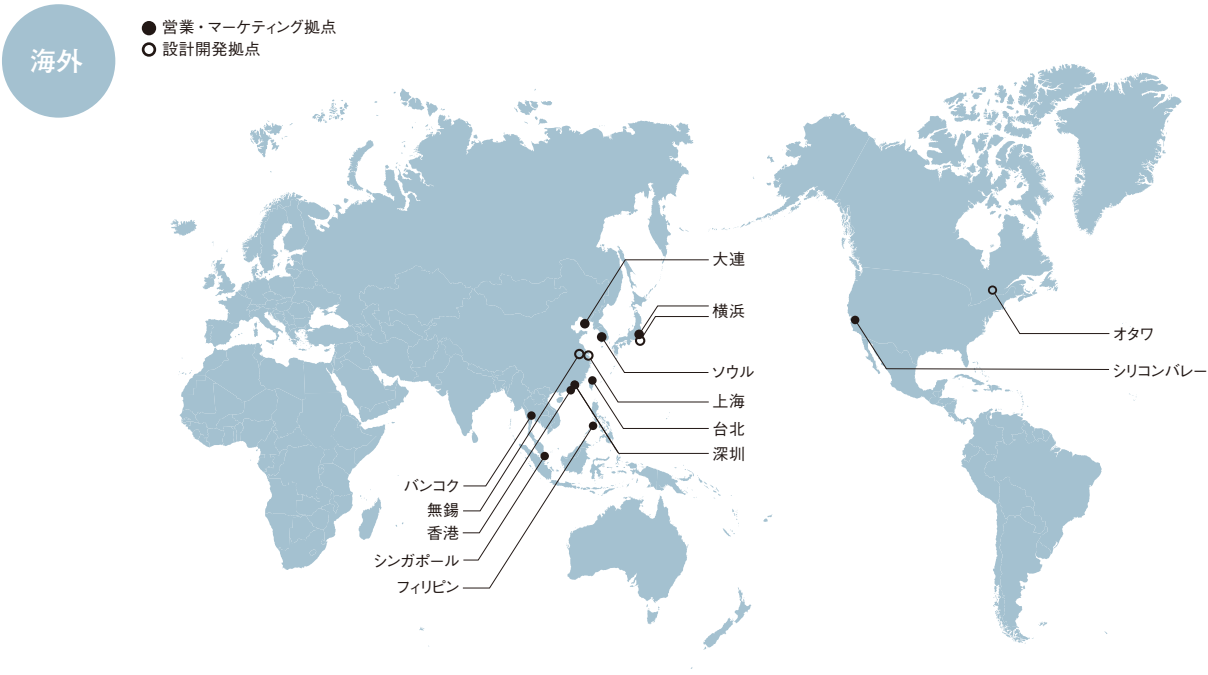
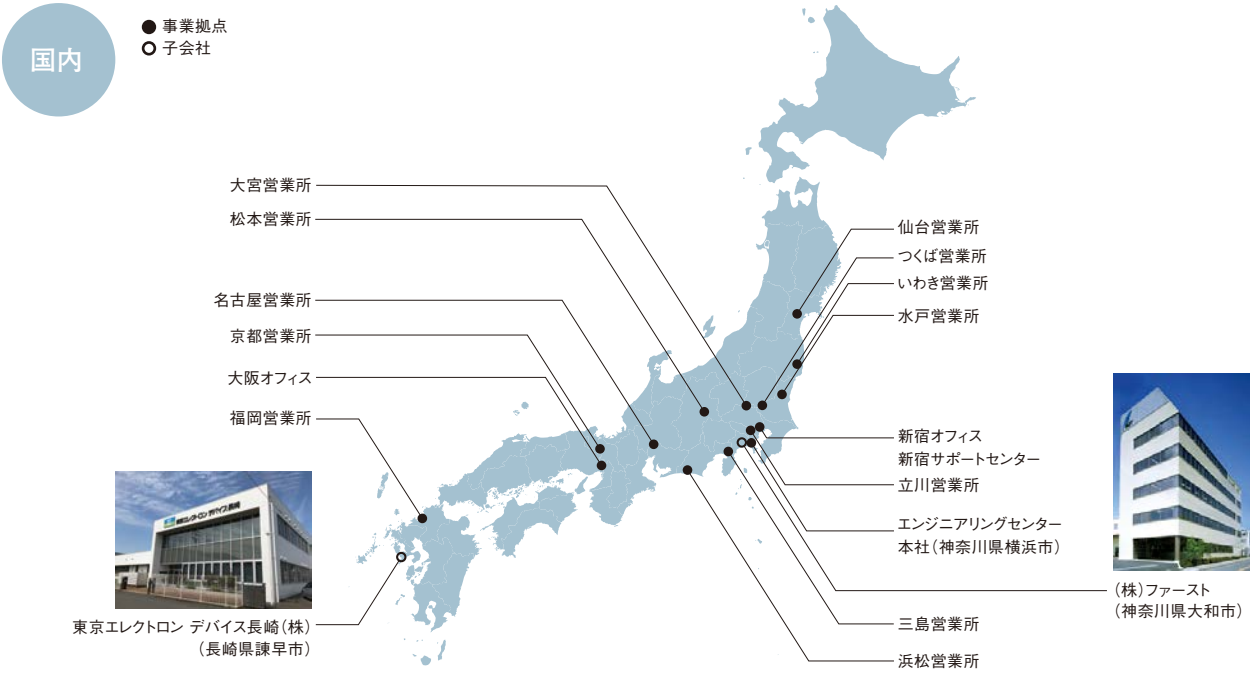




将来の業績見通しに関する注意事項

このインベスターズガイドは、2019年7月1日時点で作成されています。ビジネス戦略、業績予想などの将来の見通しに関する事項は、その時点で入手可能な情報から当社の経営者の判断に基づいて書かれており、経営環境の変化により修正することがあります。したがって、当社は、内容の正確性、信頼性など、一切保証いたしかねますので御了承ください。最新情報については、公表資料または当社Webサイトを御参照ください。なお、記載された商品名、サービス名は各社の商標または登録商標です。

東京エレクトロン デバイス株式会社

広報・IR室
https://www.teldevice.co.jp

本社 〒221-0056 神奈川県横浜市神奈川区金港町1番地4 横浜イーストスクエア
TEL 045-443-4005
FAX 045-443-4050
E-mail ir-info@teldevice.co.jp



適切に管理された森林からの原料を含むFSC®認証紙と環境に配慮した植物油インキを使用しております。



新時代を半導体とITインフラで切り拓く、 メーカー機能をもった技術商社—TOKYO ELECTRON DEVICE



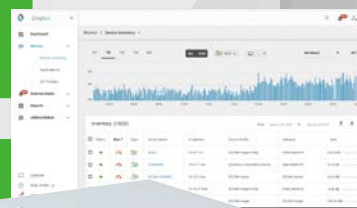
半導体及び電子デバイス事業 (EC事業)

半導体製品やボード、ソフトウェアなどを提供する商社ビジネスと、お客様の設計・量産受託や自社ブランド製品の開発を行う自社ブランド事業から構成されています。提案力・技術力・サポート力を生かし、お客様の課題を解決しています。

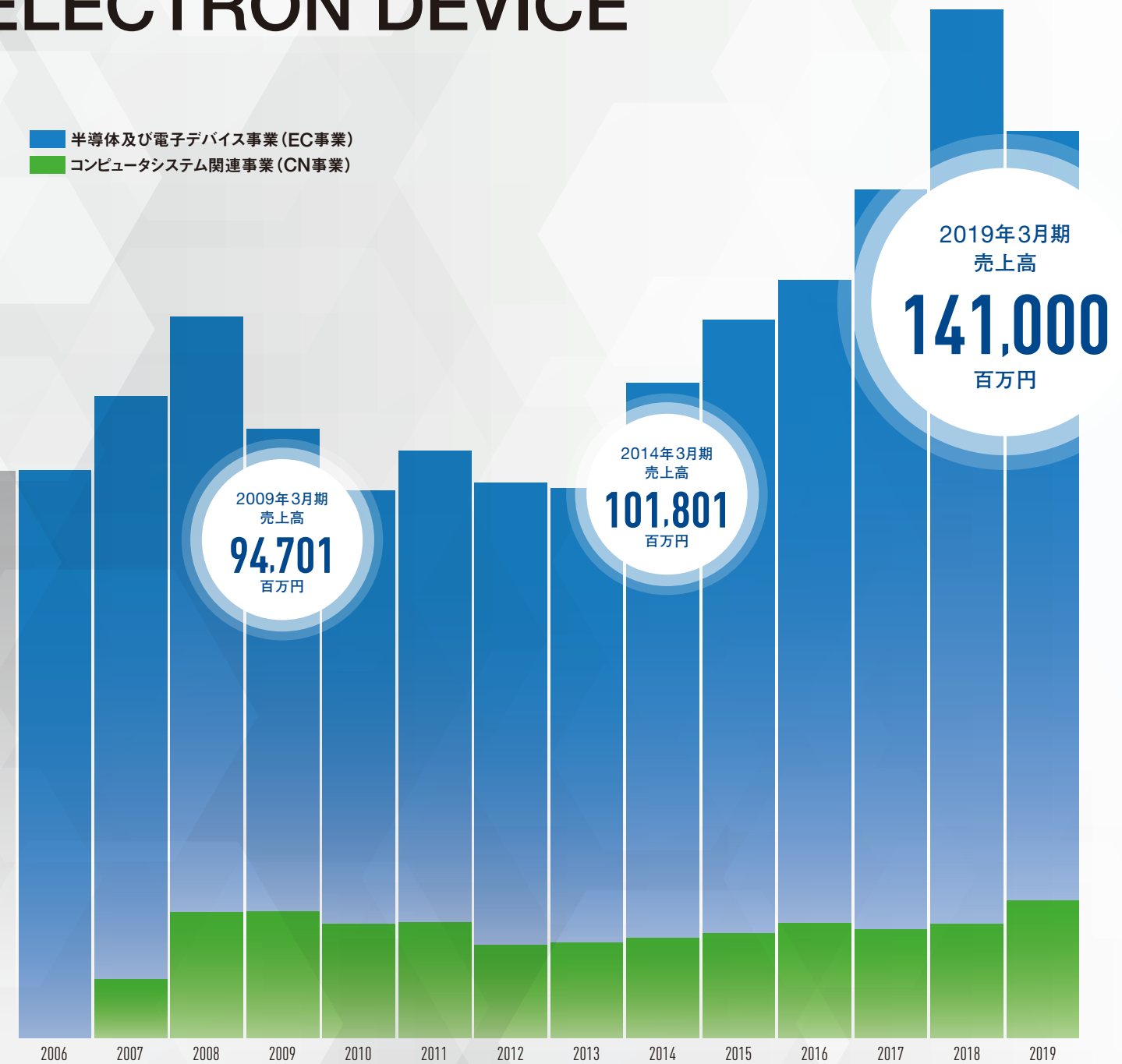


コンピュータシステム関連事業 (CN事業)

ストレージ、ネットワーク、セキュリティ製品を取り扱い、クラウド時代のビジネスソリューションとして提案しています。技術検証に基づき最適な機器を組み合わせるなど、お客様に最適なソリューションを導入から保守サポートまで一貫して提供しています。



■ 半導体及び電子デバイス事業 (EC事業)
■ コンピュータシステム関連事業 (CN事業)



1965

東京エレクトロン(株)で
電子部品 (フェアチャイルド社など) の
販売を開始

1998

東京エレクトロン(株)
から電子部品に関する
事業を全て譲り受け

2003

東京証券取引所市場
第二部上場

2004

自社開発商品、設計受託
サービスをブランド化し、
「inrevium (インレヴィウム)」
としてスタート

inrevium

2005

香港に子会社を設立し
海外ビジネスを開始

2006

東京エレクトロン(株)
からコンピュータ・
ネットワーク事業を承継

2010

東京証券取引所市場
第一部上場

2014

東京エレクトロン(株)
による株式売出

2017 2018 2019

(株)ファーストを
連結子会社化

(株)アパール長崎
(現: 東京エレクトロン デバイス
長崎(株))を連結子会社化

東京エレクトロン(株)

電子部品事業

コンピュータ・ネットワーク事業

半導体製造装置事業

FPD製造装置事業

当社

半導体及び電子デバイス事業

当社

半導体及び電子デバイス事業

自社ブランド事業

当社

半導体及び電子デバイス事業

自社ブランド事業

コンピュータシステム関連事業

VISION 2020

中期経営計画

2016年3月期から
2021年3月期までの
成長戦略



VISION2020は、「成長」「安定」「価値創造」を事業方針に、
2021年3月期の売上高を2,000億円、経常利益率3.5%以上、
ROE15%の達成を目標に掲げた成長戦略です。

近年、当社事業を取り巻く環境は、メーカーの経営統合やクラウド技術の進展などにより、めまぐるしく変化しています。基盤ビジネスである半導体及び電子デバイス事業（以下、EC事業）とコンピュータシステム関連事業（以下、CN事業）は、環境変化に即応した安定的かつ継続的な利益成長を目指しています。新規ビジネスでありEC事業に含まれる自社ブランド事業（以下、PB事業）は、基盤ビジネスの上に、これまで培ってきた自社技術を生かし、付加価値の高い新しいビジネスモデルを確立してまいります。



企業価値の向上と 将来の成長に向けた 取り組みを進めて まいります

平素は格別なご支援を賜り、心より厚く御礼申し上げます。

現在取り組んでいる中期経営計画 VISION 2020も、2021年3月期が最終年度となります。本年度は計画達成に向け活動を加速するとともに、さらにその先を見据えた取り組みを進めてまいります。

「技術力の向上」「高付加価値ビジネスの志向」および「安定した利益成長」を経営方針として、株主様をはじめとするステークホルダーの皆様と共に、新たな価値を創造し企業価値の向上に努めてまいります。

今後とも変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長

徳重 敦之

略歴

- 1986年4月 東京エレクトロン株式会社入社
- 2005年4月 当社執行役員
- 2007年6月 当社取締役
- 2011年6月 TOKYO ELECTRON DEVICE HONG KONG LTD. (現 TOKYO ELECTRON DEVICE ASIA PACIFIC LTD.) 董事長
- 2013年9月 inrevium AMERICA, INC. (現 TOKYO ELECTRON DEVICE AMERICA, INC.) CEO
- 2015年1月 当社代表取締役社長[現在に至る]



Vision

独自のビジネスモデル

当社、東京エレクトロン デバイス株式会社(以下、TED)の事業の起こりは、1965年より株式会社東京エレクトロン研究所(現 東京エレクトロン株式会社)(以下、TEL)での電子部品の販売開始にさかのぼります。半導体メーカー「フェアチャイルド社」(米国)をはじめとした業界のトップメーカーの代理店権を獲得し、日本初の stocking・ディストリビューター(在庫管理機能を有する販売形態)として、国内半導体業界の発展とともに成長してきました。

1990年からはTEDで電子部品の販売業務を開始し、1998年に電子部品部門の全ての事業をTELから譲り受けました。経済のグローバル化が進展する中、国内トップクラスのお客様の競争力強化に向けて、最先端の海外半導体メーカーの半導体・電子デバイスを、専門のエンジニアによる高度な“技術サポート”と共に提供することで、TEDブランドを築いてきました。

そして、その最大の特徴は、「自社開発機能」—現在のビジネスモデル「メーカー機能を持った技術商社」—を持つことです。お客様に最適な商材を提供するために、1985年に設計開発センターを開設し、半導体・電子デバイスの開発をスタートしました。お客様の要請とともに商材構成も進化し、半導体・電子デバイスを実装した「基板」や「システム製品」設計といった最終製品に近い製品へとシフトし、現在は設計・量産受託サービスも提供しております。

2006年には、TELからコンピュータ・ネットワーク事業を承継し、コンピュータシステム関連製品の販売や保守サービスも展開しております。

TEDは「メーカー機能を持った技術商社」というビジネスモデルの一つの完成形をつくり上げ、今後さらなる進化を目指してまいります。

参照 P1-2「Our History — 創業から現在まで」

参照 P9-10「At a Glance — TEDの成長を支える事業」

Strategy & Performance

中期経営計画VISION2020の狙いと進展状況

VISION2020では、基盤ビジネス(EC事業、CN事業)の安定的な利益成長に加え、新規ビジネス(PB事業)による高付加価値ビジネスを確立し、事業の多様化による持続的成長を目指しております。それは同時に、配当や報酬を通じて株主様および社員をはじめとしたステークホルダーの満足を得ることもつながります。

基盤ビジネスのEC事業においては、日本のお客様がグローバルに活躍する産業機器、車載機器市場、CN事業においてはデータセンターをはじめとするクラウド関連やセキュリティ市場をターゲットに、顧客拡大、利益率の改善、業務の効率化による「利益の質の向上」に取り組んでおります。

高い収益性が見込めるPB事業においては、未進出の製造業の生産部門への事業領域拡大を図り、当社の省人・省エネ製品の提供を進めております。そのために、基板製造や半導体製造装置向け電子機器の製造を行う「株式会社アパール長崎」(現 東京エレクトロン デバイス長崎株式会社、以下、TED長崎)を2017年に、画像処理やマシンビジョン技術を有する「株式会社ファースト(以下、ファースト)」を2018年に連結子会社化し、事業インフラを確立しました。

以上のような施策を継続する中、2019年3月期の業績は、売上高141,000百万円(前年同期比11.8%減)、経常

利益3,077百万円(前年同期比16.7%増)、親会社株主に帰属する当期純利益2,341百万円(前年同期比46.5%増)と減収増益となりました。主要取引先との販売代理店契約の解消が売上高の減少に大きく影響したものの、利益面ではTED長崎とファーストの業績が寄与したこと、CN事業が好調に推移したことによって、増益となりました。この増益は、事業分野の多様化と、「利益の質の向上」の成果でもあります。なお、1株当たりの配当金は中間配当40円と期末配当53円のあわせて93円と前年同期比27円の増配を実現しました。

また、2020年3月期はEC事業において顧客商権の拡大、CN事業およびPB事業においてはそれぞれの伸長を想定し、売上高150,000百万円(前年同期比6.4%増)、経常利益3,500百万円(前年同期比13.7%増)、親会社株主に帰属する当期純利益2,200百万円(前年同期比6.0%減)を見込んでおります。また、1株当たりの配当金は株主還元方針に基づき、中間配当40円、期末配当50円をあわせて年間90円を予定しております。

参照 P3「中期経営計画 VISION2020」

参照 P9-10「At a Glance — TEDの成長を支える事業」

将来の成長に向けた取り組み

当社は、現在の「メーカー機能を持つ技術商社」から

「技術商社機能を持ったメーカー」へ

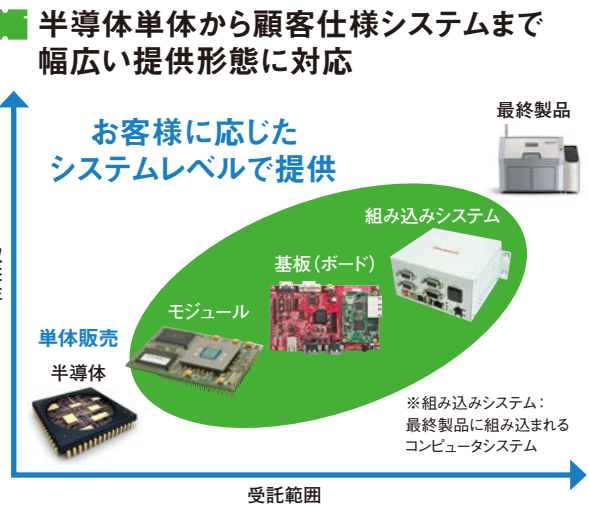
事業ポートフォリオを転換すべく、

VISION2020の達成と将来の成長に

向けた4つの取り組みを進めています。

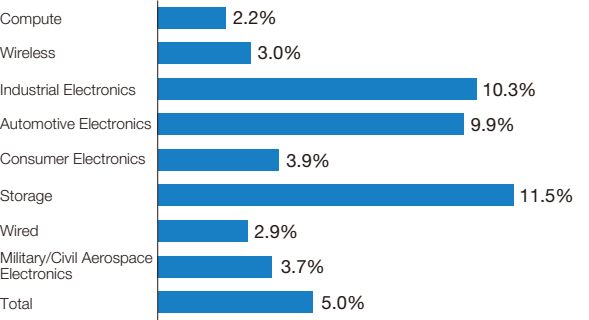


システムレベルの製品を開発から製造まで一括して受託できるTED長崎の環境を最大限活用し、これまでのように半導体部品を単体で販売するだけでなく、モジュールや基板、組み込みシステムなどの開発・製造を一括で受託するビジネスを推進してまいります。当社グループが持つ独自の技術を組み込んだ、他社にはできないシステム開発および製造を受託することにより、さらなる収益性の向上に取り組んでまいります。



Gartner 半導体市場予測

年平均成長率(CAGR 2017-2023)



※ガートナーリサーチを基に東京エレクトロンデバイスにて図表を作成
 ※ガートナーの分類では、Military/Civil Aerospace ElectronicsはIndustrial Electronicsに含まれます
 出展：ガートナー
 "Semiconductor Forecast Database, Worldwide, 2Q19 Update",
 Nolan Reilly, Ben Lee et al., 28 June 2019 (G00434140)

産業分野、車載分野、ストレージ分野で
高い成長が見込まれる



保有技術を活用した 自社製品開発の強化

製造業の生産部門に向けた製品・サービスの提供を推進しております。2017年に発売した「予知保全AI生成マシン」やファーストのマシンビジョン関連製品に対し継続的に研究開発投資を行い、さまざまな生産現場のご要望にお応えできる製品ラインアップの拡充を図っております。設備の予知保全、検査の自動化、3次元計測、外観検査などに向けた製品およびサービスを提供することで、生産ラインの自動化・省人化を促進し、製造業における生産性向上に貢献してまいります。

また、AI専用ハードウェアや、AI時代に備えた「サービスをつくる」ことも、人材を含め強化していきます。

省人化に資する製品の開発

予知保全
AI生成マシン

CX-M

マシンビジョン※

※マシンビジョン
人間の目の代わりにロボットなどが
対象物を自動認識する手法

生産性向上に貢献

製造業の生産部門(生産ライン)に販売

- 設備の予知保全
- 検査の自動化
- 3次元計測
- 外観検査

など



新製品の導入・技術 サービス体制の確立

2020年の東京オリンピック・パラリンピックの開催決定を契機に、セキュリティ分野への取り組みが強化されており、当社も数年前からマーケティング担当者を米国に配置して、新しいセキュリティ技術を持つメーカーと販売代理店契約を締結してまいりました。また、これらの製品をお客様に安心してご使用いただくための運用サービスを提供するセキュリティオペレーションセンター(SOC)を、2018年10月に当社社内に開設しました。今後成長が見込まれるセキュリティ市場での事業規模拡大を目指し、活動を進めてまいります。

セキュリティ製品ラインアップ

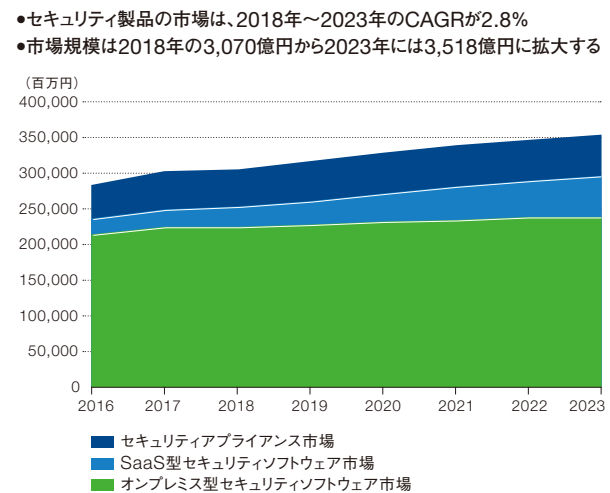


セキュリティ製品の技術サービス

2018年10月
TED SOCを開設
(24時間365日体制)

- 監視・分析
- インシデント対応
- 運用支援
- リスクアセスメント

国内情報セキュリティ市場予測



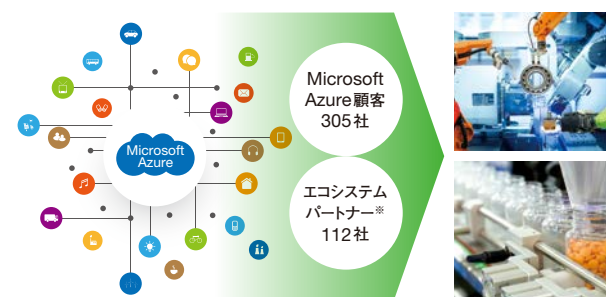
産業分野の IoTビジネス加速化

EC、PB、CN事業の共通プロジェクト「TED REAL IoT」では、産業分野のIoTビジネス加速に向け、マイクロソフト社のクラウドサービスであるMicrosoft Azureの拡販を通してIoTビジネスの顧客基盤が拡大し、現在、産業分野のお客様は300社を超えています。

一方、IoTシステムの構築にはさまざまな技術要素が必要であり、IoTビジネスに取り組むパートナー様との協業により、各社の技術やサービスを共同で提供するエコシステムを構築しています。現在、エコシステムパートナーは100社を超える規模になりました。

次世代通信規格5Gが導入され、機器間通信の高速化が図られると、産業分野のIoTビジネスが本格的に立ち上がることが想定されています。顧客基盤の拡大とエコシステムパートナーとの連携を着実に進め、IoTビジネスの本格的な立ち上がりと同時に大きな成果が得られるよう、今後とも取り組みを続けていきます。

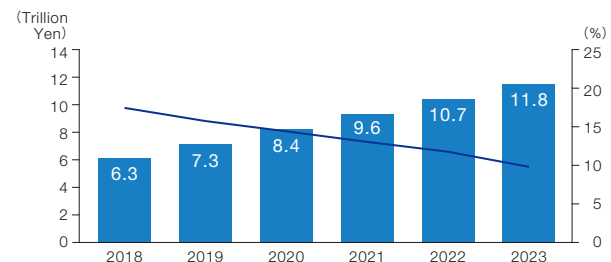
Microsoft Azure(クラウドサービス)を 核とした顧客基盤の拡大



※エコシステム/パートナー
Microsoft Azureクラウドサービスに、各社のIoT関連技術やサービスを組み合わせて提供

国内IoT市場ユースケース(用途)別／ 産業分野別予測

- 国内IoT市場におけるユーザー支出額2018年の実績(見込値)は6兆3,167億円
- 2018年～2023年の年間平均成長率(CAGR)13.3%で成長
- 2023年には11兆7,915億円に達する



出典：IDC Japan プレスリリース
「国内IoT市場ユースケース(用途)別／産業分野別予測を発表」2019年3月11日



当社のコーポレートメッセージは「Connect Beyond ― 共に創る 新たな価値を」です。世界のビジネスがスピード感をもって劇的に変化していく中で、自社の枠 ― 組織・技術・国境 ― を越えて(Beyond)、他部門・他社(仕入先・パートナー)・他技術など多様な力を集約して(Connect)、新しい価値を生み出す。それが結果としてステークホルダーの信頼と期待に応えることにつながる、そういう意味がこのメッセージには込められています。

当社では、既成概念にとらわれない新たな価値創造を目指し、今期から持続的成長に向けた新たな中期経営計画の策定を進めてまいります。

株主還元方針について

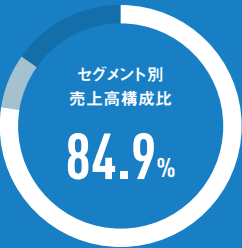
当社では、上場以来、株主様に対する利益還元を経営の最重要な課題の一つとして位置づけ、株主様への適正な利益還元という観点で配当を実施してまいりました。配当性向につきましては、連結配当性向を参考指標の基礎とし、将来のための設備投資や研究開発投資、運転資金の動向を勘案し、連結配当性向は40%を目安としております。自己株式の取得については、キャッシュ・フローの状況、株式の流動性および将来的な設備資金需要などを総合的に勘案して配当とあわせた株式還元策の一環として判断してまいります。

コーポレートガバナンス・コードについて

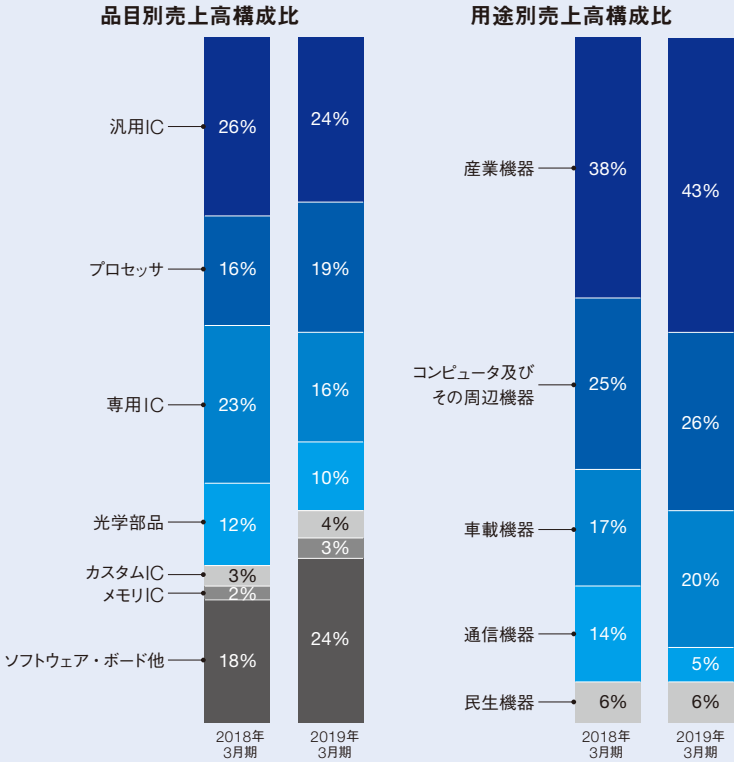
当社におきましては、取締役会においてコーポレートガバナンス・コード(以下、コード)の実施状況を確認し、さらに対応が必要と認められた場合は、コードの趣旨に則ったルール策定や体制の整備などを行っております。いわゆる「エクスプレイン」の形で説明することとした項目もございますが、今後もコードの趣旨を踏まえたガバナンスの充実度を高め、企業価値の向上に努めてまいります。

At a Glance—TEDの成長を支える事業

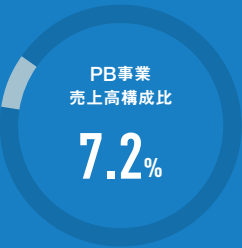
半導体及び電子デバイス事業 (EC事業)



EC事業では、海外有力メーカーを中心に40社以上の半導体製品をラインアップしています。お客様の課題を解決する提案やきめ細かな営業サポート、製品担当エンジニアによる高度な技術サポートといった当社の強みをベースに、販売先である大手電機・電子機器メーカーの幅広い最終製品へ採用されています。特に、産業機器、車載機器の分野へ注力しています。



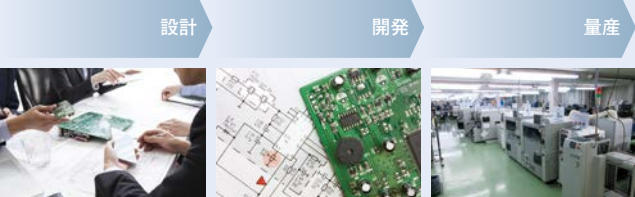
自社ブランド事業 (PB事業)



※現在の事業区分上、PB事業は半導体及び電子デバイス事業に含まれております。

PB事業はセグメント上でEC事業に含まれており、設計・量産受託サービス、自社ブランド製品、連結子会社のTED長崎とファーストで構成されています。TED長崎における設計・量産受託サービス案件の製造体制の強化、ファーストとの新製品共同開発と、画像検査システムの受注拡大を目指しています。

設計・量産受託サービスの流れ



設計・量産受託サービスは、お客様との仕様検討から、設計、試作、評価、量産試作、量産までを一貫して提供するサービスです。従来、EC事業において主流であった半導体部品の単体販売から、モジュール・基板・組み込みシステムなどの開発製造を一括で受託するサービスを推進し、収益性の向上に取り組んでいます。

分類名	主な仕入先	機能
汎用IC	TI社／ NXP Semiconductors	色々な用途に共通に 使用されるIC
プロセッサ	TI社／ NXP Semiconductors／ インテル社／ サイプレス社	電子機器の頭脳 演算機能・制御機能
専用IC	TI社／ピクセルワークス社／ エクセリタス／ NXP Semiconductors／ ブロードコム社／ インレビウム(自社ブランド)	特定用途向けに作られた専用IC
光学部品	ブロードコム社	電気を光に変換して使用する 電子部品
カスタムIC	ラティス社／ソシオネクスト社／ インレビウム(自社ブランド)	お客様の仕様に応じて作られる 固有IC
メモリIC	サイプレス社	記憶用IC(書込み読出しが可能な ものや読出しのみのものがある)
ソフトウェア・ ボード他	マイクロソフト社／ インテル社／コーセル社／ インレビウム(自社ブランド)	企業向け産業機器に組み込まれる ソフトウェアや、プリント配線基 板上にIC・電源・コネクタなどの 部品を実装した製品(ボード)

※主な仕入先は敬称を省略し、略称とさせていただきます。

ビジネスモデル

製品分野	主なアプリケーション	主なお客様
産業機器	医療機器／放送機器／ 監視カメラ／FA機器／ 計測器／工業用ロボット／ 工作機械／半導体製造装置 ／インバータ	パナソニック 日立 ファナック 三菱
コンピュータ 及びその 周辺機器	複合プリンタ／ プロジェクタ／ OA機器／ストレージ／ PC及び付属機器／POS	東芝 パナソニック 富士ゼロックス 富士通
車載機器	カーナビゲーション／ カーオーディオ／ ボディ系	アルプス電気 パナソニック 日産 日立
通信機器	スマートフォン／ ルータ／ 伝送装置／ 基地局	シャープ パナソニック 日立 富士通
民生機器	デジタルカメラ／ デジタルビデオカメラ／ TV／DVD／AV機器／ 家庭用ゲーム機／ リモコン／白物家電	シャープ パナソニック ヤマハ 三菱

※主なお客様はグループ名で表記し、敬称を省略し、略称とさせていただきます(50音順)。

自社ブランド製品の例



微小・軽量部品
数量カウント
補助システム
「めばかり君」

従来、微小な部品の計数は、電子はかりによる重量測定や人の手で行っていました。「めばかり君」は、画像処理技術により対象物を認識してカウントする、簡単・正確な数量カウント補助システムです。ファーストの持つ画像処理技術を応用して共同開発し、2019年5月から販売を開始しました。部品製造工場や物流倉庫などへ販売活動を行っています。今後も「省人・省エネ」をキーワードに、生産現場の検査工程等の自動化を支援する自社ブランド製品の開発を進めていきます。



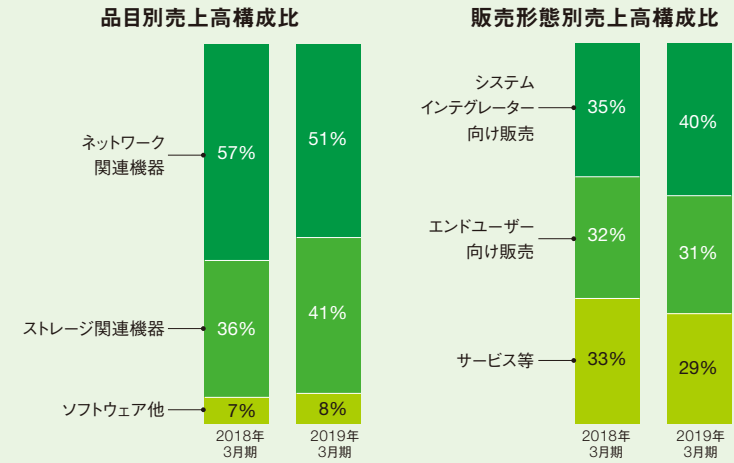
予知保全
AI生成マシン
「CX-M」

製造業では、機器故障による製造ライン停止が問題視されており、稼働率向上のため予知保全への関心が高まっています。「CX-M」は、稼働中の機器の振動や温度といった時系列データをもとに異常判別プログラム(AI)を自動生成し、自社のシステムへ組み込むことで、製造ラインの設備管理が可能です。IoTの活用で生産現場の自動化・省人化を促進し、生産性向上に貢献していきます。

コンピュータシステム
関連事業 (CN事業)



CN事業では、ユニークな技術を持つ北米のITメーカーを中心に、20社以上の製品を取り扱っています。新規性・専門性の高いネットワークやストレージ、サーバなどの機器や、最先端のセキュリティ製品などをいち早くラインアップし、技術力を生かしたソリューション提案や保守サポート、セキュリティオペレーションセンター(SOC)におけるセキュリティ製品の運用・監視支援サービスなどを提供しています。



分類名	主な仕入先	機能
ネットワーク 関連機器	アリストネットワークス社 F5ネットワークス社	インターネットの接続負荷の分散 主に大規模データセンター向け イーサネットスイッチ
ストレージ 関連機器	ブロードコム社 DELL EMC社 ピュアストレージ社	大容量データを高速に接続、 記憶する
ソフトウェア他	ニュータニックス社	仮想化基盤の構築

※主な仕入先は敬称を省略し、略称とさせていただきます。

分類名	主なお客様
システム インテグレーター 向け販売	国内ITサービス会社
エンドユーザー 向け販売	データセンター・ 通信事業者等の一般企業、 官公庁、研究・教育機関
サービス等	データセンター・ 通信事業者等の一般企業、 官公庁、研究・教育機関、 国内ITサービス会社

※セグメント別売上高構成比は2019年3月期

業績・財務ハイライト

(単位: 百万円)

損益状況	2015	2016	2017	2018	2019
売上高	¥111,664	¥117,831	¥131,855	¥159,841	¥141,000
売上総利益	16,559	14,979	15,146	17,680	19,705
売上総利益率	14.8%	12.7%	11.5%	11.1%	14.0%
販売費及び一般管理費	13,965	13,488	13,481	14,924	16,179
営業利益	2,594	1,490	1,665	2,755	3,525
営業利益率	2.3%	1.3%	1.3%	1.7%	2.5%
経常利益	1,358	1,628	1,377	2,637	3,077
経常利益率	1.2%	1.4%	1.0%	1.7%	2.2%
税金等調整前当期純利益	1,354	1,613	1,435	2,485	3,257
親会社株主に帰属する当期純利益	717	925	972	1,598	2,341

財政状態	2015	2016	2017	2018	2019
流動資産	¥ 63,615	¥ 59,340	¥ 68,768	¥ 80,427	¥ 70,420
有形固定資産	902	870	816	1,241	1,740
総資産	69,449	64,284	73,708	86,478	78,352
流動負債	33,799	28,189	33,193	44,117	32,000
負債合計	46,671	42,110	50,780	62,077	51,942
純資産	22,777	22,174	22,928	24,401	26,410

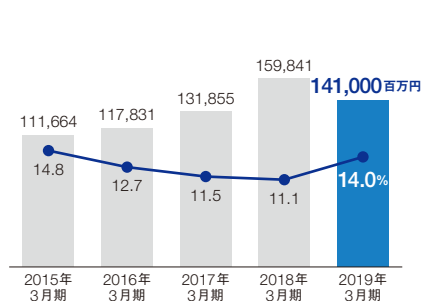
キャッシュ・フロー	2015	2016	2017	2018	2019
営業活動によるキャッシュ・フロー	¥△5,011	¥ 3,543	¥△4,685	¥△7,993	¥ 12,335
投資活動によるキャッシュ・フロー	△262	△347	△262	△896	△1,708
財務活動によるキャッシュ・フロー	6,200	△2,841	4,739	9,869	△10,504
現金及び現金同等物の期末残高	2,302	2,637	2,433	3,406	3,534

収益性

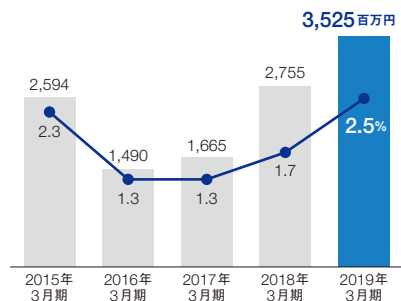
■ 売上高(百万円)／● 売上総利益率(%)

■ 営業利益(百万円)／● 営業利益率(%)

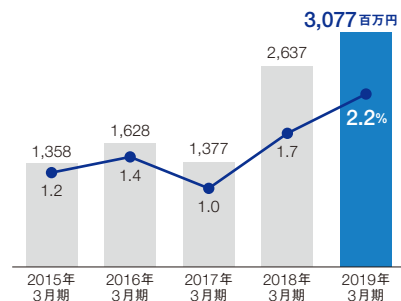
■ 経常利益(百万円)／● 経常利益率(%)



※売上総利益率=売上総利益÷売上高



※営業利益率=営業利益÷売上高

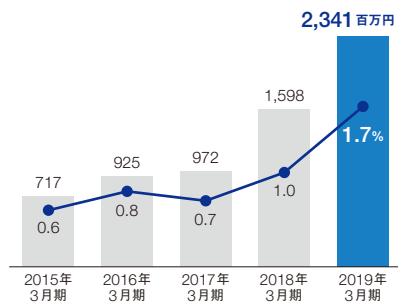


※経常利益率=経常利益÷売上高

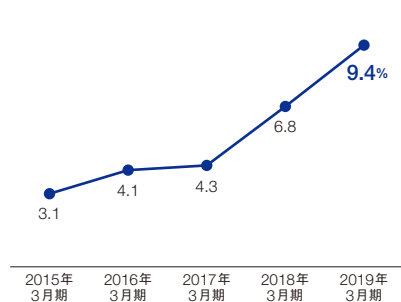
■ 親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)／● 親会社株主に帰属する当期純利益率(%)

● 自己資本当期純利益率(%)

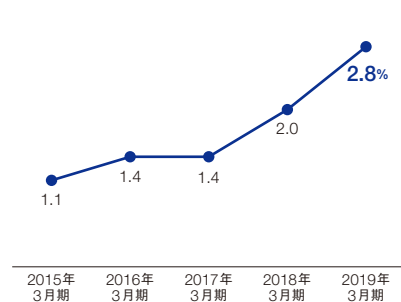
● 総資産当期純利益率(%)



※親会社株主に帰属する当期純利益率=親会社株主に帰属する当期純利益÷売上高



※自己資本当期純利益率=親会社株主に帰属する当期純利益÷期首・期末平均自己資本



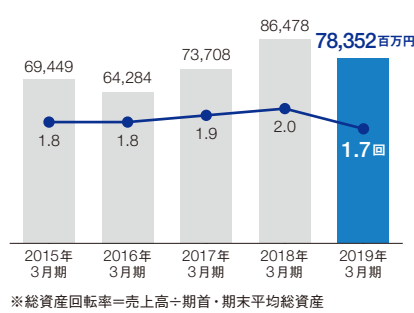
※総資産当期純利益率=親会社株主に帰属する当期純利益÷期首・期末平均総資産

効率性

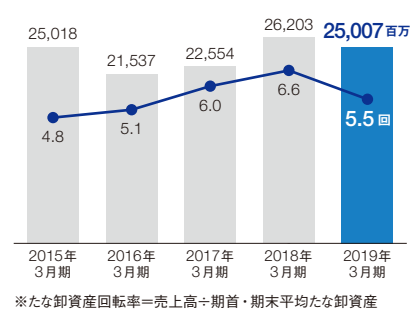
■ 総資産(百万円)／● 総資産回転率(回)

■ たな卸資産(百万円)／● たな卸資産回転率(回)

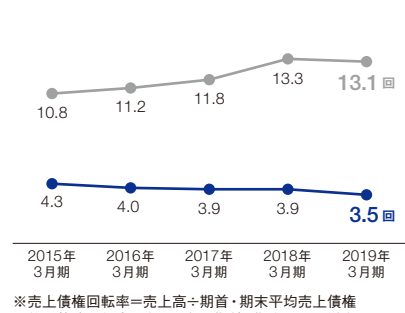
● 売上債権回転率(回)／● 仕入債務回転率(回)



※総資産回転率=売上高÷期首・期末平均総資産



※たな卸資産回転率=売上高÷期首・期末平均たな卸資産

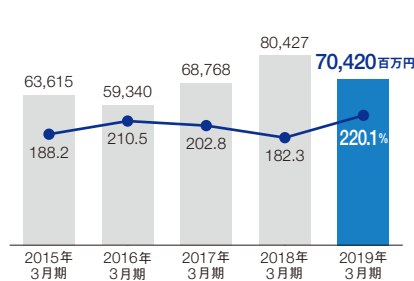
※売上債権回転率=売上高÷期首・期末平均売上債権
※仕入債務回転率=売上原価÷期首・期末平均買掛金

安全性

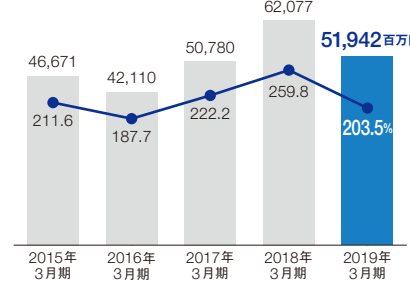
■ 流動資産(百万円)／● 流動比率(%)

■ 負債総額(百万円)／● 負債比率(%)

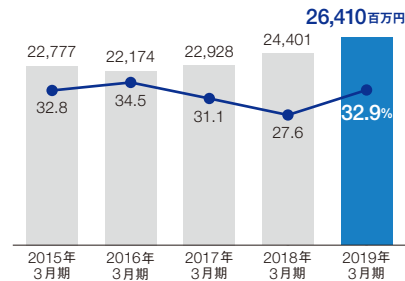
■ 純資産(百万円)／● 自己資本比率(%)



※流動比率=流動資産÷流動負債



※負債比率=負債÷株主資本



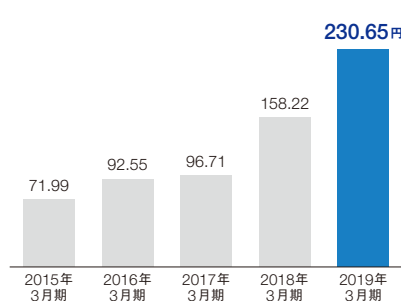
※自己資本比率=自己資本÷総資産

その他の指標

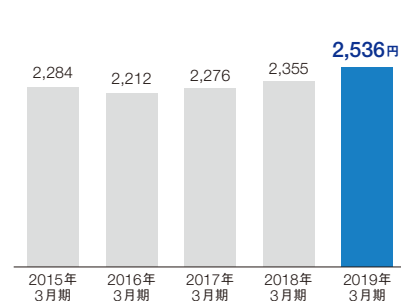
■ 一株当たり当期純利益(分割調整後)(円)

■ 一株当たり純資産(分割調整後)(円)

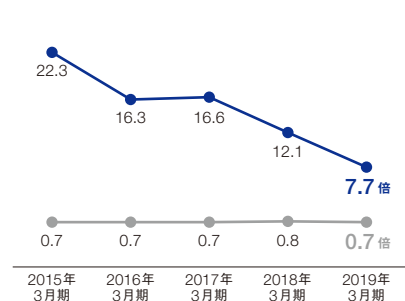
● 株価収益率(PER)(倍)／● 株価純資産倍率(PBR)(倍)



※一株当たり当期純利益(EPS)=親会社株主に帰属する当期純利益÷(期中平均発行済株式数-期中平均自己株式数)



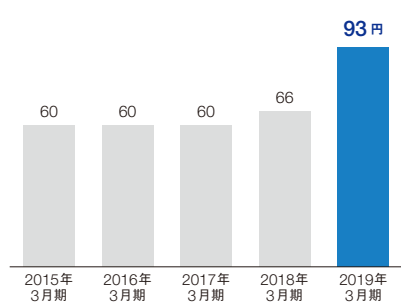
※一株当たり純資産=期末純資産÷(期末発行済株式数-期末自己株式数)

※株価収益率(PER)=期末株価÷一株当たり当期純利益
※株価純資産倍率(PBR)=期末株価÷一株当たり純資産

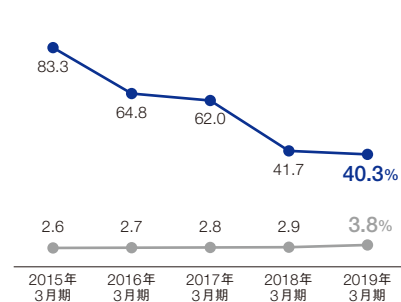
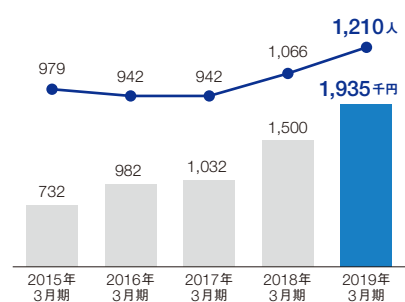
■ 一株当たり配当金(分割調整後)(円)

● 配当性向(%)／● 純資産配当率(%)

■ 従業員一人当たり当期純利益(千円)／● 従業員数(人)



※一株当たり配当金=支払済中間配当及び期末配当÷発行済株式数

※配当性向=支払済中間配当及び期末配当÷当期純利益
※純資産配当率=配当金総額÷期首・期末平均純資産

※従業員一人当たり当期純利益=親会社株主に帰属する当期純利益÷期末従業員数

※一株当たり指標は2014年10月1日の株式分割(1株→100株)を反映した金額にて記載しております。



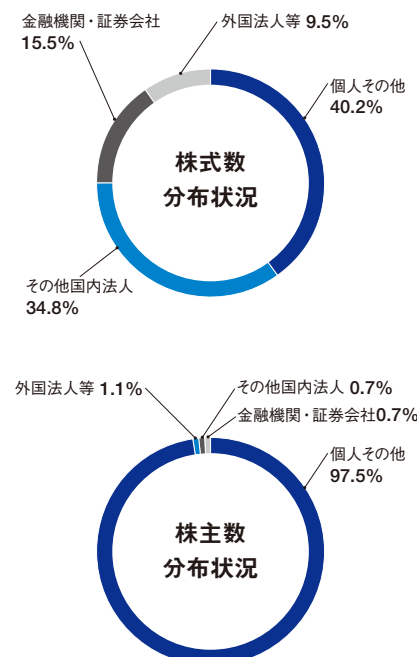
株式の状況

証券コード	2760
発行可能株式総数	25,600,000 株
発行済株式の総数	10,445,500 株
株主数	7,339 名
単元株式数	100 株

大株主の状況

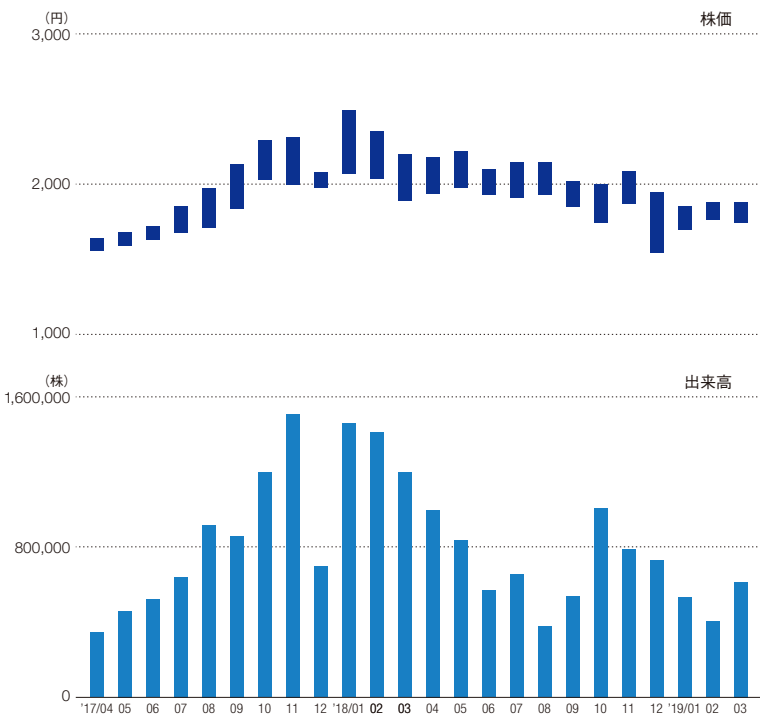
株主名	持株数(株)	持株比率(%)
東京エレクトロン株式会社	3,532,700	33.82
東京エレクトロンデバイス社員持株会	426,318	4.08
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	345,400	3.31
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	243,400	2.33
DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO	203,700	1.95

株式分布状況



※自己株式174株は「個人その他」に含めております。

株価と出来高

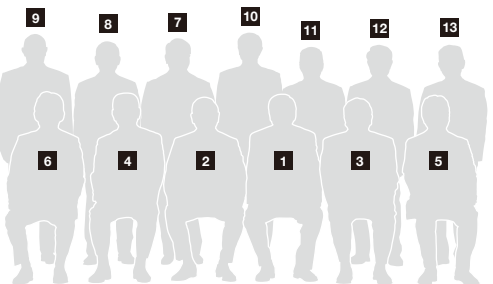


取締役

1	取締役会長	久我 宣之
2	代表取締役社長	徳重 敦之
3	代表取締役	長谷川 雅巳
4	取締役	佐伯 幸雄
5	取締役	上小川 昭浩
6	取締役	篠田 一樹
7	取締役	常石 哲男 (非常勤)
8	取締役	石川 國雄 (非常勤・社外)
9	取締役	川名 浩一 (非常勤・社外)

監査役

10	常勤監査役	河合 信郎
11	常勤監査役	松井 勝之 (社外)
12	監査役	福森 久美 (非常勤・社外)
13	監査役	西村 義典 (非常勤・社外)



執行役員

徳重 敦之
長谷川 雅巳
佐伯 幸雄
上小川 昭浩
篠田 一樹
三品 俊一
初見 泰男
上善 良直
安村 達志
岩田 郁雄
土肥 健史
小山 正

会社概要

(2019年7月1日現在)

商号	東京エレクトロン デバイス株式会社
設立	1986年3月3日
資本金	24億9千5百万円
従業員数	1,210名(連結) (2019年3月31日時点)
本社	神奈川県横浜市神奈川区金港町1番地4 横浜イーストスクエア
子会社	株式会社ファースト 東京エレクトロン デバイス長崎株式会社 TOKYO ELECTRON DEVICE ASIA PACIFIC LIMITED TOKYO ELECTRON DEVICE (SHANGHAI) LIMITED TOKYO ELECTRON DEVICE SINGAPORE PTE. LTD. TOKYO ELECTRON DEVICE (THAILAND) LIMITED TOKYO ELECTRON DEVICE AMERICA, INC.
関連会社	Fidus Systems Inc. 上海新致華桑電子有限公司 無錫新致華桑電子有限公司

個人投資家様向けIR活動

個人投資家様向けのIRフェアや会社説明会に参加しています。また、当社ホームページ内の個人投資家様向けサイトで、事業内容、業績情報等のタイムリーな情報提供に努めています。
(<https://www.teldevice.co.jp/ir/>)

