

2024年3月期第2四半期 決算説明会

2023年11月17日

株式会社 **ヨコオ**

※本資料に記載されている内容は、種々の前提に基づいたものであり、記載された将来の計画数値・施策の実現を確約したり、保証するものではありません。

本日の予定

■ 2024年3月期第2四半期連結決算と

通期業績予想

執行役員 SCI推進本部長 多賀谷 敏久

■ 今後の事業展望

代表取締役・執行役員社長 徳間 孝之

2024年3月期

第2四半期連結決算と

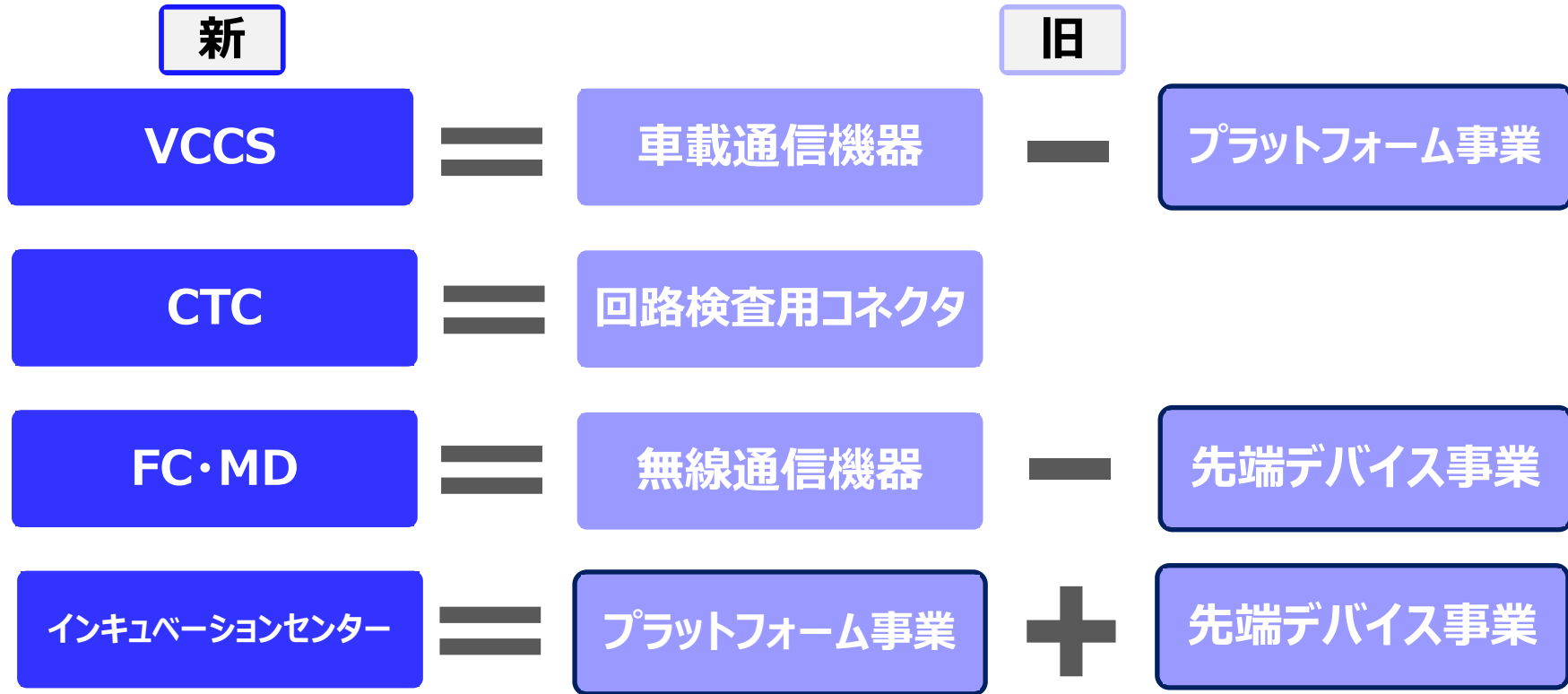
通期業績予想

執行役員 SCI推進本部長

多賀谷 敏久

セグメント区分の変更について

第1四半期連結会計期間より、下記のとおり報告セグメントの区分及び名称を変更しております。



「インキュベーションセンター」セグメントに含めております「プラットフォーム事業」は、MaaSやIoTなどの新規分野において、より先進的かつ付加価値の高い戦略製品の開発に取り組んでおります。
また、「先端デバイス事業」は、高速大容量通信に向けた光伝送市場に対し、汎用性と独自性を追求した高速伝送デバイス製品の開発を推進しております。

2024年3月期第2四半期まとめ①

◆ VCCS (Vehicle Communication Comfort & Safety) : 旧「車載通信機器」 - 「プラットフォーム事業」

売上高 **26,491**百万円 (YoY +**20.5%**)
営業利益 **717**百万円 (前年同期は**1,287**百万円の損失)

- ・世界的な半導体不足・部品供給停滞などの影響緩和により増収
- ・現地通貨高に伴う海外生産拠点における労務費などの増加があったものの、増収及び海上運賃の鎮静化による物流費減により増益

◆ FC・MD (Fine Connector・Medical Devices) : 旧「無線通信機器」 - 「先端デバイス事業」

売上高 **3,903**百万円 (YoY **▲21.7%**)
営業利益 **▲46**百万円 (前年同期は**655**百万円の利益)

- ・FC：顧客の生産調整などの影響により、POS端末向けの受注減に加え、ワイヤレスイヤホンなどウェアラブル端末向けの販売が減少
 - ・MD：主要顧客である国内大手医療機器メーカー向けのカテーテル用部品の受注増に加えてユニット品の販売が堅調に推移
- ⇒FC事業における減収に伴う事業構成変化により減益

◆ CTC (Circuit Testing Connector) : 旧「回路検査用コネクタ」

売上高 **6,188**百万円 (YoY **▲52.6%**)
営業利益 **▲461**百万円 (前年同期は**4,388**百万円の利益)

- ・半導体メーカーの在庫調整や設備投資の抑制などに伴うPC/スマートフォン/サーバー向け需要減により減収
- ・減収に加え将来の半導体微細化対応と生産効率向上に向けた技術開発投資に伴う固定費増により減益

◆ インキュベーションセンター : 旧「プラットフォーム事業」・「先端デバイス事業」

売上高 **207**百万円 (YoY +**14.3%**)
営業利益 **▲337**百万円 (前年同期は**255**百万円の損失)

- ・プラットフォーム事業において、IoT向けのスマートアンテナ技術を活用したMIMOアンテナや、MaaS/レンタカー向け車載鍵管理ソリューションを拡販
- ・展開初期の新規事業が中心のため売上高は小規模なものとなっており、投資が先行している段階

◆ 経常利益以下は、円安による為替差益**1,895**百万円を計上したものの、事業構造改善費用など特別損失**274**百万円を計上

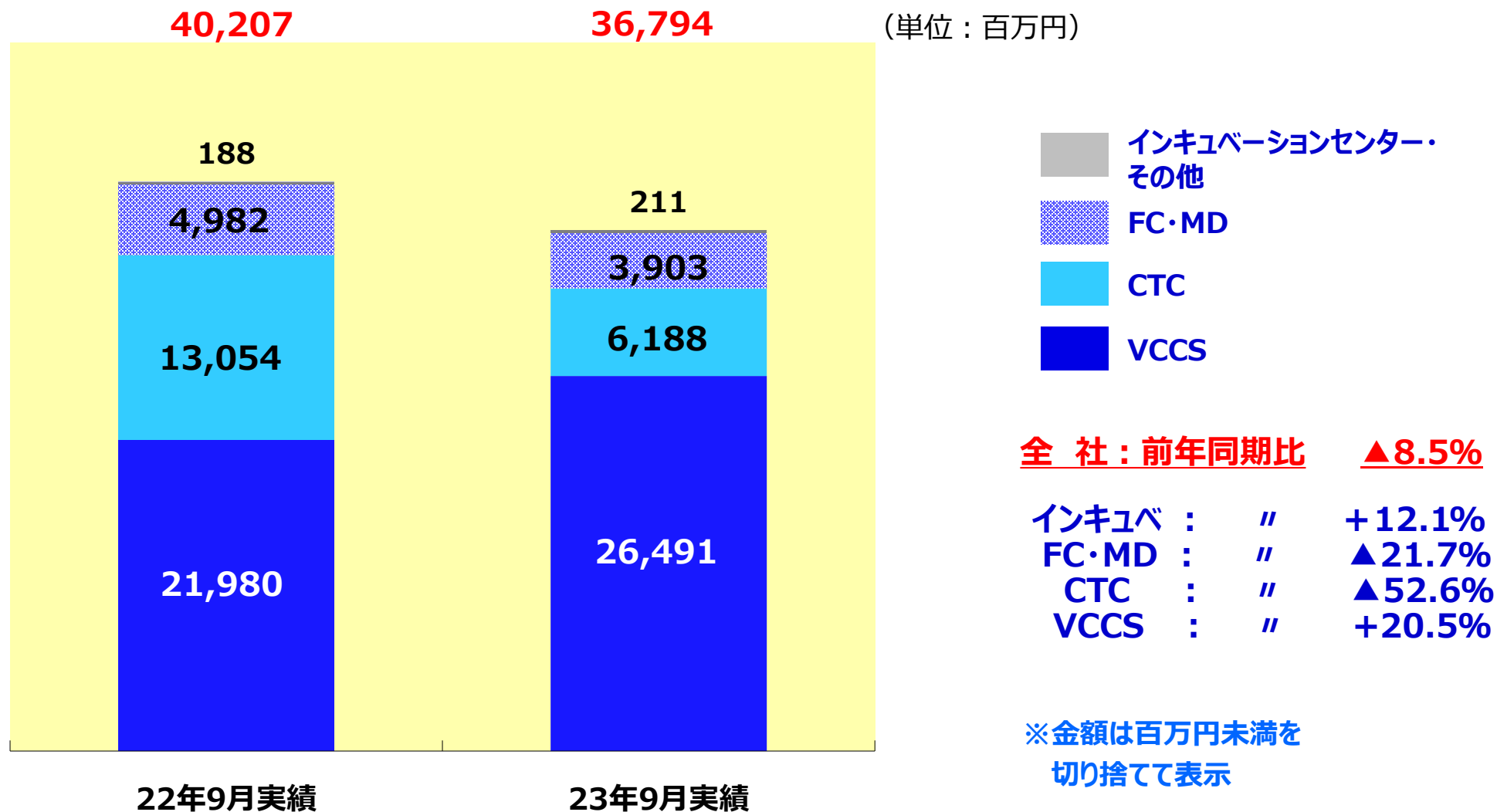
経常利益 **1,701**百万円 (YoY **▲74.0%**) 四半期純利益 **958**百万円 (YoY **▲77.1%**)

2024年3月期第2四半期まとめ②

(単位：百万円)

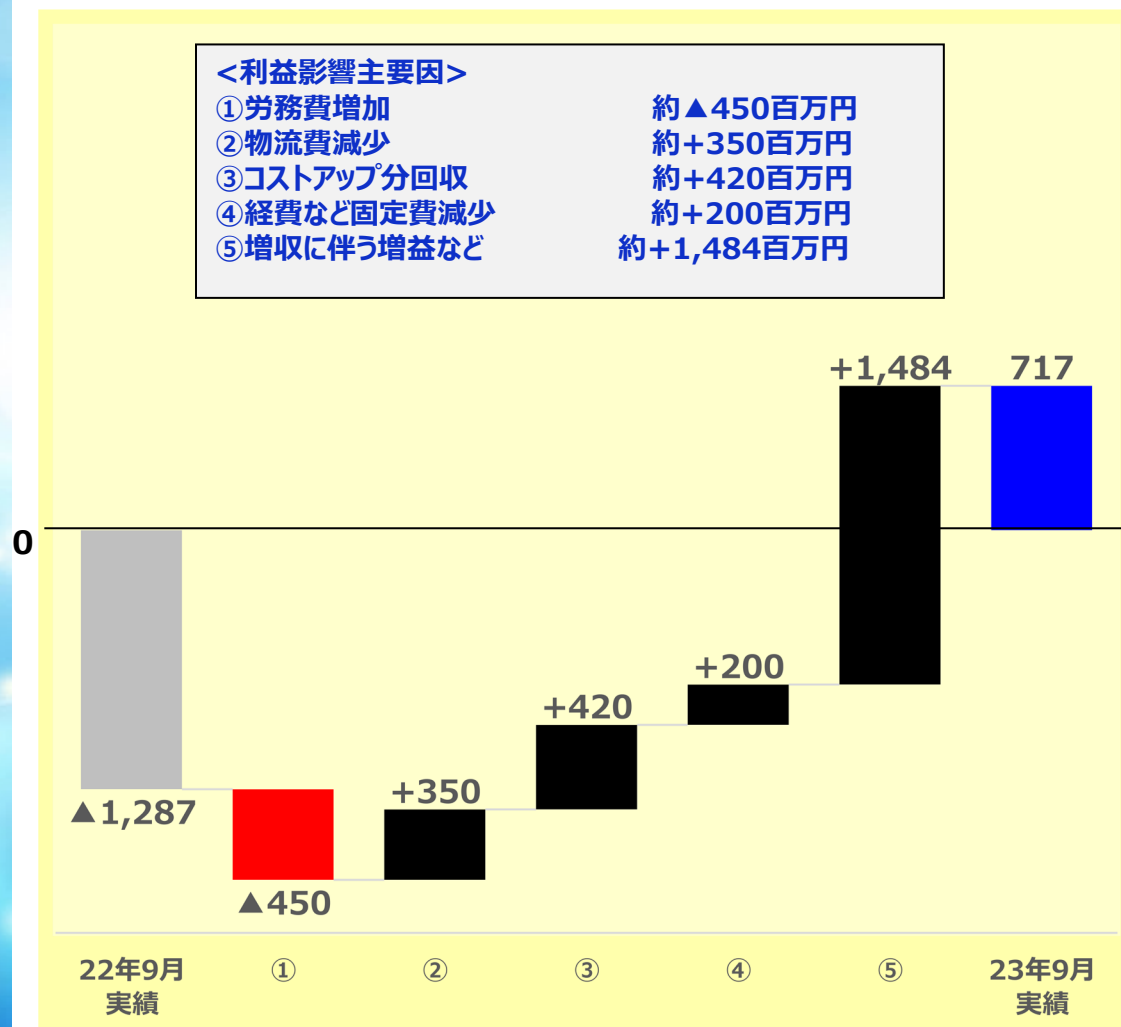
	前上期 (23年4-9月) 実績	当上期 (24年4-9月) 予想 (23年8月公表)	当上期 (24年4-9月) 実績	前年同期比	予想比
売上高	40,207	35,000	36,794	▲8.5%	5.1%
営業利益	3,507	▲700	▲120	—	—
経常利益	6,538	0	1,701	▲74.0%	—
四半期純利益	4,179	▲150	958	▲77.1%	—

セグメント別売上高推移



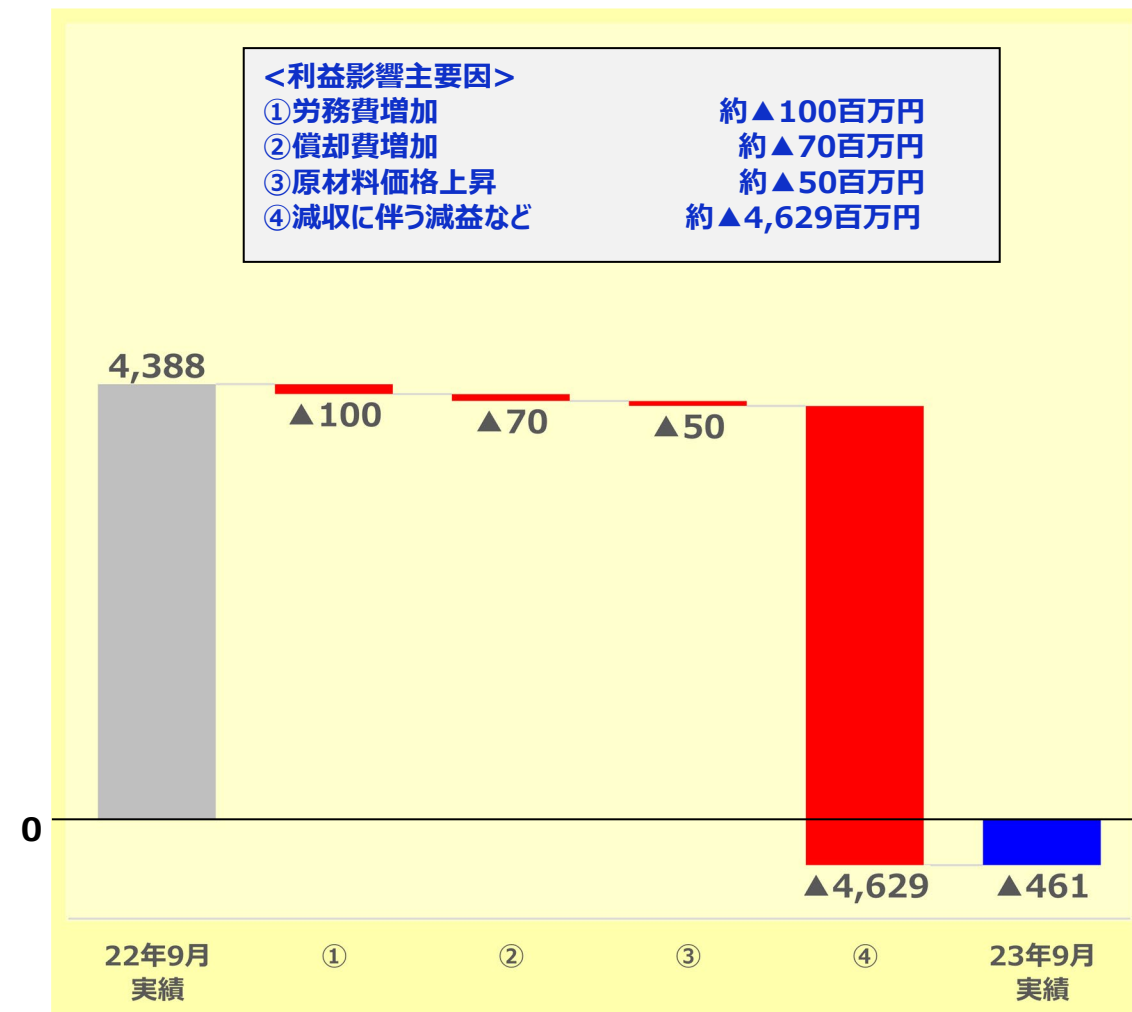
セグメント別営業損益 YoY増減分析①

<VCCS>



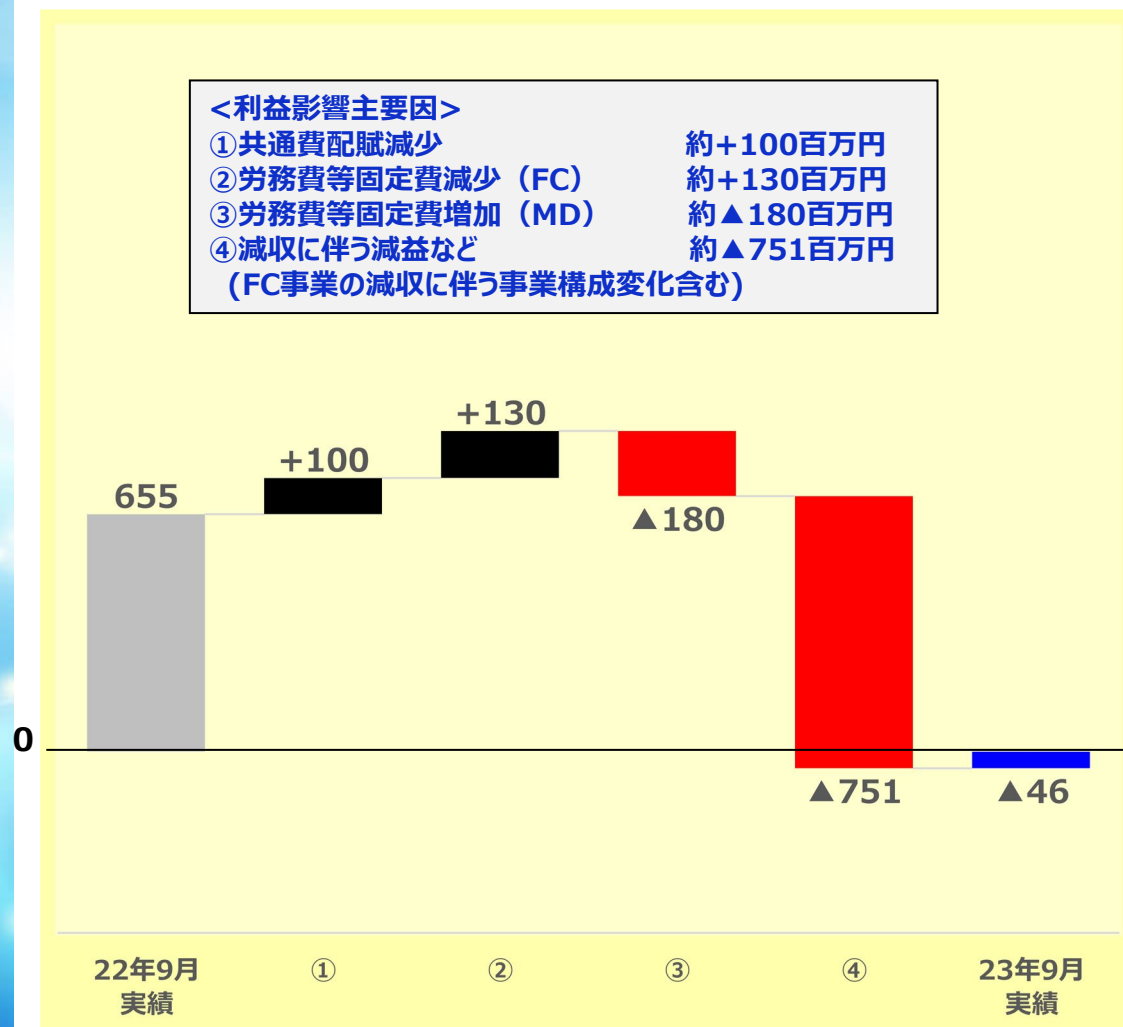
<CTC>

(単位：百万円)



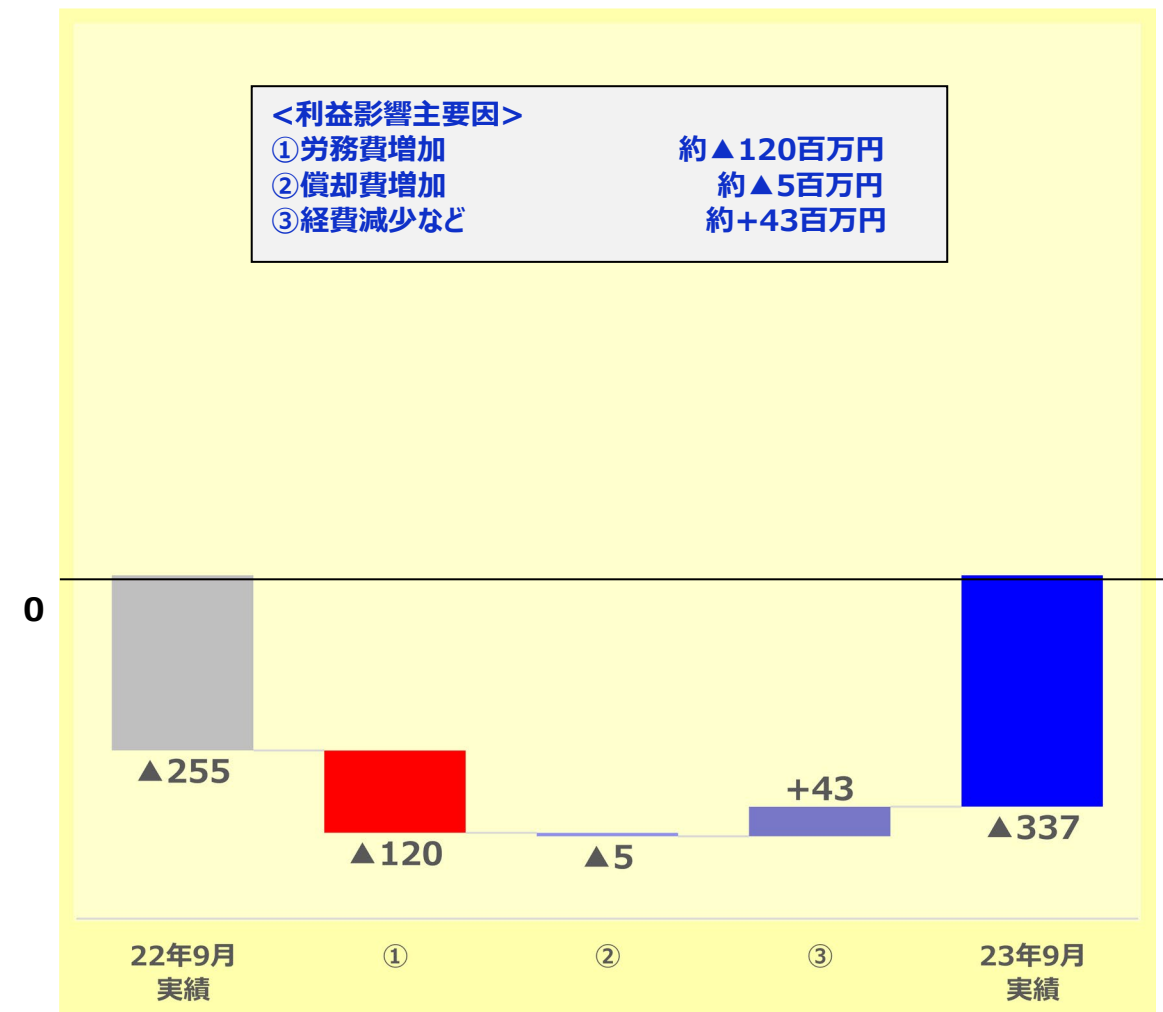
セグメント別営業損益 YoY増減分析②

<FC・MD>



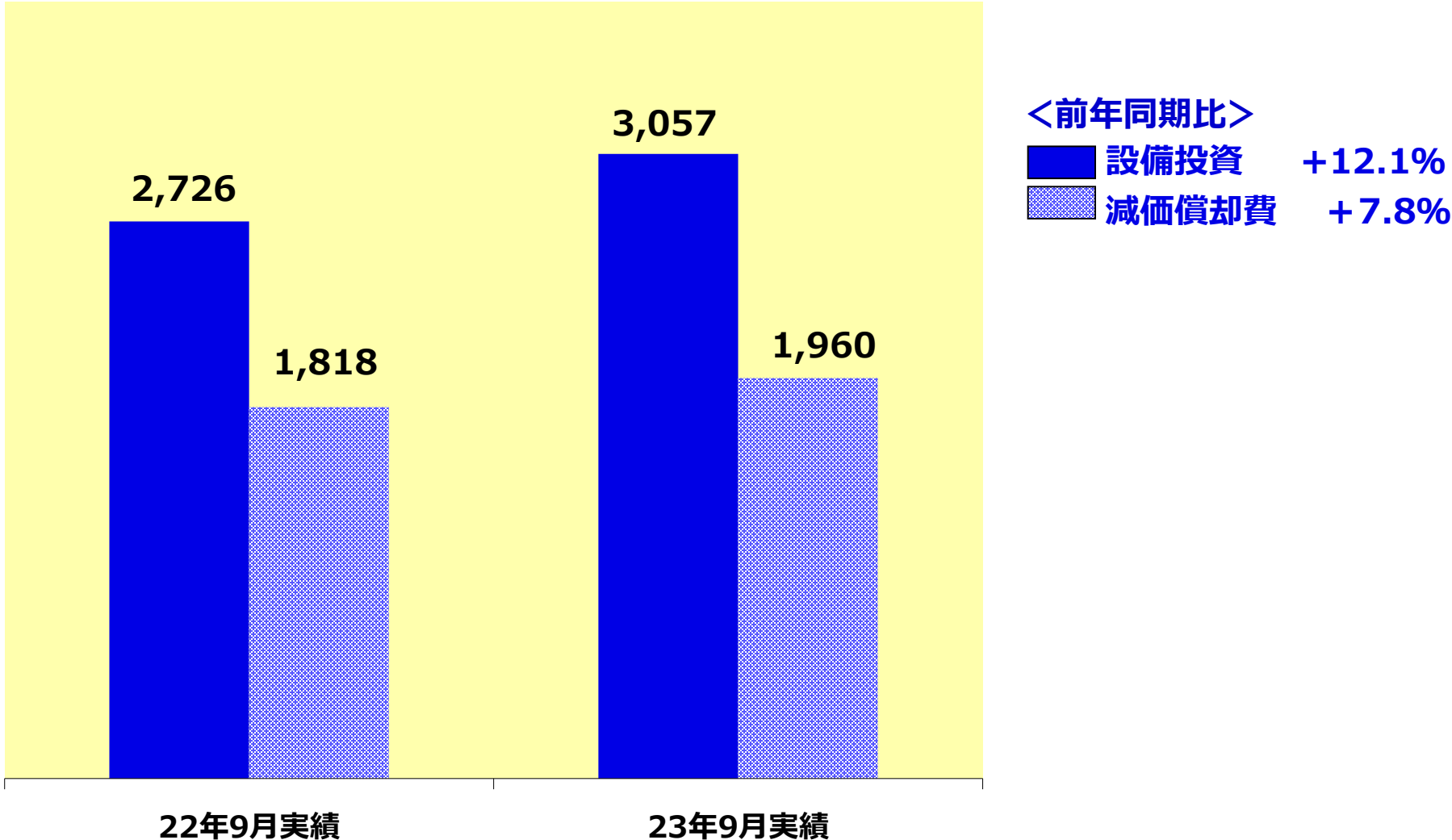
<インキュベーションセンター>

(単位：百万円)



設備投資・減価償却費

(単位：百万円)



連結貸借対照表

科 目	23年3月末	23年9月末	前期末比	(単位：百万円)
現金および預金	17,687	19,473	1,786	
受取手形および売掛金	12,350	13,063	712	
たな卸資産	14,282	14,404	121	
その他流動資産	2,035	2,305	270	
有形固定資産	18,077	19,835	1,758	
無形固定資産	1,210	1,354	144	
投資その他の資産	5,013	5,457	444	
資産の部 計	70,656	75,894	5,237	
支払手形および買掛金	6,483	7,246	763	
その他の流動負債	11,406	11,863	456	
固定負債	5,541	7,308	1,766	
負債の部 計	23,431	26,418	2,986	
純資産の部	47,224	49,476	2,251	
負債の部・純資産の部 合計	70,656	75,894	5,237	

長期借入金増加 1,500

利益剰余金増加 375
為替換算調整勘定 1,600

※金額は百万円未満を
切り捨てて表示

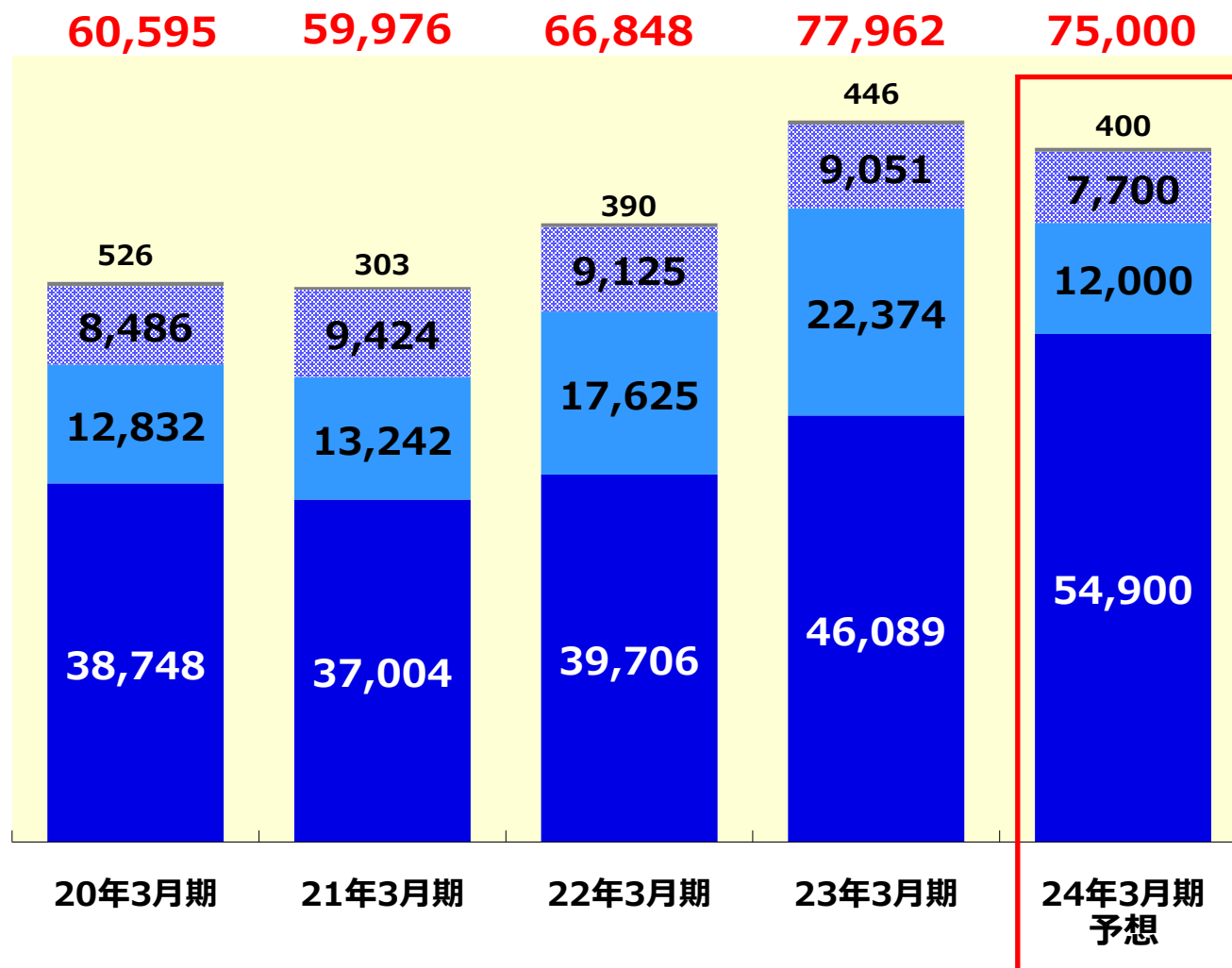
通期業績予想

(単位：百万円)

	23年3月期 実績	24年3月期 前回予想 (23年8月公表)	24年3月期 今回予想	前期比	前回予想比
売上高	77,962	72,000	75,000	▲3.8%	+4.2%
営業利益	4,739	200	200	▲95.8%	—
経常利益	5,675	900	1,400	▲75.3%	+55.6%
当期純利益	3,147	450	750	▲76.2%	+66.7%

セグメント別売上高予想

(単位：百万円)



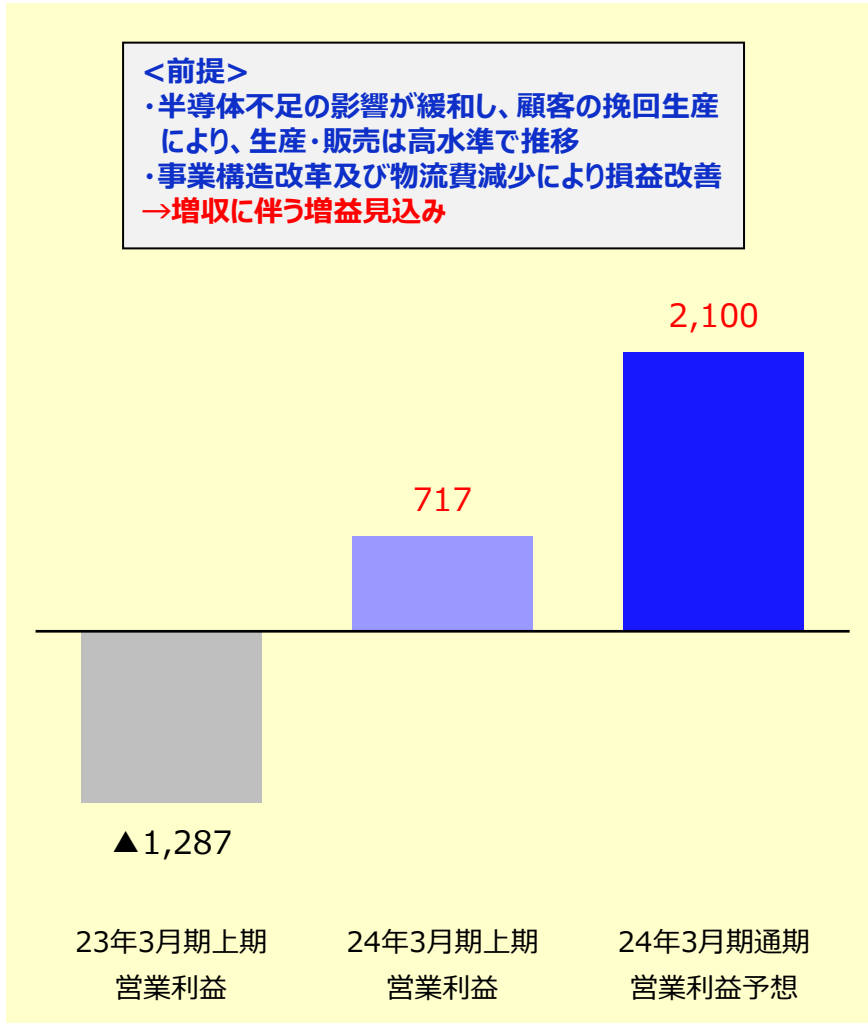
全社：前期比 ▲3.8%

インキュベ： // ▲11.7%
 FC・MD： // ▲14.9%
 CTC： // ▲46.4%
 VCCS： // +19.1%

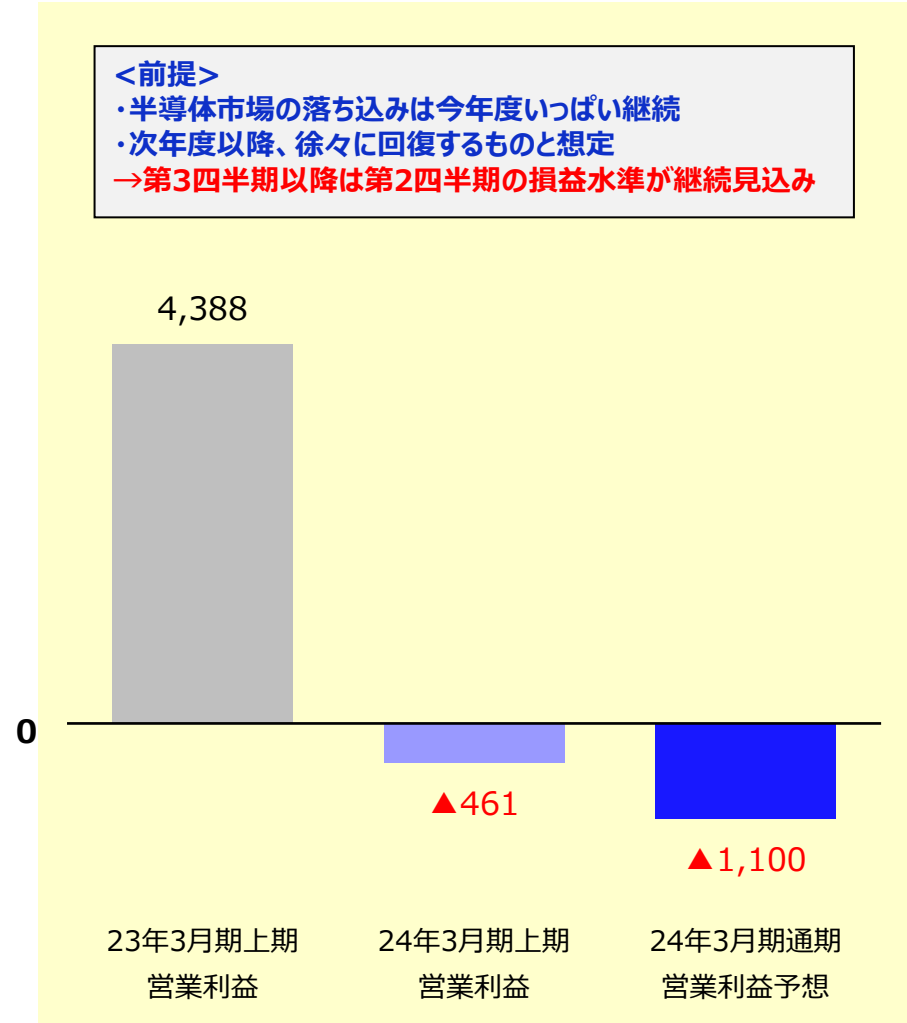
セグメント別営業損益予想①

(単位：百万円)

<VCCS>



<CTC>



セグメント別営業損益予想②

(単位：百万円)

<FC・MD>

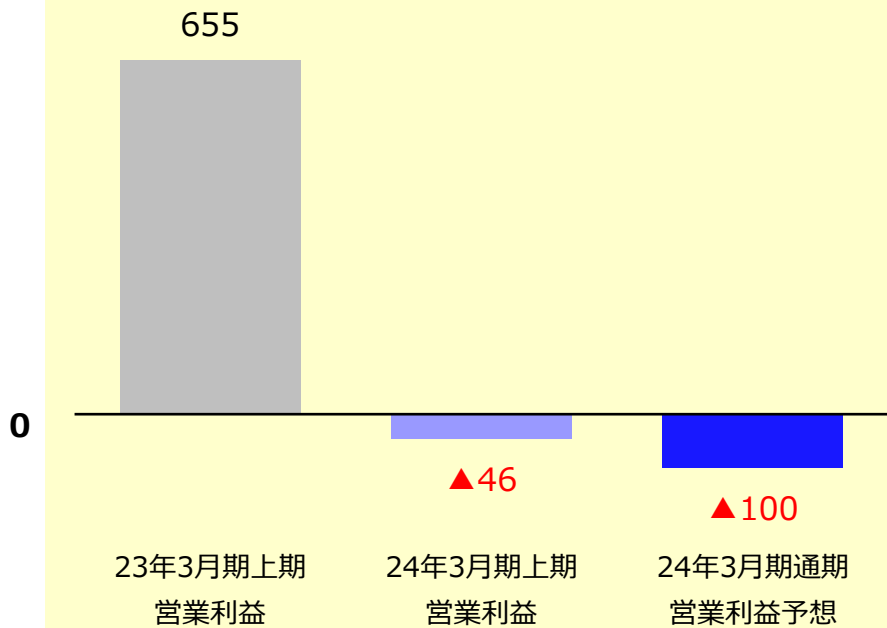
<前提>

FC

- ・世界的な景気悪化の影響によりPOS端末など電子機器端末の伸び悩みが見込まれ、今年度いっぱい継続
- ・固定費削減の徹底

MD

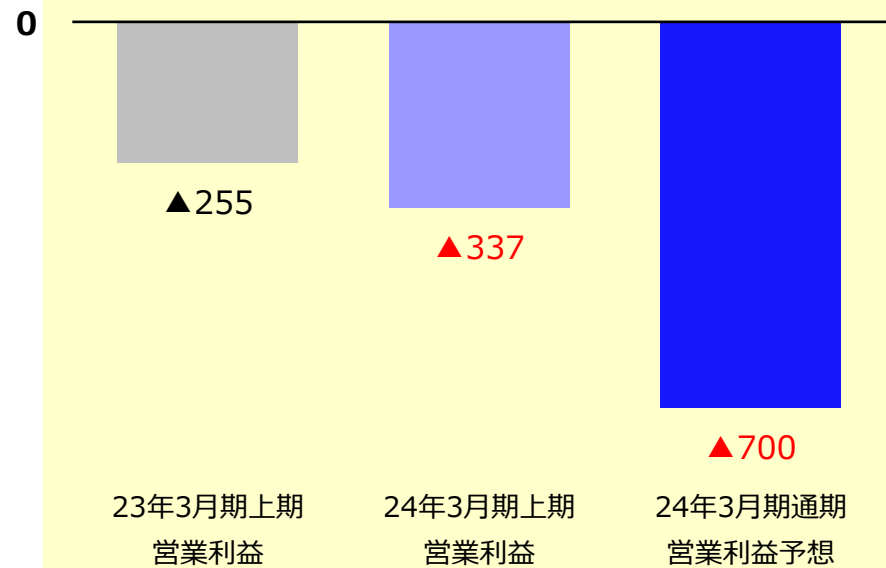
- ・低侵襲医療への需要が順調に伸長
- 事業構成変化に伴う減益見込み



<インキュベーションセンター>

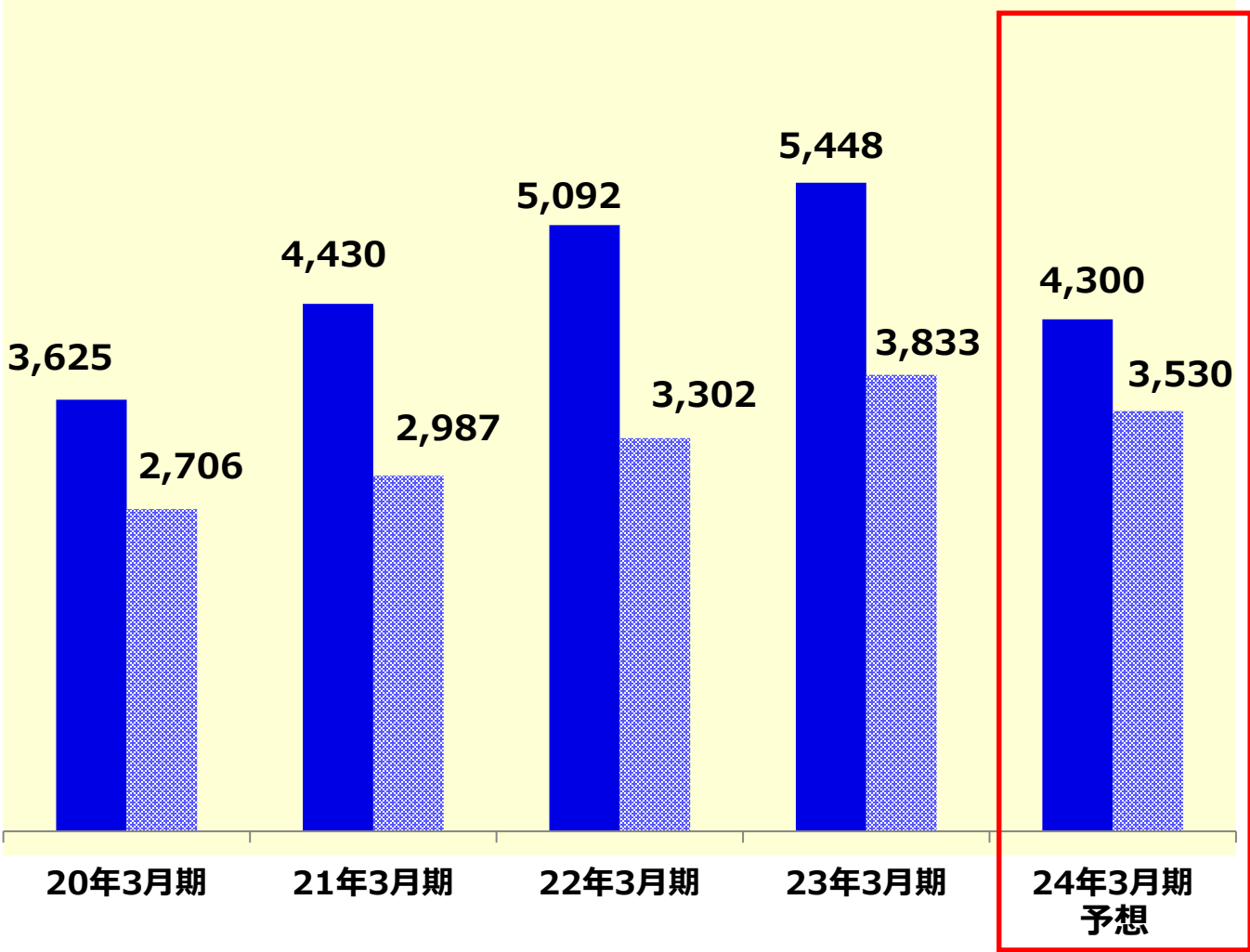
<前提>

- ・モビリティの進展やIoTの普及に伴い、市場は順調に成長
- ・新規事業中心のため、売上高は小幅に推移
- 通期で700百万円の損失見込み



設備投資・減価償却費予想

(単位：百万円)



<前期比>

■ 設備投資 ▲21.1%
 ■ 減価償却費 ▲7.9%

配 当 金

(単位：円/1株当り)

	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期 ※ () は予想
中 間	14	16	18	25 記念配当3円含む	22
期 末	16	20	22	25 記念配当3円含む	(22)
合 計	30	36	40	50	(44)
連結配当性向	17.7%	19.5%	19.8%	37.0%	136.8%

今後の事業展望

代表取締役・執行役員社長
徳間 孝之

目次

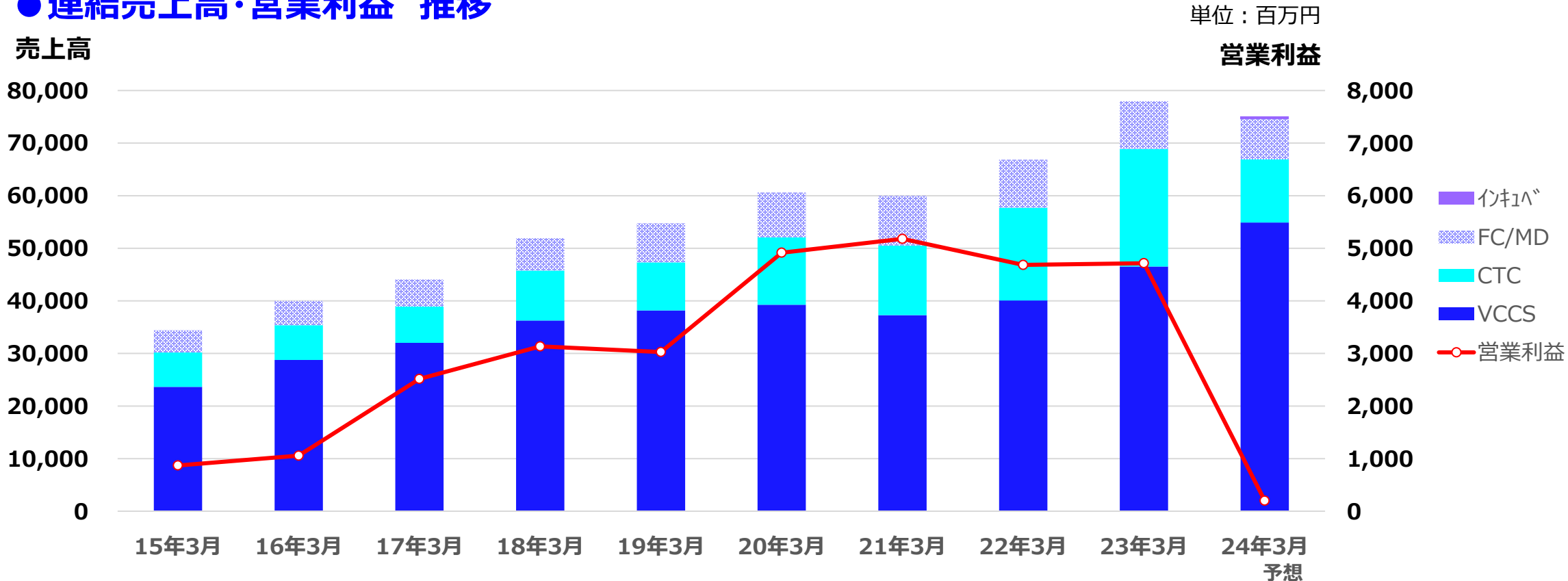
1. 現在の経営ポジション
2. 経営基本方針と成長戦略の考え方
3. 事業戦略
4. 投資計画

1. 現在の経営ポジション

1. 現在の経営ポジション

①業績推移

● 連結売上高・営業利益 推移

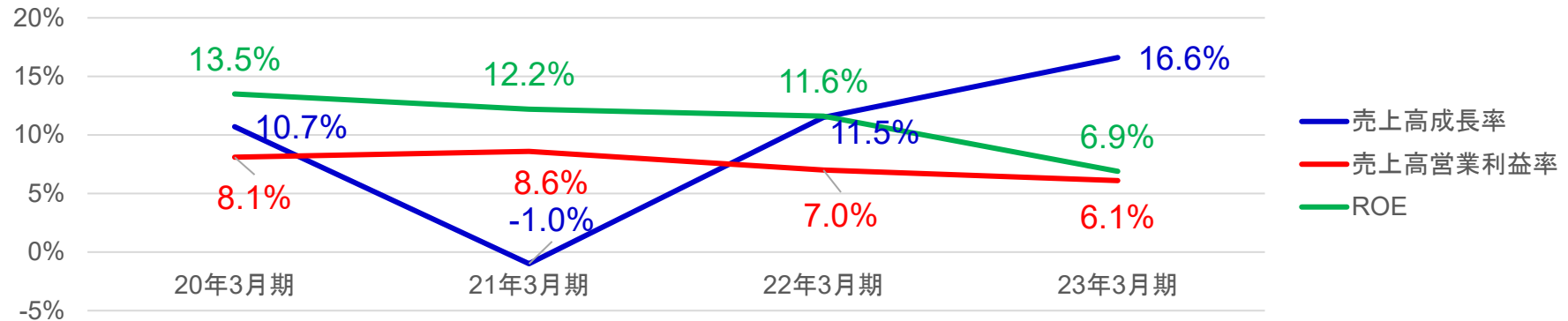


- ・ '21年3月期までは一貫して増収増益基調を維持。営業利益は回路（CTC）の好不調に依存。
- ・ '22年3月期・'23年3月期は円安により連続増収。営業利益はCTCが牽引するも車載（VCCS）が赤字で減益。
- ・ '24年3月期は、VCCSは事業構造改革・自動車挽回生産で増収・黒字化の見込みだが、半導体不況の長期化によりCTCの低迷が今期一杯は続くものと想定を修正。

1. 現在の経営ポジション

④主要経営指標推移

ミニマム8指標



決算数値	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	(単位：百万円)
売上高	60,595	59,976	66,848	77,962	
営業利益	4,916	5,179	4,684	4,739	
当期純利益	3,440	3,818	4,663	3,147	
自己資本	26,532	36,152	44,328	47,224	

- 全社としての事業成長（売上高成長率）・事業収益（売上高営業利益率）・資本収益性（ROE）を指標としてきたが、売上はVCCS、利益はCTCへの偏重構造が顕著になった。
 - コロナ禍、半導体不況の長期化と、かつてない事業環境の変調により偏重構造の弱点が露呈。
- ⇒ **事業ごとの収益力向上と強靱化を目指す指標が必要。**

2. 経営基本方針と 成長戦略の考え方

2. 経営基本方針と成長戦略の考え方

① 経営基本方針

新企業理念体系

Purpose : 人と技術で、いい会社をつくり、いい社会につなげる。
Vision : 社会ニーズのその先に、人と技術で挑戦し、「新しい」を生み出し続ける進化永続企業。
Values : **Respect** ・ **Fairness** ・ **Ownership** ・ **Challenge** ・ **Innovation**
 尊重 **公正・公平** **当事者意識** **挑戦** **革新**

進化経営

- ★ Product Innovation
- ★ Process Innovation
- ★ Personnel Innovation
- ★ Management Innovation

重層化経営

- ★ 事業構造（業界／顧客／技術／SC等）の重層化
- ⇒ 世界的パラダイムシフト／ドラスチックな事業環境・競争環境激変に対応可能な事業体制確立

ミニмум10の実現

- ★ 営業利益成長率
- ★ 売上高営業利益率
- ★ ROIC（投下資本利益率）
- ★ ROE（自己資本利益率）

10%以上

売上高偏重から**資本効率性重視**へ

2. 経営基本方針と成長戦略の考え方

② 全社成長戦略の基本的考え方

- 主要市場（自動車／半導体検査／携帯・B2B端末）における成長・収益基盤強化
- 第4の核事業化を目指したMD事業（医療分野）の本格事業拡大
- 事業進化テーマの強力推進による全社成長・収益の安定性を高める事業ドメイン・事業ミックスへの進化

★顧客構造（カスタマーミックス）重層化施策の展開

- 伸びる顧客への密着化
- ドメイン拡張取組み強化による新規有望顧客の開拓

★顧客事業モデル革新／業界・市場構造革新に貢献可能なプロダクト・イノベーションの推進

- 革新的アプリケーションプロジェクトへの参画
⇒ ADAS/自動運転・コネクティッド・MaaS・IoT・AI・5G（高速大容量伝送）・先端医療 etc.
- 業界構造変革可能な戦略製品開発

3. 事業戦略

3. 事業戦略

①車載通信機器：VCCS

成長
基本戦略

事業・市場環境の一大転換（インド市場急拡大／CASE／BEV急増／CO2排出量削減 etc.）をチャンスと捉え、製品原価～事業構造まで全面的な徹底改革により、安定収益事業へ

収益構造再建に向けた課題

- 抜本的な固定費／変動費構造改革の継続推進
- 事業運営システム／業務プロセスの徹底した見直し・改善による効率化推進とロスコストのゼロ化推進
- 資本効率性改善に向けた投資案件厳選

新市場・製品進化

- インド市場新規顧客取引拡大
- 米国他多数の市場向けに車載エンターテインメント向け製品拡充
- 車輻ボディー構造変化に伴う新製品投入

開発・生産 重層化

- フィリピン工場の早期戦力化とベトナム工場からの生産移管推進
- 中国工場からベトナム工場へのさらなる移管拡大
- 中国における技・製・販拠点運営の自立化

固定費構造改革の継続推進

- 製品設計源流からの原価改善策企画推進力強化
- サプライチェーン組替による効率化
- 省人化・自動化生産ラインの拡大
- 中国工場体制スリム化

事業構造革新と収益構造改革の推進による**事業再建**

3. 事業戦略

②回路検査用コネクタ：CTC

成長 基本戦略

半導体前工程検査から後工程検査に至る一貫したソリューションを提供するビジネスへの進化

アンテナ技術を保有する世界唯一の半導体検査治具メーカーとして世界最高の製品とソリューションを提供

- ☆ AI/IoT/5G等を背景として増大する半導体（特に通信系およびサーバー系）検査ニーズに対して
- 世界最高水準の微細精密加工技術と高周波技術の深化・進化
 - ケミカル技術に裏付けられたMEMS技術を導入した製品確立
 - 生産プロセス革新とDX活用を推進
 - 労働集約型工程の機械化・自動化とDXを活用した省人化工場の推進

ビジネスモデル進化

- ターンキービジネスの拡大と進化
（検査治具の一貫生産からソリューション提供へ）
- FAE(フィールド・アプリケーション・エンジニア)機能強化
- 開・製・販の全ての分野での外部企業とのアライアンスの積極推進による事業領域拡大

ビジネス急拡大に対応した 生産体制抜本強化とBCP体制高度化

- 大量生産プローブのAI活用自動検査の完成・適用拡大
- 極細プローブ自動組立・自動検査工程確立
- サプライチェーン重層化（ベトナム新工場の安定量産）によるキャパ拡大とBCP体制強化

技術・製品進化

- PC向けハイスピード検査用シートコンタクトの開発加速
- 高周波対応製品のラインナップ強化
- YPX（高周波デバイス測定用 プローブカード）本格拡販、生産体制拡大
- MEMS技術活用新製品の開発本格化
- デバイス端子進化に合わせた新材料開発

需要回復時に備えた生産体制整備と当面の固定費構造のスリム化

3. 事業戦略

③無線通信機器：FC

成長 基本戦略

コアコンピタンスの研鑽による競争優位性の確立と、ヨコオらしさを生かした新たな顧客価値の創出によるコネクタソリューションプロバイダへの進化を目指す

多岐にわたる市場ニーズを包括した製品競争力の確立を行い、
高度な UX (User Experience)を提供していく

- 製造技術に基づく世界最小スプリングコネクタの開発
- コア技術に基づく徹底した製品コスト改革（設計技術、原材料技術、メッキ処理技術）
- サプライチェーン改革の推進と、スマート生産ラインによる製品開発～製造スピード向上
- 事業プロセス改革に連動したDX取組み

ビジネスモデル進化

- 多岐にわたる市場（地域／アプリケーション）の再定義
- 狙い目市場の特性に合わせた製品企画・拡販戦略（要求性能／価格／品質／ディマンド etc.）
- インターネットツール活用拡販による新規需要取込み強化（WEB強化、セールスフォースオートメーション構築）

生産構造の転換・高度化

- 地産地消を軸としたサプライチェーン改革推進
- スマート生産ライン（新5S自動組立ライン／部品加工プロセスの徹底改革）による属人化_属地化からの脱却とコストリーダーシップの獲得

技術・製品進化

- 狙い目市場別 競争優位スプリングコネクタの開発
- 高機能メッキ/低コスト工法/CTC微細加工技術の応用の確立/新材料開発による機能拡充

圧倒的戦略製品の創出とコストリーダーシップの実現による事業再生

3. 事業戦略

④無線通信機器：MD

成長 基本戦略

Product Lifecycle (製品開発から製造販売終了まで) を通したグローバル品質システムへの転換を図り、先端医療分野における企画商品開発・開発型OEM+ベンチャー・エコシステム構築で、事業拡大を実現する。

ヨコオ第四の柱としての事業確立に向け、事業拡大 と 社会に対する貢献 を両立させる。

☆QOL向上のための低侵襲化の流れ、革新的医療による難病治療に向けて

- ・ 技術競争優位に基づく製品提案
- ・ 基礎研究に基づく新たな技術競争優位の確立
- ・ それらに立脚したベンチャー・エコシステムを構築

ビジネスモデル進化

- ・ 製造販売業 認可取得 ('23年10月)
- ・ 開発型OEMの進化
企画・製品設計から完成品まで一貫した事業体制
- ・ ベンチャー・エコシステム構築
- ・ 腹部血管ガイドワイヤ, 非血管系デバイス等の 自社企画商品の創出

生産能力増強と高度化

- ・ 新5Sラインの適用、多能工化
- ・ アセンブリ能力増強/価格競争力強化のための工程改善および製造移管
- ・ ベンチャー・エコシステムを支える柔軟性ある試作ラインの構築
- ・ QMS基盤再構築と品質保証体制の強化

技術・製品進化 (高付加価値化)

- ・ Smartweld[®] + 微細精密加工技術、高周波技術で高付加価値製品提案
⇒センサー付デバイス
脳用デバイス
- ・ 高付加価値ステント事業 (フェムト秒レーザー + 電解研磨等) への参入

3. 事業戦略

⑤ インキュベーションセンター

事業化への 基本戦略

MaaS/IoT等新規成長市場や、高速大容量通信・グリーン社会実現に向けた光伝送市場に対し、新たなビジネス創出・ビジネスモデル革新を目指した取り組みを推進

新たなビジネス創出・ビジネスモデル革新により、激変する市場のニーズを満たす製品・ソリューションを提供する

- ・当社要素技術に留まらず、顧客ニーズを満たす技術を保有するパートナーを探索・連携加速
- ・グローバル市場ニーズを把握し、モノ売りからコト売りへサブスクリプション等事業モデルの進化を創出

プラットフォーム事業開発

ヨコオの強みを成長するIoT業界に展開するとともに、デジタル・ソフトウェアとの組み合わせビジネスへの進化

- ・防水かつ高利得4G/5G MIMOアンテナをIoT向け拡販
- ・L1/L2/L5/L6/L-bandをカバーする世界最小クラスGNSSアンテナ販売開始
- ・MaaS/レンタカー向け車載鍵管理ソリューションを拡販
【車載器とクラウド(AWS)とをMVNOで繋ぎ遠隔制御。制御サービスのサブスクリプション課金で収益化】
【車両予約管理ITベンダーとアライアンスを組み、ワンストップソリューションを顧客事業者へ提供】

先端デバイス事業開発

汎用性と独自性を追求した高速伝送デバイス製品を提供

- ・世界最小クラスの光電変換デバイス技術を活用した光コネクタ製品の量産化推進
- ・光コネクタ製品進化拡充推進
【小型低消費電力化/高速伝送化(12.5Gbps、25G、50G)/多極高密度実装化】

4. 投資計画

4. 投資計画

中期投資テーマ・投資計画を大幅に見直し、抑制

(単位：百万円)

	投資方針・主要テーマ（実績含む）	24年3月期
VCCS	<ul style="list-style-type: none"> ■ 安定供給継続を確保しつつコスト競争力を向上させる更新投資／合理化投資を基本とし、厳選のうえ実施する。 <ul style="list-style-type: none"> ・中国工場→ベトナム工場／ベトナム工場→フィリピン工場への生産移管 ・事業拡大期待市場であるインド合弁会社における事業体制（営業・技術・生産）強化 	800
CTC	<ul style="list-style-type: none"> ■ 受注低迷見通しと事業環境変化を踏まえ、投資方針・投資テーマを大幅に見直し中。ただし、将来の再成長に向けて必要な投資は継続する。 <ul style="list-style-type: none"> ・さらなる微細化・狭ピッチ化傾向を見据えた極細プローブ生産能力増強 ・さらなる高周波対応ニーズに応えるプローブカード（YPXシリーズ）の開発と能増 ・3生産拠点（日本／マレーシア／ベトナム）間の生産比率見直し etc. ■ 化学的微細加工技術（MEMS）の本格導入 	1,100
FC	<ul style="list-style-type: none"> ■ 製品品質の安定性・生産効率の向上・コストリーダーシップ獲得に向け、加工プロセス／生産ラインの改革。 <ul style="list-style-type: none"> ・新5S自動化生産ラインのさらなる拡充・向上 etc. 	150
MD	<ul style="list-style-type: none"> ■ 事業の本格成長に向け、微細精密部品加工機と中核製品量産ラインを中心に拡充する。 <ul style="list-style-type: none"> ・グラインダー加工機／コイリング加工機刷新 ・ガイドワイヤ量産ライン拡充 etc. 	150
インキュベーションセンター	<ul style="list-style-type: none"> ・MaaS標準システム開発 	65
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・MP R&Dセンター建設 ・3D CAD増強 etc. 	2,035
計		4,300

‘25年3月期・’26年3月期の業績目標についても投資計画と併せて大幅に見直し、’24年5月に公表予定

ご清聴ありがとうございました

yokowo