

|| 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 >>>](#)

2023年12月29日(金)

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. 2024年3月期第2四半期連結業績（実績）	01
2. 2024年3月期連結業績（予想）	01
3. 中期経営計画：新計画を策定中	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. 2024年3月期第2四半期の連結業績概要	06
2. 2024年3月期第2四半期のセグメント別状況	08
3. 2024年3月期第2四半期のトピックス	11
■ 今後の見通し	14
● 2024年3月期の業績見通し	14
■ 中長期の成長戦略	15
1. 経営ビジョン	15
2. 中期経営計画の進捗状況	15
■ 株主還元策	17

## ■ 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. 2024年3月期第2四半期連結業績（実績）

2024年3月期第2四半期の連結業績は、売上高が108,013百万円（前年同期比25.0%増）、営業利益が4,589百万円（同71.8%増）、経常利益が4,623百万円（同58.9%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益が3,036百万円（同16.5%増）となり、売上高・営業利益ともに第2四半期として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、採用車種が増加したこと、以前から取り組んできた新規案件が立ち上がったこと、円安等により大幅増収となった。加えて、商品構成（Sales Mix）の変化により売上総利益率が同0.3ポイント改善したことから、売上総利益は10,452百万円（同29.2%増）となった。一方で、販管費は同8.3%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四半期純利益の増益率が低くなっているのは、前年同期に、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185円（前期155円）へ増配することを発表した。

#### 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227,500百万円（前期比22.3%増）、営業利益で8,350百万円（同24.2%増）、経常利益で8,200百万円（同27.8%増）、親会社株主に帰属する当期純利益で5,300百万円（同7.9%増）と予想されており、期初予想（売上高213,000百万円、営業利益6,300百万円）から上方修正された。親会社株主に帰属する当期純利益の増益幅が小さいのは上記の理由による。下半期も自動車生産は堅調に推移すると思われるが、上半期にスポット案件があったこと、為替動向や中国市況など不安定要因もあること、将来に向けての先行投資を加速することなどから下半期の利益を上半期比で減益と予想している。ただし、かなり控え目な予想と思われ、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。年間配当については、好調な業績を反映して185円（中間期95円、期末90円）に増配することを発表しているが、下半期の業績によってはさらなる増配の可能性もありそうだ。

要約

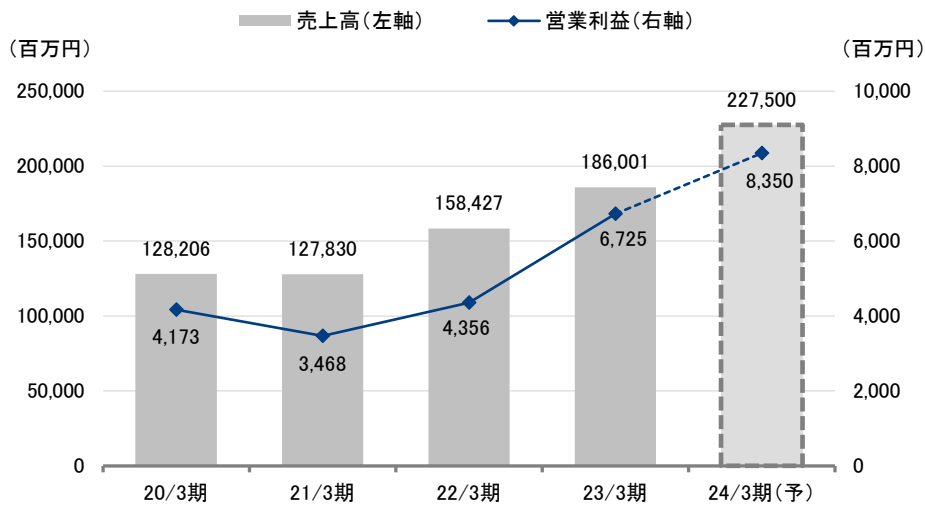
### 3. 中期経営計画：新計画を策定中

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、当初は2024年3月期に売上高1,700億円、営業利益50億円、ROE8.0%を目標としていたが、記述のように足元の業績が堅調であることから、新たに売上高2,275億円、営業利益83.5億円を新しい目標に設定した。しかしこの目標も達成される可能性が高いため、現在は新しい中期経営計画を策定中である。この新中計の定量的な数値目標は未知数だが、定性的な目標として「既存事業の成長だけでなく、新しい事業領域を拡大することで、【稼ぐ力】を一段と強化する」と同社は述べている。次の成長に向けてどのような計画が発表されるか楽しみである。

#### 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
- ・2024年3月期は営業利益24.2%増予想へ上方修正だが、さらなる上振れの可能性も
- ・中期経営計画の目標は射程圏で、新しい中期経営計画を策定中。「稼ぐ力」をさらに強化する

#### 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。

#### 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

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。

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。

#### 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組み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。

### (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

### 2024年3月期第2四半期は25.0%増収、71.8%の営業増益。 得意先の生産回復や新規案件の立ち上がり要因

#### 1. 2024年3月期第2四半期の連結業績概要

##### (1) 損益状況

2024年3月期第2四半期の連結業績は、売上高が108,013百万円（前年同期比25.0%増）、営業利益が4,589百万円（同71.8%増）、経常利益が4,623百万円（同58.9%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益が3,036百万円（同16.5%増）となり、売上高・利益ともに第2四半期として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9.7%と前年同期比で0.3ポイント改善したが、主に第1四半期にスポット案件があったことや商品構成（Sales Mix）の変化等による。これに増収効果が加わり売上総利益は同29.2%増となった。一方で、販管費は同8.3%増と予算の範囲内に留まったことから、営業利益は前年同期比で大幅増益となった。なお、親会社株主に帰属する四半期純利益の増益率が低くなっているのは、前年同期に、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である。

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17.6億円、その他要因（為替変動、スポット案件等）による増加が6.0億円、販管費の増加（人件費増、売上増に伴う諸経費増など）による減益が4.4億円であった。

#### 2024年3月期第2四半期連結業績

（単位：百万円）

	23/3期2Q		24/3期2Q		前年同期比
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	86,412	100.0%	108,013	100.0%	25.0%
売上総利益	8,087	9.4%	10,452	9.7%	29.2%
販管費	5,416	6.3%	5,863	5.4%	8.3%
営業利益	2,671	3.1%	4,589	4.2%	71.8%
経常利益	2,909	3.4%	4,623	4.3%	58.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,606	3.0%	3,036	2.8%	16.5%

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143億円と豊富

### (2) 財務状況

2024年3月期第2四半期末の財務状況は、流動資産は107,763百万円(前期末比8,466百万円増)となったが、主に現金及び預金の増加3,436百万円、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2,036百万円、棚卸資産の増加2,742百万円などによる。固定資産は7,564百万円(同284百万円増)となったが、有形固定資産の増加127百万円、無形固定資産の減少6百万円、投資その他の資産の増加163百万円による。この結果、2024年3月期第2四半期末の資産合計は115,328百万円(同8,750百万円増)となった。

一方で、負債合計は65,817百万円(前期末比2,770百万円増)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3,274百万円、短期借入金等の増加296百万円、固定負債のうち、長期借入金の減少1,251百万円などによる。純資産合計は49,511百万円(同5,979百万円増)となったが、主に親会社株主に帰属する四半期純利益の計上による利益剰余金の増加2,195百万円、為替換算調整勘定の増加391百万円などによる。この結果、2024年3月期第2四半期末の自己資本比率は41.1%(前期末は38.8%)となった。

### 連結貸借対照表

(単位:百万円)

	23/3 期末	24/3 期 2Q 末	増減額
現金及び預金	10,920	14,357	3,436
受取手形・売掛金及び契約資産 (電子記録債権含む)	48,272	50,308	2,036
棚卸資産	37,415	40,157	2,742
流動資産計	99,297	107,763	8,466
有形固定資産	4,297	4,424	127
無形固定資産	222	216	-6
投資その他の資産	2,760	2,923	163
固定資産計	7,280	7,564	284
資産合計	106,577	115,328	8,750
仕入債務(電子記録債務含む)	21,231	24,507	3,274
短期借入金(1年内含む)	10,236	10,532	296
流動負債計	37,774	41,698	3,923
社債	10,000	10,000	0
長期借入金	14,844	13,593	-1,251
固定負債計	25,271	24,119	-1,152
負債合計	63,046	65,817	2,770
利益剰余金	31,529	33,724	2,195
純資産合計	43,531	49,511	5,979

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

2024年3月期第2四半期の営業活動によるキャッシュ・フローは1,869百万円の収入となった。主な収入科目は、税金等調整前四半期純利益の計上4,629百万円、減価償却費165百万円、仕入債務の増加3,275百万円などで、主な支出科目は、売上債権の増加2,221百万円、棚卸資産の増加2,741百万円などとなっている。

業績動向

投資活動によるキャッシュ・フローは、206百万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165百万円であった。財務活動によるキャッシュ・フローは1,395百万円の収入だったが、主な収入は新株予約権の行使による株式の発行による収入3,279百万円などで、主な支出は長短借入金の減少（ネット）956百万円、配当金の支払額837百万円などとなっている。この結果、現金及び現金同等物は3,436百万円の増加となり、2024年3月期第2四半期末残高は14,357百万円となった。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/3期2Q	24/3期2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	-6,180	1,869
税金等調整前四半期純利益	3,595	4,629
減価償却費	136	165
売上債権の増減額（-は増加）	2,179	-2,221
棚卸資産の増減額（-は増加）	-10,883	-2,741
仕入債務の増減額（-は減少）	68	3,275
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1,280	-206
有形固定資産の取得による支出	-45	-165
財務活動によるキャッシュ・フロー	8,807	1,395
長短借入金の増加（ネット）	9,408	-956
新株予約権の行使による株式の発行による収入	-	3,279
配当金の支払額	-529	-837
現金及び現金同等物の増減額（-は減少）	1,825	3,436
現金及び現金同等物の四半期末残高	10,332	14,357

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 2024年3月期第2四半期のセグメント別状況

2024年3月期第2四半期のセグメント別業績

(単位：百万円)

	23/3期2Q		24/3期2Q		増減率
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	86,412	100.0%	108,013	100.0%	25.0%
デバイス事業	74,651	86.4%	94,078	87.1%	26.0%
ソリューション事業	11,760	13.6%	13,935	12.9%	18.5%
営業利益	2,671	3.1%	4,589	4.2%	71.8%
デバイス事業	1,728	2.3%	3,511	3.7%	103.1%
ソリューション事業	942	8.0%	1,077	7.7%	14.3%

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94,078百万円(前年同期比26.0%増)、営業利益は3,511百万円(同103.1%増)、営業利益率は3.7%(前年同期は2.3%)となった。

業績動向

国内売上高は前年同期比 17,552 百万円増加したが、主に客先での生産増及び、採用車種が増加したこと、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。また海外売上高は同 1,874 百万円増加したが、アジアが低調であった一方で、欧米が好調であったことによる。製品構成の変化に加えて、各種経費を含めて販管費を抑制したことから、営業利益率は同 1.4 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 50,731 百万円（前年同期比 30.4% 増）、東海理化<6995> 向け 3,032 百万円（同 20.9% 増）、その他 16,446 百万円（同 46.3% 増）、海外拠点得意先 23,869 百万円（同 8.5% 増）となった。その他の主な増加要因は、デンソーグループ各社向けである。

半導体不足の緩和や自動車の電動化領域の伸展により主要顧客の生産が活発化したことと併せ、新規採用や車種展開があり、主要顧客の国内向けを中心に国内売上が好調だった。

**デバイス事業 得意先別売上高推移**

(単位：百万円)

	23/3 期 2Q		24/3 期 2Q		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	額	率
デンソー	38,911	52.1%	50,731	53.9%	11,819	30.4%
東海理化	2,507	3.4%	3,032	3.2%	525	20.9%
その他	11,238	15.0%	16,446	17.5%	5,208	46.3%
海外拠点得意先	21,995	29.5%	23,869	25.4%	1,874	8.5%
合計	74,651	100.0%	94,078	100.0%	19,426	26.0%

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 70,208 百万円（構成比 74.6%、前年同期比 33.3% 増）、アジア 11,006 百万円（同 11.7%、同 5.7% 減）、アメリカ 10,642 百万円（同 11.3%、同 25.3% 増）、欧州 2,220 百万円（同 2.4%、同 21.5% 増）となった。この結果、海外売上高は 23,869 百万円（同 25.4%、同 8.5% 増）となった。

自動車生産台数の回復等により、国内売上高は大きく伸びたが、海外は地域別にバラつきがあった。欧米は堅調であったが、アジアでは中国、シンガポールがやや低調に推移した。

**デバイス事業 地域別売上高推移**

(単位：百万円)

	23/3 期 2Q		24/3 期 2Q		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	額	率
日本	52,656	70.5%	70,208	74.6%	17,552	33.3%
アジア	11,672	15.6%	11,006	11.7%	-666	-5.7%
アメリカ	8,494	11.4%	10,642	11.3%	2,148	25.3%
欧州	1,827	2.4%	2,220	2.4%	393	21.5%
海外計	21,995	29.5%	23,869	25.4%	1,874	8.5%
合計	74,651	100.0%	94,078	100.0%	19,426	26.0%

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 13,935 百万円（前年同期比 18.5% 増）、営業利益は 1,077 百万円（同 14.3% 増）、営業利益率は 7.7%（前年同期は 8.0%）となった。

自動化・効率化を目的とした IT 投資需要を取り込んだことで売上高が増加した。またセグメント利益率は 0.3 ポイント低下したが、事業別売上構成の変化によるものであり、懸念される内容ではなかった。

**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<sup>※</sup>は、システムソリューションが 4,575 百万円（構成比 32.8%、前年同期比 37.1% 増）、組込が 7,043 百万円（同 50.5%、同 4.6% 増）、FA ソリューションが 2,316 百万円（同 16.6%、同 37.2% 増）となった。

<sup>※</sup> 2024 年 3 月期から事業別売上高の名称をシステムソリューション（旧：IT）、組込（変更なし）、FA ソリューション（旧：計測 FA）に変更した。各事業の内容は以下のようになっている。  
 システムソリューション：IT 機器販売、アプリ開発、IoT システム開発、セキュリティ対策等  
 組込：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

一時的に設備投資を抑制する動きがみられたものの、自動化・効率化を目的とした IT 投資などの需要を取り込んだこと等から、売上高は堅調に推移した。なお、FA ソリューションの売上増には 2022 年 9 月に子会社化した萩原エンジニアリングの寄与も含まれている。

**ソリューション事業 事業別売上高推移**

（単位：百万円）

	23/3 期 2Q		24/3 期 2Q		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	額	率
システムソリューション	3,338	28.4%	4,575	32.8%	1,237	37.1%
組込	6,733	57.3%	7,043	50.5%	310	4.6%
FA ソリューション	1,688	14.4%	2,316	16.6%	627	37.2%
合計	11,760	100.0%	13,935	100.0%	2,175	18.5%

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 4,695 百万円（構成比 33.7%、前年同期比 31.4% 増）、FA・産業機器が 7,118 百万円（同 51.1%、同 12.7% 増）、その他が 2,121 百万円（同 15.2%、同 13.6% 増）となった。

自動車関連の顧客企業を中心とした積極的な設備投資の需要を取り込んだ。各種搬送機器などのマテリアルハンドリング向けを中心に、自動化・効率化を目的とした IT 投資は依然として全業種で高い需要があった。

## 業績動向

## ソリューション事業 業種別売上高推移

(単位：百万円)

	23/3 期 2Q		24/3 期 2Q		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	額	率
自動車	3,574	30.4%	4,695	33.7%	1,120	31.4%
FA・産業機器	6,318	53.7%	7,118	51.1%	800	12.7%
その他	1,867	15.9%	2,121	15.2%	253	13.6%
合計	11,760	100.0%	13,935	100.0%	2,175	18.5%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 3. 2024年3月期第2四半期のトピックス

**(1) 位置情報に基づく次世代駐車場の車載決済デモシステムを開発**

同社の子会社であるアメリカ法人 Hagiwara America, Inc. を通じて出資した米国のスタートアップ Sheeva.AI 社 (CEO Evgeny Klochikhin, PhD) と共に、スマートで快適なカーライフを実現するための In-Vehicle Payment (車載決済) 市場の開拓に取り組んできたが、この度、技術検証と利便性の体験を目的としたデモシステムの開発を国内大手 Tier1 の協力を得て実施した。これは位置情報に基づく駐車場の車載決済システムとしては国内初の試みとなる。

**a) In-Vehicle Payment (車載決済) 市場について**

車載決済とは自動車そのものを決済端末として活用する仕組みで、ドライバーの支払いに関わる負担を軽減し利便性を大きく向上させるユーザーエクスペリエンスを実現する。調査会社 Precedence Research 社によると、世界の車載決済市場は 2032 年までに年平均成長率 (CAGR) 16.2% で成長し、200 億ドル規模まで拡大すると予測されている。

**b) Sheeva.AI 社の車載決済技術について**

Sheeva.AI 社の技術は、自動車の正確な位置情報を得る技術とその情報を用いたサービス API で構成されている。一般的に GPS を用いた測位技術は、大気遅延やマルチパスなどの影響を受け、10m から 20m 程度の誤差が生じると言われている。これらを解決するために、RTK (Real Time Kinematic) による相対測位で誤差を補正したり、外部の他の基準信号を用いて補正する技術もあるが、これらの方法は機器自体が高額であったり、基準信号を発する機器をインフラとして広範囲に整備しなければならないという課題があり、自動車の応用では一般に使われていない。カーナビゲーションシステム等の車載機器では、GPS に加え、自動車の運行情報 (速度、舵角など) を用いた位置補正 (Dead Reckoning) や地図情報を用いた位置補正 (Map Matching) が使われている。Sheeva.AI 社もこれらの技術を用いているが、Dead Reckoning に関して特許を取得した独自のアルゴリズムを用いて、飛躍的に精度を高め車載決済に応用できるレベル (誤差 2m 以内) を実現している。さらに、高精度な位置情報に基づくクラウド上のサービス API も開発し、駐車料金だけでなく、ドライブスルーでの買い物や、ガソリン給油・EV 充電といった燃料の補給、有料道路の通行料やシェアカー利用料などの支払いにも対応している。これらの技術を用いることで、ドライバーはカーライフでの支払いを、クレジットカードや QR コードを提示することもなく、スマートでストレスフリーな位置情報を得る技術体験をすることが可能となる。(これらの内容は、同社発表資料に基づく)

業績動向



出所：決算説明会資料より掲載

### c) 次世代駐車場 車載決済デモシステムについて

今回開発したデモシステムは、駐車場設備（入庫ゲートや車止め装置など）がないスペースに対して、利用条件に関する属性（駐車可否や課金方法）をクラウド上で設定し、駐車場として利用できることが特徴。車載機器側は正確な位置情報を得るアルゴリズムとクラウドと通信できるソフトウェアを搭載して任意の駐車スペースに駐車する。その際に駐車スペースの属性に沿って正しく課金を実施されることを実証しており、この技術を活用することで、駐車場事業者は高額の駐車設備を導入せずにスペースを駐車場化することが可能となる。さらに、駐車場の利用条件を、曜日や時間、近隣のイベントの有無に応じてクラウド上で手軽にタイムリーに変更することができるため、稼働率や収益の向上を図ることができる。利用者（ドライバー）は、入庫ゲートでのチケットの受け取りや、精算機に立ち寄っての現金支払い、クレジットカードやQRコードの提示などの煩わしい作業を行うことなく、車中での簡単な操作によって精算を済ませることができる。デモシステムでは、駐車場から離れた場所でスマートフォンを使い課金状況を確認することができることも示している。これらの開発は Sheeva.AI 社の技術をベースとして、車載側ソフトウェアとスマホアプリの開発を国内大手 Tier1 と共同で行った。

### (2) トレンドマイクロとの戦略的パートナーシップを強化

同子会社である萩原テクノソリューションズ（株）とトレンドマイクロ <4704> は、戦略的なパートナーシップを強化し、IT/OT の融合が進む製造業界におけるサイバーセキュリティリスクの低減に向けて両社で連携することを発表した。

## 業績動向

**a) 戦略的パートナーシップ強化の背景**

萩原テクノソリューションズは、OT（オペレーション・テクノロジー）領域で40年以上の実績から得た知見を持ち、OT領域の課題解決に向けた最適なITソリューション提案に強みを持っている。特に顧客が保有する多くのデータを軸に、データレイク基盤とデータ利活用を提供している中、データ保護という観点でセキュリティソリューションを強化してきた。また、トレンドマイクロはサイバーセキュリティ領域において、エンドポイント・ネットワーク・メール・クラウドやOT環境を統合し保護する製品・ソリューションに強みを持っている。両社は、それぞれの強みを組み合わせることで、IT/OTの融合が進む製造業界におけるサイバーセキュリティリスクの低減に向けた最適なソリューションを全国展開する。萩原テクノソリューションズでは、2023年10月1日付けで専任チームを新設し、本戦略を介して今後1年間で10億円の売上目標を掲げた。

**b) IT/OT 環境における最適なサイバーセキュリティソリューション・サービスの概要**

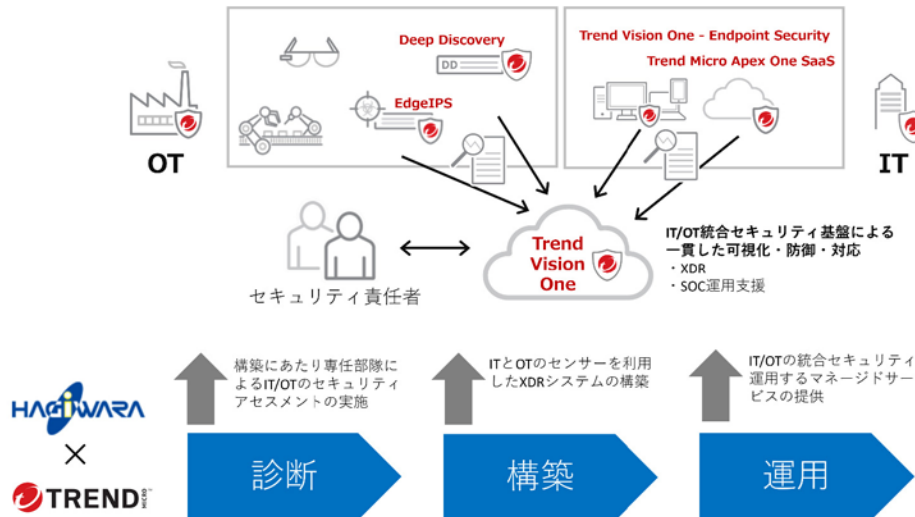
両社はこれまでも製造業向けに工場内脅威可視化ソリューション「In-Line Security Monitor」の共同開発やその販売などを通じて、IT/OTの境界線を越えたサイバーセキュリティへの取り組みを推進してきた。

工場システムはシステム自体の専門性も高く、インターネットに接続されていない閉域環境で長い間運用されてきたが、一方で生産プロセスの最適化や生産性向上への取り組みが進み、IoT活用が広がることで、OT環境におけるサイバーセキュリティへの対応が必要不可欠になっている。法人組織内に既存するIT環境と新たにインターネットに繋がりはじめているOT環境を効果的にサイバー攻撃から保護するにはIT/OTの境界線を越え統合したアプローチが重要になってきている。トレンドマイクロの調べでは、ITとOT間での統合すべきセキュリティ機能として、63%が「サイバーイベントの検出」と回答していることが明らかになっている。脅威を迅速に検知して被害の拡大を防ぎ、安定した工場の稼働を確保するには、迅速かつ適切なサイバーイベントの検出が必要になっている。また、IT/OTの領域にまたがるセキュリティ運用拡大における課題としては、半数以上（約54%）が「ITスタッフのためのOTサイバーセキュリティのトレーニング」を挙げている。一方で「ITサイバーセキュリティに関するOTスタッフのトレーニング」を挙げる声も38.1%にのぼり、両領域にわたる知見やスキルがそれぞれにおいて不足していることが分かる。

今後は、これらの課題を解決しIT/OT環境を保護するために最適なサイバーセキュリティソリューション及びサービスの提供を両社で推進していく。具体的には診断・構築・運用を包括するソリューション・サービスの一貫した提供により、顧客独自の環境・課題に沿った最適なソリューションの企画から構築、導入・運用までを支援する。

業績動向

両社のパートナーシップにより目指す IT/OT 環境における支援イメージ



出所：同社発表資料より掲載

## ■ 今後の見通し

### 2024年3月期の業績は上方修正され前期比24.2%の営業増益を予想

#### ● 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227,500百万円（前期比22.3%増）、営業利益で8,350百万円（同24.2%増）、経常利益で8,200百万円（同27.8%増）、親会社株主に帰属する当期純利益で5,300百万円（同7.9%増）と予想されている。親会社株主に帰属する当期純利益の増益幅が小さいのは、前期に発生した特別利益が消失するためである。好調な上半期の結果を受けて、期初予想（売上高213,000百万円、営業利益6,300百万円）からは大幅に上方修正された。これにより、3期連続で過去最高を更新する見通しとなっている。セグメント別の予想は開示されていないが、デバイス事業、ソリューション事業ともに増収増益を見込んでいる。

しかし現在の予想のままでは、下半期の営業利益は3,761百万円となり、上半期（4,589百万円）及び前下半年期（4,054百万円）と比べて減益となる。同社は、「第1四半期にスポット案件があったため慎重に見ている」と述べているが、日本の自動車業界、特にトヨタ自動車及びデンソーを取り巻く環境によほど大きな異変がなければ、現在の予想が再び上方修正される可能性は高いと弊社（フィスコ）では見ている。



今後の見通し

### 2024年3月期連結業績予想

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期		
	金額	構成比	予想	構成比	前期比
売上高	186,001	100.0%	227,500	100.0%	22.3%
営業利益	6,725	3.6%	8,350	3.7%	24.2%
経常利益	6,417	3.5%	8,200	3.6%	27.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,912	2.7%	5,300	2.3%	7.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 中長期の成長戦略

### 中期経営計画の数値目標の達成は射程圏、新中計を策定中。「稼ぐ力」を一段と推進する

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」を発表していた。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こと、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ことを目標としている。現在でも、これらの定性的の各種施策は粛々と進められている。

一方で、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、現在では記述の予想数値（売上高2,275億円、営業利益83.5億円）を新たな目標としている。

#### 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。

中長期の成長戦略

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

(2) 中期経営計画：KPIの進捗

既述のように、当初の定量的目標を前倒しで達成したことから、新たな最終目標を設定し、現時点では新しい数値目標は、売上高 2,275 億円、営業利益 83.5 億円、ROE10.0% 以上となっている。

↔
中期経営計画
→

Make New Value2023 期間

(単位:百万円)

	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(11/10)
売上高	127,830	158,427	186,001	170,000	227,500
2021年 3月期比	-	+23.9%	+45.5%	+33.0%	+78.0%
営業利益	3,468	4,356	6,725	5,000	8,350
2021年 3月期比	-	+25.6%	+93.9%	+44.1%	+140.8%
ROE	6.8%	8.0%	12.5%	8.0%	10.0%以上

出所：決算説明会資料より掲載

### (3) 新中期経営計画を策定中

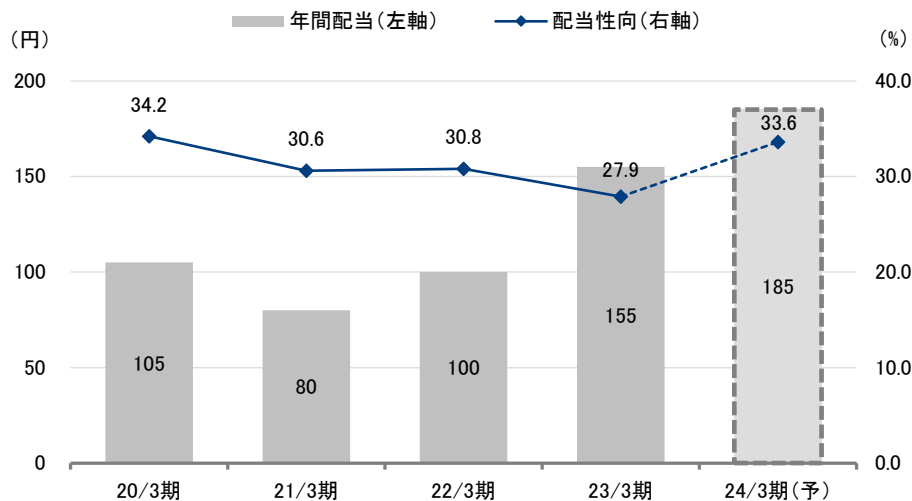
同社では次に向けての新しい中期経営計画を策定中である。この新中計の定量的な数値目標は発表されておらず未知数だが、定性的な目標として「既存事業の成長だけでなく、新しい事業領域を拡大することで、【稼ぐ力】を一段と強化する」と同社は述べている。同社の言う「稼ぐ力」とは、「売上高と営業利益率」であると弊社（フィスコ）では考えているが、過去5年間で同社の「稼ぐ力」は着実に伸びている。次の成長に向けてどのような計画が発表されるか楽しみである。

## ■ 株主還元策

### 2024年3月期は年間配当185円（配当性向33.6%）へ増配予定

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。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。さらに進行中の2024年3月期については、当初の年間配当145円から同185円（予想配当性向33.6%）へ増配することを発表済みだが、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。

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。

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