

2024年3月期第2四半期決算説明会

2023年11月30日

電気興業株式会社

目次

1. 決算ハイライト(連結)

2. 今期業績見通し(連結)

3. 各分野の実績と通期予想

4. 今期の取り組み

5. 業績改善に向けた抜本的改革

1. 決算ハイライト (連結)

24/3期上期業績の概況

- 高周波関連事業が増収となったものの、電気通信関連事業が減収となり、売上高は減収
- 売上原価率の改善により営業損失は僅かに改善したものの、経常損失、当期純損失は拡大

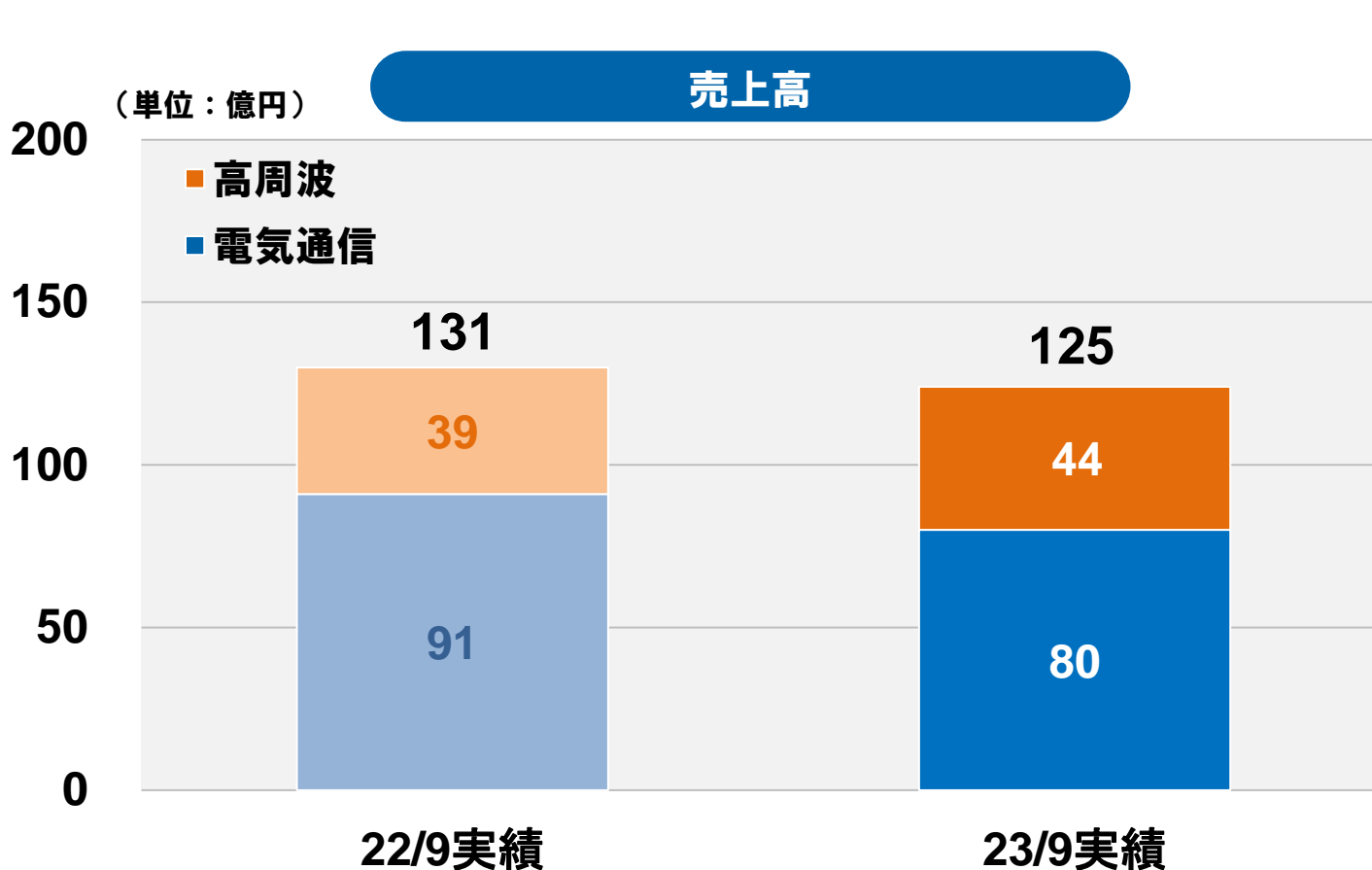
(単位：百万円)

	22/9 実績	23/9 実績	前期比	
			増減額	増減率
売上高	13,185	12,529	-656	-5.0%
電気通信	9,133	8,019	-1,114	-12.2%
高周波	3,994	4,451	457	11.5%
売上原価	11,523	10,895	-627	-5.4%
売上総利益	1,662	1,633	-28	-1.7%
販売費及び一般管理費	2,854	2,796	-57	-2.0%
営業利益	-1,192	-1,163	29	-
売上高営業利益率	-9.0%	-9.3%	-	-
電気通信	-387	-291	95	-
売上高営業利益率	-4.2%	-3.6%	-	-
高周波	582	462	-120	-20.6%
売上高営業利益率	14.6%	10.4%	-	-
一般管理費他	-1,387	-1,334	53	-
経常利益	-906	-1,037	-131	-
売上高経常利益率	-6.9%	-8.3%	-	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	-637	-811	-174	-

(注1) その他セグメントの売上高は省略

売上高

- 電気通信関連事業は、移動通信関連分野での顧客の設備投資需要の抑制・先送り等により12.2%の減収
- 高周波関連事業は、設備投資需要の回復により11.5%の増収



売上高
125億円
前期比
6億円減収
(5.0%減)

電気通信
80億円
前期比
11億円減収
(12.2%減)

高周波
44億円
前期比
4億円増収
(11.5%増)

営業利益

■ 売上高の減少、エネルギー価格、原材料価格、人件費の高騰等のコスト上昇要因があったものの生産性の改善による原価低減や経費削減等により同水準の営業損失

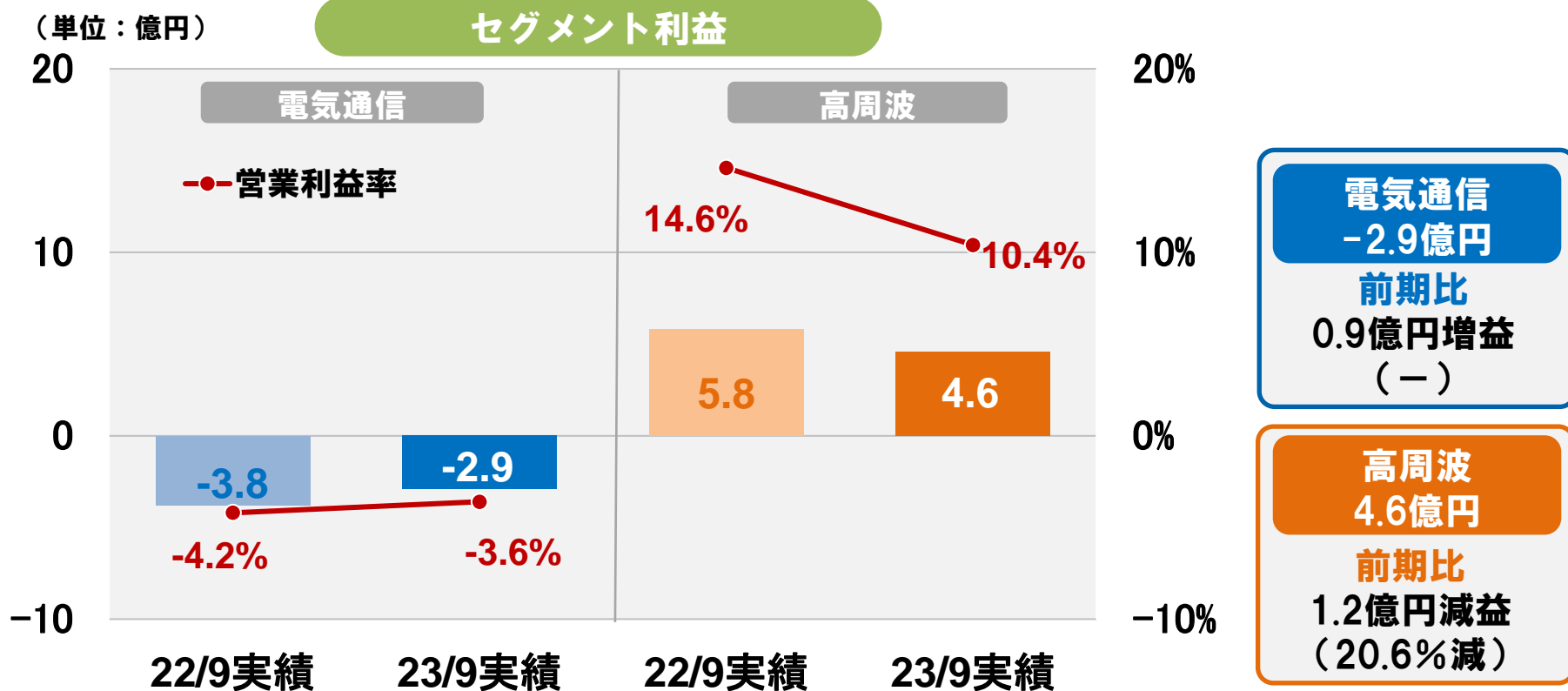


営業損失
11.6億円

前期比
0.2億円改善

セグメント利益

- 電気通信関連事業は、売上高は減少したものの営業損失は改善
- 高周波関連事業は、売上高は増加したものの減益



2. 今期業績見通し（連結）

24/3期業績見通し概況

(単位：百万円)

	23/3 実績	24/3 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	31,817	30,500	-1,317	-4.1%
電気通信	22,578	20,100	-2,478	-11.0%
高周波	9,131	10,300	1,168	12.8%
営業利益	-1,510	-1,500	10	-
売上高営業利益率	-4.7%	-4.9%	-	-
電気通信	50	240	189	372.2%
売上高営業利益率	0.2%	1.2%	-	-
高周波	1,132	1,100	-32	-2.9%
売上高営業利益率	12.4%	10.7%	-	-
一般管理費他	-2,694	-2,840	-145	-
経常利益	-1,219	-1,300	-80	-
売上高経常利益率	-3.8%	-4.3%	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	-1,181	-1,100	81	-
ROE	-2.7%	-2.7%	-	-

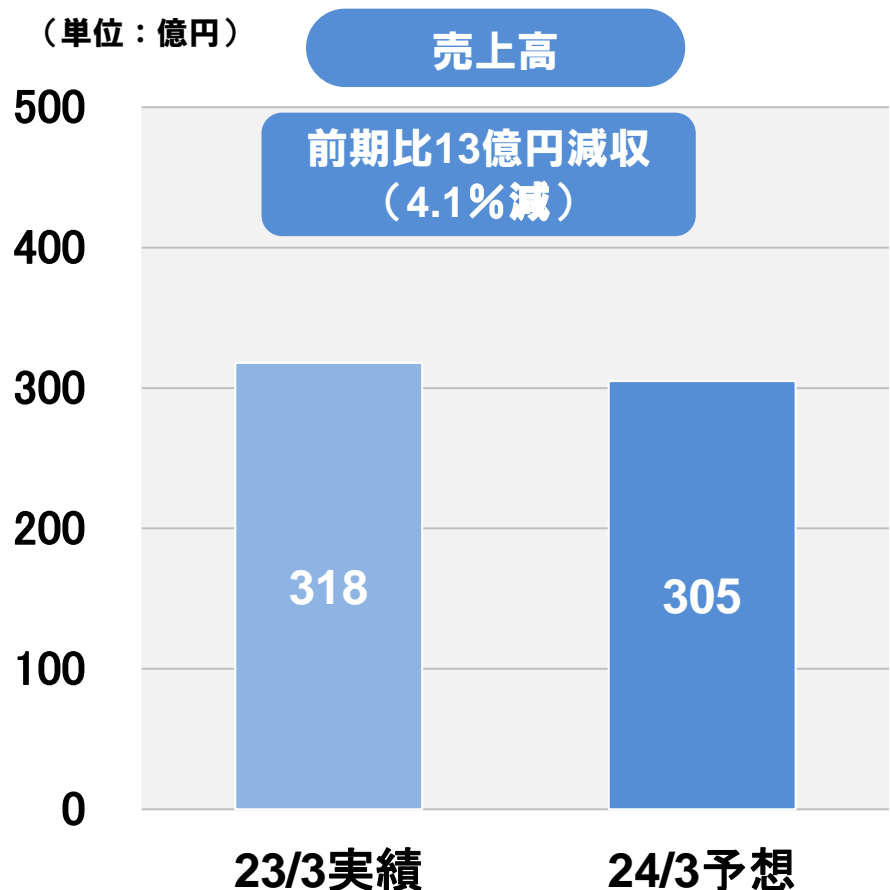
(注1) その他セグメントの売上高は省略

※24/3 予想は、2023年11月10日公表の最新予想

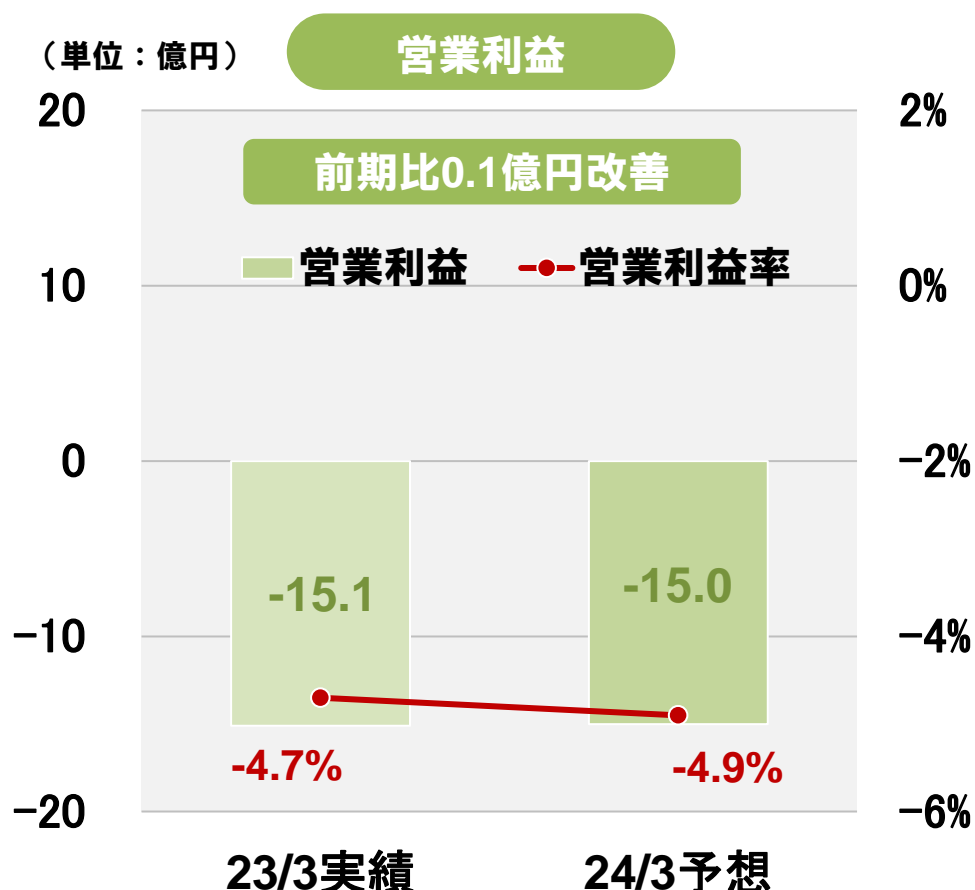
売上高・営業利益の見通し

- 売上高は、主に電気通信関連事業における需要の停滞、受注機会の減少により減収の見通し
- 営業損失は、売上高は減収となり、原材料価格等は高騰しているものの、生産性の改善による原価低減や経費削減等により、前年並みの水準となる見通し

(単位：億円)



(単位：億円)



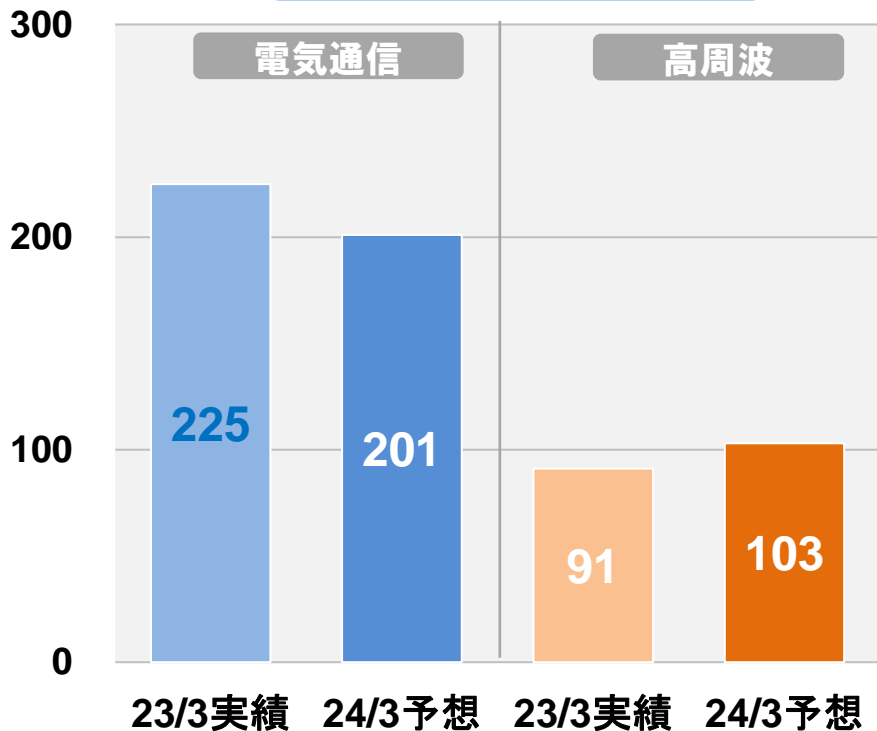
※24/3 予想は、2023年11月10日公表の最新予想

セグメント業績の見通し

- 電気通信関連事業の売上高は減収となるものの、生産性の改善によりセグメント利益は増益の見通し
- 高周波関連事業は、上期と同様の傾向により売上高は増収、セグメント利益は減益の見通し

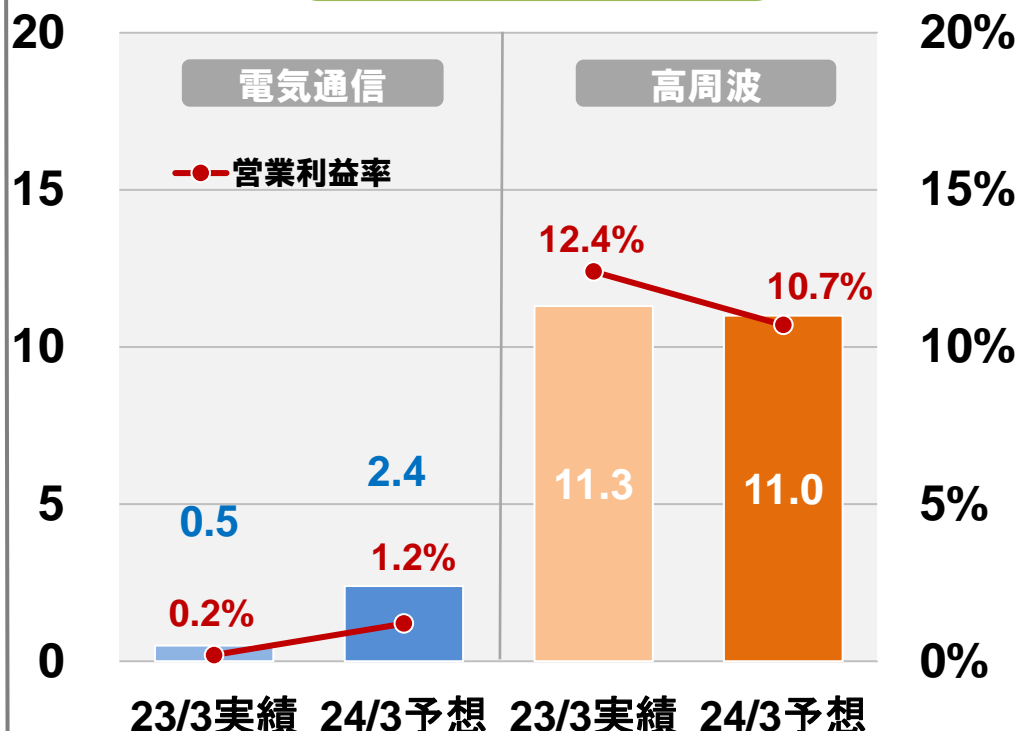
(単位：億円)

セグメント売上高



(単位：億円)

セグメント利益



※24/3 予想は、2023年11月10日公表の最新予想

3. 各分野の実績と通期予想

※24/3 予想は、2023年11月10日公表の最新予想

上期

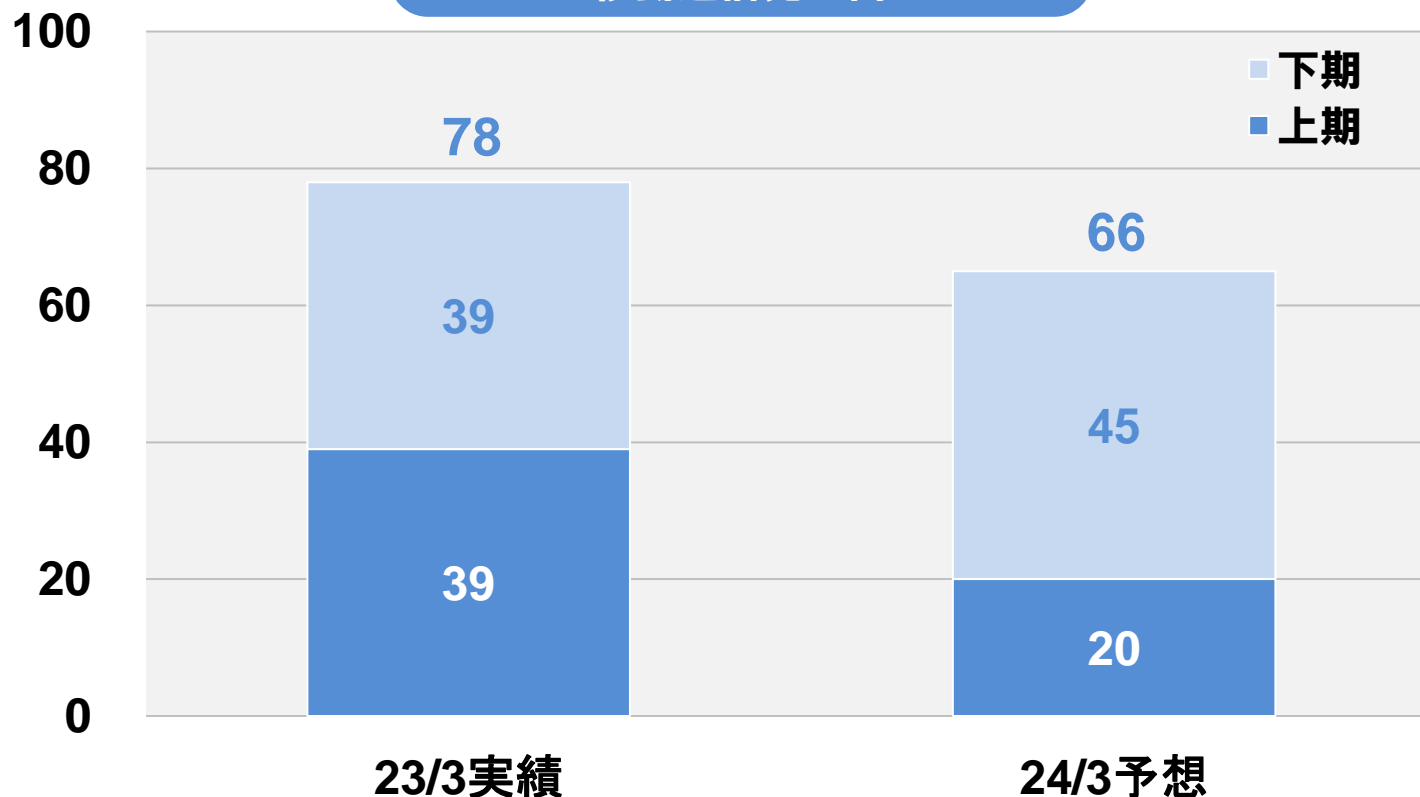
主要顧客の設備投資計画の見直しによる需要の停滞の継続により減収

通期

下期は回復の傾向が見込まれるものの減収の見通し

(単位：億円)

移動通信売上高



上期実績

20億円

前期比

18億円減収
(47.6%減)

通期予想

66億円

前期比

12億円減収
(16.2%減)

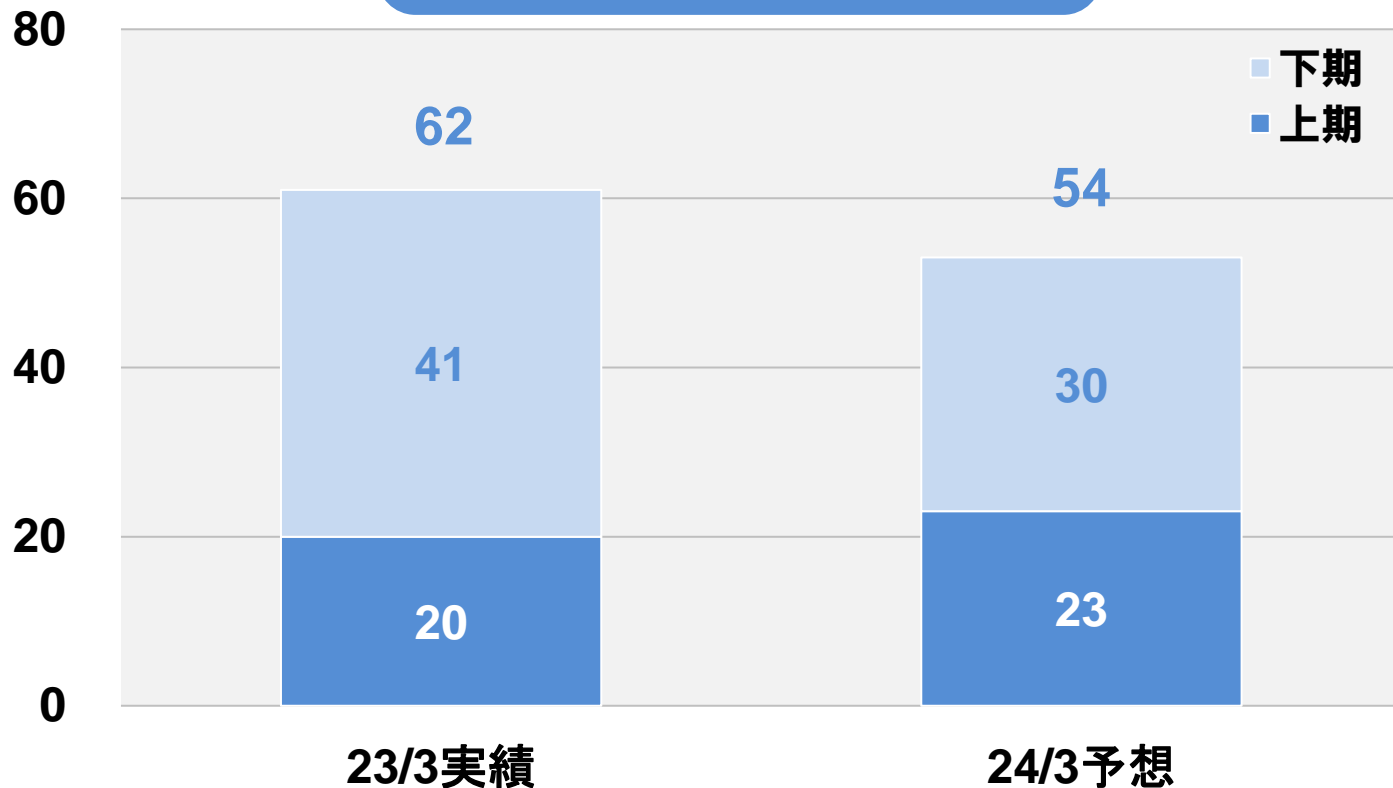
固定無線関連分野

上期 自治体の防災体制の強化、デジタル化に伴う防災行政無線の需要回復等により増収

通期 各種案件の受注が前期の水準を下回る見込みであることから減収の見通し

(単位：億円)

固定無線売上高



上期実績
23億円
前期比
2億円増収
(12.4%増)

通期予想
54億円
前期比
8億円減収
(14.2%減)

上期

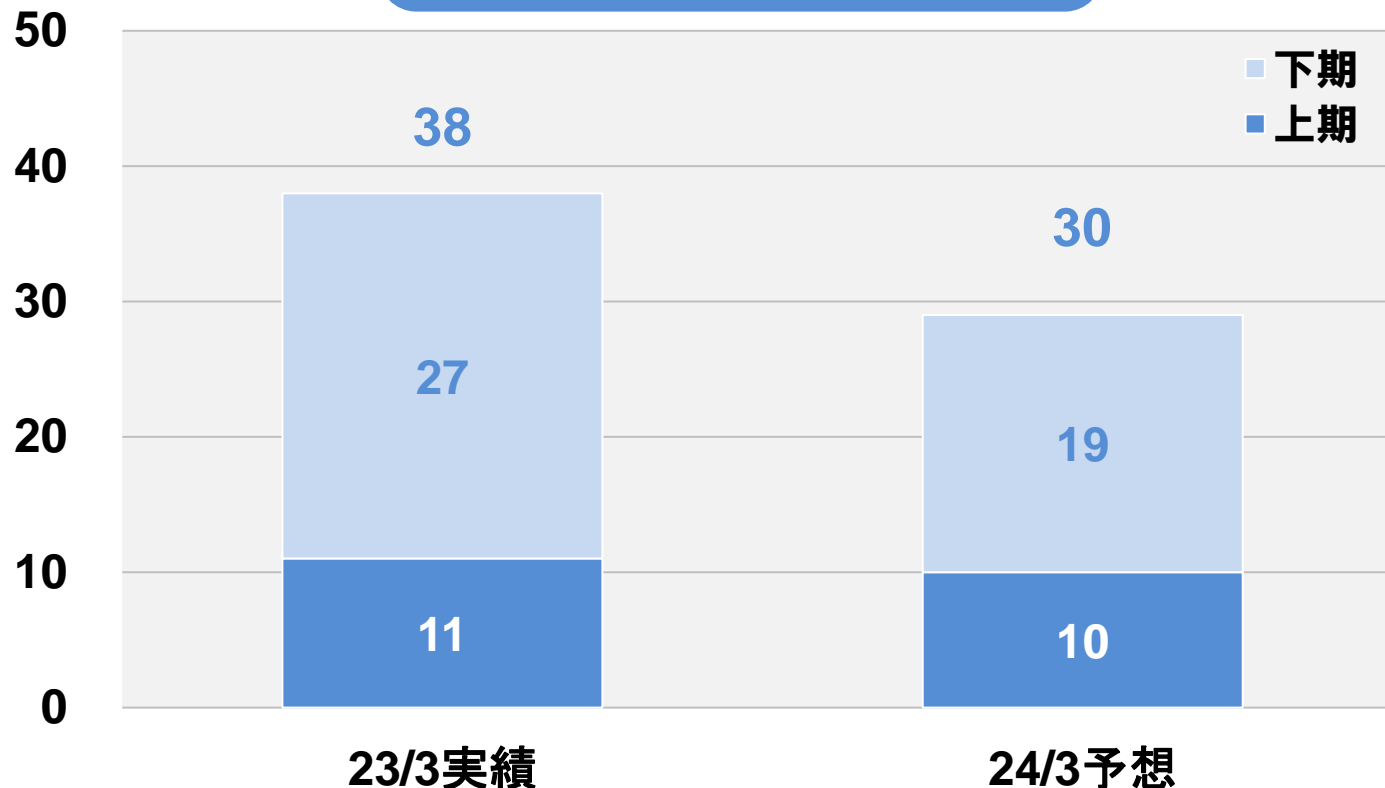
顧客の放送設備更新需要の先送りが継続していることにより減収

通期

下期以降も上期と同様の傾向が見込まれることから減収の見通し

(単位：億円)

放送売上高



上期実績

10億円

前期比

0.9億円減収
(8.9%減)

通期予想

30億円

前期比

8億円減収
(21.9%減)

ソリューション関連分野

上期

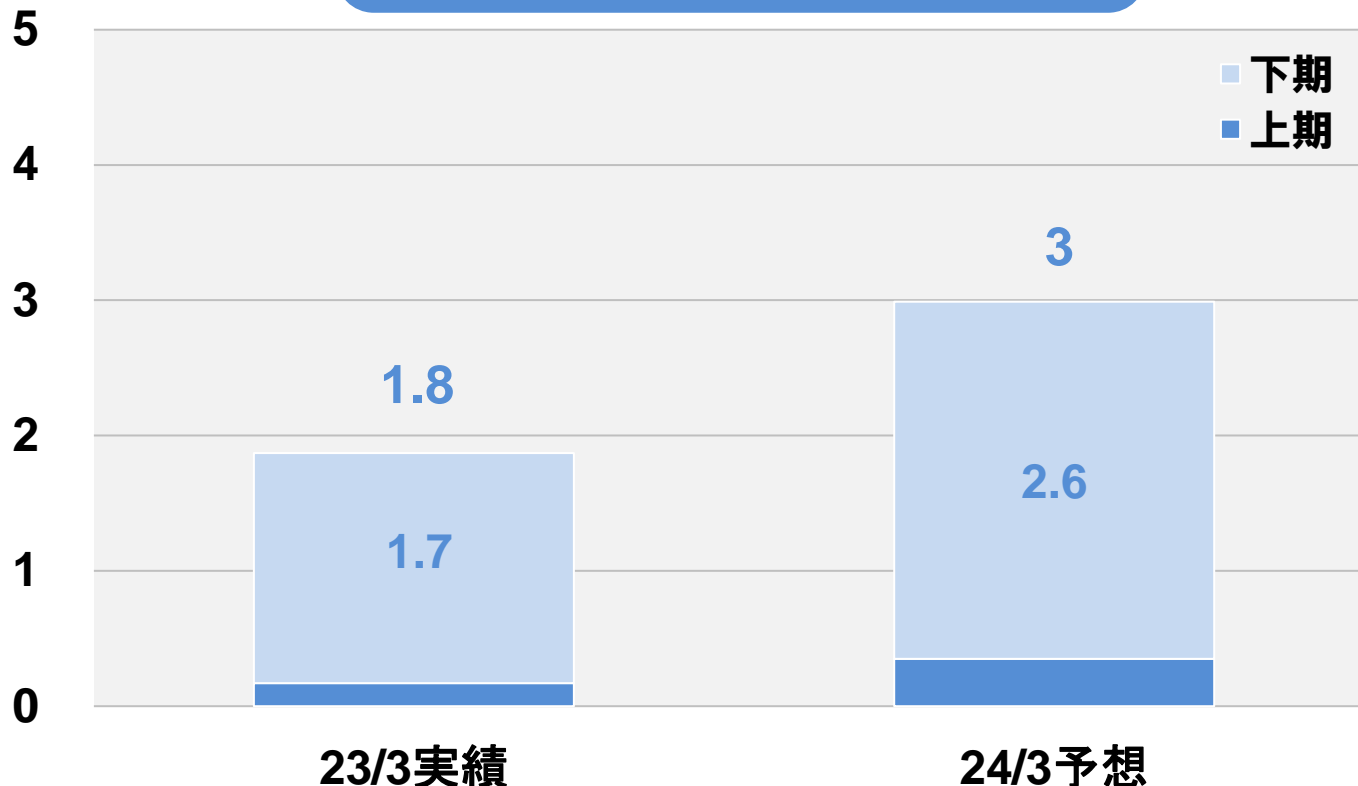
ローカル5G技術などを活用したシステムソリューションの拡販活動により増収

通期

実証実験へ参画すると共に、新規事業創出、顧客拡大を図り増収の見通し

(単位：億円)

ソリューション売上高



上期実績

0.3億円

前期比

0.1億円増収
(98.7%増)

通期予想

3億円

前期比

1.1億円増収
(59.1%増)

その他関連分野

上期

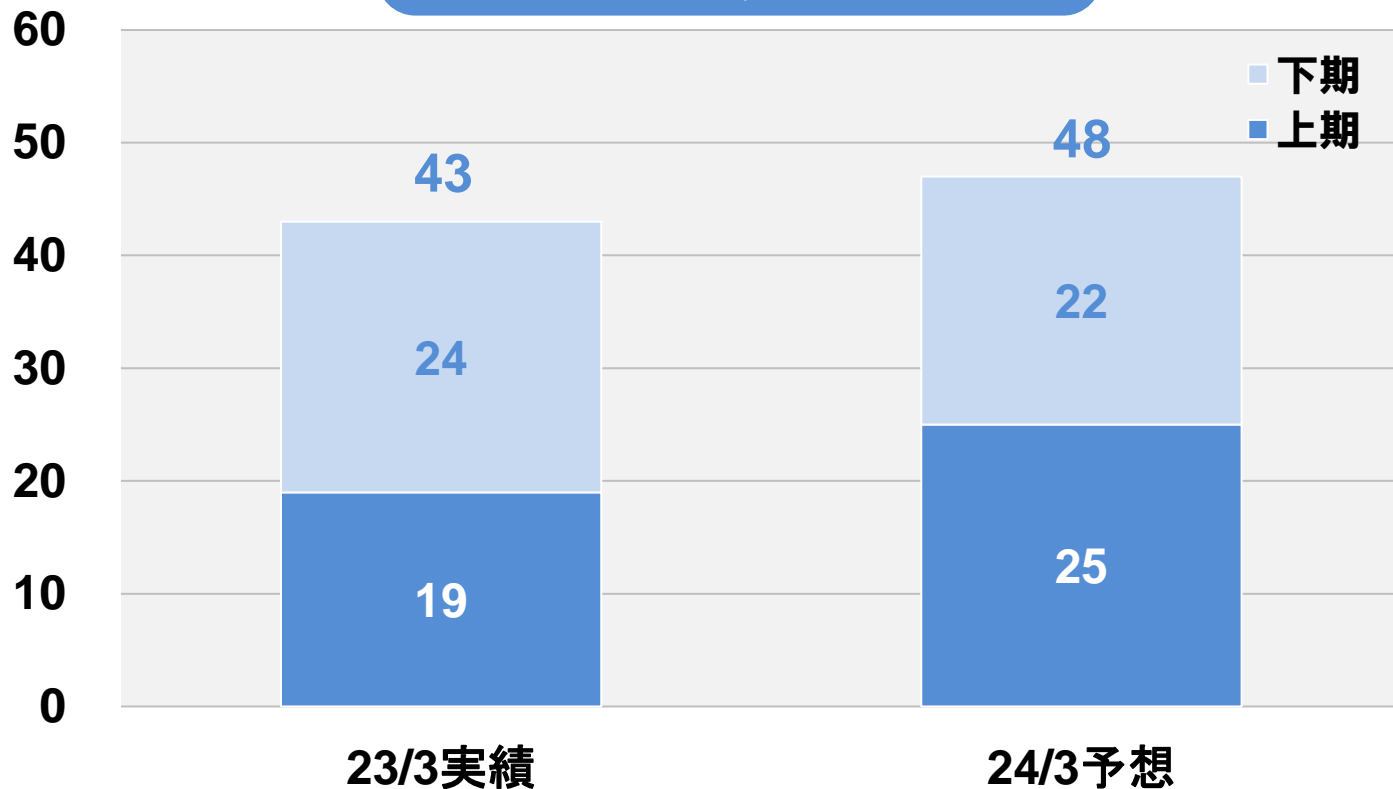
屋外建築鉄骨の表面処理需要やLED航空障害灯、燃料電池などの環境対応製品が順調に推移したことにより増収

通期

環境対応製品の継続した需要が見込まれることから増収の見通し

(単位：億円)

その他売上高



上期実績
25億円
前期比
6億円増収
(31.1%増)

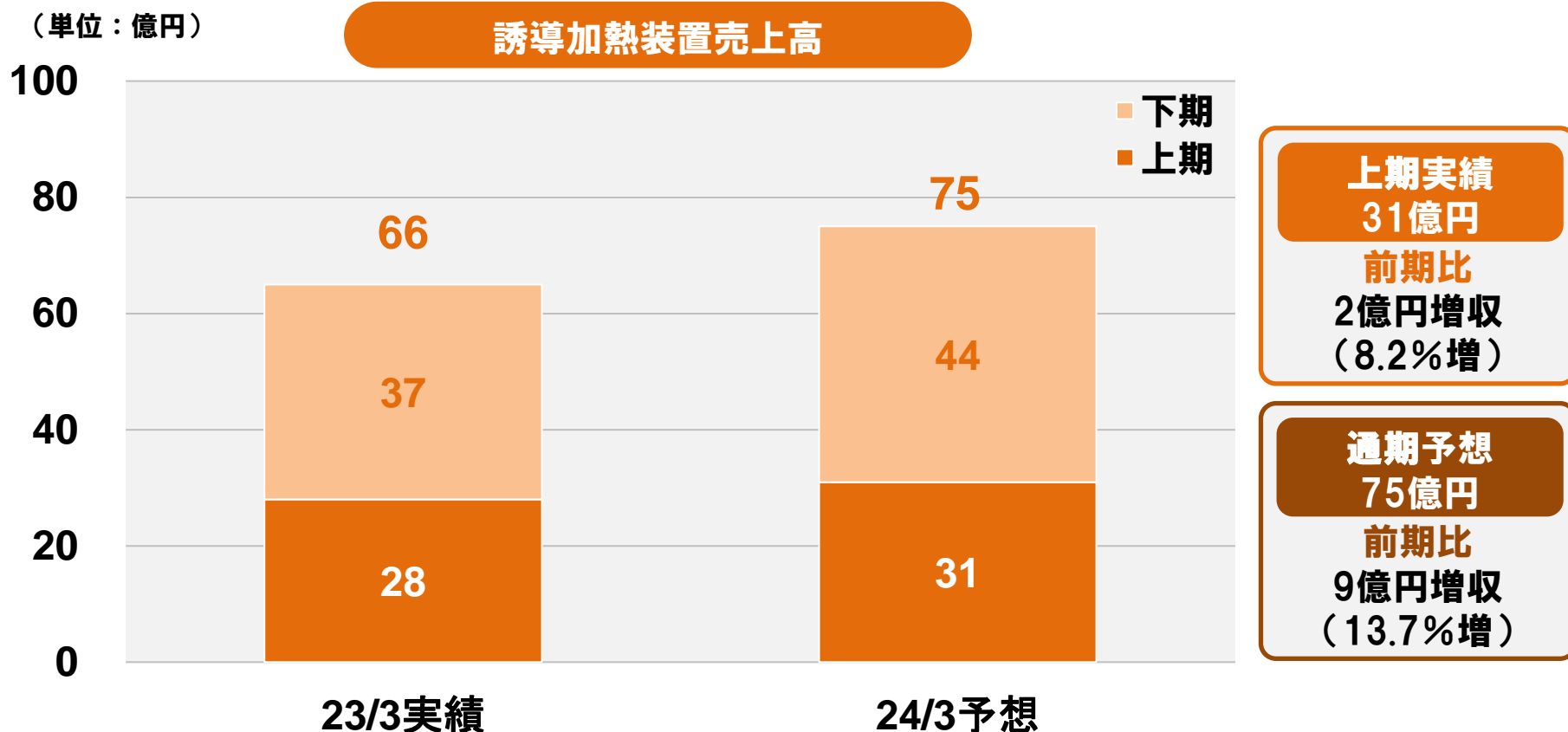
通期予想
48億円
前期比
4億円増収
(9.7%増)

誘導加熱装置関連分野

高周波

上期 自動車業界における設備投資需要の回復により増収

通期 継続した設備投資需要及び自動車以外の領域への拡販等により増収の見通し



熱処理受託加工関連分野

高周波

上期

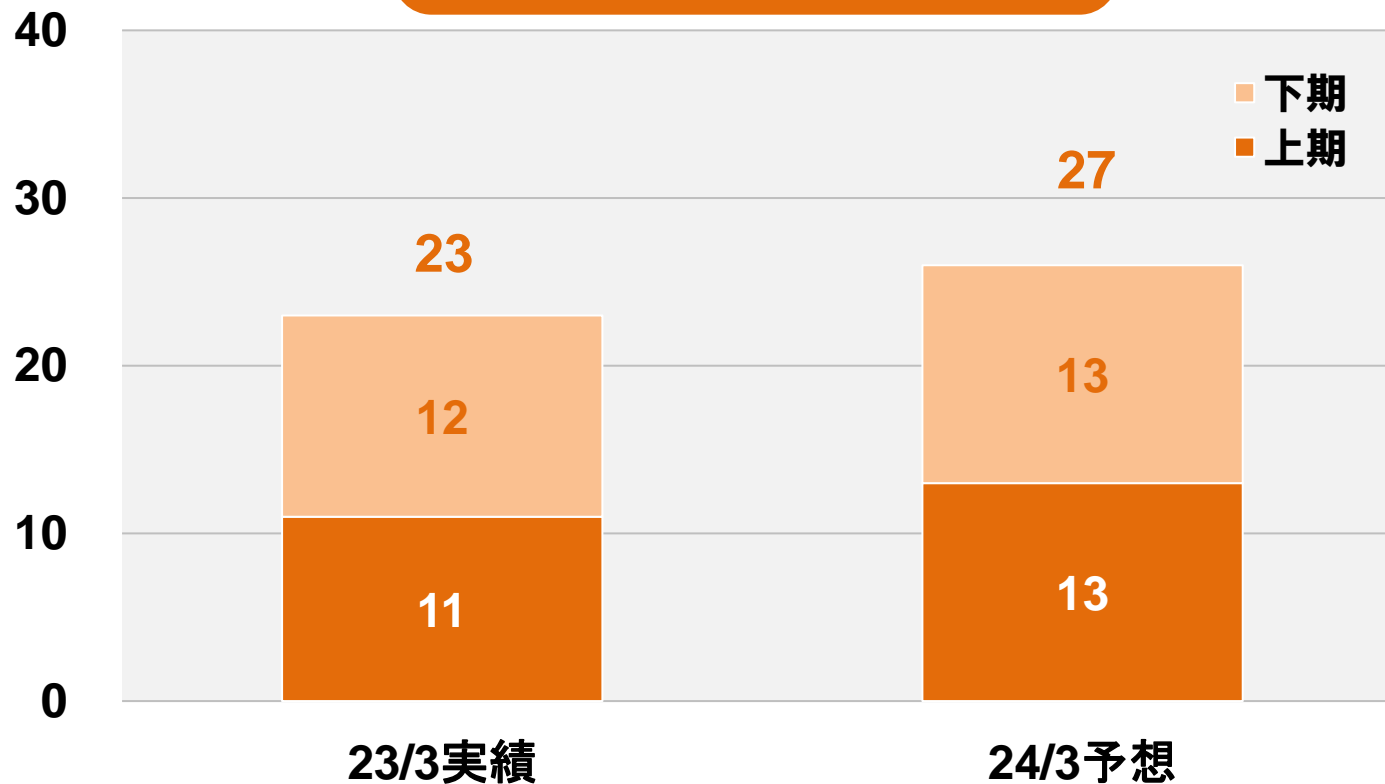
自動車メーカー各社における生産調整の解消による需要の回復により増収

通期

自動車生産台数の回復、EV化等による構成部品の変化に対応し増収の見通し

熱処理受託加工売上高

(単位：億円)



上期実績
13億円

前期比
2億円増収
(20.0%増)

通期予想
27億円

前期比
3億円増収
(13.5%増)

高周波新領域関連分野

高周波

上期

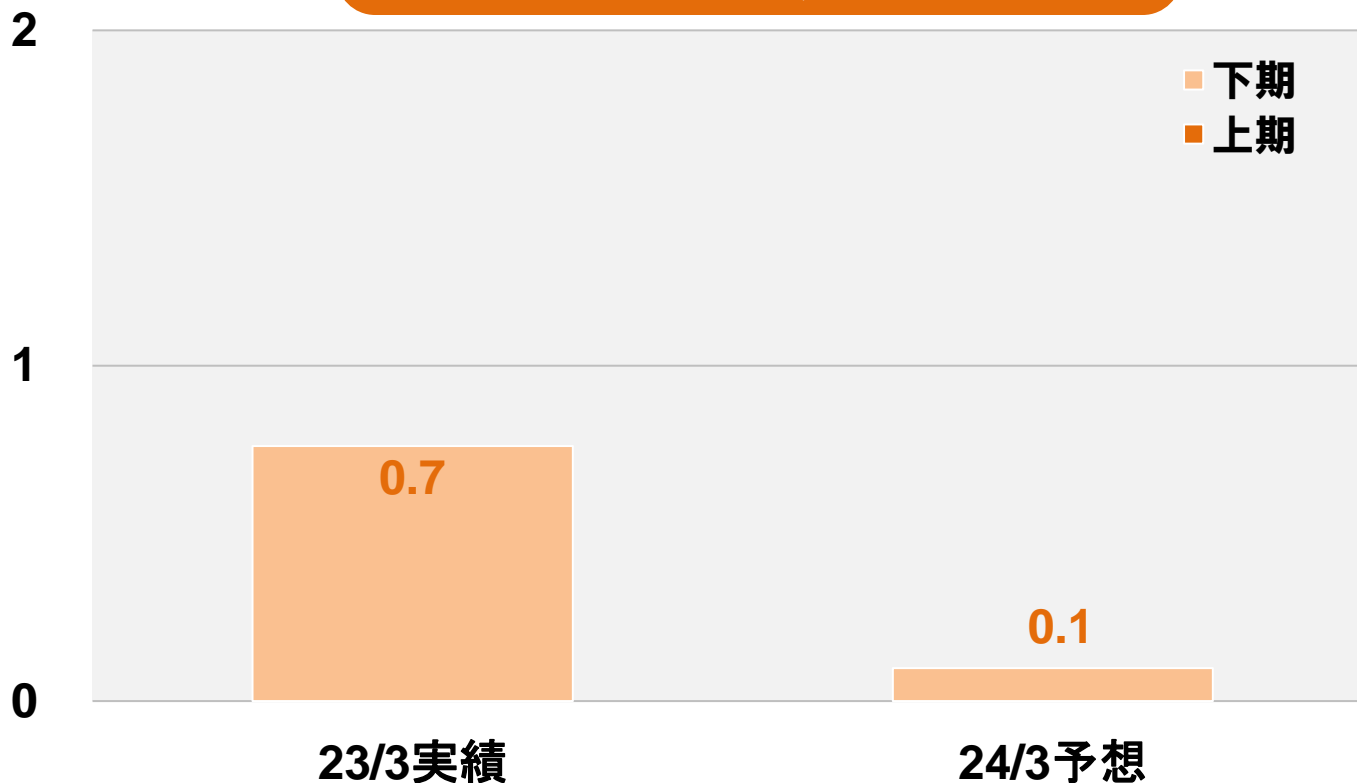
SDGs、環境配慮に対する関心を背景に、主に食品業界への営業活動を展開

通期

食品業界への拡販活動と用途拡大に向けたアプローチ、他社との協業を推進

(単位：億円)

高周波新領域売上高



上期実績

0億円

前期比

0億円増収

(-)

通期予想

0.1億円

前期比

0.6億円減収

(87.0%減)

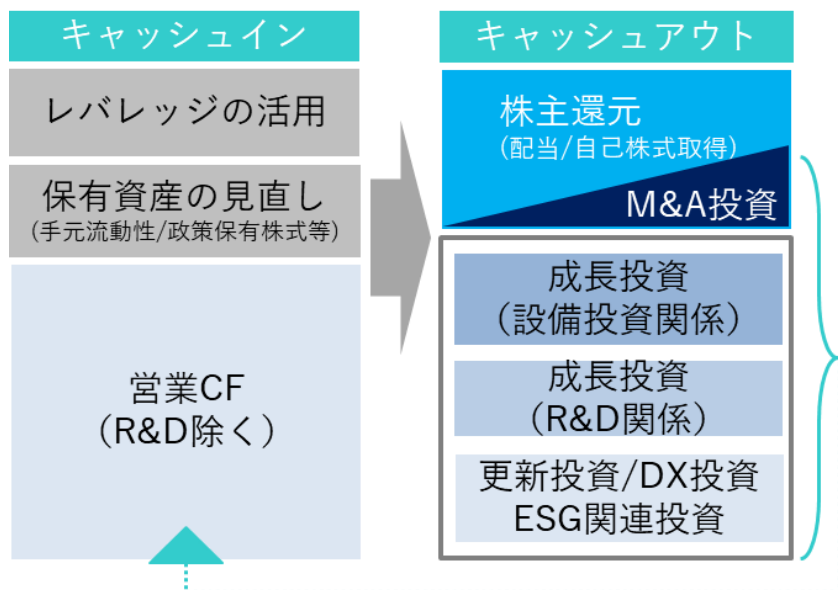
4. 今期の取り組み

財務戦略の進捗状況

キャピタルアロケーション

- D/Eレシオ0.2~0.3倍をターゲットとした有利子負債の活用に向け、コミットメントラインの再構築を実施
- 政策保有株式の縮減を実行
- 資本水準の適正化に向けた自己株式の取得を実施

中期経営計画期間 (2023/3期~2025/3期)



M&A

- 2023年9月29日付でサイバーコア社の株式を取得(子会社化)
- M&Aについては今後も検討を継続

2024年3月期
上期 実績

2025年3月期
計画(累計)

サイバーコア社株式取得

15億円

~40億円

投資戦略

	2024年3月期 上期・投資額	2024年3月期 上期までの 累計投資額	2025年3月期 投資計画(累計)
研究開発投資	6億円	20億円	60億円
成長設備投資	6億円	13億円	40億円
その他投資	2億円	6億円	40億円

株主還元の進捗状況

株主還元方針

2025年3月期まで3年間累計 **100億円** の株主還元実施

■ 配当性向 **40%**

■ DOE **2%** 下限値目途 **1.5%**

- 配当に加え、業績改善のための成長投資、最適なバランスシート構成を意識し、今後も自己株式取得を実施
- 取得した自己株式は発行済の約10%を残し消却

配当

期間	一株当たり配当 中間/期末	総額	状況
2022年度	30円/30円	6億円	済
2023年度	30円/30円	6億円	予定

計 **12億円**

自己株式

期間	取得金額	状況
2022年2月～12月	25億円	取得完了
2023年2月～	25億円	進行中

計 **50億円**

<株主還元の進捗状況>

配当

12億円



自己株式

50億円



株主還元100億円の目標に対して
(※今期末における見込み)

計 **62%** の進捗

サステナビリティの取り組み①

ESGの進捗状況

Social

職場風土・働き方改革

人権方針の策定（2023年9月1日策定）

事業活動の根底に人権尊重の意識を持ち行動することにより、社会の皆様から信頼され、選ばれ続ける企業となることを目指す

エンゲージメント向上施策の実施

- 従業員から要望としてあがった「時間休」（時間単位の有給休暇）制度を設定
- 社員の業務に対するモチベーション向上の施策として、評価表彰制度を拡充
- 誕生月に取得できるバースデー休暇や年間3日を上限としたボランティア休暇制度の新設

<取得状況 2023年4月～9月末>



バースデー休暇取得率
98.9%



ボランティア休暇取得件数
2件

Governance

コーポレートガバナンスの強化

オフサイトミーティングの実施

取締役会の実効性向上に向けた取り組みとして、取締役会メンバーによるオフサイトミーティング（2023年4月～9月：4回）を開催し、経営課題について議論を実施

Environment

環境経営の推進

Scope3の（2019年度から2021年度分）算定完了

- 国内/海外グループの算定が完了
- 当社ウェブサイトにて「GHG排出量の実績データ」を開示

サステナビリティの取り組み②

サステナビリティ情報の開示強化

サステナビリティレポートの開示



『サステナビリティレポート2023』

サステナビリティやESGの考え方、事業を通じた社会貢献の取り組みや活動実績について掲載

<サステナビリティレポートURL>

<https://denkikogyo.co.jp/sustainability/report/>

各種実績データの開示



サステナビリティのKPIと実績

各マテリアリティに定められたKPI(目標)を前年度の実績および進捗状況について記載



ESGデータ集

ESG(環境・社会・ガバナンス)に関するデータを集約



GHG排出量の実績データ

GHG排出量(Scope1.2.3)の実績およびTCFD提言において推奨されている「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標と目標」を記載

サステナビリティやESGに関する目標(KPI)や実績、進捗状況について取りまとめたデータを開示

<ダウンロードデータURL>

<https://denkikogyo.co.jp/sustainability/data/>

5. 業績改善に向けた抜本的改革

業績改善に向けた抜本的改革の背景

2022年5月、中期経営計画「DKK-Plan2025」を公表

対象期間を3年間として既存事業の強化および成長事業への投資を行う期間と位置付け、将来の再成長を目指して2025年3月期に売上高430億円、純利益20億円(ROE 5.0%)を達成することを目標とし、既存事業や成長事業での取り組みを推進

■ 業績目標及び進捗(連結)

2024年3月期予想

売上高	純利益
305億円	-11億円

2025年3月期目標

売上高	純利益
430億円	20億円

■ 現在の事業環境における課題

1. 既存事業における市場の急激な変化
2. 新規事業における収益化の遅れ
3. 事業ポートフォリオに適した組織構造
への変化の遅れ

業績改善に向けた抜本的な改革が必要

業績改善に向けた抜本的改革の概要

中期経営計画の見直しを見据え「業績改善に向けた抜本的改革」を策定し、推進する

■ 全体方針

- セグメント別の需要見通しを踏まえた事業ポートフォリオの最適化に向けた改革
- 受注環境を見据えたコスト構造の見直しと、全社的な抜本的改革の推進

■ 改善施策

- 1 事業構造の改革
- 2 研究開発の選択と集中
- 3 組織構造の改革
- 4 営業力の強化
- 5 業務効率化の徹底

事業構造の改革

■ 概要

- 当社グループ全体の企業価値向上に向けた体質改善を目的とした事業構造の改革を実施
- 連結8セグメントのうち、特に注力するセグメントとしてソリューション、固定無線(防衛)、高周波関連事業を「上昇セグメント」に選定し、集中的に資源を投入
- 事業の構造改革に合わせ、生産・研究開発体制や人員配置の適正化についても実行
- その他のセグメントにおいては投資効果を見定めたうえでの、最適な資源配分を実施

上昇3セグメントに資源を集中的に投入

ソリューション

ソリューション事業の早期実現に向け、サイバーコア社のグループ化を実施
AIの実用化、無線通信技術の高度化に伴う需要の拡大を取り込む

固定無線(防衛)

防衛予算の大幅な増額を見据え、維持・整備を含めた将来的な需要獲得の機会を最大限捉える

高周波

自動車関連業界の成長性及び当社事業領域の潜在成長率から、業績改善の実現性が高い

社会課題の解決 —ソリューション—



[内閣府作成]

(内閣府HPより引用)

事業構造の改革 —ソリューション—

ロードマップ

Vision	AIを活用したソリューション事業で社会課題を解決
短期	映像を主体としたAIソリューションによる社会課題解決を目的とし、提案力、開発力を増強すると共に、サイバーコアとの協業で受注を拡大
中長期	<ul style="list-style-type: none">「通信×センシング×AI」の親和性を活かし、ライセンス収益化を実現することで、安定収益化得られたビッグデータの活用による「情報サービス」の事業化

施策

- 営業・開発部門の人員増強
- ソリューション商材の拡充
- ビジネスモデルの変換に向けた生産・管理体制の構築
- ライセンス収益化に向けた新たなAIビジネスの構築

研究開発費
6億円
(3年累計)

売上高
2030年度
までに
50億円以上

- ▶ 画像AIのパイオニア「株式会社サイバーコア」の株式を取得
- ▶ AI事業を営む企業との資本業務提携は当社グループ史上初



株式会社サイバーコアの会社概要と取得

代表取締役	玉木由浩
所在地	本社: 岩手県盛岡市盛岡駅西通2-9-1
設立	2007年3月

異動前の 所有株式総数	—
取得株式数	150,000株
取得価額	15億円
異動後の 所有株式数	150,000株 (議決権所有割合52.63%)

画像処理・画像認識・人工知能アルゴリズム開発など 世界最高レベルのAIアルゴリズム開発力を保有

2021年
「Papers with Code」
車両識別精度世界一



2021年
CVPR部門優勝
人物/物体範囲認識部門



2022年
CVPR部門優勝
自動レジ部門

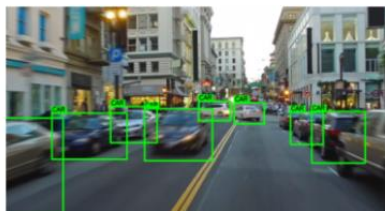
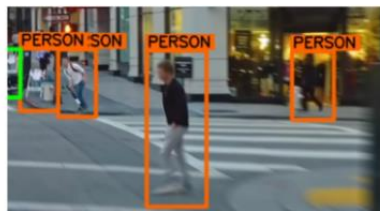


2022年
NIST(米国国立標準技術研究所)
顔認証技術ベンチマークテスト
世界 9位、日本企業中 1位



- ▶ 盛岡市中心市街地にてAI人流・交通分析整備事業にて協業実績
- ▶ 通信×センシング×AIでさらなる事業シナジーを発揮

盛岡市事例



人流分析（左）と車両認識（右）のイメージ画像 時間帯別の人流、属性、車両数、車種、混雑状況などを把握することが可能

通信×センシング×AIのシナジー

当社が長年培ってきた「無線通信技術」とカメラを中心とした「センシング技術」



サイバーコアの画像処理・画像認識・人工知能アルゴリズム開発などの高い「AI技術」

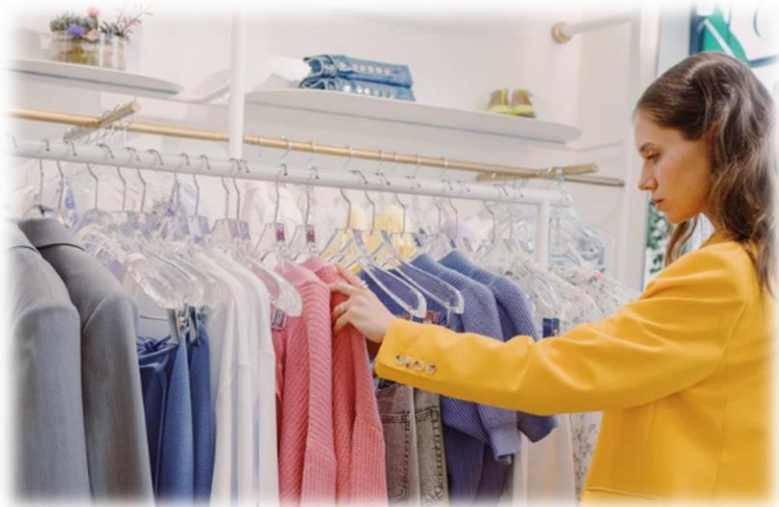


「ソリューション商材拡充」
「新規・既存市場拡大」に取り組む

＞ AIカメラで顧客の動作を分析し
商品の流行を分析

＞ ベテラン・若手作業者の作業時間の比較や作業員毎のムラをAIにより導出

リテール向け行動分析

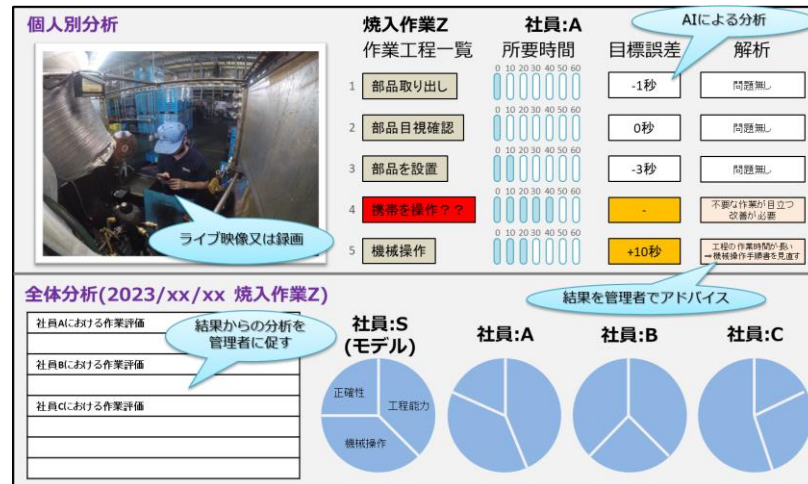


AIカメラでお客様の骨格の動き、手の動作、目線等の動作を解析し、手に取った商品の傾向や好みを分析



年代・性別によるトレンドの把握や、商品レイアウトの立案に繋げる

工場における生産性向上



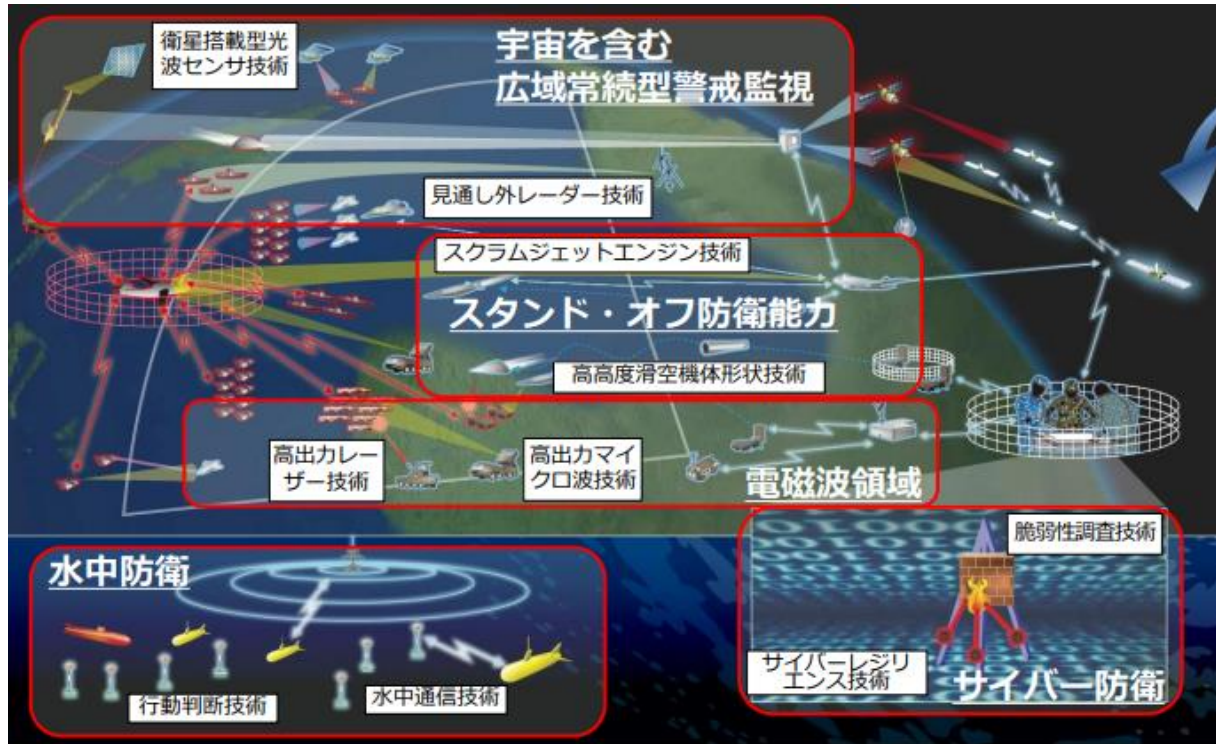
データを分析して各作業員にフィードバックすることで業務効率改善を目指し、生産数量の安定化、作業の平準化を目指す



生産数をリアルタイムで把握することで、客先へ具体的かつ明確な納期回答が可能

国家安全保障への貢献 — 固定無線（防衛関連） —

防衛装備庁技術戦略



(防衛省HPより引用)

防衛装備庁 研究開発ビジョン

- 宇宙を含む広域常続型警戒監視
- スタンド・オフ防衛能力
- **電磁波領域**
- 水中防衛
- サイバー防衛



当社が注力する分野

- 次期野外通信システム
- 次期衛星幹線通信システム
- マイクロ波帯技術 他

事業構造の改革 — 固定無線（防衛関連） —

ロードマップ

Vision	長年培ってきた無線通信技術を活用した安定的な収益の獲得
短期	防衛予算増額を背景とした装備品の安定供給と、既存設備の維持・点検整備事業への積極的提案による受注獲得
中長期	<ul style="list-style-type: none">大型設備更新(えびの送信所※)実現を見据え、営業技術部門の体制構築による受注獲得当社が注力する分野へのコア技術開発による新規商材の拡充

施策

- 営業及び技術部門の人員増強
- 製販合同の防衛プロジェクトチームの立ち上げ
- 協業他社との連携強化

研究開発費
5億円

(3年累計)

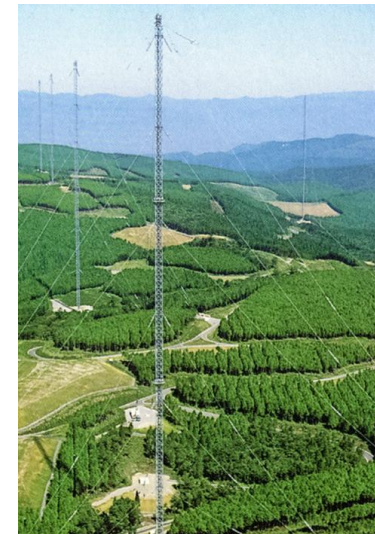
売上高
2027年度
までに
50億円以上

※「えびの送信所」は海上自衛隊が運用している対潜水艦向け放送設備

＞ 潜水艦放送系送信設備に関する基本設計の受注

防衛費増額が追い風

- 2023年10月「潜水艦放送系送信設備に関する基本設計」を防衛省より受注獲得
- 本設計は、運用開始から約30年が経過している「えびの送信所※」の設備の老朽化に伴う更新事業に関わる基本設計業務
- 送信設備の更新事業や維持監視業務等、通信設備に精通している当社固有の知見、実績が評価される



「現施設のアナテナ建設施工に携わった経験と技術力」、
「30年以上培った保守運用実績」を活かし、通信インフラ整備企業として
全社体制で今後予想される各種関連事業の受注獲得を目指す

※「えびの送信所」は海上自衛隊が運用している対潜水艦向け放送設備

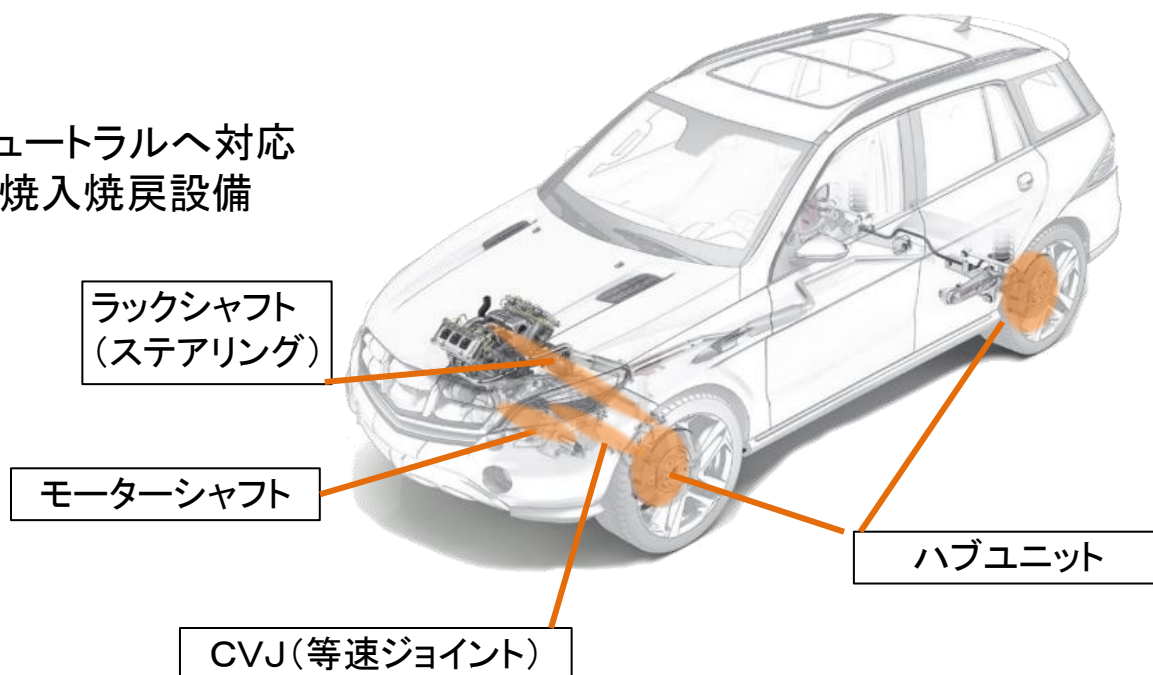
カーボンニュートラルへ

日本の完成車メーカー

政府目標と同様に、2050年をカーボンニュートラル達成時期の目標として大枠で足並みを揃えている

当社は下記設備で、カーボンニュートラルへ対応

- EV・HEV用モーターシャフト焼入焼戻設備
- ハブユニット焼入焼戻設備
- CVJ焼入焼戻設備
- ラックシャフト焼入焼戻設備



事業構造の改革 — 高周波（誘導加熱） —

ロードマップ

Vision	カーボンニュートラルに向けた技術開発を推し進め、世界トップシェアを維持
短期	<ul style="list-style-type: none">生産性向上に向けた少人化を実現するための設備改良自動車EV化に伴う、新規部品試作の段階から顧客と早期に連携を図ることによる受注の拡大既存設備のメンテナンス需要を掘り起こし、収益を安定化
中長期	<ul style="list-style-type: none">省電力化に向けた、技術開発による需要の獲得自動車メーカー製造拠点を基に、海外での製造／メンテナンス体制を再構築

施策

- 人員増強による開発力の向上
- 東海地区への試作・研究拠点を設立
- 海外関連会社の生産能力増強

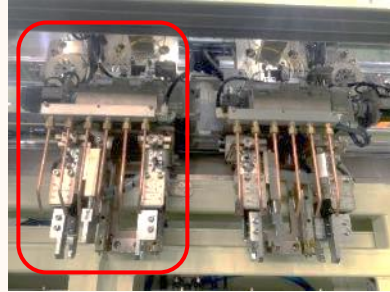
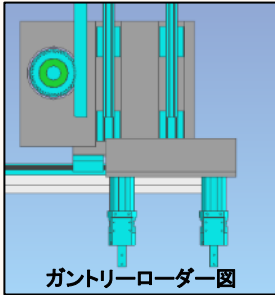
研究開発費
5億円

（3年累計）

売上高
2028年度
までに
100億円以上

> 少人化への対応

加工時間の短縮、汎用性の向上



機内搬送にガントリーローダー※を採用

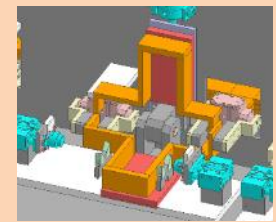
- 複雑かつ早い動きを実現
- ハンドの位置の自動切換えが可能
- 汎用性を実現、各種部品への応用が可能



設備正面に加熱コイル以外の機器が配置されないため、広いメンテナンススペースの確保に成功

※「ガントリーローダー」は加工工程間をつなぐ品物を搬送するローダー

段取り時間の短縮に貢献



機械部品と加熱コイルを1枚のベース板に組付けユニット化



投入・排出部の部品交換も含めて、段取りの作業時間を半分以下に短縮

＞ 電子機械ブレーキシステムのねじ軸加工を受注

安全運転支援システムの増加



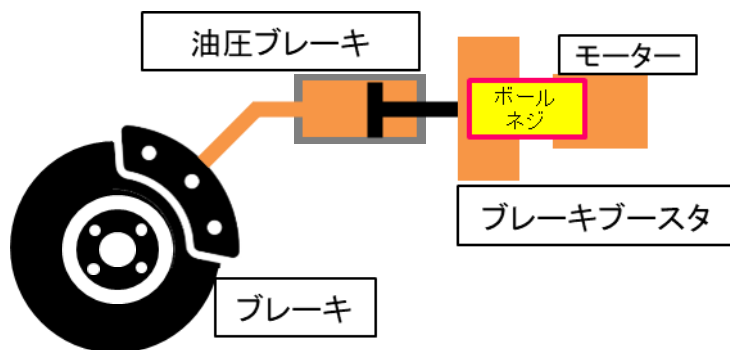
ボールネジ

工作機械などに使われ、モーターによる精密な位置決めができる。

EV車や自動運転車に必要とされる
電子機械ブレーキシステム

油圧アシスト式から電動式にすることによって、精密な制御が可能となり、衝突回避時の安定性を確保

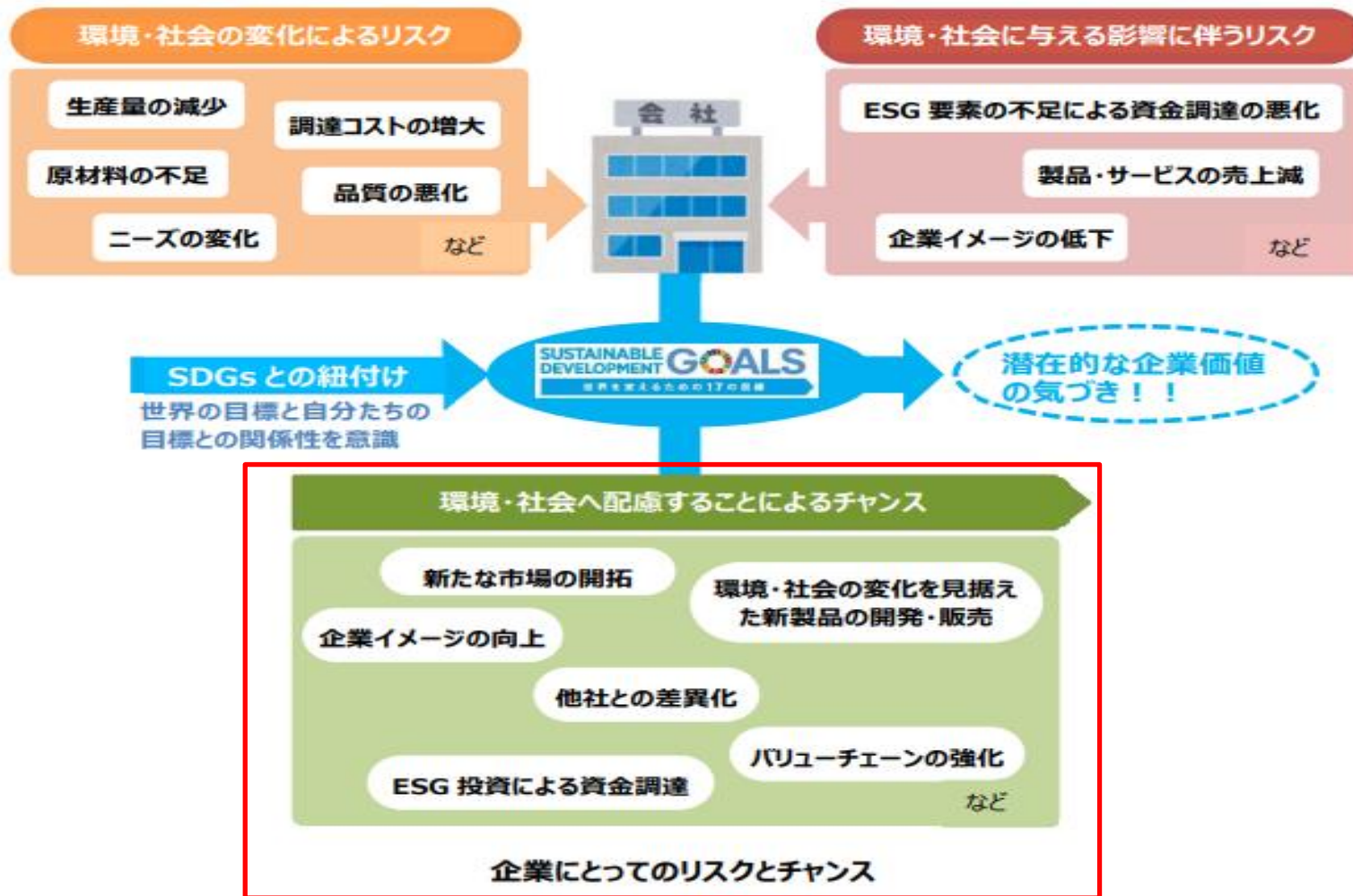
摩耗が少なく精密さが求められる機械式ブレーキのねじ軸の焼き入れ工程には多くのノウハウが必須



- 多くのノウハウを必要とするブレーキねじ軸焼き入れ技術が評価され、受注獲得
- 誘導加熱装置、熱処理受託加工の両輪で受注拡大を図る

社会課題の解決 — 高周波（新領域） —

自動車産業で培った高周波誘導加熱技術を活用しSDGsへ貢献



(環境省HPより引用)

事業構造の改革 — 高周波（新領域） —

ロードマップ

Vision	新たな環境ビジネスの確立
短期	<ul style="list-style-type: none">食品残渣などの廃棄物処理を中心に、顧客の課題を解決しラインナップを拡充資源投入による開発のスピードアップと、事業化の早期実現
中長期	リサイクルサービスの事業化による事業領域の拡充

施策

- 人員増強による販売促進と開発力の強化
- ビジネスモデルの確立と用途の拡大
- 海外での販路の開拓

研究開発費
8億円

（3年累計）

売上高
2030年度
までに
50億円以上

＞ 過熱水蒸気システムの開発を加速

【過熱水蒸気装置の概要】

100℃以上の水蒸気を、CO₂直接排出ゼロの高周波誘導加熱で生成する装置

【特徴】

- 短時間で超高温に昇温可能(最大700℃)
- 短時間昇温が可能のため、暖気運転時間の短縮による省エネ効果が期待できる
- 目的やご要望に応じた最適なカスタマイズが可能

過熱水蒸気装置の高度化

「ベルトコンベア式」を販売開始

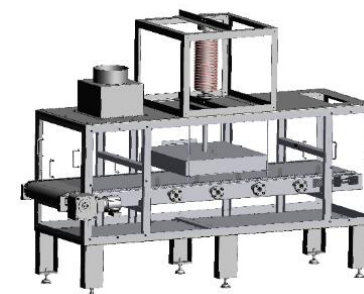
「連続処理」や「食品残渣の乾燥処理」が可能



「廃棄物の減量化/リサイクル化」によるSDGsの達成に貢献



超高温過熱水蒸気システム



＞ SDGsへの取り組み強化

リサイクルサービスの事業化

産業廃棄物

乾燥

PE, PP等の
樹脂

圧縮



プラスチックペレット

廃棄物混合の
プラスチック成型品、
フィルム製品

〔 クリアファイル、ポリバケツ
プラスチック段ボール、ごみ袋 等 〕

「産業廃棄物の有効活用」、「化石燃料使用量削減」が実現可能なリサイクルサービスを目指す

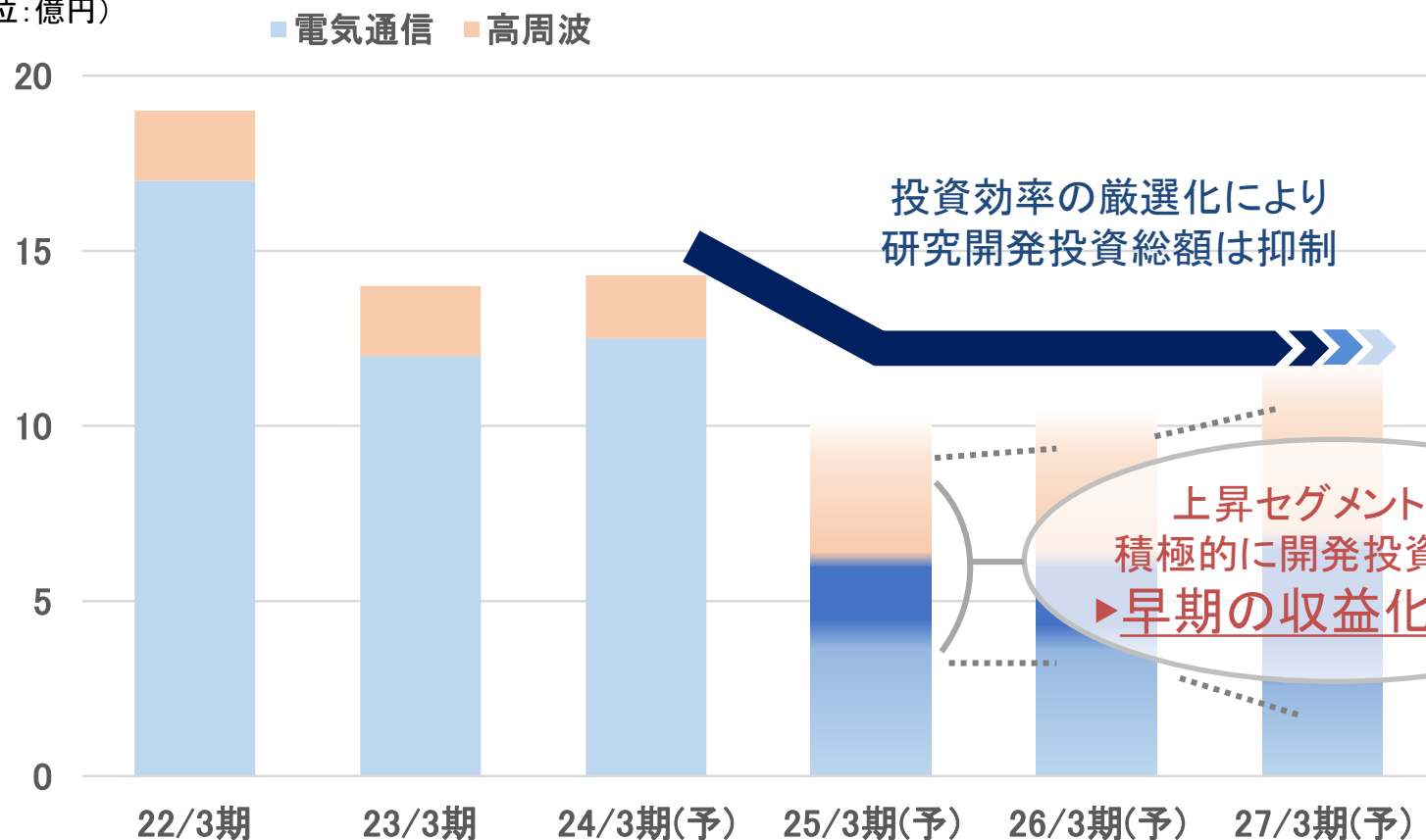
- 廃棄する予定であったものに、乾燥させた廃棄物を樹脂に混ぜ込むことで、有効活用が可能
- 乾燥させた廃棄物は種類、特徴、性質等によって様々な形に再利用できる可能性がある
例：肥料、飼料(家畜用)、パルプモールドに混合

研究開発の選択と集中

■ 概要

- 研究開発の業績改善に向けた選択と集中
- 上昇セグメントへの積極的な投資による事業化のスピードアップ
- 中長期的な戦略と投資効果を見据えた研究開発項目の選定

(単位:億円)



研究開発の中長期的な戦略

■ 中長期的に目指す姿

上昇セグメントにおける新事業の確立

当社のコア技術であるアンテナを応用した新たな市場への参入

- ・ 研究開発の選択と集中を進め、上昇セグメントの収益力を強化
- ・ 中長期的には当社コア技術の応用を進め、新たな市場開拓も進める

ソリューション

カメラ+AIソリューションの各種アプリケーションを用いたコンサルティング業務+ソフトウェアライセンスングを新事業として確立

高周波新領域

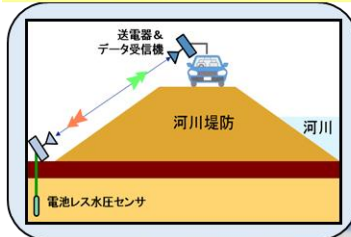
過熱水蒸気による廃棄物資源化加工業を当社の新事業として確立

アンテナ 応用分野

- ・ ワイヤレス電力伝送共用システムを実現
- ・ ITS市場に参入。インフラ設備としてミリ波レーダーとの通信の共有システムを供給

ワイヤレス電力伝送による未来の姿

インフラ点検への利用



インフラ点検の高度化

遠隔地へのワイヤレス送電



電力供給の高度化

工作機械のメンテナンスフリー化



生産性の向上

携帯端末機器への自動給電・充電



ライフスタイルの向上

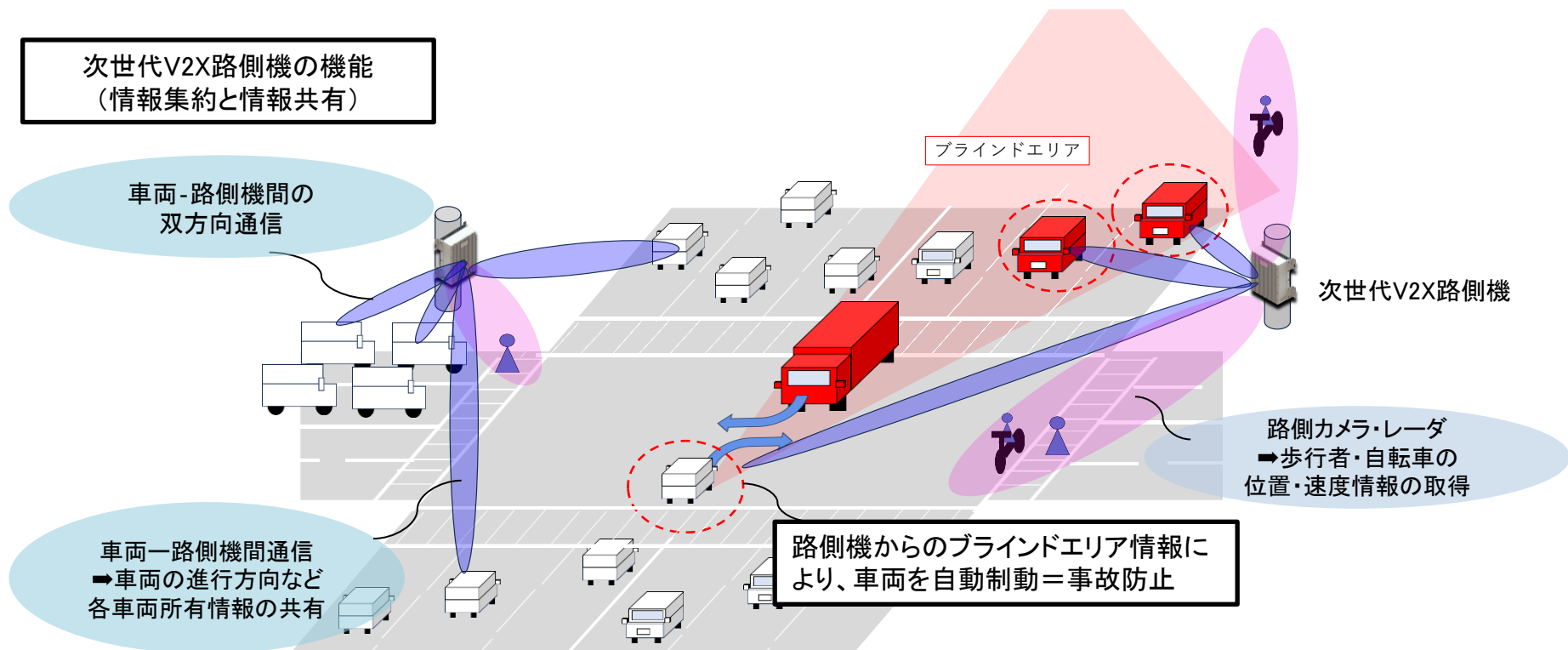
見守り用機器のメンテナンスフリー化



出典: 情報通信審議会 情報通信技術分科会
「構内における空間伝送型ワイヤレス電力伝送システムの技術的条件」報告書

次世代V2X※1通信技術による未来のITS ※2の姿

従来の車載器（レーダ・カメラ）＋次世代V2X通信技術により
事故ゼロ社会の実現へ



大規模交差点(片側3車線)での次世代V2X通信技術の役割

(国立研究開発法人情報通信研究機構HPより引用)

※1 「V2X(Vehicle to X)」は車両とあらゆるものを繋げる無線通信技術の総称

※2 「ITS(Intelligent Transport Systems)」は情報通信技術による交通問題(事故・渋滞など)解決を目的とした交通システム

組織構造の改革・営業力の強化・業務改善の徹底

■ 概要

- 事業ポートフォリオに即した組織構造の改革を実行
- 生産、営業、研究開発体制の最適化、本社管理部門を含めた組織、人員の適正化を実施
- 営業力の強化と営業効率向上により利益に固執した営業体制へシフト
- 業務の効率化と固定費削減に向けた業務の抜本的な見直しを実施

組織構造の改革

事業ポートフォリオに即した組織構造の改革を実行する

現状の組織と体制を見直し、生産/営業/研究開発体制の最適化、管理部門を含めた組織や人員の適正化を実施

営業力の強化

市場環境の変化に柔軟に対応できる営業組織へ

営業KPIの設定や、SFA(営業支援システム)等のデジタルツールの活用により営業効率を向上

業務改善の徹底

固定費等のコスト削減の徹底

業務のDX化やアウトソース化の推進、社内ルールの見直しにより、効率化を実現

今後のスケジュール

【本日】

2023年11月30日

2024年3月期中間決算説明会

・「業績改善に向けた抜本的改革」概要説明



2024年3月期4Q

中期経営計画「DKK-Plan2025」

ローリングプラン公表



2024年4月1日

構造改革後の組織体制により、中期経営計画

「DKK-Plan2025」ローリングプランを実行



業績改善に向けた
抜本的改革の推進

2025年上半期

中期経営計画「DKK-Plan2028」公表

業績予想に関する注意事項

本資料の数値のうち、過去の事実以外の計画、方針、その他の記載にかかわるものは、将来の業績にかかる予想値であり、それらはいずれも、現時点において当社が把握している情報に基づく経営上の想定や見解を基礎に算出されたものです。従いまして、かかる予想値は、リスクや不確定要因を含むものであって、現実の業績は諸々の要因により、予想値と異なってくる可能性があります。かかる潜在的リスクや不確定要因としましては、主要市場の経済状況および製品需要の変動、為替相場の変動、国内外の各種規制ならびに会計基準・慣行などの変更等が含まれます。