



2023年3月期 中間期 決算説明会資料

未来のNOBLEを見据えて
抵抗器のNOBLEから新生NOBLEへの深化と進化

2022年12月2日

◆ 事業環境

- 急激な円安や地政学リスクを背景とした資材価格の高騰や、半導体・電子部品や原材料等の調達難から、一部お客さまの生産計画の見直しによる納入調整要求が続き、また、サプライヤーからの価格調整要求も強く、**資材調達・生産・販売の全てにおいて不安定要素が多分にあることから、予断を許さない状況が継続している。**

◆ 2023年3月期中間期の実績と通期業績予想

- 資材価格の高騰や、生産能力・組織力拡大に向けた積極的な設備投資や人財増強によるコスト負担が増加傾向。
- 第2四半期は売上高・利益率共に計画比苦戦を強いられたが、**円安の更なる進行によるプラス面の影響もあり、中間期までのトータルでは売上高78億円、営業利益6億円と概ね計画水準を維持。**
- 下期は引き続き為替変動要因が多分に見込まれるものの、**受注は相応に確保し、資材高騰に伴う販売価格への転嫁効果も踏まえれば、通期見通しは売上高165億円・営業利益15億円となる見込み。**

◆ 中計の具体的な取り組み

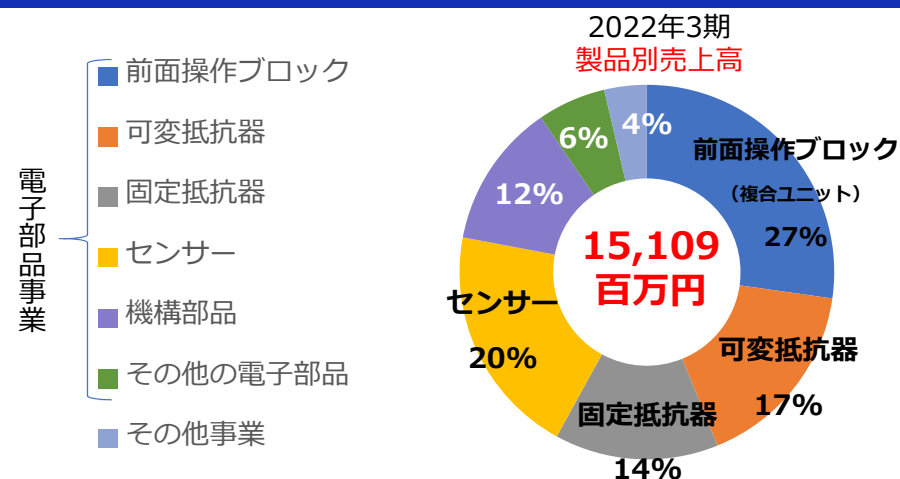
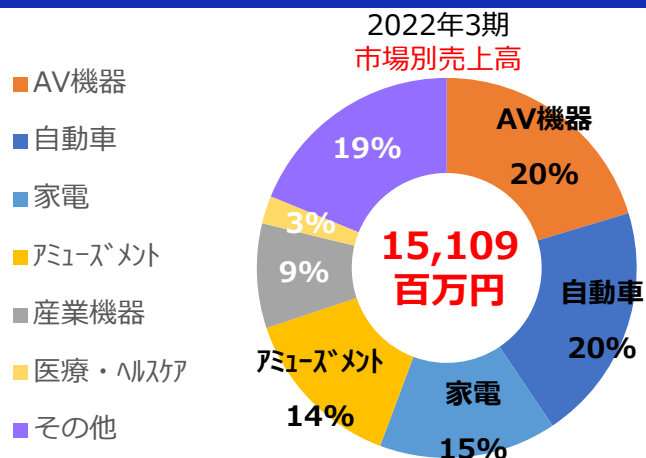
- 今期は第2ステップとして「新領域等への投資」をテーマに、今後の生産ライン・生産キャパシティの拡大により、企業としての土台強化を図る。
- 中期経営計画期間中（2023年3月期～2026年3月期）は**1株あたりの配当金に下限を設定し、創業80周年にあたる2025年3月期には別途記念配当を予定。**

- 弊社グループ概要
- 2023年3月期中間期の実績と通期業績予想
- 中計の具体的な取り組み

- ▶ 会社概要
- ▶ 主な売上構成と主要取引先
- ▶ 私たちの強み
(ご参考) 具体的製造工程①～⑤

会 社 名	帝国通信工業株式会社 Teikoku Tsushin Kogyo Co.,Ltd.
本 社 所 在 地	神奈川県川崎市中原区荻宿45-1
創 業	1944年8月1日
代 表 者	代表取締役社長 羽生 満寿夫 (はにゅう ますお)
資 本 金	34億5300万円
従業員数 (連結)	1,605名 (2022年3月31日現在 連結)
連結売上高	151億円 (2022年3月期 連結)
連結自己資本比率	81.9% (2022年3月期 連結)
グループ会社数	連結子会社 日本国内6社 海外9社 合計15社
事 業 内 容	電子回路を制御する抵抗器やセンサー、スイッチなどの各種電子部品を「NOBLE」ブランドで国内・海外に展開している、1944年に創業の総合電子部品メーカー

主な売上構成と主要取引先



【主要取引先】

セイコーエプソン、キヤノン、小糸製作所、コロナ、シャープ、ソニー、ソニー・インタラクティブエンタテインメント、デンソー、東海理化電機製作所、東芝、東洋電装、ニコン、日本光電工業、任天堂、日立製作所、パナソニック、パロマ、ホシデン、PHCホールディングス、マレリ、ミツバ、三菱電機、村上開明堂、ヤマハ発動機、リンナイ、A.O.SMITH、Behringer、Foxconn、Haier、Hisense、HIWIN、Valeo (ほか (順不同 敬称略))

ご参考

● 抵抗器とは？

- ▶ 抵抗器は流れる電気の量を制限したり調整したりすることで、**電子回路を適正に動作させる役割をもつ**大切な部品です。
- ▶ 主な役割
 - ・電流の調整：回路に合った電流量に調整
 - ・電圧の分離：大きな電圧を下げて、必要な電圧を抽出
 - ・発熱：電気エネルギーを熱に変換

● 抵抗器の主な種類

- ▶ 固定抵抗器：抵抗値が一定。高精度が求められる回路に幅広く使用（自動車・産業機器等）
- ▶ 可変抵抗器：自由に抵抗値を変更でき、ボリューム調整等に使用（AV機器・家電等）
- ▶ 半固定抵抗器：一度調整したら抵抗値を固定する
- ▶ センサー：**応用技術** 抵抗器の機能を応用し、電流や熱量等を検知（アミューズメント・医療ヘルスケア等）

電気をコントロールする製品で、私たちのあらゆる生活基盤に密着し、活躍の場を広げています。

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。



製品設計

お客さまのご要望に合わせた、製品設計を行い、各種市場からの要求に応える

金型設計

金型の設計・加工を自社対応し、弊社独自加工の基礎を支える

スクリーン印刷

フィルム・PCB基板への印刷を自社対応し、回路基板を製造する

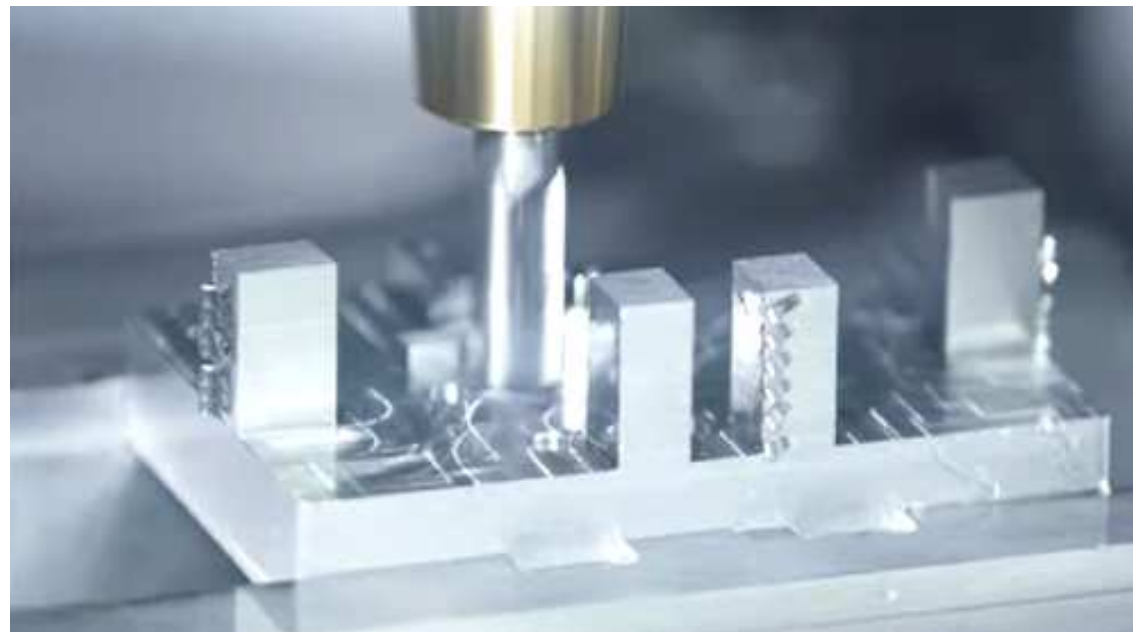
成型・プレス

成型加工・プレス加工を自社対応する
樹脂には塗装や印刷による加飾加工も対応

組立加工

部品製作・組立加工の設備構築もすべて社内に対応することで、高い信頼性を確保する

内製化された金型

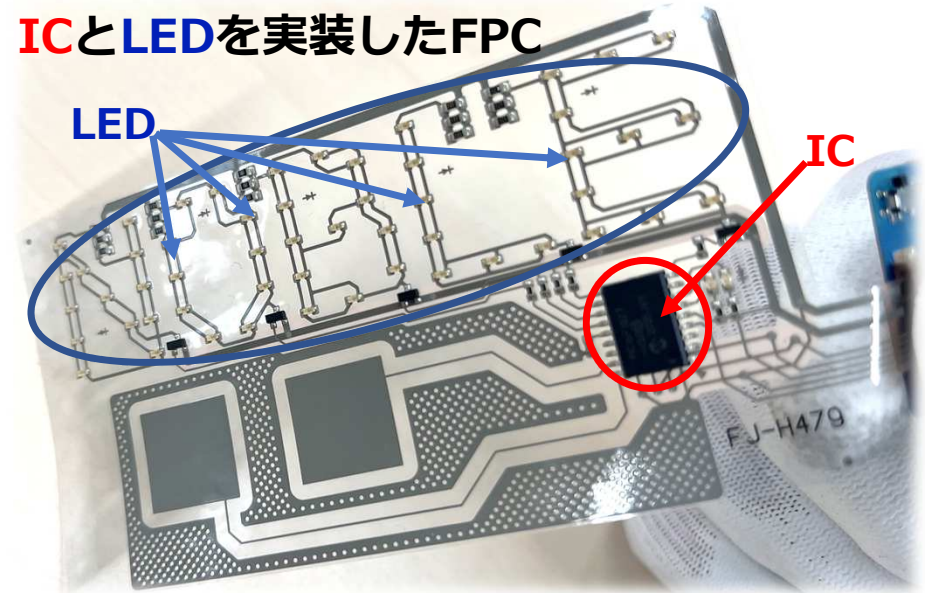


自社で使用する成型金型、プレス金型を設計から加工まで対応。国内外に金型加工部門を保有。弊社独自の生産方式にマッチした自社オリジナル金型の加工を行い、各種難易度の高い一体成型や、高精度な部品加工を実現。

NOBLEのFPC※1 (Flexible Printed Circuits)



ICとLEDを実装したFPC



電子回路を形成する場合、一般的に採用されるのはエッチング基板工法である。弊社が行うスクリーン印刷は、必要な箇所だけにパターンを印刷し、回路形成をするため、製造時の廃棄物が少なく環境にやさしいことも特徴となっている。また、非接触ICカードのアンテナや、心電図・脳波等の測定電極にも使われており、更に基板に使用している、PETフィルムへの半導体などの部品実装※2も実現。

※1 FPC (Flexible Printed Circuits) : 曲げることのできるプリント基板 ※2 部品実装 : 部品を組み込むこと

樹脂成型Injection molding・金属プレスPrecision Press



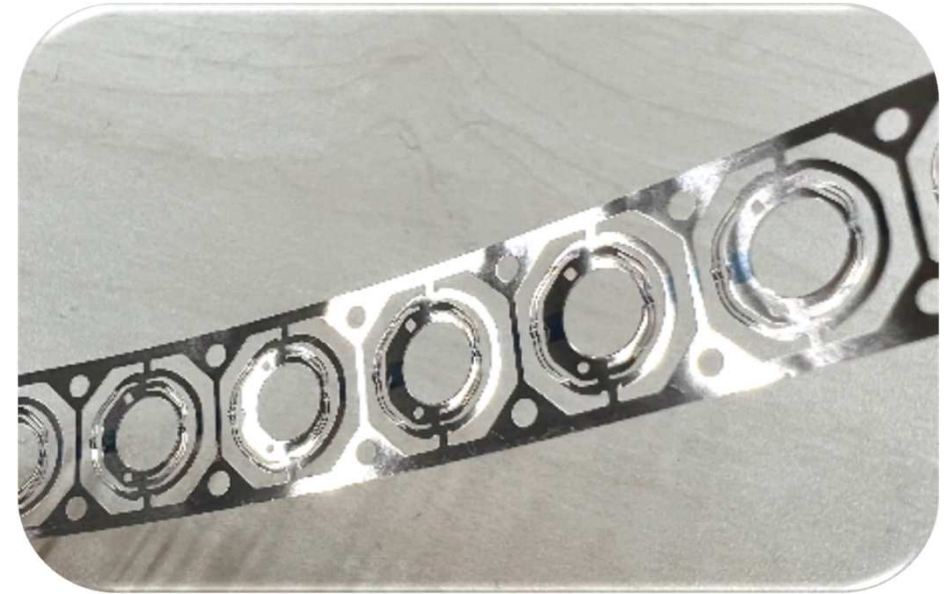
＜国内外に各種樹脂成型機を保有＞



＜金属端子と樹脂の一体成型＞

様々な市場に向けて材料の選定や金型設計を自社で行い、精密機構部品や大型外装部品の生産、成型部品への塗装・印刷も対応する。また弊社独自の技術としてFPCや端子を成型樹脂で一体化するインサート成型が高い評価をいただいている。

Injection molding ・ Precision Press



プレス加工は高速で微細な加工が特徴。電子部品の心臓部となる金属接点は、自社で開発し様々なニーズに対応可能。高耐久製品には、このプレス加工技術が不可欠。国内外主要工場にプレス機を保有する。またこのプレスを組み立て工程のラインに組み込む技術も、弊社独自の生産方式。

Automation assembly / inspection



日本国内外とも人手不足は私たち製造業にとっては大きな課題である。
弊社は常にお客さまに安定供給を行えるように、高い生産技術力で工程の自動化に取り組んでいる。



国内外の工場で、画像検査や電気チェッカーを導入し、高い品質を保証をする一方、認定検査員による、確かなジャッジがお客さまの信頼を得ている。

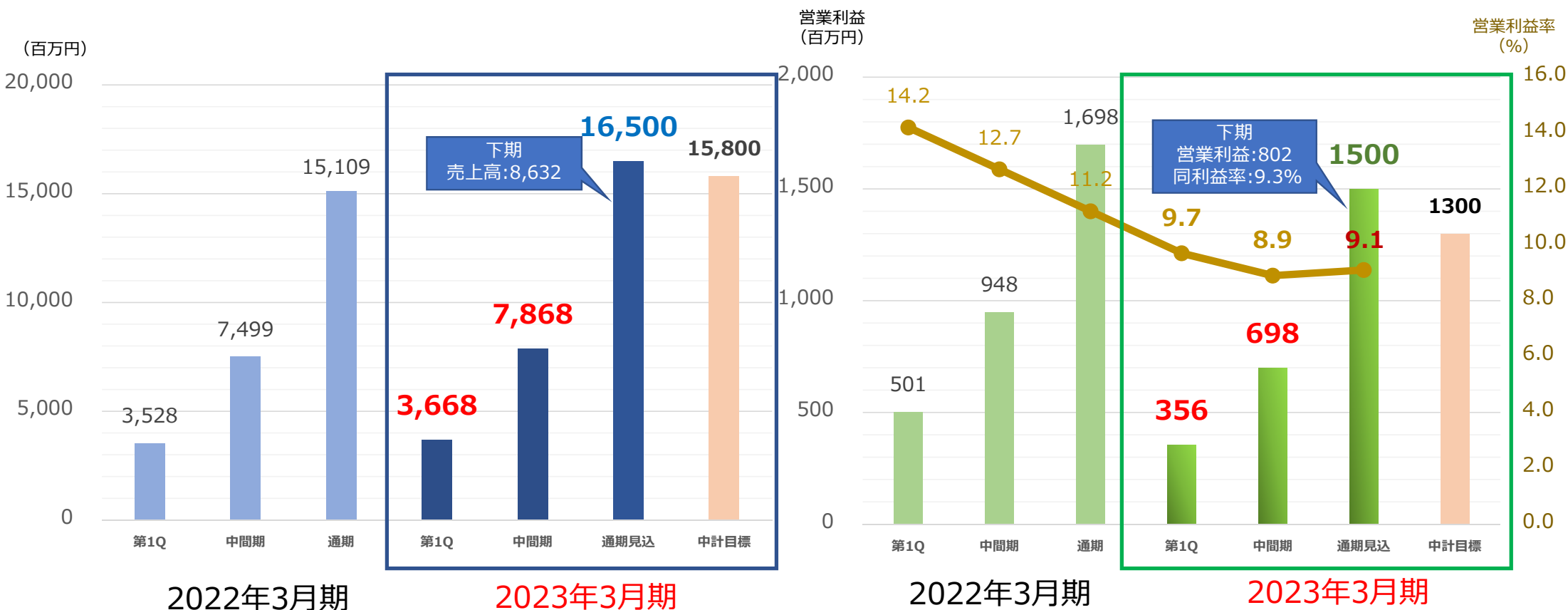
2023年3月期中間期の実績と通期業績予想

NOBLE

- ▶ 過去業績と2023年3月期予想（累計ベース）
- ▶ 2023年3月期中間期の利益増減要因（前年同期比）
- ▶ 四半期毎利益推移と2023年3月期通期予想（四半期ベース）
- ▶ 市場別売上高の2023年3月期通期予想
- ▶ 製品別売上高の2023年3月期通期予想

売上高

■ 営業利益 ● 営業利益率

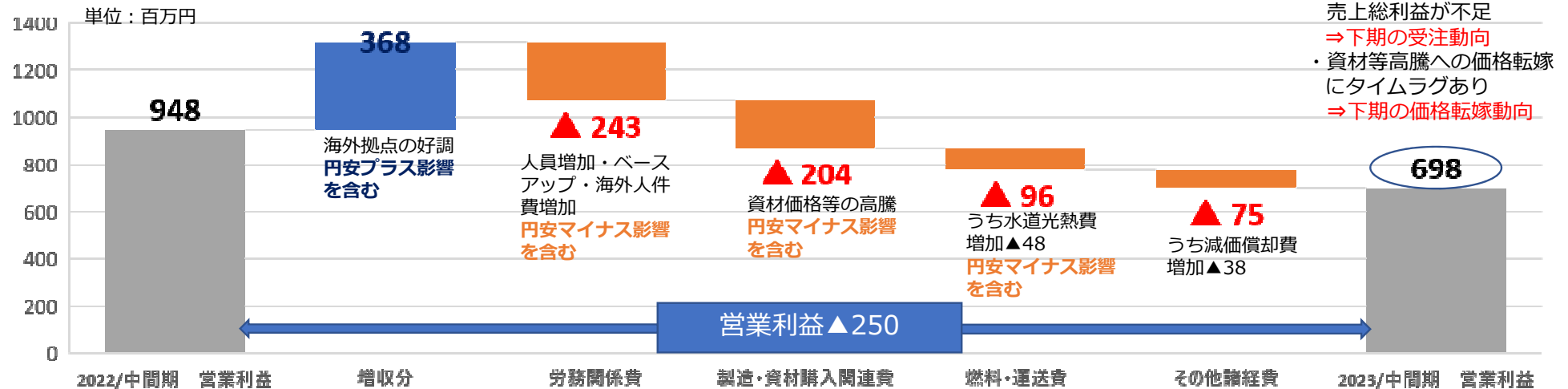


2023年3月期中間期の利益増減要因 (前年同期比)

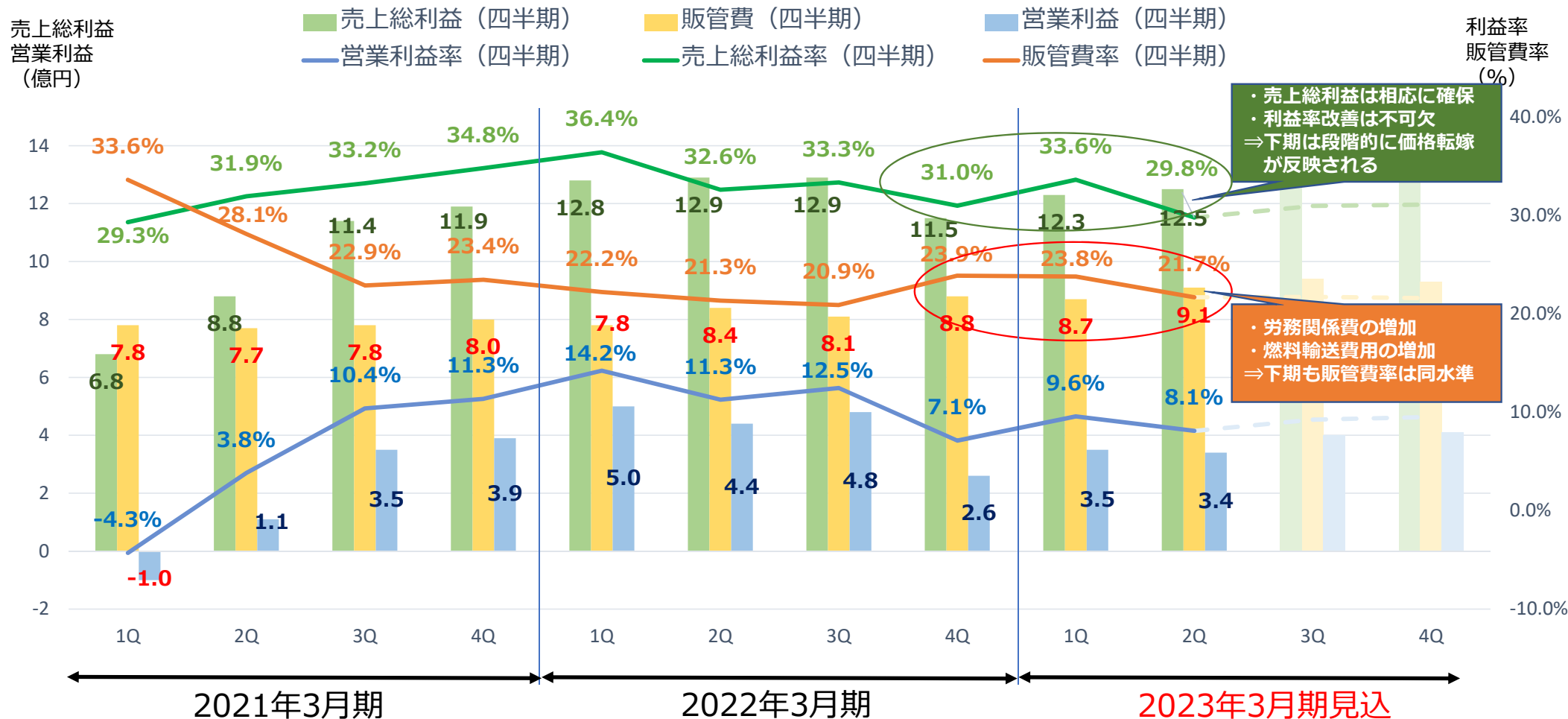


(百万円)	2022年3月期中間期		2023年3月期中間期		前年同期比	
売上高	7,499	対売上高比	7,868	対売上高比	368	104.9%
営業利益	948	12.7%	698	8.9%	△250	73.6%
営業外損益	99	1.3%	639	8.1%	540	645.4%
(うち為替差益)	(5)	-	(497)	-	(492)	-
経常利益	1,048	14.0%	1,337	17.0%	289	127.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益	797	10.6%	934	11.9%	137	117.2%

連結営業利益増減要因 (6か月累計)



四半期毎利益推移と2023年3月期通期予想



市場別売上高の2023年3月期通期予想

単位：百万円 () 売上内訳比率	2022/3期		2023/3期		
	中間期	通期	中間期	通期見込	通期見込内訳修正
AV機器	1,425 (19%)	3,073 (20%)	1,517 (19%)	3,300 (20%)	3,300 (20%)
自動車	1,603 (21%)	3,060 (20%)	1,390 (17%)	3,465 (21%)	2,970 (18%)
家電	1,087 (14%)	2,281 (15%)	1,245 (15%)	2,640 (16%)	2,640 (16%)
アミューズメント	1,206 (16%)	2,141 (14%)	1,246 (15%)	2,970 (18%)	2,640 (16%)
産業機器	673 (8%)	1,346 (8%)	631 (8%)	1,155 (7%)	1,155 (7%)
医療・ヘルスケア	180 (2%)	358 (2%)	323 (4%)	660 (4%)	825 (5%)
その他	1,325 (17%)	2,850 (18%)	1,516 (19%)	2,310 (14%)	2,970 (18%)
合計	7,499 (100%)	15,109 (100%)	7,868 (100%)	16,500 (100%)	16,500 (100%)

● 2025年度までの「市場別」中計目標	2022/3期	2023/3中間期	2023/3期見込
➤ 自動車、家電、アミューズメント：連結売上高の54%を維持	⇒ 49%	⇒ 49%	⇒ 50%
➤ 産業機器、医療・ヘルスケア：連結売上高の17%まで拡大	⇒ 10%	⇒ 12%	⇒ 12%
➤ 新領域：連結売上高の5%を達成	⇒ 0%	⇒ 0%	⇒ 0%

- ・ 2023/3期：自動車・アミューズメントは生産調整等の影響により計画比マイナスにて進捗するも、家電・医療ヘルスケア・その他（製品別売上高の機構部品に相当）の押し上げによりカバーする見込
- ・ 中計目標：概ね計画通りに進捗しており、新領域を含め、各種商品開発や販路拡大に注力中。来期の医療・ヘルスケア部門は売上高比率6%以上になる見込

製品別売上高の2023年3月期通期予想

単位：百万円 () 売上内訳比率	2022/3期		2023/3期		
	中間期	通期	中間期	通期見込	通期見込内訳修正
前面操作ブロック	2,012 (26%)	4,116 (27%)	1,941 (24%)	4,620 (28%)	4,125 (25%)
可変抵抗器	1,263 (16%)	2,507 (16%)	1,219 (15%)	2,145 (13%)	2,310 (14%)
固定抵抗器	1,033 (13%)	2,136 (14%)	1,164 (15%)	2,310 (14%)	2,310 (14%)
センサー	1,609 (21%)	3,021 (20%)	1,851 (23%)	3,630 (22%)	3,960 (24%)
機構部品	885 (11%)	1,882 (12%)	1,067 (13%)	2,310 (14%)	2,310 (14%)
その他	697 (9%)	1,447 (9%)	626 (7%)	1,485 (9%)	1,485 (9%)
合計	7,499 (100%)	15,109 (100%)	7,868 (100%)	16,500 (100%)	16,500 (100%)

- 2025年度までの「製品別」中計目標

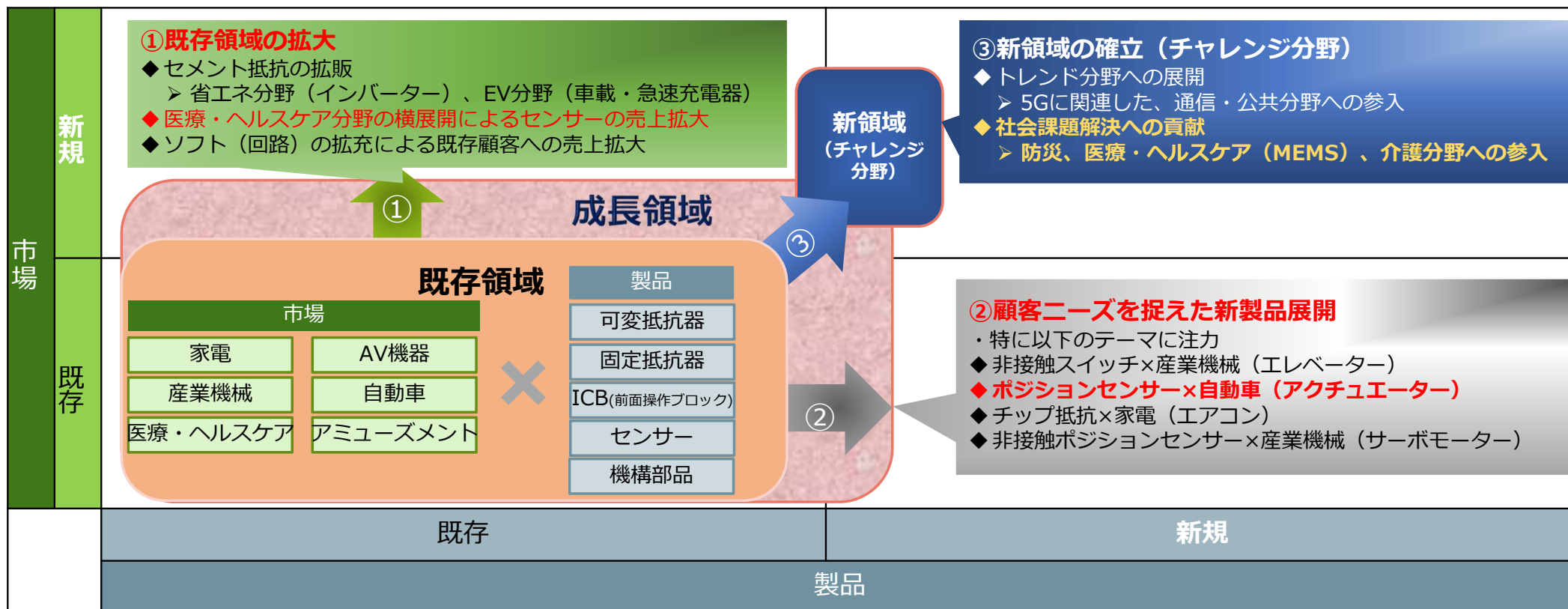
	2022/3期	2023/3中間期	2023/3期見込
➢ センサー：主力商品化（増収基盤の柱）	⇒ 20%	⇒ 23%	⇒ 24%
➢ 機構部品：外注取込みにより、連結売上高の13%まで拡大 ⇒主力「抵抗器シリーズ」からの分散化	⇒ 12%	⇒ 13%	⇒ 14%

- ・ 2023/3期：自動車関連の影響を主とし、前面操作ブロック・可変抵抗器は前年比マイナス進捗ながら、抵抗器⇒センサーへの移行を図っており、概ね計画通りに進捗
- ・ 中計目標：センサー・機構部品は計画以上に進捗。特に機構部品においては関連会社の木曾精機(株)や福井帝通(株)ミノワ工場にて順調に受注基盤を確立中であり、来期以降も同程度の売上高比率を維持する見込

- ▶ 基本戦略
- ▶ 設備投資等の実績と投資効果
- ▶ 医療・ヘルスケア部門の開発
- ▶ 産業機器部門の開発
- ▶ 自動車関連商品の拡販
- ▶ 新領域の確立（チャレンジ分野）
- ▶ サステナビリティへの対応
- ▶ 資本政策（利益還元方針）
- ▶ プライム市場区分適合状況

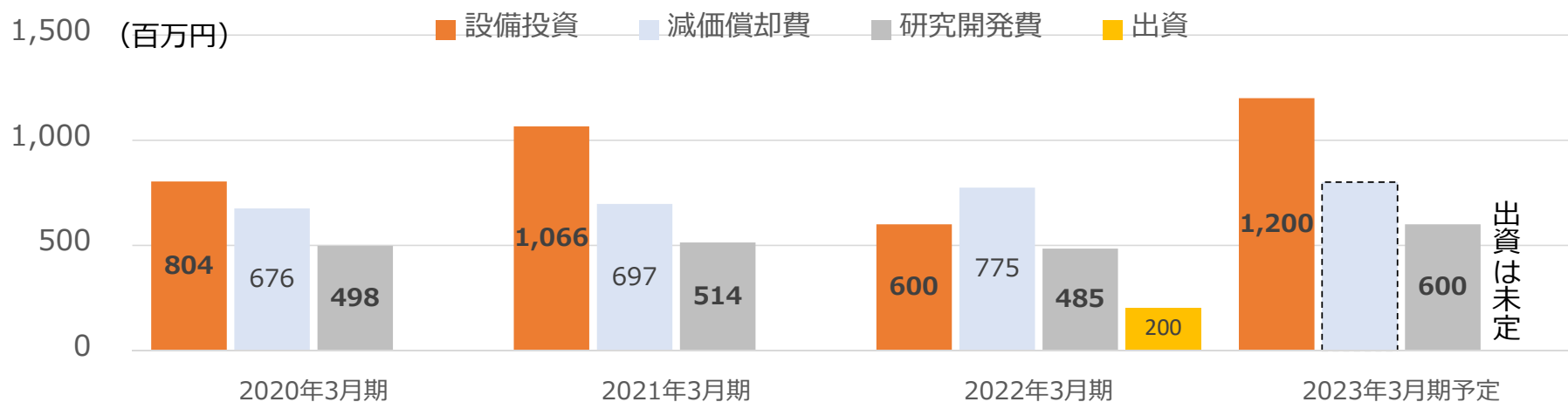
基本戦略

- 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



設備投資等の実績と投資効果

(①既存領域の拡大 + ②顧客ニーズを捉えた新製品展開)

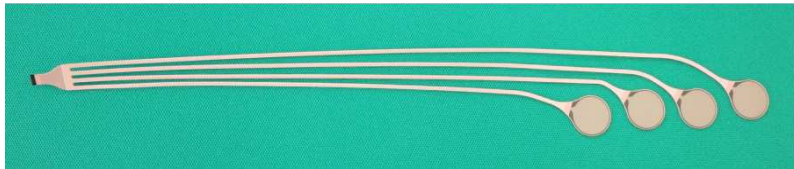


	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
主要設備投資・出資	・須坂帝通(株)工場改築	・木曾精機(株)新工場建設	・スイミン社へ出資	・赤穂工場医療用ライン新設 ⇒自動化・更なる増設を検討
主な投資目的	部品供給力向上・生産省人化	機構部品の販売強化 (外販)	医療・ヘルスケア部門の拡販	
主な投資効果	> 20/3期⇒22/3期 ● 須坂帝通(株)業績向上 ・売上高 +6億円 ・営業利益+2億円 ● 固定抵抗器売上増強 ・売上高 +2億円	> 20/3期⇒22/3期 ● 木曾精機(株)業績 ・売上高 +7億円 ・営業利益+2億円 ● 機構部品売上増強 ・売上高 +8億円	> 医療・ヘルスケア部門業績 ・20/3期 売上高3億円 (総売上高比3.0%) ・21/3期 売上高2億円 (総売上高比2.2%) ・22/3期 売上高3億円 (総売上高比2.4%) ・23/3期 売上高8億円見込(総売上高比5.0%)	

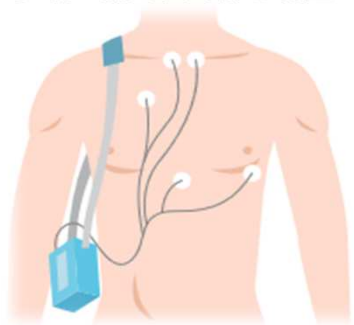
生体用電極 ディスプレイ電極

生産ライン強化により増産対応中

生体信号の測定が可能な薄型のディスプレイ電極。NOBLE独自の多層印刷技術により、安定した検出を可能にするシールド層と、新規開発した肌触りのよい発泡層を形成。心地よい装着感を実現。



●心電・筋電の測定電極



適用範囲拡大
に注力中



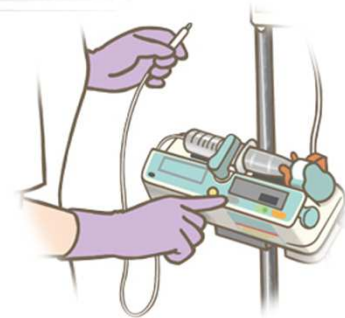
医療機器用 位置検出センサー

高い信頼性で医療機器にもご採用

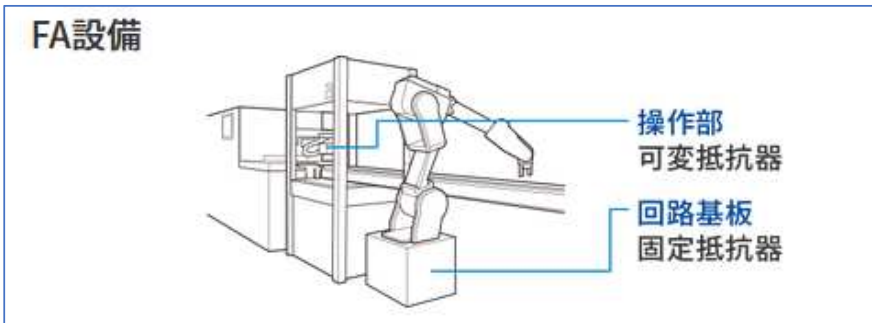
ロングスライド型位置検出センサーXLSシリーズが好調。医療機器のDX化に伴い、リアルタイムモニタリングに高い位置検出精度を誇るセンサーが活用されている。



カスタム型・汎用型をラインナップ



高耐久センサーシリーズ



(新商品)1,000万回耐久を実現

光学式
非接触エンコーダ



磁気式
非接触ロータリーセンサー

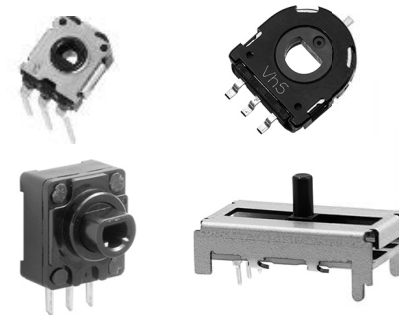


世界最小センサーシリーズ

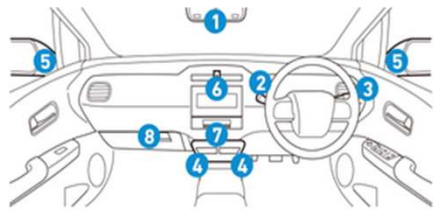


市場の拡大に伴い受注拡大中

抵抗式
高精度ロータリーセンサー等



車内の装備充実やオート化により販売拡大が期待される自動車部品の一例

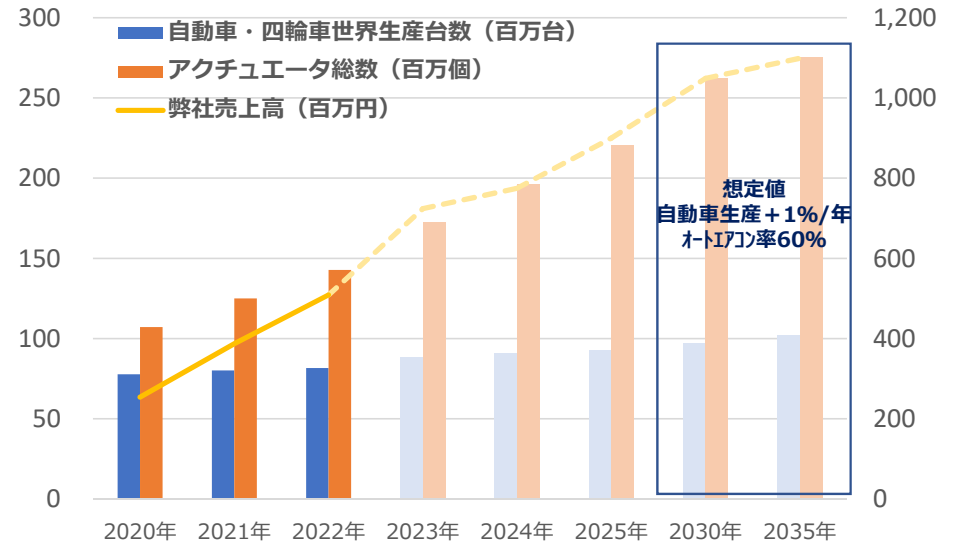


- ① マップランプスイッチ
- ② 間欠ワイパー調整 可変抵抗器
- ③ ライトレベリングコントロールユニット
- ④ 空調シートコントロールユニット
- ⑤ ドアミラー 位置センサユニット
- ⑥ ハザードランプスイッチ
- ⑦ エアコン操作部ユニット
- ⑧ HVACアクチュエータセンサ基板

HVAC : Heating, Ventilation and AirConditioning system
 カーエアコンの温度自動調整等で、配管のバルブ開閉はアクチュエータ(電気等の動力でモーター等の機械を動かす仕組み)で行っており、その開閉角度を、検知するセンサーを、抵抗基板で形成

(1~12月)	自動車四輪 (千台) ※1	オート エアコン率 ※2	使用数/台 (個) ※2	アクチュエータ総 数(千個)	弊社売上高 (億円)	弊社市場 シェア
2020年	77,710	46%	3.00	107,240	2.5	6.7%
2021年	80,150	48%	3.25	125,034	5.3	8.5%
2022年	81,600	50%	3.50	142,800	5.0	7.6%
2023年	88,500	52%	3.75	172,575	市場シェア78%前後を確保し、 2025年には売上高9億円想定 ⇒弊社自動車関連部門の 売上高の23%相当	
2024年	90,680	54%	4.00	195,869		
2025年	92,570	56%	4.25	220,317		

※1 出所：jama 一般社団法人日本自動車工業会「世界生産・販売・保有・普及率・輸出」より
 ※2 弊社調査による推定値



- ・市場環境 : 自動車生産台数・オートエアコン率・1台当たりのオートエアコン使用個数共に増加
- ・弊社競争力 : ①価格競争力あり：自社一貫生産で、低コストでの製造が可能
 ②技術力あり：センサーに求められる、高精度(直線性)を実現
 ③商品差別化：自社製抵抗インクにより、高耐久を実現

世界シェア78%程度を維持し、弊社自動車関連部門の主力商品化が期待される

当社技術「センサー」 + 新規開拓テーマ「水」 + SDGs「社会貢献活動」を組み合わせた活動の一例

新領域の確立
(チャレンジ分野)

防災等の社会課題解決への貢献

2025年度までの「製品別」中計目標

センサー：主力商品化 (増収基盤の柱)

気候変動等に伴うリスクと機会の検討

カーボンニュートラルや水・森林資源の保全への関与

- 課題点
- ・マーケット分析
 - ・商品や技術の応用
 - ・汎用性
 - ・コスト対策
 - ・規模への対応等々

テーマ：漏水検知



- ・水資源の有効活用
- ・インフラ事業への参入

弊社商品のモニターを依頼し、弊社課題解決のデータ収集



施設側は省力化や各種フィルドテストにも有効

センサー電極水漏れ検知



劇場型アクアリウム「átoa (アトア)」(神戸市)での共同研究

水族館施設では、水槽やろ過装置などからの漏水が発生すると、建物や周辺機器への被害が懸念されており、展示エリアに被害が及べば、顧客満足度にも悪影響を与えるおそれがある⇒漏水防止が重要課題の1つ

テーマ：土壌水分量検知



- ・水害や土砂災害のリスク回避
- ・防災事業への参入

互いの技術力の結集 公共事業・防災事業におけるノウハウ吸収



開発コストの平準化 事業エリアの拡大

センサー電極水分量検知



他社との事業連携

防災事業という、単独では解決が難しい社会的課題に対し、異なる強みを持つ複数の企業体にてノウハウを結集⇒地球温暖化による自然災害被害拡大への対応

サステナビリティへの対応

気候変動に対する取組み方針（TCFD提言への対応）を策定し、HPに開示

◆ 取組スタンス：脱炭素社会の実現

TCFDが求める開示フレームワークに沿って、
 ・気候変動問題が当社事業へ与えるリスクや機会について分析し、その結果を経営戦略に反映
 ・適切な事業リスクへの対応を行い、また気候変動対応を機に当社事業の成長を促す取り組みを実践

◆ 戦略：2050年までのシナリオ分析

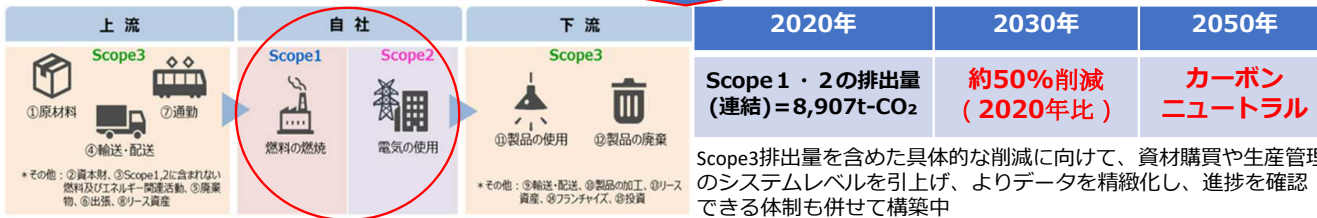
・中長期的なリスクの一つとして「気候変動」を捉え、関連リスク及び機会を踏まえた戦略と組織のレジリエンスについて検討
 ・IEA（国際エネルギー機関）やIPCC（気候変動に関する政府パネル）による気候変動シナリオ（2℃未満シナリオ及び4℃シナリオ）を参照し、**2050年まで国内電子部品事業を中心にシナリオ分析**

◆ 指標と目標

・気候関連問題が経営に及ぼす影響を評価・管理すべく、Scope1とScope2に該当する温室効果ガス（GHG）のうち、CO2総排出量を指標として設定
 ・**Scope1とScope2の目標と実績は、「帝国通信工業(株)および連結対象グループ企業」を対象として開示**（※Scope3は、「帝国通信工業株式会社」を対象として、2024年(把握次第)に開示予定）
 ・主要な削減への取組は再生可能エネルギー導入や設備投資等を踏まえて、CO2排出量削減策を検討、順次開示予定
 ・2022年5月に発表した中期経営計画では、Scope2におけるCO2削減を2020年比で2030年は50%減、2050年はカーボンニュートラルとしたが、今回のTCFDに関連した弊社の取組や国の方針も鑑み、**Scope1を加えたScope1・2での目標値を設定**

◆ 気候変動リスク・機会（当社HPご参照）

シナリオ	要因	変化	リスク・機会/ 影響度	当社への影響	当社の対応
2℃未満 (移行)	GHG排出削減目標や各種規制の強化	炭素税導入による調達コストの増加	●2020年度CO2排出量（Scope3カテゴリ）に占める、2030年度炭素税が100%上昇した場合のコストは、2020年度比約10%増加を押し上げることがあります。	●2020年度CO2排出量（Scope1・2）に占める、2030年度炭素税が100%上昇した場合のコストは、経常利益を約3%押し下げることがあります。	□取引先選定要件の見直し □排出量削減に向けた取組への協力要請の実施
		炭素税導入による操業コストの増加	●2020年度CO2排出量（Scope1・2）に占める、2030年度炭素税が100%上昇した場合のコストは、経常利益を約3%押し下げることがあります。	●2020年度CO2排出量（Scope1・2）に占める、2030年度炭素税が100%上昇した場合のコストは、経常利益を約3%押し下げることがあります。	□本社、生産拠点等への設備投資及び再生可能エネルギー導入
		内閣府のみの自動車生産台数の減少による自動車部品分野の需要減少	●当社主力製品は、EV車でも使用する各種機器用途向けデバイスのため、気候変動による自動車分野の需要減少は影響は少ない。	●当社主力製品は、EV車でも使用する各種機器用途向けデバイスのため、気候変動による自動車分野の需要減少は影響は少ない。	□車載向け製品への建築力強化による新規受注 □品質マネジメント体制の強化 □技術力の強化（新製品開発力の強化）
脱炭素社会への移行	ESG等環境価値向上による調達コストの増加	再生資源、外部購入リサイクル材等による調達コストの増加	●2030年CO2排出削減目標（Scope2）50%を達成するための再生資源購入コストは2020年度比約29百万円増加する可能性がある。	●再生資源（主に原材料）を再利用することで、調達コストは減少する見込み。	□電気使用量削減や設備投資等での本社・赤穂工場の再エネ比率100%の達成 □国内内事業所の再エネへの切替
		再生資源、外部購入リサイクル材等による調達コストの増加	●再生資源（主に原材料）を再利用することで、調達コストは減少する見込み。	●再生資源（主に原材料）を再利用することで、調達コストは減少する見込み。	□再生資源の再生利用拡大 □材料の一括購入
		自社内再生資源、再生材利用による調達コストの削減	●再生資源（主に原材料）を再利用することで、調達コストは減少する見込み。	●再生資源（主に原材料）を再利用することで、調達コストは減少する見込み。	□再生資源の再生利用拡大 □材料の一括購入
		省エネ・節電機器や河川氾濫監視システムなど対応製品の普及	●新機種（モバイル分野：省エネ・節電機器や河川氾濫監視システム等）対象製品の受注は拡大する見込み。	●新機種（モバイル分野：省エネ・節電機器や河川氾濫監視システム等）対象製品の受注は拡大する見込み。	□新たな生産性向上による原価低減（貯存製品） □関係先計画で開いた新技術領域の獲得を推進（新製品）
4℃ (物3)	激甚気象発生頻度の上昇	原材料、部材調達先被災による調達停止リスクの増加	●ESGの対応や開示情報不足のため、取引先からの買付遅延リスクや被害者の低評価を要するリスクの可能性。	●ESGの対応や開示情報不足のため、取引先からの買付遅延リスクや被害者の低評価を要するリスクの可能性。	□CDPへの対応 □サプライチェーン排出量削減目標・実績値と自社HP開示充実
		原材料、部材調達先被災による調達停止リスクの増加	●ESGの対応や開示情報不足のため、取引先からの買付遅延リスクや被害者の低評価を要するリスクの可能性。	●ESGの対応や開示情報不足のため、取引先からの買付遅延リスクや被害者の低評価を要するリスクの可能性。	□CDPへの対応 □サプライチェーン排出量削減目標・実績値と自社HP開示充実
		操業停止リスクの増加	●ハードウェア上、影響の大きい事業所（本社）を避けて、Aqua-act floods RCP8.5で確認した結果、本社の河川氾濫リスクが顕著なため、機会損失額は、2020年度比約30百万円の増加。	●ハードウェア上、影響の大きい事業所（本社）を避けて、Aqua-act floods RCP8.5で確認した結果、本社の河川氾濫リスクの無い事が確認された。	□被災可能性のある製造先についてのBCP緊急対応の策定（策定済み） □調達先を対策としたBCPの新規策定 □対策実施状況の拡大によるリスク分析
年平均気温の上昇	製造地向け製品の需要減少	●年平均気温の上昇にも対応し、寒冷地向け製品の減少率は2020年度比約75百万円の削減。	●年平均気温の上昇にも対応し、寒冷地向け製品の減少率は2020年度比約75百万円の削減。	□販路予備増産や生産性向上による利益率の改善 □未参入メーカーなどへの新規販路	

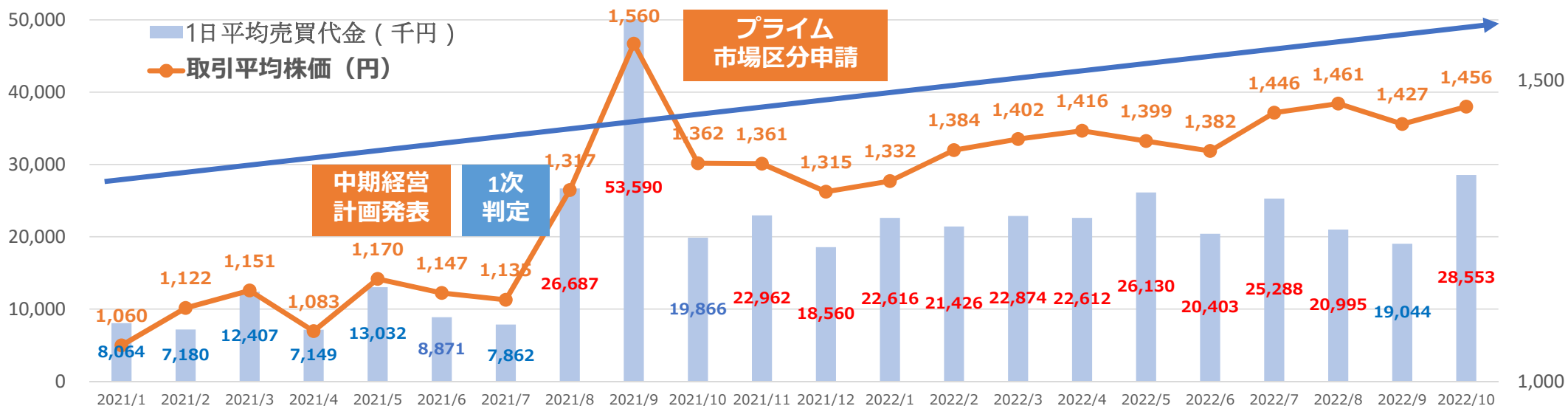


- ◆ 中期経営計画期間中の1株あたりの配当金を**下限60円**とする
- ◆ 創立80周年（2025年3月期）には**記念配当**を予定

- 2022年3月期
 - ・ 配当政策：営業CF17億円を計上し、**1株あたりの配当金を60円に引き上げ**
 - ・ 政策投資株式の縮減：2社の政策投資株式を縮減
- 2023年3月期～2026年3月期
 - ・ 配当政策：営業CF15億円程度を維持し、**当該中長計期間の1株あたりの配当金を下限60円とする**
 - ・ 政策投資株式の縮減の継続や、自己株式については償却や事業提携等への有効利用を検討
- 創立80周年（2025年3月期）
 - ・ **記念配当を予定**

配当 (円)	2022年3月期実績			2023年3月期		
	中間	期末	通期	中間実績	期末予想	通期予想
	25.0	35.0	60.0	30.0	30.0	60.0

プライム市場区分適合状況



項目	プライム市場 上場維持基準	経過措置	一次判定値 (2021/7/9)	一次 判定	2022/10/31時点 (自社算定)	任意 判定
(1)株主数	800名以上	800名以上	4,537人	適合	4,394人	適合
(2)流通株式数	20,000単位以上	10,000単位以上	79,777単位	適合	78,254単位	適合
(3)流通株式時価総額	100億円以上	10億円以上	90億円	不適合	(22/8~10平均) 113億円	適合
(4)流通株式比率	35%以上	5%以上	78%	適合	77%	適合
(5)売買代金	1日平均売買代金 20,000千円以上	月平均売買高 40単位以上(6か月)	8,210千円	不適合	(年平均) 22,555千円 (22/8~10平均) 22,804千円	適合



以上をもちまして、2023年3月期の中間期決算説明を終わらせていただきますが、引き続きまして、質疑応答に入りますので、宜しくお願い致します。

帝国通信工業株式会社 代表取締役社長 羽生 満寿夫

沿革及び財務データ

- ▶ 帝国通信工業グループ沿革
- ▶ 連結業績概要
- ▶ 連結貸借対照表
- ▶ 連結キャッシュフロー

帝国通信工業グループ沿革

NOBLE

2022年8月 創立78年

1940・1950・1960・・・・・1970・・・・・1980・・・・・1990・・・・・2000・・・・・2010・・・・・2020・・・・

<ul style="list-style-type: none"> 終戦後の混乱期 1944年8月 帝国通信工業(株)設立 赤穂工場開設 	<ul style="list-style-type: none"> 高度成長期 東京オリンピック カラーテレビ化による需要拡大 飯田帝通設立 東証2部上場 現須坂帝通に資本参加 台湾富貴電子設立 福井帝通設立 	<ul style="list-style-type: none"> オイルショック CB無線による事業拡大期 大証2部上場 東証・大証1部に指定替え 木曾精機設立 帝通エンジニアリング設立 シンガポールノーブル設立 	<ul style="list-style-type: none"> 自動車生産台数世界一 ファミコンブーム 8ミリビデオ登場 ノーブルUSA設立 香港富貴電子設立 ノーブルエレクトロニクスタイランド設立 ノーブル貿易(上海)設立 FILM基板採用開始 	<ul style="list-style-type: none"> バブル崩壊 新規ゲーム機の多様化 ICB製品拡大期 ノーブルUSA設立 ノーブルプレジジョンタイランド設立 ノーブル貿易(上海)設立 	<ul style="list-style-type: none"> リーマンショックによる日本の製造業構造変革期 デジタル家電の流行 ICB製品拡大期 ノーブルエレクトロニクスベトナム設立 ノーブルトレーディング(バンコク) 	<ul style="list-style-type: none"> 東日本大震災 タイの大洪水 アベノミクス 民生用ICB製品衰退期 富貴(淮安)電子設立 組織再編 タイ生産2工場を統合 福井帝通とミノワノーブル合併 	<ul style="list-style-type: none"> 世界的なコロナ流行 東京オリンピック ウクライナにて地政学リスク発生 新生NOBLE転換期 プライム市場申請 中期経営計画作成
--	---	---	--	---	--	---	--



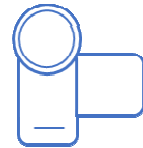
・スピーカー用可変抵抗器やトランジスタラジオ用ロータリースイッチを生産



・テレビ、ステレオ、テープレコーダー等の民生音響機器用の可変抵抗器を生産



・カーオーディオ等用のICB製品を生産



・家庭用ビデオカメラ向けICB製品を生産

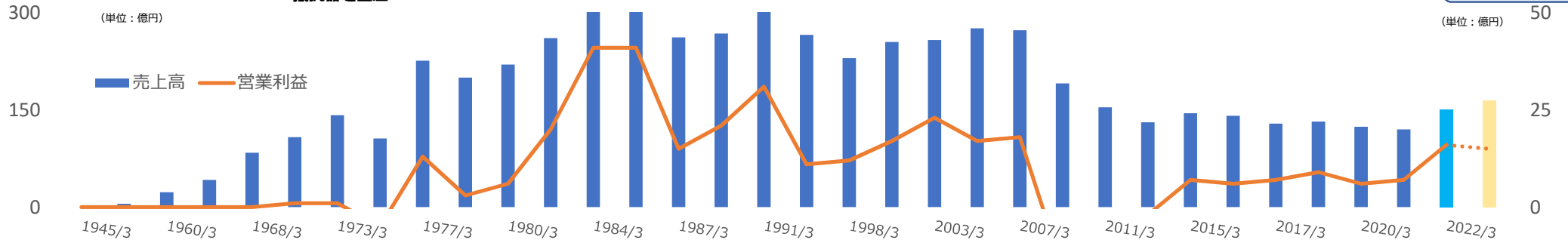


・デジタルカメラ等デジタル家電や生活家電・住宅設備向けICB製品を生産



・自動車用ICB製品やゲーム機・医療ヘルスケア用のセンサーを生産

2024年8月 創立80年



(百万円)	2022年3月期 中間期	2023年3月期 中間期	前年同期比	
売上高	7,499	7,868	368	104.9%
営業利益	948	698	△250	73.6%
対売上高比	12.7%	8.9%		
経常利益	1,048	1,337	289	127.6%
対売上高比	14.0%	17.0%		
親会社株主に帰属 する四半期純利益	797	934	137	117.2%
対売上高比	10.6%	11.9%		

連結貸借対照表

(百万円)

		2022年3月期	2023年3月期 2 Q	増減
資産	流動資産	17,811	19,501	1,689
	固定資産	11,275	11,692	416
	合計	29,087	31,193	2,105
負債	流動負債	2,894	3,228	334
	固定負債	1,845	2,001	156
	合計	4,739	5,229	490
純資産 合計		24,348	25,963	1,614
負債純資産 合計		29,087	31,193	2,105

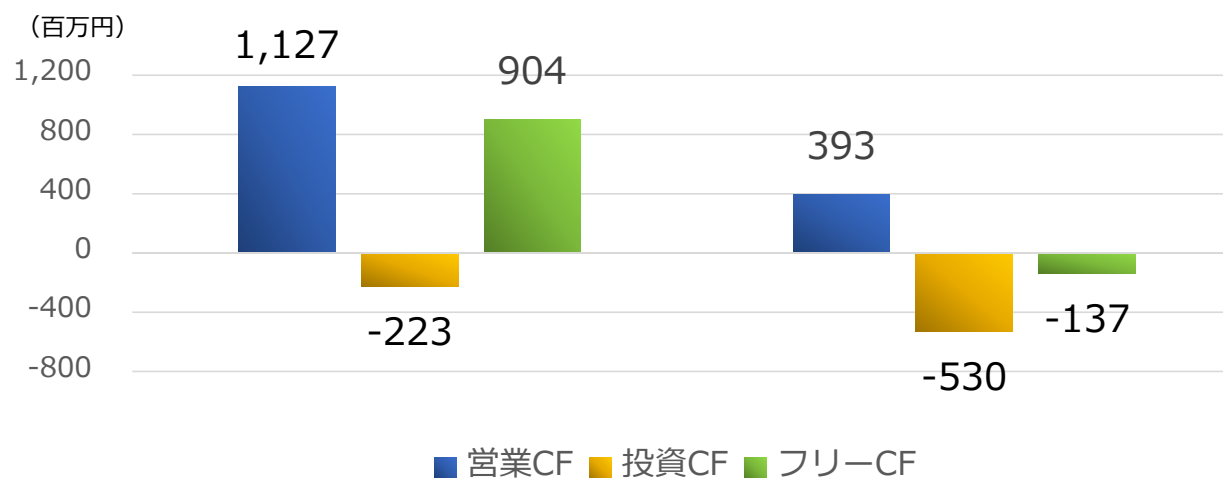
▶ 流動資産：受取手形及び売掛金（587百万円）の増加等

連結キャッシュ・フロー

(百万円)

	2022年3月期 2 Q	2023年3月期 2 Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,127	393
投資活動によるキャッシュ・フロー	△223	△530
財務活動によるキャッシュ・フロー	△381	△413
現金及び現金同等物の期首残高	6,842	7,510
現金及び現金同等物の期末残高	7,507	7,364

- 営業活動：棚卸資産の増加額（476百万円）等
- 投資活動：有形固定資産の取得（458百万円）等



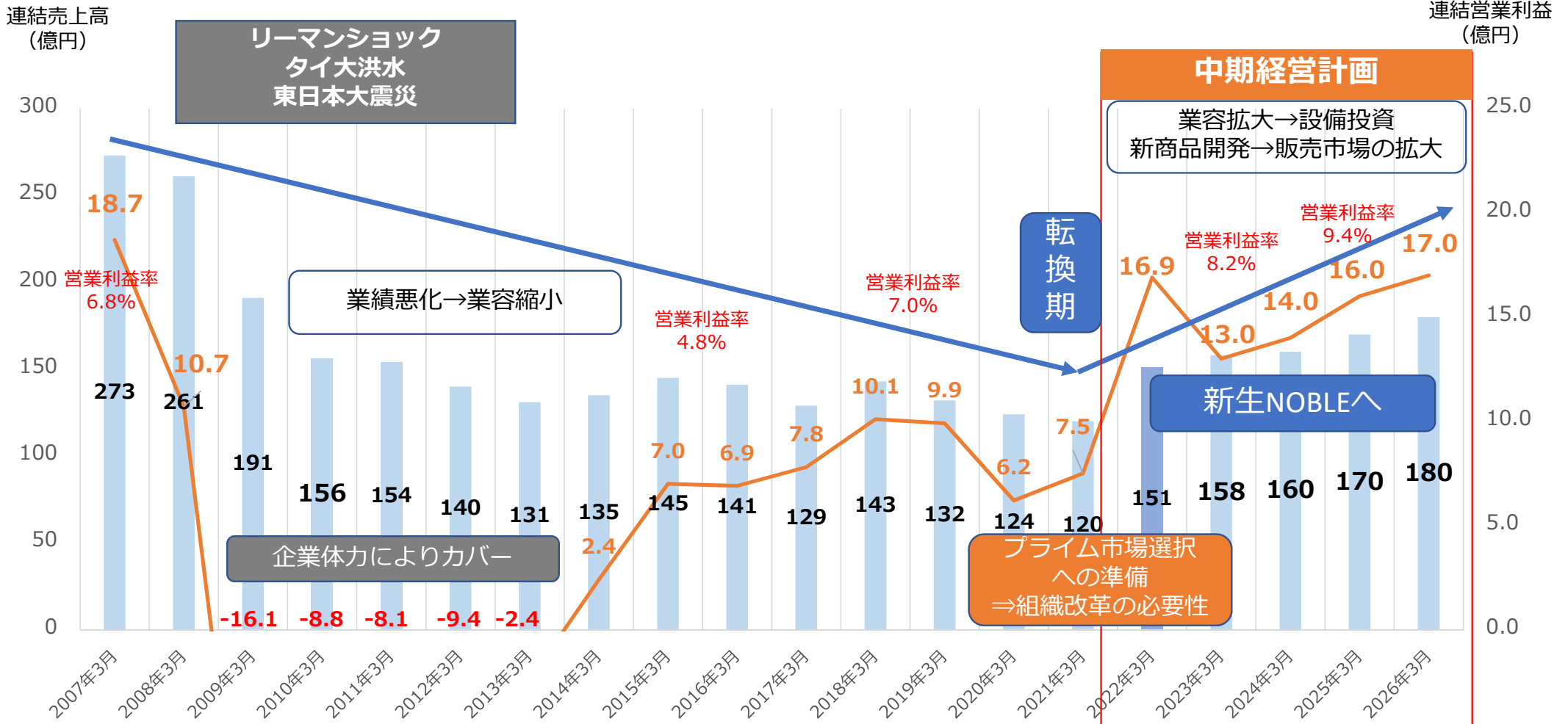
中期経営計画（一部抜粋）

- ▶ 過去業績トレンドと中期経営計画の位置づけ
- ▶ 事業実績・修正計画目標①～②
- ▶ SDGsへの取組①～②

（ご参考①）現在行っている取組①～②

（ご参考②）これからの取組

過去業績トレンドと中期経営計画の位置づけ



事業実績・修正計画目標①（ステップ毎の目標）

修正中計
経営目標①

中期計画を3段階に分け、段階毎の売上高・営業利益の目標値を再設定

- 中計第2ステップ最終年度 **2023年度売上高:160億円**（修正+7億円）・**営業利益:14億円**（修正+2億円）
- 中計第3ステップ最終年度 **2025年度売上高:180億円**（修正±0億円）・**営業利益:17億円**（修正+2億円）

中計第1ステップ
2021年度

初年度計画

実績

売上高

132億円



151億円

営業利益
(営業利益率)

9.0億円
(6.8%)



16.9億円
(11.2%)

既存領域の拡大

中計第2ステップ
2022~2023年度

2023年度当初計画

2023年度修正計画

153億円



160億円

12.0億円
(7.8%)



14.0億円
(8.8%)

新領域等への投資

中計第3ステップ
2024~2025年度

2025年度当初計画

2025年度修正計画

180億円



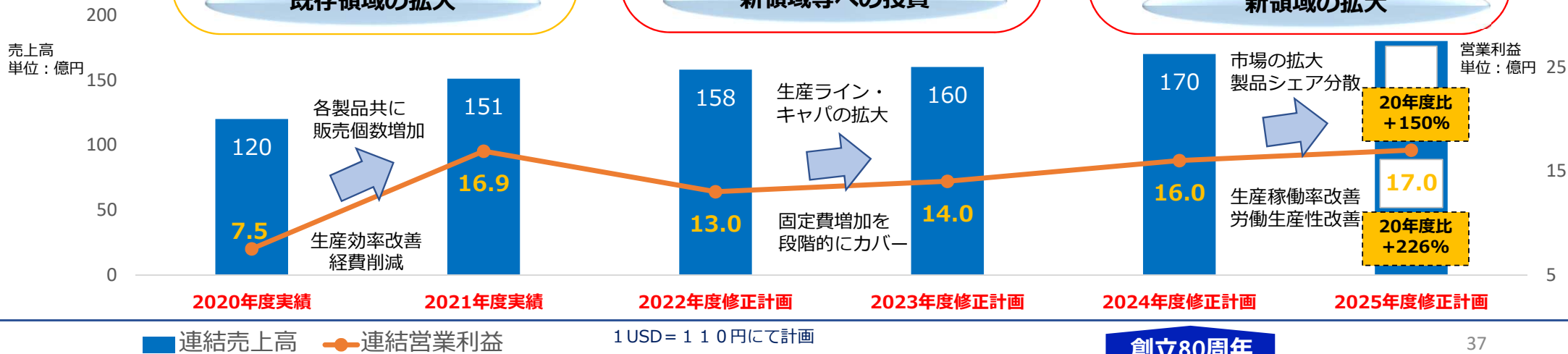
180億円

15.0億円
(8.3%)



17.0億円
(9.4%)

新領域の拡大



事業実績・修正計画目標②（セグメント別売上高）

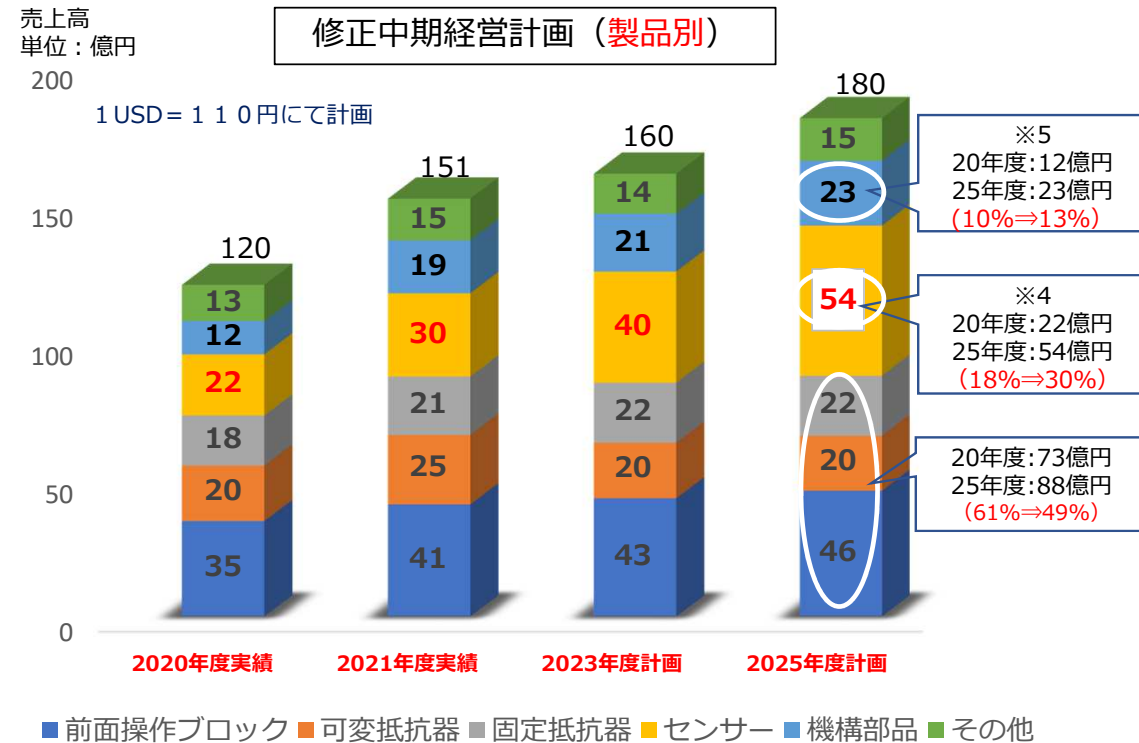
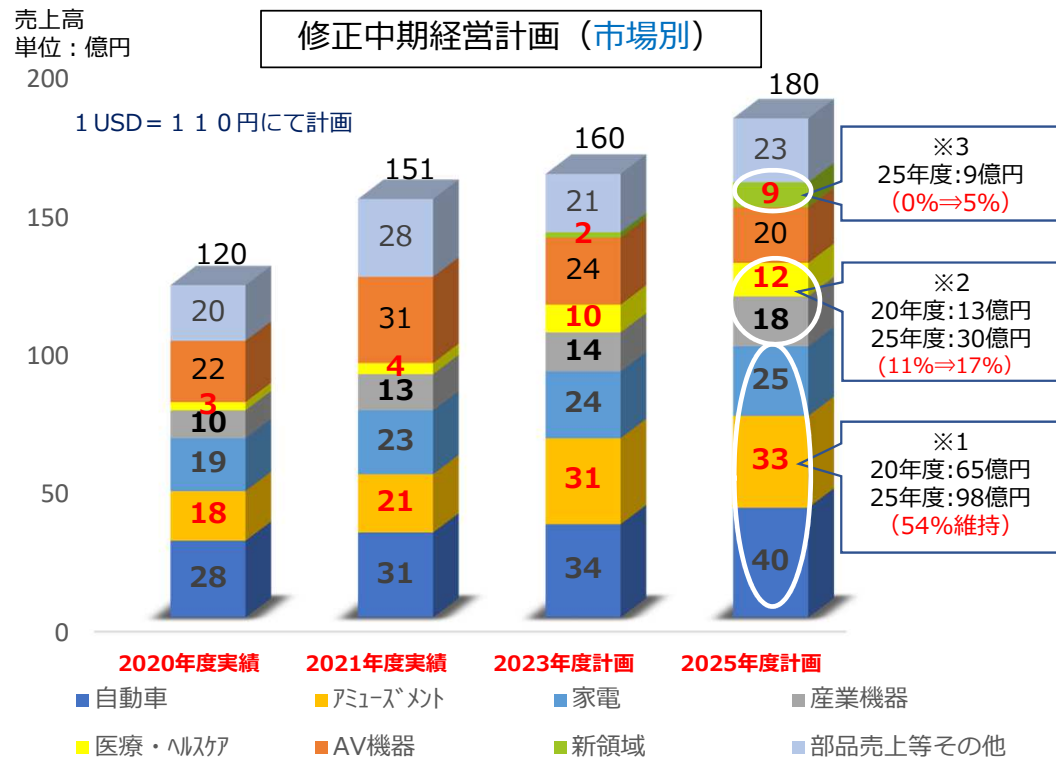


● 2025年度までの「市場別」目標

- 自動車、家電、アミューズメント：連結売上高の54%を維持 ※1
- 産業機器、医療・ヘルスケア：連結売上高の17%まで拡大 ※2
- 新領域：連結売上高の5%を達成 ※3

● 2025年度までの「製品別」目標

- センサー：主力商品化（増収基盤の柱） ※4
- 機構部品：外注取込みにより、連結売上高の13%まで拡大 ※5
⇒主力「抵抗器シリーズ」からの分散化



SDGsへの取組①

- 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る。
- SDGsの活動は、当社の企業理念とも合致する部分があり、その実現に向けた取り組みを経営方針や経営計画に組み込んでいる。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

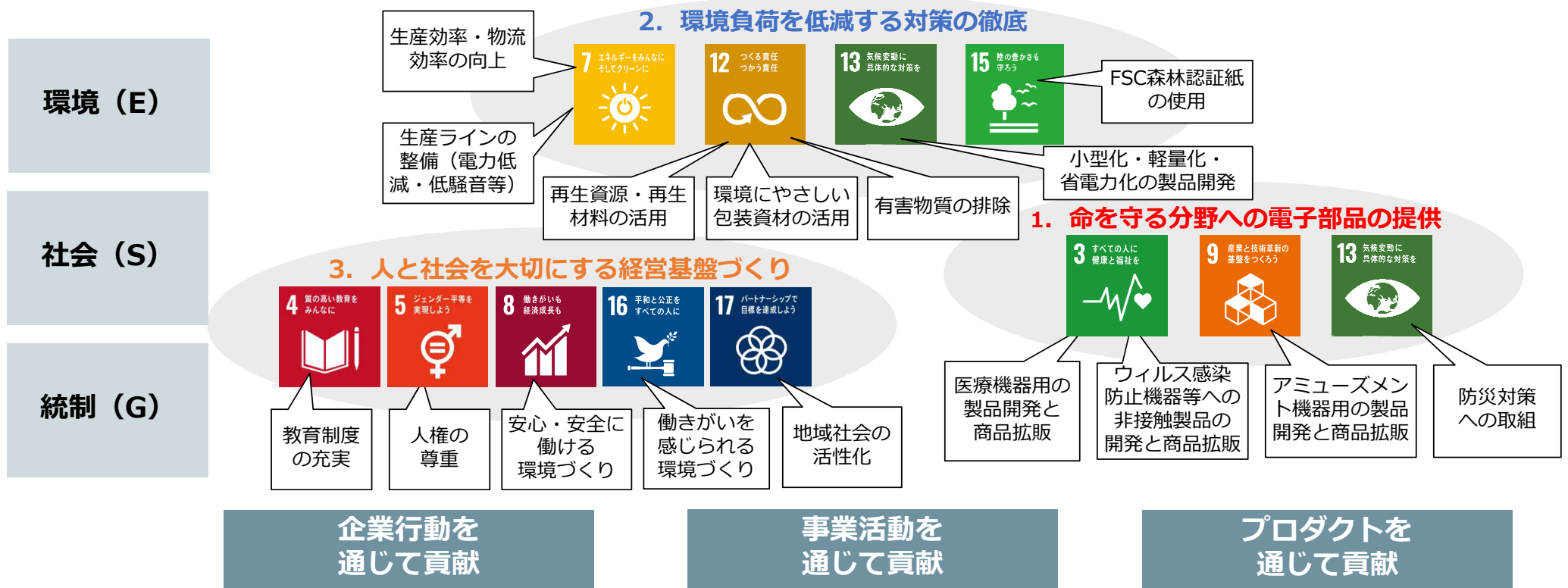


	<p>『かながわSDGsパートナー』</p> <p>帝国通信工業株式会社</p>
	<p>『長野県SDGs』推進企業登録</p> <p>帝国通信工業株式会社 赤穂工場</p>
	<p>『長野県SDGs』推進企業登録</p> <p>飯田帝通株式会社</p>
	<p>『長野県SDGs』推進企業登録</p> <p>木曾精機株式会社</p>

SDGsへの取組②

当社は、SDGsへの取り組みとして「3つの柱」を掲げている。

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. 人と社会を大切にする経営基盤づくり



（ご参考①） **現在行っている取組①**

1. 命を守る分野への電子部品の提供



▶ **水位センサーの開発**

直接液面に接触せず検知可能なセンシングシートを開発を行っている
非接触のため衛生的で、耐久性・安全性にも優れており、ドリンクサーバー、水田水位計、河川水位などのインフラへの活用が期待される

▶ **医療・ヘルスケア機器部品の開発・製造・販売**

生体信号の測定が可能なディスプレイ電極シートを開発・製造・販売を行っている
心電測定、筋電測定が可能

2. 環境負荷を低減する対策の徹底



▶ **給与明細のペーパーレス化を推進**

給与明細と賞与明細はこれまで紙の明細で配布していたが、Webでの配信を導入したことにより、Web配信へ切り替えた社員約300名分として年換算で約36kgの紙を削減

▶ **サプライチェーン排出量削減の推進（Scope2）**

本社に水力発電由来のグリーン電力を、赤穂工場にCO2フリー電気の導入を開始
2022年度以降、2020年度比15%を削減

▶ **FSC森林認証紙の使用**

株主総会に関係する「招集通知」「事業報告書」「決議通知」はいずれも、きちんと管理された森林から製品化された製品「FSC森林認証紙」を使用して作成
1回の定時株主総会で各5,000部として約410kg使用

▶ **資源の再利用**

金、銀、銅、銀パラジウム銅は廃棄せず、分別して回収に協力している
回収後は再利用されるため資源を有効活用している

▶ **神奈川県グリーンボンドへの投資**

「神奈川県水防災戦略」における河川・海岸・砂防に関する新たな事業資金として投資を実施

(ご参考①) **現在行っている取組②**

**3. 人と社会を大切に
する経営基盤づくり**



▶ **障がい者の雇用の促進と職業の安定への貢献**

弊社関連会社の木曾精機株式会社において、長野県知事より令和3年度『障がい者雇用優良事業所』として表彰される

▶ **地域社会学への貢献：学校教育**

2022年度版の川崎市小学校の社会科副読本「小学校のためのお仕事ノート」に弊社社会社内容の掲載が決定

▶ **性別に関係なく着られる制服を導入**

トランスジェンダーへの配慮だけではなく、機能面や動きやすさといった面も含めて気軽に選べることを重視する

（ご参考②） これからの取組

1. 命を守る分野への電子部品の提供



- ▶ **医療・ヘルスケア機器部品の開発**
生体信号を測定するディスプレイな電極シートの開発・製造・販売を行っている（脳波・心電・筋電測定のほか、血液・尿・唾液等の生化学検査など）
- ▶ **防災対策への対応**
センサー技術を応用し、水害や土砂災害等への防災リスク回避に資する製品開発に取り組んでいる

2. 環境負荷を低減する対策の徹底



- ▶ **不良率の改善による廃棄物の削減**
製造ラインバランスの改善、不良原因の調査に取り組む
- ▶ **毎月の消費電力を削減**
製造ラインの空調設備の最適化、多数使用されている蛍光灯のLED化、老朽化した設備の更新を実施し、電力の削減を目指す
- ▶ **漏水対策への対応**
センサー技術を応用し、水族館等の施設において複数社で漏水対策に取り組んでいる施設には弊社製品を提供することで、製品開発に対するモニターを依頼し、弊社と施設側の課題解決を共同研究という形で取り組んでいる

3. 人と社会を大切に する経営基盤づくり



- ▶ **SDGsを含む中期経営計画目標達成に貢献する社員の背中を押す制度を導入**
SDGs を含む中期経営計画への具体的な取り組みに対し、社員の積極性・チャレンジ精神を育む制度充実を検討している



NOBLE

帝国通信工業株式会社

本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。

お問合せ先：	帝国通信工業株式会社 経理室
TEL:	044-422-3831
E-Mail:	ir-info@ho.noble-j.co.jp
URL:	https://www.noble-j.co.jp/