

**2024年 12月期  
第1四半期決算説明資料**

**ダイトロン株式会社**  
証券コード：7609



# 連結決算概要について (業績結果および業績予想)



## ■ 第1四半期業績

**売上高** **21,095百万円**  
(前年同期比 86.3%)

■ **営業利益** **1,108百万円**  
(前年同期比 51.7%)

■ **経常利益** **1,183百万円**  
(前年同期比 55.2%)

■ **四半期純利益** **769百万円**  
(前年同期比 53.7%)

四半期業績の推移グラフ

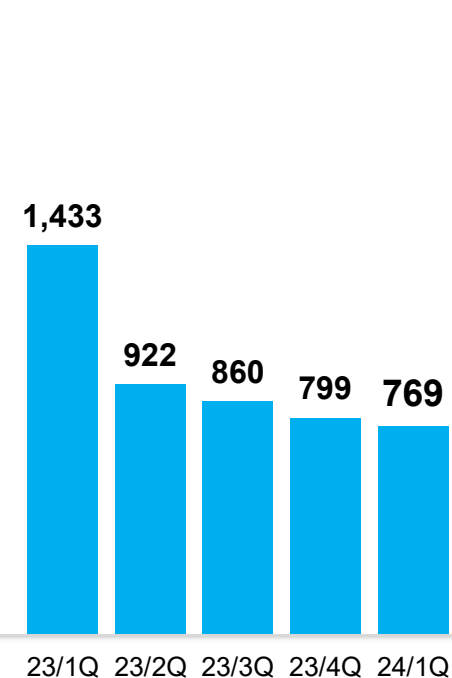
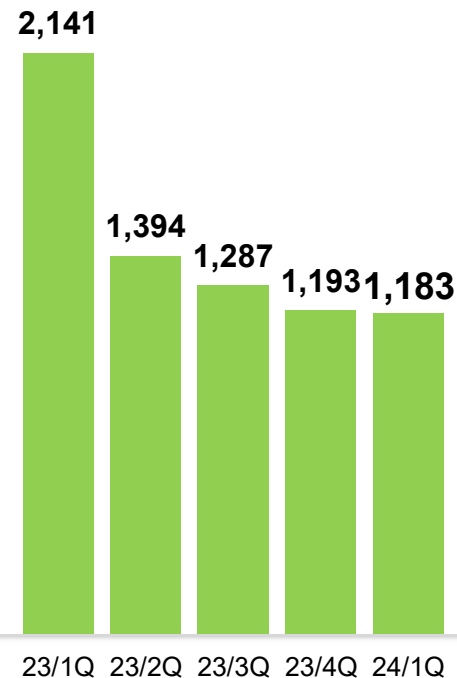
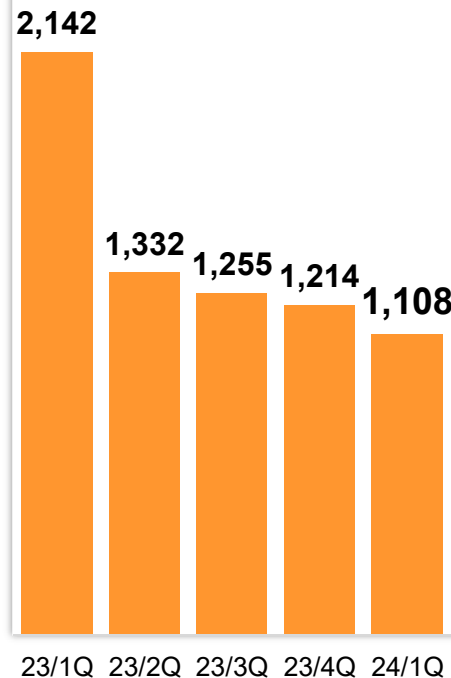
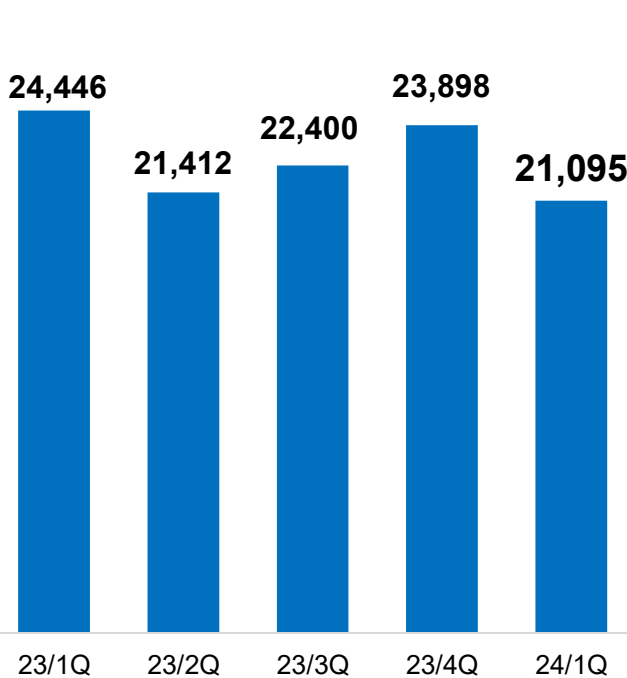
売上高

営業利益

経常利益

四半期純利益<sup>(※)</sup>

(単位:百万円)

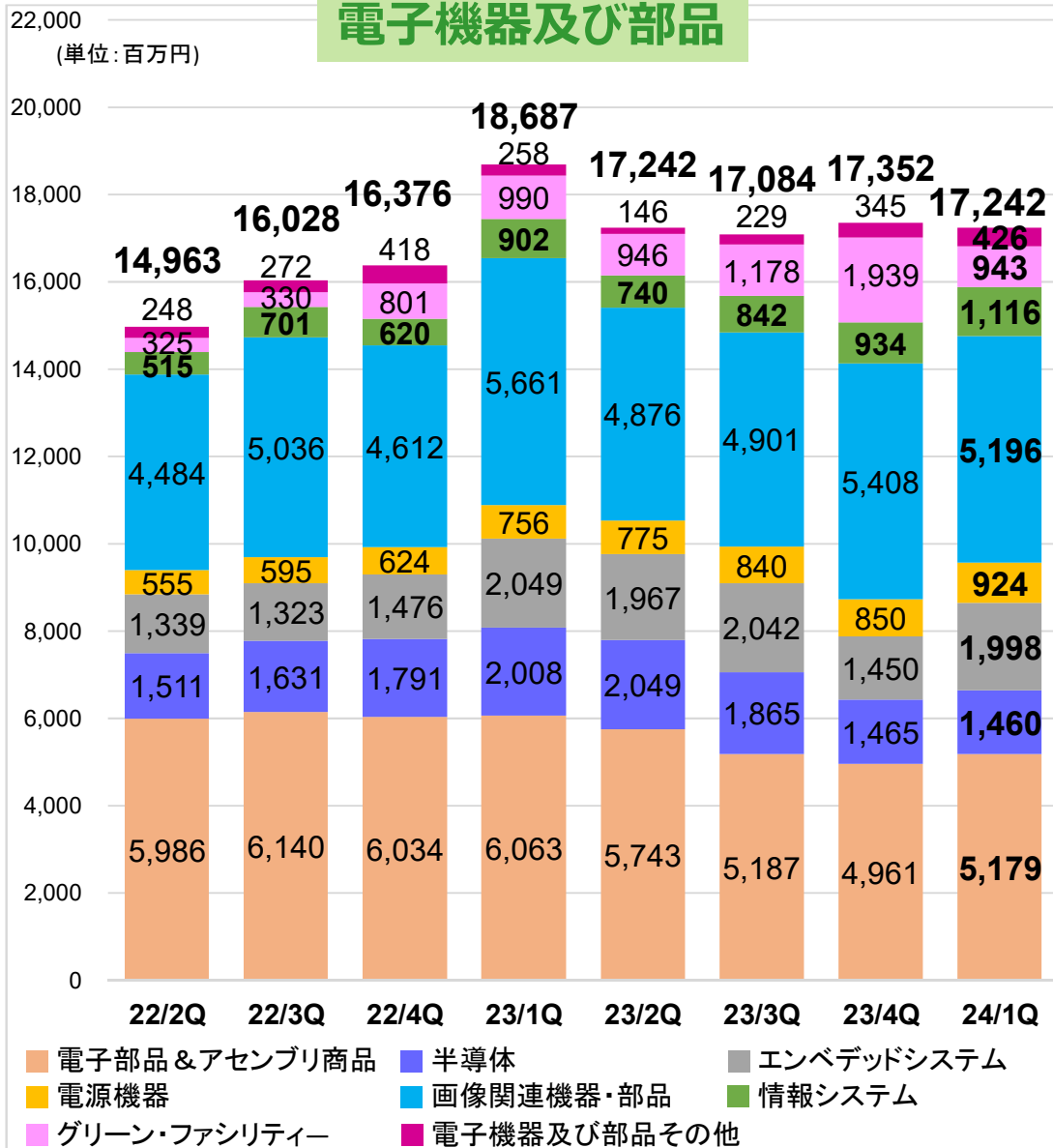


(※)親会社株主に帰属する四半期純利益を表示しております。

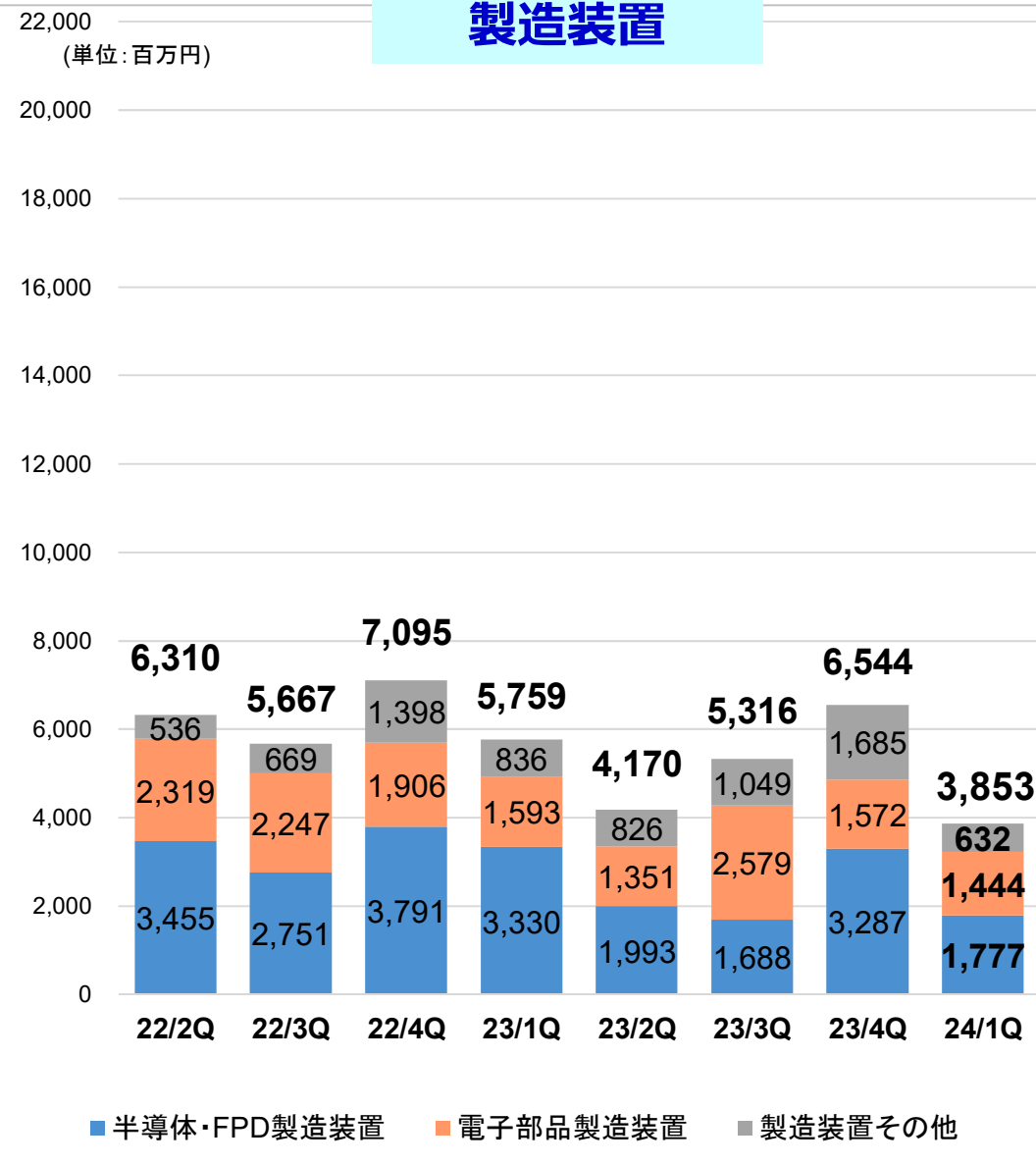
# 商品セグメント 四半期別業績推移



## 電子機器及び部品



## 製造装置



# 連結財政状態 前期比較



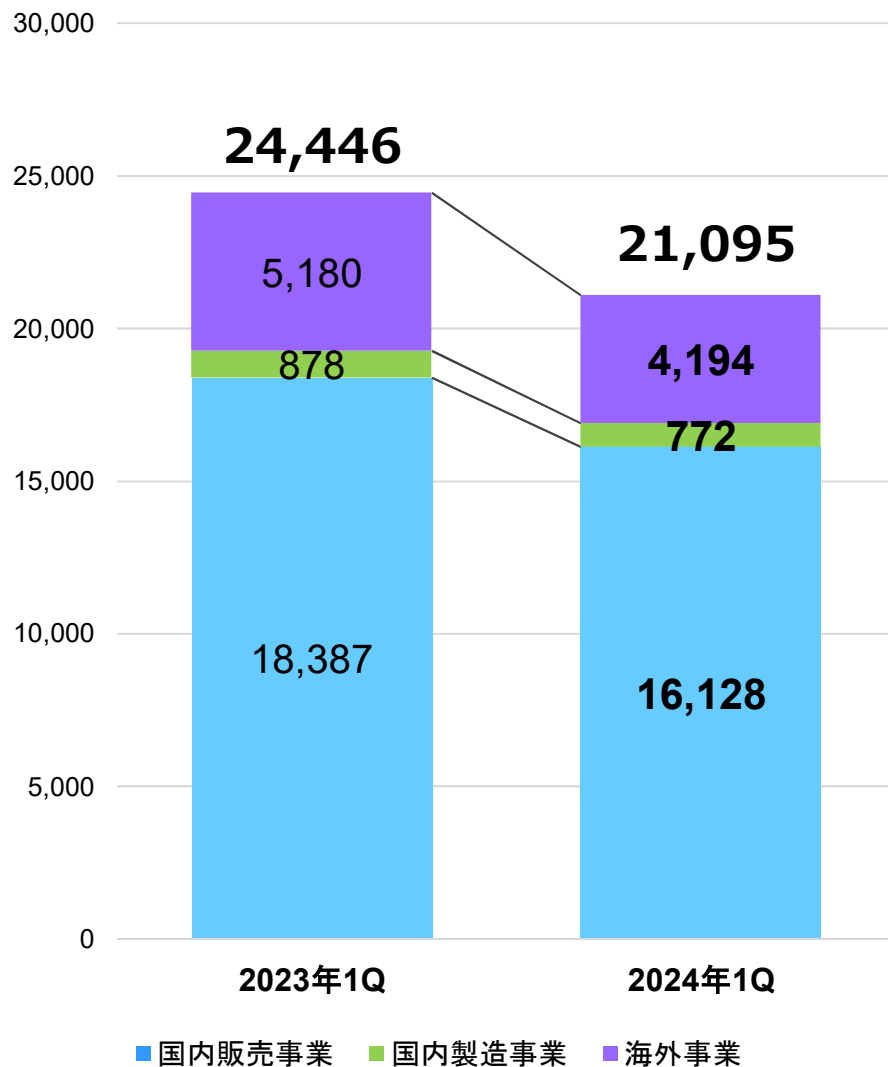
(百万円)	2023年12月期	2024年12月期 第1四半期	増減額
総資産	67,788	66,192	△1,596
負債合計	38,337	36,393	△1,944
自己資本	29,428	29,779	351
純資産	29,451	29,799	348
自己資本比率	43.4%	45.0%	1.6Pt
一株当たり純資産 (円 銭)	2,650.52	2,682.15	31.63

# 報告セグメント別概況推移



## 外部顧客への売上高

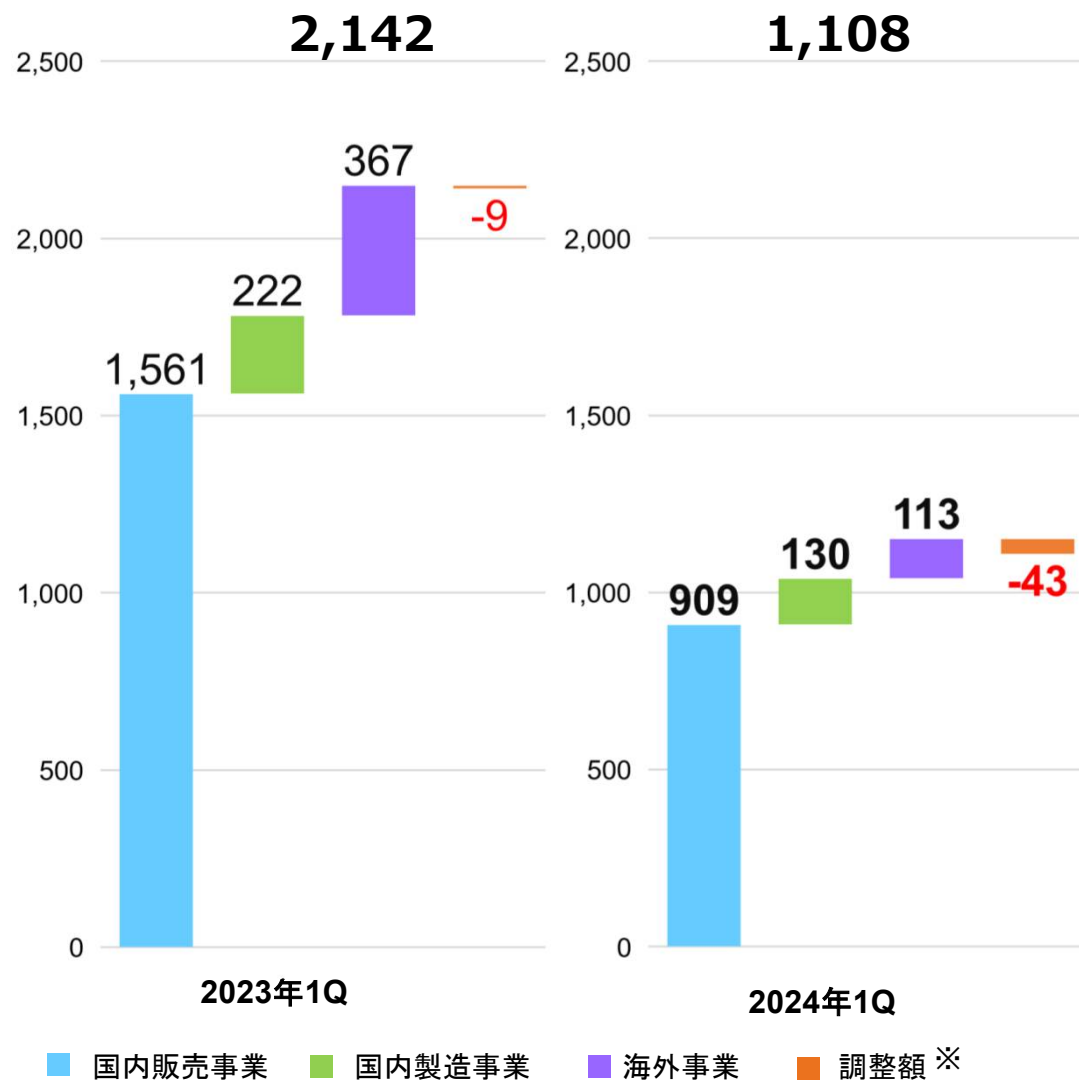
(単位：百万円)



(参考)セグメント間の内部売上高を含めた国内製造事業の総売上高  
**2024年1Q 2,408百万円**  
 (2023年1Q 2,559百万円)

## 営業利益

(単位：百万円)



※セグメント間取引消去及び各報告セグメントに配分していない  
 全社費用が含まれております。全社費用は、主に  
 報告セグメントに帰属しない販管費及び一般管理費です。

# 当社の事業構造 2024年1Q実績



事業	商品セグメント別	売上高構成比	総利益率	オリジナル 製品比率	海外売上比率
電子機器・部品	電子部品 & アセンブリ商品	<b>24.6%</b> (前年同期 24.8%)	<b>24.8%</b> (前年同期 23.0%)	<b>15.3%</b> (前年同期 14.0%)	北米 <b>6.4%</b> (前年同期 2.4%)
	半導体	<b>6.9%</b> (前年同期 8.2%)	<b>19.6%</b> (前年同期 22.0%)		
	エンベデッドシステム	<b>9.5%</b> (前年同期 8.4%)	<b>18.3%</b> (前年同期 16.1%)		
	電源機器	<b>4.4%</b> (前年同期 3.1%)	<b>17.0%</b> (前年同期 19.6%)		
	画像関連機器・部品	<b>24.6%</b> (前年同期 23.1%)	<b>13.0%</b> (前年同期 14.5%)		
	情報システム	<b>5.3%</b> (前年同期 3.7%)	<b>23.2%</b> (前年同期 22.2%)		
	電子機器及び部品のその他	<b>2.0%</b> (前年同期 1.1%)	<b>△22.4%</b> (前年同期 △12.5%)		
製造装置	半導体・FPD製造装置	<b>8.4%</b> (前年同期 13.6%)	<b>20.2%</b> (前年同期 19.7%)		欧州 <b>0.3%</b> (前年同期 0.4%)
	電子部品製造装置	<b>6.8%</b> (前年同期 6.5%)	<b>26.0%</b> (前年同期 27.9%)		
	製造装置その他	<b>3.0%</b> (前年同期 3.4%)	<b>24.2%</b> (前年同期 16.2%)		
事業新規	グリーン・ファシリティ	<b>4.5%</b> (前年同期 4.1%)	<b>19.2%</b> (前年同期 43.5%)		アジア <b>13.1%</b> (前年同期 18.5%)
全体		<b>100.0%</b>	<b>19.0%</b> (前年同期 20.3%)		

は、当社オリジナル製品を含んだ商品セグメントとなっております。

# 地域別 前年同期比較 売上高



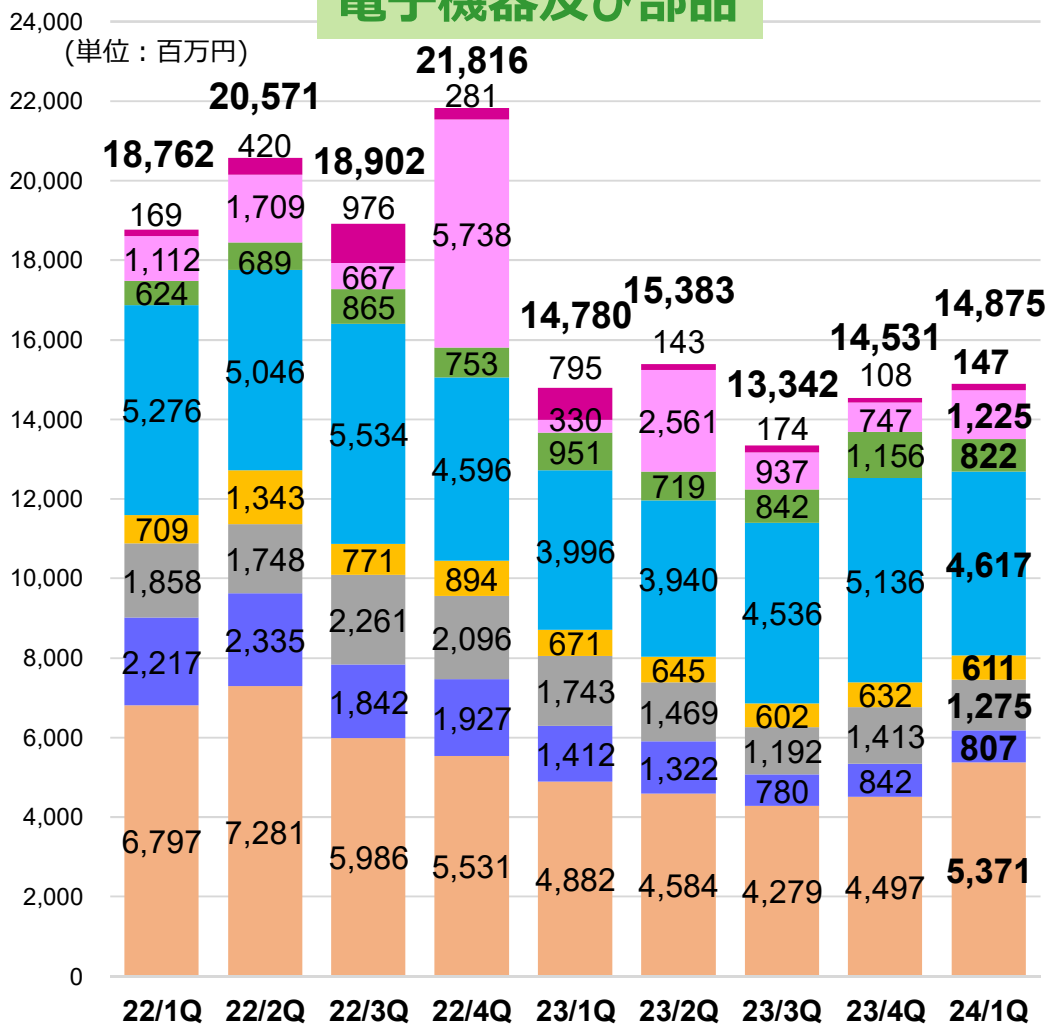
(百万円)		2023年12月期 第1四半期	2024年12月期 第1四半期	増減額
国	内	19,225	16,916	△2,309
海	外	5,220 (21.4%)	4,179 (19.8%)	△1,041 (△1.6pt)
	北 米	597	1,356	759
	欧 州	102	68	△34
	ア ジ ア	4,521	2,755	△1,766
合	計	24,446	21,095	△4,517



# 四半期別 受注高推移 (商品セグメント別)

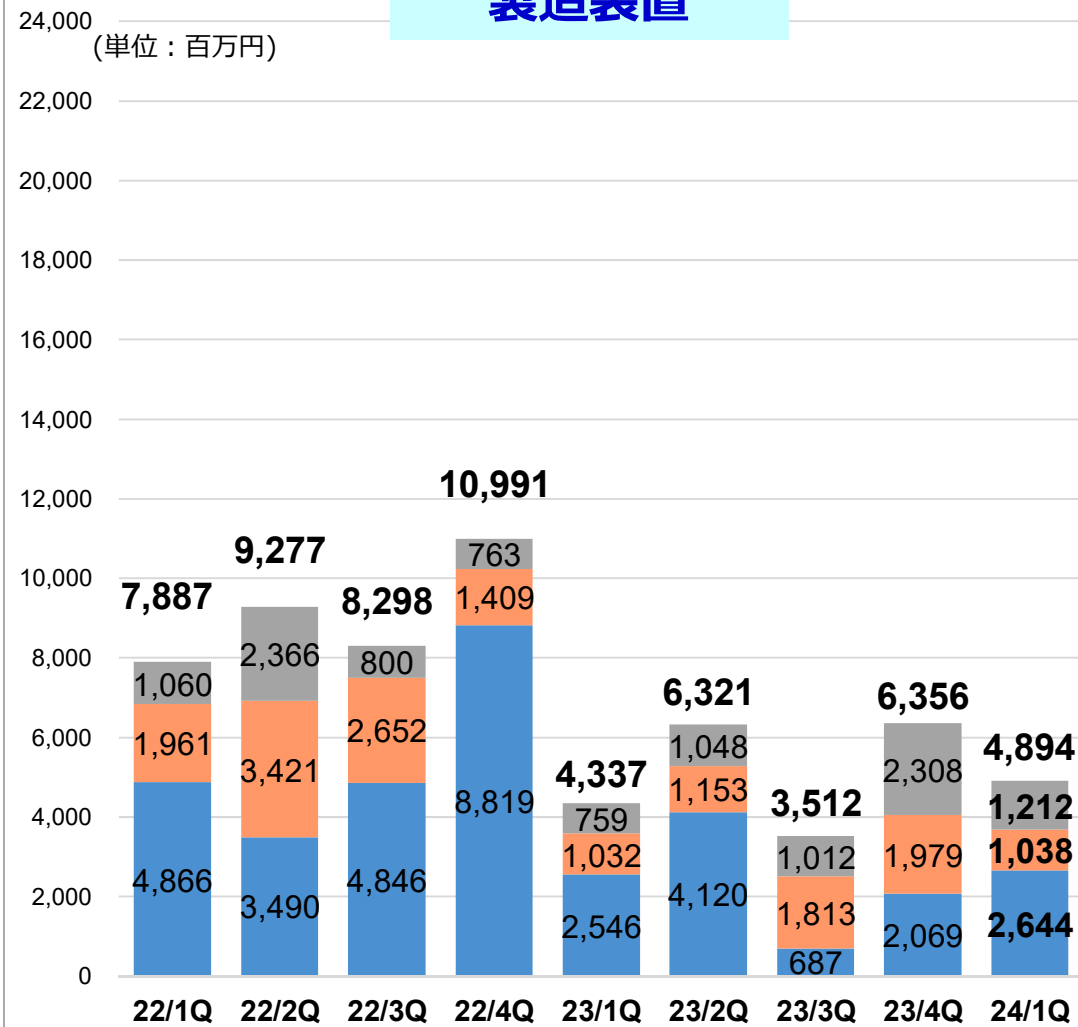


## 電子機器及び部品



- 電子部品 & アセンブリ商品
- 電源機器
- グリーン・ファシリティ
- 半導体
- 画像関連機器・部品
- 情報システム
- エンベデッドシステム
- 電子機器及び部品その他

## 製造装置

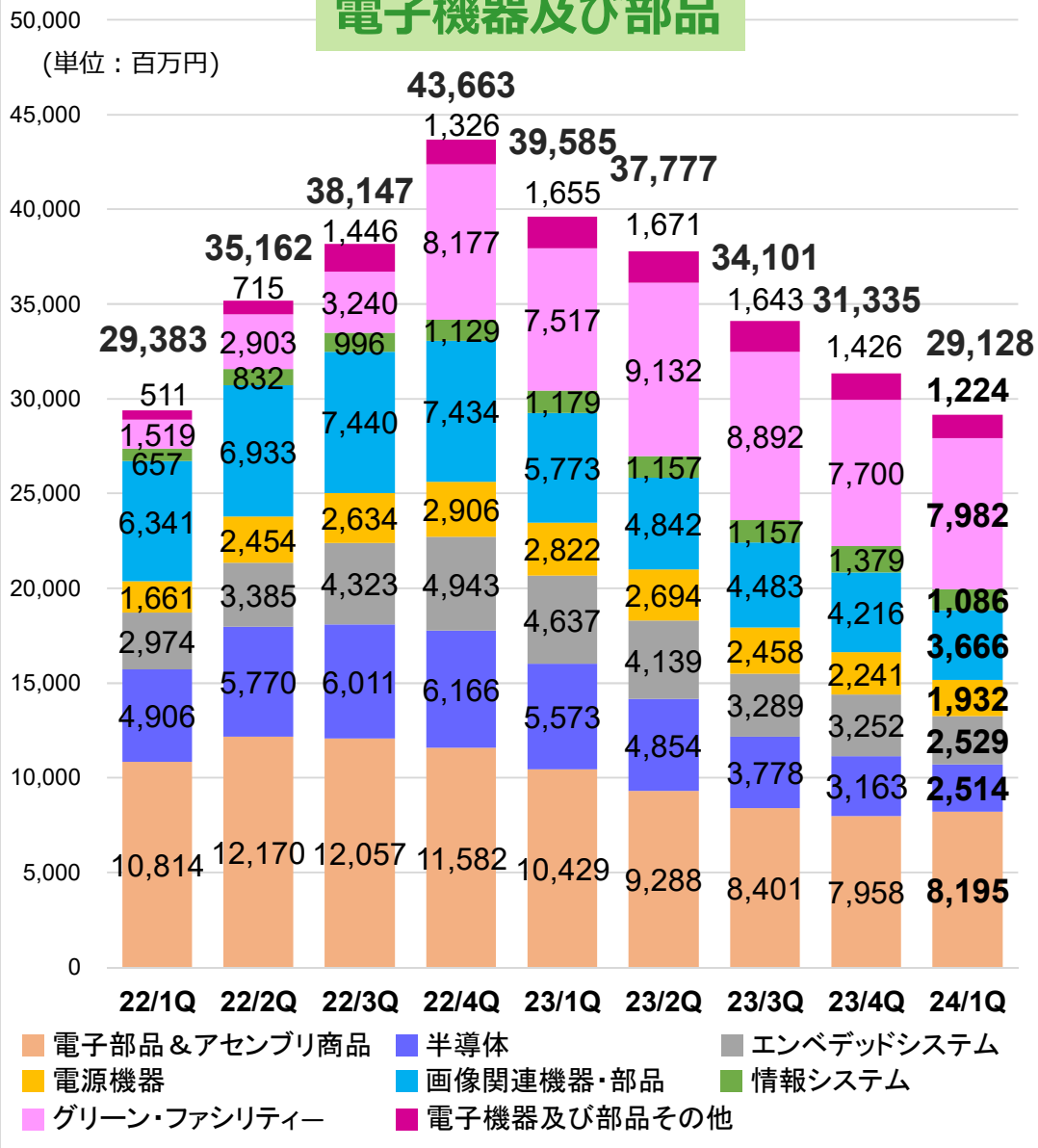


- 半導体・FPD製造装置
- 電子部品製造装置
- 製造装置その他

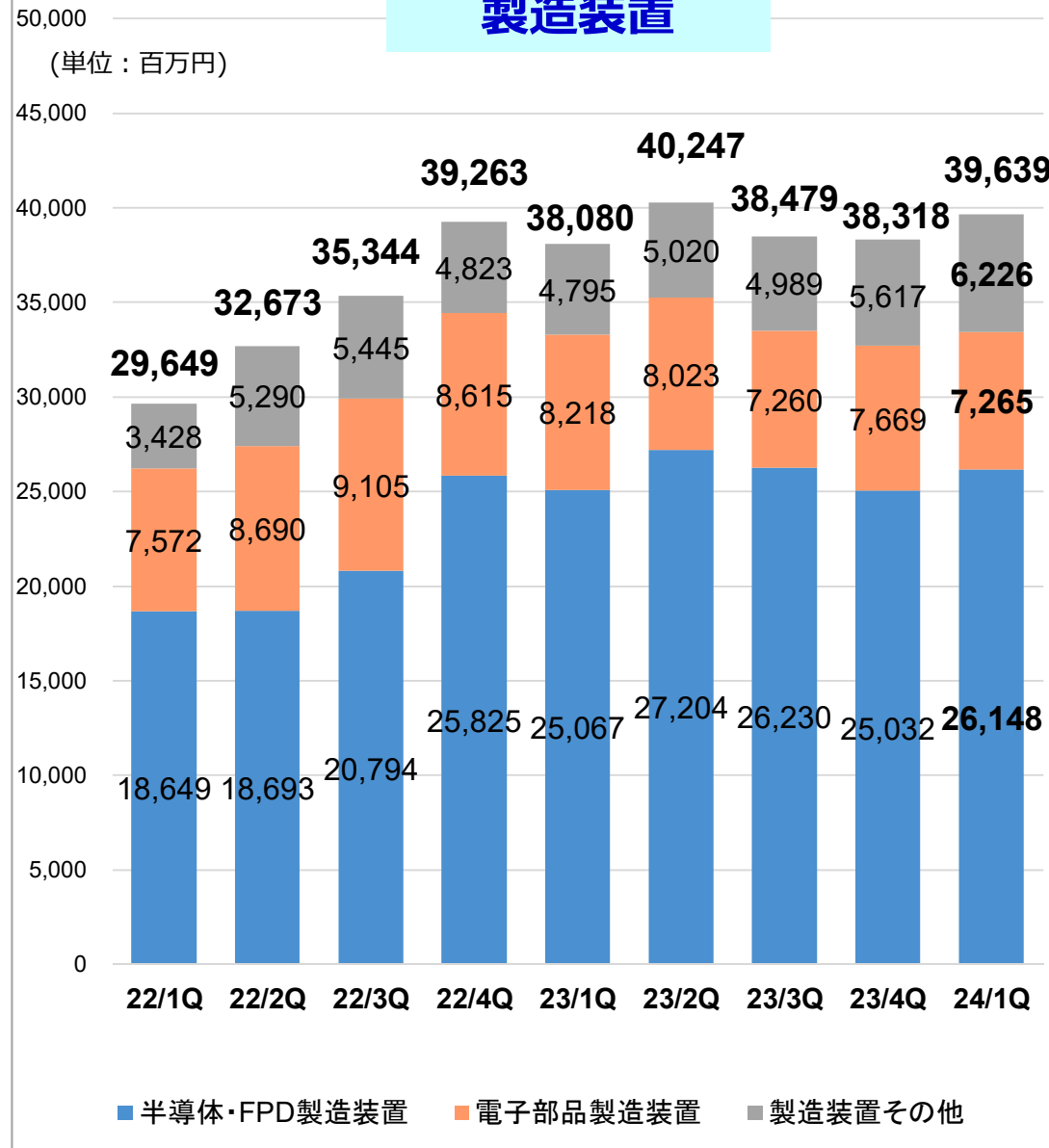
# 四半期別 受注残高推移 (商品セグメント別)



## 電子機器及び部品



## 製造装置



※2025年度以降納期の受注残が、29,422百万円(電子機器及び部品:6,955百万円、製造装置:22,467百万円)含まれております。

# 通期連結業績予想



■ **売上高** **92,500百万円**  
 (前年同期比 100.4%)

■ **営業利益** **6,000百万円**  
 (前年同期比 100.9%)

■ **経常利益** **6,000百万円**  
 (前年同期比 99.7%)

■ **当期純利益** **4,000百万円**  
 (前年同期比 99.6%)

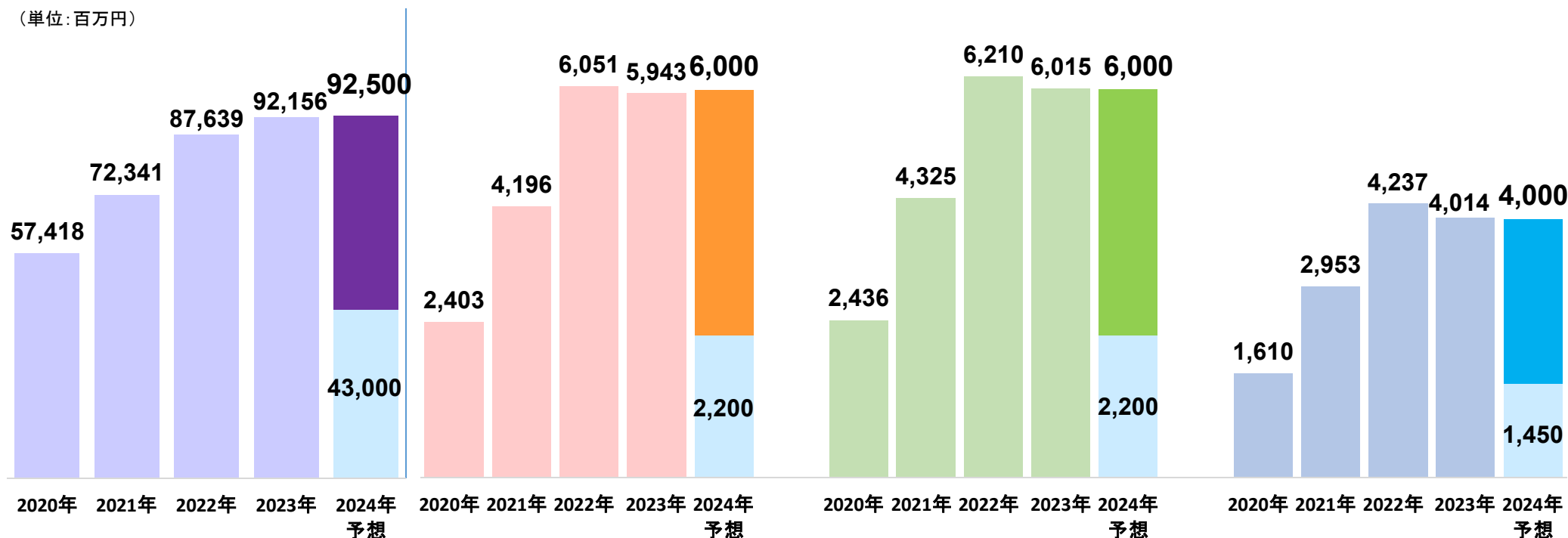
売上高

営業利益

経常利益

当期純利益<sup>(※)</sup>

(単位:百万円)



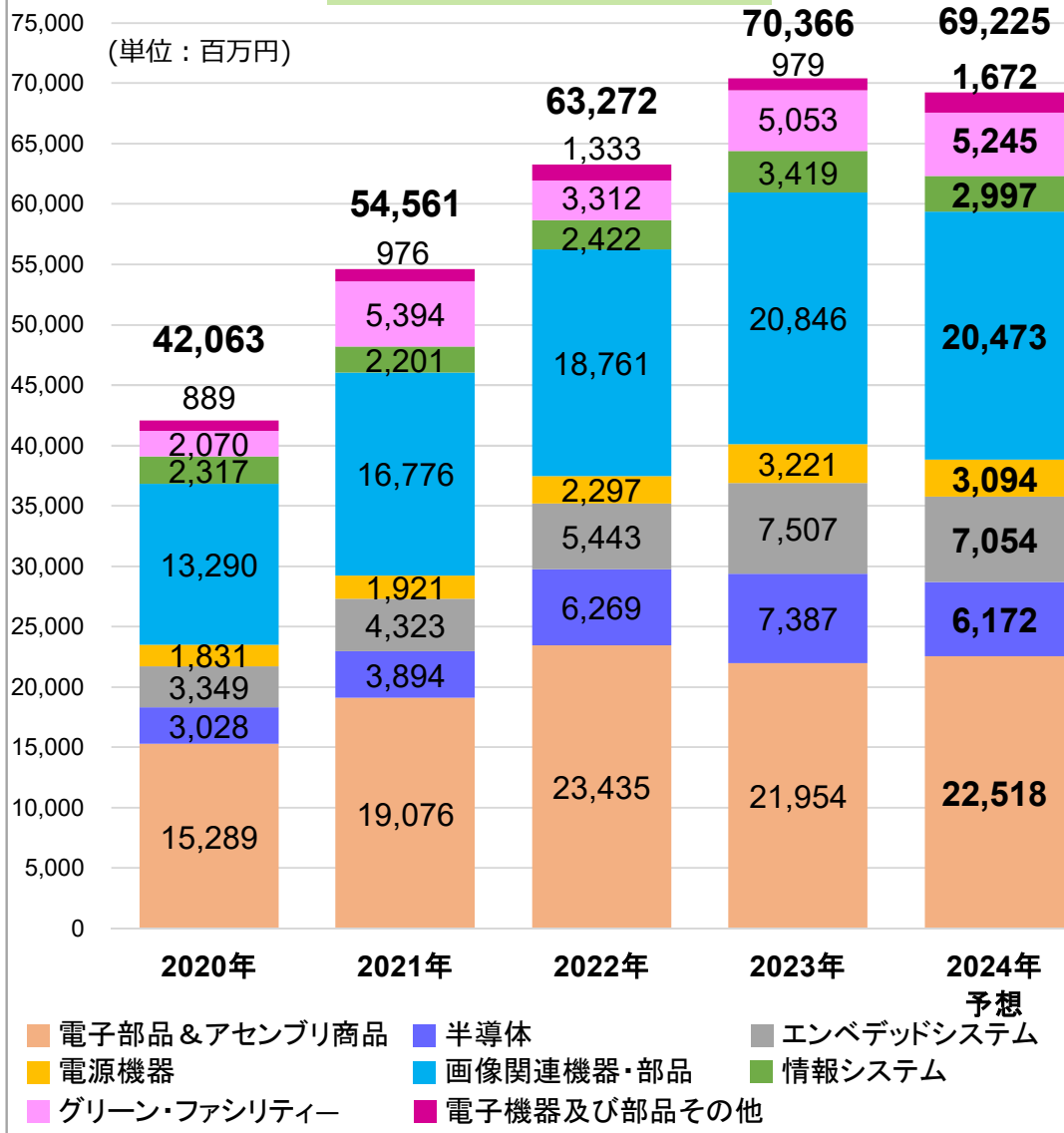
(※)親会社株主に帰属する当期純利益を表示しております。

の部分、は、第2四半期の予想数値です。

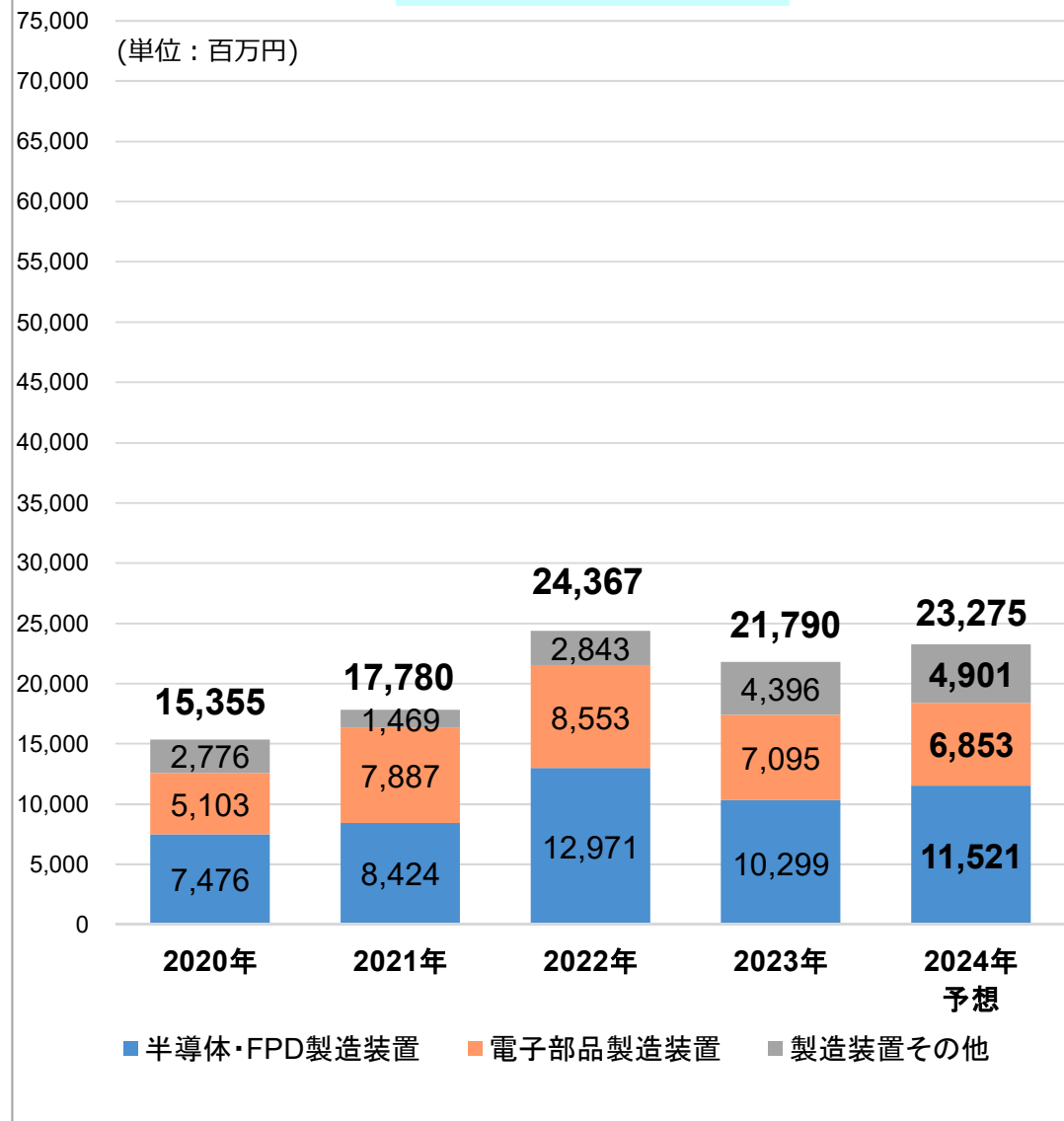
# 商品セグメント別業績推移・予想



## 電子機器及び部品



## 製造装置



# 配 当



	第2四半期末 (中間)	期 末	年間配当 (中間+期末)	当初予想	配当性向
2020年 12月期	20円	30円	50円	50円	34.4%
2021年 12月期	35円	45円 (普通配当35円) (記念配当10円)	80円 (普通配当70円) (記念配当10円)	55円	30.1%
2022年 12月期	45円	70円	115円	80円	30.1%
2023年 12月期	50円	70円	120円	115円	33.2%
2024年 12月期予想	50円	70円	120円		33.3%



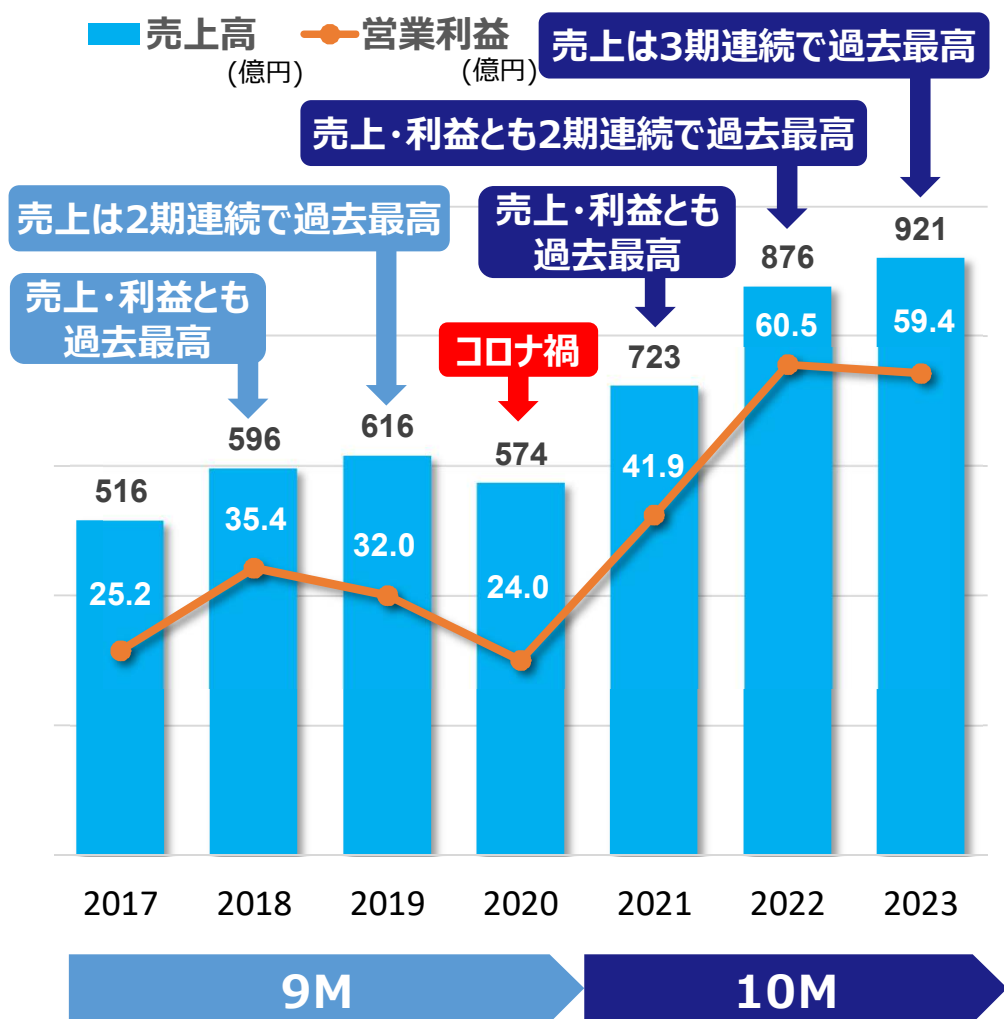
# 第11次中期経営計画

【 2024年～2026年 】



# 10Mの評価 1) 定量面 (業績・経営指標等)

9M (第9次中期経営計画) に引き続き10M (第10次中期経営計画) においても  
**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



## 主な経営指標 (2023年実績)

### 自己資本比率

「目標 50%」  
 に対して  
**43.4%**

### ROA

「目標 6%以上」  
 に対して  
**6.1%**

### ROE

「目標 12%以上」  
 に対して  
**14.5%**

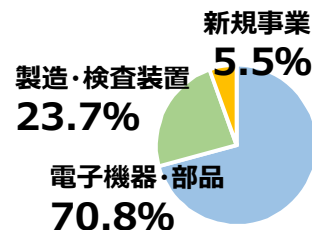
## 事業構造の変革に係るKPI (2023年実績)

### 「安定+挑戦」軸

#### 事業別構成比

(売上高ベース)

「65 : 30 : 5」の  
 目標構成比に対して

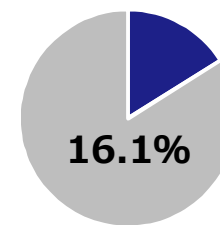


### 「利益」軸

#### オリジナル製品比率

(売上高ベース)

「目標 25%」  
 に対して

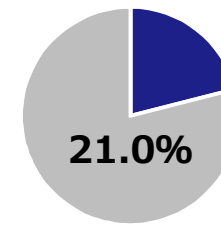


### 「成長」軸

#### 海外事業比率

(売上高ベース)

「目標 30%」  
 に対して



# 10Mの評価 2) 定性面 (戦略基本方針等)

## 【10Mの総括】

新型コロナウイルスの影響や国際情勢等、変化の激しい状況が続いたが、スローガン「**技術立社として、グローバル市場で躍進する！**」のもと、積極的な成長戦略を推し進めた結果、技術革新の流れを確実に掴んで業績を大きく伸長させ、長期目標として掲げる「**連結売上高1,000億円**」達成をターゲットにできる水準まで成長を実現した

## 【戦略基本方針別の主な成果】

\* KPIの各比率はP17参照

### 戦略基本方針 ①

**事業構造の変革を推進する！**

- 新規事業は、目標占有率である5%を達成した
- 半導体や電子部品不足の影響を受け、納期の都合上製造・検査装置は占有率が伸びず、電子機器・部品関連の占有率が高い状況となった

### 戦略基本方針 ②

**統合効果の最大化を推進する！**

- オリジナル製品と海外事業は共に、比率としては目標未達となったが、売上高自体は大きく伸長した
- 「製販融合」を特徴とする当社グループの目標とする「連結売上総利益率20%」の水準をキープすることができた

### 戦略基本方針 ③

**注力領域・市場を明確化し、成長を加速する！**

- 新型コロナの影響等もあり、各ターゲット市場の状況はまだ模様となったが、動きのある市場に注力し、設備投資、生産活動の需要を確実に捉え、売上高、受注高ともに高水準で推移した

### 戦略基本方針 ④

**持続的成長に向け、チカラを高める！**

- 特に成果の大きかったものとして、拠点戦略においては、海外現法の新設等、ネットワークの拡充を実現した
- 新規ビジネスの育成においては、グリーン・ファシリティ部の伸長の他、ソフトウェア関連ビジネスの基礎作りを進行した。
- 組織の活性化に向けた人事評価システムの見直しや働き方改革においても着実に進行した





我が社は社員の自己実現を尊重し完全燃焼を期するがため、真に働き甲斐のある快適な職場創りを目指します。

我が社は株主・顧客・仕入先に対して満足の提供に努力致します。

我が社は絶えずグローバルな視野に立って、技術革新と高付加価値の創造に挑戦していきます。

我が社は絶えず感謝の念をもって社会に貢献していきます。



## 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。

**N**ETWORK  
**E**NGINEERING  
**X** (SYNERGY)  
**T**RADING

### 対外的メッセージ

グローバルな観点で市場を捉え、お客様ニーズの一步先の価値を創造し、提供する

### 社内的メッセージ

常に次なる事業を創造し、さらなる成長のステージへ挑戦する



# 11M策定の基礎 3) 中長期的な取組みの全体像

## 長期ビジョン『2030 VISION』の実現に向けた第2ステップ 新中期経営計画『11M』を、2024年より始動

当社グループの中長期的な成長に必要不可欠な  
事業構造関連指標と経営指標を継続的に追求し、  
企業価値の最大化を推し進める

2030 VISION 実現に向けた  
**1st STEP**

**10M**  
(3カ年)  
2021~2023

前中期経営計画

2030 VISION 実現に向けた  
**2nd STEP**

**11M**  
(3カ年)  
2024~2026

新中期経営計画

2030 VISION 実現に向けた  
**3rd STEP**

**12M**  
(4カ年)  
2027~2030

### 長期ビジョン 『2030 VISION』

#### 定量目標 (2030年)

連結売上高  
**1,000億円を超え**  
さらなる拡大に挑戦

#### 定性目標 (2030年の目指す姿)

世界の中で  
技術力と提案力で  
必要とされる企業集団



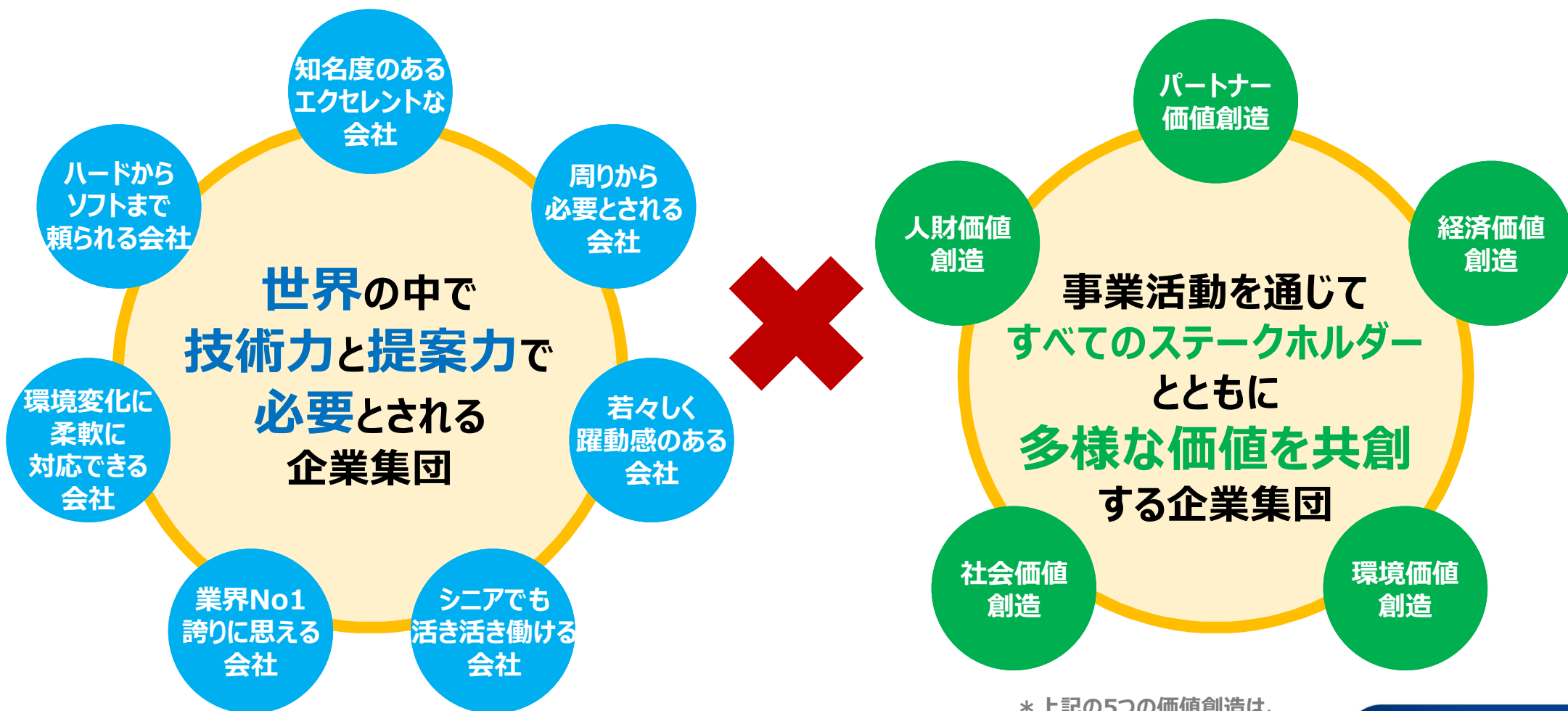
事業活動を通じて  
すべてのステークホルダー  
とともに  
多様な価値を共創  
する企業集団

# 11M策定の基礎 4) 長期ビジョンの概要

長期ビジョン『2030 VISION』における“2030年の目指す姿”は、  
当社グループの持続的な成長 と 持続可能な社会実現への貢献 の2つの長期展望

(当社グループのサステナビリティの追求)

(社会のサステナビリティへの貢献)



\* 上記の5つの価値創造は、  
マテリアリティへの取組みに対応



## ◆ 中長期スローガン ◆

### “技術立社”として、グローバル市場で躍進する！

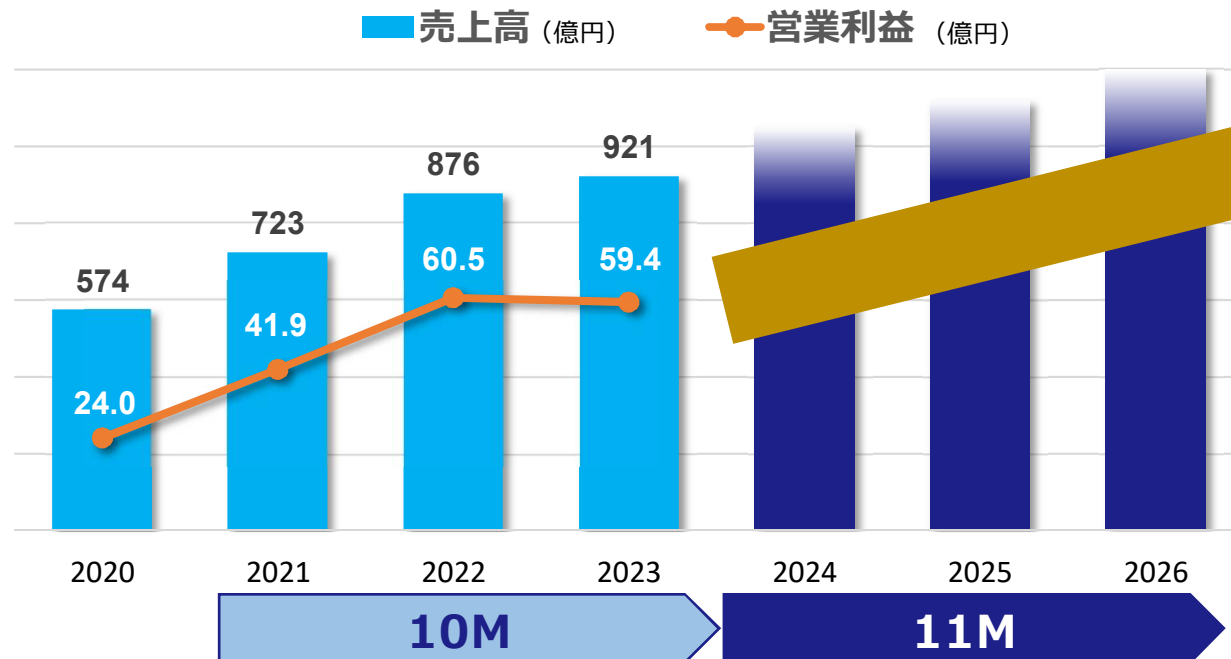
- 長期ビジョンと連動した  
**11M 大方針**
- 技術立社として、グローバル市場で成長し、売上高1,000億円を超える企業
  - 電機・電子を通じて広く社会へ豊かな暮らしを提供する企業
  - 社員にとって、働き甲斐があり、誇りに思える企業
  - 一致団結の強さと同時に、自律能動的に動く組織文化を持つ企業

#### 主な 強化ポイント (重点課題)

- 安定成長の基礎となる「国内ビジネス」の補強継続
- 中長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  
(特に、海外市場における電子機器・部品ビジネスの強化)
- 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

## ◆ 基本的な考え方（10Mより継続） ◆

- 成長性を重視した経営により、売上高・営業利益の持続的な拡大を目指す
- 事業構造の変革を引き続き推し進め、売上総利益率20%確保を図る
- 持続的な成長の基礎となる投資（人材、技術開発など）等を推し進めるべく、年3~5%程度の販管費増を見込む



1,000億円企業の実現を  
射程に入れながら、  
売上高・営業利益の  
**持続的な  
拡大へ**



「事業収益性」「財務健全性」「資本効率性」の3つの軸から、  
4つの経営指標について目標値を設定し、追求

事業収益性

売上総利益率

【目標】  
**20%以上**

財務健全性

自己資本比率

【目標】  
**50%**

資本効率性

ROE

【目標】  
**12%以上**

ROA

【目標】  
**6%以上**



10Mの基本方針を大枠で継続し、さらなるステップアップを推進

戦略基本方針 ①

**事業構造の変革を推進する！**

戦略基本方針 ②

**独自性を活かした強みの最大化を図る！**

戦略基本方針 ③

**注力領域・市場を明確化し、成長を加速する！**

戦略基本方針 ④

**持続的成長に向け、チカラを高める！**



## ◆ 戦略基本方針 ① ◆

# 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て、「安定」・「挑戦」・「利益」・「成長」の4つの軸を追求する
- これら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

## 事業構造の変革に係る3つのKPI

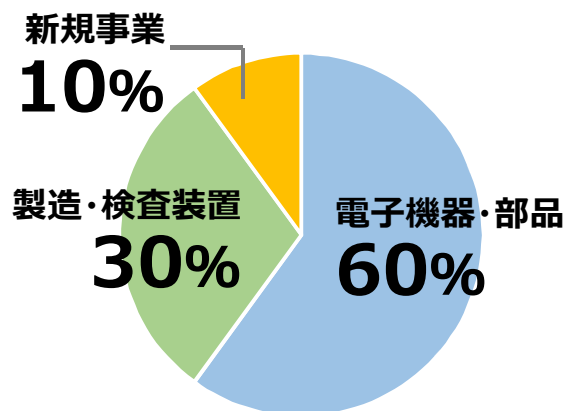
### 「安定＋挑戦」軸

### 「利益」軸

### 「成長」軸

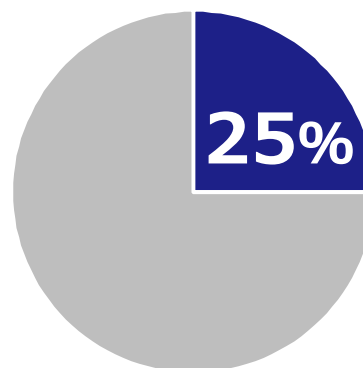
#### 事業別構成比

(売上高ベース)  
2026年 目標



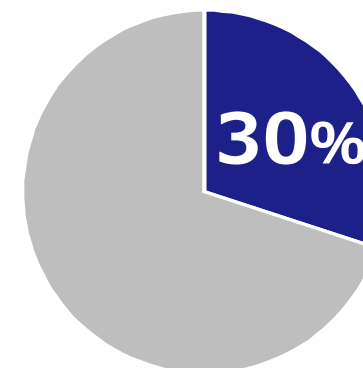
#### オリジナル製品比率

(売上高ベース)  
2026年 目標



#### 海外事業比率

(売上高ベース)  
2026年 目標



- 【事業別構成比】▶▶▶▶ 新規事業創出の成果を図るKPIとして「売上構成比10%」を新たな目標に設定  
(前中期経営計画10Mにおいて5%を達成したことを受け、新規事業創出の取組みをさらに加速)
- 【オリジナル製品比率】▶▶▶▶ 前中期経営計画10Mに引き続き、25%の目標を設定  
(オリジナル製品＝当社グループ独自および協力会社とのコラボ開発に限定)
- 【海外事業比率】▶▶▶▶ 集計方法は従来通り、海外で売上げたもの。目標値は引き続き30%

## ◆ 戦略基本方針 ② ◆

# 独自性を活かした強みの最大化を図る！



- 当社グループは、「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」等の強みを有する
- こうした独自性を活かして、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、強みの最大化を図ることで、業界における差別的優位性をさらに高めていく

## ◆ 戦略基本方針③ ◆

# 注力領域・市場を明確化し、成長を加速する！

### 主な注力領域・市場

- 半導体
- オートモーティブ
- 産業機器  
(ロボット、自動化を含む)
- 通信
- IoT (センサーを含む)
- AI
- 5G & 6G
- メディカル
- エネルギー・電池
- 航空
- 海洋
- 鉄道車両関連
- データセンター
- コンピューティング  
関連

### 注力領域・市場を開拓する 3つの施策

- 1 既存組織での注力領域・市場  
の事業拡大の推進
- 2 全社横断型プロジェクトでの  
事業化・収益化の推進
- 3 「新規事業」の位置づけからの  
事業創出・育成の推進

- 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
- その際の方策として、上記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

# 11Mの概要 4) 戦略基本方針③



## ◆ 戦略基本方針④ ◆

# 持続的成長に向け、チカラを高める！

### 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
- 2 成長戦略の核となる  
海外ビジネスの強化

### モノづくり のチカラを高める！

- 3 グローバル生産体制  
の強化
- 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

### 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
- 6 ESG経営の推進  
(サステナビリティへの取組み)

- 主な強化ポイント（重点課題）に基づき、持続的成長に必要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3つの視点からの強化を推し進める
- これにより、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

## 1 安定成長の基礎となる 国内ビジネスの補強

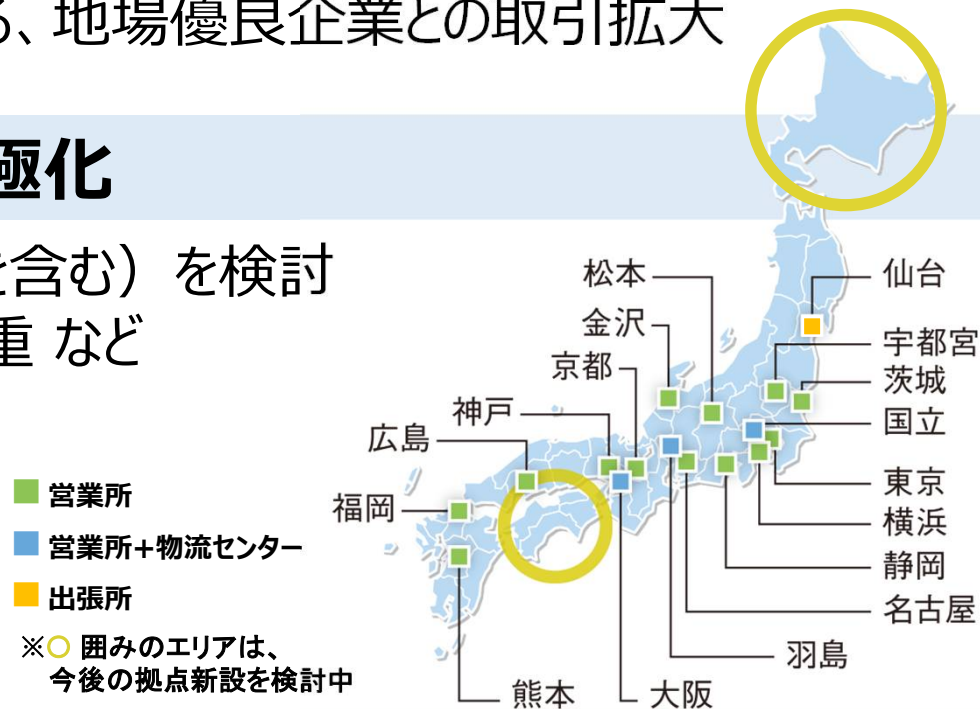
マーケティングのチカラを高める!

### ● 重点得意先へのさらなる深耕

- ・“All Daitron” の製品展開の継続  
(D&Pカンパニー・M&Sカンパニー・海外グループ 三位一体の連携を推進)
- ・地元密着 (エリア営業) 強化による、地場優良企業との取引拡大

### ● 有望地域への新規展開の積極化

- ・有望地域への拠点新設 (出張所を含む) を検討  
【候補地】北海道、四国地域、三重 など
- ・営業所への昇格：仙台



## 2

成長戦略の核となる

## 海外ビジネスの強化

マーケティングのチカラを高める!

### ●引き続き、電子機器・部品事業に軸足を置いた拡大を推進

\* 需要変動の大きい製造装置事業は、安定的な事業拡大をコントロール（受注案件の計画的な立上げ・検収、顧客の選択と集中、リスクヘッジ）

### ●海外営業拠点の拡充

- ・地域統括会社の設立（中華圏、インド太平洋地域）
- ・地域別の営業拠点拡大

#### 【北米・欧州地域】

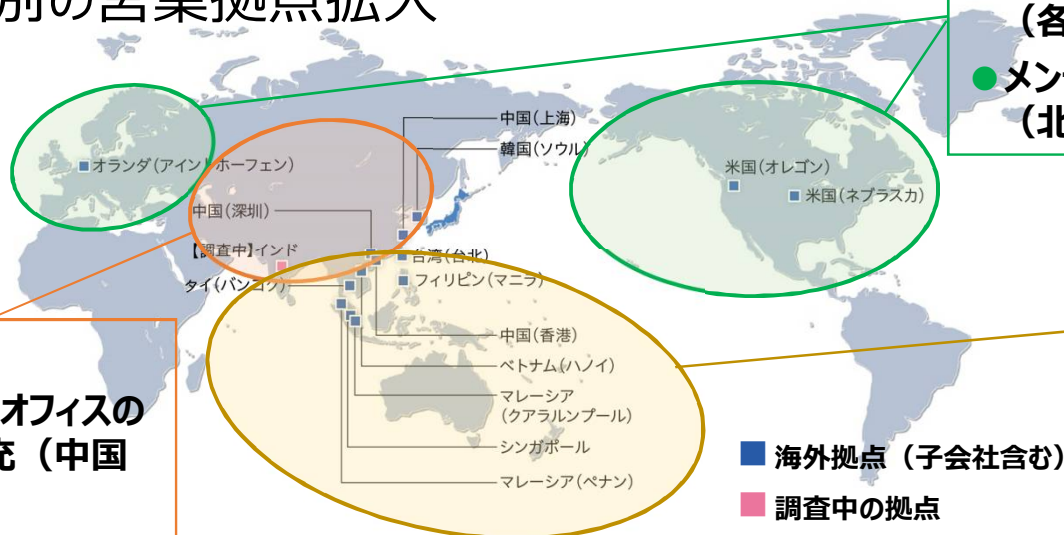
- サテライトオフィス設置 または 販売代理店契約（各3地域以上）
- メンテナンス事務所開設（北米：2地域、欧州：オランダ以外に3地域以上）

#### 【インド太平洋地域】

- インド駐在員事務所の設置（2つの候補地について検討中）
- 製造拠点（ハーネス、電源、外注の内製化）の設立検討（候補：ベトナム）

#### 【中華圏】

- サテライトオフィスの設置・拡充（中国内陸部）





## 3 グローバル生産体制の強化

モノづくりのチカラを高める!

### ● 国内外における生産能力の強化

グローバル生産体制のマザー工場である「中部工場」を核に、国内外の生産体制強化を継続推進

国内

- ・新規協力企業開拓  
(ハーネス・組配・基板・板金・塗装・ソフト設計・メカ設計)
- ・ソフトウェア会社とのアライアンス、M&Aの推進  
⇒ 人材確保、技術力補強

海外

- ・リンカーン工場の人員補強
- ・リンカーン工場の協力企業開拓 (メキシコ・米国・日本)



### ● 生産コスト低減施策の継続推進

- ・リンカーン工場の恒久的工数低減計画の立案・実行
- ・アジア圏に新たな生産拠点を設立 (候補地：ベトナム)



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

モノづくりのチカラを高める!

### ●引き続き、中部工場の技術部門を中核とした体制強化

### ●技術・製品開発の積極化

- ・量産製品の高付加価値化を推進（性能向上、機能追加など）
- ・今後の技術・製品の高付加価値化に必要な「ソフトウェア」関連技術の強化  
⇒ ソフトウェア関連技術者の採用強化、ソフトウェア会社とのアライアンス検討 など
- ・国内外における顧客情報収集を強化し、オリジナル製品開発を継続的に追求

### ●知財戦略の強化

- ・コア技術の明確化と当社グループが保有する技術の棚卸による知財管理の基盤整備
- ・中長期的な知財戦略に基づく新たな資格取得制度の確立  
⇒ 評価制度とリンクした総合的な制度構築により、社員のモチベーション向上へ
- ・特許出願・保有件数の中長期的な拡大

## 5 事業サポート機能の強化

コーポレート部門のチカラを高める！

### ● DX (デジタルトランスフォーメーション)

#### DX推進による生産性と業務品質の向上

##### ① 業務プロセス・業務システムの変革

- ・見積、販売・購買、生産管理、会計、経営管理等のシステムのバージョンアップやリプレイスに着手
- ・情報セキュリティの強化

##### ② DX推進基盤の整備

- ・DX推進指標による課題抽出と対策  
⇒ DX認定の取得へ

### ● グローバル人材

#### グローバル人材の育成と国内外人材交流

- ・海外拠点インターンシップ勤務制度の導入、制度化
- ・D&Pベトナム人技能実習生の継続採用、他工場への展開

### ● 人的資本経営

#### 人的資本経営による人財価値の向上

##### ① 研修・教育投資による労働生産性の向上

- ・個人スキル向上のための研修・教育制度の整備と投資
- ・専門人材のキャリア採用

##### ② ダイバーシティ&インクルージョンの推進

- ・女性活躍 (総合職比率、管理職比率の向上)
- ・シニア活躍 (満足度の向上)
- ・障がい者雇用 (法定雇用率遵守)
- ・人事制度の見直し  
(エキスパート・シニア・各種手当等、制度の整備)
- ・健康経営優良法人の認定取得

### ● 広報・IR

##### ① 広報・IR専門部署の設置

##### ② Daitronブランドの認知度向上



6

## ESG経営の推進

(サステナビリティへの取組み)

コーポレート部門のチカラを高める!

### ● ESG経営の推進による持続可能な社会実現への貢献

#### 1. サステナビリティ委員会の活動推進

- ・マテリアリティに関するKPI設定と、  
具体的なアクション（サステナビリティ委員会分科会活動の推進）
- ・統合報告書でのKPIの進捗開示

#### 2. コーポレートガバナンス・コードへの対応

- ・エクスプレインコードの対策検討

#### 3. コーポレート・ガバナンス強化

**コンプライアンス委員会** : 企業内不祥事の未然・拡大の防止

**リスク管理委員会** : 経営資源保全のための経営リスクの未然防止

**内部統制委員会** : 財務報告に関する内部統制の有効性の確保

## 財務健全性維持のもと、成長投資と株主還元の最適バランスを追求

### 成長投資

【基本的な考え方】

今後の成長戦略の基礎となる  
「人財」の育成と「海外拠点」の拡充を  
核とした積極的な成長投資を展開

#### ■ 11Mにおける優先投資の概要

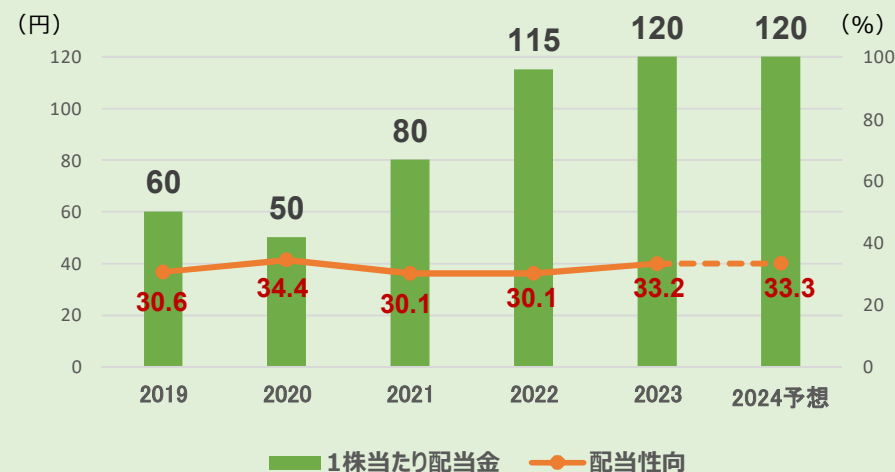
- インド新規進出、東南アジア製造拠点・米国及び中国の新規出張所開設の検討
- データセンター関連事業（UPS・蓄電池等）の拠点整備
- 国内工場の生産能力・効率等の向上
- DX推進  
（システムリプレイス、情報セキュリティ対策強化）
- 人的資本投資（直接投資＋機会投資）

### 株主還元

【基本的な考え方】

株主還元の強化に向けて  
11M期間中に連結配当性向につき、  
従来の30%から40%を目安に引き上げ

#### ■ 1株当たり配当金と配当性向の推移



# 技術で立つ会社へ

ダイترونグループは、  
エレクトロニクス業界の技術立社として、  
すべてのステークホルダーとともに、  
グローバル市場に新たな価値を共創してまいります。

この資料で述べられている将来の当社業績に関する見通しは、現時点で知りうる情報をもとに作成されたものです。

当社が位置するエレクトロニクス業界の電子機器・部品産業並びに製造装置産業は、テクノロジーの変化やスピードが大変速く、競争の激しい産業です。また、欧米やアジア諸国の経済情勢など、当社の業績に直接的・間接的に影響を与える様々な外部要因があります。

従いまして、今後、当社の業績が本資料の見通しと異なる可能性があることをお含みおき下さい。

《本資料並びにIRに関するお問い合わせ先》

経営管理部 IR担当

TEL: 06-6399-5952

FAX: 06-6399-5962

e-mail: [info.ir@daitron.co.jp](mailto:info.ir@daitron.co.jp)