

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>](#)

2021 年 6 月 25 日 (金)

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. 2021 年 3 月期連結業績（実績）	01
2. 2022 年 3 月期の連結業績：増収増益を予想	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. 2021 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
■ 中長期成長戦略	10
1. 中長期の成長戦略と新中期経営計画「SSG 2021」の概要	10
2. ルネサスエレクトロニクス製品への取り組み	11
3. 新規ビジネス品への取り組み	15
4. 「STREAL」への取り組み	17
5. 海外ビジネス拡大（国内・海外の連携強化）	20
6. 特約店との連携を図り、一体となった運営を徹底	21
7. One Stop Solution の取り組み	21
8. 働きやすい職場を目指して	22
9. CSR 活動への取り組み	22
10. SDGs への取り組み	22
■ 株主還元	23

■ 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)」)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. 2021年3月期連結業績(実績)

2021年3月期の連結業績は、売上高が59,861百万円(前期比12.8%減)、営業損失が493百万円(前期は61百万円の損失)、経常損失が261百万円(同5百万円の利益)、親会社株主に帰属する当期純損失が367百万円(同65百万円の利益)となった。新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)の影響で、主な向け先である自動車や産業機器の生産が停滞し需要が特に第1四半期に急減したことが減収の主な要因である。一方で、高採算品の比率が高まったことで粗利率は改善した。さらに、出張旅費や交際費等の減少により販管費も前期比で減少したが、減収による売上総利益の減少を補えず営業損失となった。第1四半期をボトムに第2四半期以降は回復し、下半期だけを見れば営業利益を確保した。注力商品である「STREAL」の売上高は前期比で約3.0倍となった。

2. 2022年3月期の連結業績：増収増益を予想

進行中の2022年3月期については、売上高68,000百万円(前期比13.6%増)、営業利益580百万円(前期は493百万円の損失)、経常利益540百万円(同261百万円の損失)、親会社株主に帰属する当期純利益400百万円(同367百万円の損失)が予想されている。引き続きコロナ禍の影響が不透明であるが、主力の自動車向けが前下半期から回復傾向にあることから増収増益を予想している。特に4月の出足が好調だったようで、4月末の受注残は過去最高を記録したとのこと。また自社開発品として期待される「STREAL」は順調に拡大しつつあり、用途が広がりつつあることから2022年3月期も倍増(30億円以上)を目指している。年間配当12円は維持する方針である。

要約

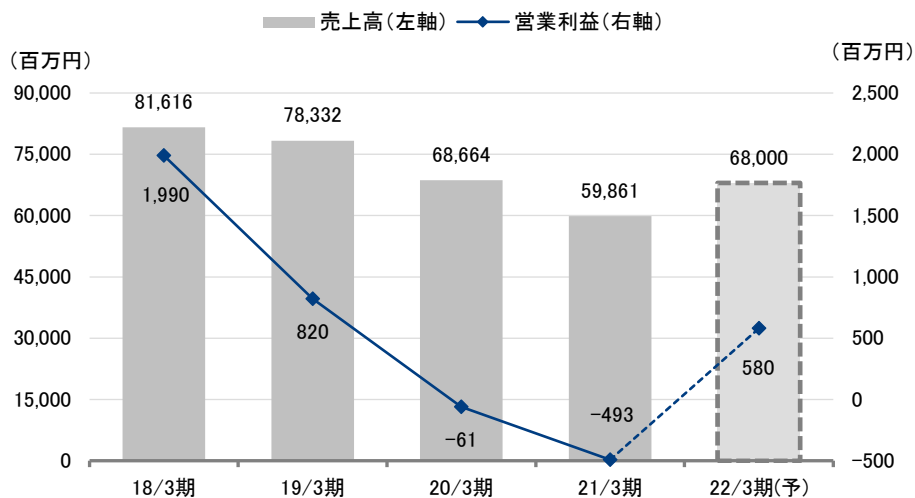
3. 自動車の電子化、各種自動化は追い風、自社開発品の拡大で成長を目指す

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、1年遅れて2024年3月期に売上高800億円、営業利益率2.3%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」も倍増見込む
- ・中期経営計画は1年遅れたが、2024年3月期に売上高800億円を目指す

業績推移



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 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、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11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

出所：会社ホームページよりフィスコ作成

事業概要

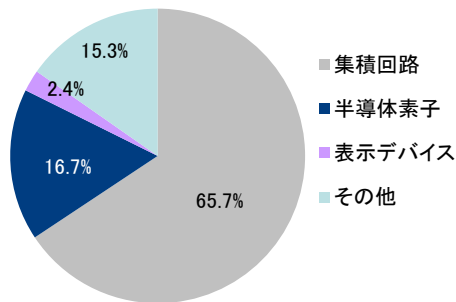
自動車向けを中心とした半導体商社だが、 自社開発製品の拡販にも注力

1. 主な事業内容

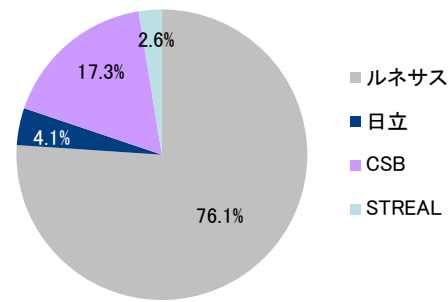
同社の主たる事業は、マイクロコンピューター（マイコン）や各種半導体等を半導体メーカーから仕入れ、販売する電子部品商社としての機能であるが、長年にわたって単に仕入れた商品を販売する商社事業だけでなく、顧客の製品開発の初期段階から共同で開発や提案を進める「デザイン - イン」活動を強みとしている。

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%、一般電子部品が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。

製品別売上高比率
(2021年3月期:59,861百万円)



主な仕入先別比率
(2021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。

事業概要

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も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「メーカー的事业」を行えるのも同社の特色と言えるだろう。

業績動向

2021年3月期はコロナ禍の影響で営業損失だが、粗利率は改善

1. 2021年3月期の連結業績概要

2021年3月期の連結業績は、売上高が59,861百万円（前期比12.8%減）、営業損失が493百万円（前期は61百万円の損失）、経常損失が261百万円（同5百万円の利益）、親会社株主に帰属する当期純損失が367百万円（同65百万円の利益）となった。

コロナ禍の影響で、主な向け先である自動車や産業機器の生産が停滞し、需要が特に第1四半期に急減したことが減収の主な要因である。一方で、高採算品の比率が高まったことで粗利率は改善した。さらに、出張旅費や交際費等の減少により販管費も前期比で減少したが、減収による売上総利益の減少を補えず営業損失となった。第1四半期をボトムに第2四半期以降は回復し、下半期だけを見れば営業利益を確保している。

製品別売上高は、集積回路が39,323百万円（前期比15.1%減）、半導体素子が9,967百万円（同13.3%減）、表示デバイスが1,416百万円（同7.8%減）、一般電子部品が9,154百万円（同1.2%減）となった。

すべての製品が減収となったが、特に自動車向けが多い集積回路、半導体素子が大きく落ち込んだ。表示デバイスは民生用が低迷した。一般電子部品は、「STREAL」やEMSなどは増加したが、開発用の需要が減少しセグメントとしては減収となった。なお注力商品である「STREAL」の売上高は1,530百万円（前期490百万円）となり、前期比で3倍以上となった。海外拠点の売上高は13,157百万円（同5.7%減）であった。

2021年3月期の連結業績

(単位：百万円)

	20/3期		21/3期			
	金額	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	68,664	100.0%	59,861	100.0%	-8,803	-12.8%
集積回路	46,342	67.5%	39,323	65.7%	-7,019	-15.1%
半導体素子	11,520	16.8%	9,967	16.7%	-1,553	-13.5%
表示デバイス	1,535	2.2%	1,416	2.4%	-119	-7.8%
一般電子部品	9,265	13.5%	9,154	15.3%	-111	-1.2%
売上総利益	6,214	9.0%	5,580	9.3%	-634	-10.2%
販管費	6,276	9.1%	6,074	10.1%	-202	-3.2%
営業利益	-61	-	-493	-	-432	-
経常利益	5	0.0%	-261	-	-266	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	65	0.1%	-367	-	-432	-

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

分野別売上高は、産業用が23,490百万円（前期比4.1%減、売上高構成比率39.2%）、自動車が29,200百万円（同16.6%減、同48.8%）、民生が4,280百万円（同17.7%減、同7.1%）、OAが1,430百万円（同20.6%減、同2.4%）、通信が1,160百万円（同27.5%減、同1.9%）、アミューズが300百万円（同40.0%減、同0.5%）であった。すべての分野向けで減収となったが、特に自動車向けが大きく落ち込んでおり、対売上高構成比も前期の51.0%から48.8%へ低下した。

2021年3月期の分野別売上高

（単位：百万円）

	20/3期		21/3期			
	金額	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	68,664	100.0%	59,861	100.0%	-8,839	-12.9%
産業用	24,500	35.7%	23,490	39.2%	-1,010	-4.1%
自動車	35,000	51.0%	29,200	48.8%	-5,800	-16.6%
民生	5,200	7.6%	4,280	7.1%	-920	-17.7%
OA	1,800	2.6%	1,430	2.4%	-370	-20.6%
通信	1,600	2.3%	1,160	1.9%	-440	-27.5%
アミューズ	500	0.7%	300	0.5%	-200	-40.0%

出所：会社資料よりフィスコ作成

減収ながら売上総利益率は9.3%（前期は9.0%）へ上昇したが、製品構成の変化による。特に比較的利益率が高い「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5,580百万円（同10.2%減）となった。一方で販管費は、減収に伴う経費減に加え、コロナ禍の影響による出張旅費や交際費の減少があったことから前期比3.2%減の6,074百万円となったが、売上総利益の減少を補えず、営業損益は493百万円の損失となった。ただし、上半期の営業損失が503百万円であったことから、下半期にはわずかではあるが10百万円の利益を計上したことになる。

2. 財務状況

2021年3月期末の流動資産は前期末比で1,100百万円増加し28,864百万円となったが、主に現金及び預金の減少1,614百万円、受取手形及び売掛金の増加1,099百万円、商品及び製品の増加1,367百万円などによる。固定資産は4,789百万円（前期末比492百万円増）となったが、主に投資その他の資産の増加521百万円による。この結果、2021年3月期末の資産合計は33,653百万円（同1,592百万円増）となった。

一方で、負債合計は前期末比1,640百万円増の11,151百万円となったが、主に流動負債のうち、支払手形及び買掛金が210百万円増、短期借入金が1,666百万円増、固定負債のうち、長期借入金94百万円減、退職給付に係る負債が85百万円減などによる。純資産は、主に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680百万円などにより前期末比49百万円減の22,501百万円となった。この結果、2021年3月期末の自己資本比率は66.9%（前期末は70.3%）となった。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	20/3 期末	21/3 期末	増減額
現金及び預金	5,009	3,395	-1,614
受取手形及び売掛金	11,720	12,819	1,099
商品及び製品	9,430	10,797	1,367
流動資産計	27,764	28,864	1,100
有形固定資産	1,556	1,537	-19
無形固定資産	149	138	-11
投資その他資産	2,591	3,112	521
固定資産計	4,297	4,789	492
資産合計	32,061	33,653	1,592
仕入債務	5,804	6,014	210
短期借入金	1,531	3,197	1,666
流動負債計	8,437	10,263	1,826
長期借入金	404	310	-94
退職給付に係る負債	324	239	-85
固定負債計	1,073	888	-185
負債合計	9,511	11,151	1,640
利益剰余金	13,864	13,184	-680
純資産合計	22,550	22,501	-49

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、2,591百万円の支出となったが、主な支出は税金等調整前純損失の計上261百万円、売上債権の増加1,080百万円、たな卸資産の増加1,354百万円、主な収入は減価償却費143百万円、仕入債務の増加191百万円であった。投資活動によるキャッシュ・フローは356百万円の支出となり、フリーキャッシュフローは2,947百万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1,260百万円の収入であったが、主な収入は長短借入金の増加1,536百万円、主な支出は配当金の支払額312百万円であった。この結果、2021年3月期中の現金及び現金同等物は1,614百万円減少し、期末残高は3,395百万円となった。

キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	20/3 期	21/3 期
営業活動によるCF	1,774	-2,591
税金等調整前純利益又は損失	103	-261
減価償却費	115	143
売上債権の増減額 (-は増加)	1,570	-1,080
たな卸資産の増減額 (-は増加)	969	-1,354
仕入債務の増減額 (-は減少)	-773	191
投資活動によるCF	-207	-356
財務活動によるCF	-386	1,260
長短借入金の増加(ネット)	-127	1,536
配当金の支払額	-312	-312
現金及び現金同等物増減額	1,167	-1,613
現金及び現金同等物期末残高	5,009	3,395

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5.8億円を目指す

進行中の2022年3月期については、売上高68,000百万円（前期比13.6%増）、営業利益580百万円（前期は493百万円の損失）、経常利益540百万円（同261百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益400百万円（同367百万円の損失）が予想されている。引き続きコロナ禍の影響が不透明であるが、前下半期から主力の自動車向けが回復傾向にあることから増収増益を予想している。特に4月の出足が好調だったようで、4月末の受注残は過去最高を記録したとしている。

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%	43,379	63.8%	4,056	10.3%
半導体素子	9,967	16.7%	10,262	15.1%	295	3.0%
表示デバイス	1,416	2.4%	1,257	1.9%	-159	-11.2%
一般電子部品	9,154	15.3%	13,101	19.3%	3,947	43.1%
(うち海外拠点)	13,157	22.0%	16,071	23.6%	2,914	22.1%
売上総利益	5,580	9.3%	7,270	10.7%	1,690	30.3%
販管費	6,074	10.1%	6,694	9.8%	616	10.2%
営業利益	-493	-	580	0.9%	1,073	-
経常利益	-261	-	540	0.8%	801	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-367	-	400	0.6%	767	-

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43,379百万円（前期比10.3%増）、半導体素子が10,262百万円（同3.0%増）、表示デバイスが1,257百万円（同11.2%減）、一般電子部品が13,101百万円（同43.1%増）と予想されている。なお注力商品である「STREAL」の売上高は倍増以上（3,000～4,000百万円）を目指している。海外拠点の売上高は16,071百万円（同22.1%増）の予想。

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580百万円の予想。

■ 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. 中長期の成長戦略と新中期経営計画「SSG 2021」の概要

同社は 2019 年 5 月に、2020 年 3 月期 - 2022 年 3 月期までの 3 ケ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。

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。その後、新たに外部環境に左右されない経営指標として、2023 年 3 月期に売上規模 800 億円、(ルネサスエレクトロニクス製品 600 億円、CSB ほか 200 億円、うち「STREAL」30 億円)、営業利益率 2.0% を掲げた。現時点においてはこの目標数値に変更はないが、目標時期を 1 年遅れの 2024 年 3 月期とした。会社は「コロナ禍の影響もあり先行きは不透明であるが、この目標達成は十分可能である」と述べている。

定量的目標と時期は変更されたが、定性的な目標は変わっておらず、この間も以下のような取り組みを粛々と進める計画だ。

- (1) 「ルネサスエレクトロニクス製品」を軸に、重点分野である自動車・産業分野での拡販を推進
- (2) 「新商材・新規ビジネス」の取り組み強化
- (3) 「STREAL」事業の一層の推進と拡大
- (4) 国内・海外の連携強化による海外ビジネスの拡大
- (5) 特約店との連携強化による一体となった営業活動強化
- (6) 更なる技術力強化 (One Stop Solution への取り組み)
- (7) コロナ禍対策: 時差出勤、在宅勤務、特別休暇付与等を実施し、社員の安全と雇用の確保を優先
- (8) 「Society 5.0」を支える技術革新に積極的に取り組み、CSR 活動を通じて SDGs の達成に貢献、強固なコーポレートカルチャーを確立

ルネサスエレクトロニクス製半導体の拡販が成長戦略の主軸であるのは不変

2. ルネサスエレクトロニクス製品への取り組み

同社はその設立の経緯（イーストンエレクトロニクスとルネサスデバイス販売が合併して誕生）から明らかなように、ルネサスの特約店として成長を遂げてきた。現状では、売上高の約 80% 弱をルネサスエレクトロニクス製品が占めているが、ルネサス側から見ても、同社は重要な特約店の 1 つと言えるだろう。

そのため、今後の成長戦略の柱として「ルネサスエレクトロニクス製品への取り組み」を掲げているが、特に以下の 3 つの重点施策を実行していく方針だ。

- ・ Winning Combination/Cross Sell ※ の徹底推進
- ・ 産業分野：監視システムのバッテリーレス・AI 化
- ・ 自動車分野：安全と安心のバッテリー監視とセキュリティ

※ Winning Combination とはルネサス製 MCU と旧インターシル・IDT 製品のキット販売
 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

また以前から注力してきた「デザイン - イン」の強化・拡大も継続する。「デザイン - イン」とは、新製品への採用内定を指す。顧客が新製品開発を進める初期段階から計画に参画し、顧客ニーズを満たすようなソリューション提案を行っていく必要があるため、顧客との信頼関係が厚く、期待に応えられるだけの技術力がないと参画はできない。

(1) 2022 年 3 月期の「デザイン - イン」目標は 455 億円

2021 年 3 月期のルネサスエレクトロニクス製品のデザイン - イン金額（売上高ではなく、数年間にわたる生涯売上見込の累計額）は、418 億円（自動車分野 308 億円、産業分野ほか 110 億円）であったが、2022 年 3 月期は 455 億円（同 335 億円、同 120 億円）を目指している。

ルネサスエレクトロニクス製品のデザイン - イン金額の推移

	(単位：億円)	
	21/3 期 実績	22/3 期 目標
自動車分野向け	308	335
産業分野ほか向け	110	120
合計	418	455

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

グローセル | 2021年6月25日(金)
9995 東証1部 | <https://www.gloسل.co.jp/ir.html>

中長期成長戦略

2021年3月期の主なデザイン・イン事例としては以下のようなものがあった。

ルネサスエレクトロニクス製品の2021年3月期のデザイン・イン事例

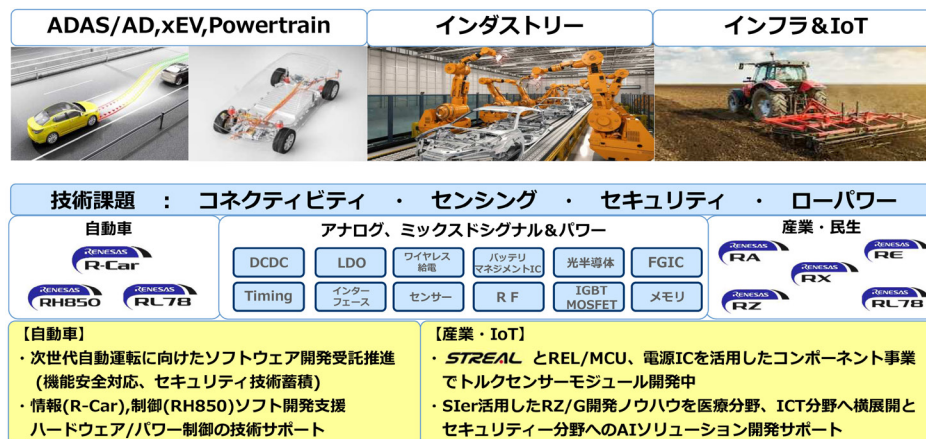
分野	顧客	用途	商品
自動車	A社	バッテリー制御システム	RH850+アナログIC+センサー
	B社	EV向けインバーター	パワートランジスタ
	C社	ロボットビークル	R-Car
	D社	トラクター向け ECU	RH850
産業	E社	バッテリーレス常時監視システム	RE01+ISL 電源 IC
	F社	カメラ組込 AI・IoT システム	RZ マイコン +ISL 電源 IC
	G社	ウェアラブル端末	RE01+アナログ IC+発電デバイス
	H社	内視鏡	RZ/ASSP

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) 主要3分野での拡販への取り組み強化

同社では、「ADAS/AD」「スマートファクトリー」「スマートインフラ」をデザイン・インの重要分野と定めて取り組んでいる。技術的な課題としては、「コネクティビティ」「センシング」「セキュリティ」「ローパワー」がキーワードとなっている。

ルネサスエレクトロニクス製品の拡販への取り組み



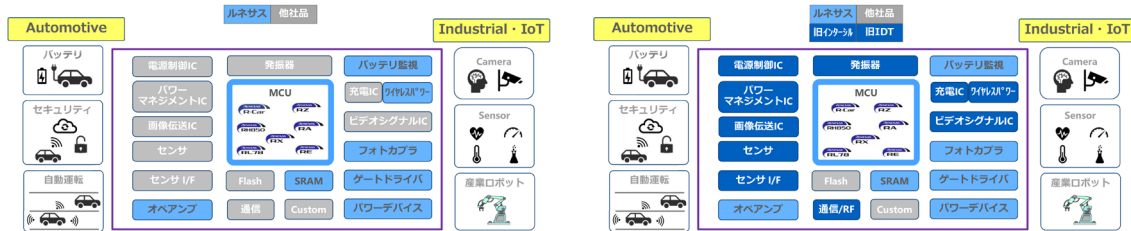
出所：決算説明会資料より掲載

(3) 「Winning Combination/Cross Sell」を提案

以前のように各商材(部品)を単体で販売するのではなく、ルネサスの補完的な製品ポートフォリオをもとに高競争力・高付加価値なMCU+旧インターシル+旧IDT製品を組み合わせたWinning Combination/Cross Sellを提案していく。例えば従来の「ルネサス製品」だけであれば、下図の薄水色の部分しか対象にできないが、「ルネサス+旧インターシル+旧IDT」の組み合わせによって、次の図の青色の部分も対象とすることができる。

中長期成長戦略

Winning Combination

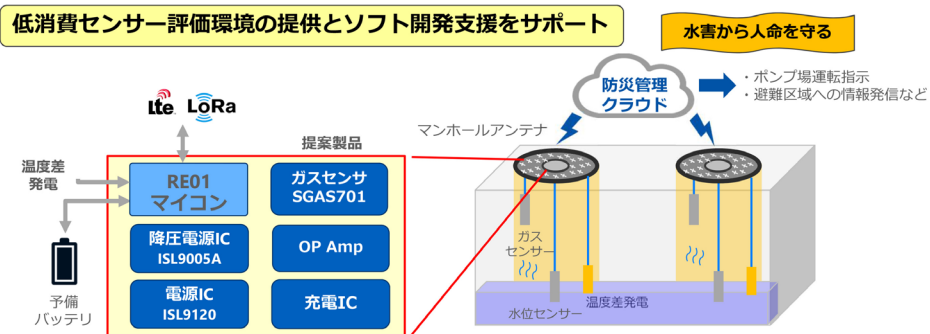


出所：決算説明会資料より掲載

(4) バッテリーレスソリューション (環境、効率化)

環境発電活用でリアルタイム監視でもバッテリーメンテナンスフリーを実現。メンテナンス・コスト、頻度を抑えることができる。

バッテリーレスソリューション

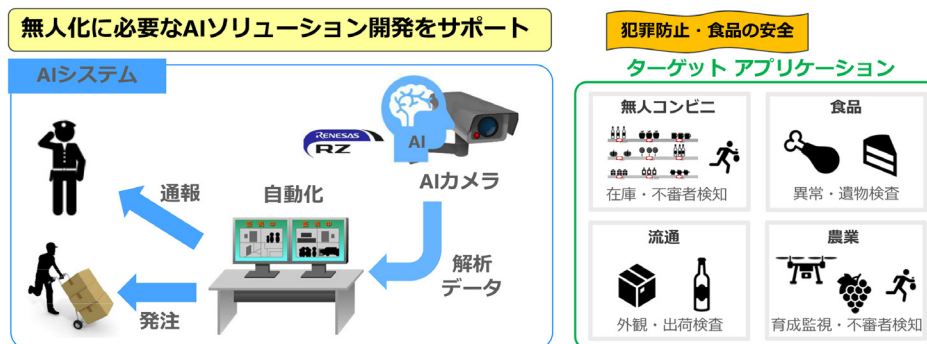


出所：決算説明会資料より掲載

(5) AIソリューション (生産現場・高効率化)

カメラAIソリューション：カメラ単体でAI処理を実現。設置場所、増設が容易。また消費電力では同等性能のAI_Soc比で約1/3の消費電力(RZ/V2M)。

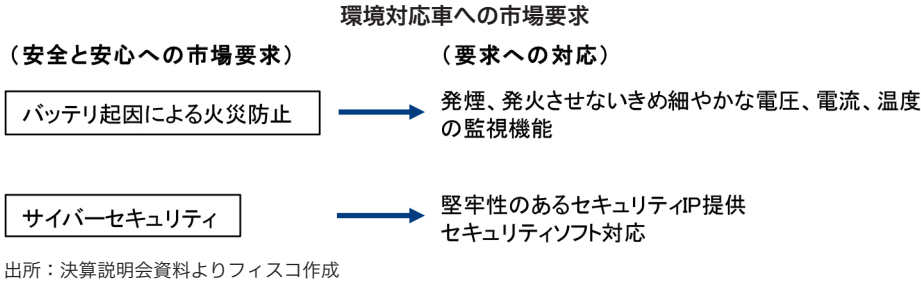
カメラAIソリューション



出所：決算説明会資料より掲載

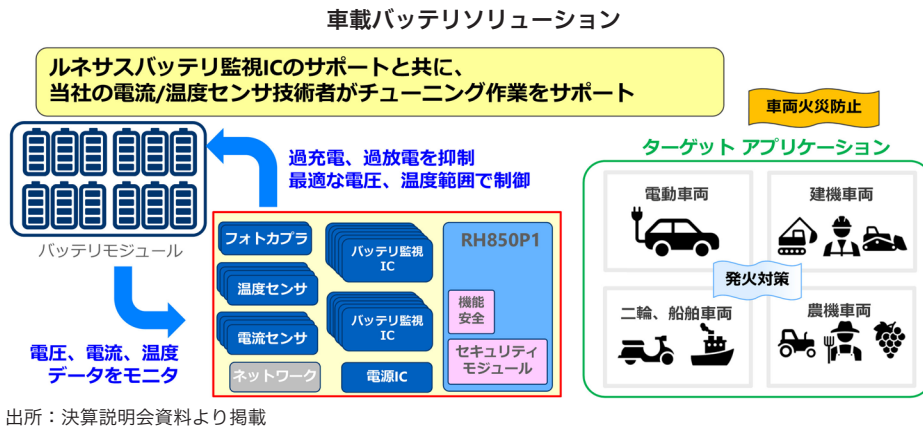
中長期成長戦略

(6) 安全と安心へのニーズ：環境対応車への市場要求

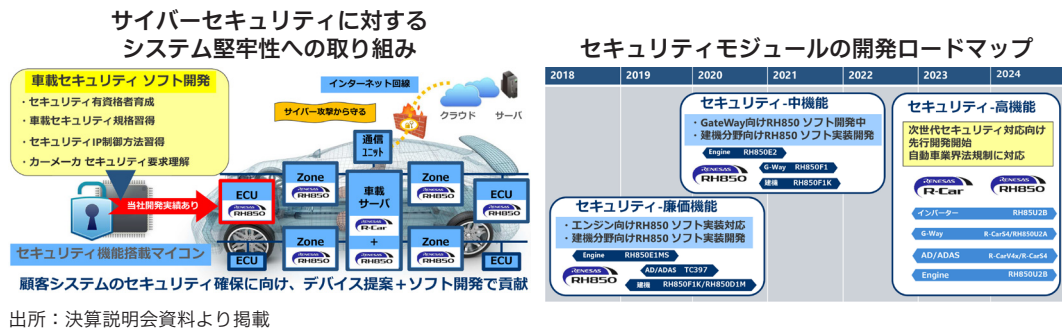


a) バッテリー監視ソリューション

バッテリーの電圧、電流、熱の監視が容易。1ICで同時に16ヶ所の電池セル監視が可能。



b) セキュリティソリューション



3. 新規ビジネス品への取り組み

もう1つの重要な施策として、新規ビジネス品のシステムソリューション提案力の強化を掲げている。新規ビジネス品（Customer Satisfaction Business、CSB製品）とは、ルネサスや日立グループといった同社の歴史的経緯に属さない、同社自身がサードパーティ（外部の第三者）から直接発掘してきた商材を言う。重要施策として、「ストレージビジネスの拡大推進」、「Cross Sellの徹底推進」を掲げている。

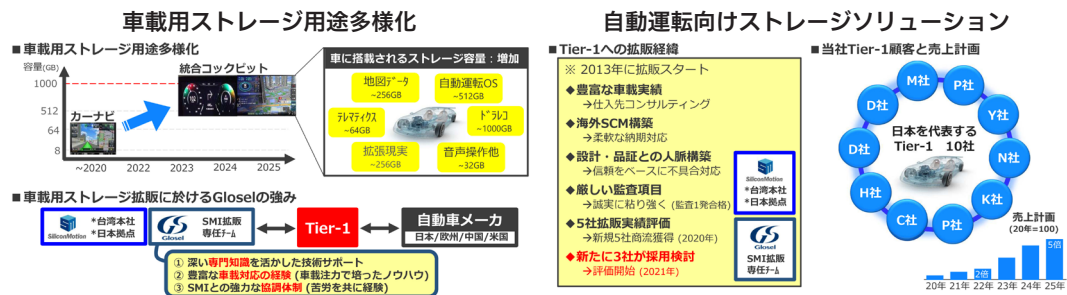
この分野でもデザイン-インに注力するが、2021年3月期のデザイン-イン実績は420億円であったが、2022年3月期は458億円を目標としている。

新規ビジネス品の2021年3月期におけるデザイン-イン事例

顧客	用途	商品
A社	半導体製造装置	カスタムボード
B社	多機能プリンター	液晶モジュール
C社	ビジネスホン	液晶モジュール
D社	プリンター	光デバイス
E社	冷蔵庫	電源モジュール
F社	顕微鏡	基板
G社	統合コックピット	メモリモジュール
H社	体表温度測定装置	半導体素子
I社	パワーウィンドウ	ホールセンサー

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

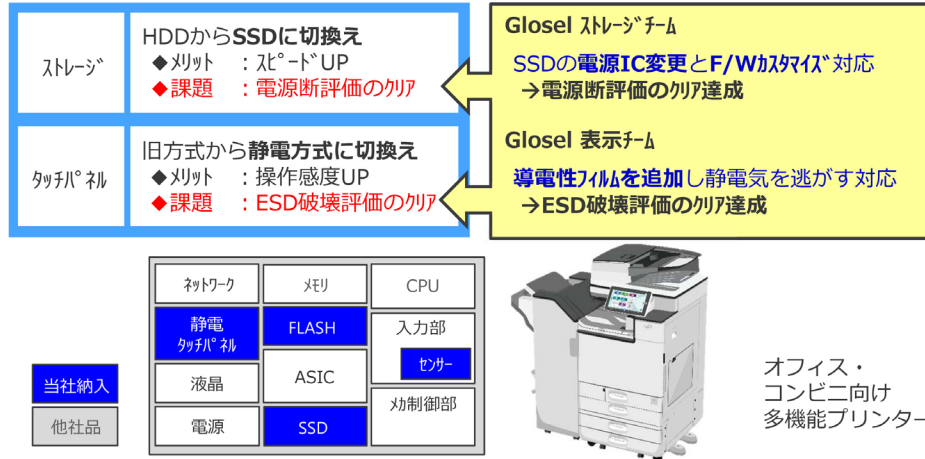
(1) 自動運転向けストレージソリューション



出所：決算説明会資料より掲載

(2) OA 機器向けストレージソリューション

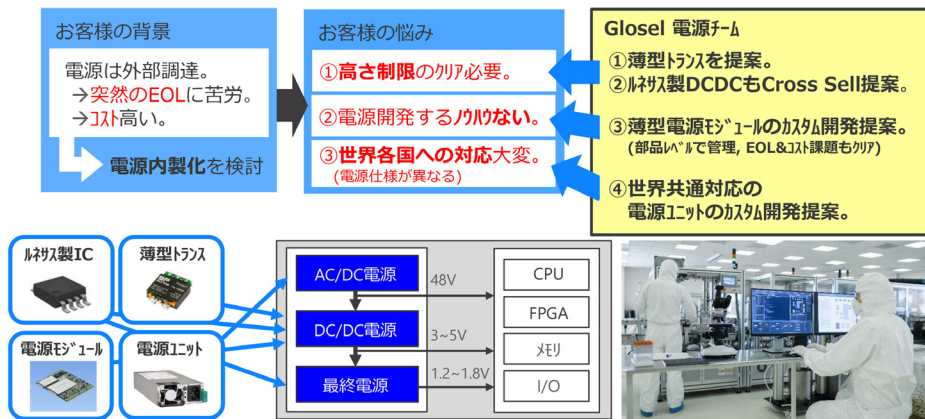
多機能プリンター向け新規ビジネス品の Cross Sell



出所：決算説明会資料より掲載

(3) 産業機器向け電源ソリューション

半導体検査装置向け Cross Sell



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变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「ソリューションビジネスへの展開」と「幅広い社会ニーズへの応用」を掲げている。

(1) ビジネスロードマップ

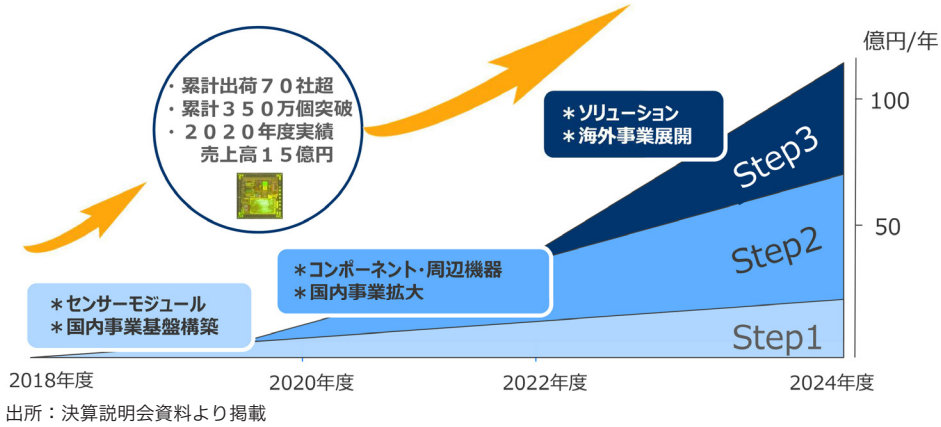


出所：決算説明会資料より掲載

中長期成長戦略

(2) 事業計画：センサーメーカーとしての事業基盤構築

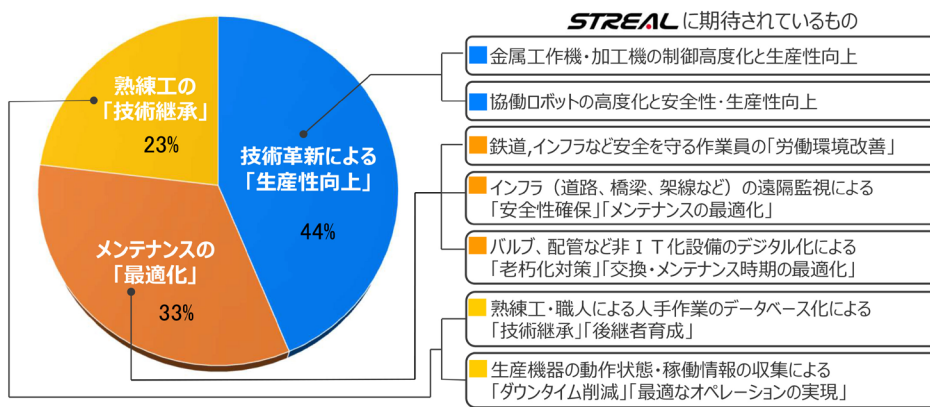
センサーメーカーとしての事業基盤構築



(3) 社会ニーズ

顧客160社を対象に課題の分析を実施。期待が高いことを確認した。

社会ニーズ



(4) 生産性向上：Solution for Cobot

「STREAL」トルクセンサーが協働ロボットの「高度な制御」を実現する。

機器性能向上：協働ロボット用トルクセンサー

・直感的な操作性

繊細なダイレクトティーチングを実現

・安全性の向上

接触時に瞬時に停止



・STREAL トルクセンサーが協働ロボットの「高度な制御」を実現

出所：決算説明会資料より掲載

(5) メンテナンスの「最適化」：Solution for Clean Energy & Rail

a) 風力発電ソリューション

風力発電のメンテナンスにおいて、従来方式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が可能となる。このため、「損傷による故障の防止」「メンテナンス時期の最適化」「労働環境の改善」が可能となる。

b) レールソリューション

鉄道線路の保守・メンテナンスにも応用可能。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」に貢献できる。

中長期成長戦略

(6) 熟練工の「技術継承」: Solution for Machine Tools & IoT

a) 生産性向上: 工作機械・工具のデジタル化

「熟練工の技術継承」「工具交換時期の最適化」

工作機械での利用



出所: 決算説明会資料より掲載

b) 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。

海外ビジネス、特約店営業の強化を図る

5. 海外ビジネス拡大(国内・海外の連携強化)

(1) コロナ禍の影響への対応

- ・リモートワークを活用した顧客との関係維持及び最新情報の入手
- ・需要急回復時に向けた供給準備

(2) 海外拠点と国内営業の連携強化(自動車関連顧客へのW/Wサポート強化)

(3) 中国・広州での新規営業所開設による現地デザイン・イン活動の強化

(4) 北米・上海でのFAE業務強化による、主要顧客への技術サポート向上

2022年3月期の海外拠点売上高は161億円(前期実績132億円)を目標としている。

中長期成長戦略

6. 特約店との連携を図り、一体となった運営を徹底

同社はルネサスの特約店であるが、同社自身も傘下に特約店を抱えている。多数の顧客をカバーするうえではそれら傘下の特約店との連携は必要不可欠だが、そのなかでも特に地域特性を生かした特約店との連携を強化し、一体となった運営を推し進める。

また特約店向けの営業においても積極的にデザイン - イン活動に取り組んでおり、2022年3月期のデザイン - イン金額の目標は24億円(前期実績33億円)としている。前期(2021年3月期)の事例としては以下のようなものがあった。

特約店ビジネスの2021年3月期におけるデザイン - イン事例

顧客	用途	商品
A社	先進ヘッドランプシステム	RH850
B社	車載通信機	パワートランジスタ
C社	モーター制御装置	RL78
D社	バッテリー制御装置	RH850
E社	車載空調ユニット	RL78

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

7. One Stop Solution の取り組み

長期的な方針としては、同社が持つ様々な製品群や仕入先との関係を生かして One Stop Solution を一段と強化する。さらに日立製作所の「Lumada アライアンスプログラム」(1社では解決に及ばない様々な社会課題や地域の課題をテーマとして、ともに取り組み解決するイノベーション創出を目的としたプログラム)にパートナー企業として参画したが、これを通じて技術商社としての One Stop Solution をさらに強化する。

技術商社としての One Stop Solution 強化

出所：決算説明会資料より掲載

Lumada アライアンスプログラム

特に STREAL を中心としたIoTソリューションを提供

8. 働きやすい職場を目指して

同社では「働きやすい職場」を目指して「健康と安全の確保」を進めている。

(1) 新型コロナウイルス対策（社員の安全と雇用の確保）

- ・ 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) SL 制度（グローセル版働き方改革）：2017 年 4 月～

- ・ 残業時間・休暇取得とも目標をクリア（時間外：10.5 h / 以下、年休：20.6 日 / 人年）
- ・ 2019 年 4 月の労働基準法改正を遵守

(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
- ・ 新喫煙ルーツ導入（2021 年 4 月～）

9. CSR 活動への取り組み

同社は CSR 活動にも積極的に取り組んでいる。継続した社会貢献として以下のような活動を行っている。

- ・ CSR 活動報告書発行（2020 年 11 月 25 日）
- ・ 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～）
- ・ 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～）
- ・ ブックオフボランティア宅本便へ継続支援参加（2014 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～）

10. SDGs への取り組み

同社グループは、「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ている。今後も社会課題解決に向けグローセルならではの強みを発揮し SDGs 達成へ貢献することを宣言している。

中長期成長戦略

(1) 顧客・環境への貢献

SDGs への取り組み

Customer	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お客様に提供しています。
取り組み事例	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向上	
環境発電(エナジーハーベスト)ソリューション提案	
Environment	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ます。また、社員による植林活動・地域清掃活動を通じひとりひとりが環境問題を意識した取り組みを行っています。
取り組み事例	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

(2) 株主・従業員・地域社会への貢献

SDGs への取り組み

Shareholders	取り組み事例	SDGsへの貢献
	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	取り組み事例	SDGsへの貢献
	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	取り組み事例	SDGsへの貢献
	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	

出所：決算説明会資料より掲載

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。

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