

市場・業界の変化を商機と捉え、 2030年に向けて事業基盤を再構築します。

「2023中期経営計画」は、前章で説明した「2030VISION」の実現と飛躍のための、足掛かりとして策定しました。グループ全社を挙げて、右手で「変革」を加速しつつ、左手で「開拓」を推進する、いわゆる「両利きの経営」に積極的に挑戦し、事業基盤と収益構造の再構築に取り組みます。

■ 当社を取り巻く環境

あらゆるフィールドで、商機につながる大変革が進行中。

外的環境に目を向けると、「2030VISION」でも説明したとおり、ここ数年でエネルギー市場・業界と関連する規制等が大きく変化しています。これらを東光高岳グループはビジネスチャンスと捉えています。つまり、新たな中期経営計画ではこの変化を「活かす視点」が必要と考えました。

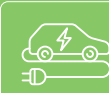
外部環境

Political

- エネルギー利用の規制変化
- 環境配慮型事業・製品ニーズの高まり



自律型地域社会の実現に向けた取り組み



EV導入促進に向けた取り組み

Technological

- エネルギー利用の高度化
- 設備運用、保守の高度化



設備監視・制御技術の高度化



センシング技術の取り組み

Economic

- 国内需要低迷、海外電化率増加
- SDGs達成に向けたESG投資の動き



海外展開の重要性



SDGs達成に向けた取り組み

Social

- BCP・レジリエンスニーズの高まり
- 国内労働人口減少による生産性低下



BCP・レジリエンス製品への対応



自動化による生産性向上

■ 基本方針

2030年に向けて「基盤再構築」に取り組みます。

そこで「2023中期経営計画」では以下の3つの基本方針を掲げました。これらを通じて、2030年に向けての「基盤再構築」を実現します。

① コア事業の深化・変革

- 主力製品のモデルチェンジ、販売拡大
- 原価低減技術開発
- 作業カイゼン、デジタル化の徹底

② 事業基盤の構造転換

- 国内外生産拠点の整備・再編・強化
- 国内外各社とのアライアンス
- グループ会社の役割分担見直し

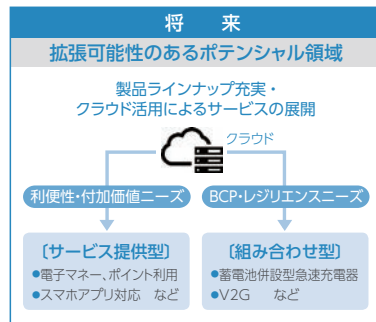
既存事業の見直しや製造・販売体制の革新を図り
開拓領域にリソースを再配置

③ 2030将来像開拓への挑戦

- 海外生産拠点の新規構築
- データビジネス、インフラシステム事業のモデル実証
- 基礎技術の研究開発

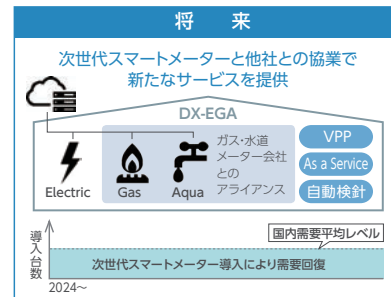
事業領域 1 EV社会を支えるインフラ事業

EV充電利用ニーズの多様化に対応した製品ラインナップの充実、顧客利便性の向上・効率化を図り、EV用急速充電器の国内シェア第1位を維持します。また、充電管理システムのクラウド活用によるサービス向上を展開し、事業領域の拡大とEV社会の実現に貢献します。



事業領域 4 電気・ガス・水道含めた新計量ビジネス

電気の次世代スマートメーターの導入に加え、ガス・水道のスマートメーター化に伴う新たな価値・サービスを提供します。2021年3月、東光高岳グループはアズビル株式会社と新たな事業コンセプト「DX-EGA」で協業することを発表しました。現在、一部サービスインを実現すると共に、さらなる事業領域拡大の検討を進めています。



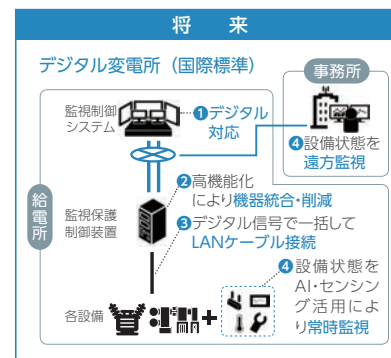
事業領域 2 PPP/PFI事業

当社はスタジアム等の照明設備・電光掲示板の設備更新に関する公募型プロポーザル方式の入札・受注の実績を重ね、プロジェクトマネジメントのノウハウを磨いてきました。将来はさらなる商材拡充によりPPP/PFIによる大規模複合案件にも進出し、事業領域を拡大します。



事業領域 5 国際標準に対応したデジタル変電所

変電所の監視・計測・制御のデジタル化、及び電力設備へのセンサ搭載による常時監視・AI診断により、変電所の保守省力化・施工省力化・運転高度化を実現します。海外企業との協業によるSAS※/SCADA、国際標準対応などを通じて、海外展開も視野に入れています。



※ SAS: Substation Automation Systemの略。デジタル変電所自動化システムのこと。

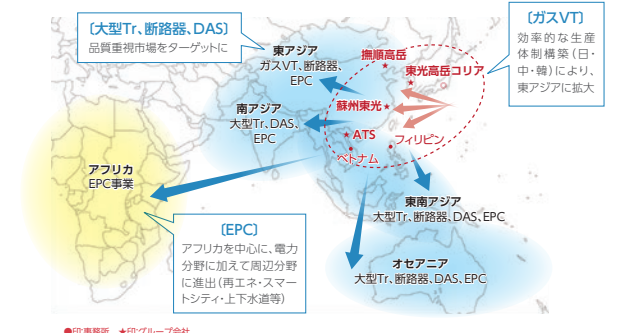
事業領域 3 次世代配電事業

当社は、これまで島嶼、オフグリッド、セミオフグリッド、P2G等の実証事業に参画し、EMS技術の向上に取り組んできました。今後、増大することが予想される地域の再生可能エネルギー電源による地産地消、エリアでのBCP確保、余剰電力の有効活用等のニーズに応じて、太陽光発電、EV、蓄電池、P2G等を統合制御するEMSソリューションを展開し、自律型地域社会の実現に貢献します。



事業領域 6 海外アライアンス

海外EPC (ODA案件) が主体で売上高が1割未満だった海外事業を再編成。2030年に向けて、海外事業売上高1割以上を目指します。海外生産拠点の新規構築・既存拠点拡大等によるOut-In、Out-Outの販売展開や、EPC事業の深化、領域拡大をさらに推進します。

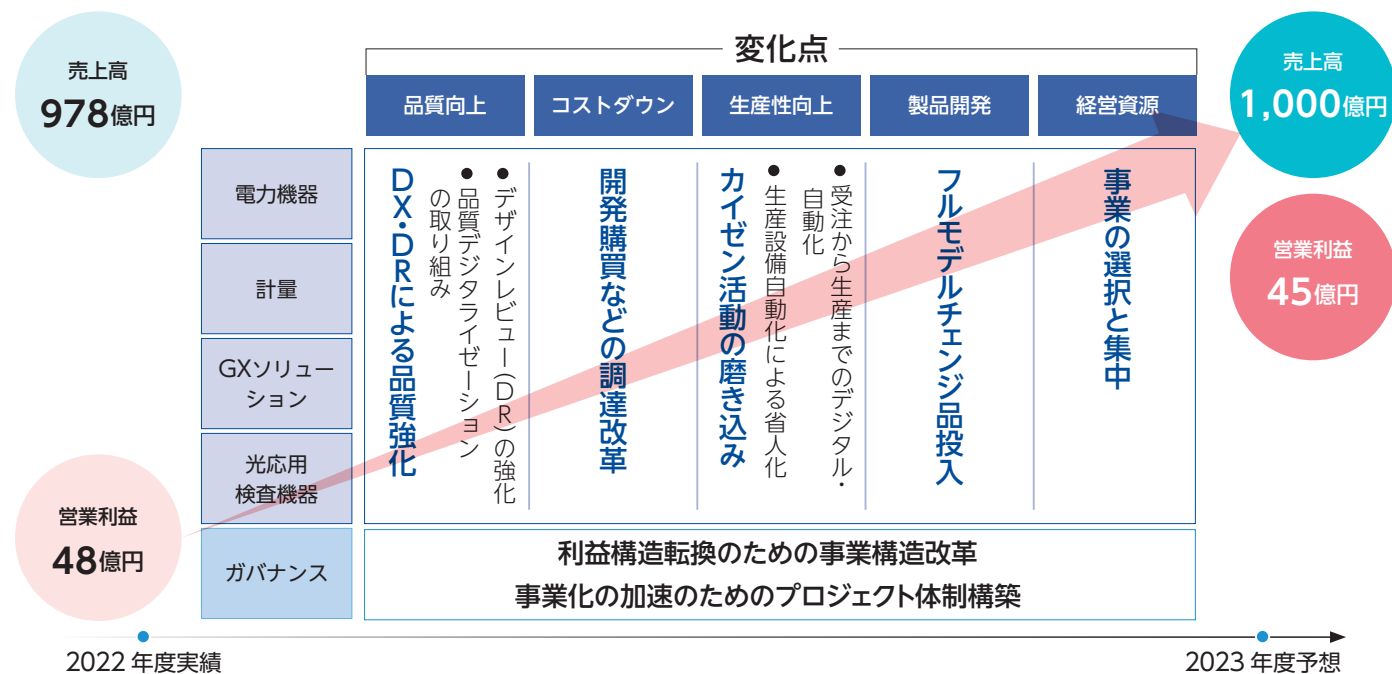


■ 重要な取り組み

2023中期経営計画達成に向け、全社的なカイゼンを推進しています。

2023年までの3年間は生産性向上と品質改善に向けた取り組みを加速する期間と位置付けます。コーポレート部門の横串機能を活かし、DXや自動化を積極的に取り入れて全社的なカイゼン※を推進しています。

※カイゼン：業務の目的に照らして、既存のプロセスをより良いプロセスに変えること

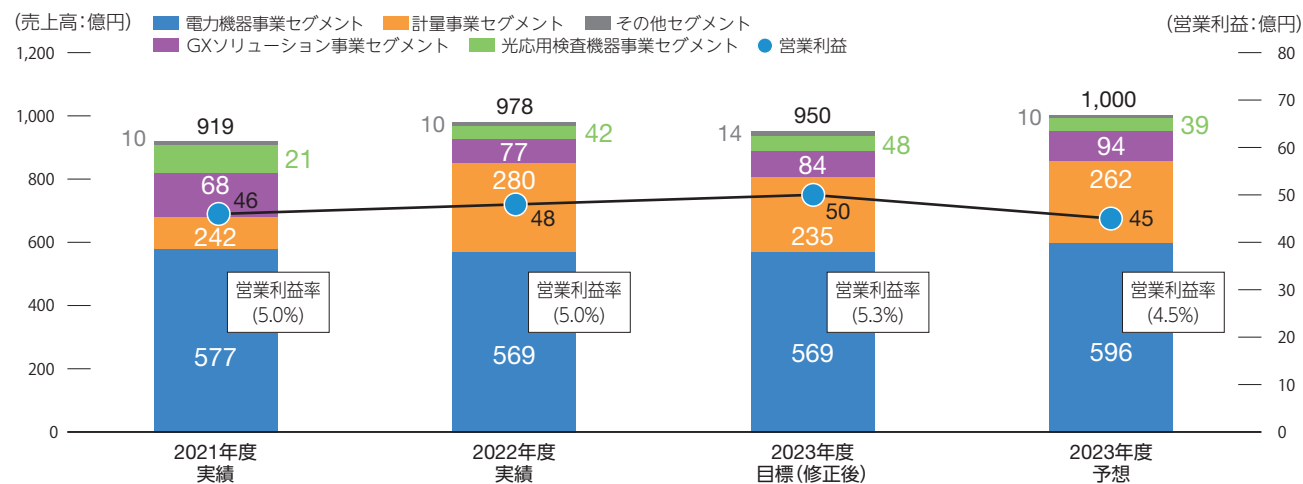


■ 数値目標

収益構造を見直し、2023年度営業利益45億円を目指します。

当初計画時から電力機器事業及び計量事業において需要が堅調に推移したこと、また、GXソリューション事業におけるEV用急速充電器の需要の高まりや光応用検査機器事業における三次元検査装置の需要が大幅に拡大したことなどを受け、昨年度、2023年度の実績予想の修正を行いました。

しかし、足元においては主要資材の価格高騰が高止まり傾向にあること、また、将来につながる研究開発への投資を強化したことを踏まえ、2023年度の営業利益は45億円を見込んでおります。



■ 達成に向けた3ヵ年の取り組み

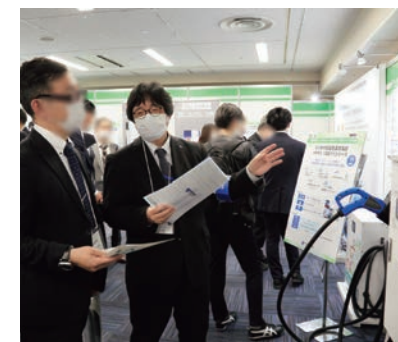
2022東光高岳10th Anniversary ソリューションフェアの開催

当社は、東光高岳ホールディングス設立10周年を記念し、全てのステークホルダーの皆さまへ感謝の意を表すると共に、当社グループの製品やサービスをより広く・深く知っていただくため、2022年12月6日～7日に有楽町の東京交通会館においてソリューションフェア（プライベート展示会）を開催しました。

当日はパネルや実機の展示のほか、講演会・パネルディスカッションなどのイベントを開催し、2日間で約1,450名の方にご来場いただき、ご好評をいただきました。

また、ソリューションフェアをきっかけに共同研究が決定するなど、将来につながる成果も出てきております。

今回お客さまより頂戴したご意見・ご要望などの声を、今後の当社グループの製品やサービスに活かし、サステナブル社会の実現に向け取り組んでまいります。



低炭素社会の実現を後押しするEVインフラソリューションを拡充

EVインフラ事業は、カーボンニュートラルの推進に向けて、さまざまな充電サービスにクラウドを活用するなど市場ニーズを捉えた新製品・新サービスの構築・販売に取り組んでいます。

1基で2台のEVを同時に充電することができる当社の大容量急速充電器（120kW）も2022年11月よりホテルニューオータニ（東京）にて国内で初めて充電サービスが開始されています。また2022年10月には新製品である中容量急速充電器（15kW）も販売が開始され、多くの引き合いをいただいております。

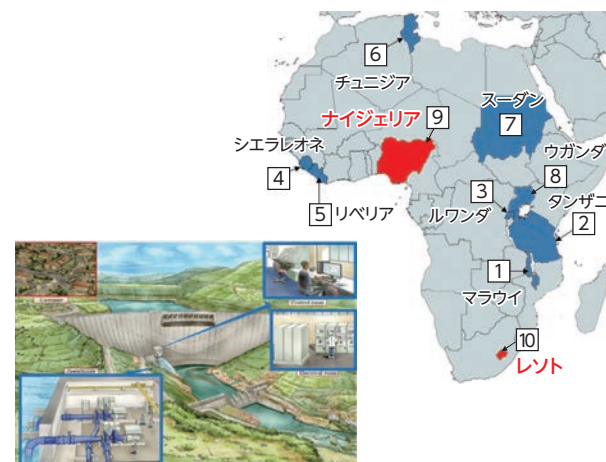
その他の取り組みとして東京都港区の新橋駅周辺の2ヵ所において配電地上機器へのラッピング広告を2023年4月より実施しております。

これからもEV用充電インフラの促進のため、新たな価値創造に向けた取り組みを進めていきます。

ナイジェリア連邦共和国「ラゴス変電設備緊急復旧・増強計画」受注
レソト王国「小水力発電整備計画」受注

東光高岳グループ会社のタカオカエンジニアリング株式会社は、日本政府無償資金協力案件である「ラゴス変電設備緊急復旧・増強計画」をナイジェリア連邦電力省（FMP）から、「小水力発電整備計画」をレソト高地開発公社（LHDA）から相次いで受注しました。アフリカ地域における10ヵ国目の契約実績です。

今後もエンジニアリング、土木・建築工事、電気機器の調達・輸送・据え付けなどの業務を一括で請け負い、より多くの発展途上国・新興国の経済発展と市民生活の向上に貢献します。





CFOメッセージ



2022年度を振り返って

2022年度は、2021年度に続き営業利益・経常利益について共に創業来の最高益を更新するという、順調な結果となりました。売上高は978億円と前年比58億円の大幅増加となりました。これは、2022年末から続く半導体関連の部品供給不足により一部案件の納期延期という悪化要因があったものの、計量事業における工事件やスマートメーターの増加、光応用検査機器事業における三次元検査装置の増加とドル建て契約案件の円安効果によるものです。営業利益は48億円と前年比2億円増加し、過去最高益を更新しました。売上高の増加幅に比べるとやや少ない増益幅ですが、2021年度から続く主要資材の価格高騰が当初想定以上に進んだことに加え、想定外の仕損原価が発生したことが主たる減益要因です。しかしながら、昨年も申し上げたカイゼン活動、調達改革を含む原価低減活動、市場分析を徹底した営業活動の効果は引き続き発現しており、減益要因を一定程度カバーできたと捉えております。

連結の各実績値と2023年度の目標予想数値

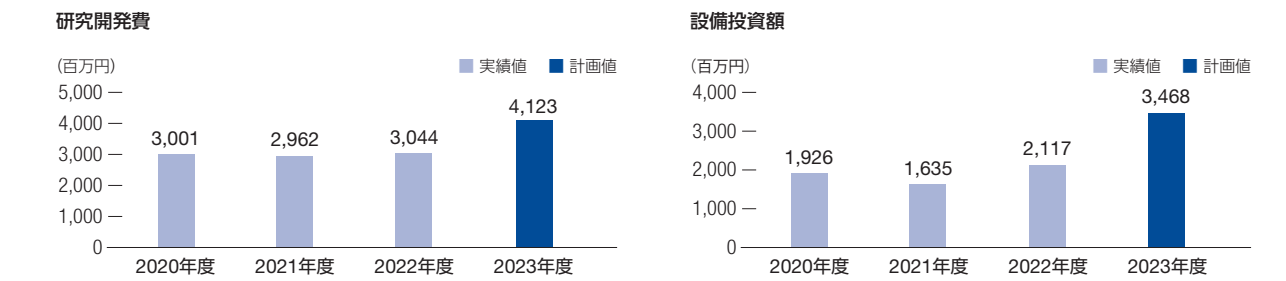
全社	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度(修正後目標)	2023年度(予想)
売上高(百万円)	91,939	91,936	97,752	95,000	100,000
営業利益(百万円)	3,382	4,625	4,847	5,000	4,500
営業利益率(ROS)(%)	3.7	5.0	5.0	5.3	4.5
親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)	1,408	3,279	2,919	3,500	3,400
自己資本当期純利益率(ROE)(%)	2.9	6.5	5.5	6.4	6.2
総資産利益率(ROA)(純利益ベース)(%)	1.4	3.3	2.8	3.4	3.2

2030VISIONに向けた2023年度の取り組み

2023中期経営計画の最終年度となる2023年度目標は、売上高については1,000億円と昨年度公表の修正目標に対し50億円の上方修正としておりますが、営業利益については45億円と5億円の下方修正としております。売上高につきましては、計量工事等の反動減と三次元検査装置の受注計画の一部先送りによる減少が見込まれるものの、電力機器・GXソリューションセグメントにおける部品長納期化影響の軽減、電力機器セグメントにおける社会インフラ案件、配電自動化用制御器の反動増を見込んでおります。一方、営業利益につきましては、主要資材の価格高騰は依然として高止まり傾向にあり、またGXソリューションセグメントを中心に将来に向けての研究開発を増加実施することが下方修正の主たる要因です。この2023年度は、次期中期経営計画と2030VISIONへつなげる重要なステップであり、営業利益目標の超過達成を目指すと共に次期中期経営計画に向けた準備を行ってまいります。

持続的成長に向けた投資・研究開発について

2030年度に向けた持続的成長のためには、営業キャッシュ・フローの拡大と創出した資金を既存事業の基盤強化やDX投資、将来の事業規模拡大に向けた研究開発へ適切に振り向けることが必要です。2023年度の研究開発投資は、新規領域では次世代スマートメーター、海外向け配電システム、コア事業においては開閉装置、開閉器のモデルチェンジを中心に2022年度比で11億円増加の41億円を計画しています。2023年度の設備投資は、収益向上・新規領域では小型変圧器製造ライン自動化、次世代スマートメーター用設備、維持・更新では賃貸オフィスビル保守関連、小型変圧器・開閉器製造設備更新を中心に2022年度比で14億円増加の35億円を計画しています。いずれも2030VISIONの実現に向け必要な投資内容であるかを見極め、投資対効果を評価したうえで実行するものです。



資本効率の追求

投資を含めた事業の評価軸として、これまでのROS、ROEにROICを加えていく検討を進めており、東光高岳単体においては既に事業分類別にROIC実績集計システムの構築を完了しました。ROIC管理については、今年度より東光高岳単体において実施を開始しており、今後はグループ各社への展開について検討を進め、社員が常日頃から資本効率を意識できるようになる基盤作りを引き続き進めてまいります。

資本政策

資金面では、最低保有資金の維持・管理を基本とし、併せて運用中のグループ内キャッシュマネジメントシステムによるグループ全体視点からの保有資金の有効活用を継続して進めていきます。また、今後中長期の資金需要によっては適切な水準までの借り入れも検討する必要があると考えています。配当政策については、安定的な配当の実施が株主各位のご期待に応える基本と認識しているところですが、次期中期経営計画の検討と合わせて、配当政策の今後の方向性について検討を行っていきます。

2024年3月期の年間配当予想

	1株当たり配当金		
	第2四半期末	期末	年間
2024年3月期(予想)	普通配当 25円	普通配当 25円	普通配当 50円
(ご参考)2023年3月期	普通配当 25円 記念配当 5円 (計 30円)	普通配当 25円	普通配当 50円 記念配当 5円 (計 55円)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

今年3月末に東京証券取引所より通達が発信された「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」の「背景・趣旨」の中で「～プライム市場の約半数、スタンダード市場の約6割の上場会社がROE：8%未満・PBR：1倍割れであり、資本収益性や成長性といった観点で課題がある状況～」と指摘されていますが、当社の2023年3月期の状況は、ROE：5.5%・PBR：0.7倍となっております。また、PERは13.0倍であり、東証が公表している電気機器事業の平均値PER17.8倍、小型株の平均値PER13.5倍と比較すると、市場からの当社の将来的な収益創出力への期待はまだ低く、株主・投資家の皆さまにIR活動を通じて開示を充実させる必要があると考えております。また、PER13.0倍で推移する前提条件とすると、PBR1倍を達成するためにはROE7.7%の達成が必要であり、まずは「伊藤レポート」に示されるROE8%を超えることが目標と認識しております。前述の資本効率の追求、資本政策に加えて、事業ポートフォリオによる不採算事業の見極めなど多角的視点でPBR1倍割れの状況を改善すべく具体的検討を進め、公表してまいります。(文中の数値は2023年3月現在)

事業セグメント別 計画と実績



電力機器事業セグメント

計画

2023中期経営計画の基本方針

- モデルチェンジや海外調達拡大によるコストダウンで収益力を向上
- 2030年に向けて海外アライアンスの構築や環境配慮型機器の開発を推進

取り組み

電力向け	● 開閉装置、配電用開閉器のモデルチェンジ ● 小型変圧器の生産ライン自動化 ● モールド製品の生産能力の1.5倍増強（タカオカ化成）
社会向け	● 民間の工場、再エネ向け特高受変電設備工事の販売拡大 ● 東京変圧器（2020年M&A）の事業拡大（東光器材）
海外展開	● 海外EPC事業の受注拡大（タカオカエンジニアリング） ● 開閉装置、配電用開閉器の海外生産拠点の活用
2030年に向けた取り組み	● 海外アライアンスによる海外生産拠点の構築 ● デジタル変電所に向けたセンシング技術の確立 ● 環境配慮型機器の基礎研究・開発

製品・サービス

64.5/6.9kV 20MVA窒素密封式大型変圧器

現地での部品組み立て及び絶縁油の注油を必要としない油入全装輸送が可能な大型変圧器です。工期の短縮が可能となり、コストダウンに寄与します。



事業概要

電力プラント事業と電力機器事業によって構成されます。お客さまの用途に合わせた最適な製品・サービスの提案を行い、電気設備の構築から運用までを一貫してサポートしています。電力会社への受変電設備の提供に加えて、公共分野や産業分野、海外市場に向けてもワンストップのご提案でお客さまに最適な電力プラントを提供します。世界で最も配電技術の効率化が進んでいると言われる日本の電力の安定供給を支える製品として変圧器や変成器、開閉器などは全て自社で製造しています。電気を最適かつ効率的な形に変える製品・サービスでこれからの社会をリードし続けます。

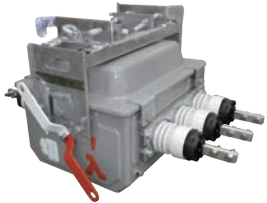
概要

断路器、小型変圧器、開閉器が増加したものの、電力会社向けプラント物件、海外EPC物件等の減少により、売上高56,944百万円（前年同期比1.2%減）、セグメント利益5,214百万円（前年同期比17.9%減）となりました。

主な取り組み

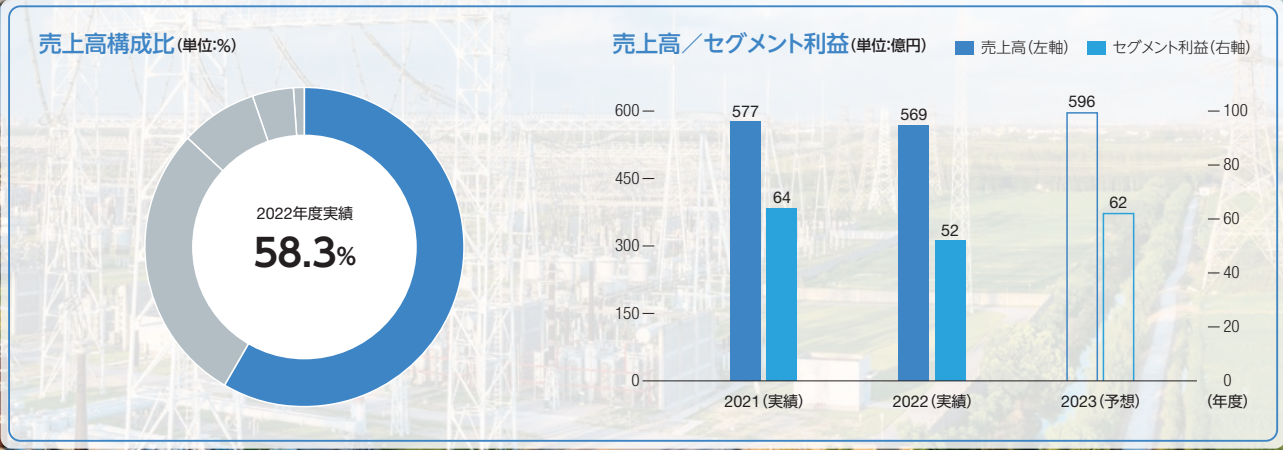
主力製品のコストダウン

収益力の向上を目指した競争力のある製品を提供し続けるため、生産活動において、DX化、最適設計、材料の海外調達、新規材料の採用などのカイゼン活動によるコストダウンを推し進めています。
配電用の柱上手動開閉器においては、ケースサイズをコンパクト・軽量化したモデルチェンジタイプを電力会社に対してリリースいたしました。



ベトナム国HANAKA-PTM社と大型変圧器の技術提携契約を締結

ベトナム国HANAKA-PTM社と大型変圧器の技術提携契約を締結しました。
当社が有する大型変圧器の製造技術をHANAKA-PTM社へ提供し、ベトナム国におけるインフラの発展と重要インフラ機器の国産化・日本の技術による高品質化で電力の安定供給に貢献いたします。
2023年度は日越国交樹立50周年の記念すべき年であり、日越合同での各種記念行事が予定されているなど、「互恵的で対等なパートナーシップ」への機運が高まっており、本技術提携もまた互恵的で対等なパートナーシップに資するものと考えております。



事業セグメント別 計画と実績



計量事業セグメント

計画

2023中期経営計画の基本方針

- スマートメーター事業の再構築、変成器事業の海外生産による収益改善
- 2030年に向けてデータビジネス領域の市場探索、次世代スマートメーターの開発

取り組み

電力向け	● 計量用VT・CTの超高压クラスへの適用による販売拡大 ● グループ会社を含めた計量工事監理業務の整流化（ワットラインサービス） ● 変成器のフルモデルチェンジ（電力会社取引用）
社会向け	● 変成器のモデルチェンジ（一般民需用） ● 生産ラインカイゼンによる生産性の向上
海外展開	● 韓国、中国におけるガスVT生産体制の整備及び自国生産へのシフト（蘇州東光、東光高岳コリア）
2030年に向けた取り組み	● 次世代スマートメーター開発（東光東芝メーターシステムズ） ● 電気・ガス・水道のデータを活用したビジネスモデルの確立

製品・サービス

220kV自立形ガスEVT

特別高压の開放形変電設備に対応するために製品化した接地形計器用変圧器（EVT）です。市場環境の変化への対応に寄与します。



屋外用モールド形計器用変圧変流器（耐塩用）

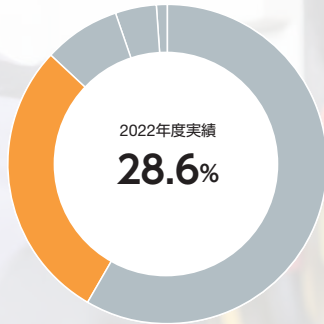
塩害などの汚損の著しい地域の環境下でも、長期的に使用が可能な計器用変圧変流器の新型モデルです。
各電力会社（5社）に販売を展開しており、さまざまな地域で使用されています。



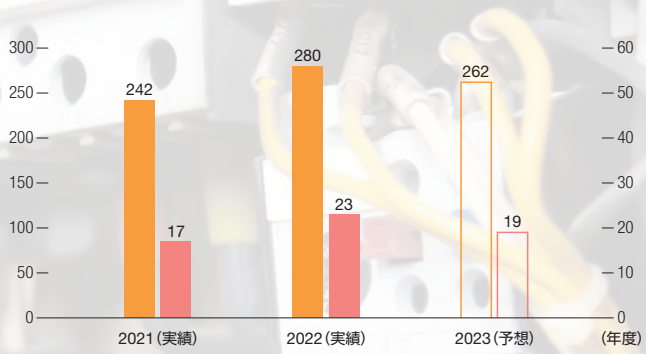
事業概要

火力・水力など既存の発電設備から、太陽光・風力などの新エネルギーの発電設備まで、あらゆる高電圧の計量に適用した変成器や、省エネや再生可能エネルギーの活用を促進するための電力網・スマートグリッドに欠かせない次世代メーターの開発・製造など、電力インフラの上流から下流まで、ワンストップでサービスを提供します。また、変成器・計量工事のそれぞれでリーディングカンパニーとして業界をけん引すると共に、計量ソリューションで社会に貢献していきます。

売上高構成比（単位：%）



売上高／セグメント利益（単位：億円）



2022年度実績

概要

東電向け・他電力向けスマートメーター、計量工事、取引用変成器等の増加により売上高27,953百万円（前年同期比15.3%増）、セグメント利益2,337百万円（前年同期比35.8%増）となりました。

主な取り組み

油入変成器の安定供給とコスト競争力確立にめど

油入変成器で使用している油中ブッシングは、リードタイムの長期化と材料原価の高騰が継続しており、安定的な供給に課題が生じております。これらの課題を解決するため、グループ会社であるタカオカ化成工業株式会社で製造しているモールド絶縁スペーサーを採用したGIS直結形の新型油入VCTを開発し、2023年2月から東京電力パワーグリッド株式会社向けに納入を開始しました。グループ会社からの資材調達により、油入変成器の安定供給を実現し、またリードタイムの短縮と材料費の低減を図っております。



新規市場への参入：当社の強みを活かしたバランサー（乾式）の製品化

低圧配電線の末端において、電圧に不平衡が発生しないよう、バランスをとる製品になります。モールド成形によるオイルレス構造の乾式バランサーを開発したことにより、さらなる環境配慮・安全向上に役立てまいります。
現在、電力会社向けに2023年6月より販売を開始しております。



計器工事監理業務は、生産性向上に向けたさらなるカイゼン活動を実施

電力会社向け計器工事監理業務については、計量法に基づいた計器取替に関する業務を継続して実施しています。過去から実施していた低圧単独計器（スマートメーター）に加え、2019年度より高压・特別高压計量器の取替工事監理業務まで事業拡大し、売上高は堅調に推移しております。
また、オペレーション最適化、物流改革、システム化による生産性向上について、関係各方面と協働したプロジェクトによる成果を上げており、2023年度以降も引き続きカイゼンを継続していきます。

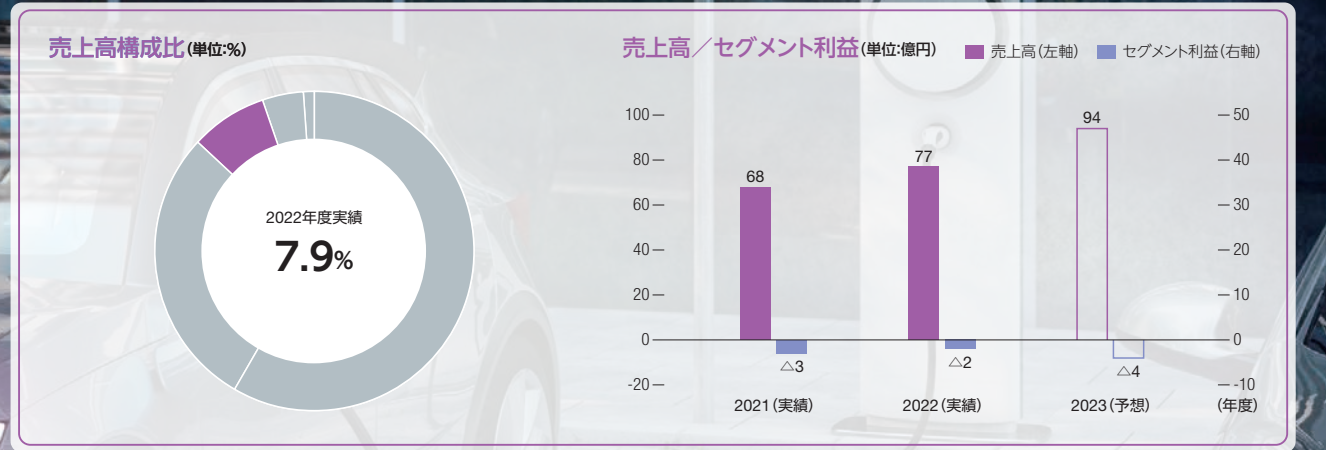
事業セグメント別 計画と実績



GXソリューション事業セグメント

※2022年度よりエネルギーソリューション事業セグメントよりGXソリューション事業セグメントにセグメントを変更

2022年度第2四半期連結会計期間より開示セグメントを変更いたしました。「その他」に区分していた「スマートグリッド事業」及び「PPP/PFI事業」等を「エネルギーソリューション事業」に統合し、名称を「GXソリューション事業」に変更いたしました。また、連結子会社であるミントウェーブ株式会社の管理区分を「情報・光応用検査機器事業」から「GXソリューション事業」に変更し、「情報・光応用検査機器事業」の名称を「光応用検査機器事業」に変更いたしました。



事業概要

お客さまのニーズやマーケットの動向に応じた重ね合わせ、組み合わせによる多種多様なGXソリューションをご提案します。地域の再生電源による地産地消、エリアBCP確保、余剰電力の有効活用等のニーズに応じて太陽光発電(PV)、EV、蓄電池、P2G等を統合制御するグリッドEMSソリューションや、EV急速充電器のラインナップ充実やワンストップサービスによるEVインフラソリューション、V2X・マルチ充電システム等を活用した電力系統安定化ソリューション、自動検針・共同検針等の総合メーリングソリューション、BEMS/FEMS等による各種ZEBソリューションなど、お客さまのGXへの取り組みを下支えする製品・サービスを提供してまいります。

計画

2022年度実績

2023中期経営計画の基本方針

- 多様な急速充電器の市場投入により日本国内のNo.1をキープし、さらなるシェアアップ
- 新しい事業領域の創出に向け、PoC(概念実証)、実証事業を通してビジネスモデルを構築

取り組み(◇)及び取り巻く環境(◆)

充電インフラ	◇EV用急速充電器の新製品投入など商品ラインナップの拡充 ◇クラウドを活用した利便性の向上 ◆2030年までに公共用の急速充電器3万基を含む充電インフラを15万基設置 ◆2030年までに新車(EV・PHV)販売を20～30%へ ◆2030年までに商用車(8トン以下)の電動率20～30%へ
EMS	◇BEMS(ビルエネルギーマネジメントシステム)のクラウド管理サービスをゼネコンと共同開発し、市場投入 ◆新築建築物でZEH・ZEB水準の省エネ性能確保へ。現行基準から30～40%の削減 ◆2025年から新築全ての建築物に省エネ法適合義務化
自動検針	◇自動検針サービス拡大に向けた他社との協業による販売拡大 ◆次世代スマートメーターの導入 ◆東京都が住宅にPV義務化
PPP/PFI事業	◇組織体制強化により、プロポーザル案件(性能発注)の受注拡大
次世代配電事業(実証プロジェクト等)	◇再生100%供給に向けたEMS開発 ◇地域マイクログリッド構築支援事業の推進 ◇カーボンニュートラル社会を目指したP2Gシステム技術実証、有効性確認 ◆脱炭素先行地域の取り組み開始 ◆再生余剰電力の活用ニーズの増大 ◆BCPニーズのさらなる高まり
情報端末	◇Withコロナ・Afterコロナを見据え、シンククライアント端末の販売拡大(ミントウェーブ) ◇急速充電器をはじめとした保守メンテナンス機種の拡大(ミントウェーブ)
データビジネス事業	◇データとデジタル技術を活用してイノベーションを起こし、エネルギー利用の高度化・多様化に対応した新たな事業を創出 ◆EVの普及とスマートシティ化のさらなる進化とデジタル化社会の確立

2030年に向けた取り組み及び取り巻く環境	◇EV社会を支えるインフラ事業でのスマホアプリ対応や、BCP・レジリエンスニーズなどのサービスの探求(充電インフラ) ◇省エネ・再生の高度利用に向けた次世代EMS開発(EMS) ◇ファイナンス関連のノウハウ強化とソリューション拡大のための他社とのアライアンス基盤の整備(PPP/PFI事業) ◇自律型コミュニティ実現に向けた課題・技術・ノウハウの蓄積によりビジネスモデルを構築(次世代配電) ◆CO ₂ 排出量取引市場の本格稼働(カーボンプライシング) ◆2030年までに再生比率36～38%(再生) ◆2030年までに2013年比46%の温室効果ガス削減(再生)
製品・サービス	EV用中容量急速充電器 当社の中容量急速充電器は、目的地充電、基礎充電に適した出力容量、サイズ、リーズナブルな価格を実現しました。薄型壁掛けタイプのため、限られたスペースを有効活用でき、事業所、工場、ビルなど各法人の充電ニーズにお応えします。なお、本製品は2023年度に「日本電設工業協会 奨励賞」を受賞しました。(詳細はp.52)

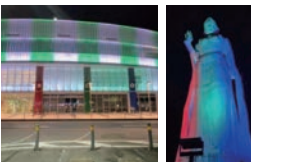
概要

システム・インフラソリューション事業やエネルギー・マネジメント・システム(EMS)等が増加したことにより、セグメント全体の売上高は7,711百万円(前年同期比12.7%増)と増加し、セグメント損失につきましても207百万円(前年同期はセグメント損失284百万円)と赤字幅が縮小しました。なお、セグメントの変更により、前年同期につきましても変更後のセグメントに組み替えて比較しております。

主な取り組み

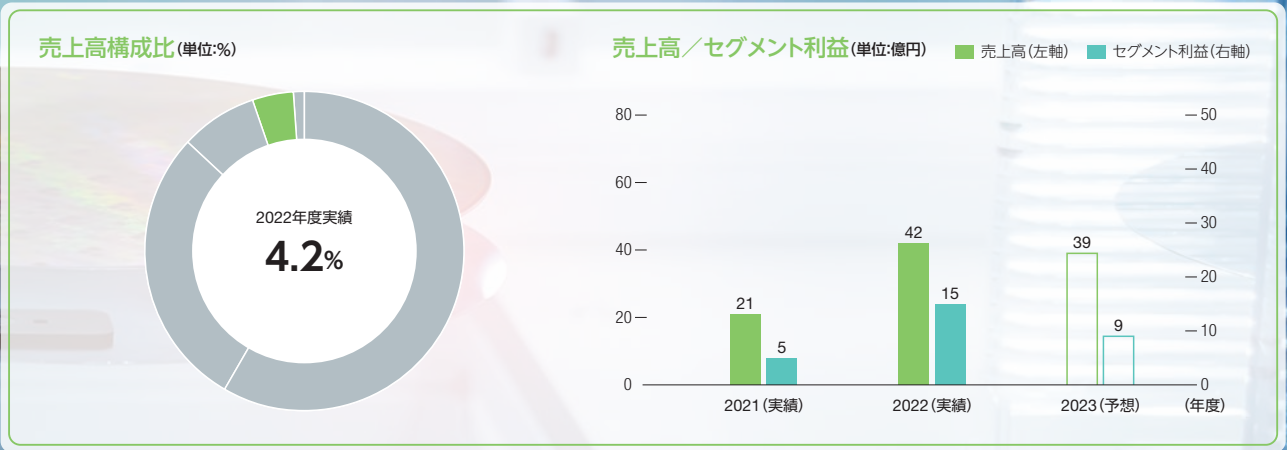
プロポーザル事業の拡大

従来より取り組みを進めておりました「スタジアム等の照明設備・電光掲示板の設備更新」について、着実に納入実績を重ねています。さらに、地方自治体の「公共設備約80カ所の一括LED化事業」が竣工するなど、商材ならびに事業領域の拡大でも成果が出ています。



公共施設照明(左) 音響像の演出風景(右)

事業セグメント別 計画と実績



光応用検査機器事業セグメント

※2022年度より情報・光応用検査機器事業セグメントより光応用検査機器事業セグメントにセグメントを変更

事業概要

最先端光応用技術を用いてクラウド、5G、AIなどに使用される高性能CPUのパッケージ基板検査を行う世界トップレベルの三次元検査装置など、世の中の便利な暮らしを支える製品・サービスを提供しています。

計画

2022年度実績

2023中期経営計画の基本方針

- 今後成長が見込める三次元検査装置ヘリソースを集中

取り組み(◇)及び取り巻く環境(◆)

◆ 汎用PC・スマートフォン用の半導体需要はピークアウトしたが、クラウドコンピューティングの継続的な成長によって、インフラに使用される半導体の需要は増加する。また、スマートファクトリーやスマートシティ等の産業機器分野や脱炭素社会の実現に向けた電気自動車(EV)やハイブリッド車(HEV)などの需要も拡大し続けていることから、新たな市場での成長が見込まれる。

三次元検査装置	◇ 需要増加に対応した三次元検査装置の量産体制整備 ◇ 海外の新規顧客を開拓 ◇ 次世代三次元センサの開発
2030年に向けた取り組み	◇ 次世代三次元センサ搭載の半導体前工程用検査装置の開発 ◇ 次世代三次元センサ搭載の最先端パッケージ基板検査装置の開発 ◇ 新たな半導体三次元実装技術に適応した検査装置の開発

製品・サービス

新型三次元センサ搭載検査装置

広視野・高精度三次元センサを搭載し、JEDECトレイ[※]に収納した状態で検査をすることで高速検査を実現しました。さらに、エアレス化を実現することで省エネルギー化へ貢献できます。

※: JEDECトレイ: JEDEC半導体技術協会(JEDEC Solid State Technology Association)が半導体技術の標準化のために定めた"JEDEC規格"に従って製作されたパッケージ基板を収納するトレイ。



TVI-S10210

概要

高性能半導体の世界的な需要増に伴い、三次元検査装置の受注が大幅に増加したことにより売上高4,150百万円(前年同期比94.0%増)、セグメント利益1,496百万円(前年同期比210.4%増)となりました。

主な取り組み

三次元検査装置の生産能力を拡大

半導体の高性能化に伴い新しい技術を取り入れた新パッケージ基板の採用が本格化し、国内外のパッケージ基板メーカーが積極的な設備投資を継続して行っており、高性能三次元センサ搭載検査装置の受注が大幅に増加しました。

そのため、生産要員の増員、生産スペースの拡充を行うことで生産体制の増強を図ると共に、「カイゼン活動」により生産効率及び製品品質の向上を行うことができ、お客さまの設備投資計画に沿って高品質の製品を提供しています。



EVI-S10210-RA