

# 電子部品



高効率・高信頼性に対応した電子部品のスピーディなグローバル展開で、パワーエレクトロニクスの未来を創り脱炭素社会の実現に貢献します。



SVP  
電子部品事業本部長  
中津 良

### 中長期の成長に向けた想い

脱炭素社会の実現に向けて市場ニーズが急速に変化していく中で、当部門はパワーエレクトロニクス市場や電鉄などのモビリティ市場に向けて、高効率・高信頼性に対応した電子部品をスピーディにグローバル展開することで持続的な事業成長を目指します。特に脱炭素社会の実現に向けて市場が伸長する欧米エリアに対しては、大型トランス/リアクタと合わせて電流センサや半導体駆動用ゲートドライバモジュールも含めたトータルソリューションの提供で、グローバルでのさらなるプレゼンス向上を図ります。また、省電力の実現に向けて期待されている次世代パワー半導体の技術革新が進む中、高周波・大容量化に対応した製品開発の取り組みを強化するとともに、サプライチェーン含めグローバルでの生産体制の最適化も図ることで事業基盤を強化してまいります。

## 2024年度 財務目標ガイドライン



## コア・コンピタンス(事業の強み)

- 技術**
  - 電力変換機器に使用されるキーパーツの市場ニーズに対応した技術力
  - 磁性材料から部品、モジュールまで幅広いソリューション提供
- 生産**
  - エリア完結に対応したグローバル生産体制
- 営業**
  - 顧客との高い信頼関係構築
  - グローバル顧客へのアカウントマネジメント力
- 体制**
  - グローバル供給・サービス体制
- 人的資本**
  - グローバル経験豊富なシニアマネジメント層と若手の融合
  - エリア特性を熟知した海外拠点ナショナルスタッフ

## 事業戦略

- 不確実な事業環境を踏まえ、多様なニーズに柔軟に対応することで事業拡大を狙う
- 製品開発・地域拡大により半導体駆動モジュール、大型トランス/リアクタの事業拡大を図る



### カーボンニュートラル市場の本格化

- モビリティ:昇圧リアクタ、充電器用トランス/コイル(車載・定置)高耐圧高周波ゲートドライバ、EMC強化電流センサ
- エネルギー:大型トランス/リアクタ、ゲートドライバ

### 市場・エリア拡大

- 欧米地域:  
再エネ市場・データセンター市場向け大型トランス/リアクタ  
再エネ市場・HVDC市場向けゲートドライバモジュール、電流センサ

### 高収益化

- 高付加価値モジュール製品の拡大
- 高周波対応ダストコアの開発による差別化
- エリア完結に向けた生産体制再編

## 事業ハイライト

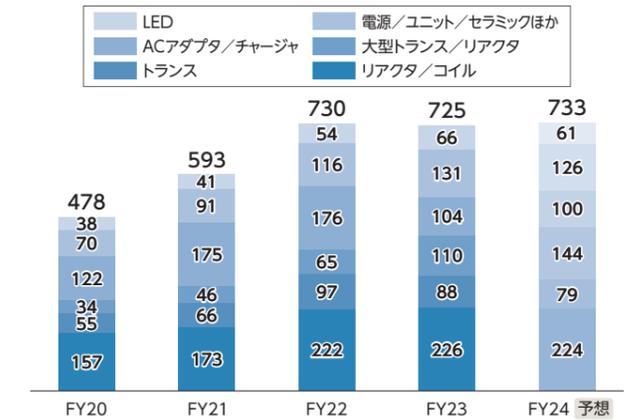
### 2023年度営業概況

巣ごもり需要の一巡や中国市場の減速を背景に、主要顧客の在庫調整の影響が続き、電動工具向けチャージャ、エアコン用リアクタ、および産業機械向けトランス/リアクタは当連結会計年度を通して低調に推移しました。一方、半導体不足の緩和に伴い、車載向け昇圧リアクタや自動販売機向けLED製品の売上が伸長しました。米国では、データセンター向け大型トランス/リアクタが堅調に推移しました。その結果、売上高は725億3千5百万円(前期比0.6%減)と減収ながら、売上構成の改善によりセグメント利益は29億5千9百万円(同12.0%増)と、増益となりました。

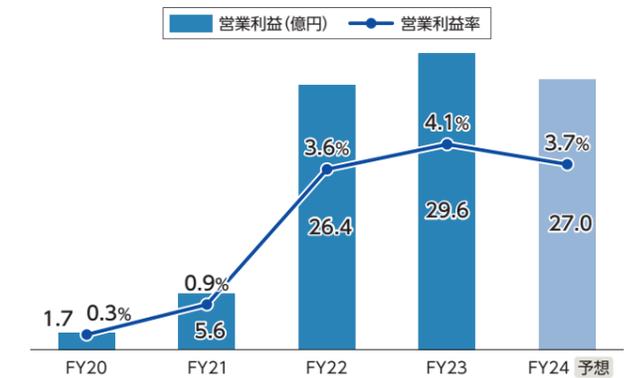
### 2024年度業績予想

電動工具向けチャージャ、エアコン用リアクタ、産業機械向けトランス/リアクタなどは、足元の受注が回復しており、年度後半に向けた増加を見込んでいます。米国データセンター向け大型トランス/リアクタの需要は引き続き堅調に推移する見込みです。拡大する需要に対応するため、メキシコにおいて当該製品の生産能力を増強し、2024年3月から本格生産を開始しています。一方、自動販売機向けLED製品は更新需要の一巡により売上が減少する見込みです。以上を踏まえ、増収ながらもわずかに減益となる予想です。

### 製品別売上高推移(億円)



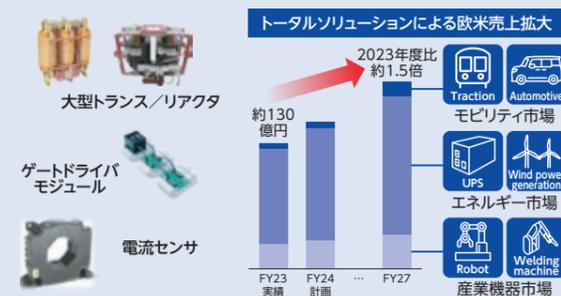
### 営業利益・営業利益率推移



## TOPICS

### 欧米市場における拡販戦略

欧米市場に向けて、大型トランス/リアクタ、ゲートドライバモジュール、電流センサを戦略製品と位置づけ拡販しています。これらは、パワーエレクトロニクスシステムの特性を決定する主要部品です。主要部品をトータルで供給できる強みを生かし、電鉄などのモビリティ市場、発電や送配電システムなどのエネルギー市場、工場ロボットなどの産業機器市場で、売上拡大を目指しています。



### 大型トランス/リアクタ

北米市場において、2022年米国インフレ抑制法成立による

再生可能エネルギー関連需要、および生成AIの広がりによるデータセンター関連需要が拡大しています。市場の拡大から増加する大型トランス/リアクタの受注に対応するため、メキシコ工場の生産能力を増強しました。

### メキシコ工場生産能力増強

- 2024年3月～: 生産能力約1.5倍(2023年度比)に
- 2024年後半～: 生産能力約2倍(2023年度比)を予定



### ゲートドライバモジュール

パワー半導体市場は、2035年には2022年度比5倍となるとされており、この市場での成長を目指しています。複数の国内外のパワー半導体メーカーと、製品開発における技術協業や、共同でのマッチング評価の実施など、協業・共創の取り組みを行っています。特に欧州において、電鉄などのモビリティ市場や、再生可能エネルギー市場をターゲットにしています。

# 電子化学実装



高密度実装に対応する高信頼の接合技術と絶縁技術を極め環境に配慮した材料・装置を提供することで持続可能なエレクトロニクス産業の発展に貢献します。



SVP  
電子化学実装事業本部長  
曾我 義治

## 中長期の成長に向けた想い

電子化学実装事業は、はんだ(接合材料)やソルダーレジスト(絶縁材料)などの素材と、はんだ付装置(実装装置)という、エレクトロニクス製品に使われている回路基板を軸に相乗効果を生み出すことのできる二つの事業で構成されています。信頼性の高い製品を、自動車や通信機器、半導体産業向けに長年供給してきた実績は、顧客との強固な関係を構築しており、今後も新たなビジネス機会を得る事で事業の成長を目指していきます。しかしながら近年、電子化学事業は、主に地金相場や為替の変動に影響を受けた成長となっています。また、実装装置事業はフラックス回収能力を追求した高性能機種を中心に展開していますが、中国の景気閉塞感から顧客の設備投資抑制の影響を受けています。将来に向けては、高周波対応デバイスやパワー半導体の技術革新に対応し、顧客にとってより魅力的で高性能な製品を提供し次世代の事業基盤をつくるべく、技術・製品開発を強力に推進することを最優先に取り組んでいます。

## 2024年度 財務目標ガイドライン



## コア・コンピタンス(事業の強み)

- 技術**
  - 無鉛はんだやフレキシブル基板用レジストを開発してきた市場ニーズに応える技術力
  - 事業に密着した特許戦略とビジネス活用
- 生産**
  - 日本のマザー工場を基盤としたグローバル生産体制
  - 品質をつくり込む現場重視のモノづくり
- 営業**
  - 顧客からの高い信頼
  - 深い技術知識を有する営業人員
- 体制**
  - グローバル対応可能な供給体制
  - 先端産業に対応できる堅固な品質管理体制
- 人的資本**
  - 若手とベテランが相乗効果を生む開発陣
  - グローバル経験豊富なシニアマネジメント

## 事業戦略

- ◆ 材料価格の変動に対し、機動的な価格戦略を展開
- ◆ 高付加価値製品開発・原価低減による利益拡大、伸長市場へのカスタマーイン・市場創出を図る



### ■ 新製品開発

- 次世代パワー半導体向け高耐熱接合材
- カバーレイ市場用製品
- 半導体新工法向けソルダーペースト
- 省エネルギー装置

### ■ 生産改善

- 地域別生産体制見直しによる収益性改善

### ■ 新市場拡大

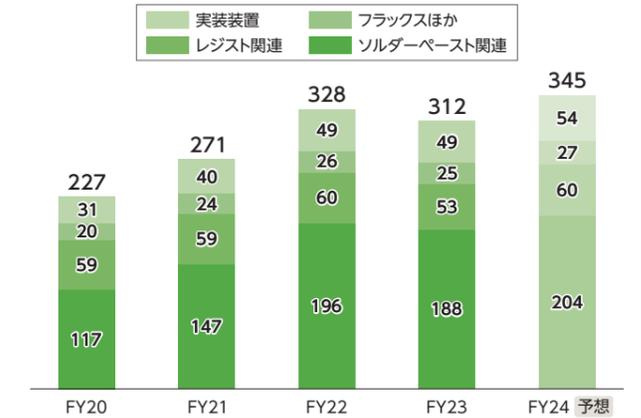
- 欧米系顧客への車載用ソルダーペースト承認活動
- Mini LED市場向けレジスト拡販
- 非日系向けリフロー装置拡販

## 事業ハイライト

### 2023年度営業概況

電子化学事業では、車載向け需要は回復基調で推移しましたが、中国市場の停滞や情報機器向けの需要減速により、ソルダーペーストおよびソルダーレジストの売上は前期を下回りました。また、半導体需要の減速により、半導体用ソルダーペーストは軟調に推移しました。実装装置事業では、中国における設備投資抑制の影響を受けたものの、日系企業への拡販や保守サービス活動の強化により、前期並みの売上を確保しました。その結果、売上高は312億4千4百万円(前期比4.6%減)、セグメント利益は24億6千3百万円(同6.2%減)と、減収減益となりました。

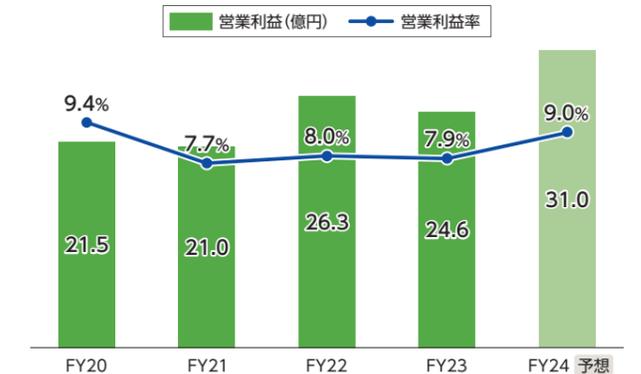
製品別売上高推移 (億円)



### 2024年度業績予想

電子化学事業においては自動車関連市場の回復基調が続き、半導体関連市場も年度の後半に回復すると想定しています。実装装置事業では、中国市場における顧客の投資抑制傾向は続くものの、他の地域での更新需要は継続すると想定しています。そのため、増収増益となる予想です。

営業利益・営業利益率推移



## TOPICS パワエレ向け高耐熱接合材

パワーエレクトロニクス関連市場向けに、加圧不要でTCT耐性の高い優れた特性を持つ接合材を開発し、顧客に提案しています。ワイドバンドギャップ半導体のニーズ拡大に伴い、さらに高い特性を有する接合材の要求が見込まれ、次世代の接合材の研究開発も推進しています。

項目	パワーエレクトロニクス向け高耐熱接合材	
	要求特性	高耐熱接合材
接合温度	低	省エネ △
加圧要否	無	工程短縮 ○
環境負荷	低	環境貢献 ○
TCT耐性*1	温度高	高熱ストレス対応 ○
PCT耐性*2	高	高湿対応 △
熱伝導率	高	放熱性に優れる △
コスト	低	原価低減 △

\*1. TCT: Temperature Cycling Test 温度変化による熱ストレスの耐性を確認する試験  
\*2. PCT: Pressure Cooker Test 耐湿性を評価する目的で開発された試験



## ロジック半導体チップレット化への対応

ロジック半導体の性能向上の要求から、将来、ロジック半導体のチップレット化がさらに進むことが見込まれています。めっき工法、マイクロボール(μ-Ball)工法など、従来のはんだ付け工法では、はんだ量のばらつきなど、多くの課題が予想されます。半導体基板メーカーと協力しながら、合金組成、生産性、コスト面などで従来工法よりも優れた新しいはんだ付け工法、および接合材の研究開発を推進しています。

従来はんだ付け工法	半導体チップレット化に伴うはんだ付け課題への対応			
	チップレット化による変化	開発中 新工法	めっき工法	μ-Ball工法
めっき工法	合金	○	△	○
μ-Ball工法	ばらつき	○	△	△
	基板の大型化	○	○	×
	生産性	○	×	△
	コスト	○	×	△
メタルマスク印刷工法	カーボンニュートラル	○	×	○
	I/Oの分割	△	○	△
	微細化	△	○	△
	ボイド	△	○	△

組成で対策

音を通して社会基盤の安全・安心の向上を図り  
お客様に価値・感動を提供します。



VP  
情報機器事業部長

石田 和好

### 中長期の成長に向けた想い

情報機器部門では、第13次中期経営計画の重点戦略として、「単独採算確保(事業価値創出)とサウンド事業の安定収益化」を掲げて取り組んでいます。次世代音声調整卓NTXシリーズの上市に続き、コンパクトタイプの音声調整卓の開発にも着手し、国内だけでなく海外展開も視野に入れた販売活動をスタートしました。また将来に向けて音に関する研究開発を産学連携で進めており、新たな商品開発につながることを期待しています。

これまでの既存市場ありきの思考を転換し、新たな社会価値の創出と事業成長に向けて、事業部が一体となり恐れることなくチャレンジしてまいります。

## 2024年度 財務目標ガイドライン

連結売上高

40億円

営業利益

6億円

営業利益率

15.0%

## コア・コンピタンス(事業の強み)

- ◆ 体制 ハイエンド音声調整卓の国内メーカーとしては唯一、国内事業拠点での開発・生産・保守の一貫体制を維持
- ◆ 営業 60年以上にわたる音声調整卓事業の取り組みで得た顧客との深い信頼関係
- ◆ 生産 有事の際でも公共性の高い放送インフラを支える、安全性・信頼性の高い製品力とものづくり力
- ◆ 技術 顧客の要望に沿ったカスタマイズの開発力、提案力
- ◆ サービス 保守・メンテナンスにおける迅速、適切な対応力

## 事業戦略

- ◆ 放送機器のネットワーク化をはじめとする技術やニーズの変化への対応
- ◆ 製品開発・地域拡大により既存市場から新規市場へ事業拡大を狙う

### 重要顧客のニーズにタイムリーに対応して市場機会をつかむ

#### ■ 次世代音声調整卓 NTXシリーズ

- IPベースの次世代放送システムに対応
- 放送市場の更新需要への確実な対応



#### ■ コンパクト音声調整卓の新規開発

- ラジオ放送に必要な機能を担保したコストパフォーマンスに優れた商品
- 日本およびASEAN地域で展開予定

## 事業ハイライト

### 2023年度営業概況

放送局の更新需要に対して、IP対応の次世代音声調整卓の売上が本格化したことにより、売上・利益ともに大きく伸長しました。

その結果、売上高は30億1千6百万円(前期比23.4%増)、セグメント利益は4億7千4百万円(前期は6百万円のセグメント損失)と、増収および黒字転換しました。

### 2024年度業績予想

放送局の更新需要に伴う次世代音声調整卓の販売が見込まれることなどから増収予想ですが、売上構成の悪化や経費の増加により減益を見込んでいます。

#### 売上高推移 (億円)



#### 営業利益・営業利益率推移

