

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 >>>

2025 年 6 月 30 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>

目次

■ 要約	01
1. 2025 年 3 月期の業績	01
2. 2026 年 3 月期の業績 (予想)	01
3. 中期経営計画：2027 年 3 月期に売上高 3,000 億円、営業利益 110 億円を目指す	02
■ 会社概要	03
■ 事業概要	04
1. 事業内容及びセグメント別概要	04
2. 特色、強み	05
■ 業績動向	06
1. 2025 年 3 月期の業績概要	06
2. 2025 年 3 月期のセグメント別状況	09
■ 今後の見通し	12
● 2026 年 3 月期の業績見通し	12
■ 中長期の成長戦略	13
1. 中期経営計画「MNV2026」の位置付け	13
2. 「MNV2026」の基本骨子	14
3. 計数目標	14
4. 施策の進捗状況	15
■ 株主還元策	19

要約

トヨタグループを主要顧客とする半導体商社。 製造業に向けたソリューション事業を拡大するなかで、 新たな柱としてデータプラットフォーム領域に注力

萩原電気ホールディングス<7467>は名古屋を基盤とする半導体、電子部品、電子機器及び IT 機器や計測機器、システムソリューションを提供する商社である。売上高の約 85% (2025 年 3 月期) が自動車関連企業向けで、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に注力しているが、今後は特にデータプラットフォーム領域 (DP 事業) の拡大を目指す。

1. 2025 年 3 月期の業績

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高が 258,742 百万円 (前期比 14.9% 増)、営業利益が 7,112 百万円 (同 7.8% 減)、経常利益が 6,210 百万円 (同 14.0% 減)、親会社株主に帰属する当期純利益が 3,699 百万円 (同 16.3% 減) となった。売上高は、自動車関連顧客の生産調整や中国市況の停滞などにより影響を受けたが、新しい商流の獲得や円安効果、生産設備投資需要などを取り込み過去最高となった。ただし損益面では、売上構成の変化などにより売上総利益率が低下したことに加え、人的投資やシステム投資などの成長投資を活発化させたことで販管費が増加し、営業利益は減益となった。また営業外費用で為替差損が前期比で大幅に増加したことから、経常利益、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た。セグメント別では、デバイス事業は増収ではあったが商流変更に伴う経費増等を吸収できずに利益は前期並みとなった。ソリューション事業は増収を確保したものの製品構成の変化や先行投資負担により減益となった。

2. 2026 年 3 月期の業績 (予想)

2026 年 3 月期の連結業績は、売上高が 270,000 百万円 (前期比 4.4% 増)、営業利益が 7,500 百万円 (同 5.4% 増)、経常利益が 6,500 百万円 (同 4.7% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益が 4,000 百万円 (同 8.1% 増) を見込んでいる。トランプ関税の影響など不透明感が残るが、増収増益を目指す。セグメント別の予想は開示されていないが、両セグメントともに増収増益を計画しているようだ。年間配当については、年間 185 円 (中間期末 90 円、期末 95 円) を予定している。

萩原電気ホールディングス
7467 東証プライム市場・名証プレミアム市場

2025 年 6 月 30 日 (月)
<https://www.hagiwara.co.jp/ir/>

要約

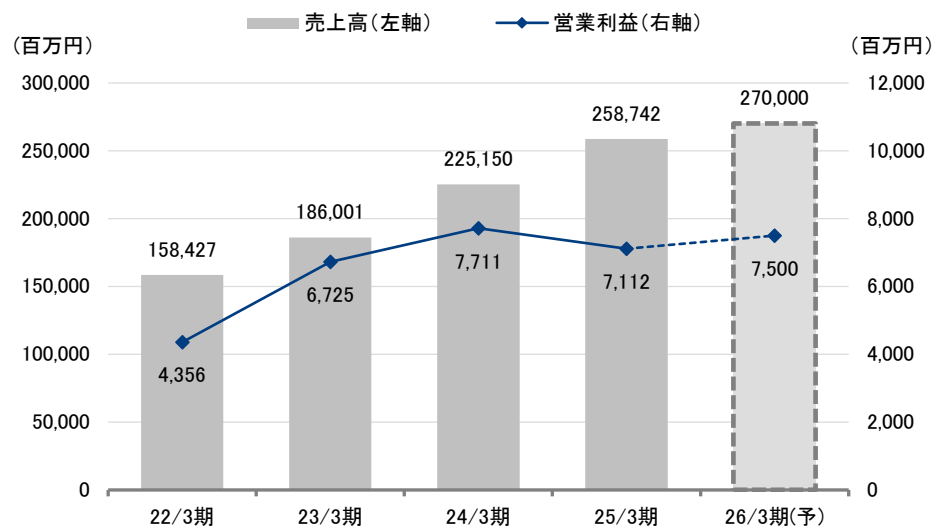
3. 中期経営計画：2027 年 3 月期に売上高 3,000 億円、営業利益 110 億円を目指す

同社は、2024 年 4 月に 2027 年 3 月期を最終年度とする中期経営計画「Make New Value 2026 (MNV2026)」を発表しているが、現時点でこの計画や目標値に変更はない。外部環境変化を考慮した成長ステージに向けた構造変革・事業基盤の確立を目的とし、重点方針として「企業価値向上～稼ぐ力の向上～」を掲げている。これを達成するために 3 つの構造改革（事業構造、資本生産性、人的資本）と 6 つの重点戦略（デバイス事業戦略、ソリューション事業戦略、ビジネスイノベーション戦略、経営管理高度化、人材戦略、ESG 推進）を遂行する方針だ。また計数目標として、2027 年 3 月期に売上高 3,000 億円、営業利益 110 億円、ROE11% 以上を目指す。配当方針は、2025 年 3 月期より配当性向 30～40% を目指とし、安定配当をベースに業績に応じた利益配当を行うこととしている。初年度である 2025 年 3 月期の業績は下方修正されたが、現時点でこの計画目標は変更せず、重要施策を粛々と進めていく予定だ。同社がこの計画に沿って今後どのように変わっていくか注目したい。

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。IoT ソリューションや生産設備構築技術も展開。
- ・2025 年 3 月期は前期比 7.8% の営業減益、2026 年 3 月期は 5.4% 増と回復予想
- ・中期経営計画の目標（2027 年 3 月期売上高 3,000 億円、営業利益 110 億円、ROE11% 以上）は変更なし

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

萩原電気ホールディングス | 2025 年 6 月 30 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/>

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、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部品販売をしており、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月の東証市場再編に伴いプライム市場に移行、名証市場再編に伴いプレミアム市場に移行している。

沿革

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	商号を萩原電気（株）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	商号を萩原電気ホールディングス（株）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ム市場へ移行
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
2024年 7月	BELLADATI PTE.LTD. の全株式を取得し、グループ会社化

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

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

2025 年 6 月 30 日 (月)
<https://www.hagiwara.co.jp/ir/>

事業概要

主力事業は自動車向けを中心とした半導体商社だが、近年では製造業向けの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）、各種半導体など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事業であるが、それに加え IT 機器や計測機器の販売や、IoT ソリューション提供、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%（2025 年 3 月期）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、開発支援を行うほか、IT 生産設備構築なども行っている。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、今後は自動車のさらなる自動化（自動運転、自動ブレーキ等）や BEV、SDV の普及、製造現場での IT 化の波も同社にとって追い風になると弊社では見ている。

同社は、2018 年 4 月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」と「ソリューション事業」へ変更した。また、重要な社内組織として「開發生産本部」が関わっている。概要は次のとおり。

(1) デバイス事業（2025 年 3 月期売上比 87.5%）

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面の要望を聞き取り、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 12.5%）

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・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。近年はサイバーセキュリティ対策からのネットワーク再構築サービスや、データ利活用、業務オペレーションの自動化、エッジ、IoT システムや生産管理システムなどのインフラ整備やシステム開発などに注力している。

また、事業領域拡大に向け M&A を積極化させており、2022 年に生産ラインの加工・組み立て・搬送技術を持つ萩原エンジニアリングを、2024 年にオリジナルの IoT データプラットフォームを持つベラダティをグループに加えている。

事業概要

(3) 開発生産本部

ソリューション事業の 1 つの事業部門であり、電子・情報プロダクツの開発、製造に取り組む。

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に販売する「商社事業」であるが、同社の場合は単に商品を右から左へ流すだけでなく、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な関係にあり、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している。

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半導体や電子部品などを提案するほか、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。

(2) トヨタグループとの太いパイプ

トヨタグループとの関係は単に生産面での恩恵（トヨタグループの生産増→同社の売上増）だけでなく、EV や自動運転、MaaS などの次世代モビリティで高い技術を有するトヨタグループとのビジネスにより、同社の技術力・提案力・開発力にも一段と磨きがかかる。

現在、この技術力・提案力・開発力を自動車関連企業だけでなく、他業種向けに応用することに取り組んでおり、将来の事業拡大が期待できる。世界で最も要求が厳しいと言われるトヨタグループとの関係そのものが、同社の財産とも言える。

(3) 非自動車関連企業向けの技術力

同社の売上高の約 15%（2025 年 3 月期）は非自動車関連企業向けだが、この大部分はメーカーとして産業用コンピュータ開発・製造などを行う組込ソリューション、IT 企業としてシステム構築などである。ソリューション事業の売上高（2025 年 3 月期は 32,423 百万円）及びセグメント利益（同 1,423 百万円）は、一般的な上場システムインテグレーター（SI）企業の売上高及び利益規模に匹敵する。このような SI 事業を持っていることも同社の特色であり、強みでもある。

萩原電気ホールディングス
7467 東証プライム市場・名証プレミアム市場

2025 年 6 月 30 日 (月)
<https://www.hagiwara.co.jp/ir/>

業績動向

2025 年 3 月期は新規商流等もあり前期比 14.9% の増収ながら、 先行投資負担や商品構成の影響で 7.8% の営業減益

1. 2025 年 3 月期の業績概要

(1) 損益状況

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高が 258,742 百万円（前期比 14.9% 増）、営業利益が 7,112 百万円（同 7.8% 減）、経常利益が 6,210 百万円（同 14.0% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益が 3,699 百万円（同 16.3% 減）となった。

売上高は、主要顧客である自動車関連企業の生産調整や中国市況の停滞（主に工作機械やマテハンメーカー向け）などによる影響は受けたが、新しい商流の獲得や円安効果、生産設備投資需要などを取り込み過去最高となった。売上総利益率が前期の 8.9% から 8.3% へ低下したのは、相対的に利益率の低いデバイス事業の比率が上昇したなどの商品構成の変化による。この結果、売上総利益額は 21,367 百万円（同 6.8% 増）となった一方で、販管費は、継続的に人の採用を増やしていることや新規分野への先行投資を継続したことなどから同 16.0% 増となり、営業利益は減益となった。加えて、営業外費用で為替差損 631 百万円（前期は 62 百万円の差損）を計上したこと、経常利益、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た。

2025 年 3 月期連結業績

（単位：百万円）

	24/3 期		25/3 期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	225,150	100.0%	258,742	100.0%	33,592	14.9%
売上総利益	20,003	8.9%	21,367	8.3%	1,364	6.8%
販管費	12,292	5.5%	14,255	5.5%	1,963	16.0%
営業利益	7,711	3.4%	7,112	2.7%	-599	-7.8%
経常利益	7,221	3.2%	6,210	2.4%	-1,011	-14.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,421	2.0%	3,699	1.4%	-722	-16.3%

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 135 億円と豊富。 次の成長に向けて在庫を積み増し、M&A で「のれん」が増加

(2) 財務状況

2025 年 3 月期末の流動資産は 118,323 百万円（前期末比 6,751 百万円増）となったが、主に現金及び預金の減少 988 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 1,137 百万円、棚卸資産の増加 6,478 百万円などによる。棚卸資産の増加について同社は、「事業成長に伴う適正な在庫調整によるものであり、前向きな在庫増と考えている」と述べている。固定資産は 11,837 百万円（同 3,703 百万円増）となったが、有形固定資産の増加 128 百万円、無形固定資産の増加 3,393 百万円、投資その他の資産の増加 183 百万円などによる。無形固定資産の主な増加要因は、BELLADATI PTE. LTD（以下、ペラダティ）の子会社化により「のれん」2,643 百万円を計上したことである。これらの結果、資産合計は 130,161 百万円（同 10,455 百万円増）となった。

一方で、負債合計は 77,183 百万円（前期末比 7,838 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（電子記録債務を含む）の減少 5,764 百万円、短期借入金などの増加 5,952 百万円、固定負債のうち、長期借入金の増加 5,073 百万円などによる。純資産合計は 52,978 百万円（同 2,617 百万円増）となったが、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 1,906 百万円、為替換算調整勘定の増加 608 百万円などによる。この結果、2025 年 3 月期末の自己資本比率は 39.0%（前期末は 40.3%）となった。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	24/3 期末	25/3 期末	前期末比
現金及び預金	14,522	13,534	-988
受取手形、売掛金及び契約資産（電子記録債権を含む）	48,682	47,544	-1,137
棚卸資産	44,674	51,152	6,478
流動資産計	111,572	118,323	6,751
有形固定資産	4,521	4,649	128
無形固定資産	276	3,669	3,393
（うち、のれん）	-	2,643	2,643
投資その他の資産	3,336	3,519	183
固定資産計	8,134	11,837	3,703
資産合計	119,706	130,161	10,455
支払手形及び買掛金（電子記録債務を含む）	29,326	23,562	-5,764
短期借入金（1 年内返済予定の長期借入金を含む）	8,781	14,733	5,952
流動負債計	45,111	47,795	2,684
社債	10,000	10,000	0
長期借入金	13,592	18,665	5,073
固定負債計	24,234	29,387	5,153
負債合計	69,345	77,183	7,838
利益剰余金	34,168	36,074	1,906
為替換算調整勘定	1,117	1,725	608
純資産合計	50,361	52,978	2,617

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(3) キャッシュ・フローの状況

2025 年 3 月期の営業活動によるキャッシュ・フローは 6,683 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 5,922 百万円、減価償却費の計上 388 百万円、売上債権の減少 1,145 百万円などで、主な支出科目は、棚卸資産の増加 6,441 百万円、仕入債務の減少 5,773 百万円などである。

投資活動によるキャッシュ・フローは、3,685 百万円の支出となったが、主に有形及び無形固定資産の取得による支出 859 百万円、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出 2,947 百万円による。財務活動によるキャッシュ・フローは 9,014 百万円の収入となったが、主な収入科目は長短借入金の増加 11,024 百万円などで、主な支出科目は配当金の支払額 1,795 百万円などである。この結果、現金及び現金同等物は 988 百万円の減少となり、2025 年 3 月期末残高は 13,534 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)

	24/3 期	25/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,134	-6,683
税金等調整前当期純利益	7,234	5,922
減価償却費	352	388
売上債権の増減額 (- は増加)	-410	1,145
棚卸資産の増減額 (- は増加)	-7,258	-6,441
仕入債務の増減額 (- は減少)	8,093	-5,773
投資活動によるキャッシュ・フロー	-679	-3,685
有形及び無形固定資産の取得による支出	-509	-859
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	-	-2,947
財務活動によるキャッシュ・フロー	-1,185	9,014
長短借入金の増加 (ネット)	-2,707	11,024
新株予約権の行使による株式の発行による収入	3,464	-
配当金の支払額	-1,777	-1,795
現金及び現金同等物の増減額 (- は減少)	3,601	-988
現金及び現金同等物の期末残高	14,522	13,534

出所：決算短信よりフィスコ作成

デバイス事業は増収微増益、ソリューション事業は増収減益

2. 2025 年 3 月期のセグメント別状況

2025 年 3 月期のセグメント別業績

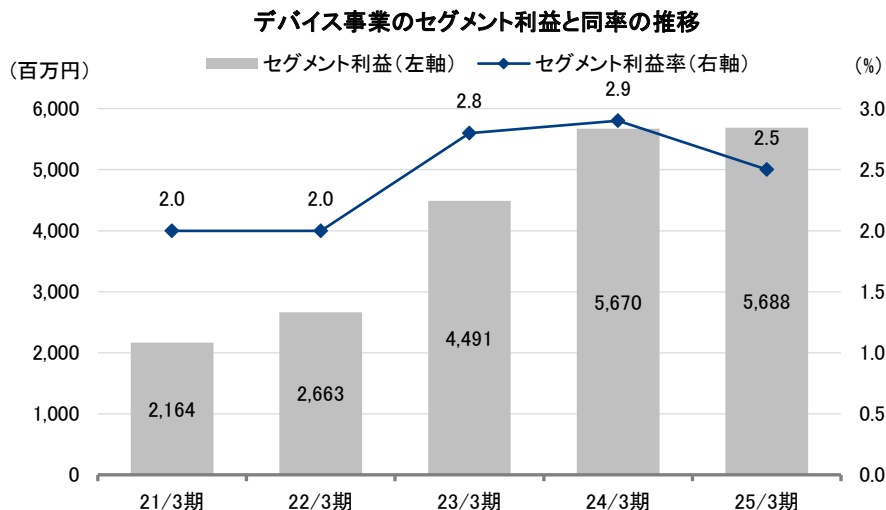
(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	225,150	100.0%	258,742	100.0%	33,592	14.9%
デバイス事業	196,126	87.1%	226,319	87.5%	30,193	15.4%
ソリューション事業	29,023	12.9%	32,423	12.5%	3,400	11.7%
営業利益	7,711	3.4%	7,112	2.7%	-599	-7.8%
デバイス事業	5,670	2.9%	5,688	2.5%	18	0.3%
ソリューション事業	2,040	7.0%	1,423	4.4%	-617	-30.2%

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 226,319 百万円（前期比 15.4% 増）、セグメント利益は 5,688 百万円（同 0.3% 増）、営業利益率は 2.5%（前期は 2.9%）となった。売上高は、自動車関連顧客の生産台数調整の影響があったものの、新しい商流の獲得や車種展開、円安効果により増収となった。利益面では、商品構成の変化や前期のスポット利益（約 200 百万円）の反動減、将来に対する投資、費用増などにより、セグメント利益は微増にとどまった。



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 2025 年 6 月 30 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

a) 得意先別売上高

得意先別売上高では、デンソー向け 102,710 百万円（前期比 1,426 百万円増、同 1.4% 増）、東海理化<6995> 向け 5,091 百万円（同 433 百万円減、同 7.8% 減）、その他 51,308 百万円（同 15,718 百万円増、同 44.2% 増）、海外拠点得意先 67,210 百万円（同 13,481 百万円増、同 25.1% 増）となった。新しい商流の獲得により「その他」が増加した。

デバイス事業 得意先別売上高

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
デンソー	101,284	51.6%	102,710	45.4%	1,426	1.4%
東海理化	5,524	2.8%	5,091	2.2%	-433	-7.8%
その他	35,590	18.1%	51,308	22.7%	15,718	44.2%
海外拠点得意先※	53,728	27.4%	67,210	29.7%	13,481	25.1%
合計	196,126	-	226,319	-	30,192	15.4%

※ 海外拠点得意先は、デンソーを含む主要顧客の海外事業所向けの売上高を含む。

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

b) エリア別売上高

エリア別売上高は、日本 159,108 百万円（前期比 16,711 百万円増、同 11.7% 増）、アジア 28,366 百万円（同 4,253 百万円増、同 17.6% 増）、アメリカ 32,560 百万円（同 7,651 百万円増、同 30.7% 増）、欧州 6,283 百万円（同 1,576 百万円増、同 33.5% 増）となった。この結果、海外売上高は 67,210 百万円（同 13,481 百万円増、同 25.1% 増）となり、全エリアで前期を上回った。円安の影響で国内外で約 6,000 百万円の上積み効果があった。

※ 地域名は同社グループ拠点の所在地域（グループ内取引は除く）。また、同社グループのシンガポール、中国、アメリカ拠点の決算期は 12 月となるため、2025 年 3 月期の連結決算に取り込まれる業績期間は 2024 年 1 月～2024 年 12 月。

デバイス事業 エリア別売上高

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
日本	142,397	72.6%	159,108	70.3%	16,711	11.7%
アジア	24,112	12.3%	28,366	12.5%	4,253	17.6%
アメリカ	24,908	12.7%	32,560	14.4%	7,651	30.7%
欧州	4,707	2.4%	6,283	2.8%	1,576	33.5%
海外計	53,728	27.4%	67,210	29.7%	13,481	25.1%
合計	196,126	-	226,319	-	30,192	15.4%

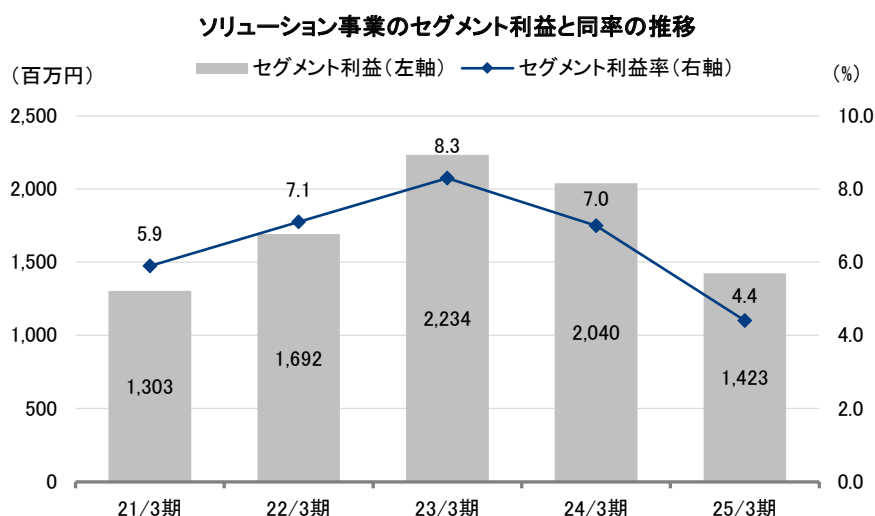
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

(2) ソリューション事業

売上高は 32,423 百万円（前期比 11.7% 増）、セグメント利益は 1,423 百万円（同 30.2% 減）、セグメント利益率は 4.4%（前期は 7.0%）となった。

中国市況などの影響により一部顧客において在庫調整などの動きが見られたものの、主要顧客である自動車関連企業の設備投資需要を取り込んだことで、売上高は堅調に推移した。しかし、セグメント内での売上構成の変化（比較的利益率の高い組込ソリューションの比率低下）により売上総利益が伸び悩んだことに加えて、将来に向けての投資やマーケティング活動などを積極的に実行したことにより営業利益は減益となった。



出所：決算短信よりフィスコ作成

a) 事業別売上高

事業別売上高※は、IT ソリューション・データプラットフォームが 10,345 百万円（前期比 993 百万円増、同 10.6% 増）、組込ソリューションが 13,721 百万円（同 3 百万円減、同 0.0% 減）、FA エンジニアリングが 8,355 百万円（同 2,409 百万円増、同 40.5% 増）となった。

※ 各事業の内容は以下のようになっている。

- ・IT ソリューション：IT 機器販売、アプリ開発、IoT システム開発、セキュリティ対策など。
- ・データプラットフォーム：IoT プラットフォーム及びサービス販売等。
- ・組込ソリューション：産業用コンピュータ開発・製造、機械装置向け組込産業用コンピュータ販売等。
- ・FA エンジニアリング：計測機器・検査装置・FA 機器販売、各種自動化・省力化製造装置の開発・製造・販売等。

事業別では、中国市況の停滞により工作機械向けなどの組込ソリューション領域の売上が伸び悩んだものの、FA エンジニアリングで自動車関連企業の設備投資需要（検査システム関連や開発環境関連など）を取り込み、ソリューション事業全体では増収となった。

萩原電気ホールディングス | 2025 年 6 月 30 日 (月)
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

ソリューション事業 事業別売上高

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
IT ソリューション・データプラットフォーム	9,352	32.2%	10,345	31.9%	993	10.6%
組込ソリューション	13,724	47.3%	13,721	42.3%	-3	-0.0%
FA エンジニアリング	5,946	20.5%	8,355	25.8%	2,409	40.5%
合計	29,023	-	32,423	-	3,399	11.7%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

b) 業種別売上高

業種別売上高では、自動車が 12,782 百万円（同 2,640 百万円増、同 26.0% 増）、FA・産業機器が 13,864 百万円（同 290 百万円減、同 2.0% 減）、その他が 5,776 百万円（同 1,049 百万円増、同 22.2% 増）となった。FA・産業機器は、主に中国市況の影響によって工作機械やマテハンメーカーが停滞したため減収となった。

ソリューション事業 業種別売上高

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
自動車	10,141	34.9%	12,782	39.4%	2,640	26.0%
FA・産業機器	14,154	48.8%	13,864	42.8%	-290	-2.0%
その他	4,727	16.3%	5,776	17.8%	1,049	22.2%
合計	29,023	-	32,423	-	3,399	11.7%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026 年 3 月期は不透明感強いが、前期比 5.4% の営業増益予想

● 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の連結業績は、売上高で 270,000 百万円（前期比 4.4% 増）、営業利益で 7,500 百万円（同 5.4% 増）、経常利益で 6,500 百万円（同 4.7% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益で 4,000 百万円（同 8.1% 増）を見込んでいる。トランプ関税の影響など不透明感はあるが、増収増益を目指す。また、営業外損益には為替変動リスクや金利上昇などの外部要因を織り込んでいる。セグメント別の予想は開示されていないが、両セグメントともに増収増益を計画しているようだ。

今後の見通し

2026 年 3 月期連結業績予想

(単位：百万円)

	25/3 期		26/3 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	258,742	100.0%	270,000	100.0%	11,257	4.4%
営業利益	7,112	2.7%	7,500	2.8%	387	5.4%
経常利益	6,210	2.4%	6,500	2.4%	289	4.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,699	1.4%	4,000	1.5%	300	8.1%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

中長期の成長戦略

**中期経営計画「MNV2026」を推進中、「稼ぐ力」を一段と強化する。
2027 年 3 月期に売上高 3,000 億円、営業利益 110 億円を目指す**

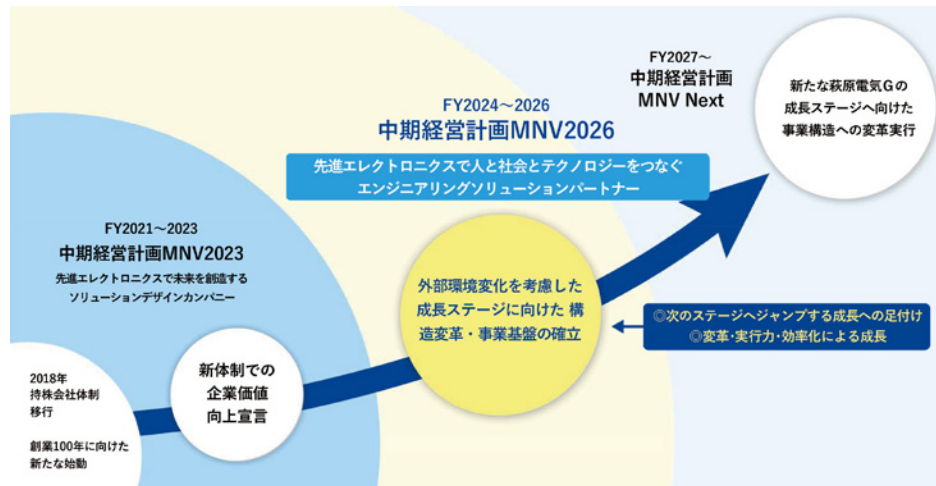
同社は、2022 年 3 月期から 2024 年 3 月期を対象とする中期経営計画「Make New Value 2023 (MNV2023)」を遂行していたが、最終年度の経営目標を 1 年前倒しで達成した。その後 2024 年 4 月に、2027 年 3 月期を最終年度とする新しい中期経営計画「Make New Value 2026 (MNV2026)」を発表した。以下がその概要である。

1. 中期経営計画「MNV2026」の位置付け

同社は「MNV2026」を、「企業価値向上を重視したマネジメントスタイルへの変革を目指すとともに、次なる成長ステージへの進化に向けた準備としての計画」と位置付けている。「MNV2023」が「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」を目指したのに対して、「MNV2026」は「先進エレクトロニクスで人と社会とテクノロジーをつなぐエンジニアリングソリューションパートナー」を目指している。外部環境変化を考慮した成長ステージに向けた構造変革・事業基盤の確立を目的としているが、「MNV2026」が終了した後に来る「次なる成長ステージ＝MNV Next」に向けた基盤づくりとも言える。

中長期の成長戦略

「MNV2026」の位置付け



出所：決算説明会資料より掲載

2. 「MNV2026」の基本骨子

同社は、「MNV2026」の重点方針として「企業価値向上～稼ぐ力の向上～」を掲げている。さらにこれを達成するために、以下のような3つの構造改革と6つの重点戦略を推進する計画だ。

(1) 3つの構造改革

事業構造：ビジネスモデル変革による提供価値の向上
資本生産性：資本生産性を意識したマネジメント改革
人的資本：人的資本活用による従業員パワーの最大化

(2) 6つの重点戦略：変革・実行力・効率化による成長

デバイス事業戦略
ソリューション事業戦略
ビジネスイノベーション戦略
経営管理高度化
人材戦略
ESG 推進

3. 計数目標

事業規模の拡大と新たな収益モデルへの積極投資を行い、2027年3月期に売上高3,000億円、営業利益110億円を目指す。また財務面では、適切な財務レバレッジを効かせた規模拡大と成長投資を加速させ、ROE11%以上を目指す。これを実現するために、配当性向の目安を従来の30%から30～40%に変更し、純資産配当率も勘案したうえで安定配当を行う方針だ。

萩原電気ホールディングス 2025 年 6 月 30 日 (月)
7467 東証プライム市場・名証プレミア市場 <https://www.hagiwara.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

デバイス事業では新商流獲得とインド展開に注力。 ソリューション事業では新たな収益源として DP 事業を育成

4. 施策の進捗状況

(1) デバイス事業：顧客開拓による領域拡大

1) 新商流獲得による事業規模・提案領域の拡充

同社は新たな商流の獲得による基盤事業の規模拡大に加えて、電装品の理解領域が広がることによる提案領域の拡充を狙いとしたサービス領域拡充に向けた人的投資、研究開発投資を活発化させた。2025 年 3 月期における新商流獲得による増収効果は約 170 億円とのことである。

顧客開拓による領域拡大

新商流獲得による事業規模・提案領域の拡充

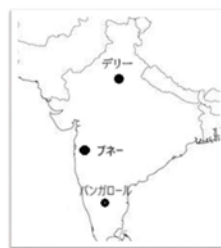
- ・新たな商流の獲得により、基盤事業の規模拡大に加えて、電装品の理解領域が広がることによる提案領域の拡充を狙い。
- ・サービス領域拡充に向けた人的投資、研究開発投資も活発化。



出所：決算説明会資料より掲載

技術営業拠点の増設によるインドビジネス拡大

- ・2024年10月、インド自動車市場に向けた車載システムソリューションの展開を加速させるため、新たに2拠点を開設。
- ・日系企業に加え、インドローカル企業へのビジネス開拓を推進。



デリー、プネーの2拠点を新設し、
インド北部から南部エリアをカバー。



『Electronica India 2024』
に初出展。

2) 技術営業拠点の増設によるインドビジネス拡大

2024 年 10 月、インド自動車市場に向けた車載システムソリューションの展開を加速させるため、新たにデリー、プネーの 2 拠点を開設し、インド北部から南部エリアをカバーした。既存のバンガロールを含めた 3 拠点体制で、日系企業のほか、インドローカル企業へのビジネス開拓を推進している。

(2) ソリューション事業：DP 事業の確立

1) DP 事業立ち上げによる収益構造改革

2024 年 4 月、データを価値化するソリューション提供をビジネスとする DP 事業を立ち上げた。この DP 事業は、例えばプラットフォームソリューションを月額チャージで提供するようなストック型のビジネスモデルであり、現在の事業モデル（組込基板の販売やソフト開発等＝売り切りモデル）とは異なる。今後は、ストックビジネスの拡大や、既存事業とデータ活用技術の融合による、顧客の事業全体の最適化や新たなビジネス創出などに貢献するソリューション構築が可能になり、ソリューション事業の柱として確立したい考えだ。

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

2025 年 6 月 30 日 (月)
<https://www.hagiwara.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

2) ベラダティの子会社化によるシナジー発揮

2024 年 7 月、IoT データプラットフォーム「BellaDati」を展開するベラダティを子会社化し、上記の DP 事業の中核となるデータ基盤を内製化する。顧客対応の迅速化に加え、顧客ベースやブランド力のリソース共有によるシナジー効果の発揮を期待している。

この M&A により、3,000 百万円を支払い、2025 年 3 月期末で 2,643 百万円の「のれん」を無形固定資産に計上。11 年間で償却する予定である。

ベラダティの子会社化

DP事業立ち上げによる収益構造改革

- ・2024年4月、データを価値化するソリューション提供をビジネスとするデータプラットフォーム事業を立ち上げ、ソリューション事業の新たな柱として確立を目指す。
- ・ストックビジネスの拡大や、既存3事業とデータ活用技術の融合による、顧客の事業全体の最適化や新たなビジネス創出などに貢献する新たなソリューション構築が可能に。



出所：決算説明会資料より掲載

ベラダティ社の子会社化によるシナジー発揮

- ・2024年7月、IoTデータプラットフォーム「BellaDati」を持つベラダティ社を子会社化し、データプラットフォーム事業の中核となるデータ基盤を内製化。
- ・内製化による顧客対応の迅速化に加え、顧客ベースやブランド力のリソース共有によるシナジー効果の発揮を期待。



■会社概要

商号	BELLADATI PTE. LTD.
所在地	シンガポール
事業概要	BellaDati IoT Advanced Analytics Framework 製品開発並びに提供
関連会社	BELLADATI s.r.o.(チェコ) Belladati合同会社(日本)

注)2024年7月16日に全株式を取得、2024年9月30日を企業結合日とし、2024年10月～12月の業績を2025年3月期連結に取り込んでおります。

(3) 企業価値向上：収益力の強化

収益力の強化に向けた各事業の戦略策定、実行、モニタリングについて、IT インフラ実装によるデータの見える化と意思決定の迅速化を図った。

デバイス販売においては、新商流が加わったことで車の電装品に関する理解が広がり、提案領域を拡大する。また、卸モデル拡大を活用した付加価値商材の事業機会を発掘することに加え、付加価値拡大に向けた投資を実行することで、付加価値商材が拡大する。

さらに DP 事業の確立に向けた M&A を実行（例：ベラダティ）した。これを含めて、新事業の確立による収益構造変革と顧客拡大を図る。

(4) 企業価値向上：事業リスクの低減

1) 財務施策：資本政策の開示と環境構築

- ・ 中期経営計画にて、「資本生産性を意識したマネジメント改革」を明確化
- ・ 経営管理高度化の環境構築としてグループ全社の経営層向け経営管理システムの運用開始
- ・ 金融環境の変化対応及び資金調達方針について取締役会にて協議
- ・ 取引条件などの改善に向けた取り組み実行

2) 非財務施策

(サステナビリティ経営推進)

- ・ 新マテリアリティの設定
 - 「稼ぐ力の向上（収益構造改革）」
 - 「気候変動を中心とした環境課題への対応」
 - 「人的資本経営によるヒトの力の最大化」
 - 「健全で信頼される企業基盤」
- ・ 気候変動対応の深化
 - Scope1、2 算定拠点範囲をグループ全拠点に拡大
 - Scope3 の算定ロジックの精緻化
 - サプライチェーンへのエンゲージメント活動
- ・ 人的資本経営骨子を策定、人事制度を刷新（2024 年 4 月より運用）
 - KGI：人的資本生産性
 - サブ KGI：人的資本投資／従業員エンゲージメント

(ガバナンス強化)

- ・ 取締役会の多様性確保（2024 年 6 月時点の状況）
 - 女性取締役を 2 名選任
 - 取締役過半数を独立社外取締役で構成
- ・ 政策保有株式の見直し
 - 保有株式の一部縮減
 - 持ち株会からの退会方針決定
 - 2024 年 6 月末時点で 1 社退会、2 社売却済み

(5) 企業価値向上：ステークホルダーエンゲージメント向上

株式市場との対話や情報開示の充実などを通じた成長期待の醸成、ステークホルダーエンゲージメントの向上を目指す。

(投資家との積極的な対話と社内フィードバック)

- ・機関投資家個別面談実績（2025 年 3 月期の実績）

IR46 件、SR10 件

- ・個人投資家との対話活動

IR 展示会出展、株主通信にて株主アンケート実施、ホームページなど問い合わせ対応

- ・対話内容を取締役会において経営陣へフィードバック

IR 四半期ごと、SR 年 1 回

(情報開示の拡充、情報提供の公平性の向上)

- ・英文開示範囲の拡充：短信サマリー、適時開示、決算説明会資料

- ・自社サイト及びブログにて質疑応答を含む決算説明会スクリプト公開

- ・レポート発行：フィスコ（日本語版）及びウォールデンリサーチジャパン（日英語版）

(PR 活動及び CSR 活動の活発化によるコーポレートブランドの向上)

- ・PR プレス発信増加とプラットフォーム活用による情報配信強化

- ・新聞及び専門誌などへの記事及び広告掲載

- ・地域貢献

地元スポーツチームとのパートナー契約

大学研究室との共同研究やアカデミック講座開催

小中高生向け会社訪問イベント

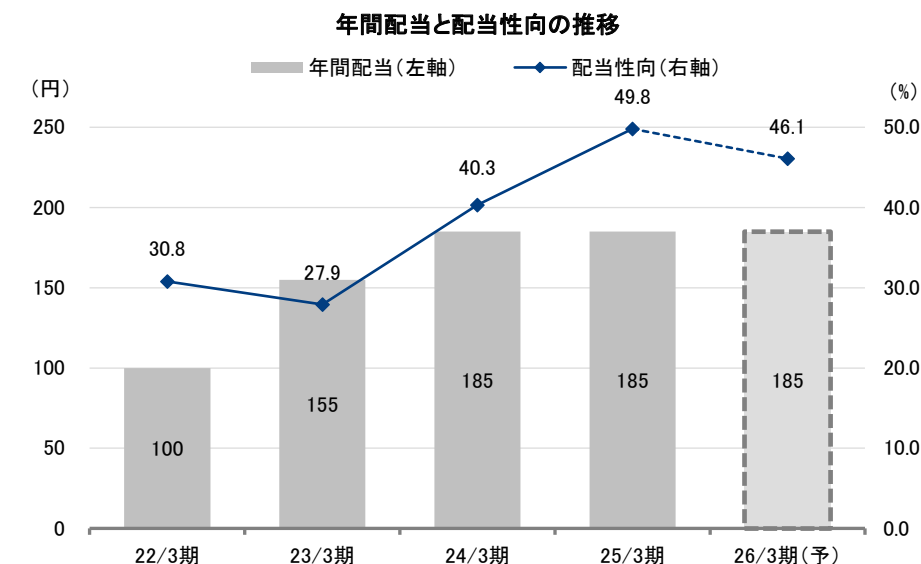
萩原電気ホールディングス
7467 東証プライム市場・名証プレミア市場

2025 年 6 月 30 日 (月)
<https://www.hagiwara.co.jp/ir/>

株主還元策

2026 年 3 月期も年間配当 185 円（配当性向 46.1%）を予定

同社は株主還元策として配当を実施している。2024 年 3 月期時点の配当の基本方針としては、配当性向 30% を目途とし、安定配当をベースに業績に応じた利益配当を行うこととしており、この方針に基づき、年間配当は 2022 年 3 月期が 100 円（配当性向 30.8%）、2023 年 3 月期が 155 円（同 27.9%）、2024 年 3 月期が記念配当 10 円を加え 185 円（同 40.3%）と増配を続けてきた。2025 年 3 月期からは、「MNV2026」の計数目標に従い、配当性向の目安を 30 ～ 40% に変更し、安定配当をベースに業績に応じた利益配当を行うとしたが、この方針に基づき前期と同額の年間 185 円（同 49.8%）を行った。進行中の 2026 年 3 月期は年間 185 円配当（同 46.1%）を予定している。



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