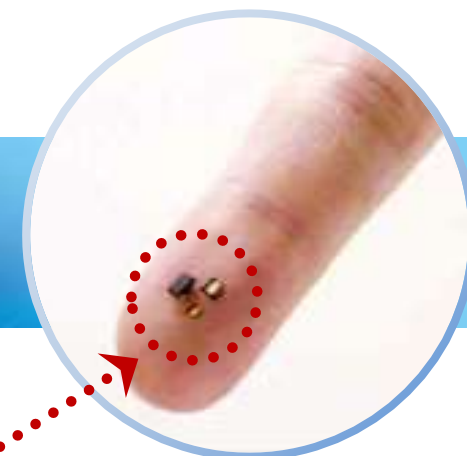


トレックス・セミコンダクター株式会社

個人投資家向け会社説明会



私たちトレックス・セミコンダクターは
小型化・省電力化で

豊かな社会の実現と地球環境の保全に貢献します

2014年9月4日

1 会社概要

事業内容
電源ICへの想い
主力製品群
採用製品例

ビジネスモデル
特徴
提供価値

2 市場動向

アナログ半導体市場規模
アナログ電源IC市場規模
当社の位置付け

競合動向
将来の目標

3 第19期の業績 (2014年3月期)

これまでの業績
売上推移
営業利益推移

利益改善要因

4 今後の展望と 直近の業績

中期経営目標
主要アプリケーション別売上拡大計画
セグメント別売上拡大計画

直近の業績

5 還元方針

基本方針
配当額

1 会社概要

事業内容
電源ICへの想い
主力製品群
採用製品例

ビジネスモデル
特徴
提供価値

2 市場動向

アナログ半導体市場規模
アナログ電源IC市場規模
当社の位置付け

競合動向
将来の目標

3 第19期の業績 (2014年3月期)

これまでの業績
売上推移
営業利益推移

利益改善要因

4 今後の展望と 直近の業績

中期経営目標
主要アプリケーション別売上拡大計画
セグメント別売上拡大計画

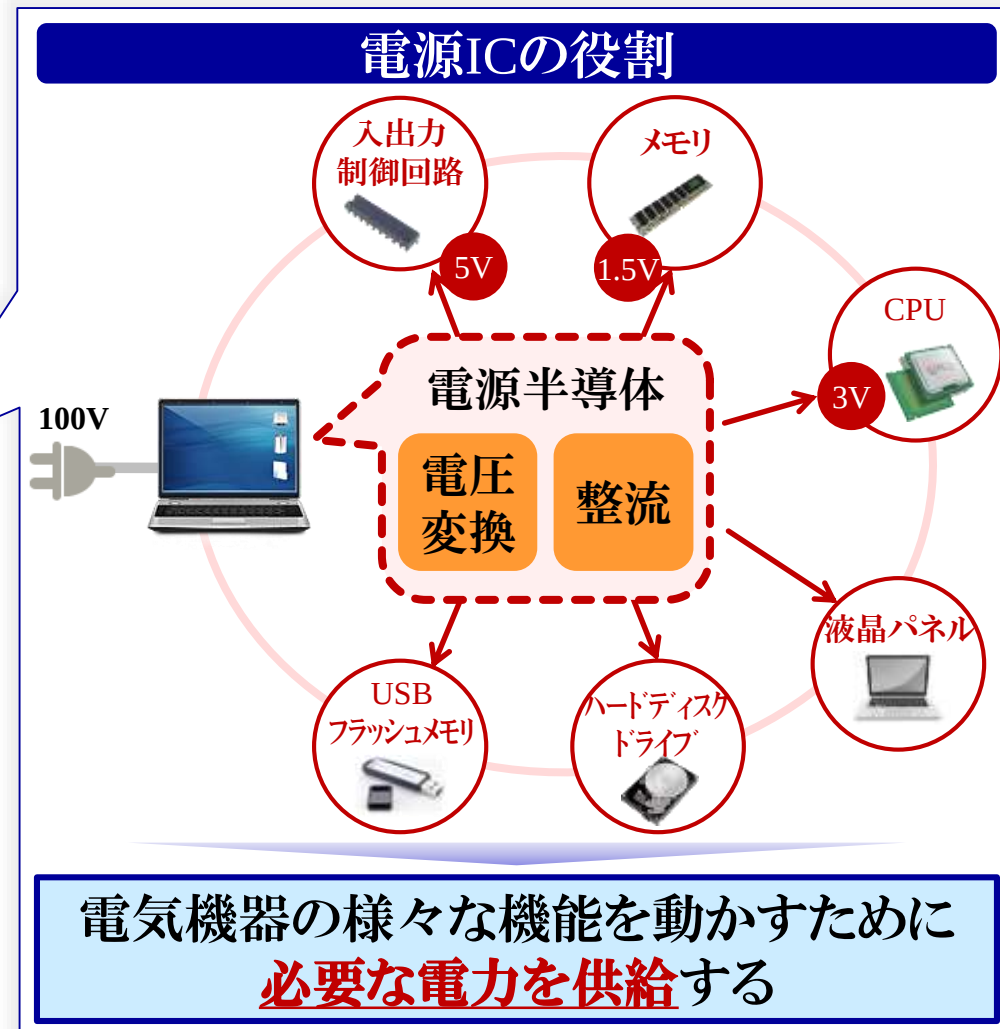
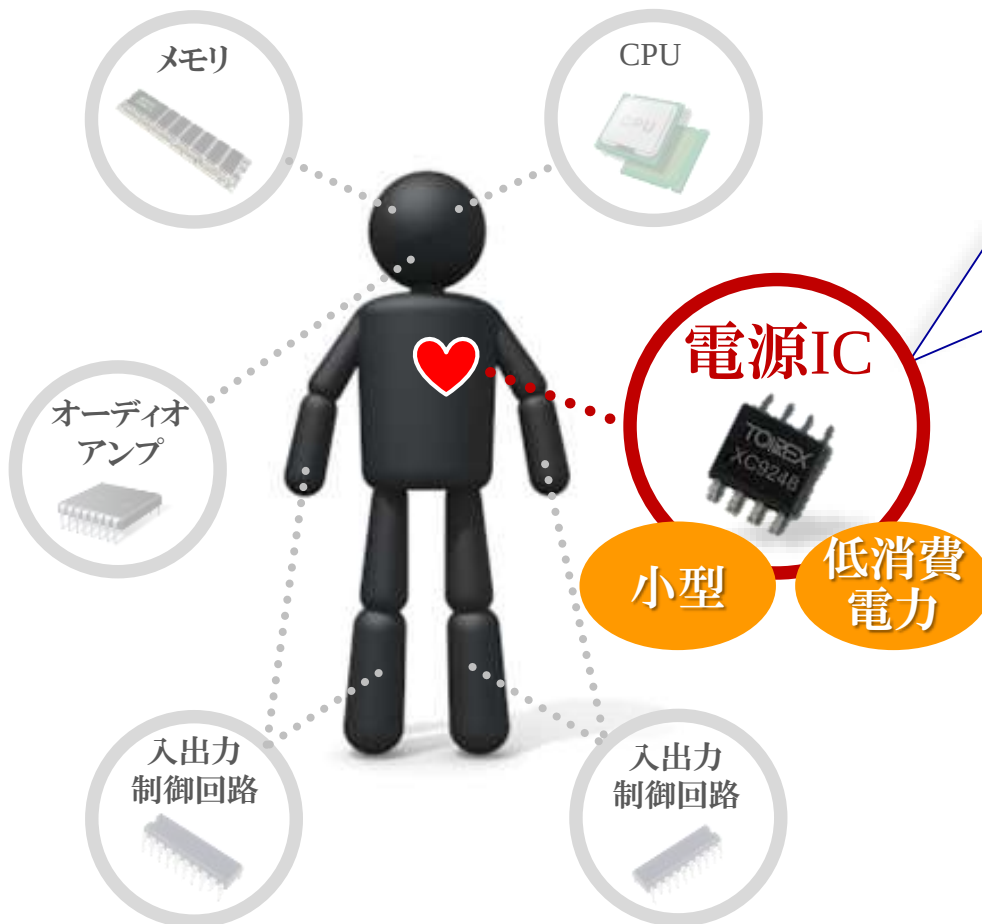
直近の業績

5 還元方針

基本方針
配当額

電気機器の「心臓」の役割を担う、小型・低消費電力（業界トップクラス）の電源ICを開発・販売しています。

半導体の種類(例)



電源ICへの想い

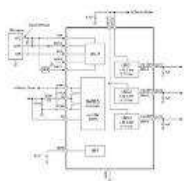
電気機器の小型化・省電力化に“電源”という観点から貢献することで企業理念の体現を目指しています。

理念

豊かな社会の実現と
地球環境の保全に貢献

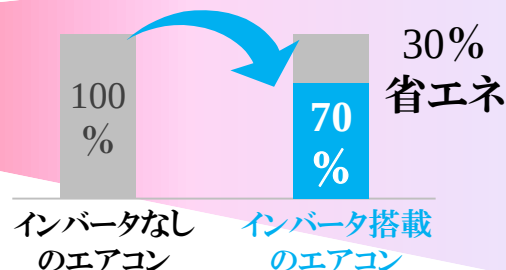
回路設計

部品配置最適化
回路構成をシンプルに



省電力化

エアコンの消費電力量



【出典】ダイキンHPより

パッケージ

部品を集約
放熱性能を向上



小型化



機器の小型化



主力製品群

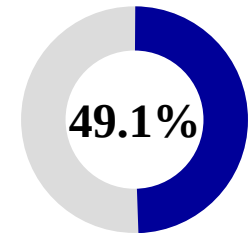
5

VR、DC/DC、VDが当社の主力製品です。

VR



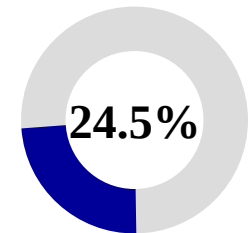
Voltage Regulatorの略(電圧レギュレータ)
入力電圧を希望の出力電圧に変換



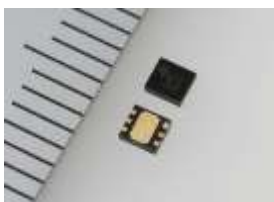
DC/DC



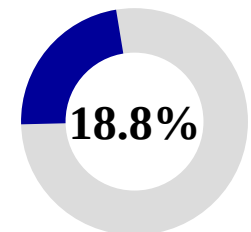
DC/DC Converterの略
出力電圧が常に一定となるように制御



VD



Voltage Detectorの略(電圧検出器)
入力電圧を常に監視
設定電圧以下となった時にアラームを出す

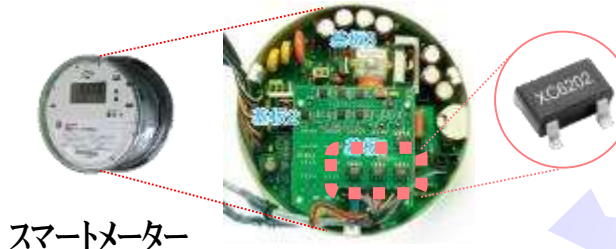


採用製品例

6

電気を必要とする機器には全て、電源ICが使われています。

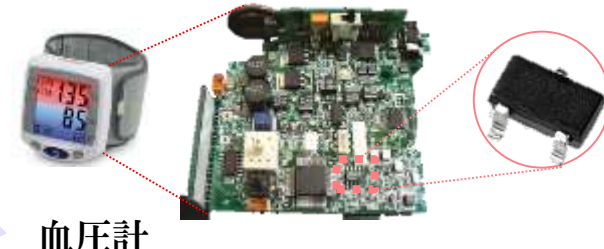
IND (産業機器)



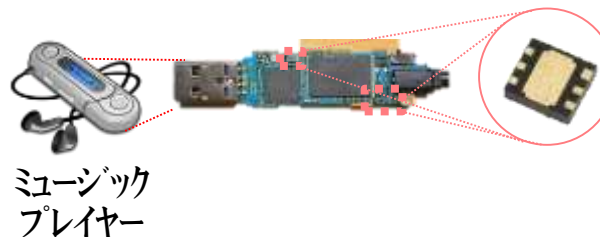
CAR (車載機器)



MED (医療機器)



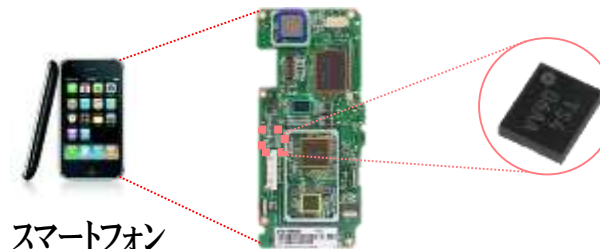
AV (デジタル家電機器)



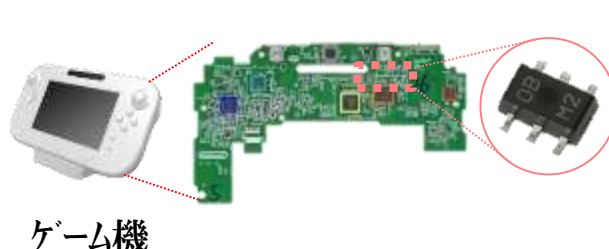
PC (PC、PC周辺機器)



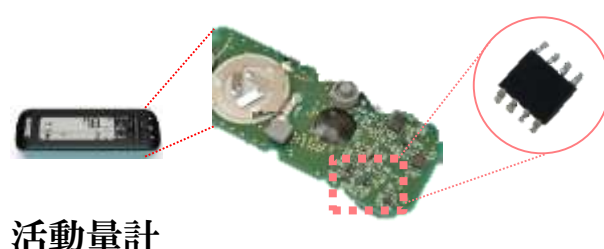
COM (コミュニケーション機器)



AMU (アムusement機器)



HOM (生活家電・健康機器)



ビジネスモデル(1/2)

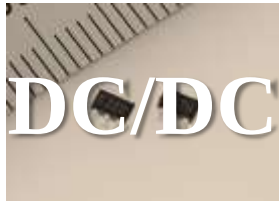
7

単価数円の製品を、多くのお客さまに年間数万～数千万個の単位でご購入いただいております。

	平均単価	お客さま数	平均購入数量	売上高(2013年度)
--	------	-------	--------	-------------



	10円	×	5,000社	×	10万～20万個	=	46億円
--	-----	---	--------	---	----------	---	------



	25円	×	1,500社	×	5万～10万個	=	23億円
--	-----	---	--------	---	---------	---	------



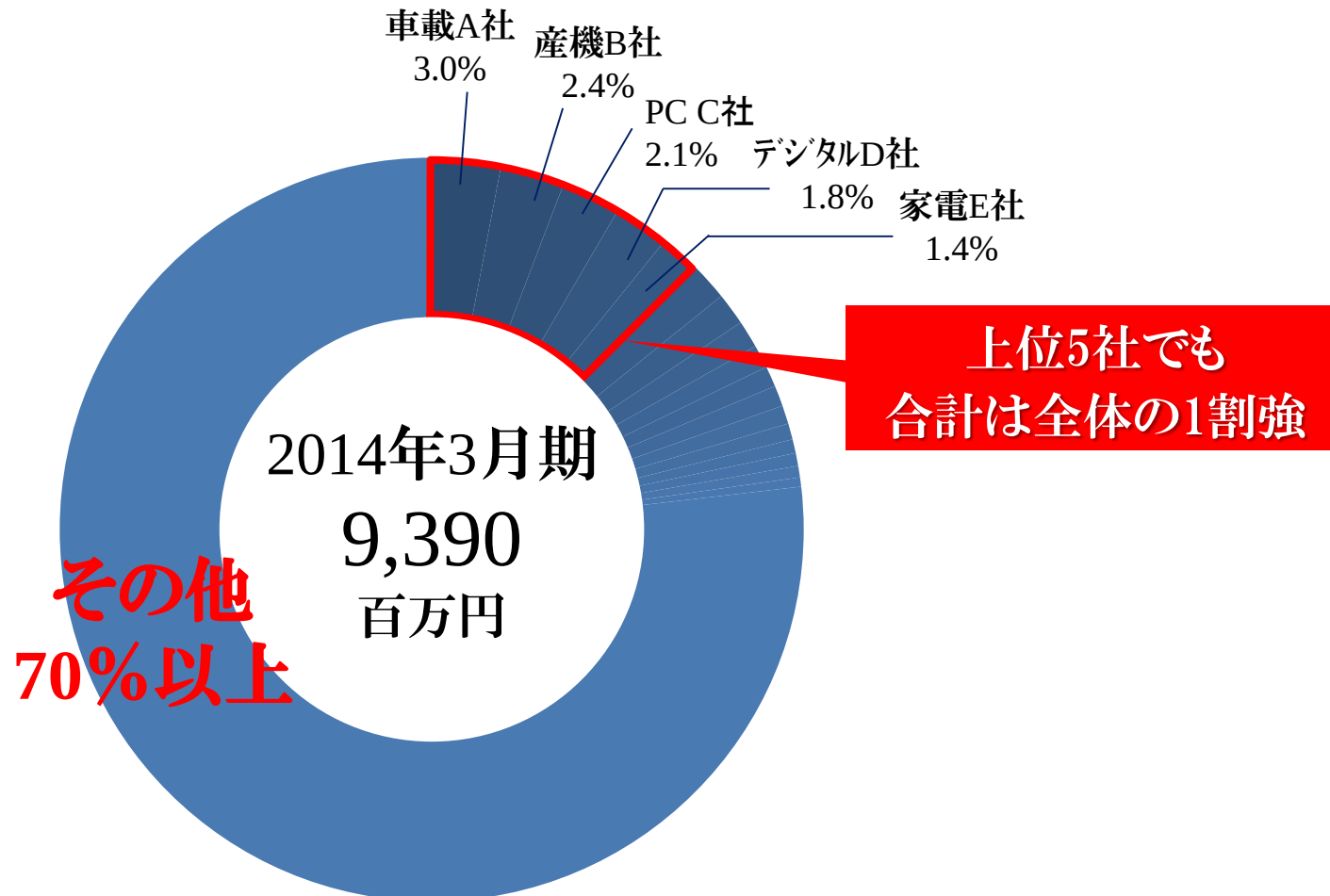
	10円	×	2,000社	×	5万～10万個	=	17億円
--	-----	---	--------	---	---------	---	------

その他製品で7億円

合計	93億円
----	------

当社の製品は、様々な分野で非常に多くのお客さまにお使い頂いています。

お客さま別売上構成(例)



特徴①：安定成長企業

9

着実に一つ一つの商談を積み重ね、堅実に成長していく企業です。



世界はアナログでできている

身の回りの光・音・電気は全てアナログ
全ての機器でアナログ処理が必要



電子化の進展

機器の高性能化に伴う電子化が進展
必要となる電源ICの種類・数も増大

一つ一つの商談の積み重ね

ライフサイクルは長いもので20年以上
一つ一つの商談が安定売上を創り出す

堅実な成長の実現

不採算取引の見直しと、高付加価値
領域へのシフトで収益を安定化

特徴②：プロフェッショナル集団

10

開発、販売にアナログ技術のプロフェッショナル集団を有しています。

回路設計に踏み込んだ提案

開発-FAE(*1)による営業サポートの下、
アナログ電源を知り尽くした営業集団が
ソリューションとしての製品提案を実施しています

(*1)Field Application Engineer (技術営業)



開発

製造

検査・物流

販売

サービス

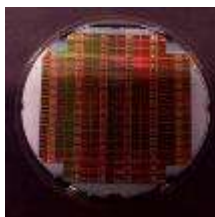


アナログ電源IC設計に特化

1995年の創業から、アナログ電源ICという
一つの分野を突き詰めてきたことで、
高い専門性を有しています

11

前工程



後工程



作り込まれた回路 をパッケージに封入

	Quality	Cost		Delivery	
選択肢	品質	原価	投資額	納期	新技術 対応期間
自社 所有	○	△	×	○	×
ファブ レス	△	○	○	△	○
自社 所有	○	△	△	○	○
ファブ レス	△	○	○	△	△

狙い、

多額の設備投資等、柔軟な意思決定の阻害要因を排除

トレッスの提供価値(1/4)

12

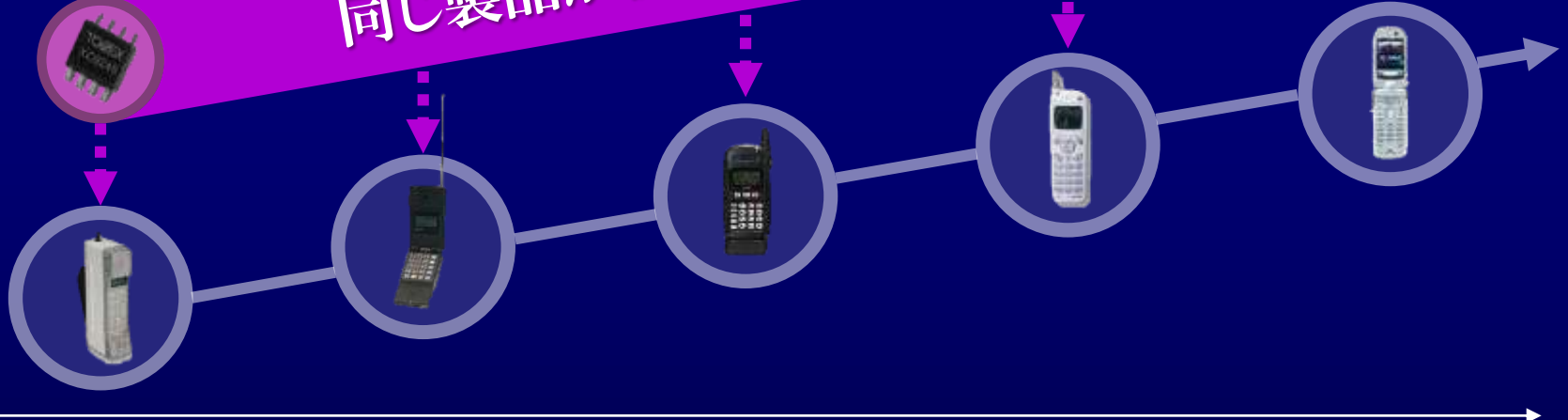
新技術・規制への
対応要求

お客さま談



電気機器は電源回路で障害が発生しやすい。
できれば、電源回路を変更せず、同じ部品を
使い続けたい。

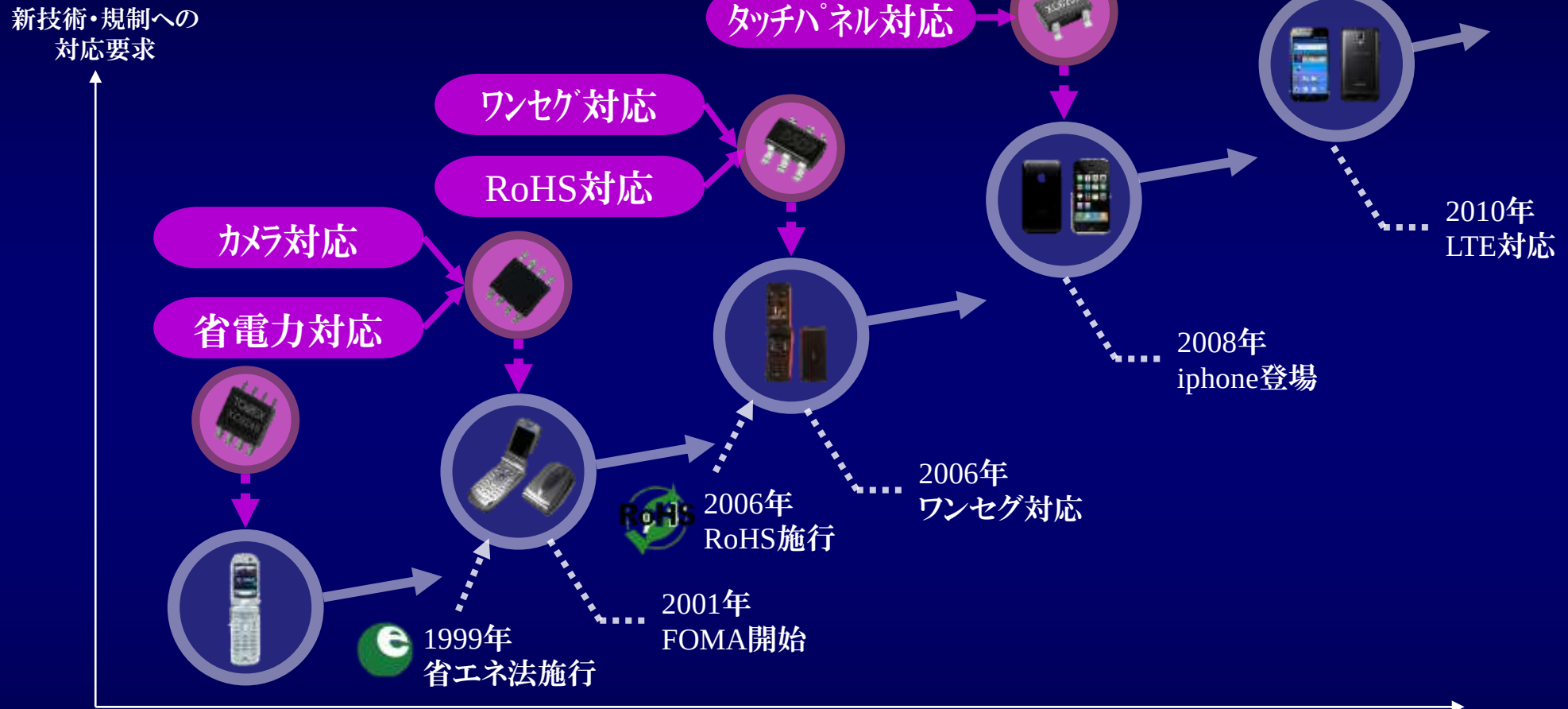
同じ製品が使われ続ける傾向がある



電気機器の電源回路設計の難易度が高いため、
電源半導体は長期間使われ続ける傾向があります。

トレッスの提供価値 (2/4)

13

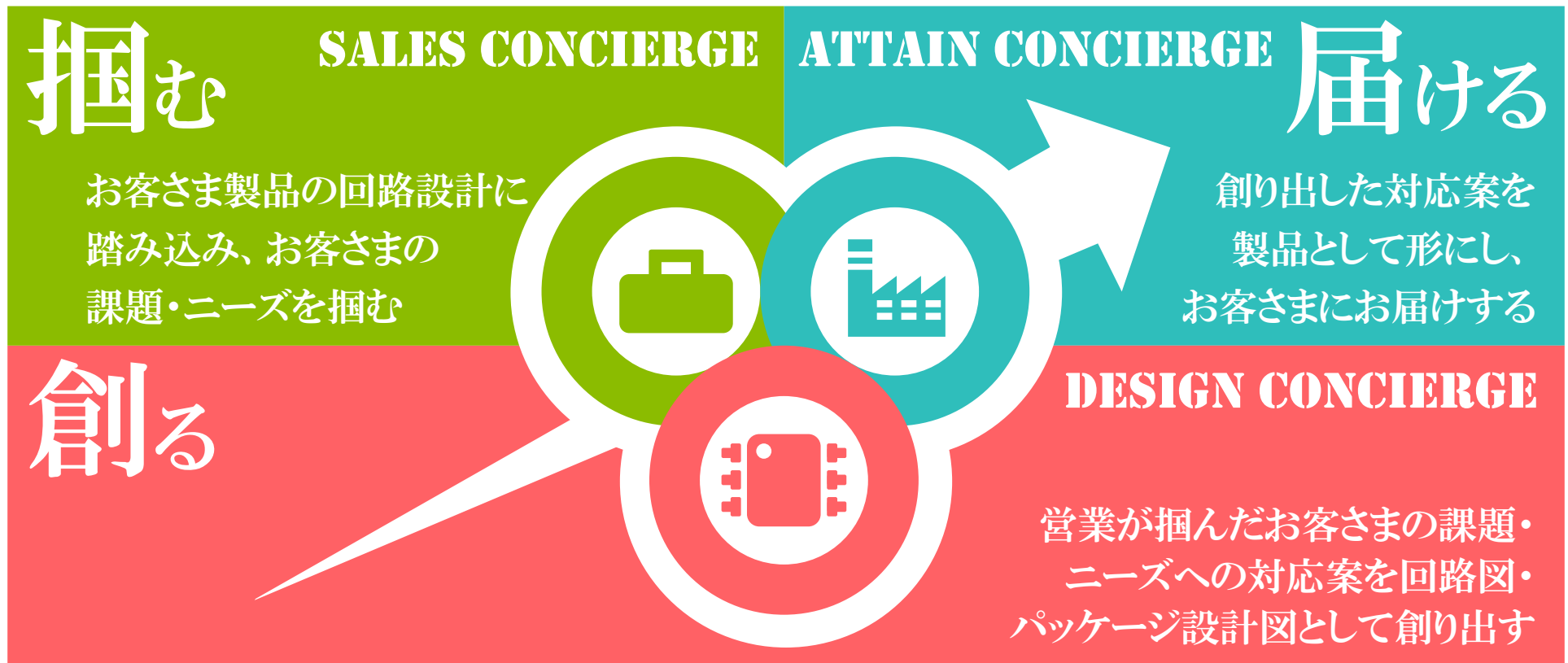


様々な業界では、新技術・規制対応要求の増大に伴い
電源回路設計の変更を余儀なくされています。

トレックスの提供価値(3/4)

14

当社は、営業・開発・製造が三位一体となったソリューションサービス Analog Tricier(アナログ・トリシエル)を提供しています。



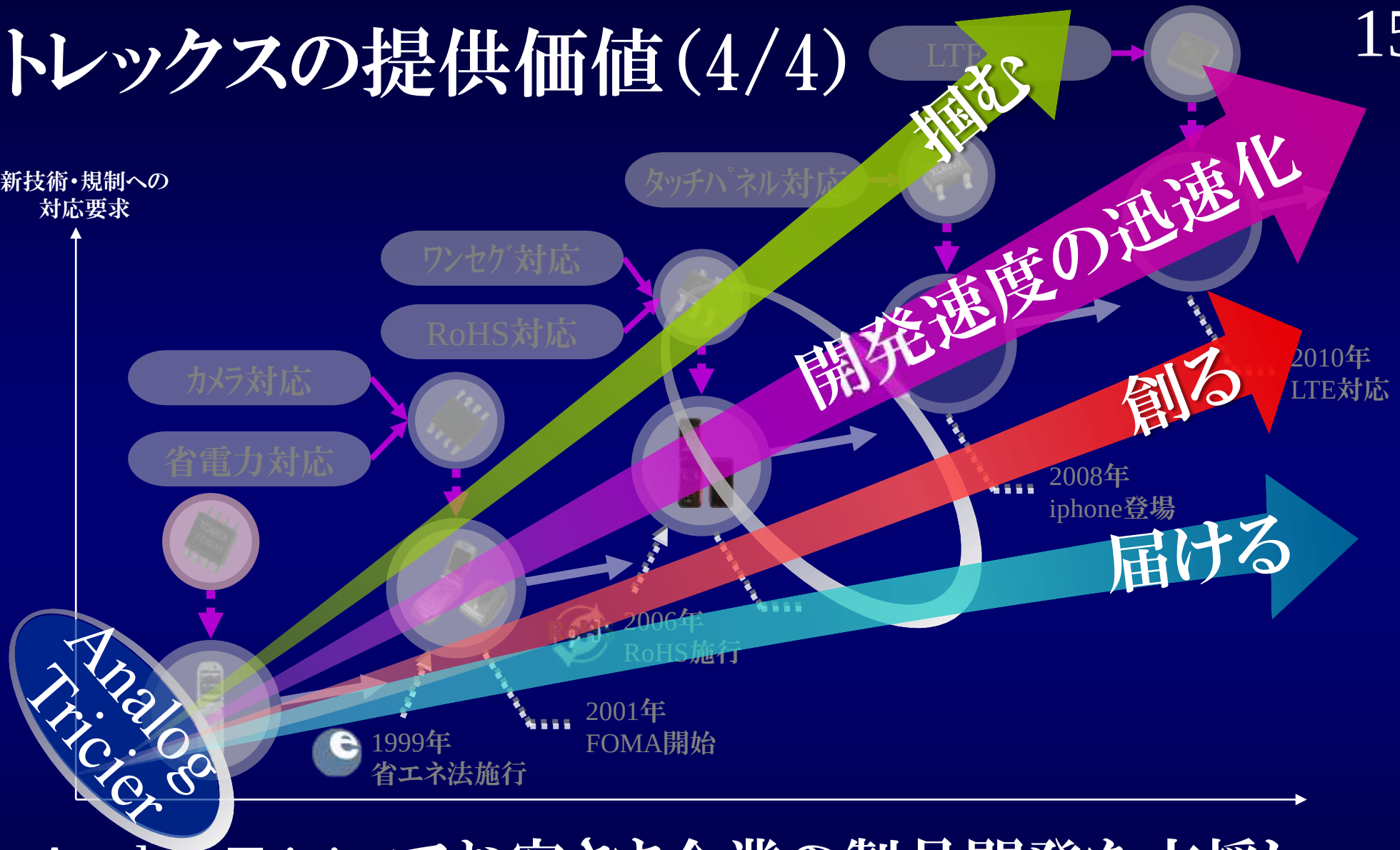
3つの(Triple)コンシェル
(Concier)が一体となったサービス

Analog Tricier

トレックスの提供価値(4/4)

15

新技術・規制への
対応要求



Analogue Tricierでお客さま企業の製品開発を支援し、
お客さま企業の開発速度の迅速化に貢献します。

1 会社概要

事業内容
電源ICへの想い
主力製品群
採用製品例

ビジネスモデル
特徴
提供価値

2 市場動向

アナログ半導体市場規模
アナログ電源IC市場規模
当社の位置付け

競合動向
将来の目標

3 第19期の業績 (2014年3月期)

これまでの業績
売上推移
営業利益推移

利益改善要因

4 今後の展望と 直近の業績

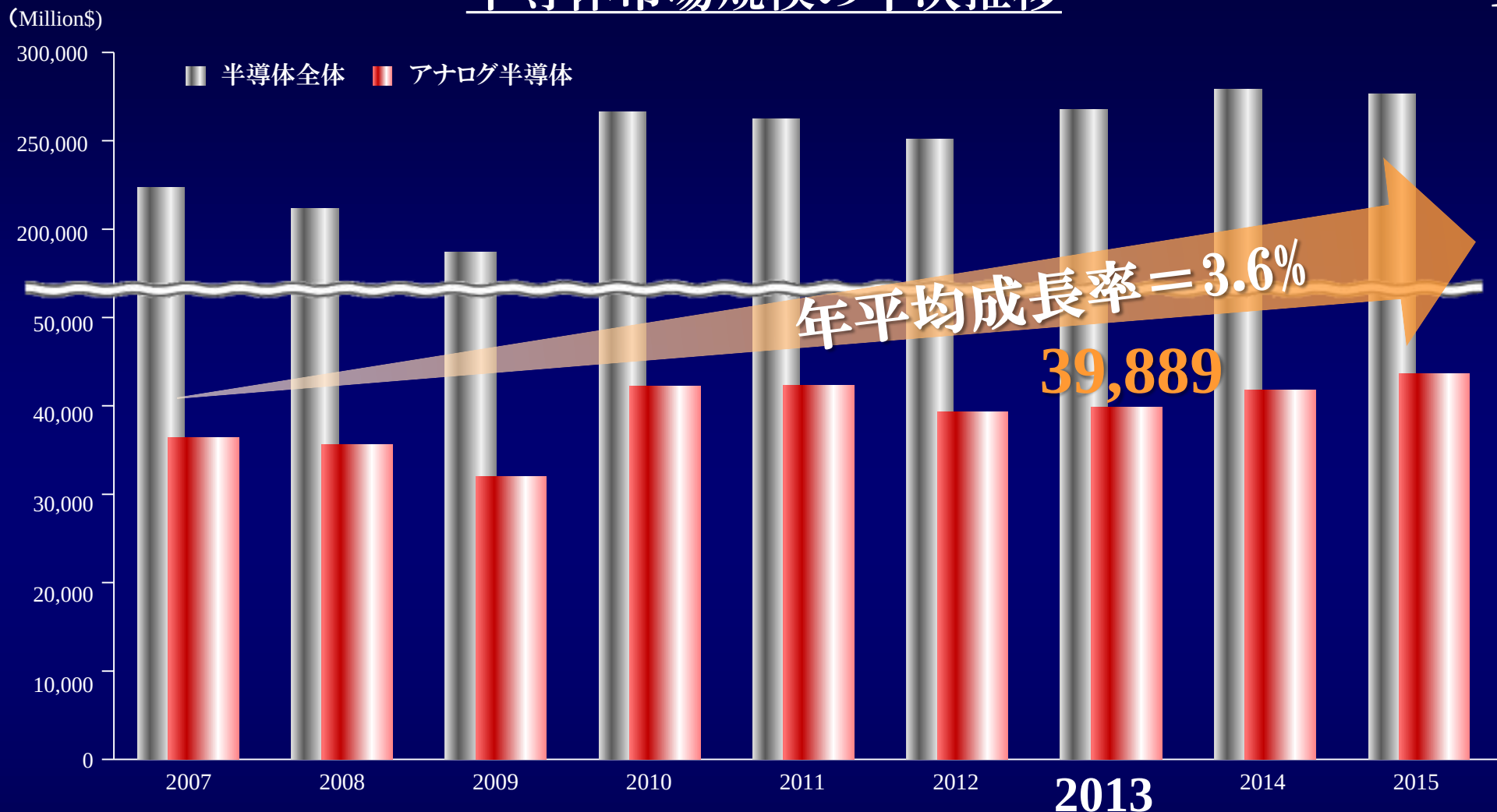
中期経営目標
主要アプリケーション別売上拡大計画
セグメント別売上拡大計画

直近の業績

5 還元方針

基本方針
配当額

半導体市場規模の年次推移

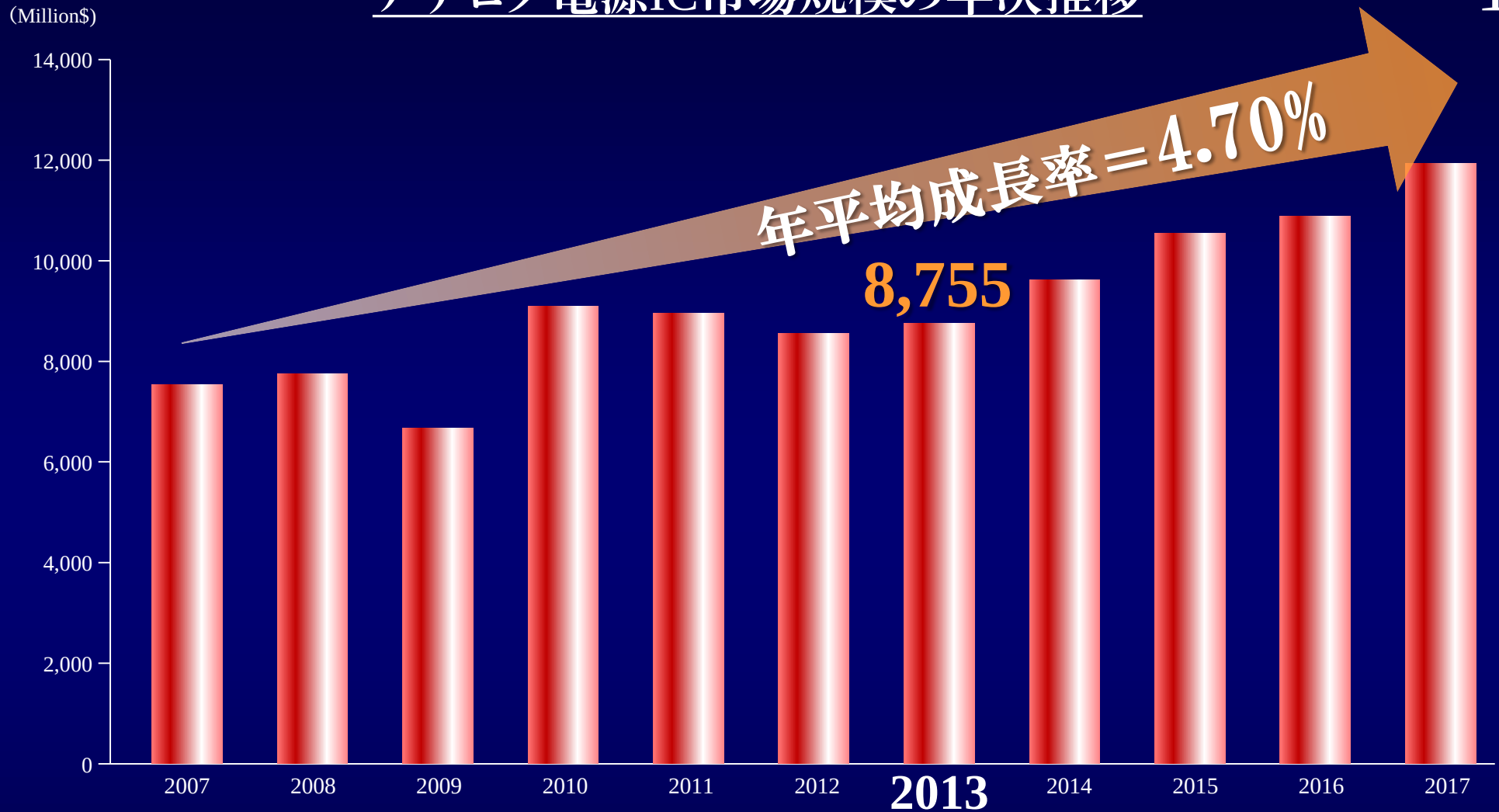


【出典】WSTS 2013年秋季半導体市場予測

アナログ半導体は4兆円市場(2013年時点)で、
現在も拡大基調にあります。

アナログ電源IC市場規模の年次推移

18

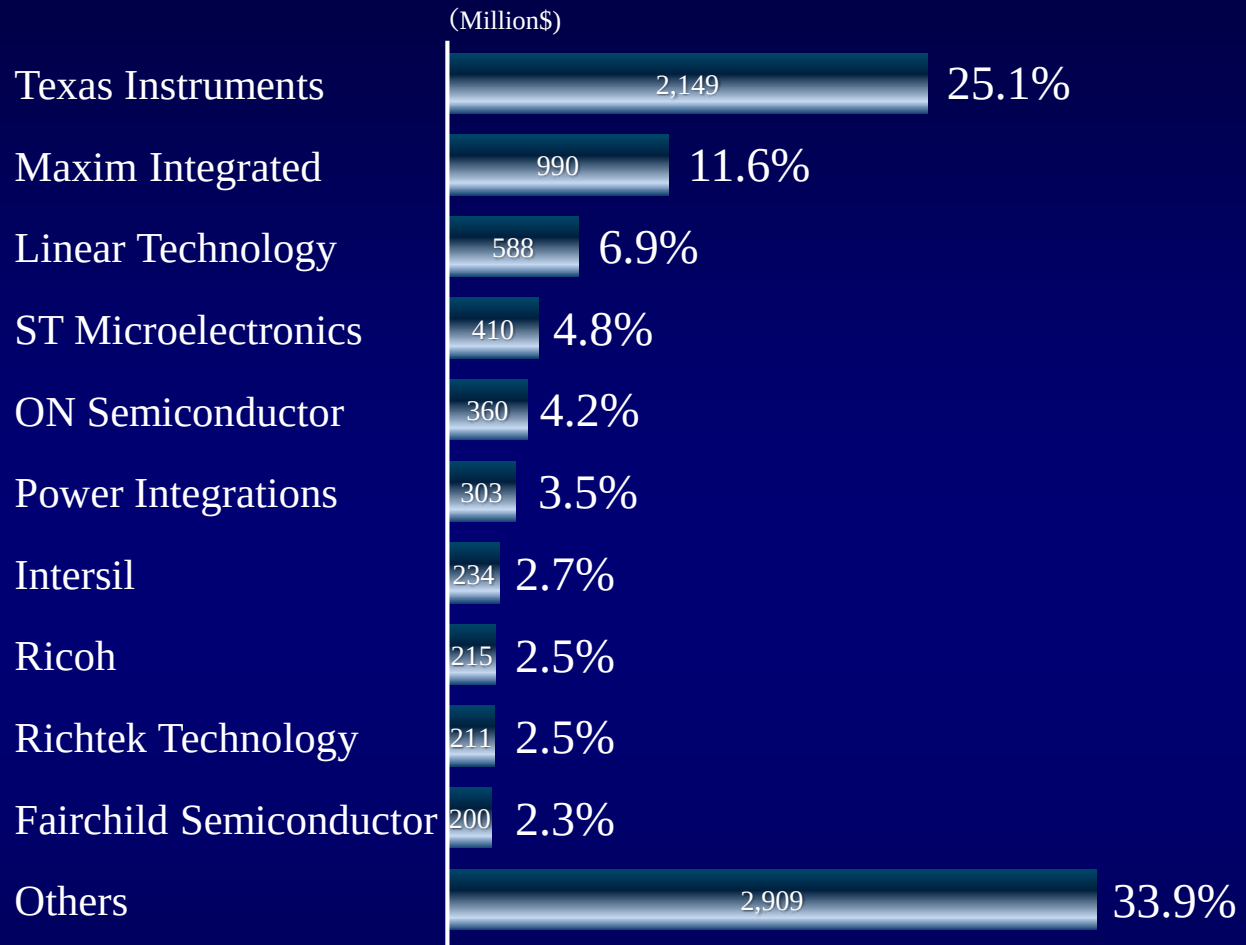
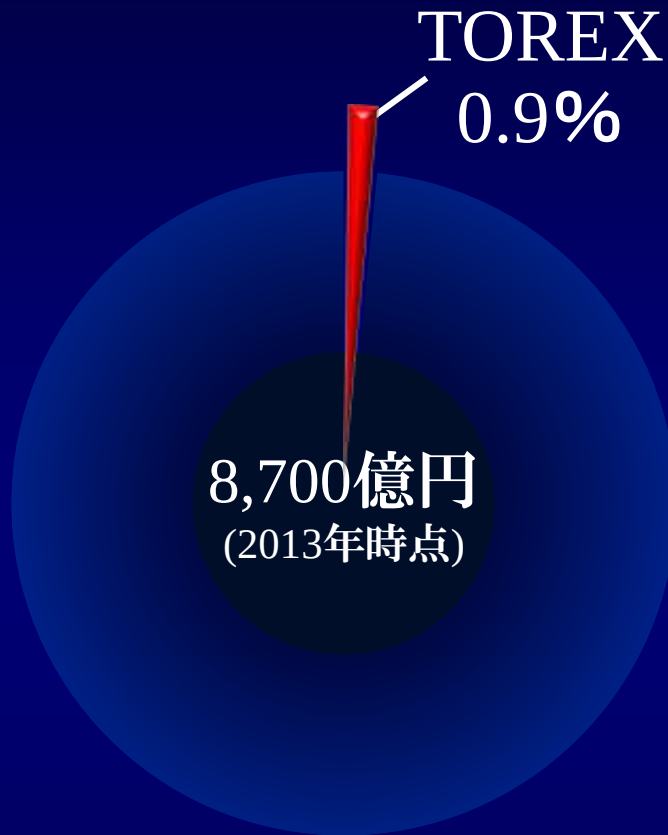


【出典】IHS Global株式会社調べ(2013年)

アナログ電源ICは、半導体全体の中でも成長率の高い
8,700億円市場(2013年時点)です。

市場における当社の位置付け

19



【出典】IHS Global株式会社調べ(2013年)

他寡占市場等と比較して、絶対的な強者は存在せず
市場占有率拡大の余地は大きいと考えています。

競合動向

20

(*1)アナログ売上高はGartnerより
(2012年暦年ベース)
(*2)アナログ比率は(*1)算出時点での決算データを使用

売上高	営業利益	アナログ 売上高(*1)	アナログ 比率(*2)	売上高 営業利益率
-----	------	-----------------	----------------	--------------

当社	93.9 億円	14.1 億円	93.9 億円	100.0%	15.1%
----	------------	------------	------------	--------	-------

Texas Instruments	12,205 M\$	2,984 M\$	4,250 M\$	34.8%	24.4%
Analog Devices	2,634 M\$	783 M\$	2,049 M\$	77.8%	29.7%
Maxim	2,441 M\$	616 M\$	1,638 M\$	67.1%	25.2%
Linear Technology	1,282 M\$	573 M\$	1,213 M\$	94.6%	44.7%
ON Semiconductor	2,783 M\$	251 M\$	715 M\$	25.7%	9.0%
STMicroelectronics	8,050 M\$	△705 M\$	556 M\$	6.9%	△8.8%
Richtek Technology	372 M\$	372 M\$	372 M\$	100.0%	19.1%

アナログ比率の高い海外競合は高収益を達成しています。

営業利益率
20%以上

01

売上の拡大

一つ一つの商談を積み重ね
安定成長を実現

02

粗利の獲得

付加価値の高い製品・サービスを
お客さまにご提供

03

効率の追求

適財適使用(てきざいてきしよ)を念頭に
使用経費・投資の効果を最大化

海外競合と同等の営業利益率を目指していく所存です。

1 会社概要

事業内容
電源ICへの想い
主力製品群
採用製品例

ビジネスモデル
特徴
提供価値

2 市場動向

アナログ半導体市場規模
アナログ電源IC市場規模
当社の位置付け

競合動向
将来の目標

3 第19期の業績 (2014年3月期)

これまでの業績
売上推移
営業利益推移

利益改善要因

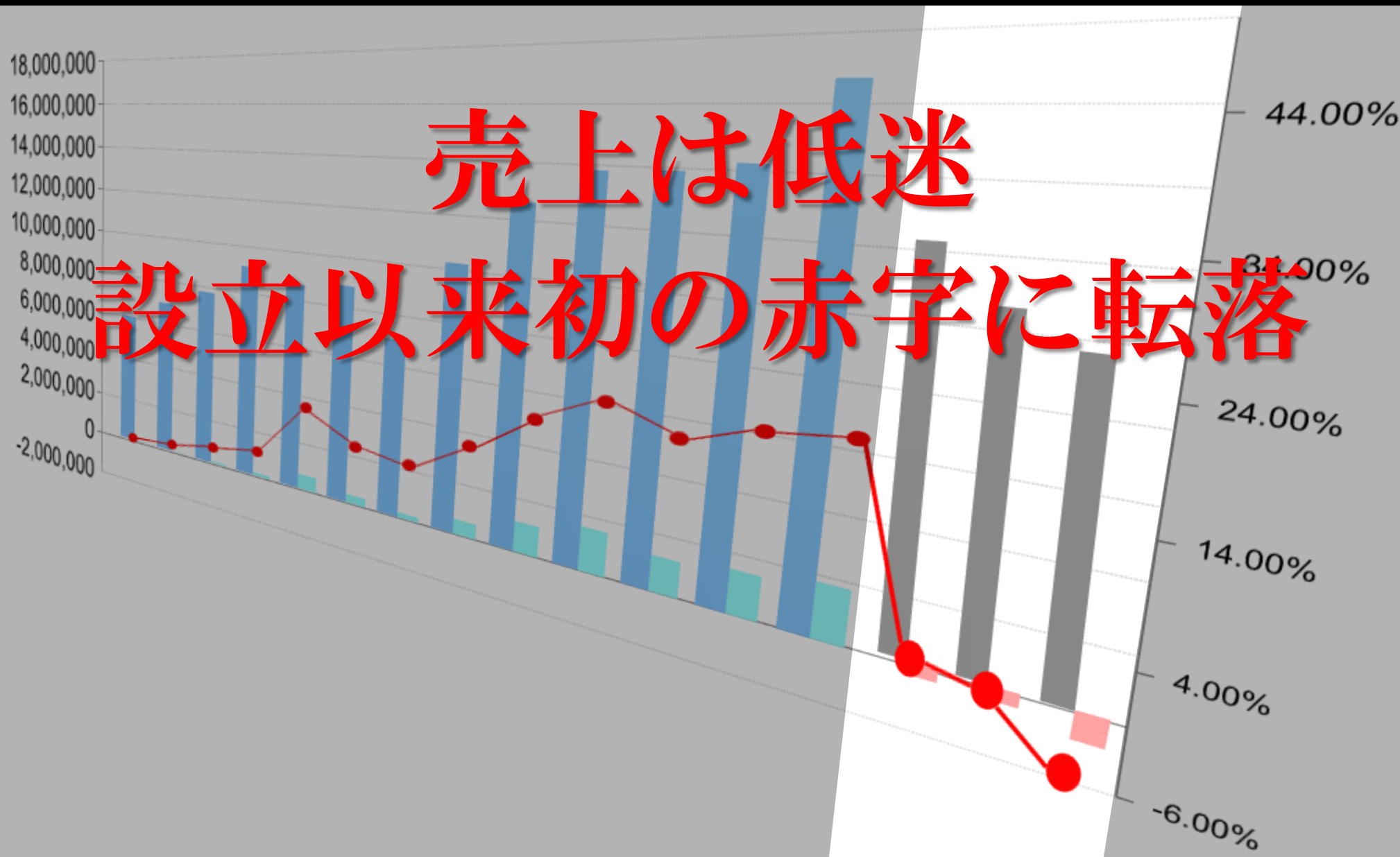
4 今後の展望と 直近の業績

中期経営目標
主要アプリケーション別売上拡大計画
セグメント別売上拡大計画

直近の業績

5 還元方針

基本方針
配当額



V-Plan発動

窮地に陥ったTOREXの現状を打破すべく
改めて、TOREXの強みは何か、
他社の模倣困難な独自資源は何か、
収益回復までの道のり、
今を乗り越えた先に見据える目標地点…
等々が議論された

培ってきた知識・経験を総動員させての
議論は連日深夜まで行われた

注力製品分野のシフト

利益率の改善、売上の安定化を実現すべく、
民生機器から車載機器・産業機器分野へ経営資源をシフト
新分野攻略製品の開発を早急に推進



Tomoyuki Fujisaka

Koji Shibamiya

開発・営業体制の変革

TOREXのアナログ技術は世界でもトップクラス！
また、お客さまの回路設計まで踏み込んで提案できる営業体制は、
日本国内において海外メーカーにはないTOREXの大きな強み
我々の強みをお客さまに見えるカタチで提供できる仕組みの構築が必要



新規市場の開拓

目線の転換。



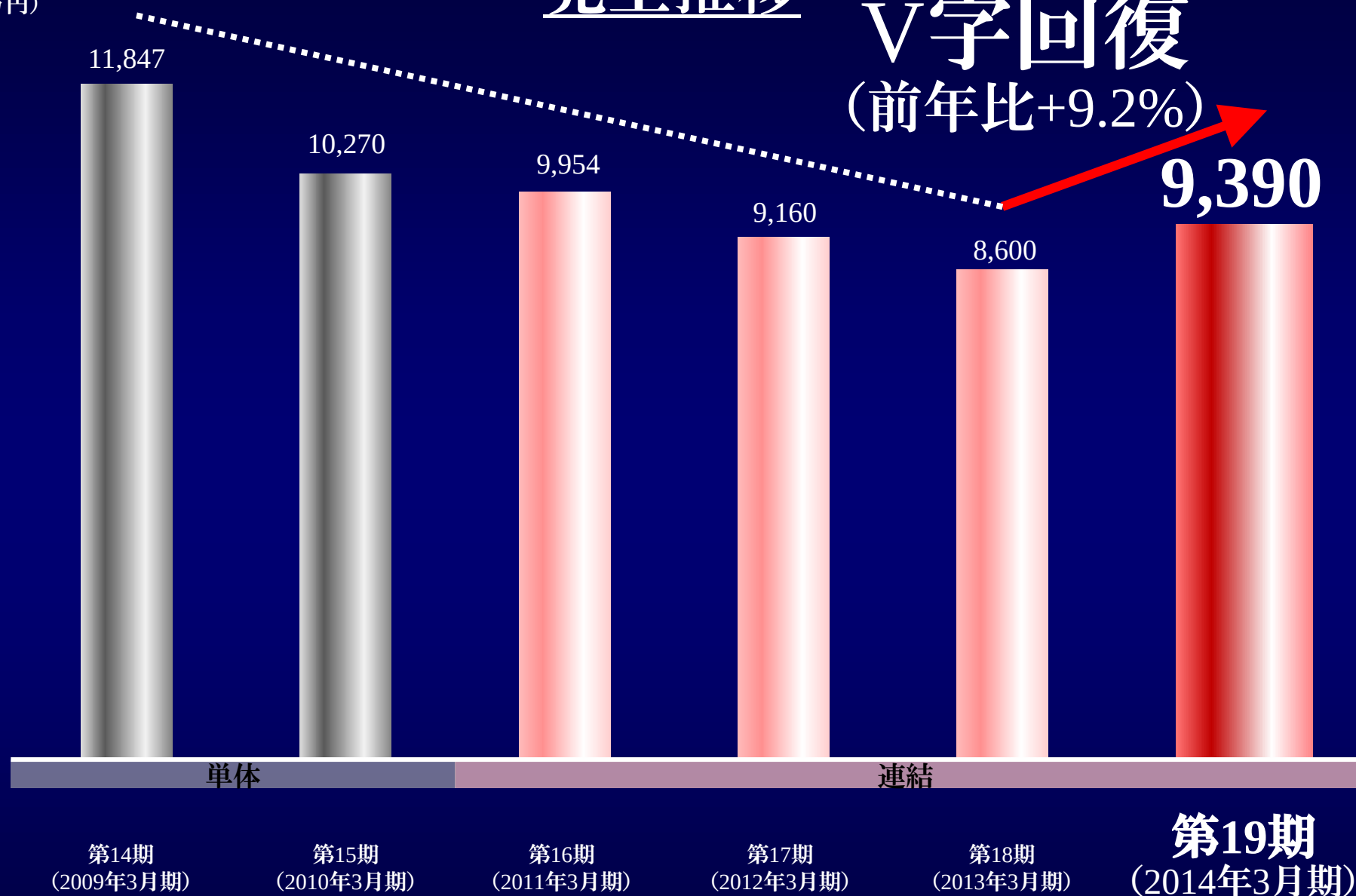
注力製品分野のシフトに合わせ、
これまで以上にお客さま目線での
製品開発、営業展開が必要
また、今後の大きな成長が期待される
センサー製品の市場投入を早急に進める必要がある

Hiroshi Kimura

こうして練り上げられた
V-Plan(中期経営計画)に基づき、
注力製品分野のシフト、
BU(Business Unit)制への移行、
付加価値向上推進策の実現等が進められていった

設立以来の難局を乗り切るために
社員一人一人が力を合わせて業務に励み、
TOREXは業績回復の道のりを確かに歩んでいった

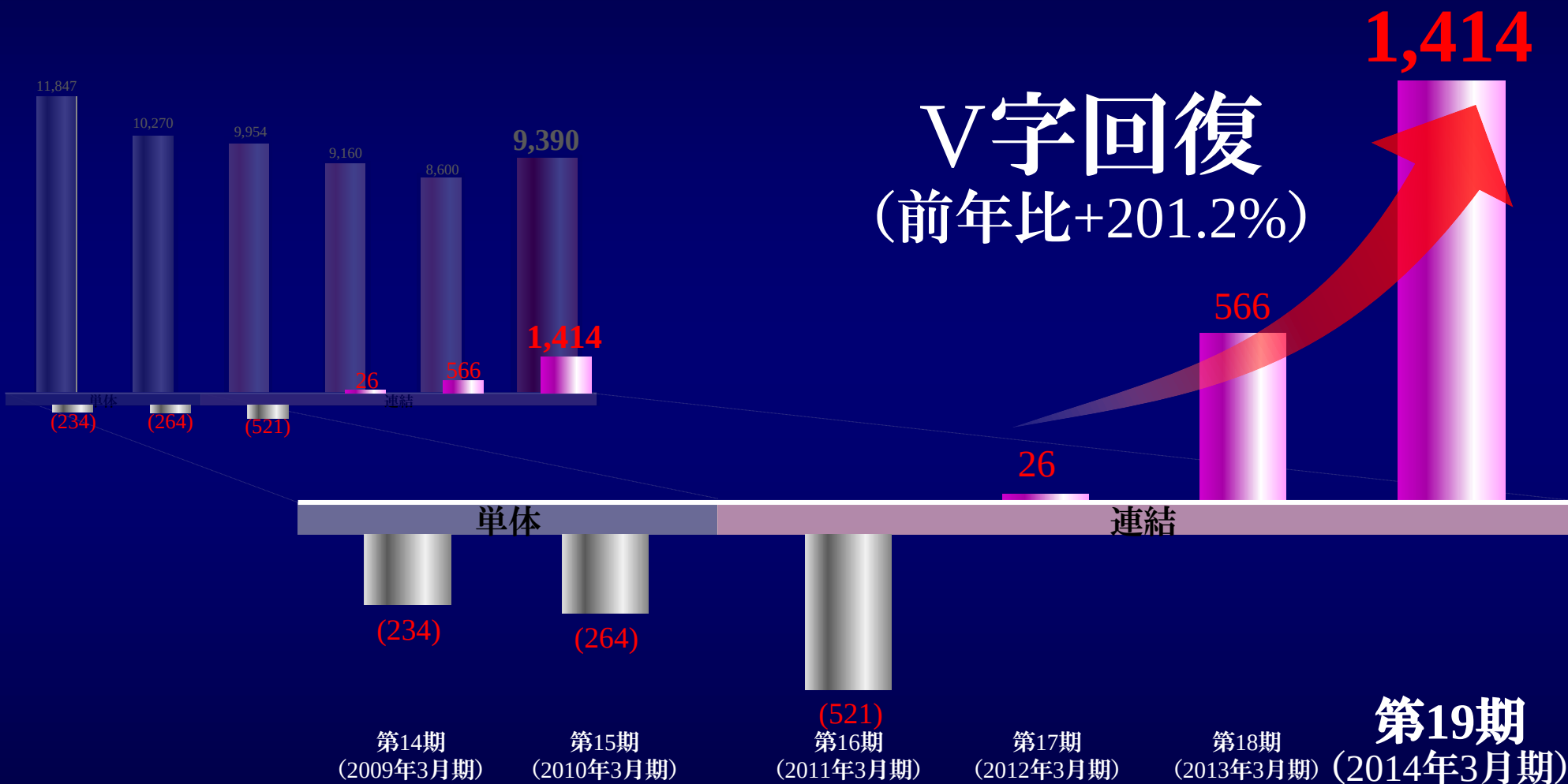
(百万円)

売上推移**V字回復**
(前年比+9.2%)**前年比+9.2%のV字回復を達成しました。**

(百万円)

営業利益推移

31



売上と共に、営業利益の回復・拡大を実現しました。

利益改善要因

32

1,414

(百万円)

注力製品分野
のシフト

Analog
Tricier展開

BU制への移行

為替変動
(推計値)
+960

対ドル為替感応度
約4,800万円(1円変動)/年
[2011年:80円、2014年:100円]

付加価値
向上効果
(推計値)
+650

減価償却費
(推計値)
+60

地代家賃
(推計値)
+70

人件費
(推計値)
+180

(521)

第16期
(2011年3月期)

第19期
(2014年3月期)

為替に依存しない利益創出を実現しています。

1 会社概要

事業内容
電源ICへの想い
主力製品群
採用製品例

ビジネスモデル
特徴
提供価値

2 市場動向

アナログ半導体市場規模
アナログ電源IC市場規模
当社の位置付け

競合動向
将来の目標

3 第19期の業績 (2014年3月期)

これまでの業績
売上推移
営業利益推移

利益改善要因

4 今後の展望と 直近の業績

中期経営目標
主要アプリケーション別売上拡大計画
セグメント別売上拡大計画

直近の業績

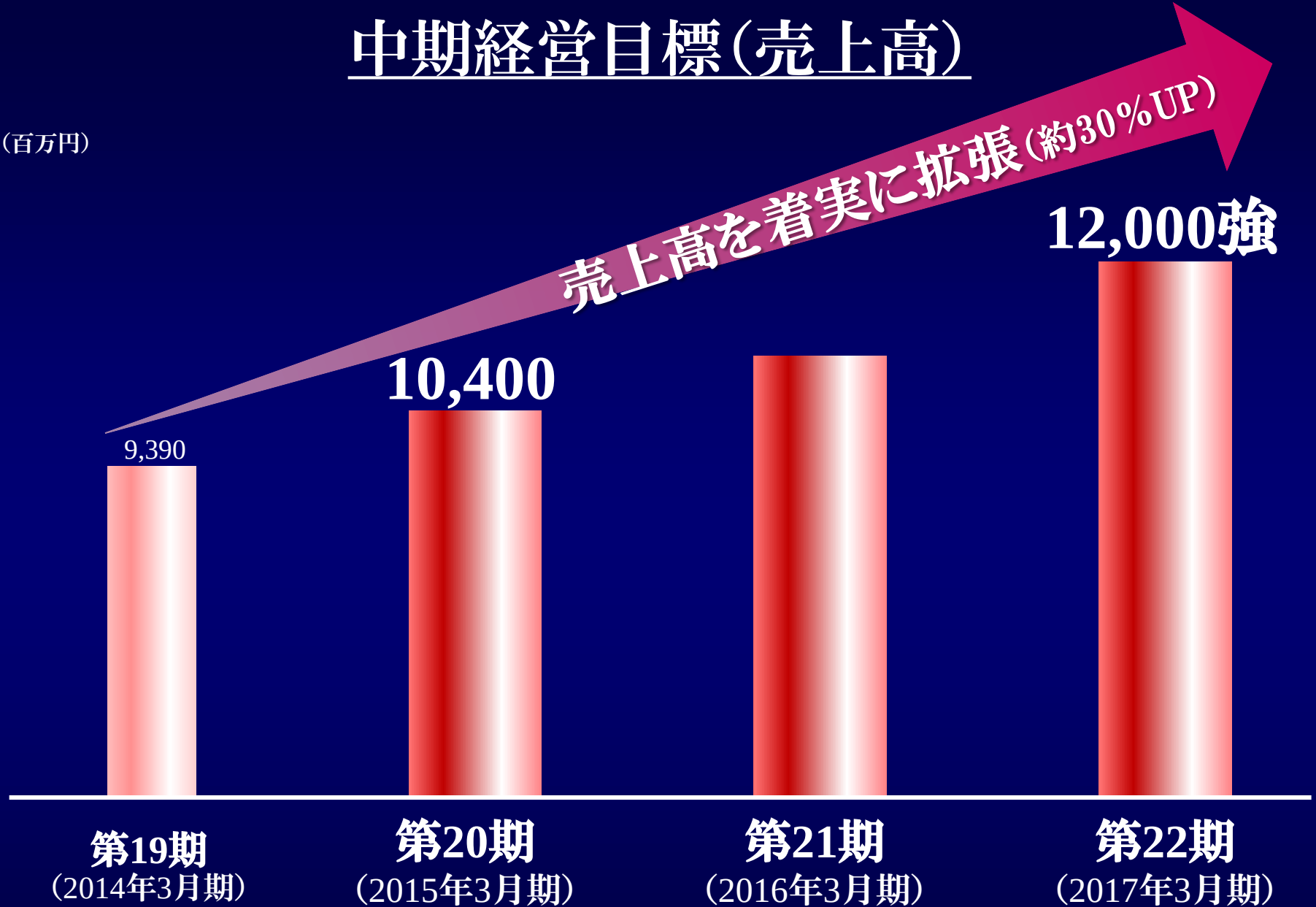
5 還元方針

基本方針
配当額

中期経営目標(売上高)

34

(百万円)

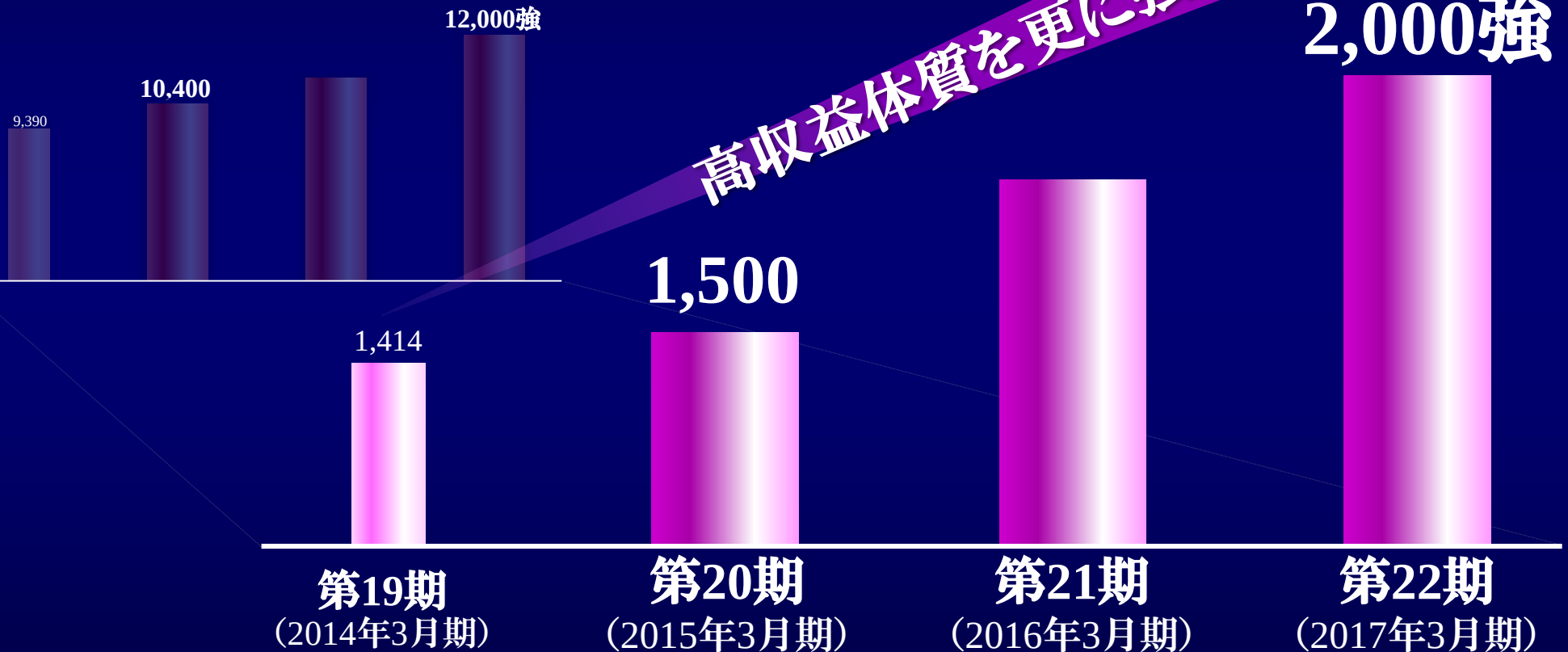


売上を着実に伸ばします。

中期経営目標(営業利益)

35

(百万円)



高収益体質を更に強化します。

主要アプリケーション別売上拡大計画

(百万円)

IND:産業機器

CAR:車載機器

AMU:アミューズメント機器

PC:PC、PC周辺機器

COM:コミュニケーション機器

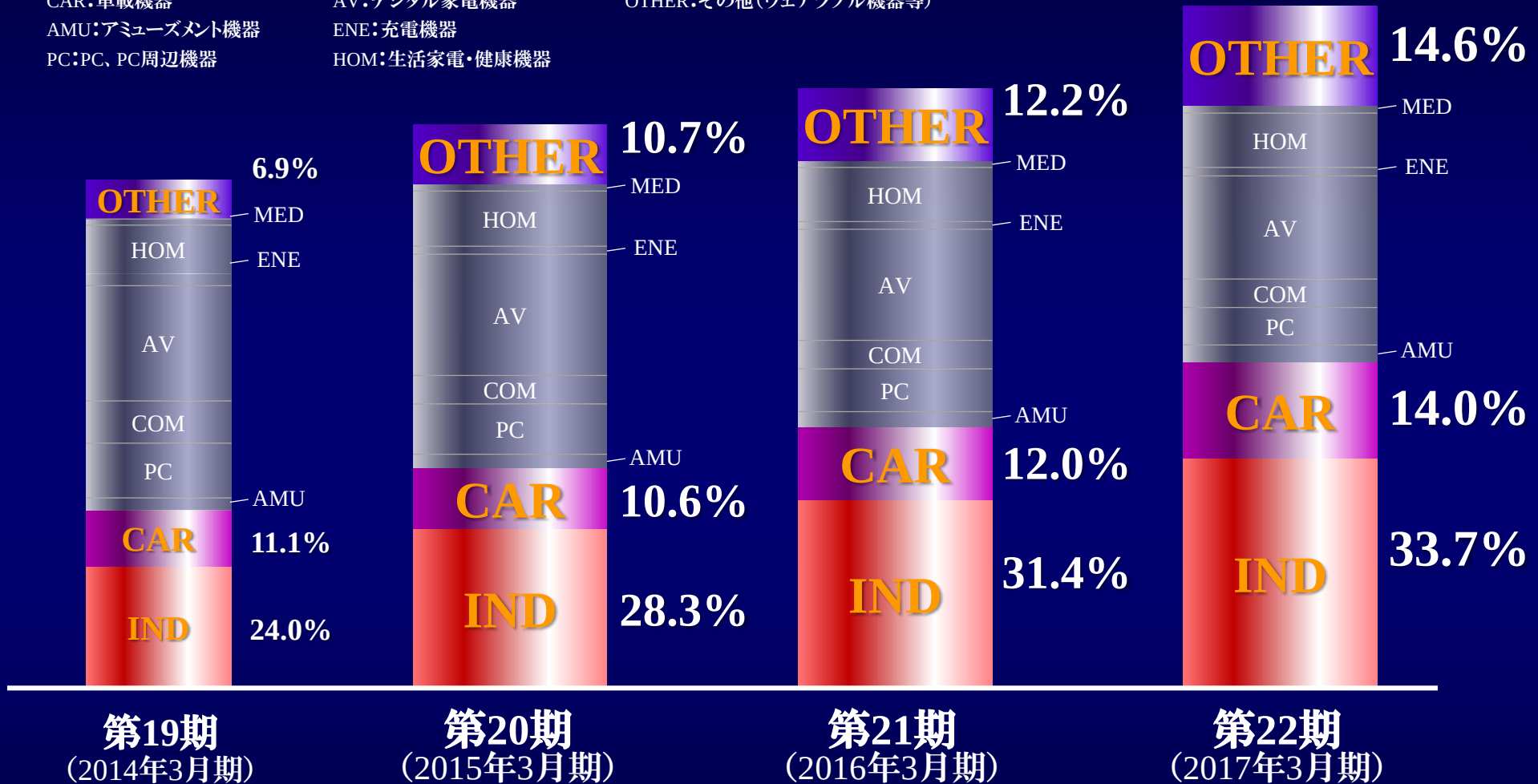
AV:デジタル家電機器

ENE:充電機器

HOM:生活家電・健康機器

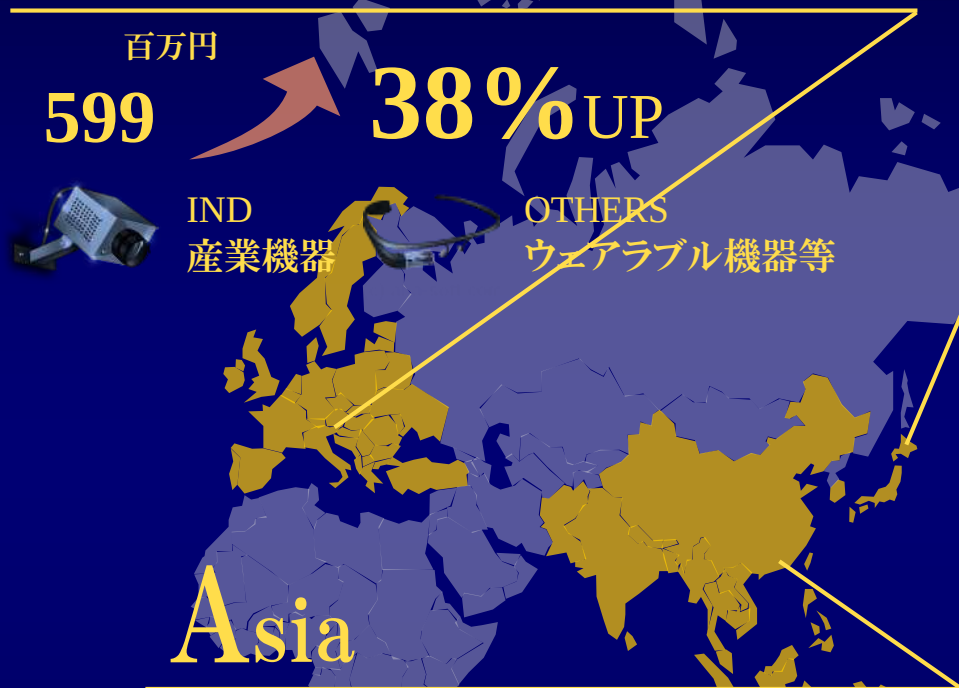
MED:医療機器

OTHER:その他(ウェアラブル機器等)

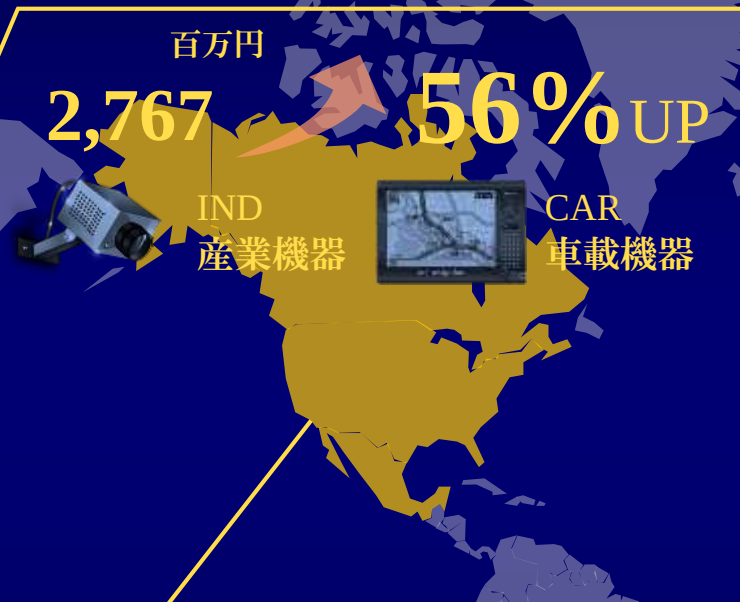


産業機器(IND)・車載機器(CAR)・ウェアラブル(OTHER)機器を
中心に売上拡大を目指します。

Europe



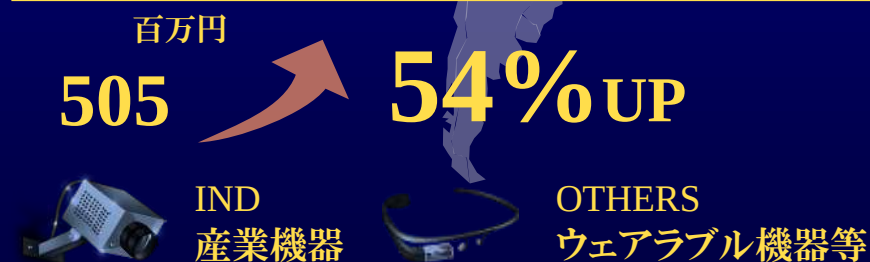
Japan



Asia



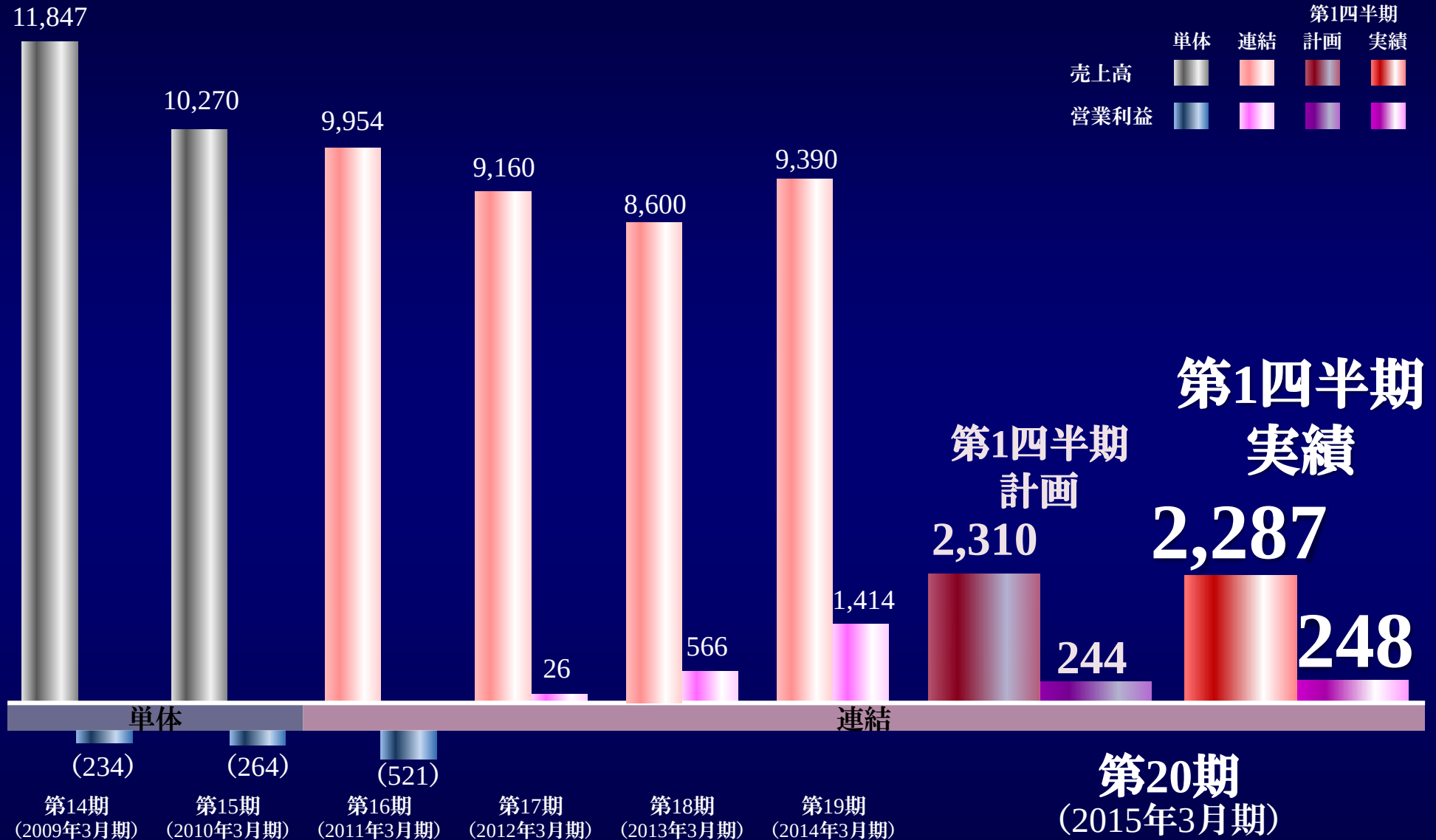
North America



直近の業績

38

(百万円)



売上・営業利益は、ほぼ計画通りとなりました。

1 会社概要

事業内容
電源ICへの想い
主力製品群
採用製品例

ビジネスモデル
特徴
提供価値

2 市場動向

アナログ半導体市場規模
アナログ電源IC市場規模
当社の位置付け

競合動向
将来の目標

3 第19期の業績 (2014年3月期)

これまでの業績
売上推移
営業利益推移

利益改善要因

4 今後の展望と 直近の業績

中期経営目標
主要アプリケーション別売上拡大計画
セグメント別売上拡大計画

直近の業績

5 還元方針

基本方針
配当額

基本方針

- ① 業績に連動した利益還元を目指します
- ② 配当性向年間20%以上の実現継続を目指します
- ③ 中期経営計画の達成による
中期的な企業価値の向上を目指します

配当額

1株当たり配当金			
基準日	第2四半期末	期末	年間
前期実績	0円00銭	40円00銭	40円00銭
配当予想	50円00銭 (普通配当 40円00銭) (記念配当 10円00銭)	50円00銭 (普通配当 40円00銭) (記念配当 10円00銭)	100円00銭 (普通配当 80円00銭) (記念配当 20円00銭)

株主のみなさまへの利益還元に向けて
増配を実施させていただきます。

Powerfully Small!

常に豊かな知性と感性を磨き、
市場に適応した価値ある製品を創出し、
豊かな社会の実現と
地球環境の保全に貢献するとともに、
私たちの事業に携わるすべての人々が
共に繁栄すること

速やかな本則市場への移行を目指し、
みなさまのご期待に沿える経営を志向し続けます。



本資料に記載された内容は、2014年9月4日現在において一般的に入手可能な情報と、合理的と判断する一定の前提に基づき、当社が作成したものです。

本資料に記載されている当社の中期計画、見通し等に関する記述は将来の業績を保証するものではなく、リスクと不確実性を内包するものです。

実際の業績は、これらの要素により本資料の記載内容と大きく異なる可能性があります。

投資に関するご決定をされる際、本資料のみに全面的に依拠することはお控えいただき、みなさまご自身のご判断でなされるようお願い致します。