

# 2022年3月期 決算説明会



サンケン電気株式会社

2022年5月16日

- 2021年度 通期業績
- 2022年度 業績予想
- サンケンコア 成長戦略

# 2021年度 通期業績

- 売上高は1,757億円、前期比+189億円となり、これは+12%の伸長。  
デバイス連結は前期比+319億円となり、デバイスの成長が社会システムの133億円の減を吸収し、+23%の伸長。
- 営業利益は137億円、前期比+149億円となり、黒字転換。  
内訳は、サンケンコア 27億円、米国事業120億円、連結調整他▲10億円。
- 経常利益は営業外収支の改善により、過去最高の137億円。

# 2021年度 通期 連結業績

(億円)

	20年度			21年度			前期比		2021年11月 公表値比	
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	金額	%	金額	%
売上高	681	887	1,568	864	<b>892</b>	<b>1,757</b>	+189	+12.0	+47	+2.7
デバイス	600	772	1,372	828	<b>863</b>	<b>1,691</b>	+319	+23.2	+44	+2.7
旧ユニット	27	27	54	27	<b>30</b>	<b>57</b>	+3	+6.0	+3	+5.1
旧社会システム	55	87	142	9	—	<b>9</b>	-133	-93.7	—	—
営業利益	-6	-6	-12	64	<b>73</b>	<b>137</b>	+149	—	+7	+5.5
経常利益	-7	-27	-34	61	<b>76</b>	<b>137</b>	+171	—	+13	+10.5
当期純利益	-49	-21	-70	20	<b>12</b>	<b>32</b>	+102	—	+6	+23.2

為替レート/US\$

106.11

112.40

※比率は百万円単位の数値から算出

特別利益：アレグロタイの固定資産売却益等で16億円

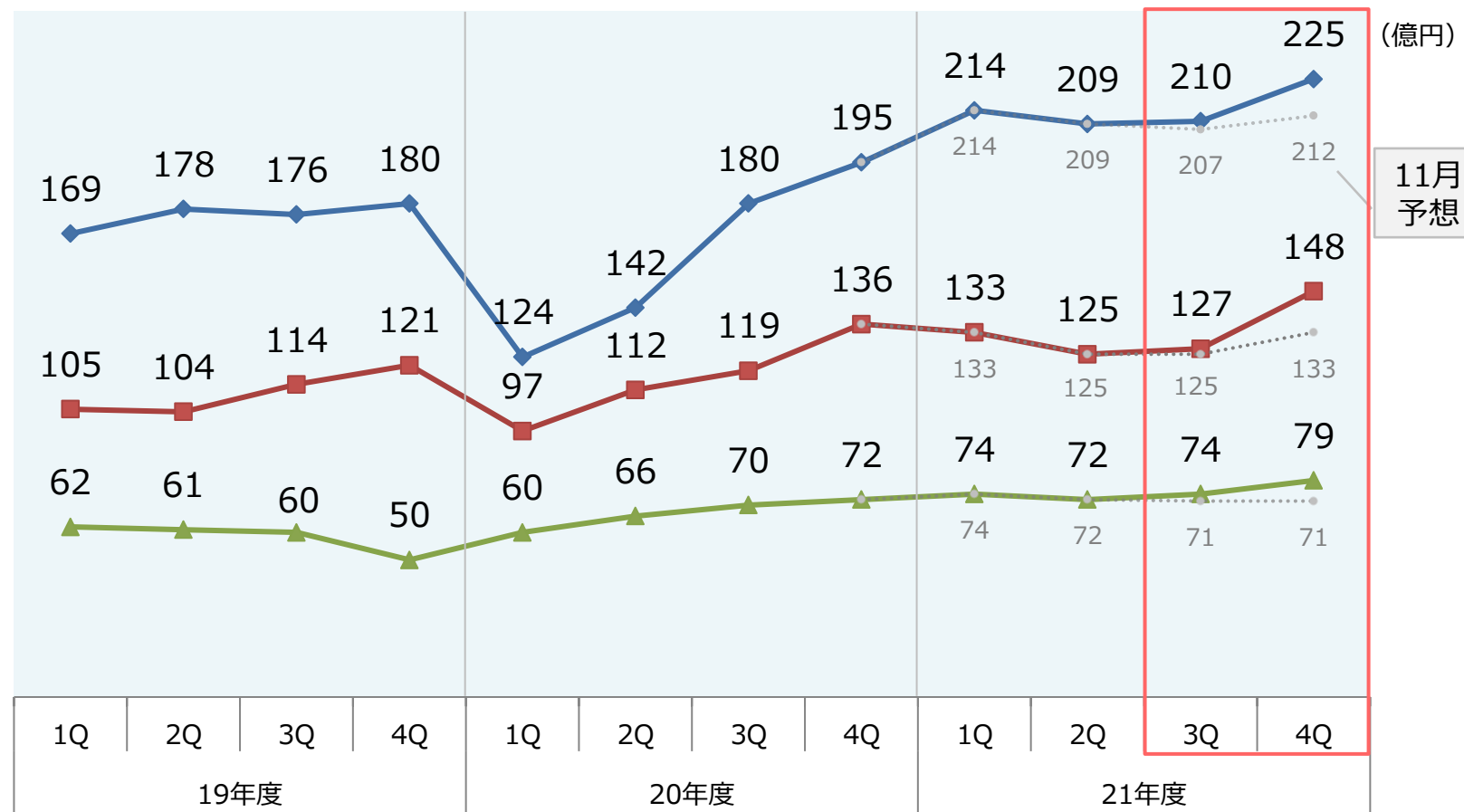
特別損失：関係会社整理に伴う、為替換算調整勘定の取り崩しや特別退職金等で21億円

法人税等：法人税 32億円、アレグロ等の非支配株主持分 69億円

# 市場別 デバイス連結売上高 四半期推移

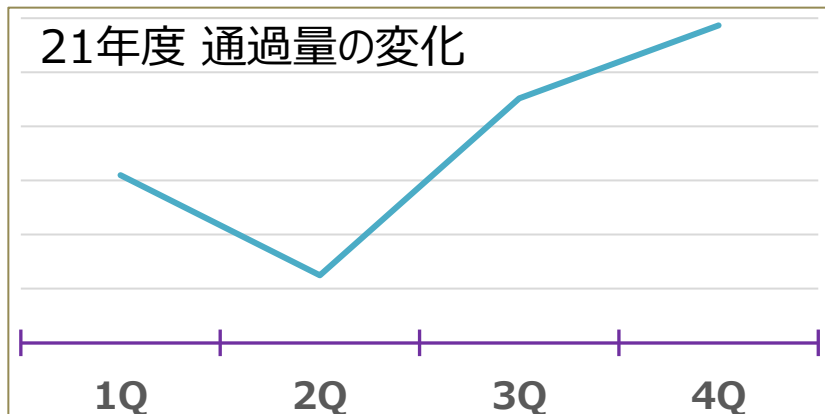
下期のデバイス市場別売上は、11月公表値に対して、

- 自動車 : +4% +16億円 高水準の受注環境を背景に、出荷が進んだ。
- 白物家電 : +7% +17億円 不透明感を織り込んだ計画に対し、上振れ。
- 産機・民生 : +8% +11億円 サーバーやプリンタ向けを中心に堅調に推移。



# PSL状況

- ◇ 21年度業績は通期での損益が改善進まず。  
 要因は、前半がコロナ影響により生産効率が低下、その後も  
 生産ミックスへの対応に課題を残す結果となった。



- 1) 前半はコロナ影響で通過量は2Qがボトムとなった。
- 2) 通過量は4Qに向け増加するも、強い需要への納期対応にはボトルネック工程の改善が必要。

## <運営体制>

- 経営体制は現場力の強化に向け、PSL生産部門トップをCOOに据えた。
- 本社から、Fabオペレーションの専門技術者を派遣。現場密着の改善を推進。

## <能力増強>

- 拡散炉等ボトルネック工程の増強投資を決定。22年度下期寄与。
- さらに、長納期化する設備の確保を早急に行い、23年度以降の需要増に対応。

# 2022年度 業績予想



## 連結業績予想の考え方と今後の見通し

- 2022年度の世界の半導体市場は、半導体不足の継続を背景に、前年度同様に強い受注が続くと想定。
- 長期リードタイムの確定受注が増大しており、顧客の出荷要求に対し、能力増強が寄与し、順次、売上規模の拡大として表れる見通し。
- 自動車は、OEMの減産の動向は注視するも、現在は在庫調整などの影響は表面化していない。
- ウクライナ情勢による直接的な影響は、現時点では軽微。
- 米国金利の引き上げ、W/Wのインフレ状況、為替動向を注視。
- 中国の経済動向は、引き続き受注にどう影響するか精査。

# 2022年度 通期 連結業績予想

(億円)

	21年度			22年度 (予)			前期比	
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	金額	%
売上高	864	892	1,757	<b>940</b>	<b>960</b>	<b>1,900</b>	+143	+8.2
デバイス	828	863	1,691	<b>915</b>	<b>935</b>	<b>1,850</b>	+159	+9.4
旧ユニット <small>社会システム含む</small>	36	30	66	<b>25</b>	<b>25</b>	<b>50</b>	-16	-24.0
営業利益	64	73	137	<b>85</b>	<b>125</b>	<b>210</b>	+73	+53.1
経常利益	61	76	137	<b>80</b>	<b>120</b>	<b>200</b>	+63	+46.0
当期純利益	20	12	32	<b>22</b>	<b>45</b>	<b>67</b>	+35	+109.1

為替レート: 21年度 112.40円/US\$ 22年度 115円/US\$

※前期比率は百万円単位の数値から算出

# デバイス市場別コメント

## 自動車市場

- 2022年の世界生産見通しは83M台程度を想定。2023年は90M台程度と増加基調が見込まれる。
- 半導体不足や地政学リスクなどによるOEMの減産影響を注視していくが、半導体に対する強い受注環境は今しばらく継続すると想定。サプライチェーン全体を意識して各顧客と密接な情報交換をしていく。
- 当社顧客のBCP対応の基調に変化は無く、サプライチェーンにおける高水準な部材確保計画を立てており、不足感は継続している。
- 当社の足元の受注は好調。現時点では自動車減産の影響は直接的にはみられず、受注残も考慮すると22年度上期の当社売上は21年度上期・下期の実績を上回る見通し。下期も受注済みの長期リードタイム注残を視野に伸長を予測。

# デバイス市場別コメント

## 白物家電市場

- 海外の主要顧客における、ノンインバータ製品とインバータ製品の  
コスト差は縮小傾向が続く。各社動向はインバータ製品へ一層シフト。
- インバータ化、DCモータ化の進行に伴い、当社パワー半導体に対する  
要求は引き続き強い。新製品の採用案件も増加し、利益増に貢献。
- 中国エアコン大手4社のインバータ機年間生産計画は前年同水準も、  
足元は中国各地のコロナ感染拡大により生産・販売は一時的に停滞。  
各社の挽回計画を注視し、タイムリーな供給によるシェア確保を目指す。
- 韓国洗濯機の主要顧客は、高機能・大型機を指向しており、  
強い需要が継続している。
- 中国の不動産に対する政策変化やゼロコロナ対策による影響を注視  
すると共に、世界の市場動向を精査していく。

## 産機市場

- 産機市場は、FA機器やサーバーの需要は継続拡大。
- 当社においては、サーバー向けのファンモータドライバーの需要は21年度よりさらに拡大していく見込み。
- また、小型プリンタ需要は在宅勤務や在宅学習の定着により、堅調に推移する見込み。

## 民生市場

- TV市場は、巣ごもり需要から反動減の傾向にあるが、当社部品は大型ハイエンドモデルへの搭載が多いこともあり、21年度の売上レベルを維持する見込み。

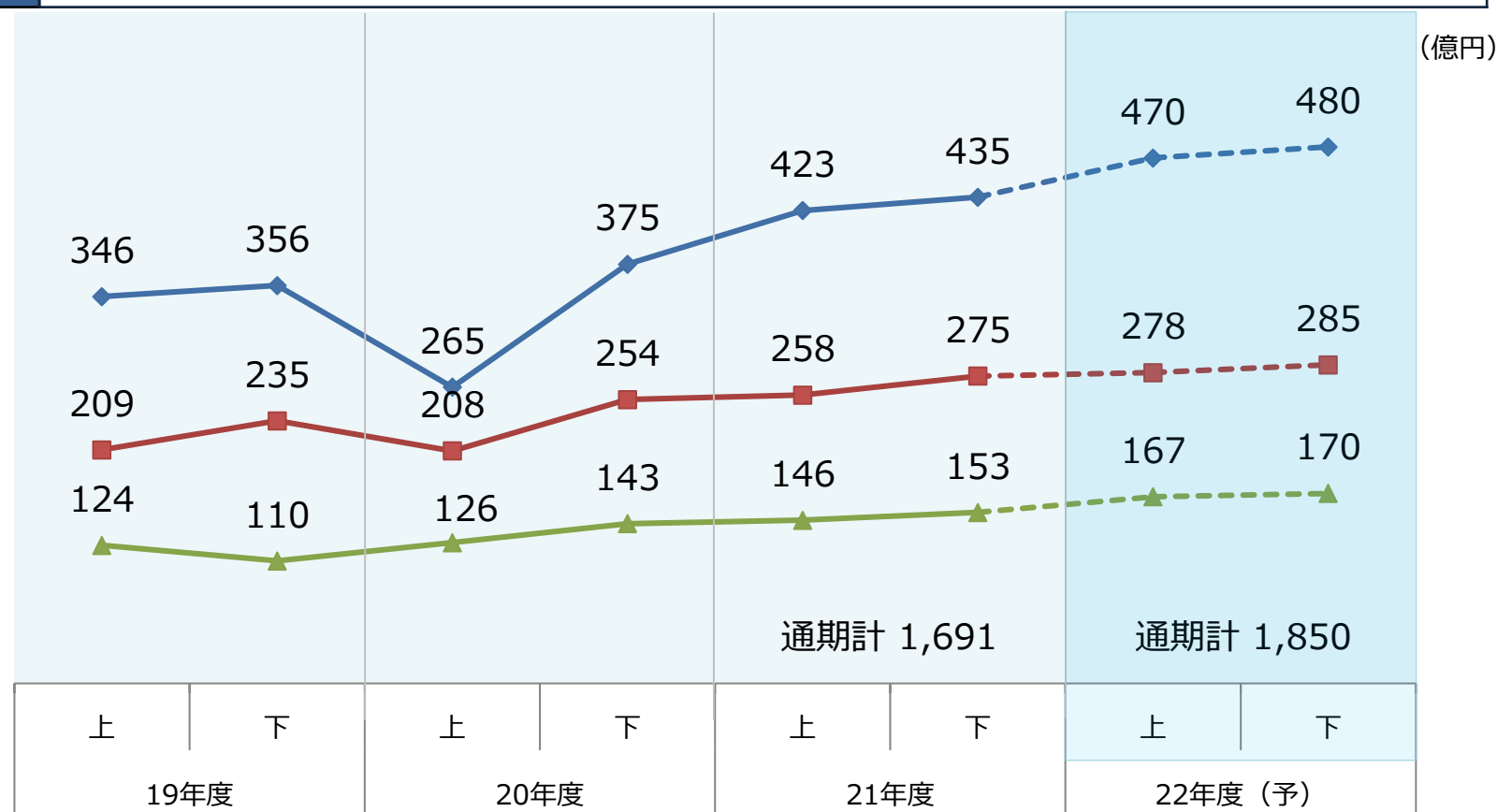
# 市場別 デバイス連結売上高 通期予想

- ・自動車：顧客のサプライチェーン在庫積み増しが継続、需要高止まり。
- ・白物：世界市場の不透明感はあるが、新製品効果を加え、堅調に推移。
- ・産機：サーバーがさらに伸長。 民生：TVは前年レベル維持。

⇒ 増産投資効果により供給能力を高め、各顧客の需要に対応していく計画

前期比

デバイス計+9.4%（自動車+10.7% 白物家電+5.6% 産機・民生+12.7%）

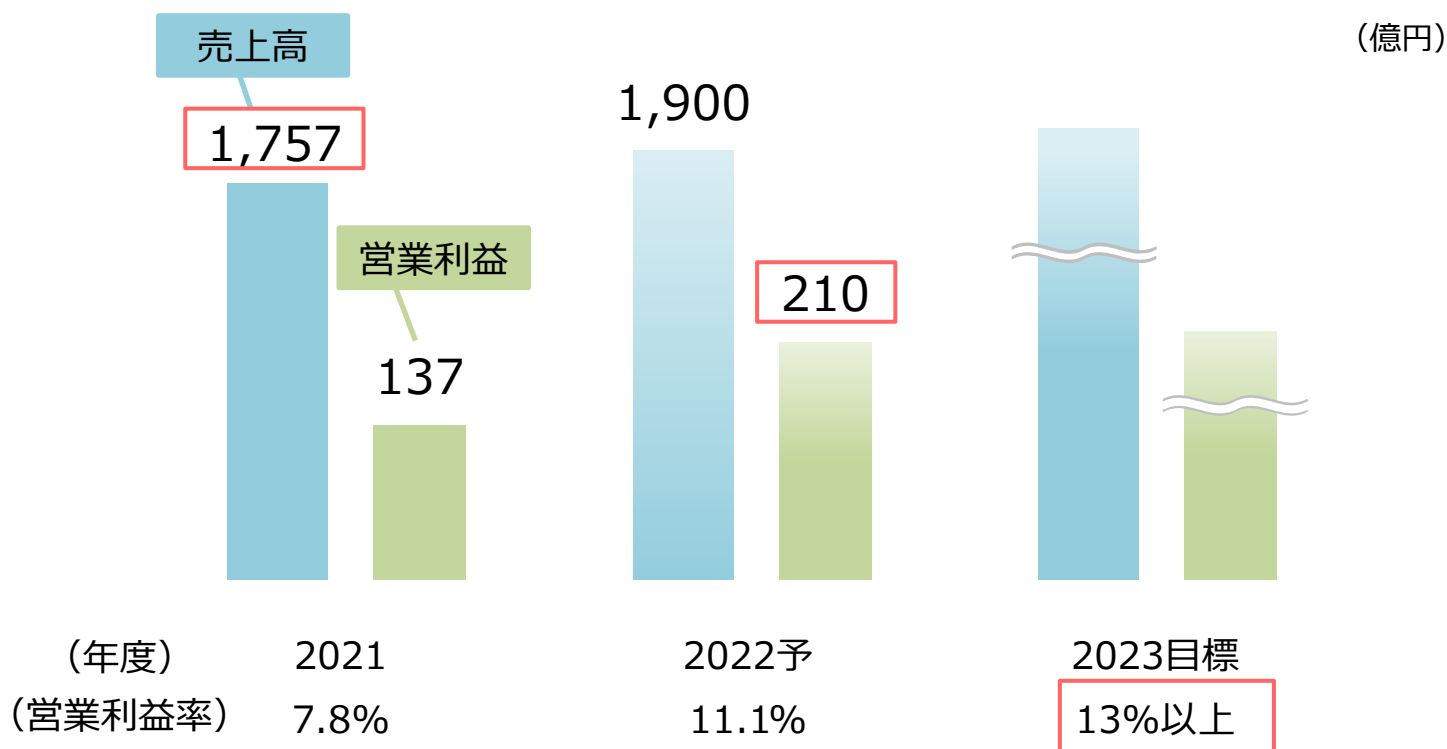


# 21中計進捗（連結）

## 2023年度 売上・利益目標 (2021年5月公表)

売上高	1,700億円以上
営業利益率	13%以上 (目標額221億円)

- 売上は前倒しで2021年度に達成。
- 利益は2022年度で目標額が視野に入った。
- ただし、利益率は目標に届いておらず、2023年度にて達成を目指す。

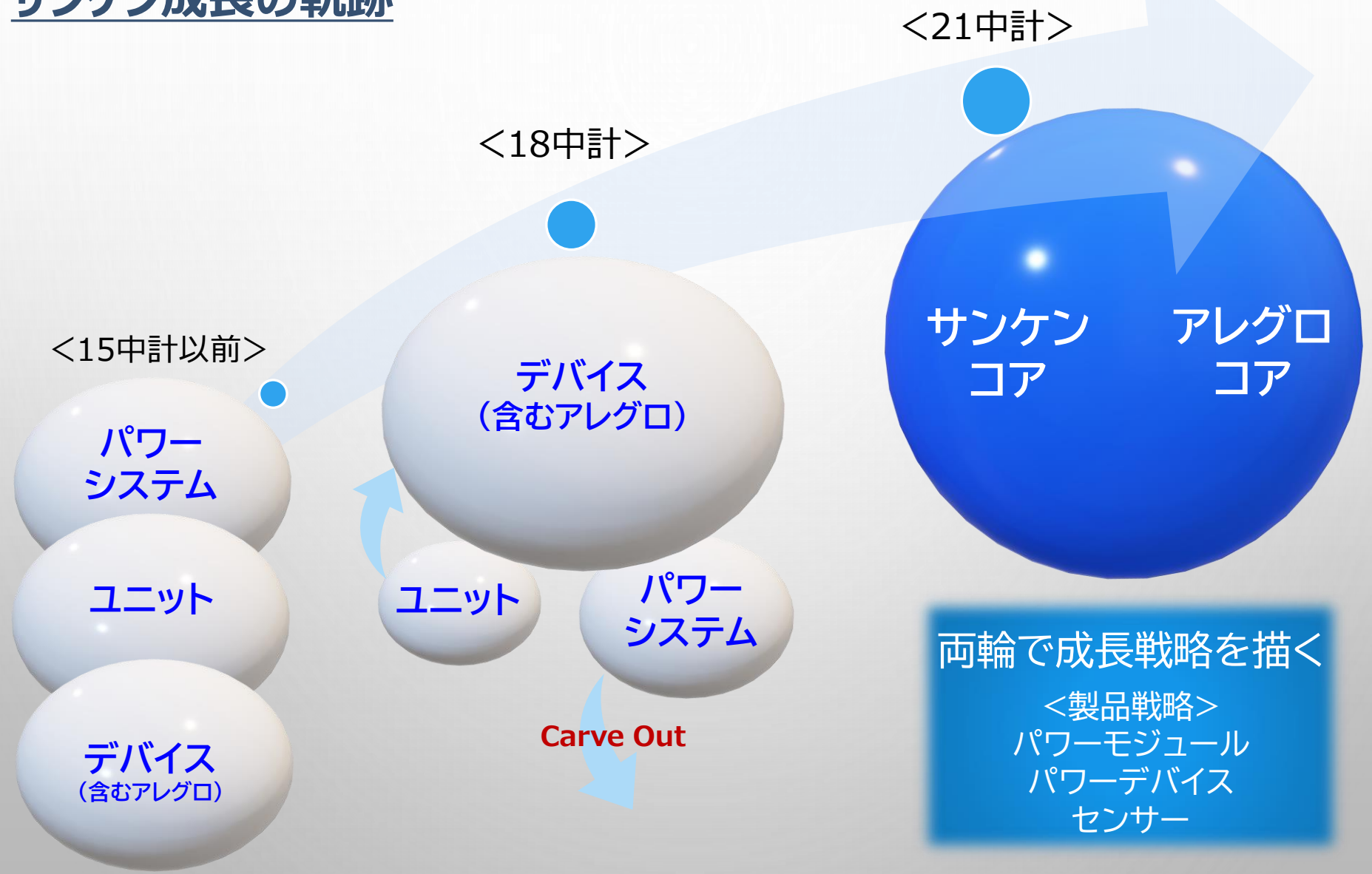


# サンケンコア成長戦略



# ■ サンケンビジネスポートフォリオ変化

## サンケン成長の軌跡



# ■ サンケンコア現状 <21中計進捗>

## 売上高新製品比率

21年度は、コロナ影響等により目標15%に対し未達。

22年度、23年度は、各顧客での新製品評価の再開に加え、トップセールスによる新製品採用の拡大と加速から、目標ラインを越えてくる見込み。

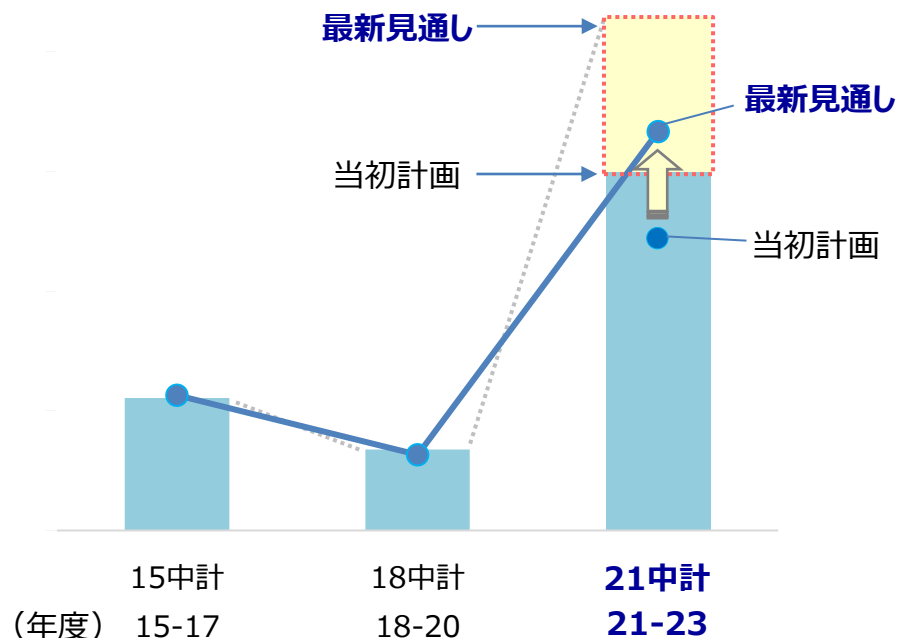
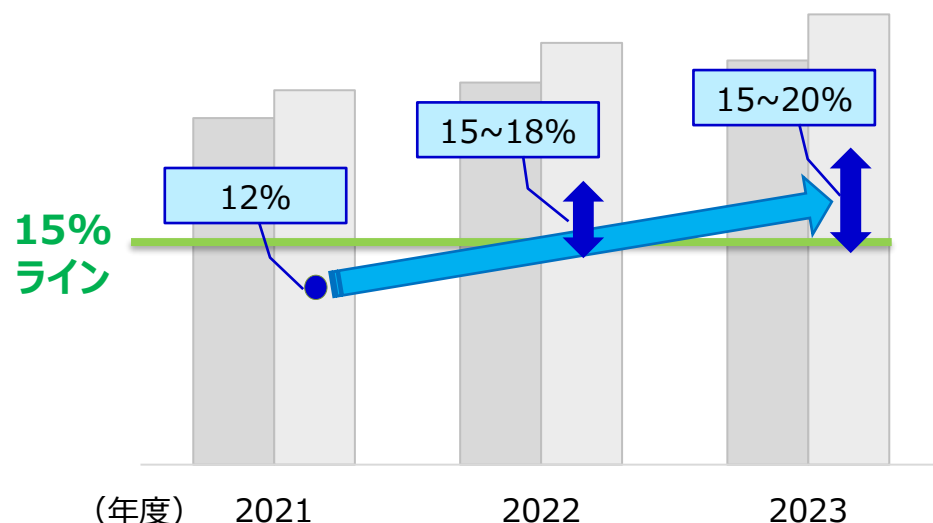
## 21中計 3カ年営業利益累計/利益率

新製品比率の向上に加え、パワーモジュールを中心に高採算品に対する引合いは強く、供給の前倒し要請が増加。

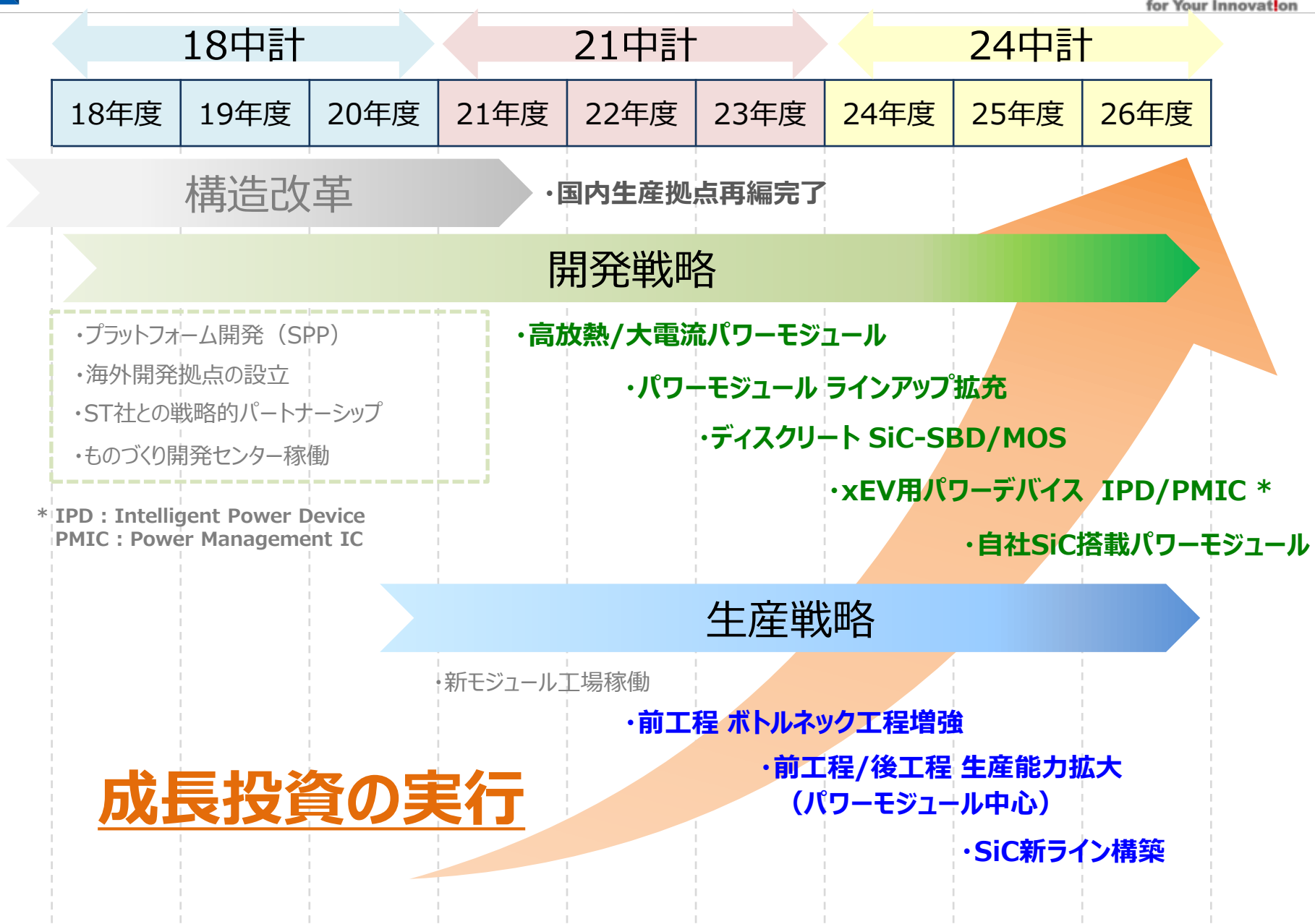
営業利益額・営業利益率とも当初計画を上回る見込み。

■ 売上 当初計画    ■ 売上 最新見通し  
 ➡ 売上高新製品比率

■ 営業利益    ● 営業利益率



# ■ サンケンコア成長戦略



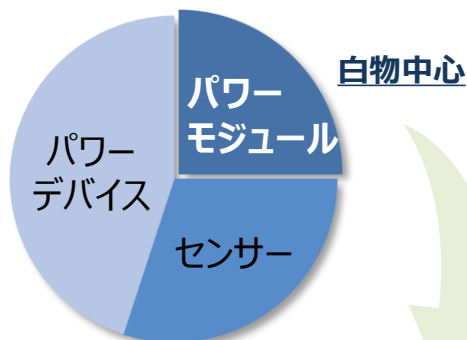
# サンケンコア成長戦略 パワーモジュール戦略-1

- 市場の拡大（白物+自動車・産機） / 製品の拡充（高信頼・高密度・高放熱）
- CY2020 パワーモジュール 世界シェア6位(※) ⇒ 更に上位を目指す

※Omdia（英）Feb, 2022調べ

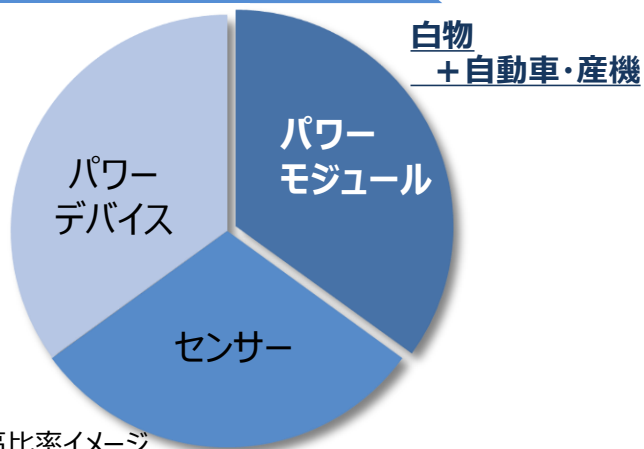
## <サンケン製品ポートフォリオ成長戦略>

### 21年度（実績）



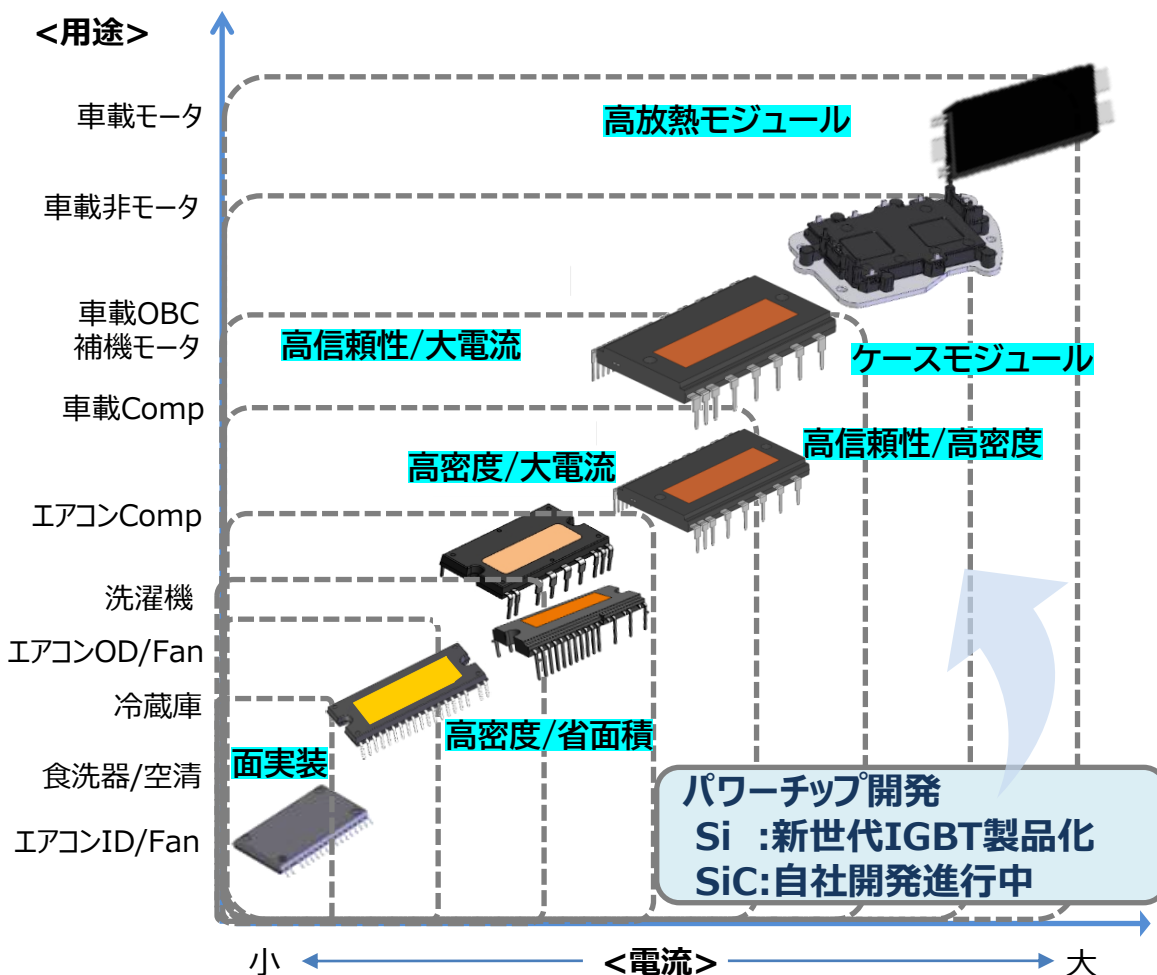
売上高比率イメージ

### 26年度（計画）



売上高比率イメージ

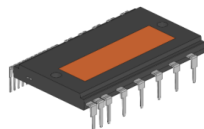
## <製品の拡充/パワーモジュール ラインアップ強化>



## Sanken Power-electronics Platform(SPP製品) 拡販状況

### ●車載・産機向け製品

SAM2 (650V/1200V)  
高耐圧・大電流領域への参入



#### ◇立ち上げ計画

21年	電動Comp (国内)
22年	STマイクロ社向け産機 業務用空調向け (海外)
23年	大型電動Comp (海外) STマイクロ社向け車載
24年	電動Comp (国内)

### ●エアコン/洗濯機向け製品

SIM2 (600V)  
小型化 従来品面積比△40%



#### ◇立ち上げ計画

22年	中国 3社 (大手)
23年	中国 3社 (中堅) 韓国 1社 日系 3社
24年	韓国 1社 中国 2社 (大手)

#### ◇生産体制

当初計画：混流生産ラインにて車載・産機向けと白物向けを同時生産（～24年）  
将来的に専用ライン化を構想

最新計画：拡販進行により、**生産能力の拡充および実施時期の前倒し**を決定（23年～）

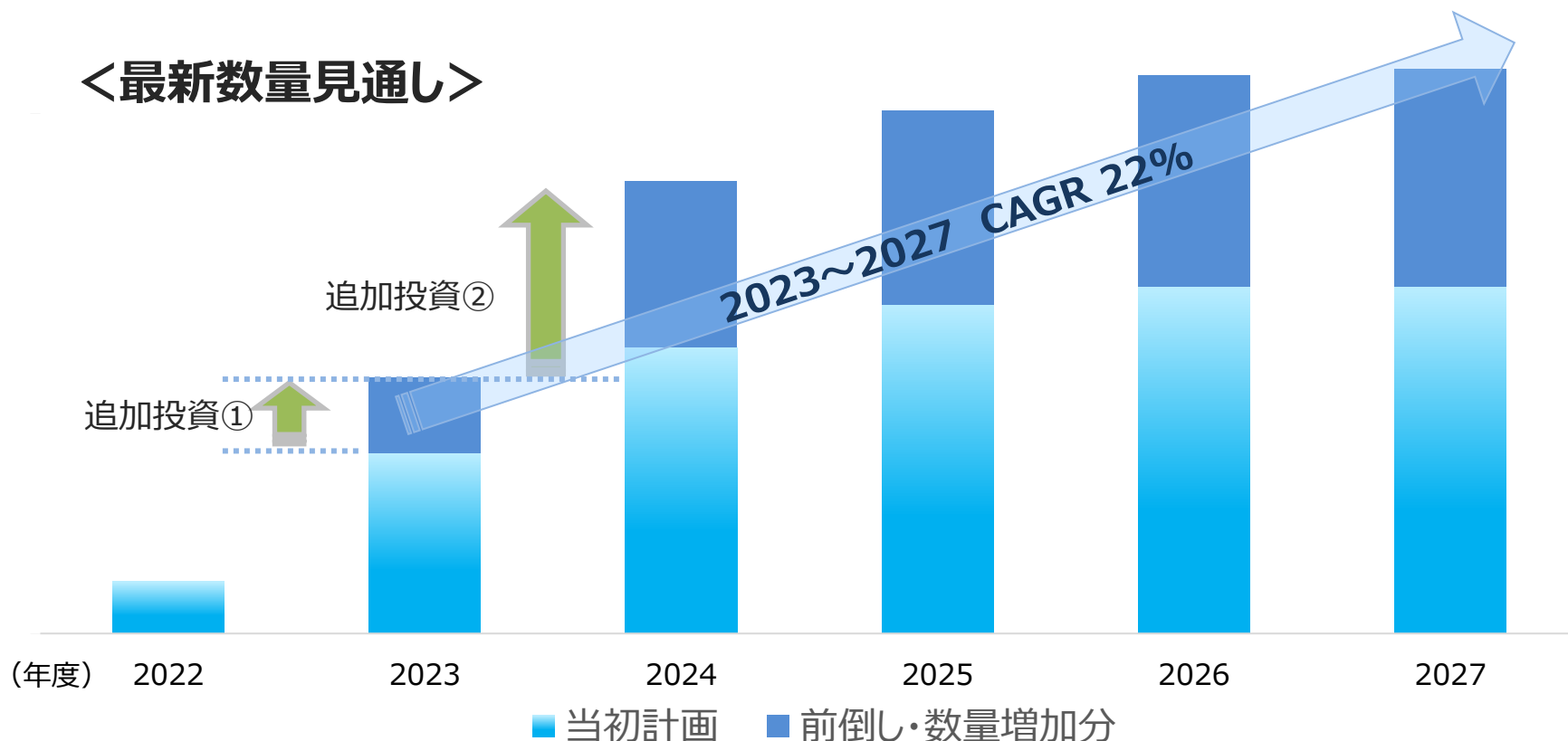
⇒ **高採算品の拡販戦略が奏功、生産性向上による利益拡大を早期実現**

# ■ サンケンコア成長戦略 パワーモジュール戦略-3

## EVトラクションモータ用パワーモジュール最新状況

- 21年12月大連サンケンより出荷開始、22年度は計画通りに進行を見込む
- 23年度の需要は21年5月時想定より増加が見込まれ、能力増強へ追加投資①を決定
- 24年度以降の需要も更に増加するとの情報により、顧客との協議を継続中  
⇒ 追加投資②についての判断を22年度中に実施する予定

### <最新数量見通し>



# ■ サンケンコアの未来 <成長イメージ>

24中計に向け、パワー半導体企業として更なる成長を目指す！

## 主要市場別戦略（指針）

売上高成長率  
2021年 ⇒ 2026年

### <自動車>

xEV向けパワーモジュール  
ADAS向けデジタルIC

CAGR 15%

### <産機・民生>

高信頼性/大電流パワーモジュール  
電源IC拡販(デジタル/アナログ)

CAGR 8%

### <白物家電>

モジュール/デバイスの両輪で  
トップシェア維持

CAGR 6%

## サンケンコアを支える重要な基盤である『ESG経営』をさらに推進

「事業活動」と「企業としての社会的存在価値の向上」の一体化を実現

### <サンケンESG経営/2022主要テーマ>

テーマ	推進項目	具体的内容
<b>環境</b> Environment	気候変動への取組み カーボンニュートラル 基本方針の策定	<ul style="list-style-type: none"> <li>・省エネ生産設備への更新 原単位での削減管理</li> <li>・オンサイトPPA※導入、オフサイトPPA検討</li> <li>・CO<sub>2</sub>排出量削減目標を見定め、22年度中に開示予定</li> </ul>
<b>社会</b> Social	働きやすさへの価値創造 健康経営 人権尊重・労働環境向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>・健康経営優良法人2022(4年連続選定)</li> <li>・ノンスモーキングカンパニーの推進</li> <li>・安全衛生、ダイバーシティ、働き方改革の推進</li> </ul>
<b>ガバナンス</b> Governance	コーポレートガバナンス 経営の透明性確保 ダイバーシティ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ESG担当役員を任命しサステナビリティ委員会を主催</li> <li>・ダイバーシティに造詣の深い女性弁護士を社外取締役候補者に選任</li> </ul>



サステナビリティWebサイトにて非財務情報の開示拡充

<https://www.sanken-ele.co.jp/corp/csr/index.htm>

※PPA: Power Purchase Agreement (電力販売契約) の略。施設所有者が提供する敷地や屋根などのスペースに、太陽光発電設備の所有・管理を行う会社 (PPA事業者) が設置した太陽光発電システムで発電された電力を、その施設の電力使用者へ有償提供する仕組み。



- 経営に直接寄与するデジタル変革を目指して「サンケンデジタルビジョン」を制定
- DX戦略を専門に担当する新組織とDX施策を計画・実行する組織横断的な会議体を通じたDX推進体制の確立



- 1) 蓄積したデータから活かしたデータを抽出し、効果的な改善に繋げる
- 2) 製造業の業務をデジタルで変革し、工程の自動化や業務プロセスの削減など生産性を向上させる施策を推進
- 3) 全従業員の役割に応じたデジタル技術と業務変革のスキル教育
  - 約3,000名に対するDX基礎教育をオンラインで実施済
  - デジタル人材の育成計画を策定し、教育を継続

開発改革

生産戦略

**Power Electronics  
for Your Innovation**

独自性のある技術、  
人と組織のパフォーマンスで成長し、  
社会のイノベーションに貢献する

高収益企業の実現

ESG経営

DX推進

サンケン電気/経営ビジョン



2022年3月期 決算説明会

## 製品別売上（連結）

（億円）

	21年度							
	1Q	2Q	上期	3Q	4Q	下期	通期	比率
パワーモジュール	109	100	209	100	113	213	423	24%
パワーデバイス	193	181	374	187	212	399	773	44%
センサー	132	140	272	137	142	280	552	31%
その他(社会システム)	9	0	9	0	0	0	9	0%
計	443	421	864	425	467	892	1,757	100%

## 市場別売上（連結）

（億円）

	21年度							
	1Q	2Q	上期	3Q	4Q	下期	通期	比率
自動車	218	214	433	215	231	446	879	50%
白物家電	133	125	258	127	148	275	534	30%
産機	69	68	138	70	73	144	281	16%
民生他	13	13	27	12	15	27	54	3%
その他(社会システム)	9	0	9	0	0	0	9	0%
計	443	421	864	425	467	892	1,757	100%

為替レート: 21年度 112.40円/US\$

## 将来に関する記述についての注意事項

この資料に記載されている当社及び当社グループに関する業績見通し、計画、方針、戦略、目標、予定、判断、認識などのうち既に確定した事実でない記述は、将来に関する記述です。これら将来に関する記述は、現時点で入手可能な情報と合理的と判断する前提を基礎として作成したものであり、既知または未知のリスク、不確実性、その他の要因を含んでいます。従って、実際の業績は、これらのリスク、不確実性、その他の要因により、業績見通しと大きく異なる可能性があります。また、当社は、適用法令の要件に服する場合を除き、業績見通しの見直しを含め、将来に関する記述を更新あるいは修正して公表する義務を負うものではありません。

当社が属するエレクトロニクス業界は、常に急激な変化に晒されていますが、当社の業績や財産に重大な影響を与えるリスク、不確実性、その他の要因には、(1) 経済環境、市場・需給動向、競争状態、(2) 為替レートの変動、(3) 技術進化への追随の成否、(4) 原材料の高騰あるいは調達難、(5) 各国・地域における法制度の変更あるいは社会情勢の急変、(6) 偶発事象の発生などがありますが、これらに限定されるものではありません。