

|| 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 >>>](#)

2024年12月24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>

目次

■ 要約	01
1. 2025年3月期第2四半期の業績	01
2. 2025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月期第2四半期の業績概要	06
2. 2025年3月期第2四半期のセグメント別状況	09
■ 今後の見通し	13
● 2025年3月期の業績見通し	13
■ 中長期の成長戦略	13
1. 中期経営計画「MNV2026」の位置付け	14
2. 「MNV2026」の基本骨子	14
3. 計数目標	15
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だが、今後の収益基盤としてソリューション事業を拡大中

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、電子機器の商社及び自社製品の開発・製造・販売メーカーである。売上高の約89%(2024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。

1. 2025年3月期第2四半期の業績

2025年3月期第2四半期の連結業績は、売上高が131,780百万円(前年同期比22.0%増)、営業利益が3,728百万円(同18.8%減)、経常利益が3,209百万円(同30.6%減)、親会社株主に帰属する中間純利益2,066百万円(同31.9%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。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、営業利益は減益となった。また営業外費用で為替差損を計上したことから、経常利益、親会社株主に帰属する中間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、ソリューション事業ともに増収ながら減益となった。

2. 2025年3月期の業績(予想)

2025年3月期の連結業績は、売上高で255,000百万円(前期比13.3%増)、営業利益で7,000百万円(同9.2%減)、経常利益で6,200百万円(同14.1%減)、親会社株主に帰属する当期純利益で3,850百万円(同12.9%減)を見込んでおり、期初予想(売上高269,000百万円、営業利益7,900百万円)から下方修正(2024年11月8日公表)された。売上高は増収とはなるものの期初計画を下回る。一方で先行投資などは計画どおり進めるため通期でも減益を見込んでいる。セグメント別の予想は開示されていないが、上半期と同様に両セグメントともに増収ながら減益となる見込みだ。年間配当については、2025年3月期から配当性向30~40%を目安としていることから、減益予想ではあるが、185円(中間期90円、期末95円)を予定している。

要約

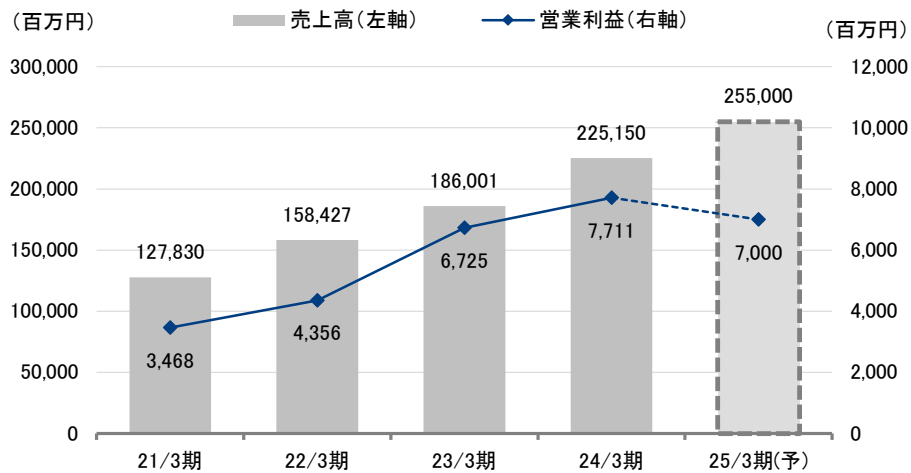
3. 中期経営計画：2027年3月期に売上高3,000億円、営業利益110億円を目指す

同社は、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」）」を公表している。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、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、経営管理高度化戦略、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、配当性向30～40%を目指す。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89%を占める半導体商社。ADAS（先進運転支援システム）やIoT関連も展開
- ・2025年3月期第2四半期は前年同期比18.8%の営業減益、通期も先行投資負担で前期比9.2%の営業減益予想
- ・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

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（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	商号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
2024年 9月	ベラダティの全株式を取得し、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

事業概要

自動車向けを中心とした半導体商社だが、近年ではソリューション事業が拡大中

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 89%（2024 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、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、今後は自動車のさらなる自動化（自動運転、自動ブレーキ等）や BEV や 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（2024 年 3 月期売上高比率 87.1%）

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 12.9%）

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。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・組立・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製品やモジュール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、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各種の産業機器や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11%（2024年3月期）は非自動車関連企業向けだが、この大部分はIT企業としてのシステム構築などである。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高（2024年3月期は29,023百万円）及び営業利益（同2,040百万円）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

2025年3月期第2四半期は前年同期比18.8%の営業減益。 先行投資負担の影響で22.0%の増収ながら計画を下回る

1. 2025年3月期第2四半期の業績概要

(1) 損益状況

2025年3月期第2四半期の連結業績は、売上高が131,780百万円（前年同期比22.0%増）、営業利益が3,728百万円（同18.8%減）、経常利益が3,209百万円（同30.6%減）、親会社株主に帰属する中間純利益2,066百万円（同31.9%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る影響は受けた（主に工作機械メーカー向け）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。売上総利益率は、前年同期の9.7%から8.0%へ低下したが、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ミックスの変化による。この結果、売上総利益額は10,513百万円（前年同期比0.6%増）に留まった。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前年同期比15.7%増となり、営業利益は減益となった。セグメント別では、デバイス事業、ソリューション事業ともに増収ながら投資負担先行で減益となった。加えて、営業外費用で為替差損394百万円（前年同期は127百万円の差益）を計上したことから、経常利益、中間純利益の減益幅が大きくなった。

2025年3月期第2四半期連結業績

（単位：百万円）

	24/3期2Q		25/3期2Q		前年同期比
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	108,013	100.0%	131,780	100.0%	22.0%
売上総利益	10,452	9.7%	10,513	8.0%	0.6%
販管費	5,863	5.4%	6,784	5.1%	15.7%
営業利益	4,589	4.2%	3,728	2.8%	-18.8%
経常利益	4,623	4.3%	3,209	2.4%	-30.6%
親会社株主に帰属する 中間純利益	3,036	2.8%	2,066	1.6%	-31.9%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

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

(2) 財務状況

2025年3月期第2四半期末の流動資産は123,356百万円（前期末比11,784百万円増）となったが、主に現金及び預金の減少992百万円、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273百万円、棚卸資産の増加11,756百万円などによる。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11,385百万円（同3,251百万円増）となったが、有形固定資産の増加97百万円、無形固定資産の増加3,003百万円、投資その他の資産の増加151百万円などによる。無形資産の主な増加要因は、子会社化したベラダティ（BELLADATI、詳細後述）の「のれん」2,914百万円による。これらの結果、資産合計は134,741百万円（同15,035百万円増）となった。

一方で、負債合計は82,772百万円（前期末比13,427百万円増）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）の増加2,014百万円、短期借入金などの増加13,067百万円、固定負債のうち、長期借入金の減少1,301百万円などによる。純資産合計は51,968百万円（同1,607百万円増）となったが、親会社株主に帰属する中間純利益の計上による利益剰余金の増加1,170百万円、為替換算調整勘定の増加523百万円などによる。この結果、2025年3月期第2四半期末の自己資本比率は37.0%（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 2Q 末	増減額
現金及び預金	14,522	13,530	-992
受取手形、売掛金及び契約資産（電子記録含む）	48,683	48,956	273
棚卸資産	44,674	56,430	11,756
流動資産計	111,572	123,356	11,784
有形固定資産	4,521	4,618	97
無形固定資産	276	3,279	3,003
（内のれん）	-	2,914	2,914
投資その他資産	3,336	3,487	151
固定資産計	8,134	11,385	3,251
資産合計	119,706	134,741	15,035
支払手形及び買掛金（電子記録債務を含む）	29,326	31,340	2,014
短期借入金（1年内返済予定の長期借入金含む）	8,781	21,848	13,067
流動負債計	45,111	59,803	14,692
社債	10,000	10,000	0
長期借入金	13,592	12,291	-1,301
固定負債計	24,234	22,969	-1,265
負債合計	69,345	82,772	13,427
利益剰余金	34,168	35,338	1,170
純資産合計	50,361	51,968	1,607

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月期第2四半期の営業活動によるキャッシュ・フローは、8,761百万円の支出となった。主な収入科目は、税金等調整前中間純利益の計上3,220百万円、減価償却費199百万円、仕入債務の増加2,004百万円などで、主な支出科目は、売上債権の増加265百万円、棚卸資産の増加11,719百万円などである。

投資活動によるキャッシュ・フローは、3,408百万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85百万円、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10,763百万円の収入となったが、主な収入科目は長短借入金の増加11,765百万円などで、主な支出科目は配当金の支払額900百万円などである。この結果、現金及び現金同等物は991百万円の減少となり、2025年3月期第2四半期末残高は13,530百万円となった。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/3期2Q	25/3期2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,869	-8,761
税金等調整前中間純利益	4,629	3,220
減価償却費	165	199
売上債権の増減額 (-は増加)	-2,221	-265
棚卸資産の増減額 (-は増加)	-2,741	-11,719
仕入債務の増減額 (-は減少)	3,275	2,004
投資活動によるキャッシュ・フロー	-206	-3,408
有形固定資産の取得による支出	-165	-85
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	1,395	10,763
長短借入金の増加 (ネット)	-956	11,765
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	-837	-900
現金及び現金同等物の増減額 (-は減少)	3,436	-991
現金及び現金同等物の中間期末残高	14,357	13,530

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

デバイス事業、ソリューション事業ともに増収だが減益

2. 2025年3月期第2四半期のセグメント別状況

2025年3月期第2四半期のセグメント別業績

(単位：百万円)

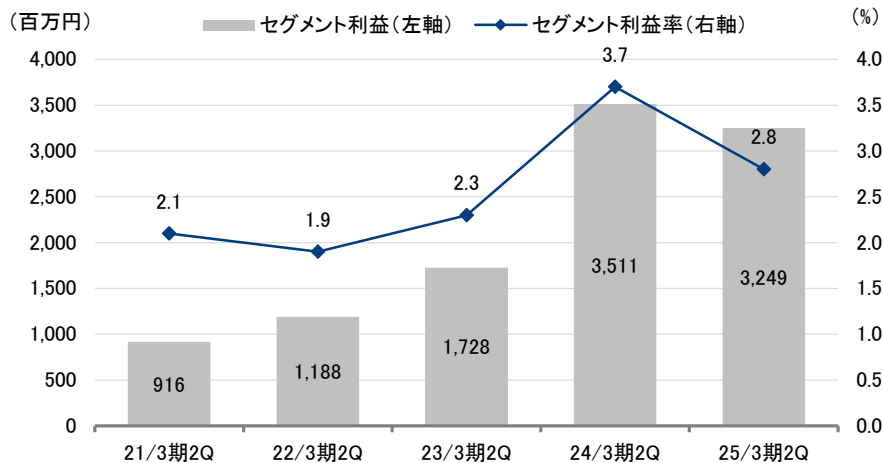
	24/3期2Q		25/3期2Q		増減率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	108,013	100.0%	131,780	100.0%	22.0%
デバイス事業	94,078	87.1%	116,732	88.6%	24.1%
ソリューション事業	13,935	12.9%	15,048	11.4%	8.0%
営業利益	4,589	4.2%	3,728	2.8%	-18.8%
デバイス事業	3,511	3.7%	3,249	2.8%	-7.5%
ソリューション事業	1,077	7.7%	478	3.2%	-55.6%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) デバイス事業

売上高は116,732百万円（前年同期比24.1%増）、セグメント利益は3,249百万円（同7.5%減）、営業利益率は2.8%（前年同期は3.7%）となった。売上高は、自動車生産台数の減少があったものの、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、セグメント利益は減益となった。

デバイス事業セグメント利益と同率の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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 51,308 百万円（前年同期比 577 百万円増、同 1.1% 増）、東海理化<6995> 向け 2,754 百万円（同 277 百万円減、同 9.2% 減）、その他 29,406 百万円（同 12,960 百万円増、同 78.8% 増）、海外拠点得意先 33,264 百万円（同 9,394 百万円増、同 39.4% 増）となった。その他が増加しているのは、新しい商流獲得による。

デバイス事業 得意先別売上高

（単位：百万円）

	24/3 期 2Q		25/3 期 2Q			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
デンソー	50,731	53.9%	51,308	44.0%	577	1.1%
東海理化	3,032	3.2%	2,754	2.4%	-277	-9.2%
その他	16,446	17.5%	29,406	25.2%	12,960	78.8%
海外拠点得意先	23,869	25.4%	33,264	28.5%	9,394	39.4%
合計	94,078	100.0%	116,732	100.0%	22,654	24.1%

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 83,468 百万円（前年同期比 13,529 百万円増、同 18.9% 増）、アジア 13,434 百万円（同 2,428 百万円増、同 22.1% 増）、アメリカ 16,766 百万円（同 6,124 百万円増、同 57.5% 増）、欧州 3,062 百万円（同 842 百万円増、同 37.9% 増）となった。この結果、海外売上高は 33,264 百万円（同 9,394 百万円増、同 39.4% 増）となった。

* 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 2Q に織り込まれる業績は 2024 年 1 月～2024 年 6 月の期間のもの。

全エリアで前年同期を上回った。海外は、円安の影響で約 3,300 百万円の上積み効果があった。

デバイス事業 エリア別売上高

（単位：百万円）

	24/3 期 2Q		25/3 期 2Q			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
日本	70,208	74.6%	83,468	71.5%	13,529	18.9%
アジア	11,006	11.7%	13,434	11.5%	2,428	22.1%
アメリカ	10,642	11.3%	16,766	14.4%	6,124	57.5%
欧州	2,220	2.4%	3,062	2.6%	842	37.9%
海外計	23,869	25.4%	33,264	28.5%	9,394	39.4%
合計	94,078	100.0%	116,732	100.0%	22,654	24.1%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

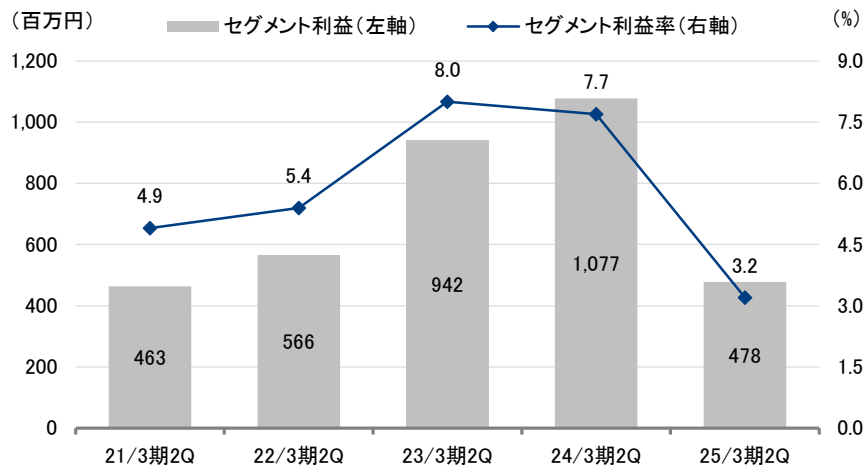
業績動向

(2) ソリューション事業

売上高は15,048百万円（前年同期比8.0%増）、セグメント利益は478百万円（同55.6%減）、セグメント利益率は3.2%（前年同期は7.7%）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」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、次世代機開発やマーケティングなどの投資を積極的に実行したことで営業利益は減益となった。

ソリューション事業セグメント利益と同率の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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4,905百万円（前年同期比329百万円増、同7.2%増）、組込ソリューションが6,948百万円（同95百万円減、同1.4%減）、FAエンジニアリングが3,194百万円（同878百万円増、同37.9%増）となった。

※ 2025年3月期から事業別売上高の名称をITソリューション（旧システムソリューション）、組込ソリューション（旧組込）、FAエンジニアリング（旧FAソリューション）に変更し、新たにデータプラットフォームを加えた4領域とした。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組込ソリューション領域の売上が伸び悩んだものの、自動車関連企業の設備投資需要を取り込み事業全体では増収となった。

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 2Q		25/3 期 2Q			
	金額	構成比	金額	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	4,575	32.8%	4,905	32.6%	329	7.2%
組込ソリューション	7,043	50.5%	6,948	46.2%	-95	-1.4%
FAエンジニアリング	2,316	16.6%	3,194	21.2%	878	37.9%
合計	13,935	100.0%	15,048	100.0%	1,112	8.0%

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5,316百万円(同621百万円増、同13.2%増)、FA・産業機器が6,862百万円(同256百万円減、同3.6%減)、その他が2,868百万円(同747百万円増、同35.2%増)となった。

中国市況の停滞により組込ソリューション領域の売上が伸び悩んだものの、自動車関連企業の設備投資需要を取り込み事業全体で増収となった。

ソリューション事業 業種別売上高

(単位：百万円)

	24/3 期 2Q		25/3 期 2Q			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
自動車	4,695	33.7%	5,316	35.3%	621	13.2%
FA・産業機器	7,118	51.1%	6,862	45.6%	-256	-3.6%
その他	2,121	15.2%	2,868	19.1%	747	35.2%
合計	13,935	100.0%	15,048	100.0%	1,112	8.0%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年3月期は営業利益で前期比9.2%減へ下方修正

● 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の連結業績は、売上高で255,000百万円(前期比13.3%増)、営業利益で7,000百万円(同9.2%減)、経常利益で6,200百万円(同14.1%減)、親会社株主に帰属する当期純利益で3,850百万円(同12.9%減)を見込んでおり、期初予想(売上高26,900百万円、営業利益7,900百万円)から下方修正(2024年11月8日公表)された。

売上高は増収とはなるものの、期初計画を下回る。一方で先行投資などは計画どおり進めるため通期でも減益を見込んでいる。セグメント別の予想は開示されていないが、上半期と同様に両セグメントともに増収ながら減益となる見込みだ。

2025年3月期連結業績予想

(単位：百万円)

	24/3期		25/3期		
	金額	構成比	予想	構成比	前期比
売上高	225,120	100.0%	255,000	100.0%	13.3%
営業利益	7,711	3.4%	7,000	2.7%	-9.2%
経常利益	7,221	3.2%	6,200	2.4%	-14.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,421	2.0%	3,850	1.5%	-12.9%

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「MNV2026」を発表。「稼ぐ力」を一段と推進する。 2027年3月期に売上高3,000億円、営業利益110億円を目指す

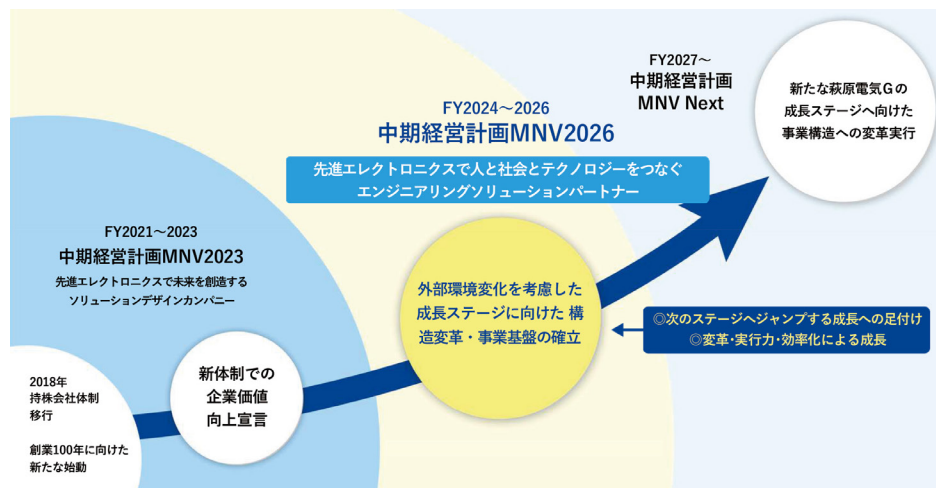
同社は、2022年3月期から2024年3月期を対象とする中期経営計画「Make New Value 2023(「MNV2023」)」を遂行していたが、最終年度の経営目標を1年前倒しで達成した。その後2024年春に、2027年3月期を最終年度とする新しい中期経営計画「Make New Value 2026 (MNV2026)」を発表した。以下がその概要である。

中長期の成長戦略

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。

「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

中長期の成長戦略

(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

経営管理高度化戦略

人材戦略

ESG 推進

3. 計数目標

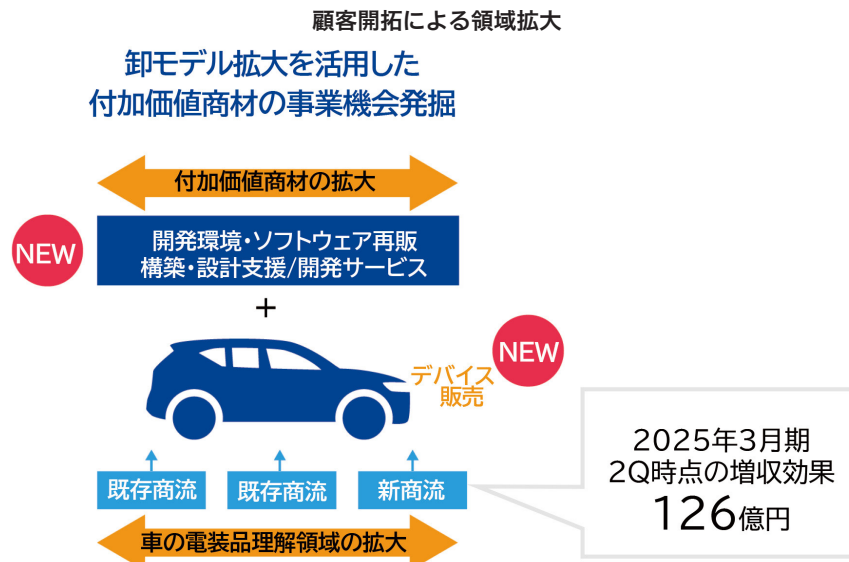
事業規模の拡大と新たな収益モデルへの積極投資を行い、2027年3月期に売上高3,000億円、営業利益110億円を目指す。また財務面では、適切な財務レバレッジを効かせた規模拡大と成長投資を加速させ、ROE11%以上を目指す。これを実現するために、配当性向の目安を従来の30%から30～40%に変更し、純資産配当率も勘案したうえで安定配当を行う方針だ。

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

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。



中長期の成長戦略

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、ブネーの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た。

(2) ソリューション事業：データプラットフォーム（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データプラットフォーム事業を立ち上げた。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なる。

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、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。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月期第2四半期末で2,914百万円の「のれん」を無形固定資産に計上した。

ベラダティの子会社化



■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、当中間連結期間においては貸借対照表のみ連結しております。

出所：決算説明会資料より掲載

中長期の成長戦略

(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、既存商流に新商流を加えることで、車の電装品理解領域を拡大した。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、付加価値商材を拡大。

さらにデータプラットフォーム事業の確立に向けた M&A を実行（例：ペラダティ）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
 - 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

中長期の成長戦略

企業価値向上 事業リスクの軽減

■活動状況

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
グループ全社の経営層向け経営管理システム運用開始
- ・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
- ・取引条件等の改善に向けた取り組み実行

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到拡大
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
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。

出所：決算説明会資料より掲載

(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 (11月月末までの実績)
IR26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
- ・対話内容を取締役に於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 Oneday サポーター
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 | 2024年12月24日(火)
7467 東証プライム市場・名証プレミアム市場 | <https://www.hagiwara.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

企業価値向上 ステークホルダーエンゲージメント向上

■活動状況

投資家との積極的な対話と社内フィードバックを実施する。

- ・機関投資家個別面談実績
IR 26件
SR 10件
(11月末までの実績)
- ・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
ホームページ等お問い合わせ対応
- ・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



出所：決算説明会資料より掲載

情報開示を拡充し、情報提供の公平性を高める。

- ・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
- ・自社サイトおよ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
- ・フィスコ(日版)及びウォールデンリサーチジャパン(日英版)でのレポート発行



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向上を図る。

- ・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
- ・新聞および専門誌等への記事及び広告掲載
- ・地域貢献
地元スポーツチームOnedayサポーター
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
等



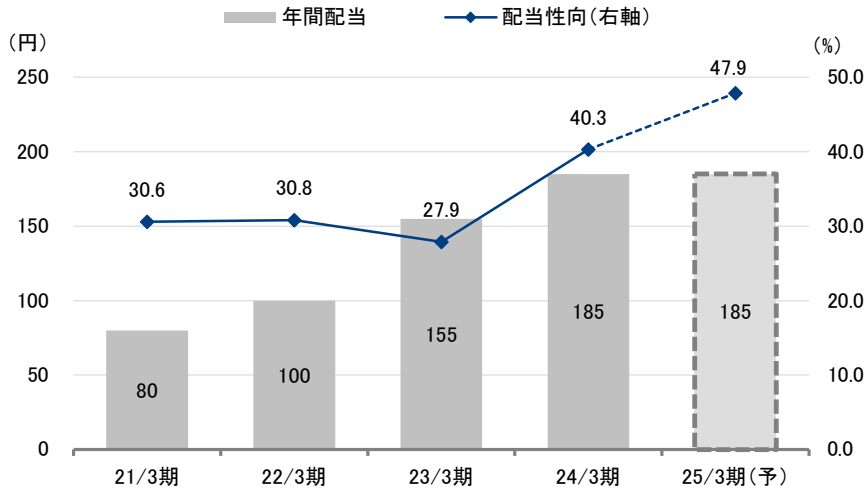
株主還元策

2025年3月期も年間配当185円(配当性向47.9%)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%を目安としており、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月期も記念配当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、「MN2026」の計数目標に従い、配当性向の目安を30~40%に変更している。この方針に基づき、2025年3月期は期初予想時点で減益予想ではあるが前期と同額の185円(期初予想時点で配当性向は40.1%)を予定。2024年11月8日に業績を下方修正したものの、配当予想は据え置き185円(配当性向47.9%)を予定している。

株主還元策

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