


HOSIDEN

ホシデン株式会社

〒581-0071 大阪府八尾市北久宝寺1-4-33

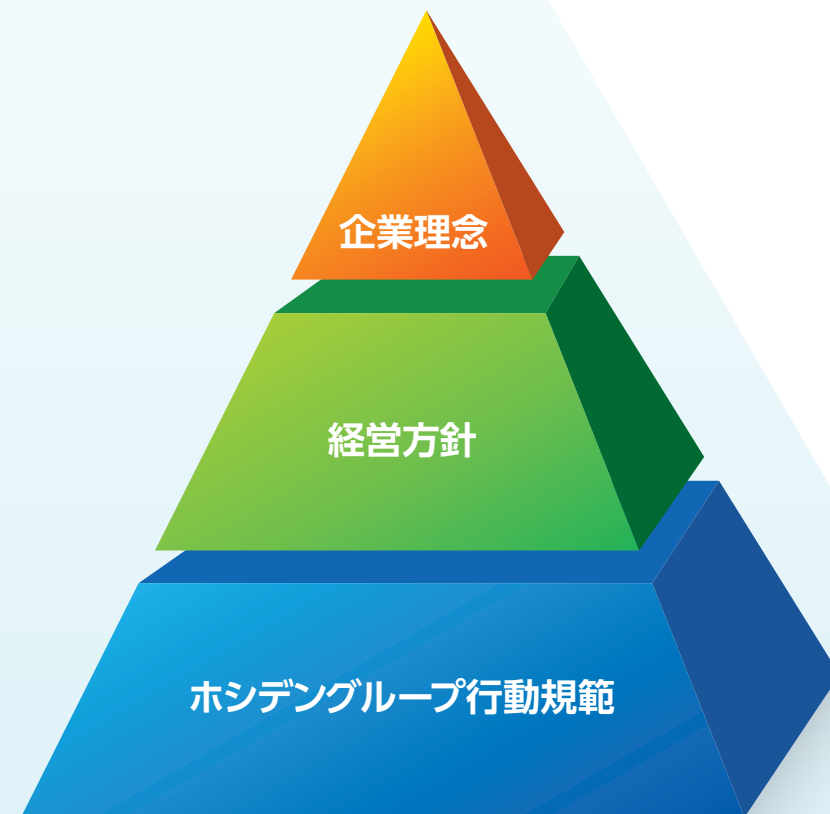
<https://www.hosiden.com/index.html>



HOSIDEN REPORT 2026

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。



- 報告対象期間 2025年4月1日～ 2026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21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。

- 商標について
*Bluetooth®の商標およびロゴは、Bluetooth SIG, Inc.の登録商標です。ホシデン株式会社は、使用許諾の下でこれらのマークとロゴを使用しています。
*A²Bは「Automotive Audio Bus」の略称です。
*USB Type-C®はUSB Implementers Forumの登録商標です。
*MatterはConnectivity Standards Allianceの登録商標です。
*QiおよびQiロゴはWireless Power Consortiumの登録商標です。
*その他記載されている社名・商品名などは各社の商標または登録商標です。

CONTENTS REPORT 2026

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
新中期経営計画	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
複合部品・その他	17
輸送機器市場における 当社製品の搭載例	18

価値創造の源泉

若手技術者鼎談	19
環境	23
社会	27
人事部長インタビュー	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
---------	----

社長メッセージ

アミューズメント分野での
受注増には万全の対応。
中期経営計画の課題を
着実にこなしていき
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

大口案件の受注に 万全の体制を整えて対応

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。設立当初は音響部品からスタートし、続いてパソコンメーカー向けの液晶ディスプレイ提供へと展開、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広げていきました。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、近年は車載機器部品も手がけるようになりました。いずれもニーズへの適切な対応はもとより、常に一步先を見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た結果が、現在につながっています。

これまでに当社グループは、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を蓄積してきました。その成果により、広範な技術ポートフォリオを持つ電子部品メーカーとして、様々な電子部品をグローバルに提供しています。

2024年度にはアミューズメント分野でのコンペに参加し、お客様のニーズを精緻に掴んだうえで要望を超えるレベルでの提案を行い、大口の案件を受注しました。これに対応するための生産体制も着実に整えています。

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好調により 2025年度業績は売上、 営業利益共に大幅に前年比増

2025年度については、アミューズメント向けの販売が非常に好調であり、これに対応できるだけの体制を整えられたおかげで、同分野の売上は前年対比143.4%と大幅に伸びました。売上増に対応するために製造業としては、原材料の手当てに始まり、生産装置の拡充とそれらを設置する工場体制の整備、さらには従業員の確保などが必須の課題となります。これらの課題をクリアしてお客様のニーズに応えることができたのは、サプライチェーン全体での尽力によるものです。

輸送機器については、主に日系自動車メーカー向けの販売増により前年対比9.6%の増加となっています。移動体通信については、主要顧客向けの販売が前年度は非常に好調だった反動に加えて、一部の中級機種向けのシェアダウンが影響したため、上期に前年対比20.9%のマイナスとなりました。しかしながら下期には8.4%のマイナスまで持ち直した結果、通年で15.4%のマイナスとなりました。その他カテゴリーについては、ウェアラブル向けが増加した一方で、医療・健康関連向けおよびAV機器関連向けの減少により前年対比14.7%のマイナスとなっています。

これらの結果、売上高は前年対比81.1%増の4,482億円、営業利益は同41.7%増の192億円、経常利益は同66.8%増の246億円となりました。2025年度の親会社株主に帰属する当期純利益は、2000年度のレコード145億円を更新し、162億円となっています。

ベトナム新工場が稼働、 インド新工場も稼働予定

アミューズメント向けの新規受注を受けて、生産体制の拡充を図り、ベトナム新工場の8号棟を稼働させました。過去に6か所だった中国工場が2か所となったことに加えて、米国の関税対策も含めて中国以外の国や地域での生産拠点を拡充しています。

ベトナム8号棟は、1フロアー6,000㎡の4階建てで総床面積は24,000㎡となり、当社グループでは最大規模の工場となります。建設に当たっては、耐久性なども考慮して実績のある日系のデベロッパーに依頼しました。

新工場では経費削減のために自動化と機械化に積極的に取り組んでいます。ベトナムは昨今、人材不足のため人件費が高騰しています。これを抑えるために先端設備を導入し、1,500人分の作業を人から機械へと移行しました。人件費削減による資金を次の設備投資に回していくなど、今後も機械化には積極的に取り組み、省人化の推進と生産効率の向上を図ります。

インドでも2026年度の稼働を目指して、新工場の建設を進めています。その目的はインド国内での生産にとどまらず、インド国内外への販売拡大を視野に入れています。インドは人口が14億人を超え中国を抜いて世界一となり、マーケットも拡大しています。自動車関連では日系

価値創造ストーリー

メーカーが進出しているほか、現地メーカーも成長しています。インドでは、車載用マイク及び空調用リモコンなどの生産販売から始める予定です。

中期経営計画の課題は新製品開発

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／IoT機器などの市場について、主な開発部品も含めて2025年までの3カ年中期経営計画を開示しました。

3年間を振り返ると、全体としては目標を達成できませんでした。移動体通信については、初年度は目標を達成したものの2025年度に下がった影響を受けて、99.8%の目標達成率となっています。輸送機器関連も目標には届きませんでしたが、2027年度までには回復の目処を立てています。

一方で当社として4つ目の柱としたい新規事業については、新市場すなわち新規顧客の開拓が必要となるため、改めて計画を練り直した結果、センサー関係に取り組んでいます。これは自然災害等の予兆を速やかに感知し、地方自治体や国などに連絡するセンシングビジネスを目指しています。このビジネスはマーケットが大きい割には多品種少量を求められるため対応が難しいビジネス環境となっています。しかし当社にはミリ波、音波、角度や傾きから温湿度などセンシングに関して多種多様な技術の蓄積があります。この競争優位性を活かして徐々にラインアップを広げていき、将来的にはインフラ老朽化から農水産業などへの対応までを含めて、多くの業種業界に貢献できるビジネスへの成長を目指していきます。

人的資本の充実に取り組む

人的資本については、海外展開を踏まえたグローバル人材に加えて、スペシャリストとしてのスキルを備えた人

材確保も重要課題と捉えています。たとえばインドで新工場を稼働させるためには、部品の作成能力や組み立て能力などを備えた人材が必要です。工場稼働の段階で、求められる人材をどれだけ揃えておけるかが、工場運用の成否を左右します。

人材確保のためには、外部からのスペシャリスト招聘だけでなく、他社で活躍した元・当社社員にも声がけをし、アルムナイとして迎えています。さらにはこれら技術力を備えたスペシャリストの下での人材育成が、国内、国外を問わず喫緊の課題と考えています。

カーボンニュートラルへの取り組み

カーボンニュートラルへの取り組みは企業の義務として考えています。したがって中期目標として、直接排出となるScope1及び間接排出となるScope2については、2030年度末までに2023年度基準で総排出量42%削減、その他の間接排出となるScope3では2030年度末までに2023年度基準で総排出量25%削減を目標としています。

目標達成のために国内では和歌山と九州の各工場、東京事業所と本社、国外ではイギリス、ベトナム、韓国の各工場に太陽光パネルを設置し、グループ全体の消費電力のうち15%を賄う予定です。一方で国内事業所は全て、再生エネルギー由来の電力に切り替えていて、カーボンフリーとなっています。これにより国際NGOであるCDP (Carbon Disclosure Project) のスコアもBランクまで高まっています。

2026年度の業績予想、アミューズメントの減少を他の分野でカバー

2026年度の見込みについては、上期は見通しがついていますが、下期は現状では不透明であり、2027年1～3月は売上が落ちるものと想定しています。これにより売上高は前年対比2.7%減の4,360億円、営業利益は同6.4%減の180億円を見込んでいます。営業利益については為替の想定レートを155円としており、営業利益に対する為

替の影響はない前提での予想となっています。経常利益については、営業外での受取利息と配当金として約10億円を見込む一方で、為替差損として10億円を想定しています。当社は売上の93%が外貨であるため為替感応度が非常に高く、可能な限り為替による差損益が出ないように努めています。

使用機器別売上高では、アミューズメント向けについて、主要顧客向け売上の減少により前期比5.9%減、移動体通信については主要顧客向けの需要増とシェア回復により前期比15.2%増、輸送機器については機構部品の伸長により前期比6.9%を見込んでいます。

輸送機器についてはEV問題が2026年度も継続すると予想されますが、日米のメーカーではほとんどが販売計画を達成し、欧州メーカーも企業差はあるものの改善傾向にあると受け止めています。また日系のトップメーカー以外について当社は全てTier1に位置づけられていて、いち早く多くの情報を入手できるメリットをフルに活用していきます。

設備投資については、23年度28億円、24年度67億円、25年度79億円と増加傾向にあります。直近で大きく増加したのは機械関係であり、ベトナムでの人手不足と人件費高騰に対処しながら生産力向上を実現するためでした。自動化のための投資には今後も積極的に取り組んでいきます。

キャッシュ配分については、2026年3月時点で682億円となっています。アミューズメントのビジネスでは、売上の上昇局面において必要運転資金が増加するためキャッシュは減少します。その際にも当社は外部からの資金調達を極力避けて、グループ内の資金を融通し合いながらROAの悪化を防いでいます。

4つ目の柱を生み出し企業価値を高めてまいります

2026年度の事業環境について、関税問題はひとまず落ち着いたと考えています。2025年度は米国の関税に対しては生産移管により出荷国を変えれば下げられるため、当初想定していた30億円規模の関税を最終的には5億円程度に収められました。

一方では、材料関係について喫緊の課題が浮上しています。まず中東紛争の影響により、ナフサ不足となり合成

樹脂の調達が不安定となっています。当社で確保する汎用プラスチック、エンジニアリングプラスチックについては原価高騰が続くだけでなく、数量の確保自体も難しくなっています。さらには半導体メモリーであり、これも価格高騰が激しいだけにとどまらず、仕入れそのものが難しくなっています。もう一点がレアメタルであり、当社ではスペックを落とさないよう注意しながら代替品を利用するなど、以前からできる限り使わないよう努めてきましたが、調達はまだ安定していません。調達先については交渉中ですが、今後は仕入れ価格上昇分の販売価格への転嫁も必要になると考えています。



このような状況においても株主還元については、連結配当性向30%を維持しつつ、2026年3月までの3年間で累計100億円の自己株を取得しました。当社の業績はこれまでのところ安定していますが、それだけに気持ちに緩みが出ないように改めて気を引き締めています。競合についても国内だけでなく、中国に続いて今後はインドなどからも出てくるものと予想しています。これら競争に勝ちぬくためのカギは生産性であり、その向上のために尽力していきます。

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、市場ニーズを的確に捉え、先進技術と徹底した品質管理体制に基づく高品質な製品をタイムリーに提供することで、エレクトロニクス市場の発展に貢献しております。今後は、多数のコア技術のさらなる高度化を軸として、成長戦略を着実に推進してまいります。

特に、AI技術やADAS(先進運転支援システム)の急速な発展を背景に、高度化・多様化する市場ニーズに対し、独自性の高い技術と高付加価値製品の提供を通じ

て、お客様の競争力強化および事業成長に貢献し、当社グループの持続的成長の実現を目指してまいります。

今後は、「車載関連」「移動体通信関連」「アミューズメント関連」の3分野を中核領域と位置づけ、製品開発の一層の加速を図ります。さらに、これらの分野で培ったコア技術を活用し、医療・健康分野やIoE(Internet of Everything)関連分野などの新規領域への展開を積極的に推進してまいります。

- 既存コア技術のさらなる高度化・深化・拡充を推進し、市場ニーズを先取りした新製品開発に注力
- 技術者の採用強化および既存人材の育成を通じて技術力を向上させ、競争優位性を確立
- 技術力の進化により最先端技術を活用した製品ラインアップを拡充し、市場シェア・売上・収益の拡大を推進
- 先行開発から製品化までのスピードを向上させ、オンリーワン製品の量産化を加速するとともに、独自技術の特許取得を積極的に推進

当社の強み

ホシデングループは、機構設計技術をはじめ、高周波設計、音響設計、光学設計、回路設計、金型設計、シミュレーション・解析、ソフトウェア、EMC対策設計、センサ開発・応用など、多岐にわたるコア技術およびノウハウを蓄積している点を強みとしております。今後は、これらコア技術のさらなる高度化・深化に加え、グループ内での技

術共有を一層促進することで、市場ニーズに対応した独自性の高い製品開発の強化を図ってまいります。

また、生産面においては、産業用ロボットの活用などによる自動化・省人化を推進し、コスト競争力の向上と品質の安定化を迅速に実現してまいります。



注力する分野

当社グループは、成長戦略の一環として重点的に開拓を進める市場として、安全・安心・快適性の追求により高度化が進む自動車関連分野をはじめ、移動体通信、アミューズメント、医療・健康・美容機器、5G、防災、IoE関連機器など、多岐にわたる領域に注力しております。今後は、グローバルな視点のもと、グループ内における技術開発・生産・販売の連携を一層強化し、競争力の向上と事業拡大を図ってまいります。

また、当社およびグループ各社における技術力・研究開発体制のさらなる強化を推進し、電子機器分野における高性能化・多機能化・高速伝送化に加え、ワイヤレス化、高周波化、デジタル化、モバイル化、省電力化といった技術トレンドへの対応を着実に進めてまいります。さらに、高付加価値製品の開発においては、スピードアップと効率の向上に積極的に取り組み、新規市場および新規顧客の開拓を推進してまいります。



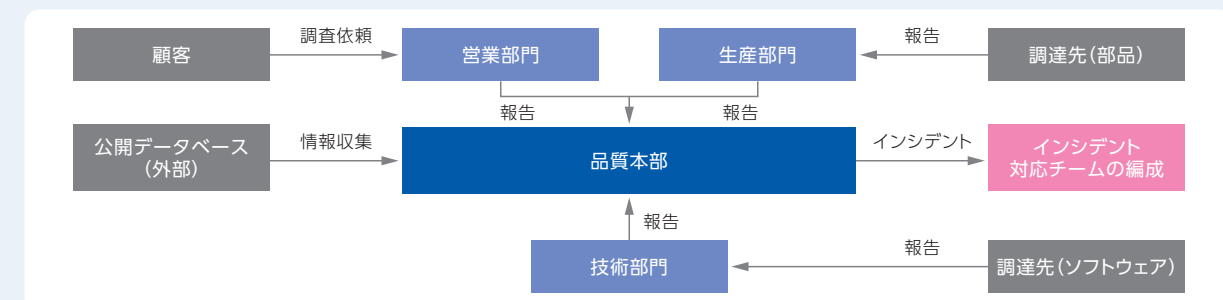
TOPICS

サイバーセキュリティ強化への取り組み

昨今の世の中におけるサイバー攻撃の増加とこれに伴うセキュリティ強化を目的に2025年より社内の活動体制を全面的に見直し、サイバーセキュリティ強化を推進しています。組織としてのセキュリティ強化は当然のこと、製造業界において求められる製品のセキュリティ強化に向けた活動

にも着手しており、脆弱性監視やインシデント発生時のステークホルダーへの速やかな報告を実現するためのPSIRT(Product Security Incident Response Team)体制構築を進めています。

PSIRT体制による脆弱性監視活動のイメージ



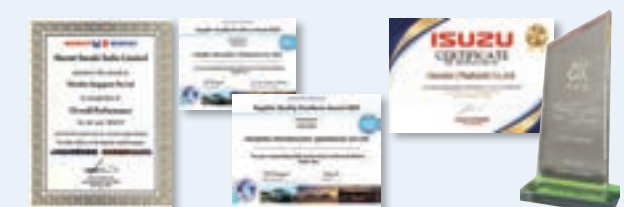
社外からの評価

当社は、継続的なESGに対する取り組みが国際的に評価され、グローバルインデックスプロバイダーであるFTSE Russell社により構築されたESG投資指数の構成銘柄に初めて選定されました。当社が選定されているインデックスは以下の通りです。

- FTSE JPX Blossom Japan Index
- FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index



Maruti Suzuki India Limited様、General Motors Company様、Isuzu Motors Co.,(Thailand) Ltd.様、アルファ様 他より表彰を受賞しております。General Motors Company様からの受賞は7年連続となります。



新中期経営計画

2028年度を最終年度とした3か年中期経営計画は、以下の通りとなっております。2028年度のアミューズメント市場向けを除く売上計画は1,200億円を目標としており、2025年度実績と比較して約258億円(27.4%)の増加と

なります。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。

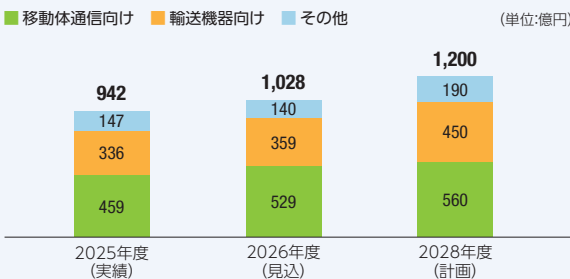
アミューズメント市場向けは短期的には変動がありますが、中長期的には安定したキャッシュインの源泉となっております。これをアミューズメント市場向けだけでなく、第2、第3の柱である移動体通信市場向け及び輸送機器市場向けや、その次の柱となるその他市場向けのビジネス成長への原資としてまいります。

たとえアミューズメント市場向けの売上変動があったとしても、それ以外の市場向けだけで事業継続及び発展に十分な利益を得るために、以下の施策を実行してまいります。

- ①移動体通信市場向けは、市場の緩やかな成長が予想される中、機械化・省人化をさらに進めることにより原価力を高め、高い品質レベルを維持することにより、主要顧客向けのさらなるシェアアップを目指します。
- ②輸送機器市場向けは、市場がボトムアウトし上昇局面に入ると予想される中、既存ビジネスに加え新規ビジネスが立ち上がってきており、これらを着実に進めることにより売上計画達成を目指します。

③その他市場向けは、医療・健康関連向け等の売上回復に加え、継続的な研究開発によりプラント、防災、その他多方向向けにラインアップを増やしてきたセンサー関連製品の本格的な市場投入を目指します。

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より、2028年度は2025年度実績より約40億円の増加を目指します。(為替による営業利益への影響は除外しています。)



成長市場への事業展開 | 5つの技術領域で社会価値を創出

当社は、「つなぐ」技術をコアとし、長年にわたり蓄積してきた接続・伝送・センシング・電源技術を融合することで、自動車、産業、インフラ、医療といった幅広い分野において新たな価値を創出しています。

輸送機器市場

「情報を伝える」高速データ伝送用コネクタ

自動車業界では、電子化・高機能化の進展に伴い、高速デジタルインターフェースの需要が急拡大しています。特に映像伝送分野では、統合ECUやゾーンECUを中心に、CID、HUD、メーター、ADAS用カメラなど多様な機器で高速・大容量通信が求められています。

当社は、高速伝送コネクタおよびハーネスAssyを一体で提供し、映像の高精細化や画像処理の高度化を支えるとともに、配線の削減による軽量化・低コスト化を実現しています。これにより、車両性能の向上と環境負荷低減(CO₂削減)に貢献します。

「音声を伝える」音響製品

自動運転の進展により、車内空間には安全性に加え、快適性・利便性の向上が求められています。

当社は、車載用オーディオバス規格A²Bに対応した音響製品を展開し、ハンズフリー通話、ANC(アクティブノイズコントロール)、

CASEの進展やDXの加速、医療の高度化など、社会構造の変化を背景に、当社は「情報」「音声」「電力」「機器」「生命」という5つの領域においてソリューションを展開し、持続的な成長を実現してまいります。

インカーコミュニケーション、音声ガイダンスなど、多様な用途に対応しています。ビームフォーミング技術を搭載しデジタルマイクや、高性能スピーカ、加速度センサの組み合わせにより、快適な音環境を実現します。

さらに、緊急車両の接近検知やEVの歩行者向け警告音といった車外用途にも取り組み、安全性向上に貢献しています。

「電力を伝える」充電関連製品

スマートフォンの普及に伴い、車内における充電ニーズは増加しており、全席での利便性向上が求められています。

当社は、ACアダプタで培った電源技術を活かし、高信頼・高効率な車載用USB充電器の展開を拡充しています。また、ワイヤレス充電規格「Qi」に対応した製品開発も進めており、ケーブルレス化による利便性向上を実現します。

これらのソリューションにより、車内空間の快適性向上と新たなユーザー体験の創出に貢献します。

その他市場

「機械をつなげる」IoT/IoEソリューション

製造業やインフラ分野では、省人化や効率化を背景にDXの重要性が高まっています。

当社は、無線・電源・センシング・機構技術を融合し、点検・保守業務の効率化を実現するIoT/IoEユニットを展開しています。振動センサをはじめとする各種デバイスは、異常検知や故障予知に必要な性能を維持しつつ低コスト化を実現しており、導入のハードルを低減します。

これにより、工場設備や社会インフラの安定稼働と生産性向上に貢献し、社会課題の解決を支援します。



財務戦略

- 当中期経営計画期間のキャッシュフローの優先順位は、
①設備投資、M&A、研究開発、
カーボンニュートラル及び人的資本投資
②配当金
③自己株式の取得及びその消却
となります。全てのステークホルダーの利益のために、今後の事業拡大及び利益体質の強化に向けて、獲得した利益(資金)を優先して①の設備投資、M&A、研究開発、カーボンニュートラル及び人的資本投資に対して利用する予定です。株主還元については業績や資金の状況を考慮し実施してまいります。なお、配当金は従来通り純利益の30%を維持します。
- 設備投資計画の主なものは、
①音響デバイス用新棟建設及び機械等の設備取得
②アミューズメント向け金型投資
③ベトナムでの移動体通信向け及び
アミューズメント向けの生産設備(機械化・省人化)
④ベトナムやインド以外の国への工場進出
となります。これらに老朽化設備の更新投資等を加え、当中期経営計画期間の予算を200億円として積極的に取り組んでまいります。今後3年間で総額200億円を投じる計画は、通常期ベースの平均設備投資額と比較してほぼ倍増となる大胆な水準であり、当社の成長に向けた投資の大幅な強化となります。

「生命をつなげる」医療分野

当社は、AV分野で培った高速画像伝送技術を医療分野へ展開しています。

4K・8Kに対応した内視鏡の普及により、医療現場では大容量・高精細な映像のリアルタイム伝送が求められています。当社は、こうしたニーズに対応する高速伝送コネクタを開発・提供し、診断および治療の精度向上に寄与しています。

また、手術映像の遠隔共有に対応する低遅延伝送技術の開発にも取り組み、医療の高度化と安全性向上に貢献しています。

- M&Aの基本的なターゲットは、
①親和性のある技術取得や新規販路取得による事業拡大
②ファクトリーオートメーションや内製化による原価力の強化
③センサー関連製品と合わせて提供するクラウドデータ事業の立ち上げ
となります。これら3つの柱をターゲットとして位置づけ、当中期経営計画期間の予算を100億円として積極的に取り組んでまいります。
- 研究開発については、コア技術の進化と応用製品開発に向けた研究開発投資を強化します。さらにIoEセンサモジュールの標準化・製品拡充を推進し、社会インフラなど新市場開拓を進め、社会課題解決に資する価値創出を図ってまいります。
- カーボンニュートラルへの取り組みとしては、再エネ電力への切り替えや自社拠点への太陽光パネル及び省エネ設備の設置を進めることで、エネルギーコストの中長期的抑制と環境対応力の向上を同時に実現し、持続的な競争力につなげます。
- 人的資本投資については、製品競争力の源泉は人材にあり、人材育成、リスキリング、高度人材の確保、現場力強化への継続的支出が中長期の収益力を支えることから、設備投資と同等の戦略投資として位置づけ、持続的成長の基盤を強化いたします。

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。

INPUT 2025年度

財務資本

- 財務的な信用力の高さ
- 自己資本比率 **69.8%**
 - 流動比率 **370.91%**

知的資本

- 研究開発費 **1,796**百万円

製造資本

- 製造拠点
国内**6**工場 海外**7**工場
- 設備投資額 **5,811**百万円
(2023-2025年度平均)

人的資本

- 従業員数 **8,465**人

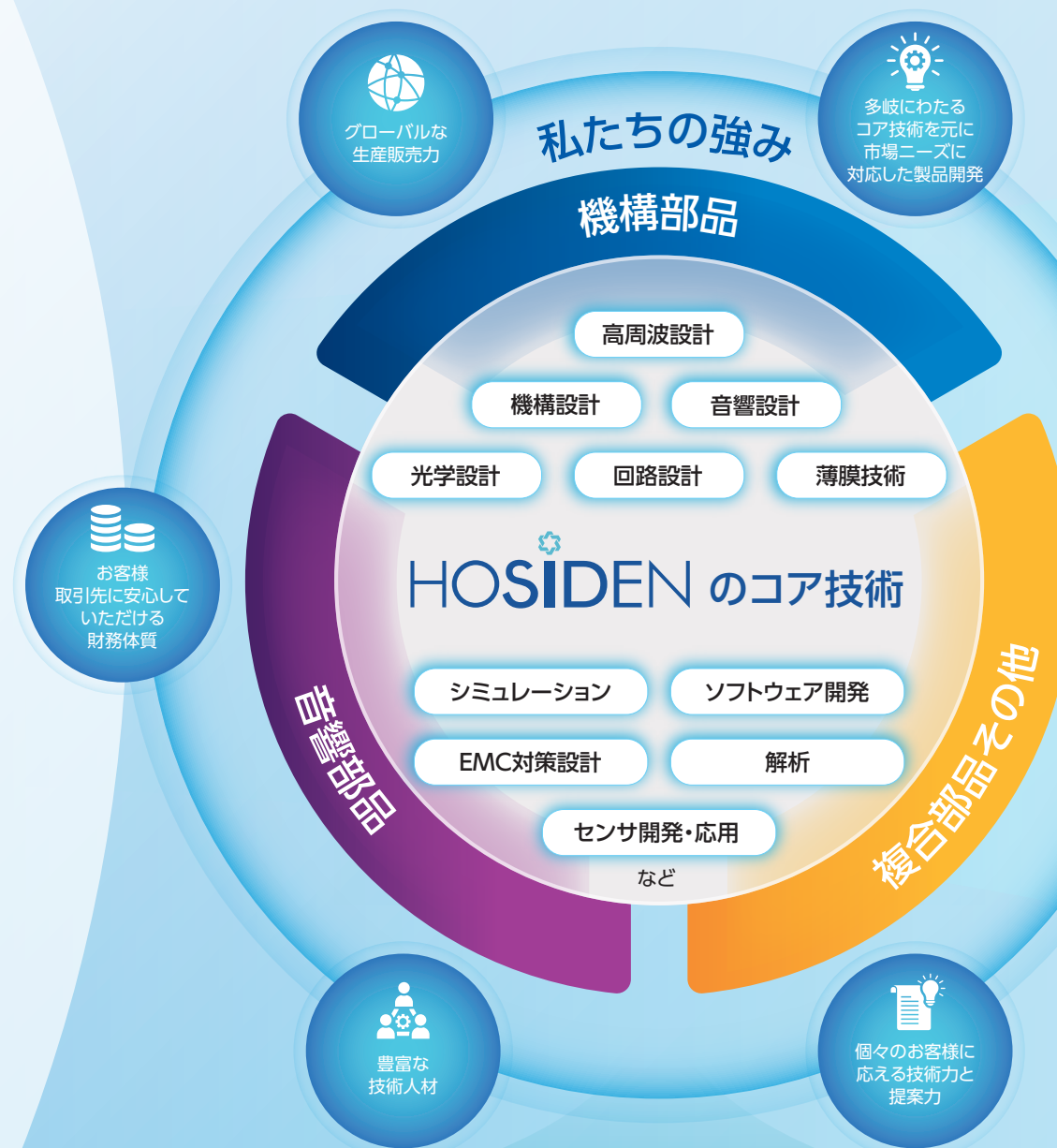
社会・関係資本

- 事業展開数 **11** 力国・地域

自然資本

- エネルギー使用量 **13,090**KL (原油換算)
- 水使用量 **268.2**千㎡

BUSINESS MODEL



OUTPUT

接続部品 変換部品
無線部品 その他



成長戦略の
着実な実行

経営基盤の強化
(人材育成・気候
変動対応など)

強固なガバナンス
体制の構築

OUTCOME

経済的価値

- 売上高 **4,482**億円
- 営業利益 **192**億円
- 経常利益 **246**億円
- ROE **11.2%**
- 配当性向 **30%**

社会的価値

- カーボンニュートラルの実現
- 電子部品の提供で、安心・安全・快適な暮らしに貢献
- 働きやすい職場環境づくり

自社の課題

次の柱となる市場の構築

生産拠点の増強と効率化

技術者の充実とスキルアップ

品質のさらなる向上と安定

脱炭素社会への取り組み

外部環境の認識

サステナブルなサプライチェーンの構築
(経済安全保障)

脱炭素社会へのシフト

為替の変動

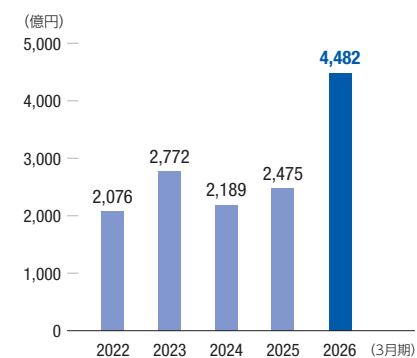
物価の高騰

財務・非財務ハイライト

財務データ

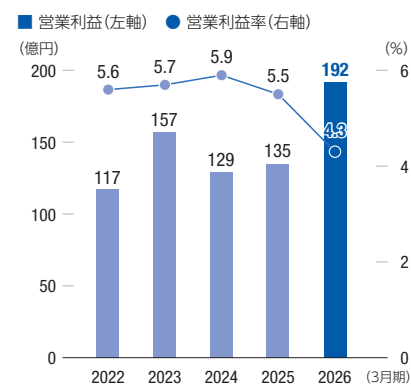
売上高

4,482億円



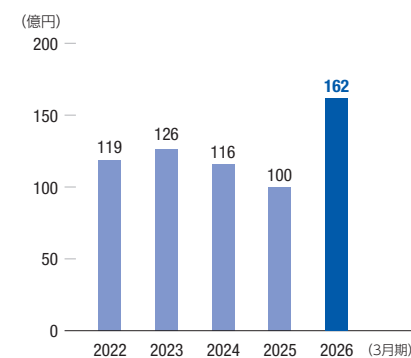
営業利益・営業利益率

営業利益 192億円
営業利益率 4.3%



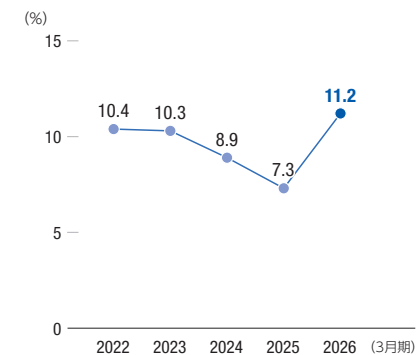
親会社株主に帰属する当期純利益

162億円



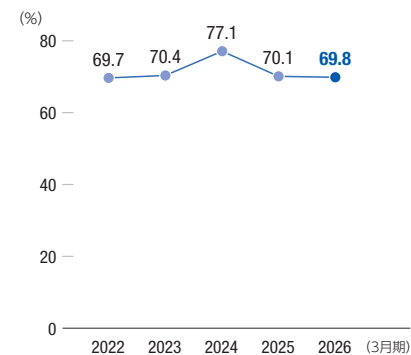
自己資本利益率(ROE)

11.2%



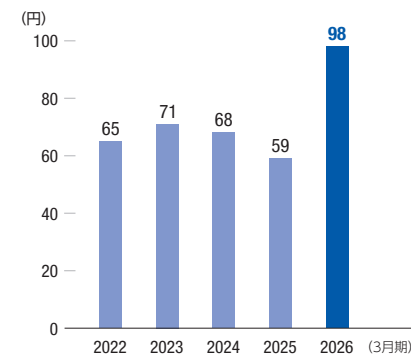
自己資本比率

69.8%



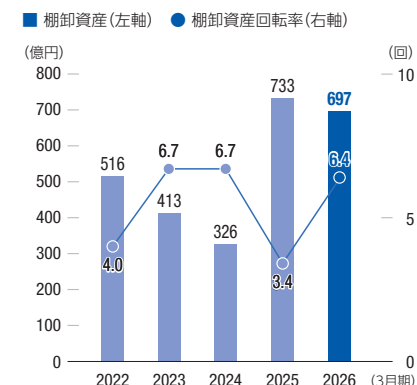
1株当たり配当額

98円



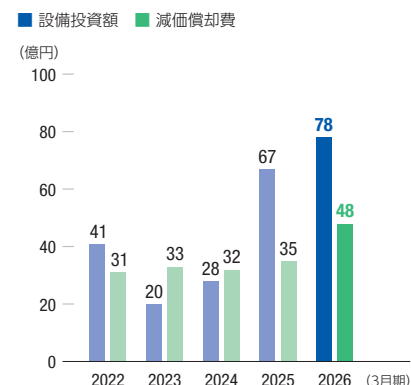
棚卸資産・棚卸資産回転率

棚卸資産 697億円
棚卸資産回転率 6.4回



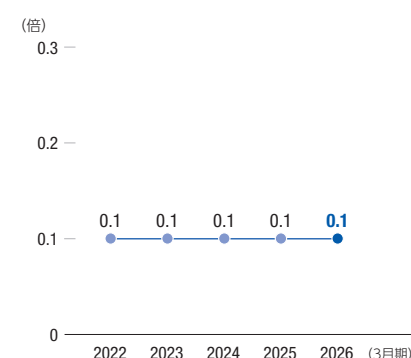
設備投資額・減価償却費

設備投資額 78億円
減価償却費 48億円



D/Eレシオ

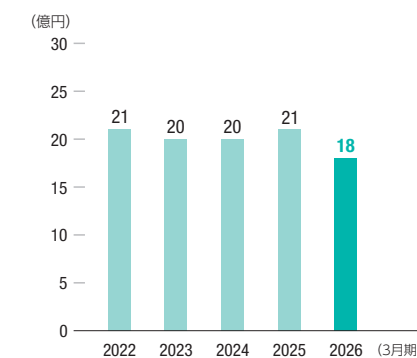
0.1倍



非財務データ

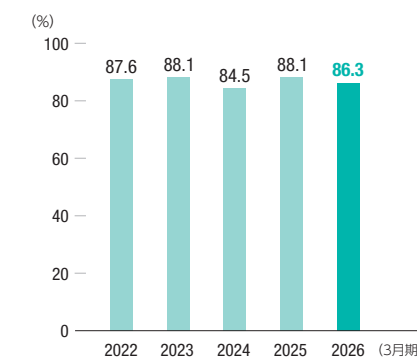
研究開発費

18億円



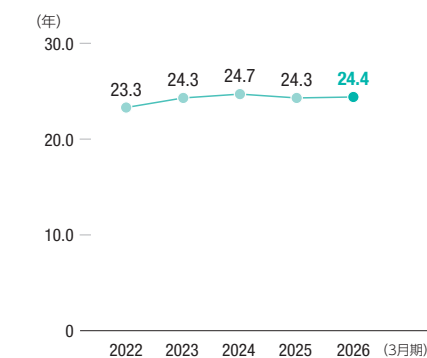
海外従業員比率

86.3%



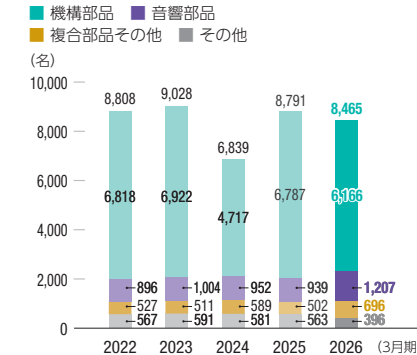
平均勤続年数

24.4年



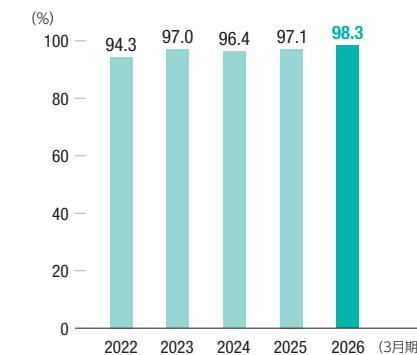
セグメント別従業員数

8,465名



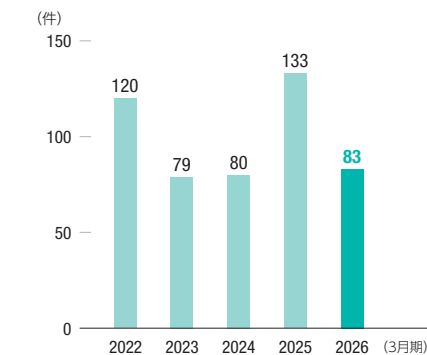
海外生産比率(推計値)

98.3%



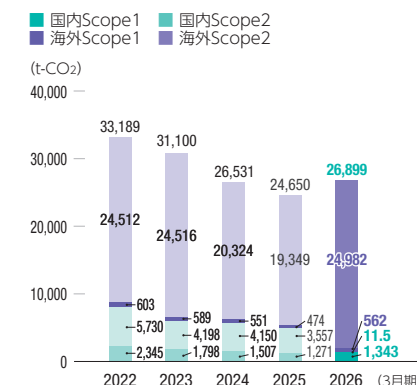
特許出願数

83件



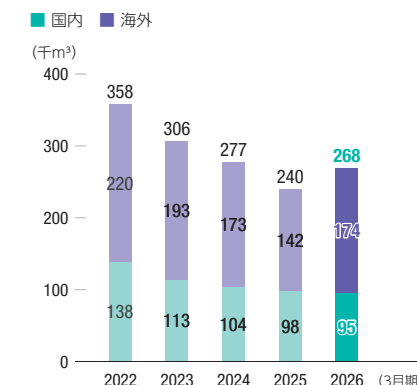
CO₂排出量[Scope1、Scope2]

国内Scope1 1,343t-CO₂
国内Scope2 11.5t-CO₂
海外Scope1 562t-CO₂
海外Scope2 24,982t-CO₂



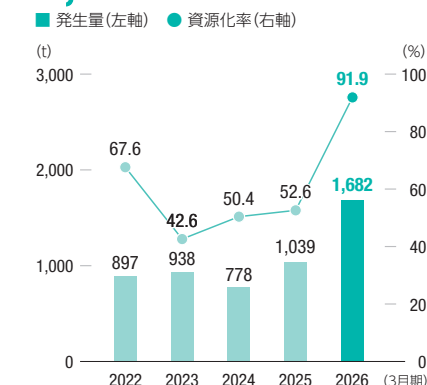
水使用量

国内 95千m³
海外 174千m³



廃棄物発生量とリサイクル率

廃棄物発生量 1,682t
リサイクル率 91.9%





事業紹介

機構部品

主な取扱い製品

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化および自動運転化の進展に伴い、車載部品にはさらなる電子化・多機能化が求められています。当社では、高速伝送性能、小型化、並びに優れた取り付け性を考慮したコネクタの開発を進めています。

また、車内における小型携帯機器の利便性向上を目的に、USB

Type-C®およびUSB Power Delivery(USB PD)規格に準拠した大容量USB充電器の開発・製品化を推進しています。さらに、無線給電規格であるQiに対応したワイヤレス充電器についても、製品ラインアップの拡充を図っています。

2026年3月期概要

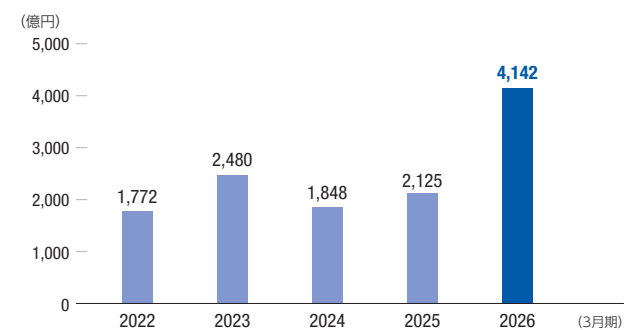
アミューズメント関連向け及び自動車関連向けの主力顧客向けの販売が堅調に推移しました。この結果、売上高4,142億円、営業利益は169億円となりました。

取り組み

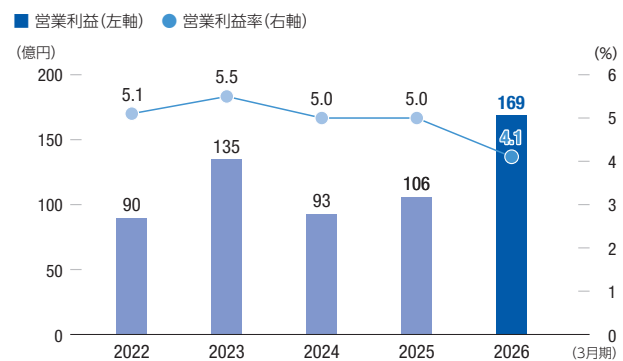
車載関連製品については、ADAS分野に加え、自動車の電装化およびEV化の進展に伴う部品需要の拡大を背景に、高速伝送用コネクタ、USB充電器、ワイヤレス充電器などの製品化および拡販を推進します。

さらに、車載分野にとどまらず、医療、健康、衛生、産業機器分野においても、高機能化の進展に対応し、コネクタを中心とした機構部品の開発、製品化および拡販を強化していきます。

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

高速通信に対応した車載カメラ向け基板実装用フローティング同軸コネクタおよびカメラリアケース一体型コネクタを開発しました(量産開始時点の生産能力:月産20万個)。本製品は、駐車時の360°ビュー用途に加え、走行時のセンシング用途にも対応可能です。

主な特長は以下の通りです。

- ①XYZ方向に最大0.5mmの位置ズレおよび1.5°の角度ズレを吸収するフローティング構造(特許取得済)
- ②業界最小ワラスの小型化を実現
- ③優れたEMC特性を確保



音響部品

主な取扱い製品

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

自動運転技術の進展により、自動車は単なる移動手段から「移動する生活空間」へと進化しつつあります。このような変化に伴い、従来の安心・安全に加えて、車室内における「快適性」および「利便性」の向上が一層重要視されています。

当社は、車室内における通話品質や静粛性の向上ニーズに対応するため、A²B(Automotive Audio Bus)対応のデジタルマイク、スピーカ、加速度センサなどの音響関連製品の開発を推進しており、これら製品の車載搭載数は今後拡大していくものと見込んでおります。

さらに、車室内にとどまらず、緊急車両の接近検知など安全性向上を目的として、車外への音響センシング機能の搭載ニーズも高まっています。このような背景のもと、A²Bアレイマイクの車外設置に対する需要の拡大も期待されています。

当社は、これらの市場ニーズを的確に捉え、車載A²B製品のラインアップ拡充および技術開発を通じて、次世代モビリティ社会に貢献してまいります。

2026年3月期概要

AV機器関連向け製品、自動車関連向け製品の販売が減少しました。この結果、売上高は194億円、営業利益は15億円となりました。

取り組み

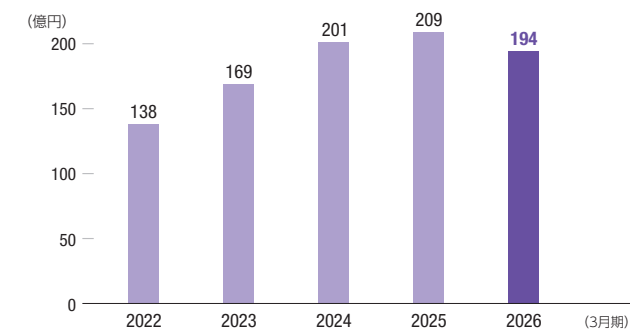
ハンズフリー通話および音声認識用途として、自動車内では超広帯域指向性マイクの採用が進むとともに、ANC(Active Noise Control)用途におけるA²Bマイクの搭載も拡大しています。

さらに、後列席においては、ANC機能と音声認識の双方に対応可能な共用マイクへの需要が高まっています。加えて、安全性向上を

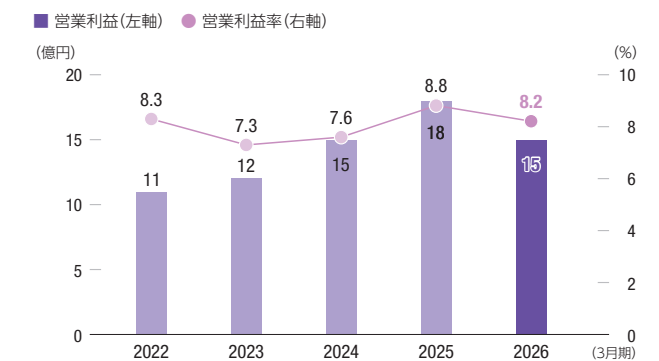
目的とした緊急車両接近検知用途において、車外向けのA²BマイクおよびA²Bスピーカの搭載拡大も見込まれています。

当社は、これら今後拡大が見込まれる車載向け音響製品市場に対応し、製品開発から量産化、さらには拡販までを一貫して推進してまいります。

売上高推移



営業利益推移



TOPICS

A²Bスピーカ

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。このように音声入力のデジタル化が進む一方、音声出力においてはデジタル通信に対応したデバイスがありませんでした。当社はこの課題に対し、長年培った音響設計と防水設計のノウハウを活用し、「防水性能」を備えたA²B

スピーカを開発しました。本製品はアンプを内蔵したA²Bインターフェース対応スピーカであり、A²Bマイクとともに車載デジタルバスへ接続することで、簡便にオーディオシステムを構築することが可能です。さらに、防水性能を活かし、高圧洗浄に耐える必要がある車外環境をはじめ、幅広い用途での使用が可能です。





複合部品 その他

主な取扱い製品

充電器
無線機器
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、電源技術等の多様なコア技術を融合し、付加価値と独自性のあるモジュール・ユニット製品の創出を推進する。

中長期に目指す姿

近年、当社は複数のコア技術を融合したIoT機器の製品化および新規市場の開拓を着実に推進しており、さらなる事業拡大を目指しています。また、省人化をはじめとする社会課題解決に向けた新規製品の企画にも積極的に取り組んでおり、複数のプロジェクトにおいては事業化に向けた具体的な製品開発を開始しています。また、

これらの取り組みを通じて、既存コア技術の高度化に加え、新たなコア技術の創出を図り、社会における自社製品の付加価値の向上を目指してまいります。特にワイヤレス充電器分野においては、Qi規格改定動向の継続的な把握や、新規格対応に必要な主要部品の調査を重点施策として推進しています。

2026年3月期概要

健康機器関連向けの販売が減少しましたが、アミューズメント関連向けの販売が増加したことにより、売上高は145億円、営業利益は6億円となりました。

取り組み

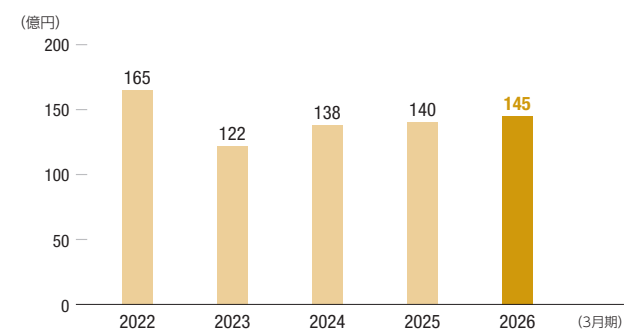
自動車におけるモバイル端末充電需要を受け、高速充電に対応できるUSB充電器及びワイヤレス充電器の開発を加速しております。

無線通信及びセンサ分野においてはカタログに掲載する汎用モジュールのラインアップ拡充に加え、これら技術を応用した民生用途や産業用途でのODM/OEM製品の受注拡大に注力しています。汎用モジュールについてはBluetooth®、次世代スマートホーム向

け通信規格であるMatter関連製品の開発に軸足を置きつつ、サプライチェーンと連携したビジネスエコシステムの確立を強化していきます。

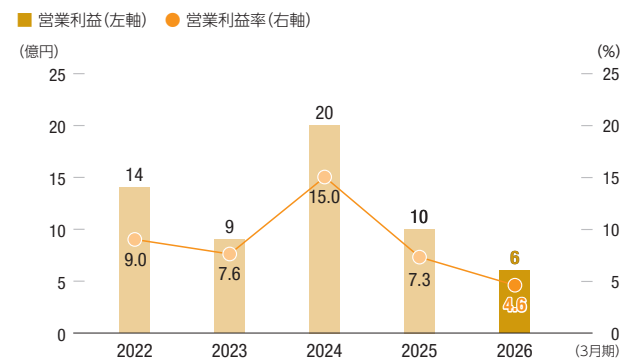
市場別の取り組みとしては医療機器関連製品を民生機器、車載機器に続く主力分野として確立するために開発及び生産部門におけるISO 13485規格の習熟度を高め、対象製品の拡充を目指します。

売上高推移



※当社グループの業績管理区分の一部変更に伴い、2026年3月期より、当社グループの報告セグメントの区分として従来の「表示部品」を「複合部品その他」に含めて表示しております。なお過年度のセグメント情報については、変更後の区分方法により作成したものを記載しております。

営業利益推移



TOPICS

マルチセンサモジュール

近年、盛り土起因の災害や、頻発する豪雨による土砂災害の対策として、土砂災害特別警戒区域の管理義務が厳格化されています。同時にインフラ構造体の老朽化も大きな社会課題となっており、国土強靱化・防災の需要が急速に高まっております。それに反するように、自治体や土木・建設・点検事業者の人手不足はますます深刻化しており、近年の物価高騰も相まって点検・補修・維持管理が難しくなる一方です。何とかそのお困り事を解決すべく、当社ではこの「マルチセンサモジュール」を開発いたしました。φ50×250mmの略円筒状の筐体内に、GPS、温度センサ、加

速度センサ、地磁気センサ、気圧センサ、土壌水分センサ（他社製外付け）といった防災管理に必要なセンサ類を一括搭載し、各センサで取得したデータをLTEネットワーク経由で送信いたします。定期的にデータを取得し点検・管理業務を省人化するだけでなく、センサ毎に任意の閾値を設定し、それを超えた際には緊急アラートを上げる「緊急発呼機能」も搭載しており、地盤やインフラ構造体の異常の早期検知の一助にもなります。

本製品は様々なインフラ構造体・支柱・木など様々な場所に貼り付けて設置いただくことが可能です。



Product

輸送機器市場における当社製品の搭載例

当社では長年にわたり、自動車の進化を支えるべく多種多様な電子部品を開発し、世界の自動車関連企業に製品を供給しています。安心安全な運転を支えるため、居住性を高めるため、当社は常に最先端の製品を追求し、これからの自動車を創造する一社としての役

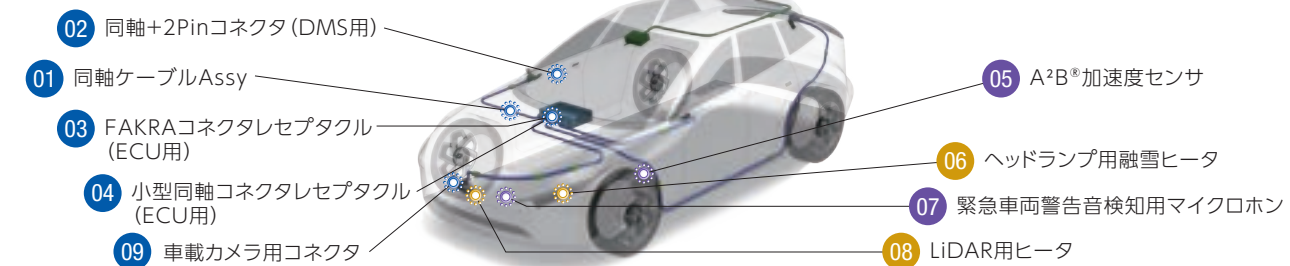
割を担い続けてまいります。

これまでの事業紹介でご説明した当社製品は、自動車分野において以下の用途で採用されています。

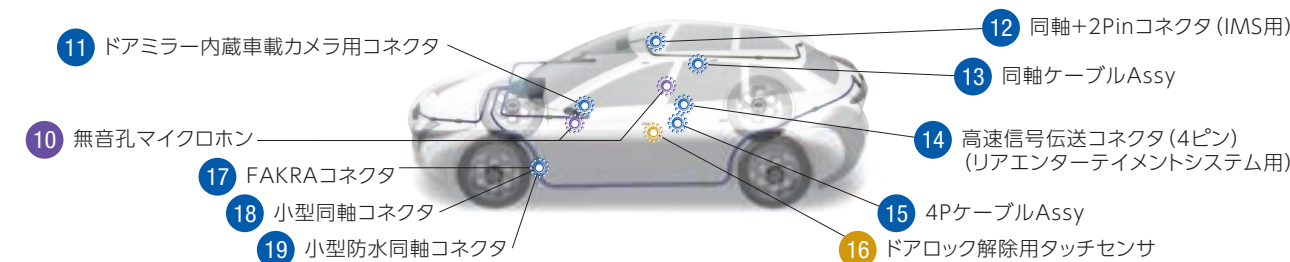
／エクステリアで使用されている製品

● 機構部品 ● 音響部品 ● 複合部品その他

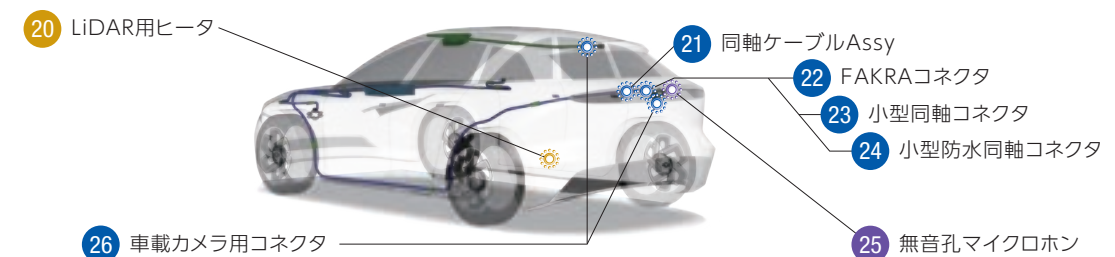
フロント



サイド



リア



車載用電子部品／製品一覧

詳細はこちらをご覧ください https://www.hosiden.com/product/automotive_solution.html



Interview

若手技術者鼎談



社会課題を解決し、新たな価値を創り出す ～若手技術者が見据えるホシデンの未来像～

人的資本が重視されるようになり、人材は企業の未来を左右する貴重な資本として受け止められています。モノづくり企業のホシデンにとっても、次世代の技術開発を担う若手は、かけがえのない存在です。ホシデンの将来を支える新製品開発に携わる若手技術者たちは、どのような使命感を持って業務に携わっているのでしょうか。自らの思いや今後の展開、自分にとっての課題などを自由に語り合いました。

幅広い分野でモノづくりに関わる

—ホシデンは電子機器を支える電子部品メーカーですが、皆さんはいつ頃から電気関係のモノづくりに興味を持つようになったのでしょうか。

澤田達大(以下・澤田) 中学から高校生ぐらいだったでしょうか。その頃から自分は将来何をやりたいか考えるようになり、モノづくりがいいなと思いました。そこで大学では電気電子工学を専攻しながら、自分の好みや強みをより活かせるよう情報工学も学びました。

宮内清孝(以下・宮内) 私は物理が好きだったので、まず高校時代に理系を選択しました。次に大学を選ぶタイミングでは、将来の仕事についてモノづくりがいいなと思

い、基礎工学部に入って物性の研究に取り組みました。モノづくりといっても様々な分野がある中で、学生時代に興味をひかれたのが電気分野です。目に見えない電気を制御した結果が製品となり、世の中でいろいろ役に立っている。モノづくりを通じて社会に貢献できる点に魅力を感じました。

岸野大樹(以下・岸野) 大学で専攻したのは電子情報システム工学でした。学生時代には興味をあまり絞り込まずに、電気回路やプログラミング、ネットワークなどを総合的に学んでから、進路を決めればよいと考えていたのです。中でも楽しかったのがデジタル回路設計だったので、仕事もその方向性で絞り込んでいきました。

—では、ホシデンを選んだ理由は何だったのでしょうか。

宮内 電気関連の業界を調べているうちに、最終製品ではなく、その部品を扱いたいと思うようになりました。そこで電子部品メーカーをピックアップしている中で、ホシデンが浮かび上がってきたのです。何よりホシデンにひかれた理由は、多種多様な製品の設計開発に携わるチャンスを感じられたからです。扱っている製品が多岐にわたっているため、幅広い領域で技術を磨ける環境があります。ここでキャリアを重ねていけば、自分の幅を広げていけると思いました。

岸野 私も最終製品ではなく、その土台となる電子部品の品質に関わりたいてと考えて就職活動に取り組んでいました。ちょうどコロナ禍でしたが、それでもホシデンはインターンシップを実施していたのです。そこで知ったのが、通信機器や車載分野などに関するホシデンの強みです。ここなら大学で学んだ電子情報分野の知見を活かせる環境だと思い、入社を決めました。

澤田 私にとっては、扱う製品の幅広さがホシデンの何よりの魅力でした。部品メーカーだからこそ、最終的には様々な分野での製品に組み込まれる、多種多様なパーツを扱っています。ここならいろいろ経験できて、自分の幅を広げられると考えたのです。

回路設計から製品開発まで 幅広い領域に関わる

—今関わっている仕事と苦労している点などを教えてください。

岸野 マルチユースミリ波センサの機構設計、具体的には樹脂部品や金属部品を設計し、CADを使ってできあがった製品の評価までに携わっています。CADを扱うのは初めてなので、その操作に苦労しています。事前に頭の中で最終の完成形を描いているのですが、なかなかその通りにはできあがらない。とにかく試行錯誤を繰り返しながら、覚えていく感じです。



※マルチユースミリ波センサ

澤田 車載マイク製品の回路設計に関わっていて、アナログマイクやデジタル通信のA²B[®](Automotive Audio Bus)マイクの設計や評価を行っています。具体的には、電気回路のシミュレーションツールを使い、要求仕様を満足するための回路と基板を設計します。大学での学びの延長線上に近いのですが、それでも不明点も多く、自分で調べるだけでなく先輩からも教えてもらいながら進めています。



※マイクロホン A²B[®] マイクロホン



宮内 主に災害のセンシング分野で、マルチセンサモジュールなどIoT製品向けの開発を担当しています。無線通信、センサ製品、電源回路の設計から低消費電力の設計までを、実証実験も踏まえながら進めています。インフラの設備監視などでは長期間のモニタリングが必要ですが、設置場所には電源のないケースが多く電池駆動、それも数年単位で保たせる必要があります。しかもスペースの関係上コンパクトにしないと設置できないケースも多いなど、顧客ニーズをしっかりと聞き取るマーケティングの基本的な活動から関わっています。



※マルチセンサモジュール

世の中の利便性を高めたい

—担当製品の顧客と、その製品の顧客にとっての価値はどのように理解すればよいのでしょうか。

澤田 顧客は海外の自動車メーカーです。ホシデンの車載マイクは、周波数特性の良さを顧客から高く評価され

価値創造の源泉

ています。一般に高い音は大きく、低い音は小さく拾いがちですが、当社製のマイクは音の高低にかかわらず一定の音量を拾えるのが、何よりの顧客メリットです。これからクルマの自動運転が進み、車内が一種のリビングスペースのようになれば、静けさを求められるようになります。そこで必要なのがノイズコントロールシステムであり、騒音を打ち消す音を出すためには、まず騒音の周波数をマイクで的確に把握する必要があります。また自動運転では緊急車両のサイレン音などをキャッチするために、車外にもマイクを設置しますが、その場合には求められる防水性もクリアしています。



岸野 私が担当しているのはセンサ活用した残量検知システムです。クライアントはIoT関連のシステム事業者であり、様々な液体での残量検知システムを提供している企業です。北は北海道から南は沖縄まで47都道府県での導入実績があり、寒冷地や亜熱帯地域でも幅広く活用されています。センサを取り付けておくことで、残量が減った状況が把握できるシステムなので、今までより少ない配送回数と労働時間で供給を実現できるようになりました。配送員の人手不足やCO₂削減にも貢献できており、さらなる導入拡大が期待されています。

宮内 担当製品の顧客には、官公庁などが含まれます。たとえばインフラ関係の設備監視では、高速道路の橋などが対象となります。高度成長期に建てられた橋桁などは、設置後60年以上経過して劣化しているため、放置しておくとも崩落などの事故につながりかねません。そのような場所にセンサを設置してモニタリングできれば、事故を未然に防げます。もちろん今でも人による定期点検が行われていますが、それにはリスクを伴うだけでなく、

コストもかかります。これらセンサを活用して効率化と高度化できれば、常時監視も可能になるなど大きなメリットを提供できます。

—**宮内さんの提供しているセンサは、製品の企画立案から始めて設計開発、さらに製品化までしたうえで顧客に提供するので、ホシデンの中では少し特殊な位置づけの製品ですね。**

宮内 開発については、顧客からの何らかのニーズありきでスタートする場合と、私たちが「ここにセンサが必要ではないか」と企画するパターンがあります。現時点は基本的に、官公庁をはじめとするお客様からのニーズに基づいて開発を進めています。その際に重視している判断基準が、最終製品の企画数量です。仮に道路などのインフラ関係用のセンサで、国のお墨付きをえられれば日本全国に設置される可能性があります。さらに日本で普及すれば、次は海外への展開も視野に入ってきます。

数年後には開発の中心メンバーに

—**この先、3年後ぐらいのスパンで考えたとき、どのように成長していきたいと思いますか。**

岸野 まずは知識と経験を積んで、顧客の要望を理解し、設計から製造、品質管理にいたる一連の開発業務を、迅速かつ正確に遂行したい。そのためには4年ぐらいの時間がかかると覚悟しています。製品全般を考える場合には、様々な部品の交差具合などまで計算しておく必要があるため、そう簡単ではないと思います。

澤田 3年後には、製品開発の中心メンバーになりたい。そのためには、たとえば車載マイクを対象とするなら、様々なアイデア力が必要です。そのように考えていくと、現在扱っているマイクについてより深い理解が求められるだけでなく、自動運転における課題の把握も欠かせません。解決すべき課題の中で、自分の関われる部分を見つけて、進化している関連技術を学んでおく必要もあります。

宮内 私は3年後には、IoT製品開発の中心メンバーとなり、技術と開発推進の両面で、周囲から頼られる存在にな

りたいと考えています。全てを深く理解するのは難しいですが、少なくとも何かを尋ねられたら直ちに答えられるレベルには達していきたい。そのうえで5年後には、自ら企画立案して立ち上げた製品が、社会課題の解決に重要な役割を果たすものとなり、継続的に市場に送り出されるレベルにまで到達させたい。その結果として、たとえばテレビなどで「日本のインフラを支えるセンサ」などと取り上げられるようになればうれしいですね。

コミュニケーションが成功の鍵

—**仕事を順調に進めていくために、一番大切にしていることを教えてください。**

澤田 製品を量産まで導くために、何より大切なのが顧客との関係性だと思います。自動車関連の車載マイクについては、エンドユーザーは一般の方ですが、自分にとっての顧客は自動車メーカーです。設計者として最大の望みは、自分が設計した製品を一人でも多くの人に使ってもらいたい。そのためには、まず顧客の要望を可能な限り受け入れるようにする。そのうえでどうしても受け入れるのが難しい場合には、その根拠をていねいに説明し、顧客に納得してもらうよう努めています。

宮内 最重視しているのは、顧客との信頼関係の構築です。私は入社したのが2020年、まさにコロナ禍がスタートした年だったので、お客様とのやり取りは当初、基本的にオンラインでした。やがてコロナ禍が収まって対面で話すようになり、改めてオンラインと対面の違いを実感しています。感覚的な印象ではありますが、やはりオンラインだと淡々とした感じが否めず、一方で対面だと相手の表情を目の当たりにしながら、身振り手振りなども交えてコミュニケーションできるので相互理解が深まるようです。また、実際に訪問していると本来の要件だけでなく、こぼれ話のようなところから新たな展開につながるケースもあります。

岸野 これまでの3年間で、コミュニケーション不足のときほど問題が起きやすいという学びを得ました。コミュニケーションを大切にするために心がけているのが報告で、とにかく失敗したときほどていねいに報告するよう心がけています。おかげで直属の先輩だけでなく、諸先輩方とも関係性は良好だと思います。

自分にしかできない何かで、新たな価値を創造する

—**最後に、これから目指すキャリア像を教えてください。**

岸野 少し大げさかもしれませんが「岸野に任せれば、良い製品を開発してくれる」と思われるレベルに到達したい。そのためには設計を一人で完結できればなりません。同時に、開発に携わっている製品については、誰にも負けないぐらい深い話をできるようになる必要もあります。現状は自分で開発するのではなく、先輩たちのフォローに入るケースが多いので、そこからどれだけ学べるかが勝負だと思っています。



澤田 自分にしかできない何かを身につけた技術者になりたい。具体的には回路設計に関わる部分ですが、まずは社内でもトップだと自信を持っていえるレベルの専門知識を身につける、そのうえで知識を活かした製品を開発していけば、他社に真似のできない製品を世の中に送り出せると思います。幸い、まわりには様々な専門知識を持つ先輩がいるので、その人たちの背中を見ながら、自分の得意分野を磨いていければと思います。

宮内 専門性を高めながら、技術開発にとどまらず、顧客やパートナーの課題を的確に捉えたうえで、新たな製品や価値を創出できる人材を目指します。具体的なポジションでいえばプロジェクトリーダーのような立ち位置です。この夢を実現するため、新たにできた社内制度を利用して、大学院で博士号を取得するための学びをスタートしました。将来的には単なる開発担当ではなく、社会課題の解決を通じて自社の成長に貢献する存在を目指します。

● 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、インドの11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。

なお、ホシデンは2025年3月にSBTにコミットメントし、同8月(9月公開)にSBT認定を取得いたしました。これにより、より野心的なCO₂排出量削減の取り組みを推進するとともに、中長期目標としてSBT水準の目標を追加して、目標達成に向けた取り組み強化を図ります。

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うえ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>



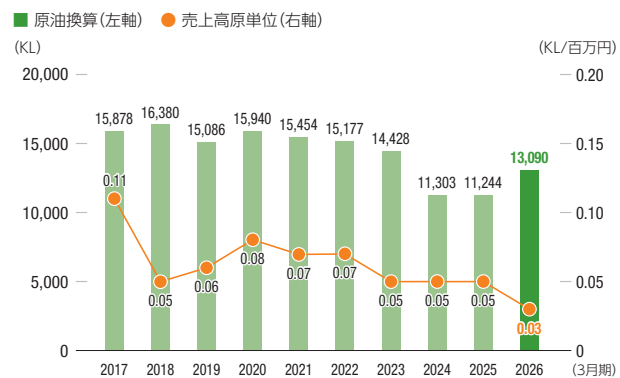
気候変動への取り組み

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

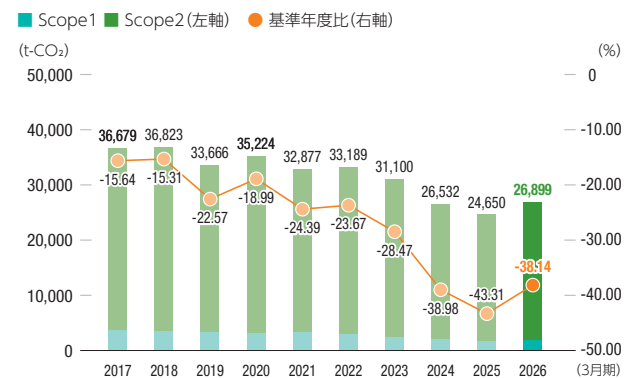


※ホシデングループでの電力・燃料使用量を原油換算したエネルギー使用量合計の推移です。

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、2025年8月(SBT公開は9月)にSBT認定を取得しており、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います。また、2025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。

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	83トン	38.1%	2022年10月
ホシデン九州	180トン	15.2%	2023年2月
ホシデンベソン	31トン	37.6%	2023年4月(第一期) 2023年9月(第二期)
ホシデン東京事業所	39トン	33.1%	2024年9月
ホシデン本社5号館	96トン	8.2%	2024年12月
ホシデンベトナム	1,330トン	7.8%	2026年夏頃



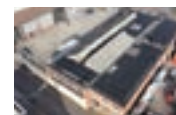
ホシデン和歌山



ホシデン九州



ホシデン本社



ホシデンベソン



ホシデン東京事業所



ホシデンベトナム
(8号棟)
(2026年夏頃に稼働予定)



ホシデンベトナム
(1・2・3号棟)
(2026年夏頃に稼働予定)

・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

CDP (Carbon Disclosure Project) スコア

2025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	2025年度
CDP評価(気候変動)	D-	D-	D	C	B	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



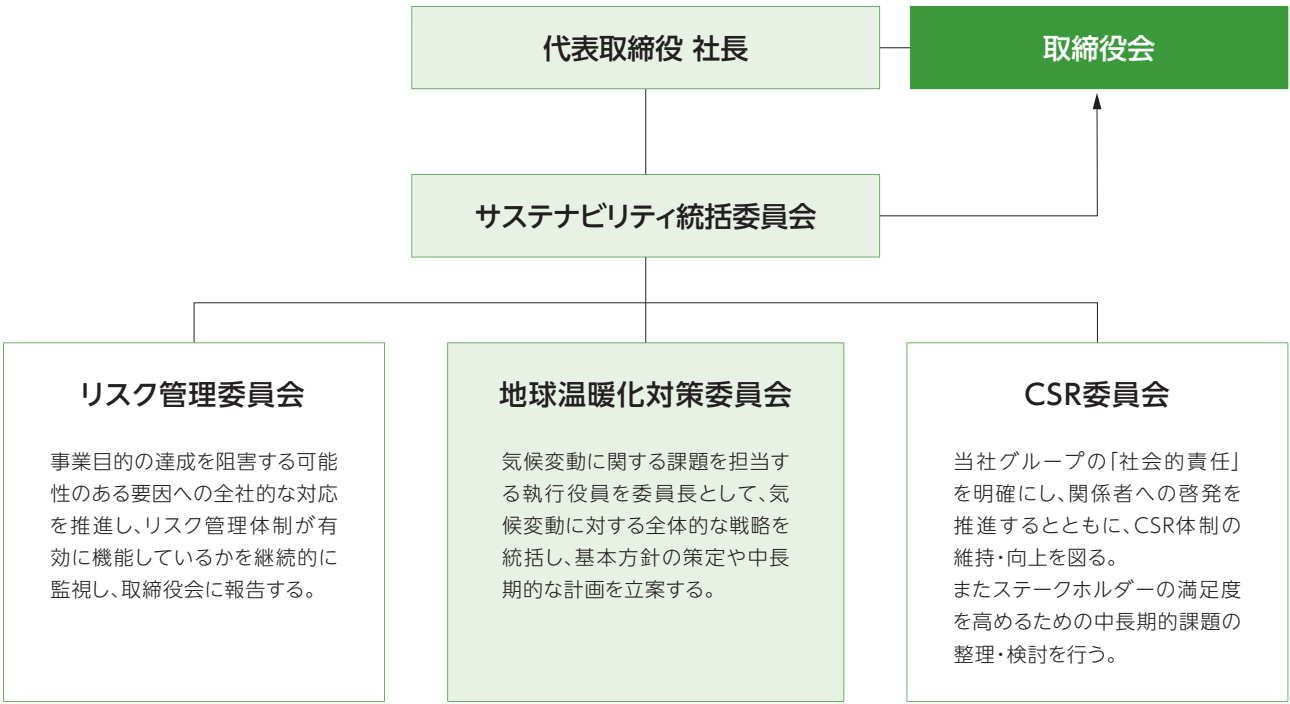
ガバナンス

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上部委員会であるサステナビリティ統括委員会が取締役に報告しています。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
移行	規制／法規制	脱炭素の加速によるカーボンプライシングの導入によるコストの増加リスクがある。	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	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。	中	生産工程における省エネ設備の導入及び工程の効率化などの推進を行う。また、製品設計における脱炭素材料や小型化・省電力化などを推進していく。
	市場	顧客からの脱炭素要求に対応できず受注の減少またはコストダウン要求における利益が減少するリスクがある。	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	環境取り組み不足による顧客評価の低下と受注減少。投資家様からの評価が低下し株価が下落するリスクがある。	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。
物理 リスク	機会	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	急性	大	急性災害に備えて、生産移行などのグループの連携及び自家発電設備による事業継続対策を行っている。
		慢性	小	新規導入及び切替更新時に化石燃料から再エネへの切替及び省エネ設備への切替導入を実施している。

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、ホシデンバンソン、東京事業所、本社に続きホシデンベトナムにおいても2026年夏頃稼働の予定です。なお、2025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。

ホシデンは野心的な取り組みを推進するために、2025年8月(9月公開)にSBT認定を取得いたしました。これを受けて、脱炭素をさらに

加速させるべく、中長期目標もSBT水準に基づくScope1,2、およびScope3の削減目標を新たに追加いたしました。

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 (Scope1,2,3)

- **中期目標**…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(Scope1,2)
【SBT水準】2030年度末までに2023年度基準で総排出量42%削減(Scope1,2)
【SBT水準】2030年度末までに2023年度基準で総排出量25%削減(Scope3)
- **長期目標**…2050年度末までにカーボンニュートラルを目指す

● 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(ホシデン株式会社およびその関係会社)の持続的な価値創造および競争力の向上を目的として、当社グループは2007年に、「公正取引・倫理的経営」「人権・労働」「安全衛生」「環境保全」などを柱とする企業の社会的責任(CSR)に関する「ホシデングループ行動規範」を策定しました。

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

人権・労働

基本的な考え方

ホシデングループは、以下の事項を遵守し、外部のステークホルダーを含む全ての人々の人権および従業員の労働権を尊重します。

- 全ての従業員を自由意思に基づき雇用し、いかなる強制労働も行いません。また、最低就業年齢に満たない児童の労働を一切認めません。
- 全ての人の尊厳と権利を尊重し、人種、年齢、民族、国籍、宗教、性別、性的指向、障がいの有無等に基づく差別、並びに虐待やハラスメント等の非人道的行為を行いません。
- 法定最低賃金を遵守するとともに、生活賃金への配慮に努めます。また、法令に基づく労働時間を遵守するため、労働日数・労働時間・休暇を適切に管理します。
- 労働組合への加入および団体交渉権など、法令により保障された労働者の権利を尊重します。

人材

ダイバーシティ&インクルージョンの推進

ホシデングループは、多様な人材が長期的に活躍できる環境整備を推進しています。

女性活躍の推進	出産手当金の上乗せ給付などの制度整備により、産休・育休後の復職率100%を維持しています。また、一般職から総合職へのコース転換者が女性社員全体の約20%を占めるなど、キャリア形成の機会拡大を図っています。さらに、新卒女性採用比率については全体の30%以上を目標とし、採用強化に取り組むとともに、早期コース転換制度の導入により、意欲ある人材の早期活躍を支援しています。
外国人材採用	留学生採用枠を設け、大学への積極的な求人活動を通じて、多様なバックグラウンドを持つ人材の確保を進めています。
シニア人材の活躍	従業員一人ひとりの能力・志向・ライフスタイルに応じた定年後再雇用制度を導入するとともに、シニア人材向け研修制度の整備を進め、継続的な活躍を支援しています。
障害者人材の採用	大学への積極的な求人活動に加え、エージェントや各種支援機関など複数のチャネルを活用し、安定的な人材の確保に取り組んでいます。また、障害の有無にかかわらず働きやすい職場環境の実現に向け、必要な整備について継続的に検討・推進しています。
キャリア相談窓口設置	従業員の主体的なキャリア形成を支援するため、社内にキャリア相談窓口を設置し、相談対応を実施しています。多様なキャリアニーズに応じた支援を通じて、従業員エンゲージメントの向上と組織の持続的成長に貢献しています。

当社グループは、顧客および社会に必要とされる製品の提供を通じて企業本来の社会的責任を果たすとともに、関連法令および本行動規範の遵守を徹底し、信頼される企業であり続けることを目指し、健全な事業活動を推進してまいります。

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。

安全・衛生

基本的な考え方

ホシデングループは、安全衛生に関する法令の遵守にとどまらず、従業員が心身ともに健康で安全に働ける職場環境の実現に向け、継続的な取り組みを推進しています。

- 安全衛生パトロールやリスクアセスメントの実施により、社内の危険・不衛生箇所を特定し、継続的な改善を図っています。
- 健康保険組合と連携し、保健指導の受診促進を行うなど、従業員の健康増進を支援しています。
- PCログ等を活用した労働時間管理を行い、長時間労働の抑制に向けて一斉退社時間やノー残業デーを設定しています。
- 季節要因に応じて、交通安全(冬季の運転注意)、感染症予防、熱中症対策などに関する注意喚起を行うとともに、独自の取り組みを推進しています。

また、被扶養配偶者の人間ドック費用を補助するなど、従業員のみならずその家族の健康維持・増進にも配慮した制度を整備しています。

人材育成の取り組み

ホシデングループは、経営理念の実現に向け、会社の経営および業績に貢献できる「自主・自立・自己責任型」の人材(「強い社員」)の育成を目指し、目的別に体系化した教育プログラムのもと、人材育成を推進しています。

また、製品技術における論理性・専門性の向上および産学連携の強化を図るとともに、人的資本への投資を通じた企業価値の向上を目的として、若手技術者を大学の博士課程へ派遣し、学位取得を支援しています。

階層別教育	年次や職位に応じて求められる知識・スキル・マインドの習得を体系的に推進しています。また、選抜型の管理職候補者研修を実施し、将来のリーダー育成にも取り組んでいます。
機能別教育	ロジカルシンキングやマーケティング、交渉力など、「強い社員」に不可欠なビジネススキルの向上を図っています。
グローバル人材教育	海外での活躍を見据え、グローバルマインドの醸成および語学力の強化に取り組んでいます。
eラーニング導入	個々の習熟度や業務内容に応じた柔軟な学習機会の提供を目的にeラーニングを導入し、コンプライアンス、ハラスメント防止、情報セキュリティなどの教育を実施しています。
外部教育受講支援	業務に必要な専門知識やスキルの習得、および従業員の自己啓発を促進するため、社外セミナーや通信教育の受講費用の一部を補助しています。

健康経営・ウェルビーイングの推進

ホシデングループは、従業員およびその家族が長年にわたり健康であり続けることが、安心して働ける職場環境と持続的な企業価値向上の基盤であると考え、健康維持・増進および働きやすい環境の整備に取り組んでいます。

健康増進支援	人間ドック受診費用(本人および配偶者の基本・オプション料金)の一部補助や、受診結果に基づく再検査・治療および特定保健指導の利用促進を通じて、健康意識の向上を図っています。また、インフルエンザ予防接種費用(本人・配偶者・子)の一部補助を実施しています。
働き方の最適化	計画年休制度やフレックス休日制度の導入により計画的な休暇取得を促進するとともに、フレックスタイム勤務制度の運用、19時30分全館消灯の徹底、労使による会議体の設置などを通じて、長時間労働の抑制に取り組んでいます。
心身の健康維持施策	始業前の体操の奨励や、クラブ活動への補助、社内トレーニングルームやシャワー室の設置などにより、日常的な健康づくりを支援しています。また、社員食堂において栄養バランスに配慮した食事を提供しています。
休養・リフレッシュ支援	一定期間勤務した従業員に対し、連続休暇および奨励金を付与し、心身のリフレッシュ機会を提供しています。
生活・就業リスクへの備え	共済会を通じたGLTD保険(団体長期障害所得補償保険)への加入や傷病手当金の上乗せ支給、団体型介護保障保険の導入により、長期就業困難時や介護発生時の経済的負担の軽減を図っています。
ヘルスケアサポート体制	健康保険組合・保険会社・外部福利厚生サービスと連携し、健康相談、メンタルヘルスカウンセリング、スポーツ施設利用機会の提供など、多面的な健康支援を行っています。
ライフイベント支援	福利厚生の活用により婚活支援などのライフイベント支援を実施しています。

また、子育て時の法定給付への上乗せ支給や、法定を上回る「配偶者出産休暇」を付与しています。さらに、「看護休暇」は子どもだけでなく家族も対象とし、幅広いサポート体制を整えています。

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。

「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160名の方々に鑑賞していただくことができました。



きれいなまちづくり推進活動

Interview

技術革新を支えるうえで必須となる 多様性の推進に注力します



人事部 部長
和田 牧子

CASE、IoT、DXなどの技術革新が、急速に進展しています。著しく変化する環境の中でも持続的な成長を維持するためには、事業戦略と一体化された人材育成が不可欠です。当社は人材を重要な経営資本と位置づけ、次代のホシデンを担う人材の育成に取り組んでいます。中でも重視しているのが、当社の核となる幅広い技術力を伸ばしていく人材であり、その力ぎは多様性（DE&I）の推進にあります。

Q

**事業戦略を推進するための
人材育成について、基本的な考え方と
取り組み内容を教えてください。**

A

**「技術立脚型経営を支える人材の育成」を
中核に据えて取り組んでいます。**

当社の競争力の源泉は、人材の育成力にあります。すなわち機構・音響・高周波・光学・回路・ソフトウェアなどのコア技術を継承・進化させ、その組み合わせから創出される新たな価値が、当社の競争力です。これら一連の価値創造プロセスを担うのが技術人材です。顧客から求められるQuality・Cost・Deliveryニーズに応えるだけでなく、その一歩先を見据えた提案力を持つ人材を育成する必要があります。

したがって育成を優先すべきは、第一が技術人材であり、次がグローバル人材、次世代リーダー人材と続き、生産・製造人材については外部からベテランの中途採用に注力しています。技術人材については、新入社員研修で技術基礎や製品知識を体系的に習得させ、配属後は

OJTを中心に実務を通じて専門性を高めています。

汎用的な学びの手段として、タイパを重視する若手への対応も考慮しe-Learningを導入しました。次世代リーダーの育成については、新たに選抜型の研修を採り入れ、モチベーションアップを図っていく予定です。

Q

**DE&Iの象徴ともいえる、
女性の活躍促進や管理職登用にに向けた
取り組みと成果はいかがでしょうか。**

A

**採用から育成そして役職登用、さらに働き続け
られる環境整備まで一体的な取り組みにより、
着実に成果が出ています。**

新卒採用の段階から、女性が技術職や総合職として活躍できる企業であるとのメッセージ発信に力を入れています。説明会や採用広報の担当にも女性を増やしたほか、女性専用の説明会を開催するなど女性にフレンドリーな採用プロセスを心がけています。その成果として女性の応募が増えていて、今年度の新入社員については

44%が女性、その中にはいわゆるリケジョも4名含まれています。

入社後の対応については、仕事と家庭の両立を支える制度を整えるだけでなく、それらが実際に「使われる」運用に力を入れています。こうした取り組みが実を結び、女性の育児休業取得率は100%となり、男性の取得率も70%を超えました。

キャリア形成については、以前一般職として入社した社員の総合職への転換を促し、専門性を高めながら長期的にキャリア形成できる体制を整えました。その成果として女性の平均勤続年数は、約29年と男性を上回る水準です。管理職登用についても力を入れていて、候補となる女性人材を計画的に育成しています。また2024年以降に女性の社外取締役を2名選任するなど、意思決定層における多様性確保にも取り組んでいます。

Q

**キャリア採用比率を高める取り組みと、
その成果としての組織文化は
どのように変わっているのでしょうか。**

A

**アルムナイも含めた採用に注力し、
組織の競争力は着実に高まっています。**

技術立脚型経営のもとで持続的な成長を実現するためには、社内で培ってきた強みを継承すると同時に、外部の知見や多様な経験を積極的に取り込む必要があります。現時点では全社員の2割程度がキャリア採用ですが、今後はこの比率を高めていきます。

対象領域については、設計・生産技術・品質・IT/DX領域などの事業戦略上重要な分野を中心として、専門性や実務経験を重視した採用を進めています。その際に重視するのが、新技術の導入や業務プロセスの高度化などの課題解決に貢献できる人材です。

採用された人材は、まず即戦力として高く評価されています。加えて社内にいる人間には意識されないローカルルールを指摘し、改善へと導いてくれる点も好意的に捉えられています。

もう一点、力を入れているのがアルムナイ、すなわち当社退職者の再雇用です。当社で培った知見に加えて、外部で得た経験を融合させてくれるアルムナイはハイレベルの即戦力となっています。

これらキャリア採用メンバーの増加は、着実に組織文化を変えつつあります。その成果が「当たり前」を問い直す風土の醸成、専門性を軸とした協働の強化、成果と役

割重視への意識転換から組織の開放性と多様性の向上などに現れています。



Q

**グローバル人材の育成状況や
活躍事例などをお聞かせください。**

A

**全社員が海外拠点やグローバル顧客と
関わる前提で、すそ野を広く育てていきます。**

新入社員については全員を対象として、入社後に2週間にわたる英語研修を行っています。その目的は、部門を問わずグローバル環境で働くための意識形成にあります。すなわち単なる語学教育ではなく、英語を業務ツールとして捉えさせて、海外とのやり取りに対する心理的ハードルを下げるのです。

部門への配属後は、OJTを通じた実践的育成を行っています。具体的には海外営業部門ならず海外出張であり、技術や生産部門についても管理職になる前に一度は海外を経験するよう、ローテーションなどを計画的に実施します。これらにより単に英語を話せる人材ではなく、「技術や現場を英語で語れる人材」の育成が進んでいます。

今後の課題は、海外赴任に対する社員のモチベーション向上であり、その後のキャリア形成との連動も踏まえた施策を考えていきます。これによりホシデンでは、海外に行くのがごく当たり前と受け止められる空気感を醸成したいと考えます。

一方では海外拠点の現地スタッフを日本へ受け入れる双方向の人材交流にも取り組んでおり、今期は海外関係会社の現地社員を本社の社員として転籍させて迎え入れる予定です。今後も海外拠点との計画的な人材交流、早期からのグローバル関与、海外拠点における現地リーダー育成を通じて、グローバル人材の育成を進めていきます。

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、取り組んでいます。

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、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・果敢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

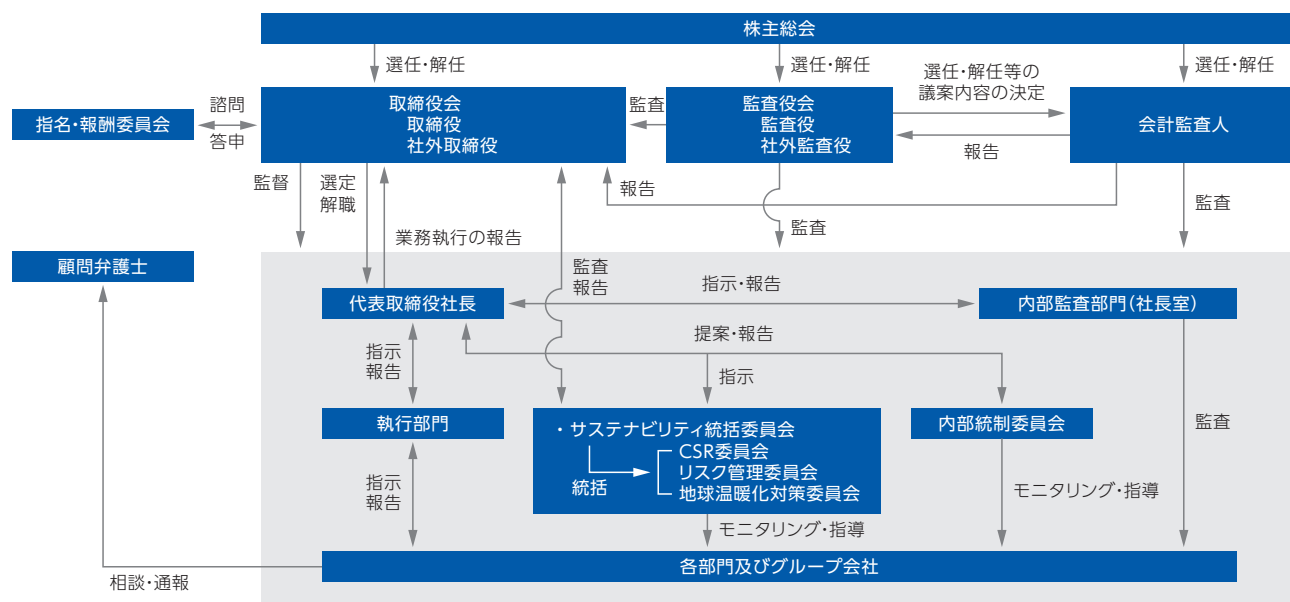
当社はグローバル化等に伴うリスクの高まりに対し、健全に牽引する経営体制の構築、社外取締役によるモニタリングの実現を図るため、取締役会については、独立社外取締役を含んだ構成とするとともに、業務の意思決定、監督機能と業務執行機能を分離し、双方の機能を強化するために、執行役員制度を導入しています。

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。

当社は、監査役会設置会社であり、社外監査役2名を含む3名の監査役が、客観的立場から取締役の職務執行を監査しております。また、取締役は社外取締役3名を含む計5名となっております。社外取締役は、一般株主と利益相反が生じる恐れがない独立した立場から、適切な経営判断が行われるよう、経営を監視しております。従来からの監査役制度を基礎に、社外取締役、監査役がその経験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・提言を行っております。この体制が、適切な監視及び監督を可能とするガバナンスを構築し、その実効性を高めると認識しております。



役員紹介 (2026年6月25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



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退任するまでの間は社外監査役として、さらに、2020年6月に社外取締役役に選任されてからは社外取締役役として、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がなく、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がなく、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がなく、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	長きにわたり金融機関に在籍し、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。 同氏は、過去に当社の主要な取引先である株式会社みずほ銀行の業務執行者(従業員)でありましたが、同行の意向に影響を受ける立場にありません。 なお、当社と同行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、当社は金融機関からの借入を行っていないため、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がなく、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がなく、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・監査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。

取締役の報酬の基本方針

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うえ、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)	224 (18)	—	17 (一)	167 (18)	40 (一)	7 (4)
監査役 (うち社外監査役)	21 (9)	—	—	21 (9)	—	4 (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、2026年6月25日開催の第76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40百万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。
6. 上記には、当事業年度中に退任した社外取締役1名及び監査役1名を含んでおります。

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

技術を起点とした価値創造と成長への貢献

未だ解決の糸口が見えない中東情勢やウクライナ問題、米国の関税措置など、混沌とした国際情勢が続いておりますが、ホシデンはお陰様で、着実に事業を展開させていただいております。優れた技術でお客様のニーズにお応えするとともに、社会における新たな価値創造を行う提案型企業として、持続的成長を目指した強力な取り組みを日々推進していますが、私は技術出身の社外取締役として、付加価値の高い電子部品の開発や、革新的な技術に基づく新規事業の積極的開発、また事業の根幹となる「ものづくり」の基盤技術の構築による収益基盤の強化など、微力ながら貢献してまいりたいと思います。



丸野 進



小西 ゆかり

ガバナンス強化と企業価値向上への取り組み

当社は、創業以来、常に市場が求めるものを先進の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まいりました。地政学的リスクや米国や中国の政策動向、為替の変動等、今後も景気の先行きは不透明な状況が続く中、コア事業の維持・拡大に加え、新たな事業の創造に挑戦しています。当社は良好なガバナンス体制が構築されており、社外役員には取締役会だけでなく、代表取締役社長と率直な意見交換の場も設定されています。私は、社外取締役として、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、当社の持続的な成長と中期的な企業価値の向上に向け、微力ながら貢献してまいりたいと思います。

客観的視点による持続的成長と企業価値向上への貢献

当社は、長年にわたり培ってきた高い技術力と品質を強みとしてエレクトロニクス市場の発展に貢献してまいりました。また、少子高齢化や労働人口減少という社会課題の解決に向けた機器の開発、ライフラインや交通インフラの保全に役立つ製品群の市場投入など、総合電子部品メーカーの立場から社会に貢献しており、今後も大きな成長可能性を有していると考えております。一方で、米中の通商政策を巡る不確実性、地政学リスクの高まりなど、経営環境の複雑化が進む中、リスク管理や内部統制の充実に加え、多様な視点を踏まえた意思決定の重要性はますます高まっております。また、多様な人材が活躍できる環境づくりは、企業の創造性や競争力の向上に不可欠であると認識しております。今後も社外取締役として、取締役会における建設的な議論を通じ、客観的かつ中立的な視点を大切にしながら、ホシデンの持続的な成長と中長期的な企業価値向上に貢献してまいりたいと思います。



平澤 裕紀子

財務サマリー

回次		第72期	第73期	第74期	第75期	第76期
決算年月		2022年3月	2023年3月	2024年3月	2025年3月	2026年3月
売上高	(百万円)	207,608	277,244	218,910	247,571	448,250
経常利益	(百万円)	15,786	18,984	18,160	14,776	24,644
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	11,901	12,637	11,632	10,037	16,206
包括利益	(百万円)	13,469	14,477	14,702	10,779	17,418
純資産額	(百万円)	119,533	126,753	134,870	140,317	150,243
総資産額	(百万円)	171,525	179,993	175,008	200,279	215,281
1株当たり純資産額	(円)	2,175.11	2,379.08	2,609.20	2,757.39	3,051.70
1株当たり当期純利益金額	(円)	211.57	232.88	224.23	194.76	322.65
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額	(円)	196.32	214.93	205.62	181.88	300.45
自己資本比率	(%)	69.7	70.4	77.1	70.1	69.8
自己資本利益率	(%)	10.4	10.3	8.9	7.3	11.2
株価収益率	(倍)	5.5	6.9	8.6	10.2	7.9
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△1,230	20,765	26,931	△18,228	34,538
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△3,059	△9,852	△8,345	△5,931	△6,376
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△3,748	△7,437	△7,940	△5,312	△8,636
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	62,479	66,017	76,662	46,769	66,050
従業員数	(名)	8,808	9,028	6,839	8,791	8,465

(注)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 (2025年3月31日)	当連結会計年度 (2026年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	59,564	77,685
受取手形	3	—
売掛金	31,918	25,813
電子記録債権	1,220	1,022
有価証券	—	697
商品及び製品	8,220	7,676
仕掛品	3,207	4,478
原材料及び貯蔵品	61,897	57,628
営業未収入金	1,170	1,759
その他	4,496	4,878
貸倒引当金	△182	△176
流動資産合計	171,516	181,466
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	22,510	23,006
減価償却累計額及び減損損失累計額	△15,663	△16,857
建物及び構築物(純額)	6,847	6,149
機械装置及び運搬具	27,614	30,895
減価償却累計額及び減損損失累計額	△22,600	△23,760
機械装置及び運搬具(純額)	5,013	7,135
土地	3,019	3,027
建設仮勘定	874	2,130
その他	31,340	27,575
減価償却累計額及び減損損失累計額	△27,492	△24,501
その他(純額)	3,847	3,073
有形固定資産合計	19,602	21,516
無形固定資産	508	699
投資その他の資産		
投資有価証券	7,228	8,079
退職給付に係る資産	—	2,148
繰延税金資産	626	662
その他	1,052	975
貸倒引当金	△254	△267
投資その他の資産合計	8,652	11,599
固定資産合計	28,763	33,815
資産合計	200,279	215,281

(単位:百万円)		
	前連結会計年度 (2025年3月31日)	当連結会計年度 (2026年3月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	34,092	33,338
電子記録債務	1,546	1,252
短期借入金	1,050	—
未払法人税等	2,127	6,322
役員賞与引当金	151	168
関係会社整理損失引当金	—	766
その他	6,269	7,076
流動負債合計	45,236	48,924
固定負債		
新株予約権付社債	10,190	10,161
繰延税金負債	2,397	3,042
退職給付に係る負債	1,497	2,278
その他	640	630
固定負債合計	14,725	16,113
負債合計	59,962	65,038
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	112,257	122,641
自己株式	△12,393	△14,063
株主資本合計	133,120	141,835
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	3,464	4,758
為替換算調整勘定	2,922	2,560
退職給付に係る調整累計額	809	1,089
その他の包括利益累計額合計	7,196	8,408
純資産合計	140,317	150,243
負債純資産合計	200,279	215,281

連結損益計算書

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)	当連結会計年度 (自 2025年4月1日 至 2026年3月31日)
売上高	247,571	448,250
売上原価	224,422	419,082
売上総利益	23,148	29,168
販売費及び一般管理費	9,575	9,932
営業利益	13,573	19,236
営業外収益		
受取利息	968	970
受取配当金	164	193
為替差益	45	4,182
その他	131	118
営業外収益合計	1,309	5,465
営業外費用		
支払利息	34	45
社債発行費	64	—
その他	8	11
営業外費用合計	107	57
経常利益	14,776	24,644
特別利益		
固定資産売却益	14	9
ゴルフ会員権売却益	4	—
子会社清算益	—	5
特別利益合計	18	15
特別損失		
固定資産除売却損	8	29
投資有価証券評価損	123	103
減損損失	432	907
関係会社整理損失引当金繰入額	—	723
その他	0	—
特別損失合計	565	1,764
税金等調整前当期純利益	14,229	22,894
法人税、住民税及び事業税	3,876	6,949
法人税等調整額	315	△261
法人税等合計	4,192	6,687
当期純利益	10,037	16,206
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	10,037	16,206

連結包括利益計算書

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)	当連結会計年度 (自 2025年4月1日 至 2026年3月31日)
当期純利益	10,037	16,206
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	△35	1,293
為替換算調整勘定	650	△361
退職給付に係る調整額	128	279
その他の包括利益合計	742	1,211
包括利益	10,779	17,418
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	10,779	17,418
非支配株主に係る包括利益	—	—

連結株主資本等変動計算書

(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

(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	112,257	△12,393	133,120	3,464	2,922	809	7,196	140,317
当期変動額										
剰余金の配当			△3,307		△3,307					△3,307
親会社株主に帰属する 当期純利益			16,206		16,206					16,206
自己株式の取得				△4,201	△4,201					△4,201
自己株式の処分		6		10	17					17
自己株式の消却		△6	△2,514	2,521	—					—
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)						1,293	△361	279	1,211	1,211
当期変動額合計	—	—	10,384	△1,669	8,714	1,293	△361	279	1,211	9,926
当期末残高	13,660	19,596	122,641	△14,063	141,835	4,758	2,560	1,089	8,408	150,243

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 2024年4月1日 至 2025年3月31日)	当連結会計年度 (自 2025年4月1日 至 2026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	14,229	22,894
減価償却費	3,540	4,808
減損損失	432	907
貸倒引当金の増減額(△は減少)	140	△38
退職給付に係る資産の増減額(△は増加)	35	△2,146
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	△627	1,150
受取利息及び受取配当金	△1,132	△1,164
支払利息	34	45
固定資産除売却損益(△は益)	△5	20
投資有価証券評価損益(△は益)	123	103
子会社清算損益(△は益)	－	△5
関係会社整理損失引当金の増減額(△は減少)	－	766
売上債権の増減額(△は増加)	△10,032	6,619
棚卸資産の増減額(△は増加)	△40,172	4,052
営業未収入金の増減額(△は増加)	17	△566
その他の資産の増減額(△は増加)	△1,667	△473
仕入債務の増減額(△は減少)	20,912	△1,436
その他の負債の増減額(△は減少)	91	673
その他	416	241
小計	△13,665	36,452
利息及び配当金の受取額	1,086	1,107
利息の支払額	△31	△44
法人税等の支払額	△5,617	△2,977
営業活動によるキャッシュ・フロー	△18,228	34,538
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	△15,048	△16,795
定期預金の払戻による収入	12,629	14,463
長期性預金の払戻による収入	3,000	3,500
有形固定資産の取得による支出	△6,262	△7,555
有形固定資産の売却による収入	78	29
投資有価証券の取得による支出	△149	－
投資有価証券の償還による収入	－	300
無形固定資産の取得による支出	△255	△354
その他	75	35
投資活動によるキャッシュ・フロー	△5,931	△6,376
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)	－	△1,050
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	△3,000	△4,201
配当金の支払額	△3,264	△3,307
その他	△97	△76
財務活動によるキャッシュ・フロー	△5,312	△8,636
現金及び現金同等物に係る換算差額	△420	△244
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△29,892	19,280
現金及び現金同等物の期首残高	76,662	46,769
現金及び現金同等物の期末残高	46,769	66,050

会社・株式情報 (2026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 8,465名(連結)、569名(単体)
本 社 〒581-0071
大阪府八尾市北久宝寺1-4-33

株式情報

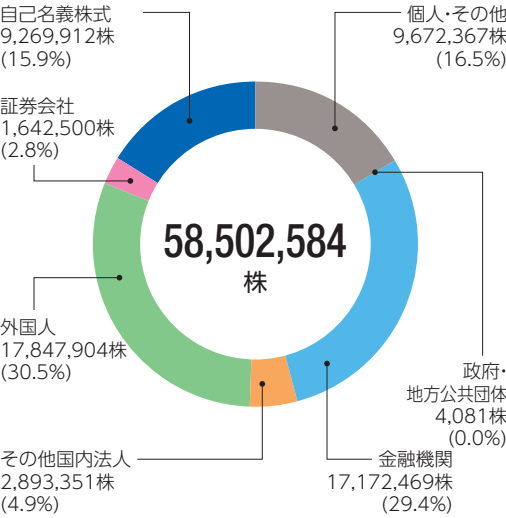
定 時 株 主 総 会 毎年6月
単 元 株 式 数 100株
発行可能株式総数 150,000,000株
発行済株式の総数 58,502,584株
(自己株式 9,269,912株を含む)
株 主 数 12,654名

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)	5,762,500	11.7
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	2,453,100	5.0
3	日本生命保険(相)	2,358,555	4.8
4	MSIP CLIENT SECURITIES	2,288,197	4.6
5	(株)日本カストディ銀行(信託口)	1,340,300	2.7
6	(株)三菱UFJ銀行	1,300,030	2.6
7	古橋由美	1,204,541	2.4
8	東京海上日動火災保険(株)	1,200,690	2.4
9	古橋健士	1,078,676	2.2
10	ホシデン共栄会	1,033,100	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9,269,912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9,269,912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様々な情報(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>

