

|| 企業調査レポート ||

萩原電気ホールディングス

7467 東証 1 部・名証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2019 年 7 月 3 日 (水)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2019 年 3 月期連結業績 (実績)	01
2. 2020 年 3 月期連結業績 (予想)	01
3. 自動車の電子化、各種自動化の恩恵を受け成長余力は高い	01
■ 会社概要	02
■ 事業概要	03
1. 事業内容及びセグメント別概要	03
2. 特色、強み	05
■ 業績動向	06
1. 2019 年 3 月期の連結業績概要	06
2. 2019 年 3 月期のセグメント別状況	08
■ 今後の見通し	11
1. 2020 年 3 月期の業績見通し	11
2. 持株会社体制への移行について	12
3. 新株予約権の発行について	12
■ 中長期の成長戦略	13
1. 経営理念と中期経営ビジョン	13
2. 注力する事業領域	13
3. 中期経営計画の取組状況	14
■ 株主還元策	15

要約

自動車業界向けが売上高の約 90% を占める半導体・電子機器商社。 近年はソリューション事業が増益をけん引

萩原電気ホールディングス <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。近年はソリューション事業の伸長が著しい。

1. 2019 年 3 月期連結業績（実績）

2019 年 3 月期の連結業績は、売上高が 119,021 百万円（前期比 6.0% 増）、営業利益が 4,319 百万円（同 19.0% 増）、経常利益が 4,275 百万円（同 19.2% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益が 2,806 百万円（同 10.4% 増）となった。FA・産業機器関連企業の生産が堅調に推移したことに加え、先進運転支援システム関連や安全関連等の需要増があり、前期比 19.0% 増の 2 ケタ増益となった。

2. 2020 年 3 月期連結業績（予想）

進行中の 2020 年 3 月期の連結業績は、売上高 124,000 百万円（前期比 4.2% 増）、営業利益 4,200 百万円（同 2.8% 減）、経常利益 4,120 百万円（同 3.6% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 2,720 百万円（同 3.1% 減）が見込まれている。米中間の貿易戦争の行方など不透明感が強いいため、堅めの予想となっている。しかし主要顧客での先進運転支援システム関連等への投資は引き続き堅調に推移する見込みであり、現在の予想が上方修正される可能性はありそうだ。

3. 自動車の電子化、各種自動化の恩恵を受け成長余力は高い

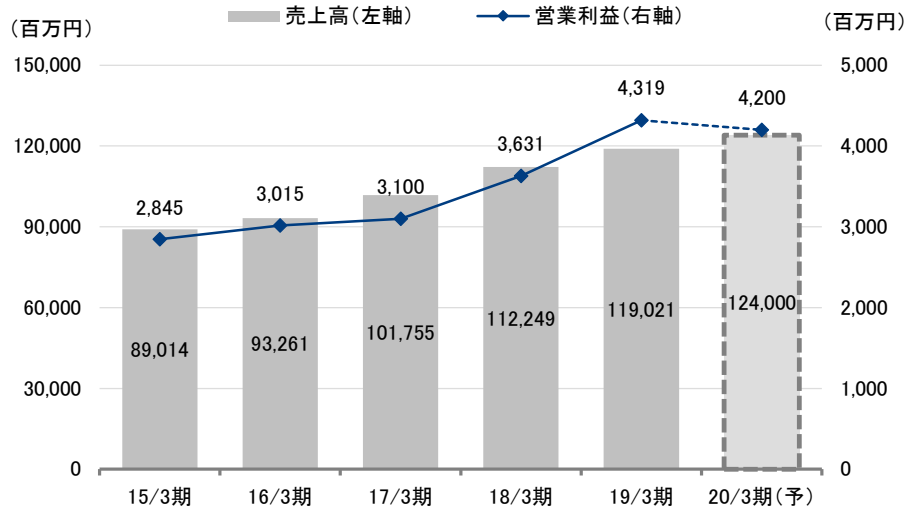
同社は単なる商社機能だけでなく、提案力・開発力を生かして企業付加価値を高めている。中長期的にも主要顧客であるトヨタグループのハイブリッド車生産増の恩恵、自動車の各種自動化（自動運転、自動ブレーキ等）の進化、さらには製造現場における IoT や M2M の浸透などにより、さらに大きく成長する可能性を秘めている。

Key Points

- ・自動車業界向けが約 90% を占める半導体商社。ADAS や IoT 関連にも展開
- ・2020 年 3 月期は減益予想だが、堅めの予想のため、上方修正の可能性も
- ・中期経営計画の目標は 2021 年 3 月期に売上高 1,300 億円、営業利益 43 億円、ROE8.5% 以上

要約

売上高と営業利益の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

名古屋を基盤とする半導体商社。トヨタグループが最大の顧客

同社は、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 年に無線機などの電子機器メーカーとして設立した。当初は、日本電気（NEC）<6701> の販売特約店として電子管販売を始め、1960 年代後半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 部に市場変更した。

会社概要

沿革表

年月	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)(NEC)と販売特約店契約を結び、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変更
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 4月	三河支店開設
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(現東京証券取引所 JASDAQ 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
2006年10月	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 5月	データセンターを開設
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
2014年 9月	タイ現地法人設立
2014年11月	東京証券取引所市場第 1 部及び名古屋証券取引所市場第 1 部に指定
2016年 1月	関西支店開設
2018年 4月	社名を萩原電気ホールディングス株式会社へ改称し、持株会社体制へ移行
2018年 4月	萩原北都テクノ(株)設立
2018年 8月	(株)クロススペース設立

出所：会社ホームページよりフィスコ作成

事業概要

自動車向けを中心とした半導体商社だが、ソリューション事業にも注力

1. 事業内容及びセグメント別概要

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。売上高の約 90% が自動車関連企業向けで、単なる部品や部材の販売だけでなく、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、システム開発なども行っている。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。

事業概要

同社は、2018 年 4 月 1 日から持株会社制へ移行したが、これに伴いセグメントの名称も「デバイス事業（旧デバイスビジネスユニット事業）」と「ソリューション事業（旧ソリューションビジネスユニット事業）」へ変更した。また重要な社内組織として「開発生産本部」が関わっている。概要は次のとおり。

(1) デバイス事業（2019 年 3 月売上高比率 80.4%）

主に自動車関連企業向けに、マイコン、カスタム 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、カスタム LSI の設計や組込ソフトウェア / ハードウェア開発支援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。

(2) ソリューション事業（同 19.6%）

IT 機器、組込機器及び計測機器の販売と IT プラットフォーム基盤構築を核とし、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、主に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。

(3) 開発生産本部

ソリューション事業セグメントの中に含まれ、同事業配下の 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。

a) 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。

事業概要

b) 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。

c) 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。

d) 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。

2. 特色、強み

同社の主力事業はルネサスエレクトロニクス <6723> 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。

(1) 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。

(2) 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などの次世代自動車で高い技術を有するトヨタグループとのビジネスで、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と考えられる。

事業概要

(3) 非自動車向けの技術力

同社の売上高の約10%は非自動車業界向けだが、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。ソリューション事業の売上規模(年間23,000百万円超)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(2019年3月期)が10.2%だったのに対し、同じようにルネサスエレクトロニク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7.7%(同)、新光商事<8141>が9.1%(同)、佐鳥電機<7420>が8.4%(2018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」がオンされた結果と言えるだろう。

業績動向

2019年3月期営業利益は予想を上回り前期比19.0%増を達成

1. 2019年3月期の連結業績概要

(1) 損益状況

2019年3月期の連結業績は、売上高が119,021百万円(前期比6.0%増)、営業利益が4,319百万円(同19.0%増)、経常利益が4,275百万円(同19.2%増)、親会社株主に帰属する当期純利益が2,806百万円(同10.4%増)となった。FA・産業機器関連企業の生産が堅調に推移したことに加え、先進運転支援システム関連や安全関連等の需要増があり、前期比19.0%増の2ケタ増益を達成した。

2019年3月期業績

(単位:百万円、%)

	18/3期		19/3期		前期比増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	112,249	100.0	119,021	100.0	6.0
売上総利益	10,883	9.7	12,196	10.2	12.1
販管費	7,251	6.5	7,876	6.6	8.6
営業利益	3,631	3.2	4,319	3.6	19.0
経常利益	3,587	3.2	4,275	3.6	19.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,540	2.3	2,806	2.4	10.4

出所:決算短信よりフィスコ作成

萩原電気ホールディングス

7467 東証 1 部・名証 1 部

2019 年 7 月 3 日 (水)

<https://www.hagiwara.co.jp/ir/index.html>

業績動向

売上総利益率は 10.2% (前期は 9.7%) へ上昇したが、比較的利益率の高いソリューション事業の売上高比率が上昇したことによる。販管費は、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 8.6% 増となったが、増収により販管費率は 6.6% (同 6.5%) にとどまった。その結果、営業利益以下は増益となった。

(2) 財務状況

流動資産は 58,017 百万円 (前期末比 5,157 百万円増) となったが、主に現金及び預金の増加 898 百万円、受取手形及び売掛金の増加 2,450 百万円、たな卸資産の増加 1,476 百万円などによる。固定資産は 5,162 百万円 (同 333 百万円増) となったが、主に無形固定資産の増加 110 百万円、投資その他の資産の増加 177 百万円による。この結果、2019 年 3 月期末の資産合計は 63,179 百万円 (同 5,491 百万円増) となった。

一方で、負債合計は 29,730 百万円 (前期末比 921 百万円増) となったが、主に流動負債のうち、支払手形及び買掛金が 142 百万円増、短期借入金が 1,046 百万円減、固定負債のうち、長期借入金が 100 百万円増などによる。純資産合計は親会社株主に帰属する当期純利益の計上による利益剰余金の増加、新株予約権の行使による新株発行、子会社の優先株式発行による非支配株主持分の増加などを受けて 33,449 百万円 (前期末比 4,569 百万円増) となった。この結果、2019 年 3 月期末の自己資本比率は 49.7% (前期末 50.1%) となった。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	18/3 期末	19/3 期末	増減額
現金及び預金	6,610	7,508	898
受取手形及び売掛金	30,557	33,007	2,450
たな卸資産	13,477	14,953	1,476
流動資産計	52,860	58,017	5,157
有形固定資産	2,629	2,677	48
無形固定資産	108	218	110
投資その他の資産	2,089	2,266	177
固定資産計	4,828	5,162	333
資産合計	57,688	63,179	5,491
支払手形及び買掛金	11,585	11,727	142
短期借入金	6,582	5,536	-1,046
流動負債計	24,536	25,230	694
長期借入金	3,925	4,025	100
退職給付に係る負債	119	224	105
固定負債計	4,272	4,499	227
負債合計	28,808	29,730	921
純資産合計	28,880	33,449	4,569

出所：決算短信よりフィスコ作成

萩原電気ホールディングス

7467 東証 1 部・名証 1 部

2019 年 7 月 3 日 (水)

<https://www.hagiwara.co.jp/ir/index.html>

業績動向

(3) キャッシュ・フローの状況

営業活動によるキャッシュ・フローは 419 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 4,256 百万円、減価償却費 186 百万円、仕入債務の増加 386 百万円など。主な支出科目は、売上債権の増加 2,576 百万円、棚卸資産の増加 1,475 百万円などとなっている。

投資活動によるキャッシュ・フローは定期預金の預入 200 百万円、有形固定資産の取得 157 百万円などにより 430 百万円の支出となった。財務活動によるキャッシュ・フローは 1,037 百万円の収入だったが、主な収入は、新株予約権の行使による株式の発行 879 百万円などで、主な支出は長短借入金の減少 939 百万円、配当金の支払額 907 百万円など。この結果、現金及び現金同等物は 968 百万円の増加となり、当期末残高は 7,508 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)

	18/3 期	19/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	-1,829	419
税金等調整前当期純利益	3,591	4,256
減価償却費	172	186
売上債権の増減額 (- は増加)	-2,222	-2,576
たな卸資産の増減額 (- は増加)	-1,975	-1,475
仕入債務の増減額 (- は減少)	-115	386
投資活動によるキャッシュ・フロー	125	-430
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,871	1,037
長短借入金の増加 (ネット)	2,364	-939
新株予約権の行使による株式の発行による収入	1,219	879
配当金の支払額	-691	-907
非支配株主からの払込みによる収入	-	2,009
現金及び現金同等物の増減額 (- は減少)	1,164	968
現金及び現金同等物の期末残高	6,540	7,508

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 2019 年 3 月期のセグメント別状況
2019 年 3 月期セグメント別業績

(単位：百万円、%)

	18/3 期		19/3 期		増減額	増減率
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	112,249	100.0	119,021	100.0	6,772	6.0
デバイス事業	91,971	81.9	95,692	80.4	3,721	4.0
ソリューション事業	20,278	18.1	23,328	19.6	3,050	15.0
営業利益	3,631	3.2	4,319	3.6	688	19.0
デバイス事業	4,061	-	2,870	-	-	-
ソリューション事業	1,242	-	1,449	-	-	-
(調整額)	-1,672	-	-	-	-	-

注：セグメント営業利益の前期数値は旧方式による参考数値。

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

(1) デバイス事業

売上高は 95,692 百万円（前期比 4.0% 増）、営業利益は 2,870 百万円（参考数値：同 29.2% 減）となった。2019 年 3 月期から持株会社制へ移行したことから、前期まで全社費用として計上されていた費用を各子会社に配分しているため、営業利益は正確な前期比較は行えず、29.2% 減はあくまで参考数値である。同社によれば、「仮に前期と同様のペースで営業利益を算出すると、約 4,200 百万円（前期比 3.0% 増）になっていた」とのことであり、内容は決して悪くはなかったと言える。

主要ユーザーにおける自動車生産台数はそれほど増加していないが、自動運転（ADAS）関連を中心とした先進運転支援システム関連需要が増加したことなどから部門全体では増収となった。営業利益率は 3.0% となった。

a) デバイス事業：得意先別売上高

デバイス事業における主要ユーザー別の売上高では、デンソー向けが 60,754 百万円（前期比 3.4% 増）、トヨタ自動車向けが 7,159 百万円（同 11.4% 増）、東海理化 <6995> 向けは 4,479 百万円（同 8.3% 減）、その他 9,485 百万円（同 6.6% 減）、海外子会社得意先は 13,813 百万円（同 17.6% 増）となった。

自動車の自動運転化や安全強化の傾向が一段と強まっていることからデンソー及びトヨタ自動車向けが堅調に推移した。トヨタ自動車向けでは、一部製品が内製から切り替わったことも増収に寄与した。デンソー向けでは、ADAS 関連や LCD 関連（センターディスプレイ、マルチインフォメーションディスプレイ等）が好調に推移した。東海理化向けが減収となったのは、一部製品が海外子会社向けに切り替わっているためであり、海外子会社分を含めると前年並みとなっている。その他が減収となったのは、2017 年まではその他に含まれていたアスモ（株）向け売上高が、アスモとデンソーとの事業統合（2018 年 4 月から）により、2019 年 3 月期はデンソー向けに振り替わったためである。海外拠点得意先はデンソーと東海理化の 2 社で大部分を占めている。

デバイス事業の主要ユーザー別の売上高推移

（単位：百万円、%）

	18/3 期		19/3 期		増減額	増減率
	金額	構成比	金額	構成比		
デンソー	58,762	63.9	60,754	63.5	1,991	3.4
トヨタ自動車	6,429	7.0	7,159	7.5	730	11.4
東海理化	4,883	5.3	4,479	4.7	-404	-8.3
その他	10,151	11.0	9,485	9.9	-665	-6.6
海外子会社得意先	11,744	12.8	13,813	14.4	2,069	17.6

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

b) デバイス事業：海外地域別売上高

デバイス事業における地域別売上高は、日本 81,878 百万円（構成比 85.6%、前期比 2.1% 増）、アジア 5,390 百万円（同 5.6%、23.3% 増）、アメリカ 6,954 百万円（同 7.3%、18.9% 増）、欧州 1,468 百万円（同 1.5%、3.5% 減）となった。アジア向けではアジア戦略カーの影響で伸び率が高かった。アメリカは需要そのものが堅調であったが、一方で欧州は担当する顧客の状況及び LCD 機器の大型化への切替期による一時的な減少などから減収となった。

デバイス事業の地域別売上高推移

(単位：百万円、%)

	18/3 期		19/3 期		増減額	増減率
	金額	構成比	金額	構成比		
日本	80,226	82.7	81,878	85.6	1,652	2.1
アジア	4,373	4.8	5,390	5.6	1,016	23.3
アメリカ	5,848	6.4	6,954	7.3	1,106	18.9
欧州	1,522	1.7	1,468	1.5	-53	-3.5
海外計	11,744	12.8	13,813	14.4	2,069	17.6

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) ソリューション事業

売上高は 23,328 百万円（前期比 15.0% 増）、営業利益は 1,449 百万円となった。デバイス事業と同様に、費用配分の方法が違うため正確には前期比較はできない。

a) ソリューション事業：事業別売上高

ソリューション事業における事業別売上高は、IT が 9,901 百万円（前期比 25.0% 増）、組込が 9,178 百万円（同 13.2% 増）、計測が 4,248 百万円（同 0.1% 減）となった。計測の売上高は横ばいにとどまったが検収の遅れ等によるもので、利益面では貢献している。各サブセグメントともに大きく利益貢献したが、特に IT では、Factory IoT 向けや Windows10 への買換え需要が好調であった。

ソリューション事業の事業別売上高推移

(単位：百万円、%)

	18/3 期		19/3 期		増減額	増減率
	金額	構成比	金額	構成比		
IT	7,918	39.1	9,901	42.4	1,982	25.0
組込	8,106	40.0	9,178	39.3	1,071	13.2
計測	4,252	21.0	4,248	18.2	-3	-0.1

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

b) ソリューション事業：業種別売上高

ソリューション事業における業種別の売上高では、自動車が 9,791 百万円（前期比 15.4% 増）、FA・産業機器が 8,789 百万円（同 14.3% 増）、OA・その他が 4,747 百万円（同 15.6% 増）となった。各業種向けがともに 2 ケタ増収となり堅調に推移したが、特に FA・産業機器では、主にマテハン機器メーカー向けに組込関連の製品が伸びた。

ソリューション事業の業種別売上高推移

(単位：百万円、%)

	18/3 期		19/3 期		増減額	増減率
	金額	構成比	金額	構成比		
自動車	8,484	41.8	9,791	42.0	1,307	15.4
FA・産業機器	7,686	37.9	8,789	37.7	1,102	14.3
OA・その他	4,107	20.3	4,747	20.4	640	15.6

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2020 年 3 月期の営業利益は減益予想だが、堅めの予想であり、上方修正の可能性も

1. 2020 年 3 月期の業績見通し

進行中の 2020 年 3 月期の連結業績は、売上高 124,000 百万円（前期比 4.2% 増）、営業利益 4,200 百万円（同 2.8% 減）、経常利益 4,120 百万円（同 3.6% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 2,720 百万円（同 3.1% 減）が見込まれている。米中間の貿易戦争の行方など不透明感強いため、堅めの予想となっている。しかし主要顧客での先進運転支援システム関連等への投資は継続されることが予想され、現在の予想が上方修正される可能性はありそうだ。

2020 年 3 月期の業績予想

(単位：百万円、%)

	19/3 期		20/3 期 (予)		前期比増減率
	全額	構成比	全額	構成比	
売上高	119,021	100.0	124,000	100.0	4.2
営業利益	4,319	3.6	4,200	3.4	-2.8
経常利益	4,275	3.6	4,120	3.3	-3.6
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,806	2.4	2,720	2.2	-3.1

出所：決算短信よりフィスコ作成

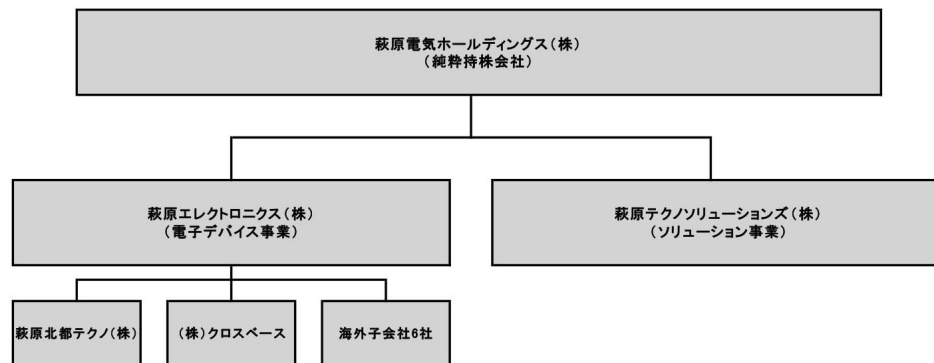
持株会社体制へ移行し企業価値の最大化を目指す

2. 持株会社体制への移行について

同社では、変化の激しい事業環境のなか、更なる成長を実現していくために、各事業において環境変化への対応力を高めると同時に、グループ全体の企業価値を最大化する経営体制の構築が必要と判断して、2018 年 4 月から持株会社体制へ移行した。これにより、以前は本社費用としていた費用のかなりの部分を各子会社に配分した。

現在では持株会社である同社が内部監査、管理を担当、同社の傘下に、萩原エレクトロニクス（株）（デバイス事業担当）及び萩原テクノソリューションズ（株）（ソリューション事業担当）の 2 つの事業会社を設置し、萩原北都テクノ（株）及び（株）クロススペース並びに海外子会社 6 社は、萩原エレクトロニクスの傘下に入っている。

同社 組織図



出所：会社資料よりフィスコ作成

新株予約権による資金調達は完了

3. 新株予約権の発行について

同社は、2017 年 12 月 14 日付で、第三者割当による第 2 回新株予約権（行使価額修正条項付）を発行した。この新株予約権数は 7,000 個で、最大 700,000 株の新株が発行されるものであったが、2019 年 3 月期第 2 四半期までにすべての新株予約権が行使され資金調達は完了した。これにより、新株発行による株式の希薄化も終了した。

■ 中長期の成長戦略

中期経営計画の目標は 2021 年 3 月期に売上高 1,300 億円、 営業利益 43 億円、ROE8.5% 以上

同社は新しい中期経営計画として、「2018 年度中期経営計画」を発表した。数値目標として 2021 年 3 月期に売上高 1,300 億円、営業利益 43 億円、ROE8.5% 以上を掲げている。

1. 経営理念と中期経営ビジョン

(1) 経営理念：創造と挑戦

- a) 創造：全従業員が変化に適応し、新たな価値を創造し続ける。
- b) 挑戦：全従業員が現状に満足することなく、更なる成長に挑戦し続ける。

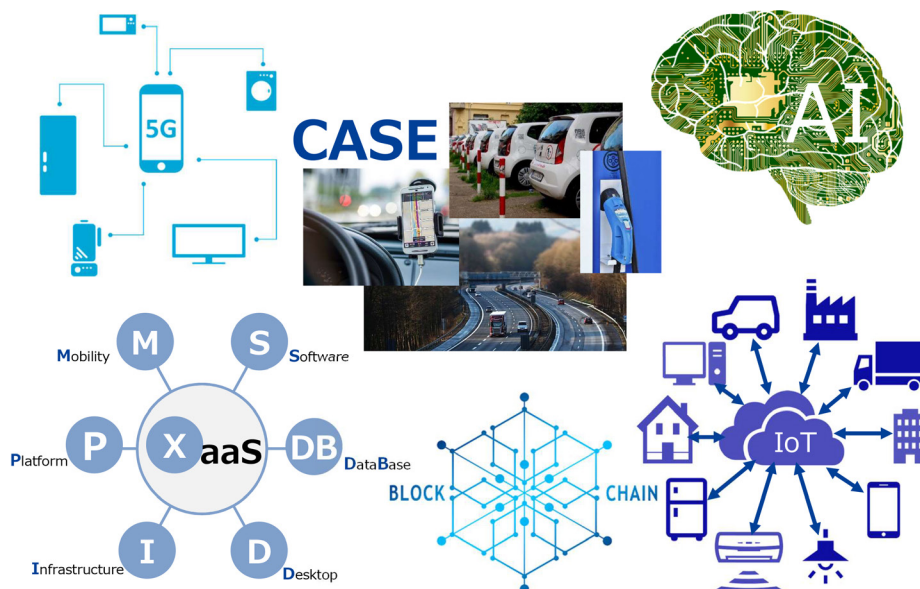
(2) 中期経営ビジョン

- a) 先進エレクトロニクスの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す。
- b) 持株会社体制への移行を新たな創業と捉え、市場変化に対して先進エレクトロニクスとグループ力で応え、創業 100 周年に向けての新たな歴史を創り出す。

2. 注力する事業領域

今後は「広がる領域、伸びる領域、伸ばす領域」に注力する。具体的な領域は以下のような分野になる。

広がる領域・伸びる領域・伸ばす領域



出所：決算説明会資料より掲載

中長期の成長戦略

(1) 萩原エレクトロニクス：CASE 関連領域

- a) 自動車産業の 100 年に 1 度の大変革 CASE 動向を注視し、タイムリーな対応を目指す。
- b) 既存領域に加え、まず ADAS・自動運転、コネクテッド領域へ取り組み、さらに将来的な EV 化、シェアリングへの対応の布石を打つ。

(2) 萩原テクノソリューションズ：IoT 領域

- a) IT 事業、プロダクト事業、計測事業に加え、今後拡大が期待できる IoT 領域を目指す。
- b) 特にファクトリー IoT 領域、「見える化」「つながる」に取り組み、3 事業の融合を図る。

3. 中期経営計画の取組状況
(1) 新規事業の拡大

- a) 萩原エレクトロニクス
 - 1) 2018 年 8 月クロスベース設立
 - ・ブロックチェーンを中心とした先端技術の応用サービス企画、開発、運用
 - 2) 画像ビジネス他 2022 年以降の具現化を目標に、開発投資実施中
- b) 萩原テクノソリューションズ
 - IT、組込、計測において、新しい領域への取り組みを開始
 - ・ IT：IoT におけるデータ選別、可視化・分析、改善、運用のプロセス
 - ・ 組込：制御用 IoT 用途の高性能マイコンボードをターゲット
 - ・ 計測：メカトロニクス全般へ領域拡大

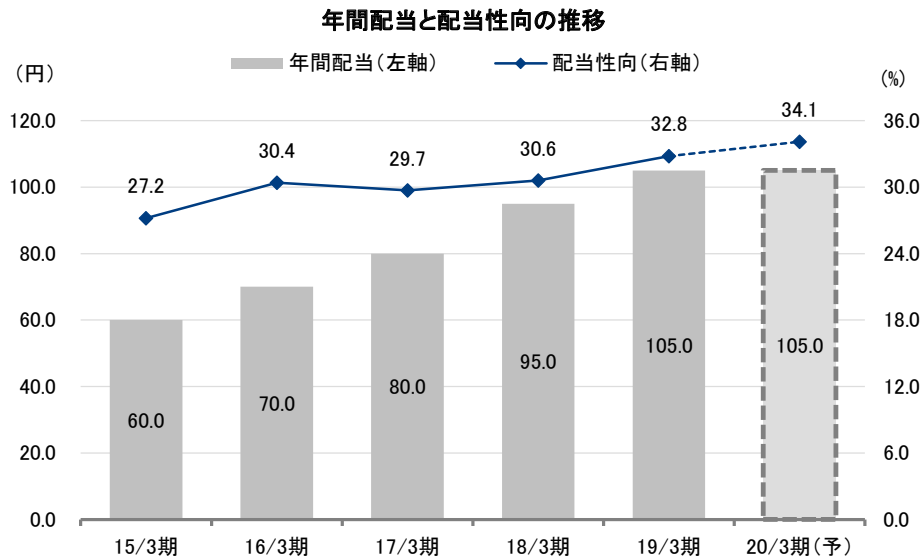
(2) ソフトウェア事業の拡大

- 領域拡大と体制強化により、ビジネス拡大中
- 1) AUTOSAR 検証サービスは順調に拡大
 - ・ 従来の MCAL に加えて BSW も検証業務を開始、順調に拡大中
 - ・ 2018 年 4 月設立の萩原北都テクノも順調に業務を拡大中
 - ・ AUTOSAR Adaptive Platform の開発に参画、さらに拡大する
- 2) アプリケーションレイヤへの開発参画のためのモデルベース開発技術蓄積
 - ・ 既存ソフトウェアのモデル化サービスによるアプリケーションレイヤへの開発参画
 - ・ 先行開発、要素技術開発領域でのモデルベース開発へも積極参画
- 3) 先行開発、要素技術開発領域における PoC 開発サービスの展開
 - ・ 要素定義フェーズからのソフトウェア / ハードウェア一体での開発実施
 - ・ MaaS 領域、自動運転領域での PoC 開発受託を推進
- 4) 開発リソース強化
 - ・ 組込経験豊富な中途社員採用
 - ・ 新卒社員の積極的な配置

■ 株主還元策

2020 年 3 月期は年間 105 円配当（配当性向 34.1%）を予定。 自社株買いも実施済み

同社は株主還元策として配当を実施している。配当の基本方針としては、配当性向 30% を目途としている。過去 5 年間は毎年増配を続けた。2018 年 3 月期は、創業 70 周年記念配当 5 円を含めて年間 95 円の配当を実施、2019 年 3 月期は普通配当 100 円に記念配当 5 円を加えて、年間 105 円配当（配当性向 32.8%）を行った。2020 年 3 月期は、普通配当で年間 105 円（配当性向 34.1%）を予定している。また 2017 年 3 月期中には 180,132 株（342 百万円）の自社株買いも行っており、株主還元に対する同社の姿勢は評価できるだろう。



出所：決算短信よりフィスコ作成

免責事項（ディスクレマー）

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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp