

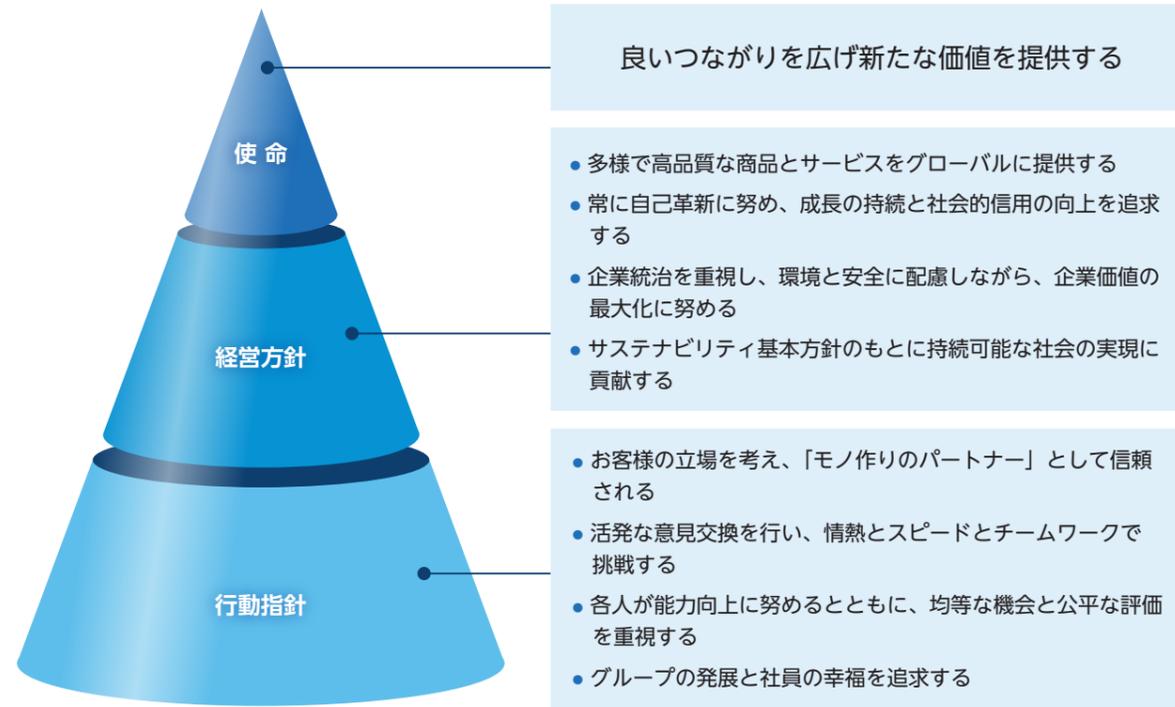


エレマテック株式会社

〒108-0073  
東京都港区三田三丁目5番19号  
住友不動産東京三田ガーデンタワー 26階  
TEL : 03-3454-3526 FAX : 03-3454-3634  
<http://www.ematec.com/>

エレマテック株式会社  
統合報告書  
2023

## 経営理念



## 行動倫理コード10カ条“CODE10”

当社グループは、経営理念等に基づいたより具体的な行動規範として「行動倫理コード10カ条“CODE10”」を定め、全役員に対し、その周知・徹底と理解の浸透に取り組んでおります。

1. 私たちは、安全衛生活動に全力を傾け、安全で健康的な職場環境をつくります。
2. 私たちは、反汚職、独占禁止及び国際取引に係る法令を含む全ての適用法令を遵守します。
3. 私たちは、正確な財務情報を開示します。
4. 私たちは、全ての社内規程遵守に責任を負います。
5. 私たちは、誠実、正直、公明正大、公正透明に企業活動を行い、全てのステークホルダーとの信頼関係を維持、発展させます。
6. 私たちは、持続可能な社会の発展に貢献します。
7. 私たちは、環境に配慮した企業活動を追求、促進します。
8. 私たちは、創造と弛まぬ改善により付加価値を提供します。
9. 私たちは、人権を尊重します。
10. 私たちは、社内及び社会における多様性を尊重して受け入れ、違いを活かすD&I(ダイバーシティ&インクルージョン)に積極的に取り組みます。

## 社名の由来



「エレマテック (elematec)」はエレクトロニクス (electronics)、マテリアル (material)、テクノロジー (technology) を合わせた造語で、先進の電子材料、電子部品等に技術を掛け合わせて、新たな価値を創造する商社として発展していくという想いが込められております。

## 編集方針

当社グループは、ステークホルダーの皆様との重要なコミュニケーションツールとして、今年度より統合報告書を発行いたしました。

本レポートを通じて、当社グループの価値創造ストーリーやサステナビリティの取り組み等の非財務情報についても積極的に開示し、ステークホルダーの皆様にも当社グループの中長期的な企業価値向上に向けた各種施策をご理解いただき、新たな対話の機会を創出することを目的としております。

**発行時期** 2023年11月

**対象期間** 2022年度  
(2022年4月～2023年3月)

## 参考ガイドライン

- IFRS財団  
「国際統合報告フレームワーク」
- 経済産業省  
「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス (価値協創ガイダンス)」
- Global Reporting Initiative  
「GRIサステナビリティ・レポートニング・スタンダード」

## 対象範囲

当社グループ(当社及び連結子会社)

## コーポレートサイト

当社グループの詳細情報については、コーポレートサイトをご覧ください。

<http://www.elematec.com/>

## 見通しに関する注意事項

本報告書に記載されている将来の見通しに関する記載は、本報告書の作成時点の当社グループの判断に基づくものであり、リスクや不確定な要因が含まれております。

今後、様々な要因によって、見通しとは大きく異なる結果となる可能性がありますことをご承知おきください。

# Contents

## イントロダクション

- 03 エレマテックのあゆみ
- 05 事業内容
- 06 ビジネスモデル
- 07 At a Glance

## エレマテックの価値創造

- 09 トップメッセージ
- 15 価値創造プロセス

## 成長戦略

- 17 前中期経営戦略  
「エレマテックNEXT」の振り返り
- 18 外部環境
- 19 新中期経営戦略  
「エレマテック・プロプラス」
- 20 重点施策
- 23 マーケット別成長戦略
- 26 財務資本戦略

## 経営基盤

- 27 サステナビリティマネジメント
- 30 環境
- 33 社会
- 41 ガバナンス

## データ集

- 49 連結財務データ
- 51 連結財務諸表
- 55 国内・海外サービスネットワーク
- 57 会社概要・株式基本情報

# エレマテックのあゆみ

## 得意先のニーズ、市場の変化に対応してきた76年

高千穂電気株式会社と大西電気株式会社が一つになって誕生した当社は、1947年の高千穂電気設立以来、得意先の「モノ作りのパートナー」として歩んできました。76年の歴史と実績を積み重ねて培った「現場力」に加え、幅広い営業基盤(得意先:約6,000社、仕入先:約7,200社)、国内外を合わせて73拠点のネットワークをベースに、営業・技

術・開発・品質・加工工場が連携し、得意先のニーズに高付加価値型ビジネスの提案でお応えする「統合サービス企業」として、今も進化を続けております。

得意先が欲しいモノ、情報、サービスを的確に提供できること。これが、当社が得意先から選ばれる理由です。これからも世の中の変化と成長分野をいち早く見極め、対応することで、更なる成長につなげてまいります。

### 海外進出&上場期

### バリューチェーン拡大期

#### 主要な出来事

##### 1947~

- 1947年 高千穂電気株式会社を東京都港区に設立
- 1979年 シンガポールに拠点設立
- 1994年 香港に拠点設立

##### 2000~

- 2000年 上海に拠点設立
- 2002年 JASDAQ市場に上場
- 2003年 東京証券取引所市場第二部に上場
- 2005年 東京証券取引所市場第一部銘柄に指定
- 2006年 サンディエゴ及びプラハに拠点設立
- 2009年 京都府京都市に電気絶縁材料商社として設立された大西電気株式会社と合併し商号をエレマテック株式会社に変更

##### 2010~

- 2011年 豊田通商株式会社と資本業務提携契約を締結
- 2014年 株式会社トムキを吸収合併
- 2015年 トラック業界向け安全装置販売事業を譲り受け

##### 2020~

- 2022年 東京証券取引所プライム市場に移行

#### 注力市場の変遷

設立当初は戦後の復興需要を背景に重電業界向け電気絶縁材料を販売し、高度経済成長期以降には取り扱い商材を家電、汎用コンピューター等の民生品向けにも拡大

- 発電機・変圧器・モーター
- テレビ・冷蔵庫
- 汎用コンピューター

部材販売のみならずカスタマイズ品の販売も強化し、携帯電話、PC、液晶関連商材等の拡販に注力したことにより、2000年度に売上高500億円、2007年度には1,000億円を突破

- 携帯電話
- OA機器・PC
- 液晶テレビ

スマートフォンやゲーム機関連商材等の拡販に加え、自動車業界向けビジネスの強化を目的とした豊田通商(株)との資本業務提携契約の締結により業容を拡大し、2015年度には売上高2,000億円を突破

- スマートフォン・タブレット
- ゲーム機
- 自動車

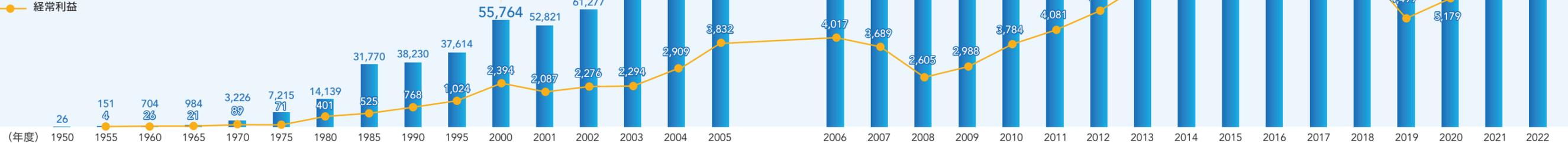
自動車及びゲーム機関連商材等の拡販に加え、ODMビジネスの拡大等により、2022年度には売上高及び経常利益ともに過去最高を達成

- 自動車
- ドライブレコーダー(ODM)
- ゲーム機

#### 売上高・経常利益の推移

(単位:百万円)

- 売上高
- 経常利益



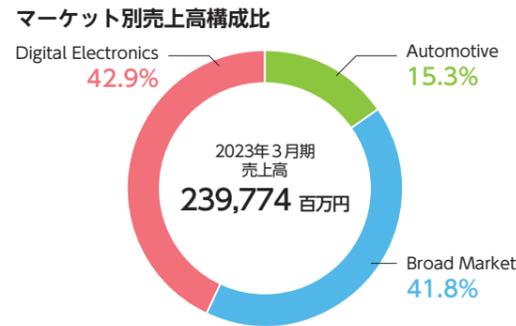
# 事業内容

- オートモーティブ Automotive**  
自動車関連
- ブロードマーケット Broad Market**  
医療・産業機器関連等
- デジタルエレクトロニクス Digital Electronics**  
スマートフォン・ゲーム機関連等

## 当社グループの主要な事業内容

当社グループは、国内及び海外において電子材料、電子部品、設備等を販売及び加工・組立することに加え、設計及び製造受託することを主な事業としております。

近年では、他社ブランド製品を設計から製造(当社グループでは製造は外部へ委託しております)まで行うODMビジネスにも力を入れております。長きにわたり培った電子材料の豊富な知見を活かすことで、付加価値を生み出すことができます。



## マーケットの概要

当社グループが取り扱う商材・サービスは、あらゆる分野において採用されております。特に注力する分野として22のマーケットを設定し、「Automotive」「Broad Market」「Digital Electronics」の3つのカテゴリーにて管理しております。

幅広いマーケットにおいて事業活動を展開することで、特定顧客へ依存しないリスク分散経営を実践し、その時々に変化する成長市場の取り込みを図っております。

### 22のマーケット

**Automotive (1)**

自動車

**Broad Market (13)**

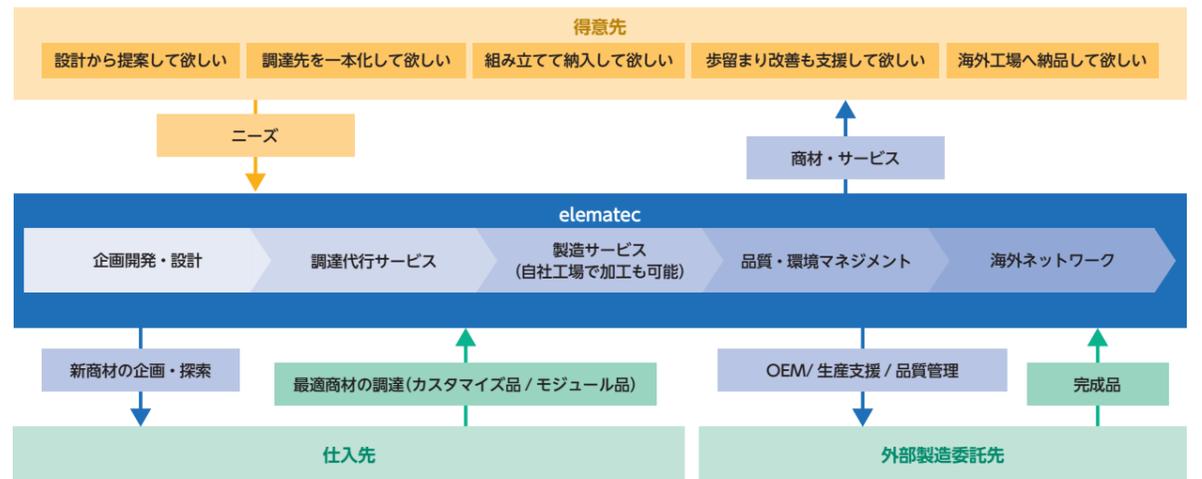
- バイク、自転車
- アフターマーケット
- 農業機械、建設機械
- 白物家電
- 医療機器
- 住宅設備
- 監視カメラ、セキュリティ
- インフラ、エネルギー、電池
- ビューティ・ヘルスケア家電
- OA機器
- 重電、車輛制御、船舶、航空機
- 産業機器、電動工具
- モーター

**Digital Electronics (8)**

- 液晶、タッチパネル、バックライト
- 黒物家電
- 電気・電子部品、半導体・半導体パッケージ
- モバイル、PC
- カメラ、カメラモジュール
- スパコン、サーバー
- TOY、ホビー
- アミューズメント

# ビジネスモデル

当社グループは、企画開発・設計から調達代行サービス、製造サービス、品質・環境マネジメント、国内外の拠点ネットワークを活用した物流までの「5つの機能」を活かした、ワンストップソリューションを提供しております。



## 5つの機能

**企画開発・設計**

**設計から提案** 多様なリソースとノウハウ・最先端の知識を活かしてデザイン

得意先の真のニーズを掘り起こし、営業部門・開発部・技術部が一体となって、ニーズにマッチした新しいパーツやユニット等を企画開発・設計します。技術部では、機構及び電気回路設計等の専門家と、3D CAD・3Dプリンター・NC工作機械等の試作設備も保有しております。

**調達代行サービス**

**調達先を一本化** 世界中のメーカーから最適な調達先を選定

長年培ってきたノウハウ・専門知識を駆使し、世界中の多くの仕入先のそれぞれが持つ得意分野をしっかりと把握した上で、最適な調達先を選定し、提案します。徹底した納期管理を行い、万一の品質問題にもグローバルネットワークを活用して迅速に対応します。

**製造サービス**

**組み立てて納入** カスタマイズ品からモジュール品、完成品 (ODM) まで提供が可能

国内1カ所、海外2カ所に保有する加工工場を活用し、得意先ごとに企画開発・設計されたカスタマイズ品やモジュール品を製造します。また、国内外の製造委託先との協業により、カスタマイズ品・モジュール品に加え、完成品 (ODM) も提供します。

**品質・環境マネジメント**

**歩留まり改善も支援** 製品の検査、安定した量産が行えるかを確認

成分分析等の環境対策や製品が基準を満たしているかどうかを検査し、更には安定した量産が行えるかどうかを確認します。得意先からの高度な品質要求に応えるため、万一の不良品発生への対策も含め、環境・品質保証部を中心にあらゆる面からサポートします。

**海外ネットワーク**

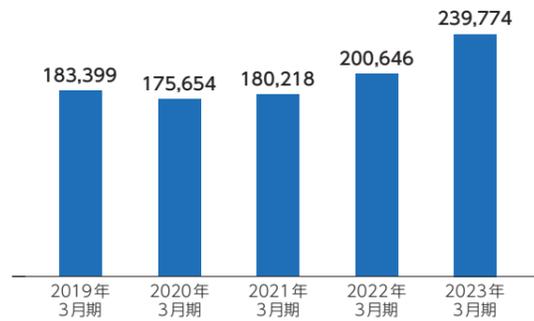
**海外の工場へ納品** ご希望の国や地域へ最適なルート・コストでのデリバリーが可能

豊富な拠点数に加え、各拠点同士が密な連携を図ることによりワールドワイドなネットワークを構築しております。時差や言葉の壁を越えて、得意先が希望する国や地域へ、迅速かつ最適なルート・コストでのデリバリーを実現します。

# At a Glance

## 財務指標(連結)

売上高(百万円)



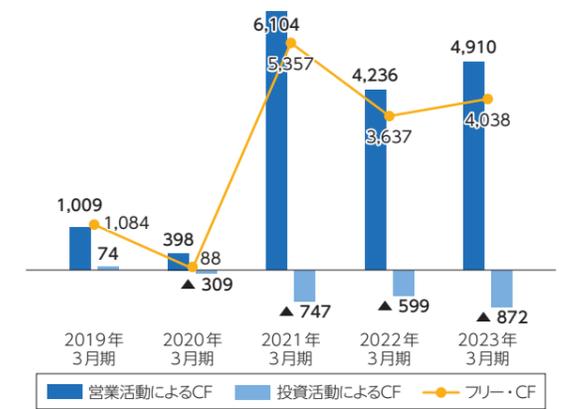
営業利益(百万円)/売上高営業利益率(%)



総資産(百万円)/純資産(百万円)/自己資本比率(%)



営業活動によるキャッシュ・フロー(百万円)/  
投資活動によるキャッシュ・フロー(百万円)/フリー・キャッシュ・フロー(百万円)



経常利益(百万円)/売上高経常利益率(%)

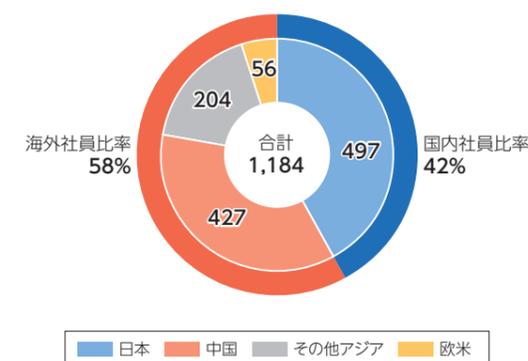


親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)/売上高当期純利益率(%)

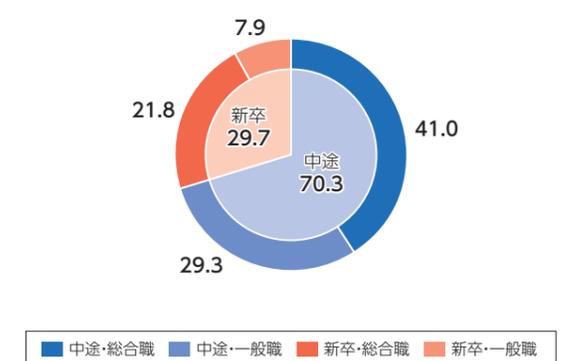


## 非財務指標

エリア別の社員数(人)(連結)



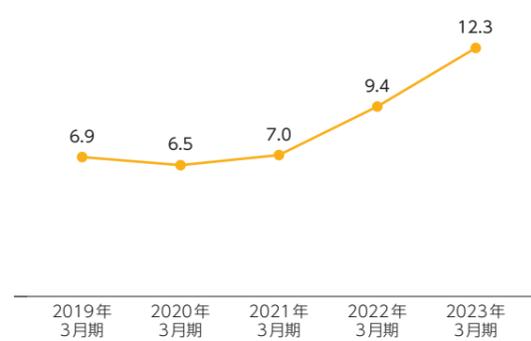
中途採用者比率(%) (単体)



1株当たり当期純利益(円)(左目盛)/1株当たり純資産(円)(右目盛)



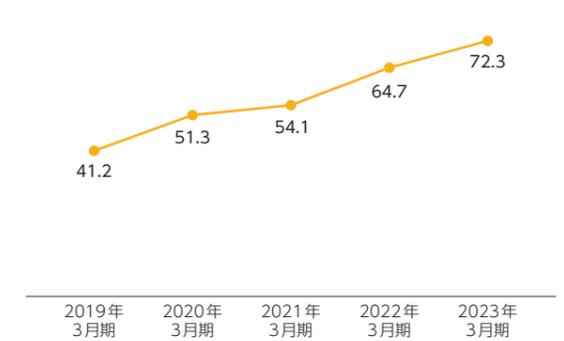
自己資本当期純利益率(ROE)(%)



総合職の女性社員採用比率(%) (単体)



有給休暇取得率(%) (単体)



## トップメッセージ

エレクトロニクスで「モノ作り」を支える  
「統合サービス企業」として進化を続けてまいります。



代表取締役社長

横出 彰

### エレクトロニクス業界における 統合サービス企業

当社グループは、2009年に高千穂電気株式会社と大西電気株式会社とがひとつになり誕生したエレクトロニクス商社です。高千穂電気設立の1947年以来、進化の著しいエレクトロニクス業界に身を置き、柔軟性やスピードを武器に得意先からの信頼を獲得しながら、76年にわたり成長を続けてきました。

商社と聞くと、商材を仕入れて得意先へ販売する仕事をイメージされる人も多いと思いますが、当社グループは単なるトレーダーではありません。得意先の製品作りに必要な部材を、世界中の仕入先から調達して供給する商社としての基本機能はもちろんのこと、設計や製造に知見を持つ専門家集団を有し、モノ作りの企画開発・設計の段階から関わり、モジュール品や完成品まで作り上げる技術力を持っています。当社グループはこれまで、製品開発のスタートラインから得意先と同じ方向を見つめ、共に汗をかく「モノ作りのパートナー」として、着実に地歩を固めてきました。

エレクトロニクス分野における進化が、かつてないほどのスピードで進んでいる中、これまで日本のモノ作りを牽引してきた企業の多くが、企画や設計業務を外注化するなど、経営や事業の効率化のための“選択と集中”を進めています。当社グループは部材を提供する商社の基本機能を果たすだけでなく、企画・開発段階からの伴走、部材を組み合わせたモジュール品の製作、完成品供給まで、多様化するニーズに寄り添い踏み込んだ提案を行える他にはない強みを活かし、多くの得意先からの期待に応えています。

当社グループの仕入先数は約7,200社、得意先数は約6,000社に上り、その数だけ提案できる商品があり、提案できる企業があります。また、同業界でトップクラスのネットワークである国内外70以上の拠点は、商社としての実績の積み重ねであり、得意先の要望を叶える無限の可能性を秘めています。「エレクトロニクス業界における統合サービス企業」として、当社グループならではの付加価値の創造と成長の加速を目指していきます。

### 2023年3月期の振り返り

2023年3月期はコロナ禍の収束に向けて世の中が少しずつ落ち着きを取り戻し、世界各国で行動制限の緩和が進むことで経営環境は好転しました。需要の高まりに伴い、得意先の生産も回復の勢いを増すなどプラスの要素が大きく、為替の影響も相まって、売上高、利益ともに過去最高を記録することができました。

なかでも業績を牽引したのがオートモーティブ分野です。自動車の生産は半導体不足という足かせがありながらも、当社ビジネスは豊田通商グループとのシナジー効果や、リソースの投入により売上を伸ばしました。また、プラスチック代替素材など、ゲーム機用高機能商材の販売が増加し、売上を大きく伸ばしました。更に、ここ3年にわたって取り組んできた完成品ビジネスが本格的に立ち上がり、今後の展開が期待できるフェーズに入りました。これらの成果が功を奏し、第3次中期経営戦略「エレマテックNEXT」で掲げた定量目標を達成することができました。

## トップメッセージ

その一方で、未達となった課題もあります。一つはグローバル顧客の新規開拓です。当社グループの海外拠点のビジネスは、これまで日系企業の海外展開をサポートすることで成り立ってきましたが、日系企業の存在感がグローバル市場で相対的に低下する中、それぞれの拠点で新たなビジネスをつくるのが不可欠となってきています。グローバル顧客の新規口座開設や新規案件の獲得など一定の成果を挙げることができたものの、その件数や規模はまだ限定的です。また、規模感のある投融資を実施できなかったことも、積み残した課題と認識しています。

当社グループが経営指標として大切にしているROEや売上高経常利益率の原資となるのは各取引における粗利率です。サービスに対する正当な対価を下げたビジネスをすれば、最終的にはサービスが劣化し、得意先満足度の低下につながります。そのような状況に陥っては市場で生き残ることはできませんので、モジュール品や完成品の取り扱い拡大など、当社グループが目指す利益率に見合った高付加価値なサービスを提供し続け、2024年3月期以降も安定した経営を続けていきたいと考えています。

### 新中期経営戦略

#### elematec Pro+ (エレマテック・プロプラス)

第4次中期経営戦略となる「エレマテック・プロプラス」の基本方針は、前中期経営戦略「エレマテックNEXT」の成果を更に継続・進化させるとともに、積み残した施策を実行に移すことです。

重点施策の一つ目に掲げた「ポテンシャルエリアの本格開拓」は、成長とリスク分散の観点から日本と中国以外での事業を拡大することを目的としています。現在、当社グループ全体の売上高に占める割合は日本が約51%、中国が約23%です。両国は当社グループにとって今後も重要な市場であり続ける場所であり、継続して力を注いでまいります。昨今の地政学リスクや内外市場の変動を考えると、売上高構成比率の低い欧米や、中国プラス1として注目を集めるASEANでのビジネスを拡大していかなくてはなりません。顧客の開発拠点が集中する欧米では、スペックイン活動を強化するとともに販売拠点の拡充や製造拠点の設置を具体的に検討していきます。ASEANでは、完成品ビジネスにおける中国でのパートナー開拓成功例を横展開しながら、顧客のASEANシフトにも対応し、調達代行ビジネスからの脱却を図っていく所存です。

重点施策の二つ目「開発部の機能強化」は、事業創出

の観点から開発部の機能を強化し、戦略地域・拠点や豊田通商グループとの連携強化を図るものです。開発部の役割は、細分化した22の市場を専門とするそれぞれのマーケットが、顧客ニーズを満たす商材の開発を行うことですが、それらに加え、経営企画・人材開発部や戦略拠点とともに、全社戦略を推進していく役割を担う新たなチームをつくります。世の中のトレンドを俯瞰して今後のビジネスを検討する役割を開発部に担ってもらうことで、高度化・多様化する顧客ニーズの変化に機敏に対応し、全社戦略の推進を加速させます。

重点施策の三つ目「M&A・アライアンスによる顧客基盤・事業領域の拡大」は、前中期経営戦略での積み残し案件です。前中期経営戦略では投融資案件の複数検討を行ったものの、残念ながら規模感のあるM&Aやアライアンスの成約には至りませんでした。引き続き、M&A・アライアンスによる顧客基盤・事業領域の拡大を、経営における重要課題と位置付けた上で、推進のためのサイクルを回し、成果を出すことを目指します。前述した開発部のメンバーには、これら投融資の案件にも初期検討段階から参画し、会社全体の成長を牽引してくれることを期待しています。



## トップメッセージ

### サステナビリティと人的資本への取り組み

重点施策の四つ目として「サステナビリティと人的資本への取り組み」を掲げております。

気候変動を食い止めるため、世界はカーボンニュートラルに向けて一斉に動き出しました。日本政府も2050年にカーボンニュートラルを実現することを宣言しています。これによって、当社グループを取り巻く経営環境も大きく変わろうとしています。身近な例では、ガソリン車からEV(電気自動車)への転換が挙げられます。エンジンがなくなることで、新たにヒーター用の熱源や駆動用モーターが必要となるなど、求められる様々な部材が変わります。同様に、気候変動を中心とした社会環境の変化があらゆる業界に影響を及ぼしつつあります。こうした社会環境の変化を踏まえ、当社グループはCO<sub>2</sub>削減・脱炭素社会の実現という社会課題を解決するために、環境対応車関連部材やクリーンエネルギー関連部材などの商品・サービスを提供し、循環型社会の実現に貢献します。更に、環境負荷低減という社会課題を解決するために、梱包材等の環境配慮商材、液晶のリワーク等のサービスを提供します。

人的資本については、多様性の尊重を根本に据え、バックグラウンドが異なる社員同士が風通し良く働くための柔軟な制度設計を行うとともに、各種研修制度をよりいっそう充実していきます。当社グループは国内の全ての支店で海外との取引があります。英語力の向上をはじめとしたグローバル人材の育成には今後も

注力し、投融資、事業戦略立案などの個別研修にも力を入れていきたいと考えています。

ダイバーシティの取り組みについては様々な観点から検討を進めていますが、喫緊の課題と捉えているのは女性管理職の登用です。現在の限られた女性管理職の人数を増やしていくことは当社グループの未来にとって欠かせません。10年ほど前から女性総合職の採用を開始していますが、現在、数名が海外に駐在し、第一線で活躍しており、これらの者は近い将来の管理職候補になり得る人財と考えております。ロールモデルとなる人財が育ってきたことを嬉しく思いますし、彼女たちがリードすることで女性の活躍の場がどんどん広がっていくことを楽しみにしています。

### 100周年を見据えた新たな四半世紀のスタート

冒頭にも申し上げた通り、当社グループは「エレクトロニクス業界における統合サービス企業」です。昨今はソフトウェアが大きな注目を集める傾向がありますが、ソフトウェアは必ずハードウェアの上で動作します。そのハードウェアをつくる企業のパートナーとして、ニーズの変化を的確に捉え、当社グループが持つ様々な機能を活用して、得意先が必要とするものを必要な形で提供する。そのような活動を今後も変わらず、誠実に続けていきたいと考えています。

2023年5月には新たな取り組みとして、当社グループを含む4社協業でEV用充電器の定額利用サービス「Future Station」の提供を開始しました。これは、充電インフラの拡充を通してEVの普及に向けた社会課題の解決を目指す、当社グループの新たな挑戦です。カーボンニュートラルを実現するための有効な手段のひとつであるガソリン車からEVへのシフトをサポートすることで、EV化社会に貢献します。

設立から76年となる2024年3月期は、新たな四半

世紀がスタートする大切な年です。取引先にとっては「変化するニーズに応えられる総合力を持ったパートナー」、従業員にとっては「個々がやりがいを持って自己実現できる会社」、世の中、地球、世界にとっては「持続可能な社会の実現に貢献し、人々の暮らしを豊かにする企業」として、エレクトロニクスの力で豊かな未来を切り開くことができるよう、真摯に取り組んでまいります。これからも皆様のより一層のご理解とご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



# 価値創造プロセス

事業活動を通じて「豊かな未来の実現」に貢献するため、私たちは6つの資本及びこれまでに培ってきた当社ならではのソリューション提供力等を基盤に、新中期経営戦略「エレマテック・プロプラス」における取り組みを通じて、持続的な成長を図ってまいります。

## 豊かな未来の実現

持続可能で暮らしやすい社会、一人ひとりが望む生き方を実現できる社会



### 外部環境 P.18

- 地政学リスクと内外マーケットの変動
- 顧客ニーズの高度化・多様化
- サステナビリティ課題への関心の高まり
- 働き方の変化とダイバーシティの伸展

### INPUT

#### 人的資本 P.33~35

- ・専門的知見を有した人財と豊富なグローバル人財
- ・技術人財 27名
- ・海外社員数 687名

#### 財務資本 P.49~50

- ・自己資本比率 57.6%
- ・売上高経常利益率 4.6%

#### 知的資本 P.37~40

- ・エレクトロニクス商材に関する幅広い知見
- ・技術に基づく提案力

#### 社会・関係資本 P.03~04

- ・得意先：約 6,000 社
- ・仕入先：約 7,200 社
- ・豊田通商グループのネットワーク

#### 製造資本 P.37~40

- ・持たざる経営を志向しつつ、付加価値を高める加工工場や Elematec Shinyokohama Lab. を保有

#### 自然資本 P.31~32

- ・生分解商材や自然由来の緩衝材等の環境対応型商材

### 事業活動



### 成長戦略

#### 新中期経営戦略 (2024年3月期～2026年3月期)

**e|ematec Pro+**  
エレマテック・プロプラス

#### 重点施策 P.20~22

- 高付加価値型ビジネスの強化
- 国内外有力顧客の開拓
- 自動車領域への注力
- ポテンシャルエリアの本格開拓 (3つの重点マーケット)
- 開発部の機能強化
- M&A・アライアンスによる顧客基盤・事業領域の拡大
- サステナビリティ\*と人的資本への取り組み
  - \* マテリアリティ P.22、P.28~29
  - ・安心安全な社会の実現
  - ・環境負荷の低減と循環型社会の実現
  - ・多様性を尊重し、成長し合う組織づくり
  - ・全てのステークホルダーから信頼されるガバナンス体制の構築

### OUTPUT

幅広いマーケットに対して、エレクトロニクス商材を提供



部材販売、モジュール、完成品、システムソリューションなど、1つまたは複数組み合わせることでサービスを提供可能

### OUTCOME

脱炭素



環境負荷の低減



交通事故の削減



予防医療や新たな治療技術による人々のQOLの向上

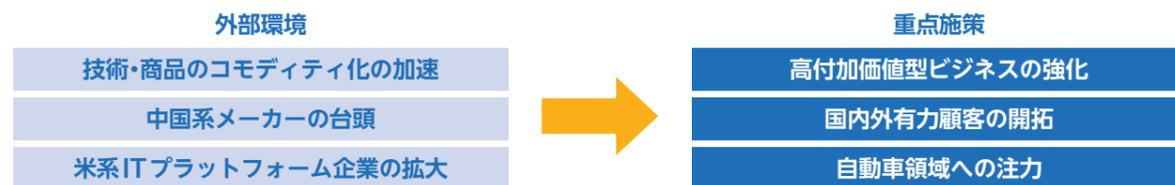


### 資本への再投入

# 前中期経営戦略「エレマテックNEXT」の振り返り

前中期経営戦略「エレマテックNEXT」では、技術・商品のコモディティ化の加速、業界構造の大きな変化という外部環境を乗り越え、成長軌道を維持することを目的に、3つの重点施策を設定しました。

## エレマテックNEXTの重点施策



## 売上高及び経常利益の実績

前中期経営戦略期間は、コロナ禍等により外部環境が激変する中、需要の変化に機敏に対応し、ゲーム機関連商材の拡販が業績を大きくけん引しました。また、豊田通商株式会社との資本業務提携以来注力している自動車関連商材の売上も順調に伸長しました。この結果、最終年度の2023年3月期は、為替相場の影響も後押しとなり、売上高、経常利益ともに過去最高を達成しました。



## 成果と課題

中期経営戦略	成果	課題
高付加価値型ビジネスの強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>ゲーム機用高機能商材の拡販</li> <li>Elematec Shinyokohama Lab. の開設</li> <li>完成品ビジネスの体制構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>競争力のある商材の開拓と提供</li> <li>付加価値のあるサービスの提供</li> </ul>
国内外有力顧客の開拓	<ul style="list-style-type: none"> <li>米系大手、中国系大手の口座獲得</li> <li>米系ITプラットフォーム企業向け受注案件の量産開始</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客キーマンとの人脈形成</li> <li>ニーズの深堀</li> </ul>
自動車領域への注力	<ul style="list-style-type: none"> <li>コックピットモジュールビジネスの量産受注</li> <li>欧州大手Tier1*の口座獲得</li> <li>EV関連商材の拡販(ヒーター、耐火シートASSY等)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規顧客の開拓</li> <li>海外Tier1*の攻略</li> <li>自社工場の機能強化を含むテコ入れ</li> </ul>
戦略投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>投融資案件複数検討</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>アライアンス/M&amp;Aを通じた新たな商材・商圏の獲得、優秀な人財の獲得</li> </ul>

\*完成車メーカーに直接部品を納入するメーカー

# 外部環境

当社グループを取り巻く「エレクトロニクス」業界は、日々急速に変化しております。新型コロナウイルス感染症やウクライナ情勢等を契機としたリスク分散の必要性の高まりに加え、成長分野の変動、製品の性能向上による顧客ニーズの高度化、多様化等を背景に、需要の変化に機敏に対応し、付加価値を提供することの重要性がより高まっております。また、企業には、世界的に深刻化する環境問題への対応や働き方改革・ダイバーシティ&インクルージョンの推進等環境及び社会課題に配慮した事業展開を行い、企業価値の向上を目指すサステナビリティ経営が求められております。当社グループは、こうした外部環境の変化を踏まえてリスクと挑戦課題を特定し、これらに基づいた新中期経営戦略を策定いたしました。

注視する外部環境の変化	リスク	挑戦課題
1 地政学リスクと内外市場の変動	<ul style="list-style-type: none"> <li>地政学リスク(ウクライナ情勢によるサプライチェーンの混乱など)</li> <li>為替変動リスク</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>成長とリスク分散の観点から日本・中国以外での事業を拡大</li> <li>北米・欧州へのリソース投入</li> <li>ASEANでの調達代行からの脱却</li> <li>グローバルでの仕入先分散</li> </ul>
2 顧客ニーズの高度化・多様化	<ul style="list-style-type: none"> <li>ニーズに対応する商材を調達・開発できない場合の顧客離れ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>開発部の機能強化と各部門との連携強化、外部資源の獲得</li> <li>取引先軸、商品軸での取り組みの強化</li> <li>中長期トレンドの継続的フォローと投融資の拡大</li> </ul>
3 サステナビリティ課題への関心の高まり	<ul style="list-style-type: none"> <li>レピュテーションの低下や投資対象先からの除外など</li> <li>サプライチェーン全体のESG強化を求める顧客の離反</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>地球環境への配慮と社会課題解決への取り組みの強化</li> <li>本業を通じたサステナビリティ課題解決への貢献</li> <li>顧客の環境配慮重視を踏まえた仕入先への支援</li> </ul>
4 働き方の変化とダイバーシティの伸展	<ul style="list-style-type: none"> <li>ダイバーシティ&amp;インクルージョンが進まない場合、優秀な人財の流出、生産性の低下など</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>個々がやりがいを持ち、自己実現できる体制の構築</li> <li>ダイバーシティ&amp;インクルージョンの推進</li> <li>従業員エンゲージメントを高める教育・研修・配属の仕組みづくり</li> </ul>

# 新中期経営戦略 **e|ematec Pro+**

エレマテック・プロプラス

地政学リスクの高まりによるサプライチェーンの混乱や、人々のライフスタイルの変容、為替の激変など、当社グループを取り巻く外部環境は大きく変化しています。

このように経営環境が大きく変化中、更なる経営基盤の拡大・強化を進めつつ、ポテンシャル分野に挑戦することを柱とした、新たな中期経営戦略「エレマテック・プロプラス」(2024年3月期～2026年3月期)を策定いたしました。

## 基本方針

新中期経営戦略の基本方針は、「前施策は継続進化させ、新中期経営戦略では経営基盤の拡大・強化を進めつつ、ポテンシャル分野に挑戦する」としました。具体的には、前中期経営戦略の重点施策に加え、新たに4点を重点施策として掲げております。

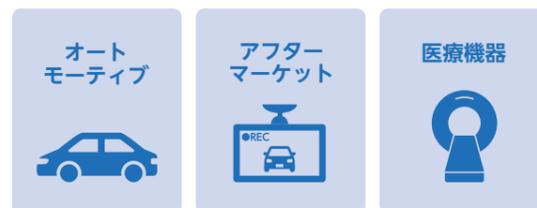
### 新中期経営戦略の基本方針

前中期経営戦略の重点施策
高付加価値型ビジネスの強化
国内外有力顧客の開拓
自動車領域への注力



新中期経営戦略の重点施策
ポテンシャル分野の開拓・深耕
① ポテンシャルエリアの本格開拓
② 開発部の機能強化
経営基盤の拡大・強化
③ M&A・アライアンスによる顧客基盤・事業領域の拡大
④ サステナビリティと人的資本への取り組み

### 新中期経営戦略の重点マーケット



重点マーケットは「オートモティブ」「アフターマーケット」「医療機器」の3つです。当社グループは安易な選択と集中は行いませんが、これらのマーケットは中長期的に市場規模の拡大が見込まれることに加え、事業活動を通じて持続可能な社会の実現に貢献するという当社グループの戦略に合致することから、全体をけん引する役割を果たすことを期待しております。

## 新中期経営戦略の名称に込めた想い

「Pro+」には様々な意味の“Pro”が含まれております。例えば、Proficient(熟練した)、Productive(建設的な)、Proactive(能動的な)、Professional(プロフェッショナル)……etc.これらは当社グループのバリューチェーンを表す言葉であり、「付加価値の高いサービスを提供したい」という想いを込めました。

“Pro”という言葉自体にも“前へ”という意味があり、会社として、目標達成に向けて“前進していく姿”を表しております。

## 重点施策

### ポテンシャルエリアの本格開拓

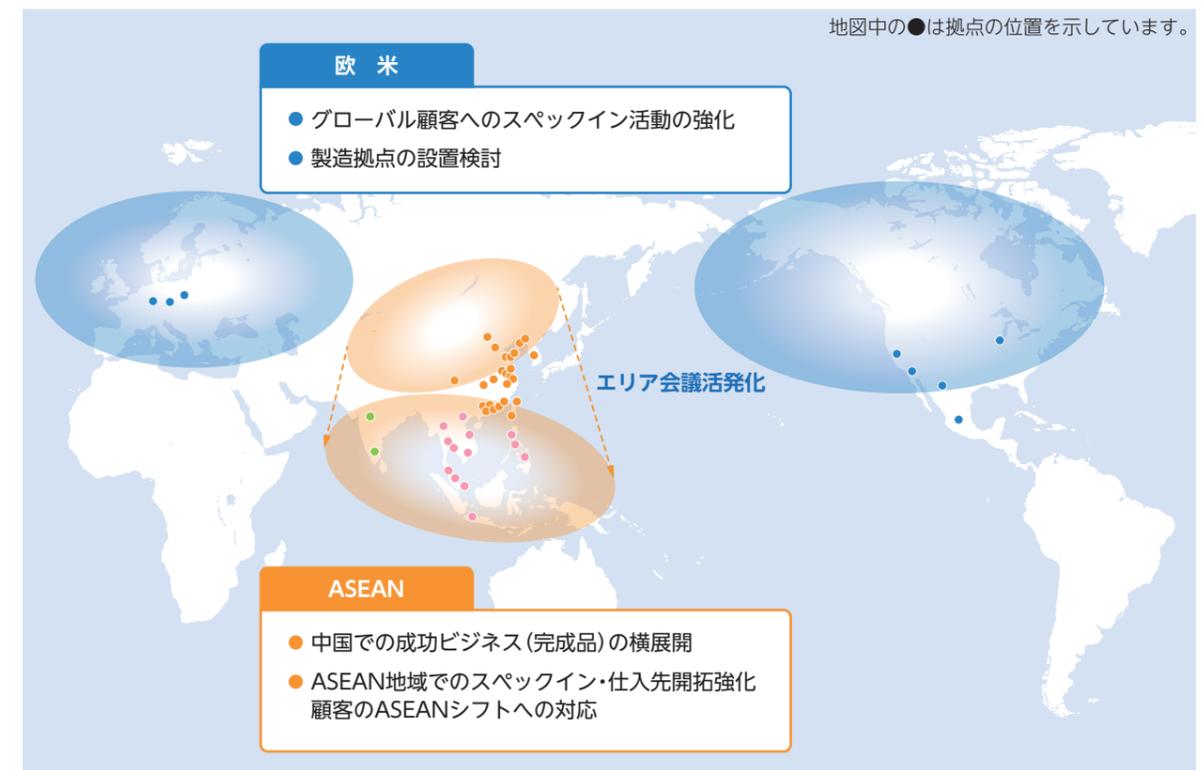
当社グループの顧客はその多くが日本と中国に集中し、全売上高の4分の3を占めます。このような状況の中、今後も持続的な成長を続けるためには、当社グループにとって開拓余地の大きいポテンシャルエリアでの事業を拡大し、経営リスクを分散する必要があります。

新中期経営戦略では、重視すべきエリアとして、顧客の開発拠点が集中する欧米と、脱中国による生産拠点シフトが進むASEANを掲げました。欧米においてはグローバル顧客を対象としたスペックイン活動を強化するとともに製造拠点の設置を検討いたします。ASEANでは、顧客のASEANシフトにおける商流変

化に機敏に対応し、ビジネスチャンスを着実に獲得していくことに加え、完成品ビジネスにおける中国でのパートナー開拓の成功例を横展開してまいります。

ポテンシャルエリアの本格開拓にあたっては、国内外の各拠点同士でターゲット顧客を選定・合意し、相互に支援する体制を確立いたします。当社グループの国内営業部門、開発・技術部門、海外現地法人は、ターゲット顧客の国内拠点や海外拠点に対して「優良仕入先の紹介」及び「困りごと・人脈の調査」を行います。また、当社グループの各部門が連携して、ターゲット顧客の開発拠点に対してスペックイン活動を行うことで顧客獲得につなげてまいります。

### 開拓すべきポテンシャルエリア



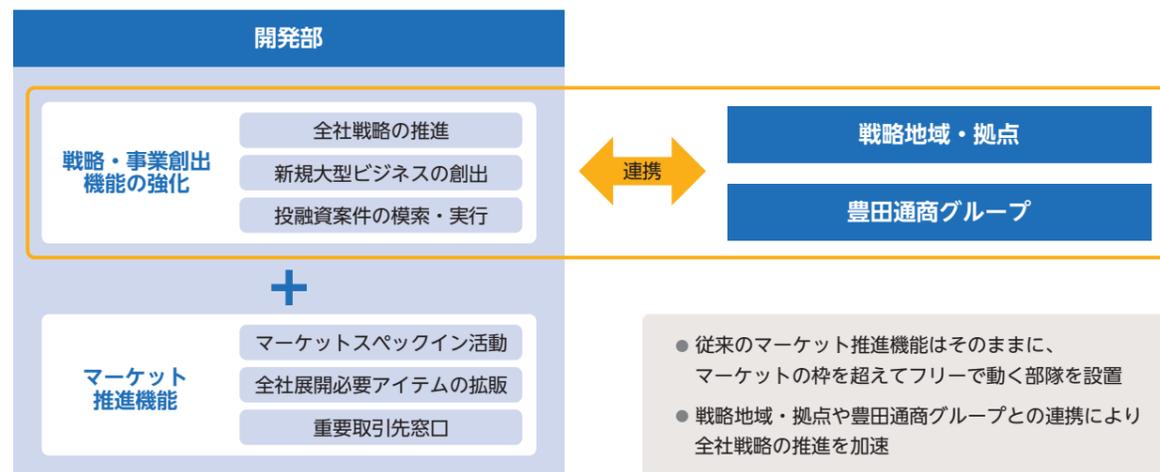
## 開発部の機能強化

当社グループは開発部にてマーケット戦略を担い、細分化した22のマーケットを専門とするそれぞれのマーケットが顧客ニーズを満たす商材を開発しておりますが、それらに加え、事業創出の観点や高度化・多様化する顧客ニーズに対応するために、戦略拠点とともに全社戦略を推進していく新たなチームを設置しま

す。また、この新たなチームが、豊田通商グループとの連携強化を図ること及び投融資案件の模索・実行を行っていく役割を担うことにより、全社戦略の推進を加速させてまいります。

この施策を実現するためには、人財の育成が欠かせません。必要人財の積極採用に加え、様々な教育研修を行うなど、人財育成への投資を着実に行っていくことで、更なる機能強化も図ってまいります。

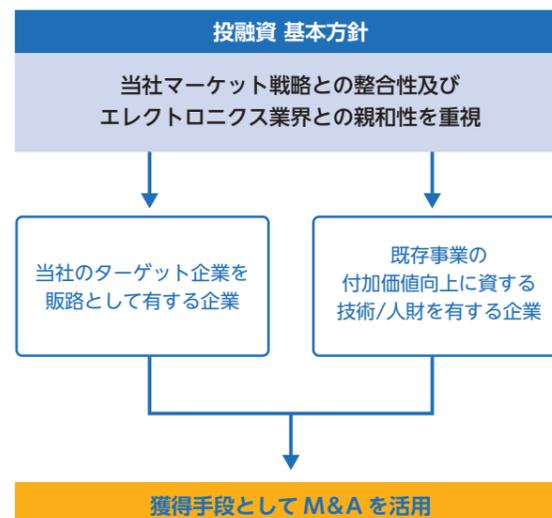
### 開発部の機能強化による全社戦略の推進



## M & A・アライアンスによる顧客基盤・事業領域の拡大

投融資の基本方針として、「当社マーケット戦略との整合性」及び「エレクトロニクス業界との親和性」を重視することを掲げていますが、「当社のターゲット企業を販路として有する企業」及び「既存事業の付加価値向上に資する技術/人財を有する企業」の獲得手段としてM & Aを活用し、成長基盤を構築いたします。これによって自律的成長を補完し、中期経営戦略の目標達成を目指します。

### M & A・アライアンスによる顧客基盤・事業領域の拡大



## サステナビリティと人的資本への取り組み

### サステナビリティの取り組み

世界的な気候変動や経済格差の拡大等の社会課題が山積している現在、企業は利益を追うだけでなく、企業活動を通じて社会課題の解決を目指すことが求められています。

当社グループでは経営理念「良いつながりを広げ新たな価値を提供する」の実現に向けて、4つの重要課題（マテリアリティ）を策定いたしました。

#### ● 安心安全な社会の実現

交通事故のない社会の実現や、誰もが適切な医療にアクセスできるQOL(クオリティ・オブ・ライフ)の高い生活の実現など、新たな技術を活用することで安心安全な社会をつくる試みが進んでいます。当社グループはエレクトロニクス商社として、自動運転・運転支援部材、センシング技術・AI技術部材、医療診断・検査機器関連部材など、様々な先進部材の提供を通じて快適な未来社会の実現に貢献いたします。

#### ● 環境負荷の低減と循環型社会の実現

CO<sub>2</sub>削減・脱炭素社会の実現のため、環境対応車関連部材やグリーンエネルギー関連部材の提供により循環型社会の実現に貢献いたします。また、事業活動が環境に与える負荷を低減するために、環境配慮商材や梱包材といった部材の提供のみならず、液晶のリワークなどのサービスを提供いたします。

#### ● 多様性を尊重し、成長し合う組織づくり

全てのステークホルダーの人権尊重、女性活躍をはじめとするダイバーシティ&インクルージョンの推進、それらの意識を高めるための研修制度の充実、働き方改革の推進によるワークライフバランスの向上に取り組んでまいります。

#### ● 全てのステークホルダーから信頼される

##### ガバナンス体制の構築

コーポレートガバナンスの充実を経営上の最優先課題の一つとし、法令違反、不正や不祥事等企業価値を毀損するような事態の発生を防ぎます。

### 人的資本への取り組み

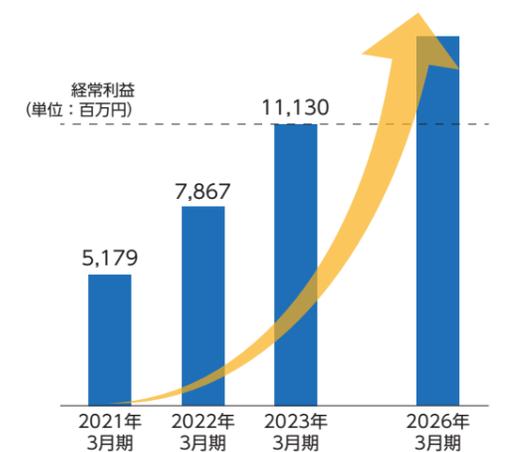
当社グループの企業価値は従業員一人ひとりが創り出すものであり、従業員個々の能力向上は企業価値の向上に直結します。研修内容の更なる拡充と充実化を通じて、従業員の持続的な成長とキャリア開発を支援し、人財の高度化を推進すると同時に、女性総合職比率や男性育休取得率の向上施策を実施するなどダイバーシティを根付かせるための取り組みを進めてまいります。

## 定量目標

これらの施策をもって、2023年3月期ベースで2026年3月期に経常利益CAGR10%以上を目指します。

### 経常利益 CAGR 2023年3月期→2026年3月期

10%以上



# マーケット別成長戦略

## オートモーティブ (Automotive)

### ■ 市場環境

中国市場を中心にEV(電気自動車)が急伸するほか、車載ディスプレイの大型化やマルチディスプレイ化により、自動車は移動手段から「移動+情報ツール+娯楽」へ変化しています。また、CASE(Connected/Autonomous/Shared/Electric)の進展を背景に、Tier1\*が今まで未着手であった領域(外装、電装等)にも進出することで、電子基板、設計、実装の一括提案に対する需要が一層増加すると予想しております。このような状況を踏まえ、当社グループはスマートフォン向けの部材調達を通じて培った経験を自動車市場に展開してまいります。

\*完成車メーカーに直接部品を納入するメーカー



### ■ 当社グループの強み

#### 地域密着によるタイムリーな情報収集力と提案力

国内外のTier1の近くに設けた拠点からのリアルタイムの情報収集と、環境・開発・技術の各部署との連携で、得意先のニーズをいち早くキャッチし、タイムリーで的確な提案を行います。

#### これまでの知識を活かし、モジュールで提供

EVで必要とされる部品は、ガソリン車で使用される部品とは異なるものが数多くあります。当社グループはエレクトロニクス商材に関する幅広い知見と、得意先・仕入先各6,000社以上の取引先を基盤とした提案力を活かして、EV特有の部品に関わるあらゆるニーズに対応し、部品単体だけでなく、モジュール化した状態でも納入が可能です。

### ■ 当社グループの課題

#### 海外Tier1の開拓

自動車ビジネスの更なる拡大のためには、海外Tier1の開拓が必要不可欠になります。欧米への拠点拡充に加え、日系Tier1で実績のある高機能商材を横展開していくことで海外Tier1の攻略を進めてまいります。

#### 人財の育成

拡大する市場規模に対して、対応できる提案力・知識を持つ人財を拡充していく必要があります。当社グループは、各拠点との営業会議や地域会議等様々な機会を活用することで、一人ひとりのレベルの底上げを図ります。特に海外拠点に対しては、日本での成功事例や知見を移転することで、体制を強化してまいります。

### ■ アクションプラン

当社グループは、アクションプランとして掲げている「EV関連部材の拡販」「海外Tier1の攻略」を推進することで、自動車ビジネスにおける一層の事業拡大を目指します。

#### EV関連部材の拡販

- eアクスル向け部材及びセンサー・ヒーター等の拡販

#### 海外Tier1の攻略

- HMI向け日系高機能商材の提案強化
- 電気/機構設計が可能な技術部を活用した電子基板、設計、実装の一括提案
- 欧米への拠点拡充 (5月ポーランド支店開設、以後も随時拡充)

## アフターマーケット (Aftermarket)

### ■ 市場環境

アフターマーケットは、後付けされる周辺機器・製品(ドライブレコーダーやスマートフォン用ガラスフィルムなど)の提供や得意先の新規事業向けに、当社グループが製品やサービスを提供しているマーケットです。

市場は、小売店が企画し、独自のブランドとして独占的、かつ安価に販売することができるPB(プライベートブランド)の割合が増加傾向で推移しています。海外及び国内の家電量販店各社がPB商品の開発と販売を推進し、今後も更なる拡大が見込まれます。

当社グループは、拡大するPB市場に対応するため、国内大手量販店向け完成品(ODM)ビジネスを強化するとともに、ASEAN現地企業への横展開も進めてまいります。



### ■ 当社グループの強み

#### モノ作りに関する知見

企画開発・設計、調達代行、自社工場による加工、外部製造委託、品質管理を活用した製造サービスなどで蓄えた知見を活かし、得意先にとって最適な商品を提案いたします。

#### ビジネスの構築力

各市場におけるマーケット調査から法令対応、デリバリー、アフターサービス、リサイクルまで、単なるモノ作りにとどまらないソリューションを提供できる体制を、国内だけでなく海外においても構築しており、長年培ってきた膨大な取引先社数の中から、最適な仕入先と得意先をつなぐ、コーディネート力を発揮します。

### ■ 当社グループの課題

#### 継続的な関係性の構築

商品の種類、生産する国、販売される市場などによって、得意先のニーズは日々刻々と変化します。継続してノウハウを蓄え、得意先、仕入先と一緒に成長していくことが重要です。製品の提供にとどまらず、得意先に対する様々なサービスを実施していくことによって、長期にわたる良好な関係性を構築してまいります。

#### 人財の育成

現在の得意先との関係をより深めていく、また、新たな得意先を獲得していくための人財を拡充していく必要があります。拠点間の会議などで情報を共有し、アフターマーケット担当者の知識・技術を底上げしていくとともに、新たな人財の採用にも積極的に取り組んでまいります。

### ■ アクションプラン

当社グループは、国内大手量販店向け完成品(ODM)ビジネスの強化と、ASEAN現地企業PB向けに国内実績を横展開することによって、アフターマーケットビジネスの拡大を目指します。

#### 国内大手量販店向け完成品(ODM)ビジネス強化

- ASEAN地域での仕入先開拓強化(中国での成功例を横展開)
- 取り扱い製品(完成品)の品目拡充

#### ASEAN現地企業PB向けに国内実績を横展開

- 国内大手量販店向け実績で蓄えた知見を活用
- ASEAN市場を足掛かりに、今後欧米市場の開拓を進める

## 医療機器 (Medical Equipment)

### ■ 市場環境

先進国を中心とした世界的な高齢化、新興国の人口増加、経済発展、国民の所得向上に伴う医療需要増加が世界的に見込まれます。また、「医療機器の電子化」の進行により、ウェアラブル機器でデータを取り、AIで判断し、必要に応じて医師による診断を遠隔で受けられるような仕組みの構築も予想されています。このような状況を踏まえ、当社グループは、多様化する医療ニーズを捉えたビジネスの強化を進め、医療機器コネクティビティ市場への対応を図ってまいります。



### ■ 当社グループの強み

#### 医療機器製造に関する知見と対応力

当社グループは、医療機器に関する製造機能を自社では保有していませんが、当社グループの品質管理体制下で、実績のある仕入先とともに長年にわたって材料調達、設計、製造に携わってきた経験があります。そのため、得意先のニーズに合わせた納品形態及び品質を実現することができます。また、得意先が現状注力しているビジネス領域以外の事業を手掛けようとするときに、当社グループの知見や対応力によって、強力にサポートすることが可能です。

#### エレクトロニクスで得た経験

ITを通じた在宅治療や在宅診療には、医療技術に加えて当社グループが蓄積しているエレクトロニクス技術の応用が不可欠です。当社グループは、変化の激しいエレクトロニクス業界で獲得した新しい技術をタイムリーにキャッチアップし、医療機器市場に展開してまいります。

### ■ アクションプラン

当社グループは、多様化する医療ニーズを迅速かつ的確に捉え、医療機器ビジネスを強化してまいります。

#### 多様化する医療ニーズを捉えたビジネスの強化

- 在宅医療（血圧計、体組成計など）向けビジネスの拡充
- 完成品（OEM）ビジネスの強化
- 歯科機器領域への取り組み強化

### ■ 当社グループの課題

#### 進化する医療機器市場への対応

医療機器は、当社グループが得意とするスマートフォンや自動車等のマーケットに比べてモデルチェンジの頻度が低く、受注まで相対的に長い時間を必要とします。また、今後、医療機器コネクティビティ市場には異業種からの新規参入が見込まれ、競争優位性を確保するためには、ますます多様化するニーズへの対応が必要になります。当社グループが展開する幅広いマーケットからの情報を活用して、長期的な目線で戦略立案すると同時に、取扱商材の幅を広げ、多様なニーズに対応してまいります。

#### 人財の育成

医療機器ビジネスには、より専門性の高い知識・知見が求められ、それらに対応できる人財を拡充していく必要があります。医療機器関連ライセンスの取得を通して、知識・知見を蓄積し、担当者のレベルの底上げを図るとともに、業界知識を有する人財の採用にも積極的に取り組んでまいります。

## 財務資本戦略

### ■ 基本的な方針

当社グループでは自己資本利益率（ROE）と売上高経常利益率を重視した経営を行っております。一般的に商社は仕入れた部品に付加価値を加えて販売するビジネスを営んでおり、一定程度の運転資金が必要な業態ですが、高い手元流動性の確保により、これまで基本的に融資に頼る必要のない経営を続けてまいりました。

株主価値を中長期的に高めるための投資に際しては現在の事業との親和性を重視し、投資効果の高い企業を厳選しております。

### ■ 新中期経営戦略における投資方針

新中期経営戦略「エレマテック・プロプラス」では、重点施策として「M & A・アライアンスによる顧客基盤・事業領域の拡大」を掲げており、M & Aを一層積極的に活用することで、経営基盤の拡大・強化を目指します。具体的には、「当社のターゲット企業を販路として有する企業」及び「既存事業の付加価値向上に資する技術/人財を有する企業」の獲得手段としてM & Aを活用し、自律的成長を補完いたします。

### ■ 株主還元に対する考え方

当社グループは、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題の一つとして位置づけております。

2024年3月期より、株主還元をより一層強化すべく配当方針を見直し、配当性向を40%から50%へ引き上げております。

また、これまで配当性向のみの指標でしたが、一時的な業績悪化時にも安定した配当を実施するため、DOE（純資産配当率）の指標を同時に導入することとします。

#### 配当方針

変更前	配当性向（連結）40%以上
変更後	<p>配当性向（連結）<b>50%</b> もしくは <b>DOE（純資産配当率）3%</b></p> <p>の両基準で算出した数値のいずれか高い金額を目安</p>



# サステナビリティマネジメント

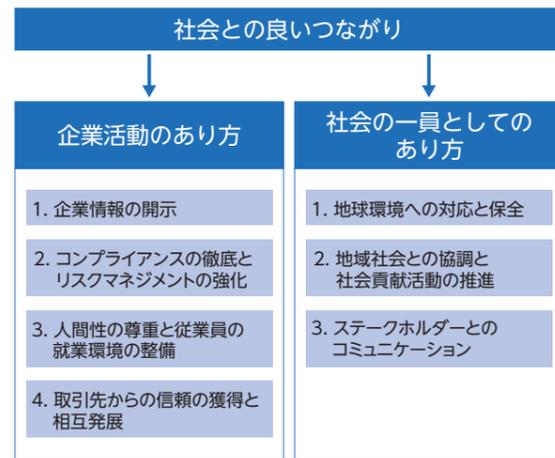
## 基本的な考え方

### サステナビリティ基本方針

当社グループは世界のモノ作りパートナーとして、「良いつながりを広げ新たな価値を提供する」という経営理念のもと、地球環境に配慮したビジネスの展開及び社会課題への取り組みを、リスク対応と同時に重要な事業機会であると捉え、事業活動を通じて持続可能な社会の実現に貢献し、企業価値の向上を目指してまいります。

### CSR活動取組方針

当社グループは、経営理念に掲げられた「社会との良いつながり」を目指してCSR活動に取り組んでおります。



当社グループでは、上記のCSR活動取組方針を推進するにあたり、「行動指針」「行動基準」に基づき、全役職員のとるべき行動をわかりやすく具体化した「行動倫理コード10カ条“CODE10”」を制定し、ブックレットを全役職員に配布する等して周知徹底と理解浸透を図っています。

## サステナビリティの推進体制

### ガバナンス体制

気候変動を含むサステナビリティに関する具体的な取り組みについては、「サステナビリティ委員会」において、全社横断的な施策の検討・立案と進捗管理を行っております。

同委員会は、代表取締役社長を委員長とし、業務執行取締役、コーポレート本部長、開発系執行役員等を委員として構成されており、その活動状況は定期的に取締役会に報告しております。

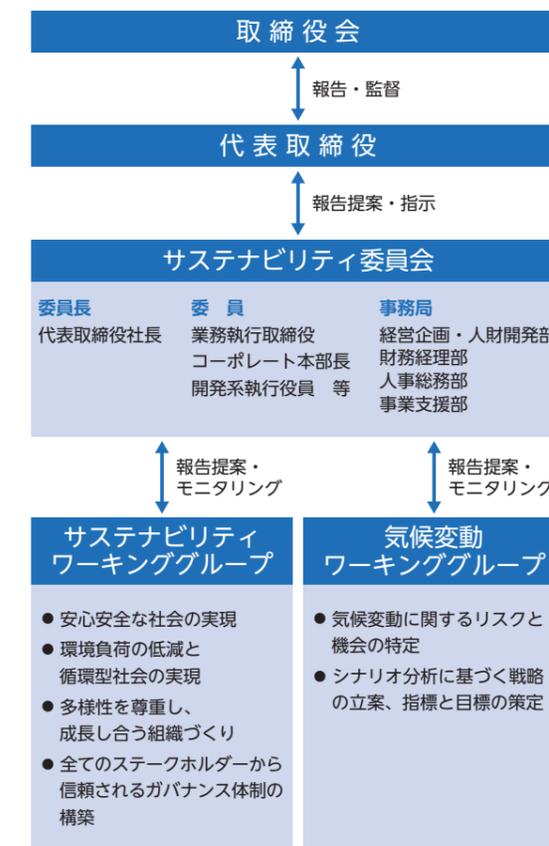
同委員会の直下には、各マテリアリティ及び気候変動に関するワーキンググループを設置しております。各ワーキンググループは、それぞれの課題解決に向けた検討や取り組み状況のモニタリングを行い、その結果は定期的に同委員会に報告しております。(右図「サステナビリティのガバナンス体制図」を参照)

### サステナビリティに関するリスクマネジメント

当社グループの事業活動や収益等に与える影響が大きいと考えられる、気候変動を含むサステナビリティに関するリスクに対し、「サステナビリティ委員会」において評価・対応策の検討を行い、同委員会直下のワーキンググループが具体的な対応策を講じ、取り組み施策の成果としての指標をモニタリングいたします。

なお、同委員会及びワーキンググループにおけるリスクへの対応状況については、取締役会へ報告しております。

サステナビリティのガバナンス体制図



### 〈役割〉

- 取締役会  
サステナビリティ委員会の報告を受け、取り組みを監督
- 代表取締役  
取締役会への報告、サステナビリティ委員会への指示
- サステナビリティ委員会  
サステナビリティに関する具体的な取り組み施策の検討・立案・進捗管理、代表取締役への報告
- ワーキンググループ  
委員会で決定された取り組み施策の実行

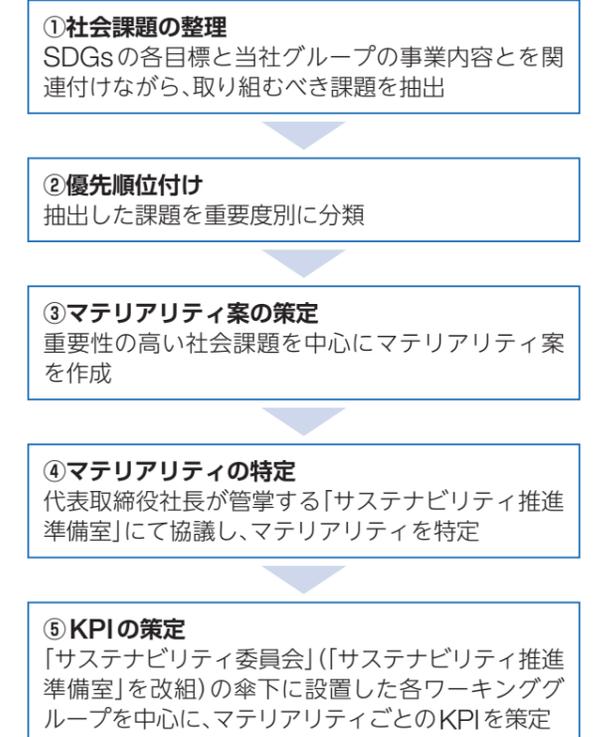
## マテリアリティ

当社グループは、サステナビリティ基本方針を踏まえ、社会及び当社グループが直面する課題に対し、事業活動を通じて優先的に取り組むべき重要課題(マテリアリティ)を特定いたしました。

### マテリアリティ特定プロセス

マテリアリティの特定にあたっては、現在の「サステナビリティ委員会」の前身である「サステナビリティ推進準備室(代表取締役社長が管掌)」を中心に検討を進めました。まず当社グループが取り組むべき社会課題を事業内容と関連付けながら、SDGsの各目標を軸に抽出・整理を行いました。次に、抽出した各課題の重要度を評価・分類し、その結果を元にマテリアリティ案を作成し、「サステナビリティ推進準備室」において議論を重ねた結果、マテリアリティの特定に至りました。

以後は、「サステナビリティ推進準備室」を改組した「サステナビリティ委員会」が中心となって、課題解決に向けた各施策の検討・立案・進捗管理等を行っております。



当社グループの重要課題(マテリアリティ)

マテリアリティ	関連するSDGs	当社グループの取り組み施策
安心安全な社会の実現	3 すべての人に健康と福祉を	<ul style="list-style-type: none"> <li>交通事故のない社会の実現</li> <li>適切な医療環境の整備</li> </ul>
環境負荷の低減と循環型社会の実現	3 すべての人に健康と福祉を 6 安全な水とトイレを世界中に 7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに 12 つくも責任 つかう責任 13 気候変動に具体的な対策を 14 海の豊かさを増そう	<ul style="list-style-type: none"> <li>環境に配慮した部材の納入</li> <li>品質、環境マネジメントシステムの実践</li> <li>リサイクル活動の推進</li> <li>クリーンエネルギー関連の部材の納入</li> </ul>
多様性を尊重し、成長し合う組織づくり	5 ジェンダー平等を實現しよう 8 働きがいも経済成長も 10 人や国の不平等をなくそう	<ul style="list-style-type: none"> <li>人権の尊重</li> <li>研修制度の拡充</li> <li>D&amp;Iの推進</li> <li>働き方改革</li> </ul>
全てのステークホルダーから信頼されるガバナンス体制の構築	16 平和と公正をすべての人に	<ul style="list-style-type: none"> <li>ガバナンス体制及びコンプライアンス体制の整備、強化</li> </ul>

主な中長期目標

マテリアリティ	中長期目標
安心安全な社会の実現	モビリティの進化に対応した高付加価値商材の拡販 2022年3月期:310億円 → 2026年3月期:325億円
	医療診断・検査機器向け商材等の拡販 2022年3月期:84億円 → 2026年3月期:122億円
環境負荷の低減と循環型社会の実現	環境対応車、クリーンエネルギー(太陽光、洋上風力等)設備関連向け商材の拡販 2022年3月期:37億円 → 2026年3月期:88億円
	環境に配慮した商材の拡販 2022年3月期:27億円 → 2026年3月期:55億円
多様性を尊重し、成長し合う組織づくり	全ての従業員が能力を最大限発揮できる機会の提供 就業制度の見直し、健康経営の推進、人事制度のフルリニューアル等
全てのステークホルダーから信頼されるガバナンス体制の構築	取締役会の機能強化及びコンプライアンスの徹底 取締役会実効性評価の見直し、社外取締役比率の向上、女性役員の選任等 コンプライアンス推進を担当する専門部署の設置

# 環境

## 気候変動への対応

### 気候変動対応に関する体制及びリスクマネジメント

当社グループは、気候変動問題を重要な社会課題として認識しており、当社グループにとってリスクであると同時に新たな事業機会をもたらすものと考えております。

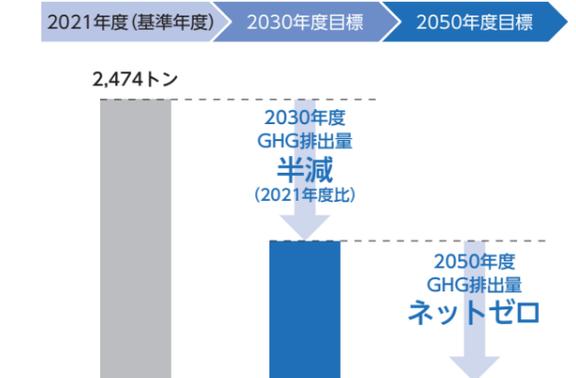
気候変動に関する課題については、サステナビリティ全般に関するガバナンスに組み込まれており、サステナビリティ委員会及び気候変動ワーキンググループにおいて、気候変動が事業活動や収益等に与える影響についてのリスクや機会を特定し、シナリオ分析と対応策の検討を実施いたします。審議の内容は取締役会に上程・報告され、取締役会の監督・代表取締役の指示のもとで、気候変動対応が適切に実施される体制を構築しております。

気候変動に関するリスク管理については、サステナビリティ全般に関するリスク管理に組み込まれており、サステナビリティ委員会及び気候変動ワーキンググループにおいて取り組み施策の評価・改善を行ってまいります。

### 温室効果ガス(GHG)削減目標

当社グループは、脱炭素社会の実現に向けた方針として、2021年度におけるGHG排出量(Scope1 + Scope2)を基準に、2030年度までに50%削減することを旨とし、更に2050年度にカーボンニュートラルとする目標を策定いたしました。当該目標の達成に向けて、事業活動におけるGHG排出量の削減に取り組んでまいります。

### GHG排出量削減目標(Scope1 + Scope2)



### ISOマネジメントについて

当社グループは、環境保全と品質保証を融合させることで社会に貢献してまいります。

地球環境と供給商品の品質に対する問題を従業員一人ひとりが認識し、取り扱い製品の有害物質の削減に努めるべく、ISO14001/9001に基づくマネジメントシステムを導入しており、環境と社会に貢献できる製品とサービスを提供してまいります。

### 〈当社の環境理念(ISO方針)〉

- ISOシステム(ISO14001/9001)を駆使して売上・利益の追求と社会への還元を行います。
- ISOシステムの有効活用により、高品質な商品とサービスを提供します。
- 業務の継続的改善と法令遵守に努め、社会的責任を果たします。
- 環境負荷軽減と化学物質管理に配慮して、環境活動を推進します。
- 生物多様性の保全や紛争鉱物調査への理解を深めて対応します。
- リスクマネジメントによりリスクの低減に努めます。

## 事業活動を通じた環境への貢献

当社グループは、長年にわたり得意先のニーズに対応することで培われた「現場力」に加え、企画開発・設計、製造サービス等の「独自の機能」を活かし、自動車、医療機器、インフラ・エネルギーをはじめ多岐にわたる

分野でビジネスを展開してまいりました。

こうしたビジネスの中には、地球環境保全への貢献につながる事業活動事例が数多く含まれております。これから当社グループはモノ作りを支える統合サービス企業として、サステナブルな社会の実現に向け、環境に配慮した付加価値の高い商材を提供してまいります。

### 環境に配慮した商材の取り扱い

#### 【環境対応車関連部材】

当社グループでは、PHEV(プラグインハイブリッド車)・EV(電気自動車)をはじめとする環境性能の高い自動車関連部材の納入を通じ、自動車のエネルギー効率改善に貢献しております。

また、自動車・バス・鉄道や、エレベーター等の産業機器に搭載される二次電池用部材の納入を通じ、電力の効率的な活用を促進いたします。

#### 【クリーンエネルギー関連部材】

再生可能エネルギーの活用に必要な部材の納入を通じてその普及に貢献するとともに、クリーンエネルギー施設・設備(太陽光、風力、地熱など)向けに商材を提案することで、社会全体のCO<sub>2</sub>削減に貢献いたします。

#### EV用充電器 ワンストップ導入サービス Future Station

カーボンニュートラルに向けた取り組みの一つとして、当社グループでは、EV用充電器の定額利用サービス「Future Station」を提供しております。

「Future Station」は、EVを使用または導入検討している得意先を対象に、初期費用がかからずEV用充電器の使用が可能となるほか、導入に必要な各種届出・申請、設置工事、使用期間中のメンテナンスや故障時の修理対応等を、8年間の契約期間にわたり毎月定額のサービス料で利用できるトータルサポートプログラムです。

「Future Station」で社会の充電インフラ拡充を促進することにより、EVの普及に向けた社会課題の解決に貢献してまいります。



急速充電器



普通充電器

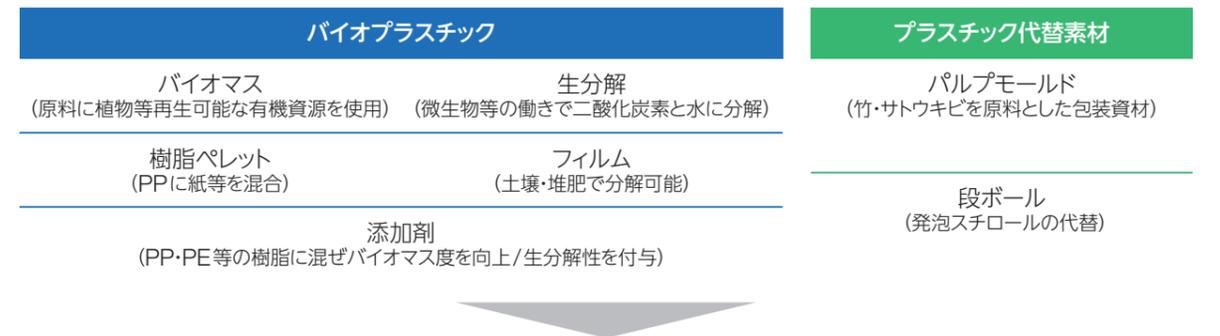
#### 【環境対応型商材】

再生利用が容易で、CO<sub>2</sub>削減に貢献する植物由来の原料を使用した梱包材の納入を通じ、環境負荷の軽減及び持続可能な社会の実現に貢献しております。また、生分解性部材の納入を通じ、環境負荷の軽減と天然資源の効率的な利用に貢献するほか、海洋環境への負荷軽減や水資源の保全に努めております。

#### 【リワーク・リサイクル品】

リワークしやすい部材(リワーク用テープ、接着剤)の提案や、ガラス、基板等の実績のあるリワークの展開、新たなリワーク技術の発掘等に注力しております。また、包装資材等のリサイクルスキームの構築やリサイクルしやすい部材の販売など、リワーク・リサイクルビジネスを展開し3R(Reduce:廃棄物削減、Reuse:再使用、Recycle:再資源化)を推進しております。

#### 環境対応型商材の拡充



### 法令に準拠する商材を提案し「脱プラ・減プラ」に貢献



段ボール(例は医療キット収納用)



パルプモールド(例はタブレット収納用)



バイオマスフィルム



生分解性樹脂

# 社会

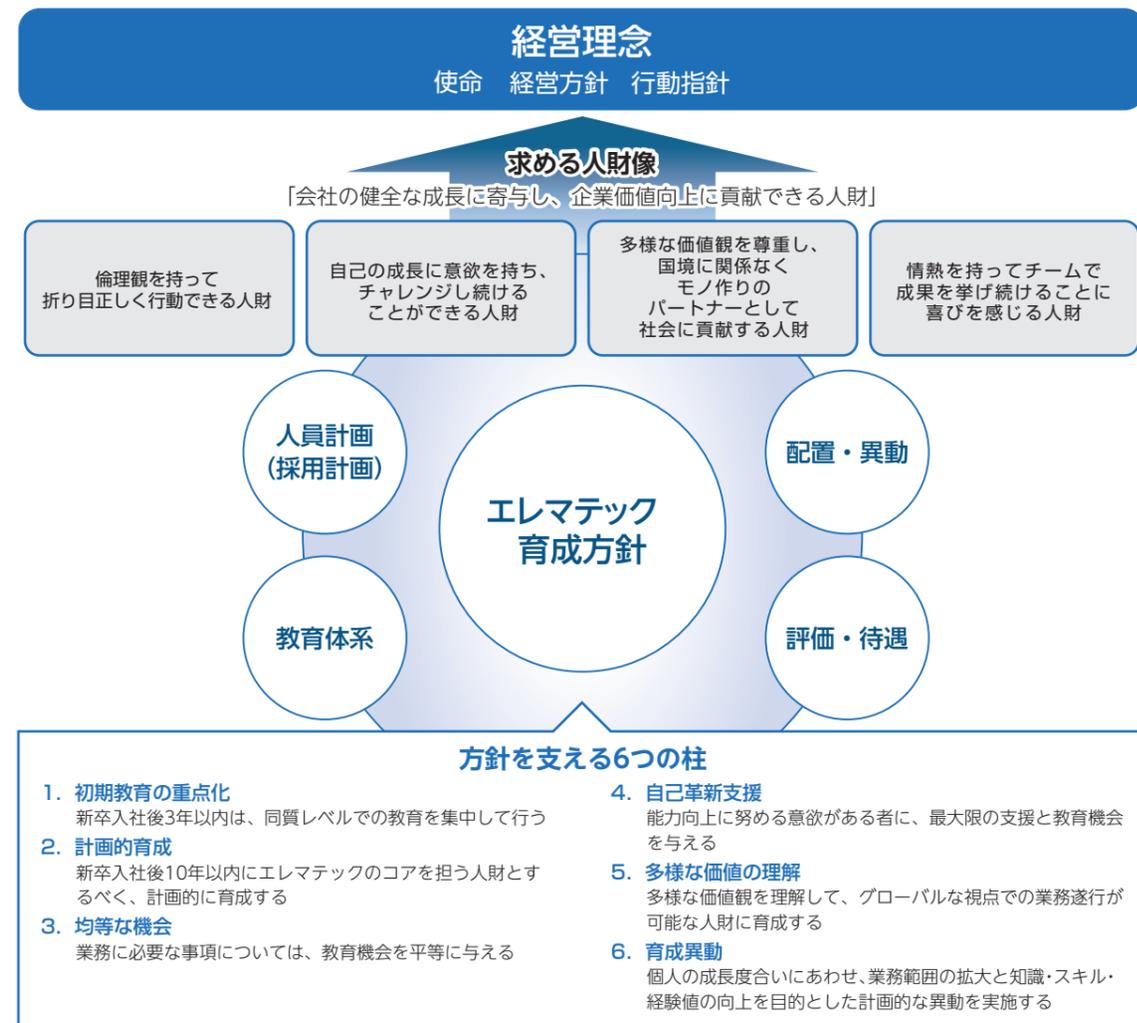
## 人財育成の基本的な考え方

当社グループは、人財を重要な資産の一つと位置づけ、経営理念や中期経営戦略等の方向性を踏まえ、「求める人財像」や「人財育成方針」を定めております。また、人財の多様性についても積極的に受け入れ、組織の活性化を図るとともに活用機会の創出に努めております。

この考え方をもとに、多様な価値観を尊重し、変化の激しい市場環境にスピードをもって対応できる人財を育成することが事業創造と成長の源泉であると認識しております。

### 【人財育成方針】

当社は、「新たな価値を創造し、顧客を開拓すること、業務の改善と質の向上及び完璧な業務遂行を追求し続けることで、社内外に貢献する人財を育成する」ことを人財育成方針としております。人財育成を中長期的な視点で捉え、その方針を支える6つの柱を定めた上で、取り組みを進めております。



## 教育・研修(階層別研修)

### 教育体系

階層	全体基盤教育		階層別研修	学習機会提供		選抜型研修	グローバル人財育成
	ハラスメント研修	コンプライアンス研修		英語力向上施策	TOEIC支援		
総合職	本部長						
	部長						
	次長						
	課長		<ul style="list-style-type: none"> <li>人財育成マネジメント編</li> <li>組織方針設定編</li> </ul>			次世代リーダー育成研修	
	上席主任		<ul style="list-style-type: none"> <li>問題解決研修 アカウンティング編</li> <li>目標設定型問題解決研修</li> </ul>				
	主任		<ul style="list-style-type: none"> <li>合意形成スキル研修</li> <li>発生型問題解決研修</li> <li>問題解決研修 マーケティング編</li> </ul>				
一般職	社員		<ul style="list-style-type: none"> <li>3年目研修</li> <li>2年目フォローアップ研修</li> <li>新入社員研修(ビジネスマナー、ビジネス係数)</li> </ul>				海外OJT派遣制度
	リーダー		<ul style="list-style-type: none"> <li>リーダーとしての必要なスキル</li> </ul>				
	上席主任		<ul style="list-style-type: none"> <li>業務改善力、リーダーシップ/フォローシップ</li> </ul>				
	主任		<ul style="list-style-type: none"> <li>プロ意識QCDSM</li> </ul>				
社員		<ul style="list-style-type: none"> <li>ビジネス基礎スキル</li> </ul>					

従業員一人ひとりの成長をサポートするため、階層別研修や学習支援制度をはじめとして、長期的視点から研修制度を整備しており、全ての役職員間及び組織内のあらゆる階層において均等な機会を提供しております。

研修では、社内講師及び外部講師によるプログラムを組み合わせ、創造性やイノベーションを引き出す様々な機会の創出を目指します。

### 特色のある研修

#### 1. 海外OJT派遣制度

グローバル人財を育成するため、若手社員が研修生として海外現地法人で実務を学ぶプログラムです(1年間)。グローバルビジネスにおいて、必要な知識・技能及び国際的な視野を、実務と生活を通じて修得することができます。海外の商習慣に対する理解から始まり、現地の市場動向やオペレーション等が学べる実務的な研修制度を運用しております。

#### 2. 次世代リーダー育成選抜研修

次世代のリーダーを育成するための管理職向け選抜研修です。選抜された25名の管理職が、約8カ月間で12回の講義を受講し、経営を体系的に学ぶ研修です。講義の後半では、自社の課題とそれを解決するためのプレゼン資料を作成し、社長に向けて発表するなど、有意義な研修を実施しております。

#### 3. HCP研修 (ハイブリッド・コミュニケーション・プログラム)

組織の連携を更に強化するために、コーチングを学ぶ役員・管理職向け研修です。ティーチングのみならず、コーチングも駆使しながら部下との対話に活かすことで、よりエンゲージメントの高い組織づくりを目指しております。

76名の役員・管理職が約6カ月かけて受講する研修を実施しております。

## 働き方改革(働きやすい環境の整備)

当社は、全従業員が能力を最大限に発揮できる環境づくりは、モチベーション・貢献意欲向上をもたらすだけでなく、優秀な人財の確保に繋がると考えており、以下の取り組みを行っております。

### 具体策

ワークライフバランス・多様な働き方の推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>在宅勤務制度</li> <li>有給休暇の取得推進</li> <li>時間有給休暇</li> <li>時差出勤</li> </ul>
育児・介護との両立支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>外部福利厚生サービスの導入</li> <li>内閣府ベビーシッター券の導入</li> </ul>

## ダイバーシティ&インクルージョン

当社グループは、人種、国籍、性別、年齢が異なる人々が生き生きと協業する多様性が確保され、全ての従業員間及び組織内のあらゆる階層における平等な機会とオープンなコミュニケーションが促進されることを目指し、人財育成、職場環境整備等に積極的に取り組んでいきたいと考えております。環境整備については、多様性のあるオープンな職場環境を促進する事を目指し、既に取り組んでいる育児介護の両立支援制度など、中長期的なキャリア形成に貢献する支援制度等の環境整備を進めてまいります。

また、人財の多様性を促進するにあたり、「女性役職員の登用」「外国人材の登用」「中途採用者の登用」について目標を掲げ、取り組んでおります。

### 女性役職員の登用

各世代層のパイプライン形成とキャリア意識醸成及び環境整備に継続的に取り組み、将来的に経営の意思決定に関わる女性役職員の増やすため、2030年度までに下記の数値を目標としております。

- 総合職女性社員の採用比率:30% (27.8%)
- 総合職の女性社員比率:15% (6.8%)
- 女性管理職比率:5% (1.9%)

※上記カッコ内は2023年3月末時点の比率

### 外国人材の登用

人財育成の強化、人事制度の整備等を進め、グローバルでの競争優位を実現するため、2030年代までに下記の数値を目標としております。

- 海外現地法人の上級管理職に就く外国人材  
約50名(35名) ※カッコ内は2023年3月末時点の人数

### 中途採用者の登用

様々なバックグラウンド、専門性を有する人財を積極的に採用しており、管理職の中途採用者比率は60%以上、役員においては70%以上の水準を占めております。今後も引き続き、経営人財、専門人財を確保するとともに、人種、国籍、性別、年齢等の異なる多様な人財の確保を図るため、下記の数値を目標としております。

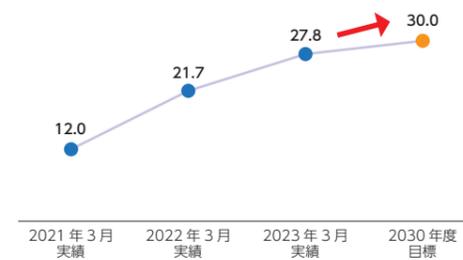
- 総合職に占める中途採用者比率:50%程度を維持

### 障がい者雇用の取り組み

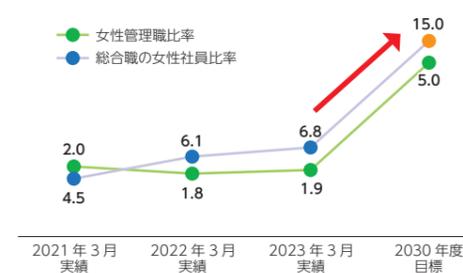
当社は、障がいのある方もない方も、全ての従業員が活躍できる職場の実現を目指し、適性に合わせて働ける仕組みづくりに取り組んでおります。

業務内容については、健常者と同じく、個々のスキルに合った業務遂行、教育機会を与え、キャリアアップができるよう取り組んでおります。

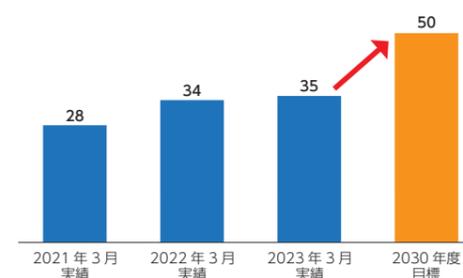
総合職女性社員の採用比率(%)



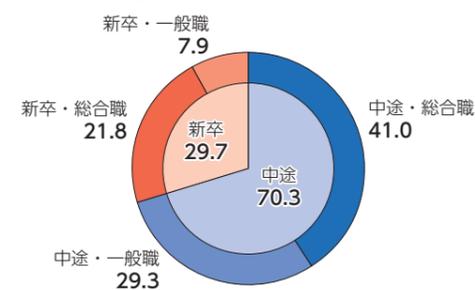
総合職の女性社員比率・女性管理職比率(%)



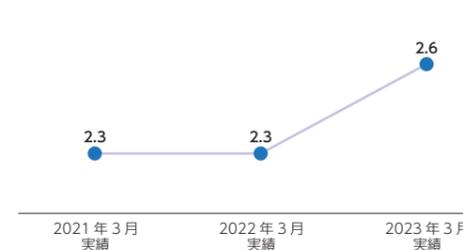
外国人材の登用(人)



中途採用者比率(%)



障がい者雇用率(%)



※現在の法定雇用率(2.3%)

## 人権の尊重

当社グループは、世界のモノ作りのパートナーとして、「良いつながりを広げ新たな価値を提供する」という経営理念のもと、事業活動を通じて持続可能な社会の実現に貢献し、人々の暮らしを豊かにすることを目指しております。また、グローバルに事業活動を展開する企業として、人権の尊重は重要な要素であると認識し、取り組むべき重要課題(マテリアリティ)の施策の一つとして「多様性を尊重し、成長し合う組織づくり」を掲げるとともに、これまでも全役職員がとるべき行動を示した「行動倫理コード10カ条“CODE10”」においても人権の尊重を明示し、取り組みを推進してまいりました。

近年、企業における人権の尊重に関する取り組みの重要性は高まっており、当社グループの考え方を明確にした上で取り組みを推進するために、2023年9月に「エレマテックグループ人権方針」を制定いたしました。

当社グループは、本方針を踏まえ、事業活動全体を通じて人権の尊重に努めてまいります。

### エレマテックグループ 人権方針(概要)

- |                 |                    |
|-----------------|--------------------|
| 1. 国際規範と法令の遵守   | 6. 苦情処理メカニズム       |
| 2. 適用範囲         | 7. 教育              |
| 3. 事業活動を通じた人権尊重 | 8. 情報開示            |
| 4. 人権デューデリジェンス  | 9. ステークホルダーとの対話・協議 |
| 5. 是正・救済        |                    |

エレマテックグループ人権方針の詳細は、当社ホームページをご覧ください。  
[http://www.eleimatec.com/sustainability/human\\_rights.html](http://www.eleimatec.com/sustainability/human_rights.html)

### 行動倫理コード10カ条 “CODE10” ⑨人権の尊重

人間を尊重することは、当社グループの経営理念に深く根付いています。  
私たちは、いかなる人権侵害も一切許容しません。

特に、

- 私たちは、個人の尊厳に反する事業には一切関与しません。
- 私たちは、人種、肌の色、性別、信仰、国籍、障がい、雇用形態等に基づくあらゆる差別を認めません。
- 私たちは、児童労働、人身売買その他あらゆる強制労働を認めません。
- 私たちは、個人としての尊厳を不当に傷つけるあらゆるハラスメントを認めません。
- 私たちは、人権侵害に従事し、又は関係する人(法人・団体含む)と一切取引・関与しません。

## 顧客ニーズに応える高い技術力

### ワンストップソリューションの提案

当社グループは得意先が新製品を開発する際に工法やプロセスを提案し、開発に適した仕入先を選定する等のソリューションを提供するため、「技術部」を設置しており、大きな特徴として得意先の新製品の企画開発段階から携わり、その後の商流・設計・製造・品質保証までワンストップで提案できる体制を構築しております。製品開発には、複数の企業が参画して進める場合がありますが、当社グループにご相談いただくことで、シンプルかつスムーズに進めることが可能となります。(下図「製品開発の流れ」を参照)

また、当社グループのグローバルなネットワークを活かして収集した製品開発・技術情報をもとに、新技術を利用した工法や歩留改善等を提案できる点も大きな特徴の一つとなっております。



当社グループが機構、基板及びシステム設計まで行ったアクチュエーターコントローラーの見本

### 効率的な製造工程の提案

製造工程については、当社グループは国内1カ所、海外2カ所の加工工場を有しております。当社グループの加工工場にて製造するケースもありますが、自社工場のみならず、仕入先へ製造委託するケースもあります。当社グループの強みである約7,200社に及ぶ豊富な仕入先の中から、得意先のニーズを合わせて、優れた技術やコスト競争力を有する会社を選定することで効率的な製品開発を推進しております。

### 得意先の製品開発を強力にサポート

当社グループの技術部門の強みは、得意先が実現したい真のニーズを汲み取り、その実現に向けて技術・品質管理・営業部門が一体となって検討を重ね、長年培ったノウハウや専門的な知見を活用して得意先のみでは解決できない課題や悩みに対し、強力にサポートできる点にあります。

技術部門では、機構及び電気回路設計等の知見を有した人材が、得意先のニーズに速やかに対応いたします。ハード面では、3D CAD・3Dプリンター・NC工作機械等の設備を保有しており、設計しながらサンプル製作や信頼性試験等を実施することが可能な体制を構築しております。これらリソースの活用に加え、長年培ってきたノウハウや最先端の専門知識をもとに、膨大な営業基盤を活かして、得意先のニーズにマッチした製品を提供いたします。

### 得意先のニーズを実現する豊富な人財

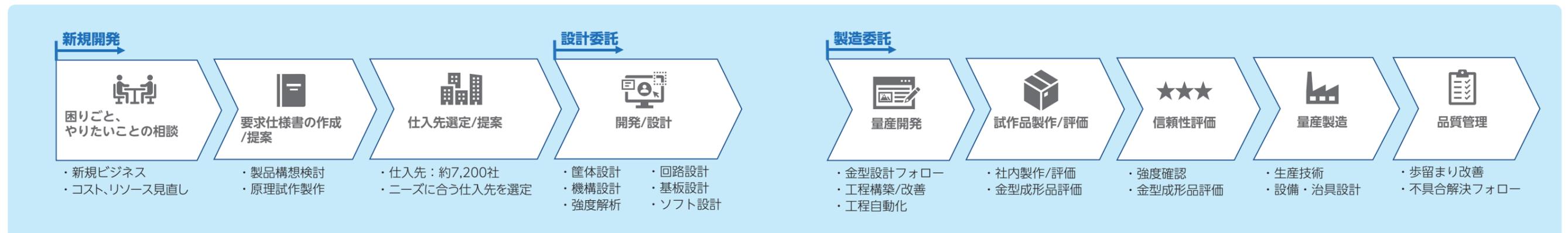
得意先のニーズを実現するため、機械やシステム分野に精通した人財を揃えており、まさに「モノ作りのパートナー」として得意先のニーズに幅広く対応でき

る組織・人財を有しております。

対応できる分野は多岐にわたり、その概要は下表の通りであります。

分野	保有スキル	詳細
機構	筐体設計	意匠面作成/構造設計/防水/強度解析
	メカ設計	スライド/ギヤ/モーター/ばね
	LED発光	LEDレイアウト/面発光
	樹脂成形	射出成形金型製造/流動解析/成形性改善
	生産技術	治具設計製作
システム設計	電気回路設計全般	マイコン及びペリフェラル回路設計/センサ設計/通信系回路設計/高密度設計/アナログ設計
	車載	LIN/CAN通信
	基板設計	高密度設計/低ノイズ設計
	基板最適化/部品選定	安定供給/機能向上
	ソフトウェア設計	オブジェクト指向/デザインパターン
	プログラミング	C/C#/Ruby
	ソフトウェア品質保証	各種静的/動的解析ツール、CI/CD等

### 製品開発の流れ



## 品質管理

### 仕入先の安定した量産をきめ細かくサポート

当社グループは得意先からの品質に関する高度な要求に応えるため、「環境・品質保証部」を設置し、製造プロセスに関する監査や安定した量産を支えることができる体制を構築しております。(下図「当社グループの品質管理体制」を参照)

当該部門では、採用された工法や製造プロセス並びに選定された仕入先が安定かつ安全に量産でき、品質的にも問題がないように監査、改善を図る等のサービスを提供しております。このように、仕入先の安定した量産に向けて、きめ細やかなサポートが可能である点が特徴であり、その業務は主に次の4点であります。

#### ①製品の新規立上げ対応

製品の量産化に向け、安定かつ安全に量産移行できるよう試作から量産まで総合的にサポートいたします。

#### ②品質監査

仕入先の製造プロセスに不備がないか、工場全体に5S(整理、整頓、清掃、清潔、躰)が行き届いているかを監査し、必要に応じて改善いたします。

#### ③顧客不具合対応

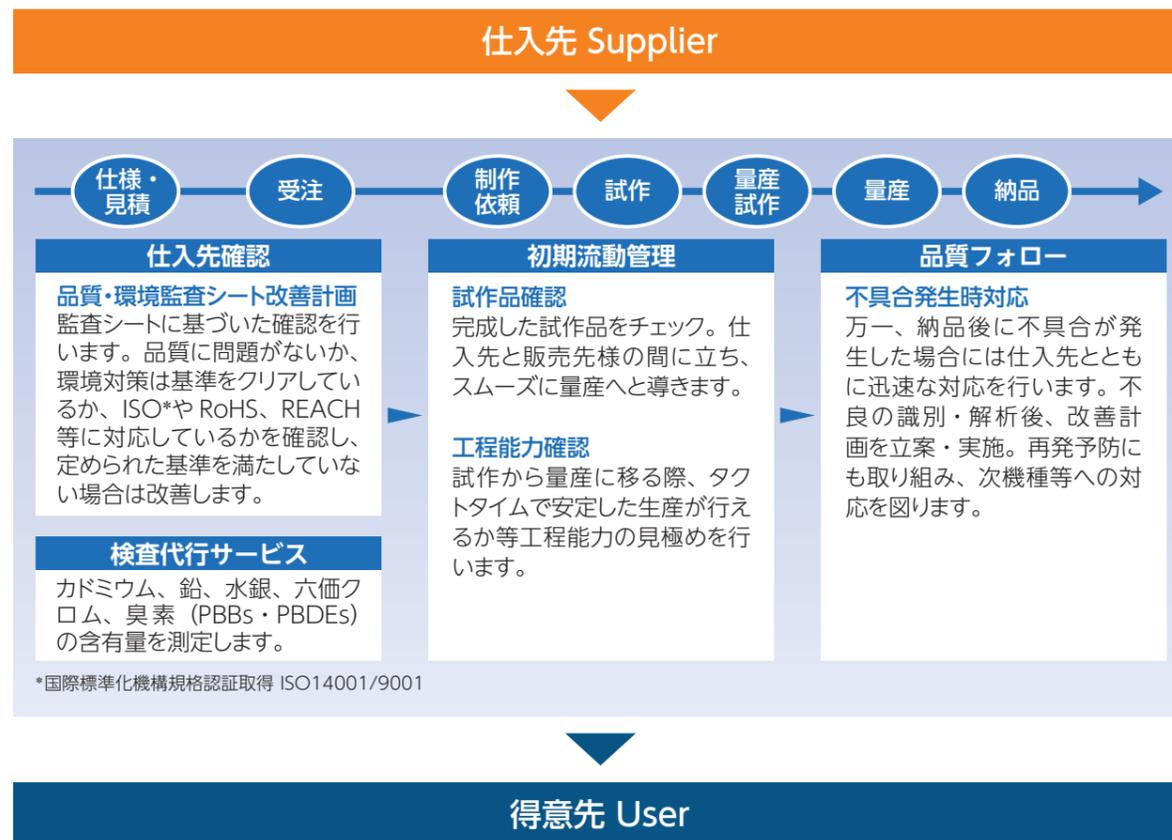
万が一、不具合が発生した場合、初動対応から原因究明・対策・効果確認まで仕入先と協力し対応してまいります。

#### ④各種信頼性試験/不具合解析機能

当社子会社であるエレマテックロジサーブに「Elematec Shinyokohama Lab.」を開設し、製品開発時に不可欠である信頼性試験及び分析装置を導入い

たしました。社内に評価・分析装置を持つことで、従来の枠組みを超えて、得意先や仕入先の相談事項に対し、技術・品質の観点からスピーディーかつ低コストでの対応が可能となっております。

### 当社グループの品質管理体制



### 01 環境試験器

・各種温度試験



### 02 冷熱衝撃装置

・熱衝撃試験 (ヒートショック)



### 03 振動試験機

・製品振動試験  
・梱包振動試験



### 04 デジタルマイクロスコープ

・拡大観察  
・各種測定、数値化



### 05 X線透視装置

・非破壊分析 (実装基板、BGA等)



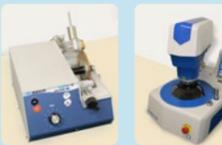
### 06 走査電子顕微鏡 (SEM)

・高倍率観察、表面観察  
・EDX(元素分析)



### 07 断面研磨

・分析サンプル処理用



### グローバルな環境対応及び品質保証体制の構築

当社グループは、日本のみならず、上海、深圳、タイにも品質保証担当があり、定期的にノウハウや情報を共有することで、全体的なレベルアップを図っております。

また、当社グループは国内全拠点で品質・環境マネジメントシステム (ISO14001/9001) 認証を取得しております。海外拠点でも順次取得を進めるとともに、ISO内部監査員の育成・増員に取り組み、今後、更に環境負荷低減及び化学物質管理に配慮した環境活動を推進してまいります。

このような取り組みを通じ、環境面や品質面においてもスピーディーかつグローバルで対応可能な体制を構築しております。

### 幅広い分野に対応可能な人材

幅広いニーズに応えるため、豊富な経験と知識を有した人材を揃えております。その概要は下表の通りであります。

分野
半導体 品質保証
半導体組立工程
半導体装置 品質保証
車載用パネル製造
車載用電子機器設計 品質保証
金属加工・アルマイト・塗装等・外装品全般
コネクタ・車載用パネル製造
バックライト・LCD・外装品全般
電子回路・ソフト開発・画像検査

# ガバナンス

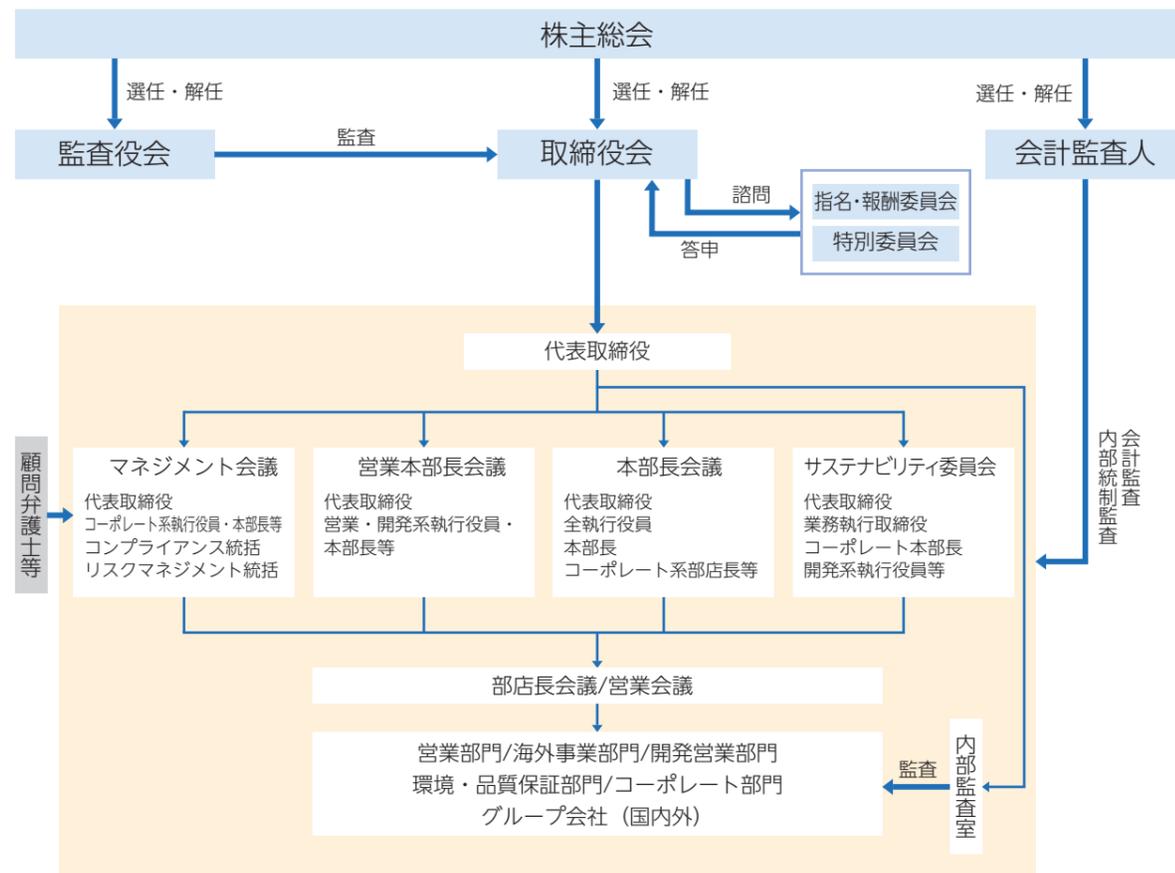
## 基本的な考え方

当社は企業活動を行う前提として、「株主」「取引先」「従業員」「地域社会」等のステークホルダーの皆様との円滑な関係を構築するとともに、その構築に当たっては、健全性・透明性及び効率性を確保いたします。

当社はこれらの活動の上に、利益の向上と企業価値の

継続的な増大を目指すとともに、株主の皆様の権利確保をはじめステークホルダーに対する責務やその責務に関する説明責任を果たしていくこととしております。そのためには、透明で公正かつ迅速で果敢な意思決定及び業務執行を支える経営体制、経営組織及び経営システムといった企業活動を律する内部統制の枠組みを継続的に改善し、整備していくことを目指してまいります。

コーポレート・ガバナンス体制図



## 企業統治の体制の概要

当社は経営監督機能と業務執行機能の役割分担を進めていく体制として執行役員制度を採用しております。更に当社は、取締役と執行役員の経営と業務執行の役割の明確化を図り、意思決定と業務執行の迅速化、経営と業務執行の相互作用によるグループ経営を行っております。

### 取締役会

当社の取締役会は、代表取締役社長を議長とし、執行役員を兼務する取締役、社外取締役、親会社の役職員を兼務する非業務執行取締役の計9名により構成され、社外取締役が取締役会の3分の1以上を占めております。各取締役の任期は1年としており、その員数も適正な規模にするべく絞り込んでおります。このような体制のもと、取締役会は、法令、定款及び取締役会規則等の定めに基づき、当社の経営に関する重要事項について審議・決定するとともに、各取締役の職務の執行について監督しており、原則として毎月1回開催するほか、必要に応じて随時開催することとしております。

当事業年度における取締役会の具体的な検討事項は、下表の通りであります。

### 主な議題

- ・当社グループにおける中期経営戦略及び予算案に関する事項
- ・役員人事及び報酬に関する事項
- ・リスク管理及び内部統制に関する事項
- ・コーポレート・ガバナンス向上に関する事項
- ・サステナビリティに関する事項
- ・重要な人事異動及び組織改定等に関する事項

また、当社は取締役会の任意の諮問機関として、次の委員会を設置し運用しております。

### 【指名・報酬委員会】

<b>目的</b>	取締役、監査役及び執行役員の指名・報酬等に関する手続きの公正性・透明性・客観性を強化し、コーポレート・ガバナンスの充実を図る。
<b>構成</b>	取締役会決議により選定された3名以上の取締役で構成する。 ※その過半数については社外役員から選定することとし、社外役員は独立社外取締役から選定されることを基本とする。

### 【特別委員会】

<b>目的</b>	支配株主または主要株主と少数株主との利益相反が生じ得る取引・行為について、少数株主の保護を図る。
<b>構成</b>	取締役会決議により選定された3名以上の社外役員のみで構成する。 ※独立社外取締役から選定されることを基本とする。

### 監査役会

監査役会は、常勤監査役、社外監査役及び親会社からの派出監査役の計4名により構成されております。このような構成のもと、監査役会は、取締役会から独立した立場で取締役の職務執行を監査しております。また、当社は各監査役が取締役会の決議事項及び報告事項の審議過程が把握できる体制を確保しており、各監査役は、適宜必要な発言を行い、取締役の意思決定及び職務執行の妥当性・適正性を確保するための助言・提言を行っております。

### 企業統治に関するその他の機関

名称	目的	議長/委員長	開催頻度
マネジメント会議	管理業務の企画調整、報告及び改善・課題事項の共有	代表取締役社長	毎月1回
営業本部長会議	営業及び開発状況の共有	代表取締役社長	毎月1回
本部長会議	本部長等の業務執行状況・グループ全体の活動状況のモニタリング並びに問題点の把握・共有	代表取締役社長	毎月1回
サステナビリティ委員会	サステナビリティ推進活動のより一層の強化	代表取締役社長	4カ月に1回

## 役員一覧(2023年6月末現在)

### 取締役

#### 業務執行取締役



横出 彰  
代表取締役社長



川藤 聖  
取締役 常務執行役員  
経営企画・人事全般・  
総務・法務担当



辻 直人  
取締役 常務執行役員  
営業本部長



陸名 宏幸  
取締役 常務執行役員  
営業本部長、開発部長

#### 非業務執行取締役



濱田 明生  
取締役



小松 洋介  
取締役



関 聡介  
社外取締役 独立役員



前田 辰巳  
社外取締役 独立役員



谷津 良明  
社外取締役 独立役員

### 監査役



野口 良人  
常勤監査役



水上 洋  
社外監査役 独立役員



伊藤 弘  
監査役



大志万 俊夫  
社外監査役 独立役員

### 執行役員

役名	氏名	職名
常務執行役員	岸下 勉	営業本部長
執行役員	深水 正浩	コーポレート本部長
執行役員	石橋 浩一	営業本部長

役名	氏名	職名
執行役員	水越 剛史	営業本部長 海外事業部長 アセアン統括
執行役員	新居 等	営業本部長
執行役員	小畑 貴宣	営業本部長 アセアン副統括

## スキルマトリックス及び各種会議の出席状況

### スキルマトリックス

属性	氏名	スキル分野					
		企業経営	当事業及び 業界における営業・ マーケティング経験	グローバル	サステナビリティ (環境・社会・ ガバナンス)	財務・会計	法務・ リスクマネジメント
取締役	業務執行取締役	横出 彰	○	○	○	○	
		川藤 聖	○			○	○
		辻 直人	○	○	○		
		陸名 宏幸		○		○	
	非業務執行取締役	濱田 明生	○	○	○		
		小松 洋介		○	○		
		関 聡介				○	○
		前田 辰巳	○	○		○	
監査役	谷津 良明				○	○	
	野口 良人				○	○	
	水上 洋				○	○	
	伊藤 弘			○	○	○	
	大志万 俊夫	○	○	○	○		

### 取締役の各種会議出席状況

属性	氏名	取締役会 出席状況	諮問委員会の担当と出席状況	
			指名・ 報酬委員会	特別委員会
業務執行取締役	横出 彰	13回/13回 (100.0%)	委員 (2回/2回)	-
	川藤 聖	13回/13回 (100.0%)	-	-
	辻 直人	11回/11回 (100.0%) ※2022年6月21日 就任以降	-	-
	陸名 宏幸	※2023年6月28日 に就任したため、 2023年3月期は 実績なし	-	-
非業務執行取締役	濱田 明生	11回/13回 (84.6%)	-	-
	小松 洋介	13回/13回 (100.0%)	委員 (2回/2回)	-
	関 聡介	13回/13回 (100.0%)	委員長 (2回/2回)	委員長 (1回/1回)
	前田 辰巳	13回/13回 (100.0%)	委員 (2回/2回)	委員 (1回/1回)
	谷津 良明	13回/13回 (100.0%)	委員 (2回/2回)	委員 (1回/1回)

取締役会及び諮問委員会の出席状況は2023年3月期実績

### 監査役の各種会議出席状況

属性	氏名	取締役会 出席状況	監査役会 出席状況
監査役	野口 良人	11回/11回 (100.0%) ※2022年6月21日 就任以降	11回/11回 (100.0%) ※2022年6月21日 就任以降
	水上 洋	13回/13回 (100.0%)	13回/13回 (100.0%)
	伊藤 弘	9回/11回 (81.8%) ※2022年6月21日 就任以降	9回/11回 (81.8%) ※2022年6月21日 就任以降
	大志万 俊夫	11回/11回 (100.0%) ※2022年6月21日 就任以降	11回/11回 (100.0%) ※2022年6月21日 就任以降

取締役会及び監査役会の出席状況は2023年3月期実績

## 取締役・監査役の選解任に関する方針と手続き

経営陣幹部及び取締役・監査役候補については、経営陣及び取締役会全体としての知識・経験・能力のバランスを考慮し、企業経営や企業管理または特定の専門分野についての一定の経験や知見を有し、それに基づく確かつ迅速な意思決定が実施できること、並びに各個人として人格に優れ、法令及び企業倫理の遵守に徹する見識を有することを基準として、代表取締役が原案を策定し、取締役会において審議を行い、総合的に選任・指名しております。

また、選任・指名手続きの更なる公正性・透明性の確保のため、「指名・報酬委員会」における諮問・答申手続きを経ることとし、最終的に取締役会において審議を行った上で選任・指名しております。

一方、経営陣幹部及び取締役・監査役が、不正または不当な行為を行った疑いが生じた場合並びに健康上の理由から職務の継続が困難となった場合の解任については、取締役会で審議の上、株主総会へ提出する議案として決定いたします。

## 役員報酬制度

### 基本方針

①取締役報酬は、株主総会で決議承認を受けた役員報酬年間総額の範囲内で、取締役会において、毎年審議の上、決定しております。報酬水準は、優秀な人財の確保並びに登用、企業価値向上に向けた貢献意識の高揚に資するよう、外部専門機関の調査データ等を参照するなど、客観的なベンチマークを用い、役位ごとに設定しております。

②監査役報酬は、株主総会で決議承認を受けた役員報酬年間総額の範囲内で、業績の変動によらない固定報酬のみとし、監査役の協議によって決定しております。

③報酬制度は下記の点に留意し、当社経営方針の遂行と業績向上へのインセンティブを考慮した報酬体系としております。

- ・中長期的な業績及び企業価値の向上に対する貢献意識を高める報酬構成とすること。
- ・業績連動報酬の算定は、透明性、客観性及び継続性

を確保する指標を用いること。

報酬制度は、中長期的な企業価値の向上へのインセンティブになるよう、必要に応じて適宜見直しを行うこととします。

### 役員報酬の年間総額

取締役：8億円以内(2009年6月19日開催の第63回定時株主総会にて決議され、当該株主総会終結時点の取締役の員数は7名であります。)

監査役：1億円以内(2000年6月30日開催の第54回定時株主総会にて決議され、当該株主総会終結時点での監査役の員数は2名であります。)

### 取締役報酬の決定権限

取締役報酬の額またはその算定方法の決定に関する方針の決定権限は、当社取締役会が有しており、その手続きの概要は下記の通りとしております。

- ・代表取締役社長は、取締役報酬の算定方法の決定に関する方針案を確認した上で、毎期、当該方針の内容に従い、株主総会で決議された年間総額の範囲内で、取締役ごとの個別報酬額案について試案を策定し、取締役会に提案する。
- ・取締役会は、その試案の説明を受け、当該委員会に諮問を行うことを了承する。
- ・当該委員会は、取締役会からの諮問事項に関する審議を行った上で、取締役会に対し答申を行う。
- ・代表取締役社長は、豊田通商株式会社との間で締結している資本業務提携契約に基づく所定の手続きを行う。
- ・当該手続きの完了後、代表取締役社長は当該委員会に最終報告を行い、その上で、当社取締役会の議案として取締役会に上程する。

上記の手続きを経て、取締役会は、最終的な審議を行い、経営陣幹部及び取締役の報酬を決定しております。

### 取締役報酬の構成、算定方法

役員の属性に応じて報酬項目を定め、その内訳及び算定方法を下表「モデル割合」の通り定めております。

#### ①業務執行取締役(下表のモデル割合を参照)

月次報酬は、「取締役基本報酬」、「役位加算」の固定給としております。賞与は、業績連動報酬として、役位ごとに標準賞与金額を定めた上で、その全額を定量評価として、連結当期純利益に連動させます。支給金額の決定方針としては、役位が上位になるにつれて、月次固定報酬割合は逦減する一方、賞与は業績連動割合が逦増する設定としております。

業務執行取締役においては、各事業年度及び中長期の収益の確保・向上及び企業価値の増大を主な責務としていることから、業務執行取締役の報酬のうち、業績連動部分(賞与)の算定に係る指標として、連結当期純

#### (モデル割合)

報酬構成	月次固定報酬	業績連動報酬(賞与)			合計
		連結当期純利益連動			
構成項目	取締役基本報酬 + 役位加算	賞与金額の70% (短期業績連動)	賞与金額の30% (中期業績連動)	小計	
標準賞与金額を基準とした場合の金額割合	74~78%	16~18%	6~8%	22~26%	100%
役位による割合の増減	逦減	逦増			—

## 取締役会の実効性評価

### 評価の枠組み・手法

- ①対象者：毎年、1月時点における現任の全取締役及び全監査役
- ②実施方法：アンケート(回答は匿名)
- ③評価項目：設問は下記の4つの章から成り立っております。また、各設問に意見・要望欄及び各章に自由記載欄を設けております。
  1. 取締役会の構成
  2. 取締役会の運営
  3. 取締役会の議題
  4. 取締役会を支える体制
- ④評価プロセス：
  - 1月…アンケートの配信・配布
  - 2月…アンケートの回収
  - 3月…アンケートの集計結果及び意見・要望・自由記載欄を取締役会へ報告、課題・改善策について取締役会で審議
  - 4月…取締役会議長が、取締役会の実効性を評価し、その結果を取締役会へ報告

利益を用いております。

業績連動報酬である賞与は、賞与金額の70%に当たる部分を短期業績連動とし、連結当期純利益の前年比増減率を、また、賞与金額の30%に当たる部分を中期業績連動と位置づけ、連結当期純利益の3年平均増減率を、それぞれ前年の賞与金額実績に乗じて算出しております。

#### ②独立社外取締役

独立社外取締役は、業務執行を行わず独立した立場から監督の役割を適切に発揮する観点から、固定給としての取締役基本報酬のみとし、その額は、モデル取締役基本報酬の範囲内としております。

#### ③親会社より派出される非業務執行役員

親会社より派出される非業務執行役員は、無報酬としております。

### 評価結果の概要

分析・評価の結果、取締役会メンバーの多様性の確保や後継者育成に関する取り組みが課題であるとの意見が一部で見られたものの、取締役会が監督機能を果たすために、多様な視点から建設的な議論が行われており、全般的には適切に運営されていると評価しております。

また、2022年4月1日付で取締役会の傘下に設置した指名・報酬委員会並びに特別委員会の運営に沿った活動の取締役会への情報共有により、客観性や透明性が図られていることも確認し、コーポレート・ガバナンス強化に寄与できたと評価しております。

今後においても、取締役会での議論を活性化させ、近時のコーポレート・ガバナンス改革に求められる要件に対し、より一層の取り組みを進めることで、更に当社取締役会の実効性を高めるよう努めてまいります。

## コンプライアンス

当社グループでは、「良いつながりを広げ新たな価値を提供する」という経営理念の使命を果たすため、コンプライアンスの遵守を念頭においた「行動基準」及び「行動倫理コード10カ条“CODE10”」を定め、全役職員に対し、その周知・徹底と理解の浸透に取り組んでおります。

### 【役員・従業員の行動基準】

- 全役員・従業員一人ひとりが行動基準を認識し、自覚ある行動を実践する
- 常に法令等を遵守して行動する
  - 公正、透明かつ自由な競争を行う
  - 政治、行政と健全かつ正常な関係を保つ
  - 反社会的な勢力や団体には毅然として対応する
  - 海外においてはその文化や慣習を尊重し、現地の発展に貢献する経営を行う
  - よき市民として積極的に社会貢献を行う

### コンプライアンス推進体制

当社は、コンプライアンスを統括する「マネジメント会議」が、体制の構築及び運用を行っており、人事総務部が、その事務局として、コンプライアンス全般の社内啓蒙及び教育や、必要に応じて全グループ社員または関係者への注意喚起・通知・通達等を行っております。更に、当社が制定するコンプライアンス規程においては、「行動基準」の一つとして、反社会的勢力との関係遮断を盛り込み、人事総務部が行う社内教育にてその周

知徹底を行っております。内部通報制度につきましては、次の概要により運用しております。

## 内部通報制度の概要

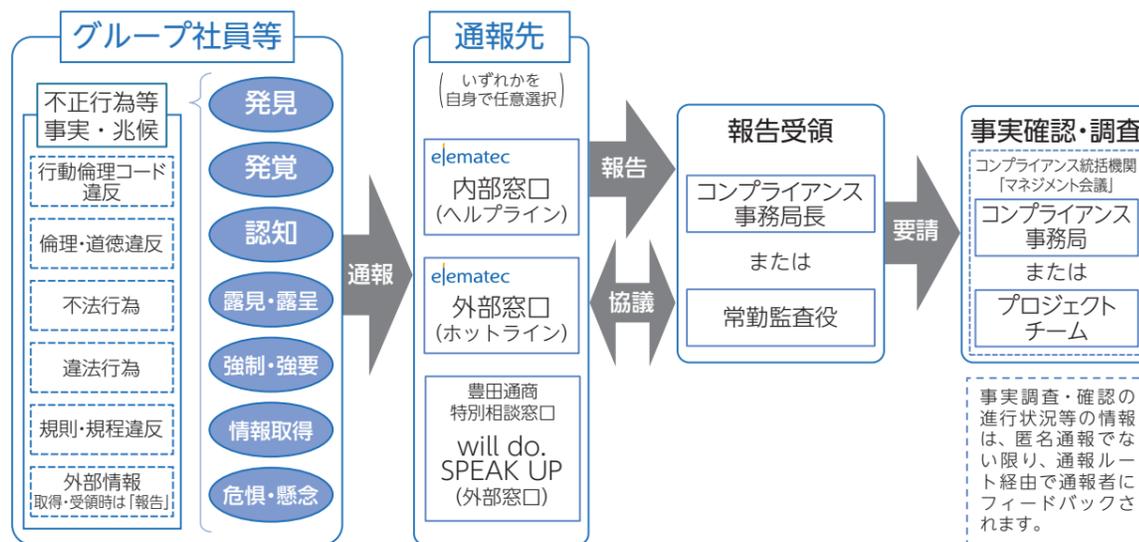
当社グループは、内部通報制度について、その内容をコンプライアンス規程に定め、社内外に以下の通報窓口を設置しています。

- ①内部窓口(ヘルプライン)
  - 人事総務部部長または事業支援部部長
- ②外部窓口(ホットライン)
  - 当社が契約する弁護士事務所
- ③豊田通商の特別相談窓口
  - will do.
  - SPEAK UP

内部窓口は、通報案件に関して、速やかにコンプライアンス事務局長と不正行為等に該当するか否かを協議検討した上で、その対応に当たるものとし、案件の内容に応じて、適宜、常勤監査役に報告を行うこととしております。また、外部窓口は通報案件を受領すると、通報内容を審査・検討し事案を切り分け、その内容に応じて常勤監査役または内部窓口に対応を委任し、その後の対応に当たっております。

なお、窓口への通報があった場合、通報者に対するいかなる不利益な取り扱いもコンプライアンス規程により禁止されております。

最終的に、通報案件はコンプライアンス事務局または常勤監査役を介してマネジメント会議に報告される体制を構築しております。



## リスクマネジメント

当社グループでは、法令・規則のみならず、社内規程及び社内ルール等に対する全役職員の遵守意識を向上させリスクの回避に努めるとともに、分野ごとのリスクを定期的に分析し、対応していくリスクマネジメントを通じて、会社の資産、信用及びステークホルダーの権利を守り、事業上のリスクを最小限に留めるべく各種施策に取り組んでおります。

### リスクマネジメント体制

当社は、リスク管理規程を制定・施行し、毎期「リスク分析会議」を開催して、当社グループを取り巻くリスク事象の分析を行うほか、それぞれの項目に対して経営に与える影響度合い等の検証を行い、「マネジメント会議」にて報告を行った上で、会計監査人にも報告しております。

なお、株主及び投資家の判断に重要な影響を及ぼす可能性のあるリスクには、下表のようなものと想定しております。

リスク	主な要因
エレクトロニクス業界の業況に関するリスク	エレクトロニクス業界全体の業況が悪化した場合
技術革新に関するリスク	技術革新のキャッチアップが十分にできなかった場合
得意先の業況に関するリスク	得意先の製品が市場の優位性を失って需要が低迷したり、それに伴う大幅な生産調整が行われた場合
仕入先の業況に関するリスク	仕入先の事業方針変更、事業再編や販売政策の見直し等があった場合
品質不良、リコール、環境基準及び品質保証に関するリスク	取扱商品に品質不良等があり、当社グループがその損害賠償を負担せざるを得なくなった場合
海外事業に関するリスク	海外各国における政治情勢、経済環境、法律や政策の変化やその国固有の事情によって、当社グループの販売及び事業活動が制限される等の自体が生じた場合や、そうした変化への対応が十分に出来なかった場合
信用に関するリスク	各国の経済環境や景気の変化、取引先固有の事情等によって債権等が回収不能になった場合
為替変動に関するリスク	大幅かつ急激な為替変動があった場合
自然災害、感染症等に関するリスク	地震、大雨、洪水等の自然災害や異常気象、感染症の蔓延、戦争、テロ、暴動その他予測の範囲を超える事態が発生した場合
情報システムに関するリスク	予測の範囲を超える大規模停電、災害、コンピューターウイルスの感染、不正アクセス等を起因としたシステムの停止、データの消失等の事態が発生した場合
新規取引先との売上取引の实在性に関するリスク	把握できない事情により、当社グループが架空・循環取引の当事者となるような事態が発生した場合

# 連結財務データ

	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
<b>経営指標</b>											
売上高経常利益率(%)	3.7	3.9	3.9	3.2	2.6	3.1	3.4	2.6	2.9	3.9	4.6
売上高当期純利益率(%)	2.3	2.7	2.8	2.3	0.7	2.2	1.8	1.9	2.0	2.7	3.2
総資産経常利益率(ROA)(%)	7.4	8.1	9.0	8.4	6.1	6.6	6.6	4.8	5.3	7.3	9.7
自己資本当期純利益率(ROE)(%)	9.7	11.2	12.8	11.6	3.0	9.5	6.9	6.5	7.0	9.4	12.3
自己資本比率(%)	48.8	50.0	51.0	55.2	47.8	52.3	52.3	55.5	53.7	51.7	57.6
<b>経営実績</b>											
売上高(百万円)	129,405	143,442	181,876	216,824	203,004	196,238	183,399	175,654	180,218	200,646	239,774
経常利益(百万円)	4,727	5,644	7,077	6,880	5,314	6,085	6,188	4,499	5,179	7,867	11,130
親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)	2,997	3,863	5,105	5,048	1,342	4,376	3,364	3,263	3,666	5,374	7,696
<b>財政状況</b>											
総資産(百万円)	66,579	73,425	84,191	80,572	93,284	91,835	95,667	91,781	101,317	115,332	113,913
有利子負債(百万円)	0	0	1,598	466	2,884	53	83	349	507	890	1,576
純資産(百万円)	32,683	36,943	42,910	44,442	44,545	48,046	50,056	50,896	54,413	59,645	65,577
<b>キャッシュ・フロー</b>											
営業活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	152	2,132	△ 5,942	7,573	△ 3,309	19,257	1,009	398	6,104	4,236	4,910
投資活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	277	21	△ 290	△ 1,387	△ 85	△ 51	74	△ 309	△ 747	△ 599	△ 872
フリー・キャッシュ・フロー(百万円)	430	2,154	△ 6,232	6,186	△ 3,394	19,205	1,084	88	5,357	3,637	4,038
財務活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	△ 982	△ 1,145	318	△ 2,837	1,504	△ 3,547	△ 1,401	△ 1,747	△ 1,264	△ 1,710	△ 2,299
<b>1株当たり情報</b>											
1株当たり純資産(円)	793.65	896.27	1,047.98	1,085.38	1,087.90	1,173.40	1,222.49	1,243.00	1,328.89	1,456.67	1,601.56
1株当たり当期純利益(円)	73.21	94.35	124.69	123.29	32.79	106.88	82.17	79.70	89.55	131.25	187.96
1株当たり配当金(円)	22.00	28.50	37.50	37.50	10.00	32.50	33.00	32.00	36.00	53.00	76.00
<b>レシオ</b>											
配当性向(%)	30.1	30.2	30.1	30.4	30.5	30.4	40.2	40.1	40.2	40.4	40.4
<b>社員数(人)</b>											
社員数(人)	1,138	1,154	1,142	1,174	1,172	1,179	1,149	1,180	1,157	1,165	1,184
<b>為替レート(期中平均)</b>											
米ドル(円)	82.91	100.17	109.76	120.15	108.34	110.85	110.92	108.70	106.10	112.39	135.50

(注)当社は、2019年4月25日開催の取締役会決議により、2019年6月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っておりますが、2013年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり純資産、1株当たり当期純利益及び1株当たり配当金を算定しております。

# 連結財務諸表

## 連結貸借対照表

(単位:百万円)

	前連結会計年度(2022年3月31日)	当連結会計年度(2023年3月31日)
<b>資産の部</b>		
<b>流動資産</b>		
現金及び預金	30,753	32,966
受取手形及び売掛金	61,224	57,906
棚卸資産	15,767	15,354
その他	1,267	1,080
貸倒引当金	△16	△1
流動資産合計	108,996	107,306
<b>固定資産</b>		
<b>有形固定資産</b>		
建物及び構築物	2,212	2,294
減価償却累計額	△1,592	△1,693
建物及び構築物(純額)	620	600
土地	1,110	1,066
その他	4,178	4,954
減価償却累計額	△2,633	△3,189
その他(純額)	1,545	1,764
有形固定資産合計	3,276	3,431
<b>無形固定資産</b>		
ソフトウェア	320	287
販売権	2	-
その他	0	0
無形固定資産合計	323	287
<b>投資その他の資産</b>		
投資有価証券	555	547
繰延税金資産	1,061	1,186
投資不動産	312	302
破産更生債権等	3,341	3,645
退職給付に係る資産	322	366
その他	501	501
貸倒引当金	△3,359	△3,664
投資その他の資産合計	2,736	2,887
固定資産合計	6,336	6,606
資産合計	115,332	113,913
<b>負債の部</b>		
<b>流動負債</b>		
支払手形及び買掛金	47,910	40,311
短期借入金	403	1,093
未払法人税等	1,366	1,503
賞与引当金	406	415
その他	4,022	3,206
流動負債合計	54,109	46,530
<b>固定負債</b>		
繰延税金負債	1,210	1,486
退職給付に係る負債	120	128
その他	248	189
固定負債合計	1,578	1,804
負債合計	55,687	48,335
<b>純資産の部</b>		
<b>株主資本</b>		
資本金	2,142	2,142
資本剰余金	3,335	3,335
利益剰余金	52,296	57,412
自己株式	△694	△694
株主資本合計	57,079	62,196
<b>その他の包括利益累計額</b>		
その他有価証券評価差額金	189	171
為替換算調整勘定	2,174	2,999
退職給付に係る調整累計額	200	211
その他の包括利益累計額合計	2,565	3,381
純資産合計	59,645	65,577
負債純資産合計	115,332	113,913

## 連結損益計算書

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (自2021年4月1日 至2022年3月31日)	当連結会計年度 (自2022年4月1日 至2023年3月31日)
売上高	200,646	239,774
売上原価	179,085	212,390
売上総利益	21,560	27,384
販売費及び一般管理費		
給料及び手当	5,605	6,349
役員報酬	163	177
運賃及び荷造費	2,462	2,599
法定福利費	901	994
旅費及び交通費	273	476
減価償却費	504	558
賞与引当金繰入額	359	350
退職給付費用	190	188
貸倒引当金繰入額	△8	259
その他	2,760	3,377
販売費及び一般管理費合計	13,214	15,331
営業利益	8,346	12,052
営業外収益		
受取利息	25	50
受取配当金	9	14
賃貸収入	91	84
投資事業組合運用益	12	-
有形固定資産売却益	29	0
その他	32	40
営業外収益合計	201	190
営業外費用		
支払利息	24	73
賃貸費用	36	26
為替差損	558	993
その他	60	19
営業外費用合計	680	1,112
経常利益	7,867	11,130
特別損失		
減損損失	207	43
特別損失合計	207	43
税金等調整前当期純利益	7,660	11,086
法人税、住民税及び事業税	2,238	3,231
法人税等調整額	48	158
法人税等合計	2,286	3,390
当期純利益	5,374	7,696
親会社株主に帰属する当期純利益	5,374	7,696

## 連結包括利益計算書

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (自2021年4月1日 至2022年3月31日)	当連結会計年度 (自2022年4月1日 至2023年3月31日)
当期純利益	5,374	7,696
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	△31	△18
為替換算調整勘定	1,511	824
退職給付に係る調整額	15	10
その他の包括利益合計	1,495	816
包括利益	6,869	8,512
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	6,869	8,512

## 連結株主資本等変動計算書

前連結会計年度(自 2021年4月1日 至 2022年3月31日)

(単位:百万円)

	株主資本				
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
当期首残高	2,142	3,335	48,560	△694	53,343
当期変動額					
剰余金の配当			△1,637		△1,637
親会社株主に帰属する当期純利益			5,374		5,374
自己株式の取得				△0	△0
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)					
当期変動額合計	-	-	3,736	△0	3,736
当期末残高	2,142	3,335	52,296	△694	57,079

	その他の包括利益累計額				純資産合計
	その他有価証券 評価差額金	為替換算調整勘定	退職給付に係る 調整累計額	その他の包括利益 累計額合計	
当期首残高	221	662	185	1,069	54,413
当期変動額					
剰余金の配当					△1,637
親会社株主に帰属する当期純利益					5,374
自己株式の取得					△0
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	△31	1,511	15	1,495	1,495
当期変動額合計	△31	1,511	15	1,495	5,231
当期末残高	189	2,174	200	2,565	59,645

当連結会計年度(自 2022年4月1日 至 2023年3月31日)

(単位:百万円)

	株主資本				
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
当期首残高	2,142	3,335	52,296	△694	57,079
当期変動額					
剰余金の配当			△2,579		△2,579
親会社株主に帰属する当期純利益			7,696		7,696
自己株式の取得					
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)					
当期変動額合計	-	-	5,116	-	5,116
当期末残高	2,142	3,335	57,412	△694	62,196

	その他の包括利益累計額				純資産合計
	その他有価証券 評価差額金	為替換算調整勘定	退職給付に係る 調整累計額	その他の包括利益 累計額合計	
当期首残高	189	2,174	200	2,565	59,645
当期変動額					
剰余金の配当					△2,579
親会社株主に帰属する当期純利益					7,696
自己株式の取得					
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	△18	824	10	816	816
当期変動額合計	△18	824	10	816	5,932
当期末残高	171	2,999	211	3,381	65,577

## 連結キャッシュ・フロー計算書

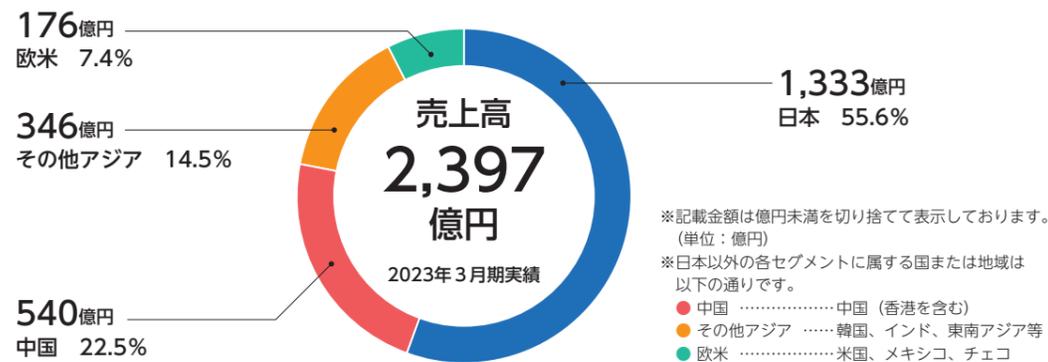
(単位:百万円)

	前連結会計年度 (自 2021年4月1日 至 2022年3月31日)	当連結会計年度 (自 2022年4月1日 至 2023年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	7,660	11,086
減価償却費	953	1,133
減損損失	207	43
貸倒引当金の増減額(△は減少)	△10	260
売上債権の増減額(△は増加)	△4,305	4,498
破産更生債権等の増減額(△は増加)	12	△276
棚卸資産の増減額(△は増加)	△3,217	1,052
仕入債務の増減額(△は減少)	3,686	△9,075
その他	897	△663
小計	5,884	8,059
利息及び配当金の受取額	35	65
利息の支払額	△24	△73
法人税等の支払額	△1,658	△3,140
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,236	4,910
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△693	△860
無形固定資産の取得による支出	△56	△58
投資不動産の賃貸による収入	65	66
その他	84	△20
投資活動によるキャッシュ・フロー	△599	△872
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額(△は減少)	230	651
リース債務の返済による支出	△302	△371
配当金の支払額	△1,637	△2,580
その他	△0	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,710	△2,299
現金及び現金同等物に係る換算差額	948	475
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	2,875	2,213
現金及び現金同等物の期首残高	27,877	30,753
現金及び現金同等物の期末残高	30,753	32,966

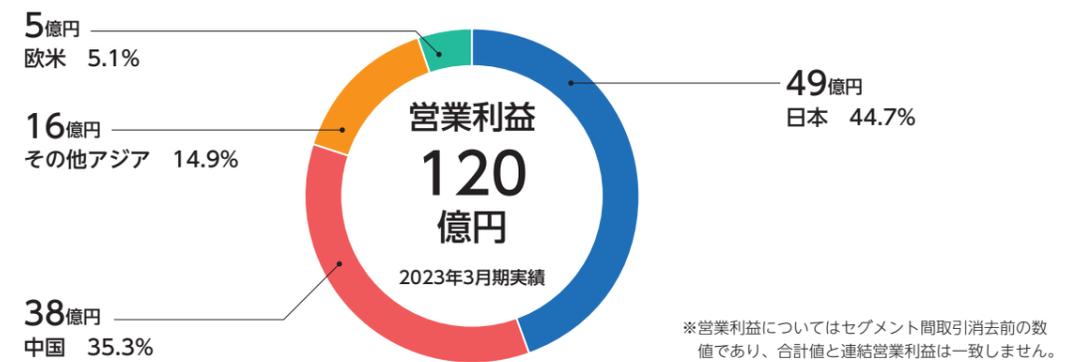
# 国内・海外サービスネットワーク



## 地域別セグメント売上高構成比



## 地域別セグメント営業利益構成比



# 会社概要・株式基本情報

## 会社概要

商号	エレマテック株式会社
設立	1947年4月
代表	代表取締役社長 横出 彰
本社所在地	東京都港区三田三丁目5番19号 住友不動産東京三田ガーデンタワー 26階
資本金	21億42百万円
売上高(2023年3月期実績)	連結 2,397億74百万円 単体 1,728億51百万円
社員数(2023年3月31日現在)	連結 1,184名 単体 483名
国内サービスネットワーク (2023年6月1日現在)	25カ所
海外サービスネットワーク (2023年6月1日現在)	48カ所

## 株式基本情報(2023年3月31日現在)

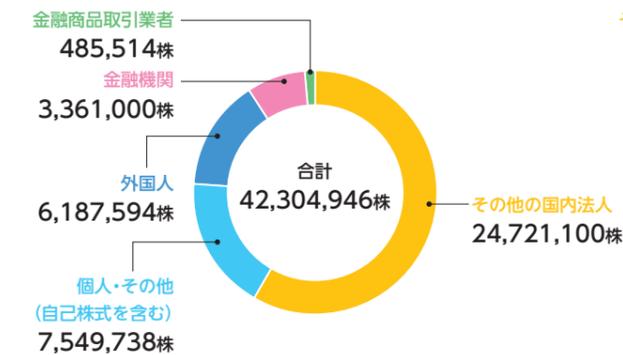
決算期	毎年3月31日
定時株主総会	毎年6月開催
株式の状況	1単元の株式数:100株 発行可能株式総数:168,000,000株 発行済株式総数:42,304,946株
株主数	6,403名
上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場
証券コード	2715
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社

## 大株主の状況(2023年3月31日現在)

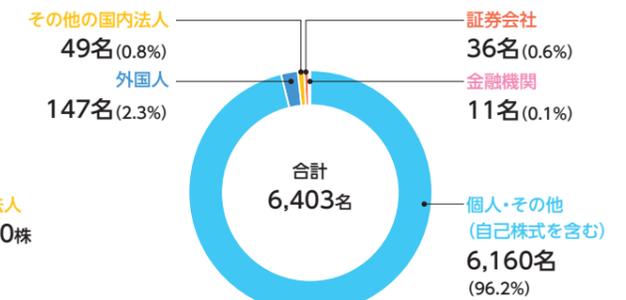
株主名	持株数(株)	出資比率(%)
豊田通商株式会社	24,005,800	56.7
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,378,700	5.6
BBH FOR FIDELITY LOW-PRICED STOCK FUND (PRINCIPAL ALL SECTOR SUBPORTFOLIO)	2,111,406	5.0
エレマテック株式会社	1,358,737	3.2
エレマテック社員持株会	1,089,175	2.6
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	780,500	1.8
大阪中小企業投資育成株式会社	583,800	1.4
BBH FOR FIDELITY GROUP TRUSTBENEFIT (PRINCIPAL ALL SECTOR SUBPORTFOLIO)	306,005	0.7
BNYM AS AGT / CLTS 10 PERCENT	282,489	0.7
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505223	244,660	0.6

## 株式分布状況

### 所有株式数



### 株主数



## 株価パフォーマンス推移(2020年4月を基準とした株価の増減率)及び出来高の推移

