



2024年3月期決算概況 中期経営計画

2024年5月29日
株式会社レスター



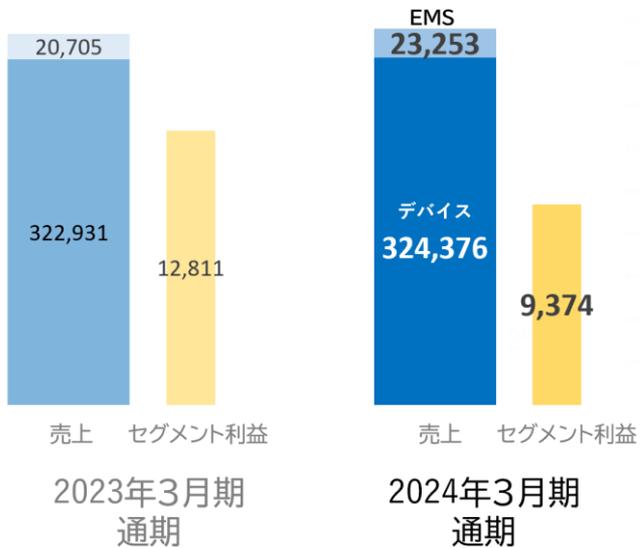
2024年3月期 連結業績ハイライト(累計)

単位:百万円	2023年3月期 通期		2024年3月期 通期		前年同期比	
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率
売上高	487,129	—	512,484	—	25,354	5.2%
売上総利益	40,484	8.3%	45,270	8.8%	4,786	11.8%
販売管理費	26,061	5.3%	29,340	5.7%	3,278	12.6%
営業利益	14,423	3.0%	15,931	3.1%	1,507	10.5%
経常利益	12,043	2.5%	9,690	1.9%	△2,353	△19.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,085	1.5%	7,004	1.4%	△80	△1.1%

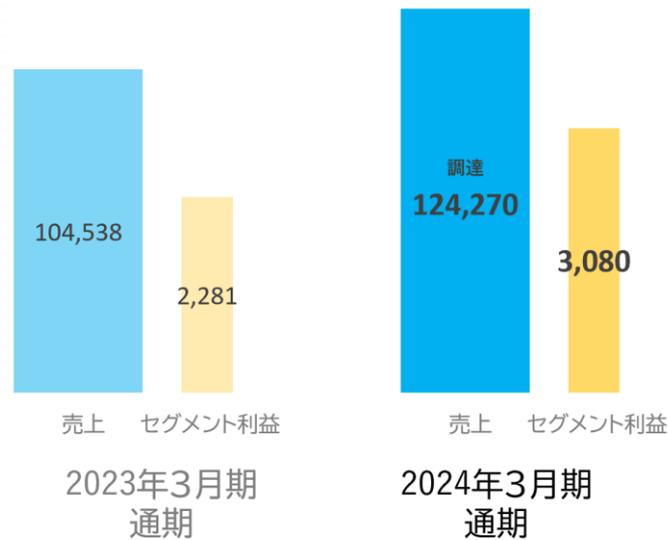
各セグメントの状況①

(単位:百万円)

半導体及び電子部品事業



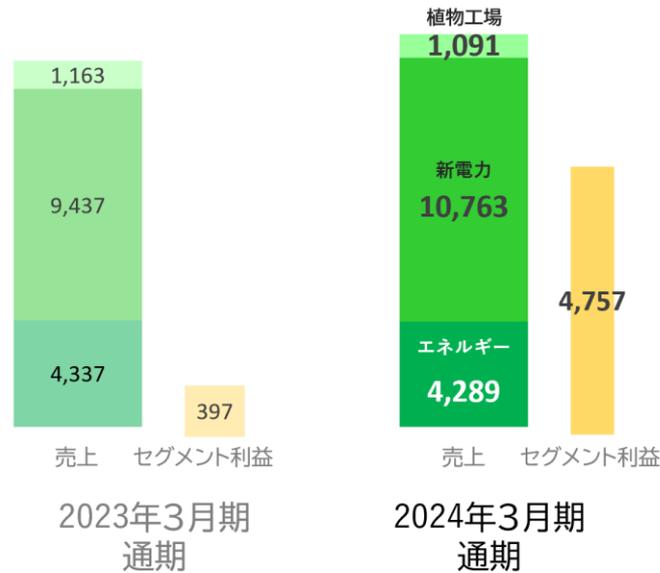
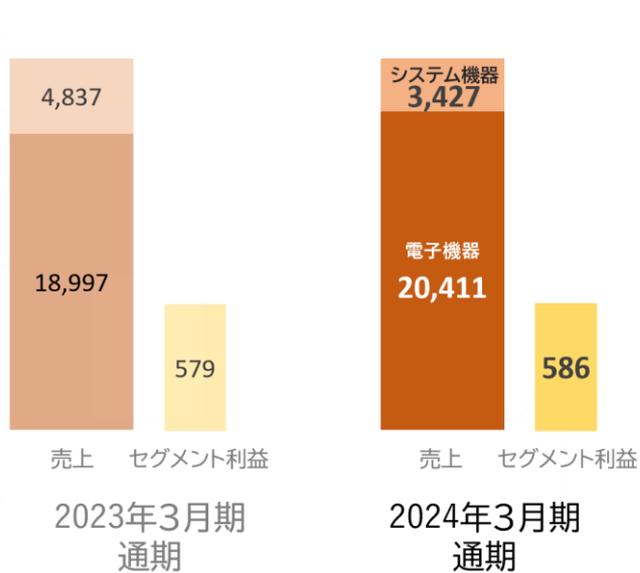
調達事業



各セグメントの状況②

(単位:百万円)

電子機器事業



連結貸借対照表

単位:百万円	2023年3月末	2024年3月末
資産の部		
流動資産	210,816	235,822
固定資産	58,611	57,642
資産合計	269,427	293,464
負債純資産の部		
流動負債	162,439	182,267
固定負債	21,892	20,172
純資産	85,095	91,024
負債純資産合計	269,427	293,464
自己資本比率	30.0%	28.7%

(単位:百万円)

現金及び現金同等物の期首残高	31,984
----------------	--------

■営業活動によるCF	15,460
------------	--------

■投資活動によるCF	△7,099
------------	--------

■財務活動によるCF	△2,310
------------	--------

■換算差額等	1,437
--------	-------

■新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	298
-----------------------	-----

現金及び現金同等物の期末残高	39,771
----------------	--------

単位:百万円	2024年3月期 通期	2025年3月期 通期	前期比
	金額	金額	
売上高	512,484	560,000	9.3%
営業利益	15,930	16,000	0.4%
経常利益	9,690	10,500	8.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,004	8,000	14.2%

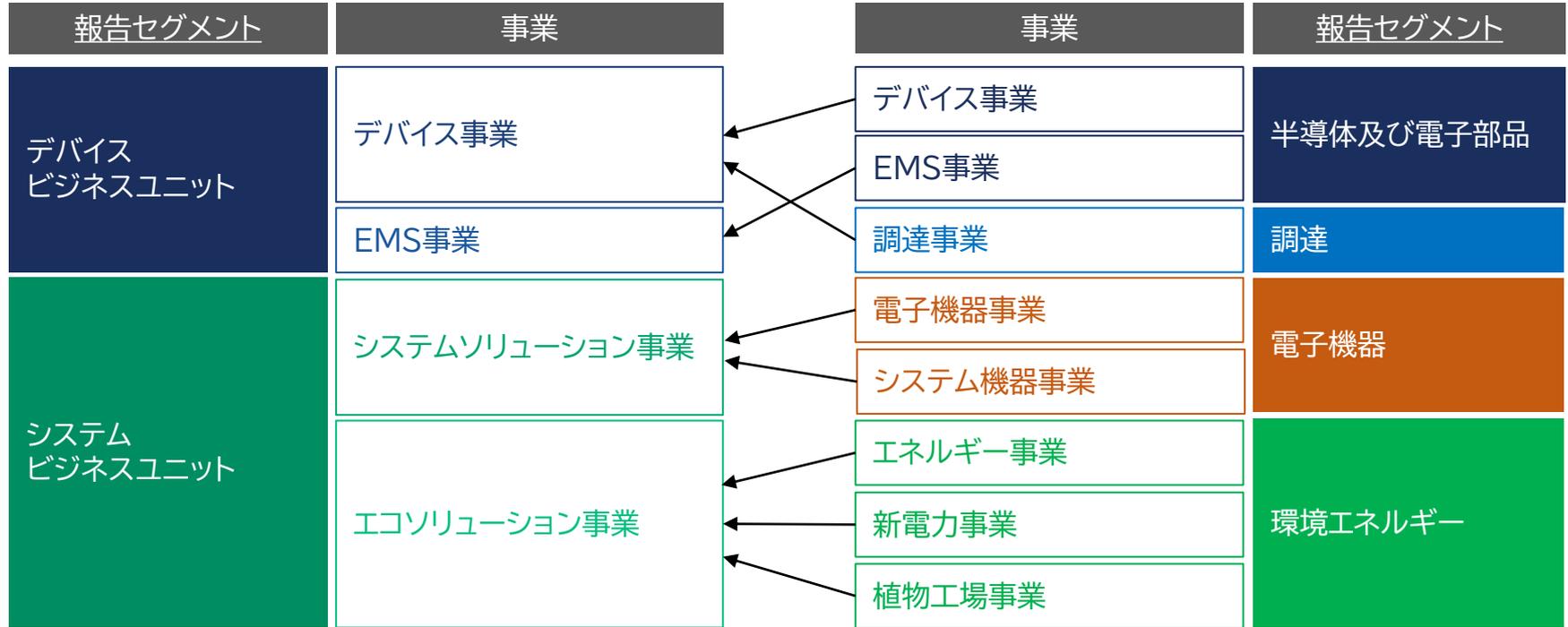
■ 2025年3月期見通しポイント

売上高と営業利益及び親会社株主に帰属する当期純利益については過去最高を更新する見通し

2024年4月、事業再編前・後の開示セグメント

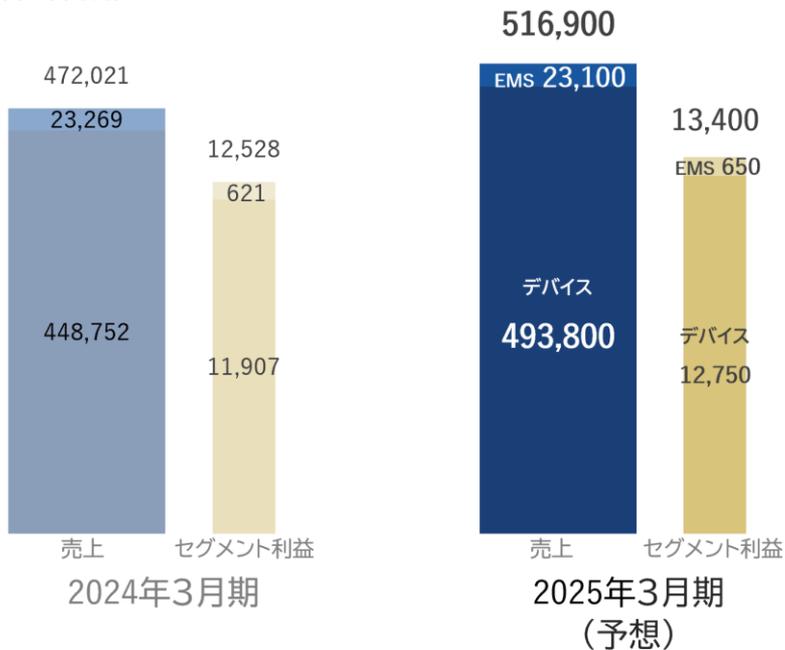
事業再編後 (2024/4/1～)

事業再編前 (2019/4/1～2024/3/31)



デバイスビジネスユニット

(単位:百万円)

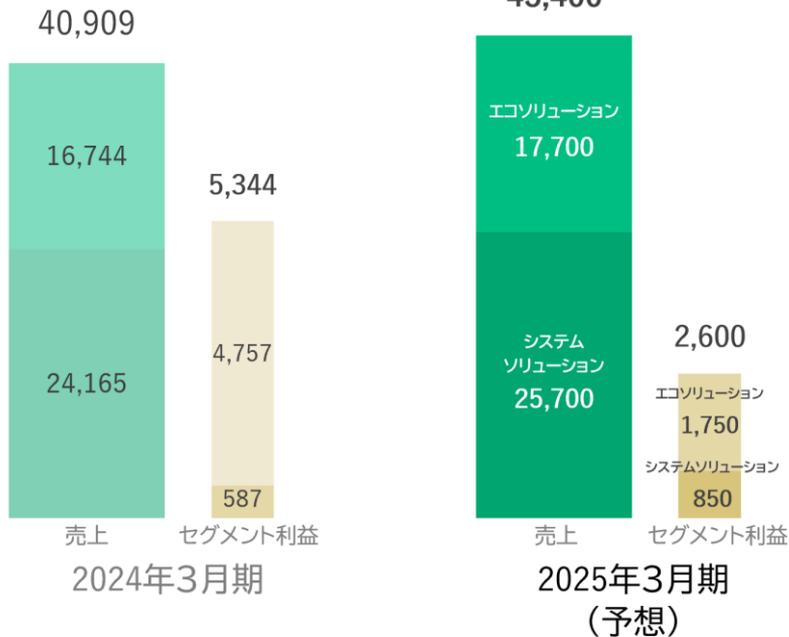


重点取り組み

- | | |
|------|---|
| EMS | <ul style="list-style-type: none"> 生産ラインの合理化 集中と選択及び車載向けなど新規事業の拡大 |
| デバイス | <ul style="list-style-type: none"> グループシナジーの更なる加速、クロスセル戦略 産業機器、車載市場における顧客深耕と新規事業の拡大 グローバル展開に向けた取り組み促進 サプライチェーンマネジメントサービスを基盤としたグループシナジーの伸展 付加価値提供によるビジネス領域の拡大 |

システムビジネスユニット

(単位:百万円)



重点取り組み

エコソリューション

- PPA(電力販売契約)事業の拡大
- 蓄電池を活用した新たなエネルギーマネジメントシステムの構築・提供
- 安定した電源の確保
- 電力システム改革への対応
- 生産効率アップと収益化

システムソリューション

- 新たなビジネスモデルへの挑戦
- トータルソリューションプロバイダーの機能拡充
- 決済端末を活用した新規ビジネス領域の開拓
- 認証端末ならびに決済機器の自社製品開発による新市場開拓

	1株当たり配当金		
	第2四半期末	期末	合計
2025年3月期予想	60円00銭	60円00銭	120円00銭
2024年3月期	55円00銭	60円00銭	115円00銭



中期経営計画

Agenda

1. 会社概要(グループ沿革と経営理念)
2. 中期経営計画
 - ① 中期経営計画の基本方針
 - ② 中期経営計画の目標
 - ③ 中期経営計画で目指す4事業
 - ④ 4事業の重点施策
 - ⑤ 情報プラットフォーム基盤
3. 「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」について
4. 中期経営計画における資本政策
 - ① キャッシュアロケーション
 - ② 株主還元方針
5. 人的資本経営

1. 会社概要(グループ沿革)

国内外でのM&A・資本提携の実施に加え、グループシナジーの追求により、あらゆるニーズに対応できる「エレクトロニクスの情報プラットフォーマー」になり、情報と技術で世界・社会の持続可能な発展を実現

■ 2019年4月～

レスターホールディングス

半導体・エレクトロニクスを軸にM&A・資本提携を推進
グループ化の例

PALTEK

- 半導体商社 **2021**

カードサービス

- 海外製決済端末 **2022**
(システム機器)販売会社

AITジャパン

- 台湾WPG傘下の **2023**
半導体販売会社

都築電気グループ子会社4社

- 電子部品商社 **2024**
- 半導体販売会社3社
(上海・香港・シンガポール)

資本提携の例

PCIホールディングス

- 組込み系／情報系ソフトウェア開発・ **2018・2021**
半導体開発サポート企業

■ 2024年4月～

レスター

「エレクトロニクスの
情報プラットフォーマー」
へ加速

One Restarを目指し
グループ事業再編
効率性・ガバナンス向上へ

情報と技術で
世界・社会の
持続可能な発展
を実現



UKC

システム機器

EMS

液晶

電子機器

Vitec

環境エネルギー

植物工場

調達・電子機器

外資系半導体

ソニー
特約店

1. 会社概要(経営理念)

レスターグループ 経営理念

Mission

情報と技術で、新しい価値、サービスを創造・提供し、
社会の発展に貢献します

Vision

あらゆるニーズに対応できる
「エレクトロニクスの情報プラットフォーマー」を目指します

世界・社会貢献・共創と革新

Values

多様な考えを受け入れ、共創を通じて、新しい文化や価値を創り出します

常に高い目標を掲げて、革新的な発想と情熱で、挑戦し続けます

活躍の場を世界へと広げ、持続可能な社会の発展に貢献します

2. ① 中期経営計画の基本方針

目指す姿

お客様のすべての課題をエレクトロニクスで解決する
1兆円規模の「エレクトロニクスの情報プラットフォーム」

1

既存事業の成長

パートナーシップによるバリューチェーンの強靱化と収益力強化

- ・製造業/同業他社とのパートナーシップ強化による機能拡充と収益性向上
- ・アカウントプランニング・効率的拡販

2

事業領域の拡大

“エンジニアリング”と“IT & Sler”の事業化

- ・ハードとソフトの技術・開発力の獲得による既存事業とのシナジー創出・付加価値拡大

3

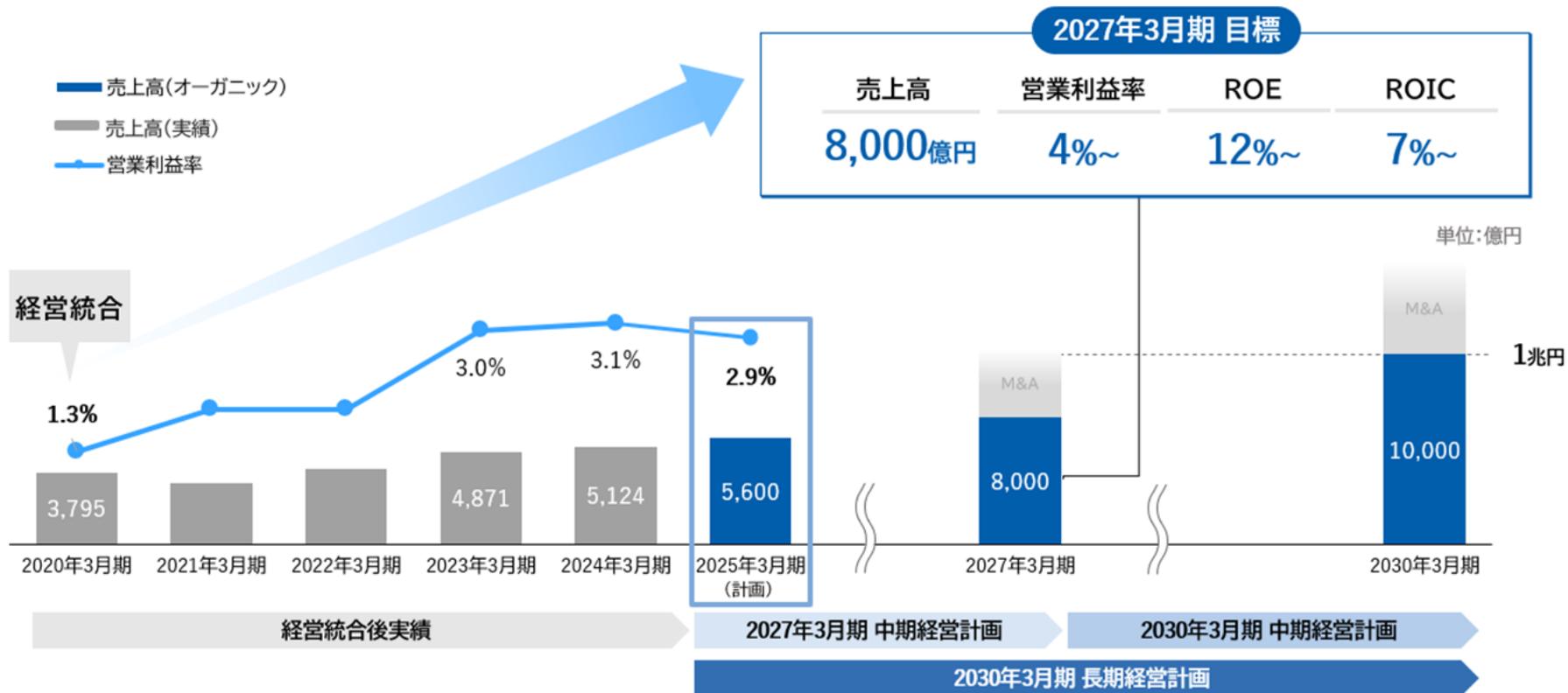
事業シナジーの追求

あらゆる商材・情報・技術を繋ぐプラットフォームの構築

- ・IT・DX推進による社内外インフラの革新
- ・情報の一元化による機会最大化
- ・取引先価値最大化への戦略構築と効率的な実行

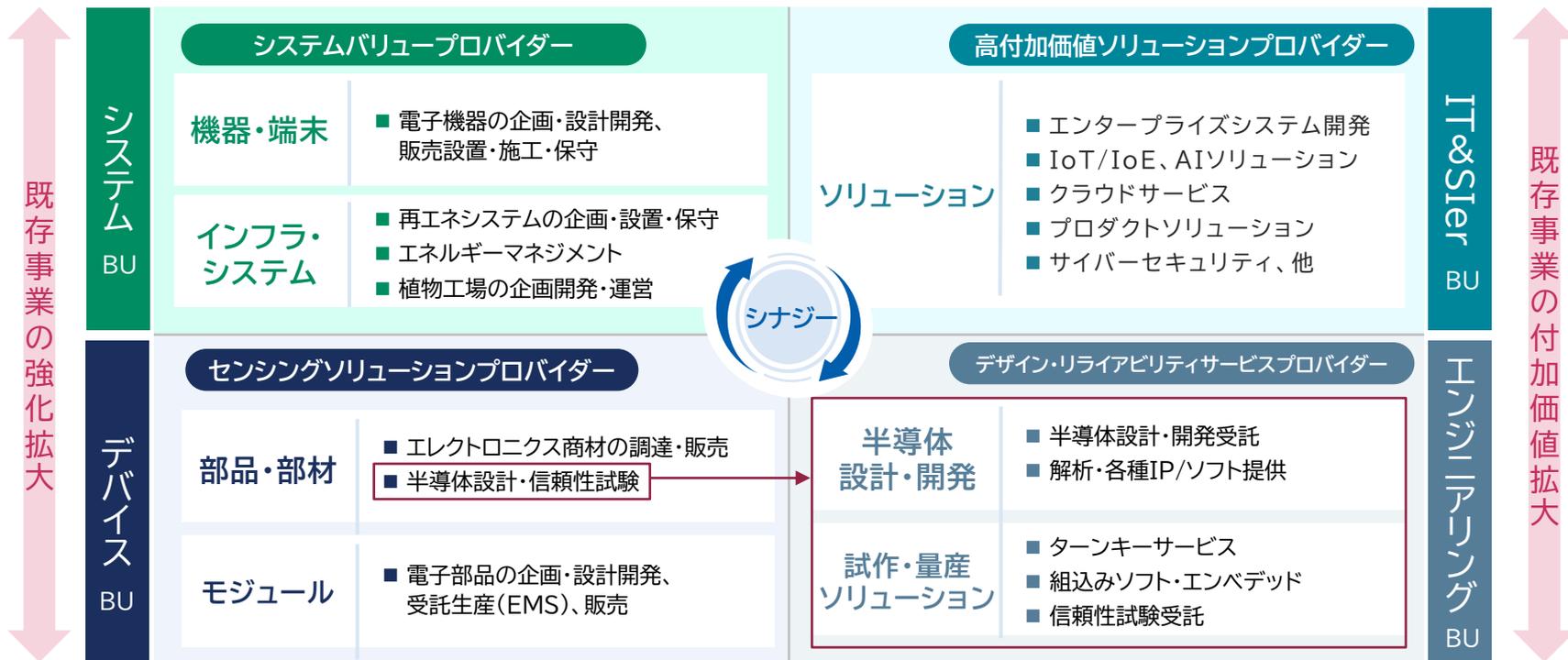
2. ② 中期経営計画の目標

- 2027年3月期までの中期経営計画において、財務規律を維持しつつ既存事業のオーガニックな成長に加えて、新たな事業を追加し事業拡大を図る



2. ③ 中期経営計画で目指す4事業(4BU:ビジネスユニット)

- ・ 情報を価値に変え、顧客や仕入先のあらゆる課題を解決するプラットフォームへ変革
- ・ 半導体商社から、ハードウェアとソフトウェアを組み合わせたサービスのプロバイダーへ変革



DX推進による情報プラットフォームの整備

基幹システム

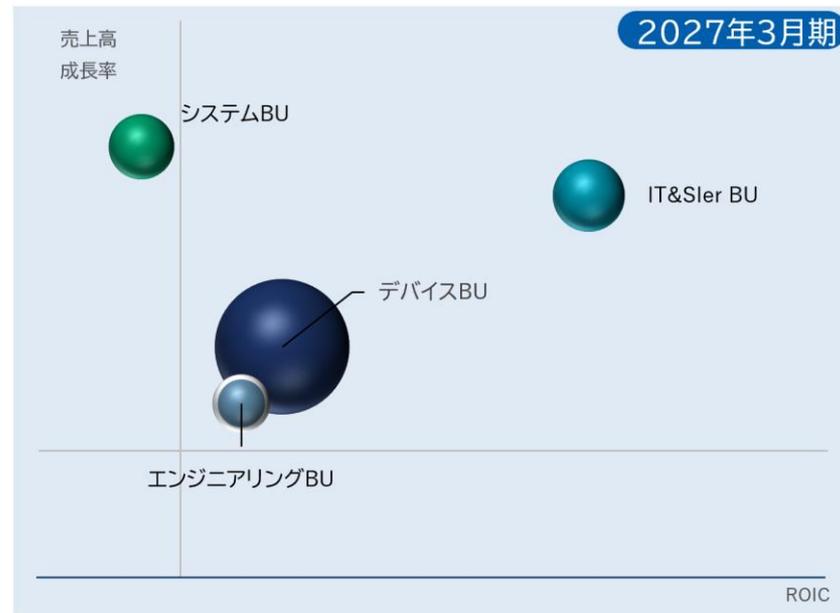
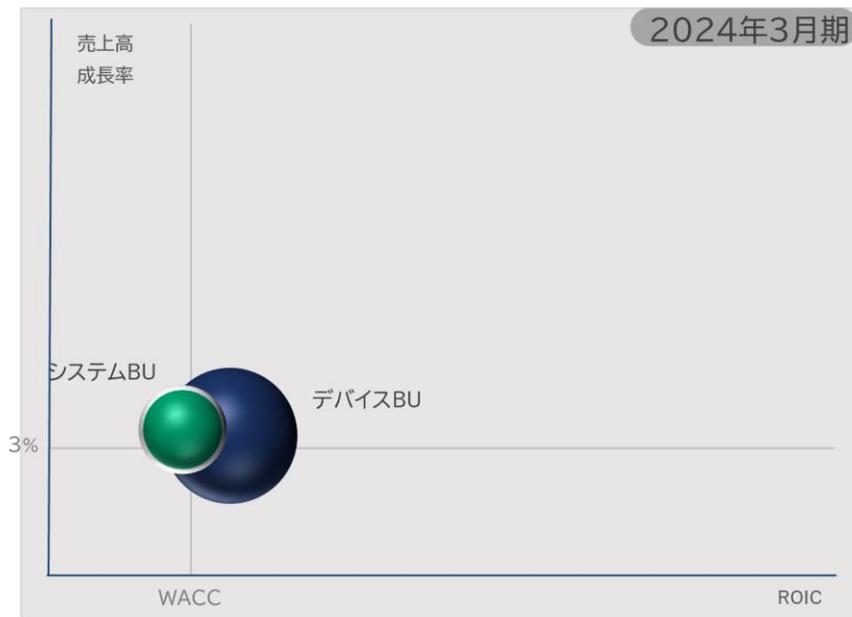
データ連携基盤

分析基盤

SFA (営業支援システム)

2. ③ 中期経営計画で目指す4事業(4BU:ビジネスユニット)

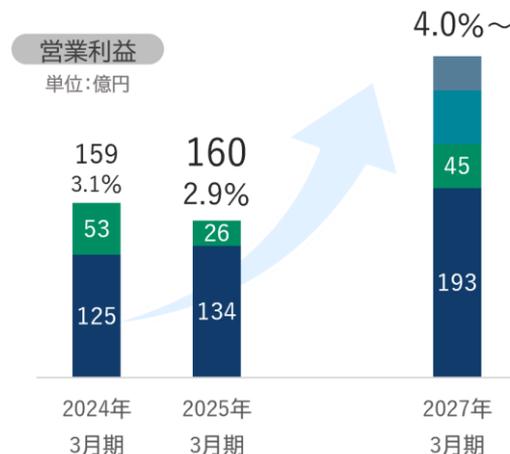
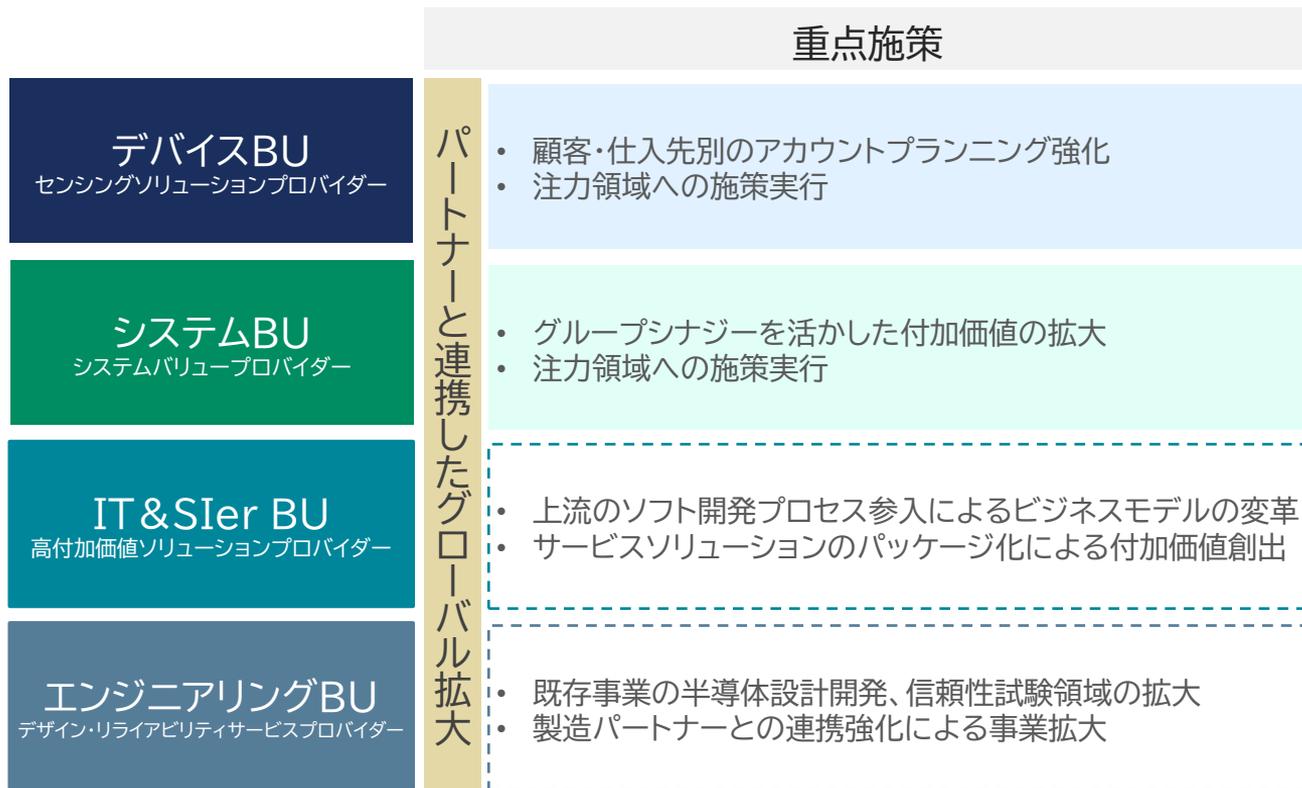
- 事業特性に応じた成長性と投下資本効率性を重視した事業ポートフォリオ経営へ
- 既存事業の拡大、収益性改善、新規事業となるIT&Slerとエンジニアリングの重点拡大



- (注) 1. グラフの円の大きさは営業利益額
2. WACCは当社の捉える水準

2. ④ 4事業の重点施策

- 4事業の重点施策を実行し規模の拡大と収益力の向上



2. ④ 4事業の重点施策(デバイスBUの成長戦略)

- 顧客戦略と注力領域への施策実行による事業拡大と収益性改善

1. 顧客・仕入先別のアカウントプランニング強化

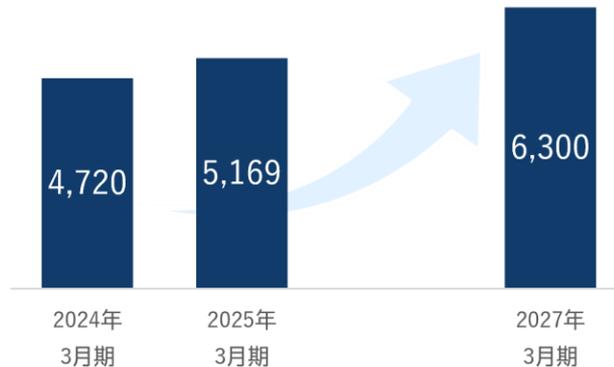
- 顧客基盤・商材・セールスネットワークの資産を強みとしたサプライチェーン強靱化による事業基盤の強化・拡大
- 戦略的パートナーシップによる付加価値創出と事業領域の拡大

2. 注力領域への施策実行

- 産機領域
 - マシンビジョン領域への注力(検査工程・品質管理など付加価値)
 - 戦略商材のFAE強化による収益性改善(センサー・FPGA・ARMツール・EPS・MMS等)
- 車載領域
 - 安全運転支援における戦略商材センサー領域を核としたクロスセル
 - 豊富なラインカードとFAEを生かした設計段階・上流工程での受注獲得
- グローバル展開
 - アメリカ、ヨーロッパ、ベトナム、インドへの販売拡大

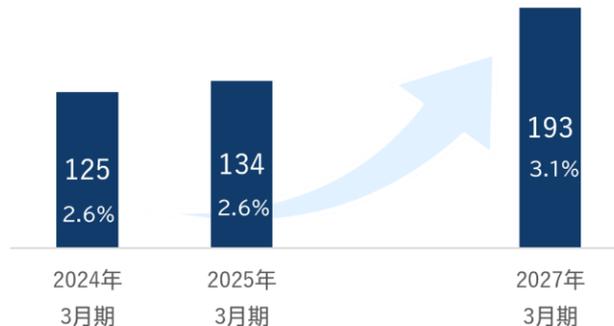
売上高

単位:億円



営業利益

単位:億円



2. ④ 4事業の重点施策(システムBUの成長戦略)

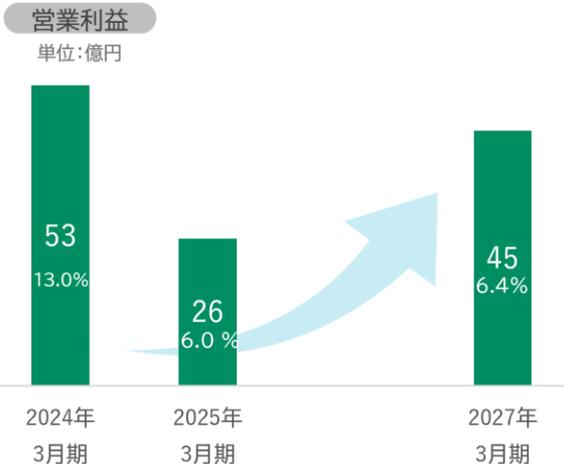
- ・ GXとDX、そしてグループシナジーとパートナー協業を活かした事業拡大

1. グループシナジーを活かした付加価値の拡大

- グループ顧客基盤の活用による事業拡大・強化
- グループの各種サービスシステムの横断的保守サポート体制の確立
- 保守ビジネスの外販強化とサービス範囲の拡大
- エネルギー地産地消モデルの更なる展開

2. 注力領域への施策実行

- 法人向け事業
 - ・ オフィス関連ビジネスの拡大
 - ・ リテール業界向けのビジネス拡大
 - ・ スtock型ビジネス構築と関連するシステム運用やコンテンツなど付加価値提供
- 公共向け事業(自治体・教育・医療・防衛)
 - ・ 省人化に資するDXモデルの開発・提供
 - ・ 再生可能エネルギーのシステム開発・提供による地域GXの推進
 - ・ パートナーとの協業を通じた地域創生の事業深耕と開発



2. ④ 4事業の重点施策(M&A・アライアンス戦略)

- 継続的な成長を図る目的で、半導体を中心とした成長市場における事業拡大に資する継続的なM&A・アライアンス戦略を実行

1. グローバル展開

狙い

日系中心の顧客層からアジア圏における顧客拡大



2. 事業基盤拡充

強みを活かすラインカードの拡充と事業機能強化



3. 戦略的パートナーシップ

事業補強と新たな事業機会の獲得

実績と狙い



- メガディストリビューターのJV強化(日本・香港・ドイツ)
- 戦略商材の外国企業向け販売と、海外優良商材の国内販売を展開

企業サイト:[リンク](#)

Dexerials

- アジアにおける販売網強化協業
- 光半導体関連で国内外での協業

企業サイト:[リンク](#)



- 半導体製造国内回帰の大型プロジェクトを台湾PSMCと進めるSBIグループと資本業務提携
- 地域創生の事業協業

企業サイト:[リンク](#)



- FPGAを活用した産業機器分野への拡大
- 顧客基盤の拡大

企業サイト:[リンク](#)

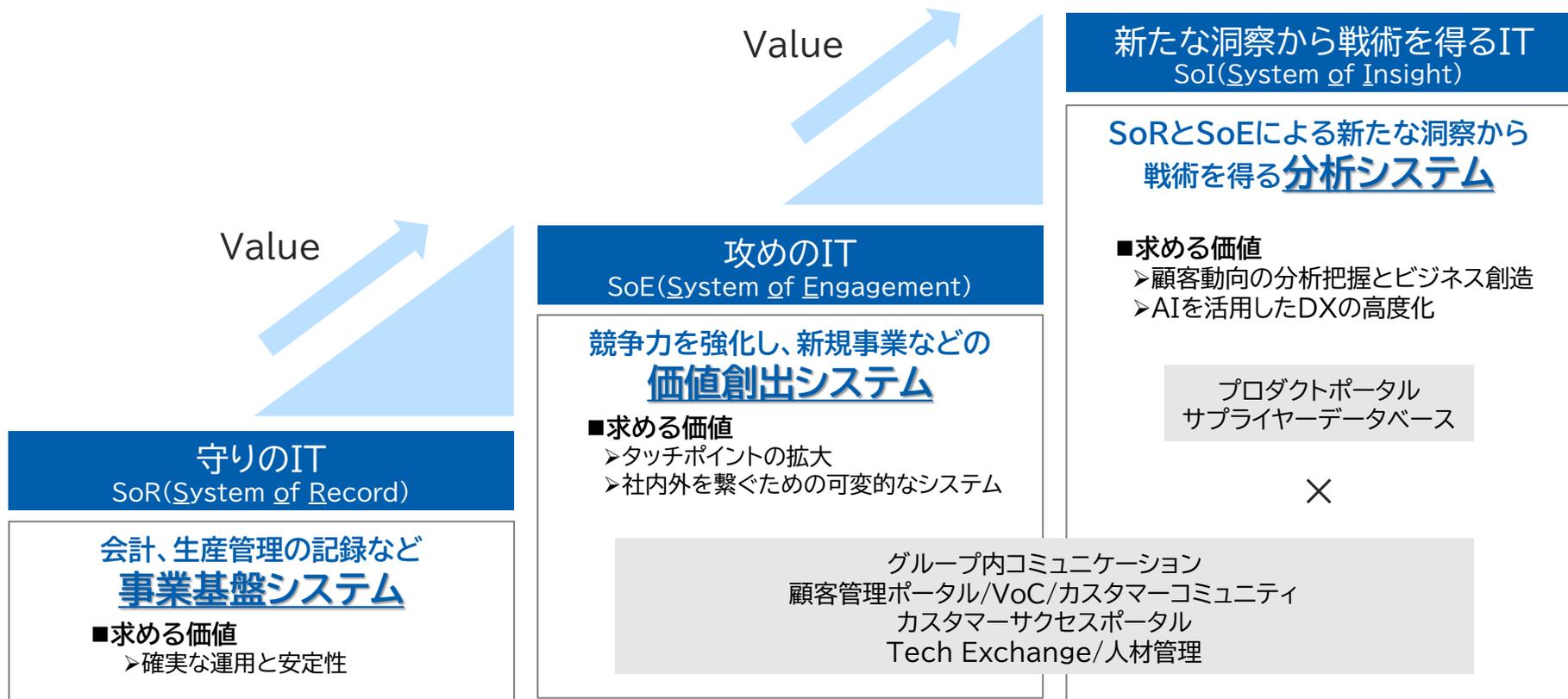
レスターエンベデッドソリューションズ
(旧都築エンベデッドソリューションズ)

- 電源系商材の拡充やARM開発ツールの取り扱い
- 顧客基盤の拡充

企業サイト:[リンク](#)

2. ⑤ 情報プラットフォーム基盤

- 確実な運用と安定性が求められる「守りのIT」に加え、規模を活かしたタッチポイントから顧客情報を蓄積する「攻めのIT」を強化
- グループが扱うプロダクト情報、パートナーやサプライヤーの技術・サービスを組み合わせることで、高次元な事業分析システムを構築



3. 「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」について【現状分析1】



■ 2019年4月経営統合後の株価とPBR動向

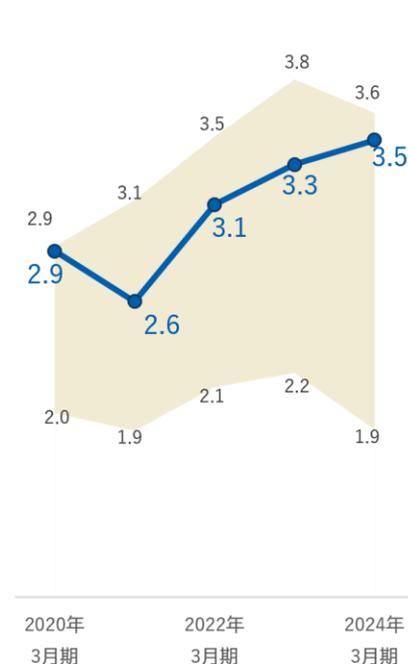
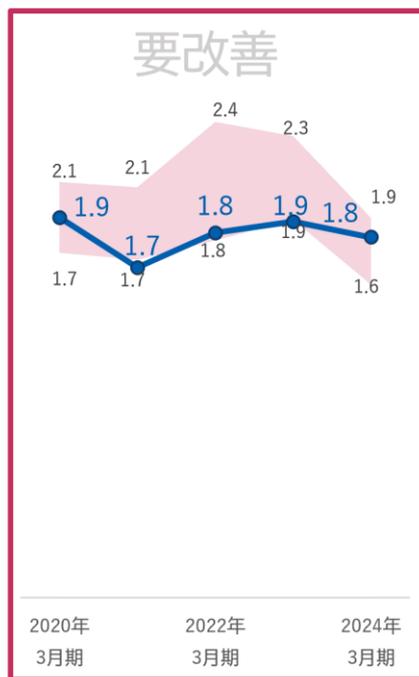
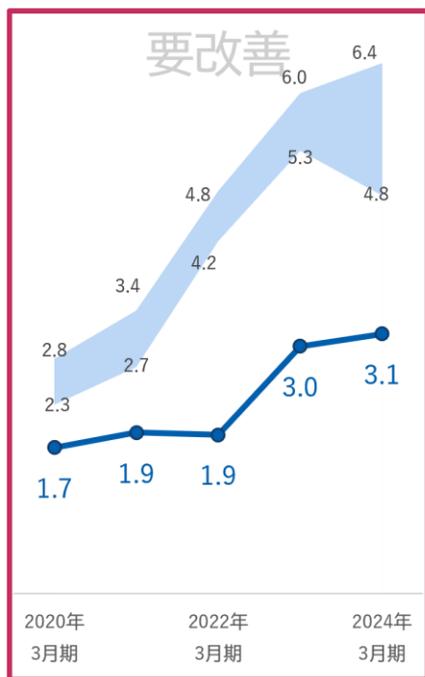
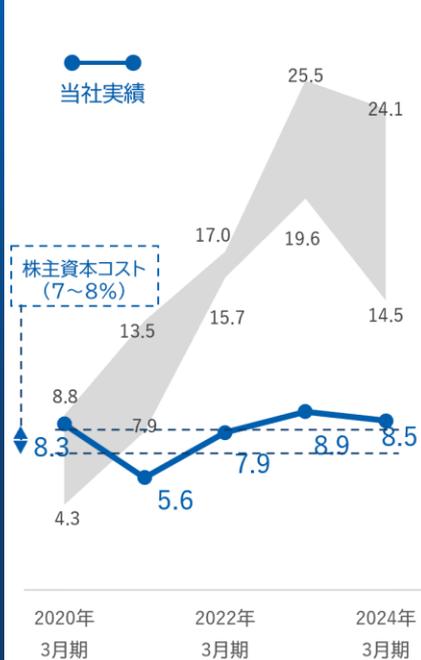


直近ではPBR 1倍を超える水準も、概ね0.5~1倍水準で推移

3. 「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」について【現状分析2】

ROE・デュポン分解で*競合他社比較(色塗り部分は3社の最大値から最小値)による現状分析では収益性の改善が必須、また資産回転率も現状水準からの改善が必要

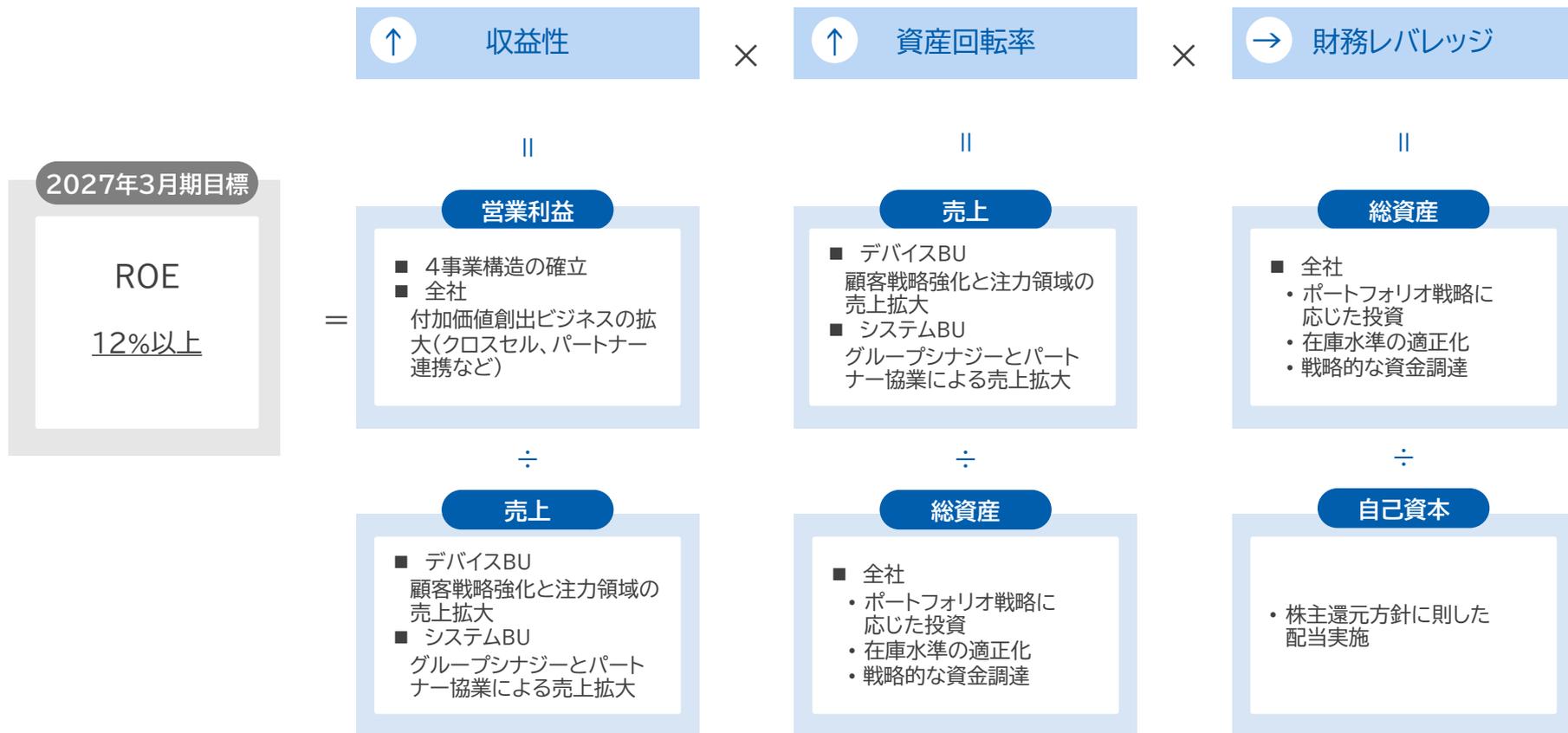
ROE = 収益性(営業利益) × 資産回転率 × 財務レバレッジ



*競合他社：当社よりも時価総額が大きい上位3社

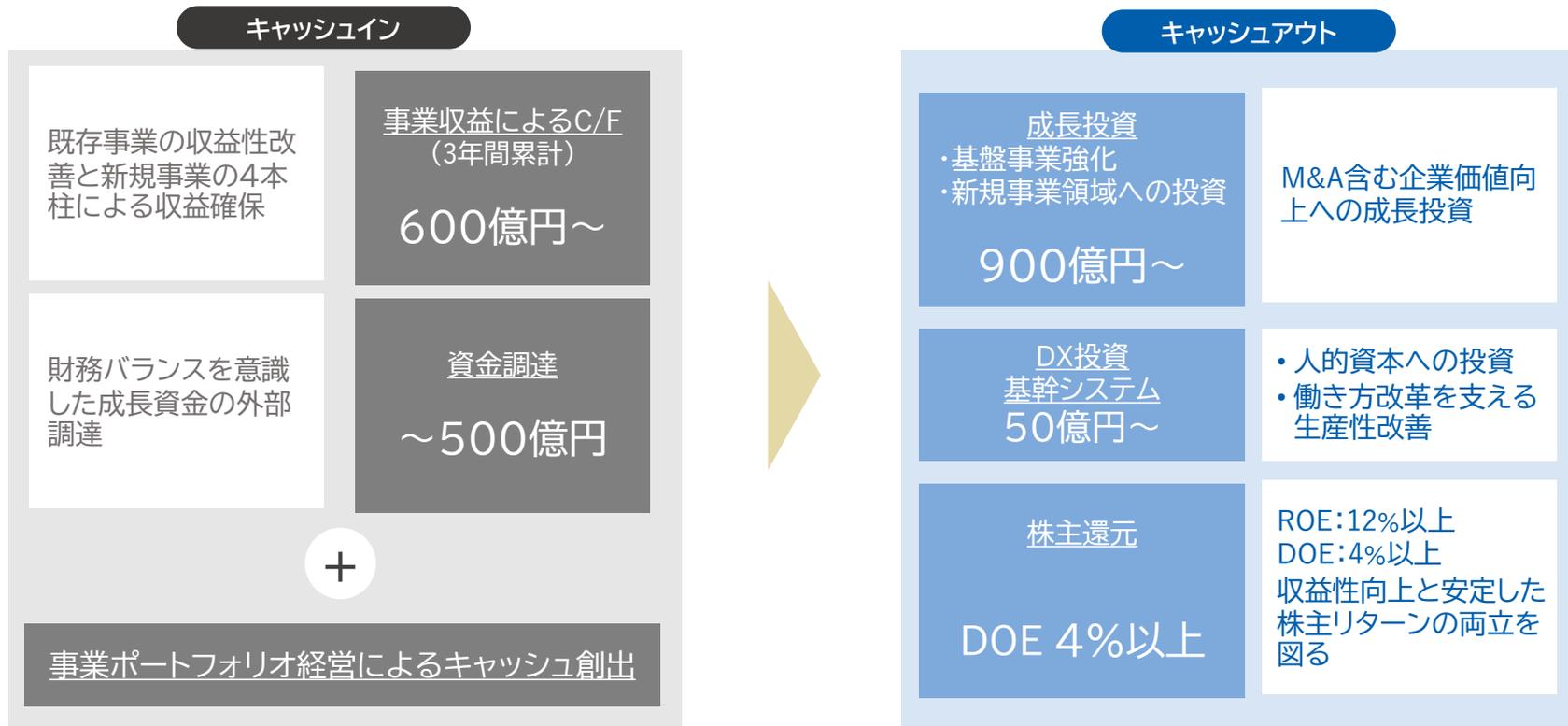
3. 「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」について【目標】

収益性と資本効率の改善に取り組み、2027年3月期 ROE 12%以上を目標とする



4. ① キャッシュアロケーション(2027年3月期まで)

- 持続的成長によりキャッシュフローを創出し、財務バランスを意識しつつ事業拡大やM&A戦略を含む新たな成長投資と魅力ある株主還元を目指す



4. ② 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充実、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

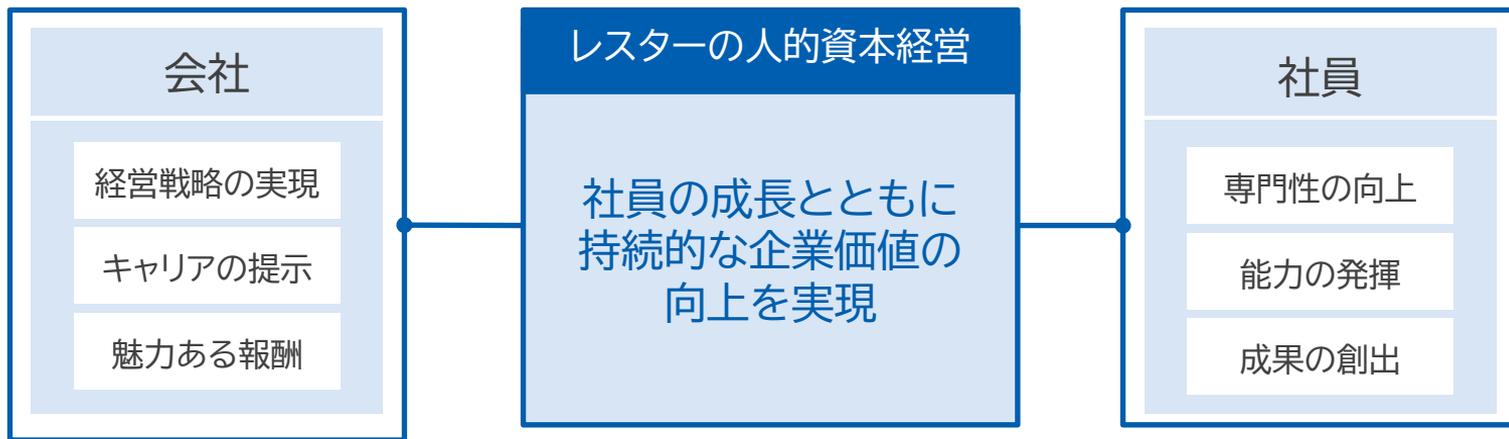
株主資本をベースとするため、配当性向に比べて、利益のふれに対する影響が少なく、安定的な配当となります。

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。

2025年3月期 配当予想 (ご参考)	第2四半期末	期末	合計
前年実績	60円	60円	120円
	55円	60円	115円

5. 人的資本経営

- 価値創造を創出する社員の成長を後押しする人的資本経営の進化



人財戦略の進化

優秀な人財の確保と育成

働きがいのある職場環境の整備

経営参画意欲の向上

持続的な能力開発

5. 人的資本経営

成長し続ける環境をグループとして構築するためにダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンを加速させ、魅力ある人財の育成と獲得を通じた企業価値向上を目指す

優秀な人財の確保と育成

- 価値創造をリードする多様な人財をグローバルで採用・育成
- 成長意欲のある人財への投資
- グループの新たな仲間との連携及び多様性の尊重

経営参画意欲の向上

- 中長期視点に基づく経営推進と企業価値の持続的な向上に対するインセンティブ導入
- 多様で多才な人財が活躍できる制度設計と環境提供
- 「経営理念の浸透」「能力開発」「活躍をサポートする環境の整備」の3つの人財マネジメント基盤強化



働きがいのある職場環境の整備

- 「職務と人財の見える化」による適所適財
- AI/DXによる生産性向上による働き方改革
- 「会社の成長と従業員の幸せ」を念頭とした、最大限のパフォーマンスが発揮できる健康経営の実践

持続的な能力開発

- パートナー企業への出向・留学・グループ内異動制度などの充実
- 継続的な能力開発・高い専門性の獲得、グローバルマインドセットの涵養
- 社内公募制による起業意識の提供

<お問い合わせ先>

レスター 広報・IR部

Mail to : irpr@restargp.com

<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。