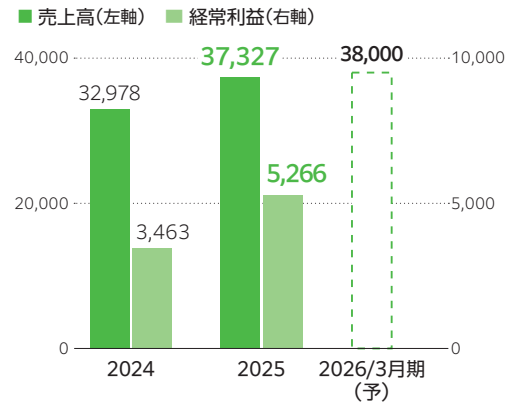


CN

コンピュータシステム関連事業

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

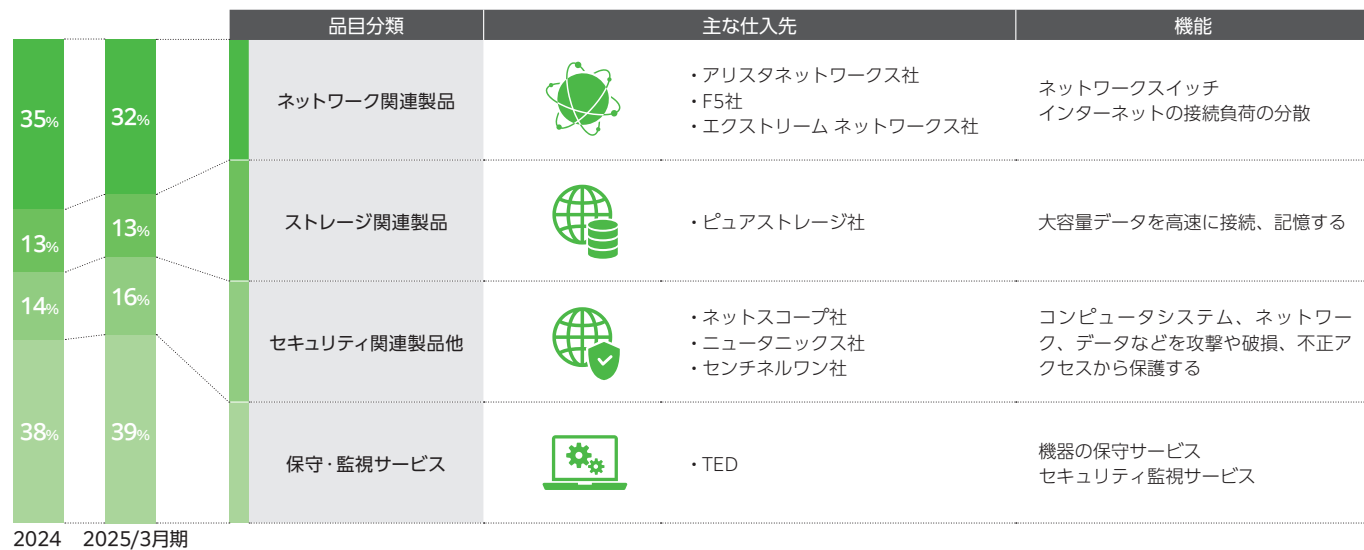
市況

- 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



販売形態別売上高構成比



※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。

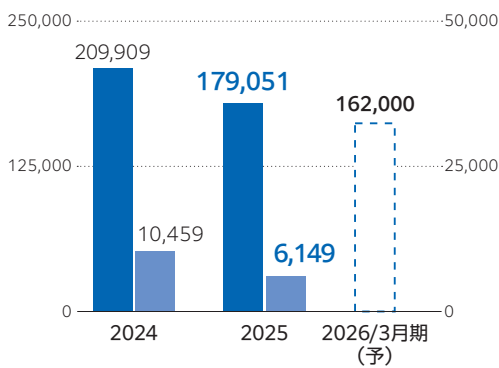
中でもAI分野は、今後の企業競争力を左右する中核的な技術として注目されており、多くの企業ですでに取り組みが始まっています。業務の自動化や意思決定の高度化、顧

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提供することで、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。

売上高・セグメント利益推移（百万円）

■ 売上高（左軸） ■ 経常利益（右軸）



2025年3月期の業績概要

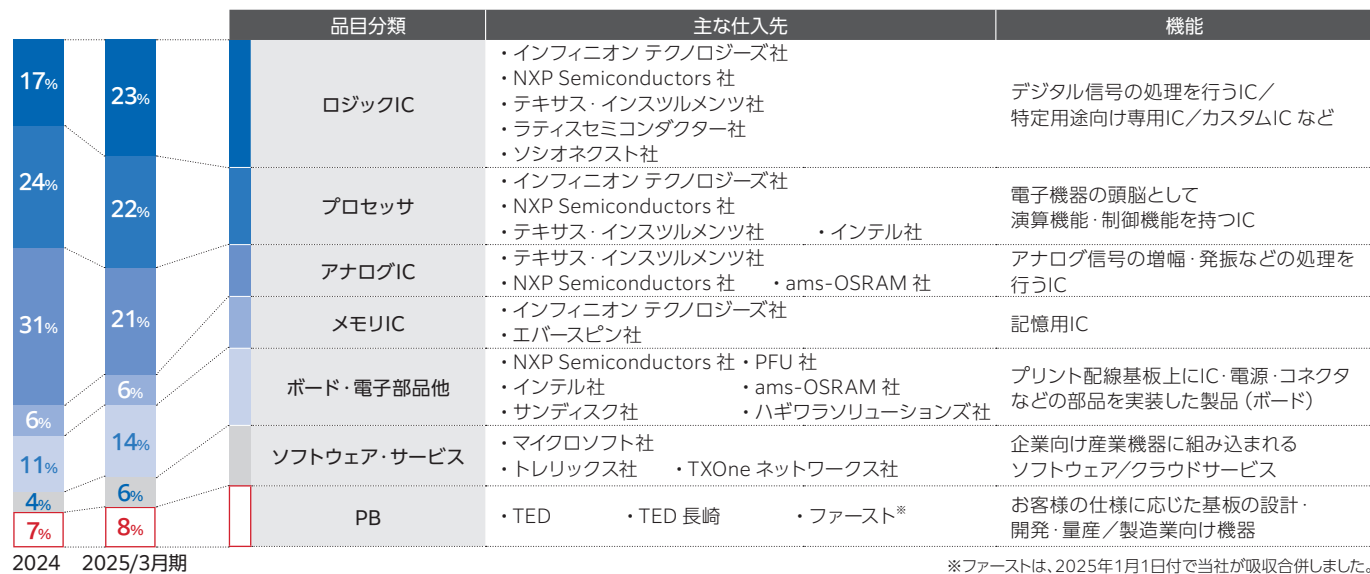
市況

- 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



用途別売上高構成比



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。

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

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。超高速プロジェクタ「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、株式会社コーセ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。

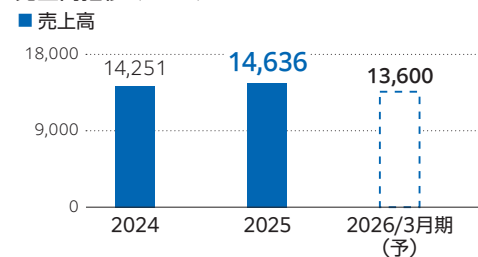
いては、これまで半導体の活用が限定的だった化粧品や農業分野において、パートナー企業との協業を通じて新たな価値を創出してきました。今後も、業界の枠を超えたパートナーシップを通じて、半導体の新たな活用分野を積極的に探索・発掘していきます。

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・ロジスティッ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

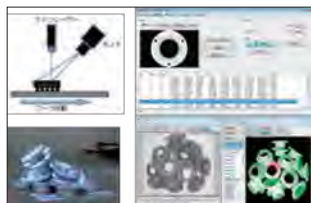


化合物半導体ウェーハ検査装置

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



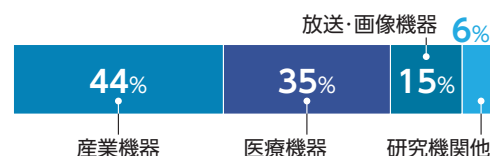
分散型エネルギーシステム

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、アパール長崎(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。