

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 >>>

2023 年 6 月 27 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. 2023 年 3 月期連結業績（実績）	01
2. 2024 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 月期の連結業績概要	05
2. 2023 年 3 月期のセグメント別状況	08
■ 今後の見通し	11
● 2024 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状況	12
■ 株主還元策	15

要約

名古屋を地盤とする半導体・電子部品商社。 主要顧客はトヨタグループ

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 月期連結業績（実績）

2023 年 3 月期の連結業績は、売上高が 186,001 百万円（前期比 17.4% 増）、営業利益が 6,725 百万円（同 54.4% 増）、経常利益が 6,417 百万円（同 48.0% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益が 4,912 百万円（同 70.8% 増）となった。売上高・利益ともに過去最高を更新した。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、以前から取り組んできた新規案件が立ち上がったことや円安等の寄与があり、大幅増収となった。売上総利益率は同 0.6 ポイント改善したが、商品構成（Sales Mix）の変化による。販管費は同 12.0% 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当期純利益の増益率が高くなっているのは、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 670 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、年間の配当を 155 円（前期 100 円）へ増配した。

2. 2024 年 3 月期連結業績（予想）

2024 年 3 月期の連結業績は、売上高で 213,000 百万円（前期比 14.5% 増）、営業利益で 6,300 百万円（同 6.3% 減）、経常利益で 6,000 百万円（同 6.5% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益で 3,900 百万円（同 20.6% 減）と予想している。親会社株主に帰属する当期純利益の減益幅が大きくなっているのは、前期に特別利益（負ののれん発生益 670 百万円）を計上したことによる。客先での生産動向が不透明であることに加え、為替を円高と見ていること、将来に向けての先行投資を加速することなどから減益予想となっている。ただし、かなり控え目な予想と思われる、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。配当については、記念配当 10 円を含めて年間 145 円（配当性向 33.2%）を予定している。同社は配当性向 30% を目標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、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」を掲げている。定量的目標として、2024 年 3 月期に売上高 1,700 億円、営業利益 50 億円、ROE8.0% を目標としていた。しかしこの数値目標は既に達成されたので、新しい数値目標として売上高 2,130 億円、営業利益 63 億円、ROE8.0% 以上を定めた。なお重点戦略や重要施策などに変更はなく、今後もこれらを粛々と進めていく予定だ。SDGs/ESG 経営も積極的に進めており、2023 年 4 月には TCFD 提言への賛同を表明し、コンソーシアムに加盟した。

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

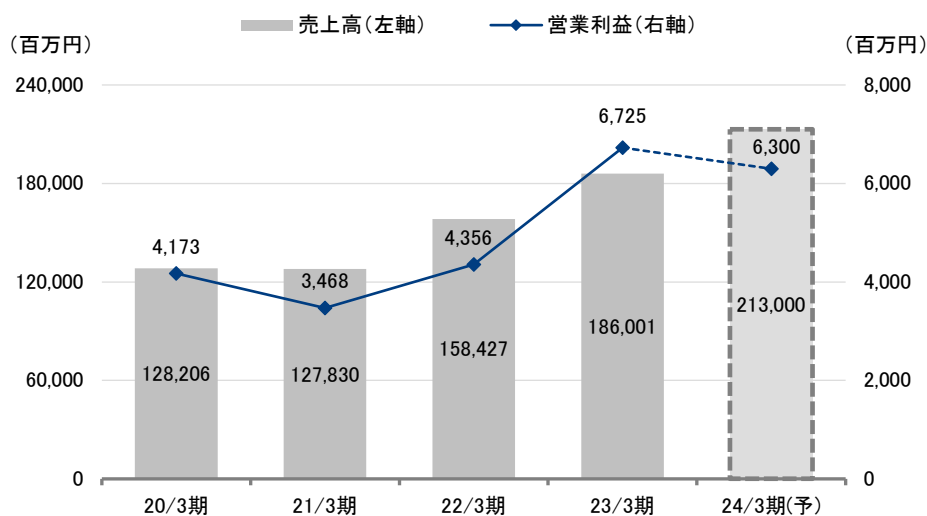
2023 年 6 月 27 日 (火)
<https://www.hagiwara.co.jp/ir/>

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（先進運転支援システム）や IoT 関連にも展開
- ・2023 年 3 月期は得意先の生産回復や新規案件獲得などにより、前期比 54.4% 営業増益を達成
- ・2024 年 3 月期は営業利益は 6.3% 減と慎重な予想。控え目と思われ今後の動向に注目
- ・中期経営計画目標を上方修正し、2024 年 3 月期に営業利益 63 億円を目指す

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 <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 月期売上高比率 85.5%）

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、カラー液晶パネルなどの半導体、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 14.5%）

IT 機器、組込機器及び計測・FA 機器の販売と IT プラットフォーム基盤・IoT システムの構築を核とし、自社製品である産業用コンピュータの開発、製造や各種 FA・特殊計測システムの設計・製造も手掛け、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。

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。

事業概要

(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構築に強い。ソリューション事業の売上規模（2023 年 3 月期は 27,026 百万円）及び営業利益（同 2,234 百万円）は、一般的な上場システムインテグレーター（SI）企業の売上及び利益規模に匹敵し、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 月期は得意先の生産回復や新規案件の立ち上がり等で、前期比 17.4% 増収、同 54.4% の営業増益を達成

1. 2023 年 3 月期の連結業績概要

(1) 損益状況

2023 年 3 月期の連結業績は、売上高が 186,001 百万円（前期比 17.4% 増）、営業利益が 6,725 百万円（同 54.4% 増）、経常利益が 6,417 百万円（同 48.0% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益が 4,912 百万円（同 70.8% 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、以前から取り組んできた新規案件が立ち上がったこと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。

萩原電気ホールディングス | 2023 年 6 月 27 日 (火)

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

売上総利益率は 9.8% と前期比で 0.6 ポイント改善したが、これは主に製品構成の変化により、特に比較的利
益率の高いソリューション事業の組込みが寄与した。その一方で販管費は、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 12.0% 増加したが、売上高の増加を下回ったことから、対売
上高比率は 6.2%（前期 6.5%）へ低下した。この結果、最終的に営業利益は大幅増益となった。なお、2022
年 9 月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 670 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当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 28 億円、その他要因（為替変動、スポッ
ト案件等）による増加が 9 億円、販管費の増加（人件費増、売上増に伴う物流費増）による減益が 12 億円で
あった。

2023 年 3 月期連結業績

（単位：百万円）

	22/3 期		23/3 期		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	158,427	100.0%	186,001	100.0%	17.4%
売上総利益	14,612	9.2%	18,214	9.8%	24.7%
販管費	10,255	6.5%	11,489	6.2%	12.0%
営業利益	4,356	2.8%	6,725	3.6%	54.4%
経常利益	4,335	2.7%	6,417	3.4%	48.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,876	1.8%	4,912	2.6%	70.8%

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、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 550 百万円の現金及び預金等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 月期決算への影響は、損益計算書で
は下半期のソリューション事業に含まれており、売上高への寄与はあったが、利益への影響は微小であった。
ただし、特別利益に負ののれん益を計上した。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、少額であり全体への影響は少なかった。

財務基盤は安定、手元の現金及び預金は 109 億円と豊富

(3) 財務状況

2023 年 3 月期末の財務状況は、流動資産は 99,297 百万円（前期末比 22,568 百万円増）となったが、主に現金及び預金の増加 2,414 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）の増加 12,231 百万円、棚卸資産の増加 8,310 百万円などによる※。固定資産は 7,280 百万円（同 1,527 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 1,584 百万円、無形固定資産の減少 21 百万円、投資その他の資産の減少 36 百万円による。この結果、2023 年 3 月期末の資産合計は 106,577 百万円（同 24,095 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 63,046 百万円（前期末比 19,933 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 729 百万円、短期借入金等の減少 918 百万円、固定負債のうち、社債の増加 10,000 百万円、長期借入金の増加 8,594 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 43,531 百万円（同 4,162 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 3,850 百万円などによる。この結果、2023 年 3 月期末の自己資本比率は 38.8%（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 期末	増減額
現金及び預金	8,506	10,920	2,414
受取手形、売掛金及び契約資産（電子記録債権を含む）	36,040	48,271	12,231
棚卸資産	29,105	37,415	8,310
流動資産計	76,729	99,297	22,568
有形固定資産	2,713	4,297	1,584
無形固定資産	243	222	-21
投資その他の資産	2,796	2,760	-36
固定資産計	5,753	7,280	1,527
資産合計	82,482	106,577	24,095
支払手形及び買掛金（電子記録債務を含む）	20,502	21,231	729
短期借入金等	11,154	10,236	-918
流動負債計	36,531	37,774	1,243
社債	-	10,000	10,000
長期借入金	6,250	14,844	8,594
固定負債計	6,582	25,271	18,689
負債合計	43,113	63,046	19,933
利益剰余金	27,679	31,529	3,850
純資産合計	39,369	43,531	4,162

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 2023 年 6 月 27 日 (火)

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 月期の営業活動によるキャッシュ・フローは 13,020 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 7,111 百万円、減価償却費 294 百万円、仕入債務の増加 371 百万円などで、主な支出科目は、負ののれん発生益 670 百万円、売上債権の増加 11,757 百万円、棚卸資産の増加 7,856 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、1,327 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 16,421 百万円の収入だったが、主な収入科目は社債の発行 9,923 百万円、長短借入金の増加（ネット）7,678 百万円、主な支出科目は配当金の支払額 1,061 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 2,413 百万円の増加となり、2023 年 3 月期末残高は 10,920 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	23/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	-4,905	-13,020
税金等調整前当期純利益	4,403	7,111
減価償却費	282	294
負ののれん発生益	-	-670
売上債権の増減額（- 増加）	4,219	-11,757
棚卸資産の増減額（- 増加）	-12,067	-7,856
仕入債務の増減額（- は減少）	544	371
投資活動によるキャッシュ・フロー	-171	-1,327
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	3,564	16,421
長短借入金の増加（ネット）	4,480	7,678
社債の発行	-	9,923
配当金の支払額	-796	-1,061
現金及び現金同等物の増減額	-1,207	2,413
現金及び現金同等物の期末残高	8,506	10,920

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 2023 年 3 月期のセグメント別状況

2023 年 3 月期のセグメント別業績

(単位：百万円)

	22/3 期		23/3 期		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	158,427	100.0%	186,001	100.0%	17.4%
デバイス事業	134,661	85.0%	158,974	85.5%	18.1%
ソリューション事業	23,766	15.0%	27,026	14.5%	13.7%
営業利益	4,356	2.8%	6,725	3.6%	54.4%
デバイス事業	2,663	2.0%	4,491	2.8%	68.6%
ソリューション事業	1,692	7.1%	2,234	8.3%	32.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

萩原電気ホールディングス | 2023 年 6 月 27 日 (火) 7467 東証プライム市場・名証プレミア市場 | <https://www.hagiwara.co.jp/ir/>

業績動向

(1) デバイス事業

売上高は 158,974 万円（前期比 18.1% 増）、営業利益は 4,491 百万円（同 68.6% 増）、営業利益率は 2.8%（前期は 2.0%）となった。

国内売上高は 10,389 百万円増加したが、主に客先での生産増及び、以前から取り組んできた案件が立ち上がったこと、円安効果などによる。また海外売上高は 13,923 百万円増加したが、主に客先での生産増及び、前期からの海外における商流移管、円安の影響による。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 0.8 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 81,789 百万円（前期比 8.1% 増）、東海理化<6995> 向け 5,448 百万円（同 26.9% 増）、その他 24,605 百万円（同 14.6% 増）、海外拠点得意先 47,132 百万円（同 41.9% 増）となった。

デバイス事業 得意先別売上高推移

（単位：百万円）

	22/3 期		23/3 期		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
デンソー	75,685	56.2%	81,789	51.4%	6,104	8.1%
東海理化	4,293	3.2%	5,448	3.4%	1,155	26.9%
その他国内	21,473	15.9%	24,605	15.6%	3,131	14.6%
海外拠点得意先	33,208	24.7%	47,132	29.6%	13,923	41.9%
合計	134,661	100.0%	158,974	100.0%	24,313	18.1%

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 111,842 百万円（構成比 70.4%、前期比 10.2% 増）、アジア 19,361 百万円（同 15.1%、同 54.1% 増）、アメリカ 19,361 百万円（同 12.2%、同 36.6% 増）、欧州 3,795 百万円（同 2.4%、同 9.0% 増）となった。この結果、海外売上高は 47,132 百万円（同 29.6%、同 41.9% 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		23/3 期		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
日本	101,453	75.3%	111,842	70.4%	10,389	10.2%
アジア	15,553	11.6%	23,974	15.1%	8,421	54.1%
アメリカ	14,173	10.5%	19,361	12.2%	5,187	36.6%
欧州	3,480	2.6%	3,795	2.4%	314	9.0%
海外計	33,208	24.7%	47,132	29.6%	13,923	41.9%
合計	134,661	100.0%	158,974	100.0%	24,313	18.1%

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 27,026 百万円（前期比 13.7% 増）、営業利益は 2,234 百万円（同 32.0% 増）、営業利益率は 8.3%（前期は 7.1%）となった。

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 8,017 百万円（構成比 29.7%、前期比 4.9% 増）、組込が 13,918 百万円（同 51.5%、同 17.8% 増）、計測・FA が 5,090 百万円（同 18.8%、同 18.2% 増）となった。

組込では、半導体設備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増収となった。また計測・FA の売上増には萩原エンジニアリングが寄与した。

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		23/3 期		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
IT	7,646	32.2%	8,017	29.7%	371	4.9%
組込	11,815	49.7%	13,918	51.5%	2,103	17.8%
計測	4,304	18.1%	5,090	18.8%	785	18.2%
合計	23,766	100.0%	27,026	100.0%	3,260	13.7%

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 8,515 百万円（構成比 31.5%、前期比 4.5% 増）、FA・産業機器が 14,057 百万円（同 52.0%、同 30.6% 増）、その他が 4,453 百万円（同 16.5%、同 8.3% 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、半導体設備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		23/3 期		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
自動車	8,147	34.3%	8,515	31.5%	367	4.5%
FA・産業機器	10,760	45.3%	14,057	52.0%	3,296	30.6%
その他	4,857	20.4%	4,453	16.5%	-403	-8.3%
合計	23,766	100.0%	27,026	100.0%	3,260	13.7%

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・名証プレミア市場

2023 年 6 月 27 日 (火)
<https://www.hagiwara.co.jp/ir/>

■ 今後の見通し

2024 年 3 月期は慎重に前期比 6.3% の営業減益予想

● 2024 年 3 月期の業績見通し

2024 年 3 月期の連結業績は、売上高で 213,000 百万円（前期比 14.5% 増）、営業利益で 6,300 百万円（同 6.3% 減）、経常利益で 6,000 百万円（同 6.5% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益で 3,900 百万円（同 20.6% 減）と予想している。親会社株主に帰属する当期純利益の減益幅が大きいのは、前期に発生した特別利益が消失するためである。

売上高については、デバイス事業、ソリューション事業ともに増収を見込んでいる。一方で利益については、成長を目的とした先行投資を進めること、スポット案件で発生した利益の反動減、為替動向（円高予想）などから減益を予想している。

しかし弊社では、これらの予想はかなり控え目であり、目標売上高が達成されれば、利益が上方修正される可能性は高いと見ている。

2024 年 3 月期連結業績予想

（単位：百万円）

	23/3 期		24/3 期（予）		
	実績	構成比	予想	構成比	前期比
売上高	186,001	100.0%	213,000	100.0%	14.5%
営業利益	6,725	3.6%	6,300	3.0%	-6.3%
経常利益	6,417	3.5%	6,000	2.8%	-6.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,912	2.6%	3,900	1.8%	-20.6%

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 東証プライム市場・名証プレミアム市場

2023 年 6 月 27 日 (火)
<https://www.hagiwara.co.jp/ir/>

■ 中長期の成長戦略

中期経営計画「Make New Value 2023」イノベーションによる 価値創造と経営基盤強化により、企業価値を最大化する

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、数値目標として当初は 2024 年 3 月期に売上高 1,700 億円、営業利益 50 億円を掲げていたが、この目標は既に達成済みとなったことから、前述の予想数値（売上高 2,130 億円、営業利益 63 億円）を新たな目標とした。

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状況

(1) 中期経営計画：重点施策

イノベーションによる価値創造と経営基盤の強化により「企業価値を最大化する」ことを目的に、各事業セグメントにおいて「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」の重点施策を実行する。

中期経営計画（2022 年 3 月期～ 2024 年 3 月期） 重点戦略

重点施策	①-1 デバイス事業	①-2 ソリューション事業
①コア事業拡大	[注力事業拡大] ● 車載SoC事業拡大 ● ソフトウェア・エンジニアリング確立	[注力事業拡大] ● DXファクトリー統合サービス市場での価値提供
	①-3 グローバルビジネス拡大	
②新高付加価値事業創出	● ビジネスイノベーション企画推進活動 ● エンジニアリングビジネス強化	
③事業基盤強化	● 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	
④企業価値向上	● SDGs/ESG経営推進 ● 資本政策/財務戦略強化 ● ステークホルダーエンゲージメント充実	

出所：決算説明会資料より掲載

中長期の成長戦略

(2) 中期経営計画：KPI の進捗

既出のように、最終年度の目標を 1 期前倒して達成したことから、新たな最終目標を設定した。新しい数値目標は、売上高 2,130 億円、営業利益 63 億円、ROE8.0% 以上となっている。

中期経営計画 (2022 年 3 月期～2024 年 3 月期) KPI の進捗

中期経営計画 Make New Value2023 期間					
	2021年3月期 実績	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	当初の最終年度 2024年3月期 目標値	最終年度 2024年3月期 目標値
売上高	127,830	158,427	186,001	170,000	213,000
2021年 3月期比	-	+23.9%	+45.5%	+33.0%	+66.6%
営業利益	3,468	4,356	6,725	5,000	6,300
2021年 3月期比	-	+25.6%	+93.9%	+44.1%	+81.6%
ROE	6.8%	8.0%	12.5%	8.0%	8.0%以上

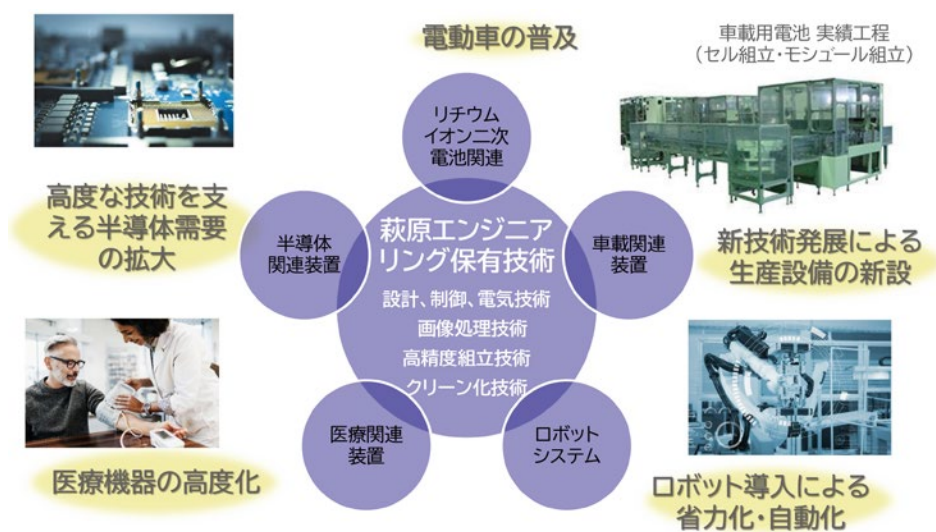
(単位:百万円)

出所：決算説明会資料より掲載

(3) 中期経営計画：エンジニアリングビジネスの強化

同社では、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」を重要な施策と捉えており、その一環として萩原エンジニアリングを子会社化したが、今後もエンジニアリングビジネスについては、M&A なども視野に強化していく方針だ。

萩原エンジニアリングが保有する主な技術



出所：決算説明会資料より掲載

SDG/ESG 経営を積極的に進める TCFD 提言のコンソーシアムに加盟。 今後の成長戦略に合わせて資金調達も多様化

(4) 中期経営計画：SDGs/ESG 経営の推進

同社は、SDGs/ESG 経営を積極的に進めている。現在では自社の排ガス低減施策として、社用車のエコカーへの乗り換えや施設の LED 化等を進めている。またサプライチェーンの排出量低減については、関連企業と協働で取り組みを実施している。

グループの温室効果ガス排出量

区分	排出量 [t-CO ₂]	
	2020 年度	2021 年度
Scope 1 温室効果ガスの直接排出	258	259
Scope 2 空気、熱、蒸気の 使用に伴う間接排出	マーケット基準 1,004	858
	(ロケーション基準) 875	862
合計	1,262	1,117

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

また同社では、2022 年 7 月から TCFD 提言に基づく情報開示を実施。2023 年 4 月に TCFD 提言への賛同を表明し、コンソーシアムへ加盟した。

(5) 中期経営計画：資本政策 / 財務戦略の強化

自動車の高度化・高機能化への対応とグローバルサプライチェーンの安定を支える体制構築が急務となっている。さらに同社では、売上成長や事業構造改革に向けた DX 投資や人材投資を積極的に推進することを計画しており、これに伴いグループの成長戦略に基づく資金需要が増加している。そのため、積極的な投資ができる健全な財務体質を維持・強化する目的で、多様な資金調達スキームを実行した。

まず 2023 年 1 月に「ESG 経営支援私募債」100 億円を発行した。さらに 2023 年 4 月には新株予約権を発行し、5 月末現在で 18.1% が行使され 589 百万円を調達した。

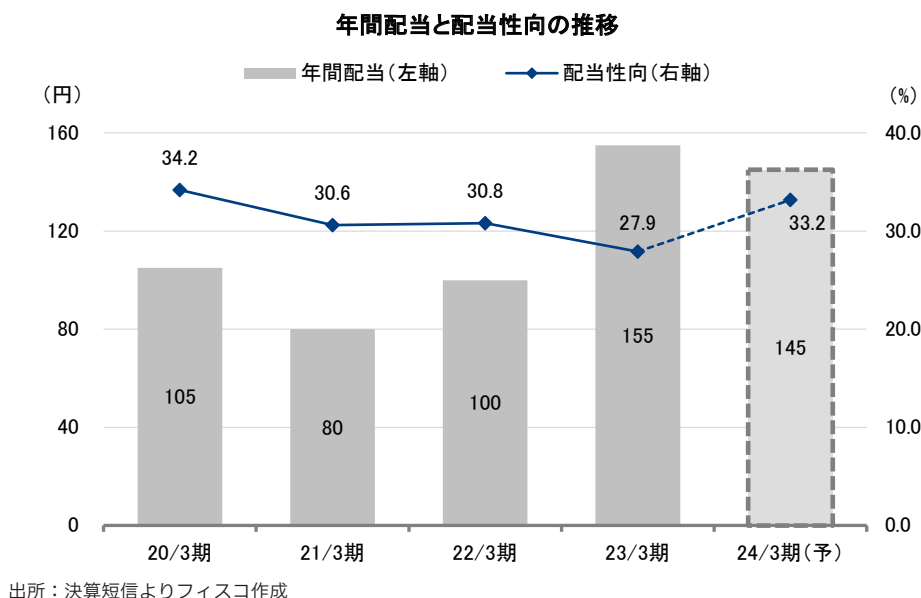
萩原電気ホールディングス
7467 東証プライム市場・名証プレミア市場

2023 年 6 月 27 日 (火)
<https://www.hagiwara.co.jp/ir/>

株主還元策

2024 年 3 月期は年間配当 145 円（配当性向 33.2%）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% を目安としている。2020 年 3 月期は、普通配当で年間 105 円（配当性向 34.2%）、2021 年 3 月期は同 80 円（同 30.6%）、2022 年 3 月期は同 100 円（同 30.8%）を行ったが、2023 年 3 月期も業績が好調であったことから同 155 円（同 27.9%）へ増配した。さらに同社は配当性向 30% を目安としていることから、進行中の 2024 年 3 月期については、年間配当 145 円（同 33.2%）を発表しているが、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。



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