

Together, we make good sense.



2024年3月期 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

2024年6月7日

◆ 事業環境

- 新型コロナによる緊急事態が終了し、経済活動も徐々にコロナ前の状態に戻りつつあるなか、また、中国の景気減速が売上高に悪影響となっている
- 円安による物価上昇圧力で原材料価格高騰、さらに物流費や人件費も上昇基調であることから、総じてコスト高が継続している

◆ 24/3期業績実績と25/3期業績予想

- 上述の事業環境に加え、自動車電装市場は堅調に推移したが、家電・産業機器などの特定の市場で在庫調整が遅れており、2Qまで堅調であったアミューズメント市場向けの売上高が3Q後半から減速し、売上高が一段と減少した
- 販売価格の見直しを進めたが、工場稼働率の低下に加え、材料費、人件費、運送費等コストアップが影響し、売上高、営業利益は当初予想を下回り、**売上高152億円、営業利益9億円**
- 25/3期は、コスト上昇基調が継続する事から、更なる販売価格の見直しや、製品設計や材料の見直し、自動化・省人化を進め、**売上高162億円・営業利益11億円を計画**

◆ 中期経営計画の進捗

- 第2ステップ最終年である24/3期までの進捗について、24/3期は計画を下回る結果となったが、計画累計では計画通りの進捗
- 資本効率および株主還元のさらなる向上を図るため、24/3期期中に自己株式の消却と取得を実施
- 25/3期は第3ステップに入り、計画を確実に達成するために事業ポートフォリオの見直しと他社とのコラボレーションを積極的に進めていく

目次

Together, we make good sense.

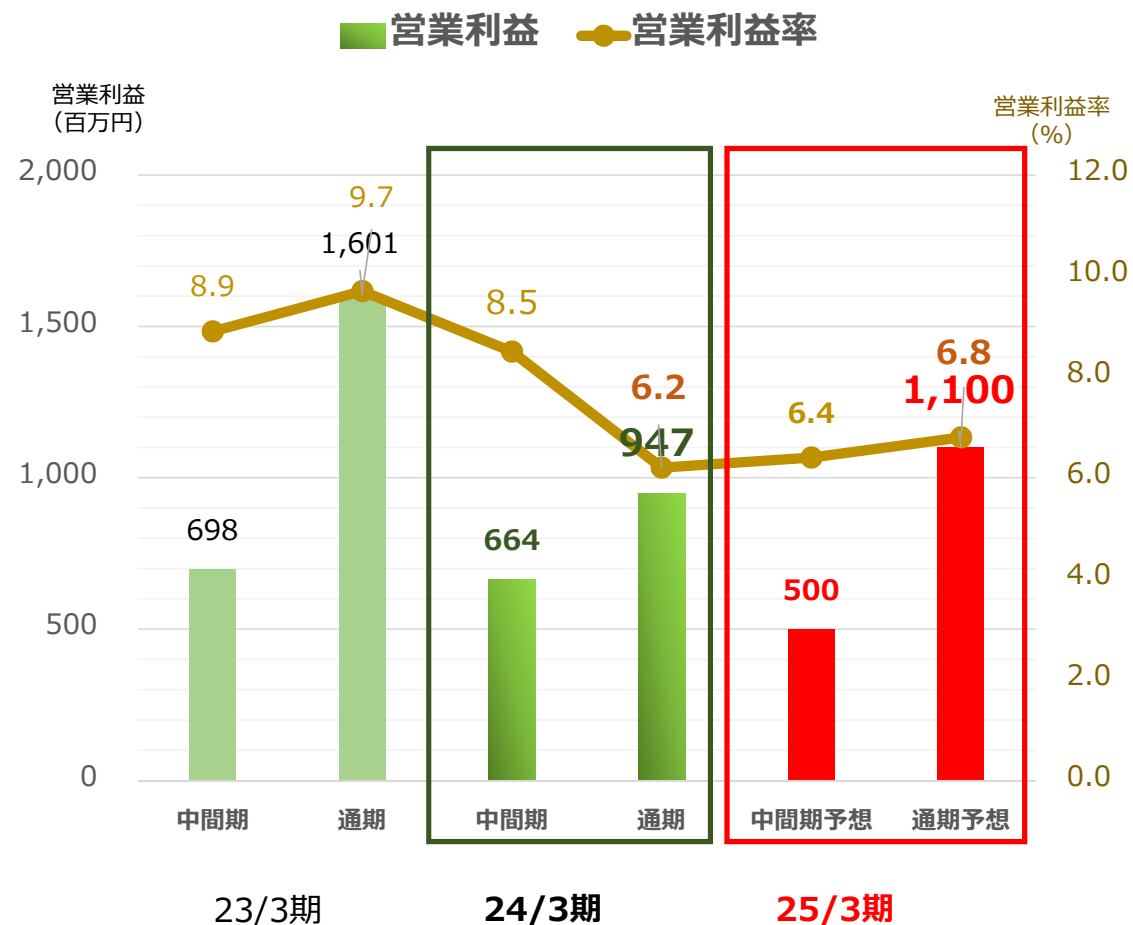
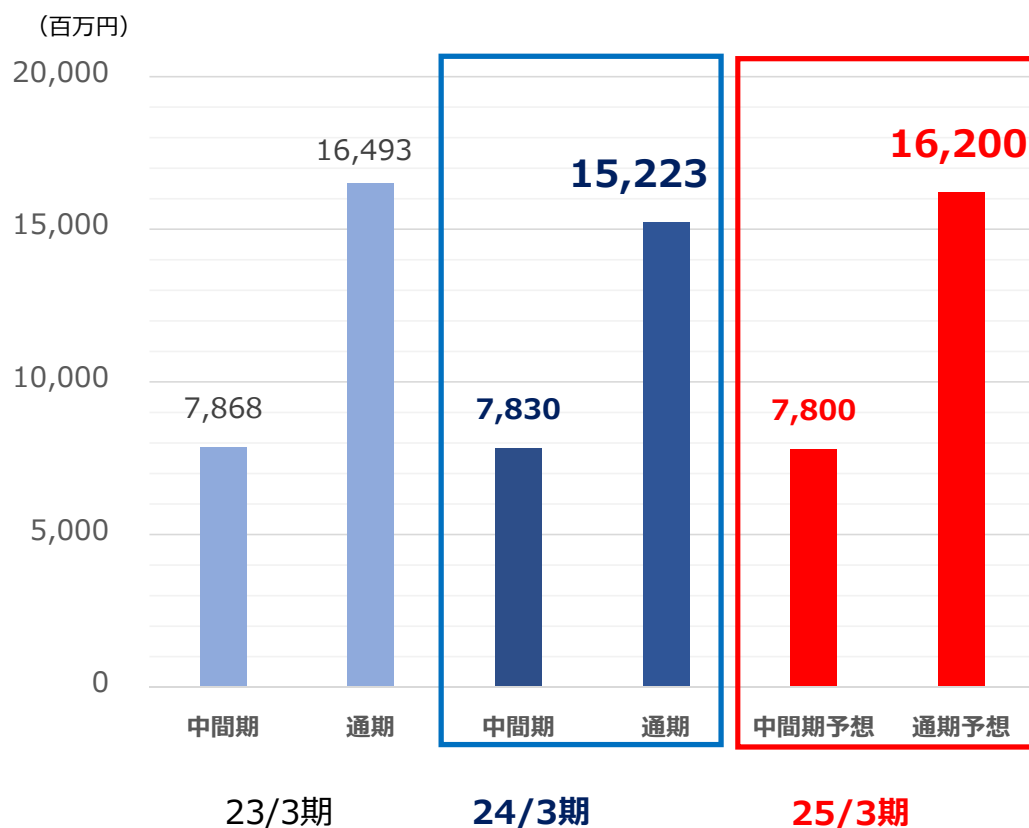
 NOBLE

- 24/3期業績実績と25/3期業績予想
- 中期経営計画の進捗

24/3期業績実績と25/3期業績予想

- ▶ 過去業績と2025年3月期予想（累計ベース）
- ▶ 24/3期の利益増減要因分析（前年同期比較）
- ▶ 25/3期の利益増減要因予想（通期前年比較）
- ▶ 電子部品セグメントにおける市場別売上高の24/3期実績と25/3期予想
- ▶ 製品別売上高の24/3期実績と25/3期予想

売上高



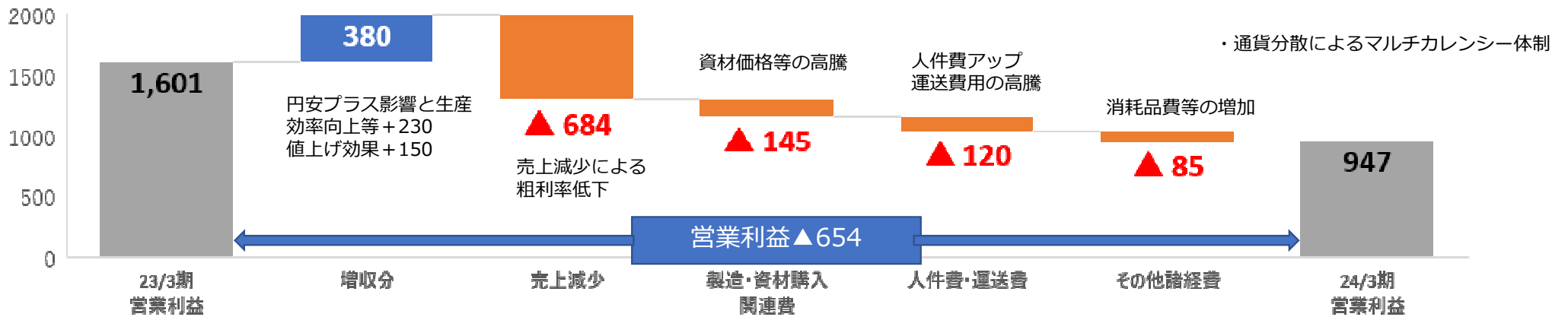
24/3期の利益増減要因分析 (前年同期比較)



(百万円)	23/3期			24/3期			前年同期比		
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	上期	下期	通期
売上高	7,868	8,625	16,493	7,830	7,393	15,223	△38	△1,232	△1,270
営業利益	698	903	1,601	664	283	947	△34	△620	△654
営業外損益	639	△49	590	518	94	612	△121	45	22
(うち為替差益)	(497)	(△149)	(348)	(343)	(48)	(391)	(△154)	(△101)	(43)
経常利益	1,337	854	2,192	1,182	377	1,559	△155	△477	△633
親会社株主に帰属する当期純利益	934	451	1,385	909	453	1,362	△25	2	△23

単位：百万円

連結営業利益増減要因 (通期前年比較)



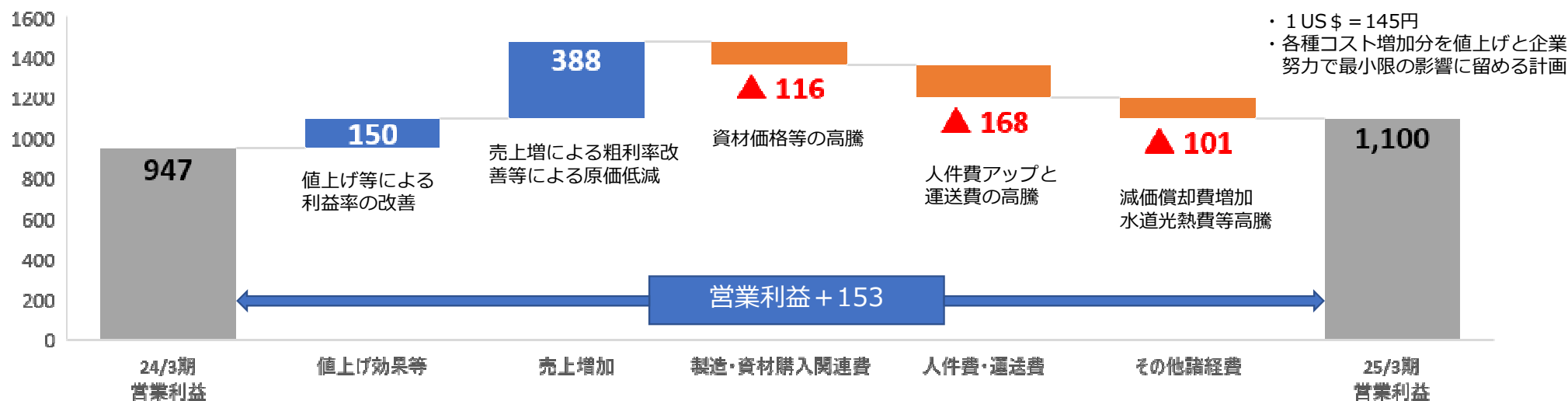
25/3期の利益増減要因予想 (通期前年比較)



(百万円)	2024年3月期		2025年3月期		前年同期比	
売上高	15,233	対売上高比	16,200	対売上高比	967	106.3%
営業利益	947	6.2%	1,100	6.8%	153	116.1%
営業外損益	612	4.0%	100	0.6%	△512	16.3%
(うち為替差益)	(391)	2.5%	-	-	-	-
経常利益	1,559	10.2%	1,200	7.4%	△359	76.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,362	9.0%	1,100	6.8%	△262	80.7%

連結営業利益増減要因 (通期前年比較)

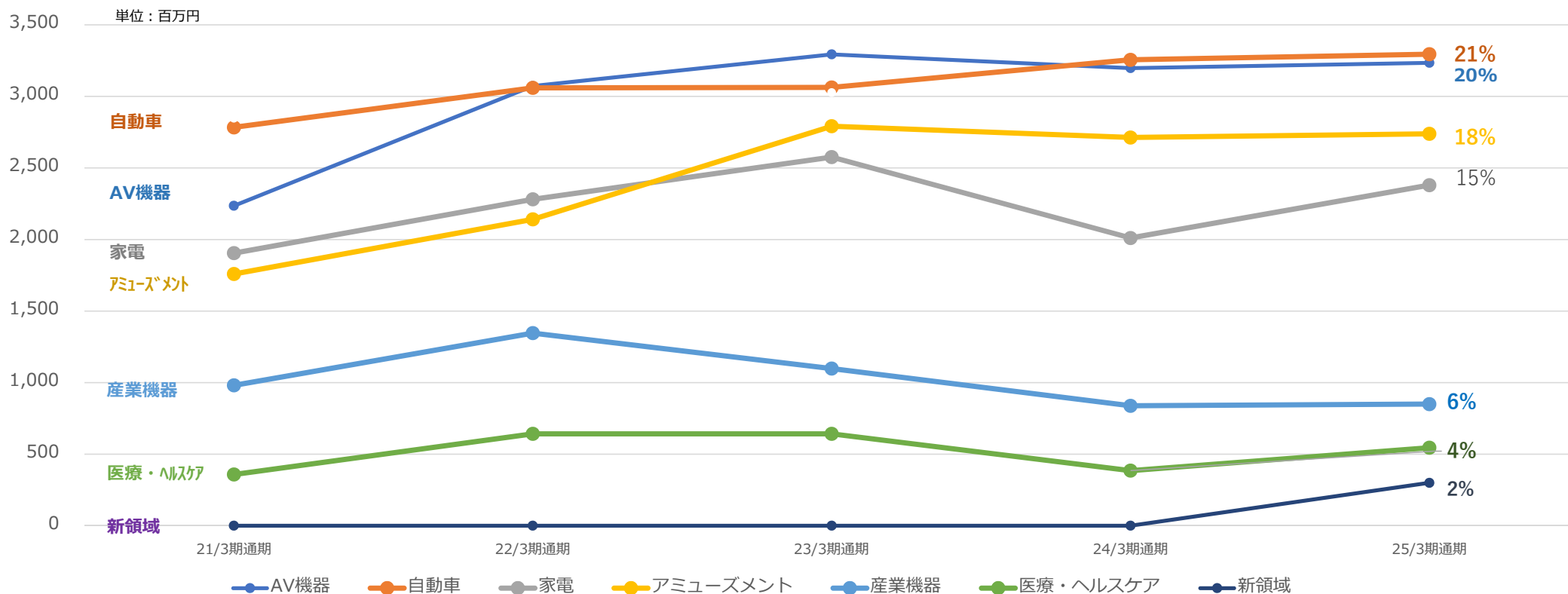
単位：百万円



24/3期業績実績と25/3期業績予想

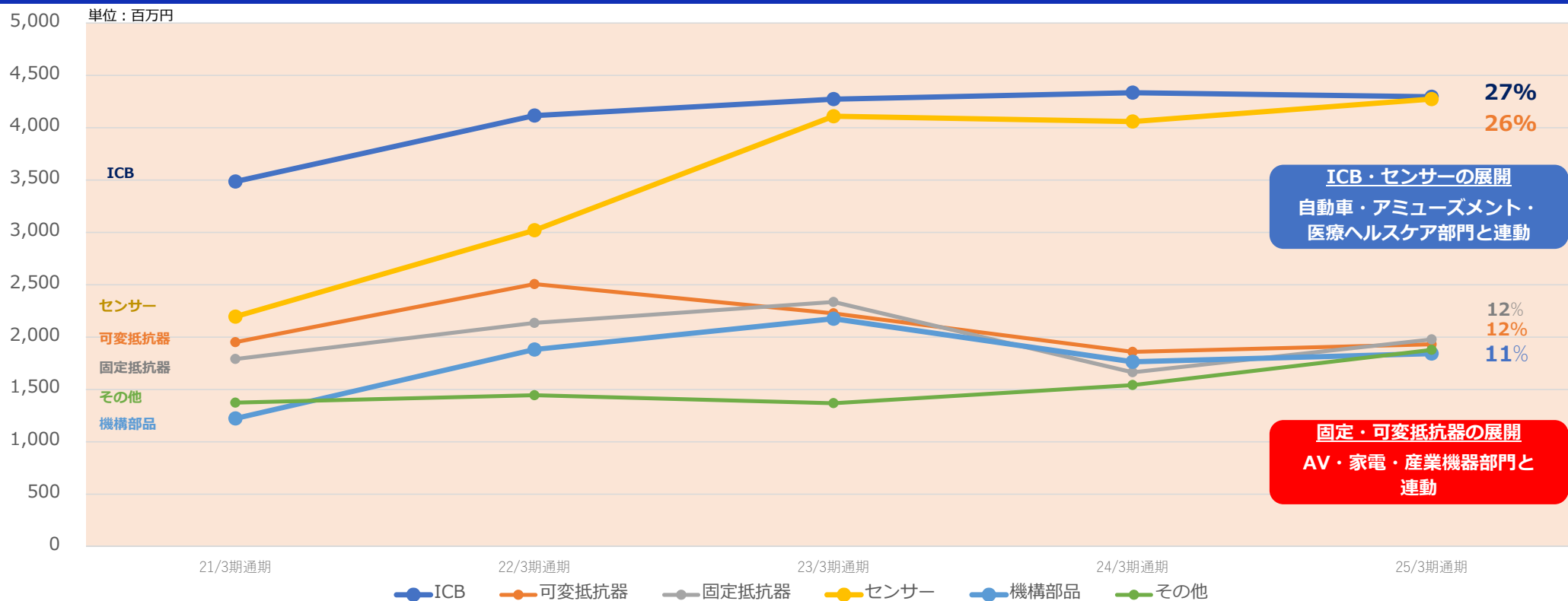
電子部品セグメントにおける市場別売上高の24/3期実績と25/3期予想

Together, we make good sense.



● 2025年度までの「市場別」中計目標	23/3期	24/3期	25/3期予想
➤ 自動車、家電、アミューズメント：連結売上高の54%を維持	⇒ 52%	⇒ 54%	⇒ 54%
➤ 産業機器、医療・ヘルスケア：連結売上高の17%まで拡大	⇒ 11%	⇒ 9%	⇒ 10%
➤ 新領域：連結売上高の5%を達成	⇒ 0%	⇒ 0%	⇒ 2%

製品別売上高の24/3期実績と25/3期予想



	23/3期	24/3期	25/3期予想
➤ センサー：主力商品化（増収基盤の柱）	⇒ 41.1億円	⇒ 40.6億円	⇒ 42.7億円
➤ その他：環境対応緩衝材と機械設備等販売が堅調	⇒ 13.6億円	⇒ 15.4億円	⇒ 18.7億円
➤ 可変・固定抵抗器、機構部品が回復基調	⇒ 67.3億円	⇒ 52.8億円	⇒ 57.5億円

中期経営計画の進捗

Together, we make good sense.

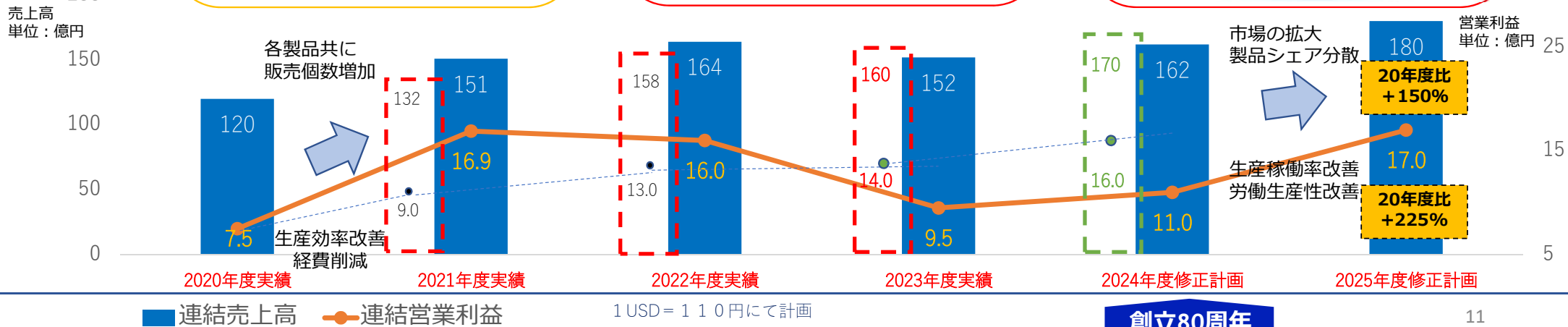
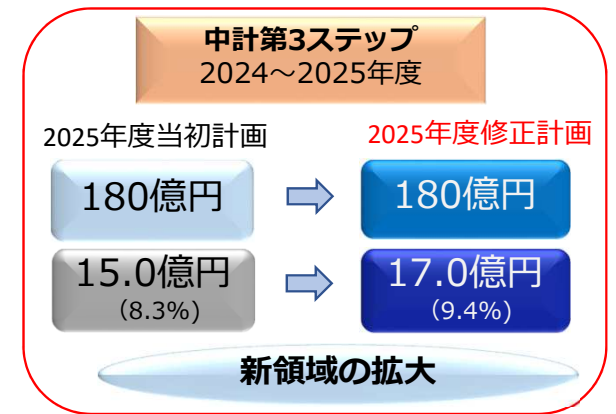
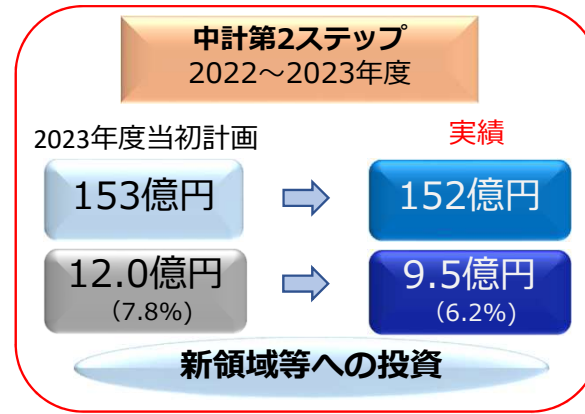
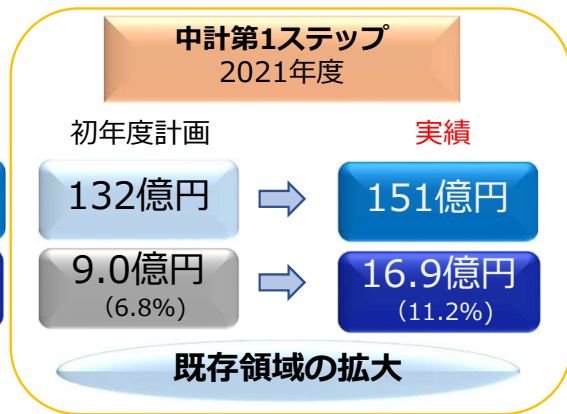
 NOBLE

- ▶ 中期経営計画事業目標（修正版中期経営計画）
- ▶ 中期経営計画概要分析（修正版中期経営計画達成率）
- ▶ キャッシュアロケーション
- ▶ 資本コストの現状認識
- ▶ 主な経営指標の実績推移・計画
- ▶ 研究開発の取り組み
- ▶ サステナビリティへの対応（気候変動）
- ▶ 新本社・研究開発棟建設計画
- ▶ IR戦略

中期経営計画事業目標 (修正版中期経営計画)

修正中計の当初目標：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**・**営業利益:14億円**
- ・ 中計第3ステップ最終年度 **2025年度売上高:180億円**・**営業利益:17億円**



■ 連結売上高 ● 連結営業利益

修正中計に対する実績の概要分析：

- ① 2021年度と2022年度はコロナ禍における特定市場の需要が旺盛であった
- ② 2023年度後半から2024年度前半は特定市場の需要が低迷
- ③ 中計最終年度である2025年度の計画達成をもって5か年計画達成となり、これに向けて施策を検討

(単位：億円)

		中計第1ステップ	中計第2ステップ		中計第3ステップ	
		2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
計画値	売上高	132.0	158.0	160.0	170.0	180.0
	売上高累計	132.0	290.0	450.0	620.0	800.0
実績値 (24年,25年度 は計画値)	売上高	151.0	164.9	152.2	162.0	180.0
	売上高累計	151.0	315.9	468.1	630.1	810.1
	累計達成率	114%	109%	104%	102%	101%

計画値	営業利益	9.0	13.0	14.0	16.0	17.0
	営業利益累計	9.0	22.0	36.0	52.0	69.0
実績値 (24年,25年度 は計画値)	営業利益	16.9	16.0	9.4	11.0	17.0
	営業利益累計	16.9	32.9	42.3	53.3	70.3
	累計達成率	188%	150%	118%	103%	102%

キャッシュアロケーション – 投資等実績と計画

- 中計第2ステップ：資本効率・株主還元向上を目的に、24/3期期中に自己株式の消却と取得(5億円)を実施
- 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
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開始
- 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

(単位：億円)	中計 第1ステップ	中計 第2ステップ		中計 第3ステップ		次期中計以降
	2021年度 実績	2022年度 実績	2023年度 実績	2024年度 計画	2025年度 計画	
1. 設備投資 (売上高設備投資率)	6.0 (4.0%)	8.6 (5.3%)	5.8 (3.8%)	14.0 (8.6%)	インフラ投資だけでなく研究 開発向け投資も強化	
2. 研究開発費 (売上高研究開発費率)	4.8 (3.2%)	4.9 (3.0%)	5.4 (3.6%)	6.0 (3.7%)	研究開発強化による費用増加	
3. 配当金・自己株	6.1	7.0	12.4	8.1		
4. 出資・M&A等	2.0	—	—	—	随時検討	
合計	18.9	20.5	23.6	28.1		
(研究開発費を除いた営業CF)	22.6	21.2	34.6	20.0	平均年間30億円前後を予定	

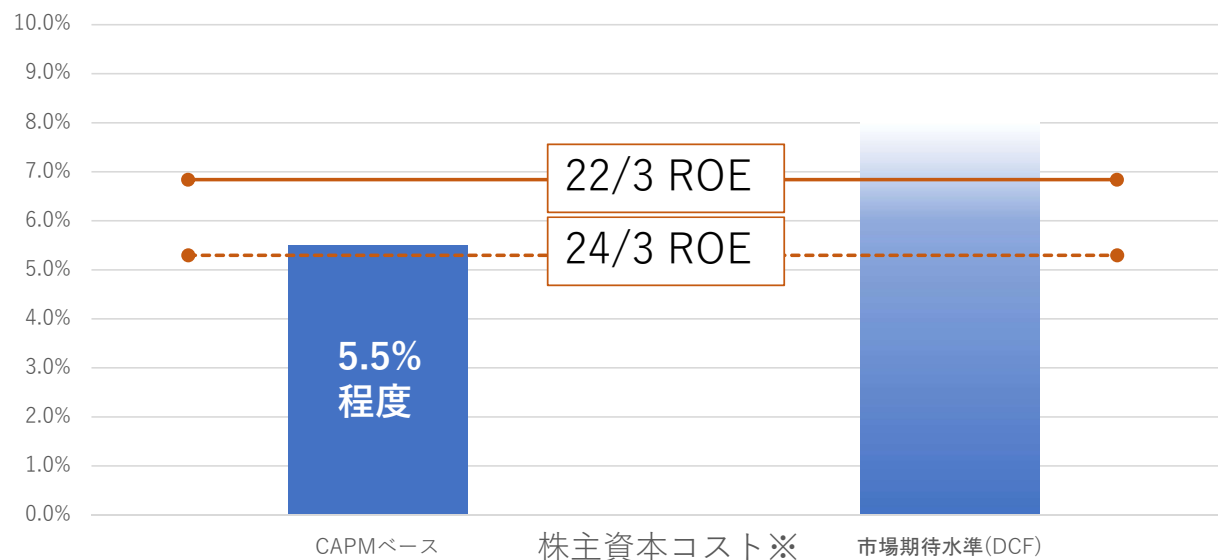
23年度営業CFは4Qの売上減速の影響で大きく増加したが、24年度はその反動で減少予定
24年度含め営業CFの不足部分は現預金、投資有価証券等の売却により捻出し、B/Sのスリム化を進める方針

<h2>資本戦略</h2>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 現預金の活用 ➤ 政策保有株式の縮減 ➤ 従業員還元・株主還元の強化 ➤ 自己株式取得の検討継続
---------------	---

<h2>現預金の活用 政策保有株式の縮減</h2>	<p>事業基盤を確立するための研究開発活動を重視し、成長戦略の実現の為に投資に活用</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 成長戦略の為にエレメント技術の向上を見据えた、研究開発インフラ・設備が必要であることから、本社・研究開発棟の建築を計画。 ✓ 環境を整備することで、確実に新製品開発に活かす。 ✓ その新たな研究開発棟により開発された製品の量産については、BCPや既存領域製品の増産対応も念頭に、倉庫スペースも含め、既存工場に新たな工場建築も検討。
-------------------------------	---

<h2>従業員還元 株主還元の強化</h2>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 非財務戦略である投資：物価上昇に見合う賃金の改善に取り組んでおり、加えて、新たな従業員還元政策も現在検討中。 ✓ 成長戦略に伴い、人員確保も課題の一つであり、新卒に加え、中途採用も積極的にを行い、新たな研究開発を加速させていくことを検討。 ✓ 中計期間中（2026年3月期まで）の1株当たりの年間の配当金を下限60円とした当社配当方針を基に、2025年3月期における普通配当は、1株当たり70円（中間期35円、期末35円）を予定。 ✓ 本年は当社創立80周年の年であり、1株当たり記念配当30円（中間期15円、期末15円）を予定。 ✓ その結果、2025年3月期における配当につきましては、1株当たり100円（中間期50円、期末50円）を予定。
----------------------------	---

	2021.03	2022.03	2023.03	2024.03	次期中計以降
ROE	3.5%	6.8%	5.7%	5.3%	8.0%以上



- 2022年3月期のROEは株主資本コストを超過している一方、直近では下回るレベルとなっているおり、市場の期待水準と乖離があると認識
- 今中期経営計画から次期中期経営計画期間以降に市場期待水準以上を目指すことでP B R 1倍以上を実現する

主な経営指標の実績推移・計画

「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」

- 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%**
- ROE：8%以上を目指すべく更なる改善が必要

連結ベース	過年度平均 2018年度～ 2020年度	中計第1ステップ		中計第2ステップ		中計第3ステップ		次期中計以降
		2021年度 実績	2022年度 実績	2023年度 実績	2024年度 計画	2025年度 計画		
営業利益（億円）	7.9	16.9	16.0	9.4	11.0	17.0	営業利益率10% 以上	
株主資本(億円)	204	215.5	223.0	225.2	227	246.0		
配当金（円）	47	60	60	70	100	60以上		
ROE(%) ※1	2.5	6.8	5.7	5.3	4.3	5.5	8.0%以上	
ROIC(%) ※2	2.6	5.4	5.0	2.9	3.4	4.7		
法定実効税率(%)	30.5	30.62	30.62	30.62	30.62	30.62		
DOE (%) ※3	2.2	2.7	2.6	2.8	3.6	2.0程度		
配当性向 (%)	51.8	37.1	42.4	49.6	86.6	37.0程度		

※1 ROE(%)：自己資本利益率=親会社株主に帰属する当期純利益/[（期首自己資本+期末自己資本）÷2]×100

※2 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

※3 DOE (%)：株主資本配当率=配当金支払額/株主資本×100

PBR改善を図るべく、財務政策・資本政策を踏まえ、経営指標は随時見直しを検討中

研究開発の取り組み – 「good sense」 への挑戦



顧客ニーズの取り込み

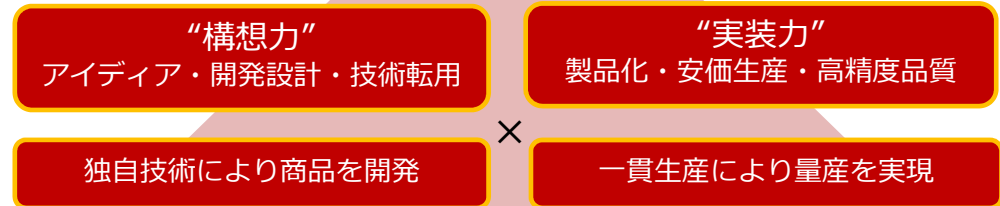


技術革新へのチャレンジ



エレメント技術
コア技術の展開力

「NOBLE WAY」



クオリティへの拘り

研究開発活動の方針

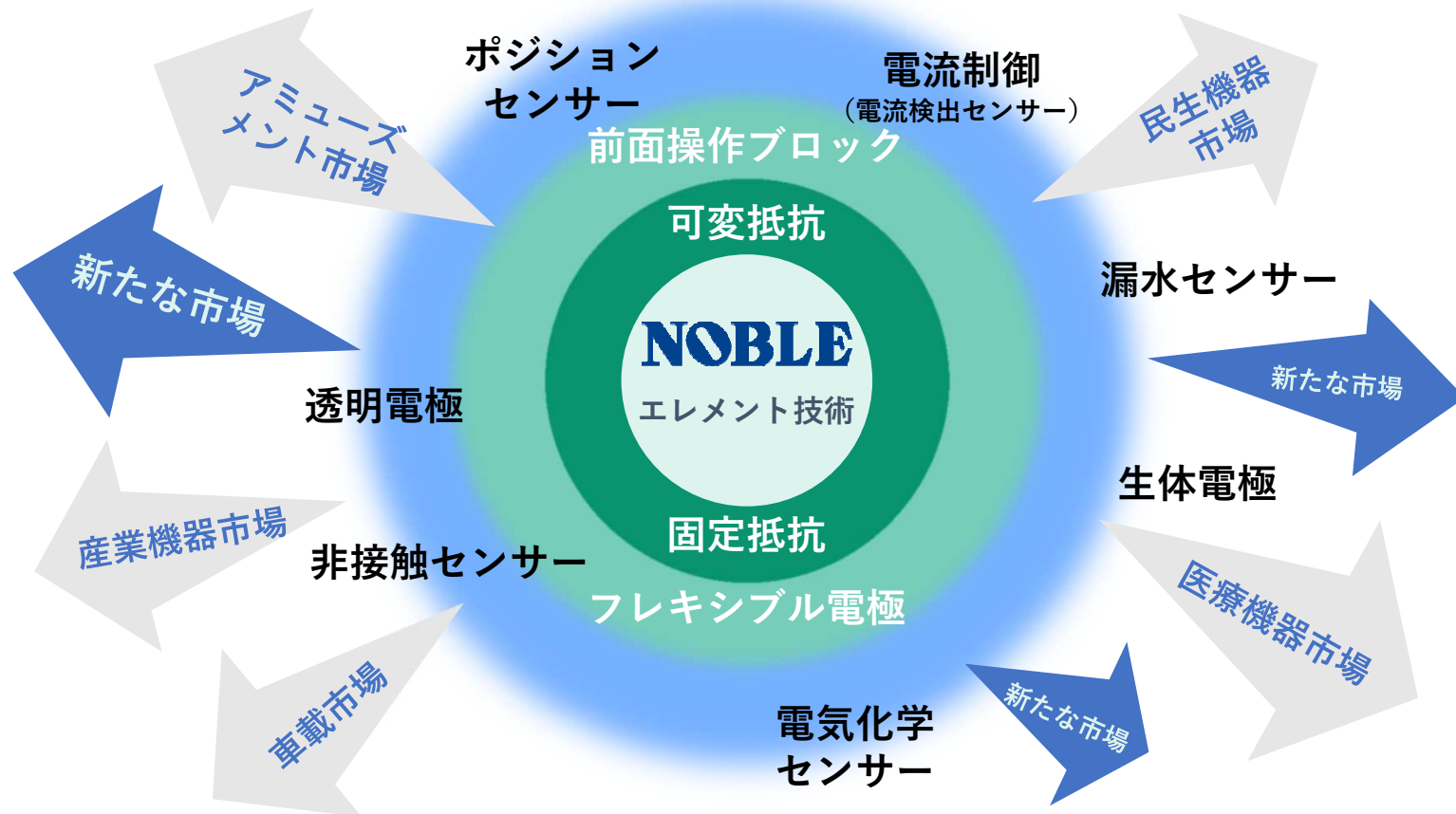
- ▶ 環境に配慮した要素技術開発に磨きをかけ、「エレメント技術」や「ICB技術」を応用した製品開発を目指して参ります。
- ▶ マシン・インターフェースとしての新しいデバイスの開発と、スクリーン印刷技術や部品実装技術を生かしたフレキシブルな「I.o.T」デバイス等の開発に注力し、通信関連やインフラ等の新規市場にも新たなモジュール製品を提案して参ります。
- ▶ 医療・ヘルスケア分野で需要が高まってきている、POCT（Point of Care Testing）では、バイオセンサー技術で量産化が近づいている「ナトリウムカリウム測定」に留まらず、将来的に様々な物質の測定に見込まれる「電気化学センサー」の技術確立を今後の柱の1つとしていきたいと考えております。

具体的な研究開発について

- ・（重点開発）メカトロニクスの原点となる「センサー系製品の開発」「ICB製品の開発」
- ・センサー用途に使われる抵抗エレメントの新規開発、更なる高精度化・高寿命化
- ・固定抵抗の素材から見直し、コスト競争力アップを企図
- ・ICB製品はエレメント技術・成型加飾技術・プレス技術等を駆使して一体に形成し、3Dデザインのスペース効率を重視
- ・医療ヘルスケア分野において、心電・脳波・筋電を手軽に高精度で測定できる生体電極の量産化を企図

エレメント技術で 既存市場から 新市場への展開

エレメント技術をベースに
80年の歴史を育む
NOBLEのセンサーで
社会に貢献し続けます。



市場ニーズとビジネスチャンス

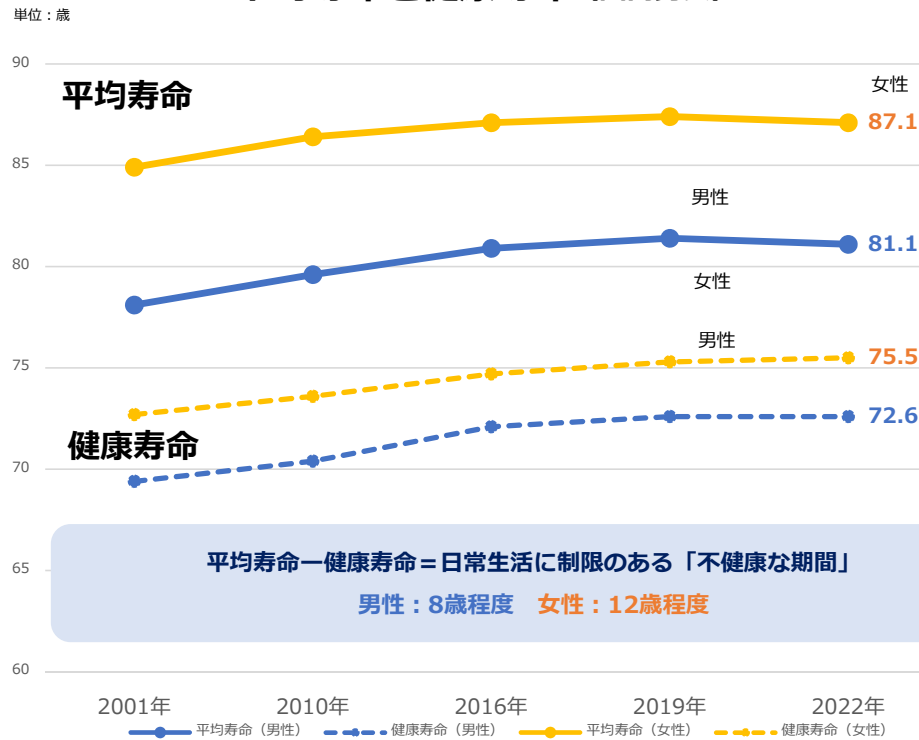
健康増進に向けた予防医療

人口減少・少子高齢化により、
定年の延長も視野に
更なる健康寿命の延長が急務

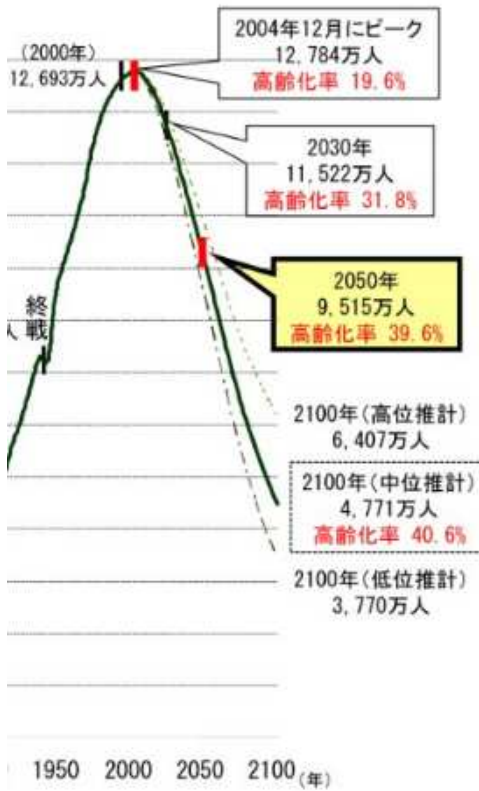


臨床現場即時検査
(POCT) や家庭での簡単な
診断ツールが求められる

平均寿命と健康寿命 (国内男女)

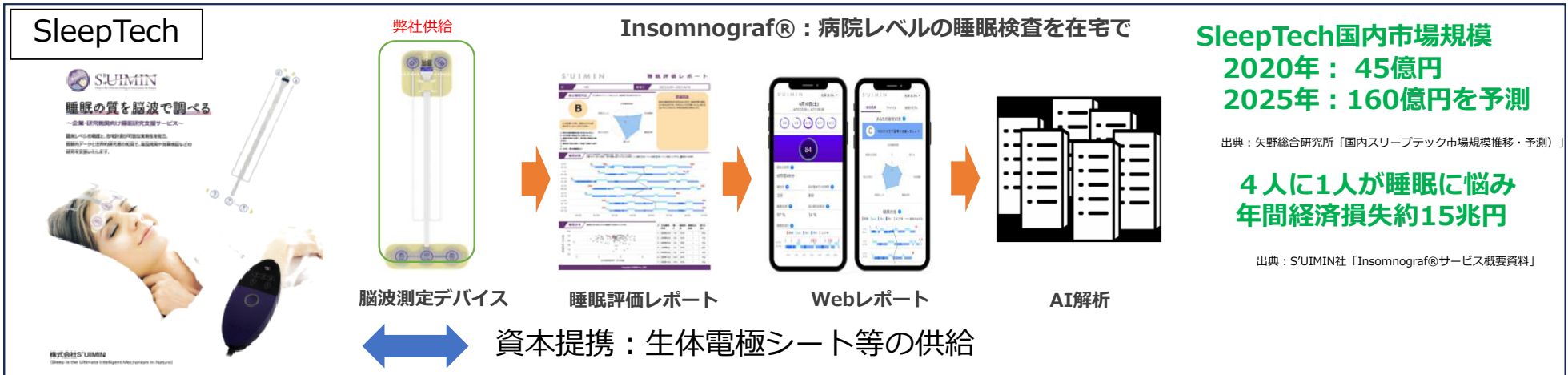


出典：厚生労働省「生活習慣予防のための健康情報サイト」



出典：国文省；平成23年2月21日
「国土の長期展望」中間とりまとめ

●取組事例 1 : 睡眠問題⇒生活習慣病、睡眠・気分障害等への対応への対応

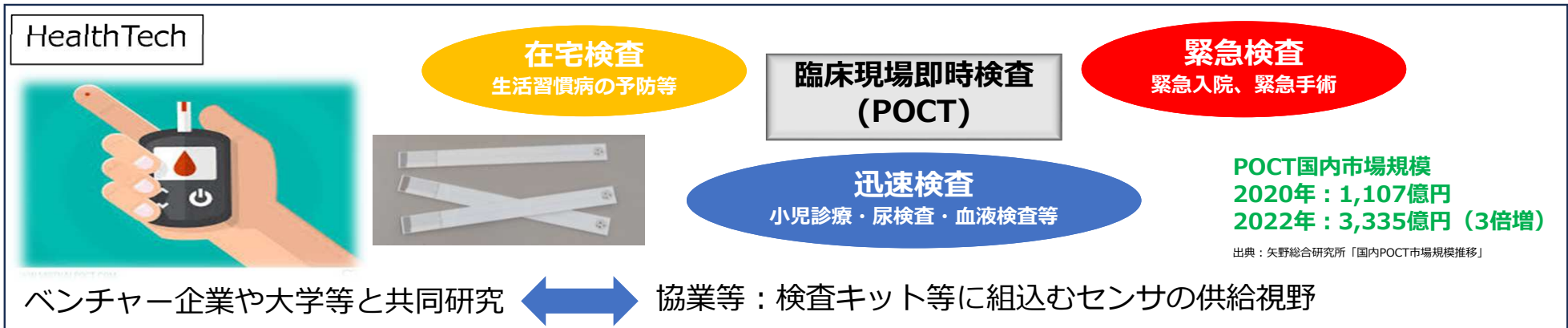


- 心電用生体電極・筋電用生体電極から、脳波測定用生体電極へ技術革新した結果、微小信号の測定が可能となった。
- 幼児・小児用脳波測定生体電極の開発中



電極用インクの開発 ~ 高機能ゲルの開発

●取組事例 2：予防医療・コロナ等感染者急増時の医師不足・簡易検査等への対応



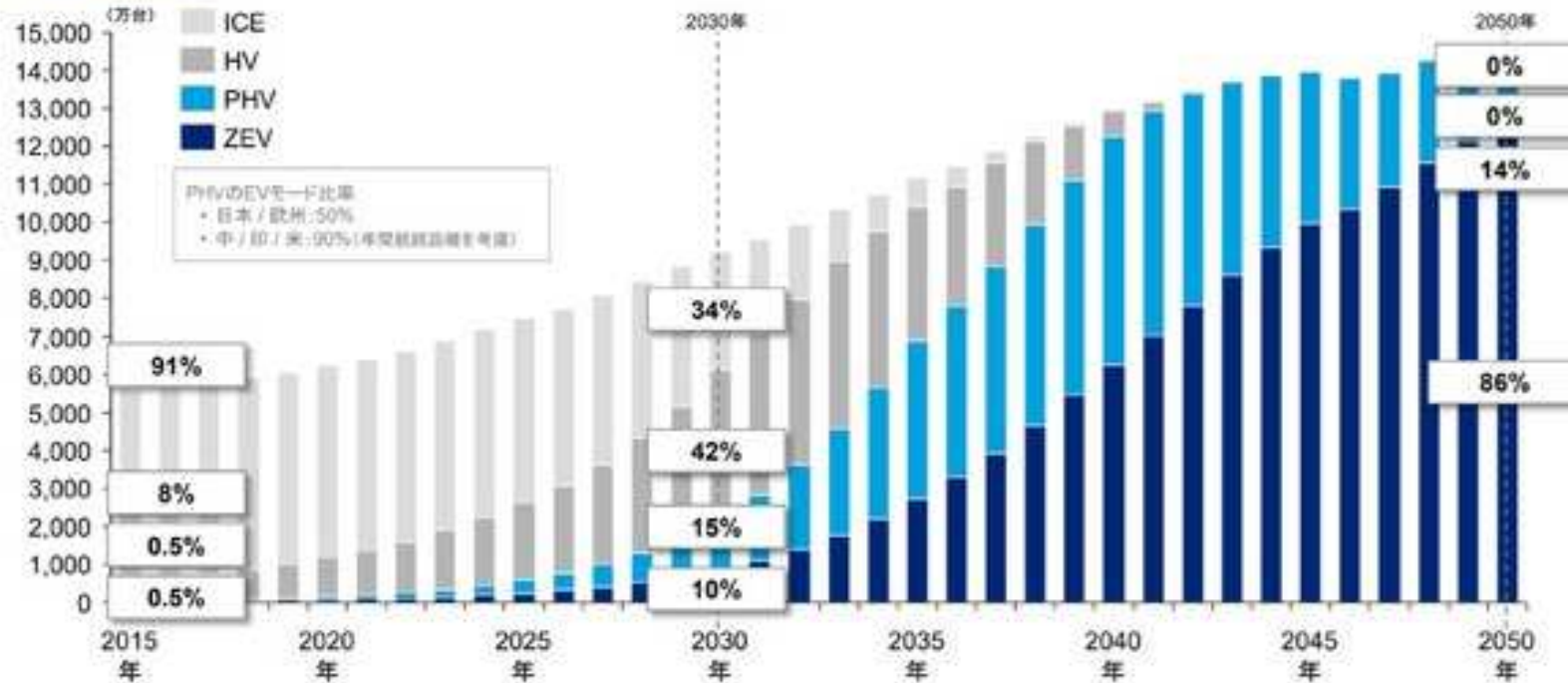
- 臨床現場即時検査 (POCT) による迅速な検査の需要が拡大 (小児診療・尿や血液等の検査)
- 在宅で可能な手軽な検査 (生活習慣病予防等)
- 緊急検査の必要性 (緊急入院・緊急手術)



- 臨床現場即時検査 (POCT) の市場拡大を見込み、ナトリウムカリウム測定用に加え、将来的に様々な物質の測定に使用が見込まれる、電気化学センサの技術確立が必須
- 新領域として、ペットビジネスも模索中

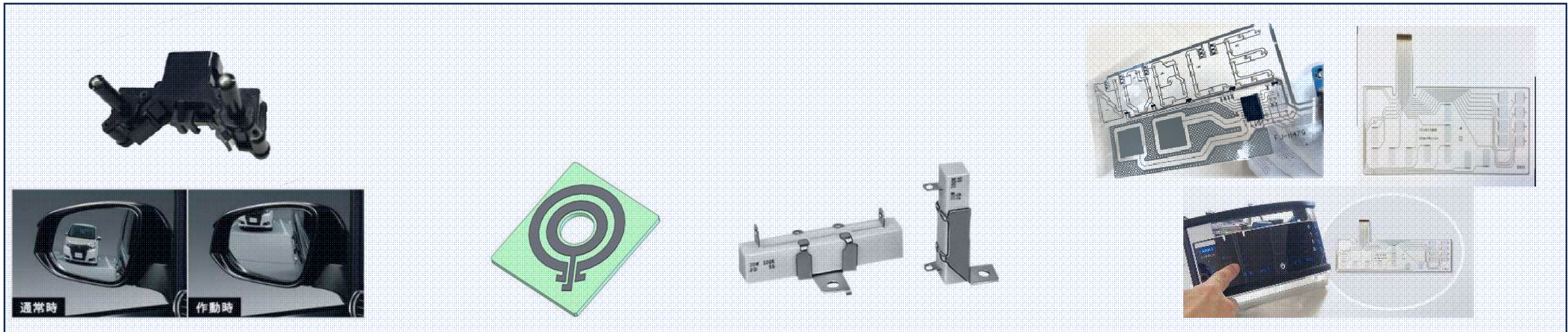
世界で新車CO2▲90%には、2030年:25%、2050年:100%の次世代車普及が必要

「50年新車CO2▲90%」を達成するのに必要な新車販売台数の推移
(日米欧中印)



自動車市場は
環境対応により
EV化が進みながら
市場は拡大していく

ドアミラーセンサー	HVAC アクチュエーター センサー	プリチャージ・ ディスチャージ抵抗	車載向け透明電極シート
シェア拡大を目指す			新たな挑戦： 透明電極タッチSWの車載仕様化



印刷技術向上による、自動車電装向け仕様のセンサー開発

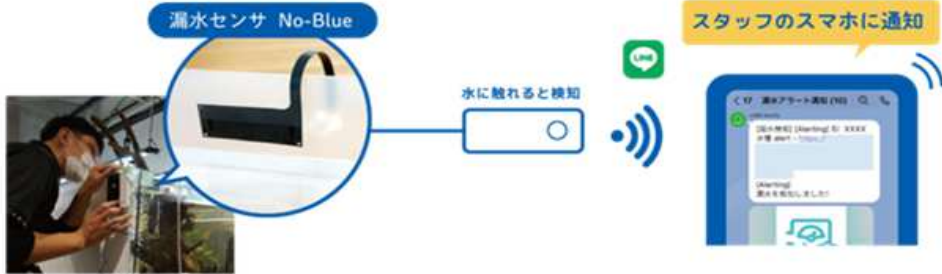
EV車や充電器等周辺機器向け抵抗器の開発加速

センサー電極水漏れ検知

センシング技術を用いたIoTソリューションサービス

水族館における漏水予防の実証実験結果

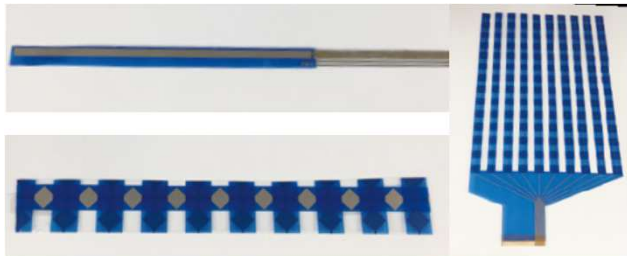
2022年10月より、株式会社神戸デジタル・ラボ様と株式会社アクアメント様と弊社の3社で実施しております「水族館における漏水予防の共同研究」に関して、開発中の漏水センサは水族館の業務効率化や安全な施設運営に向けて、一定の効果が期待できる事を確認しました



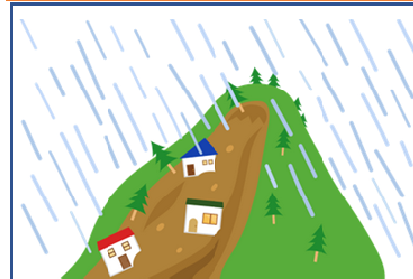
センサー電極水漏れ検知の事業化を検討中

インフラビジネス
・社会課題解決への展開を検討

水位センサーサンプル

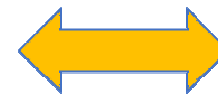


テーマ：土壌水分量検知



- ・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

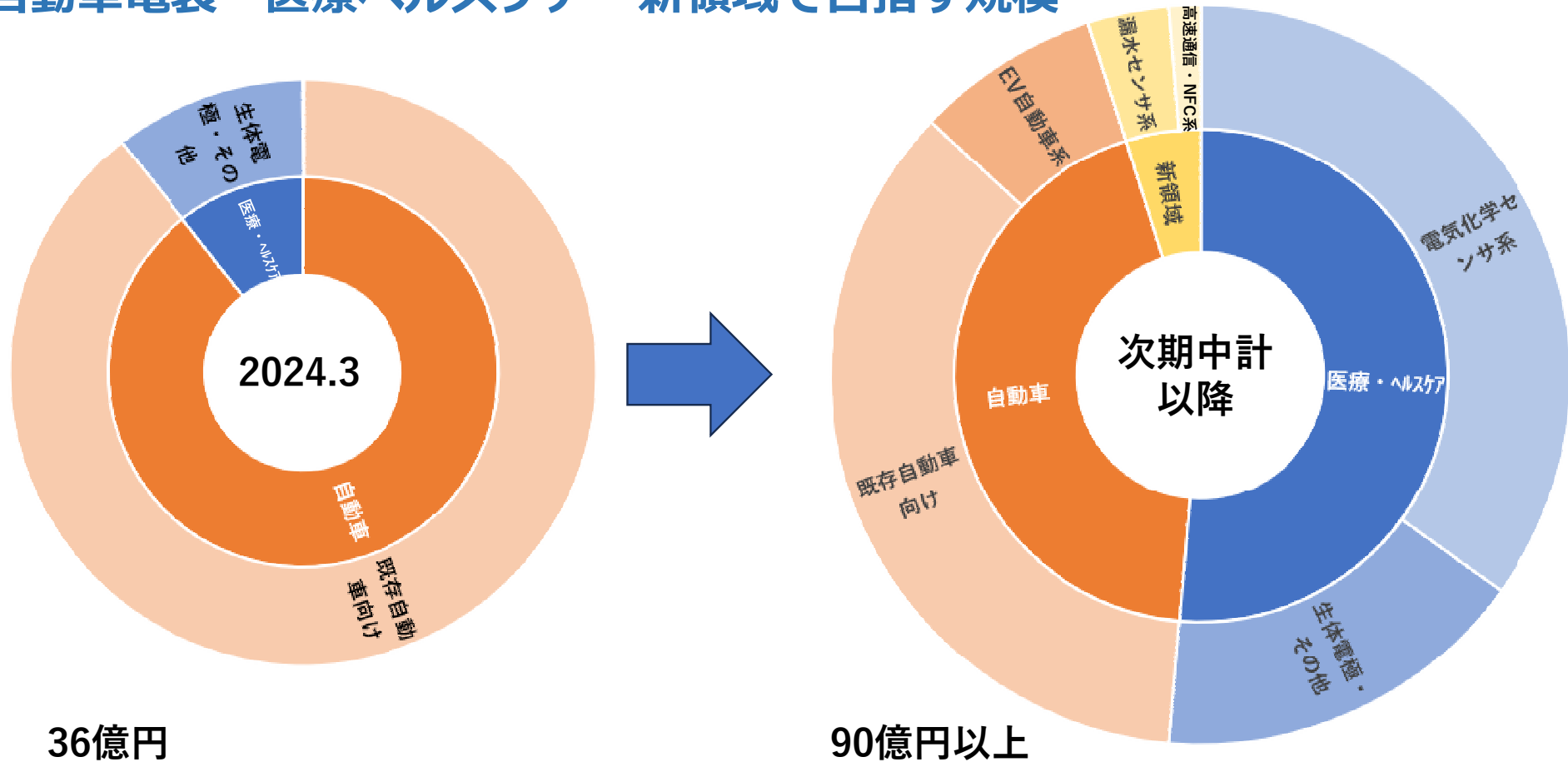
他社との
事業連携

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

自動車電装・医療ヘルスケア・新領域で目指す規模



サステナビリティへの対応 (気候変動)

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

上流	自社	下流		2020年	2021年	2022年・2023年	2030年	2050年
<p>Scope3</p> <p>①原材料 ④輸送・配送 ⑦通勤</p> <p>*その他: ②資本材, ③Scope1,2に含まれない燃料及びエネルギー関連活動, ⑤廃棄物, ⑥出張, ⑧リース資産</p>	<p>Scope1 Scope2</p> <p>燃料の燃焼 電気の使用</p>	<p>Scope3</p> <p>①製品の使用 ②製品の廃棄</p> <p>*その他: ③輸送・配送, ④製品の加工, ⑤リース資産, ⑥フランチャイズ, ⑦投資</p>	Scope 1・2の排出量 (連結)	8,907t-CO ₂	9,520t-CO ₂	本社・赤穂工場にてクリーン電力導入	約50%削減 (2020年比)	カーボンニュートラル
			Scope3の排出量	検証中	検証中	検証中		
			CDPの開示	—	—	簡易版開示 2023年通常版でB評価取得		

検討事項

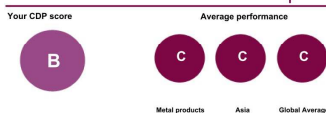
Scope3排出量を含めた具体的な削減に向けて、資材購買や生産管理のシステムレベルを上げ、よりデータを精緻化し、進捗を確認できる体制も併せて構築中

- **本社・工場設備** : 再エネ導入率の増加、建物本体の建替・増設、機械設備更新時の環境対応強化
 - ⇒ **今期から国内事業所へ再エネ導入を展開**
 - ⇒ **ZEF・ZEB対応等によるランニングコストの削減を同時並行で検討**

CDP SCORE REPORT - CLIMATE CHANGE 2023

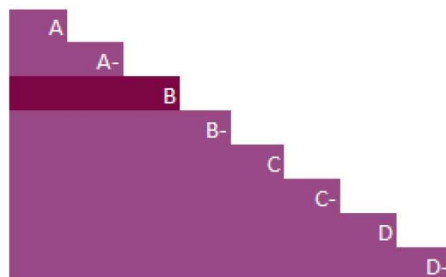
Teikoku Tsushin Kogyo Co.,Ltd.
 Region: Asia
 Country/Area: Japan
 Questionnaire: General
 Activity Group: Metal products manufacturing

The CDP Score Report allows companies to understand their score and indicate which categories require attention to reach higher scoring levels. This enables companies to progress towards environmental stewardship through benchmarking and comparison with peers, in order to continuously improve their Climate Change governance. Investors will additionally receive a copy of the CDP Score Report upon request. For further feedback please contact your account manager or your key CDP contact.



CDP通常版レポート抜粋

UNDERSTANDING YOUR SCORE



Teikoku Tsushin Kogyo Co.,Ltd.

Region: Asia
 Country/Area: Japan
 Questionnaire: General
 Activity Group: Metal products manufacturing

UNDERSTANDING YOUR SCORE REPORT

Teikoku Tsushin Kogyo Co., Ltd. received a B which is in the Management band. This is higher than the Asia regional average of C, and higher than the Metal products manufacturing sector average of C.

Leadership (A/A-): Implementing current best practices
Management (B/B-): Taking coordinated action on climate issues
Awareness (C/C-): Knowledge of impacts on, and of, climate issues
Disclosure (D/D-): Transparent about climate issues

新たなビルの設計思想「サステナビリティを体現する本社」

● 戦力増強×人財投資

「研究開発機能+本社機能のコラボレーション」

- ・ 知財・技術を集結させた開発の拠点
- ・ 未来のNOBLEグループへの人財育成の拠点

● 業務効率化×働く環境

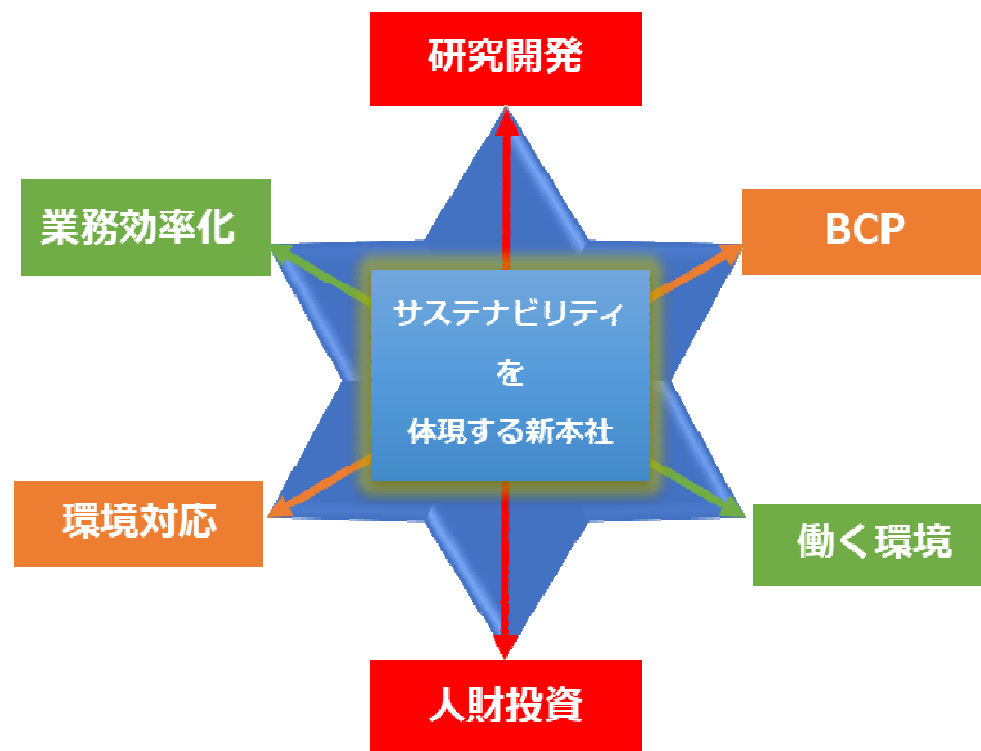
「進化と深化と変化のMIX」

- ・ 本社建物11棟⇒1棟による効率的な導線の確保
- ・ 快適・快活・快コミュな職場環境の実現

● 環境対応×BCP

「企業と環境の共存」

- ・ 省エネ・緑地確保による脱炭素社会への加速
- ・ 防災（自然災害）・防サイ（サイバー攻撃）の拠点



新本社・研究開発棟建設計画②

新たなビル設計思想「サステナビリティを体現する本社」



新本社外観イメージ

新たなビルの設計思想「サステナビリティを体現する本社」

所在地	: 川崎市中原区荻宿45-1
竣工予定年月	: 2027年度秋頃（新本社ビル完成）
建築用途	: 研究開発機能と本社機能の複合施設
規模	: 建築面積約2,000㎡
構造	: 鉄骨造4階建
延床面積	: 約8,200㎡
主な性能	: 省エネ対応 ZEB Ready相当を目標とする※1 耐震基準 保有水平耐力1.25以上※2 ※1.基準一次エネルギー消費量から50%以上の一次エネルギー消費量削減 ※2.震度7クラスの地震が発生した場合においても人命の安全が確保でき、 補修を行うことで継続して建物を使用することが可能な耐震性能

移転・建替えスケジュール

・第1次解体工事に伴う移転（敷地内）	: 2024年夏
・第1次解体工事・本社新築工事	: 2024年秋～2027年夏
・第2次解体工事	: 2027年度～2028年度

中期経営計画の進捗 IR戦略

Together, we make good sense.



IR活動内容	頻度	対応時期	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	JR品川駅・新横浜駅にサインボードとして広告を掲示 日経新聞、電波新聞等にインタビュー記事掲載	実施・継続
各種展示会出展など	適時	JFlex2023やMedtec Japan等国内外の展示会に出展	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IR戦略	随時	個人投資家向け説明会2022年より、3月・9月に実施 野村IR会員向けに「トップの素顔」「IRレポート」掲示	実施・継続
新スローガン作成	適時	創業80周年に向けて企業スローガンを策定	実施・継続
新製品・資本提携等発表	適時	2021年に(株)S'UIMINと資本提携	実施・継続
機関投資家向けSR面談	適時	2024年1月に実施	実施・継続
80周年誌刊行	-	2024年8月ダイヤモンド・ビジネス企画社より発刊予定	予定

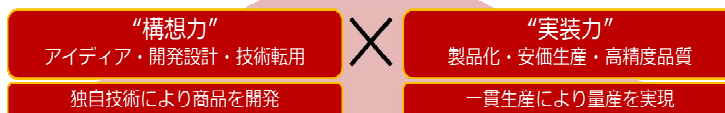
- ✓ 今中期経営計画公表後、IR活動を強化
- ✓ 上表に記載事項は、実施済み、継続予定



2023年10月野村IRマガジンにて掲載



「NOBLE WAY」



情報開示の充実
英文開示義務化への対応
IR活動は継続的に強化

さあ、NOBLEと実現しよう。

Together, we make good sense.



今後ともご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。

ご清聴ありがとうございました。

帝国通信工業株式会社 代表取締役社長 羽生 満寿夫

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