

個人投資家向けオンライン会社説明会 ミーティングメモ

エレマテック株式会社 (2715)

開催日：2024年3月4日（月）

説明者：取締役常務執行役員 川藤 聖 氏

1. 会社概要

- ・ 当社はエレクトロニクスの専門商社です。社名はエレマテック株式会社、設立は1947年、資本金は21億4,200万円、代表取締役社長は横出 彰です。東証プライムに上場、証券コードは2715です。豊田通商株式会社が、株式の56.7%を所有している親会社となります。
- ・ 経営理念の使命に「良いつながりを広げ新たな価値を提供する」を掲げています。中長期的に企業価値を向上できる会社になるために、経営方針・行動指針を定め、推進しています。
- ・ エレマテックは、1947年設立の高千穂電気と、大西電気の合併により2009年誕生しました。社名のエレマテックとは、electronics（電子技術・電子工学）とmaterial（材料）、technology（技術）を組み合わせた造語です。2011年に、豊田通商グループと資本業務提携し、グループに参画。2014年に豊田通商の子会社だった産業機器向け商社のトムキを吸収合併しています。グループ会社には、トーマンデバイス、ネクスティ エレクトロニクスがあります。
- ・ 2002年にJASDAQ上場、2005年に東証一部上場し、2022年には東証プライム市場に移行しました。
- ・ 当社の取り扱い商材は、医療機器、IoT家電、スマートフォンやゲーム機、工場ライン向けのロボット、環境対応型商材、自動車関係等、さまざまな製品に使われています。最近では、完成品のドライブレコーダーも取り扱っています。

2. 事業概要

- ・ われわれはエレクトロニクス商社です。エレクトロニクス商社は大きく分けると、半導体商社、メーカー系、独立系の大きく3つに分けられますが、当社は独立系になります。
- ・ 独立系商社は、何を扱ってもいい自由度の高い販売活動が可能です。そして、基本ビジネスはカスタマイズ品の販売で、お客さまの仕様に合わせた部品材料や完成品を販売しているため、必要最低限の在庫運用で、資金運用が軽めのビジネスです。付加価値を認めていただければ利益率が高いビジネスが可能です。
- ・ 当社のビジネスは、得意先から「設計から提案してほしい」「調達先を一本化してほしい」等々の要望をお聞きし、社内でどのようなプロセスを踏むべきかを議論した上で、仕入れ先や外部製造委託先を活用しながらビジネスを構築し、得意先にワンストップで提供していくというものです。

大和インベスター・リレーションズ(株)（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

-
- ・ 事業構成は、大きく分けると Digital Electronics、Broad Market、Automotive の 3 つになります。それを Digital Electronics は 8 マーケット、Broad Market は 13 マーケット、Automotive は 1 マーケットと、販売先の生産品目を基準にさらに分類しています。
 - ・ Digital Electronics の代表的なマーケットは、電気・電子部品、半導体関連、液晶タッチパネル等、TOY、ホビー関連です。Broad Market はアフターマーケット、医療機器、産業機器、電気工具等です。Automotive は自動車関連です。
 - ・ Digital Electronics の取り扱い商材例として、電気・電子部品関連、液晶関連部材、VR などの TOY、ホビー関連部材です。
 - ・ Broad Market はドライブレコーダー、タブレット、USB ケーブルなどの完成品を当社が製造・納品しています。医療機器は、超音波診断装置、エコーなどの部材の取り扱いがあります。産業機器、電動工具は、生産現場で使われるロボットをわれわれがシステムまで組み立てて納品するというものです。
 - ・ Automotive は、外装品、内装品のあらゆる部材を取り扱っています。車のコックピットモジュールの内装樹脂加飾部品と電装部品を一体で受注し組み立てて納品しているものです。
 - ・ メッキは複数の自動車メーカーで採用され、シフトノブなどの高級感あるメッキを施しています。EV 関連モジュールは、「耐火シート ASSY」というバッテリーの発火・延焼対策用のシートがあります。また、エンジンの熱を利用できない EV 車向けのヒーターも製造しています。

3. 特徴・強み

- ・ われわれは、部品・材料メーカーと製品・部品メーカーの間に立って、材料や部品、半製品、完成品を取引しています。得意先は 6,000 社、仕入れ先は 7,000 社以上の取引があります。特定の得意先に依存することなく、業界による好不況の波にのまれづらいリスク分散経営ができています。豊富な情報ネットワークを生かし、最適な提案ができる体制を整えています。
- ・ 材料メーカー、部品メーカー、デバイス/モジュールメーカー、EMS メーカー、最終製品メーカー、小売業界等、あらゆる得意先に対してビジネスを展開しています。製造技術に加え、社内で企画開発・設計、品質管理等、材料から最終製品までの商流の中で、どの工程においても対応可能な体制を構築しています。
- ・ ドライブレコーダー、ケーブル等の完成品をお客さまに提案するにあたり、どのような体制で対応しているのかを説明します。技術部では、設計、試作までを社内で整備しており、環境・品質保証部では、得意先の環境問題や品質要求に対応します。開発部は、得意先からの依頼により、企画段階から提案、仕入れ先も発掘し、最新の技術・部材を集め社内に展開する部門です。
- ・ 企画提案から、設計、製造、品質管理、配送まで、ワンストップで支援できる体制が整

っていることが大きな強みとなっています。

- ・ 2003年3月期の売上高が大きかったのは、スマートフォンができる前の携帯電話向けやOA機器・パソコンなどでした。その後、売上高が1,000億円を突破した2008年頃から、ゲーム機、自動車関連のビジネスを少しずつ展開、その後、有機EL・大型液晶テレビ、一部アミューズメント等のビジネスも始めました。直近では、完成品、医療機器、自動車、ODMビジネスを拡大しています。

現在のマーケット別の売上高構成比は、Digital Electronicsの比率が下がり、その他2領域の比率が上がってきています。時代に合わせ、伸びているマーケットの製品等にわれわれは提案をして成長を実現しています。

- ・ グローバルネットワークは、国内25拠点、海外48拠点を有しており、そのうち加工拠点は国内1ヶ所、海外2ヶ所です。
- ・ 海外売上高比率は年々上昇し、2015年3月期ごろに50%を超え、その後も50%以上を維持しています。
- ・ 安定した財務の指標となる自己資本は、2023年3月期で655億円です。自己資本比率57.6%、売上高営業利益率5%と、2023年3月期の東証プライム上場企業の全産業平均や卸売業平均の数字を上回っています。

4. 2024/3期～2026/3期 中期経営戦略

- ・ 当社は3年間ごとに中期経営戦略を策定しています。当期は「elematec Pro+ (エレマテック・プロプラス)」のキーワードで推進しています。「Pro+」というのは、さまざまな意味の「Pro」を足していくという意味です。
- ・ 中期経営戦略策定時の外部環境と挑戦課題です。①地政学リスクと内外マーケットの変更、②顧客ニーズの高度化・多様化、③サステナビリティ課題への関心の高まり、④働き方の変化とダイバーシティの伸展という外部環境があります。これに対する挑戦課題は、①は特に日本・中国以外での事業を拡大するため、北米・欧州、ASEAN地域での注力です。②は開発部の機能をさらに強化し、各部門との連携を強化、投融資の拡大もあわせて行うことです。③については、地球環境への配慮は企業活動を行う上で、非常に重要であるため、社会問題解決の取り組みを強化していきます。④働き方の変化とダイバーシティを受け入れる、社員個人が、やりがいを持ち自己実現できる体制の構築を掲げています。
- ・ 大きな5つの施策があります。高付加価値型ビジネスの強化、国内外有力顧客の開拓、自動車領域への注力、ポテンシャルエリアの本格開拓、開発部の機能強化です。これらを実行する上で、さらに基盤強化のためM&A・アライアンスによる顧客基盤・事業領域の拡大、サステナビリティと人的資本への取り組みがあります。
- ・ 数値的な目標として、経常利益のCAGR(年平均成長率)10%以上を目指したいと考えています。22のマーケットのうち、オートモーティブ、アフターマーケット、医療機器

を重点マーケットとしています。

【具体的支援施策と目指す姿】

- ・ 開発部の機能強化として、全社戦略を推進、新規大型ビジネスの創出、投融資案件の模索・実行があります。開発部が担っていた従来のマーケット推進機能に加え、戦略地域・拠点や豊田通商グループとの連携により全社戦略の推進を加速していきます。
- ・ ポテンシャルエリアは、欧米においては、グローバル顧客へのスペックイン活動の強化、詳細は未定ですが製造拠点の設置も検討しています。ASEAN においては、中国で成功している完成品ビジネスの横展開も強化していきます。
- ・ オートモーティブの市場環境は、100年に一度の過渡期といわれるほどの状況ですので、大きなビジネスチャンスがあると考えています。まずはEV 関連部材の拡販、そして海外 Tier1（自動車メーカーに直納しているメーカー）の攻略です。
- ・ 主に完成品のビジネスを展開しているアフターマーケットの市場環境は、国内の家電量販店は、プライベートブランド（PB）の家電製品等を開発していますが、それをわれわれが完成品として納品することを推進しています。現在は、中国で製造しているものが多いですが、それをASEANに横展開していくということです。
- ・ 医療機器は、なくてはならない領域です。今までは検査機器等の取り扱いが中心でしたが、在宅医療向け、完成品などのビジネスで社会に貢献したいと考えています。
- ・ M&A に関しては、基本方針としては、当然シナジーが出ることを前提として、当社の販路の強化になる企業や、技術や人材で、既存事業の付加価値を向上に役に立つ企業との提携を考えています
- ・ サステナビリティ重要課題を設定し、推進しています。主に、安心安全な社会の実現、環境負荷の低減と循環型社会の実現、多様性を尊重し、成長し合う組織作り、全てのステークホルダーから信頼されるガバナンス体制の構築の4つになります。定量的な目標として数十億円から数百億円規模の数字を掲げており、数値面でも貢献していこうと考えております。
- ・ 人的資本へ取り組みは、「人材は資源ではなくて資本である」という考え方に賛同しています。社員研修の充実化、ダイバーシティの推進、従業員エンゲージメントの向上とさまざまな施策を実施しています。
- ・ われわれの目指す姿は、「エレクトロニクス力で豊かな未来を切り拓く」です。

5. 業績予想／株主還元

- ・ 2024年3月期の連結業績予想について。前期は、過去最高の売上高と利益でしたが、当期は若干弱含みがあり、減収減益の計画です。前年以前と比較すると、高水準の収益は維持していると考えています。
- ・ 株主還元は、当期から配当方針を変更しています。従来は、配当性向40%以上でしたが、現在は50%以上、もしくはDOE（純資産配当率）3%の両基準で算出した数値のいずれ

大和インベスター・リレーションズ(株)（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

か高い金額を目安にしています。

- 配当方針および配当予想については、今期は一株当たり 85 円の配当見込みとなっております。2024 年 2 月 26 日の株価で考えると 4.7%の利回りとなります。
- 過去の株価パフォーマンスは、日経平均と比較しても順調に伸びておりますので、株価は評価されていると考えています。
- 個人株主さまは、2020 年 3 月期は 3,000 人以下でしたが、2023 年 12 月末では、9,000 人以上に増加しておりますので、興味を持っていただけていると思っております。

以上