

TOMEN DEVICES

株式会社トーメンデバイス

2025年3月期 決算説明会資料 2025年4月24日



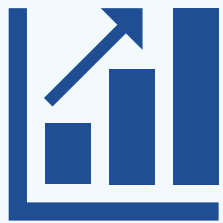
I 2025年3月期 決算概況

II 2026年3月期業績見通し

III 中期経営計画進捗

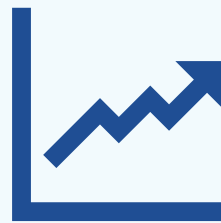
IV Appendix（会社概要・サステナ経営への取り組み）

- 当社歴代2位の売上高および純利益額を達成



売上高

前年比
+13.8%



純利益

前年比
+166.6%



ROE

目標：安定的に10%

11.7%

- 中期経営計画で掲げる目標10%を超える結果

2025年3月期 決算サマリー

- 半導体業界はAI関連分野が驚異的な成長を遂げる一方で、市況の本格回復には乏しい状況
- 当社の主要取扱製品であるメモリー製品の価格は、上半期は上昇基調、下半期には製品によって二極化
- 売上高：上半期におけるメモリー製品の価格上昇の影響もあり昨年度実績を大きく上回るも、予想値にはわずかに届かず

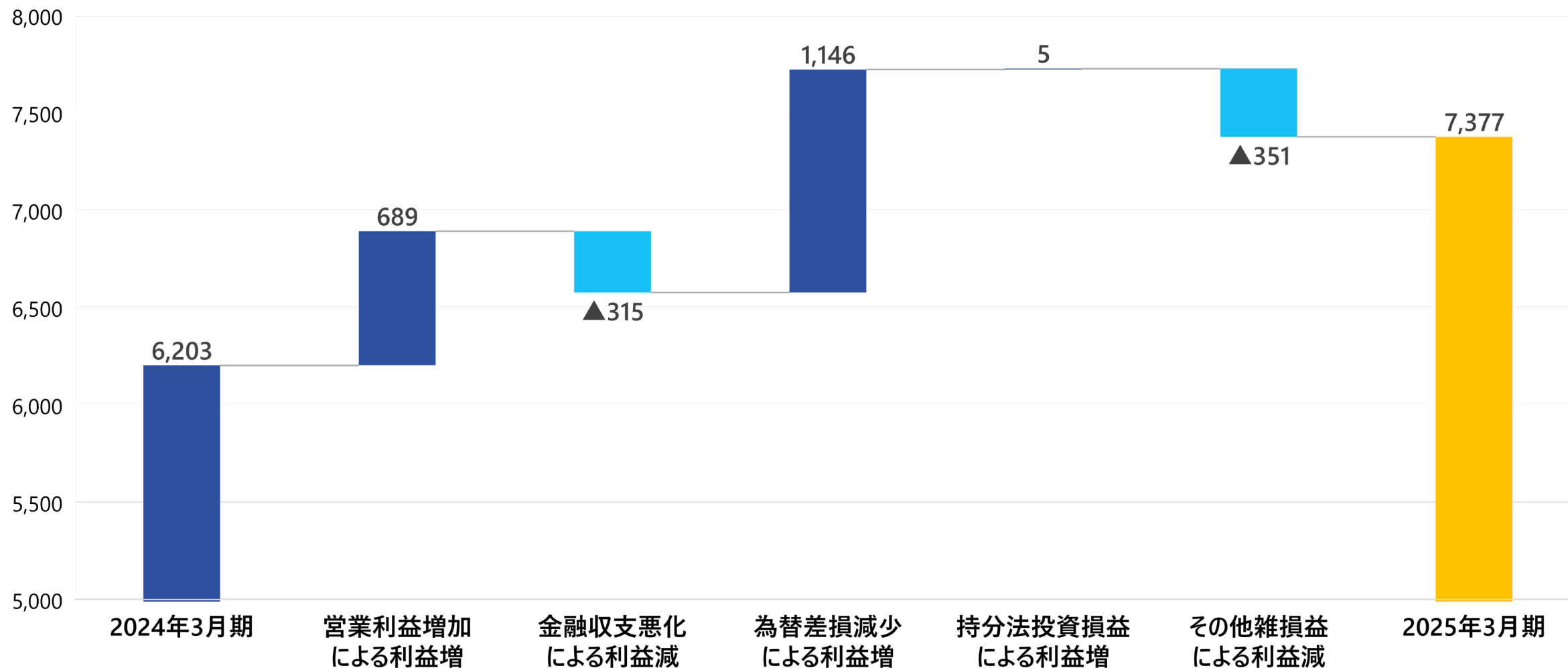
(百万円)	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	前期比		達成率 (2025/1/29 業績予想)
			増減額	増減率	
売上高	370,676	421,671	50,995	13.8%	98.1%
営業利益	9,480	10,169	689	7.3%	101.7%
経常利益	6,203	7,377	1,174	18.9%	102.5%
純利益	2,096	5,588	3,492	166.6%	101.6%
1株当たり純利益 (円)	308.23	821.69	513.46	166.6%	101.6%
総資産	130,213	113,970	▲16,243	▲12.5%	—
純資産	45,508	49,621	4,113	9.0%	—
1株当たり純資産 (円)	6,692	7,296	604	9.0%	—
自己資本比率	34.9%	43.5%	—	8.6 pt	—
ROE	4.7%	11.7%	—	7.0 pt	—

※B/S関連の項目の前期比較は前期末との比較になります。

経常利益増減要因

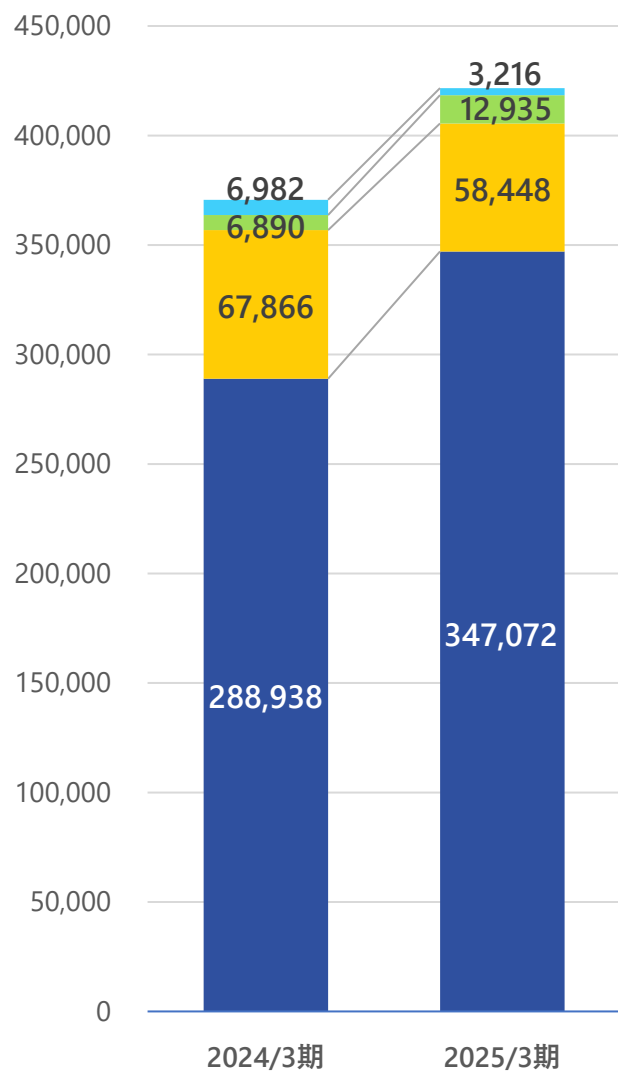
■ 主たる増加要因：営業利益の増加、為替相場の変動の影響

(単位：百万円)



2025年3月期 商品別売上高増減要因

(単位：百万円)



メモリー

+20.1%

- 上半期の価格上昇および下半期でも価格下落の影響が少なかったハイエンドDRAM等の販売拡大により売上増加
- サーバー・ストレージ、PCおよび車載向けの売上増加

システムLSI

▲13.9%

- 海外スマートフォン向け高画素CIS(CMOSイメージセンサー)の売上が堅調に推移
- 国内でのSiP(システム・イン・パッケージ)およびFoundryビジネスの売上減少

ディスプレイ

+87.7%

- スマートフォン向け有機EL売上が伸長
- 車載での有機EL採用により売上増加

その他

▲53.9%

- TV向けバックライト用LEDの売上減少

■ メモリー：DRAM、NAND FLASH、MCP、SSD等

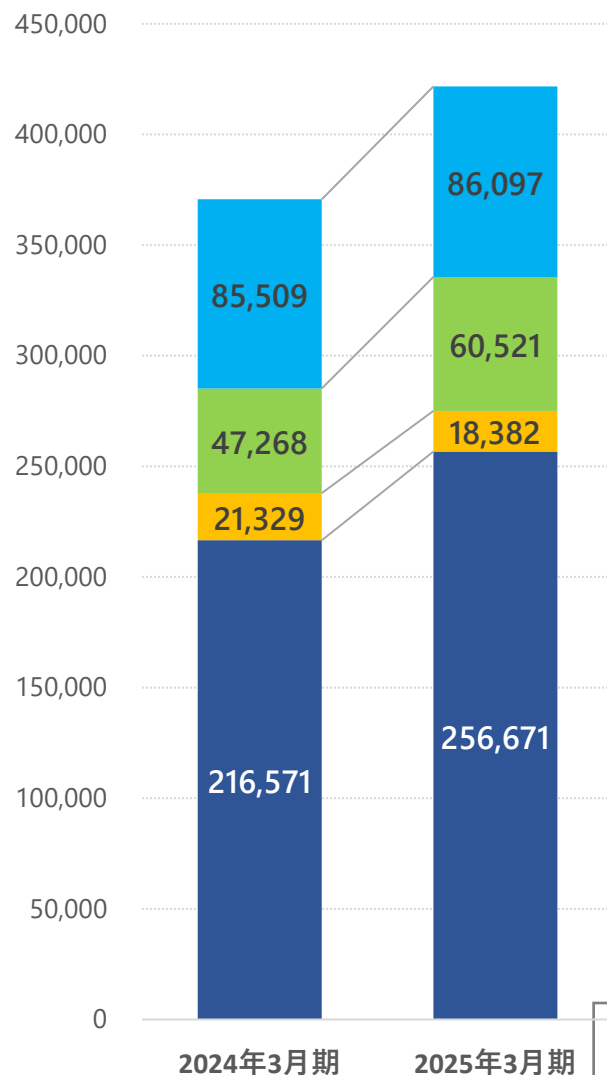
■ システムLSI：SoC、DDI、CIS、PMIC、SiP、Foundry等

■ ディスプレイ：LCD、有機EL

■ その他：LED、MLCC、バッテリー、設備等

2025年3月期 用途別売上高増減要因

(単位：百万円)



情報機器

+18.5%

- 国内市場でサーバー・ストレージ向け製品の売上が堅調に推移
- 国内・海外ともにPC向けメモリー製品の売上が増加

デジタル家電

▲13.8%

- 海外市場でTV向けメモリーのシェア増加により売上増加
- 上記以外は、国内・海外ともにほぼ減少

移動体通信

+28.0%

- スマートフォン向け以下 2 製品の売上が堅調に推移
 - ・ 高精細カメラ用CIS(CMOSイメージセンサー)
 - ・ 有機EL

その他

+0.7%

- 車載向け製品の売上伸長
(その他売上の54%、全体売上の11%を占める)
- 国内市場でSiPおよびFoundryビジネスの売上が減少

■ 情報機器：PC、サーバー・ストレージ等
■ 移動体通信：スマートフォン等

■ デジタル家電：TV（周辺機器含む）、デジタルカメラ等
■ その他：車載、MFP、照明等



2025年3月期 決算概況



2026年3月期業績見通し



中期経営計画進捗



Appendix（会社概要・サステナ経営への取り組み）



国内

- 注力事業：車載ビジネス
 - ➔ 新組織体制で営業・サポート体制を強化しビジネスを拡大
- メモリー以外の製品のプロモーション・拡販をさらに強化
 - ➔ 有機EL、CIS製品のシェア拡大



海外

- メモリー製品：中国ローカルメーカー台頭への対策
 - ➔ 単体・ATMDの連携を強化。当社が優位性を持つ車載分野でシェア獲得・拡大
- アジア（インド）市場へのサポート強化
 - ➔ OEM/ローカル企業へのアプローチ強化（車載・情報機器向け）、新規案件・シェア獲得



全体

- 企業価値向上・PBR改善に向けての取り組み
 - ➔ 事業戦略・財務戦略・非財務戦略のそれぞれにおける施策の実施（中長期目線で次期中期経営計画への落とし込み）

- アメリカの貿易政策の影響など不確実な要素も多く、2025年3月期比で減収減益と予想
- 中期経営計画の2026年3月期売上高5,000億円、純利益60億円、ROE安定的に10％以上の定量目標の実現を目指し、全力で取り組んでいく。

(百万円)	2025年3月期 実績	2026年3月期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	421,671	400,000	▲21,671	▲5.1%
営業利益	10,169	8,800	▲1,369	▲13.5%
経常利益	7,377	6,500	▲877	▲11.9%
純利益	5,588	4,800	▲788	▲14.1%
ROE	11.7%	9.4%	▲2.3pt	—

(参考) 四半期毎の業績推移 (経常利益)

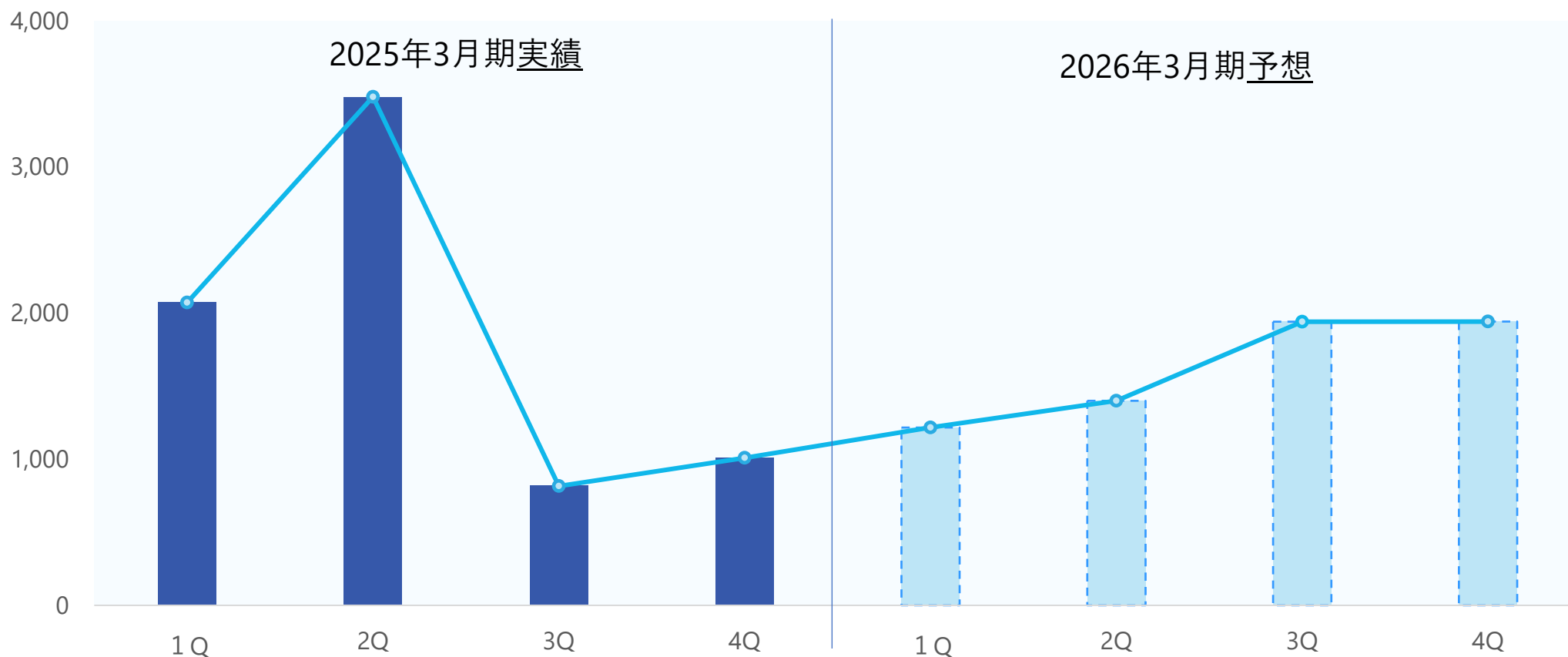
2025年3月期実績

1Q・2Qは、メモリー価格の上昇や物量を確保できたこともあり高利益獲得。
3Q以降は、価格下落に転じたこともあり、利益低下。

2026年3月期予想 (四半期毎 イメージ)

年度前半は、アメリカの貿易政策の影響もあり利益低調を見込むものの、後半は市況回復により利益が増加してゆくものと予想。

(単位：百万円)



■ アメリカの貿易政策の影響を受け、全体的に下がる見込み

(百万円)	2025年3月期		2026年3月期		対前期比	
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
売上高	421,671	100.0%	400,000	100.0%	▲21,671	▲5.1%
メモリー	347,072	82.3%	325,799	81.4%	▲21,273	▲6.1%
システムLSI	58,448	13.9%	57,331	14.3%	▲1,117	▲1.9%
ディスプレイ	12,935	3.1%	14,627	3.7%	1,692	13.1%
その他	3,216	0.7%	2,243	0.6%	▲973	▲30.2%

2026年3月期 車載ビジネスへの取り組み

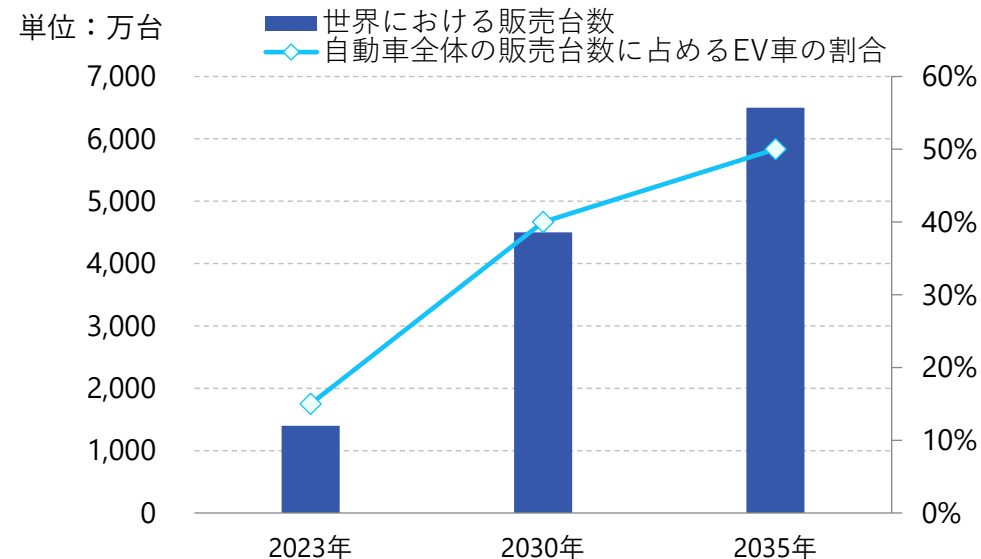
2025/4/1 営業本部に**車載統括部**を新設
→ 専任部署の設置により、横ぐしを強化



💡 当社が車載ビジネスに注力する理由

- マーケットのポテンシャル：
EV化の進展・普及、自動運転技術の進化、SDV化
→ メモリ搭載数/容量の増加
→ 幅広い商材の可能性
- 安定性：一度採用されれば長期的な売上が見込める
- 優位性：豊田通商グループの車載ビジネスにおける知見・ネットワーク

EV車 今後の予想 (BEV + PHEV)



参考：IEA（国際エネルギー機関）Global EV Outlook 2024のデータに基づき作成
STEP(Stated Policies Scenario)に基づく予想

■ 新体制にて以下の取り組みを実施

- メモリー：D/I深耕、さらなるシェア拡大を目指す
- 中国ローカルTier1への拡販（メモリー、有機EL）、海外サポートの強化
- メモリー以外の製品の更なる拡販・プロモーションの強化

【強化対象】

品目：システムLSI

製品：CIS、SoC、Foundry

主要な搭載箇所：

- ADAS
- IVI（インフォテインメントシステム）
- コックピット
- カメラシステム

品目：ディスプレイ

製品：有機EL

主要な搭載箇所：

- リアシートエンターテインメントシステム
- IVI（インフォテインメントシステム）
- コックピット
- カメラシステム

品目：その他

製品：MLCC

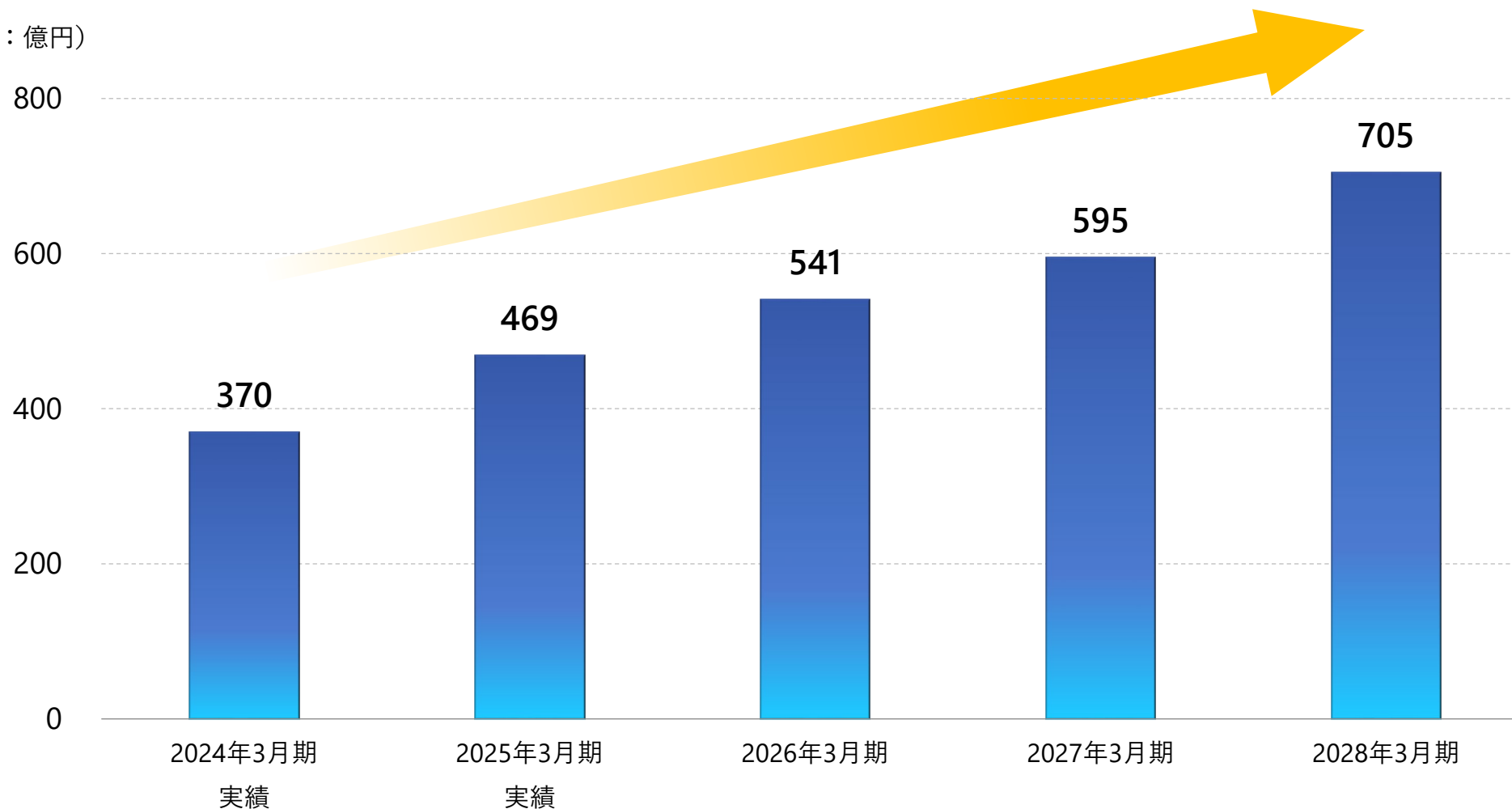
主要な搭載箇所：

- ADAS
- IVI（インフォテインメントシステム）
- 電動化全般

車載ビジネス売上計画

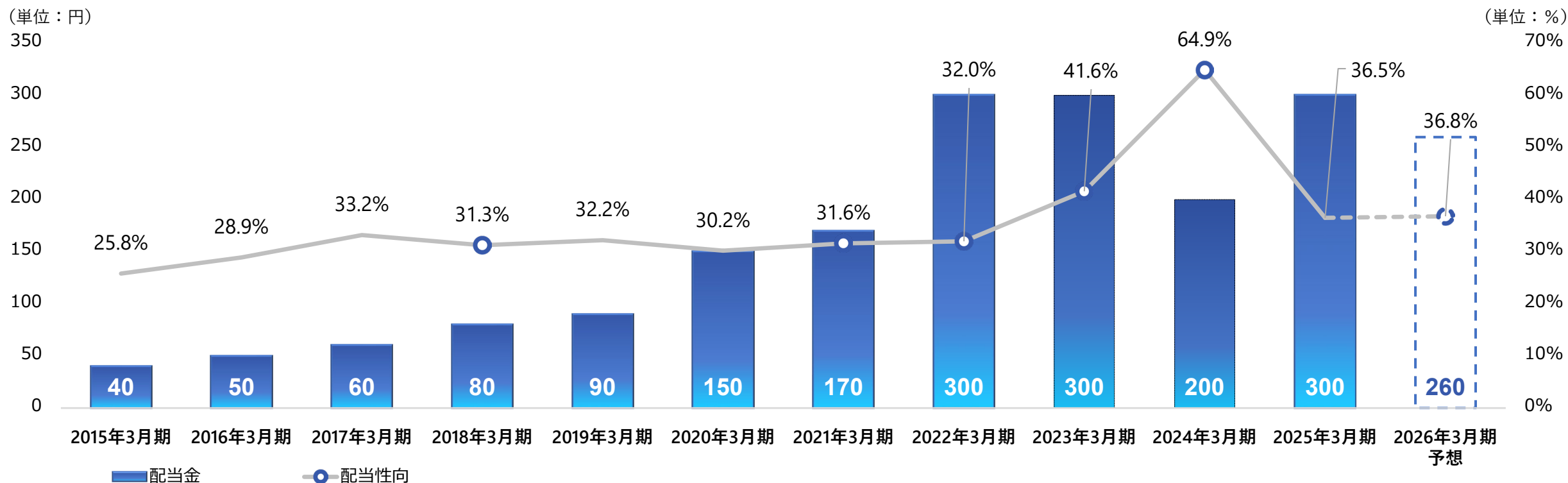
- メモリー以外の商材を拡充・拡販、市場開拓
- 案件増加に伴い、品質対応および海外サポートの体制整備

(単位：億円)



配当方針

- 連結業績に応じた業績連動型の配当
- 安定的な配当の継続を目指し、配当性向の引き上げを図っていく
- 経済環境の変化と資金需要等を勘案し柔軟に対処
- 内部留保は、激変する経済環境下における経営基盤の強化、事業拡大に伴う資金需要への充当および財務体質の強化に活用





2025年3月期 決算概況



2026年3月期業績見通し



中期経営計画進捗



Appendix（会社概要・サステナ経営への取り組み）

先端技術の提供とグローバルなパートナーシップを通じて、
顧客・社会の現在（いま）と、ひとつ先の未来に貢献します

MISSION

当社が
社会に対して
なすべき使命

価値を創造し続け、 常には選ばれるエレクトロニクス商社

- 多様なニーズや課題に応え、
ステークホルダーから信頼される存在になる
- 取引先との強固なリレーションを軸に
グローバルなサービス網を構築、展開する
- 環境に配慮したデバイスの提供を通じて
持続可能な社会づくりへ貢献する
- 働きやすい環境の中で、個を高め、
チームとして結束する

VISION

当社が目指す
ありたい姿

VALUE

（行動指針）
当社の役職員が
具体的に
やるべきこと

わたしたちは

- **お互いを尊重します**
個々を尊重し、
グローバルで多様性のある組織をつくります
- **日々向上します**
積極的に視野を広げ、初心を忘れず共に成長します
- **挑戦し続けます**
好奇心と情熱をもって挑戦し、粘り強く最後までやり遂げます
- **信頼に応えます**
多様なニーズや課題に真摯に対応し、
ステークホルダーから必要とされる存在になります
- **コンプライアンスを徹底します**
法令や社会規範を遵守し、誠実に業務を行います
- **次世代へ貢献します**
一人ひとりが積極的に環境に配慮して行動し、
持続可能な社会の発展に貢献します

そして、常には選ばれる企業を目指します。

中期経営計画 定量目標（2023年4月27日公表）

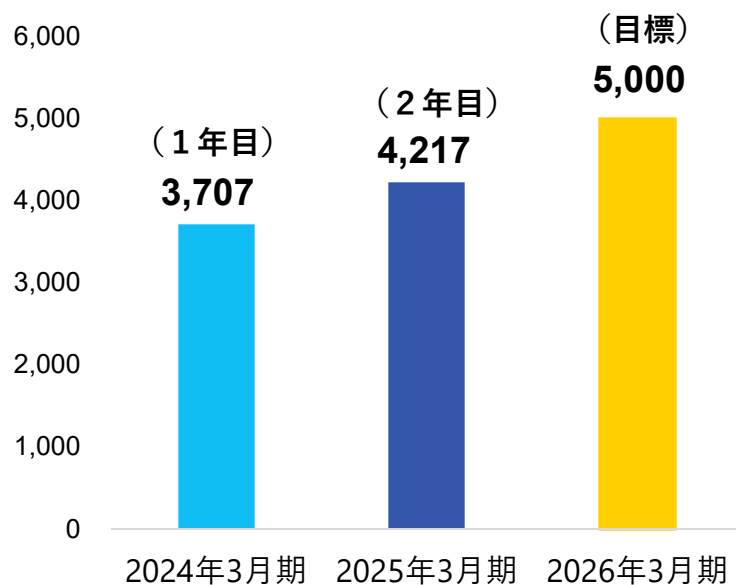
中計2年目まで、売上高および当期利益は順調に推移。しかし、最終年である2026年3月期には、アメリカの貿易政策や市況の影響を受け、厳しい環境が続く予想。だが、定量目標の実現を目指し、全力で取り組んでいく。

売上高

経営目標

5,000億円

単位：億円

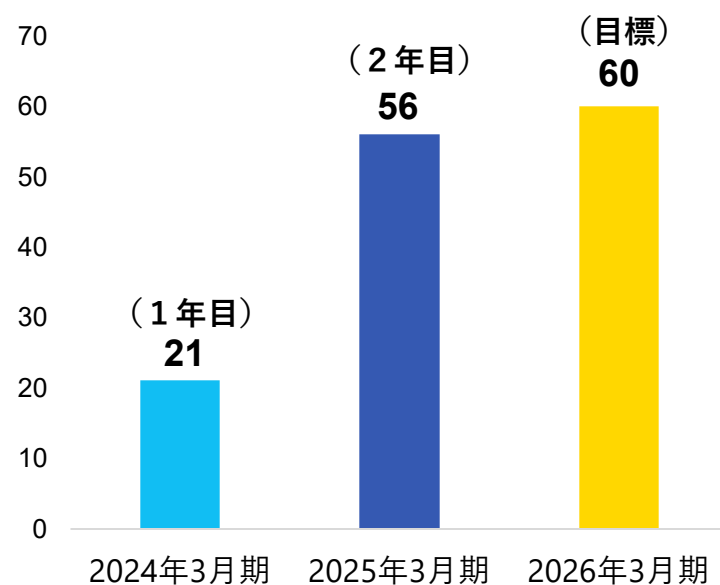


当期利益

経営目標

安定的に**60**億円

単位：億円

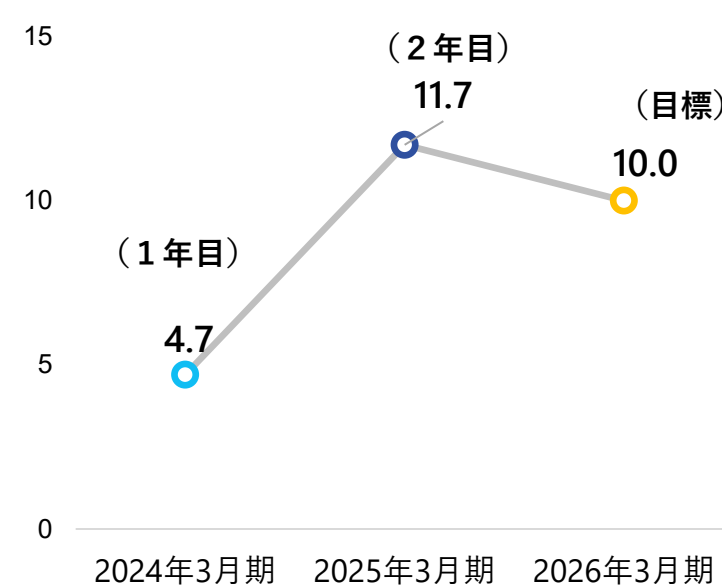


ROE

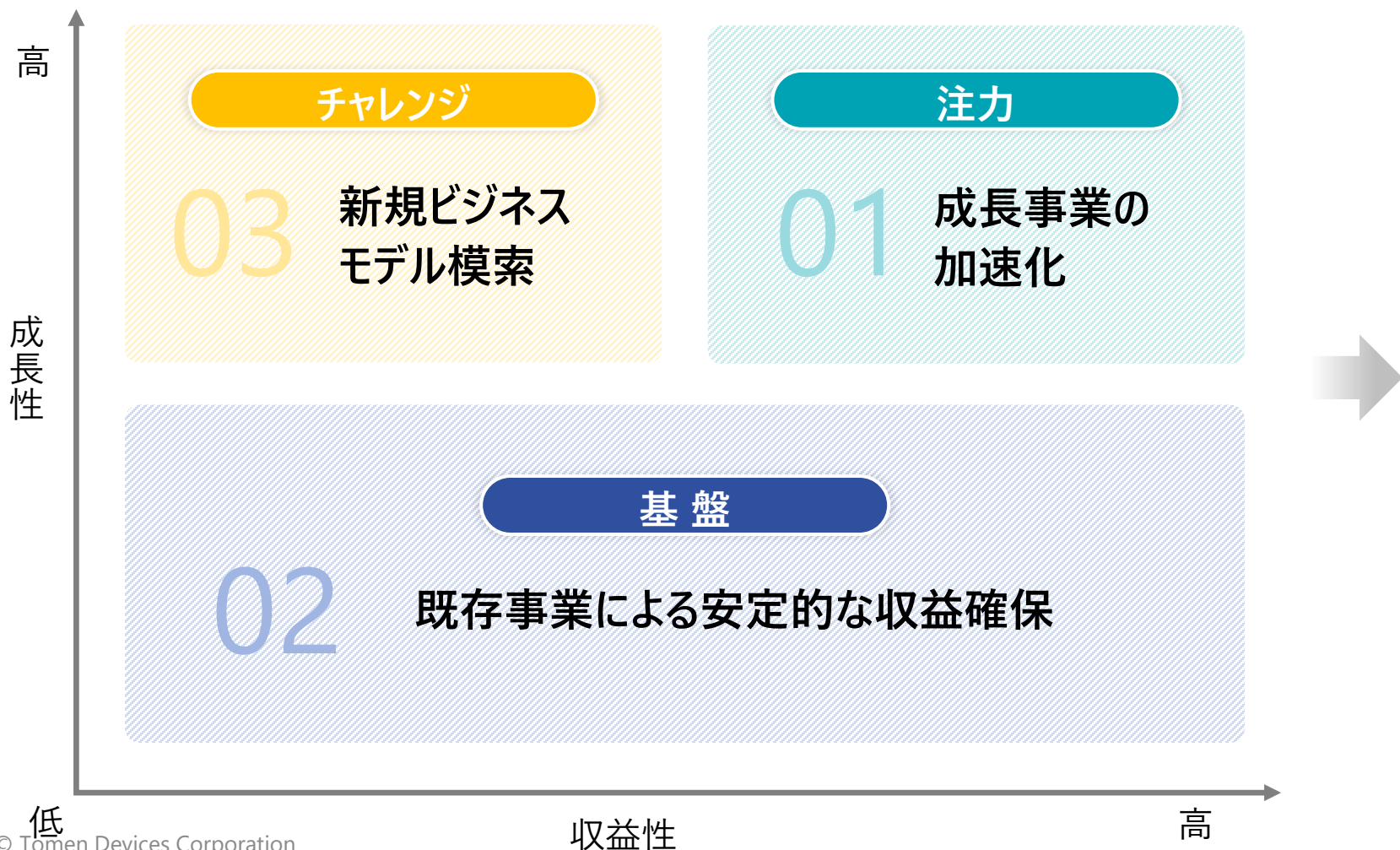
経営目標

安定的に**10**%を目指す

単位：%



- ・ 注力事業 + 基盤事業強化による成長加速
- ・ 新規ビジネスモデル模索による第 2、3 の柱を育てていく仕組み作り



注力事業	・ サーバー・ストレージ ・ 車載 ・ Foundry/ASIC
基盤事業	・ 携帯 ・ PC ・ TVその他家電他
チャレンジ	新規商材と事業機会の発掘 (検討会の開催、顧客への提案)

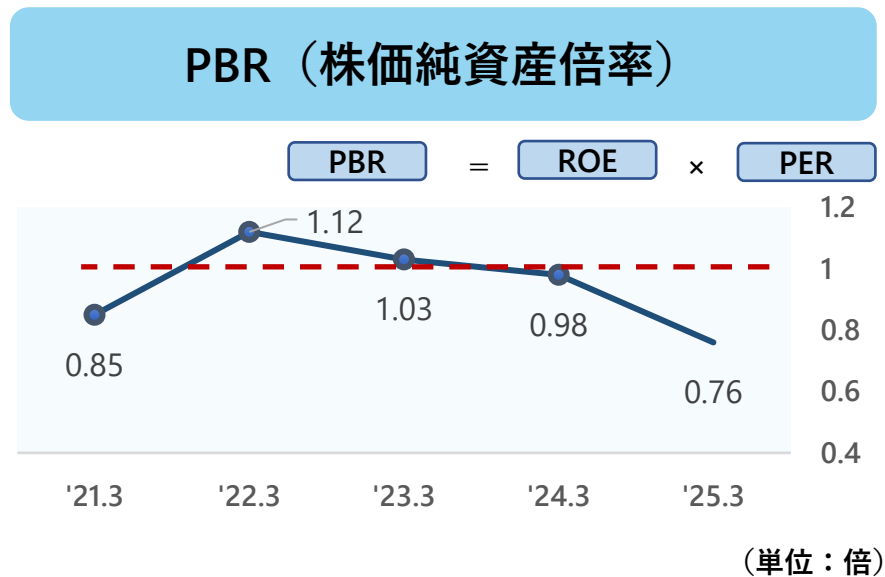
<打ち手>

- ・ 注力事業への経営資源投下
- ・ 既存事業の深耕、新規案件チャレンジ
- ・ 顧客サポート体制強化
- ・ 人材投資

		アプリ	製品	打ち手	評価	取組み
注力事業	サーバー・ストレージ		メモリー (DRAM、NAND、SSD)	・ NAND FLASHのシェアアップ ・ AIサーバービジネス開拓推進	○	・ TAM創出（HDD→SSD置き換え需要等） ・ サポート強化による高シェア継続
	車載		メモリー、SoC、MLCC、LED、OLED	・ 体制強化 ・ メモリー認定活動 ・ OLED/パネル拡販活動	○	・ 車載統括部新設 ・ 東日本車載新規顧客へのメモリー認定活動 ・ OLED展示会開催
	Foundry/ASIC		SYSTEM-LSI	・ 案件獲得強化	△	・ 次世代の案件獲得に向け提案継続 ・ 中国スマホ向けCIS拡販

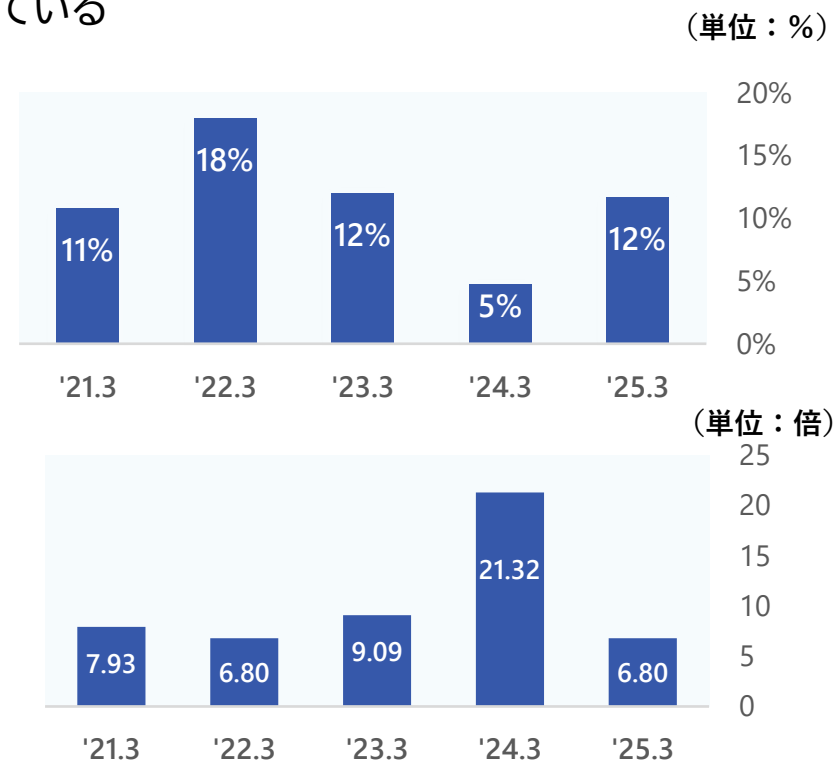
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて（現状分析）

- 好調な業績を維持しているものの、現在のPBRは1倍を下回る状態が続いている
- 資本収益性の向上に向けた取り組み強化が今後の課題



**ROE
（自己
資本利
益率）**

**PER
（株価
収益
率）**



■ 資本コスト（CAPMを採用）

$$\text{株主資本コスト（％）} = \text{①リスクフリーレート（％）} + \text{②}\beta\text{値} \times \text{③リスクプレミアム（％）}$$

（無リスク金利） （当社固有のリスク） （株式投資に期待する超過収益率）

※当社の株主資本コストはおおむね7～8％程度と認識

※中期経営計画の目標値ROEを安定的に10％目指すことで、株主資本コストを上回ると分析

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた施策

企業価値向上・PBR改善に向けての目標とアクションプラン

- 中期経営計画最終年度 定量目標（売上高5,000億円、当期利益安定的に60億円、ROE安定的に10%）を達成する
- 人的資本投資を強化し、社員一人ひとりの成長を促進するとともに、企業全体の持続的な発展を目指す
- ステークホルダーとのコミュニケーションを強化するとともに株主還元の充実をはかる

ROE 向上

1. 事業戦略

- ① 企業価値向上に向けた成長戦略・戦略投資
- ② 収益力の向上・製品ポートフォリオの最適化
 - ・車載BizおよびOLED・CISなどのメモリー市況と連動しない製品のシェア拡大
 - ・新規Biz、新規案件の開拓
- ③ 中期経営計画の着実な実行（明確な目標設定、達成度のモニタリング）

2. 財務戦略

- ① 資本効率性の向上
 - ・在庫管理（回転率向上と在庫コスト削減）
 - ・債権管理強化（回収期間短縮と不良債権削除）
- ② 安定配当の継続および株主還元施策検討

PER 改善

3. 非財務戦略

- ① サステナビリティ経営の深化（KPI設定、DX推進、CSR活動）
- ② 株主・投資家との積極的な対話（統合報告書発刊準備中、英文開示充実）
- ③ 人的資本投資（健康経営の推進、エンゲージメント向上）
- ④ 経営基盤強化（与信管理体制再構築、海外子会社監査、社内研修の充実）

企業価値
の向上
PBR>1



2025年3月期 決算概況



2026年3月期業績見通し



中期経営計画進捗

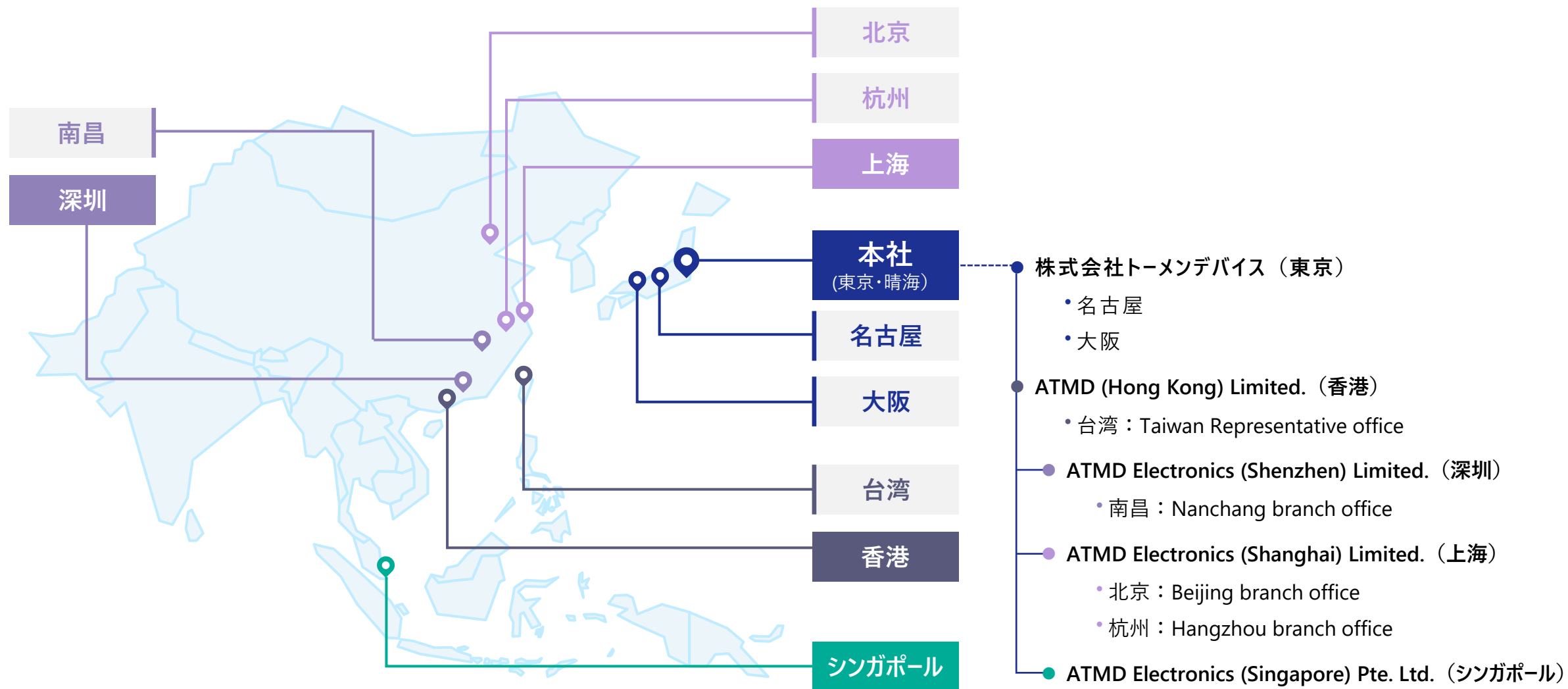


Appendix（会社概要・サステナ経営への取り組み）

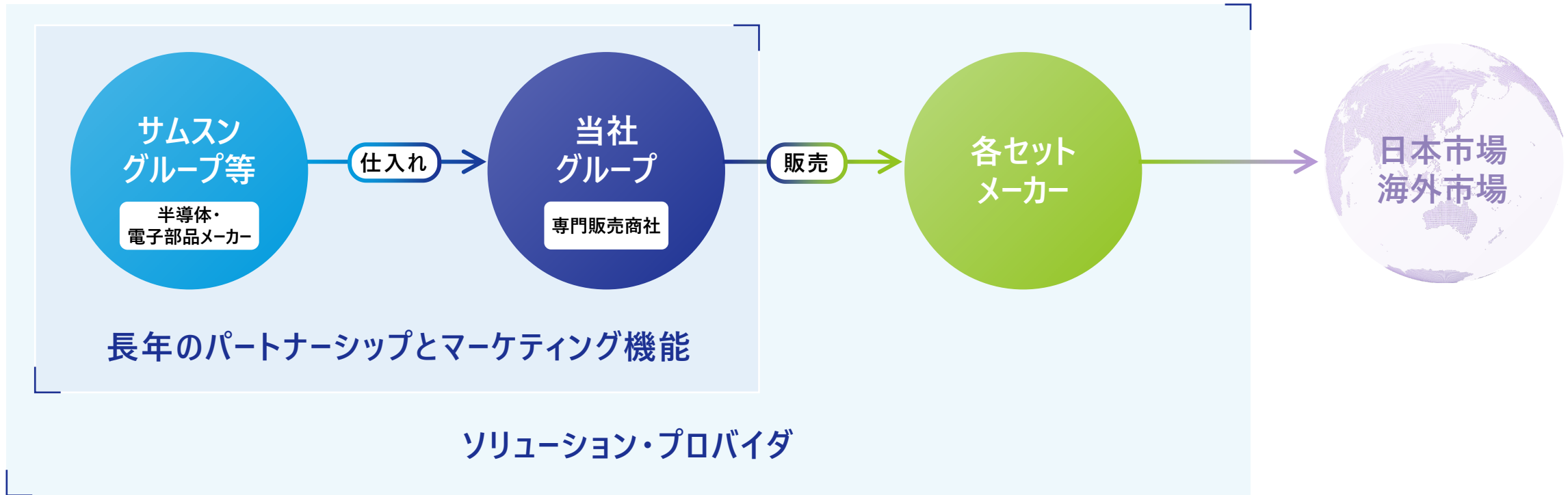
FUTURE × GLOBAL

会 社 名	株式会社トームンデバイス（TOMEN DEVICES CORPORATION）
設 立	1992年3月19日（平成4年）
所 在 地	東京都中央区晴海1-8-12 トリトンスクエア オフィスタワー Z 棟 30階
代 表 者 名	代表取締役社長 中尾 清隆
資 本 金	20億5,400万円
従 業 員 数	197名（連結） 2025年3月31日現在
ホ ー ム ペ ー ジ	https://www.tomendevices.co.jp/
事 業 内 容	半導体や電子部品の販売
上 場 市 場	東京証券取引所プライム市場（証券コード：2737）

当社のネットワーク（海外子会社）



トーメンデバイスグループは世界のサムスングループの半導体製品、電子部品を主に販売するエレクトロニクス商社です。



最先端かつ低消費電力の半導体・電子部品の供給を通じて、
低炭素社会の実現に努めます。

Features1.

日本国内における
サムスングループ唯一の代理店

2018年10月、丸文セミコン株式会社が営む、日本サムスン株式会社の販売特約店事業を譲り受けたことにより、国内唯一の代理店となった

Features2.

サムスンの最先端の半導体・電子売品を、
お客様の新製品開発段階から提案可能

仕入先とお客様の間に立って、製品の設計、開発、施策にいたる一貫したサービス機能を提供する「ソリューション・プロバイダ」としての役割を強化

Features3.

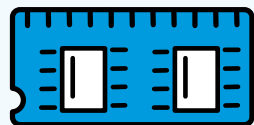
一人当たりの売上高・経常利益は、
半導体商社の中でトップクラスを確保

2025年3月期実績（連結）

・ 一人当たり売上高	2,140百万円
・ 一人当たり経常利益	37百万円

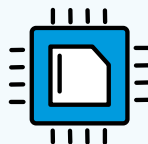
当社グループは、サムスングループ製半導体及び電子部品をパソコン、デジタル家電、携帯電話や情報・通信機器などのメーカーに販売する技術系販売商社です。

半導体メモリー



- MCP
- SSD

システムLSI



- ディスプレイドライバーIC
- CMOSイメージセンサー
- AP

ディスプレイ



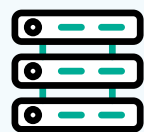
- 有機EL

その他



- バッテリー（サムスンSDI）
- MLCC（サムスン電機）

用途例



情報機器

- PC
- サーバー・ストレージ



デジタル家電

- TV
- デジタルカメラ



移動体通信

- スマートフォン
- 携帯電話



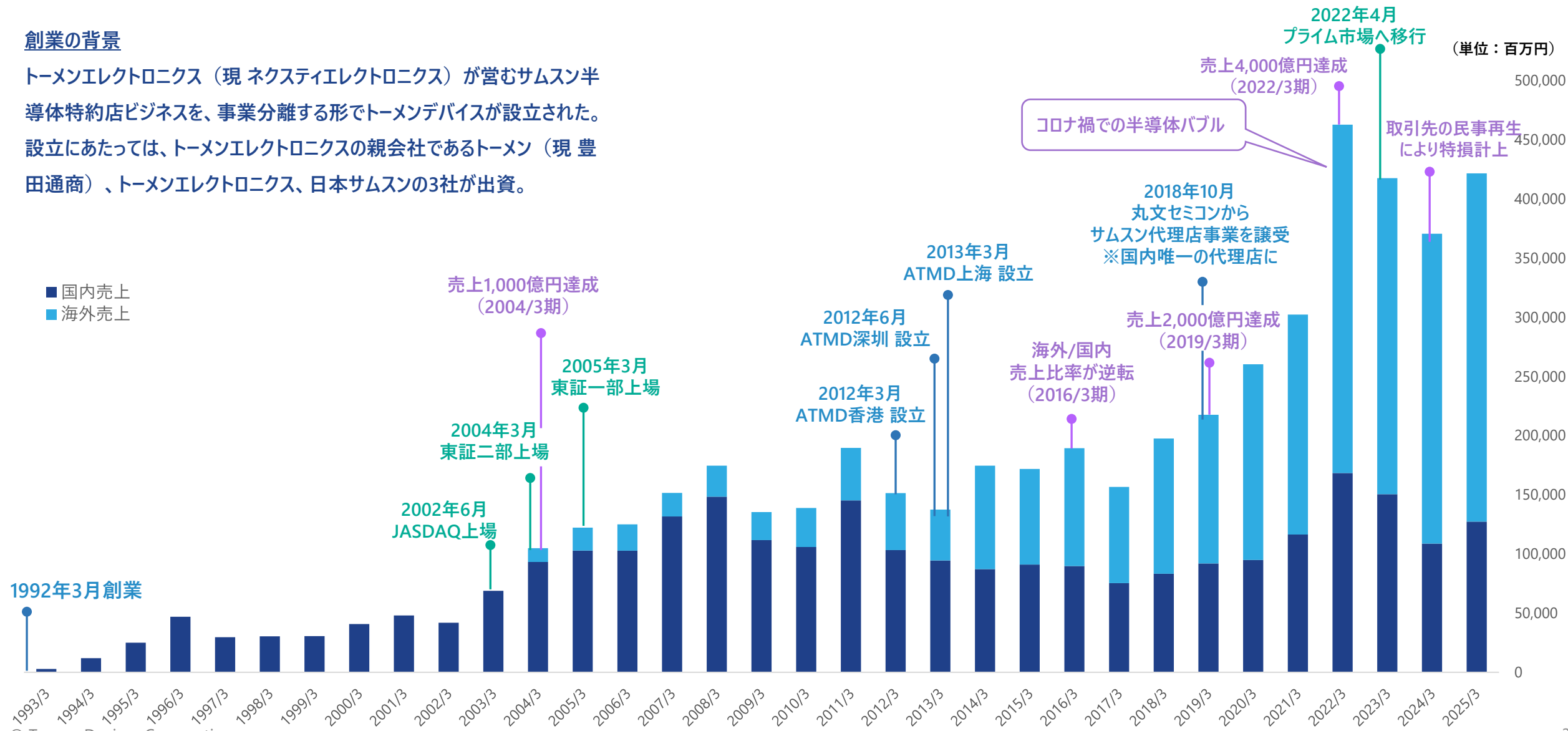
その他

- 車載
- MFP

創業の背景

トーメンエレクトロニクス（現 ネクスティエレクトロニクス）が営むサムスン半導体特約店ビジネスを、事業分離する形でトーメンデバイスが設立された。設立にあたっては、トーメンエレクトロニクスの親会社であるトーメン（現 豊田通商）、トーメンエレクトロニクス、日本サムスンの3社が出資。

■ 国内売上
■ 海外売上



(参考) サステナビリティ経営に向けた取り組み

当社のマテリアリティとその取り組み

＜マテリアリティそしてCSR活動へ取り組むことで、企業価値向上を目指す＞

	マテリアリティ	取り組み	目標	実績
気候変動	- 低消費電力のメモリー半導体製品の販売や提案により、省電力化および効率化に貢献 - 最先端、高品質、高性能で安全性の高い車載型半導体製品を提供することでグローバル社会へ貢献	- 気候変動リスクと機会の対応方針実現に向けた対応策の検討 - Scope 3 算定範囲の拡大	2030年までにGHG排出量（Scope 1、2）50%削減（2019年比） 2050年にカーボンニュートラル	- 削減貢献量の見える化に向けて取り組みを進行中 - Scope 3 カテゴリー1を範囲に追加
人的資本	プロフェッショナル人材を育成するための仕組みづくりを推進	- 研修機会の増加（Eラーニング導入、階層別研修検討等） - 海外研修制度、自己啓発支援金	一人当たり研修時間：20時間／年	17.5時間（暫定値）
多様性	- D&I推進（女性、外国人、中途採用の管理職の登用） - 柔軟な働き方の推進（育児、介護、在宅勤務制度など各種制度の充実）	- 女性採用比率UP：職掌転換制度導入、成長・育成機会付与、元社員の復職制度検討 - 女性管理職比率UP：想定ポストと候補者の配置・育成、管理職登用に向けた教育 - 社内環境整備：在宅制度の育児・介護者への利用率緩和措置、有給促進施策、男性の育児制度の社内周知・啓蒙	2025年までに ① 採用した労働者に占める女性社員（総合職）の割合 20% ② 男性の育児休業取得率 50%以上 ③ 有給休暇取得率 70%以上 2030年までに ④ 女性管理職 10%程度	① 2025年3月期：43% 職掌転換制度導入：2025年4月から1名転換 ② 該当者なし ③ 70.8%（暫定値） ④ 3%

(参考) サステナビリティ経営に向けた取り組み

(前ページからの続き)

	当社のマテリアリティ	取り組み	目標	実績
人権	人権を尊重し、人を育て、活かし、「社会に貢献する人づくり」への積極的な取り組み	社内啓蒙、研修、セミナーの開催	—	「ビジネスと人権」「ハラスメント」「DE & I」等の研修を実施
責任ある調達	豊田通商グループ「サプライチェーン・サステナビリティ行動指針」の実践	- サプライヤー通知実施 - リスク分析、デューデリジェンス等の実施および施策検討	—	- サプライヤー通知 累計42社 - 人権デューデリジェンスの実施 12件

CSR（社会貢献活動）への取り組み

環境	環境/社会	社会（子供支援）
「東京グリーンシップ・アクション」への参加 八王子館町緑地保全地区にて、保全活動を実施 	「古着deワクチン」活動への参加 古着発送用キット 41個の購入 157人分のポリオワクチンの寄付に繋がった 社内チャリティウォークを開催し、以下2団体への寄付を実施 - 公益財団法人オイスカ - NPO法人ジェンダーイコール	文学座の社会貢献活動支援 - 子供たちへ観劇チケットのプレゼント - 子供たちが無料で参加できる「えほん読み聞かせの会」開催支援 「バスケットボールクリニック」のスポンサー - B League ファイティングイーグルス名古屋主催の小学生を対象としたバスケ教室 - 試合観戦チケットも合わせてプレゼント

本資料に掲載されている株式会社トーメンデバイスの業績予想、計画、事業展開等に関しましては、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、事業等のリスクや不確定の要因によっては、大きく変化する可能性があります。従って、実際の業績は、今後様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。また、本資料は、投資勧誘を目的として作成したものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身の判断に基づいて行っていただきますようお願い申し上げます。