

# 個人投資家向け会社説明会 ミーティングメモ

## ダイトロン株式会社 (7609)

開催日：2026年3月2日(月)

場 所：オービックホール (大阪市中央区)

説明者：代表取締役社長 土屋 伸介 氏

### 1. 会社概要および事業内容

#### 【会社概要】

- 弊社は1952年設立で、本社は新大阪駅から徒歩8分ぐらいのところにあります。資本金は約22億円、昨年の売上高は1,000億円を少し超えるぐらいと好結果を出しています。事業内容は電子機器および部品、各種製造装置等の製造・販売、輸出入となります。
- 企業理念は「創業の精神」「行動規範」「経営理念」の3つの項目からなります。「創業の精神」の「きびしい仕事 ゆたかな生活」は私どもの創業者が考えた文言で、若い社員も含めて全社員に浸透しています。
- 子会社は国内のみならず海外にもあり、グループ会社のステートメントとして「Creator for the NEXT」を掲げています。グローバルな観点で市場を捉え、お客さまニーズの一步先の価値を創造、提供するという対外的なメッセージが込められています。
- 「ダイトロン」という社名の由来は、京都府出身の創業者の高本善四郎が大阪で会社を設立したこともあり、1952年、「大阪」の「大」と「京都」の「都」から「大都商事」という名前が付けられました。その後、1998年、店頭公開を機に「大都商事」から「ダイトエレクトロン」へ、2017年に100%子会社の2社と統合して現在の「ダイトロン」に社名変更しました。
- 創業から現在までの売上高実績をみてみます。50年代から60年代にかけては創業期で、70年代に入ってから、それまでの卸、商社機能から、創業者の技術的機能、メーカー機能を持ちたいという意志のもと、製販一体路線の体制確立の時代が90年代まで続きます。やがて2000年代に入ると、国内をベースとした仕事がほとんどだったところ、今後成長していくためには海外拠点をつくるなど、世界の市場も見据えて広げていかなければいけないとなりました。この間、バブル崩壊、リーマン・ショックなど厳しい時代もありましたが、それらを乗り越えて現在の売上トレンドに入っています。
- 営業・生産拠点としては、国内には北は仙台から南は熊本まで23拠点(内6工場)、海外にはアジアを中心に14拠点あり、そのうちの1工場はアメリカのネブラスカ州にあります。最近ではヨーロッパにも1拠点つくるなど充実した内容となっています。
- 私どものビジネスモデルの強みは「商社機能のマーケティング力+メーカー機能の技術力」です。設計・開発・製造という機能を持ち合わせた技術力でお客さまの幅広いニーズにお応えしていく。これが当社の強みの1つになっています。
- 組織体制としては2本部2カンパニー制をとっています。商社機能を担っているのが、

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。

大和インベスター・リレーションズ

Daiva Investor Relations

---

---

最も大きな母体となる M&S カンパニーです。国内を中心に部品や装置の仕入れ、販売を担っています。

- また、製造機能を担っているのが D&P カンパニーで、こちらも2つの事業を持っています。1つが部品事業で、コンポーネンツも含めて部品に関連する製品を作っており、もう1つの装置事業では、設備関係機器の製造・技術開発を行っています。2本部のうちの1つが海外事業本部です。輸出入を含めて当社の海外事業とアメリカからアジア、ヨーロッパまで展開している子会社を管轄しています。
- もう1つが海外と国内の販売、生産機能を支えている管理本部です。こちらは少数精鋭の高い機能を持つ本部であると考えています。

#### 【セグメント別の売上構成比・取扱商品・用途】

- どのような商品を作り、販売しているか、セグメント別の売上高構成比をご紹介します。1番大きいのが66.1%の電子機器および部品のユニット、2つ目が製造装置のユニット、3つ目が新規事業のユニットです。グリーン・ファシリティはデータセンター向けのUPSのビジネスを展開している新しい事業で、現在、確実に成長しています。
- 次に、取扱商品群（電子機器・部品）について細かく見てみます。電子部品&アセンブリ商品としては各種コネクタ・ハーネスを作っており、中でも密閉性の技術が必要なハーメチックコネクタは自社のオリジナル製品となります。半導体関係では主にアナログ製品を、エンベデッドシステムでは産業用カスタムPCなどハイスペックな特殊仕様のコンピュータを取り扱っています。電源機器としてはノイズが少なく、特殊な部分に使われるオリジナル電源を取り扱っています。さらに画像関連機器・部品としては主に自動化設備、カメラ・ケーブル・照明・レンズといった周辺機器も含めた画像機器全般を、情報システムとしては、今活況を呈しているテレビ会議システム等を取り扱っています。
- 続いて、セグメント別取扱商品群（製造装置）を見てみます。1つが半導体・FPD製造装置です。今FPDの関係は大きく取り扱ってはいませんが、半導体関係はまだ多く取り扱っています。私どもが得意とするのは、半導体のベースとなっているシリコンウェーハです。その他電子材料を製造するためのプロセスに使われる設備で、このプロセスの中では自社製品も多く取り扱っています。もう1つが電子部品製造装置です。特に注目されているのが光半導体と言われるところで、この光半導体向けの設備を自社で製造、販売しています。いろいろな引き合いもあり、受注も多くいただいています。
- これら製品群がどのようなところで使われているか、取り扱い製品の用途例をご紹介します。今製造現場では自動化が進んでおり、自動化ラインをつくる上で画像機器やハイスペックなコンピュータが必要になります。私どもはこの自動化ラインに関連する商品のほか、ノイズの少ない特殊な電源を作っています。医療用機器は誤動作が大きな問題にもつながるのでノイズを避ける必要があります、この医療用機器向けに自社の低ノイズの電源を供給しています。また、人間の目の代わりに画像機器を使ってさまざまな

---

判断をしていますが、ここにも私どものカメラ、レンズ、照明をお使いいただいています。

- ・ 次に輸送用機器の関連です。自動車関係において先進運転支援システムが注目を浴びていますが、今までは採用されない部分が多くありました。しかし、今後は標準化されていくと言われており、このようなところにはカメラ、レンズが必要になるため、新たなビジネスとして供給していくことになると考えています。また、天井裏にいろいろな配線を要する鉄道車両にも、コネクタとケーブルをつなげたワイヤーハーネスを納めています。この他、皆さまはスーパーマーケットや小売店で自動会計システムを見かけることが多いと思いますが、これらの自動化支援にも私どものカメラ、レンズが使われています。
- ・ さらに私どもは、半導体関係の製造設備も取り扱っています。半導体のメモリ関係のチップになっている前工程である材料工程には、シリコンウェーハが使われています。この材料を加工するために自社で生産している製造設備、ウェーハ面取機が多く使用されています。デバイスの種類も多様で、光半導体と言われているところにもいろいろな工程がありますが、その後工程にも私どもが提供している設備が多く導入されています。半導体はEV、産業機器、自動化機器、IT関係の製品などあらゆるところに用いられており、今後も需要はどんどん上がると言われています。われわれは、それらの生産設備を供給させていただけると考えています。
- ・ 自社製品を含めて供給可能な製品としては、センサー、半導体、通信デバイス、認証機器、電源機器、産業用PC、画像機器、半導体製造装置などさまざまあり、市場的にもデータセンター、スマートフォン、スマートオフィス、クラウド関係、5G、6Gなどがあります。今後はAI、IoTも含めて、右肩上がり成長が期待できる市場に私どもの供給製品をお使いいただける状況になるため、しっかり進めていけば同じように右肩上がり成長できるのではないかと考えています。

## 2. 第11次中期経営計画【2024年～2026年】について

- ・ 第11次中期経営計画（略称11M）は2024年から2026年の3カ年計画で、今年が最終年度となります。11Mのスローガンは「“技術立社”として、グローバル市場で躍進する！」です。グローバル市場で成長して売上高1,000億円を超える企業になろうというのが大きなテーマで、商社でありながら、メーカー機能も使いながら、技術力も使って目標に到達しようと取り組んでいます。昨年末、1,000億円に到達しました。今年はどうするか考えたときに、1,000億円を超えたらいいというものではなく、1,000億円をキープしながら、さらに少しでも成長していくことが重要なキーだと思っています。
- ・ 11Mが目標とする経営指標は、事業の収益性を良くする観点で売上総利益率を20%以上にする、自己資本比率を目標の50%に近づける、資本効率性としてのROEを12%以上、ROAを6%以上にするという4つです。今のところ、これらは順調に推移している

---

---

と考えています。

- ・ 次に、4つの戦略基本方針をご紹介します。①は事業構造の変革に係る三つの KPI です。1つ目は「安定+挑戦」軸の事業別構成比です。経営の安定化を1番に考えて、大きなセグメント群の電子機器・部品と製造・検査装置と新規事業という3つのバランスをよくしていこうということで、電子機器・部品は60%、製造・検査装置は30%、新規事業は10%という目標値を掲げています。2つ目は「利益」軸のオリジナル製品比率です。収益性を上げるという観点から2026年目標は25%としていますが、この比率を一定量持つことによって収益力を上げられると考えています。3つ目は「成長」軸の海外事業比率です。長期的な観点でみると売上を伸ばすのは海外事業だろうということで、2026年は30%という目標値を掲げています。
- ・ 事業別構成比は現時点では順調に推移していますが、オリジナル製品売上高と海外事業売上高に少し乖離があるのが実態です。しかし、数字が伸びていないかというそうではなく、オリジナル製品売上高は順調に伸びていて、われわれの戦略がこれに寄与していると考えています。海外事業売上高は、投資の波を受けてへこんだ年もありますが、確実に伸びています。国内販売もしっかり伸ばしていますし、オリジナル製品以外の一般商材の販売が好調に伸びていることもあって、比率的に大きな変化はないものの個別の売上を見るとしっかり伸びていることをご理解いただきたいと思います。私どもの強みである製販一体機能をグローバルに展開していくことによって売上を加速させる、持続的な成長を後押しするという戦略基本方針が定着してきていることを実感しています。
- ・ 戦略基本方針②は「独自性を活かした強みの最大化を図る」です。
- ・ 戦略基本方針③は、どのような市場でビジネスを展開していくかということで、「既存」の市場、「PROJECT」の市場、「新規」の市場の3つを考えています。有力な市場としては半導体関連事業、データセンター等となりますが、私どもは「既存」の組織以外に「PROJECT」という枠組みを持っています。ある市場だけを特別に取り上げて全社横断型で事業推進、収益推進を図っていこうということで、1つ目がオートモーティブ、2つ目が医療関係のメディカル、3つ目がIoTとなります。このような取り組みで新しい商材、新しいアプリケーションを開拓しています。「新規」のところでは、データセンター向けのUPS事業以外に次の事業を育てる必要があると考えています。その1つがソフトウェアのビジネスです。まだ育成段階で計数的に寄与していませんが、数字にも寄与させようと育成を始めています。今後は新しい事業として取り組みを強化していきたいと考えています。
- ・ 戦略基本方針④としては、国内ビジネスの補強が重要になりますので、まず私どもが得意とする地元密着の強化による地場の優良企業さまとの取引拡大を進めていきます。
- ・ これからの伸びしろの部分となる海外ビジネスの強化としては、特に電子機器・部品事業に力を入れていくための拠点づくりを積極的に進めています。既にアメリカ、ヨーロ

---

---

ッパ、アジアには拠点を持っていますが、その中でさらに出張所を持って、点から面に近い攻め方ができるようにしたい。アジアにおいては特にインドに注目しており、何らかの拠点をつくることを前提にマーケティングを進めていきたいと考えています。

- ・ 生産関係・製造関係については、今年が最終年度となる 11M の中では売上を上げると同時にキャパアップが重要です。短期的には新規の協力企業の開拓を進めており、11M の中でこれを強化していくことが重要だと考えています。
- ・ 同時に、技術・製品開発と知財戦略の強化も進めています。特に知財戦略の強化についてはこれまでそれほど強く取り組んできませんでしたでしたが、11M に入ってからしっかりと取り組んでいます。特許出願を多く出せるような環境づくりを重要なテーマとし、そのために現在、会社の仕組みや評価システムを変える取り組みを進行しています。主に私どもの管理本部が中心となって、事業サポート機能の強化を進めています。代表的なものは、DX 推進による生産性と業務品質の向上です。また、人的な資本経営のところでは、研修・教育投資によって労働生産性の向上を図っており、ダイバーシティ&インクルージョンの推進も意識してセミナーや階層別研修も行っています。
- ・ 今回の 11M から ESG 経営の推進もスタートしています。特にコーポレート・ガバナンス強化が重要であると考え、サステナビリティ委員会を発足して、今は活動を推進しながら強化を図っている段階です。
- ・ また、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けてしっかりと取り組んでいく、そのためには投資を行うことと株主さまへの還元が重要になると考えています。
- ・ 投資については、研究開発投資関連、新規事業および生産能力を上げるための投資を継続するとともに、結果を出していきたいと考えています。さらには DX 推進への投資も考えています。これにはシステムの変更や更新がありますが、生産性や効率の向上を狙って進めていく予定です。
- ・ 配当関係については、以前の 30%という方針から、11M に入り 40%に変えました。これにより、今年も 190 円の配当を考えています。2026 年 1 月 1 日付で普通株式の 1 株について 2 株の割合に株式分割を行っていますので、2026 年の 190 円というのは株式分割を考慮しない場合になりますが、最低でも同レベルの内容を維持していきたいと思っています。

### 3. 業績ハイライト

- ・ 昨年末の決算結果ですが、売上高がようやく 1,000 億円を超えました。営業利益も 70 億円を超え、純利益で 49 億円と、過去最高の売上高と利益を達成しています。
- ・ 中でもご注目いただきたいのが、電子部品、電源機器、半導体、電子部品製造装置です。これらは当社のオリジナル製品を含んだセグメント群となり、その中で電源機器を除いて 20%以上という高い利益率をたたき出しています。オリジナル製品の販売比率を今以上に少しでも上げて収益性を良くしたいというのは、ここに 1 つの理由があります。

- 
- 
- ・ 地域別売上高も順調に伸びていますが、これまで牽引してきたアジア地区において投資の一服感が出ている影響もあって、今は横ばい傾向になっています。それ以外の地域は順調に伸びており、アジアについては次の回復・成長期に入ると見えていますので、その辺りに期待しています。
  - ・ 四半期別の受注高推移を商品セグメント別に見ますと、電子機器および部品と製造装置に分けていますが、受注は順調に伸びています。製造装置関係は投資の波の影響も受け、少しでこぼこ感があります。受注残高推移を見ると、データセンター向けの UPS のビジネスを展開しているグリーン・ファシリティ一部の受注残が大きくなっています。
  - ・ 通期連結業績予想として、今年の売上は 1,034 億円を見込んでいます。また、営業利益、経常利益ともに 72 億円、当期純利益は 49 億円と、昨年とほぼ横ばいですが、この数字を少しでも伸ばせば今年も過去最高の売上と利益を達成できる可能性があると思込んでいます。
  - ・ 商品セグメント別業績推移・予想としては、このまま順調にいけば伸びていくと考えています。
  - ・ 配当について、2025 年 12 月期は年間配当 190 円、配当性向 40%を超える形でお示ししており、今年の 12 月期の予想としては今年と同じレベルを維持しようと考えています。1 月 1 日付で株式分割した関係もあって数字的には半分の 95 円となっていますが、分割前で考えると 190 円となります。
  - ・ おわりに、「技術で立つ会社へ」ということで、ダイトロングループは、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。ホームページをご覧くださいとご理解いただけたと思いますが、私どもは新たに投資に関する会社の情報を公表しています。私どもの会社について公平な見方をされている業者さまに、わが社についての評価や、良いところ、悪いところなどいろいろ公表いただいていますので、そちらを参考にさせていただくのも一つかと思えます。そのようなところからも情報をお取りいただき、私どもの会社に興味を持っていただくとともに、株を持っていただければうれしく思います。

#### 4. 質疑応答

Q1. 御社のように製造と商社機能の両方を持つ企業はほかにあるのでしょうか。

A1. 私どものように商社機能と製造機能を持つ会社は、多くはないけれども、あります。ただし、私どもはそこにいろいろ差別化できる部分を持っています。1 つに、エレクトロニクス関連の商材を取り扱う商社としてメーカー機能を持っているところはそんなに多くありません。そしてもう 1 つ、メーカー機能の中で、ほかの商社さまはどちらかというと受託生産をやっているところが多いかと思えますが、私どもは受託も一部あるけれど、自社で設計と技術開発ができる機能を持っています。ここは他ではあまりないと聞いています。そのような観点で見ると、ある意味差別化できる、少し優位性のある

---

機能を持った商社と言えると思います。

Q2. 株主向け工場見学会開催の検討をお願いします。

A2. お客さまとの関係で製造ラインや作っているものに関して秘密保持契約があり、他の方にお見せできる部分は非常に少ないです。しかし、そのようなご要望に少しでもお応えしたいということで、生産ラインの問題ない部分だけを取り上げたビデオ撮りを行っており、それをできるだけ皆さまにお届けできればと考えています。近々では3月末の株主総会の際にビデオを流したいと考えていますし、株主懇親会でご質問をいただければ、工場の責任者もおりますので詳しい話もできると思っています。

Q3. オリジナル製品の売上高に占める有力な装置は何でしょうか。

A3. オリジナル製品は大きく分けると電子機器・部品関係と装置関係になりますが、装置・設備のほうでユニークな技術を持った製品があります。その一つが半導体の材料に使われる加工装置、面取装置と言われるものです。これは、シリコンウェーハやその他の電子材料として、パワー半導体などで一時期、活況を浴びていましたが、シリコンカーバイド（SiC）と言われる特殊な電子材料を加工する装置です。私どもがつくるこの装置はほかと比べて優位性もあり、収益力の高い設備の一つとなります。

もう1つは、以前から光半導体用の設備を製造・販売していますが、こちらも競合他社が比較的少なく、私どもの装置が業界では強いと言われています。光半導体はデータセンターのサーバとサーバの通信を行う部分で多く使われています。今後も需要がさらに上がると言われており、それに伴って私どもにも光半導体向けの製造設備の引き合い、ご注文が多く入っています。

代表的なものとしては今申し上げた二つが非常に強い、収益性の高いものになります。

Q4. 海外ビジネスの強化についてお聞きします。アメリカ・欧州と売上を順調に伸ばしていますが、金額規模はまだ小さいです。目標・売上高があれば教えてください。

A4. 海外事業売上高について、アメリカとヨーロッパは確かに伸びてきており、今後も伸ばせると見えています。では、全体的にどれぐらいまで伸ばせるか。目標値としての話になるかもしれませんが、11Mの中で300億円を超えるところまでは何とか持っていきたい。将来的に私どもの売上規模がどこまで広がるかということもありますが、比率としては、いま30%を目標としているところを50%ぐらいまで持っていければと考えています。欧米については海外売上の半分ぐらいには持っていく必要があると考えています。

Q5. 株価がこの1年で倍になっています。その要因は何だと思われますか。

A5. 株価が順調に上がっている要因はいろいろあると思いますが、1つは、私どもが取り

---

---

組んでいる事業をご覧いただけているのではないかと。特にここ3、4年間ぐらい私どもは売上、利益をずっと伸ばしており、その中でそれぞれの事業が伸長してきていることがあるのではないかと。

そのベースとなっているのは、顧客層が厚くなっていること、お客さまの開拓がどんどん進んでいることです。そして、そのベースとなっているのが多く取り扱っている商材です。このような商材がようやくいろいろなマーケットに突き刺さるようになってくると、新規事業であるデータセンター向けのビジネスへの取り組みが成長を後押ししていることもあると思っています。大きくは半導体の括りに入るのかもしれませんが、われわれのビジネスはそこに絡んでいますので、そのような点を評価いただいて今の株価につながっているのではないかと考えています。

- Q6. 土屋社長が会社を経営する上でもっとも大事にされていること、経営哲学を教えてください。
- A5. 経営哲学というおこがましいものはないのですが、前進するためには時間をかけて地道に取り組んでいくことが重要で、長期的には成長を考える必要があると思っています。社員の皆さんもそうですが、物事に真面目に取り組む。お客さま、仕入れメーカーさまと、社内でもそうだと思いますが信頼関係をしっかり築いていく。そうでないと、一時的には良くてもビジネスは前進できない、長続きしないと思っています。

以上