

|| 企業調査レポート ||

萩原電気ホールディングス

7467 東証 1 部・名証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2020 年 7 月 6 日 (月)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2020 年 3 月期連結業績（実績）	01
2. 2021 年 3 月期連結業績（予想）	01
3. 自動車の電子化、各種自動化の恩恵を受け成長余力は高い	01
■ 会社概要	02
■ 事業概要	03
1. 事業内容及びセグメント別概要	03
2. 特色、強み	04
■ 業績動向	06
1. 2020 年 3 月期の連結業績概要	06
2. 2020 年 3 月期のセグメント別状況	08
■ 今後の見通し	11
● 2021 年 3 月期の業績見通し	11
■ 中長期の成長戦略	11
1. 経営理念と中期経営ビジョン	11
2. 中期経営計画の取り組み状況：新規事業の拡大	11
3. 中期経営計画の取り組み状況：ソフトウェア事業の拡大	12
4. 中期経営計画の取り組み：海外事業の拡大	12
■ 株主還元策	13
■ 追補（用語集）	14

要約

自動車業界向けが売上高の約 85% を占める半導体・電子機器商社。 近年はソリューション事業が増益をけん引

萩原電気ホールディングス <7467> は名古屋を地盤とする半導体、電子部品、電子機器の商社及び自社製品の開発・製造・販売のメーカーである。売上高の約 85% が自動車業界向けで、トヨタ自動車 <7203> グループを主要顧客に持つ。近年はソリューション事業の伸長が著しい。

1. 2020 年 3 月期連結業績（実績）

2020 年 3 月期の連結業績は、売上高が 128,206 百万円（前期比 7.7% 増）、営業利益が 4,173 百万円（同 3.4% 減）、経常利益が 4,093 百万円（同 4.3% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益が 2,716 百万円（同 3.2% 減）となった。第 3 四半期までは比較的堅調に推移していたが、第 4 四半期に入り新型コロナウイルス感染症拡大の影響で、主要顧客の生産が停滞し売上高が減速した。製品構成の変化により売上総利益率が 0.3 ポイント低下した一方で、商流の変更や人件費増で販管費は計画どおり前期比 8.4% 増となったことから、最終的に営業減益となった。しかし期初予想でも減益予想（営業利益 4,200 百万円）であったことから、ほぼ予想どおりの結果であったと言える。

2. 2021 年 3 月期連結業績（予想）

2021 年 3 月期の連結業績については、新型コロナウイルス感染症の影響で主要顧客の生産動向が未確定であることや、経済全体の先行きが不透明であることから、予想発表は未定とした。配当についても未定としており、合理的な算定が可能となった段階で、速やかに業績予想を発表するとしている。

3. 自動車の電子化、各種自動化の恩恵を受け成長余力は高い

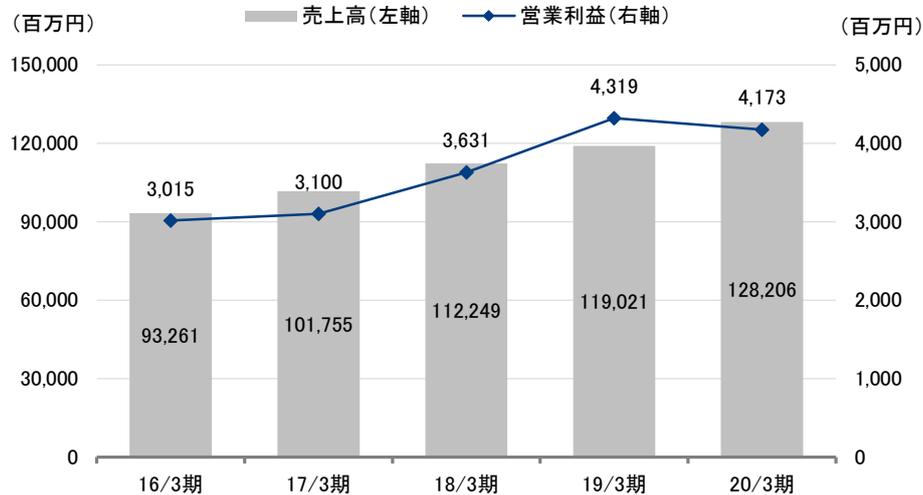
足元の状況は不透明ではあるが、中長期的な展望は変わっていない。同社は単なる商社機能だけでなく、提案力・開発力を生かして企業付加価値を高めている。主要顧客であるトヨタグループのハイブリッド車生産増の恩恵、自動車の各種自動化（自動運転、自動ブレーキ等）の進展、さらには製造現場における IoT や M2M の浸透などにより、さらに大きく成長する可能性を秘めている。中期経営計画の目標（2021 年 3 月期に売上高 1,300 億円、営業利益 43 億円）を掲げているが、現時点ではこの目標は変えていない。

Key Points

- ・自動車業界向けが約 85% を占める半導体商社。ADAS や IoT 関連にも展開
- ・2020 年 3 月期は新型コロナウイルス感染症拡大の影響で減益となったが、ほぼ予想内の結果
- ・自動車の電子化、各種自動化の恩恵を受け成長余力は高い

要約

売上高と営業利益の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

名古屋を基盤とする半導体商社。トヨタグループが最大の顧客

同社は、創業者である萩原忠臣（はぎわらただおみ）氏がアンリツ <6754> 勤務を経て 1948 年に無線機などの電気製品の修理業として創業した。当初は、日本電気 (NEC <6701>) の販売特約店として電子管販売をしており、1960 年代後半に自動車分野へ進出、これを機に事業を拡大し、現在はデンソー <6902> などトヨタグループ企業を主要取引先としている。1995 年に店頭市場（現東京証券取引所 JASDAQ 市場）に上場し、2014 年 11 月には東京証券取引所市場第 1 部、名古屋証券取引所市場第 1 部に市場変更した。

会社概要

沿革表

年月	沿革
1948年 3月	萩原電気工業社を創業
1956年 8月	日本電気(株)(NEC)と販売特約店契約を結び、電子部品を販売する卸部門を新設
1965年 2月	社名を萩原電気株式会社に変更
1970年 2月	名古屋工場を名古屋市中村区に完成
1973年 8月	名古屋中小企業投資育成(株)の資本参加を得る
1984年 3月	ゲートアレイセンター開設
1991年 4月	三河支店開設
1991年 7月	ネットワークシステムセンター開設
1995年10月	株式公開(現東京証券取引所JASDAQ市場上場)
1996年 4月	シンガポール現地法人設立
2006年10月	米国現地法人設立
2006年10月	中華人民共和国(上海)現地法人設立
2011年 6月	韓国現地法人設立
2012年 5月	データセンターを開設
2012年10月	ドイツ現地法人設立
2014年 3月	東京証券取引所市場第2部へ市場変更、名古屋証券取引所市場第2部へ上場
2014年 9月	タイ現地法人設立
2014年11月	東京証券取引所市場第1部及び名古屋証券取引所市場第1部に指定
2016年 1月	関西支店開設
2018年 4月	社名を萩原電気ホールディングス株式会社へ改称し、持株会社体制へ移行
2018年 4月	萩原北都テクノ(株)設立
2018年 8月	(株)クロススペース設立
2019年11月	インド現地法人設立

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、ソリューション事業にも注力

1. 事業内容及びセグメント別概要

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、それに加えIT機器の仕入れ、販売やインテグレーション、産業用電子機器の開発、製造、販売も行っている。売上高の約85%が自動車関連企業向けであり、単なる部品や部材の販売だけでなく、商品企画・設計段階から参画して、顧客企業の要望に沿ったスペックのマイコンや周辺デバイスの提供、システム開発なども行っている。ハイブリッド車や電気自動車(EV)の普及に伴う電装化の高まりが同社の成長を支えているが、今後は自動車での更なる自動化(自動運転、自動ブレーキ等)や製造現場でのIT化の波も同社にとって追い風となる。

事業概要

同社は、2018 年 4 月 1 日から持株会社制へ移行したが、これに伴いセグメントの名称も「デバイス事業（旧デバイスビジネスユニット事業）」と「ソリューション事業（旧ソリューションビジネスユニット事業）」へ変更した。また重要な社内組織として「開発生産本部」が関わっている。概要は次のとおり。

(1) デバイス事業（2020 年 3 月期売上高比率 80.9%）

主に自動車関連企業向けに、マイコン、カスタム LSI、アナログ・パワー半導体、コンデンサ、リレー、コネクタなどの電子部品の販売を行う。また、FPGA を中心としたカスタム LSI の設計や組込ソフトウェア/ハードウェア開発支援などの技術サポートビジネスも展開する。

具体的には、次世代車の企画時に顧客メーカーの機能的要望を聞き取り、それを実現する最適なマイコンを含めた周辺デバイスを提案している。またデバイスの開発時には、マイコンの性能や各種開発ツールの技術面でのサポート、デバイスの動作確認や評価を行い、量産時にはそのデバイスを適時供給するというワンストップソリューションを提供する。

(2) ソリューション事業（同 19.1%）

IT 機器、組込機器及び計測・FA システムの販売と IT プラットフォーム基盤構築を核とし、自社製品である産業用コンピュータの開発、製造、販売も手掛け、これらを組み合わせた各種ソリューションを提供する。また、自動車をはじめとする製造業を中心に FA 領域のシステムや IoT プラットフォームなどソリューション提案型のビジネスを行っている。

2020 年 1 月より AI/IoT の分析技術、分析教育、データ統合等のサービス及びソフトウェア販売を行うパートナー企業と資本・業務提携し、AI 分野でのビジネス強化を図っている。

(3) 開発生産本部

ソリューション事業セグメントの中に含まれ、同事業配下の 1 つの事業部門として分かれている。電子・情報プロダクツの開発、製造に取り組むメーカー部門である。

同部門では、各産業分野に対応したタイムスケールを最重要課題とし、効率と環境を追求した信頼できる電子機器や組込みソリューションを提案する。同社が長年携わってきた産業機器・計測制御機器の開発における経験を新しい技術と融合させ、多岐にわたる分野に応用している。

2. 特色、強み

同社の主力事業はルネサスエレクトロニクス <6723> から半導体を仕入れ、主にトヨタグループ企業に販売する「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) 提案力・開発力

同社は自社内に開発、技術サポート部門（技術者）を有していることから、提案力・開発力に優れている。特にトヨタグループと密接であることから、同グループのニーズを的確に把握し、その内容を半導体メーカーにフィードバックすることで最適なデバイスを提供することが可能になっている。

事業概要

また、独自の知識や技術を結集し、ユーザーのニーズに最適な製品やモジュール等を提案するほか、顧客の要求に応じ開発支援も行っている。同社は顧客に対して「提案できる」、さらに顧客が求める製品を「開発できる」商社と言えるだろう。

(2) トヨタグループとの太いパイプ

トヨタグループとの密接な関係も同社の強みだ。単に生産面での恩恵（生産増→同社売上増）だけでなく、ハイブリッド車、EVなどの次世代自動車で高い技術を有するトヨタグループとのビジネスで、同社自身の技術力・開発力・提案力にも一段と磨きがかかるだろう。

将来はこの技術力・開発力・提案力を自動車業界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応用することで事業の拡大が可能になってくる。要求が世界で最も厳しいと言われるトヨタグループと関係があること自体が、同社の財産とも言える。

一方で、売上高の多くをトヨタグループに依存していることはリスクが高いとの見方もあるが、必ずしもそうではない。現在、トヨタは世界市場での勝ち組であり、そのトヨタグループ向けの売上高が多いことは、同社にとってプラスと考えられる。

(3) 非自動車向けの技術力

同社の売上高の約 15% は非自動車業界向けだが、この大部分は単なる商社機能ではなく、むしろ IT 企業としてのシステム構築等によるものである。特に生産現場でのシステムや検査工程でのシステム構築などに強い。ソリューション事業の売上規模（年間 24,500 百万円超）は、一般的な上場システムインテグレーター（SI）企業の売上規模に匹敵し、このような SI 機能を持っていることも同社の特色であり、強みでもある。

以上のように同社は、単にデバイスを右から左へ流す商社機能だけでなく、「付加価値を付ける」ことができる商社である。これは売上総利益率の高さからもうかがえる。同社の売上総利益率(2020年3月期)が9.9%だったのに対し、同じようにルネサスエレクトロニクスの製品を多く扱う主な半導体商社の売上総利益率は、三信電気<8150>が9.1%(同)、新光商事<8141>が9.6%(同)、グローセル<9995>が9.0%(同)、佐島電機<7420>が8.7%(2019年5月期)となっている。同社が持つ技術力・開発力・提案力によって「付加価値」がオンされた結果と言えるだろう。

業績動向

2020 年 3 月期営業利益は前期比 3.4% 減だが、ほぼ予想どおり

1. 2020 年 3 月期の連結業績概要

(1) 損益状況

2020 年 3 月期の連結業績は、売上高が 128,206 百万円（前期比 7.7% 増）、営業利益が 4,173 百万円（同 3.4% 減）、経常利益が 4,093 百万円（同 4.3% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益が 2,716 百万円（同 3.2% 減）となった。

第 3 四半期までは比較的堅調に推移していたが、第 4 四半期に入り新型コロナウイルス感染症拡大の影響で、主要顧客の生産が停滞し売上高が減速した。その結果、売上高は前期比 7.7% 増にとどまったが、仮に新型コロナウイルス感染症の影響がなければ 2 ケタ近い増収になっていたと思われる。売上総利益率は 9.9% となり、製品構成の変化により前期比で 0.3 ポイント低下した。一方で販管費は、商流の受入による費用増や人件費増で同 8.4% 増となったが、ほぼ計画どおりであった。その結果、最終的に営業利益は前期比で減益となったが、期初予想が減益予想（営業利益 4,200 百万円）であったので、ほぼ予想どおりの結果であったと言える。

2020 年 3 月期業績

(単位：百万円)

	19/3 期		20/3 期		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	119,021	100.0%	128,206	100.0%	7.7%
売上総利益	12,196	10.2%	12,714	9.9%	4.2%
販管費	7,876	6.6%	8,541	6.7%	8.4%
営業利益	4,319	3.6%	4,173	3.3%	-3.4%
経常利益	4,275	3.6%	4,093	3.2%	-4.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,806	2.4%	2,716	2.1%	-3.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 財務状況

2020 年 3 月期末の財務状況は、流動資産は 62,971 百万円（前期末比 4,954 百万円増）となったが、主に現金及び預金の増加 245 百万円、受取手形及び売掛金の減少 384 百万円、たな卸資産の増加 2,509 百万円などによる。たな卸資産が増加したのは、新型コロナウイルス感染症拡大の影響で第 4 四半期に出荷が停滞したことによる。固定資産は 5,321 百万円（同 159 百万円増）となったが、主に有形固定資産の増加 95 百万円、無形固定資産の減少 19 百万円、投資その他の資産の増加 83 百万円による。この結果、2020 年 3 月期末の資産合計は 68,293 百万円（同 5,113 百万円増）となった。

業績動向

一方で、負債合計は 33,178 百万円（前期末比 3,447 百万円増）となったが、主に流動負債のうち、支払手形及び買掛金が 2,010 百万円増、短期借入金が 388 百万円減、固定負債のうち、長期借入金が 1,150 百万円増などによる。純資産合計は 35,114 百万円（前期末比 1,665 百万円増）となったが、主に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 1,788 百万円などによる。この結果、2020 年 3 月期末の自己資本比率は 48.4%（前期末は 49.7%）となった。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	19/3 期末	20/3 期末	増減額
現金及び預金	7,508	7,753	245
受取手形及び売掛金	33,007	32,623	-384
たな卸資産	14,953	17,462	2,509
流動資産計	58,017	62,971	4,954
有形固定資産	2,677	2,772	95
無形固定資産	218	199	-19
投資その他資産	2,266	2,349	83
固定資産計	5,162	5,321	159
資産合計	63,179	68,293	5,113
支払手形及び買掛金	11,727	13,738	2,010
短期借入金	5,536	5,148	-388
流動負債計	25,230	27,462	2,232
長期借入金	4,025	5,175	1,150
退職給付に係る負債	224	279	55
固定負債計	4,499	5,715	1,215
負債合計	29,730	33,178	3,447
純資産合計	33,449	35,114	1,665

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 1,092 百万円の収入となった。主な収入科目は、税金等調整前当期純利益の計上 4,087 百万円、減価償却費 215 百万円、売上債権の減少 315 百万円、仕入債務の増加 1,104 百万円など。主な支出科目は、たな卸資産の増加 2,509 百万円などとなっている。

投資活動によるキャッシュ・フローは、特に大きな投資等がなかったことから 274 百万円の支出となった。財務活動によるキャッシュ・フローは 519 百万円の支出だったが、主な収入は、長短借入金の増加 437 百万円、主な支出は、配当金の支払額 929 百万円など。この結果、現金及び現金同等物は 245 百万円の増加となり、2020 年 3 月期末残高は 7,753 百万円となった。

萩原電気ホールディングス | 2020年7月6日(月)
 7467 東証1部・名証1部 | <https://www.hagiwara.co.jp/ir/index.html>

業績動向

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	19/3期	20/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	419	1,092
税金等調整前当期純利益	4,256	4,087
減価償却費	186	215
売上債権の増減額 (-は増加)	-2,576	315
たな卸資産の増減額 (-は増加)	-1,475	-2,509
仕入債務の増減額 (-は減少)	386	1,104
投資活動によるキャッシュ・フロー	-430	-274
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,037	-519
長短借入金の増加 (ネット)	-939	437
配当金の支払額	-907	-929
現金及び現金同等物の増減額 (-は減少)	968	245
現金及び現金同等物の期末残高	7,508	7,753

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 2020年3月期のセグメント別状況

2020年3月期セグメント別業績

(単位：百万円)

	19/3期		20/3期		増減率
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	119,021	100.0%	128,206	100.0%	7.7%
デバイス事業	95,692	80.4%	103,700	80.9%	8.4%
ソリューション事業	23,328	19.6%	24,505	19.1%	5.0%
営業利益	4,319	3.6%	4,173	3.3%	-3.4%
デバイス事業	2,870	3.0%	2,674	2.6%	-6.8%
ソリューション事業	1,449	6.2%	1,498	6.1%	3.4%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) デバイス事業

売上高は103,700百万円（前期比8.4%増）、営業利益は2,674百万円（同6.8%減）、営業利益率は2.6%（前期は3.0%）となった。

主要ユーザーにおける自動車生産台数は第3四半期前半までは比較的堅調に推移したが、第4四半期に入り、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により主に海外で急減速した。その一方で、自動運転（ADAS）関連を中心とした先進運転支援システム関連需要などは、引き続き好調に推移した。加えて、主要顧客への商流変更や、液晶関連等の売上高が増加したことなどから、デバイス事業全体では増収となった。しかし利益面では、液晶関連など相対的に利益率が低く経費（運送費等）がかかる製品の売上比率が上がったこと、商流変更に伴う経費増があったこと、引き続き人材を中心とした投資を継続していることなどから利益率は低下し、セグメント利益は前期比では減益となった。ただし、新型コロナウイルス感染症拡大の影響があったものの、トップライン（売上高）は順調に伸びており、経費増も想定内の範囲内であったので、懸念される結果ではなかったと弊社では見ている。

業績動向

a) デバイス事業：得意先別売上高

デバイス事業における主要ユーザー別の売上高では、デンソー向けが 64,977 百万円（前期比 7.0% 増）、トヨタ自動車向けが 7,205 百万円（同 0.6% 増）、東海理化 <6995> 向けが 4,465 百万円（同 0.3% 減）、その他 10,968 百万円（同 15.6% 増）、海外拠点得意先が 16,084 百万円（同 16.4% 増）となった。

特に自動車の自動運転化や安全強化の傾向が一段と強まっていることから、デンソー及びトヨタ自動車向けが堅調に推移した。デンソー向けでは、ADAS 関連や液晶関連（センターディスプレイ、マルチインフォメーションディスプレイ等）が好調に推移した。東海理化向けは、自動車生産に比例する部分が多いため、前期比では微減となった。その他においては、アスモ（株）とデンソーとの事業統合（2018 年 4 月から）による売上表記上の影響がなくなったため、前期比では増収となった。海外拠点得意先の増加分は殆どがデンソー向けで、主に安全運転関連とカーマルチメディア関連であった。

デバイス事業の主要ユーザー別の売上高推移

(単位：百万円)

	19/3 期		20/3 期		増減額	増減率
	実績	構成比	実績	構成比		
デンソー	60,754	63.5%	64,977	62.7%	4,222	7.0%
トヨタ自動車	7,159	7.5%	7,205	6.9%	46	0.6%
東海理化	4,479	4.7%	4,465	4.3%	-14	-0.3%
その他	9,485	9.9%	10,968	10.6%	1,482	15.6%
海外拠点得意先	13,813	14.4%	16,084	15.5%	2,270	16.4%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

b) デバイス事業：地域別売上高

デバイス事業における地域別売上高は、日本 87,616 百万円（構成比 84.5%、前期比 7.0% 増）、アジア 5,773 百万円（同 5.6%、同 7.1% 増）、アメリカ 8,795 百万円（同 8.5%、同 26.5% 増）、欧州 1,516 百万円（同 1.5%、同 3.2% 増）となった。アジアでは、主要得意先において液晶関連が堅調に推移した。なお、増加の大部分がデンソー経由であった。また、アメリカでもデンソー向けの ADAS 関連や液晶関連の製品が堅調であった。欧州は売上規模が小さいことから、担当する顧客の状況によって売上高は変動する。この結果、海外売上高は 16,084 百万円（同 15.5%、同 16.4% 増）となった。

デバイス事業の地域別売上高推移

(単位：百万円)

	19/3 期		20/3 期		増減額	増減率
	実績	構成比	実績	構成比		
日本	81,878	85.6%	87,616	84.5%	5,737	7.0%
アジア	5,390	5.6%	5,773	5.6%	382	7.1%
アメリカ	6,954	7.3%	8,795	8.5%	1,840	26.5%
欧州	1,468	1.5%	1,516	1.5%	47	3.2%
海外計	13,813	14.4%	16,084	15.5%	2,270	16.4%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

(2) ソリューション事業

売上高は 24,505 百万円（前期比 5.0% 増）、営業利益は 1,498 百万円（同 3.4% 増）、営業利益率 6.1%（前期は 6.2%）となった。堅調な需要に支えられ IT、組込、計測すべての分野で増収となった。利益率が若干低下したが、これは前期に比較的採算の良い案件を計上したことの反動によるもので、特に懸念される内容ではない。

a) ソリューション事業：事業別売上高

ソリューション事業における事業別売上高は、IT が 10,338 百万円（構成比 42.2%、前期比 4.4% 増）、組込が 9,902 百万円（同 40.4%、同 7.9% 増）、計測が 4,264 百万円（同 17.4%、同 0.4% 増）となった。各サブセグメントともに増収となり利益貢献したが、特に組込では各種搬送機器などのマテハン向けが好調で、大型案件を受注したこともあり、利益の貢献度が大きかった。IT では、Factory IoT 向けや Windows10 への買換え需要が好調であった。

ソリューション事業の事業別売上高推移

(単位：百万円)

	19/3 期		20/3 期		増減額	増減率
	実績	構成比	実績	構成比		
IT	9,901	42.4%	10,338	42.2%	437	4.4%
組込	9,178	39.3%	9,902	40.4%	723	7.9%
計測	4,248	18.2%	4,264	17.4%	15	0.4%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

b) ソリューション事業：業種別売上高

ソリューション事業における業種別の売上高では、自動車 が 9,632 百万円（構成比 39.3%、前期比 1.6% 減）、FA・産業機器が 9,399 百万円（同 38.4%、同 6.9% 増）、OA・その他が 5,473 百万円（同 22.3%、同 15.3% 増）となった。自動車は客先の事情により微減であったが、FA・産業機器は、主にマテハン機器メーカー向けに組込関連の製品が伸びた。OA・その他は、金額は小さいが 2 ケタの増収となった。

ソリューション事業の業種別売上高推移

(単位：百万円)

	19/3 期		20/3 期		増減額	増減率
	実績	構成比	実績	構成比		
自動車	9,791	42.0%	9,632	39.3%	-159	-1.6%
FA・産業機器	8,789	37.7%	9,399	38.4%	610	6.9%
OA・その他	4,747	20.4%	5,473	22.3%	725	15.3%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2021 年 3 月期の予想は未定

● 2021 年 3 月期の業績見通し

進行中の 2021 年 3 月期の連結業績予想について会社は、新型コロナウイルス感染症の影響で経済の先行きが不透明であること、主要顧客の生産動向が未確定であることなどから、予想の発表を未定とした。合理的な算定が可能となった時点で、あらためて発表するとしている。これにより、配当も未定とした。

■ 中長期の成長戦略

中期経営計画の目標は変えず、計画に沿って事業拡大を進める

同社は中期経営計画として、「2018 年度中期経営計画」を発表している。数値目標として 2021 年 3 月期に売上高 1,300 億円、営業利益 43 億円、ROE8.5% 以上を掲げている。2021 年 3 月期の業績予想は未定としているものの、現時点においてこの数値目標は変えていない。以下は現在の取り組み状況である。

1. 経営理念と中期経営ビジョン

(1) 経営理念：創造と挑戦

創造と挑戦によって、すべてのステークホルダーから選ばれる企業グループとなる。

(2) 中期経営ビジョン

先進エレクトロニクスのワンストップソリューション・グローバルサプライヤーを目指す。

2. 中期経営計画の取り組み状況：新規事業の拡大

(1) 萩原エレクトロニクス

a) 画像ビジネスでの建機分野への拡大推進

- 1) 測距システム、サラウンドビューシステム等、ソリューション拡大。
- 2) パートナーリンクによる販路の拡大

b) 自動運転システム開発向け、走行映像データサービスの開始

- 1) 自動運転システム開発における仮想環境での危険運転シミュレーションに向け、走行映像データの収集・蓄積と危険シーンのシナリオ作成・提供。

中長期の成長戦略

(2) 萩原テクノソリューションズ**a) AI ソリューションの拡大**

1) IT と組込のリソースに、データ AI、画像 AI、顔認証カスタムアプリを取り入れ、高度領域におけるソリューションの拡販を推進。

b) パートナーコラボ進行中

- 1) パートナー要素技術×自社の組込ハードウェア開発力によるオリジナル製品の創出など、パートナーとのビジネス共創による高付加価値ビジネスに注力。
- 2) 計測分野におけるメカトロニクス全般への領域拡大に向け、搬送系装置を中心とした特殊装置の専門パートナーの拡充による内製ビジネスの強化を推進。

3. 中期経営計画の取り組み状況：ソフトウェア事業の拡大**a) AUTOSAR 検証サービスに加え、新たに開発業務も開始**

- 1) 新たな開発パートナー連携で MCAL 作成業務の受託を推進、MCAL 開発サービスを展開。
- 2) 従来の MCAL/BSW 検証業務は着実に実績を積み上げ、計画以上に拡大中。
- 3) AUTOSAR Adaptive Platform の開発に参画、検証作業領域を中心に拡大。

b) MaaS 領域での PoC 開発に参画、さらに拡大中

- 1) 要件定義フェーズからのソフトウェア / ハードウェア一体での開発実施。
- 2) MaaS 領域以外でも OEM/Tier1 の先行開発領域で PoC 開発受託を継続して推進中。
- 3) ソフトウェア / ハードウェア一体の PoC 開発受託専門チームの立ち上げ。

c) 先行開発、要素技術開発領域でのモデルベース開発受託拡大

- 1) 先行開発、要素技術開発領域で使用される開発ツールと連携したエンジニアリングサービス展開。
- 2) 運転支援システムの先行開発に参画、モデルベース開発の実績を積み上げ。

d) 開発リソース強化

- 1) 組込経験豊富な中途社員採用。
- 2) 新卒社員の積極的な配置。

4. 中期経営計画の取り組み：海外事業の拡大

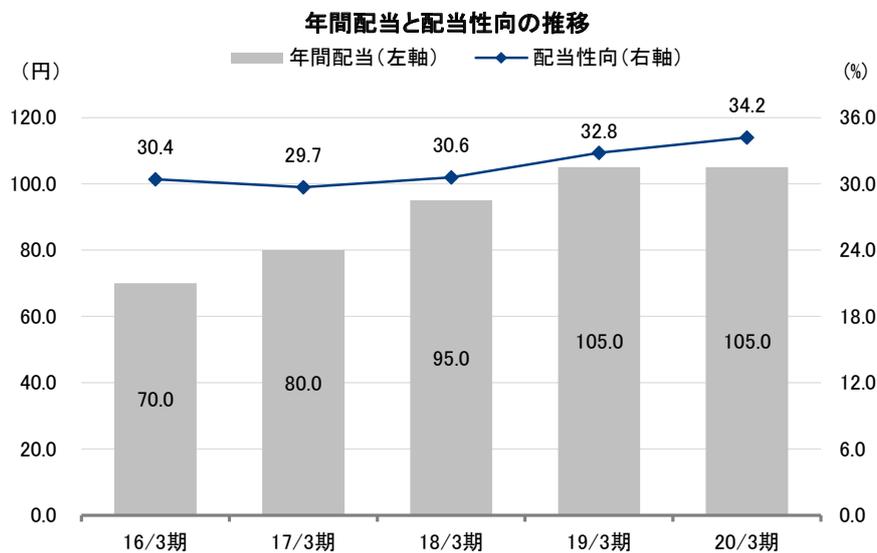
a) 萩原エレクトロニクス（株）傘下でシンガポール現地法人のインド駐在員事務所を改組し、営業開始。モータリゼーションの進展が進むインドにおいて、二輪、四輪自動車マーケットの開拓を強化する。

- 1) 商号 : Hagiwara Electronics India Private Limited
- 2) 所在地 : インド バンガロール
- 3) 資本金 : 1,000 万 INR
- 4) 株主構成 : 萩原エレクトロニクス 99% Singapore Hagiwara Pte. Ltd. 1%
- 5) 事業内容 : インドにおける電子部品の販売及び技術サポート

株主還元策

2021 年 3 月期の配当は未定

同社は株主還元策として配当を実施している。配当の基本方針としては、配当性向 30% を目途としており、過去 5 年間は毎年増配を続けた。2018 年 3 月期は、創業 70 周年記念配当 5 円を含めて年間 95 円の配当を実施、2019 年 3 月期は普通配当 100 円に記念配当 5 円を加えて、年間 105 円配当（配当性向 32.8%）を行った。2020 年 3 月期には、普通配当で年間 105 円（配当性向 34.2%）を行ったが、進行中の 2021 年 3 月期の配当は未定としている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 追補 (用語集)

用語集

CASE	C:Connectivity (コネクテッド)、A:Autonomous (自動運転)、 S:Shared&Services (シェアリング)、E:Electric (電動化) 自動車業界を一変させると言われるトレンドの頭文字をとったもの
IoT	Internet of Things 様々なモノがインターネットに接続され、情報交換することにより相互に制御する仕組み
サラウンドビュー	トップビュー、リアビュー、パノラマビュー等の様々な角度からの映像を映し出す車載カメラシステム。 車体外部の映像をドライバーに見やすく変換することにより、駐車時等の操作をアシストする。
AUTOSAR	Automotive Open System Architecture 欧州自動車メーカーを中心に、車載ソフトウェアの共通化を目指して設立された団体。 また、車載ソフトウェアの共通化を実現するためのプラットフォームの仕様の名称
MCAL	Microcontroller Abstraction Layer AUTOSAR のソフトウェアに対応したデバイスドライバ。マイコン内蔵の周辺機能や、 メモリにマッピングされた外部デバイスへ直接アクセスするソフトウェアモジュール
BSW	Basic Software 従来の OS、ドライバ、ミドルウェアに相当し、 ハードウェアと車載ソフトウェアをつなぐ AUTOSAR の基盤ソフトウェア
MaaS	Mobility as a Service モノの移動を自動車を含むモビリティを利用して最適化して提供する「移動のサービス化」
PoC	Proof of Concept 概念実証。新しい概念や理論、原理、アイデアの実証を目的とした検証やデモンストレーション

出所：決算説明会資料より掲載

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・表示したものです。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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp