

萩原電気

7467 東証 2 部

2014 年 7 月 7 日 (月)

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
寺島 昇

■自動車電装化や非自動車部門の拡大で成長路線は継続へ

萩原電気<7467>は名古屋を地盤とする半導体、電子部品の商社である。売上高の約86%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。

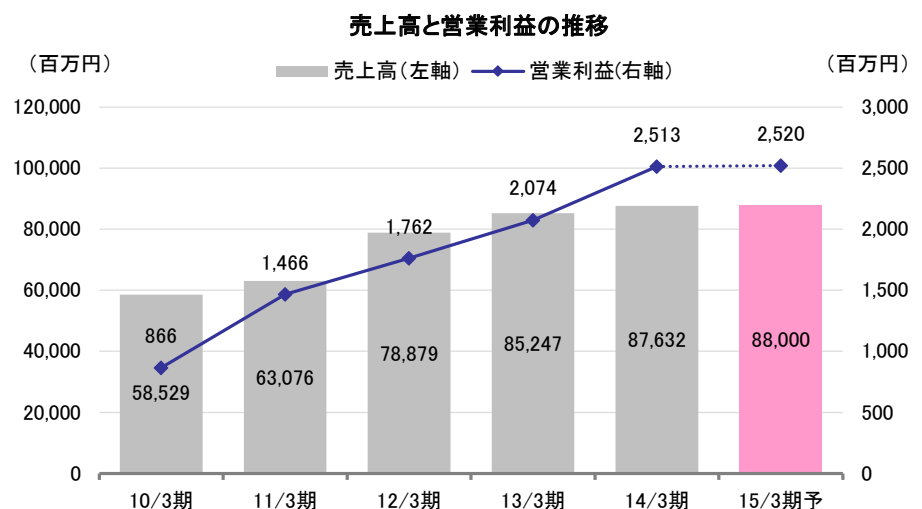
2014 年 3 月期の連結業績は、売上高が 87,632 百万円(前期比 2.8% 増)、営業利益が 2,513 百万円(同 21.2% 増)、経常利益が 2,467 百万円(同 20.0% 増)、当期純利益が 1,385 百万円(同 21.3% 増)だった。売上高は過去最高を更新、4 期連続の営業増益を達成した。ハイブリッド車を中心に需要が底堅く推移し、新商材が寄与した。

2015 年 3 月期の連結業績見通しについては、売上高が 88,000 百万円(前期比 0.4% 増)、営業利益が 2,520 百万円(同 0.3% 増)、経常利益が 2,470 百万円(同 0.1% 増)、当期純利益が 1,500 百万円(同 8.3% 増)としている。主要顧客であるトヨタ自動車が生産台数を微増と見込んでいることから、堅めの予想となっているが、今後のハイブリッド車の生産台数動向によっては上方修正の可能性が残る。

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。中長期的にも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、さらに非自動車部門の拡大によって成長が続くとみられる。

■Check Point

- ・商社機能に加えて持つ「提案力・開発力」が強み
- ・主力事業の堅調で 4 期連続の営業増益を確保
- ・「IT と計測」を軸に事業間の連携・融合を推進へ



■ 会社概要

デンソーなどトヨタグループが主要取引先

(1) 沿革

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 年に創業し、無線機などの電子機器メーカーとして会社を設立した。1956 年に NEC〈6701〉の販売特約店として真空管販売を始め、1970 年代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。株式を 1995 年に店頭市場（現ジャスダック）に上場し、2014 年には東京証券取引所市場第 2 部、名古屋証券取引所市場第 2 部に上場変更した。

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）と販売特約店契約結び、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改称
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 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（現ジャスダック市場上場）
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 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

自動車電装化の高まりが成長の追い風に

(2) 事業内容

同社の主たる業務は、マイクロコンピュータ（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、それだけでなく産業用電子機器の開発、生産も行っている。車載用半導体などでは、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を行っている。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。

業種別の売上高構成比（2014 年 3 月期）は、自動車 86.1%、FA 機器 4.9%、民生機器 4.3%、OA 機器 0.6%、その他 4.0% だった。また、主要ユーザー別の売上高構成比（同）は、デンソー 55.7%、トヨタ自動車 10.7%、東海理化〈6995〉6.4%、その他 27.2%。一方で、仕入れの 7 割近くがルネサスエレクトロニクス〈6723〉とその関連会社からとなっている。

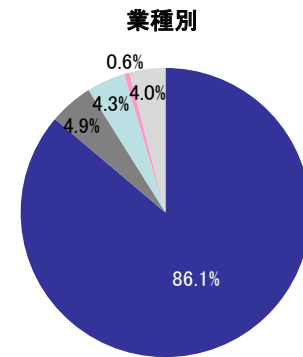


萩原電気

7467 東証 2 部

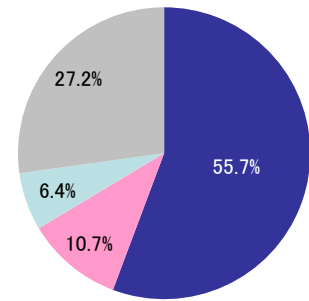
2014 年 7 月 7 日（月）

売上構成比(2014年3月期)



■自動車 ■FA機器 ■民生機器
■OA機器 ■その他

ユーザー別



■デンソー ■トヨタ自動車
■東海理化 ■その他

同社は、会計上のセグメントとして「デバイスビジネスユニット事業」と「ソリューションビジネスユニット事業」の2つを開示しているが、重要な社内組織として「開発生産本部」と「技術センター」が関わっている。概要は次のとおり。

○デバイスビジネスユニット事業

主に自動車関連企業向けに、マイコン、システム 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、システム LSI の設計やソフトウェア開発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。また、最適な機能を実現するマイコンが標準品にない場合、半導体・電子部品メーカーと共同でハードウェアの開発も行う。

主要取り扱いメーカー

メーカー名	取り扱い品目
ルネサス エレクトロニクス	マイクロコンピュータ、パワーデバイス、汎用 IC、高周波デバイス、光半導体、システム LSI、メモリ など
日本電気通信システム	組込み製品のソフトウェア開発 など
ニチコン	アルミ電解コンデンサ、プラスチックフィルムコンデンサ など
NEC トーキン	リアクトル、車載用パワーリレー、タンタルコンデンサ、スーパーキャパシタ、圧電セラミック など
日本航空電子工業	コネクタ、レゾルバ、タッチパネル、スイッチ など
日本電気	トータルシステム開発、組込み製品のハード・ソフトウェア開発 など
松尾電機	タンタルコンデンサ、フィルムコンデンサ、回路保護素子 など

出所：会社 HP

2014 年 7 月 7 日（月）

取り扱い品目

マイクロコンピュータ



パワーリレー/スーパーキャパシタ



コネクタ



出所：会社 HP

○ソリューションビジネスユニット事業

IT 機器の販売とプラットフォーム構築及び計測機器販売を核とし、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、自動車や半導体といった各産業分野向け FA システム、物流システム、生産管理システムなどの構築サービス、データセンターサービスなどソリューション提案型のビジネスを行っている。

自動車業界向け以外の事業を伸ばすため、同社はデータセンター事業を育成している。2012 年 5 月には愛知県内にデータセンターを開設。クラウド型のファイル共有・同期サービスやハウジングサービス（サーバー預かり）を提供し、自前で投資する余裕のない中小企業の情報基盤整備や災害復旧（DR）対策の需要を取り込んでいる。主要既存顧客の自動車関連メーカーに加えて、非製造業も含めた新規顧客の開拓に注力中だ。

また、これら機器販売や IT ソリューションの提供によって獲得した新規顧客から、半導体や電子部品といったデバイスビジネスユニット事業での新規受注を得るというシナジー効果も見込んでいる。

○開発生産本部

会計的にはソリューションビジネスユニット事業のセグメントとして開示されており、ソリューションビジネスユニット事業配下の 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、環境を追求した信頼できる電子機器やシステム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。実例として、主に次の 4 つの分野に注力している。

- ・ **社会インフラシステムソリューション：**
IC カードシステム、デジタルサイネージ、KIOSK 端末、道路・交通システム、金融システム等
- ・ **産業制御システムソリューション：**
工作機械、産業用ロボット、計測システム、各種産業機械等
- ・ **セキュリティシステムソリューション：**
生体認証システム、ゲートウェイシステム、入退室セキュリティ等
- ・ **カスタムコントローラソリューション：**
医療用補助機器、半導体製造・検査装置、画像処理システム、物流システム等

2014 年 7 月 7 日（月）

自社開発製品の一例

ボードコンピュータ



パネルコンピュータ



組込みコントローラ



出所：会社 HP

○技術センター

会計的にはセグメントとしては開示されていないが、同社の主要事業を技術面で支える重要なプロフェッショナル集団である。デバイスビジネスユニット事業、ソリューションビジネスユニット事業、開発生産本部それぞれの技術スペシャリストを集結して新たに設立された。蓄積してきた技術・情報・経験の融合により、従来の事業分野を超えて将来を見据えた技術戦略の立案、要素技術の開発及びビジネス企画の創出を行っている。

商社機能に加えて持つ「提案力・開発力」が強み

(3) 特色、強み

同社の主力事業はルネサスエレクトロニクス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。

○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適格に把握し、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。

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している。同社によれば、現在販売しているカスタム半導体の一部は、数年前にデンソーやトヨタの指導で開発に関わったものであり、現在開発中のものが数年後には売上高に貢献する見込みとのことである。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」商社と言えよう。

○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 車などの次世代自動車で高い技術を有するトヨタと付き合うことで、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。



萩原電気

7467 東証 2 部

2014 年 7 月 7 日（月）

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である。

○非自動車向けの技術力

同社の売上高の約 14% は自動車業界向け以外だが、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。非自動車向け売上規模（年間約 12,000 百万円）は、ちょっとした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 的な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（2014 年 3 月期）が 10.0% だったのに対し、同じようにルネサ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 6.4%(同)、新光商事<8141>が 8.3%(同)、佐島電機<7420>が 7.3%（2013 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」がオンされた結果であろう。

■ 2014 年 3 月期の業績動向

主力事業の堅調で 4 期連続の営業増益を確保

(1) 損益状況

2014 年 3 月期の連結業績は、売上高が 87,632 百万円（前期比 2.8% 増）、営業利益が 2,513 百万円（同 21.2% 増）、経常利益が 2,467 百万円（同 20.0% 増）、当期純利益が 1,385 百万円（同 21.3% 増）だった。売上高は過去最高を更新、4 期連続の営業増益を達成した。

売上高は前年比 2.8% 増と小幅な伸びにとどまったが、その理由の 1 つは、昨年上半期には BCP（Business Continuity Plan：異常時に備えた備蓄在庫増）による特需が発生しており、今期はこれがはく落したためで、これによる減収分が約 1,700 百万円あった。2 つ目の理由は、前年度第 3 四半期（10-12 月期）から一部商品の売上高を総額ベースから純額ベースで計上するように会計方法を変更したためで、これによる見掛け上の減収は約 2,700 百万円。これらの変更がなかった（前年度と同様の会計方式だった）と仮定すると、売上高は前期比約 6,800 百万円増となっていた。

実質の増収分 6,800 百万円の内訳は、ソリューション部門での増収が約 2,000 百万円（Windows XP からの切り替えに伴う特需や計測用ボード類の伸び等）、デバイス部門での増収が約 3,500 百万円（顧客の増産やハイブリッド化に伴う需要増）、新商材（液晶関連等）の寄与が約 1,300 百万円だった。



萩原電気

7467 東証 2 部

2014 年 7 月 7 日 (月)

2014 年 3 月期の業績概要

(単位：百万円)

	13/3 期		14/3 期		
	金額	売上比	実績	売上比	前期比
売上高	85,247	—	87,632	—	2.8%
売上総利益	8,084	9.5%	8,732	10.0%	8.0%
販管費	6,009	7.0%	6,218	7.1%	3.5%
営業利益	2,074	2.4%	2,513	2.9%	21.2%
経常利益	2,055	2.4%	2,467	2.8%	20.0%
当期純利益	1,141	1.3%	1,385	1.6%	21.3%

売上総利益率は 10.0% (前期 9.5%) へ改善したが、上記のような会計方法の変更によって売上高が少なく計上されているため、これを修正すると、売上総利益率はほぼ前期並みとなる。販売管理費は、人件費の増額や海外事業拡大に伴う経費増があったものの、のれん代償却の減少、本社移転費用のはく落によって総額では前期比 3.5% 増にとどまった。この結果、営業利益及び経常利益は前期比で大幅増となった。

セグメント別の売上高を見ると、デバイスビジネスユニット事業が 72,916 百万円 (前期比 0.5% 増)、ソリューションビジネスユニット事業が 14,716 百万円 (同 15.9% 増) となった。デバイスビジネスユニット事業の売上高が前年比で微増となっているのは上記のような BCP のはく落や会計基準変更によるもので、実質的には決して悪い内容ではなかった。

セグメント別売上高・営業利益の実績

(単位：百万円)

	13/3 期		14/3 期		
	金額	売上比	金額	売上比	増減率
売上高	85,247	—	87,632	—	2.8%
デバイス BU 事業	72,552	85.1%	72,916	83.2%	0.5%
ソリューション BU 事業	12,695	14.9%	14,716	16.8%	15.9%
営業利益	2,074	2.4%	2,513	2.9%	21.2%
デバイス BU 事業	2,705	—	2,996	—	10.8%
ソリューション BU 事業	513	—	677	—	32.0%
(調整額)	-1,143	—	-1,160	—	—

※ BU = ビジネスユニットの略

セグメント利益は、デバイスビジネスユニット事業が 2,996 百万円 (同 10.8% 増)、ソリューションビジネスユニット事業が 677 百万円 (同 32.0% 増) と、両事業とも増益となった。

業種別の売上高では、自動車が増前期比 2.6% 増、FA 機器が同 3.2% 増、民生機器が同 17.5% 増、OA 機器が同 10.5% 増、その他が同 7.9% 減となり、構成比は前期とほぼ同様となった。その他の売上高が前期比でマイナスとなったのは、同社が開発に関わった特殊 IC を同業他社向けに販売していたものが少なくなったため、これは当初から想定されていたものである。

業種別売上高の推移

(単位：百万円)

	13/3 期		14/3 期		
	金額	売上比	金額	売上比	増減率
自動車	73,542	86.3%	75,482	86.1%	2.6%
FA 機器	4,189	4.9%	4,323	4.9%	3.2%
民生機器	3,199	3.8%	3,758	4.3%	17.5%
OA 機器	497	0.6%	549	0.6%	10.5%
その他	3,820	4.5%	3,520	4.0%	-7.9%



萩原電気

7467 東証 2 部

2014 年 7 月 7 日 (月)

主要ユーザー別の売上高では、デンソーが同 2.1% 増、トヨタ自動車と同 8.8% 減、東海理化が同 5.5% 増、その他が同 9.2% 増だった。トヨタ向けの売上高が減少したのは、上記の BCP による特需がはく落したことに加え、同社が供給していたパワー系 IC の一部をトヨタが内製に戻したためであり、これも想定内だった。

主要ユーザー別売上高の推移

(単位：百万円)

	13/3 期		14/3 期		
	金額	売上比	金額	売上比	増減率
デンソー	47,843	56.1%	48,846	55.7%	2.1%
トヨタ自動車	10,258	12.0%	9,353	10.7%	-8.8%
東海理化	5,332	6.3%	5,623	6.4%	5.5%
その他	21,814	25.6%	23,810	27.2%	9.2%

自己資本比率が一段と上昇するなど財務は安定

(2) 財務・キャッシュフロー状況

財務状況は安定しており、自己資本比率は 2014 年 3 月期末で 48.6% と、前期末の 45.3% から上昇した。現金及び預金が前期末比で 1,587 百万円増、売掛債権が 1,890 百万円増となったことなどを受け、流動資産は同 4,250 百万円増の 39,882 百万円となった。固定資産は無形固定資産の減少などにより、4,640 百万円へと同 182 百万円減少した。この結果、総資産は同 4,068 百万円増の 44,523 百万円となった。

一方で、仕入債務が同 798 百万円増加したことなどから、負債合計は同 752 百万円増の 22,895 百万円となった。純資産は利益の計上などを受けて同 3,316 百万円増の 21,627 百万円となった。

貸借対照表

(単位：百万円)

	13/3 期	14/3 期	増減額
流動資産	35,632	39,882	4,250
現金・預金	4,119	5,706	1,587
固定資産	4,822	4,640	-182
有形固定資産	2,753	2,755	2
無形固定資産	384	211	-173
投資その他資産	1,684	1,673	-11
資産合計	40,455	44,523	4,068
流動負債	17,957	17,993	36
短期借入金	5,020	4,192	-828
1 年以内返済予定の長期借入金	719	394	-325
固定負債	4,186	4,901	715
長期借入金	3,380	4,085	705
負債合計	22,143	22,895	752
純資産合計	18,311	21,627	3,316

一方、営業活動によるキャッシュフローは 187 百万円の黒字となった。主な収入科目は、税金等調整前当期純利益の計上 2,455 百万円、減価償却費 364 百万円、仕入債務の増加 798 百万円など。主な支出科目は、売上債権の増加 1,890 百万円、たな卸資産の増加 714 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 2 百万円の黒字、財務活動によるキャッシュフローは 1,173 百万円の黒字だった。この結果、現金及び現金同等物は 1,587 百万円の増加となり、期末残高は 5,636 百万円となった。

2014 年 7 月 7 日（月）

■ 2014 年 3 月期の業績動向

キャッシュフロー計算書

（単位：百万円）

	13/3 期	14/3 期
営業活動による CF	324	187
税金等調整前純利益	2,040	2,455
減価償却費	374	364
売上債権の増減額（－は増加）	-397	-1,890
たな卸資産の増減額（－は増加）	637	-714
仕入債務の増減額（－は減少）	-1,241	798
投資活動による CF	-330	2
有形固定資産の取得による支出	-273	-73
財務活動による CF	672	1,173
借入金の純増減額（－は減少）	956	-446
配当金の支払額	-262	-306
現金及び現金同等物の増減額	781	1,587
現金及び現金同等物の期末残高	4,049	5,636

■ 2015 年 3 月期の業績見通し

トヨタの自動車生産を考慮して今期は堅めの予想

2015 年 3 月期の通期業績見通しについては、売上高が 88,000 百万円（前期比 0.4% 増）、営業利益が 2,520 百万円（同 0.3% 増）、経常利益が 2,470 百万円（同 0.1% 増）、当期純利益が 1,500 百万円（同 8.3% 増）としている。主要顧客であるトヨタ自動車が生産台数の予想を微増としていることから、堅めの予想となっている。

セグメント別の売上高は、デバイスビジネスユニット事業が 73,280 百万円（同 0.5% 増）、ソリューションビジネスユニット事業が 14,720 百万円（同 0.0% 増）を見込んでいる。デバイスビジネスユニット事業の売上高はハイブリッド車の生産台数に影響されるため、現段階では慎重な予想となっている。また、ソリューションビジネスユニット事業では、特需（Windows XP からの切り替え）がなくなるものの、Windows Server 2003 の切り替え需要が期待できそうなことから、前年比横ばいを見込んでいる。

2015 年 3 月期の業績見通し

（単位：百万円）

	14/3 期		15/3 期 予		
	金額	売上比	金額	売上比	増減率
売上高	87,632	－	88,000	－	0.4%
デバイス BU 事業	72,916	83.2%	73,280	83.3%	0.5%
ソリューション BU 事業	14,716	16.8%	14,720	16.7%	0.0%
営業利益	2,513	2.9%	2,520	2.9%	0.3%
経常利益	2,467	2.8%	2,470	2.8%	0.1%
当期純利益	1,385	1.6%	1,500	1.7%	8.3%

※ BU = ビジネスユニットの略

■ 中長期展望

「IT と計測」を軸に事業間の連携・融合を推進へ

同社は中期経営計画として、2019 年 3 月期に売上高 110,000 百万円、営業利益 3,500 百万円を掲げている。この目標達成のためのカギとなるのが、次の取り組みである。

2014 年 7 月 7 日（月）

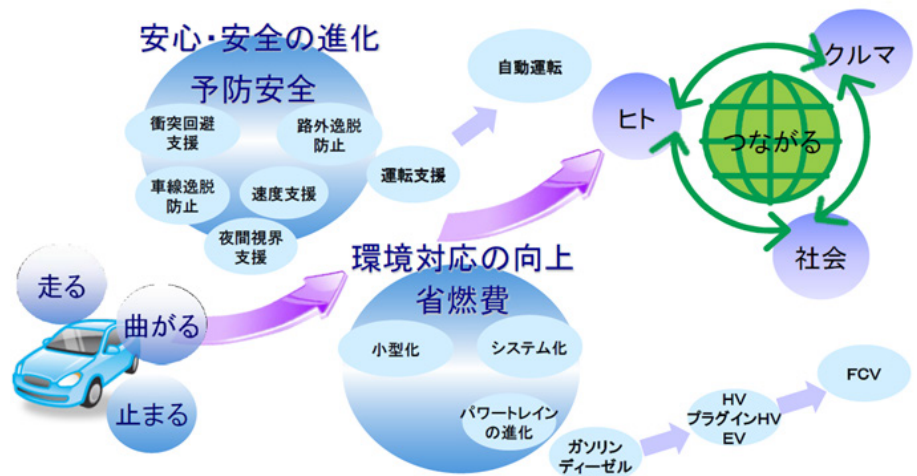
○ワンストップ・ソリューションサプライヤーへの取り組み

同社はデバイスからシステムまでを提供するワンストップ・ソリューションサプライヤーを目指しているが、今後もこの取り組みを継続していく。うちデバイスに関しては、これまでの部品単体を扱うビジネスから、複数のデバイスが組み合わさったモジュールへとビジネスの重点をシフトする。またトータルソリューションの提供に向けて各事業の連携・融合を一段と進め、シナジー効果を追求していく。ソリューションビジネスユニット事業においては、以下に述べるような「IT と計測」を軸に事業を拡大していく計画だ。

○デバイスビジネスユニット事業：長期的には成長ドライバー

現在のデバイスビジネスユニット事業の業績はトヨタを中心とした自動車メーカーの生産台数に左右されやすい。しかし、同社では長期的視点から、社会インフラにおける必需品としてのクルマの位置付けがさらに高まり、その過程で電子化や電装化の比率が一段と拡大すると予測している。そのような環境は同社にとって大きなビジネスチャンスであり、最適なデバイスを開発・提供していくことで持続的な成長を達成できるとみている。

今後の取り組み～デバイス事業



出所：会社説明会資料

○ソリューションビジネスユニット事業：短期的な成長ドライバー

今後の同社の事業拡大におけるもう 1 つの成長エンジンが非製造業の顧客拡大を図るソリューションビジネスユニット事業であり、同社では短期的な成長エンジンとみている。特に IT、計測関連を大きく伸ばす計画だ。

【IT ソリューション】

同社は一般的な IT 企業と同様に、顧客に対して最適な IT インフラを企画から導入、運用サポート・保守まで提供することができる。足下、Windows Server 2003 のマイグレーションを中心とした SI 案件（高度プラットフォーム構築、生産・物流システムでのアプリ開発等）を積極的に拡大していく計画だ。

2014 年 7 月 7 日（月）

■ 中長期展望

【計測ソリューション】

同社ではトヨタグループとの長年の付き合いによって蓄積された技術力、開発力を生かし、製造業における生産設備や検査工程などのシステム構築（ソリューション）も手掛けている。なかでも計測関連の技術力は多くの顧客企業から高く評価されている。今後は自動車部品メーカーをターゲットとして、開発から生産における計測ニーズ（電気特性、性能検査、耐久試験等）に対して豊富な計測技術で最適システムを提案していく計画だ。これらのソリューションは海外メーカー向けにも通用するため、次に述べる海外展開のためのツールとしても役立つ。

これらの各種計測ソリューションのなかでも同社が特に期待しているのが、PC ボード計測だ。PC ボード計測とは、PC ボードと開発ソフトを使って各種の計測を行うもの。同社では、この分野のトップメーカーである National Instruments 社とパートナーを組んでおり、NI 社製の計測ボードに、同社のノウハウを組み込むことで様々な計測が可能なソリューションを提供している。これらを含めた現在の計測ソリューションの売上高は約 2,500 百万円だが、同社では 3 年後には倍増の 5,000 百万円を見込んでいる。

○ 海外展開

2014 年 12 月にタイ現地法人が営業を開始する予定で、これにより海外拠点は米国、中国、韓国、シンガポール、タイ、インド（駐在事務所）、ドイツの 7 ヶ所となる。主要顧客のグローバル化への対応を推進することで同社も成長を持続させる計画で、現在 6%（顧客先のノックダウン等の間接を含めた実質ベースでは 15% 程度）の海外売上比率を早急に 30% まで高める計画だ。

この目標を実現するために重要な施策として、「ローカル化（現地人材を中心とした運営）」を進めている。例えば、ドイツにおいて日本人スタッフを中心だと、トヨタなど日系メーカーの現地法人には売り込みが可能だが、ダイムラーやフォルクスワーゲンへの売り込みは容易ではない。これをローカルスタッフ（ドイツ人）中心にすることで、現地のメーカーへの販売も可能になってくる。そのため当面は、これら海外への人材投資を積極的に行う計画だ。

■ 株主還元策

連結配当性向 25% 以上を維持

同社は株主還元策として、安定的な配当の継続をベースとしており、連結配当性向を 25% 以上に維持している。2015 年 3 月期の年間配当金は 50 円を計画しており、予想配当性向は 27.7% になる見込みだ。利益が上方修正されるようであれば、増配の可能性もありそうだ。

損益計算書

(単位：百万円、%)

	11/3 期	12/3 期	13/3 期	14/3 期	15/3 期予
売上高	63,076	78,879	85,247	87,632	88,000
(対前期比)	7.8	25.1	8.1	2.8	0.4
売上原価	57,084	71,661	77,163	78,900	—
(対売上比)	90.5	90.8	90.5	90.0	—
販管費	4,525	5,455	6,009	6,218	—
(対売上比)	7.2	6.9	7.0	7.1	—
営業利益	1,466	1,762	2,074	2,513	2,520
(対前期比)	69.2	20.2	17.7	21.2	0.3
(対売上比)	2.3	2.2	2.4	2.9	2.9
営業外収益	56	57	101	79	—
営業外費用	87	128	120	126	—
経常利益	1,435	1,691	2,055	2,467	2,470
(対前期比)	75.8	17.8	21.5	20.0	0.1
(対売上比)	2.3	2.1	2.4	2.8	2.8
税引前利益	1,434	1,684	2,040	2,455	—
(対前期比)	47.2	17.4	21.1	20.3	—
(対売上比)	2.3	2.1	2.4	2.8	—
法人税等	696	785	898	1,070	—
(実効税率)	48.5	46.6	44.0	43.6	—
当期純利益	738	899	1,141	1,385	1,500
(対前期比)	24.6	21.8	27.0	21.3	8.3
(対売上比)	1.2	1.1	1.3	1.6	1.7
【主要指標】					
期中平均発行済株式数 (千株)	6,695	6,695	6,695	6,829	—
1 株当たり純利益 (円)	110.26	134.31	170.53	202.79	180.60
1 株当たり配当 (円)	28.00	34.00	43.00	55.00	50.00
1 株当たり純資産 (円)	2,481.94	2,585.22	2,734.83	2,603.99	—
配当性向 (%)	25.4	25.3	25.2	27.1	27.7

ディスクレーマー（免責条項）

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ