

株式と大株主の状況

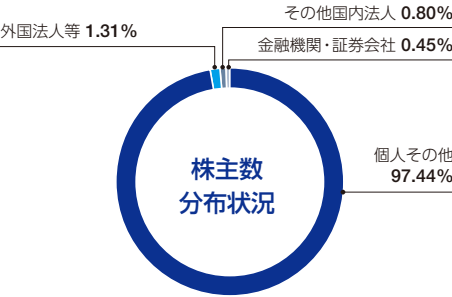
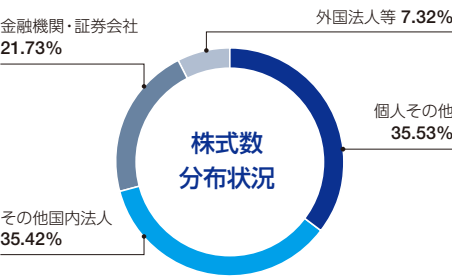
株式の状況

証券コード	2760
上場金融商品取引所	東京証券取引所 プライム市場
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	11,062 名
単元株式数	100 株

大株主の状況

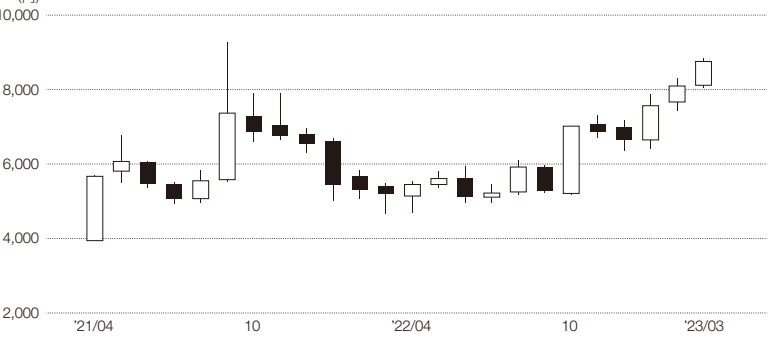
株主名	持株数(株)	持株比率(%)
東京エレクトロン株式会社	3,532,700	33.82
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,047,300	10.03
東京エレクトロンデバイス社員持株会	505,112	4.84
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	304,200	2.91
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (役員報酬BIP信託口・75723口)	142,538	1.36

株式数と株主数の分布状況、株価と出来高

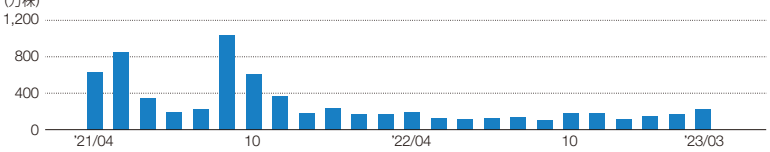


※自己株式428株は「個人その他」に含めております。

株価



出来高



「IR優良企業奨励賞」受賞のお知らせ

当社は2022年11月、一般社団法人日本IR協議会が主催する「IR優良企業賞2022」において、「IR優良企業奨励賞」を受賞しました。「IR優良企業賞」は、IRの趣旨を深く理解し、積極的に取り組み、市場関係者の高い支持を得るなどの優れた成果を挙げた企業を選び表彰することを目的としており、今回で27回目を迎えます。今後も株主・投資家の皆様から信頼されるよう真摯にIR活動に取り組んでまいります。



東京エレクトロンデバイス IRサイト
<https://www.teldevice.co.jp/ir/>

QRコードをスマートフォンで読み込むと、東京エレクトロンデバイスのIRサイトへアクセスいただけます。
※QRコードは株式会社デンソーウェーブの登録商標です。



東京エレクトロンデバイス IR

検索



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、2023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ホームページをご参照ください。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

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
E-mail ir-info@teldevice.co.jp



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。



Investors Guide

2023

株主・投資家の皆様へ

東京エレクトロン デバイス

DXで新時代を切り拓く 東京エレクトロデバイス

コンピュータ
システム関連事業



ネットワーク機器
ストレージ機器
セキュリティソフトウェア
保守・監視サービス

- 新規性・専門性の高いシリコンバレーのIT製品、セキュリティ製品
- 機器保守、セキュリティ監視サービス
- AI関連製品、サービスに注力

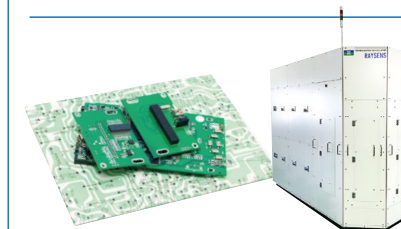
半導体及び
電子デバイス事業



半導体製品
ボード・電子部品
ソフトウェア・サービス

- 約40社の海外有力メーカー製品
- 専任エンジニアによる技術サポート
- 半導体を用いたシステム開発
- クラウドサービスの提供

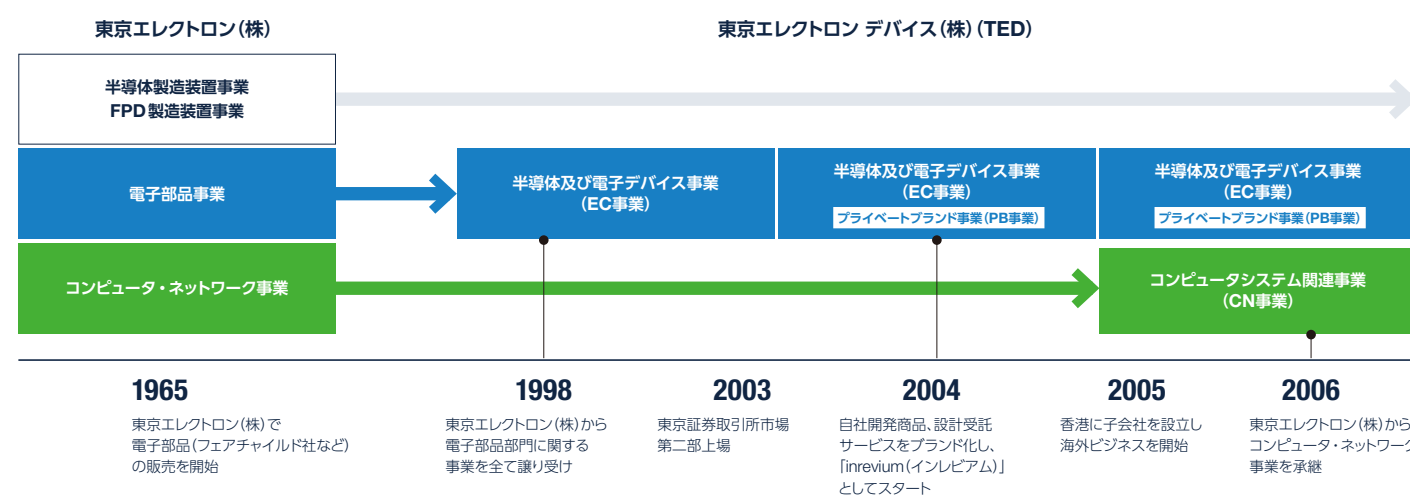
プライベートブランド事業



設計・量産受託サービス
プライベートブランド製品
画像処理ソフトウェア

- TED、ファースト、TED長崎が技術連携
- お客様の仕様に応じた基板の設計開発、
量産のワンストップサービス
- 画像処理技術を用いたシステム開発
- 保有技術を生かしたプライベート
ブランド製品

Our History—創業から現在まで



VISION2025

さらなる利益成長
に向けて

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。

2023年3月期は、中期経営計画VISION2025の折り返しとなる年でしたが、VISION2025の目標とする財務指標を2年前倒しで実現いたしました。事業環境の変化を最大限にいかすことができた結果と考えております。しかし当社の最大の挑戦である、増益増収を維持しながら持続的に成長するための取り組みは、実現に向けた過程にあります。2024年3月期におきましては、半導体市場の調整など厳しい事業環境を想定しておりますが、将来の利益成長につながる取り組みをより一層強化してまいります。

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。

VISION2025 進捗状況と最新見通し

VISION2025

中期経営計画VISION2025においては、事業環境を「低成長経済下における高効率スマート社会 ～Society5.0の到来～」と想定し、「Driving Digital Transformation ～DXを実現する製品やサービスを提供し高効率スマート社会の持続的発展に貢献する～」をミッションに掲げております。

また、ミッションの実現に向けた当社のビジョンを「技術商社機能を持つメーカーへ」と定めており、「進化する技術商社機能」「メーカーとして目指す形」の実現によりSociety5.0に対応しうる競争力を備えた企業を目指しております。

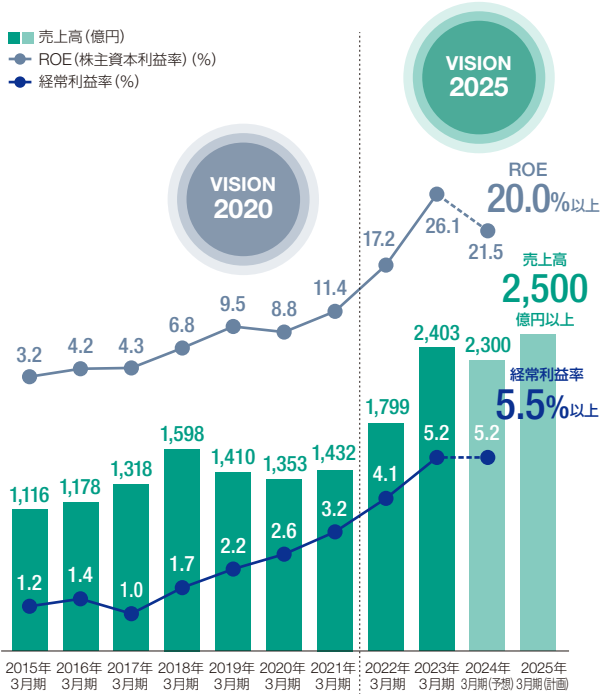
進捗状況

2023年3月期の決算は、旺盛な半導体需要や、ドル円相場が円安水準で推移したことなどから、売上高は2,403億円、経常利益率5.2%、ROE26.1%との結果となり、VISION2025の目標とする財務指標を2年前倒しで実現いたしました。

	VISION2025 目標値	2022年 3月期	2023年 3月期	VISION2025 最新見通し
売上高	2,000億円 ±10%	1,799億円	2,403億円	≥ 2,500億円
経常利益率	> 5.0%	4.1%	5.2%	≥ 5.5%
ROE	> 15.0%	17.2%	26.1%	≥ 20.0%

VISION2025 最新見通し

今後の事業環境の前提を勘案し、2025年3月期の見通しを、売上高2,500億円以上、経常利益率5.5%以上、ROE20%以上といたしました。事業の軸足を「技術商社機能を持つメーカー」へシフトしていくことに変更はなく、ストック型サービスやメーカービジネスなどの利益成長に向けた取り組みを推進し、持続的成長を目指してまいります。また次期中期経営計画は2025年3月期中に公表する予定であります。



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〕

事業計画の前提と業績見通し

2023年3月期は、中期経営計画VISION2020からVISION2025を通して最も急峻に立ち上がった「急伸」フェーズでありました。EC事業が部門別財務指標を大きく超え、全社業績を牽引いたしました。背景としては、半導体需要が極めて旺盛であったこと、IT投資が堅調であったこと、前年比で大幅な円安に移行したことが挙げられます。

2024年3月期は、踊り場となる「調整」フェーズとなることを想定しています。背景としては、半導体需要が分野別で濃淡はあるものの、前年比マイナスとなることが挙げられます。また半導体商権の拡大がある一方で、半導体メーカーによる直販化等による減少も見込んでおります。なお、半導体商権拡大の業績への本格的な寄与は、2025年3月期からを見込んでおります。2024年3月期は「調整」フェーズではあるものの、VISION2025の計画策定時の財務指標を全て上回る

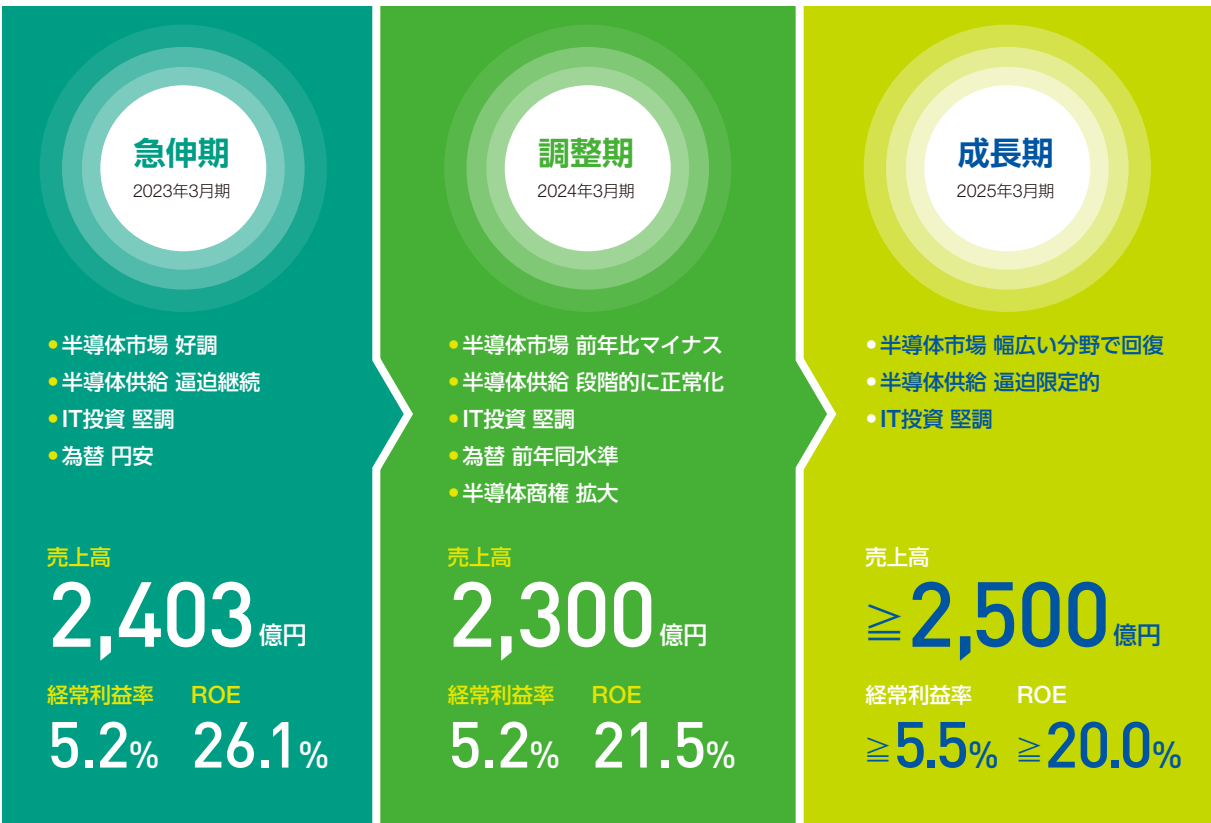
水準となっております。

VISION2025の最終年度となる2025年3月期は、増益増収の「成長」フェーズに戻る見通しとしています。

その背景として

- EC事業については、半導体市場は幅広い分野で回復すること
- CN事業については、IT投資が堅調に推移することに加えて、サービスビジネスの拡大により収益性向上が見込まれること
- PB事業については、部材の調達難が緩和されて製品製造が加速されることに加えて、新製品の投入による収益性の向上が見込まれること

があります。

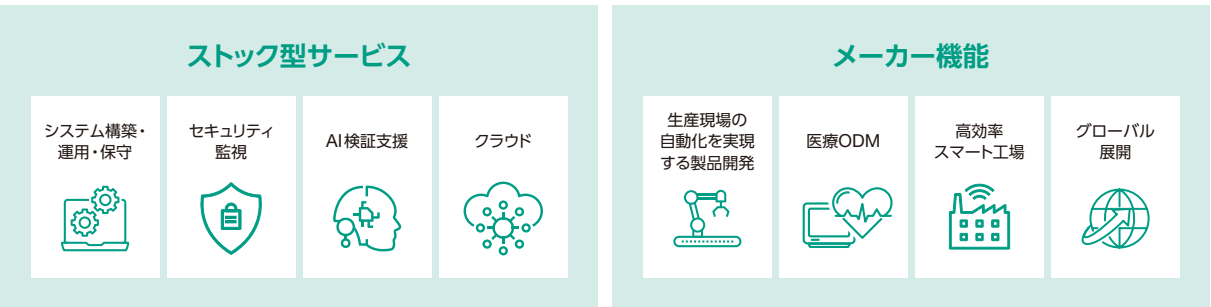


2024年3月期計画

先に述べました事業計画前提に基づき、2024年3月期の売上高は前期比103億5,000万円減少の2,300億円、経常利益は前期比4億7,800万円減少の120億円、当期純利益は前期比3億2,800万円減少の84億5,000

万円を計画しております。

今後も引き続き、利益成長を加速する以下の有望事業を推進するとともに、2025年3月期以降の成長を見据えて、積極的に投資してまいります。



※ODM (Original Design Manufacturing) : 独自に開発製造した製品を他社ブランドで提供するビジネス

	2023年3月期	2024年3月期			対前期比	
	通期実績	上期予想	下期予想	通期予想	増減額	増減率
売上高	240,350	107,800	122,200	230,000	▲10,350	▲4.3%
経常利益 (利益率)	12,478 (5.2%)	5,000 (4.6%)	7,000 (5.7%)	12,000 (5.2%)	▲478	▲3.8% (+0.0ポイント)
当期純利益 (利益率)	8,778 (3.7%)	3,550 (3.3%)	4,900 (4.0%)	8,450 (3.7%)	▲328	▲3.7% (+0.0ポイント)

※当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益

株式分割

投資単位当たりの金額を引き下げることにより、投資家の皆様がより投資しやすい環境を整え、投資家層の拡大を図ることを目的として、株式分割を実施いたします。

2023年9月30日を基準日として、当社普通株式を、1株につき3株の割合をもって分割いたします。

また2023年10月1日を効力の発生日としておりますので、2023年9月30日を基準日とする中間配当金については、株式分割前の株式数を基準に実施いたします。

分割の割合	1株につき3株の割合で分割
基準日	2023年9月30日
効力発生日	2023年10月1日

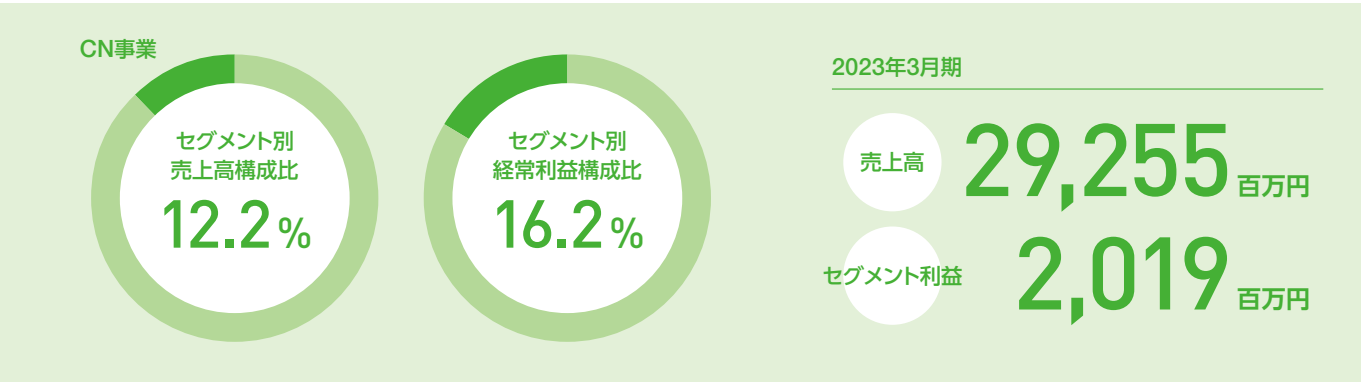


コンピュータシステム関連事業

CN

事業概況

クラウドの利用やセキュリティ対策といった企業のIT投資は引き続き堅調であり、ネットワーク、ストレージ、セキュリティ関連製品の販売が堅調に推移したことに加え、サブスクリプション型ライセンス及びサービス販売も拡大傾向にあることなどから、2023年3月期は外部顧客への売上高29,255百万円(前期比24.7%増)となりましたが、円安の進行に伴い仕入原価が上昇したことや、IT技術者の採用に伴い人件費が増加したことなどからセグメント利益(経常利益)は2,019百万円(前期比9.6%減)となりました。



分類名	主な仕入先	機能
ネットワーク関連製品	アリスタネットワークス社／F5社／エクストリーム ネットワークス社	インターネットの接続負荷の分散／スイッチングハブ
ストレージ関連製品	ピュアストレージ社／デル・テクノロジーズ社	大容量データを高速に接続、記憶する
セキュリティ関連製品他	ネットスコープ社／ニュータニックス社／センチネルワン社	コンピュータシステム、ネットワーク、データなどを攻撃や破損、不正アクセスから保護する
保守・監視サービス	TED	機器の保守サービス／セキュリティ監視サービス

分類名	主なお客様	
システムインテグレーター	国内ITサービス会社	
エンタープライズ他	一般企業／官公庁／研究・教育機関	
データセンター・クラウド事業者	データセンター／インターネット関連サービス企業	
通信事業者	国内通信キャリア	

※主な仕入先は敬称を省略し、略称やグループ名で表記させていただいております。

DX推進でセキュリティ製品が伸長、AI検証支援サービスも開始

2022年3月期は、既存のIT機器製品やセキュリティ製品の売上高は伸長したものの、代理店契約の解消や新会計基準適用の影響がありました。下期からは半導体不足に起因するIT機器製品の納期遅延と、それに伴う保守サービス開始の後ろ倒しもあり、前期比で減収減益となりました。

2023年3月期は、IT機器製品の長納期化の影響がありながらも企業のIT投資は堅調に推移し、製品販売、保守・監視サービスともに伸長したことから、売上高は前期比で24.7%の増収となりました。一方、利益面においては、期中の急激な円安進行により仕入原価が上昇したことや、技術者の採用による人件費の増加などにより、セグメント利益は前期比で9.6%の減益となりました。

この2年間は、企業のDX推進によりクラウド利用やリモートワークが拡大したことから、新たなセキュリティリスクが顕

在化し、ゼロトラストセキュリティ(社内外を問わず、あらゆるアクセスに対しての安全性の確認を行うセキュリティの考え方)の需要が急速に高まりました。当社が取り扱うネットスコープ社やセンチネルワン社の製品はゼロトラストセキュリティにおいて有効な製品であり、ライセンス販売や運用・監視サービスが伸長いたしました。また、キャッシュレス化が推進されたことで、電子マネーやクレジットカードなどの金融システム向けのセキュリティ製品も伸長いたしました。

AIインフラの分野においては、AI検証支援サービス「TAILES」の提供を開始いたしました。当社が所有する世界最速クラスのAIアクセラレータの利用とエンジニアサポートを提供し、AI開発を行うお客様に実際に体感いただき、アイデアやコンセプトを確認していただけるサービスです。

インフラ・クラウド・セキュリティ・AIに注力、お客様の課題を解決するサービスを提供

2024年3月期もIT投資は堅調に推移すると見込んでおり、売上高は前期比8.0%増加の31,600百万円を計画しております。セキュリティ製品、保守・監視サービスに注力するとともに、為替変動へのリスクヘッジを強化することで、安定した利益の確保に努めてまいります。

CN事業ではVISION2025の達成やその先も見据え、技術商社機能をいかして自社サービスを提供するDXベンダーに進化していくことを目標に掲げております。これまで、ITインフラ基盤、クラウド、セキュリティ、AI分野をターゲットに定め、新規性、専門性の高い製品を開拓しお客様に提供してまいりました。それに加え現在は、お客様のシステム構築や運用を支援するサービス開発にも注力しており、自社独自サービスとして、インフラ基盤保守の自動化サービスである「ZenOne」や、TED-SOC(TEDセキュリティ・オペレーション・センター)におけるセキュリティ監視サービス、AI検証支援サービス「TAILES」などを提供しております。今後も、お客様の課題を解決できるサービスの開発、提供を進めてまいります。

また、IT機器を販売し保守サポートを提供するという従来のビジネス形態だけではなく、お客様のより広い範囲に、より多くの製品を導入し、サービスをご利用いただくストック型のビジネスを志向し、継続的な収益確保を目指してまいります。

加えて、インサイドセールスやデジタルマーケティングなどの新たな営業活動の導入や、自律・自走できる組織を形成するための人材育成にも取り組んでまいります。

利益は価値の対価と考えており、お客様により高い価値を提供することで、当社の利益成長に貢献してまいります。



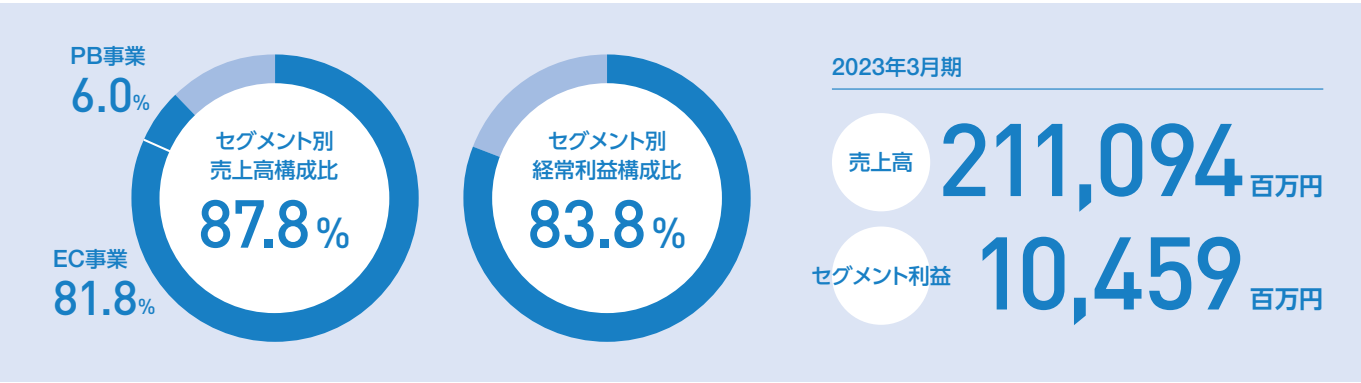
CN事業
執行役員常務
宮本 隆義

半導体及び電子デバイス事業

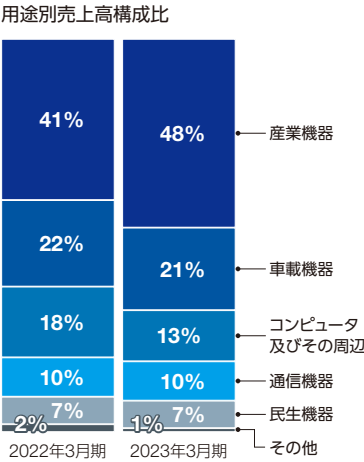
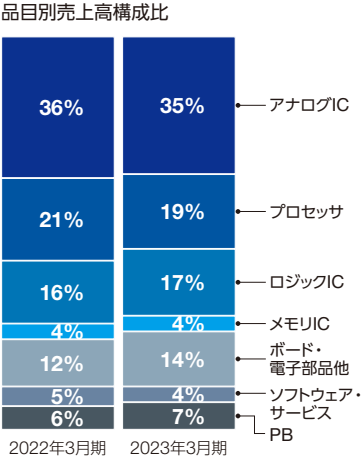
EC

事業概況

逼迫していた半導体の需給状況は徐々に改善傾向となる中、当社グループ取扱いの産業機器向け、車載向け、通信機器向け半導体製品への需要は好調に推移しました。また、円安による押し上げ効果もあったことに加え、部品逼迫による設計変更のための開発受託も増加したことなどから、2023年3月期は外部顧客への売上高211,094百万円(前期比34.9%増)、セグメント利益(経常利益)10,459百万円(前期比105.7%増)となりました。



分類名	主な仕入先	機能
アナログIC	テキサス・インスツルメンツ社	アナログ信号の増幅・発振などの処理を行うIC
プロセッサ	NXP Semiconductors/ テキサス・インスツルメンツ社/ インフィニオン テクノロジーズ社/インテル社	電子機器の頭脳として 演算機能・制御機能を持つIC
ロジックIC	テキサス・インスツルメンツ社/ NXP Semiconductors/ ラティス セミコンダクター社/ マックスリニア社/ インフィニオン テクノロジーズ社	デジタル信号の処理を行うIC/ 特定用途向け専用IC/ カスタムIC など
メモリIC	インフィニオン テクノロジーズ社	記憶用IC
ボード・電子部品他	NXP Semiconductors/ ハギワラソリューションズ社/ ウェスタンデジタル社/インテル社/ PFU社/ams-OSRAM社	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)
ソフトウェアサービス	マイクロソフト社/マカフィー社	企業向け産業機器に組み込まれるソフトウェア/ 課金型サービスの提供
PB	TED/TED長崎/ファースト	お客様の仕様に応じた基板の設計・ 開発・量産/製造業向け機器



用途	主なアプリケーション	主なお客様
産業機器	医療機器・分析装置/半導体製造装置/FA機器/ 工業用ロボット/加工機/計測器/制御システム/ 電子部品実装関連装置/インバータ	オムロン/東京エレクトロン/ 日立/ファナック/三菱電機
車載機器	カーナビゲーション/車載計器/ 先進運転支援システム/ディスプレイ/ 車載ECU(電子制御ユニット)/ リチウムイオンバッテリー/車載用インバータ	アルプスアルパイン/日本精機/ 日立/三菱電機
コンピュータ 及びその周辺機器	複合プリンタ/POSシステム/ストレージ・ サーバー/プロジェクタ/PC及び付属機器	エプソン/キャノン/シャープ/東芝/日立
通信機器	5G基地局/光伝送装置/衛星通信機器/ ワイヤレスIPネットワーク機器	NEC/日本無線/富士通/三菱電機
民生機器	電子楽器/家庭用ゲーム機/デジタルカメラ/ エアコン/TV・HDDレコーダ/家庭用燃料電池	キャノン/任天堂/三菱電機/ヤマハ

※主な仕入先と主なお客様(50音順)は敬称を省略し、略称やグループ名で表記させていただいております。

半導体需給逼迫の対応に追われた2年、VISION2025を2年前倒しで達成

2022年3月期から2年間の半導体市場は、顧客の半導体需要が、半導体メーカーの供給を上回ったことで、需給逼迫が継続いたしました。また、半導体商権拡大による顧客の増加や既存顧客の需要の増加に加え、2023年3月期は為替が急激に円安に進行したこともあり、売上高、利益が計画を大きく上回り、EC事業はVISION2025の財務モデルを2年前倒しで達成することとなりました。

この2年間は過去にない需給逼迫となりましたが、半導体メーカーやお客様との連携を密にすることで、お客様の生産計画に合わせて半導体製品を納入できるよう努めてまいりました。

た。営業担当者が納期対応業務を中心に行う中、エンジニアが新たな半導体製品の提案活動を行うなど、今後に向けた活動も進めてまいりました。また、リモートワークの浸透で営業活動にも変化があり、お客様とのオンラインでの打ち合せや、ウェビナーの開催など営業活動の効率化に努めてまいりました。

ストック型サービスビジネスでは、クラウドサービスへの取り組みを強化してまいりました。当社の製造業のお客様に加え、パートナー企業との協業により幅広い分野のお客様へクラウドサービスを展開できる体制を整え、営業活動を推進いたしました。

日系企業が競争力を持つ産業機器、車載機器分野に注力し、OTセキュリティも展開

2024年3月期の半導体市場は、主にパーソナルエレクトロニクス分野(パソコン、スマートフォン等)の減速により前期比マイナス成長と予測されています。当社においては、半導体市場の減速と一部半導体メーカーの直販化による減収が商権獲得による増収を上回ることから、売上高(PB事業除く)は前期比5.9%減少の185,050百万円を計画しております。市場の回復は下期以降とみており、2025年3月期は再び成長フェーズに入ると見込んでおります。

当社は、以前から世界市場において日系企業が競争力を持つ、産業機器、車載機器分野のお客様に注力してまいりました。取り扱い製品は、これら分野への親和性が高いアナログICやプロセッサなどを主力製品とし、ポートフォリオを構成してまいりました。今後この方針は継続してまいりますが、特に車載市場は運転支援、電動化などで需要が高まると見込まれており、市場の成長に対応すべく、お客様の総合窓口となる車載営業本部を立ち上げました。当社取り扱い製品の幅広い提案ときめ細かなサポートによりお客様の開発支援を行うとともに、新たな商権の獲得も目指してまいります。また、半導体製品単体での販売ではなく、受託開発・製造に至るまでを当社で受注するための活動に注力しております。モノ売りからコト売りへ変化することによる収益の向上に加え、半導体メーカーにとって“代理店であり顧客でもある”という関係に発展していきたいと考えております。

ストック型サービスビジネスでは、セキュリティソリューションの提供に注力してまいります。近年、製造分野のDX化に伴

い工場などへのサイバー攻撃が増加していることから、OTセキュリティ(産業用制御システムのセキュリティ)の重要性が高まっております。当社のお客様は製造業が中心であり、その多くが自社で製造工場を保有されています。工場の製造ラインや、お客様の製品に組み込むセキュリティソリューションを提供することで、工場の安定稼働やお客様の製品の信頼性向上に貢献してまいります。

競争力がある市場や製品に注力し、新たなサービスや技術サポート、メーカー機能などの付加価値を提供することで、利益率の向上と持続的成長を目指してまいります。

EC事業
代表取締役
執行役員副社長
長谷川 雅巳



プライベートブランド事業

PB

2023年3月期
売上高

14,498 百万円

※PB事業はセグメント上でEC事業に含まれております。

事業概況

PBは、設計・量産受託サービス、プライベートブランド製品、連結子会社のファーストと東京エレクトロン デバイス長崎で構成されています。設計・量産受託サービスは医療機器や産業機器向けが好調、TED長崎は半導体製造装置向け基板製造ビジネスが好調、ファーストは顧客の設備投資の増加に伴い回復基調となったことなどから、2023年3月期の売上高は14,498百万円となりました。

部材調達難の中でも成長、プライベートブランド製品開発も進捗

2022年3月期は、受注が回復傾向となりました。TEDは医療機器・半導体製造装置向けの基板製造ビジネスが回復し、TED長崎の基板製造ビジネスとファーストのパネル検査装置も堅調に推移しました。2023年3月期は、部材不足が継続し、TEDとTED長崎の基板製造ビジネスでは納品遅延や製造原価の増加など厳しい側面もありましたが、ビジネスは好調であったこと、ファーストも回復基調となったことから、前期比で増益増収となりました。

この2年間はVISION2025に掲げたメーカーとして目指す形(モノづくりシステムメーカー、ODMメーカー、課題解決型設計開発部門、高効率スマート工場)の実現のための取り組みも進めてまいりました。モノづくりシステムである化合物半導体ウェハ検査装置「RAYSENS」は、検査対象ウェハの大口径化や検査項目の追加など機能の強化を進めてまいりました。ビジョンロボットシステムは、「TriMath」の開発および実演を行うロボットセンターを開設いたしました。医療関連機器のODMビジネスに向けては、必要な業許可の取得や製造業登録により、当社グループ内で医療機器の製品企画から製造、販売まで一貫して行う体制を整え、メーカー顧客の開拓、開発/パートナー企業とのエコシステムの構築を行ってまいりました。業務効率化の視点ではTEDとTED長崎の生産管理・調達部門を統合いたしました。部材調達や生産管理を集約、一括して行うことで、グループ会社間の連携をより効率的なオペレーションにすべく改善を図ってまいります。

利益成長を牽引するメーカー機能強化

2024年3月期は、半導体製造装置市場や中国向けの検査ビジネスが踊り場となることから、売上高は前期比7.9%減少の13,350百万円を計画しております。

半導体は、中長期的に見れば需要は増加することは間違いなく、2025年3月期は調整期からの回復・成長を想定しております。半導体製造装置を含む産業機器や医療機器向けが中心の基板製造ビジネスでは、部材調達難の緩和による製品製造の加速が期待でき、成長を見込んでおります。また、同一顧客における製品の横展開、次世代機種の受注活動等により、包括的な設計・量産受託サービスを展開していく計画です。

化合物半導体ウェハ検査装置「RAYSENS」は、パワー半導体向けに期待される化合物半導体であるSiCやGaNなど、今後需要が高まる材料にも対応できるよう検査対象物の拡大に取り組んでおります。欧州、台湾、中国などへの営業活動も本格化いたします。ビジョンロボットシステム「TriMath」はソフトウェアを標準化し、システムインテグレーターやユーザーがより導入しやすいシステムに改良を進めてまいります。

医療ODMは、体外診断用機器や医療用スマートウェアの開発を進め、医療機器の品質基準への対応も行なってまいります。また、開発した機器の承認審査や適正使用支援に向けた準備を進めています。

VISION2025達成に向けた重要課題である利益成長を実現するため、引き続きメーカー機能の強化に取り組んでまいります。

PB事業
取締役
執行役員専務

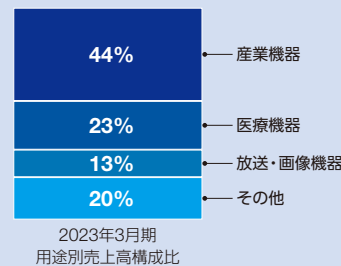
篠田 一樹



設計・量産受託サービス

設計 開発 量産

設計・量産受託サービスはinrevium(インレビウム)ブランドとして、お客様の基板の仕様検討・設計・試作・評価・量産試作・量産をワンストップで提供するサービスです。EC事業との連携により、最先端半導体を搭載した高付加価値製品の開発を強化しています。



プライベートブランド製品

東京エレクトロン デバイス株式会社



「画像処理」「データサイエンス」「ロボティクス」などの保有技術を融合し、検査や作業の自動化・省人化を実現するモノづくりシステムを開発、提供しています。

株式会社ファースト

画像処理技術を有するメーカーです。製造業におけるファクトリーオートメーション向け画像処理ソフトウェアやマシンビジョン技術、AIにより個体差がある製品の外観検査を自動化するAIプラットフォームなどを提供しています。



東京エレクトロン デバイス長崎株式会社

高品質で少量多品種製造が可能な基板製造ラインを有しており、設計・量産受託サービスの量産対応も行っています。スマート電源システムやデータセンタ向けセキュリティ、環境監視製品などの自社製品も提供しています。



サステナビリティ ～基本方針～

サステナビリティを巡る取り組みの基本方針

当社グループが策定した中期経営計画VISION2025では、その目指す将来像として「DRIVING DIGITAL TRANSFORMATION」をミッションとして掲げ、データとデジタル技術を活用した高効率スマート社会である「Society5.0」の到来と持続的な発展への貢献を目指しています。この観点に基づく当社グループにおけるサステナビリティに関する取り組みの基本方針は、次のとおりです。

自らの企業価値の向上及び事業の継続性と社会の持続的な成長は相互に関連し合うものであるとの認識のもと、当社グループは、事業を通じて提供する様々なソリューションによって、豊かな暮らしと持続的な社会の発展へ貢献してまいります。また、ESGの視点やSDGsの目標を参照しつつ、右の内容をマテリアリティ(重要課題)として認識し、課題の解決に取組むことで当社グループの持続的な発展・企業価値の向上を目指します。

マテリアリティ

1 当社グループが培ってきたエレクトロニクス及びITを中心としたリソースを活かし、持続的な社会の実現に貢献してまいります。



2 基本的人権の尊重を根幹に据え、働きやすさ・働きがいを意識した労働環境と人事制度を構築し、会社の持続的な発展を目指します。



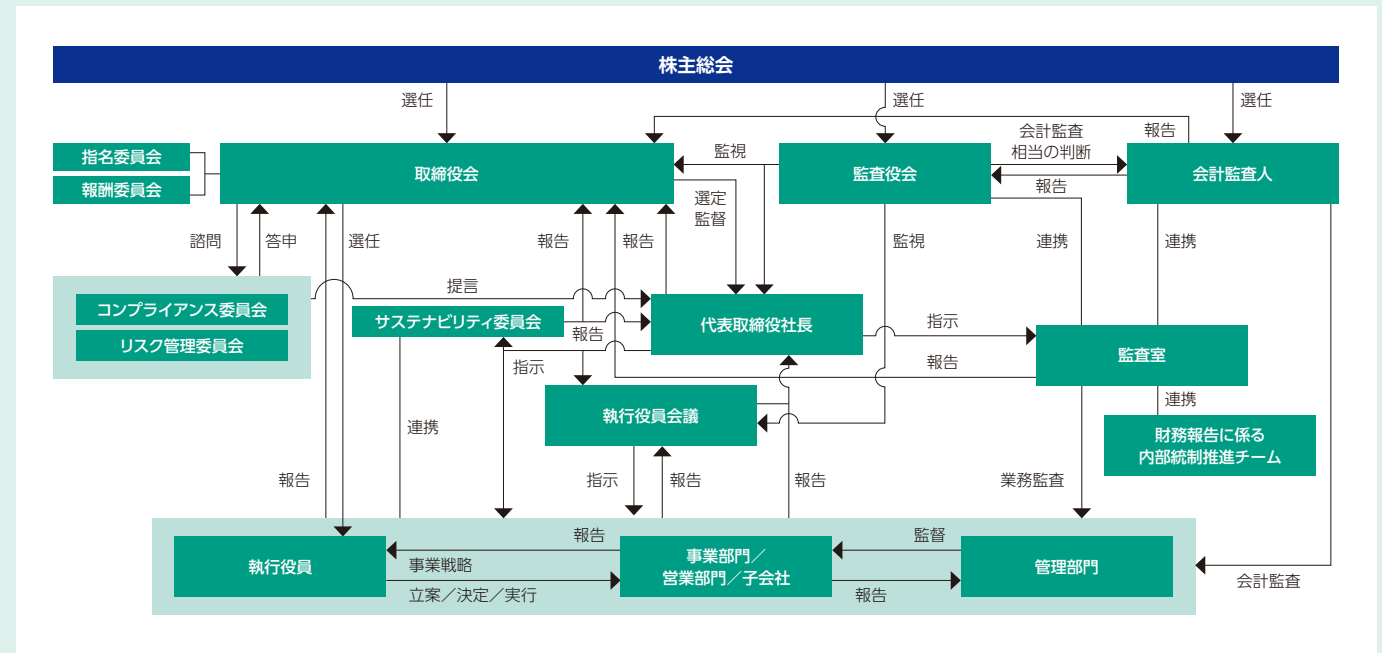
3 企業活動により生じる環境負荷(環境リスク)を軽減し、社会と会社が持続可能な関係を継続できるように努めます。



サステナビリティ全般に関するガバナンス及びリスク管理

当社グループでは、事業を通じた持続的な社会の発展に貢献するため、2022年6月に社長直轄の組織としてサステナビリティ委員会を設置し、取締役会へ報告する体制を構築しています。全社的なリスク管理はリスク管理委員会において行ってい

ますが、気候変動リスク対応を含むサステナビリティに関連する情報収集、リスクと機会の識別、事業戦略への反映及び推進活動についてはサステナビリティ委員会を中心に、取締役会へ報告することとしています。



戦略

中長期的なリスクの一つとして「気候変動」を捉え、気候変動に関連するリスク／機会を踏まえた戦略と組織のレジリエンスについて検討するため、当社グループはIEA(国際エネルギー機関)やIPCC(気候変動に関する政府間パネル)による気候変

動シナリオ(2℃シナリオ及び4℃シナリオ※)を参照し、2050年度までの長期的な当社グループへの影響を考察し、まずはEC事業並びにPB事業を中心にシナリオ分析を実施しました。

気候変動に関する主なリスク／機会及び対策

シナリオ	要因	変化	リスク／機会	当社への影響	当社の対策
2℃	炭素税導入	調達コストの増加	リスク	●炭素税が導入されることで、製品・物流コストが上昇し当社利益を圧迫する。	●低GHGのサプライヤー・物流業者の探索 ●調達方針の強化・浸透
		操業コストの増加	リスク	●炭素税が導入されることで、操業コストが上昇し当社利益を圧迫する。	●CO ₂ 排出削減の取り組み推進 ●空調対策、積極的な在宅勤務の推進
	サプライチェーンからのGHG排出に関する要請の強化	対応遅れによる販売先の剥落	リスク	●顧客からの脱炭素への要請が強まることで、その要求水準に達することができない場合、大幅に売上及び利益が減少する。	●TCFD提言に沿った開示の充実 ●CO ₂ 算定は2023年までに実施
	ステークホルダーの気候変動への懸念・関心増大	資金調達・売上への影響	リスク	●気候変動への対応が遅れることによって、当社の評価・評判が下落し、銀行借入・株主・売上への影響が想定される。	●社外要求事項を踏まえた情報開示の充実
	省エネ化の普及	工場・設備の生産性向上・省エネ性能を高める半導体やソリューションのビジネス機会の拡大	機会	●工場や設備の生産性の向上を企図した設備更新等の需要が増加する。 ●低エネルギー化 ●歩留まりの向上等	●PB事業においてデータサイエンス・画像認識・ロボティクスを駆使した「モノづくりシステム」の開発に注力 ●顧客のニーズに応じた製品ラインアップの拡充 ●大電力制御技術(スマートエナジー製品)の開発を通じた再生可能エネルギーの活用促進への貢献
4℃	気象災害の激甚化	EV化の進展	機会	●EV化の進展や自動運転技術の推進によって車載用半導体需要が増加する。	●需要増加に対応するためのサプライヤー及び顧客との関係強化 ●車載顧客向けの販売体制強化とともに、車載向け商品の継続的な探索
		調達先や物流拠点などが被災する事による操業停止リスク	リスク	●調達先が渇水や気象災害による被災を受けることで商品供給が困難になる。 ●当社の物流拠点・データセンターが被災することで、出荷が停止し操業が困難になる。	●気象災害の予防・軽減に向けたサプライヤーに関する情報収集の徹底 ●当社の物流拠点・データセンターにおける更なるBCP対策の実施
		災害対応の必要性増加	機会	●激甚化する災害対応の必要性が増し、防災・減災に貢献する商品・ソリューションに対する顧客からの要求が高まる。	●顧客の需要増加を捉えるためのサプライヤー及び顧客との関係強化
		世界の生活環境変化に対応するDXの進展	機会	●気温上昇などの労働環境の変化により、工場の自動化や在宅勤務など、DX化を推進する企業への対応の重要性が高まる。	●顧客の需要の把握と、サプライヤーとの連携による商品探索・確保 ●DXIに関わるソリューション・プロダクトの拡充

※2℃シナリオ:気温上昇を最低限に抑えるための規制の強化や市場の変化などの対策が取られるシナリオ
4℃シナリオ:気温上昇の結果、異常気象などの物理的影響が生じるシナリオ

リスク管理

TCFDワーキンググループを組成して気候変動リスクに関するシナリオ分析を実施しました。気候関連リスクの優先順位付けとして、リスク／機会の発生可能性と発生した際の影響を踏まえ、特に優先度の高い事項に注力して取り組んでいきます。今後は、サステナビリティ委員会において継続的な確認等を行っていきます。今後の気候関連リスクの管理プロセスとして

は、サステナビリティ委員会及びTCFDワーキンググループを通じて、気候関連リスクに関する分析、対策の立案と推進、進捗管理等を実践していく予定です。サステナビリティ委員会及びTCFDワーキンググループで分析・検討した内容は取締役会に適宜報告し、全社で統合したリスク管理を推進していきます。

指標及び目標

当社グループでは、環境問題への対応等を考慮し、環境に優しい製品の提供及び汚染の予防をはじめとした各種取り組みを実施しています。当社グループは、気候変動対応を経営上の重要課題と認識し、気候関連問題が経営に及ぼす影響を評価・管理するため、温室効果ガス(GHG)の総排出量(Scope1・2)を指標として設定しました。

国内連結グループにおける2021年度及び2022年度の総排

出量実績は次のとおりです。また、2050年度のカーボンニュートラルを目指して、2030年度の目標を設定しました。再生可能エネルギーの導入等により、2030年度時点において2021年度対比で50%削減を目指します。

	2021年度実績	2022年度実績	2030年度目標
Scope1・2 排出量	1,629t-CO ₂	1,748t-CO ₂	2021年度対比 50%削減

戦略

当社グループでは、人材育成の基本方針を次のとおり定めています。

- 社員の成長が個人のやりがい、達成感に寄与するという前提に立った上で、グローバルな視点を持ちかつ顧客満足を得ることやニーズを満たすことができる人材を育成する
- 社員の学びたいという向上意欲を重視した社員の能力開発を推進する
- 個人の強みや専門性を伸ばすことで全社員が最大限に力を発揮できる環境作りを推進する

これらの方針に従い、階層別教育、キャリア研修、語学研修、ビジネススキル研修、実務研修、技術研修を運営しています。

加えて、技術商社機能

を持つメーカーを目

指し、将来的な社会価

値創出を結びつける

ことのできるリーダ

像を次のとおり定め

ています。



新入社員研修

- 未来に向けた全社変革を推進できる人材
- メーカーへの転換となる事業変革の先導ができる人材
- 当社グループの強みを活かし、事業拡大を先導できる人材

次世代のリーダー養成のため、「パーパス」「リーダーシップ」「イノベーション」「成果志向」「チームビルディング」「外部共感力」をキーワードとした人材育成計画を始動しています。

採用に関しては、毎年一定数の新卒採用を行うほか、人材補充や業容の拡大のため、中途採用を行っています。また、事業セグメントごとに前述のテーマに関する進捗や課題を把握し、適宜必要な対策(データサイエンス・画像認識・ロボティクス・AI／IoT及びセキュリティ等の先端技術など専門性を有する中途

人材の獲得や社員の専門技術力向上プログラム推進)を講ずるPDCAサイクルを通じて、人材面の強化を図っていきます。

人材配置の観点からは、毎年実施する異動希望申告制度を基に、各事業セグメントを統括する責任者が参加する定期ローテーション会議において短・中・長期レンジでの適材適所を実現する枠組みを運営しています。当社グループは、文化・民族及び個人の人格などを尊重するとともに、国籍や性別、性的指向、障害、年齢などの区分によって活躍の場が制限されることなく、多様な視点や価値観に基づく社員の特性や経験など、各々の能力を最大限引き出すことが当社グループの持続的成長につながるものと考えています。

社員の役割に応じた処遇を実現する柔軟な報酬体系を構築し、社員が主体性を持って業務に取り組むことができる環境を提供することで、市場環境変化への柔軟な対応を推進しています。また、2022年4月より、社員のワークライフバランスの向上などを目的とし

て、利用制限の

ないテレワーク

を恒常的な制

度として実施し

ています。



オンライン研修

その他の人的資本／多様性に係る取り組みは、次のとおりです。

- 新規採用時における女性積極採用のPR活動
- 会社独自の育児や介護に関する休暇・休業制度の支援
- 各種ハラスメント、コンプライアンス教育
- 業務効率化や有給休暇取得促進、ノー残業デー設定等による労働時間削減推進
- 仕事と家庭の両立を支援する職場風土醸成として、男性社員の育児休業取得促進

指標及び目標

人的資本／多様性に係る実績及び目標は右の通りであり、当社グループにおける主要な事業を営む東京エレクトロン デバイス株式会社のものを記載しています。

(注1) 女性管理職比率については、2025年度で10%以上、2029年度で12%以上を目標としています。
(注2) リフレッシュ休暇とは、勤続年数に応じて連続休暇を取得できる特別休暇制度です。

項目	2022年度実績	2024年度目標
女性管理職比率	8.4%	(注1)
離職率	0.9%	3.0%以内
リフレッシュ休暇利用率(注2)	65.4%	70.0%以上
有給休暇消化率	65.8%	70.0%以上
健康診断受診率	99.9%	100.0%

株主との建設的な対話に関する方針

企業価値向上のため、株主との建設的な対話を行い、双方の考えや理解を深めることが重要であると考えています。対話（面談）の要望に対しては、株主から予め対話の目的や概要を伺った上で積極的に対応しています。

1. 担当役員

当社は、株主との建設的な対話が重要であると認識しており、決算説明会等の主要な会合においては、コーポレート管理統括本部の担当取締役が社長とともに対応しています。

2. 対話に向けた社内体制

株主との最初の接点について、アナリストや機関投資家の場合にはIR室が、個人株主の場合には総務部が窓口となります。アナリストや機関投資家とのワンオンワンミーティングについては、2023年3月期は74件実施しました。アナリストや機関投資家へのミーティング依頼を積極的に行っており、今後も継続していきます。株主との対話の際には、必要に応じて関係部署がサポートする体制が構築されています。

3. 個別面談以外の対話

アナリストや機関投資家向けの決算説明会、取引所や証券会社等が主催する個人株主向けの説明会への参加などを通じ、個別面談以外の場における対話の充実を図っています。また、2023年3月期は、個人投資家向け説明会を2回実施、個人投資家向けIRイベントに1回参加しています。

4. 取締役会へのフィードバック

社長及びIR担当取締役は、実際の面談などを開催したのち、必要に応じてその内容などについて取締役会で報告を行い、各役員が情報を共有するとともに今後の経営に関する方向性やIRの施策などについて議論を行っています。

5. 対話における情報管理体制

インサイダー情報の管理等に関する規程を定めており、対話に際しては開示前の情報が漏洩しないよう心がけるとともに、必要な情報に関しては適時開示体制に則って株主への適切な開示を行っています。

投資家との対話の例



施設見学会



オンラインIRイベント

株主との最初の接点について、アナリストや機関投資家の場合にはIR室が窓口となります。アナリストや機関投資家との対話として、ワンオンワンミーティングのほか、本決算後と第2四半期決算後の年2回の決算説明会を実施しています。また2023年3月期はアナリストや機関投資家向けの施設見学会を開催しました。個人投資家に対しては、2023年3月期はオンライン開催のIRイベントに出展しました。今後も投資家に向けたタイムリーな情報提供に努めていきます。

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

当社は、投資家をはじめとするステークホルダーの期待に応え、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を実現するために資本コスト・資本収益性を意識した経営は重要であると考えており、毎年定期的に資本コストを推計し、取締役会に報告することとしています。

また、資本収益性を意識した経営については、2025年3月期を目標年度とする中期経営計画VISION2025の「財務モデル」

における「財務指標」の一つとして、ROE(株主資本利益率)を掲げています。

これらの指標を踏まえ、企業価値の向上のための収益計画や事業ポートフォリオの見直し、経営資源の配分等を適宜実施し、その計画と結果については適切な形で株主に対し発信していきます。

取締役・監査役・執行役員／会社概要 (2023年7月1日現在)

取締役



代表取締役社長
徳重 敦之



代表取締役／執行役員副社長
長谷川 雅巳
コーポレート営業統括
グローバルセールス統括本部長
EC BU/BUGM



取締役／執行役員副社長
佐伯 幸雄
コーポレート管理統括本部長
内部統制担当
コンプライアンス委員長



取締役／執行役員専務
篠田 一樹
コーポレート技術統括
PB BU/BUGM
リスク管理委員長
サステナビリティ委員長



取締役
常石 哲男
株式会社レゾナック・ホールディングス
社外取締役



取締役(社外)
川名 浩一
株式会社バンダイナムコ
ホールディングス社外取締役
株式会社レノバ取締役会長
株式会社ispace社外取締役
ルプリスト株式会社代表取締役社長
株式会社フボタ社外取締役



取締役(社外)
鬼塚 ひろみ
ヤフー株式会社監査役
株式会社JVCケンウッド社外取締役



取締役(社外)
西田 啓

監査役



常勤監査役
河合 信郎



常勤監査役(社外)
松井 勝之



監査役(社外)
湯浅 紀佳
三浦法律事務所パートナー弁護士
株式会社コーセー社外取締役
セントケア・ホールディング
株式会社社外取締役



監査役(社外)
桑原 清幸
桑原清幸会計事務所代表

執行役員

徳重 敦之 安村 達志
長谷川 雅巳 土肥 健史
佐伯 幸雄 小山 正
篠田 一樹 湯浅 剛
三品 俊一 二宮 潤
宮本 隆義 安藤 智明
初見 泰男 成田 隆慶
上善 良直 神本 光敬

会社概要

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	1,318名(連結) (2023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.
国内拠点	仙台／いわき／水戸／つくば／大宮／立川／新宿／横浜／松本／三島／浜松／名古屋／京都／大阪／福岡
海外拠点	香港／深セン／上海／大連／シンガポール／バンコク／シリコンバレー／デトロイト

連結経営指標

業績・財務ハイライト

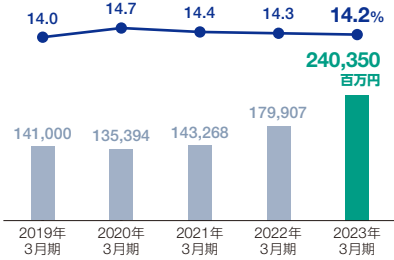
(単位・百万円)					
損益状況	2019	2020	2021	2022	2023
売上高	¥141,000	¥135,394	¥143,268	¥179,907	¥240,350
売上総利益	19,705	19,902	20,601	25,638	34,243
売上総利益率	14.0%	14.7%	14.4%	14.3%	14.2%
販売費及び一般管理費	16,179	16,091	15,981	17,506	20,016
営業利益	3,525	3,810	4,620	8,131	14,227
営業利益率	2.5%	2.8%	3.2%	4.5%	5.9%
経常利益	3,077	3,573	4,625	7,318	12,478
経常利益率	2.2%	2.6%	3.2%	4.1%	5.2%
税金等調整前当期純利益	3,257	3,227	4,589	7,910	12,469
親会社株主に帰属する当期純利益	2,341	2,288	3,143	5,085	8,778

財政状態	2019	2020	2021	2022	2023
流動資産	¥ 70,420	¥ 68,668	¥ 82,721	¥ 98,895	¥134,309
固定資産	7,932	7,870	8,149	8,906	9,143
資産合計	78,352	76,539	90,870	107,801	143,452
流動負債	32,000	31,054	39,997	56,622	70,595
固定負債	19,942	18,344	21,220	19,160	33,859
負債合計	51,942	49,398	61,217	75,783	104,455
純資産	26,410	27,141	29,652	32,018	38,997
負債純資産合計	78,352	76,539	90,870	107,801	143,452

キャッシュ・フロー	2019	2020	2021	2022	2023
営業活動によるキャッシュ・フロー	¥ 12,335	¥ 8,651	¥△3,463	¥△891	¥△12,185
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,708	△549	△469	△155	△199
財務活動によるキャッシュ・フロー	△10,504	△7,479	5,079	606	13,746
現金及び現金同等物の期末残高	3,534	4,218	5,391	5,028	6,442

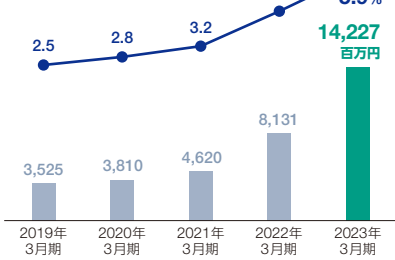
収益性

■売上高(百万円)／●売上総利益率(%)



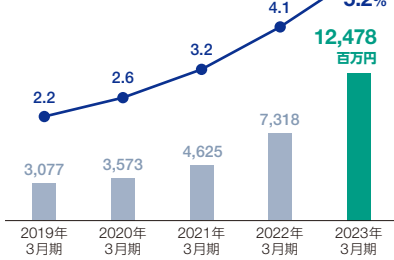
※売上総利益率=売上総利益÷売上高

■営業利益(百万円)／●営業利益率(%)



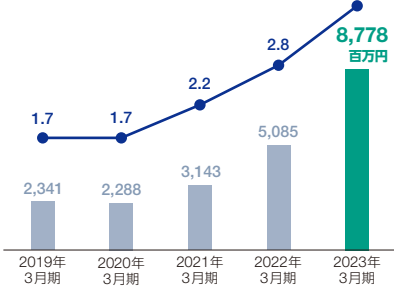
※営業利益率=営業利益÷売上高

■経常利益(百万円)／●経常利益率(%)



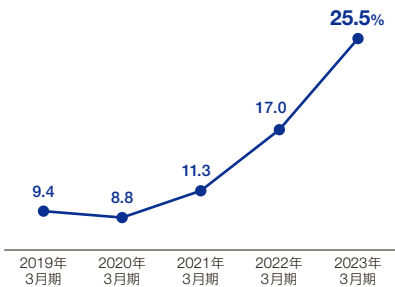
※経常利益率=経常利益÷売上高

■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(%)



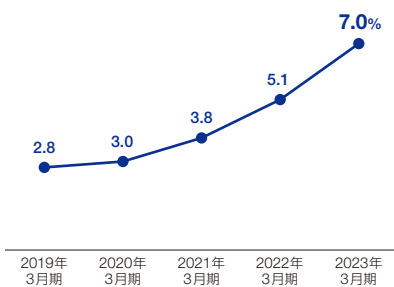
※親会社株主に帰属する当期純利益率=親会社株主に帰属する当期純利益÷売上高

●自己資本当期純利益率(%)



※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(%)



※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

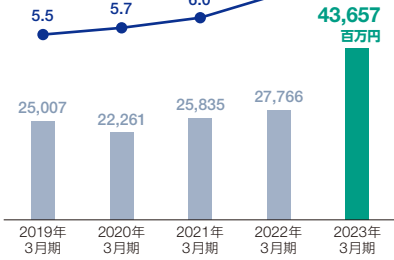
効率性

■総資産(百万円)／●総資産回転率(回)



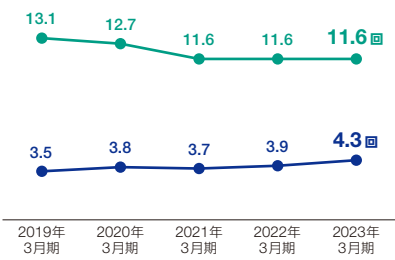
※総資産回転率=売上高÷期首・期末平均総資産

■棚卸資産(百万円)／●棚卸資産回転率(回)



※棚卸資産回転率=売上高÷期首・期末平均棚卸資産

●売上債権回転率(回)／●仕入債務回転率(回)



※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(%)



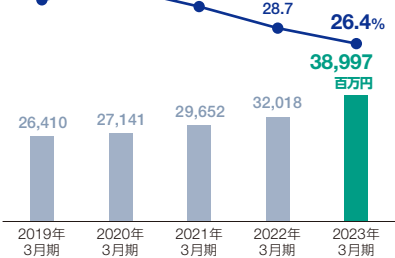
※流動比率=流動資産÷流動負債

■負債総額(百万円)／●負債比率(%)



※負債比率=負債÷自己資本

■純資産(百万円)／●自己資本比率(%)



※自己資本比率=自己資本÷総資産

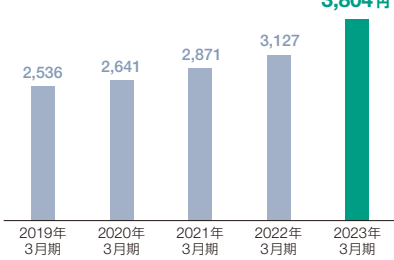
その他の指標

■一株当たり当期純利益(円)



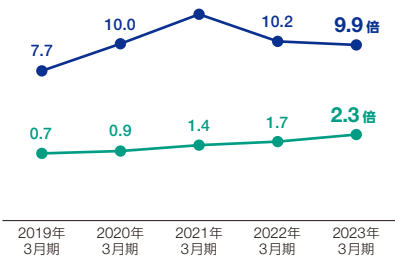
※一株当たり当期純利益(EPS)=親会社株主に帰属する当期純利益÷(期中平均発行済株式数-期中平均自己株式数)

■一株当たり純資産(円)



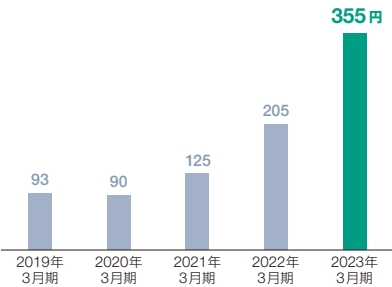
※一株当たり純資産=期末純資産÷(期末発行済株式数-期末自己株式数)

●株価収益率(PER)(倍)／●株価純資産倍率(PBR)(倍)

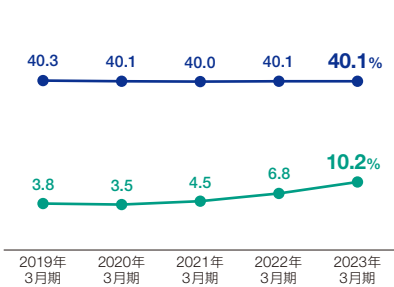


※株価収益率(PER)=期末株価÷一株当たり当期純利益
※株価純資産倍率(PBR)=期末株価÷一株当たり純資産

■年間配当金(円)

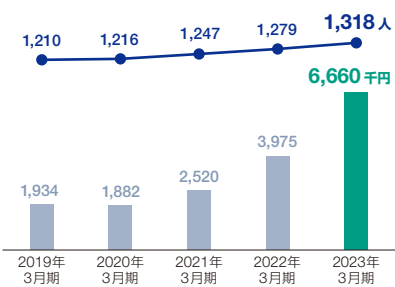


●配当性向(%)／●純資産配当率(%)



※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(千円)／●従業員数(人)



※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