

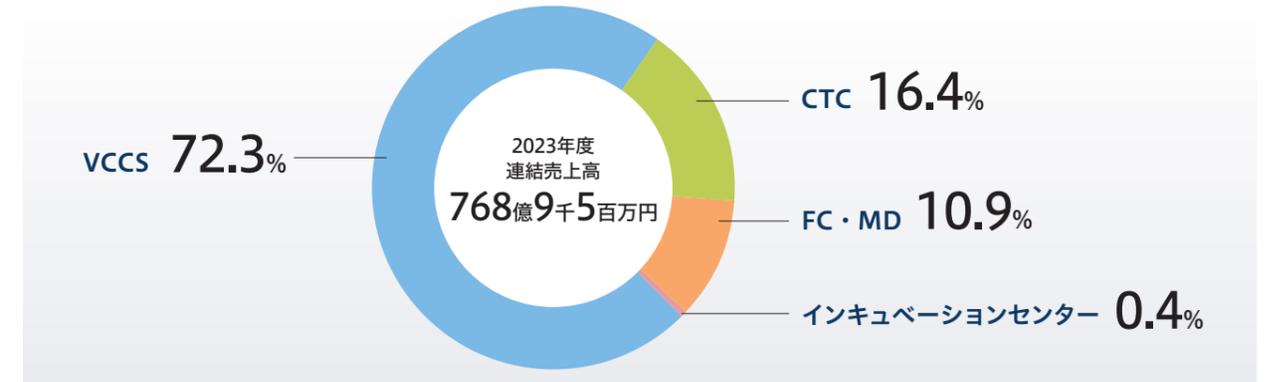
ヨコオの事業領域

当社グループは、微細精密加工技術を深化させながらアンテナ技術やマイクロウェーブ技術などさまざまな技術を取り入れ、コア技術を磨いてきました。アンテナやコネクタ、先端デバイス製品と事業領域を拡大し、現在では、VCCS (旧車載通信機器)、CTC (旧回路検査用コネクタ)、FC・MD (旧無線通信機器)、インキュベーションセンターの4セグメントで事業を展開しています。これからも、次世代のエレクトロニクスニーズをいち早く捉え、最先端の製品を世界に向けて提案・提供し続けることにより、さらなる成長と企業価値の向上に努めていきます。

▼ 事業領域図



▼ セグメント別連結売上高構成比



VCCS (Vehicle Communication Comfort & Safety)

主に自動車市場向けに、シャークフィンアンテナをはじめとする自動車用アンテナ (車載アンテナ) を製造しています。車載アンテナの基本ニーズである小型化・複合化・低背化・スマート化に応えるため、次世代の車載通信を支えるアンテナシステムをお客さまに開発・提案し続けることにより、安全・快適なモビリティサービスの実現に貢献します。

CTC (Circuit Testing Connector)

主に半導体・電子部品検査市場向けに、前工程検査用プローブカード・後工程検査用ソケットを製造しています。半導体・電子部品などエレクトロニクス機器のデバイス検査において、微細化・高速対応ニーズに応えるべく、微細精密加工技術とマイクロウェーブ技術を駆使し、検査領域全工程におけるソリューションを提供しています。

FC・MD (Fine Connector・Medical Device)

FC (ファインコネクタ) 事業

主に携帯通信端末市場向けに、各種電子機器の小型化・省スペース化ニーズに応える微細な「スプリングコネクタ」をグローバルに開発・提供しています。

MD (メディカル・デバイス) 事業

主に低侵襲医療機器市場向けに、OEMガイドワイヤ、カテーテルなどの微細精密部品およびアッセンブリ品の設計から開発・製造まで一貫したサービスを提供しています。

インキュベーションセンター

プラットフォーム事業

自動車業界で培った高いアンテナ技術を、ADAS (先進運転支援システム) や自動運転、コネクテッドカーなどの新規市場に向け、より付加価値の高い製品を提供しています。

IoT用アンテナ

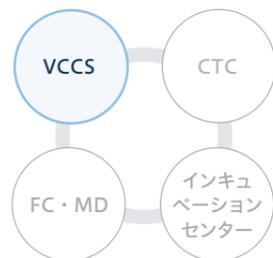
自動車用途以外の市場向けに、4G/5Gアンテナや、高精度GNSSアンテナなどを提供しています。あらゆるものがネットワークでつながり、自動化が加速していく中、それらをより高精度に制御・運用していくための高性能アンテナを提供しています。

VCCSセグメント

▼ VCCS連結売上高推移

(単位：百万円)

2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
39,264	37,292	40,081	46,089	55,583



セグメント概要

VCCS (Vehicle Communication Comfort & Safety) セグメントでは、シャークフィンアンテナやGPSアンテナをはじめとする低周波から高周波までの全ての領域に対応した車載アンテナを、主に中国・ベトナム・フィリピンで製造しており、海外生産比率は90%を超えています。販売については、主に日系自動車メーカー向けに、国内のみならず米国やASEAN市場など、グローバルに提供しており、海外販売比率は約70%です。

次世代の車載通信を支えるアンテナシステムのリーディングカンパニーとして、アンテナ技術をはじめとするコア技術の継続的な強化と、長期的に利益を生み続けるための収益構造の抜本的改革を推進します。

セグメント概況 (2023年度)

当セグメントの主要市場である自動車市場は、第4四半期において一部顧客における減産があったものの、世界的な半導体不足・部品供給停滞などの影響が緩和され、販売は改善傾向となりました。地域別でも、米国/中国/日本国内市場を中心に販売台数が増加しました。

このような状況の中、主力製品であるシャークフィンアンテナ/GPSアンテナをはじめとする自動車メーカー向けアンテナの販売は、自動車の生産台数増および円安効果などにより前期比で増加しました。

この結果、当セグメントの売上高は55,583百万円(前期比+20.6%)と、前期比で増収となりました。セグメント損益につきましては、現地通貨高および業量増に伴う中国/ベトナム生産拠点における労務費などの増加があったものの、増収に伴う増益、海上運賃の沈静化による物流

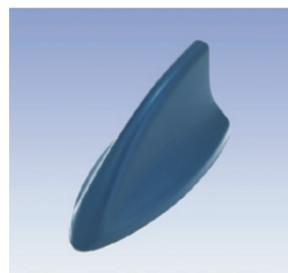
費減、コストアップ分の回収進展などにより、3,100百万円の利益(前期は1,701百万円の損失)となりました。

セグメント方針

今後は、CASE[※]やADAS(先進運転支援システム)などの新しい領域の進展やEV急増、GHG排出量削減といった事業環境の一大転換をチャンスと捉え、より先進的かつ付加価値の高い戦略製品の開発に取り組みつつ、製品原価から事業構造までの全面的な徹底改革により、安定収益事業を目指していきます。

そのような中、既存顧客には車両進化に伴う次世代製品の提案を行い、中国やインドを中心とした需要拡大地域においては、標準部品による売り上げ拡大を推進していきます。さらに、資本効率性改善に向けた投資案件の厳選に加えて、省人化・自動化生産ラインの安定拡大に努めるとともに、中国工場からベトナム工場、さらには、ベトナム工場から第3生産拠点となるフィリピン工場への生産移管拡大やアライアンスの積極活用により、収益構造再建と開発・生産体制の重層化を進めていきます。

※ CASE: 自動車の新しいトレンドであるConnectivity(接続性) / Autonomous(自動運転) / Shared(共有) / Electric(電動化)の頭文字を取った造語



シャークフィンアンテナ



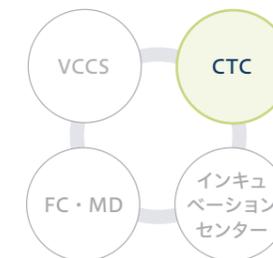
GNSSアンテナ (GPS、GLONASS、Galileoなど複数の衛星測位に対応)

CTCセグメント

▼ CTC連結売上高推移

(単位：百万円)

2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
12,832	13,242	17,625	22,374	12,585



セグメント概要

CTC (Circuit Testing Connector) セグメントでは、微細精密加工技術を駆使したコンタクトプローブ、および当製品を用いた半導体製造工程における前工程検査用プローブカード・後工程検査用ソケットを製造しています。日本とマレーシア、ベトナムに生産拠点を有し、海外生産比率は60%以上です。製品は半導体メーカーやファウンダリーを中心にグローバルに提供しており、海外販売比率は80%を超えています。

近年では、マイクロウェーブ技術も併せて活用した5Gデバイス検査用ソケットやMEMS加工技術を駆使した高周波電子部品検査用プローブカード (YPX) など最先端分野向けの製品ラインアップも拡充しています。

セグメント概況 (2023年度)

当セグメントの主要市場である半導体検査市場は、生成AI関連が一躍脚光を浴びて活況を呈したものの、最大分野であるPC/スマートフォン向けの大幅減に加え、サーバー向け需要も振るわず、半導体メーカーの在庫調整や設備投資の抑制が相次ぎました。

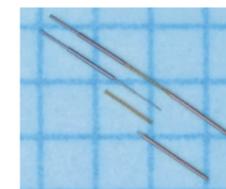
このような状況の中、当社グループの主力製品である半導体後工程検査用治具の販売は、ロジック半導体検査用ソケットなどの受注減により、前期を大幅に下回りました。半導体前工程検査用治具の販売も、周辺機器を含めてワンストップでソリューションを提供するターンキービジネスや高周波電子部品検査用MEMSプローブカード (YPX) の販売が伸び悩み、前期を下回りました。

この結果、当セグメントの売上高は12,585百万円(前期比△43.7%)と、前期比で大幅な減収となりました。セグ

メント損益につきましては、労務費などの費用抑制を推進したものの、減収に伴う減益などにより、794百万円の損失(前期は6,169百万円の利益)となりました。

セグメント方針

現在、半導体プロセスノードが2ナノまで進んできており、これ以上の集積度を上げるための方策として、半導体そのものの微細化に加えて、同一パッケージ内にさまざまな半導体チップを同時実装・封止するための技術としてチップレット実装によるヘテロジニアスパッケージが主流となりつつあります。そのような中で、半導体検査に求められる技術はさらなる前工程の微細技術が重要になってきており、そのためには、当社がこれまでに取り組んできた高周波・高速信号検査技術に加えて、コンタクトそのものをさらにダウンサイジングしていく必要があり、内製加工技術の進化とアライアンスによるMEMS技術などの取り込みにより新製品開発を支え、お客さまの要求に応じていく方針です。既存技術である後工程半導体に使用するプローブは基幹工場であるマレーシアに加えて、2022年に立ち上げたベトナム工場も拡大、安定稼動をしており、日本工場においては開発、量産難易度の高い新規開発製品に追従できる自動組み立てライン、自動検査システムを構築し、半導体市場の回復と技術進化に備えた生産プロセスの革新を強力に推進し、高収益体制の構築と新製品事業の立ち上げにより安定した事業運営に努めていきます。



コンタクトプローブ



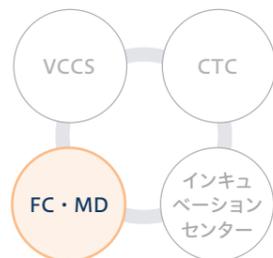
YPX

FC・MDセグメント

▼ FC・MD連結売上高推移

(単位：百万円)

2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
8,498	9,441	9,141	9,051	8,373



セグメント概要

当セグメントは、FC (Fine Connector) およびMD (Medical Device) の2事業で構成されています。

FC事業については、電子機器の着脱部分に対して簡易に接続可能なスプリングコネクタを日本、マレーシア、中国で製造しており、海外生産比率は80%以上です。製品は国内外の多種多様な電子機器メーカー向けに提供しており、海外販売比率は80%を超えています。

MD事業では、OEMガイドワイヤ、カテーテルなどの微細精密部品に加え、アッセンブリ品の設計から開発・製造までを富岡工場（群馬県）で行っています。製品は国内の医療機器メーカーを中心に提供しており、海外販売比率は10%ほどです。

セグメント概況 (2023年度)

当セグメントの主要市場である携帯通信端末市場は、ウェアラブル端末が多様化・高機能化により今後の成長が期待されるものの、世界的な景気悪化の影響などによりスマートフォンの出荷台数は低調となりました。POS端末市場につきましても、物流／製造をはじめとする幅広い業界において、情報管理による業務効率化実現の観点から着実な成長を続けていましたが、需要は低調に推移しました。このような状況の中、微細スプリングコネクタを中核製品とするFC事業におきましては、顧客の生産調整などの影響により、POS端末向けの受注減に加え、ワイヤレスイヤホンなどウェアラブル端末向けの販売が減少したことなどにより、売上高は前期を下回りました。

MD事業につきましては、主要顧客である国内大手医療機器メーカー向けのカテーテル用部品の受注増に加えて

ユニット品の販売が堅調に推移したことなどにより、売上高は前期を上回りました。

この結果、当セグメントの売上高は、8,373百万円（前期比△7.5%）と、前期比で減収となりました。セグメント損益につきましては、FC事業における減収に伴う減益に加え、人民元高などによる中国生産拠点での労務費比率の上昇や事業構成変化などにより、117百万円の利益（前期比△85.2%）となりました。

セグメント方針

FC事業では、コアコンピタンスの研鑽による競争優位性の確立と、当社らしさを生かした新たな顧客価値の創出によるコネクタソリューションプロバイダへの進化を目指します。多岐にわたる市場の再定義を行い、狙い目市場の特性に合わせた製品企画・拡販戦略により、高度なUX (User Experience) を提供していきます。

MD事業については、最先端の生産設備導入による微細精密部品の生産能力増強と、ガイドワイヤ／カテーテルアッセンブリ品の国内外への拡販推進によるさらなる事業成長を目指すとともに、プロダクト・ライフサイクルを通じたグローバル品質システムへの転換を図ります。また、日本国内のベンチャー企業の製品アイデアを具現化する製造パートナーとして、ベンチャーエコシステムの取り組みを強化し、先端医療分野における企画商品開発・開発型OEMサプライヤーとして、飛躍的な事業拡大を実現していきます。



スプリングコネクタ



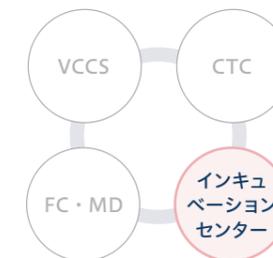
ガイドワイヤ用コイル

インキュベーションセンター

▼ インキュベーションセンター連結売上高推移

(単位：百万円)

2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
—	—	—	430	345



セグメント概要

インキュベーションセンターは、当社のビジネスモデル革新を推進する旗頭として、MaaS市場向けのサブスクリプション型ビジネスや、自動車メーカー以外のIoT市場向けに製品開発・販売を行っています。当社保有の技術だけにとどまらず、顧客ニーズを満たす技術を保有するパートナーを探索・連携することで、新たな市場を創造する製品・ソリューションの提供とヨコオグループのビジネスモデルの変革を推進しています。

作業の効率化や労働力不足を解決するIoT化を推進していくには、高精度なアンテナ技術が必要になります。ヨコオは、それら市場に対し、自動車業界で培った高いアンテナ技術を生かし、高精度アンテナなどの製品やソリューション提供を通じ、社会課題の解決に貢献していきます。

セグメント概況 (2023年度)

当社は、MaaS／IoTなどの新規成長市場に対し、新たなビジネス創出やビジネスモデル革新を目指して、本格的な事業展開に取り組んできました。当連結会計年度の組織変更に伴い、これら新たな事業分野の開拓を既存事業部から切り離し、インキュベーションセンターを新たに報告セグメントとして区分しております。当セグメントの主要市場であるMaaS／IoT市場は、カーシェアリングなどモビリティの進展、あらゆるものがインターネットにつながるIoTの普及に伴い、順調に成長するものとみられています。

このような状況の中、IoT向けのスマートアンテナ技術を活用したMIMOアンテナや、MaaS／レンタカー向け車載鍵管理ソリューションの拡販を進めました。

この結果、当セグメントの売上高は345百万円（前年同期比△19.7%）と、前期比で減少しました。セグメント損益につきましては、展開初期の新規事業が中心の当セグメントにおける売上高は小規模なものとなっており、投資が先行している段階にあることから、811百万円の損失（前年同期は534百万円の損失）となりました。

セグメント方針

自動車向けアンテナ製造で培った高い技術力を背景に、MaaS／IoTなどの新規成長市場に対し、新規ビジネス創出を目指し、事業を推進してきました。

今後は、現有技術にとどまらず、顧客ニーズを満たす技術を保有するパートナーを探索し、連携することで、新たな市場を創造する製品・ソリューションを提供していきます。また、グローバル市場のニーズ把握や新市場における当社の知名度向上を目的に、日本国内だけではなく、アメリカとEU域内の展示会などに積極的に参加し、モノ売りだけではなく、コト売りへのビジネスモデル変革を推進していきます。さらに、企業連携、M&A、共創する企業への積極投資をも活用し、技術・人材・設備を補完し、新たな事業領域の開発や、当社グループの新たなビジネスモデルを創出していきます。



小型フルバンドGNSSアンテナ



ローカル5G専用アンテナ