



# e|ematec

エレマテック株式会社  
(証券コード:2715)

個人投資家様向け説明会

URL:<https://www.ematec.com>



証券コード2715

# 本日のご説明内容

---

1. 会社概要
2. 事業概要
3. 特徴・強み
4. 中期経営戦略
5. 業績予想/株主還元

# 本日のご説明内容

---

1. 会社概要
2. 事業概要
3. 特徴・強み
4. 中期経営戦略
5. 業績予想/株主還元

# 会社概要

- 当社は電子材料、電子部品、設備等を販売・加工・組立及び設計・製品受託することを主な事業としている

商号	エレマテック株式会社 (Elematec Corporation)
設立	1947年
資本金	21億42百万円
代表取締役	横出 彰
連結従業員数	1,225名 (2024年3月31日現在)
本社	東京都港区三田3丁目5番19号
決算日	3月31日
上場市場	東証プライム
証券CODE	2715
主要株主の状況	豊田通商株式会社 56.7%

## 使命

良いつながりを広げ新たな価値を提供する

## 経営方針

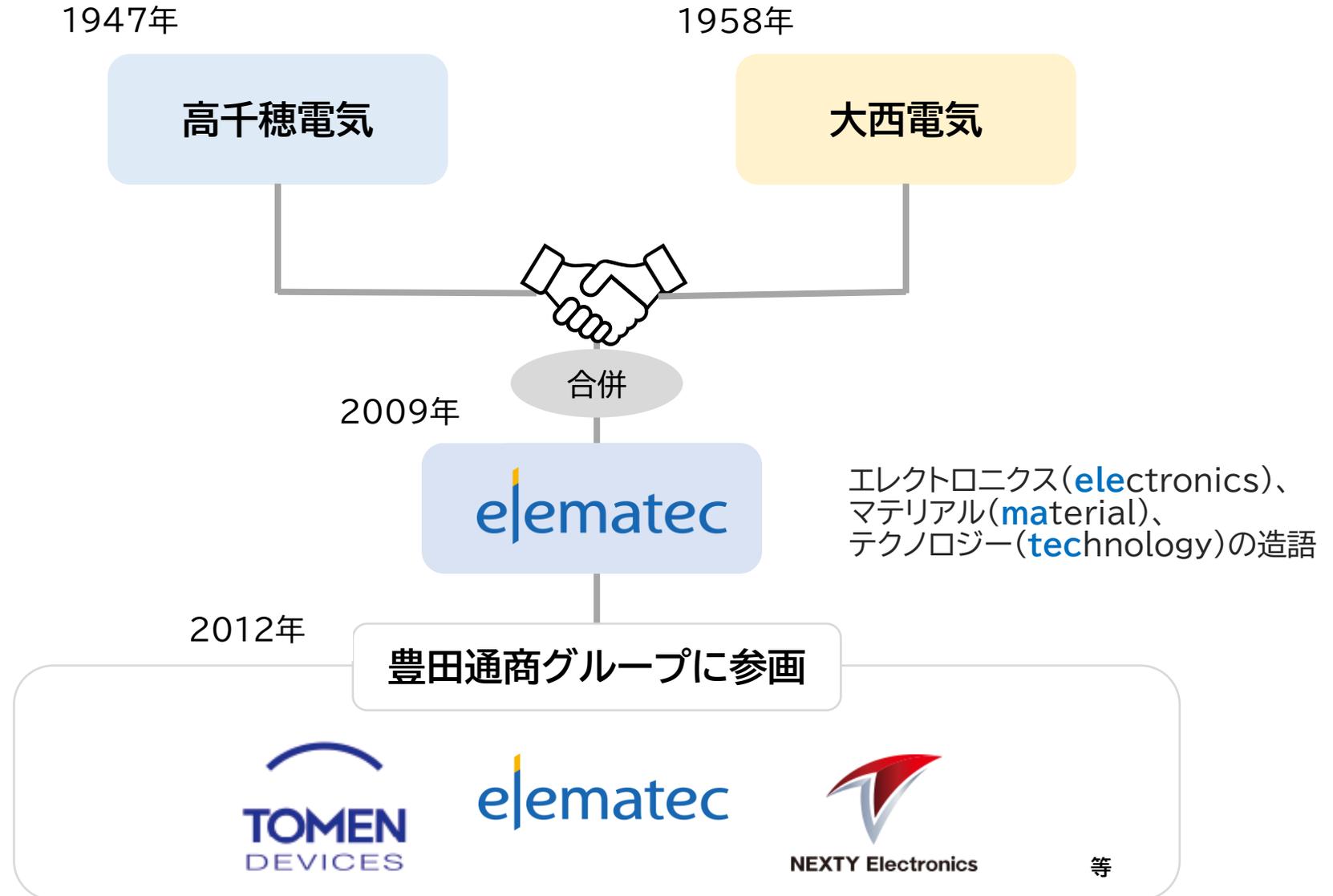
- ・多様で高品質な商品とサービスをグローバルに提供する
- ・常に自己革新に努め、成長の持続と社会的信用の向上を追求する
- ・企業統治を重視し、環境と安全に配慮しながら企業価値の最大化に努める
- ・サステナビリティ基本方針のもとに持続可能な社会の実現に貢献する

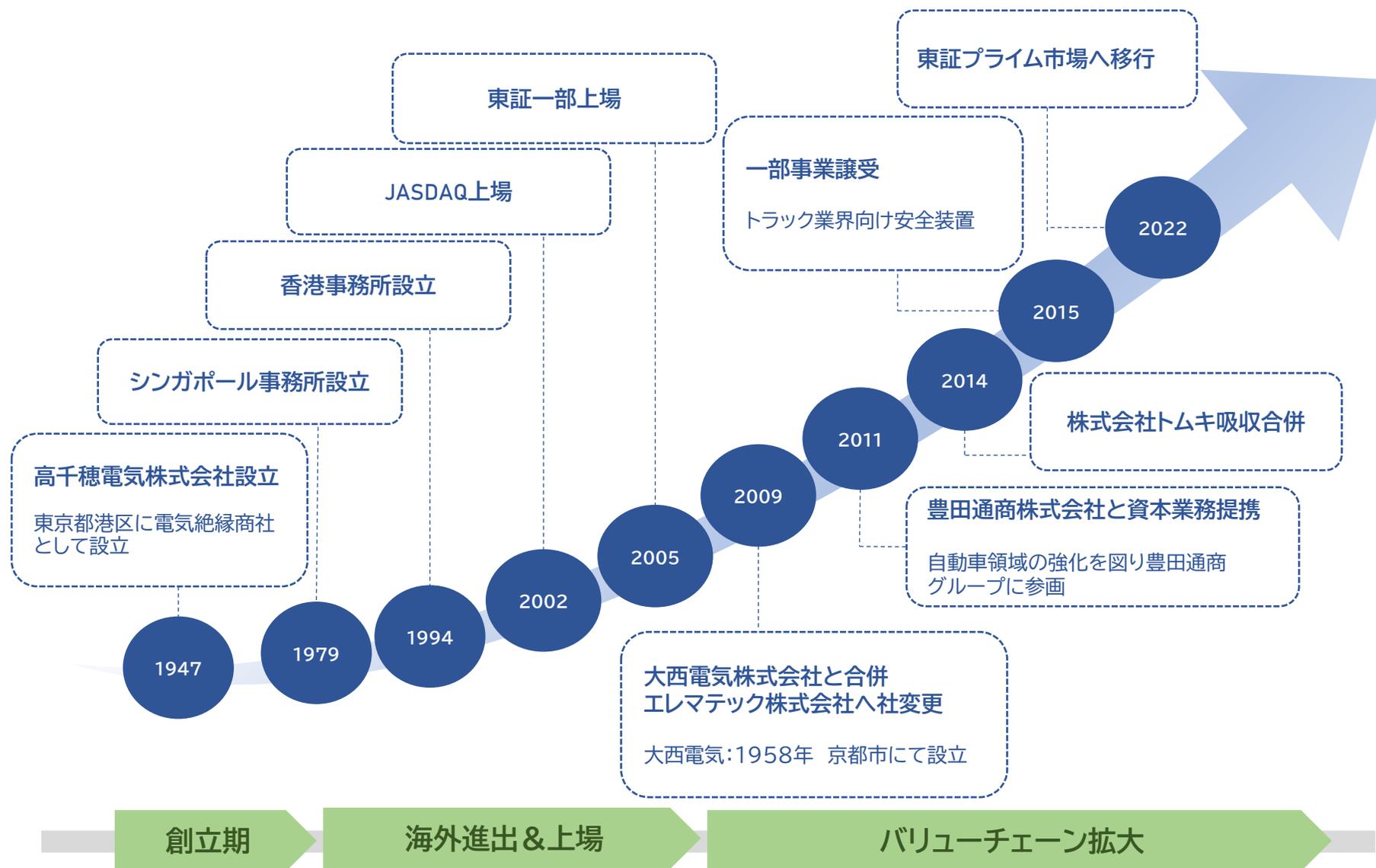
## 行動指針

- ・お客様の立場を考え、「モノ作りのパートナー」として信頼される
- ・活発な意見交換を行い、情熱とスピードとチームワークで挑戦する
- ・各人が能力向上に努めるとともに、均等な機会と公平な評価を重視する
- ・グループの発展と社員の幸福を追求する

# エレマテックとは？

## ■ エレマテックは高千穂電気と大西電気の合併により誕生





# エレマテックが活躍するフィールド

日常の中にある様々な製品や、社会を支える様々なモノに使われている



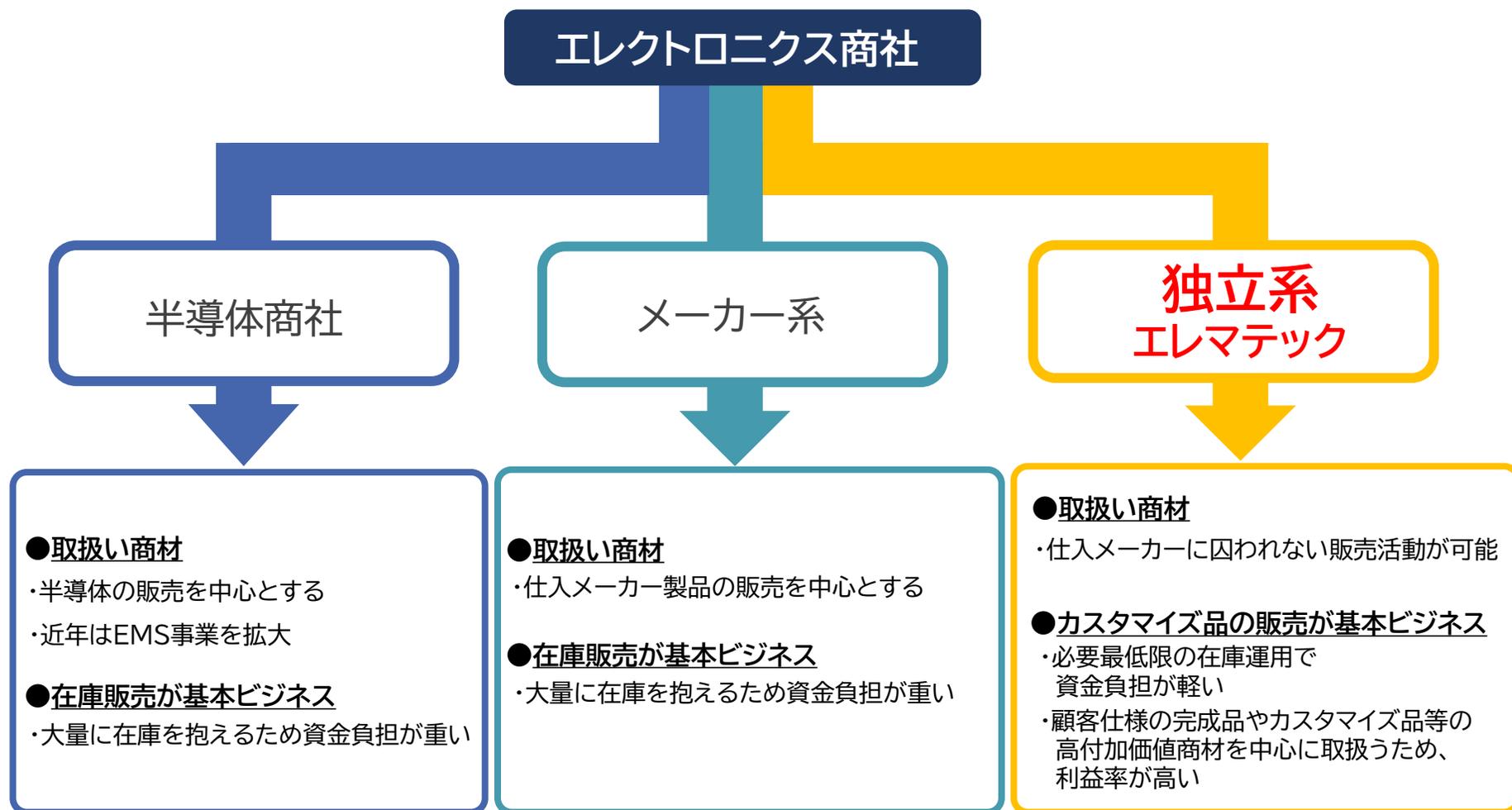
# 本日のご説明内容

---

1. 会社概要
- 2. 事業概要**
3. 特徴・強み
4. 中期経営戦略
5. 業績予想/株主還元

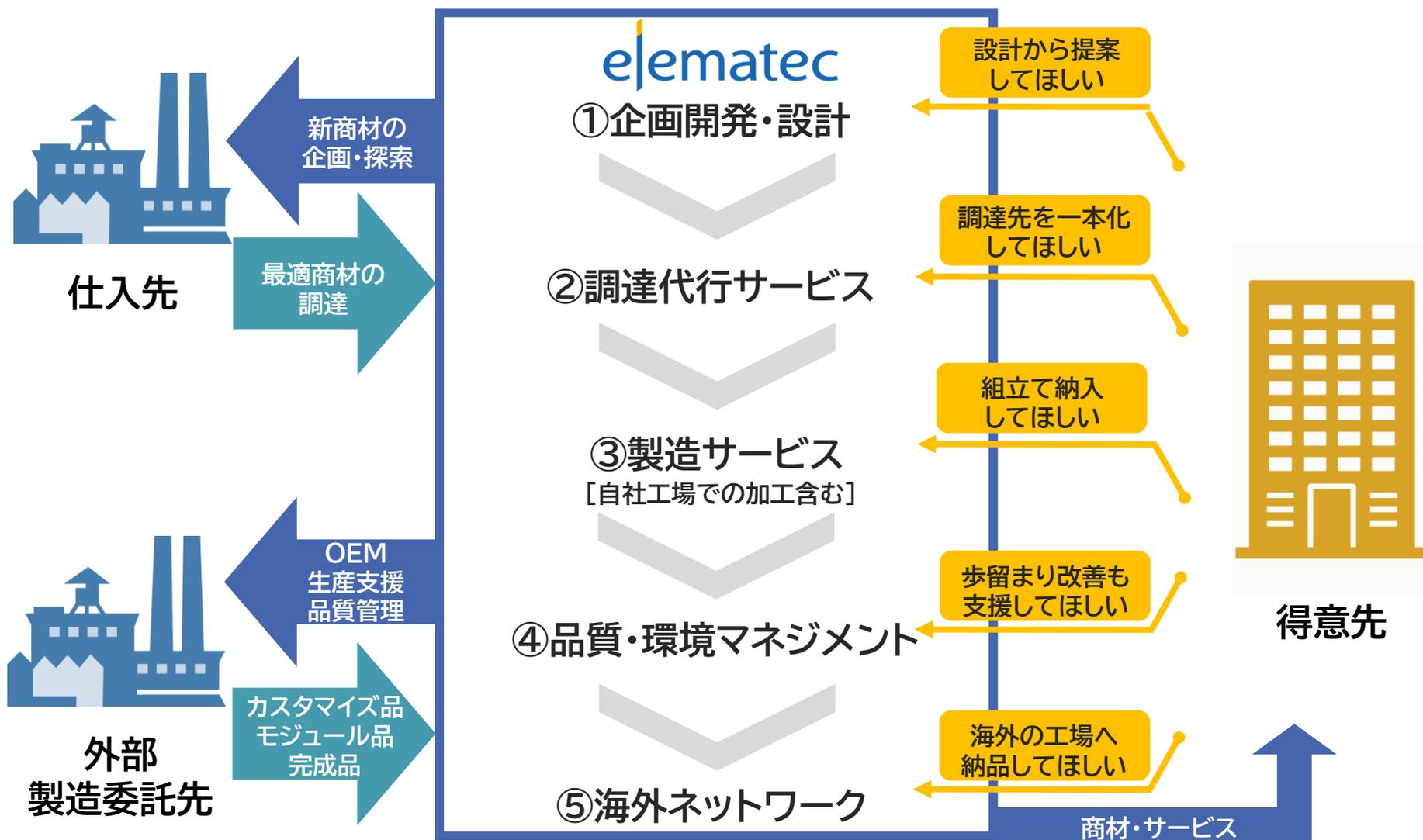
# 半導体商社・メーカー系商社との違い

- 独立系商社として、①自由度の高い販売活動②資金負担の軽さ③利益率の高さ がある
- また半導体部材は取り扱っているが、半導体自体の取り扱いにはほぼなし



# 当社グループのビジネスモデル

■「企画開発・設計」から「国内外ネットワークを活用した物流」までワンストップで提供

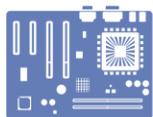


# 事業構成

- 販売先の生産品目を基準に全22のマーケットに分類
- 顧客別の業績管理に加え、マーケット別の管理も行い営業戦略を立案

## Digital Electronics (計8マーケット)

売上収益  
713\*億円  
構成比  
36.7%



電気・電子部品  
半導体



液晶  
タッチパネル等



TOY、ホビー

※上記他5マーケット

## Broad Market (計13マーケット)

売上収益  
785\*億円  
構成比  
40.5%



アフター  
マーケット



医療機器



産業機器  
電動工具

※上記他10マーケット

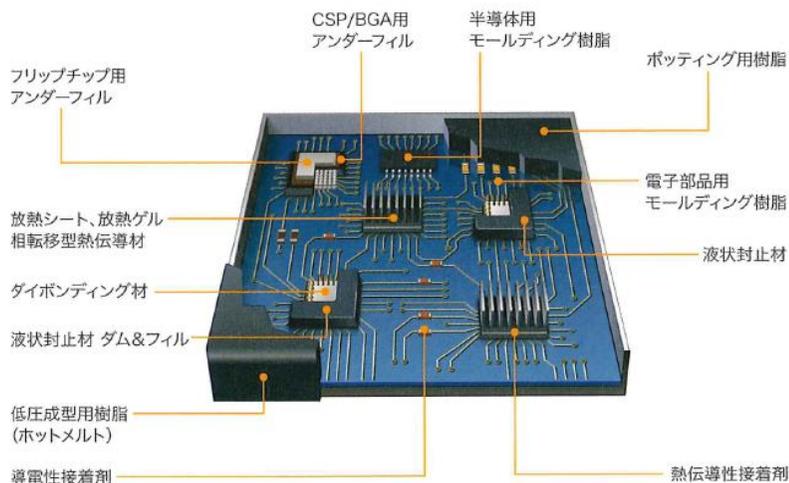
## Automotive (計1マーケット)

売上収益  
444\*億円  
構成比  
22.9%

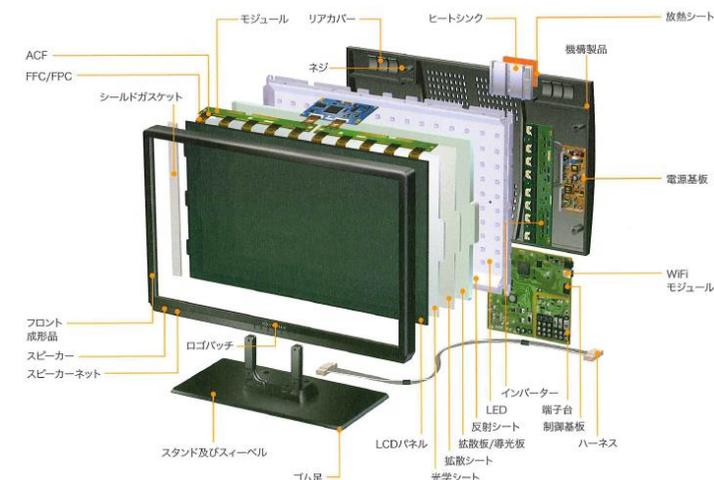


自動車

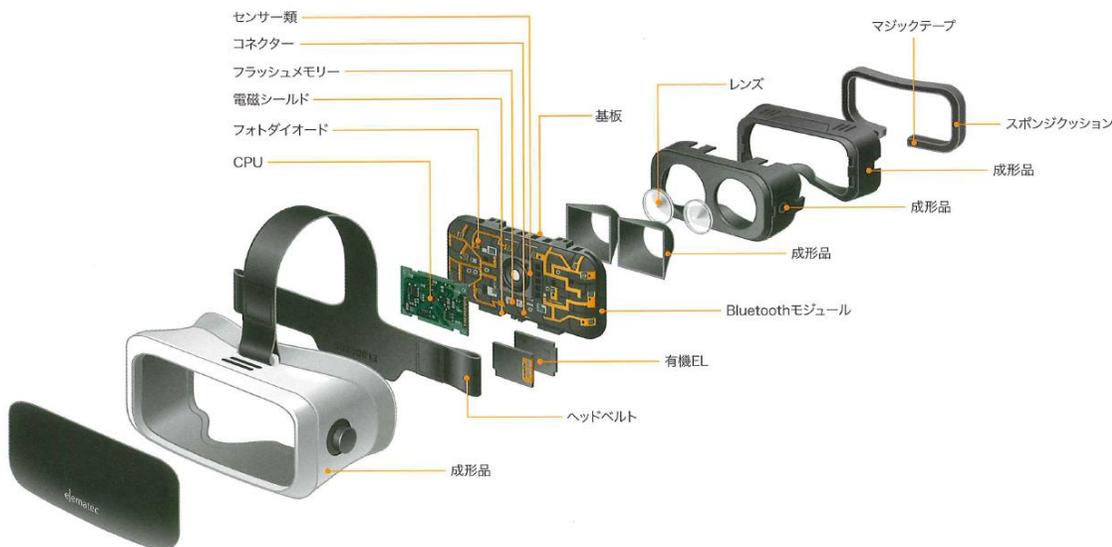
### 半導体関連部材



### 液晶関連部材



### TOY、ホビー関連部材



## Digital Electronics 【計8マーケット】

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

### アフターマーケット(完成品 量産実績事例)

ドライブレコーダー



車載用タブレット



USBケーブル



### 医療機器



### 産業機器、電動工具



### Broad Market 【計13マーケット】

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

### 外装品



### 内装品

#### 【集中スイッチ・ナビゲーション】

加飾フレーム  
前面板  
静電タッチパネル  
TFTモジュール  
放熱材  
EMC対策品  
液晶・タッチパネルギャップ充填材  
内部複合ケーブル  
シールドケース  
キーシート  
オーバーレイパネル  
OCAテープ

表面保護フィルム  
ARコート  
ヒートシンク  
ハーネス  
塗装/印刷  
カーナビ加飾ボタン  
前面板LCD  
二色成形  
UV成形  
(メンブレン)

#### 【車載時計】

時計リング加飾  
水晶振動子  
トランス

#### 【ダッシュボード】

吸音材

加飾印刷

#### 【吹き出し口】

ルーバーグリス  
フィルター

加飾スライドレール

光学成形  
サテンメッキ

#### 【スイッチ・オーディオ関係】

アルミダイヤル(つまみ)  
CD・DVD挿入口用レーザーシート

#### 【スイッチ】

シリコンラバーコンタクト  
成形品  
メッキ部品

#### 【HUD】

HUD(プロジェクター方式)  
コンパイナ  
フレーム  
ヒンジ  
光源モーター内放熱材  
増反射コート  
レンズアイ  
非球面レンズ  
レーザーユニット

ARコート

潤滑剤

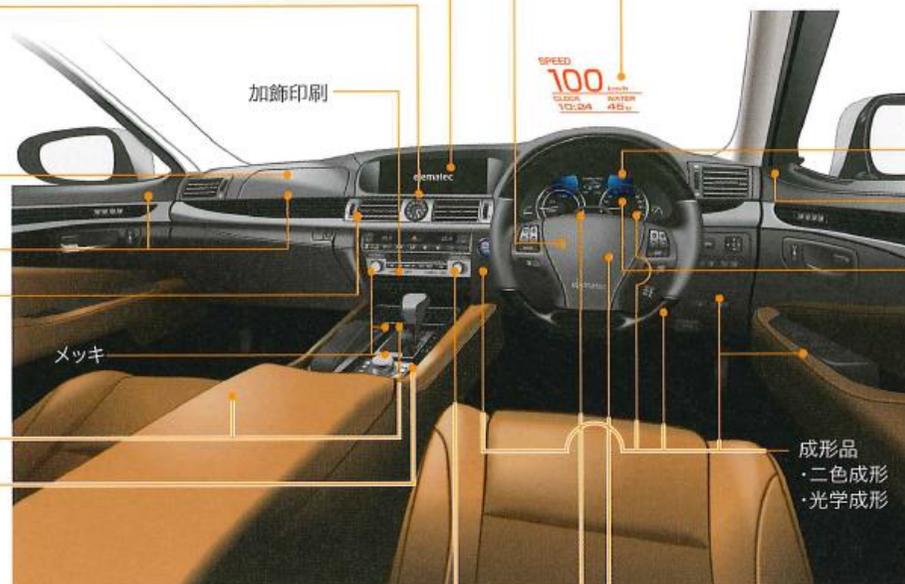
#### 【メーター】

TFT液晶  
メーター用加飾リング  
文字盤加飾・樹脂材料  
光学フィルム  
フロントカバー  
ハーネス  
EMC対策品

放熱材  
光複合ケーブル  
シールドケース  
半田ペースト  
メーターガラス  
熱伝導シート

#### 【ホーン】

インシュレーター



加飾印刷

SPEED 100  
CLEAR 10.24  
WATER 48v

メッキ

成形品  
・二色成形  
・光学成形

光学成形

# Automotive(採用実績)

## コックピットモジュール



内装樹脂加飾部品と電装部品を  
一体で複数車種受注

## EV関連モジュール

### 耐火シートASSY



バッテリーの発火・延焼対策  
国内外の不燃材料を使用

## メッキ



複数の大手自動車部品メーカーへ納入

### EV用ヒーター



従来のガソリン車と違い  
エンジンの熱を利用できない  
EV向けの商材

# 本日のご説明内容

---

1. 会社概要
2. 事業概要
- 3. 特徴・強み**
4. 中期経営戦略
5. 業績予想/株主還元

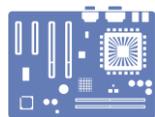
### 部品・材料メーカー

- 電子材料メーカー  
半導体関連部材、絶縁材料、ディスプレイ部品等
- 電子部品メーカー  
センサー部品、電気部品、光学部品等
- 機構部品メーカー  
プラスチック成型品、アルミ加工品等

その他

e|ematec

### 製品・部品メーカー



電気・電子部品  
半導体



液晶  
タッチパネル等



TOY、ホビー



アフター



自動車



医療機器  
等

多種多様な取引先を基盤とした提案力

得意先約 **6,000** 社

仕入先約 **7,000** 社

特定得意先への依存を軽減した  
リスク分散経営

豊富な情報ネットワークにより

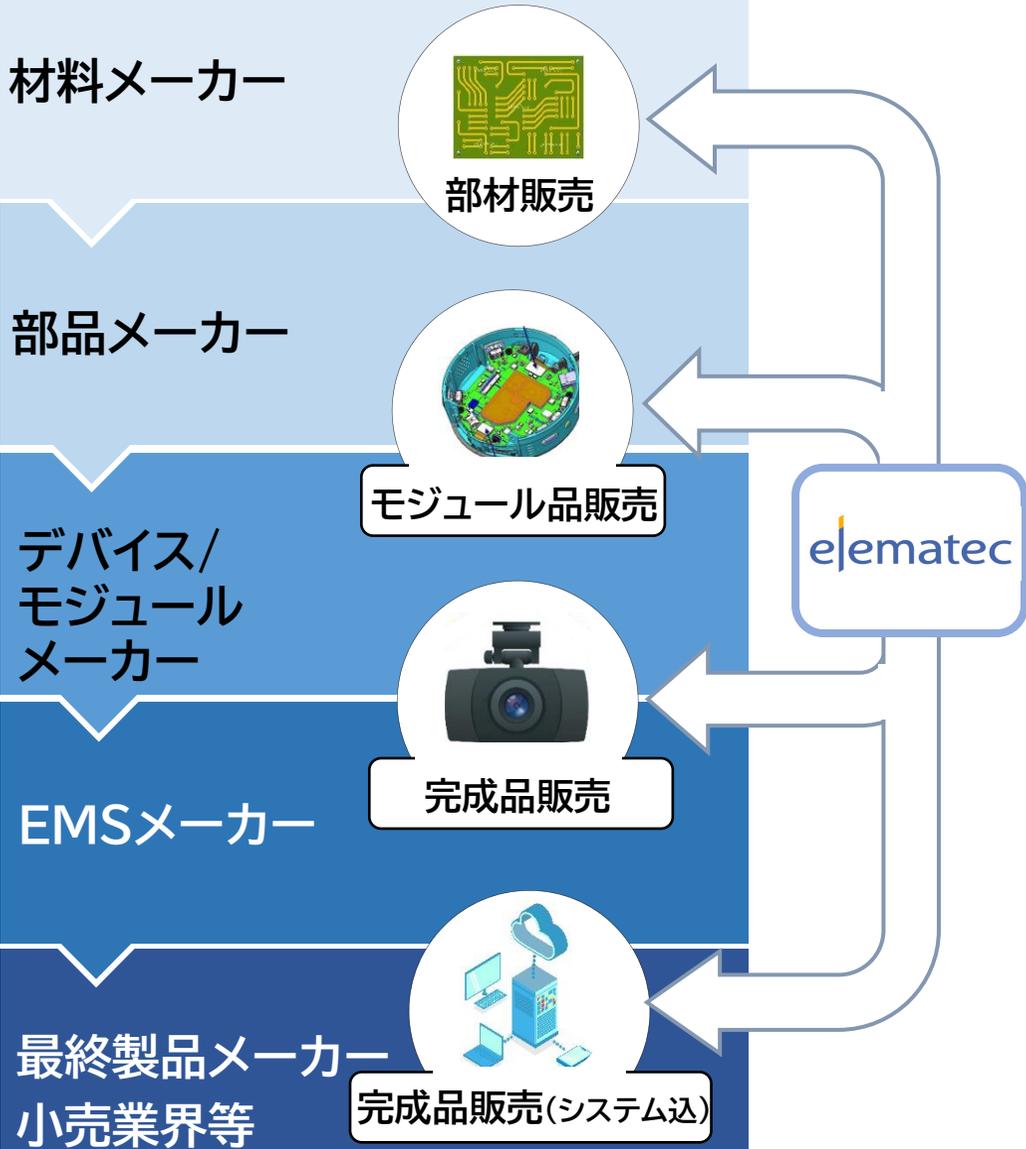
- 新技術の情報を多く保有
- どの取引先で何ができるかを把握



ニーズに合った最適提案が可能

# 特徴・強み①情報ネットワークと提案力

## 材料から最終製品まで、どの工程でも対応可能



電気絶縁材料商社として蓄積した「技術」や「モノの作り方」に加え、企画開発・設計、品質管理等の機能を有機的につなげることで、材料から最終製品になるまで一連の商流の中で、どの工程においても対応可能

# 特徴・強み①情報ネットワークと提案力

## 技術部

- 技術力でニーズを具現化 -

機構、電機設計に知見のある  
エキスパート集団

企画開発、量産立上げ、  
生産サポートまで行う

3Dプリンター、CAD等の  
開発環境を保有



3Dプリンター



3次元測定器

## 環境・品質保証部

- 顧客・仕入先の品質支援 -

顧客からの高度な品質要求に  
対応

仕入先が顧客の要求レベルに  
達していない場合は、仕入先へ  
技術指導を行う

Elematec Shinyokohama  
Labを開設し、自社での  
信頼性試験や不具合解析が可能

豊富な情報ネットワーク(取引先)と  
営業・品質保証・設計の専門家集団による

# 完成品ODM体制

海外にも営業・品質管理部隊を  
配し、日本だけでなく海外でも  
品質サポートが可能

企画・設計から量産まで一元管理



商社機能に加え、メーカー機能も  
併せ持ち、モノ作りをワンストップで  
支援

## 開発部

- 技術・部材・仕入先の発掘により、企画段階から提案 -

国内外取引先  
7,000社以上



最新技術  
最新部材

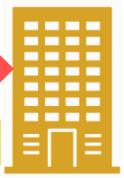
仕入先発掘



開発部

提案

依頼

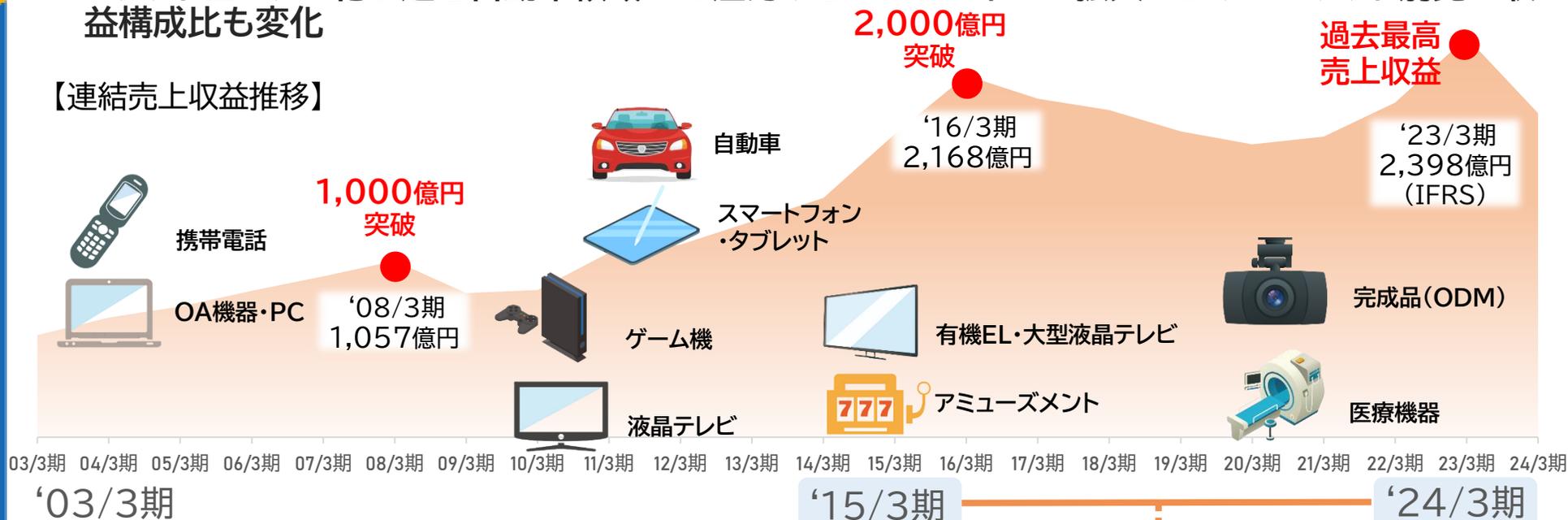


顧客メーカー

# 特徴・強み①情報ネットワークと提案力

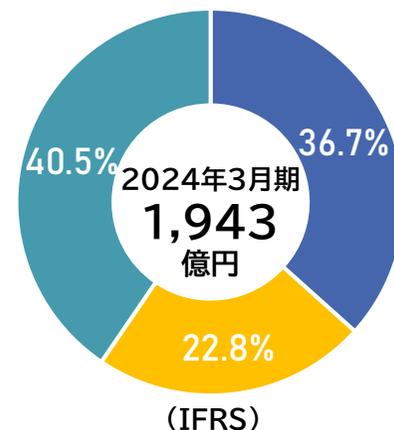
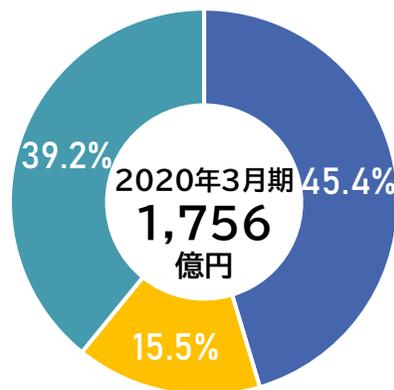
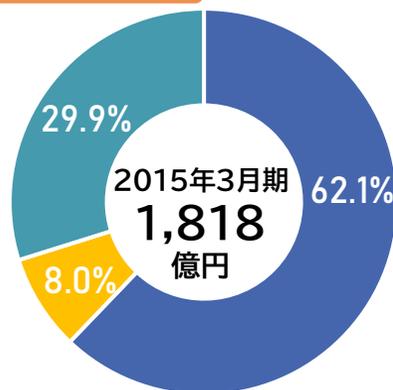
- 豊富な仕入先・得意先のネットワークを活かし、その時々成長産業・成長市場に対して部材を供給することで持続的な成長を実現
- エレクトロニクス化が進む自動車領域への注力やODMビジネスの拡大によりマーケット別売上収益構成比も変化

【連結売上収益推移】



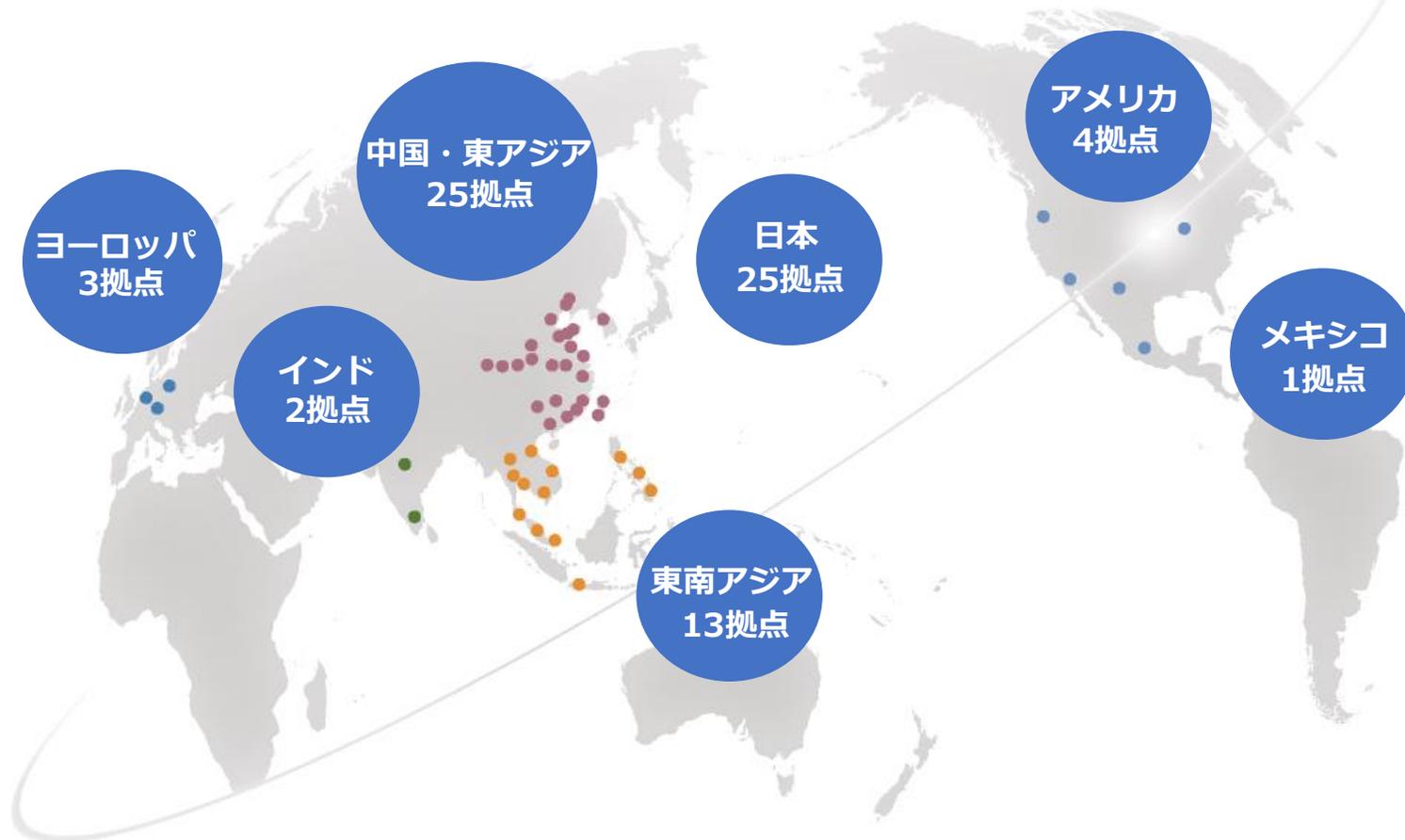
マーケット別売上収益構成比の変化

- Digital Electronics
- Automotive
- Broad Market



# 特徴・強み②強力なグローバルネットワーク

- 国内部門・海外現地法人が密な連携を図ることで、各国間の取引でも時差や言葉の壁も問わず、迅速でスムーズなコミュニケーションやサービス提供が可能

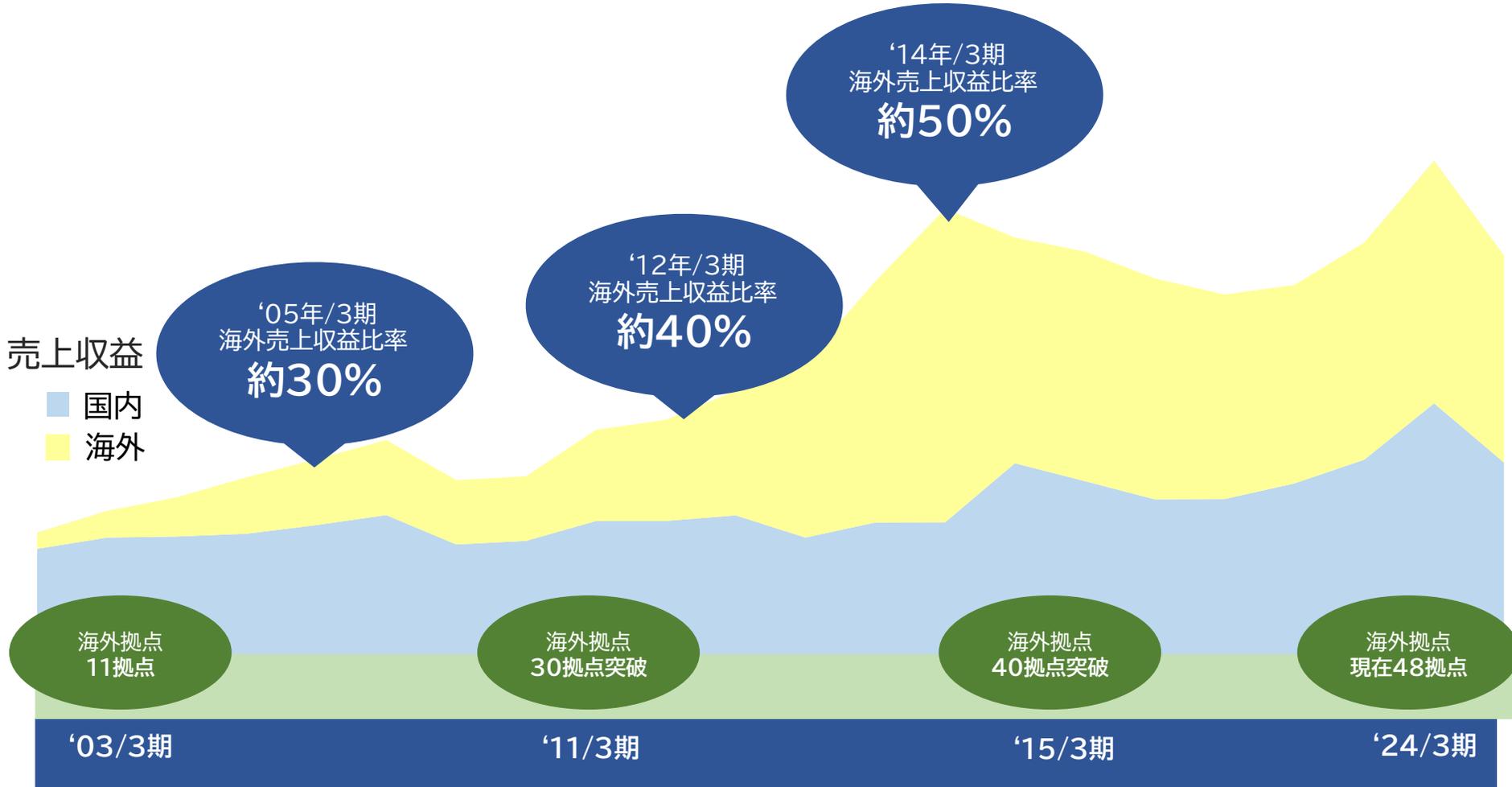


優れた物流機能や最新情報を提供する世界73拠点

(国内外拠点:国内25 海外48 内加工拠点:国内1 海外2)

# 特徴・強み②強力なグローバルネットワーク

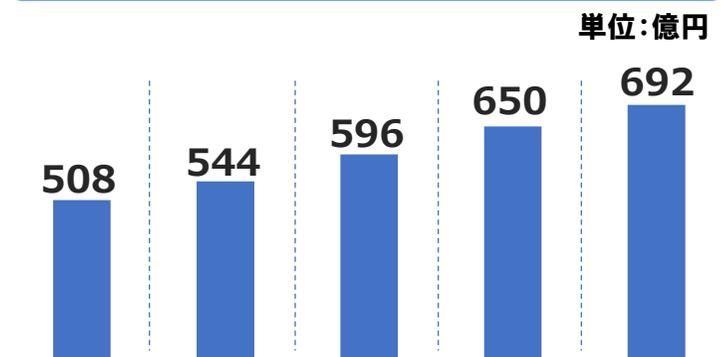
- 創業以来アジア地域に拠点網を拡大し、2000年代には欧州、北米、中南米にまで拡大。
- 海外拠点の増加に伴い、海外売上収益比率も年々上昇。2014年以降は50%程度を維持。当社の業績を牽引する重要な役割を果たしている。



# 特徴・強み③安定した財務基盤・高い利益率

## 3. 特徴・強み

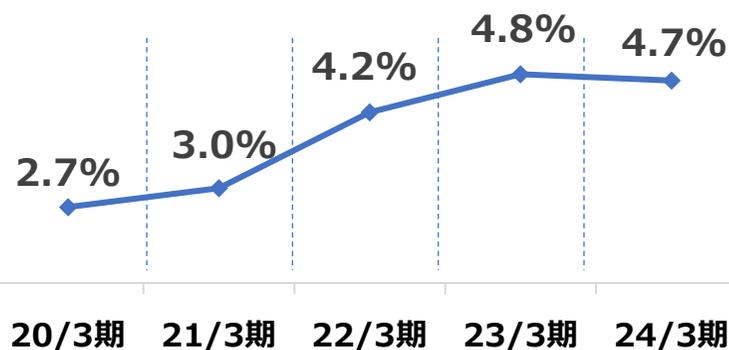
親会社所有者に帰属する持分（自己資本）



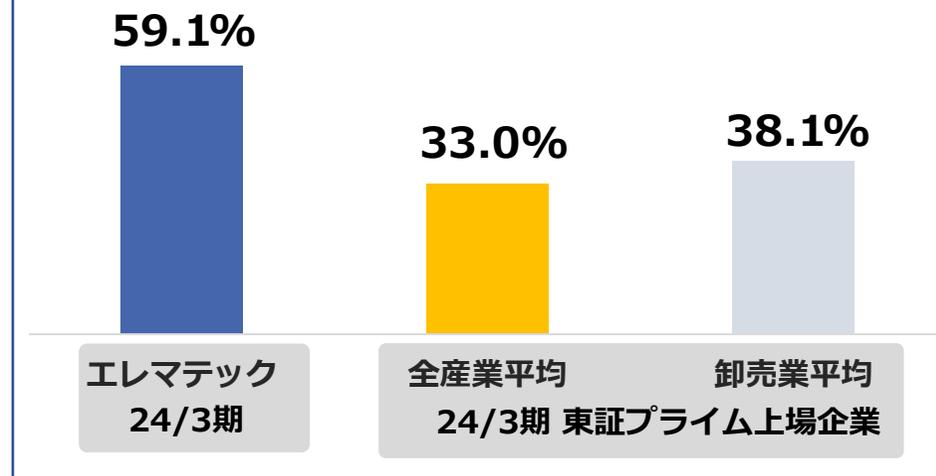
親会社所有者帰属持分比率



売上収益における営業活動に係る利益率

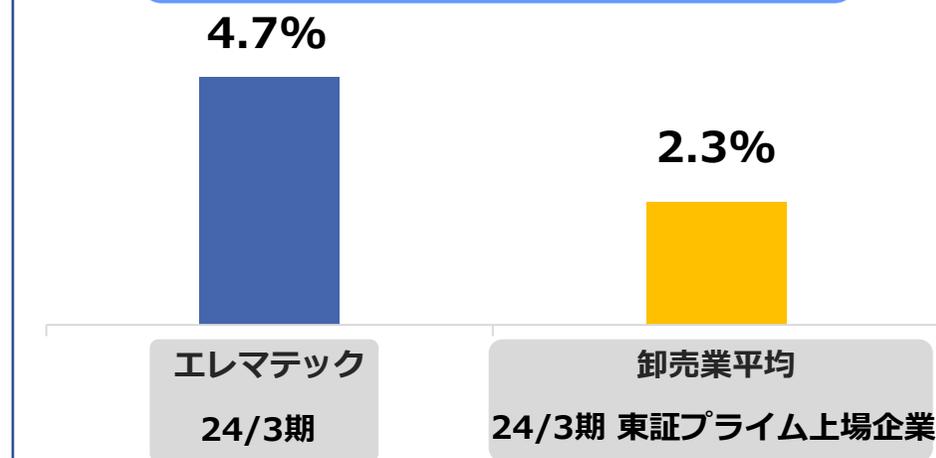


親会社所有者に帰属する持分比率



出所：日本取引所

売上収益における営業活動における利益比率



出所：日本取引所

# 本日のご説明内容

---

1. 会社概要
2. 事業概要
3. 特徴・強み
- 4. 中期経営戦略**
5. 業績予想/株主還元



「Pro+」には様々な意味の“Pro”が含まれています。

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.

これらはエレマテック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”を表しています。

### 外部環境

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

### 外部環境を踏まえた挑戦課題

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

- ✓ 北米・欧州へのリソース投入
- ✓ ASEANでの調達代行からの脱却

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

- ✓ 取引先軸、商品軸での取り組みの強化
- ✓ 中長期トレンドの継続的フォローと投融資の拡大

地球環境への配慮と社会課題解決への取り組みの強化

- ✓ 本業を通じたサステナビリティ課題解決への貢献
- ✓ 顧客の環境配慮重視を踏まえた仕入先への支援

個々がやりがいを持ち、自己実現できる体制の構築

- ✓ ダイバーシティ&インクルージョンの推進
- ✓ 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

### 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

#### 高付加価値型 ビジネスの強化

- 独自の企画開発・設計機能を活用したモジュールビジネスやODMビジネスの拡大
- 競争力のある商材の開拓強化

#### 国内外 有力顧客の開拓

- 米系及び中国系大手顧客向けビジネスの本格化
- グローバルに展開する顧客の攻略

#### 自動車領域 への注力

- 海外大手Tier1の攻略
- 自動車の電装化に伴う商材の拡充

#### ポテンシャル エリアの本格開拓

- 欧米でのスペックイン活動強化及び拠点網の拡大
- ASEANでの顧客及び仕入先・パートナーの開拓強化

#### 開発部の 機能強化

- 全社戦略の立案・推進や新規ビジネスの創出、投融資案件の発掘・実行に加え、豊田通商グループとの連携強化を目的とした専門部隊の設置

#### M&A・アライアンスによる 顧客基盤・事業領域の拡大

- ターゲット顧客への販路を有する、またはエレクトロニクス業界と親和性のある企業の発掘
- 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発掘

#### サステナビリティと 人的資本への取り組み

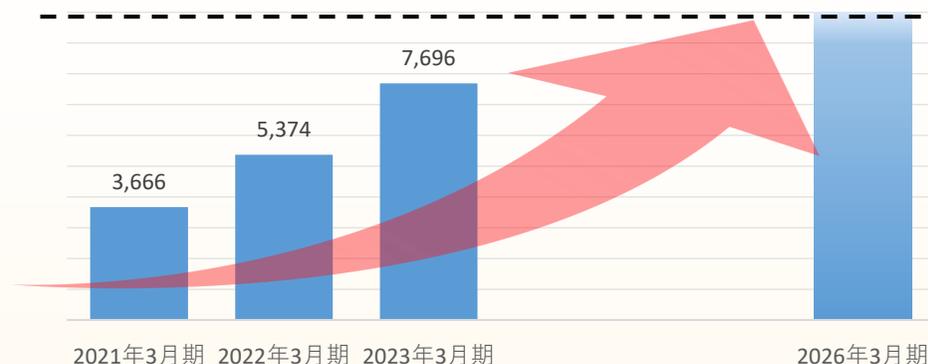
- マテリアリティを軸とするワーキンググループの活性化
- 人財育成及びエンゲージメント向上施策の実行等人的資本経営の推進

当期利益 CAGR

23/3期→26/3期

10%以上

当期利益(単位:百万円)



重点マーケット



オートモーティブ



アフターマーケット



医療機器

## 具体的施策と目指す姿

## 投融資推進体制の構築

e|ematec Pro+

### ● 開発企画グループ

中計における全社戦略の具現化を推進する開発企画グループが投融資を推進

### 定期検討会

四半期毎に検討会を開催し、検討状況の共有  
ターゲット企業の絞り込みを実施

### ● 執行役員、本部長

販路の拡大及び技術/人財の獲得を目的に投融資のターゲット企業をリストアップ

投融資案件の検討体制を構築し、M&A・アライアンスによる顧客基盤・事業領域の拡大を図る

### 欧米

- ✓ グローバル顧客へのスペックイン活動の強化
- ✓ 製造拠点の設置検討

エリア会議活発化

### ASEAN

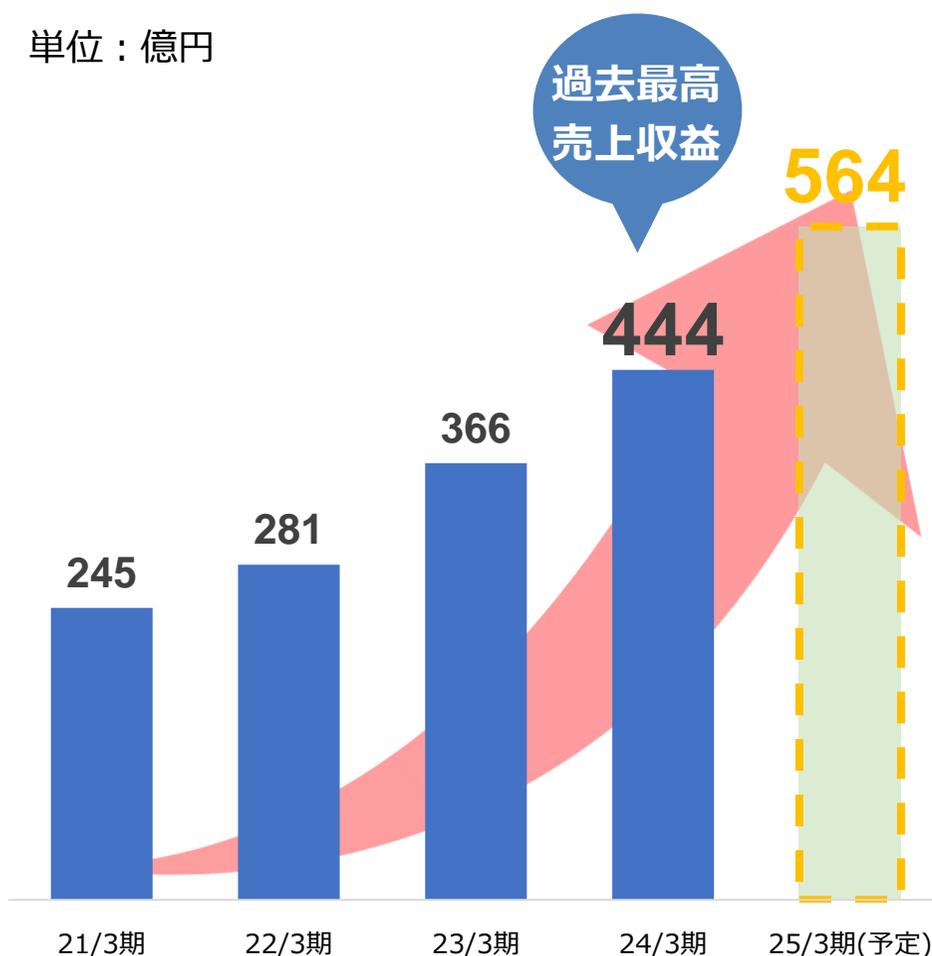
- ✓ 中国での成功ビジネス（完成品）の横展開
- ✓ ASEAN地域でのスペックイン・仕入先開拓強化  
顧客のASEANシフトへの対応

## 車のEV化・電装化関連商材の拡販

elematec Pro+

## Automotiveマーケット 売上収益推移

単位：億円



(21/3期→24/3期)

**CAGR(年平均成長率)22.0%**

【取扱い商材例】

- ・EV専用ヒーターモジュール
- ・モーター用関連部材
- ・バッテリー耐火シートASSY 等

技術の進歩により、自動車の  
**電装化**が今後も進展を続ける

世界的な環境規制の強化が進み  
自動車各社の**EV化**シフトが加速

**EV化・電装化への注力により  
更なる成長ステージへ**

### 医療機器製造業登録の取得



医療機器の製造・保管を行うために必要な登録

(\*2024年6月26日開催の株主総会にて定款変更議案を決議。現在取得手続き中。)

#### 【取得の目的】

取得により  
**完成品**の取扱いが可能になる



多様化する顧客ニーズに対応するため  
**完成品ビジネスを強化**

#### 現行

複数部品を  
当社協力工場  
で  
**半完成品ASSY**



メーカー側で  
**最終組み立て実施**

#### 医療機器製造業 取得後

複数部品を  
当社協力工場  
で  
**フルASSY**



メーカー側は  
**検査のみ実施**

### サステナビリティ重要課題



#### 安心安全な社会の実現

交通事故のない社会の実現

適切な医療環境の整備



#### 環境負荷の低減と 循環型社会の実現

環境に配慮した部材の納入

品質、環境マネジメントシステムの実践

リワーク、リサイクルビジネスの推進

クリーンエネルギー関連の部材の納入



#### 多様性を尊重し、 成長し合う組織づくり

- 人権の尊重
- D&Iの推進
- 研修制度の拡充
- 働き方改革

#### 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



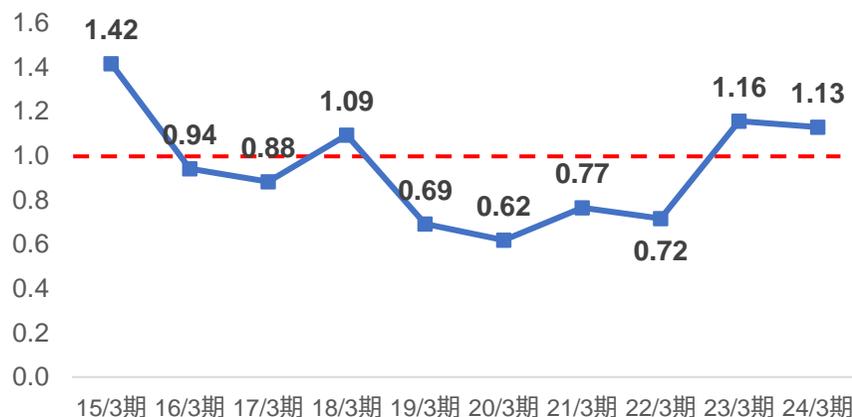
- ガバナンス体制及びコンプライアンス体制の整備、強化

### 現状分析

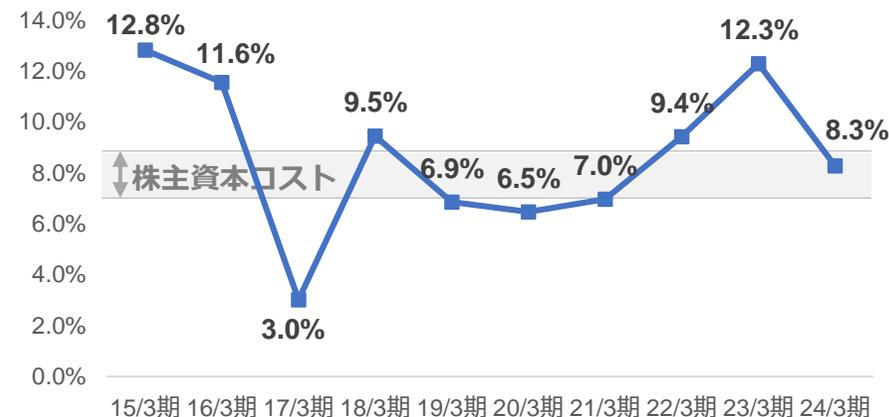
- 社内教育の継続的な実施により、株主資本コストを意識した営業活動を展開
- 株主資本コスト以上のROEを実現した年度は、PBRは1倍を超える傾向
- PBRの推移とROEの推移が連動している傾向

株主資本コストの意識を高め、ROE・PERの向上を目指すべく各施策の取り組み強化を図る

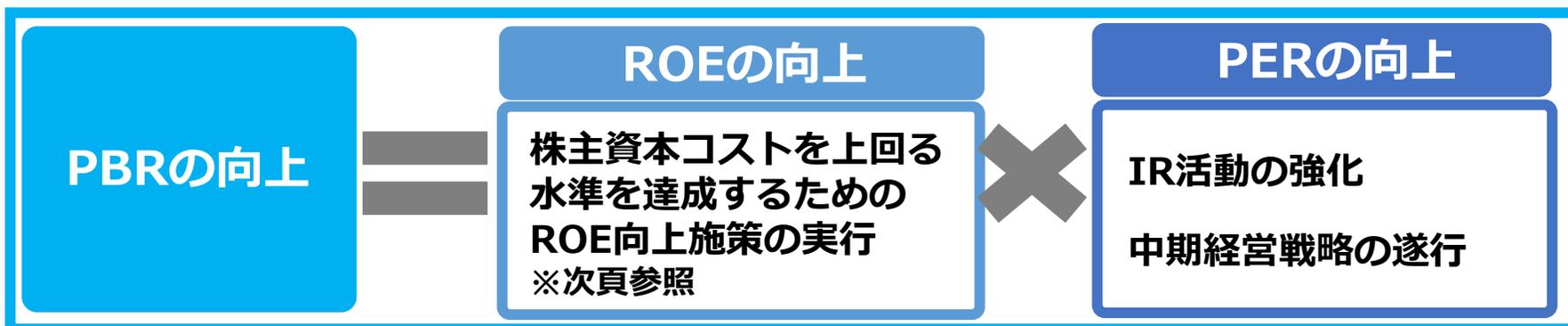
#### PBR推移



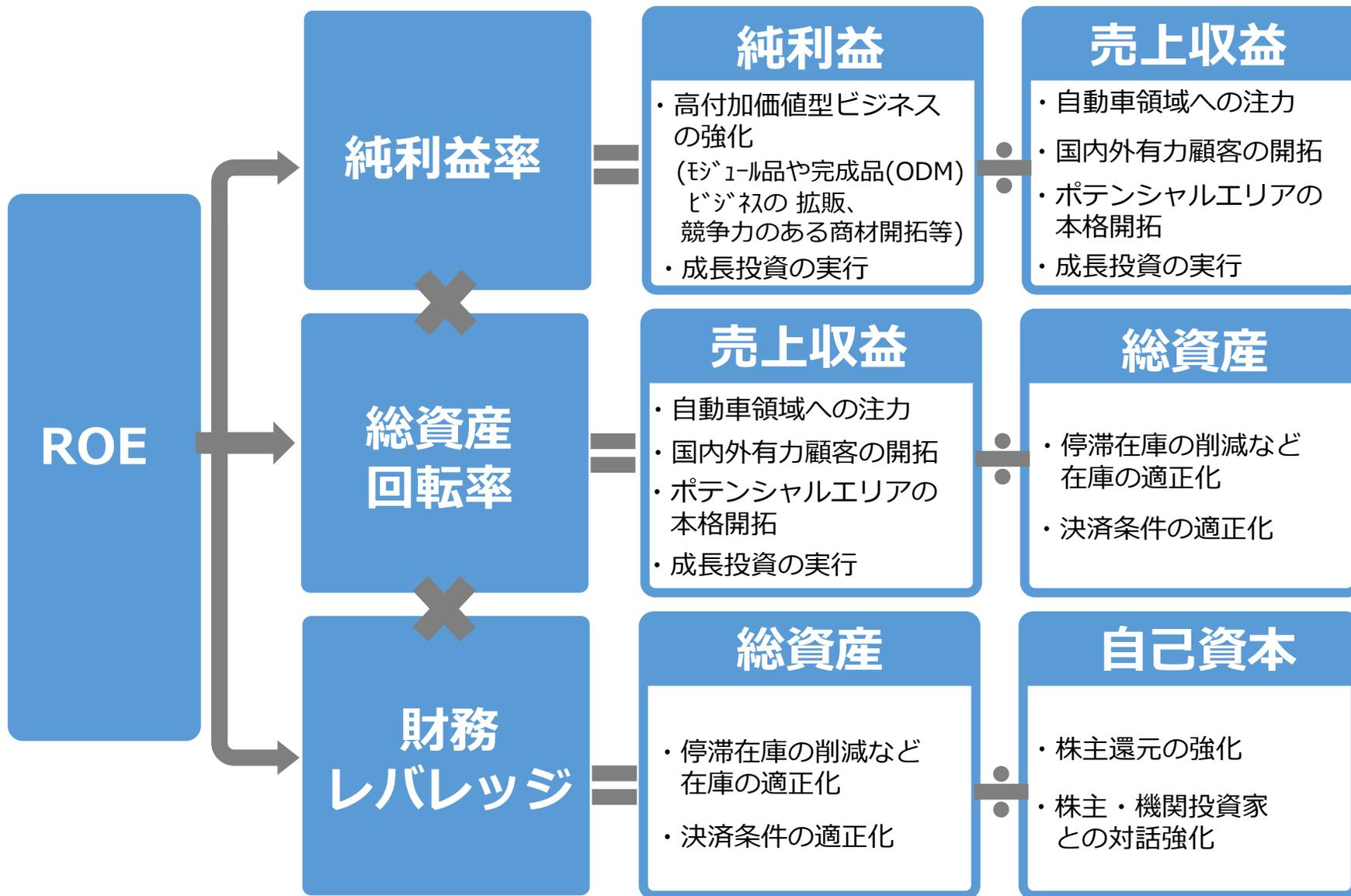
#### ROE推移



### 向上策



株主資本コストを上回るROE水準の達成に向けた施策



### エレクトロニクスので豊かな未来を切り拓く

取引先にとって 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 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 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

# 本日のご説明内容

---

1. 会社概要
2. 事業概要
3. 特徴・強み
4. 中期経営戦略
- 5. 業績予想/株主還元**

- 自動車のEV化・伝送化の需要拡大  
及び電子部品業界の回復等により増収増益予想

売上収益

**2,165** 億円

前期比 (+11.4%)

当期利益

**60** 億円

前期比 (+4.7%)

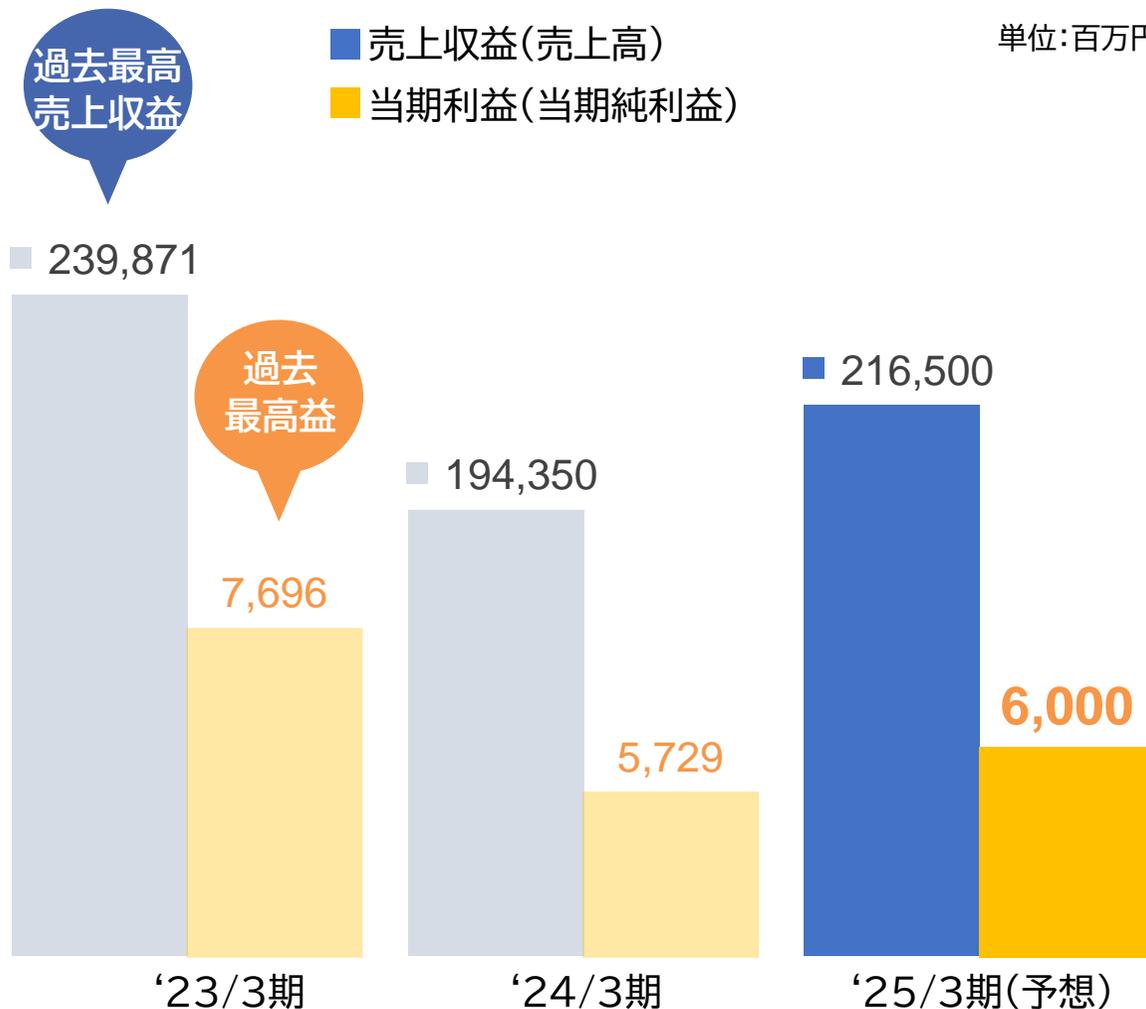
ROE

**8.5%**

‘25/3期 連結業績予想

- 売上収益(売上高)
- 当期利益(当期純利益)

単位:百万円



# 株主還元の強化

## ■ 配当政策の基本方針

変更前: 配当性向(連結)40%以上



変更後: 配当性向(連結)50%以上もしくはDOE(純資産配当率)3%の  
両基準で算出した数値のいずれか高い金額を目安

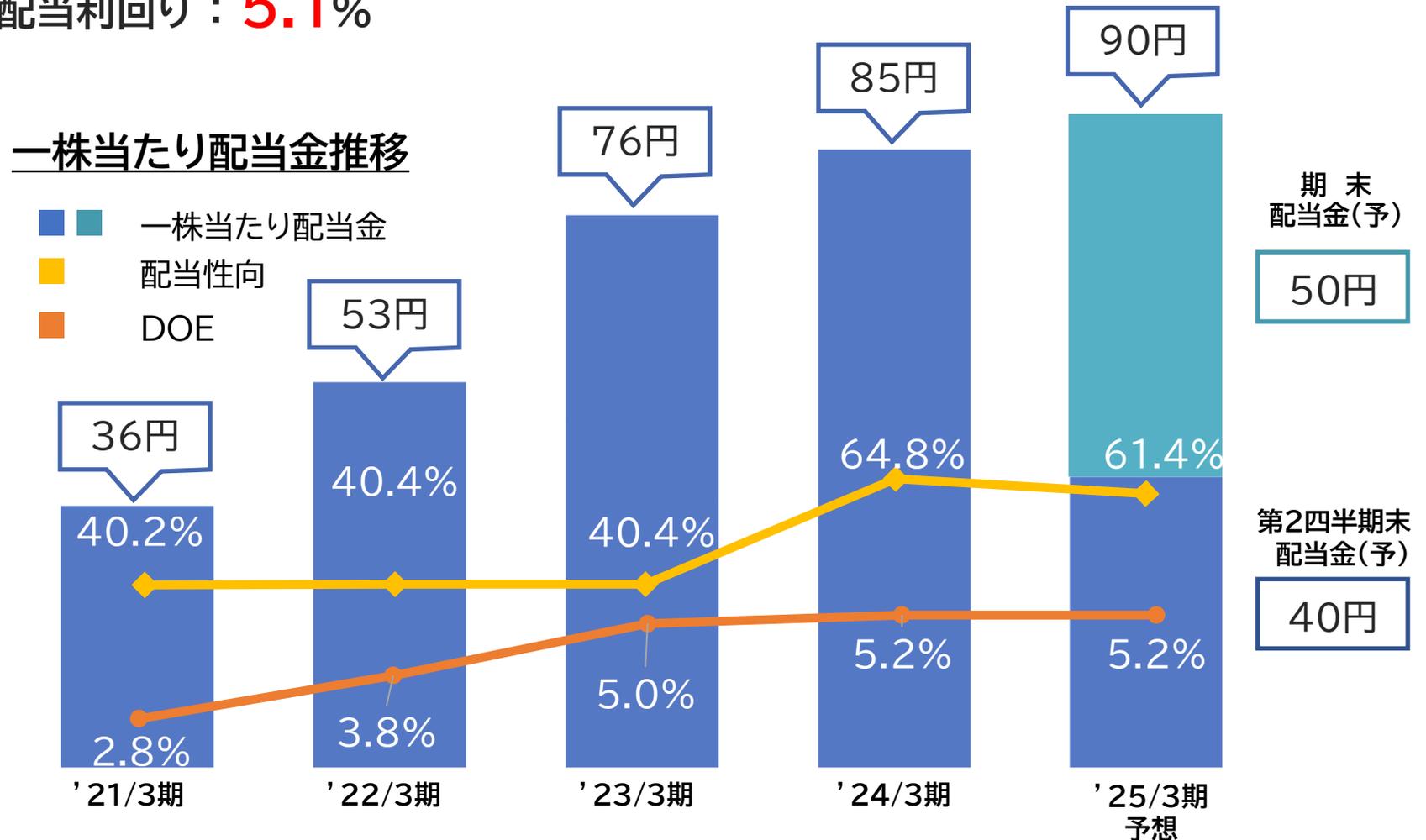
■ 一時的な業績悪化時にも安定した配当を実施するため、DOE(純資産配当率)を導入

計算式

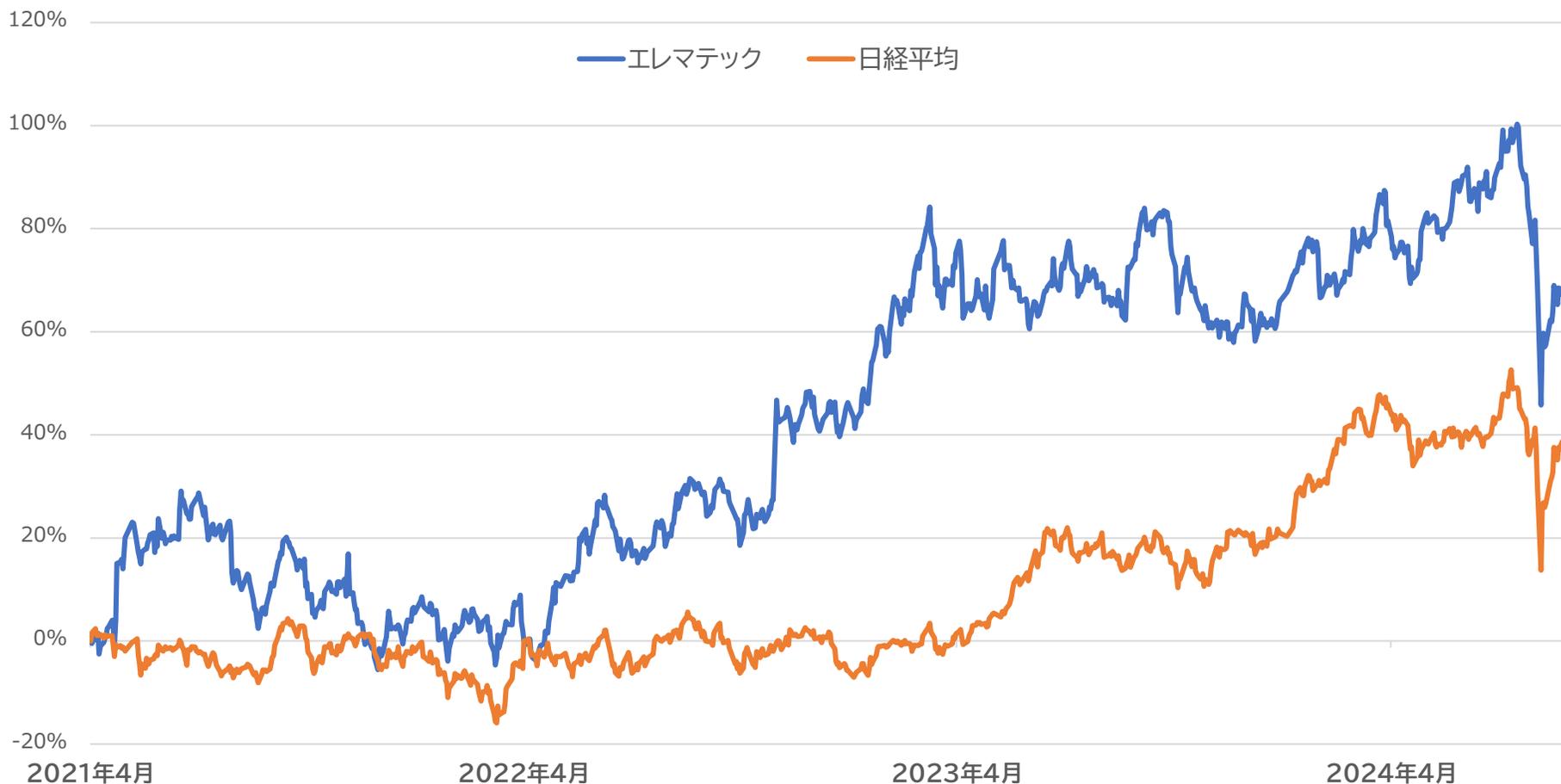
$$\text{DOE(純資産配当率)} = \frac{\text{年間配当総額}}{\text{純資産}} \times 100(\%)$$

# 配当方針及び配当予想

- 前期からの配当性向の引き上げに伴い、上場来最高値の一株当たり**90円**の配当見込
- 株価：1,780円(8/28付)
- 予想配当利回り：**5.1%**



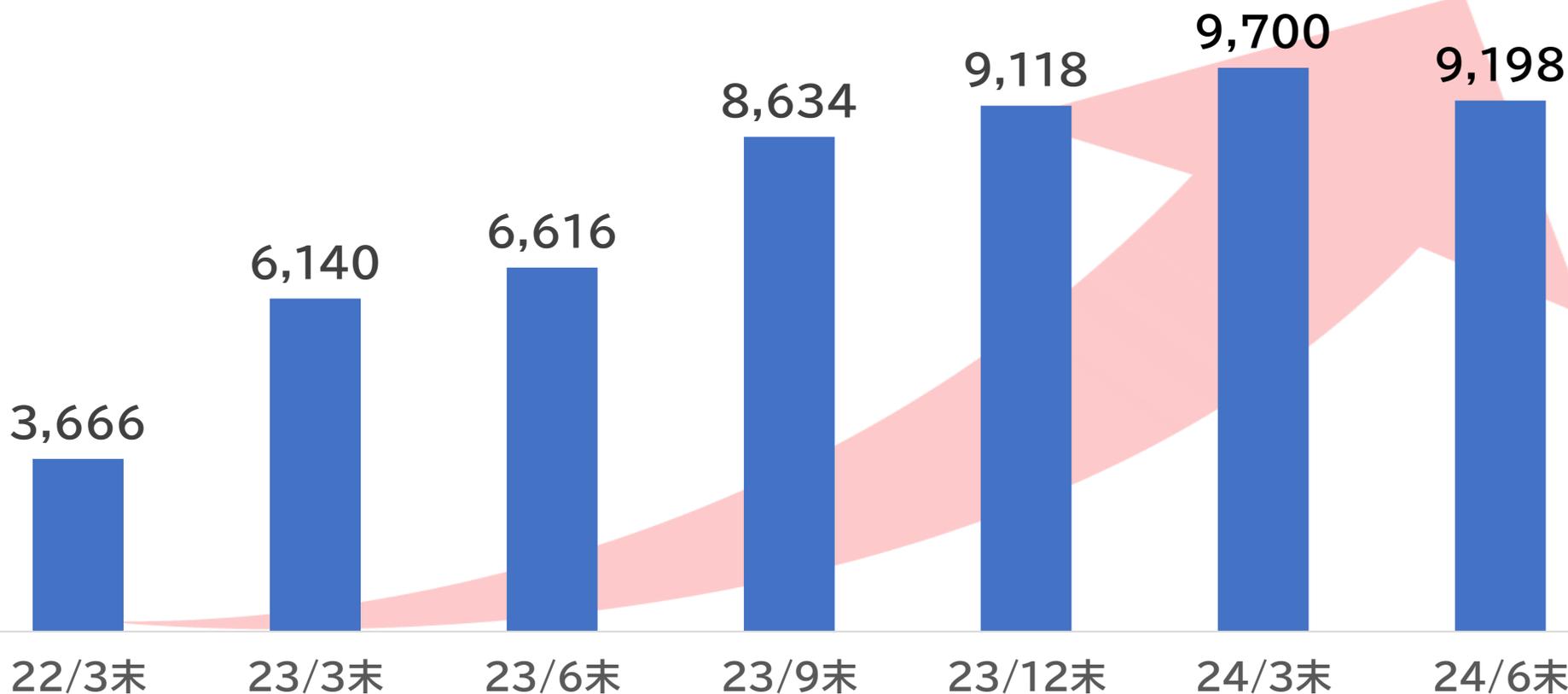
過去3年の株価パフォーマンス推移(2021年4月1日を基準日とした株価の増減率)



# 個人株主様数推移

当社の業績や株主還元策等をご評価いただき、個人株主様は増加傾向

単位:人





本日は、長時間にわたりご清聴戴き、  
まことにありがとうございました。

### <注意事項>

本資料は、当社の事業内容、経営戦略、業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。

また、本資料は決算データ・会社データについては2024年9月6日現在のデータに基づいて作成されております。

本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

### < IRに関するお問い合わせ >

エレマテック株式会社

経営企画・人財開発部

E-mail: [IR-info@elematec.com](mailto:IR-info@elematec.com)

TEL: 03-3454-3526