

萩原電気

7467 東証 1 部

2015 年 6 月 25 日 (木)

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

■ 新型プリウスに期待、上方修正の可能性も

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 月期の連結業績は、売上高が 89,014 百万円 (前期比 1.6% 増)、営業利益が 2,845 百万円 (同 13.2% 増)、経常利益が 2,869 百万円 (同 16.3% 増)、当期純利益が 1,831 百万円 (同 32.2% 増) だった。売上高、経常利益、当期純利益は過去最高を更新、営業利益は 5 期連続の増益を達成した。デバイス事業で海外需要が底堅く推移したことに加え、組込・計測分野の伸長によりソリューション事業が伸びたことが増益に寄与した。

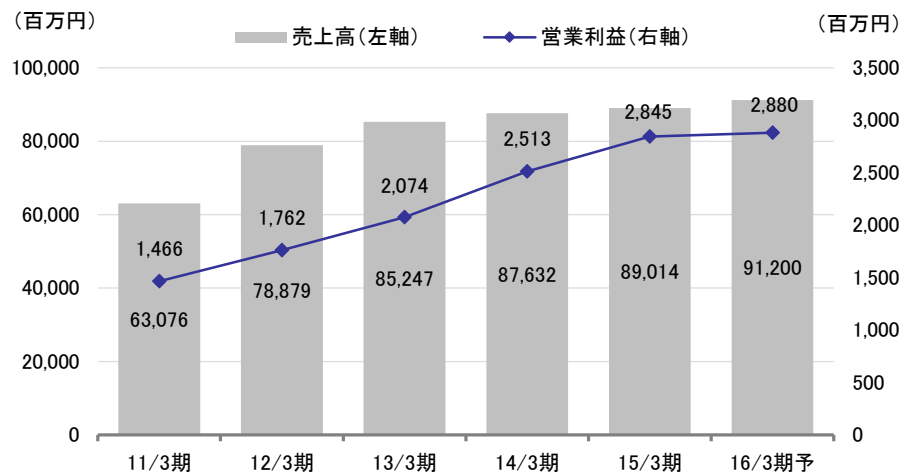
2016 年 3 月期の連結業績見通しについては、売上高が 91,200 百万円 (前期比 2.5% 増)、営業利益が 2,880 百万円 (同 1.2% 増)、経常利益が 2,830 百万円 (同 1.4% 減)、当期純利益が 1,840 百万円 (同 0.5% 増) としている。主要顧客であるトヨタ自動車の世界生産台数を微増と見込んでいることから、堅めの予想となっているが、2015 年末に新型プリウスが発売されることなどを考慮すれば、上方修正の可能性もありそうだ。

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、さらにソリューション事業を中心とした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

- ・ 付加価値を付けることが可能な商社、粗利の高さが証在
- ・ 今期も最高益を更新へ、予想数値も保守的か
- ・ 配当性向 25% 以上を維持、利益成長とともに増配中

売上高と営業利益の推移



■ 会社概要

1970 年代に自動車分野へ進出して事業を拡大

沿革

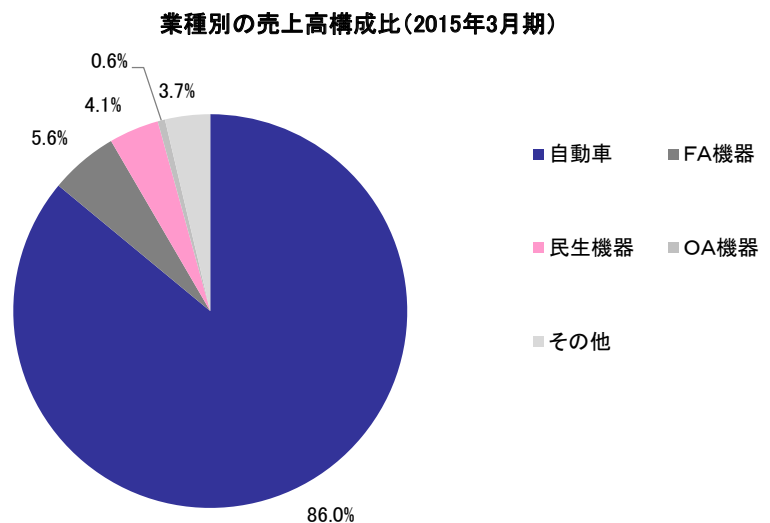
創業者である萩原忠臣（はぎわらただおみ）氏がアンリツ〈6754〉勤務を経て 1948 年に創業し、無線機などの電子機器メーカーとして会社を設立した。1956 年に NEC〈6701〉の販売特約店として真空管販売を始め、1970 年代に自動車分野へ進出。これを機に事業を拡大し、現在はデンソー〈6902〉などトヨタグループ企業を主要取引先としている。株式を 1995 年に店頭市場（現ジャスダック）に上場し、2014 年 11 月には東京証券取引所市場第 1 部、名古屋証券取引所市場第 1 部に上場変更した。

電子部品商社と産業用電子機器の開発・生産、自動車電装化の高まりが成長を支援

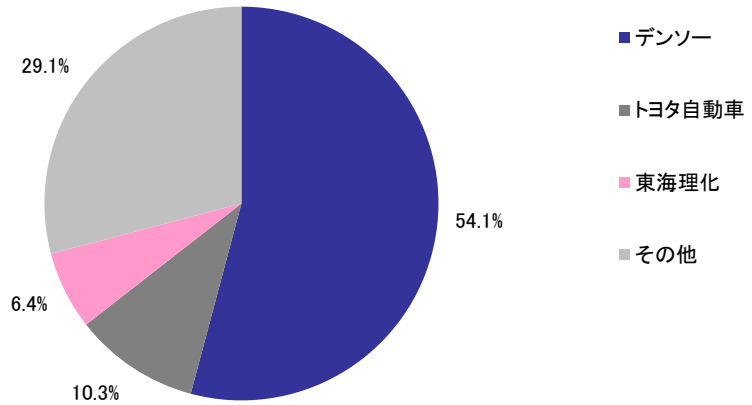
事業内容

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）は、自動車 86.0%、FA 機器 5.6%、民生機器 4.1%、OA 機器 0.6%、その他 3.7% 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 54.1%、トヨタ自動車 10.3%、東海理化〈6995〉6.4%、その他 29.1%。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〉となっている。



主要ユーザー別の売上高構成比(2015年3月期)



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。

○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。

2015 年 6 月 25 日（木）

○開發生産本部

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
- ・産業用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

○技術センター

会計的にはセグメントとして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、開發生産本部それぞれの技術スペシャリストを集結して設立された。蓄積してきた技術・情報・経験の融合により、従来の事業分野を越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。

付加価値を付けることが可能な商社、粗利の高さが証左

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り、顧客の要求に応じ開発支援を行うことができることである。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。

2015年6月25日(木)

○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や、次々世代の自動運転分野で高い技術を有するトヨタと付き合い合うことで、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。

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。非自動車向け売上規模（年間約12,500百万円）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（2015年3月期）が10.2%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6.3%(同)、新光商事<8141>が8.2%(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月期の業績動向

前期は過去最高益、FAや海外が伸びる

損益状況

2015年3月期の連結業績は、売上高が89,014百万円(前期比1.6%増)、営業利益が2,845百万円(同13.2%増)、経常利益が2,869百万円(同16.3%増)、当期純利益が1,831百万円(同32.2%増)だった。売上高、経常利益、当期純利益は過去最高を更新、営業利益は5期連続の増益を達成した。

売上高は前年比1.6%増と小幅な伸びにとどまったが、主な理由は消費税増税の影響により上半期の自動車の生産が大きく落ちたためだが、これは期初から予想されたことであり想定範囲内。むしろ中間期時点での予想(1.0%増)を上回る結果となった。

売上総利益率は10.2%(前期10.0%)へ改善したが、比較的利益率の高いソリューション事業の売上比率が上昇したことによる。販売費及び一般管理費は、海外での事業拡大を目指して人材を積極的に採用したことから人件費は増加したが、その他の経費削減に努めたことから総額では前期比0.3%減となり、対売上高比率も7.0%(前期7.1%)へ低下した。この結果、営業利益及び経常利益は前期比で2ケタの増益となった。

2015年6月25日(木)

業績の推移

(単位: 百万円、%)

| | 14/3期 | | 15/3期 | | |
|-------|--------|-------|--------|-------|------|
| | 金額 | 構成比 | 実績 | 構成比 | 前年比 |
| 売上高 | 87,632 | 100.0 | 89,014 | 100.0 | 1.6 |
| 売上総利益 | 8,732 | 10.0 | 9,047 | 10.2 | 3.6 |
| 販管費 | 6,218 | 7.1 | 6,201 | 7.0 | -0.3 |
| 営業利益 | 2,513 | 2.9 | 2,845 | 3.2 | 13.2 |
| 経常利益 | 2,467 | 2.8 | 2,869 | 3.2 | 16.3 |
| 当期純利益 | 1,385 | 1.6 | 1,831 | 2.1 | 32.2 |

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73,097百万円(前期比0.2%増)、ソリューションビジネスユニット事業が15,916百万円(同8.2%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期比で微増にとどまった主要因は、既述のように消費税増税の影響により主要顧客での上半期の自動車生産が落ち込んだため国内売上高が前期比9.4億円減となったことだが、これらは期初から予想されていたことであり想定範囲内であった。その一方で北米を中心とした海外の売上高は同11.2億円増と順調に拡大し、結果として、部門としては増収となった。またソリューションビジネスユニット事業においては、円安の影響もあり一部顧客の間で国内での設備投資が増加してきたこと等の要因により12.0億円の増収となった。

セグメント利益は、デバイスビジネスユニット事業が3,196百万円(同6.7%増)、ソリューションビジネスユニット事業が874百万円(同29.1%増)となり、両事業とも増益となった。

セグメント別の売上高推移

(単位: 百万円、%)

| | 14/3期 | | 15/3期 | | | |
|-------------|--------|-------|--------|-------|-------|------|
| | 金額 | 構成比 | 金額 | 構成比 | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 87,632 | 100.0 | 89,014 | 100.0 | 1,382 | 1.6 |
| デバイスBU事業 | 72,916 | 83.2 | 73,097 | 82.1 | 181 | 0.2 |
| ソリューションBU事業 | 14,716 | 16.8 | 15,916 | 17.9 | 1,200 | 8.2 |
| 営業利益 | 2,513 | 2.9 | 2,845 | 3.2 | 332 | 13.2 |
| デバイスBU事業 | 2,996 | - | 3,196 | - | 200 | 6.7 |
| ソリューションBU事業 | 677 | - | 874 | - | 197 | 29.1 |
| (調整額) | -1,160 | - | -1,225 | - | - | - |

業種別の売上高では、自動車が前期比1.4%増、FA機器が同15.3%増、民生機器が同1.9%減、OA機器が同3.3%減、その他が同6.8%減となった。設備投資向け等が伸びたことからFA機器の構成比が上昇したが、主力の自動車向けはほぼ横ばいとなった。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、これは想定範囲内である。

業種別の売上高推移

(単位: 百万円、%)

| | 14/3期 | | 15/3期 | | | |
|------|--------|------|--------|------|-------|------|
| | 金額 | 構成比 | 金額 | 構成比 | 増減額 | 増減率 |
| 自動車 | 75,482 | 86.1 | 76,533 | 86.0 | 1,051 | 1.4 |
| FA機器 | 4,323 | 4.9 | 4,986 | 5.6 | 663 | 15.3 |
| 民生機器 | 3,758 | 4.3 | 3,686 | 4.1 | -72 | -1.9 |
| OA機器 | 549 | 0.6 | 531 | 0.6 | -18 | -3.3 |
| その他 | 3,520 | 4.0 | 3,279 | 3.7 | -241 | -6.8 |

主要ユーザー別の売上高では、デンソーが同1.3%減、トヨタ自動車が同1.9%減、東海理化が同1.8%増、その他が同8.8%増だった。トヨタ向けの売上高が減少したのは、同社が供給していた一部製品をトヨタ自動車が内製に戻したためであり、当初の想定内だった。その他の中では海外子会社向け(連結消去前)が7,021百万円(前期比21.4%増)と大きく伸びた。

主要ユーザー別の売上高推移

(単位:百万円、%)

| | 14/3期 | | 15/3期 | | | |
|--------|--------|------|--------|------|-------|------|
| | 金額 | 構成比 | 金額 | 構成比 | 増減額 | 増減率 |
| デンソー | 48,846 | 55.7 | 48,196 | 54.1 | -650 | -1.3 |
| トヨタ自動車 | 9,353 | 10.7 | 9,176 | 10.3 | -177 | -1.9 |
| 東海理化 | 5,623 | 6.4 | 5,726 | 6.4 | 103 | 1.8 |
| その他 | 23,810 | 27.2 | 25,914 | 29.1 | 2,104 | 8.8 |

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月期末で50.0%と、前期末の48.6%から上昇した。現金及び預金が前期末比で443百万円減、受取手形及び売掛金が1,383百万円増、棚卸資産が936百万円増となったことなどを受け、流動資産は同2,105百万円増の41,987百万円となった。固定資産は投資その他資産が117百万円増となったことなどから4,682百万円へと同42百万円増加した。この結果、総資産は同2,147百万円増の46,670百万円となった。

一方で、仕入債務が同518百万円増、短期借入金が232百万円増となったことなどから、負債合計は同446百万円増の23,341百万円となった。純資産は利益の計上などを受けて同1,701百万円増の23,328百万円となった。

貸借対照表

(単位:百万円)

| | 14/3期末 | 15/3期末 | 増減額 |
|-----------|--------|--------|--------|
| 現金・預金 | 5,706 | 5,263 | -443 |
| 受取手形・売掛金 | 24,129 | 25,512 | +1,383 |
| 棚卸資産 | 8,894 | 9,830 | +936 |
| 流動資産計 | 39,882 | 41,987 | +2,105 |
| 有形固定資産 | 2,755 | 2,703 | -52 |
| 無形固定資産 | 211 | 189 | -22 |
| 投資その他資産 | 1,673 | 1,790 | +117 |
| 固定資産計 | 4,640 | 4,682 | +42 |
| 資産合計 | 44,523 | 46,670 | +2,147 |
| 仕入債務 | 11,411 | 11,929 | +518 |
| 短期借入金 | 4,586 | 4,818 | +232 |
| 流動負債計 | 17,993 | 18,784 | +791 |
| 長期借入金 | 4,085 | 4,008 | -77 |
| 退職給付に係る負債 | 312 | 66 | -246 |
| 固定負債計 | 4,901 | 4,557 | -344 |
| 負債合計 | 22,895 | 23,341 | +446 |
| 純資産合計 | 21,627 | 23,328 | +1,701 |

営業活動によるキャッシュフローは5百万円の支出となった。主な収入科目は、税金等調整前当期純利益の計上2,866百万円、減価償却費209百万円、仕入債務の増加517百万円など。主な支出科目は、売上債権の増加1,628百万円、棚卸資産の増加934百万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238百万円の支出、財務活動によるキャッシュフローは357百万円の支出だった。この結果、現金及び現金同等物は443百万円の減少となり、期末残高は5,193百万円となった。

キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

| | 14/3期 | 15/3期 |
|-----------------|---------|---------|
| 営業活動によるCF | 187 | ▲ 5 |
| 税金等調整前当期純利益 | 2,455 | 2,866 |
| 減価償却費 | 364 | 209 |
| 売上債権の増減額 (▲増加) | ▲ 1,890 | ▲ 1,628 |
| 棚卸資産の増減額 (▲は増加) | ▲ 714 | ▲ 934 |
| 仕入債務の増減額 (▲は減少) | 798 | 517 |
| 投資活動によるCF | 2 | ▲ 238 |
| 投資有価証券の取得 (ネット) | 130 | ▲ 92 |
| 有形固定資産の取得 | ▲ 73 | ▲ 56 |
| 財務活動によるCF | 1,173 | ▲ 357 |
| 借入金の純増減額 (▲減少) | ▲ 446 | 156 |
| 配当金の支払額 | ▲ 306 | ▲ 480 |
| 現金および現金同等物増減額 | 1,587 | ▲ 443 |
| 現金および現金同等物期末残高 | 5,636 | 5,193 |

■ 2016年3月期の業績見通し

今期も最高益を更新へ、予想数値も保守的か

2016年3月期の通期業績見通しについては、売上高が91,200百万円(前期比2.5%増)、営業利益が2,880百万円(同1.2%増)、経常利益が2,830百万円(同1.4%減)、当期純利益が1,840百万円(同0.5%増)としている。主要顧客であるトヨタ自動車は世界での生産台数増加を予想しているが、同社の通期予想は堅めとなっている。経常利益が減益予想になっているのは、為替差益などの営業外収益を前期ほどは見込んでいないためである。

(単位：百万円、%)

| | 15/3期 | | 16/3期(予) | | |
|-------------|--------|-------|----------|-------|------|
| | 金額 | 構成比 | 予想 | 構成比 | 前年比 |
| 売上高 | 89,014 | 100.0 | 91,200 | 100.0 | 2.5 |
| デバイスBU事業 | 73,097 | 82.1 | 75,000 | 82.2 | 2.6 |
| ソリューションBU事業 | 15,916 | 17.9 | 16,200 | 17.8 | 1.8 |
| 営業利益 | 2,845 | 3.2 | 2,880 | 3.2 | 1.2 |
| 経常利益 | 2,869 | 3.2 | 2,830 | 3.1 | -1.4 |
| 当期純利益 | 1,831 | 2.1 | 1,840 | 2.0 | 0.5 |

BU：ビジネスユニットの略

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75,000百万円(同2.6%増)、ソリューションビジネスユニット事業が16,200百万円(同1.8%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電子化率の高いハイブリッド車の生産台数に影響されるが、今期については全体的に低価格車の生産増が予想され、ハイブリッド車の生産は大きく伸びないとみており、現段階ではソリューションビジネスユニット事業に対しては慎重な予想となっている。ただし、2015年12月に新型プリウスが発売される予定であり予算計上済みだが、売れ行きが期待以上であれば、現在の予想が上方修正される可能性もある。

また、ソリューションビジネスユニット事業では、Windows XP 需要が一巡したことやWindows Server 2003の切り替えが想定より低調なことから伸び悩みが予想されるが、一方で安全運転やADS(Advanced Drive System)に関わる設備投資は引き続き高水準で推移すると期待され、同社が得意とするFA/計測系や組込み系商材の売上増を見込んでいる。

2015 年 6 月 25 日（木）

■ 中長期展望

中計は売上高 1,200 億円、営業利益 38 億円が目標

同社は中期経営計画として、2020 年 3 月期に売上高 120,000 百万円、営業利益 3,800 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・グローバル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・グローバル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、組込」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。特に自動運転を始め「快適」「環境」「安全」への投資は一段と高まることが予想され、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、組込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。高度プラットフォーム構築、ネットワーク構築、アプリケーション開発等の SI 案件を積極的に拡大していく計画だ。また 2015 年から導入が始まる「マイナンバー制度」も商材としてはチャンスと期待されている。

【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。

2015 年 6 月 25 日 (木)

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 (以下、NI) 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 (NI システム) を提供している。特に今後、安全運転や自動運転などの研究開発においては、「計測」は必須事項であり、同社製品に対するニーズは高まることはあっても落ち込むことはなさそうだ。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。

【組み込みソリューション】

また同社は FA 制御用などの組み込みソリューション (ボードコンピューター、パネルコンピューター等) を自社、あるいはパートナー企業と共同で開発しており、これらの製品も高い評価を得ている。今後は培った技術を生かして積極的に外販を進める計画だ。

【新しいソリューション】

さらに同社では、新しいソリューションの一環として、これまでに培った技術とパートナー企業との協業により「IoT (Internet of Things) ビジネス」の取り組みを開始している。「各種アプリケーション」「SaaS」「M2M プラットフォーム」「ビッグデータ」「ゲートウェイ」「可視化ツール」「センサーデバイス」などの技術を基に、新たな事業分野の展開を図っている。

○海外展開

2014 年 12 月にタイ現地法人が営業を開始、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 8% (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 20% 程度) の海外売上比率を 30% まで高める計画だ。現在、ローカルの顧客や販売会社の開拓などを積極的に行っており、近いうちに成果が出てくるものと思われる。

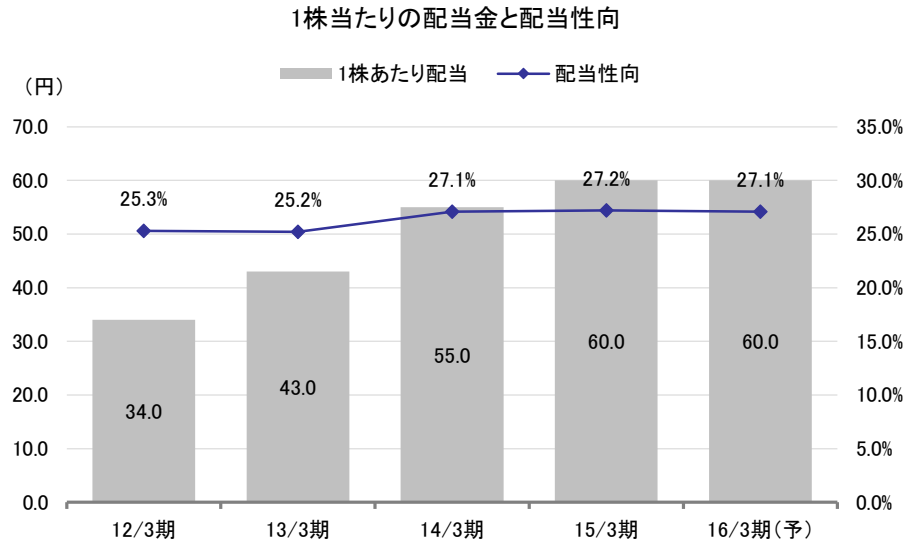
この目標を実現するためにもう 1 つ重要な施策として、「ローカル化 (現地人材を中心とした運営)」を進めている。例えば、ドイツにおいて日本人スタッフを中心だと、トヨタ自動車など日系メーカーの現地法人には売り込みが可能だが、ダイムラーやフォルクスワーゲンへの売り込みは容易ではない。これをローカルスタッフ (ドイツ人) 中心にすることで、現地のメーカーへの販売も可能になってくる。当面はこれら海外への人材投資を積極的に行う予定で、これにより全体の人件費は増加していくが、その他の経費を節減することで販売管理の伸びを抑える計画だ。

2015 年 6 月 25 日 (木)

■ 株主還元策

配当性向 25% 以上を維持、利益成長とともに増配中

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。2016 年 3 月期の年間配当金は普通配当で 60 円（前期は記念配当を含めて 60 円）を計画しており、予想配当性向は 27.1% 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。



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・表示したのですが、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