

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・名証プレミア市場

企業情報はこちら >>>

2026年1月13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>

萩原電気ホールディングス | 2026年1月13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/>

目次

■要約	01
1. 2026年3月期中間期の業績	01
2. 2026年3月期の業績予想	01
3. 佐鳥電機との経営統合を発表： 新会社「MIRAINIホールディングス」として新たなスタート	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. 2026年3月期中間期の業績概要	06
2. 2026年3月期中間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. 佐鳥電機との経営統合について	13
2. 企業価値向上の取り組みについて	17
■株主還元策	19

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 | 2026年1月13日(火)
<https://www.hagiwara.co.jp/ir/>

■ 要約

佐鳥電機と経営統合し、2026年4月から新会社でスタート

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特にデータプラットフォーム領域（DP事業）を活用した他事業を含めた提供価値の拡大を目指している。2025年7月28日に佐鳥電機<7420>との経営統合を発表し、2026年4月1日からは共同持株会社MIRAINI（ミライニ）ホールディングス（株）として新たなスタートを切る。

1. 2026年3月期中間期の業績

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高が126,940百万円（前年同期比3.7%減）、営業利益が2,413百万円（同35.3%減）、経常利益が1,973百万円（同38.5%減）、親会社株主に帰属する中間純利益が1,032百万円（同50.1%減）となった。損益面では、為替の影響や商流変更に伴う在庫評価減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。なお、営業減益は当初から予想されていた範囲内で、2025年8月8日に公表した予想数値を上回った。セグメント別では、デバイス事業が自動車関連顧客の生産調整の影響を受け減収となり、在庫調整や為替の影響、商流変更に伴う在庫評価減等によりセグメント利益は減益となった。ソリューション事業は、業務効率化ニーズや研究開発・設備投資需要を取り込み増収・増益となった。

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6,900百万円（同3.0%減）、経常利益が5,900百万円（同5.0%減）、親会社株主に帰属する当期純利益が3,600百万円（同2.7%減）を見込んでおり、8月に修正した予想値を変更していない。下期回復の予想となっているが、これは同社商品が多く納入される新車種が立ち上がること、ソリューション領域の顧客需要が回復すること、M&A子会社の寄与が見込めることなどによる。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。年間配当金については、年間185円（中間期末90円、期末95円）を予想している。

萩原電気ホールディングス | 2026年1月13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/>

要約

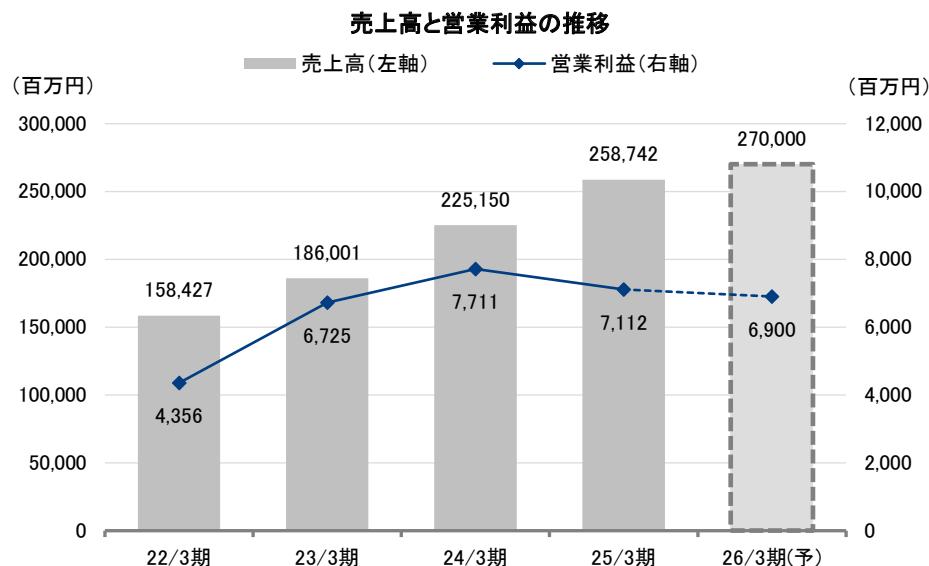
3. 佐鳥電機との経営統合を発表：新会社「MIRAINIホールディングス」として新たなスタート

同社は、同じNEC系の半導体商社である佐鳥電機との経営統合を発表した。両社は、共同株式移転によってMIRAINIホールディングスを新設し経営統合する。移転比率は、佐鳥電機1.02、同社2で、2026年4月1日から新会社としてスタートする。経営統合するメリット(シナジー)として、「取扱商品・顧客基盤の拡大による事業規模の拡大」「付加価値の高いソリューションの提供」「グローバル展開の加速」「業務効率化による生産性向上」「経営基盤の強化」を挙げている。

また同社は、2027年3月期を最終年度とする中期経営計画「Make New Value 2026 (MNV2026)」を推進している。現時点ではこの計画を順々と進めしていくが、2027年3月期以降は、MIRAINIホールディングスとしての計画を発表する予定だ。

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
- 2026年3月期上半期は35.3%の営業減益だが通期では3.0%の減益予想
- 佐鳥電機と経営統合し2026年4月以降はMIRAINIホールディングスとしてスタート



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・名証プレミア市場 | 2026年1月13日(火)
<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（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市場に移行しているが、2026年4月以降はMIRAINIホールディングスとして両市場に上場される予定だ。

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
2024年 7月	佐鳥電機（株）との経営統合を発表

出所：同社ホームページよりFISCO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 | 2026年1月13日(火)
<https://www.hagiwara.co.jp/ir/>

事業概要

近年では製造業向けのソリューション事業にも注力中

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（2026年3月期中間期売上比87.4%）

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、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12.6%）

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BELLADATI PTE. LTD.（以下、ベラダティ）をグループに加えている。

萩原電気ホールディングス | 2026年1月13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/>

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・情報プロダクトの開発、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 | 2026年1月13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

2026年3月期中間期は前年同期比35.3%の営業減益も想定内

1. 2026年3月期中間期の業績概要

(1) 損益状況

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高が126,940百万円(前年同期比3.7%減)、営業利益が2,413百万円(同35.3%減)、経常利益が1,973百万円(同38.5%減)、親会社株主に帰属する中間純利益が1,032百万円(同50.1%減)となった。

売上高は、デバイス事業で主要顧客である自動車関連顧客の生産調整(特に第1四半期)の影響を受け減収となったが、これは期初から予想されていたことなので特段の驚きはない。ソリューション事業は設備投資需要を取り込み増収となった。

損益面では、売上総利益率が前期の8.0%から7.8%へ低下したが、これは主に為替の影響や商流変更に伴う在庫評価減による。この結果、売上総利益額は9,952百万円(同5.3%減)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11.1%増となり、営業利益は大幅減益となった。営業減益となったが、当初から予想されていた範囲内であり、2025年8月8日に公表した予想数値を上回った。

2026年3月期中間期連結業績

(単位：百万円)

	25/3期中間期		26/3期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	131,780	100.0%	126,940	100.0%	-4,840	-3.7%
売上総利益	10,513	8.0%	9,952	7.8%	-561	-5.3%
販管費	6,784	5.1%	7,538	5.9%	754	11.1%
営業利益	3,728	2.8%	2,413	1.9%	-1,315	-35.3%
経常利益	3,209	2.4%	1,973	1.6%	-1,236	-38.5%
親会社株主に帰属する 中間純利益	2,066	1.6%	1,032	0.8%	-1,034	-50.1%

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・名証プレミア市場

2026年1月13日(火)
<https://www.hagiwara.co.jp/ir/>

業績動向

財務基盤は安定、現金及び預金は139億円と豊富。成長投資を積極化

(2) 財務状況

2026年3月期中間期末の流動資産は118,555百万円(前期末比231百万円増)となったが、主に現金及び預金の增加376百万円、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1,269百万円、棚卸資産の増加456百万円などによる。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12,068百万円(同230百万円増)となったが、有形固定資産の増加146百万円、無形固定資産の減少113百万円、投資その他の資産の増加196百万円などによる。無形固定資産(3,556百万円)のうち、「のれん」が2,462百万円と大部分を占めているが、これはベラダティの子会社化によるものだ。これらの結果、資産合計は130,623百万円(同461百万円増)となった。

一方で、負債合計は77,862百万円(前期末比678百万円増)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2,384百万円、短期借入金(1年内返済予定の長期借入金を含む)の増加7,933百万円、固定負債のうち、長期借入金の減少2,463百万円などによる。純資産合計は52,761百万円(同216百万円減)となったが、配当金支払いに伴う利益剰余金の減少95百万円、為替換算調整勘定の減少189百万円などによる。この結果、2026年3月期中間期末の自己資本比率は38.8%(前期末は39.0%)となった。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	25/3期末	26/3期中間期末	前期末比
現金及び預金	13,534	13,910	376
受取手形、売掛金及び契約資産(電子記録債権を含む)	47,544	48,813	1,269
棚卸資産	51,152	51,608	456
流動資産計	118,323	118,555	231
有形固定資産	4,649	4,795	146
無形固定資産	3,669	3,556	-113
(内、のれん)	2,643	2,462	-181
投資その他資産	3,519	3,715	196
固定資産計	11,837	12,068	230
資産合計	130,161	130,623	461
支払手形及び買掛金(電子記録債務を含む)	23,562	21,178	-2,384
短期借入金(1年内返済予定の長期借入金を含む)	14,733	22,666	7,933
流動負債計	47,795	50,685	2,889
社債	10,000	10,000	0
長期借入金	18,665	16,202	-2,463
固定負債計	29,387	27,176	-2,211
負債合計	77,183	77,862	678
利益剰余金	36,074	35,979	-95
為替換算調整勘定	1,725	1,536	-189
純資産合計	52,978	52,761	-216

出所：決算短信よりFISCO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 | **2026年1月13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

(3) キャッシュ・フローの状況

2026年3月期中間期の営業活動によるキャッシュ・フローは2,957百万円の支出となった。主な収入科目は、税金等調整前中間期純利益の計上1,982百万円、減価償却費の計上238百万円などで、主な支出科目は、売上債権の増加1,732百万円、棚卸資産の増加451百万円、仕入債務の減少1,643百万円などである。

投資活動によるキャッシュ・フローは、653百万円の支出となったが、主に有形固定資産の取得による支出303百万円、無形固定資産の取得による支出140百万円による。財務活動によるキャッシュ・フローは4,862百万円の収入となったが、主な収入科目は長短借入金の増加5,925百万円などで、主な支出科目は配当金の支払額946百万円などである。この結果、現金及び現金同等物は1,048百万円の増加となり、2026年3月期中間期末残高は13,910百万円となった。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	25/3期中間期	26/3期中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー	-8,761	-2,957
税金等調整前中間純利益	3,220	1,982
減価償却費	199	238
売上債権の増減額(-は増加)	-265	-1,732
棚卸資産の増減額(-は増加)	-11,719	-451
仕入債務の増減額(-は減少)	2,004	-1,643
投資活動によるキャッシュ・フロー	-3,408	-653
有形固定資産の取得による支出	-85	-303
無形固定資産の取得による支出	-117	-140
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	10,763	4,862
長短借入金の増加(ネット)	11,765	5,925
配当金の支払額	-900	-946
現金及び現金同等物の増減額(-は減少)	-991	1,048
現金及び現金同等物の中間期末残高	13,530	13,910

出所：決算短信よりFISCO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 | 2026年1月13日(火)
<https://www.hagiwara.co.jp/ir/>

業績動向

デバイス事業は減収減益、ソリューション事業は増収増益

2. 2026年3月期中間期のセグメント別状況

2026年3月期中間期のセグメント別業績

(単位：百万円)

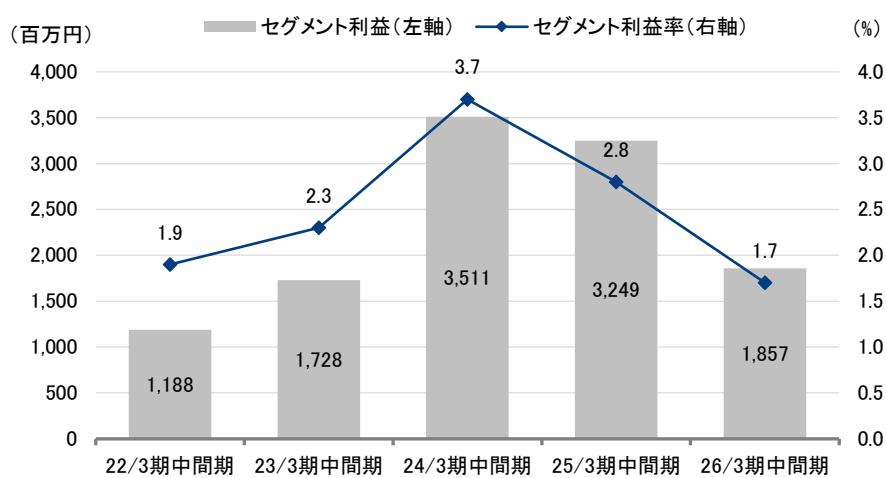
	25/3期中間期		26/3期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	131,780	100.0%	126,940	100.0%	-4,840	-3.7%
デバイス事業	116,732	88.6%	110,931	87.4%	-5,801	-5.0%
ソリューション事業	15,048	11.4%	16,009	12.6%	961	6.4%
セグメント利益	3,728	2.8%	2,413	1.9%	-1,315	-35.3%
デバイス事業	3,249	2.8%	1,857	1.7%	-1,392	-42.8%
ソリューション事業	478	3.2%	556	3.5%	78	16.2%

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110,931百万円（前年同期比5.0%減）、セグメント利益は1,857百万円（同42.8%減）、セグメント利益率は1.7%（前年同期は2.8%）となった。売上高は、米国関税の影響による自動車関連顧客の生産台数調整の影響があったことから減収となったが、当初から想定されていたことであり、ほぼ計画どおり着地した。利益面では、為替の影響や商流変更にともなう在庫評価減の増加などで売上総利益が減少したことに加えて、将来に対する投資、費用増などによりセグメント利益は大幅減益となった。但し、これも期初から予想されていた範囲内であり、懸念される結果ではない。

デバイス事業セグメント利益と同利益率の推移



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 | 2026年1月13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

a) 得意先別売上高

得意先別売上高では、デンソー向け47,105百万円(前年同期比4,203百万円減、同8.2%減)、東海理化<6995>向け2,439百万円(同315百万円減、同11.5%減)、その他26,280百万円(同3,126百万円減、同10.6%減)、海外拠点得意先35,108百万円(同1,844百万円増、同5.5%増)となった。

製品変更や商流変更に伴う在庫調整により、国内の半導体・電子部品需要が一時的に減速したものの、海外需要は堅調に推移した。

デバイス事業 得意先別売上高

(単位：百万円)

	25/3期中間期		26/3期中間期		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
デンソー	51,308	44.0%	47,105	42.5%	-4,203	-8.2%
東海理化	2,754	2.4%	2,439	2.2%	-315	-11.5%
その他	29,406	25.2%	26,280	23.7%	-3,126	-10.6%
海外拠点得意先*	33,264	28.5%	35,108	31.6%	1,844	5.5%
合計	116,732	-	110,931	-	-5,800	-5.0%

* 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75,823百万円(前年同期比7,645百万円減、同9.2%減)、アジア14,992百万円(同1,558百万円増、同11.6%増)、アメリカ16,571百万円(同195百万円減、同1.2%減)、欧州3,544百万円(同481百万円増、同15.7%増)となった。この結果、海外売上高は35,108百万円(同1,844百万円増、同5.5%増)となった。国内は低調であったが、為替が円高に進行しつつもアジア圏を中心に海外売上高は好調に推移した。

* エリア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、2026年3月期より従来の12月から3月へ変更。なお、2025年3月期中間期の当該拠点の業績期間は2024年1月～2024年6月。

デバイス事業 エリア別売上高

(単位：百万円)

	25/3期中間期		26/3期中間期		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
日本	83,468	71.5%	75,823	68.4%	-7,645	-9.2%
アジア	13,434	11.5%	14,992	13.5%	1,558	11.6%
アメリカ	16,766	14.4%	16,571	14.9%	-195	-1.2%
欧州	3,062	2.6%	3,544	3.2%	481	15.7%
海外計	33,264	28.5%	35,108	31.6%	1,844	5.5%
合計	116,732	-	110,931	-	-5,800	-5.0%

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 | 2026年1月13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/>

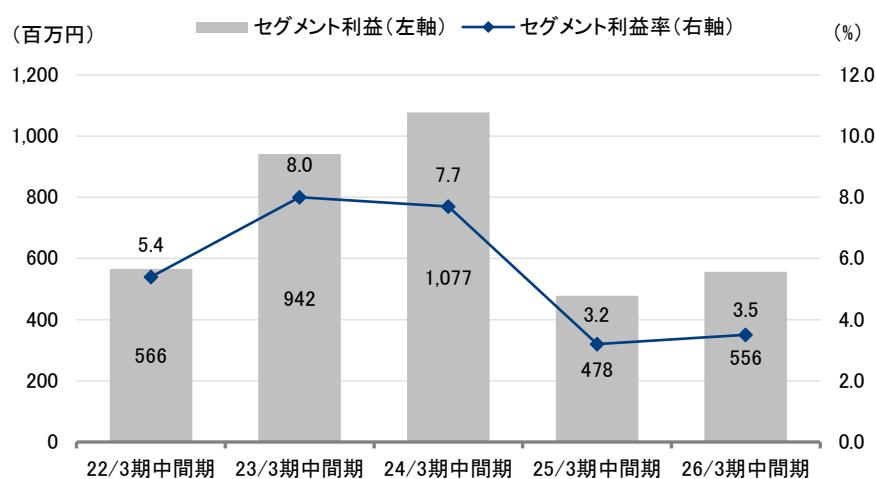
業績動向

(2) ソリューション事業

売上高は16,009百万円(前年同期比6.4%増)、セグメント利益は556百万円(同16.2%増)、セグメント利益率は3.5%(前年同期は3.2%)となった。

業務効率化ニーズや設備投資需要を取り込んだことに加えて、M&Aなどを通じたシナジー効果により売上高は増加した。利益面では、体制強化や先行投資による費用増加があったものの、売上総利益の増加が上回り、セグメント利益は増益となった。

ソリューション事業セグメント利益と同利益率の推移



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5,080百万円(前年同期比175百万円増、同3.6%増)、組込ソリューションが6,676百万円(同271百万円減、同3.9%減)、FAソリューションが4,251百万円(同1,057百万円増、同33.1%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プラットフォーム基盤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ソリューション：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、ITソリューション・データプラットフォーム領域は、2025年3月期中間期におけるWindows10入れ替えに伴う特需の反動減があったが、ベラダティの売上寄与などで前年同期比でプラスとなった。設備投資需要を取り込んだことで、FAソリューションも大きく伸びたが、組込ソリューションは顧客の在庫調整の影響で伸び悩んだ。

萩原電気ホールディングス
7467 東証プライム市場・名証プレミア市場 | 2026年1月13日(火)
<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)

	25/3期中間期		26/3期中間期		前年同期比	
	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	4,905	32.6%	5,080	31.7%	175	3.6%
組込ソリューション	6,948	46.2%	6,676	41.7%	-271	-3.9%
FAソリューション	3,194	21.2%	4,251	26.6%	1,057	33.1%
合計	15,048	-	16,009	-	961	6.4%

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6,286百万円(同969百万円増、同18.2%増)、FA・産業機器が7,056百万円(同194百万円増、同2.8%増)、その他が2,665百万円(同203百万円減、同7.1%減)となった。自動車向けは、電動化投資が堅調に推移した。FA・産業機器は、製造業の業務効率化ニーズも取り込んだことから増収となつた。その他は顧客の在庫調整の影響で減収となつた。

ソリューション事業 業種別売上高

(単位：百万円)

	25/3期中間期		26/3期中間期		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
自動車	5,316	35.3%	6,286	39.3%	969	18.2%
FA・産業機器	6,862	45.6%	7,056	44.1%	194	2.8%
その他	2,868	19.1%	2,665	16.7%	-203	-7.1%
合計	15,048	-	16,009	-	961	6.4%

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月期は営業減益予想、経営統合費用6億円を見込む

● 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6,900百万円(同3.0%減)、経常利益で5,900百万円(同5.0%減)、親会社株主に帰属する当期純利益で3,600百万円(同2.7%減)を見込んでおり、2025年8月に下方修正した予想値と変更していない。下方修正された主要因は、佐鳥電機との経営統合に伴う費用600百万円を見込んでいるため、実質では期初予想(営業利益5.4%増)と変わっていない。

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 | 2026年1月13日(火)
<https://www.hagiwara.co.jp/ir/>

今後の見通し

通期業績は、下半期に大きく改善する予想となっているが、これは同社商品が新規採用される車種の生産開始時期やM&Aなどを通じたシナジー効果により売上が段階的に増加することを鑑みて、期初から下期偏重を見込んでいたことによるもので、現時点でもこの見通しに変更はない。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。為替レート(ドル)は147.0円で、期初予想を据え置いた。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実質で增收増益を計画しているようだ。

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%	11,258	4.4%
営業利益	7,112	2.7%	6,900	2.6%	-212	-3.0%
経常利益	6,210	2.4%	5,900	2.2%	-310	-5.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,699	1.4%	3,600	1.3%	-99	-2.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

佐鳥電機と経営統合は顧客や地域の重複少なく、グローバル展開を加速する

1. 佐鳥電機との経営統合について

(1) 経営統合の概要

同社は、2026年4月1日から佐鳥電機と経営統合することを発表したが、以下はその概要と主旨である。

統合は、佐鳥電機及び同社を株式移転完全子会社、新設する共同持株会社MIRAINIホールディングスを株式移転設立完全親会社とする共同株式移転により経営統合する。移転比率は、過去の株価をベースに佐鳥電機1.02、同社2という比率となっており、佐鳥電機の普通株式1株に対して、MIRAINIホールディングスの普通株式1.02株を交付、同社の普通株式1株に対して、MIRAINIホールディングスの普通株式2株を交付する。

この経営統合は、既にそれぞれの会社の臨時株主総会(2025年12月11日)で承認されており、株式の取扱いについては以下の予定である。

2026年3月27日(予定)：東京証券取引所及び名古屋証券取引所での最終売買日

2026年3月30日(予定)：東京証券取引所及び名古屋証券取引所上場廃止日

2026年4月1日(予定)：経営統合の効力発生日(MIRAINIホールディングスの新規上場日)

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 | 2026年1月13日(火)
<https://www.hagiwara.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

共同持株会社の概要

名称	• MIRAINIホールディングス株式会社 (英名:MIRAINI HOLDINGS CO., LTD.)
本社(本店)所在地	• 名古屋・東京の二本社制といたします ✓ 東京都港区芝一丁目14番10号(本店登記) ✓ 愛知県名古屋市東区東桜二丁目2番1号
代表者及び役員の就任予定	<ul style="list-style-type: none"> • 代表取締役社長:木村 守孝 • 代表取締役副社長:佐鳥 浩之 • 取締役:水越 成彦 • 取締役:副島 剛 • 取締役:小山 琢磨 • 取締役:土屋 俊司 • 社外取締役:田口 晶弘 • 社外取締役:岡本 伸一 • 社外取締役:林 恭子 • 取締役(常勤監査等委員):井上 典昭 • 社外取締役(監査等委員):坂田 誠二 • 社外取締役(監査等委員):櫻本 幸子 • 社外取締役(監査等委員):雪丸 晓子
事業内容	• 傘下子会社及びグループの経営管理並びにこれに付帯又は関連する業務
資本金	• 100億円
決算期	• 3月31日
純資産	• 現時点では確定しておりません
総資産	• 現時点では確定しておりません
機関設計	• 監査等委員会設置会社
会計監査人	• 有限責任あづさ監査法人
株主名簿管理人	• 三井住友信託銀行株式会社

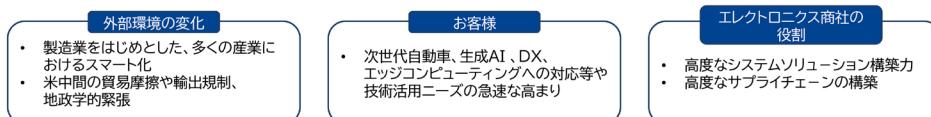
出所: 決算説明会資料より掲載

(2) 経営統合の目的と背景

事業環境としては、製造業を中心にデジタル化が進展しソフトウェアの重要度が増すなど、顧客ニーズが大きく変化している。こうした中で、エレクトロニクス商社の役割も変化しており、業界では企業再編が進んでいるのも事実だ。このような事業環境の中で、佐鳥電機は、製造業の幅広い顧客層を有しており、海外ではインドを中心とした幅広い事業ネットワークを構築している。一方で同社は、モビリティのエレクトロニクス化を捉えた提案力・サポート力を強みに、M&Aを通じて事業領域を拡大し、ソリューション志向を高めてきた。今般、この両社の強みを組み合わせ、経営資源を集中することで、多くの事業シナジーを発揮できると考えたことが今回の経営統合の背景だ。また両社の顧客基盤にほとんど重複がなく、クロスセルによる面的な広がりが期待できることも背景になっている。

経営統合の目的と背景

両社を取り巻く事業環境



インド・アジアを中心とした、多くの産業におけるスマート化
豊富な製品ラインナップを保有
製造業(FA・IT)・社会インフラなど幅広い顧客層



モビリティ領域への深い理解・実績
“技術系商社”としての高い提案・サポート力
デバイスからデータ活用までの、幅広いソリューション

経営統合へ

両社の経営資源を集中し、強みを生かすることで事業規模を拡大し、

お客様及び仕入先双方に対し従来以上の付加価値を提供するため、対等の精神に基づき相互に協力することで経営統合を目指します

出所: 決算説明会資料より掲載

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 | 2026年1月13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/>

中長期の成長戦略

(3) 統合シナジー

同社では、統合による事業シナジーとして主に下記の5項目を挙げている。

a) 取扱商品・顧客基盤の拡大による事業規模の拡大

- 両社が有する国内外の幅広い製品ラインナップ及び多様な顧客基盤を活用し、相互の強みを生かしたクロスセルを推進する。

b) 付加価値の高いソリューションの提供

- 両社の技術力・開発リソースを融合し、加えて開発パートナーとの連携を強化することで、より高度なシステムソリューションの構築力を高める。
- 顧客の多様化・高度化する課題解決に向けた提案力を一層強化する。

c) グローバル展開の加速

- 成長著しいインド市場などのアジア地域及びその他の海外市場において、両社のネットワークとノウハウを生かしたグローバル展開を加速する。

d) 業務効率化による生産性向上

- ITや物流インフラ等の基幹機能をはじめ、国内外拠点・管理機能等の最適化を通じて、グループ全体の業務効率化と経営基盤の強化を推進する。
- より迅速かつ柔軟な経営判断と生産性の向上を実現する。

e) 経営基盤の強化

- 両社の組織力・人財・ノウハウを有機的に融合させることで、従業員一人ひとりの能力を最大限に発揮できる環境を整え、活力ある組織づくりを目指す。
- 両社の財務基盤のさらなる強化により、インオーガニックな成長を含めた投資を加速する。
- 強固な経営基盤の構築により、変化の激しい市場環境においても、長い将来にわたり、揺るがない事業体へ変化する。

両社の特徴は、商材と顧客基盤にほとんど重複がない点だ。以前から両社ともNECの販売特約店としてのつながりがあり、企業文化の親和性や各階層で交流があるうえに、それぞれ異なる領域で成長してきたため、顧客基盤の重複が殆どない。商材についても重複が少ない。このため同社では、クロスセルやアップセルの可能性が高いと考えている。またグローバル展開では、同社もインド市場の開拓に取り組んでいるが、佐鳥電機では既に同社を上回る売上規模を持っており、物流ネットワークも構築している。これらを両社で活用することで、スピード感のあるグローバル展開が可能になる。

萩原電気ホールディングス | 2026年1月13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/>

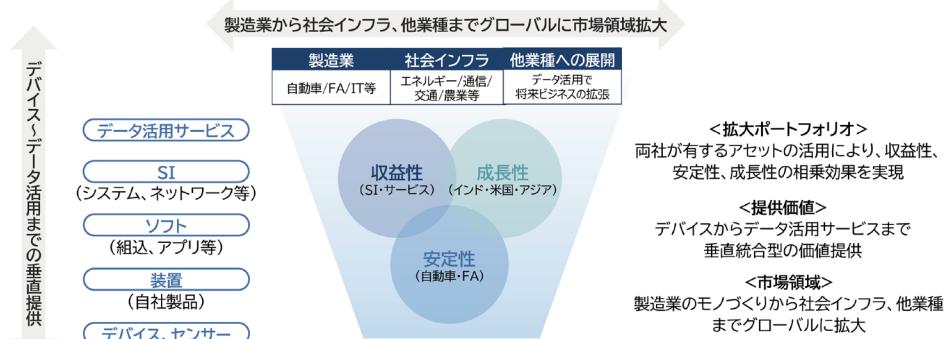
中長期の成長戦略

(4) 事業シナジー創出の基本フレーム

今回の統合の目指す姿として、「新たな価値づくりに挑戦するグローバルソリューションパートナー」を掲げている。デバイスからデータ活用までのソリューション拡充と市場領域の拡大により、価値提供の範囲を面的に広げ、事業ポートフォリオを「収益性」「成長性」「安定性」の観点から戦略的に構築・最適化することで、グループ全体の企業価値向上を目指す。

どのように事業シナジーを創出していくのかについて同社は次のように説明する。両社ともデバイスやセンサーが強みであることに加え、自社製品やシステムインテグレーション、データ活用サービスなどを組み合わせて、付加価値を高めている。さらに水平方向では、同社はモビリティ分野を中心に展開しているが、佐鳥電機はFAやIT分野に幅広い顧客基盤を持っているので、クロスセルやデータ活用ニーズは業種問わずニーズがあることから他業種への展開が狙えると考えている。同社が目指す姿は、両社の強みを融合し、新しい価値を生み出すことであり、そのための考え方として、垂直方向でソリューションの品揃えを強化し、提供価値を高める。そして、それを水平方向の市場に展開することで、面的な広がりを持たせるという戦略を描いている。面的な広がりを目指す中で、収益性・成長性・安定性という観点を組み込み、事業ポートフォリオを最適化することで、両社のシナジーを最大限に発揮する方針だ。

事業シナジー創出の基本フレーム



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 | 2026年1月13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/>

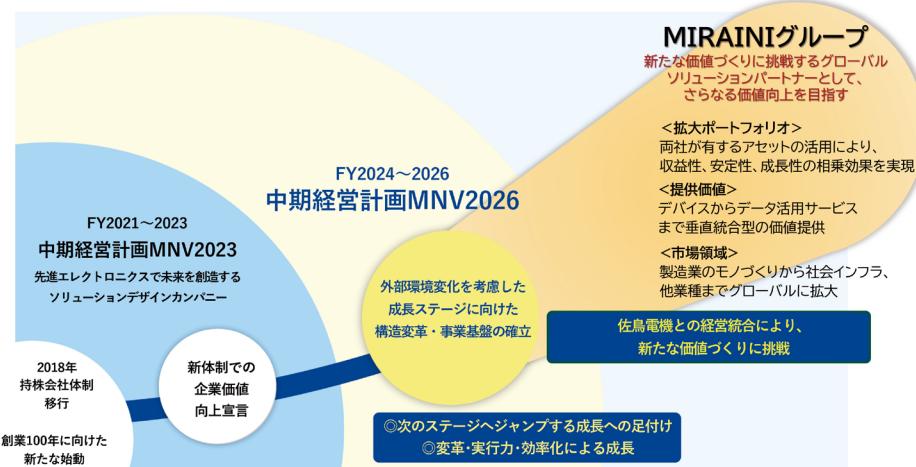
中長期の成長戦略

(5) 企業価値向上における位置付け

同社は、2027年3月期を最終年度とする中期経営計画「Make New Value 2026 (MNV2026)」を推進しているが、現時点でのこの計画に変更はなく、2026年3月期が終了するまではこの計画を諱々と進めていく予定だ。その後、MIRAINIホールディングスとしての新たな計画を発表する予定だが、時期や目標値等は未定である。

今回の統合により、目指すのは単なる規模拡大ではなく、統合シナジーを生かした事業成長と収益性向上によって、次のステージへ進むことだ。同社は、「新たな価値づくりに挑戦するグローバルソリューションパートナーとして、さらなる価値向上を目指す」と述べている。

企業価値向上における位置付け



出所：決算説明会資料より掲載

企業価値向上の取り組みを継続

2. 企業価値向上の取り組みについて

同社では、上記の佐島電機との経営統合とは別に、単体での企業価値向上に向けた取り組みを推進しているが、以下はそれに関する主なトピックスだ。

(1) 資本コストの見直し

まず、資本コストに関する考え方だが、今回、外部環境の変化や、機関投資家との対話を踏まえ、株主資本コストを7～9%に見直した。加えて、今回の企業統合を見据え、同社としてもソリューション志向をさらに強める必要があるとの課題認識を明確化した。資本効率を意識した経営判断に加え、事業ポートフォリオの質を高め、顧客価値創造に直結するソリューション型ビジネスへのシフトを加速することで、企業価値の持続的な向上を目指す方針だ。

萩原電気ホールディングス | 2026年1月13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/>

中長期の成長戦略

(2) 役員報酬制度改定

基本方針として、経営方針に掲げる構造改革・重要経営指標の達成及び中長期的な企業価値向上を動機づけるため、以下の狙いに基づき役員報酬制度を改定・運用している。財務面だけでなく、サステナビリティや人的資本など、企業価値向上に直結する領域への取り組みを促進し、経営陣のインセンティブをより長期的な視点に合わせた形となっている。

a) 中期経営計画の達成に重要な経営指標の達成

- ・株主に還元される利益向上、個人のパフォーマンス向上に向けて、財務指標・個人目標の達成度を基に業績連動報酬(賞与)の支給額を決定する。

b) 中長期的な企業価値向上に向けた期待役割発揮への動機づけ

- ・全社業績・さらなる役割発揮の動機づけに向けて、執行役員制度における役割・責任の大きさに基づき、報酬水準・変動比率を設定する。

c) ステークホルダーへの利害共有性・説明性の向上

- ・企業価値向上に向けて、人的資本経営の推進といった非財務的な取り組み及び各取締役のミッションに基づく定性的な取り組みを評価する。
- ・株主とのさらなる利害共有性の向上に向けて、取締役(監査等委員及び社外取締役を除く)に対して譲渡制限付株式報酬を付与する。

(3) 人的資本経営の実行モニタリング

同社では、人的資本経営の重要性を強く認識しており、主要なKGIを設定し、定量的なモニタリング体制を構築している。これにより、人材の活躍度やスキル向上を経営課題として明確に位置付け、持続的な成長を支える基盤を強化していく方針だ。佐鳥電機との経営統合を予定している中ではあるが、資本コストに関する課題認識や、企業価値を高める役員インセンティブの考え方、そして人的資本経営の重要性といった要素は、重要なエッセンスとして新たなグループの枠組みの中でプラスアップを図っていく方針だ。

特に、以下の重点戦略に積極的に取り組む。

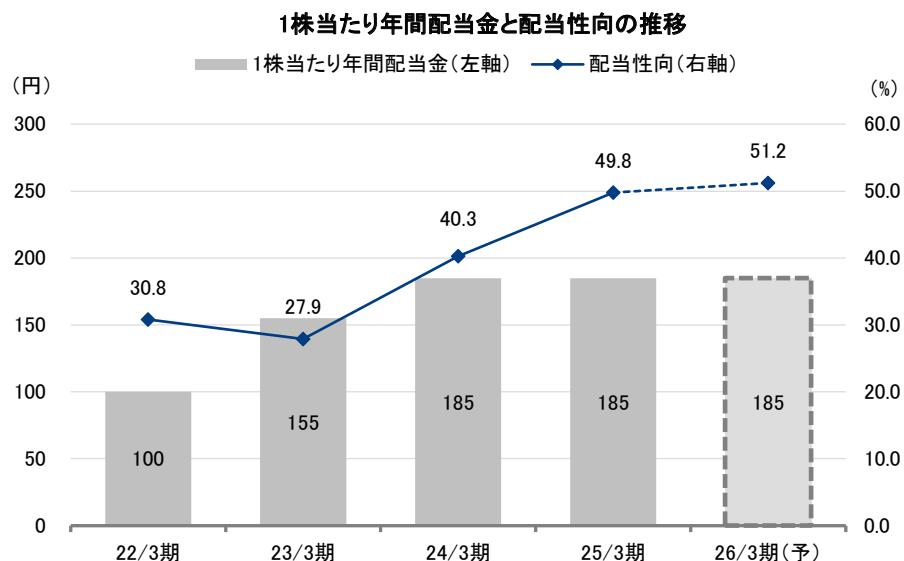
「タレントマネジメント」により従業員の自律的なキャリア形成と人材育成を促進し、「DFI(ダイバーシティ・フェアネス・インクルージョン)」を通じた公正・公平でニーズに適した各種機会の提供、多様な視点や知見の融合等による共感・共創、ひいてはイノベーションを促進していく。また、従業員自らが状況に応じた働き方を選べる「ABW(アクティビティ・ベースド・ワーキング)」を推進し、イノベーションに挑戦する企業基盤となる「健康経営」と「コンプライアンス」の強化に取り組む。

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 | 2026年1月13日(火)
<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51.2%)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%を目指し、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、年間配当金は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。この方針に基づき2025年3月期は2024年3月期と同額の年間185円(同49.8%)を行った。進行中の2026年3月期も現時点では年間185円配当(同51.2%)を予定している。



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレーマー）

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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はありません。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、使用的結果として、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