

電子部品事業 (DMB)

市場環境

24年度の電子部品需要は、各業界・エリアで濃淡はありますが、上期は市場や顧客の在庫調整の影響が続くことでやや弱含。下期は、これらの解消によるFA機器やビル設備向け需要に加え、半導体市況の復調が期待され、緩やかな回復が予測されます。

また、地球温暖化の進行で環境問題が深刻化する中、太陽光発電システムや蓄電池、EVなど再生エネルギーの普及に貢献するエネルギーマネジメント市場は拡大しています。特にEVチャージャー市場は、各国のEV普及促進に向けた補助金や税制優遇措置などの政策を背景に成長しており、搭載される電子部品の需要も高まっています。半導体市場については、データセンターの普及、生成AIなどの最新技術を活用した企業のDXの取り組みが拡大する中、24年度下期はグローバルで成長が期待されています。中でも、生成AIなどの先端半導体を中心とした需要拡大に伴い、半導体検査向けビジネスも同様の成長を見込んでいます。

このように電子部品の需要は、着実な成長が予想されています。電子部品事業では、急成長する業界アプリへのアプローチを強化し、受注を捉え、市場成長スピードを超える事業成長を目指します。

事業の強み

3つの強みがあります。1つ目は、幅広い業界におけるリー

ディングカンパニーの顧客資産と顧客要望に応える最適なソリューションを提供できるグローバル販売網です。私たちは社会の変化やニーズをいち早く捉え、競合に先駆けた商品開発・提供をグローバルで実現してきました。この顧客基盤が事業の強力な支えとなっています。2つ目は、リーディングカンパニーとの取引で磨き続けてきた品質や性能の信頼性です。モノづくりの開発・設計から完成に至るまでの全工程における品質評価、グローバルにおける生産ラインでの品質状況の見える化を徹底することで安定した製品を提供しています。また、性能については市場や顧客ニーズをバックキャストで捉えた商品開発により、トレンドを先取りした価値提供を進めています。これにより顧客からの信頼を獲得し、長期的なパートナーシップを築いてきました。3つ目は、「繋ぐ・切る」を軸とした技術です。安定的にオン・オフする技術に加え、創業以来培ってきた微細加工技術、そして多彩な機能をコンパクトにパッケージ化する技術により、専門メーカーとは異なる高機能で独自性のあるデバイスやモジュールを創出することができます。今後、これらの強みを更に強化し活かすために、「提案力、早期実現力の強化」と「データに基づく判断で変化対応力の向上」を目指しハイサイクル・マネジメントを実践しています。具体的には、コンカレント活動による商品創出リードタイムの1/2化と、調達・生産・販売のビジネスコントロールの4倍速化です。顧客から常に最初に選出される企業として3つの強みを更に強化していきます。

「SF2030」実現に向けた成長戦略

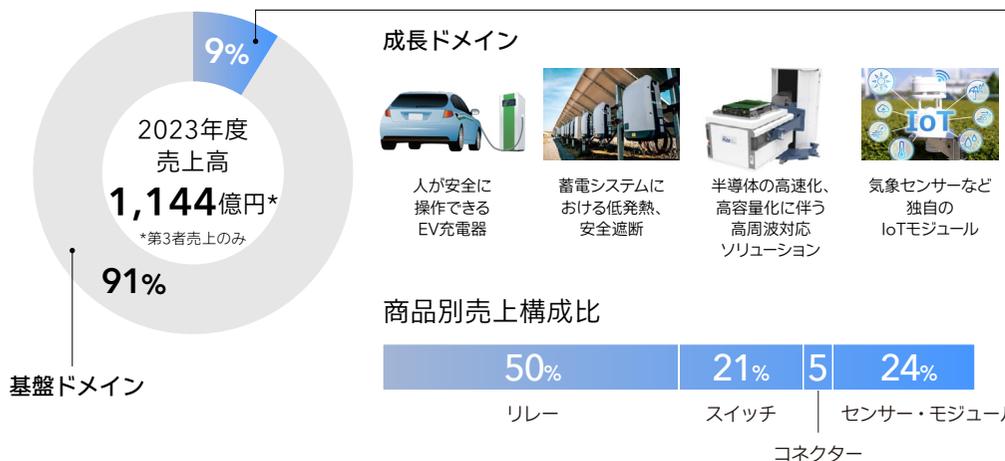
SF2030実現に向けて、NEXT2025では事業ポートフォリオ

と収益構造の強化を進めます。1つ目は、「新たな成長の柱の創出」です。カーボンニュートラルの実現とデジタル化社会の実現に貢献する領域を新たな成長の柱とし、同領域における売上を27年度までに事業全体の売上構成比30%となる500億円を目指します。環境負荷低減に向け、太陽光発電システムやEVチャージャーなど新エネルギー機器の普及が進んでおり、これらのニーズに応える高容量リレーやモジュールの展開を進めています。また、生成AI用先端半導体や高速通信の普及によるデバイス検査向け商品の需要に対し、高周波リレーや検査モジュールの提供を強化し売上成長に繋げます。そして異常気象への対応に貢献する気象IoTセンサーなど、顧客での新データビジネスを実現する、IoT通信技術を組み込むモジュールの共創にも取り組んでいます。

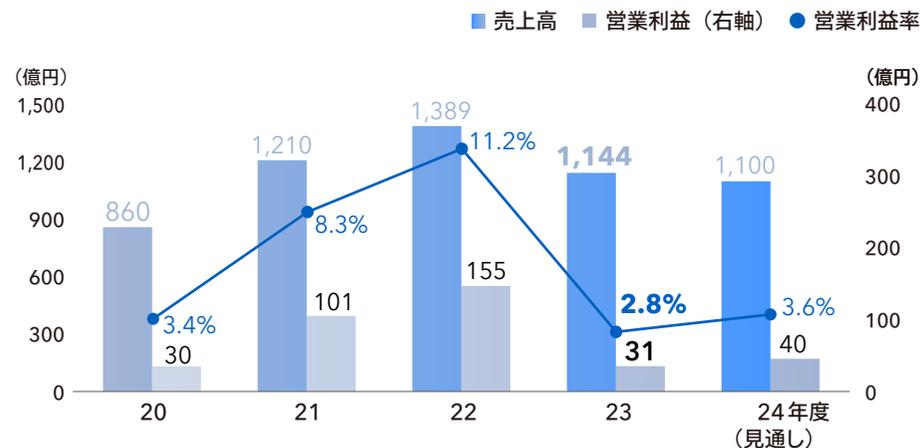
2つ目は、「基盤事業の再強化」です。これまで培ってきた品質や技術対応の強みに加え、AIを活用した統計予測モデルへの進化や、需要予測に基づく増産投資により、需要変動への柔軟な納期対応を強化します。また、事業の再強化に向けた提供価値として、「グリーン」「デジタル」「スピード」を軸とした価値創出に取り組んでいます。例えば、グリーンの提供価値としてサプライチェーン全体でのCO₂排出量削減への貢献を目指し、高容量リレー製品におけるカーボンフットプリント提供など、取り組みを加速させています。

3つ目は、収益構造改革です。生産の自動化や間接業務のDX化による生産性向上に加え、商物流の集約や品番の統廃合、需要統計予測の導入により生産効率を向上し、ROIC10%以上を持続する強い収益構造の構築を進めています。

事業別売上構成比



売上高/営業利益/営業利益率



2023年度の売上高の状況

民生業界向け部品の需要は、顧客の投資抑制や生産活動が停滞したことに加え、顧客での在庫調整の影響を受け、米州、中国を中心に大きく減少しました。自動車向け部品の需要は、下期に一部市場で自動車生産台数の増加は見られたものの、総じて低調に推移しました。これらの結果、売上高は1,144億円となり前期比で大きく減少しました。

2023年度の営業利益の状況

売上高の減少などにより、営業利益は31億円となり前期比で大きく減少しました。

INPUT	OUTPUT	OUTCOME
<ul style="list-style-type: none"> 研究開発費：49億円(23年度実績) 設備投資費：61億円(23年度実績) 研究開発体制の強化による新商品創出の加速 <ul style="list-style-type: none"> 中国深圳工場における商品開発体制増強と、国際的な試験場認定資格「CNAS」取得 産学連携強化による開発スピード加速 サステナビリティ推進 <ul style="list-style-type: none"> マレーシア工場ではRBA行動規範に準じたRBA-VAP監査実施 	<ul style="list-style-type: none"> 売上高：1,144億円(前期比17.6%減) 営業利益：31億円(前期比79.7%減) カーボンニュートラル・デジタル化社会実現に貢献する技術・商品開発 気象変動、災害リスク低減に貢献する新型IoT気象センサー「ソラテナPro」の商品化 EV普及を促進する「EV充電スマートプラグ」の商品化 クリーンエネルギー生産の拡大 <ul style="list-style-type: none"> GHG排出量48Kt-CO₂(21年度比▲25Kt) ISO14067に基づくCFP第3者認証取得 	<ul style="list-style-type: none"> 新エネルギーと高速通信の普及で、地球上の人々の暮らしと社会の発展に貢献 社会価値KPI：DC機器向け3千万個、高周波機器向け1億2千万個(22年度～23年度累計)



SDGs ゴール9.4.1