



2023年2月28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 東証プライム市場)  
問合せ先 取締役上席執行役員 丸山 睦雄  
(TEL 044-422-3831)

## 上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について

当社は、2021年11月5日、プライム市場の上場維持基準への適合に向けた計画を提出し、その内容について開示しております。2022年12月末時点における計画の進捗状況等について、下記のとおり作成しましたので、お知らせいたします。

### 記

#### 1. 当社の上場維持基準の適合状況の推移及び計画期間

当社の2022年12月末時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況はその推移を含め、以下のとおりとなっており、一次判定(2021年6月末)時点で基準を充たしておりませんでした「1日平均売買代金」については、東証からの通知により2022年12月末時点では基準を充たしておりません。同じく一次判定で基準を満たしておりませんでした「流通株式時価総額」については、事業年度末(2023年3月末)の適合状況がわかり次第改めてお知らせいたします。それぞれ上場維持基準を安定的に充たすために引き続き各種取組を進めてまいります。

	判定日	株主数	流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式 比率	1日平均 売買代金
当社の 適合状況 及び その推移	21年6月末時点 (東証一次判定日) ※1	4,537人	79,777単位	90億円	78.6%	0.08億円
	22年9月末時点 ※2	4,308人	75,927単位	109億円	74.8%	0.21億円
	22年12月末時点 ※3	—	—	—	—	0.21億円
上場維持基準		800人	20,000単位	100億円	35%	0.2億円
当初の計画に記載した計画期間				26年3月末		26年3月末
22年12月末時点 適合状況		—	—	—	—	適合

※1 当社の適合状況は、東証が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

※2 22年9月末時点の当社の株券等の分布状況等をもとに当社が東証の算定方法に合わせて算出したものです。

※3 22年12月末時点が判定基準日である1日平均売買代金のみ記載しております。

## 2. 上場維持基準の適合に向けた取り組みの実施状況及び評価（2021年12月～2022年12月）

当社は、2021年5月11日に、長期ビジョンとして、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」を掲げ、中期5ヵ年計画（2021年度～2025年度）を新たに策定し、目標達成に向けて、計画的に取り組みを推し進めております。

2021年6月末を基準日とする東証一次判定で、プライム市場上場維持基準に対し2項目が不適合となりましたが、中期経営計画の着実な実行を前提に、企業価値の底上げに努めた結果、様々な投資家様からご支持をいただき、「1日平均売買代金」については、東証からの通知により2022年12月末時点では、基準を充たしております。

更なるレベルアップを目指し、全てのステークホルダーの皆さまにご支援いただけますよう、これからも中期経営計画における年度目標を着実に達成することで、ESG経営の推進による持続的な成長と中長期的な企業価値向上の実現に向けて、一層の取り組み強化を図っていく所存です。

なお、一次判定で基準を満たしていませんでした「流通株式時価総額」については、事業年度末（2023年3月末）の適合状況がわかり次第改めてお知らせいたします。

### 【流通株式時価総額】、【1日平均売買代金】

一次判定（2021年6月末）時点で基準を満たしていませんでした「流通株式時価総額」および「1日平均売買代金」についての取組施策は共通しており、添付の「上場維持基準の適合に向けた取り組みの実施状況及び評価」に記載のとおりです。

以上



上場維持基準の  
適合に向けた  
取り組みの  
実施状況及び評価

2023年2月28日

- **当社の現状及び新市場区分適合状況**
  - ▶ 直近の適合状況
  - ▶ 上場維持基準適合に向けた基本方針
- **中期経営計画の着実な実行（中計修正版より抜粋）**
  - ▶ 企業理念・長期ビジョン・行動指針
  - ▶ 基本戦略（成長戦略）
  - ▶ 数値目標（全社数値目標）
  - ▶ 数値目標（業界別シェア）
  - ▶ 主な投資実績・計画
  - ▶ 主な経営指標の実績推移・計画
- **資本政策及びプライム市場基準の安定的適合に向けた施策**
  - ▶ プライム市場基準適合に向けた施策
  - ▶ 資本政策（株主還元方針等）

# 当社の現状及び 新市場区分適合状況

---

# 直近の適合状況

# NOBLE

判定日	株主数	流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式 比率	1日平均 売買代金
21年6月末時点 (東証一次判定日) ※1	4,537人	79,777 単位	90億円	78.6 %	0.08億円
22年9月末時点 ※2	4,308人	75,927 単位	109億円	74.8 %	0.21億円
22年12月末時点 ※3	—	—	—	—	0.21億円
上場維持基準	800人	20,000 単位	100億円	35 %	0.20億円
22年12月末時点 適合状況	—	—	—	—	適合

※1 当社の適合状況は、東証が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

※2 22年9月末時点の当社の株券等の分布状況等をもとに当社が東証の算定方法に合わせて算出したものです。

※3 22年12月末時点が判定基準である1日平均売買代金のみ記載しております。

**プライム市場上場維持基準に適合する値となっておりますが、  
更なるレベルアップを目指し各種施策を強化していきます。**

# 上場維持基準適合に向けた基本方針

# NOBLE

当社は、2021年5月11日に、長期ビジョンとして、**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」**を掲げ、中期5カ年計画（2021年度～2025年度）を新たに策定し、目標達成に向けて、計画的に取り組みを推し進めております。

2021年6月末を基準日とする東証一次判定で、プライム市場上場維持基準に対し2項目が不適合となりましたが、中期経営計画の着実な実行を前提に、企業価値の底上げに努めた結果、様々な投資家様からご支持をいただき、「1日平均売買代金」については、東証からの通知により2022年12月末時点では、基準を充たしております。同じく一次判定で基準を満たしていませんでした「流通株式時価総額」については、事業年度末（2023年3月末）の適合状況がわかり次第改めてお知らせいたします。

更なるレベルアップを目指し、これからも全てのステークホルダーの皆さまにご支援いただけますよう、中期経営計画における年度目標を着実に達成することで、ESG経営の推進による持続的な成長と中長期的な企業価値向上の実現に向けて、一層の取り組み強化を図っていく所存です。

**中期経営計画の着実な実行  
(数値計画と基本戦略)**

---

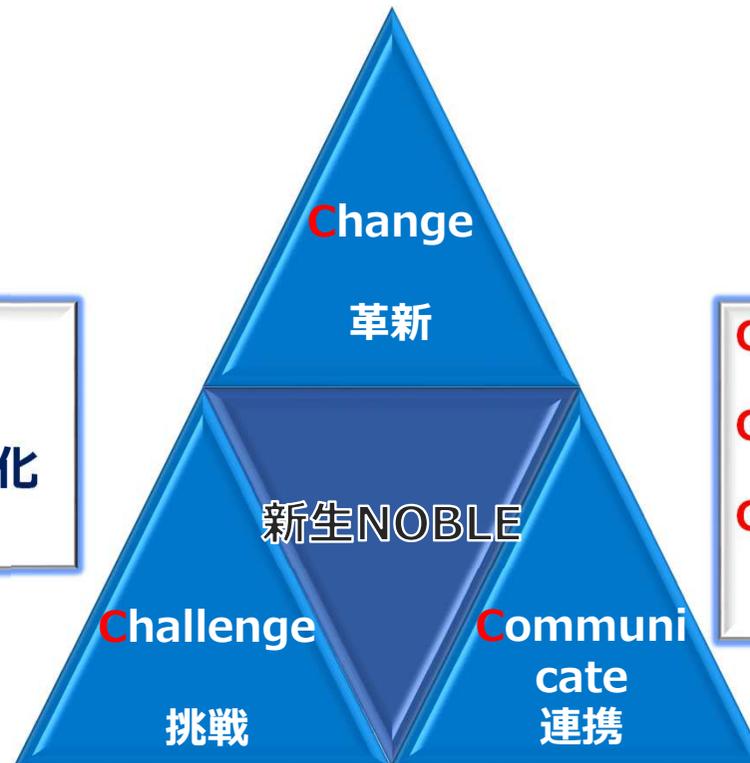
## 企業理念

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)

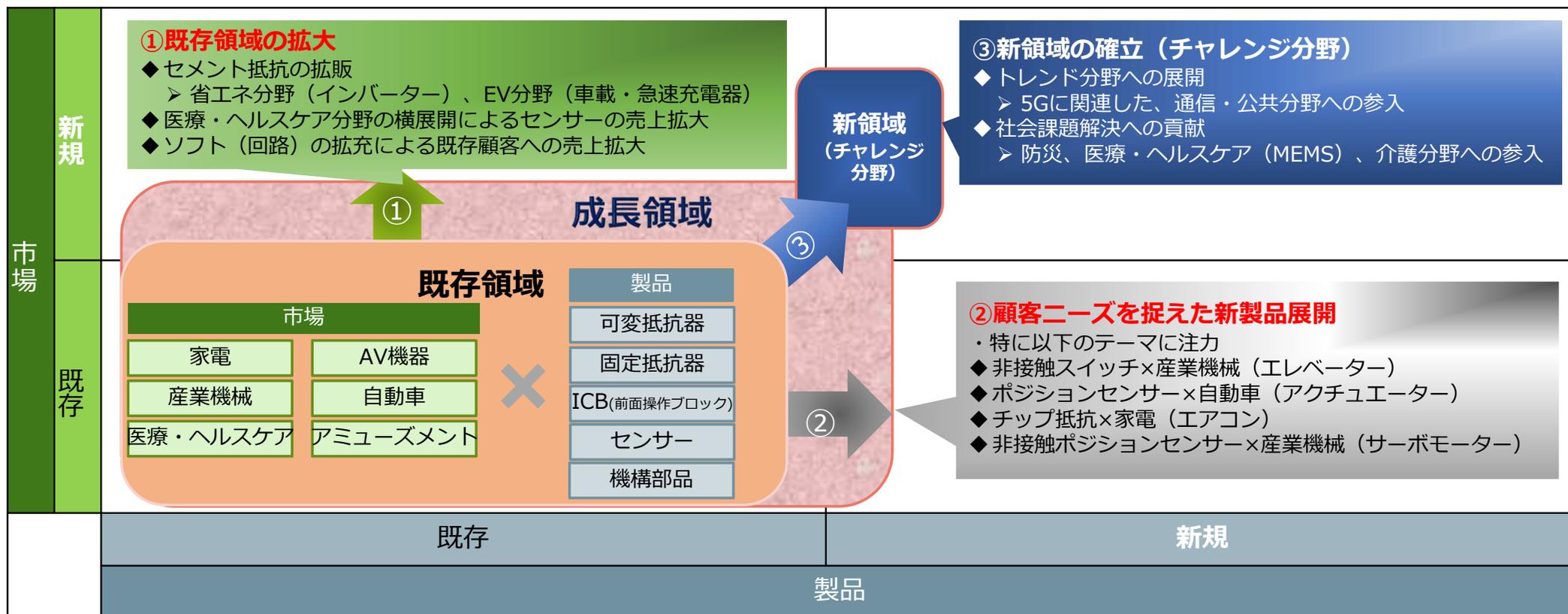


- C : Change**  
「NOBLE」は未来に向かって**革新**します
- C : Challenge**  
「NOBLE」は失敗を恐れず**挑戦**します
- C : Communicate**  
「NOBLE」はお取引様やグループ内の**連携**強化を図ります

# 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



# 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

売上高  
単位：億円

■ 連結売上高    ● 連結営業利益

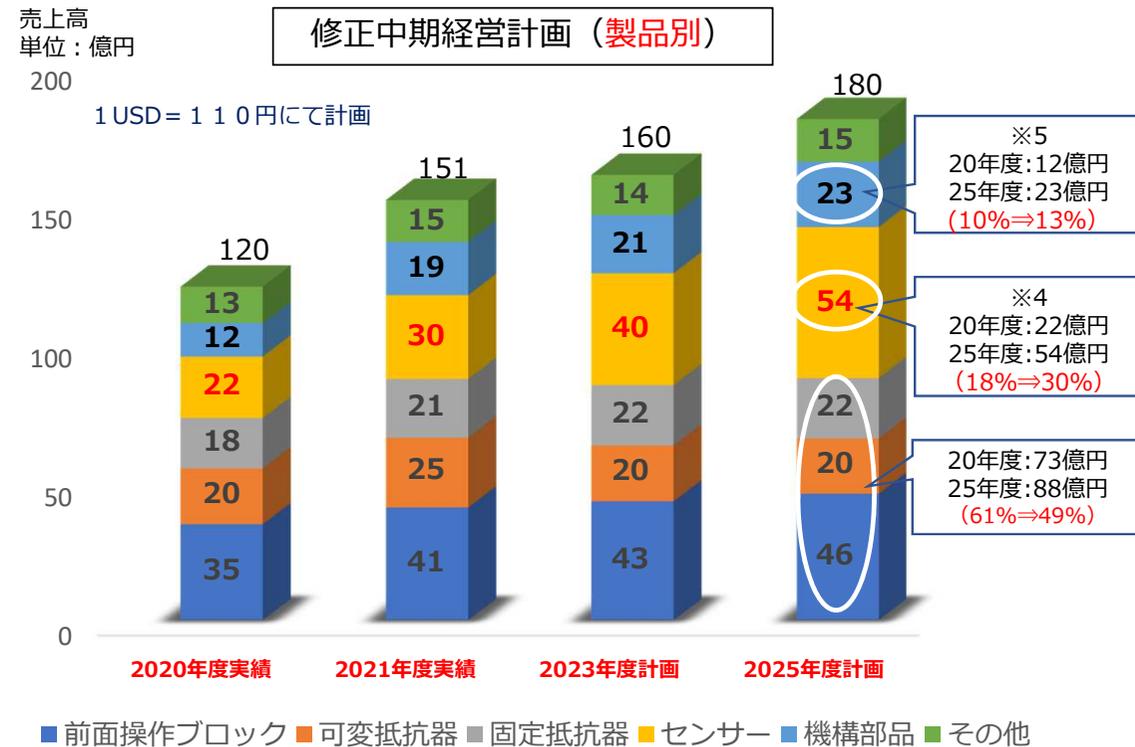
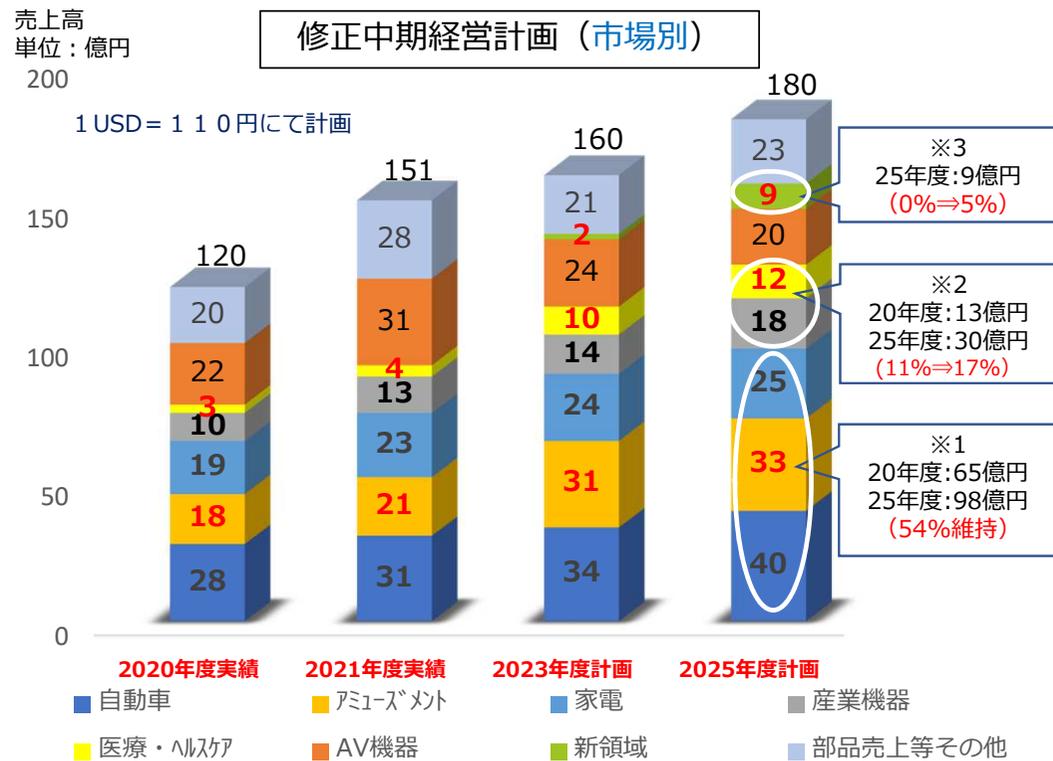
1 USD = 110円にて計画



# 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



# 事業実績・修正計画目標③ (セグメント別収益計画)

- 2025年度までの「市場別」目標
  - 自動車、アミューズメント：主力収益基盤としての位置づけ維持
  - 産業機器、医療・ヘルスケア：増収を背景とした収益強化  
⇒収益基盤の分散化

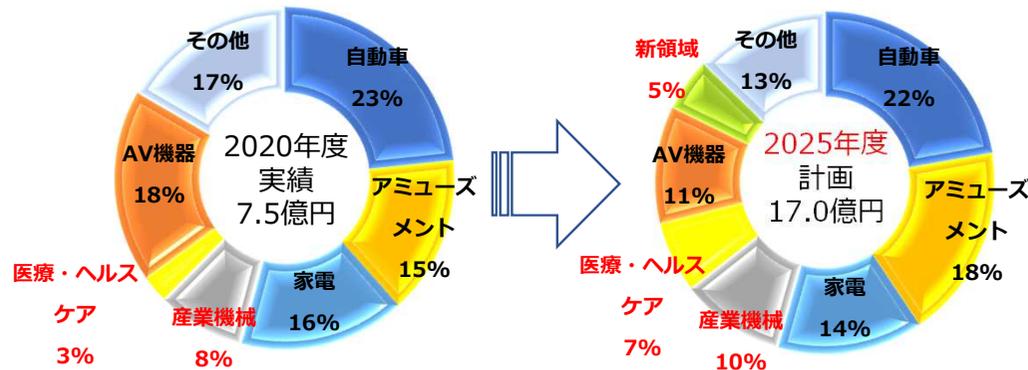
- 2025年度までの「製品別」目標
  - センサー：増収を背景とした収益強化
  - 機構部品：増収を背景とした収益強化  
⇒主力「抵抗器シリーズ」から「センサー」への移行

- 収益変動要因1：為替相場
  - ・国内外の生産・販売拠点・取り扱い通貨分散により影響を極小化  
⇒2021年度の円安影響は営業利益で+2億円程度  
(営業利益16.9億円の11.8%相当)
  - ただし、過度な円安は資材高騰要因としてマイナス作用

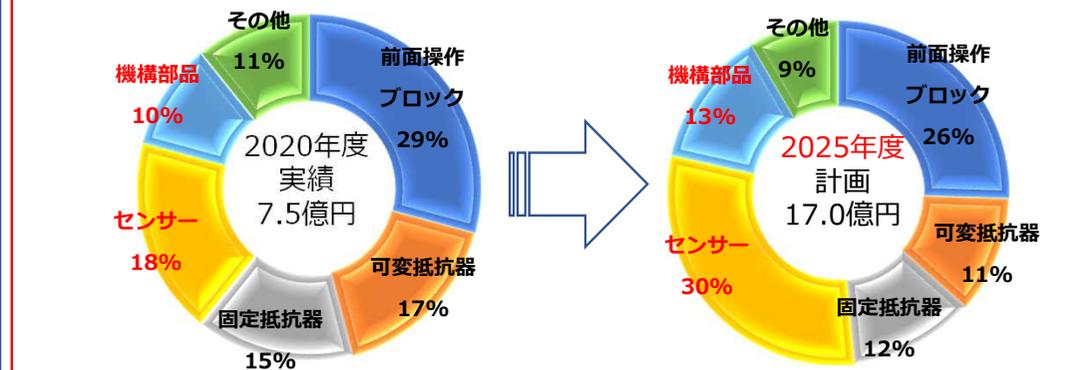
- 収益変動要因2：資材高騰
  - ・販売及び生産単価の定期的な検証により、価格見直し交渉を実施  
⇒2022年度は順次見直しにより反映予定
- 収益変動要因3：人員関係費や減価償却費等のコスト増
  - ・自動化・省人化・生産稼働率改善+働き方改革でカバー



市場別営業利益



製品別営業利益



# 主な投資実績・計画① (設備・研究開発費・出資等)

修正中計  
投資実績・計画  
(設備・研究開発  
費・出資等)

- 中計第2ステップ：設備投資＋研究開発費で**18億円/年程度**を計画⇒増産、新商品開発に注力
- 中計第3ステップ：BCP・ESGを念頭においた**工場増設等の追加投資**を軸に展開  
同時並行で資産の有効活用を踏まえ、人財育成・研究開発力の向上に資する  
新本社の建替えも検討
- 中計全般：出資・M&A等は随時検討し、主に**新領域の拡大に繋がる投資**を模索

投資実績・計画 (単位：億円)	過去実績		中計 第1ステップ	中計 第2ステップ		中計 第3ステップ	
	2019年度 実績	2020年度 実績	2021年度 実績	2022年度 計画	2023年度 計画	2024年度 計画	2025年度 計画
1. 設備投資 (売上高設備投資率%)	<b>8.0</b> (6.4%)	<b>10.6</b> (8.8%)	<b>6.0</b> (3.9%)	<b>12.0</b> (7.6%)	・2023年度は営業CFをベースに2022年度 程度の投資を想定 ・BCPやESGを念頭においた工場増設や 機械設備の更新、新本社建替等を検討 ⇒SDGs・TCFDへの取組と連動		
2. 研究開発費 (売上高研究開発費率%)	<b>4.9</b> (3.9%)	<b>5.1</b> (4.2%)	<b>4.8</b> (3.2%)	<b>6.0</b> (3.8%)			
3. 出資・M&A等	-	-	<b>2.0</b>	随時検討		随時検討	
合計	<b>12.9</b>	<b>15.7</b>	<b>12.8</b>	<b>18.0</b>			
(営業CF)	11.9	4.0	17.8	15.0	16.0	17.0	18.0

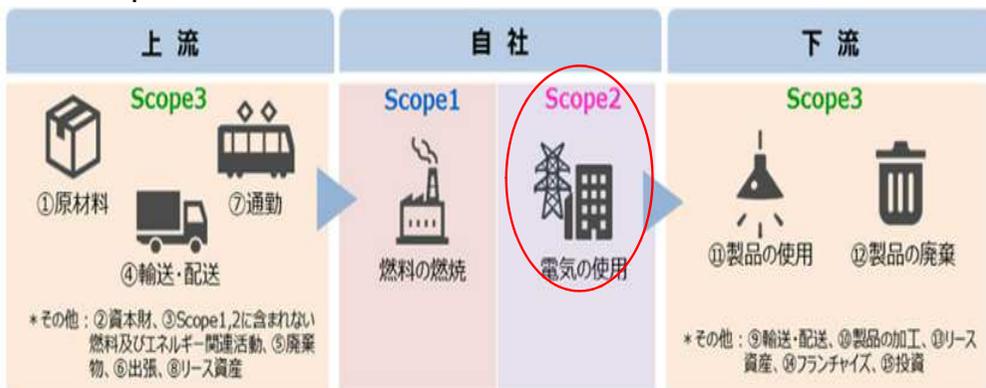
修正中計  
投資実績・計画  
(TCFD対応)

サプライチェーン排出量への対応状況 (Scope2※1) : **2022年度目標「2020年度比▲15%」**

- ・ 本社にて水力発電由来のグリーン電力の導入を開始  
⇒ 本社が排出するCO2 (Scope2、電力由来) の約30%の削減に相当
- ・ 当社赤穂工場にてCO2フリー電気の導入を開始  
⇒ 同事業所が排出するCO2 (Scope2、電力由来) の50%の削減に相当

※1 Scope1及びScope3への対応も含めた計画については現在検討中

### Scope2におけるサプライチェーン排出量の削減

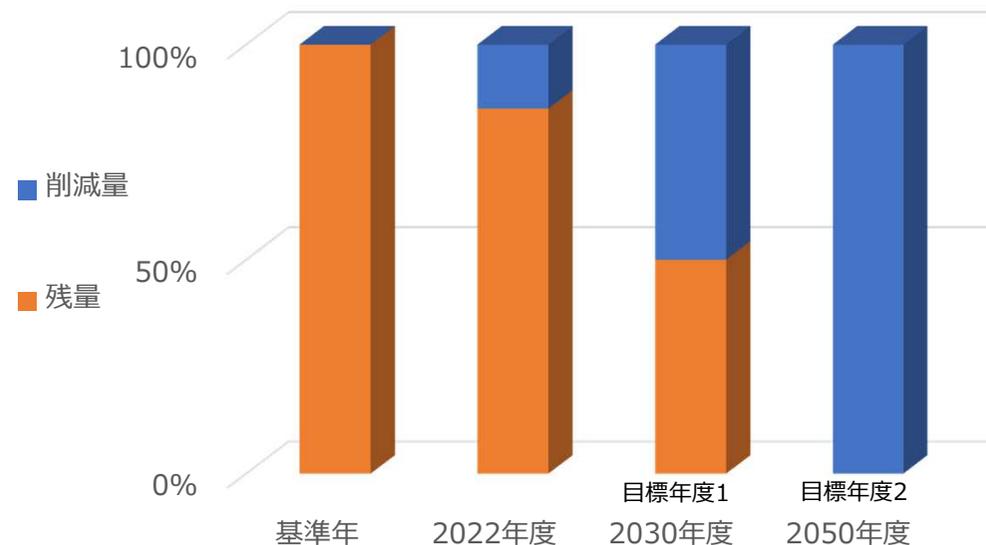


Scope 1 : 事業者自らによる温室効果ガスの直接排出  
(燃料の燃焼、工業プロセス)

Scope 2 : 他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出

Scope 3 : Scope1、Scope2以外の間接排出  
(事業者の活動に関連する他社の排出)

グループ全体のScope2におけるサプライチェーン排出量への削減目標



2023年以降の設備投資計画と併せ、具体的な削減計画・メド値を随時策定

# 主な経営指標の実績推移・計画

修正中計  
経営目標②

「営業収益・営業CF改善」⇒「適切な投資と株主への安定的な利益還元」⇒「社員への還元と自己資本の蓄積」の好循環により企業価値を高める

- 中計第2ステップ最終年度目標 **営業CF：16億円・ROE：4.7%・ROIC：4.2%**
- 中期第3ステップ最終年度目標 **営業CF：18億円・ROE：5.5%・ROIC：4.7%**

連結ベース	過年度			中計 第1ステップ	4期平均	中計第2ステップ 最終年度	中計第3ステップ 最終年度
	2018年度 実績	2019年度 実績	2020年度 実績	2021年度 実績		2023年度 計画	2025年度 計画
営業利益 (億円)	9.9	6.2	7.5	16.9	10.1	14.0	17.0
営業CF (億円)	21.1	11.9	4.0	17.8	13.7	16.0	18.0
株主資本(億円)	204.9	201.8	205.5	215.6	-	230.0	246.0
配当金 (円)	50	50	40	60	50	60以上	60以上
ROE(%)	4.4	▲0.4	3.5	6.8	3.5	4.7	5.5
ROIC(%) ※1	3.3	2.1	2.5	5.4	3.3	4.2	4.7
法定実効税率(%)	30.5	30.5	30.6	30.62	-	30.62	30.62
DOE (%) ※2	2.3	2.4	1.9	2.2	2.2	2.1程度	2.0程度
配当性向 (%)	51.5	-	52.1	37.1	46.9 (3期平均)	47.0程度	37.0程度

平均値  
底上げ

※1 ROIC (%) : 投下資本利益率=営業利益×(1-実効税率) / (株主資本+有利子負債) ×100

※2 DOE (%) : 株主資本配当率=配当金支払額/株主資本×100

**資本政策及び  
プライム市場基準の  
安定的適合に向けた施策**

# 課題項目と対応策

課題	対応策
1. 時価総額の向上	企業価値向上を念頭に置いた経営戦略の強化
2. 流動性の向上	売買しやすい環境の創出
3. IR活動の積極的取組み	決算説明会の実施 各種投資家様に対するコミュニケーション強化等 適時開示を含む様々な情報発信
4. コーポレートガバナンスの高度化	改訂コーポレートガバナンスコードへの対応
5. 資本政策の検討	各種指標を念頭に置いた財務戦略の検討
6. 剰余資金配分の検討	設備投資、M&Aの検討、BCP・ESGへの取組等
7. 株主還元の強化	事業の成長による1株あたりの利益・配当の増額

# 課題 1 : 時価総額の向上①

時価総額の上昇の為、下記施策を推進し、企業価値の持続的な向上を目指します。

## ▶ ESG経営の強化

### ➤ 中期経営計画の一部修正 (2022/5)

- 基本的な経営方針は不変ながら、2022年3月期の想定以上の業績結果を踏まえ、数値目標を見直し
- 更に中期経営計画を3段階のステップに分け、売上計画・投資計画・配当政策を組み込み、経営指標の目標値も開示することで、より変革に向けた意思を「見える化」した計画に修正⇒**2022年5月11日開示**

### ➤ 脱炭素社会実現に向けた取組

- 気候変動に対する取組み (T C F D 提言への対応) のHPへの開示⇒**2022年11月4日開示**
- 素材や工程見直しによる廃棄物削減等による環境への配慮⇒**製品開発・生産設備設計・工程等の検討時対応**
- サプライチェーン排出量削減の推進(Scope2):本社及び赤穂工場にクリーン電力の導入⇒**2022年4月導入**

### ➤ ダイバーシティの推進

- 障がい者の雇用の促進と職業の安定への貢献⇒**採用に向け対応中**
- 性別に関係なく着られる制服を導入⇒**2022年10月より一部導入**

### ➤ 人財教育の推進・環境整備

- 社内教育プログラムの見直し、強化  
⇒**2022年2月より研修制度の見直しを行い、実施済み。その他のプログラムも継続的に見直し、強化予定**
- 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を検討⇒**2023年度導入を検討**

## 課題 1 : 時価総額の向上②

### ▶ 新領域への取組強化 : DX(Society 5.0)~ 5 G 関連の製品開発強化

- **5 G 関連の製品開発を強化** : 通信、公共分野の開拓
- **社会課題解決への取組強化** : 防災、医療・ヘルスケア (MEMS) 、介護分野の開拓

⇒参考事例 : 当社技術「センサー」+新規開拓テーマ「水」+SDGs「社会貢献活動」

- ・センサー電極水漏れ検知 : 漏水検知への活用を展望
- ・センサー電極水分量検知 : 土壌水分量検知への活用を展望

(具体例はページ 19 を参照ください。)

### ▶ 製造工場のDX化に向けた設備投資 : I.o.T機能を持たせた製造ラインの導入・拡大

#### ➤ 当社独自の“見える化”の実現

- ・品質管理・生産管理のレベルアップ : 稼働率改善・安定性強化
  - ・生産ラインバランスの改善・不良発生未然防止 : 品質維持・労働環境改善
- ⇒主力である赤穂工場の実績データを基に、国内外の生産工場へ展開

(具体例はページ 20 を参照ください。)

# 課題 1 : 時価総額の向上 (参考資料① : 新領域への取組事例)

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



劇場型アクアリウム「átoa (アトア)」(神戸市)での共同研究

**センサー電極水漏れ検知**



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



他社との事業連携

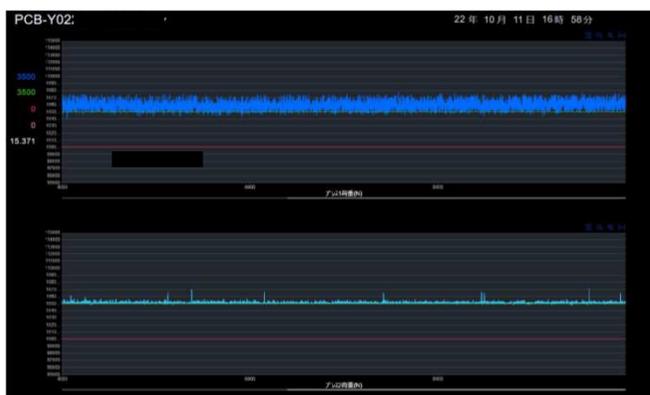
**センサー電極水分量検知**



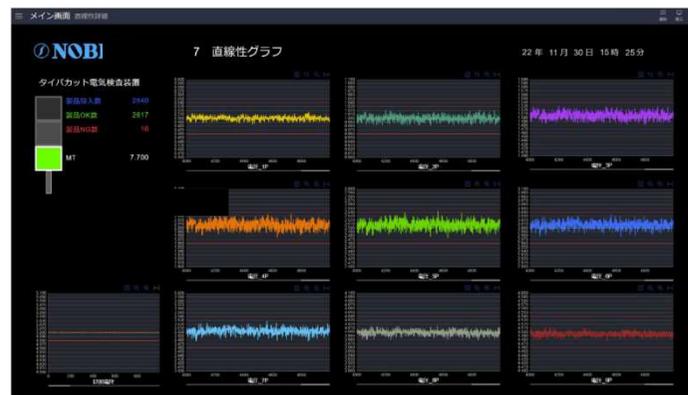
防災事業という、単独では解決が難しい社会的課題に対し、異なる強みを持つ複数の企業体にてノウハウを結集⇒地球温暖化による自然災害被害拡大への対応

# 課題 1 : 時価総額の向上 (参考資料② : DX化に向けた取組事例)

## ▶ 取組内容 : 当社独自の“見える化”の実現の具体例



**ロードセル荷重グラフ表示**  
(品質データの見える化)



**直線性電圧グラフ表示**  
(検査プローブ寿命の適正化)



**設備稼働状況(タイミング監視)**

I.o.Tを活用することによって期待される効果として重要なことは、設備が正常に稼働していること、それを常に把握できること、しかもリアルタイムに、いつでも・どこでも状況確認できることである。

また、トラブルや故障が予想される機械に対しては予防策を講じることができ、メンテや部品交換の時期も把握できることから、確実に生産効率を上げ、コスト削減が実現できるメリットがある。

## 課題2：流動性の向上

**流通株式数の増加と、投資家様から積極的な売買をしていただける環境作りに努めます。**

▶ 政策保有株式の縮減

改定コーポレートガバナンスコードに対応しながら、いわゆる持ち合い株を解消すべく、パートナー企業様との交渉を行い、**昨年度に2社縮減をいたしました。**  
今年度から来年度に向け、さらに縮減を検討中です。

▶ 自己株式の消却を検討

1株当たりの価値を高め、投資意欲の向上と、活発な売買を目指します。  
2022年12月末現在で実施しておりませんが、引き続き検討を進めてまいります。

## 課題3：IR活動の積極的取り組み

### ●IR活動の拡充

IR活動内容	頻度	対応時期案	実施/予定
中期経営計画開示	5か年計画	2021年5月11日開示 2022年5月11日修正版開示	実施・継続
中期経営計画英文開示	5か年計画	2022年5月11日より実施	実施・継続
決算説明資料開示	毎四半期	2021年3月期末決算より実施	実施・継続
決算説明資料英文開示	毎四半期	2021年3月期末決算より実施	実施・継続
新聞・業界紙・IR専門誌等への 広告掲載など	適時	各種広告掲載実施。次ページはその取り組み例です	実施・継続
各種展示会出展など	適時		実施・継続
アナリスト向け決算説明会開催	毎半期	毎年、6月・12月頃	実施・継続
アナリスト向けIRミーティング	随時		実施・継続
個人投資家向け説明会	随時	2022年9月9日第1回実施。次回2023年3月初旬計画中	実施・継続
新製品・資本提携等発表	適時		実施・継続

# 課題3：IR活動の積極的取り組み (参考資料①)

# NOBLE

**IR DATA**  
 自動車やゲーム機の電子部品を製造 5Gなど新領域にも果敢に挑戦する!  
 帝国通信工業株式会社

2021年8月 ダイヤモンドZai 2021年10月号(2021年8月20日発売)にて「投資家向け企業紹介」として掲載

## The electronic components specialists with a proud history and a bright future

After playing a vital role in the original Japanese electronics boom, Teikoku Tsushin Kogyo is now at the heart of the next-gen technology revolution.



"Japanese companies have seen many reforms in order to compete against cheaper competitors but with rising wages we have realized that this is no longer sustainable. This is why there has been a lot of effort put into automation and labor-saving technologies."

Masuo Hanyu,  
 President, Teikoku Tsushin Kogyo Co., Ltd.

The first great technology boom saw Japanese brands become household names around the world.

With Japan about to break boundaries all over again with the move to Society 5.0 and next-gen tech, as exemplified by the new semiconductor manufacturing plant now under construction, it's only fitting that one of the key manufacturing hero firms of that era is playing a crucial role again.

However, Teikoku Tsushin Kogyo — under its brand name Noble — is not out to relive past glories or look backwards. Its role in the new tech revolution is all about innovation, fresh thinking and leading markets — not following them. The electronics manufacturer is renowned for resistors and switches at the heart of devices and

systems. Now, they are leveraging these technologies to develop products for EVs and medical diagnostics.

President Masuo Hanyu said: "We are trying to remodel our company image by focusing on new sensing technologies while deepening resistor technologies. As part of our corporate vision, we are trying to evolve from a resistor manufacturer to a newly branded company we call Noble." He continued: "We have set up three key goals to make this change possible. We need to innovate toward the future of Noble, constantly adjust without fear of failure, and strengthen cooperation by communicating closely not only within the company but also with our clients and suppliers.

Our growth strategy in terms of technology development is to expand into medical devices and EVs and apply our knowledge and existing technology to help these industries grow." From its early days in 1944, the firm grew to play a key role in supporting the personal electronics boom. The next stage of this evolution is embracing robotics, AI and the IoT (Internet of Things). The future holds equally exciting plans.

Current products include essential ingredients for automated robotics, drone controls and motor stick controls. Applications include rapid charging for EVs and, in healthcare, brainwave sensors and blood sugar monitors.

Future developments may feature 5G and telecommunications, disaster prevention and medical technology. For all of these innovations, what makes Teikoku Tsushin Kogyo/Noble stand out is an ability to create thinner, miniaturized

NOBLE-FPC for biological electrodes



Collaboration with startups from Tsukuba University Social Contribution with Sleep Tech. The measurement electrode is film printed to detect sleep disorders earlier than previous devices.



Used for brain wave measurements, electrocardiograms, and myoelectrics.



NOBLE-FPC (Flexible Printed Circuit)

components that make devices lighter and wearable. The other USP (Unique Selling Proposition) is offering customized products. This allows the company to use its traditionally Japanese focus on service, quality control and stability of *monozukuri* — even during recent logistics crises and semiconductor shortages — to take on international rivals.

**IR DATA**  
 自動車やゲーム機の電子部品を製造 センサー技術で新領域へ挑戦する  
 帝国通信工業株式会社

2022年9月 ダイヤモンドZai 2022年11月号(2022年9月20日発売)にて「株主還元積極的な企業を探せ!」として掲載

Creates Tomorrow by Reliability  
**NOBLE**  
 TEIKOKU TSUSHIN KOGYO CO., LTD.



2022年9月19日発売 米ニュース雑誌『TIME』Asia版にて「羽生のインタビュー記事」の掲載

# 課題3：IR活動の積極的取り組み (参考資料②)

# NOBLE



**一瞬で我が家に帰れる!!**...そんなスイッチはありませんが、  
一歩先ゆく製品開発にスイッチを入れています。

医療や非接触の分野にも注力

- スイッチ
- センサー
- 可変抵抗器
- 固定抵抗器
- ウェアラブルセンシングデバイス
- 非接触センサー

**NOBLE** 帝国通信工業株式会社  
自動車にも、家電にも、ゲーム機器にも、医療分野にも。  
小さな電子部品を通じて、大きな仕事をしています。

東証プライム 2024年8月に創立80周年を迎える電子部品メーカー  
<https://www.noble-j.co.jp/> **6763** か **帝通工** で検索

## ものづくりへの真摯なこだわり 選ばれる電子部品メーカーへ



- ゲーム・アミューズメント機器  
GAME / AMUSEMENT
- 自動車  
AUTOMOTIVE
- 医療・ヘルスケア機器  
MEDICAL / HEALTHCARE

家電など暮らしに身近な分野から  
高い信頼性が求められる自動車産業や医療分野まで  
時代のトレンドを捉えた製品開発

**NOBLE** サステナブルな未来へ 帝国通信工業株式会社 <https://www.noble-j.co.jp/>  
詳しくは「6763」または「帝通工」で検索!  
株式会社情報や公式サイトがご覧いただけます。車内の携帯電話のご利用マナーにご協力ください。

2022年8月 JR品川駅サインボード掲出

2021年9月 電車広告の掲載

# 課題 4～7 への取り組み

課題	対応策
4. コーポレートガバナンスの高度化	改訂コーポレートガバナンスコードへの対応
コーポレートガバナンスコードの高度化を目指し、随時改訂しております。最新の改定は2022年12月29日となっております。当社ホームページをご覧ください。	
課題	対応策
5. 資本政策の検討	各種指標を念頭に置いた財務戦略の検討
2022年5月に中期経営計画修正を行い、剰余資金配分及び、株主還元を含め、当社の資本政策を見直いたしました。次ページにて詳細を説明いたします。	
課題	対応策
6. 剰余資金配分の検討	設備投資、M&Aの検討、BCP・ESGへの取組等
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 中期経営計画修正にて設備投資計画の発表を行い、老朽化設備更新、新規製品向け設備導入を継続的に進めていく計画です。（設備投資計画につきましてはP12の主な投資実績・計画①（設備・研究開発費・出資等）を参照ください）</li> <li>● BCPやESGを念頭に工場の増設、新設の検討、新本社建て替え検討等を引続き進めております。</li> <li>● 他社との資本提携等、M&amp;Aも含め積極的・継続的に模索していくことを引続き検討しております。</li> </ul>	
課題	対応策
7. 株主還元の強化	事業の成長による1株あたりの利益・配当の増額
2022年5月に中期経営計画修正を行い、株主還元の強化を含め、当社の資本政策を見直いたしました。次ページにて詳細を説明いたします。	

# 資本政策：利益還元方針

修正中計  
資本政策

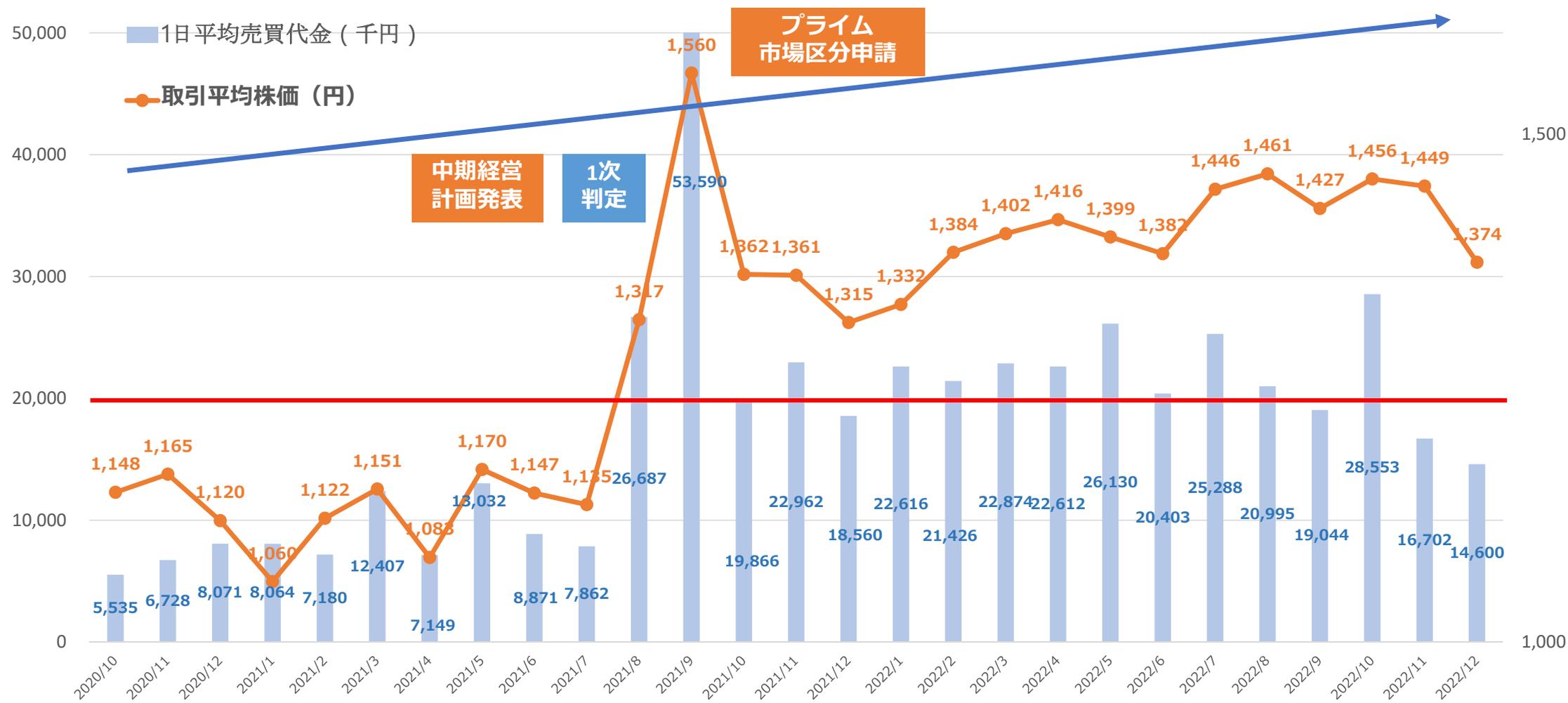
- 中期経営計画期間中の1株あたりの配当金を**下限60円**とする
- 創立80周年（2024年度）には**記念配当**を検討

- 第1ステップ（2021年度）
  - 配当政策：営業CF17.8億円を計上し、**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
- 第2・3ステップ（2022年度～2025年度）
  - 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、自己株式の消却を検討
- 創立80周年（2024年度）
  - **記念配当を予定**

資本政策及びプライム市場基準の安定的適合に向けた施策

# 資本政策：株価・売買代金の推移 (参考資料①)

# NOBLE



# 資本政策：投資参考指標 (参考資料②)

	2021/3/31	2022/3/31
売上高(百万円)	12,022	15,109
営業利益(百万円)	755	1,698
EBITDA(百万円)	1,452	2,474
純利益(百万円)	755	1,582
総資産(百万円)	27,270	29,087
純資産(百万円)	23,063	24,348
自己資本比率 (%)	82.9	81.9
<b>ROA(%)</b>	<b>2.9</b>	<b>5.6</b>
<b>ROE(%)</b>	<b>3.5</b>	<b>6.8</b>
<b>PER(倍)</b>	<b>14.3</b>	<b>8.9</b>
<b>PBR(倍)</b>	<b>0.48</b>	<b>0.59</b>
<b>EPS(円)</b>	<b>76.74</b>	<b>161.60</b>
<b>BPS(円)</b>	<b>2,297</b>	<b>2,433</b>
<b>一株当たり配当金(円)</b>	<b>40</b>	<b>60</b>
<b>配当利回り(%)</b>	<b>3.6</b>	<b>4.2</b>
<b>配当性向(%)</b>	<b>52.1</b>	<b>37.1</b>



# 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:	<a href="https://www.noble-j.co.jp/">https://www.noble-j.co.jp/</a>