



2020年3月期 決算説明資料

2020年5月22日
株式会社トーメンデバイス

本資料に掲載されている株式会社トーメンデバイスの業績予想、計画、事業展開等に関しましては、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、事業等のリスクや不確定の要因によっては、大きく変化する可能性があります。従って、実際の業績は、今後様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。また、本資料は、投資勧誘を目的として作成したものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身の判断に基づいて行っていただきますようお願い申し上げます。

I 2019年度 決算概況

II 2020年度 見通し

III 中期経営目標の進捗

売上高・利益・配当額すべて過去最高を達成

売上高

2,604億円

ご参考)

2018年度 2,176億円

配当額

150円

ご参考)

2018年度 90円

ROE

11.1%

ご参考)

2018年度 6.7%

2019年度実績（対前期比）



- データーセンターストレージ向けにNAND FLASH製品の販売が好調
- 海外市場でスマートフォンの高精細カメラCISの売上拡大

(百万円)	2018年度実績		2019年度実績		対前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	217,632	100.0%	260,367	100.0%	42,735	19.6%
メモリー	134,496	61.8%	151,349	58.1%	16,853	12.5%
システムLSI	49,163	22.6%	75,697	29.1%	26,534	54.0%
液晶パネル	20,413	9.4%	19,105	7.3%	▲1,308	▲6.4%
その他	13,560	6.2%	14,216	5.5%	656	4.8%
営業利益	3,528	1.6%	4,526	1.7%	998	28.3%
経常利益	2,639	1.2%	4,374	1.7%	1,735	65.7%
純利益	1,902	0.9%	3,382	1.3%	1,480	77.8%

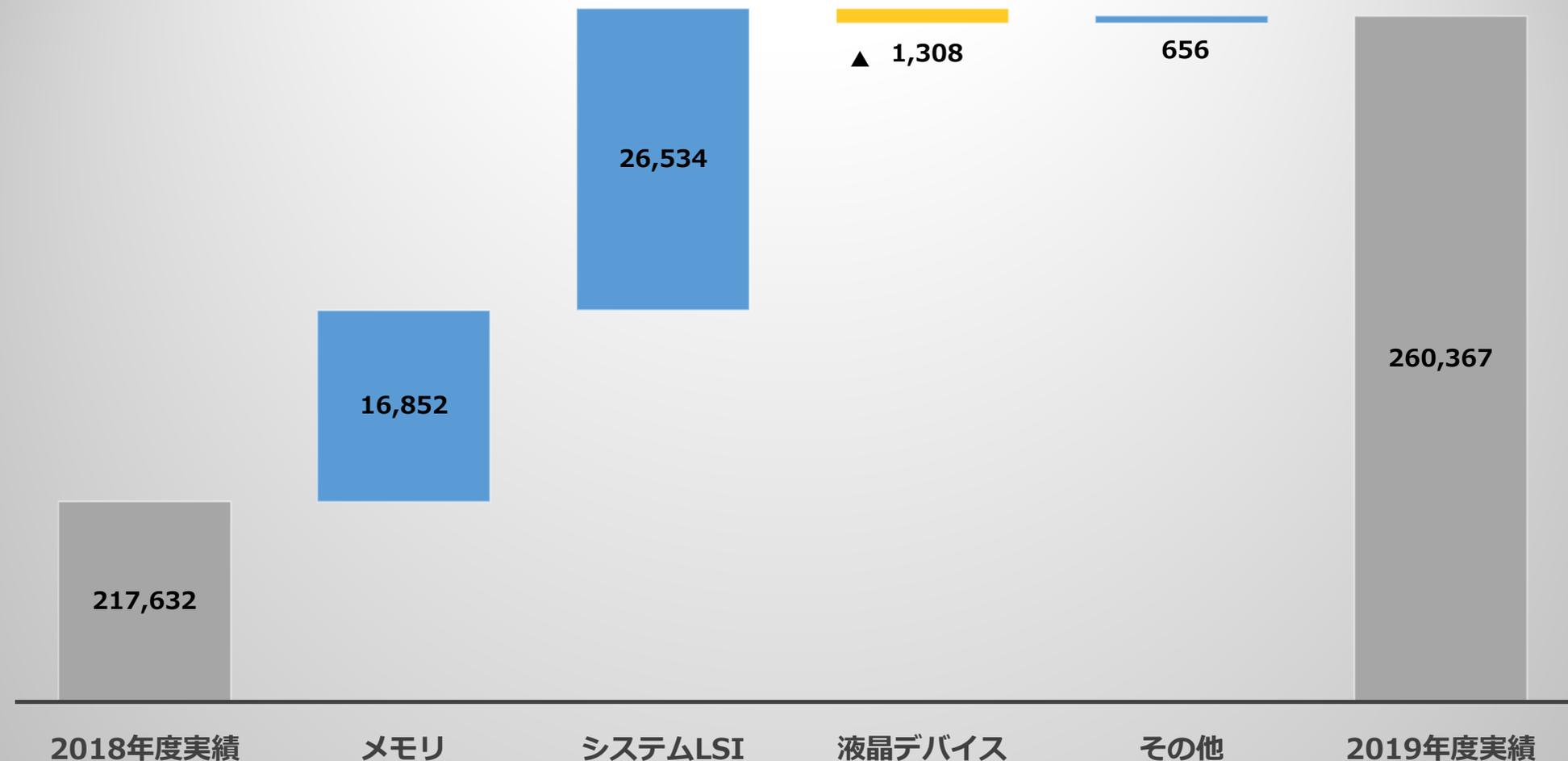
CIS: CMOSイメージセンサー

売上高増減分析（対前期比：商品別）



- + サーバーストレージ向けにメモリー、スマートフォン向けにメモリーおよびシステムLSI拡販
- ▲ モニター向けの売上減少

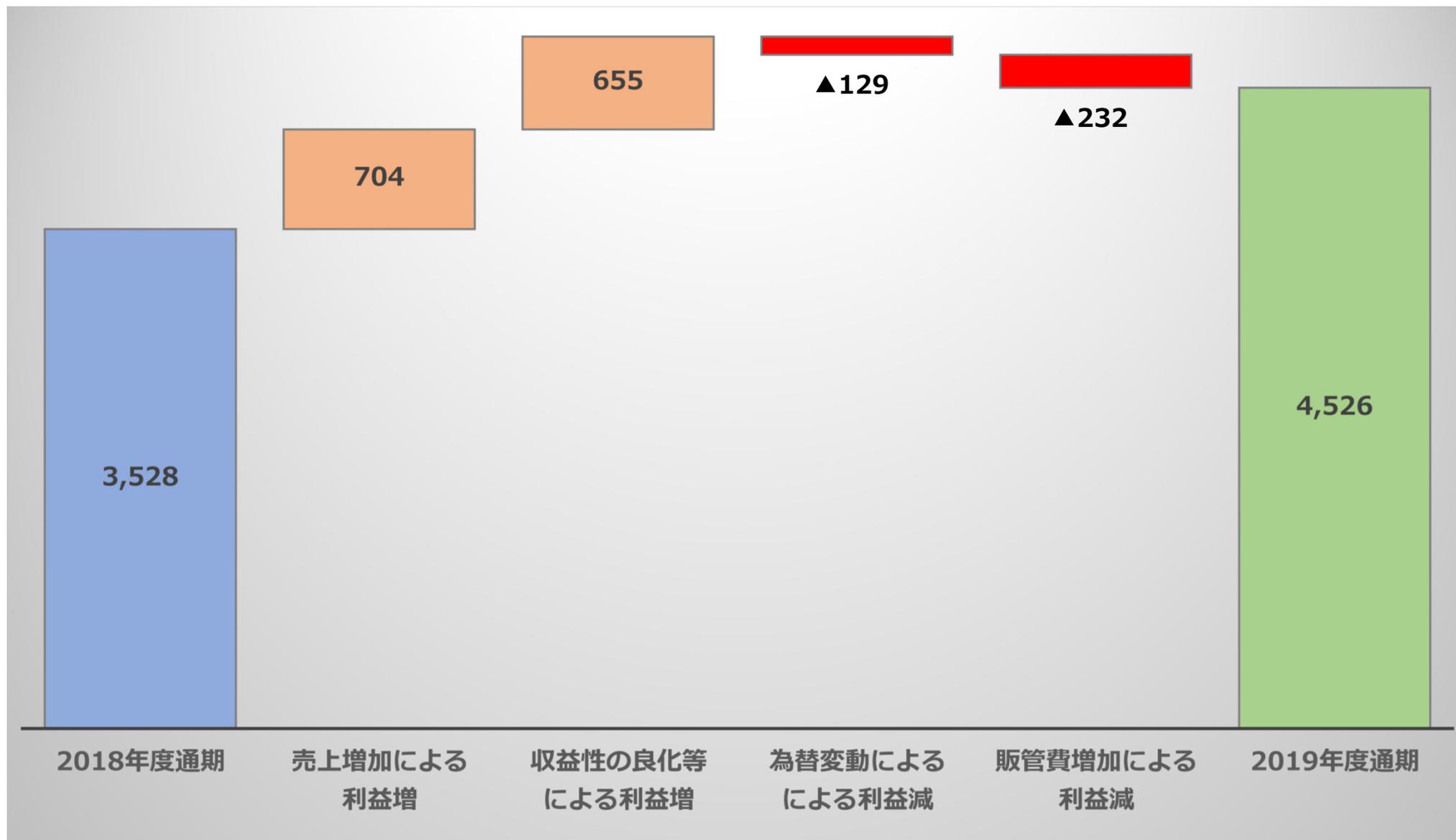
(単位：百万円)



営業利益増減要因

売上増加や収益性の改善等により、営業利益は増益に

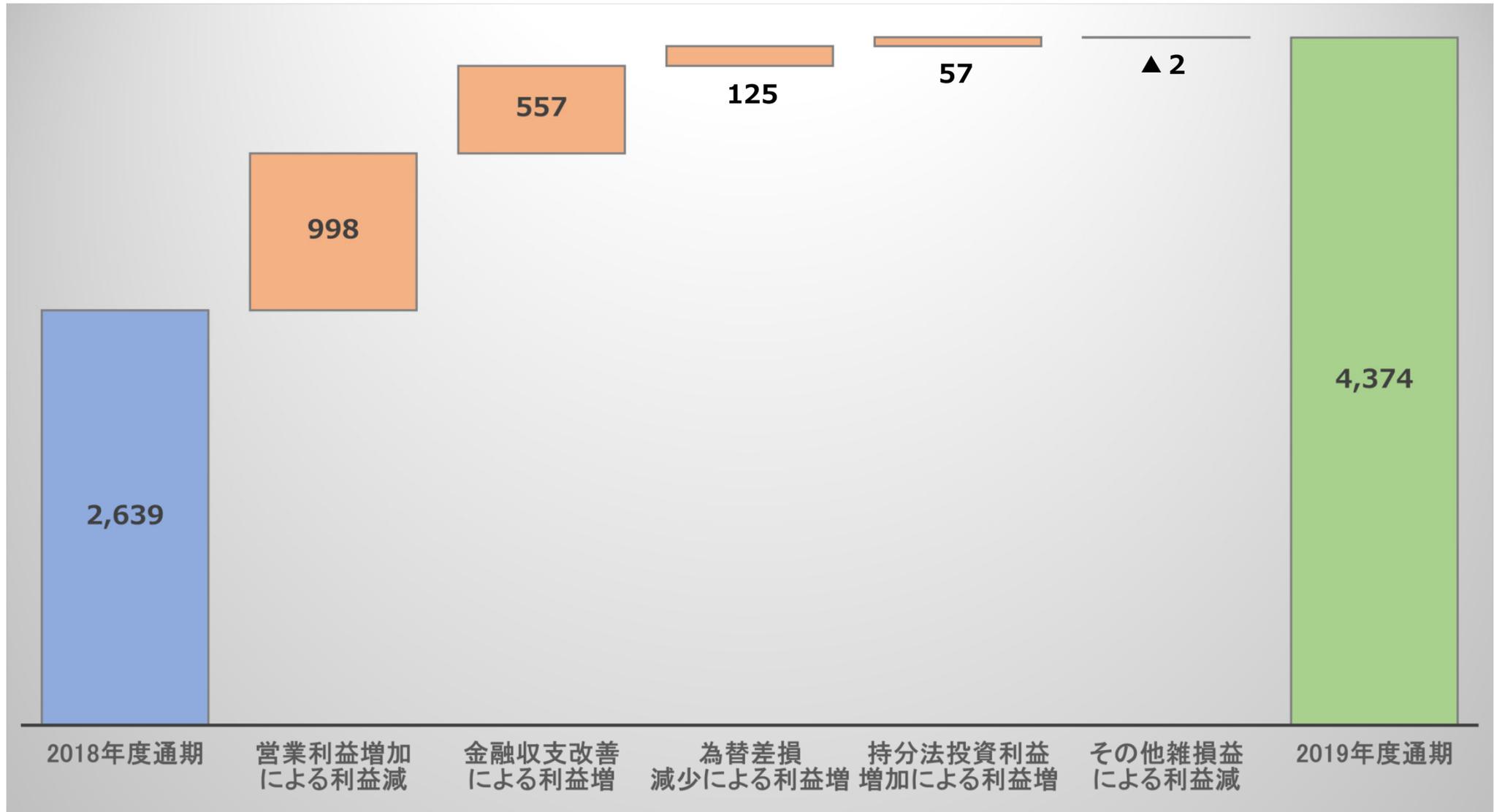
(単位：百万円)



経常利益増減要因

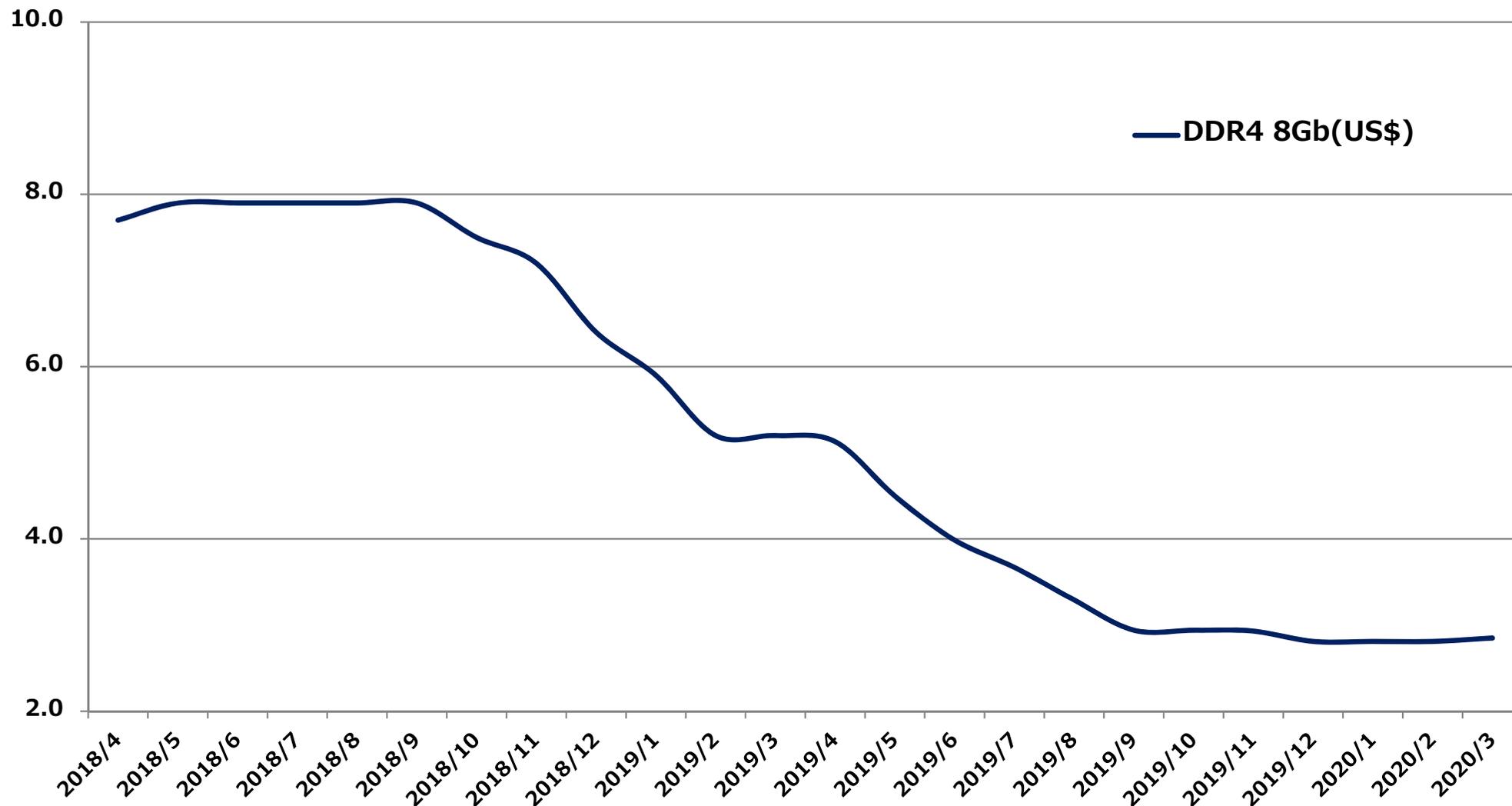
前受金の増加に伴う、現預金の増加により金融収支が改善

(単位：百万円)



DRAM価格推移 ('18年4月~'20年3月)

価格下落は下げ止まり、今後供給不足が予想されることから
回復を見込む（大口価格）

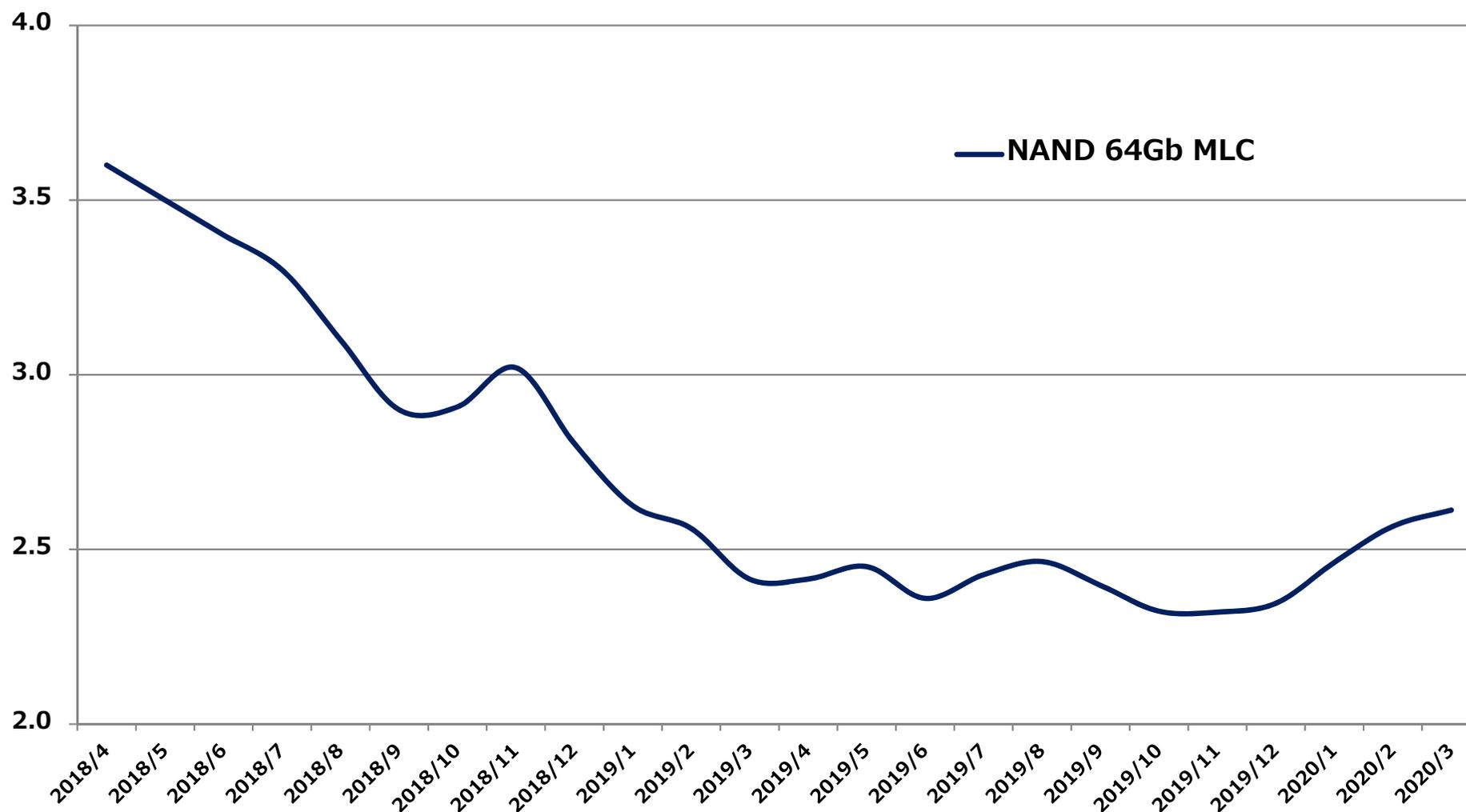


(単位：USドル)

(出所) 各種資料をもとに当社で作成

NAND価格推移 ('18年4月~'20年3月)

サーバー・PC向けのSSD向け等、
需要は堅調、価格も回復基調

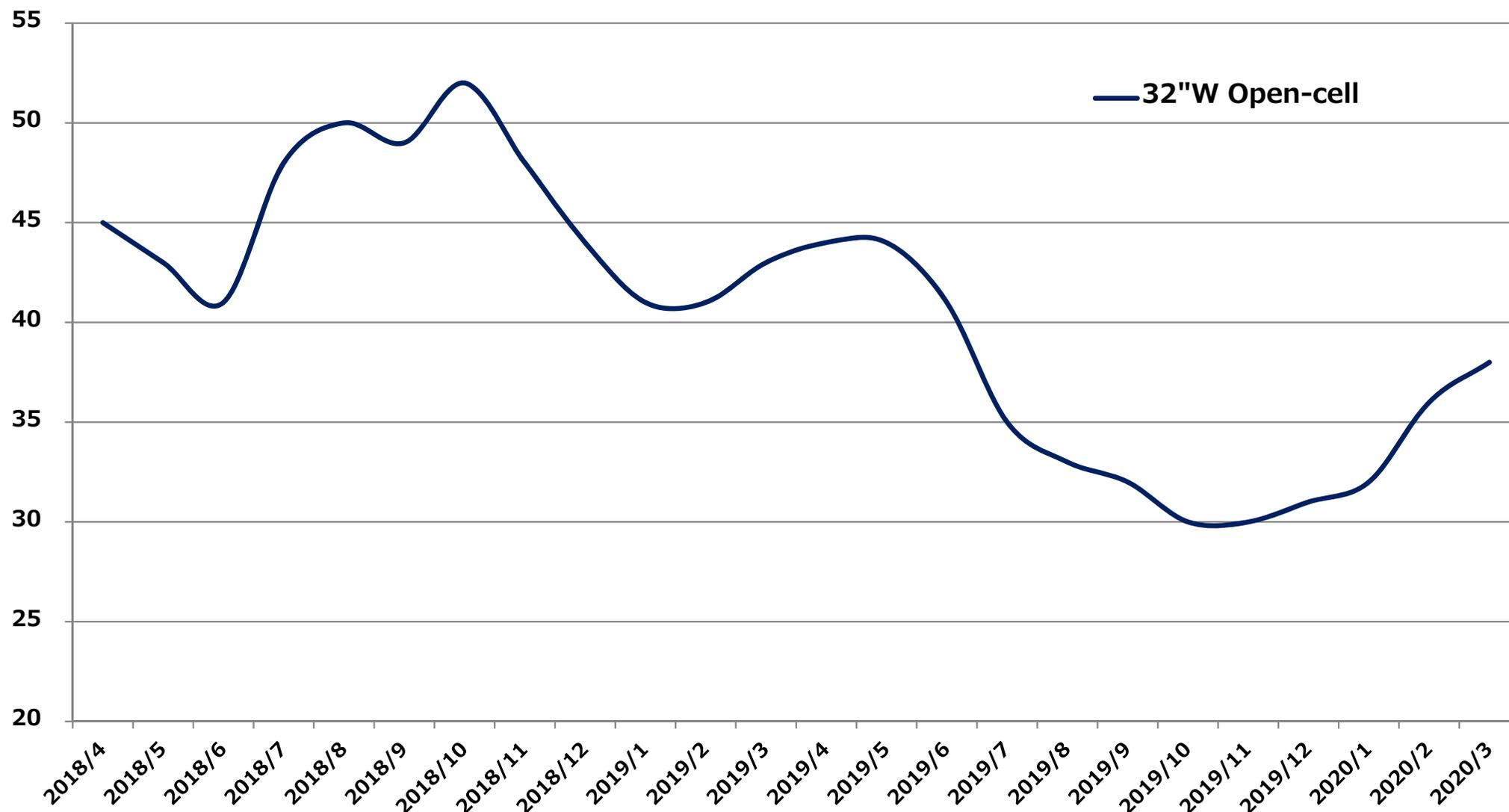


(単位 : USドル)

(出所) 各種資料をもとに当社で作成

液晶パネル価格推移（'18年4月～'20年3月）

‘19年秋をボトムにパネル価格は上昇も、
新型コロナウイルスの影響により再び下落する可能性

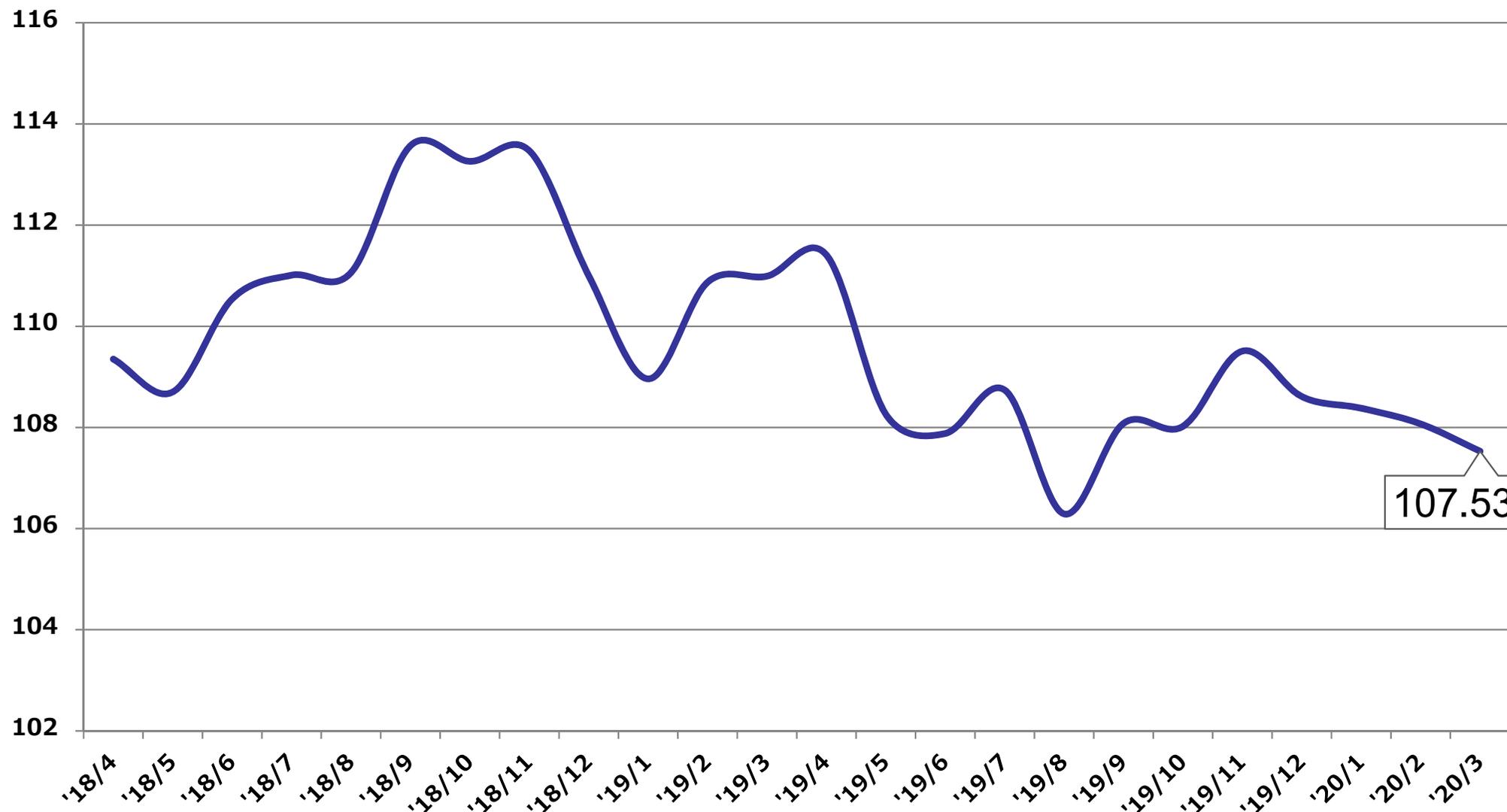


(単位：USD)

(出所) 各種資料をもとに当社で作成

為替レート推移 ('18年4月~'20年3月)

世界経済の不確実性、新型コロナウイルス感染症もあり先行き不透明

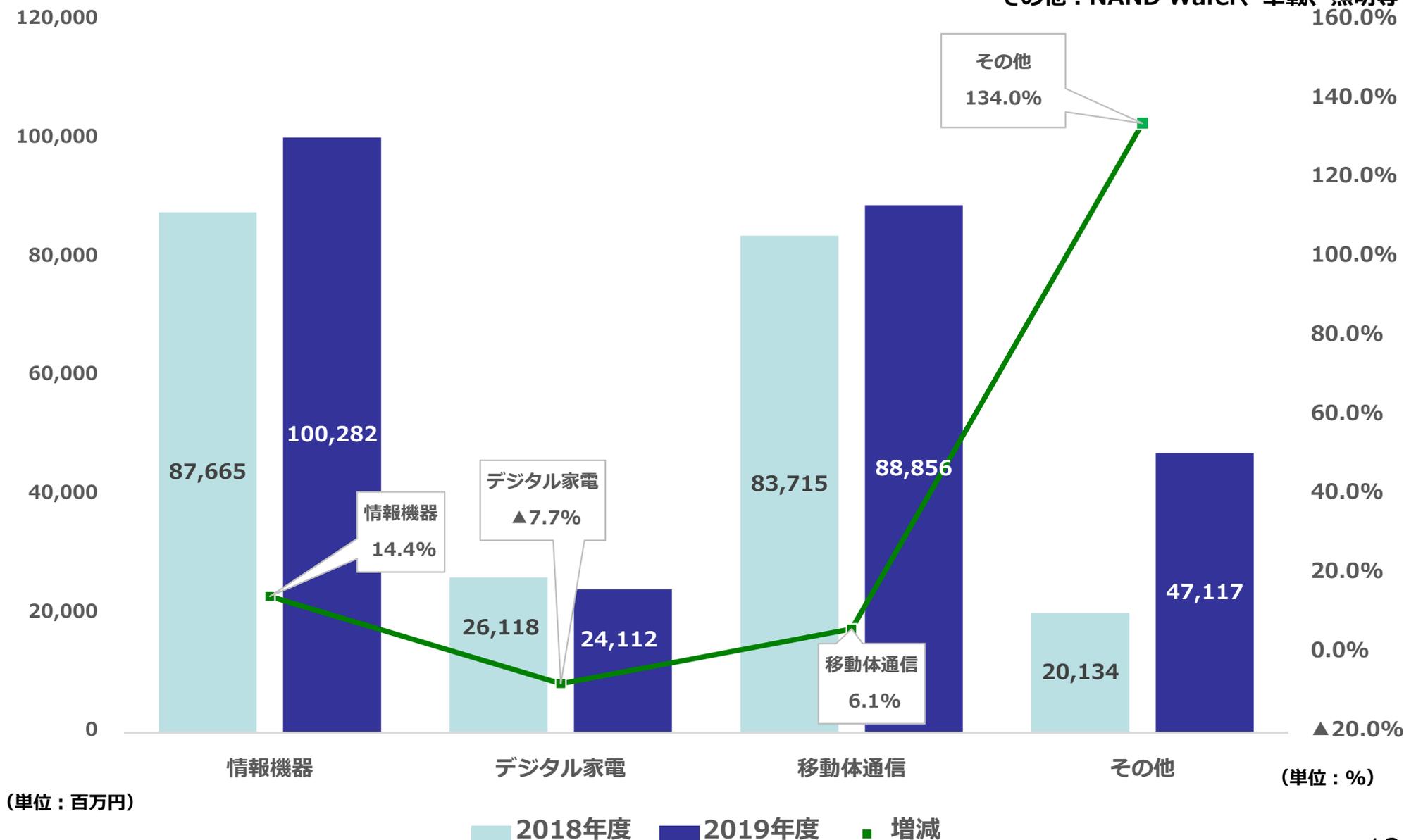


(日本円 / US\$)

用途別 売上高推移

サーバー、ストレージ向けにメモリー拡販

情報機器：PC、サーバー、ストレージ等
 デジタル家電：テレビ、デジタルカメラ等
 移動体通信：スマートフォン等
 その他：NAND Wafer、車載、照明等



用途別売上高増減要因

情報機器 +14.4%

- サーバー、ストレージ向けにメモリー拡販
- PC向けにメモリー、有機EL拡販



デジタル家電 ▲7.7%

- テレビ向けシステムLSI拡販
- TVおよびデジカメ向けのメモリー苦戦



移動体通信 +6.1%

- CMOSイメージセンサーの販売好調
- 有機ELパネル継続採用



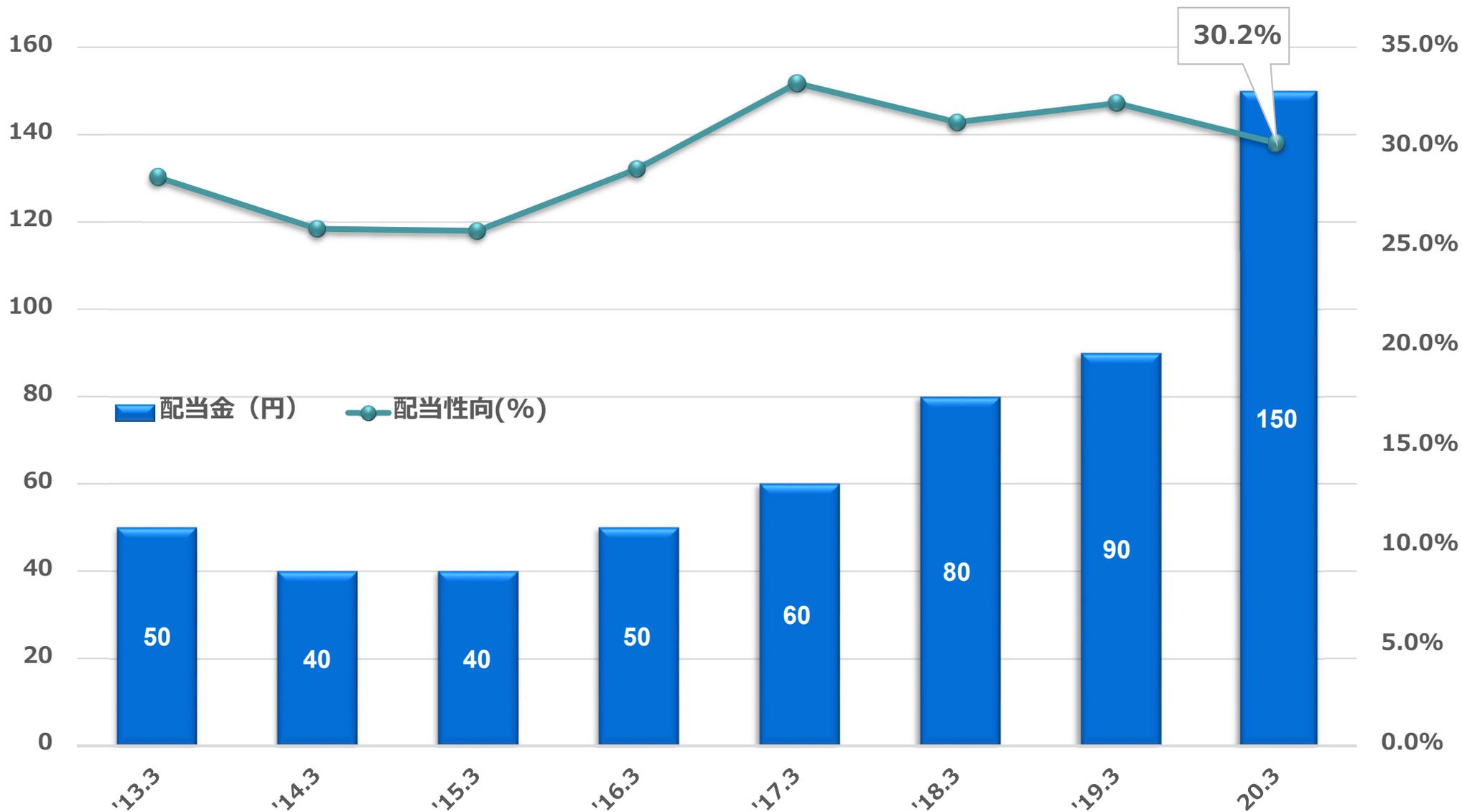
その他 +134.0%

- NAND Waferの売上増加
- 車載向けBizの増加



過去最高の配当額

(単位：円)



I 2019年度 決算概況

II 2020年度 見通し

III 中期経営目標の進捗

2020年度業績予想

5G需要増加／高容量・高性能な半導体製品の需要増加／

テレワーク等を支えるデータセンターインフラ整備等によりメモリー市況は需要の増加を見込む

<新型コロナウイルスの影響>

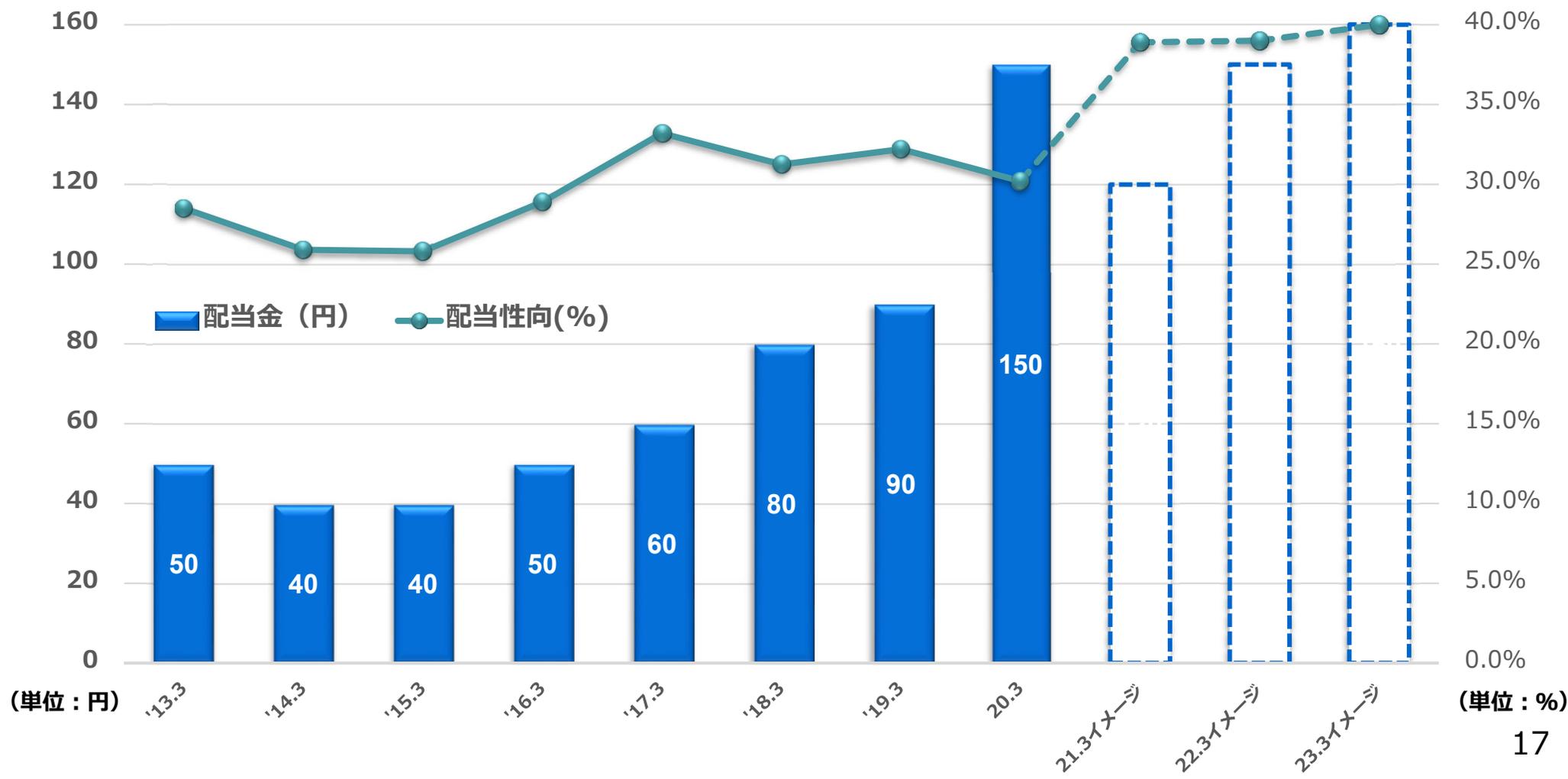
- 部品確保のため顧客からの受注前倒し
 - 第2四半期以降回復を想定するものの、長期化した場合下振れの可能性
 - スマートフォン、TV向けなどのコンシューマ製品の下方修正が既に顕在化
- ➡現状、収益性は保守的に見積もらざる得ない

(百万円)	2019年度実績		2020年度業績予想		対前期比	
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
売上高	260,367	100.0%	245,000	100.0%	▲15,367	▲5.9%
メモリー	151,349	61.8%	138,221	56.4%	▲13,128	▲8.7%
システムLSI	75,697	30.9%	72,579	29.6%	▲3,118	▲4.1%
液晶パネル	19,105	7.8%	20,376	8.3%	1,271	6.7%
その他	14,216	5.8%	13,824	5.6%	▲392	▲2.8%
営業利益	4,527	1.8%	2,900	1.2%	▲1,627	▲35.9%
経常利益	4,374	1.8%	2,800	1.1%	▲1,574	▲36.0%
純利益	3,382	1.4%	2,100	0.9%	▲1,282	▲37.9%

株主還元の方考え方

中期経営計画における配当方針

- 連結業績に応じた業績連動型の配当
- 安定的な配当の継続を目指し、配当性向の引き上げを図っていく
- 経済環境の変化と資金需要等を勘案し柔軟に対処
- 内部留保は、激変する経済環境下における経営基盤の強化、事業拡大に伴う資金需要への充当および財務体質の強化に活用



Positive

- NAND（ストレージ）ビジネス拡大
- スマホ 5G、CIS更なる高精細化加速
- 既存ビジネスの変化への対応

Negative

- 新型コロナウイルスの影響
- メモリー需給バランス懸念

国内

- サーバー・ストレージ向け NAND FLASHの拡販
- 車載ビジネス深耕

海外

- アジア地域向けのモバイル端末等のメモリー販売強化
- 新規顧客、商材の開拓強化
- 車載ビジネスへの挑戦継続

2020年度の商品別重点取り組み事項

メモリー

- データセンタ向けのメモリービジネスの拡大
- NAND Wafer、単品ビジネスの拡大

システムLSI・ Foundry

- 先端プロセスファウンドリー拡販
- 車載への挑戦

液晶デバイス

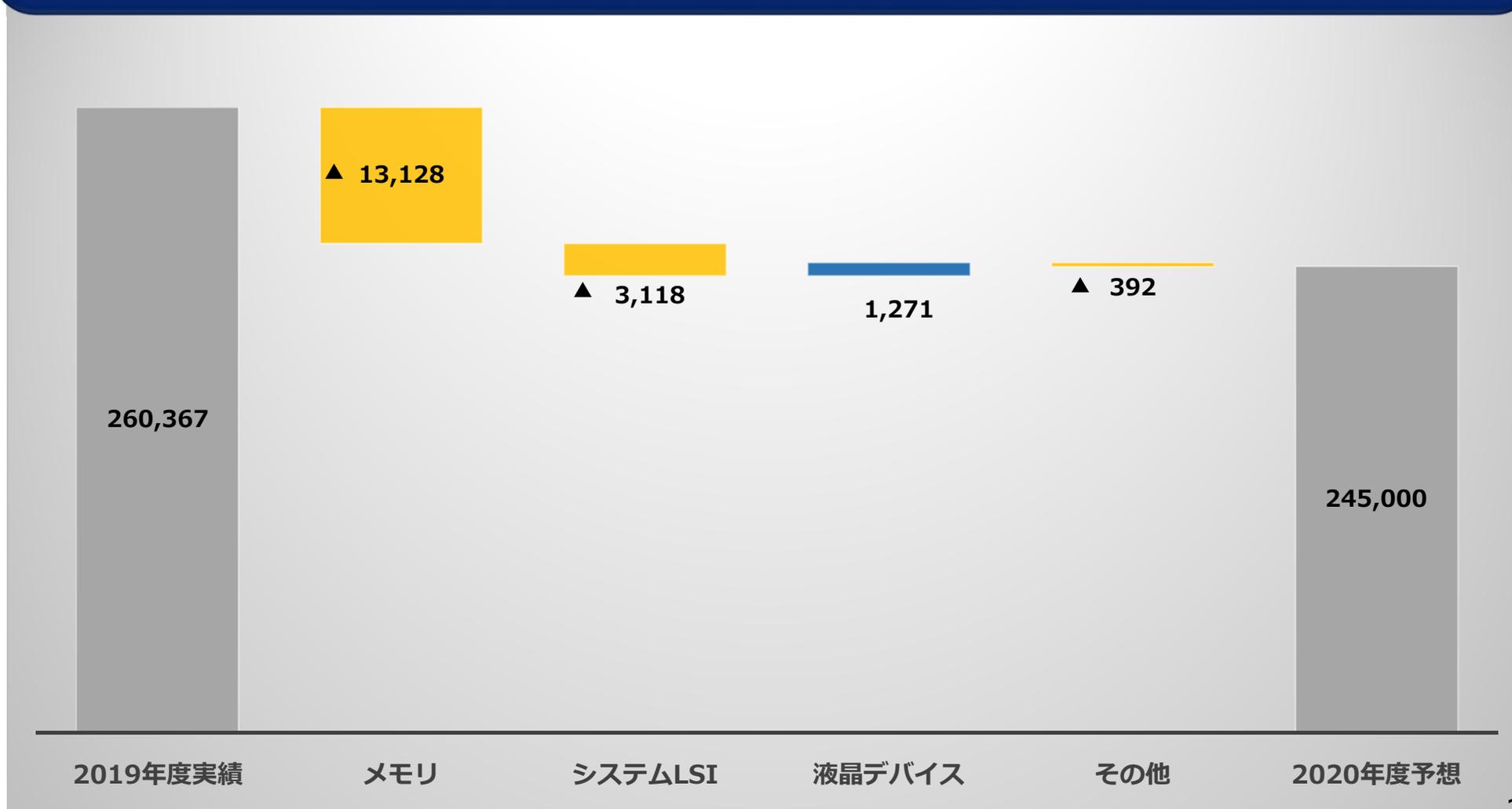
- 液晶市場縮小、有機ELのアプリ拡大

その他

- 有機EL、設備、電池、MLCC拡販

売上高増減分析（対2019年度比：商品別）

メモリー市況の持ち直しを期待するものの
新型コロナウイルス感染症の拡大により、全般的にサプライチェーンに与える影響により下振れを予想

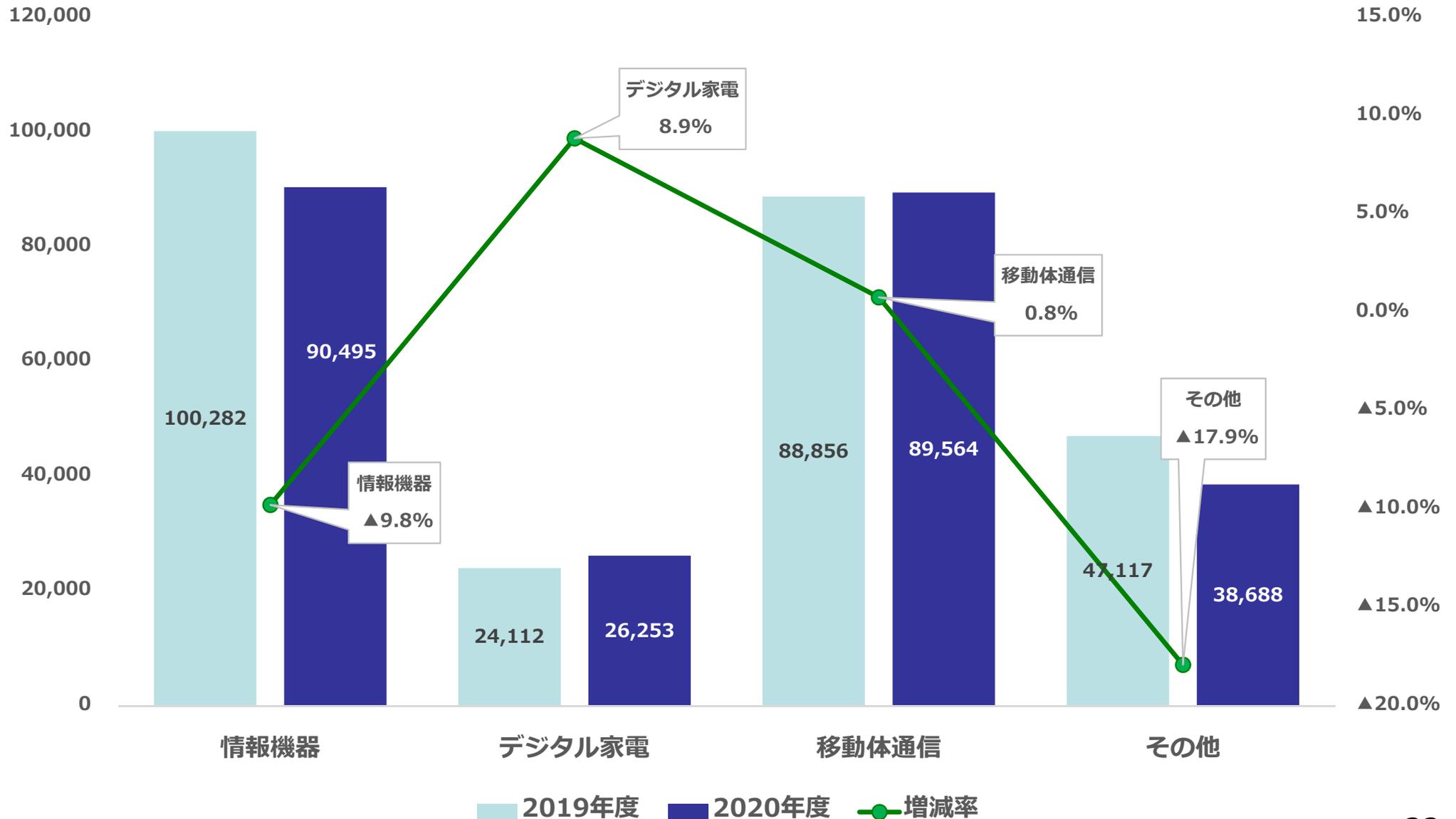


用途別 売上高推移（対2019年度比）

国内Foundryビジネスの拡大

（単位：百万円）

情報機器：PC、サーバー、ストレージ等
デジタル家電：テレビ、デジタルカメラ等
移動体通信：スマートフォン等
その他：NAND Wafer、車載、照明等



用途別売上高増減要因（2019年比）

情報機器 ▲9.8%

- メモリー市況の回復を見込むも、需給バランス懸念もあり前期比▲
- サーバー・ストレージ向けにNAND FLASH（ストレージ） 拡販

デジタル家電 8.9%

- TV向け上位モデルへの継続したメモリー採用活動実施
- 国内Foundryビジネスの拡大

移動体通信 0.8%

- 5G端末のメモリー採用拡大に向けたデザインイン
- 中国市場のスマートフォン向けCIS拡販

その他 ▲17.9%

- スポットBizの減少
- NAND Wafer拡販継続、車載向けBizの深耕

I 2019年度 決算概況

II 2019年度 見通し

III 2020年度 重点実施事項

国内市場

- データーセンター向けサーバー・ストレージビジネスの拡大
- 車載分野の深耕拡大

海外市場

- グローバル体制を活用し新規顧客、商材の開拓強化
- 新興国向けモバイル端末、家電向け販売活動強化
- 車載ビジネスへの挑戦継続

経営環境変化・新型コロナウイルス感染拡大

- 既存ビジネスの変化への対応
- リスク管理の一層の徹底および足元の強化
- 社員の意識改革、人材の育成
- デジタル化への早急な対応

1. サーバー・
ストレージビジネス
の拡大

2. 車載ビジネス
深耕

3. 経営環境変化・
新型コロナウイルス
感染拡大

4. 新規ビジネス
モデル立上げ

**1. サーバー・
ストレージビジ
ネスの拡大**

**2. 車載ビジネス
深耕**

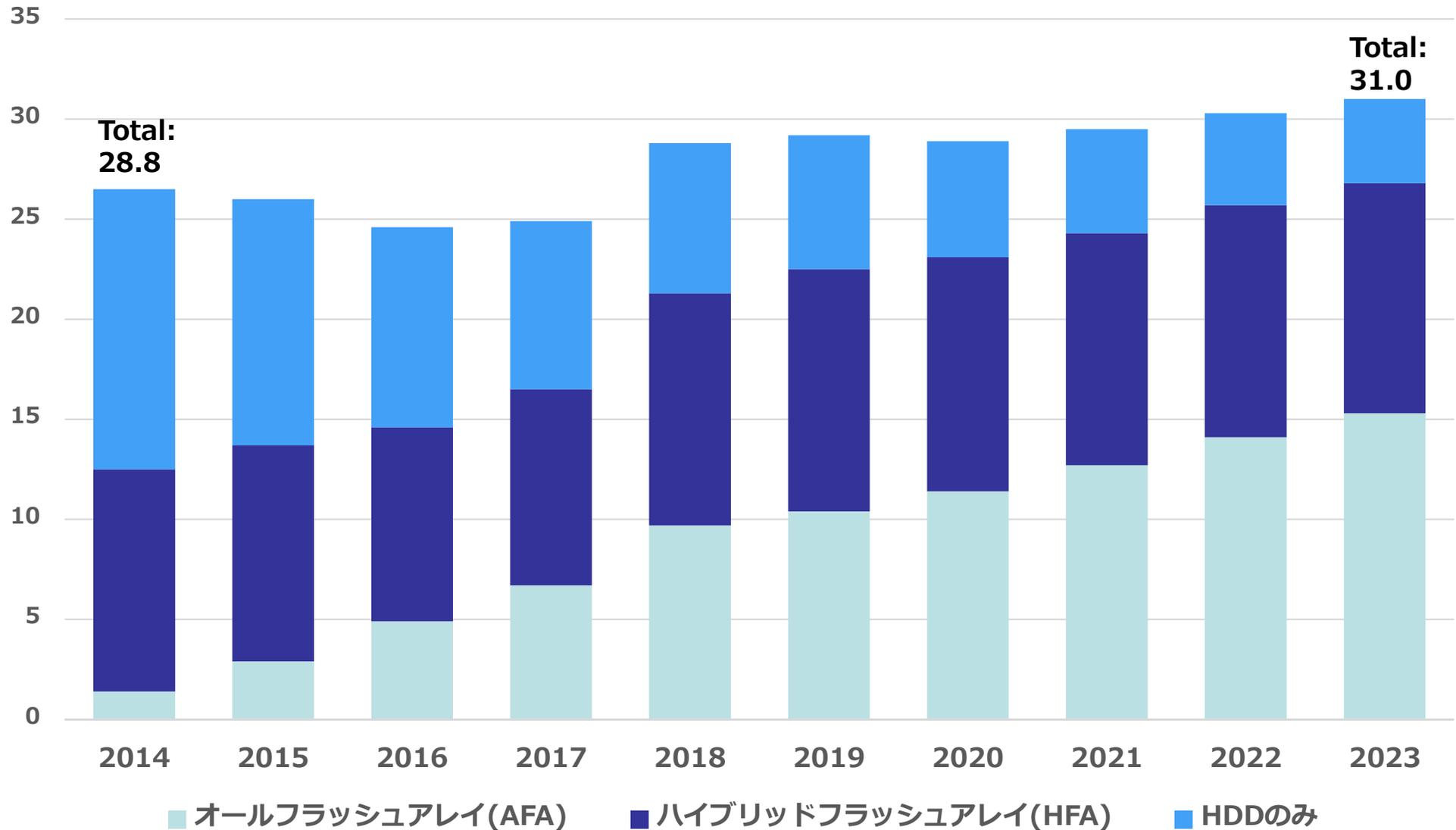
**3. 経営環境変化・
新型コロナウイルス
感染拡大**

**4. 新規ビジネス
モデル立上げ**

世界のフラッシュストレージ市場予測

クラウドの採用が主流となりストレージの容量は増加

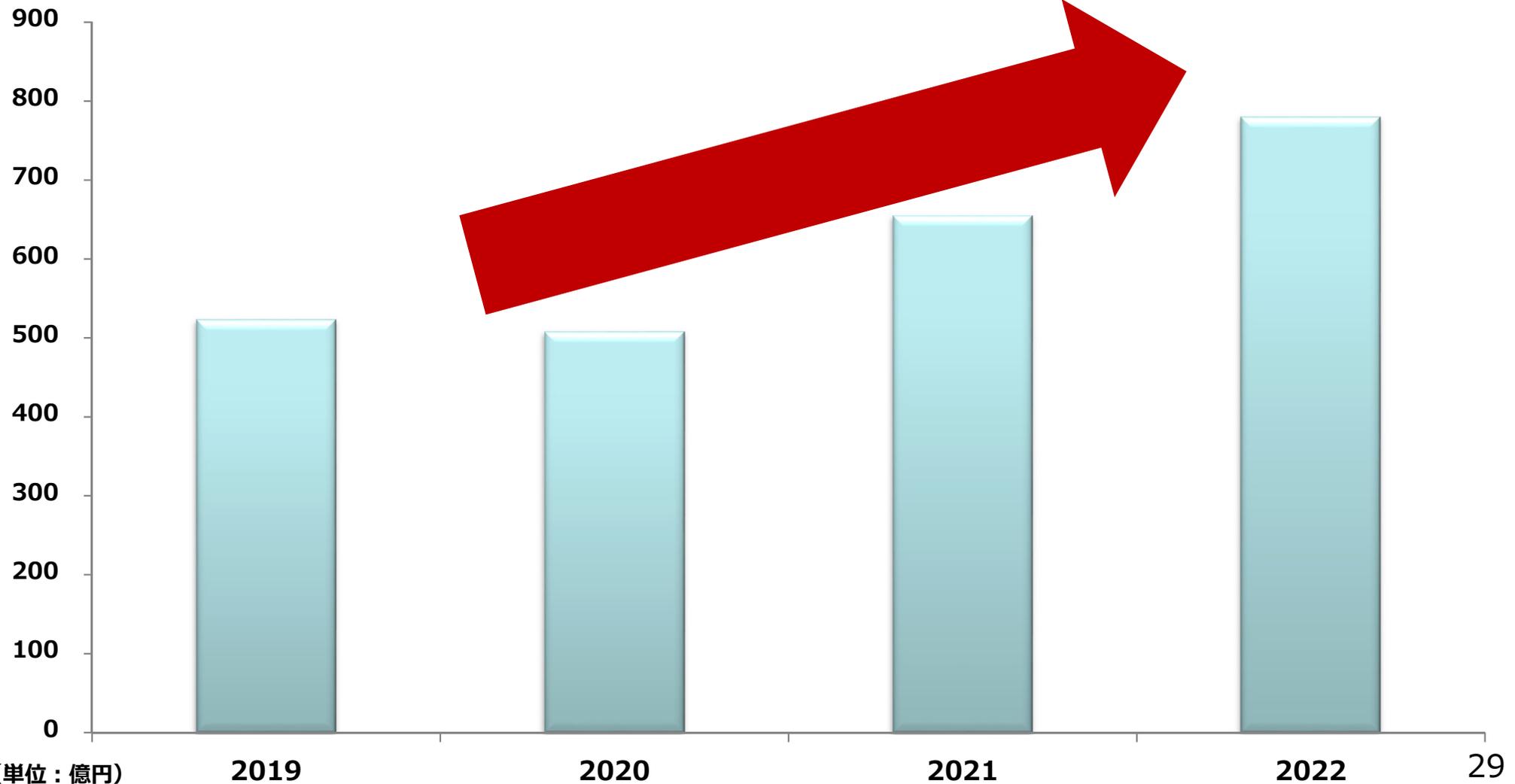
(単位: \$B)



(出典) 調査会社資料をもとに当社で作成

フラッシュストレージビジネス計画

- サーバー・ストレージ、データセンター向け中心にNAND FLASH、SSDを拡販
- 顧客・サムスンとの戦略プロジェクト組成
(マーケティング、販売、品質の切り口で成果追及)



**1. サーバー・
ストレージビジネス
の拡大**

**2. 車載ビジネス
深耕**

**3. 経営環境変化・
新型コロナウイルス
感染拡大**

**4. 新規ビジネス
モデル立上げ**

オートモーティブ営業推進チームの活動

車載向けビジネスの販売強化のため、「オートモーティブ営業推進チーム」が活発に活動

- 車載顧客向けに個別展示会の開催
- 豊田通商グループとの連携、協業によるFAE強化
- 部署の垣根を越えて情報共有を行い、市場開拓を推進

*FAE (Field Application Engineer) : 技術力を備えた技術営業

- メモリーはD/I獲得・進展
- メモリー以外の商材は引き続き提案、種まき

LED

ランプ・インテリア照明
向けにLEDを提案

有機EL

ナビ、コックピット
等向けに提案

車載関係

AP (Application Processor)

ADAS、自動運転・IVI向
けにD/I

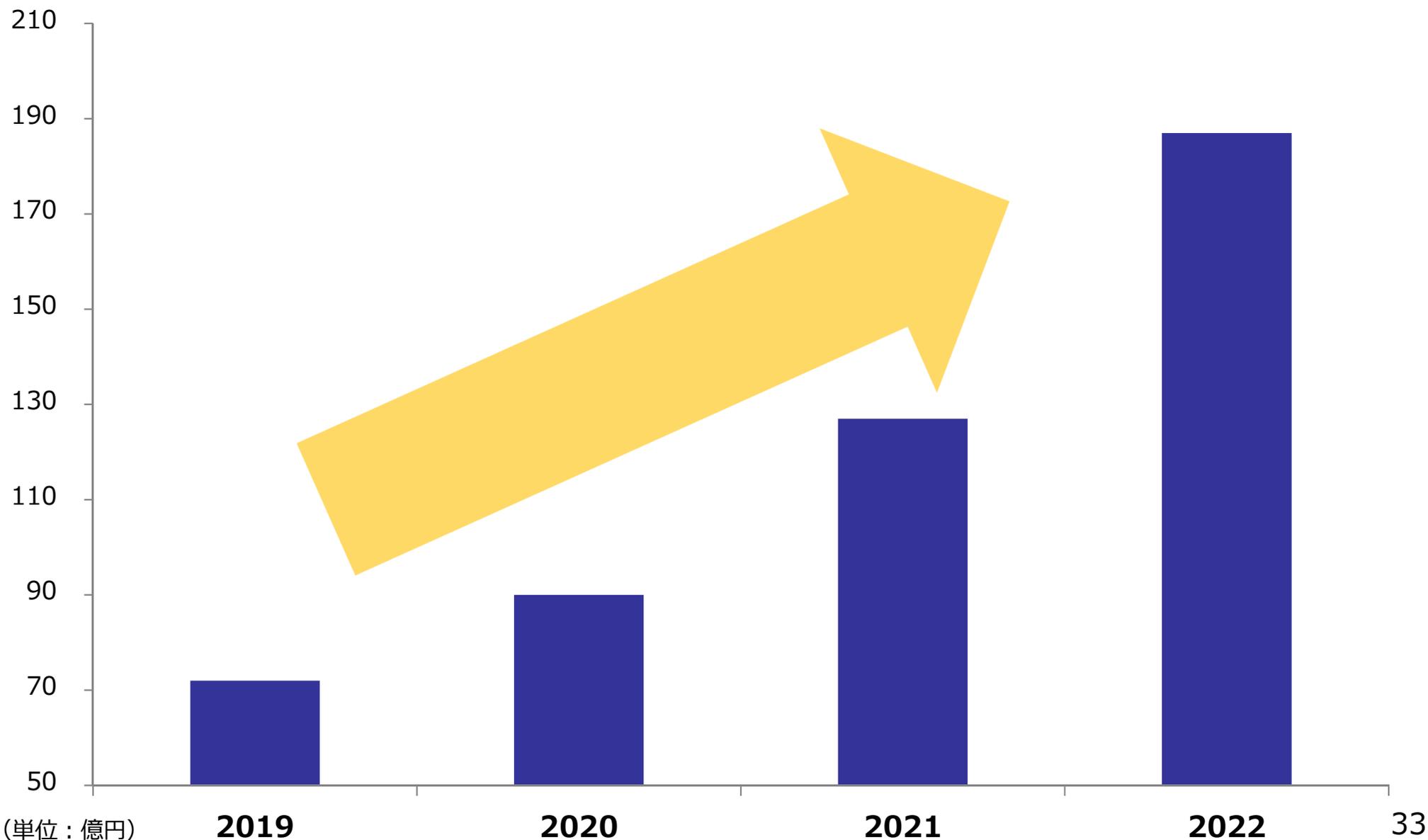
サポートの徹底に
よる商権確保

MLCC

バッテリー

車載向け売上計画

- 車載用商材を拡充し市場を開拓
- 本格的な売上貢献は2021年度以降を見込む



**1. サーバー・
ストレージビジネス
の拡大**

**2. 車載ビジネス
深耕**

**3. 経営環境変化・
新型コロナウイルス
感染拡大**

**4. 新規ビジネス
モデル立上げ**

新型コロナウイルス感染症に係る事業等のリスクについて

<前提>

感染症の影響は2021年3月期の第1四半期をピークとし、第2四半期までに解消し、第3四半期以降回復軌道を見込む

① 従業員感染による事業継続リスク

当社グループは、原則在宅勤務を徹底するほか、従業員の安全・健康と社内外の感染拡大防止を最優先にした施策を実施。各拠点においては8割超の従業員が出社を控え、感染防止策を徹底した上で、事業活動の維持に努めています。

しかしながら社内で感染者が拡大した場合には、一定期間営業を停止する可能性があります。

② サプライチェーン途絶リスク

当社グループはサムスングループの半導体および電子部品の販売に特化しており、サムスングループへの依存度が極めて高い状況にあります。一定在庫を確保しリスク低減に努めておりますが、お客様への供給遅延、停止により業績へ影響を及ぼす可能性があります。

事業への影響の範囲と規模を把握し、リスク管理の一層の徹底および足元の強化、そして新型コロナウイルス終息後の戦略を検討し実施してまいります。

事業環境の変化

- ◆ 新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う外出自粛
遠隔医療、遠隔教育やテレワーク等のデータセンター需要の拡大／急速なデジタル化に向けたインフラ需要拡大
働き方等の変化への対応
- ◆ 5G端末/サービスの提供開始
高機能化により大容量・高性能なメモリー製品の需要増加／基地局の整備に半導体製品の増加
- ◆ 車の電動化、自動運転・ADAS（先進運転支援システム）化が更に進んでいく

当社の対応

- ◆ 変化への対応（事業環境・新型コロナウイルス感染症の影響拡大）
環境変化を敏感に察知し、柔軟に対応することで顧客満足度をあげる
社員一人ひとりの意識改革、行動様式、働き方の改革
- ◆ リスク管理の一層の徹底および足元の強化
基盤滋養の強化と新事業への挑戦のバランス／効率化による収益性向上・ROE向上

新型コロナウイルス感染症収束後の姿

新型コロナウイルス感染症の第2波等に備え、感染防止対策を継続的に実施し、働き方改革の観点からもテレワークを活用し、新しい働き方を模索してまいります。また、その中で、顧客、取引先等へのサービスを向上させられる手段を講じてまいります。

**1. サーバー・
ストレージビジネス
の拡大**

**2. 車載ビジネス
深耕**

**3. 経営環境変化・
新型コロナウイルス
感染拡大**

**4. 新規ビジネス
モデル立上げ**

新規ビジネス（モデル）の立上げ

あらゆる分野より将来性、採算性を見極め

設備関連

単年度採算ベースまで到達、
長期的なビジネスの安定が課題
生産材料の拡販

産業用バッテリー

安定的な受注を確保
アプリの拡大を推進中

サイネージ・集合施設
ソリューション

透明フレキシブルパネル、
施設内通信案件 推進中

LED照明

イベント案件、多店舗案件
推進中

ご清聴ありがとうございました

