

|| 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7月18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. 2023年3月期連結業績（実績）	01
2. 2024年3月期の連結業績	01
3. 中期経営計画を遂行中：2025年3月期に売上高800億円、営業利益19.0億円を目指す	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. 2023年3月期の連結業績概要	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	10
1. 2024年3月期の業績見通し	10
2. 2024年3月期重点方針	11
■ 中期経営計画「プロジェクト“S”」	12
1. 中期経営計画の概要	12
2. 売上・事業の拡大（ルネサス）	13
3. 売上・事業の拡大（H&CSB）	14
4. 売上・事業の拡大（STREAL）	16
5. 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. 2023年3月期連結業績(実績)

2023年3月期の連結業績は、売上高が68,295百万円(前期比1.5%増)、営業利益1,260百万円(同32.2%増)、経常利益が1,080百万円(同10.0%減)、親会社株主に帰属する当期純利益が872百万円(前期は362百万円の損失)となった。前期から続いた主要仕入先であるルネサスの商流移管の影響が残ったものの、主力の自動車分野やOA分野が堅調に推移して増収を確保した。売上総利益率はメーカー保守在庫の調整により前期比で低下したが、販管費が減少したことから営業利益は増益となった。営業外費用で為替差損を計上したことから経常利益は減益となったが、前期に特別損失として計上した事業構造改善費用が消失したことから、当期損益は黒字となった。注力商品である「STREAL」は、一部製品の開発遅れから売上高は2,500百万円(同3.8%減)と減収となったが、引き合いは順調に拡大している。そのため、「STREAL」の研究開発を目的として、期中に約1,300百万円の資金調達(公募増資及び自己株式処分)を行った。

2. 2024年3月期の連結業績

2024年3月期については、売上高71,000百万円(前期比4.0%増)、営業利益1,000百万円(同20.6%減)、経常利益950百万円(同12.1%減)、親会社株主に帰属する当期純利益700百万円(同19.7%減)が予想されている。分野別売上高では、自動車分野と民生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17.2%増を予想している。損益面では、粗利率は若干改善する見込みだが、販管費が増加することから営業利益は減益が予想されている。注目の「STREAL」は、開発の遅れを取り戻し3,500百万円(前期比40.0%増)を見込んでいる。

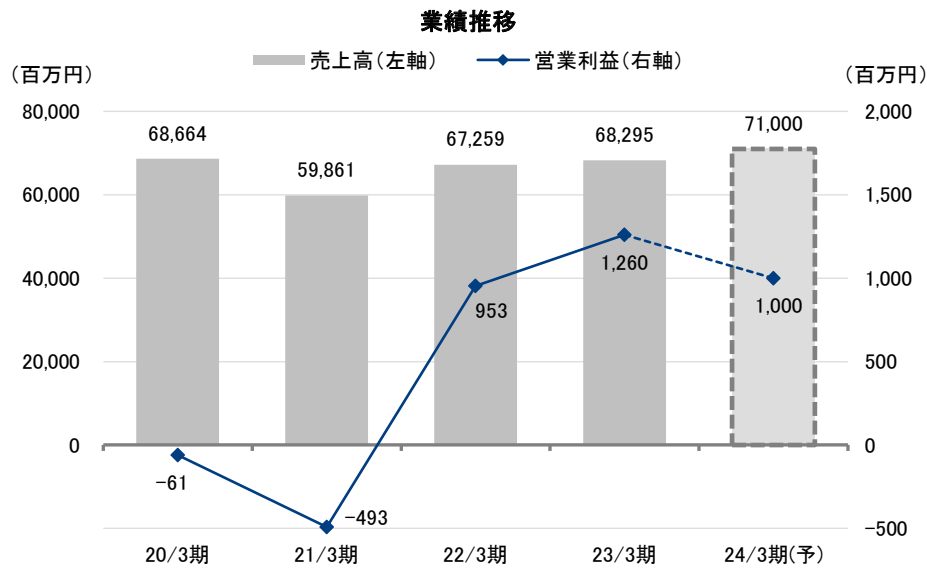
要約

3. 中期経営計画を遂行中：2025年3月期に売上高800億円、営業利益19.0億円を目指す

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%を目指している。この計画の中間値目標（2024年3月期に営業利益9.4億円、同利益率1.4%、ROE3.3%）は既に前期で達成されたが、今期（2024年3月期）が減益予想であることから、会社は最終年度の目標を変えていない。さらに、その先の長期的な暫定目標として、2027年3月期に売上高1,000億円、営業利益30億円を掲げている。決して容易な目標ではないが、同社がどう変わっていくか注視する必要はありそうだ。

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
- ・2023年3月期は32.2%の営業増益だが、2024年3月期は20.6%の減益予想
- ・中期経営計画の目標値（2025年3月期営業利益19.0億円）は変えず



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60%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3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ーと販売代理店契約を締結 ルネサステクノロジー製品に関し、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

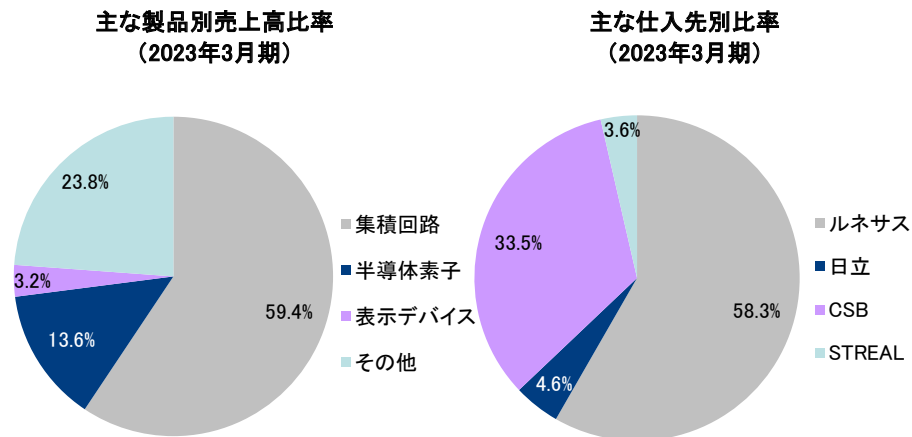
■ 事業概要

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、会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%となっている。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となっている。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、そこ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（以下、Tier1）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

2023年3月期自動車分野回復で大幅営業増益

1. 2023年3月期の連結業績概要

(1) 損益状況

2023年3月期の連結業績は、売上高が68,295百万円(前期比1.5%増)、営業利益1,260百万円(同32.2%増)、経常利益が1,080百万円(同10.0%減)、親会社株主に帰属する当期純利益が872百万円(前期は362百万円の損失)となった。

売上高は前期比で1.5%増(1,036百万円増)に止まったが、前期から続いた主要仕入先であるルネサスの商流移管の影響を受けた。これによって約10,900百万円が目減りしたが、これを除けば前期比21.9%増であった。主力の自動車分野やOA分野が堅調に推移して増収を確保した。また海外拠点売上高は、22,991百万円(前期比32.8%増、5,674百万円増、うち為替の影響が3,216百万円増)となり堅調に推移した。

売上総利益率は主にメーカー保守在庫の調整により前期比で0.3pts低下したが、構造改革の成果により販管費が前期比6.5%減少したことから営業利益は32.2%増となった。その一方で、営業外費用で為替差損161百万円を計上したことから経常利益は減益となった。特別損益では、前期に特別損失として計上した事業構造改善費用(1,152百万円)が消失したことから、当期損益は黒字となった。

注力商品である「STREAL」は、一部の製品開発の遅れから売上高は2,500百万円(前期比3.8%減)に止まったが、引き合いは増加しており、順調に拡大していると言える。なお「STREAL」の研究開発を目的として、期中に約1,300百万円の資金調達を行った。(公募による新株発行265万株、自己株式処分35万株、第三者割当による売出(OA)45万株、1株当たり価格400円)

業績動向

(2) 製品別状況

製品別売上高は、集積回路が40,547百万円（同5.0%減）、半導体素子が9,283百万円（同7.6%減）、表示デバイスが2,182百万円（同30.9%増）、その他（一般電子部品）が16,282百万円（同26.7%増）となった。集積回路と半導体素子が減収となったが、これは商流移管の影響が大きい。金額ではOA分野や「STREAL」を含む一般電子部品が大きく増加した。

2023年3月期の連結業績

（単位：百万円）

	22/3期		23/3期			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	67,259	100.0%	68,295	100.0%	1,036	1.5%
集積回路	42,695	63.5%	40,547	59.4%	-2,148	-5.0%
半導体素子	10,043	14.9%	9,283	13.6%	-760	-7.6%
表示デバイス	1,667	2.5%	2,182	3.2%	515	30.9%
その他	12,853	19.1%	16,282	23.8%	3,429	26.7%
売上総利益	7,142	10.6%	7,045	10.3%	-97	-1.4%
販管費	6,189	9.2%	5,785	8.5%	-404	-6.5%
営業利益	953	1.4%	1,260	1.8%	307	32.2%
経常利益	1,199	1.8%	1,080	1.6%	-119	-10.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-362	-	872	1.3%	1,234	-

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18,132百万円（前期比26.8%減、売上高構成比率26.5%）、自動車分野が41,390百万円（同17.7%増、同60.6%）、民生が4,470百万円（同6.5%増、同6.5%）、OA分野が3,594百万円（同101.9%増、同5.3%）、通信分野が559百万円（同44.7%減、同0.8%）、アミューズメント分野が151百万円（同16.1%減、同0.2%）であった。

自動車分野が顧客の生産台数増により大きく回復し、売上高構成比も前年同期の52.3%から60.6%へ上昇した。OA分野の増加は、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立ち上がったことによる。一方で、産業、通信、アミューズメント分野は商流移管の影響を受けて減収となった。

※ 上記の分野別数値は、前期実績に説明会資料に記載された2023年3月期の増減額を加えたもの

業績動向

2023年3月期の分野別売上高

(単位：百万円)

	22/3 期		23/3 期		増減額	増減率
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	67,259	100.0%	68,295	100.0%	1,036	1.5%
産業	24,770	36.8%	18,132	26.5%	-6,638	-26.8%
自動車	35,180	52.3%	41,390	60.6%	6,210	17.7%
民生	4,340	6.5%	4,470	6.5%	130	3.0%
OA	1,780	2.6%	3,594	5.3%	1,814	101.9%
通信	1,010	1.5%	559	0.8%	-451	-44.7%
アミューズメント	180	0.3%	151	0.2%	-29	-16.1%

出所：会社資料よりフィスコ作成

2. 財務状況

2023年3月期末の流動資産は前期末比で930百万円減の33,803百万円となったが、主に現金及び預金の増加2,215百万円、受取手形及び売掛金（電子記録債権含む）の減少1,889百万円、商品及び製品の減少1,517百万円などによる。固定資産は同33百万円増の3,981百万円となったが、主に償却による有形固定資産の減少176百万円、無形固定資産の増加58百万円、投資その他の資産の増加152百万円による。この結果、2023年3月期末の資産合計は同898百万円減の37,784百万円となった。

一方で、負債合計は前期末比3,294百万円減の13,107百万円となったが、主に流動負債のうち、買掛金が957百万円減少、短期借入金が2,502百万円減少、固定負債のうち、長期借入金が299百万円減少したことなどによる。純資産は、主に新株発行による資本金及び資本剰余金の増加1,124百万円、親会社株主に帰属する当期純利益の計上による利益剰余金の増加560百万円、為替換算調整勘定の増加325百万円などにより前期末比2,397百万円増の24,677百万円となった。この結果、2023年3月期末の自己資本比率は65.3%（前期末は57.6%）となった。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	22/3 期末	23/3 期末	増減額
現金及び預金	2,625	4,840	2,215
受取手形及び売掛金(電子記録債権含む)	16,080	14,191	-1,889
商品及び製品	15,734	14,217	-1,517
流動資産計	34,733	33,803	-930
有形固定資産	1,064	888	-176
無形固定資産	127	185	58
投資その他の資産	2,755	2,907	152
固定資産計	3,948	3,981	33
資産合計	38,682	37,784	-898
買掛金	6,784	5,827	-957
短期借入金(含む1年内長期)	7,149	4,647	-2,502
流動負債計	15,175	12,043	-3,132
長期借入金	634	335	-299
固定負債計	1,226	1,063	-163
負債合計	16,401	13,107	-3,294
資本金及び資本剰余金	9,762	10,886	1,124
利益剰余金	12,506	13,066	560
純資産合計	22,280	24,677	2,397

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3,858百万円の収入となったが、主な収入は税金等調整前当期純利益の計上1,153百万円、減価償却費127百万円、売上債権の減少2,188百万円、棚卸資産の減少1,751百万円などで、主な支出は、仕入債務の減少1,092百万円などであった。投資活動によるキャッシュ・フローは43百万円の収入となり、フリーキャッシュ・フローは3,901百万円のプラスとなった。財務活動によるキャッシュ・フローは1,970百万円の支出であったが、主な収入は、株式の発行による収入1,164百万円、自己株式の売却による収入201百万円などで、主な支出は長短借入金の減少2,981百万円、配当金の支払額312百万円であった。この結果、2023年3月期の現金及び現金同等物は2,215百万円増加し、期末残高は4,840百万円となった。

業績動向

キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	22/3期	23/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	-5,163	3,858
税金等調整前当期純利益 (-は損失)	-88	1,153
減価償却費	179	127
売上債権の増減額 (-は増加)	-1,424	2,188
棚卸資産の増減額 (-は増加)	-4,638	1,751
仕入債務の増減額 (-は減少)	643	-1,092
投資活動によるキャッシュ・フロー	333	43
財務活動によるキャッシュ・フロー	3,761	-1,970
長短借入金の増加 (ネット)	4,041	-2,981
株式の発行による収入	-	1,164
配当金の支払額	-312	-312
自己株式の売却による収入	80	201
現金及び現金同等物増減額	-770	2,215
現金及び現金同等物期末残高	2,625	4,840

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024年3月期は20.6%の営業減益予想

1. 2024年3月期の業績見通し

進行中の2024年3月期の連結業績については、売上高71,000百万円（前期比4.0%増）、営業利益1,000百万円（同20.6%減）、経常利益950百万円（同12.1%減）、親会社株主に帰属する当期純利益700百万円（同19.7%減）が予想されている。

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(予)			
	金額	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
売上高	68,295	100.0%	71,000	100.0%	2,705	4.0%
産業	18,132	26.5%	14,160	19.9%	-3,972	-21.9%
自動車	41,390	60.6%	48,055	67.7%	6,665	16.1%
民生	4,470	6.5%	5,089	7.2%	619	13.8%
OA	3,594	5.3%	3,188	4.5%	-406	-11.3%
通信	559	0.8%	421	0.6%	-138	-24.7%
アミューズメント	151	0.2%	88	0.1%	-63	-41.7%
(うち海外拠点)	22,991	33.7%	26,934	37.9%	3,943	17.2%
売上総利益	7,045	10.3%	7,447	10.5%	402	5.7%
販管費	5,785	8.5%	6,447	9.1%	662	11.4%
営業利益	1,260	1.8%	1,000	1.4%	-260	-20.6%
経常利益	1,080	1.6%	950	1.3%	-130	-12.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	872	1.3%	700	1.0%	-172	-19.7%

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14,160百万円(前期比21.9%減)、自動車分野が48,055百万円(同16.1%増)、民生分野が5,089百万円(同13.8%増)、OA分野が3,188百万円(同11.3%減)、通信分野が421百万円(同24.7%減)、アミューズメント分野が88百万円(同41.7%減)を見込んでいる。

引き続き自動車分野と民生分野は堅調に推移する見込みだが、OA分野は前期の反動で減少を予想している。産業分野はまだ商流移管の影響が残ることに加え、一部の顧客で在庫が増加していることから減収を見込んでいる。注目の「STREAL」は、前期の開発遅れを取り戻して出荷が進む見込みであることから、売上高は3,500百万円(前期比40.0%増)を見込んでいる。

2. 2024年3月期重点方針

経営計画である売上高710億円、営業利益10億円は必達として、これを達成するためにも以下のような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：534億円(前期471億円)
- ・H&CSB※2：500億円(同495億円)
- ・STREAL：60億円(同60億円)

※1 デザイン・イン：顧客製品への採用が内定した金額(売上高ではない)

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

(2) 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促進。

(3) サステナビリティ経営・DXの推進

(4) 顧客・仕入先との一層の関係強化

After 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”」

2027年3月期に売上高1,000億円、営業利益30億円が目標

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

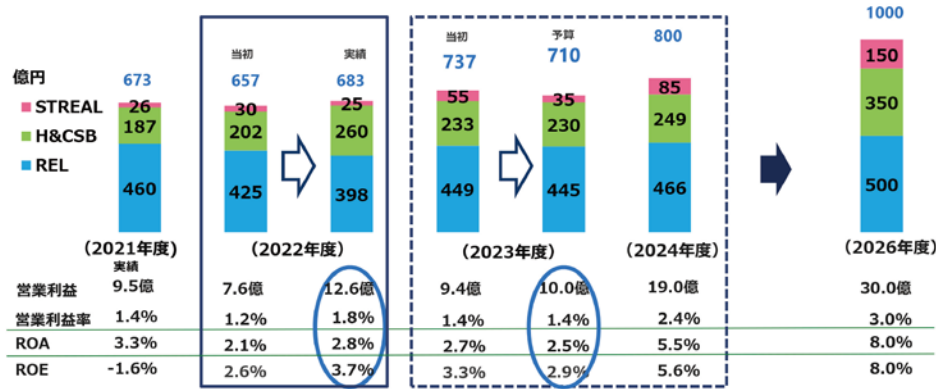
(2) 数値目標と進捗

数値目標として、2025年3月期に売上高800億円、営業利益率2.0%超、営業利益19.0億円、ROE5.0%超を掲げている。この目標の中間値として、2024年3月期に営業利益9.4億円を掲げていたが、この利益目標は既に2023年3月期に達成された。しかし前述のように2024年3月期が減益予想であることに加え、ロシア・ウクライナ情勢や米中の覇権争いの影響など、先行きも不透明であることから、最終年度の目標値に変更はない。

さらに同社では、さらにその先の方向性として、2025年3月期までの3年間で「高収益体制の構築と、業容拡大に向けた基盤作りの3年間」と位置付け、次のステップとして「持続可能な社会実現への貢献と企業価値の向上」「持続的な成長と発展可能な企業」を掲げている。この間の数値目標として、「2027年3月期に売上高1,000億円、営業利益率3.0%、ROE8.0%」を発表している。容易な目標ではないと思うが、弊社ではこの目標に向かって同社がどのように変化していくかを注視している。

中期経営計画「プロジェクト“S”」

「プロジェクト“S”」進捗状況



出所：決算説明会資料より掲載

2. 売上・事業の拡大 (ルネサス)

2024年3月期の売上目標は445億円(前期実績398億円)、D-inの目標金額は534億円(同471億円)としている。活動のポイントとしては、主に以下の4つの施策を実行していく。

- ・成長市場へのD-in推進
- ・Winning Combination/Cross Sell推進
- ・A&P拡販
- ・2024年3月末期限のM保品(メーカー保守在庫)の販売完遂
(2022年9月末 = 1.8億円 ⇒ 2023年3月末 = 5.1億円)

(1) 成長市場へのD-in推進基本方針

2023年1月から6月までのD-inの目標金額は400億円。以下のような案件を推進する。

- ・MPU向け R-CarD3 + RH850/F1KM LTV 62.3億円 MP:2025/4 ~
 - ・メータ向け RH850/D1M (InfineonEOL代替) LTV 10.5億円 MP:2024/12 ~
 - ・New ランプ向け RH850/F1KM LTV 13.4億円 MP:2025/5 ~
 - ・セルダイインド向けプリアンブ LTV 11.4億円 MP:2028/4 ~
- (LTV : Life Time Value 累計売上高、MP : Mass Production 量産時期)

(2) Winning Combination/Cross Sell 案件

車両制御 ECU ユニットへ Analog 製品と Digital 製品の Winning Combination/Cross Cell 採用を目指す。

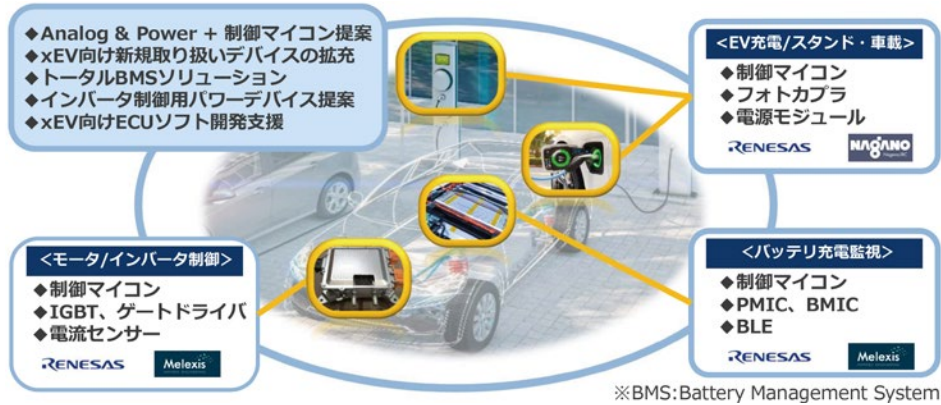
Analog 製品 / 電源管理 IC:RAA271082、サーマル FET:RJE0621JSP/RJF0622JSP

Digital 製品 /MCU:RH850/U2A

中期経営計画「プロジェクト“S”」

(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



出所：決算説明会資料より掲載

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 目標は500億円(同495億円)。

(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(取扱カード)の拡充
- ・納期延伸要請に対し納入交渉のうえ売上確保
- ・物量確保による機会損失防止

(2) 既存商材の売上拡大

- ・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
- ・ASIC (FARADAY)
売上目標：23年度33億円、24年度40億円、26年度80億円
ターゲット：OA 機器メーカー、産業用ロボットメーカー
- ・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
- ・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

グローセル | 2023年7月18日(火)
 9995 東証プライム市場 | <https://www.gloسل.co.jp/ir/>

中期経営計画「プロジェクト“S”」

(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100億を目指す。

(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



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



出所：決算説明会資料より掲載

中期経営計画「プロジェクト“S”」

4. 売上・事業の拡大 (STREAL)

2024年3月期の売上目標は35億円(前期実績25億円)、D-in目標は60億円(同60億円)。

● 活動のポイント

- ・ 協働ロボット向けトルクセンサーの早期量産立ち上げ
- ・ E-Bike向けセンサモジュール+無線給電基板の需要急増に向けた部材の準備
- ・ 協働ロボット向けSR500の物量確保と顧客生産効率改善による需要増への対応

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(トルクセンサ)</p> <p>STREAL搭載のトルクセンサをロボットの関節に使用することで複雑な動きの中でもトルクを高精度に測定可能です。人手不足となる現場を助けるロボットが、安全に稼働できるようサポートします。</p>	 <p>半導体製造装置</p> <p>STREALの技術は半導体を製造するためのクリーニング装置に使用されています。空気が流れるパイプに取付け、流量を精密に制御することに役立っています。半導体の生産性向上に寄与します。</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>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>	 <p>橋梁</p> <p>STREALは橋の経年劣化による事故を防ぐため、少しずつ変わる橋の状態をモニタリングします。定期診断だけでは防ぎきれない劣化による事故をなくすべく、インフラ・設備の安心・安全を守ります。</p>

出所：決算説明会資料より掲載

サステナビリティにも積極的に取り組む

5. サステナビリティへの取り組み

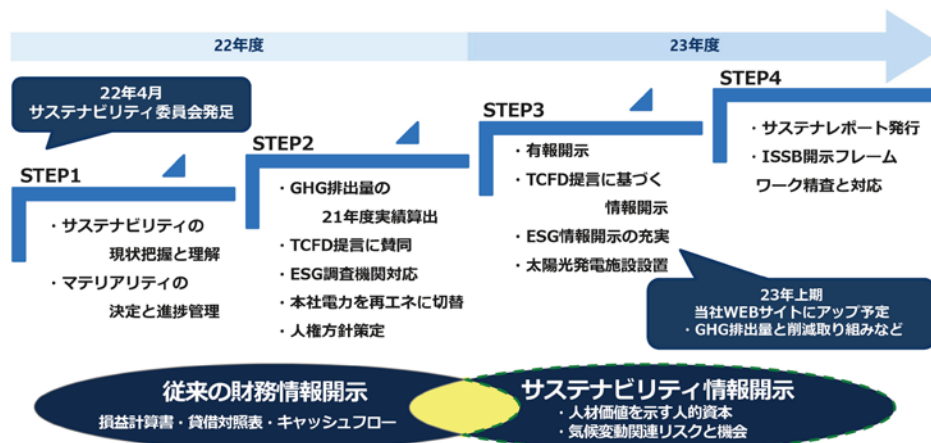
(1) サステナビリティへの取り組み

同社では、同社が取扱うマイコン・STREAL等すべての製品拡販がサステナブルな社会を実現し、同社の成長と競争力を強化すると考えており、以下のような製品や活動を通じて社会課題の解決に貢献している。また前期から今期にかけてのサステナビリティ活動のロードマップを作成した。



出所：決算説明会資料より掲載

サステナビリティ活動のロードマップ



出所：決算説明会資料より掲載

(2) CSR 活動への取り組み

同社では、以前から後記のような 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、2022年11月に「CSR 活動報告書」を発行した。

中期経営計画「プロジェクト“S”」

(主な CSR 活動)

- ・ 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～）
- ・ 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～）
- ・ 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）

(3) 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 2023年3月期実績（時間外：13.2h/人月 年休：21.4日/人年）
- ・ 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

5日間は有給（100%支給）とし、休暇取得を義務化

(d) 2022年度・2023年度で8.25%の賃上げ実施
(4) 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。「DX」を成長戦略と位置付け、業務の効率化・プロセス変更にとどまらず、企業文化・風土を変化させビジネスモデル変革へとつなげ競争優位を確立する。以下のような重点施策とIT化施策を推進している。

(重点施策)

- ・ 営業推進体制の改革 / 効率・生産性の向上
- ・ 新たなビジネスモデルの創出

(IT化施策)

- ・ STREALの生産管理システム構築
- ・ 次期基幹システムの更新検討
- ・ 管理会計及び経営中期計画のシステム化
- ・ 全社サプライチェーンの最適運営
- ・ インボイス制度・電子帳簿保存法対応
- ・ 目標管理制度のシステム運用

■ 株主還元

2024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。

2023年3月期についても前期と同額の1株当たり12円(期末)の配当を行った。進行中の2024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