

# TOREX IR REPORT VOL.2

第20期 報告書 2014.4.1 > 2015.3.31



特集

# キーパーソンが答える TOREX Q & A

TOREXをもっと知っていただく  
ために、みなさまのご質問に  
当社社員がお答えします。

## CONTENTS

- P1 トップメッセージ
- P4 キーパーソンが答える TOREX Q&A
- P9 財務ハイライト
- P10 会社情報・株式情報・株主メモ
- 裏表紙 About TOREX Vol.2 技術センターのご紹介

TOIREX

トレックス・セミコンダクター  
証券コード 6616



### — 社長就任メッセージ

このたび代表取締役社長に就任いたしました芝宮でございます。創業20周年の記念すべき年に社長を拝命することとなり、大変光栄に思っております。これまで半導体一筋、開発から営業技術、国内・海外営業、生産まで、事業執行のほとんどの分野を経験させていただき、今日を迎えました。貴重な経験から学んだことは、世界で戦うためにはスピードがとても大事だということです。これからスピード感のある意思決定・行動を通じて、

### ごあいさつ

株主のみなさまには、日頃より当社グループへのご支援を賜り、心より御礼申し上げます。おかげさまで前中期経営計画[V-Plan]を着実に実行し、リーマンショック以降悪化していた業績をV字回復させ、再び成長軌道に乗ることができました。この3カ年で養った基礎体力を活かし、今後は確実に成長を積み重ねていく事業運営を進めてまいります。

そのためには、スピードと行動力のある経営が必要になると考え、2016年3月期より代表取締役を追加選任し2名体制としました。業務執行は全面的に社長に一任し、若返りを図った経営陣による積極的な攻めの経営を実行する一方、将来における事業発展の方向性などの長期的な視野を必要とする戦略策定の業務は会長が担い、それぞれが役割を遂行しながら、グローバル競争に打ち勝つための競争力・成長力を強化し、世界市場で存在感のある企業となることを目指してまいります。

代表取締役会長 **藤阪 知之**(左)

代表取締役社長 **芝宮 孝司**(右)

さらにワールドワイドに発展する企業となることを目指してまいります。規模は小さいものの、非常に人材に恵まれている会社であると自負しております。このスキルの高い人材がもっと活躍できるよう環境を整え、事業の拡大につなげていくことが私の責務だと思っております。今後とも何卒ご支援のほどよろしくお願い申し上げます。

# 3カ年の実績:V字回復を実現し次なる成長ステージに向けた体質改善を完了

## 中期経営計画「V-Plan」の成果

当社グループは、過去3カ年にわたって、中期経営計画「V-Plan」に基づき、収益力の確立と持続的な成長に向けた基盤づくりに努めてまいりました。その結果、売上高は2013年3月期の86億円をボトムに99億71百万円まで回復、営業利益は2012年3月期の41百万円から13億50百万円まで改善いたしました。収益力の確立を実現する上で最も重視しておりました経営指標である営業利益率は、0.4%から13.5%まで向上させることができました。この間、2014年4月に東京証券取引所JASDAQ市場に上場を果たし、株主のみならずにはひとかたならぬご支援を賜りましたことは言うまでもございません。改めて御礼申し上げます。

## 中期経営計画で実現できたこと

### 1. 注力製品分野のシフト

コモディティ化が進み価格競争が激しい民生機器分野から、付加価値のある製品が求められる車載機器・産業機器分野へ経営資源を徐々にシフトし、これらの市場に適応した製品のタイムリーな投入とソリューション提案を軸としたきめ細かい営業体制を構築してまいりました。車載機器・産業機器分野向けの売上高は、当社グループ売上高の36.2%まで拡大しております。

### 2. 開発・営業体制の変革

市場環境の変化や注力製品分野のシフトに合わせて、開発・営業体制の変革を進めた成果も出ております。製品企画・開発においては、機能別の組織からビジネスユニット制へ組み替えを行い、市場ニーズへの対応と収益性重視の両面からバランスの取れた製品開発体制を整えてまいりました。特に産業機器やFA機器でニーズの高い「中高耐圧製品」、ウェ

アラブル製品などで必要とされる「超小型・低消費電力製品」のラインアップ拡充を図ることができました。ビジネスユニットは営業部・販売会社と協力してお客さまのニーズを拾い上げ、製品企画に反映する役割も担っています。当社グループの特長であるソリューション提案力を活かした営業体制を強化しております。

### 3. 海外市場の拡大

当社グループの売上高の約7割は海外市場向けであります。アジアや欧州をはじめ、海外事業のすべての地域で増収を果たし、さらなる発展に向け、足固めができたと感じております。

アジアは民生品向けの売上を維持しつつ、産業機器分野の売上を拡大し、欧米はデザイン・インを中心に収益性の高い営業活動ができたと評価しております。

## 2015年3月期の実績

世界における半導体市場は、パソコンやスマートフォン向けをはじめ、さまざまな分野のデバイス需要の増加を背景に、メモリー関連を中心に市場が拡大し、当社グループが主力とするアナログICの市場も順調に拡大を続けております。

このような環境下、中期経営計画の最終年度となる2015年3月期は、国内のデジタル家電分野の販売が予想以上に伸び悩みましたが、車載機器・産業機器分野の好調により、安定した収益水準を確保することができました。マクロ経済環境の好転にも助けられ、売上高は前期比6.2%の増収、経常利益は同25.4%の増益となりました。

**用語解説** **デザイン・イン**：お客さまの製品の企画段階から部品選定に関するアドバイスをしながら売り込む営業活動

# さらなる成長を目指し、新中期経営計画をスタートします。

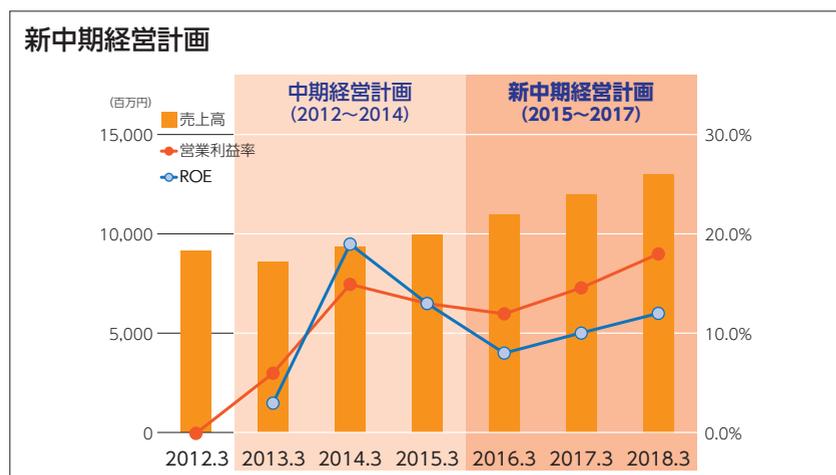
## 高収益体質の確立(体質改善)から高成長体質(体力増強)へ

これからの3カ年は、事業規模拡張や競争力向上に目を向け、収益力の確立から成長力の向上へと力点をシフトし、ワンランク上の事業運営を目指してまいります。そのために当社グループの強みを活かした価値ある製品を提供するとともに、販売体制を強化し、世界で打ち勝つための競争力と成長力で存在感のある企業を目指していきます。

## 車載機器・産業機器・医療機器の市場を集中的に攻略

従来からの車載機器・産業機器に医療機器を加えた3分野を最重点市場と定め、これらの市場における当社グループのプレゼンスを高めてまいります。そのために市場のニーズにマッチした製品群を取り揃えるだけでなく、市場が求める製品を先取りして提案していく活動を推進いたします。

車載機器向けはカーインフォテイメント、産業機器向けはセキュリティ機器やスマートメーター、医療機器は小型診断機器が代表的なアプリケーションです。3カ年計画の一年目である2016年3月期は、車載機器・産業機器向けの中・高耐圧製品をリリース、新しいアプリケーションへ製品を展開し、事業規模拡大を進めてまいります。



## 差別化された特長のある製品の創造

当社グループの技術力・ノウハウを結集して差別化された特長のある製品を提供してまいります。当社グループは独自の技術を活かした「高耐圧・大電流」製品を開発するだけでなく、ウェアラブル機器などで期待される「低耐圧・省電力」の技術で尖った特性を持つ製品を複数用意していきます。

## 戦略的提携の活用

当社グループは今後ますます戦略的提携が重要な経営課題となると考えております。開発面では提携先との共同開発や当社ブランドでの販売などに取り組み、社外の最新技術の獲得と製品ラインアップの拡充を図ってまいります。また、競争力のある製造コストと品質の実現に向けて、優れた生産技術の取り込みを目指した提携も模索してまいります。

## 新中期経営計画 定量目標

売上高130億円、営業利益率18%、ROE12%

## 株主のみなさまへのメッセージ

当社の製品は、みなさまが手にされる商品の内側で活躍するものであり、普段の生活の中では、その存在に気づかれにくいものであることから、より多くの方に当社と当社製品を知っていただくための努力をしていかなければならないと考えております。

また、新中期経営計画を着実に達成し、利益を確保するとともに、適切な株主還元を実施していくことがみなさまにご評価いただける一つの方法だと思っております。

定量的な目標としては、営業利益18%、ROE12%以上を掲げ、安定した収益水準を確保し成長する会社を目指しております。また、DOE(株主配当率)を3%に設定し、安定的かつ成長に比例した配当を実施してまいります。株主のみなさまにおかれましては、長期的な視点のもと、力強いご支援を賜りますようお願い申し上げます。

## Q1、車載機器・産業機器の売上拡大戦略について 教えてください。

**A** 当社グループの強みを活かせる成長性の高い市場として集中的に取り組みます。

新中期経営計画では注力市場として「車載機器・産業機器」市場をターゲットにしています。  
製品ラインアップの拡充を図り、当社の持つ柔軟な対応力で幅広いお客さまのニーズに応えます。

### 製品ラインアップの拡充で成長市場を攻略

車載機器・産業機器分野における売上拡大に向けて、お客さまのニーズに合う製品を取り揃えるとともに、ニーズを先取りした提案と製品開発も推進していきます。第一ビジネスユニットでは特に「高耐圧・大電流」製品のラインアップ拡充を最重要テーマとしています。そのために技術ロードマップに基づいた基礎技術の研究を進め、生産技術の向上やターゲット市場を意識した品質保証体制の強化にも努めています。

当社独自の高速過渡応答技術「HiSAT-COT (High Speed circuit Architecture for Transient with Constant On Time) 制御」は、高速で安定した電圧・電流を供給しながら消費電力を低く抑え、高い効率でICを駆動することを可能にします。当社グループはこれまで、耐圧が6V以下の電源ICを中心に製品を展開してきましたが、この技術が車載機器・産業機器分野のお客さまにも高く評価されていますので、この技術を活かし「高耐圧・大電流」製品の開発を進めていきます。

また、「高耐圧・大電流」製品は製品サイズが大きくなる傾向があるため、いかにパワーを維持しながら小型化するかが重要です。「高耐圧・大電流」の分野は、お客さまにとっても開発の難易度が高い傾向にあるため、いかにお客様が設計しやすい製品を作るかも、ひとつの付加価値になります。

執行役員  
事業本部 副本部長  
第一ビジネスユニット長  
**木村**



当社グループは今後も付加価値のある新しい製品をご提供し、お客さまの信頼にお応えしていくために、当社ならではの発想力や強みをうまく組み込み、他社と差別化された独自技術や製品を開発していきます。

### 開発体制の効率化にも取り組みます。

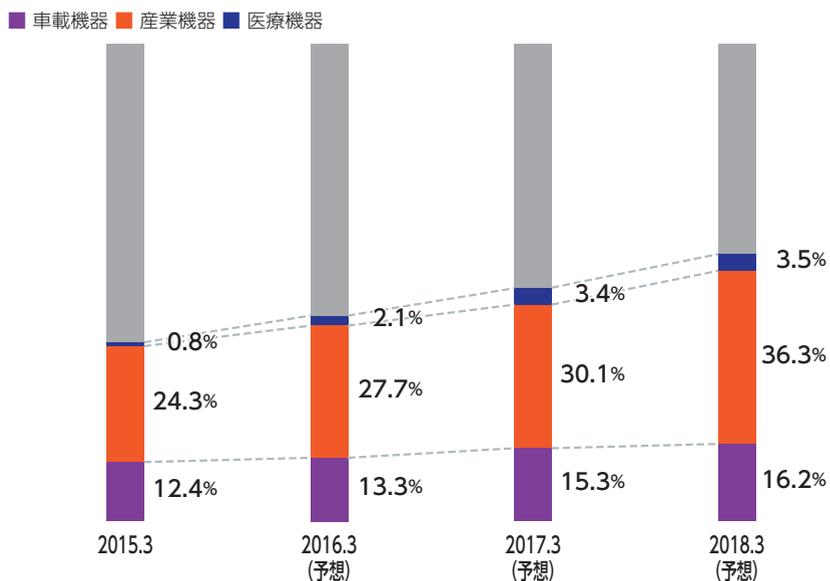
ICを高耐圧・大電流化する場合、設計も複雑になるため、開発者が効率よくICを設計できる開発環境を整える必要があります。設計ツールを整備、拡充するとともに「高耐圧・大電流」製品により適した製造プロ

セスを選択し、試作チップを使ってカット&トライを繰り返す時間を削減し、大幅な開発工期短縮をしていきます。

さらに、車載機器や産業機器は民生品より高い品質レベルを要求されますので、品質向上に向けた評価・テスト環境を充実していく予定です。

また、ラインアップを拡充していくために必要となる技術者の増員も進めており、新卒者だけでなく中途採用も行い、優秀な人材の確保と育成を進めています。

### 新中期経営計画 ターゲットアプリケーション



### 主な採用製品

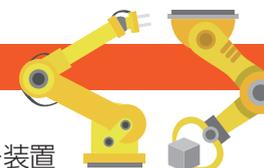
#### 車載機器

- カーナビゲーション
- バックビューモニター用カメラ
- ドライブレコーダー用カメラ ●ETC
- セキュリティー装置



#### 産業機器

- 産業用ロボット ●スマートメーター
- POS端末 ●複合機 ●セキュリティー装置



#### 医療機器

- AED ●血圧計 ●血糖値測定器
- その他診断機器



# Q2 ▶ ワールドワイドでの販売強化策について教えてください。

## A 創業から続けてきた自社の販売網を強化し、海外展開をさらに推進します。

現在、世界5カ国、7つの地域に営業拠点を置いています。特に、欧米を中心とした販売網を強化しています。

TOREX SEMICONDUCTOR EUROPE LIMITED

Managing Director

**HENSON GARETH**

ヘンソン ギャレス



### 欧州・北米でリファレンスビジネスの拡大を目指します。

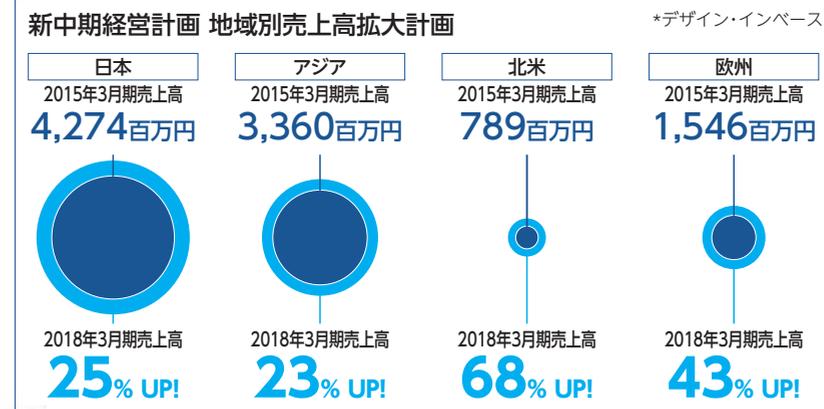
当社グループの保有するアナログ電源ICの小型・省電力化技術ならびに優れた製品特性および品質をお客さまにご理解いただくためには、技術を熟知した当社グループの社員が直接お客さまにお伝えしていくことが必要だと判断し、海外においても創業当初から100%販売子会社による販売網の構築にこだわってきました。

特に、多くの先進的な電子機器メーカーが本社を置いている欧米では、お客さまの製品企画段階から製品の採用提案を行うデザイン・イン営業を積極的に進めており、2015年3月期は欧州・北米ともに前期比15%以上の増収となりました。

当社グループは、欧米に多い有力チップセットメーカーを対象としたリファレンス・ビジネスにも力を入れています。チップセットメーカーは、複数の半導体で一連の機能を構成しているチップセットにおいて、主として中枢を担う半導体を開発している企業です。チップセットメーカーの顧客は、チップセットメーカーが提示するリファレンス・デザイン(回路構成案)を参照して電子機器を設計することが多いため、リファレンス・デザインに採用された半導体は、電子機器メーカーに採用される機会が多くなります。

これからの3カ年は、欧米のデザイン・イン営業およびリファレンスビジネスを強化するために組織体制の強化や、FAEの増員で事業拡大に取り組みます。

用語解説 FAE : Field Application Engineerの略。技術営業のこと。



# Q3 ▶ ウェアラブル市場の動向について教えてください。

**A** 2015年以降本格的な成長が予想されていますが、当社は市場予想以上の成長を目指しています。

ニュースなどでも話題のウェアラブル市場ですが、当社としても重要な分野の一つと捉え、2018年3月期には6億円の売上を目指しています。

第二ビジネスユニット  
**勝島**

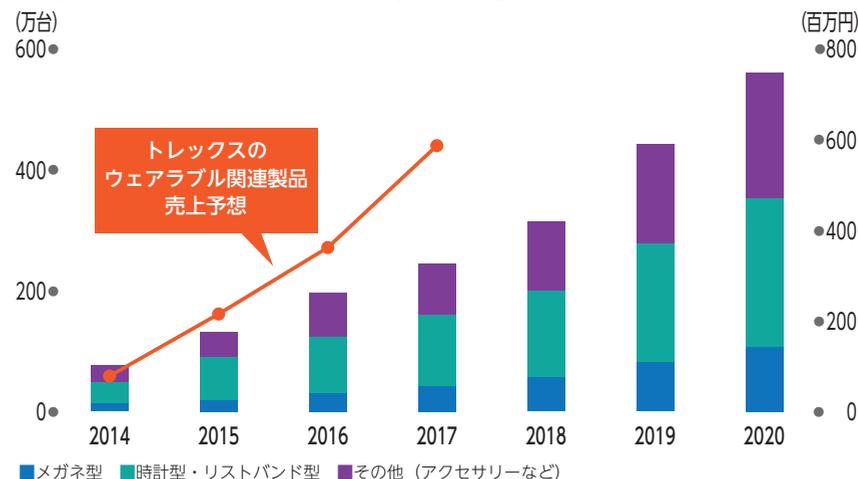
**当社の強みが発揮される有利な市場です。**

現在当社製品は、主にリストバンド型、メガネ型に採用されていますが、今最も成長を期待しているのは病院などで使われるウェアラブル製品です。ウェアラブル機器が取得した血圧や体温などのデータが定期的・集中的に管理できるようなシステムは、すでに一部で運用されており、今後安定的に拡大していくと見込んでいます。

また、最近では身につけるウェアラブル機器だけでなく、ICカードもウェアラブルツールの一つであるという考え方から、ICカードにさまざまな機能を持たせて利用するビジネスが増えています。いずれも、当社が得意とする超小型・省電力の技術が発揮できるアプリケーションです。

市場はこれから本格的に立ち上がっていく段階にあり、市場のニーズにマッチした製品群を取り揃え、さらに拡充していくことによって、市場全体を上回るペースでの成長を期待しています。

国内ウェアラブル市場に関する市場規模予測



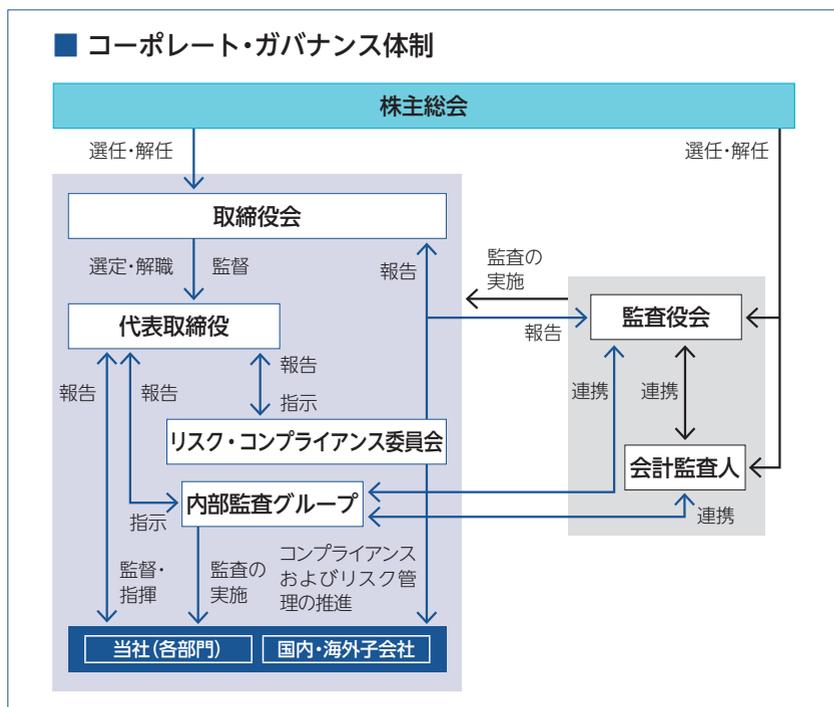
MM総研「ウェアラブル端末に関する日米動向調査」

# Q4 トレックスのコーポレート・ガバナンスについて教えてください。

A 企業価値の向上を達成するため、コーポレート・ガバナンスを経営上の重要課題と位置づけております。

## ステークホルダーのみなさまの利益を守るための体制を構築。

当社グループは継続的な企業価値の向上を達成するため、コーポレート・ガバナンスを経営上の重要課題と位置づけています。そのためには、ステークホルダーに対して透明性と説明責任を果たし、また法令を遵守し、道徳・企業行動基準に基づいた誠実な経営を行うことを基本としています。



社外取締役  
小松 熙

当社では、外部からの客観的かつ中立的な経営監視が重要であると考え、経営上の意思決定を行う取締役会に、社外取締役1名および社外監査役3名が出席し、各方面で得た豊富な経験と高度な専門知識、幅広い見識に基づき、ステークホルダーのみなさまの利益を守る立場から意見を表明しています。私は就任後に開催された2014年度の取締役会10回のうち10回すべてに出席しています。

また当社におけるコーポレート・ガバナンスの継続的な充実と、公正・透明な経営を行うことを目的に、代表取締役を委員長とし取締役および社外役員4名を委員とするリスク・コンプライアンス委員会を毎月1回開催しています。

さらに、当社のコンプライアンス経営を有効に機能させるために当社グループすべての役員、従業員が利用できる、グループ共通の内部通報制度を整備・実施し、通常ルートが何らかの理由で機能しない場合の非常時伝達ルートを確認しております。

以上のような取り組みを通じて、ステークホルダーのみなさまの立場を尊重する企業風土の醸成、社内体制の整備に努め、企業の永続的な発展に取り組んでおります。

## 財務ハイライト

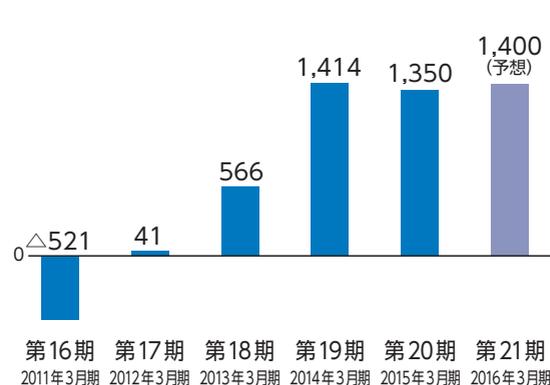
		第16期(単体)	第17期(連結)	第18期(連結)	第19期(連結)	第20期(連結)	第21期(連結)
		2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期 (予想)
売上高	(千円)	9,339,983	9,160,697	8,600,216	9,390,563	9,971,975	11,000,000
営業利益又は営業損失(△)	(千円)	△521,054	41,388	566,961	1,414,441	1,350,203	1,400,000
売上高営業利益率	(%)	△5.6	0.4	6.6	15.1	13.5	-
経常利益又は経常損失(△)	(千円)	△465,862	3,890	444,529	1,339,126	1,678,928	1,350,000
当期純利益又は当期純損失(△)	(千円)	△849,974	△129,324	191,758	1,357,052	1,247,728	950,000
総資産額	(千円)	9,601,958	10,285,690	10,566,799	10,800,641	13,170,991	-
純資産額	(千円)	5,582,980	6,068,550	6,406,442	7,904,745	10,889,371	-
自己資本比率	(%)	58.1	58.7	60.3	72.9	82.3	-
自己資本利益率(ROE)	(%)	-	-	3.1	19.1	13.3	-
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	-	484,118	1,076,134	1,437,619	1,736,281	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	-	△275,714	△283,334	△189,566	△1,412,687	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	-	△111,431	△39,973	△1,237,502	290,302	-
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	-	4,457,908	5,398,694	5,556,025	6,478,864	-
1株当たり当期純利益金額又は1株当たり当期純損失金額(△)	(円)	-	△56.42	83.66	148.01	118.10	89.43
1株当たり純資産額	(円)	-	2,636.22	2,781.40	858.28	1,020.86	-
1株当たり配当額	(円)	-	-	1,500	40	110	32
配当性向	(%)	-	-	26.5	6.8	23.3	35.8

1. 売上高には、消費税等は含まれておりません。 2. 当社は第17期より連結財務諸表を作成しております。 3. 第16期、第17期の自己資本利益率については、当期純損失が計上されているため、記載しておりません。  
4. 2013年12月16日付で株式1株につき100株の株式分割、2015年4月1日付で株式1株につき4株の株式分割を行っております。2015年3月期以前の1株あたり指標(配当は除く)についてはそれぞれ各連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定しております。 5. 改正「企業結合に関する会計基準」等の適用に伴い、2016年3月期より従来の「当期純利益」は「親会社株主に帰属する当期純利益」に名称が変更になります。

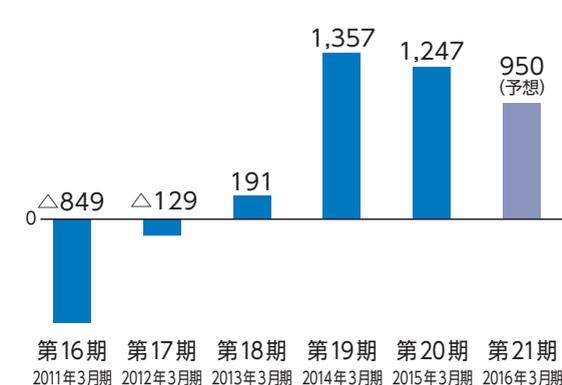
### 売上高(単位：百万円)



### 営業利益(単位：百万円)



### 当期純利益(単位：百万円)



■ 通期 ■ 予想 ※第16期は単体、第17期以降は連結

## 会社情報 (2015年3月31日現在)

### 会社概要

社 名 トレックス・セミコンダクター株式会社

所 在 地 東京都中央区新川1-24-1  
秀和第2新川ビル3F

設 立 平成7年(1995年)3月

資 本 金 18億1,014万円

事業内容 1.半導体デバイスの開発、設計製造  
2.半導体デバイスの販売

従業員数 342名

### 役員一覧 (2015年6月25日現在)

代表取締役会長 藤 阪 知 之

代表取締役社長 芝 宮 孝 司

常 務 取 締 役 木 村 浩

取 締 役 吉 田 宝

取 締 役 日 笠 基

取 締 役 後 呂 眞 次

取 締 役 ( 社 外 ) 小 松 熙

常勤監査役 (社外) 池 田 耕 太 郎

監 査 役 ( 社 外 ) 川 俣 尚 高

監 査 役 ( 社 外 ) 清 水 満 昭

## 株式情報 (2015年3月31日現在)

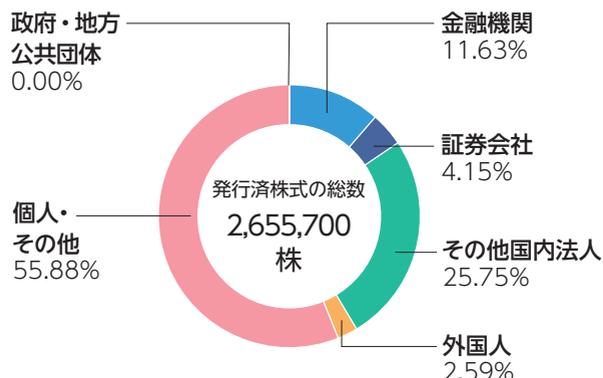
### 株式の状況

発行可能株式総数.....9,168,400 株

発行済株式の総数.....2,655,700 株

株主数 .....2,943 名

### 所有者別株式分布



### 大株主 (上位 10 名)

株主名	所有株式数 (千株)	持株比率 (%)
フェニテックセミコンダクター株式会社	440	16.57
尾崎 正晴	169	6.39
日本証券金融株式会社	138	5.20
藤阪 知之	123	4.65
アルス株式会社	113	4.25
株式会社中国銀行	110	4.14
芝宮 孝司	71	2.70
木村 浩	46	1.74
株式会社三井住友銀行	40	1.51
仲 剛志	34	1.28

### 株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎事業年度終了後3ヶ月以内
株主確定基準日	3月31日
期末配当金株主確定日	3月31日
中間配当金株主確定日	9月30日
単元株式数	100株
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内 一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
事務取扱場所	東京都千代田区丸の内 一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部

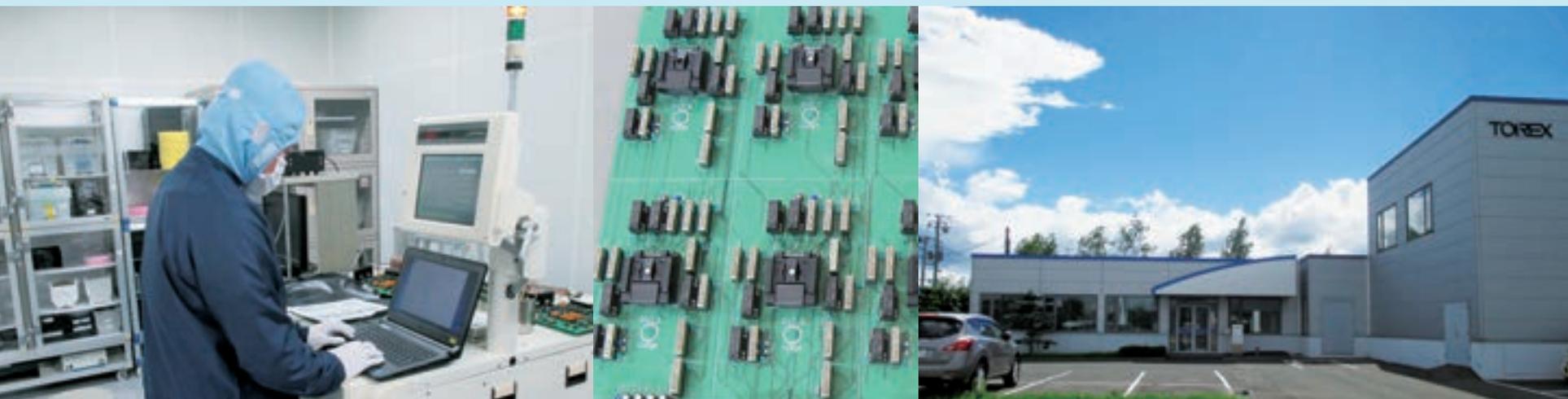
郵便物送付先・連絡先	(郵便物送付先) 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 (連絡先) 0120-782-031
公告方法	当社の公告方法は、電子公告としております。 ただし事故その他やむを得ない事由により電子公告をすることができないときは、日本経済新聞に掲載しております。  当社の公告掲載URLは次の通りです。 <a href="http://www.torex.co.jp/japanese/">http://www.torex.co.jp/japanese/</a>

# About TOREX

TOREXにまつわる色々なことをご紹介します。

アバウト・トレックス Vol.2

## 技術センターのご紹介



### テスト技術の開発でトレックスのICを支えています。

札幌技術センターは、製品のテストに関する技術を開発しています。製品テストは、生産工場で製品を出荷する前に製品が仕様通り製造されているのかを確認する重要なプロセスです。札幌技術センターでは生産現場(生産工場)と同等のテスト環境を所有し、試作品から量産品のテストまですべての製品のテスト規格を設定しています。外注工場には設定したテストプログラムを配信しているため、どの工場からもトレックス基準の高品質の製品が出荷されます。

2004年の開設以来、札幌技術センターでは、北海道の果てしない大空と大地の中で育まれたプロフェッショナルが、テスト技術の開発に特化した建物と装置群の中で世界にはばたくトレックスブランドの発展を支えています。



札幌技術センター

〒001-0932 北海道札幌市北区新川西2条1-3-36

トレックス・セミコンダクター株式会社

〒104-0033

東京都中央区新川1-24-1

秀和第2新川ビル3F

TEL (03) 6222-2851



見やすく読みまちがえにくいユニバーサルデザインフォントを採用しています。



環境に配慮した植物油インキを使用しています。



当社の最新情報は  
WEBサイトでご覧いただけます。

<http://www.torex.co.jp/>

トレックス・セミコンダクター 🔍



トップページ

<http://ir.torex.co.jp/ja/Top.html>



IR情報