

Together, we make good sense.



2025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

2025年6月6日

◆ 事業環境

- 米国における、中国等諸外国への高い相互関税がサプライチェーンに与える影響を予想することが困難な状況で、**今後の受注動向に関し、依然として予断を許さない状況**が続く
- 自動車市場では電気自動車の販売が失速しているが、全体としては堅調に推移し、今後も継続の見通し
- 生活家電市場は在庫調整が一巡し、好調の継続が見込まれる
- 産業機器市場では半導体関連は需要が増加したが、F A 機器関連や設備投資関連は在庫調整が継続

➤ 25/3期業績実績と26/3期業績予想

- 25/3期は、全市場向けで好調に推移し、特にA V市場向けはミラーレス一眼レフカメラ向けを中心に好調に推移
自動車電装市場向けやアミューズメント市場向けも堅調に推移し、売上高は前期比で約10%増加し、営業利益も約75%増加した
- 26/3期は、為替相場が円高に推移することを前提に業績予想を試算し、増収・営業減益見込みとなったが、為替影響を除くと売上高、営業利益は前期比で増加の見通し

➤ 中期経営計画の進捗

- 26/3期は中期経営計画最終年度となり、最終年度の業績予想達成により、5カ年計画は売上高、営業利益累計で達成となる
- 中期経営計画期間中の配当金は下限60円を設定しているが、業績が堅調に推移したことから徐々に増額を継続

- 弊社の特長と強み
- 25/3期業績実績と26/3通期業績予想
- 中期経営計画の進捗と取り組み

弊社の特長と強み① – 一貫生産

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

お客様のご要望に合わせて製品設計を行います。

金型設計

金型の設計・加工を自社で行います。

スクリーン印刷

フィルム・PCB基板への印刷を自社で行います。

加飾・成型 プレス加工

加飾およびモールド成型、プレス加工を自社で行います。

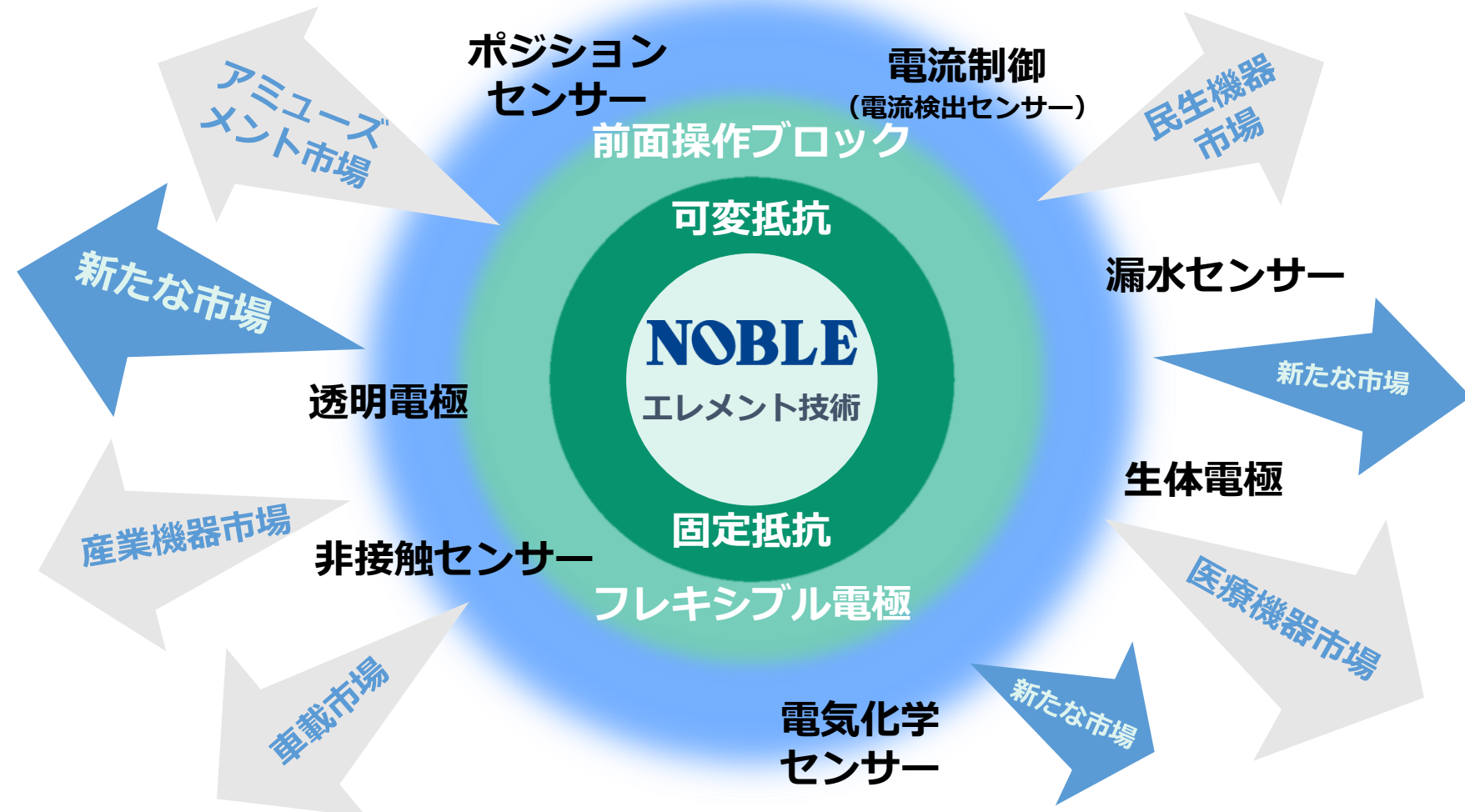
組立加工

部品製作・生産設備構築をはじめ、組立加工を自社で行います。

弊社の特長と強み②－エレメント技術からの市場展開

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。



弊社の特長と強み③ーコア技術を活かした製品展開

ICB製品 (Integrated Control Block)



カスタムブランド

前面操作ブロックとして生産するICB製品は、当社独自のカスタムブランドです。
NOBLE-FPCを中心とした集積モジュールは、各種マーケットからの独自要求に対応しております。



自動車



AV機器



ゲーム・
ホビー機器



家電機器



医療・
ヘルスケア



事務機器・
産業機器

ディスクリート製品



汎用電子部品



可変抵抗器



センサ (抵抗式)



半固定抵抗器



エンコーダ



スイッチ



固定抵抗器



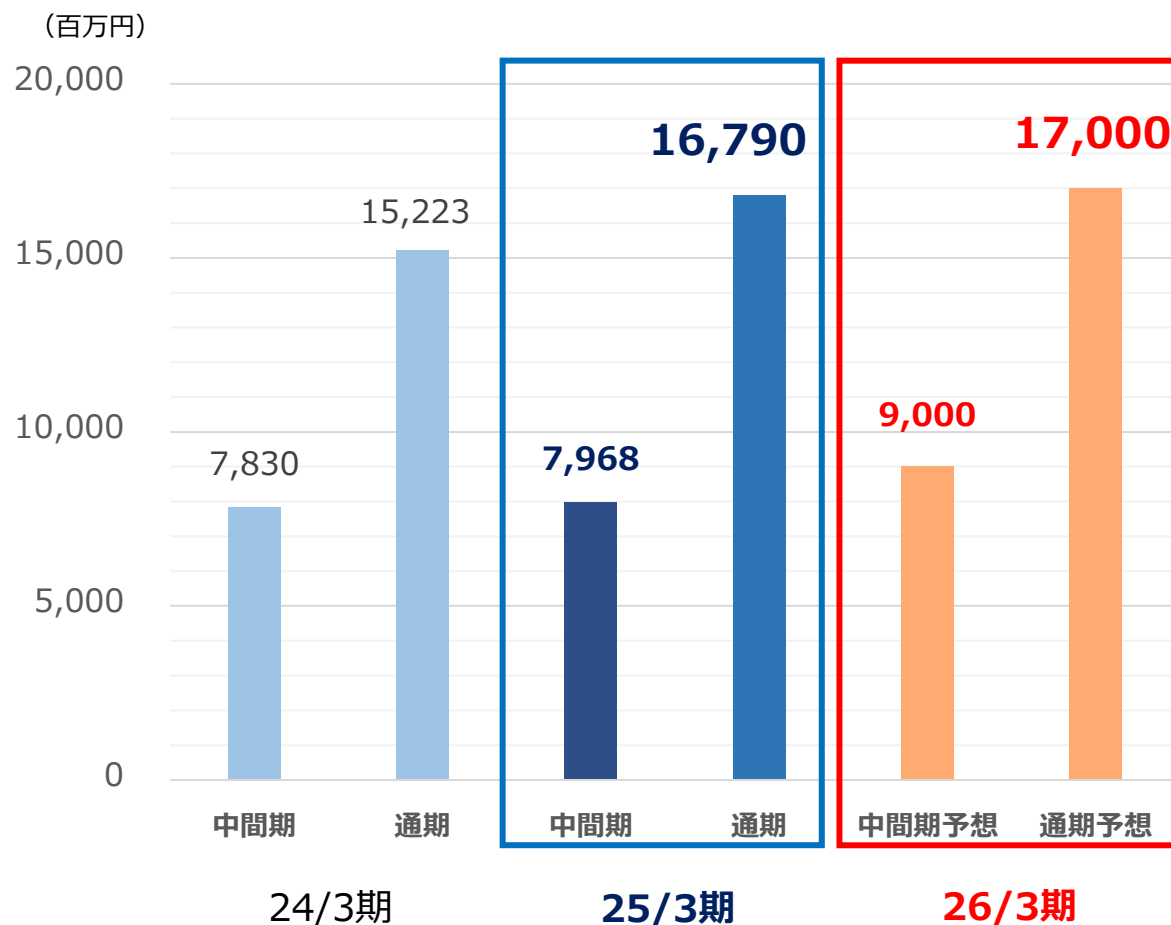
プラグ

25/3期業績実績と26/3期業績予想

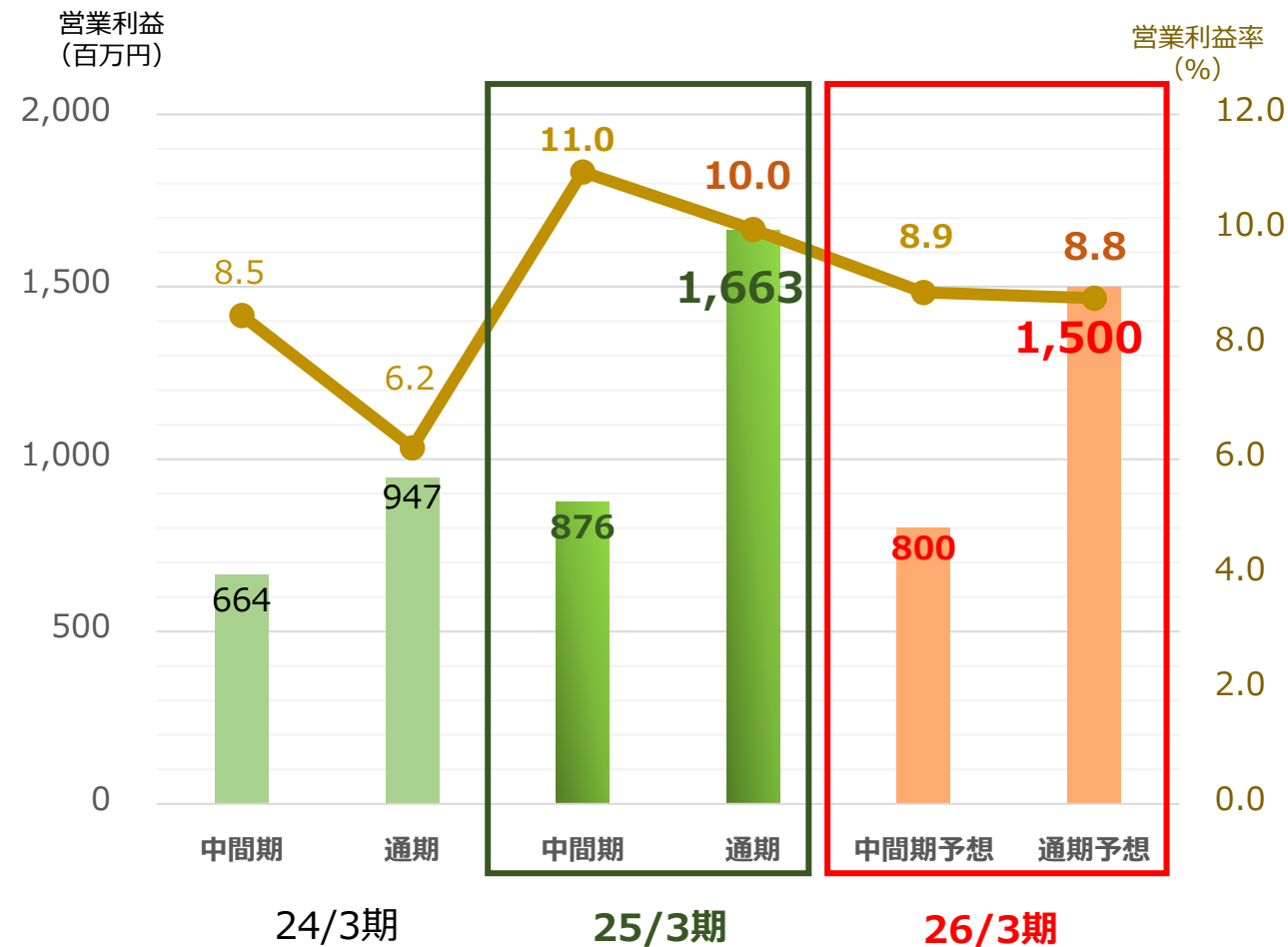
- ▶ 過去業績と2026年3月期予想（累計ベース）
- ▶ 25/3期の利益増減要因分析（前年同期比較）
- ▶ 26/3期の利益増減要因予想（通期前年比較）
- ▶ 電子部品セグメントにおける市場別売上高の25/3期実績と26/3期予想
- ▶ 製品別売上高の25/3期実績と26/3期予想

過去業績と26/3期予想 (累計ベース)

売上高



営業利益 営業利益率

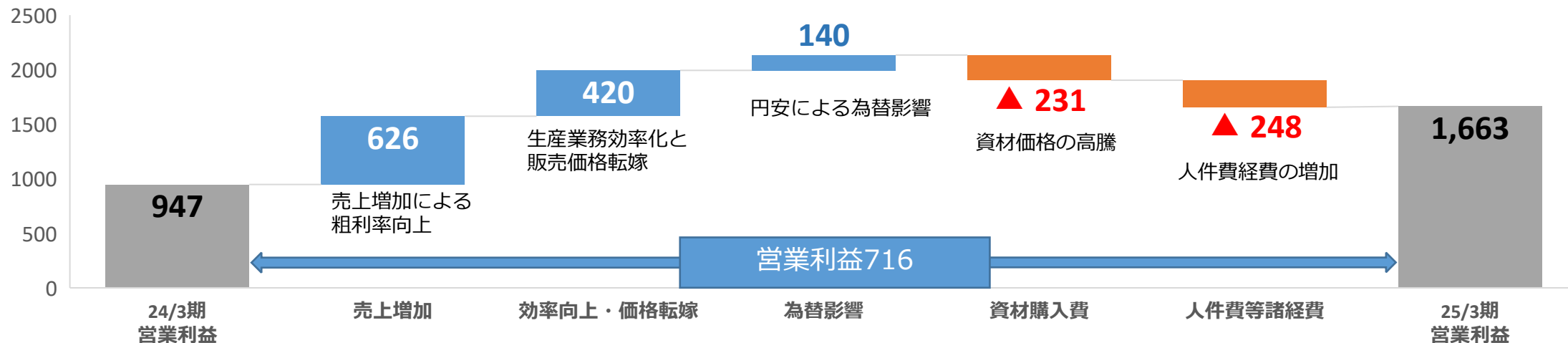


25/3期の利益増減要因分析 (前年同期比較)

(百万円)	24/3期			25/3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	7,830	7,393	15,223	7,968	8,822	16,790	138	1,429	1,567
営業利益	664	283	947	876	787	1,663	212	504	716
営業外損益	518	94	612	23	441	464	△495	347	△148
(うち為替差益)	(343)	(48)	(391)	(△145)	(271)	(126)	△488	223	△265
経常利益	1,182	377	1,559	899	1,228	2,127	△283	851	568
親会社株主に帰属する当期純利益	909	453	1,362	699	1,310	2,009	△210	857	647

単位：百万円

連結営業利益増減要因 (通期前年比較)

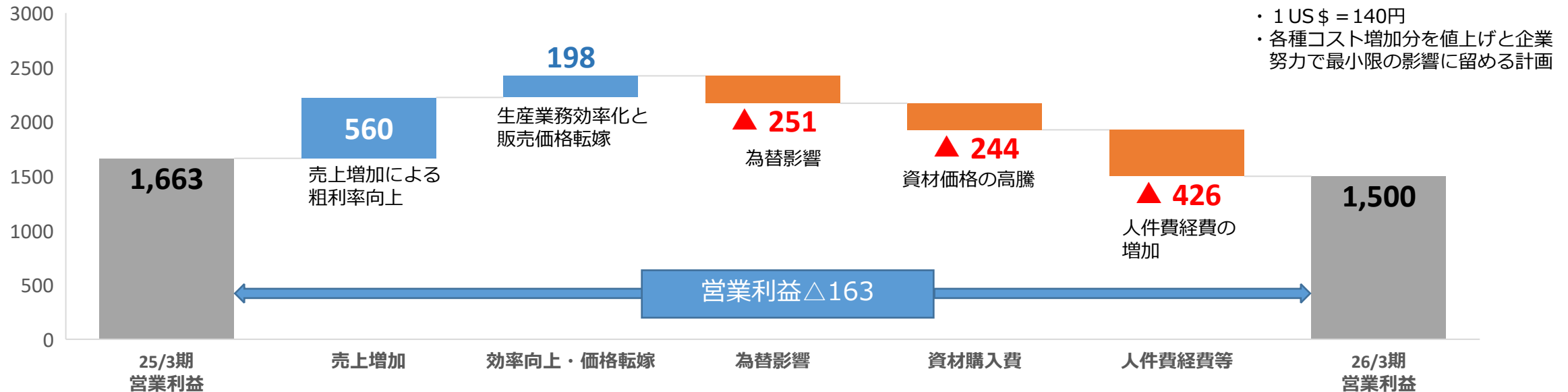


26/3期の利益増減要因予想 (通期前年比較)

(百万円)	2025年3月期		2026年3月期		前年同期比	
売上高	16,790	対売上高比	17,000	対売上高比	210	101.3%
営業利益	1,663	9.9%	1,500	8.8%	△163	90.2%
営業外損益	464	2.8%	100	0.6%	△364	△173.3%
(うち為替差益)	(126)	0.8%	-	-	-	-
経常利益	2,127	12.7%	1,600	9.4%	△527	75.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,009	12.0%	1,300	7.6%	△709	64.7%

連結営業利益増減要因 (通期前年比較)

単位：百万円



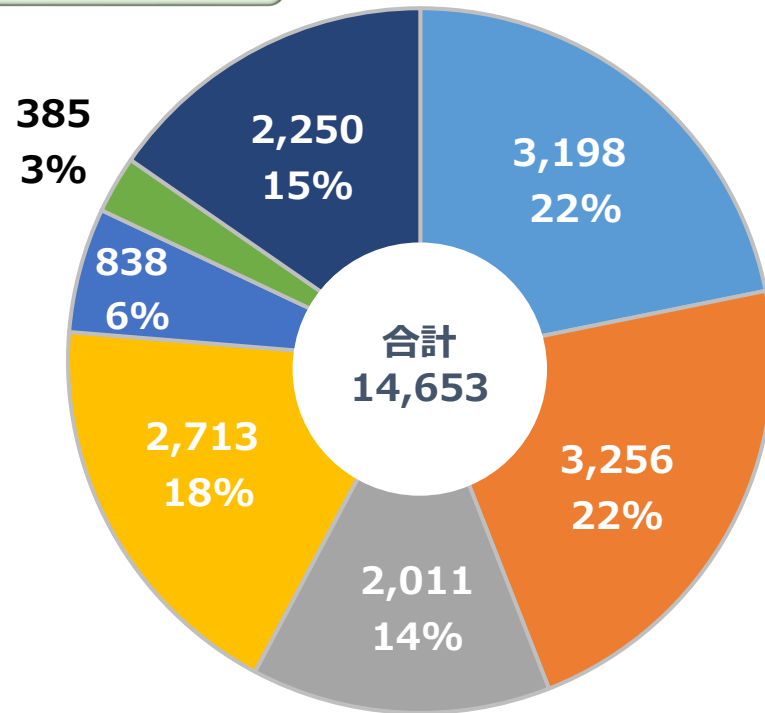
電子部品セグメントにおける市場別売上高 – 通期前年比較

Together, we make good sense.



24/3期通期

(単位：百万円)

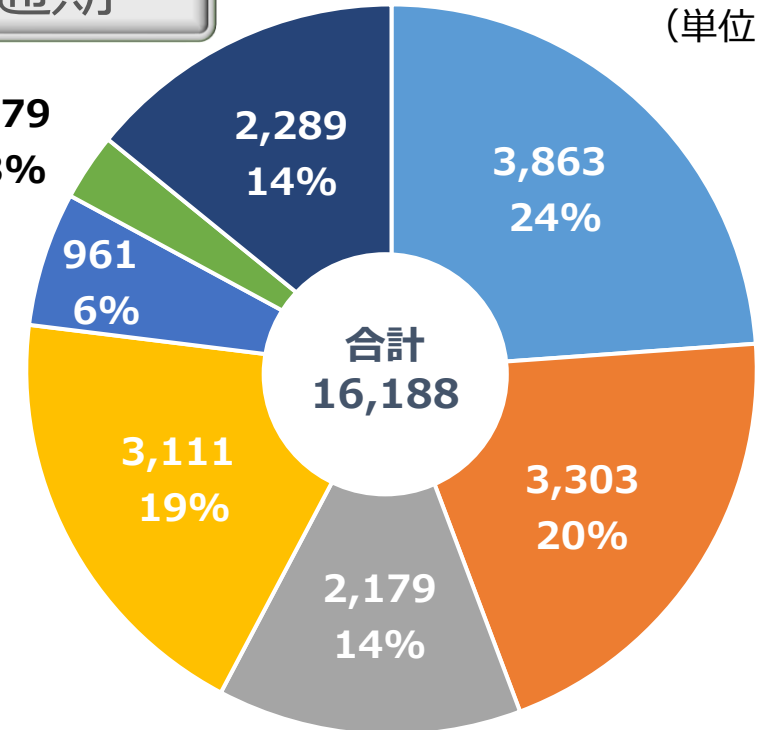


25/3期通期

(単位：百万円)

- AV機器
- 自動車
- 家電
- アミューズメント
- 産業機器
- 医療・ヘルスケア
- その他

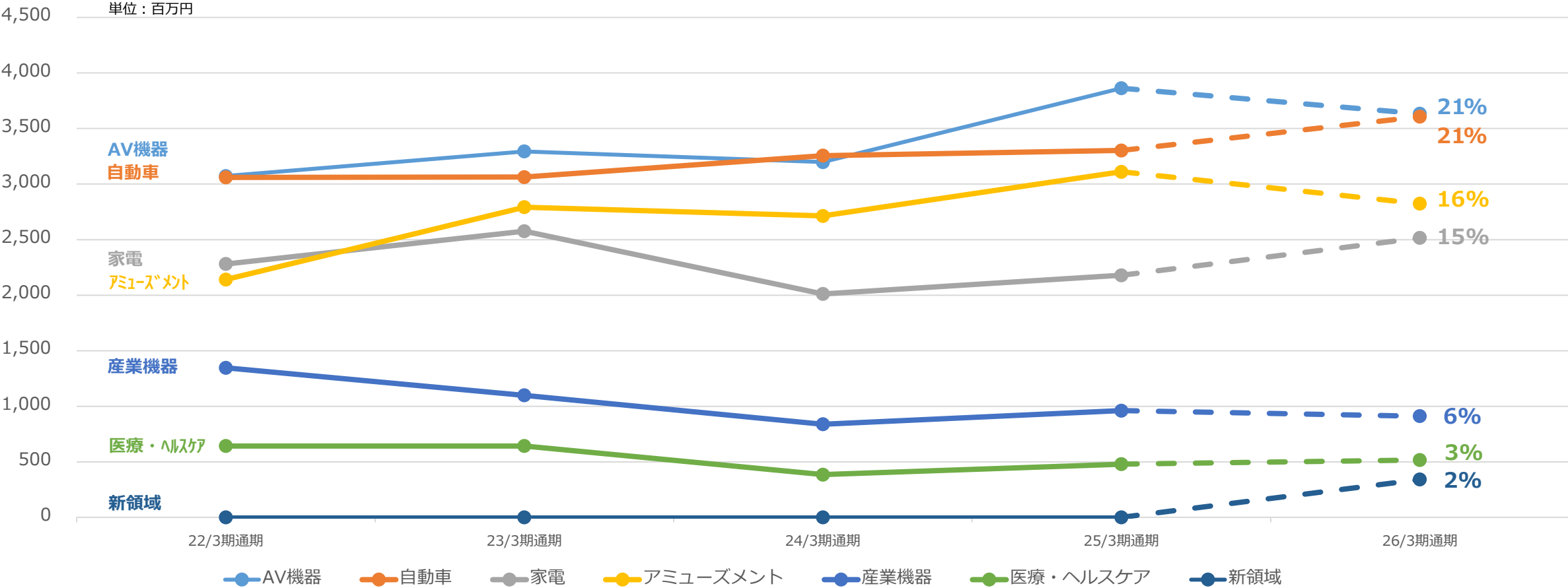
479
3%



【各市場へ弊社製品を採用】

AV機器市場や家電市場においては、主に国内主要メーカーとの取引を行っております。
自動車市場は、ティア1を中心に取引を行っており、他市場においても、EMSメーカーをはじめ、国内外を問わず、様々なお取引様がたに、弊社製品をご採用いただいております。

25/3期業績実績と26/3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25/3期実績と26/3期予想

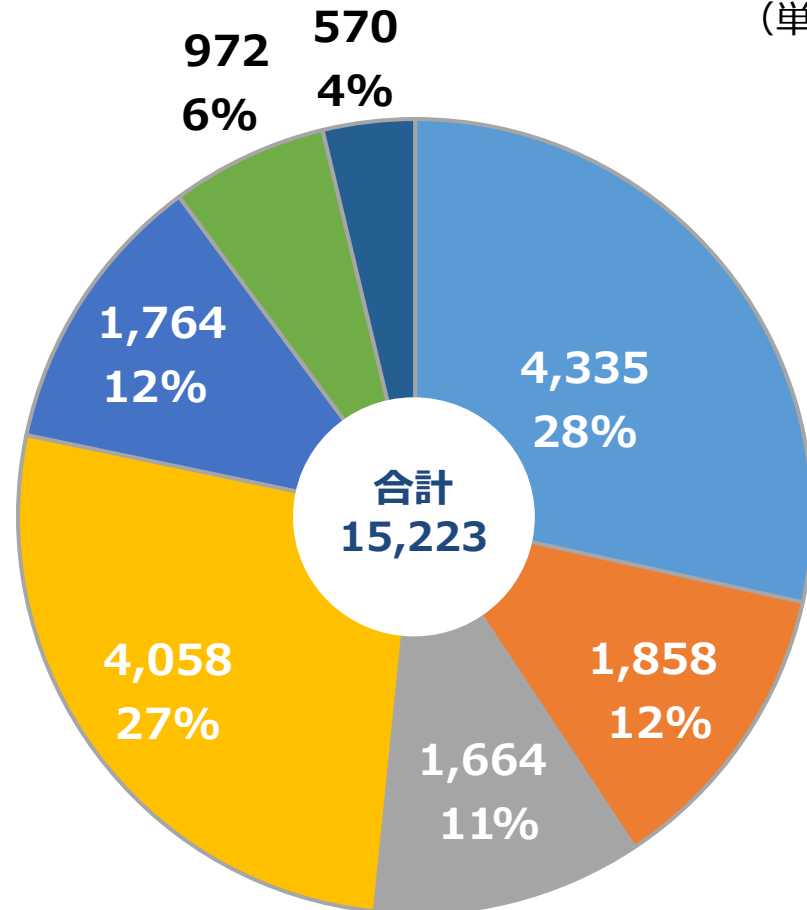


● 2025年度までの「市場別」中計目標		24/3期		25/3期		26/3期予想
➤ 自動車、家電、アミューズメント：連結売上高の54%を維持	⇒	52%	⇒	51%	⇒	52%
➤ 産業機器、医療・ヘルスケア：連結売上高の17%まで拡大	⇒	8%	⇒	9%	⇒	9%
➤ 新領域：連結売上高の 5%を達成	⇒	0%	⇒	0%	⇒	2%

製品別売上高 – 通期前年比較

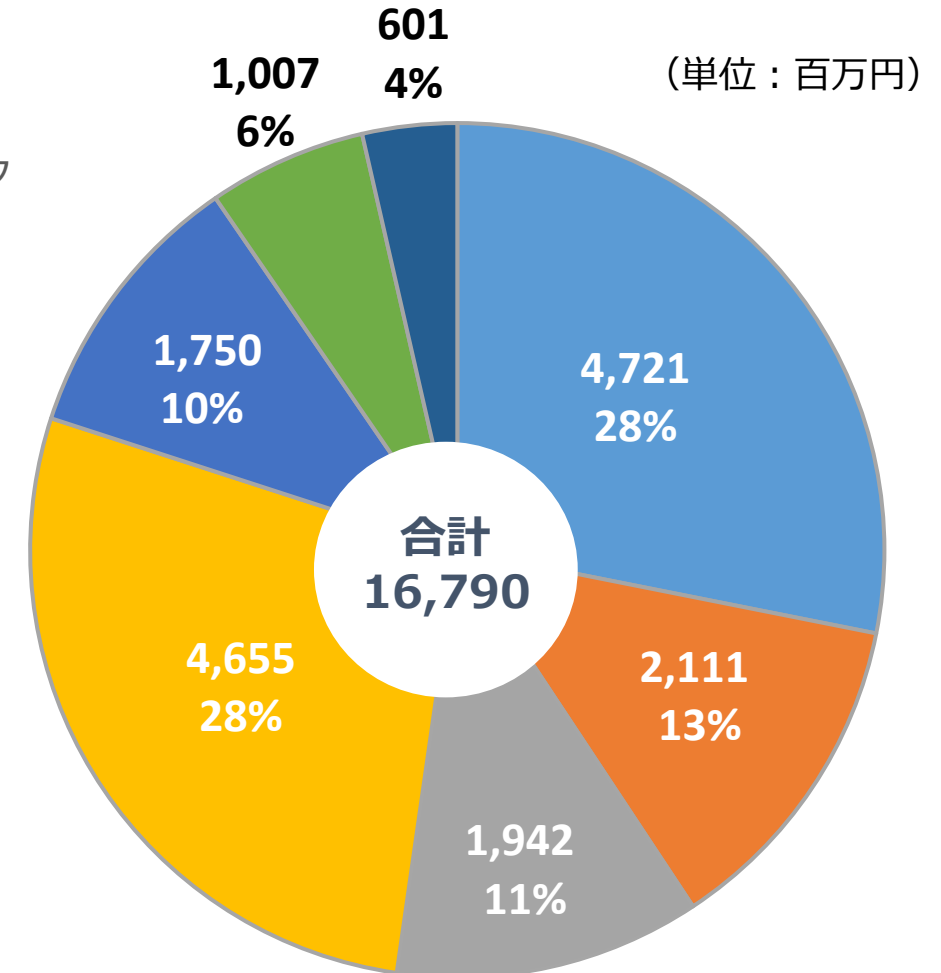
24/3期通期

25/3期通期



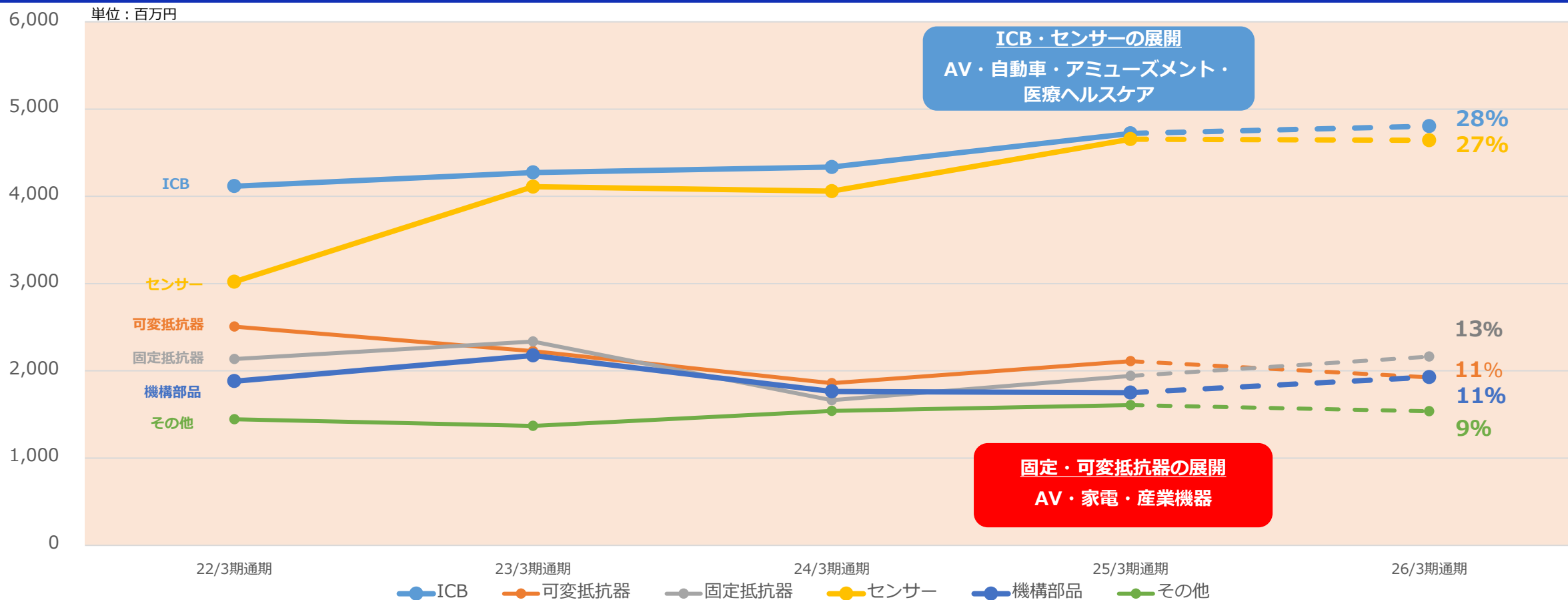
(単位：百万円)

- 前面操作ブロック (ICB)
- 可変抵抗器
- 固定抵抗器
- センサー
- 機構部品
- その他電子部品
- その他事業



(単位：百万円)

製品別売上高の25/3期実績と26/3期予想



	24/3期	25/3期	26/3期予想
➤ センサー：主力商品化（増収基盤の柱）	⇒ 40.6億円	⇒ 46.5億円	⇒ 46.4億円
➤ その他：環境対応緩衝材と機械設備等販売	⇒ 15.4億円	⇒ 16.1億円	⇒ 15.4億円
➤ 可変・固定抵抗器、機構部品が回復基調	⇒ 52.8億円	⇒ 58.0億円	⇒ 60.1億円

- ▶ 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
- ▶ 事業戦略
- ▶ 研究開発の取り組み
- ▶ 財務戦略
- ▶ 新本社・研究開発棟建設計画
- ▶ IR戦略

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応 現状認識（株価・PBR・ROE）

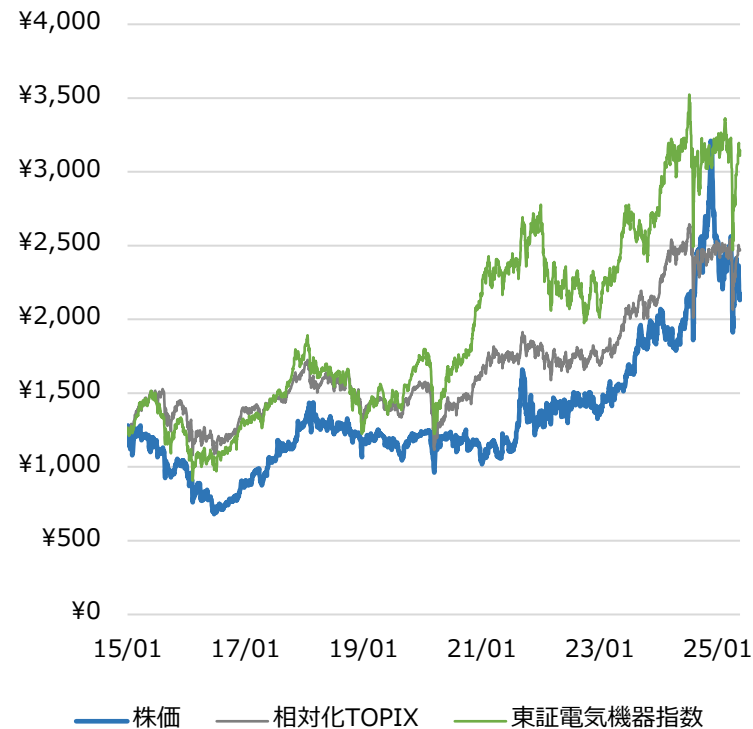
Together, we make good sense.



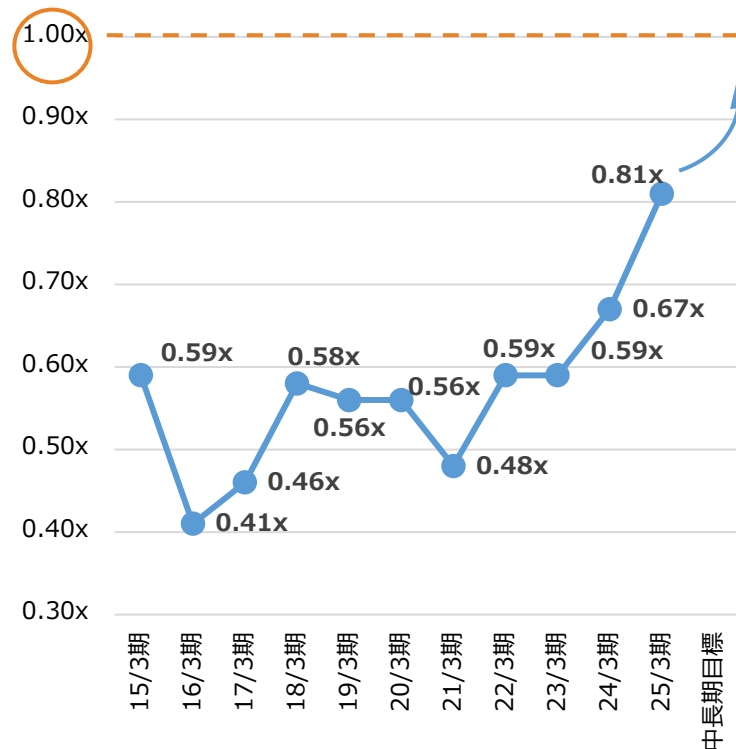
- PBRは1倍を下回って推移しており、企業価値向上に向けた積極的な取り組みが必要な状況と認識
- 株主資本コストを上回るROEを実現すると共に、中長期目標である8.0%達成を目指す

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

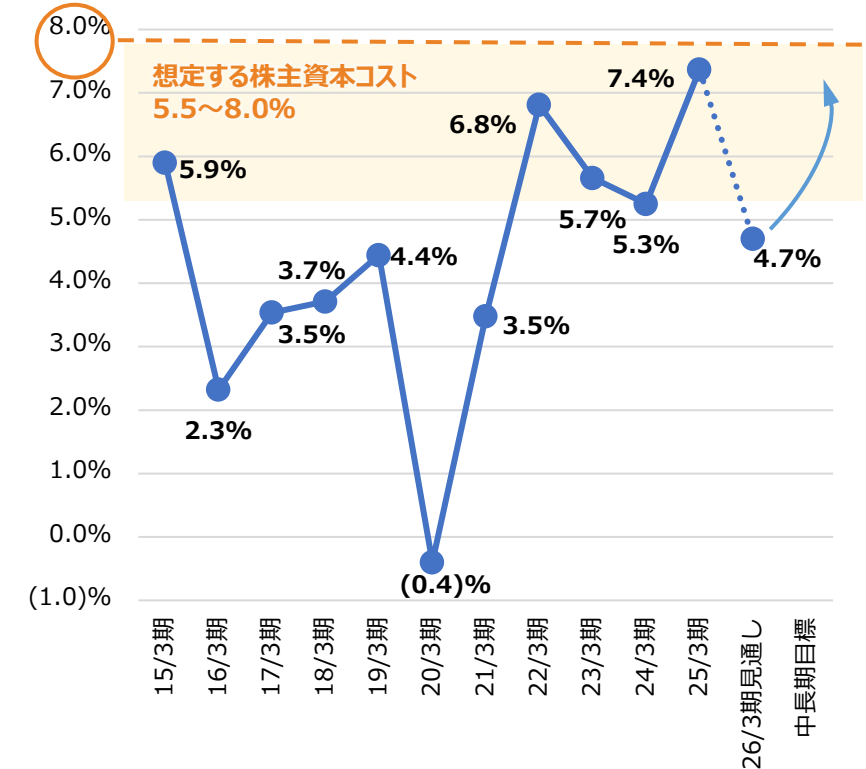
株価



PBR



ROE



- 資本収益性の向上および市場評価の改善に向けた各施策を実行し、PBRの改善を目指す

現状分析と 課題

ROEは投資家が求める
株主資本コストを
下回る

過去10年において
TOPIXを下回る株価水準が続き、
PBRは1倍割れが継続

企業価値向上に向けた対応の方向性

資本収益性
の向上
(ROE)

収益力の
向上



資本の
最適化



市場評価の
改善
(PER)

マルチプル
向上

成長戦略

- ・ エlement技術の向上による医療・ヘルスケア分野
向けの技術確立
- ・ 新事業分野への進出(インフラ・
ウォータービジネス・アグリビジネス等)
- ・ 電気自動車・周辺機器向けへの拡販
- ・ 出資・M&Aの引き続きの検討

財務戦略

- ・ 中長期的に目指す純資産の水準も踏まえたバランス
シートマネジメントの検討
- ・ 安定配当の実現（自己株式取得の継続検討）

IR戦略

- ・ 積極的な情報開示による資本市場との対話拡充
- ・ 英文開示義務化への対応
- ・ サステナビリティへの取り組み拡充
- ・ 人材開発（経営幹部候補の育成 等）
- ・ 採用力の強化 等

エクイティ
スプレッドの
拡大によって
PBRの改善を
目指す

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応 今中期経営計画と長期ビジョン

Together, we make good sense.



- 今中期経営計画のStep3では「新領域の拡大」に向け、医療・ヘルスケア等における成長戦略を実行
- また、さらなる資本効率の改善を行い、中長期的には株主資本コストを上回るROE8.0%の達成を目指していく

経営ビジョンと今中期経営計画の位置づけ

当社のありたい姿：抵抗器のNOBLEから新生NOBLEへの深化と進化

中期経営計画（FY2021～2025）

次期中期経営計画（FY2026～）

Step 1 既存領域の拡大 (FY2021)

- コア事業を活かした2事業の拡大
 - ・ カスタムブランドであるICB製品
 - ・ 汎用電子部品

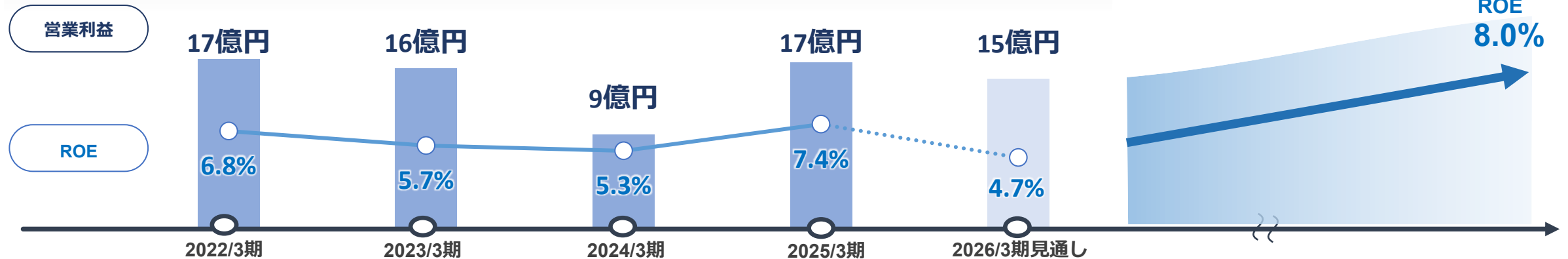
Step 2 新領域等への投資 (FY2022～2023)

- エレメント技術による新市場展開
 - ・ EVおよび周辺機器向けの拡販
- インフラ投資の実行
- 自己株式の消去および取得（5億円）による資本効率化

Step 3 新領域の拡大 (FY2024～2025)

- 医療ヘルスケア・新領域における成長戦略の実行
- さらなる資本効率の改善
(25/3期自己株式の取得 3億円)

- 長期ビジョンの実現に向け、中長期的な企業価値向上を実現
- 事業ポートフォリオの拡大(公共・通信等)
- グローバル拠点の連携強化と拡大

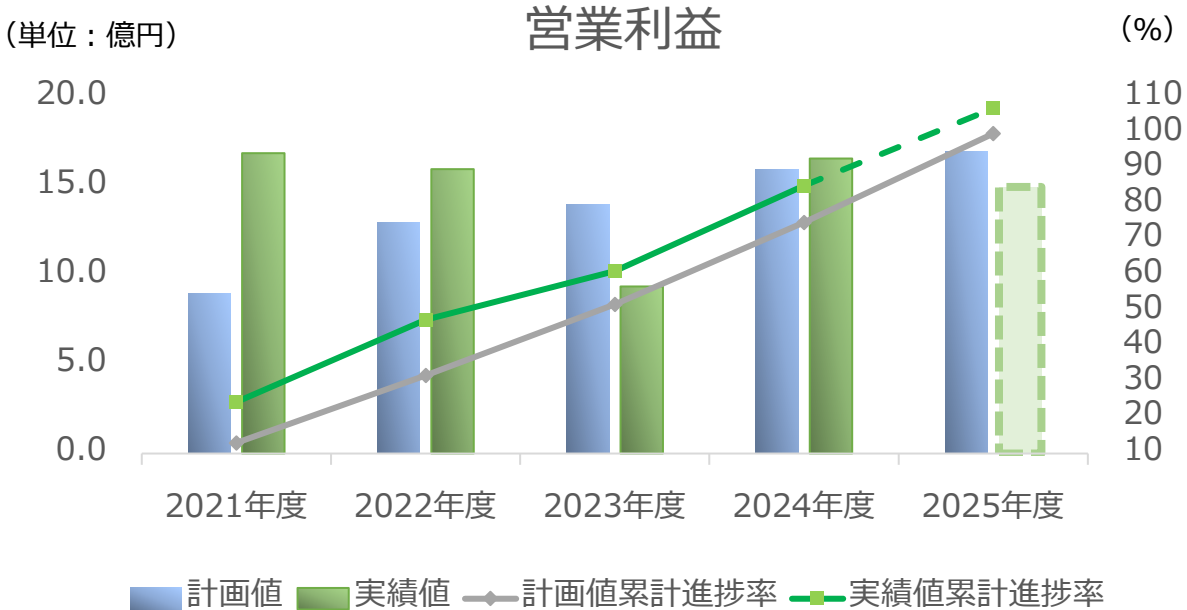
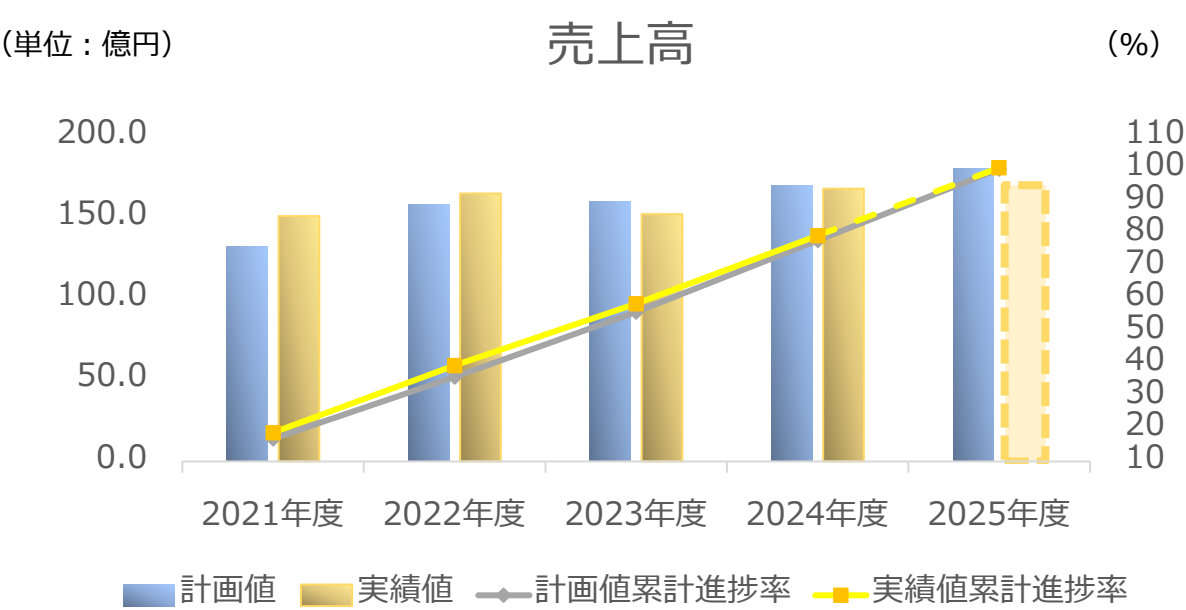


中期経営計画概要分析（修正版中期経営計画達成率）



修正中計に対する実績の概要分析：

- ①2021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
- ②2023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か年計画達成となる



事業戦略

中長期的な事業成長に向けた基本戦略

- 今中期経営計画では中長期的な成長に向けた、基盤構築を行うべく、既存領域の拡大・新領域の模索および研究開発の深化に注力
- 次期中期経営計画では、模索した基盤を軸にした、さらなる収益力の向上を目指す方針

中長期的な成長に向けた基本戦略

今中期経営計画での取り組み

1

既存領域の拡大

既存業界への製品の横展開を目指す

- ・ セメント抵抗の拡販
✓ 省エネ分野（インバーター）、EV分野（車載・急速充電器）
- ・ 医療・ヘルスケア分野の横展開によるセンサーの売上拡大
- ・ ソフト（回路）の拡充による既存顧客への売上拡大

2

顧客ニーズを捉えた新製品展開

顧客業界のニーズ・トレンドを捉えた新製品開発

- ・ 非接触スイッチ×産業機械（例：エレベーター）
- ・ ポジションセンサー×自動車（例：アクチュエーター）
- ・ 非接触ポジションセンサー×産業機械（例：サーボモーター）

3

新領域の確立 （チャレンジ分野）

環境の変化に合わせた新製品開発による新市場への展開を目指す

- ・ トrend分野への展開
✓ 5Gに関連した、通信・公共分野への参入
- ・ 社会課題解決への貢献
✓ MEMSなど新領域の医療・ヘルスケア分野、介護分野への参入

既存領域の拡大・新領域の模索

- ・ コア技術の活用による新製品開発
✓ 非接触スイッチ等の開発
- ・ 新技術領域の構築
✓ ソフト・回路・微細加工領域の構築
- ・ 販売力、マーケット拡販の強化
✓ 新規営業・提案型営業の強化
- ・ 品質の向上
✓ 求められる品質基準への対応
- ・ 生産性・付加価値の向上

環境に配慮した要素技術開発の深化 （研究開発活動の方針）

- ・ 通信関連やインフラ等の新規市場への展開
✓ 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IoTデバイス等の
開発
- ・ 医療・ヘルスケア分野における
POCT(Point of Care Testing)への注力
✓ 様々な物質測定に使用が見込まれる
「電気化学センサー」の技術確立

次期 中期経営計画

今中期経営計画で
の取り組みの強化と
さらなる収益力の
向上を目指す

2030年以降も見据えた課題

新工元素ト技術による
新領域の開拓

2030年までの課題

既存技術の応用による
商品設計・市場開拓

②新たな技術

選択肢

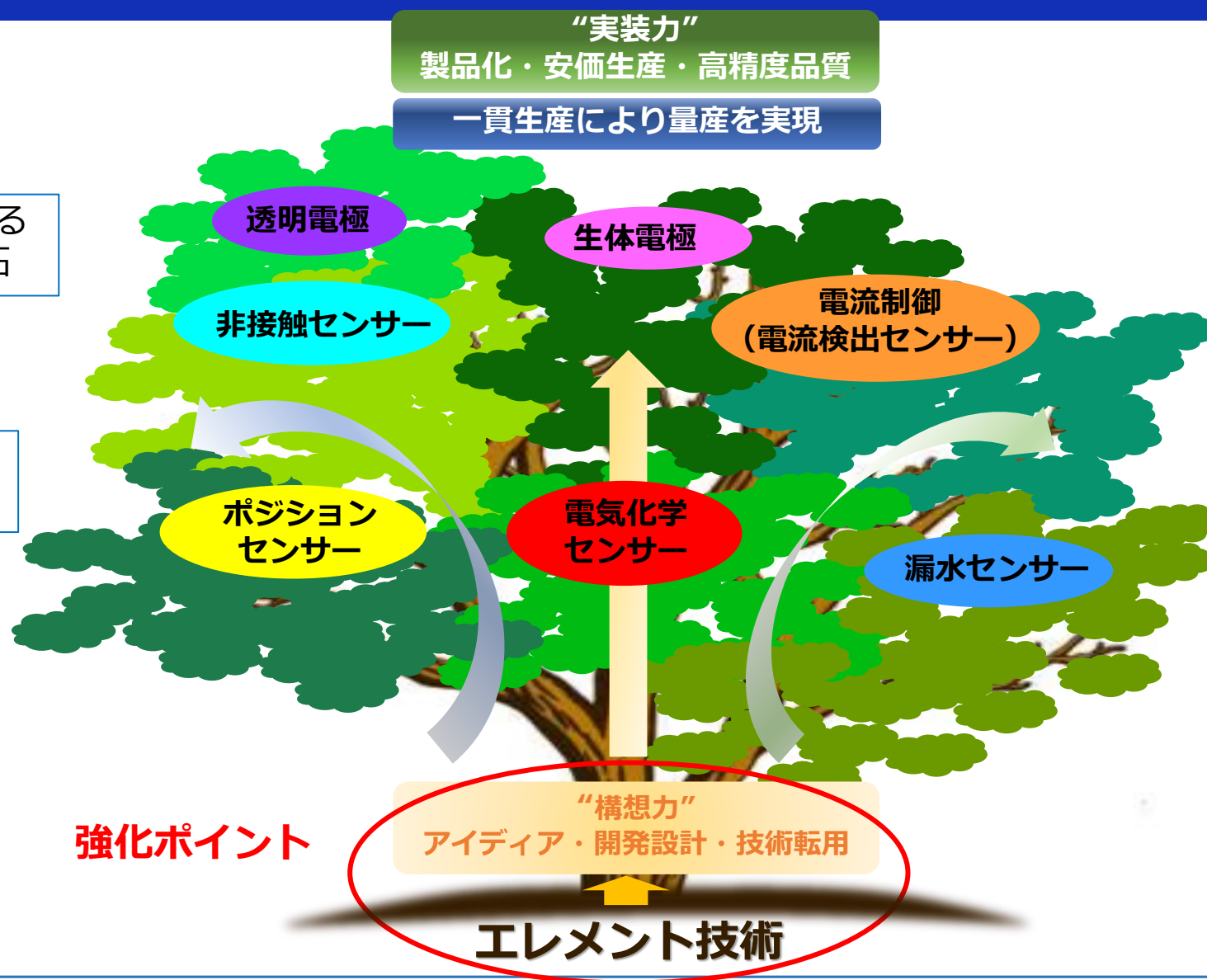
①更なる高度化

- ①独自の工元素ト技術の更なる高度化
- ②現状とは全く異なる工元素ト技術の革新

強化

我が社の工元素ト技術の定義

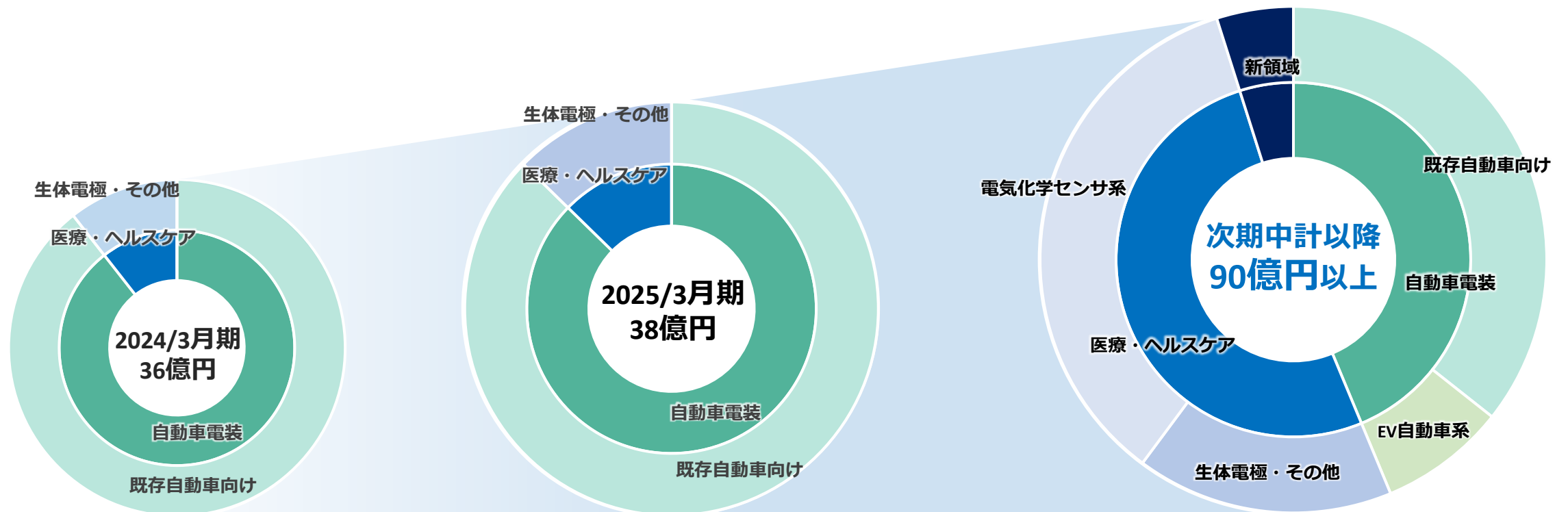
抵抗体を印刷する工法・印刷された抵抗体そのもの・印刷を可能にするインク調整技術等の総称



次期中期経営計画以降の成長領域の目標

- エレメント技術を基に、自動車電装／医療・ヘルスケアなどの新領域での成長を加速させる

自動車電装・医療ヘルスケア・新領域で目指す規模



- 新市場への展開に向け、高度化・多様化するお客様ニーズに応えるべく環境に配慮した「モノづくり」体制の高度化を行う

赤穂
工場
・
本社



生産工場への積極的な投資

- ・ 新市場へ向けた新棟建設
- ・ クリーン環境での生産体制
- ・ 独自印刷技術のさらなる高度化
- ・ 品質管理体制の強化

エレメント技術の深化

- ・ 新たな市場への展開
- ・ 医療・ヘルスケア市場の拡大
- ・ アミューズメント市場の拡大
- ・ 高性能、高寿命、高品質のレベルアップ

自動車分野

自動車市場における
EV化への対応

医療・ヘルスケア分野

健康増進に向けた
予防医療への対応

チャレンジ分野

防災等社会課題解決に向けた
インフラビジネスへの対応

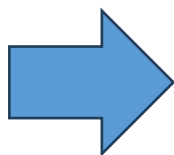
1. 製造工場の課題と目標

少量多品種製造が主流となっており、製品製造後に行う品質確認のための検査工程は、人の手に頼る事が多くなっていることから、検査基準バラつきやコスト増となっている

⇒製品検査品質の安定と検査工程コストの削減

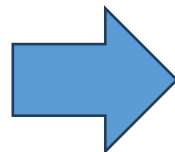
弊社の強み

製造工程で使用する機械装置は社内生産技術部門で研究し、設計製作・システムアップを行っており、低コストで高い生産能力を実現



2. 目標達成に向けた検討事項

- ・改善対象は製造工程と検査工程で自動化装置の導入
- ・できる限り多品種に対応できるように、対象製品を限定しない汎用性を追求



3. 目標達成のための最新技術の装置導入

- ・画像処理装置＋高精度位置合わせ技術
- ・画像処理装置＋高速画像処理技術

画像処理技術を応用した検査工程自動化による品質対応



研究開発＋装置製作
360万円見込み

⇒検査工程能力アップと製品の品質不良流出防止を目的に、今後他工場への導入を検討

具 体 内 容

- ・電極シート(印刷パターン)の汎用画像検査装置
- ・透明電極シート検査工程に対応
- ・作業者による目視検査から自動化し、検査精度向上
- ・装置導入による高速処理により生産性アップ
- ・検査工程の自動化により人件費削減効果150万円/年を見込む

画像処理技術を応用した製造能力向上・品質対応と一部工程追加による不良低減



研究開発＋装置製作
350万円見込み

⇒今後生産能力を上げるため、
追加で数台の導入を検討

具 体 内 容

- ・抵抗印刷高直線性($\pm 0.5\%$)対応仕様の画像印刷機（高精度製品製造のための新規投資）
- ・画像処理位置合わせにより高直線性仕様の印刷が可能（印刷精度UP）
- ・自動車電装向け（HVAC）基板の印刷工程に採用
- ・基板洗浄機構も追加する事で印刷不良の低減を行う
- ・印刷不良の低減効果は200万円/年を見込む

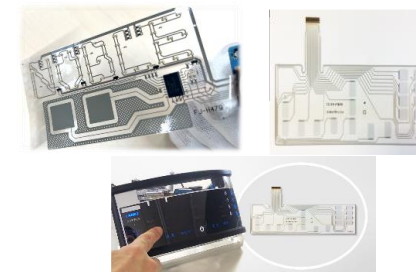
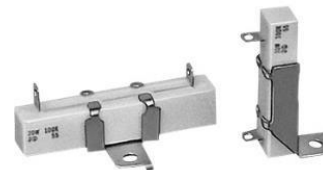
研究開発の取り組み

自動車分野における取り組み

ドアミラー
センサーHVCA
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

生体用電極向けスクリーン印刷シートの拡充

電極用
インクの
開発

- 心電用生体電極・節電用生体電極から、脳波測定用生体電極へ技術革新を図る
- 幼児・小児用脳波測定生体電極の開発を進める

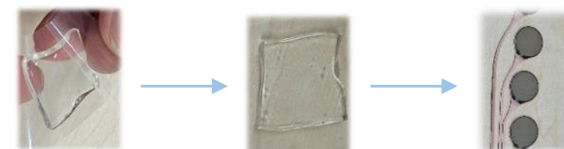
当社脳波測定用生体電極

高機能
ゲルの
開発

- 汗や入浴など、水のある環境でも接着力が低下しない機能性の導電ゲルを大学と共同研究を進める

開発目標

- 生物の持つ機能を活用し、機能発現を目指す
- 装着感の向上を目指す
- ゲルを用いることでの製品における部品点数削減
- 内製化によるコスト削減
- 弊社生体電極の付加価値向上

当社製品への
電極部に塗布

株式会社ファーストスクリーニング様との共同開発



ナトリウムカリウム比：尿中における、高血圧の原因となるナトリウムとナトリウムとナトリウムとの排出を促すカリウムのバランスを表す指標

● 尿中ナトリウムカリウム比測定器

- ✓ 尿中に含まれるナトリウムカリウム比を継続的に測定することで体の状態を知ることができ、食生活改善のきっかけづくりに役立つ

簡単

スティックの先端に尿をかけるだけで測定が可能

清潔

尿をかけるスティック部分は毎回使い捨てのため、センサー本体は清潔さを保つことが可能

即判定

測定開始後およそ20秒で液晶表示機に結果をお知らせ

* 株式会社ファーストスクリーニング

2018年創業のスタートアップ企業。未病の早期発見を目指し、尿や唾液や血液を使った、非浸襲センサーによる、セルフ検診サービスを展開。スマホで簡単に結果確認ができ、日常の健康管理を支援します。

IoTを活用した漏水センサの開発

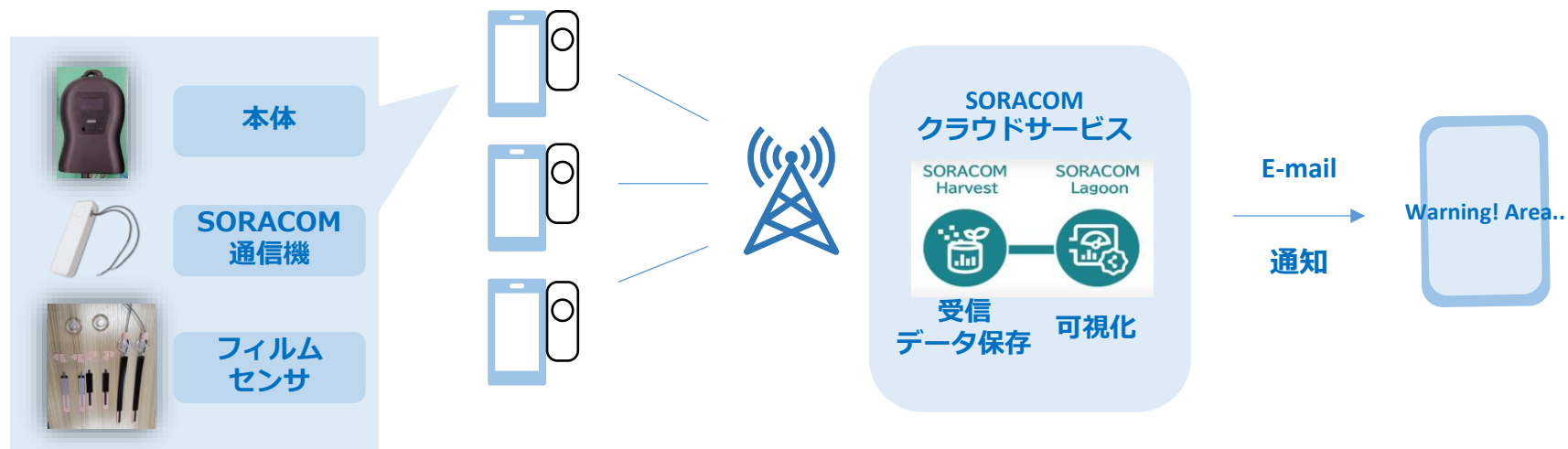
技術概要

● 漏水センサ

- ✓ IoTを活用した見守りの一環として、水の有無を検知する装置を開発
- ✓ 通信機と組み合わせることで離れていても通知を受け取ることが可能

技術特徴

- ① 設置の自由度が高く、フィルムセンサの為、加工や取換えが容易
- ② 印刷技術を使用した金属レス電極
- ③ LTE通信によりセキュリティが高く安心安全な製品



財務戦略

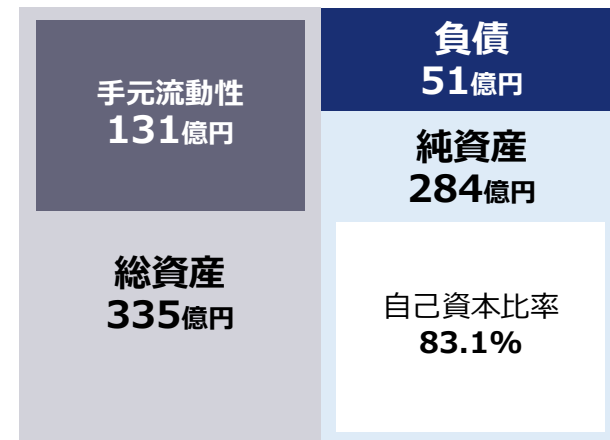
目指すべきバランスシート

- 資本収益性と財務健全性を両立した適切なB/Sコントロールを実施
- 自己株式取得の追加検討など、株主還元を通じた純資産の増加抑制にも取り組む方針

目指すバランスシートのイメージ

2025/3期 実績

- ・ 純資産増加
- ・ 自己株式取得の実施



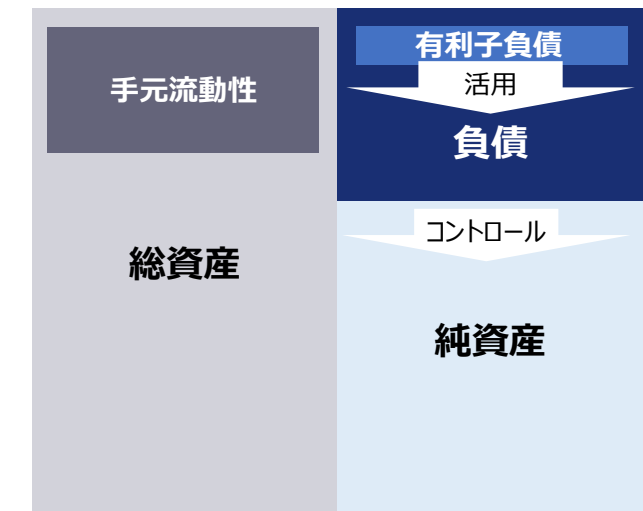
2026/3期 中計最終年度

- ・ 自己株式取得の追加検討
- ・ 資本収益性のさらなる向上を図る



中長期的に目指すBS

- ・ 有利子負債の残高をコントロールしつつ、財務健全性を優先
- ・ 株主還元を通じた純資産の増加抑制等にも取り組む方針



キャッシュアロケーション

- 将来の成長に必要な投資を優先的に実施することで、利益の増大や安定的かつ継続的な株主還元の実施による、中長期的な株価上昇を目指す

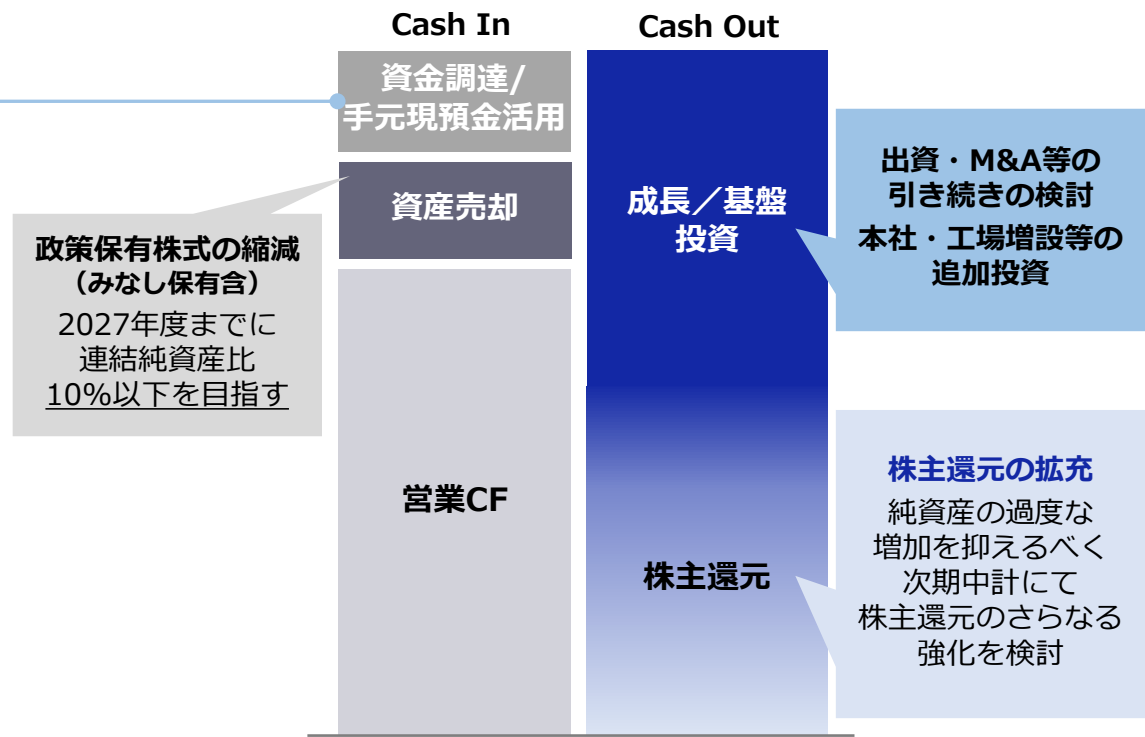
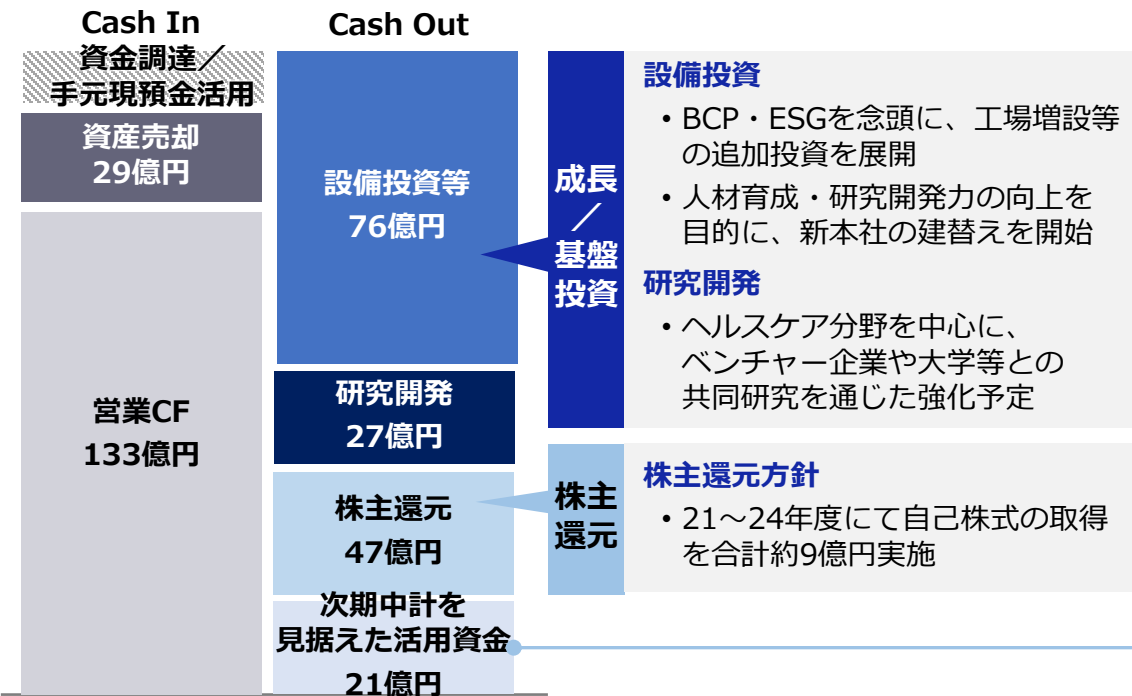
キャッシュアロケーション

今中期経営計画
(2021年度～2025年度 累計)



次期中期経営計画
(2026年度～)

将来的な成長につながる投資と株主還元の充実による資本効率を重視し、次期中期経営計画に向け検討

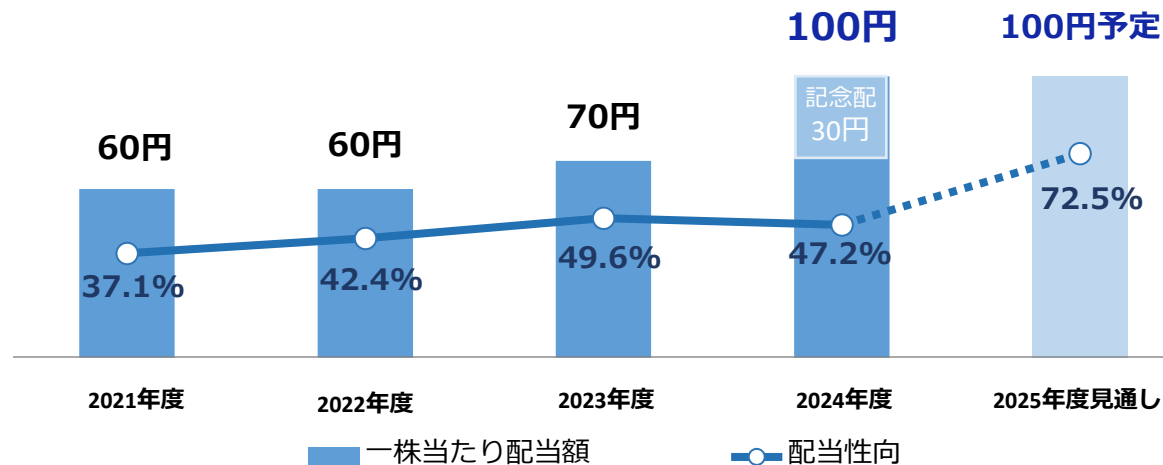


- 財務健全性や必要投資とのバランスを考慮の上、資本効率を意識した株主還元を実施

株主還元方針

配当実績

- ・ 業績に応じた配当を継続的に行うことを基本に、投資や財政状況等を総合的に勘案しながら、積極的に株主に利益還元する方針
- ・ 2024年度は当社創立80周年の年であり、普通配当70円（中間35円・期末35円）に加えて記念配当30円を予定し、1株あたり100円（中間50円・期末50円）を実施
- ・ 2025年度においても1株あたり100円を維持予定



配当方針

次期中期経営計画期間

純資産の過度な増加を抑えるべく
次期中期経営計画にて
株主還元方針の見直しを予定

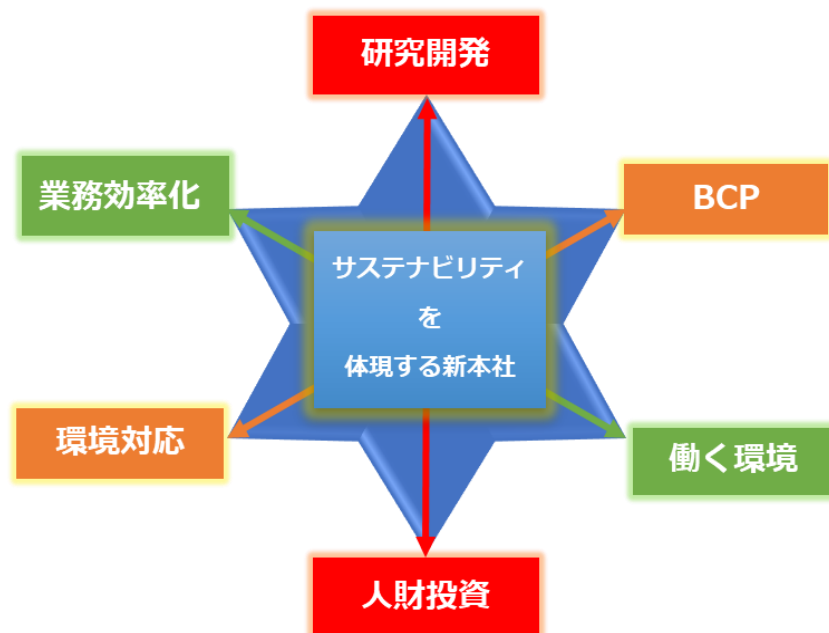
連結配当性向
50%以上目安

2026年度

新本社・研究開発棟建設計画の進捗

移転・建替えスケジュール

- ・ 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



第1次解体工事の状況

地上建物は取壊し完了



現在地下の解体を開始



I R 戦略

● 英文開示への対応をはじめとしたIR活動の継続的強化を実施

IR活動内容	頻度	対応時期	実施／予定
中期経営計画開示	5カ年計画	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カ年計画	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 ダイヤモンドZAi24年10月号掲載	実施・継続
各種展示会出展など	随時	Medtec Japan2024、FBCSASEAN2024、Taiwan Innotech Expo2024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年より実施（24年9月開催） 野村IR会員向け「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	随時	創業80周年に向けて企業スローガンを策定	実施・継続
資本提携等発表	随時	2021年に（株）S'UIMINと資本提携	実施・継続
成長戦略開示	－	中期経営計画の進捗（資本コストや株価を意識した経営の実現に 向けた対応） 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応（進捗）	2024年5月 2025年5月
機関投資家向けSR面談	適時	2025年1月に実施	実施・継続
80周年誌刊行	－	ダイヤモンド・ビジネス企画社より発刊	2025年1月

創業80周年に向けた新スローガン

さあ、NOBLEと実現しよう。
Together, we make good sense.

NOBLE
帝国通信工業株式会社

「NOBLE WAY」

“構想力”
アイデア・開発設計・技術転用
独自技術により商品を開発

“実装力”
製品化・安価生産・高精度品質
一貫生産により量産を実現

とどまることのない
革新の80年、
最先端を支える
生産革新の歴史

80年
続いて
きた
革新

自動車、電化製品、
最新鋭一眼レフカメラ。
日本で生まれた
世界の大ヒット商品を
支えている企業、
それが帝国通信工業だ。

帝国通信工業・著

2025年1月に
ダイヤモンド社より
発売開始

誰にも見えないところで、
本当の革新は続いている。

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