



2021年3月期 決算説明資料

2021年4月28日

株式会社トーメンデバイス

(証券コード：2737)

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

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

2021年3月期 連結決算概況

II

2022年3月期 連結業績見通し

III

中期経営計画の進捗

売上高・利益・配当額すべて過去最高を達成

売上高
3,024
億円

ご参考)
前期実績
2,604億円

純利益
34億円

ご参考)
前期実績 33億円

配当額
170円

ご参考)
前期実績 150円

ROE
10.8%

ご参考)
前期実績
11.1%

2021年3月期 連結業績サマリー

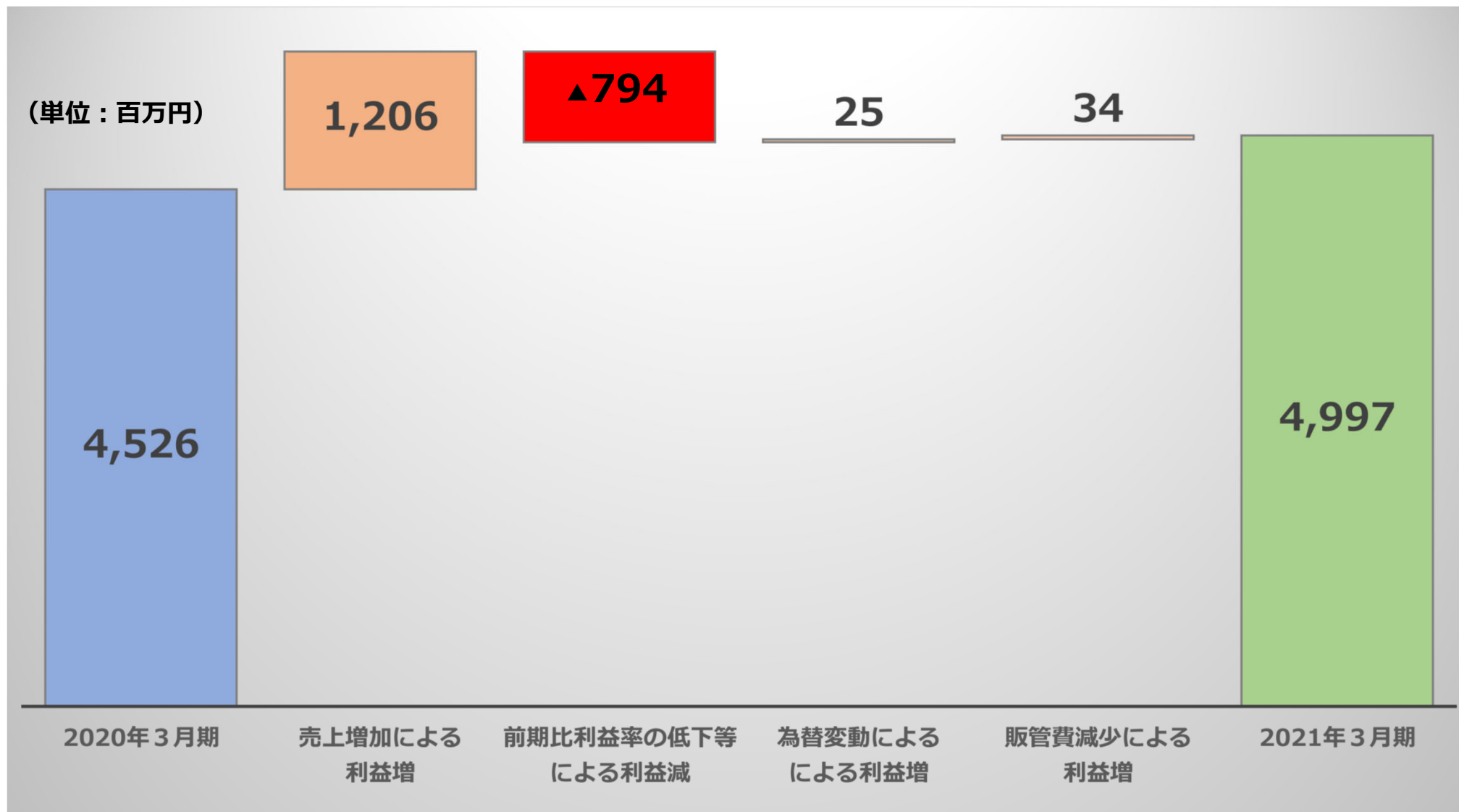


- PC向けおよびデータセンターストレージ向けにDRAM、NAND FLASH製品の売上が拡大
- 海外市場でスマートフォンの高精細カメラCISの売上が堅調に推移

(百万円)	2020年3月期	2021年3月期	対前期比	
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	260,367	302,385	42,018	16.1%
営業利益	4,526	4,997	471	10.4%
経常利益	4,374	4,561	187	4.3%
純利益	3,382	3,446	64	1.9%
1株当たり純利益 (円)	497	507	—	—
総資産	92,510	119,889	—	—
純資産	31,917	32,801	—	—
1株当たり純資産 (円)	4,654	4,729	—	—
自己資本比率	34.2%	26.8%	—	—

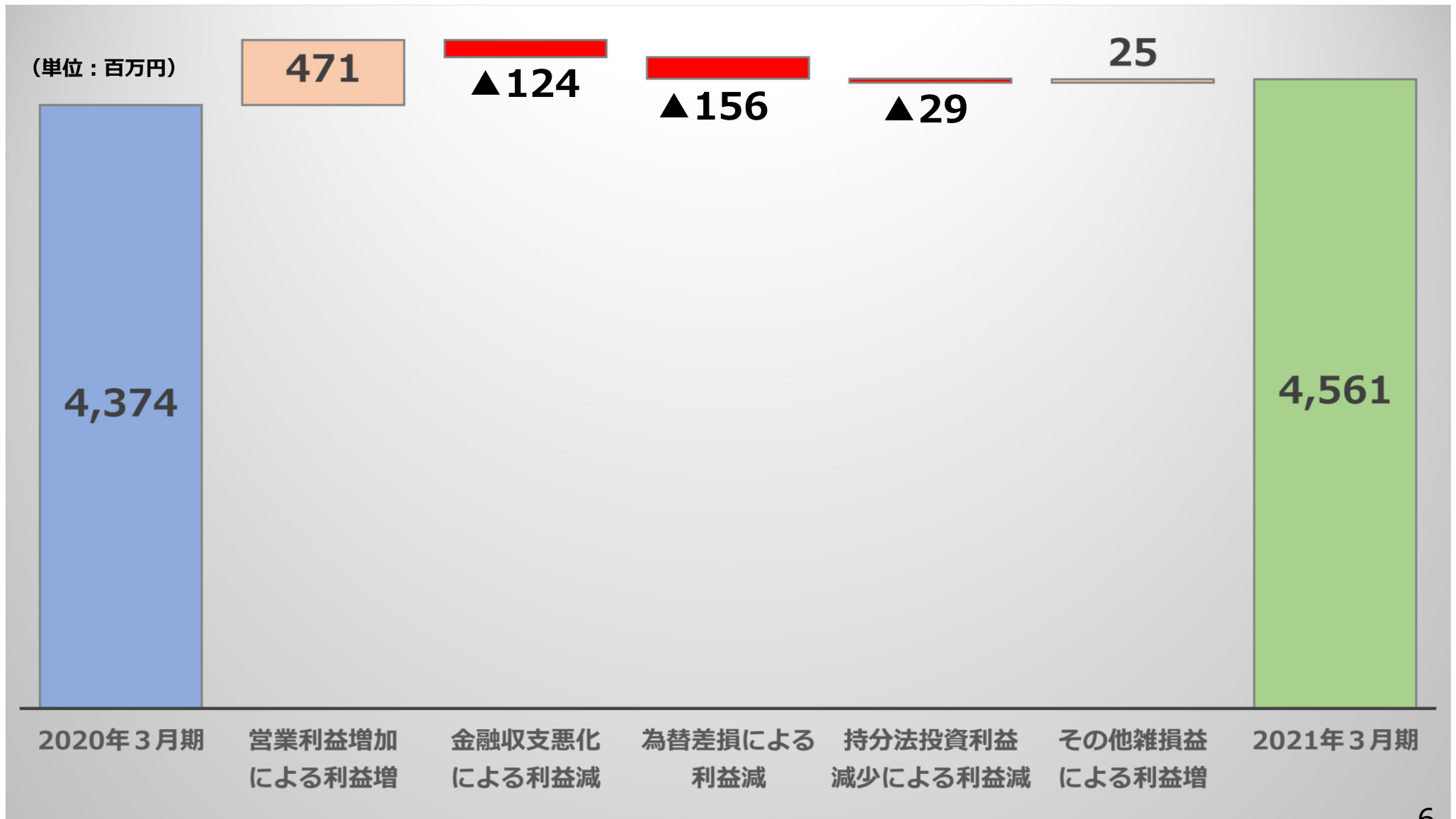
営業利益増減要因

前期と比較し利益率は低下したものの、売上増加により営業利益は増益

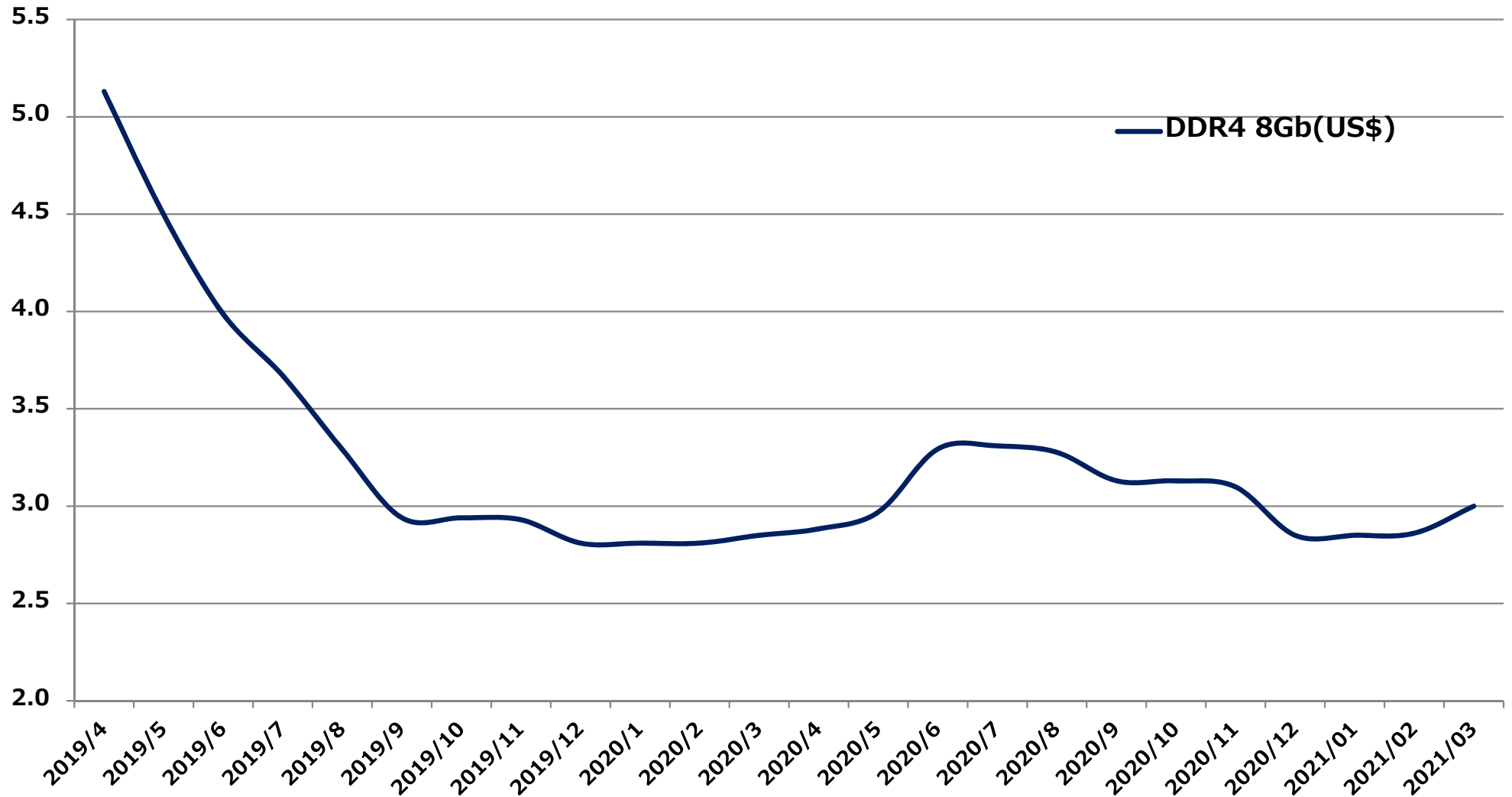


経常利益増減要因

前受金の期中平均残高減少により、金融収支が悪化
為替差損の増加により、利益減少



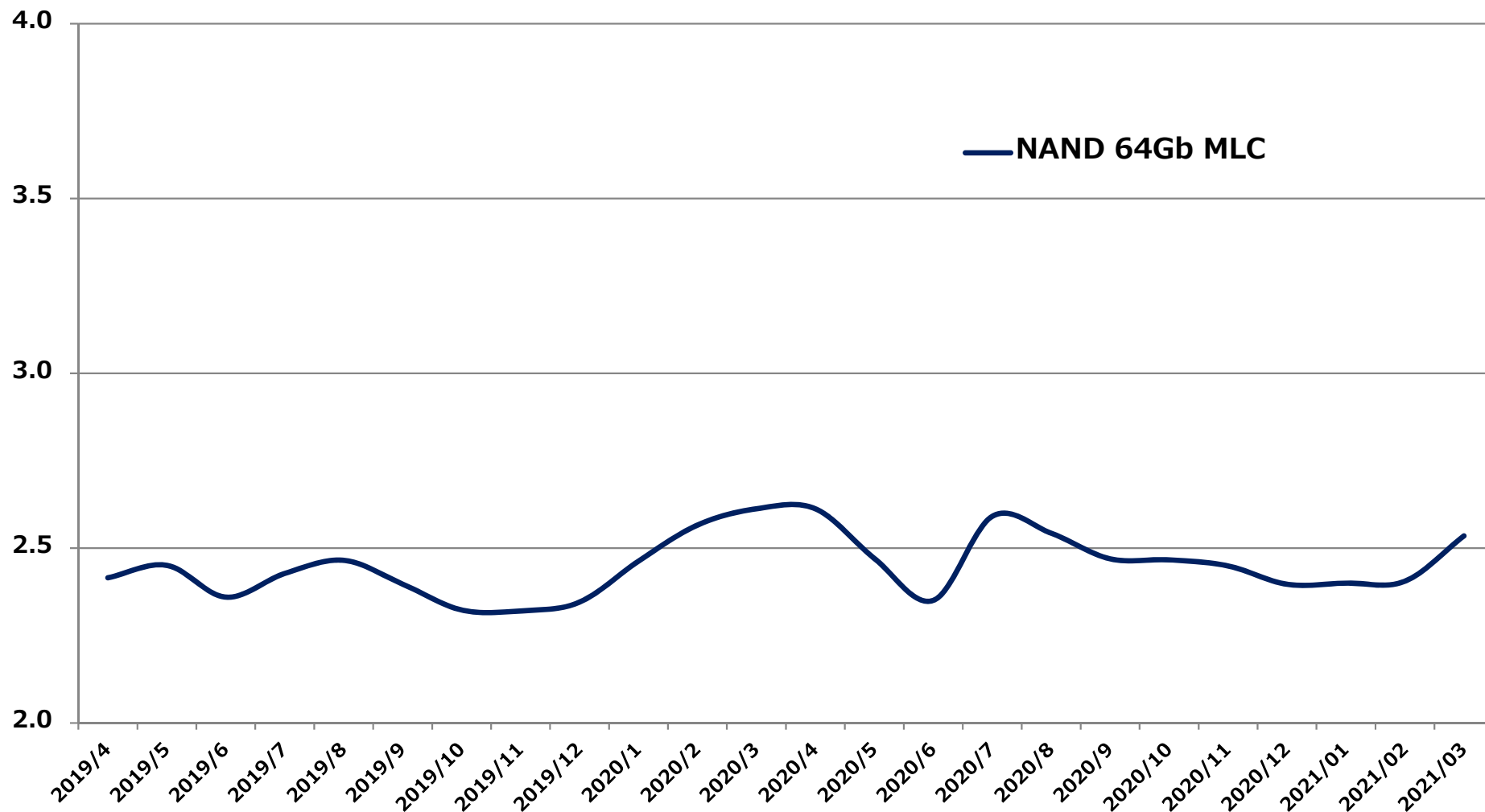
メモリー市況は需要増加により好調（大口価格）



(単位 : USドル)

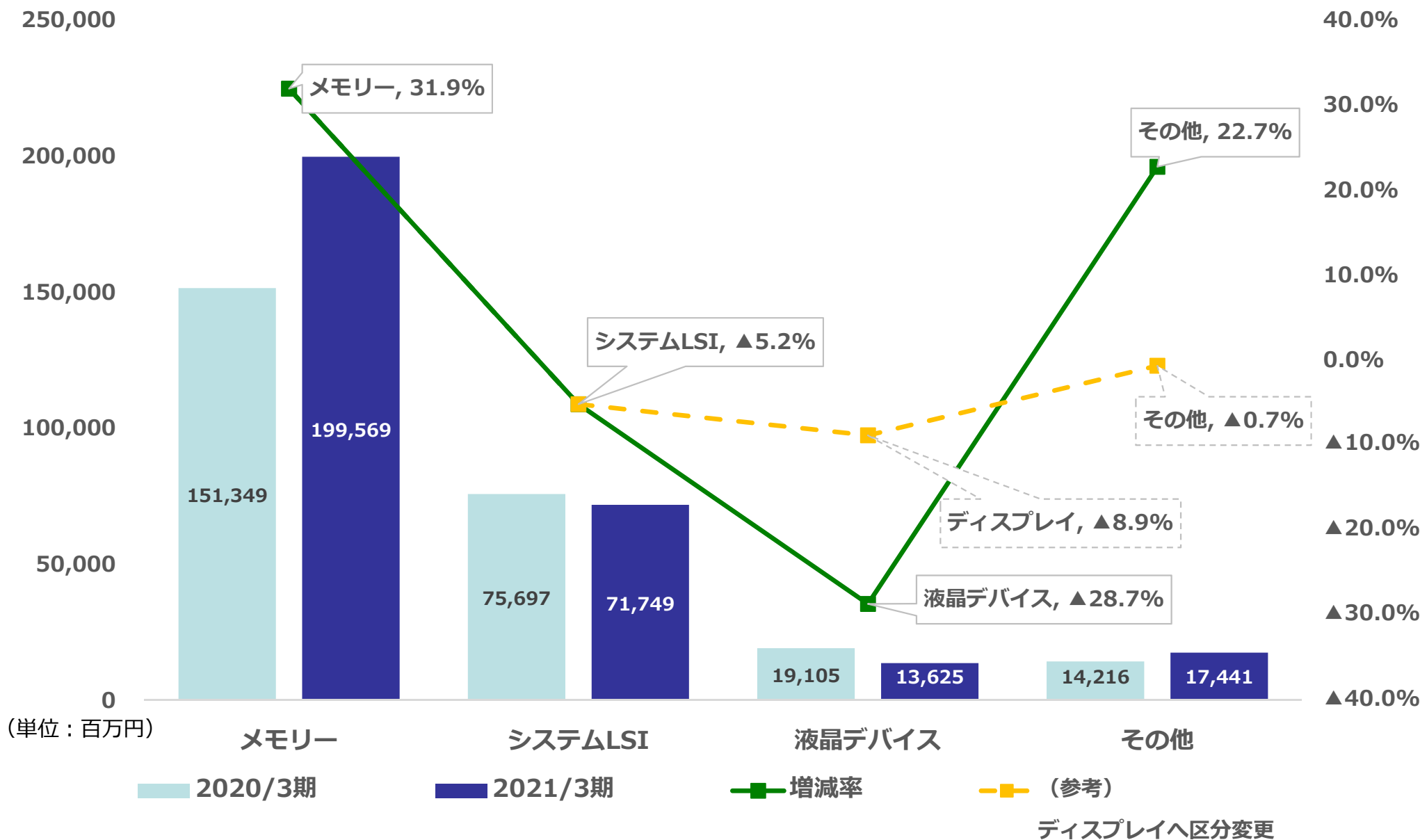
(出所) 各種資料をもとに当社で作成

PC向けのSSD向け等の需要堅調により価格は急回復



2021年3月期 商品別 売上高推移

✓サーバー・ストレージ向けNAND FLASH製品の売上堅調



(参考) 2022/3月期より液晶デバイス ⇒ ディ스플레이 (液晶デバイス+有機EL) へ区分変更

メモリー +31.9%

- PC向けにDRAM、データセンター向けにNAND FLASH製品の売上好調
- 中国市場向けFLASHメモリーの販売増加

システムLSI ▲5.2%

- 先行して回復した中国市場でスマートフォン向けCIS拡販に注力するも、前年売上には及ばず

液晶デバイス ▲28.7% (参考：ディスプレイ▲8.9%)

- サムスン電子TV用液晶から撤退、有機ELへシフト
- 国内市場テレビモニター等駆け込み需要

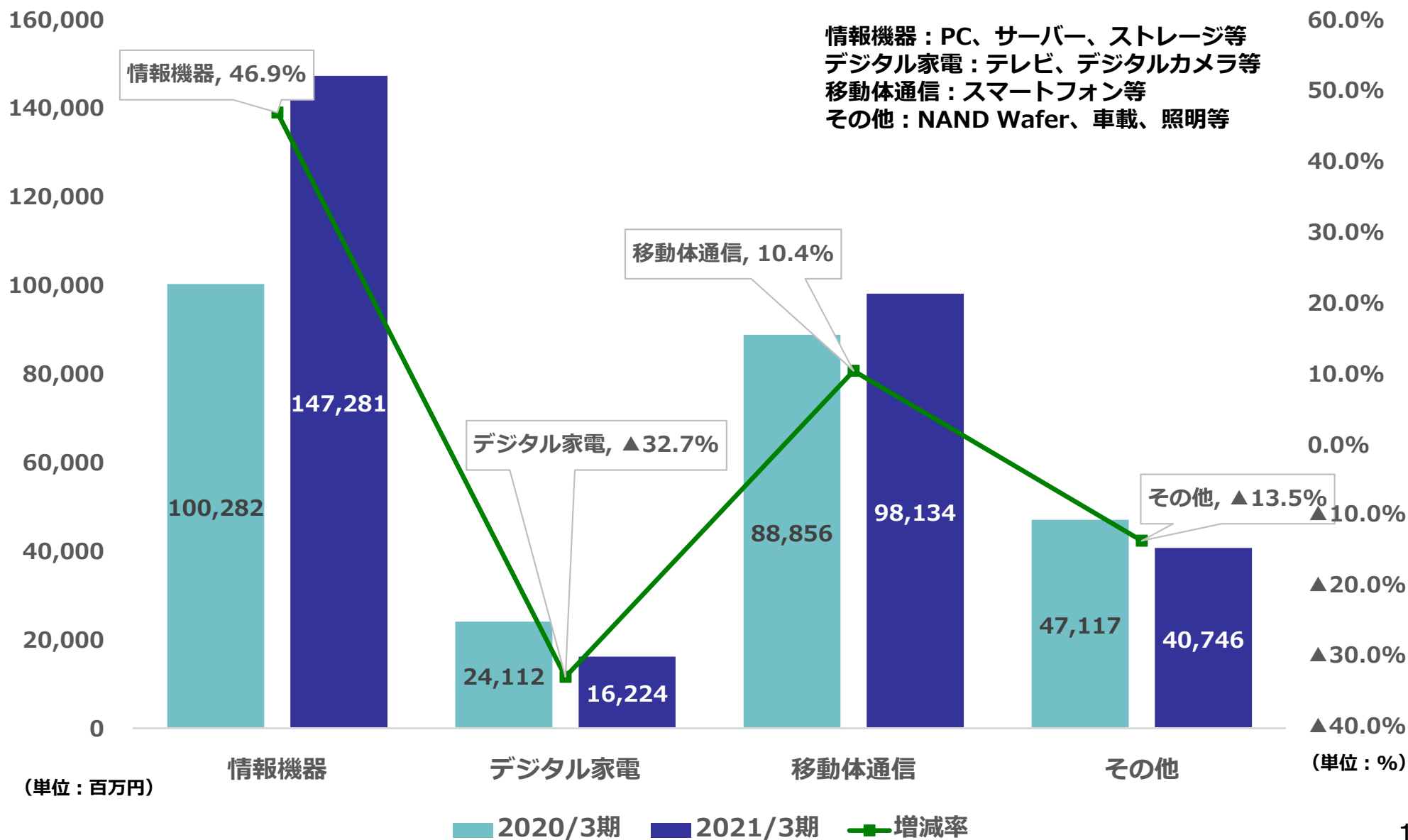
その他 +22.7% (参考：その他▲0.7%)

- スマートフォン向け有機EL新モデル採用による増加
- バッテリー、設備等新たな商材の売上増

2021年3月期 用途別 売上高推移



サーバー、ストレージ、PC向けにメモリー拡販



2021年3月期 用途別売上高増減要因

情報機器 +46.9%

- 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 ▲32.7%

- 主に中国市場で液晶デバイス販売の減少
- 一部のコンシューマー市場縮小による需要減

移動体通信 +10.4%

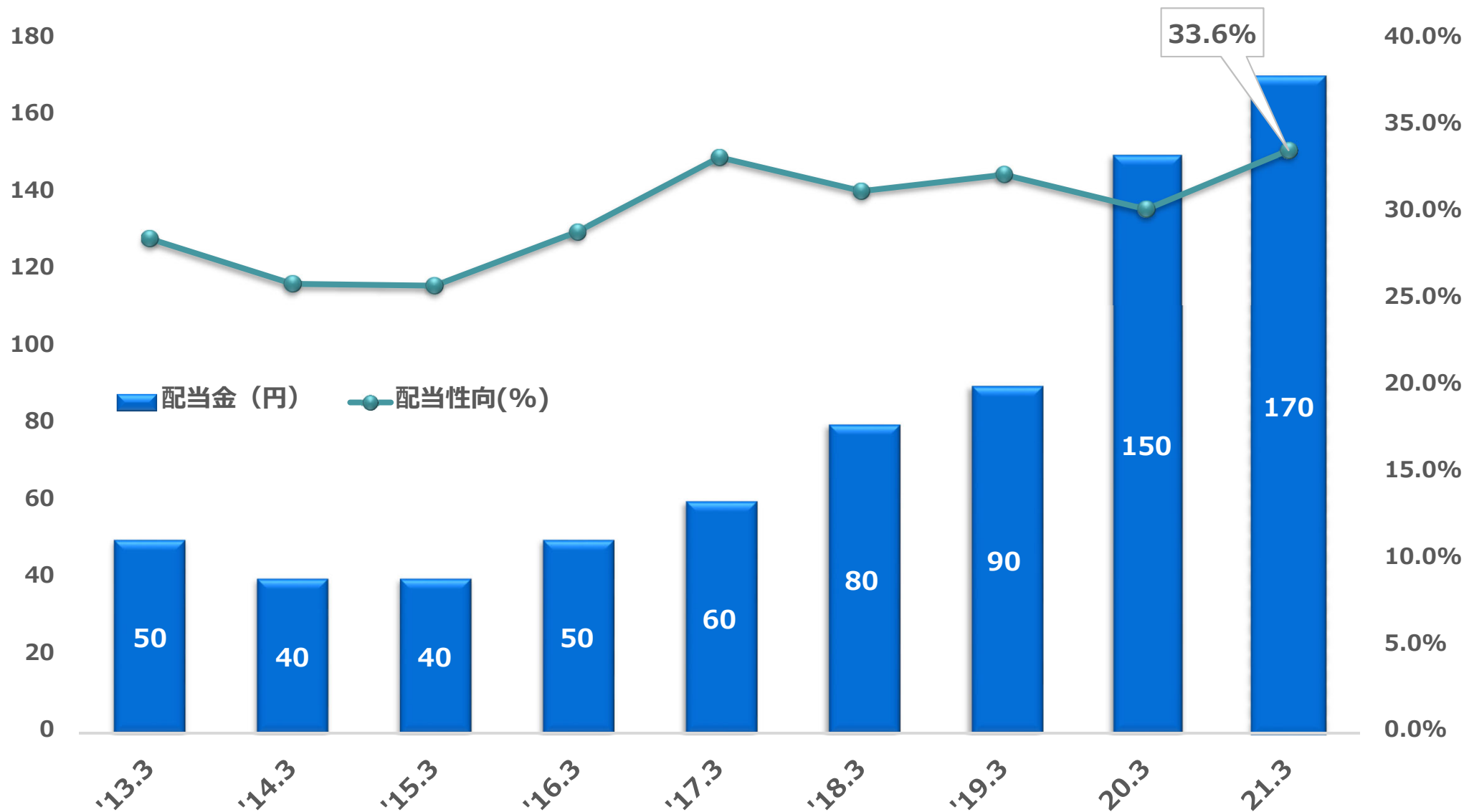
- 中国市場でコロナ収束後、CISおよびメモリー善戦
- 日本で有機ELパネル採用拡大

その他 ▲13.5%

- バッテリー等新規商材が継続的に売上貢献
- コロナ禍で複合機向けメモリー等の需要減

過去最高の配当額

(単位：円)



I

2021年3月期 連結決算概況

II

2022年3月期 連結業績見通し

III

中期経営計画の進捗

外部環境

- 国内メーカー撤退、海外メーカーによる吸収
- サムスンの戦略変化（LCD撤退、車載深耕、Foundry/LSIへの注力）
- 米中貿易摩擦と中国半導体内製化
- 取引先DX推進により当社機能の強化必要
- ESG、コンプライアンス、ガバナンス等強化の要請

内部環境

- ウイズコロナ、ポストコロナへの対応（テレワークetc…）
- 資金効率改善
- DX含むデジタル化、機能強化への対応
- 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、人材育成

2022年3月期 通期業績予想

メモリーを含めた半導体の供給不足が少なくとも今年中は続くと予想。

十分な物量の確保が最大の課題となる。

(百万円)	2021年3月期		2022年3月期		対前期比	
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
売上高	302,385	100.0%	290,000	100.0%	▲12,385	▲4.1%
メモリー	199,569	66.0%	170,480	58.8%	▲29,089	▲14.6%
システムLSI	71,749	23.7%	89,980	31.0%	18,231	25.4%
ディスプレイ (※)	22,536	7.5%	18,541	6.4%	▲3,995	▲17.7%
その他	8,531	2.8%	10,999	3.8%	2,468	28.9%
営業利益	4,997	1.7%	4,300	1.5%	▲697	▲13.9%
経常利益	4,561	1.5%	4,100	1.4%	▲461	▲10.1%
純利益	3,446	1.1%	3,100	1.1%	▲346	▲10.0%

※液晶デバイス ⇒ ディ스플레이に区分変更

国内

- サーバー・ストレージ向け NAND FLASHの拡販継続
- 車載Biz深耕
- Foundry Biz拡大

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
- 車載ビジネス事業拡大

共通

- 社内連携強化、横断組織設置
→2021/4/1マーケティングチーム設置
- 人材育成戦略の構築

メモリー

- データセンター向けのメモリービジネスの拡大
- 車載D/I強化

システムLSI・ Foundry

- CISビジネス強化
- Foundry 拡大、キャパ確保へ

ディスプレイ

(※2022/3月期より区分変更)

- 有機EL採用拡大

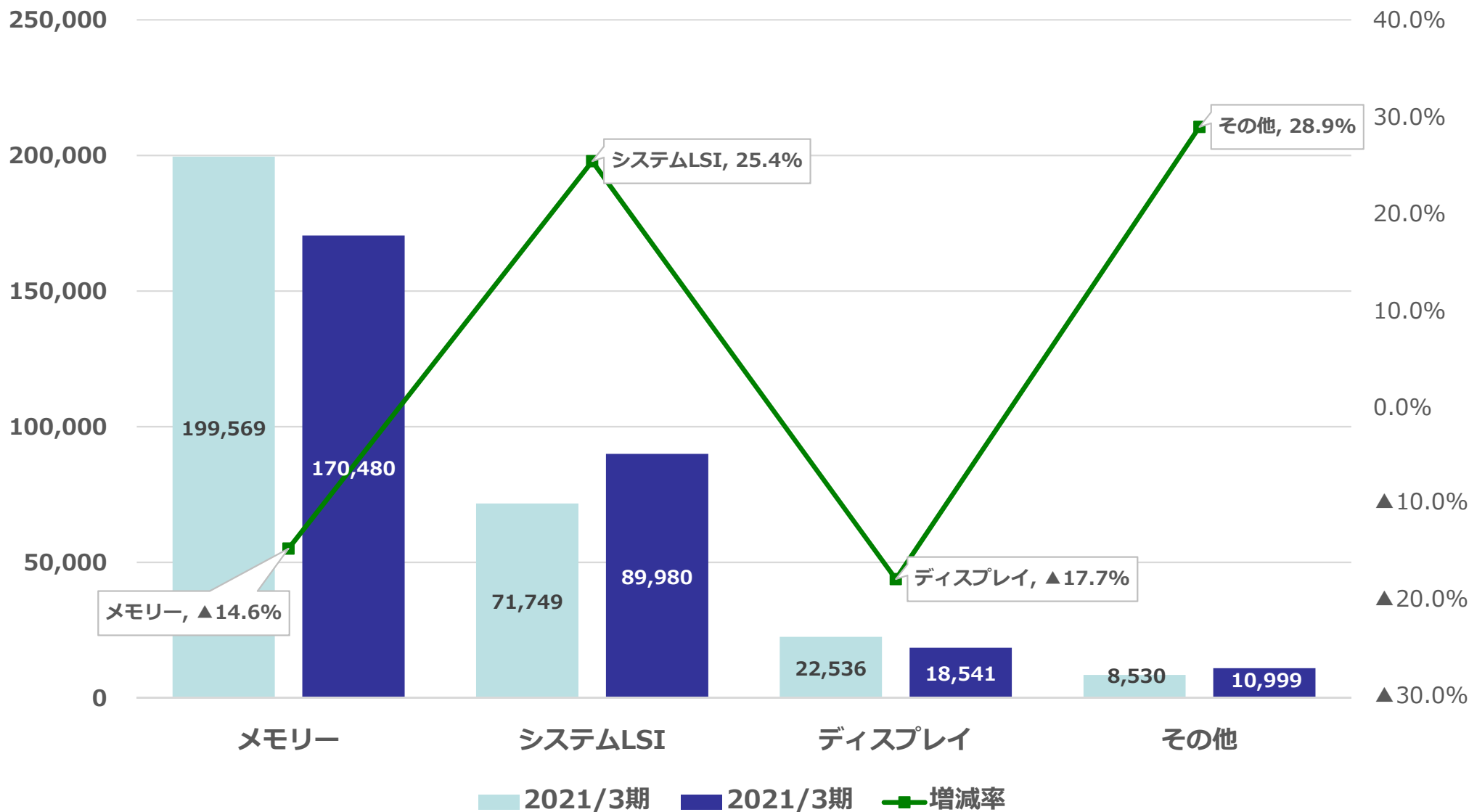
その他

- 設備、MLCC拡販
- 新規商材開拓

2022年3月期 商品別 売上高推移

国内Foundryビジネスの拡大

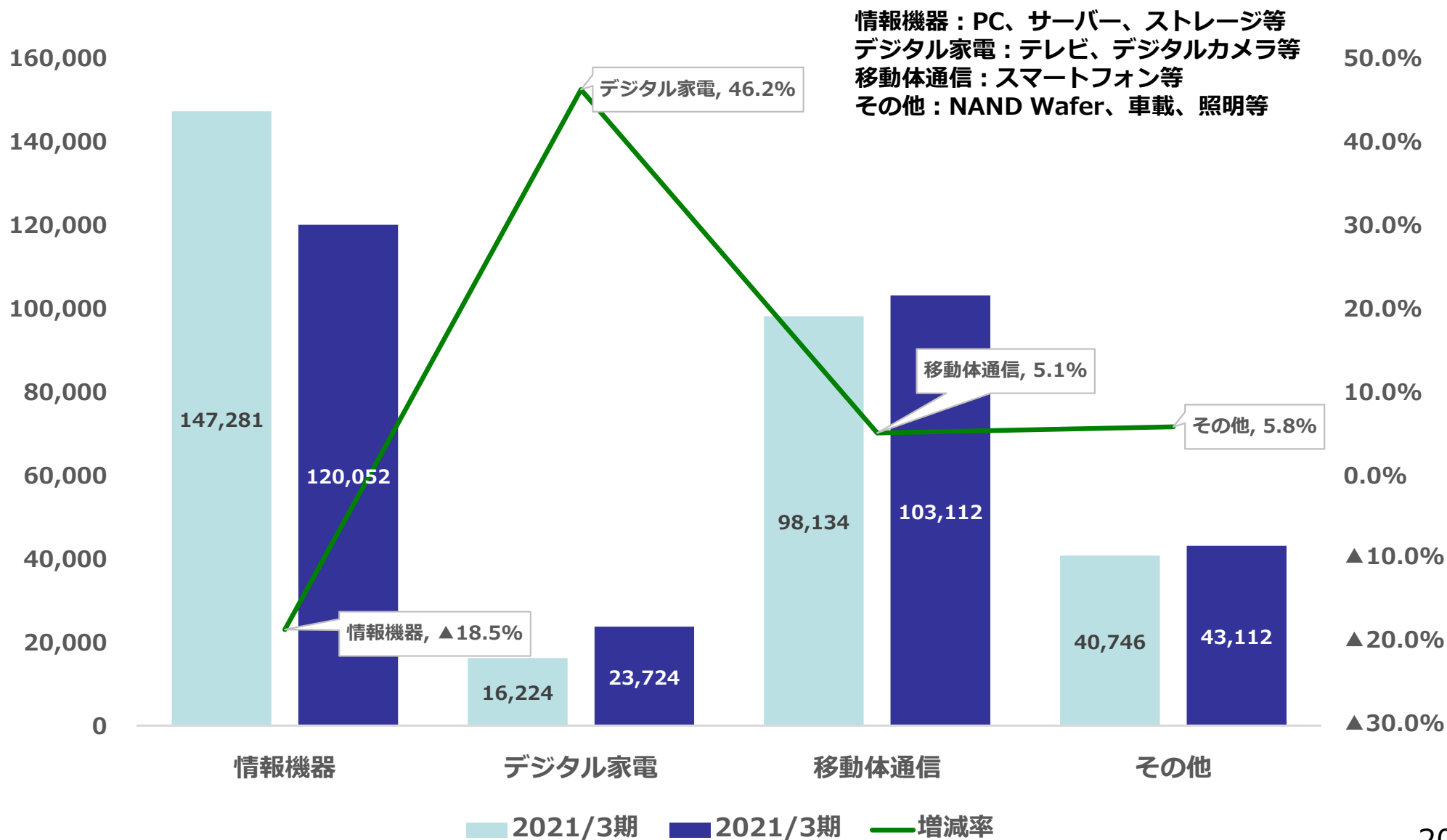
(単位：百万円)



2022年3月期 用途別 売上高推移

中国市場スマートフォン向けCIS販売拡大

(単位：百万円)



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. 新規ビジネス
モデル立上げ

4. 新型コロナウイルス
感染症への取
組み

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

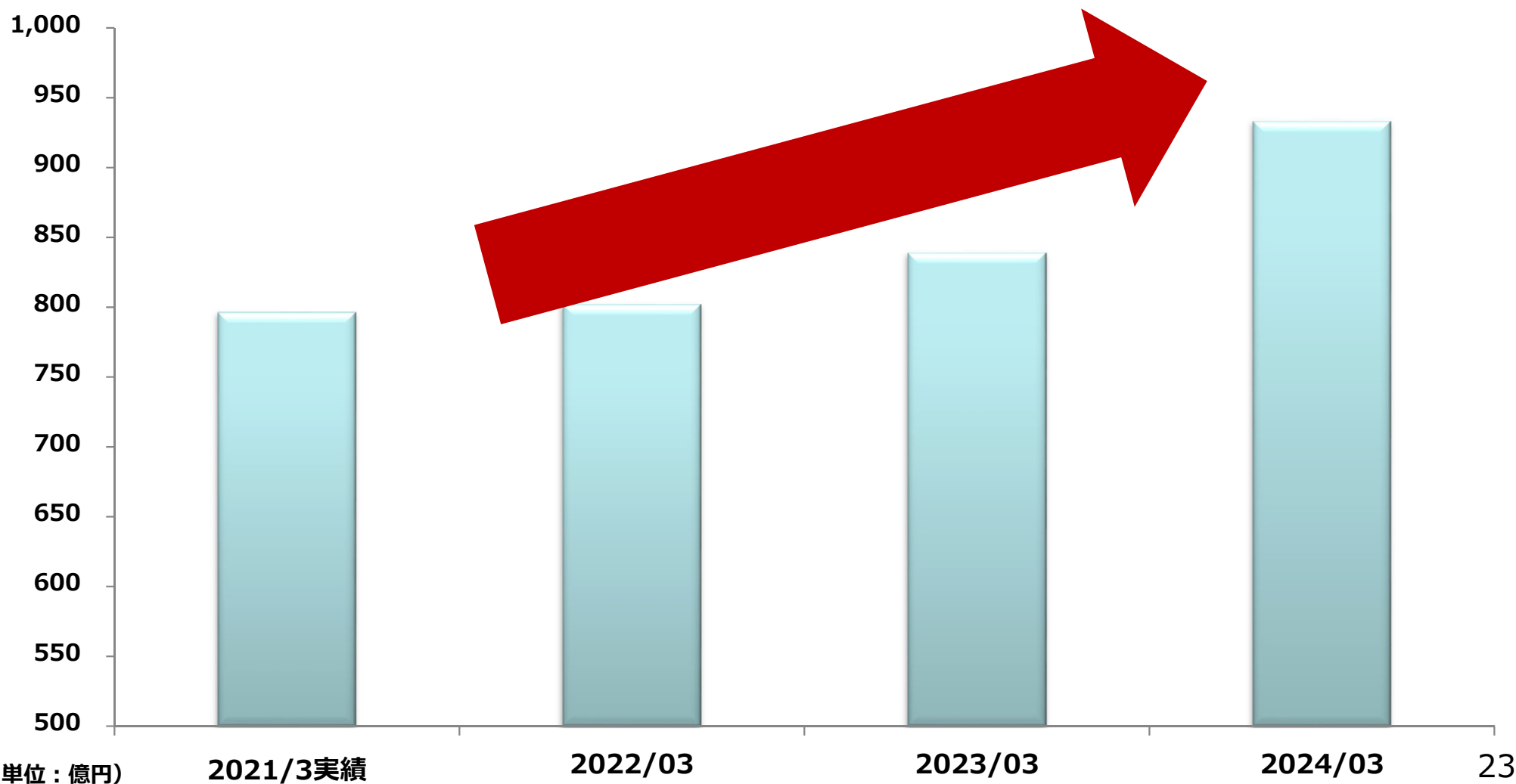
3. 新規ビジネス
モデル立上げ

4. 新型コロナウイルス
感染症への取
組み

フラッシュストレージビジネス計画



- SSD D/I進行
- 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. 新規ビジネス
モデル立上げ**

**4. 新型コロナウイルス
感染症への取
組み**

- メモリーはD/I獲得・進行
- 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
向けにプロモーション

有機EL

ナビ、コックピット
等向けに提案

車載関係

AP (Application Processor)

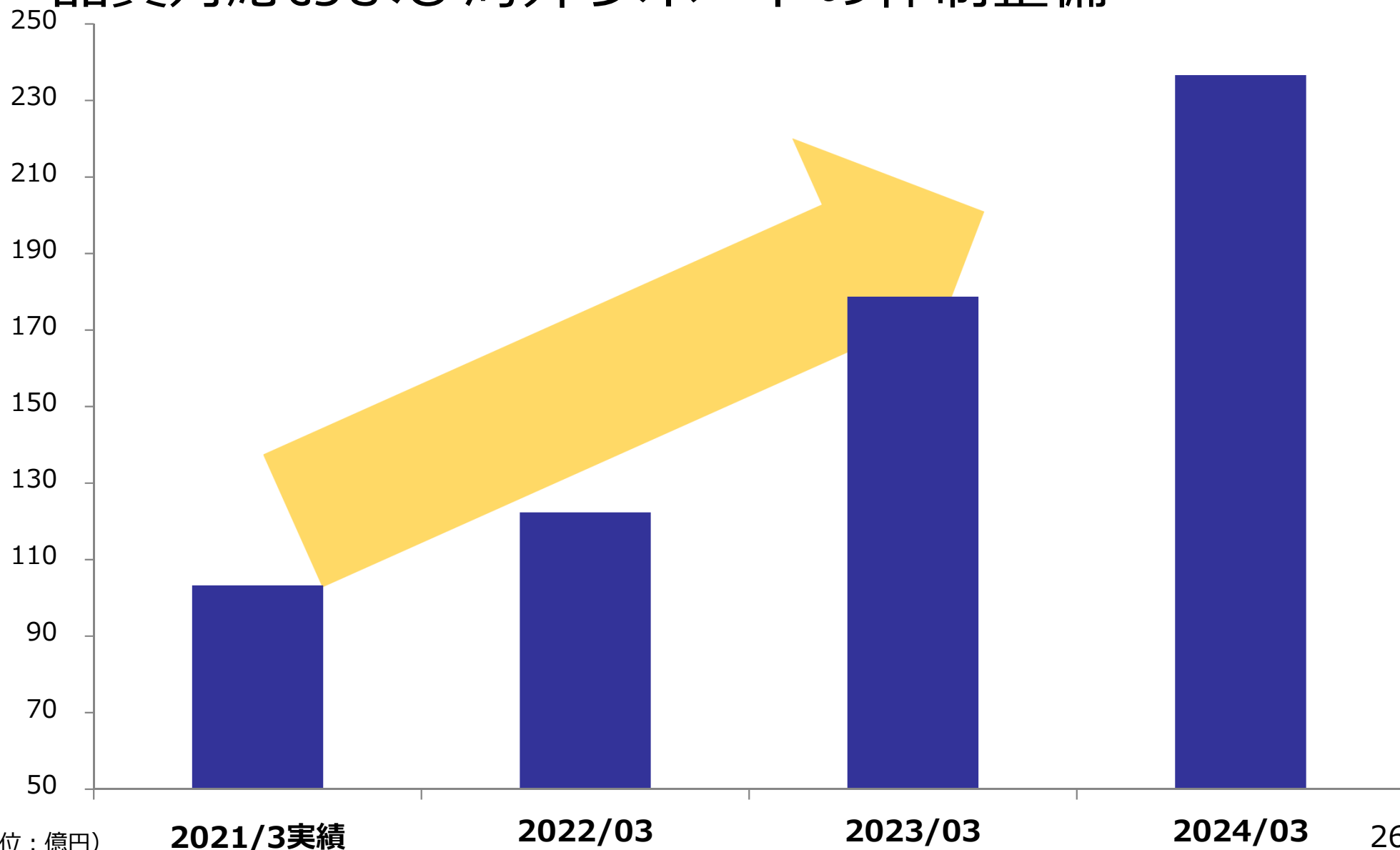
ADAS、自動運転・IVI向
けにD/I

サポートの徹底に
よる商権確保

MLCC

バッテリー

- 車載用商材を拡充し市場を開拓
- 品質対応および海外サポートの体制整備



**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. 新規ビジネス
モデル立上げ**

**4. 新型コロナウイルス
感染症への取
組み**

新規ビジネス（モデル）の立上げ



新規商材の取り扱いによる販路拡大

設備関連

コロナ禍により案件遅延
新規獲得へプロモーション継続

産業用バッテリー

安定的に受注継続中
更にアプリの拡大を推進中

照明器具等

殺菌灯、除菌関連等
新たな商材プロモーション

コロナ関連、セキュリ
ティー関連商材発掘

新規分野へのD/I

**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. 新規ビジネス
モデル立上げ**

**4. 新型コロナウイルス
感染症への取
組み**

新型コロナウイルス感染症への取り組み

- ✓ 『COVID-19危機』から『The Next Normal』へ

取り組み中の活動

- 在宅勤務等を積極的に活用した勤務形態へ移行
- オンライン会議等のツールを活用したコミュニケーション強化
- 安否システムによる、社員の健康状態や出勤状況の報告・管理体制構築
- 在宅勤務アンケート等による役職員の心の健康ケア対策、オンライン飲み会補助等施策実施

- ✓ 国内拠点

政府および地方自治体の指導に従い、「在宅勤務／時差出勤」等の安全対策を実施しながら営業活動を継続

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
出社率	7%	8%	26%	24%	16%	23%	24%	22%	20%	15%	12%	19%

- ✓ 海外拠点

各国政府の指示・命令・要請・推奨に従い、「在宅勤務／シフト勤務／時間短縮勤務」等、感染状況に応じた出社方針を決定し、安全対策を実施しながら営業活動を再開

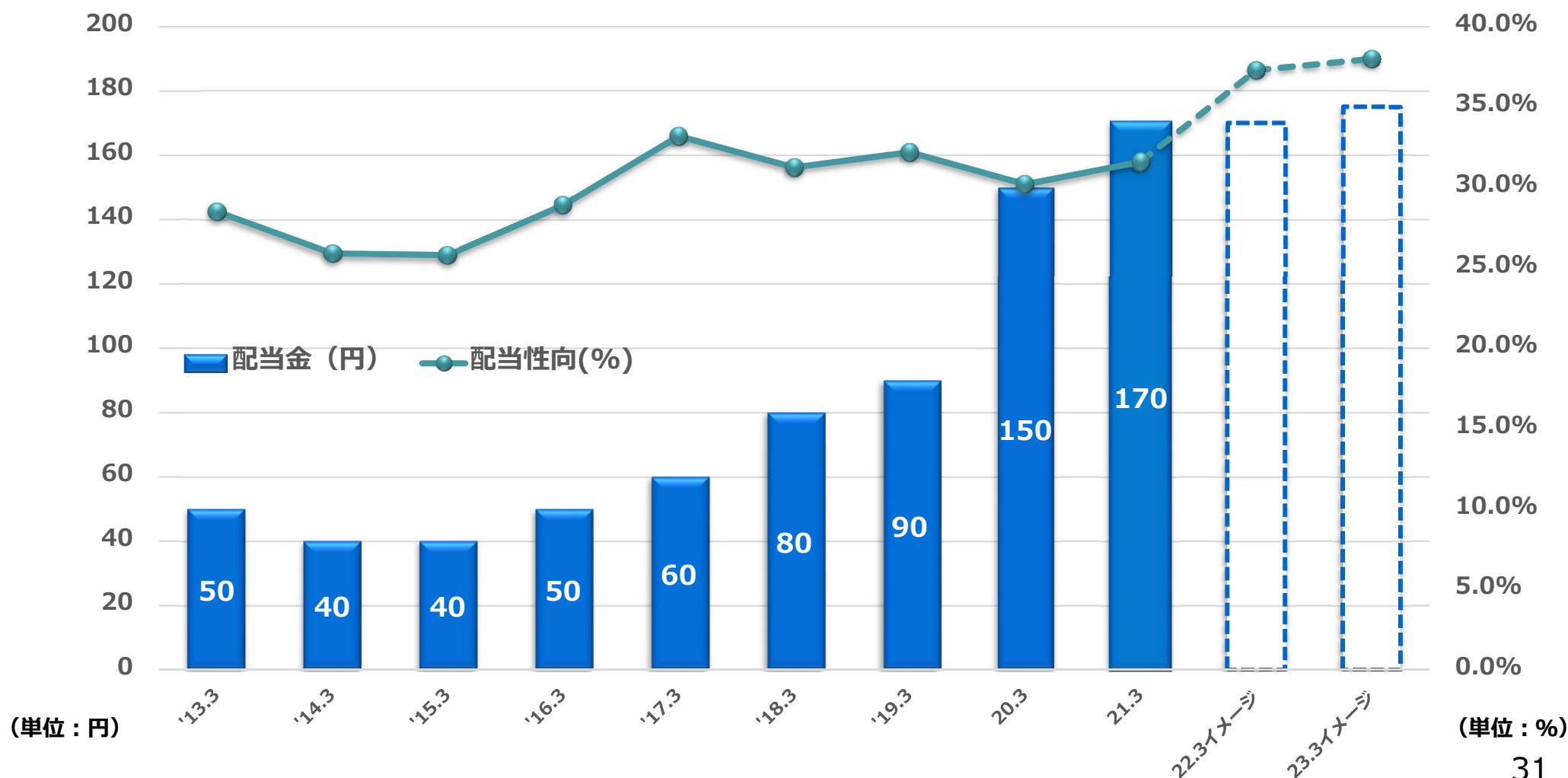
今後取り組んでいく活動

Withコロナ、Afteコロナ、また、新たな働き方を見据え、リモートワークを効率的に実践するための業務プロセスの再構築、ペーパーレスへの対応、デジタルデータの連携・活用強化、そして顧客対応を含めた世界におけるDX進化への対応を進め、持続可能なビジネスモデルの確立につなげていくこと。

株主還元の方

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



I

2022年3月期 連結決算概況

II

2022年3月期 連結業績見通し

III

中期経営計画の進捗

中期経営計画 全体像（2020年策定）

当社グループは、2020年4月に中期経営計画を策定いたしました。
事業活動を通じて社会に貢献していくことで企業価値を向上し、社会的課題の解決に向け、新たな価値創造に取り組んでまいります。



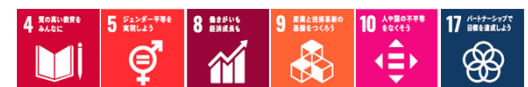
中期経営計画 2021年3月期取組み

- ✓ ESGの要素にグルーピングし、次世代リーダーを中心に7つのワーキンググループを組成し打ち手を議論
- ✓ 2日間にわたりオンライン全社戦略会議を開催
- ✓ 社員の意見を集約した施策について2021年4月より実行フェーズ（一部はプロジェクト化）

E nvironment (環境)



S ocial (社会)



ビジネスを通じ社会課題へ 貢献できる成長戦略

- TMD成長戦略
- ATMD成長戦略
- DX推進

- 人材育成
- 効率的な働き方

G overnance (ガバナンス)



- ガバナンス強化
- コンプライアンス

中期経営計画 今後の取組み例

成長戦略の推進

マーケティング機能の確立

ATMD事業拡大PJT

DX推進

DX2.0の可能性模索

組織基盤の進化

人材育成

D & I施策

在宅勤務制度・
柔軟な働き方推進

ATMD体制強化PJT

コンプライアンスPJT

マーケティングチーム設置

2021年4月1日付で「マーケティングチーム」を営業本部直轄下に新設

➡機能の確立により情報資源を有効活用し対応力を強化する

重点アプリケーション対応強化

- ・ 情報提供、対応力Up
- ・ 市場動向・要求の集約

全社販売方針の浸透

- ・ 情報集約→浸透化

羅針盤

TMD-Marketing

新規商材開拓、開拓

- ・ 発掘、取りまとめ、全社展開

営業部門のサポート

- ・ 技術・品質サポート拡充
- ・ 海外サポート機能拡充

DX取り組み

Bizを維持・拡大するため

デジタル技術を活用し、情報の収集と活用により取引先やお客様への対応を充実させ、競争力の強化・優位性の確保を目指す。

DX1.0

自動化、
効率化による業務
効率向上

DX1.5

データ連携
強化、活用
による価値
創出

DX2.0

デジタルを
使った新しい事業モデル
模索

中期経営計画 経営目標進捗

2020年策定
経営目標

売上高

3,000億円

1年目
2021年3月期

3,023億円

当期利益

安定的に30億円

34億円

ROE

安定的に8%を目指す

10.8%

ご清聴ありがとうございました

Customer

Samsung

Tomen Devices