

|| 企業調査レポート ||

萩原電気ホールディングス

7467 東証プライム市場・名証プレミア市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年6月28日(火)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2022年3月期連結業績（実績）	01
2. 2023年3月期連結業績（予想）	01
3. 中期経営計画	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	04
■ 業績動向	05
1. 2022年3月期の連結業績概要	05
2. 2022年3月期のセグメント別状況	08
■ 今後の見通し	11
● 2023年3月期の業績見通し	11
■ 中長期の成長戦略	12
1. 経営ビジョン	12
2. 中期経営計画の重点戦略と進捗状況	12
3. 数値目標	14
■ 株主還元策	14
■ 追補（用語集）	15

要約

名古屋を地盤とする半導体・電子部品商社で主要顧客はトヨタグループ。中期経営計画では2024年3月期に売上高1,700億円、営業利益50億円、ROE8.0%を目指す

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、電子機器の商社及び自社製品の開発・製造・販売のメーカーである。売上高の約85%が自動車関連企業向けで、トヨタ自動車<7203>をはじめとしたトヨタ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. 2022年3月期連結業績（実績）

2022年3月期の連結業績※は、売上高が158,427百万円（前期比23.9%増）、営業利益が4,356百万円（同25.6%増）、経常利益が4,335百万円（同21.9%増）、親会社株主に帰属する当期純利益が2,876百万円（同24.3%増）となった。主要顧客である自動車メーカーの生産が前期に比べて堅調だったことに加え、一部製品の商流移管があったことなどから大幅増収となった。セグメント別では、デバイス事業、ソリューション事業ともに増収増益となった。デバイス事業の売上高比率が高まったことや新商材の拡販等によって全体の売上総利益率は前期比で0.1ポイント低下した。販管費は前期比21.8%増となったが、増収による売上総利益の増加で吸収し、営業利益は大幅増となった。

※2022年3月期から「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）（以下、「収益認識に関する会計基準」）を適用している。なお、前期については組替えを行っておらず、前期比は参考値となる。

2. 2023年3月期連結業績（予想）

2023年3月期の連結業績は、売上高で187,000百万円（前期比18.0%増）、営業利益で4,300百万円（同1.3%減）、経常利益で4,250百万円（同2.0%減）、親会社株主に帰属する当期純利益で2,600百万円（同9.6%減）と予想されている。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響、原材料価格の高騰、世界的な半導体不足など不透明要因が多いことに加え、将来の成長を目的とした人材や新しいビジネスへの投資も継続することから、利益については慎重な予想となっている。ただし、売上高が予想を達成できれば、利益は予想を上回る可能性は高いだろう。

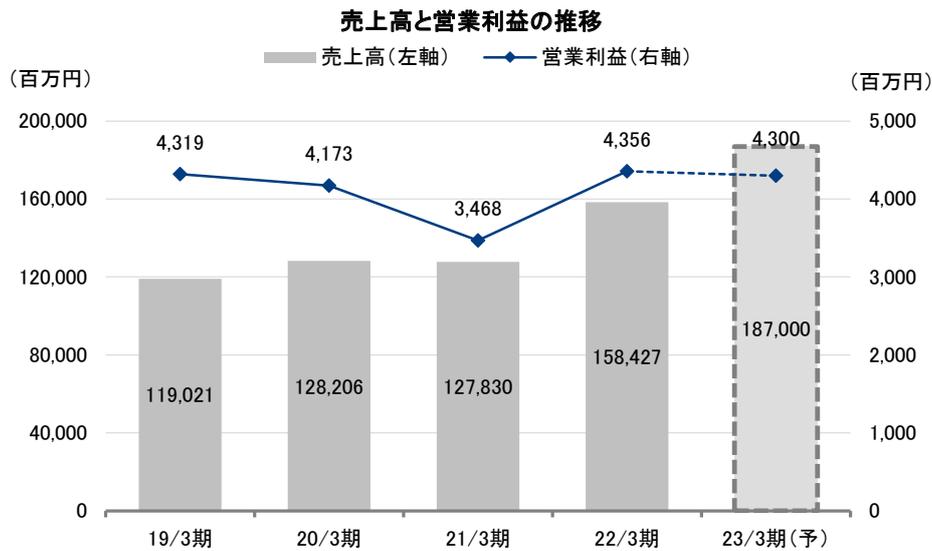
3. 中期経営計画

同社は2024年3月期を最終年度とする中期経営計画を発表しており、現時点でこの計画に変更はない。重点戦略として「コア事業拡大」「新高付加価値事業創出」「事業基盤強化」「企業価値向上」を掲げ、2024年3月期に売上高1,700億円、営業利益50億円、ROE8.0%を数値目標としている。同社を取り巻く環境は、DX（デジタル・トランスフォーメーション）の加速や自動車関連領域におけるCASEの進展、ADAS（先進運転支援システム）、EV化など、事業機会拡大のチャンスと業界の垣根を越えた競争の激化によるリスクが並存しており、大きな変革が進んでいる。このような環境下で、同社は「先進エレクトロニクスで未来を創造するソリューションデザインカンパニー」を新しい経営ビジョンに掲げており、今後の動向に注目したい。

要約

Key Points

- ・自動車関連企業向けが売上高の約85%を占める半導体商社。ADASやIoT関連にも展開
- ・2022年3月期は前期比25.6%営業増益を達成したが、2023年3月期は同1.3%営業減益と慎重な予想
- ・中期経営計画では2024年3月期に売上高1,700億円、営業利益50億円、ROE8.0%を目指す



注：22/3期より「収益認識に関する会計基準」等を適用
 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気製品の修理業として創業した。当初は、日本電気（NEC<6701>）の販売特約店として電子管販売をしており、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。1995年に店頭市場（その後、東京証券取引所（以下、東証）JASDAQ市場）に上場し、2014年11月には東証市場第1部、名古屋証券取引所（以下、名証）市場第1部に市場変更した。なお、2022年4月の東証市場区分再編に伴いプライム市場に移行、名証市場区分再編に伴いプレミアム市場に移行している。

会社概要

沿革表

年月	概要
1948年 3月	萩原電気工業社を創業
1959年 4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	萩原北部テクノ(株)設立
2019年11月	インド現地法人設立
2022年 4月	東京証券取引所市場再編に伴いプライム市場へ移行、名古屋証券取引所市場再編に伴いプレミアム市場へ移行

出所：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、SoCやマイクロコンピュータ(マイコン)、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、それに加えIT機器の仕入れ、販売やインテグレーション、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85%が自動車関連企業向けであり、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。

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（2022年3月期売上高比率 85.0%）

主に自動車関連企業向けに、SoC、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する。

(2) ソリューション事業（同 15.0%）

IT機器、組込機器及び計測・FAシステムの販売と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設計開発、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、自動車をはじめとする製造業を中心にFA領域のシステムやIoTプラットフォームなどソリューション提案型のビジネスを行っている。

2020年1月よりAI/IoTの分析技術、分析教育、データ統合等のサービス及びソフトウェア販売を行うパートナー企業と資本・業務提携し、AI分野でのビジネス強化を図っている。

(3) 開発生産本部

ソリューション事業セグメントのなかに含まれ、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組込み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。

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。

事業概要

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するほか、顧客の要求に応じ開発支援も行っている。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・提案力を自動車関連企業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、トヨタ自動車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。

(3) 非自動車関連企業向けの技術力

同社の売上高の約15%は非自動車関連企業向けだが、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（2022年3月期は23,766百万円）は、一般的な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。

業績動向

2022年3月期は得意先の生産回復と商流移管により 前期比23.9%増収、同25.6%の営業増益を達成

1. 2022年3月期の連結業績概要

(1) 損益状況

2022年3月期の連結業績は、売上高が158,427百万円（前期比23.9%増）、営業利益が4,356百万円（同25.6%増）、経常利益が4,335百万円（同21.9%増）、親会社株主に帰属する当期純利益が2,876百万円（同24.3%増）となった。

業績動向

主要顧客である自動車メーカーの生産が前期に比べて堅調だったことに加え、一部製品の商流移管があったことなどから大幅増収となった。セグメント別では、デバイス事業、ソリューション事業ともに増収増益となった。

売上総利益率は9.2%と前期比で0.1ポイント低下したが、これは製品構成の変化（デバイス事業の売上高比率の上昇）や新商材の拡販に努めていることなどによる。新商材は既存事業と比較して相対的に利益率が低いいため、新商材の売上高が増えると全体の売上総利益率は低下するが、「まずはトップライン（売上高）を増やす」という同社の方針に沿ったものであり、懸念される内容ではない。一方で販管費は、人件費や研究開発費に加えて、物流費や商流移管に伴う移管補償金などにより前期比21.8%増加したが、売上総利益の増加（同22.9%増）を下回ったことから、最終的に営業利益は大幅増益となった。

営業利益の増減要因を分析すると、増収に伴う売上総利益の増加が23億円、スポット案件による利益増が4億円、販管費の増加による減益が18億円であった。

2022年3月期連結業績

（単位：百万円）

	21/3期		22/3期		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	127,830	100.0%	158,427	100.0%	23.9%
売上総利益	11,888	9.3%	14,612	9.2%	22.9%
販管費	8,420	6.6%	10,255	6.5%	21.8%
営業利益	3,468	2.7%	4,356	2.8%	25.6%
経常利益	3,556	2.8%	4,335	2.7%	21.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,314	1.8%	2,876	1.8%	24.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

財務基盤は安定、手元の現金及び預金は85億円と豊富

(2) 財務状況

2022年3月期末の財務状況は、流動資産は76,729百万円（前期末比8,975百万円増）となったが、主に現金及び預金の減少1,207百万円、受取手形・売掛金及び契約資産（電子記録債権を含む）の減少4,126百万円、棚卸資産の増加12,068百万円などによる※。固定資産は5,753百万円（同164百万円増）となったが、主に有形固定資産の減少37百万円、無形固定資産の増加57百万円、投資その他の資産の増加145百万円による。この結果、2022年3月期末の資産合計は82,482百万円（同9,140百万円増）となった。

※ 棚卸資産が大きく増加した要因としては、デバイス事業において、自動車生産の計画に対する生産調整に伴う在庫増及び将来の売上高増及び半導体供給不足への対応として在庫を増やしたこと、ソリューション事業において、主に部材供給不足に備えて原材料在庫を増やしたことによるものであることから、将来に備えての前向きな在庫増と言える。

業績動向

一方で、負債合計は43,113百万円（前期末比6,824百万円増）となったが、これは主に流動負債のうち、支払手形及び買掛金（電子記録債権を含む）の増加544百万円、短期借入金等の増加3,106百万円、固定負債のうち、長期借入金の増加1,375百万円などによる。なお長短借入金が増加したのは、上記の在庫増に伴うものである。純資産合計は39,369百万円（同2,316百万円増）となったが、主に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2,053百万円などによる。この結果、2022年3月期末の自己資本比率は45.2%（前期末は47.7%）となった。

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	21/3 期末	22/3 期末	増減額
現金及び預金	9,713	8,506	-1,207
受取手形、売掛金及び契約資産 （電子記録債権を含む）	40,166	36,040	-4,126
棚卸資産	17,037	29,105	12,068
流動資産計	67,753	76,729	8,975
有形固定資産	2,750	2,713	-37
無形固定資産	186	243	57
投資その他の資産	2,651	2,796	145
固定資産計	5,588	5,753	164
資産合計	73,342	82,482	9,140
支払手形及び買掛金 （電子記録債務を含む）	19,958	20,502	544
短期借入金等	8,048	11,154	3,106
流動負債計	31,095	36,531	5,436
長期借入金	4,875	6,250	1,375
固定負債計	5,194	6,582	1,388
負債合計	36,289	43,113	6,824
利益剰余金	25,626	27,679	2,053
純資産合計	37,052	39,369	2,316

出所：決算短信よりフィスコ作成

(3) キャッシュ・フローの状況

2022年3月期の営業活動によるキャッシュ・フローは4,905百万円の支出となった。主な収入科目は、税金等調整前当期純利益の計上4,403百万円、減価償却費282百万円、売上債権の減少4,219百万円、仕入債務の増加544百万円など。主な支出科目は、棚卸資産の増加12,067百万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、特に大きな投資等がなかったことから171百万円の支出となった。財務活動によるキャッシュ・フローは3,564百万円の収入だったが、主な収入科目は長期借入金の増加（ネット）4,480百万円、主な支出科目は配当金の支払額796百万円などとなっている。この結果、現金及び現金同等物は1,207百万円の減少となり、2022年3月期末残高は8,506百万円となった。

業績動向

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	21/3 期	22/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	887	-4,905
税金等調整前当期純利益	3,593	4,403
減価償却費	247	282
売上債権の増減額 (-は増加)	-5,849	4,219
棚卸資産の増減額 (-は増加)	424	-12,067
仕入債務の増減額 (-は減少)	3,967	544
投資活動によるキャッシュ・フロー	-69	-171
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,165	3,564
長短借入金の増加 (ネット)	2,000	4,480
配当金の支払額	-749	-796
現金及び現金同等物の増減額 (-は減少)	1,960	-1,207
現金及び現金同等物の期末残高	9,713	8,506

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 2022年3月期のセグメント別状況
2022年3月期のセグメント別業績

(単位：百万円)

	21/3 期		22/3 期		
	実績	構成比	実績	構成比	前期比
売上高	127,830	100.0%	158,427	100.0%	23.9%
デバイス事業	105,905	82.8%	134,661	85.0%	27.2%
ソリューション事業	21,924	17.2%	23,766	15.0%	8.4%
営業利益	3,468	2.7%	4,356	2.8%	25.6%
デバイス事業	2,164	2.0%	2,663	2.0%	23.1%
ソリューション事業	1,303	5.9%	1,692	7.1%	29.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) デバイス事業

売上高は 134,661 百万円 (前期比 27.2% 増)、営業利益は 2,663 百万円 (同 23.1% 増)、営業利益率は 2.0% (前期は 2.0%) となった。

得意先の自動車生産台数が大きく回復したことにより売上高は大幅な増収となり、それに伴い営業利益も回復したが、営業利益率は横ばいだった。これは主に、液晶関連など新商材の拡販に注力していることによる。これらの新商材は競争も激しく経費もかかることから、従来品に比べて利益率が低くなるためだ。同社の方針としては、従来品を伸ばすと同時に新商材にも注力することから利益率自体は低下するものの、セグメント利益の増加を目指すとしている。また、引き続き成長を目的とした人材や新規ビジネスへの先行的な投資を継続していること、物流費が増加したこと、商流移管に伴う補償金の増加があったことなども利益率低下の要因となっている。

業績動向

a) デバイス事業：得意先別売上高

デバイス事業における得意先別売上高では、デンソー向け 75,685 百万円（前期比 8.5% 増）、東海理化<6995> 向け 4,293 百万円（同 7.2% 増）、トヨタ自動車向け 1,623 百万円（同 34.9% 減）、その他 19,850 百万円（同 66.7% 増）、海外拠点得意先 33,208 百万円（同 87.0% 増）となった。

その他及び海外拠点得意先が大きく増加した要因は、デンソーグループ内での商流変更に伴うもので、トヨタ自動車向けが減少したのも同様の理由（トヨタ自動車の広瀬工場向けがデンソーの広瀬製作所に振り替わったため）による。また、その他では特に（株）デンソーテン向けが商流変更により大きく増加した。

デバイス事業 得意先別売上高推移

（単位：百万円）

	21/3 期		22/3 期		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
デンソー	69,745	65.9%	75,685	56.2%	5,940	8.5%
東海理化	4,003	3.8%	4,293	3.2%	289	7.2%
トヨタ自動車	2,494	2.4%	1,623	1.2%	-870	-34.9%
その他	11,905	11.2%	19,850	14.7%	7,944	66.7%
海外拠点得意先	17,757	16.8%	33,208	24.7%	15,450	87.0%
合計	105,905	100.0%	134,661	100.0%	28,755	27.2%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

b) デバイス事業：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 101,453 百万円（構成比 75.3%、前期比 15.1% 増）、アジア 15,553 百万円（同 11.6%、同 133.8% 増）、アメリカ 14,173 百万円（同 10.5%、同 47.8% 増）、欧州 3,480 百万円（同 2.6%、同 130.3% 増）となった。この結果、海外売上高は 33,208 百万円（同 24.7%、同 87.0% 増）となり、デバイス事業全体の成長に大きく貢献した。

デバイス事業 地域別売上高推移

（単位：百万円）

	21/3 期		22/3 期		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
日本	88,148	83.2%	101,453	75.3%	13,304	15.1%
アジア	6,653	6.3%	15,553	11.6%	8,899	133.8%
アメリカ	9,592	9.1%	14,173	10.5%	4,581	47.8%
欧州	1,511	1.4%	3,480	2.6%	1,969	130.3%
海外計	17,757	16.8%	33,208	24.7%	15,450	87.0%
合計	105,905	100.0%	134,661	100.0%	28,755	27.2%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

(2) ソリューション事業

売上高は23,766百万円(前期比8.4%増)、営業利益は1,692百万円(同29.8%増)、営業利益率は7.1%(前期は5.9%)となった※。コロナ禍の影響からの回復により主要顧客企業で生産が回復基調となり、設備投資や情報化投資を取り込んだことで増収増益となった。事業別売上高では、計測は案件は増加したものの検収時期の関係で微減収となったが、ITと組込は増収となった。特に比較的利益率の高い組込の伸び率が高かったことにより、営業利益率も改善した。

※「収益認識に関する会計基準」変更の影響を除いた場合、売上高は24,280百万円(前期比10.7%増)、営業利益は1,731百万円(同32.8%増)となる。

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7,646百万円(構成比32.2%、前期比3.1%増)、組込が11,815百万円(同49.7%、同20.6%増)、計測が4,304百万円(同18.1%、同8.6%減)となった※。

※「収益認識に関する会計基準」変更の影響を除いた場合、事業別売上高はITで8,044百万円(前期比8.4%増)、組込で11,871百万円(同21.2%増)、計測で4,365百万円(同7.3%減)となる。

特にITで「収益認識に関する会計基準」変更の影響を受け、この影響を除いた場合は前期比8.4%増収となる。組込では、工作機械向け等の回復に加え、半導体製造装置向けや各種搬送機器などのマテリアルハンドリング向けが引き続き堅調であったことから大幅増収となった。組込は比較的利益率が高いため、セグメント全体の利益率改善に寄与した。計測は、案件は増加したものの検収時期が翌期となるもの等があったことから微減収となった。

ソリューション事業 事業別売上高推移

(単位：百万円)

	21/3期		22/3期		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
IT	7,418	33.8%	7,646	32.2%	227	3.1%
組込	9,793	44.7%	11,815	49.7%	2,021	20.6%
計測	4,711	21.5%	4,304	18.1%	-407	-8.6%
合計	21,924	100.0%	23,766	100.0%	1,841	8.4%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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売上高では、自動車が8,147百万円(構成比34.3%、前期比4.3%減)、FA・産業機器が10,760百万円(同45.3%、同24.1%増)、その他が4,857百万円(同20.4%、同2.4%増)となった※。

※「収益認識に関する会計基準」変更の影響を除いた場合、業種別売上高は自動車で8,521百万円(前期比0.1%増)、FA・産業機器で10,845百万円(同25.1%増)、その他で4,913百万円(同3.6%増)となる。

業績動向

自動車は主にデンソー向けとなる。FA・産業機器は、工作機械向けの回復に加えマテリアルハンドリング機器メーカー向けの組込関連の製品が好調に推移した。

ソリューション事業 業種別売上高推移

(単位：百万円)

	21/3 期		22/3 期		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
自動車	8,510	38.8%	8,147	34.3%	-362	-4.3%
FA・産業機器	8,671	39.6%	10,760	45.3%	2,088	24.1%
その他	4,741	21.6%	4,857	20.4%	115	2.4%
合計	21,924	100.0%	23,766	100.0%	1,841	8.4%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

先行き不透明な状況が続くと予想されることから、 2023年3月期は前期比1.3%の営業減益を予想

● 2023年3月期の業績見通し

2023年3月期の連結業績は、売上高で187,000百万円（前期比18.0%増）、営業利益で4,300百万円（同1.3%減）、経常利益で4,250百万円（同2.0%減）、親会社株主に帰属する当期純利益で2,600百万円（同9.6%減）と予想されている。依然として続くコロナ禍の影響に加え、原材料価格の高騰、世界的な半導体不足など不透明要因が多いことから慎重な予想となっている。ただし、売上高は同18%増を見込んでおり、これを達成できれば利益は予想を上回る可能性が高いと思われる。

2023年3月期の連結業績予想

(単位：百万円)

	22/3 期		23/3 期		
	実績	構成比	予想	構成比	前期比
売上高	158,427	100.0%	187,000	100.0%	18.0%
営業利益	4,356	2.8%	4,300	2.3%	-1.3%
経常利益	4,335	2.7%	4,250	2.3%	-2.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,876	1.8%	2,600	1.4%	-9.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

中期経営計画「Make New Value 2023」を発表、 2024年3月期に売上高1,700億円、営業利益50億円を目指す

同社は、2022年3月期から2024年3月期を対象とする中期経営計画「Make New Value 2023」を発表している。重点戦略としては「コア事業拡大」「新高付加価値事業創出」「事業基盤強化」「企業価値向上」を掲げ、イノベーションによる価値創造と経営基盤強化により、企業価値を最大化させる。加えて、SDGs/ESG経営の社内浸透を図り、中期経営計画に定める重点施策の推進を通じて持続可能な社会の実現に貢献する。なお、数値目標としては、2024年3月期に売上高1,700億円、営業利益50億円、ROE8.0%としている。

1. 経営ビジョン

同社は、経営理念として「創造と挑戦」を掲げている。このうち、「創造」は全従業員が変化に適応し、新たな価値を創造し続けること、「挑戦」は全従業員が現状に満足することなく、さらなる成長に挑戦し続けることとしている。また、中期経営計画では「先進エレクトロニクスで未来を創造するソリューションデザインカンパニー」を新しい経営ビジョンに掲げている。

2. 中期経営計画の重点戦略と進捗状況

経営方針としては、「SDGs/ESG経営を推進、企業価値を向上させる」ことを掲げ、重点戦略として「コア事業拡大」「新高付加価値事業の創出」「事業基盤強化」「企業価値の向上」の4つを挙げている。

(1) コア事業拡大

デバイス事業では、SoCビジネスとソフトウェア・エンジニアリング・サービスによる価値提供に注力することで、モビリティ社会の発展に貢献するエレクトロニクスカンパニーを目指す。ソリューション事業では、DXファクトリー統合サービス市場での価値提供に注力することで、ものづくりを支えるエンジニアリングパートナーを目指す。また、両事業共通で、「グローバルビジネス拡大」を目指す。

a) デバイス事業

車載SoC事業の拡大及びソフトウェア・エンジニアリングの確立に向け、機能別組織体制を構築し業務品質の向上及び効率化に取り組んでいる。PoC開発支援としては、PoC開発受託専門チームを活発化し、顧客の開発を支援する自社製品販売及び開発を行っている。AUTOSAR関連・MBD関連では、AUTOSAR Classic、AUTOSAR Adaptive、AUTOSAR OS用ドライバのほか、デバイス技術とMBD技術を活用し、SoCソフトウェア開発領域でのMBD、仮想環境シミュレーション環境活用を支援している。このほかのトピックスとしては、Vehicle OSに対する取り組みを開始した。SoCを軸とした開発環境構築の支援活動を行っており、Vehicle OSに関連したソフトウェアビジネスを開始した。

中長期の成長戦略

グローバルビジネス拡大においては、2021年10月に米国スタートアップ企業の Sheeva.AI に出資した。Sheeva.AI は、MaaS (Mobility as a Service) に活用できる高精度位置情報を算出する技術を持っており、位置情報を高精度にするソフトウェア販売や MaaS のためのクラウド環境を同社が提供している。今後は同ソフトウェアの ECU 組込みを提案するほか、将来的には駐車予約や決済など高精度位置情報を活用した新サービスを開発し、MaaS 関連市場への参入を狙う。

b) ソリューション事業

DX ファクトリー統合サービス市場での価値提供としては、製造業の顧客の DX 実現課題の発見から解決支援までを一貫してサポートするサービス提案を推進している。具体的には、IT/OT 関連部門を対象とした業務棚卸し「工場アセスメントサービス」や、アセスメント結果からデジタル化の恩恵を最大化するための「DX 化ロードマップ作成支援」などを提供している。また、顧客製品の付加価値を高めるサービス提案として、自社製品を用いてサービス提供を行うことを支援する「コト作り支援サービス」を提供している。

(2) 新高付加価値事業創出

企業変革に向け、ビジネスイノベーションによる収益性の高い事業ポートフォリオの創出を目指す。具体的には、「ビジネスイノベーション企画推進活動」と「エンジニアリングビジネス強化」を挙げている。ビジネスイノベーション企画推進グループを組織化し、グループ会社横断で探索を開始する。「ものづくりの高度化」を横軸に、「クルマの高機能化」を縦軸に推進し、最終的には「ものづくりのスマート化」を目指す。

新高付加価値事業のトピックとしては、建機、産業車両向けのオリジナルソリューション提供がある。高精度 AI カメラシステムを活用し、建設機械やフォークリフトの「人」と「モノ」を高速検知することで、接触事故の防止に貢献している。

新高付加価値事業創出のソリューション事例

<産業車両用 人・モノ検知システム>

- ・高精度・高感度 AI カメラシステムにより、様々な姿勢の「人」を高速検知。
- ・暗所や狭い室内でも、人・モノを高速・高精度で判別。
- ・自動校正機能搭載で、経年劣化に対応、ヘビーデューティー 仕様にも対応。

ステレオカメラ&AI



検知距離 8m、検知範囲を自由に設定可能

<作業範囲内人検知AIモニタリングシステム>

- ・デジタルサウンドと AI でモニタリング、高速・高精度で人を検知して警告。
- ・上空からの視点でデジタルカメラのクリアな映像をリアルタイムに出力。
- ・高速・高精度 AI で 5m 以内の人・モノを見分ける。

サウンド&AI



検知距離 5m
検知角 270度



ヘビーデューティー対応

出所：決算説明会資料より掲載

(3) 事業基盤強化

成長戦略を確実に進めるために事業基盤の強化を図っていく。具体的には、全社プロジェクト活動による DX 推進、サプライチェーンマネジメント改革、プロフェッショナル人材育成、従業員エンゲージメント向上、グループ運営の最適化追求などを推進している。

(4) 企業価値向上

「企業価値向上を目指した取り組み」として同社は、SDGs（持続可能な開発目標）/ESG（環境・社会・ガバナンス）経営の推進を挙げている。具体的には、2021年9月に同社ホームページにサステナビリティサイトを開設し、マテリアリティを公表しているほか、同サイトにてTCFD提言に沿った情報開示を予定している。また、健康経営優良法人認定取得に向けた計画も進行している。このほか、社会課題の解決に貢献する活動をより一層推進しながら、ステークホルダーの信頼向上と企業価値向上に努める方針。資本政策・財務戦略強化も推進していく。

3. 数値目標

数値目標としては、最終年度である2024年3月期に売上高1,700億円、営業利益50億円、ROE8.0%を掲げている。売上高に対しては、成長基調を継続するとともにコア事業での着実な伸長を目指す。営業利益に対しては、新高付加価値事業創出などにより営業利益率の確保を目指す。ROEに対しては、コア事業の利益率を向上させるとともに新高付加価値事業創出への投資を行う。また、業務効率の改善にも取り組む方針だ。

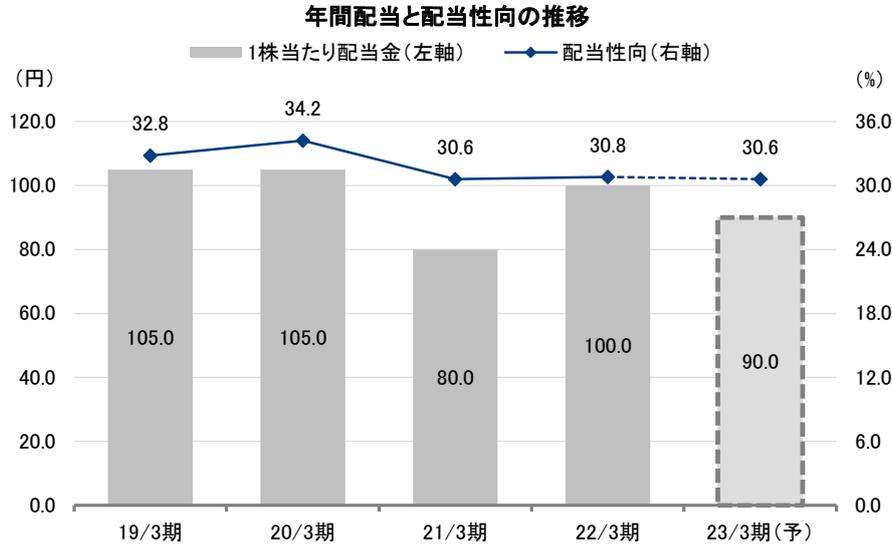
これらの数値目標を達成した場合、2021年3月期から2024年3月期の成長率は、売上高で33.0%、営業利益で44.2%となり、営業利益は過去最高を更新する。一方で営業利益率については、2024年3月期の予想は2.9%となり、コロナ禍の影響を受けた2021年3月期は上回っているものの、2020年3月期（3.3%）、2019年3月期（3.6%）を下回ることになる。この点について同社は、「中期経営計画の大きな目的の1つは『稼ぐ力を蓄える』ことであり、多少の利益率の低下があっても、まずはトップライン（売上高）の確保（成長）を目指す。その次のステップとして利益率の改善を進め、最終的に強い体質（高い収益力）の企業を目指す」としている。このような成長過程は、人間の成長期と似ているかもしれない。まず身長が伸びるが、その間に体重はそれほど増えない。しかしその後、体力をつけることで体重も増加し、筋肉質な大人へと成長していく。今後同社が、どのように本来の高収益企業へ成長していくか、大いに注目したい。

■ 株主還元策

2023年3月期は年間90.0円配当（配当性向30.6%）を予定

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。2020年3月期は、普通配当で年間105.0円（配当性向34.2%）、2021年3月期は年間80.0円（同30.6%）、2022年3月期は年間100.0円（同30.8%）を行った。2023年3月期は90.0円配当（予想配当性向30.6%）の見込みだが、今後の業績によっては増配の可能性もありそうだ。

株主還元策



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 追補 (用語集)

用語集

DX	Digital Transformation 将来の成長、競争力強化のために、新たなデジタル技術を活用して新たなビジネス・モデルを創出・柔軟に改変すること
SDGs	Sustainable Development Goals (持続可能な開発目標) 2015年の国連サミットで採択された2030年までに持続可能でよりよい世界を目指す国際目標。17ゴール・169のターゲットから構成される。
ESG	Environment(環境)、Social(社会)、Governance(ガバナンス)
SoC	System-on-a-chip 1個の半導体チップ上にシステムの動作に必要な機能の多く、あるいはすべてを実装した集積回路
VehicleOS	パソコンの基本ソフト(OS)に相当する自動車搭載用標準ソフトウェア
OT	Operational Technology (運用・制御技術) モ/ヤコトの状態を監視・制御するための技術
MaaS	Mobility as a Service モノの移動を自動車を含むモビリティを利用して最適化して提供する「移動のサービス化」
SFA	Sales Force Automation (営業支援システム) 営業活動における情報全般をデータ化し、蓄積・分析することができるシステム
PoC	Proof of Concept 概念実証。新しい概念や理論、原理、アイデアの実証を目的とした検証やデモンストレーション
CAN-FD	CAN with Flexible Data Rate CANの Protokol仕様を拡張し、より大容量のデータを高速に通信するための通信プロトコル
MUC	Micro Controller Unit (マイコン) CPUを搭載し、メモリなどを一つのチップにまとめたもの
AUTOSAR	Automotive Open System Architecture 欧州自動車メーカーを中心に、車載ソフトウェアの共通化を目指して設立された団体。 また、車載ソフトウェアの共通化を実現するためのプラットフォームの仕様の名称
MBD	Model Based Development (モデルベース開発) コンピュータ上で数式によって再現したモデルを用いることで、検証を行いながら設計開発を行う手法

出所：決算説明会資料より掲載

重要事項（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・表示したのですが、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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp