

2023年6月30日

事業計画及び成長可能性に関する事項

センサで世界を測る、未来を拓く。

OHIZUMI

株式会社大泉製作所

証券コード_6618

1

ビジネスモデル

2

市場環境と競争力

3

事業計画

4

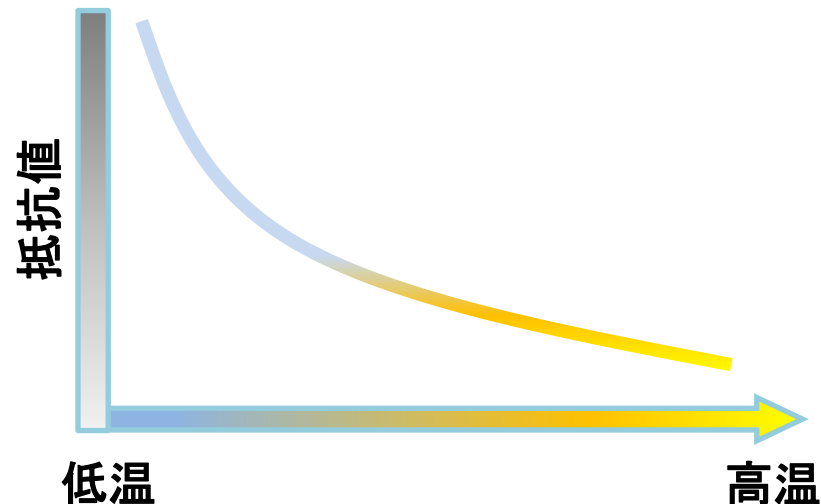
認識するリスク

温度により電気抵抗値が変化する抵抗体 → サーミスタ
Thermally Sensitive Resistor → Thermistor

世の中にある物質(抵抗体)は電気を良く通す導体(おもに金属)と電気を流さない絶縁体(樹脂やガラスなど)そして熱や光、圧力など外部からの影響によって電気の流れ方が変化する半導体に分かります。

サーミスタは温度変化によって電気の流れにくさ(抵抗)が変化する半導体に属する電子部品です。温度が高くなると抵抗が小さくなって電気が流れやすくなり、低くなると流れにくくなります。これを読み取ることによって温度を計測することができます。

サーミスタは他方式の温度センサーと比較して温度変化に対する感度が高く、小型で安価、そして大量生産が可能なことから身の回りにある様々な製品に使われています。



■革新的なサーミスタで地球環境、快適な暮らしに貢献します

■自動車事業

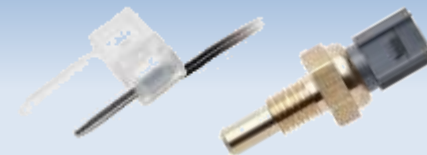
注力領域

二次電池用
駆動モーター用
熱マネジメント用



既存領域

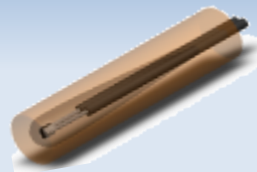
カーエアコン用
クーラント用
エンジン吸気用 燃料用 その他



■空調・カスタム事業

注力領域

空調高温熱交換器配管用
空調吐出管用
空調熱交換器用



既存領域

室外機外気用、室内機用
工作機械用、家電住設用
医療機器用 鉄道用 その他



■エレメント事業

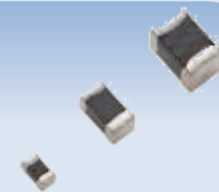
注力領域

光通信用
(FTTx、5Gインフラ)

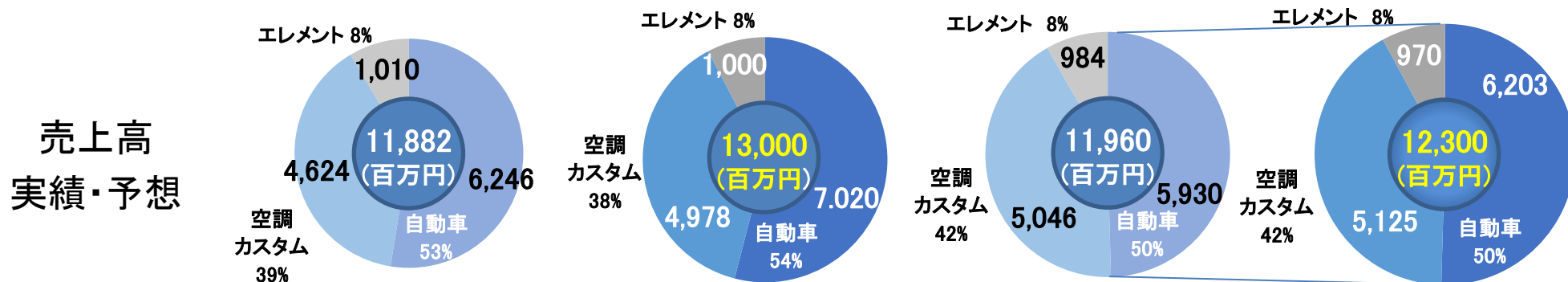


既存領域

パワーモジュール用
車載機器用 産業機器用
家電住設用 医療機器用 その他

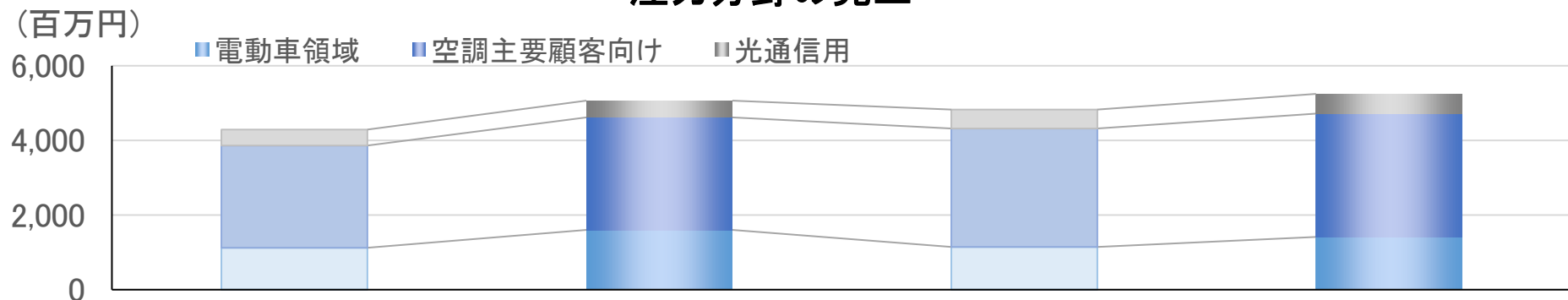


- 23/3月期は車両生産減影響と各種コスト高により、前回予想比減収減益
- 24/3月期は車両生産回復と原価改善で前期比増収増益予想
- 注力分野は、23/3月期前回予想に対して未達も、前年比13%増加し、今後も拡大を予想



	22/3月期実績	23/3月期前回予想	23/3月期実績	24/3月期予想
営業利益額	598百万円	700百万円	294百万円	450百万円

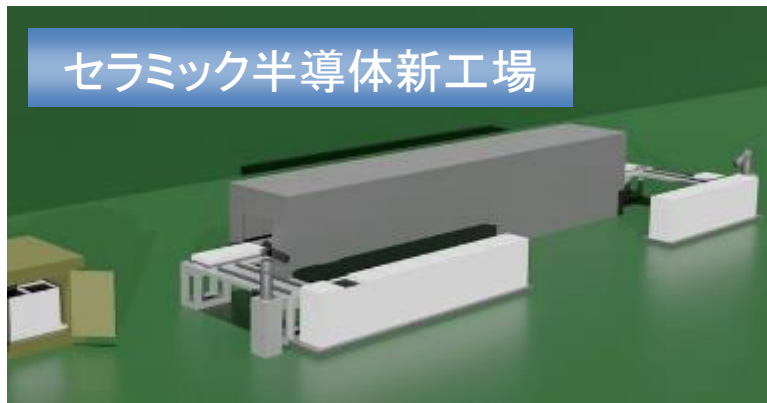
注力分野の売上



	22/3月期実績	23/3月期前回予想	23/3月期実績	24/3月期予想
22/3月期比	100%	118%	113%	122%

■素体からセンサ完成品まで一貫生産しグローバルに販売

グローバル顧客



エレメント製品

温度センサ製品

組み立て工場



センサ工業(日本)
東莞大泉傳感器有限公司(中国)
OHIZUMI MFG (THAILAND)

セラミック半導体工場



十和田工場(日本)

素子加工工場



八甲田電子(日本)

微細加工技術

高品質製品の組立技術

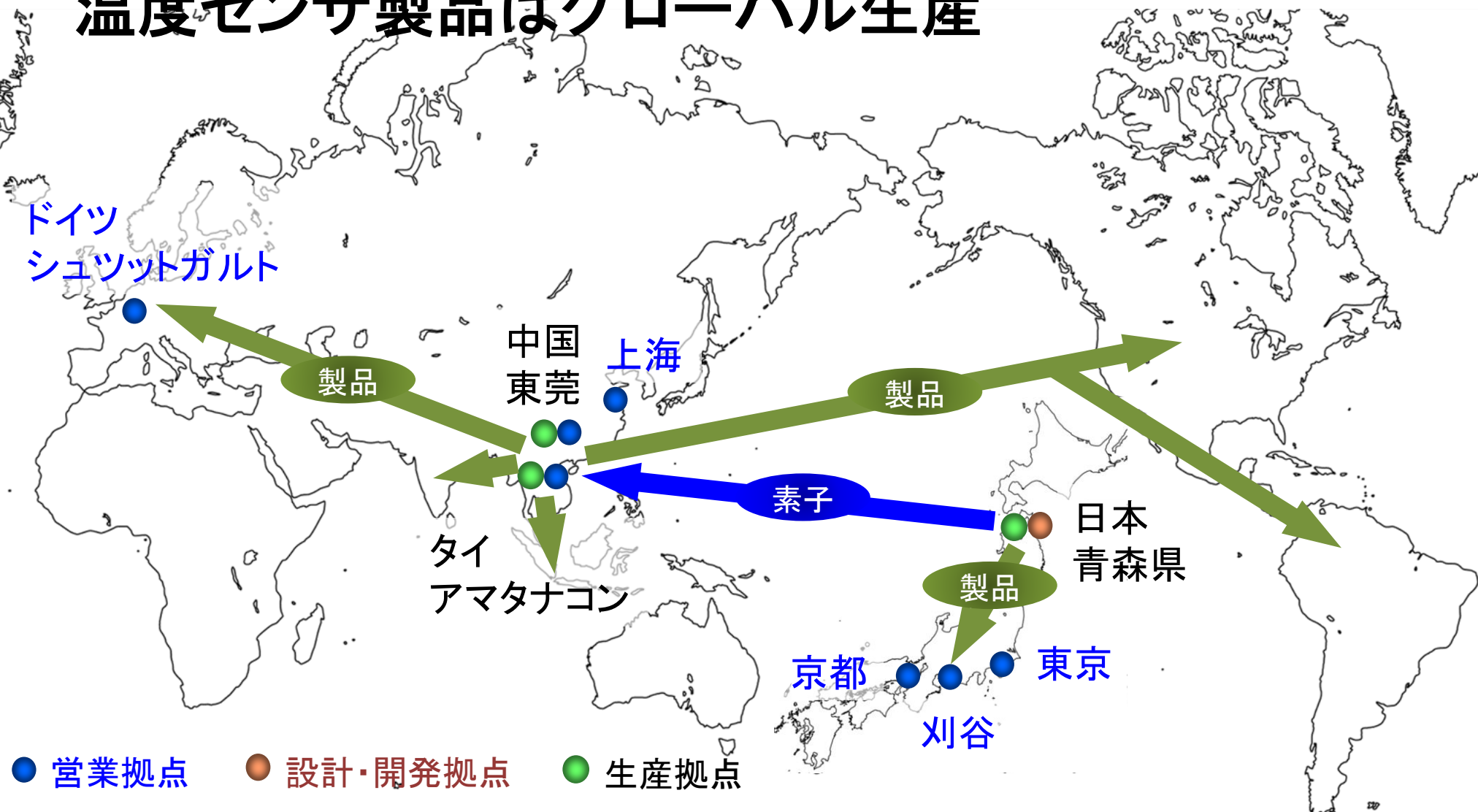
緻密な焼結体の技術

素子販売約2.3億個/年 *

製品販売約2.0億個/年 *

* 素子及び製品販売個数は23/3月期実績

■サーミスタ素子は日本生産 温度センサ製品はグローバル生産



■長期にわたり高シェアを維持する既存領域製品

■カーエアコンエバポレータ用温度センサ



23/3月期販売個数
24百万個

世界自動車販売台数
81百万台

推定シェア*
30%

■エンジンクーラント用温度センサ



23/3月期販売個数
15百万個

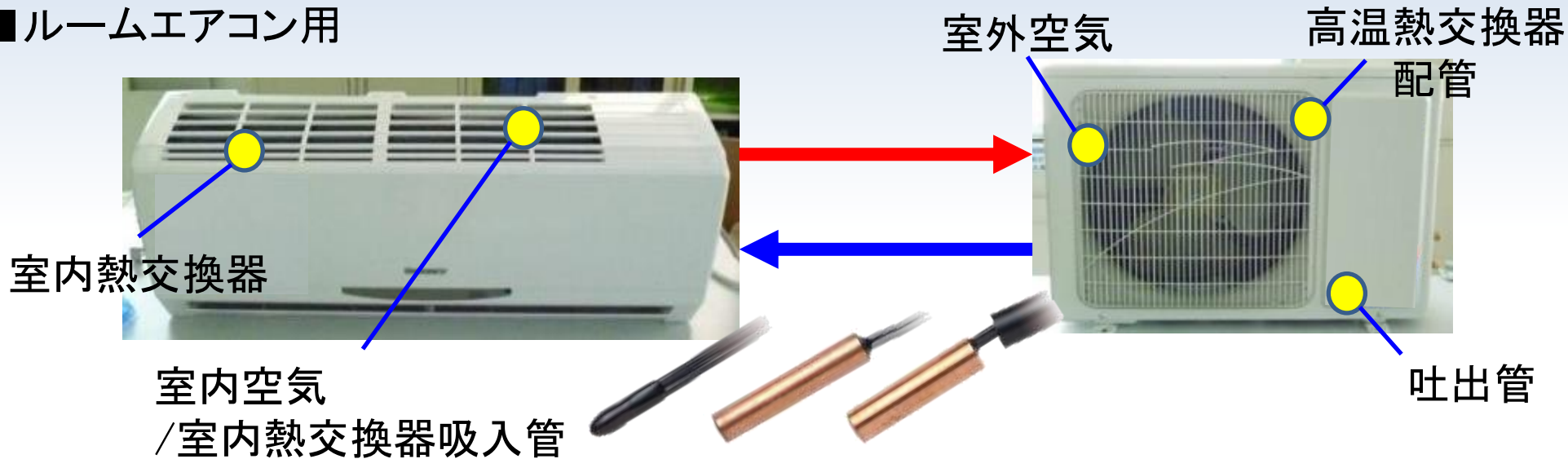
世界自動車販売台数
81百万台

推定シェア*
19%

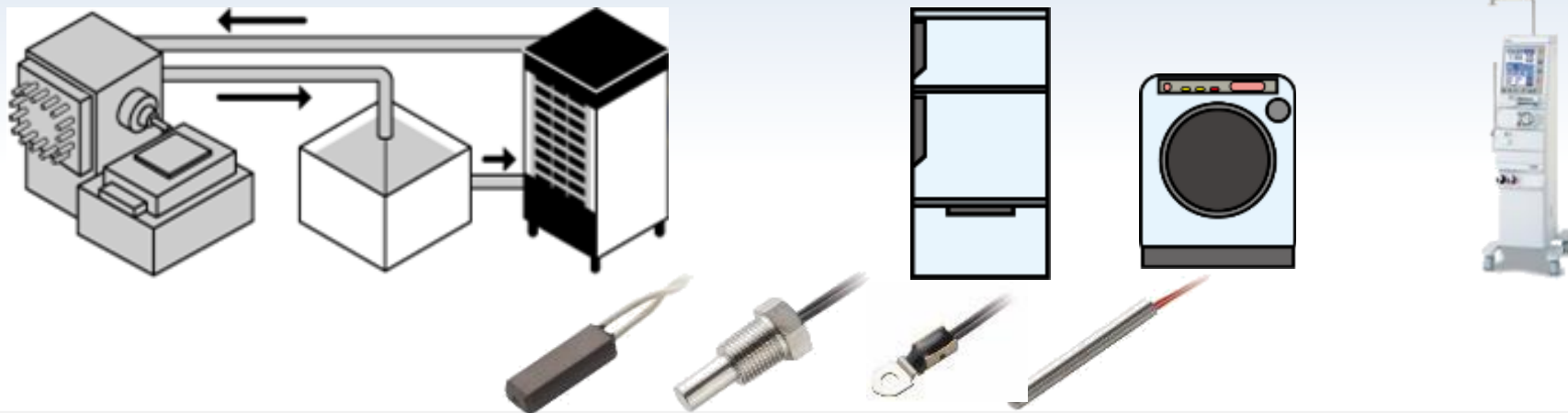
* 車両1台にセンサを1個使用する前提で算定

■暮らしを支える様々な製品にサーミスタセンサが使われる

■ルームエアコン用



■工作機械用・家電用・医療用



■光通信用機器にサーミスタセンサが不可欠



光通信用サーミスタ

■FTTx 光ファイバー高速データ通信網

生活や業務スタイルの変化による
大容量通信需要が今後も拡大

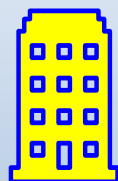
FTTH:個人宅

Fiber To The Home



FTTB:ビル・集合住宅

Fiber To The Building



FTTC:建物引き込み線

Fiber To The Curb



■5Gインフラ

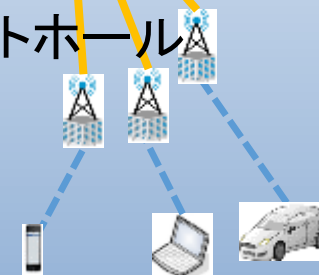
メトロコアネットワーク



モバイルバックホール



モバイルフロントホール



ビジネスモデル(主要な取引顧客)

■業界を代表するメーカー各社との取引

自動車部品事業

デンソー

MAHLE

Prime Planet

Energy & Solutions

矢崎総業

BOSCH

プライムアースEVエナジー

ビークルエナジー

Vitesco

TECHNOLOGIES

Subros

エレメント空調カスタム部品事業

ダイキン工業

三菱電機

日立製作所

三菱重工業

ファナック

三菱高周波

NTTエレクトロニクス

1

ビジネスモデル

2

市場環境と競争力

3

事業計画

4

認識するリスク

市場環境と競争力(注力分野)

■注力領域それぞれの施策で各事業を伸ばし3本柱を確立する

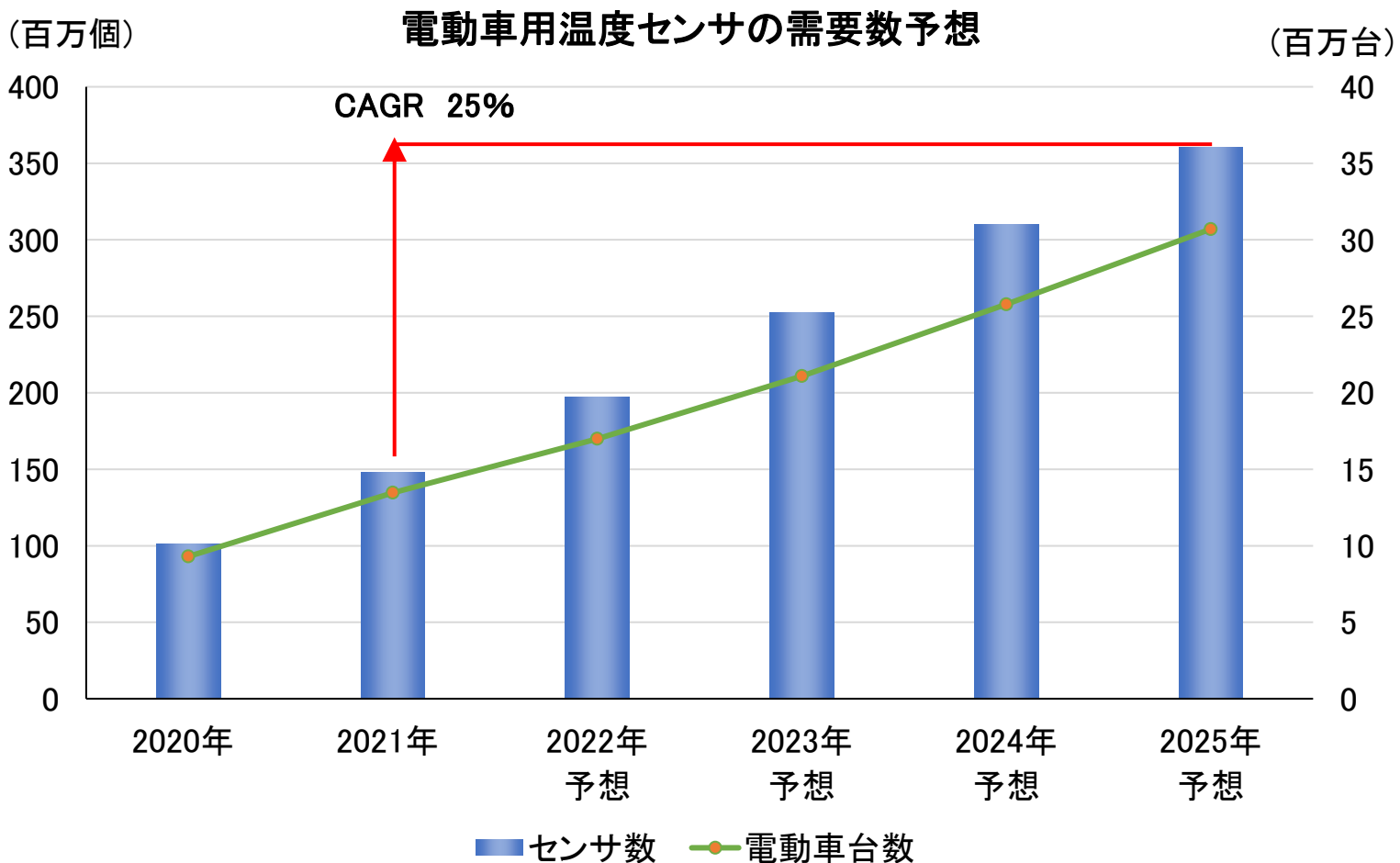
事業	注力領域	市場環境	競争力優位性のための施策
自動車	電動車	電動車用 温度センサ需要 21年から4年で 約2.4倍に*1	<ul style="list-style-type: none"> ・二次電池用製品の開発推進と取引拡大 ・電動車熱マネジメントで計測用途多様化に対応した提案による拡大 ・モータコイル用開発で新規受注獲得
空調カスタム	主要顧客	空調機の世界 市場規模 20年から5年で 約1.2倍に*2	<ul style="list-style-type: none"> ・VE開発製品による価格競争力を武器にシェアアップと新規受注獲得 ・主要顧客との取引深耕
エレメント	光通信用	光通信サーミスタ 搭載機種需要 21年から4年で 約1.7倍に*3	<ul style="list-style-type: none"> ・機器小型化対応製品開発で拡大市場におけるシェアアップを狙う

*1 出所:22年3月富士キメラ総研の電動車生産台数予測に各電動車のサーミスタ温度センサ使用数量を当社にて推定し算出

*2 出所:18年3月富士経済

*3 出所:19年12月富士キメラ総研の市場予測データにサーミスタ搭載有無の機種と員数を当社にて推定し算出

■ 電動車の市場拡大×1台あたりの使用数増でサーミスタセンサ需要増加



出所: 22年3月富士キメラ総研の電動車生産台数予測に当社にて各電動車のサーミスタ温度センサ使用数量を推定し算出

* 電動車として含めた車両区分: マイルドハイブリッド、ハイブリッド、プラグインハイブリッド、電気自動車、燃料電池車

■ 電動車領域では二次電池用とモーターコイル用及び熱マネジメント用に注力、事業拡大につなげる。

注力領域の開発

【二次電池】

- 測温精度対応と薄型製品



【モーターコイル】

- 内製ガラスコートサーミスタを使用した高耐熱温度対応



【熱マネジメント】

- 市場の開発動向を先行入手
- 多様化する測温ニーズに対応した製品

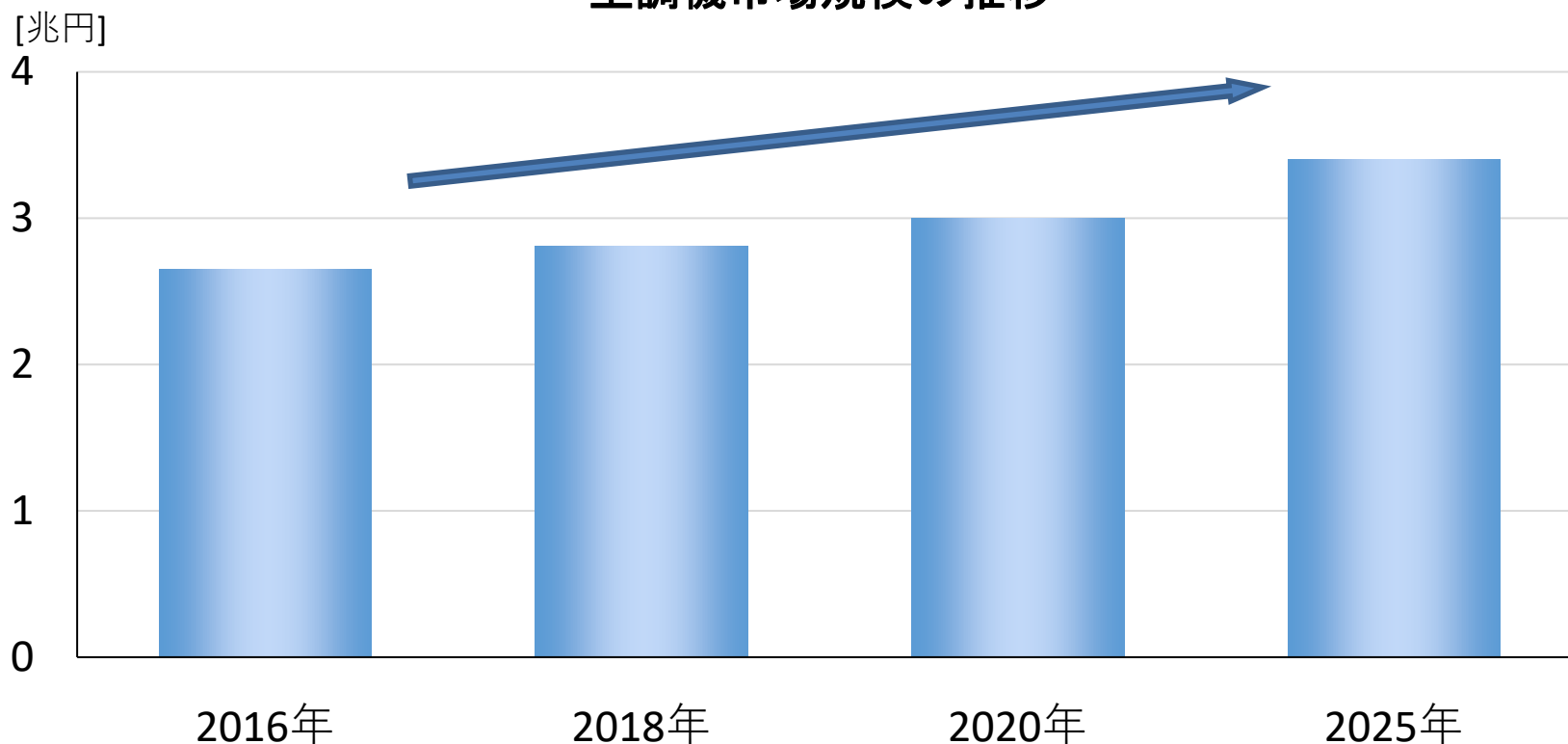


拡販進捗

- 更なる搭載車種拡大で売上増加見込み
(24/3月期 新規車種3件増加見込み)
- 24/3月期より、欧州Tire1へ販売開始予定
- 計測用途多様化に対応した開発で更なる数量増加の見込み

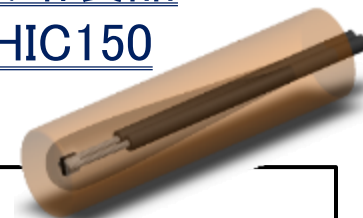
- 温暖化や世界的な猛暑により空調機の世界市場規模は増加の見込み
- エアコンの省エネ化・インバーター化に伴い温度センサの需要も増加

空調機市場規模の推移



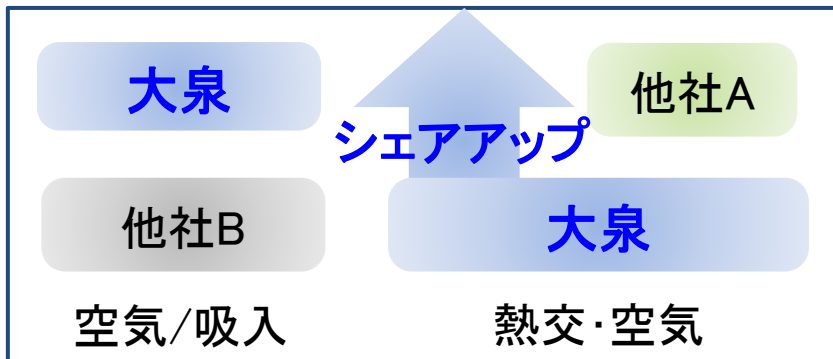
■戦略製品HIC150を武器にしたシェアアップが進み
 売上伸長がルーム・パッケージエアコン台数伸長を上回る。

戦略製品
HIC150

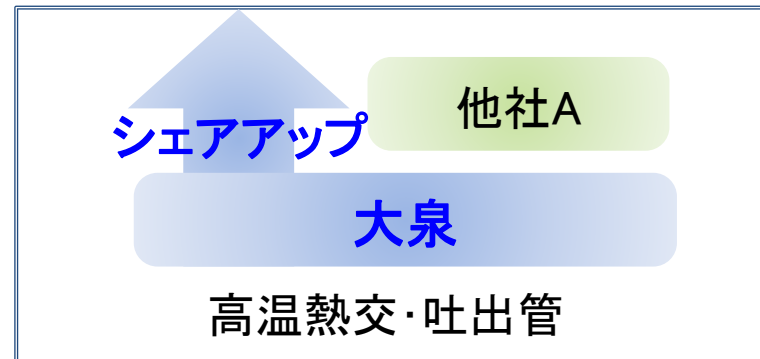


空調用温度センサ市場マップ

室内機: 複数社でのシェア争奪

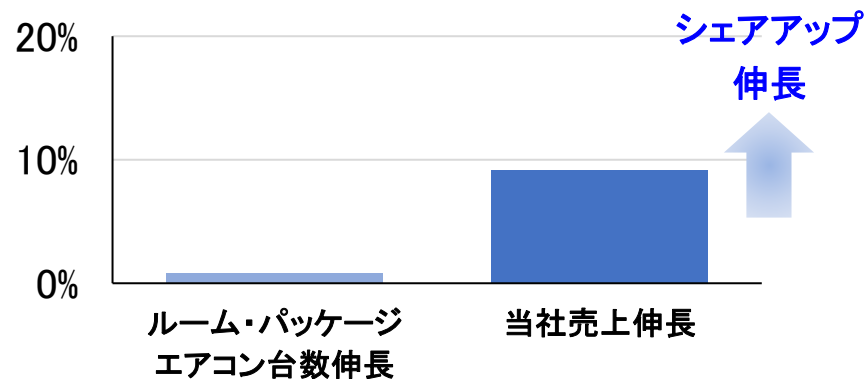


室外機: 品質優先領域(高温環境)



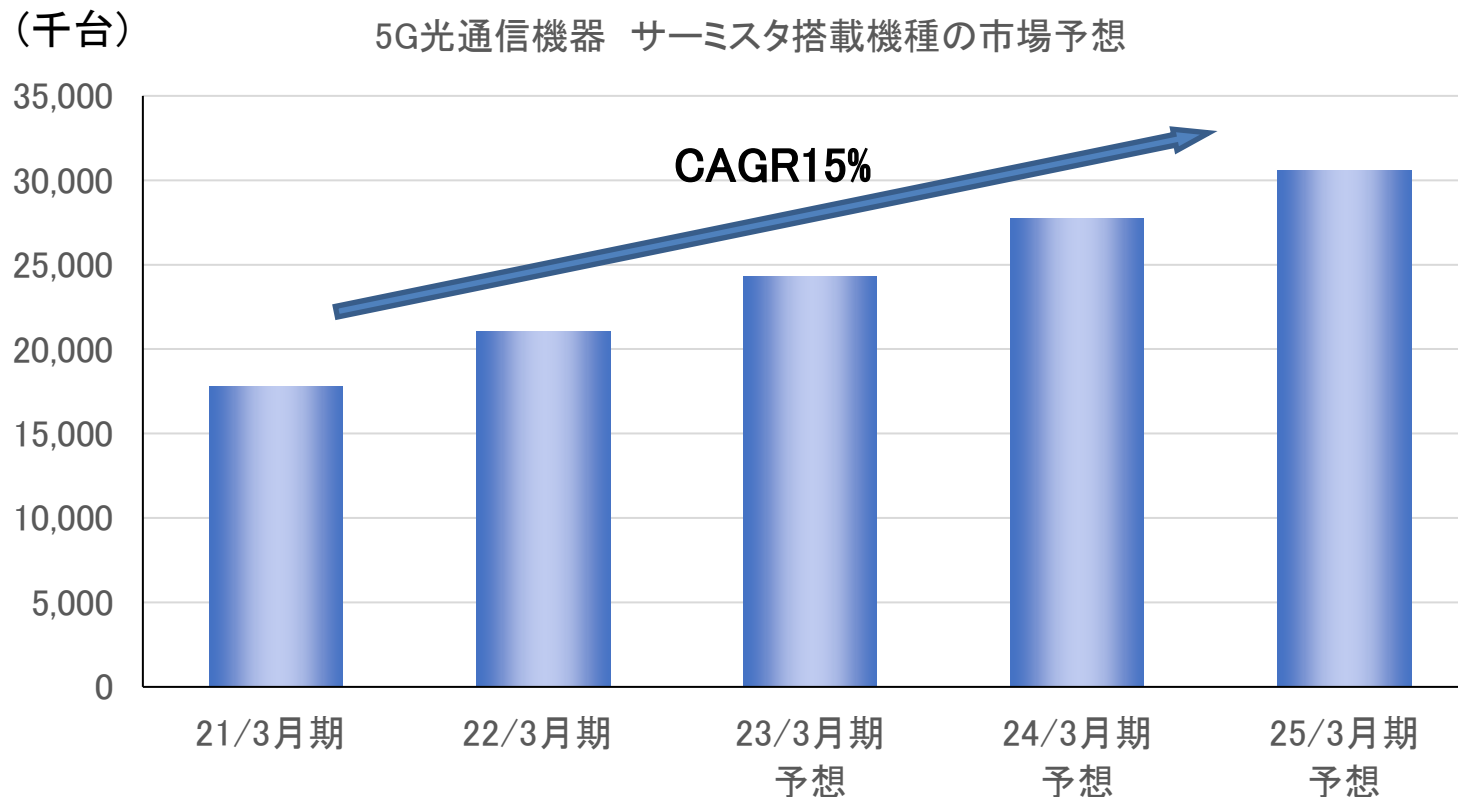
22/3月期比 23/3月期 伸長率

世界ルーム・パッケージエアコン台数	+1%*
当社空調カスタム事業売上	+9.1%



* 出所: 22年2月富士経済

■世界の5G光通信機器需要は年率15%増を見込む



■生活や業務スタイルの変化によりFTTx*需要は増大

出所: 19年12月富士キメラ総研の市場予測データに当社にてサーミスタ搭載有無の機種と員数を推定し算出

* FTTx(Fiber To The x): 光ファイバーを利用した高速データ通信サービスの総称

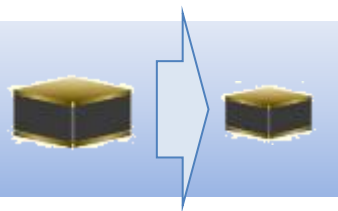
FTTH(Fiber To The Home)、FTTB(Fiber To The Building)、FTTC(Fiber To The Curb)等を指します。

■光通信の最大市場中国においてメインシェア獲得

■小型対応開発で北米シェアアップを目指す

注力開発テーマ

通信機器小型化
対応製品開発



進捗

開発完了
2024年量産開始予定

光通信機器用温度センサ市場

世界市場2位: 北米
シェアアップ

世界市場1位: 中国
メインシェア

1

ビジネスモデル

2

市場環境と競争力

3

事業計画

4

認識するリスク

■競争力向上と成長拡大を目指す

挑
戦
2023

企業理念

経営ビジョン

行動規範

モノづくりポリシー

OHIZUMI

■経営目標*

24/3月期売上高
130億円

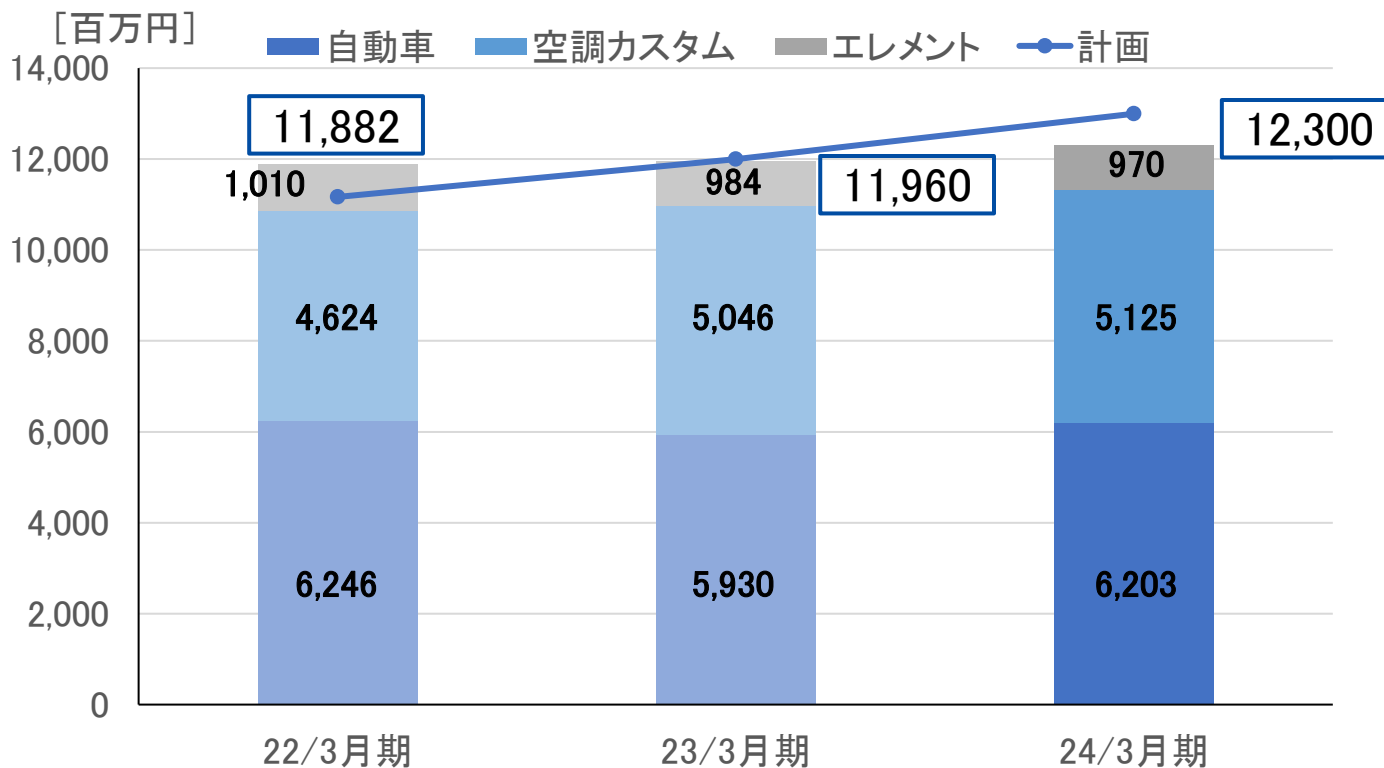
24/3月期営業利益率
8.6%

* 22/3月期より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用しており、当該基準(有償支給取引に係る売上高の純額表示等)を適用した後の金額に修正して記載しております。

■中期計画未達見込みも、今後も中期目標達成に向け取組む

- 自動車の減収により売上計画未達見込み。注力分野の強化で今後の拡販を目指す
- 売上減少による操業度低下、原材料・電気代高騰等の要因により利益率計画未達見込み
自動化・合理化投資等競争力向上の取組で今後の利益率向上を目指す

中期売上目標と進捗・見込み



営業利益率	前回計画	3.1%		8.6%
	実績・見込み	5.0%	2.5% →	3.7%

■自動車事業は有望な成長市場である電動車領域に注力

22/3月期比 伸長*	24/3月期			26/3月期	
	計画(前回開示)	予想	計画比差異要因	計画(前回開示)	予想
既存領域	104%*	94%*	市況低迷の影響	103%*	92%*
電動車領域	179%*	126%*	車両計画変更、市況低迷の上期継続	265%*	338%*

➤24/3月期 電動車領域は新規受注等により、数量+23.5%増(23/3月期比)

➤26/3月期 車両電動化加速により既存領域は減少も、電動車領域の伸長率が増加

【注力分野】

売上伸長の3本柱

二次電池



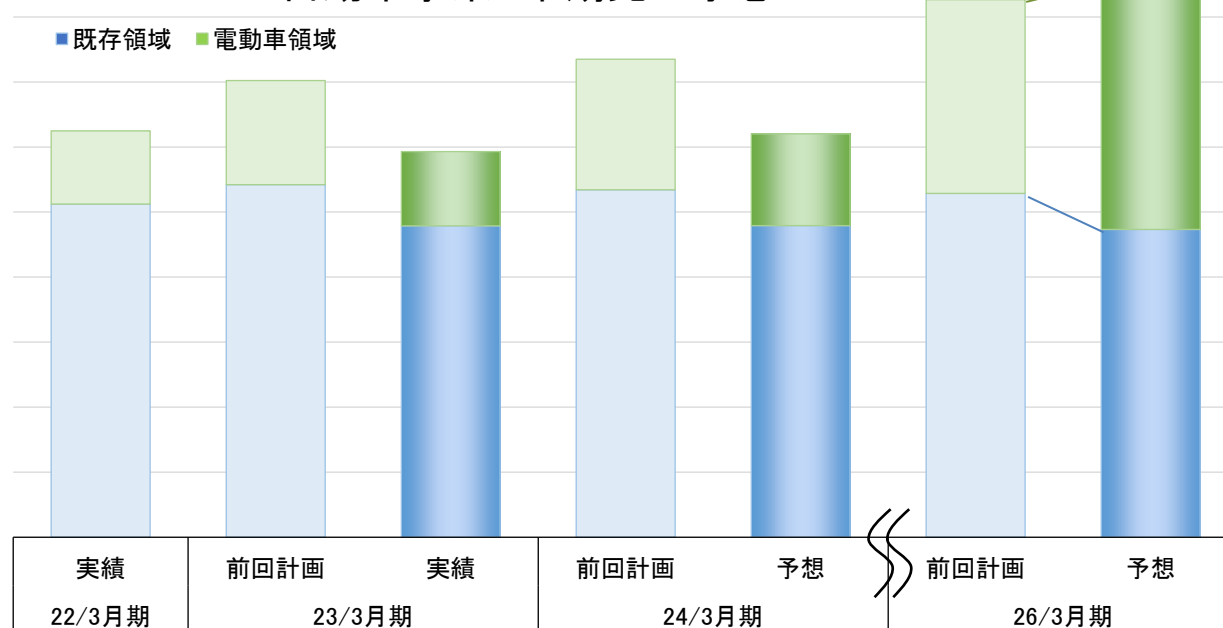
モーター



熱マネジメント



自動車事業 中期売上予想



* 22/3月期より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用しているため、伸長率の比較を昨年の21/3月期から、22/3月期との比較に変更しております。

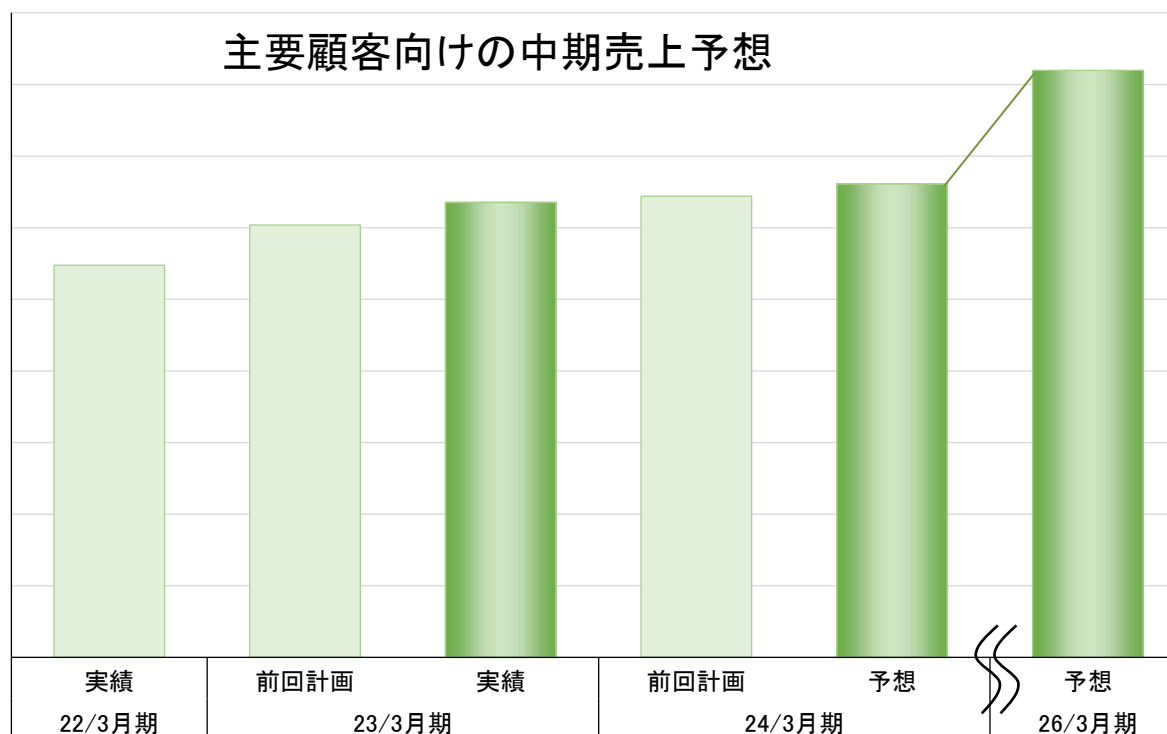
■空調カスタム事業は主要顧客との取引拡大に注力

22/3月期比伸長*	24/3月期			26/3月期
	計画(前回開示)	予想	計画比差異要因	予想
主要顧客向け	118%*	121%*	VE製品によるシェアアップ	150%*

- 23/3月期 主要顧客内のシェアアップが奏功
- 24/3月期以降 VE製品を武器に主要顧客の更なるシェアアップを狙う

【注力分野の売上予想】

戦略製品
HIC150



* 22/3月期より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用しているため、伸長率の比較を昨年の21/3月期から、22/3月期との比較に変更しております。

■エレメント事業は光通信が拡大、26/3月期に向け更なる拡大を目指す

22/3月期比 伸長*	24/3月期			26/3月期	
	計画(前回開示)	予想	計画比差異要因	計画(前回開示)	予想
光通信用	111%*	124%*	FTTx市場の拡大とシェア拡大	116%*	133%*

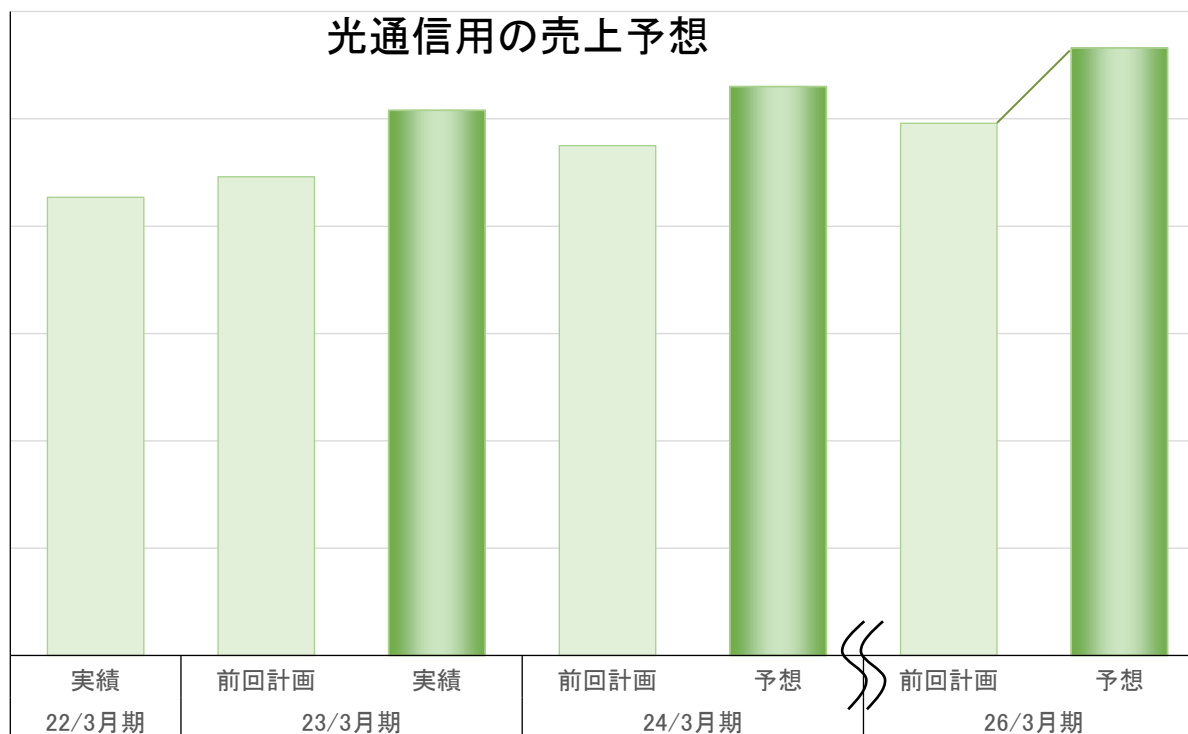
➤23/3月期 光通信用は、FTTx需要増により、前期比+19.2%増

➤24/3月期以降 光通信用は、欧米向けで拡販

【注力分野の売上予想】



光通信用
センサ



* 22/3月期より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用しているため、伸長率の比較を昨年の21/3月期から、22/3月期との比較に変更しております。

■ 合理化・自動化 フェローテックと連携し、取組を加速

Sensing the world, Creating the future.



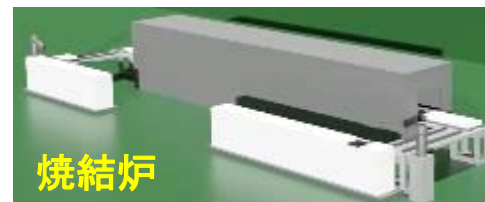
➢ 22年6月 第三者割当増資を実施、投資資金8億円を調達
設備発注完了し、24/3月期より順次稼働予定

進捗 22/3月期 23/3月期 24/3月期
 設備発注 設備製作 順次設備稼働予定

設備更新と自動機導入
＜生産性向上、コスト低減＞

- 設備リプレースの推進
- 自動化・無人稼働可能工程の構築

セラミック半導体 5億円



- 素体生産能力2倍
- 無人稼働、生産性向上

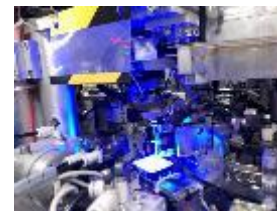
素子加工 3億円



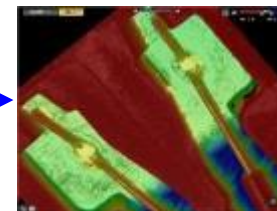
- 素子生産能力1.3倍
- 合理化、生産性向上
- 小型製品生産対応

検査自動化の推進と
F-IoTの導入
＜品質向上とコスト低減の両立＞
＜工場分析と的確な改善＞

- 検査自動化
- 画像判定化
(順次稼働開始)



カメラによる外観検査



画像判定

- 工数削減と人的エラー根絶の推進
- 組立ロボット、自動化・遠隔操作、自動搬送

■デジタル化

進捗

22/3月期

23/3月期

24/3月期

基幹システムの導入

<製販活動の管理基盤強化>

<営業活動の管理・効率化>

➤顧客満足度向上、新規顧客開拓に向けた
CRM/SFA導入完了(23/3月期)

➤製販の一気通貫管理に向けた基幹システム
デジタル化生産管理システム導入に着手

業務の“見える化”

<管理系業務の効率化>

➤テレワークなど多様な働き方に対応する
新労務管理システム稼働開始(23/3月期)

通信速度向上、機器更新

<インフラ整備、セキュリティ強化>

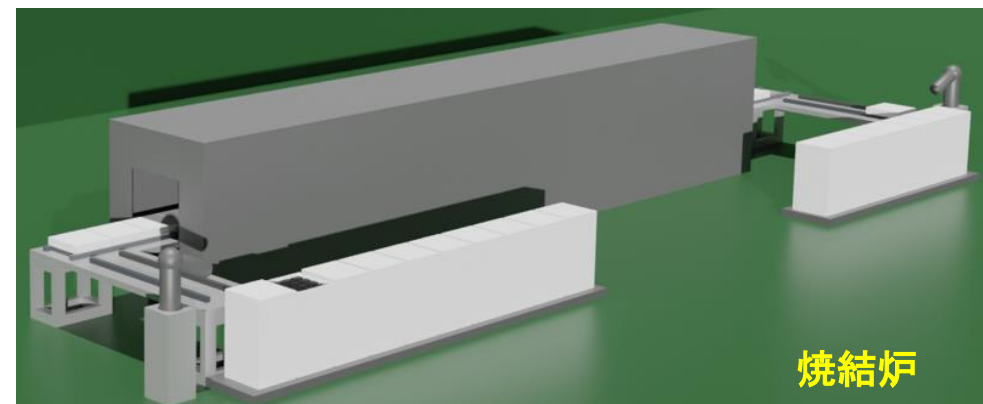
➤セキュリティシステムの導入完了(23/3月期)

➤回線高速化、Wi-Fi増設

➤デジタルツールの最新化置き換えを継続推進

■2022年6月 (株)フェローテックホールディングスに対する 第三者割当増資により800百万円を調達

■設備発注完了 24/3月期より順次稼働開始 25/3月期完了の見込み



(単位:百万円)

資金使途	調達額	既支払額	未支払額	進捗状況及び見通し
サーミスタ素体 焼結ライン増設	500	74	426	第1期:24/3月期稼働予定 第2期:25/3月期稼働予定
サーミスタ生産設備の 自動化投資	290	8	282	25/3月期完了予定
発行諸費用	10	10	0	
計	800	91	709	

(注) 1.既支払額および進捗状況は2023年6月現在
2.支出までの資金は銀行預金に預け入れ管理しております。

1

ビジネスモデル

2

市場環境と競争力

3

事業計画

4

認識するリスク

主要なリスク	リスク概要	対策
経営環境の悪化	<ul style="list-style-type: none"> ・社内的には技術開発力の遅れや技術革新に要するコスト負担増による価格競争力低下 ・競合との関係では受注競争の結果、計画を下回る受注 ・顧客との関係では主要顧客の販売・生産計画に大きな変更があった場合、又は、発注先の見直しによる影響 	<ul style="list-style-type: none"> ・新規開発製品の妥当性確認(デザインレビュー)、営業部門との情報共有による市場ニーズを逃がさない体制 ・積極的なVE戦略の徹底による低価格競争回避 ・新規顧客、特に海外のTire1メーカーとの取引開拓
資材等調達リスク	<ul style="list-style-type: none"> ・輸入品産出国の政情不安や、輸出規制等の変更による、突然の調達困難、及び価格高騰 ・需要の急激な増加や輸送ルートへの災害影響などによる、安定的な供給の阻害 	<ul style="list-style-type: none"> ・地理的な分離性にも留意し、複数の購入先を確保する調達活動 ・当社の生産リードタイムや供給リードタイムを前提に、一定量の資材・原材料を安全在庫として保有
海外政情不安等	<ul style="list-style-type: none"> ・予測しない規制の強化・変更、もしくは法律・税制の変更 ・商慣習の違いから生じる予測不可能な事態 ・人材確保の難しさ及びこれに伴う人件費の高騰 ・テロ、戦争、ストライキその他の要因による社会的混乱 	<ul style="list-style-type: none"> ・各拠点に総務担当者を配置 ・現地の専門家との連絡を密にすることによるリスク情報・法務情報等の収集・分析の適時実施 ・各拠点の最新の情報を定期的に報告させる体制の構築・運用
自然災害・事故災害	<ul style="list-style-type: none"> ・大規模な地震による生産活動や輸送への影響 ・水害などで交通網が毀損した場合の、資材・原材料の供給や、製品出荷への大きな影響 ・生産拠点での有機溶剤等発火性資材の管理体制不備による、工場火災とそれによる生産活動の停止 	<ul style="list-style-type: none"> ・BCP(事業継続計画)の作成 ・主要顧客と個別交渉で合意した量をリスク対応在庫として確保 ・工場火災リスクに関しては、管理マニュアルを更新し、保管方法・点検方法などのレベルアップと従業員への周知徹底 ・複数国での生産体制構築と、有事の際に双方で補完生産が可能な状態の維持

※有価証券報告書の【事業等のリスク】に記載の内容のうち、影響度の高い主要なリスクを抜粋。
その他のリスクは有価証券報告書をご参照ください。

主要なリスク	リスク概要	対策
感染症等の影響	<ul style="list-style-type: none"> ・COVID-19のような感染症の影響が拡大した場合、工場の操業、生産性に大きく影響する可能性 同時に輸送経路影響による調達や出荷の制限 ・景気影響を通じた顧客の生産計画見直し 	<ul style="list-style-type: none"> ・各国行政の指針に基づいた感染予防対策の徹底 ・感染リスクの高い地域へ移動の原則禁止、感染者の高い地域でのテレワーク(在宅勤務)の積極的な導入、Web会議の推進等 ・3か国拠点グローバル生産体制の合理的構築による拠点間の補完性向上とリスク分散 ・資材、原材料などは安全在庫の基準を定め、供給リスクへの対策実施
会計上の不正・誤謬	<ul style="list-style-type: none"> ・競争激化の環境下で予算達成のプレッシャーが強まったことによる、不正のインセンティブとなる可能性 ・会計基準等を故意又は過失で適切に適用できなかった場合による、誤った財務報告 	<ul style="list-style-type: none"> ・認識された潜在リスクを合理的に低い水準まで解消する体制を構築し、運用 ・内部統制の定期的な見直し及び、従業員教育の継続的実施による、効率的かつ効果的な業務遂行

<重要なリスクの発生可能性と影響度>

		発生可能性			発生可能性	影響度			
		低	中	高		潜在的影響額	影響範囲	レピュテーションリスク	
影響度	高	<ul style="list-style-type: none"> ・海外政情不安 ・自然災害・事故災害 ・会計上の不正・誤謬 	<ul style="list-style-type: none"> ・経営環境の悪化 ・資材等調達リスク ・感染症等の影響 		高	5年に1回以上	1億円超	主要な業務の停止	重要な信頼の喪失
	中	<ul style="list-style-type: none"> ・知的財産 ・品質リスク 	<ul style="list-style-type: none"> ・法令違反 ・財務リスク 	<ul style="list-style-type: none"> ・不祥事・情報漏えい 	中	5年に1回程度	1千万円超 1億円未満	一部の業務停止	信頼の喪失
	低	<ul style="list-style-type: none"> ・コンプライアンス違反 ・大株主との関係 	<ul style="list-style-type: none"> ・労務リスク ・人材力不足 		低	5年に1回未満	1千万円未満	—	信頼への影響僅少

※有価証券報告書の【事業等のリスク】に記載の内容のうち、影響度の高い主要なリスクを抜粋。

その他のリスクは有価証券報告書をご参照ください。

注意事項

この資料に掲載されている、株式会社大泉製作所の現在の計画、見通し、戦略などのうち、歴史的
事実でないものは、将来の業績に関する見通しであります。これらは、現在入手可能な情報から得
られた株式会社大泉製作所の経営者の判断に基づいており、内容の正確さについては細心の注
意を払っておりますが、掲載された情報の誤りによって生じた障害等に関しまして、当社は一切責
任を負うものではありませんのでご了承ください。投資に関する決定は利用者ご自身のご判断にお
いて行われるようお願いいたします。

センサで世界を測る、未来を拓く。

OHIZUMI

次回「事業計画及び成長可能性に関する事項」
を開示する時期につきましては2024年6月を予定しています。

IR お問い合わせはホームページからお願いします。

<http://www.ohizumi-mfg.jp/contact/>