

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	1,383名(連結)(2025年3月31日時点)
本社	東京都渋谷区桜丘町1番1号 渋谷サクラステージ SHIBUYAタワー
子会社 (グループ会社)	東京エレクトロン デバイス長崎株式会社 TOKYO ELECTRON DEVICE ASIA PACIFIC LTD./TOKYO ELECTRON DEVICE (SHANGHAI) LTD. TOKYO ELECTRON DEVICE SINGAPORE PTE. LTD./TOKYO ELECTRON DEVICE (THAILAND) LIMITED TOKYO ELECTRON DEVICE AMERICA, INC.
関連会社	日本サンテック株式会社 / Fidus Systems Inc.
国内拠点	仙台 / いわき / 水戸 / 大宮 / 立川 / 新宿 / 横浜 / 松本 / 浜松 / 岡崎 / 名古屋 / 大阪 / 福岡 / 伊万里
海外拠点	香港 / 上海 / 大連 / 深セン / シンガポール / バンコク / シリコンバレー / デトロイト / テキサス

役員一覧

取締役		監査役		コーポレートオフィサー	
代表取締役社長・CEO	徳重 敦之	常勤監査役	河合 信郎	徳重 敦之	三品 俊一
代表取締役	長谷川 雅巳	常勤監査役(社外)	石黒 一也	長谷川 雅巳	二宮 潤
取締役	宮本 隆義	監査役(社外)	湯浅 紀佳	宮本 隆義	成田 隆慶
取締役	常石 哲男	監査役(社外)	桑原 清幸	篠田 一樹	神本 光敬
取締役(社外)	鬼塚 ひろみ				
取締役(社外)	西田 啓				
取締役(社外)	逢坂 清治				

株式情報 (2025年3月31日現在)

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	76,800,000 株
発行済株式の総数	31,336,500 株
株主数	25,347 名
単元株式数	100 株

大株主の状況	持株数(株)	持株比率(%)
東京エレクトロン株式会社	10,598,100	33.82
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,439,000	7.78
東京エレクトロンデバイス社員持株会	1,662,073	5.30
野村信託銀行株式会社(東京エレクトロンデバイス社員持株会専用信託口)	836,800	2.67
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	499,900	1.60

株式数分布状況

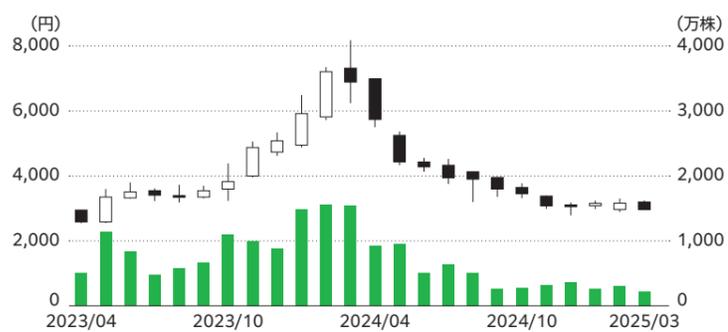


株主数分布状況



※自己株式1,515株は「個人その他」に含めています。

株価/出来高



※2023年10月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を実施(2023年9月以前の数値は当該株式分割が行われたと仮定して記載)

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、2025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ご了承ください。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。



Investors Guide 2025

株主・投資家の皆様へ



中期経営計画 VISION2030が始動

メーカー × 技術商社の方で
社会課題を解決する

インベスターズガイドについて

東京エレクトロデバイス(以下、TED)では、株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆様へ、当社事業へのご理解を深めていただくため、必要な情報をコンパクトにまとめたインベスターズガイドを毎年発行しています。

本誌では、2025年3月期の振り返り、2026年3月期の見通しとともに、中期経営計画 VISION2030の概要や方針、各事業の成長戦略やサステナビリティへの取り組み、コーポレート・ガバナンスの状況についてご報告します。

インベスターズガイド2025のポイント

1.

中期経営計画
VISION2030
が開始しました

▼

P.03 社長・CEOメッセージ

2.

各事業の
新たな挑戦について、
事業トップが展望を語りました

▼

P.07 セグメント情報

3.

ガバナンス強化に向けた
社外取締役のメッセージを
紹介します

▼

P.15 コーポレート・ガバナンスの
強化に向けて

IRコミュニケーションについて

当社は、企業価値向上のため、株主・投資家の皆様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。アナリストや機関投資家向けの決算説明会や、個人投資家向けの説明会への参加などを通じ、対話の充実を図っています。2025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、IR 番組に1回出演しました。

アナリスト・機関投資家	ワンオンワンミーティング	89件
株主・個人投資家	説明会	2回
	IRイベント	1回
	IR番組	1回



日興アイ・アール株式会社
2024年度 全上場企業ホームページ
充実度ランキング「総合部門 最優秀サイト」



株式会社ブロードバンドセキュリティ
Gomez IR サイトランキング2024
「IR サイト優秀企業：銀賞」

IRサイトのご案内

詳細は当社のIRサイトをご覧ください。
<https://www.teldevice.co.jp/ir/>



東京エレクトロデバイス IR 検索

当社のあゆみと事業

半導体及び電子デバイス事業 (EC 事業) ▶ P.09

- 半導体製品
- ボード・電子部品
- ソフトウェア・サービス

1990 東京エレクトロ デバイス株式会社で電子部品の販売を開始(現EC事業)

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(現PB事業)

コンピュータシステム関連事業 (CN 事業) ▶ P.07

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

2006 東京エレクトロ株式会社からコンピュータ・ネットワーク事業を承継(現CN事業)

各事業の強みやビジネスモデルは、IRサイトをご覧ください。
<https://www.teldevice.co.jp/ir/business.html>

1965 東京エレクトロ株式会社で電子部品(フェアチャイルド社など)の販売を開始

1998 東京エレクトロ株式会社から電子部品部門に関する事業を全て譲受け

2003 東京証券取引所市場第二部上場

2010 東京証券取引所市場第一部上場

2014 東京エレクトロ株式会社による株式売出

2017 株式会社アパール長崎(現:東京エレクトロ デバイス長崎株式会社、以下TED長崎)を連結子会社化

2018 株式会社ファーストを連結子会社化

2022 東京証券取引所プライム市場に移行

2023 株式会社ファーストを吸収合併

2025 日本エレクトロセンサリデバイス株式会社よりウェーハ検査事業を譲受け

一目でわかる東京エレクトロデバイス

TED at a Glance

**東証プライム
卸売業**
証券コード 2760

売上高
2,163億円
(2025年3月期)

EPS(1株当たり当期純利益)
295.72円
(2025年3月期)

ROE(株主資本利益率)
20.1%
(2025年3月期)

従業員数
1,383名
(うちエンジニア約40%*)
※管理職等を含む。

取引先数
2,000社超

中期経営計画 VISION2030が始動

当社グループは、技術商社として培った視座で、継続的に生まれてくる社会課題と向き合い続けます。そして社会(顧客)の期待を超える価値を持つ解決策を提供することで、最先端テクノロジーの社会実装を推進し「超スマート社会」の実現に貢献してまいります。



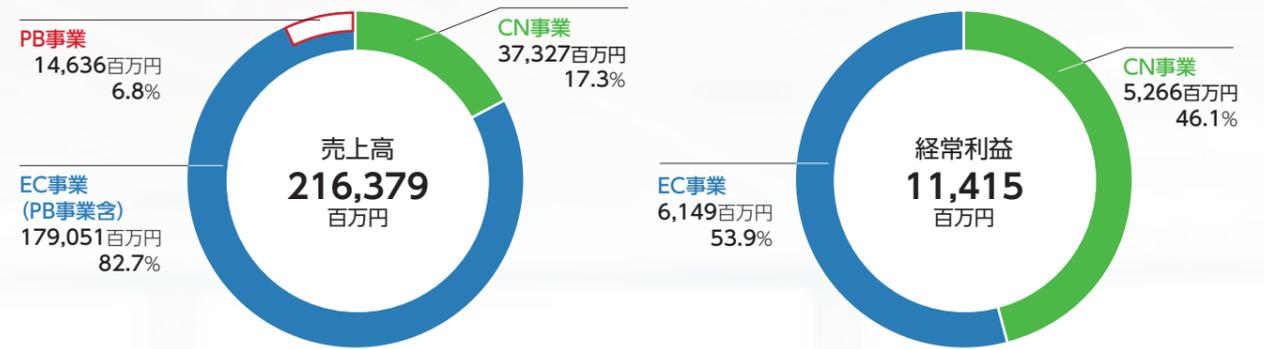
代表取締役社長・CEO

徳重 毅之

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]
- 2024年6月 当社CEO(最高経営責任者)[現在に至る]
当社コーポレートオフィサー[現在に至る]

2025年3月期業績概要



2025年3月期の振り返り

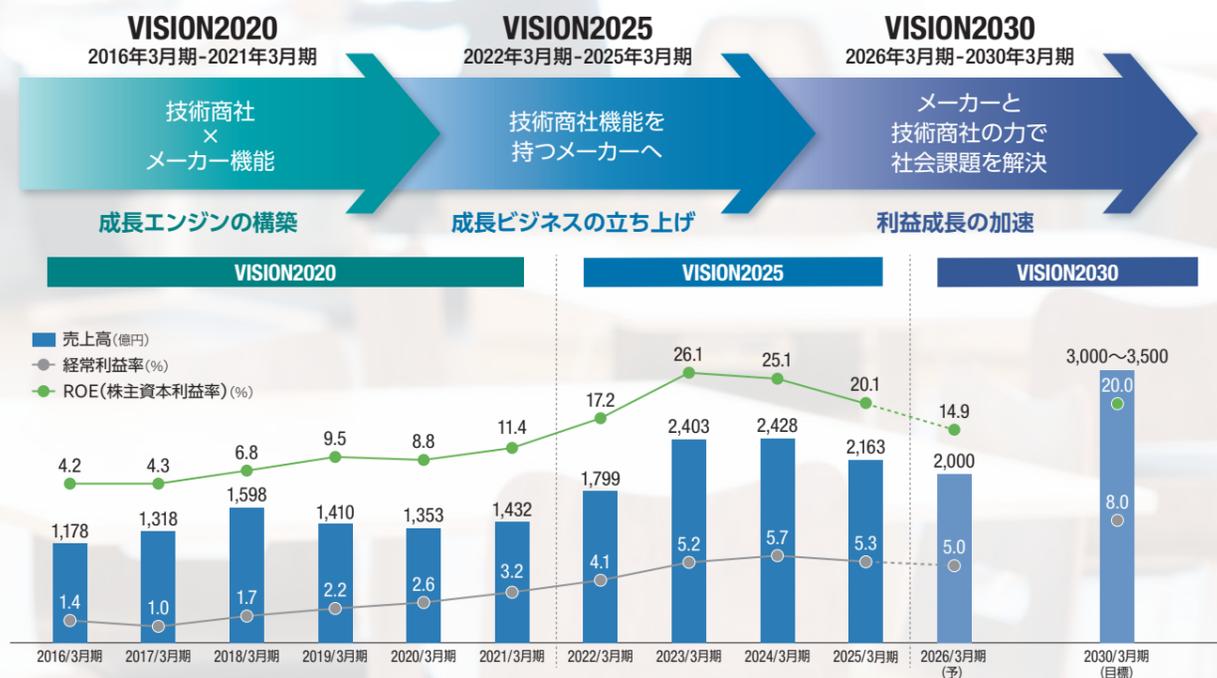
2025年3月期は、CN事業ではネットワーク、ストレージ、セキュリティ関連製品の販売が好調に推移しました。また、保守・監視サービスも需要が拡大したことから、前期比で増収増益となりました。一方、EC事業では顧客商権が拡大したものの、サプライチェーンにおける在庫調整の影響が長期化したことから、前期比で減収減益となりました。

当社グループの2025年3月期の業績は、売上高216,379百万円(前期比10.9%減)、営業利益12,457百万円(前期比19.3%減)、経常利益11,415百万円(前期比18.0%減)、親会社株主に帰属する当期純利益8,874百万円(前期比11.1%減)となりました。

中期経営計画VISION2025の振り返り(2022年3月期~2025年3月期)

中期経営計画VISION2025では、売上高2,000億円±10%、経常利益率5%、ROE15%を目標に掲げていました。取り組みの結果、2025年3月期まで3年連続で売上高、経常利益率、ROEの数値目標を達成することができました。なお、2024年3月期は売上高、経常利益ともに過去最高となりました。経常利益率の水準が5%台となったことは、利益成長に向けた取り組みの成果であると考えています。

各事業における利益成長に向けた取り組みには一定の成果がありました。しかし、「技術商社機能を持つメーカーへ」というVISIONについては、必ずしも具現化・達成できたとは言えず、より一層の注力とメーカー化への信念を持った取り組みの継続が必要であると考えています。今期から開始した中期経営計画VISION2030では、更なる企業価値の向上を目指してまいります。



中期経営計画 VISION2030 (2026年3月期～2030年3月期)

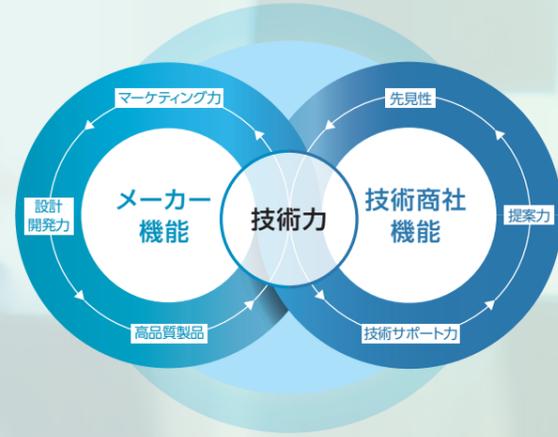
MISSION 半導体やITを中心とする最先端テクノロジーを通して社会課題に向き合い期待を超える価値を持つ解決策を提供することで社会の持続的発展に貢献する

当社グループは、技術商社として培った視座で、継続的に生まれてくる社会課題と向き合い続けます。そして社会(顧客)の期待を超える価値を持つ解決策を提供することで、最先端テクノロジーの社会実装を推進し「超スマート社会」の実現に貢献してまいります。



VISION メーカーと技術商社の力で潜在的な社会課題を解決する会社

2030年までには、AIの進展に代表されるような、あらゆる市場を巻き込む課題が数多く発生することが予想され、これまで以上に「メーカー機能」と「技術商社機能」の両面をフル活用することが求められます。中期経営計画VISION2030では、当社グループがそれらの課題解決を「メーカー機能」と「技術商社機能」の両面から追求していくことを改めて広くステークホルダーの皆様にご認識いただくために、VISIONを「メーカーと技術商社の力で潜在的な社会課題を解決する会社」にアップデートしました。なお、メーカー機能の強化により持続的な収益性向上を実現するという強い決意に変わりはありません。



全社方針

「メーカー」と「技術商社」の力により潜在的な社会課題(顧客課題)の解決を図る

- 全てのビジネスユニットが、自社製品(サービス)開発にも取り組みグループシナジーを創出することにより、期待を超える価値を持つ課題解決策を提案する
- 潜在的課題に対するマーケティング強化のため、技術商社部門は新規代理店権と顧客商権の獲得を推進する
- 課題解決を可能とする事業基盤の早期確立に向け、積極的にM&Aを活用する

持続的な利益成長に資する行動を推進する

- 差別化できる自社製品(サービス)開発に向けた積極的な投資を行う
- フロー型からストック型サービスビジネスへの移行を推進する
- 中長期利益の拡大に向けた投資(研究開発、人材採用、社員教育等)を行う

財務モデル 目標とする経営指標(2030年3月期)

「増益増収」(増益率>増収率)による持続的な利益成長を目指す

	売上高構成比	経常利益率
売上高	3,000~3,500億円	CN事業 15%
経常利益率	8%以上	EC事業 75%
ROE(株主資本利益率)	20%以上	PB事業 10%

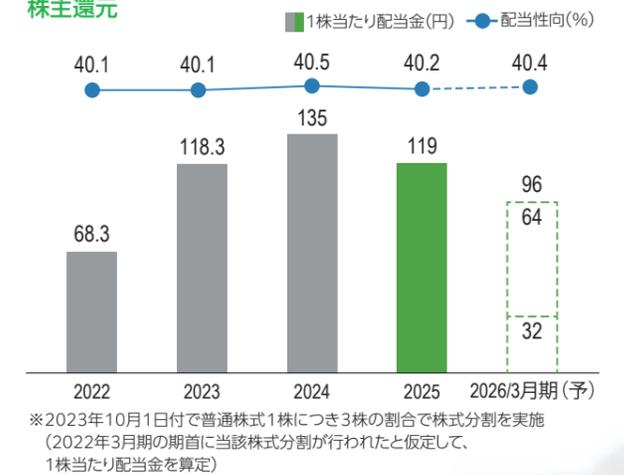
事業別目標

資本政策

持続的な利益成長による企業価値の更なる向上を目指すため、資本政策においては、成長投資、株主還元、財務健全性の3つを重要事項と考えています。

成長投資	持続的な成長への投資 ●技術開発・事業拡大に向けた積極的な投資(M&Aを含む) ●競争力強化を目的とした社内DX、社外DXへの投資 ●人材育成への積極的な投資
株主還元	利益成長による長期的な高リターン ●持続的な利益成長を実現し、企業価値向上 ●業績に応じた株主還元(配当性向:40%目安)
財務健全性	財務体質の強化と適切な財務レバレッジ ●自己資本比率:40%以上 ●ROE:20%以上 ●適正な在庫水準の維持

株主還元



2026年3月期の見通し

2026年3月期の事業環境は、CN事業はIT市場の堅調な推移を見込んでいます。EC事業・PB事業は、上期も市場の調整が継続し、下期から回復基調へ転換すると想定しています。

下図の事業計画前提をもとに、2026年3月期は、売上高2,000億円(前期比7.6%減)、経常利益100億円(前期比

12.4%減)、親会社株主に帰属する当期純利益70億円(前期比21.1%減)を計画しています。なお、米国の関税措置については、現段階では事業計画に組み入れていませんが、引き続き動向を注視してまいります。

事業計画前提

	2025年3月期		2026年3月期	
	下期	調整期	上期	下期
EC・PB	半導体・ウェーハ市況	サプライチェーンにおける過剰在庫の解消に遅れ	低調	徐々に適正化へ
	産業機器	中国市況の影響により低調	低調	回復基調
	車載機器	堅調に推移	低調	回復基調
	中国市況		停滞の長期化	
商権	一部直販化 新規顧客商権の寄与		新規顧客商権の寄与	
CN	IT市況	セキュリティ中心にIT市場は堅調に推移		
為替動向	平均レート:152.6円		145円~150円のレンジを想定	

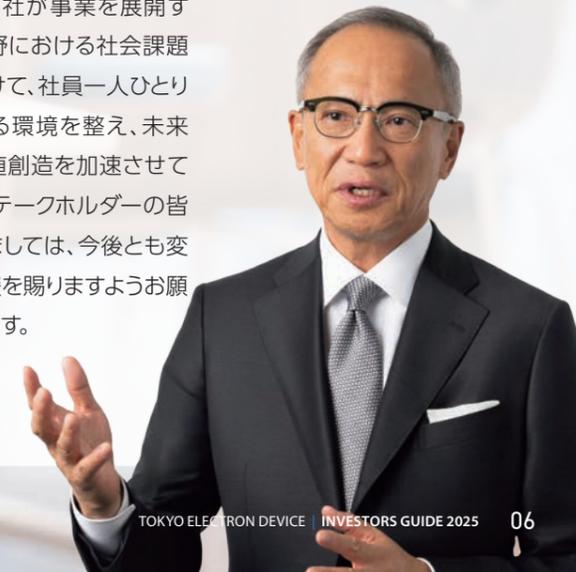
ステークホルダーの皆様へ

当社は、持続可能な社会の実現と企業価値向上への取り組みを加速させています。サステナビリティの観点では、事業を通じて提供する多様なソリューションにより、豊かな暮らしと持続的な社会の発展に貢献することを目指しています。特に人的資本・多様性においては、グローバルな視点で顧客満足度を追求できる人材の育成に注力し、社員一人ひとりの能力を最大限に引き出す環境整備を進めています。気候変動への対応では、2050年度のカーボンニュートラル達成を目標に掲げ、2030年度までに温室効果ガス排出量を、2021年度比で50%削減するべく活動しています。▶P.14

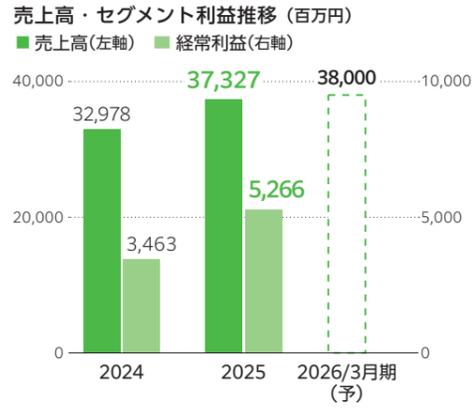
コーポレートガバナンスの強化にも継続的に取り組んでいます。当社では、監査役会設置会社としての機関設計に加え、指名委員会及び報酬委員会を設置し、経営の客観性と透明性を高めています。2025年3月期に実施した取締役会の実効性評価

では、コーポレートオフィサー制度の導入等により、ガバナンス体制の改善が確認されました。引き続き、ESGや人的資本に関する議論を深め、取締役会の機能強化に注力します。▶P.15

今後も、当社が事業を展開する様々な分野における社会課題の解決に向けて、社員一人ひとりが挑戦できる環境を整え、未来に向けた価値創造を加速させていきます。ステークホルダーの皆様におかれましては、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。



CN コンピュータシステム関連事業



2025年3月期の業績概要

市況

- デジタル変革(DX)の推進に伴うデータ量の急増やクラウド化の進展により、クラウド移行やセキュリティ対策へのIT投資が堅調

当社の状況

- ネットワーク関連製品、ストレージ関連製品、セキュリティ関連製品、サブスクリプション型ライセンスの販売が好調
- 製品の販売に付随する設計・構築サービス、保守・監視サービス需要も拡大

品目別売上高構成比

品目分類	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	ネットワークスイッチ インターネットの接続負荷の分散
ストレージ関連製品	・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
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

品目	2024 (%)	2025/3月期 (%)
ネットワーク関連製品	35%	32%
ストレージ関連製品	13%	13%
セキュリティ関連製品他	14%	16%
保守・監視サービス	38%	39%

販売形態別売上高構成比

分野	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

分野	2024 (%)	2025/3月期 (%)
システムインテグレーター	37%	41%
エンタープライズ他	29%	27%
データセンター・クラウド事業者	24%	22%
通信事業者	10%	10%

※主な仕入先は敬称を省略し、略称やグループ名で表記しています。

成長戦略

CN BU / BUGMメッセージ

CN事業 取締役 コーポレートオフィサー 執行役員副社長
宮本 隆義



運営方針

- 顧客のニーズを理解し、DXを支えるソリューションとサービスを提供
- 顧客のデジタル技術活用を支援し、顧客満足度を向上

IT機器販売とセキュリティ製品のサブスクリプション型ビジネスが成長、レジリエンシー(回復力)を高めるセキュリティソリューションにも注力

CN事業は、技術商社としての機能を生かし、ITインフラ、セキュリティ、クラウド、AIといった成長分野をターゲットに、ソリューションを提供してきました。

VISION2025の期間は、コロナ禍に伴う半導体不足の影響により、IT機器の長納期化と不安定な為替相場が重なり、収益性の確保が困難な局面が続きました。しかし、最終年度に向けては、一部製品を除き納期の問題は解消され、事業環境はほぼ正常化しました。こうした状況の中、当社ではピュアストレージ社のフラッシュストレージソリューションや、アリスタネットワークス社のネットワークスイッチなどの案件の受注に成功するとともに、ネットスコープ社やセンチネルワン社のセキュリティ製品を中心としたサブスクリプション型ビジネスが順調に拡大しました。さらに、それに付随する構築、サポート、運用・監視などお客様を支援するITサー

ビスを提供する機会が増えました。

近年、サイバー攻撃の高度化・多様化により企業におけるセキュリティ対策の重要性が一層高まっています。特に、業務のデジタル化やクラウド活用が進む中で、情報漏えいやシステム障害といったリスクは経営に直結する重大な課題となっており、予期せぬ事態が発生しても迅速に対応し、業務を継続・復旧する「レジリエンシー(回復力)」が求められています。当社では、実際の攻撃に近いシナリオでシステムの脆弱性を診断できるペンテラ社のセキュリティ自動検証ツールや、サイバー攻撃や障害発生時の迅速な復旧を可能にするルーブリック社の次世代バックアップソリューションなどを取り扱っています。セキュリティ対策へのニーズ拡大に応え、お客様にこれらのソリューション提供を進めてまいります。

お客様のフェーズに合わせたサービスと最新ソリューションの提供でDXを力強く支援

VISION2030の期間において、企業はITシステムの急速な進化に対応するため、モダナイゼーション(老朽化したシステムの再構築)の推進、サイバーセキュリティの高度化・複雑化への対応、クラウド・ハイブリッド環境の最適化、AIの活用とリスク管理など、さまざまな課題に直面すると想定されます。さらに、深刻化するIT人材の不足も、企業のデジタル戦略を支える上で大きな障壁となり得るでしょう。こうした環境の中、当社はアプリケーションの基盤を支えるITインフラ、セキュリティ、クラウド、AIといった分野に注力し、お客様のデジタルトランスフォーメーション(DX)を力強く支援してまいります。

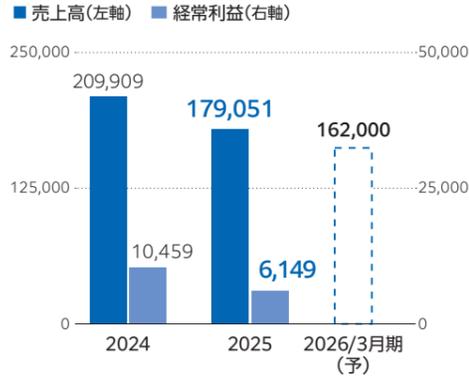
中でもAI分野は、今後の企業競争力を左右する中核的な技術として注目されており、多くの企業ですでに取り組みが始まっています。業務の自動化や意思決定の高度化、顧

客体験の向上といった分野でAIの活用が進む中、企業はAIをさらに活用することで業務効率の最大化や新規ビジネスモデルの創出、顧客ニーズの深掘りを目指していますが、一方で、データの品質確保やAIの透明性・公平性の担保、リスク管理といった新たな課題に直面し始めています。当社は、このようなAIの新たな課題に対して解決策を準備し、お客様が安心してAIを業務に取り入れ、持続的な価値創造と競争力強化を実現できるよう、これからもサポートを強化してまいります。

今後もお客様の価値創出を最優先に据え、フェーズに合わせたサービスと最新のソリューションを組み合わせることで、お客様とのリレーションシップとエンゲージメントの強化に努めてまいります。

EC 半導体及び電子デバイス事業

売上高・セグメント利益推移 (百万円)



2025年3月期の業績概要

市況

- 中国市場の停滞やサプライチェーンにおける在庫調整の影響が長期化

当社の状況

- 車載向け半導体製品の販売は、顧客商権の拡大もあり堅調に推移
- ウェーハ検査装置事業が業績に寄与
- 産業機器向け半導体製品の販売は減少
- 通信機器向け及び民生機器向け半導体製品の販売は低調

品目別売上高構成比

品目分類	主な仕入先	機能
ロジックIC	・インフィニオン テクノロジーズ社 ・NXP Semiconductors 社 ・テキサス・インスツルメンツ社 ・ラティスセミコンダクター社 ・ソシオネクスト社	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
プロセッサ	・インフィニオン テクノロジーズ社 ・NXP Semiconductors 社 ・テキサス・インスツルメンツ社 ・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
アナログIC	・テキサス・インスツルメンツ社 ・NXP Semiconductors 社 ・ams-OSRAM 社	アナログ信号の増幅・発振などの処理を 行うIC
メモリIC	・インフィニオン テクノロジーズ社 ・エバースピン社	記憶用IC
ボード・電子部品他	・NXP Semiconductors 社・PFU 社 ・インテル社 ・サンディスク社 ・ハギワラソリューションズ社 ・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 ・トレリックス社 ・TXOne ネットワークス社	企業向け産業機器に組み込まれる ソフトウェア/クラウドサービス
PB	・TED ・TED 長崎 ・ファースト*	お客様の仕様に合わせた基板の設計・ 開発・量産/製造業向け機器

2024 2025/3月期

※ファーストは、2025年1月1日付で当社が吸収合併しました。

用途別売上高構成比

用途	主なアプリケーション	主なお客様
車載機器	車載計器/カーナビゲーション/ 先進運転支援システム/ディスプレイオーディオ/ 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	Astemo/アルプスアルパイン/ 日本精機/ニデック/パナソニック/ 三菱電機
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	キャノン/東京エレクトロン/日立/ ファナック/三菱電機/安川電機
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/プロジェクト/PC及び付属機器	キャノン/シャープ/東芝/日立/ 富士フイルム
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	JVCケンウッド/日清紡/日本電気/ 富士通/三菱電機
民生機器	電子楽器/家庭用ゲーム機/ エアコン/デジタルカメラ/ 家庭用燃料電池	ソニー/パナソニック/三菱電機/ヤマハ
その他		

2024 2025/3月期

※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しています。

成長戦略

EC BU / BUGMメッセージ

EC事業 代表取締役 コーポレートオフィサー 執行役員副社長
長谷川 雅巳



運営方針

- 産業機器、車載関連機器、クラウドサービス、OTセキュリティ*分野などの成長マーケットに注力
 - 半導体の専門知識を生かし、ソリューション型ビジネスを展開
- *工場や産業施設などで使用される運用技術 (Operational Technology) のセキュリティ

新規顧客商権の拡大とオペレーションの効率化を実現、取り扱い製品を用いたソリューションが異業種で採用

VISION2025においてEC事業では、進化する技術商社機能の実現に向けた活動を展開しました。

一つ目の成果は、新規顧客商権獲得による顧客基盤の拡大です。当社はデザイン活動(お客様の課題ヒアリング・技術提案)や技術サポート、量産サポートにおいて、半導体メーカーとお客様の双方から高い評価をいただき、新規顧客商権を拡大してきました。当社は世界市場において、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おり、これらの分野で競争力のある製品を提供することで、販売活動をさらに強化していきます。

二つ目の成果は、ITインフラの整備とテレワークの導入によるオペレーションの効率化です。業務プロセスの見直しとデジタル化を推進することで、固定費の抑制を実現しました。これにより、従来は低収益とされてきた半導体商社というビジネスモデルにおいて利益率のブレイクスルーを達成することができ、今後はさらに高い目標の設定が可能になりました。

取り扱い製品を用いたソリューション開発も推進してきました。超高速プロジェクト「DynaFlash」は、超高速画像処理技術により最大で毎秒1,000枚の画像を投影できるという特長を生かし、株式会社コーサーが展開するバーチャルなメイク体験が可能な「メイクシミュレータ」に搭載されました。2025年1月にはアメリカ・ラスベガスにて開催された世界最大級のテクノロジー見本市「CES 2025」に共同出展し、XR Technologies & Accessories 部門における「CES Innovation Awards® 2025 Honoree」を受賞しています。また、AIによる高度なデータ分析でスマート農業を支援するグリーン株式会社の「e-kakashi」に、当社が開発したポータブルIoTゲートウェイが採用されています。国内外で導入されており、グローバルな農業課題の解決に貢献しています。これまでの開発投資によって芽が出始めたビジネスを、今後は着実に成長させ、収益化フェーズを目指してまいります。

次世代の半導体製造工程での価値創出と、パートナーシップ強化による販売分野・顧客基盤の拡大にチャレンジ

半導体は現在、従来の微細化戦略(ムーアの法則)による性能向上が限界に近づいており、先端プロセスでは物理的制約やコストの急増が顕著になっています。一方で、AI、5G、自動運転といった分野では、高性能かつ省電力な半導体が不可欠であり、これまでにない設計・製造アプローチが求められています。こうした背景のもと、チップレット技術、GAAFET構造、3D積層、光電融合など、革新的な製造工程が次々と実用化されつつあります。当社は、長年にわたり半導体業界で培ってきた技術力と市場の知見を生かし、次世代の半導体製造工程における新たな価値創出に挑戦します。具体的には、今後需要が高まる新たな製造装置や検査装置向けに、当社が取り扱う半導体をシステム化した基板ソリューションとして展開することで、製造工程の高度化・効率化に貢献します。

また、異業種との共創による新たなビジネスの創出と拡大を積極的に推進していきます。VISION2025の期間にお

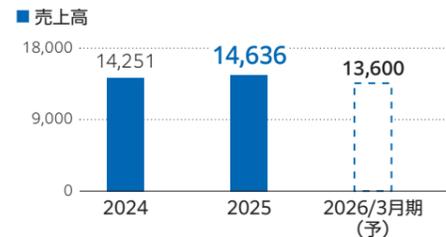
いては、これまで半導体の活用が限定的だった化粧品や農業分野において、パートナー企業との協業を通じて新たな価値を創出してきました。今後も、業界の枠を超えたパートナーシップを通じて、半導体の新たな活用分野を積極的に探索・発掘していきます。

当社は、半導体やクラウドサービスの販売においては、これまでパートナー企業と協業してきましたが、今後はこのパートナー戦略をさらに強化・拡大します。人員リソースの制約によりアプローチが難しかったお客様や業界分野に対しては、各パートナー企業が持つ得意分野や業界知見を生かして最適な製品提案を行うことで、顧客満足度の向上と販売機会の最大化を実現していきます。

成長市場への注力や取り扱い製品を用いたソリューション型ビジネスにも引き続き取り組むことで、新規市場開拓と既存市場深耕の両輪で事業を推進し、持続的な成長と収益基盤の強化を図ってまいります。

PB プライベートブランド事業

売上高推移 (百万円)



2025年3月期の業績概要

当社状況

- TEDは、産業機器向けの設計・量産受託サービスが低調であったが、ウェーハ検査装置の売上が寄与
- TED長崎は、電力機器向け自社製品の売上が好調に推移したが、半導体製造装置向け基板の売上が減速し、低調に推移
- TEDは、2025年1月1日付で株式会社ファーストを吸収合併

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、半導体・パネル製造現場や工場・ロジスティクス現場の作業を自動化・効率化する設備と、半導体製造装置や工作機械・加工機、検査装置などの各種装置・システムへの組み込みソリューションを開発、提供しています。

作業の自動化・効率化設備



シリコンウェーハ検査装置



化合物半導体ウェーハ検査装置

装置・システム組み込みソリューション



画像処理ソフトウェア



3次元計測・検査システム

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ー向けセキュリティ、環境監視製品などの自社製品も提供しています。



ラックモニタリングシステム



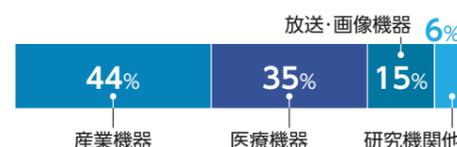
分散型エネルギーシステム

設計・量産受託サービス

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。

設計 → 開発 → 量産

2025年3月期用途別売上高構成比



Close-up 半導体ウェーハ検査装置市場の成長と当社の取り組み

半導体ウェーハ検査装置市場は、今後も持続的な成長が見込まれる注目分野です。スマートフォンやスマート家電、産業用IoT機器、電気自動車(EV)などの普及に加え、クラウドサービスやAI処理の拡大に伴うデータセンターの増設が、半導体需要を急速に押し上げています。これにより、製造工程における品質管理の重要性が一層高まり、ウェーハ検査装置へのニーズが拡大しています。さらに、半導体の微細化・多層化といった技術革新や、300mm以上の大口径ウェーハへの移行が進む中で、より高精度な検査技術や歩留まりの管理などが不可欠になっています。これらの変化が、検査装置の性能向上と多様化を促進し、市場の成長を後押ししています。当社は、こうした市場環境の変化に対応し、顧客が求める材料や検査項目に応じた最適な検査装置を提供するため、継続的な技術開発に取り組んでいます。



成長戦略

PB BU / BUGMメッセージ

PB事業 コーポレートオフィサー 執行役員副社長 篠田 一樹



運営方針

- 計測・検査技術を核に、ウェーハ検査装置を中心とした製品をグローバルに提供
- 半導体関連技術と高品質な開発・製造基盤を生かし、医療ODM^{*1}及び基板OEM^{*2}のサービスを強化

^{*1} Original Design Manufacturing: 製品の設計から製造までを一手に担うサービス
^{*2} Original Equipment Manufacturing: ODM に対して生産のみを委託・受託するサービス

ウェーハ検査装置事業を強化し、シリコンウェーハ市場参入や海外展開を推進

VISION2025において当社は「技術商社機能を持つメーカーへ」というVISIONを掲げており、その実現に向けて、PB事業のメーカーへの変革は大きく進展しました。

この4年間で最大の成果は、ウェーハ検査装置を中心とした計測・検査装置事業の立ち上げです。2020年よりプライベートブランド製品として化合物半導体ウェーハ検査装置の販売を開始し、検査対象ウェーハの大口径化や検査項目の拡充など、機能強化に継続的に取り組んできました。加えて、成長が期待できるSiCウェーハの検査装置を主軸にアジア・ヨーロッパ地域への拡販にも注力しています。2023年には日本エレクトロセンサリデバイス株式会社からウェーハ検査装置事業を譲受し、より市場規模の大きいシリコンウェーハ検査装置市場へ参入しました。顧客へのフィールドサポート(装置の設置・保守・修理)体制の整備も進め、2025年3月期より装置納入が本格化しています。顧客基盤や検査技術の獲得に加え、高度な技術力や経験を有する人

材を確保できたことも大きな成果と捉えています。

その他のプライベートブランド製品においては、工程作業連動コントローラー「TriMath(トリマス)」を活用した部品個包装ロボットの開発・納入を実現しました。また、板金加工分野向けに自動バリ取り装置の開発も行いました。リアルタイム画像認識により人が作業を教える必要がないロボット制御の実績は、当社にとって重要な成果の一つです。

設計・量産受託サービスにおいては、EC事業との連携による営業活動と技術提案を通じて顧客基盤を拡大しました。さらに、TED及びTED長崎の生産管理・調達部門を統合し、基板製造におけるオペレーションの効率化を推進しています。

また、2025年1月1日付で株式会社ファーストを吸収合併しました。これにより、PB事業の人的資本を一つに集約し、開発組織の再構築を図ることで技術開発基盤の一層の強化を実現してまいります。

研究開発、モノづくりインフラの強化、成長投資の3つの戦略を展開

PB事業は成長市場にフォーカスし、顧客の潜在ニーズまで踏み込んで課題を解決していきます。VISION2030においては、3つの戦略を掲げています。

一つ目は、次世代の計測・検査技術の研究開発です。半導体製造業界における技術革新のスピードに対応し、新たな顧客ニーズに対応できる計測・検査技術の開発に注力していきます。シリコンウェーハ分野への参入と強化を進めるとともに、化合物半導体ウェーハ分野ではSiCを中心に海外市場への展開を加速させます。加えて、アドバンスパッケージ半導体市場向けの検査装置開発にも注力しています。液晶パネル検査装置については、既存顧客との取引を維持しながら、競争力と収益性の向上を図ります。また、新素材や超小型電子部品向けの検査装置の開発にも着手しており、マーケティング活動や顧客開拓を通じて、新製品の展開を推進しています。

二つ目は、メーカー機能の高度化に向けたモノづくり

インフラの強化です。設計・量産受託サービスでは、TED長崎工場を中心に据えた調達と生産技術体制の強化と、ITシステムの整備を通じた設計・製造品質の向上と業務効率化を図っています。また、計測・検査装置の製造においては、外部パートナー工場との連携を強化し、製造キャパシティの拡大を進めていきます。

三つ目は、M&Aを活用した成長投資です。これまでに、アール長崎(現:TED長崎)及びファーストの連結子会社化、日本エレクトロセンサリデバイス株式会社の事業譲受などを通じて、メーカー機能の礎を構築してきました。今後も、新たな市場拡大や、人材獲得を含めた技術資産の取り込みによる製品群の拡充を目的としたM&Aを通じて、事業の成長を加速させていく方針です。

VISION2030においては、これらの戦略を確実に実行することで、競争力の向上と持続的な事業成長を目指してまいります。

サステナビリティへの取り組み

サステナビリティを巡る取り組みの基本方針

基本方針

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、次の内容をマテリアリティ(重要課題)として認識し、課題の解決に取り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(重要課題)

当社のマテリアリティと、関連するSDGsの各目標

1.

会社が培ってきたリソースを活かしたサステナブルな社会への貢献

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た労働環境・人事制度の構築

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.

社会と会社の持続可能な関係を継続させていくための環境負荷の軽減

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。



マテリアリティ

1. 会社が培ってきたリソースを活かしたサステナブルな社会への貢献

最新の取り組み

事業を通じて、豊かな暮らしと持続可能な社会の実現に貢献するという基本方針のもと、TED長崎は2024年、従来の製品をベースに機能を強化したデータセンター向け環境モニタリングシステムをリリースしました。データセンター内に設置した複数の環境センサーから、温度・湿度・漏水・風量・振動などの情報をマネジメントユニットにデータ送信します。リアルタイムでデータセンターの環境を監視することで、機器の過熱や冷却不足などの問題を早期に発見し、管理者が迅速に対策を講じることが可能です。また、正確な温度データに基づいて冷却システムを最適化することで、エネルギーの無駄を削減し、データセンター全体のエネルギー効率を向上させ、コスト削減と環境負荷を軽減します。当システムは、当社グループがこれまで培ってきたエレクトロニクス及びITのリソースを活かした省エネルギー対策(SDGs目標7、13)や、運用現場の人手不足への対応(SDGs目標9、12)に資するソリューションです。



センサマネジメントユニット[RMS-5000](左)とメッシュ無線温度センサ(右)

くわしくは、ニュースリリースをご覧ください。
 → 省スペース型センサマネジメントユニット「RMS-5000」を販売開始
 電池寿命10年のメッシュ無線温度センサの機能を追加
https://www.teldevice.co.jp/pro_info/2024/press_240618.php

マテリアリティ

2. 基本的人権の尊重を根幹に据えた労働環境・人事制度の構築

人的資本・多様性の観点では、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な成長につながるものと考えています。人材育成の基本方針として、社員の成長が個人のやりがいや達成感につながるという前提に立ち、グローバルな視点を持ち顧客満足やニーズに応えられる人材の育成を目指します。そのために、社員一人ひとりの向上意欲を尊重し、

学びたいという意志を重視した能力開発を推進します。また、個々の強みや専門性を伸ばし、全社員が最大限に力を発揮できる環境づくりを進めます。

これらの方針に従い、教育プログラムを「階層別教育」と「目的別教育」の2軸構成とし、社員それぞれの役割に応じた研修を実施しています。加えて、将来的な社会価値を創出することのできる次世代リーダー養成のため、「TEDユニバーシティ」と銘打った選抜式育成プログラムを実施しています。

くわしくは、Webサイト「サステナビリティ」をご覧ください。
 → 人的資本/多様性
https://www.teldevice.co.jp/csr/human_capital.html

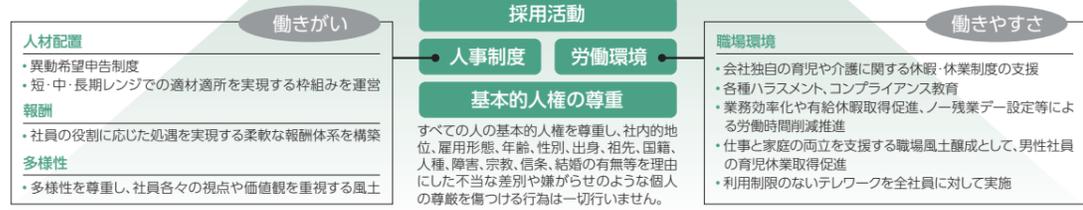


会社の持続的な発展

中期経営計画VISION2030の達成

人材育成の基本方針

- 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づくりを推進する



指標と目標

当社の人的資本・多様性に係る実績及び目標は表のとおりです。連結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を記載しています。

- ※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(2024年度スタート時点での目標)。
- ※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。
- ※3 正社員・嘱託社員を対象とした当社独自のアンケート結果に基づく数値であり、人材育成に関連する設問に対する肯定的な回答の割合をもとに算出しています。

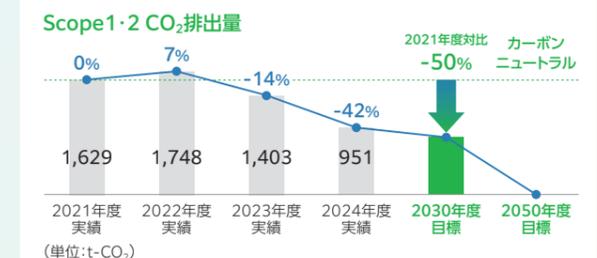
項目	2024年度目標	2024年度実績	2029年度目標
女性管理職比率	※1	12.0%	15.0%
離職率	3.0%以内	1.9%	3.0%以内
リフレッシュ休暇利用率※2	70.0%以上	87.6%	80.0%以上
有給休暇消化率	70.0%以上	66.7%	70.0%以上
健康診断受診率	100.0%	100.0%	100.0%
ストレスチェック受検率	—	95.2%	100.0%
人材育成に関する社員満足度※3	—	67.4%	75.0%以上

マテリアリティ

3. 社会と会社の持続可能な関係を継続させていくための環境負荷の軽減

指標と目標

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。また、気候変動対応を経営上の重要課題と認識し、気候変動対応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(Scope 1・2)を指標として設定しています。2050年度のカーボンニュートラルを目指して、国内連結グループにおける2030年度の目標を「2021年度対比で50%削減」としています。



くわしくは、Webサイト「サステナビリティ」をご覧ください。
 → 気候変動関連
<https://www.teldevice.co.jp/csr/tcf.html>



コーポレート・ガバナンスの強化に向けて

当社は、中長期的な企業価値の向上を目指し、収益力や資本効率などの改善を図ることが株主の皆様をはじめとする全てのステークホルダーに対する最優先事項と考えています。そのため、内部統制システムの整備に加えて、経営の透明性・健全性を確保し、コーポレート・ガバナンスの継続的な強化に努めていきます。

取締役会及び任意の委員会によるガバナンス体制

当社では、監査役会設置会社としての基本的な機関設計に加え、取締役の選任や報酬の決定プロセスを含む経営の客観性・透明性を高める目的で、指名委員会及び報酬委員会を任意で設置しています。

指名委員会は、CEO(最高経営責任者)候補者、取締役候補者及び独立役員候補者を取締役会に提案することを目的とし、報酬委員会は、取締役、コーポレートオフィサー及び執行役員報酬制度並びにCEO(最高経営責任者)の報酬内容について協議を行っています。

これらの委員会は、CEO(最高経営責任者)を構成メンバーに含めず、独立社外取締役が過半数を占めています。また、委員長は社外取締役の中から委員の互選により選任されており、独立性と客観性が確保されています。各委員会の協議結果は取締役会に提案され、経営の客観性・透明性の向上に寄与しています。

社外取締役からのメッセージ



メーカーと技術商社の力で未来を切り拓くため、経営陣の意思決定をサポートします。

独立社外取締役
鬼塚 ひろみ

モノづくり・開発 IT・DX グローバル経験 営業・マーケティング

当社は中期経営計画 VISION2025を前倒しで達成するなど躍進を続けています。2024年には、新たな MISSIONのもとでの更なる成長に向け、2025年から始まる VISION2030を策定しました。半導体市場は将来有望であり、またコンピュータシステム関連事業も市場のニーズに合致し今後も伸長が期待できます。一方、地政学的リスクをはじめ経済の不確実性が増す中、当社があらゆるステークホルダーの期待に応え続けるためには、

たゆまぬ変革と確実な実行が重要です。特に、当社はこれまでも「技術商社機能を持つメーカー」を目指してまいりましたが、計画達成のためには、メーカー機能の拡充と遂行力向上に一層注力する必要があります。私は、長年にわたるメーカーでの事業推進経験で培った現場・経営視点からの洞察を活かして、積極的な議論と持続可能な成長を促す提案により経営陣の意思決定をサポートし、持続的成長に貢献できるよう努めてまいります。

2025年3月期の取締役会等の運営状況

取締役会及び任意の委員会の具体的な検討内容

取締役会	2025年3月期は取締役会を13回開催し、法令及び定款に定められた事項や各種規程・方針に基づく重要事項や、コーポレートオフィサー制度導入、CEO(最高経営責任者)新設、子会社の吸収合併などを決定しました。また、今後の機関設計について審議し、業務執行状況の報告及び監督を実施しました。
指名委員会	2025年3月期は指名委員会を6回開催し、取締役候補者、CEO(最高経営責任者)候補者及び独立役員候補者等を検討したほか、後継者育成計画について議論しました。
報酬委員会	2025年3月期は報酬委員会を8回開催し、株式報酬割合に関する議論や、次期インセンティブ計画並びに月額固定報酬に関する検討等を行いました。

コーポレート・ガバナンスの取り組み <https://www.teldevice.co.jp/csr/governance.html>



成長ポテンシャルを最大化するため、革新に向けて背中を押していきます。

独立社外取締役
西田 啓

企業経営 モノづくり・開発 営業・マーケティング

私は前職の電池メーカーで、経営統合や事業再生といった経験を積みました。当時、同社は業績悪化により無配に転落し、米国企業から買収提案を受けるほどの危機に直面していました。2004年には競合との経営統合を決断し、私は新たな成長戦略の策定と、その機軸となるリチウムイオン電池事業を担当しました。社内外からは失敗を危ぶむ声も多くありましたが、製造拠点の再編などを通じて業績を回復させ、同事業を成長の

柱とすることに成功。それから20年、同社は持続可能な企業へと再生を遂げています。こうした経験を踏まえ、当社の取締役会では、積極的な革新・挑戦に向けて執行側の背中を押すことを心がけています。半導体・ITの領域において、当社は大きな可能性を秘めていますので、成長機会を逃さないよう提言し、企業価値向上に貢献したいと思えます。



激しく変化する需要・技術動向に即応できる企業力・企業価値の醸成に貢献していきます。

独立社外取締役
逢坂 清治

企業経営 モノづくり・開発 グローバル経験 営業・マーケティング 財務・会計

当社の経営に2024年から携わり、外部の客観的な視点から当社を見てまいりました。当社の特長として現場の強い力を感じています。半導体産業は日々進化していますが、当社は現場力に支えられたサプライチェーンの最適化という重要なミッションを担っています。私は前職でグローバルに展開する電子部品事業に携わっていました。そこにおいても、激しく変動する需要・技術動向に即応する企業力の醸成が最大の経営課題でした。

当社は新たに始動した中期経営計画のもと、10年先の技術・需要動向を見据え、ミッションステートメント、事業ポートフォリオ戦略、重点施策、機能・人材強化(マテリアリティ)などの構築と推進に取り組んでいます。引き続き、客観的な視点と、エレクトロニクス業界やグローバル経営の知見を持って、その取り組みに貢献していきたいと存じます。

取締役会の実効性に関する分析・評価

2025年3月期の取締役会実効性評価は、取締役会の在り方、取締役会の構成、運営、議論、社外取締役のパフォーマンス、トレーニング、自身の取り組み、指名委員会・報酬委員会の運営等を評価項目として設定し実施しました。コーポレートオフィサー制度の導入など、ガバナンス体制の改善が行われていることもあり、取締役会の実効性は概ね確保されていることが確認されました。

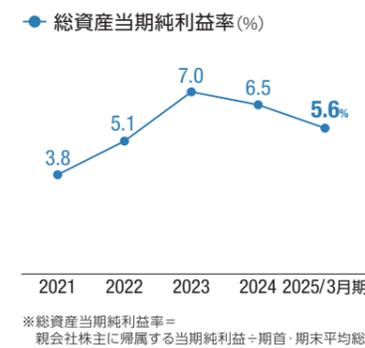
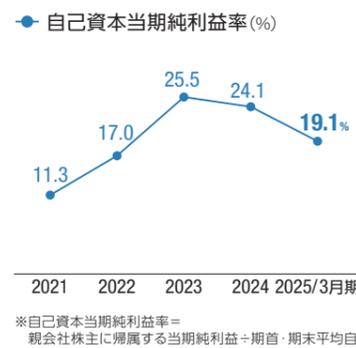
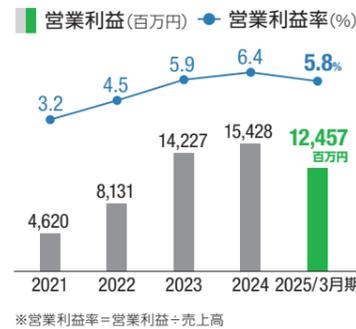
一方で、ESG、SDGsの経営戦略への反映、人的資本の議論については引き続き課題として抽出されました。今後も実効性評価の結果を踏まえ、対応の優先度を検討した上で、取締役会の機能を高める取り組みを継続的に実施していきます。

連結経営指標

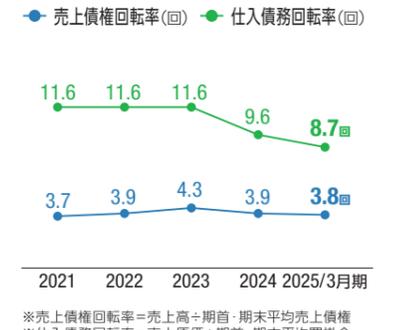
業績・財務ハイライト (単位:百万円)

損益状況	2021	2022	2023	2024	2025/3月期
売上高	143,268	179,907	240,350	242,888	216,379
売上総利益	20,601	25,638	34,243	37,168	33,732
売上総利益率	14.4%	14.3%	14.2%	15.3%	15.6%
販売費及び一般管理費	15,981	17,506	20,016	21,739	21,274
営業利益	4,620	8,131	14,227	15,428	12,457
営業利益率	3.2%	4.5%	5.9%	6.4%	5.8%
経常利益	4,625	7,318	12,478	13,922	11,415
経常利益率	3.2%	4.1%	5.2%	5.7%	5.3%
税金等調整前当期純利益	4,589	7,910	12,469	13,887	11,408
親会社株主に帰属する当期純利益	3,143	5,085	8,778	9,986	8,874
財政状態	2021	2022	2023	2024	2025/3月期
流動資産	82,721	98,895	134,309	151,336	144,186
固定資産	8,149	8,906	9,143	11,231	12,655
資産合計	90,870	107,801	143,452	162,567	156,841
流動負債	39,997	56,622	70,595	89,035	74,605
固定負債	21,220	19,160	33,859	27,341	33,232
負債合計	61,217	75,783	104,455	116,377	107,837
純資産	29,652	32,018	38,997	46,190	49,004
負債純資産合計	90,870	107,801	143,452	162,567	156,841
キャッシュ・フロー	2021	2022	2023	2024	2025/3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	△3,463	△891	△12,185	301	18,915
投資活動によるキャッシュ・フロー	△469	△155	△199	△2,695	△2,068
財務活動によるキャッシュ・フロー	5,079	606	13,746	2,529	△15,251
現金及び現金同等物の期末残高	5,391	5,028	6,442	6,757	8,384

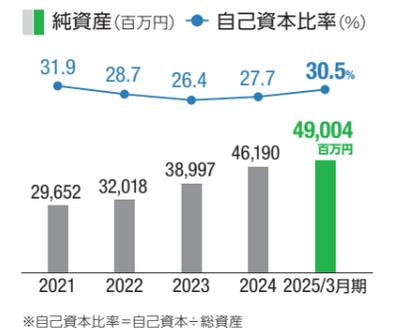
収益性



効率性



安全性



その他の指標

