

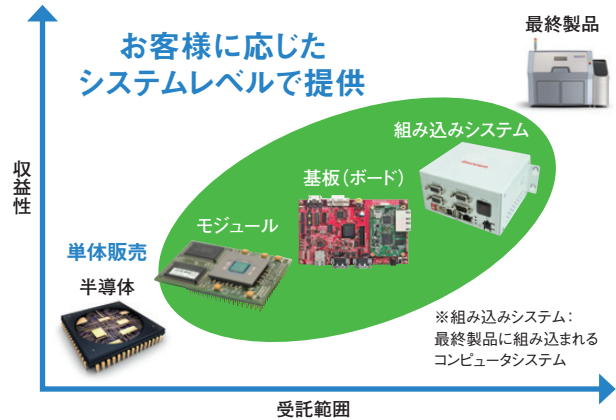
将来の成長に向けた取り組み

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。



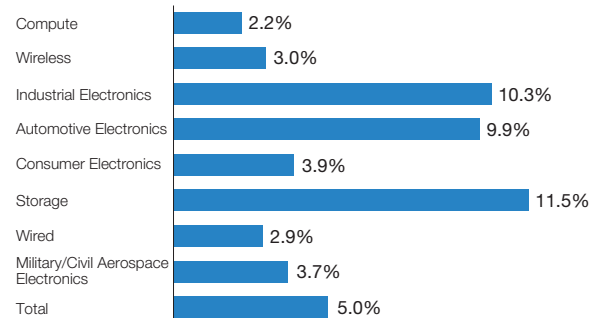
システムレベルの製品を開発から製造まで一括して受託できるTED長崎の環境を最大限活用し、これまでのように半導体部品を単体で販売するだけでなく、モジュールや基板、組み込みシステムなどの開発・製造を一括で受託するビジネスを推進してまいります。当社グループが持つ独自の技術を組み込んだ、他社にはできないシステム開発および製造を受託することにより、さらなる収益性の向上に取り組んでまいります。

半導体単体から顧客仕様システムまで幅広い提供形態に対応



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ネ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

PB事業 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

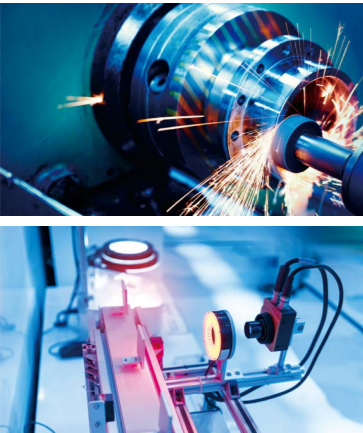


予知保全 AI生成マシン
マシンビジョン®

※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

CN事業 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



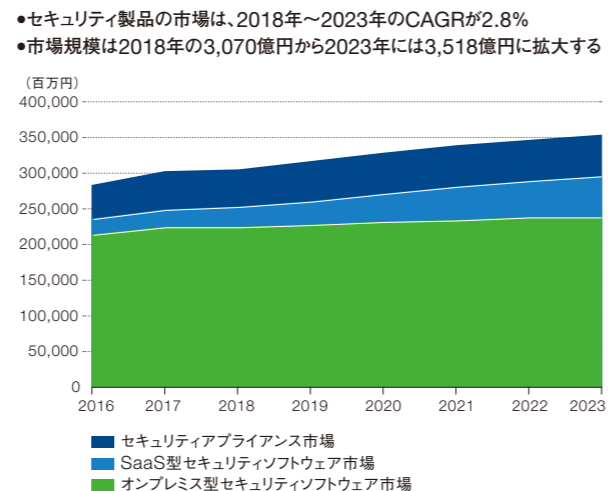
セキュリティ製品の技術サービス



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



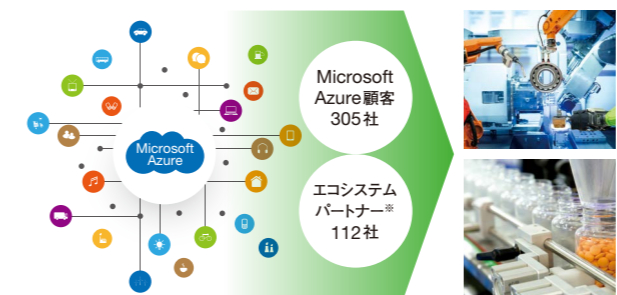
TED REAL IoT 産業分野の
IoTビジネス加速化

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。

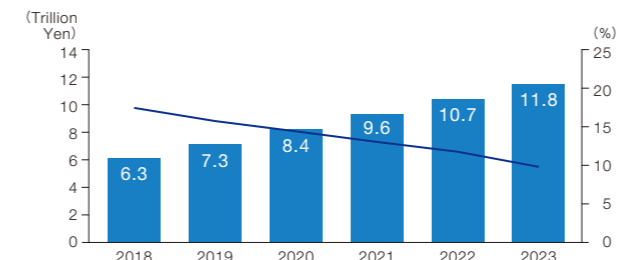
Microsoft Azure(クラウドサービス)を核とした顧客基盤の拡大



※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



Connect Beyond

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स्पライン」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。