

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## グローセル

9995 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2021 年 1 月 26 日 (火)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2021 年 3 月期第 2 四半期連結業績（実績）	01
2. 2021 年 3 月期の連結業績：予想は未定だが目標は開示	01
3. 自動車の電子化、各種自動化は追い風、自社開発品の拡大で成長を目指す	01
■ 会社概要	02
■ 事業概要	03
1. 主な事業内容	03
2. 特色、強み	04
■ 業績動向	05
1. 2021 年 3 月期第 2 四半期の連結業績概要	05
2. 財務状況	07
3. キャッシュ・フローの状況	07
■ 今後の見通し	08
■ 中長期成長戦略	08
1. 中長期の成長戦略と新中期経営計画「SSG 2021」の概要	08
2. ルネサス製品の売上、デザイン - インの強化・推進	09
3. 新規ビジネス品のシステムソリューション提案	13
4. 海外ビジネスでの国内・海外の連携強化	17
5. 特約店との連携を図り、一体となった運営を徹底	17
6. 技術商社としての One Stop Solution 強化	18
■ 株主還元	19

## ■ 要約

### ソリューション提案を得意とする半導体商社。 新事業、半導体ひずみセンサー「STREAL」のビジネス展開に注目

グローセル<9995>は半導体を中心とした技術系電子部品商社で、旧株式会社ルネサスイーストンから2019年7月1日付で商号変更した。ルネサスエレクトロニクス<6723>(以下、ルネサス)の有力特約店という立場にあり、取扱商品はルネサス製半導体を中心となっているが、国内外において新規商材の発掘にも余念がない。注目すべきは、2018年4月から開始した半導体ひずみセンサー(製品名「STREAL(ストリアル)」)ビジネス。前例のない高性能な製品の自社開発・展開に多くの企業から注目が集まっている。

#### 1. 2021年3月期第2四半期連結業績(実績)

2021年3月期第2四半期の連結業績は、売上高が26,907百万円(前年同期比24.3%減)、営業損失が504百万円(前年同期は39百万円の損失)、経常損失が457百万円(同19百万円の利益)、親会社株主に帰属する四半期純損失が392百万円(同1百万円の利益)となった。新型コロナウイルス感染症(以下、コロナ)の影響で、主な向け先である自動車や産業機器の生産が停滞し需要が急減したことが主な要因である。一方で、高採算品の比率が高まったことで粗利率は改善した。さらに、出張旅費や交際費等の減少により販管費も前年同期比で減少したが、減収による売上総利益の減少を補えず営業損失となった。傾向としては、第1四半期をボトムに第2四半期にはやや回復した。注力商品である「STREAL」の売上高は前年同期比で約2.5倍となった。

#### 2. 2021年3月期の連結業績: 予想は未定だが目標は開示

進行中の2021年3月期については、コロナの影響で正式な予想は発表されていないが、会社は目標値として売上高62,000百万円(前期比9.7%減)、営業損失490百万円(前期は61百万円の損失)を掲げている。下半期に若干の黒字化を目指すことが目標となっている。今後の米中間の対立、コロナの影響など先行きの不透明要因は多いが、10月-11月の状況から判断すると、この目標を上回る可能性はある。自社開発品として期待される「STREAL」の2021年3月期売上高は倍増の1,000百万円を目指す。また、年間配当12円は維持する方針である。

#### 3. 自動車の電子化、各種自動化は追い風、自社開発品の拡大で成長を目指す

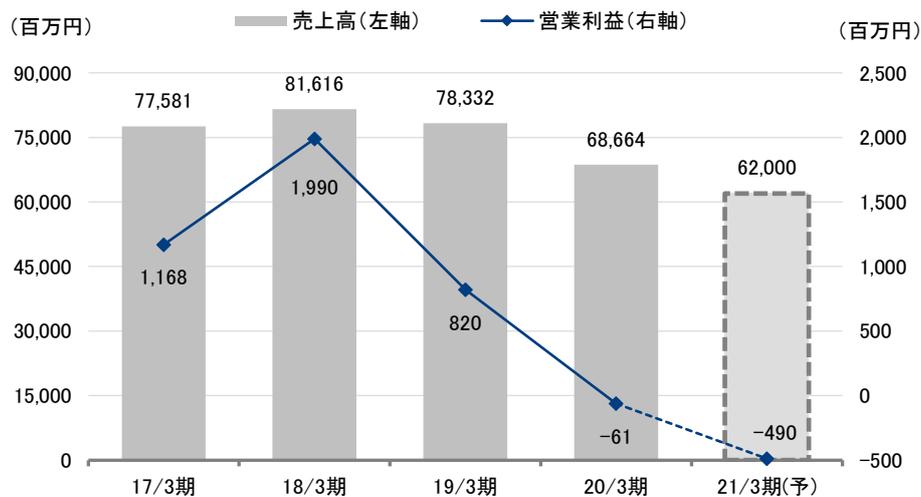
同社は単なる商社機能だけでなく、多くのエンジニアを要し、提案力・開発力を生かして企業付加価値を高めている。足元の業績はコロナの影響もあり低迷しているが、中長期的には主要向け先である自動車の自動化、電動化の進化、さらには製造現場や建設現場のIoT化の恩恵を受ける可能性は高い。加えて自社開発品の拡販にも注力しており、特に比類のない性能を有している半導体ひずみセンサー「STREAL」の成長性は高く、中長期の展望として来期以降はこれら自社開発品の寄与もあり、再び成長路線に戻る可能性は高い。中期経営計画「SSG 2021」については、コロナの影響もあり利益目標の達成は難しいが、外部環境に左右されない経営指標として、売上目標(2023年3月期に800億円)に対して会社は自信を深めており、今後の動向は要注目だ。

## 要約

## Key Points

- ・自動車及び産業分野向けを主力とする半導体商社。ADAS や IoT 関連にも展開
- ・2021年3月期の予想は未定だが年間配当12円は維持
- ・中期経営計画の詳細は見直しだが、2023年3月期に売上高800億円を目指す

## 業績推移



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

## 会社概要

### ルネサス系の大手半導体商社。自動車業界向けが主力

同社は、1954年に電子部品販売を目的に福島電気工業株式会社として設立された。その翌年には日立製作所<6501>と特約店契約を締結し、1959年には半導体の販売を開始した。その後、日立系の半導体商社として事業を拡大し、1984年に商号を株式会社イーストンエレクトロニクスに変更した。さらに2000年代に入ってから、大手半導体メーカー（日立製作所、三菱電機<6503>、NEC<6701>）での半導体事業の整理・再編が進んだのに合わせて、同社も2009年には主に（株）ルネサスデバイス販売と合併し、商号を株式会社ルネサスイーストンに変更した。その後、2019年7月に商号を現在の株式会社グローセルに変更している。現在では、取扱商品の約80%がルネサス製品となっている。一方でルネサスの側から見ても、同社は有力特約店として重要な存在となっている。

株式については、1995年に店頭市場（現東京証券取引所JASDAQ市場）に上場し、2014年2月に東京証券取引所市場第2部、同年11月には東京証券取引所市場第1部に市場変更した。

会社概要

沿革表

年月	沿革
1954年12月	電子部品販売を目的に福島電気工業(株)を東京都千代田区に設立
1955年 7月	日立製作所と特約店契約を締結
1959年 6月	半導体の販売を開始
1973年11月	日立電線と特約店契約締結、電線販売を開始
1984年10月	商号を(株)イーストンエレクトロニクスに変更
1989年 5月	半導体設計・ソフト開発の下丸子デザインセンターを設置
1994年 9月	日本証券業協会に株式を店頭登録
2000年12月	Faraday Technology と販売代理店契約を締結
2001年 8月	Hong Kong Easton Ltd. を設立
2002年10月	大倉商工の電子営業部門を譲受け
2003年 4月	ルネサス販売と特約店契約締結
2009年 4月	(株)ルネサスデバイス販売と合併し、商号を(株)ルネサスイーストンに変更
2009年10月	ルネサステクノロジと販売代理店契約を締結 ルネサステクノロジ製品に関し、8社と特約店契約を締結
2010年 4月	大阪証券取引所(JASDAQ 市場)に株式を上場
2010年10月	ルネサスエレクトロニクス(株)と特約店契約を締結
2012年 1月	米現法 Renesas Easton America Inc. を設立
2014年 2月	東証2部に上場
2014年 9月	東証1部に指定替え
2019年 7月	社名を株式会社グローセルに変更

出所：会社ホームページよりフィスコ作成

## ■ 事業概要

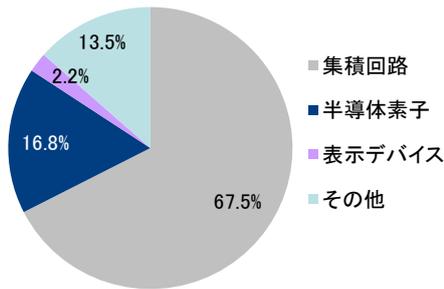
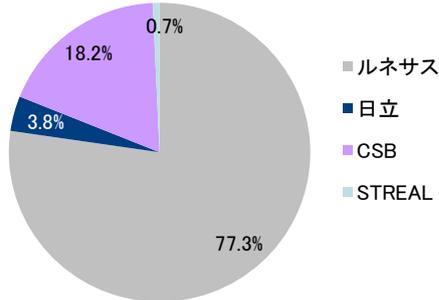
### 自動車向けを中心とした半導体商社だが、自社製品の拡販にも注力

#### 1. 主な事業内容

同社の主たる事業は、マイクロコンピューター(マイコン)や各種半導体等を半導体メーカーから仕入れ、販売する電子部品商社としての機能であるが、長年にわたって単に仕入れた商品を販売する商社事業だけでなく、顧客の製品開発の初期段階から共同で開発や提案を進める「デザイン・イン」活動を強みとしている。

商社事業が中心であるため、決算短信上では正式なセグメント情報は開示されていないが、会社の説明資料によれば、主な製品別売上高(2020年3月期)は、集積回路が67.5%、半導体素子が16.8%、表示デバイスが2.2%、その他が13.5%となっている。主な仕入先(2020年3月期)は、ルネサスが77.3%、日立グループ関連が3.8%、その他自社開拓による新規取引先(CSB=Consumer Satisfaction Business)が18.2%となっている。

## 事業概要

**製品別売上高比率**  
 (2020年3月期: 68,664百万円)

**主な仕入先別比率**  
 (2020年3月期)


出所: 会社資料よりフィスコ作成

全体での取引先数は400社超であるが、上位30社で売上高の約90%を占める。製品の向け先は多岐にわたっているが、約60%が自動車分野、約30%が産業分野(各種機械、ロボット、医療機器等)、残りの10%がアミューズ、民生用、OA機器等向けとなっている。主な取引先企業としては、日立Astemo(株)(旧日立オートモティブシステムズ(株))、新電元工業<6844>、フォルシアクラリオン・エレクトロニクス(株)、マレリ(株)(旧カルソニックカンセイ(株))、澤藤電機<6901>などがある※。

※ これらは必ずしも売上高比率の高い順ではない。

## 2. 特色、強み

同社の主力事業は記述のようにルネサスやその他半導体・電子デバイスメーカーから商品を仕入れ、主に自動車部品関連企業や各種産業用機器メーカーに販売する「商社機能」であるが、同社の場合は単に商品を右から左へ流す商社機能だけでなく、以下のような特色や強みを持っている。

### (1) 高い提案力・開発力

同社は自社内に開発、技術サポート部門を有し、創業以来多くのエンジニアを育成してきたことから、提案力・開発力に優れており、そのため顧客の製品計画のかなり早い段階から共同で開発を進めることが可能となっている。特に近年、ルネサスのような大手デバイスメーカーは、個々の顧客からの詳細な要望やソリューションに応える機能を商社に委ねる傾向が強くなっているが、すべての半導体商社がこれに対応できるわけではなく、そこで半導体商社間で差が出てくる。その点で、同社の持つ高い技術力や豊富な経験は顧客の要望に十分応えられるレベルにあり、これは同社の強みだろう。

## 事業概要

**(2) 大手顧客との太いパイプ**

主要な大手顧客、特に自動車電装品におけるティア1グループ企業との長い付き合いも同社の特色であり強みだろう。単に生産面での恩恵（生産増→同社売上増）を受けるだけでなく、ハイブリッド車、EV、ADASなどの次世代自動車で高い技術を有するティア1グループ企業とのビジネスで、同社の強みである技術力・開発力・提案力にも一段と磨きがかかるだろう。要求が最も高く厳しいと言われる日本の自動車電装品のティア1グループ企業と深い関係があること自体が、同社の財産とも言える。さらに同社の大手顧客である日立オートモティブシステムズ（日産自動車<7201>系のティア1メーカー）が、2019年にホンダ<7267>系のティア1メーカーである（株）ケーヒン、（株）ショーワ、日進工業（株）と統合したことは、同社の事業にとっては更なる追い風となる可能性が高い。

この技術力・開発力・提案力は、自動車分野だけでなく各種の産業用機器やFA機器、生産システム、検査システムなどにも展開されており自動車・産業機器両分野からの事業の拡大が可能となっている。

**(3) STREAL 事業の開始**

さらには、2018年4月に開始した「STREAL」事業が同社のこの特徴をさらに強固なものとしている。この半導体センサーの事業は、日立製作所から譲り受けた基本技術を発展させ、世界でも類のない高精度レベルの半導体ひずみセンサーを同社が独自に開発したものの。（詳細後述）この事業は同社がファブレスメーカーとして機能するもので、このような「メーカー的事業」を行えるのも同社の特色と言えるだろう。

## 業績動向

### 2021年3月期第2四半期はコロナの影響で営業損失だが、粗利率は改善

#### 1. 2021年3月期第2四半期の連結業績概要

2021年3月期第2四半期の連結業績は、売上高が26,907百万円（前年同期比24.3%減）、営業損失が504百万円（前年同期は39百万円の損失）、経常損失が457百万円（同19百万円の利益）、親会社株主に帰属する四半期純損失が392百万円（同1百万円の利益）となった。

製品別売上高は、集積回路が17,642百万円（前年同期比27.6%減、売上高構成比率65.6%）、半導体素子が4,645百万円（同18.7%減、同17.3%）、表示デバイスが630百万円（同26.0%減、同2.3%）、一般電子部品が3,989百万円（同13.6%減、同14.8%）であった。なお注力商品である「STREAL」の売上高は400百万円（前年同期160百万円）となり、順調に拡大している。海外拠点の売上高は5,437百万円（同24.5%減）となった。

業績動向

2021年3月期第2四半期の連結業績

(単位：百万円)

	20/3期2Q		21/3期2Q			
	金額	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	35,541	100.0%	26,907	100.0%	-8,634	-24.3%
集積回路	24,355	68.5%	17,642	65.6%	-6,712	-27.6%
半導体素子	5,716	16.1%	4,645	17.3%	-1,071	-18.7%
表示デバイス	755	2.1%	630	2.3%	-221	-26.0%
一般電子部品	4,716	13.3%	3,989	14.8%	-630	-13.6%
売上総利益	3,122	8.8%	2,520	9.4%	-602	-19.3%
販管費	3,162	8.9%	3,024	11.2%	-138	-4.4%
営業利益	-39	-	-504	-	-465	-
経常利益	19	0.1%	-457	-	-476	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1	0.0%	-392	-	-393	-

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

分野別売上高は、産業用が11,460百万円（前年同期比11.2%減、売上高構成比率42.6%）、自動車12,230百万円（同30.7%減、同45.5%）、民生1,810百万円（同37.2%減、同6.7%）、OA690百万円（同27.4%減、同2.6%）、通信560百万円（同31.7%減、同2.1%）、アミューズ170百万円（同48.5%減、同0.6%）であった。すべての分野向けで減収となったが、特に自動車向けが大きく落ち込んでおり、対売上高構成比も前年同期の49.7%から45.5%へ低下した。

2021年3月期第2四半期の分野別売上高

(単位：百万円)

	20/3期2Q		21/3期2Q			
	金額	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	35,541	100.0%	26,907	100.0%	-8,634	-24.3%
産業用	12,910	36.3%	11,460	42.6%	-1,450	-11.2%
自動車	17,660	49.7%	12,230	45.5%	-5,430	-30.7%
民生	2,880	8.1%	1,810	6.7%	-1,070	-37.2%
OA	950	2.7%	690	2.6%	-260	-27.4%
通信	820	2.3%	560	2.1%	-260	-31.7%
アミューズ	330	0.9%	170	0.6%	-160	-48.5%

出所：会社資料よりフィスコ作成

売上総利益率は9.4%（前年同期は8.8%）へ上昇したが、比較的利益率が高い製品・商品の構成比率が上がったことによる。自社開発品である「STREAL」の売上高が増加したことも利益率の改善に貢献した。売上総利益額は2,520百万円（同19.3%減）となった。一方で販管費は、減収に伴う経費減に加え、コロナの影響による出張旅費や交際費の減少があったことから前年同期比4.4%減の3,024百万円となったが、売上総利益の減少を補えず、営業損益は504百万円の損失となった。

## 業績動向

## 2. 財務状況

2021年3月期第2四半期末の流動資産は前期末比で5百万円増加し27,769百万円となったが、主に現金及び預金の減少1,284百万円、受取手形及び売掛金の減少1,475百万円、商品及び製品の増加2,684百万円などによる。固定資産は4,669百万円(前期末比372百万円増)となったが、無形固定資産の増加9百万円、投資その他の資産の増加363百万円による。この結果、2021年3月期第2四半期末の資産合計は32,438百万円(同377百万円増)となった。

一方で、負債合計は前期末比967百万円増の10,478百万円となったが、主に流動負債のうち、支払手形及び買掛金が1,182百万円減、短期借入金が2,310百万円増、固定負債のうち、長期借入金が52百万円減などによる。純資産は、主に四半期純損失の計上や配当金支払いによる利益剰余金の減少705百万円などにより前期末比590百万円減の21,959百万円となった。この結果、2021年3月期第2四半期末の自己資本比率は67.7%(前期末は70.3%)となった。

## 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	20/3 期末	21/3 期 2Q 末	増減額
現金及び預金	5,009	3,725	-1,284
受取手形及び売掛金	11,720	10,245	-1,475
商品及び製品	9,430	12,087	2,684
流動資産計	27,764	27,769	5
有形固定資産	1,556	1,556	0
無形固定資産	149	158	9
投資その他の資産	2,591	2,954	363
固定資産計	4,297	4,669	372
資産合計	32,061	32,438	377
仕入債務	5,804	4,622	-1,182
短期借入金	1,531	3,842	2,311
流動負債計	8,437	9,370	933
長期借入金	404	352	-52
退職給付に係る負債	324	327	3
固定負債計	1,073	1,108	35
負債合計	9,511	10,478	967
利益剰余金	13,864	13,158	-706
純資産合計	22,550	21,959	-591

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 3. キャッシュ・フローの状況

営業活動によるキャッシュ・フローは3,020百万円の支出となった。また投資活動によるキャッシュ・フローは212百万円の支出となり、フリーキャッシュ・フローは3,232百万円の支出となった。財務活動によるキャッシュ・フローは1,998百万円の収入であった。この結果、2021年3月期第2四半期中の現金及び現金同等物は1,284百万円減少し、期末残高は3,725百万円となった。

## ■ 今後の見通し

### 2021年3月期：予想は未定だが目標は下半期営業利益黒字化

進行中の2021年3月期の連結業績予想について会社は、「下半期もコロナの影響が不透明であり、現段階で合理的に算定することが困難であるため引き続き未定とする。今後、業績予想が可能となった時点で速やかに公表する。」としている。しかしその一方で、「社内目標としては、売上高62,000百万円（前期比9.7%減）、営業損失490百万円（前期61百万円の損失）を目指す」と述べている。今後のコロナの影響や自動車業界の動向等が不透明であるが、四半期ごとの業績が回復傾向にあることを考慮すれば、この社内目標は達成可能な数値と思われる。

#### 2021年3月期の業績目標

(単位：百万円)

	20/3期		予想	21/3期		
	金額	構成比		構成比	増減額	増減率
売上高	68,664	100.0%	62,000	100.0%	-6,664	-9.7%
集積回路	46,342	67.5%	40,305	65.0%	-6,037	-13.0%
半導体素子	11,520	16.8%	10,746	17.3%	-774	-6.7%
表示デバイス	1,535	2.2%	1,405	2.3%	-130	-8.5%
一般電子部品	9,265	13.5%	9,542	15.4%	277	3.0%
(うち海外拠点)	13,946	20.3%	13,327	21.5%	-619	-4.4%
売上総利益	6,214	9.0%	5,880	9.5%	-334	-5.4%
販管費	6,276	9.1%	6,370	10.3%	94	1.5%
営業利益	-61	-	-490	-	-429	-
経常利益	5	0.0%	-350	-	-355	-
親会社株主に帰属する当期純利益	65	0.1%	-300	-	-365	-

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## ■ 中長期成長戦略

### 新商材「STREAL」事業の確立で中長期の成長を図る

#### 1. 中長期の成長戦略と新中期経営計画「SSG 2021」の概要

同社は2019年5月に、2020年3月期～2022年3月期までの3ヶ年中期経営計画として、持続的成長可能な企業を目指す新中期経営計画「SSG 2021」を発表した。この「SSG 2021」のネーミングは、「Semiconductor（半導体）とSensor（センサー）でGlobal（グローバル）にGrowth（成長）する」に由来している。これまでの同社の主力商材であるSemiconductorに加えてSensorという新商材を中期経営計画に冠したことは、この新商材の成功に自信を深めている証左と言えるだろう。

## 中長期成長戦略

当初の「SSG 2021」の定量的目標は、2022 年 3 月期に売上高 912 億円、営業利益 16.1 億円であったが、足元でコロナの影響が発生し、2021 年 3 月期の予想が未定であることから、これまでの目標を一旦白紙とし、新たに外部環境に左右されない経営指標として、売上規模 800 億円、(ルネサス製品 600 億円、CSB ほか 200 億円、うち「STREAL」30 億円)、営業利益率 2.0% を掲げた。現時点においてはこの目標に変更はなく、会社は「コロナの影響もあり先行きは不透明であるが、売上高の目標達成は十分可能である」と述べている。

定量的目標は変更されたが、定性的な目標は変わっておらず、この間も以下のような重点施策を粛々と進める計画だ。

- (1) 「ルネサス製品」を軸に、重点分野である自動車・産業分野での拡販を推進：デザイン - インの強化・推進
- (2) 新規ビジネス・「STREAL」の取り組み強化
- (3) 国内・海外の連携強化による海外ビジネスの拡大
- (4) 特約店との連携強化による一体となった営業活動強化
- (5) 技術商社としての One Stop Solution 強化
- (6) 新型コロナウイルス対策による社員の安全と雇用の確保を行いながらできる限り「従来活」を回復・復活させ 2021 年度につなげていく
- (7) 「コーポレートガバナンス」の充実と新しい生活様式に即した「働き方改革」Gloesel 版スマートワークライフの実践推進により「働き甲斐のある企業」を実現し、強固なコーポレートカルチャーを確立

## ルネサス製半導体の拡販が成長戦略の主軸であるのは不変

### 2. ルネサス製品の売上、デザイン - インの強化・推進

同社はその設立の経緯（イーストンエレクトロニクスとルネサスデバイス販売が合併して誕生）から明らかのように、ルネサスの特約店として成長を遂げてきた。現状では、売上高の約 80% 弱をルネサス製品が占めているが、ルネサス側から見ても、同社は重要な特約店の 1 つと言えるだろう。過去数年、ルネサスは特約店の絞り込みを進めてきており、上場企業でも 1 次特約店から外された企業もあったが、同社は現在でもルネサスにとって有力特約店といえる地位にある。そうした同社にとって、ルネサス製品の拡販を成長戦略のトップ項目として掲げるのは当然のことと言える。

売上拡大における具体的な戦略は「デザイン - イン」の強化・拡大だ。「デザイン - イン」とは、新製品への採用内定を指す。顧客が新製品開発を進める初期段階から計画に参画し、顧客ニーズを満たすようなソリューション提案を行っていく必要があるため、顧客との信頼関係が厚く、期待に応えられるだけの技術力がないと参画はできない。

#### (1) 2021 年 3 月期の「デザイン - イン」目標は 510 億円

2020 年 3 月期のルネサス製品のデザイン - イン金額(売上高ではなく、数年間にわたる生涯売上見込の累計額)は、514 億円(自動車分野 362 億円、産業分野ほか 152 億円)であったが、2021 年 3 月期は 510 億円(同 322 億円、同 188 億円)を目指している。特に「A&P 拡販プロジェクト」によるマイコンとのキット拡販や後述する「ウィニング・コンビネーション」を積極的に推進する。

グローセル | 2021年1月26日(火)  
9995 東証1部 | <https://www.gloسل.co.jp/ir.html>

中長期成長戦略

### ルネサス製品のデザイン - イン金額の推移

(単位：億円)

	21/3 期		
	上期実績	下期目標	通期目標
自動車分野向け	101	221	322
産業分野ほか向け	87	101	188
合計	188	322	510

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2021年3月期第2四半期の主なデザイン - イン事例としては以下のようなものがあった。

### ルネサスエレクトロニクス製品の2021年3月期第2四半期のデザイン - イン事例

分野	顧客	用途	商品
自動車	A社	EPS（電動パワーステアリング）	RH850
	B社	車載カメラ	SOC + 旧 Intersil
	C社	二輪車向けセルフスタータ・ジェネレーター	MSIG
	D社	建機向けロケータ装置	RX マイコン + 旧 Intersil
産業	E社	船舶用インジケータ	RX マイコン + 旧 Intersil
	F社	釣銭機	RL78 + 旧 Intersil
	G社	小型サーバー電源	RL78 + 旧 Intersil
	H社	業務用ルータ	RL78 + 旧 IDT

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

### (2) 主要3分野での取り組み強化

同社では、「ADAS/AD」「スマートファクトリー」「スマートインフラ」をデザイン - インの重要分野と定めて取り組んでいる。技術的な課題としては、「コネクティビティ」「センシング」「セキュリティ」「ローパワー」がキーワードとなっている。

### ルネサスエレクトロニクス製品のデザイン - イン取り組み

スマートカー(ADAS/AD)	スマートファクトリー	スマートインフラ
技術課題：コネクティビティ・センシング・セキュリティ・ローパワー		
自動運転・コネクテッド	スマートファクトリー・スマートインフラ・スマートハウス	
次世代自動運転に向けたソフトウェア開発受託推進 (機能安全対応、セキュリティ技術蓄積)	STREALとREL製MCUを活用したコンポーネント事業で、トルクセンサーモジュール開発中、	
情報(R-Car)、制御(RH850)ソフト開発支援 ハードウェアの技術サポート、IC開発支援	車載開発プロセスとデバイス知識を活かし建機、農機分野へソフト開発深耕 S1er活用したRZ/G開発ノウハウを医療分野、ICT分野へ横展開	
<b>アナログ製品の拡販体制強化</b> ウィンニング・コンビネーションを活用しマイコンとアナログ製品（旧Intersil、旧IDT）のキット拡販		

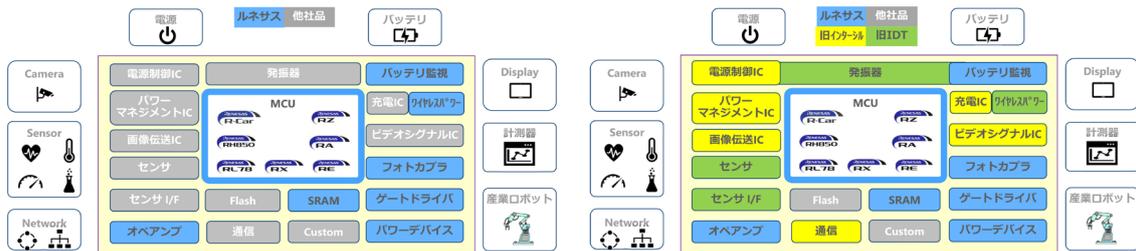
出所：決算説明会資料より掲載

中長期成長戦略

(3) 「ウィニング・コンビネーション」を提案

以前のように各商材（部品）を単体で販売するのではなく、ルネサスの補完的な製品ポートフォリオをもとに高競争力・高付加価値な MCU + 旧 Intersil + 旧 IDT 製品を組み合わせた「ウィニング・コンビネーション」を提案していく。以下のように、「ルネサス + 他社製品」及び「ルネサス + 他社製品 + 旧 Intersil + 旧 IDT」の組み合わせによって、顧客が満足する提案を積極的に推進する。

ウィニング・コンビネーション

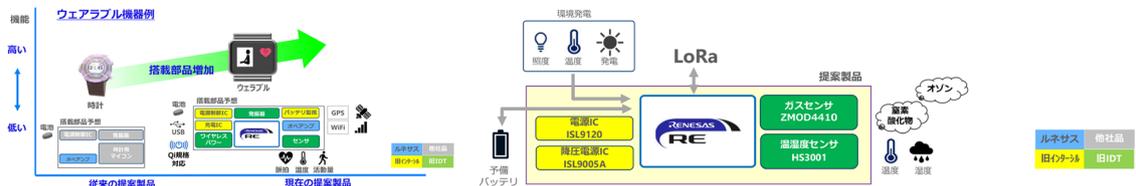


出所：決算説明会資料より掲載

(4) IoTソリューション（生産現場、高効率化）

IoT 機器の高性能化に伴い無線化やアナログ製品の増大が進む。具体的な例として、各種ウェアラブル機器の開発やスマート農場センシングなどの開発を進める。

IoTソリューション



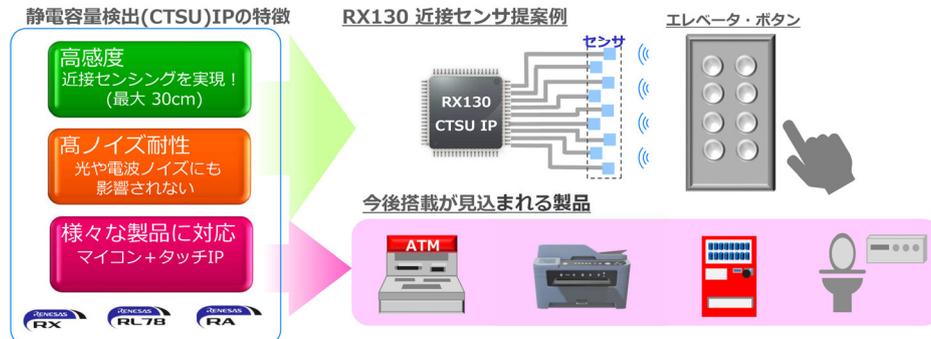
出所：決算説明会資料より掲載

(5) 新型コロナウイルス対応

新型コロナウイルスへの対応策として「マンション・ビル エレベータ向けタッチレス操作（タッチキーソリューション）」を開発。RX130 マイコンの近接センサーソリューション提案によるボタン・タッチレス化を実現したもので、タッチレスでエレベータの操作ができる。

中長期成長戦略

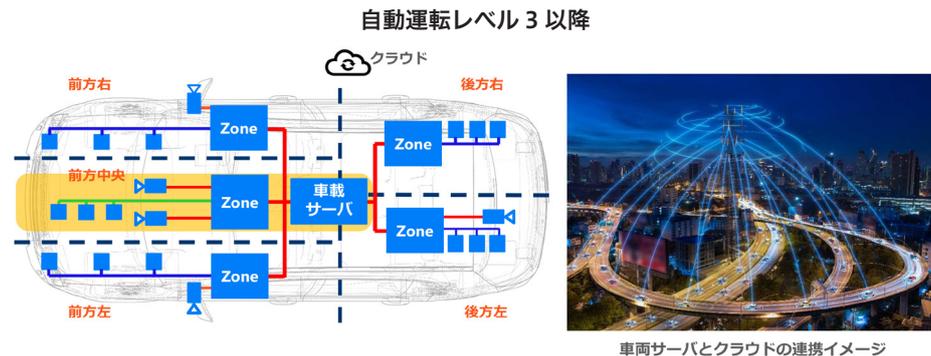
マンション・ビル エレベータ向けタッチレス操作



(6) 車社会・安全と安心

「安全で安心できる新しい車社会」へ向けて、以下のような様々な開発・提案を行っている。

a) 自動運転レベル3以降



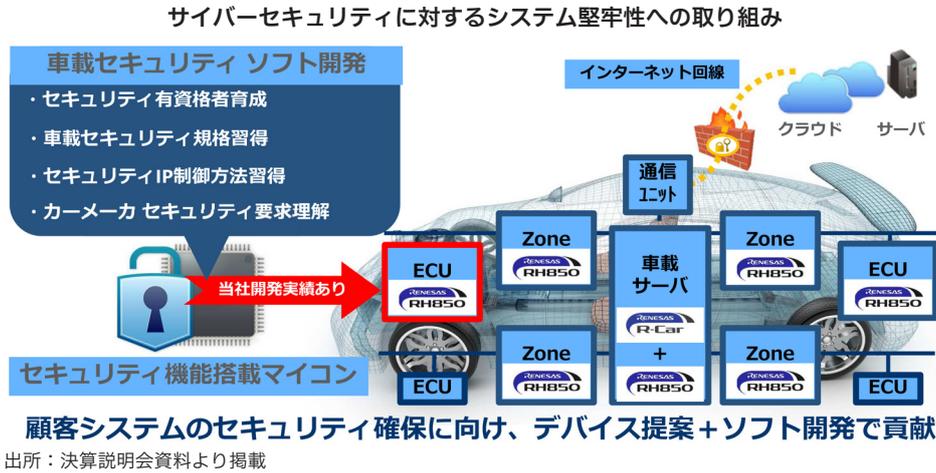
b) 自動運転時代の市場要求への対応策

自動運転時代の市場要求への対応策	
市場要求	要求への対応策
<p>更なる知能化</p>	<p>低消費かつ高性能 SoC、MCU提供</p>
<p>機能安全</p>	<p>ハードウェア Safety機能の内蔵化</p>
<p>サイバーセキュリティ</p>	<p>堅牢性に優れたセキュリティモジュール提供</p>

出所：決算説明会資料より掲載

c) サイバーセキュリティに対するシステム堅牢性への取り組み

顧客システムのセキュリティ確保に向け、デバイス提案+ソフト開発で貢献する。



(7) 環境対策・CO<sub>2</sub>削減

温室効果ガス削減に向けた xEV ソリューションを推進。内燃機関から電動車両開発が加速、航続距離の長距離化への対応、インフラ整備の拡充などが求められるなかで、最適なマイコン+デバイスの提案を進める。



3. 新規ビジネス品のシステムソリューション提案

もう1つの重要な施策として、新規ビジネス品のシステムソリューション提案力の強化を掲げている。新規ビジネス品 (Consumer Satisfaction Business、CSB 製品) とは、ルネサスや日立製作所グループといった同社の歴史的経緯に属さない、同社自身がサードパーティ (外部の第三者) から直接発掘してきた商材を言う。今期 (2021年3月期) の新ビジネス品のデザイン - インは、440億円 (上期実績 220億円、下期目標 220億円、2020年3月期実績 421億円) を目標としている。

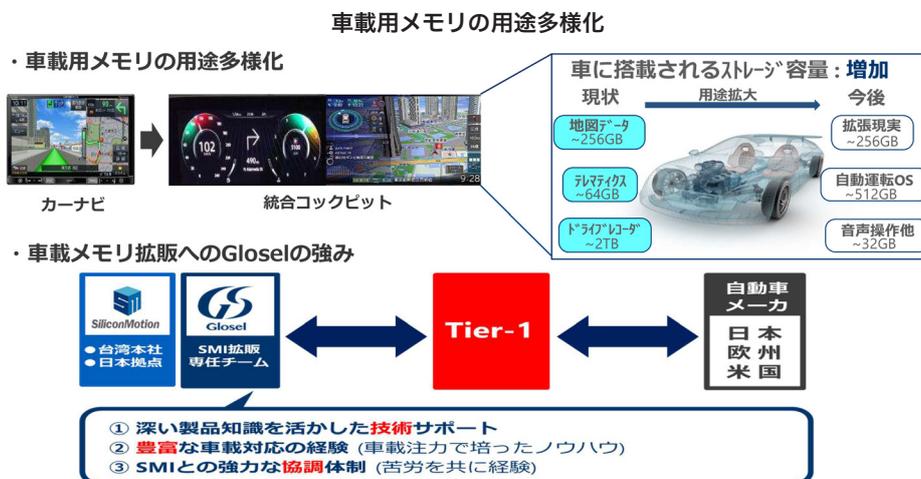
新規ビジネス品の2021年3月期第2四半期におけるデザイン - イン事例

顧客	用途	商品
A社	半導体製造装置	カスタムボード
B社	騒音計測器	液晶モジュール
C社	ビジネスホン	液晶モジュール
D社	NC工作機	光モジュール
E社	冷蔵庫	電源
F社	ミラーレス一眼カメラ	基盤
G社	統合コックピット	メモリモジュール
H社	車載ビューカメラ	半導体素子
I社	5G用携帯基地局	半導体素子

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) 車載用メモリの用途多様化

新規ビジネス品のなかで注目されるのが、台湾のSMI社製の車載用メモリ事業だ。同社が持つ技術サポート力や自動車メーカーへの対応力が認められ代理店契約を締結。日本を代表するティア1メーカー10社中、取引のあった5社に加え、その後の両社の努力によって今年度新たに5社の商流を獲得した。今後は、このメモリが統合コックピットに採用される可能性が高く、2025年には2020年比5倍の売上高を目指す。



出所：決算説明会資料より掲載

中長期成長戦略

ティア1メーカーとの取引経緯

Tier1への取引経緯

- 【2013年拡販スタート】
- 豊富な車載実績  
→仕入先コンサルティング
  - 海外SCM構築  
→柔軟な納期対応
  - 設計・品証との人脈構築  
→信頼をベースに不具合対応
  - 厳しい監査項目  
→誠実に粘り強く(監査1発合格)
  - 5社拡販実績評価  
→新規5社商流獲得



出所：決算説明会資料より掲載

「STREAL」はソリューション提供に向けた開発を進め、今後の収益源の1つとすることを旨とする

(2) 「STREAL」事業の進捗と展望

a) 「STREAL」の特色

「STREAL」は同社が日立製作所から製造・販売権を取得した半導体ひずみセンサーの商品ブランドだ。「STREAL」は1) 超小型、2) 高精度、3) 常時計測、という3つの特長を有している。

サイズは2.5mm角で、この中にセンサー素子、制御回路、アンプ回路、A/Dコンバーターが集積されている。現状、これと同様の精度を持つものは大型辞書や百科事典並みのサイズがあり、既存製品との差は歴然としている。性能的には、例えば1kmのレールが1mm伸縮するひずみ量を計測できる超高精度を実現しており、物理変化に応じたモジュール形状を使うことで、加重、圧力、トルク、張力、せん断力、低周波振動など幅広い物理的変化の計測が可能となっている。常時計測という特長は低消費電力という特性によって実現されている。常時計測はセンサーに期待される役割を考えれば極めて重要な要素だが、現実的には電源供給がネックとなるケースも多い。だが「STREAL」はその課題を克服している。

b) 今後の展望(ロードマップ)

Step-1として2020年までは主にモジュール事業として展開してきたが、2021年にはコンポーネント・周辺機器事業として展開する計画。さらに2022年以降は、「STREAL」を使ったソリューション事業として付加価値を高めていく予定だ。既に「2.4GHz帯無線搭載小型データ処理基板」を開発済みで、これによって顧客は「STREAL」をより使いやすくなる。

中長期成長戦略

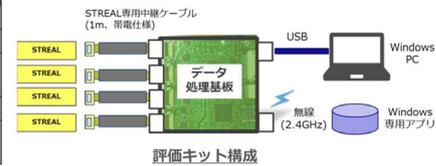
「STREAL」今後の展望



出所：決算説明会資料より掲載

2.4GHz 帯 無線搭載小型データ処理基板

機能	機能/SPEC
電源電圧	5.0V(typ.)
STREALモジュール	max4ch同時接続
通信I/F	有線：mini-USB（拡張：RS485を予定） 無線：2.4GHz近距離無線
基板内蔵センサー	3軸加速度センサー
評価GUI	Windows OS対応 PCアプリ ひずみデータ表示、データログ機能



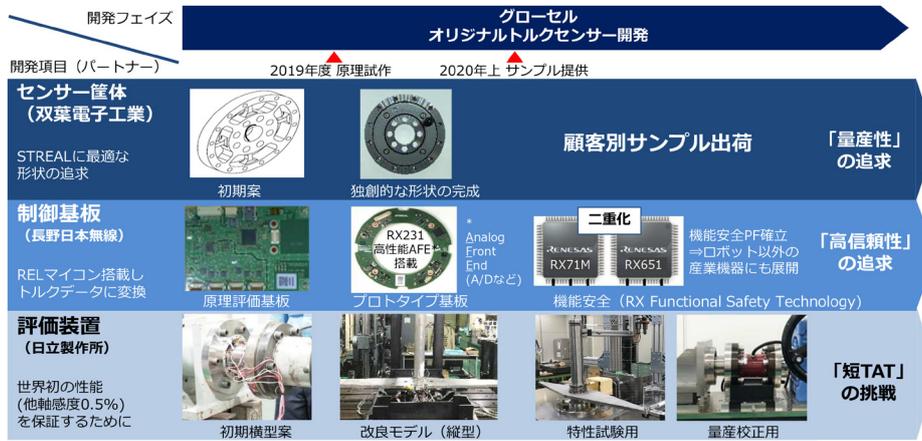
出所：決算説明会資料より掲載

c) 新製品トルクセンサーの開発経緯と今後の展望

「STREAL」は様々な分野で応用が可能だが、現在最も進んでいるのがトルクセンサーとしての利用だ。これは同社、日立製作所、双葉電子工業<6986>、長野日本無線(株)が共同で開発を進めてきたもので、現在は顧客別サンプル出荷を行っており、近い将来に量産化に向かう計画だ。このトルクセンサーの用途の1つがロボットアームへの利用だが、それ以外にもトンネル、橋梁、鉄道車両の台車などでの劣化検査にも応用が可能であり、今後の展開が注目される。(同モジュールを埋め込むことで、目視や打音ではなく外部から電気信号として検査が可能になる)

中長期成長戦略

トルクセンサー開発経緯と今後の展望



トルクセンサー



海外ビジネス、特約店営業の強化を図る

4. 海外ビジネスでの国内・海外の連携強化

- (1) 新型コロナウイルスの影響への対応  
リモートワークを活用した、顧客最新情報の入手及び需要急回復時に向けた供給準備
- (2) 海外拠点と国内営業の連携強化 (自動車関連顧客への W/W サポート強化)
- (3) ルネサス製品に加え、新規ビジネス品の積極提案による売上拡大
- (4) 北米・上海での FAE 業務強化による、主要顧客への技術サポート向上

5. 特約店との連携を図り、一体となった運営を徹底

同社はルネサスの特約店であるが、同社自身も傘下に 13 社の特約店を抱えている。多数の顧客をカバーするうえでそれら傘下の特約店との連携は必要不可欠だが、そのなかでも特に地域特性を生かした特約店との連携を強化し、一体となった運営を推し進める。

中長期成長戦略

また特約店向けの営業においても積極的にデザイン-イン活動に取り組んでおり、2021年3月期のデザイン-イン金額は100億円を目標（上期実績40億円、前期実績112億円）としている。この上半期の事例としては以下のようなものがあった。

特約店ビジネスの2021年3月期第2四半期におけるデザイン-イン事例

顧客	用途	商品
A社	パワースライドドア	RH850
B社	自動車用ランプ	RH850
C社	リチウムイオンバッテリー	R8C + アナログ IC
D社	サーボモーター	RA マイコン
E社	工作機用制御ボード	RX マイコン

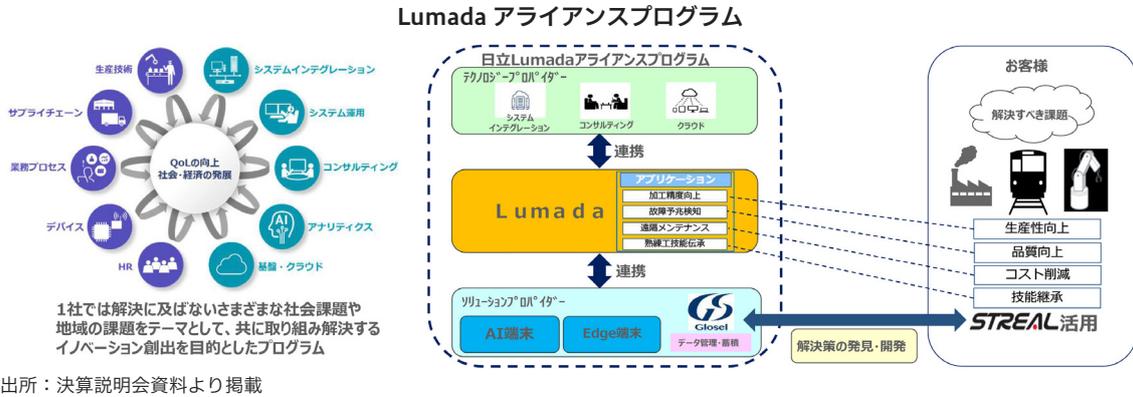
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

6. 技術商社としての One Stop Solution 強化

長期的な方針としては、同社が持つ様々な製品群や仕入先との関係を生かして One Stop Solution を一段と強化する。さらに日立製作所の「Lumada アライアンスプログラム」（1社では解決に及ばない様々な社会課題や地域の課題をテーマとして、ともに取り組み解決するイノベーション創出を目的としたプログラム）にパートナー企業として参画したが、これを通じて技術商社としての One Stop Solution をさらに強化する。



中長期成長戦略



## 株主還元

### 2021年3月期も12円配を予定

同社は株主還元を重要な経営課題と位置付け、配当による株主還元を基本方針としている。配当額の決定においては、安定かつ継続的な配当の実現と、成長投資のための内部留保の充実による企業体質強化とを総合的に勘案して判断するとしている。公約配当性向などは特に規定していない。

2020年3月期についても前期比横ばいの12円配（期末配）の配当を行った。2021年3月期については、既述のように業績予想は未定としているが、年間（期末）配当12円を行うことを予定している。

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp