

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

エレマテック

2715 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年6月17日(金)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2022年3月期：コロナ禍からの回復もあり52.8%の営業増益を達成	01
2. 2023年3月期：営業利益は7.2%増予想、配当は年間60円（配当性向40.6%）の予定	01
3. 中期経営戦略「エレマテック NEXT」を推進中	02
■ 会社概要	03
1. 沿革と事業内容	03
2. 特長と強み	05
3. 主なサービス・機能	06
4. 長期業績推移	07
■ 業績の動向	08
● 2022年3月期決算の概要	08
■ 今後の見通し	13
1. 2023年3月期の業績見通し	13
2. プライム市場へ移行	14
■ 中長期の成長戦略	15
1. 中期経営戦略「エレマテック NEXT」の概要	15
2. 高付加価値型ビジネスの拡大	15
3. 海外有力顧客の開拓	17
4. 自動車ビジネスの拡充	17
5. サステナビリティへの取り組み	18
6. 中期業績予想	19
■ 株主還元	21

■ 要約

「高付加価値型ビジネスの拡大」「海外有力顧客の開拓」「自動車ビジネスの拡充」を3本柱に収益拡大を目指す

エレマテック <2715> は、2009年に高千穂電気株式会社と大西電気株式会社が合併して誕生した電子材料を得意とするエレクトロニクス商社だが、その後2012年に豊田通商 <8015> グループ入りした。近年は単なる部品・部材の販売だけでなく、モジュール製品やODM製品（Original Design Manufacturing、企画段階から参画する製品）の拡販に注力している。

1. 2022年3月期：コロナ禍からの回復もあり52.8%の営業増益を達成

2022年3月期の業績は、売上高200,646百万円(前年同期比11.3%増*)、営業利益8,346百万円(同52.8%増)、経常利益7,867百万円(同51.9%増)、親会社株主に帰属する当期純利益5,374百万円(同46.6%増)となった。前年上期が最も新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)の影響を受けた時期であったことから、前期比での増益率が高くなっているが、コロナ禍以前の期(2020年3月期)と比較しても営業利益は大幅増となった。地域別では、すべての地域で増収となった。マーケット別では、3分野すべてで増収となったが、特に生産回復によるAutomotiveとドライブレコーダー向けに牽引されたBroad Marketの伸び率が高かった。世界的に半導体不足が注目されているが、2022年3月期については大きな影響はなかった。

* 2022年3月期の期首から「収益認識に関する会計基準」等を適用しているが、前期については同基準採用前の数値となっている。

2. 2023年3月期：営業利益は7.2%増予想、配当は年間60円(配当性向40.6%)の予定

2023年3月期は、売上高225,500百万円(前期比12.4%増)、営業利益8,950百万円(同7.2%増)、経常利益8,650百万円(同9.9%増)、親会社株主に帰属する当期純利益6,050百万円(同12.6%増)と予想されている。マーケット別では、Digital Electronicsは液晶、タッチパネル、半導体等を中心に8,669百万円増(同10.1%増)、Automotiveは自動車生産の増加と新規案件の獲得により7,615百万円増(同27.1%増)、Broad Marketでは、ドライブレコーダー向けを中心としたアフターマーケットが牽引し8,569百万円増(同9.9%増)が見込まれている。売上総利益率は前期並みを予想しているが、販管費の増加が見込まれることから営業利益は7.2%増予想となっている。但し、対ドル円レート的前提を115円としていることから、現在の水準が続けば利益が上乘せされる可能性はある。配当は年間60円(予想配当性向40.6%)を予定している。

要約

3. 中期経営戦略「エレマテック NEXT」を推進中

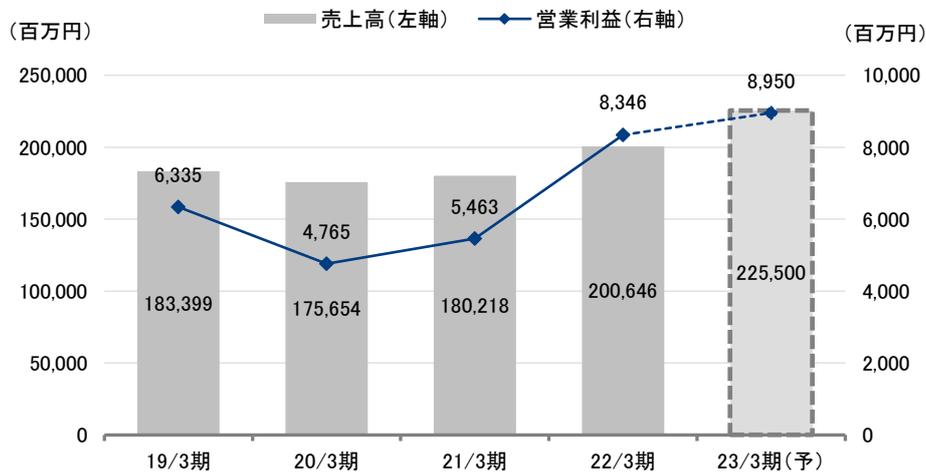
同社は、2020年春に中期経営戦略「エレマテック NEXT」を発表した。主要戦略として「高付加価値型ビジネスの拡大」「海外有力顧客の開拓」「自動車ビジネスの拡充」を掲げている。この戦略を推進・実行していくことで、単なる量的拡大だけでなく、質的な改善を目指していく方針だ。高付加価値型ビジネスでは、完成品 ODM ビジネスが本格的に稼働し始めている。国内外有力顧客の開拓では、フォルダブルスマートフォン向けを強化することで、中国系、米系顧客の攻略を目指す。自動車向けでは、生産の回復に加えて EV 化に伴う周辺商材の拡販で売上増を計画している。

なお、中期経営戦略とは別に中期の業績計画として、同社は毎年期初に、ローリング方式による当該年度と2年後の業績予想を開示している。2023年3月期の開始に当たっては、当期業績予想とともに2025年3月期において、売上高 2,550 億円、経常利益 106 億円を目指す中期予想を公表している。

Key Points

- ・「高付加価値型ビジネスの拡大」「海外有力顧客開拓」「自動車向け拡充」を3本柱に収益拡大を目指す
- ・2023年3月期は7.2% 営業増益を予想
- ・中期経営戦略「エレマテック NEXT」を推進中、2025年3月期に経常利益 106 億円を目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

電子材料を得意とする2社が2009年に合併して誕生。 国内外に64拠点を擁し、部品・部材商社から企画力・提案力を強める

1. 沿革と事業内容

(1) 沿革

同社の前身の2社のうち、高千穂電気は1947年に東京で、大西電気は1958年に京都で、それぞれ設立された。両社はともに絶縁材料の取り扱いからスタートし、その後の技術開発の流れに沿ってエレクトロニクス製品向けの電子材料へと取扱品目を拡大させて、独立系技術商社として業容を拡大してきた。

両社は2009年に合併（存続会社は高千穂電気）し、社名をエレマテック株式会社へと改めた。事業領域はともに電子材料が主体でありながら、東京と京都で地理的補完関係を生かして成長を続けてきた。2012年にTOBによって豊田通商の子会社となり、現在に至っている。

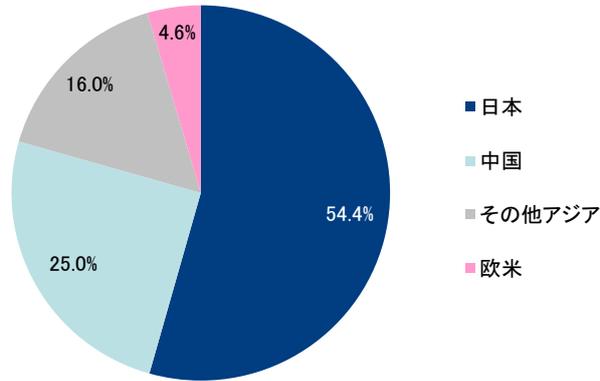
(2) 事業内容

沿革を反映し、同社は現在、エレクトロニクス製品向けの電子材料をはじめとして電子部品や設備など幅広い商材を取り扱っている。事業の基盤としては、連結ベースで従業員1,165名（2022年3月末現在）を抱え、国内外に64拠点（2022年4月1日現在）を擁している。事業拠点の中には加工サービスを手掛ける拠点が国内1、中国2の合計3ヶ所含まれている。

事業はグローバルで展開しているが、主要顧客は日系企業が中心であり、日本企業の海外進出状況を反映して、海外については中国及びアジア地域が主体となっている。2022年3月期の売上構成比（決算短信ベース）は日本が54.4%、中国（香港含む）25.0%、その他アジア16.0%、欧米4.6%という構成だった。

会社概要

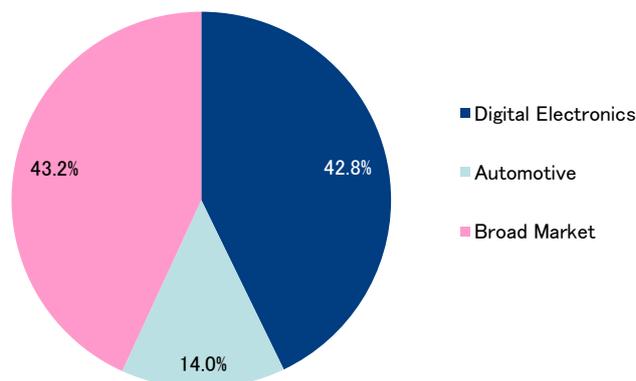
地域別売上高(2022年3月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

同社は仕入先・販売先の双方に多数の顧客を有して幅広い商材を取り扱っているため、管理するうえでグルーピング(分類)は不可欠だ。従来は取扱商材に基づき管理(仕入先基準)を行っていたが、2015年3月期からは顧客企業の生産品目を基準(販売先基準)としたマーケット別に分類する方式に切り替えた。その結果現在では、Digital Electronics、Automotive、Broad Marketの3つに分けて内部管理及び情報開示を行っている。それぞれの売上高比率は、2022年3月期では、Digital Electronics 42.8%、Automotive 14.0%、Broad Market 43.2%となっている。

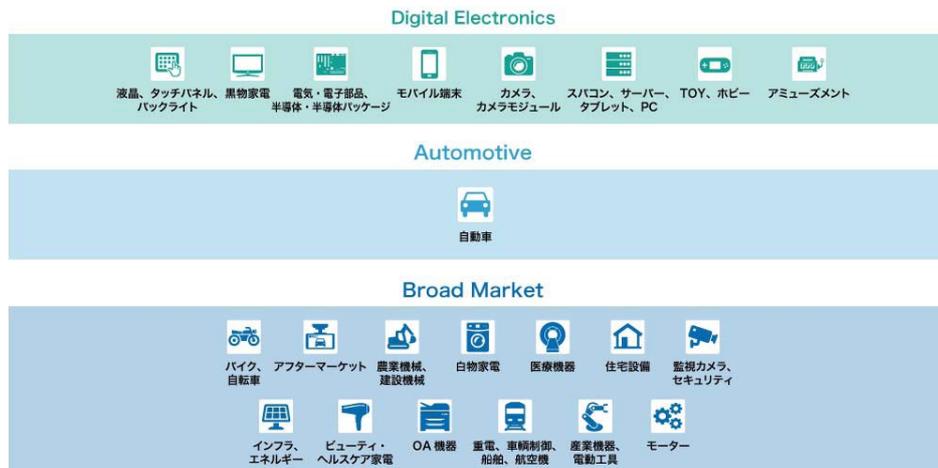
マーケット別売上高(2022年3月期)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

会社概要

同社が注力するマーケット



出所：同社ホームページより掲載

多数の商材・取引先を生かして業績の安定成長を実現、 今後は“高付加価値型ビジネス”を推進

2. 特長と強み

(1) 豊富な商材と盤石な顧客基盤

同社の特長としてまず挙げられるのは、多数の取引先と商材を抱える点だ。仕入先は約7,200社（メーカー）にのぼり、一方で約6,200社の販売先（ユーザー）に対して、電子材料や電子部品を中心とする広範囲で多様な商材の取引を行っている。個別の仕入先及び販売先は開示されていないが、主な販売先上位10社が売上高の約45%（2022年3月期）を占める。このように仕入先や販売先、取扱商品が分散されているため、業績は特定の顧客や製品の動向に大きく左右されることが少なく、安定した成長の持続が可能となっている。

(2) 提案力と製造能力（拠点）

多数の顧客を抱えていることから、同社は顧客から多くの要望を受ける。その一方で、長年にわたり多くの商材を取り扱ってきたことから、多数の商材の特色・特性を知り尽くしており、この商材の特色や過去のノウハウを組み合わせることで、顧客の要望に応える力を持っている。また単に顧客要望に応えるだけでなく、そのニーズを先読みして、自ら提案する力を有しているのも同社の強みだろう。要するに「受け身」(Passive)の事業展開だけでなく、「能動的」(Active)な事業展開を行えるのだ。

さらに同社の場合、製造部門（国内1工場、海外2工場、多数の製造委託先）を有していることも強みだ。これによって、単に部材を販売するだけでなく、顧客の要望に応じてモジュール品やカスタマイズ品、半製品を提供することができる。ある意味で、顧客にとっては「便利で都合の良いベンダー」かもしれないが、この事実によって、多くの顧客が同社とのビジネスを長年継続しているとも言え、この点も同社の強みだろう。

会社概要

(3) 立体的な収益構造

一般的な電子部品商社の場合、収益を拡大するためには顧客（X軸）と商材（Y軸）が重要な要素となり、平面的な収益構造と言える。しかし同社の場合は、これに加えて企画（提案）・製造・品質管理などの第3軸（Z軸）の要素も持っている。言い換えれば収益構造が立体的になっていると言える。

特に近年は単なる商社機能から企画力・提案力を強めており、Z軸方向が高く（厚く）なっている。一般的な建物に喩えれば、高いビルほど強く崩れにくい構造であることと同様で、同社の収益構造は強く、簡単には崩れないと言える。このように立体的な収益構造を有している点も同社の特色であり強みだろう。

3. 主なサービス・機能

同社が提供しているのは、最適な部材の供給、信用供与・ファイナンス、納期・在庫の管理といったエレクトロニクス商社としてのベーシックなサービス・機能だけではない。企画開発・設計、製造サービスなど、より高度で付加価値の高いサービス・機能も提供している。同社では特色として以下のような5つのサービス・機能を掲げているが、こうした機能があるからこそ、多様な商材をビジネスにつなげ、業績に落とし込むことができていると言えるだろう。

(1) 企画開発・設計

営業部門・開発部門・技術部が連携し、新しいパーツやユニットを企画開発・設計する。

(2) 調達代行サービス

顧客が求める品質・コスト・納期に最適な部材の調達を代行する。

(3) 製造サービス

自社工場や国内外の優良な外部委託を活用し、カスタマイズ品・モジュール品、完成品（ODM）を提供する。

(4) 品質・環境マネジメント

高品質な製品を届けるために、高度な品質管理体制を確立している。

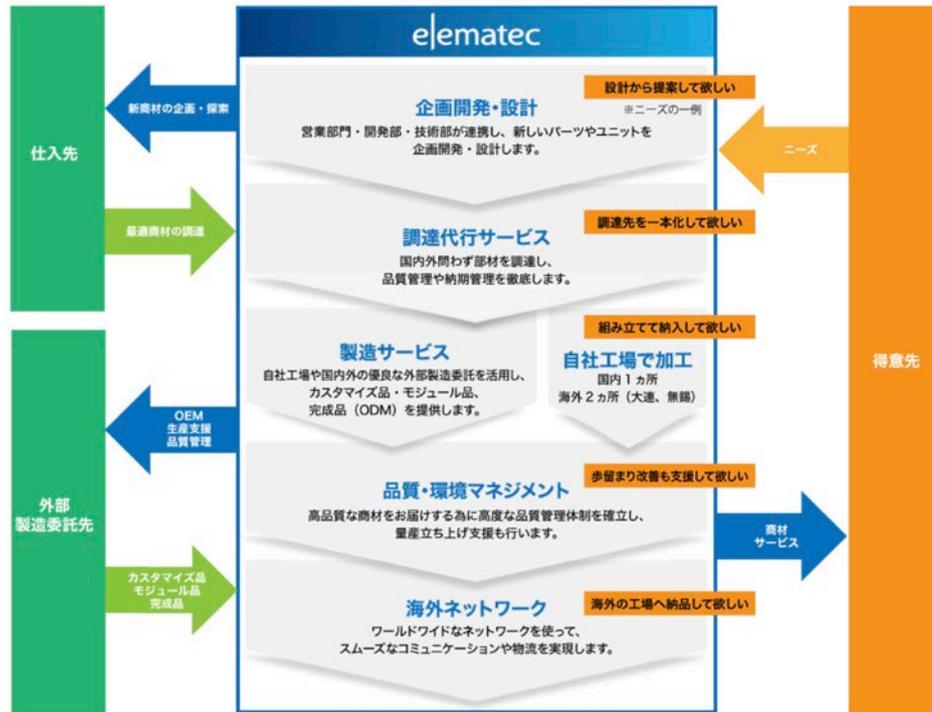
(5) 海外ネットワーク

ワールドワイドなネットワークを使って、スムーズなグローバル物流を実現している。

以上のように、同社は単なる部品商社ではなく様々なサービスや機能を有している。言い換えれば、上記の「5つのサービスや機能」を提供することで単純な商社機能に付加価値を加え、その結果として相対的に高い粗利率を維持している。今後も「5つのサービスと機能」をより活用していくことで、同社の粗利率はさらに向上していくはずだ。

会社概要

「5つのサービスと機能」の詳細



出所：同社ホームページより掲載

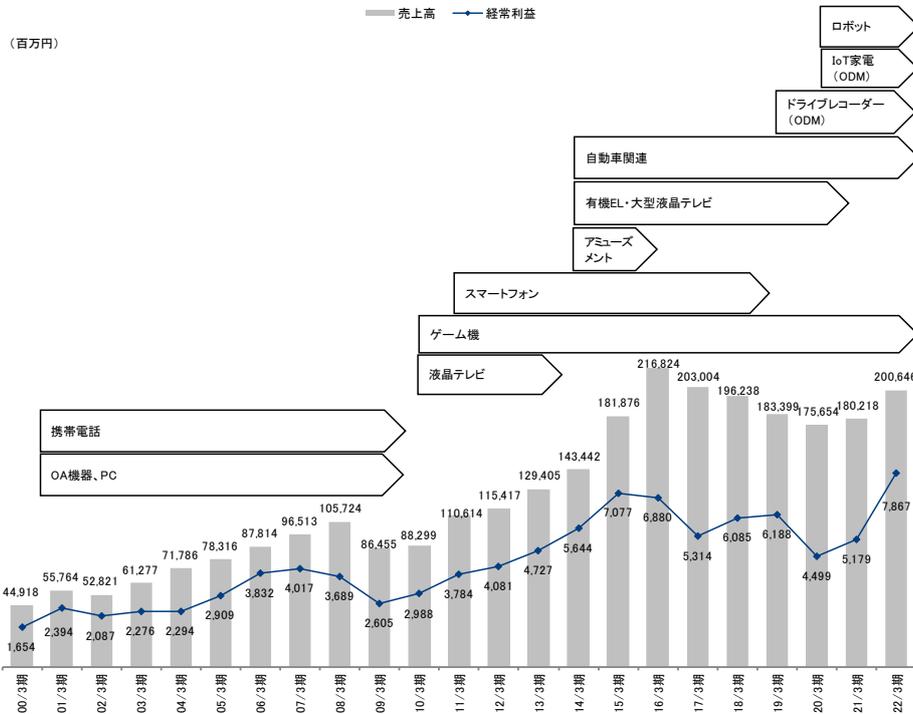
「機を見るに敏」の戦略で収益成長を維持してきた

4. 長期業績推移

同社の長期的な業績推移を振り返ると、浮沈の激しいエレクトロニクス業界に身を置きながら、経済サイクルや製品サイクルなどの波を乗り越えて安定成長を果たしてきたと言えるだろう。2000年代初めは携帯電話関連で伸びたが、その中身はFPC（プリント配線板）の部材や基板実装、光学フィルムなどが主要な商材だった。2010年前後は地デジ移行などもあって液晶テレビ関連の部材が大きなビジネスとなった。また、2010年以降はスマートフォンやタブレットが急成長商品として台頭し、同社はそこに各種フィルム類やガラス類などを販売してリーマンショックからの迅速な回復と、連続最高益の更新を達成した。ここ数年は今までのスマートフォン市場が成熟化したことで業績の踊り場を迎えた形となっているが、ドライブレコーダーなど企画力・提案力を強めることで成長を維持している。さらに同社にとって次の成長市場は自動車関連と海外顧客攻略に移行しつつある。多数の取引先と多様な商材を有するだけでなく、提案・製造の力も持っている同社にとっては、一段と商機が拡大すると期待される。

会社概要

長期業績推移



注：ODMとは他社ブランド製品を設計から製造まで行うこと。同社では製造は外部へ委託
出所：会社案内よりフィスコ作成

業績の動向

2022年3月期はマーケット別の3分野すべてで増収で 営業利益は前期比52.8%増

● 2022年3月期決算の概要

(1) 損益状況

2022年3月期の業績は、売上高200,646百万円（前年同期比11.3%増※）、営業利益8,346百万円（同52.8%増）、経常利益7,867百万円（同51.9%増）、親会社株主に帰属する当期純利益5,374百万円（同46.6%増）となった。前年上期が最も新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響を受けた時期であったこともあり、前期比での増益率が高くなっているが、その前の期（2020年3月期）と比較しても営業利益は大幅増となっている。この結果、営業利益、経常利益及び当期純利益は過去最高を更新した。マーケット別では、3分野すべてで増収となったが、特に生産回復によるAutomotiveとアフターマーケット向けを中心としたBroad Marketの伸び率が高かった。

業績の動向

売上総利益率は前期比 1.0pt 増と改善したが、会計基準の変更を除いても改善している。主に自動車向けやゲーム機向け等などの高採算品の比率が高まったことによる。この結果、売上総利益額は同 23.6% 増となり、販管費はコロナ禍からの回復もあり同 10.4% 増となったが売上総利益率の伸びを下回ったことから、営業利益は大幅増となった。

また同社は輸出型の商社であることから、業績は為替レートの影響（円高マイナス、円安プラス）を受ける。同社によれば、1 円の変動で売上高は約 1,200 百万円、経常利益は 50 百万円の影響を受けるという。2022 年 3 月期の対ドル平均レートは、112.39 円（前期 106.10 円）であったことから、経常利益ベースで約 300 百万円のプラス効果があったようだ。

コロナ禍については、「2022 年 3 月期はほとんど影響がなかった」と同社は述べている。また、世界的な半導体不足についても、今のところ同社への直接的な影響は少ないようだが、間接的に一部の顧客では同社が供給する部品・部材以外の半導体等が手当てできずに生産が滞り、同社商品への発注が遅延したケースもあったようだ。ただ、全体として大きな影響は今のところ出ていないようだ。

※ 会計基準の変更による影響が 10,467 百万円減となっており、この影響がなかったと仮定すると増収率は 17.1% 増となっていた。

2022 年 3 月期決算の概要

(単位：百万円)

	21/3 期		22/3 期			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	180,218	100.0%	200,646	100.0%	20,428	11.3%
売上総利益	17,437	9.7%	21,560	10.7%	4,123	23.6%
販管費	11,974	6.6%	13,214	6.6%	1,240	10.4%
営業利益	5,463	3.0%	8,346	4.2%	2,883	52.8%
経常利益	5,179	2.9%	7,867	3.9%	2,688	51.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,666	2.0%	5,374	2.7%	1,708	46.6%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

マーケット別では、3 分野すべてで増収

(2) マーケット別状況

Digital Electronics は 85,961 百万円（前期比 5,477 百万増、同 6.8% 増※）となったが、主にゲーム機向けが好調であった液晶、タッチパネル、バックライトが 3,777 百万円増、電気・電子部品、半導体が 2,678 百万円増であった。

Automotive は自動車生産の回復に加えて新規採用品（EV 関連部材等）が増加したことから 28,103 百万円（同 3,618 百万円増、同 14.8% 増※）となった。

業績の動向

さらに Broad Market は、86,581 百万円（同 11,331 百万円増、同 15.1% 増※）となったが、主にドライブレコーダーの新型（通信タイプ）が立ち上がったことなどからアフターマーケット向けが同 4,279 百万円増、新規顧客獲得や超音波診断装置向けが好調であった医療機器用が 2,067 百万円増となった。

※ 会計基準の変更による影響がなかったと仮定すると、増収率は、Digital Electronics 13.7% 増、Automotive 15.2% 増、Broad Market 21.4% 増となっていた。

マーケット別売上高の詳細

（単位：百万円）

	21/3 期		22/3 期		伸び率	主な対象市場	増減額
	実績	構成比	実績	構成比			
Digital Electronics	80,484	44.7%	85,961	42.8%	6.8%	電気・電子部品	2,678
						液晶・TP・BL	3,777
Automotive	24,484	13.6%	28,103	14.0%	14.8%	Automotive 全体	3,618
Broad Market	75,249	41.8%	86,581	43.2%	15.1%	アフターマーケット	4,279
						医療機器	2,067
合計	180,218	100.0%	200,646	100.0%	11.3%		20,428

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(3) 地域別状況

地域別売上高（決算短信ベース）は、日本が 109,115 百万円（前期比 5.3% 増）、中国が 50,253 百万円（同 36.6% 増）、その他アジアが 32,136 百万円（同 2.2% 増）、欧米が 9,141 百万円（同 9.5% 増）となった。日本が増収となったのは、主に自動車向けの回復に加え、医療機器向けが好調であったことによる。中国は、電気・電子部品関連に加えて TOY・ホビー向けが比較的好調であったことから大幅な増収となった。欧米では、主に欧州での自動車向けが回復したことなどから増収となった。

セグメント利益は、日本が 4,060 百万円（同 64.4% 増）、中国が 2,034 百万円（同 42.8% 増）、その他アジアが 1,534 百万円（同 79.6% 増）、欧米が 140 百万円（同 46.4% 減）となった。日本、中国、その他アジアは増収に伴い増益となった。欧米は製品構成の変化により減益となったが、金額が小さいことから全体への影響は小さかった。

業績の動向

地域別状況

(単位：百万円)

	21/3 期		22/3 期		増減額	増減率
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	180,218	100.0%	200,646	100.0%	20,428	11.3%
日本	103,634	57.5%	109,115	54.4%	5,481	5.3%
中国	36,776	20.4%	50,253	25.0%	13,477	36.6%
その他アジア	31,457	17.5%	32,136	16.0%	679	2.2%
欧米	8,350	4.6%	9,141	4.6%	791	9.5%
営業利益	5,463	3.0%	8,346	4.2%	2,883	52.8%
日本	2,470	-	4,060	-	1,590	64.4%
中国	1,424	-	2,034	-	610	42.8%
その他アジア	854	-	1,534	-	680	79.6%
欧米	261	-	140	-	-121	-46.4%
(調整額)	452	-	576	-	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

手元の現預金は 307 億円と財務基盤は安定

(4) 財務状況

2022年3月期末の流動資産は108,996百万円(前期末比13,663百万円増)となったが、主に現金及び預金の増加2,876百万円、受取手形及び売掛金の増加6,546百万円、たな卸資産の増加4,091百万円などによる。固定資産は6,336百万円(同352百万円増)となったが、主に有形固定資産の増加86百万円、投資その他の資産の増加338百万円による。この結果、2022年3月期末の資産合計は115,332百万円(同14,015百万円増)となった。

一方で、流動負債合計は55,687百万円(同8,784百万円増)となったが、主に流動負債のうち、支払手形及び買掛金の増加6,273百万円、短期借入金の増加265百万円、その他流動負債の増加1,326百万円などによる。純資産合計は、親会社株主に帰属する当期純利益の計上などによる利益剰余金の増加3,736百万円などを受けて59,645百万円(同5,232百万円増)となった。この結果、2022年3月期末の自己資本比率は51.7%(前期末53.7%)となった。

業績の動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	21/3 期末	22/3 期末	増減額
現金及び預金	27,877	30,753	2,876
受取手形及び売掛金	54,678	61,224	6,546
たな卸資産	11,676	15,767	4,091
流動資産計	95,333	108,996	13,663
有形固定資産	3,190	3,276	86
無形固定資産	394	323	-71
投資その他の資産	2,398	2,736	338
固定資産計	5,984	6,336	352
資産合計	101,317	115,332	14,015
支払手形及び買掛金	41,637	47,910	6,273
短期借入金	138	403	265
その他	2,696	4,022	1,326
流動負債計	45,619	54,109	8,490
固定負債計	1,284	1,578	294
負債合計	46,903	55,687	8,784
純資産合計	54,413	59,645	5,232
利益剰余金	48,560	52,296	3,736

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(5) キャッシュ・フローの状況

営業活動によるキャッシュ・フローは 4,236 百万円の収入となった。主な収入は、税金等調整前当期純利益の計上 7,660 百万円、減価償却費 953 百万円、仕入債務の増加 3,686 百万円などとなっている。主な支出は、売上債権の増加 4,305 百万円、たな卸資産の増加 3,217 百万円などとなっている。

投資活動によるキャッシュ・フローは 599 百万円の支出となったが、主な支出は有形固定資産の取得（主に金型）693 百万円、無形固定資産の取得 56 百万円などとなっている。財務活動によるキャッシュ・フローは 1,710 百万円の支出だったが、主に短期借入金の純増加による収入 230 百万円、配当金の支払額による支出 1,637 百万円、リース債務の返済による支出 302 百万円によるものである。この結果、現金及び現金同等物は 2,875 百万円の増加となり、2022 年 3 月期末残高は 30,753 百万円となったため、依然として手元資金は潤沢と言える。

業績の動向

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	21/3 期	22/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,104	4,236
税金等調整前当期純利益	5,179	7,660
減価償却費	669	953
売上債権の増減額 (- は増加)	-3,245	-4,305
たな卸資産の増減額 (- は増加)	101	-3,217
仕入債務の増減額 (- は減少)	3,555	3,686
投資活動によるキャッシュ・フロー	-747	-599
有形固定資産の取得	-676	-693
無形固定資産の取得	-139	-56
財務活動によるキャッシュ・フロー	-1,264	-1,710
短期借入金の純増	132	230
配当金の支払額	-1,146	-1,637
現金及び現金同等物増減額 (- は減少)	4,490	2,875
現金及び現金同等物期末残高	27,877	30,753

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023年3月期はマーケット別の3分野すべてで増収予想、営業利益は7.2%増を予想

1. 2023年3月期の業績見通し

(1) 損益見通し

2023年3月期は、売上高 225,500 百万円（前期比 12.4% 増）、営業利益 8,950 百万円（同 7.2% 増）、経常利益 8,650 百万円（同 9.9% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 6,050 百万円（同 12.6% 増）と予想されている。

世界的にコロナ禍からの回復が見込まれることから、全セグメント（地域）で増収の予想。マーケット別でも、すべての領域で増収予想となっている。また為替レート的前提が1ドル115円であることを考慮すれば、この予想が上方修正される可能性もあるだろう。一方で、依然として半導体不足や原油高が続いていることから、客先での生産が滞るリスクも残っている。同社では、「四半期決算を発表する時点で逐次修正していく」としており、今後の動向は注視したい。

エレマテック | 2022年6月17日(金)
 2715 東証プライム市場 | <http://www.elematec.com/ir/>

今後の見通し

2023年3月期通期予想の概要

(単位：百万円)

	22/3期		23/3期(予)			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	200,646	100.0%	225,500	100.0%	24,854	12.4%
営業利益	8,346	4.2%	8,950	4.0%	604	7.2%
経常利益	7,867	3.9%	8,650	3.8%	783	9.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,374	2.7%	6,050	2.7%	676	12.6%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) マーケット別売上高予想

マーケット別では、Digital Electronics は 94,631 百万円（前期比 8,669 百万円増、同 10.1% 増）が予想されている。液晶、液晶・タッチパネル・バックライトは顧客のゲーム機用フィルム等の生産が好調であり 4,434 百万円の増収を見込む。Toy・ホビーも PS5 向けの出荷が期待できることから 1,626 百万円の増収予想、電気・電子部品、半導体は客先での生産回復により 3,578 百万円増を見込んでいる。

Automotive は自動車生産の増加に加えて、新規案件の獲得（主に EV 車関連）により 35,718 百万円（同 7,615 百万円増、同 27.1% 増）の予想となっている。

Broad Market は 95,150 百万円（同 8,569 百万円増、同 9.9% 増）が見込まれている。向け先別では、アフターマーケットでは引き続きドライブレコーダーが新機種への投入もあり好調であることなどから 8,037 百万円増を見込んでいる。エアコン向けを中心とした白物家電が 1,189 百万円増、各種産業機器向けが好調なモーターも 1,152 百万円増が予想されている。

マーケット別売上高の予想

(単位：百万円)

	22/3期		23/3期				主な対象市場	増減額
	実績	構成比	予想	構成比	伸び率			
Digital Electronics	85,961	42.8%	94,631	42.0%	10.1%	液晶・TP・BL	4,434	
						Toy・ホビー	1,626	
						電気・電子部品・半導体	3,578	
Automotive	28,103	14.0%	35,718	15.8%	27.1%	Automotive 全体	7,615	
Broad Market	86,581	43.2%	95,150	42.2%	9.9%	モーター	1,152	
						白物家電	1,189	
						アフターマーケット	8,037	
合計	200,646	100.0%	225,500	100.0%	12.4%		24,854	

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. プライム市場へ移行

同社は、東京証券取引所が求めるプライム市場の上場維持基準をすべて達成した（適合した）ため、同社株式は 2022 年 4 月以降「プライム市場」で取引されている。

■ 中長期の成長戦略

中期経営戦略「エレマテック NEXT」を推進中、3分野に注力。 中期の業績予想では2025年3月期に経常利益106億円を目指す

1. 中期経営戦略「エレマテック NEXT」の概要

同社は、2020年に中期経営戦略「エレマテック NEXT」を発表している。その中期戦略の柱として、「高付加価値型ビジネスの拡大」「海外有力顧客の開拓」「自動車ビジネスの拡充」の3つを掲げている。それぞれの進捗状況は下記のようになっている。

2. 高付加価値型ビジネスの拡大

(1) 変化するビジネスモデル

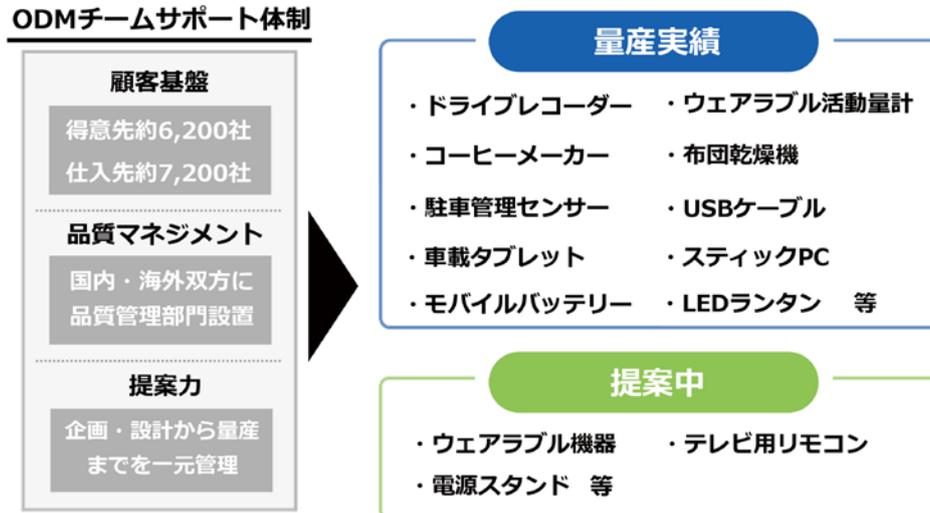
同社が主戦場とする電子部品・部材・機器の市場において、同社に求められる役割は刻々と変化しており、現在では、(企画・開発>仕入>加工>物流>納品)という「ワンストップソリューション」が求められている。そのため同社の事業モデルも、(部材販売>モジュール品販売>完成品販売>完成品(システム込み)販売)へと変化している。このような市場から求められる役割に対応するため同社では、技術部、環境・品質保証部、営業部、開発部から派遣された専門家集団(営業、品質保証、設計)により「ODMチーム」を組成、より付加価値の高い完成品 ODM ビジネスの積極展開を行ってきたが、現在では「モジュール品+カスタマイズ品」比率が60%超となっている。今後もこの方針は変わらず、一段と「企画力・提案力」を強めていく計画だ。

(2) 完成品 (ODM) ビジネスの進捗状況

同社では既に「ODMチームサポート体制」を立ち上げており、国内・海外双方に品質管理部門を設置して品質マネジメントを行っている。企画・設計から量産までを一元管理するため、提案力が強みとなっている。製品の量産実績を積み重ねており、対象製品は、ドライブレコーダーやウェアラブル活動量計、車載タブレット、モバイルバッテリーなど多岐にわたる。また、ウェアラブル機器やテレビ用リモコン、電源スタンドなどについて、量産の提案を行っている。

中長期の成長戦略

完成品（ODM）ビジネスの進捗状況



出所：決算説明資料より掲載

(3) 環境対応型商材の拡充

同社を取り巻く市場環境の1つとして、サステナビリティに対する意識が世界的に高まり、環境に配慮した商品への需要が急増している。さらに2022年4月プラスチックに係る資源循環の促進等に関する法律が施行されたが、同社では、このような流れを新たなビジネスチャンスと捉え、「エコ商材推進チーム」を設置した。その成果として、既に下記のような商材が上市されている。これにより、法令に準拠する商材を提案し「脱プラ・減プラ」に貢献する。

- ・ バイオプラスチックのカテゴリー
 - a) バイオマス：原料に植物等再生可能な有機資源を使用
 - b) 生分解性：微生物等の動きで二酸化炭素と水に分解
 - c) 樹脂ペレット：PPに紙等を混合
 - d) フィルム：土壌・堆肥で分解可能
 - e) 添加剤：PP・PE等の樹脂に混ぜバイオマス度を向上 / 生分解性を付与
- ・ プラスチック代替素材のカテゴリー
 - f) パルモールド：竹・サトウキビを原料とした包装資材
 - g) 異種材料成形品：紙・もみ殻等の廃材や天然素材を樹脂に配合

3. 海外有力顧客の開拓

(1) フォルダブルスマートフォン向けビジネスの強化

同社では、国内外の有力顧客から評価される「刺さる商材」の拡充を進めているが、その中で有望な商材として注目されるのがフォルダブル（折りたたみ式）スマートフォン用商材である。スマートフォン業界では現在、液晶型から有機 EL 型への移行が進んでいるが、その先にあるのがフォルダブルスマートフォンである。このフォルダブル端末は開発過渡期であり、今後本格的な量産が開始されると予想されるが、このような流れは同社にとって、「中国系・米系有力顧客を攻略」する点において追い風となる。特に次の2つの点で新たなビジネスチャンスであると言えよう。

1つ目は、前面においては日本製の有力商材を中心に PR する。OCA/OCR（光学透明粘着シート / 光学透明樹脂）やフィルム（OLED 表示面保護フィルム等）の拡販を狙う。2つ目は、背面加飾において、日系メーカーと中国系メーカーの協業を提案する。具体例として、有機 EL 発光モジュールや特殊エッチングガラスなどが挙げられる。

(2) 刺さる商材の提案強化

同社では、国内外の有力顧客開拓のためには「刺さる商材」の提案強化が不可欠であると考えている。そのためには、既存のグローバルネットワーク（国内 24 拠点 / 海外 40 拠点）に加えて、有力顧客の企画・開発拠点近くに開発部員を配置することが重要であり、以下のような拠点を開設している。

中国（深圳）では、フォルダブルスマートフォン向け商材を中心に中国の有力顧客へ訴求する。成果として中国系大手企業の口座を獲得している。米国（サンノゼ）では、ショールームにおいて日系商材を中心に米系有力顧客へアピールしている。成果として、米系大手 IT プラットフォーム企業向けスペックイン案件の受注を獲得済みとなっている。台湾においては、今後開発部員を配置し、ドライブレコーダーの拡販やサンノゼで好評な商材の展開に注力していくこととなっている。

4. 自動車ビジネスの拡充

(1) 自動車のモジュールビジネス拡大

スマートミラー用ガラス ASSY は、中国無錫工場のガラス / フィルム貼合工程を活用する。中国系メーカーのガラス商材を発掘・提案しコストダウンに貢献する。輻射熱ヒーター ASSY では、電気容量の不足を防ぐため「新しい / 安全なヒーターシステム」の搭載を進める。技術部との連携により、ロボットを用いた製造及び検査工程の自動化を提案していく。耐火シート ASSY は、バッテリーの発火・延焼対策として需要が拡大するなか、国内外の不燃材料を用い、関連工場でアッセンブリを行い客先へ納入する。

(2) 海外 OEM/Tier1 の攻略

欧州展示会へ積極的に参加した。2021年の展示品は、自社工場を活用する製品ではスマートミラー用ガラス ASSY (スマートミラー用ガラスへのフィルム貼合)、メーター液晶ボンディング (液晶メーター / 前面板への透明樹脂貼合)、HUD (Head-Up Display) 部材 (熱対策、軽量化部材) が挙げられる。日系有力商材としては、加飾部品 (光透過フィルム)、3D 映像デモ機、温調カップホルダーを展示した。成果として、欧州 Tier1 との NDA 締結を完了し、見積依頼書を受領している。今後も、HUD 部材を中心に、海外 OEM/Tier1 からの受注拡大を狙う。

5. サステナビリティへの取り組み

(1) サステナビリティ基本方針

同社は、「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す」と宣言している。

この推進体制として、2022年4月に「サステナビリティ委員会」を設置し、委員会の直下にワーキンググループを設けた。全社横断的な施策の検討・立案及び取り組みを推進していく予定だ。委員長は、代表取締役、各委員は業務執行取締役、コーポレート本部長、開発系執行役員などとなっている。

(2) 重要課題 (マテリアリティ) と取り組み施策

同社が取り組む重要課題は次の通りとなっている。

- ・安心安全な社会の実現

交通事故のない社会の実現に向けて、ドライブレコーダーの企画開発及び部材の拡販に努める。適切な医療環境の整備に当たっては、医療機器部材の納入によって貢献する。

- ・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として、植物由来原料を使用した梱包材を納入している。クリーンエネルギー関連の部材は PHEV・EV 車向けの部材を納入する。リサイクル活動を推進するほか、品質、環境マネジメントシステムを実践している。

- ・多様性を尊重し、成長し合う組織づくり

人権の尊重、研修制度の拡充、D&I の推進、働き方改革に取り組む。

- ・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、強化に努める。

エレマテック | 2022年6月17日(金)
 2715 東証プライム市場 | <http://www.elematec.com/ir/>

中長期の成長戦略

取り組み施策の詳細

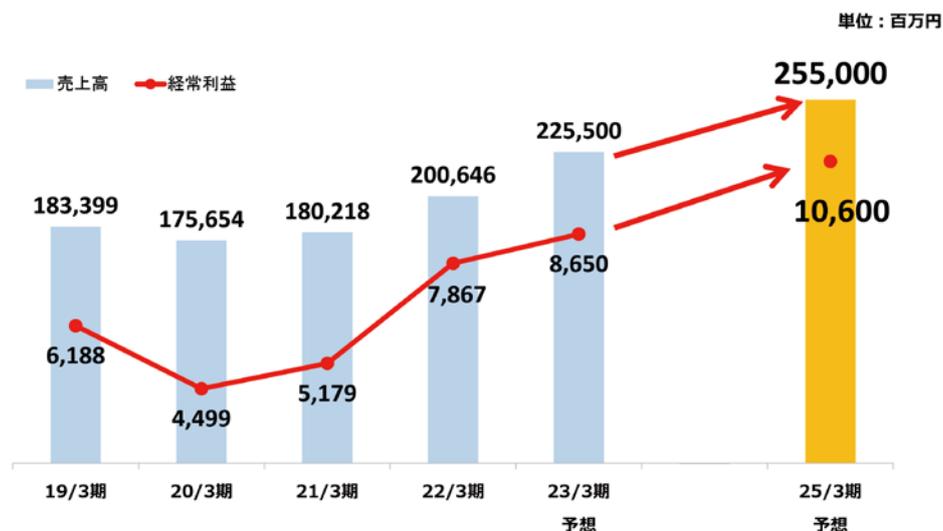
安心安全な社会の実現	・交通事故のない社会の実現 ドライブレコーダーの企画開発及び部材の拡販	・適切な医療環境の整備 医療機器部材の納入	
環境負荷の低減と循環型社会の実現	・環境に配慮した部材の納入 植物由来原料を使用した梱包材の納入	・クリーンエネルギー関連の部材の納入 PHEV・EV車向け部材の納入	
多様性を尊重し、成長し合う組織づくり	・人権の尊重 ・D&Iの推進	・研修制度の拡充 ・働き方改革	
全てのステークホルダーから信頼されるガバナンス体制の構築	・ガバナンス体制及びコンプライアンス体制の整備、強化		

出所：決算説明資料より掲載

6. 中期業績予想

中期の業績計画として、同社は毎年期初に、ローリング方式による当該年度と2年後の業績予想を開示している。2023年3月期の開始に当たっては、当期業績予想とともに2025年3月期において、売上高2,550億円、経常利益106億円を目指す中期予想を公表している。コロナ禍の影響からの回復及び高付加価値ビジネスの強化により、さらなる過去最高益の更新を目指す。

売上高・経常利益推移（予想）

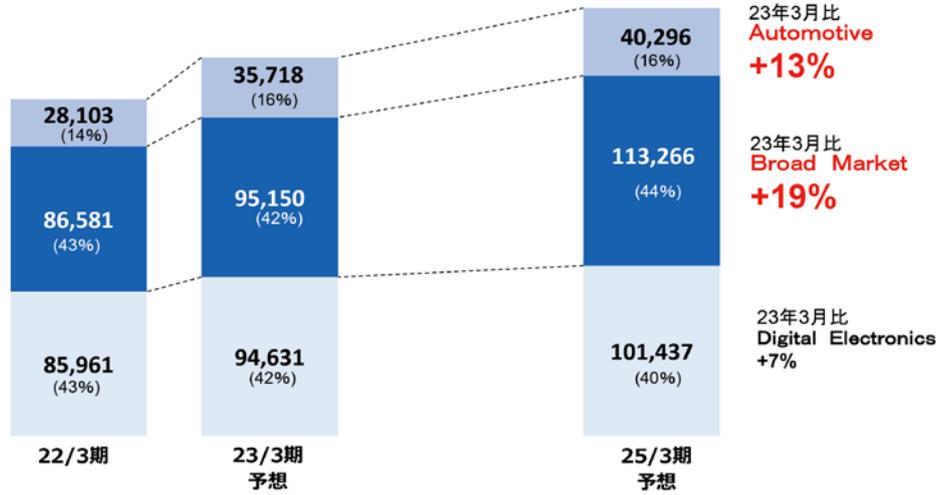


*22/3期より収益認識基準を適用

出所：決算説明資料より掲載

中長期の成長戦略

連結業績予想 (マーケット別)



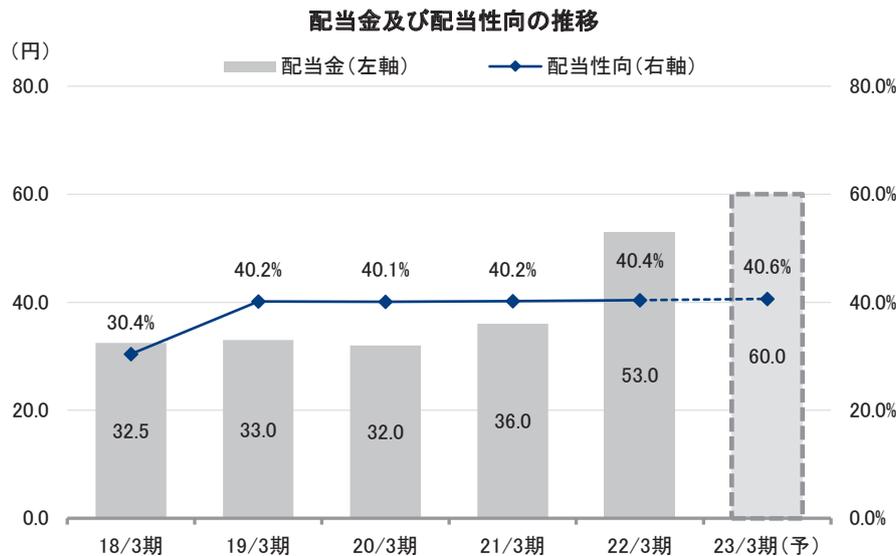
出所：決算説明資料より掲載

■ 株主還元

2023年3月期は年間60円配当（配当性向40%以上）を予定

同社は、基本的には株主還元については、配当によることを原則としており、「配当性向40%以上」を目標として掲げている。事実、年間配当として2020年3月期は32円、2021年3月期は36円、2022年3月期は53円を実施、配当性向はそれぞれ40.1%、40.2%、40.4%であった。

進行中の2023年3月期についても、基本的目標である「配当性向40%以上」を維持するために年間60円配当の目標を発表している。ただし、足元の業績は比較的堅調であり、為替が予想以上に円安で推移していることから、仮に上方修正されるようであれば、弊社では増配の可能性もあると見ている。



注：2019年6月1日付で1：2の株式分割を実施
 出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp