

萩原電気

7467 東証 1 部

<http://www.hagiwara.co.jp/ir/>

2016 年 6 月 30 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

[企業情報はこちら >>>](#)**■ 提案力・開発力を生かして企業付加価値を高める**

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 90% 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 月期の連結業績は、売上高が 93,261 百万円 (前期比 4.8% 増)、営業利益が 3,015 百万円 (同 6.0% 増)、経常利益が 2,921 百万円 (同 1.8% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益が 1,913 百万円 (同 4.5% 増) と、ほぼ 2015 年 11 月に発表した業績予想どおりの結果となり、売上・利益ともに過去最高を更新した。主要得意先である自動車関連企業の業績がおおむ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。

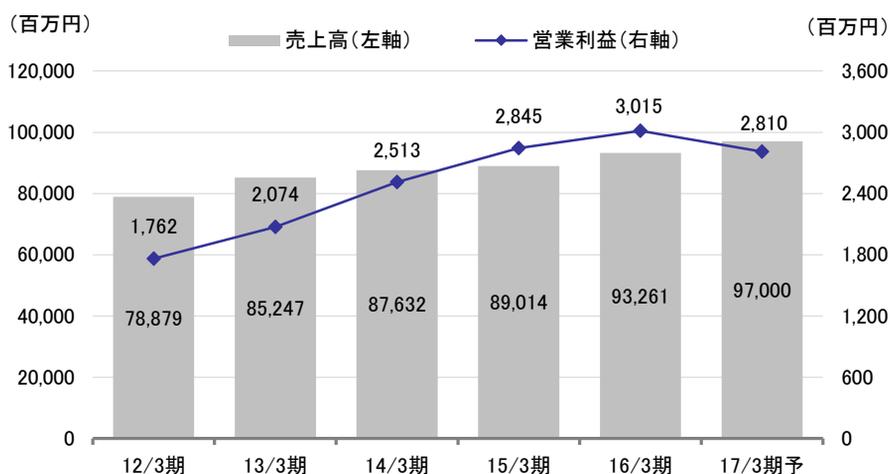
進行中の 2017 年 3 月期の連結業績は、売上高 97,000 百万円 (前期比 4.0% 増)、営業利益 2,810 百万円 (同 6.8% 減)、経常利益 2,720 百万円 (同 6.9% 減)、親会社株主に帰属する当期純利益 1,850 百万円 (同 3.3% 減) を見込んでいる。主要顧客の生産動向などから売上高は増加する見込みだが、IoT (Internet of Things) や M2M (Machine to Machine) のような新技術に対応して投資 (主に人材への投資) を増やすことから営業利益以下は減益を予想している。しかしこれらのコスト増は同社自身が調整可能な費用であるため、場合によっては増益となる可能性も残っている。

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 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。

■ Check Point

- ・ 自社内に開発、技術サポート部門を有し、提案力・開発力に強み
- ・ 自動運転化や IoT への対応強化などで、人材に積極的に投資を行う計画
- ・ 中期経営計画として 2020 年 3 月期に売上高 1,200 億円、営業利益 38 億円を目指す

売上高と営業利益の推移



■ 会社概要

無線機などの電子機器メーカーとして設立

(1) 沿革

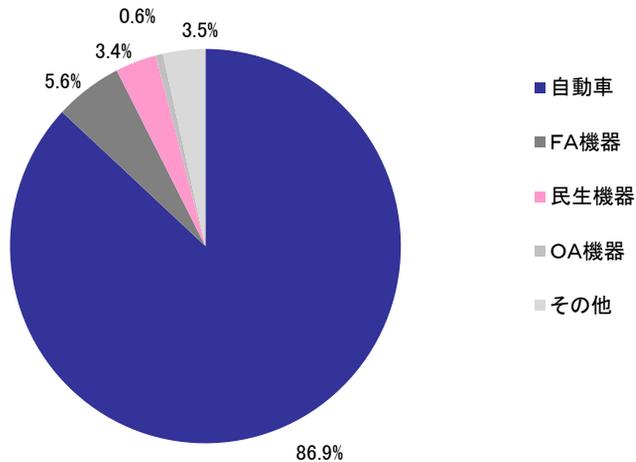
創業者である萩原忠臣（はぎわらただおみ）氏がアンリツ<6754>勤務を経て1948年に創業し、無線機などの電子機器メーカーとして会社を設立した。1956年にNEC<6701>の販売特約店として真空管販売を始め、1970年代に自動車分野へ進出。これを機に事業を拡大し、現在はデンソー<6902>などトヨタグループ企業を主要取引先としている。株式を1995年に店頭市場（現東京証券取引所JASDAQ市場）に上場し、2014年11月には東京証券取引所市場第1部、名古屋証券取引所市場第1部に上場変更した。

(2) 事業内容

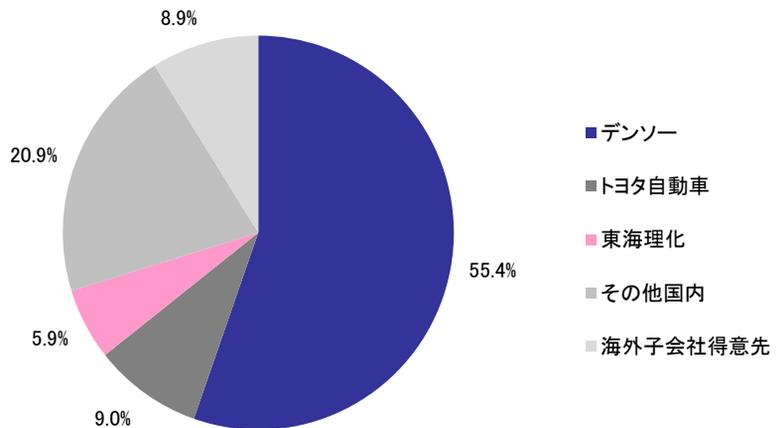
同社の主たる事業は、マイクロコンピューター（マイコン）や各種半導体等を半導体メーカーから仕入れ、販売する電子部品商社としての機能であるが、それだけでなくIT機器の仕入れ、販売やインテグレーションに加え、産業用電子機器の開発、製造、販売も行っている。車載用半導体などでは、商品企画・設計段階から参画して、顧客企業の要望に沿ったスペックのマイコンや周辺デバイスの提供を行っている。ハイブリッド車や電気自動車（EV）の普及に伴う電装化の高まりが同社の成長を支えているが、今後は自動車での更なる自動化（自動運転、自動ブレーキ等）や製造現場でのIT化の波も同社にとって追い風となる。

業種別の売上高構成比（2016年3月期）は、自動車86.9%、FA機器5.6%、民生機器3.4%、OA機器0.6%、その他3.5%だった。FA機器やその他の中にも間接的に自動車向けがあるため、実質の自動車向けは約90%となっている。また、主要ユーザー別の売上高構成比（同）は、デンソー55.4%、トヨタ自動車9.0%、東海理化<6995>5.9%、その他国内20.9%、海外子会社得意先8.9%となった。ただし、海外子会社得意先の大部分はデンソー及び東海理化の子会社向けとなっている。一方で、仕入れの70%近くがルネサスエレクトロニクス<6723>からとなっている。

業種別売上高 (2016年3月期)



主要ユーザー別売上高 (2016年3月期)



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。

a) 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。



萩原電気

7467 東証 1 部

<http://www.hagiwara.co.jp/ir/>

2016 年 6 月 30 日 (木)

b) 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。

c) 開発生産本部

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。実例として、主に次の 4 つの分野に注力している。

1) 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

2) 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

3) 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

4) 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

d) 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、開発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。



萩原電気

7467 東証 1 部

<http://www.hagiwara.co.jp/ir/>

2016 年 6 月 30 日 (木)

自社内に開発、技術サポート部門を有し、提案力・開発力に強み

(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。

a) 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」商社と言えるだろう。

b) 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。

c) 非自動車向けの技術力

同社の売上高の約 10% 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（2016 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 6.1%（同）、新光商事〈8141〉が 8.2%（同）、佐島電機〈7420〉が 8.3%（2016 年 5 月期第 3 四半期）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 月期の連結業績動向

2016 年 3 月期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 月期の連結業績は、売上高が 93,261 百万円(前期比 4.8% 増)、営業利益が 3,015 百万円(同 6.0% 増)、経常利益が 2,921 百万円(同 1.8% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益が 1,913 百万円(同 4.5% 増)と、ほぼ 2015 年 11 月に発表した業績予想どおりの結果となり、売上・利益ともに過去最高を更新した。

業績の推移

(単位：百万円、%)

	15/3 期		16/3 期		
	金額	構成比	実績	構成比	前期比
売上高	89,014	100.0	93,261	100.0	4.8
売上総利益	9,047	10.2	9,502	10.2	5.0
販管費	6,201	7.0	6,486	7.0	4.6
営業利益	2,845	3.2	3,015	3.2	6.0
経常利益	2,869	3.2	2,921	3.1	1.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,831	2.1	1,913	2.1	4.5

売上高は前期比 4,247 百万円(4.8%) 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 1,650 百万円増、同海外が 1,330 百万円増、ソリューションビジネスユニット事業の IT が 550 百万円増、同組込・計測が 710 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 10.2%(前期 10.2%)と前期と同水準であった。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ものの、デバイスビジネスユニットの利益率が若干低下したことから、全体の売上総利益率は前期水準に止まった。販売管理費は、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、前期比では 4.6% 増となったが、対売上高比率は 7.0%(同 7.0%)と横ばいにとどまった。この結果、営業利益は前期比 6.0% 増となった。ただし経常利益は前期比で 1.8% 増にとどまったが、これは主に営業外損益での為替の影響(前期は 30 百万円の差益、今期は 100 百万円の差損)による。実効税率の低下によって親会社株主に帰属する当期純利益は 4.5% 増となった。

セグメント別の売上高推移

(単位：百万円、%)

	15/3 期		16/3 期			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	89,014	100.0	93,261	100.0	4,247	4.8
デバイスBU事業	73,097	82.1	76,081	81.6	2,984	4.1
ソリューションBU事業	15,916	17.9	17,180	18.4	1,264	7.9
営業利益	2,845	3.2	3,015	3.2	170	6.0
デバイスBU事業	3,196	-	3,299	-	103	3.2
ソリューションBU事業	874	-	1,039	-	165	18.9
(調整額)	-1,225	-	-1,323	-	-	-

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 76,081 百万円(前期比 4.1% 増)、ソリューションビジネスユニット事業が 17,180 百万円(同 7.9% 増)となった。またセグメント利益(全社消去前)は、デバイスビジネスユニット事業が 3,299 百万円(同 3.2% 増)、ソリューションビジネスユニット事業が 1,039 百万円(同 18.9% 増)となった。



萩原電気

7467 東証1部

<http://www.hagiwara.co.jp/ir/>

2016年6月30日(木)

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概ね堅調に推移したこと、主要なハイブリッド車向けが年度前半はモデルチェンジを控えていた影響で弱含みに推移したが、年度後半には堅調に推移したことなどから部門全体では増収となった。セグメント利益は、増収に伴い増益となった。セグメントの営業利益率は4.34%(前期4.37%)とほぼ横ばいであった。

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7.9%の増収となった。その結果、セグメント利益は1,039百万円(同7.9%増)と前期比で増益となった。セグメントの営業利益率も6.05%(前期5.49%)へ改善した。

業種別の売上高推移

(単位:百万円、%)

	15/3期		16/3期			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
自動車	76,533	86.0	81,028	86.9	4,496	5.9
FA機器	4,986	5.6	5,263	5.6	277	5.6
民生機器	3,686	4.1	3,186	3.4	-499	-13.5
OA機器	531	0.6	537	0.6	6	1.2
その他	3,279	3.7	3,246	3.5	-32	-1.0

業種別の売上高では、自動車が前期比5.9%増、FA機器が同5.6%増、民生機器が同13.5%減、OA機器が同1.2%増、その他が同1.0%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、向け先の顧客側の事情により需要が減少したためで、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軽微であった。

主要ユーザー別の売上高推移

(単位:百万円、%)

	15/3期		16/3期			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
デンソー	48,196	54.1	51,657	55.4	3,460	7.2
トヨタ自動車	9,176	10.3	8,416	9.0	-759	-8.3
東海理化	5,726	6.4	5,458	5.9	-267	-4.7
その他国内	18,972	21.3	19,457	20.9	485	2.6
海外子会社得意先	6,942	7.8	8,271	8.9	1,329	19.2

主要ユーザー別の売上高では、デンソーが同7.2%増、トヨタ自動車が同8.3%減、東海理化が同4.7%減、その他国内が同2.6%増、海外子会社得意先が19.2%増だった。トヨタ自動車向け、東海理化向けが減少したのは顧客側の生産調整の影響によるもので、想定範囲内である。一方で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が、特にデンソーの海外子会社向けが約1,300百万円増となり、増収分のほとんどを占めた。

(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月期で49.8%と、前期末の50.0%から僅かであるが低下した。現金及び預金が前期末比で350百万円増、受取手形・売掛金が同89百万円減、棚卸資産が同1,383百万円増となったことを受け、流動資産は同2,137百万円増の44,124百万円となった。固定資産は投資その他資産が同72百万円増となったことなどから4,691百万円(前期末比9百万円増)となった。この結果、総資産は同2,145百万円増の48,815百万円となった。



萩原電気

7467 東証1部

<http://www.hagiwara.co.jp/ir/>

2016年6月30日(木)

一方で、仕入債務が同 393 百万円減、短期借入金が 1,896 百万円減、長期借入金が 1,395 百万円減となったことなどから、負債合計は同 1,153 百万円増の 24,494 百万円となった。純資産は親会社株主に帰属する当期純利益の計上などを受けて同 992 百万円増の 24,320 百万円となった。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	15/3 期末	16/3 期末	増減額
現金及び預金	5,263	5,613	350
受取手形・売掛金	25,512	25,423	-89
棚卸資産	9,830	11,213	1,383
流動資産計	41,987	44,124	2,137
有形固定資産	2,703	2,681	-22
無形固定資産	189	147	-42
投資その他資産	1,790	1,862	72
固定資産計	4,682	4,691	9
資産合計	46,670	48,815	2,145
仕入債務	11,929	11,536	-393
短期借入金	4,818	6,714	1,896
流動負債計	18,784	21,119	2,335
長期借入金	4,008	2,613	-1,395
退職給付に係る負債	66	286	220
固定負債計	4,557	3,374	-1,183
負債合計	23,341	24,494	1,153
純資産合計	23,328	24,320	992

営業活動によるキャッシュフローは 793 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 2,926 百万円、減価償却費 196 百万円、仕入債務の増加額 582 百万円など。主な支出科目は、売上債権の増加額 310 百万円、たな卸資産の増加額 1,383 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 295 百万円の支出、財務活動によるキャッシュフローは 112 百万円の支出だった。この結果、現金及び現金同等物は 350 百万円の増加となり、期末残高は 5,543 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	16/3 期
営業活動によるキャッシュフロー	-5	793
税金等調整前当期純利益	2,866	2,926
減価償却費	209	196
売上債権の増減額(「-」増加)	-1,628	-310
たな卸資産の増減額(「-」は増加)	-934	-1,383
仕入債務の増減額(「-」は減少)	517	582
投資活動によるキャッシュフロー	-238	-295
財務活動によるキャッシュフロー	-357	-112
借入金の純増減額(「-」減少)	156	500
配当金の支払額	-480	-582
現金および現金同等物増減額	-443	350
現金および現金同等物期末残高	5,193	5,543

■ 2017 年 3 月期の業績見通し

自動運転化や IoT への対応強化などで、人材に積極的に投資を行う計画

会社は 2017 年 3 月期の連結業績を、売上高 97,000 百万円 (前期比 4.0% 増)、営業利益 2,810 百万円 (同 6.8% 減)、経常利益 2,720 百万円 (同 6.9% 減)、親会社株主に帰属する当期純利益 1,850 百万円 (同 3.3% 減) と予想している。

(単位：百万円、%)

	16/3 期		17/3 期 (予)		
	金額	構成比	予想	構成比	前年比
売上高	93,261	100.0	97,000	100.0	4.0
デバイスBU BU 事業	76,081	81.6	79,500	82.0	4.5
ソリューションBU BU 事業	17,180	18.4	17,500	18.0	1.9
営業利益	3,015	3.2	2,810	2.9	-6.8
経常利益	2,921	3.1	2,720	2.8	-6.9
親会社株主に帰属する当期純利益	1,913	2.1	1,850	2.0	-3.3

注：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 79,500 百万円 (同 4.5% 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であり、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に加え、デンソーがトヨタ以外も含めて世界的に拡販を目指していることなどから、前期比で増収を見込んでいる。また海外売上高は顧客の現地調達が進むことから、9,000 百万円 (前期約 8,271 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 17,500 百万円 (同 1.9% 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、ここへきて為替がやや円高に振れていることから顧客が投資に対して慎重になる可能性もあるため、増収率は控えめに予想している。一方で安全運転や IoT 等への投資は引続き高水準で推移すると期待され、同社が得意とする FA/ 計測系商材の売上増を見込んでいる。

一方で、来るべき自動運転化や IoT への対応強化、各種のソフト開発力強化を進めるために、人材に積極的に投資を行う計画で、これらの人件費増を含めて販売管理費は 6,949 百万円 (前期比 7.1% 増) を予定している。この結果、営業利益は前期比で減益を予想している。しかしこれらの経費は同社の裁量で減らすことも可能で、経費が予定ほど増えなければ増益の可能性もある。

■ 中長期展望：同社を取り巻く環境と今後の取り組み

中期経営計画として 2020 年 3 月期に売上高 1,200 億円、営業利益 38 億円を目指す

同社は中期経営計画として、2020 年 3 月期に売上高 1,200 億円、営業利益 38 億円を掲げているが、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。

a) クルマを取り巻く環境

- 1) 生産台数では引き続き新興国が市場をけん引する。
- 2) 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。
- 3) 部品、ユニットの共通化が進む。
- 4) 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。

b) 広がる IoT/M2M 市場

- 1) IoT/M2M を導入する産業分野が拡大する。
- 2) IoT/M2M を導入する用途、目的が拡大する。
- 3) センサデバイスの需要が拡大する。
- 4) 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

a) 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 月に開設した。

b) デバイスビジネスユニットの組織変更

事業の更なる拡大、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。さらに組込システム開発ビジネス体制の強化、組込技術・サービスを活用した新事業の開拓を目的としてエンベデッドシステム事業部を設立し、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

a) 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。

萩原電気

7467 東証 1 部

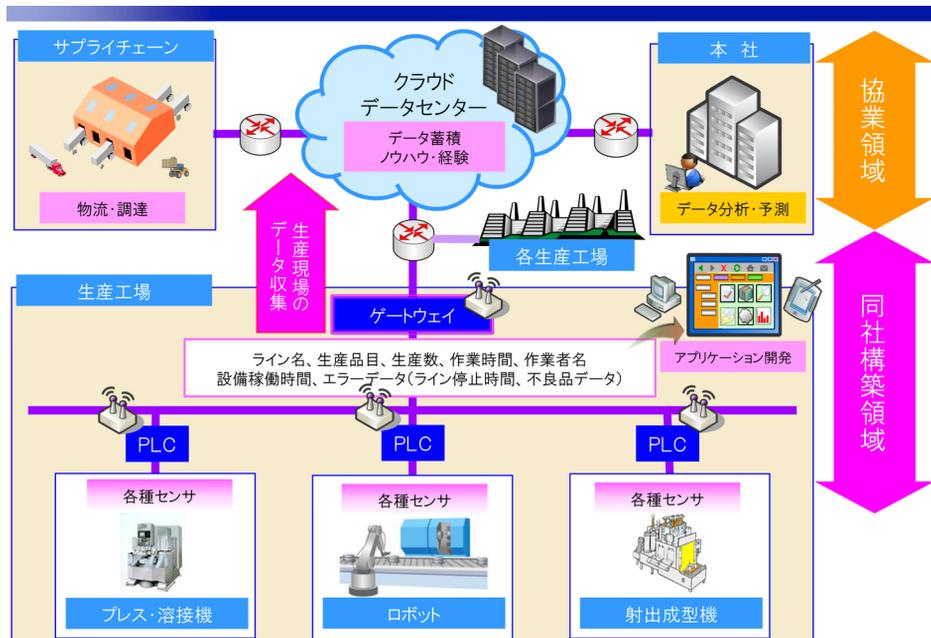
<http://www.hagiwara.co.jp/ir/>

2016 年 6 月 30 日（木）

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サポート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。

b)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、作業員、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（NEC や富士通 <6702> 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

自社株買いを行い、株主還元には積極的

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% を目指している。2017 年 3 月期は年間普通配当 70 円を予定しており、予想配当性向は 31.4% になる見込みだ。さらに 2016 年 9 月末までに上限 180 千株（360 百万円）の自社株買いを発表し、既に一部実行している。この自社株買いを含めた今期の総還元性向は約 50% に達する見込みで、株主還元に対する同社の積極的な姿勢は大いに評価できるだろう。

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