

統合報告書 2025

INTEGRATED REPORT 2025

**TOMEN
DEVICES
CORPORATION**

An isometric illustration on a blue background with white circuit patterns. The illustration features a variety of electronic components and vehicles. In the upper right, there is a laptop displaying a green bar chart, a blue calculator, a tablet, and a server tower. In the center, a white sedan and a red sedan are shown, along with two different types of microchips. To the right of the center, there is a server rack, a smartphone displaying a map, a bus, and a stack of server units. In the lower right, there is a curved monitor displaying code, a yellow car, and another bus. In the lower left, there is a blue car, a server rack, a satellite dish, and another microchip.

MISSION / VISION / VALUE

当社グループは創業以来、お客様に寄り添ったきめ細かなサービスを提供し、信頼を獲得してまいりました。当社グループの主な事業領域である半導体市場は、現在急速な技術革新とグローバルでの競争激化に伴って大きな変革期を迎えています。こうした変化の激しい時代においてもお客様をはじめとするステークホルダーの皆様から選ばれ続けるためには、当社グループがこれまで以上に成長し、ステークホルダーの皆様を提供する価値を最大化することが必要不可欠です。当社グループが持続的な成長を実現するために、大切にしたい価値観をMISSION、VISION、VALUEの形で表現しています。これらの実践を通じて、当社グループの創出価値を最大化してまいります。

MISSION

先端技術の提供とグローバルなパートナーシップを通じて、
顧客・社会の現在と、ひとつ先の未来に貢献します

VISION

価値を創造し続け、
常に選ばれるエレクトロニクス商社

- 多様なニーズや課題に応え、ステークホルダーから信頼される存在になる
- 取引先との強固なリレーションを軸にグローバルなサービス網を構築、展開する
- 環境に配慮したデバイスの提供を通じて持続可能な社会づくりへ貢献する
- 働きやすい環境の中で、個を高め、チームとして結束する

VALUE

わたしたちは

- **お互いを尊重します**
個々を尊重し、グローバルで多様性のある組織をつくります
- **日々向上します**
積極的に視野を広げ、初心を忘れず共に成長します
- **挑戦し続けます**
好奇心と情熱を持って挑戦し、粘り強く最後までやり遂げます
- **信頼に応えます**
多様なニーズや課題に真摯に対応し、ステークホルダーから必要とされる存在になります
- **コンプライアンスを徹底します**
法令や社会規範を遵守し、誠実に業務を行います
- **次世代へ貢献します**
一人ひとりが積極的に環境に配慮して行動し、持続可能な社会の発展に貢献します

そして、常に選ばれる企業を目指します。



統合報告書2025の発行にあたって

当社グループが持続可能な成長とステークホルダーの価値最大化を目指していくためには、実現したい姿とそのための手段・道筋について、これまで以上にステークホルダーの皆様にお伝えしていく必要があります。そこで2025年度、当社グループ初となる統合報告書（以下、本報告書）を発行する運びとなりました。「価値を創造し続け、常に選ばれるエレクトロニクス商社」というビジョン実現に向け、これまで培ってきた強み・特色を活かして、今後どのように会社が成長していくのかを示すとともに、当社グループが社会に対し創出していく提供価値についてまとめました。なお、記載内容は作成時点の事実に基づいたものであり、その正確性を確認しています。本報告書の発刊を通じて、ステークホルダーの皆様から忌憚のないご意見を頂戴し、経営に反映していきたいと考えています。



常務取締役

益山 順光

編集方針と統合報告書2025の主なポイント

本報告書では、当社グループが事業活動を通じて創出する価値を、財務・非財務の両面から説明しています。具体的には、当社グループが自社および社会の双方に対して価値を創出しつつ長期にわたり成長していく姿について、以下の3つのポイントを中心にお伝えしています。

「収益力の向上」「資本コストの低減」
「成長力の強化」の観点から
成長への道筋を明示

本報告書全体を、企業価値を構成する「収益力の向上」、「資本コストの低減」、「成長力の強化」の大きく3つの要素に分けて説明しています。当社グループの各活動はこれらの要素に基づいたものであり、各取組みが企業価値向上にどのように貢献するのかをわかりやすく明示しています。

経営の前提となる
マテリアリティの再特定

当社グループは、事業成長を通じた持続可能な社会の実現に向けて、経営における重要課題（マテリアリティ）を再特定しました。再特定したマテリアリティの解決に向けて、現中期経営計画期間におけるこれまでの取組み状況と今後の取組み方針についてお伝えしています。

価値創造プロセスの可視化

当社グループの強みや競争優位性に基づき持続的な事業成長を実現するために、本報告書において価値創造プロセスを可視化しました。この価値創造プロセスに基づき、価値創造に資する当社グループの事業活動をより深くご理解いただけるような構成としています。

報告対象範囲

報告対象期間：2024年4月1日～2025年3月31日
（発行時点での最新情報も一部掲載）

対象組織：株式会社トーメンデバイス、および連結子会社4社
（2025年3月31日現在）

お問い合わせ先：ir@tomendevices.co.jp

将来見通しに関する注意事項

本報告書では、株式会社トーメンデバイスおよび連結子会社の経営戦略、事業計画、および業績等の予測や将来の見通しに関する記述が含まれており、これらは現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した見通しです。従って、潜在的なリスクや不確実性、その他の要因の変化により、実際の経営戦略や業績等は、本報告書で記載する見通しとは大きく異なる可能性があることをご理解いただきますよう、お願いいたします。

構成・コンテンツ

本報告書は、企業価値の向上に向けた3つの要素である「収益力の向上」、「資本コストの低減」、「成長力の強化」をもとに構成しています。当社グループが中長期のビジョンの達成を目指し事業を成長させることで持続可能な社会の実現に貢献するためには、企業価値を最大化するための取組みの推進が必要不可欠です。当社グループの事業活動は上記3つの要素のいずれかに該当するものであり、それらが企業価値の向上に資することをわかりやすく表現しています。「収益力の向上」では、デジタル社会や脱炭素社会の実現に貢献することを通じて、安定的且つ持続的に利益を創出する活動、「資本コストの低減」では、サプライチェーン上のリスク低減等に向けた活動、「成長力の強化」では、当社グループの価値創造の源泉である人的資本への投資等の活動を紹介しています。



Contents

1. はじめに	
P.1	MISSION / VISION / VALUE
P.2	統合報告書2025の発行にあたって
P.3	構成・コンテンツ
2. Top Message	
3. 価値創造プロセス	
P.9	価値創造の歩み
P.11	価値創造プロセス
P.13	価値創造の源泉
4. マテリアリティ・中期経営計画	
P.15	マテリアリティ
P.17	中期経営計画
P.21	財務・資本戦略
P.23	デジタル技術の進化を促進し、未来の産業創造・社会変革に貢献
P.25	脱炭素社会・持続可能な地球環境への貢献
P.27	TCFD提言に基づく情報開示
P.29	人権・環境に配慮した強靱なサプライチェーンの構築
P.31	人的資本経営の推進
5. コーポレート・ガバナンス	
P.33	社外取締役 Message
P.35	コーポレート・ガバナンスの強化
P.37	監査役会・役員人事委員会・役員報酬委員会
P.39	後継者育成方針・役員報酬方針／特別委員会
P.41	取締役・監査役の専門性・経験
P.43	リスクマネジメントの推進
6. 財務・非財務パフォーマンス	
P.45	財務データ
P.47	非財務データ
P.49	株主・投資家との対話状況／会社情報

Kiyotaka Nakao

代表取締役社長

中尾 清隆

Top Message

人材×技術×ネットワークで拓く未来 グローバル市場で 選ばれるための果敢な挑戦

してきました。これは参入当初より現地市場に深く根ざしたアプローチにより、地域のお客様とのビジネスに積極的に参入することで、現地のローカル商社に伍する競争力を獲得してきたことが勝因だと捉えています。これらの過程で培ったノウハウをいかにして中国以外のマーケットに展開できるかが、今後の成長の要諦だと考えています。更に、お客様の真の課題解決に向けて、単品、モジュールおよびハード&ソフトの組合せなど当社ならではの付加価値であるソリューション提案力により一層磨きををかけていくことで、着実に成長していきたいと考えています。

30年以上の歩みで築き上げた 少数精鋭のプロフェッショナル集団

当社は、1992年に株式会社トーメンエレクトロニクスの半導体部門の一部分離によって設立された半導体商社です。革新的な技術で市場をリードするサムスン電子との国内唯一のパートナーシップ提携企業として、創業以来30年以上にわたり、国内外のお客様に半導体・電子部品を提供してきました。

改めて当社の特徴を振り返ると、高い技術力を持つサムスン製品に加えて、自動車分野に独自のノウハウとネットワークを持つ豊田通商の国内外130カ国以上のグローバルネットワークがあります。そして、当社がこれまで培ってきたメモリーをはじめとするエレクトロニクスの技術知見、深い顧客リレーションを活用することで、お客様が次世代製品を開発するにあたり、きめ細かな提案やお客様に寄り添って粘り強く伴走できることこそが当社ならではの強みであり、今日に至るまでの成長を支えてきたと考えています。

また、これらの強みを支えているのが、当社にとって最も重要な資産であるプロフェッショナル人材です。当社は創業以来、従業員一人ひとりの主体的な挑戦を促し、それぞれの能力や可能性を最大限発揮できる環境づくりに取り組んできました。そして、この企業文化のもと、複雑な利害関係の中でも取引先とお客様の期待を丁寧にすり合わせながら

商談をまとめあげる高いマネジメント力が育まれてきたと考えています。こうした力に支えられ、当社は過去5年「1人当たりの取引金額20億円」を維持するなど、少数精鋭ながらも確実に収益を確保してきました。このお客様に対して確かな価値を提供してきたプロフェッショナル人材と高い生産性こそが、当社最大の武器であると認識しています。

ローカル密着型の事業展開を通じて、 グローバル市場でも更なる 存在感を増していきたい

14億人という巨大な人口を抱える中国は、今後、内陸部でも都市化が進むことを考えると、依然として高い成長ポテンシャルを持つマーケットであり、当社にとって重要なエリアと位置付けています。実際に、中国での車載関連製品の取扱額は、近年着実に伸長しています。背景には、前述の通り、多くの日本の商社が現地の日本企業とのビジネスを主体とする中、当社はローカルの中国企業との取引も積極的に行い事業展開してきたという経緯があります。現地で採用し育成したナショナルスタッフ（海外現地社員）が現地メーカーや取引先と揺るぎないリレーションを構築し、着実に新規取引先を開拓してきたこと、これらの積み重ねが他社にはないユニークな強みとして活かされていると考えています。一方、課題としては、中国ローカルの半導体メーカーの台頭が挙げられます。レガシー製品市場では、中国半導体メーカーの存在感が増してきており、価格競争が一層激化しています。サムスンは競合他社に先駆けて製品開発をリードしていくポリシーであるため、それらのメーカーと当社が取り扱うメインの製品の方向性に違いはありますが、当社としてはローカル企業の動向を注視しながら、サムスンとの協働を通じて先端技術製品の分野で引き続き競争力を発揮し、中国マーケットでの更なる成長を目指しています。

また、米国マーケットは、世界ナンバーワンの半導体市場であり、車載ビジネス強化を目指し、市場参入を検討して

変化の激しい環境下でも果敢な挑戦を続け、 着実な成長の軌跡を描いていきます

このたび、当社グループとして初めて統合報告書を発行する運びとなりました。半導体業界のビジネス環境は変化が目まぐるしく、先行きの予測が難しい状況にあります。それゆえ、トーメンデバイスグループが将来に向かってどのように成長していくかについて、株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆様へ、丁寧かつ明確にお伝えたいと感じていました。今回の統合報告書では、これまで散発的に発信してきた当社の強みや競争優位性を改めて体系化した上で、中長期的な価値を創造していくための考え方や取組みを具体的にお示ししています。また、統合報告書を通じた株主・投資家の皆様との建設的な対話にも注力し、ご意見を踏まえつつ持続的な成長を図りたいと考えています。グローバルにおける昨今の市況を俯瞰すると、米国の

関税政策や米中関係の悪化の影響に加えて、近年急速に進展している生成AI技術のブームが、市場構造に大きな変化をもたらしています。生成AIの活用が加速する中、データセンター向けの高性能半導体需要が急増、特定製品群において供給不足や価格高騰が発生しています。

一方、AI関連以外の領域では、中国のローカル半導体製品が市場で存在感を高めており、価格競争が一層激化しております。当社としても、こうした環境変化に対応すべく、戦略の見直しが求められる局面にあります。

このような状況下においても、当社が取り扱うサムスン製の半導体・電子部品は、基本的には成長曲線を描くと見えています。今後もデータセンター需要や自動車分野を中心としたエレクトロニクス化は持続的に伸長し、グローバルで市場が順調に成長していく中で、当社がその成長を上回るパフォーマンスを発揮し、将来に向けて確実に勝ち残れるかが重要です。当社は、これまで中国マーケットで大きく成長

いきます。また、日系メーカーは、これまで「チャイナ・プラスワン」戦略のもと、ASEANを中心に中国以外の地域への生産拠点の分散を進め、調達・製造・輸送に関する体制を構築してきましたが、現在はその戦略の見直しを検討されている状況だと認識しています。特に、車載ビジネスは当社にとっても成長の柱であるため、自動車関連のお客様と連携しながら、今後の事業展開を検討していきます。

その他のマーケットについては、世界一の人口を誇るインドに対して、大きな可能性を期待しています。急速な経済成長と都市化の進展、そしてデジタル化の加速により、インドは今後、半導体・電子部品分野においても重要な市場となる可能性が高いと見ています。また、データセンター・サーバー・ストレージ事業の拡大を見据えた台湾の強化に加えて、引き続き高いポテンシャルを有する中国域内の商権の拡大にも期待を寄せています。既存の中国の取引先に関連する企業であれば取引のハードルも大きく下がりますし、新たにお客様を獲得する場合も、これまでの中国ビジネスのリレーションやノウハウをうまく応用できると思います。更に、半導体・電子部品といったハードに係るビジネスの新規参入を判断するにあたり、自前で開発・製造ができる国・地域であることもまた重要な判断軸となります。現在、実際に

製品を製造するローカル顧客規模やマーケットの成長性等を総合的に勘案しながら、新たな地域への市場参入について具体的に検討しているところです。

現中期経営計画の目標達成への道筋

2025年は中期経営計画の最終年度となりますが、売上高5,000億円・当期利益60億円の業績目標に対して、売上高4,700億円・当期利益64億円の着地を見込んでいます(2025年10月30日公表)。

当初は、米国の関税政策や中国ローカル半導体メーカーの台頭などから目標の達成は困難と予想しておりました。しかし、生成AI関連製品の需要拡大により、メモリー市場全体で需要が逼迫し、価格が急騰した結果、業績は想定を上回る水準で推移しており、中期経営計画の目標達成に向け順調に推移しています。

このような環境下においても、中期経営計画期間に留まらず更にその先の成長を見据えると、これまでのサムスンの高い製品力を強みとしたビジネスに加えて、これらを補完・拡張し、お客様への付加価値をもう一段高めていく必要があると認識しています。中でも注力事業として位置付けているサーバー・ストレージ事業および、車載事業においては、社会や産業構造の変化を捉えながら、現在、新しい取組みにチャレンジしています。

サーバー・ストレージ事業に関しては、新たなビジネス領域としてデータセンタービジネスの可能性を模索しています。現在、アマゾン、グーグル、マイクロソフトなどがクラウドビジネスを席卷していますが、安全保障の観点から日本でも国産のデータセンターの必要性が強く求められています。政府の後押しを受け、大手キャリアを中心にデータセンターを自前で構築する動きが加速しており、国内インフラの強化が見込まれます。当社としても生成AI普及に伴い今後も需要の増加が期待できる当分野で、国内事業者への提案活動を展開しているところです。一方、一般サーバーにおいては、当社ならではのきめ細かい品質評価や信頼性評価などを通じてお客様の信頼を獲得し、日本国内での取引は着実に増えてきています。また、国内同様にサムスンと歩調を合わせてお客様の開拓や支援を行うことで、中国マーケットにおけるプレゼンスも徐々に高めているところです。

注力事業のもう一つの柱となるのが、車載ビジネスです。現在、自動車の世界市場において日本企業は20% 超の

シェアを占めています。自動車の台数自体が大幅に増加していくことは見込めないものの、エレクトロニクス化やEV化、自動運転の進化などにより、自動車産業における半導体・電子部品の需要は今後も大きな伸長が期待できます。自動車産業のお客様は、中でも安全性を重視するため、使用部品にも高い品質と信頼が求められます。その点、メーカーだけでは対応が難しい技術支援等において、当社のような専門商社の価値や強みが発揮できると認識しています。実際に、国内のお客様だけでなく、中国ローカルのお客様からも当社のサポート体制が高く評価されており、近年は車載関連の海外売上も順調に推移してきており、当社の成長を支える大きな原動力となっています。そして、市場の伸長とお客様のニーズに応えるべく、これまで当社内で蓄積してきた知見を集約し、より質の高いサービスを効率的に提供することを目的に、これまで地域別(東京、名古屋、大阪、海外)に活動していた車載ビジネスの組織を本年4月から再編しました。今まで以上に柔軟かつ迅速に各種施策を推進しています。

プロフェッショナル人材なくして、成長なし —自分事化に向けた次期中計議論—

当社の価値創造の源泉である「プロフェッショナル人材」ですが、先に述べたソリューションとしての提案力を今後より一層磨きあげていくうえでも、ますます重要となると認識しています。

私は、従業員が楽しめる会社であることが大切だと考えています。「お客様第一」とよく言われますが、お客様にサービスを届けるのは従業員です。従業員が働きたいを感じ、高い意欲のもと業務に取り組める環境がなければ、質の高い製品やサービスを提供することはできません。従業員が育つことでお客様にきめ細かな対応ができるようになり、お客様に価値を認めてもらうことで収益が生まれ、当社の成長に期待してくださる株主様に還元するといった一連の流れができます。それらの起点となる従業員には、楽しみながら自らの能力を十分発揮してもらい、夢のあるチャレンジ精神をもって挑戦を続けてほしいと考えています。それが実現して初めて当社の価値創造が可能となります。

全ての従業員に能力を十分発揮してもらうため、経営層だけでなく管理職層も巻き込みながら、来年からスタートする次期中期経営計画(2027年3月期～2029年3月期)の検討を進めているところです。これまで以上に経営と現場の距離感を縮め一体感を醸成するため、次期中計の策定にあたっては、現場の声を反映できるボトムアップ型のアプローチも採用し議論を進めています。取締役会で議論

する当社の向かうべき中長期的な方向性を踏まえ、私自身を含めた業務執行サイドの経営陣の手で、現場ならではの気づきやアイディアも落とし込みながら、納得性と実効性の高い戦略の策定を目指し取り組んでいるところです。会社の進むべき方向を自分事として捉え、一人ひとりが主体的に責任を持って行動できることこそが、当社のプロフェッショナル人材の姿です。こうした姿勢が組織全体の一体感を生み出し、当社のビジネスを推進する原動力となっていることを改めて意識して、今後もプロフェッショナル人材の育成に注力していきます。

顧客・社会の現在と —一つ先の未来に貢献し、新たな価値を創造する—

今回の統合報告書では、株主・投資家の皆様との相互理解を深め、建設的な対話を進めていくことを念頭に、当社の中長期的な価値創造の姿を具体化しました。最後に、企業価値向上に向けては、資本収益性の改善や株主還元の強化といった重要な財務課題にも真摯に向き合う必要があると認識しています。特にPBR1.0倍割れについては、早期に改善すべき重要課題として経営陣全体で強い危機感を持ち、現在、ROE(自己資本利益率)向上とPER(株価収益率)改善の2つのアプローチで改善に向けた取組みを推進しているところです。株主還元については、株主・投資家の皆様の期待に応えるべく、安定的な配当の継続性と成長投資とのバランスをいかに図るかについて、継続して議論を行います。財務の健全性を維持・向上することが、当社の持続的かつ安定した成長に直結することを認識し、引き続き企業価値の最大化に向けた取組みを進めていきます。

私たちは、半導体・電子部品が作る未来の製品をいかに届けていくかを常に考え、お客様にそのメリットを訴求し、技術サポートやクオリティを担保することで、顧客・社会の現在と一つ先の未来に貢献していきたいと考えています。私たちのビジネスは単なるトレーディングという枠には留まらず、世の中を現在よりもより豊かで便利にするものであり、一人ひとりが安心して生活できる社会の実現に貢献する使命を担っていると認識しています。半導体・電子部品は、今やあらゆる場面で不可欠な存在であり、安定的に多くのお客様へ提供し続けることが、私たちの存在価値であると考えています。今後ともステークホルダーの皆様の期待に応えるため、最先端の技術とグローバルなネットワークを通じて、お客様の期待を超える価値を提供し、社会の発展に全社一丸となって取り組み、貢献して参りますので、長い目で応援いただければと思います。



価値創造の歩み

当社は、株式会社トーメンエレクトロニクスの半導体部門の一部を分離・独立させる形で、サムスングループ製半導体の販売を目的として、株式会社トーメン（現豊田通商株式会社）、株式会社トーメンエレクトロニクス（現株式会社ネクスティエレクトロニクス）、三星電子ジャパン株式会社（現日本サムスン株式会社）の3社共同出資により、1992年3月19日、東京都中央区日本橋大伝馬町6番7号に設立されました。

■ 国内売上 ■ 海外売上

1992年3月創業

ATMD香港設立
(2012/3月期)

海外／国内売上比率が逆転
(2016/3月期)

丸文セミコンから
サムスン販売特約店
事業譲受
※国内唯一の代理店に

コロナ禍での半導体バブル

取引先の
民事再生により
特損計上

(単位:百万円)

500,000

450,000

400,000

350,000

300,000

250,000

200,000

150,000

100,000

50,000

0

1995年
3月期

2000年
3月期

2005年
3月期

2010年
3月期

2015年
3月期

2020年
3月期

2025年
3月期

沿革

1992年 3月 半導体の販売を目的として、株式会社トーメンデバイスを設立

1993年 3月 名古屋市中区に名古屋営業所開設

1995年 1月 本社を東京都中央区日本橋堀留町一丁目10番15号に移転

1995年 12月 大阪市中央区に大阪営業所開設

2001年 1月 本社を東京都中央区日本橋人形町一丁目3番8号に移転

2001年 4月 株式の額面金額変更のため、形式上の存続会社である株式会社トーメンデバイス（旧丹商株式会社）と合併

2002年 6月 中国上海市に上海東棉半導体有限公司を設立
日本証券業協会（現JASDAQ（スタンダード））に株式を店頭登録

2004年 1月 本社、商品センター、大阪営業所および名古屋営業所を対象に環境マネジメントシステムISO14001の認証を取得

2004年 3月 東京証券取引所市場第二部に株式上場

2005年 3月 東京証券取引所市場第一部に指定

2007年 3月 本社を東京都中央区晴海一丁目8番12号に移転

2012年 3月 香港にATMD (HONG KONG) LIMITEDを設立

2012年 6月 中国深圳市にATMD ELECTRONICS (SHENZHEN) LIMITEDを設立

2012年 12月 本社、商品センター、大阪営業所および名古屋営業所を対象に品質マネジメントシステムISO9001、および情報セキュリティマネジメントシステムISO27001の認証を取得

2013年 3月 中国上海市にATMD ELECTRONICS (SHANGHAI) LIMITEDを設立

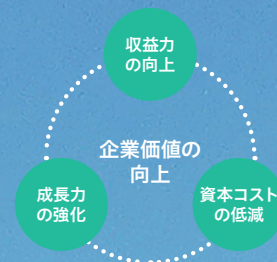
2017年 8月 名古屋営業所を名古屋市中村区に移転

2018年 4月 シンガポールにATMD ELECTRONICS (SINGAPORE) PTE.LTDを設立

2018年 10月 丸文セミコン株式会社より日本サムスン株式会社の販売特約店の事業譲受け

2022年 4月 東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所の市場第一部からプライム市場に移行

価値創造プロセス



当社グループは、「価値を創造し続け、常に選ばれるエレクトロニクス商社」となるべく、価値創造の源泉である「グローバルネットワーク・供給力」「ビジネス構築力」「プロフェッショナル人材」「顧客・財務基盤」を最大限に活用し、お客様・エンドユーザー様へ価値を提供（アウトプット）するとともに、社会・環境への価値創出（アウトカム）を目指しています。中長期的なマテリアリティの解決に向け、先端技術の普及をはじめとする当社グループならではの付加価値を提供し、持続的な企業価値の向上を図っていきます。

マテリアリティ

ビジネスモデル

アウトプット

アウトカム

社会課題の解決に関わるマテリアリティ

機会

自動車業界のトレンド変化
海外マーケット拡大・
デジタル技術産業に関する
需要の拡大

外部環境

リスク

中国ローカル製品の台頭
不安定な国際情勢

デジタル技術の
進化を促進し、
未来の産業創造・
社会変革に貢献

脱炭素社会・
持続可能な
地球環境への貢献

人権・環境に
配慮した強靱な
サプライチェーンの構築

成長事業の
加速化

既存事業による
安定的な
収益確保

新規
ビジネスモデル
構築



グローバル
ネットワーク・
供給力



ビジネス構築力



プロフェッショナル
人材



顧客・財務基盤

最先端・高機能商品の取扱い、
安定・効率的な供給



顧客のビジネスの成長に貢献

安定した財務基盤による
ファイナンス機能・リスク管理

収益力の
向上

成長力の
強化

資本コスト
の低減

安心&快適な
モビリティ社会
の実現

AI・デジタルによる
暮らしの
利便性向上

グリーンな
地球環境の実現

株主への還元

スマート社会の実現

価値を創造し続け、常に選ばれるエレクトロニクス商社

人的資本経営の推進

コーポレート・ガバナンスの強化・
リスクマネジメントの推進

自由闊達で活力ある組織・企業風土

価値創造の源泉

1人当たりの取引金額
21.4億円

当社は、1人当たり21.4億円以上の取引（年商を従業員の人数で除した実績）金額を有し、非常に高い水準を維持しています。これは当社人材の営業力の高さを示しているだけではなく、次世代の製品開発に必要な技術的サポートやきめ細かな提案力が、お客様に支持されてきた一つの証しであると認識しています。仕入先様とお客様の間に立って、製品の設計、開発、製造にいたるまで一貫したサービスを提供することで、単に製品を提供するに留まらない付加価値を創出し、お客様の利便性向上に寄与してきました。従業員一人ひとりの技術サポート力、および高い生産性は、当社の持続的な成長に欠かせない重要な資産であると認識しています。

エレクトロニクス専門商社としての
30年以上のビジネス実績

当社は、30年以上にわたり、エレクトロニクス商社として国内外の大手企業を中心とした強固な顧客基盤を構築してきました。その結果、創業以来、売上・利益ともに順調な成長を実現しています。また、幅広い顧客基盤を通じて収集した最新の需要、トレンドおよび製品開発動向をタイムリーに仕入先である半導体メーカーにフィードバックすることで、更なる競争力のある商品開発やそれらを通じたビジネス機会の獲得につなげています。

半導体業界はシリコンサイクルと呼ばれる構造的な景気変動が定期的に発生し、激しいボラティリティによる急激な価格下落や需要減による損失リスクが経営に大きな影響を及ぼす環境下にあります。しかし、当社は豊田通商の子会社として安定した財務基盤を有しており、こうした需給バランスの変化に比較的柔軟に対応することが可能となっています。

顧客の期待を
超える人材

先端技術・
高付加価値商品を
流通させる力

顧客・財務基盤

現地に根差した
ビジネスの構築力

世界市場をリードするサムスングループの
国内唯一の販売代理店

当社は、世界トップクラスの半導体メーカーであるサムスン電子と日本で唯一パートナーシップを提携し、サムスングループの半導体、電子部品を30年以上にわたって国内外のメーカー様に提供してきました。

今後も、電気自動車、IoT、AI、6Gなど、様々な技術革新が求められる半導体業界において、キーデバイスとなるメモリー半導体を中心に市場でのリーダーシップを確立するサムスングループの製品を優先的に取り扱えることは、当社の競争優位性につながっています。また、これらの製品に関する技術的な知見・ノウハウに基づくビジネスコーディネート力により、お客様の次世代製品の開発を協働で行うなど、より良い未来の社会を創造する製品や技術の進化に深く携わっています。自動運転技術をはじめ、社会インフラとしてのAI・デジタル技術が私たちの生活に実装されていく時代において、最先端の技術と高いクオリティを有するサムスン製品やその他の先端技術・高付加価値製品の普及に努め、お客様のニーズに応えてまいります。

海外現地法人の管理職に占める
ナショナルスタッフの割合
65%

当社は、上海に現地法人を開設した2002年以降、着実に海外事業を成長させてまいりました。2025年3月末時点で、香港、上海、深圳、シンガポールに設置した海外現地法人4社を中心に、中国市場のみならず東南アジア市場で事業を展開、海外売上高比率は70%を占めています。

当社では、海外現地法人におけるナショナルスタッフ（海外現地社員）の登用により、これらの成長を実現してきました。現地の商慣習に精通したナショナルスタッフにより、各地域のニーズに合致した提案を行うことで、他の日系の競合他社にはない高い競争優位性を確立してきたと考えています。現地の法規制や文化・商慣習を理解・尊重しつつ、地域に根差したビジネス展開を通じて築いてきた顧客基盤・ネットワークは、国内のお客様が製造ラインを海外に移転する際のシームレスな支援にも活かされています。

マテリアリティ

マテリアリティの考え方

当社グループビジョン「価値を創造し続け、常に選ばれるエレクトロニクス商社」を実現するために、中長期の視点から当社が解決していくべき重要課題として、5つのマテリアリティを特定しました。2025年度よりこれらのマテリア

リティに対する取組みを強化するとともに、現在策定を進めている次期中期経営計画において、事業戦略を通じてマテリアリティの解決を目指します。

マテリアリティの特定プロセス

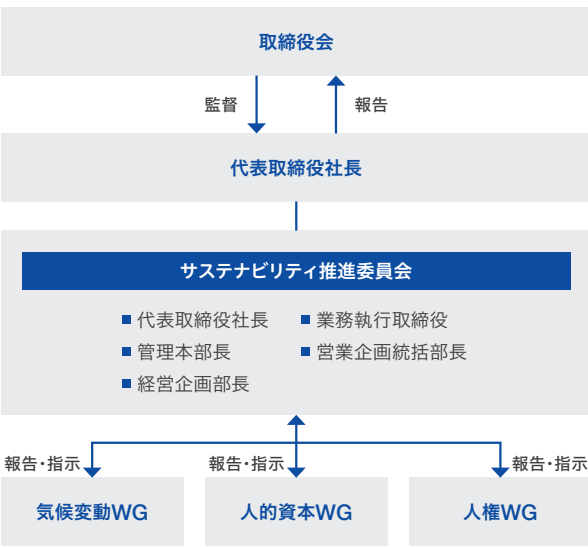
2025年度、当社グループを取り巻く外部環境の変化、およびステークホルダーの関心の变化を踏まえ、従来のマテリアリティを「当社グループにとっての重要度」、「ステークホルダーの重要度」の2軸から再評価し、新たなマテリア

リティを特定しました。なお、マテリアリティについては、客観性を担保するために外部有識者との意見交換を行うとともに、経営会議での審議を経て、取締役会にて議論の上、承認されています。



マテリアリティマネジメント

当社は、社長の諮問機関であるサステナビリティ推進委員会において、基本方針の策定や、リスクと機会の対応に向けた行動計画等を審議しています。サステナビリティ推進委員会は、代表取締役社長を委員長として、事業部門およびコーポレート部門の責任者が委員として参加しており、当社事業に影響を及ぼすサステナビリティ課題について適切な経営判断を行い、その結果をもとに迅速な対応を取ることが可能な体制を構築しています。サステナビリティ推進委員会での審議事項は、取締役会に報告され、必要に応じて取締役会にて決議します。また、サステナビリティ推進委員会での審議に先立ち、各事業部門のメンバーから構成されるワーキンググループ(WG)を組成し、それぞれの課題に対するリスクと機会の識別・取組みの評価、進捗管理、および対応策を検討しています。



年度	アジェンダ
2024年度	決議事項： ■ 2025年3月期の有価証券報告書およびTCFD開示案について 審議事項： ■ 価値創造プロセスの策定について ■ マテリアリティの見直しについて 報告事項： ■ 各WGによる前期の振り返り、今期の目標設定について ■ 今期の活動および進捗について
2023年度	決議事項： ■ 2024年3月期の有価証券報告書およびTCFD開示案について 審議事項： ■ 気候変動に伴うリスク・機会の対応方針について 報告事項： ■ 各WGによる活動報告
2022年度	報告事項： ■ 2023年3月期のGHG排出量実績報告および今後の進め方 審議事項： ■ WGの組成について ■ 人権、ダイバーシティ&インクルージョン、人材育成等に関する方針について

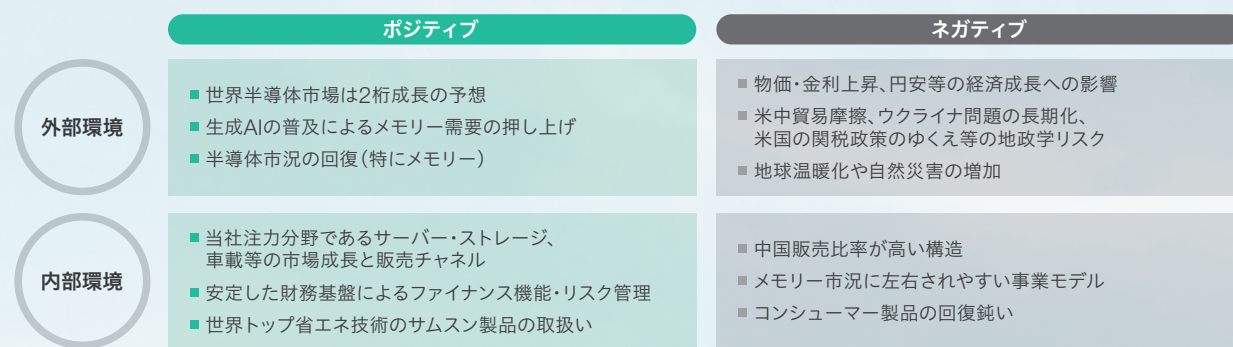
分類	マテリアリティ	重要である理由および取組方針
社会課題の解決に関わるマテリアリティ	収益力の向上 デジタル技術の進化を促進し、 未来の産業創造・社会変革に貢献	当社グループは「価値を創造し続け、常に選ばれるエレクトロニクス商社」をグループビジョンとして掲げています。グローバルリーディングカンパニーであるサムスンの国内唯一の販売代理店として、最先端のデジタル商材の提供によるお客様の産業発展に寄与することで持続可能な社会の実現に貢献してまいります。
	収益力の向上 脱炭素社会・持続可能な地球環境への貢献	気候変動による自然災害の頻発、激甚化等の影響は当社グループの事業のみならず、当社のお客様へも大きな影響を与えうるものです。エレクトロニクス商社として、常に省エネ水準の高い半導体製品および電子部品をお客様に提案することにより、社会全体の気候変動への影響を低減するとともに、事業活動全体を通じた環境負荷の低減にも努めてまいります。
経営基盤に関わるマテリアリティ	成長力の強化 人権・環境に配慮した強靱なサプライチェーンの構築	近年、サプライチェーン上の人権課題への対応や環境への配慮等に係るステークホルダーからの要請がより一層高まっており、当社グループが取り扱う半導体製品および電子部品においてもそれらのリスクへの対応が必須となっています。仕入先様、お客様との協業によりサプライチェーン上のリスクの低減に努めるとともに、強靱なサプライチェーンの構築に努めてまいります。
	成長力の強化 人的資本経営の推進	エレクトロニクス商社である当社の最も重要な資産は、業界や製品に精通し、お客様の期待を超えるサービスを提供することのできる従業員です。当社グループの従業員が、仕事へのやりがいを感じながら成長することは、当社グループの成長のみならず、お客様事業の成長、そしてその先にある豊かな社会を提供することにつながるものと考えています。
	資本コストの低減 コーポレート・ガバナンスの強化・リスクマネジメントの推進	株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆様からの信頼を獲得し、企業価値を持続的に高めていくためには、当社グループの事業活動を適切に管理・監督する仕組みの構築が重要であると考えています。持続的な成長のための「攻め」と「守り」のバランスの取れたコーポレート・ガバナンスの強化およびリスクマネジメント体制の強化を図ってまいります。

中期経営計画

当社を取り巻く事業環境

当社は、国内のみならず中国を中心にグローバルで半導体および電子部品関連事業を展開しており、AI・デジタルをはじめとする急速な技術革新や米中貿易摩擦等に起因する地政学リスクの影響が大きいことを認識しています。自動車業界におけるEV化・ソフトウェア化、半導体・電子部品ニーズの高まり、および新興国を中心とした海外マー

ケットの成長等の潮流は、当社のビジネスに追い風となります。一方で、中国マーケットへの依存度が高い当社にとっては、中国におけるローカルサプライヤーの台頭による更なる競争激化や、予測が難しい経済政策等は大きな事業リスクとなります。



中期経営計画における財務目標と戦略概要

一方で、半導体市場は今後も成長し続けることが予想されており、その機会をポジティブに捉えるとともに、足元の経営戦略を着実に実行してまいりました。当社グループは「価値を創造し続け、常に選ばれるエレクトロニクス商社」というビジョンの実現に向けて2023年度から2025年度を対象期間とする中期経営計画(以下、現中計)を推進しています。

現中計では、車載ビジネスを中心とする成長分野において収益拡大を見込んでおり、最終年度(2026年3月期)の目標を売上高5,000億円、当期利益60億円、ROE10%と定めており、当期利益、ROEについては安定してこれらの数字を達成することとしています。これらの目標に向けて、更に安定的・効率的な収益を確保するための基盤事業、

経営資源を主にサーバー・ストレージ事業および車載事業に集中的に投下することにより規模拡大を目指す注力事業、将来の第2、3の柱となる新たな事業を育てるチャレンジ事業の3領域に注力して戦略を推進しています。



現中計(2024年3月期～2026年3月期)の主な進捗と今後の方向性

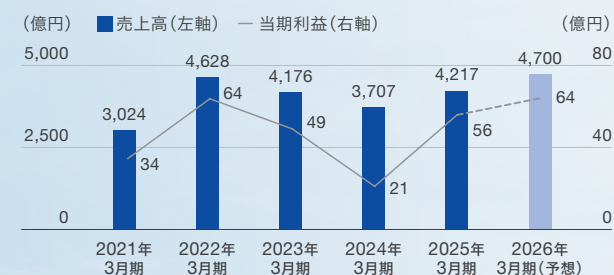
現中計初年度は、取引先の民事再生手続き申請により特別損失を計上し、当期利益が大きく減少しました。しかし、新たな経営体制でスタートした2年目は、上半期に当社グループの中核製品であるメモリー製品の価格上昇の追い風や、AI関連分野の成長に牽引されたサーバー・ストレージ需要の増加等により、順調に業績が推移しました。翌下半期以降は、一部製品の価格が下落するも車載事業の成長等により、通年の売上高・当期利益は初年度から大幅に回復しました。また、資本効率性を示すROEは、与信リスクモニタリング強化・再発防止策の実施等の取組みにより、前期の4.7%から今期は11.7%まで大幅に改善し、目標の10%を達成しました。

中計最終年度は、当初、米国貿易政策などの外部環境の不確実性から厳しい経営環境が続くと予想していました。しかし、直近の上半期以降、生成AI関連製品の需要が拡大

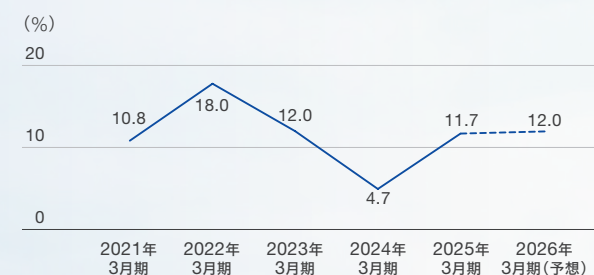
したことで、メモリー市場全体で需給が逼迫し価格が急騰、結果として、2025年10月30日公表時点で売上高4,700億円・当期利益64億円を達成する見通しとなり、現中計の目標達成に向けて順調に進捗しています。

今後も、将来の持続的な成長を見据え、成長分野の生成AIサーバービジネスおよび車載ビジネスにリソースを振り分け、最先端・高機能の製品の更なる提案拡大と、メモリー製品と更なる付加価値製品を併せて提案するトータルソリューションの提供を進めてまいります。また、安定的なキャッシュフローの創出を図るため、基盤事業のPCや携帯電話・スマートフォンでのメモリー、CMOSイメージセンサーやディスプレイの販売を強化するとともに、新たなビジネス機会の獲得に向けてインド等、新興国マーケットへの参入も積極的に検討していきます。

売上高・当期利益



ROE



主な成果と評価

区分	主な成果	評価
注力事業	サーバー・ストレージ ■ EMS※1／ODM※2との関係強化 ■ 台湾事務所設立による現地需要の取り込み	○
	車載 ■ 専門組織立ち上げによる販売活動・連携強化（新規製品の発掘・新規顧客の開拓） ■ 充実した技術サポート体制構築による品質対応強化 ■ FAE※3採用地域対応	○
	Foundry※4／ASIC※5 ■ 人員強化	△
基盤事業	■ スマートフォン用CMOSイメージセンサー、ディスプレイの販売強化	○
チャレンジ事業	■ 新興国マーケットへの参入検討 ■ 新規商材、新たな事業機会の探索	△

※1 EMS:Electronics Manufacturing Services(電子機器の製造委託先)

※2 ODM:Original Design Manufacturing(主に設計段階から製造まで一貫して請け負う委託先)

※3 FAE:Field Application Engineer(技術的な専門知識を有する営業支援エンジニア)

※4 Foundry(半導体の製造請負)

※5 ASIC:Application-Specific Integrated Circuit(ユーザー仕様に合わせカスタマイズした特定用途向け集積回路)

海外事業展開

2002年、上海に現地法人を開設して以降、当社は本格的に海外展開を進めてきました。幅広い製品ラインナップと高いクオリティを有するサムスン製品の取り扱いに加えて、豊田通商グループの海外拠点・物流ネットワークを活用し、製造ラインの海外移転を検討するお客様や、専門的な技術サポートを求める現地のお客様などの多様なニーズに応えることで、着実に海外事業を成長させてきました。現在は中国、東南アジア市場等の国と地域で事業を展開しており、全社売上高のおよそ70%を海外事業が占めています。

現中計においては、中国・東南アジア市場における更なる顧客基盤の拡大、中長期的なマーケットの成長が見込める

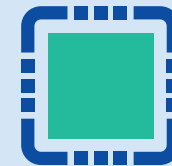
インド等の新興国でのモバイル端末・デジタル家電の販売活動強化、主力製品であるサーバー・ストレージおよび車載ビジネスの収益性のより一層の向上に注力しています。顧客基盤の拡大については、海外現地法人(ATMD)4社の8拠点が連携し、これまで取引のない現地顧客に対して、当社グループの優位性である高機能製品と細かな技術サポートを併せて提案することで販路を拡大しています。また、台湾や北米など、今後も需要拡大が見込まれる地域においては人員を増員し営業活動を強化しています。加えて、販売先や仕入先との決済条件の見直しを進めており、収益性・資金効率の改善を図っています。

ATMD売上高推移



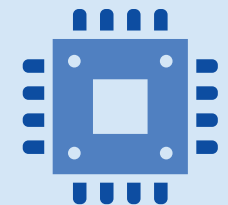
当社グループは、サムスングループ製半導体および電子部品をパソコン、デジタル家電、携帯電話や情報・通信機器などのメーカーに販売する技術系販売商社です。

半導体メモリー



- DRAM(揮発性メモリ)
- NAND(不揮発性メモリ)
- MCP(マルチチップパッケージ)※
- SSD(ソリッドステートドライブ)

システムLSI



- DDI(ディスプレイドライバーIC)
- CIS(CMOSイメージセンサー)
- SoC(システム・オン・チップ)
- PMIC(パワーマネージメントIC)
- SiP(システム・イン・パッケージ)

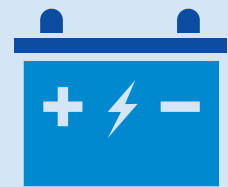
※ 2つ以上の半導体チップ(例:DRAMとNAND)を積層して一つのパッケージにまとめた製品

ディスプレイ



- OLED(有機ELディスプレイ)
- LCD(液晶ディスプレイ)

その他



- LED
- バッテリー
- MLCC(積層セラミックコンデンサ)
- 設備等

用途例



情報機器

- PC
- サーバー・ストレージ



デジタル家電

- TV
- デジタルカメラ



移動体通信

- スマートフォン
- 携帯電話



その他

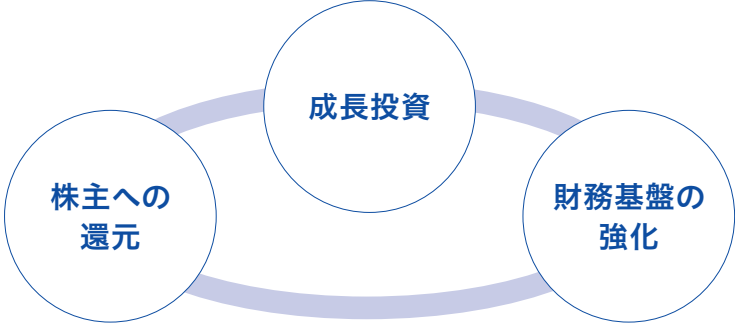
- 車載
- MFP

財務・資本戦略

基本的な考え方

当社は株主の利益を最大限尊重し、企業価値を持続的に高めることを経営の基本方針としています。昨今、上場企業に対して資本効率を意識した経営が求められる中、株主および投資家の皆様による当社への期待収益を反映した資本コストを上回るROEを実現することを目的に、現中計の目標として、ROEを「安定的に10%を目指す」と

する目標を掲げ、資本効率を重視した経営の実践に取り組んでいます。株主還元につきましては、半導体・電子部品業界を取り巻く経済環境下においても健全な財務体質を維持し、当社の持続的な成長のための投資とのバランスを考慮しながら、安定的な配当の継続を目指し、配当性向の引き上げを図ってまいります。



資本効率を意識した経営

当社は、資本収益性を重視した経営を推進しています。すなわち、自社の資本コストを適切に把握し、持続的に資本コストを上回るROEを創出することで企業価値の向上を目指しています。当社は、資本コストとして株主資本コスト(CAPM)を採用しており、現在の株主資本コストをおおむね7~8%程度と認識しています。したがって、中期経営計画のROE目標である「安定的に10%を目指す」を実現することで持続的な成長につなげていきたいと考えています。

一方、足元の好調な業績にもかかわらず、市場からの評価であるPBR(株主純資産倍率)が0.76倍(2025年3月期)と1.0倍を下回っています。このPBRの改善に向けて、

PBRをROEとPERに分解した上で、それぞれの指標の改善に取り組んでいます。ROEの改善は、当社の事業戦略の推進そのものであり、中期経営計画の注力事業である車載やサーバー・ストレージビジネスの拡大を目指すとともに、新規商材の発掘、新規サービスの開発に注力しています。また、資本効率のために、在庫コストの削減や債権の回収期間の短縮にも取り組んでいます。PERの改善に向けては、非財務戦略の推進が重要であり、当社の中長期的な成長を牽引する人材の育成や、株主・投資家の皆様に対する情報開示の充実、およびIRミーティング等の建設的な対話を図ってまいります。

ROE 向上	1. 事業戦略	① 企業価値向上に向けた成長戦略・戦略投資 ② 収益力の向上・製品ポートフォリオの最適化 ■ 車載BizおよびOLED・CISなどのメモリー市況と連動しない製品のシェア拡大 ■ 新規Biz、新規案件の開拓 ③ 中期経営計画の着実な実行(明確な目標設定、達成度のモニタリング)
	2. 財務戦略	① 資本効率性の向上 ■ 在庫管理(回転率向上と在庫コスト削減) ■ 債権管理強化(回収期間短縮と不良債権削除) ② 安定配当の継続および株主還元施策検討
PER 改善	3. 非財務戦略	① サステナビリティ経営の深化(KPI設定、DX推進、CSR活動) ② 株主・投資家との積極的な対話(2025年度より新たに統合報告書発刊、英文開示充実) ③ 人的資本投資(健康経営の推進、エンゲージメント向上) ④ 経営基盤強化(与信管理体制再構築、海外子会社の監査、社内研修の充実)

企業価値の
向上
PBR>1

Message

効率的に資本を活用し、 中期経営計画の目標達成を目指す

中期経営計画2年目終了時点の振り返り

2025年3月期は、上期にメモリー製品の価格が上昇基調となったことに加え、サーバー・ストレージおよび車載向けビジネスの堅調な拡大により、売上高4,217億円、当期純利益56億円となり、前期を大きく上回りました。中計最終年度となる2026年3月期は、米国貿易政策など、外部環境に不確実性が一段と高まっていたことや市況の本格的な回復が年度後半になると見込んでいたことから、当初は前期比減収減益を予想していました。しかし、生成AI関連製品の需要拡大によりメモリー市場全体の需要が逼迫し、市場価格が想定を上回る早さで上昇した結果、業績は売上高4,700億円・当期利益64億円に達する見通しです(2025年10月30日公表)。引き続き注力事業にリソースを投入し、目標達成に向けて着実に取り組んでまいります。

現中計では資本効率性も重視し、在庫や債権の管理強化を図りながらBSマネジメントを実施してきました。積極的に在庫コストの削減や債権の回収期間の短縮を進めてまいりました。その結果、当社が認識する株主資本コスト約7~8%に対して、2025年3月期末時点のROEは11.7%となり、目標の10%を上回りました。足元の資本効率向上のための取組みを継続するとともに、中長期的な資本政策のあり方について、次期中期経営計画の議論等において検討を進めてまいります。

持続的な企業価値向上を実現するための 成長投資・財務基盤強化と株主還元

持続的に企業価値を高めていくためには、稼ぐ力を強化するための経営基盤強化、財務体質の強化、そして株主還元の3つのバランスが重要と考えています。安定してキャッシュを創出するために、注力事業へ経営資源を投下するとともに、新規事業の獲得に向けて戦略的な投資に資本を活用したいと考えています。また、当社ビジネスにおいては市況変動の影響が大きいことから、財務の健全性を維持・向上することも安定的な成長の前提となります。そのため、事業規模とリスクの大きい海外

事業を中心に、在庫や債権の管理強化を図り、継続的に財務基盤強化に努めています。成長投資と財務基盤強化に加えて、株主還元も強化する所存です。現在は「連結業績に応じた業績連動型の配当」と「安定的な配当の継続」を配当方針に掲げ、配当性向の引き上げを図っておりますが、次期中期経営計画策定にあたり配当方針の見直しも検討しています。なお、2026年3月期については、業績見通しを踏まえ、配当性向31.9%を予定しています(2025年10月30日公表)。

PBR改善に向けたアクションプラン

2025年3月期末時点でPBR1倍を下回っており、PBRの改善は重要な経営課題と認識しています。このため、改善に向けたアクションプランを取りまとめ、ROE向上とPER改善の両面から取組みを推進しているところです(➡ P.21 参照)。今後も取組みの進捗をモニタリングし、早期のPBR1倍割れ解消を目指します。ステークホルダーの皆様には「当社らしい成長ストーリー」をお示しできるよう、全社一丸で取り組んでまいりますので、今後ともご支援賜りますようお願い申し上げます。



常務取締役
益山 順光

マテリアリティ

デジタル技術の進化を促進し、
未来の産業創造・社会変革に貢献

基本方針

2026年3月期、新しいマテリアリティとして「デジタル技術の進化を促進し、未来の産業創造・社会変革に貢献」を設定しました。AI・デジタル時代が到来する中で、当社グループが取り扱う最先端の半導体・電子部品は、製造業をはじめとする産業の競争力強化に寄与するものであり、また、私たちの暮らしの豊かさを創出するための重要な資本です。それらが創る未来に貢献していくことは、当社の使命で

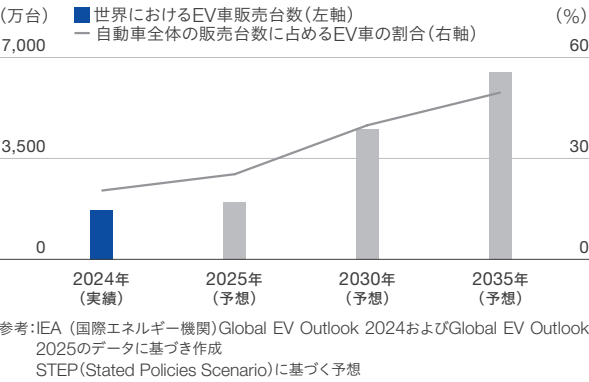
あると考えています。
当社グループが中長期にわたり持続的に企業価値を向上させていくために、サムスングループとの強固なリレーションを競争優位性として保つことはもとより、当社グループならではの専門的知見を掛け合わせることでお客様を抱える課題を解決し、事業の拡大を目指します。

最先端の半導体・電子部品供給を通じたモビリティの進化への貢献

我が国の基幹産業である自動車業界が牽引するモビリティの進化に貢献することは、当社グループが将来にわたり持続的かつ安定的にビジネスを拡大していく上で特に重要です。その理由として、更なるEVの進展・普及に加えて、自動運転技術の進化、そして、ソフトウェア・デファインド・ビークル(SDV)化と呼ばれる自動車制御におけるソフトウェアの役割・影響の拡大によって、今後も車載向けの製品のマーケット拡大が見込めることが挙げられます。また、モビリティの進化に応じて、車載向けのメモリ搭載数や

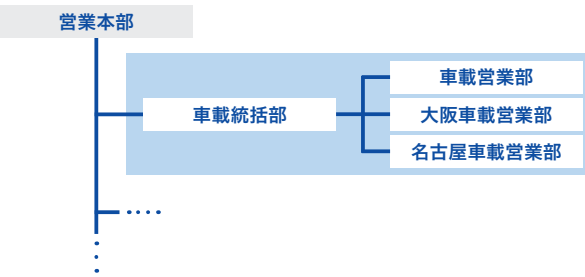
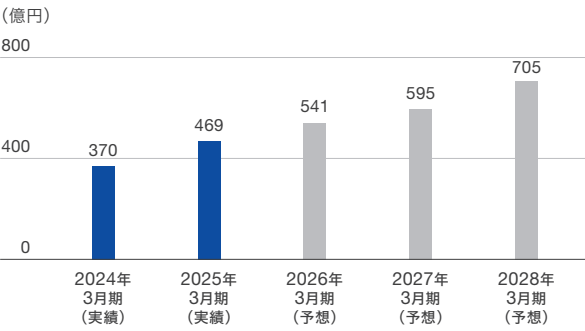
容量増加のニーズが高まると、当社の強みであるメモリー分野を中心に、より幅広い製品のビジネスチャンスにつながります。更に、車載向けの製品は一度採用されると長期的に取引される傾向があるため、中長期の安定した売上・収益を見込むことが可能となります。豊田通商グループの一員として車載ビジネスに関する様々な需要やトレンドをいち早くつかむとともに、情報ネットワークをグループ内で相互に活用することで、中期経営計画の柱である本事業を推進しています。

EV車 今後の予想 (BEV+PHEV)

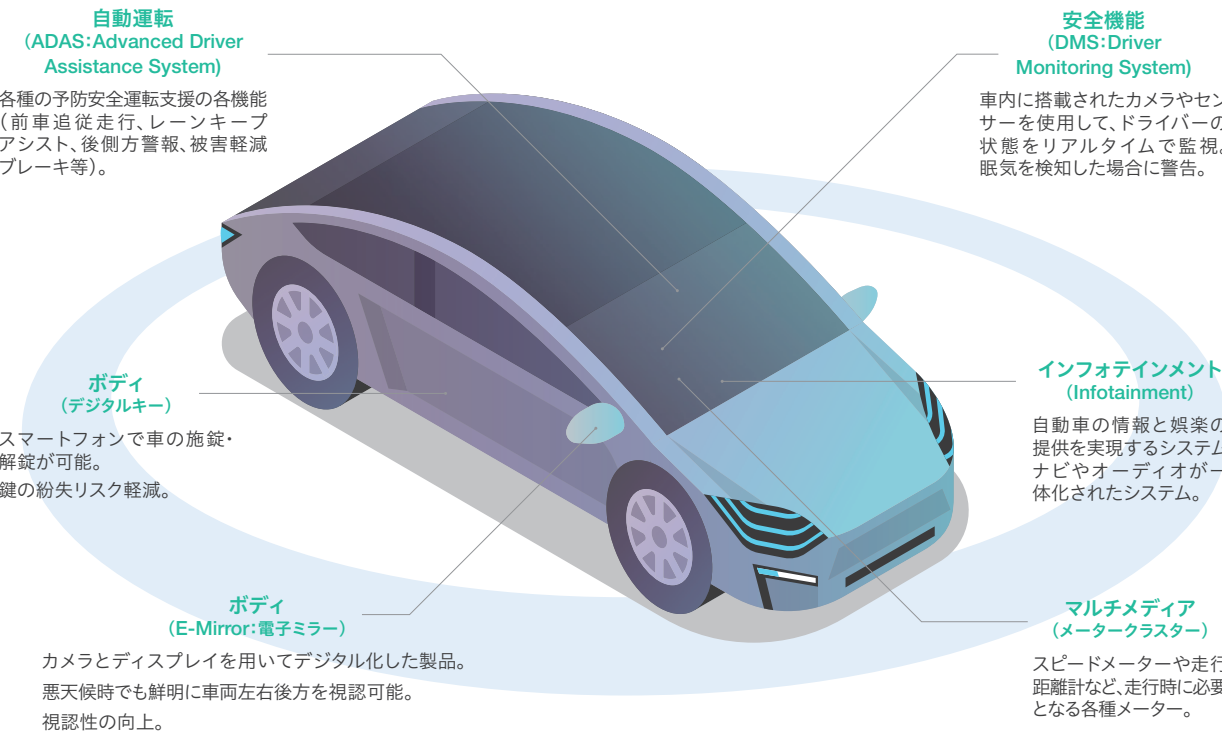


こうした状況を踏まえ、2025年4月に営業本部内に車載統括部を新設し、車載向けの販売活動の推進および豊田通商グループとの連携強化を図るとともに、新規製品の発掘・新規顧客の開拓を推進するマーケティング機能を強化してまいります。

車載ビジネス売上計画



車載向け半導体・電子部品



中期経営計画の目標達成とその先を見据えた車載事業の展望

現中期経営計画の最終年度にある本年は、中計で掲げた売上高・利益等の目標達成に向け、車載事業について、
①メモリーに関する潜在ニーズの発掘、②中国市場の
更なる基盤強化、③メモリー以外の製品を組み合わせたソリューション提案の強化を取組みの中心に据え、継続してお客様の期待に応えてまいります。

車載事業の更なる強化に向けた取組み	施策の詳細
① メモリーに関する潜在ニーズの発掘	■メモリーの潜在ニーズを掘り起こすための、顧客深耕の強化
② 中国市場の更なる基盤強化	■新規顧客や新規取引の獲得を見据えた、中国市場におけるローカル顧客へのアプローチ強化 ■中国市場をはじめとする日系企業の海外進出サポートの強化
③ メモリー以外の製品を組み合わせたソリューション提案の強化	■展示会等のプロモーションを通じたメモリー製品の取引がある既存のお客様に対して、メモリー以外の製品(システムLSI、ディスプレイ、その他)とのセット提案強化

マテリアリティ

脱炭素社会・持続可能な地球環境への貢献

基本方針

当社グループは、マテリアリティとして「脱炭素社会・持続可能な地球環境への貢献」を特定しています。事業活動を通じて、気候変動対策をはじめとする環境負荷低減に向けた施策を推進することは、中長期的な当社の事業リスクを低減・回避することにつながるとともに、エレクトロニクス

商社として、省エネ水準の高い商材をお客様に提案・供給することで当社の収益の向上に資するものと考えています。気候変動によるリスクと機会を適切に管理するために、取締役会の監督のもと、サステナビリティ推進委員会を中心に各種施策を推進しています。

省エネルギー製品の供給による環境負荷の低減

当社グループは半導体や電子部品を扱う専門商社であり、当社がエネルギー効率の高い製品をお客様に提案・供給することで、社会全体の環境負荷を低減することにつながります。そのため、省エネルギー製品の拡販を当該マテリアリティの解決に向けた重要な施策として位置づけています。当社の主な仕入先であるサムスングループ製のMCPやSSDなどの半導体メモリーは、世界最高水準の省エネ性能を誇ります。このような製品を幅広いお客様にご提案する

ことで、お客様の製品の省エネ性能を高め、製品のライフサイクルを通じた環境負荷の低減に貢献してまいります。社会全体が脱炭素社会への移行に向かう中、当社のお客様からも脱炭素につながる製品・ソリューションの提案を求められる機会が多くなっており、社会における当社の役割は今後ますます大きくなるものと考えています。引き続き、脱炭素社会の実現に向けて、事業活動を通じたマテリアリティの解決に努めてまいります。

TOPIC

～低消費電力メモリーの拡販を通じて、GHG排出量の削減に貢献～

当社は、半導体商社として、業界トップクラスの低消費電力性能を誇るサムスングループの半導体メモリーを普及させることにより、GHG排出量削減に貢献しています。近年、半導体メモリーの進化においては、高性能化に加え、低消費電力化がますます重要視されています。特にグローバルでのAIの急速な普及に伴い、大量のデータを保管・処理するためのサーバーやストレージの稼働に伴う電力の大量消費が拡大しており、その低減は世界中のデータセンターにおける喫緊の課題となっているからです。また当社の注力分野である車載ビジネスにおいても自動車の電子化・電動化が進むに伴い、多くの半導体メモリーが搭載されています。当社はお客様へ、新型モデルの採用や、旧型モデルから新型モデルへの

移行を提案し推進することで、製品の使用段階での消費電力量の削減、ひいてはGHG排出量の低減に努めています。また、サーバーやストレージにおいては、当社でも取り扱っているSSDの採用、そしてHDDからSSDへの置き換えが進んでいます。HDDは大容量でコストパフォーマンスにおいて優れていますが、使用時の消費電力量を考えた場合、SSDは高性能かつ消費電力が低いため、HDDと比較して消費電力量の低減、そしてGHG排出量の削減につながります。当社はこれらの技術的進化を積極的に支援し、お客様の環境負荷低減を実現することで、社会全体のGHG排出量削減と当社グループの持続的成長の両立を目指してまいります。

環境マネジメントシステムの構築による取組み推進

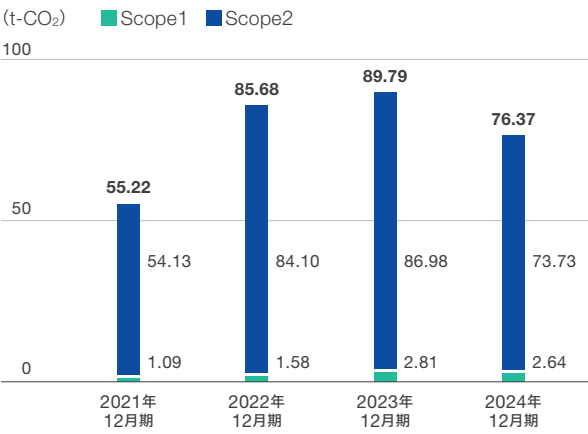
当社グループは、環境面の法令・規制を遵守することはもとより、環境理念および環境方針を制定し、事業活動による環境負荷の低減に向けた取組みを推進しています。本社および国内の全ての営業所を対象に、国際規格であるISO14001に準拠した環境マネジメントシステムを構築

した上で、各部門が環境目的、目標を設定して取組みを推進するとともに、その活動を定期的に見直すことで継続的な改善を図っています。また、定期的な内部監査を実施することで、マネジメントシステムの有効性および環境管理レベルの向上に努めています。

Scope1+2排出量の削減

当社グループは、豊田通商グループで掲げる「2030年までにGHG排出量50%削減(2019年比)」「2050年カーボンニュートラル」の目標に沿って、GHG排出量の削減に向けた取組みを推進しています。自社の活動に伴うGHG排出量(Scope1+2)の削減に向けて、サステナビリティ推進委員会傘下の気候変動ワーキンググループが中心となり、本社および営業所のLED化を進めるとともに、徹底した省エネルギー活動を推進しています。2024年度はScope1+2排出量は前年度比14.95%削減の76.37t-CO₂となりました。引き続き、更なるGHG排出量削減を目指し、活動を推進してまいります。

Scope1、2のGHG排出量実績の推移
(当社連結、単位:t-CO₂)



※Scope1および2は、1月から12月の1年間で算出しています。
※2021/12から2022/12で排出量が増加した要因は、2022年1月より自社倉庫が稼働したことによるものです。

Scope3排出量の削減

エレクトロニクス商社として、環境に配慮した製品・サービスの提供を通じてサプライチェーン全体のGHG排出量の削減を目指しています。サプライチェーン全体における当社グループの気候変動への影響を適切にマネジメントするために、Scope3排出量を把握するとともに、環境方針に基づき省資源、省エネルギー製品の仕入れ、供給に努めています。

また、サプライチェーンにおけるGHG排出量を削減するためには、当社グループの仕入先様およびお客様との対話が必要不可欠です。そのため、主な仕入先であるサムスングループやお客様であるメーカー様との継続的な対話・協業を通じて、社会全体のGHG排出量の削減に取り組んでまいります。

Scope3のカテゴリー別内訳とGHG排出量実績の推移(提出会社、単位:t-CO₂)

テーマ	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3
カテゴリー1(購入した製品・サービス)	—	—	—	521,965.63
カテゴリー2(資本財)	—	145.93	940.44	92.35
カテゴリー3(Scope1、2に含まれない燃料及びエネルギー関連活動)	—	9.84	9.18	8.98
カテゴリー4(輸送(上流))	—	1,634.33	1,684.45	1,514.50
カテゴリー5(事業から出る廃棄物)	—	9.59	1.99	1.10
カテゴリー6(出張)	33.99	115.40	218.31	216.66
カテゴリー7(通勤)	10.01	21.99	31.28	30.70

※Scope3は、4月から翌年3月の1年間で算出しています。

TCFD提言に基づく情報開示

当社グループは「脱炭素社会・持続可能な地球環境への貢献」をマテリアリティとして設定しています。気候変動による中長期的な事業リスクを把握したうえで、ステークホルダーの皆様に適切に情報を開示すべく、TCFD^(※)提言に沿って「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標と目標」の4つの基礎項目に基づき、当社グループの気候変動関連の情報を開示するとともに、気候変動による影響の低減・回避に向けた経営をより一層進めてまいります。

(※)TCFD:
Task Force on Climate-related Financial Disclosuresの略。G20の要請を受けた金融安定理事会により設立。
気候変動がもたらすリスクと機会について財務的影響の把握と情報開示を提言

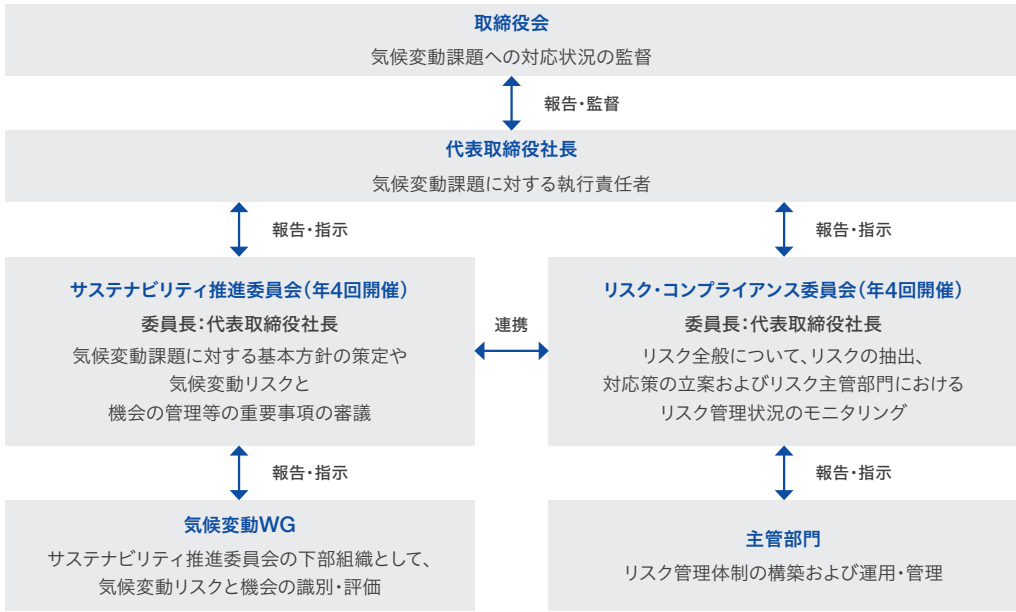
ガバナンス

気候変動は、当社グループの事業活動のみならず、仕入先様、お取引先様の事業活動にも影響を及ぼし得る重要な経営課題であると認識しています。代表取締役社長の諮問機関であるサステナビリティ推進委員会において、気候変動課題に対する基本方針の策定、および気候関連リスク・機会の管理等の重要事項を審議しており、それらの審議内容を取締役に報告しています。サステナビリティ推進委員会は、代表取締役社長を委員長として、事業部門およびコーポレート部門の責任者が委員として参画しており、

気候変動課題について適切な判断を行い、迅速に経営に反映する体制を構築しています。

また、サステナビリティ推進委員会傘下に、各事業部門のメンバーにて構成した気候変動ワーキンググループ(WG)を設置し、気候関連リスク・機会の特定・評価を定期的に実施しています。今後も引き続き、当社事業に影響を及ぼす気候関連リスク・機会の評価を進めるとともに、対応策を検討してまいります。

気候変動関連のガバナンス体制



戦略

当社グループは、事業活動に及ぼす気候関連リスク・機会を評価するために、IEA(国際エネルギー機関)やIPCC(気候変動に関する政府間パネル)のシナリオをもとに、2℃未満シナリオおよび4℃シナリオの2つの気候変動シナリオ

を想定した分析を実施しました。シナリオ分析を通じて、特定したリスク・機会が当社グループの事業に対して与える影響を定性的・定量的に分析し、それぞれのリスク・機会に対する対応方針を検討しました。なお、豊田通商グルー

プとして、2030年までにGHG 排出量 (Scope1、2) を2019年比50% 削減すること、および2050年までにカーボンニュートラルとすることを目標として設定している

ことから、直近のシナリオ分析においては2030年を分析のメルクマールとして設定しました。

参照シナリオ

区分	シナリオの概要	主な参照シナリオ
2℃未満シナリオ	脱炭素社会の実現へ向け、カーボンプライシングや省エネ規制など政策・規制が強化され、高効率・低消費電力の半導体製品の需要が増加する。	IEA WEO2024, Net Zero Emissions by 2050 Scenario (NZE)
4℃シナリオ	気候変動に関する新しい政策・規制は導入されず、高効率・低消費電力の半導体製品への需要シフトは限定的。一方、自然災害の重大性・頻度の増大により、自社拠点が被災するリスクが高まる。	IPCC SSP5-8.5

特定したリスクと機会

分類	区分	気候変動要因	リスク機会	当社への影響	影響度 [※]	時間軸 [※]	対応方針
移行リスク・機会	政策・法規制	炭素税の導入	リスク	仕入先の製造原価に炭素税が算入されることによる商品仕入コストの増加	大	短中	販売価格の調整、低GHGの物流業者への切替
		CO ₂ 排出規制の強化	リスク	SAF等の代替航空燃料を用いた脱炭素化が進むことによる物流コストの増加	中	中長	物流パートナーのノウハウを活かした物流効率化によるコスト低減
			リスク	物流によるGHG削減のため、仕入先から顧客への直販化が進むことによる売上高の減少	大	中長	「商権」と「人材(脈)」をベースにDXを駆使することで、直販ではできない高付加価値サービスを提供
	技術	輸送技術の改善	機会	航空機材の技術改善や燃費効率向上による物流コストの低下	中	中長	販売価格の調整および販売数量の最大化
	市場	気候変動による影響に適応する製品・サービスの需要増加	機会	電力消費の大きいデータセンターや電子デバイス(スマートフォン、パソコン等)の脱炭素化が進むことによる、高効率・低消費電力のメモリー半導体等の売上高の増加	大	短中	世界トップ省エネ技術を誇るサムスンのメモリー半導体等のシェア拡大
			機会	自動車の脱炭素化(電子化・電動化)が進むことによる、高効率・低消費電力の車載向け半導体の売上高の増加	大	短中	豊田通商グループのグローバル・ネットワークと販売ノウハウを活用して、自動車業界全体へのシェア拡大
物理リスク	急性	自然災害/異常気象の重大性・頻度(大雨、洪水、台風、水不足等)の増加	リスク	自社拠点やサプライチェーンの被災による販売機会の喪失	中	中長	BCP(事業継続計画)の策定・管理・運用を継続
	慢性	平均気温の上昇	リスク	海面上昇による物流拠点移転コストの増加	中	中長	BCP(事業継続計画)の策定・管理・運用を継続

※影響度 大:60億円超・中:10億円超～60億円以内・小:10億円以内/時間軸 短:3年以内・中:3～6年・長:6年超

リスク管理

各事業部門のメンバーで構成される気候変動WGにて、気候関連リスク・機会の特定・評価を行っています。特定した気候関連リスク・機会は年4回開催されるサステナビリティ推進委員会において管理するとともに、当社のリスク全般の管理を行うリスク・コンプライアンス委員会と連携することで、気候関連リスク・機会を全社リスクに統合して管理

しています。なお、リスク・コンプライアンス委員会は、気候関連リスク・機会も含めた全社的なリスクについて、「損害の発生可能性・確率」および「損失規模・経営への影響度」の2つの評価基準に基づき、重要性を決定し、対応の優先順位付けを行っています。

指標と目標

当社グループは、豊田通商グループとして掲げる2030年までにGHG 排出量を2019年比で50% 削減、2050年までにカーボンニュートラルとする目標に沿って、GHG 排出量削減等の取組みを推進しています。当社グループ内で

の徹底した省エネルギー活動および物流段階等におけるGHG 排出量の削減に引き続き取り組んでまいります(GHG 排出量の実績についてはP.26をご参照ください)。

マテリアリティ 人権・環境に配慮した強靱なサプライチェーンの構築

基本方針

当社グループが取り扱う半導体製品および電子部品のサプライチェーンにおいては、人権課題への対応や環境への配慮等、持続可能性に関連するステークホルダーの皆様からの要請がより一層高まっています。また、豊田通商グループに属する企業として、これまで構築してきたグローバルなバリューチェーンをより強固にすることは、当社グループ

の競争力の強化につながるものと考えています。当社グループは、豊田通商グループで制定した「サプライチェーン・サステナビリティ行動指針」の実践を通じて、サプライチェーンにおける人権・環境課題等への対応を進めるとともに、サプライヤーを含むビジネスパートナーの皆様との協業を通じた強靱なサプライチェーンの構築に努めていきます。

お取引先様との協業体制の強化

豊田通商グループ

「サプライチェーン・サステナビリティ行動指針」の実践

豊田通商グループでは、「サプライチェーン・サステナビリティ行動指針」を制定し、人権、労働環境、自然環境に配慮したサステナビリティの取組みを推進しており、当社グループもその一員として本行動指針に基づいた取組みを実践しています。具体的には、当社グループへの年間仕入額が一定金額以上、かつ今後も継続的に取引が見込まれるサプライヤーに対して本行動指針の通知を実施しています。

お取引先様への人権デュー・ディリジェンスの実施

人権の尊重は、企業として果たすべき重要な責任であり、当社グループのミッションやビジョンを達成するためにも必要不可欠な事項であると考えています。当社グループは「トーマンデバイスグループ人権方針」を策定し、サプライヤーを含む全てのビジネスパートナーの皆様に対して本方針の理解と遵守を求めています。

2024年度は、当社サプライチェーンにおける人権リスクを特定するために、主要な仕入先であるサムスングループも含む12社に対して、人権に関するアンケートを実施しました。その結果、人権に関する重大な違反等はありませんでした。2025年度以降も、「サプライチェーン・サステナビリティ行動指針」の通知を行ったサプライヤーを対象にリスクアセスメントを実施する予定です。引き続き、人権デュー・ディリジェンスを通じた事業活動に対する人権リスクの低減に努めてまいります。

人権に関するアンケート

テーマ	主な設問
方針・体制	- 人権への負の影響の発生を防止・回避・軽減するための人権方針を定め、周知していますか。 - 管理監督者および対応の担当者を明確にし、人権に関する問題が発生した場合の報告体制を定め、周知していますか。
教育	従業員に対し、人権尊重への理解を促進するための研修を実施していますか。
人権デュー・ディリジェンス	事業活動による人権への負の影響を特定し、その防止、軽減を図る取組みを実施していますか。
内部通報制度	人権に関連する問題が発生した場合、自社の従業員が通報できる、社内の独立した通報窓口を設け、周知していますか。
労働	- 強制労働を禁止する各国(地域)の法令を遵守し、身体的・精神的な脅迫による従業員の意に反した労働を禁止し、周知していますか。 18歳未満の従業員が危険有害業務や深夜業務を行うことを禁止し、周知していますか。 - 各国(地域)の法令を遵守し、最低賃金以上の賃金や、割増賃金による残業代は適切に支払われていますか。
差別・ハラスメント	採用等のプロセスにおいて、性別、年齢、国籍、人種、皮膚の色、民族、宗教、性的指向、障がい、政治的見解等を理由とする差別が行われないよう、規定や仕組み等を設け、周知していますか。
結社の自由	結社の自由や団体交渉権に関連する各国(地域)の法令を遵守し、従業員が自由に結社する、またはしない権利を認め、従業員の代表または従業員との協議・対話に応じていますか。
サプライヤーへの働きかけ	原材料調達先、委託加工先等に対し、人権尊重に向けた取組みの要請または協力の依頼などの働きかけをしていますか。

顧客の新規市場参入や新製品開発を伴走支援するデザイン・イン

グローバルでAIの活用が急速に進む中、ユーザーの要求の高まりに応じて、各メーカー様の新規製品の開発・上市の更なるスピードアップが求められています。

仕入先様とメーカーであるお客様の間に立って半導体製品および電子部品を取り扱う商社として、当社グループの専門性や機動力を活用し、お客様の新規製品の企画・開発をサポートしています。具体的には、企画中の製品によりフィットする部品等を提案することはもとより、製品の仕様やお客様の希望を迅速かつ確に仕入先であるサムスングループに伝え、製品化に向けてきめ細かな調整を

行い協議・交渉する等、一連のプロセスの伴走支援をしています。最新のテクノロジーに関する当社グループの知見をもとに、サムスングループの技術力をお客様の製品設計・開発に最大限に活用していただくことで、市場におけるお客様製品の差別化に貢献しています。こうした新製品の企画・開発支援のみならず、当社グループの強みである現地におけるビジネスのコーディネーション能力、および豊田通商グループのネットワークも最大限活用し、日本企業の海外進出を支援することで、お客様の持続的な成長、そして産業の発展に貢献してまいります。

TOPIC

先端技術に関する豊富な知見を活かし、お客様の次世代製品開発をご支援



大阪営業部 マネージャー

尾崎 俊太

現在、私は主に携帯端末向けのメモリーおよびOLED製品の営業を担当しています。近年、中国メーカーの台頭により価格競争が激化する中、当社が提供する「付加価値」の重要性がますます高まっていると実感しています。

多くの消費者は高い性能よりもコストを重視する傾向があり、電子機器メーカーであるお客様も性能と価格のバランスに優れた中価格帯製品を主力に据えるようになっています。一方、サムスは最先端技術の研究開発に注力する方針であり、両者のニーズにギャップが生じやすい状況です。こうした中、私たちは製品のスペシャリストとして、お客様の真の要望を丁寧にヒアリングし、最適な製品を選定した上で、その魅力を的確にお伝えすることを心がけています。また、導入後まで、お客様の期待を超えるサポートを提供し続けることで、信頼を獲得し、当社との長期的な取引へとつなげています。

製品の安定供給も私たちの重要な役目です。不透明な市況の中では、「必要なものを、必要な時に、必要な量だけを届ける」ジャストインタイム供給の重要性

が一層高まります。特にOLEDディスプレイは、要望に応じてサイズやデザインを変更する特注品であり、仕入先との調整や生産リードタイムの考慮が求められます。お客様のビジネスへの影響を最小限に抑えるため、前もって納期を調整し、平準化して仕入れを行うなど、現場での臨機応変な対応が私たちならではの強みとなっていると考えています。また、将来的に供給不足のリスクが想定される部材は、前もってお客様に代替案を提示するなど、常にお客様の生産効率最大化を意識し、サポートしています。

製造業・産業分野のお客様が描く次世代製品のコンセプトを深く理解し、サムスングループと歩調を合わせ、先端技術製品としてしっかりと提供することが私たちの役割です。その結果、両者から「あなたたちが間に立ってコーディネートしてくれるから安心だ」と言ってもらえることが、私の仕事のやりがいにつながっています。こうした役割を継続的に果たしていくことは、誰にでもできることではないと感じています。だからこそ、今後も技術と社会の架け橋としての責任を果たし、価値ある提案を続けてまいります。

マテリアリティ

人的資本経営の推進

基本方針

エレクトロニクス商社である当社グループが持続的に事業を成長させていくために、人的資本は最も重要な経営資源であると考えています。この認識のもと、当社はマテリアリティの一つとして「人的資本経営の推進」を掲げています。予測困難なグローバルの環境変化の中で、当社グループが中長期にわたり成長し社会に貢献していくために、従業員一人ひとりがプロフェッショナル人材として活躍し、成長していくための人材育成に取組み続けるとともに、

当社グループにおけるプロフェッショナル人材

当社グループでは、ビジョン「価値を創造し続け、常に選ばれるエレクトロニクス商社」を実現するため、従業員に共通して求める人材像を、プロフェッショナル人材として定義しています。

プロフェッショナル人材を明確に定義付けし、その人材輩出に向けた人材開発等への投資を積極的に行うことは、従業員のスキルや生産性の向上だけでなくモチベーションの向上にもつながり、ひいてはお取引先様・お客様からの信頼獲得によるビジネス機会の拡大に貢献すると考えています。また、この一連の活動によって企業価値を最大化することで、労働市場や社会からの評価向上につながり、更なる優秀な人材の獲得が可能となります。この好循環

未来に向けて挑戦する多様な人材に幅広く活躍の機会を提供していきます。

また、人的資本経営の推進に係る一連の取組みは、代表取締役社長を委員長とするサステナビリティ推進委員会傘下の人的資本WGを中心に、方針策定、取組み内容、KPIの設定およびモニタリング方法等を議論し、重要な審議事項についてはサステナビリティ推進委員会で議論の上、決議を行い、取締役会へ報告しています。

の創出に向けて、従業員一人ひとりがプロフェッショナル人材として活躍するための3つの人材育成方針を掲げています。

これらの人材育成方針のもと、階層別研修と職掌毎の専門研修を組み合わせたオリジナル研修プログラムによる育成、海外現地法人での異文化理解と実務習得を通じてグローバルで活躍できる人材を育成する海外研修制度（1年間）、自己啓発の支援金制度による従業員一人ひとりの主体性を活かした学びの機会の提供等、各取組みを推進しています。これらに加えて、経験豊富な指導社員のもとOJTを通じて実践的な能力を習得していくことでプロフェッショナル人材を育成していきます。

当社が考える“プロフェッショナル人材”とは

社員一人ひとりが、業務に必要な能力や知識を高め、自ら考え行動できるよう人間力を磨き続けると共に、環境の変化に対応できる自律・自立した人材



一人ひとりがプロフェッショナル人材として活躍し成長するための人材育成方針

01

人材が最も重要な経営資源であることを
念頭に人材育成を進めます

02

社員がプロフェッショナルとして、
自らの価値向上のために、
たゆまぬ挑戦をすることができるよう
人材育成の仕組みづくりを推進します

03

社員が主体性を持って
学ぶ機会を提供します

ダイバーシティ&インクルージョンの推進

当社は、多様性を尊重し、認め合い、共に活躍することが、持続的な社会の実現と企業価値の向上につながると考えています。グローバルに事業を展開する当社では、国籍・年齢・性別等の属性を問わず、実績や能力を重視した採用・登用を行っており、これにより地域に根差したビジネスを迅速かつ強固にネットワーク化することで、競争優位性を

築いてきました。今後は、より一層多くの従業員が成長する機会を得られるよう自律的なキャリア形成の支援を拡大させていく予定です。全ての従業員が果敢に挑戦し続けられるよう、環境整備と企業風土の醸成に努めていくとともに、組織全体のパフォーマンス向上に資するダイバーシティ&インクルージョンを進めていきます。

TOPIC

海外事業(ATMD)の成長を支えるナショナルスタッフ

当社グループの海外現地法人ATMDが中国・東南アジアで着実に成長してきた背景には、ナショナルスタッフ(海外現地社員)の活躍があります。現地の商習慣やルールに精通し、スピード感を持ってローカル顧客を開拓し信頼関係を構築することができるナショナルスタッフの活躍は、当社グループの競争優位の源泉となっています。また、国籍、性別や年齢等に関わらず、ナショナルスタッフには個々人のパフォーマンスを最大限発揮できる役割と環境を提供することで、グローバル企業として他社に優るネットワークを構築しつつ、事業を推進しています。

(例)ATMD深圳におけるメンバーの主な役割



事業責任者(東京本社からの出向者)
事業戦略の立案・実行・モニタリング、
他海外拠点との連携、
東京本社への報告・調整、リスクマネジメント



ナショナルスタッフ(営業)
ローカル顧客開拓、ローカルネットワーク
を通じた市場・顧客情報の収集



ナショナルスタッフ(サプライヤー担当)
グローバルネットワークを活用したサプライ
ヤーとの強固な関係構築と先端製品のプロ
モーションサポート

働きやすい職場環境づくり

当社は、全ての従業員が安心して安定的に仕事を継続し、能力を最大限発揮できるようにするために、働きやすい職場環境づくりに積極的に取り組んでいきたいと考えています。そのために、社内環境整備方針を策定し、当該方針に基づき在宅勤務制度の導入や男性育児休業取得を奨励するなど、柔軟で働きやすい環境づくりを進めています。また、人的資本WGを中心に「労働生産性の向上」「多様な人材の活躍」「健康づくり」に関する具体的な行動計画を策定し、その進捗状況についてサステナビリティ推進委員会にてモニタ

リングの上、継続的に改善を図っています。2025年度は、健康づくりにおける更なる取組み推進のため、健康保険組合連合会愛知連合会の定める「健康宣言チャレンジ事業所」の認定を受けました。また、社内環境づくりにおいては、2025年度は、新たに育児や介護離職防止のための環境を整備(相談窓口の設置等)し、利用促進に向けた周知を行っています。今後も、更なるワークライフバランスの確保に向け、フレックス制度や育児・介護・治療等と仕事を両立するための制度の検討などを進めていきます。

社内環境整備方針 多様な人材が相互に認め合い、個性・能力を最大限に発揮できる働きやすい“環境づくり”に取組みます。

01

高い労働生産性を維持できる仕組みと
コミュニケーションを密にできる
環境を提供します

02

会社・組織のミッション実現、
社員の自己実現につながるキャリア形成の
仕組みづくりを行います

03

ワークライフバランスを念頭に、
健康づくり・職場環境づくりに取組みます



Message

経営の透明性を高め、 更なるコーポレート・ ガバナンスの強化へ

社外取締役（特別委員会委員長）

本田 敦子

社外取締役としての役割と責任

私は、裁判官および弁護士として約30年のキャリアを有していますが、この間に企業を巡る社会の価値観およびそれに伴う法的規制の変化を大いに感じています。例えば、私が司法試験に合格した1992年当時は「会社法」という法律自体がなく、企業と株主との関係は、株主総会での議決権行使など法定の手續に限られていました^{※1}。しかし、2006年に会社法が施行され、2015年には、コーポレート・ガバナンスの在り方や親子会社の規律等を柱とする改正会社法が施行されたほか、東京証券取引所によりコーポレートガバナンス・コードが制定され、更にこれらの改正や改訂が重ねられた結果、現在は株主を含むステークホルダーとの信頼関係構築の重要性は、広く企業が認識するものとなっています。そして、企業がステークホルダーとの信頼関係を構築するには、法令遵守を含めたコンプライアンスの徹底、コーポレート・ガバナンスを強化し、経営の透明性を高めていくことが必要と解されています。

私は、2016年に当社の社外取締役に就任しましたが、就任後も、上述したステークホルダーとの信頼関係構築の重要性は年々高まっていると感じています。そのため、社外取締役である私自身に求められているのは、コンプライアンスの徹底やコーポレート・ガバナンスの強化への貢献、特に豊田通商株式会社（以下「豊田通商」）の上場子会社である当社においては、少数株主を含むステークホルダーの意見を代弁し取締役会の意思決定に反映させること、

そして、適法性および妥当性の観点から経営サイドの監督等を行うことにより、経営の透明性を高めていくことであると考える、毎月の取締役会や特別委員会等に参画しています。

上場子会社として少数株主の 利益保護に係る特別委員会の活動

前述の通り、当社は上場企業である豊田通商を支配株主とする、いわゆる上場子会社に該当するため、支配株主との取引の合理性や少数株主保護に関するガバナンスについては、特に高い透明性を確保する必要があります。そこで、当社ではガバナンス強化の取組みの一つとして、取締役会の諮問委員会として、支配株主と少数株主との利益相反に関する監督、コーポレート・ガバナンス体制の充実を目的とし、独立社外役員のみで構成される特別委員会^{※2}を2021年9月に設置し、現在に至るまで私が委員長を務めています。

特別委員会の目的のうち、支配株主と少数株主との利益相反に関する監督については、上述した重要性に鑑み、支配株主である豊田通商との取引のみならず、広くグループ会社との取引について審議対象としています。そして、支配株主およびグループ会社との取引の必要性および合理性の有無について、社会一般の取引事例との比較も踏まえて期首に審議し、期末にその検証を行っています。また、期中に新たな取引事例が生じた場合は、臨時に審議をすることもあります。この結果、2024年度においても当社と支配株主

およびグループ会社との各取引において、少数株主の利益毀損リスクが見られないことを確認し、取締役会に報告しています。

なお、特別委員会は上述の通り独立社外役員のみで構成されていますが、毎回、闊達な議論が交わされていると感じています。各独立社外役員の多様なキャリアに基づいた様々な角度からの議論を通じて、質の高い審議が行えるよう、委員長として今後も議論をリードしていきたいと考えています。

※1 会社法制定前は、会社に関する法制度は、商法の第2編、有限会社法、株式会社の監査等に関する商法の特例に関する法律といった複数の法律で規定されていた。

※2 独立社外取締役と独立社外監査役

コーポレート・ガバナンス体制の 充実に係る特別委員会の活動

特別委員会の目的のうち、コーポレート・ガバナンス体制の充実にについては、当社で全ての取締役と監査役を対象に毎年実施している、取締役会の実効性評価に関するアンケート調査の結果をもとに、当社の取締役会がその役割・機能を適切に果たしているかの検証や、ガバナンス強化のための改善策についての検討を行っています。また、これらの審議内容について、中立性と客観性を担保するために、アンケート調査の結果に関し、3年に1回、外部の第三者機関を活用してその分析をしています。

特別委員会での検討結果については、速やかに取締役会に報告しています。この点、組織体制・運営面では、取締役会が最適なバランスで構成されており、期待される監督機能を果たしていること、各取締役が積極的に発言し、闊達な議論が行われる風土が定着している等、概ね実効性をもって組織・運営されていることが確認されています。他方で、サステナビリティ課題への取組み、DX戦略、人的資本経営といった中長期のあるべき姿の議論、およびあるべき姿に向けた事業ポートフォリオ等の経営戦略の議論については、取締役会での議論が十分とはいえ、改善の余地があることが指摘されました。取締役会では、当委員会の答申を踏まえた改善策の検討をし、承認された改善施策は、その後、取締役会や事務局を中心に実行していくといった形で、PDCAサイクルを回しています。

具体的には、2022年以降概ね年1回、全ての取締役および監査役が参加する役員合宿を行い、外部の専門家も交えて約1日をかけて、中長期のあるべき姿や経営戦略に関する議論を行っています。そして、上記課題のうち、中長期のあるべき姿に関する取締役会での議論の充実を図る観点から、社内サステナビリティ推進委員会を設置し、同委員会の

もと、各事業部門のメンバーで構成される気候変動・人的資本・人権の各ワーキンググループを設置し、課題に関するリスクと機会の識別・評価を行っています。

これら役員合宿での議論の成果はもとより、社内のワーキンググループ等による当社の課題の検討結果についても、取締役会に適宜共有されることで、取締役会における議論の充実につながっていると考えます。

経営戦略等の課題に関する当社の取組み

取締役会の実効性評価に関する検討の中で、課題として挙げられたもののうち、当社のあるべき姿に向けた事業ポートフォリオ等の経営戦略の議論については、執行サイドである経営陣とも課題を共有の上、次年度からの新中期経営計画策定の土台として当社が解決すべき重要課題（マテリアリティ）を検討するなど、中長期の時間軸を意識した当社のあるべき姿について、昨年度より取締役会で議論しています。

2025年度の上場子会社では新たなマテリアリティについて議論の上、決議しました。現在、これらのマテリアリティの解決につながる具体的な戦略については、執行サイドを中心に次期中計案として取組みの解像度を高めているところです。取締役会としては、執行サイドで検討された次期中計が当社の長期ビジョンと整合し、少数株主を含むステークホルダーの期待に応えるものとなるよう、来年度の公表に向けて更なる議論を重ねていく予定です。

私自身も、新中計の議論を通じて、当社としてどれだけ実効性のある戦略をステークホルダーの皆様へ提示できるかが、今後の一つの試金石になると認識しており、積極的に攻めの議論に参加していくつもりです。そして、守りの面では、客観的な立場から、利益相反リスク等を厳格にモニタリングすることでガバナンスの透明性を高めていき、当社の企業価値の最大化に貢献していきたいと考えています。



マテリアリティ

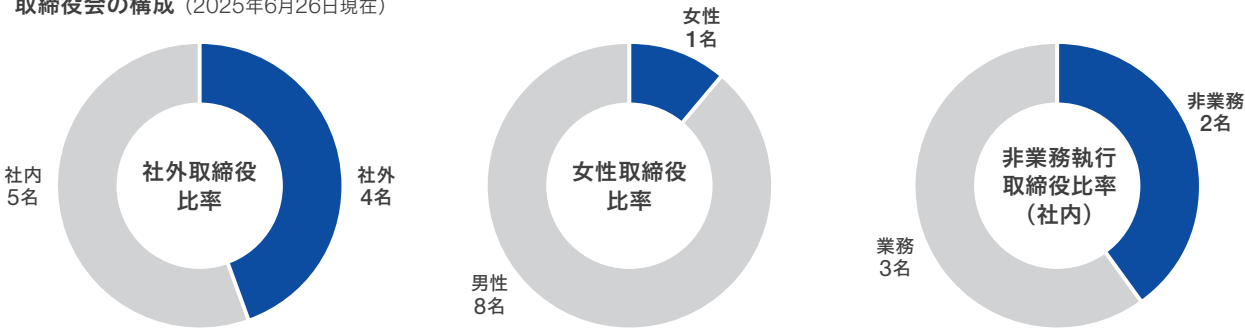
コーポレート・ガバナンスの強化

基本的な考え方

当社グループは、取締役会の監督機能、監査役会の監査機能および社内諸規程・組織・業務分掌等を含めた内部統制システムを有効に発揮し、健全で持続的な成長を確保することがコーポレート・ガバナンスの基本であると考えています。また、社内の法令遵守に対する倫理観の浸透並びに情報開示の適切性、透明性および信頼性の確保に努めることが、経営者の基本責務であると考えています。

当社グループは、「価値を創造し続け、常に選ばれるエレクトロニクス商社」というビジョンの実現に向けて、公正で透明性のある事業活動を推進するために、マテリアリティとして「コーポレート・ガバナンスの強化」「リスクマネジメントの推進」を設定し、実効性のあるコーポレート・ガバナンスの強化を通じた企業価値の最大化に努めていきます。

取締役会の構成（2025年6月26日現在）



2025年3月期における主な報告・決議事項

テーマ	主な報告事項	主な決議事項
経営戦略、経営計画・モニタリング	■ 経営戦略、経営方針 ■ サステナビリティの推進 ■ 業務執行報告・月次報告（月次決算、子会社事業報告）とモニタリング	■ 株主還元方針 ■ 人事施策 ■ 主要な取引先との取引方針・条件 ■ 決算、業績予想案・配当予想案
コーポレート・ガバナンス、リスクマネジメント	■ 諮問委員会（役員人事委員会、役員報酬委員会、特別委員会）報告 ■ 監査役会報告 ■ リスク・コンプライアンス委員会報告 ■ 支配株主との取引における少数株主との利益相反リスク ■ 与信管理	■ 取締役会実効性評価 ■ 役員報酬 ■ 取締役・監査役候補の選任
その他		■ 株主総会関連 ■ 規約改定

取締役会の実効性評価

持続的な企業価値の向上に向けて、経営の意思決定のスピードを高め、市場における競争力を強化するためには、経営の監督機能を担う取締役会の実効性の向上が重要であると考えています。当社は、取締役および監査役を対象として、取締役会の実効性に関する評価をアンケート方式で実施しており、その評価結果を事業報告に記載、開示しています。この取締役会の実効性評価は、毎年実施しており、3年に1回は第三者機関が評価を実施することで中立性・客観性を担保しています。2024年度の実効性評価においては、当社の取締役会は、コーポレートガバナンス・コードにおいて要請されている事項を踏まえ、実効性が確保されていることを確認しました。

評価結果については、取締役会の諮問機関である特別委員会において、実効性評価の検証、改善フォローを行うなど、取締役会運営におけるPDCAサイクルを確立しています。実効性評価において、課題として指摘された事項については改善を図り、引き続きコーポレート・ガバナンスの強化に向けた取組みを推進していきます。

実効性評価の概要

形式	アンケート方式
実施時期	2024年12月～2025年1月
アンケート項目	■ 取締役会の構成 ■ 取締役会の運営 ■ 取締役会の審議テーマ・監督機能の発揮 ■ 経営陣の指名・報酬 ■ リスク管理 ■ 株主等との対話 ■ 役員を支える体制
評価	■ 取締役会が適正なバランスで構成され、監督機能を果たす体制として概ね適切である ■ 取締役会において出席者が積極的に発言し、関連な議論が行われる風土が定着している
課題	■ サステナビリティ課題への取組み ■ DX戦略、人的資本経営等の中長期課題 ■ 事業ポートフォリオ等の経営戦略の議論 ■ 各諮問委員会の活動状況や審議内容の共有

取締役会

取締役会の構成に関する考え方

当社グループは、取締役の人数を10名以内とする旨を定款で定めており、事業環境の変化に合わせて最適な人数を選定しています。また、取締役候補者の指名に関しては、取締役会の諮問委員会として設置した任意の役員人事委員会において、的確かつ迅速な意思決定、適切なリスク管理、業務執行の監視および会社の各機能と各事業部門をカバーできるバランスに配慮の上で総合的に検討し、取締役会へ答申することとしています。なお、社外取締役については、その経験、出身分野も含む多様性を意識し、選定しています。

社外取締役の選任基準

当社グループは、会社法に定める社外取締役の要件および東京証券取引所が定める独立性基準に基づき、独立社外取締役の選任について判断しています。独立社外取締役の候補者については、役員人事委員会において、以下に定める独立社外取締役に求める資質を満たす人物であるかを審議し、取締役会に答申します。

- 誠実で、かつ当社の経営課題について積極的に提言・提案や意見を行うことができる人物
- 経営者としての経験またはそれに代わる法律・業界等の豊富な専門知識を有する人物

監査役会・役員人事委員会・役員報酬委員会

監査役会

監査役会の役割

当社グループは監査役会設置会社を採用しています。監査役会は監査役3名（内、社外監査役2名）で構成されており、取締役の業務執行状況を把握・監督する役割を担っています。各監査役は取締役会等へ出席し、取締役・重要な使用人から報告を受け、必要に応じて説明を求め、重要な

決裁書類等を閲覧し、効果的かつ効率的な監査を行うため、監査対象・内容について監査部、更には会計監査人と連携し、監査役監査を実施しています。また、原則月1回開催される監査役会にて、常勤監査役の監査活動を社外監査役へ報告することにより、全監査役への情報共有を行っています。

監査役の選任方針

監査役としての職務遂行を通じて、当社グループの健全な企業経営と持続可能な企業価値向上に貢献できる人材であることに加え、特に会社経営に関する豊富な経験と、財務および会計に関する相当程度の知見などを考慮し、監査役候補者を選定します。社外監査役については、東京

証券取引所規則の定める独立性基準を満たし、専門知識や豊富な実績に基づき有益な意見や指摘をいただける人材、また、当社グループ経営の健全性・適正性や透明性の向上に資すると考えられる人材を選定します。

2024年度の重点監査項目と主な活動内容

監査役会は、法令上・定款上の義務性や経営への影響度、リスク、喫緊性などに鑑みて、重点的に対応すべき監査項目を決定します。また、取締役や経営陣の業務執行におけ

る法令・定款違反や不正行為の有無、重大な意思決定の適正性の確認、取締役会への陳述内容、財務諸表の適正な作成、年間の監査計画等について審議しています。

監査役会における具体的な審議テーマと詳細

- 取締役の職務執行の妥当性：（取締役会への出席、取締役・重要な使用人からの報告・説明などの聴取、重要な会議への出席などを通じた監督）
- 内部統制システムの整備・運用状況：（取締役会の監督機能、監査役会の監督機能および社内諸規程・組織・業務分掌等の有効性の監督）
- サステナビリティの推進状況（モニタリング）：（マテリアリティに関連する各種方針の策定・運用状況、設定した目標・KPIに対する進捗状況等の監督）
- 会計監査人の評価等：（会計監査人との年度監査計画の討議、会計監査人の監査報酬に対する同意、会計監査人の監査方法および結果の相当性に関する討議）

2025年度の活動方針

2024年度の活動・評価を踏まえて、攻めのリスクマネジメントの観点からは、次期中期経営計画の策定プロセスについて、健全なリスクテイクとリスク低減・回避が適切に考慮されているかを監督します。守りの観点からは、当社および

ATMDにおける重点項目を中心にテーマ監査を継続するとともに、体制変更に伴うATMDの業務執行状況やガバナンスが適切に機能しているかについて注視していきます。

役員人事委員会

役員人事委員会は、6名の取締役（内、4名は社外取締役）で構成されており、取締役の選解任および経営陣の人事に関する意思決定を行います。当社グループの持続可能な成長に向けて、取締役の選解任において独立した第三者としての客観的な判断を行い、経営の透明性・公正性を高めることでコーポレート・ガバナンスを強化してまいります。

2024年度、役員人事委員会における審議事項は、取締役会の構成、取締役の選解任方針および人事案に関する

審議、CEO等の後継者計画の策定・運用、その他役員人事に関する事項であり、それらの審議結果を取締役会に答申しました。取締役候補の検討においては、的確かつ迅速な意思決定、適切なリスク管理、業務執行の監視および会社の各機能と各事業部門をカバーできるバランスに配慮し総合的に判断します。また、後継者計画の議論においては、CEO等に求められる資質、後継者計画の考え方、育成方針等について議論を進めました。

委員 ^{*1}		2024年度の開催回数および出席率	主な審議事項
独立社外取締役	前田 辰巳（委員長）	2回/2回（出席率100％）	■ 取締役会の構成 ■ 取締役の選解任方針および人事案 ■ CEO等の後継者計画の策定・運用 ■ その他役員人事に関する重要事項
代表取締役社長	中尾 清隆	2回/2回（出席率100％）	
非業務執行取締役 ^{*2}	小松 洋介	2回/2回（出席率100％）	
独立社外取締役	本田 敦子	2回/2回（出席率100％）	
独立社外取締役	浅井 敏保	2回/2回（出席率100％）	
独立社外取締役	黄 泰成	2回/2回（出席率100％）	

役員報酬委員会

役員報酬委員会は、6名の取締役（内、4名は社外取締役）で構成されており、当社の持続的な成長や経営理念、経営方針の実現に向けた取締役の報酬設計を検討しています。事業年度における個別の具体的な支給金額と当社グループの業績を検証した上で、個人別の報酬等の決定方針に基づき、各取締役の職責、当社の業績を踏まえて具体的な報酬金額を審議します。

2024年度の審議事項は、取締役の報酬体系および報酬決定の方針、個別役員報酬額の内容、その他役員報酬に関する事項であり、それら審議結果を取締役会に答申しました。業務執行取締役の種類別の報酬割合については、中長期的な企業価値向上のための実効的なインセンティブとして機能するよう、経営環境、経営状況等を考慮しながら適切に設定します。

委員 ^{*1}		2024年度の開催回数および出席率	主な審議事項
独立社外取締役	前田 辰巳（委員長）	2回/2回（出席率100％）	■ 取締役会の報酬体系・方針 ■ 個別役員報酬の内容 ■ その他役員報酬に関する重要事項
常務取締役 ^{*2}	益山 順光	1回/1回（出席率100％）	
非業務執行取締役 ^{*2}	小松 洋介	1回/1回（出席率100％）	
独立社外取締役	本田 敦子	3回/3回（出席率100％）	
独立社外取締役	浅井 敏保	3回/3回（出席率100％）	
独立社外取締役	黄 泰成	3回/3回（出席率100％）	
常務取締役 ^{*3}	常深 雅一	2回/2回（出席率100％）	
非業務執行取締役 ^{*3}	松崎 英治	2回/2回（出席率100％）	

※1 役職名は2025年3月31日現在のもの。期中に退任した者は退任時においてのもの。

※2 益山順光および小松洋介は、2024年6月就任のため2024年6月以降に開催された役員報酬委員会1回に出席。

※3 常深雅一および松崎英治は、2024年6月退任のため2024年6月以前に開催された役員報酬委員会2回に出席。

後継者育成方針・役員報酬方針／特別委員会

後継者育成方針・役員報酬方針

後継者育成の考え方

当社が社内外に価値を創出し続けるためには、必要な経営人材を適時・適切に確保、育成する仕組みを構築し、外部環境が変化しても持続的に成長するための人材基盤が不可欠です。その一環として、最高経営責任者（CEO）をはじめとする経営陣の後継者計画を策定しています。計画においては、当社グループの経営環境を踏まえ、ポジションに応じた人材要件を中長期視点で明確化し、育成方針を

策定した上で、候補者の選抜・評価といったプロセスを着実に実行しています。

後継者計画は、現任者および役員人事委員会において協議し、策定した計画は、取締役会で決定するプロセスとされています。今年度は、これらプロセスにより社内取締役候補を選出しました。

役員報酬の基本的な考え方

取締役の報酬は、中長期を見据えた成長および経営理念、経営方針の実現に向けた動機付けに資するもの、そして株主利益と連動した報酬体系とし、各取締役の報酬の決定に際しては、各職制を踏まえた適正な水準とすることを基本方針としています。具体的には、業務執行取締役の報酬は、固定報酬としての基本報酬および業績に連動した報酬で構成されており、監督機能を担う社外取締役は、職務に鑑み、基本報酬のみ支払います。

業務執行取締役の基本報酬は、職務の内容および業績

への貢献度に応じて算定しています。また、業績連動報酬は、経営の基本的な成果をはかる基礎収益である連結経常利益につき、各事業年度の目標値および前事業年度との対比において「評価ポイント算定マトリックス」を用い、達成度の尺度から算定します。固定報酬と業績連動報酬等の割合については、中長期的な企業価値向上のための実効的なインセンティブとして機能するよう、経営環境、経営状況等を考慮しながら適切に設定します。

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額 (百万円)		対象となる役員の人数 (名)
		固定報酬	業績連動報酬	
取締役(社外取締役を除く)	57	36	21	4
監査役(社外監査役を除く)	22	22	-	1
社外役員	44	44	-	6

特別委員会

当社は、利益相反に関する監督を行い、少数株主の利益を保護する体制として、取締役会の諮問機関である常設の特別委員会を設置しています。特別委員会は、取締役会決議により独立性を有する独立社外取締役のみで構成しています。支配株主である豊田通商との取引においては他の一般取引と同様に市場適正価格を適用していますが、特別

委員会においても支配株主およびそのグループ会社との取引に関する必要性・合理性・相当性を審議し、取締役会に答申しています。また、コーポレート・ガバナンスの強化のために、特別委員会において取締役会の実効性評価の検証および改善フォローを行っています。

構成	2024年度の 開催回数および出席率	主な審議事項
独立社外取締役 本田 敦子(委員長) 独立社外取締役 前田 辰巳 独立社外取締役 浅井 敏保 独立社外取締役 黄 泰成 独立社外監査役 山田 順 独立社外監査役 行天 慶太	2回(出席率100%) 2回(出席率100%) 2回(出席率100%) 2回(出席率100%) 2回(出席率100%) 2回(出席率100%)	■ 親会社グループとの取引に関する事項 ・ 2023年度 事前承認に対する実績報告・検証 ■ 2024年度 事前申請に関する確認 ・ 期中発生取引に関する確認 ■ 取締役会の評価 ・ 当年度アンケートからみた要望・改善箇所 ・ 打ち手の検討、対処の方向性審議

支配株主を持つ上場企業として、 特別委員会における少数株主保護に関する議論

当社は取締役会の諮問機関である特別委員会を設置し、親会社との取引における少数株主と親会社との間の利益相反リスクに対処し、少数株主の利益の保護に努めています。2024年度は、特別委員会を合計2回開催し、支配株主である豊田通商およびそのグループ会社との取引について審議した結果、少数株主の利益毀損リスクが無いことを確認し、取締役会に答申しました。

グループ間の取引に係る必要性・合理性・相当性の議論

- 執行側が提示した事前審議資料記載の継続性のある商品売買、役務提供取引等につき慎重に審議した結果、必要性・合理性・相当性はあるものと認めた。
- 執行側が提示した事前審議資料記載の取引等について、本年度中に新規の取引、重要な取引条件等の変更がある場合には、特別委員会に審議または事前報告を行うこと。

取締役・監査役の専門性・経験

取締役の基礎要件

当社グループでは、全ての取締役に求める基礎要件を「エレクトロニクス分野の専門的知識や経験、もしくは会社経営全般に対する経験・知識を有していること」、「取締役に相応しい器量・度量を備えていること」と定めています。また、社外役員には、取締役会・監査役会の意思決定の妥当性・適正性に対する客観的観点からの助言・提言を期待し、「誠実で、かつ当社の経営課題について積極的に提言・提案や意見を行うことができること」、

役員のスキル・マトリックスと任意諮問委員会の構成

氏名		企業経営	営業・マーケティング	財務経理・ファイナンス	IT・デジタル	人事・労務・人材開発	ガバナンス・法務・リスクマネジメント	グローバル経験	役員人事委員会	役員報酬委員会	特別委員会
取締役	中尾 清隆	男性	○	○	○		○	○	○		
	益山 順光	男性	○		○	○	○	○		○	
	西本 博	男性	○	○				○			
	山田 強	男性	○	○	○		○	○			
	世古 昌平	男性	○	○		○		○	○	○	
	本田 敦子	社外女性				○	○		○	○	◎
	前田 辰巳	社外男性	○	○		○		○	○	◎	○
	浅井 敏保	社外男性	○	○	○			○	◎	○	○
監査役	黄 泰成	社外男性	○		○		○	○	○	○	○
	岡本 正	男性	○		○	○	○	○			
	山田 順	社外男性			○		○	○			○
	行天 慶太	社外男性	○	○	○	○		○			○

※ ◎は委員長

スキル・マトリックスを構成する要素、選定理由

企業経営	中長期的な企業価値の向上に資する成長戦略の策定と着実な企業経営を推進するために、企業経営の経験と経営全般に関する確かな知見が必要と考えるため
営業・マーケティング	急速に技術革新が進展し、変化が激しい半導体業界において、変化に対応しながら持続的に「稼ぐ」ために、半導体ビジネスのマーケットや営業に関する幅広い経験・知識が重要と考えるため
財務経理・ファイナンス	財務資本戦略の立案や遂行、M&A等の案件判断を行うために、経理・ファイナンス全般等に関する幅広い経験・知識が重要と考えるため
IT・デジタル	当社グループが取り扱うIT・デジタル製品・サービスに関する技術や関連する政策の動向を適切に捉えて、ビジネス機会の獲得やイノベーション創出に関する議論を行うために、IT・デジタル全般に関する知識・経験が必要と考えるため
人事・労務・人材開発	将来にわたって競争優位性を維持・向上していくために、価値創造の源泉となるプロフェッショナル人材の育成と、そうした人材が幅広く活躍できる環境を提供するために、人事、労務、人材開発の知識・経験が重要と考えるため
ガバナンス・法務・リスクマネジメント	持続的な企業価値向上の前提となる経営基盤の強化を目指し、ガバナンスの実効性を更に高めるために、コーポレート・ガバナンス、法律、およびリスク管理の知識・経験が重要と考えるため
グローバル経験	グローバル事業の拡大に向けて、海外事業の戦略策定や市場参入に関して適切な判断を行うために、海外事業のマネジメント経験や現地の生活文化・事業環境などに関する豊富な知識・経験を有することが重要と考えるため

取締役・監査役一覧（2025年6月26日時点）



代表取締役社長

中尾 清隆

1991年4月 豊田通商株式会社 入社
2012年4月 株式会社豊通エレクトロニクス 取締役
2017年4月 株式会社ネクスティエレクトロニクス 常務取締役
2019年6月 当社 取締役
2024年4月 当社 常務取締役 営業本部副本部長
2024年6月 当社 代表取締役社長 営業本部長（現任）

出席回数
取締役会

12/12

選任理由
豊田通商株式会社に入社以来、長年にわたり電子デバイス事業に携わり、株式会社豊通エレクトロニクス（現株式会社ネクスティエレクトロニクス）常務取締役、当社の取締役を経て、2024年に代表取締役社長に就任。半導体業界の豊富な職務経験と企業経営の知見を有しており、中長期の企業価値向上に向けたリーダーシップの発揮を期待しています。



取締役

西本 博

1998年3月 ティアック株式会社 入社
2003年11月 当社 入社
2008年11月 当社 HDD 営業推進部長
2009年11月 当社 LED 営業部長
2018年9月 ATMD ELECTRONICS (SHANGHAI) LIMITED 総経理（出向）
2025年4月 当社 営業本部長代理 兼 車載統括部長（現任）
2025年6月 当社 取締役（現任）

出席回数
取締役会

-/-

選任理由
当社に入社以来、長年にわたり半導体営業に携わり、当社子会社のATMD上海における事業責任者を経て、2025年に取締役に就任。中国市場における幅広い経験、現地のマーケットニーズや顧客に関する深い理解を有しており、海外事業の牽引を期待しています。



取締役

世古 昌平

1999年4月 豊田通商株式会社 入社
2018年4月 TOYOTA TSUSHO NEXTE ELECTRONICS EUROPE GmbH 欧州極長（出向）
2022年4月 株式会社ネクスティエレクトロニクス 執行役員 事業推進ユニット長（出向）
2024年4月 同社 取締役 事業推進ユニット長
2025年4月 豊田通商株式会社デジタルソリューション本部 デジタルソリューション企画部長（現任）
2025年6月 当社 取締役（現任）

出席回数
取締役会

-/-

選任理由
豊田通商株式会社に入社以来、長年にわたり電子デバイス事業に携わり、豊田通商グループ会社の執行役員や取締役を務め、2025年に当社の取締役に就任。半導体業界の幅広い知識と経験と企業経営に関する知見を有しており、非業務執行として取締役会への適切な監督・助言を期待しています。



社外取締役

前田 辰巳

1975年3月 京都セラミック株式会社（現 京セラ株式会社）入社
2001年6月 同社 取締役
2009年4月 同社 代表取締役副社長 兼 副社長執行役員
2013年4月 同社 代表取締役副会長
2017年6月 同社 顧問
2019年6月 エレマテック株式会社 社外取締役（現任）
2021年6月 当社 社外取締役（現任）

出席回数
取締役会

12/12

選任理由
京セラ株式会社の取締役を務め、企業経営に関する幅広い知見と幅広い経験を有しており、2021年に当社の社外取締役に就任。これらの経験に基づき、客観的な立場から、少数株主を含む全ての株主の視点に立ち、取締役会への適切な監督・助言を期待しています。



社外取締役

黄 泰成

1995年7月 公認会計士第2次試験合格 青山監査法人 入所
1999年9月 公認会計士登録
2007年11月 株式会社スターシア 設立 代表取締役（現任）
2020年10月 税理士法人スターシア 設立 社員（現任）
2022年4月 日本公認会計士協会東京会 幹事（現任）
2022年6月 当社 社外取締役（現任）

出席回数
取締役会
監査役会

12/12 12/12

選任理由
長年にわたる公認会計士としての職歴を通じた財務と会計に関する専門知識に加えて、日韓ビジネスを支援する企業の創業など、日韓の企業文化に深い理解を有しており、2022年に当社の社外取締役に就任。これらの経験に基づき、客観的な立場から、少数株主を含む全ての株主の視点に立った取締役会への適切な監督・助言を期待しています。



社外監査役

山田 順

1975年10月 公認会計士第2次試験合格、扶桑監査法人（合併により中央新光監査法人、社名変更により中央監査法人、みずほ監査法人）入所
1979年8月 公認会計士第3次試験合格、公認会計士登録
2007年8月 あずさ監査法人代表社員
2010年7月 日本公認会計士協会理事、日本公認会計士協会東海会副会長
2014年7月 山田順公認会計士事務所所長（現任）
2016年6月 当社 監査役（現任）

出席回数
取締役会
監査役会

12/12 12/12

選任理由
長年にわたる公認会計士としての職歴を通じた財務と会計に関する専門知識を有しており、2016年に当社の監査役に就任。これらの経験に基づき、社外監査役の立場から、取締役の職務執行や当社の内部統制について適切な監査を行うことを期待しています。



常務取締役

益山 順光

1990年4月 株式会社日本長期信用銀行（現 株式会社SBI新生銀行）入行
1999年6月 安田火災海上保険株式会社（現 損害保険ジャパン株式会社）入社
2002年3月 豊田通商株式会社入社
2021年5月 豊田通商アメリカ（ニューヨーク）シニアバイスプレジデント&トレジャー&CFO（出向）
2024年5月 当社 管理本部付
2024年6月 当社 常務取締役 管理本部長 兼 人事・総務部長（現任）

出席回数
取締役会

10/10

選任理由
金融機関を経て豊田通商株式会社に入社。以来、長年にわたり経理・財務業務に携わり、豊田通商アメリカ（NY）のシニアバイスプレジデント&トレジャー&CFOを務め、2024年に当社の取締役に就任。財務および会計、人事労務および人材開発に関する専門知識と企業経営の知見を有しており、中長期の企業価値向上に向けた財務資本戦略の立案や遂行を期待しています。



取締役

山田 強

1995年4月 豊田通商株式会社 入社
2023年4月 株式会社ユーラスエナジーホールディングス 取締役／常務執行役員
2025年4月 株式会社ネクスティエレクトロニクス 取締役（現任）
2025年4月 豊田通商株式会社 執行幹部 デジタルソリューション本部 COO デバイス&ソフトウェアソリューションSBU（現任）
2025年6月 当社 取締役（現任）

出席回数
取締役会

-/-

選任理由
豊田通商株式会社に入社以来、複数の海外グループ会社での業務経験や豊田通商グループ会社の取締役に務め、2025年に当社の取締役に就任。複数の海外事業の経験と企業経営に関する知見を有しており、非業務執行として取締役会への適切な監督・助言を期待しています。



社外取締役

本田 敦子

1992年10月 司法試験合格
1999年4月 東京地方裁判所
2010年4月 弁護士登録（第一東京弁護士会）
安西法律事務所 入所（現任）
2016年6月 当社 社外取締役（現任）
2023年5月 東京地方最低賃金審議会 公益代表委員（現任）
2024年3月 一般社団法人ヤクルト同人社会 理事（非常勤）（現任）

出席回数
取締役会

12/12

選任理由
長年にわたる裁判官と弁護士としての職歴を通じた法律、特に労務管理に関する専門知識を有しており、2016年に当社の社外取締役に就任。これらの経験に基づき、客観的な立場から、少数株主を含む全ての株主の視点に立ち、取締役会への適切な監督・助言を期待しています。



社外取締役

浅井 敏保

1978年4月 日本電装株式会社（現 株式会社デンソー）入社
2012年1月 同社 情報通信事業部長 理事
2017年11月 株式会社デンソーテン 取締役執行役員専務
2019年6月 同社 取締役執行役員副社長
2021年7月 株式会社デンソー モビリティエレクトロニクス事業グループ 経営企画 アドバイザー
2022年6月 当社 社外取締役（現任）

出席回数
取締役会

12/12

選任理由
株式会社デンソーやそのグループ会社の役員を務め、当社の注力分野である車載分野のビジネスに関する幅広い知見とグローバル企業経営の経験を有しており、2022年に当社の社外取締役に就任。これらの経験に基づき、客観的な立場から、少数株主を含む全ての株主の視点に立った取締役会への適切な監督・助言を期待しています。



常勤監査役

岡本 正

1989年4月 株式会社トーマン（現 豊田通商株式会社）入社
2016年4月 豊田通商株式会社 営業経理部 食料・生活経理グループ グループリーダー
2019年4月 同社 監査部 内部統制統括グループ グループリーダー
2020年12月 豊田通商ミャンマー（出向）
2023年4月 豊田通商マレーシア 取締役 コーポレート本部長（出向）
2025年6月 当社 監査役（現任）

出席回数
取締役会
監査役会

-/- -/-

選任理由
株式会社トーマン（現豊田通商株式会社）に入社以来、長年にわたり経理・財務業務に携わり、とともに豊田通商株式会社の監査部内部統制統括グループリーダーを務め、2025年に当社の監査役に就任。財務と会計に関する専門知識と監査に関する深い見識を有しており、取締役の職務執行や当社の内部統制について適切な監査を行うことを期待しています。



社外監査役

行天 慶太

1983年4月 日本電気株式会社 入社
2013年4月 日本電気株式会社 プラットフォーム調達本部長
2015年6月 日通NECロジステクス株式会社 取締役執行役員
2020年7月 アンリツ株式会社 エグゼクティブアドバイザー
2022年1月 株式会社高砂製作所 取締役副社長
2022年6月 当社 監査役（現任）

出席回数
取締役会
監査役会

12/12 12/12

選任理由
日本電気株式会社において長年にわたり調達・物流業務に携わり、とともに日本電気株式会社グループ会社の取締役に務め、2022年に当社の監査役に就任。企業経営に関する経験等を有しており、社外監査役の立場から、取締役の職務執行や当社の内部統制について適切な監査を行うことを期待しています。

※2025年3月期は取締役会・監査役会をそれぞれ合計12回開催し、個々の出席状況を記載しております。なお、益山順光は、2024年6月就任以降に開催された取締役会10回すべてに出席しております。

マテリアリティ

リスクマネジメントの推進

基本方針

当社グループはグローバルに事業を展開するエレクトロニクス商社であり、半導体や電子部品の提案・販売といった各国の規制や需要の変化に大きく左右される事業を展開しています。したがって、リスクを適切に管理することが、持続的な企業価値の向上と不可分に結びついていると考え

リスクマネジメント体制およびマネジメントプロセス

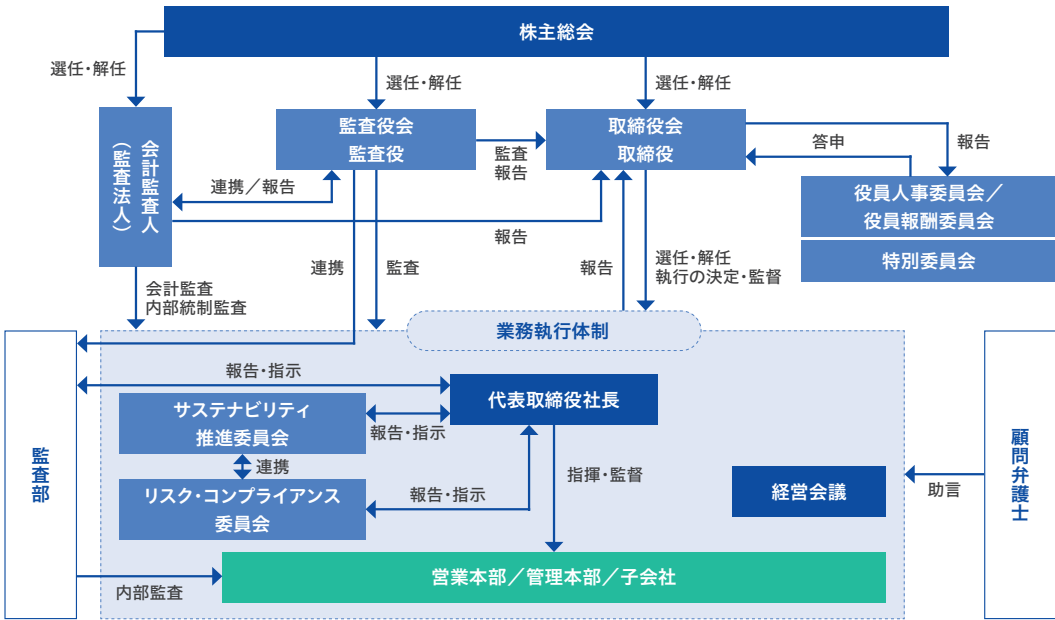
当社グループの事業および業務全般に係るリスクを抽出・評価し、その対応策の立案および管理体制の整備を担う組織として、代表取締役社長を委員長とするリスク・コンプライアンス委員会を設置しています。

リスク・コンプライアンス委員会は原則として四半期に1度の頻度で開催し、リスクモニタリングを実施するとともに、経営環境に合わせてリスクマップを再整備し、重要リスクの見直しと予防・対応策を検討しています。当社グループの重要リスクを「発生可能性」と「事業への影響度」の2軸から評価しており、リスク・コンプライアンス委員会とサステナビリティ推進委員会が連携することで、気候変動をはじめとするサステナビリティに関するリスクについても全社リスクに統合し、特定・評価を行っています。また、リスク・コンプライアンス委員会において特定・評価したリスク、およびそれらに係る取組み状況を取締役に定期的に報告しています。

ています。これらの認識のもと、中長期の経営課題であるマテリアリティとして、「コーポレート・ガバナンスの強化」「リスクマネジメントの推進」を設定した上で、当社グループの事業に関するリスクを適切に抽出・評価し、その対応策を迅速に実践できる仕組みの構築に努めています。

管理対象とする重要リスクについては、それを主管する部門が当該リスクに関する規程等を定め、リスク管理体制構築および運用・管理を行い、早期発見と未然防止に努めるとともに、リスク管理の状況をリスク・コンプライアンス委員会に報告しています。また、リスク・コンプライアンス委員会は法令および倫理の遵守、社会的責任の遂行等に関する立案・管理体制の構築・整備も担い、BCP対応など緊急事態発生時の対策本部の設置、情報管理等に迅速に対応できるグループ横断的な管理体制の整備を行っています。

2024年度は、リスク・コンプライアンス委員会において「安全保障貿易管理」と「与信管理」を重要リスクとして特定し、対応策を実施した結果、安全保障貿易管理違反ゼロおよび不良債権・遅延債権発生ゼロを達成しました。2025年度も対応策を継続することにより、当該リスクを適切に管理してまいります。



事業等のリスク

特に重要なリスク	事業への影響	対応策
特定の取引先への依存リスク	サムスングループ製品の販売を中心とした事業展開を行っており、同グループの経営戦略の変更、同グループ拠点における地政学リスク等が、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。	将来の経営の第2の柱とする商材・ビジネスモデルの発掘に向け、「新規商材検討会」を立ち上げ、あらゆる分野より将来性、生産性を見極めを行っています。
海外でのビジネス展開リスク	国内のみならず中国を中心に海外市場での事業拡大を図っており、国際的な事業活動における障害が新たなリスクとして顕在化しています。為替変動リスクおよび地政学リスクに加え、信用リスクやカントリーリスク、取引相手との関係構築・拡大等の点で、各国の商慣習に関する障害に直面する可能性があります。	安全保障貿易管理の重要性および基本的理解の向上に努め、管理体制について監査を実施するなど法令違反リスク回避のため、徹底した管理を行っています。また、与信リスクについても与信限度状況を毎月精査し、遅延債権の状況をタイムリーに把握しています。
取扱商品の価格変動リスク	主要な取扱商品である半導体および電子部品は、需給バランスにより取引価格が大幅に変動し、業績に大きな影響を与える可能性があります。	顧客の需要動向ならびに仕入先の供給状況を常に把握し、在庫管理を徹底することで、取扱商品の価格変動が業績に与える影響の軽減に努めています。
借入金依存度および金利動向によるリスク	販売先・仕入先との決済条件の変更や金利が上昇した場合には、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。	運転資金需要に対しては自己資金、金融機関からの借入金および債権の流動化によって対応します。適時に資金繰り計画を作成・更新し、適切な資金需要および調達期間に応じた資金調達を行うことで金利負担の軽減に努めています。
為替相場の影響によるリスク	外貨建て(米ドル)の売買取引を行っており、急速な相場変動により、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。	国内で発生する外貨建て(米ドル)取引については、為替予約を行うことにより為替相場の変動による影響の軽減に努めています。また、海外での売買取引は仕入れ、販売ともに基本的に米ドル建てで行うことにより、為替相場の変動による影響を軽減するよう努めています。
自然災害リスク	大規模地震や洪水等の自然災害により、当社グループの業務が全部または一部停止した場合、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。また、仕入先・販売先の生産機能および物流機能が長期にわたり低下した場合、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。	質の高いBCPを策定・維持するため、全役員を対象としたBCP訓練を実施し、事業を継続するための取組みを行っています。

レジリエンス強化に向けた取組み

リスク・コンプライアンス委員会では、BCP(事業継続計画)を策定した上で、有事に備えた体制の構築、訓練等を立案しています。万一、当社グループの事業継続が脅かされる事態が発生した場合、リスク・コンプライアンス委員会の決定により、臨時の対策本部を設置します。例えば、新型コロナウイルス感染症への対応の際には、対策本部を立ち上げ、適時・適切な情報収集を行うとともに、迅速

に対応策を立案し、実行に移しました。引き続き、迅速に事業継続に係るリスク・危機に対応できる体制を構築し、レジリエントな組織の強化に努めてまいります。なお、BCP訓練については、毎年特定した重要リスクをもとに訓練テーマを設定し、定期的に全役員・従業員が参加する訓練を実施しています。

財務データ(11カ年)

(百万円)		第24期 2015/3	第25期 2016/3	第26期 2017/3	第27期 2018/3		第28期 2019/3	第29期 2020/3	第30期 2021/3	第31期 2022/3	第32期 2023/3	第33期 2024/3	第34期 2025/3
PL	売上高	171,882	189,372	156,677	197,569		217,632	260,367	302,385	462,822	417,621	370,676	421,671
	経常利益	1,681	1,779	1,690	2,428		2,639	4,374	4,561	8,478	6,589	6,203	7,377
	親会社株主に帰属する当期純利益	1,056	1,177	1,230	1,741		1,902	3,382	3,446	6,379	4,906	2,096	5,588
	純資産	24,637	25,485	26,448	27,876		29,278	31,917	32,801	39,364	44,198	45,508	49,621
BS	総資産	54,603	56,656	70,519	67,673		79,694	92,510	119,889	116,990	107,177	130,213	113,970
CF	営業CF	1,121	11,012	9,586	-2,229		-570	9,554	-11,583	5,896	-4,961	4,425	9,210
	投資CF	-60	24	-37	-62		-229	-17	-30	-183	-263	494	-21
	財務CF	-711	-7,328	3,024	-6,963		-1,055	-6,297	11,296	-7,597	8,584	2,904	-16,853
	現金及び現金同等物の期末残高	1,601	5,280	17,860	8,429		6,743	9,904	9,550	8,216	12,137	20,865	13,172
1株情報	1株当たり純資産(円)	3,612.04	3,735.11	3,873.53	4,080.26		4,280.46	4,653.66	4,729.45	5,673.96	6,353.93	6,691.54	7,296.29
	1株当たり当期利益(円)	155.33	173.14	180.86	256.03		279.72	497.32	506.68	938.04	721.37	308.23	821.69
	1株当たり配当金(円)	40	50	60	80		90	150	170	300	300	200	300
	配当性向(%)	25.8	28.9	33.2	31.2		32.2	30.2	33.6	32.0	41.6	64.9	36.5
財務指標	自己資本比率(%)	45.0	44.8	37.4	41.0		36.5	34.2	26.8	33.0	40.3	34.9	43.5
	自己資本利益率(ROE)(%)	4.4	4.7	4.8	6.4		6.7	11.1	10.8	18.0	12.0	4.7	11.7
株価情報	最高株価(円)	1,985	2,250	2,287	3,815		3,030	4,140	4,400	7,940	7,170	6,960	8,160
	最低株価(円)	1,678	1,607	1,713	2,080		2,004	2,201	2,925	3,860	5,140	4,640	5,260
	株主総利回り(TSR)(%)	220.0	206.6	262.6	334.1		294.9	124.2	129.1	211.1	225.9	232.4	211.4
	(比較指標:配当込みTOPIX)(%)	130.7	116.5	133.7	154.9		147.1	85.9	142.10	145.00	153.40	216.80	213.40
連結従業員数(名)		121	116	127	134		170	172	178	188	187	187	197

非財務データ

ESG	SDGs	内容	実績				目標
			第31期 2022/3	第32期 2023/3	第33期 2024/3	第34期 2025/3	
E Environment	  	GHG 排出量実績 (Scope1、2) ※1 ※2 ※3 (単位 :t-CO ₂)	55.22	85.68	89.79	76.37	2030年までに2019年 (76.91 t-CO ₂) 比50%削減
		GHG 排出量実績 (Scope3) ※4 (単位 :t-CO ₂)					
		カテゴリー1 (購入した製品・サービス)	—	—	—	521,965.63	
		カテゴリー2 (資本財)	—	145.93	940.44	92.35	
		カテゴリー3 (Scope1、2に含まれない燃料及びエネルギー関連活動)	—	9.84	9.18	8.98	
		カテゴリー4 (輸送 (上流))	—	1,634.33	1,684.45	1,514.50	
		カテゴリー5 (事業から出る廃棄物)	—	9.59	1.99	1.10	
		カテゴリー6 (出張)	39.99	115.40	218.31	216.66	
		カテゴリー7 (通勤)	10.01	21.99	31.28	30.70	
		品質マネジメントシステムISO9001 環境マネジメントシステムISO14001					
S Social※5	  	従業員数 (正社員)	108名	103名	103名	111名	2030年までに管理職に占める女性社員の割合15%程度 10%前後を維持 60%前後を維持 2025年までに採用した労働者に占める女性社員 (総合職)の割合20%以上 全社員平均70%以上 2025年までに男性の育児休業取得率50%以上
		うち女性社員比率	23.1%	24.3%	27.2%	30.6%	
		管理職者数	43名	42名	34名	33名	
		うち女性管理職比率	0.0%	0.0%	2.9%	3.0%	
		うち外国人管理職比率	11.6%	16.7%	8.8%	9.1%	
		うち中途社員管理職比率	67.4%	71.4%	88.2%	75.8%	
		採用した女性従業員の総合職の割合	0.0%	0.0%	60.0%	30.0%	
		有給休暇取得率	72.3%	83.9%	88.5%	81.7%	
		男性の育児休暇取得率	0.0%	100.0%	100.0%	-(該当者なし)	
		障がい者実雇用率	1.9%	1.7%	0.9%	1.5%	
		(法定雇用障がい者数)	(2名)	(2名)	(2名)	(3名)	
		(実雇用障がい者数)	(2名)	(2名)	(1名)	(2名)	
		1人当たりの研修時間	-	14時間14分	18時間20分	19時間45分	
		G Governance		取締役数	8名	9名	
うち女性取締役数	1名			1名	1名	1名	
うち独立社外取締役	2名			4名	4名	4名	
独立社外取締役比率	25.0%			44.4%	44.4%	44.4%	
女性取締役比率	12.5%			11.1%	11.1%	11.1%	
監査役員数	3名			3名	3名	3名	
うち独立社外監査役	2名			2名	2名	2名	
独立社外監査役比率	66.7%			66.7%	66.7%	66.7%	
取締役の平均年齢	58.9歳			58.9歳	59.9歳	59.1歳	
取締役任期	1年			1年	1年	1年	
取締役会開催回数	12回			12回	14回	12回	
取締役会出席率	99.3%			99.5%	98.4%	100.0%	
監査役会開催回数	12回			12回	12回	12回	
監査役会出席率	100%			100%	100%	100%	
役員人事委員数	3名			6名	6名	6名	
うち独立社外取締役数	2名			4名	4名	4名	
役員人事委員会開催回数	3回			4回	3回	2回	
役員報酬委員数	3名			6名	6名	6名	
うち独立社外取締役数	2名			4名	4名	4名	
役員報酬委員会開催回数	1回			2回	5回	3回	
特別委員数	4名			6名	6名	6名	
うち独立社外役員数	4名			6名	6名	6名	
特別委員会開催回数	2回			4回	4回	2回	

※1 2022/3から2023/3で排出量が増加した要因は、2022年1月より自社倉庫が稼働したことによるものです。
※2 Scope1、2に限り算定期間は1～12月となります。(例:2024年3月期 → 算定期間2023年1月～2023年12月)
※3 単体+連結子会社での排出量
※4 単体での排出量
※5 単体での実績

株主・投資家との対話状況

会社情報 (2025年3月31日現在)

対話方針について

当社は、株主・投資家の皆様との建設的な対話を通じて情報の非対称性を解消し、資本コストを下げることで企業価値の向上を目指しています。対話については、代表取締役社長が統括し、常務取締役管理本部長が担当しています。また、経営企画部 広報・IR室をIR活動における事務局とし、各部門と対話内容に関して連携する体制を構築しています。

役社長が統括し、常務取締役管理本部長が担当しています。また、経営企画部 広報・IR室をIR活動における事務局とし、各部門と対話内容に関して連携する体制を構築しています。

2025年3月期の対話実施状況

対話形式	回数	対応者
決算説明会	年2回(4月/10月)	代表取締役社長、取締役副社長、常務取締役
個別面談	計40回 ■セルサイドアナリスト:4回 ■機関投資家(ファンドマネージャー):25回 ■機関投資家(アナリスト):11回	経営企画部長 兼 広報・IR室長
株主総会	1回(6月)	全取締役および監査役

対話内容について

株主・投資家の皆様との対話においていただいたご意見は、経営層へ随時報告を行うとともに、重要事項については取締役会に報告しています。また、それらを、取締役・監査役

による検討会や勉強会の議題として取り上げ、議論を行っています。今後も引き続き、株主・投資家の皆様からのご意見を適切に経営に反映してまいります。

個別面談における主な対話テーマ・内容

対話テーマ	主な対話内容
事業環境および業績関連	■ 当期業績の進捗と通期見通し ■ 製品別・用途別売上構成の分析 ■ 用途別や地域別の市況、今後の売上見通し ■ メモリー製品の価格動向と業績への影響
外部環境	■ 為替の影響 ■ 各国政策のリスクや影響
株主構成・資本構成	■ 大株主の構成の成り立ちとその意義 ■ 上場企業であり続けることの意義、独立性
株主還元方針	■ 配当方針 ■ 株主還元に対する考え方(拡充の可能性を含め)
中期経営計画の進捗状況と見通し	■ 2024年度(中計2年目)の振り返り ■ 2025年度(中計最終年)の見通し ■ 計画達成のための戦略
企業価値向上に向けた取組み状況	■ PBR改善への取組み ■ 今後の成長戦略
その他	■ TOPIX構成銘柄の見直しについて ■ 業界のボラティリティとその対策

会社概要

名 称	株式会社 トーメンデバイス TOMEN DEVICES CORPORATION
所 在 地	〒104-6230 東京都中央区晴海1-8-12 トリトンスクエア オフィスタワーZ棟 30階
電 話 番 号	03-3536-9150
会 社 設 立	1992年3月19日
事 業 内 容	半導体および電子部品などの売買
資 本 金	20億5,400万円
決 算 日	毎年3月31日

株式基本情報

定時株主総会	6月
基準日	定時株主総会 3月31日 期末配当金 3月31日
公告方法	電子公告により、当社ホームページ(https://www.tomendevices.co.jp/)に掲載いたします。なお、やむを得ない事由により電子公告によることができない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社 同連絡先 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 電話:0120-232-711(フリーダイヤル) 郵便物送付先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 電話:0120-232-711(フリーダイヤル)

大株主(上位10名)

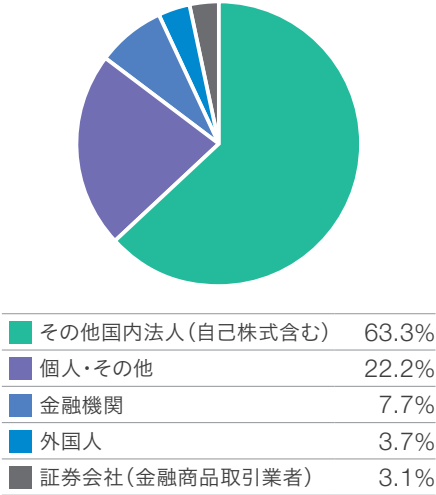
株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
豊田通商株式会社	1,811,000	26.6
株式会社ネクスティエレクトロニクス	1,599,000	23.5
日本サムスン株式会社	832,000	12.2
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	402,400	5.9
MSIP CLIENT SECURITIES (常任代理人 モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社)	108,400	1.5
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	94,600	1.3
モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社	83,950	1.2
BNYM AS AGT/ CLTS NON TREATY JASDEC (常任代理人 株式会社三菱UFJ銀行)	31,837	0.4
上田八木短資株式会社	28,200	0.4
SMBC日興証券株式会社	23,400	0.3

(注)1. 発行済株式(自己株式を除く。)の総数に対する所有株式数の割合は、小数点以下第2位を切り捨てて表示しています。
2. 上記の所有株式数のうち、信託業務に係る株式数は次の通りです。
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 402,400株 株式会社日本カストディ銀行 94,600株

株式の状況

発行可能株式総数	18,000,000株
発行済株式の総数	6,802,000株 (うち自己株式 1,082株)
株主数	7,899名 (前期末比 1,120名増)

所有者別株式状況



株式会社 トーメンデバイス

〒104-6230

東京都中央区晴海1-8-12

トリトンスクエア オフィスタワーZ棟 30階

TEL:03-3536-9150 FAX:03-3536-7872

URL:<https://www.tomendevices.co.jp/>