

ルネサスイーストン

9995 東証 1 部

2015 年 6 月 19 日（金）

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
浅川 裕之

■ CSB 売上の拡大に着目、中期的に一段の拡大を期待

ルネサスイーストン〈9995〉は技術系エレクトロニクス商社で、社名が示すようにルネサスエレクトロニクス〈6723〉の有力販売代理店という立場にある。取扱商品はルネサスエレクトロニクス製ロジック系半導体を中心となっているが、海外製品を中心に同社が独自に開拓してきた商材の拡大にも力を入れている。

同社の強みは、ルネサスエレクトロニクス（株）（以下、ルネサスエレ社）と日立グループという 2 つの大企業との密接な関係だ。ルネサスエレ社は自動車向け半導体の分野では世界シェア 10.4%、国内シェア 33% の世界トップ企業だ。そうした有力な商材を扱えるということは大きな強みと言える。また、技術系商社として、営業技術部門、LSI（Large-Scale Integration の略。大規模集積回路）開発部門及びソフト開発部門の技術部門と営業部門が連携して顧客の製品開発の企画・設計段階から提案・サポートをする形態の営業を行っている。

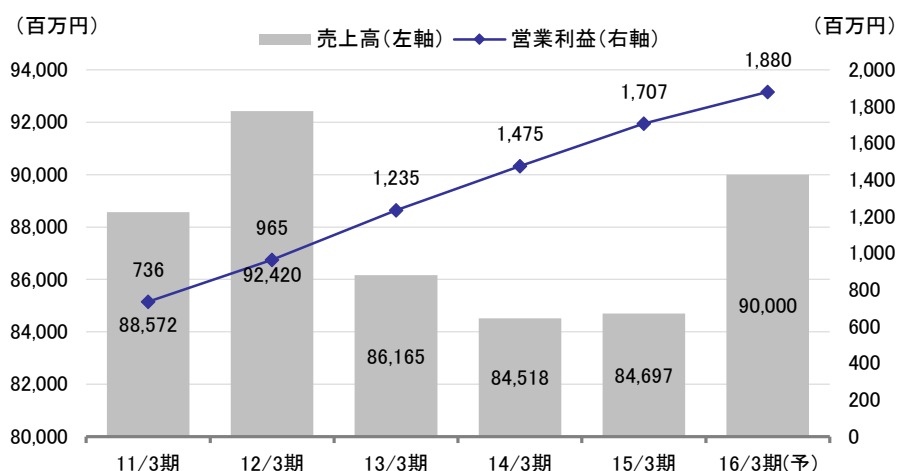
2015 年 3 月期決算は売上高が第 4 四半期（2015 年 1 月－3 月期）に急ブレーキがかかり計画に対して未達となったが、利益については、同社の効率的なオペレーションの奏功や製品ミックスの改善で利益率が改善したため、計画値を確保した。2016 年 3 月期も中国をはじめとして不透明感があるため油断はできないが、利益については 2015 年 3 月期同様、効率的オペレーションの強化など自助努力で確保してくるものと期待している。

中期的には CSB（同社独自の用語で「Customer Satisfaction Business」の頭文字）と同社が呼称している、ルネサスエレ社及び日立グループ以外の会社の商材の開拓とその売上拡大に着目している。2015 年 3 月期は CSB 売上高が前期比 36.3% 増と大幅に伸長し、2016 年 3 月期も同 26.6% 増を計画している。主要向け先が民生・家電向けなどが多く、ビジネスのサイクルが自動車向けと異なる点も事業のリスク分散という点で、中長期的に一段の拡大が期待される。

■ Check Point

- ・ ルネサスエレクトロニクス製品の取扱いが 80% 超
- ・ 連続増収増益へ、中国での日本車販売動向を注視
- ・ 配当予想は 12 円で据え置き、うち 2 円は記念配から普通配へ

業績の推移



■ 会社概要

日立製作所と第 1 号の特約店契約で事業を拡大

(1) 沿革

同社は 1954 年に福島電気工業（株）として設立された。かねてより電気・電子部品の販売を手掛けてきたが、日立製作所〈6501〉と電子管（電子部品）についての第 1 号の特約店契約を締結し、事業を拡大させてきた。

同社は日立製作所と密接な関係にはあったが、広範囲にわたる日立製作所の事業分野の中の半導体製品、電子部品製品の領域に特化していた。そうしたなか、日立製作所は汎用 DRAM をエルピーダメモリ（現：マイクロンメモリジャパン（株））として、ロジック系半導体をルネサステクノロジとして分社化した。こうした流れのなか同社は、2003 年にルネサステクノロジの販売子会社であったルネサスエレクトロニクス販売（株）と特約店契約を締結し、また 2009 年 4 月にはルネサスエレクトロニクス販売の子会社であった（株）ルネサスデバイス販売と合併し、現社名に変更した。その後、ルネサスエ社の誕生に伴いルネサスエ社の特約店となった。

このような沿革を反映して、ルネサスエ社が最大株主として同社株の 21.51%（2015 年 3 月 31 日現在）を保有するほか、日立製作所も 2.31%（同）を保有しており、ビジネスと資本の両面において、両社と深いつながりを有している。ルネサスエ社は、同社が 2015 年 2 月 25 日に発表した「新株式発行及び株式売出しに関するお知らせ」にあるように、同社株式 150 万株を売り出したが、これは投資家層の拡大と株式流動性向上のためであり、両社は従来どおりの強固な関係を維持している。

株式市場には 1994 年に店頭登録をして株式を公開した。その後、2004 年 JASDAQ への上場を経て、2014 年 2 月に東京証券取引所第 2 部に上場した。さらに同年 9 月には、早々に東証 1 部に指定替えとなり現在に至っている。



ルネサスイーストン

9995 東証 1 部

2015 年 6 月 19 日（金）

沿革

ルネサスイーストンの沿革		半導体メーカーの動き	
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10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		
		1999年 2月	日立製作所と日本電気が汎用 DRAM 事業を統一、NEC 日立メモリ設立
		2000年 5月	NEC 日立メモリがエルピーダメモリ（株）に商号変更
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		
		2002年11月	日本電気の汎用 DRAM を除く半導体事業を分社化して、NEC エレクトロニクス設立
		2003年 3月	エルピーダメモリが三菱電機から DRAM 事業を譲受け
2003年 4月	ルネサス販売と特約店契約締結	2003年 4月	日立製作所と三菱電機が半導体部門を分社統合してルネサステクノロジ設立
2004年12月	ジャスダック証券取引所に株式を上場		
2009年 4月	ルネサスデバイス販売と合併し、商号をルネサスイーストンに変更 Inphi Corporation と販売代理店契約を締結		
2009年 7月	M-t ron Industries と代理店契約を締結 Payton Planar Magnetics と代理店契約を締結		
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	NEC エレクトロニクスがルネサステクノロジと合併して、ルネサスエレクトロニクスに商号変更
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		
		2012年 4月	日立製作所、東芝、ソニーの 3 社が液晶事業を統合しジャパンディスプレイを設立
2014年 2月	東証 2 部に上場		
2014年 9月	東証 1 部指定		



ルネサスイーストン

9995 東証 1 部

2015 年 6 月 19 日（金）

ルネサスエレクトロニクス製品の取扱いが 80%超

(2) 事業の概要

同社は半導体や電子部品を主として扱う、技術系エレクトロニクス商社である。ルネサスエレ社製の集積回路（マイコン、ロジック IC など）を主体に、半導体素子（トランジスタ、ダイオードなど）や表示デバイス（LCD パネルなど）、一般電子部品などを扱っている。

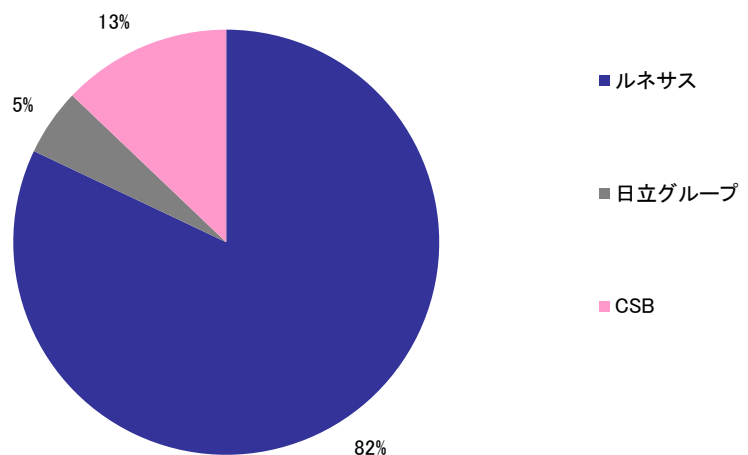
取扱商品一覧

商品分類	主たる取扱い商品	2015/3 期実績	
		売上高 (億円)	構成比
集積回路	半導体集積回路 MOS ロジック（マイクロコンピュータ、ロジック他） MOS メモリ（DRAM、SRAM、FLASH 他） バイポーラデジタル、バイポーラリニア 混成集積回路 その他	621	73.4%
半導体素子	トランジスタ、ダイオード、光素子、整流素子、サイリスタ、その他	130	15.4%
表示デバイス	液晶表示パネル等	18	2.0%
その他	一般電子部品、電子機器等	78	9.2%

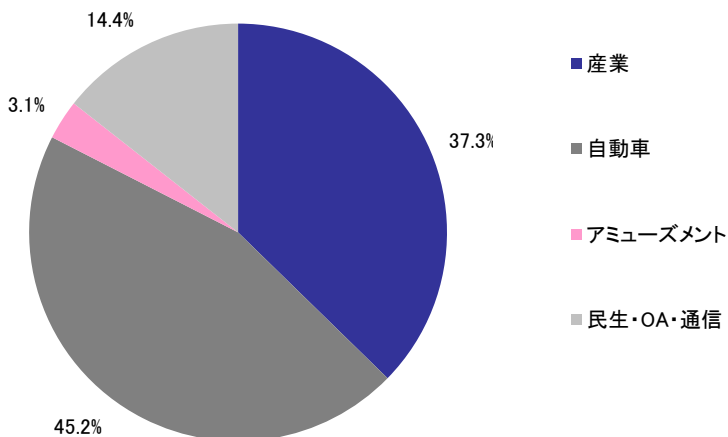
同社が扱うこれら商材の仕入先と販売先には特徴がある。取扱商品の 70% 以上が集積回路であり、これらは主にルネサスエレ社製であるため、仕入先構成比としてルネサスエレ社が 82% を占めている。残りは日立グループと CSB（仕入先としてルネサスエレ社と日立以外の企業を指す）であり、製品分類としては表示装置や基板、電池モジュールなど様々なものがある。また CSB の仕入先は外国企業が多い。

販売については業種別内訳が開示されている。同社の販売先は日系企業主体で、非日系企業向け売上高はほとんどない。業種的には自動車分野の 45% と産業分野の 37% が 2 大双壁で、同社の業績に占める割合が高い。民生・OA・通信分野は 15% で、残り 3% はアミューズメントだ。

仕入れ先別内訳(2015年3月期実績)



販売先別内訳(2015年3月期実績)



■ 強みと収益構造

ルネサスエレクトロニクスの最有力代理店、新製品の設計段階で参画

同社の強みはルネサスエ社と日立製作所という2つの大企業と密接な関係を有していることがまず挙げられる。また、販売先として成長期待が高い自動車分野向け、安定した成長が持続する産業分野向けが多く同社の将来の潜在成長性の高さを示唆し、同社の強みということが言えよう。

(1) ルネサスエレクトロニクスとの強固な関係

同社は創業以来日立製作所の販売代理店として活動してきたが、その間、自らもソフト開発力や LSI 開発力を培い、また顧客開拓を進めてきた。そうした積み重ねの結果、同社はルネサスエ社の販売代理店 16 社中でもトップクラスの取扱量・販売実績を誇っている。ルネサスエ社の最有力代理店という関係は、同社にとっての最大に強みと言える。

ルネサスイーストンの強みと特徴のイメージ

1	ルネサス エレクトロニクス、日立製作所との強固なパイプ
2	それぞれの業界でトップクラスにある有力企業を顧客として掴んでいる営業力
3	成長が期待できる自動車分野、産業分野向けに強い
4	国内外を問わず顧客に密着した拠点展開
5	ソフト開発力・LSI開発力を有する技術商社
6	仕入専門部隊を持ち、全社一元在庫管理を実施している



ルネサス エレクトロニクスの販売会社16社の中で、トップクラスの取扱量と販売実績

出所: 会社資料



ルネサスイーストン

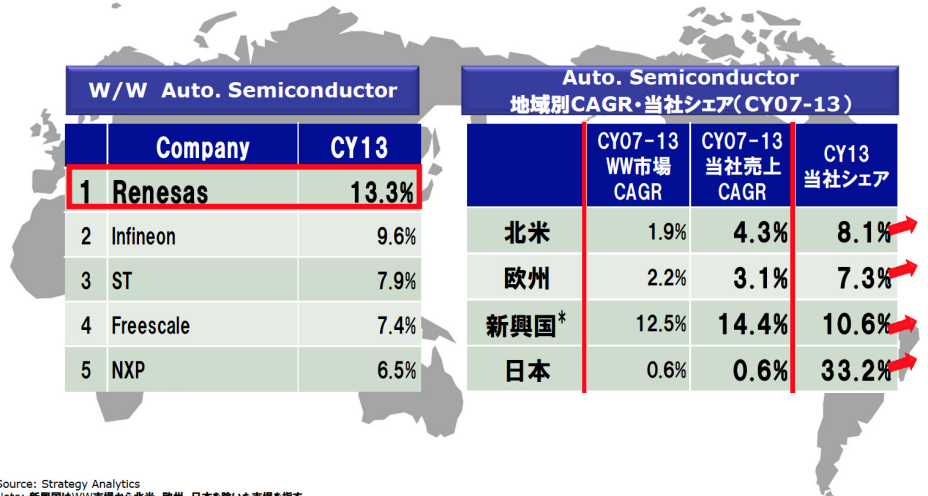
9995 東証 1 部

2015 年 6 月 19 日（金）

そのルネサスエレクトロニクスは、自動車用半導体において世界シェア 10.4%（2014 年）を占め、世界トップシェアを維持する。2007 年から 2013 年までの 6 年間でルネサスエレクトロニクスは業界平均を上回る成長率を達成し、世界の各地域の市場においてシェアアップを果たした。すなわち、ルネサスエレクトロニクスの製品は世界的に高い競争力を有すると言え、そうした優れた商材を直下の代理店という立場で取り扱えることは、技術系商社としては何物にも代えがたい強みと言える。

ルネサスエレクトロニクスの自動車向け半導体の世界市場でのポジション

- 自動車向け半導体で世界No.1サプライヤー
- 高シェアの日本市場と比べ、相対的にシェアの低かった欧米、新興国市場で市場を上回る成長を遂げ、シェアアップ



出所：ルネサスエレクトロニクス「更なる利益成長に向けた取り組み」（2014 年 8 月 6 日）

同社は、商材の強みに頼るだけの営業を行っているわけではない。ルネサスエレクトロニクスの自動車向け半導体拡販の重要な一部を担っており、そのために「デザインーイン」活動を行っている。顧客が新製品を設計する段階で顧客ニーズを満たすソリューション提案を行い、同社の取り扱うルネサスエレクトロニクス製品等を顧客の新製品の仕様に組み込ませる営業活動を同社ではデザインーインと呼んでいる。これは、同社の全社活動として以前より強力に推進されている。

デザインーイン活動の金額は、顧客の新製品に採用が決定した商材の需要見込金額を積み上げたものである。顧客の新製品が量産化されれば売上高に計上されるが、その期間は数年にわたることもある（例えば、自動車のあるモデルが販売されている期間中）。また、途中で破談になる場合もあれば、顧客の新製品の生産規模の変更により需要金額が変わることもある。このように下記の表の金額は単年度の売上高とは直接には関係がないが、将来の売上高を示唆するものと言えよう。マイコンの自動車向けでは高水準横ばい圏が続いているのに加え、汎用品自動車向けでは、2015 年 3 月期にデザインーインの金額が一気に倍増したことが注目される。

ルネサスエレクトロニクス製品の「デザインーイン」金額の推移

（単位：億円）

品種 / 向け先	2014 年 3 月期	2015 年 3 月期		2016 年 3 月期	
	通期実績	通期実績	伸び率	通期計画	伸び率
マイコン（産業用等）	259	221	-14.7	230	4.1
マイコン（自動車用）	243	222	-8.6	210	-5.4
マイコン計	502	443	-11.8	440	-0.7
汎用品等（産業用等）	115	140	21.7	146	4.3
汎用品等（自動車用）	105	203	93.3	194	-4.4
汎用品等計	220	343	55.9	340	-0.9
デザインーイン金額計	722	786	8.9	780	-0.8

出所：会社資料

2015 年 6 月 19 日（金）

デザインインの具体例



出所：2015 年 3 月期決算説明会資料

日立製作所とは販売先としての関係が色濃くなる方向

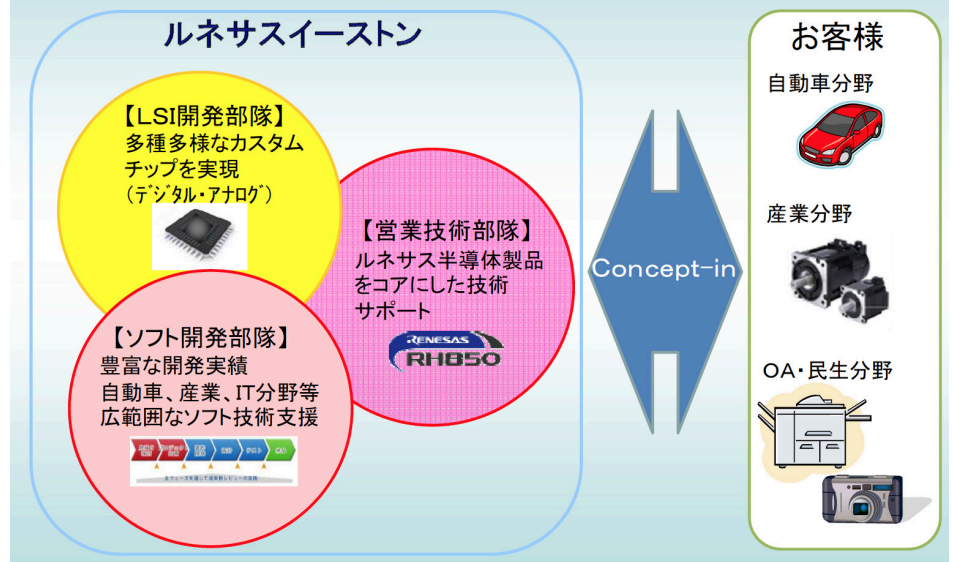
(2) 日立製作所グループとの強固な関係

日立製作所グループとの関係は同社創業以来の関係だ。しかし日立が半導体事業を分社化した現在では、仕入先よりも販売先としての関係の方が濃くなっていると言える。日立グループには自動車関連事業を担う中核企業として日立オートモティブシステムズ（株）（以下、日立AMS）が存在している。日立AMSは同社の単一最大顧客であり、自動車用半導体の販売先として最も大きい存在となっている。

同社は「コンセプトイン」活動という提案営業に力を入れている。これはLSI開発やソフト開発、技術サポートなどの強みを生かしながら、顧客の製品開発の企画・設計段階から参画しサポートし、最適の商品を提案する営業形態だ。同社は約140名の技術系営業部門を中心にコンセプトインに取り組んでいる。

コンセプトインの概念図

◆コンセプトイン活動（お客様の企画・設計段階からのサポート）



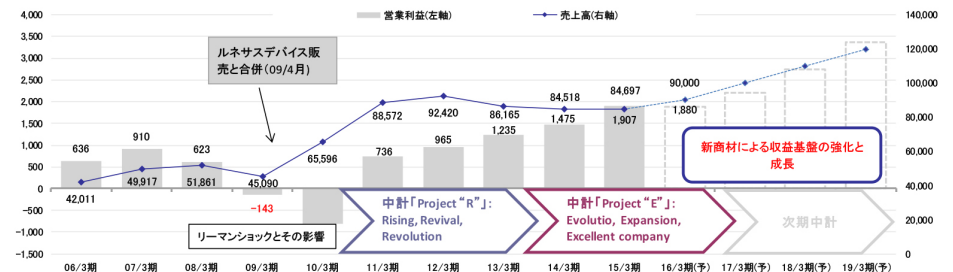
出所：2015 年 3 月期決算説明会資料

中期経営計画の進捗状況と成長シナリオ

(1) 中期経営計画の概要

同社はリーマンショックからの回復にあたり、3 年単位の中期経営計画をつないで、長期的視野に立った一貫した事業戦略と、外部環境の変化に柔軟に対応することを組み合わせ、長期的・安定的な収益拡大を目指している。

ルネサスイーストンの長期成長戦略のイメージ



現在は、2014 年 3 月期から 2016 年 3 月期までの 3 ヶ年中期経営計画「Project “E”」を実行中だ。「E」には「Evolution（発展）、Expansion（拡大）を通じ Equityholders（株主）や Employee（従業員）にとっての Excellent Company（超優良企業）を実現し、社会に貢献していく」という想いが込められている。

その業績計画と実績については、2015 年 3 月期の売上高は 84,697 百万円にとどまり、当初計画を大きく下回ったが利益は計画を達成した。前述した「強み」の中に、同社は仕入専門部門を有しているが、それによって無駄を排し効率性を高めることで粗利益率改善に貢献し、売上高の伸び悩みを補って利益の確保へとつながった。2016 年 3 月期については、2015 年 3 月期実績を踏まえて売上高予想を 90,000 百万円へと引き下げたが、利益については微調整の範囲内にとどめた。

中期経営計画の計数目標と実績

（単位：百万円）

		売上高	営業利益	経常利益	特記事項、個別目標など
2014 年 3 月期	当初計画	88,000	1,310	1,160	
	修正予想	86,500	1,310	1,160	東証 2 部上場
	実績	84,518	1,475	1,475	
2015 年 3 月期	当初計画	95,000	1,730	1,680	設立 60 周年
	期初予想	90,000	1,680	1,650	
	修正予想	87,500	1,645	1,675	10/15 修正。売上高と営業利益は新規商材立上げ遅れ。経常利益は経費節減と為替差益で上振れ
	実績	84,697	1,707	1,810	東証 1 部上場 海外ビジネス 200 億円 営業利益率 2.0%
2016 年 3 月期	当初計画	100,000	1,920	1,890	新規ビジネス 200 億円
	修正計画	100,000	2,000	1,980	特約店ビジネス 200 億円 営業利益率 2.0%（従来 1.9%目標）
	業績予想	90,000	1,880	1,920	新規ビジネス 138 億円 特約店ビジネス 180 億円 営業利益率 2.1%

同社はこの中期経営計画において以下の 5 つの項目を重点施策として位置付け、取り組みを強化している。

- ・ ルネサスエレクトロニクス製品の売上高拡大
- ・ 新規ビジネスの業容拡大
- ・ 海外ビジネスの業容拡大
- ・ 特約店ビジネスの業容拡大
- ・ システムソリューションへの取り組み強化

上記のうち、「ルネサスエレクトロニクス製品の売上高拡大」は、ルネサスエ社との強固な関係の項目で述べたところと重なる。以下ではそれ以外の項目について詳述する。

ルネサスエレクトロニクスと日立製作所以外との取引も拡大へ

(2) 新規ビジネスの業容拡大

新規ビジネスとはルネサスエ社と日立グループ以外の製品の取扱いのことを言う。すなわち、売上高の仕入先内訳における前出の CSB と重なる。2015 年 3 月期の CSB 売上高は 10,900 百万円で、前期比 2,900 百万円（36.3%）の大幅増となった。内容としては FCI 社の携帯電話搭載用 TV チューナー（前期比 700 百万円増）、GiantPlus 社のデジカメ用 LCD パネル（同 500 百万円増）などがけん引した。

新規ビジネスの主要な売上高増額案件

2015 年 3 月期の主な増額内容（前期比 29 億円増の内訳）			
メーカー	製品	用途	売上高増加額
FCI	TV チューナー	携帯電話	7 億円
Giantplus	液晶	デジカメ	5 億円
ユニマイクロン	基板	デジカメ	4 億円
RSPT*	EMS	半導体装置	3 億円

*RSPT＝ルネサスセミコンダクタパッケージ & テストソリューションズ

2016 年 3 月期の主な増額内容（前期比 29 億円増の内訳）			
メーカー	製品	用途	売上高増加額
Inphi	光モジュール	通信機器	5 億円
ユニマイクロン	基板	デジカメ	4 億円
SMI	メモリモジュール	カーナビ	4 億円
天津力神電池	電池パック	介護カート	2 億円

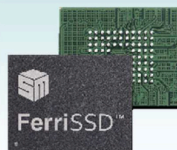
2016 年 3 月期については CSB 売上高を 13,800 百万円（同 2,900 百万円、26.6% 増）を計画している。2016 年 3 月期から本格的に貢献が期待されるものとして、台湾の SMI（Silicon Motion Inc.）社のカーナビ用 SSD（ソリッドステートドライブ）や、中国の天津力神電池の介護カート用電池パックなどがある。

SMI 社製品の拡大

SMI 社製品の拡大

プロフィール

1. 会社名：Silicon Motion, Inc.
2. 本社：台湾/新竹（拠点：米国、中国、日本）
3. 設立：1995 年
4. 従業員：約 731 名（65% がエンジニア）
5. 売上実績：US\$ 225M（2013 年）

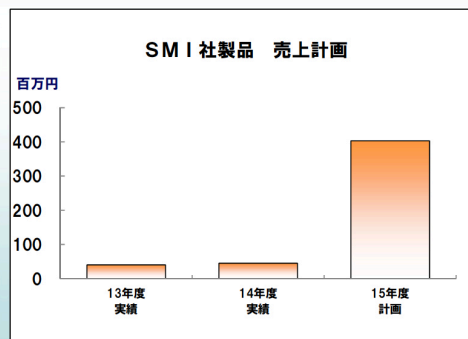


特徴

1. Flash コントローラのシェア No.1（40% 強）
2. Flash コントローラ出荷数 世界 1 位（6.7 億個）
3. Flash コントローラと NAND を 1 パッケージ化
オンボード使用のストレージ（1～128GB）

現行案件

- A 社 カーナビ用途に採用決定、2015 年度より量産
- B 社 MFP（複合機）用途にデザイン-イン済
- C 社 工作機械用途に拡販中
- * カーナビ各社へ拡販、HDD 置換えを提案



出所：2015 年 3 月期決算説明会資料

海外売上高は目標の 200 億円を突破

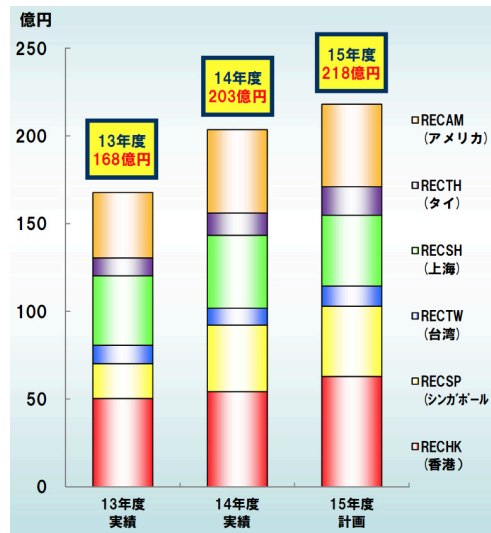
(3) 海外ビジネスの業容拡大

海外売上高は 2015 年 3 月期に 20,300 百万円となり、目標としていた 20,000 百万円を突破した。既に中間時点で 20,400 百万円に上方修正されていたが、その線で着地した。内容的にはシンガポールでのデジカメ用カスタム IC 売上高や、米国での自動車向けマイコン売上高が拡大したことがけん引した。

2016 年 3 月期は 21,800 百万円を計画している。従来は 20,700 百万円としていたがそこから大幅に引き上げた。伸びが期待されているのは、香港で多機能プリンタ向け液晶パネルやカーナビ用マイコン、タイでの二輪車用マイコンなどとなっている。

2015 年 6 月 19 日（金）

海外拠点別売上高



同社の海外売上高の相手先はほぼすべてが日系企業である。同社は顧客の日本企業の海外進出に合わせて海外展開を行い、それに伴う結果と思われる。

二次代理店経由のビジネス拡大にも注力

(4) 特約店ビジネスの業容拡大

特約店ビジネスとは、ルネサスエレ社の一次代理店である同社の下に連なる二次代理店を通じた販売のことだ。同社は 14 社の特約店ルートでの売上高について、今中期経営計画中の達成目標として 20,000 百万円を掲げている。2015 年 3 月期は 17,200 百万円（前期比 1.8% 増）だった。2016 年 3 月期は 18,000 百万円（同 4.6% 増）を計画しており、20,000 百万円の目標達成は次期中期経営計画へと持ち越された形だ。2015 年 3 月期実績ベースで、特約店売上高の全ルネサスエレ社製品売上高に対する割合は 24.7% となっており、その存在感は大きい。

二次代理店を介することは、同社の利益率には引き下げ要因となるが、特約店の有する人材を活用できるメリットがある。特約店 14 社合計で約 200 人の営業員を抱えており、特約店の人的資源を活用して売上高の総額を伸ばす実利を志向したものと考えられる。各特約店も同社と同様にデザイン・イン活動を強化した営業を行っている。

商材単品でなくシステム全体を提案

(5) システムソリューションへの取り組み強化

システムソリューションは、半導体などの商材を単品で販売するのではなく、顧客のニーズに対してシステム全体を提案して同社の扱う製品を組み合わせ販売していくものだ。提案型営業の 1 つであるが、システムとして提案するということは、顧客の企画・設計段階というプロジェクトの初期段階から参画して顧客をサポートしていく必要がある。これは自動車向けビジネスでは通常行われていることである。



ルネサスイーストン

9995 東証 1 部

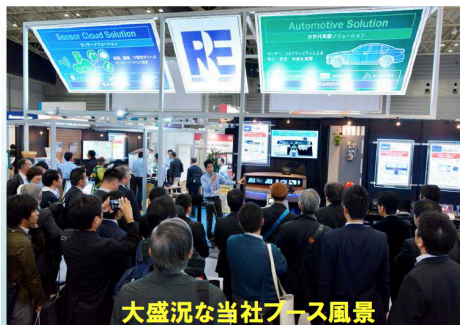
2015 年 6 月 19 日（金）

同社はシステムソリューションへの取り組みを自動車以外にも拡大している。その一例としては、同社が有するセンサー技術をアピールすべく「Embedded Technology 2014（ET2014）」（2014 年 11 月 19 日～21 日、パシフィコ横浜）に出展したことが挙げられる。その出展から具体的な商談に進む事例もいくつか出てきており、同社では自社のシステムソリューション力に自信を深めているところだ。2016 年 3 月期においても「ET2015」への出展が検討されている。

システムソリューション取り組み強化事例（ET2014 への出展）

ET2014

開催期間：2014年11月19日～21日
開催場所：パシフィコ横浜
テーマ：スマート社会に向けた
Sensing Solution
来場者：約2,000名の来場者
884名の方よりアンケート入手



大盛況な当社ブース風景

ET2014の新規案件状況（抜粋）

顧客	用途	状況	時期
A社	見守りシステム	BLEセンサー評価キット買出中	16/4月
B社	放射線検出機	BLEモジュール評価ツール購入	15/12月
C社	ドライブレコーダー	RZ/A1H採用検討	16/7月
D社	ガスセンサー等	BLEモジュール評価ボード検討	未定
E社	駐車場機器	BLEモジュール評価キット検討	未定
F社	社会インフラ	SH72543継続採用検討	15/9月
G社	防犯灯	EnOcean照明向けに採用検討	16/1月
H社	セキュリティカード	BLEモジュール評価ツール検討	未定

BLE：Bluetooth Low Energy（近距離無線通信技術Bluetoothの拡張仕様の1つで極低電圧での通信が可能）

出所：2015 年 3 月期決算説明会資料

業績動向

連続増収増益へ、中国での日本車販売動向を注視

(1) 2015 年 3 月期決算

2015 年 3 月期決算は売上高 84,697 百万円（前期比 0.2% 増）、営業利益 1,707 百万円（同 15.7% 増）、経常利益 1,810 百万円（同 22.7% 増）、当期純利益 1,573 百万円（同 29.3% 増）と、前期比増収増益で着地した。

売上高は期初予想に対して大きく未達となったが、利益は予想の線での着地となった。この背景には同社が仕入専門部門を抱えていることが貢献した。一般的には営業担当者が担当客からの注文に応じて発注するが、同社の場合は専門部門が一括で発注する。それによって無駄を排し効率性を高めている。この地道な努力と商品ミックスの改善が粗利益率改善につながった。

売上高は 2015 年 3 月期第 3 四半期（2014 年 10 月～12 月）までは順調に進捗していたので、第 4 四半期（2015 年 1 月～3 月）に入り急に失速したことになる。この要因については、中国市場での日本車の不振等によると予想している。



ルネサスイーストン

9995 東証 1 部

2015 年 6 月 19 日（金）

(2) 2016 年 3 月期見通し

2016 年 3 月期は売上高 90,000 百万円（前期比 6.3% 増）、営業利益 1,880 百万円（同 10.1% 増）、経常利益 1,920 百万円（同 6.0% 増）、当期純利益 1,585 百万円（同 0.8% 増）を予想している。現中期経営計画の最終年であるが、売上高については 2105 年 3 月期実績と現状を踏まえて、従来計画の 100,000 百万円から引き下げた。しかし利益については微調整にとどまった。

2016 年 3 月期についての成長シナリオや各種施策、及びそれら施策における数値目標などは前述のとおりだ。向け先別で見た場合は言うまでもなく自動車向けの動向が最大のポイントだ。特に、2015 年 3 月期の売上高の未達が中国での日本車販売不振によるものならば油断はできない。中国の経済状況は 2015 年 3 月期よりもさらに悪化しているように思われるためだ。その意味では、2016 年 3 月期の売上高目標を 90,000 百万円に大きく引き下げてきた判断は、妥当な判断と言える。他方、同社は 2015 年 3 月期で粗利益率拡大を実現しており、2016 年 3 月期も同様の自助努力によって、利益については予想の線を確保してくる可能性が高いと弊社では考えている。

弊社では、新規ビジネスが順調に拡大している点に注目している。同社は中長期的にはルネサスエレ社製品の取扱量・額の絶対値は伸ばしつつ依存度を少しずつ低下させていく方針だ。それには新規ビジネス（すなわち CSB 売上高）を伸ばして行くことが不可欠だ。2016 年 3 月期も 2015 年 3 月期に引き続き 3,000 百万円近い大幅増収を計画しているが、これが実現すれば次期中期経営計画への大きな弾みになると考えている。

簡略化損益計算書及び主要指標

（単位：百万円）

	11/3 期	12/3 期	13/3 期	14/3 期	15/3 期	16/3 期(予)
売上高	88,572	92,420	86,165	84,518	84,697	90,000
前期比	35.0%	4.3%	-6.8%	-1.9%	0.2%	6.3%
売上総利益	6,803	7,032	7,425	8,136	8,389	-
売上高粗利益率	7.7%	7.6%	8.6%	9.6%	9.9%	-
販管費	6,067	6,067	6,190	6,660	6,682	-
売上高販管費比率	6.8%	6.6%	7.2%	7.9%	7.9%	-
営業利益	736	965	1,235	1,475	1,707	1,880
売上高営業利益率	0.8%	1.0%	1.4%	1.7%	15.7%	10.1%
前期比	-	31.1%	27.9%	19.5%	-	-
経常利益	1,425	1,346	1,124	1,475	1,810	1,920
前期比	537.4%	-5.5%	-16.5%	31.3%	22.7%	6.0%
当期利益	911	570	637	1,217	1,573	1,585
前期比	255.4%	-37.5%	11.8%	91.0%	29.3%	0.8%
EPS（円）	38.11	23.83	26.64	50.89	65.25	60.01
配当	7.5	10.0	10.0	10.0	12.0	12.0
1 株当たり純資産（円）	706.66	724.08	751.65	808.14	870.75	-



ルネサスイーストン

9995 東証 1 部

2015 年 6 月 19 日（金）

簡略化貸借対照表

（単位：百万円）

	10/3 期	11/3 期	12/3 期	13/3 期	14/3 期	15/3 期
流動資産	32,317	37,111	40,070	32,017	32,497	33,405
現預金	1,100	810	679	1,816	4,183	5,814
売上債権	24,285	25,454	27,029	18,632	17,334	16,784
棚卸資産	6,521	10,044	11,534	10,941	10,155	10,135
その他	411	803	828	628	835	672
固定資産	4,632	4,448	3,949	3,847	3,748	3,853
有形固定資産	1,862	1,766	1,707	1,668	1,635	1,628
無形固定資産	304	664	807	656	526	359
投資等	2,465	2,017	1,434	1,523	1,586	1,866
資産合計	36,949	41,559	44,020	35,865	36,246	37,258
流動負債	18,588	23,390	23,170	13,108	15,406	13,689
買掛金	16,546	13,475	17,447	10,392	9,568	9,053
短期借入金等	1,074	8,590	4,263	1,411	4,151	3,254
その他	969	1,321	1,460	1,305	1,687	1,382
固定負債	2,144	1,268	3,533	4,780	1,512	569
長期借入金	141	41	3,000	4,000	1,000	0
その他	2,003	1,227	533	780	512	569
株主資本	16,315	17,107	17,497	17,895	18,873	21,826
資本金	3,433	3,433	3,433	3,433	3,433	5,042
資本剰余金	7,883	5,001	5,001	5,001	5,001	5,001
利益剰余金	5,001	8,675	9,066	9,464	10,442	11,785
自己株式	-2	-3	-3	-3	-3	-3
評価換算差等	-98	-206	-180	80	453	1,173
純資産合計	16,216	16,901	17,317	17,976	19,327	22,999
負債・純資産合計	36,949	41,559	44,020	35,865	36,246	37,258

キャッシュフロー計算書

（単位：百万円）

	10/3 期	11/3 期	12/3 期	13/3 期	14/3 期	15/3 期
営業活動キャッシュフロー	1,796	-7,165	1,935	3,208	2,884	2,046
投資活動キャッシュフロー	80	-402	-493	-144	-47	-66
財務活動キャッシュフロー	-1,593	7,314	-1,580	-2,203	-632	-696
現預金換算差額	-41	-37	7	276	162	347
現預金増減	242	-290	-130	1,136	2,366	1,630
期首現預金残高	726	1,140	850	719	1,856	4,223
期末現預金残高	1,140	850	719	1,856	4,223	5,854

2015 年 6 月 19 日（金）

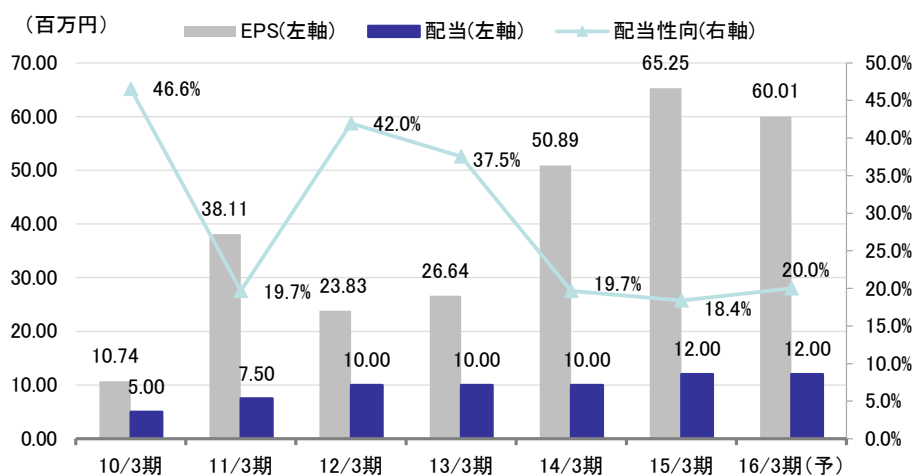
■ 株主還元

配当予想は 12 円で据え置き、うち 2 円は記念配から普通配へ

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。

同社は、2015 年 3 月期末の配当について前期比 2.00 円増配して 12.00 円とした。これは普通配 10.00 円に東証 1 部上場記念配 2.00 円という構造だ。2016 年 3 月期の配当予想については、普通配 12.00 円としている。配当ベースが 2.00 円引き上げられたことになる。この背景には将来への成長の確信度が高まったことがあるものと弊社ではみている。

1株当たりの利益、配当金及び配当性向の推移



■ 株主優待

株主優待で個人投資家重視の姿勢

同社はまた、個人株主重視の姿勢から株主優待制度を設けている。制度の内容は段階的に拡充されてきており、現在の制度では、毎年 3 月 31 日現在の株主名簿記載者のうち、1 単元（100 株）以上 10 単元（1,000 株）未満の株主には 1,000 円相当の QUO カード、10 単元以上の株主には 2,000 円相当の QUO カード、10 単元以上を 3 年間以上保有している株主には 3,000 円以上の QUO カードを、それぞれ贈呈するという内容となっている。

ディスクレーマー（免責条項）

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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・表示したのですが、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ