



東京エレクトロン デバイス株式会社

公益社団法人 日本証券アナリスト協会主催

東京エレクトロン デバイス株式会社 IR ミーティング

日時 : 2023 年 12 月 4 日 15:30～16:20
場所 : オンライン配信
登壇者 : 代表取締役社長 徳重敦之
IR 室長 秋永裕之



東京エレクトロンデバイス IRミーティング

東京エレクトロン デバイス株式会社
2023年12月 Ver7.0

Copyright © Tokyo Electron Device LTD. All Rights Reserved.

東京エレクトロンデバイス 社長の徳重でございます。
本日はご多忙の中、当社の IR ミーティングにご参加いただき、誠にありがとうございます。



本日の内容

- 会社概要
- 中期経営計画 VISION2025
- 2024年3月期 中間決算報告
- 2024年3月期 通期業績見込み
- 補足資料

Copyright © Tokyo Electron Device LTD. All Rights Reserved.

本日は、こちらの内容を説明いたします。



会社概要

Copyright © Tokyo Electron Device LTD. All Rights Reserved.

はじめに、会社概要です。

会社概要



設立年月日 1986年3月3日

本社所在地 神奈川県横浜市神奈川区金港町 1-4 横浜イーストスクエア

資本金 24億9千5百万円

売上高 2,403億円（2023年3月期）

従業員数 連結 1,318名（2023年3月31日現在）

拠点・グループ 国内 18拠点、子会社 7社、関連会社 1社



Copyright © Tokyo Electron Device LTD. All Rights Reserved.

4

東京エレクトロン デバイス

設立は 1986 年、本社は神奈川県横浜市です。

会社の規模としては、昨年度の売上高は 2,403 億円、連結従業員数は 1,318 名であります。事業内容は後ほど説明いたします。

当社のあゆみ



1965年	東京エレクトロン株式会社で電子部品ビジネスを開始
1998年	東京エレクトロン株式会社から電子部品事業 （現：半導体及び電子デバイス事業）を全て譲受け
2003年	東京証券取引所 市場第2部上場
2006年	東京エレクトロン株式会社からコンピュータネットワーク事業 （現：コンピュータシステム関連事業）を承継
2010年	東京証券取引所 市場第1部上場
2017年	株式会社アパール長崎（現：東京エレクトロンデバイス長崎株式会社）を連結子会社化
2018年	株式会社ファーストを連結子会社化
2022年	東京証券取引所 プライム市場へ移行
2023年	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譲受け

こちらは当社のあゆみです。1965 年に東京エレクトロンが電子部品ビジネスを開始いたしまして、その商社部門が分離独立したのが当社であります。2003 年に東京証券取引所の市場第2部に上場、2010 年に同じく第1部に上場しております。

2017 年に現在の東京エレクトロンデバイス長崎を、2018 年に株式会社ファーストを連結子会社化いたしました。2023 年に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り受けております。事業歴は 58 年となります。



半導体製造装置メーカー
東京エレクトロン

半導体製造装置事業



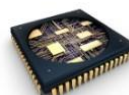
Copyright © Tokyo Electron Device LTD. All Rights Reserved.



専門商社
東京エレクトロンデバイス

半導体及び電子デバイス
(EC) 事業

コンピュータシステム関連
(CN) 事業



- EC事業とCN事業が分離・独立
- 東京エレクトロンの出資比率は33.82%
- 東京エレクトロンの持分法適用関連会社

東京エレクトロンデバイス

当社は東京エレクトロングループにあり、現在 東京エレクトロンは当社株式の 33.8%を保有する筆頭株主であります。東京エレクトロンから見た当社は持分法適用関連会社であり、いわゆる親子関係にはありません。

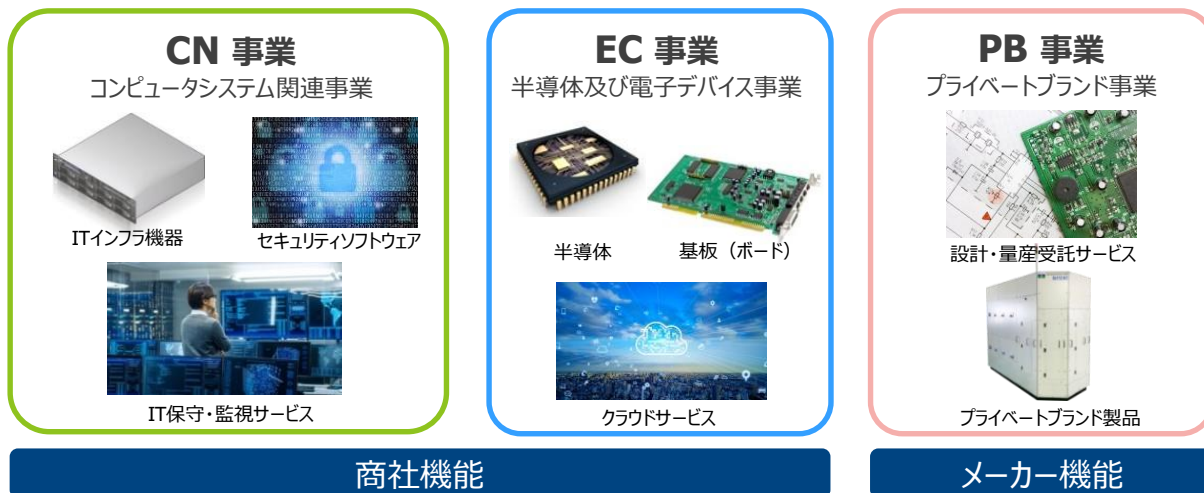
事業においては、東京エレクトロンは半導体製造装置のメーカー、一方で当社は半導体やIT製品の専門商社であり、事業分野が異なります。当社は東京エレクトロンの製品を取り扱っておらず、事業上はいち企業同士の関係であります。

事業内容



最先端の半導体やITシステムなどを提供する **専門商社**
メーカー機能 強化を推進

※セグメント区分では、PB事業はEC事業に含まれております。



Copyright © Tokyo Electron Device LTD. All Rights Reserved.

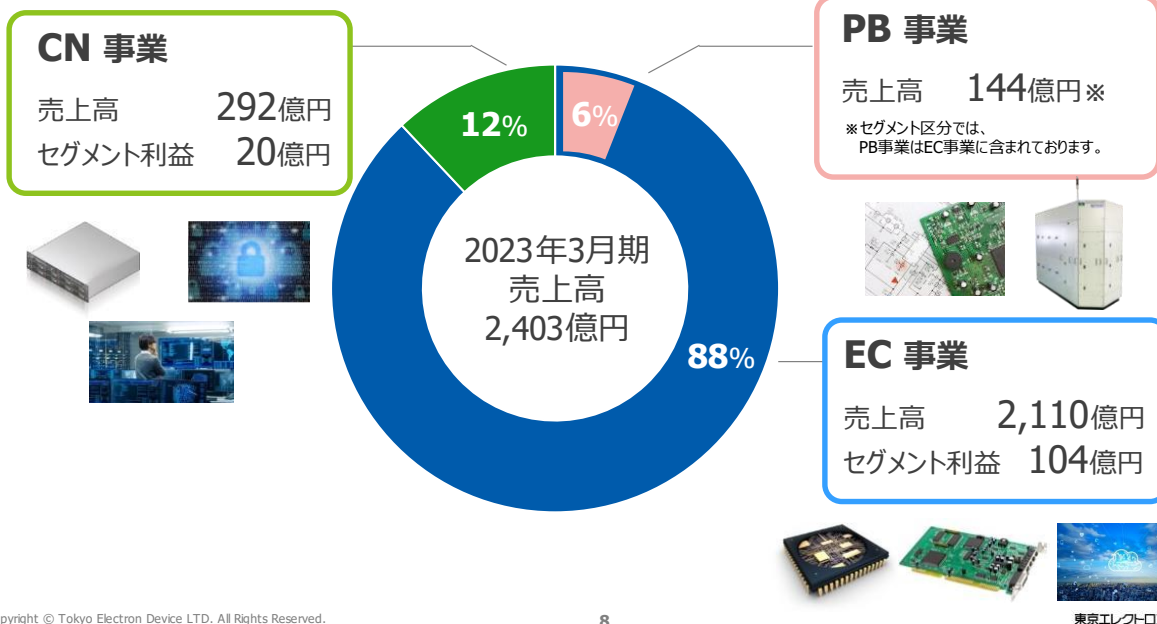
7

東京エレクトロンデバイス

事業内容です。当社は、最先端の半導体や IT システムなどを提供する専門商社であり、メーカー機能の強化を進めております。

3つの事業から成り立っており、コンピュータシステム関連事業（CN 事業）と半導体及び電子デバイス事業（EC 事業）は商社機能を、プライベートブランド事業（PB 事業）はメーカー機能を担っております。

事業セグメント



昨年度の事業別の売上高比率は、CN 事業が 12%、EC 事業が 88%、うち PB 事業が 6%でありました。セグメント利益は、CN 事業が 20 億円、EC 事業が 104 億円です。なお、セグメント構成上、PB 事業は EC 事業に含まれます。

ビジネスフロー CN事業



Copyright © Tokyo Electron Device LTD. All Rights Reserved.

9

東京エレクトロデバイス

次に、ビジネスフローを説明いたします。

CN 事業の仕入先は海外 IT ベンダーが中心であり、シリコンバレーの最先端ITインフラ機器や、セキュリティソフトウェア、IT 保守・監視サービスを提供しております。お客様は国内のシステムインテグレーターや、データセンター、官公庁、一般企業です。

ビジネスフロー CN事業



Copyright © Tokyo Electron Device LTD. All Rights Reserved.

9

東京エレクトロンデバイス

こちらの表は、CN 事業の売上高構成をカテゴリ別にまとめたものです。

左側の表は品目別の売上高構成比です。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他は製品販売であり、昨今の IT 需要の高まりにより伸長しております。

保守・監視サービスは、当社が提供しているサービスであります。製品を仕入れて販売する従来の商社ビジネスとは異なりストック型のビジネスであり、高い収益性が期待でき、利益源泉となるカテゴリです。

右側の表は分野別の売上高構成比です。システムインテグレーター向けの比率が最大となっておりますが、システムインテグレーター経由の販売だけでなく、エンドユーザーへの直接販売を強化しております。自社独自のサービスを差別化として位置づけ、収益性を伸ばしております。

ビジネスフロー EC事業

東京エレクトロンデバイス



Copyright © Tokyo Electron Device LTD. All Rights Reserved.

11

東京エレクトロンデバイス

EC 事業の仕入先は主に海外の半導体・電子部品メーカーであり、テキサス・インスツルメンツやインフィニオン、インテルなどの半導体、半導体や電子部品を搭載した基板、クラウドサービスを提供しております。

PB 事業では、当社の設計・量産受託サービスと、プライベートブランド製品を提供しております。お客様は製造業が中心であります。

ビジネスフロー EC事業（売上高構成比）



品目別（仕入先）

品目	主な商材	主な仕入先	構成比
アナログIC	アナログIC	TI、NXP	35%
プロセッサ	マイクロプロセッサ DSP	NXP、TI、インフィニオン インテル	19%
ロジックIC	画像処理用IC ASIC	TI、NXP、ラティス マックスリニア、インフィニオン リアルテック、ソシオネクスト	17%
メモリIC	フラッシュメモリ、SRAM	インフィニオン	4%
ボード・ 電子部品他	ボード 光学部品	NXP、ハギワソリューションズ ウエスタンデジタル、インテル PFU、ams-OSRAM	14%
ソフトウェア・ サービス	ソフトウェア クラウドサービス	マイクロソフト マカフィー	4%
PB	設計・量産受託サービス プライベートブランド製品	自社 TED長崎、FAST	7%

Total 100%

※ 2023年3月期 売上実績に基づきます。主な仕入先は 敬称を省略しております

Copyright © Tokyo Electron Device LTD. All Rights Reserved.

12

用途別

用途	主な製品	構成比
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、他	48%
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、他	21%
コンピュータ・ 周辺機器	複合プリンタ POSシステム、ストレージ サーバー、他	13%
通信機器	5G基地局 光伝送装置、他	10%
民生機器	電子楽器 家庭用ゲーム機、他	7%
その他		1%

Total 100%

東京エレクトロンデバイス

こちらは、EC 事業の売上高構成をカテゴリ別にまとめたものです。

左側の表にある通り、当社の主な仕入先は各分野で競争力を持つ海外の半導体メーカーが中心になっております。当社は近年、商権を拡大しており、現在 売上高比率の上位は TI、NXP セミコンダクター、インフィニオン等であります。また、ソフトウェア・サービスの売上の中心はマイクロソフト社製品であり、近年はクラウドサービスである Azure が大きく伸長しております。

PB に関しましては、別スライドにて説明いたします。

右側の表のとおり、用途別では産業機器が 48%、車載機器が 20%となっております。日本企業が競争力を持つ市場として早くから産業機器に注目し顧客開拓を進めてきたこともあり、有力な FA 機器メーカーや装置メーカーとの取引が拡大しております。

今後も高成長が望める用途向けに高付加価値の製品を提供できるよう、注力してまいります。

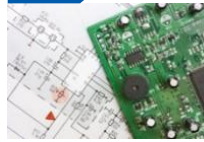
プライベートブランド事業



エンジニアの技術力を生かした
半導体や基板の開発

設計・量産受託サービス

設計



開発



量産



東京エレクトロンデバイス長崎

製造業の自動化・省人化のニーズに対応した
モノづくりシステムの開発

プライベートブランド製品



化合物半導体ウェーハ検査装置
「RAYSENS」



ビジョンロボットシステム「TriMath」

Copyright © Tokyo Electron Device LTD. All Rights Reserved.

13

東京エレクトロンデバイス

当社の PB 事業について説明いたします。

当社は 1985 年から、半導体チップの設計を行う開発ビジネスを開始いたしました。営業活動をする中で、当社には多くのお客様のご要望や課題が寄せられます。お客様に必要な製品を探して提供するのが商社の役目ではありますが、お客様の要求を満たす製品がどうしても見つからない場合もあります。そこで、お客様に必要なものが世の中になければ、当社が開発しようということで、開発ビジネスをスタートさせました。

半導体エンジニアの技術的な知見をいかすことで、半導体や基板の開発を行うようになり、これが設計・量産受託サービスとなりました。現在は、東京エレクトロンデバイス長崎の基板製造ラインで製造・量産を行うことで、基板の設計から量産までを当社グループで一貫して行っております。

また、当社は製造業を中心に 2,000 社以上のお客様を有しており、製品開発や IT 部門への提案、販売活動を行ってまいりました。しかし、同じお客様の製造部門や検査部門へは未進出でありました。

これらの部門では自動化・省人化へのニーズが高まっており、当社はプライベートブランド製品として、ファーストの画像処理技術も活用したモノづくりシステムを開発、提供することで事業領域の拡大を進めております。

製品



- シリコンバレー発の
新規性・専門性の高い
IT製品
- **海外有力メーカー**の
半導体製品

顧客



- **幅広い分野**のお客様
- お客様は**大手メーカー**を
含め 2,000社以上

技術



- 製品の**技術サポート**や
保守・監視サービス
- 最先端技術を提供する
技術サービス
- **設計・量産受託サービス**

当社の強みを説明いたします。

一つ目は、競争力のある製品ラインアップです。CN 事業では、新規性・専門性の高いシリコンバレーの IT インフラ機器や、セキュリティ、AI 関連の製品・サービスを提供しております。EC 事業では、約 40 社の海外有力半導体メーカーの製品や、Microsoft 社のクラウドサービスである Azure を取り扱っております。

二つ目は、有力企業を中心とした顧客です。当社は幅広い分野のお客様 2,000 社以上に製品を提供しております。特に、世界市場において日系企業が競争力を持つ、産業機器や車載機器分野のお客様に注力しております。

強みの三つ目は技術力であります。各製品の専任エンジニアによる技術サポートや保守・監視サービスを提供しております。また、セキュリティや AI などの最先端技術の知見をいかした技術サービスや、基板(ボード)などを設計から量産まで一貫して行う設計・量産受託サービスなど、技術力を生かした収益性の高いサービスも提供していることが特徴です。

本社移転



- 2024年10月 渋谷サクラステージ SHIBUYAタワーに移転予定
- 新たな価値創造が加速するコミュニケーションセンターへ



＜ビル完成イメージ＞

Copyright © Tokyo Electron Device LTD. All Rights Reserved.

15

東京エレクトロンデバイス

当社は、2024年10月に渋谷サクラステージ SHIBUYA タワーに本社の移転を予定しております。現在の本社（横浜）と新宿オフィスを統合することで、社員がより一層自律的な働き方を実現し、社内外との良質なコミュニケーションを高めるコミュニケーションセンターにまいります。これまで以上にお客様の課題一つひとつに真摯に向き合い、あらゆる既成概念を超えて新たな価値の創造に努めてまいります。



中期経営計画 VISION2025

Copyright © Tokyo Electron Device LTD. All Rights Reserved.

ここからは中期経営計画 VISION2025 を説明いたします。

中期経営計画 VISION2025：事業環境とMISSION



想定する事業環境

Society 5.0 の到来

低成長経済下における
高効率スマート社会



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



Copyright © Tokyo Electron Device LTD. All Rights Reserved.

17

東京エレクトロンデバイス

想定する事業環境につきましては、低成長経済下における高効率スマート社会、いわゆる Society5.0 の到来としております。当社のミッションとしては、「Driving Digital Transformation」を掲げており、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としております。

技術商社機能を持つメーカーへ

進化する技術商社機能

- データ・サービス・ストックビジネスを利益源泉とするビジネスモデル
- メーカー事業の成長に資する顧客基盤の維持・拡大
- 安定的な利益基盤の構築

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
- 課題解決型の設計開発部門
- 高効率スマート工場

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、「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まいります。

VISION2025 財務指標 最新見通し



2023年3月期 財務指標を達成

	VISION2025 目標数値 (2025年3月期)	2023年3月期	VISION2025 最新見通し (2025年3月期)
売上高	2,000 億円±10%	2,403 億円	≥ 2,500 億円
経常利益率	> 5.0 %	5.2 %	≥ 5.5 %
ROE (株主資本)	> 15.0 %	26.1 %	≥ 20.0 %

増益増収（増益率＞増収率）による持続的成長を目指す

次期中期経営計画 2024年度中に公表予定

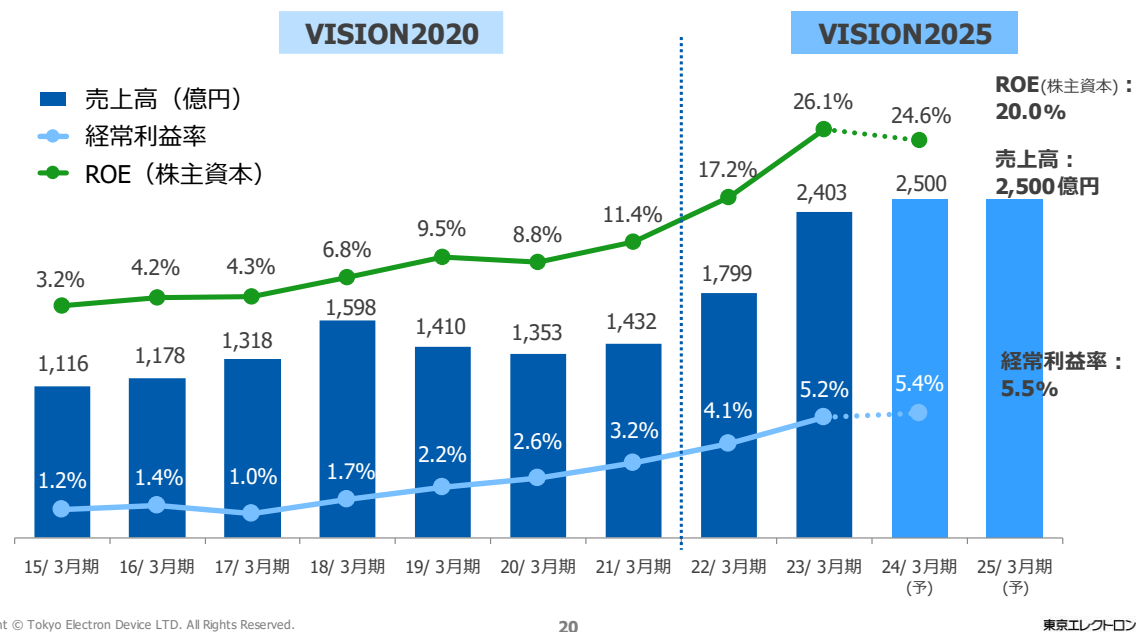
VISION2025 の財務指標につきましては、計画策定時の目標数値は、売上高 2,000 億円±10%、経常利益率 5%、ROE 15%としておりました。しかし、2023 年 3 月期に旺盛な半導体需要と、ドル円相場が円安水準で推移したことなどから、EC 事業において想定を上回る成長を実現し、VISION2025 の財務指標を 2 年前倒しで達成いたしました。

そこで今後の事業環境を勘案し、2025 年 3 月期の最新の見通しを、売上高 2,500 億円以上、経常利益率 5.5%以上、ROE は 20%を下回らない水準といたしました。

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、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 月期の早い時期に公表する予定であります。

中期経営計画



こちらは中期経営計画 VISION2020 の実績と、VISION2025 の最新の見通しをグラフで表したものです。

利益成長に向けた有望事業の推進



サービスビジネスの強化

- セキュリティ関連製品 および サービス
- AI 関連サービス（AI評価・検証）
- クラウドサービス

自社サービスを提供する
DXベンダー

メーカー機能の強化

- ODM（医療関連機器）
- モノづくりシステムの海外展開
- ロボットビジョンの高機能化
- 設計・量産受託サービス

プライベートブランド製品を提供する
メーカー

さらなる利益成長に向け、CN 事業と PB 事業に引き続き注力しております。

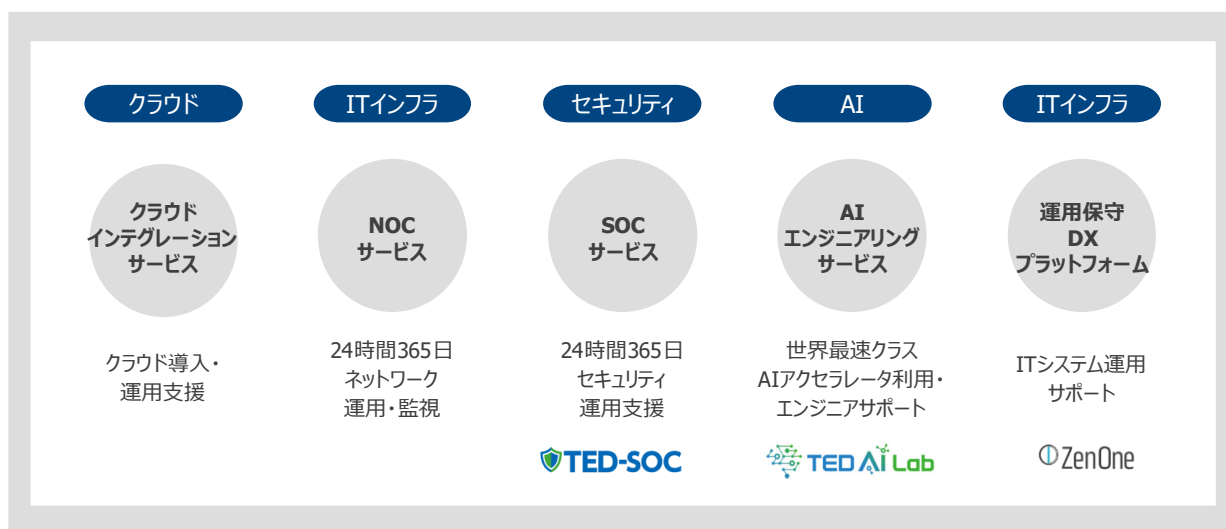
これまで利益成長を加速するため、「サービスビジネスの強化」と「メーカー機能の強化」に取り組んでまいりました。共通する重要なポイントは、「自社による独自サービス・独自製品の提供」と考えております。

CN 事業におきましては、技術商社機能をいかして自社サービスを提供する、DX ベンダーへの進化を目指しております。PB 事業では、ODM 製品・プライベートブランド製品に注力してきており、いくつかの事業で進展が得られています。

サービスビジネスの強化



顧客のシステム構築・運用支援する 自社 IT サービスの拡大



※NOC: Network Operation Center ※SOC: Security Operation Center

Copyright © Tokyo Electron Device LTD. All Rights Reserved.

22

東京エレクトロンデバイス

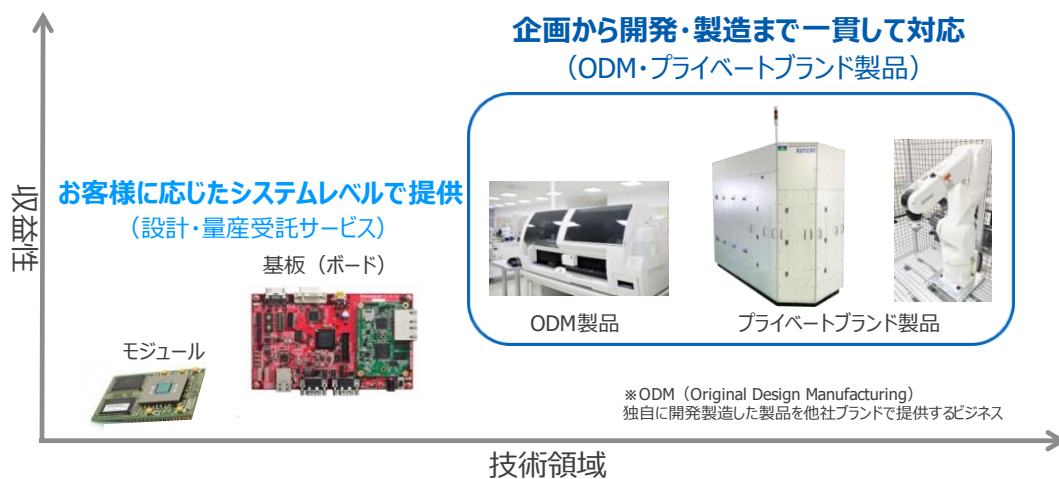
利益成長に向けた具体的な取り組みとして、「サービスビジネスの強化」について説明いたします。

当社は高い成長性が期待できる、クラウド、IT インフラ基盤、セキュリティ、AI の分野を中心に、新規性・専門性の高い製品・サービスを提供してまいりました。それに加えて現在は、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、自社独自のサービスとして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 検証支援サービスやインフラ基盤保守の自動化サービスである「ZenOne」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、リカーリング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。

メーカー機能の強化

収益性向上を目指し 技術領域を拡大



Copyright © Tokyo Electron Device LTD. All Rights Reserved.

23

東京エレクトロン デバイス

利益成長を加速するための取組みとして、メーカー機能を強化しております。

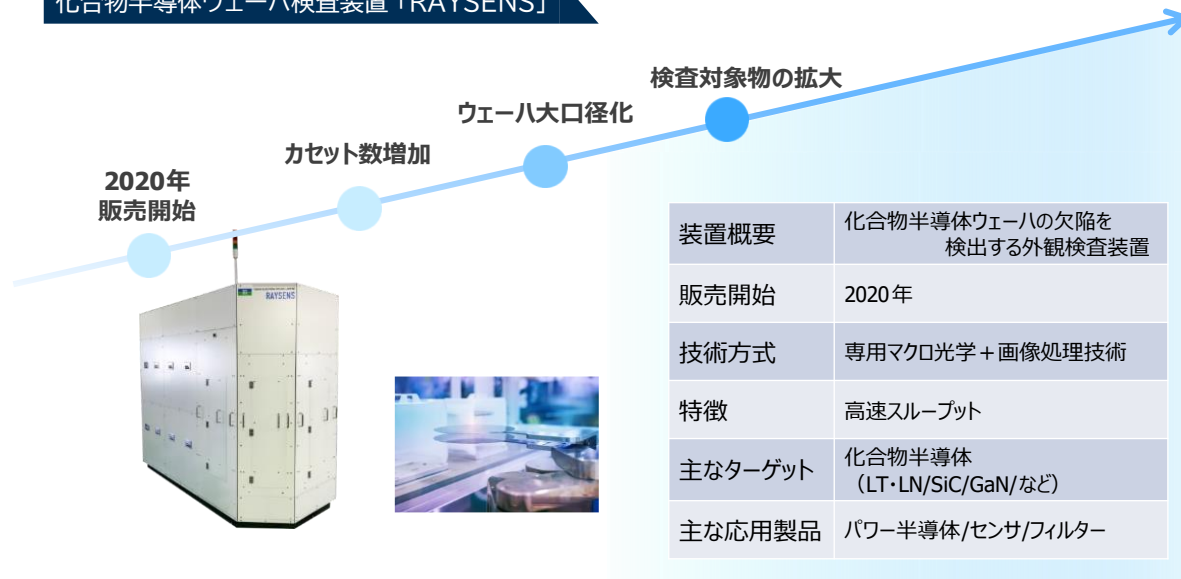
当社はこれまで、半導体製品を単体で販売するだけでなく、従来お客様が設計・製造を担っていたモジュールや基板の設計・製造を当社が一括で受託する、設計・量産受託サービスを推進してまいりました。

さらなる収益性の向上を目指し、より技術領域が広くブラックボックス化を可能とするプライベートブランド製品や、医療機器分野に特化した ODM 製品の開発などに取り組んでおります。

メーカー機能の強化（モノづくりシステム 1/4）



化合物半導体ウェーハ検査装置「RAYSENS」



Copyright © Tokyo Electron Device LTD. All Rights Reserved.

24

東京エレクトロンデバイス

「メーカー機能の強化」に向けた取り組み事例を2つ説明いたします。

はじめに、10月に事業の買収を行った検査装置事業です。当社の RAYSENS は化合物半導体ウェーハの外観検査装置であり、目視による検査に代えてウェーハの傷、欠け、ムラなどの製造不良の自動検査が可能です。本事業は、画像処理技術のファースト、光学技術を専門にしている企業、およびメカ・機構設計に強みを持つ企業と連携し事業化に至りました。

当社は このウェーハ検査装置を 2020 年から販売しており、これまでカセット数の増加、大口径化など機能を拡張してまいりました。今後は、パワー半導体向けに成長が期待される、SiC や GaN などに対応できるよう、開発を進めてまいります。また現在、ヨーロッパ、アジアへの営業活動に注力しております。

メーカー機能の強化（モノづくりシステム 2/4）



NED社 ウェーハ検査装置事業 事業譲受け

● 譲受け部門の内容

- ウェーハ検査装置事業
(ウェーハ検査装置の製造・販売
及び付随するメンテナンス業務)

● 目的

- ウェーハ検査装置の拡充
- 検査技術の強化

● 日程

- 契約締結日：2023年 9月15日
- 事業譲受日：2023年10月 2日

● NED社概要

名称	日本エレクトロセンサリデバイス株式会社 (NED社)
代表者	代表取締役社長 力身 総一郎
事業内容	工業用カメラ及び画像処理検査装置の 開発・製造・販売
資本金	98,000 千円
設立年月日	1975年11月10日

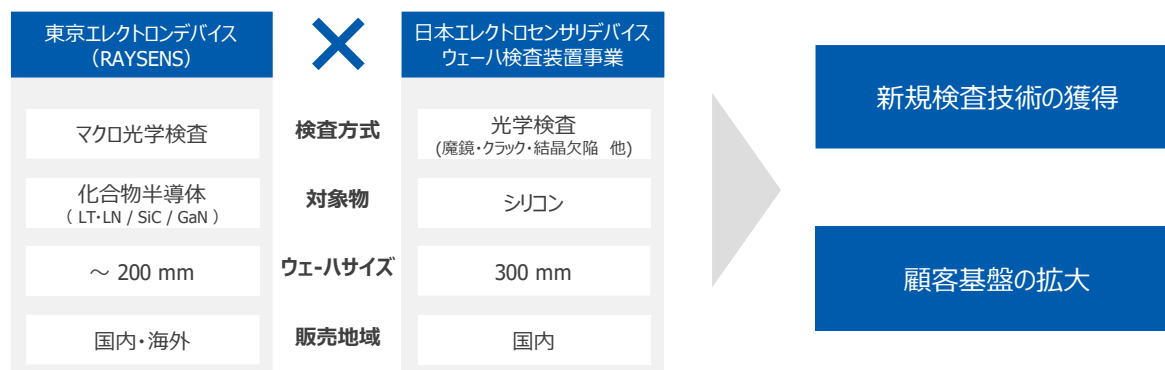
この度、本事業の成長を加速すべく、日本エレクトロセンサリデバイス社（NED 社）より、ウェーハ検査装置事業を譲り受けました。この事業譲受けにより、NED 社のウェーハ検査装置事業に関連する製造・販売・および付随するメンテナンス業務を 10 月 2 日より当社へ移管し、業務を開始しております。NED 社の当該事業では装置納入において長年の実績があり、特にシリコン分野での顧客や検査技術・ノウハウを有しております。この事業譲受けを通じて、事業領域の拡大と収益性の向上を推進してまいります。

メーカー機能の強化（モノづくりシステム 3/4）

事業譲受けによるシナジー効果

得意分野や販売地域において補完関係

新規検査技術の獲得により製品開発期間短縮が可能に 顧客基盤も拡大



こちらは、今回の事業譲受けによるシナジー効果をまとめたものであります。両社の領域や 得意分野をまとめております。

- ・検査方式は「マクロ光学」と「魔鏡・クラック・結晶欠陥など」
- ・検査の対象物は「化合物半導体」と「シリコン」
- ・ウェーハサイズは「200 mm以下」と「300 mm」
- ・販売地域は「国内」と「海外」と主要項目で補完関係にあります。

この両リソースの融合により、当社にとっては新たな技術獲得により製品開発期間の短縮が可能になりました。この点が今回の事業譲受けにおいて最大の効果であると考えております。

さらに、当社 RAYSENS の顧客である化合物半導体ウェーハメーカーに、NED 社の顧客であるシリコンウェーハメーカーが加わることで、顧客基盤の拡大が図れることも大きな効果であります。また今回の事業譲受けにより高い技術力をもつ人材を確保できたことも大きなメリットの一つです。

メーカー機能の強化（モノづくりシステム 4/4）

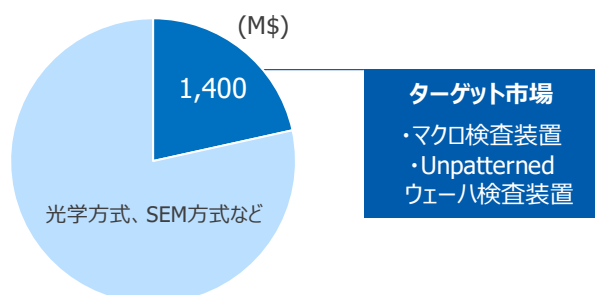


マーケット ・ ビジネス展開

持続的高成長が期待できるターゲット市場

ビジネス基盤の構築とグローバル展開を加速

2026年 ウェーハ検査装置市場予測



ビジネス基盤構築の加速

- 既存顧客サポート
- 技術開発

グローバル展開の加速

- 海外展開
- 半導体メーカー市場開拓

マーケットと今後の事業展開を説明いたします。

ウェーハ検査装置市場のうち、マクロ検査装置およびパターン成形前のウェーハ検査装置を当社のターゲットと位置付けており、この二つを合わせた市場規模を 2026 年で 1,400M\$と推定しております。

半導体市場は、サイクルがありながらも中長期的には高い成長が予想されております。特にパワー半導体などに応用される化合物半導体市場では、今後の 8 年間で年平均成長率 10%以上と予想されており、ターゲット市場においては長期的で高い成長性が期待できます。

今後のビジネス展開としましては、まず NED 社の技術を継承し、顧客をサポートすることでビジネス基盤をより強固なものにしてまいります。

技術面では、相互の技術を組み合わせることにより技術開発を加速させ、新製品のラインナップの拡大を早期に行ってまいります。高成長が期待できる化合物半導体向けと、市場規模が大きいシリコン半導体向けの両マーケットに対して、競争力ある製品を提供してまいります。

次の段階として、海外展開と半導体デバイスメーカーへの市場開拓を行ってまいります。

本事業は、当社の VISION2025 における「技術商社機能を持つメーカーへ」に向けて現在最も先行している事例の一つであり、継続的な利益成長の柱となることを期待しているものであります。

メーカー機能の強化（ODM）



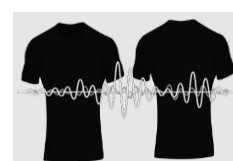
2023年3月期以降は製品開発を本格化

許認可取得	製品企画	製品開発	承認・販売
「第2種医療機器製造販売業許可」取得 「医療機器製造業」登録	機器の調査・検討 （医療機器クラスI・II） パートナー企業拡大	設計開発・検証・製造 医療機器品質基準への対応	承認審査への対応 適正使用支援

※医療機器分類
クラスI 一般医療機器
クラスII 管理医療機器



体外診断用機器



医療用スマートウェア

Copyright © Tokyo Electron Device LTD. All Rights Reserved.

28

東京エレクトロンデバイス

次に医療 ODM について説明いたします。

ODM とは、当社の技術を使って独自に設計・製造した製品を、他社ブランドで提供する ビジネス形態であります。当社は、医療関連機器分野における ODM への参入に向けて必要な許認可を取得し、当社グループ内で企画から製造、販売まで一貫して行う体制を整えてまいりました。

2023 年 3 月期は製品企画に取り組み、機器の調査や仕様検討、パートナー企業の拡大を進めてまいりました。

2024 年 3 月期からは、体外診断用機器や医療用スマートウェアなどの製品開発を本格化するとともに、医療機器品質基準への対応を行ってまいります。また、開発した製品の承認審査や適正使用支援に向けた体制を構築してまいります。



2024年3月期 中間決算報告

Copyright © Tokyo Electron Device LTD. All Rights Reserved.

2024 年 3 月期中間決算報告であります。既に開示した内容でありますので、ここでは概要のみを説明いたします。

2024年3月期 中間決算概要



前年同期比 増益増収

売上高 7.1% 増加

経常利益 20.1% 増加

親会社株主に帰属する当期純利益 27.0%増加

CN事業 IT投資は堅調 製品販売・サービスともに好調

EC事業 半導体の供給改善 顧客商権移管 円安もあり好調

PB事業 部材入手難が緩和傾向 設計・量産受託サービス堅調

中間決算は前年同期比で、売上高は 7.1%増加、経常利益は 20.1%増加、親会社株主に帰属する当期純利益は 27.0%増加し、増益増収となりました。事業別においては、CN 事業では IT 投資は堅調に推移し製品販売・サービスともに好調、EC 事業では半導体の供給が改善したこと、新たに獲得した商権により取引が拡大したこと、また円安による押し上げ効果があったことなどにより好調でありました。PB 事業では、部材の入手難が緩和傾向にあり、設計・量産受託サービスが堅調となりました。

業績概要 前期比

Connect Beyond
(百万円)

	2023年3月期 中間	2024年3月期 中間	増減額	2024年3月期予想 10月13日修正
売上高	111,769	119,698	7,928	119,680
売上原価	95,706	101,686	5,979	
売上総利益	16,062	18,011	1,949	
販管費	9,489	10,858	1,369	
営業利益	6,573	7,153	580	
営業外収益	160	185	25	
営業外費用	1,524	1,085	-439	
経常利益	5,208	6,253	1,045	6,250
中間純利益	3,584	4,551	966	4,550
従業員数	1,313名	1,352名	39名	

Copyright © Tokyo Electron Device LTD. All Rights Reserved.

31

※ 中間純利益は親会社株主に帰属する四半期純利益
東京エレクトロン デバイス

こちらが業績の概要です。

さきほどお話しした通り、増益増収となりました。売上高の増加に伴い、売上総利益、営業利益、純利益とも増加いたしました。なお、決算発表に先立つ10月13日に業績予想の上方修正を行っております。

次からのスライドは中間期決算の詳細となりますが、そちらは割愛し、41ページからの通期業績見込みの説明に移らせていただきます。

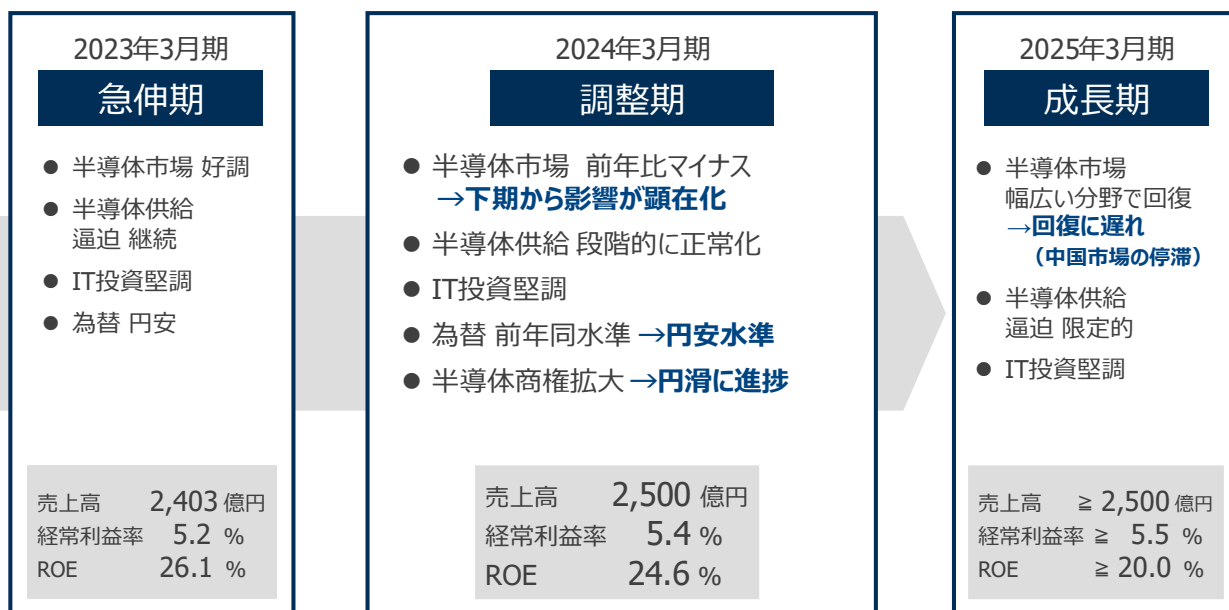


2024年3月期 通期業績見込み

Copyright © Tokyo Electron Device LTD. All Rights Reserved.

2024 年 3 月期通期業績見込みを説明いたします。

2024年3月期 下期 事業計画前提（期初からの変更）



Copyright © Tokyo Electron Device LTD. All Rights Reserved.

42

東京エレクトロンデバイス

このページは、期初にお伝えした事業計画前提に現時点での変更を追記したものです。

2024 年 3 月期は踊り場となる「調整」フェーズとしておりました。大きな背景の一つに半導体市場の停滞を見込んでおりましたが、上期は市況停滞による影響は軽微でありました。下期から影響が顕在化するものの、通期での影響は当初の想定を下回ると考えております。

為替は前年と同水準と想定しておりましたが、現在の為替動向を踏まえ、前期比で円安水準といたしました。また、半導体商権の拡大は円滑に進捗しておりますが、半導体メーカーによる直販化等に起因する減少の本格化は下期以降になる見込みです。このことから、下期も想定を上回る見込みであり、通期の業績予想は前年比で増益増収と計画しております。

なお、2025 年 3 月期につきましては、中国市場の停滞により半導体市場の回復が想定よりも遅れるものと考えております。

2024年3月期 通期連結業績予想の修正 (2023年10月31日)



(百万円)

	2023年3月期	2024年3月期		
		A: 前回発表予想 (2023年4月27日)	B: 今回修正予想	増減額 (B - A)
売上高	240,350	230,000	250,000	20,000
経常利益	12,478	12,000	13,500	1,500
当期純利益	8,778	8,450	9,770	1,320

※ 当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益

先ほどの前提を考慮し、上期に続き下期も連結業績予想を上方修正いたしました。
 期初の段階におきましては、今期を「調整期」と想定しておりましたが、増益増収の計画に修正しております。

2024年3月期 業績見込み



(百万円)

	2023年3月期	2024年3月期			対前期比	
	通期	上期実績	下期予想	通期予想	増減額	増減率
売上高	240,350	119,698	130,301	250,000	9,649	4.0%
CN事業	29,255	14,353	17,826	32,180	2,924	10.0%
EC事業(連結)	211,094	105,344	112,475	217,820	6,725	3.2%
EC事業	196,595	98,568	104,521	203,090	6,494	3.3%
PB事業	14,498	6,776	7,953	14,730	231	1.6%
経常利益 (利益率)	12,478 (5.2%)	6,253 (5.2%)	7,246 (5.6%)	13,500 (5.4%)	1,021	8.2%
当期純利益 (利益率)	8,778 (3.7%)	4,551 (3.8%)	5,218 (4.0%)	9,770 (3.9%)	991	11.3%

※ 当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益

こちらが今期の業績見込みになります。

売上高は前期比約 96 億円増加の 2,500 億円、経常利益は前期比約 10 億円増加の 135 億円、当期純利益は前期比約 10 億円増加の 97 億 7,000 万円といたしました。

対前年の増減率は、売上高で 4.0%増加、経常利益で 8.2%増加となっております。

またセグメント別の売上高では、CN 事業は 321 億円 8,000 万円、EC 事業(連結)は 2,178 億 2,000 万円を計画しております。

売上高、経常利益、当期純利益ともに 3 年連続して当社設立以来のレコードとなります。

株主還元 配当



1株当たり配当金

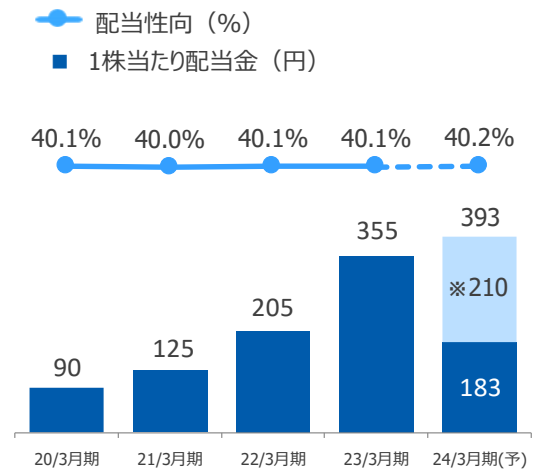
	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年3月期 (分割考慮無し)	
			期初予定	10/31時点
中間	105	145	140	183
期末	100	210	210 (※ 70)	210 (※ 70)
合計	205	355	350	393

※2023年10月1日付で 1株につき3株の割合で
株式分割を実施

配当政策

- 配当性向 40%
- 安定的・継続的な配当

配当金・配当性向



※株式分割を考慮しない場合の配当金額で記載

配当について説明いたします。今回の業績予想の修正と合わせて、配当予想も修正しております。

1株当たりの中間配当額を、従来予想より43円増額し、183円としました。期末の配当予想額 分割換算前で210円(換算後70円)と合わせた年間配当額は、前期比38円増額の393円を予定しております。4年連続で過去最高額を更新する予定です。

私からの発表は以上でございます。
ありがとうございました。

【質疑応答】

Q1 中期経営計画を2年前倒しで達成した要因は

A1 VISION2020 から VISION2025 に至るまでの努力が早めに実りました。加えて、円安進行と半導体需要が非常に好調であったことが影響しました。

Q2 半導体市況の現況と今後の見通しは

A2 ここ 2、3 年は半導体の需給が逼迫していました。現在は、特に中国においてコロナによる巣ごもり需要がなくなり、それに起因して PC などのパーソナルエレクトロニクスに搭載されるメモリや CPU の需要が大きく減少したことで、メモリ関連は逼迫が解消されました。一方で、車載機器や産業機器に搭載される半導体はまだ逼迫が続いており、最低でもあと半年程度はこの状況が続くのではないかと考えています。

Q3 RAYSENS はどのようなノウハウや技術で製品化に至ったのか

A3 メーカー機能の強化を図るにあたり、まず、顧客の製品製造の効率化・自動化を実現する「モノづくりシステム」を作ろうと考えました。そのために、人間の目の代わりになる画像処理技術を持つファーストや、製品製造を行う TED 長崎をグループ化してきました。

化合物半導体ウェーハの外観検査装置である RAYSENS の開発に取り組んだ経緯ではありますが、化合物半導体は半透明であるため、これまで自動検査が困難でした。しかし、当社のパートナー企業の技術や、ファーストの画像処理技術を重ね合わせると、人間の目の代わりにさまざまな不具合を検出する技術が開発できたことから、製品化に取り組みました。また、搬送系の装置や筐体設計の技術などは東京エレクトロンと協業することで、単独で開発するよりも短期間で設計を完了することができました。

商社が製品を作れるのかとのお声もありますが、このような背景から製品化を行い、販売に至っています。