

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 1 部・名証 1 部

企業情報はこちら >>>

2021 年 6 月 30 日 (水)

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. 2021 年 3 月期連結業績（実績）	01
2. 2022 年 3 月期連結業績（予想）	01
3. 新中期経営計画	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	06
1. 2021 年 3 月期の連結業績概要	06
2. 2021 年 3 月期のセグメント別状況	08
■ 今後の見通し	11
● 2022 年 3 月期の業績見通し	11
■ 中長期の成長戦略	12
1. 経営ビジョンと経営方針	12
2. 重点戦略	13
3. 数値目標	17
■ 株主還元策	18
■ 追補（用語集）	19

萩原電気ホールディングス
7467 東証 1 部・名証 1 部

2021 年 6 月 30 日 (水)
<https://www.hagiwara.co.jp/ir/index.html>

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。
新中期経営計画では 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. 2021 年 3 月期連結業績（実績）

2021 年 3 月期の連結業績は、売上高が 127,830 百万円（前期比 0.3% 減）、営業利益が 3,468 百万円（同 16.9% 減）、経常利益が 3,556 百万円（同 13.1% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益が 2,314 百万円（同 14.8% 減）となった。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響により第 1 四半期の業績が大きく落ち込んだ。第 2 四半期以降は回復に向かい、下期は前年同期レベルまで回復したものの、第 1 四半期の落ち込みを取り戻すまでには至らず、通期では減益となった。セグメント別では、デバイス事業は増収ながら減益、ソリューション事業は減収減益となった。営業減益となったが、コロナ禍の影響を受けながらも健闘した結果と言えるだろう。

2. 2022 年 3 月期連結業績（予想）

2022 年 3 月期の連結業績は、売上高で 150,000 百万円（前期比 17.3% 増）、営業利益で 3,600 百万円（同 3.8% 増）、経常利益で 3,580 百万円（同 0.7% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益で 2,320 百万円（同 0.2% 増）を見込んでいる。積極的な拡販活動により 2 ケタ増収予想も、利益面では 3.8% 営業増益と堅めの予想となっている。これは、コロナ禍の影響により依然として先行き不透明な状況が続くと予想されること、主要顧客の設備投資や情報化投資の回復に期待がかかる一方で半導体や原材料の世界的な供給不足をリスク要因として抱えていることなどによる。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。

3. 新中期経営計画

同社は 2024 年 3 月期を最終年度とする新中期経営計画を発表した。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する大きな変革が進んでいる。このような環境下で、新中期経営計画の目的は「稼ぐ力を蓄える」ことであり、今後の動向に注目したい。

萩原電気ホールディングス

7467 東証 1 部・名証 1 部

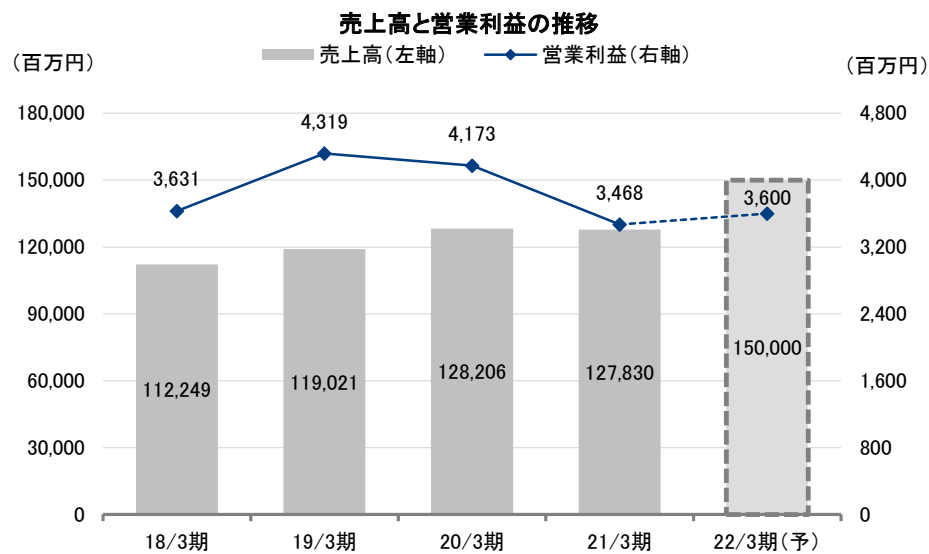
2021 年 6 月 30 日 (水)

<https://www.hagiwara.co.jp/ir/index.html>

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 月期は積極的な拡販活動により 2 ケタ増収予想も、利益面では 3.8% 営業増益と堅めの予想
- ・新中期経営計画を発表。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



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（現 東京証券取引所 JASDAQ 市場）に上場し、2014 年 11 月には東京証券取引所市場第 1 部、名古屋証券取引所市場第 1 部に市場変更した。

萩原電気ホールディングス

7467 東証 1 部・名証 1 部

2021 年 6 月 30 日 (水)

<https://www.hagiwara.co.jp/ir/index.html>

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
1956年 8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改称
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	萩原北都テクノ（株）設立
2018年 8月	（株）クロススペース設立
2019年11月	インド現地法人設立

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、マイクロコンピュータ（マイコン）や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、今後は自動車での更なる自動化（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。

萩原電気ホールディングス

7467 東証 1 部・名証 1 部

2021 年 6 月 30 日 (水)

<https://www.hagiwara.co.jp/ir/index.html>

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（2021 年 3 月期売上高比率 82.8%）

主に自動車関連企業向けに、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、FPGA を中心としたカスタム 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 17.2%）

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。

萩原電気ホールディングス

7467 東証 1 部・名証 1 部

2021 年 6 月 30 日 (水)

<https://www.hagiwara.co.jp/ir/index.html>

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（2021 年 3 月期は 21,924 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。

以上のように同社は、単にデバイスを右から左へ流す商社機能だけでなく、「付加価値を付ける」ことができる商社である。これは売上総利益率の高さからもうかがえる。同社の直近通期（2021 年 3 月期）の売上総利益率が 9.3%※だったのに対し、同じようにルネサスエレクトロニクスの製品を多く扱う主な半導体商社の同期の売上総利益率は、三信電気<8150>が 9.8%、新光商事<8141>が 9.1%、グローセル<9995>が 9.3%、佐島電機<7420>が 8.8%（2020 年 5 月期）となっている。同社が持つ技術力・開発力・提案力によって「付加価値」がオンされた結果と言えるだろう。

※ 2021 年 3 月期は、同社の主要顧客である自動車向けが特に大きく落ち込んだことから売上総利益率も落ち込んだが、2020 年 3 月期は 9.9%、2019 年 3 月期は 10.2% であった。

業績動向

2021 年 3 月期はコロナ禍の影響で減収減益となったものの、下期は想定以上に回復したことで予想を上回って着地

1. 2021 年 3 月期の連結業績概要

(1) 損益状況

2021 年 3 月期の連結業績は、売上高が 127,830 百万円(前期比 0.3% 減)、営業利益が 3,468 百万円(同 16.9% 減)、経常利益が 3,556 百万円(同 13.1% 減)、親会社株主に帰属する当期純利益が 2,314 百万円(同 14.8% 減)となった。主要得意先の生産回復や商流移管はあったものの、コロナ禍の影響もあり減収減益となった。

コロナ禍の影響により、第 1 四半期の営業利益は前年同期比 57.4% 減と大きく落ち込んだ。第 2 四半期以降は回復に向かい、第 2 四半期から第 4 四半期累計の営業利益は同 5.1% 減と前年同期レベルまで回復したものの、第 1 四半期の落ち込みを取り戻すまでには至らず、通期では減益となった。しかしながら、下期からの回復基調により、結果として通期予想を上回って着地した。セグメント別では、デバイス事業は増収ながら減益、ソリューション事業は減収減益となった。通期で営業減益となったが、コロナ禍の影響を受けながらも健闘した結果と言えるだろう。

売上総利益率は 9.3% となり、前期比で 0.6 ポイント低下したが、これは製品構成の変化による。比較的利益率の低い液晶関連製品等の売上比率が上昇した一方で、利益率の高いソリューションの比率が低下した。販管費は、人員削減などは一切行っていなかったことから人件費が増加したものの、減収に伴う一般経費減やコロナ禍による出張旅費や交際費等の減少があり、全体では同 1.4% 減となった。しかし減収に伴う売上総利益の減少(同 6.5% 減)を補えず、最終的に営業利益は前期比で減益となった。

2021 年 3 月期業績

(単位: 百万円)

	20/3 期		21/3 期		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	128,206	100.0%	127,830	100.0%	-0.3%
売上総利益	12,714	9.9%	11,888	9.3%	-6.5%
販管費	8,541	6.7%	8,420	6.6%	-1.4%
営業利益	4,173	3.3%	3,468	2.7%	-16.9%
経常利益	4,093	3.2%	3,556	2.8%	-13.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,716	2.1%	2,314	1.8%	-14.8%

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 1 部・名証 1 部

2021 年 6 月 30 日 (水)

<https://www.hagiwara.co.jp/ir/index.html>

業績動向

財務基盤は安定、手元現預金は 97 億円と豊富

(2) 財務状況

2021 年 3 月期末の財務状況は、流動資産は 67,753 百万円（前期末比 4,782 百万円増）となったが、主に現金及び預金の増加 1,960 百万円、受取手形及び売掛金の増加 5,855 百万円、たな卸資産の減少 425 百万円などによる。固定資産は 5,588 百万円（同 266 百万円増）となったが、主に投資その他の資産の増加 302 百万円による。この結果、2021 年 3 月期末の資産合計は 73,342 百万円（同 5,048 百万円増）となった。

一方で、負債合計は 36,289 百万円（同 3,111 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の増加 3,556 百万円、短期借入金の増加 200 百万円、固定負債のうち、長期借入金の減少 300 百万円などによる。純資産合計は 37,052 百万円（同 1,937 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 1,563 百万円などによる。この結果、2021 年 3 月期末の自己資本比率は 47.7%（前期末は 48.4%）となった。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	20/3 期末	21/3 期末	増減額
現金及び預金	7,753	9,713	1,960
受取手形及び売掛金	32,623	38,478	5,855
たな卸資産	17,462	17,037	-425
流動資産計	62,971	67,753	4,782
有形固定資産	2,772	2,750	-22
無形固定資産	199	186	-13
投資その他の資産	2,349	2,651	302
固定資産計	5,321	5,588	266
資産合計	68,293	73,342	5,048
支払手形及び買掛金	13,738	17,295	3,556
短期借入金	5,148	5,348	200
流動負債計	27,462	31,095	3,633
長期借入金	5,175	4,875	-300
退職給付に係る負債	279	-	-279
固定負債計	5,715	5,194	-521
負債合計	33,178	36,289	3,111
利益剰余金	24,063	25,626	1,563
純資産合計	35,114	37,052	1,937

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

2021 年 3 月期の営業活動によるキャッシュ・フローは 887 百万円の収入となった。主な収入科目は、税金等調整前当期純利益の計上 3,593 百万円、減価償却費 247 百万円、たな卸資産の減少 424 百万円、仕入債務の増加 3,967 百万円など。主な支出科目は、売上債権の増加 5,849 百万円などとなっている。

萩原電気ホールディングス

7467 東証 1 部・名証 1 部

2021 年 6 月 30 日 (水)

<https://www.hagiwara.co.jp/ir/index.html>

業績動向

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 69 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 1,165 百万円の収入だったが、主な収入は、長短借入金の増加 2,000 百万円、主な支出は、配当金の支払額 749 百万円など。この結果、現金及び現金同等物は 1,960 百万円の増加となり、2021 年 3 月期末残高は 9,713 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)

	20/3 期	21/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,092	887
税金等調整前当期純利益	4,087	3,593
減価償却費	215	247
売上債権の増減額 (- は増加)	315	-5,849
たな卸資産の増減額 (- は増加)	-2,509	424
仕入債務の増減額 (- は減少)	1,104	3,967
投資活動によるキャッシュ・フロー	-274	-69
財務活動によるキャッシュ・フロー	-519	1,165
長短借入金の増加 (ネット)	437	2,000
配当金の支払額	-929	-749
現金及び現金同等物の増減額 (- は減少)	245	1,960
現金及び現金同等物の期末残高	7,753	9,713

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 2021 年 3 月期のセグメント別状況

2021 年 3 月期セグメント別業績

(単位：百万円)

	20/3 期		21/3 期		
	実績	構成比	実績	構成比	前期比
売上高	128,206	100.0%	127,830	100.0%	-0.3%
デバイス事業	103,700	80.9%	105,905	82.8%	2.1%
ソリューション事業	24,505	19.1%	21,924	17.2%	-10.5%
営業利益	4,173	3.3%	3,468	2.7%	-16.9%
デバイス事業	2,674	2.6%	2,164	2.0%	-19.1%
ソリューション事業	1,498	6.1%	1,303	5.9%	-13.0%

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 105,905 百万円（前期比 2.1% 増）、営業利益は 2,164 百万円（同 19.1% 減）、営業利益率は 2.0%（前期は 2.6%）となった。

萩原電気ホールディングス

7467 東証 1 部・名証 1 部

2021 年 6 月 30 日 (水)

<https://www.hagiwara.co.jp/ir/index.html>

業績動向

コロナ禍の影響で主要ユーザーにおける自動車生産台数が特に第 1 四半期に大きく落ち込んだものの、下期は前期を上回り堅調に推移したことに加え、車載インフォテインメント向け液晶などの需要が拡大したことや商流移管分が増加したことにより増収となった。利益面では、液晶関連など相対的に利益率が低く経費（運送費等）がかかる製品の売上比率が上がったこと、商流変更に伴う経費増があったこと、引き続き人材を中心とした投資を継続していることなどから利益率は低下した。

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、デンソー向けが 69,745 百万円（前期比 7.3% 増）、トヨタ自動車向けが 2,494 百万円（同 65.4% 減）、東海理化<6995> 向けが 4,003 百万円（同 10.3% 減）、その他 11,905 百万円（同 8.5% 増）、海外拠点得意先が 17,757 百万円（同 10.4% 増）となった。

トヨタ自動車向けが大きく減少したのは、商流変更があった（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、実質は変わっていない。また海外拠点得意先が増加しているのは、デンソーの米国子会社が堅調であったことに加え、トヨタ自動車がシェアを伸ばしている中国で、コロナ禍からの回復が比較的早かったことによる。

デバイス事業の得意先別売上高推移

(単位：百万円)

	20/3 期		21/3 期		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
デンソー	64,977	62.7%	69,745	65.9%	4,768	7.3%
トヨタ自動車	7,205	6.9%	2,494	2.4%	-4,711	-65.4%
東海理化	4,465	4.3%	4,003	3.8%	-462	-10.3%
その他	10,968	10.6%	11,905	11.2%	937	8.5%
海外拠点得意先	16,084	15.5%	17,757	16.8%	1,672	10.4%

出所：決算説明会及び中期経営計画説明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 88,148 百万円（構成比 83.2%、前期比 0.6% 増）、アジア 6,653 百万円（同 6.3%、同 15.3% 増）、アメリカ 9,592 百万円（同 9.1%、同 9.1% 増）、欧州 1,511 百万円（同 1.4%、同 0.3% 減）となった。アジアでは、中国向けが堅調であったが、増加の大部分がデンソー経由であった。また、アメリカでは、同社製品が採用されている車種の販売が比較的堅調であったことから売上増となった。欧州は売上規模が小さいことから、担当する顧客の状況によって売上高は変動する。この結果、海外売上高は 17,757 百万円（同 16.8%、同 10.4% 増）となった。

萩原電気ホールディングス

7467 東証 1 部・名証 1 部

2021 年 6 月 30 日 (水)

<https://www.hagiwara.co.jp/ir/index.html>

業績動向

デバイス事業の地域別売上高推移

(単位：百万円)

	20/3 期		21/3 期		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
日本	87,616	84.5%	88,148	83.2%	532	0.6%
アジア	5,773	5.6%	6,653	6.3%	880	15.3%
アメリカ	8,795	8.5%	9,592	9.1%	796	9.1%
欧州	1,516	1.5%	1,511	1.4%	-4	-0.3%
海外計	16,084	15.5%	17,757	16.8%	1,672	10.4%

出所：決算説明会及び中期経営計画説明資料よりフィスコ作成

(2) ソリューション事業

売上高は 21,924 百万円（前期比 10.5% 減）、営業利益は 1,303 百万円（同 13.0% 減）、営業利益率 5.9%（前期は 6.1%）となった。事業別売上高では、計測は増収となったものの、IT 及び組込は減収となった。利益率が若干低下したが、これは減収によって売上総利益が減少したためである。売上総利益率は横ばいであり、特に懸念される内容ではない。

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 7,418 百万円（構成比 33.8%、前期比 28.2% 減）、組込が 9,793 百万円（同 44.7%、同 1.1% 減）、計測が 4,711 百万円（同 21.5%、同 10.5% 増）となった。IT では、コロナ禍の影響で慎重な姿勢を継続する顧客が多かったことに加え、前期に Factory IoT 向けや Windows10 への買換え需要が好調であったことの反動もあり、減収幅が大きくなった。組込では、工作機械向け等是不調であったが、各種搬送機器などのマテリアルハンドリング向けは比較的堅調であったことから、ほぼ前期並みの売上高を維持した。計測は、数年前からデザインインとして継続している長期案件があったことなどから増収となった。

ソリューション事業の事業別売上高推移

(単位：百万円)

	20/3 期		21/3 期		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
IT	10,338	42.2%	7,418	33.8%	-2,919	-28.2%
組込	9,902	40.4%	9,793	44.7%	-108	-1.1%
計測	4,264	17.4%	4,711	21.5%	447	10.5%

出所：決算説明会及び中期経営計画説明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 8,510 百万円（構成比 38.8%、前期比 11.6% 減）、FA・産業機器が 8,671 百万円（同 39.6%、同 7.7% 減）、その他が 4,741 百万円（同 21.6%、同 13.4% 減）となった。自動車向けは情報化投資や設備投資の抑制が響いて減収、FA・産業機器は主に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は伸びたが、工作機械向け等が不振で減収となった。その他はリース案件等は底堅く推移したが、全体的に投資先送りの機運が強く減収となった。

萩原電気ホールディングス
7467 東証 1 部・名証 1 部

2021 年 6 月 30 日 (水)
<https://www.hagiwara.co.jp/ir/index.html>

業績動向

ソリューション事業の業種別売上高推移

(単位：百万円)

	20/3 期		21/3 期		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
自動車	9,632	39.3%	8,510	38.8%	-1,121	-11.6%
FA・産業機器	9,399	38.4%	8,671	39.6%	-728	-7.7%
その他	5,473	22.3%	4,741	21.6%	-731	-13.4%

出所：決算説明会及び中期経営計画説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

2022 年 3 月期は積極的な拡販活動により 2 ケタ増収予想も、利益面では 3.8% 営業増益と堅めの予想

● 2022 年 3 月期の業績見通し

2022 年 3 月期の連結業績については、売上高で 150,000 百万円(前期比 17.3% 増)、営業利益で 3,600 百万円(同 3.8% 増)、経常利益で 3,580 百万円(同 0.7% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益で 2,320 百万円(同 0.2% 増)を見込んでいる。

前期からは回復する見込みであるが、コロナ禍の影響により依然として先行き不透明な状況が続くと予想されること、主要顧客の設備投資や情報化投資の回復に期待がかかる一方で半導体や原材料の世界的な供給不足をリスク要因として抱えていることなどから、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と思われる。なお、セグメント別の売上高予想は開示されていないが、デバイス事業の伸び率が高くなる見込みのようだ。

2022 年 3 月期の業績予想

(単位：百万円)

	21/3 期		22/3 期		前期比
	実績	構成比	予想	構成比	
売上高	127,830	100.0%	150,000	100.0%	17.3%
営業利益	3,468	2.7%	3,600	2.4%	3.8%
経常利益	3,556	2.8%	3,580	2.4%	0.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,314	1.8%	2,320	1.5%	0.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

新中期経営計画「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 月期を対象とする新中期経営計画「Make New Value 2023」を発表した。新たな価値を創造し提供できる企業グループへの変革を加速させ、顧客から選ばれる存在を目指すとともに、社員一人ひとりが自ら価値を高めることを目指す。

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. 経営ビジョンと経営方針

新中期経営計画では、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、更なる成長に挑戦し続けることとしている。

また、「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」を目指すことを経営ビジョンに掲げている。「モビリティ社会」の未来と「製造業のものづくり」の未来に対して、DX で新しい価値をデザインし、持続可能な社会に貢献する企業グループを目指す。

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、「コア事業の拡大により強固で持続的な成長を目指す」「新高付加価値事業の創出で収益性向上を目指す」「ヒトと組織とシステムの高度化によって事業基盤強化を目指す」「企業価値の向上によりステークホルダーから信頼され選ばれる企業グループを目指す」の 4 つを挙げている。

萩原電気ホールディングス
7467 東証 1 部・名証 1 部

2021 年 6 月 30 日 (水)
<https://www.hagiwara.co.jp/ir/index.html>

中長期の成長戦略

経営ビジョンと経営方針

経営理念

創造と挑戦

創造: 全従業員が変化に適応し、新たな価値を創造し続ける

挑戦: 全従業員が現状に満足することなく、更なる成長に挑戦し続ける

経営ビジョン

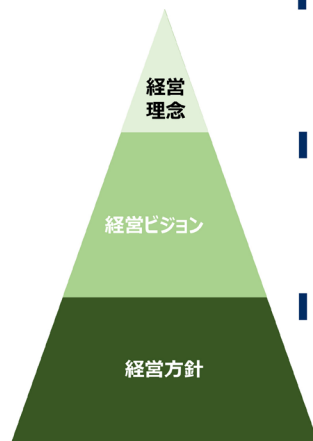
先進エレクトロニクスで未来を創造する ソリューションデザインカンパニー

『モビリティ社会』の未来と、『製造業のものづくり』の未来に対して、
デジタルトランスフォーメーションで新しい価値をデザインし、
持続可能な社会に貢献する企業グループを目指します。

経営方針

SDGs/ESG経営を推進、企業価値を向上させる

- ・コア事業の拡大により強固で持続的な成長を目指す
- ・新高付加価値事業の創出で収益性向上を目指す
- ・ヒトと組織とシステムの高度化によって事業基盤強化を目指す
- ・企業価値の向上によりステークホルダーから信頼され選ばれる企業グループを目指す



出所：決算説明会及び中期経営計画説明資料より掲載

2. 重点戦略

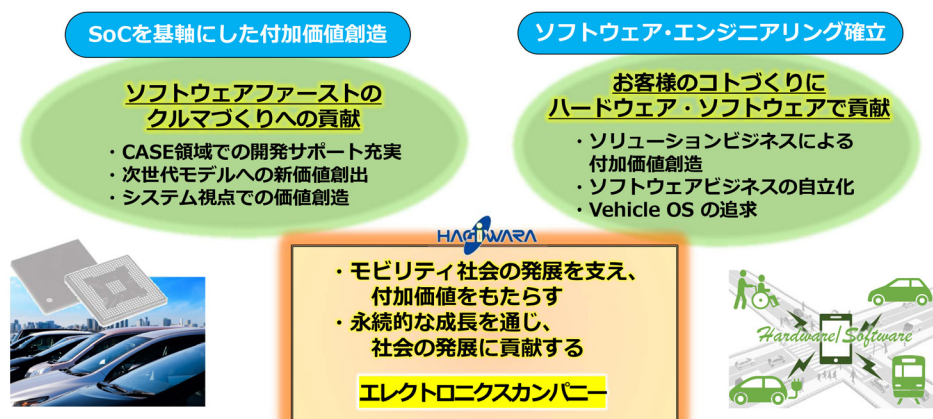
(1) コア事業拡大

デバイス事業では、「車載 SoC 事業の拡大」と「ソフトウェア・エンジニアリングの確立」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」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

SoC を基軸にした付加価値を創造することで、ソフトウェアファーストのクルマづくりに貢献する。また、ソフトウェア・エンジニアリングを確立することで、顧客のコトづくりにハードウェア・ソフトウェアで貢献する。これらの結果、事業環境とともに変化するニーズを的確に捉えた付加価値を提供し、様々な変化に対応し「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」となることを目指す。

デバイス事業でのコア事業拡大



出所：決算説明会及び中期経営計画説明資料より掲載

萩原電気ホールディングス

7467 東証 1 部・名証 1 部

2021 年 6 月 30 日 (水)

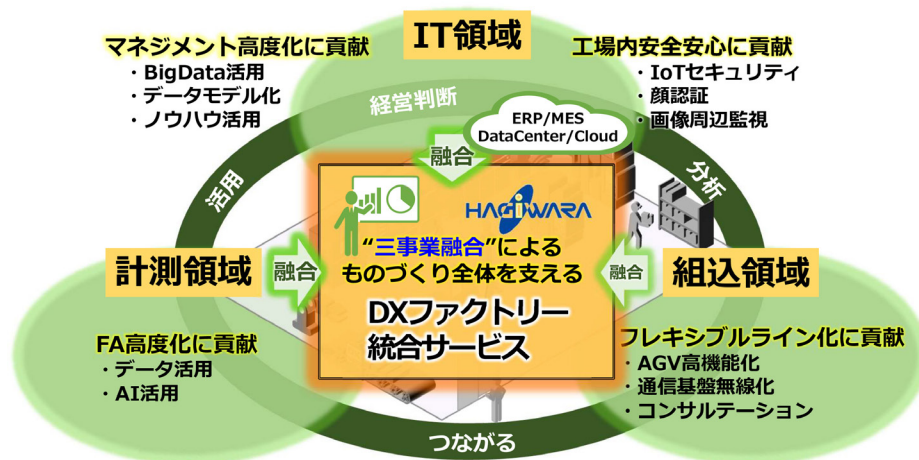
<https://www.hagiwara.co.jp/ir/index.html>

中長期の成長戦略

b) ソリューション事業

IT・組込・計測の三事業融合によるデータを活用した DX ファクトリー統合サービス市場で価値提供し「ものづくりを支えるエンジニアリングパートナー」となることを目指す。IT 領域では、データ活用やデータモデル化などによりマネジメントの高度化に貢献するとともに、IoT セキュリティや顔認証などにより工場内の安全安心に貢献する。組込領域では、AGV 高機能化や通信基盤無線化によりフレキシブルライン化に貢献する。計測領域では、データ活用や AI 活用により FA 高度化に貢献する。

ソリューション事業でのコア事業拡大



出所：決算説明会及び中期経営計画説明資料より掲載

c) グローバルビジネス拡大

日系／ローカル顧客向けの現地事業拡大に向けて体制を強化することで、顧客サポートの充実を図る。また、インド・中華圏での新たな市場開拓、ビジネス規模拡大に適った北米事業の効率化推進を目指す。事業別では、デバイス事業ではインドビジネスの拡大及び北米事業の効率化を推進し、ソリューション事業では中華圏の深耕を推進する。また、両事業共通事項として、ビジネス連携の強化、開発サポート体制の強化、SCM 最適化を推進する。これらを展開することで、顧客の海外現地事業拡大やローカル企業の発展への貢献など、グローバルでの価値提供を目指す。

萩原電気ホールディングス

7467 東証 1 部・名証 1 部

2021 年 6 月 30 日 (水)

https://www.hagiwara.co.jp/ir/index.html

中長期の成長戦略

新高付加価値事業創出の製品サービス事例

高精度AIカメラシステム

建設機械やフォークリフトの「人」と「モノ」を検知、接触事故の防止に貢献。



出所：決算説明会及び中期経営計画説明資料より掲載

自動運転評価システム

自動運転開発の評価に必要な高品質な走行テスト・検証データを提供。



(3) 事業基盤強化と企業価値向上

成長戦略を確実に進めるために事業基盤の強化を図るとともに、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だ。具体的には、「成長戦略を支える事業基盤の強化」として、全社プロジェクト活動による DX 推進、プロフェッショナル人材の育成、従業員のエンゲージメント向上、グループ運営の最適化追求を挙げている。また、「企業価値向上を目指した取り組み」としては、SDGs/ESG 経営の推進、資本政策 / 財務戦略の強化、ステークホルダーエンゲージメントの充実を挙げている。

事業基盤強化と企業価値向上の具体策



出所：決算説明会及び中期経営計画説明資料より掲載

萩原電気ホールディングス

7467 東証 1 部・名証 1 部

2021 年 6 月 30 日 (水)

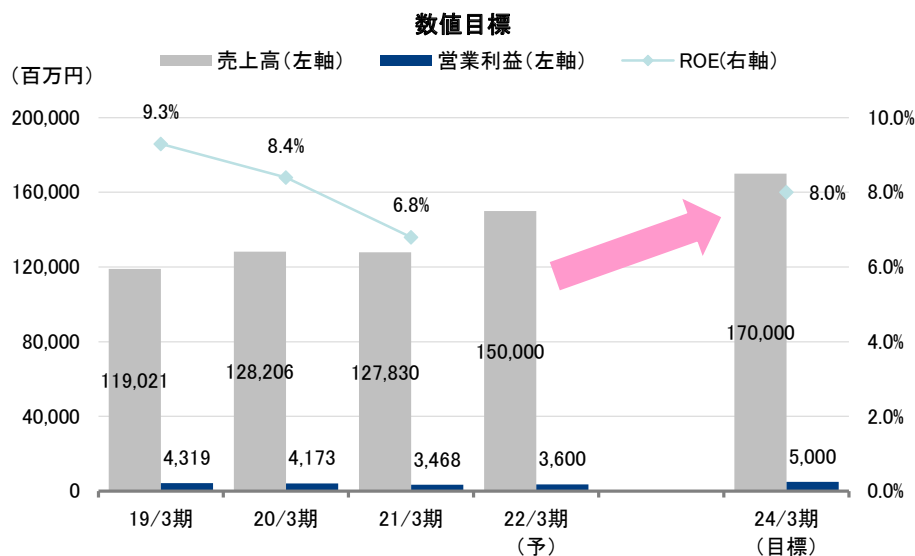
<https://www.hagiwara.co.jp/ir/index.html>

中長期の成長戦略

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、「新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。

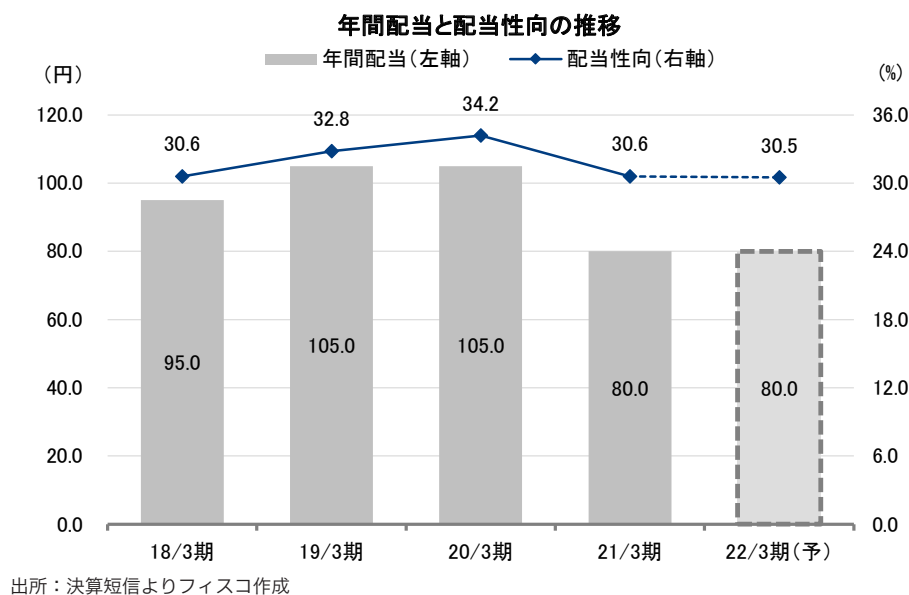


出所：決算説明会及び中期経営計画説明資料よりフィスコ作成

株主還元策

2022 年 3 月期は年間 80.0 円配当（配当性向 30.5%）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。2018 年 3 月期は、創業 70 周年記念配当 5.0 円を含めて年間 95.0 円の配当を実施、2019 年 3 月期は、普通配当 100.0 円に記念配当 5.0 円を加えて年間 105.0 円配当（配当性向 32.8%）、2020 年 3 月期は、普通配当で年間 105.0 円（配当性向 34.2%）を行った。2021 年 3 月期の配当については、コロナ禍の影響により減益であったことから第 2 四半期は 30.0 円（前期比 20.0 円減）とし、期末は 45.0 円予定だったものの配当方針及び業績を踏まえて当初予定より 5.0 円増配の 50.0 円（前期比 5.0 円減）を行った。これにより年間 80.0 円の配当となり、配当性向は 30.6% と 30% 以上を維持した。なお、2022 年 3 月期については前期同額の年間 80 円配当（予想配当性向 30.5%）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。



■ 追補（用語集）

用語集

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
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
ERP	Enterprise Resources Planning（企業資源計画（を実現させるための基幹系情報システム））
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
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。
Vehicle OS	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
MES	Manufacturing Execution System（製造実行システム） 工場の生産ラインの各部分とリンクすることで、工場の機械や労働者の作業を監視・管理するシステム
5G/6G	第5世代移動通信システム/第6世代移動通信システム
マルチモーダルサービス	移動の際、目的地までのルートや移動手段を検索し、料金の支払いや予約まですべてを行うことができるサービス（マルチモーダルモビリティサービス）
Society5.0	サイバー空間（仮想空間）とフィジカル空間（現実空間）を高度に融合させたシステムにより、経済発展と社会的課題の解決を両立する人間中心の社会
ダイバーシティ&インクルージョン	人材の多様性（＝ダイバーシティ）を認め、受け入れて活かすこと（＝インクルージョン）

出所：決算説明会及び中期経営計画説明資料より掲載

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