



器件与模块解决方案事业 (DMB)

市场环境

2024年度，各个行业和地区的电子元器件需求有所不同，不过上半年由于市场和客户的库存调整的影响持续存在，需求略呈下降趋势。下半年，由于影响减弱，加上面向FA设备和大楼设备的需求，半导体市场可望复苏，预计将会缓慢恢复。

此外，随着全球变暖的进展，环境问题变得越来越严重，有助于普及太阳能发电系统、蓄电池、EV等可再生能源的能源管理市场正在扩大。尤其是EV充电器市场，在各国为了促进EV普及而推行补贴和税收优惠措施等政策的背景下有所增长，搭载的电子元器件的需求也不断增加。数据中心正在逐渐普及，越来越多的企业利用生成式AI等最新技术推行DX措施，在此背景下，2024年度下半年，半导体市场可望在全球范围内增长。其中，随着以生成式AI等的先进半导体为中心的需求增长，面向半导体检测的业务预计也会有同样增长。

如上所述，电子元器件的需求预计将会稳步增长。器件与模块解决方案事业将加强实现快速成长的行业应用，争取订单，力图使事业成长超过市场成长的速度。

事业的优势

我们有3个优势。第1个优势是，各种各样行业里领军

企业的客户资产，以及可根据客户要求提供适当解决方案的全球销售网络。我们迅速捕捉社会变化和需求，在全球范围内比竞争对手更快地开发和提供商品。这个客户基础成为事业强有力的支撑。第2个优势是，在与领军企业的交易中打磨出来的对质量和性能的信任感。从生产制造的开发和设计到完成的全部工序中都进行质量评价，并在全球范围内贯彻生产线质量状况可视化，从而提供稳定的产品。关于性能，我们以逆向推演的方式捕捉市场和客户的需求，并进行商品开发，领先潮流提供价值。通过此举获得客户的信任，建立了长期的合作伙伴关系。第3个优势是，以“连接和切断”为核心的技术。除了稳定的打开和关闭技术以外，我们利用创业以来培育至今的微加工技术，以及将丰富功能紧凑打包的技术，可创造出不同于专业制造商的高功能、具有特色的设备和模块。今后，为了进一步强化和利用这些优势，实践快速循环管理，以此“强化提案能力和快速实现能力”并“提高根据数据进行判断的应对变化能力”。具体来说，利用并行活动将商品创造周期缩短一半，以及将采购、生产、销售的业务控制速度变为原来的4倍。作为客户经常首选的企业，我们将进一步强化这3个优势。

为实现“SF2030”的成长战略

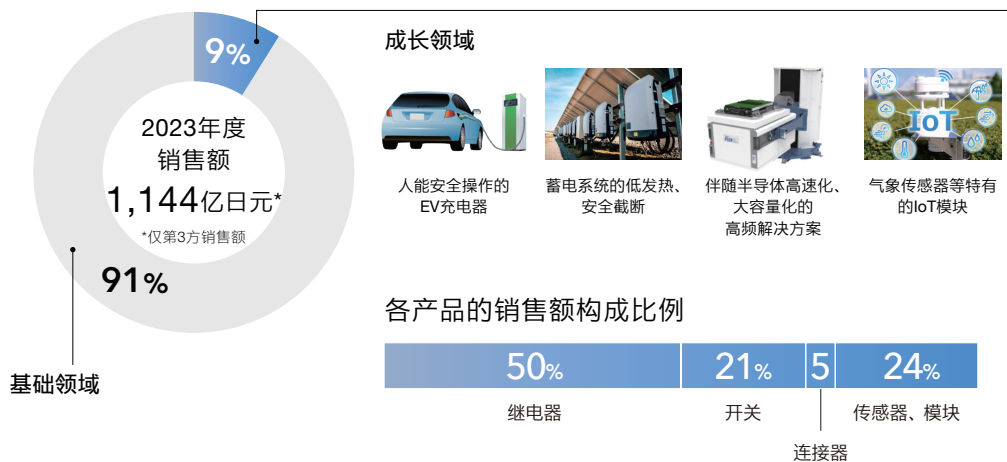
为了实现SF2030，我们在NEXT2025中推动了事业组合与收益结构的强化。第1项措施是“创造新的成长支柱”。将

实现碳中和与助力实现数字化社会的领域作为新的成长支柱，努力在2027年度之前，使该领域的销售额达到500亿日元，在所有事业中，销售额构成比例达到30%。为了减少环境负担，太阳能发电系统、EV充电器等新能源设备不断普及，为了满足这些需求，我们积极推广大容量继电器和模块。同时，用于生成式AI的先进半导体和高速通信的普及产生了对设备检测商品的需求，我们将加强提供高频继电器和检测模块，促进销售额增长。我们还致力于共同创造结合了IoT通信技术的模块，实现客户的新数据业务，例如有助于应对异常气候的气象IoT传感器等。

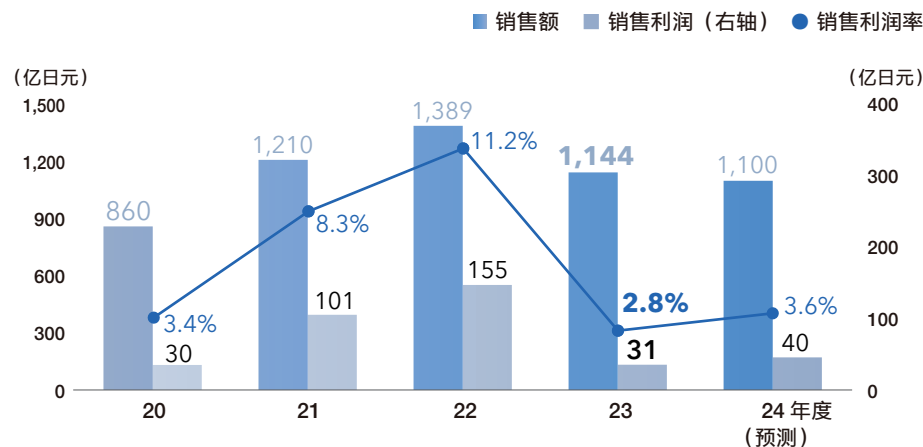
第2项措施是“再次强化基础事业”。除了培育至今的在质量和技术方面的优势以外，还通过升级到有效利用AI的统计预测模式、基于需求预测进行增产投资，加强采用灵活的交期，用以应对需求波动。同时，针对事业的再次强化，还致力于以“绿色”、“数字”、“速度”为轴心创造新价值，作为可提供的价值。例如，以将助力在整条供应链上减少CO₂排放量作为绿色提供价值为目标，加速推动提供大容量继电器产品碳足迹等措施。

第3项措施是收益结构改革。除了通过生产自动化和间接业务DX化来提高生产效率以外，还通过集中商流和物流、合并与撤销品号、引进需求统计预测来提高生产效率，并推动建立强大的收益结构，使ROIC保持在10%以上。

各事业的销售额构成比例



销售额/销售利润/销售利润率




2023年度的销售额情况

关于面向民生行业的零部件需求,除了客户投资减少和生产活动停滞以外,受客户库存调整的影响,以美国、中国为中心大幅减少。关于面向汽车的零部件需求,下半年部分市场的汽车生产数量有所增加,但总体持续走低。由于上述因素,销售额为1,144亿日元,较前期大幅减少。

2023年度的销售利润情况

由于销售额减少等原因,销售利润为31亿日元,较前期大幅减少。

INPUT	OUTPUT	OUTCOME
<ul style="list-style-type: none"> ● 研发费用: 49亿日元 (2023年度实绩) ● 设备投资费用: 61亿日元 (2023年度实绩) ● 通过强化研发体制, 加快创造新商品 <ul style="list-style-type: none"> · 增强中国深圳工厂的商品开发体制, 取得国际性实验室认定资格“CNAS” · 通过加强产学合作, 加快开发速度 ● 推进可持续发展 <ul style="list-style-type: none"> · 在马来西亚工厂实施符合RBA行为规范的RBA-VAP监察 	<ul style="list-style-type: none"> ● 销售额: 1,144亿日元 (较前期减少 17.6%) ● 销售利润: 31亿日元 (较前期减少 79.7%) ● 开发有助于实现碳中和与数字化社会的技术和商品 ● 有助于降低气候变化和灾害风险的新型IoT气象传感器“Soraten Pro”的商品化 ● 促进EV普及的“EV充电智能插头”的商品化 ● 扩大清洁能源生产 <ul style="list-style-type: none"> · GHG排放量48Kt-CO₂ (与2021年度相比▲25Kt) · 取得基于ISO14067的CFP第3方认证 	<ul style="list-style-type: none"> ● 通过普及新能源和高速通信, 为全球民生和社会发展做出贡献 ● 社会价值KPI: 面向DC设备的产品为3千万个, 面向高频设备的产品为1亿2千万个 (2022年度~2023年度累计) <div style="text-align: center;">  <p>SDGs 目标9.4.1</p> </div>