

2021年3月期第2四半期 決算説明会

2020年11月10日

株式会社 **ヨコオ**

※本資料に記載されている内容は、種々の前提に基づいたものであり、記載された将来の計画数値・施策の実現を確約したり、保証するものではありません。

本日の予定

■ 2021年3月期第2四半期連結決算と

通期業績予想

取締役・執行役員専務 深川 浩一

■ 新中期経営計画

代表取締役・執行役員社長 徳間 孝之

2021年3月期

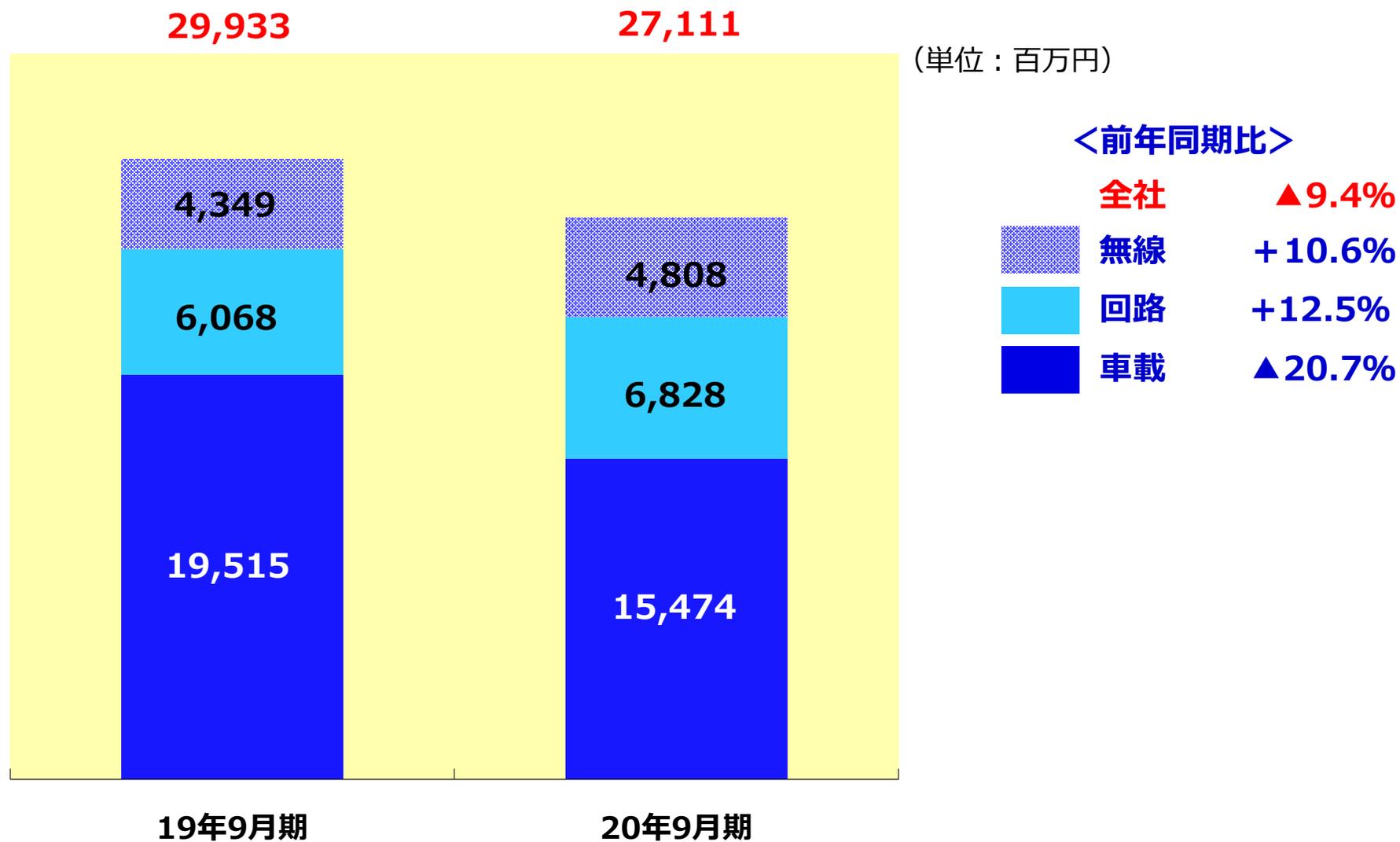
第2四半期連結決算と

通期業績予想

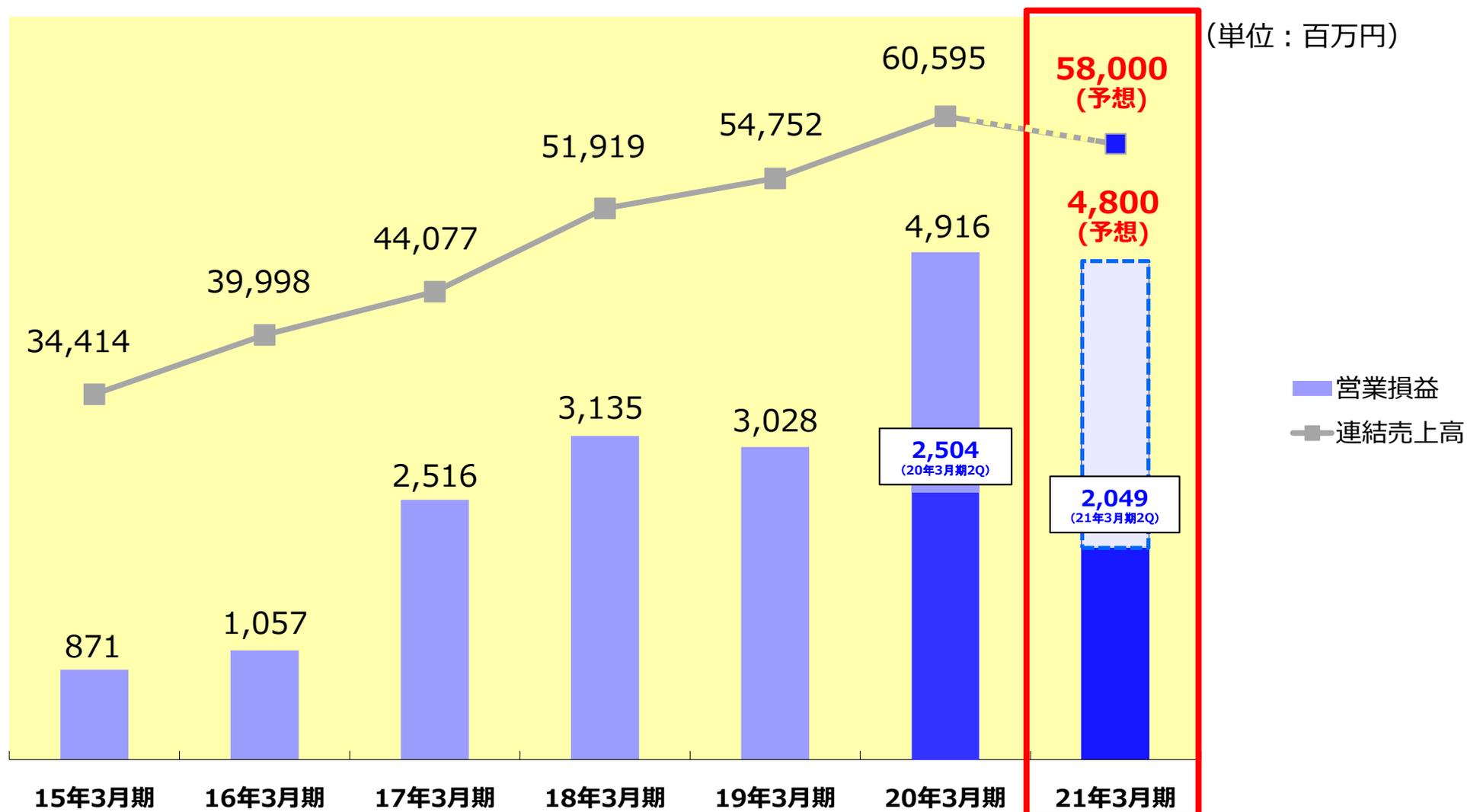
取締役・執行役員専務

深川 浩一

セグメント別売上高推移



売上高・営業損益推移



連結業績総括

(単位：百万円)

	前上期 (20年4-9月) 実績	当上期 (21年4-9月) 予想	当上期 (21年4-9月) 実績	前年同期比	予想比
売上高	29,933	26,000	27,111	▲9.4%	+4.3%
営業利益	2,504	1,500	2,049	▲18.1%	+36.7%
経常利益	2,211	1,150	1,716	▲22.4%	+49.3%
四半期純利益	1,645	800	1,272	▲22.7%	+59.1%

連結損益計算書

	19年9月期	20年9月期	前年同期比
売上高	29,933	27,111	▲2,821
売上原価	23,391	21,443	▲1,947
販売費及び一般管理費	4,038	3,618	▲419
営業利益	2,504	2,049	▲454
営業外収益	63	51	▲12
営業外費用	356	384	28
経常利益	2,211	1,716	▲495
特別利益	0	23	23
特別損失	18	8	▲10
税引前当期純利益	2,193	1,732	▲461
法人税等	538	440	▲97
非支配株主に帰属する 四半期純損益	8	18	9
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,645	1,272	▲373

(単位：百万円)

<主な要因>

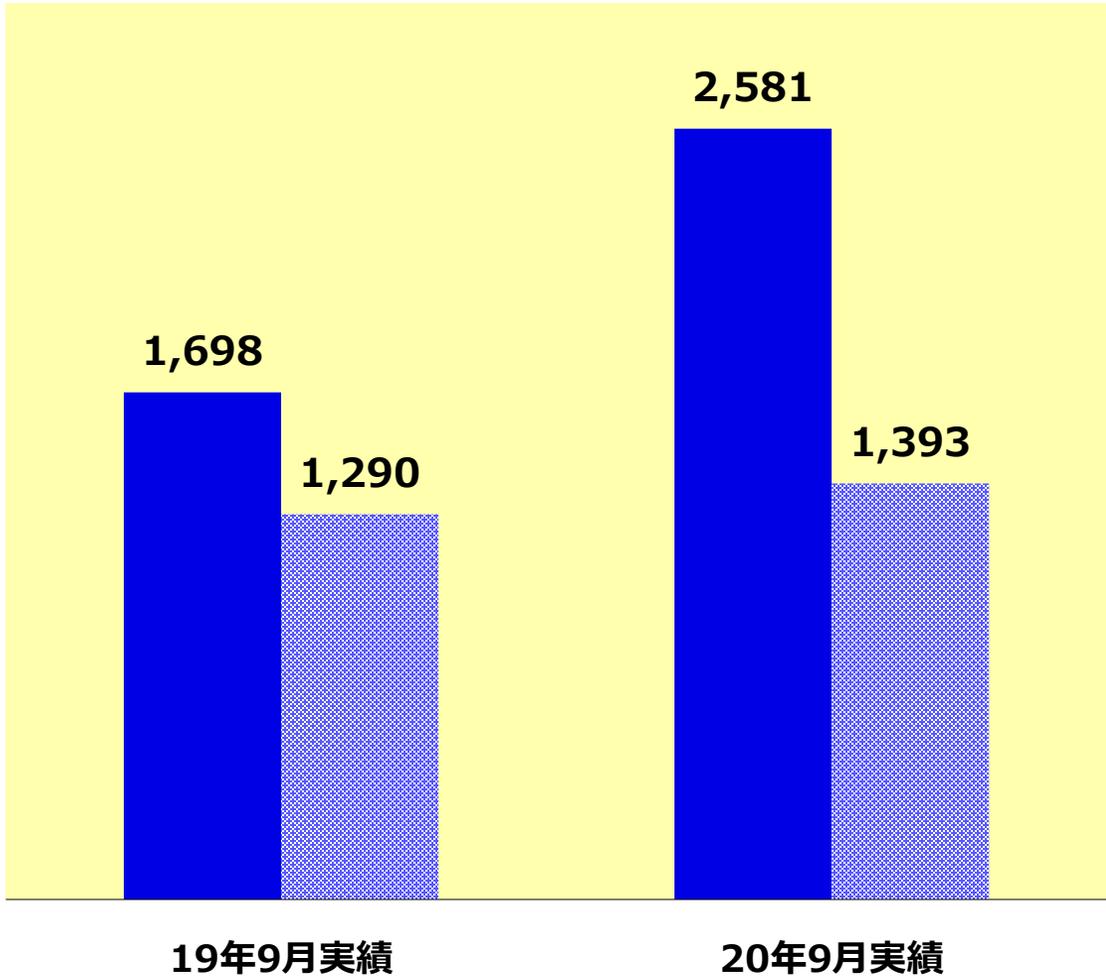
①売上減による利益減	▲617
②売上原価率上昇	▲257
・製品/事業構成変化他	134
・金属価格変動	▲163
・減価償却費増加	▲228
③販管費減	419
・運搬費	122
・旅費交通費	96
・支払手数料	51
・その他	150

・為替差損	312
-------	-----

※金額は百万円未満を切り捨てて表示

設備投資・減価償却費

(単位：百万円)



<前年同期比>
■ 設備投資 +52.0%
■ 減価償却費 +8.0%

連結貸借対照表

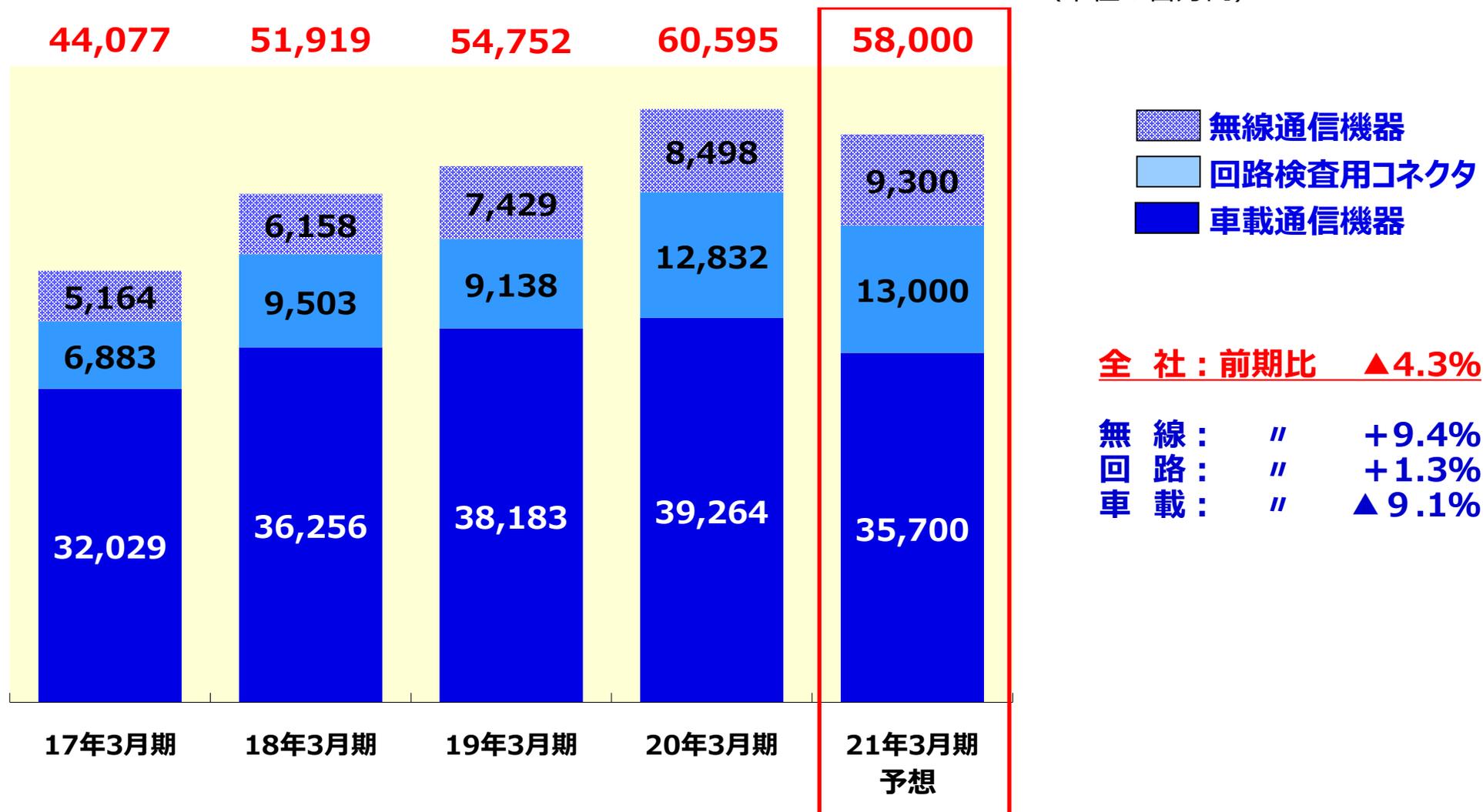
科 目	20年3月末	20年9月末	前期末比	(単位：百万円)
現金及び預金	12,352	10,875	▲1,476	
受取手形及び売掛金	10,774	11,397	622	
たな卸資産	8,681	9,213	531	
その他流動資産	1,453	1,613	160	
有形固定資産	11,296	12,420	1,124	
無形固定資産	900	959	58	
投資その他の資産	2,675	2,891	216	
資産の部 計	48,134	49,371	1,236	
支払手形及び買掛金	6,428	6,667	239	
その他の流動負債	11,147	12,905	1,757	
固定負債	4,021	2,173	▲1,848	
負債の部 計	21,602	21,745	143	
純資産の部	26,532	27,625	1,093	
負債の部・純資産の部 合計	48,134	49,371	1,236	

長期借入金の
1年内返済予定への振替 1,800

※金額は百万円未満を
切り捨てて表示

セグメント別売上高推移予想

(単位：百万円)



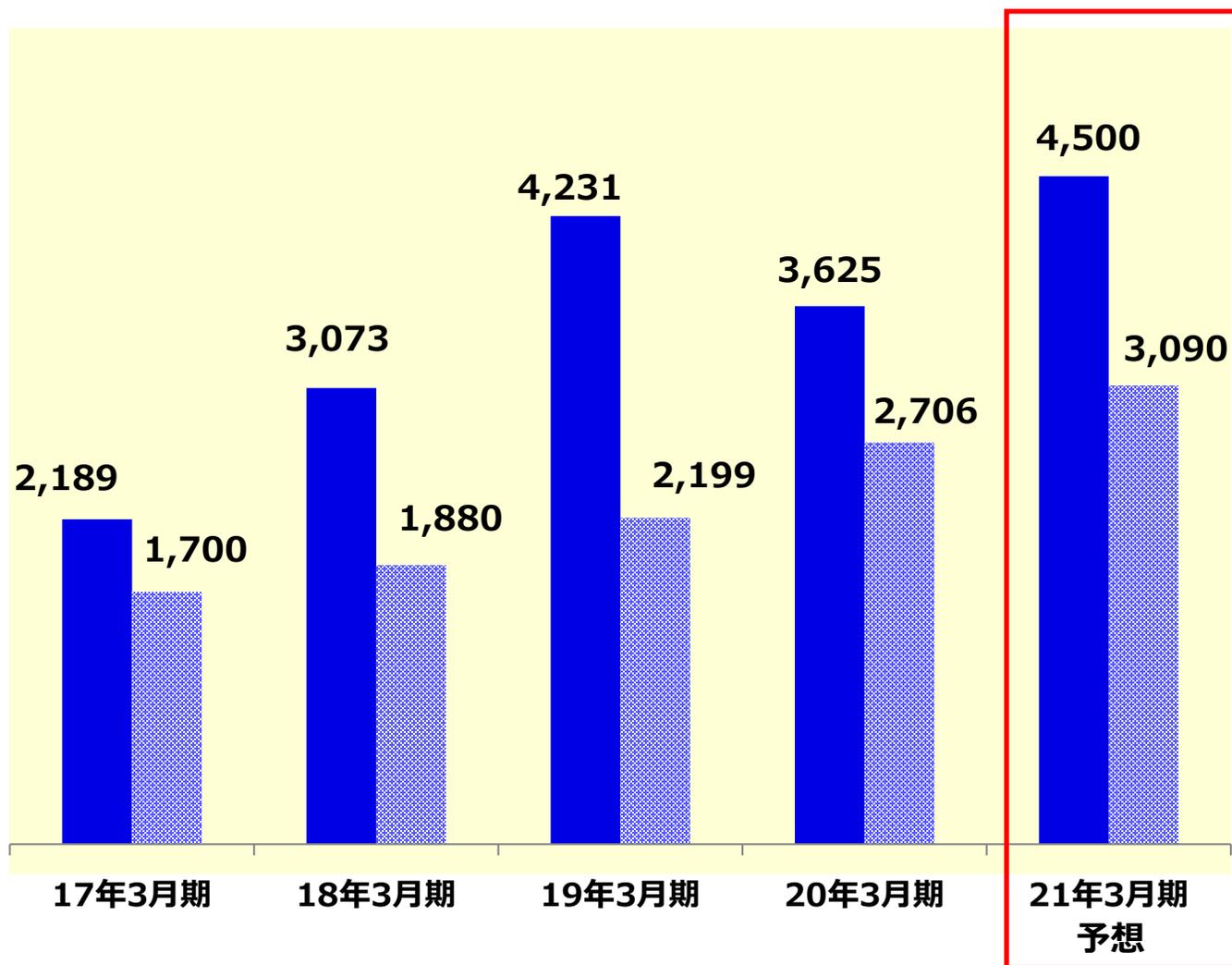
通期業績予想

(単位：百万円)

	20年3月期 実績	21年3月期 前回予想 (20年8月公表)	21年3月期 今回予想	前期比	前回予想比
売上高	60,595	56,500	58,000	▲4.3%	+2.7%
営業利益	4,916	4,200	4,800	▲2.4%	+14.3%
経常利益	4,583	3,850	4,400	▲4.0%	+14.3%
当期純利益	3,440	2,700	3,150	▲8.5%	+16.7%

設備投資・減価償却費予想

(単位：百万円)



<前期比>

■ 設備投資 +24.1%
▨ 減価償却費 +14.2%

配 当 金

(単位：円/1株当り)

	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期 ※ () は予想
中 間	6	8	12	14	16
期 末	12	14	14	16	(16)
合 計	18	22	26	30	(32)
連結配当性向	15.1%	19.0%	23.8%	17.7%	(20.6%)

新中期経営計画

< 2021年3月期 ~ 2023年3月期 >

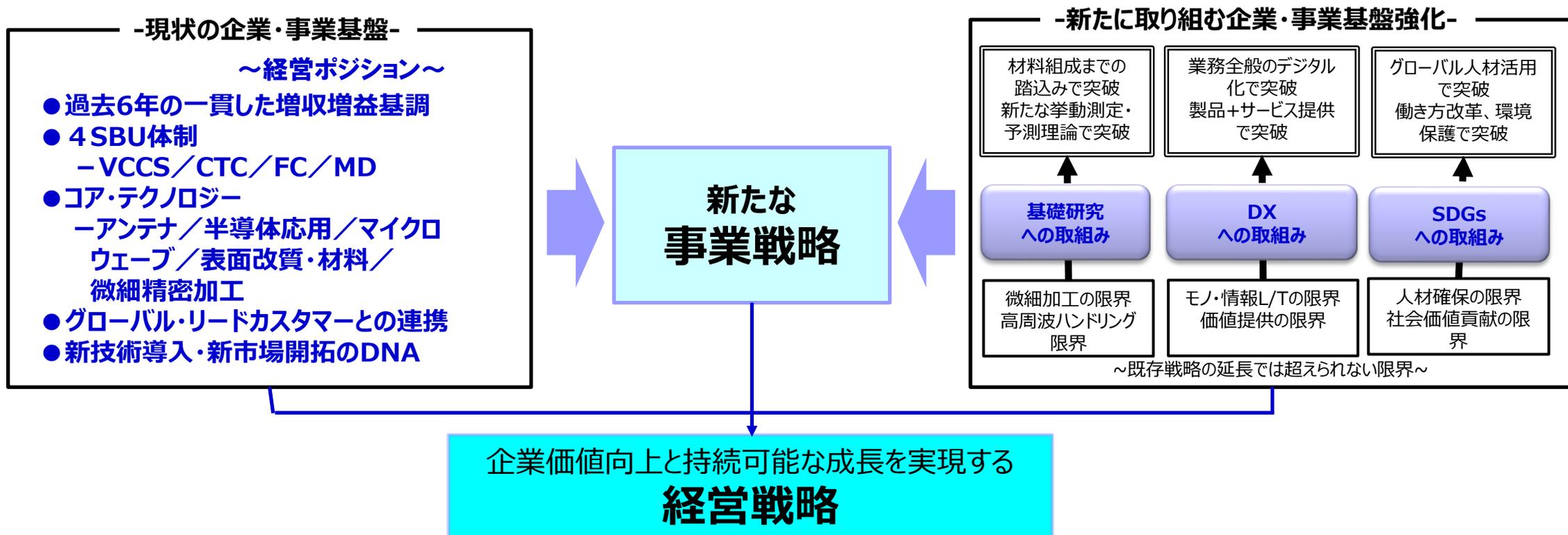
GO BEYOND
~Challenge the Next Stage~

代表取締役・執行役員社長
徳間 孝之

はじめに・・・

限界突破へ・・・ **GO BEYOND** ~Challenge the Next Stage~

不透明性を増す環境下で持続的成長を果たすため、**既存の企業・事業基盤に基づく成長戦略 (Organic Growth)**だけでは超えられない限界を、**新たな企業・事業基盤強化の取組み**による更なる成長力の獲得 (**Strategic Growth**)により突破し、ヨコオは新たなステージに上ります。



新たな成長領域への進出、新規基礎技術導入、経営意思決定の更なる迅速化とビジネスモデル革新で新たなステージへ

目次

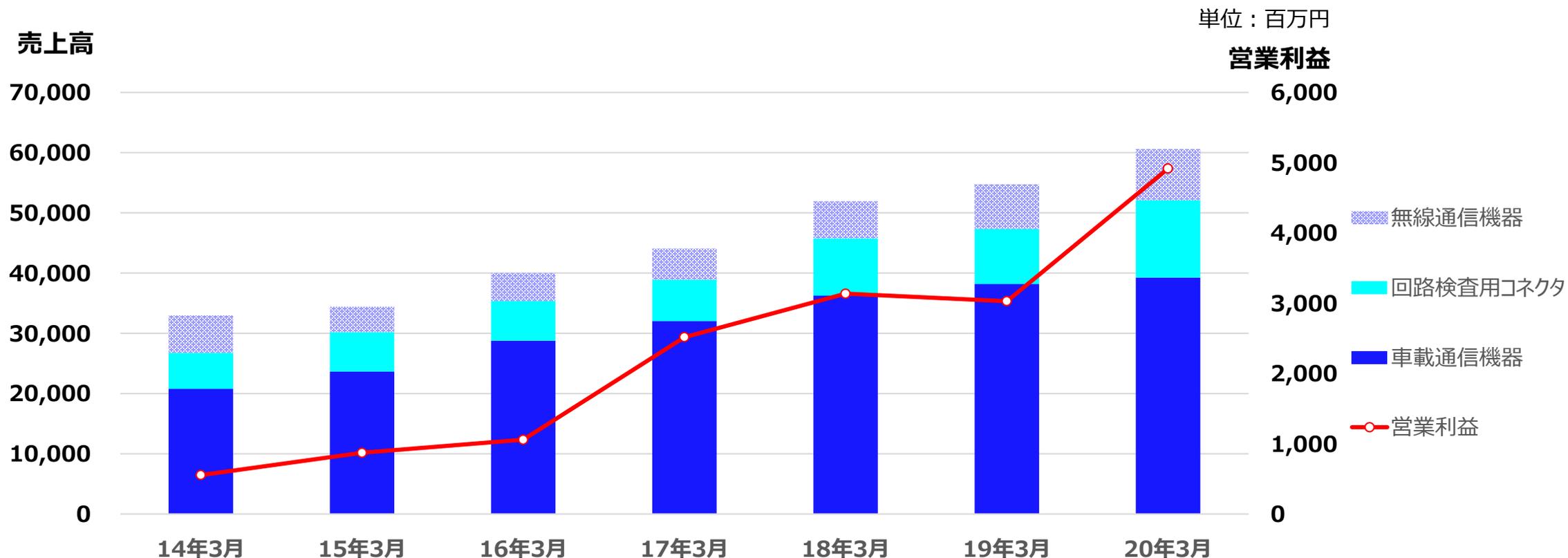
1. 現在の経営ポジション
2. 経営基本方針と成長戦略の考え方
3. 事業戦略
4. 企業・事業基盤強化の取組み
 - ①基礎研究の取組み
 - ②DXへの取組み
 - ③SDGsへの取組み
5. 設備投資計画
6. 中期経営目標

1. 現在の経営ポジション

1. 現在の経営ポジション

①業績推移

● 連結売上高・営業利益 推移

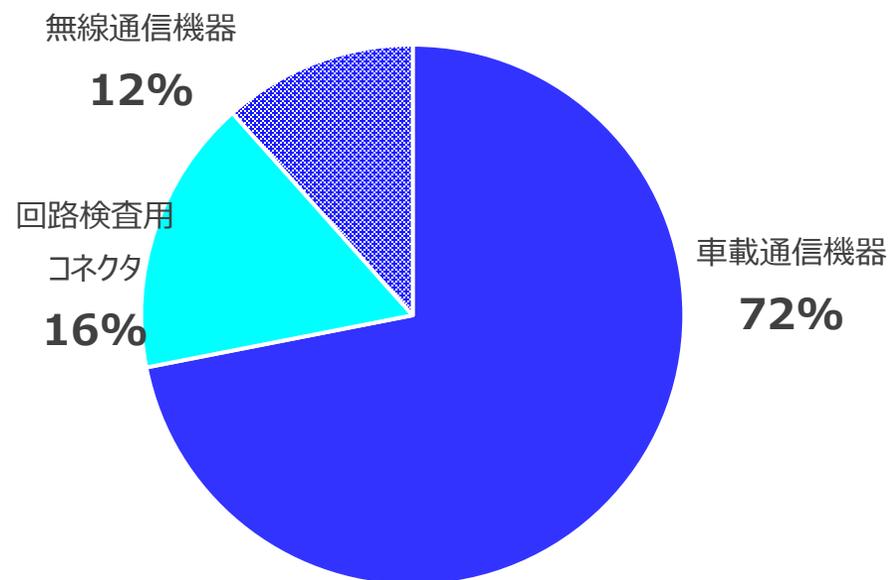


- 過去6年一貫して増収増益基調を維持
- '20年3月 売上高605億円（'16年比：151%） 営業利益49億円（同：465%）と大きく躍進

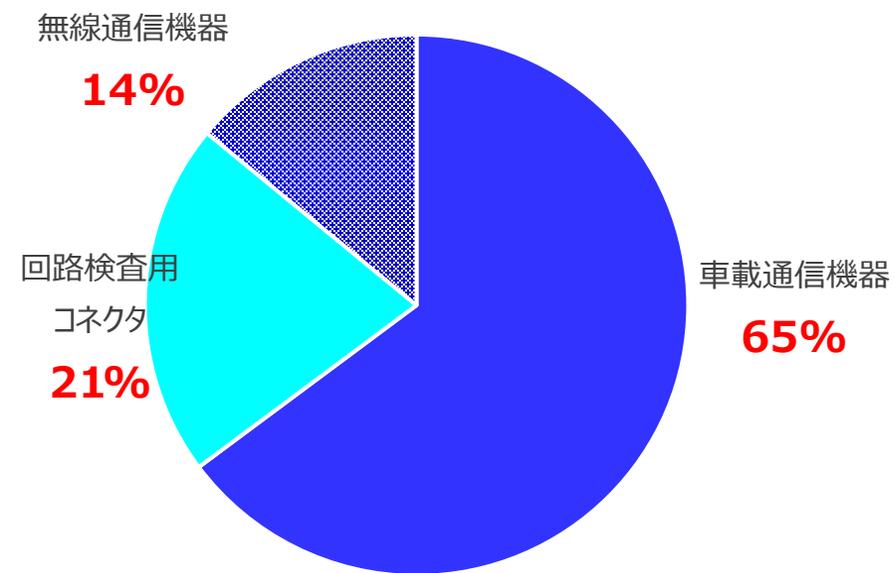
1. 現在の経営ポジション

②売上高構成の変化

'16年3月期売上構成



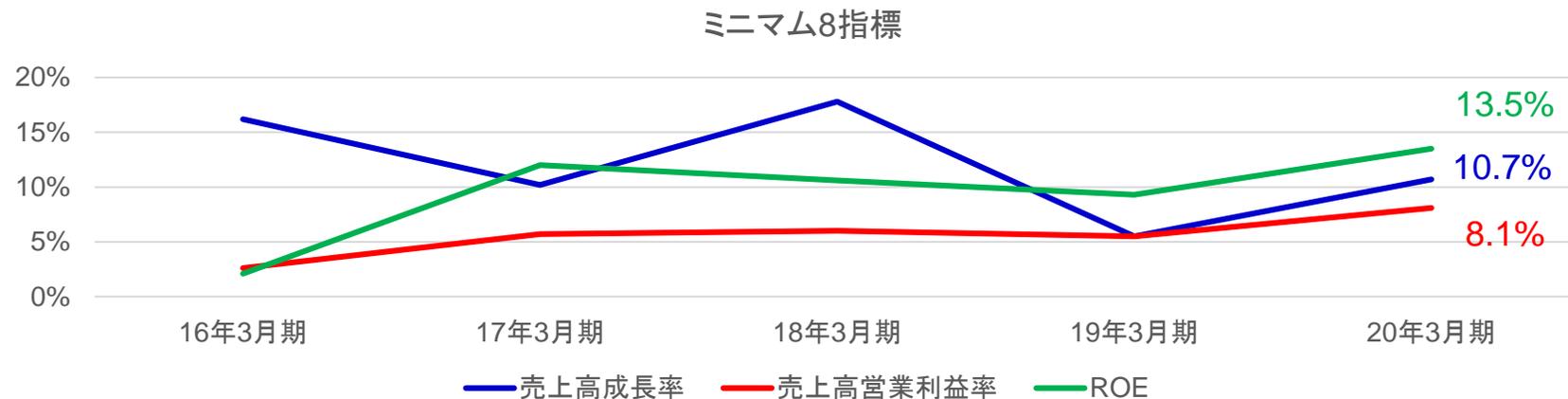
'20年3月期売上構成



- 事業構造の重層化推進により、売上構成MIXのバランス化が進む

1. 現在の経営ポジション

③主要経営指標推移



(単位: 百万円)

決算数値	16年3月期	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期
売上高	39,998	44,077	51,919	54,752	60,595
営業利益	1,057	2,516	3,135	3,028	4,916
当期純利益	412	2,381	2,337	2,209	3,440
自己資本	18,930	20,819	23,275	24,473	26,532
総資産	29,448	33,319	37,290	42,781	48,134

- ・ '20年3月期に主要経営指標すべて8%以上を達成

1. 現在の経営ポジション

④当社の特長・強み

■ リードカスタマーとの連携

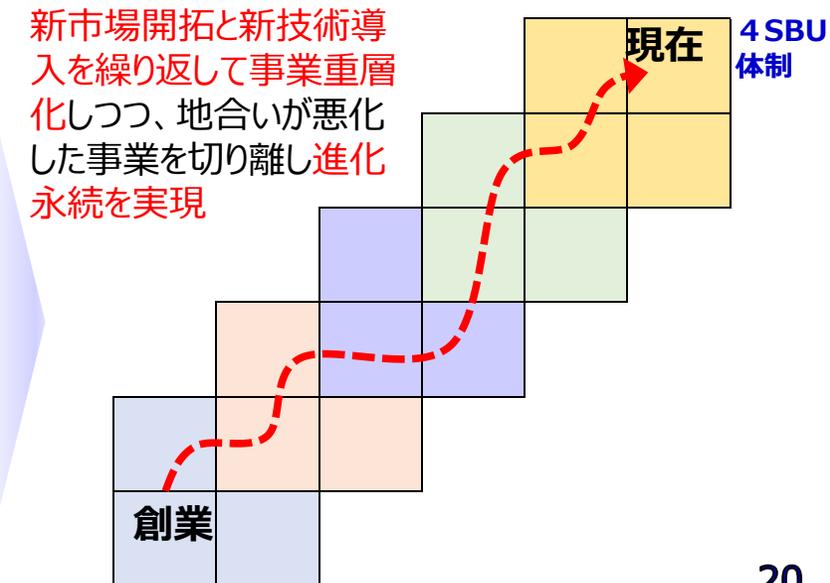
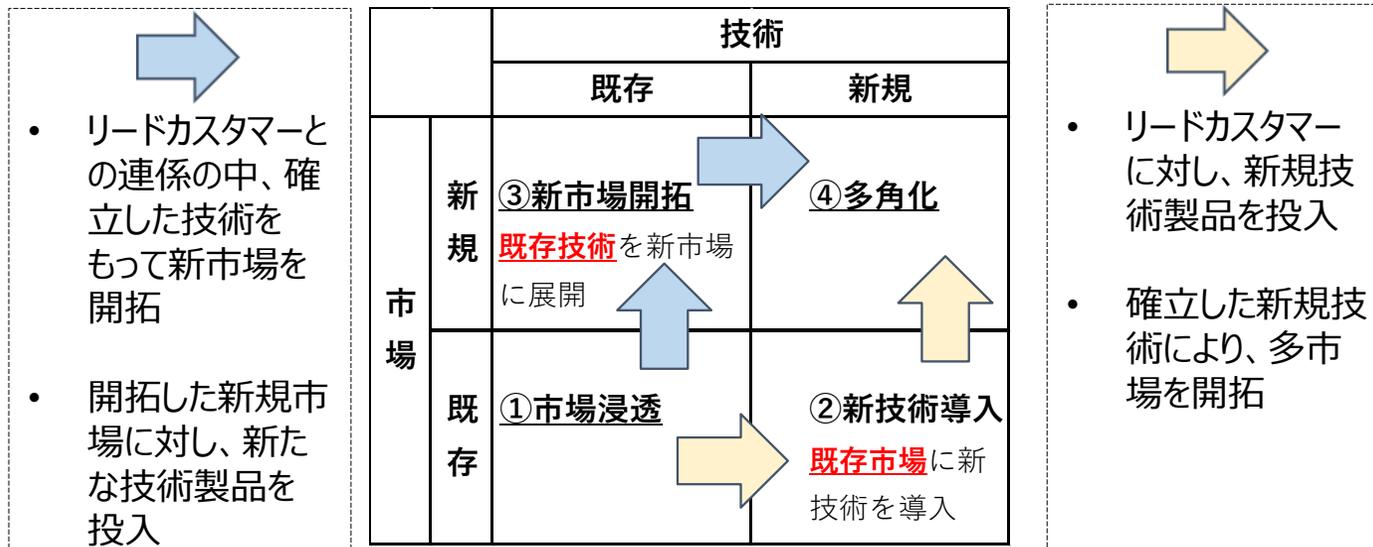
- 業界の進化をリードするリードカスタマーとの連携を事業毎に実現しており、リードカスタマーが厳しく要求する高いプロセス要件（コスト、L/T、品質等）と技術要件（新設計、新技術等）に対応していくことで、B2B事業における業界のトレンド要件を先行して掴み続けている事

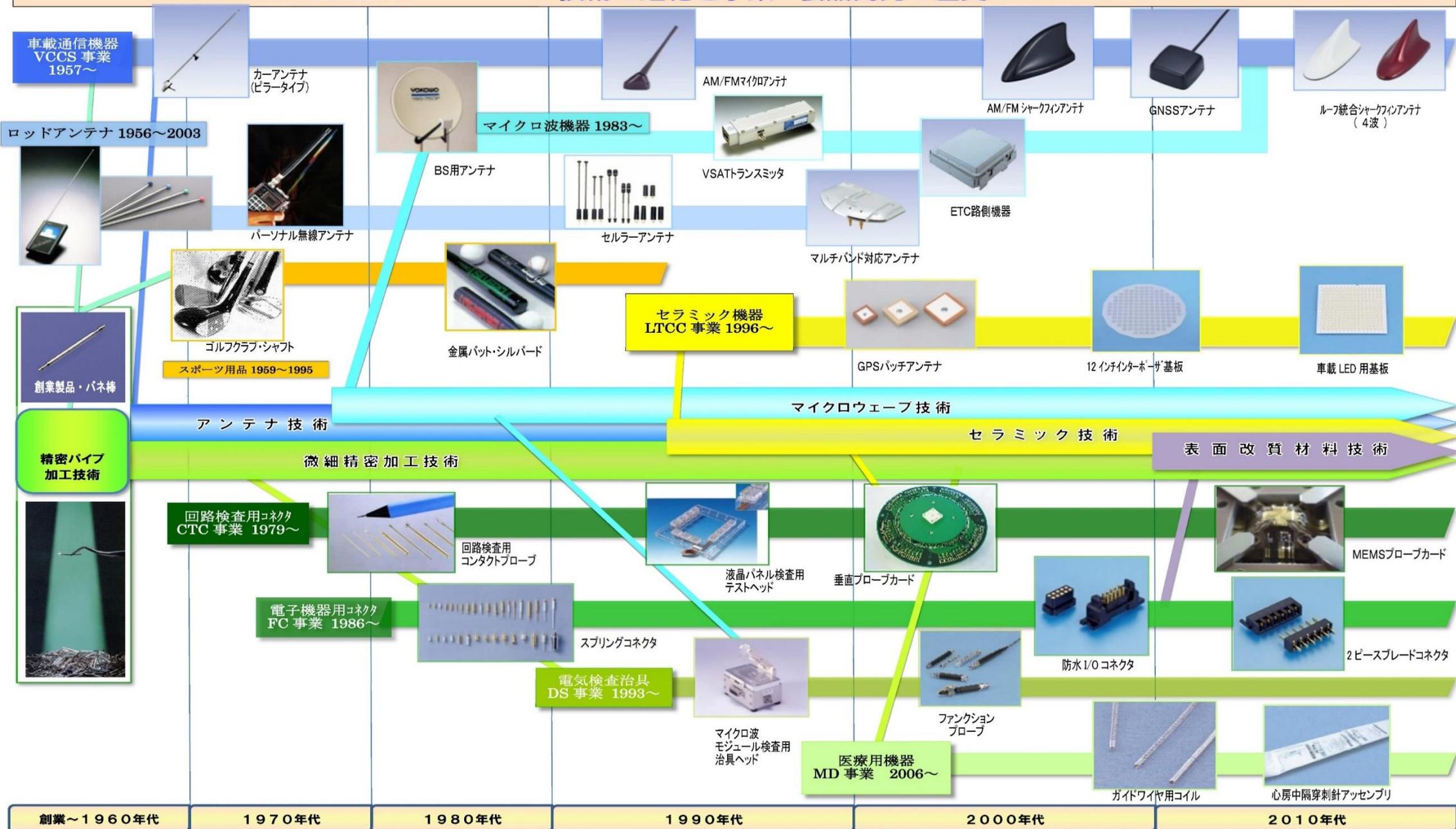
■ 継続的新技術導入、新市場開拓のDNA

- 1922年の創業以来、新しい技術の導入や、新しい市場・顧客への展開に挑戦し、地合い（収益性、成長性）が悪くなった市場からは戦略的に撤退を行い、事業を常に生成発展し続けている事

これらの強みをもって、事業構造の重層化と進化永続を実現していく

-事業生成発展サイクル-

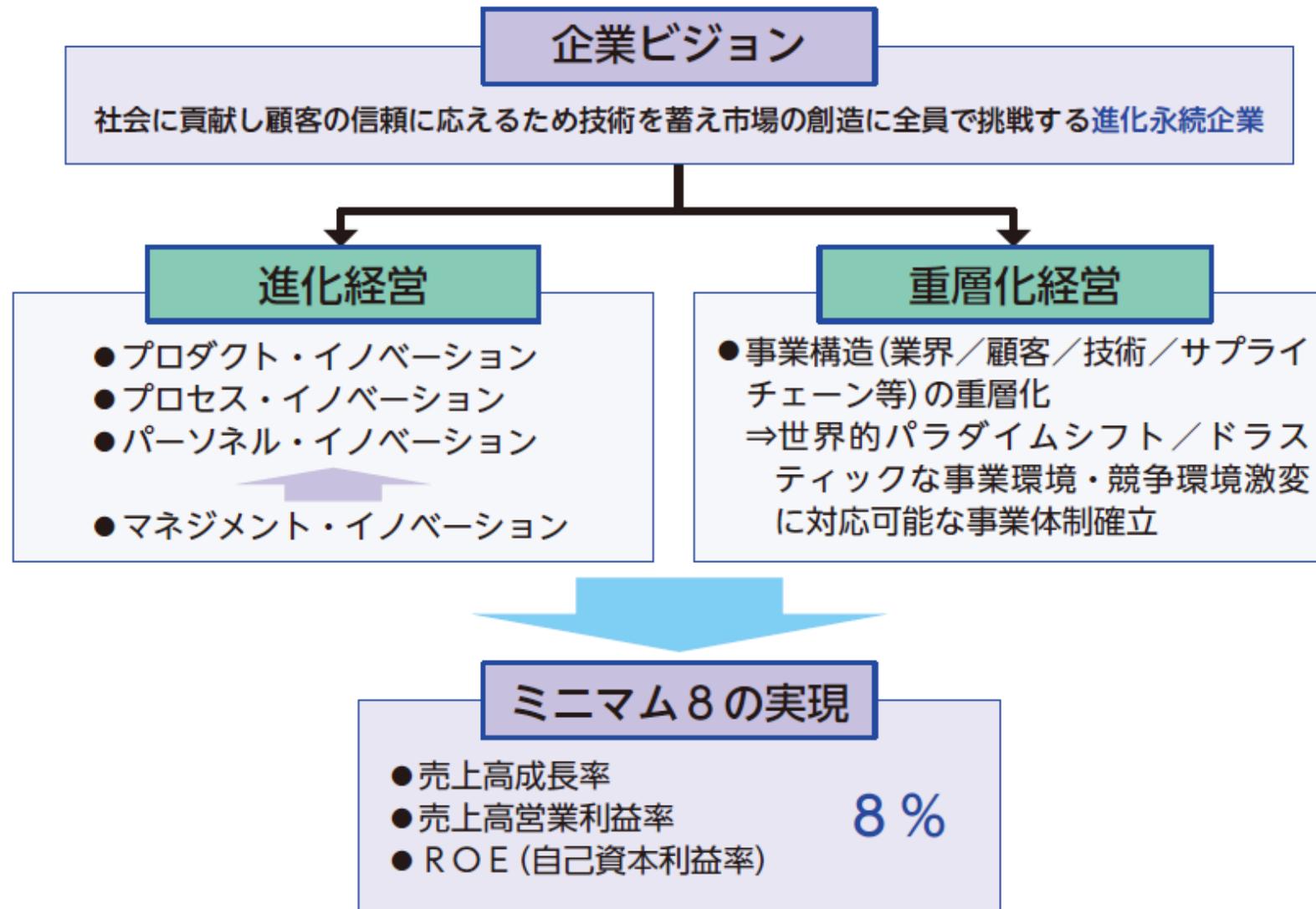




2. 経営基本方針と 成長戦略の考え方

2. 経営基本方針と成長戦略の考え方

① 経営基本方針



2. 経営基本方針と成長戦略の考え方

②事業構造上の課題点と取組みの進捗

■ 主要市場（自動車/半導体検査/携帯・B2B端末）における成長・収益基盤強化

● VCCS事業収益体制再建

- ⇒ 源流（設計）からのゼロベースによるコスト構造見直しによる固定費／変動費コスト構造改革
- ⇒ スマート社会に向けた当社アンテナ技術を核に、自動車業界水準での品質、納期、コスト対応力で、ドメインをシステム領域に進化させ、車載以外の高収益市場に進出する。

● 主要3事業（VCCS／CTC／FC）における事業進化テーマの探索と推進

- ⇒ 先進アプリケーション領域において有望テーマ多数推進中

● 成長率の高い新興国市場（特に中国・アセアン）での本格事業拡大

■ 第4の核事業化を目指したMD事業（医療分野）の本格事業拡大

● 部品加工～Assy～コーティングまで一貫生産可能な開発型OEMサプライヤーへの進化

- ⇒ 生産体制はほぼ構築完了。部品加工は最新鋭設備を導入し、量産稼働中
Assy・コーティングは工程改善により収益性向上
- ⇒ Only one製品の立ち上げを、医療機器ベンチャー・エコシステム（病院・大学・ベンチャー企業群）と連携しながら推進中

2. 経営基本方針と成長戦略の考え方

②事業構造上の課題点と取組みの進捗

■ 全社成長・収益の安定性を高める事業ドメイン・事業ミックスへの進化

●ボーダレス領域／クロスオーバー領域への取組み強化

●主要3事業のドメイン拡張への取組み強化

- ⇒ 「ADAS・自動運転／コネクティッド／MaaS」と「高速大容量通信（5G／IoT／AI）」を重点領域として着実に推進中
- ⇒ 半導体前工程検査ターンキービジネスが急成長、本格事業拡大ステージへ
- ⇒ 車載アンテナのシステム化を推進中

■ 成長戦略具現化／収益率向上に向けた全社サプライチェーンの再構築

●VCCS事業のコスト競争力強化に向けたサプライチェーン改革の本格推進

- ⇒ ベトナム工場の更なる機能強化と内製化率の向上
- ⇒ コスト優位なサプライチェーン改革に向けた第3生産拠点（フィリピン）立ち上げ

●CTC事業における主力生産拠点（マレーシア／富岡）の高効率生産ライン増強と 生産バックアップ体制の強化

- ⇒ 更なる事業拡大に対応した生産キャパシティ拡張を推進中
- ⇒ 新5S生産ライン増強は計画どおり推進中。マレーシア生産比率は約7割だが、コロナ影響によるマレーシア工場稼働低下を教訓に、国内生産能力の大幅増強を推進中

●オールインハウス戦略の事業特性に応じた効果的な選択による全社最適生産体制の構築

- ⇒ 主要3事業で着実に推進中

2. 経営基本方針と成長戦略の考え方

③ 全社成長戦略の基本的考え方

- 主要市場（自動車／半導体検査／携帯・B2B端末）における成長・収益基盤強化
- 第4の核事業化を目指したMD事業（医療分野）の本格事業拡大
- 事業進化テーマの強力推進による全社成長・収益の安定性を高める事業ドメイン・事業ミックスへの進化

★顧客構造（カスタマーミックス）重層化施策の展開

- 伸びる顧客への密着化
- ドメイン拡張取組み強化による新規有望顧客の開拓

★顧客事業モデル革新／業界・市場構造革新に貢献可能なプロダクト・イノベーションの推進

- 革新的アプリケーションプロジェクトへの参画
⇒ ADAS/自動運転・コネクティッド・MaaS・IoT・AI・5G（高速大容量伝送）・先端医療 etc.
- 業界構造変革可能な戦略製品開発

3. 事業戦略

3. 事業戦略

①車載通信機器：VCCS

成長
基本戦略

原価構造の徹底改革 及び CASE・MaaS等新アプリケーション領域／システム製品領域での
核製品事業の創出とグローバル市場（新成長市場）での事業拡大

高収益事業への進化

- 事業運営システム／業務プロセスの徹底した見直し・改善による効率化推進とロスコストのゼロ化推進
- プロダクトミックス革新による事業構成の高収益化
- サプライチェーンの抜本的見直し（ベトナム移管の更なる推進、フィリピン生産拠点の立上）
- 源流（設計）からのゼロベースでのコスト構造見直しによる固定費／変動費コスト構造改革
AI活用による自動検査システム導入推進等による固定費構造改革も見据えて

新アプリケーション領域に 向けた製品進化

- コネクティッドカー向けアンテナユニットの事業化
- アンテナ技術を活用した事業領域拡大と戦略的連携強化

開発・生産 重層化

- ベトナム拠点への更なる移管拡大
- 中国拠点の開発機能強化
- フィリピン生産拠点の立上

固定費構造改革の推進

- 製品設計源流からの原価改善策
企画推進力強化
- 省人化・自動化生産ラインの拡大
- サプライチェーン組替による効率化

事業構造革新と収益構造改革の推進による高収益事業への進化

3. 事業戦略

②回路検査用コネクタ：CTC

成長 基本戦略

半導体前工程検査から後工程検査に至る一貫したソリューションを提供するビジネスへの進化

アンテナ技術を保有する世界唯一の半導体検査治具メーカーとして～

- ☆ AI/IoT/5G等を背景として増大する半導体（特に通信系及びサーバー系）検査ニーズに対して
 - ・ 世界最高水準の微細精密加工技術と高周波技術の深化・進化
 - ・ ケミカル技術に裏付けられたMEMS・新成型技術を導入（M&A含む）・確立
 - ・ 生産プロセス革新とDX活用を推進

～世界最高の製品とソリューションを提供していく

ビジネスモデル進化

- ・ ターンキービジネスの拡大と進化（検査治具の一貫生産からソリューション提供へ）
- ・ FAE(フィールド・アプリケーション・エンジニア)機能強化

生産能力増強と高度化

- ・ 新5Sラインの適用拡大
- ・ 極細プローブ生産能力大幅増強
- ・ 主力生産拠点への高効率 生産ライン増強によるコスト競争力強化とL/T短縮

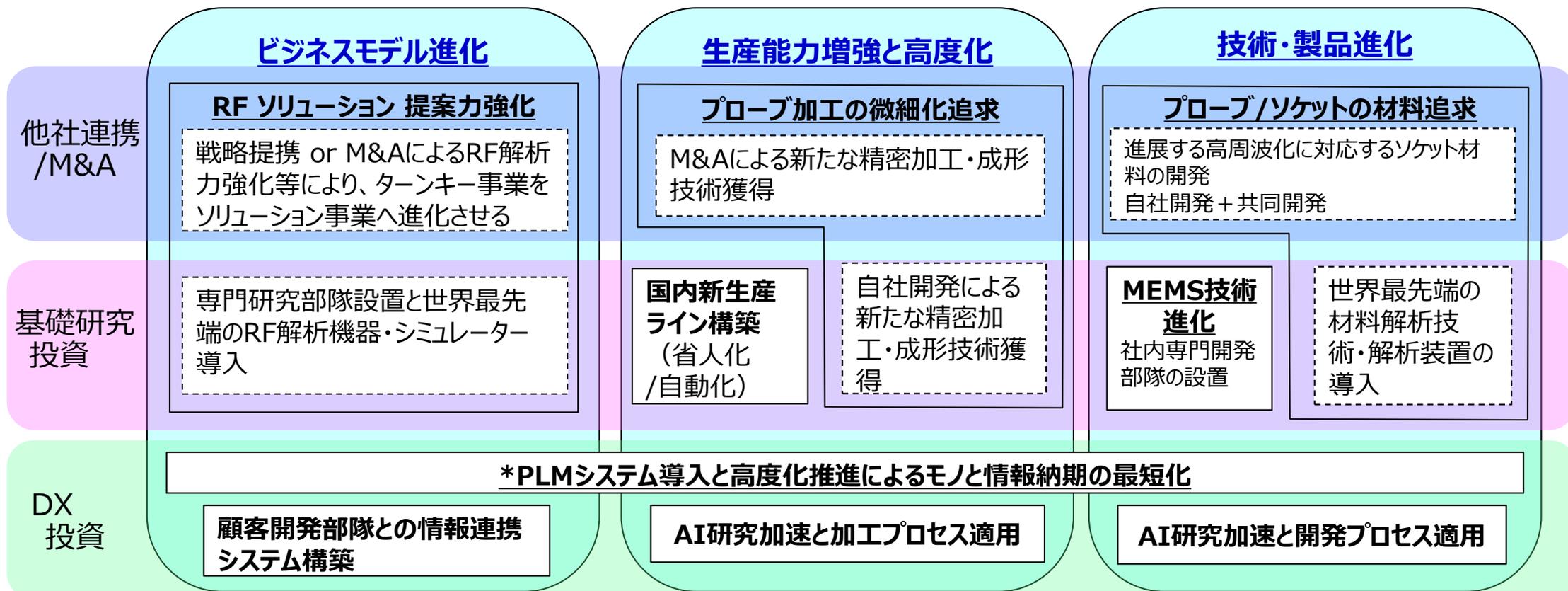
技術・製品進化

- ・ データセンター向け多ピン同軸ハイスピード検査用ソケット大幅強化
- ・ 高周波対応製品のラインナップ強化
- ・ 車載IC検査向け高温高電流プローブ開発
- ・ YPX（高周波デバイス測定用 プローブカード）本格拡販

基盤強化をもって、更なる進化へ

3. 事業戦略

②回路検査用コネクタ：CTC



世界最高の半導体検査治具メーカー + ソリューションプロバイダーに進化

3. 事業戦略

③無線通信機器：FC

成長
基本戦略

継続的新製品／新市場／新加工技術の創出による“重層化”推進と
独自技術を活用した高速伝送による製品差別化の取組み

市場差別化製品ニーズと多市場標準品ニーズに対して～

- ・ サプライチェーン改革の推進と標準品拡充による製品開発～製造スピード向上
- ・ 独自高速伝送コネクタの拡充
- ・ 事業プロセス改革と連動したDX取組み

～高度な*UX (User Experience)提供でお答えしていく

ビジネスモデル進化

- ・ 標準品のインターネットツール活用拡販による新規需要取込み強化 (WEB強化、eコマース構築)
- ・ 見積/試作/初品納入の納期改革とお客様への状況可視化を実現

生産能力増強と高度化

- ・ 地産地消を軸としたサプライチェーン改革推進
- ・ スマート生産ラインによる加工組み立ての自動化
- ・ 日本・マレーシアのメッキ工程の革新

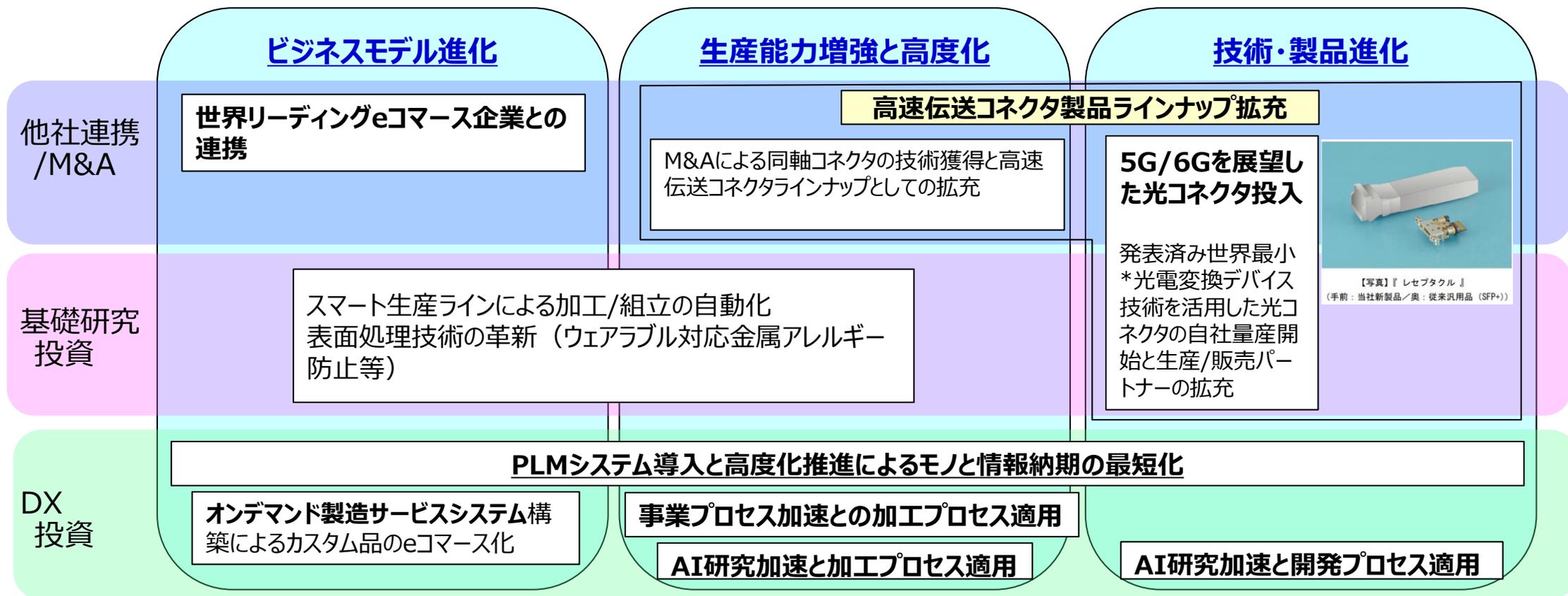
技術・製品進化

- ・ 高信頼性/高機能めっき/高定格/低コスト防水 etcの取組みと製品機能付与.
- ・ 世界最小の*光電変換デバイス技術を活用した光コネクタ製品の量産化

基盤強化をもって、更なる進化へ

3. 事業戦略

③無線通信機器：FC



高度UX提供による成長基本戦略の更なる加速

3. 事業戦略

④無線通信機器：MD

成長
基本戦略

先端医療分野における開発型OEMサプライヤー＋ベンチャー・エコシステム構築で、
事業拡大とともに 社会の発展に貢献する

ヨコオ第四の柱としての事業確立にむけ～

- ☆QOL向上のための低侵襲化の流れ、革新的医療による難病治療に
- ・ 技術競争優位に基づく製品提案
- ・ 基礎研究に戻づく新たな技術競争優位の確立
- ・ それらに立脚したベンチャー・エコシステムを構築

～事業拡大 と 社会に対する貢献 を両立させる。

ビジネスモデル進化

- ・ 開発型OEMへの進化
⇒製品設計～Assy～コーティングまでの
一貫した事業体制
+
- ・ ベンチャー・エコシステム構築

生産能力増強と高度化

- ・ 新5Sラインの適用
- ・ アセンブリ能力増強/価格競争力強化のため
の海外製造移管
- ・ ベンチャー・エコシステムを支える柔軟性あ
る試作ラインの構築

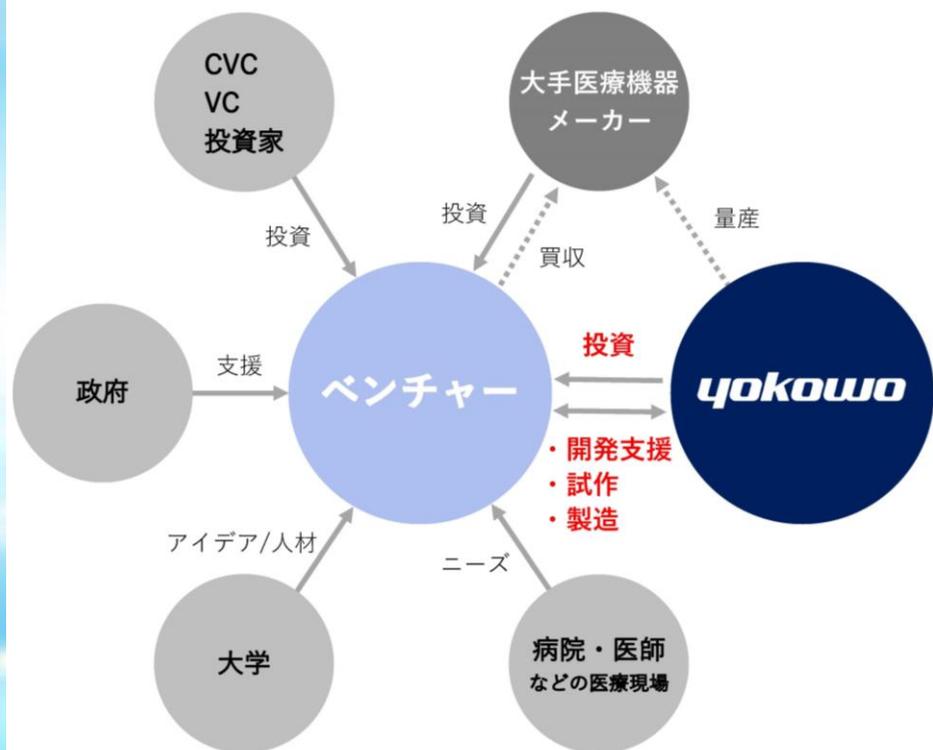
技術・製品進化（高付加価値化）

- ・ *Smartweld® + 微細精密加工技術、
高周波技術で高付加価値製品提案
⇒センサー付デバイス
脳用デバイス
- ・ 高付加価値ステント事業（フェムト秒
レーザー＋電解研磨等）への参入



3. 事業戦略

④無線通信機器：MD



-グローバル医療機器開発のトレンド-

- 革新的な医療機器開発をベンチャーが担い、大手企業がベンチャーを取り込むことでイノベーション加速。

-日本国内医療機器開発のジレンマ-

- 医療機器ベンチャーの数、及びそれを支える製造パートナーが絶対的に少なく、医療イノベーションが停滞

-ヨコオ微細精密加工技術を中心としたベンチャー・エコシステム-

- ベンチャーが持つ最先端治療、難病治療のアイデアとヨコオの持つ微細精密加工技術を中心とした医療機器分野での製造ノウハウを融合。
- 製造パートナーとして、Early Stageからの参加（含む、出資）することで、開発加速。（2020年 4社と協業済み）

3-5年後の事業拡大

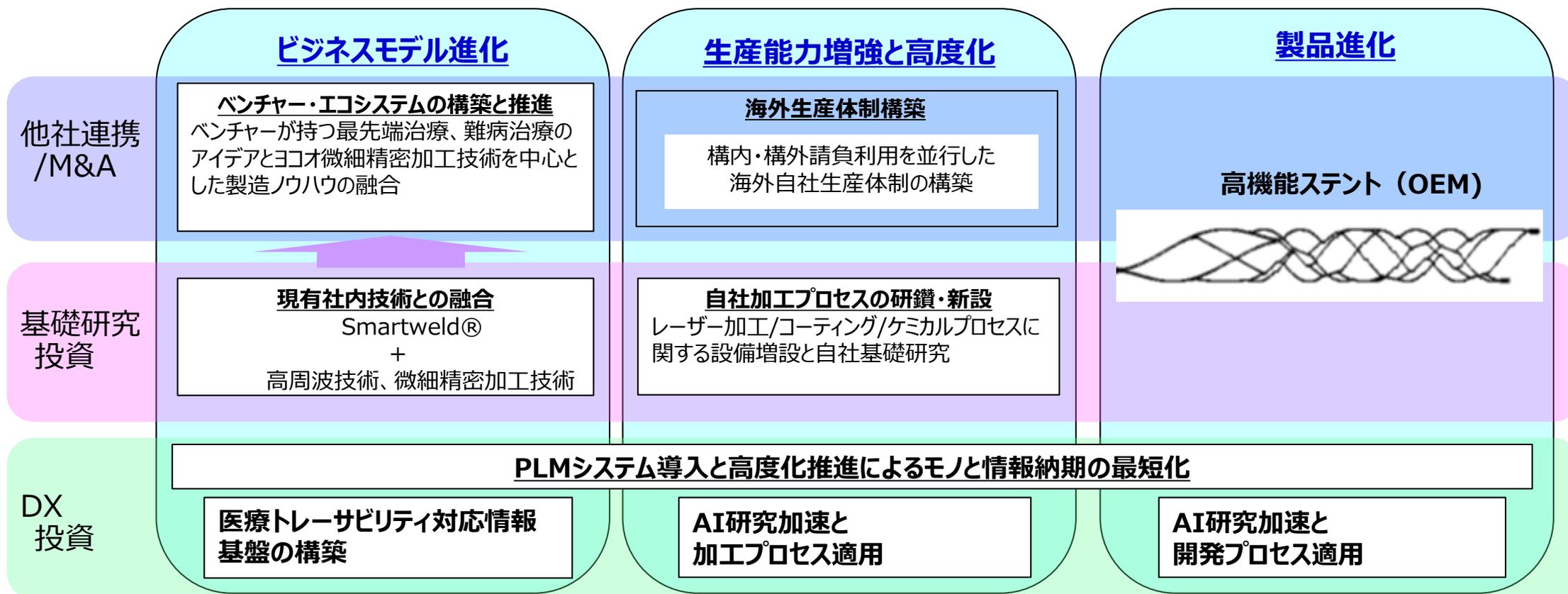
人類/社会貢献



基盤強化をもって、更なる進化へ

3. 事業戦略

④無線通信機器：MD



先端医療分野における開発型OEMサプライヤーとして、事業拡大とともに 社会の発展に貢献する

4. 企業・事業基盤強化戦略

4. 企業・事業基盤強化戦略

①基礎研究への取組み

取組み の考え方

「極める！」 微細精密、高周波、スマート生産プロセスをグローバルトップ水準に

微細精密加工は材料の組成分析まで踏み込み、世界最高水準の技術レベルへ
高周波は顧客の困り込みを可能とし頼られる、世界最高水準の技術レベルへ
スマート生産プロセスはAI/IoTを活用し、世界最高水準の生産効率・品質レベルへ

微細精密加工

- ◆MEMS、ケミカル、材料、フェムト秒レーザー、微細塑性加工、微細成形プロセス等の自社製造設備の拡大・新設や技術融合、戦略提携、M&Aを推進
- ◆世界最先端の材料解析技術・解析装置の導入により、グローバルトップ水準の基礎分析力構築

高周波技術

- ◆5G（*K帯 26GHz）迄の現状高周波解析能力を6G（*W帯 110GHz）迄に引き上げ、世界トップ水準の高周波解析能力を確立
- ◆進展する高周波化に対応する材料開発を自社及び戦略提携を以て推進
- ◆シミュレーション・分析・解析・測定設備の高度化と体制強化

スマート生産プロセス

- ◆自動化・無人化・データ駆動型コンセプトの国内工場(*RPF)を新設
- ◆未来志向型の独自の生産プロセス・装置開発
- ◆大学機関との連携と専任人材の配置によりAI/IoT活用領域を検査から組立、加工、開発領域にまで拡大

4. 企業・事業基盤強化戦略

②DXへの取組み

取組み の考え方

事業継続基盤の強化と業務生産性改善を踏まえたビジネスモデル変革追求

業務全般のデジタル化による事業基盤強化と強靱なセキュリティ体制構築
*BPR (Business Process Re-Engineering)活動と連動したデータドリブン経営の加速
高度UXのご提供とビジネスモデル変革

BCP対策/情報セキュリティの強化

- ◆ 間接業務を含めた業務全般のデジタル化による事業継続基盤の強化
- ◆ Withコロナのニューノーマル業務形態（働き方/業務プロセス）への移行を支えるITインフラの強靱性向上と最新情報セキュリティシステムの導入

業務効率化と

経営意思決定迅速化

- ◆ 必要な情報をいつでも引き出して活用できる環境の構築による生産性向上
- ◆ AIの製造領域（加工・組立/検査）活用徹底と非製造領域への活用拡大
- ◆ 基幹システム（ERP/PLM）利用の高度化とデータドリブンによる経営意思決定迅速化

ビジネスモデルの変革

- ◆ PLMシステム導入と高度化推進による自社/顧客/サプライヤ連携の実現とソリューションサービス提供ビジネスの実現
- ◆ オンデマンド製造サービスシステム構築、設計・製造進捗のお客様への可視化等の高度UXのご提供

4. 企業・事業基盤強化戦略

③SDGsへの取組み

取組み の考え方

環境/地域社会/多様性・包摂性を重点に、より高次元の事業活動と社会貢献を

お客様とのお客様に、ヨコオと取引して良かったと思われる会社
社会(地域社会含む)とお取引先に、ヨコオがいてくれて良かったと思われる会社
従業員とその家族に、ヨコオに勤めていて良かったと思われる会社

取引して良かったと思われる会社

- ◆最高品質と有害化学物質ゼロ指向による「ヨコオ品質ブランド」の確立
- ◆PQCDDで顧客に貢献できる製品・サービスの提供
- ◆疾病・難病治療への貢献
- ◆生物多様性保全への貢献

いてくれて良かったと思われる会社

- ◆サプライチェーンにおける社会的責任の遂行
 - ・継続的・安定的成長による、取引先との共存共栄
- ◆コミュニティ/地域社会との対話と発展への貢献
 - ・主力工場の一つである富岡工場への鉄道駅誘致と従業員の電車通勤奨励
 - ・社用車の電動化と構内充電設備設置による災害時の地域電力供給貢献

勤めていて良かったと思われる会社

- ◆従業員多様性と包摂性推進、進化
 - ・海外スペシャリスト人材を100名規模で採用し、多様性を生かした事業活動の活性化や生活環境の整備を通じた地域との交流・活性化に貢献するTISP（富岡・インターナショナル・スペシャリスト・パーク構想）を推進
- ◆在宅勤務制度の定常化を代表とした働き方改革推進

5. 設備投資計画

5. 設備投資計画

新たな成長・基盤強化投資

■ 過去3年平均の設備投資（3,643百万円／年）・研究開発投資（3,163百万円／年）水準の通常投資に加え、下記の新たな企業・事業基盤投資を推進する。

投資分野	投資内容内訳	投資(支出) 予定	金額（百万円）	
新規事業に向けた基盤投資	CTC事業 MEMSプローブカード生産ライン新設	2020年12月 ～2022年12月	3,234	<u>3,734</u>
	MD事業 クリーンルーム/レーザー加工機他設備増強	2020年12月 ～2023年3月	500	
基礎研究	高周波/微細精密加工/材料分析測定環境整備	2020年12月 ～2023年3月	2,000	<u>4,500</u>
	スマート（省人化・自動化）生産プロセスの構築、AI研究	2020年12月 ～2023年3月	2,500	
計				<u>8,234</u>

6. 中期経営目標

6. 中期経営目標

① 中期経営目標

(百万円)

		20年3月期	21年3月期 予想	23年3月期 目標	25年3月期 目標
売上高		60,595	58,000	72,000	84,000
	車載通信機器	39,264	35,700	41,000	44,000
	回路検査用コネクタ	12,832	13,000	19,000	25,000
	無線通信機器	8,498	9,300	12,000	15,000
営業利益		4,916	4,800	7,200	10,080
経常利益		4,583	4,400	7,000	9,800
当期純利益		3,440	3,150	5,000	6,800
ミ ニ マ ム 8	売上高成長率	10.7%	-4.3%	11.4%	8.0%
	売上高営業利益率	8.1%	8.3%	10.0%	12.0%
	ROE	13.5%	10%水準	10%超	10%超

参考：ドル円期中平均レート

108.70

105.00

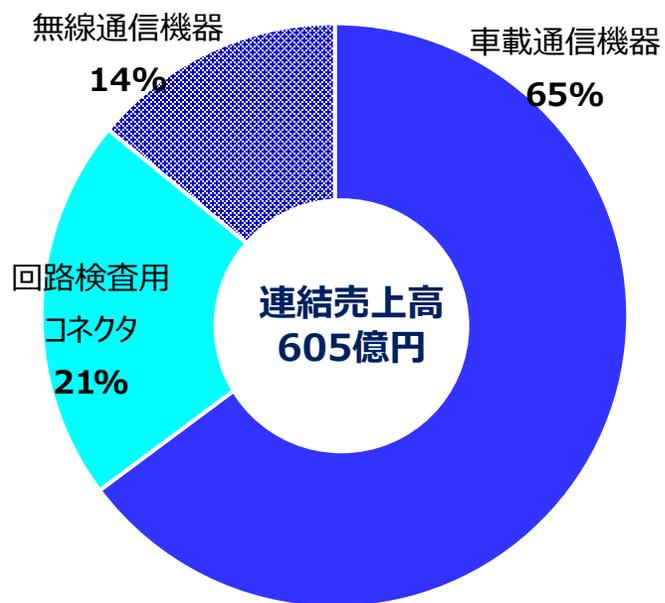
105.00

105.00

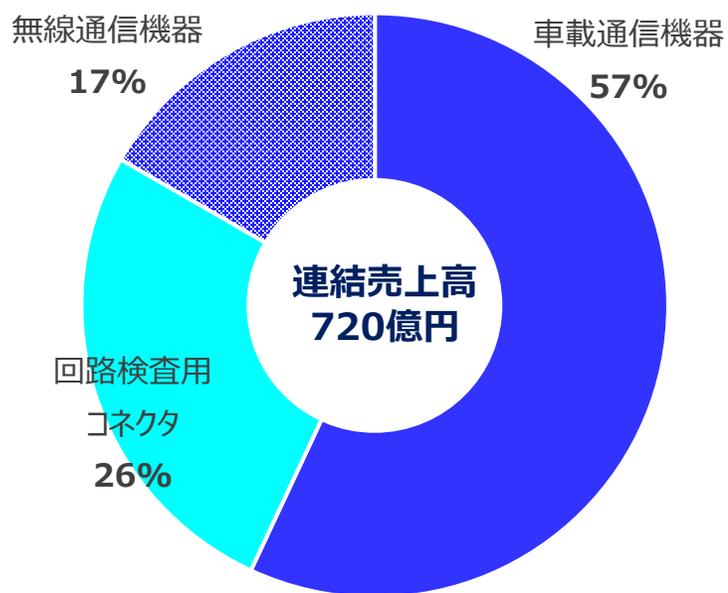
6. 中期経営目標

②セグメント別売上構成見通し

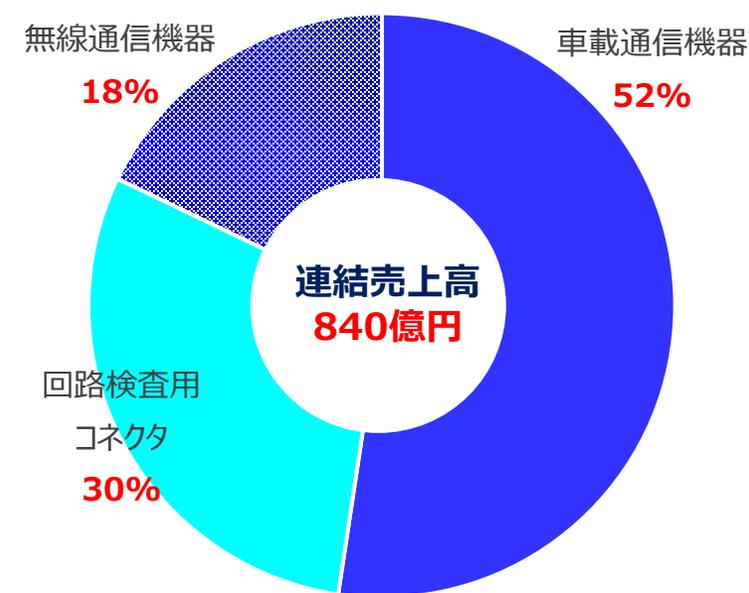
'20年3月期売上構成



'23年3月期売上構成見込



'25年3月期売上構成見込



- 売上構成MIXの更なるバランス化へ

ご参考：用語集

ご参考：用語集

- PLM(Product Lifecycle Management-製品ライフサイクル管理)システム：
 - 自社製品の設計図や部品表などのデータを企画段階から廃棄、リサイクルに至る全行程で共有し、製品開発力の強化、設計～製造作業の効率化、在庫削減を図る為のITシステムをPLMシステムと呼びます。
 - 《活用例》
 - 設計段階で製品3Dモデルデータと共にシステムで生成される部品表に、加工プログラム、計画原価情報,etcを属性情報として追加してゆき、その後、情報パイプラインとしても機能するシステムを通じ、製造部門に展開される情報を以て、製造加工の自動化等、製造工程における効率化を図る。
 - 同様に製造現場での発見（検査記録、実績原価情報）も追記し、フィードバック情報とする。これにより、設計変更反映や計画原価と実際原価の比較、次の製品設計推進上のナレッジとしての蓄積を図るなどを実現する。
- Smartweld®
 - ガイドワイヤ製造において、個々の製品に合わせ、異材質金属を様々なポイントで接合する弊社独自の微細金属接合技術の商標名
- UX (User Experience)
 - 「ユーザーが、ひとつの製品・サービスを通じて得られる体験」を意味しています。弊社のお取引先様が弊社とのお取引において、受発注や製品・サービスに関する納期確認,etcのビジネスコミュニケーションが快適に進められるIT基盤を構築することで、製品価値・サービスを向上させることを目的としています。
- 光電変換デバイス：
 - 光電効果により、物質の電氣的性質や電子の状態が変化することを利用して、光の持つ情報を電気信号に変換するデバイス。
- BPR (Business Process Re-Engineering)：
 - 弊社においてはコスト、品質、サービス、スピードのような、重大なパフォーマンス基準を劇的に改善するために、現在の社内の業務内容やフロー、組織の構造などを根本的に見直し、抜本的にそれをデザインし直すことと定義しております。
- K帯 (26GHz) /W帯(110GHz)：
 - IEEEのマイクロ波の周波数による分類において、18～26GHz帯をK帯、75～110GHz帯をW帯と呼びます。K帯は5G用帯域として、実用されており、W帯は2023年以降に実用化にむけた新たなミリ波の5G用候補帯域として3GPP等で検討が進められております。
- RPF(Robotic Process Factory)：・・弊社内呼称
 - 省人化・自動化・データ駆動型をコンセプトとし、ヨコオ富岡工場構内に新設を検討している工場の呼称