがパワー半導体であり、高速スイッチングが可能で高耐圧という特長がある。

パワー半導体は、EV 開発で課題とされてきた車体の軽量化や走行距離の延長を実現するカギとして注目されており、【1-3 市場環境】で触れたとおり、今後 EV 化が急速に進む中、パワー半導体の需要も大きく拡大すると予想されている。

### ①モビリティ分野

地球環境に配慮した高効率・高品質の技術で、EV 化が進むモビリティに安心を提供している。

#### EV/PHEV 用充電器

内燃機関から電気モータへのシフトが進む中、CO2 削減に向けて、インフラ面から貢献している。同社の充電器は、駐車場やショッピングセンターをはじめ、設置実績を増大させている。

EV 急速充電器	<p>高度な安全基準に基づく急速充電規格「CHAdeMO 認証」を取得し、大出力で充電時間を短縮し、利用者の使いやすさ向上とEV 社会の発展に貢献する。</p> 
<p>&lt;新発売&gt; 小型で手軽に設置できる 6kW 充電器</p>	<p>最もシンプルで洗練された普通充電器。「EV 充電」の機能だけ欲しい場所には、そのまま壁や地面にポンと設置。「挿すだけ充電」モードでボタン操作もいらないスマートな充電体験。</p> 
<p>&lt;開発中&gt; 非接触充電</p>	<p>ケーブルを接続することなく充電する現在開発中のこのシステムが実用化されると、自宅や駐車場の送電コイルの上に停車するだけで自動車の充電が可能となり、利便性が飛躍的に向上する。(詳細は【1-5 特長・強み・競争優位性】で後述)</p> 

## BRIDGE REPORT

**自動車(四輪車)**

高効率・低損失のパワー半導体から、DC/DC コンバータまで、電力が必要とされる場面で同社の製品が活躍している。環境対応車の普及により、CO2 排出量削減に貢献する。

エンジン・モータ制御	自動運転など自動車に求められる機能が増加し、車の電装化が加速するなか、燃費を向上させるため同社の高効率で高品質の製品が活躍している。
バッテリー電源	走行用のエネルギーを、高圧バッテリーから低圧バッテリーへ、そして車内へ。自動車の高機能化が進むなか、同社の高効率電源テクノロジーが車両の燃費改善と快適性を支える。
ダンパー	車の走行を安定させたり、乗り心地を良くしたりするために使われているダンパーを制御する。同社の ECU と組み合わせることでダンパーの軽量化に寄与し、車両全体の省資源化につなげる。
パワーステアリング	ハンドルの操舵の補助をするパワーステアリングも、燃費向上のため電動化が進んでいる。同社ではパワステの制御用デバイスを提供している。

**バイク(二輪車)**

バイクが交通手段として一般的なアジアでは、大気汚染が社会的な問題となり、バイクの世界でも EV 化が進んでいる。同社では充電・点火・制御分野を中心にバイクの動力をサポートし、クリーンな環境社会作りに貢献する。

エンジン・モータ制御	バイク(二輪車)の電動化に向けて、モータの駆動と制御を行うユニット開発をしている。エンジン車で培った技術をベースに、二輪車の世界でも EV 普及に向けて取り組んでいる。
バッテリー電源	発電したエネルギーについて、不要な時は発電を止めることでエンジンの負荷を軽くし、燃費を改善する。
ヘッドライト・ウインカー制御	ヘッドライト・ウインカー・テールライトなどバルブ式から LED 式に切り替わり、LED の点滅を制御するユニットを開発している。

ECU	<p>同社のアイドルストップ対応 ECU は、始動モータ制御とバッテリー充電制御の 2 つの役割を果たし、さらに二輪車電装品に必要な主要機能をすべて取り込んだ環境対応車用。</p>  
PCU(Power Control Unit)	<p>二輪電動化を見据え量産開始。</p> 

**②家電/ホームアプライアンス分野**

エアコンでは、高機能化・多機能化による大電力化が進む一方で、地球温暖化や環境への影響の懸念からインバータ技術(※)などによる省エネ化や省スペース化ニーズが高まっている。

また、スティック掃除機・パワーツールなどバッテリーを搭載した製品が急増しており、機器の小型化や低消費電力化による長時間駆動が求められている。

これらのホームアプライアンス機器のキーパーツとなるパワー半導体製品には更なる小型化・高効率化が必要であり、同社では、ブリッジダイオード、パワーMOSFET、パワーIC など、白物家電やデジタル家電まで幅広い用途に応じたパワー半導体を多数ラインアップしており、機器の省エネ化・省スペース化に貢献している。

## ※ インバータ技術

電圧や周波数を変えることにより、モータの回転速度を細かく調節する技術。エアコンにおいては、運転開始時などすばやく冷房を効かせたい場合はモータの回転速度を高く、部屋が快適温度になったら必要最小限の回転速度というように、必要以上のエネルギーを使わないようモータを制御することで、省エネと CO2 削減に貢献する。

### ③産業機器分野

ロボットの導入により省人化・無人化が進み、IoT や AI などを活用するモノづくりの現場では、大量のデータを取得・分析し、製造から出荷まで行うようになっており、使用する電力量は増加の一途をたどっている。

同社では、デバイスの大電力化ニーズと小型・軽量化ニーズを両立させるパワーモジュールの開発を行っている。創業以来培ってきた半導体技術、回路技術、実装技術を融合し消費電力を削減する高効率デバイスを提供している。

産業機器	産業アプリケーションのモータ駆動や電力変換などに向けて高品質で高効率なパワー半導体ソリューションを取り揃え、モノづくりの無駄を減らしている。製造・物流のスマート化に向けた産業アプリケーションの実現に取り組んでいる。
LED 照明	ブリッジダイオード、パワーMOSFET、LED 駆動用 IC をはじめ、高調波規制への対応のための PFC 回路用のデバイスなど、幅広い用途に応じたパワー半導体を多数用意しており、工場に設置される機器の省エネ化・長寿命化に貢献している。
AC/DC 電源	創業以来パワーエレクトロニクスを主な事業領域として、電源市場で培った回路技術やノウハウを活かし、ブリッジダイオード、パワーMOSFET、パワーIC など、高性能化する機器の小型化・高効率化で脱炭素社会に貢献している。

#### 【1-5 特長・強み・競争優位性】

##### (1)ダイオードで高シェア

デバイス事業の売上高の約 8 割を占める(全社売上の約 3 割)ダイオードは世界シェア 3 位。PC、家電向けが中心だったが、近年は中国系メーカーの価格競争が激しい。ただ、同社ダイオードは、壊れにくい、長時間の稼働に耐える、高効率といった品質面の高さが評価されている。

こうした優位性は、家電のみでなく、モビリティ、産業機器など幅広い分野でも発揮されている。

##### (2)自社による半導体開発能力

同社は自社で半導体開発が可能であり、その優位性を活かした事業展開により顧客企業からの信頼も高い。

例えば、EV 二輪車の心臓部ともいえる PCU(※)開発においてはユニットに必要とされる無駄を省いた高効率のパワー半導体を自社開発し実装できるため、価格、開発スピード、柔軟性といった点で大きなアドバンテージを有している。

※PCU(パワーコントロールユニット)

バッテリー電圧、車速、モータ回転数、アクセル開度等の車両情報をリアルタイムに検出し、車両状態に合わせた最適なモータ駆動制御を行うことで、発進、加速、減速、登坂、降坂の状況に応じて、滑らかな車両走行を実現する。

##### (3)長年の技術の蓄積をベースとしたトータルソリューションの提供

1949 年創業の同社は 70 年以上の歴史の中で「半導体技術」「回路技術」「実装技術」を中心に多くの技術を培ってきた。これらの技術を融合させることで将来を見据えた新しい技術や製品を、トータルソリューションとして創出することができる。

その一例が、現在開発中の「非接触給電システム(Wireless Charging System)」である。

ケーブルが不要で、地上側の送電コイルと、自動車側の受電コイルにより、ワイヤレスで電力を伝送する同システムは、EV 利用の利便性を飛躍的に向上させるものであるが、「駐車時における地上側(送電コイル)と車両側(受電コイル)の少しの位置ずれにも、一定以上の電力伝送効率が必要」「車高の異なる車両に対応するため、SUV のような車高の高い車種ほど送電コイルと受電コイルの間の距離が広く技術的なハードルが上がる」といった、課題もある。

これに対し、同社では磁界共鳴方式による非接触電力伝送技術の開発を行う米国の WiTricity Corporation(ワイトリシティ社)と、電動車両向けの非接触電力伝送技術に関するライセンス契約を締結した。

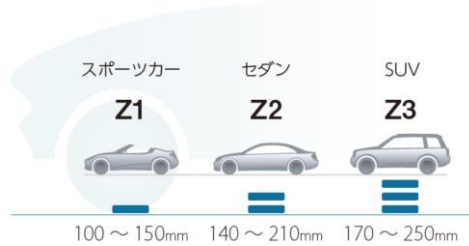
車高空間に対応できる非接触給電は大きく分けて、「電磁誘導方式」と「磁界共鳴方式」の二種類があるが、ワイトリシティ社の磁界共鳴方式は、電磁誘導方式よりも長い空間距離の電力伝送効率に優れているほか、送受電コイル相互の位置や向きなどの自由度が高いなどの特長がある。

このため、「人体への安全性が高い」ほか、「SUV などの様々な車種に対応できる」「駐車位置が少しずれでも充電可能」といった点から利便性も高い。

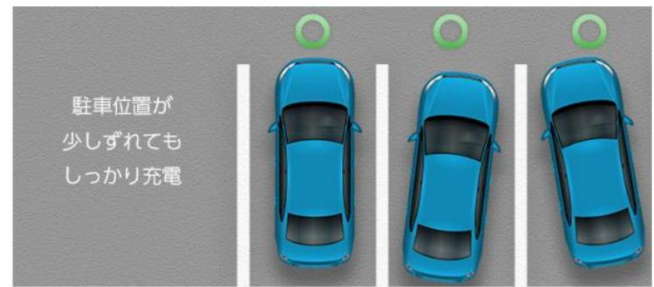
## BRIDGE REPORT



Z規格 地面から受電コイルまでの距離



(同社ウェブサイトより)



同社では、製品化、普及に向けて、業界標準の規格、各種安全制御を採用・準拠するとともに、自社の半導体技術、回路技術、実装技術を活かした最適設計による高い商品性を目指し、開発を進めている。

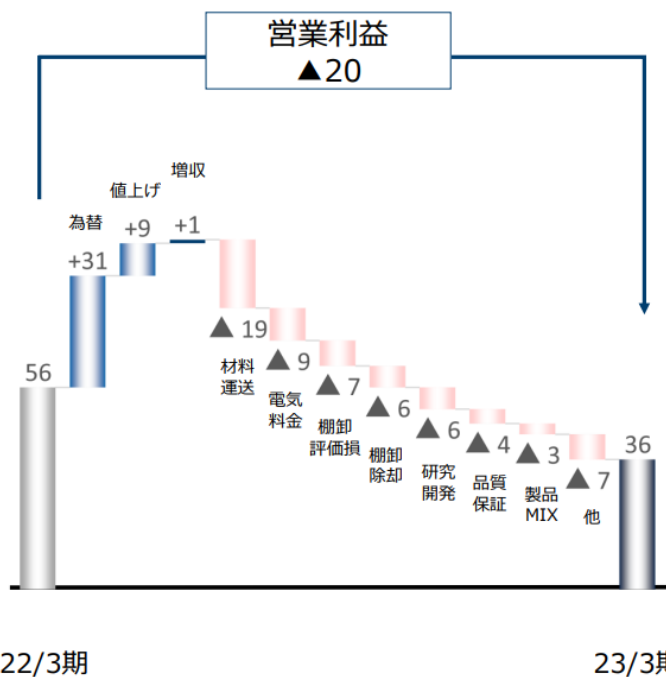
長年に渡って培ってきた高信頼性車載機器における小型・軽量化技術およびインフラ機器における高効率・小型・耐環境設計技術と通信・制御技術を活かし、電動車両向けの非接触電力伝送システムの製品化を進めていく。

## 2. 2023年3月期決算概要

## 【2-1 業績概要】

	22/3期	売上高比	23/3期	売上高比	前期比	予想比
売上高	92,168	100.0%	101,007	100.0%	+9.6%	-6.0%
売上総利益	18,639	20.2%	17,784	17.6%	-4.6%	—
販管費	13,077	14.2%	14,163	14.0%	+8.3%	—
営業利益	5,562	6.0%	3,621	3.6%	-34.9%	-24.6%
経常利益	5,828	6.3%	4,326	4.3%	-25.8%	-19.9%
当期純利益	5,902	6.4%	1,644	1.6%	-72.1%	-61.8%

\* 単位: 百万円。予想比は23年2月9日に公表された業績予想に対する増減。



(同社資料より)

## 増収減益

売上高は前期比9.6%増の1,010億7百万円。両事業とも増収。モビリティ分野が伸長、価格転嫁を推進し、円安効果もあった。



## BRIDGE REPORT



営業利益は同 34.9%減の 36 億 21 百万円。材料費・電気料金の高騰、棚卸評価損・品質保証費用の計上により減益となった。営業外で為替差益を計上し、経常利益は同 25.8%減の 43 億 26 百万円。繰延税金資産の取り崩し、遊休資産の減損により当期純利益は同 72.1%減の 16 億 44 百万円。

## ◎設備投資等

	22/3 期	23/3 期	前期比
設備投資	53	49	-7.0%
減価償却費	55	57	+3.0%
研究開発費	41	47	+14.4%

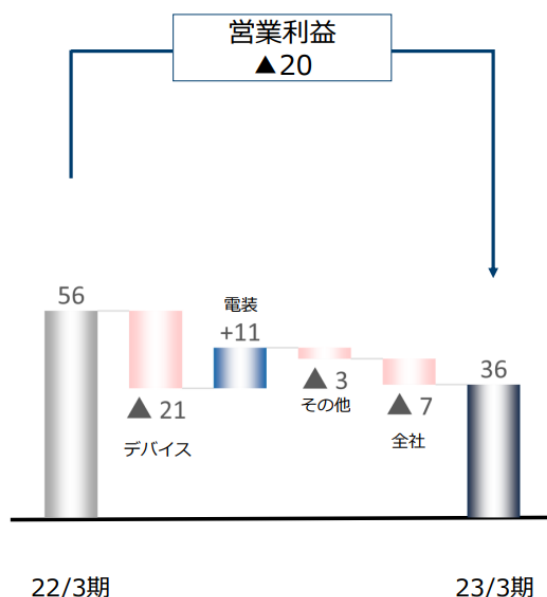
単位: 億円

EV や環境エネルギー分野強化により研究開発費が大きく増加した。

## 【2-2 セグメント別動向】

	22/3 期	構成比	23/3 期	構成比	前期比
デバイス事業	36,381	39.5%	37,232	36.9%	+2.3%
電装事業	46,511	50.5%	56,984	56.4%	+22.5%
その他	9,275	10.1%	6,790	6.7%	-26.8%
セグメント売上高合計	92,168	100.0%	101,007	100.0%	+9.6%
デバイス事業	5,038	13.8%	2,944	7.9%	-41.6%
電装事業	4,208	9.0%	5,281	9.3%	+25.5%
その他	196	2.1%	-72	-	-
調整額	-3,881	-	-4,532	-	-
セグメント利益合計	5,562	6.0%	3,621	3.6%	-34.9%

\* 単位: 百万円。利益の構成比は売上高営業利益率。22/3 期から従来の報告セグメントである「デバイス事業」「電装事業」「エネルギーシステム事業」から「デバイス事業」「電装事業」の 2 つを報告セグメントとし、「エネルギーシステム事業」は金額基準により会計上の重要性が低下したため、「その他」に含めている。



22/3 期  
(同社資料より)

## (1)デバイス事業

## 増収減益

上期はサプライチェーンの混乱、下期は中国景気の低迷があったものの、円安効果もあり増収。

生産能力増強や材料費・電気料金高騰で労経費が増加、不採算製品の整理に伴う棚卸評価損の増加もあり、減益となった。

## BRIDGE REPORT



## (2)電装事業

## 増収増益

前期に新型コロナで低迷したアジア二輪車市場は大幅に伸長した。対アジア通貨が円安基調で推移したことも寄与。二輪向け製品の回復、四輪向け新製品効果、円安により増収。材料費・物流費の増加、品質保証費用の計上はあったものの、増収や円安効果により増益となった。

## (3)その他

## 減収減益

通信向け整流器は顧客の投資抑制があり減少。EV 急速充電器は部材入手が難航したものの、販売店向け中心に売上が拡大した。

太陽光発電向けパワーコンディショナーは販売終息となった。

## 【2-3 財務状態とキャッシュ・フロー】

## ◎主要BS

	22年3月末	23年3月末	増減		22年3月末	23年3月末	増減
流動資産	81,958	85,440	+3,482	流動負債	29,813	32,462	+2,649
現預金	29,613	25,147	-4,466	仕入債務	16,657	17,668	+1,011
売上債権	18,919	19,421	+502	短期有利子負債	6,550	7,395	+845
棚卸資産	28,289	34,868	+6,579	固定負債	47,999	43,091	-4,908
固定資産	53,083	52,652	-431	長期有利子負債	32,125	29,130	-2,995
有形固定資産	36,073	35,553	-520	負債合計	77,812	75,553	-2,259
無形固定資産	747	684	-63	純資産	57,229	62,539	+5,310
投資その他の資産	16,262	16,414	+152	利益剰余金	29,949	30,563	+614
資産合計	135,041	138,092	+3,051	負債純資産合計	135,041	138,092	+3,051

\* 単位: 百万円



\* 株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

棚卸資産の増加などで資産合計は前期末比 30 億円増加の 1,380 億円。

長期借入金の減少などで負債合計は同 22 億円減少の 755 億円。

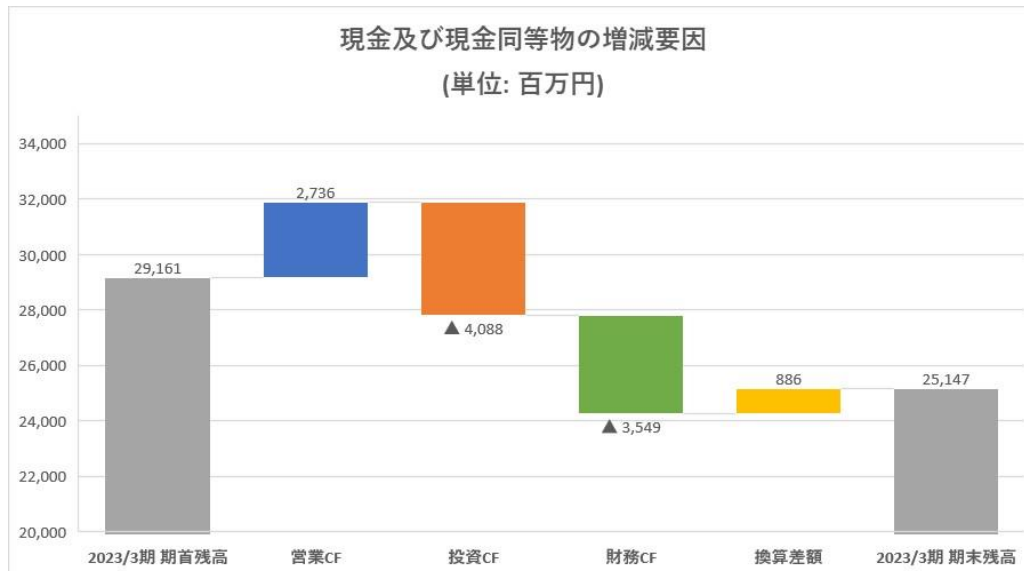
利益剰余金の増加などで純資産は同 53 億円増加の 625 億円。

自己資本比率は同 2.9 ポイント上昇し 45.3%となった。

## ◎キャッシュ・フロー

	22/3 期	23/3 期	増減
営業 CF	8,290	2,736	-5,554
投資 CF	-7,907	-4,088	+3,819
フリーCF	383	-1,352	-1,735
財務 CF	1,273	-3,549	-4,822
現金同等物残高	29,161	25,147	-4,014

\* 単位: 百万円。



\* 株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

税金等調整前当期純利益の減少や棚卸資産の増加により営業 CF が減少し、フリーCF はマイナスに転換。財務 CF もマイナスに転換し、キャッシュポジションは低下した。

## 3. 2024 年 3 月期業績予想

## 【3-1 業績予想】

	23/3 期	構成比	24/3 期(予)	構成比	前期比
売上高	101,007	100.0%	112,200	100.0%	+11.1%
営業利益	3,621	3.6%	3,500	3.1%	-3.4%
経常利益	4,326	4.3%	3,500	3.1%	-19.1%
当期純利益	1,644	1.6%	1,900	1.7%	+15.5%

\* 単位: 百万円。予想は会社側予想。

## 増収・営業減益を予想

売上高は前期比 11.1%増の 1,122 億円の予想。モビリティ分野の伸長により増収を見込んでいる。営業利益は同 3.4%減の 35 億円を予想。材料費、電気料金増、為替円高想定等により減益を見込む。当期純利益は同 15.5%増の 19 億円を計画。上期に持分法適用関連会社の株式譲渡に伴う特別損失を計上予定。配当は前期と同じ 130.00 円/株を予定。予想配当性向は 70.5%。

変化に強い事業体質を構築するため、経営リソースの再配分による事業ポートフォリオの最適化を進めることで持続的な成長を目指す。また、EV 化の進展などモビリティ分野を中心にパワーエレクトロニクス製品は中長期的に拡大する見通し。「長期ビジョン 2030」および「第 16 次中期経営計画」で掲げた諸施策を確実に実行し、特長ある製品開発および市場投入のスピードアップを図る。

## BRIDGE REPORT



## ◎設備投資等

	23/3期	24/3期(予)	前期比
設備投資	49	72	+46.2%
減価償却費	57	57	+0.1%
研究開発費	47	53	+13.3%

単位:億円

設備投資、研究開発費が大きく伸びる見通し。引き続き成長分野への投資を積極的に行う方針。

## 【3-2 セグメント別動向】

売上高	23/3期	24/3期(予)	前期比
デバイス事業	372	414	+11.3%
電装事業	570	627	+10.0%
その他	68	81	+19.1%
デバイス事業	29	24	-17.2%
電装事業	53	59	+11.3%
その他	-1	-2	-

\*単位:億円

## (1)デバイス事業

## 増収減益

売上はパワー半導体の需要増により増収を見込むも、損益面では材料費や電気料金の高騰等、費用増を想定し減益。

## (2)電装事業

## 増収増益

アジア二輪市場および四輪市場の伸長により増収、損益面は増収効果により増益を見込む。

## 【3-3 企業価値の最大化に向けて】

## (1)事業成長の追求

## 収益力の強化

- 次世代製品の育成、原価低減活動の推進
- 資本コストを上回る利益水準確保
- 企業ブランド向上

## (2)資本効率の向上

## キャッシュフローの最適化

- 成長のための積極投資(設備、人的資本)
- 配当等の株主還元
- 財務基盤の安定性確保

## 《スケジュール(予定)》

## 24/3期の対応内容

- 現状分析
  - ⇒指標の設定
  - ⇒改善ポイント見極め等
- 計画策定
  - ⇒中長期計画の再点検

⇒投下資本の配分計画 等

企業価値の最大化を図りPBR向上へ

## 4. 長期ビジョン 2030／第 16 次中期経営計画

昨年 5 月に 2030 年度を見据えた「長期ビジョン 2030」及び 2022 年度から 2024 年度までの 3 ヶ年を期間とする「第 16 次中期経営計画」を策定した。

(策定の背景)

昨今、市場のニーズや価値観が多様化する一方、地球温暖化など気候変動や、資源枯渇といった地球規模で進行しつつある社会的課題は、市場経済にも影響を及ぼし始めている。このような状況下、自社が果たすべき役割を土台に、企業として「ありたい姿」を定めた長期的な経営ビジョンを策定し、それらに紐づく施策を中期経営計画や年次経営計画と連動させることで、中長期にわたる持続的な成長サイクルを確立していく。

### 【4-1 長期ビジョン 2030】

#### ありたい姿

「革新的な技術によって、地球環境に配慮した先進的なソリューションを生み出して、持続可能な社会に貢献し、あらゆるステークホルダーから必要とされ続けるパワーエレクトロニクスカンパニー」

#### 方針

長期的な観点で、「脱炭素社会のキーパーツとなるパワーデバイス」「ヒトと環境の未来を託されるモビリティソリューション」「全事業のコア技術を融合した環境ソリューション」を創出し、環境貢献をより重視した製品ポートフォリオを継続的に整備する。あわせて、持続的成長の前提となる安定的な経営基盤を構築するために資本効率を重視し、事業ポートフォリオの見直しや、設備投資・研究開発投資・人材投資等を含む経営資源の最適配分を進める。

既存事業や既存製品の拡充と、新規事業や新規製品の創出を進め、製品ポートフォリオの最適化を図る。

製品別の方向性は以下のとおり。

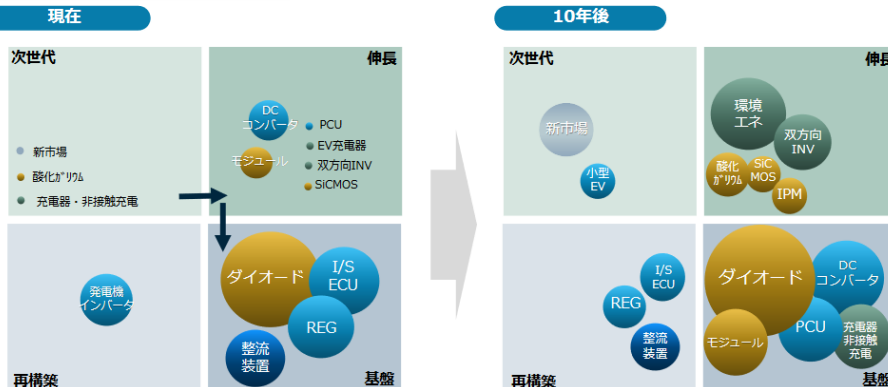
パワーデバイス製品	脱炭素社会のキーパーツとなるパワーデバイスを創出する
モビリティ製品	ヒトと環境の未来を託されるモビリティソリューションを創出する
環境・エネルギー製品	全事業のコア技術を融合したソリューションを創出する
次世代製品	脱炭素化に向けたイノベーションを追求する

製品を「伸長事業」「基盤事業」「次世代事業」「再構築事業」の 4 象限に分類。

「基盤事業」であるダイオード、DC コンバータなどの競争力をさらに強化し優位性を確保しつつ、環境エネルギー関連、双方向インバータなど「伸長事業」に積極的に投資し、高付加価値製品を投入する。

「次世代事業」では小型 EV など、将来を見据え自社技術を活かせる分野にリソースを配分する。

## 製品ポートフォリオ (イメージ)



**伸長事業：** 当社の成長を推進する。積極投資を行い高付加価値製品を市場へ投入。  
**基盤事業：** 競争力と市場実績を武器に優位性確保。  
**次世代事業：** 将来を見据え、技術が活かせる分野にリソースを配分。  
**再構築事業：** 成長性と収益性を分析し、戦略を再構築する。

(同社資料より)

## 【4-2 第16次中期経営計画】

経営方針	長期ビジョンの実現に向けた基盤づくり
主要テーマ	<ul style="list-style-type: none"> <li>* 稼ぐ体質づくり「安くつくる仕組み」</li> <li>* 伸長事業拡大の布石「特長ある製品開発」「市場投入のスピードアップ」</li> <li>* 温室効果ガス排出量削減分野へのリソース配分</li> </ul>

「長期ビジョン 2030」で掲げるありがたい姿に向け、事業の成長とサステナビリティを統合した製品ポートフォリオへの転換を促進する。経営方針の実現に向けて、各施策の遂行にあたっては、デジタルトランスフォーメーション(DX)を広く活用する。

## (1)主要施策

## ①安くつくる仕組み

大口径化、自動化ラインの導入、DXの活用により、製販一体のビジネスプロセスの最適化を図る。

## ②R&amp;D、マーケティング

戦略的マーケティングの実施、顧客目線、アジャイル開発志向、脱炭素推進に繋がる技術開発など、自社らしいソリューションにより、独自の付加価値を創出した製品を提供する。

## ③M&amp;A、アライアンス

製造、営業、R&Dの各分野においてオープンイノベーションを取り入れ、提携・協業を積極的に展開する。

## ④高品質、安定供給

更なる品質向上を目指し、現場・現物重視、顧客目線、安定調達、デジタル化、安定供給に取り組む。

## ⑤ブランディング

ブランディング確立に向け、オンラインを活用したBtoBブランディングを展開する。環境配慮型製品についての情報を積極的に発信する。

## ⑥資本効率の向上

株主資本コストを意識した経営を行う。2024年度のROE目標を8.3%としている。また、事業別に資産効率を追求し、2024年度のROA 3.5%達成を目指す。

## ⑦ESG 経営の高度化

脱炭素社会への貢献、循環型社会への貢献、自然共生社会への貢献を目指す「環境ビジョン 2050」を推進する。人財マネジメントの推進、コーポレート・ガバナンスの向上にも注力する。

### (2)数値目標

	23/3 期	25/3 期 目標
売上高	1,010	1,180
営業利益	36	78
営業利益率	3.6%	6.6%
ROE	2.7%	8.3%
ROA	1.2%	3.5%

\* 単位:億円。25/3 期の営業利益は、営業利益率から株式会社インベストメントブリッジが計算。

2030 年に向けて、第 16 次中期経営計画を足掛かりに、第 17 次中計、第 18 次中計と事業強化を進めていく。

	3 か年累計
設備投資	220
研究開発	180

\* 単位:億円

## 5. 田中社長へのインタビュー

田中信吉社長に、自身のミッション、自社の競争優位性、成長戦略、株主・投資家へのメッセージなどを伺った。

田中社長は 1961 年 7 月生まれ。1985 年に同社入社。半導体製品などの「営業部門」、経営企画室などの「スタッフ部門」、電子デバイス事業本部などの「経営マネジメント」を、それぞれ約 1/3 ずつ歴任。海外にも 4 年半ほど赴任していた。2023 年 4 月、代表取締役社長 兼 販売統括に就任した。

### Q:「会社の社会的な存在意義についてどのように考えておりますでしょうか？」

当社には、「社会と共に、顧客と共に、従業員と共に成長する企業」という経営理念が創業以来続いております。それとあわせて、企業ミッション「エネルギーの変換効率を極限まで追求することにより、人類と社会に貢献する」があり、この 2 点を不変のものとして掲げております。こういった理念やミッションをベースに、我々としては ESG 経営をしっかりと行なっていくということで、あらゆるステークホルダーとの関係をさらに強固にします。そして、我々が持っているコアの技術をうまく使うことによって、現在の脱炭素社会や持続可能な社会の実現に貢献する製品を創出して社会貢献していくというのが、当社の存在意義と考えています。

昨今カーボンニュートラルに向けた取り組みが加速しています。パワーエレクトロニクスメーカーとして、当社では半導体や電源製品を開発・製造していますが、当社の企業ミッションも世の中の方向性とマッチしており、追い風が吹いてきています。エネルギー資源の枯渇などの社会課題に対して、高効率の製品を提供できれば、省エネや省資源化に寄与できると考えています。

### Q:「2023 年に社長に就任された際に、田中社長はご自身のミッションは何だとお考えになったのでしょうか？」

私は今年 4 月に就任して、今期は私どもの第 16 次中期経営計画の 2 年目になります。中期経営計画の途中での交代になりましたが、鈴木前社長の方針をしっかりと継承して、目指す方向は変えずに事業を進めてまいります。パワーモジュール、MOSFET、二輪 EV 向けのパワーコントロールユニット、EV 用の急速充電器など、次世代の商材がそろってきていますので、これらの拡販がまず第 1 の使命と認識しています。

一方で、材料価格や電気代など、生産コストがかなり上がってきているという実態もございます。特にデバイス事業は素材価格高

騰にくわえ、電力をかなり消費する事業のため、採算面で非常に厳しい環境になりつつあります。生産コストをどう下げるか、原価低減活動をしっかりと進めていくことが、目下のミッションです。合わせて、もの作りそのものをさまざまな形で変革しなくてはなりません。DXも推進しながら、生産そのものの仕組みも効率化を目指してまいります。

技術という部分では、私たちの持つ電源技術そのものが環境に対して良い効果をもたらすと考えます。環境保護という切り口からすると、その技術をさらに高めていくことが私たちの最大の使命であって、それも含めて私自身のミッションになります。

#### Q:「続いて、御社の強み、競争優位性について教えてください」

当社は電源技術を中心として、パワー半導体を手掛けていることと、自社で開発したパワー半導体を使って回路を組んだユニットを作ることができます。当社のパワー半導体はお客様から効率面や品質面で高い評価をいただいております。これを使った二輪EV用のパワーコントロールユニットや急速充電器は競争力のある価格で小回りが利く開発ができるという利点があります。社内の各部門の力を結集してシナジーを生かした製品を開発できることが、市場での優位性につながっていると思いますし、お客様からも評価されていると思っています。

それともう1つ、当社は半導体技術、回路技術、さらにそれをモノとして仕立て上げる実装技術、この3つのコア技術があり、これをどう活かすかというのが鍵になります。お客様がご要望されていることに応えるのは勿論、潜在的ニーズも捉えながら、当社からソリューション提案ができるような形での営業力や技術力を強化してまいります。

#### Q:「成長戦略についてお聞かせいただければと思います」

現在、第16次中期経営計画の2年目ですが、これに即した戦略をきちんと実行していくということがまず大前提になります。市場ニーズや価値観は多様化していますし、温暖化などの環境問題が市場経済に影響を及ぼしています。このような中で当社の役割は何かを捉えて、特に環境課題にどう貢献するかというところをキーワードとして2030年にどうありたいかを踏まえて、製品ポートフォリオをいろいろ変えていこうという働きかけを行っています。

特に環境に即したモビリティ分野を中心に、パワーモジュールや、パワーコントロールユニット、環境対応車用のDC/DCコンバータ、EVの急速充電器などを2030年頃までには基幹事業として育てていくことを成長戦略としております。

#### Q:「続いて成長戦略を実現するための課題、不足しているリソース、課題克服のためにどのような取り組みを行っているかについてコメントいただけますか？」

成長するための課題はまさに企業価値をどう高めていくかということになります。まず、事業成長をきちんと追求していくということと、次に資本効率を向上させていくということ、そして人材を活用していくこと。この3つを喫緊の課題として認識しております。

「事業の成長」に関しては、次世代に向けた製品というのは各事業とも揃いつつあり、それをいかに市場が満足する性能や価格で提供ができるか、そこが最大のポイントです。技術はその分底上げが必要ですが、一方で非常に厳しいのがコスト面での追従です。原価低減活動を徹底し、設計の上流から生産、出荷の下流まで、徹底的に生産コストを下げていくことに取り組まなければなりません。また、材料費やエネルギーコストが高騰していることから、販売価格の適正化にも取り組んでまいります。必要なものについては値上げも実施して、利益水準を確保していこうと考えています。これら施策により、中期経営計画で掲げたROEやROAを達成していくことがまず1点になります。

「資本効率の向上」では、事業資金の適切なコントロールが不可欠です。成長が見込まれるモビリティ分野への積極的な投資、株主への安定的な配当、さらには財務基盤の安定性確保、それぞれバランスをとることが重要です。キャッシュをより成長の高い分野へ集中投入して、新たなキャッシュを生み出し、それをまた次の成長に向けて投資を行う、このサイクルによってキャッシュアロケーションの適正化を図ってまいります。



「人材の活用」では、人があって初めて事業は成立します。お客様の声をきちんと聞いて、何ができるかをしっかりと考え、ただ要望に応えるだけでなく付加価値を加えて、お客様が本当に喜ぶものを提案するなど、お客様や社会が抱える課題を解決に導ける人材を育ててまいりたいと考えております。

この3つを徹底することで企業価値向上に努め、PBRなどの経営指標を高めていきたいと思っております。

#### Q:「ESG経営の取り組みについてお聞かせください」

理念やミッションの実現のためにESG経営は必須です。2023年4月よりサステナビリティ委員会を設けて鋭意進めておりますが、ESGマテリアリティとしては4つ掲げております。1つは環境配慮型製品による価値提供。2つ目として、事業活動と環境との調和。3つ目として、多様で、働きがいのある職場作り。最後に、公正かつ透明性が高い経営基盤強化。この4つを重要なマテリアリティとして掲げて対応しています。それを統括するところがサステナビリティ委員会。これは私が委員長で、全社、全グループを見ながら執り行っております。具体例を言うと、気候変動に関してはTCFDの提言に基づく情報開示をしておりますし、SBT認証対応やグローバルコンパクトに参加して、全方位で取り組みを進めております。

#### Q:「では最後に株主・投資家へのメッセージをお願いします」

足もとの経営環境は様々な情勢により、非常に厳しい状況であり、この先も不透明感があります。一方で、「長期ビジョン 2030」などで示したありたい姿に向け、既存製品の拡充や次世代の製品の創出を、着実に進めてまいりたいと考えております。いずれにしろポイントになるのは、ステークホルダーの皆さんから何を期待されて、それにどう貢献できるか、どのようなソリューションを我々として提供できるか、常に考えて行動していくことです。こうした考え方をグループ全体に浸透させて、全社員が意識して行動すれば「長期ビジョン 2030」の実現につながると考えております。企業ミッションの実践を通じてESG経営の高度化をますます図り、持続可能な社会の実現、当社グループの企業価値向上につなげてまいります。株主、投資家の皆様におかれましては、中長期の視点で当社グループの企業価値を捉えていただいて、今後とも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。

## 6.今後の注目点

23/3 期は 9.6%増収ながら 34.9%営業減益となり、期中 2 度の下方修正となった。電装事業は二輪車、四輪車市場の回復が牽引して堅調だったが、デバイス事業がサプライチェーンの混乱や電気料金の高騰などで苦戦した。24/3 期も材料費の高騰などを警戒して営業減益予想だが、資源価格などは既に落ち着きを取り戻している。価格転嫁を進めていきたいところ。

中期経営計画最終年度を 25/3 期に控え、23/3 期は営業利益率 3.6%(目標 6.6%)、ROE2.7%(同 8.3%)にとどまり、24/3 期においても大幅に下回る予想。目標達成は数字上ハードルが高くなった印象もある。しかし、田中社長のインタビューでは、生産コスト引き下げへの強い意志が見て取れた。成長戦略を進めながらの利益率の改善状況に注目していきたい。また、PBR が 1 倍を大きく割り込んでおり、同社も実績を積むことで対応していく考えである。

尚、同社サイトによれば、EV の世界市場は 2021 年の 2,298 億ドルから、2050 年には 72 兆 7,980 億ドルに成長すると予測されており、EV 市場の CAGR(年平均成長率)は 21.73%。それに伴い、同社主力製品の一つであるパワー半導体も大きく拡大すると見込まれている。

<https://www.shindengen.co.jp/column/vol2/>

また、同社では EV の成長に伴い、インフラとして必須の充電器について、普通充電器に加え急速充電器の販売拡大に注力しており、ケーブル不要で利便性が大きく向上する非接触充電器の事業化にも取り組んでいる。

## <参考:コーポレート・ガバナンスについて>

### ◎組織形態、取締役、監査役の構成

組織形態	監査役設置会社
取締役会	取締役 5 名、うち社外 1 名
監査役会	監査役 4 名、うち社外 3 名

### ◎コーポレート・ガバナンス報告書

最終更新日:2023 年 5 月 15 日

#### <基本的な考え方>

当社は、経営の透明性やコンプライアンスを含めてコーポレート・ガバナンスが有効に機能することが求められるなか、経営環境の急激な変化に迅速かつ的確に対応できるよう経営システムを維持、向上させていくことを基本方針としております。

また、経営と執行の分離により、意思決定の迅速化と監視機能強化の両立を図り、監査役会が独立した立場で監査することで、内部統制システムの有効性を高めております。経営管理機構としましては、取締役会、経営会議、監査役会、および技術・品質政策会議、本部長会、事業部長会などの各種会議体を機能的に運営し、迅速な意思決定、効率的な事業活動により、有機的なグループ経営を追求しております。

情報開示につきましては、経営の公正性・透明性を高めるべく、IR 活動の強化に努めております。

#### <コーポレート・ガバナンス・コードの各原則を実施しない理由(抜粋)>

##### ・原則 2-4①(中核人材の登用等における多様性の確保)

当社は、仕事と育児、介護の両立の支援、働きやすい環境の整備、従業員のインセンティブを高める奨励・褒賞制度、女性活躍推進法への対応、障がい者の雇用と高齢者の活用、外国籍従業員の活躍推進など、多様性の推進に取り組んでおります。測定可能な目標の設定やその状況の開示については、重要な課題と認識しております。今後も、様々なキャリアの従業員が安心して快適に働ける環境整備を行って参ります。

##### ・補充原則 3-1③(サステナビリティについての取組み)

###### 1. サステナビリティについての取組み

当社グループは、事業の成長とともに ESG 視点を持った CSR 活動を推進することでステークホルダーとの信頼関係をより強固なものとする一方、これまで培ってきたコア技術の革新と未来に向けた技術の創出で脱炭素社会に向けた諸課題の解決に取り組む、サステナブルな社会の実現に貢献して参ります。

###### 2. 人的資本や知的財産への投資等

当社の人的資本や知的財産への投資等に関する取組みについては、当社ホームページや CSR 報告書に掲載することによって株主の皆様へお示ししております。今後も引き続き、当社ホームページや CSR 報告書などでの開示の充実にも努めて参ります。

###### 3. 気候変動に係るリスク及び収益機会が自社の事業活動や収益等に与える影響について

当社では、地球環境保護への取組みを経営の重要課題の一つと位置づけ、長期的な視点から持続可能な地球環境および社会の実現に向けた活動をグループ一丸となって推進することを目的に「環境ビジョン 2050」を策定いたしました。

環境課題への取組みを強化する当社グループの姿勢を明確に示すとともに、クリーンエネルギー製品や省エネ製品の市場供給や新技術の開発等によって環境負荷低減の貢献度を継続的に高め、グローバルな環境先進企業を目指して参ります。また、TCFD の枠組みに基づき、気候変動に係るリスク及び収益機会が自社の事業活動や収益等に与える影響についての情報を 2022 年 8 月に開示しております。

#### <コーポレート・ガバナンス・コードの各原則に基づく開示(抜粋)>

##### ・原則 1-4(政策保有株式)

当社の政策保有株式に対する方針は以下の通りであります。

1. 当社は、配当の獲得以外に、取引先との良好な関係を構築し、事業の円滑な推進を図ることで中長期的な企業価値の向上を実現する観点から、必要と判断する上場企業の株式を保有することがあります。

また、個別銘柄ごとに、取締役会で毎年事業上の関係等を確認し、その保有目的と経済的合理性を検証しております。保有に合理性が認められない場合は、縮減等を図ります。

2. 政策保有株式にかかる経済合理性の検証にあたっては、個別銘柄ごとに取得価額および時価評価額を基準に、配当金や取引収益等の利回りと資本コストを比較し、下回っている銘柄で、かつ中長期的な企業価値向上の貢献度が低いと認められる銘柄を縮減検討対象としております。縮減検討対象となった銘柄については、取締役会にて保有の適否に関する審議を行い、保有に合理性が認められない場合は縮減等を図ります。
3. 当社は投資先企業の中長期的な企業価値向上に資するかどうかを判断した上で、議決権行使について決定しております。株主価値が大きく毀損される事態や、企業不祥事等コーポレート・ガバナンス上の重大な懸念事項が生じている場合には反対票を投じます。

・原則 2-4①(中核人材の登用等における多様性の確保)

当社は、仕事と育児、介護の両立の支援、働きやすい環境の整備、従業員のインセンティブを高める奨励・褒賞制度、女性活躍推進法への対応、障がい者の雇用と高齢者の活用、外国籍従業員の活躍推進など、多様性の推進に取り組んでおります。測定可能な目標の設定やその状況の開示については、重要な課題と認識しております。今後も、様々なキャリアの従業員が安心して快適に働ける環境整備を行って参ります。

・補充原則 3-1③(サステナビリティについての取組み)

1. サステナビリティについての取組み

当社グループは、事業の成長とともに ESG 視点を持った CSR 活動を推進することでステークホルダーとの信頼関係をより強固なものとする一方、これまで培ってきたコア技術の革新と未来に向けた技術の創出で脱炭素社会に向けた諸課題の解決に取り組む、サステナブルな社会の実現に貢献して参ります。

2. 人的資本や知的財産への投資等

当社の人的資本や知的財産への投資等に関する取組みについては、当社ホームページや CSR 報告書に掲載することによって株主の皆様へお示ししております。今後も引き続き、当社ホームページや CSR 報告書などでの開示の充実にも努めて参ります。

3. 気候変動に係るリスク及び収益機会が自社の事業活動や収益等に与える影響について

当社では、地球環境保護への取組みを経営の重要課題の一つと位置づけ、長期的な視点から持続可能な地球環境および社会の実現に向けた活動をグループ一丸となって推進することを目的に「環境ビジョン 2050」を策定いたしました。

環境課題への取組みを強化する当社グループの姿勢を明確に示すとともに、クリーンエネルギー製品や省エネ製品の市場供給や新技術の開発等によって環境負荷低減の貢献度を継続的に高め、グローバルな環境先進企業を目指して参ります。また今後、TCFD の枠組みに基づき、気候変動に係るリスク及び収益機会が自社の事業活動や収益等に与える影響についての情報を 2022 年 8 月に開示しております。

・原則 5-1(株主との建設的な対話に関する方針)

当社は持続的な成長と中長期的な企業価値向上のために合理的な範囲で株主の皆様との対話を実施しております。

また、株主の皆様との間で適切かつ建設的な対話を行えるよう、以下の項目を実施しております。

- (i) IR については、取締役コーポレート部門統括の下、経営企画室が担当しております。
- (ii) 経営企画室、総務部、経理部、及び内部監査部等が、定期的な連絡会を設け情報交換を行うなど連携を取っております。
- (iii) 個別面談以外の対話の手段として、機関投資家向け決算説明会を年 2 回実施し、その説明資料を当社ホームページに掲載しております。
- (iv) 決算期毎の個別面談における株主・投資家の皆様からのご意見は、担当取締役へ報告し、重要なものは取締役会に報告しております。
- (v) インサイダー取引防止規定を制定し、当該規定に基づき、インサイダー情報を管理しております。また投資家との対話にあたっては、規定に基づき、サイレント期間を設ける等の対応を行っております。

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものでありますが、当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は、当社に帰属します。なお、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。」