



「2023年3月期」

# 決算説明会

2023年5月10日

## エレマテック株式会社

東京証券取引所 プライム市場 CODE : 2715

URL : <http://www.elematec.com>

IR 問い合わせ先 : 経営企画・人財開発部 E-mail: [IR-info@elematec.com](mailto:IR-info@elematec.com) TEL: 03-3454-3526

本資料は、当社の事業内容、経営戦略、業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料は決算データ・会社データについては2023年3月31日現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

# 決算報告

2023年3月期

e|em

## 決算ハイライト

売上高、利益共に**過去最高**を更新

単位：百万円	22/3期 (USD=112.39円)	23/3期 (USD=135.50円)	前期比	増減要因
売上高	200,646	239,774	+19.5%	自動車及びゲーム機向け関連部材等の販売増加に伴う増収
売上総利益	21,560	27,384	+27.0%	増収に伴う増益
売上総利益率	10.7%	11.4%	+0.7pt	
販売管理費	13,214	15,331	+16.0%	人件費、荷造運賃等の増加
営業利益	8,346	12,052	+44.4%	
経常利益	7,867	11,130	+41.5%	
当期純利益	5,374	7,696	+43.2%	
ROE	9.4%	12.3%	—	
EPS	131.25円	187.96円	—	
1株当たり配当金	53円	76円	—	

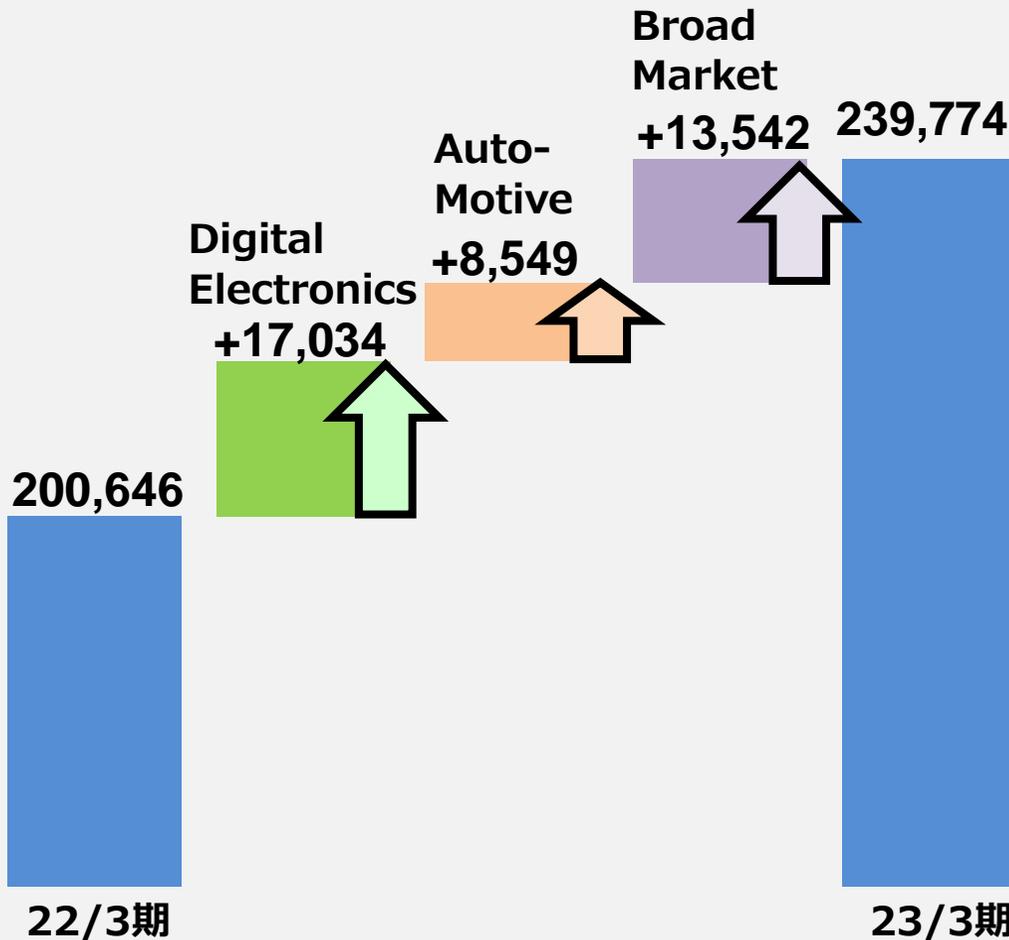
\* 為替影響：売上高：+239億円、経常利益+16億円

# マーケット別売上増減要因

- Point **Digital Electronics** : ゲーム機及び液晶関連部材等の販売が増加
- Automotive** : コックピットモジュール等の自動車関連部材の販売が増加
- Broad Market** : ドライブレコーダー等のアフターマーケット向け製品の販売が増加

## 前期比 売上高増減内訳

単位：百万円



## Digital Electronics

【前期比】 +17,034百万円(+19.8%)  
(85,961百万円⇒102,996百万円)

TOY・ホビー	+8,387百万円
液晶、TP、BL*	+6,078百万円
電気・電子部品、半導体	+1,557百万円

\*TP、BL=タッチパネル、バックライト

## Automotive

【前期比】 +8,549百万円(+30.4%)  
(28,103百万円⇒36,653百万円)

## Broad Market

【前期比】 +13,542百万円(+15.6%)  
(86,581百万円⇒100,124百万円)

アフターマーケット	+8,040百万円
白物家電	+2,343百万円
産業機器	+2,126百万円

# 販売費及び一般管理費の状況

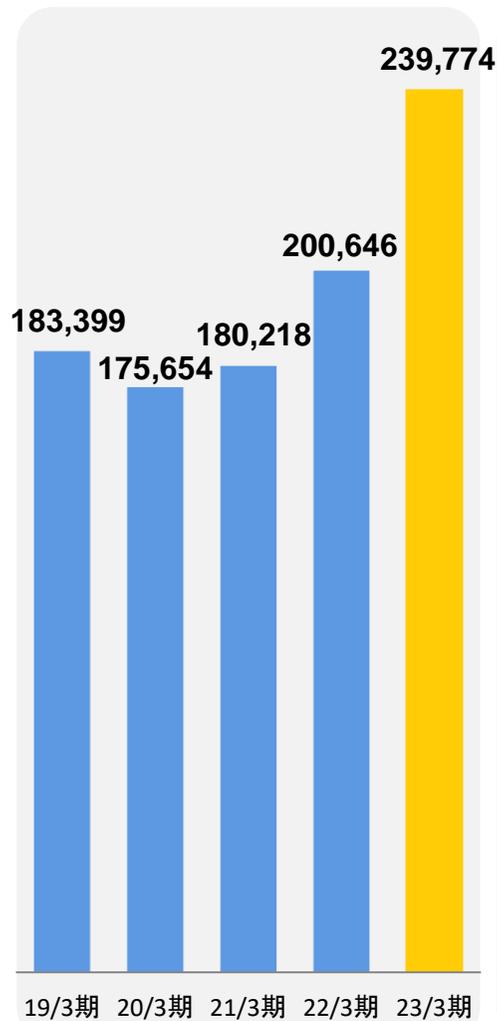
単位：百万円	22/3期	23/3期	増減額	増減要因
人件費	7,220	8,060	+839	<ul style="list-style-type: none"> <li>・業績連動賞与の増加</li> <li>・昇給、昇格等による増加</li> </ul>
荷造運賃	2,462	2,599	+137	増収に伴う増加
その他	3,531	4,672	+1,140	<ul style="list-style-type: none"> <li>・貸倒引当金の増加</li> <li>・行動制限緩和による旅費交通費等の増加等</li> </ul>
<b>販売管理費</b>	<b>13,214</b>	<b>15,331</b>	<b>+2,117</b>	売上高販管費率 6.6% ⇒ 6.4%

# 業績の推移

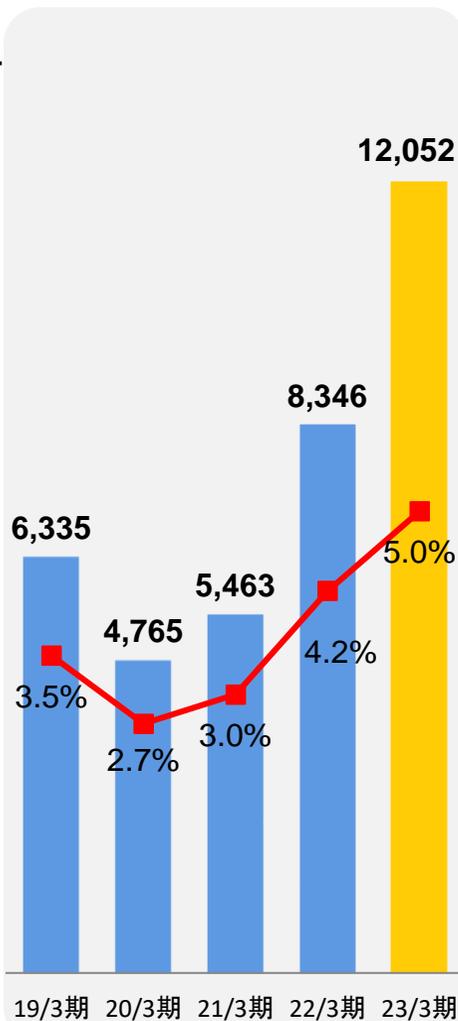
自動車及びゲーム機関連部材の販売増等により前期比で増収増益  
各段階利益は2期連続で過去最高を更新

単位：百万円

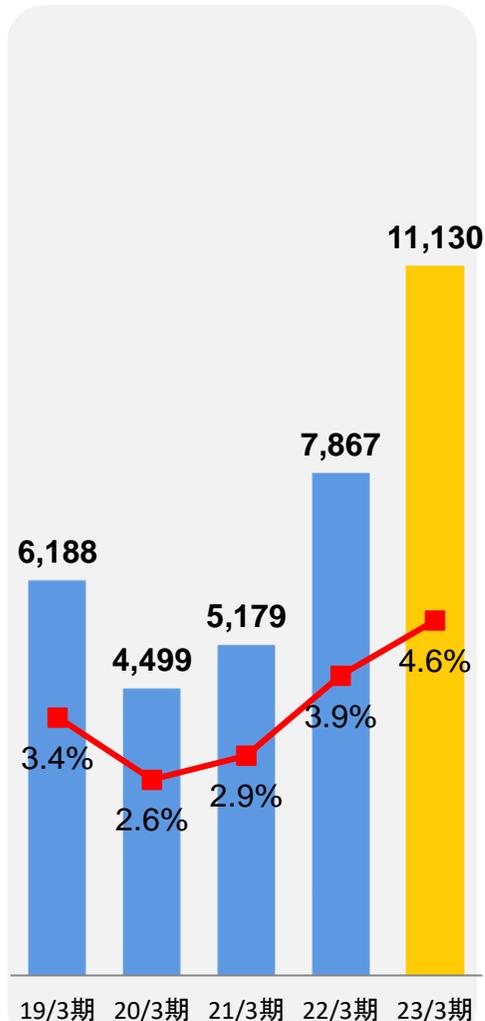
## 連結売上高 推移



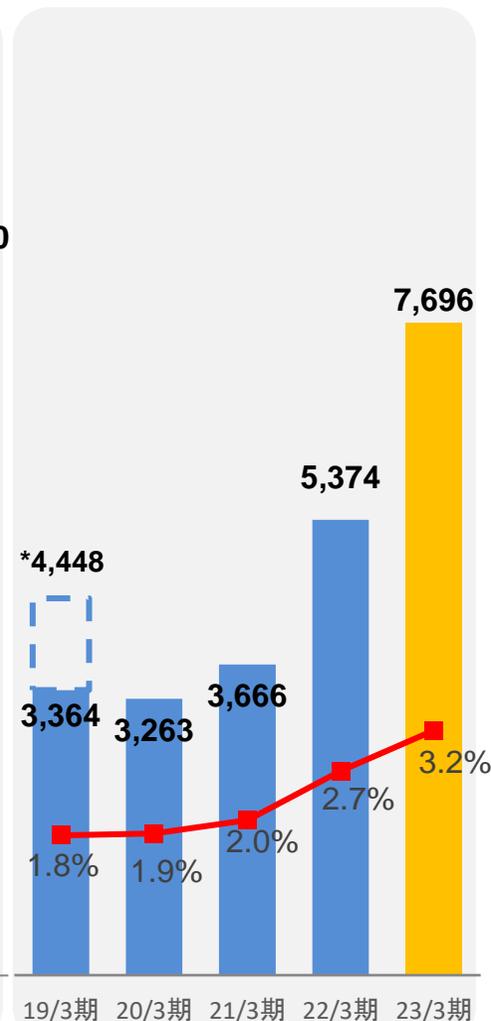
## 連結営業利益 推移



## 連結経常利益 推移



## 連結純利益 推移

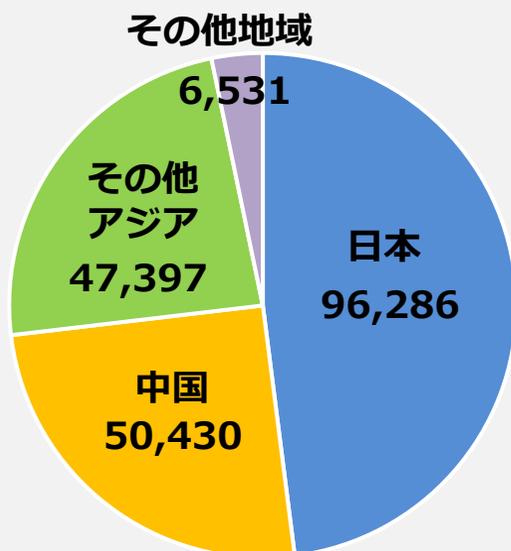


\* 特殊要因(繰延税金負債)影響を排除した純利益

**Point** ・自動車及びゲーム機関連部材の販売増加により、全地域で増収

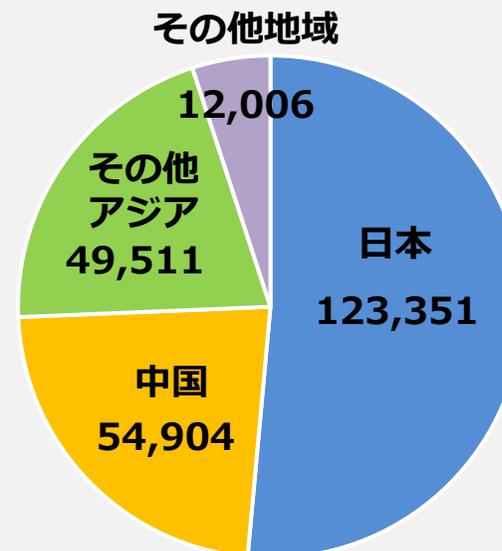
単位：百万円

2022年3月期



2022/3月期	売上構成比
国内	48.0%
海外	52.0%
中国	25.1%
その他アジア	23.6%
その他地域	3.3%

2023年3月期



2023/3月期	売上構成比
国内	51.4%
海外	48.6%
中国	22.9%
その他アジア	20.6%
その他地域	5.0%

# 連結貸借対照表

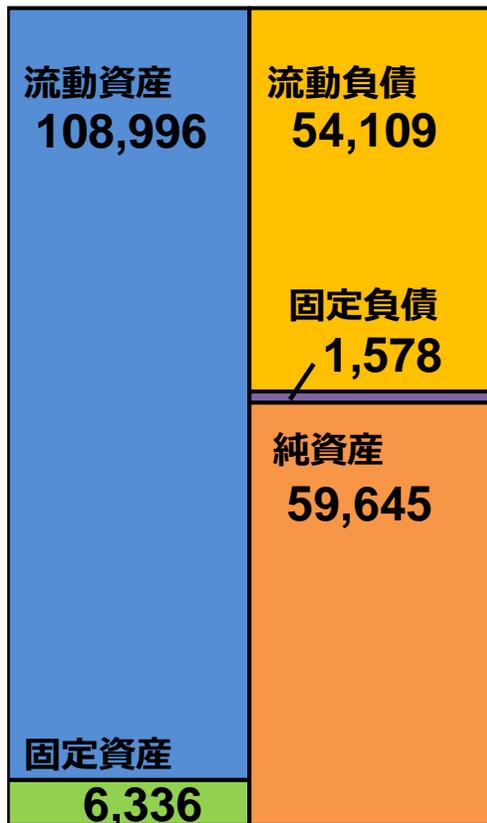
**Point** 自己資本比率は、50%超を維持

## バランスシート

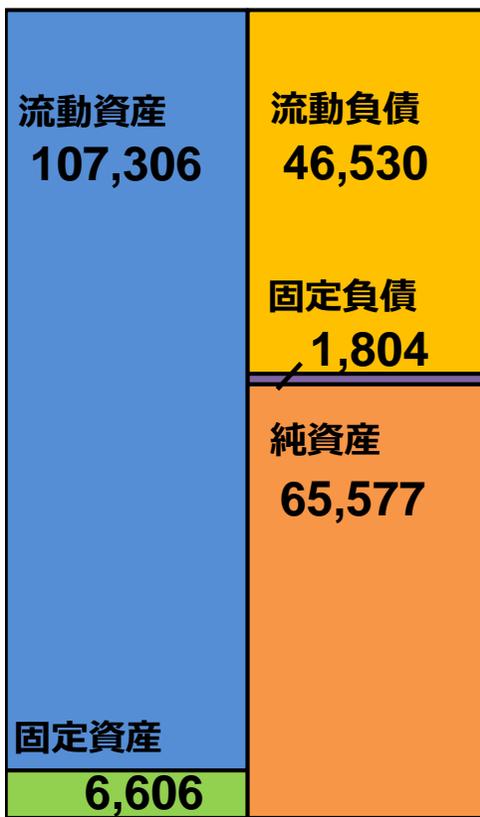
単位：百万円

総資産 **115,332**  
自己資本比率 **51.7%**

総資産 **113,913**  
自己資本比率 **57.6%**



2022年3月期



2023年3月期

## 主な増減要因

**流動資産 ▲1,689**

- 受取手形・売掛金 ▲3,313
- 棚卸資産 ▲413
- 現預金 +2,213

**固定資産 +270**

- 有形固定資産 +155

**負債 ▲7,352**

- 支払手形・買掛金 ▲7,598
- 未払法人税等 +137
- 短期借入金 +689

**純資産 +5,932**

- 利益剰余金 +5,116
- 為替換算調整勘定 +824

## キャッシュフロー

単位：百万円	22/3期	23/3期
営業C/F	4,236	<b>4,910</b>
投資C/F	▲599	<b>▲872</b>
財務C/F	▲1,710	<b>▲2,299</b>
現金及び現金同等物に係る換算差額	948	<b>475</b>
現金及び現金同等物の増減	2,875	<b>2,213</b>
現金及び現金同等物の期末残高	30,753	<b>32,966</b>

## 主な増減要因

### 営業CF

- 税金等調整前当期純利益 + 11,086
- 売上債権の減少 + 4,498
- 棚卸資産の減少 + 1,052
- 仕入債務の減少 ▲ 9,075
- 法人税等の支払額 ▲ 3,140

### 投資CF

- 有形固定資産の取得 ▲ 860

### 財務CF

- 配当金の支払額 ▲ 2,580
- リース債務の返済 ▲ 371

通 期 業 績 予 想

2 0 2 4 年 3 月 期

e|em

為替の円高影響に加え、景気後退による市場成長の停滞、  
 需要の縮小の影響により減収減益を見込む

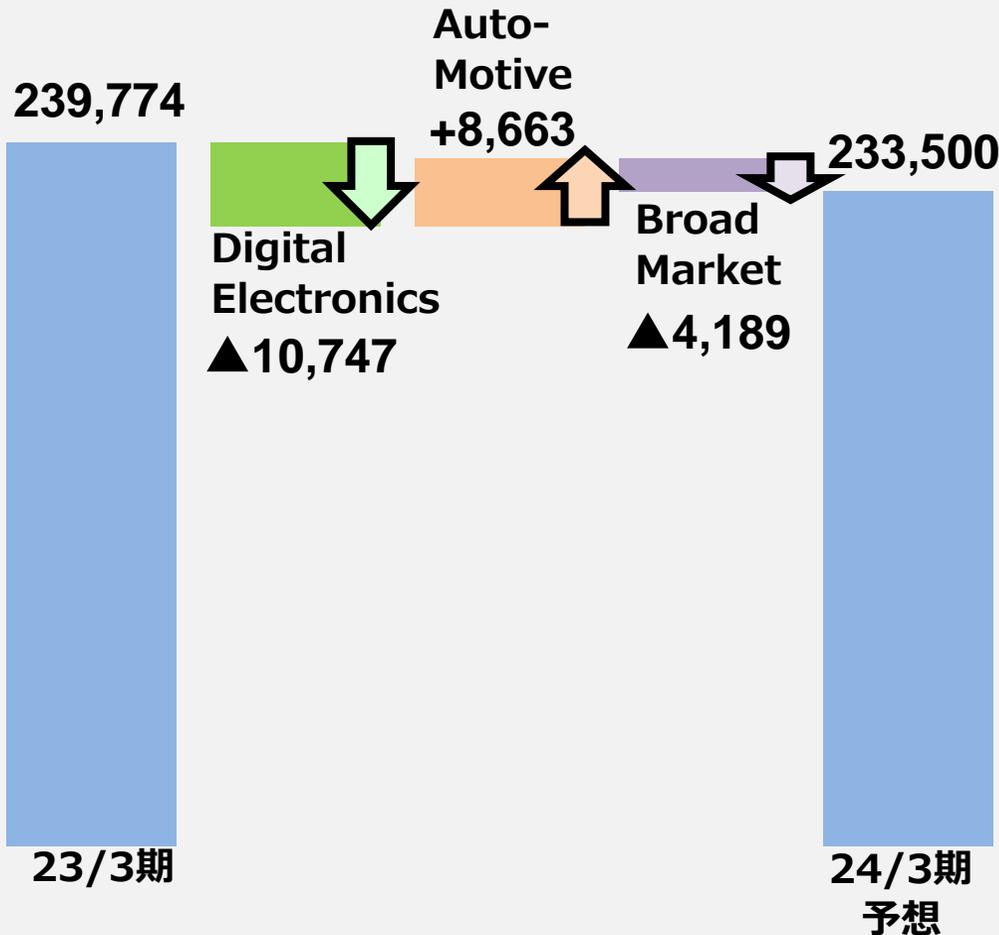
単位：百万円	23/3期 (USD=135.50円)	24/3期 (USD=130.00円)	増減 (23/3期vs.24/3期)
売上高	239,774	233,500	▲2.6%
営業利益	12,052	10,600	▲12.1%
経常利益	11,130	10,300	▲7.5%
当期純利益	7,696	7,250	▲5.8%
EPS	187.96円	177.06円	—
ROE	12.3%	10.8%	—

# 連結業績予想 マーケット別売上増減要因

- ・ Digital Electronics : 液晶関連ビジネス等の販売が減少
- Point ・ Automotive : 自動車の電装化、生産台数の回復等により増加
- ・ Broad Market : ドライブレコーダー等のアフターマーケット向け製品の販売が減少

## 前期比 売上高増減内訳

単位：百万円



## Digital Electronics

【前期比】 ▲10,747百万円(▲10.4%)  
(102,996百万円 ⇒ 92,249百万円)

液晶、TP・BL	▲9,041百万円
モバイル端末	▲2,176百万円
TOY、ホビー	+2,447百万円

\* TP・BL=タッチパネル・バックライト

## Automotive

【前期比】 +8,663百万円(+23.6%)  
(36,653百万円 ⇒ 45,316百万円)

## Broad Market

【前期比】 ▲4,189百万円(▲4.2%)  
(100,124百万円 ⇒ 95,934百万円)

アフターマーケット	▲9,981百万円
医療機器	+1,521百万円
住宅設備	+1,382百万円

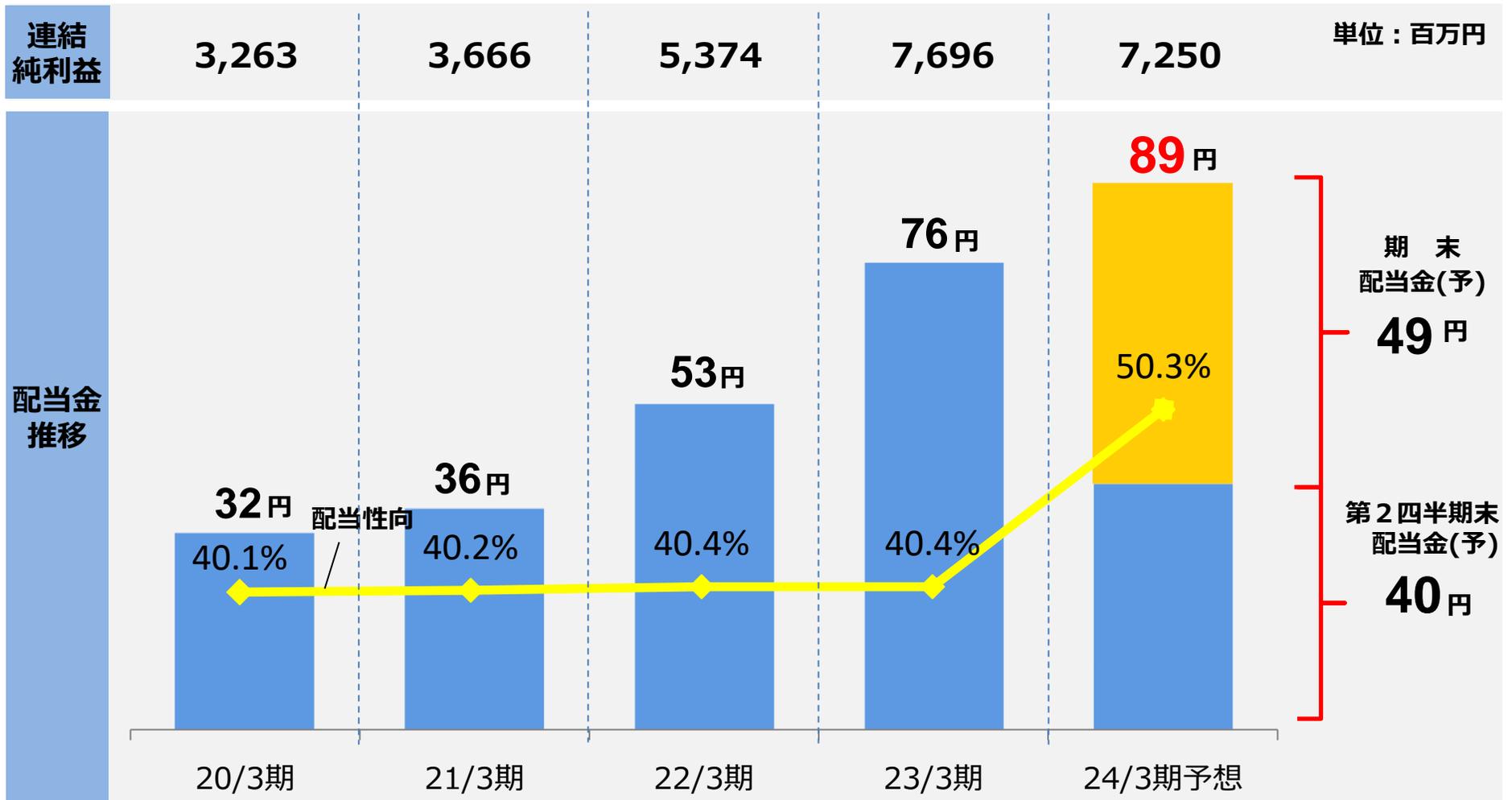
# 配当方針及び配当予想

## 配当方針

変更前：配当性向(連結)40%以上



変更後：配当性向(連結)50%もしくはDOE(純資産配当率)3%の  
両基準で算出した数値のいずれか高い金額を目安





e|ematec

# 中期經營戰略

---

# エレマテックNEXTの振り返り

---

## 前中計 エレマテックNEXTの中期戦略

### 外部環境

技術・商品のコモディティ化加速

中国系メーカーの台頭

米系ITプラットフォーム企業の拡大

### エレマテックNEXT中期戦略

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

### 外部環境の激変

新型コロナ

米中対立

ウクライナ

ライフスタイルの変容

サプライチェーンの混乱

為替の激変

### エレマテックの取り組み

- リモートを活用した営業活動の推進
- 変化する需要への機敏な対応  
(ゲーム機関連商材の拡販、市場品の調達等)

## 中期戦略の進捗：成果と課題

中期戦略	成果	課題
高付加価値型 ビジネスの強化	<ul style="list-style-type: none"><li>● ゲーム機用高機能商材拡販</li><li>● 新横浜Labの設立</li><li>● 完成品ビジネスの体制構築</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 競争力のある商材の開拓と提供</li><li>● 付加価値のあるサービス提供</li></ul>
国内外有力顧客 の開拓	<ul style="list-style-type: none"><li>● 米系大手、中国系大手の口座獲得</li><li>● 米系ITプラットフォーム企業向け受注 案件の量産開始</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 海外有力顧客(欧米・中国)の本格開拓</li><li>● 有力顧客の開拓</li></ul>
自動車領域への 注力	<ul style="list-style-type: none"><li>● コックピットモジュールビジネス量産受注</li><li>● 欧州大手Tier1口座獲得</li><li>● EV関連商材の拡販 (ヒーター、耐火シートASSY等)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 新規顧客の開拓</li><li>● 海外Tier1の攻略</li><li>● 自社工場の機能強化を含むテコ入れ</li></ul>
戦略投資	<ul style="list-style-type: none"><li>● 投融資案件複数検討</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● アライアンス/M&amp;Aを通じた新たな商材・商 圏の獲得、優秀な人材の獲得</li></ul>

# 新中期経営戦略の基本方針

(2024/3期～2026/3期)

e|ematec Pro+

エレマテック・プロプラス

「Pro+」には様々な意味の“Pro”が含まれています。

例えば、Proficient(熟練した)、Productive(建設的な)、Proactive(能動的な)、Professional(プロフェッショナル)……etc.

これらはエレマテックのバリューチェーンを表す言葉であり、「付加価値の高いサービスを提供したい」という想いを込めました。

“Pro”という言葉自体にも“前へ”という意味があり、会社として、目標達成に向けて“前進していく姿”を表しています。

# 外部環境と挑戦課題

## 外部環境

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

## 外部環境を踏まえた挑戦課題

**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**

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

**開発部の機能強化と各部門との連携強化、外部資源の獲得**

- ✓ 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

**地球環境への配慮と社会課題解決への取り組みの強化**

- ✓ 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

**個々がやりがいを持ち、自己実現できる体制の構築**

- ✓ 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

# 基本方針

前施策は継続進化させ、新中計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。

## 前中計の重点施策

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



## 新中計の重点施策

ポテンシャル分野の開拓・深耕

1 ポテンシャルエリアの本格開拓

2 開発部の機能強化

経営基盤の拡大・強化

3 M&A・アライアンスによる  
顧客基盤・事業領域の拡大

4 サステナビリティと  
人的資本への取り組み

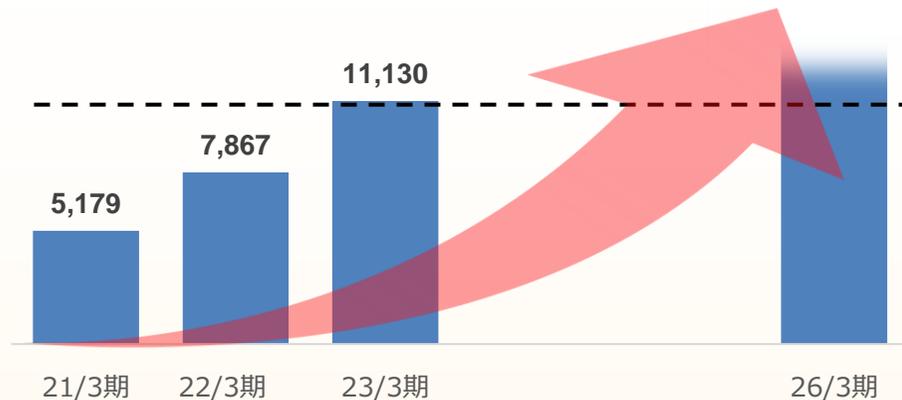
# 経常利益CAGR・重点マーケット

## 経常利益 CAGR

23/3期→26/3期

10%以上

経常利益(単位：百万円)



## 重点マーケット



オートモーティブ



アフターマーケット



医療機器

# 具体的施策と目指す姿

---

# ポテンシャルエリアの本格開拓

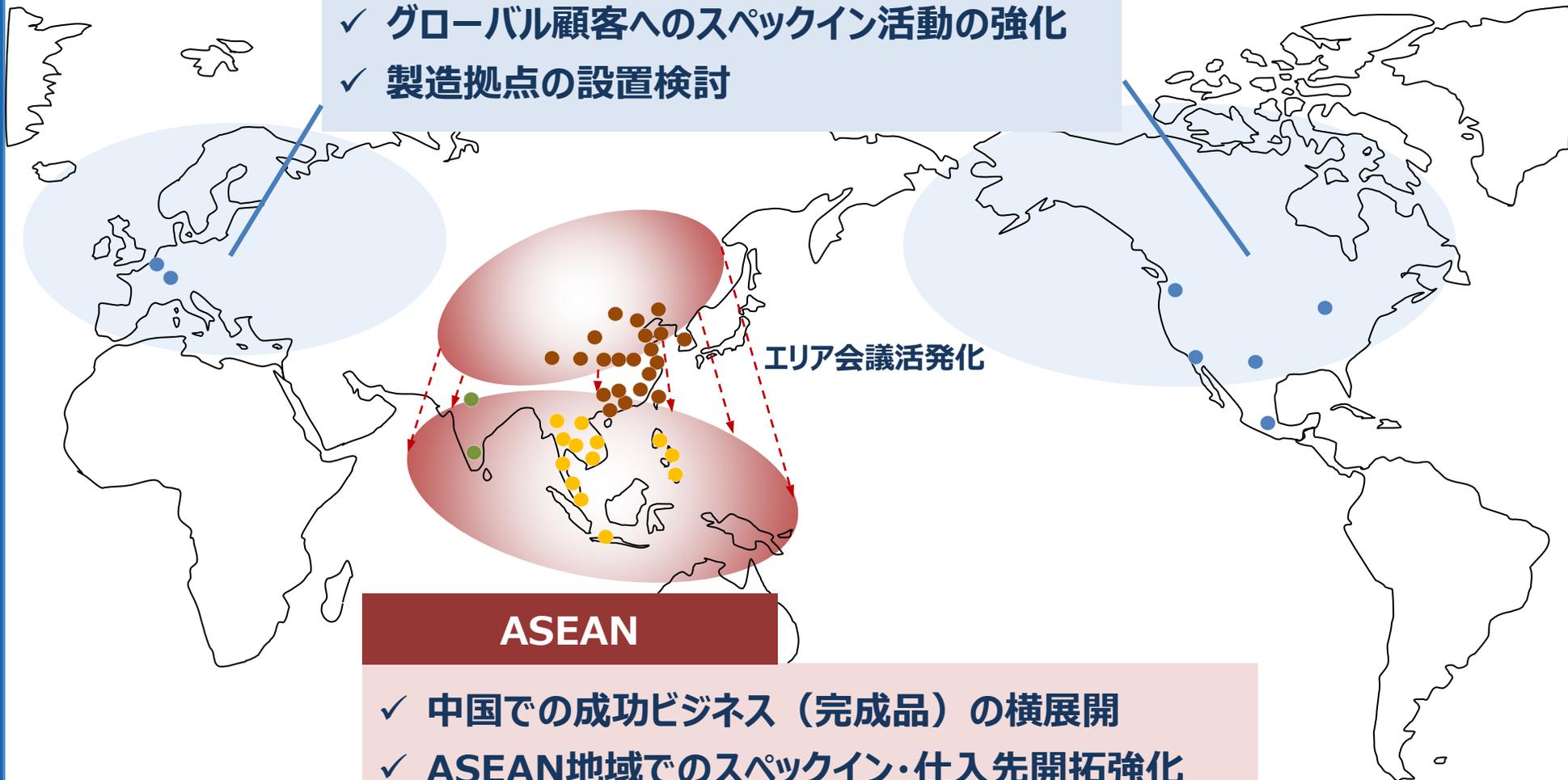
## 欧米

- ✓ グローバル顧客へのスペックイン活動の強化
- ✓ 製造拠点の設置検討

エリア会議活発化

## ASEAN

- ✓ 中国での成功ビジネス（完成品）の横展開
- ✓ ASEAN地域でのスペックイン・仕入先開拓強化  
顧客のASEANシフトへの対応



# 開発部の機能強化

事業創出の観点から開発部の機能を見直し、戦略地域・拠点や豊通グループとの連携を強化

## 開発部

### 戦略・事業創出機能の強化

全社戦略の推進

新規大型ビジネスの創出

投融資案件の模索・実行

+

### マーケット推進機能

マーケット軸スペックイン活動

全社展開必要アイテムの拡販

重要取引先窓口



戦略地域・拠点

豊通グループ

従来のマーケット推進機能はそのままに、  
マーケットの枠を超えてフリーで動く部隊  
を設置

戦略地域・拠点や豊通グループとの連携に  
より全社戦略の推進を加速

# オートモーティブ

## 成長が期待できる環境対応/電装化領域及び 当社未開拓の海外OEM, Tier1の攻略

### 市場環境

#### ■ 環境対応/電装化

中国市場を中心にEVが急伸  
また、車載ディスプレイの大型化+複数化により、  
車は移動手段から「移動+情報ツール+娯楽」へ変化

#### ■ Tier1の領域拡大(外装、電装)

CASEの推進+異業種からの新規参入により、  
従来Tier1が未着手の領域(外装、電装等)にも進出し、  
電子基板、設計、実装の一括提案に対する需要が増加

### EV関連部材の拡販

- eアクスル向け部材及び  
センサー・ヒーター等の拡販

### 海外Tier1の攻略

- HMI向け日系高機能商材の提案強化
- 電気/機構設計が可能な技術部を活用した  
電子基板、設計、実装の一括提案
- 欧米への拠点拡充  
(5月(予定)ポーランド支店開設、以後も随時拡充)

# アフターマーケット

## 国内市場での収益拡大及び海外市場への参入

### 市場環境

#### ■プライベートブランド(PB)市場の成長

海外及び国内の家電量販店各社がPB商品の開発と販売を推進し、PB商品の売上構成比は急拡大しており、今後もさらなる拡大が見込まれる

### 国内大手量販店向け 完成品(ODM)ビジネス強化

- ASEAN地域での仕入先開拓強化  
(中国での成功例横展開)
- 取扱い製品(完成品)の品目拡充

### ASEAN現地企業PB向けに 国内実績を横展開

- 国内大手量販店向け実績で蓄えた知見を活用
- ASEAN市場を足掛かりに、今後欧米市場の開拓を進める

# 医療機器

## 医療機器コネクティビティ市場への対応

### 市場環境

#### ■ 医療需要の増加

先進国を中心とした世界的な高齢化及び、新興国の人口増加、経済発展、国民の所得向上に伴う医療需要増加が見込まれる

#### ■ 医療機器のエレクトロニクス化

医療機器は今後ますます高度化、エレクトロニクス化が見込まれる

### 多様化する医療ニーズを捉えた ビジネスの強化

- 在宅医療(血圧計、体組成計等)向け  
ビジネスの拡充
- 完成品(OEM)ビジネスの強化
- 歯科機器領域への取り組み強化

# M&A・アライアンスによる顧客基盤・事業領域の拡大

## 投融資 基本方針

当社マーケット戦略との整合性及び  
エレクトロニクス業界との親和性を重視

当社のターゲット企業を  
販路として有する企業

既存事業の付加価値向上に資する  
技術/人材を有する企業

獲得手段としてM&Aを活用

# サステナビリティと人的資本への取り組み

## サステナビリティ重要課題



### 安心安全な社会の実現

交通事故のない社会の実現

適切な医療環境の整備



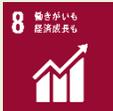
### 環境負荷の低減と循環型社会の実現

環境に配慮した部材の納入

品質、環境マネジメントシステムの実践

リサイクル活動の推進

クリーンエネルギー関連の部材の納入



### 多様性を尊重し、成長し合う組織づくり

- 人権の尊重
- D&Iの推進
- 研修制度の拡充
- 働き方改革

### 全てのステークホルダーから信頼されるガバナンス体制の構築



- ガバナンス体制及びコンプライアンス体制の整備、強化

# サステナビリティと人的資本への取り組み



## 安心安全な社会の実現

## 環境負荷の低減・循環型社会の実現

### 安心安全な社会の実現

- ・自動運転・運転支援製品等の進化へ貢献
- ・インフラにおけるセンシング技術等の進化へ貢献

#### 交通事故の無い社会につながる商材の売上高

22/3期		26/3期
<b>310</b> 億円	▶	<b>325</b> 億円

- ・医療診断、医療機器検査装置の進化へ貢献し  
予防・在宅医療を含め人々のQOLを向上

#### 医療機器関連商材の売上高

22/3期		26/3期
<b>84</b> 億円	▶	<b>122</b> 億円

### 環境負荷の低減・循環型社会の実現

- ・脱炭素社会の実現へ貢献
- ・クリーンエネルギー普及に向けた取り組み推進

#### クリーンエネルギー関連商材の売上高

22/3期		26/3期
<b>37</b> 億円	▶	<b>88</b> 億円

- ・リワーク、リサイクルビジネスの展開
- ・環境に配慮した部材(梱包材、新冷媒等)の部材納入増加

#### 環境配慮商材の売上高

22/3期		26/3期
<b>27</b> 億円	▶	<b>55</b> 億円

# サステナビリティと人的資本への取り組み

## 人的資本への取り組み

### ■ 社員研修の充実化

研修内容の拡充、充実化

(階層別研修の強化に加え、投融資、事業戦略立案等個別研修の実施)

### ■ ダイバーシティの推進

女性総合職比率や男性育休取得率などの向上施策実施

(柔軟性のある制度設計等、働き方改革の促進)

### ■ 従業員エンゲージメントの向上

サーベイを活用した効果的なエンゲージメント向上施策の実施

(上記施策に加え、タウンホールミーティング、社員の健康支援等を行う)

## エレマテックの目指す姿

エレクトロニクスので豊かな未来を切り拓く

取引先にとって

変化するニーズに応えられる総合力を持ったパートナー

従業員にとって

個々がやりがいを持って自己実現できる会社

世の中/地球/  
世界にとって

持続可能な社会の実現に貢献し、人々の暮らしを豊かにする企業

本日は長時間にわたりご清聴戴き、  
まことにありがとうございました。

e|ematec

エレマテック株式会社

Elematec Corporation



# 補足資料

e|em

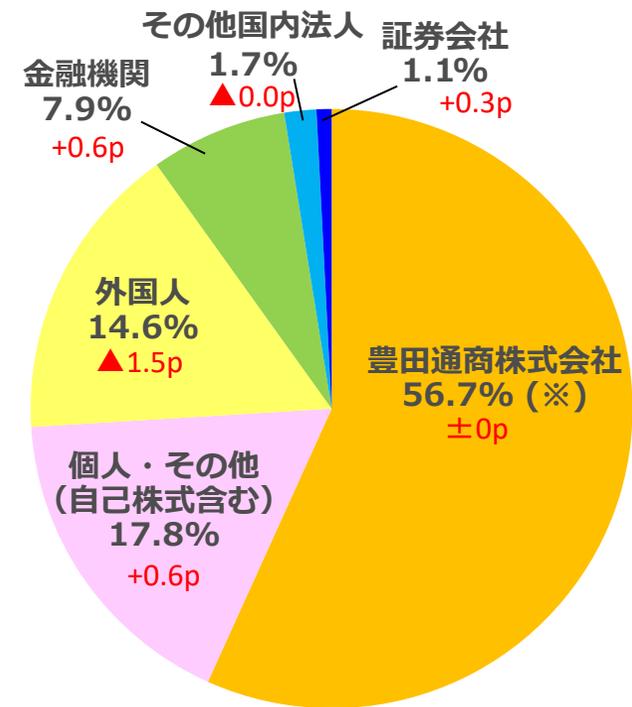
# 会社概要

2023年3月31日現在

商号  
設立  
上場  
所在地  
代表者  
事業内容  
従業員  
営業拠点  
資本金  
発行済株式数  
株主数

**エレマテック株式会社**（英訳名 **Elematec Corporation**）  
**1947年4月**（創立 1945年11月）  
**東証プライム**  
 （東証一部：2005年3月、東証2部：2003年12月、JASDAQ：2002年6月）  
**東京都港区三田三丁目5番27号 住友不動産三田ツインビル西館19階**  
 代表取締役社長 よこで あきら **横出 彰**  
**エレクトロニクス専門商社**  
**【連結】 1,184名**  
**【単体】 483名**  
**【国内販売拠点24ヶ所】**  
**本社・本店・19支店・5営業所**  
**【海外販売拠点47ヶ所】**  
**中国 22拠点、その他アジア 18拠点**  
**北中米 5拠点、欧州 2拠点**  
**2,142百万円**  
**42,304千株**  
**6,403名**

**所有者分布状況（2023年3月31日現在）**



(※) 自己株式を除いた  
議決権比率では58.6%  
赤文字は、22/3末比の数字