



HOSIDEN REPORT 2025



ホシデン株式会社

〒581-0071 大阪府八尾市北久宝寺1-4-33

<https://www.hosiden.com/index.html>

世界中のすぐ、そばに。

優れた技術力で世界の
テクノロジーの進化を支え、
持続的な社会の発展に貢献します。



CONTENTS REPORT 2025

価値創造ストーリー

企業理念	01
CONTENTS	02
社長メッセージ	03
成長戦略	07
中期経営計画の進捗	09
価値創造プロセス	11
財務・非財務ハイライト	13
事業紹介	
機構部品	15
音響部品	16
表示部品	17
複合部品・その他	18

価値創造の源泉

Interview 若手技術者鼎談	19
環境	23
社会	27
Interview	
事業戦略に基づき、 次のホシデンを実現する人材	29
ガバナンス	31
役員紹介	32
財務報告	
財務サマリー	35
連結貸借対照表	36

連結損益計算書／ 連結包括利益計算書	37
連結株主資本等変動計算書	38
連結キャッシュ・フロー計算書	39
会社・株式情報	
会社・株式情報	40

●報告対象期間 2024年4月1日～ 2025年3月31日

●報告対象組織 ホシデングループ
(ホシデン株式会社及び
国内外の関係会社22社)

●将来の予測・見通しについて

本レポートには、ホシデングループの過去と現在の報告だけではなく、将来に関する予測・見通しなども記載しています。これらは、記述した時点(5月)で入手できた情報に基づいた仮定ないし判断であり、不確実性が含まれています。したがって、将来の事業活動の結果や事象が本レポートに記載した予測・見通しとは異なったものとなる可能性があります。

社長メッセージ

アミューズメント分野で
新規案件を受注
中期経営計画の課題を
着実に実行していき
次の成長へと
確実につなげてまいります。

代表取締役社長

古橋 健士



常に技術力向上に努めた結果 新規の大口案件を受注

当社グループは1950年の設立以来、総合電子部品メーカーとして社会と産業の発展に貢献してまいりました。設立当初の音響部品から続いてパソコンメーカーへの液晶ディスプレイ提供へと展開し、さらに携帯電話の普及に伴って国内外の移動体通信の部品へと市場を拡げてきました。この間に手掛けたゲーム機関連がやがて事業の柱として成長する一方で車載機器部品でもニーズへの適切な対応はもとより、常に未来をみすえた研究開発を推進し、市場が次に求める製品を創出し続けています。

これまで当社グループは、機構・音響・無線・光学・電源・解析など多岐にわたる分野でコア技術の蓄積に努めてきました。その成果により、広範な技術ポートフォリオを持つ世界有数の電子部品メーカーとして、今ではさまざまな電子部品をグローバルに提供しています。

部品メーカーとしてお客様からまず求められるのはQCDです。すなわちQuality(品質)・Cost(コスト)・Delivery(納期)であり、これら要件を満たすのは当然として、その上で何らかのプラスアルファを提供できるかどうかを受注獲得のカギとなります。たとえば一世代ごとに著しく進化する新製品のパーツであれば、その進展状況への的確な対応が求められます。またお客様によっては、モノづくりプロセスの進歩を要請されるケースもあります。

ご要望に対する対応力が評価された結果、例えば自動車産業のサプライチェーンにおいて当社は、完成車メーカー様に部品を直接供給するTier1、すなわち頼れるメーカーとして位置づけられています。「CASE(Connected:コネクティッド・Autonomous/Automated:自動化・Shared:シェアリング・Electric:電動化)」の時代へと突入しつつある自動車は、単なる移動手段ではなく移動時間を楽しむ空間へと急速に進化しつつあります。そこで評価いただいているのが、車内での快適性を高める音響製品などのモジュールです。さらに当社グループが提供する車載機器部品は、エンジン形式に関わらず今後の主流となるEVやPHVでも必要とされるものです。

当社はこれからも常に次のニーズを予測しながら「時代の一步先を進むデバイスが市場を連れてくる」との信念に基づき、次世代技術の開発にさらに注力してまいります。

アミューズメント関連の新製品受注もあり 2024年度業績は 売上、営業利益ともに前年比増

2024年度については、アミューズメント関連で新製品を受注できたおかげで下期の業績が大きく伸びました。この新製品に関してはコンペへの参加は決まっていたものの、発注いただくためにはお客様のニーズを精緻に掴んだ上で、要望を超えるレベルで具現化する必要があります。品質はもちろん納期などの日程面も含めた極めて厳しいチェックをクリアできたのは、何よりも担当部署の頑張りによるものです。

移動体通信については、スマートフォン市場が全般的に伸びているわけではありませんが、当社では主要なお客様向けの販売が堅調であり、売上は前年対比17%の増加となっています。輸送機器については、自動車市場全体は低迷していたものの、当社の新製品がお客様に承認されました。新たに欧州の自動車メーカーとTier1として取引を開始できた成果もあり、売上は前年対比6%の増加となっています。その他カテゴリーについては、医療・健康関連の販売減少により前年比9%のマイナスとなりました。

これらの結果、売上高は前年対比13%増の2,475億円、営業利益は同5%増の135億円、経常利益は同18.6%減の147億円となりました。経常利益が減益となった理由は、前期に42億円あった為替差益が円高によりほとんど失われたためです。自己資本比率が前期の77.1%から今期は70.1%へと下がっていますが、これはアミューズメント関連において新製品の立ち上がるタイミングで材料等の準備により在庫が増加したためです。アミューズメント以外では在庫圧縮が進んでいるので問題はありません。

お客様の要望に対応して モノづくりプロセスを進化

移動体通信においては当社のお客様から、新たな要望がありました。従来の発注先選定基準であったQCDに加えて、自動化の進捗状況が新たな基準として追加されたのです。要望の意図は、お客様にとってのサプライチェーン全体での競争力向上です。すなわち当社も自動化による効率的なモノづくりを徹底してコストダウンにつなげます。

もとより当社グループではこれまで、効率化に努めてコストダウン要請に対応してきましたが、工場内の自動化を進めた結果さらなる人件費削減を達成しています。具体的にこれまでは400億円相当の生産を1,500人程度で行ってきたのに対して、現時点では540億円相当の生産を1,000人程度でまかなえるまでに効率化を徹底し、35%程度の人員削減につなげています。

これにとどまることなく、さらなる取り組みも進めて機械化に力を入れています。その成果として今では工場内で人の姿が減り、ロボットが走り回るようになりました。すでに自動化を徹底されている顧客の生産ラインに学びながら、当社もさらなる自動化・機械化を推進し、モノづくりの現場をブラッシュアップしていきます。

設備投資を拡充 ベトナム新工場の完成へ

2024年度の設備投資は67億円となり、前年度の28億円から大幅な増加となりました。その理由は大きく次の2点であり、第1がアミューズメント関連における新製品のための金型投資、第2は移動体通信の生産現場における自動化投資です。自動化投資についてはアミューズメント関連の新製品向けに進めるだけでなく、旧製品向けラインの自動化にも取り組んでいます。

ベトナム政府からの許可が下りなかったため着工の遅れていたベトナム新工場の8号棟が、今年度には完成する予定です。総工費20億円をかけた床面積24,000㎡の新工場は当社としてこれまで最大規模となり、その屋上には、全面に太陽光パネルを設置します。これにより以前は6カ所だった中国工場が3カ所となる一方で、ベトナムでの生産能力が大幅に向上します。最新鋭工場では自動化・機械化について先端設備を導入しており、省人化を推進してさらなる生産効率の向上に取り組めます。

中期経営計画の最終年度 一部は前倒しで目標を達成し、 次期計画策定へ

当社グループでは、主力のアミューズメント向け売上がお客様の需要に大きく左右されるため、全社的な中期経営計画の作成が困難です。もとより社内ではそうした状況も踏まえた経営計画を作成していますが、外部への

開示は控えてきました。しかしながら情報開示の要望に応えるため2023年に初めて、アミューズメント以外の分野で注力する移動体通信、輸送機器関連、医療・健康機器、IoT／IoE機器などの市場について、主な開発部品も含めて2025年度までの3カ年中期経営計画を開示しました。

その進捗について移動体通信については、昨年度の段階ですでに3カ年の目標を達成しています。輸送機器関連については2025年の時点で目標に届かない見込みながら、2027年度までの目処を立てています。これは次世代自動車の車載向けデバイス開発による、完成車メーカー様にとって使い勝手のよいモジュール提案によるものです。

残る課題は、当社にとって4つ目の柱となる「プラス100億円」事業の確立です。これについてはM&Aも含めた展開を考えており、チャンスがあれば一気呵成に動く覚悟を決めています。その対象として想定しているのは、当社が持っている技術の延長線上にある部品メーカーです。そのようなメーカーとのM&Aを実現すれば、同じく部品メーカーである当社グループとの間で技術面はもとより顧客拡大についても相乗効果を期待できます。このような動きも踏まえて、来年度にまた新たな中期経営計画を発表いたします。

アミューズメントを中心に 大幅な売上増加へ

2025年度の業績予想については、アミューズメント向けの販売増により全体として64%の売上増加を見込んでいます。アミューズメント向けは前期比で108%増を想定しています。その達成のためには生産体制の再構築が最大の課題であり、必要量を確実に納品できるだけの人員確保を含めた工場体制の再構築に取り組めます。

移動体通信においては、お客様の新製品需要に牽引されて前年並みの売上を想定しています。同時にお客様から求められている、機械化と自動化のセカンドフェーズに取り組み、より生産効率を高めていきます。輸送機器については、世界的に自動車メーカーの伸び悩みが想定される中でも、当社グループは機構部品での伸張により前年比8%の売上増を想定しています。

その他カテゴリーについては、市場全体が前期より活性化しつつあり、新たなお客様も開拓できています。たとえば社会インフラ系のセンシング商品、具体的には水位

センサが伸びています。これは水道管の破裂による事故が社会的に注目を集めた影響もあり、今後の成長を期待できる分野です。その営業展開については従来のルート以外に代理店や金融機関からの紹介など多様な展開にも取り組みます。これによりその他カテゴリーについては、前年比5%増の売上を想定しています。

企業義務としての環境対応 脱炭素に向けた取り組みを推進

カーボンニュートラルに対する取り組みは企業の責任として考えています。したがって中期目標としての2025年度末までに原単位で2013年度比20%削減と、長期目標としての2030年度末までに2013年基準で46%程度の削減に挑戦していきます。そのためにベトナムの新工場はもとより国内においても太陽光パネルを設置して、CO₂削減に取り組んでいます。

加えて2025年4月1日からは日本の全事業所において、再生可能エネルギー由来の電力に切り替えました。国内において電力会社から供給される電力は全て、再生可能エネルギー由来と保証されたものを使っています。もちろんその分のコストは必要ですが、それは織り込み済みです。

次の課題は、当社グループにおけるカーボンニュートラルの実現です。また海外事業所やベトナム工場の分も踏まえるなら、最終的には環境証書の購入によって対応する必要があると考えています。

2025年度の業績予想 避けて通れない関税の影響について

2025年度の売上高は4,060億円を予想する一方で、営業利益は前年対比4%減となる130億円を見込んでいます。その理由としては、まず特に上期で円高による大きな影響が発生する見込みであり、為替の影響により営業利益が25億円押し下げられます。さらに米国の関税により30億円のマイナス影響があると見込んでいます。また経常利益の段階でも20億円の為替差損となり、トータルで75億円の減益を見込んでいます。現時点でも中国から米国に出荷している製品があり、生産地の変更に取り組んでいます。変更にはお客様の承認も必要であるため時間のかかるケースがあります。とはいえ

お客様が関税を負担することはなく、当社の米国子会社は、仮に関税が115%下がったとしても厳しい状況です。このように今期は米国の関税の影響を避けられないものと覚悟しています。

キャッシュ配分について2025年3月には、前年比で約300億円減りました。アミューズメント向けの新製品対応では、どうしてもキャッシュが必要となるためです。とはいえ企業の信用はキャッシュにあるのも事実で、その点で自己資本比率が落ちたとはいえ、まだ70%をキープしているので当社はAランクを維持しています。



アミューズメント以外でも成長を確保 企業成長の向上を目指します

2025年度の事業環境については、まずアミューズメント向けの新製品をどれだけ伸ばせるかが大きなカギとなります。お客様の販売予想をキャッチアップするのは当然ながら、増産要請があれば必ず対応する覚悟で体制を整えています。またアミューズメント以外でも成長を確保する予定であり、それでも利益が下がる点については関税と為替の影響がある点をご理解いただければと思います。

株主還元については、連結配当性向30%を維持しつつ、残り約40億円となった3年間トータルでの100億円の自己株購入を目指していきます。今後も当社グループは、投資家の皆様との対話を通じて、企業価値の向上を追求してまいります。つきましては引き続き、ステークホルダーの皆様のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

成長戦略

成長の方向性

ホシデングループは、電子部品メーカーとして常に市場が求めるものと、先進の技術力と徹底した品質管理体制に支えられた高品質な製品をタイムリーに供給することにより、エレクトロニクス市場の発展に貢献しています。今後も、多数有するコア技術の伸張を軸に、以下の成長戦略を展開していく考えです。そしてAI技術やADAS（先進運転支援システム）技術などの急速な発展に伴って、高度化、多様化する市場に対して、独創性の高い技術及び付加価値の高い製品を通じてお客様の企業戦略をサポートすることで、グループとしてのさらなる成長

- 既存コア技術を伸張させ、技術のさらなる深化・変革・拡充を推進し、今後の市場が求める新製品開発に全力を注ぐ
- 技術者の採用を拡大するとともに、現技術者においてもスキルアップを図ることで、会社の技術レベルを向上し、競争力をつける

を追求していきます。

今後、車載関連及び移動体通信関連、アミューズメント関連の3つの柱を中核分野として、製品の開発をさらに加速していく考えです。加えて、3つの柱で培ったコア技術を活かして、医療・健康関連、IoE（全てのものがインターネットにつながる）関連といった新規分野の開拓に積極的に取り組んでまいります。特に医療機器については新たな中核分野への発展を目指し、6月に品質マネジメント規格であるISO 13485認証の取得範囲を拡充しました。

- 技術力の向上により、最先端技術を使った自社製品の幅を広げ、市場シェア、売上、利益の拡大を図る
- 先行開発と製品化のスピードを上げることで、オンリーワン製品を一つでも多く量産化する。また独自技術で優位性のあるものは特許の取得を目指す

当社の強み

ホシデングループにおけるコア技術としては、機構設計技術をはじめ、高周波設計技術、音響設計技術、光学設計技術、回路設計技術、金型設計技術、シミュレーション技術、解析技術、ソフトウェア技術、EMC対策設計技術、センサ開発・応用技術など、多岐にわたる技術やノウハウを蓄積している点が強みです。今後、これらの深耕

を図るとともに、グループでの共有を促進することで、市場ニーズに対応した独自技術製品のさらなる開発につなげてまいります。

一方、生産においては産業用ロボットの活用などを通じて、自動化・省人化の課題についてスピード感を持ってコストの削減、品質の安定化を進めていく考えです。



注力する分野

成長戦略を通じて開拓に注力している市場としては、安全、安心、快適を追求し高度化する自動車関連をはじめ、移動体通信関連、アミューズメント関連、医療・健康・美容関連機器、5G関連機器、防災関連機器、IoE関連機器などを挙げることができます。今後、グローバルな視点をもってグループ内での技術開発・生産・販売の連携を強化してまいります。

また、当社及びグループ各社の技術・研究開発体制の強化を図り、電子機器の高性能化、多機能化、高速伝送化やワイヤレス化、高周波化、デジタル化、モバイル化、省電力化などの技術トレンドに対応します。さらに高付加価値をもつ新製品開発のスピードアップ・効率化に積極的に取り組み、新規市場・新規顧客の開拓を進めてまいります。



TOPICS

General Motors様から [Supplier Quality Excellence Award]受賞

この賞はGM様が非常に厳しい品質パフォーマンス基準を優秀なレベルで満たしているサプライヤーを表彰するもので、General Motors様向け当社の主力工場が受賞しました。



SIA (スバル・インディアナ・ オートモティブ) 様から [Excellent Performance Award]・ [Commodity Leader Award]受賞

サプライヤスコアカードの成績上位サプライヤに贈られる「Excellent Performance」を2年連続で受賞しました。また、「Commodity Leader」は、Electricalカテゴリーで1位での受賞となります。



中期経営計画の進捗

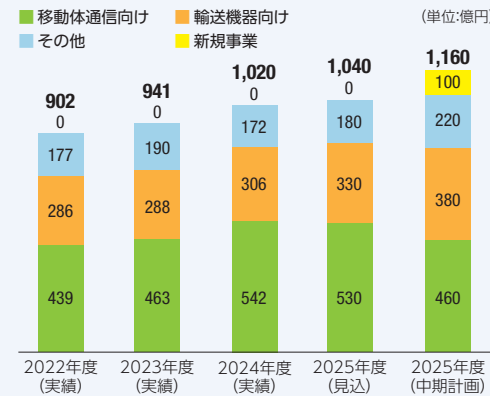
2025年度を最終年度とした3か年中期経営計画の進捗状況につきましては、以下の通りとなっております。なお、アミューズメント市場向けはお客様の需要に大きく

左右されるため、当社で中期経営計画を策定することが極めて困難であることにより、中期経営計画はアミューズメント市場向けを除外して表示しております。

中期経営計画の進捗状況

中期経営計画と現在の2025年度の使用機器別売上高見込みとを比較すると、移動体通信向けは計画を達成する見込みですが、輸送機器向け及びその他向けは中期経営計画の達成が厳しいと見込んでいます。

- ・移動体通信向けは、主要顧客のハイエンドモデルを中心に販売が好調であり需要が伸びました。
- ・輸送機器向けは、多くの顧客において販売が完全に回復しておらず、中期経営計画の達成は難しいと見込んでおります。ただし2025年度下期の中で量産販売開始が見込まれるボリュームのある取引により、1年遅れの2026年度には中期経営計画の金額に近づく見込んでおります。
- ・その他向けは、医療・健康関連向け、IoT関連及び無線モジュール関連の販売が当初の計画ほどに伸びておらず、中期経営計画を達成するのは難しいと見込んでおります。なお、新規事業については取り組みを行っているものの、現時点で実現の見込みがあるものはございません。



成長市場への事業展開

輸送機器向け

2024年実績

2024年の自動車の世界生産台数は前年度比0.8%と微増ではありましたが、顧客の中には中国での販売不振を受けて、当初の計画通りに進まなかった自動車メーカーもありました。そのような中、当社においては、音響部品が前期比14.7%増、機構部品が前期比4.3%増となり、輸送機器向け全体では前期比6.4%増の306億円となりました。

「情報を伝える」高速伝送用コネクタ

自動車は「CASE」の時代を迎えて、車内 부품の電子化や多機能化が進められています。これに伴い車載機器にも高速デジタルインターフェースの搭載が進んでいます。その用途は主に「映像伝送」で、統合ECUやゾーンECUを中心に、CID・HUD・メーターなどのディスプレイ、ADAS用のカメラやその他センサに至るまで、映像に関わる全ての車載機器において信号のデジタル化と高速化が求められています。映像の鮮明化、画像処理技術の高度化、ケーブルの本数・重量の削減による低燃費化・低コスト化など、高速デジタルインターフェースの拡大は一般消費者から自動車メーカー・Tier1各社に対して大きなメリットを提供するとともに、CO₂削減の一助にもなります。

ホシデンは、高速デジタルインターフェース用コネクタとハーネスAssyの開発から製品化までを推進します。

「音声を伝える」音響製品

自動運転が進むこれからの自動車では「安心・安全」に加えて、移動中の車内での「快適さ」や「便利さ」も求められます。ホシデンは、次世代技術の車載用オーディオバスA²Bに対応した音響製品でハンズフリー通話だけでなく、ANC (Active Noise Control) やインカー・コミュニケーションをはじめとして音声ガイダンスや警告音の再生など様々な用途で自動運転技術の発展に貢献します。

話し手の声を的確に捉えるビームフォーミング機能を備えたA²Bデジタルマイクは、快適なハンズフリー通話をサポートすると同時に、ANC用にも使用可能な音響特性を有しています。また、A²Bスピーカも合わせて前後の座席間でのインカー・コミュニケーションを円滑にします。A²B加速度センサは、ロードノイズに対して瞬時に逆位相の音を出して、ノイズを打ち消すANC用にも使用されます。車外用では、緊急車両の接近を検知するA²Bアレイマイクや、エンジン音を出さないEV車の接近を歩行者に知らせるスピーカなどの開発、製品化を進めていきます。

「電力を伝える」充電関連

誰もがスマートフォンを使うようになり、車内での充電ニーズが高まっています。そのため従来の運転席用に加えて、各座席に短時間で充電できるUSB充電器が求められています。ホシデンは培ってきたACアダプタのノウハウを活用し、安定した電源供給のできるUSB充電器のラインナップを拡充しています。ワイヤレス充電の規格「Qi(チー)」に対応したワイヤレス充電器の製品化も進めていきます。

その他

2024年実績

医療・健康関連の販売が減少したことに加え、下期でオーディオ機器に使用するマイクの販売が減少したことにより、前期比0.2%減の172億円となりました。

「機械をつなげる」IoT／IoT

これまで培ってきた無線技術、機構技術、電源技術、センシング技術を結集させ、工場設備・ライフライン・インフラ設備などの定期点検が課せられている機器の点検作業をDXにより省人化するためのIoT／IoTユニットの開発を多数進めています。その一つである振動センサは、異常検知や故障予知に必要とされる性能を維持したまま、既存の振動計測器より安価に提供できる構成を実現し、工場DX(つまり今社会課題ともなっている省人化や生産効率向上)の早期発展に貢献します。

「生命をつなげる」医療

ホシデンは、AV関連で画像の高速伝送技術を培ってきました。すでにテレビでは4Kや8Kが登場しており、その大容量の映像信号をつなぐ高速伝送コネクタを製品化し提供しています。一方では医療分野でも、4Kや8K技術を活用する内視鏡が既に実用化されています。高精細な内視鏡を使えば施術者の視認性、ひいては手術の精度が高まります。ホシデンは内視鏡用に大容量画像データを高速伝送するコネクタを開発し、提供しています。また手術中の状況を別室でも確認できるよう高精細データの遅延のない転送が求められており、これに対応する製品開発も進めています。



財務戦略

- アミューズメント市場向けは短期的には変動がありますが、中長期的には安定したキャッシュインの源泉となっています。これをアミューズメント市場向け及び移動体通信市場向けに次ぐ第3、第4の柱となる輸送機器市場向け及びその他市場向けのビジネス成長及び新規事業への原資としてまいります。

- 当中期経営計画期間のキャッシュアロケーションについての基本的な考え方は、獲得した利益(資金)の3割を配当金の支払い、3〜4割を自己株式の取得及びその消却として株主様へ還元し、残りは主に輸送機器市場向け及びその他市場向けを中心とした成長市場への投資、新規事業への投資、転換社債の償還、カーボンニュートラルへの取り組み及び人的資本への投資等となります。

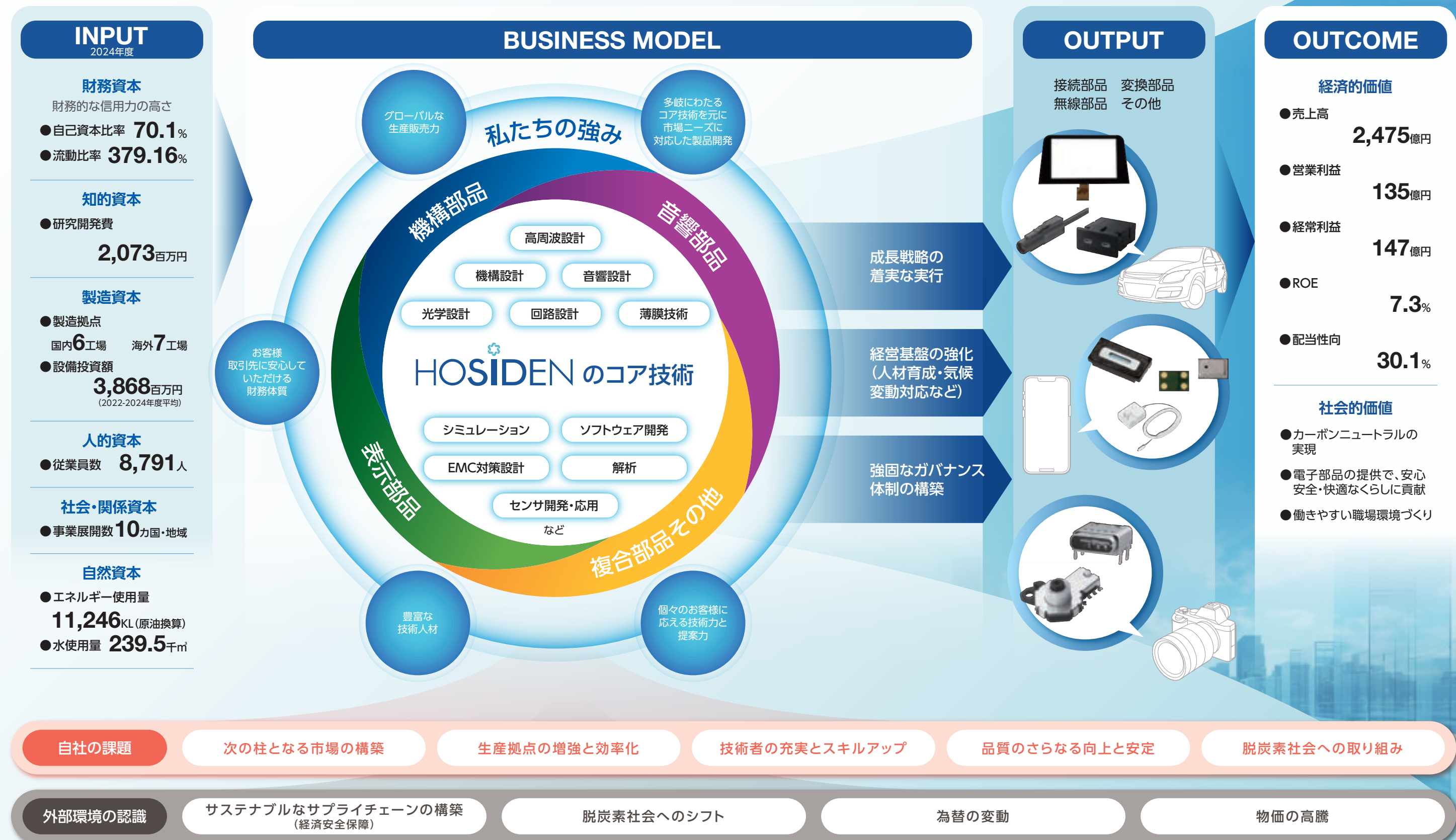
- 成長市場への投資には新市場を含めたこれらの市場向けの研究開発、市場開拓、技術者の採用促進、工場・設備への新規投資等が含まれます。

- 新規事業については、当社技術とのコラボレーションによる高付加価値製品の創出や事業拡大につながる買収先を優先的に調査し、M&Aや技術提携を推進していきます。ターゲットとする主な製品は当社技術を融合した産業機器向けのセンサデバイス等となります。

- アミューズメント市場向けを除く売上については、2025年度は1,160億円を目標としており、2022年度実績と比較して約257億円(28.5%)の増加となります。また、アミューズメント市場向けを除く営業利益については、輸送機器市場向け及びその他市場向けに高付加価値の製品を開発し販売を促進させることに加え、新規事業への積極的な取り組みにより、営業利益の増大を目指しています。

価値創造プロセス

企業理念 優れた技術力で世界のテクノロジーの進化を支え、持続的な社会の発展に貢献します。

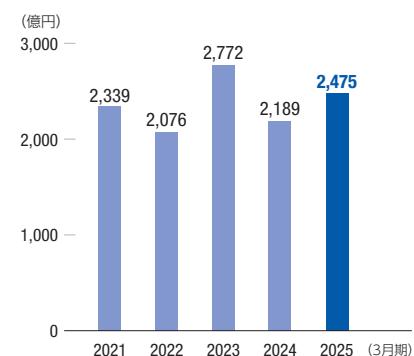


財務・非財務ハイライト

財務データ

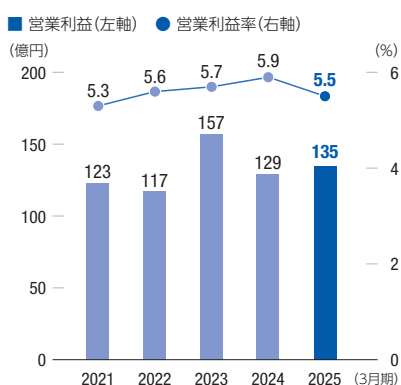
売上高

2,475 億円



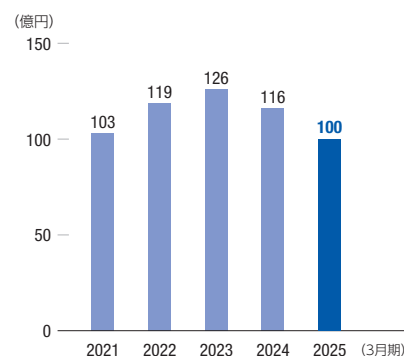
営業利益・営業利益率

営業利益 135 億円
営業利益率 5.5%



親会社株主に帰属する当期純利益

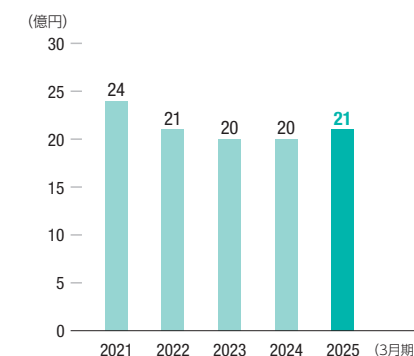
100 億円



非財務データ

研究開発費

21 億円



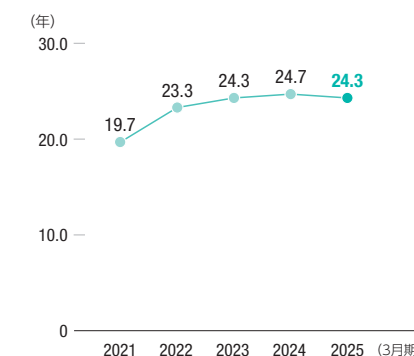
海外従業員比率

88.1%



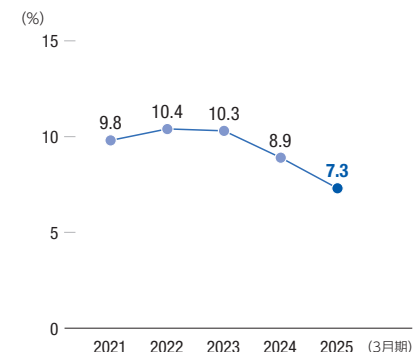
平均勤続年数

24.3 年



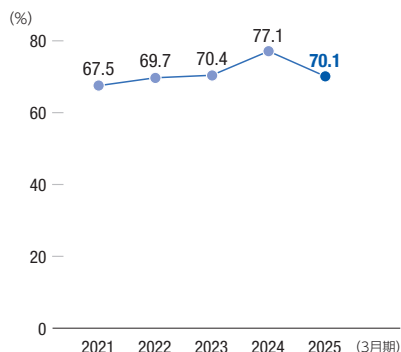
自己資本利益率(ROE)

7.3%



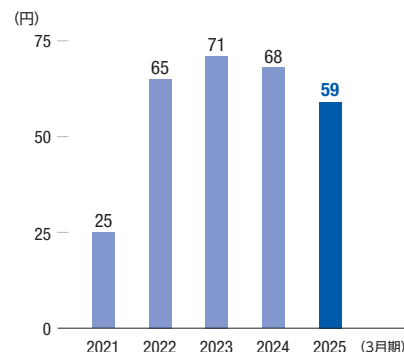
自己資本比率

70.1%



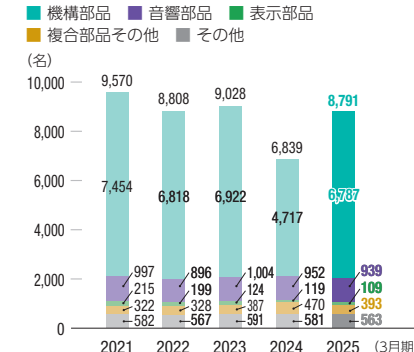
1株当たり配当額

59 円



セグメント別従業員数

8,791 名



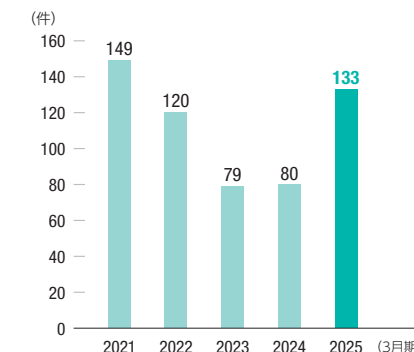
海外生産比率(推計値)

97.1%



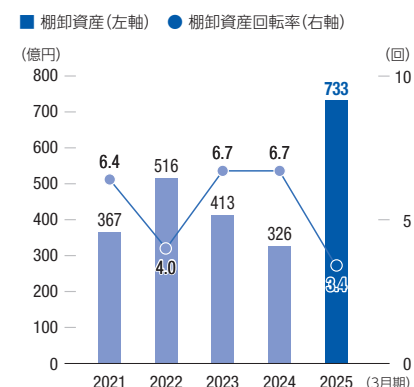
特許出願数

133 件



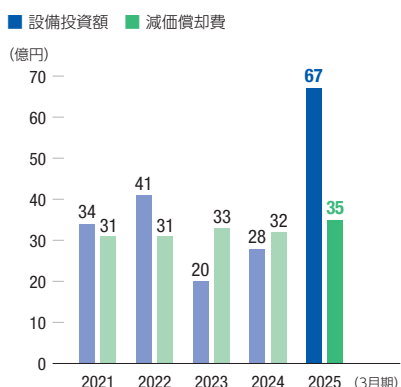
棚卸資産・棚卸資産回転率

棚卸資産 733 億円
棚卸資産回転率 3.4 回



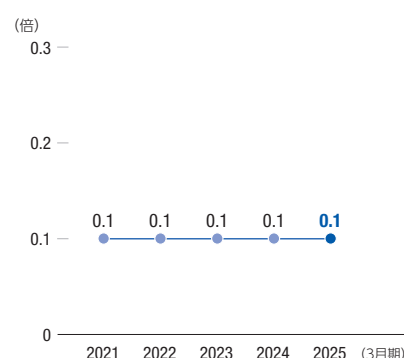
設備投資額・減価償却費

設備投資額 67 億円
減価償却費 35 億円



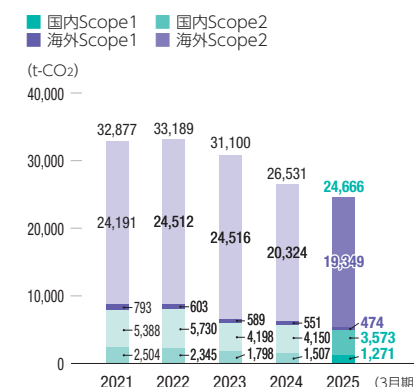
D/Eレシオ

0.1 倍



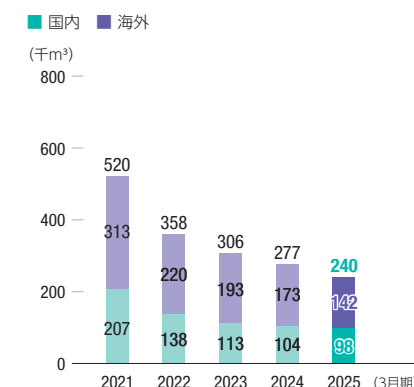
CO₂排出量[Scope1、Scope2]*

国内 Scope1 1,271 t-CO₂
国内 Scope2 3,573 t-CO₂
海外 Scope1 474 t-CO₂
海外 Scope2 19,349 t-CO₂



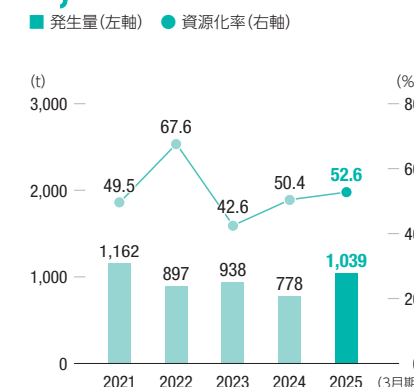
水使用量

国内 98 千m³
海外 142 千m³



廃棄物発生量とリサイクル率

廃棄物発生量 1,039 t
リサイクル率 52.6%



機構部品

主な取扱製品

コネクタ
スイッチ
充電器等車載向け機構製品の拡充により
長期安定的な成長を目指す。

中長期に目指す姿

自動車のEV化、自動運転化に向けて、自動車内部品に電子化、多機能化が求められている中で、高速伝送、小型化、取り付けやすさ等を考慮したコネクタの開発を行っています。

車内での小型携帯機器の利便性向上のため、これらの充電時に使用するUSB TypeC PD(Power Delivery)規格に準拠した大容量のUSB充電器はもちろん、無線給電規格であるQiに準拠したワイヤレスタイプの充電器についても製品化を進めています。

2025年3月期概要

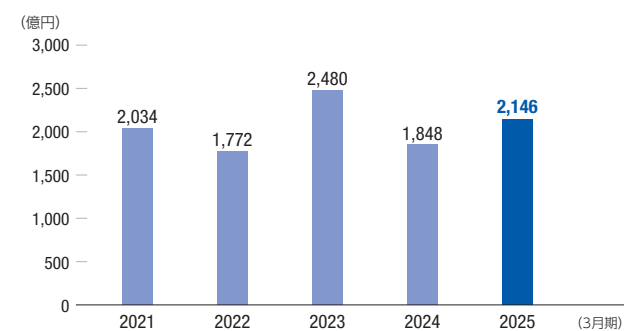
アミューズメント関連向け及び移動体通信関連向けの主力顧客向けの販売が堅調に推移しました。この結果、売上高2,146億円、営業利益は107億円となりました。

取り組み

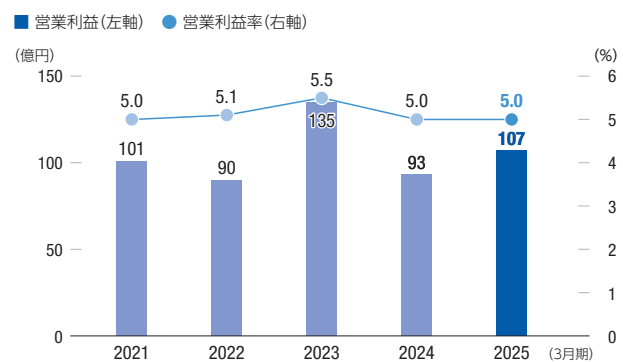
車載関連向け製品に関しては、ADASはもちろん、自動車の電装化やEV化に伴い必要となる部品需要に向け、高速伝送用コネクタ、USB充電器、ワイヤレス充電器などの製品化と拡販を推進します。また、車載向け以外にも、医療、健康、衛生、産業機器の高機能化に伴い必要となるコネクタを中心とした機構部品の開発、製品化、拡販も進めていきます。

売上高と営業利益の推移

売上高推移



営業利益推移



TOPICS

フローティングカメラコネクタ

高速通信が可能な、車載カメラ用の基盤実装用フローティング同軸コネクタ、及びカメラリアケース一体型コネクタを開発し、今年度より量産の準備が整いました(量産開始時点の生産キャパは20万個/月)。駐車時に使用する360°ビュー用だけでなく、運転時のセンシング用としても使用可能な製品となります。

主な特徴は、①XYZ方向に0.5mmの位置ズレと、1.5°の角度ズレを吸収できるフローティング構造(特許取得済)、②業界最小サイズ、③優れたEMC特性を有していることです。



音響部品

主な取扱製品

マイクロホン
ヘッドホン・ヘッドセット
スピーカ・レシーバー等車載向け音響製品の拡充により
利益率の向上を目指す。

中長期に目指す姿

自動運転技術の発展によって車が「移動する部屋」となり、安心・安全に加えて自動車内での「快適さ、便利さ」が求められています。自動車内での通話品質及び静粛性を向上するために、A²B(Automotive Audio Bus)対応のA²Bデジタルマイク、A²Bスピーカ及びA²B加速度センサ等の音響製品の搭載数増加が見込まれています。また、自動車内のみならず、緊急車両の検出するために、車外部(面)にもA²Bアレイマイクの需要が出てきており、ホシデンとしてはこのような市場ニーズに合わせた車載A²B製品の開発を行っています。

2025年3月期概要

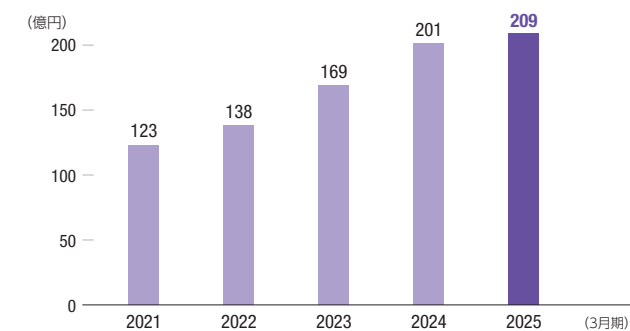
各自動車メーカーの生産が回復基調にあり、輸送機器関連向けが増加したものの、AV機器関連向け製品の販売は減少しました。この結果、売上高は209億円、営業利益は18億円となりました。

取り組み

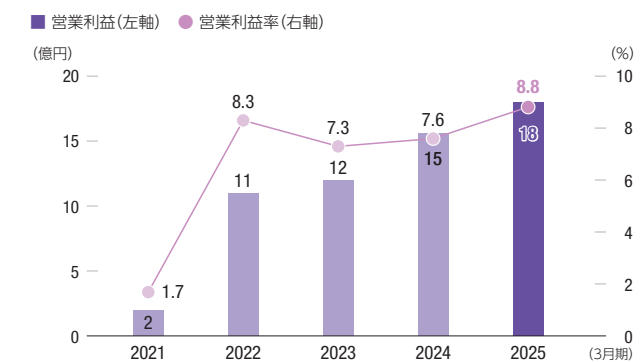
ハンズフリー通話及び音声認識用途として自動車内で使用する超広帯域指向性マイクや、ANC(Active Noise Control)用A²Bマイク、A²Bスピーカ、及び緊急車両接近検出用として車外部(面)A²Bアレイマイクの搭載が進むと考えられています。これらの今後のニーズが増加する車載向け音響製品の開発、製品化、拡販を進めていきます。

売上高と営業利益の推移

売上高推移



営業利益推移



TOPICS

防水A²Bマイク

近年、車載シーンにおいて車両の多機能化に伴い、デジタル通信に対応したA²Bマイクの普及が進んでいます。加えて、自動運転技術を想定した緊急車両の検出にマイクを利用するニーズが高まっています。マイクは車外に取り付けられるため防水性能が求められますが、一般的に音(空気の振動)を検出するマイクにおいて防水性を確保することは、空気振動も伝わりにくくなることを意味しており、音響特性の劣

化を招きます。当社は、長年培った音響設計のノウハウを活用し、相反する「防水性能」と「音響特性」の両立を実現したA²Bマイクを開発しました。本製品は、防水マイクでありながら音響特性が優れているという点が特徴で、高圧洗浄に耐えることが求められる車外環境における緊急車両のサイレン検出や音声認識など幅広い用途にご使用いただけます。



表示部品

主な取扱製品

静電容量式
タッチパネル

車載市場向けに電子ルームミラー、
透明ヒーターデバイス等の量産化を開始。
ディスプレイ貼合ビジネスでさらなる事業の拡大を図る。

中長期に目指す姿

仮想空間と現実空間をつなぐHMI (Human Machine Interface) として、ディスプレイ及びディスプレイ技術応用デバイスの重要性が高まっています。

電子ミラーに代表されるような、液晶パネルを応用した新製品なども出てきており、このような新たな市場や用途に対する提案を行っています。

当社の強みは、ディスプレイビジネスで培った経験から導入に必要な設計、評価と製造まで一貫した課題解決が可能です。液晶技術やタッチパネルの技術を生かした製品開発を行い、社会に貢献して行きたいと考えております。

2025年3月期概要

輸送機器関連向け販売が減少したことにより、タッチパネルの販売が減少しました。この結果、売上高は22億円、営業損失は2億円となりました。

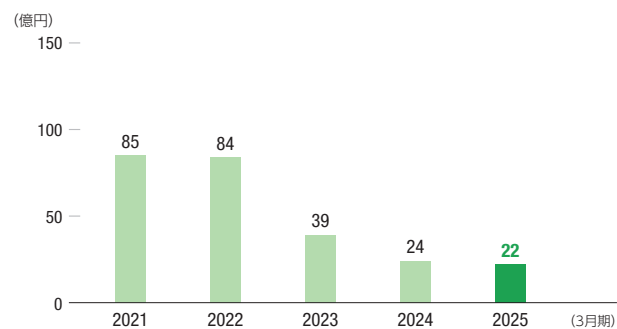
取り組み

車載市場においては、運転支援の高度化と自動運転の普及が進み運転支援情報の表示や車室内での過ごし方が大きく変化します。運転状況の情報表示などディスプレイの役割は益々重要性を増し、移動中の過ごし方も変化し、車室内のディスプレイが新たなエンターテインメント機器として利用されることで画面の大型化が進むため、新たに大型貼合設備をクリーンルームに導入し、貼り合わせ製品の量産を開始します。

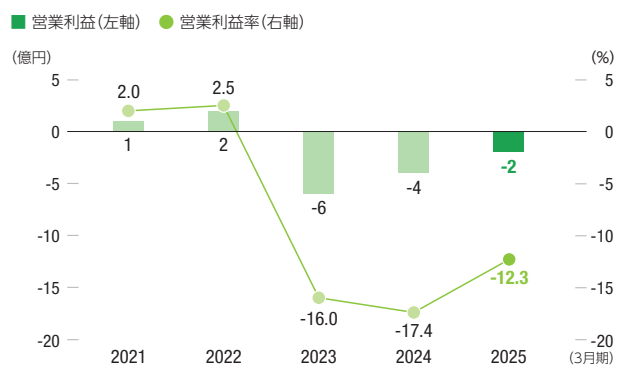
また水回り設備用途向けに水に濡れても操作が可能なタッチパネル、触覚のある非接触タッチインターフェイス等の開発、製品化を急ぎ、拡販を進めていきます。

売上高と営業利益の推移

売上高推移



営業利益推移

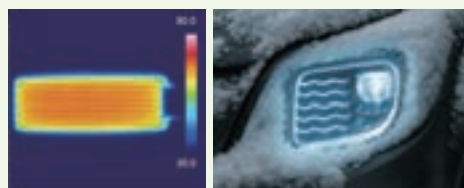


TOPICS

フィルムヒーター

ヘッドライトのLED化により自己発熱が少なくなるため、降雪地域でヘッドライト表面の雪が融けず、積雪により視認性が悪くなります。降雪地域でヘッドライトカバーの積雪を融雪したいというニーズに応え、融雪フィルムヒーターを開発しました。

この商品は、ヘッドライトレンズ表面にフィルムヒーターを貼付け、LEDヘッドランプの熱量不足を補い、雪を溶かし、ランプの配光を確保します。降雪時に十分な明るさを確保することで、走行時の安全に貢献します。



ヒーター駆動時
サーモグラフ

※イメージ画像



複合部品 その他

主な取扱製品

無線機器関連
IoT機器
(センサモジュール、
センサユニット)

機構技術、無線技術、電源技術等の
様々なコア技術を融合し、
よりユニークなモジュール・ユニット製品を輩出する。

中長期に目指す姿

プレスリリースを行った振動センサや測距センサ、防爆検針センサをはじめ、すでに複数のIoT機器の開発、製品化を実現しており、新規市場の開拓も順調に進んでおります。当社は、昨今の人手不足や人件費高騰、CO₂削減、そして特に近年問題となっている様々な災害等の社会課題解決に役立つ製品を一つでも多く世の中に出していくことを目指しております。

2025年3月期概要

医療・健康機器関連向けの販売が減少したことにより、売上高は97億円、営業利益は12億円となりました。

取り組み

現在、医療関連機器向けにバッテリー搭載の充電器の量産を行っており、充電器のラインナップ拡充を進めてまいります。近年のモバイル機器・ウェアラブル機器のバッテリーの大容量化と高速充電需要の高まりを受け、充電器においては、高容量タイプの開発、製品化もさらに進めていきます。

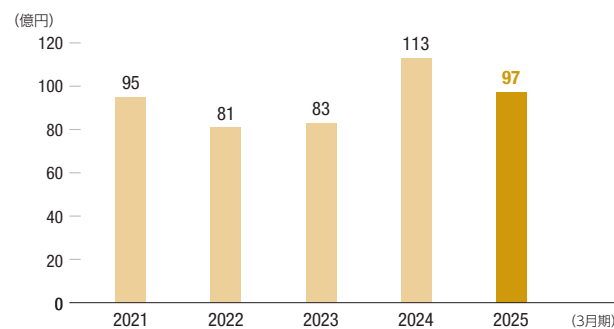
無線通信分野では主力製品であるBluetooth®モジュールに加え、次世代スマートホーム向け通信規格であるMatterについてもモジュール及びこれを搭載したユニットの開発を進めており、TTM (Time to Market) を強く意識した営業活動につなげています。

センサ分野では車載ドアハンドル用タッチセンサの操作性改善にも取り組んでおり、ユーザーの満足度向上と事業拡大を目指しています。

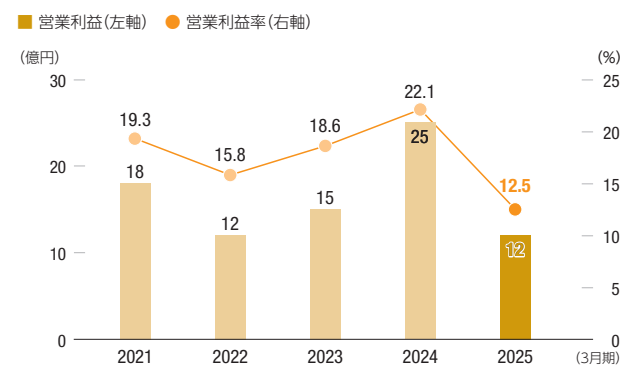
また、当社が持つ機構技術、無線技術、音響をはじめとするセンサ技術を活用し、振動センサユニット、IoT測距センサユニットなどのIoT関連製品の開発にも注力しております。

売上高と営業利益の推移

売上高推移



営業利益推移



TOPICS

マルチユースミリ波センサ

2024年に事業化したミリ波を用いた測距センサを、より多くのお客様に幅広い用途でお使いいただくため、汎用性を持たせたエンジニアリングサンプルを開発・試用提供を開始しました。センサ周辺の制御回路、無線通信、バッテリー電源、防水筐体などのHW (ハードウェア) 及び内部FW (ファームウェア) 一式を1パッケージ化して提供いたします。これにより、システムインテグレーター様やサービス事業者様にも簡単に取扱いいただくことが可能となります。

用途毎に形態が異なりカスタム要素となりがちなセンサ留付け機構を当センサの天面・底面いずれにもアタッチメントとして自由に取付けら

れる構造にしており、最小限の初期費用でお使いいただけるようになっております。クラウドサーバへの接続は、別途Gateway端末をご用意いただき、当製品をBluetooth® LE経由で接続いただく構成とすることにより、当製品の機能とサイズをミニマム化しております。

工場・インフラ設備等の様々な液体のタンク残量検知、暗渠・側溝の水位監視、水田水位監視等の様々な液面監視用途の他、レーザ式・カメラ式では必須の透過窓が不要であることから、公共トイレの在室監視、オフィス・ホテル・飲食店の在室・在席監視などプライバシーに配慮した人感センシング用途にもお使いいただけます。

Interview

若手技術者鼎談



第二技術部技術三課
やまぐち こう
山口 恒
補聴器用充電器の設計・
開発を担当

研究開発部研究開発室
よねだ こうたろう
米田 宏太朗
コネクタ並びに高周波電流
センサ開発を担当

第二技術部技術二課
まつなが りょうが
松永 凌河
車載マイク製品、車載センサ製
品の設計業務(回路、基板設計)
と評価(音響評価、電気評価、信
頼性試験)を担当

モノづくりを通じて社会貢献を目指す ～若手技術者が見据えるホシデンの未来像～

モノづくり企業を根幹で支える、重要な業務が技術開発です。その技術開発に欠かせないのが次世代を担う若手。ホシデンにとって成長市場と位置づけられている輸送機器向けや医療・健康関連などで新製品開発に携わる若手技術者たちが、それぞれ担当する製品やその価値、中期経営計画との関連などについての思いや、今後の展開などについて自由に語り合いました。

顧客の要望に応えつつ、 その先までを考える

一皆さん揃ってモノづくりに携わっていますが、昔から何かをつくるのが好きだったのでしょうか。

山口恒(以下・山口) 大学時代に工学部で学んでいたのは応用物理学、それも量子力学でした。ただ就職先を応用物理学で絞込むと、選択肢がかなり限定されてしまいます。それより社会に役立てるとすれば、どんな仕事があるだろうと考えたとき、シンプルに何か製品をつくるのが社会貢献につながるのではと考えました。

松永凌河(以下・松永) 私は子どもの頃にブロック遊びがかなり好きでした。ブロックを組み合わせていくたびに、

今度はどんな形ができるのだろうとワクワクしていたのです。大学では電子情報を専攻していたのですが、仕事ではやはりモノづくりに関わりたいと思いました。その点、ホシデンは通信関係なども扱っていて、設計に携われるのも魅力でした。

米田宏太朗(以下・米田) 私小小さいときから工作が好きだったので、将来はモノづくり関係の仕事に就きたいとずっと考えていました。大学では機械工学で修士課程まで進んだので、そのまま製造業に進んだという感じです。

一いま携わっている業務について教えてください。

松永 担当しているのは車載マイク製品や車載センサ製品の設計と評価です。たとえばマイクであれば、回路に関

する基本的な形は決まっています。その上でお客様の仕様に対応していきます。具体的には温度範囲の条件や感度の特性などです。感度については夜間だけ必要というケースもあるので、条件に合わせながらソフト上でシミュレーションしながら設計していきます。その成果を踏まえて基板設計から試作品を作り、無響室で評価します。



※完全防水に対応した
防水マイク Assy

米田 私はコネクタや高周波電流センサの開発に携わっています。コネクタは自動車用カメラからの信号出力に使われる、いわゆるCASE時代の自動車の安全性を確保するために必須の技術です。安全性に直結するパーツですから、何より求められるのが信頼性、すなわちコネクタを通して映像データを損失なく送れるのが絶対条件です。機械的な強度はもちろん、環境対応ではマイナス40℃でも問題なく作動するなどの条件をクリアする必要があります。



※車載カメラ用高速デジ
タル信号に対応した超
低背同軸カメラコネクタ

山口 私が担当している製品は補聴器用の充電器で、その設計と開発に関わっています。補聴器メーカー様から充電器に関する基本的な仕様を出していただき、その条件をクリアする製品を設計して開発していきます。性能面の条件クリアはもちろんですが、補聴器は高額な製品で見た目にこだわるユーザーも多いため、デザイン面の要求もかなりシビアです。開発期間は1年から1年半ぐらいかかっています。



※デザイン性にも配慮した
補聴器用充電器

一米田さんは高周波電流センサの開発にも携わっているそうですが、これはどのような製品なのでしょう。

米田 わかりやすく表現するなら「ノイズから故障の予兆を検知するセンサ」、具体的には産業分野の電力変換装置や電力設備の監視や保守に使われるセンサです。工場内には高電圧のケーブルがたくさん使われていますが、

ケーブルが劣化すると停電したり、火事を起こすケースもあります。そのような事故防止のため高周波ノイズを高感度で検知するのが、高周波電流センサです。製造現場で問題となっている人手不足をサポートするために、人ではなくセンサで監視してトラブルを未然に防ぐのです。



※ノイズから故障の予兆を
検知する高周波電流センサ

顧客に提供する価値を 明確に意識する

一担当している製品は、顧客に対してどのような価値を提供しているのでしょうか。



山口 補聴器用充電器に関しては、直接の顧客は補聴器メーカー様です。したがってメーカー様に提供している価値は、直接的には最終製品となる補聴器の売上と収益性の向上です。そのためにはエンドユーザーから選んでもらえるデザイン性を備えるのが、重要なポイントとなります。もちろん安全性を確保する必要があるのは、いうまでもない大前提です。

一エンドユーザーにとっての価値については、どのように考えられますか。

山口 補聴器のユーザーは耳の聞こえづらい方たちです。主に高齢者の方が想定されますが、その方たちにとっての聞こえにくさという不便を解消して、日々の生活の質を高めるのが補聴器の価値だと思います。

—松永さんが担当しているのは、車載用マイクですね。

松永 クライアントから求められるのは、優れた音響特性です。たとえば自動車運転中の通話についてなら、話し手の声をクリアに拾えるのが価値となります。そのためには騒音を除去するノイズキャンセリング機能も、重要な価値となります。エンドユーザーつまりクルマを使う人に対しては、車内での快適性を高めたり、より安全を確保できるのが価値だと思います。特に安全性に直結するのが、車両緊急通報システム「Ecall」の精度向上です。Ecallは車外からの緊急車両の音などを感知するものであり、自動運転時の緊急車両対応などに必須の設備となります。具体的には100m先ぐらいから聞こえてくる緊急車両の音を検知し、それをAIが判断して自動で停止するようなシステムに活用されます。

—米田さんのコネクタも自動運転に関係するものですか。



米田 そうですね、クルマのカメラから入力された映像情報を確実にロスなく伝えるのが、コネクタの役目であり、当社のお客様に対する提供価値でもあります。万が一、映像データが乱れてしまうと、その次のプロセスで問題発生となるリスクが出てきます。これを踏まえるなら、エンドユーザーすなわちクルマを使う人にとっての価値は、適切なデータ転送による安全性の確保と考えられます。

これからの社会を支える製品づくり

—皆さんが携わっている製品は、どのように社会を支えているのでしょうか。

松永 車載マイクの用途は音声通話です。ハンズフリー

の状態です。安全に運転しながらも、快適に通話できる。そのためにアクティブノイズコントロール機能が、車内の不要な音を消してくれます。もう一つの「Ecall」については、安全性を高めるための製品です。いずれも自動運転の時代に求められる、快適性と安全性の提供により社会に貢献できるものと考えています。少し先になると思いますが、完全自動運転が実現したときには、様々な操作の全てを音声認識でこなすようになる可能性が高いはずで、そのためにはマイクの精度が一つのカギとなります。

山口 充電器の観点からいえば、昨今リチウムイオンバッテリーの発火問題がよく取り上げられています。充電器にはリチウムイオンバッテリーが使われますが、このバッテリーについては経年劣化により内部ショートを起こして発火するリスクがあります。このような問題を防ぐためには、まず危険な状態を防ぐ回路設計や、万が一発火した際には燃え広がらない樹脂で囲むことで延焼を防ぐなどの対策を行っています。その意味で私たちは安全な医療製品の提供により、社会を支えています。

米田 コネクタは車載製品として社会の安全性を支えていて、もう一つの高周波電流センサは、人手不足問題の解消に役立ちます。この省人化への貢献に関してはセンサに限らず、ほかにも取り組んでいるIoT製品全般に通じるものです。現時点ではセンサに電源確保が必要ですが、仮に何らかのエネルギーハーベスティングにより電源無しで、必要があればどこでもセンサを設置できるようになれば、画期的なイノベーションにつながると思います。

中期経営計画を視野に入れたモノづくりに挑む

—中期経営計画では「生命をつなげる」「情報を伝える」「情報をつなげる」がテーマとして掲げられています。皆さんのモノづくりは、これらのテーマとどのように関わっているのでしょうか。

山口 私は医療健康市場向け製品に携わっているのですが、テーマでいえば「生命をつなげる」となります。いま関わっている補聴器で考えると、最終的には補聴器自体の開発までを視野に入れるのかなとも考えます。人にとって聞こえないのはもとより、聞こえづらいのも問題です。このような聴覚に関する問題解決によって、生命をつなげる。そう考えれば何らかの危険が迫っているときに、補聴器によって察知して逃れるようなシーンも想像されます。また同世代で補聴

器を使っている人と話した経験もあり、若い人にとっては補聴器のデザイン性も重要なのだと新たな知見も得ました。

米田 コネクタの役割とは文字通りコネクトする、信号すなわち「情報をつなげる」ことです。自動運転を想定するなら、限りなく迅速な対応が求められます。したがって、いかに遅延なく信号を繋いでいくのかが常に課題となっています。ホシデンは以前からコネクタなどの接続部品に限らず、マイクやスピーカなどの音響部品、タッチパネルなどを社会に提供してきました。「情報をつなげる」役割を果たして、安全・安心で効率的な社会の実現に貢献しています。

松永 自動運転をメインのテーマとして、今後強化していきたいのは「情報を伝える」となります。車室外に取り付けるマイクは、自動運転に必須のツールであり、そこでいま力を入れているのが防水マイクです。車室外に取り付けるマイクなので防水性能が求められます。その上で優れた音響特性も求められる。音を拾わなければならないにもかかわらず、防水性能を高めるためにはマイクの音孔を塞ぐ必要もある。だからといって感度を落としたり、音響特性が変わっては意味がなくなります。矛盾する要素を両立させるのは決して簡単ではなく、私の知る限りでは他に取り組んでいるメーカーはありません。だからこそ重要な意義があると考えています。

企業理念を踏まえて社会貢献を目指す

—ホシデンの企業理念は「優れた技術力で世界のテクノロジーの進化を支え、持続的な社会の発展に貢献します」と記されています。この理念に対して、皆さんは業務を通じてどのように貢献していくのでしょうか。

米田 たとえばクルマの自動運転を例にするなら、情報を確実に伝えて、より安全・安心な社会の実現に貢献する。もう少し引いた視点で考えるなら、人と機械の間を情報でつなぐヒューマン・マシン・インターフェースの高度化により、より効率的な社会の実現に貢献できると思います。

松永 防水マイクに象徴されているのが、今までになかった新たな価値の創出と提供です。その結果として社会の発展に貢献していく。防水マイクについては、早い段階からクルマの自動運転に着目し、これから先に何が必要になるのかを考えていたからこそ開発できたものだと思います。現時点ですでに量産体制のための準備まで整えています。もちろん実際に受注する際には、クルマのデザインに応じた外側の設計なども求められますが、いずれ実現する自動運転の

普及した世界では必須のアイテムになると考えています。

山口 補聴器の充電器については、リチウムイオンバッテリーの処理が問題となっています。今後の重要課題の一つが、バッテリーのリサイクルになるのは間違いないので、リサイクル性の向上により社会に貢献できると考えています。具体的には、まずバッテリーを取り外しできるようにする、それもできるだけ取り外ししやすいものとして世の中に届けるのが一案です。実は過去の製品は取り外しが簡単だったのですが、デザイン性を優先する結果として交換できなくなったのです。その意味では諺にいう「温故知新」の考え方で、モノづくりを考える視点も重要だと思っています。

—今後の展望や仕事についてのやりがいをお聞かせください。



松永 まずは自立した技術者になるのが直近の目標です。技術力はそこそこ身につけてきたので、次は社外に出てお客様に説明するなどコミュニケーション力を養いたい。また生産現場についても経験を培っていき、たとえば会議の場などで周りを納得させられる意見を述べられるようになりたいですね。

山口 松永さんと同じく、製品設計から量産までの全工程を見通せる力を早く養いたいです。お客様との交渉力も含めて、自立して動くために必要な力です。そのためには先輩たちがどのように考えながらモノづくりに携わっているのかを、つぶさに見ながら学ぶ必要があると痛感しています。

米田 私も先輩にまだまだ追いつけていません。設計のスキルに加えて細かなノウハウなども、積極的に学んでいきたい。いわゆるプロダクトマネジャーではないですが、製品開発の全体像を常に俯瞰しながら、モノづくりに携われるように早くになりたいです。

環境 Environment

■ 基本的な考え方

「環境世紀」と言われる21世紀、限りある地球資源を有効に使い、廃棄物をリサイクルする循環型社会システムの実現とともに、環境汚染防止のため工業製品の含有物質管理が進められています。また、地球温暖化が社会的な課題となっている中、脱炭素社会に向けた企業の取り組みが求められています。

ホシデンは、日本はもちろん、アメリカ、イギリス、ドイツ、マレーシア、シンガポール、韓国、中国、タイ、ベトナムの10カ国に生産、営業拠点を展開しているグローバル企業として、環境保全を地球的な視点で捉え、全ての生産拠点で国際規格ISO14001に基づいた環境マネジメントシステムの運営を行うとともに、グループ全体での目標を定めた取り組みを行っています。

また、それぞれの生産拠点では、その地域や国々の事情に配慮した環境保全を推進し、地域社会やお客様からの要求を考慮した継続的な活動に取り組んでいます。

さらに、材料に含まれる物質管理を含め、製品設計段階から製品のライフサイクル全般にわたる環境負荷の低減にも独自の視点で取り組んでいます。

ホシデンは、これからも全ての企業活動において環境を考え、社員一丸となって環境の継続的改善を図り、豊かな社会づくりに貢献していきます。

ISO 14001 環境方針

ホシデングループは事業活動のあらゆる場面において、地球環境や生物多様性に配慮し行動する。

行動指針

- 1 地球温暖化対策にグループとして取り組む。
- 2 環境関連の法規制や社会的要求事項を遵守し汚染を予防し、環境負荷の低減に取り組む。
- 3 環境に配慮した製品開発・設計を推進する。
- 4 全員参加による環境保全活動を推進し、継続的に改善する。

ホシデン株式会社
代表取締役社長 古橋 健士

環境マネジメント体制／環境マネジメントシステム

詳細はこちらをご覧ください <https://www.hosiden.com/sustainability/environment/philosophy.html>



法規制の遵守

法規制を遵守することは、環境マネジメントシステムを構築する上で基本となることです。そのため、グループ各社では、立地する国・地域の法規制・条例などについて、自社に該当する法規制とその変更についての情報を把握し、必要な対応を行うことで

法規制の遵守に努めています。また、グループ各社では環境汚染を事前に阻止するため、法規制で定められた基準値より厳しい自主基準値を設定し、監視に努めています。

グループでの取り組み

詳細はこちらをご覧ください <https://www.hosiden.com/sustainability/environment/activitie.html>



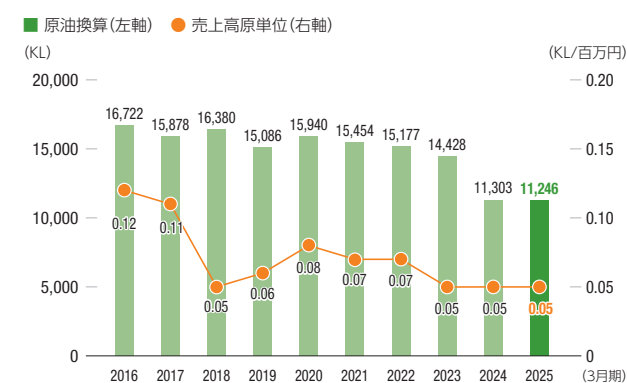
気候変動への取り組み

ホシデングループでは、2016年度より電機・電子業界「低炭素社会実行計画」(2021年度から「カーボンニュートラル行動計画」に名称変更)に参加し、業界目標に準拠した事業活動におけるエネルギー効率の改善に取り組んできました。

具体的にはエネルギー原単位改善率年平均1%以上の継続取り組み、さらにはCO₂排出量削減の挑戦的目標(2030年度末までに2013年度基準で46%程度の削減)に向けた取り組みを推進しています。

CO₂削減を全従業員参加の活動として捉え、排出量の少ない設備への代替などを進めるとともに、身近なところでは空調

使用エネルギー(KL)と売上高原単位



※ホシデングループでの電力・燃料使用量を原油換算したエネルギー使用量合計の推移です。
※2024年3月期における電力・原油換算係数に誤記があったため訂正しております。

太陽光パネル設置によるCO₂削減取り組み

拠点	年間CO ₂ 削減量	CO ₂ 削減率	稼働時期
ホシデン和歌山(株)	124トン	25.2%	2022年10月
ホシデン九州(株)	187トン	17.4%	2023年2月
ホシデンベソン(英国)	15トン	20.2%	2023年4月(第一期) 2023年9月(第二期)
ホシデン東京事業所	35トン	29.0%	2024年9月
ホシデン本社5号館	100トン	10.0%	2024年12月
ホシデンベトナム(バクザン)	700トン	5.9%	2025年度中(予定)

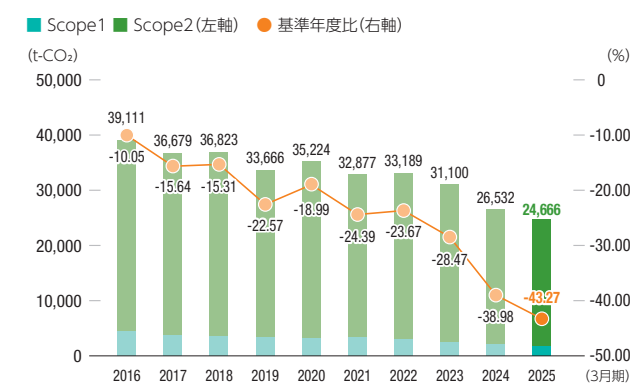
・上記とは別に2014年4月よりホシデン本社3号館屋上で太陽光パネル稼働、事務所・生産棟照明のLED化、再生可能エネルギーを使用した電力の購入等にも取り組み中



温度の適正管理や照明のLED化、不必要な照明・機器の停止、社有車の削減、アイドリングストップの推進などを実施し、省エネ化を進めています。

なお、ホシデンは脱炭素のさらなる推進を図るため、2025年3月にSBTにコミットメントしました。これにより2年以内にSBT認定を取得することを約束し、2025年度よりSBT水準の目標に基づいた削減取り組みを推進してまいります。また、今年度より、一部の営業拠点を除く国内グループ会社の購入電力を再生可能エネルギー100%電力に切り替えて、CO₂排出削減に貢献していきます。

CO₂総排出量と基準年度比の推移



※ロケーション基準を参照している拠点におけるCO₂排出係数はIEA(国際エネルギー機関)のデータを使用しています。

CDP(Carbon Disclosure Project) スコア

2024年度はBを取得

ホシデンのCDPIにおける評価の推移

年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
CDP評価(気候変動)	D-	D-	D	C	B	B

※CDP(Carbon Disclosure Project)
投資家、企業、国家、地域、都市が自らの環境影響を管理するためにグローバルな情報開示システムを運営する英国の慈善団体が管理する非政府組織(NGO)

環境

TCFD提言への取り組み



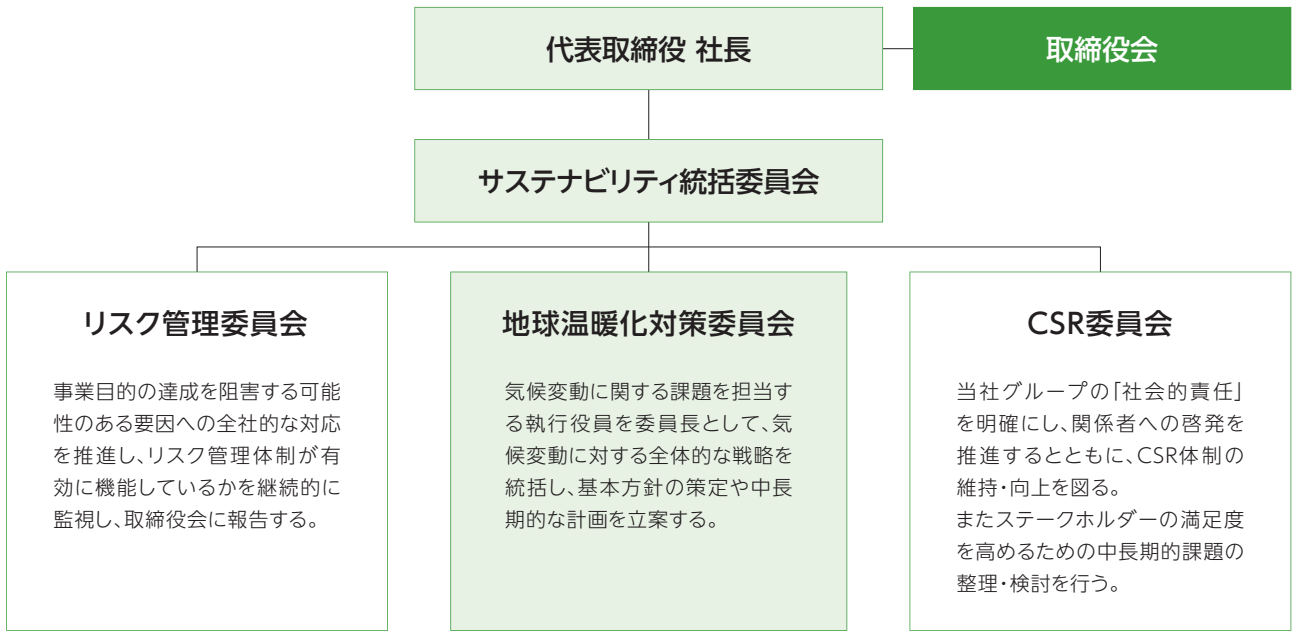
ガバナンス

気候変動に係るリスク及び機会への対応については、代表取締役社長を責任者とする「地球温暖化対策委員会」において、基本方針の策定、中長期的な計画の立案、TCFDに基づく情報開示等の検討を進めるとともに、代表取締役社長が必要に応じ取締役会に報告しています。

地球温暖化対策委員会は気候変動に関する課題を担当する執行役員を委員長として、生産管理部門、経営管理部門、環境

管理部門、技術管理部門、総務部門の責任者により構成されており、ホシデンの気候変動に対する全体的な戦略を統括し、温室効果ガス排出量削減目標の設定や再生可能エネルギーの導入などの検討をしています。地球温暖化対策委員会により協議された内容は社長に報告され、必要に応じ取締役会に報告されます。取締役会での決議が必要な内容は取締役会での承認をもって決定されます。

気候変動関連のガバナンス体制



戦略

ホシデンは気候変動対策が企業の事業活動に及ぼす影響は非常に大きいと考え、影響の大きさを分析して戦略を立てることが重要であると考えております。つきましては、気候変動のリスクと機会の

特定のため、1.5/2℃に抑える世界への移行におけるリスクと機会、及び4℃以上(現状放置)の世界における物理リスクについての分析を行い、影響度と対応策を評価いたしました。

※分析におけるシナリオはIPCC、IEAによる1.5/2℃シナリオ、4℃シナリオを参照しました。
(IPCC-SSP1-2.6、IPCC-SSP5-8.5、IEA-WEO)
IPCC(Intergovernmental Panel on Climate Change)：気候変動に関する政府間パネル
IEA(International Energy Agency)：国際エネルギー機構
分析において、移行リスクと機会については、脱炭素の遅れを取り戻すため、脱炭素に向けた急激な市場からの要求と対応が求められるであろうということに焦点を当てて、各種規制、技術面、市場の動向、利害関係者の評判に対して分析を行いました。また、物理リスクについては、温暖化による急性及び慢性のリスクの特定とそれに対する対応の分析を行いました。

リスク分析

区分	タイプ	内容	影響度	対応策
リスク	移行	規制／法規制	中	各国の規制動向を注視するとともに、省エネや再エネ電力購入、再エネ電力設備の導入など、生産における脱炭素を推進していく。
		技術	中	製品の脱炭素対応(生産工程における脱炭素及び低炭素製品の設計開発など)ができず受注が減少するリスクがある。
		市場	大	市場要求レベルの脱炭素目標を立て、取り組んでいる。2025年3月にSBTにコミットメントして、より野心的な取り組みを推進していく。また、顧客からの個別要求に対しても、グリーン証書などによるオフセットを含めて対応を検討していく。
		評判	中	SBT認定取得に向けた脱炭素の取り組み強化を行う。また、CDP質問書などの外部評価機関による評価の向上に取り組み、企業のイメージアップを行う。
機会	移行	市場	中	脱炭素の取り組みを強化し、顧客のScope3低減に貢献していく。SBT認定の取得は環境取り組み強化を目的としている。
		評判	小	脱炭素取り組みに対しての積極的な公表・公開を行い、投資家様、顧客のご理解を深めていく。
リスク	物理リスク	急性	大	温暖化に起因する風水害、干ばつによる生産の減少や操業停止。
		慢性	小	猛暑、熱波などの夏季の気温上昇に伴う空調使用率の増加によるコストの上昇。

リスク管理

リスク管理において、ホシデン及び関係会社の事業目的の達成を阻害する可能性のある要因をリスクと定義し、リスクが顕在化することにより当社グループを取り巻く顧客、取引先、従業員、周辺地域などの利害関係者に重大な悪影響を及ぼさないようにすることを、リスク管理の基本としております。

気候変動関連リスクは地球温暖化対策委員会とリスク管理委員会により気候変動関連のリスクの識別、評価、及び管理を行っております。

識別されたリスクは、適切に分類し、事業への影響度や発生頻度によって評価を行い、重要性の大きさに応じた対応策を検討し実施しております。リスク管理委員会において、リスク管理体制が有効に機能しているかを継続的に監視し、取締役会に報告しています。

指標と目標

ホシデンは地球温暖化に対して、企業の存続にかかわる大きな問題であると捉え、グループ全体で地球温暖化防止に取り組む必要があると考えており、グループ全体のCO₂排出量の把握と削減目標を掲げて、温室効果ガスの削減に取り組んでいきます。具体的には、設備の更新及び新規導入において最新の省エネ設備の導入により、重油・ガスなどの化石燃料の削減などを行っております。

また、太陽光発電設備導入としては、ホシデン和歌山、ホシデン九州、ホシデンベソンに続き、東京事業所(2024年9月)、本社(2024年11月)が昨年度より稼働開始しております。ホシデンベトナムにおいても2025年度稼働にて導入の予定です。なお、今年度より一部の営業拠点を除く国内グループ会社の購入電力を再生可能エネルギー

100%の電力に切り替えて、CO₂排出量を大きく削減しております。

ホシデンは持続可能な社会の実現とカーボンニュートラル達成に向けて貢献してまいります。

CO₂排出量削減目標(Scope1,2)

- **中期目標**…2025年度末までに原単位で2013年度比20%削減
- **長期目標**…2030年度末までに2013年度基準で総排出量46%程度の削減に挑戦する

社会 Social

■ 基本的な考え方

社会の持続可能な発展と、ホシデングループ(ホシデン株式会社及びその関係会社)の持続的な価値創造と競争力の向上を目指し、2007年に「公正取引・倫理的な経営」、「人権・労働」、「安全衛生」、「環境保全」等について企業の社会的責任(CSR)に関するホシデングループ行動規範を策定いたしました。ホシデン

グループは、顧客及び社会に必要な製品を生産し供給するという企業本来の社会的責任に加え、関連する法令及びこの行動規範を遵守し、信頼される会社であり続けるため、健全な事業活動を進めてまいります。

公正取引・倫理的な経営

責任ある鉱物調達に関する基本方針

公正取引・倫理的な経営に関する事項の一つとして、ホシデングループは、原材料として重要な鉱物資源においてコンゴ民主共和国(DRC)やその隣接国を含む紛争地域や高リスク地域(CAHRAs)からの鉱物に対し、経済協力開発機構(OECD)の「紛争地域及び高リスク地域からの鉱物の責任あるサプライチェーンのためのデュー・ディリジェンス・ガイダンス付属書II」の

趣旨に沿った活動を推進し、採掘等において強制労働や児童労働を含む人権侵害、環境破壊、資金洗浄などの紛争や不正な行為を引き起こす組織の資金源となる、これらの鉱物を使用しないことを基本方針とし、調達先と連携をとり、サプライチェーンの透明性の向上を図ります。

人権・労働

基本的な考え方

- ホシデングループは下記の事項を遵守し、外部の利害関係者を含む全ての人の人権及び社員の労働的権利を尊重します。
- 全ての社員をその自由意思において雇用し強制的な労働はさせません。また最低就業年齢に満たない児童労働者は一切雇用しません。
- 全ての人の尊厳と権利を尊重し、人種、民族、国籍、性別、宗教などに基づく差別、及び虐待やハラスメントなどの非人道的な行為は行いません。
- 所在国の法定最低賃金を保障し、生活賃金以上の支払いに配慮するとともに、法令で定められた労働時間を遵守するため社員の労働日数・時間・休日を適切に管理します。
- 労働組合への加入や団体交渉などの憲法で保障された労働者の権利を尊重します。

安全・衛生

基本的な考え方

- 安全衛生に関する法令遵守はもとより、社員が心身ともに健康で安全に働ける職場環境を形成するため様々な取り組みを行っています。
- 安全衛生パトロールやリスクアセスメント実施による社内の危険・不衛生個所の抽出と改善
- 健康保険組合との連携による保健指導の利用勧奨
- PCログ記録を活用した労働時間管理、長時間労働抑制のための一斉退社時間やノー残業デーの設定
- 冬季の運転注意やインフルエンザ予防、熱中症への注意等時期に併せた社内周知の発信、その他様々な独自の取り組みを行っています。
- また、被扶養配偶者が受診した人間ドック費用の補助を行うなど、社員とともにそのご家族も健やかに過ごせるような制度も用意しています。

人材

ダイバーシティ

多様な人材の個性を尊重し、全ての社員が活躍できる職場環境の実現を目指しています。

女 性 活 躍	出産手当金の上乗せ給付実施などの制度整備により産休・育休後の復職率100%を維持、一般職から総合職へのコース転換者は全女性社員の20%を占めるなど、長期間にわたり活躍できるフィールドを整えてまいりました。現在は新卒女性採用者の増加(採用者全体の10%以上)を目指しています。
外 国 人 採 用	留学生採用枠を設定し、大学への求人を積極的に行っています。
シニア社員の活躍	各々の社員の能力・志向・ライフスタイルに合った定年後の再雇用制度の導入やシニア社員を対象とした研修制度の整備をすすめています。

人材育成

経営理念を実現するため、会社の経営・業績に貢献できる自主・自立・自己責任型の「強い社員」の育成を目指し、教育体系を目的別に以下のカテゴリに分類して人材育成に取り組んでいます。
また、製品技術に関する論理性・専門性及び産学連携の強化、人的資本投資による企業価値の向上を目的に、大学の博士課程に若手技術者を派遣し学位取得を促しています。

階 層 別 教 育	年次別、職位別に求められる知識やスキル、マインドの醸成を図っています。
機 能 別 教 育	ロジカルシンキングやプレゼンテーションスキルなど、「強い社員」に欠かせないスキルのレベルアップを促します。
グ ロー バ ル 人 材 教 育	将来的な海外での活躍を視野に、グローバルマインドの醸成と語学教育を行っています。
外 部 教 育 受 講 サ ポ ー ト	業務上必要となる専門知識やスキルの習得、社員の自己啓発を促進するため、受講費用を一部負担し、社外セミナーや通信教育の受講を支援しています。

ウェルビーイング(Well-being)に向けた取り組み

- 社員及びその家族が長く健康であり続けることで、安心して働くことができる職場づくりに取り組んでいます。
- 人間ドック受診時(本人及び配偶者)の基本コース料金、オプション料金を一部負担。
- ひとりひとりの社員及び配偶者に対する健康意識向上施策として、人間ドック受診結果に基づき医療機関での再検査や治療、特定保健指導の受診を個別に勧奨。
- インフルエンザ予防接種時(本人及び配偶者、子)の費用を一部負担。
- メリハリのある働き方を実現するために、「計画年休制度(年次有給休暇の取得予定日を設定)」、「フレックス休日制度(任意の稼働日を休日に設定)」を採用。計画年休の取得状況は人事部門にて月次で確認。
- ワークライフバランスのとれた働き方を実現するために、超勤時間の削減に向けて、①フレックスタイム勤務制度の導入、②20時全館消灯・退社、③会社と労働組合による超過勤務時間削減のための会議を開催、等の取り組みを実施。
- 始業前の3分間体操を奨励(「誰でもできる体操」を館内放送)。

- 社内クラブ活動に対して費用を補助することで、心身の健康増進に努めている。
- 一定期間勤務した社員に対して連続した休暇や奨励金を支給し、心身の休息の機会を提供。
- 社内にトレーニングルーム、シャワー室を設置し心身の健康保持増進に努めている。
- 社員食堂を設置し、栄養バランスのとれた昼食を提供し、昼食代を一部補助している。
- 共済会事業として、万一、長期間にわたって就業困難となる事由が生じた場合に備え、GLTD保険(団体長期障害所得補償保険)加入や傷病手当金上乗せ支給を実施。
- 健康保険組合や保険会社、外部の福利厚生サービスと連携した健康相談やメンタルヘルスカウンセリングサービス、スポーツジム施設の提供。
- 団体型介護保障保険に加入し、本人及び配偶者とその両親が介護認定された場合に金銭的なカバーを行う。
- 利用料会社負担でマッチングアプリを導入し、社員の婚活を支援している。

地域社会との交流

ホシデングループは、重要なステークホルダーの一つである地域社会と良好な関係を築き、ともに発展していくことが必要不可欠であると考えております。地域社会への貢献を企業の社会的責任(CSR)に関するホシデングループ行動規範において明確に定め、グループ各社における活動の推進を図っています。
具体的には、地域における環境美化・清掃活動や資源回収活動への参加や地域活性化に関するイベント等への協賛など、地域を支援する協力を行っています。



大和川・石川クリーン作戦

「桜の鑑賞会」を開催しました

ホシデン社員と近隣にお住まいの方々をお招きして、本社敷地内の枝垂れ桜の鑑賞会を行いました。土日の2日間ではありましたが、延べ200名の方々に鑑賞していただくことができました。



Interview

事業戦略に基づき、次のホシデンを実現する人材 ～組織を次世代へと飛躍させる人材育成～



人事部 部長

和田 牧子

先行きが不透明で、予測もできない。いわゆるVUCAの時代に世界は突入しています。不確実性が高く、急激な変化が相次ぐ環境の中で、企業はどのように成長を続けていけばよいのか。求められるのは変化に適応できる柔軟性であり、情報を適切に収集し分析する力、その上で問題を事前に察知し解決する力も必要……。いずれも人に備わる力です。企業にとっての根源的な資源「人材」の育成にホシデンは、戦略的に取り組んでいます。

Q 人材育成についての基本的な考え方を教えてください。

A 事業戦略に基づき、必要な人材育成に取り組んでいます。

人材育成は、中長期的な戦略を遂行するために必要な人材の定義からスタートします。これからの当社にとって「どの領域で、どのような人材に、どんな役割を求めるのか」をまず明確にするのです。その上で目指すビジネスモデルに加えて市場の変化も想定しながら、求められるスキルやマインドセットを随時定めていく。人事戦略とは、常に経営戦略とリンクしながら考えるべきものと捉えています。

さらに人的資本経営、すなわち人材育成は投資であるとの考え方にに基づき、全体的な投資配分を最適化していきます。教育にかかる費用は単なるコストではなく、将来の成長のための投資です。投資として捉えるのだから、投資対効果を考えてメリハリを利かせる視点も求められます。

そもそも人材育成とは、企業が社員に強制するものではありません。あくまでも社員の自主的な成長に委ねられる

ものであり、だからこそ企業には社員を後押しする仕組みが求められます。成長したいとまず社員自らが望むような空気感を醸成し、その思いを叶えられるよう風土や制度を整えていきます。その際に配慮すべきが、多様性と個別最適の両立です。各自が多彩な個性を活かし、伸ばしていけるよう人材配置を考えると同時に、各社員が自らの強みを活かせる職場と出会うための異動も心がけています。

最近では若手社員の早期離職が話題となっていますが、当社ではそのような傾向は見られません。採用した社員がホシデンを好きになり、生き活きと仕事に取り組んでいる。それが当社の何より良いところです。

Q 具体的な教育内容を教えてください。

A 求められる役割に適した教育を行っています。

まず事業戦略に連動する形で、これからを支えていく人材要件を設定しています。この要件に基づいて、職種

や階層ごとに求められる行動特性や価値観、いわゆるコンピテンシー・モデルを整理して階層別や機能別など体系的な教育・研修制度を整えています。

中でも力を入れているのが、階層別教育です。入社してから4年目ぐらいまでの新入社員と若手社員に対する研修、中堅社員や監督職を対象とするリーダーシップ研修など、入社10年目ぐらいまでの研修をきめ細かく充実させています。

一方で機能別教育のテーマは、業務の高度化や革新を推進するため、全社員に身につけてもらいたい能力です。重点的に取り組んでいるのが、ロジカル思考力、コンフリクト・マネジメント、財務分析基礎です。グローバル人材、すなわち国際競争力のある人材育成も、当社にとっては重要課題の一つです。海外派遣の候補者として登録した社員を対象に、語学力強化、異文化理解などの研修を行っています。

一連の研修は基本的に、対象社員を本社に集めて行っています。研修は同じ階層の社員同士が、リアルに顔を合わせる貴重な機会であり、職種を超えたつながりを形成する場としても機能しています。ほかにも各種資格取得の支援制度や、社外での研修などに自主的に参加する際には研修費を補助する制度も整備しています。



Q キャリアパスの設定とステップアップのサポートについて教えてください。

A 基本はマネジメント職とスペシャリスト職を設定しています。

キャリアパスはマネジメント職とスペシャリスト職を用意しています。マネジメント職とは、組織運営や人材育成、経営の関与を担うキャリアです。基本的に所属から

推薦された者を対象として、リーダーシップや戦略思考などの研修により必要な力を養います。スペシャリスト職とは、高度な専門性を活かして技術や知識で価値を発揮していく職種です。個人の適性に基づいて判断され、専門スキル研修や外部研修への参加支援などが行われます。グローバルキャリアは正式なキャリアパスではないものの、海外拠点での勤務や国際的な業務に携わるキャリアであり、対象者には主に語学学習や異文化理解の支援を行っています。

当社はいま、企業としての成熟期を超えて再構築期に差し掛かっています。この段階で求められるのは、いずれのキャリアパスにおいても、自律的に動くチャレンジ精神ある人材です。その意味で上下関係が厳しくなく、自由な発想を重視する当社の風土は、これからの人材育成に適しています。

Q 今後の成長を引っ張っていくためには、どのような人材が求められるのでしょうか。

A 新たな方向性を見出し、組織を導いていける人材です。

求められるのは、与えられた課題をただこなすのではなく、自らの創造性を存分に発揮して行動できる人材です。指示を待つのではなく、自ら課題を見つけて解決に向けて自発的に動き出す。職場や技術の変化に常に前向きに対応していく。さらにはチームで成果を出せる、グローバル感覚を備えている、デジタルを活用できるなど、次代を担う人材にはさまざまな能力が求められます。各職種やポジションに求められるスキル・経験・マインドなどは職能等級基準、職掌分類基準及びコンピテンシー・モデルに明示しています。

ダイバーシティについては、女性管理職比率の向上が課題であり、同時に年齢や世代ギャップなどの解消にも努めています。若手社員には大いに期待すると同時に、これまでとは接し方を変える必要を感じています。タイパを重視し、デジタルネイティブでとてもスマートに動く世代は、AIを活用するデータ分析や資料作りにも優れています。新たな発想と可能性を秘めた人たちの活躍も取り込みながら、多様な人材の総力を結集してホシデンは、次代への発展を目指しています。

ガバナンス Governance

基本的な考え方

当社は、コーポレート・ガバナンスを重要な課題と位置づけており、企業活動を支えている全ての利害関係者（ステークホルダー）の利益を重視し、株主価値の最大化を実現することが極

めて重要であるとの認識を基本的な考え方として、取り組んでおります。

基本方針

- 1 株主の権利・平等性の確保に努めます。
- 2 株主以外のステークホルダー（お客様、お取引先様、債権者、地域社会、従業員等）との適切な協働に努めます。
- 3 適切な情報開示と透明性の確保に努めます。
- 4 取締役会において透明・公正かつ迅速・果断な意思決定が行われるよう、取締役会の役割・責務の適切な遂行に努めます。
- 5 持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資するよう、株主との建設的な対話に努めます。

コーポレート・ガバナンス体制

当社はグローバル化等に伴うリスクの高まりに対し、健全に牽引する経営体制の構築、社外取締役によるモニタリングの実現を図るため、取締役会については、独立社外取締役を含んだ構成とするとともに、業務の意思決定、監督機能と業務執行機能を分離し、双方の機能を強化するために、執行役員制度を導入しています。

なお、取締役の職務執行が効率的に行われることを確保するための体制の基礎として、取締役会を月1回（定時）開催するほか、必要に応じて臨時に開催することとしています。

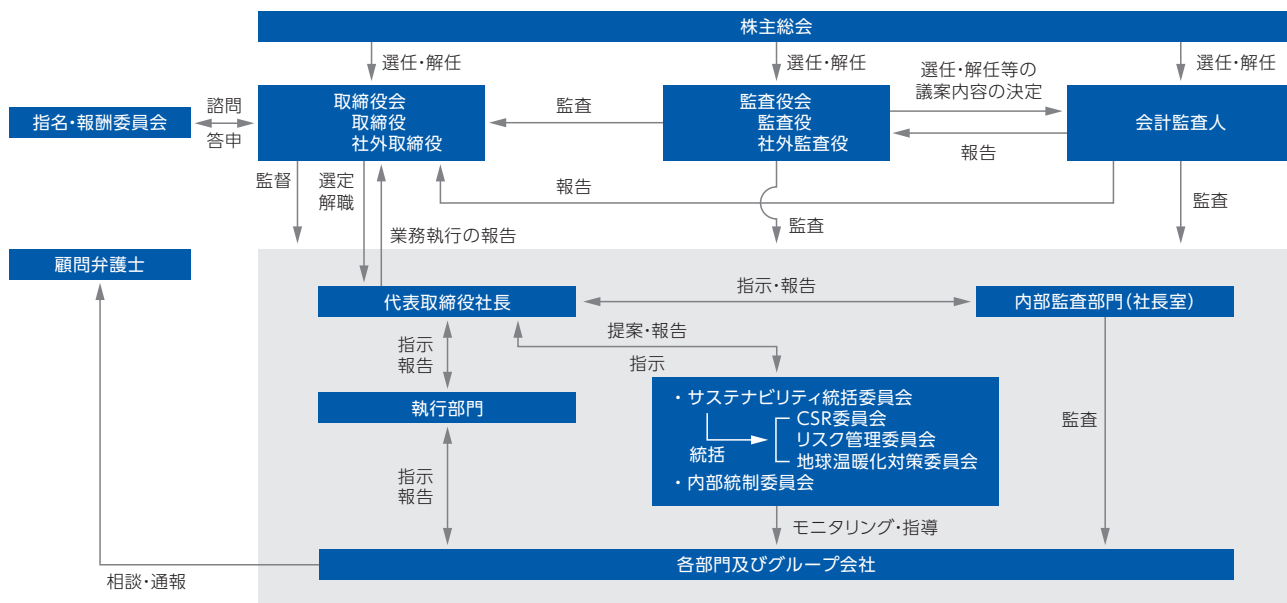
取締役の職務執行については、定款、取締役会規則、組織規程、業務分掌規程、職務権限規程において、それぞれの責任者

及び責任、執行手続の詳細について定め、効率的に職務の執行が行われる体制をとっています。

また、当社は監査役制度を導入しております。監査役3名のうち2名は社外監査役であり、経営の監視機能の面では、客観的立場から取締役の職務執行を監視する体制が整っていることから、現状の体制を採用しております。

現時点における社外監査役の選任状況については、社外監査役がその経歴から培われた幅広い見識と豊富な経験に基づき、取締役会などの重要な会議への出席を通じて、独立した立場で当社の経営等に対して助言・提言をいただいております。強化という目的を十分に果たしていると認識しております。

体制図



役員紹介 （2025年6月26日現在）

取締役



代表取締役社長
古橋 健士



取締役
堂地 龍



取締役
佐藤 真吾



社外取締役
丸野 進



社外取締役
小西 ゆかり



社外取締役
平澤 裕紀子

監査役



常勤監査役
神谷 龍夫



社外監査役
種村 隆行



社外監査役
丸山 征克

経営陣幹部及び取締役・監査役候補者の選解任方針

経営陣幹部及び取締役・監査役候補者の選解任方針については適確かつ迅速な意思決定、責任感とリーダーシップ、必要な知識・経験、適切なリスク管理、業務執行の監視及び会社の各機能と各事業部門をカバーできるバランス・能力を考慮し、適材適所の観点、並びに指名・報酬委員会からの答申を踏まえ、取締役

会で指名・選任しております。なお、監査役候補者については、監査役会の同意を得ることとしております。解任につきましては、会社業績等の評価を踏まえ、経営陣幹部がその機能を発揮していないと認められる場合や、欠格事由が生じるなど、解任が妥当であると判断された場合、適切に対応いたします。

社外取締役・社外監査役の選任理由

氏名	選任理由
社外取締役 丸野 進	長年にわたる会社勤務で培った専門知識を有し、これをもとにした社会活動や教育活動の実績を有しています。また、2015年6月に社外監査役に選任されてから選任するまでの間は社外監査役として、さらに、2020年6月に社外取締役に選任されてからは社外取締役として、適切な活動・発言を行っております。また、これらの豊富な知識及び経験を活かし、社外取締役として業務執行に対する監督機能を適切に果たして当社のコーポレート・ガバナンスを強化していただけるものと考えております。同氏は、当社の取引先の一つであるパナソニック(株)（現 パナソニックホールディングス(株)）の業務執行者(従業員)でありましたが、その取引額は連結売上高の1%未満と僅少であり、同社が当社の意思決定に対し重大な影響を与えるおそれはないと考えております。したがって、同氏は一般株主と利益相反が生じるおそれなく、独立役員としての職務を十分に果たすことが可能であると判断しております。
社外取締役 小西 ゆかり	当社の属する電子部品業界における専門的な知識と経験、また、他社での社外監査役の経験を有しております。これらの豊富な知識及び経験を活かして当社社外取締役として業務執行に対する監督機能を適切に果たし、当社のコーポレート・ガバナンスを強化していただけるものと判断しております。同氏は、当社の取引先の一つであるパナソニック(株)（現 パナソニックホールディングス(株)）の業務執行者(従業員)でありましたが、その取引額は連結売上高の1%未満と僅少であり、同社が当社の意思決定に対し重大な影響を与えるおそれはないと考えております。したがって、同氏は一般株主と利益相反が生じるおそれなく、独立役員としての職務を果たすことが可能であると判断しております。
社外取締役 平澤 裕紀子	税理士としての専門的識見及び税務署長を歴任された経験から、財務及び会計に関する相当程度の知見を有していると判断し、また、その経験を活かして社外取締役として業務執行に対する監督機能を適切に果たして当社のコーポレート・ガバナンスを強化していただけるものと判断しております。また、同氏は一般株主と利益相反が生じるおそれなく、独立役員としての職務を十分に果たすことが可能であると判断しております。
社外監査役 種村 隆行	長きにわたる金融機関に在籍し、その豊富な経験を活かして、客観的立場から取締役の職務遂行を監視していただけるものと判断しております。なお、当社と同社の間には一切の利害関係はありません。また、当社は同行のほか複数の金融機関との間で取引をしており、同行だけ特別な取引関係にあるわけではありません。さらに、当社の総資産に占める同行からの借入金の割合は1%未満と僅少であり、同行が当社の意思決定に対し重大な影響を与えるおそれはないと考えております。したがって、同氏は一般株主と利益相反が生じるおそれなく、独立役員としての職務を十分に果たすことが可能であると判断しております。
社外監査役 丸山 征克	長年にわたる会社勤務により、技術者としてだけでなく、戦略及びマネジメント分野でも豊富な経験を有していると判断しております。これらの豊富な知識及び経験を活かし、社外監査役として客観的立場で取締役の職務遂行を監視していただけるものと考えております。同氏は、当社の取引先の一つであるパナソニック(株)（現 パナソニックホールディングス(株)）の業務執行者(従業員)でありましたが、その取引額は連結売上高の1%未満と僅少であり、同社が当社の意思決定に対し重大な影響を与えるおそれはないと考えております。したがって、同氏は一般株主と利益相反が生じるおそれなく、独立役員としての職務を十分に果たすことが可能であると判断しております。

スキルマトリックス

ホシデングループの中長期的な経営戦略を達成するために、特に期待する分野を①企業経営・経営戦略、②技術・研究開発、③営業・マーケティング、④製造、⑤国際性、⑥財務・会計、⑦法務・リスク管理と定義しています。個々の取締役のスキルについても適切に配置しており、その一覧は下記の通りです。

氏名		分野						
		企業経営・経営戦略	技術・研究開発	営業・マーケティング	製造	国際性	財務・会計	法務・リスク管理
取締役	古橋 健士	●	●	●	●	●	●	
	堂地 龍			●	●	●		
	佐藤 真吾	●	●	●	●	●	●	
	丸野 進	社外／独立	●			●		●
	小西 ゆかり	社外／独立				●		●
	平澤 裕紀子	社外／独立	●			●	●	●
監査役	神谷 龍夫		●			●		●
	種村 隆行	社外／独立				●	●	●
	丸山 征克	社外／独立	●			●		●

(注) なお、上記の一覧表は、各自が有する全ての経験またはスキルを表すものではなく、当社の中長期的な経営戦略を達成するために各取締役・監査役に特に期待し、重視するものについて記載しております。

経営陣幹部・取締役の報酬

当社の取締役の役員報酬は、「月額報酬」、「取締役賞与」及び「非金銭報酬」で構成します。「月額報酬」については、株主総会で総額の上限額を決議し、個人別の月額報酬の決定については、個々の職責、業績、リスクの大きさ等を総合的に判断し、取締役会の授権を受けた代表取締役社長が、任意に設置する指名・報酬委員会の諮問内容に基づき、決定します。支給時期については、毎月1回の定められた日とします。

「取締役賞与」については、業績指標を基礎として算定する業績連動報酬等ではありませんが、当期の業績と過去の支払い実績、同業他社の状況を総合的に判断した上、株主総会で総額を決議します。個人別の賞与額の決定については、個人の営業成績や貢献度を勘案し、取締役会の授権を受けた代表取締役社長が、任意に設置する指名・報酬委員会の諮問内容に基づき決定します。支給時期については、年1回、株主総会での総額承

認後速やかに行うものとします。なお、社外取締役については、取締役賞与の支給対象外とします。

「非金銭報酬」については、当社の企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えるとともに、株主の皆様との一層の価値共有を進めることを目的として、取締役に對し、譲渡制限付株式報酬制度を導入しております。株主総会で決議された報酬限度額の範囲内で、金銭報酬債権を現物出資させる方法により、譲渡制限付株式を付与することとし、個人別の支給時期及び配分については、個々の職責、業績、リスクの大きさ等を総合的に判断し、取締役会の授権を受けた代表取締役社長が、任意に設置する指名・報酬委員会の諮問内容に基づき、決定します。支給時期については、年1回、取締役会決議により決定します。なお、社外取締役については、譲渡制限付株式報酬の支給対象外とします。

役員報酬

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 役員の員数 (名)
		業績連動報酬	非金銭報酬	その他の報酬		
				月額報酬	賞与	
取締役 (うち社外取締役)	197 (16)	—	17 (一)	152 (16)	27 (一)	5 (3)
監査役 (うち社外監査役)	20 (8)	—	—	20 (8)	—	3 (2)

- (注) 1. 取締役の報酬等の額には、使用人兼務取締役の使用人分給与は含まれておりません。
2. 取締役の報酬等の額には、2025年6月26日開催の第75期定時株主総会で可決された議案「役員賞与支給の件」の役員賞与引当額27百万円を含めております。
3. 株主総会決議による取締役の報酬限度額は月額25百万円以内であります。(ただし、取締役賞与並びに、使用人兼務取締役の使用人分の給与及び賞与等を含まないものとする。)
4. 非金銭報酬である譲渡制限付株式報酬については、譲渡制限付株式の付与に係る現物出資財産として、既存の取締役の金銭報酬とは別枠で、対象取締役に對して年額30百万円以内の金銭報酬債権を支給すること、本制度に基づき発行または処分される当社の普通株式の総数は年5万株以内とすること、及び、譲渡制限付株式の譲渡制限期間は譲渡制限付株式の交付日から当該対象取締役が当社の取締役の地位を喪失する日までとすることとしております。
5. 株主総会決議による監査役の報酬限度額は月額3百万円以内であります。

取締役会の状況

当社は取締役会の多様性を重視しつつ、持続的な企業価値の向上を実現するため、必要な知識・経験・能力・国際性を備えた者を取締役候補者としております。取締役6名のうち3名の独立社外取締役を選任し、経営の透明性と客観性を高め、業務執

行を監督するとともに、少数精鋭で迅速な意思決定を行っております。また、執行役員制度を導入し、取締役から執行役員等へ大幅な権限委譲を実施し、経営監督機能と業務執行機能の役割を明確にして、業務執行のスピードアップを図っています。

取締役会の実効性評価

当社は、取締役会の機能向上を図るため、各取締役による自己評価を実施しております。これに基づき取締役会全体の実効性について、取締役会において検証、評価を行った結果、当社の取締役会は適切に機能し、実効性が確保されていることを確認いたしました。

指名・報酬委員会

指名・報酬委員会は、独立社外取締役2名と代表取締役で構成します。同委員会は取締役会から諮問を受け、取締役・監査役の選任及び解任に関する事項、取締役の報酬に関する事項、また後継者計画(育成を含む)に関する事項を検討し、取締役会へ助言・提言を行っております。

【構成員】古橋 健士(委員長)、丸野 進、小西 ゆかり

社外取締役メッセージ



丸野 進

経営環境変化を捉え、未来を拓く新たな価値創造を推進

ホシデンは総合電子部品メーカーとして、これまで高い技術力に裏付けされた様々な商品を提供し、社会と産業の発展に貢献してまいりました。昨今、米中経済摩擦や関税問題、さらには世界経済のブロック化など、取り巻く経営環境はますます不安定になりつつあります。このような激動の時代の中ホシデンでは、経営環境変化に即応可能な効率的組織運営を推進し、オリジナリティのある技術に基づく革新的な新商品の開発製造と市場へのタイムリーな提供を行うべく、果敢な事業運営を推進しています。私は技術出身の社外取締役として、未来を拓く革新的新商品の開発と新事業の創出、新たな価値創造と健全な社業発展に向け、微力ながら貢献してまいりたいと思います。

ガバナンス強化と多様性で導く企業価値の向上

ホシデンは、総合電子部品メーカーとして、高い技術力と徹底した品質保証体制により高性能・高品質な製品をお届けすることで、エレクトロニクス市場の発展に貢献してまいりました。米国の関税強化等の政策動向や為替の変動等、景気の先行きは不透明な中、ホシデンもコア事業の維持・拡大と新たな事業の構築が不可欠であり、従来以上に事業の選択と集中が求められています。会社の持続的成長と中長期的な企業価値の向上のためには、取締役会の意義はさらに重要になっています。ホシデンの取締役会には執行役員他幹部社員も参画し、経営戦略や課題等について情報共有を図り迅速な意思決定を行っています。また社外役員には代表取締役社長との率直な意見交換の場が設定されており、常に独立・客観的な立場からの経営参画が可能です。私自身は、これまで培ってきた経験やスキルを活かし、コンプライアンスやガバナンス体制の強化に尽力しつつ、ダイバーシティの取り組みにも微力ながら貢献してまいりたいと思います。



小西 ゆかり

新任 社外取締役メッセージ



平澤 裕紀子

経営の健全性と透明性の確保、多様な人財活躍に貢献

2025年6月に社外取締役に就任いたしました。私はこれまで40年以上にわたり国家公務員として税務行政に携わり、現在は税理士として活動しております。長年にわたる公的機関での実務経験を生かし、企業経営の健全性と透明性の確保に貢献してまいりたいと考えております。また、急速な技術革新が進み、次世代を担う人財の確保と育成、多様性を受け入れる企業文化の醸成が必要とされる中、ホシデンでは国籍・性別・経歴にとらわれず、幅広い人財を受け入れる体制を整えています。私は当社において女性として二人目の取締役となりますが、多様性は企業の創造性と競争力を高める重要な要素であることから、多様な背景を持つ人財が活躍できる組織づくりに貢献できればと考えております。今後、社外取締役として、ホシデンの持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に向けて誠実に責務を果たしてまいりたいと思います。

財務サマリー

(単位:百万円)						
回次		第71期	第72期	第73期	第74期	第75期
決算年月		2021年3月	2022年3月	2023年3月	2024年3月	2025年3月
売上高	(百万円)	233,934	207,608	277,244	218,910	247,571
経常利益	(百万円)	13,401	15,786	18,984	18,160	14,776
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	10,338	11,901	12,637	11,632	10,037
包括利益	(百万円)	11,932	13,469	14,477	14,702	10,779
純資産額	(百万円)	109,250	119,533	126,753	134,870	140,317
総資産額	(百万円)	161,894	171,525	179,993	175,008	200,279
1株当たり純資産額	(円)	1,935.14	2,175.11	2,379.08	2,609.20	2,757.39
1株当たり当期純利益金額	(円)	178.70	211.57	232.88	224.23	194.76
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額	(円)	166.28	196.32	214.93	205.62	181.88
自己資本比率	(%)	67.5	69.7	70.4	77.1	70.1
自己資本利益率	(%)	9.8	10.4	10.3	8.9	7.3
株価収益率	(倍)	6.5	5.5	6.9	8.6	10.2
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	12,590	△1,230	20,765	26,931	△18,228
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△2,360	△3,059	△9,852	△8,345	△5,931
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△3,860	△3,748	△7,437	△7,940	△5,312
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	69,522	62,479	66,017	76,662	46,769
従業員数	(名)	9,570	8,808	9,028	6,839	8,791

(注) 1.売上高には、消費税等は含まれておりません。

連結貸借対照表

(単位:百万円)		
	前連結会計年度 (2024年3月31日)	当連結会計年度 (2025年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	72,287	59,564
受取手形	1,644	1,224
売掛金	21,110	31,918
有価証券	14,624	—
商品及び製品	9,214	8,220
仕掛品	3,730	3,207
原材料及び貯蔵品	19,638	61,897
営業未収入金	1,188	1,170
その他	2,503	4,496
貸倒引当金	△15	△182
流動資産合計	145,925	171,516
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	21,966	22,510
減価償却累計額及び減損損失累計額	△15,021	△15,663
建物及び構築物(純額)	6,944	6,847
機械装置及び運搬具	27,160	27,614
減価償却累計額及び減損損失累計額	△22,787	△22,600
機械装置及び運搬具(純額)	4,373	5,013
土地	3,031	3,019
建設仮勘定	311	874
その他	30,885	31,340
減価償却累計額及び減損損失累計額	△28,905	△27,492
その他(純額)	1,979	3,847
有形固定資産合計	16,641	19,602
無形固定資産	405	508
投資その他の資産		
投資有価証券	7,057	7,228
退職給付に係る資産	35	—
繰延税金資産	674	626
その他	4,554	1,052
貸倒引当金	△286	△254
投資その他の資産合計	12,035	8,652
固定資産合計	29,082	28,763
資産合計	175,008	200,279

(単位:百万円)		
	前連結会計年度 (2024年3月31日)	当連結会計年度 (2025年3月31日)
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	14,673	35,638
短期借入金	1,050	1,050
1年内償還予定の新株予約権付社債	10,008	—
未払法人税等	3,253	2,127
役員賞与引当金	140	151
その他	5,916	6,269
流動負債合計	35,042	45,236
固定負債		
新株予約権付社債	—	10,190
繰延税金負債	2,167	2,397
退職給付に係る負債	2,307	1,497
その他	620	640
固定負債合計	5,094	14,725
負債合計	40,137	59,962
純資産の部		
株主資本		
資本金	13,660	13,660
資本剰余金	19,596	19,596
利益剰余金	106,744	112,257
自己株式	△11,584	△12,393
株主資本合計	128,417	133,120
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	3,500	3,464
為替換算調整勘定	2,272	2,922
退職給付に係る調整累計額	680	809
その他の包括利益累計額合計	6,453	7,196
純資産合計	134,870	140,317
負債純資産合計	175,008	200,279

連結損益計算書

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)	当連結会計年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)
売上高	218,910	247,571
売上原価	196,164	224,422
売上総利益	22,745	23,148
販売費及び一般管理費	9,820	9,575
営業利益	12,925	13,573
営業外収益		
受取利息	808	968
受取配当金	142	164
為替差益	4,214	45
その他	129	131
営業外収益合計	5,294	1,309
営業外費用		
支払利息	41	34
社債発行費	—	64
その他	16	8
営業外費用合計	58	107
経常利益	18,160	14,776
特別利益		
固定資産売却益	14	14
ゴルフ会員権売却益	—	4
特別利益合計	14	18
特別損失		
固定資産除売却損	33	8
投資有価証券評価損	—	123
減損損失	931	432
その他	0	0
特別損失合計	965	565
税金等調整前当期純利益	17,210	14,229
法人税、住民税及び事業税	5,181	3,876
法人税等調整額	396	315
法人税等合計	5,578	4,192
当期純利益	11,632	10,037
非支配株主に帰属する当期純利益	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	11,632	10,037

連結包括利益計算書

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)	当連結会計年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)
当期純利益	11,632	10,037
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	1,119	△35
為替換算調整勘定	1,605	650
退職給付に係る調整額	345	128
その他の包括利益合計	3,070	742
包括利益 (内訳)	14,702	10,779
親会社株主に係る包括利益	14,702	10,779
非支配株主に係る包括利益	—	—

連結株主資本等変動計算書

前連結会計年度 (自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)

(単位:百万円)

株主資本						その他の包括利益累計額				純資産 合計
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	自己株式	株主資本 合計	その他有価証券 評価 差額金	為替換算 調整勘定	退職給付 に係る 調整 累計額	その他の 包括利益 累計額 合計	
当期首残高	13,660	19,596	100,808	△10,695	123,370	2,381	666	334	3,382	126,753
当期変動額										
剰余金の配当			△3,798		△3,798					△3,798
親会社株主に帰属する 当期純利益			11,632		11,632					11,632
自己株式の取得				△2,817	△2,817					△2,817
自己株式の処分		9		20	29					29
自己株式の消却		△9	△1,897	1,907	—					—
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)						1,119	1,605	345	3,070	3,070
当期変動額合計	—	—	5,936	△889	5,046	1,119	1,605	345	3,070	8,117
当期末残高	13,660	19,596	106,744	△11,584	128,417	3,500	2,272	680	6,453	134,870

当連結会計年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)

(単位:百万円)

株主資本						その他の包括利益累計額				純資産 合計
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	自己株式	株主資本 合計	その他有価証券 評価 差額金	為替換算 調整勘定	退職給付 に係る 調整 累計額	その他の 包括利益 累計額 合計	
当期首残高	13,660	19,596	106,744	△11,584	128,417	3,500	2,272	680	6,453	134,870
当期変動額										
剰余金の配当			△3,264		△3,264					△3,264
親会社株主に帰属する 当期純利益			10,037		10,037					10,037
自己株式の取得				△3,000	△3,000					△3,000
自己株式の処分		404		528	932					932
自己株式の消却		△404	△1,259	1,663	—					—
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)						△35	650	128	742	742
当期変動額合計	—	—	5,512	△808	4,703	△35	650	128	742	5,446
当期末残高	13,660	19,596	112,257	△12,393	133,120	3,464	2,922	809	7,196	140,317

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)		
	前連結会計年度 (自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)	当連結会計年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	17,210	14,229
減価償却費	3,150	3,540
減損損失	931	432
貸倒引当金の増減額(△は減少)	△73	140
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	△436	△627
受取利息及び受取配当金	△950	△1,132
支払利息	41	34
固定資産除売却損益(△は益)	19	△5
投資有価証券評価損益(△は益)	—	123
売上債権の増減額(△は増加)	12,963	△10,032
棚卸資産の増減額(△は増加)	10,073	△40,172
営業未収入金の増減額(△は増加)	380	17
その他の資産の増減額(△は増加)	1,095	△1,667
仕入債務の増減額(△は減少)	△11,796	20,912
その他の負債の増減額(△は減少)	△38	91
その他	△173	451
小計	32,394	△13,665
利息及び配当金の受取額	940	1,086
利息の支払額	△49	△31
法人税等の支払額	△6,354	△5,617
営業活動によるキャッシュ・フロー	26,931	△18,228
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の預入による支出	△12,372	△15,048
定期預金の払戻による収入	10,247	12,629
長期性預金の預入による支出	△3,500	—
長期性預金の払戻による収入	—	3,000
有形固定資産の取得による支出	△2,742	△6,262
有形固定資産の売却による収入	97	78
投資有価証券の取得による支出	—	△149
無形固定資産の取得による支出	△179	△255
その他	103	75
投資活動によるキャッシュ・フロー	△8,345	△5,931
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額(△は減少)	△1,187	—
新株予約権付社債の償還による支出	—	△9,085
新株予約権付社債の発行による収入	—	10,135
自己株式の取得による支出	△2,817	△3,000
配当金の支払額	△3,798	△3,264
その他	△137	△97
財務活動によるキャッシュ・フロー	△7,940	△5,312
現金及び現金同等物に係る換算差額	△1	△420
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	10,644	△29,892
現金及び現金同等物の期首残高	66,017	76,662
現金及び現金同等物の期末残高	76,662	46,769

会社・株式情報 (2025年3月31日現在)

会社概要

社 名 ホシデン株式会社
設 立 1950年9月14日
資 本 金 13,660百万円
事 業 年 度 毎年4月1日から翌年3月31日まで
従 業 員 数 8,791名(連結)、582名(単体)
本 社 〒581-0071
大阪府八尾市北久宝寺1-4-33

株式情報

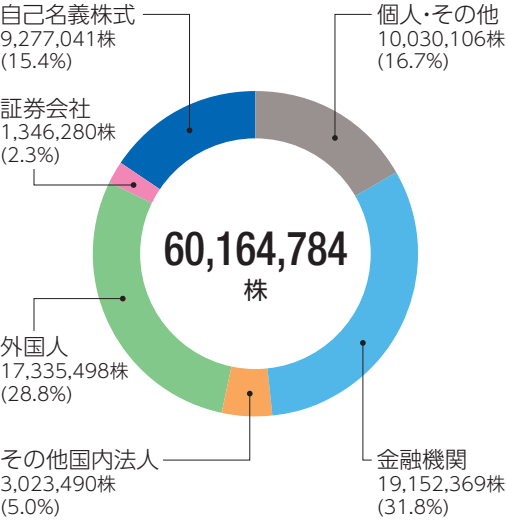
定 時 株 主 総 会 毎年6月
単 元 株 式 数 100株
発行可能株式総数 150,000,000株
発行済株式の総数 60,164,784株
(自己株式 9,277,041株を含む)
株 主 数 11,314名

大株主

順位	株主名	持株数	持株比率
		株	%
1	日本マスタートラスト信託銀行(株)(信託口)	7,011,900	13.8
2	みずほ信託銀行(株) 退職給付信託 みずほ銀行口 再信託受託者 (株)日本カストディ銀行	2,535,800	5.0
3	日本生命保険(相)	2,358,555	4.6
4	MSIP CLIENT SECURITIES	2,094,999	4.1
5	(株)日本カストディ銀行(信託口)	1,849,200	3.6
6	東京海上日動火災保険(株)	1,500,690	2.9
7	(株)三菱UFJ銀行	1,300,030	2.6
8	古橋由美	1,204,541	2.4
9	ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー 505001	1,168,696	2.3
10	ホシデン共栄会	1,074,100	2.1

(注) 1.大株主上位10名を記載しております。
2.当社は自己株式9,277,041株を保有しておりますが、上記の表には記載しておりません。
3.持株比率は、自己株式9,277,041株を控除して計算しております。

所有者別分布(株式数)



Webサイト紹介

当社Webサイトでは、当社グループに関するさまざまな情報(製品・技術・サステナビリティ・IR・採用)を掲載しております。 本レポートとあわせてご覧ください。

<https://www.hosiden.com/index.html>

