

萩原電気

7467 東証 1 部

2016 年 1 月 13 日（水）

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

■ 自動車の各種自動化の進化、IoT や M2M の浸透による成長可能性

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 87% 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。

2016 年 3 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高が 44,274 百万円（前年同期比 3.8% 増）、営業利益が 1,411 百万円（同 8.5% 増）、経常利益が 1,370 百万円（同 5.3% 増）、四半期純利益が 875 百万円（同 10.8% 増）となり、期初予想を上回った。主要得意先である自動車関連企業の業績が概ね堅調に推移したことが主な要因。セグメント別では以前から注力していたソリューションビジネスユニット事業が増益に寄与した。

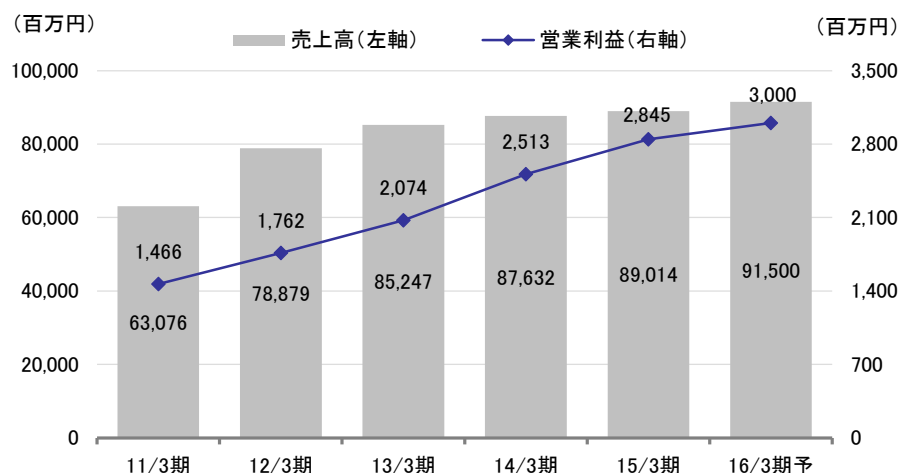
上半期の結果を受けて、会社は 2016 年 3 月期の連結業績見通しを上方修正し、売上高 91,500 百万円（前期比 2.8% 増）、営業利益 3,000 百万円（同 5.4% 増）、経常利益 2,950 百万円（同 2.8% 増）、当期純利益 1,900 百万円（同 3.8% 増）を見込んでいる。先行きに不透明感はあるが、年度後半に向けて新型車が発売されることなどから増収・増益を予想している。

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、自動車の各種自動化（自動運転、自動ブレーキ等）の進化、さらには製造現場における IoT（Internet of Things）や M2M（Machine to Machine）の浸透などにより、ソリューション事業がさらに大きく成長する可能性を秘めている。

■ Check Point

- ・ 16/3 期 2Q は増収増益で期初予想を上回る結果となった
- ・ 新型プリウスの売れ行きが期待以上であれば上方修正の可能性も
- ・ 「クルマを取り巻く環境」と「IoT/M2M 市場の拡大」が大きな流れ

売上高と営業利益の推移



■ 会社概要

電子部品商社としての機能のほか産業用電子機器の開発、生産を行う

(1) 沿革

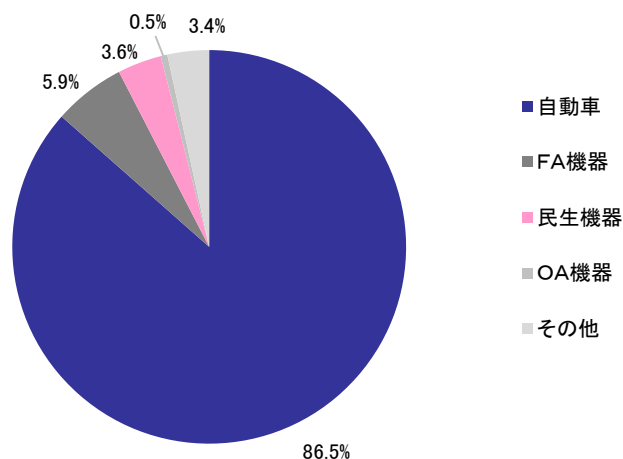
創業者である萩原忠臣（はぎわらただおみ）氏がアンリツ〈6754〉勤務を経て 1948 年に創業し、無線機などの電子機器メーカーとして会社を設立した。1956 年に NEC〈6701〉の販売特約店として真空管販売を始め、1970 年代に自動車分野へ進出。これを機に事業を拡大し、現在はデンソー〈6902〉などトヨタグループ企業を主要取引先としている。株式を 1995 年に店頭市場（現東京証券取引所 JASDAQ 市場）に上場し、2014 年 11 月には東京証券取引所市場第 1 部、名古屋証券取引所市場第 1 部に上場変更した。

(2) 事業内容

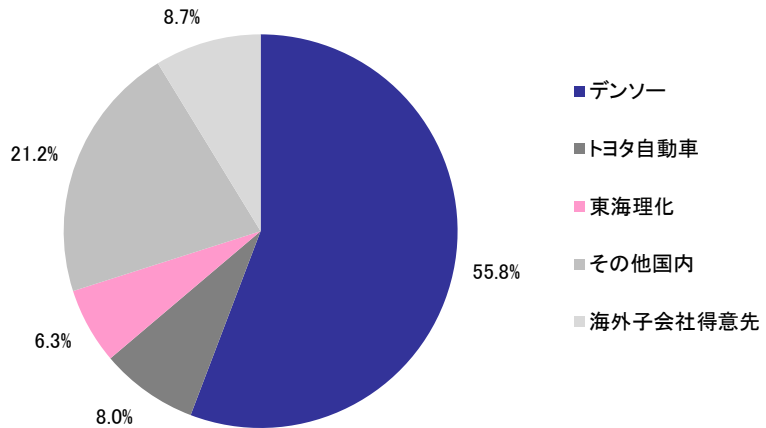
同社の主たる事業は、マイクロコンピューター（マイコン）や各種半導体等を半導体メーカーから仕入れ、販売する電子部品商社としての機能であるが、それだけでなく産業用電子機器の開発、生産も行っている。車載用半導体などでは、商品企画・設計段階から参画して、顧客企業の要望に沿ったスペックのマイコンや周辺デバイスの提供を行っている。ハイブリッド車や電気自動車（EV）の普及に伴う電装化の高まりが同社の成長を支えているが、今後は自動車でのさらなる自動化（自動運転、自動ブレーキ等）や製造現場での IT 化の波も同社にとって追い風となる。

業種別の売上高構成比（2016 年 3 月期第 2 四半期）は、自動車 86.5%、FA 機器 5.9%、民生機器 3.6%、OA 機器 0.5%、その他 3.4% 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 55.8%、トヨタ自動車 8.0%、東海理化〈6995〉6.3%、その他国内 21.2%、海外子会社得意先 8.7% 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 NEC 及びその関連会社からとなっている。

業種別売上高（2016年3月期第2四半期）



主要ユーザー別売上高(2016年3月期第2四半期)



同社は、開示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うシナジー効果も見込んでいる。

○開發生産本部

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、効率と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。事例として、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

○技術センター

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、開發生産本部それぞれの技術スペシャリストを集結させて設立された。蓄積してきた技術・情報・経験の融合により、従来の事業分野の枠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。

自社内に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

(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、モデルチェンジなどの企画に合わせて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。



萩原電気

7467 東証 1 部

2016 年 1 月 13 日（水）

○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。

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%（2015 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。

■2016 年 3 月期第 2 四半期の連結業績動向

16/3 期 2Q は増収増益で期初予想を上回る結果となった

(1) 損益状況

2016 年 3 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高が 44,274 百万円（前年同期比 3.8% 増）、営業利益が 1,411 百万円（同 8.5% 増）、経常利益が 1,370 百万円（同 5.3% 増）、四半期純利益が 875 百万円（同 10.8% 増）だった。元々の予想が控え目だったせいもあるが、期初予想を上回る結果となった。

業績の推移

（単位：百万円、％）

	15/3 期第 2 四半期		16/3 期第 2 四半期		
	金額	構成比	実績	構成比	前年同期比
売上高	42,661	100.0	44,274	100.0	3.8
売上総利益	4,262	10.0	4,480	10.1	5.1
販管費	2,962	6.9	3,069	6.9	3.6
営業利益	1,300	3.0	1,411	3.2	8.5
経常利益	1,300	3.0	1,370	3.1	5.3
四半期純利益	790	1.9	875	2.0	10.8



萩原電気

7467 東証 1 部

2016 年 1 月 13 日（水）

売上高は前年同期比 3.8% 増となったが、内訳としてはデバイスビジネスユニット事業の国内が 80 百万円増、同海外が 660 百万円増、ソリューションビジネスユニット事業の IT が 370 百万円増、同組込・計測が 490 百万円増であった。各分野で増収となったが、特にデバイスビジネスユニット事業の海外とソリューションビジネスユニット事業の組込・計測が好調であった。

売上総利益率は 10.1%（前年同期 10.0%）へ改善した。これは比較的利益率の高いソリューションビジネスユニット事業の売上比率が上昇したことによる。販売管理費は、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主に人件費が増加し、前年同期比では 3.6% 増となったが、対売上高比率は 6.9%（同 6.9%）と横ばいにとどまった。この結果、営業利益及び経常利益は前年同期比で増益となった。

セグメント別の売上高推移

（単位：百万円、%）

	15/3 期第 2 四半期		16/3 期第 2 四半期			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	42,661	100.0	44,274	100.0	1,613	3.8
デバイスBU事業	35,753	83.8	36,501	82.4	748	2.1
ソリューションBU事業	6,907	16.2	7,772	17.6	865	12.5
営業利益	1,300	3.0	1,411	3.2	111	8.5
デバイスBU事業	1,578	-	1,562	-	-16	-1.0
ソリューションBU事業	276	-	470	-	194	70.3
（調整額）	-555	-	-621	-	-	-

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 36,501 百万円（前年同期比 2.1% 増）、ソリューションビジネスユニット事業が 7,772 百万円（同 12.5% 増）となった。またセグメント利益は、デバイスビジネスユニット事業が 1,562 百万円（同 1.0% 減）、ソリューションビジネスユニット事業が 470 百万円（同 70.3% 増）となった。

デバイスビジネスユニット事業では、主要ユーザーにおける自動車生産台数が微増にとどまり、特にハイブリッド車向けの需要が弱含みであったことから国内は横ばいであったが、海外において主要顧客の現地調達が増加したことなどから、海外向けが増収となり、部門全体では小幅増収となった。セグメント利益は、増収が小幅にとどまったことに加え、前期に販売促進のためのインセンティブが多かったことなどから前年同期比では減益となったが、想定の範囲内とのこと。

一方でソリューションビジネスユニット事業では、自動車関連企業を中心に情報化投資、設備投資の需要を確実に捉えた営業活動を展開した結果、IT、組込・計測の全分野で売上が堅調に推移し 2 ケタの増収となった。その結果、セグメント利益も前年同期比で大幅増となった。

業種別の売上高推移

（単位：百万円、%）

	15/3 期第 2 四半期		16/3 期第 2 四半期			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
自動車	36,606	85.8	38,303	86.5	1,697	4.6
FA機器	2,311	5.4	2,618	5.9	307	13.3
民生機器	1,959	4.6	1,601	3.6	-358	-18.3
OA機器	230	0.5	238	0.5	8	3.5
その他	1,552	3.6	1,513	3.4	-39	-2.5



萩原電気

7467 東証 1 部

2016 年 1 月 13 日（水）

業種別の売上高では、自動車が前年同期比 4.6% 増、FA 機器が同 13.3% 増、民生機器が同 18.3% 減、OA 機器が同 3.5% 増、その他が同 2.5% 減となった。情報化関連投資や設備投資関連向け（自動倉庫、工作機械、マテハン等）が伸びたことから自動車向け、FA 機器向けが増収となり構成比が上昇した。民生機器が減収となったのは、前年同期に特殊要因（WindowsXP からの入替え需要）があったためで、これは想定範囲内である。OA 機器、その他は金額も小さいため全体への影響は少ない。

主要ユーザー別の売上高推移

（単位：百万円、%）

	15/3 期第 2 四半期		16/3 期第 2 四半期			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
デンソー	23,772	55.7	24,696	55.8	924	3.9
トヨタ自動車	3,996	9.4	3,554	8.0	-442	-11.1
東海理化	2,792	6.5	2,774	6.3	-18	-0.6
その他国内	8,896	20.9	9,378	21.2	482	5.4
海外子会社得意先	3,204	7.5	3,870	8.7	666	20.8

主要ユーザー別の売上高では、デンソーが同 3.9% 増、トヨタ自動車が同 11.1% 減、東海理化が同 0.6% 減、その他国内が同 5.4% 増、海外子会社得意先が 20.8% 増だった。主要顧客の海外生産において、それまでのノックダウンから現地調達が増えたことから、同社の海外子会社経由での主要顧客への製品販売が増加傾向にある。そのため、今期からこれらを「海外子会社得意先」として別分類にした。特にこの第 2 四半期はデンソーのアメリカ現地法人向けが 680 百万円増となり、増収分のほとんどを占めた。

自己資本比率は上昇し、財務状況は安定している

(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 2016 年 3 月期第 2 四半期末で 50.8% と、前期末の 50.0% から上昇した。現金及び預金が前期末比で 558 百万円増、受取手形・売掛金が同 845 百万円減、たな卸資産が同 497 百万円増となったことを受け、流動資産は同 489 百万円増の 42,476 百万円となった。固定資産は投資その他資産が同 125 百万円減となったことなどから 4,518 百万円へと同 164 百万円減少した。この結果、総資産は同 324 百万円増の 46,994 百万円となった。

一方で、仕入債務が同 293 百万円減、短期借入金が 1,579 百万円増、長期借入金が 1,047 百万円減となったことなどから、負債合計は同 221 百万円減の 23,120 百万円となった。純資産は四半期純利益の計上などを受けて同 546 百万円増の 23,874 百万円となった。



萩原電気

7467 東証 1 部

2016 年 1 月 13 日（水）

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	15/3 期末	16/3 期 第 2 四半期末	増減額
現金・預金	5,263	5,821	+558
受取手形・売掛金	25,512	24,667	-845
棚卸資産	9,830	10,327	+497
流動資産計	41,987	42,476	+489
有形固定資産	2,703	2,687	-16
無形固定資産	189	165	-24
投資その他資産	1,790	1,665	-125
固定資産計	4,682	4,518	-164
資産合計	46,670	46,994	+324
仕入債務	11,929	11,636	-293
短期借入金	4,818	6,397	1,579
流動負債計	18,784	19,661	+877
長期借入金	4,008	2,961	-1,047
退職給付に係る負債	66	30	-36
固定負債計	4,557	3,458	-1,099
負債合計	23,341	23,120	-221
純資産合計	23,328	23,874	+546

営業活動によるキャッシュフローは 394 百万円の収入となった。主な収入科目は、税金等調整前四半期純利益の計上 1,370 百万円、減価償却費 98 百万円、売上債権の減少額 575 百万円など。主な支出科目は、たな卸資産の増加額 496 百万円、仕入債務の減少額 292 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 77 百万円の支出、財務活動によるキャッシュフローは 223 百万円の収入だった。この結果、現金及び現金同等物は 557 百万円の増加となり、四半期末残高は 5,751 百万円となった。

連結キャッシュフロー計算書

（単位：百万円）

	15/3 期 第 2 四半期	16/3 期 第 2 四半期
営業活動によるCF	▲ 965	394
税金等調整前当期純利益	1,299	1,370
減価償却費	108	98
売上債権の増減額（▲増加）	▲ 659	575
たな卸資産の増減額（▲は増加）	▲ 1,488	▲ 496
仕入債務の増減額（▲は減少）	688	▲ 292
投資活動によるCF	▲ 81	▲ 77
財務活動によるCF	▲ 210	223
借入金の純増減額（▲減少）	78	531
配当金の支払額	▲ 272	▲ 291
現金および現金同等物増減額	▲ 1,300	557
現金および現金同等物期末残高	4,336	5,751

2016 年 1 月 13 日（水）

■ 2016 年 3 月期の業績見通し

新型プリウスの売れ行きが期待以上であれば上方修正の可能性も

会社は 2016 年 3 月期の通期業績を、売上高が 91,500 百万円（前期比 2.8% 増）、営業利益が 3,000 百万円（同 5.4% 増）、経常利益が 2,950 百万円（同 2.8% 増）、当期純利益が 1,900 百万円（同 3.8% 増）と予想しており、期初予想を若干ではあるが上方修正した。

（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	91,500	100.0	2.8
デバイスBU事業	73,097	82.1	75,000	82.0	2.6
ソリューションBU事業	15,916	17.9	16,500	18.0	3.7
営業利益	2,845	3.2	3,000	3.3	5.4
経常利益	2,869	3.2	2,950	3.2	2.8
当期純利益	1,831	2.1	1,900	2.1	3.8

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は 75,000 百万円（同 2.6% 増）を見込んでいる。主要顧客であるトヨタ自動車のグローバルでの生産台数は微増の見通しだが、年度末に向けて新型プリウスが発売されること、自動運転機能の実現に向けた自動車の電子化・電動化の進展による需要増が期待できることなどから、前期比で増収を見込んでいる。新型プリウスの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。また海外売上高は顧客の現地調達が進むことから、8,250 百万円（前期約 7,000 百万円）が予想されている。

ソリューションビジネスユニット事業の売上高は 16,500 百万円（同 3.7% 増）を見込んでいる。好調な企業業績によって製造業の設備投資、研究開発投資は底堅く推移する見通しだが、特に円安を背景に産業機械、輸出関連企業からの需要は堅調に推移すると予想される。一方で安全運転や ADAS（Advanced Driving Assistant System）等への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/ 計測系や組込系商材の売上増を見込んでいる。

■ 中長期展望：同社を取り巻く環境と今後の取り組み

「クルマを取り巻く環境」と「IoT/M2M 市場の拡大」が大きな流れ

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が、この目標達成のために現在の環境を踏まえて以下のような重要施策を実行していく方針だ。

(1) 同社を取り巻く環境

中長期的に同社を取り巻く環境として、同社では「クルマを取り巻く環境」と「IoT/M2M 市場の拡大」という 2 つの大きな流れを予想している。

○クルマを取り巻く環境

- ・生産台数では引き続き新興国が市場をけん引する。
- ・快適性や環境への優しさに加えて、今後は安全・安心へのニーズが一段と高まる。
- ・部品、ユニットの共通化が進む。
- ・クルマ、人、コミュニティがつながるスマートモビリティ社会へ。

2016 年 1 月 13 日（水）

○広がる IoT/M2M 市場

- ・ IoT/M2M を導入する産業分野が拡大する。
- ・ IoT/M2M を導入する用途、目的が拡大する。
- ・ センサデバイスの需要が拡大する。
- ・ ソフトウェア開発需要やビッグデータ市場が拡大する。

このような環境変化、広がる市場に対応するため同社では、「体制の強化」と「ソリューションの拡充」が不可欠であると考え、以下のような施策を実行しつつある。

(2) 体制の強化

○関西支店の設立

今まで名古屋本社がカバーしていた関西地区、北陸地区の営業を強化するため関西支店を 2016 年 1 月に開設する。

○デバイスビジネスユニットの組織変更

事業のさらなる拡大、効率的な運用のために、より組織のミッションを明確化した。具体的には、顧客別事業グループに対応する今までの第一、第二、第三デバイス事業部に加えて、新たに特定の仕入れ先（ルネサス以外）に対応する第四デバイス事業部を新設した。さらに新商材・新ビジネスを発掘、強化するために新事業推進本部を設立したが、これによって、高まりつつある組込ソフトウェア開発需要に対応していく計画だ。

(3) ソリューションの拡充

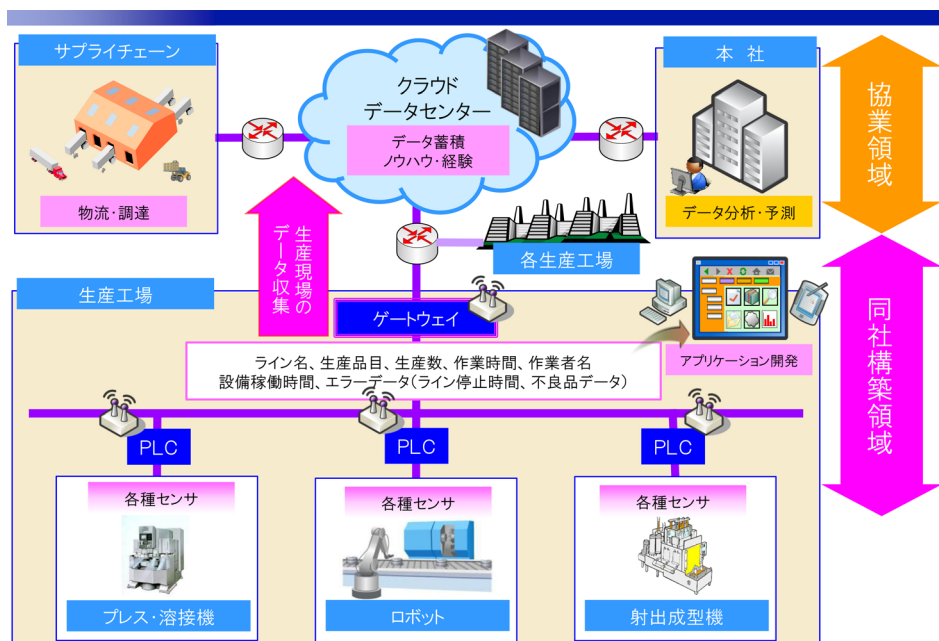
○ソフトウェアビジネスへの取り組み強化

近年、クルマに搭載される各種の制御ソフトウェアは、電動化、自動化、予防安全など自動車の高機能化によってプログラムが大規模化・複雑化しており、クルマ関連のソフトウェア市場は急拡大している。一部の業界予測では、同市場は 2020 年には現在の 5 倍の規模になるとも言われている。加えて、IoT/M2M 市場の拡大に伴い同市場向けアプリケーション開発需要も増加している。

このような環境下、主要顧客からの同社に対するソフトウェア開発の要望も高まっており、同社でもこの期待に沿うべくソフトウェア開発体制の強化への取り組みを開始した。具体的には社内での人材育成・獲得に加えて、関連会社や協力会社とのパートナーシップ強化にも注力していく計画だ。

○IoT/M2M ビジネスへの取り組み強化

もう 1 つ今後大きく伸びると期待されるのが、製造現場における IoT/M2M 関連ビジネスだ。IoT とは「Internet of Things」、M2M は「Machine to Machine」の略であるが、簡単に言えばどちらも製造現場における各種の機械（工作機械、ロボット、射出成型機等）や部品、製品、作業状況（日時、作業者、作業時間、エラー等）などの詳細データをインターネットでつなぎ、これらのデータや分析結果を、本社は言うに及ばず世界各地の支社、工場、物流センター等で共有するものだ。



出所：会社説明資料よりフィスコ作成

全体のシステム構築は大手 IT ベンダー（富士通〈6702〉や NEC〈6701〉等）が行うが、各製造現場内の部分は同社が担当する。この領域は同社が非常に強い分野なので、このビジネスへの取り組みを強化する方針だ。同社がこの分野で強いのは、ハードウェア（部品、モジュール、組込機器等）についてのソリューション力があること、アプリケーションを含めてソフトウェア開発での展開力があること、さらに最大の強みはトヨタグループ各社との長い付き合いにより製造現場を知り尽くしていることだろう。結果として、この分野への他社の参入は容易ではなく、今後の同社の展開が楽しみな分野である。

■ 株主還元策

安定的な配当継続がベース、連結配当性向 30% を目指す

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 30% を目指としている。2016 年 3 月期の年間配当金は普通配当で 70 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 30.6% 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である。

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