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 >>>

2022 年 1 月 19 日 (水)

執筆：客員アナリスト
寺島 昇
FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**

FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

グローセル
9995 東証 1 部
2022 年 1 月 19 日（水）
https://www.glosel.co.jp/ir.html

目次

■要約 01
1. 2022 年 3 月期第 2 四半期連結業績（実績） 01
2. 2022 年 3 月期の連結業績：増収、営業利益（黒字化）を予想 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 02

■会社概要 03

■事業概要 04
1. 主な事業内容 04
2. 特色、強み 05

■業績動向 06
1. 2022 年 3 月期第 2 四半期の連結業績概要 06
2. 財務状況 07

■今後の見通し 08

■中長期成長戦略 09
1. 新中期経営計画のイメージ 09
2. ルネサスエレクトロニクス製品の取り組み 11
3. H&CSB 製品の取り組み 13
4.「STREAL」への取り組み 16
5. トピックス：センシングソリューションへの新たな取り組み 19
6. 社会貢献の積極活動（SDGs・CSR への取り組み） 20
7. 働きやすい職場環境づくり 22

■株主還元 22

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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が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。利益率が高いことに加え、工業用途だけでなく社会インフラや文化的な目的（伝統的技能の継承等、後述）にも使える可能性が広がっており、今後の同社の業績を様変わりさせる可能性が高まってきた。

1. 2022 年 3 月期第 2 四半期連結業績（実績）

2022 年 3 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高が 31,848 百万円（前年同期比 18.4% 増）、営業利益 310 百万円（前年同期は 504 百万円の損失）、経常利益が 362 百万円（同 457 百万円の損失）、親会社株主に帰属する四半期純損失が 1,111 百万円（同 392 万円の損失）となった。前年同期が新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響を受けた時期であったことから、その反動もあり業績は大きく回復した。分野別では、産業分野に加え、主力の自動車向けが生産台数の回復に伴い大きく増加した。利益面では、高採算品の比率が高まったことで粗利率が 1.3pt 改善した。販管費はコロナ禍からの回復もあり前年同期比で 2.3% 増となったが、売上総利益が同 35.1% 増となったことから営業利益を計上した。注力商品である「STREAL」の売上高は前年同期比で約 2.8 倍となり、順調に拡大している。なお最終損益が大幅な損失となったのは、経営基盤強化施策推進に伴う構造改革費用 1,156 百万円を特別損失として計上したことによる。

2. 2022 年 3 月期の連結業績：増収、営業利益（黒字化）を予想

進行中の 2022 年 3 月期については、現時点では売上高 68,000 百万円（前期比 13.6% 増）、営業利益 660 百万円（前期は 493 百万円の損失）、経常利益 710 百万円（同 261 百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純損失 870 百万円（同 367 百万円の損失）が予想されており、期初予想（営業利益 580 百万円）からは上方修正されている。引き続きコロナ禍の影響が不透明であるが、自動車向けの回復、「STREAL」の伸びなどから増収、営業利益確保を予想している。下半期の売上高計画（361 億円）に対して、10 月末時点で主要製品の受注残が 4 ～ 5 ヶ月となっていることから、この予想が達成される可能性は高いだろう。また自社開発品として期待される「STREAL」は用途が広がりつつあることから 2022 年 3 月期も 2,800 百万円（前期比 83% 増）を目指している。特別損失の計上により最終損益は赤字となる見込みだが、年間配当 12 円は維持する方針である。

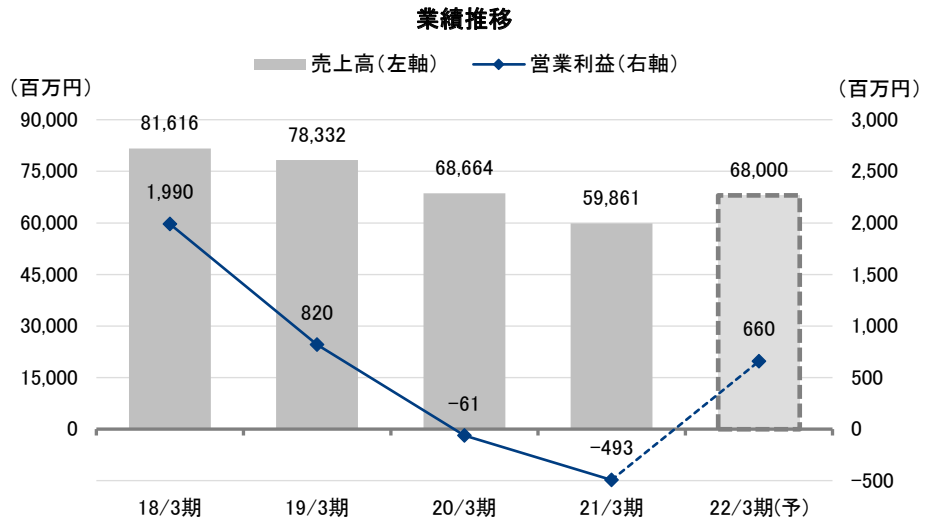
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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禍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、コロナ禍の影響もあり当初計画期間での目標達成は難しいが、2024 年 3 月期に売上高 700 億円、営業利益率 2.0% を目指している。成長ドライバーとして期待されている「STREAL」も順調に伸びていることもあり、今後の動向は要注目だ。

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
・2022 年 3 月期は営業黒字予想。「STREAL」も倍増を見込む
・中期経営計画は、2024 年 3 月期に売上高 700 億円、営業利益 14 億円を目指す



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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 年代に入ってからは、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 9 月には東京証券取引所市場第 1 部に市場変更した。

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
2021年 5月	広州に上海現地法人の支社を設置

出所：会社ホームページよりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

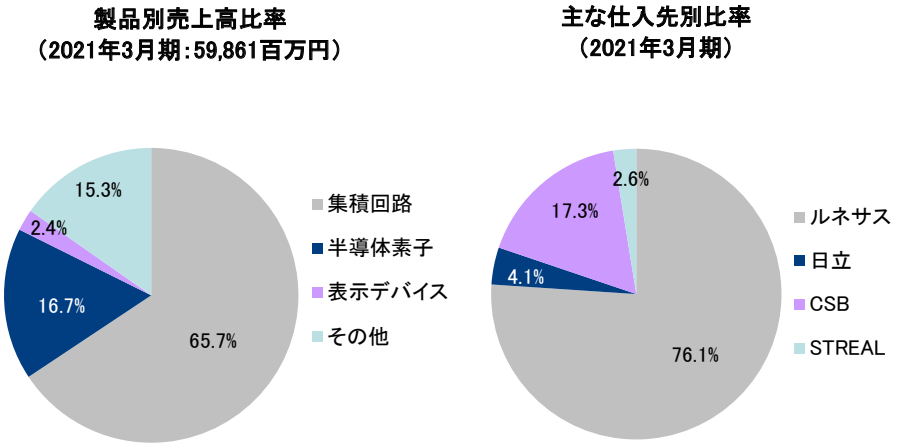
事業概要

自動車向けを中心とした半導体商社だが、自社開発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（2021 年 3 月期）は、集積回路が 65.7%、半導体素子が 16.7%、表示デバイスが 2.4%、その他が 15.3% となっている。主な仕入先（2021 年 3 月期）は、ルネサスが 76.1%、日立グループ関連が 4.1%、その他自社開拓による新規取引先（CSB = Customer Satisfaction Business）が 17.3% となっている。



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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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。

（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旧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、日信工業（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。（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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

2022 年 3 月期第 2 四半期はコロナ禍からの回復もあり営業利益を計上

1. 2022 年 3 月期第 2 四半期の連結業績概要

2022 年 3 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高が 31,848 百万円（前年同期比 18.4% 増）、営業利益 310 百万円（前年同期は 504 百万円の損失）、経常利益が 362 百万円（同 457 百万円の損失）、親会社株主に帰属する四半期純損失が 1,111 百万円（同 392 百万円の損失）となった。前年同期がコロナ禍の影響を受けた時期であったことから、その反動もあり業績は大きく回復した。

分野別では、産業用はまだ停滞気味であったが、主力の自動車向けが生産台数の回復に伴い大きく増加した。利益面では、高採算品の比率が高まったことで粗利率が 1.3pt 改善した。販管費はコロナ禍からの回復もあり前年同期比で 2.3% 増となったが、売上総利益が同 35.1% 増となったことから営業利益を計上した。注力商品である「STREAL」の売上高は前年同期比で約 2.8 倍となり、順調に拡大している。なお最終損益が大幅な損失となったのは、経営基盤強化施策推進に伴う構造改革費用 1,156 百万円を特別損失として計上したことによる。

製品別売上高は、集積回路が 19,737 百万円（前年同期比 11.9% 増）、半導体素子が 5,256 百万円（同 13.2% 増）、表示デバイスが 906 百万円（同 43.8% 増）、その他が 5,948 百万円（同 49.1% 増）となった。すべての製品が増収となったが、金額では自動車向けが多い集積回路や「STREAL」を含むその他が大きく増加した。民生用や OA 向けも回復したことから半導体素子や表示デバイスも増収となった。海外拠点の売上高は 3,385 百万円（同 25.7% 増）であった。

2022 年 3 月期第 2 四半期の連結業績

（単位：百万円）

	21/3 期　2Q		22/3 期　2Q			
	金額	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	26,907	100.0%	31,848	100.0%	4,941	18.4%
集積回路	17,642	65.6%	19,737	62.0%	2,095	11.9%
半導体素子	4,645	17.3%	5,256	16.5%	611	13.2%
表示デバイス	630	2.3%	906	2.8%	276	43.8%
その他	3,989	14.8%	5,948	18.7%	1,959	49.1%
売上総利益	2,520	9.4%	3,404	10.7%	884	35.1%
販管費	3,024	11.2%	3,093	9.7%	69	2.3%
営業利益	-504	-	310	1.0%	814	-
経常利益	-457	-	362	1.1%	819	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	-392	-	-1,111	-	-719	-

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

分野別売上高は、産業用が 11,000 百万円（前年同期比 4.0% 減、売上高構成比率 34.5%）、自動車が 17,300 百万円（同 41.5% 増、同 54.3%）、民生が 2,130 百万円（同 17.7% 増、同 6.7%）、OA が 790 百万円（同 14.5% 増、同 2.5%）、通信が 520 百万円（同 7.1% 減、同 1.6%）、アミューズが 110 百万円（同 35.3% 減、同 0.3%）であった。産業用はやや停滞したが、自動車が顧客の生産台数増により大きく回復し、対売上高構成比も前期の 45.5% から 54.3% へ上昇した。民生及び OA も回復したが、通信とアミューズは顧客の生産が鈍かったことから売上は低迷した。

2022 年 3 月期第 2 四半期の分野別売上高

（単位：百万円）

	21/3 期　2Q		22/3 期　2Q			
	金額	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	26,907	100.0%	31,848	100.0%	4,941	18.4%
産業用	11,460	42.6%	11,000	34.5%	-460	-4.0%
自動車	12,230	45.5%	17,300	54.3%	5,070	41.5%
民生	1,810	6.7%	2,130	6.7%	320	17.7%
OA	690	2.6%	790	2.5%	100	14.5%
通信	560	2.1%	520	1.6%	-40	-7.1%
アミューズ	170	0.6%	110	0.3%	-60	-35.3%

出所：会社資料よりフィスコ作成

売上総利益率は 10.7%（前年同期は 9.4%）へ改善した。主に製品構成の変化によるが、特に利益率が高い「STREAL」の売上高が増加したことが利益率の改善に貢献していると言えるだろう。売上総利益額は、増収に加えて利益率が改善したことから 3,404 百万円（同 35.1% 増）と大幅増となった。一方で販管費は、コロナ禍からの回復で各種経費が増加したものの、前年同期比 2.3% 増の 3,093 百万円にとどまったことから、営業損益は前期の 504 百万円の損失から 310 百万円の利益へ大きく改善した。ただし最終損益は、経営基盤強化施策推進に伴う構造改革費用※ 1,156 百万円を特別損失として計上したことにより、大幅な損失となった。

※ 半導体製品の仕入先の経営戦略の変化、急速に進む技術革新、新型コロナ感染症の影響継続による需要変動など、今後想定される不透明かつ厳しい環境変化に対応するため、一層の効率化、利益体質の改善を図るべく社内体質の改善を進めることとし、それに伴う追加費用を今期中に構造改革費用（特別損失）として計上することとした。

2. 財務状況

2022 年 3 月期第 2 四半期末の流動資産は前期末比で 2,689 百万円増加し 31,553 百万円となったが、主に現金及び預金の減少 266 百万円、受取手形及び売掛金の増加 344 百万円、商品及び製品の増加 2,470 百万円などによる。固定資産は 4,244 百万円（前期末比 545 百万円減）となったが、主に償却による有形固定資産の減少 312 百万円、投資その他の資産の減少 217 百万円による。この結果、2022 年 3 月期第 2 四半期末の資産合計は 35,797 百万円（同 2,143 百万円増）となった。

一方で、負債合計は前期末比 3,579 百万円増の 14,731 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 1,736 百万円増、短期借入金が 692 百万円増、固定負債のうち、長期借入金が 46 百万円減、退職給付に係る負債が 8 百万円増などによる。純資産は、主に当期配当金支払いによる利益剰余金の減少 1,426 百万円などにより前期末比 1,435 百万円減の 21,065 百万円となった。この結果、2022 年 3 月期第 2 四半期末の自己資本比率は 58.8%（前期末は 66.9%）となった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	21/3 期末	22/3 期 2Q 末	増減額
現金及び預金	3,395	3,128	-266
受取手形及び売掛金	12,819	13,163	344
商品及び製品	10,797	13,267	2,470
流動資産計	28,864	31,553	2,689
有形固定資産	1,537	1,225	-312
無形固定資産	138	123	-15
投資その他資産	3,112	2,895	-217
固定資産計	4,789	4,244	-545
資産合計	33,653	35,797	2,143
買掛金	6,014	7,750	1,736
短期借入金	3,197	3,889	692
流動負債計	10,263	13,617	3,354
長期借入金	310	264	-46
退職給付に係る負債	239	247	8
固定負債計	888	1,114	226
負債合計	11,151	14,731	3,579
利益剰余金	13,184	11,758	-1,426
純資産合計	22,501	21,065	-1,435

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2022 年 3 月期：13.6% 増収、営業利益 660 百万円を目指す

進行中の 2022 年 3 月期については、現時点では売上高 68,000 百万円（前期比 13.6% 増）、営業利益 660 百万円（前期は 493 百万円の損失）、経常利益 710 百万円（同 261 百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純損失 870 百万円（同 367 百万円の損失）が予想されており、期初予想（営業利益 580 百万円）からは上方修正されている。引き続きコロナ禍の影響が不透明であるが、自動車向けの回復、「STREAL」の伸びなどから増収、営業利益確保を予想している。下半期の売上高計画（361 億円）に対して、10 月末時点で主要製品の受注残が 4 ～ 5 ヶ月となっていることから、この予想が達成される可能性は高いだろう。また自社開発品として期待される「STREAL」は用途が広がりつつあることから 2022 年 3 月期も 2,800 百万円（前期比 83% 増）が見込まれている。経営基盤強化施策推進による構造改革費用を特別損失に計上することにより最終損益は赤字となる見込みだが、年間配当 12 円は維持する方針である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

2022 年 3 月期の業績予想

（単位：百万円）

	21/3 期		22/3 期			
	金額	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
売上高	59,861	100.0%	68,000	100.0%	8,139	13.6%
集積回路	39,323	65.7%	42,980	63.2%	3,657	9.3%
半導体素子	9,967	16.7%	10,319	15.2%	352	3.5%
表示デバイス	1,416	2.4%	1,773	2.6%	357	25.2%
一般電子部品	9,154	15.3%	12,946	19.0%	3,792	41.4%
（うち海外拠点）	13,157	22.0%	16,542	24.3%	3,385	25.7%
売上総利益	5,580	9.3%	6,890	10.1%	1,310	23.5%
販管費	6,074	10.1%	6,234	9.2%	160	2.6%
営業利益	-493	-	660	1.0%	1,153	-
経常利益	-261	-	710	1.0%	971	-
親会社株主に帰属する当期純利益	-367	-	-870	-	-503	-

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

製品別売上高は、集積回路が 42,980 百万円（前期比 9.3% 増）、半導体素子が 10,319 百万円（同 3.5% 増）、表示デバイスが 1,773 百万円（同 25.2% 増）、一般電子部品が 12,946 百万円（同 41.4% 増）、海外拠点の売上高は 16,542 百万円（同 25.7% 増）と予想されている。なお注力商品である「STREAL」の売上高は 2,800 百万円（同 83.0% 増）を目指している。

売上総利益率は、増収に加えて「STREAL」がさらに伸びる予想であることから 10.7%（前期比 1.4pt アップ）を見込んでいる。販管費は通常の営業環境に戻る見込みであることから前期比 10.2% 増の 6,694 百万円が予想されている。その結果、営業利益は 660 百万円の予想である。

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. 新中期経営計画のイメージ

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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

(1) 事業取り組みの指針

下表のような 3 点を主たる事業指針として掲げている。

事業取り組みの指針

◆社会貢献への積極活動 （企業理念「創造と革新」）	・事業を通じた SDGs への取り組み ・脱炭素社会の実現 ・CSR 活動への取り組み
◆働きやすい職場環境づくり	・新型コロナウイルス感染対策（社員の安全確保） ・グローセル版働き方改革 ・健康優良企業認定
◆既存ビジネス深耕と業容拡大	・ルネサスエレクトロニクス（自動車分野） ・H&CSB（自動車・産業分野他） ・「STREAL」（産業・インフラ分野他） ・海外拠点との連携強化 ・更なる技術力向上（One Stop Solution）

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

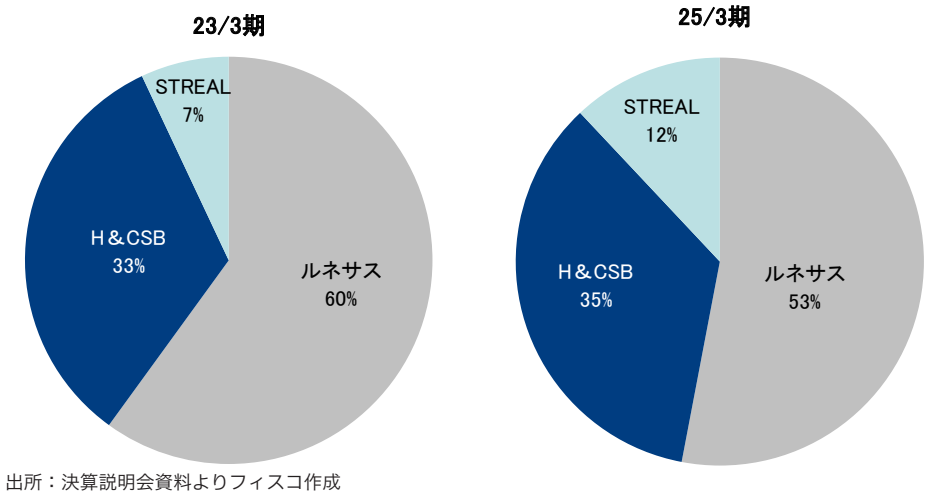
(2) 数値目標のイメージ

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、足元でコロナ禍の影響が発生したことから、それまでの目標を一旦白紙とした。新中計ではルネサスの商流変更及び、前述の構造改革などを盛り込んだ新しい計画として、2024 年 3 月期に売上高 700 億円、営業利益率 2%、2025 年 3 月期に売上高 730 億円、営業利益率 3.0% をイメージしている。

この間の売上高構成比としては、2023 年 3 月期のルネサス 60%、H&CSB※33%、STREAL7% から 2025 年 3 月期にはルネサス 53%、H&CSB35%、STREAL12% を目指す。また同期間の粗利額構成比としては、2023 年 3 月期のルネサス 43%、H&CSB31%、STREAL26% から 2025 年 3 月期にはルネサス 31%、H&CSB29%、STREAL40% を目指す。

※ 日立製品及び新規ビジネス品（Customer Satisfaction Business）

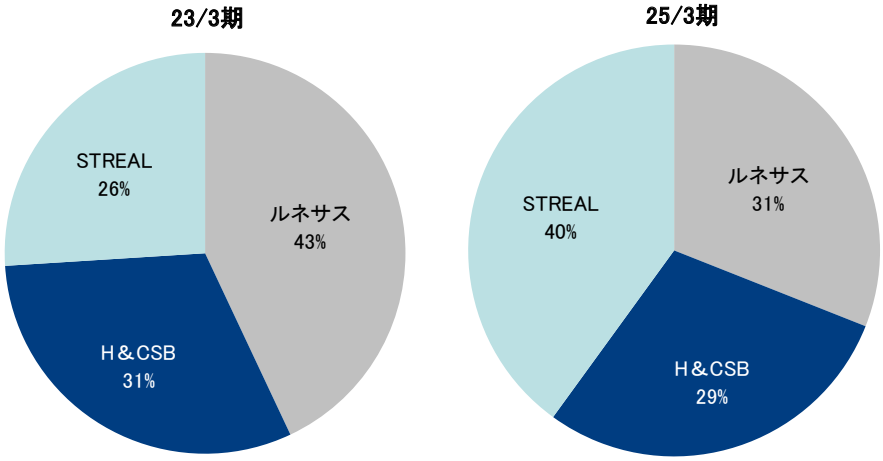
売上高構成比



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

粗利額構成比



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

ルネサスエレクトロニクス製半導体の拡販に加え、日立製品、STREAL にも注力

2. ルネサスエレクトロニクス製品の取り組み

この事業での主な施策として、以下の 3 つを掲げている。

◆自動車（四輪・二輪）顧客の専任特約店として一層の販売拡大
◆ Winning Combination※1/Cross Sell※2 の徹底推進
◆脱炭素・安全と安心への取り組み

※1 Winning Combination とはルネサス製 MCU と旧インターシル・IDT・Dialog 製品のキット販売
※2 Cross Sell とはルネサス製品と特約店独自商材とのキット販売

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（1）ルネサスエレクトロニクス製品のデザインーイン取り組み

2022 年 3 月期のデザインーイン目標は年間 711 億円（上期実績 527 億円、下期目標 184 億円）となっている。

主な案件は下表のようになっているが、特に 2025 年 3 月期以降に大型案件が量産化される見込みだ。

ルネサスエレクトロニクス製品の主な案件

顧客	案件内容	量産時期	金額効果 LTV（億円）
A 社	次世代 ADAS に向けた R-car/PMIC を絡めた Winning Combination 拡販 xEV に向けた IGBT 拡販	25 年～	650
B 社	SVM 向け R-car,Analog 製品の Winning Combination 拡販	24 年～	200
C 社	ADB（Adaptive Driving Beam：配光可変ヘッドランプ）向け RH850 展開促進	25 年～	10
D 社	次期メータ、各ユニット（BCM/GW など）に向けた RH850、R-car、 タイミング IC を含めた Winning Combination 拡販	23 年～	30
E 社	2 輪セルダイ用アナログカスタム、RH850	24 年～	80

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

（2）デザインーイン取り組み：安心と安全への提案 1

Winning Combination と Cross Sell を実践することで、快適で安全な乗り物、ADAS 技術ソリューションを提案する。

安心と安全への提案 1

出所：決算説明会資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（3）デザインーイン取り組み：脱炭素社会への提案

Winning Combination と Cross Sell を実践することで、温室効果ガス削減、xEV ソリューションを提案する。

出所：決算説明会資料より掲載

（4）デザインーイン取り組み：安心と安全への提案 2

マイコン、SoC（System on a Chip）のエキスパートとしてソフトウェア開発をサポートする。

出所：決算説明会資料より掲載

3. H&CSB 製品の取り組み

この事業での主な施策として、以下の 3 つを掲げている。

◆各種ソリューションの拡大推進

◆グローセル版 Cross Sell の徹底推進による売上拡大

◆安心と安全・環境保全への取り組み

（注：同社は 2021 年 7 月からすべての日立製品を取り扱える日立グループワイド特約店へ移行した。）

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（1）H&CSB 製品のデザインーイン取り組み

2022 年 3 月期のデザインーイン目標は年間 407 億円（上期実績 202 億円、下期目標 205 億円）となっている。

主な案件は下表のようになっているが、2023 年 3 月期以降に多くの案件が量産化される見込みだ。売上計画としては、2023 年 3 月期に約 200 億円、2025 年 3 月期に約 250 億円を見込んでいる。

H&CSB 製品の主な案件

カテゴリ	主な仕入先	案件内容	量産時期	総需要 LTV（億円）
デバイス ソリューション	SMI	大手車載 Tier1 向けストレージ案件拡大中	’22 年～	243
	日立パワーデバイス	モーター制御・車載電源分野のシェア拡大	’22 年～	32
	FARADAY	プリンタ機器への採用拡大・新規顧客への拡大	’23 年～	70
	Payton	半導体製造装置向けカスタムトランスのシェア拡大	’22 年～	15
システムボード ソリューション	マクセルフロンティア	半導体装置向けカスタムボード、シェア拡大	’22 年～	50
	UMT、UMJ	コンシューマー機器向けビルドアップ基板のシェア拡大	’22 年～	41
	APEX	大手 Tier1 向け車載基板 新規案件推進中	’25 年～	15
ディスプレイ ソリューション	KOE	ロボット制御装置向け液晶シェア拡大	’22 年～	36
	Truly 他	OA 機器 / コンシューマー機器向けタッチパネルシェア、液晶シェア拡大	’22 年～	16
コミュニケーション ソリューション	HIENG	FA 機器向けシェア拡大、設備投資拡大による需要増	’22 年～	33
	AXCEN	次世代光アクセス網（FTTH NG-PON2）案件の開拓推進中	’24 年～	3

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

（2）デザインーイン取り組み：安心と安全への提案 3

自動運転向けストレージソリューションを強化する。現在の自動車では、IVI（In Vehicle Infotainment = 車載用情報＋娯楽システム）が中心となっているが、2025 年頃にはこれらが統合コックピット（統合 IVI）へと移行する見込みだ。これに伴い車に搭載されるストレージ容量は大幅な増加が予想され、同社でも強み（深い専門知識を活かした技術サポート、豊富な車載対応の経験・ノウハウ、台湾の SMI（シリコン・モーション）社との強力な協調体制）を活かして SMI 社製品を大幅に伸ばす計画だ。

SMI 社製品については、2020 年に IVI 向けに初参入し 2021 年から量産に入ったが、初期の LTV は 15 億円ほどである。現在は統合コックピット向けストレージを第 2 次デザインーインとして拡販中だ。この大容量 256GB 搭載モデルは、2025 年から量産に入り、LTV は 150 億円が見込まれており、同社の SMI 社関連売上高も 2022 年 3 月期の約 15 億円から 2026 年 3 月期には約 55 億円が見込まれている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（3）デザインーイン取り組み：安心と安全への提案 4

さらに同社では、ストレージ以外でも車載向け商材を拡充し、Cross Sell を推進する。特にストレージに無線モジュール、基板を組み合わせたソリューション提案を積極的に推進する方針だ。これらの多くは、2025 年から量産に入る見込みで、LTV は 350 億円が期待されている。

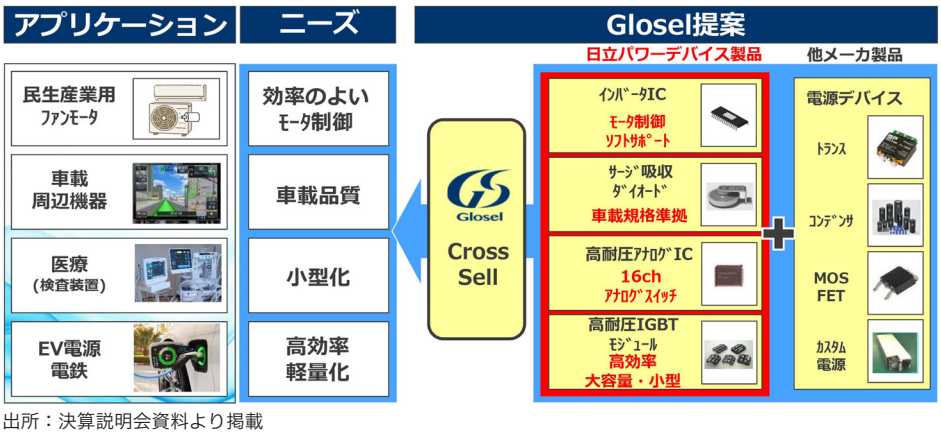
安心と安全への提案 4

出所：決算説明会資料より掲載

（4）デザインーイン取り組み：環境保全への提案 1

また一方で、日立製のパワー半導体を中心とした Cross Sell 拡販により低消費電力化ソリューションを提案し、地球環境保全に寄与する。

環境保全への提案 1



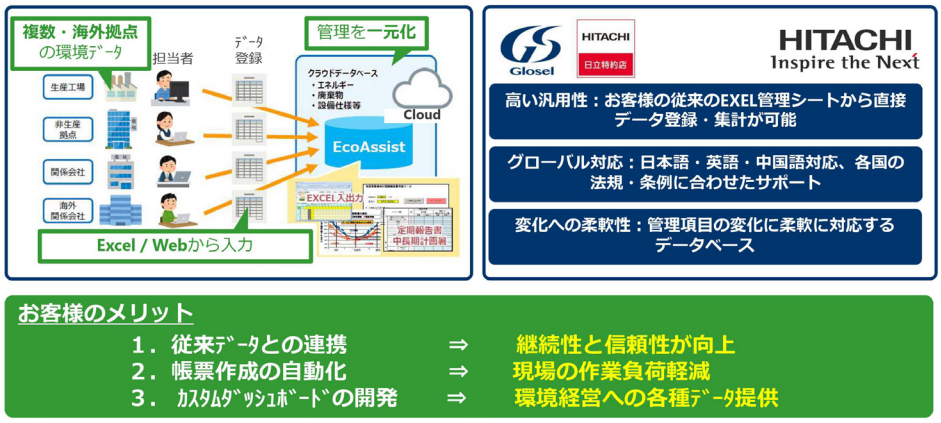
出所：決算説明会資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（5）デザインーイン取り組み：環境保全への提案 2

もう一つ同社が環境保全への提案として注力しているのが、日立の環境情報管理システム「EcoAssist」の拡販だ。この「EcoAssist」とは、クラウド（SaaS 型）を使って顧客の環境経営を“ 見える化 ”（分析 / 対策 / 公開）するもので、世界的に複数拠点を有する製造業顧客がターゲットとなる。既に国内大手の総合化学メーカーが採用し、2022 年春から導入予定となっている。その概要を示すと下図のようになる。

環境保全への提案 2



出所：決算説明会資料より掲載

「STREAL」は新たな収益源として順調に拡大

4.「STREAL」への取り組み

「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。

今後の拡大の重点施策として、以下の 3 つを掲げている。

◆自社ブランド製品としての地位確立
◆ソリューションビジネスへの展開
◆安心と安全、持続可能なインフラづくり・気候変動対策・働き方改革への取り組み

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

(1) ビジネスロードマップ

「STREAL」の現在のビジネスロードマップは下図のようになっており、期初の計画に沿って順調に進んでいる。

出所：決算説明会資料より掲載

(2) デザインーイン取り組み

2022 年 3 月期の「STREAL」のデザインーイン目標は 120 億円（上期実績 60 億円、下期目標 60 億円）となっている。現在までの累計出荷は 90 社超、販売は累計 500 万個を突破しているが、さらに下表のように様々な案件が進捗している。売上高の目標は、進行中の 2022 年 3 月期が 28 億円、2023 年 3 月期が約 45 億円、さらに 2025 年 3 月期には 95 億円弱となっている。

「STREAL」の主な案件

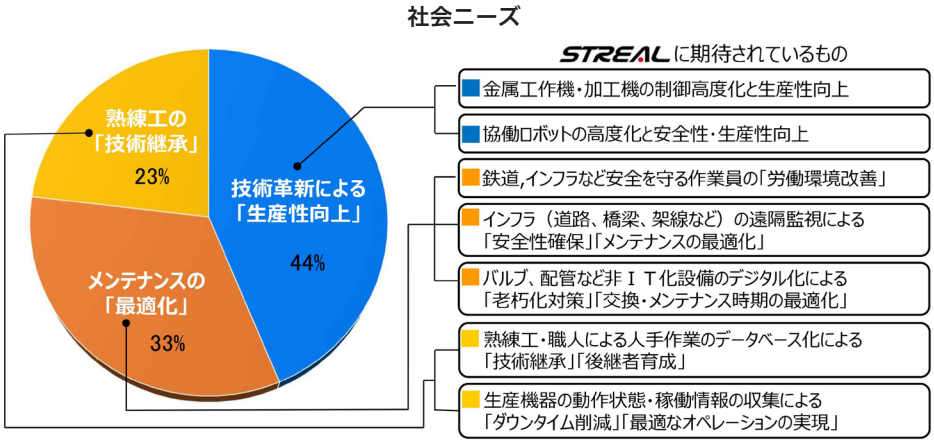
カテゴリ	方針	ステータス	案件内容
STEP3	ソリューション 海外事業展開	ターゲット	主要インフラ系顧客評価推進中
STEP2	コンポーネント ・周辺機器	既 D-in	ロボット用　量産納入に向け仕様協議、サンプル評価開始
	国内事業拡大	ターゲット	FA 向け　評価推進中 輸送インフラ向け　実証実験・耐環境試験実施中 機械関連向け　新規ソリューション提案中
STEP1	センサーモジュール 国内事業基盤構築	既 D-in	電動アシスト向け　量産納入中
		ターゲット	他潜在顧客への横展開

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

(3) 社会ニーズ

顧客 160 社を対象に課題の分析を実施した。その結果、下表に見られるように様々な分野で「STREAL」に対する期待が高いことを確認した。



出所：決算説明会資料より掲載

(4) デザインーイン取り組み：安心と安全への提案 5

技術革新による「生産性向上」のために、協働ロボットソリューションを提案する。人手を補う協働ロボットの細かな動きに「STREAL」が貢献している。

出所：決算説明会資料より掲載

(5) デザインーイン取り組み：持続可能なインフラづくりへの提案

メンテナンスの最適化として、レールソリューションを提案する。鉄道線路の保守・メンテナンスに応用できる。定期的な夜間の検査・メンテナンスに代わって「STREAL」を利用することで、「事故防止」「夜間作業の削減による労働環境改善」に貢献している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（6）デザインーイン取り組み：気候変動対策への提案

風力発電におけるメンテナンスの最適化として、風力発電ソリューションを提供する。従来の風力発電メンテナンスでは、定期的な高所での検査・メンテナンスが必要であり、かなり危険な作業であった。「STREAL」を利用することで、遠隔にて構造物の状態を把握すること（データセンシング）が可能となり、「稼働率の向上」「安全なメンテナンス作業」に貢献している。

（7）デザインーイン取り組み：働き方改革への提案

熟練工の「技術継承」として、工作機械デジタル化ソリューションを提案する。工作機械を使った加工現場では、出来上がる部品に不具合の無いよう工作機械の状態管理が必須であり、工具の交換、状態監視には経験が必要であった。そのため、熟練工が減少する環境で工作機械の状態を誰でも管理できることが課題であった。それに対して、各種工具に「STREAL」を搭載することで加工状態の見える化が可能となり、「技術継承」「工具交換時期の最適化」に貢献している。

（8）職人技術の継承：酒蔵用 IoT ソリューション

それまで杜氏の職人技に頼っていた清酒製造技術を柳井電機工業と同社のコラボで IoT 化することに成功した。同社の強み（「STREAL」を中心としたシステム提案＋電子技術と機械技術の融合）と柳井電機工業の強み（製造現場に駐在して顧客の課題を発見＋工事などの現場エンジニアリング技術）が融合した。

社会貢献活動にも積極的に取組む

5. トピックス：センシングソリューションへの新たな取り組み

同社では、これまでと全く違う「MEMS 超高感度センサー」の開発に取組んでいる。 特にインフラの老朽化対策、医療の高度化などの分野での応用が期待されている。開発は順調に進んでいるようで、2023 年 3 月期から量産に入る計画で、今後の動向が注目される。同社では、今後も先進的なデバイスを提供することで、社会課題の解決に貢献することを宣言している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

6. 社会貢献の積極活動（SDGs・CSR への取り組み）

同社グループでは、「創造と革新」の経営理念に基づいて企業価値の向上を図るとともに、半導体専門商社としての強みを発揮し、「脱炭素社会」を実現する優れた製品や技術を社会へ提供し、今後も社会課題解決に向け同社ならではの強みを発揮して SDGs 達成へ貢献することを宣言している。

事業活動を通じた SDGs への取り組み

出所：決算説明会資料より掲載

（1）SDGs への取り組み：顧客・環境への貢献

（顧客）

Society5.0 の実現に向け、優れた製品の提案や新たな技術の創出により脱炭素社会に向けた新しい価値を顧客に提供している。

顧客への貢献

取組み事例	SDGsへの貢献
Winning Combination & Cross Sellによるグリーンデバイスの提供	
先進運転支援システム(ADAS)の開発サポート	
STREALによる協働ロボットの安全性能向上	
環境発電（エナジーハーベスト）ソリューション提案	

出所：決算説明会資料より掲載

（環境）

環境に配慮された製品の購入や保守品・生産中止品の在庫管理などを通じて完成品破棄が発生しないよう積極的に運営管理を行っている。また、社員による植林活動・地域清掃活動を通じ一人ひとりが環境問題を意識した取り組みを行っている。

環境への貢献

取組み事例	SDGsへの貢献
環境に配慮した製品を購入するグリーン調達活動	
社員による植林整備植樹活動・地域清掃活動	
保守品・生産中止品の在庫運営管理	

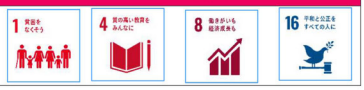
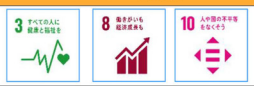
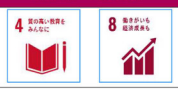
出所：決算説明会資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（2）SDGs への取り組み：株主・従業員・地域社会への貢献

株主・従業員・地域社会など多様なステークホルダーとのコミュニケーションを通じて、持続可能な社会の実現に貢献する企業を目指している。

株主・従業員・地域社会への貢献

	取組み事例	SDGsへの貢献
Shareholders	コンプライアンス経営強化 BCP（事業継続計画）の推進 義援金付き株主優待クオカードの発行	
Employee	健康経営優良法人の認証取得 働き方改革の推進 ダイバーシティの推進	
Society	日本障害者カヌー協会の支援 千代田区サッカー協会への協賛 がんばっぺ福島！応援の集いの協賛	

出所：決算説明会資料より掲載

（3）CSR 活動の取り組み（社会貢献活動を継続）

同社は CSR 活動に対しても積極的であり、現在までに以下のような活動を行ってきた。

・CSR 活動報告書の発行（2021 年 11 月予定）
・千代田区サッカー協会支援（2015 年～）グローセルカップ開催
・社員による森林整備・植樹活動（2015 年～）
・日本障害者カヌー協会への支援（2019 年～）
・災害被災地への支援活動 令和 2 年 7 月豪雨災害義援金（2020 年 7 月）
・社会貢献（エネルギー管理）ビジネス「エコアシスト」取扱開始（2019 年～）
・災害被災地への支援活動 令和元年台風 19 号災害義援金（2019 年 11 月）
・コンタクトレンズケース回収活動（2018 年～）
・福島県復興応援イベント「がんばっぺ福島！応援の集い 」協賛（2017 年～）
・経団連自然保護基金への支援（2017 年～）
・東日本大震災義援金付き「株主優待クオカード」の継続発行（2012 年～）

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

7. 働きやすい職場環境づくり

同社グループでは、以下のような活動を通して「働きやすい職場環境づくり」に努めている。

（1）新型コロナウイルス感染対策（社員の安全確保）

◆時差出勤制度の導入
◆在宅勤務「テレワーク」の実施
◆緊急事態宣言下での 100% 給与保証での特別休暇の付与

（2）グローセル版働き方改革

◆業務の効率化・時間外勤務の削減（目標：13h/ 月以下→上期実績：10.7h/ 月）
◆毎週金曜日は 17 時退社（目標：25% 以上活用→上期実績 24%）
◆有給休暇の取得（目標：18 日 / 年→上期実績 9.4 日）
◆月曜日又は金曜日の有休取得（四半期に 1 回以上）他

（3）健康企業宣言 2019 年 7 月～

◆経済産業省・日本健康会議認定「健康経営優良法人 2021」
◆健康企業宣言書に基づき「健康優良企業」銀の認定取得
◆新喫煙ルール導入（2021 年 4 月～）

株主還元

2022 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。

2021 年 3 月期についても前期比横ばいの 12 円（期末配）の配当を行った。2022 年 3 月期についても、現時点においては年間（期末）配当 12 円を行うことを予定している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

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・表示したものですが、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 5-13-3
株式会社フィスコ
電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）
メールアドレス：support@fisco.co.jp