

株式会社レスター

2026年3月期 決算説明会資料

2026年5月15日

<将来の見通しに関する注意事項>

このプレゼンテーションに掲載されている当社の現在の計画、見直し、戦略は将来の業績に関する見通しであり、これらは現在入手可能な情報から得られた当社の判断に基づいております。実際の業績は、様々な外部要因、内部要因の変化により、これらの業績見通しとは異なる結果となる可能性があります。実際の業績に影響を与える重要な要素には、世界・日本経済の動向、急激な為替相場の変動並びに戦争・テロ活動、災害や伝染病の蔓延等があります。本資料・データの無断転用はご遠慮ください。

<お問い合わせ先>

レスター 経営管理室
E-mail: irpr@restargp.com

株式会社レスター

2026年3月期決算説明会（質疑応答含む）

開催日：2026年5月15日（金）

登壇者：2名

株式会社レスター 代表取締役社長 COO 林 眞一

株式会社レスター 取締役 二島 進

証券コード：3156（東証プライム）

Agenda

- 1 2026年3月期 連結業績ハイライト …… P4
- 2 2027年3月期 連結業績予想及び配当予想 …… P13
- 3 中期経営計画最終年度に向けて …… P19
- 4 Company Profile …… P30

司会：それでは、2026年3月期決算概況について、取締役の二島よりご説明いたします。
それでは二島さん、お願いいたします。

二島：本日はお忙しい中、当社決算説明会にご参加くださり誠に有難うございます。
ご覧の内容に沿って、ご説明させていただきます。

売上高
630,905百万円 過去最高
 (前年同期 561,001百万円)
 前期比 **12.5%増**

TOPICS

- 5期連続で過去最高を更新
- M&Aや前連結会計年度に設立した合併会社の**連結子会社化**に伴う増収(↑)
- **高性能カメラ向け**や**PC関連機器**、さらには**生成AI用**などの**データセンター向け**を中心とした商材の伸長(↑)

営業利益
16,739百万円 過去最高
 (前年同期 14,174百万円)
 前期比 **18.1%増** 営業利益率 **2.7%**

TOPICS

- **過去最高益を更新**
- M&Aや前連結会計年度に設立した合併会社の**連結子会社化**に伴う増収(↑)
- **デバイス事業の伸長**による増益(↑)
- エコソリューション事業における新電力の**需給調整市場の競争激化**(↓)

親会社株主に帰属する**純利益**
7,691百万円 過去最高
 (前年同期 7,473百万円)
 前期比 **2.9%増** 純利益率 **1.2%**

TOPICS

- **過去最高益を更新**
- 営業利益の増加に伴う増益(↑)
- 資金調達にかかるコストの低減(↑)
- 前年同期における連結子会社の清算に伴う**税効果の剥落**(↓)

ROE	24年3月期	25年3月期	26年3月期
	8.5%	8.8%	8.6%

OPM	24年3月期	25年3月期	26年3月期
	3.1%	2.5%	2.7%

ROIC	26年3月期
	5.1%

まず初めに、2026年3月期の連結業績ハイライトについてご説明いたします。

売上高は6,309億5百万円、営業利益は167億39百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は76億91百万円となり、売上高、営業利益及び親会社株主に帰属する当期純利益、これら全ての指標において過去最高となりました。

売上高や営業利益、各セグメントの詳細につきましては、後ほどご説明いたします。

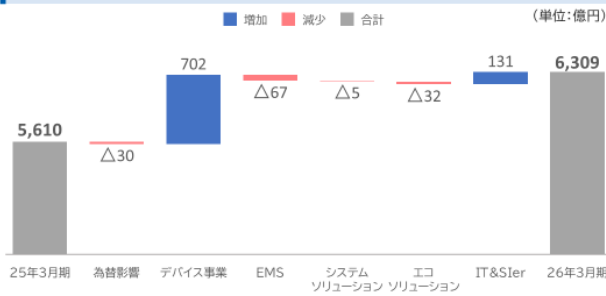
(単位:百万円)	2025年3月期 通期		2026年3月期 通期		前期比	
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率
売上高	561,001	—	630,905	—	69,903	12.5%
売上総利益	47,700	8.5%	53,613	8.5%	5,913	12.4%
販売管理費	33,526	6.0%	36,873	5.8%	3,347	10.0%
営業利益	14,174	2.5%	16,739	2.7%	2,565	18.1%
経常利益	9,559	1.7%	13,762	2.2%	4,202	44.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,473	1.3%	7,691	1.2%	218	2.9%

改めて連結の損益計算書（PL）です。売上高は前年比 699 億円の増収、トップラインが成長している中でも販売管理費のコントロールを行い、販売管理費比率としては前年から 0.2 ポイント低減し、営業利益をはじめとする各段階利益において、過去最高を達成することができました。

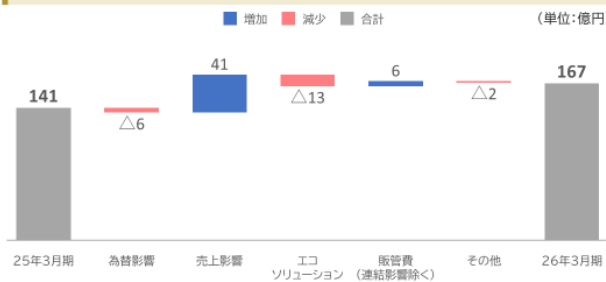
増減要因



売上高



営業利益



TOPICS(売上高)

デバイス事業：前連結会計年度に設立した合併会社の連結子会社化、高性能カメラ向けやPC関連機器向け、さらには生成AI用などのデータセンター向けを中心とした商材の伸長（↑）

EMS事業：前連結会計年度におけるスマートフォン新機種への搭載効果の剥落により減収（↓）

IT&SIerBU：連結効果による増収（↑）

TOPICS(営業利益)

デバイス/IT&SIer事業：M&Aや前連結会計年度に設立した合併会社の連結子会社化の増収効果（↑）

デバイス事業：期後半の生成AI用などのデータセンター向けを中心とした商材好調（↑）

エコソリューション事業：新電力分野における需給調整市場での競争激化（↓）

為替レート

25年3月期:152.57円/\$

26年3月期:150.77円/\$

次に、売上高と営業利益の増減分析です。

売上高の増減要因としてはご覧のとおりです。

為替影響で30億円の減収があった一方で、デバイス事業は好調に推移し、702億円の増収となりました。

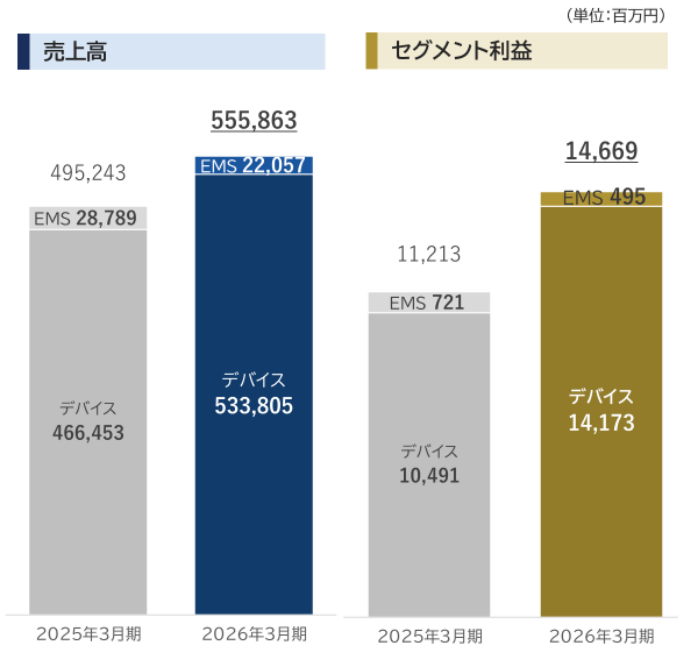
EMS事業では、スマートフォンの新機種搭載効果の剥落もあり、67億円の減収となりました。

また、システムソリューション事業やエコソリューション事業は減収となったものの、

IT&SIerBUでは一昨年の下期より、連結子会社となったPCIグループの連結効果で131億円の増収となり、連結としては前期比で699億円の増収となりました。

営業利益の増減要因もご覧のとおりです。

為替影響は6億円ほどのマイナス影響、事業面ではエコソリューション事業における需給調整市場の競争環境の激化があり、13億円の減益の一方、デバイス事業の増収やIT&SIer事業における連結効果により41億円の増益効果となり、連結としては前年同期比25億円の増益となりました。



EMS

前連結会計年度におけるスマートフォン新機種への搭載効果が剥落したことにより減収

デバイス

- 生成AI用などのデータセンター向けを中心とした商材が好調に推移したことに加えて、前連結会計年度の合弁会社設立による連結子会社化(2024年7月Restar Dexerials Hong Kong Limited、2025年1月Restar Dexerials Korea Corporation、2025年2月Restar Dexerials Taiwan Corporation)が売上に貢献
- 高性能カメラやPC関連機器を中心とした民生向けは好調に推移したこと、さらには車載向けにおいては新規ビジネスの立ち上げがあったほか、産業機器向けにおいても回復

セグメント利益

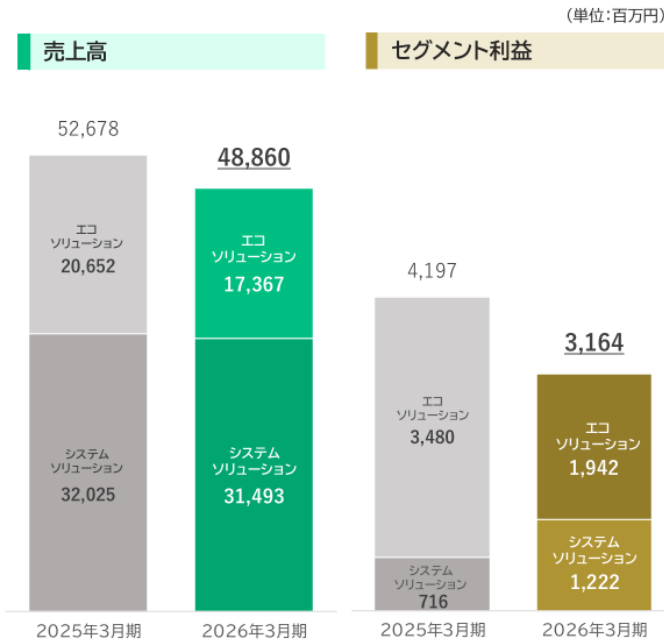
デバイス事業における増収に加え、販売ミックスの改善に伴い増益

セグメント毎の内容です。

デバイス BU についてです。デバイス事業につきましては、生成 AI 用などのデータセンター向けを中心とした商材が好調に推移したことに加えて、前連結会計年度に設立した合弁会社の連結子会社化に伴う増収のほか、高性能カメラや PC 関連を中心とした、民生向けが好調に推移し、さらには車載向けにおいての新規ビジネスの立ち上げ、産業機器向けの回復がみられたことにより、売上高は 5,338 億 5 百万円となりました。

EMS 事業につきましては、昨年度好調に推移したスマートフォン新機種への搭載効果が剥落したことなどにより、減収となり 220 億 57 百万円となりました。

セグメント利益につきましては、デバイス事業における増収に加え、販売ミックスの改善に伴い増益となり 146 億 69 百万円となりました。



エコソリューション

太陽光発電所の新規稼働による増収効果はあったものの、新電力分野における電力小売ビジネスの減収や需給調整市場の競争激化に伴い減収

システムソリューション

ライブイベントの回復による需要増加や大型スタジオリリース案件の受注、公共関連分野における新規入札案件の獲得などにより堅調に推移したものの、決済端末などのシステム機器における販売が低調に推移したことなどにより減収

セグメント利益

主にエコソリューション事業における減収により減益

次に、システム BU です。

システムソリューション事業につきましては、ライブイベントの回復による需要増加や大型スタジオリリース案件の受注、公共関連分野における新規入札案件の獲得などにより堅調に推移したものの、決済端末などのシステム機器における販売が低調に推移したことなどにより、減収となり、売上高は 314 億 93 百万円となりました。

エコソリューション事業につきましては、太陽光発電所の新規稼働による増収効果があったものの、新電力における電力小売ビジネスの減収や需給調整市場の競争激化により減収となり、売上高は 173 億 67 百万円となりました。

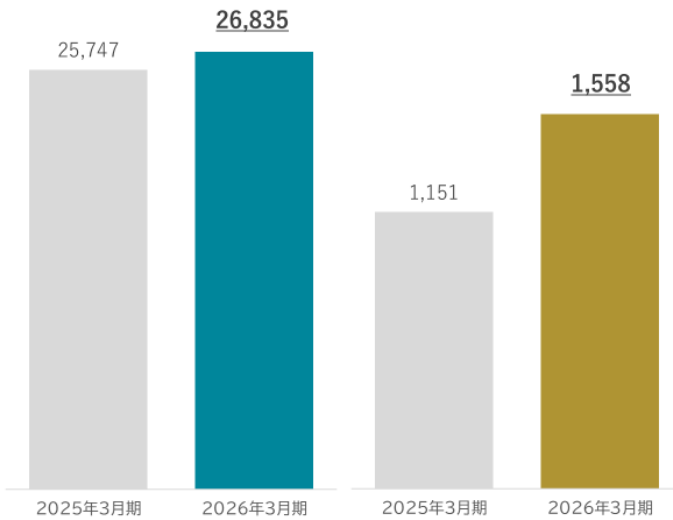
セグメント利益につきましては、需給調整市場の減収影響により減益となり 31 億 64 百万円となりました。

(単位:百万円)

売上高(参考値)

セグメント利益(参考値)

*グラフの数値は連結子会社であるPCIホールディングス株式会社(東証スタンダード市場:3918)より本日開示されました「2026年3月期決算説明資料」より抜粋しております



IT&SIer

PCIグループの技術力を活用し、当社グループの顧客基盤を活かした案件獲得に向けた提案活動を推進する中、精密機器メーカーや産業機器メーカーなどの製造業における新規領域での案件も獲得。さらには、PCIグループ内の組織再編も実行し、デバイスBUと連携した当社グループのエンジニアリング機能の強化を図る



次に、IT&SIerBU です。

今期を最終年度とする、中期経営計画に掲げる重要施策として4BU体制の確立を目指している中、新たなBUのひとつである、「IT&SIerBU」を立ち上げるべく、PCIグループを2024年9月末に連結子会社といたしました。

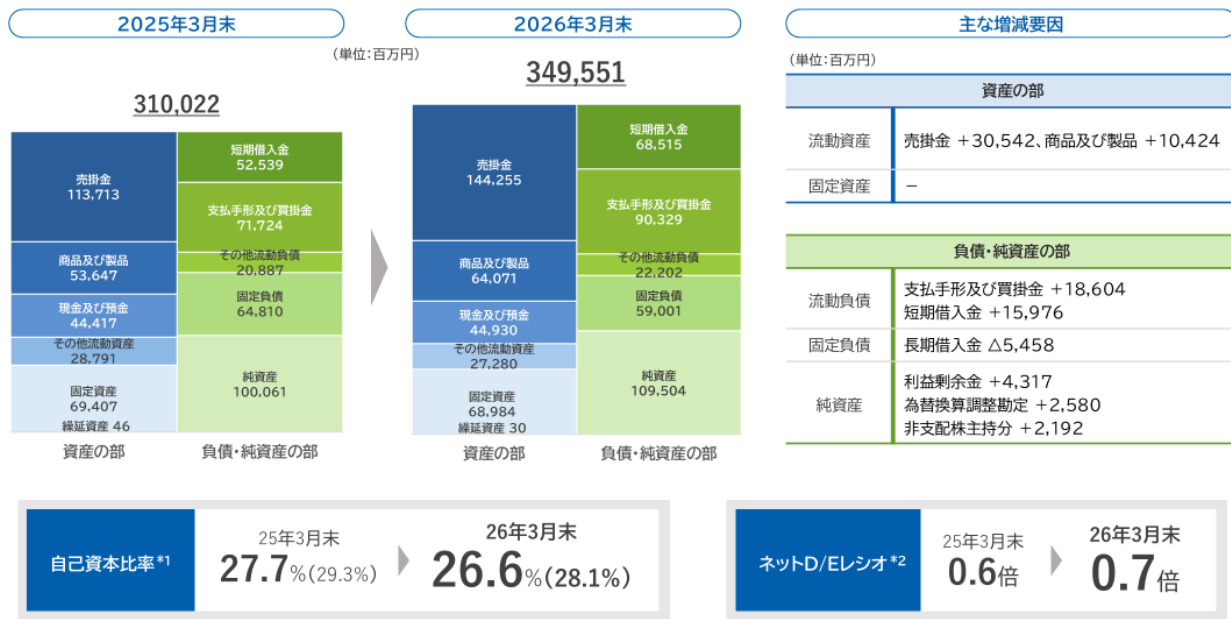
PCIグループの技術力を活用し、当社グループの顧客基盤を活かした案件獲得を推進しています。精密機器メーカーや産業機器メーカー等の製造業における新規領域での案件も獲得しております。

また、PCIグループの強みである、ソフトウェア開発やソリューション開発・保守等の情報サービス事業を軸に、両社の強みを生かした技術リソースの強化、並びに企画提案等の上流プロセスへの展開を加速させ、更なる市場の深耕・拡大を図ってまいります。

業績比較を参考値として掲載しておりますが、ご覧の通り増収増益と業容を拡大しております。特に利益面では受注品質の向上や効率化、更にはコスト削減にも取り組み、大幅な増益となりました。

その結果、当社連結においては右側に記載ある通り、売上高は261億81百万円、セグメント利益につきましては、12億45百万円となりました。

連結貸借対照表



*1()内の数字は、ハイブリッドローン(劣後特約付きローン)を加味した格付上の数値(2024年8月に調達したハイブリッドローン(劣後特約付きローン)100億円については格付上の資本性50%を考慮して計算)
 *2ネットD/Eレシオ=(リース債務を除く有利子負債-現金及び預金)÷自己資本 →**安定的に1.2倍を下回る水準を維持**

連結貸借対照表につきましてはご覧のとおりでございます。

流動資産増加の主な要因は、売上の成長に伴う売掛金や商品及び製品の増加などによるものです。

流動負債増加の主な要因は、支払手形及び買掛金が増加したことに加え、運転資金としての短期借入金の増加などによるものです。

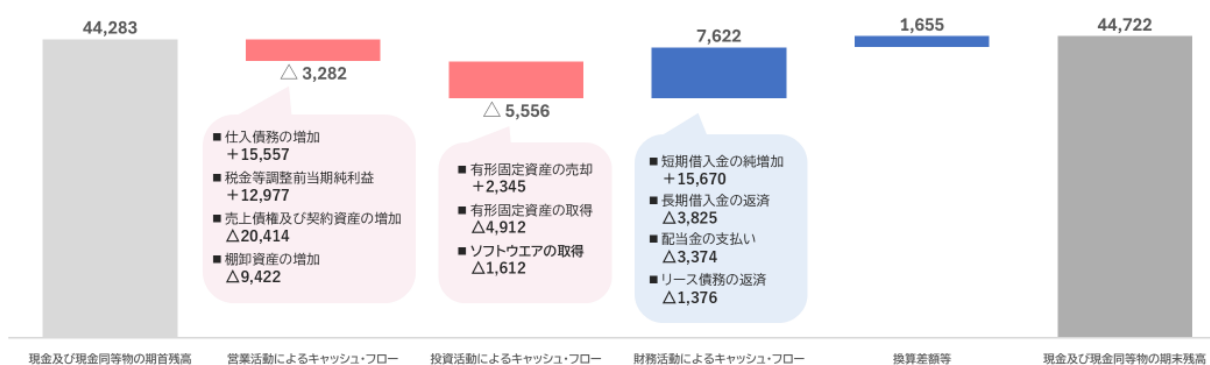
固定負債減少の主な要因は、長期借入金の減少によるものです。

以上の結果、25年3月期に実行した劣後ローンを加味した自己資本比率は28.1%となりました。また、当社は、財務規律の考え方として、ネット・デッド・エクイティ・レシオが安定的に1.2倍を下回る水準としていますが、ご覧の通り0.7倍となっております。

連結キャッシュ・フロー計算書



(単位:百万円)	2025年3月期	2026年3月期	増減額
現金及び現金同等物の期首残高	39,771	44,283	4,512
■ 営業活動によるキャッシュ・フロー	20,196	△3,282	△23,479
■ 投資活動によるキャッシュ・フロー	61	△5,556	△5,618
■ 財務活動によるキャッシュ・フロー	△16,110	7,622	23,733
■ 換算差額等	364	1,655	1,290
現金及び現金同等物の期末残高	44,283	44,722	438



11

キャッシュフローにつきましてはご覧のとおりです。

営業活動によるキャッシュフローは32億82百万円のマイナス、投資活動によるキャッシュフローは55億56百万円のマイナス、財務活動によるキャッシュフローは76億22百万円のプラスとなりました。

以上の結果に加えて、換算差額等並びに新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額を含めて、現金及び現金同等物の期末残高は、前期比4億38百万円増加し447億22百万円となりました。

(単位:百万円)	2026年3月期 通期実績	2027年3月期 通期見通し	前期比	
	金額	金額	増減額	増減率
売上高	630,905	700,000	69,095	11.0%
営業利益	16,739	18,000	1,260	7.5%
経常利益	13,762	14,500	737	5.4%
親会社株主に帰属する 純利益	7,691	10,000	2,308	30.0%

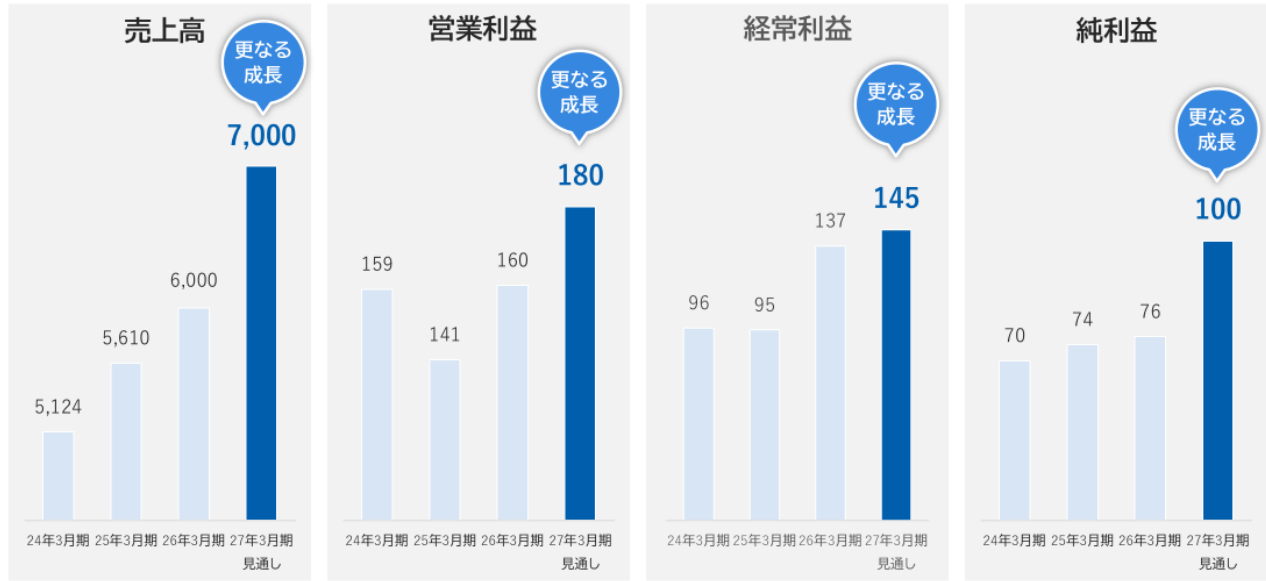
それでは次に、2027年3月期連結業績予想についてご説明いたします。

2027年3月期通期業績の見通しは、ご覧のとおりとなっています。

売上高は7,000億円、営業利益は180億円、経常利益については145億円、親会社に帰属する当期純利益は100億円といたしました。

2026年3月期に過去最高となった売上高、営業利益、経常利益、純利益すべてにおいて更なる成長を目指す

(単位:億円)

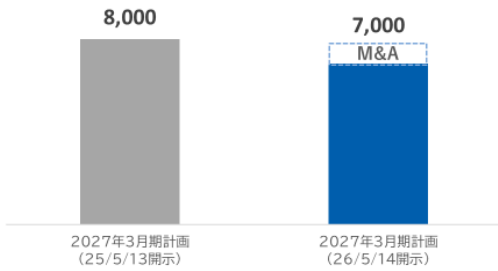


売上高に加え、営業利益、経常利益及び純利益全てにおいて、過去最高であった2026年3月期の業績から更なる成長を目指す見通しとしています。

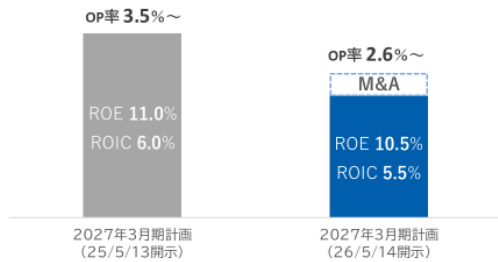
(単位:百万円)		2026年3月期 通期実績	2027年3月期 通期見通し	前期比	
		金額	金額	増減額	増減率
売上高	デバイスBU	555,863	611,000	55,136	9.9%
	デバイス	533,805	591,000	57,194	10.7%
	EMS	22,057	20,000	△2,058	△9.3%
	システムBU	48,860	60,000	11,139	22.8%
	システムソリューション	31,493	40,400	8,907	28.3%
	エコソリューション	17,367	19,600	2,232	12.9%
	IT&SierBU	26,181	29,000	2,819	10.8%
	連結	630,905	700,000	69,095	11.0%
セグメント利益	デバイスBU	14,669	14,350	△319	△2.2%
	デバイス	14,173	14,000	△174	△1.2%
	EMS	495	350	△145	△29.3%
	システムBU	3,164	3,800	635	20.1%
	システムソリューション	1,222	1,300	78	6.3%
	エコソリューション	1,942	2,500	558	28.7%
	IT&SierBU	1,245	1,600	354	28.4%
	全社・調整	△2,340	△1,750	590	-
連結	16,739	18,000	1,260	7.5%	

通期業績見通しの BU 別、事業別の内容をご覧のとおりです。

売上高 (単位:億円)



営業利益 (連結には全社コストを含む) (単位:億円)



2026年3月期振り返り

デバイスBU

- 産機の回復遅れに伴う売上影響
// 収益性におけるミックスの悪化
- 海外ビジネスにおけるパートナーシップの時期見直し
- EMS事業の成長戦略見直し
→スマホ関連は堅調も、車載や民生向けは停滞

システムBU

- 決済端末などのシステム機器関連の成長鈍化
- 電力関連における環境変化等

その他

- IT&SIerBU ▶ グループ内外に向けたPCIホールディングスのソリューション力強化に加え、更なるパートナーの選定による機能強化及び規模拡充
- エンジニアリングBU ▶ 親和性の高いデバイスBU内に本部としての基盤組織を立ち上げるなど、新規の事業ポートフォリオ確立に向けた取り組みを推進中

続きまして、中期経営計画の見直しについてご説明いたします。

2027年3月期の売上高計画につきましては、昨年5月に開示いたしました8,000億円から7,000億円へ、営業利益率につきましても3.5%から2.6%へ、ROE、ROICもそれぞれご覧の通り見直しております。

見直しの主な要因についてご説明いたします。

デバイスBU デバイス事業では、産業機器市場の回復遅れによる収益ミックスの悪化や、海外市場におけるパートナーシップの時期見直しなどが主な要因です。

またEMS事業においても、車載・民生向けの拡大を計画していましたが、生産委託元の事業環境変化もあり見直しを行いました。

システムBUでは、決済端末関連事業の成長鈍化に加え、電力関連における事業環境変化が影響いたしました。

その他、エンジニアリングBUの立ち上げ時期を見直したことや、IT&SIerBUの更なる規模拡大を見込んでおりましたが、引き続き取り組んでいる段階であり、2つの新たなBUに関しては計画未達という部分がございます。

以上の事業環境の変化を踏まえ、中期経営計画の最終年度である今期の目標を見直しました。

株主還元方針及び配当予想

株主還元方針

■ 2027年3月期を最終年度とする中期経営計画の期間の基本方針

- 安定的な株主還元の実現、成長領域への積極的な投資と財務健全性のバランスを考慮
- 連結株主資本配当率(DOE*)4%以上
- 安定的且つ継続的に増配の実施
- 余剰資金については機動的な自社株買い

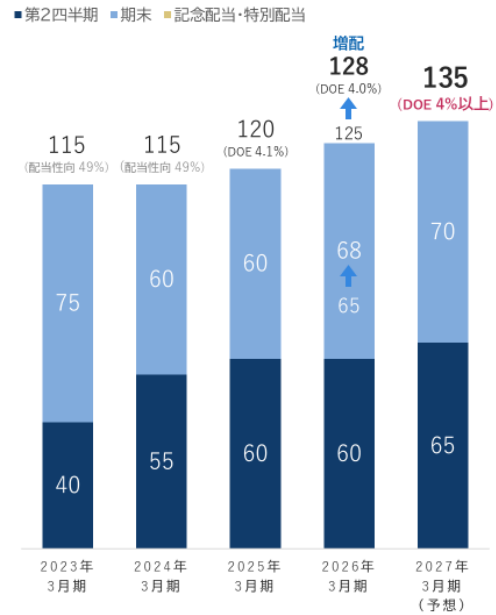
*DOE(Dividend on Equity):株主資本配当率 = 配当額÷株主資本 = 配当利回×PBR
株主資本をベースとするため、配当性向に比べて、利益のブレに対する影響が少なく、安定的な配当となります。
当社は、株主の皆様安心して長期保有いただけるよう、DOEを重要な指標として捉えて、株主還元を行ってまいります。

2027年3月期 配当予想

第2四半期末	期末	合計
65 円	70 円	135 円

1株当たり配当金

(単位:円)



最後に、2027年3月期株主還元方針及び配当予想についてご説明いたします。

ご覧いただいております、株主還元方針のもと配当につきましては、25年度期末の配当を3円増配し、年間では128円といたしました。

また26年度の配当は今期の成長を踏まえ、DOE4%を水準に更なる増配を計画し、年間で135円といたしました。

以上で、私からの説明を終わらせていただきます。

ご清聴ありがとうございました。

Agenda

- 1 2026年3月期 連結業績ハイライト …… P4
- 2 2027年3月期 連結業績予想及び配当予想 …… P13
- 3 中期経営計画最終年度に向けて …… P19**
- 4 Company Profile …… P30

司会：それでは、続きまして代表取締役社長 COO の林より中期経営計画最終年度に向けての取り組みについてご説明いたします
それでは林社長、お願いいたします。

林：ただいまご紹介いただきました林でございます。昨年の4月に当社に入社し、6月より社長COOを務めております。

今後、このようなステークホルダーの皆さまとの対話の機会には、できるだけ登壇させていただきますので、どうぞよろしくお願いいたします。

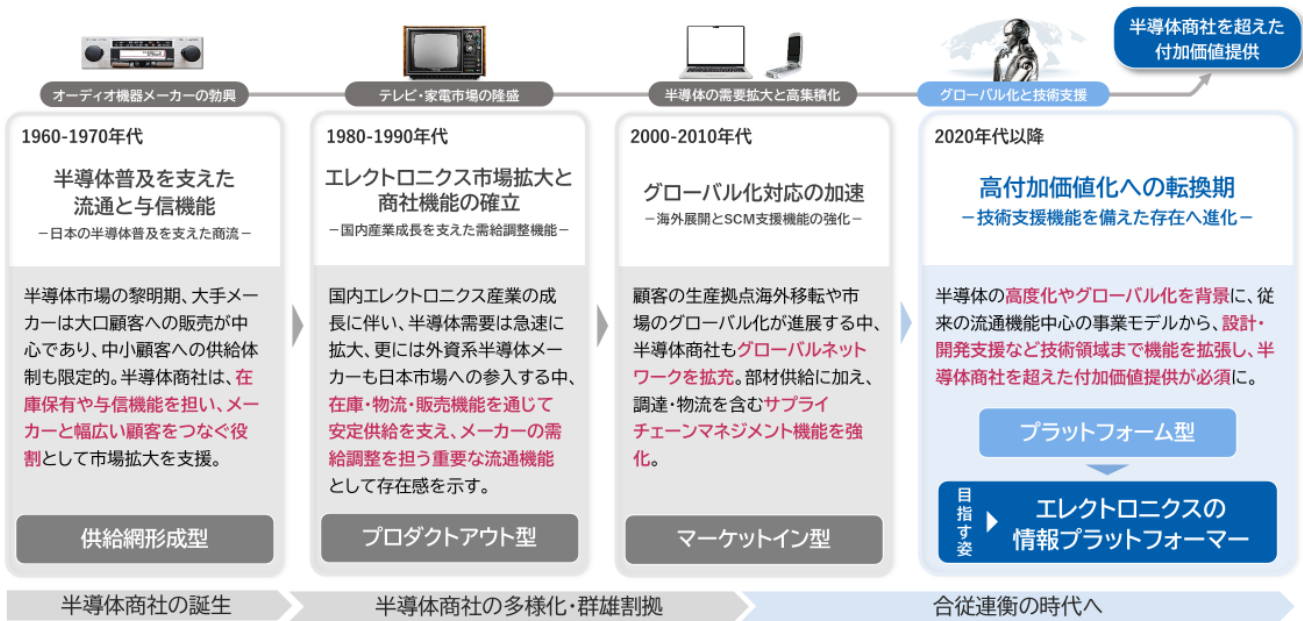
事業環境はかつてないスピードで変化

マクロ経済・市場	地政学的リスク	成長分野	業界構造の変化
<ul style="list-style-type: none"> インフレ 金利上昇 為替ボラティリティ 米関税影響 原材料・エネルギー高騰 	<ul style="list-style-type: none"> 経済安全保障 イラン戦争 ウクライナ侵攻継続 米中デカップリング チャイナ+1 	<ul style="list-style-type: none"> AI <ul style="list-style-type: none"> ロボティクス モビリティ データセンター セキュリティ エネルギー 	<ul style="list-style-type: none"> クロスボーダーM&A 代理店の集約 異業種の参入 メーカー直販化 商社の様態変化

さて、エレクトロニクス業界を取り巻く環境は、不透明なマクロ経済動向、地政学的リスクの増大、AIの加速度的進化に伴う新たな成長領域の現出、更には業界構造そのものが、かつてないスピードで変化しています。

これまでの半導体商社の変遷と今後の展開について

従来の半導体商社を超えた技術領域(IT & Sierやエンジニアリング)の機能拡充と、グローバルなソリューション提供による顧客価値創造企業への転換



ここで、これまでの半導体商社の役割の変遷をご説明し、当社が目指しております「エレクトロニクスの情報プラットフォーマー」はどのようなものかということをご説明いたします。

電子機器や家電に組み込まれる真空管がトランジスタに置き換わり始めた60年代から70年代は、半導体の黎明期でありましたが、高度経済成長を追い風に消費者の行動は変化し、その結果、市場は拡大を続け、商社は在庫・ロジスティクスとファイナンス機能を果たすことで成長の一翼を担ってまいりました。これ90年代半ばまで続くこととなります。

そして90年代後半から国内メーカーは、安い労働力を求め海外へシフトし始めます。

結果、商社はグローバル対応力が求められることになりました。

そして、2010年以降から日本メーカーは、中・韓メーカーとのグローバル競争に入ります。半導体商社も生き残りをかけて規模拡大とラインカードの拡充に取り組み、この結果、商社の合従連衡が始まりました。

そして現在、私たちに求められるのは従来型の商社機能だけでなく、グローバルに設計や技術開発、製造DXなどの領域で顧客に価値を提供していくことであり、それが私共が目指す「エレクトロニクスの情報プラットフォーマー」と考えています。

主な経営課題への取組み

1 経営体質の改善

人財活性プラン	若手社員の選抜・育成 女性社員の幹部登用
職能ガバナンス	グループ横断の職能確立 (人事・経理職能から)

2 働き方改革

生成AI活用推進 ^{*1}	AI議事録導入 生成AIの業務活用による効率化
スピード経営への取組み	会議の見直し・削減、決裁ルート短縮など

3 シナジーの発揮

データドリブン経営	RMS ^{*2} を活用した営業活動
グループ横断での新規事業の創出	製造DX、データセンター向け商材等、成長領域への横断プロジェクト推進、成果刈取り

4 風土改革

MVV定着	エレクトロニクスの情報プラットフォームの体現の具現化と職場への浸透
コミュニケーション活性化	グループ横断の経営改革プロジェクトによる組織間のコミュニケーションの活性化

^{*1} 本件に関するプレスリリースはこちら> <https://pdf.irpocket.com/C3156/w4ok/vorE/IPak.pdf>

^{*2} RMS(Restar Matching Service): 当社の提供する無料ビジネスマッチングプラットフォーム。ご利用はこちらから> [RMS | レスターマッチングサービス](#)

さて、私が昨年の社長就任以来取り組みました経営課題をまとめると、この図のようになります。

主に4つの切り口で取り組みました。

人材の活性化や職能ガバナンスの見直しによる経営体質の改善、働き方改革では生成AIの活用による効率化や、会議体と決裁ルートの見直しによるスピード経営への取組み。

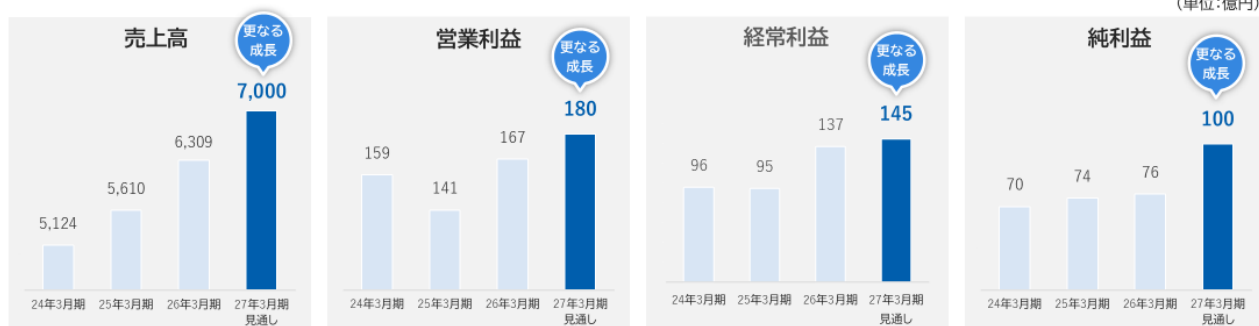
またレスターグループ全体のシナジーを発揮するためのデータ活用と組織間連携、そしてグループ連携によるコミュニケーション活性化や、ボトムアップの取組みとして若手社員主体の経営改革プロジェクトなどに取り組みました。

これらは、引き続き本年度も継続してまいります。

26年度の重点施策



更なる成長を目指した重点施策の実行



26年度の重点施策

データドリブン経営の加速	エンジニアリング機能強化	IT&SIerにおけるDX支援	グローバル基盤の拡大	事業ポートフォリオの改革
<ul style="list-style-type: none"> ✓各種データの集約・分析ができる情報PF構築 ✓BIツールの充実 	<ul style="list-style-type: none"> ✓デバイス事業領域の拡大 <設計、検査、ターンキーソリューションの実践による顧客価値の創出> 	<ul style="list-style-type: none"> ✓グループの顧客基盤を見渡しサプライチェーン全体の顧客DXを支援 	<ul style="list-style-type: none"> ✓グローバルHQ制の導入に向けた人材育成と体制強化（海外売上比率アップをアウトプット） 	<ul style="list-style-type: none"> ✓弛まない事業ポートフォリオの見直しによる企業価値の向上

22

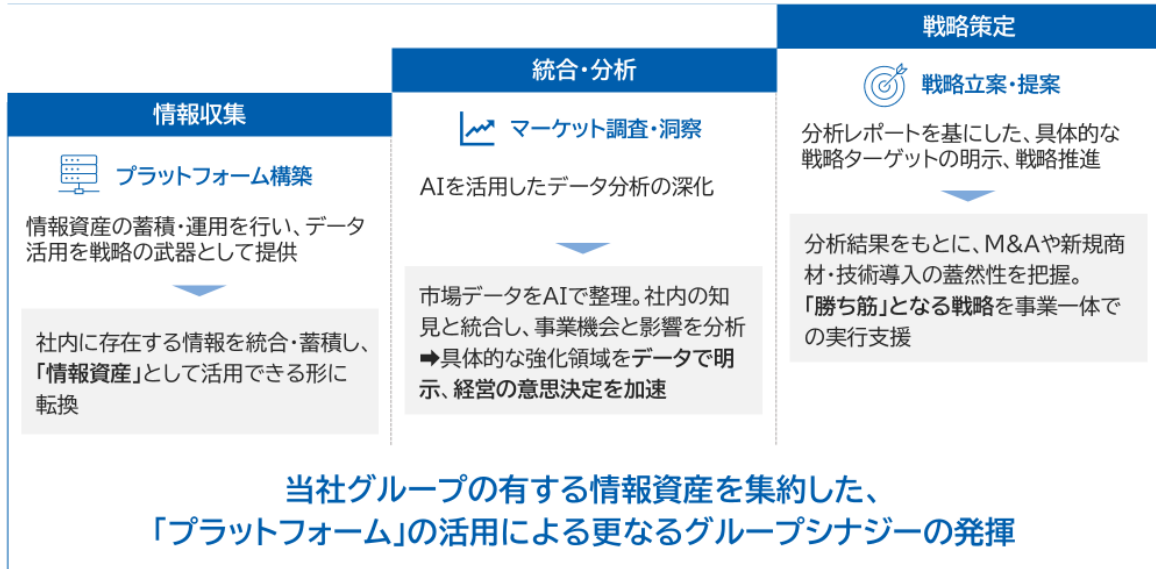
こちらが今年度の重点施策であります。

先ほど、二島からもご説明しましたとおり、25年度は過去最高となる業績を達成しましたが、26年度は更なる成長を目指す重要な年度と位置付けています。

26年度の重要施策としては、データドリブン経営の加速、エンジニアリング機能の強化、IT&SIer領域でのデジタルトランスフォーメーションの提供とグローバル基盤の拡大、そして事業ポートフォリオ改革に取り組みます。

ここからは、一つずつ詳しくご説明いたします。

社内外の各種データの収集・可視化・分析による、データドリブン経営の実践

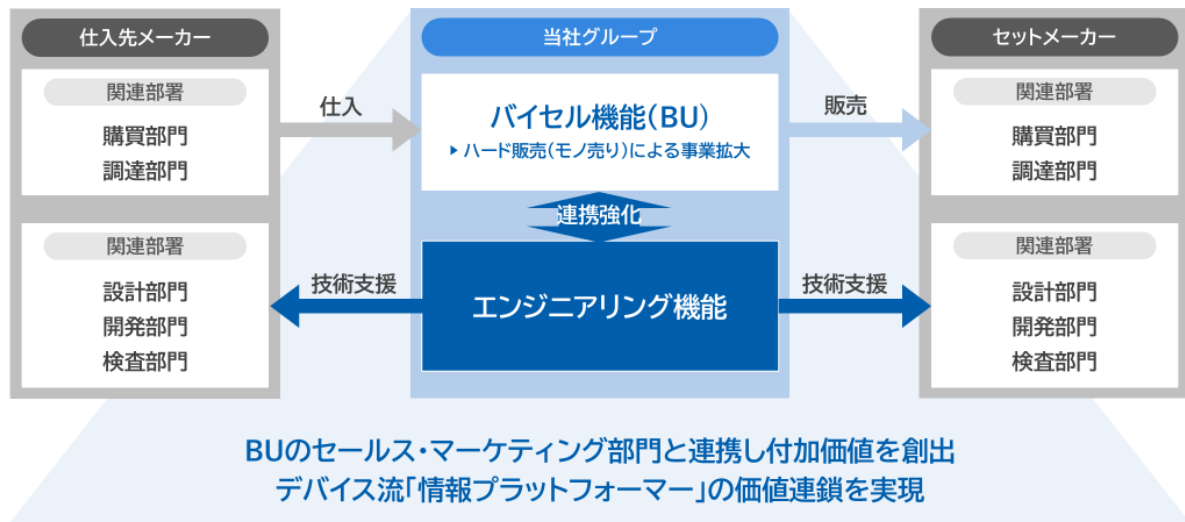


はじめにデータドリブン経営についてです。

データドリブン経営を牽引・加速させるための専門組織を立上げ、意思決定のスピード化につながる基礎データの集約を図ります。これは当社が運営する企業マッチングサイトや、AI議事録からの情報抽出などグループ内の情報資産を収集し、分析により戦略策定に活用します。

本年度は、この情報基盤と市場データを掛け合わせて、M&Aや新規商材導入時の分析、戦略立案など迅速な意思決定を実行してまいります。

グループ内組織の再編、専門組織の設立、他社協業等によるエンジニアリング機能(顧客価値創造)の強化



繰り返しになりますが、私どもが「エレクトロニクスの情報プラットフォーム」を目指していく中で、エンジニアリング機能を強化していくことは、新たな顧客価値創出のためにも大変重要であると認識しています。

本年度は、デバイスビジネスユニットが中心となり、仕入先や顧客であるセットメーカーの設計・開発の支援を更に強化してまいります。それにより、お客様に対して単なるデバイスの販売から、技術サポートによる付加価値を提供する不可欠の存在になってまいります。

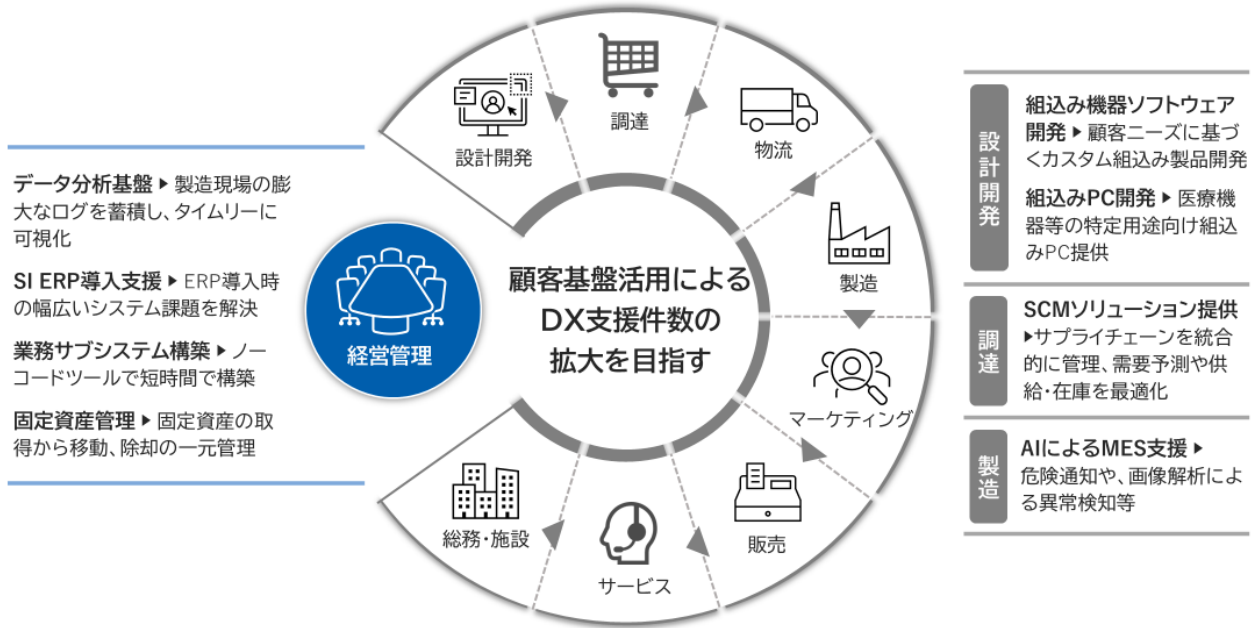
これには、PCIグループの子会社であるプリバテックの持つ半導体設計ノウハウが重要であり、組織をまたがるプロジェクトチームを発足させ、この中でエンジニアリング機能を強化いたします。

また、この図では触れていませんが、当社のシステムビジネスユニットの関連会社でありますカードサービス株式会社では、顔認証と決済端末製品を独自に開発しており、今後広がるマイナンバーカード活用の需要拡大を支援してまいります。

IT&SIerにおけるDX支援



IT&SIerBUでのレスタグループ顧客基盤の活用による、サプライチェーン全体におけるDX支援を推進中

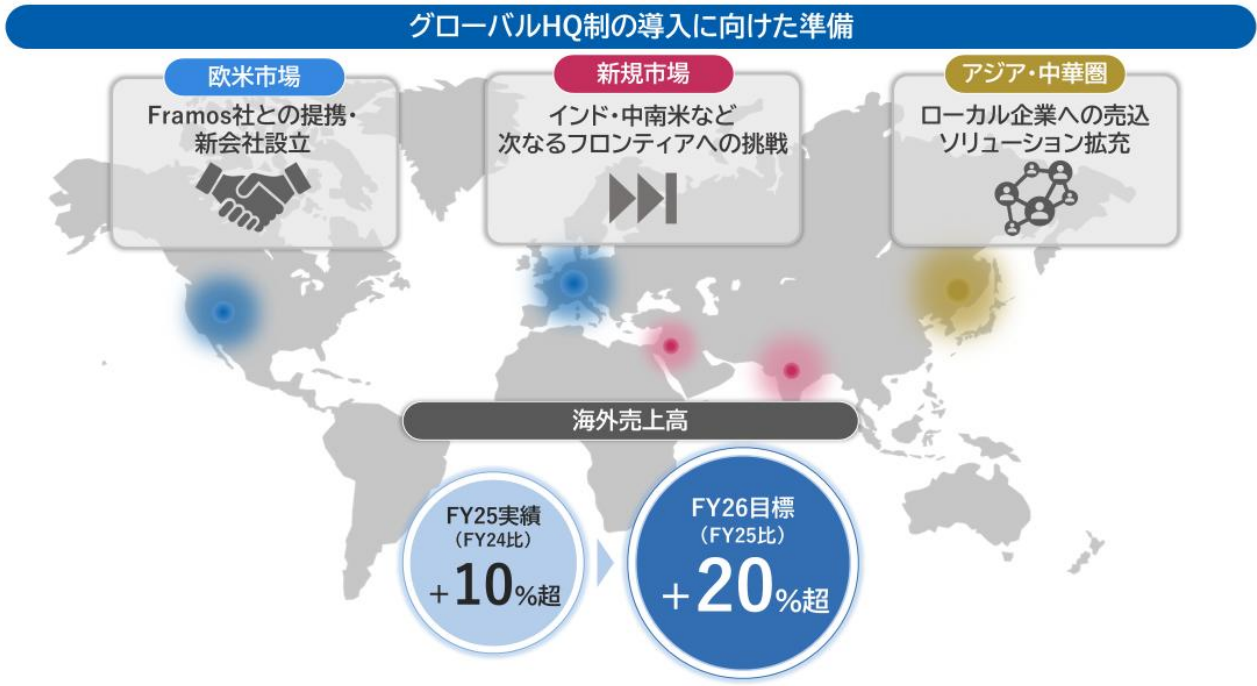


IT&SIer としての取り組みについてご説明いたします。

IT&SIerBU では、グループ全体の顧客基盤を活用し、サプライチェーン全体を見渡したデジタルトランスフォーメーションの提案を推進しています。

例えば、左側にある経営管理をサポートする業務システムへの周辺アプリケーションの提供や、右側にある顧客企業のバリューチェーンに対し、様々なDX支援ツールの提供を展開いたします。

当社の顧客基盤を活用した新規案件数は、前年実績を上回るペースで増加しており、今後も着実な受注獲得により、更なる事業拡大を目指します。



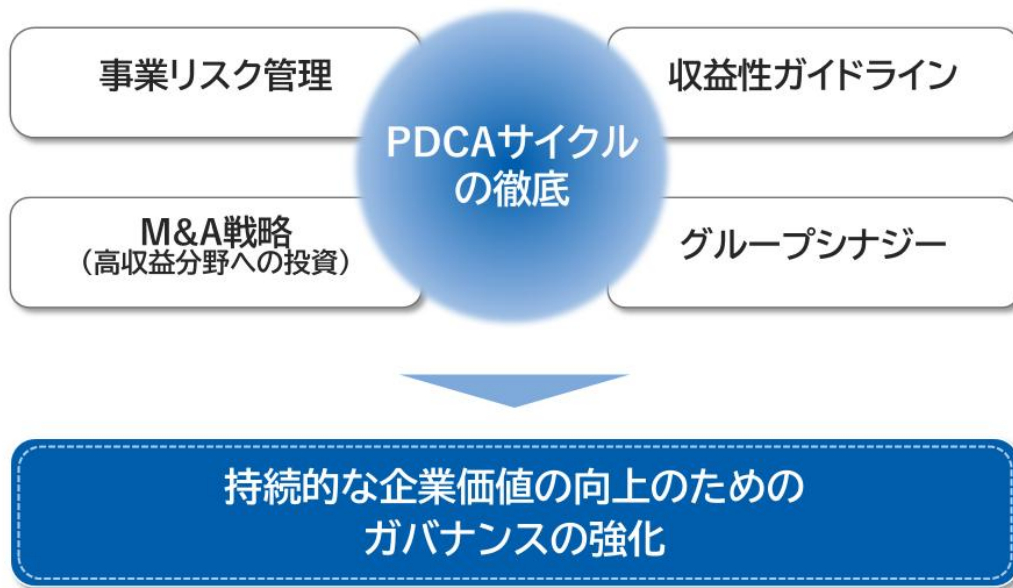
グローバル基盤の拡大についてです。

まず欧米では、昨年 Framos 社からソニー製イメージセンサーの販売代理権を獲得し、今後特に産業機器分野での販売拡大を目指します。

また、今後の成長市場であるインドや中南米市場への拠点拡大を進めていきます。これは地域毎にベストパートナーを見つけ、適切な組織体と時間軸で市場参入してまいります。

また、アジア・中華圏では台湾の WPG やデクセリアルズとの提携関係を更に深めていくことで、現地企業とのビジネスを拡大していきます。

これらの活動を推進することで、前期比で 20%以上の売上拡大を目指していきます。



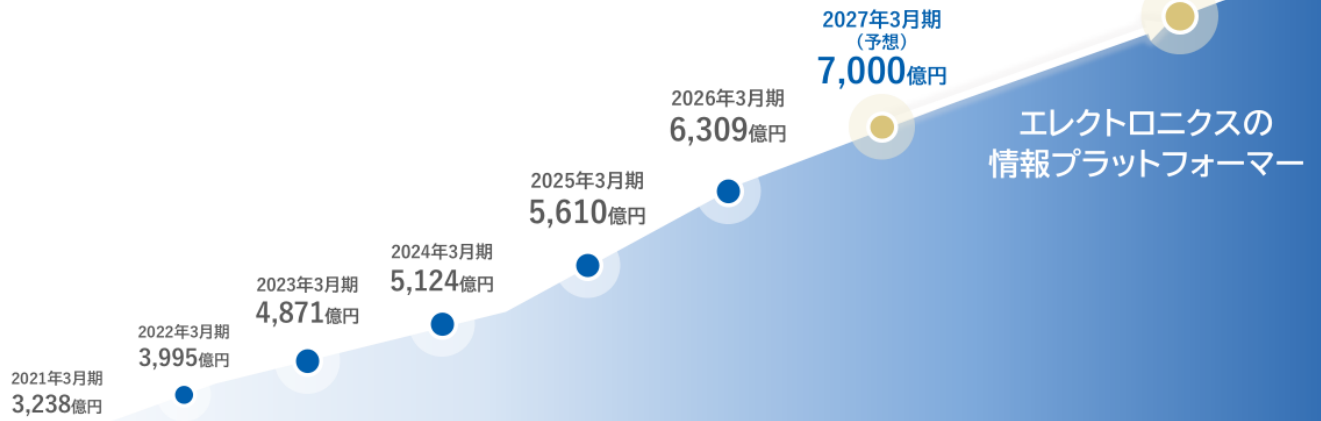
続いて事業ポートフォリオの改革についてです。

人間と同様、事業においても新陳代謝が大切になります。

事業リスク、収益性、グループシナジー、そしてM&A戦略の観点で事業をモニタリングしながら、選択と集中を通じてポートフォリオ改革に取り組むことで、一層の企業価値の向上に努めます。

過去からの実績に裏付けされた経営力
私たちが目指す「エレクトロニクスの情報プラットフォーマー」へ！

売上高 **1兆円**へ



最後のスライドになります。

ご覧のとおり、当社はこれまで様々な事業環境の中でも着実に成長を遂げてまいりました。

ここに至るには適切に事業成長への最重要課題を見つけ、対処してきた結果と捉えています。

そして今年度も昨年以上の成長を目指し、近い将来1兆円企業へと羽ばたいてまいります。

引き続き、皆様からのご指導ご鞭撻を賜り、企業価値の向上に努めてまいりますので、今後とも
よろしくお願いたします。

ご清聴いただき、誠にありがとうございました。

Q1. エネルギーの需給調整市場など、短期的に回復が難しいと思われる事業について、今後の方向性を教えてください。

A1. 昨年度の需給調整市場については、他社との競合もあり、市場自体がかなり冷え込んでいた状況がありました。今期からは特定卸供給事業者の認可を取得し、当社がアグリゲーターとして取り組みをスタートしております。現状は好調に推移しており、当社が保有するガス火力に加え、昨年12月に稼働を開始した系統用蓄電所も貢献してきますので、需給調整市場での収益は昨年度よりは回復する想定です。

Q2. 半導体について、在庫調整が完了し需要が戻ってきていることに加え、長納期化という動きが言われていますが、レスターにおいてもそういった動きが出ているかどうか、また特定のデバイスに特徴があれば教えてください。

A2. 在庫の消化・回復については、ご指摘の通りで、特に昨年度後半から顕著に顧客の在庫消化が進んでおります。お客様ごとに差はありますが、最も遅れていた産機市場についても需要が回復しており、当社としても同様の理解をしております。リードタイムの長期化についても、ご指摘の通り伸びてきており、特にAIに関連するデバイスを扱うサプライヤーの皆さんにおいては顕著です。当社で申し上げますと、納期が現在1年程度になっている半導体もありますので、リードタイムは確実に伸びてきている状況です。

Q3. 生成AI用などのデータセンター向けを中心とした商材が伸長しているとのことですが、具体的にはFPGAという理解でよいでしょうか。

A3. データセンター向けの製品については、FPGAというよりも、メモリーやアナログ半導体などが対象商材となります。

Q4. 車載向けで新規ビジネスの立ち上げがあったとの説明がありましたが、これはFPGAになるのか、それともCMOSイメージセンサーになりますでしょうか。

A4. 車載向けカメラについては、まずイメージセンサーのビジネスが立ち上がってまいりました。またその2つの組み合わせビジネスも立ち上がってきています。車載向けは量産までに時間がかかりますので、数年前に決めたビジネスが、特に昨年度下期あたりからイメージセンサーを中心としたビジネスが立ち上がってきており、それが収益に寄与しております。

Q5. 車載向けの CMOS イメージセンサーについて、画素数はどれくらいのものが動いているとイメージしておけばよいでしょうか。

A5. どのカメラをどの車のどの部位に取り付けるかによって異なりますが、バラエティで言えば 2 メガクラスのものから、最高級では 8 メガクラスのものまであります。例えば 8 メガクラスのはフロントセンシングで自動運转向けに使われており、また後方監視のようなものについては、以前は低画素のものでしたが、最近は 2 メガクラスのものも使用されており、当社の収益に貢献しております。

Q6. エンジニアリング機能強化について、今年はデバイスビジネスユニットを中心に強化されるとのことでしたが、具体的な施策としてイメージされているものがあれば教えてください。

A6. デバイスのビジネスユニットの中にエンジニアリングの事業本部を立ち上げ、そこでビジネスを進めてまいります。具体的には、多数の仕入れ先である半導体メーカーさん側の設計リソースが足りない場合に、このエンジニアリング部門からエンジニアを提供する、あるいは一部設計を受託して設計を行うということを考えております。当社のデバイスビジネスそのものを補完し、エンジニアリングリソースを持つことによってビジネスの幅を広げるとともに、仕入れ先との関係強化にもつながるといふ狙いを持っております。

<免責事項及び注意事項>

本資料に記載されている当社の現在の計画、見通し、戦略は将来の業績に関する見通しであり、これらは現在入手可能な情報から得られた当社の判断に基づいております。実際の業績は、様々な外部要因、内部要因の変化により、これらの業績見通しとは異なる結果となる可能性があります。実際の業績に影響を与えうる重要な要素には、世界・日本経済の動向、急激な為替相場の変動並びに戦争・テロ活動、災害や伝染病の蔓延等があります。本資料・データの無断転用はご遠慮ください。
