



第35期 定時株主総会

東京エレクトロン デバイス株式会社

2020年6月17日

報告事項

- 第35期 事業報告
- 第36期 業績見込み
- 中期経営計画 VISION2020 進捗状況
- 新中期経営計画 VISION2025



第35期 事業報告

第35期 事業報告



(百万円)

	第35期
売上高	135,394
経常利益	3,573 (2.6%)
当期純利益	2,288 (1.7%)
1株当たり当期純利益	224円44銭
総資産	76,539
純資産	27,141

詳細は「第35期 定時株主総会招集ご通知」
P.12 ~ 24 をご参照ください

()内は利益率
当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益



第36期 業績見込み

EC事業	: 半導体及び電子デバイス事業
PB事業	: 自社ブランド事業
CN事業	: コンピュータシステム関連事業

TED長崎	: 東京エレクトロン デバイス長崎株式会社
ファースト	: 株式会社ファースト

第36期 業績見込み前提条件



全社

- **新型コロナウイルス感染拡大の影響**
上半期は経済活動減速による影響が出るものの感染ピークアウトののち下半期からは回復する

EC事業

- **米中問題に起因する中国減速は継続**
- **新規顧客商権取込みによる増収が以下をカバー**
新型コロナウイルス影響による自動車向け減速
ブロードコム社 販売代理店契約解消による減収

第36期 業績見込み前提条件



PB事業

- 5Gサービス本格化に向け半導体製造装置への投資再開
設計量産受託ビジネス増加

CN事業

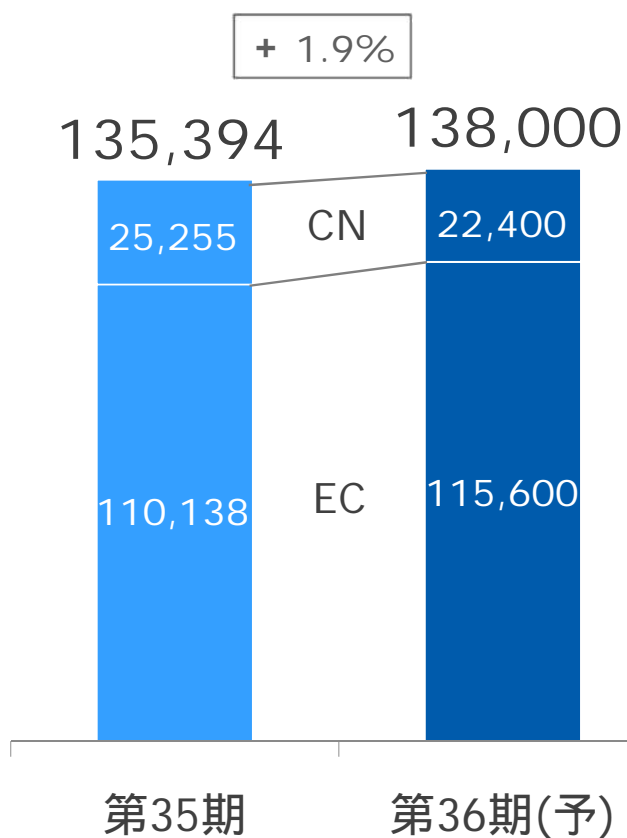
- データ通信量の増大が継続する
- テレワーク拡大によるセキュリティ製品導入加速
- ブロードコム社 販売代理店契約解消による減収
- 公共教育機関向けビジネスは端境期

事業計画



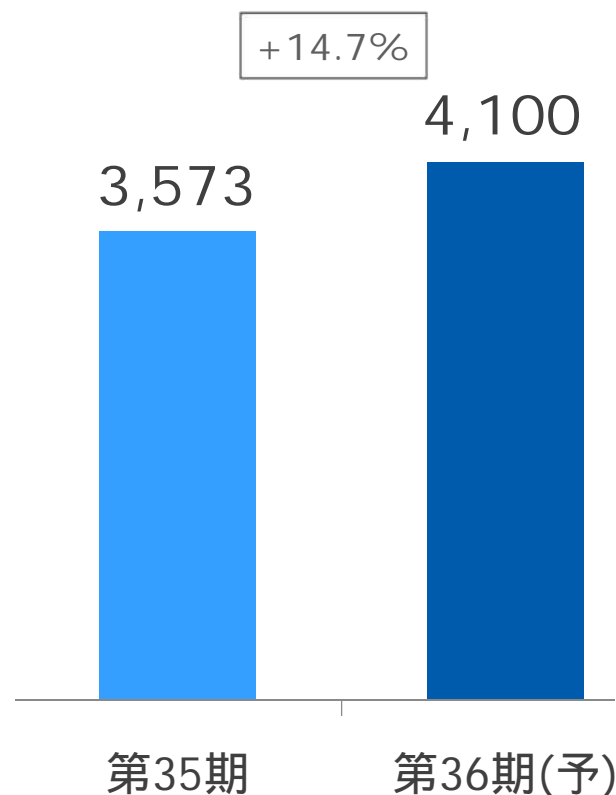
売上高

(百万円)



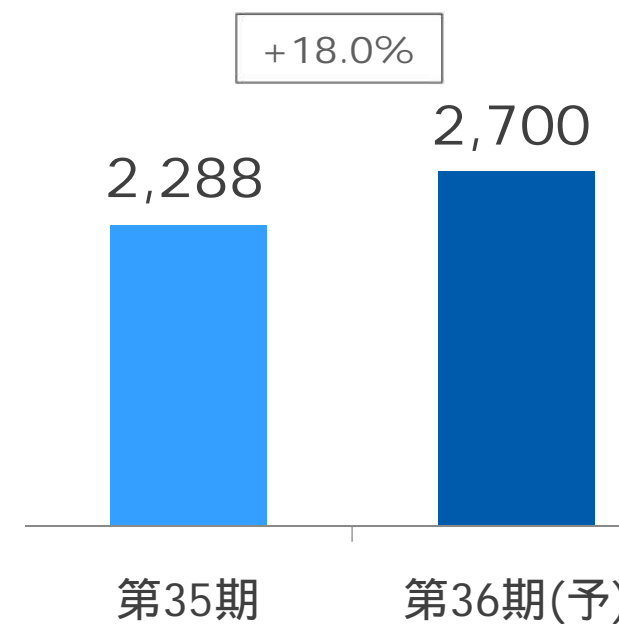
経常利益

(百万円)



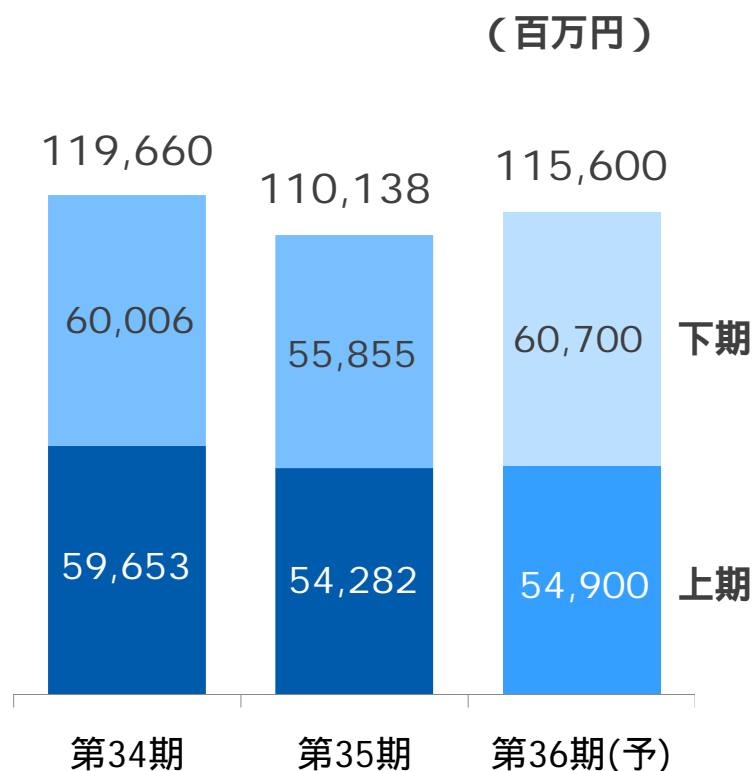
当期純利益

(百万円)



施策 EC事業

売上高



施策

- 新規移管顧客とのビジネス開始
- 新規商材の立ち上げ
- クラウド ビジネスの推進
- 取り扱い製品を活用した自社製品開発

施策 EC事業 取り扱い製品を活用した自社製品開発



深紫外線LED 駆動用電源モジュール・照射モジュール



深紫外線LED 駆動用電源モジュール

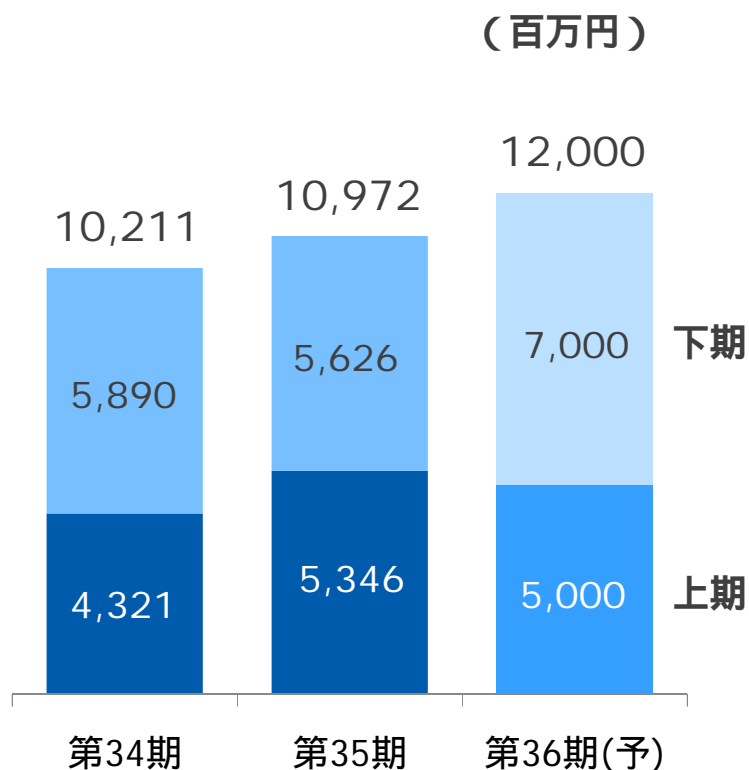
- 日機装技研社 深紫外線LEDをシステム化
- 駆動用電源モジュールを共同開発
照射モジュールを自社開発
- ウイルス・菌の不活性化が可能



深紫外線LED 照射モジュール

施策 PB事業

売上高



施策

- インレピアム (TED)
医療・医薬機器向け
設計量産受託ビジネスの継続拡大
- TED長崎
半導体製造装置向け
設計量産受託ビジネスの継続拡大
電力システム製品の販売促進
- ファースト
画像・検査システムビジネスの継続拡大
ビジョンロボットシステムの開発強化

施策 PB事業 電力システム製品の販売促進



スマートパワーソリューション（分散型電源装置）＜TED長崎＞



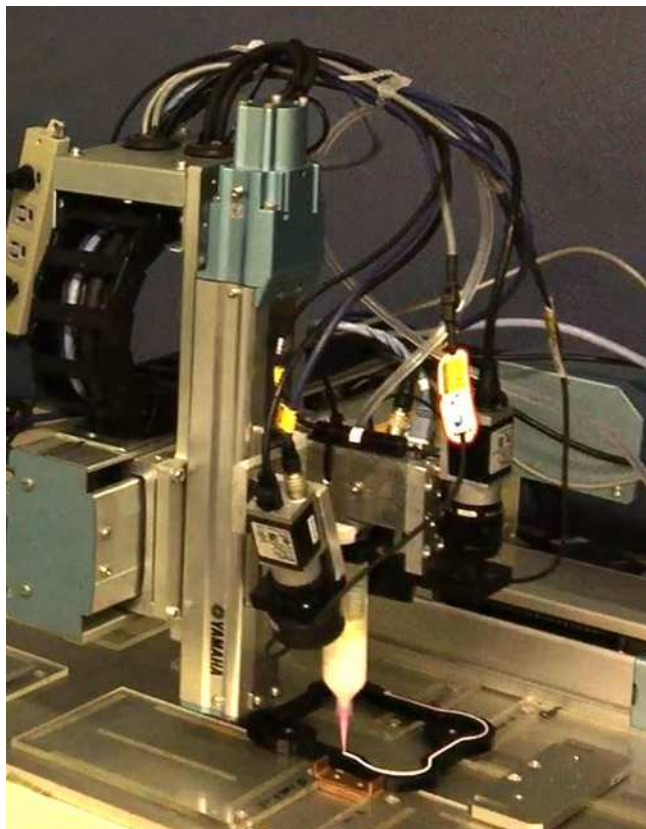
- 再生可能エネルギー（太陽光・風力）と系統電力のエネルギーミックスを行う電源システム
- 国内を中心に系統電力が脆弱な諸外国にも展開



施策 PB事業 ビジョンロボットシステムの開発強化



ディスペンサーロボットシステム <ファースト>

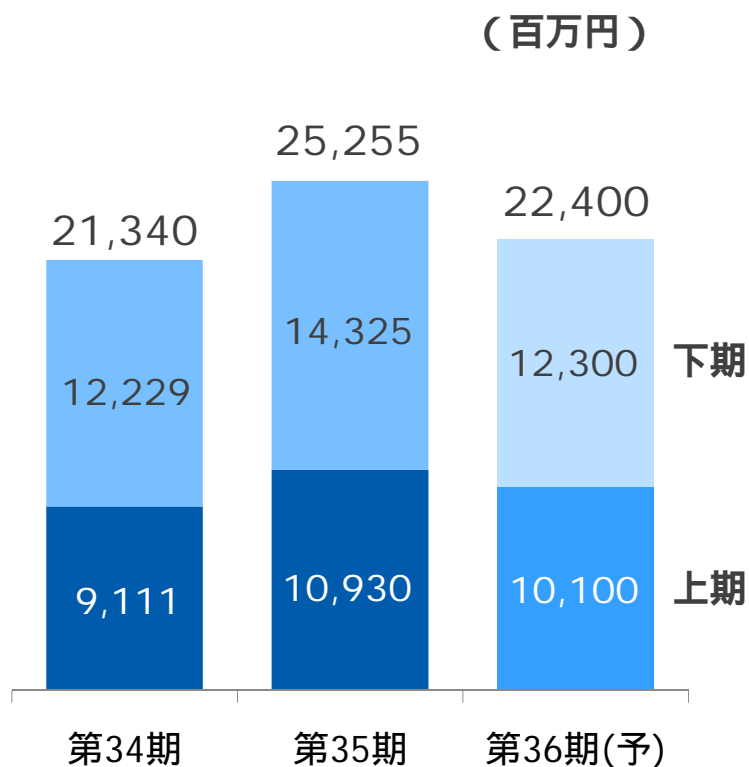


- 接着剤の塗布作業向けシステム
- 位置測定技術を活用し
対象物の形状ごとに塗布軌跡を補正
- 自動車製造工場を中心に販売

ファーストの「樹脂ワーク塗布補正機能」を組み込んだ
ディスペンサー（定量塗布）ロボット

施策 CN事業

売上高



施策

- セキュリティ製品拡販とSOCサービス充実
- AI関連製品のマーケティング強化



SOC : Security Operation Center

施策 CN事業 セキュリティ製品拡販とSOCサービス充実



テレワーク向けセキュリティ対策ソリューション

仮想環境で社内ネットワークへ安全にアクセス



NUTANIX™

- 取り扱い製品を組み合わせたセキュリティソリューションの提供
- TED SOC による運用サービスの提供

モバイルPCからクラウドサービスを安全に利用

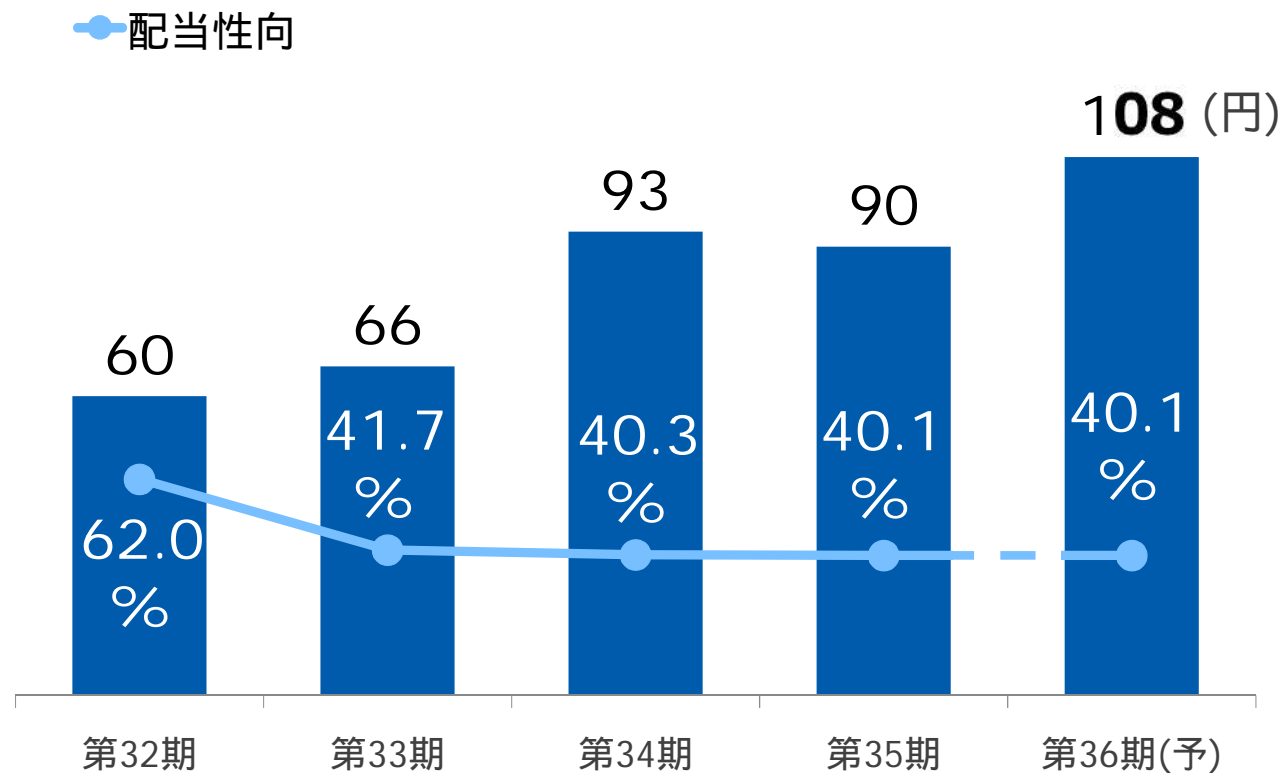


netskope



SentinelOne™

1株当たり配当金



- 過去最高
- 連結配当性向 40%を目安
- 設備投資や研究開発に係る資金需要や運転資金の動向を勘案



中期経営計画 VISION2020 進捗状況

進捗状況



	第30期 実績 (基準年度)	第36期 計画 (最終年度)	成長度	VISION2020 目標値	第36期 計画 達成度
売上高	1,116 億円	1,380 億円	23.7 %	2,000 億円	69 %
経常利益率	1.2 %	3.0 %	+ 1.8 ポイント	3.5 %	0.5 ポイント
ROE	3.1 %	10.0 %	+ 6.9 ポイント	15.0 %	5.0 ポイント
(経常利益)	13.6 億円	41.0 億円	3.0 倍	—	—
(当期純利益)	7.2 億円	27.0 億円	3.8 倍	—	—

* 第36期 経常利益 および 当期純利益 は 当社上場来レコードとなります



新中期経営計画 VISION2025

想定する事業環境

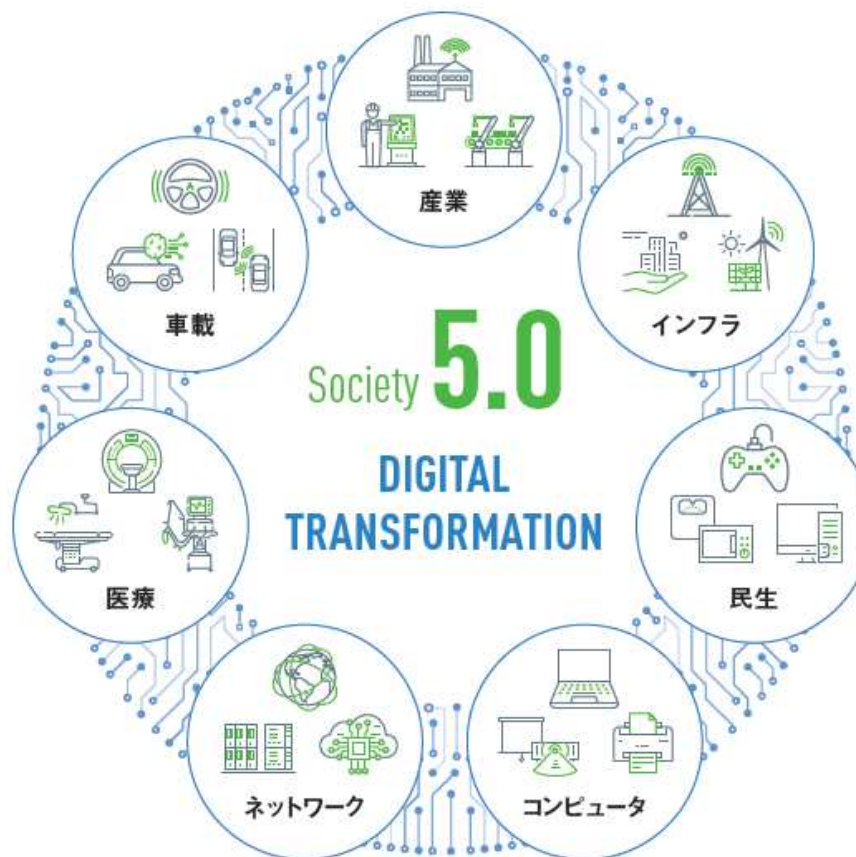
低成長経済下における
高効率スマート社会

Society 5.0 の到来

要求される技術要素

(Digital Transformation Technology)

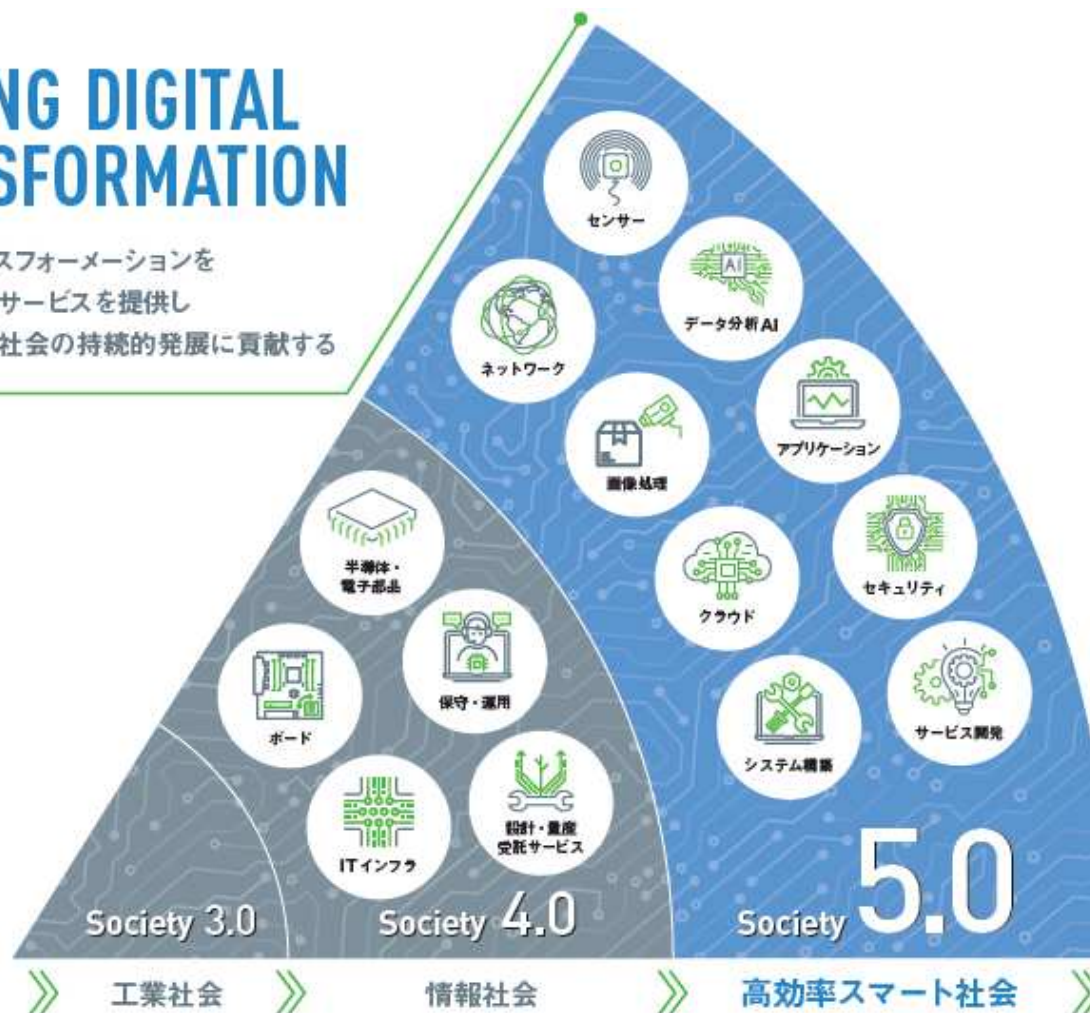
- AI用ハードウェア
- AI応用による自立進化型セキュリティやサービスインフラ
- 高効率なデータストレージおよびネットワークシステム
- 自動運転システム
- 高度な協働型ロボットシステム
- デジタルモノづくりに向けた革新的な計測システム
- 次世代型製造システム



当社のMISSION

DRIVING DIGITAL TRANSFORMATION

デジタルトランスフォーメーションを
実現する製品・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



技術商社機能を持つメーカーへ

進化する技術商社機能

- 全社員のマーケティングにより データビジネス・サービスビジネス・ストックビジネスを利益源泉とする 高収益性ビジネスへ移行する
- 成長分野の技術進展を支える半導体の販売を通して 顧客基盤を維持・拡大し高収益性ビジネス移行の礎とする

メーカーとして目指す形

- データサイエンス・画像処理・ロボティクスを駆使した モノづくりシステムメーカー
- 設計量産受託サービスで培った技術に基づく ODMメーカー
- グローバルNO.1のシステム開発力・提案力を有する 設計開発部門
- マスカスタマイゼーション対応の 高効率スマート工場

当社のVISION 進化する技術商社機能

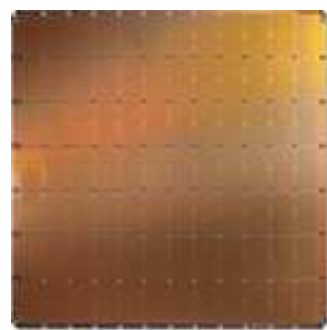


データビジネス・サービスビジネス・ストックビジネスへの移行



セレブラスシステムズ社「CS-1」
2019年12月発売

- 超高速ディープラーニングシステム
- システム構築コンサルティングおよび保守サービス提供
- 深層学習リソースを課金型サービスで提供予定



21.5cm角の大型半導体
「WSE」



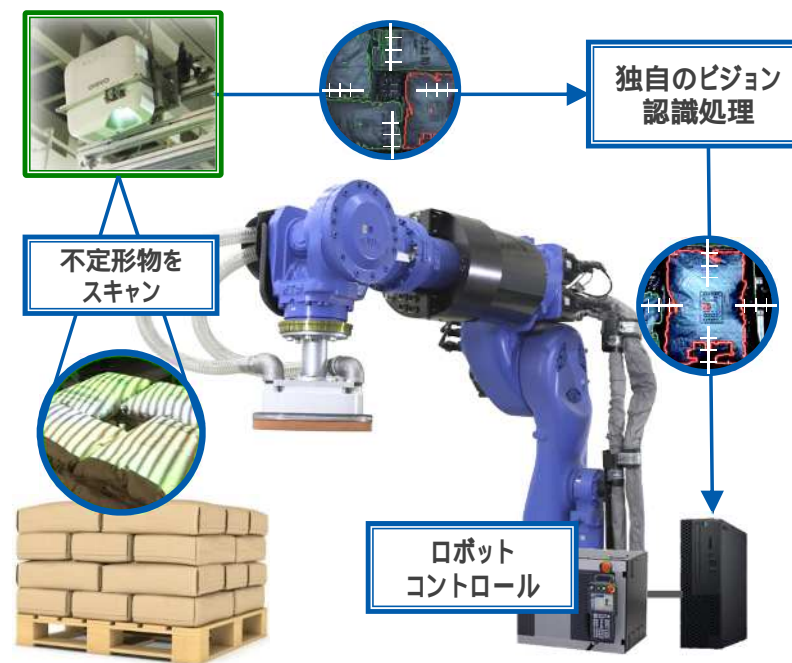
当社のVISION メーカーとして目指す形



データサイエンス・画像処理・ロボティクスを駆使したモノづくりシステムメーカー



マクロ検査装置「RAYSENS」
2020年6月発売



3Dビジョンロボットシステム「TriMath」
2019年10月発売

当社のVISION メーカーとして目指す形



設計量産受託サービスで培った技術に基づく 医療・医薬系 ODMメーカー



検体検査装置（製品イメージ）



東京エレクトロデバイス長崎

ODM : Original Design Manufacturing
委託者のブランドで製品を設計・生産する

VISION2025 財務モデル



増益増収（増益率 > 増収率）による持続的成長を目指す

第40期（2025年3月期）

- 売上高 2,000 億円 ±10%
- 経常利益率 5 % 以上
- ROE 15 % 以上

	売上高構成比	経常利益率
EC事業	70 %	2 % 以上
PB事業	10 %	10 % 以上
CN事業	20 %	13 % 以上



東京エレクトロン デバイス

決議事項

- 第1号議案 取締役9名選任の件
- 第2号議案 取締役賞与支給の件



第1号議案

取締役9名選任の件

取締役 9 名選任の件

1	徳重 敦之	2	長谷川 雅巳	3	佐伯 幸雄
4	上小川 昭浩	5	篠田 一樹	6	常石 哲男
7	石川 國雄*	8	川名 浩一*	9	鬼塚 ひろみ*

※ 社外取締役候補者



第2号議案

取締役賞与支給の件

取締役賞与支給の件

対象者	賞与支給総額
常勤取締役 6名	56,076千円