



2021年5月11日

各 位

上場会社名 帝国通信工業株式会社
代表者名 代表取締役社長 羽生 満寿夫
(コード番号 6763 東証第一部)
問合せ先 取締役上席執行役員 丸山 睦雄
(TEL 044-422-3831)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、中期経営計画「未来のNOBLEを見据えて 5ヵ年計画」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

【添付資料】中期経営計画（2021～2025年度）

以上



中期経営計画

未来のNOBLEを見据えて
5カ年計画

2021年5月11日

● 企業理念・グループ概要

- ▶ 企業理念・長期ビジョン・行動指針
- ▶ グループ体制と各拠点の事業内容
- ▶ 国内拠点の展開地域
- ▶ 海外拠点の展開地域
- ▶ 私たちの強み

● 中期経営計画

- ▶ 数値計画と基本戦略
- ▶ 取組施策
- ▶ SDGsへの取組
- ▶ 資本政策（株主還元方針等）

企業理念・グループ概要

- ▶ 企業理念・長期ビジョン・行動指針
- ▶ グループ体制と各拠点の事業内容
- ▶ 国内拠点の展開地域
- ▶ 海外拠点の展開地域
- ▶ 私たちの強み

企業理念

帝通は電子部品の製造とサービスを通して
世界のお客様に満足して頂ける仕事をいつも提供し続けることにより
豊かな社会の実現に貢献します。

長期ビジョン

抵抗器のNOBLEから新生NOBLEへの深化と進化

行動指針 (三つのC)

- C**hange (チェンジ：革新)
NOBLEは未来に向かって革新します
- C**hallenge (チャレンジ：挑戦)
NOBLEは失敗を恐れず挑戦します
- C**ommunicate (コミュニケーション：連携)
NOBLEはお取引様やグループ内の連携強化を図ります

グループ体制と各拠点の事業内容



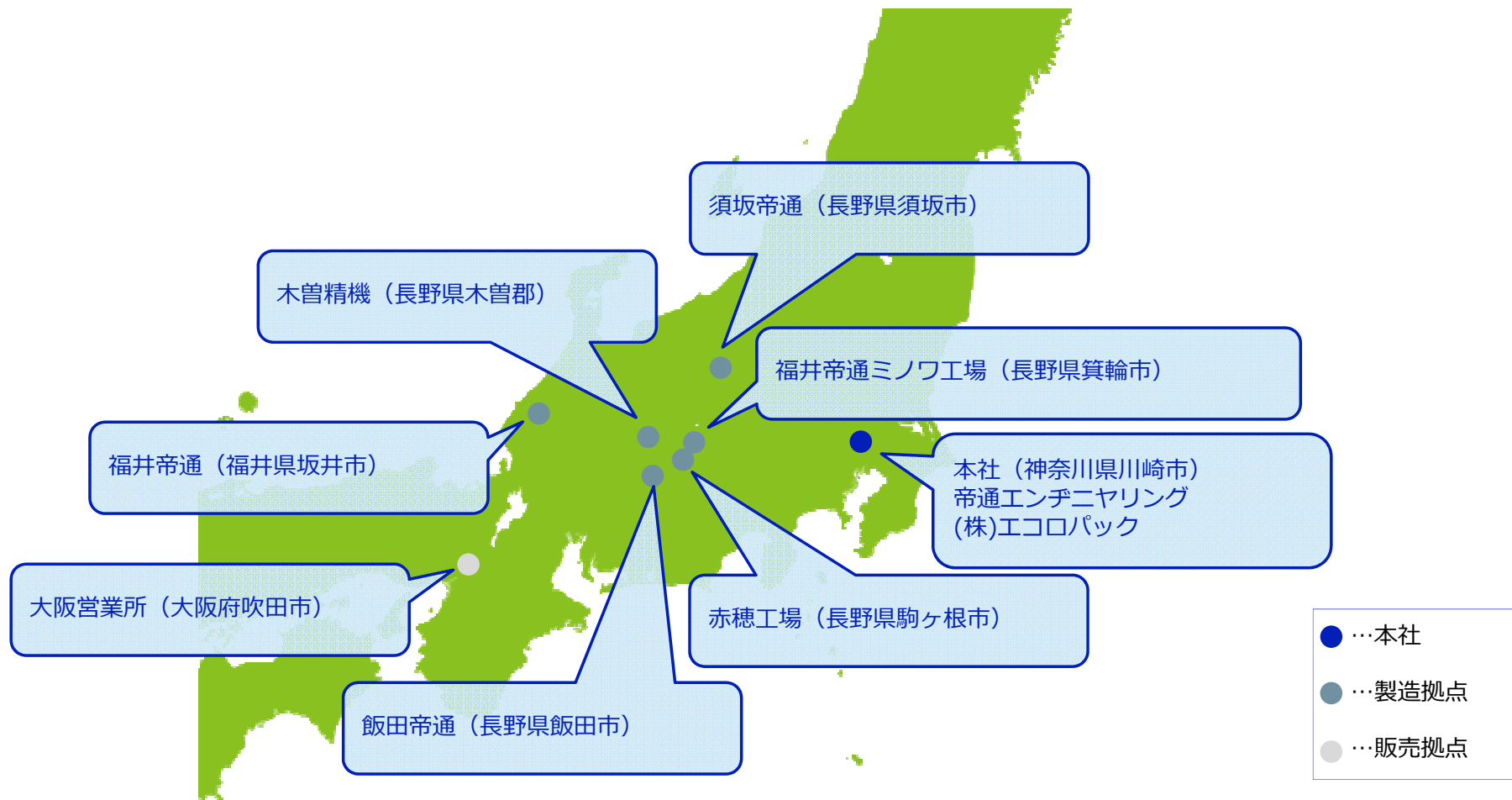
帝国通信工業株式会社

東証1部 証券コード6763

■・・・製造拠点
 ■・・・販売拠点

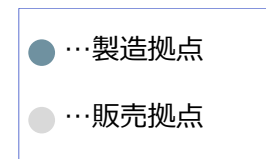
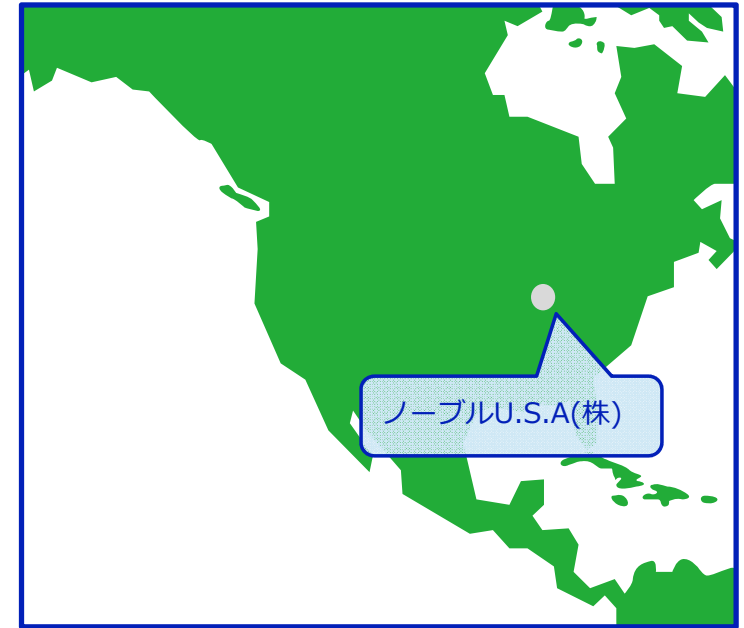
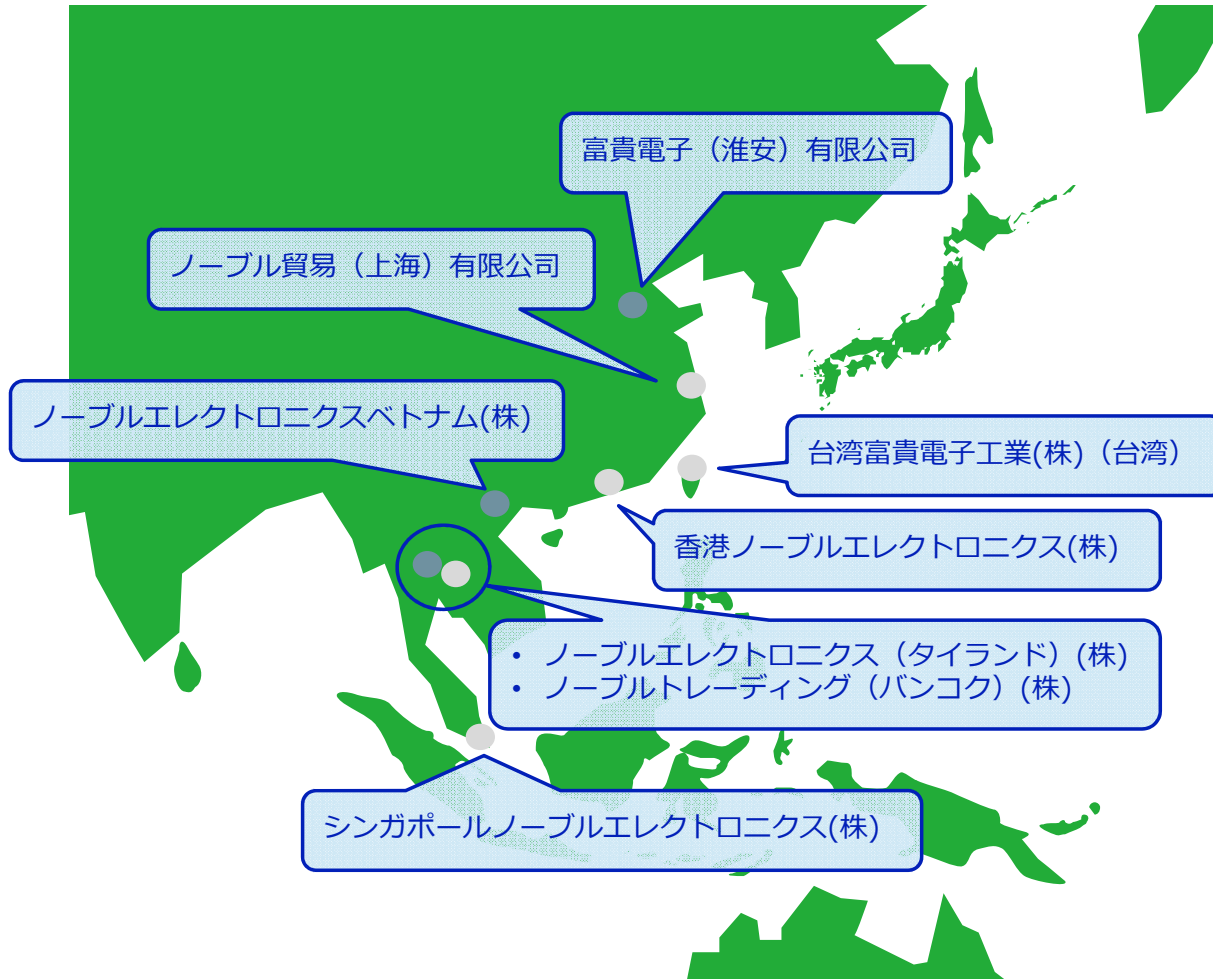
(2021年4月末時点)

国内拠点の展開地域



海外拠点の展開地域

NOBLE



私たちの強み

帝通の強み

幅広いニーズに応えるべく、独自のフィルム印刷と成型・プレス加工という2つの技術をコアに、設計・開発・アセンブリまで自社で一貫生産対応を基本に様々なオーダーにこたえられることが私たちの強みです。



中期経営計画

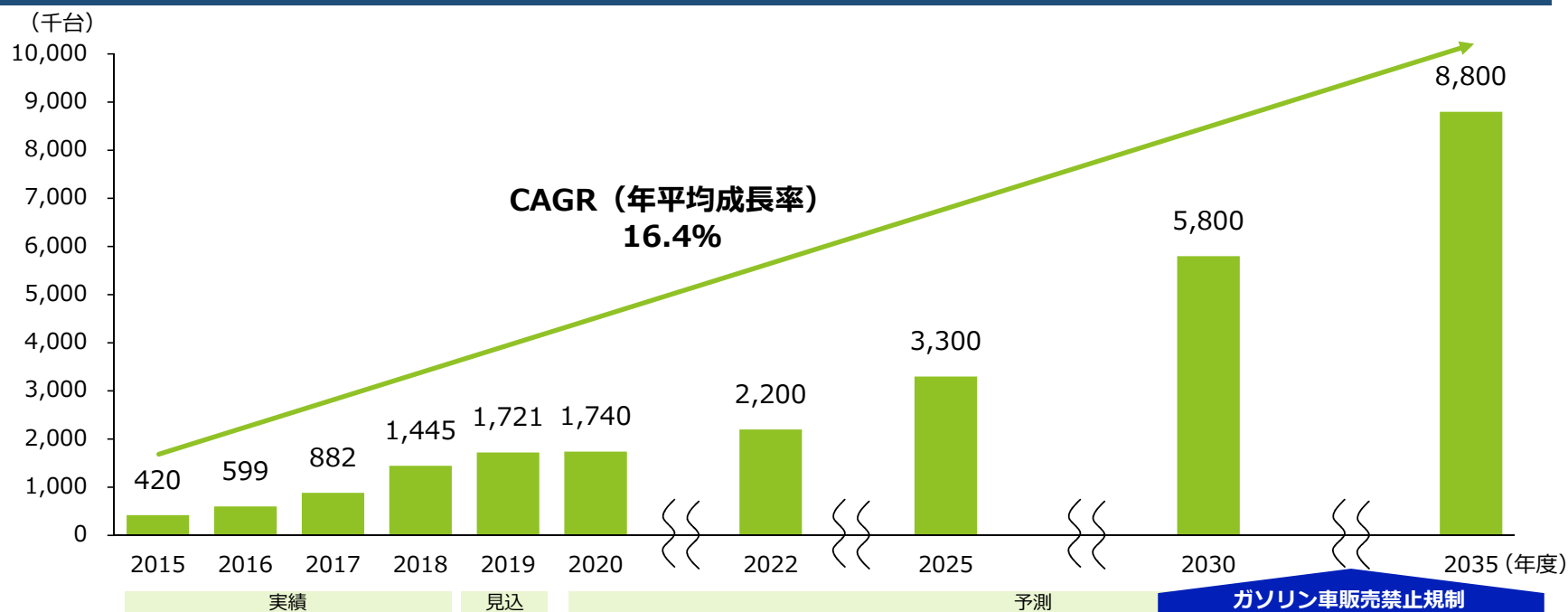
- ▶ 数値計画と基本戦略
- ▶ 取組施策
- ▶ SDGsへの取組
- ▶ 資本政策（株主還元方針等）

**中期経営計画
(数値計画と基本戦略)**

市場環境（販売先市場 自動車）

- EVの世界生産台数は、2015年度から2035年度にかけて年平均16.4%で増加すると予測されている。
- また、2030年度以降日本をはじめとする各国において、ガソリン車の販売禁止規制によりEVの生産台数増加と共に、EV用車載電子部品の需要増加も見込まれる。

EVの世界生産台数推移

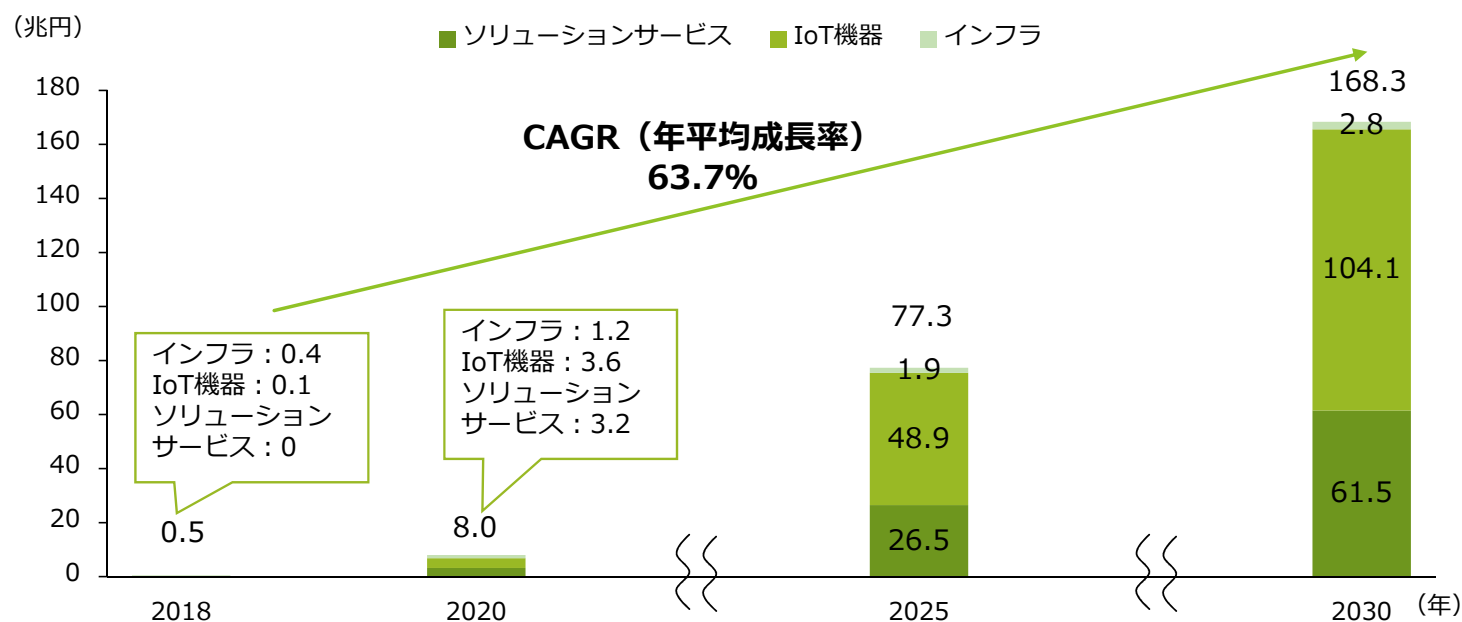


(出所) 総合技研株式会社『最新市場調査資料 2020年版次世代自動車における技術革新と部品の変化 (2020年10月)』、
経済産業省『グリーン成長戦略』、国際環境経済研究所『ガソリン自動車等の販売規制の行方と日本の課題 (第1回)』より

ガソリン車販売禁止規制
2030年代半ば (日本)
2035年 (英、米 (一部))
2040年 (仏)

- 5G市場の世界需要額は、2018年から2030年にかけて年平均63.7%で急成長すると見込まれる。
- 5G市場においては、インフラの整備が先行して行われ、IoT機器やソリューションサービスが順に整備されていく。

5G市場の世界需要額見通し



（出所） JEITA『JEITA、5Gの世界需要額見通しを発表（2019年12月19日）』より

- 顧客ニーズの高度化・多様化により、顧客からの要請への更なる対応が求められる一方で、脱炭素化・5Gによる電子部品の需要増加が見込まれる。
- 上記を踏まえ、「顧客ニーズに合わせた製品ラインナップの拡大」「注力業界への対応力の強化」「時代のトレンドを先読みした機能性の高い製品開発」を目指す。

当社を取り巻く経営環境

顧客ニーズの高度化・多様化

- 近年抵抗器の市場規模は横ばい傾向にある
- ユーザーインターフェースがスイッチからスマートフォンをはじめとしたタッチパネルに変わり、世の中に広く浸透してきている

脱炭素化・5Gによる電子部品の需要増加

- 持続可能な社会の実現に向けた、世界の脱炭素化の動きに伴う環境重視型製品の需要拡大が見込まれる（例：排ガス規制強化に伴うEVの需要拡大）
- 5Gの導入による、家電・産機・インフラ等におけるIoT関連の需要増加が見込まれる
 - 将来的には6Gの導入による、インフラ関連の需要増も見込まれる

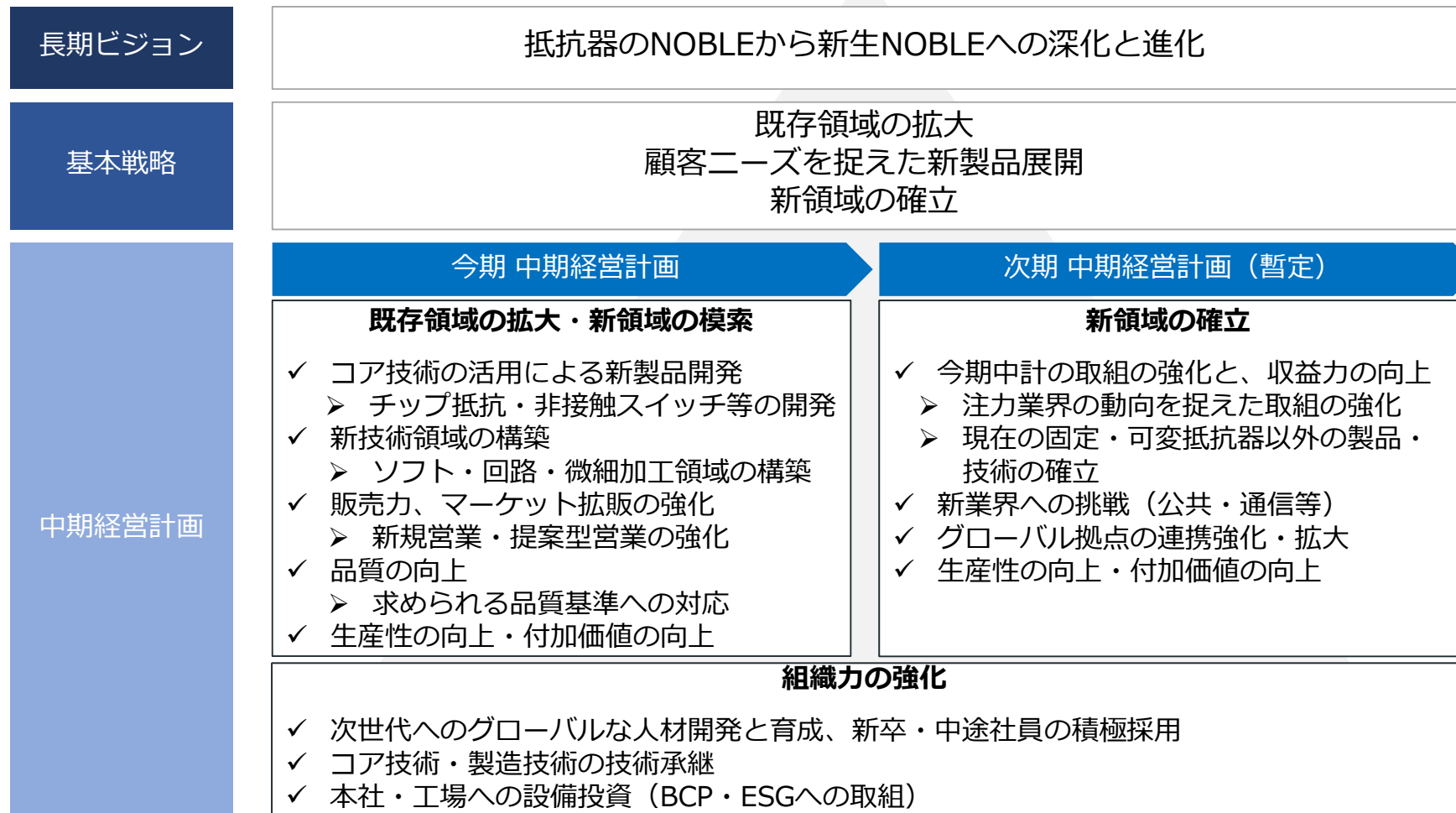
目指すべき方向性

顧客ニーズを捉えた
製品ラインナップの拡大

注力業界への対応力の強化

時代のトレンドを先読みした
機能性の高い製品開発

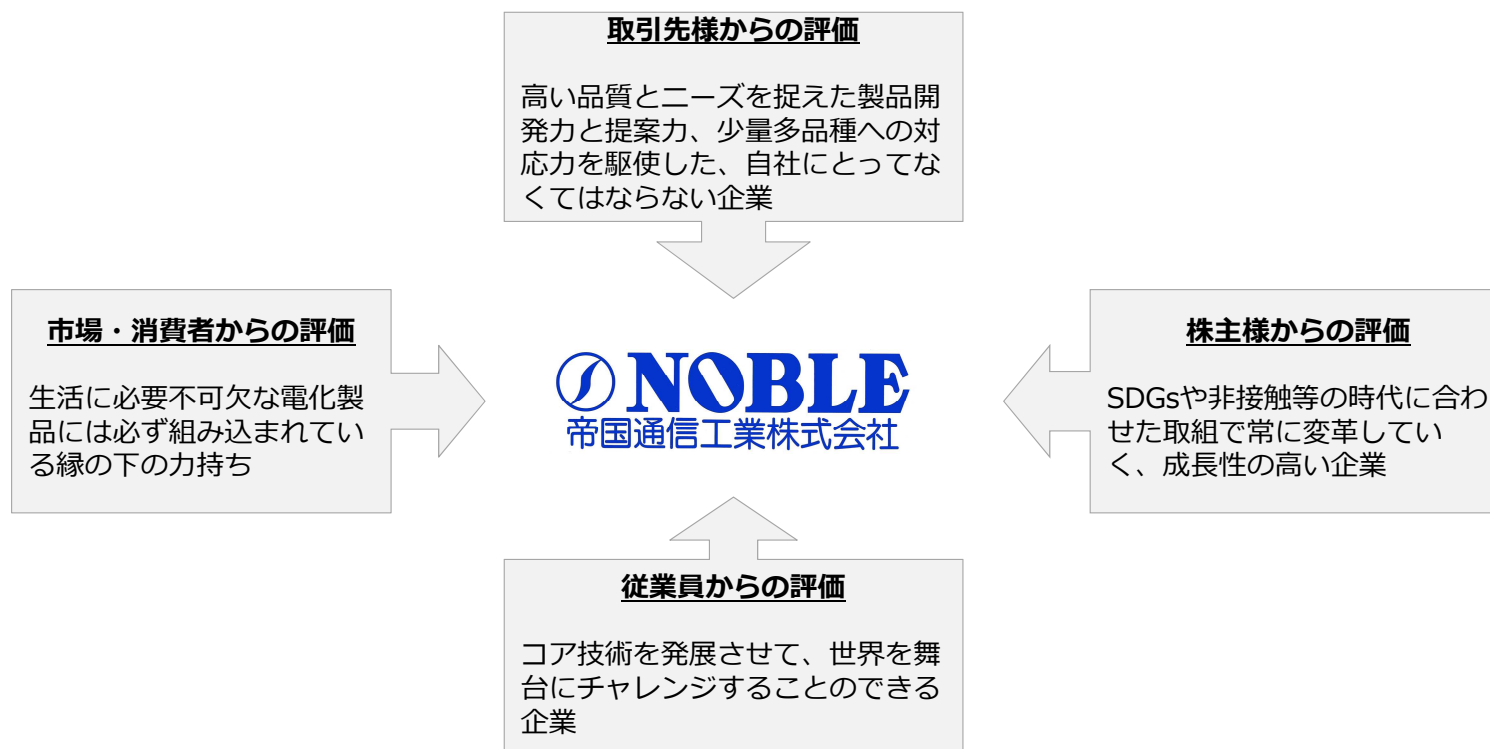
経営方針と今期中期経営計画の位置づけ



目指すべき姿（長期ビジョン）

長期ビジョン

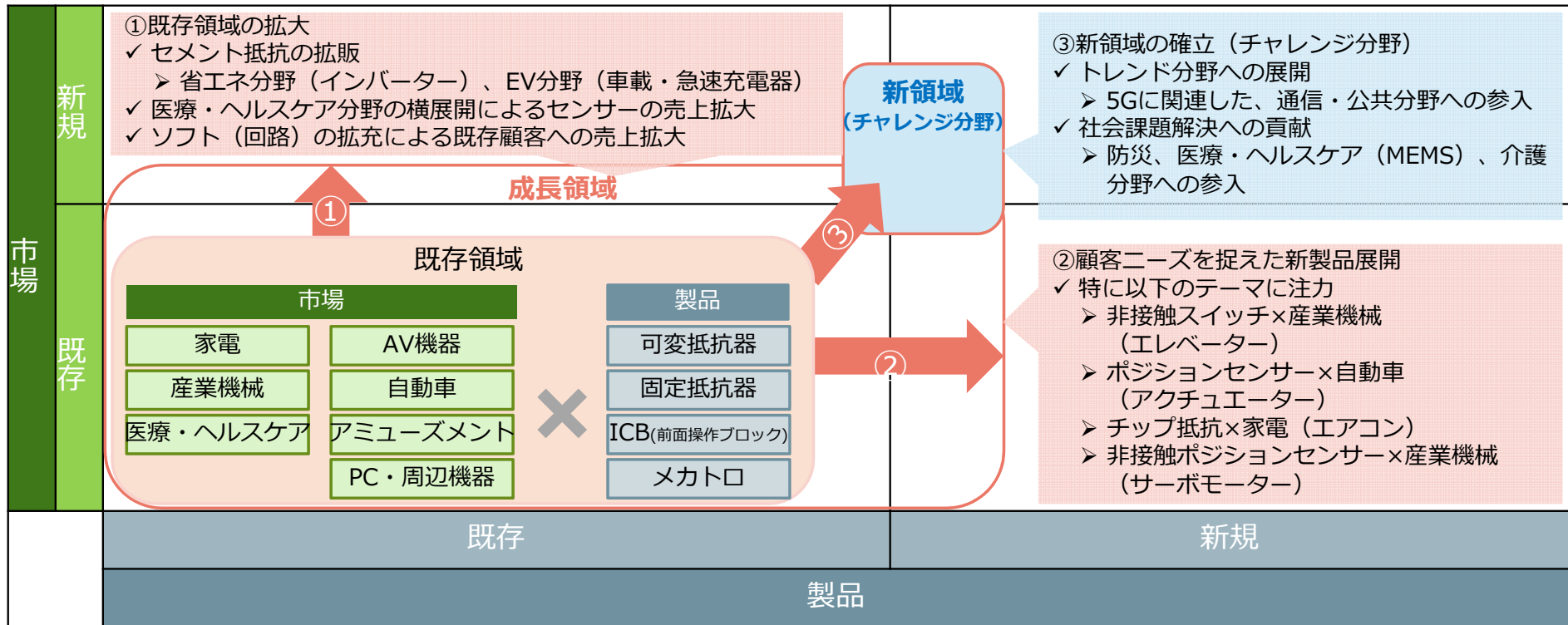
抵抗器のNOBLEから新生NOBLEへの深化と進化



基本戦略（成長領域）

基本戦略

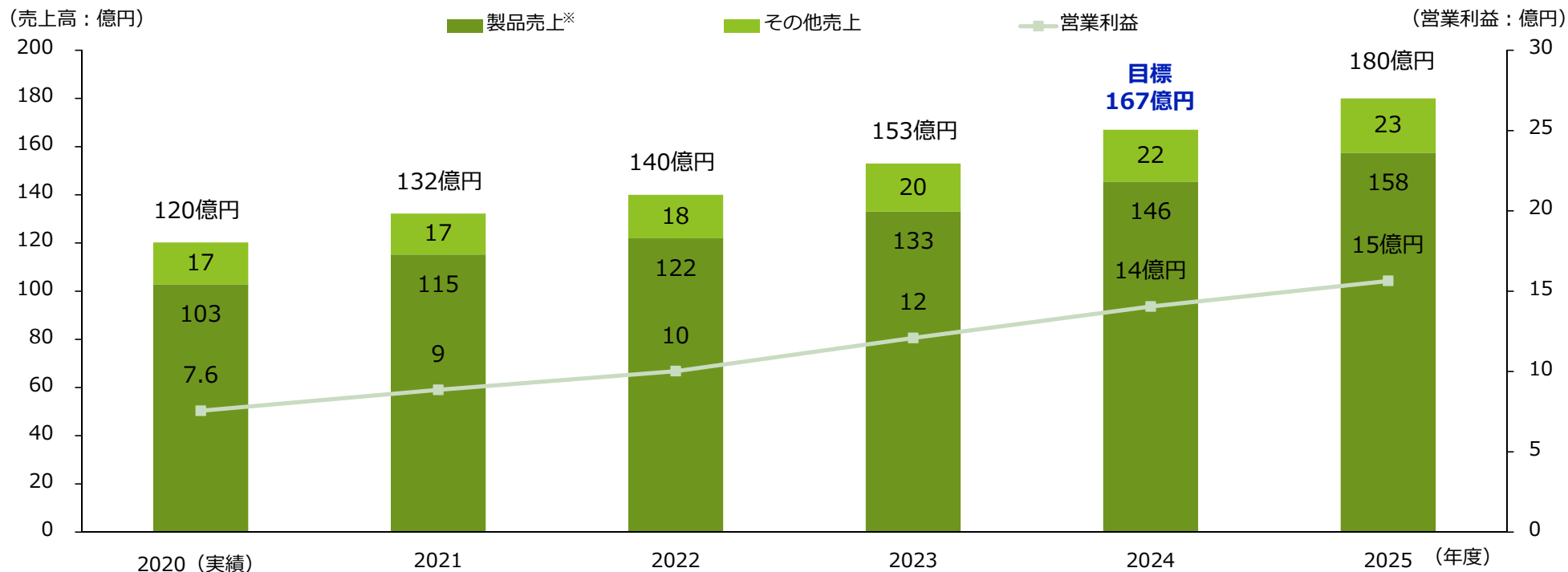
- ① 既存領域の拡大
 - ✓ 既存業界への製品の横展開を目指す（医療機器等）
- ② 顧客ニーズを捉えた新製品展開
 - ✓ 顧客業界のニーズ・トレンド（非接触・EV等）を捉えた新製品開発を行う
- ③ 新領域の確立（チャレンジ分野）
 - ✓ トレンドや環境の変化に合わせた新製品開発により新規市場への展開を図る



数値目標（全社数値目標）



- 2025年度に売上高180億円（2020年度実績対比約50%増）、営業利益15億円（2020年度実績対比約100%増）を目指し、当社創立80周年に売上高167億円、営業利益14億円を目標とする。
- 上記数値目標は、経営環境の変化に応じて見直しを行う。



*製品売上とは当社電子部品セグメント中、主要製品の売り上げ

創立80周年

数値目標（業界別シェア）

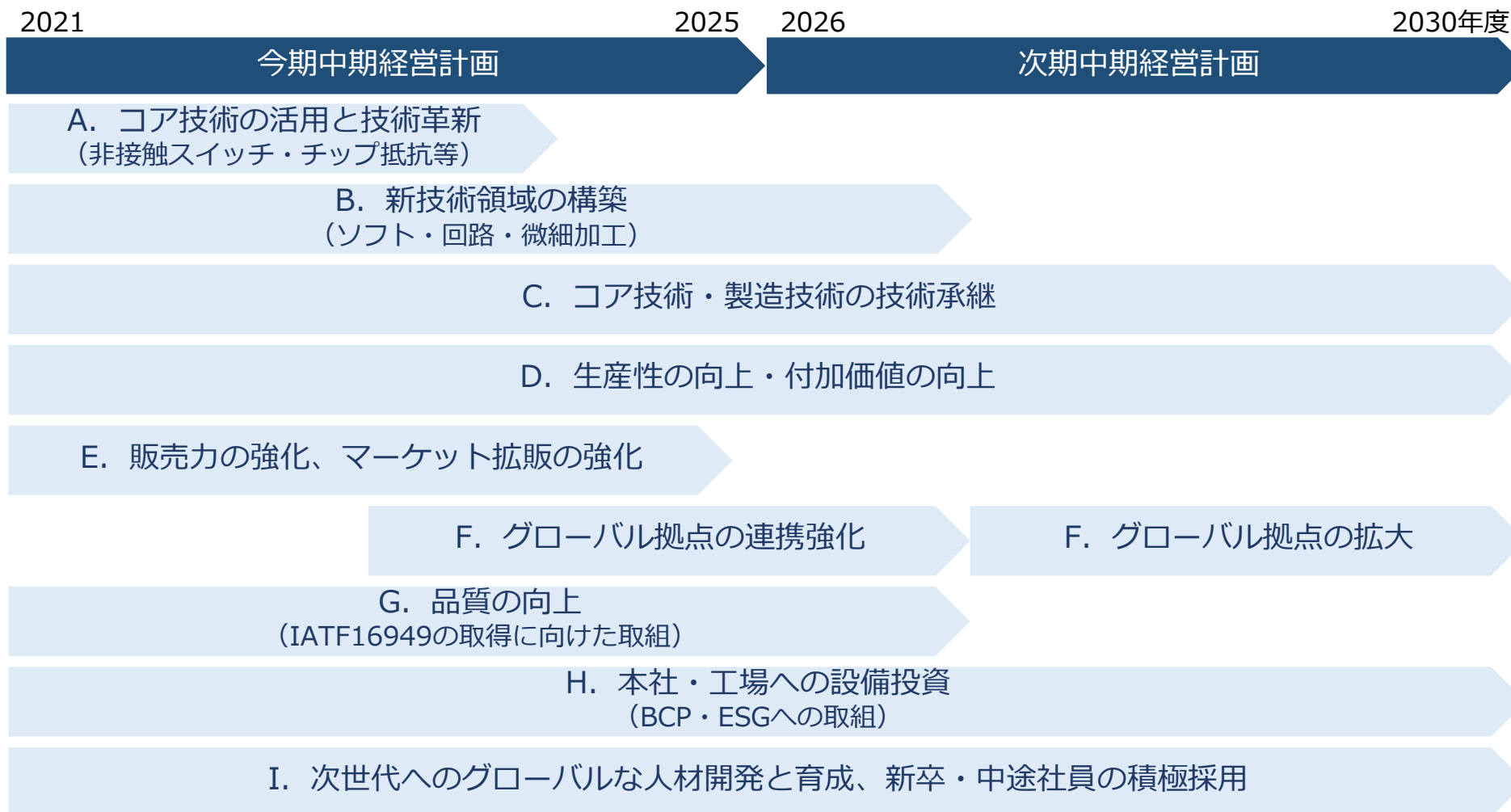


- 現在全社売上に占める割合が低い産業機器、医療・ヘルスケアのシェアを拡大する。
- 自動車、家電、アミューズメントは、製品売上高の増加分とほぼ同様の割合での売上拡大を目指す。
- 2025年度には、全社売上に占める新規事業の割合を5%とすることを旨とする。

売上高の業界別シェア（製品売上）

年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
製品売上高	115億円	122億円	133億円	146億円	158億円
業界別シェア					

取組施策の全体像

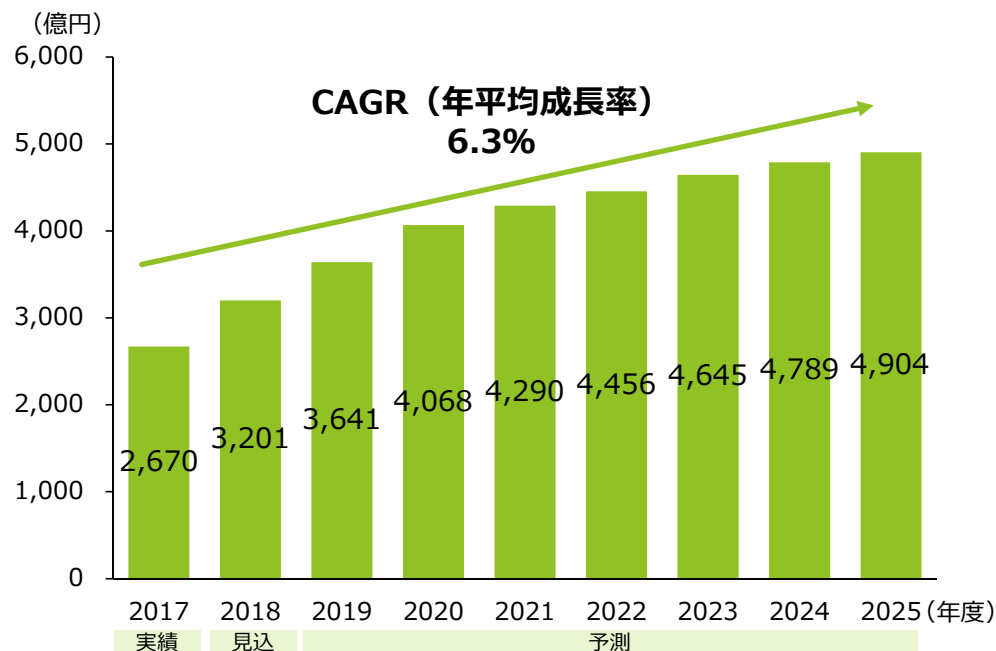


**中期経営計画
(取組施策)**

A. コア技術の活用と技術革新

- シェンツ抵抗チップへの参入を見込む。高機能なチップ抵抗の開発を行い、既存製品の代替需要に加え、新たな部品の受注を狙う。
- コア技術の活用による時代のトレンドを捉えた新製品開発を行う。

チップ抵抗器市場のグローバル出荷額



(出所) 富士キメラ総研『2019 Society5.0時代の注目電子部品 (2018年12月)』より

時代のトレンドを捉えた新製品開発 (例 非接触スイッチ (ホバータッチ))



B. 新技術領域の構築（ソフト・回路・微細加工）

- 技術を持つパートナー企業との業務提携・共同開発や自社の人材強化等を通じた、ソフト（回路）技術領域の構築を目指す。
- その他、医療・ヘルスケア分野向けのMEMS等の新技術領域の開発を行う。

ソフト技術領域の構築

顧客企業

ワンストップでの引き合いの増加

ソフトを含めた一括提案、パートナー企業との共同開発によるビジネス拡大

帝国通信工業（弊社）

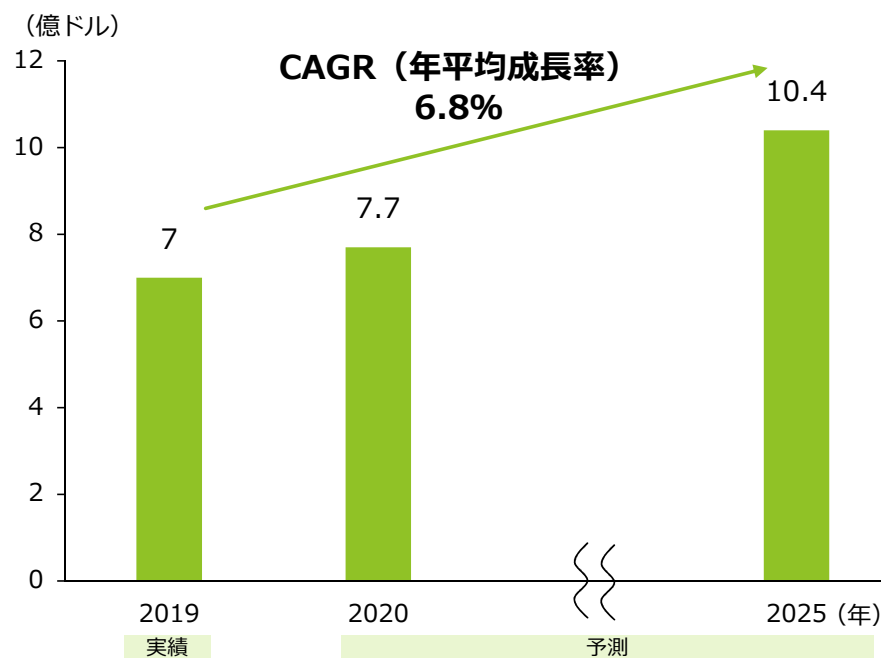
NOBLE

顧客とパートナー企業の間立てるソフト（回路）の知見のある人材の強化

パートナー企業

ソフト（回路）設計に対応可能な企業を模索

MEMS（医療用）市場規模

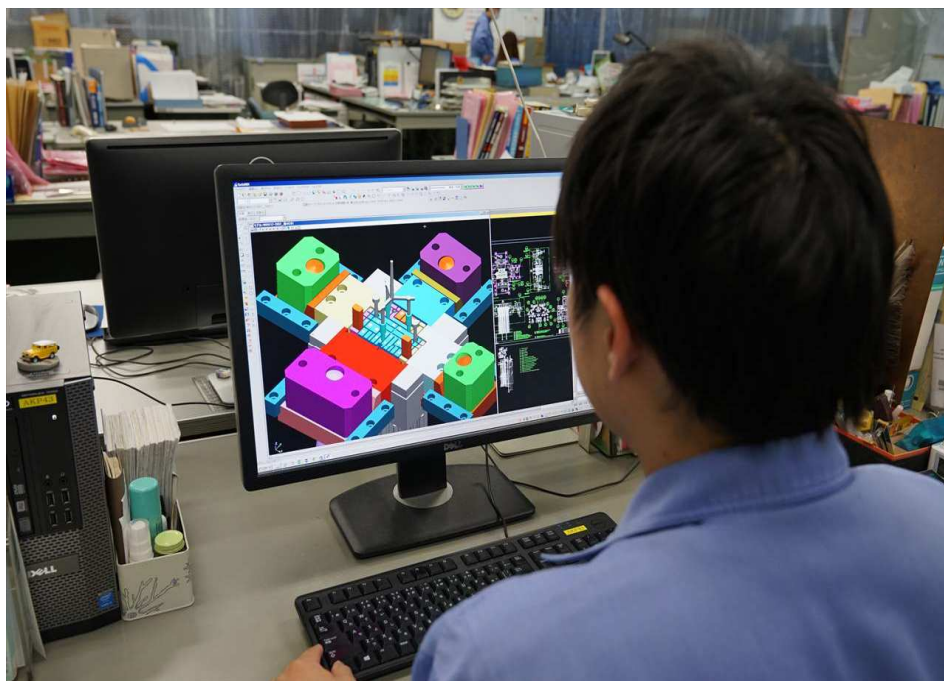


(出所) YOLE Development 『MEMS産業：COVID-19という逆風と、前進への道』より

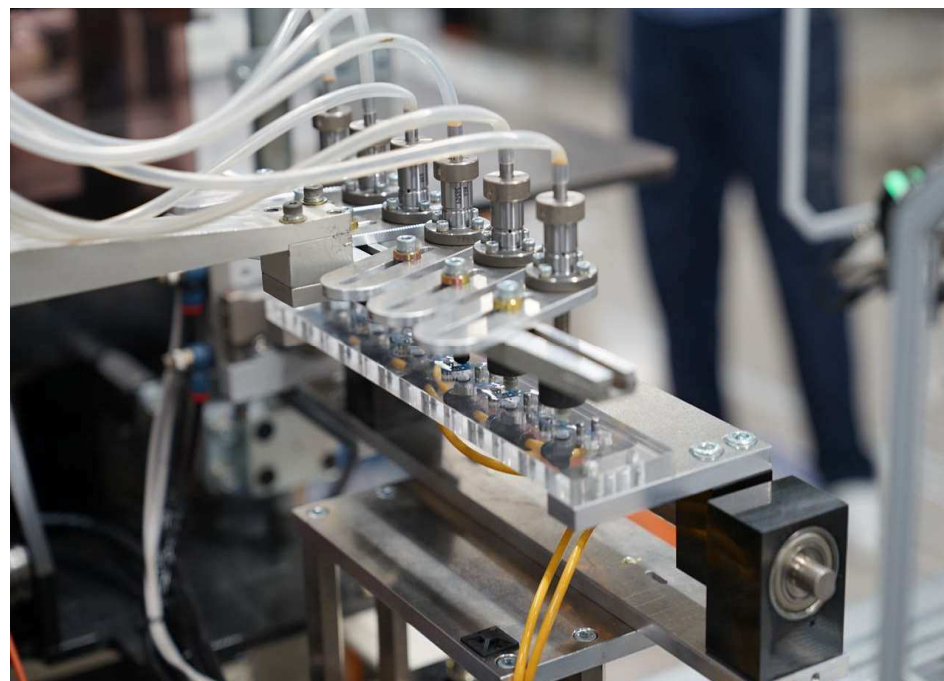
C. コア技術・製造技術の技術承継

- 属人的なスキル・ノウハウの承継を課題と捉え、中長期的な視野で組織的に技術承継に取り組む。

設計技術



製造技術



D. 生産性の向上・付加価値の向上

- 自動化・省人化への投資を行い、品質向上と製造原価低減を図り、生産性を向上させる。
- 当社の強みであるグループ一貫生産体制を活かした部品製作から製品アッセンブリーまでを一括受注し、付加価値を向上させる。

生産性の向上（自動化投資による収益性の向上）

ラインの自動化・省人化投資を行い、品質の向上と製造原価低減を図り、一人当たりの生産性と収益性を向上させる

工場内イメージ

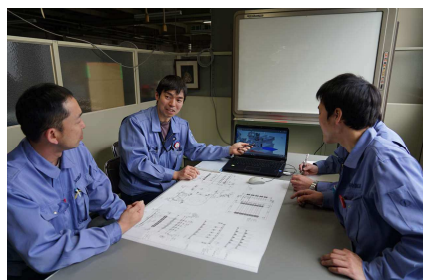
ラインの自動化・省人化

品質の向上と製造原価低減を目的に自動化・省人化投資を行う



生産革新

左記の投資を行うことで、新たな生産革新のために設備と人員を活用する



グループ一貫生産による付加価値向上

当社の強みであるグループ一貫生産体制を活かし、現在の案件を後工程まで一括受注することで、お客様の工程全体の合理化を実現し、付加価値を向上させる

グループ一貫生産のイメージ

部品製作 製品製作 他社工程

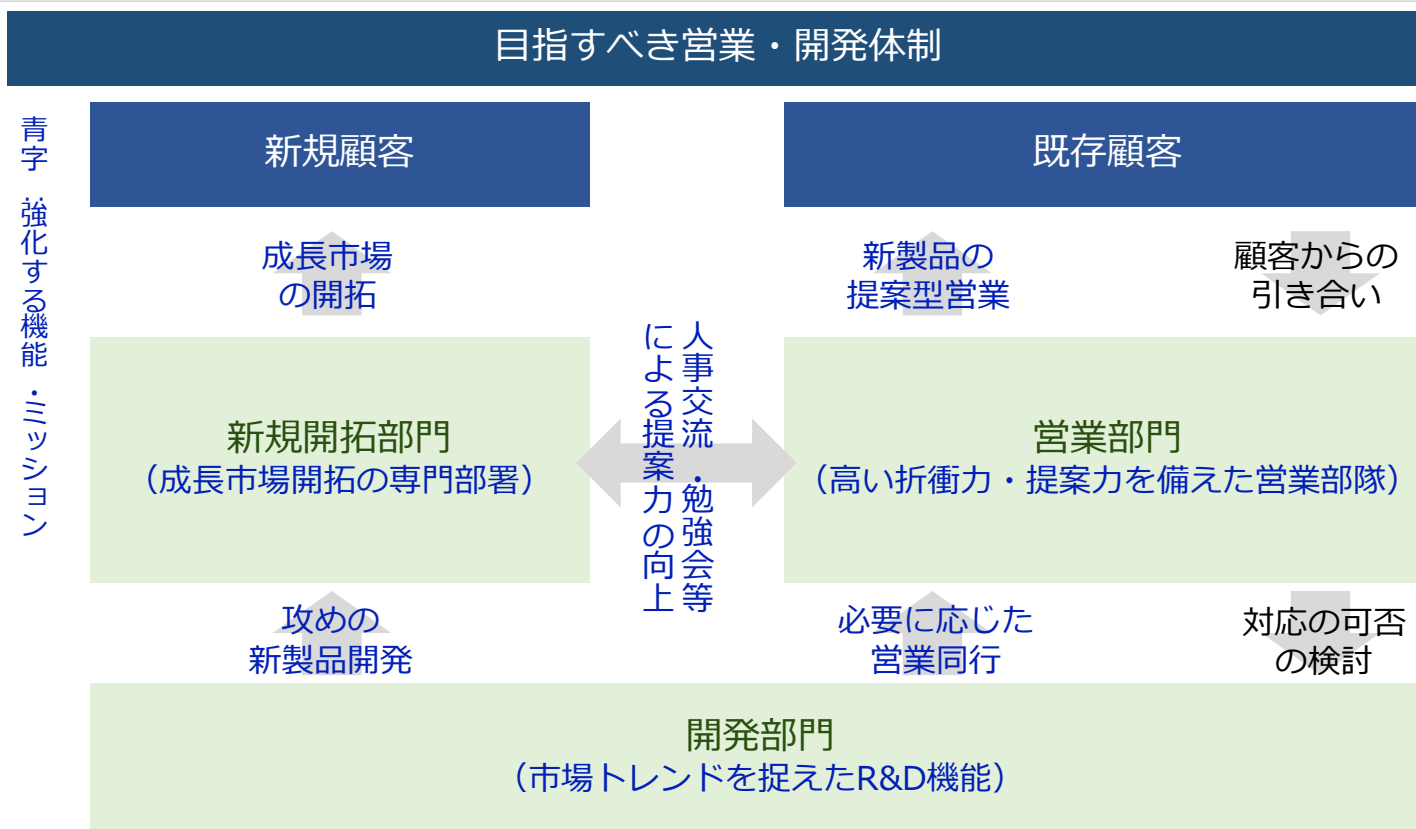


一括受注によるお客様の工程全体の合理化



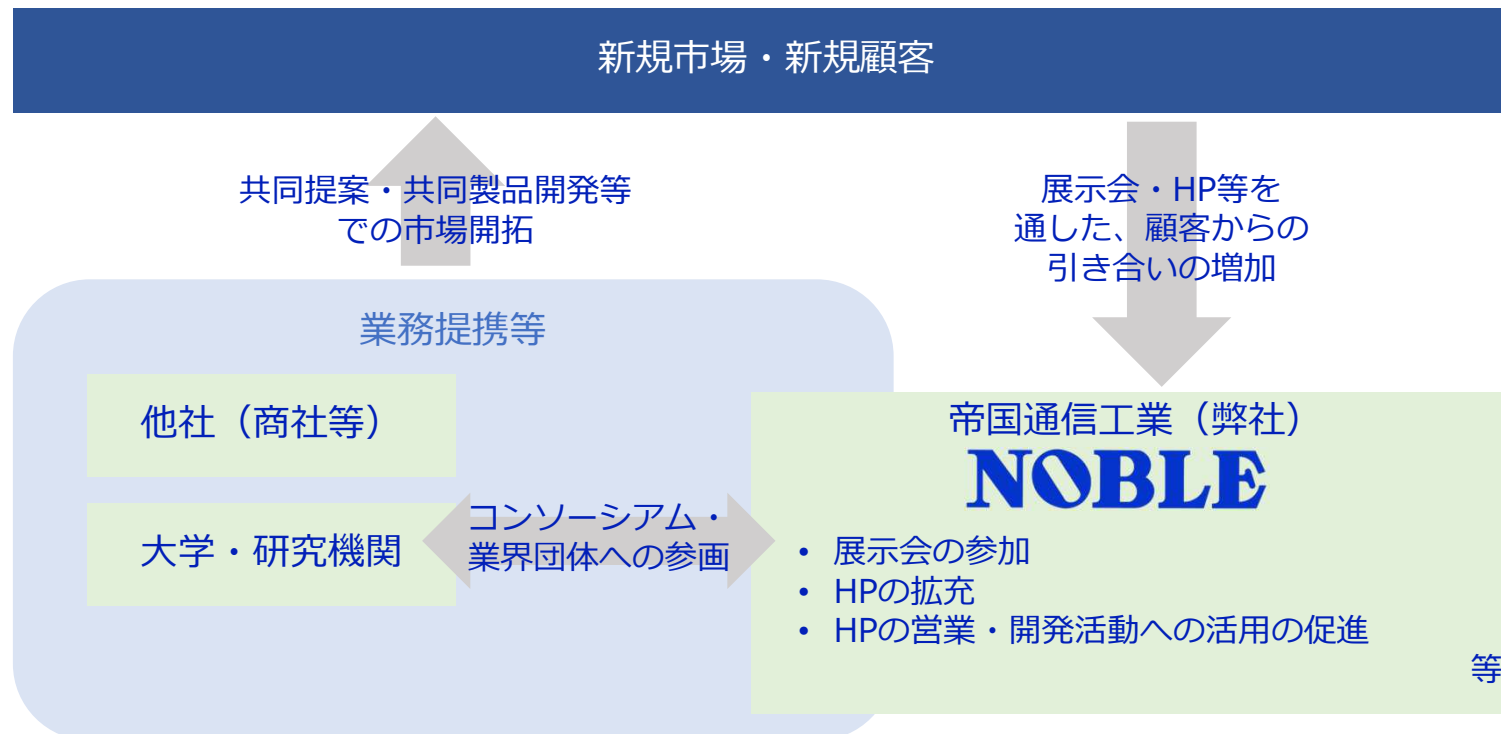
E. 販売力の強化

- 新規顧客の開拓・新製品開発を目的とし、機能とミッションを明確にする。
- 新規開拓部門を成長市場開拓の専門部署、開発部門を市場トレンドを捉えたR&D機能、営業部門を高い折衝力・提案力を備えた営業部隊として、各部門のミッションを明確化する。



E. マーケット拡販の強化

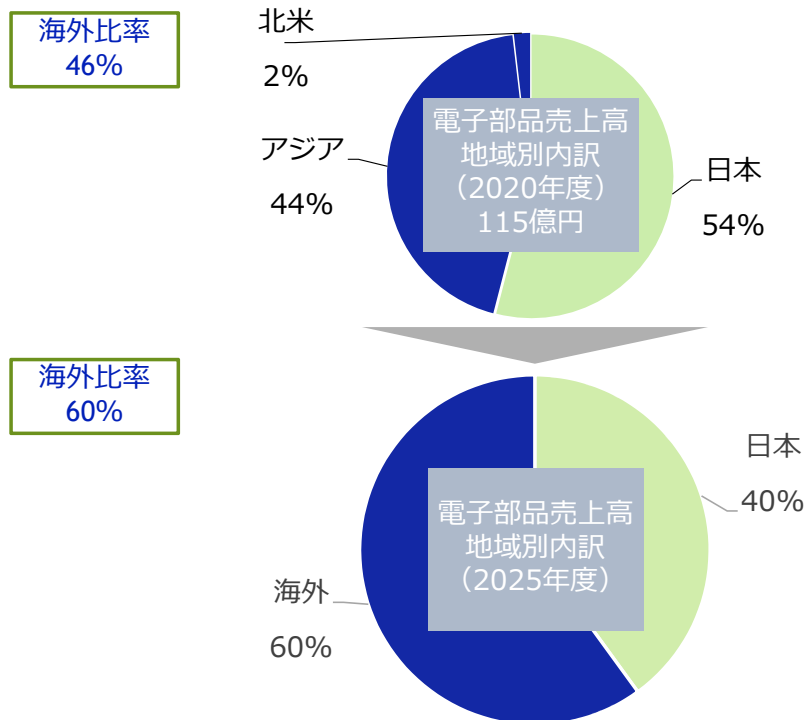
- 展示会への参加やHPの拡充・活用により、新規顧客へのアプローチ方法を多様化させる。
- コンソーシアムや業界団体への参画を通じた、他社とのパートナーシップにより、市場開拓を行う。



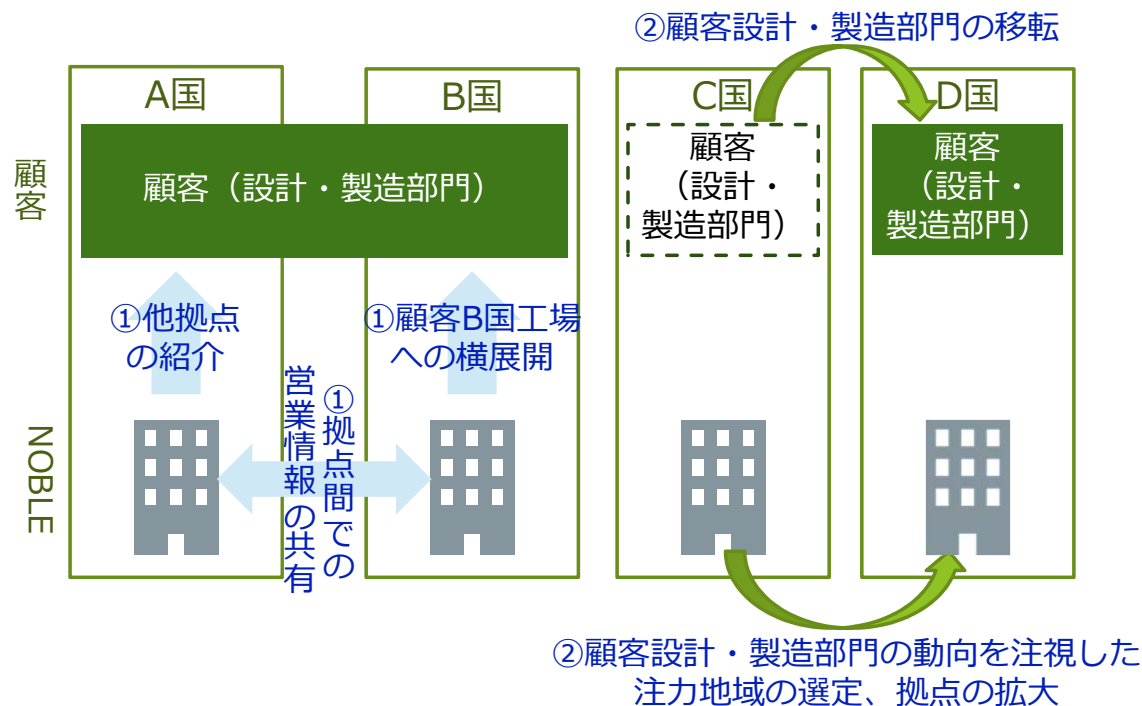
F. グローバル拠点の連携強化・拡大

- 現在の売上高における海外比率46%を2025年度には60%とすることを見込む。
- 上記を達成するために、海外拠点間の連携を強化することで、国を跨いだ案件の横展開を行う。顧客企業の設計部門や製造部門の動向等からグローバルにおける注力地域を選定し、グローバル拠点の見直し・拡大を行う。

海外売上高比率の向上



- ①海外拠点間の連携の強化
- ②グローバル拠点の見直し・拡大

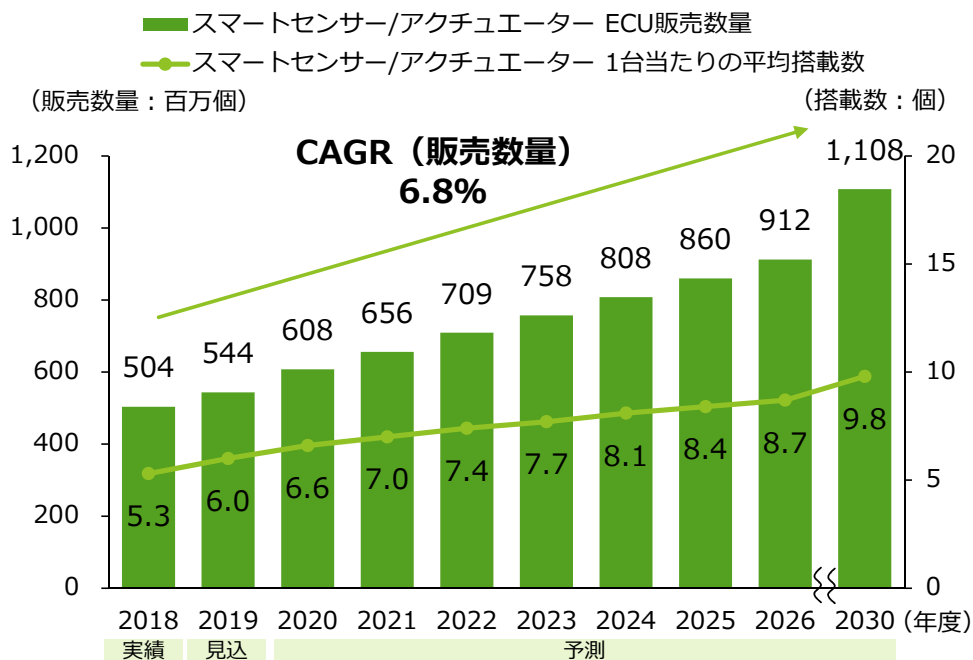


G. 品質の向上（IATF16949の取得に向けた取組）



- EV化が進み、自動車業界における電子部品およびスマートセンサー・アクチュエーターの需要拡大が予測される。
- 現状のISO9001の取組強化に加えて、自動車市場の高水準な品質基準(IATF16949)に適合する取組を行い、顧客の拡大を目指す。

スマートセンサー/アクチュエーター販売数量（世界）



(出所) 富士キメラ総研『車載電装デバイス&コンポーネンツ総調査2020（下巻）』より

品質向上を通じた自動車市場の顧客拡大（IATF16949の取得に向けた取組）

IATF16949とは

IATF16949とは、自動車産業の国際的な品質マネジメントシステム規格。
 IATF16949認証制度とは、IATF16949規格に適合した品質マネジメントシステムが組織において適切に構築され、効果的に運用されていることを、第三者審査機関が審査し、登録する制度のことです。そして、IATF（国際自動車産業特別委員会）メンバーである欧米の自動車メーカー9社が、部材の調達先である部品/材料メーカー（サプライヤー）に対して、IATF16949認証登録を取引条件として要求するものです。

IATFメンバー自動車メーカー

GM, フォード, FCA (クライスラー), ダイムラー, フォルクスワーゲン, BMW, フィアット, ルノー, プジョーシトロエン

(出所) Plexus Japan HPより

H. 本社・工場への設備投資（BCP・ESGへの取組） NOBLE

- BCP（事業継続課題）やESGへの取組として、引き続き本社・工場への設備投資を積極的に行う。

本社



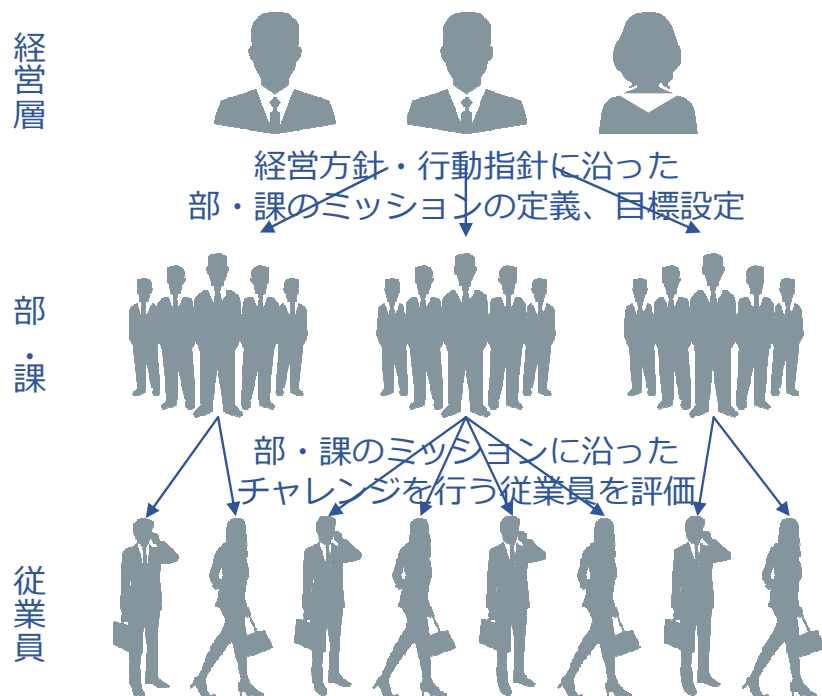
赤穂工場



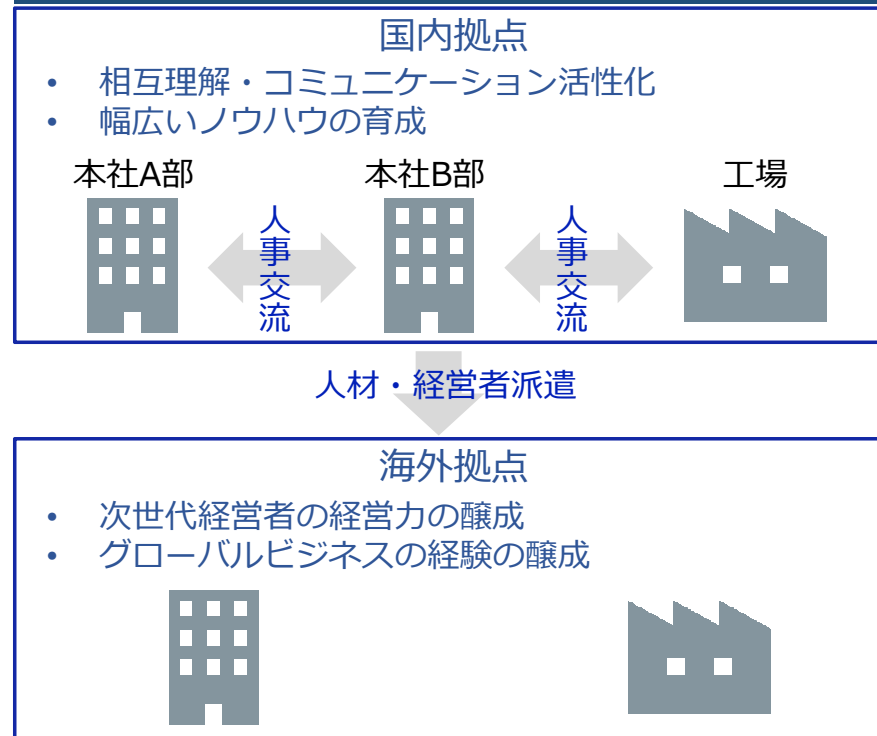
I. 次世代へのグローバルな人材開発と育成 **NOBLE**

- 経営方針や3つの行動指針（Change、Challenge、Communicate）に即した目標管理体制を構築し、方針や指針に即した取組を行った従業員が評価される組織風土を醸成することで、従業員の意識改革を行う。
- また、国内・海外、工場・本社との人事交流を活発化し、当社のグローバルフィールドを活用した人材育成を行う。

経営方針に沿った目標管理の実践



グローバルフィールドを生かした人材育成



I. 新卒・中途社員の積極採用

- 新製品開発や販売力の強化、技術承継を目的として新卒・中途社員の積極採用を行う。
- 新卒採用は理系人材を中心に、中途採用は即戦力人材を強化する。

当社の採用方針



**中期経営計画
(SDGsへの取組)**

SDGsへの取組

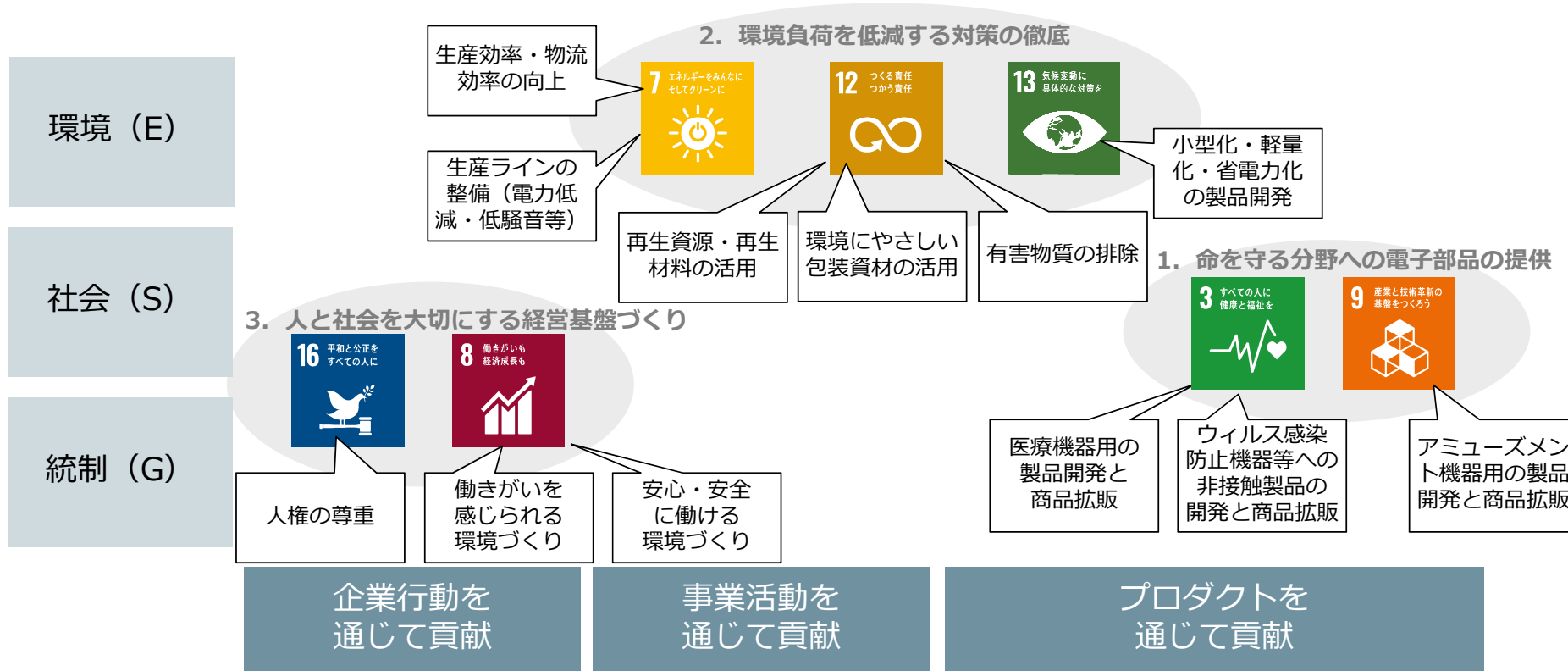
- 当社は、企業理念のもと、電子部品の製造とサービスを通じて持続可能な社会の実現に貢献することが、事業の継続と成長を図るうえで重要であると確信しています。
- SDGsの活動は、当社の企業理念と合致する部分があるだけでなく、その実現に向けた取り組みは 経営方針や経営計画に組み込まれています。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



SDGsへの取組

- 当社は、SDGsへの取り組みとして「3つの柱」を掲げます。
 1. 命を守る分野への電子部品の提供
 2. 環境負荷を低減する対策の徹底
 3. 人と社会を大切に作る経営基盤づくり



1. 命を守る分野への電子部品の提供

- 近年の大きな震災、風水害、そして感染症の大流行は、当社の価値を問われていると強く感じています。
- 危機が示したのは命を守る分野、心を癒し、豊かにする分野の尊さです。特にSDGsに積極的な顧客に対し、医療、衛生、健康、物流、環境、文化に貢献する新たな電子部品を開発・製造していきます。



- ▶ 医療機器用の製品開発と商品拡販
- ▶ ウィルス感染防止機器等への非接触製品開発と商品拡販
- ▶ アミューズメント機器用の製品開発と商品拡販

2. 環境負荷を低減する対策の徹底

- SDGsが描く健全な環境がなければ、社会の一員である当社は成り立たないと強く意識し行動しています。
- 開発、生産、物流の全ての段階で省エネ、省資源、省原料、リサイクルに配慮したプロセスを実行し、生産性を向上させ続けます。
- 環境負荷の低減に寄与する設備の新設・更新を効果的に行います。

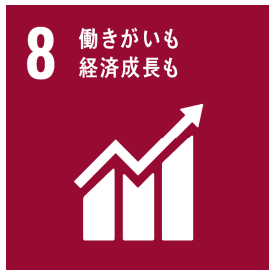


- ▶ 小型化・軽量化・省電力化の製品開発
- ▶ 生産ラインの整備（CO2削減、振動・騒音防止等）
- ▶ 生産効率・物流効率の向上（総合稼働率の改善）
- ▶ 環境にやさしい包装資材の活用
- ▶ 再生資源・再生材料の活用
- ▶ 有害物資の排除

3. 人と社会を大切に作る経営基盤づくり

NOBLE

- 個人と企業、そして社会が共に成長できる高い付加価値を生み出すための経営基盤づくりをしています。
- 周りの仲間が喜ぶことに働きがいを感じる社員を大切にします。
- そして社員一人一人が仕事を通じて誰かの役に立ちたい、社会が良くなるようにしたいという社会人としての責任を果たし、信頼されるパートナーになります。



- ▶ 人権の尊重
- ▶ 働きがいを感じられる環境づくり
- ▶ 安心・安全に働ける環境づくり

**中期経営計画
(資本政策)**

資本政策（株主還元方針等）

余剰資金 配分方針

中期的な売上・利益の成長を目指し、余剰資金（内部留保）を設備投資、人員増強、M&Aの検討、BCP（事業継続課題）・ESGへの取組等への投資に充てます

株主還元方針

事業の成長による1株あたりの利益・配当の増額を目指し、株主様の利益の最大化を目指します

配当方針

1株あたり配当額50円を目安に、利益に応じた安定的・継続的な配当を目指します

- ✓ 2021年度（今期） 50円（予想）
- ✓ 2024年度（創立80周年） 記念配当を検討中



本計画資料に記載されている将来の業績見通し及び予測につきましては資料作成時点における当社の判断によるものであり、外部環境の変化に伴う潜在的なリスクや不確実性を含んでおります。そのため、様々な要因による経営環境の変化に伴い、実績が本資料に記載された見通し等と大きく異なる可能性があります。