

株主メモ

事業年度 毎年1月1日から12月31日まで
定時株主総会 毎年3月下旬
基準日 定時株主総会 毎年12月31日
期末配当 毎年12月31日
中間配当 毎年6月30日

株主名簿管理人および
特別口座の口座管理機関 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
三井住友信託銀行株式会社

株主名簿管理人
事務取扱場所 大阪市中央区北浜四丁目5番33号
三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
郵便物送付先 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
三井住友信託銀行株式会社 証券代行部

(電話照会先) TEL.0120-782-031(フリーダイヤル)
受付時間 9:00~17:00(土日休日除く)
取次事務は三井住友信託銀行株式会社の本店および
全国各支店で行っております。

ウェブサイトURL <https://www.smtb.jp/personal/procedure/agency/>

- ・住所変更、単元未満株式の買取・買増等のお申出先について
株主様の口座のある証券会社にお申出ください。
なお、証券会社等に口座がないため特別口座が開設されました株主様は、
特別口座の口座管理機関である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。
- ・未払配当金の支払について
株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。

IR情報WEBページのご案内

<https://www.daitron.co.jp/ir/>

ダイトロンIR 検索

当社ウェブサイト「IR情報」ページでは、株主・投資家様向け情報を適宜発信しております。

「IRライブラリー」ページには最新のIR活動動画を掲載。より深くご理解いただけますのでぜひご覧ください。



ダイトロン株式会社

〒532-0003 大阪市淀川区宮原四丁目6番11号
TEL.(06)6399-5041 FAX.(06)6399-6041

<https://www.daitron.co.jp/>



Daitron

ダイトロン株式会社

証券コード 7609

ダイトロン通信

第72期 年次報告書 [2023年1月1日~2023年12月31日]

Creator for the **NEXT**



ダイترون(株)
代表取締役社長

土屋 伸介

新中期経営計画のもと
事業拡大や市場開拓を目指して
注目領域へ確実な戦略を実行し、
さらなる成長に挑戦する。

Q 2023年の業績について どのようにお考えですか。

2023年は、2021年より推し進めてきた「第10次中期経営計画(10M)」の最終年度でありました。当社が属するエレクトロニクス業界においては半導体市場を中心に規模縮小の傾向にありましたが、「技術立社」として、グローバル市場で躍進する！」をスローガンに事業戦略へ取組んだ結果、当期連結業績は売上高921億円(前期比5.2%増)、営業利益59億円(前期比1.8%減)となり、期中に修正した通期計画どおり進捗することができました。

売上高においては堅調に増収を継続する一方で、利益面では減益となりました。減益の主な要因の一つは、海外関連の営業活動強化に伴う販管費の増加によるものですが、これはさらなる海外市場拡大を目指す当社グループにとって必要不可欠な種まきであり、いわば計画的なコストアップと考えます。

グループ・ステートメント

Creator for the **NEXT**

エレクトロニクス業界を担う技術商社(Engineering Trading Company)として、グループのネットワーク(Network)を活かし、新しい価値をクリエイトします。

ここ数年エレクトロニクス業界は一時的な生産調整が続いておりましたが、デジタル社会への移行に伴う急速な技術革新を背景に5G&6GやEV、自動運転・各種自動化、AI、IoT関連分野の重要性はますます高まっており、大きな需要拡大が期待されます。引き続きこの大きな成長の波をうまく乗りこなし、持続的な成長を目指します。

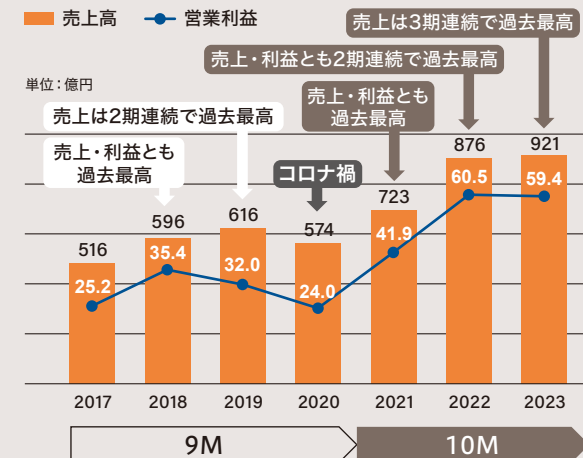
株主配当については、配当性向30%を一応の目安として安定配当を実施することを基本方針に株主還元を行っております。2023年は順調な業績を踏まえ、1株当たりの年間配当金を120円(中間配当50円、期末配当70円)といたしました。さらなる株主還元強化に向け、今後の業績や財務状況の進捗を見ながら配当性向の引き上げも検討する所存です。

Q 10Mの総括をお聞かせください。

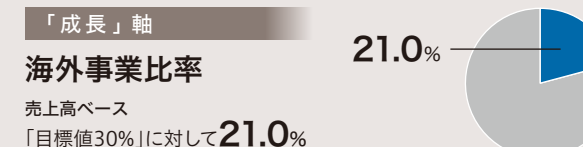
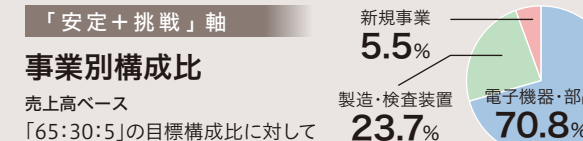
2021年から2023年においては新型コロナウイルス感染症の世界的流行、ウクライナ情勢の長期化や世界的な金融引き締め政策による影響など、変化の激しい事業環境が続きました。そうした中で当社グループは10Mの基本方針のもとに注力市場を明確にし積極的な成長戦略を推し進めた結果、前中計(9M、2017年～2020年)に引き続き10Mにおいても、売上は3期連続・営業利益は2期連続で過去最高実績を越える成長を歩むことができました。さらに業績目標の一つである「売上総利益率20%確保」も概ね達成することができ、次期中期経営計画期間中には長期目標として掲げてきた「連結売上高1,000億円」達成も手の届く所に入ってきたと捉えています。

その支えとなったのが、競争力強化に取り組んできた「海外ビジネス」と「オリジナル製品ビジネス」です。事業構造関連指標(売

9Mに引き続き売上・利益ともに過去最高実績を越える成長を着実に歩むことができました



事業構造の変革に係るKPI(2023年実績)



上高ベース)でみると海外事業比率・オリジナル製品比率とも目標値には届きませんでした。それは社会のデジタル化を受けてエレクトロニクス関連分野を求める顧客層が大きく広がり、国内売上高が予想を上回る上昇となったためです。売上金額ではいずれも着実に伸ばすことができ、競争力強化に大きな貢献を果たしました。海外では特にオリジナル製品を中心とした製造装置関連の売上が伸びましたが、海外における収益基盤の安定化実現には電子機器・部品関連の比重を増やすことが必要と考えています。今後は電子機器・部品関連の売上強化に取組み、海外ビジネスのさらなる底上げを図ります。

また競争力強化のもう一つの視点である「新規事業」は、グリーン・ファンリティー部が軌道に乗り収益に貢献するまで成長しました。そのため増収で分母が大きくなったにもかかわらず、事業別構成比においては目標の5%を確保することができました。今後は次の新たな新規事業開拓に向けた戦略を推し進めます。

Q 新中期経営計画の全体像について教えてください。

2024年1月にスタートした「第11次中期経営計画(11M、2024年～2026年)」は、長期ビジョン「2030 VISION」実現への第2ステップと位置付けています。第1ステップにあたる10Mは基本方針で定めた戦略がうまく機能し大きな成果を得ることができました。これは当社ビジネスモデルにマッチした戦略であったためと評価しています。ただし完全なる計画達成には至りませんでしたので、未達成の部分については引き続き取組みを進化・深化させることが必要との考えから、11Mは「10Mの継続」を基本として方針・戦略をブラッシュアップすることといたしました。骨子の策定においては、業界・顧客を取巻

く環境の変化を肌で感じている現場の考えを踏まえることを重視し、次代を担う若手幹部層からなるプロジェクトチームを中心としたボトムアップを採用しました。策定に先駆けて、10M成功の要因である当社グループの強みの再確認を行い、成長戦略立案につなげています。

また同時に「2030 VISION」の一部見直しも行いました。定量目標の「連結売上高1,000億円を超え、さらなる拡大に挑戦」に加えて、目指す姿として、「当社グループのサステナビリティの追求」と「社会のサステナビリティへの貢献」という2つの展望で事業戦略に取組む方向性(定性目標)を掲げています。この長期ビジョン実現へ向けて11Mを推し進めます。

11Mに掲げている4つの大方針の中でも特に重視しているのは、「連結売上高1,000億円を超える」ことと、「電機・電子を通じて広く社会へ豊かな暮らしを提供する」ことです。そのための重点課題は、「安定成長の基礎となる『国内ビジネス』の補強継続」、「中期的な成長戦略の核となる『海外ビジネス』のさらなる強化」、「利益体質の源泉となる『オリジナル製品』の開発・コスト低減・販売強化」、「新たな収益の柱育成に向けた『新規事業』の創出・育成強化」の4つとしました。戦略基本方針は10Mを継承し、「事業構造の変革を推進する」、「独自性を活かした強みの最大化を図る」、「注力領域・市場を明確化し、成長を加速する」、「持続的成長に向け、チカラを高める」の4つに取組みます。

経営指標については、10Mを引き継ぎ、売上総利益率20%以上、自己資本比率50%、ROE12%以上、ROA6%以上を目指す所存です。いずれも高い目標設定ですが、今後の成長のためには着実にこの目標の達成に向かうことが重要と考えております。

また事業構造関連指標(売上高ベース)については、オリジナル製品比率25%、海外事業比率30%という10Mと同じ目標値

長期ビジョン

定量目標

連結売上高 **1,000億円** を超え、さらなる拡大に挑戦

2030 VISION

定性目標

世界の中で
技術力と提案力で
必要とされる
企業集団

事業活動を通じて
すべてのステークホルダー
とともに多様な価値を共創する
企業集団



第11次中期経営計画

(2024年～2026年)

“技術立社”として、グローバル市場で躍進する!

2030 VISIONと連動した

大方針

技術立社として、グローバル市場で成長し、売上高1,000億円を超える企業

電機・電子を通じて広く社会へ豊かな暮らしを提供する企業

社員にとって、働き甲斐があり、誇りに思える企業

一致団結の強さと同時に、自律能動的に動く組織文化を持つ企業

経営指標

【事業収益性】
売上総利益率 20%以上

【財務健全性】
自己資本比率 50%

【資本効率性】
ROE 12%以上
ROA 6%以上

戦略基本方針

事業構造の変革を推進する!

独自性を活かした強みの最大化を図る!

注力領域・市場を明確化し、成長を加速する!

持続的成長に向け、チカラを高める!

詳しくは
P.6～

を設定しており、11M中には実現させようとの強い想いでおります。新規事業の売上構成比率については、10Mにおいて5%を達成したことを受け、新たな目標値を10%としました。

Q 具体的戦略としてはどのようなことをお考えですか。

連結売上高1,000億円を超え、持続的な成長のために不可欠ともいえる戦略の一つが、海外事業比率のさらなる向上です。11Mでは前述のとおり30%を目標としていますが、長期的には50%まで引き上げることを目指しています。

そこで海外事業においては、電子機器・部品事業に軸足を置いた販路拡大と並行して、営業拠点の拡充も推進していきます。生産体制の確立に向けては現在、国内外の工場における生産能力の強化を推し進めており、アメリカ(オレゴン)のリンカーン工場では人材の補強、協力企業の開拓に注力しているところです。また収益率向上に向けて生産コスト低減にも取り組まします。その一つにアジア圏に新たな生産拠点を設立することも検討しています。

同時に、売上総利益率20%の確保に向けてはオリジナル製品の売上拡大も重要です。“商社機能とメーカー機能を併せ持つ魅力ある企業”という強みを最大限発揮し、製品開発力強化に取組みオリジナル製品のラインナップの充実に努めます。

さらに、新たな収益基盤となる新規ビジネスも10Mに引き続き推進していきます。特に注力するのが「ソフトウェアビジネスプロジェクト」です。これまでハード中心のビジネス展開を図ってきましたが、今後は当社が取扱う様々なハードウェア(機器や部品、装置など)に関連したソフトウェア開発に取組みます。例えば、産業の自動化に伴い監視や検査などの用途として需要が高

まっている画像機器においては、画像解析ソフトなどの開発に着手します。実現すれば当社グループの持つハードウェアとソフトウェアを組合わせたトータルソリューションの提供が可能となり、確実な収益向上が見込めると期待が高まっています。(その他、第11次中期経営計画の戦略基本方針の詳細についてはP.6~P.10を参照ください。)

Q 最後に株主の皆様へ、11M実践に向けた意気込みをお願いします。

売上総利益率20%の確保については、「連結売上高1,000億円を超える」とこと同様に重要視しています。継続させていくことは決して簡単ではありませんが、当社グループとして、売上総利益率20%は達成すべき“基本の数字”という共通認識を持ち、その維持に努めていくことが大切です。

そのために求められるのは、前述した海外事業比率の向上、オリジナル製品比率の向上、そして、新たに設定した事業別構成比における新規事業10%という目標達成による収益力アップです。そのバランスを形成・確立することができれば、売上総利益率20%以上を確保することができる未来も見えてくるのではないかと考えています。

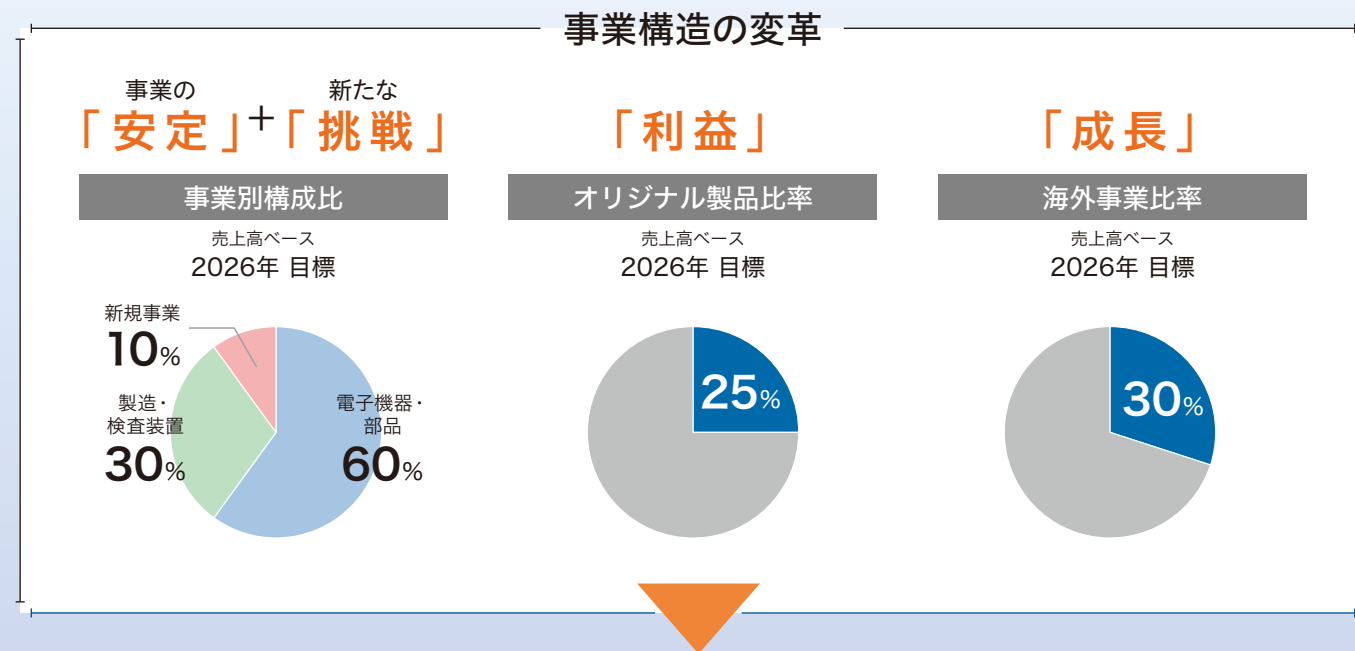
このような観点からも、第2ステップとしての11Mは重要な位置付けにあると考えています。景気変動をはじめ当社グループを取巻く環境の変化があっても確実に目標が実現できるよう、強固な体制づくりに取組み、確実な戦略施策実行に邁進する所存です。

株主の皆様には、引き続き当社グループの経営にご理解、ご支援賜りますようお願い申し上げます。

4つの戦略基本方針

1 戦略基本方針 / 事業構造の変革を推進する!

- シリコンサイクルをはじめとしたエレクトロニクス業界の需要や景気の波に左右されることなく、安定的かつ持続的に成長していくことができる事業構造への変革を目指し、「安定」・「挑戦」・「利益」・「成長」の4つの軸を追求する
- 4軸の追求の進捗を押し量るための3つのKPI(事業構造関連指標)を設定し、持続的な進捗管理により目標達成を目指す



利益ある成長の持続

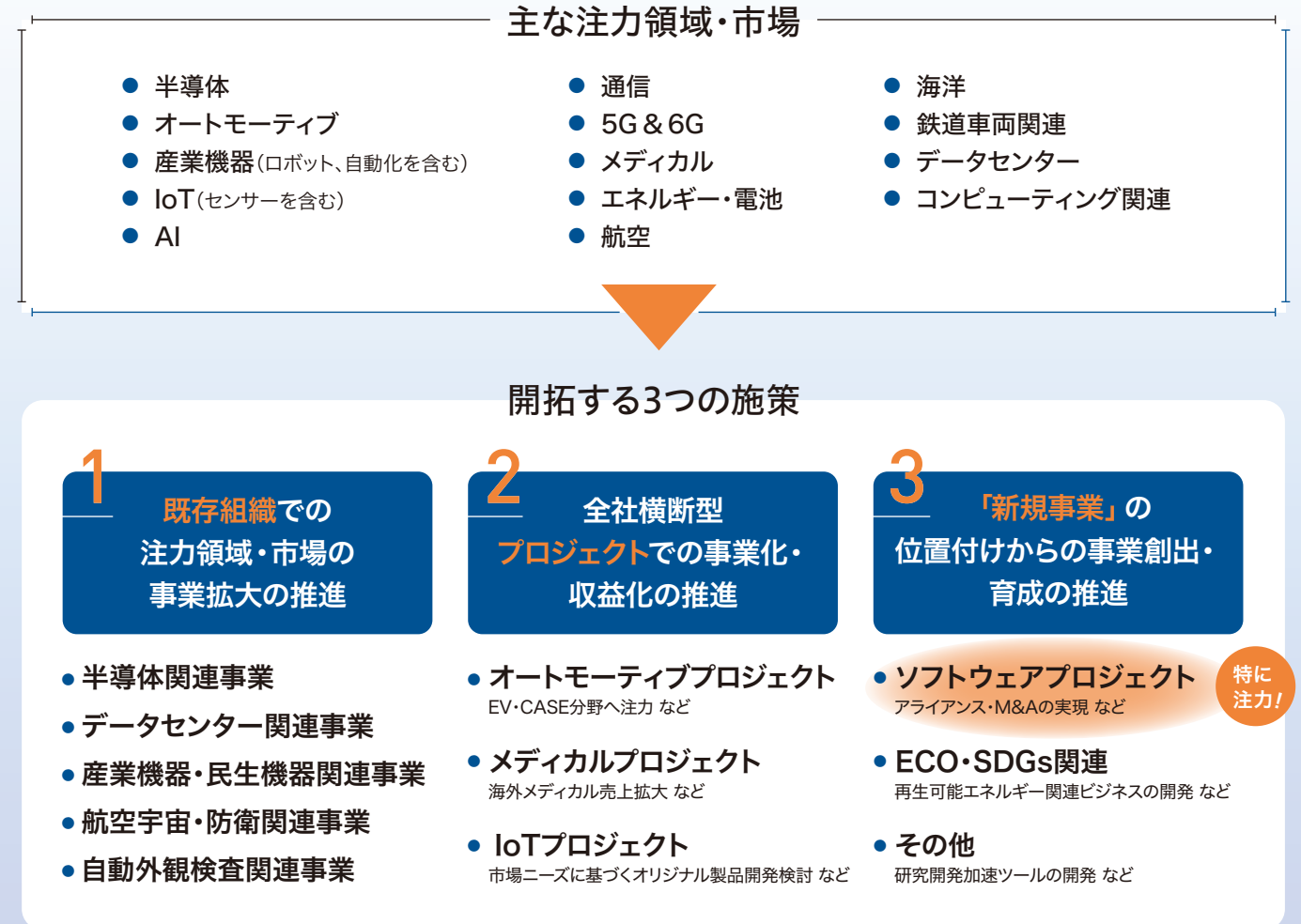
2 / 独自性を活かした強みの最大化を図る!

- 当社グループの強みである「商社機能とメーカー機能の両方を保有」、「国内外に強固なパートナー基盤を構築」といった独自性を活かし、グローバルレベルにおいて「製」・「販」を融合した独自の企業集団の構築を推し進める
- 強みの最大化を図り、業界における差別的優位性をさらに高める



3 / 注力領域・市場を明確化し、成長を加速する!

- 国内外の市場動向や当社グループにとっての事業機会を分析し、引き続き、明確化した「注力領域・市場」に対して積極的な攻めの姿勢で、開拓・拡大を推進する
- 下記3つの施策展開により、それぞれの状況に応じた戦略的な取組みを展開する



4 / 持続的成長に向け、チカラを高める！

- 持続的成長に必要な不可欠な基盤となる「マーケティング」、「モノづくり」、「コーポレート部門」の強化を推進する
- 当社グループの足腰の強化、すなわち「総合力」の強化を図る

マーケティング の チカラを高める！

1 安定成長の基礎となる 国内ビジネスの補強

- 重点得意先へのさらなる深耕
- 有望地域への新規展開の積極化

2 成長戦略の核となる 海外ビジネスの強化

- 電子機器・部品事業に軸足を置いた売上拡大を推進
- 海外営業拠点の拡充

モノづくり の チカラを高める！

3 生産体制の強化

- 国内外における生産能力の強化
- 生産コスト低減施策の推進

4 製品の高付加価値化に向け 技術・製品開発と 知財戦略の強化

- 中部工場（一宮）を中核とした体制の強化
- 技術・製品開発の積極化
- 知財戦略の強化

コーポレート部門 の チカラを高める！

5 事業サポート機能 の強化

- DX推進による生産性と業務品質の向上
- グローバル人材の育成と国内外人材の交流
- 人的資本経営による人材価値の向上

6 ESG経営の推進 (サステナビリティへの取組み)

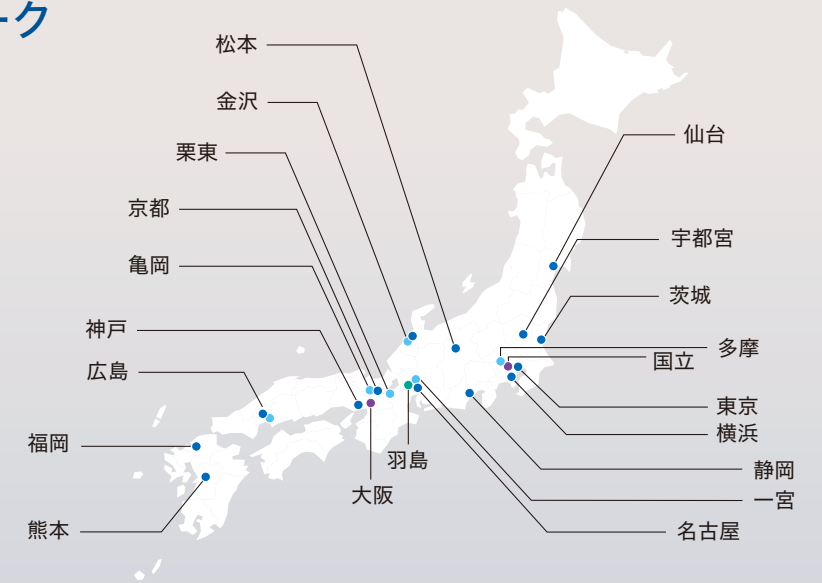
- ESG経営の推進による持続可能な社会実現への貢献

国内・海外ネットワーク

国内では有望地域への拠点の新設、海外では営業拠点の拡充を図ります。

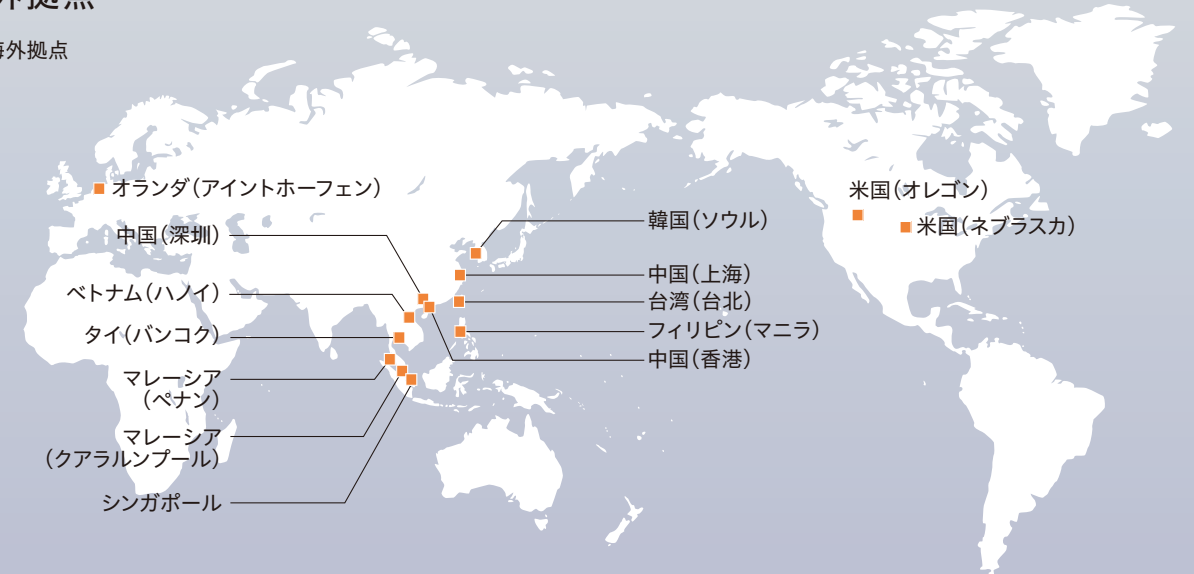
国内拠点

- 営業所
- 営業所+物流センター
- 製造拠点
- 物流センター



海外拠点

- 海外拠点



ソフトウェアビジネスにより事業拡大へ

粉体・粒子解析AIソフト (AIPAS)

BLUE TAG株式会社が開発した粉体・粒子に特化した解析AIソフトを、当社がターゲットとしている新規成長市場（電池、医薬品）にて、注力展開していくこととなりました。密集した粉体・粒子の画像は、従来の画像処理ソフトでは、個別粒子としての識別を行うことができなかったのに対し、AIを用いた粉体・粒子解析ソフト「AIPAS」は、25万個以上もの粉体・粒子の形状画像を機械学習させたことにより、どのような形状の粉体・粒子でも、個数や寸法、形状、面積などを自動で計測できます。AIの活用により、従来行っていた手作業の解析時間を、100倍以上に速めることが可能となりました。

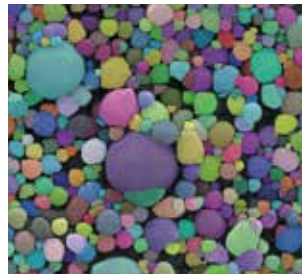
本AIソフトは、現在大きな成長が期待できる国内外のEV・電池市場において強いニーズがある他、医薬品等のライフサイエンス市場や、非金属粒子取扱い製造分野など、当社にとって新たな分野への顧客開拓が期待できます。今後もさらなる成長に向けた事業拡大・強化を目指して、本AIソフトを通じて新たに開拓した取引先様に対し、当社が取扱う製品（ソフト+ハード）を組合せて、より多くのソリューションを提供してまいります。

※ 2023年7月15日付 日本経済新聞 朝刊に掲載されました。

製品のPOINT

- 1 電子顕微鏡画像、粉体・粒子画像に特化したAI解析ソフトウェア
- 2 従来画像処理ソフトでは困難であった密集状態の粒子でも、個別粒子として認識し解析が可能
- 3 25万個以上もの粉体・粒子画像を機械学習済みのため、取引先様にてすぐに運用可能

解析イメージ



AIにより、密集した粒子を個別粒子として認識し、個別粒子の個数や寸法、形状の他、自動解析で数マイクロ*メートルの金属粉の状態を色分けして表示。粉体の個数や寸法、混合粒子の分散度合いや空隙率などを数十秒で自動計測します。

※ マイクロ=100万分の1

より多様な人材育成を目指して

外国人技能実習生の受け入れ

当社グループが持続的に成長するためには、人材の“多様性”確保に取り組むことが重要であると考えています。その取り組みの一つとして、ベトナム人技能実習生の受け入れを2022年より実施しています。2022年、2023年はいずれも3名の技能実習生を採用しました。技能実習生たちは実習期間である3年間で3つの課に配属されます。第1期生は、1年目に全員が製造課に配属され、国が定める技能検定（基礎級認定）取得を目指し、はんだ、圧着などの技術習得に研鑽しました。2年目、3年目は、品質課・管理課・製造課にそれぞれ配属され、技術を学びながら活躍しています。

また、実習生を受け入れる事業所では、事業所内の全従業員向けに勉強会を開催し、異国の地で働く技能実習生の気持ちに寄り添い、必要なサポートやフォロー体制について検討しました。技術指導だけではなく、習慣や文化の異なる日本での生活において困っていることなど生活面へのサポートも行い、誰もが働きやすい職場環境の整備に努めました。このように、従業員とともに雇用拡大と外国人理解に取り組むことで、これまで以上に多様な人材が活躍できる環境整備を行い、さらなる生産性の向上につなげてまいります。

受け入れ状況

- 2022年（第1期生）
3名 男性 22～23歳
- 2023年（第2期生）
3名 女性 19～20歳
- 2024年（第3期生）
11月から受け入れ予定



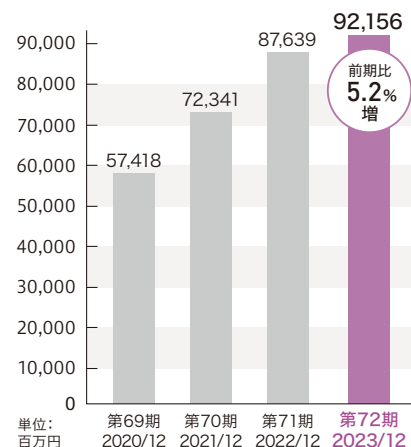
技能実習生の様子

はんだ付けの様子

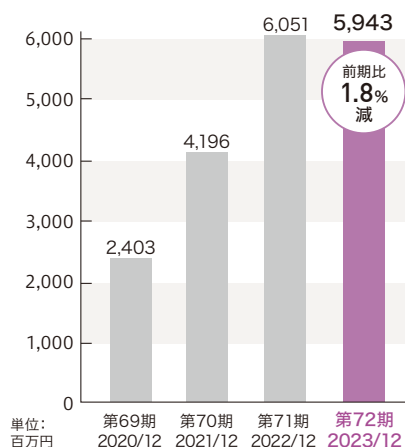
第72期の業績 (2023年1月1日～2023年12月31日)

連結決算ハイライト

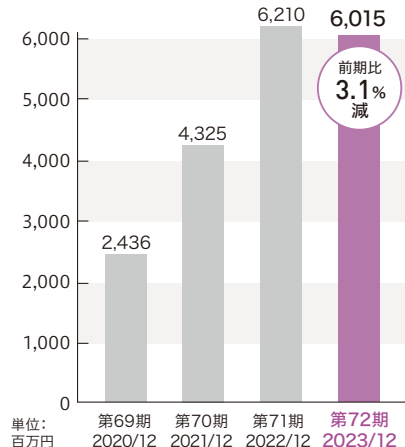
売上高



営業利益

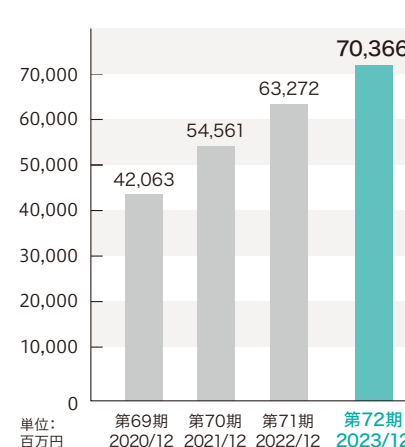


経常利益

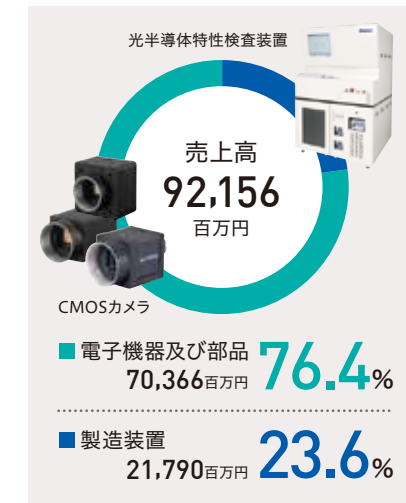
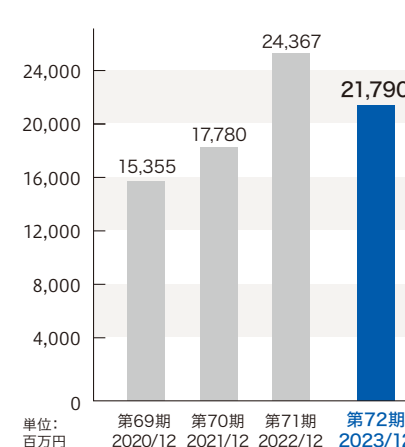


商品セグメント別概況

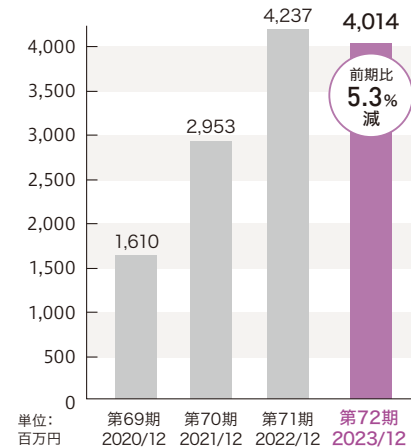
電子機器及び部品



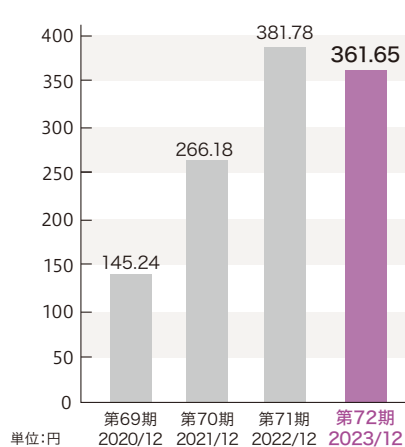
製造装置



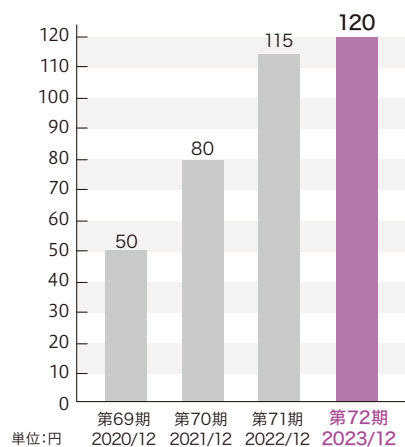
親会社株主に帰属する当期純利益



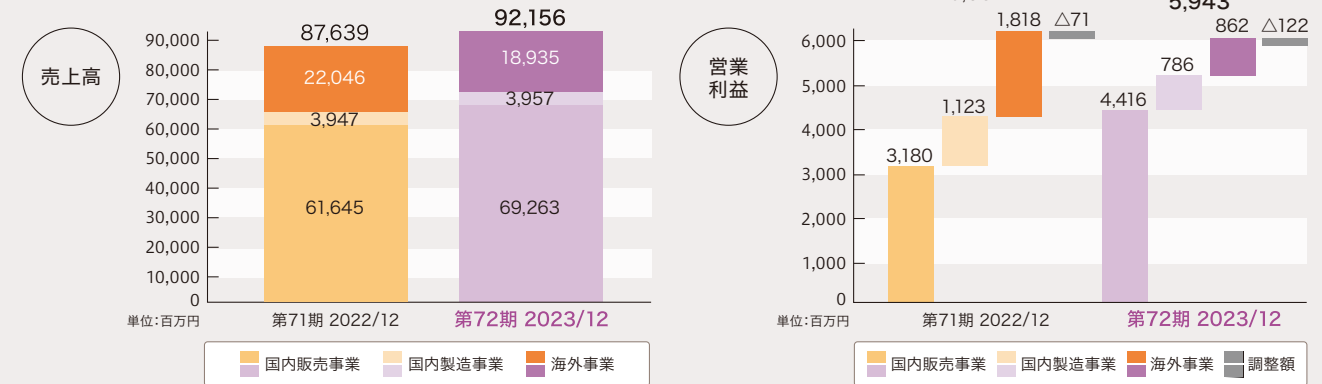
1株当たり当期純利益



配当金



セグメント別概況 (連結)



連結財務諸表 (要旨)

連結貸借対照表 (要約)

(単位:百万円)

科目	当期末 (2023.12.31現在)	前期末 (2022.12.31現在)
●資産の部		
流動資産	60,104	56,163
固定資産	7,684	7,038
有形固定資産	4,529	4,400
無形固定資産	426	199
投資その他の資産	2,728	2,438
資産合計	67,788	63,202
●負債の部		
流動負債	34,650	33,538
固定負債	3,687	3,651
負債合計	38,337	37,189
●純資産の部		
株主資本	27,856	25,165
その他の包括利益累計額	1,572	840
非支配株主持分	22	6
純資産合計	29,451	26,012
負債・純資産合計	67,788	63,202

POINT 1

資産

資産は67,788百万円となり、前年同期末に比べ4,586百万円の増加となりました。その主な要因は、売掛金や契約資産、前渡金の増加によるものです。

負債

負債は38,337百万円となり、前年同期末に比べ1,147百万円の増加となりました。その主な要因は、契約負債の増加によるものです。

純資産

純資産は29,451百万円となり、前年同期末に比べ3,438百万円の増加となりました。その主な要因は、親会社株主に帰属する当期純利益の計上によるものです。

この結果、自己資本比率は43.4%となり、前年同期から2.3ポイント上昇しました。

連結損益計算書 (要約)

(単位:百万円)

科目	当期 (2023.1.1から 2023.12.31まで)	前期 (2022.1.1から 2022.12.31まで)
売上高	92,156	87,639
売上原価	74,004	70,052
売上総利益	18,151	17,587
販売費及び一般管理費	12,208	11,535
営業利益	5,943	6,051
営業外収益	135	178
営業外費用	63	20
経常利益	6,015	6,210
特別利益	9	0
特別損失	1	9
税金等調整前当期純利益	6,023	6,200
法人税、住民税及び事業税	2,133	2,071
法人税等調整額	△140	△112
当期純利益	4,030	4,241
非支配株主に帰属する当期純利益	15	4
親会社株主に帰属する当期純利益	4,014	4,237

POINT 2

エレクトロニクス業界は、一部は在庫調整による需要の減少は見られるものの、5GやEV、AI、IoT分野に関連する設備投資需要は好調を維持しました。生産活動の回復などを背景に売上高は前年実績を上回る一方、利益は資材高騰などの影響により前年実績を下回る結果となりました。国内販売事業は活況で、売上を伸ばしました。国内製造事業は売上高は前年並みの推移となりましたが、総売上高・利益ともに前年実績を下回りました。海外事業は中国市場での設備投資が一段落したことなどから低調な推移となりました。

連結キャッシュ・フロー計算書 (要約)

(単位:百万円)

科目	当期 (2023.1.1から 2023.12.31まで)	前期 (2022.1.1から 2022.12.31まで)
営業活動によるキャッシュ・フロー	315	△275
投資活動によるキャッシュ・フロー	△627	△237
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,501	△1,004
現金及び現金同等物に係る換算差額	154	216
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△1,658	△1,300
現金及び現金同等物の期首残高	12,882	14,183
現金及び現金同等物の期末残高	11,224	12,882

POINT 3

営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動の結果、資金は315百万円の増加となりました。主な増加要因は税金等調整前当期純利益及び、契約負債の増加額によるものです。

投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動の結果、資金は627百万円の減少となりました。主な減少要因は有形固定資産の取得による支出によるものです。

財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動の結果、資金は1,501百万円の減少となりました。主な減少要因は配当金の支払いによるものです。

この結果、当期末の資金残高は、前年同期から1,658百万円減少の11,224百万円となりました。

ダイトングループのサステナビリティ

当社グループは、エレクトロニクス業界をはじめとした産業界、そして社会全体に多様な価値を提供することに努めるとともに、当社の事業活動がサステナビリティに直結し、持続的成長や中長期的な価値創造の向上と両立することを目指しています。このようなサステナビリティ経営を推進するために、

グループ一丸となって取組んでいくべき「マテリアリティ(重要課題)」を特定しました。今後、「サステナビリティ委員会」のもと、マテリアリティごとの具体策の検討や目標指標の設定などに取組み、SDGs(持続可能な開発目標)の達成に貢献してまいります。

マテリアリティ

メーカー機能を有する技術商社として、多様なパートナー※価値の創造に取組む



※「パートナー」について
パートナーとは「得意先」と「仕入先」の両方を指します。当社グループでは、得意先が有力な仕入先となる(その逆もあり)など、パートナー企業とのより深い複合的な信頼関係の構築、パートナー基盤の強化を推進しています。

最先端のエレクトロニクス技術を駆使して、社会・環境価値の創造に貢献する



会社概要 / 株式の状況

会社概要

(2023年12月31日現在)

商号 : ダイترون株式会社
Daitron Co., Ltd.
設立 : 昭和27年6月24日
本社 : 大阪市淀川区宮原四丁目6番11号
TEL. (06) 6399-5041 (代表)
資本金 : 22億70万8,560円
事業年度末日 : 年1回(12月)
従業員 : 1,003名(連結)

株式の状況

(2023年12月31日現在)

発行可能株式総数 : 40,000,000株
発行済株式の総数 : 11,155,979株
株主数 : 5,271名

大株主

(2023年12月31日現在)

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%) [※]
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,109	9.9
公益財団法人ダイترون福祉財団	1,000	9.0
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	588	5.2
大森 康行	400	3.6
株式会社みずほ銀行	399	3.5
ダイترون従業員持株会	383	3.4
株式会社三菱UFJ銀行	363	3.2
ダイترون取引先持株会	183	1.6
日本生命保険相互会社	181	1.6
ヒロセ電機株式会社	171	1.5

※ 持株比率は自己株式(52,917株)を控除して計算しております。

役員

(2024年3月28日現在)

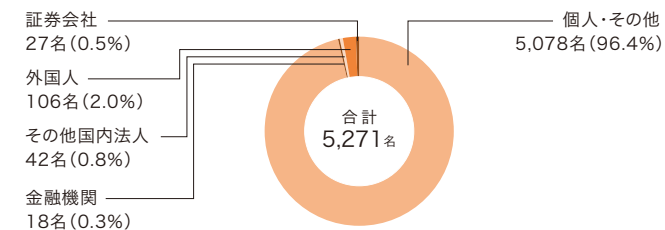
取締役会長 : 前 續行
代表取締役社長 : 土屋 伸介
代表取締役専務 : 毛利 肇
社外取締役 : 木村 安壽
社外取締役 : 和田 徹
社外取締役 : 今矢 明彦
社外取締役 : 細谷 和俊
常勤監査役 : 氏原 稔
社外監査役 : 北嶋 紀子
社外監査役 : 中山 聡

(注)

- 取締役 木村 安壽氏、和田 徹氏、今矢 明彦氏及び細谷 和俊氏は、会社法に定める社外取締役であります。
- 監査役 北嶋 紀子氏及び中山 聡氏は、会社法に定める社外監査役であります。

所有者別株主分布状況

(2023年12月31日現在)



地域別株主分布状況

(2023年12月31日現在)

