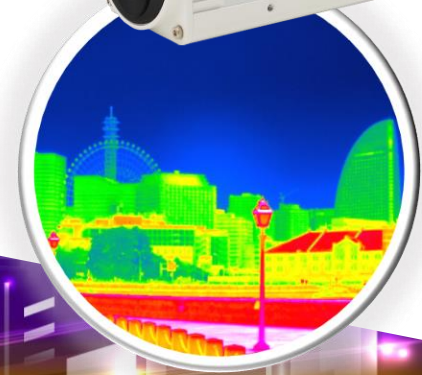




日本アビオニクス株式会社

2024年3月期決算及び 中期経営計画説明会



2024年7月8日

AGENDA

会社概要 P.3～

- はじめに
- 経営方針
- 会社概要
- 当社のDNA
- 業績推移
- 事業概要

中期経営計画 P.19～

- 中期経営計画方針
- 経営目標
- 自己資本利益率（ROE）
- 事業方針・戦略
 - ①情報システム事業
 - ②接合機器事業
 - ③センシングソリューション事業

決算概要 P.12～

- 決算ハイライト
- セグメント別状況

通期業績予想 及び資本政策 P.16～

- 通期業績予想
- 資本政策

APPENDIX P.44～

- サステナビリティの取り組み
- 損益計算書
- 貸借対照表
- キャッシュフロー計算書
- 注意書き



会社概要

経営理念

日本アビオニクスは、独自のエレクトロニクス技術とシステム技術により、お客様のために新しい価値を創造し、安全で豊かな社会の実現に貢献します。



代表取締役執行役員社長

竹内 正人

当社は、1960年に米国のヒューズ・エアクラフト社と日本電気との合併会社として設立され、ヒューズ・エアクラフト社から導入した高度な技術力と高い信頼性をもとに、特徴のある3事業を展開しております。

2019年6月に、社長就任以降、意識改革や様々なプロセス改革を推進して業績改善に努め、5期連続で利益を拡大してまいりました。

2024年度からは、新たなステップとして成長戦略を推進し、顧客価値の高い製品やサービスを提供して、社会に貢献する顧客価値経営を推進してまいります。



“顧客価値経営の推進”

顧客価値を向上し、営業利益拡大

「筋肉質で強くて良い会社」へ

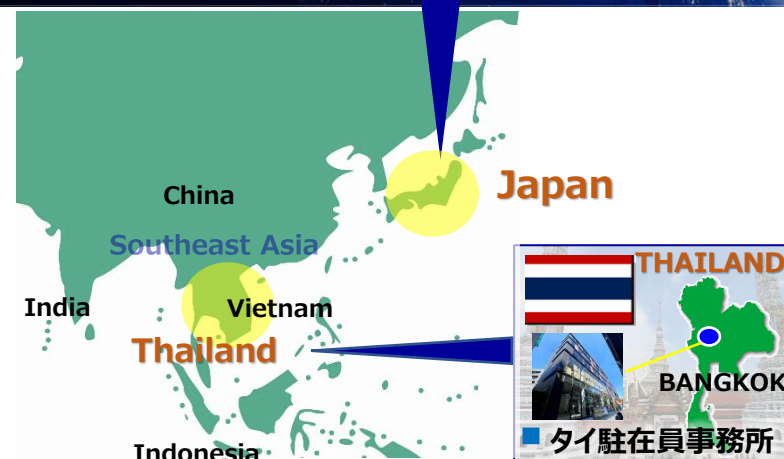
継続して営業利益率15%以上を出せる会社

会社概要



商 号	日本アビオニクス株式会社 Nippon Avionics Co., Ltd.
本 社	横浜市都筑区池辺町4475番地
設 立	1960（昭和35年）年4月
代 表 者	代表取締役 執行役員社長 竹内 正人
売 上 高	連結：18,055百万円 （2024年3月期）
従業員数	単独：576名／連結：657名 （2024年3月31日現在）
資 本 金	5,895百万円（2023年3月期）
株式上場	東京証券取引所 スタンダード市場 【証券コード 6946】
事業内容	情報システム、接合機器、赤外線機器の 製造販売
関係会社	福島アビオニクス株式会社（連結子会社）

本社/拠点所在地



高度な信頼性が求められる防衛技術を根幹に 様々な分野に展開

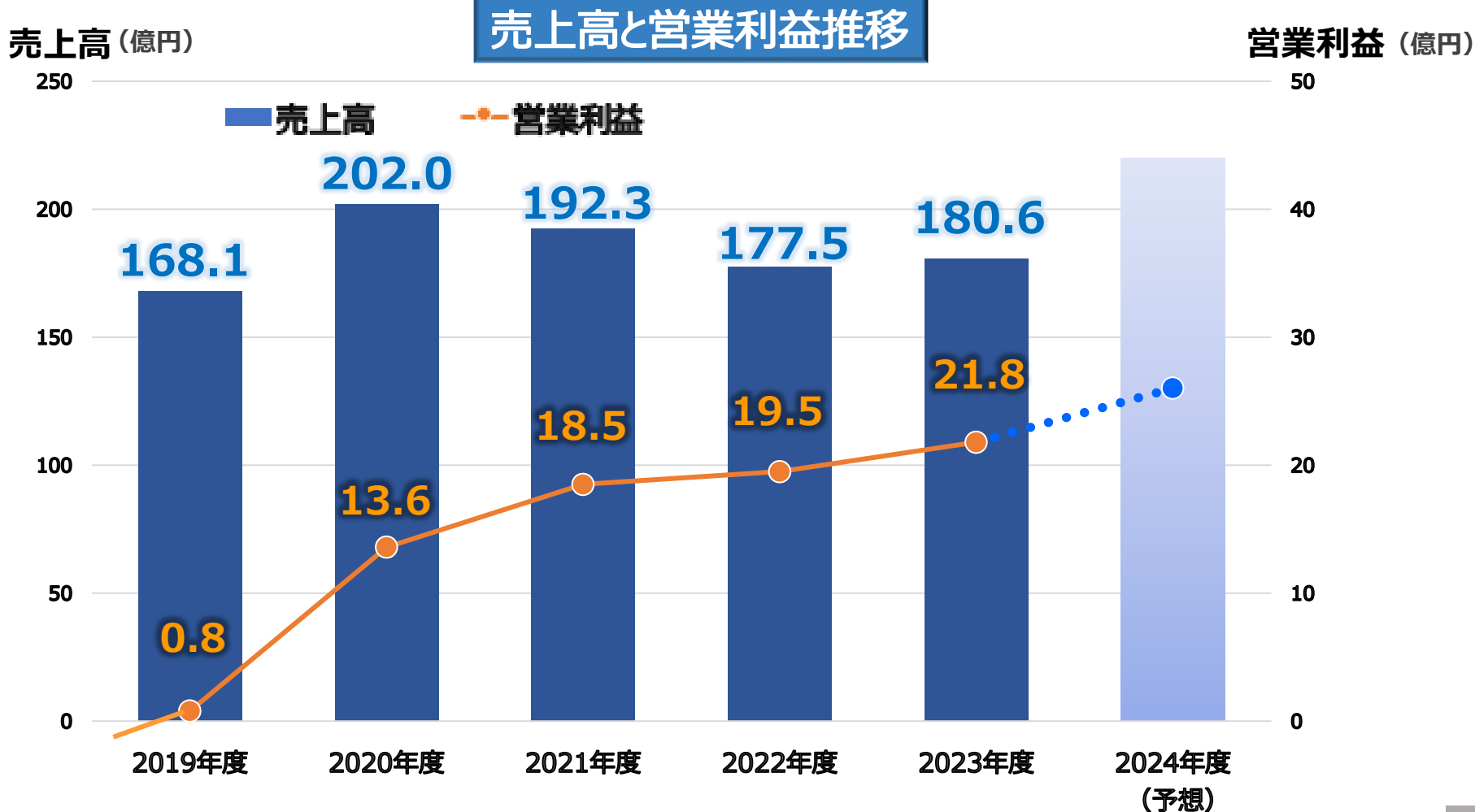


*BADGE : Base Air Defense Ground Environment
自動警戒管制組織

<沿革>

- | | |
|------|--|
| 1960 | 米国ヒューズ・エアクラフト・カンパニーと日本電気株式会社との合併会社として設立
防衛関連（現情報システム）事業開始 |
| 63 | 接合機器事業開始 |
| 65 | プリント配線板事業開始 |
| 68 | 航空自衛隊向け自動警戒管制組織（バッジシステム）
納入完了 |
| 1975 | 赤外線機器（現センシングソリューション）事業開始 |
| 1988 | 東京証券取引所市場第二部に株式上場
（2022年4月 スタンダード市場に移行） |
| 89 | 福島アビオニクス株式会社設立 |
| 2011 | 東日本大震災発生、当社製赤外線サーモグラフィによる
福島第一原発の温度計測 |
| 18 | プリント配線板事業終息
※リニア中央新幹線の工事に伴う工場敷地譲渡 |
| 2020 | 日本電気グループから独立 |
| 22 | タイ駐在員事務所開所
横浜事業所内にソリューションセンター開設 |

2019年黒字転換以降、5期連続で増益



事業概要 ①情報システム事業



情報システム事業

日本の安全を守る事業を展開

安全・安心な社会の実現に貢献
陸上・海上・航空自衛隊へ防衛装備品を提供



防衛装備品（防衛用システム、電子機器・装置）

陸

海

空

対空戦闘指揮装置



指揮・射撃統制装置
の管制装置

情報表示装置



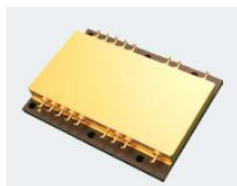
指揮管制システムの
情報表示装置

自動警戒管制システム



指揮管制を行う自動
警戒管制システム

ハイブリッドIC（防衛用、宇宙用）



防衛用
ハイブリッドIC
(パワーアンプ)



JAXA認定宇宙用
ハイブリッドIC
(DC/DC コンバータ)

現在、運用中の海上自衛隊艦船は、
護衛艦50艦、潜水艦22艦及び
掃海艦艇21艦艇あり、そのほとんどに
当社製情報表示装置が搭載
(2024年3月現在)

FFM もがみ



DDH いずも



DDG まや



SS たいげい



出典：防衛省HP

接合機器事業

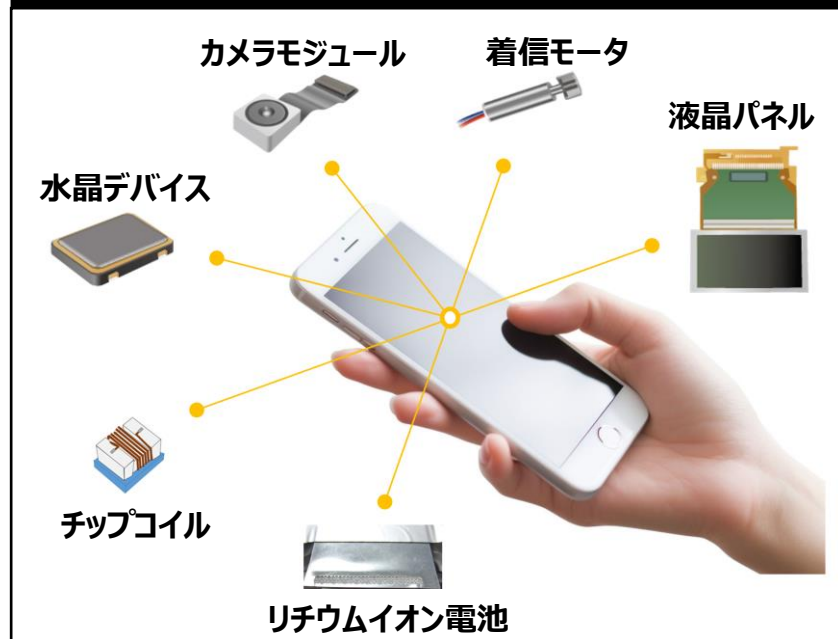
次世代の社会に向けたものづくりに
“つける” ソリューションを提供



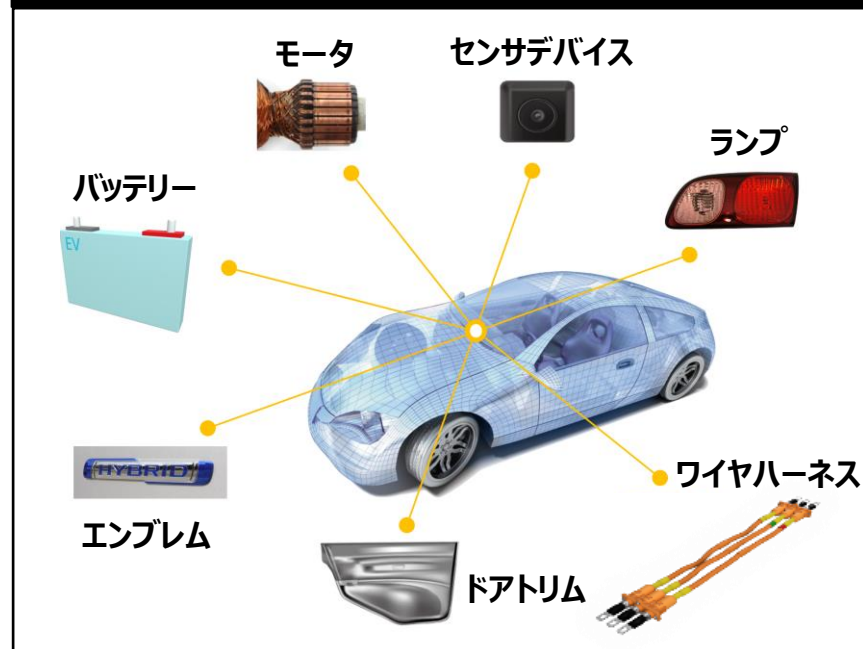
便利で豊かな持続可能社会の実現に貢献

スマートフォン、ウェアラブル機器など高機能化する製品や電動車、二次電池など
伸長する環境配慮型製品の「ものづくり」において最適な接合ソリューションを提供

スマートフォン部品



自動車の電装品・内装品



センシングソリューション事業

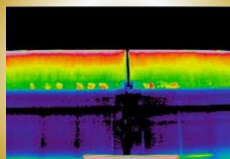
赤外線サーモグラフィを軸として
世の中が安全になるソリューションを提供



安全・安心で持続可能な社会の実現に貢献

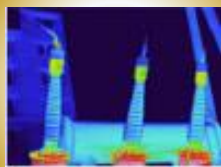
老朽化したインフラ設備の保守、発電設備/プラントの災害未然防止、国際空港における検疫など、安全で安心な持続的社会的実現に貢献するソリューションを提供

インフラ



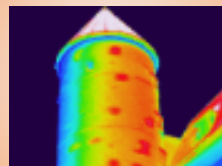
橋梁点検

電力



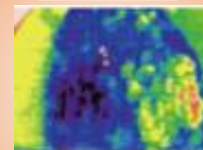
変電設備監視

石油化学



サイロ監視

鉄鋼



石炭コンベア
火災監視

製造業



鋳造金型監視

R&D



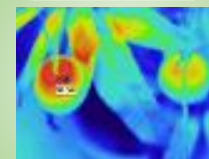
エアバッグ
開発評価

検疫



検疫所熱監視

その他



農作物・酪農



決算概要

営業利益、経常利益、当期純利益ともに増益

(億円)

	2022年度	2023年度	増減額
売上高	177.5	180.6	+3.1
営業利益	19.5	21.8	+2.3
営業利益率 (%)	11.0	12.1	+1.1
経常利益	19.3	21.5	+2.2
経常利益率 (%)	10.8	11.9	+1.1
当期純利益	18.2	21.5	+3.3
当期純利益率 (%)	10.3	11.9	+1.6
受注高	178.4	219.0	+40.6
受注残高	106.0	144.4	+38.4

主なポイント

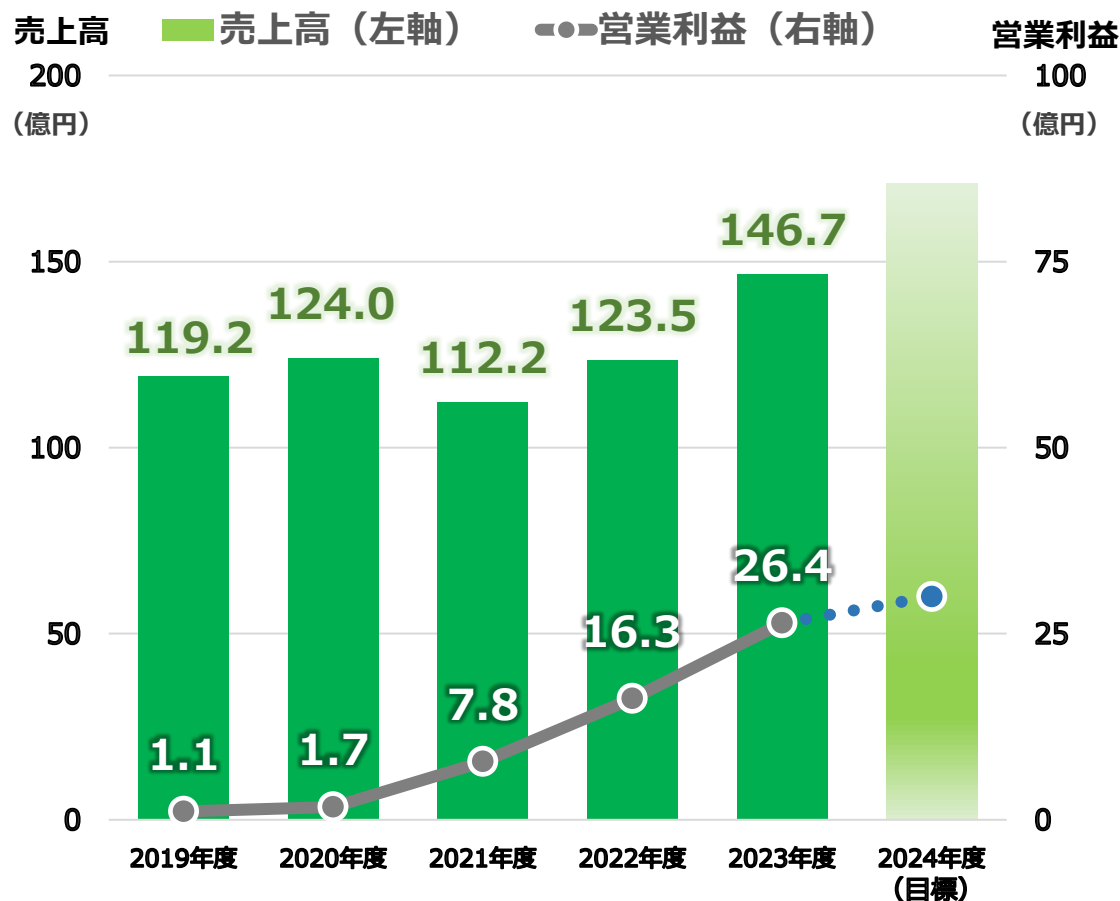
■ 営業利益 5期連続増益

■ 受注大幅増加

■ 受注残大幅増加

情報システム事業

売上高増加、営業利益増加



事業環境

- 防衛予算は概算要求時の装備品を全数確保し、補正予算含め前期比で大幅増

売上高 (18.7%増)

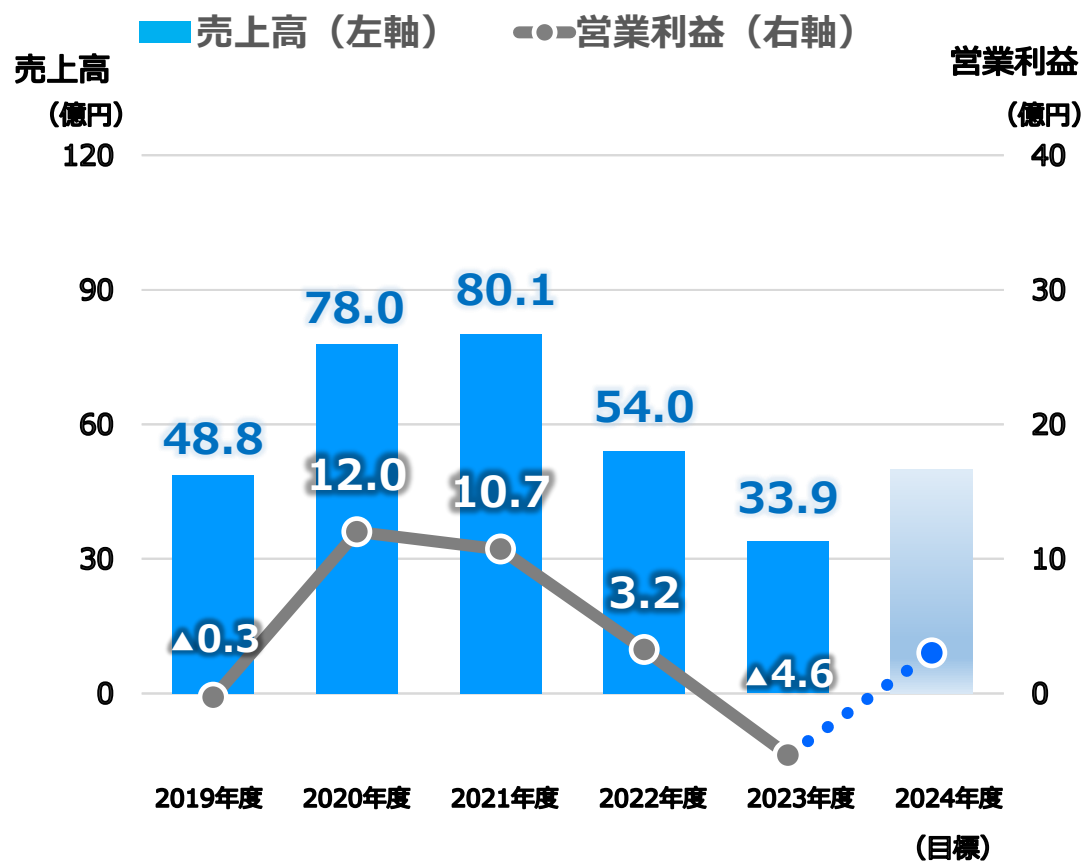
- 防衛予算の増額を背景に、防衛力整備計画における「スタンド・オフ防衛能力の強化」に関わる複数の開発に携わったことで大幅増

営業利益 (10.1億円増)

- 売上高の増加と、QCD改善による収益性の向上で、大幅増

電子機器事業

売上高減少、営業利益減少



事業環境

- 自動車電装品やワイヤレス機器向けの生産設備需要は回復傾向にあったが、スマートフォンなどの情報端末の生産設備需要は低迷し、前期比で減少

売上高 (37.2%減)

- 設備需要の低迷の影響により、前期比減少

営業利益 (7.8億円減)

- 売上高の減少に伴い減少



通期業績予想 及び資本政策

売上高220億円、営業利益26億円

(億円)

	2023年度 実績	2024年度 予想	増減額
売上高	180.6	220.0	+39.4
営業利益	21.8	26.0	+4.2
経常利益	21.5	25.5	+4.0
当期純利益	21.5	19.0	-2.5
研究開発費	4.9	6.5	+1.6
設備投資	3.5	7.0	+3.5
減価償却費	2.9	5.0	+2.1

主なポイント

- 情報システム事業は防衛予算増加の市況に追従
電子機器事業は市況の変化を捉え、成長領域に注力
- 営業利益・経常利益は、品質向上、QCD改善等の事業基盤強化の継続と成長戦略の推進で、増益を計画
- 当期純利益は、税金費用が前期より増加するため減益
- 研究開発、設備投資等の将来への成長に投資

株価、資本効率を意識した経営

自己株式公開買付 → 1株当たり利益、ROE改善

取得株式の総数：261,400株

取得価額の総額：1,990,038,200円（1株7,613円）

株式分割

より投資しやすい環境を整えるため株式を分割（5分割）

- ・2024年9月30日基準日
- ・2024年10月1日効力発生

配当：2025年3月期予想6円（現単位30円）

会社の利益配分に関する基本方針

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要事項と認識しており、成長投資により持続的に会社を成長させ、企業価値向上に努めることを基本方針としております。

配当につきましては、成長投資と業績等を総合的に勘案しながら、継続して実施してまいります。



中期経営計画

中計方針

安全で豊かな社会の実現へ貢献し、企業価値を向上

中計のシナリオ

2023年度はStep2で経営基盤強化に取り組み、収益力を向上して5期連続増益。着実に力をつけ目標を達成したことから、Step3を1年前倒してスタート。

Step1
2019～2021

事業基盤確立

- ・意識改革
- ・プロセス改革

Step2 ³
2022～2024~~4~~

経営基盤強化

- ・ものづくり力強化
- ・成長に向けた準備

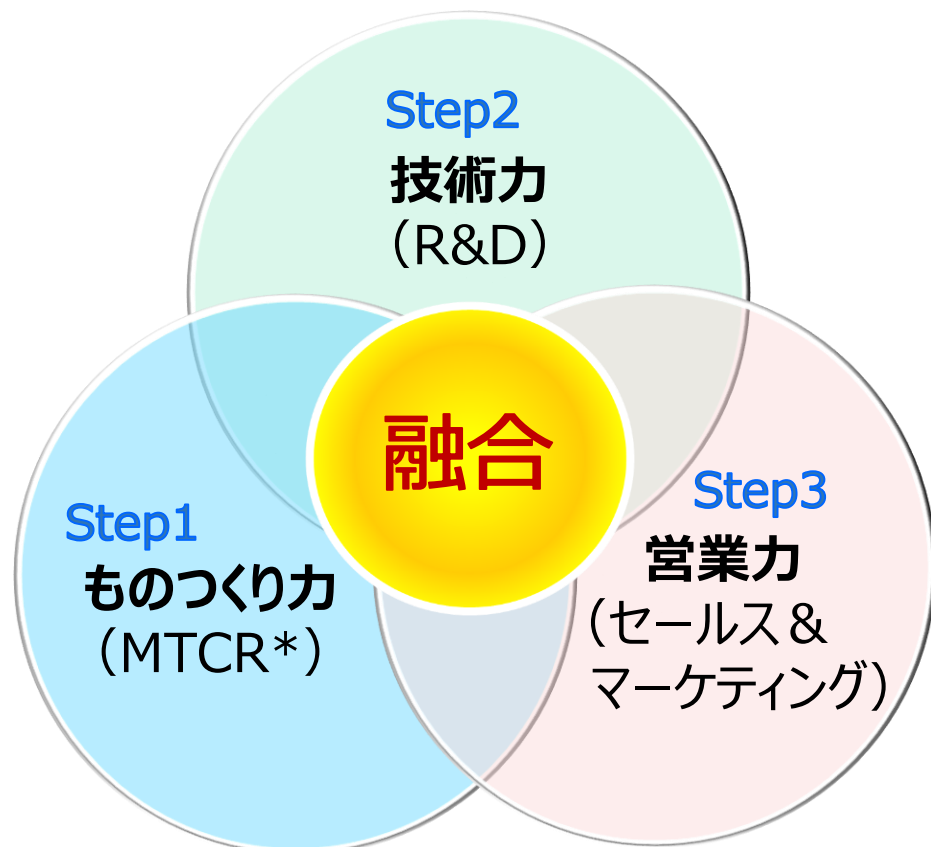
Step3 2024～2026

成長戦略推進

- ・顧客価値提案力向上 ▶ 競争力強化
- ・組織活性化 ▶ アウトプット最大化
- ・M&A・業務提携 ▶ 事業領域拡大・新技術獲得

1年前倒し

技術革新に伴うビジネスモデルの変化に順応し、
「技術力」、「ものづくり力」、「営業力」を強化、その融合により
顧客価値提案力を向上し、競争力を強化



■ ものづくり力 Step1

2021年度に専任部門設立
設計共用化などにより、設計・製造コストを低減
今後、開発購買に注力

■ 技術力 Step2

2023年度に専任部門設立
各事業と連携して、数年先を見た顧客価値を
創造しテーマ設定して、基本開発を推進

■ 営業力 Step3

2024年度から本格始動開始
マーケティング力の強化と営業DXを推進

*MTCR = MONOTSUKURI TOTAL COST REDUCTION
現場からものづくりを改善し無駄を徹底的になくす活動

人的資本の強化、ウェルビーイング及びDXを推進して 組織を活性化し、アウトプットを最大化

人的資本の強化

「主体的かつ自律的」で
多様性のある組織を形成

採用強化

スキルアップ

適材適所な
人財活用

女性の
活躍推進

ウェルビーイングの推進

社員のエンゲージメント
向上によるパフォーマンスの
最大化

風土改革

働き方改革

健康経営
推進

DXの推進

業務プロセス変革による
人的リソースの付加価値
業務シフト

効率化

高度化

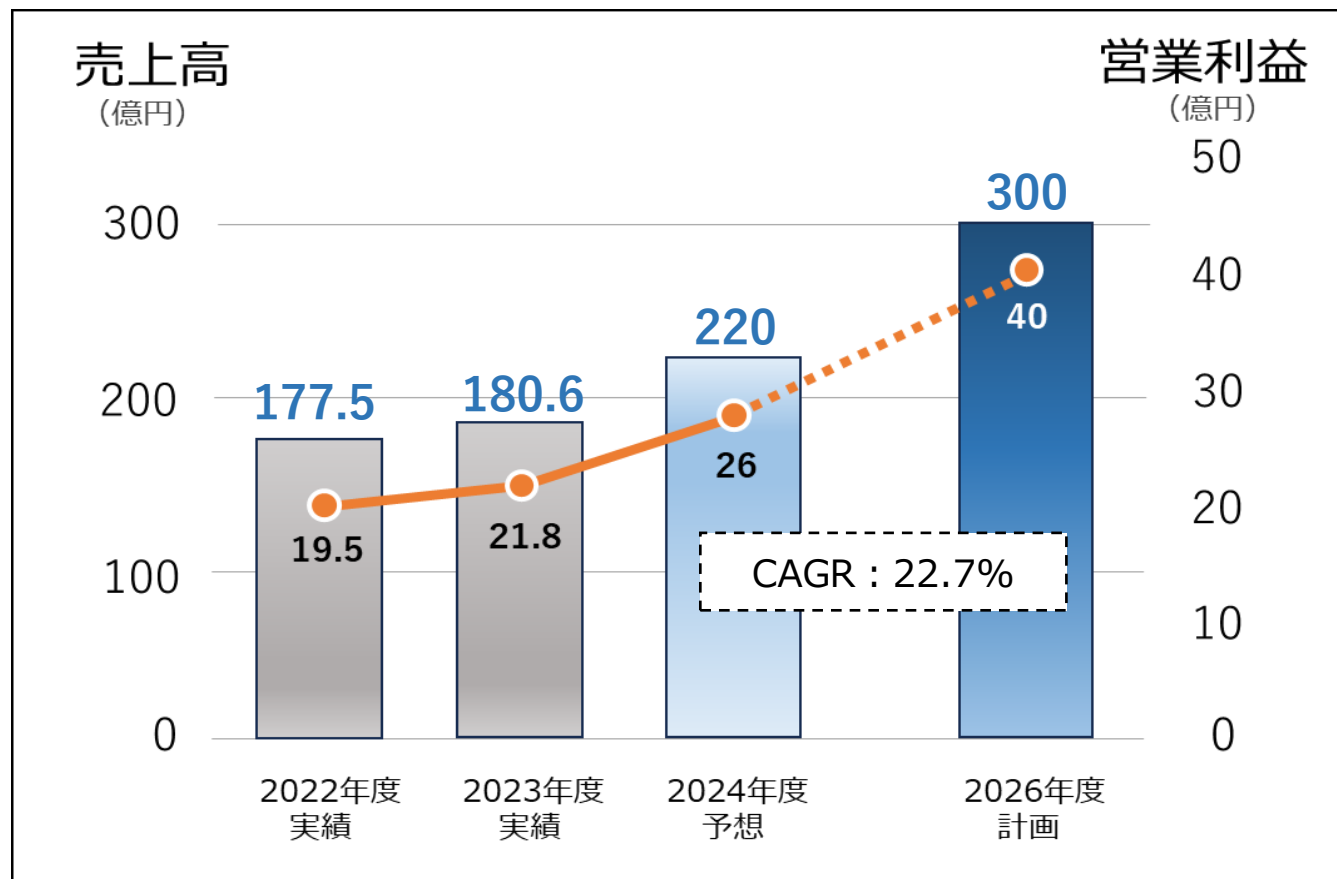
最適化

アウトプットの最大化

成長戦略に沿った事業領域拡大や新技術獲得のために、各事業でターゲットを定めて、**M&Aや業務提携を推進**

事業	目的	ターゲット
情報システム事業	事業領域拡大	防衛装備品メーカ
	整備・保守事業の強化	メンテナンス会社
電子機器事業	海外事業拡大	海外の製造機器のエンジニアリング・販売・メンテナンス会社
共通	新技術獲得（AI、画像処理、通信、ネットワーク、セキュリティ、接合工法、他）	技術ベンチャー企業、他

2026年度営業利益40億円を計画



中期経営計画 | Step3 →

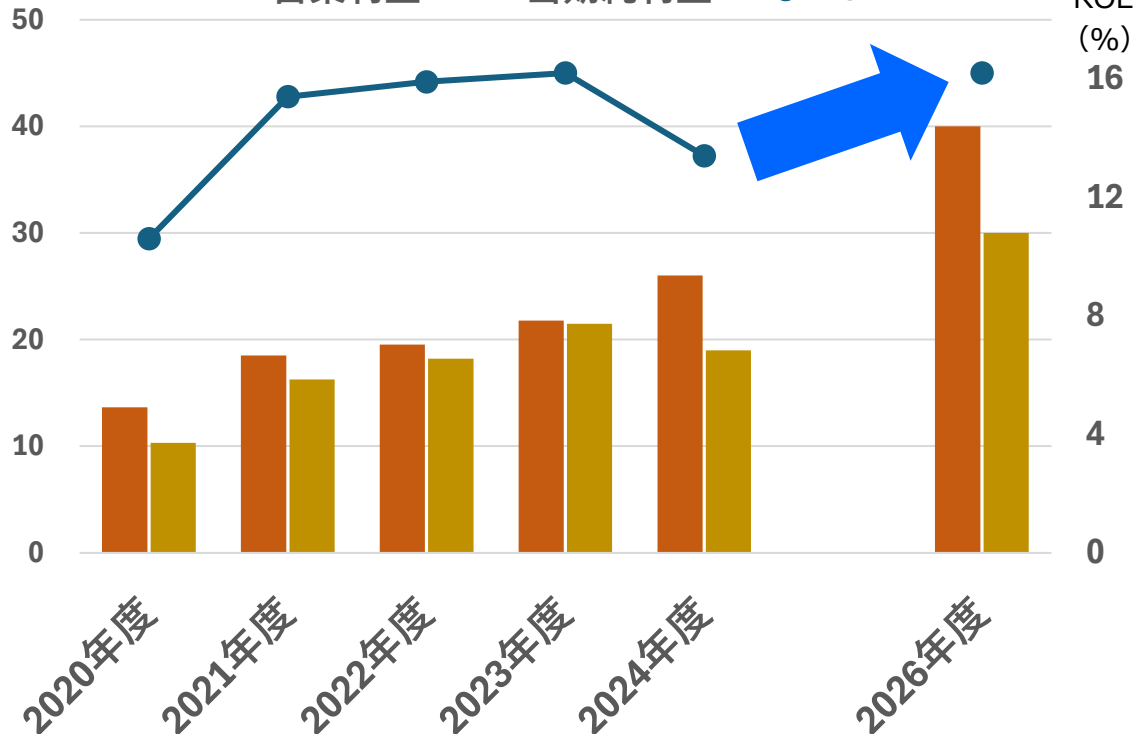
※2026年度の計画数値はM&A含む

中期経営計画で目指すROE： 16%以上

売上高、営業利益、当期純利益増加

営業利益
当期純利益
(億円)

■ 営業利益 ■ 当期純利益 ● ROE



- 2024年度の当期純利益は、前期より税金費用が増加するため減益
- 中期経営計画の達成とその後の更なる成長に向け競争力強化、人的資本強化等の成長戦略推進

中計方針

マーケティング、R&D、ものつくりを強化し、事業の拡大と利益の最大化を実現する

1. マーケティングを強化し、提案力強化
⇒新規領域の開拓と将来の防衛装備品の事業獲得
2. 設計標準化・共用化と業務効率化
⇒開発人員を抑え、R&D・MTCRリソースを確保
3. プロセス改善、MTCR（ものづくり）活動継続
⇒収益力の更なる向上
4. 業務提携、M&Aの推進
⇒成長戦略推進

MTCR = MONOTSUKURI TOTAL COST REDUCTION
現場からものつくりを改善し無駄を徹底的になくす活動

市場環境

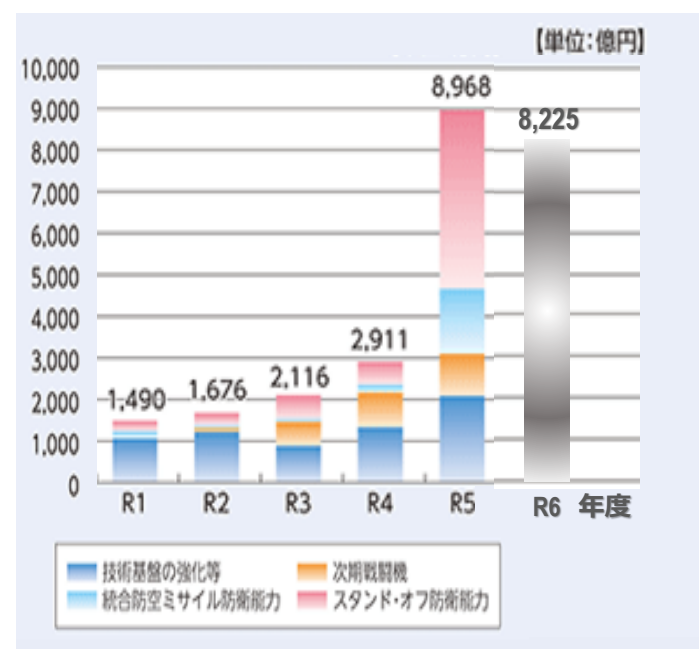
防衛予算が拡大し、スタンド・オフ防衛・統合防空ミサイル防衛・無人アセット防衛など、将来の防衛装備品の開発・装備化に重点配分

■ 予算配分方針（契約ベース）

単位：兆円

区分	令和5～9年度 総事業費	令和5年度 事業費	令和6年度 事業費
スタンド・オフ防衛能力	5.0	1.4	0.7
統合防空ミサイル防衛能力	3.0	1.0	1.2
無人アセット防衛能力	1.0	0.2	0.1
領域横断作戦能力	8.0	1.6	1.6
指揮統制・情報関連機能	1.0	0.3	0.4
機動展開能力・国民保護	2.0	0.2	0.6
持続性・強靱性	15.0	2.5	2.9
その他(燃料費等)	8.5	1.8	1.9
合計	43.5	9.0	9.4

■ 研究開発費予算の推移（契約ベース）



R5年度（2023）～R9年度（2027） 総額43.5兆円

- R5年度（2023） 8兆9,525億円
- R6年度（2024） 9兆3,625億円
- R7年度～R9年度 8～9兆円で推移（予測）

出典：防衛力抜本的強化の進捗と予算 令和6年度予算の概要（防衛省）
令和5年度防衛白書（防衛省）

事業戦略

防衛力の抜本的強化にあたって重視している整備計画からターゲット分野を定めて展開

■ 防衛省が掲げる防衛力強化の主要 7 事業と当社ターゲット分野

主要事業	装備品	当社のターゲット分野（製品群）
1.スタンド・オフ防衛	能力向上型対艦誘導弾 高速滑空弾 極超音速誘導弾 （上記に対する射撃・誘導管制システム等）	飛翔体搭載電子機器 管制装置
2.統合防空ミサイル防衛	JADGEシステム レーダーシステム イージスシステム	飛翔体搭載電子機器 管制装置、信号処理装置、表示装置 試験環境
3.無人アセット防衛	UAV（無人航空機）、USV（無人水上機）、UUV（無人水中機）、UGV（無人車両）、関連システム	群制御＋シミュレーション 防御システム
4.領域横断作戦	宇サ電領域（衛星通信、電子戦、車両搭載型レーダー装置等） 陸海空領域（新型FFM、戦闘車等）	画像処理装置、5G通信装置、 情報統合装置、通信制御AP
5.指揮統制・情報関連機能	情報収集・分析用器材	通信制御装置、信号処理装置
6.機動展開能力	輸送機、ヘリ、船舶、車両	車体制御装置、表示器、電子機器
7.持続性・強靱性	誘導弾、魚雷	シーカ部検知器、電子機器、HIC

Avioの強みを活かした積極的な提案活動推進

- ✓ **技術力** : 信号処理、画像処理、表示音響、指揮管制
- ✓ **組織能力** : 開発・製造・保守まで一貫体制で対応
- ✓ **ノウハウ** : 陸・海・空の装備品展開、豊富な運用実績
- ✓ **顧客基盤** : 主要プライムメーカ各社の事業に参画



○ : 既存領域
 ○ : 新規領域



出典：防衛省 令和5年「防衛白書」のイメージ図を加工して当社作成

能力向上 開発

「AI活用 物体検知技術」、「大容量伝送技術」を習得し展開
⇒ 誘導弾等の飛翔体、無人水上艇の能力向上

1. スタンドオフ防衛能力

見通し外領域に対する作戦を可能とする、開発中の長射程の対艦・対地誘導弾の飛翔体内に搭載する小型軽量のEO/IRセンサを使った画像処理、及び、コントロールセンタとの通信モジュールを提案

飛翔体



地対艦誘導弾
能力向上型



高速滑空弾
能力向上型



極超音速誘導弾

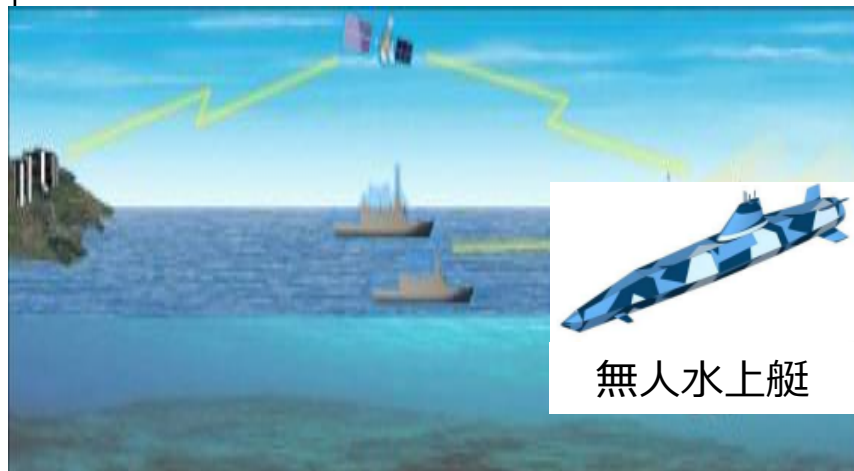


目標観測弾

3. 無人アセット防衛能力

無人ビークルに搭載する小型軽量の音波センサを使った画像処理、及び、コントロールセンタとの通信モジュールを提案

戦闘支援型 多目的USV



無人水上艇

事業戦略 ①情報システム事業 (5/6)



既存領域

新規領域

出典：防衛省 令和5年「防衛白書」から「領域横断作戦」のイメージ図を加工して当社作成

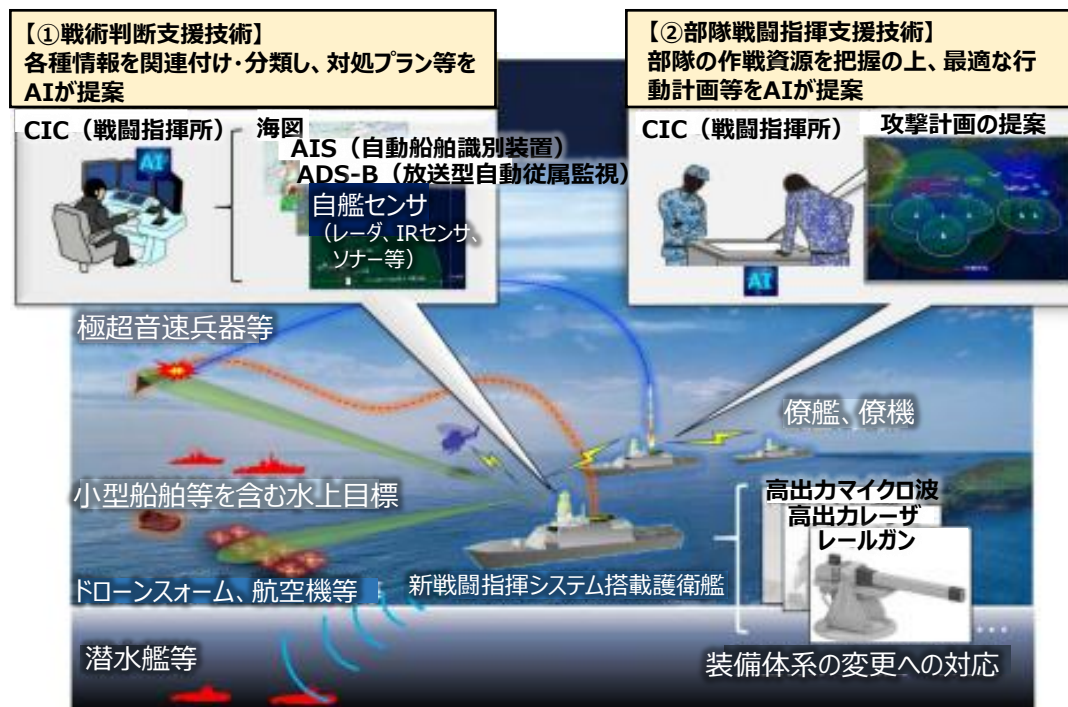
能力向上 開発

「AI活用ユーザインターフェース技術の習得」、「分散処理技術の習得」、
「大容量伝送技術の習得」

⇒ CIC (戦闘指揮所) の能力向上

5. 指揮統制・情報関連機能

複雑かつ高速に推移する戦闘に対し、人工知能(AI)を用いて、指揮官の意思決定を支援する、
戦闘指揮システム(CDS)の開発に対し、AIエンジンと人とのインターフェース技術、分散処理技術、
及び、システム上に膨大なデータを流す技術を習得し、提案



もっと、わかりやすく...



中計方針

接合技術を極め、差別化提案で顧客獲得

1. 技術的な強みを活かせる成長市場を見極め、積極展開
⇒メガトレンド市場の顧客獲得
2. マーケティング力を強化し、新たな顧客ニーズ収集
⇒技術応用による新製品の開発及び新規顧客獲得
3. 海外販売力とサポート体制強化
⇒海外新規顧客の獲得
4. MTCR（ものづくり）活動推進
⇒原価改善し、利益を拡大

MTCR = MONOTSUKURI TOTAL COST REDUCTION
現場からものづくりを改善し無駄を徹底的になくす活動

市場環境

機器のワイヤレス化・電動化・高機能化、通信の高速化・大容量化が加速
技術の進化や産業の変化に伴い、部品/材料/工法が変化

社会の進化

ワイヤレス化

電動化

高機能化

高速通信

大容量化

情報機器



5G/6G



データセンター



電動工具



建機



医療機器



家電



モビリティ



FA機器



インフラ



パワー半導体



事業戦略

世界でも類を見ない接合4工法技術を保有
している強みを活かし、顧客価値を提案

接合4工法

抵抗溶接



パルスヒート



超音波



レーザー



接合ソリューションの提供

1. キラアプリの水平展開

ターゲット：メガトレンド市場
(電池、モータ、ハーネス)

2. 現有技術の応用

ターゲット：全固体電池、レーザーダイオード

3. 接合技術の融合

ターゲット：パワー半導体

事業戦略 1

キラーアプリに、4工法技術を基軸とした接合ソリューションを提供

主なターゲット：メガトレンド市場（電池、モータ、ハーネス）

電池

二次電池市場規模予測*
2024→2030 CAGR22.6%

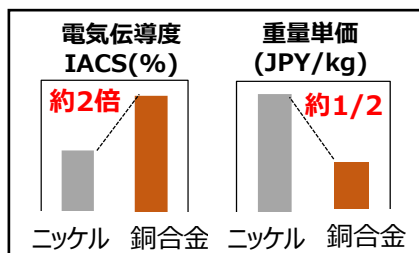
電池タブ、セルの接合（難素材）

■ 組電池

タブ材 ニッケル→銅合金



- ・急速充電
- ・長寿命
- ・コスト1/2



■ 銅箔とアルミの異種金属接合

アルミ
タブリード

集電体(銅箔)

	銅	アルミ
比重 (g/cm ³)	8.9	2.7
単価 (kg/円)	1,300	400

- ・軽量化
- ・コスト削減

*二次電池の世界市場の予測（2023年）グローバルインフォメーション社を参考

モータ

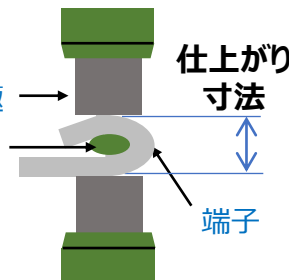
電動モーター市場規模予測*
2024→2032 CAGR7.6%

コイル線のヒュージング

高精度の
高さ制御

- ・精度7倍
- ・断線、抜け抑制

電極
コイル芯線



単位：mm	最小	最大	寸法精度
仕上がり寸法			
変位制御あり	2.6	2.7	0.1
変位制御なし	2.4	3.1	0.7

*電動モーター市場規模（2024年）Fortune Business Insights社を参考

ハーネス

自動車用ワイヤーハーネス市場規模予測*
2024→2032 CAGR5.8%

太径ハーネスの接合

大電流（最大120SQ）に対応
直接接合により圧着端子不要



銅線120SQ
(120mm²)



圧着端子レス

- ・大容量化
- ・軽量化
- ・コスト削減

*自動車用ワイヤーハーネス市場規模（2024年）Fortune Business Insights社を参考

事業戦略2

封止技術を応用した接合ソリューションの提供

主なターゲット：全固体電池、レーザダイオード

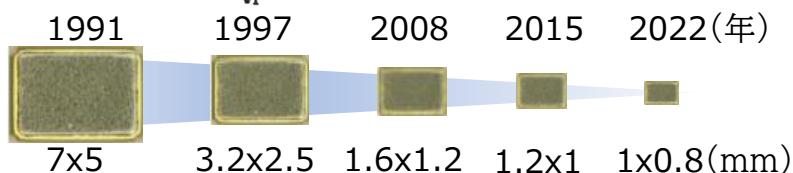


水晶 デバイス

水晶振動子市場規模予測*
2023→2029 **CAGR12.1%**



水晶デバイス（封止）
情報機器や通信の
進化に伴い増加



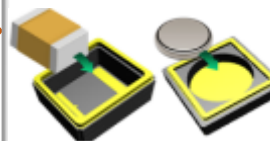
進化

- ・デバイスの更なる小型化に対応
- ・ネットワーク、センシング技術の活用
故障予知 → リスクを削減
トレーサビリティ強化
- ・装置の小型化
N2消費量削減等のランニングコスト削減

*水晶振動子と発振器の世界市場動向分析（2023年）QY Research社を参考

全固体 電池

全固体電池市場規模予測*
2023→2030 **CAGR41.5%**



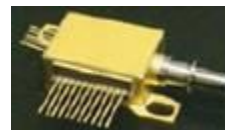
全固体電池（封止）

リチウム電池、アルミコンデンサ
から置き換えが促進

*全固体電池の世界市場（2024年）リサーチステーション社を参考

レーザ- ダイオード

レーザダイオード市場規模予測*
2023→2029 **CAGR11.2%**



レーザダイオード（封止）

5G/6Gで高速、大容量
通信が加速

*レーザダイオード市場規模（2023年）Mordor Intelligence社を参考

- ・吸湿による性能低下抑制
- ・真空断熱による経年劣化抑制

事業戦略3

接合技術を融合した接合ソリューションの提供

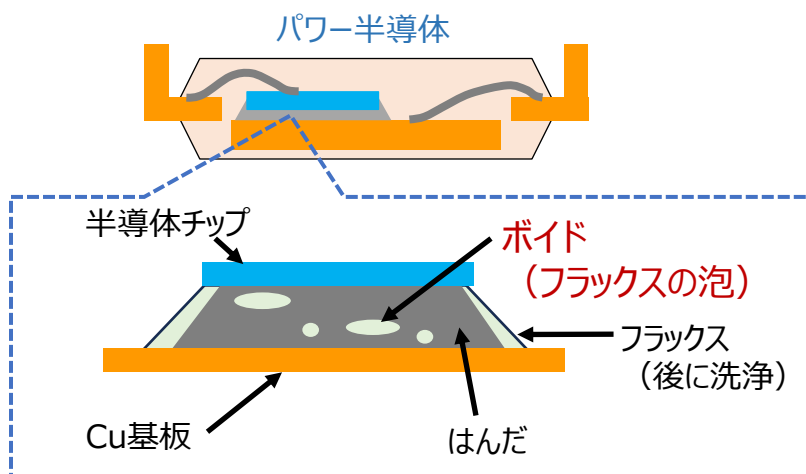
主なターゲット：次世代パワー半導体 (SiC等)

次世代
パワー
半導体

次世代パワー半導体市場規模予測*
2023→2035 CAGR18.8%

パワー半導体製造における課題

半導体チップと基板のはんだ付け工程において、
電気特性が悪化する要因となるボイドが発生
(放熱を阻害、電流損失増加)



ボイドの発生はフラックスが原因

技術融合したソリューション (開発中)

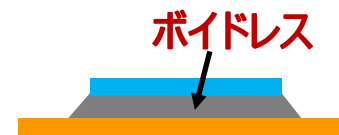
フラックスレスはんだ付けソリューション

- ①フラックス無しで接合要求強度を満たす
- ②ギ酸を使用しないソリューションを開発
(ギ酸は管理面や人体への負荷が大きい)



- ・超音波振動で酸化膜を除去
- ・パルスヒートで高精度はんだ付け

- ・電気特性向上
- ・長寿命
- ・作業者の健康保護



*パワー半導体の世界市場予測 (2024年) 富士経済を参考

中計方針

赤外線サーモグラフィを核に社会の安全・安心、
ものづくりを変革するソリューションを提供

1. ターゲットを見極め、技術的な強みを活かし積極展開
⇒潜在顧客の獲得
2. ヘルスケア市場向け新製品開発・投入
⇒新規市場（医用機器）開拓
3. 営業力、製品力を強化し、顧客価値提案力向上
⇒重点市場開拓
4. MTCR（ものづくり）活動推進及び設計開発プロセス改善
⇒原価改善し、利益を拡大

MTCR = MONOTSUKURI TOTAL COST REDUCTION
現場からものづくりを改善し無駄を徹底的になくす活動

市場環境

- ・老朽化した電気配線や電池の劣化による火災が増加
⇒製品の品質や製造における安全を担保したいとの要求増加
- ・高齢化、健康寿命への関心 ⇒医療機器の需要増加

事業戦略

1. サーモグラフィを軸としたソリューションの水平展開
発火防止等の設備監視ソリューション
2. 赤外線技術を応用したソリューションの提供
 - i. ハイスpekクなサーモグラフィの提供
 - ii. 特殊波長で可視化するサーモグラフィの提供
3. 医療分野（ヘルスケア）への展開

運用に合わせたソリューションの提供

ネットワーク対応



ドローン搭載



防爆エリア対応



ハンディ型



事業戦略 1

設備監視ソリューションの水平展開 ⇒ 発火未然防止



サーモグラフィ発火監視ソリューション

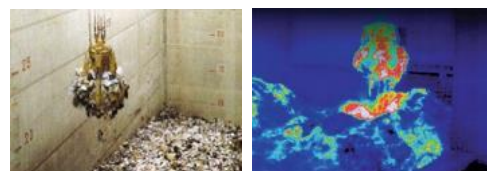
遠隔監視、リアルタイムな温度状況把握

◆ 温度上昇の予兆を検知し、発報
⇒ 早期検出による発火の未然防止

◆ 遠隔システム（集中監視）
⇒ 点検人員の省人化、効率化

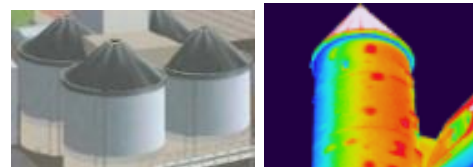
消火システム市場規模予測*
2023→2030 CAGR7.0%

【発火監視ソリューション導入により防げる火災例】



ごみ処理場

ごみピットの監視



発電所

バイオマス・石炭のストック
ヤード、コンベヤ搬送、
サイロの監視



配電盤

文化遺産、倉庫などの
配電盤の監視

電池

電池製造過程、電池搭載
製品の運搬・保管を監視



*消火システムの世界市場規模予測（2024年）グローバルインフォメーション社を参考

事業戦略2

赤外線技術を応用したソリューションの提供

独自技術を応用して通常のサーモグラフィでは見えないものや挙動を測定

i. ハイスペックなサーモグラフィの提供

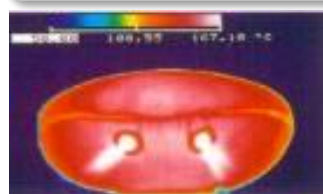
- ・画素分解能 5 μ m
 - ・温度分解能 $\pm 0.001^{\circ}\text{C}$
 - ・サンプリング速度 1050Hz
- ⇒ 熱設計や検証の高度化に対応
- ・微小部品 (1mm未満)
 - ・動態 (回転体等)

微細部品

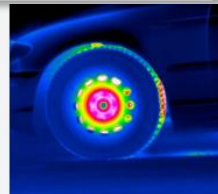


チップ部品
(0.4×0.8mm)

瞬間 (動態)



エアバック



タイヤ

検査機器市場規模予測*
2022→2030 CAGR6.0%

ii. 特殊波長で可視化するサーモグラフィの提供

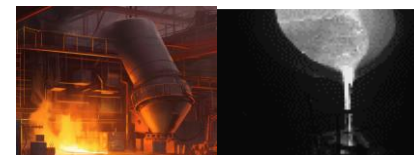
◆ 赤外波長変更し、可視領域を拡大
⇒ 製造品質や安全性を向上



温度試験中の状態監視

ガラス越し

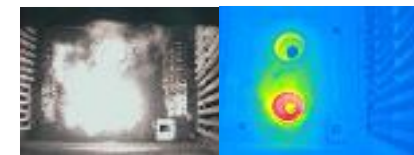
窓枠(外側)からチャンバー内の製品温度を測定



溶融金属の異物混入確認

金属表面

反射で測定が難しい金属表面の温度を測定



加熱炉内の安全確認

炎越し

炉内の温度 (炎越し) を測定

*検査機器市場規模 (2024年) Fortune Business Insights社を参考

事業戦略3

医療分野（ヘルスケア）への展開

患部の状態を可視化し、医療検査をサポート



国内唯一※の医用サーモグラフィの開発

※当社2024年5月調べ

長年培ったサーモグラフィの技術を応用し、
医用のサーモグラフィを開発中（2024年発売予定）

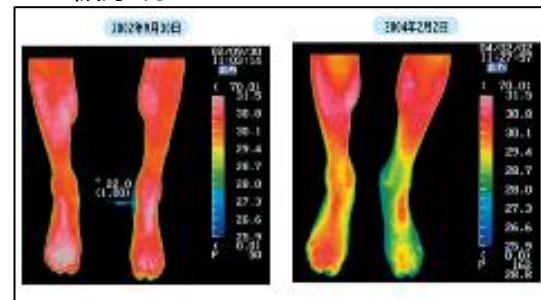
サーモグラフィの特長

- ・手軽に持ち運んで誰でも簡単に操作
- ・リアルタイムで視覚的にわかりやすいグラフィック表示
- ・データの出力、前データとの時系列比較が容易

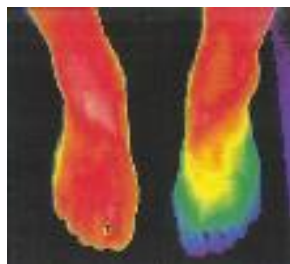
医療機器市場規模予測*
2024→2029 CAGR7.0%

【内科】
糖尿病

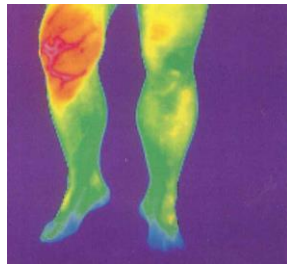
出典：糖尿病外来 青山雅、姫井孟
倉敷生活習慣病センター



【整形外科】
末梢神経検査

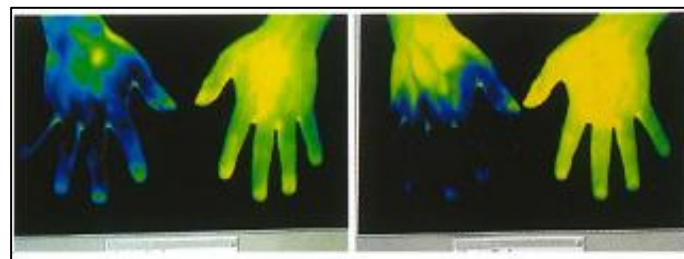


【整形外科】
関節炎



【リハビリ科】
振動障害

出典：日本サーモロジー学会テキスト



*医療機器市場規予測（2024年）グローバルインフォメーション社を参考



日本アビオニクスは、独自のエレクトロニクス技術と
システム技術により、お客様のために新しい価値を創造し、
安全で豊かな社会の実現に貢献します。



APPENDIX



事業活動の持続的な発展と中長期的な企業価値向上の実現に向け、サステナビリティに関する最重要課題（マテリアリティ）として2テーマを選定し、活動を推進

サステナビリティ 貢献製品の提供



- 顧客における環境負荷を低減する製品の提供
- 防災に貢献するソリューションの提供
- エネルギーの効率化に貢献するソリューションの提供

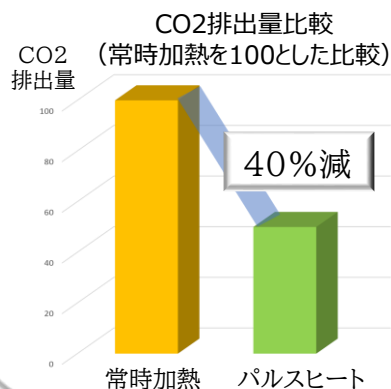
人的資本の強化



- 人財の採用・育成強化
- 人財の最適化
- ウェルビーイング/DX推進による社員パフォーマンスの最大化

サステナビリティ貢献製品の提供

■ お客様のCO2排出を削減する接合機器の提供



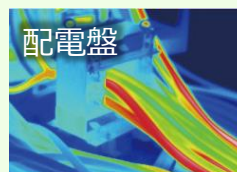
- 電子基板熱圧着や部品のはんだ付けにおけるCO2排出量を削減



常時加熱機器からパルスヒートへの置き換えで接合時のCO2排出を40%削減

*当社調べ

■ 防災に貢献するサーモグラフィの提供



- 温度異常の予兆を捉えて自ら発報することで火災を防止
- 薄暮、夜間、悪天候時でも確実な検知によりセキュリティ強化

■ 当社における製造時及びお客様のCO2排出を削減する接合装置を開発・提供

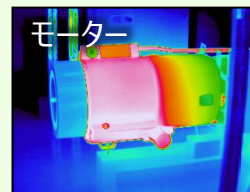
シーム溶接機の小型化



- 小型化及び部品点数削減で当社製造時のCO2排出量を従来比で30%削減
- 小型化によりお客様使用時のCO2排出量を従来比で45%削減

*当社調べ

■ エネルギーの効率化に貢献するサーモグラフィの提供



- 設備の温度分布をモニタリング、フィードバックすることでエネルギーロスの抑制に貢献

■ 連結損益計算書

(億円)

	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
売上高	168.1	202.0	192.3	177.5	180.6
売上原価	128.3	148.4	131.9	120.1	123.3
(原価率)	76.3%	73.5%	68.6%	67.6%	68.3%
売上総利益	39.8	53.5	60.4	57.4	57.2
(GP率)	23.7%	26.5%	31.4%	32.4%	31.7%
期間費用	39.0	39.9	41.9	37.9	35.5
(SGA比率)	23.2%	19.8%	21.8%	21.4%	19.6%
営業利益	0.8	13.6	18.5	19.5	21.8
(営業利益率)	0.5%	6.8%	9.6%	11.0%	12.1%
営業外損益	0.6	0.7	0.5	0.3	0.3
経常利益	0.3	12.9	18.1	19.3	21.5
(利益率)	0.2%	6.4%	9.4%	10.8%	11.9%
特別利益	0.6	0.0	0.0	0.8	0.0
特別損失	0.2	3.5	0.2	0.1	0.0
税引前利益	0.6	9.4	17.8	20.0	21.5
法人税等	-0.1	-0.9	1.6	1.8	0.0
当期純利益	0.8	10.3	16.3	18.2	21.5
(利益率)	0.5%	5.1%	8.5%	10.3%	11.9%

貸借対照表



■ 連結貸借対照表

(億円)

	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
流動資産	173.2	179.8	158.4	174.0	199.8
固定資産	75.0	82.4	72.2	65.6	75.5
有形固定資産	46.4	47.3	46.9	44.0	47.5
無形固定資産	1.0	1.3	2.2	1.9	1.5
投資等	27.6	33.7	23.1	19.7	26.5
資産合計	248.2	262.2	230.6	239.6	275.3
流動負債	91.4	107.8	73.8	70.7	87.9
固定負債	65.4	51.4	49.1	47.3	44.3
負債	156.8	159.2	122.9	117.9	132.2
資本金	59.0	59.0	59.0	59.0	59.0
資本剰余金	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
利益剰余金	4.3	14.0	20.5	38.7	59.2
その他	28.2	30.0	28.2	24.0	24.8
純資産	91.4	103.0	107.7	121.7	143.1
負債・純資産合計	248.2	262.2	230.6	239.6	275.3
現預金	23.5	22.9	30.5	21.1	23.4
借入金残高（長期+短期）	57.6	52.0	38.7	36.5	47.9

キャッシュ・フロー計算書、指標



■ 連結キャッシュフロー計算書

(億円)

	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
営業活動キャッシュ・フロー	-11.2	8.6	33.5	-8.6	-2.1
投資活動キャッシュ・フロー	-1.6	-3.0	-2.6	1.5	-5.2
財務活動キャッシュ・フロー	4.2	-6.2	-23.3	-2.3	9.6
現金及び現金同等物の増減（△は減）	-8.7	-0.6	7.6	-9.4	2.3
現金及び現金同等物の期首残高	32.2	23.5	22.9	30.5	21.1
現金及び現金同等物の期末残高	23.5	22.9	30.5	21.1	23.4

■ 指標

	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
総資産	248.2	262.2	230.6	239.6	275.3
純資産	91.4	103.0	107.7	121.7	143.1
自己資本比率	36.8%	39.3%	46.7%	50.8%	52.0%
有利子負債残高	57.6	52.0	38.7	36.5	47.9
D／Eレシオ	0.63	0.51	0.36	0.30	0.33
ネットD／Eレシオ	0.37	0.28	0.08	0.13	0.17
ROE	0.8	10.6	15.4	15.9	16.2
EBITDA	3.4	16.5	21.0	21.7	24.7

将来予想に関する注意 及び お問い合わせ先



本資料に記載されている業績、財政状態その他経営全般に関する予想、見通し、目標、計画等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいております。これらの判断及び前提は、その性質上、主観的かつ不確実です。また、かかる将来に関する記述はその通りに実現するという保証はなく、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

将来予想に関する記述は、あくまでも本資料の日付における予想です。新たなリスクや不確定要因は随時生じ得るものであり、その発生や影響を予測することは不可能であります。また、新たな情報、将来の事象その他にかかわらず、当社がこれら将来予想に関する記述を更新し、公表する義務を負うものではありません。



〒224-0053 横浜市都筑区池辺町4475番地

日本アビオニクス株式会社 企画部

e-mail:sitemaster@ml.avio.co.jp

TEL:045-287-0300



MEMO





Avio