

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

グローセル

9995 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2022 年 7 月 7 日 (木)

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. 2022 年 3 月期連結業績（実績）	01
2. 2023 年 3 月期の連結業績：商流移管の影響で減収減益だが実質は続伸予想	01
3. 新中期経営計画を発表：2025 年 3 月期に売上高 800 億円、営業利益 19 億円を目指す	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 月期の連結業績概要	06
2. 財務状況	07
3. キャッシュ・フローの状況	08
■ 今後の見通し	09
■ 新中期経営計画「プロジェクト“S”」	10
1. 新中期経営計画の概要	10
2. 主な活動指針	11
3. 主要製品別施策	13
■ 株主還元	15

要約

ルネサス製品を中心とする半導体・電子部品商社。 自社製品の半導体ひずみセンサー「STREAL」に注力中

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)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)」)のビジネス。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(伝統的技術の継承等。)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いる。

1. 2022 年 3 月期連結業績(実績)

2022年3月期の連結業績は、売上高が67,259百万円(前期比12.4%増)、営業利益953百万円(前期は493百万円の損失)、経常利益が1,199百万円(同261百万円の損失)、親会社株主に帰属する当期純損失が362百万円(同367百万円の損失)となった。前期(特に上半期)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。主要仕入先であるルネサスの商流移管(2021年4月から)の影響で、売上高は約8,400百万円目減りしたが、それでも増収を確保した。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前期比1.3pt改善した一方で、販管費は「STREAL」研究開発費の増加や海外の売上高増に伴う物流費増加などにより同1.9%増となった。この結果、営業損益は大きく改善し3期ぶりに営業黒字を計上した。注力商品である「STREAL」の売上高は、同66.7%増の2,550百万円となり順調に拡大している。なお、経営基盤強化施策推進に伴う構造改革費用1,152百万円を特別損失として計上したことから最終損益は赤字となった。

2. 2023 年 3 月期の連結業績：商流移管の影響で減収減益だが実質は続伸予想

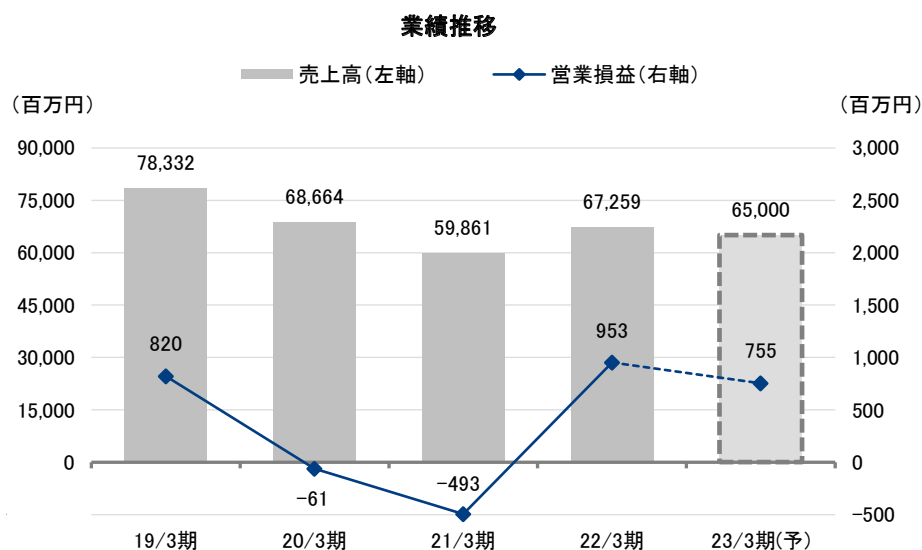
進行中の2023年3月期については、現時点では売上高65,000百万円(前期比3.4%減)、営業利益755百万円(同20.8%減)、経常利益750百万円(同37.5%減)、親会社株主に帰属する当期純利益570百万円(前期は362百万円の損失)が予想されている。引き続きルネサスの商流移管の影響が残り、売上高で約12,600百万円、粗利で約1,380百万円の減少が見込まれている。ただしこの影響を除けば約19%の増収予想となっており、実質では改善が続く見込みである。製品別ではすべての商品で増収を見込んでいる。注目の「STREAL」は、一部顧客向けが遅延しているものの約3,000百万円(同17.6%増)を見込んでいる。

3. 新中期経営計画を発表：2025 年 3 月期に売上高 800 億円、営業利益 19.2 億円を目指す

同社は、2022 年 3 月期を最終年度とする中期経営計画「SSG2021」を推進していたが、売上高と営業利益の目標は未達に終わった。しかし会社は、「デザイン・イン（以下、D-in）」と定性的な体質変化の目標は達成できたと述べている。この結果を踏まえ、新たな中期経営計画「プロジェクト“S”」（2023 年 3 月期～2025 年 3 月期）を発表した。活動指針として「経営基盤の強化」「売上・事業の拡大」「サステナビリティ経営の実践」を掲げており、数値目標として 2025 年 3 月期に売上高 800 億円、営業利益 19.2 億円（営業利益率 2.4%）、ROE5.9% を目指している。容易な目標ではないだろうが、今後の動向に注目したい。

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 月期は営業黒字達成。「STREAL」も順調に拡大
- ・新中期経営計画で、2025 年 3 月期に売上高 800 億円、営業利益 19.2 億円を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 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）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）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を合併し、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 70% 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 部に市場変更されたが、2022 年 4 月からは同取引所「プライム市場」に移行した。

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 <6501> 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（株）（現 日立金属（株））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 Corporation 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（株）の電子営業部門を譲受け
2003年 4月	ルネサスエレクトロニクス販売（株）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	（株）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	米現地法人 Renesas Easton America Inc. 現 Glosel America Inc. を設立
2014年 2月	東京証券取引所 2 部に上場
2014年 9月	東京証券取引所 1 部に指定替え
2019年 7月	社名を（株）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

事業概要

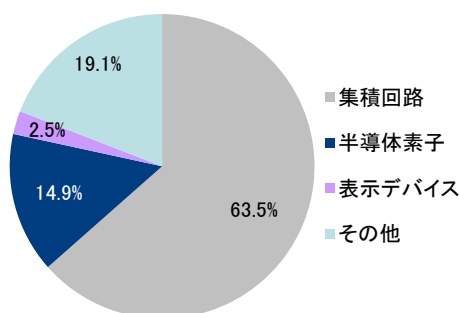
自動車向けを中心とした半導体商社だが、 自社開発製品にも注力し事業拡大・収益力向上を目指す

1. 主な事業内容

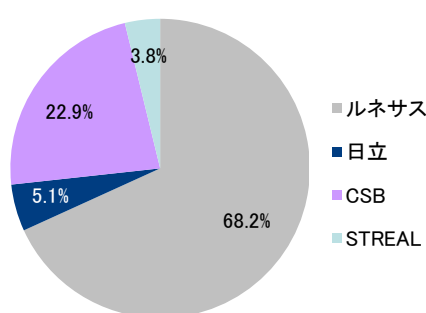
同社の主たる事業は、マイクロコンピュータ（マイコン）や各種半導体等を半導体メーカーから仕入れ、販売する電子部品商社としての機能であるが、長年にわたって単に仕入れた商品を販売する商社事業だけでなく、先端技術情報に基づいた高度な技術サポートやソフトウェア・カスタム LSI 開発などの付加価値を強みとし、顧客の製品開発の初期段階から共同で開発を進めるソリューション提案を行っている。

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（2022 年 3 月期）は、集積回路が 63.5%、半導体素子が 14.9%、表示デバイスが 2.5%、一般電子部品が 19.1% となっている。主な仕入先（2022 年 3 月期）は、ルネサスが 68.2%、日立グループ関連が 5.1%、その他自社開拓による新規取引先（CSB = Customer Satisfaction Business）が 22.9%、自社開発品の「STREAL」が 3.8% となっている。

製品別売上高比率
(2022年3月期:67,259百万円)



主な仕入先別比率
(2022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 52% が自動車分野、約 37% が産業分野（各種機械、ロボット、医療機器等）、残りの 11% 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。

事業概要

2. 特色、強み

同社の主力事業は既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 Tier1 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（先進運転支援システム）などの次世代自動車で高い技術を有する Tier1 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 Tier1 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 Tier1 メーカー）が、2019 年に本田技研工業（ホンダ）<7267> 系の Tier1 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さら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

加えて、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。「STREAL」は同社が日立製作所から製造・販売権を取得し、独自に開発した半導体ひずみセンサーの商品ブランドであり、(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。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「メーカー的事业」を行えるのも同社の特色であり強みと言えるだろう。

業績動向

2022 年 3 月期はコロナ禍からの回復で営業利益を計上

1. 2022 年 3 月期の連結業績概要

(1) 損益状況

2022 年 3 月期の連結業績は、売上高が 67,259 百万円（前期比 12.4% 増）、営業利益 953 百万円（前期は 493 百万円の損失）、経常利益が 1,199 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が 362 百万円（同 367 百万円の損失）となった。

前期（特に上半期）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。主要仕入先であるルネサスの商流移管（2021 年 4 月から）の影響で、売上高は約 8,400 百万円目減りしたが、それでも前期比で 2 ケタの増収を確保した。

利益面では、利益率の高い「STREAL」が伸びたことに加え、商流移管により低採算品の比率が下がったことで、全体の粗利率は前期比 1.3pt 改善した。その一方で、「STREAL」研究開発費の増加や海外の売上高増に伴う物流費増加などにより同 1.9% 増となった。この結果、営業利益は前期に比べて大きく改善し、3 期ぶりに営業黒字を計上した。注力商品である「STREAL」の売上高は同 66.7% 増となり、順調に拡大している。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 1,152 百万円を特別損失として計上したことにより 362 百万円の損失となった。

(2) 製品別状況

製品別売上高は、集積回路が 42,695 百万円（同 8.6% 増）、半導体素子が 10,043 百万円（同 0.8% 増）、表示デバイスが 1,667 百万円（同 17.7% 増）、一般電子部品が 12,853 百万円（同 40.4% 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」を含む一般電子部品が大きく増加した。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 4,160 百万円（同 31.6% 増）であった。

2022 年 3 月期の連結業績

	21/3 期		22/3 期			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	59,861	100.0%	67,259	100.0%	7,398	12.4%
集積回路	39,323	65.7%	42,695	63.5%	3,371	8.6%
半導体素子	9,967	16.7%	10,043	14.9%	75	0.8%
表示デバイス	1,416	2.4%	1,667	2.5%	251	17.7%
一般電子部品	9,154	15.3%	12,853	19.1%	3,699	40.4%
売上総利益	5,580	9.3%	7,142	10.6%	1,562	28.0%
販管費	6,074	10.1%	6,189	9.2%	115	1.9%
営業利益	-493	-0.8%	953	1.4%	1,446	-
経常利益	-261	-0.4%	1,199	1.8%	1,460	-
親会社株主に帰属する当期純利益	-367	-0.6%	-362	-0.5%	5	-

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

(3) 分野別状況

分野別売上高は、産業用が 24,770 百万円(前期比 5.4% 増、売上高構成比率 36.8%)、自動車^が 35,180 百万円(同 20.5% 増、同 52.3%)、民生^が 4,340 百万円(同 1.4% 増、同 6.5%)、OA^が 1,780 百万円(同 24.5% 増、同 2.6%)、通信^が 1,010 百万円(同 12.9% 減、同 1.5%)、アミューズ^が 180 百万円(同 40.0% 減、同 0.3%)であった。産業用は商流移管の影響もありやや停滞したが、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 48.8% から 52.3% 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商流移管の影響を受けて売上は大きく減少した。

2022 年 3 月期の分野別売上高

	21/3 期		22/3 期			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	59,861	100.0%	67,259	100.0%	7,398	12.4%
産業用	23,490	39.2%	24,770	36.8%	1,280	5.4%
自動車	29,200	48.8%	35,180	52.3%	5,980	20.5%
民生	4,280	7.1%	4,340	6.5%	60	1.4%
OA	1,430	2.4%	1,780	2.6%	350	24.5%
通信	1,160	1.9%	1,010	1.5%	-150	-12.9%
アミューズ	300	0.5%	180	0.3%	-120	-40.0%

出所：会社資料よりフィスコ作成

(4) 構造改革について

既述のように、ルネサスの特約店政策変更に伴い、同社は 2021 年 12 月までに構造改革を実施した。その概要は以下のものであった。

- ・希望退職を募集、拠点再編を進めた。年間約 700 百万円弱のコストを削減（注：2022 年 3 月期は 3 ヶ月間の効果）
- ・これに伴う構造改革費用 1,152 百万円を 2022 年 3 月期に特別損失として計上
- ・拠点再編では、九州と名古屋、立川を閉鎖しシンガポールを休眠化、新たに広州（中国）と宇都宮を開設
- ・連結従業員数は 468 名（2021 年 3 月末）から 363 名（2022 年 3 月末）へ減少、平均年齢（単体）も 44.8 歳から 42.7 歳へ低下

2. 財務状況

2022 年 3 月期末の流動資産は前期末比で 5,869 百万円増加し 34,733 百万円となったが、主に現金及び預金の減少 770 百万円、受取手形及び売掛金の増加 1,531 百万円、商品及び製品の増加 4,937 百万円などによる。固定資産は 3,948 百万円（前期末比 841 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 473 百万円、投資その他の資産の減少 357 百万円による。この結果、2022 年 3 月期末の資産合計は 38,682 百万円（同 5,028 百万円増）となった。

一方で、負債合計は前期末比 5,249 百万円増の 16,401 百万円となったが、主に流動負債のうち、買掛金が 769 百万円増、短期借入金が 3,719 百万円増、固定負債のうち、長期借入金が 323 百万円増などによる。純資産は、主に親会社株主に帰属する当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 677 百万円などにより前期末比 221 百万円減の 22,280 百万円となった。この結果、2022 年 3 月期末の自己資本比率は 57.6%（前期末は 66.9%）となった。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	21/3 期末	22/3 期末	増減額
現金及び預金	3,395	2,625	-770
受取手形及び売掛金	12,819	14,349	1,531
商品及び製品	10,797	15,734	4,937
流動資産計	28,864	34,733	5,869
有形固定資産	1,537	1,064	-473
無形固定資産	138	127	-11
投資その他資産	3,112	2,755	-357
固定資産計	4,789	3,948	-841
資産合計	33,653	38,682	5,028
買掛金	6,014	6,784	769
短期借入金	3,197	6,916	3,719
流動負債計	10,263	15,175	4,912
長期借入金	310	634	323
固定負債計	888	1,226	338
負債合計	11,151	16,401	5,249
利益剰余金	13,184	12,506	-677
純資産合計	22,501	22,280	-221

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 5,163 百万円の支出となったが、主な支出は税金等調整前当期純損失の計上 88 百万円、売上債権の増加 1,424 百万円、たな卸資産の増加 4,638 百万円などで、主な収入は減価償却費 179 百万円、仕入債務の増加 643 百万円などであった。投資活動によるキャッシュ・フローは 333 百万円の収入となり、フリーキャッシュフローは 5,496 百万円のマイナスとなった。財務活動によるキャッシュ・フローは 3,761 百万円の収入であったが、主な収入は長短借入金の増加 4,041 百万円、主な支出は配当金の支払額 312 百万円であった。この結果、2022 年 3 月期中の現金及び現金同等物は 770 百万円減少し、期末残高は 2,625 百万円となった。たな卸資産の増加については大半が引取期限の決まった保守品であるため、大きな問題はないとみている。

キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	21/3 期	22/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	-2,591	-5,163
税金等調整前当期純損失 (-)	-261	-88
減価償却費	143	179
売上債権の増減額 (- は増加)	-1,080	-1,424
たな卸資産の増減額 (- は増加)	-1,354	-4,638
仕入債務の増減額 (- は減少)	191	643
投資活動によるキャッシュ・フロー	-356	333
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,260	3,761
長短借入金の増加 (ネット)	1,536	4,041
配当金の支払額	-312	-312
現金及び現金同等物増減額	-1,613	-770
現金及び現金同等物期末残高	3,395	2,625

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023 年 3 月期：商流変更の影響残り、営業利益は 20.8% 減予想

進行中の 2023 年 3 月期については、現時点では売上高 65,000 百万円（前期比 3.4% 減）、営業利益 755 百万円（同 20.8% 減）、経常利益 750 百万円（同 37.5% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 570 百万円（前期は 362 百万円の損失）が予想されている。

今期もルネサスの商流変更の影響（売上高で約 12,600 百万円減、売上総利益で約 1,380 百万円減）が残ることから、減収・減益を予想している。ただし、この商流変更の影響を除いた部分では、売上高は前期比で約 19% 増（約 10,300 百万円増）が見込まれており、ベース部分は堅調であると言える。

2023 年 3 月期の業績予想

（単位：百万円）

	22/3 期		23/3 期			
	金額	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
売上高（億円）	673	100.0%	650	100.0%	-2,259	-3.4%
ルネサス /ABU	317	47.1%	401	61.7%	8,400	26.5%
H&CSB	187	27.8%	202	31.1%	1,500	8.0%
STREAL	26	3.9%	30	4.6%	400	15.4%
ルネサス /IIBU	143	21.3%	17	2.6%	-12,600	-88.1%
売上総利益	7,142	10.6%	7,055	10.9%	-87	-1.2%
販管費	6,189	9.2%	6,300	9.7%	111	1.8%
営業利益	953	1.4%	755	1.2%	-198	-20.8%
経常利益	1,199	1.8%	750	1.2%	-449	-37.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-362	-0.5%	570	0.9%	932	-

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

カテゴリー別の売上予想は、ルネサス /ABU ※¹ が 40,100 百万円（前期比 26.5% 増）、H&CSB ※² が 20,200 百万円（同 8.0% 増）、「STREAL」が 3,000 百万円（同 15.4% 増）、ルネサス /IIBU ※³ が 1,700 百万円（同 88.1% 減）と予想されている。

※¹ ABU = Automotive Business Unit

※² H&CSB = Hitachi & Customer Satisfaction Business（日立及び同社取り扱いメーカー）

※³ IIBU = IoT & Infrastructure Business Unit

1. 3 はいずれもルネサス用語

■ 新中期経営計画「プロジェクト“S”」

2025 年 3 月期に売上高 800 億円、営業利益 19.2 億円が目標

1. 新中期経営計画の概要

同社は 2019 年 5 月に、2020 年 3 月期～2022 年 3 月期の 3 ケ年中期経営計画「SSG 2021」を発表していたが、コロナ禍とルネサスの商流移管により数値目標（2022 年 3 月期営業利益 1,610 百万円）は未達に終わった。しかし会社は「大型 D-in の獲得と基本戦略の推進という定性的な目的は達成できた」と総括しており、まずまずの成果であったと言える。

これを受けて同社では、新たな中期経営計画として「プロジェクト“S”」（2023 年 3 月期～2025 年 3 月期）を発表した。この“S”のネーミングは、「Semiconductor と Sensor の販売拡大を通じて、Survival 競争に勝ち抜き、Sustainable な社会実現へ貢献する Superior な会社になる」ことを目標としていることに由来する。

(1) 基本方針

基本方針として、以下の 3 つを掲げている。

- ・創造と革新：優れた製品や技術の創出による新たな価値の提供、社会課題解決と顧客価値の創造
- ・あるべき姿：持続可能な社会実現への貢献、技術商社として信頼され選ばれる企業へ
- ・あるべき姿に向けて：サステナビリティ経営、高付加価値、収益重視、戦略的 D-in の徹底推進

(2) 数値目標

数値目標としては、2025 年 3 月期に売上高 800 億円、営業利益率 2.4%、営業利益 19.2 億円、ROE5.9% を掲げている。またこの時点での製品別売上高は、ルネサス /ABU が 466 億円、H&CSB が 249 億円、「STREAL」が 85 億円を計画している。

会社は「さらにその 2 年先の 2027 年 3 月期には売上高 1,000 億円、営業利益 30 億円を目指す」と述べている。

グローセル | 2022 年 7 月 7 日 (木)
9995 東証プライム市場 | <https://www.gloسل.co.jp/ir.html>

新中期経営計画「プロジェクト“S”」

新中期経営計画「プロジェクト“S”」数値目標

'24年 プロジェクト“S”の完遂

売上800億円

営業利益率2%超

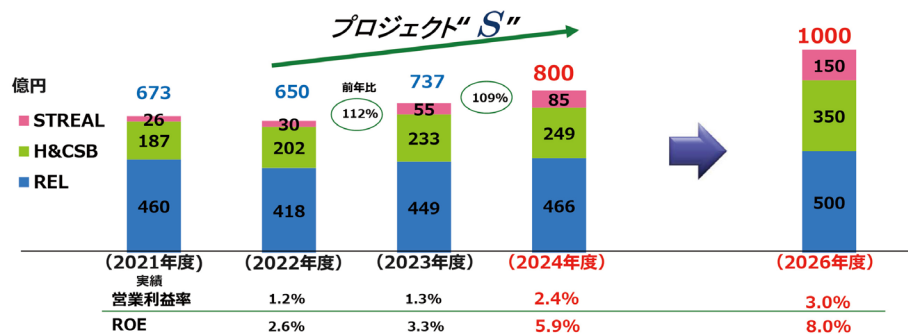
ROE5%超

'26年 5年後の目標

売上1000億円

営業利益率3%

ROE8%



2. 主な活動指針

主な活動指針として、「経営基盤の強化」「売上・事業の拡大」「サステナビリティ経営の実践」を掲げており、以下がその詳細である。

(1) 経営基盤の強化

以下のような施策を実行する。

a. 在庫圧縮による財務体質強化（ROA の改善）

- ・ 一般在庫の管理適正化
- ・ メーカー保守在庫の販売促進

b. ブランディング強化（認知度向上）

- ・ メディア媒体・展示会出展の多様化
- ・ ホームページの刷新（10/1 ～）

「STREAL」の高品質そのものをブランド化（例：*STREAL inside*）

c. 生産性向上（業務効率化・人材育成・質の向上）

- ・ DX 推進による組織・個人の業務効率化
- ・ OJT によるコミュニケーションある実務教育

d. 成長分野への積極的な投資

- ・ 新規商材・次期ビジネス

(2) 売上・事業の拡大

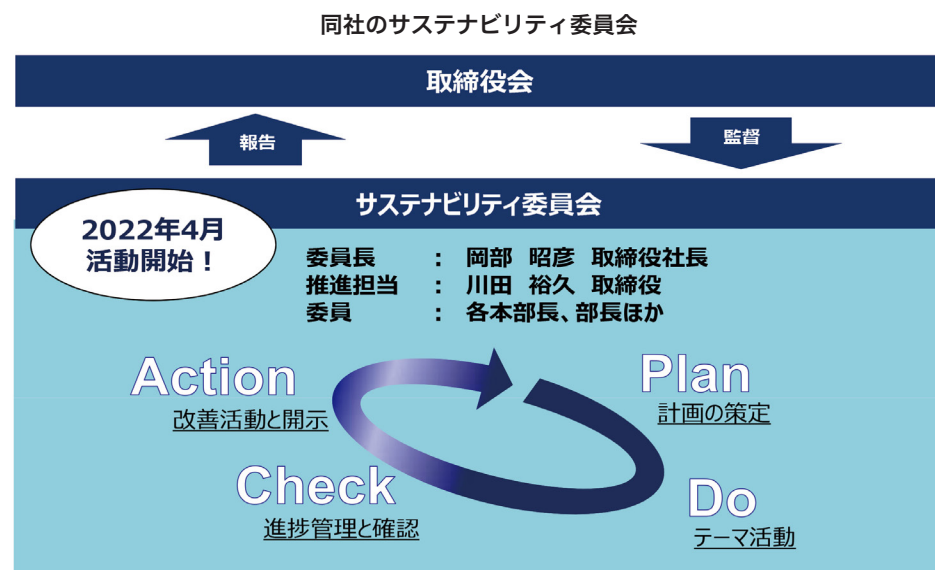
以下のような施策を実行する。

- ソリューション提案のさらなる推進 (Winning Combination/Cross Sell)
【ルネサス + H&CSB】【ルネサス + 「STREAL」】【「STREAL」 + H&CSB】等で高効率な拡販
- D-in 強化・マーケティング営業の推進 (D-in の重要性)
市況環境・技術動向を踏まえた戦略的提案活動
- 新規商材・ビジネス開拓による次期売上基盤の確立
・ SiC (シリコンカーバイド = 炭化ケイ素) 半導体
・ Nano-STREAL Chip を活用した医療向け液量センシングへのチャレンジ
- 海外現地法人の事業拡大と国内との連携強化
「STREAL」海外展開へのパートナーシップづくり

社会貢献活動にも積極的に取り組む

(3) サステナビリティ経営の実践

「サステナビリティ委員会」を設置し、2022 年 4 月から活動を開始している。



出所：決算説明会資料より掲載

さらに同社では、サステナビリティを重視した経営を推進することを宣言し、社会や同社グループが持続的に成長するための重要課題として、4つの観点からマテリアリティを特定した。

同社が実践するサステナビリティ経営の 4 つのマテリアリティ

当社グループは、サステナビリティを重視した経営を行います。
社会や当社グループが持続的に成長するための重要課題として、4 つの観点からマテリアリティ特定しました。
各マテリアリティをWG毎に整理して、目標設定と取組み、進捗管理を行い、適宜報告します。

	対応するSDGs	様々な社会課題
E 環境経営の推進で健やかに		・気候変動への対応 ・環境負荷の低減 ・循環型社会への対応
S 革新的な技術で生活を豊かに		・自動運転関連技術への対応 ・持続可能な社会インフラ、労働環境、エネルギーへの対応
S 多様な人材の活躍で活力ある組織に		・人材育成 ・ダイバーシティ&インクルージョン ・働き方改革
G * C G の実践で強固な企業体質に		・リスクマネジメントの強化 ・内部統制強化とコンプライアンスの徹底

出所：決算説明会資料より掲載

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

3. 主要製品別施策

(1) 第 1 の柱：ルネサス /ABU

(数値目標)

売上高：401 億円（2023 年 3 月期）→ 500 億円（2027 年 3 月期）

D-in 金額：411 億円（2023 年 3 月期）→ 550 億円（2025 年 3 月期）

(機会)

EV 市場拡大、ADAS の発展（ホンダ・ソニーグループ<6758>の合併、レベル 3 の展開）

(強み)

ソフトウェア開発力、オンサイトサポートの充実

(重要施策)

ABU 専任特約店としての存在価値を向上させる

- ・成長分野へ注力：ADAS・xEV コントローラ・HEV・VEJ
- ・コントローラ + PM（複合電源）IC
- ・A&P（アナログ&パワー）製品・Dialog ビジネスの獲得
- ・海外との連携強化：移管対象拡大・現地 FAE サポートの充実化

(2) 第 2 の柱：H&CSB

(数値目標)

売上高：202 億円（2023 年 3 月期）→ 350 億円（2027 年 3 月期）

D-in 活動：440 億円（2023 年 3 月期）→ 520 億円（2025 年 3 月期）

(機会)

統合コックピットの高度化、ASIC ビジネスの拡大

(強み)

台湾メーカーとの強力なパイプ ASIC 自社内設計チーム

(重要施策)

◇戦略商材の拡大

- ・ SMI 社製ストレージ 国内 Tier1 + OEM 全社をカバー
- ・ ASIC ビジネス→ 2027 年 3 月期 80 億円（2022 年 3 月期 17 億円）

◇新規商材の拡大による売上収益安定化

- ・ SiC、基板（APEX、Founder）、モータ Dr（ANPEC）

(3) 第 3 の柱：「STREAL」

(数値目標)

売上高：30 億円（2023 年 3 月期）→ 150 億円（2027 年 3 月期）

D-in 活動：120 億円（2023 年 3 月期）→ 160 億円（2025 年 3 月期）

(機会)

協働ロボットの市場拡大（コロナ禍の影響）

(強み)

類似品のない高性能（小型・高分解能・省電力）

(重要施策)

メーカー機能としての管理体制確立

- ・ トルクセンサーの確実な立ち上げ
- ・ ロボット元年 業界を席捲
- ・ サステナビリティ経営と連動する環境、インフラ向けを中心とした D-in 拡大
- ・ 海外販路拡大
- ・ 「STREAL inside」を目指す（「STREAL」搭載＝信頼の証）

(4) 将来の柱

さらに同社では、「持続可能な社会実現への貢献」を目指して、様々な分野で将来の柱となるべく下記のような新規事業を展開している。

電力を無駄なく効率的に使用（脱炭素化）：次世代パワー半導体（SiC）（GaN = 窒化ガリウム）（Ga₂O₃ = 酸化ガリウム）

環境経営の可視化：日立エコアシスト

社会インフラの長寿命化（安全と安心）：「STREAL」航空メンテナンス事業、MEMS 事業

医療での働き方改革（健康で豊かな社会づくり）：「STREAL」液量センシング事業

■ 株主還元

2023 年 3 月期も 1 株当たり 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。

2022 年 3 月期についても前期と同額の 1 株当たり 12 円（期末配）の配当を行った。進行中の 2023 年 3 月期についても、現時点においては年間（期末）配当 1 株当たり 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、理由のいかなを問わず、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、配布等することは強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