

萩原電気

7467 東証 1 部

2014 年 12 月 12 日 (金)

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

■電装化や非自動車の拡大による成長シナリオは不変

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。

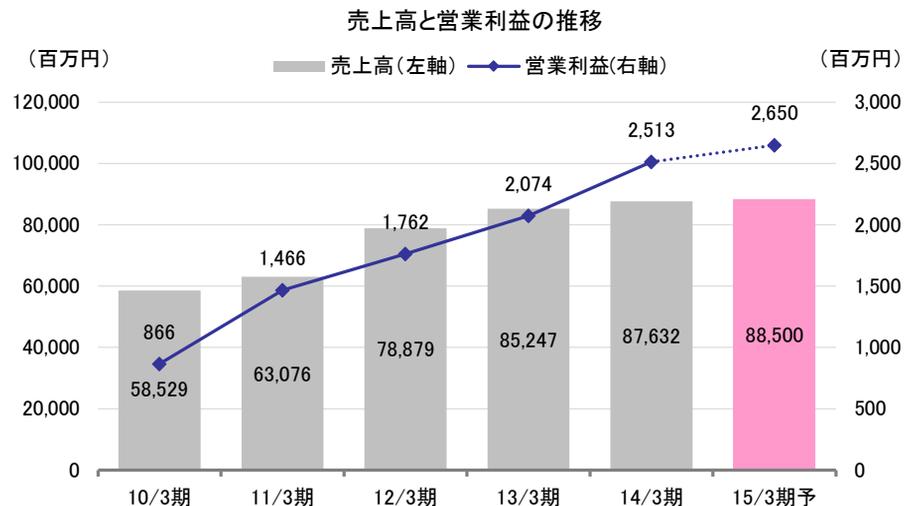
2015 年 3 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高が 42,661 百万円 (前年同期比 1.8% 増)、営業利益が 1,300 百万円 (同 14.8% 増)、経常利益が 1,300 百万円 (同 17.1% 増)、四半期純利益が 790 百万円 (同 26.4% 増) だった。北米市場を中心に需要が底堅く推移し、新商材が寄与した。

2015 年 3 月期の連結業績見通しについては、売上高が 88,500 百万円 (前期比 1.0% 増)、営業利益が 2,650 百万円 (同 5.4% 増)、経常利益が 2,600 百万円 (同 5.4% 増)、当期純利益が 1,600 百万円 (同 15.5% 増) としており、期初予想から若干上方修正された。主要顧客であるトヨタ自動車の世界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。また同社株式は 2014 年 11 月 27 日から東証及び名証の市場第一部銘柄に指定となった。

■ Check Point

- ・ 2Q は営業利益と経常利益が過去最高
- ・ 19 年 3 月期に売上高 110,000 百万円、営業利益 3,500 百万円へ
- ・ 東証 1 部へ指定替え、配当性向は 25% 以上が目標



■ 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3月には東京証券取引所市場第二部、名古屋証券取引所市場第二部に上場変更した。また、同年11月27日には、両市場において第一部銘柄に指定された。

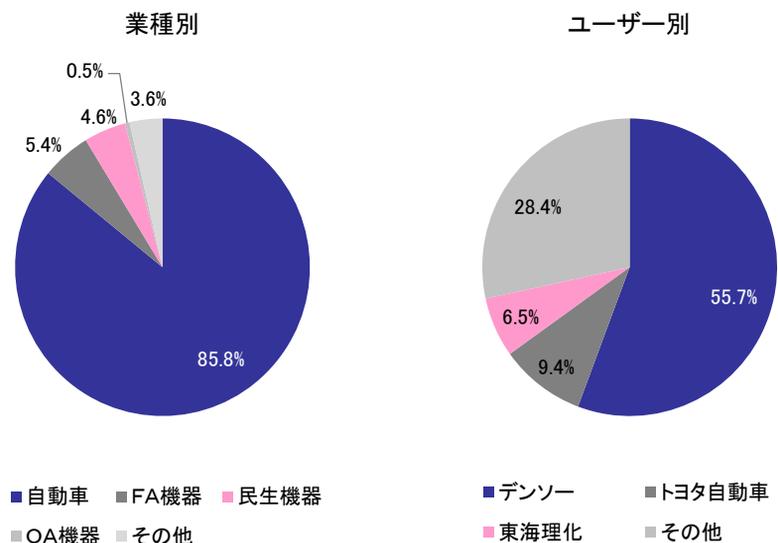
自動車電装化の高まりが成長の追い風に

(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（2015年3月期第2四半期）は、自動車85.8%、FA機器5.4%、民生機器4.6%、OA機器0.5%、その他3.6%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9.4%、東海理化<6995>6.5%、その他28.4%となった。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。

売上構成比（業種別、ユーザー別）15/3期2Q



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

取り扱い品目

マイクロコンピュータ



写真提供：ルネサス エレクトロニクス株式会社

パワーリレー/スーパーキャパシタ



写真提供：NEC トーキン株式会社

コネクタ



写真提供：日本航空電子工業株式会社

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った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

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。

提案・開発力、IT 技術力、トヨタとの太いパイプが強み

(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。

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る。同社は顧客に対して「提案できる商社」、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深い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。しかし現在、トヨタ自動車は世界の自動車市場での勝ち組の 1 社であり、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と言えよう。

○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、ちよつ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 8.3%（2014 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。

■ 2015 年 3 月期の第 2 四半期業績 (実績) 動向

2Q は営業利益と経常利益が過去最高

(1) 損益状況

2015 年 3 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高が 42,661 百万円 (前年同期比 1.8% 増)、営業利益が 1,300 百万円 (同 14.8% 増)、経常利益が 1,300 百万円 (同 17.1% 増)、四半期純利益が 790 百万円 (同 26.4% 増) だった。世界的に自動車の生産が堅調に推移したことに加え、IT 投資需要に支えられてソリューションビジネスユニット事業の売上高が伸びたことが主要因。第 2 四半期ベースでの営業利益、経常利益、四半期純利益は過去最高となった。

2015 年 3 月期の第 2 四半期業績

(単位: 百万円、%)

	14/3 期 第 2 四半期		15/3 期 第 2 四半期		
	金額	構成比	実績	構成比	前年同期比
売上高	41,926	100.0	42,661	100.0	1.8
売上総利益	4,143	9.9	4,262	10.0	2.9
販管費	3,010	7.2	2,962	6.9	▲ 1.6
営業利益	1,132	2.7	1,300	3.0	14.8
経常利益	1,111	2.6	1,300	3.0	17.1
四半期純利益	625	1.5	790	1.9	26.4

売上高は前年同期比 1.8% 増となった。主力のデバイスビジネスユニット事業は下記に述べるように小幅な伸びであったが、ソリューションビジネスユニット事業の伸びにより全体では増収となった。売上総利益率は 10.0% (前年同期は 9.9%) へ改善したが、主に増収効果による。販売管理費は、海外事業拡大に伴う人件費や経費増があったものの、システム投資関連の償却がなくなったことや、その他の経費を節減したことから、総額では前年同期比 1.6% 減の 2,962 百万円にとどまった。この結果、営業利益、経常利益及び四半期純利益は前年同期比で大幅増となり、第 2 四半期ベースでは過去最高利益を更新した。

セグメント別の売上高と営業利益の実績

(単位: 百万円、%)

	14/3 期 第 2 四半期		15/3 期 第 2 四半期			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	前年同期比
売上高	41,926	100.0	42,661	100.0	735	1.8
デバイスBU事業	35,732	85.2	35,753	83.8	21	0.1
ソリューションBU事業	6,193	14.8	6,907	16.2	714	11.5
セグメント利益	1,132	2.7	1,300	3.0	168	14.8
デバイスBU事業	1,502	-	1,578	-	76	5.1
ソリューションBU事業	213	-	276	-	63	29.7
(調整額)	▲ 582	-	▲ 555	-	-	-

BU: ビジネスユニットの略

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 35,753 百万円 (同 0.1% 増)、ソリューションビジネスユニット事業が 6,907 百万円 (同 11.5% 増) となった。デバイスビジネスユニット事業の売上高は前年同期比では微増であるが、利益率の高い製品が伸びたことで、利益への貢献は大きくなった。

セグメント利益は、デバイスビジネスユニット事業が 1,578 百万円 (同 5.1% 増)、ソリューションビジネスユニット事業が 276 百万円 (同 29.7% 増) と、両事業とも増益となった。



萩原電気

7467 東証1部

2014年12月12日（金）

業種別の売上高では、自動車が前年同期比0.5%増、FA機器が同11.9%増、民生機器が同20.6%増、OA機器が同12.1%増、その他が同2.6%減となり、構成比は自動車向けがやや低下した一方で、FA機器、民生機器が上昇し、OA機器は前年同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、%）

	14/3期 第2四半期		15/3期 第2四半期			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	前年同期比
自動車	36,434	86.9	36,607	85.8	173	0.5
FA機器	2,067	4.9	2,312	5.4	245	11.9
民生機器	1,625	3.9	1,960	4.6	335	20.6
OA機器	206	0.5	230	0.5	24	12.1
その他	1,594	3.8	1,553	3.6	▲41	▲2.6

主要ユーザー別の売上高では、デンソーが同1.4%減、トヨタ自動車が同2.4%増、東海理化が同1.0%増、その他が同8.5%増だった。トヨタグループ主力3社向けの売上高が前年同期比では減少しているが、これは車種等の生産サイクルの影響によるもので、懸念される内容ではなく想定内の結果である。その一方で、ソリューションビジネスユニット事業の伸び等により、その他向けの売上高及び同比率が上昇した。

主要ユーザー別の売上高推移

（単位：百万円、%）

	14/3期 第2四半期		15/3期 第2四半期			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	前年同期比
デンソー	24,111	57.5	23,772	55.7	▲339	▲1.4
トヨタ自動車	3,901	9.3	3,996	9.4	95	2.4
東海理化	2,763	6.6	2,792	6.5	29	1.0
その他	11,150	26.6	12,100	28.4	950	8.5

財務状況は安定、現預金の減少は季節要因

(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2015年3月期第2四半期末で49.1%と、前期末の48.6%から上昇した。現金及び預金が季節要因により前期末比で1,300百万円減となったが、売掛債権が659百万円増、棚卸資産が1,488百万円増となったことを受け、流動資産は同715百万円増の40,598百万円となった。固定資産は有形固定資産、無形固定資産及び投資その他資産が減少したことから、同45百万円減の4,594百万円となった。この結果、総資産は同670百万円増の45,193百万円となった。

一方で、仕入債務が同688百万円増加したことなどから、負債合計は同114百万円増の23,009百万円となった。純資産は利益の計上などを受けて同556百万円増の22,184百万円となった。



萩原電気

7467 東証1部

2014年12月12日（金）

貸借対照表

（単位：百万円）

	14/3 期末	15/3 期 第2四半期末	増減額
現金・預金	5,706	4,406	▲ 1,300
受取手形・売掛金	24,129	24,660	531
棚卸資産	8,894	10,383	1,489
流動資産計	39,882	40,598	716
有形固定資産	2,755	2,717	▲ 38
無形固定資産	211	206	▲ 5
投資その他資産	1,673	1,670	▲ 3
固定資産計	4,640	4,594	▲ 46
資産合計	44,523	45,193	670
仕入債務	11,411	12,100	689
短期借入金	4,192	4,199	7
流動負債計	17,993	18,166	173
長期借入金	4,085	4,131	46
退職給付に係る負債	312	237	▲ 75
固定負債計	4,901	4,842	▲ 59
負債合計	22,895	23,009	114
純資産合計	21,627	22,184	557

キャッシュフローについては、営業活動によるキャッシュフローは965百万円の支出となった。主な収入科目は、税金等調整前当期純利益の計上1,299百万円、減価償却費108百万円、仕入債務の増加688百万円など。主な支出科目は、売上債権の増加659百万円、たな卸資産の増加1,488百万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81百万円の支出、財務活動によるキャッシュフローは210百万円の支出だった。この結果、現金及び現金同等物は1,300百万円の減少となり、期末残高は4,336百万円となった。

キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

	14/3 期 第2四半期	15/3 期 第2四半期
営業活動によるCF	▲ 513	▲ 965
税金等調整前純利益	1,111	1,299
減価償却費	185	108
売上債権の増減額（▲は増加）	▲ 350	▲ 659
棚卸資産の増減額（▲は増加）	▲ 407	▲ 1,488
仕入債務の増減額（▲は減少）	▲ 383	688
投資活動によるCF	21	▲ 81
有形固定資産の取得	▲ 46	▲ 15
財務活動によるCF	79	▲ 210
借入金の純増減額（▲減少）	251	78
配当金の支払額	▲ 159	▲ 272
現金および現金同等物増減額	▲ 273	▲ 1,300
現金および現金同等物期末残高	3,775	4,336

2014 年 12 月 12 日 (金)

■ 2015 年 3 月期の業績見通し

堅めの業績予想、トヨタの生産台数によっては上方修正も

2015 年 3 月期の連結業績見通しについては、売上高が 88,500 百万円（前期比 1.0% 増）、営業利益が 2,650 百万円（同 5.4% 増）、経常利益が 2,600 百万円（同 5.4% 増）、当期純利益が 1,600 百万円（同 15.5% 増）としており、期初予想から若干上方修正された。主要顧客であるトヨタ自動車の世界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、今後の生産台数動向によっては上方修正の可能性もありそうだ。

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 73,300 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 15,200 百万円（同 3.3% 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、Windows Server 2003 の切り替え需要やその他の IT 投資が継続することが期待できそうなことから、前年比 3.3% 増を見込んでいる。

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	構成比	予想	構成比	前年比
売上高	87,632	100.0	88,500	100.0	1.0
デバイスBU事業	72,916	83.2	73,300	82.8	0.5
ソリューションBU事業	14,716	16.8	15,200	17.2	3.3
営業利益	2,513	2.9	2,650	3.0	5.4
経常利益	2,467	2.8	2,600	2.9	5.4
当期純利益	1,385	1.6	1,600	1.8	15.5

BU：ビジネスユニットの略

■ 中長期展望

19 年 3 月期に売上高 110,000 百万円、営業利益 3,500 百万円へ

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。

○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。

2014 年 12 月 12 日（金）

○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。

○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。

【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中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 月からタイ現地法人が営業を開始した。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 ヶ所となった。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、現在約 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が中心だと、トヨタ自動車など日系メーカーの現地法人には売り込みは可能だが、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。

○新中期経営計画：来年度に発表予定

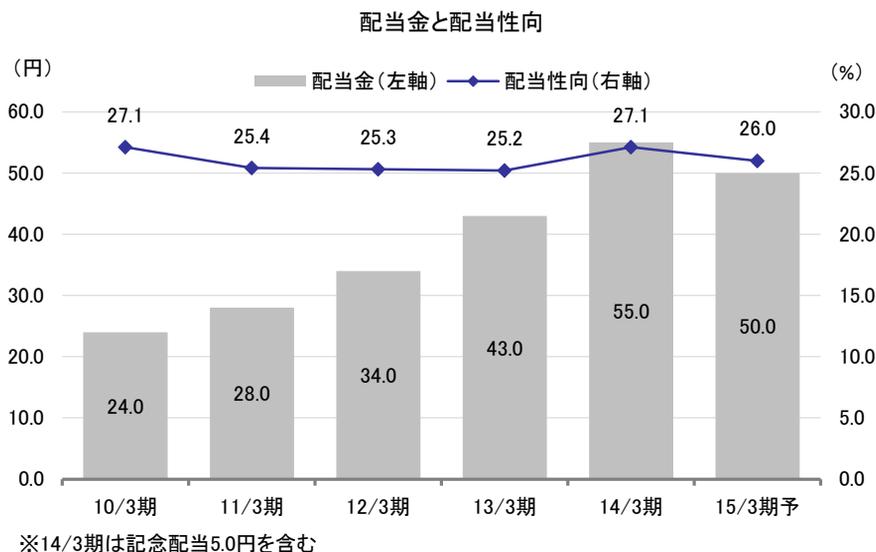
また同社では、現在の中期経営計画を修正する形で、新しい中期経営計画を策定中である。これは、事業環境や同社の事業内容の変化に合わせて、より現実的な計画を打ち出そうとの意図からである。現時点では定量的な目標だけでなく、それを達成するための定性的な内容も不明ではあるが、2015年度の第1四半期には発表されるようであり、その内容が注目される。

■株主還元策

東証1部へ指定替え、配当性向は25%以上が目標

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26.0%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。

また同社は、東京証券取引所及び名古屋証券取引所から市場第一部銘柄としての承認を受け、同社株式は2014年11月27日から東京証券取引所及び名古屋証券取引所の市場第一部で取引されている。これにより名実ともにトップ企業の仲間入りを果たしたと言えそうだ。



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