

|| 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 >>>](#)

2023年12月20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>

目次

■ 要約	01
1. 2024年3月期第2四半期連結業績（実績）	01
2. 2024年3月期の連結業績予想	01
3. 中期経営計画を遂行中： 2025年3月期の目標値は見直し中だが、重点施策は引き続き推進中	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. 2024年3月期第2四半期の連結業績概要	06
2. 財務状況	08
3. キャッシュ・フローの状況	09
■ 今後の見通し	09
1. 2024年3月期の業績見通し	09
2. 2024年3月期下半期重点方針	10
■ 中期経営計画「プロジェクト“S”」	11
1. 中期経営計画の概要	11
2. 売上・事業の拡大（ルネサス）	12
3. 売上・事業の拡大（H&CSB）	13
4. 売上・事業の拡大（STREAL）	15
5. 知財戦略	16
6. サステナビリティへの取り組み	17
■ 株主還元	19

■ 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

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月から販売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(伝統的技能の継承等)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. 2024年3月期第2四半期連結業績(実績)

2024年3月期第2四半期の連結業績は、売上高が35,706百万円(前年同期比6.4%増)、営業利益が626百万円(同38.5%減)、経常利益が885百万円(同25.0%減)、親会社株主に帰属する四半期純利益が793百万円(同14.4%減)となった。売上高は、主力の自動車分野やOA分野は堅調に推移したが、注力している「STREAL」を含めて産業用が大きく落ち込んだことから、全体では前年同期比6.4%増に留まった。売上総利益率は、高利益率の「STREAL」が減収となったことなどから前年同期比で1.4ポイント低下した。その結果、売上総利益は3,589百万円(同6.7%減)となり、販管費は同4.8%増となったことから営業利益は大幅減となった。営業外収益で為替差益が同161百万円増となったこと、特別利益として投資有価証券売却益137百万円を計上したことなどから、経常利益及び四半期純利益の減益幅は営業利益よりは小幅となった。注力商品である「STREAL」が減収となったのは、客先での製品販売の低迷によるものである。

2. 2024年3月期の連結業績予想

2024年3月期については、売上高70,000百万円(前期比2.5%増)、営業利益790百万円(同37.3%減)、経常利益1,060百万円(同1.9%減)、親会社株主に帰属する当期純利益910百万円(同4.3%増)と予想しており、売上高と営業利益は期初予想(売上高71,000百万円、営業利益1,000百万円)から下方修正されたが、経常利益と当期純利益は為替差益、特別利益により期初予想からは上方修正された。分野別売上高では、自動車分野とOA分野は堅調に推移する見込みだが、その他の分野は減収を予想している。海外拠点売上高はアジアを中心に前期比4.5%増の予想である。損益面では、粗利率は同0.4ポイント低下する見込みで、さらに販管費が増加することから営業利益は大幅な減益が予想される。注目の「STREAL」は、引き続き主要顧客の販売が低迷する見込みであることから、売上高1,400百万円(前期比44.0%減)を見込んでいる。

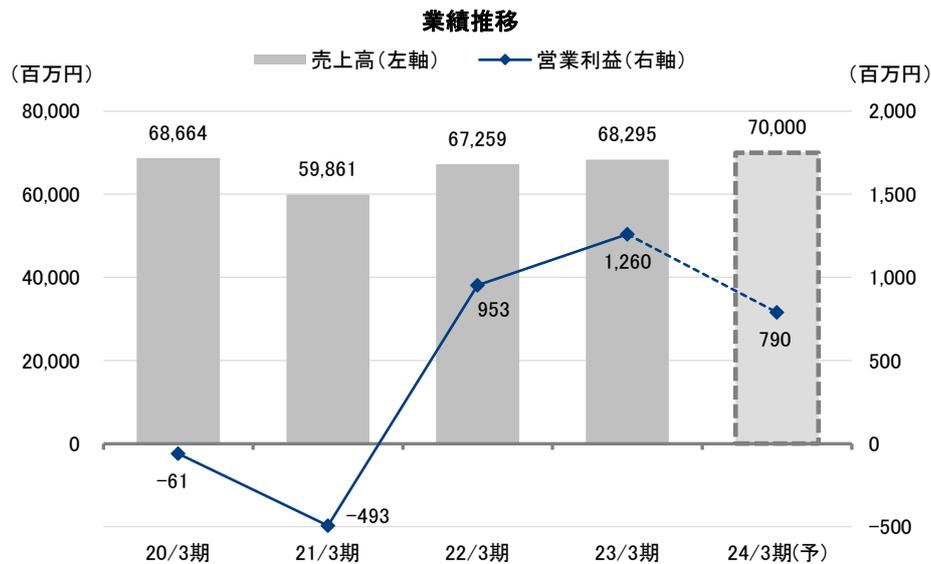
要約

3. 中期経営計画を遂行中：2025年3月期の目標値の見直し中だが、重点施策は引き続き推進中

同社は、中期経営計画「プロジェクト“S”」（2023年3月期～2025年3月期）を推進している。数値目標として2025年3月期に売上高800億円、営業利益19.0億円（営業利益率2.4%）、ROE5.6%を目指していたが、足元の状況が変わってきていることから、この数値目標は現在見直し中で、近い将来新しい目標が発表されるようだ。ただし、各種の定性的な重点施策については特に変更はなく、計画どおり推進中である。

Key Points

- ・自動車分野及び産業分野を主力とする半導体・電子部品商社。ADAS 関連にも展開
- ・2024年3月期は注力製品「STREAL」の低迷で37.3%の営業減益予想
- ・中期経営計画（2025年3月期最終年度）の数値目標は見直し中だが、重点施策は推進中



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

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・再編が進んだことに合わせて、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た。現在では、取扱商品の約 60% がルネサス製品であり、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。なお 2023 年 9 月末現在で、プライム市場の上場維持基準をクリアしている。

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
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより、市場第 1 部からプライム市場へ移行
2023年 2月	新株発行（3,100,000 株）し、資本金 56 億 447 万円となる。

出所：会社ホームページよりフィスコ作成

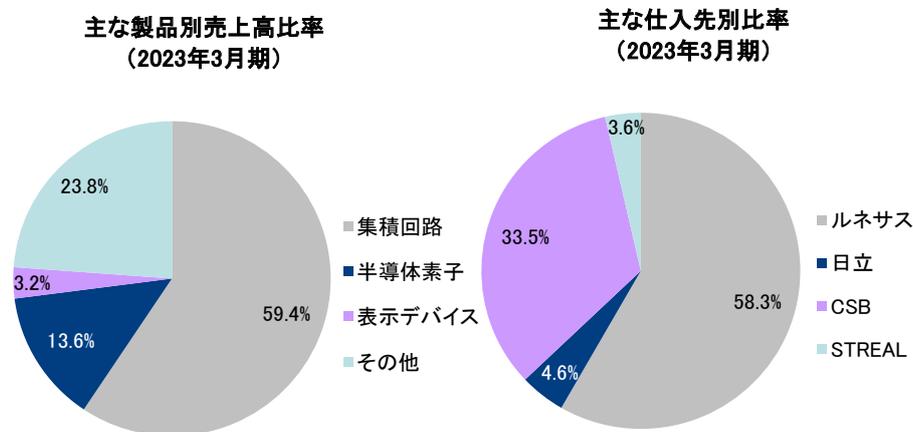
■ 事業概要

自動車分野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、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、長年にわたって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、同社の説明資料によれば、主な製品別売上高（2023年3月期）は、集積回路が59.4%、半導体素子が13.6%、表示デバイスが3.2%、その他（一般電子部品）が23.8%である。主な仕入先（同）は、ルネサスが58.3%、日立グループ関連が4.6%、その他自社開拓による新規取引先（CSB = Customer Satisfaction Business）が33.5%、自社開発品の「STREAL」が3.6%となっている。



出所：会社資料よりフィスコ作成

事業概要

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。分野別売上高（2023年3月期実績）は、自動車分野が60.6%、産業分野（各種機械、ロボット、医療機器等）が26.5%、民生分野が6.5%、OA分野が5.3%、通信分野が0.8%、アミューズメント分野が0.2%であった。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)、キヤノン<7751>、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

同社の主な業務形態は、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、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である。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、この点で半導体商社間に差が出てくる。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、これは同社の強みである。

(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（以下、Tier1）との長い付き合いも同社の特色であり強みと言える。単に生産面での恩恵（生産増による同社売上増）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とのビジネスにおいて、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。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、2021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だ。

(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。

事業概要

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であり、既存製品との差は歴然である。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变化の計測が可能となった。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。

業績動向

2024年3月期第2四半期は産業分野の低迷で38.5%の営業減益

1. 2024年3月期第2四半期の連結業績概要

(1) 損益状況

2024年3月期第2四半期の連結業績は、売上高が35,706百万円(前年同期比6.4%増)、営業利益626百万円(同38.5%減)、経常利益が885百万円(同25.0%減)、親会社株主に帰属する四半期純利益が793百万円(同14.4%減)であった。

売上高は、主力の自動車分野やOA分野が堅調に推移したが、注力している「STREAL」を含めて産業用が大きく落ち込んだことから、小幅増に留まった。売上総利益率は、高利益率の「STREAL」が減収となったことなどから前年同期比で1.4ポイント低下し、10.1%となった。その結果、売上総利益は3,589百万円(同6.7%減)となった。一方で、販管費は人件費の増加などから同4.8%増となったが計画値よりは下回った。この結果、営業利益は前年同期比で大幅減となったが営業外収益で為替差益が同161百万円増となったこと、特別利益として投資有価証券売却益137百万円を計上したことなどから、経常利益及び四半期純利益の減益幅は営業利益よりは小幅となった。注力商品である「STREAL」が大幅減収となったのは、客先(欧州のE-Bikeメーカー)で新型コロナウイルス感染症拡大の反動で販売が低迷したことに加えて、在庫が積み上がったことによるものである。

(2) 製品別状況

製品別売上高では、集積回路は産業分野が低迷したものの、自動車分野が堅調に推移したことから22,769百万円(前年同期比14.4%増)となった。半導体素子は自動車分野を中心に堅調に推移したことから5,809百万円(同29.4%増)、表示デバイスはOA分野が堅調であったことなどから1,106百万円(同3.6%増)となった。その他(一般電子部品)は、産業分野の需要減の影響により6,019百万円(同25.6%減)となった。

業績動向

2024年3月期第2四半期の連結業績

(単位：百万円)

	23/3期2Q		24/3期2Q		増減額	増減率
	実績	構成比	実績	構成比		
売上高	33,554	100.0%	35,706	100.0%	2,151	6.4%
集積回路	19,906	59.3%	22,769	63.8%	2,863	14.4%
半導体素子	4,488	13.4%	5,809	16.3%	1,321	29.4%
表示デバイス	1,068	3.2%	1,106	3.1%	38	3.6%
その他	8,092	24.1%	6,019	16.9%	-2,072	-25.6%
売上総利益	3,847	11.5%	3,589	10.1%	-258	-6.7%
販管費	2,828	8.4%	2,963	8.3%	134	4.8%
営業利益	1,018	3.0%	626	1.8%	-392	-38.5%
経常利益	1,179	3.5%	885	2.5%	-294	-25.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	926	2.8%	793	2.2%	-133	-14.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(3) 分野別状況

分野別売上高は、産業分野が5,175百万円（前年同期比48.3%減、売上高構成比率14.5%）、自動車分野が25,874百万円（同35.8%増、同72.5%）、民生分野が2,154百万円（同9.3%減、同6.0%）、OA分野が2,209百万円（同20.4%増、同6.2%）、通信分野が236百万円（同1.3%増、同0.7%）、アミューズメント分野が60百万円（同11.1%増、同0.2%）であった。また海外拠点売上高（内数）は、12,568百万円（同20.3%増）となったが、為替レート（円安）の影響もあった。

産業分野では、E-Bikeの欧州マーケットが低迷したことから期待していた「STREAL」の売上高が大幅減となったことに加えて半導体製造装置やロボット向けなどの産業機器も低迷したことから、大幅な減収となった。自動車分野では、顧客の生産台数増により売上高は大きく増加し、構成比も前年同期の56.8%から72.5%へ上昇した。民生分野は、向け先のプリンター等の低迷で微減となった。OA分野では、以前から取り組んでいた某事務機器メーカーの複合機向けが引き続き堅調に推移したことから増収となった。通信、アミューズメント分野はほぼ前年同期並みの売上高となったが、金額が少なく全体への影響は軽微であった。

2024年3月期第2四半期の分野別売上高

(単位：百万円)

	23/3期2Q		24/3期2Q		増減額	増減率
	実績	構成比	実績	構成比		
売上高	33,554	100.0%	35,706	100.0%	2,152	6.4%
産業	10,000	29.8%	5,175	14.5%	-4,825	-48.3%
自動車	19,059	56.8%	25,874	72.5%	6,815	35.8%
民生	2,376	7.1%	2,154	6.0%	-222	-9.3%
OA	1,834	5.5%	2,209	6.2%	375	20.4%
通信	233	0.7%	236	0.7%	3	1.3%
アミューズメント	54	0.2%	60	0.2%	6	11.1%
(うち海外拠点)	10,447	31.1%	12,568	35.2%	2,121	20.3%

注：24/3期2Q実績は、23/3期2Q実績に2023年度第2四半期決算説明会資料に記載された前年同期比増減額を加算したものの出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

2. 財務状況

2024年3月期第2四半期末の流動資産は前期末比で2,982百万円増の36,785百万円となった。主な要因は、現金及び預金が108百万円減少、売掛金（電子記録債権含む）が1,552百万円増加、商品及び製品が1,629百万円増加による。固定資産は同63百万円減の3,918百万円となったが、有形固定資産が64百万円増加、無形固定資産が24百万円増加、主に投資有価証券の売却による投資その他の資産が151百万円減少による。この結果、2024年3月期第2四半期末の資産合計は同2,919百万円増の40,704百万円となった。

一方で、負債合計は前期末比1,850百万円増の14,957百万円となったが、主に流動負債のうち、買掛金が1,361百万円増加、短期借入金が843百万円増加、固定負債のうち、長期借入金が277百万円減少したことなどによるもの。純資産は、親会社株主に帰属する四半期純利益の計上による利益剰余金が439百万円増加、為替換算調整勘定が488百万円増加などにより同1,068百万円増の25,746百万円となった。この結果、2024年3月期第2四半期末の自己資本比率は63.3%（前期末は65.3%）となった。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	23/3期	24/3期2Q	増減額
現金及び預金	4,840	4,732	-108
売掛金（電子記録債権含む）	14,191	15,743	1,552
商品及び製品	14,217	15,847	1,629
流動資産計	33,803	36,785	2,982
有形固定資産	888	952	64
無形固定資産	185	209	24
投資その他の資産	2,907	2,756	-151
固定資産計	3,981	3,918	-63
資産合計	37,784	40,704	2,919
買掛金	5,827	7,189	1,361
短期借入金 (1年内返済予定の長期借入金含む)	4,647	5,614	967
流動負債計	12,043	13,984	1,941
長期借入金	335	58	-277
固定負債計	1,063	973	-90
負債合計	13,107	14,957	1,850
利益剰余金	13,066	13,505	439
純資産合計	24,677	25,746	1,068

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

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1,059百万円の支出となったが、主な収入は税金等調整前四半期純利益の計上1,022百万円、減価償却費70百万円、仕入債務の増加1,218百万円などで、主な支出は、売上債権の増加1,040百万円、棚卸資産の増加1,322百万円などであった。投資活動によるキャッシュ・フローは314百万円の収入となり、フリーキャッシュ・フローは745百万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92百万円の収入であったが、主な収入は、長短借入金の増加450百万円などで、主な支出は配当金の支払額353百万円であった。この結果、2024年3月期第2四半期の現金及び現金同等物は108百万円減少し、期末残高は4,732百万円となった。

キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	23/3期2Q	24/3期2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	-37	-1,059
税金等調整前四半期純利益	1,178	1,022
減価償却費	64	70
売上債権の増減額 (-増加)	1,399	-1,040
棚卸資産の増減額 (-は増加)	-418	-1,322
仕入債務の増減額 (-は減少)	-1,433	1,218
投資活動によるキャッシュ・フロー	-74	314
投資有価証券の売却による収入	0	361
財務活動によるキャッシュ・フロー	575	92
長短借入金の増加 (ネット)	877	450
配当金の支払額	-312	-353
現金及び現金同等物の増減額	1,047	-108
現金及び現金同等物の四半期末残高	3,672	4,732

出所：四半期報告書よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

**2024年3月期は37.3%の営業減益を予想。
自動車分野は堅調ながら「STREAL」を含めて産業分野が低迷と予想**

1. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の連結業績見通しは、売上高が70,000百万円（前期比2.5%増）、営業利益が790百万円（同37.3%減）、経常利益が1,060百万円（同1.9%減）、親会社株主に帰属する当期純利益が910百万円（同4.3%増）である。上半期の結果を受けて、売上高と営業利益は期初予想（各々71,000百万円、1,000百万円）から下方修正されたが、経常利益と当期純利益については、為替差益や特別利益が見込まれることから期初予想（各々950百万円、700百万円）から上方修正された。

今後の見通し

2024年3月期の業績予想

(単位：百万円)

	23/3 期		24/3 期			
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
売上高	68,295	100.0%	70,000	100.0%	1,705	2.5%
産業	18,132	26.5%	9,988	14.3%	-8,144	-44.9%
自動車	41,390	60.6%	51,475	73.5%	10,085	24.4%
民生	4,470	6.5%	3,933	5.6%	-537	-12.0%
OA	3,594	5.3%	4,037	5.8%	443	12.3%
通信	559	0.8%	502	0.7%	-57	-10.2%
アミューズメント	151	0.2%	66	0.1%	-85	-56.3%
(うち海外拠点)	22,991	33.7%	24,018	34.3%	1,027	4.5%
売上総利益	7,045	10.3%	6,958	9.9%	-87	-1.2%
販管費	5,785	8.5%	6,168	8.8%	383	6.6%
営業利益	1,260	1.8%	790	1.1%	-470	-37.3%
経常利益	1,080	1.6%	1,060	1.5%	-20	-1.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	872	1.3%	910	1.3%	38	4.3%

注：24/3 期予想は、23/3 期実績に 2023 年度第 2 四半期決算説明会資料に記載された前年度比増減額を加算したもの
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

分野別売上高は、産業分野が 9,988 百万円（前期比 44.9% 減）、自動車分野が 51,475 百万円（同 24.4% 増）、民生分野が 3,933 百万円（同 12.0% 減）、OA 分野が 4,037 百万円（同 12.3% 増）、通信分野が 502 百万円（同 10.2% 減）、アミューズメント分野が 66 百万円（同 56.3% 減）を見込んでいる。

引き続き自動車分野と OA 分野は堅調に推移する見込みだが、民生分野は上半期と同様の傾向から微減の予想だ。産業分野では、客先の在庫調整が続くと見られることから「STREAL」は引き続き低迷が見込まれ、産業機器向けも回復は来期以降と予想されることから、売上高は 9,988 百万円（前期比 44.9% 減）を見込む。通信、アミューズメントも減収予想だが、少額のため全体への影響は軽微である。

2. 2024年3月期下半期重点方針

経営計画である売上高 700 億円、営業利益 7.9 億円を必達するために、以下の重点施策を実行する計画だ。

(1) 徹底した D-in (デザイン・イン※1) 活動推進

- ・ルネサス：698 億円（前期 581 億円）
- ・H&CSB※2：524 億円（同 495 億円）
- ・STREAL：42 億円（同 60 億円）

※1 デザイン・イン：売上高ではなく顧客製品への採用が内定した金額。

※2 Hitachi & Customer Satisfaction Business（日立、その他製品）の略。

(2) ルネサス商流の集約

- ・ 特約店商流の直商流化：一部の商材が、今までの特約店経由から直接販売となり、これに関連して静岡営業所を開設した。
- ・ 旧ケーヒン向け商流が2023年10月から同社経由となったことから、この移管をスムーズに進める。

(3) 財務体質の強化

一般在庫の管理適正化、メーカー保守在庫の販売を進める。

(4) サステナビリティ経営・DXの推進

(5) 顧客・仕入先との一層の関係強化

アフターコロナの社会情勢下において、顧客・仕入先と多層的な関係を構築する。

■ 中期経営計画「プロジェクト“S”」

2025年3月期の目標値は見直し中だが、重点施策は計画どおり推進中

1. 中期経営計画の概要

同社では、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)を推進している。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。

- ・ 業容拡大による収益力向上
- ・ サステナビリティを重視した経営の実践
- ・ D-in (デザイン・イン) 活動の徹底推進

(2) 数値目標は見直し

この「プロジェクト“S”」の数値目標として、当初は2025年3月期に売上高800億円、営業利益率2.4%、営業利益19.0億円、ROE5.6%を掲げていた。しかし前述のとおり「STREAL」の需要動向を中心に足元の業績見通しが大きく変わったことから、この目標を一旦見直し、現在新しい目標値を策定中である。その一方で、当初掲げた重点施策に変更はなく、現在でもこれらを粛々と推進している。以下はそれぞれの概要と進捗である。

中期経営計画「プロジェクト“S”」

2. 売上・事業の拡大（ルネサス）

2024年3月期の売上目標は456億円(前期実績398億円)、D-inの目標金額は698億円(同581億円)としている。活動のポイントとしては主に以下の4つの施策を実行し、特に「Winning Combination/Cross Sell 案件」に注力していく。

- ・宇都宮営業部及び静岡営業所の設置による営業力強化及び地域密着営業推進
- ・Winning Combination/Cross Sell を含む xEV 関連を中心とした成長市場へのさらなる D-in 推進
- ・機動的な物量確保による機会損失回避・顧客要求対応
- ・2024年3月末期限の保守在庫販売完遂（3.9億円）

(1) 成長市場への D-in 推進

成長市場（xEV/BMS、2輪EV、EVステーション、Battery）へのD-in推進

- ・ D-in（23年実績）：29.1億円
- ・ BMS向け RH850/U2A + BMIC + 通信IC + PMIC LTV 27.4億円 MP：2025/7～
- ・ 2輪EV_PDU向け RH850/F1KM + フォトカプラ LTV 1.5億円 MP：2025/6～
- ・ EVステーション向け RX62T、RX630 + フォトカプラ LTV 0.2億円 MP：2023/8～
(LTV：Life Time Value = 累計売上高、MP：Mass Production = 量産時期)

(2) Winning Combination/Cross Sell 案件

これまでの拡販経験・ノウハウを活かし、SOCに必要な周辺アナログ技術を獲得し、デジタル技術と融合させて同社ならではの案件を提案していく。

WC/CS提案製品

Bamboo No	拡販製品	LTV(億円)
7296933-01	SoC：R-CarS4N-8A	10.7
7296933-03	PMIC：RAA271005	1.1
7296933-04	クロック：5P49V60	0.3

システムブロック図

**これまでの拡販経験・ノウハウを活かし
SOCに必要な周辺アナログの獲得**

Analog

- ①電源管理IC (PMIC)
- ②Clock Generator
- ③サーマルFET
- バッテリー監視IC (BMIC)
- ビデオングナルプロセッサ (VSP)
- コンフィグラブルミックスドシグナルIC (CMIC)
- ポジションセンサ (IPS)
- ゲートドライバユニット (GDU)
- IGBT/SIC

+

Digital

- SOC R-Car
- MCU32 RH850
- MCU16 RL78

出所：決算説明会資料より掲載

(3) D-in への取り組み：脱炭素社会への貢献

温室効果ガス削減に向け、xEV 市場にむけた Winning Combination の実践

温室効果ガス削減に向け、xEV市場にむけた
Winning Combination / Cross Sell の実践



2030年に向け自動車の電動化が急加速

出所：決算説明会資料より掲載

xEVトレンドへの追従

- BEVへのシフト
- 小型化、モジュール化
- 高効率化
- バッテリー大容量化
- EV充電スタンド拡充

<p><モータ/インバータ制御></p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ SiC, GaN ◆ ゲートドライバー ◆ ポジションセンサー ◆ 制御マイコン
<p><バッテリー充電監視></p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ BLEソリューション ◆ BMIC ◆ PMIC ◆ 制御マイコン
<p><EV充電スタンド></p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 無線モジュール ◆ GaN ◆ PMIC ◆ 制御マイコン

3. 売上・事業の拡大 (H&CSB)

2024年3月期の売上目標は230億円(前期実績260億円)、D-inの目標金額は524億円(同495億円)としている。

(1) 活動のポイント

- ・既存商材の売上拡大(ストレージ、ASIC、基板、液晶)
- ・新規商材開拓/ラインカード(取扱いカード)の拡充
- ・顧客に対するサポート管理の充実による機会損失回避

(2) 既存商材の売上拡大

- ・ASIC (FARADAY)
売上目標：23年度32億円、24年度40億円、26年度80億円
ターゲット：OA機器メーカー(A社プリンター向け)、産業用ロボットメーカー(B社インバータ向け)
- ・ストレージ (Silicon Motion)
売上目標：23年度20億円、24年度24億円、26年度55億円
ターゲット：自動車Tier1顧客(C社モニター向け、D社カーナビ向け、E社ADAS向け)
- ・基板 (Unimicron)
売上目標：23年度23億円、24年度27億円、26年度30億円
ターゲット：民生・産業機器、自動車Tier1顧客(F社&G社DSC向け基板、H社テスト向け基板)
- ・表示 (TRULY)
売上目標：23年度15億円、24年度25億円、26年度30億円
ターゲット：自動車Tier1顧客、家電メーカー(I社モニター向け、J社複合機向け、K社炊飯器向けモノクロ液晶)

(3) 新規商材開拓 / ラインカードの拡充

SiC、GaN等の次世代パワー半導体を中心にラインナップを拡充し機器の省エネに貢献する。
自動運転等で必要となる技術に強みを持つ商材の獲得でパワー商材とのソリューション提案を実現する。
これらの【パワー半導体+新規商材】で26年度に売上高100億円を目指す。

- ・Innoscenceとの代理店契約締結：ターゲット顧客60社、車載・産業・民生での需要を狙う
- ・LOCOSYSとの取引契約締結：車載・建機・農機での需要を狙う

(4) 社会課題への取り組み：人々が暮らしやすい未来社会の実現に向けて

主要命題として、「省エネ化への対応」と「働き手減少への対応」を掲げている。
「省エネ化への対応」ではエネルギー効率の改善が不可欠となり、キーデバイスは次世代パワー半導体(SiC・GaN・酸化ガリウム)。

社会課題への取り組み 01

➤ 省エネ化への対応

エネルギー効率の改善が不可欠

キーデバイス：

次世代パワー半導体(SiC・GaN・酸化ガリウム)



出所：決算説明会資料より掲載

「働き手減少への対応」では自動化・自動運転化が不可欠となり、キーデバイスは無線通信・ストレージ・液晶・アングルセンサ・ミリ波レーダなど。

社会課題への取り組み 02

➤ 働き手減少への対応

自動化・自動運転化が不可欠

キーデバイス：

無線通信・ストレージ・液晶

アングルセンサ・ミリ波レーダ



出所：決算説明会資料より掲載

4. 売上・事業の拡大 (STREAL)

2024年3月期の売上目標は14億円(前期実績25億円)、D-inの目標金額は42億円(同60億円)としている。売上目標、D-inの目標金額とも期初よりは下方修正されたが、主要因はE-Bike欧州マーケットの大幅低迷、ロボット市場低迷による協働ロボット向けモジュール量産遅延によるものである。

● 活動のポイント

- ・ 実証実験(POC)案件の継続フォローと早期立上げ
- ・ 民生分野/自動車分野への挑戦
- ・ 自転車市場への継続サポートによる売上最大化
- ・ 鉄道技術展出展によるブランド力浸透とインフラ分野の案件拡大

中期経営計画「プロジェクト“S”」

STREAL 採用事例

 <p>自転車（電動アシスト）</p> <p>STREAL は自転車を漕ぐ力をリアルタイムに測定します。電動アシストユニットを通して自転車を漕ぐ人にとって適切なアシスト量を付加し、スポーツを平等に楽しめる環境づくりに貢献します。</p>	 <p>切削加工ツール</p> <p>STREAL を貼り付けたバイトホルダから、先端の工具にかかる微細な力の変化を察知します。工具に異常が起きる前にアラームを出し、金属加工の不良削減に寄与します。</p>
 <p>ロボット</p> <p>STREAL を搭載することでロボットの高精度な制御と動作を実現します。人手不足となる現場を助けるロボットが、生産性を高め安全に稼働できるようサポートします。</p>	 <p>プレス機</p> <p>STREAL はプレス機の荷重を管理します。金型の圧力をセンシングし、適切な荷重がかかっているかを計測することで加工精度の向上を図ります。</p>

出所：決算説明会資料より掲載

STREAL サステナビリティへの貢献

 <p>風力発電装置</p> <p>STREAL は風力発電装置に不具合が起こる前の小さな予兆を察知し、メンテナンスが必要な箇所を知らせます。高所での保全作業を最適化することで、事故発生率を減らします。ゼロカーボンへのシフトを装置の保全面からサポートしていきます。</p>	 <p>鉄道（レールの保全）</p> <p>STREAL は脱線の要因となるレールの変形防止に寄与します。高温環境下に置かれたレールの状態を監視し、メンテナンスの最適化を図ることで、安全な走行を支えます。</p>
 <p>酒蔵</p> <p>STREAL はお酒造りに必要な麹の発酵状態を、蔵人に代わって見守ります。発酵の進み具合で変わる麹の重量をモニタリングすることで、伝統文化の継承を支援します。</p>	 <p>医療（液量センシング）</p> <p>STREAL は小型な特徴を活かし、手術時に必要となる輸血状態の監視を行います。微細な圧力の変化から異常をいち早く察知し、血流量を一定に維持することに役立てることが出来ます。</p>

出所：決算説明会資料より掲載

5. 知財戦略

- ・ STREAL 事業開始以降、研究開発で得た技術の権利化を推進
- ・ 知財に関する社内規定を整備、特許創出の仕組みを確立
- ・ 2023年10月、同社として初めて「STREAL 関連特許（特許第7360542号）」が成立

今後も従来の半導体商社の枠を超えて、研究開発及び獲得した技術の権利化を推進することで、【半導体技術商社】×【STREAL メーカー】の地位を確立する。

サステナビリティにも積極的に取り組む

6. サステナビリティへの取り組み

(1) サステナビリティへの取り組み 1

持続可能な社会実現の貢献と企業価値向上を目指して、主に「環境活動の推進」と「ESG 開示情報の充実」を推進する。

持続可能な社会実現への貢献と企業価値向上を目指す



出所：決算説明会資料より掲載

(2) サステナビリティへの取り組み 2

主に「環境」「技術」「人材」「ガバナンス」の4つのワーキンググループ (WG) によって、サステナビリティに取り組む。

各WGによるサステナビリティへの取り組み例



出所：決算説明会資料より掲載

(3) CSR 活動への取り組み

同社では、以前から下記のような CSR 活動に積極的に取り組んできたが、今後も様々な社会貢献活動を継続する方針だ。これに沿って、2023年9月に「サステナビリティレポート」を発行した。

(主な CSR 活動)

- ・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～)
- ・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～)
- ・千代田区サッカー協会支援 (2015 年～)
- ・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～)
- ・災害被災地への支援活動 災害義援金寄贈 (随時)

(4) 働きやすい職場への取り組み

同社では、働きやすい職場づくりにも積極的に取り組んでいる。「自由闊達・元気で明るく風通しの良い企業風土を醸成する」ことを目指し、以下のような取り組みを実行している。

(a) SL 制度 (グローセル版働き方改革) 2017 年 4 月～

- ・残業時間・休暇取得 2024 年 3 月期第 2 四半期実績 (時間外: 12.4h/ 人月 年休: 11.7 日 / 人期)
- ・2019 年 4 月の労働基準法改正を遵守

(b) 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 2023」
- ・健康企業宣言に基づき「健康優良企業」銀の認定取得

(c) 「出生時育児休業 (産後パパ育休)」制度導入 (2022 年 10 月～)

- ・5 日間は有給 (100% 支給) とし、休暇取得を義務化
- ・制度導入後、男性育休取得率は 100%

(5) DX への取り組み

同社では、ビジネス環境の激しい変化に対応し積極的に「DX」を推進している。「デジタルにトランスフォーメーション」ではなく「デジタルでトランスフォーメーション」を進め、デジタルデータ活用による、生産性向上と業務効率化により、将来の持続的成長と収益最大化を目指す。

(ペーパーレス化の推進)

- ・2024 年 3 月期下期: 本部・部長方針説明会より運営開始
- ・デジタルデータ活用に向けたデータ蓄積を進める

(生成 AI 活用の検討)

- ・業務効率化に向けた営業支援ツールとして導入検討
- ・社内外に散らばる様々な資料を検索、多言語翻訳・要約し効率アップを図るとともに、生成 AI に関するノウハウ蓄積、生成 AI 開発動向の調査に着手

(文字起こしツール導入の検討)

- ・文字起こしツール導入による議事録作成業務時間を大幅削減

■ 株主還元

2024年3月期は無配、株主優待制度も廃止

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たが、今回、2024年3月期の期末配当を無配とすることを発表した。また合わせて、それまで実施していた株主優待制度も廃止することを発表している。

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