

事業別概況 半導体デバイス事業

独自の技術開発を推進し、顧客ニーズを捉えた製品を提供しています



取締役(兼)専務執行役員
デバイス事業本部長 星野 雅夫

半導体デバイス事業は当社グループのコアビジネスであり、ICやトランジスタ、ダイオード、LED、ホールエフェクトセンサー (Hall-effect Sensors)などを主力製品として取り扱っています。当社の半導体デバイスは、パワーエレクトロニクスと呼ばれる分野を中心とした製品であり、自動車、白物家電、産業用機器、AV・OA機器、通信機器、LED照明など、あらゆる分野のキーデバイスとして使用されています。サンケン電気と子会社であるアレグロ マイクロシステムズ エルエルシーは、独自の技術開発を推進し、顧客ニーズを捉えた製品を提供しています。

2018年度の実績

売上高 **1,472** 億円

営業利益 **130** 億円

2018年度(2019年3月期)の半導体デバイス事業の売上高は1,472億11百万円と、前年度比2.3%の増収に留まりました。

市場別では、まず主力の自動車市場向け製品については、上半期までは堅調に推移しましたが、下半期に入り、中国の景気減速などの影響を受けて売上が伸び悩んだことから、自動車向け売上は、前年度比0.8%減収の764億42百万円となりました。

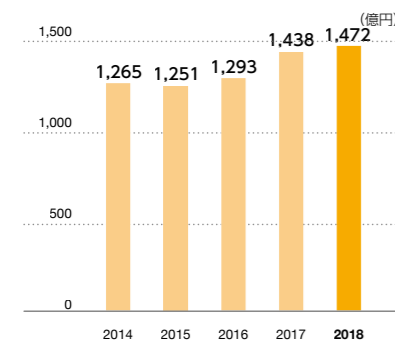
一方、エアコン、洗濯機、冷蔵庫などの白物家電市場に関しては、中国をはじめとするアジア地域で省エネ性能に優れたインバータ化が加速した結果、中国経済全般の成長鈍化や非インバータ機を含むエアコン市場全体の生産調整等のマイナス要因はあったものの、

引き続き好調に推移しました。この結果、白物家電向けの売上高は、前年度比13.6%増収の408億8百万円と、順調に拡大しました。

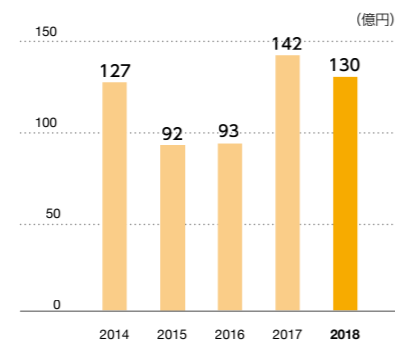
産業機器・民生市場については、主にプリンター・複合機などのOA機器の販売が低調に推移した結果、前年度比3.0%減収の299億61百万円となりました。

損益面につきましては、下半期からの需要減少に伴う稼働率低下のほか、ウェーハ購入価格の上昇、開発拠点新設に伴う人件費増加など固定費の増加、設備投資の増加による償却費の上昇などを要因として、営業利益は前年度比8.5%減の130億25百万円と減少いたしました。

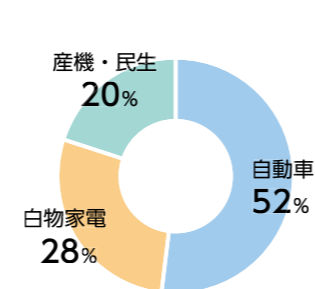
売上高 (年度)



営業利益 (年度)



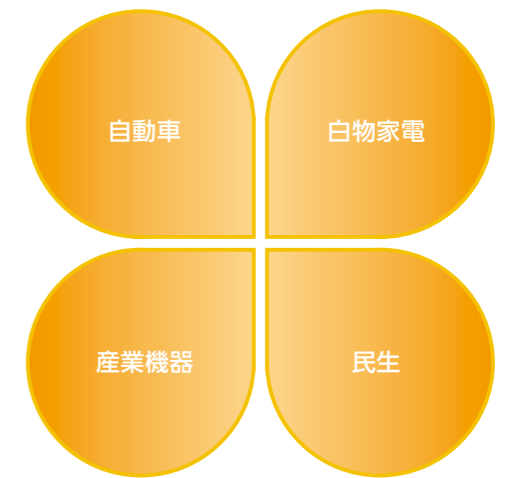
市場別売上高 (2018年度)



中長期的な成長に向けて

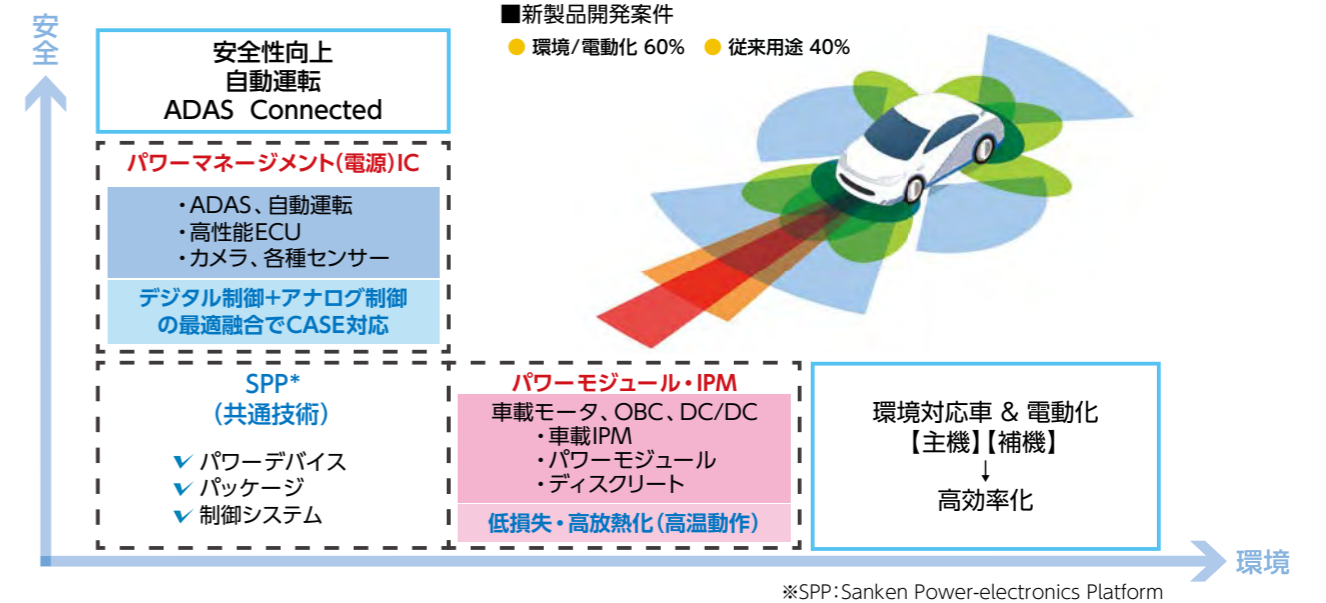
半導体デバイス事業の使命および最大の課題は、コアビジネスとして事業を取り巻く経済変化や市場競争の激化を乗り越え、それらの変動に左右されない、独自性のある差別化製品の早期開発と市場投入にあります。これは、開発改革ときちんと同期させながら、ものづくり力の強化をベースに、生産性向上を通じた一層の原価低減、不採算製品の置換も含め、競争力の高い製品で収益性の改善に大きく貢献することです。利益面では、従来の内燃エンジン系の自動車向け製品やアレグロのセンサーなど高収益製品に支えられていた半面、昨今の世界同時的な市況変動による売上減の影響も大きく、早急に第2・第3の安定した収益の柱を構築する必要があります。私たちは、従来から熟成させてきたアナログ半導体技術に加え、新たに開発したデジタル制御技術を組み合わせ、低損失・高放熱・高機能のデバイスやモジュールを駆使し、より高効率の性能が求められる環境対応車向け、インバータ化の著しい白物家電向けあるいはロボットなどIoT化が一層進む産業機器向けに、売上を拡大させていきます。

半導体デバイス事業における戦略市場

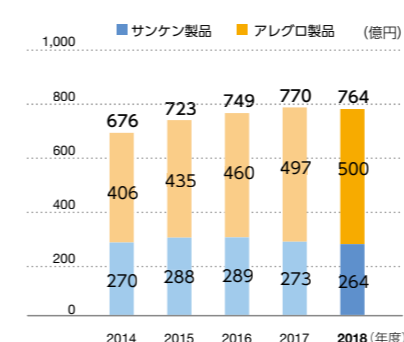


自動車市場

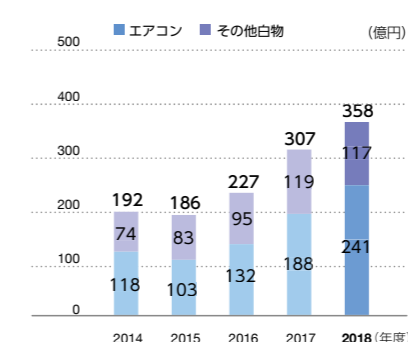
CASE 安全と環境への展開



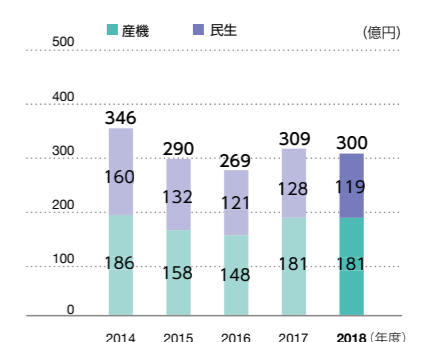
自動車向け半導体売上高 (連結ベース)



白物家電向け半導体売上高 (単体ベース)



産機・民生向け半導体売上高 (連結ベース)



事業別概況 パワーシステム事業



事業規模のさらなる拡大と デバイスとの融合による成長戦略を 早期に実現します



取締役(兼)上級執行役員
パワーシステム本部長 伊藤 茂

パワーシステム事業は、大型の電源装置を主とする「社会システム」と、中小型の電源装置・モジュールを主とする「ユニット」の2つに分かれています。社会システムの製品は、直流電源装置、高光度航空障害灯、無停電電源装置、モータ制御用汎用インバータなどです。これらの当社製品は、携帯基地局などの通信システム、ダム、変電所、空港設備、高速道路設備、トンネルなど、一瞬の停電も許されない重要な社会インフラにおいて使用されており、お客様より高い信頼をいただいています。また、後者のユニットビジネスでは、通信、産業機器・サーバー用の電源に加え、車載用ボードビジネスなどモジュール化を進め、注力市場での売上拡大を推し進めています。

2018年度の実績

売上高 **264** 億円

営業利益 **5.5** 億円

2018年度(2019年3月期)のパワーシステム事業の売上高は、264億38百万円と、前年度比15.7%減少しました。

社会システムでは、中国の景気減速に伴う設備投資抑制の影響を受け、国内の資本財輸出メーカー向けの電源システム製品の販売が先送りされたことや、携帯基地局向けの電源装置などの売上が伸び悩んだことなどにより、社会システムの売上高は147億46百万円と前年度比6.4%減少しました。

ユニットでは、戦略市場である車載・産業機器・通信向けの売

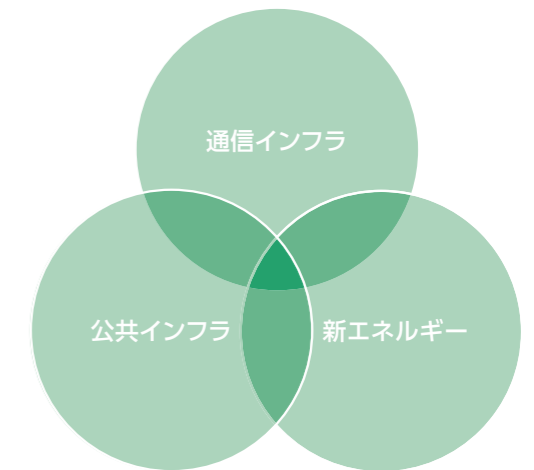
上拡大に注力する一方で、採算性が悪化しているAV・OA市場向け製品の販売撤退を主とする構造改革を進めていることから、ユニットの売上高は116億92百万円と前年度比で25.1%の大幅な減少となりました。

損益面につきましては、ユニットの構造改革により製品構成が改良し、パワーシステムの連結営業利益は5億49百万円と、前年度比15.8%増加いたしました。

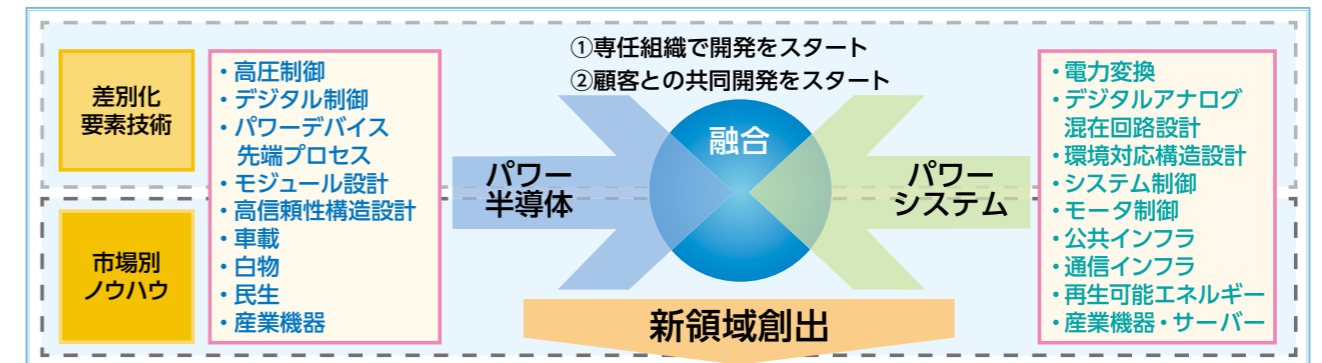
中長期的な成長に向けて

パワーシステム事業の課題は、売上規模の拡大と市場競争に負けないコスト体質の構築にあります。幸いにも、政府の主導する「国土強靱化計画」や通信規格の5G化を見据えた携帯基地の更新需要など、日本国内での社会インフラの整備に基づく安定した受注基盤を持っています。特に5Gの広がりによって、人口の密集地におけるビルの谷間など電波の障害になる部分をカバーするための小型基地局の増設が想定されます。信号機や電柱など公共の構築物にアンテナとして搭載するには、超小型の電源システムが必要になります。私たちは、パワー半導体としての高圧技術・デジタル制御・パワーデバイスの先端プロセス・モジュール設計技術など差別化できる要素技術を持っており、これをパワーシステムとしての電力変換・デジタルアナログ混在回路・環境対応の構造設計などと融合させる開発をスタートさせています。5GやIoTをはじめとする様々な新領域分野の創出で、次なる成長市場と見定め、収益性の拡大に努めていきます。

パワーシステム事業における戦略市場

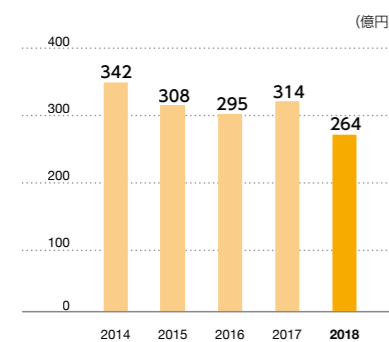


パワーシステムとデバイスの融合

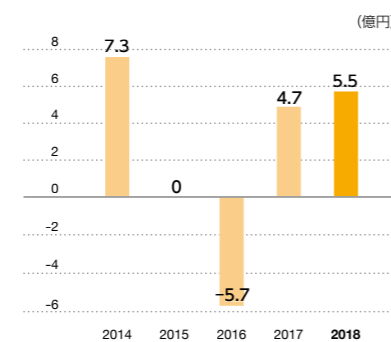


【融合エリア】	狙う効果	短期的目標	中期的目標
5G向け超小型基地局電源	小型軽量化 (装置→ボード→モジュール)	ローカル5G対応	ネットワーク共用対応
車を中心とした無線給電システム	小型、高効率、高性能化	小容量急速充電	中容量急速充電
IoTに対応する統合電源	多CH・分散電源を統合管理	環境対応された電源	電力ネットワーク対応電源
ロボットサーボモータ用電源システム	小型軽量、機電一体化	ドライバのモジュール化	インテリジェント化

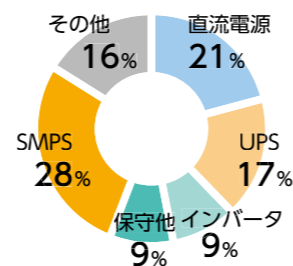
売上高 (年度)



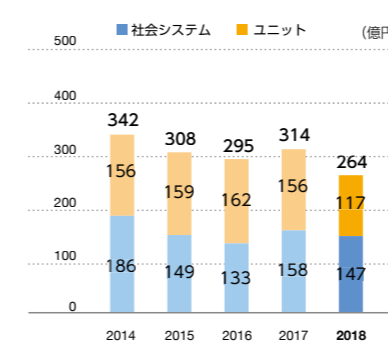
営業利益 (年度)



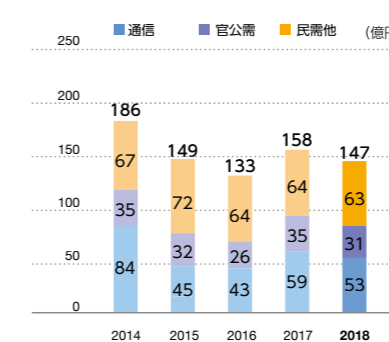
製品別売上高構成比 (2018年度)



売上高内訳 (年度)



社会システム市場別売上高 (年度)



ユニット市場別売上高 (年度)

