

|| 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 >>>](#)

2018 年 7 月 17 日 (火)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2018 年 3 月期連結業績（実績）	01
2. 2019 年 3 月期の連結業績（予想）	01
3. 自動車の電子化、各種自動化の恩恵を受け成長余力は高い	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
■ 事業概要	03
1. 事業内容	03
2. セグメントの概要	05
3. 特色、強み	06
■ 業績動向	07
1. 2018 年 3 月期の連結業績概要	07
2. 2018 年 3 月期のセグメント別状況	10
3. 業種別及び主要ユーザー別売上高	11
■ 今後の見通し	12
1. 2019 年 3 月期の業績見通し	12
2. 持株会社体制への移行について	13
3. 新株予約権の発行について	13
■ 中長期の成長戦略	14
1. 経営理念と中期経営ビジョン	14
2. 注力する事業領域	14
3. 注力領域への取組み	15
■ 株主還元策	18

要約

自動車業界が売上高の約 90% を占める半導体商社。 自動化・電子化の恩恵は大きい

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、電子部品の商社である。売上高の約 90% が自動車業界向けで、トヨタ自動車 <7203> グループを主要顧客に持つ。

1. 2018 年 3 月期連結業績（実績）

2018 年 3 月期の連結業績は、売上高が 112,249 百万円（前期比 10.3% 増）、営業利益が 3,631 百万円（同 17.1% 増）、経常利益が 3,587 百万円（同 17.4% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益が 2,540 百万円（同 15.6% 増）となった。主要得意先である自動車関連企業の生産台数が堅調に推移したことに加え、先進運転支援システム関連や安全関連等の需要増があり、前期比で 2 ケタの増収・増益となった。

2. 2019 年 3 月期の連結業績（予想）

進行中の 2019 年 3 月期の連結業績は、売上高 119,600 百万円（前期比 6.5% 増）、営業利益 3,770 百万円（同 3.8% 増）、経常利益 3,680 百万円（同 2.6% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 2,450 百万円（同 3.6% 減）が見込まれている。引続き人材への投資を行うこと、為替の見通しが不透明であること、EOL（End of Life、製品の終了）に伴う減損が出る可能性があることなどから前期比微増益の予想となっている。しかし主要顧客の足元の生産動向や先進運転支援システムへの展開などを考えれば、この通期予想が上方修正される可能性はありそうだ。

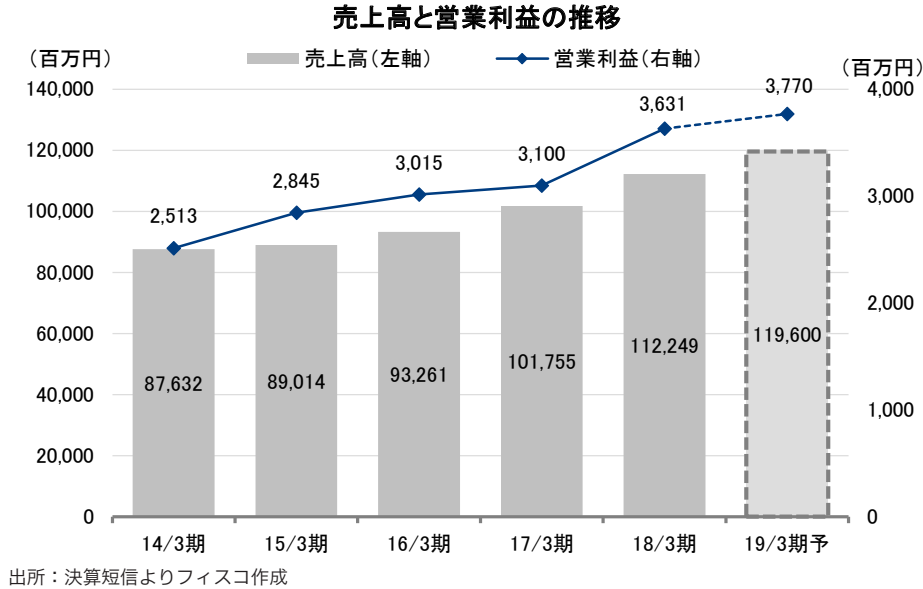
3. 自動車の電子化、各種自動化の恩恵を受け成長余力は高い

同社は単なる商社機能だけでなく、提案力・開発力を生かして企業付加価値を高めている。中長期的にも主要顧客であるトヨタグループのハイブリッド車生産増の恩恵、自動車の各種自動化（自動運転、自動ブレーキ等）の進化、さらには製造現場における IoT や M2M の浸透などにより、さらに大きく成長する可能性を秘めている。

Key Points

- ・自動車業界向けが約 90% を占める半導体商社。ADAS や IoT 関連にも展開
- ・2018 年 3 月期は 2 ケタ増益達成、2019 年 3 月期は固めの予想で上方修正の可能性も
- ・中期経営計画の目標は 2021 年 3 月期に売上高 1,300 億円、営業利益 43 億円、ROE8.5% 以上

要約



■ 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

1. 会社概要

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子機器メーカーとして設立した。当初は、NEC<6701>の販売特約店として電子管販売を始め、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。株式を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。

会社概要

2. 沿革

沿革表

年月	沿革
1948年 3月	萩原電気工業社を創業
1956年 8月	日本電気(株)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	中華人民共和国(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。

出所：会社ホームページよりフィスコ作成

事業概要

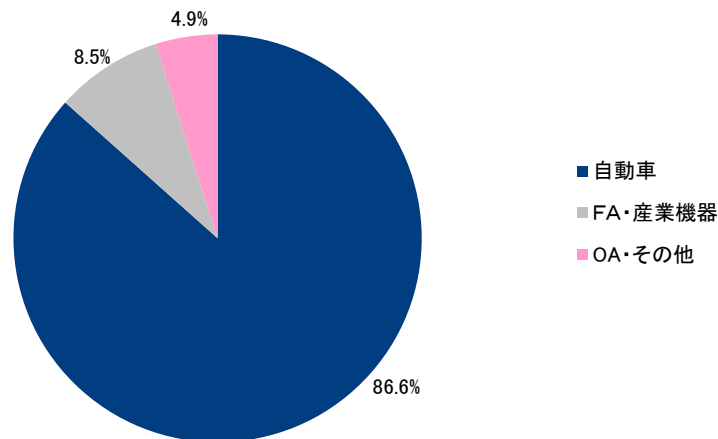
自動車向けを中心とした半導体商社だが、ソリューション事業にも注力

1. 事業内容

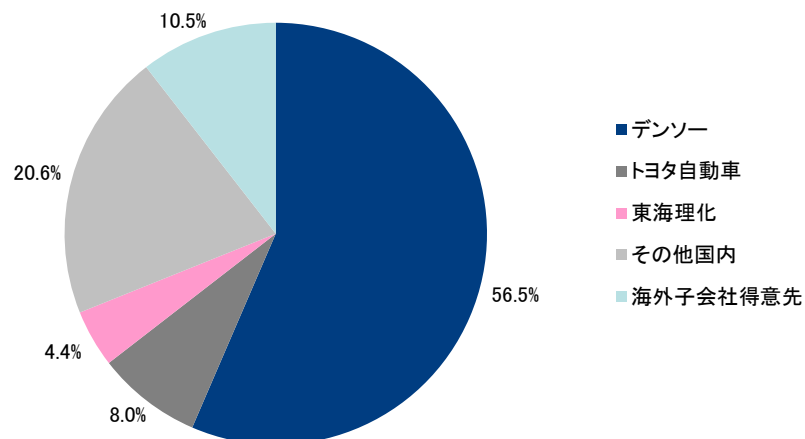
同社の主たる事業は、マイクロコンピュータ(マイコン)や各種半導体等を半導体メーカーから仕入れ、販売する電子部品商社としての機能であるが、それだけでなくIT機器の仕入れ、販売やインテグレーションに加え、産業用電子機器の開発、製造、販売も行っている。車載用半導体などでは、商品企画・設計段階から参画して、顧客企業の要望に沿ったスペックのマイコンや周辺デバイスの提供を行っている。ハイブリッド車や電気自動車(EV)の普及に伴う電装化の高まりが同社の成長を支えているが、今後は自動車での更なる自動化(自動運転、自動ブレーキ等)や製造現場でのIT化の波も同社にとって追い風となる。

事業概要

業種別の売上高構成比（2018年3月期）は、自動車 86.6%、FA・産業機器 8.5%、OA・その他 4.9% だった。FA 機器やその他の中にも間接的に自動車向けがあるため、実質の自動車向けは約 90% となっている。また、主要ユーザー別の売上高構成比（同）は、デンソー 56.5%、トヨタ自動車 8.0%、東海理化 <6995> 4.4%、その他国内 20.6%、海外子会社得意先 10.5% となった。ただし、海外子会社得意先の大部分はデンソー及び東海理化の海外子会社向けとなっている。一方で、仕入れの 60% 近くがルネサスエレクトロニクス <6723> からとなっている。

 業種別売上高
(2018年3月期)


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

 主要ユーザー別売上高
(2018年3月期)


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

事業概要

2. セグメントの概要

同社は、開示上のセグメント*として「デバイスビジネスユニット事業」と「ソリューションビジネスユニット事業」の2つを開示しているが、重要な社内組織として「開発生産本部」と「技術センター」が関わっている。概要は次のとおり。

* 同社は 2018 年 4 月 1 日から持株会社制へ移行したため、2019 年 3 月期からは新しい名称のセグメントで開示される予定。

(1) デバイスビジネスユニット事業 (2018 年 3 月期売上高比率 81.9%)

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、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。また、最適な機能を実現するマイコンが標準品にない場合、半導体・電子部品メーカーと共同でハードウェアの開発も行う。

(2) ソリューションビジネスユニット事業 (同 18.1%)

IT 機器、計測機器及び組込機器の販売と 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、自動車や半導体といった各産業分野向け FA システム、物流システム、生産管理システムなどの構築サービス、データセンターサービスなどソリューション提案型のビジネスを行っている。

自動車業界向け以外の事業を伸ばすため、同社はデータセンター事業を育成している。2012 年 5 月には愛知県内にデータセンターを開設。クラウド型のファイル共有・同期サービスやハウジングサービス（サーバー預かり）を提供し、自前で投資する余裕のない中小企業の情報基盤整備や災害復旧（DR）対策の需要を取り込んでいる。主要既存顧客の自動車関連メーカーに加えて、非製造業も含めた新規顧客の開拓に注力中だ。

また、これら機器販売や IT ソリューションの提供によって獲得した新規顧客から、半導体や電子部品といったデバイスビジネスユニット事業での新規受注を得るといったシナジー効果も見込んでいる。

(3) 開発生産本部

ソリューションビジネスユニット事業のセグメントとして開示されており、ソリューションビジネスユニット事業配下の 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。

事業概要

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システム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。実例として、主に次の 4 つの分野に注力している。

a) 社会インフラシステムソリューション

IC カードシステム、デジタルサイネージ、KIOSK 端末、道路・交通システム、金融システム等。

b) 産業制御システムソリューション

工作機械、産業用ロボット、計測システム、各種産業機械等。

c) セキュリティシステムソリューション

生体認証システム、ゲートウェイシステム、入退室セキュリティ等。

d) カスタムコントローラソリューション

医療用補助機器、半導体製造・検査装置、画像処理システム、物流システム等。

(4) 技術センター

セグメントとしては開示されていないが、同社の主要事業を技術面で支える重要なプロフェッショナル集団である。デバイスビジネスユニット事業、ソリューションビジネスユニット事業、開発生産本部それぞれの技術スペシャリストを集結させて設立された。蓄積してきた技術・情報・経験の融合により、従来の事業分野の枠を越えて将来を見据えた技術戦略の立案、要素技術の開発及びビジネス企画の創出を行っている。

3. 特色、強み

同社の主力事業はルネサスエレクトロニクス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している。同社によれば、現在販売しているカスタム半導体の一部は、モデルチェンジなどの企画に合わせてセンサーやトヨタの指導で開発に関わったものであり、顧客の要求に応じ開発支援を行うことができることである。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 車などの次世代自動車で高い技術を有するトヨタと付き合い合うことで、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・提案力を自動車業界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である。

(3) 非自動車向けの技術力

同社の売上高の約 10% は非自動車業界向けだが、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。非自動車向け売上規模（年間約 11,500 百万円）は、ちょっとした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 的な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。同社の売上総利益率(2018年3月期)が9.7%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売上総利益率は、三信電気<8150>が7.3%(同)、新光商事<8141>が8.9%(同)、佐島電機<7420>が8.6%(2017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」がオンされた結果だろう。

業績動向

2018 年 3 月期営業利益は予想を上回り 17.1% 増を達成

1. 2018 年 3 月期の連結業績概要

(1) 損益状況

2018 年 3 月期の連結業績は、売上高が 112,249 百万円（前期比 10.3% 増）、営業利益が 3,631 百万円（同 17.1% 増）、経常利益が 3,587 百万円（同 17.4% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益が 2,540 百万円（同 15.6% 増）となった。主要得意先である自動車関連企業の生産台数が堅調に推移したことに加え、先進運転支援システム関連や安全関連等の需要増があり、前期比で 2 ケタの増収・増益となった。

業績動向

業績の推移

(単位：百万円、%)

	17/3期		18/3期		前年同期比
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	101,755	100.0	112,249	100.0	10.3
売上総利益	9,744	9.6	10,883	9.7	11.7
販管費	6,643	6.5	7,251	6.5	9.1
営業利益	3,100	3.0	3,631	3.2	17.1
経常利益	3,055	3.0	3,587	3.2	17.4
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,198	2.2	2,540	2.3	15.6

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

売上総利益率は9.7%（前期9.6%）へ上昇したが、主に比較的利益率の高いソリューションビジネスユニット事業の売上比率が上昇したことによる。販管費は、事業拡大を目指して人材を積極的に採用したことから主に人件費が増加し、前期比では9.1%増となったが、対売上高比率は6.5%（同6.5%）と前年並みにとどまった。この結果、営業利益は同17.1%増となり、経常利益も同17.4%増となった。また親会社株主に帰属する当期純利益は、前期に計上した固定資産売却益（特別利益）120百万円が消失したことなどから、前期比15.6%増にとどまった。

(2) 財務状況

流動資産は前期末比で5,444百万円増加し53,214百万円となったが、主に現金及び預金の1,165百万円増（前期末比）、受取手形及び売掛金の2,755百万円増（同）商品及び製品が1,883百万円増（同）などによる。固定資産は4,540百万円（前期末比59百万円減）となった。この結果、資産合計は同5,384百万円増の57,754百万円となった。

一方で、負債合計は同2,186百万円増の28,874百万円となったが、主に流動負債のうち、支払手形及び買掛金が同1,299百万円減、短期借入金が同2,074百万円増、固定負債のうち、長期借入金が同681百万円増などによる。純資産は親会社株主に帰属する当期純利益の計上や新株予約権の行使による新株発行などを受けて同3,198百万円増の28,880百万円となった。この結果、2018年3月期末の自己資本比率は50.0%（前期末49.0%）となった。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	17/3 期末	18/3 期末	増減額
現金及び預金	5,445	6,610	1,165
受取手形及び売掛金	27,801	30,557	2,755
棚卸資産	11,502	13,477	1,975
流動資産計	47,769	53,214	5,444
有形固定資産	2,645	2,629	-16
無形固定資産	107	108	1
投資その他の資産	1,847	1,802	-45
固定資産計	4,600	4,540	-60
資産合計	52,370	57,754	5,384
支払手形及び買掛金	12,884	11,585	-1,299
短期借入金	4,508	6,582	2,074
流動負債計	23,002	24,536	1,534
長期借入金	3,243	3,925	681
退職給付に係る負債	191	119	-72
固定負債計	3,686	4,338	652
負債合計	26,688	28,874	2,186
純資産合計	25,681	28,880	3,198

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

営業活動によるキャッシュ・フローは 1,829 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 3,594 百万円、減価償却費 172 百万円など。主な支出科目は、売上債権の増加 2,222 百万円、たな卸資産の増加 1,975 百万円、仕入債務の減少 115 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 125 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 2,871 百万円の収入だったが、主な収入は長期借入金の増加 2,264 百万円、新株予約権による株式の発行 1,219 百万円などで、主な支出は配当金の支払額 691 百万円など。この結果、現金及び現金同等物は 1,164 百万円の増加となり、期末残高は 6,540 百万円となった。

業績動向

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	17/3 期	18/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,003	-1,829
税金等調整前当期純利益	3,166	3,594
減価償却費	193	172
売上債権の増減額 (「-」増加)	-3,424	-2,222
棚卸資産の増減額 (「-」は増加)	-287	-1,975
仕入債務の増減額 (「-」は減少)	2,104	-115
投資活動によるキャッシュ・フロー	93	125
財務活動によるキャッシュ・フロー	-1,200	2,871
長期借入金の増加 (ネット)	-255	2,364
自己株式の取得	-341	0
新株予約権による株式の発行	-	1,219
配当金の支払額	-575	-691
現金及び現金同等物増減額	-168	1,164
現金及び現金同等物当期末残高	5,375	6,540

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 2018 年 3 月期のセグメント別状況

(1) デバイスビジネスユニット事業

売上高は 91,971 百万円 (前期比 9.6% 増)、営業利益 (全社消去前) は 4,061 百万円 (同 14.8% 増) となった。増収分 (8,093 百万円) を国内と海外に分けると、国内分が約 6,000 百万円、海外分が約 2,080 百万円であった。主要ユーザーにおける自動車生産台数が堅調に推移したことに加え、自動運転 (ADAS) 関連を中心とした先進運転支援システム関連需要が増加したことなどから部門全体では増収となった。営業利益率も 4.4% (前期 4.2%) と改善し、セグメント利益は、増益となった。

(2) ソリューションビジネスユニット事業

売上高は 20,278 百万円 (同 13.4% 増)、営業利益 (全社消去前) は 1,242 百万円 (同 18.0 増) となった。売上高の内訳としては、PC やサーバー等のハードウェア機器販売を中心とした IT 関連が約 7,900 百万円 (前期約 7,000 百万円)、各種の FA 機器やマテハン機器などに使われる組込関連が約 8,100 百万円 (同約 7,400 百万円)、生産ライン等で利用される計測関連が約 4,250 百万円 (同約 3,500 百万円) とそれぞれが堅調に推移した。また営業利益率も 6.1% (同 5.9%) と改善し、セグメント利益は大幅増益となった。

萩原電気ホールディングス | 2018年7月17日(火)
 7467 東証1部・名証1部 | <http://www.hagiwara.co.jp/ir/index.html>

業績動向

セグメント別の業績推移

(単位：百万円、%)

	17/3期		18/3期		増減額	増減率
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	101,755	100.0	112,249	100.0	10,494	10.3
デバイス BU 事業	83,878	82.4	91,971	81.9	8,093	9.6
ソリューション BU 事業	17,877	17.6	20,278	18.1	2,401	13.4
営業利益	3,100	3.0	3,631	3.2	531	17.1
デバイス BU 事業	3,539	-	4,061	-	522	14.8
ソリューション BU 事業	1,052	-	1,242	-	190	18.0
(調整額)	-1,491	-	-1,672	-	-	-

注：BU = ビジネスユニット

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 業種別及び主要ユーザー別売上高

業種別の売上高では、自動車^が 97,202 百万円（前期比 9.8% 増）、FA・産業機器^が 9,523 百万円（同 16.1% 増）、OA・その他^が 5,523 百万円（同 9.3% 増）となった。各の業種向けがともに堅調に推移したが、特に FA・産業機器^が、主にマテハン機器を扱うメーカー向けにソリューション関連の製品が伸びたことで 2 ケタ増収となった。

業種別の売上高推移

(単位：百万円、%)

	17/3期		18/3期		増減額	増減率
	金額	構成比	金額	構成比		
自動車	88,501	87.0	97,202	86.6	8,701	9.8
FA・産業機器	8,202	8.1	9,523	8.5	1,320	16.1
OA・その他	5,052	5.0	5,523	4.9	472	9.3

注：今期（2018年3月期）から仕向け先業種を以前の5業種から上記の3業種へ変更した。

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

主要ユーザー別の売上高では、デンソー向け^が 63,388 百万円（同 8.9% 増）、トヨタ自動車向け^が 9,020 百万円（同 5.6% 増）となった^が、自動車の自動化や安全強化の傾向^が一段と強まっていることから需要は強含みで推移した。東海理化向け^は、4,940 百万円（同 0.4% 減）となった^が、海外子会社向け^{を含めると}増収となった。その他国内向け^は 23,098 百万円（同 13.8% 増）となった^が、自動車関連企業向け^{だけでなく}、FA・産業機器向け^{も比較的}好調であったことから 2 ケタ増となった。また海外子会社得意先^は 11,801 百万円（同 21.1% 増）と大幅増になった。なお海外得意先^はデンソーと東海理化の 2 社で大部分を占める^が、国内と海外と合わせた売上比率^は、デンソー^が約 64%、東海理化^が約 7% であった。

業績動向

主要ユーザー別の売上高推移

(単位：百万円、%)

	17/3 期		18/3 期		増減額	増減率
	金額	構成比	金額	構成比		
デンソー	58,209	57.2	63,388	56.5	5,179	8.9
トヨタ自動車	8,541	8.4	9,020	8.0	478	5.6
東海理化	4,960	4.9	4,940	4.4	-20	-0.4
その他国内	20,301	20.0	23,098	20.6	2,797	13.8
海外子会社得意先	9,742	9.6	11,801	10.5	2,058	21.1

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2019 年 3 月期は 3.8% の営業増益予想だが、 自動車生産の動向によっては上方修正の可能性も

1. 2019 年 3 月期の業績見通し

進行中の 2019 年 3 月期の連結業績は、売上高 119,600 百万円（前期比 6.5% 増）、営業利益 3,770 百万円（同 3.8% 増）、経常利益 3,680 百万円（同 2.6% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 2,450 百万円（同 3.6% 減）が見込まれている。税金等の関係から親会社株主に帰属する当期純利益は減益が見込まれている。

自動車生産や為替の動向が不透明であること、さらに EOL（End of Life、製品の生産中止）に対する減損処理が発生する可能性も考えられること、引続き人材への積極的な投資を継続することなどから、全体的に固めの予想となっている。しかし一方で、自動車の電子化や自動化、安全運転への需要は確実に増加することが予想され、同社を取り巻く環境はフォローであると言えるだろう。現在の予想はかなり固めであり、期中での上方修正はありそうだ。

今後の業績予想

(単位：百万円、%)

	18/3 期		19/3 期 (予)		前期比
	実績	構成比	予想	構成比	
売上高	112,249	100.0	119,600	100.0	6.5
デバイス BU 事業	3,631	3.2	3,770	3.2	3.8
ソリューション BU 事業	3,587	3.2	3,680	3.3	2.6
営業利益	3,631	3.2	3,770	3.2	3.8
経常利益	3,587	3.2	3,680	3.1	2.6
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,540	2.3	2,450	2.0	-3.6

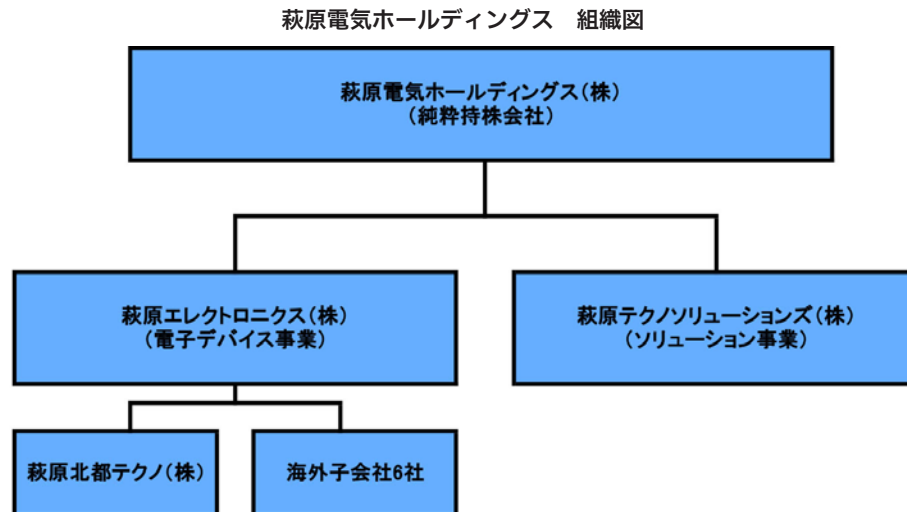
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

持株会社体制へ移行し企業価値の最大化を目指す

2. 持株会社体制への移行について

同社では、変化の激しい事業環境のなか、更なる成長を実現していくために、各事業において環境変化への対応力を高めると同時に、グループ全体の企業価値を最大化する経営体制の構築が必要と判断して、2018 年 4 月から持株会社体制へ移行した。

現在では持株会社である同社が内部監査、管理を担当、同社の傘下に、萩原エレクトロニクス（株）（デバイス事業担当）及び萩原テクノソリューションズ（株）（ソリューション事業担当）の 2 つの事業会社を設置し、萩原北都テクノ（株）及び海外子会社 6 社は、萩原エレクトロニクスの傘下に入っている。



出所：会社資料よりフィスコ作成

新株予約権による資金調達を実施。 EOL や BCP に対応する在庫力強化が目的

3. 新株予約権の発行について

同社は、2017 年 12 月 14 日付で、第三者割当による第 2 回新株予約権（行使価額修正条項付）を発行し、同時に割当先である SMBC 日興証券株式会社とファシリティ契約（行使制限条項付）を締結した。発行新株予約権数は 7,000 個で、最大 700,000 株の新株が発行される。2018 年 5 月末時点で、未行使残存個数は 1,559 個（同株数 155,900 株）となっている。

昨今、同社の仕入先である半導体メーカーにおいては、企業体質強化に向けて取り扱いアイテムを絞り込み製造中止（EOL）とする流れが加速している。また東日本大震災以降、突発的な緊急事態に備える（BCP）ため、半導体商社では在庫を多く抱える傾向が強まっており、同社も例外ではない。このような EOL や BCP による在庫量の変動にフレキシブルに対応していくためには、ある程度の運転資金の確保が必要であり、今回の調達資金は主にこのような目的のために使われる予定だ。

■ 中長期の成長戦略

2018 年中期経営計画の目標は 2021 年 3 月期に売上高 1,300 億円、営業利益 43 億円、ROE8.5% 以上

同社は新しい中期経営計画として、「2018 年度中期経営計画」を発表した。数値目標として 2021 年 3 月期に売上高 1,300 億円、営業利益 43 億円、ROE8.5% 以上を掲げている。

1. 経営理念と中期経営ビジョン

(1) 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。

(2) 中期経営ビジョン

先進エレクトロニクスのワンストップソリューション・グローバルサプライヤーを目指す。

持株会社体制への移行を新たな創業と捉え、市場変化に対して先進エレクトロニクスとグループ力で応え、創業 100 周年に向けての新たな歴史を創り出す。

2. 注力する事業領域

(1) 萩原エレクトロニクス：CASE 関連領域

自動車産業の 100 年に一度の大変革 CASE 動向を注視し、タイムリーな対応を目指す。

既存領域に加え、まず ADAS・自動運転、コネクテッド領域へ取り組み、さらに将来的な EV 化、シェアリングへの対応の布石を打つ。

(2) 萩原テクノソリューションズ：IoT 領域

IT 事業、プロダクト事業、計測事業に加え、今後拡大が期待できる IoT 領域を目指す。

特にファクトリー IoT 領域、「見える化」「つながる」に取り組み、3 事業の融合を図る。

中長期の成長戦略

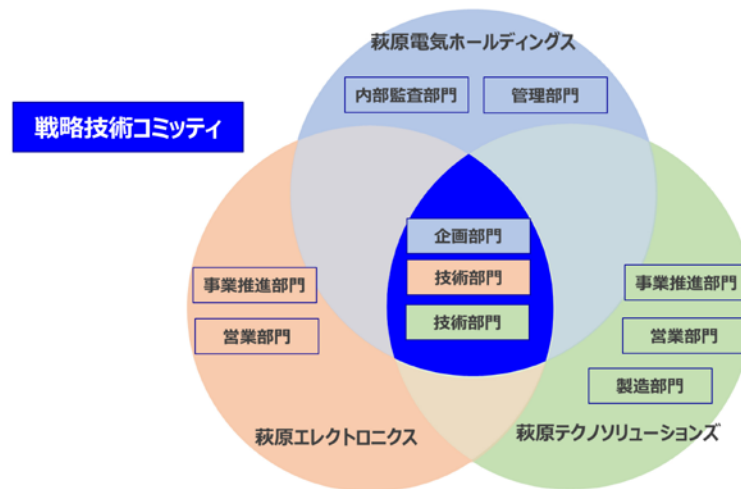
3. 注力領域への取り組み

(1) 技術体制について

分社化後も同社、萩原エレクトロニクス、萩原テクノソリューションズの3社が一体となり、戦略技術の進化とシナジーの創出を継続する。

注力領域への取り組み（技術体制）

- 分社化後も萩原電気ホールディングス、萩原エレクトロニクス、萩原テクノソリューションズの3社が一体となり、戦略技術の進化とシナジーの創出を継続

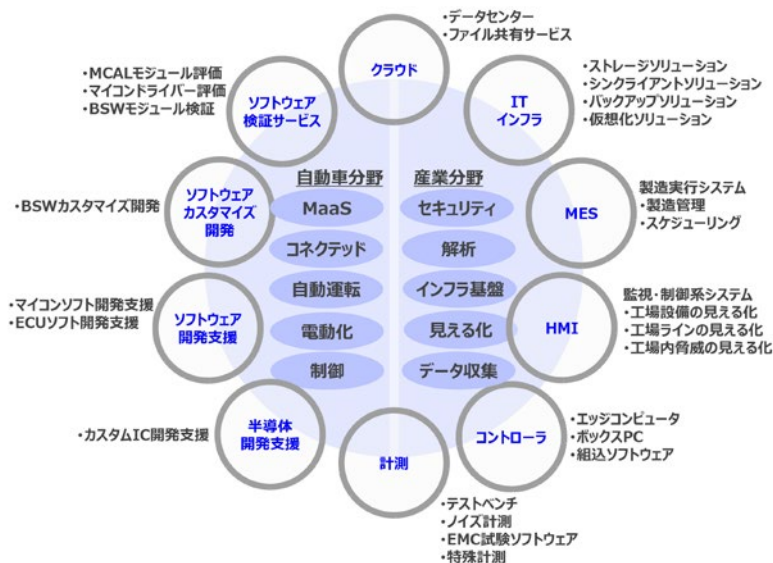


出所：決算説明会資料より掲載

(2) 技術サポート

自動車分野、産業分野など様々な分野にて技術サポートビジネスを展開する。

注力領域への取り組み（技術サポート）



出所：決算説明会資料より掲載

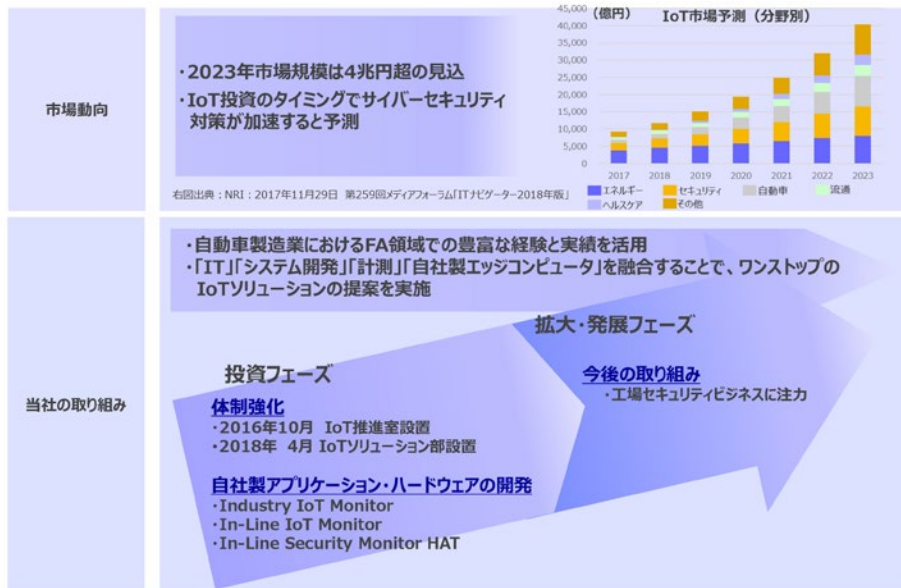
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

中長期の成長戦略

(3) IoT 事業領域

「IT」「システム開発」「計測」「自社製エッジコンピュータ」を融合することで、ワンストップのIoTソリューションの提案を実施する。

注力領域への取り組み (IoT 事業領域)



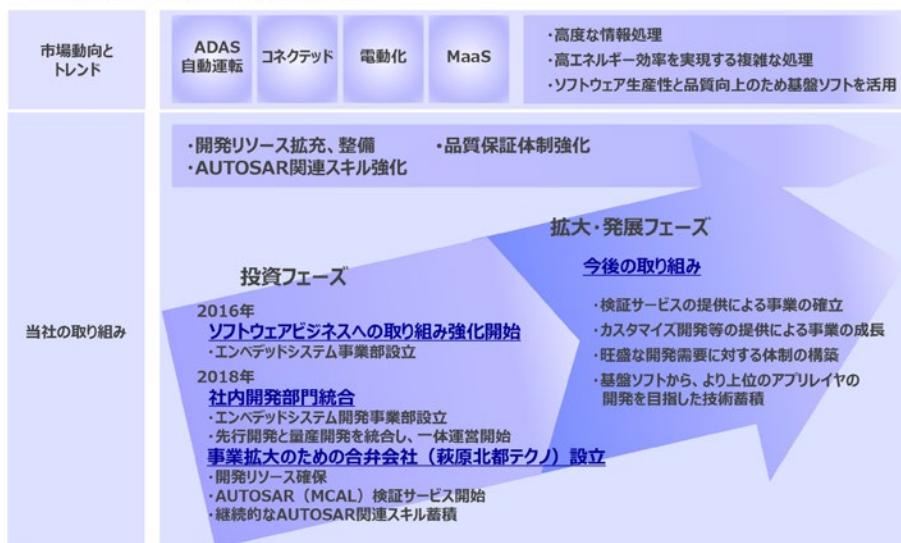
出所：決算説明会資料より掲載

(4) ソフトウェア領域

特に車載ソフトウェアへの取り組みを強化する。

注力領域への取り組み (ソフトウェア領域)

■ 車載ソフトウェアへの取り組み強化



出所：決算説明会資料より掲載

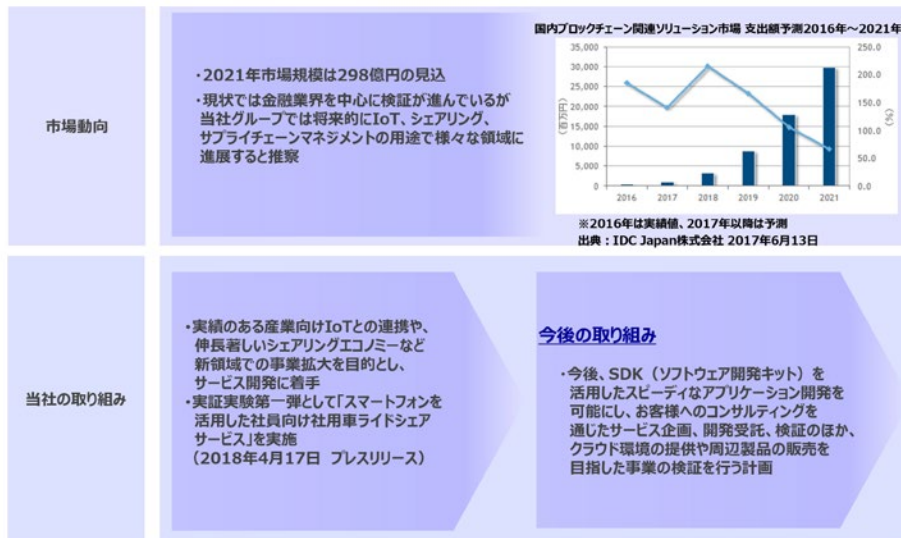
中長期の成長戦略

(5) 新規領域

ブロックチェーン技術への取り組みを強化する。ただし、これらの技術はアプリやサービスをつなぐ技術であり、金融系（決済系）に使われるものではない。

注力領域への取り組み（新規領域）

■ ブロックチェーン技術への取り組みを開始



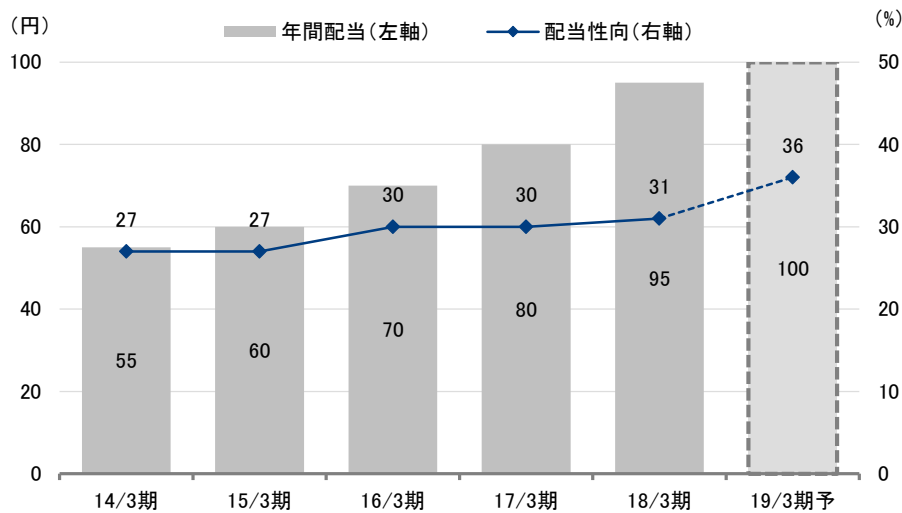
出所：決算説明会資料より掲載

株主還元策

今期は配当性向 30% を目途に年間 100 円配当を予定。 自社株買いも実施済み

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。過去 5 年間は毎年増配を続けた。前期 (2018 年 3 月期) は、創業 70 周年記念配当 5 円を含めて年間 95 円の配当を実施、今期 (2019 年 3 月期) は年間 100 円配当 (配当性向 35.8%) を予定している。また 2017 年 3 月期中に 180,132 株 (342 百万円) の自社株買いも行っており、株主還元に対する同社の姿勢は評価できるだろう。

年間配当と配当性向の推移



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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘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、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ