

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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・名証プレミアム市場

企業情報はこちら >>>

2022 年 12 月 26 日 (月)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

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

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

2022 年 12 月 26 日 (月)
<https://www.hagiwara.co.jp/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 2023 年 3 月期第 2 四半期連結業績（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. 2023 年 3 月期第 2 四半期の連結業績概要	05
2. 2023 年 3 月期第 2 四半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. 中期経営計画の進捗と数値目標	12
■ 株主還元策	16

萩原電気ホールディングス
7467 東証プライム市場・名証プレミアム市場

2022 年 12 月 26 日 (月)
<https://www.hagiwara.co.jp/ir/>

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。 中期経営計画の目標は前倒しで達成する可能性大

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>、デンソー <6902> 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. 2023 年 3 月期第 2 四半期連結業績（実績）

2023 年 3 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高が 86,412 百万円（前年同期比 20.7% 増）、営業利益が 2,671 百万円（同 52.2% 増）、経常利益が 2,909 百万円（同 68.9% 増）、親会社株主に帰属する四半期純利益が 2,817 百万円（同 146.0% 増）となった。主要顧客である自動車関連企業の生産が順調に回復したことに加え、新規案件を獲得したこと、一部製品の商流移管や円安等の寄与があり、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。売上総利益率は同 0.2 ポイント改善した。販管費は同 12.3% 増に留まったことから営業利益は大幅増益となった。なお、親会社株主に帰属する四半期純利益が大幅増益となっているのは、2022 年 9 月に子会社化した萩原エンジニアリング（株）（旧 大崎エンジニアリング（株））の負ののれん発生益 882 百万円を特別利益として計上したためである。また、好業績を反映して、中間期の配当を期初計画の 45.0 円から 60.0 円へ増配した。

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 189,000 百万円（前期比 19.3% 増）、営業利益で 5,350 百万円（同 22.8% 増）、経常利益で 5,200 百万円（同 19.9% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益で 3,600 百万円（同 25.2% 増）と予想している。期初予想（売上高 187,000 百万円、営業利益 4,300 百万円）を 2022 年 11 月に上方修正し、2 期連続で過去最高を更新する見通しだ。ただしこの予想では、下期の利益は上期並みの水準となっている。為替の動向などが不透明であることから慎重な予想となっているのだろうが、売上高は増加する見込みなので、利益については控え目と言えそうだ。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と弊社では見ている。また、期末配当についても期初計画の 45.0 円から 65.0 円に増額修正し、年間 125.0 円配当の予想となっている。しかし、同社は配当性向 30% を目途としていることから、今後の業績次第ではさらなる増配の可能性もありそうだ。

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% を目標としている。しかし、2023 年 3 月期の予想売上高が 1,890 億円、営業利益が 53.5 億円と目標値を達成していることから、前倒しで達成される可能性が高い。なお、現時点では中期経営計画の内容及び目標は変更せず、継続する方針だ。弊社では、新たな計画に期待している。

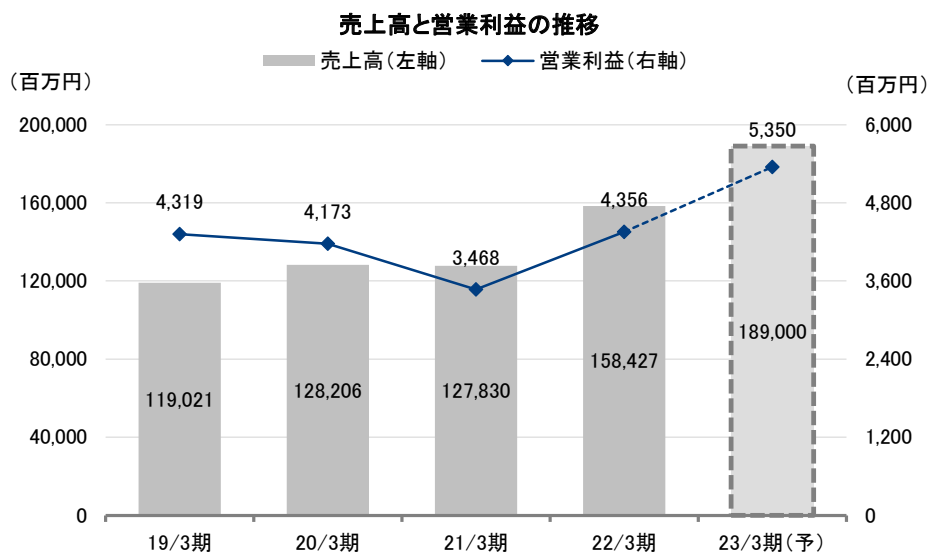
萩原電気ホールディングス
7467 東証プライム市場・名証プレミア市場

2022 年 12 月 26 日 (月)
<https://www.hagiwara.co.jp/ir/>

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
- ・2023 年 3 月期第 2 四半期は得意先の生産回復や新規案件獲得などにより、前年同期比 20.7% 増収、同 52.2% の営業増益を達成
- ・2023 年 3 月期営業利益は前期比 22.8% 増に上方修正したものの、さらなる上振れの可能性も
- ・中期経営計画目標（2024 年 3 月期に営業利益 50 億円）は前倒しで達成する可能性大。新たな計画に期待



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 <6701>（NEC）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 <6701> (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改称
1966年 7月	東京出張所（現 東京支店）開設
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 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
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	萩原北都テクノ（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市場へ移行
2022年 9月	大崎エンジニアリング（株）を子会社化し、商号を萩原エンジニアリング（株）に変更

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、販売する半導体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、ADAS の進展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（2023 年 3 月期第 2 四半期売上高比率 86.4%）

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、コネクタなどの半導体、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、次世代モデル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 13.6%）

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。

(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

2023 年 3 月期第 2 四半期は得意先の生産回復や新規案件獲得などにより、前年同期比 20.7% 増収、同 52.2% の営業増益を達成

1. 2023 年 3 月期第 2 四半期の連結業績概要

(1) 損益状況

2023 年 3 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高が 86,412 百万円（前年同期比 20.7% 増）、営業利益が 2,671 百万円（同 52.2% 増）、経常利益が 2,909 百万円（同 68.9% 増）、親会社株主に帰属する四半期純利益が 2,817 百万円（同 146.0% 増）となった。

萩原電気ホールディングス 2022 年 12 月 26 日 (月)
7467 東証プライム市場・名証プレミアム市場 <https://www.hagiwara.co.jp/ir/>

業績動向

主要顧客である自動車関連企業の生産が順調に回復したことに加え、新規案件を獲得したこと、一部製品の商流移管や円安等の寄与があり、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 9.4% と前年同期比で 0.2 ポイント改善したが、これは主に製品構成の変化による。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同 12.3% 増加したが、売上総利益の増加（同 23.0% 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。なお、第 2 四半期末に子会社化した萩原エンジニアリング（旧 大崎エンジニアリング）の負ののれん発生益 882 百万円を特別利益として計上したため、親会社株主に帰属する四半期純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 1,370 百万円、海外売上に関わる円安効果による売上総利益の増加が 140 百万円、販管費の増加による減益が 590 百万円であった。

2023 年 3 月期第 2 四半期連結業績

(単位：百万円)

	22/3 期 2Q		23/3 期 2Q		前年同期比
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	71,604	100.0%	86,412	100.0%	+20.7%
売上総利益	6,576	9.2%	8,087	9.4%	+23.0%
販管費	4,822	6.7%	5,416	6.3%	+12.3%
営業利益	1,754	2.5%	2,671	3.1%	+52.2%
経常利益	1,723	2.4%	2,909	3.4%	+68.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,145	1.6%	2,817	3.3%	+146.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 萩原エンジニアリングの子会社化

同社は 2022 年 9 月 30 日付で、大崎電気工業 <6644> の 100% 子会社であった大崎エンジニアリングの株式を取得し完全子会社化した。同時に、同日付けで社名を萩原エンジニアリングに変更した。今回の取得価額は 1,760 百万円であったが、大崎エンジニアリングが約 500 百万円の現金及び預金を保有していたことから、実際のキャッシュアウトは 1,209 百万円であった。この買収による 2023 年 3 月期第 2 四半期決算への影響は、損益計算書では特別利益の計上のみ、連結貸借対照表では主に現金及び預金、在庫、有形固定資産に影響があったものの、少額であり全体へ影響はなかった。

財務基盤は安定、手元の現金及び預金は 103 億円と豊富

(3) 財務状況

2023 年 3 月期第 2 四半期末の財務状況は、流動資産は 87,866 百万円(前期末比 11,136 百万円増)となったが、主に現金及び預金の増加 1,825 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 1,706 百万円、棚卸資産の増加 11,337 百万円などによる※。固定資産は 7,486 百万円(同 1,733 百万円増)となったが、新規連結子会社の影響による有形固定資産の増加 1,696 百万円、無形固定資産の減少 23 百万円、投資その他の資産の増加 59 百万円による。この結果、2023 年 3 月期第 2 四半期末の資産合計は 95,352 百万円(同 12,869 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。

一方で、負債合計は 53,219 百万円(前期末比 10,105 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(電子記録債務を含む)の増加 398 百万円、短期借入金等の増加 7,625 百万円、固定負債のうち、長期借入金の増加 1,783 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 42,133 百万円(同 2,764 百万円増)となったが、主に親会社株主に帰属する四半期純利益の計上による利益剰余金の増加 2,286 百万円などによる。この結果、2023 年 3 月期第 2 四半期末の自己資本比率は 42.0%(前期末は 45.2%)となった。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	22/3 期末	23/3 期 2Q 末	増減額
現金及び預金	8,506	10,332	1,825
受取手形、売掛金及び契約資産(電子記録債権を含む)	36,043	34,336	-1,706
棚卸資産	29,106	40,444	11,337
流動資産計	76,729	87,866	11,136
有形固定資産	2,713	4,410	1,696
無形固定資産	243	220	-23
投資その他の資産	2,796	2,855	59
固定資産計	5,753	7,486	1,733
資産合計	82,482	95,352	12,869
支払手形及び買掛金(電子記録債務を含む)	20,502	20,901	398
短期借入金等	11,154	18,779	7,625
流動負債計	36,531	44,827	8,295
長期借入金	6,250	8,033	1,783
固定負債計	6,582	8,392	1,809
負債合計	43,113	53,219	10,105
利益剰余金	27,679	29,966	2,286
純資産合計	39,369	42,133	2,764

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 2022 年 12 月 26 日 (月)

7467 東証プライム市場・名証プレミアム市場 <https://www.hagiwara.co.jp/ir/>

業績動向

(4) キャッシュ・フローの状況

2023 年 3 月期第 2 四半期の営業活動によるキャッシュ・フローは 6,180 百万円の支出となった。主な収入科目は、税金等調整前四半期純利益の計上 3,806 百万円、減価償却費 136 百万円、売上債権の減少 2,179 百万円、仕入債務の増加 68 百万円など。主な支出科目は、棚卸資産の増加 10,883 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、1,280 百万円の支出となったが、主に大崎エンジニアリングの子会社化に伴う支出 1,209 百万円であった。財務活動によるキャッシュ・フローは 8,807 百万円の収入だったが、主な収入科目は長短借入金の増加（ネット）9,408 百万円、主な支出科目は配当金の支払額 529 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 1,825 百万円の増加となり、2023 年 3 月期第 2 四半期末残高は 10,332 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)	
	22/3 期 2Q	23/3 期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	-1,107	-6,180
税金等調整前四半期純利益	1,795	3,806
減価償却費	137	136
売上債権の増減額（- は増加）	6,149	2,179
棚卸資産の増減額（- は増加）	-5,589	-10,883
仕入債務の増減額（- は減少）	-1,980	68
投資活動によるキャッシュ・フロー	28	-1,280
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	-	-1,209
財務活動によるキャッシュ・フロー	567	8,807
長短借入金の増加（ネット）	1,084	9,408
配当金の支払額	-442	-529
現金及び現金同等物の増減額（- は減少）	-368	1,825
現金及び現金同等物の四半期末残高	9,345	10,332

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 2023 年 3 月期第 2 四半期のセグメント別状況

2023 年 3 月期第 2 四半期のセグメント別業績

	22/3 期 2Q		23/3 期 2Q		
	実績	構成比	実績	構成比	前年同期比
売上高	71,604	100.0%	86,412	100.0%	+20.7%
デバイス事業	61,138	85.4%	74,651	86.4%	+22.1%
ソリューション事業	10,466	14.6%	11,760	13.6%	+12.4%
営業利益	1,754	2.5%	2,671	3.1%	+52.2%
デバイス事業	1,188	1.9%	1,728	2.3%	+45.5%
ソリューション事業	566	5.4%	942	8.0%	+66.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(1) デバイス事業

売上高は 74,651 万円（前年同期比 22.1% 増）、営業利益は 1,728 百万円（同 45.5% 増）、営業利益率は 2.3%（前年同期は 1.9%）となった。

自動車生産台数が第 2 四半期から回復したこと、新規案件を獲得したこと、前期からの海外における商流移管の影響が残ったこと、円安の影響（海外分で約 2,500 百万円）等により売上高は大幅な増収となった。その一方で、各種経費を含めて販管費を抑制したことから、営業利益率は 0.4 ポイント改善し、セグメント利益も大幅増益となった。

a) デバイス事業：得意先別売上高

デバイス事業における得意先別売上高では、デンソー向け 38,911 百万円（前年同期比 8.8% 増）、東海理化<6995> 向け 2,507 百万円（同 27.9% 増）、その他 11,238 百万円（同 15.0% 増）、海外拠点得意先 21,995 百万円（同 61.3% 増）となった。

得意先での生産が回復したことが増収に大きく寄与した。特に海外拠点得意先については、デンソーグループ内での商流移管及び円安等が寄与し、好調に推移した。

デバイス事業 得意先別売上高推移

(単位：百万円)

	22/3 期 2Q		23/3 期 2Q		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
デンソー	35,773	58.5%	38,911	52.1%	3,138	8.8%
東海理化	1,960	3.2%	2,507	3.4%	546	27.9%
その他	9,772	16.0%	11,238	15.0%	1,466	15.0%
海外拠点得意先	13,632	22.3%	21,995	29.5%	8,363	61.3%
合計	61,138	100.0%	74,651	100.0%	13,513	22.1%

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 52,656 百万円（構成比 70.5%、前年同期比 10.8% 増）、アジア 11,672 百万円（同 15.6%、同 104.8% 増）、アメリカ 8,494 百万円（同 11.4%、同 31.6% 増）、欧州 1,827 百万円（同 2.4%、同 23.8% 増）となった。この結果、海外売上高は 21,995 百万円（同 29.5%、同 61.3% 増）となり、デバイス事業全体の増収に大きく貢献した。

デバイス事業 地域別売上高推移

(単位：百万円)

	22/3 期 2Q		23/3 期 2Q		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
日本	47,505	77.7%	52,656	70.5%	5,150	10.8%
アジア	5,700	9.3%	11,672	15.6%	5,972	104.8%
アメリカ	6,454	10.6%	8,494	11.4%	2,040	31.6%
欧州	1,476	2.4%	1,827	2.4%	350	23.8%
海外計	13,632	22.3%	21,995	29.5%	8,363	61.3%
合計	61,138	100.0%	74,651	100.0%	13,513	22.1%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

萩原電気ホールディングス | 2022 年 12 月 26 日 (月)
7467 東証プライム市場・名証プレミアム市場 | <https://www.hagiwara.co.jp/ir/>

業績動向

(2) ソリューション事業

売上高は 11,760 百万円(前年同期比 12.4% 増)、営業利益は 942 百万円(同 66.5% 増)、営業利益率は 8.0%(前年同期は 5.4%) となった。主要顧客の生産が好調だったことで増収となった。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、営業利益率が改善した。

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 3,338 百万円(構成比 28.4%、前年同期比 0.1% 増)、組込が 6,733 百万円(同 57.3%、同 24.5% 増)、計測が 1,688 百万円(同 14.4%、同 2.0% 減)となった。

組込では、半導体製造装置関連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のずれ込みもあり微減収となった。

ソリューション事業 事業別売上高推移

(単位：百万円)

	22/3 期 2Q		23/3 期 2Q		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
IT	3,336	31.9%	3,338	28.4%	1	0.1%
組込	5,406	51.7%	6,733	57.3%	1,326	24.5%
計測	1,722	16.5%	1,688	14.4%	-33	-2.0%
合計	10,466	100.0%	11,760	100.0%	1,294	12.4%

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、自動車は 3,574 百万円(構成比 30.4%、前年同期比 10.5% 増)、FA・産業機器が 6,318 百万円(同 53.7%、同 30.3% 増)、その他が 1,867 百万円(同 15.9%、同 21.6% 減)となった。

自動車は多くがデンソー向けとなる。FA・産業機器は、半導体製造装置関連や各種搬送機器などのマテリアルハンドリング向けの販売が好調に推移した。

ソリューション事業 業種別売上高推移

(単位：百万円)

	22/3 期 2Q		23/3 期 2Q		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
自動車	3,234	30.9%	3,574	30.4%	340	10.5%
FA・産業機器	4,850	46.3%	6,318	53.7%	1,468	30.3%
その他	2,381	22.8%	1,867	15.9%	-513	-21.6%
合計	10,466	100.0%	11,760	100.0%	1,294	12.4%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023 年 3 月期は期初予想を上方修正し、 前期比 22.8% の営業増益予想

● 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 189,000 百万円（前期比 19.3% 増）、営業利益で 5,350 百万円（同 22.8% 増）、経常利益で 5,200 百万円（同 19.9% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益で 3,600 百万円（同 25.2% 増）と予想している。期初予想（売上高 187,000 百万円、営業利益 4,300 百万円）を 2022 年 11 月に上方修正し、2 期連続で過去最高を更新する見通しだ。

しかしながらこの予想では、下期の利益は上期並みの水準となっている。自動車を中心とした主要顧客の生産が下期も堅調に推移する可能性はあるものの、為替の動向などが不透明であることから慎重な予想となっていると思われる。ただし、売上高は増加する見込みなので、利益については控え目と言えそうだ。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と弊社では見ている。

2023 年 3 月期連結業績予想

（単位：百万円）

	22/3 期		23/3 期		
	実績	構成比	修正予想	構成比	前期比
売上高	158,427	100.0%	189,000	100.0%	+19.3%
営業利益	4,356	2.8%	5,350	2.8%	+22.8%
経常利益	4,335	2.7%	5,200	2.8%	+19.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,876	1.8%	3,600	1.9%	+25.2%

注：23/3 期修正予想は 2022 年 11 月 10 日公表値

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」では 2024 年 3 月期に売上高 1,700 億円、営業利益 50 億円を目指す、 前倒しで達成する可能性大

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. 中期経営計画の進捗と数値目標

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」「新高付加価値事業創出」「事業基盤強化」「企業価値向上」の 4 つを挙げ、推進している。

また数値目標としては、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。しかし、2023 年 3 月期の予想売上高が 1,890 億円、営業利益が 53.5 億円と目標値を達成していることから、前倒しで達成する可能性が高い。だが現時点では、中期経営計画の内容及び目標は変更せず、継続する方針だ。

中期経営計画の定性的な進捗としては、イノベーションによる価値創造と経営基盤強化により、企業価値の最大化を目指している。また、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している。

萩原電気ホールディングス 2022 年 12 月 26 日 (月)
7467 東証プライム市場・名証プレミアム市場 https://www.hagiwara.co.jp/ir/

中長期の成長戦略

中期経営計画の概要



出所：決算説明会資料より掲載

(1) TCFD 提言に基づく情報開示

同社は自社サステナビリティサイトにて、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言に基づく情報開示に努めている。中長期的な温室効果ガスの排出削減目標の達成に向けて、2021 年 3 月期以降の Scope1、2 の算定を実施し、排出ガス低減の施策の検討や低減活動を順次実施している。

TCFD 提言に基づく情報開示

種類	要因項目
主なリスク	政策・法規制 自動車関連顧客への生産・サービスへの命令及び規制 排出規制の強化
	技術 既存製品の低炭素技術への入れ替え、新規技術への投資失敗等
	評判 投資家、顧客の行動変化
	急性物理的リスク 異常気象甚大化
	慢性物理的リスク 平均気温上昇
主な機会	製品及びサービス 電気自動車 (EV) の普及拡大 EV シフトや省エネ対策に伴うビジネス変化
	市場 市場・トレンド変化
	レジリエンス 省エネ対策の推進

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

萩原電気ホールディングス
7467 東証プライム市場・名証プレミアム市場

2022 年 12 月 26 日 (月)
<https://www.hagiwara.co.jp/ir/>

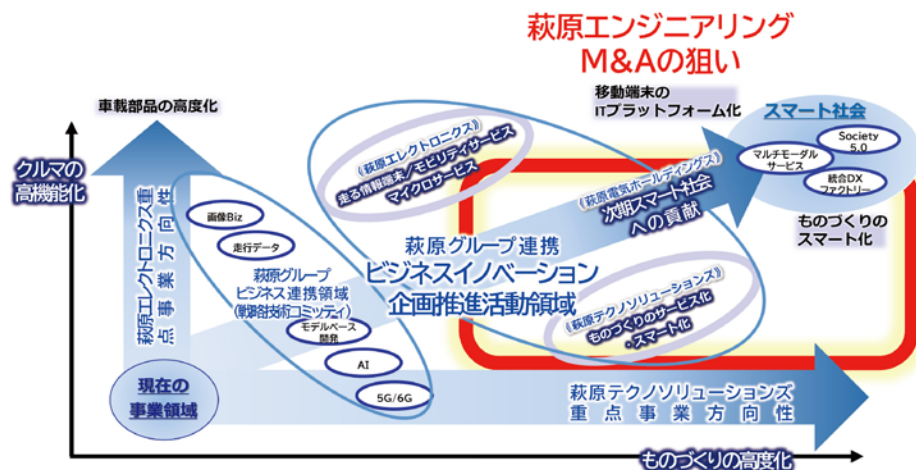
中長期の成長戦略

(2) 萩原エンジニアリングの子会社化

a) M&A の趣旨

中期経営計画の重点施策である「新高付加価値事業創出」の実行に向けたエンジニアリングビジネスの強化対策として、先端エンジニアリング技術を有する萩原エンジニアリングの M&A を実施した。

萩原エンジニアリング M&A の趣旨

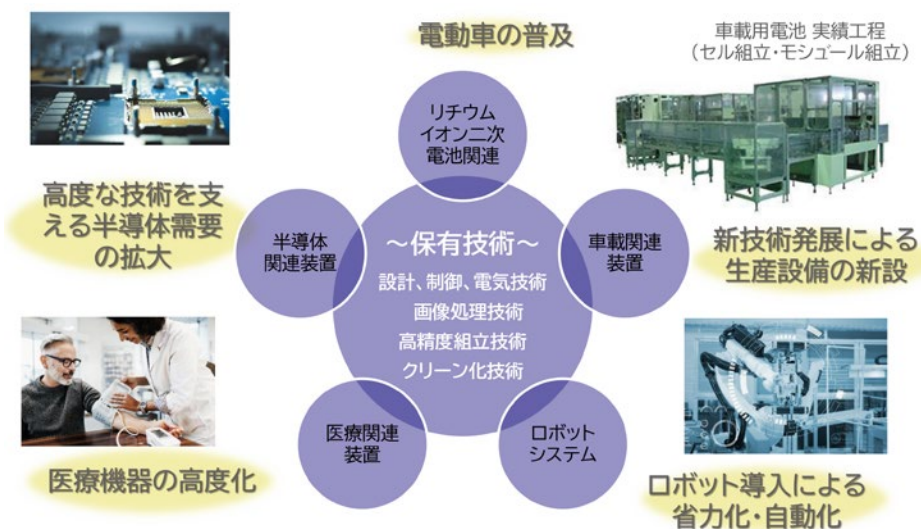


出所：決算説明会資料より掲載

b) 保有技術領域

萩原エンジニアリングは、リチウムイオン二次電池など成長分野に貢献する生産システム構築技術やカスタム化技術を保有している。

萩原エンジニアリングの保有技術領域



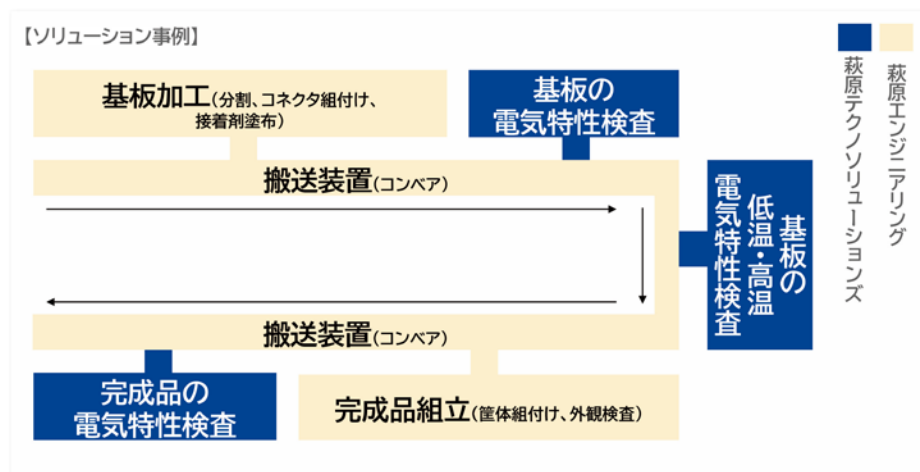
出所：決算説明会資料より掲載

中長期の成長戦略

c) シナジー効果

子会社化により、既存の計測ソリューションに萩原エンジニアリングの生産ライン構築技術を加えた、自動車生産ラインにおける一貫したソリューションの提供が可能となる。さらに、双方の顧客基盤を活用し、販路拡大を狙う。

萩原エンジニアリングとのシナジー効果



出所：決算説明会資料より掲載

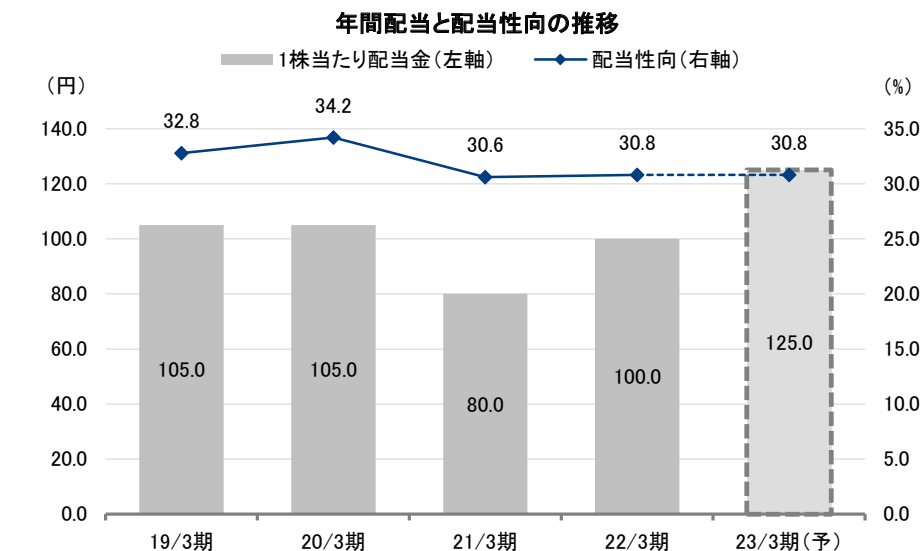
萩原電気ホールディングス
7467 東証プライム市場・名証プレミア市場

2022 年 12 月 26 日 (月)
<https://www.hagiwara.co.jp/ir/>

株主還元策

2023 年 3 月期は年間 125.0 円配当（配当性向 30.8%）へ増配予定

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% を目指としている。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、期初計画では年間 90.0 円（中間期 45.0 円、期末 45.0 円）を予定していたが、上期の業績が堅調であったことから年間 125.0 円（中間期 60.0 円、期末 65.0 円）への増配を発表した。同社は配当性向 30% を目指としていることから、今後の業績によってはさらなる増配の可能性もありそうだ。



出所：決算短信よりフィスコ作成

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・表示したもののですが、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、配布等することは強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