

2025年3月期第2四半期 (中間期) 決算説明会資料



萩原電気ホールディングス株式会社
(東証プライム・名証プレミア 7467)
2024年12月2日

ハイライト

2025年3月期 第2四半期(中間期) 決算概要

売上高は過去最高を更新、売上構成変化や費用増により減益

- 売上高は、**前年同期比22.0%増の1,317億円**で過去最高を更新。
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つつも、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売上は増加。
- 売上構成の変化や前年同期のスポット利益の反動減などにより売上総利益が伸び悩んだことに加え、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**前年同期比18.8%減の37億円**となった。
- 営業外費用に為替差損3.9億円を計上するなどにより、経常利益は、**前年同期比30.6%減の32億円**、親会社株主に帰属する中間純利益は、**前年同期比31.9%減の20億円**となった。

2025年3月期 業績予想

外部環境変化を織り込み、11月8日付で業績予想を下方修正

- 自動車生産台数見通しの引き下げや、中国市況の停滞による影響を織り込み、売上予想を5.2%下方修正。売上予想修正に合わせ、各利益段階予想についても引き下げを実施。
- 業績予想は下方修正したものの、配当予想は期初予想を据え置き。

皆様、こんにちは。

萩原電気ホールディングス代表取締役社長の木村です。

これより、2025年3月期第2四半期決算の概要と今期の見通し、中期経営計画の進捗などについてご説明させていただきます。

こちらは、決算ハイライトになります。

第2四半期は、売上高は過去最高を更新した一方で、各利益については減益となりました。

通期予想は、上期の業況と先の見通しを踏まえまして、11月8日付で売上、利益ともに期初予想から引き下げております。

2025年3月期第2四半期(中間期)決算概要

2025年3月期業績予想

中期経営計画及び企業価値向上の取り組み

2025年3月期第2四半期(中間期)
業績

- ・売上高は過去最高を更新する一方で、各利益段階で減益となった。
- ・外部環境変化の影響を受け、期初想定より若干弱含みとなった。

(単位:百万円)

	2024年3月期2Q		2025年3月期2Q		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	108,013	100%	131,780	100%	+23,766	+22.0%
売上総利益	10,452	9.7%	10,513	8.0%	+60	+0.6%
販管費	5,863	5.4%	6,784	5.1%	+921	+15.7%
営業利益	4,589	4.2%	3,728	2.8%	▲860	▲18.8%
経常利益	4,623	4.3%	3,209	2.4%	▲1,413	▲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%	▲969	▲31.9%
1株当たり中間純利益 (円) *1	326.01	—	207.45	—	▲118.56	—
為替レート(ドル)	134.8円		152.2円		17.4円円安	

*1 新株予約権の権利行使により前年同期と比較し発行済株式数が増加しております。期中平均株式数は、2024年3月期2Qは9,313,675株、2025年3月期2Qは9,963,409株となります。

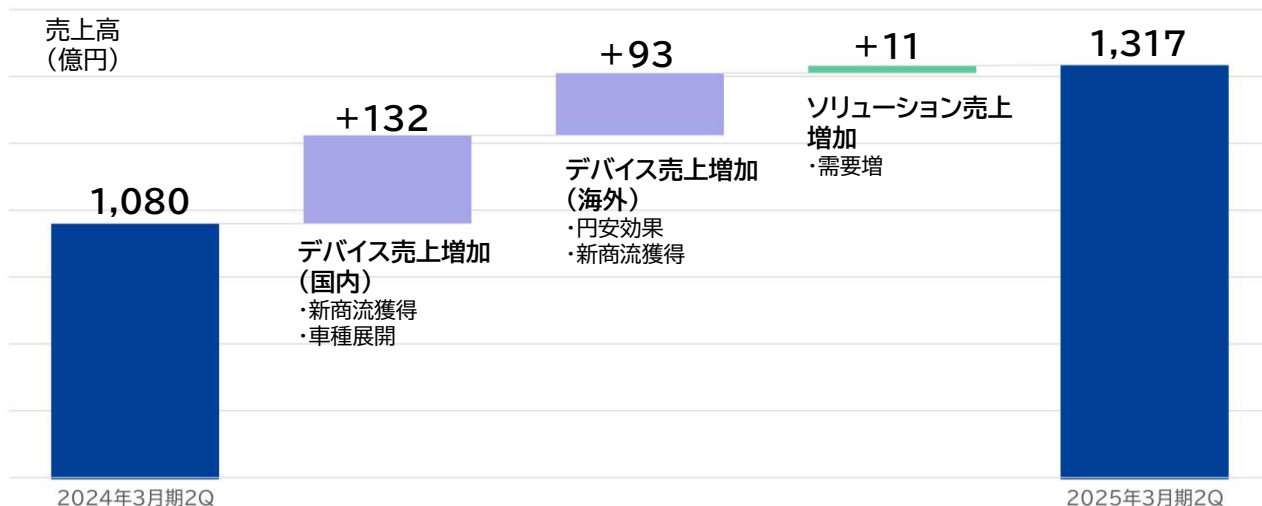
それでは、第2四半期決算のご説明です。

売上高は1,317億円、前期比で22%増加、営業利益は37億2,800万円で、前期比18.8%減少、経常利益は32億900万円で、前期比30.6%減少、中間純利益は20億6,600万円で、前期比31.9%減少となりました。

社内計画に対し、若干弱含みとなる結果でございました。

売上高の増加要因

- ・前年同期比較で237億円(+22.0%)増加した。
- ・デバイス事業において新しい商流の獲得や円安効果による売上の積み上げがあったほか、ソリューション事業では設備投資需要の取り込みにより売上が増加した。

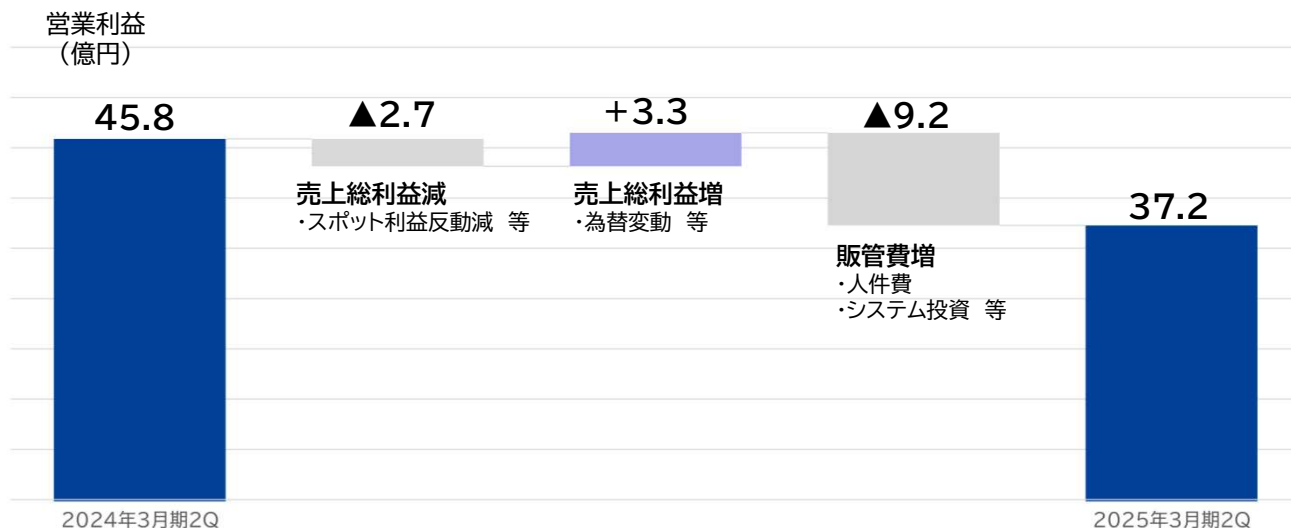


売上高は、デバイス事業を中心とした売上成長により、前年同期と比較し22%増加しております。

期初から断続的に発生した自動車生産の停止や中国市況の悪化が当社売上にも影響したものの、デバイス事業において新しい商流の獲得が国内外の売上を引き上げたことや、円安による積み上げがあったこと、ソリューション事業においても、自動車関連顧客の設備投資需要を取り込んだことで、デバイス、ソリューションともに前期を上回りました。

営業利益の増減要因

- ・前年同期比較で8.6億円(▲18.8%)減少した。
- ・デバイス事業の売上構成比率上昇や前年同期のスポット利益反動減などにより売上総利益率が低下したことに加え、成長投資を活性化させたことで営業利益は減益となった。



萩原電気ホールディングス株式会社

5

一方で営業利益は減益となっております。

デバイス事業の売上比率が高まるなど売上構成の変化があったことや、スポット利益の反動減などにより利益率が低下し、売上総利益が伸び悩みました。

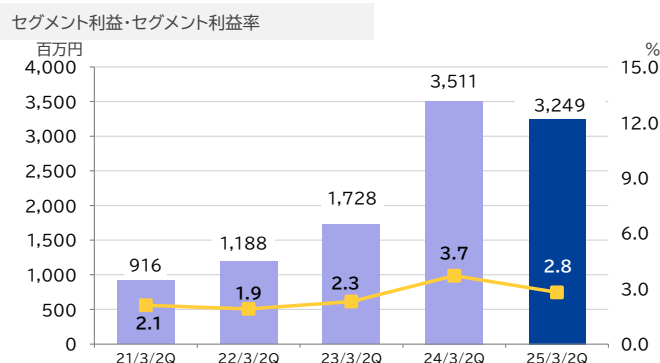
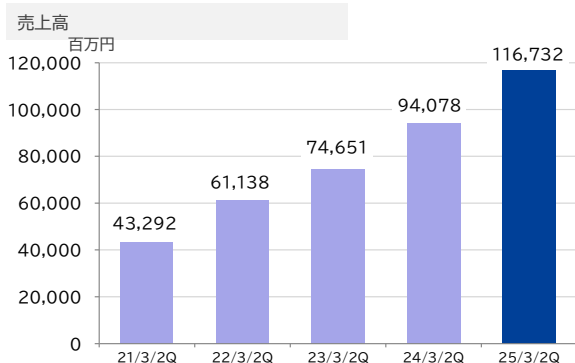
加えて、販管費は、人的投資やシステム投資など中期経営計画の戦略にそった成長投資を実行したことで増加しており、営業利益で減益となっております。

デバイス事業 業績概要

- ・売上高は、自動車生産台数の減少に対し、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。
- ・商品構成変化やスポット利益反動減、費用増などにより、セグメント利益は減益となった。

(単位:百万円)

	2024年3月期2Q		2025年3月期2Q		
	金額	構成比	金額	構成比	前年同期比
売上高	94,078	100%	116,732	100%	+22,654 +24.1%
セグメント利益	3,511	3.7%	3,249	2.8%	▲261 ▲7.5%



萩原電気ホールディングス株式会社

6

それでは、事業別の業績についてご説明させていただきます。

デバイス事業の売上高は1,167億3,200万円で、前期比24.1%増加、セグメント利益は32億4,900万円で、前期比7.5%減少となりました。

自動車生産の停止が期初から断続的に発生したことの売上への影響はありつつも、新しい商流獲得による売上増加と円安による海外売上の積み上げがあったことなどでそのマイナスを跳ね返しております。

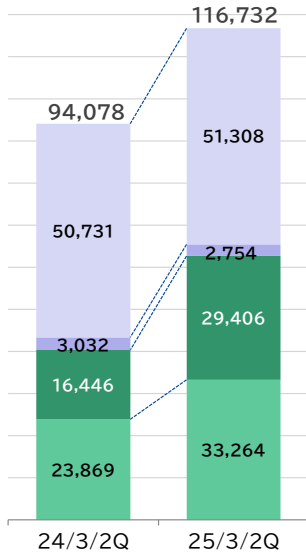
一方、売上総利益は伸び悩みましたが、これは前年同期のスポット利益2億円の反動減があったことなどによるものです。

加えて、経費については、人的投資やシステム投資など成長投資を計画通り実行したことや、売上増加に伴う物流費や移管補償金の支払いの増加もあり、結果として、セグメント利益は減少しております。

デバイス事業
得意先別売上高前期比較

・国内外の売上について、自動車生産台数の減少を、新しい商流の獲得や車種展開による需要増が補ったことに加え、海外は円安による積み上げがあった。

(単位:百万円)



(単位:百万円)

	2024年3月期2Q		2025年3月期2Q		
	金額	構成比	金額	構成比	前年同期比
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 *1	23,869	25.4%	33,264	28.5%	+9,394 +39.4%
合計	94,078	—	116,732	—	+22,654 +24.1%

*1 海外拠点得意先には、デンソーを含む主要顧客の海外事業所向けの売上が含まれております。

萩原電気ホールディングス株式会社

7

デバイス事業の売上について、少し分解してご説明させていただきます。こちらは、得意先別の売上です。

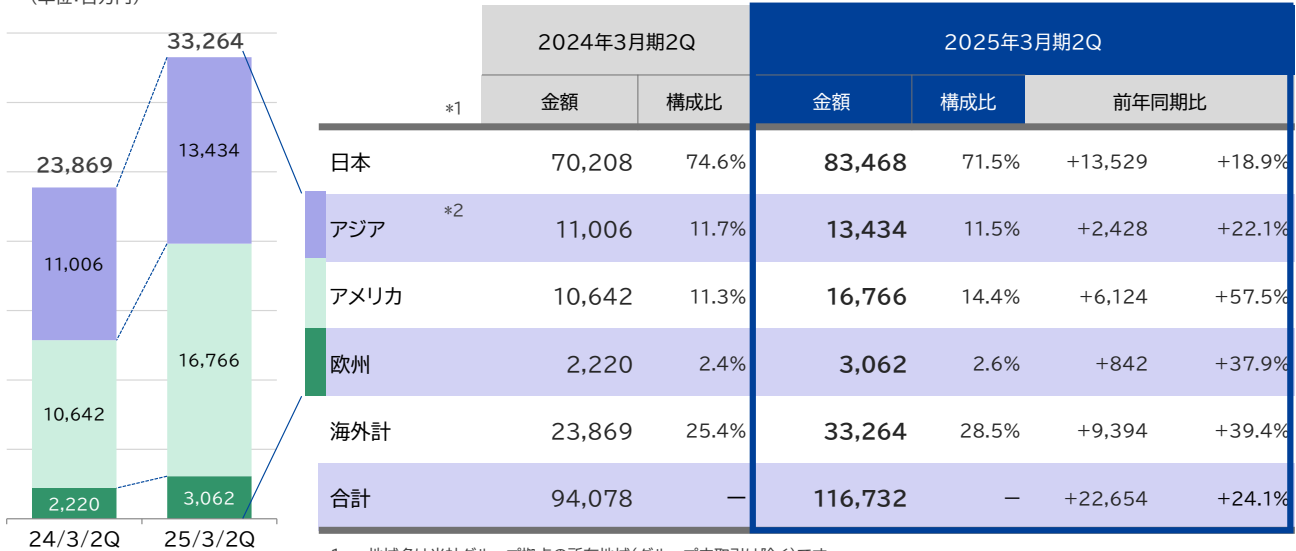
国内事業では、新しく獲得した商流による売上111億円が売上を引き上げたほか、国内外の既存顧客に対しても車載SoCや液晶等の車種展開などがあり売上が増加しております。

デバイス事業 エリア別売上高前期比較

- ・各エリアにおいて前年同期を上回った。
- ・海外は円安により33億円の積み上げ効果があった。

(単位:百万円)

(単位:百万円)



*1 地域名は当社グループ拠点の所在地域(グループ内取引は除く)です。

*2 当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月の期間のものとなります。

萩原電気ホールディングス株式会社

8

続いて、デバイス事業におけるエリア別の売上ですが、全エリアで増収となりました。

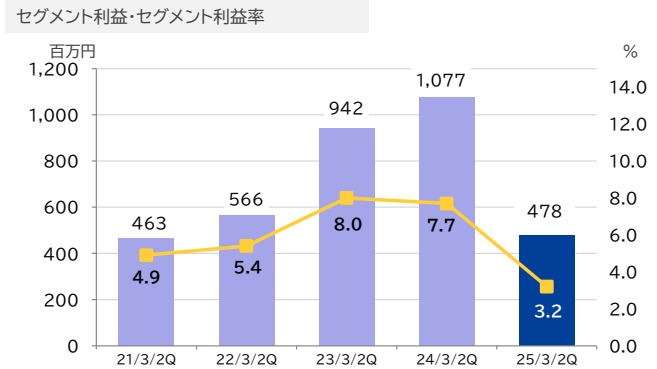
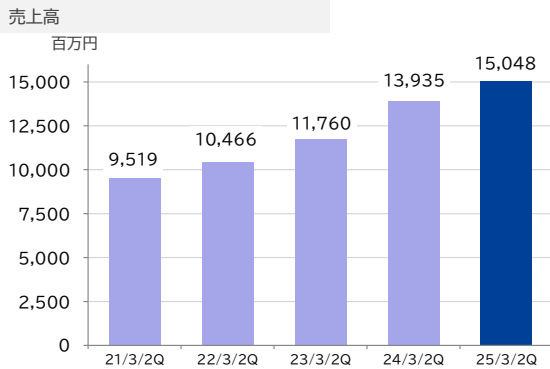
北米を中心に好調に推移しており、為替影響を差し引いても前年対比で2割ほど成長しております。アジア圏ではタイと韓国で苦戦したものの、シンガポールと中国では二けた増となっております。

ソリューション事業 業績概要

- ・中国市況の停滞を受け一部顧客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増収となった。
- ・売上構成の変化や成長投資による費用増があり、セグメント利益は減益となった。

(単位:百万円)

	2024年3月期2Q		2025年3月期2Q		
	金額	構成比	金額	構成比	前年同期比
売上高	13,935	100%	15,048	100%	+1,112 +8.0%
セグメント利益	1,077	7.7%	478	3.2%	▲598 ▲55.6%



萩原電気ホールディングス株式会社

9

続いて、ソリューション事業です。

売上高は150億4,800万円で、前期比8.0%増加、セグメント利益は4億7,800万円で、前期比55.6%減少となりました。

上期は中国市況の悪化による当社顧客の在庫調整の動きなどもあり、付加価値の高い組込ソリューション領域の売上が伸び悩みましたが、自動車関連企業の投資需要を取り込み、ITソリューション、FAエンジニアリング領域の売上が伸びたことで事業全体の売上が支えられております。

増収となったものの、売上総利益率は低下しております。

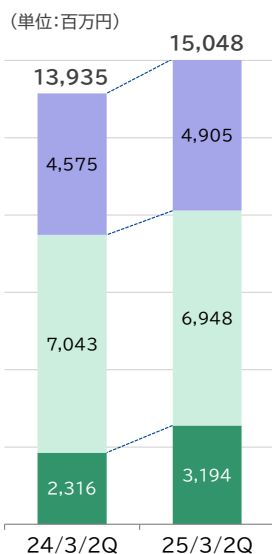
これは、組込ソリューション領域の売上構成が下がったことや、ウィンドウズ10のサポート終了対応などのハード売りが増えたことなど商品構成の変化があったことに加えて、FAエンジニアリングで新しい領域の製造ライン構築を受注しており一時的にコスト増となった案件があったことなどが要因です。

経費については、人的投資やシステム投資に加え、次世代機開発に伴う研究開発費や物流機能の外部委託に伴う物流費増などがあり、セグメント利益は減少しております。

ソリューション事業 事業領域別売上高前期比較

・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。

(単位:百万円)



*1	2024年3月期2Q		2025年3月期2Q		
	金額	構成比	金額	構成比	前年同期比
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	-	15,048	-	+1,112 +8.0%

2025年3月期より、事業領域を、従来のシステムソリューション、組込、FAソリューションの名称から、それぞれITソリューション、組込ソリューション、FAエンジニアリングに変更し、新たにデータプラットフォームを加えた4領域としております。データプラットフォームの売上は、ITソリューションと合算しております。各事業の内容は以下の通りです。

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、セキュリティ対策等
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

萩原電気ホールディングス株式会社

10

ソリューション事業の売上について、少し分解しご説明させていただきます。

まずは、事業別の売上状況です。

当期より新設したデータプラットフォーム領域については、現時点では規模が小さいことからITソリューションと合算した形でお示しております。

組込ソリューション領域において、中国市況の悪化により、当社顧客である産業機器関連企業において在庫調整の動きがみられ、需要が低迷いたしました。

ITソリューション領域では、前年同期の大型案件の反動減がありつつも、ウィンドウズ10サポート終了に伴うパソコン更新需要などを取り込んでおります。

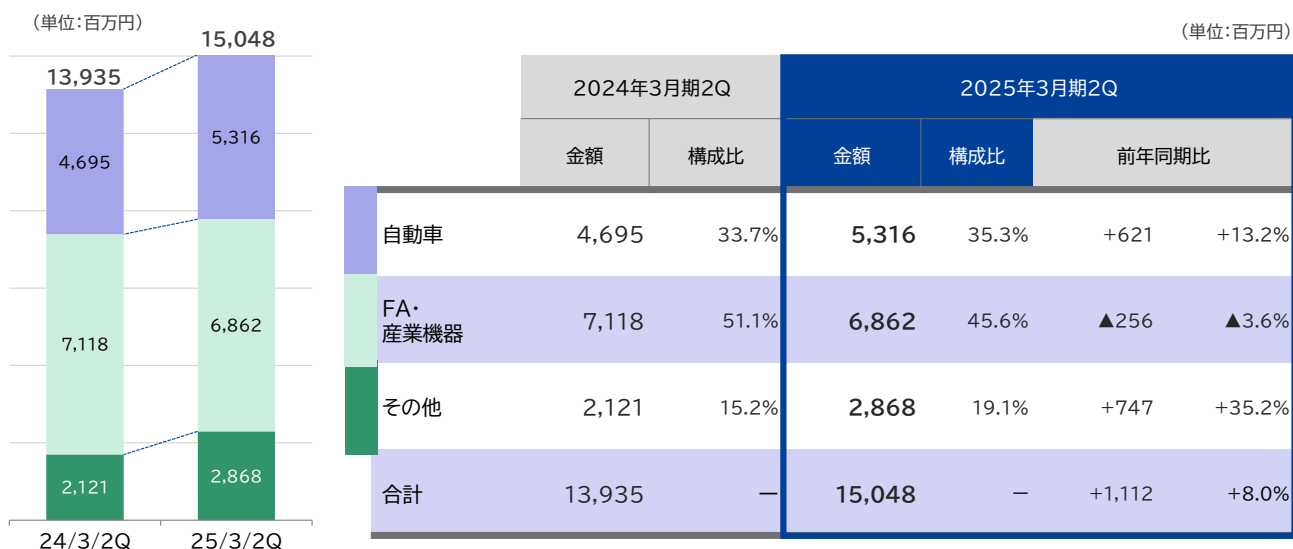
FAエンジニアリング領域では、製造ラインの受注やモデルベース開発ツール需要の高まりによる売上が大幅に増加しております。

受注した製造ライン構築には、新しい領域へのチャレンジとなる大型案件がございました。

一時的にはコスト増となりましたが、ラインの増設などへの展開を考えますと、今後の売上と収益拡大が期待できる取り組みであります。

ソリューション事業
顧客業種別売上高前期比較

・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。



続きまして、お客様の業種別売上の前期比較となります。

自動車産業のお客様を中心に、システム投資需要に加えて電動化の伸展に伴う設備投資需要も活況でした。その他で建設業、医療機器など幅広い業種に対するIT投資需要に対応いたしました。

2025年3月期第2四半期(中間期)
業績

- ・営業外収益に為替差損3.9億円計上。
- ・1株当たり中間配当金は、期初予想通り90円。

(単位:百万円)

	2024年3月期2Q		2025年3月期2Q		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	108,013	100%	131,780	100%	+23,766	+22.0%
営業利益	4,589	4.2%	3,728	2.8%	▲860	▲18.8%
経常利益	4,623	4.3%	3,209	2.4%	▲1,413	▲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%	▲969	▲31.9%
1株当たり中間配当金(円)	95	—	90	—	▲5	—

営業利益以降については、営業外で為替差損3.9億円を計上したことなどをうけ、経常利益が30.6%減少し32億900万円、親会社株主に帰属する中間純利益が31.9%減少の20億6,600万円となりました。

中間配当は、期初予想を据え置き、一株あたり90円とさせていただきます。

連結貸借対照表の状況

- ・資産は、主に商品及び製品の増加とのれん発生による増加があった。
- ・負債は、主に長期借入金が増加した一方で短期借入金が増加した。
- ・純資産は、主に利益剰余金の増加があった。

(単位:百万円)

	2024年3月末	2024年9月末	増減
流動資産	111,572	123,356	+11,783
商品及び製品	41,446	53,327	+11,880
固定資産	8,134	11,385	+3,250
有形固定資産	4,521	4,618	+96
無形固定資産	276	3,279	+3,003
投資その他資産	3,336	3,487	+150
資産合計	119,706	134,741	+15,034

	2024年3月末	2024年9月末	増減
流動負債	45,111	59,803	+14,692
固定負債	24,234	22,969	▲1,265
負債合計	69,345	82,772	+13,427
株主資本	46,598	47,778	+1,179
その他	3,762	4,189	+427
純資産合計	50,361	51,968	+1,607
負債純資産合計	119,706	134,741	+15,034

萩原電気ホールディングス株式会社

13

続いてこちらは、9月末時点のBSの状況です。

資産は150億3,400万円増加しており、主な要因は売上拡大に伴い在庫が増加したことと、ペラダティ社の株式取得によるのれんが29億1,400万円発生したことによるものです。

のれんの金額については、取得原価の配分が完了していないため暫定的に算定された金額となります。

負債は134億2,700万円増加しております。増減の内訳として、長期借入金13億100万円減少した一方で短期借入金が131億1600万円増加しております。

純資産の増加は、主に利益剰余金が11億7,000万円増加したことによるものです。

キャッシュフローの状況

- ・現金及び現金同等物は、前年同期に比べ9億9,100万円減少。
- ・営業CFは、棚卸資産の増加や中間純利益の減少があった。
- ・投資CFは、子会社株式取得による支出があった。
- ・財務CFは、短期借入金の増加があった。

(単位:百万円)

	2024年3月期2Q	2025年3月期2Q
営業活動によるキャッシュフロー	1,869	△8,761
投資活動によるキャッシュフロー	△206	△3,408
財務活動によるキャッシュフロー	1,395	10,763
現金及び現金同等物に係る換算差額	379	415
現金及び現金同等物の増減額	3,436	△991
現金及び現金同等物の期首残高	10,920	14,522
資現金及び現金同等物の中間期末残高	14,357	13,530

つづいてこちらは、キャッシュフローの状況です。

前期末と比べ、現金及び現金同等物は9億9,100万円減少しております。

主な要因として、営業活動で棚卸資産の増加額が前年同期と比較し89億7,700万円増加したこと、投資活動でベラダティ社の株式取得にかかる支出が29億4,700万円発生したこと、財務活動で短期借入金の純増額が前年同期と比較して122億7,100万円増加したことがあげられます。

以上が、当第2四半期の決算の概要でございます。

2025年3月期第2四半期(中間期)決算概要

2025年3月期業績予想

中期経営計画及び企業価値向上の取り組み

2025年3月期業績予想

・自動車生産台数見通しの引き下げや、中国市況など外部環境変化を織り込み、期初予想より売上、各利益を下方修正。

(単位:百万円)

	2024年 3月期	2025年 3月期				
	実績(A)	期初予想(B) (5月14日)	修正予想 (C) (11月8日)	増減額 (C-B)	対前期 増減額 (C-A)	対前期 増減率 (C-A)/A
売上高	225,150	269,000	255,000	▲14,000	29,849	13.3%
営業利益	7,711	7,900	7,000	▲900	▲711	▲9.2%
経常利益	7,221	7,100	6,200	▲900	▲1,021	▲14.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,421	4,600	3,850	▲750	▲571	▲12.9%
1株当たり当期純利益(円)	458.80	461.73	386.38	▲75.35	▲72.42	—
為替レート(ドル)	140.5円	143.0円	143.0円	0.0	2.5円円安	—

萩原電気ホールディングス株式会社

16

続きまして、通期の見通しをご説明いたします。

第2四半期までの業績と、足元の動向を踏まえまして、決算発表同日の11月8日に通期業績予想を修正いたしました。

期初計画に織り込んでいた自動車生産台数見通しの引き下げや、中国市況など外部環境の回復時期が後ろ倒しになることを織り込み、売上目標を140億円引き下げております。

下期は、デバイス事業は生産台数と連動しない部分で新たな商流や車種展開による売上増加を見込んでいるほか、ソリューション事業においては、自動車産業での省力化や電動化領域に関する投資は引き続き活況な一方で、対中国の影響や一部顧客の市況の変化による投資抑制が引きつづく見込んでおります。

各利益は、売上目標の引き下げと合わせ、7月に子会社化したベラダティ社ののれん償却見込みを織り込んでおります。

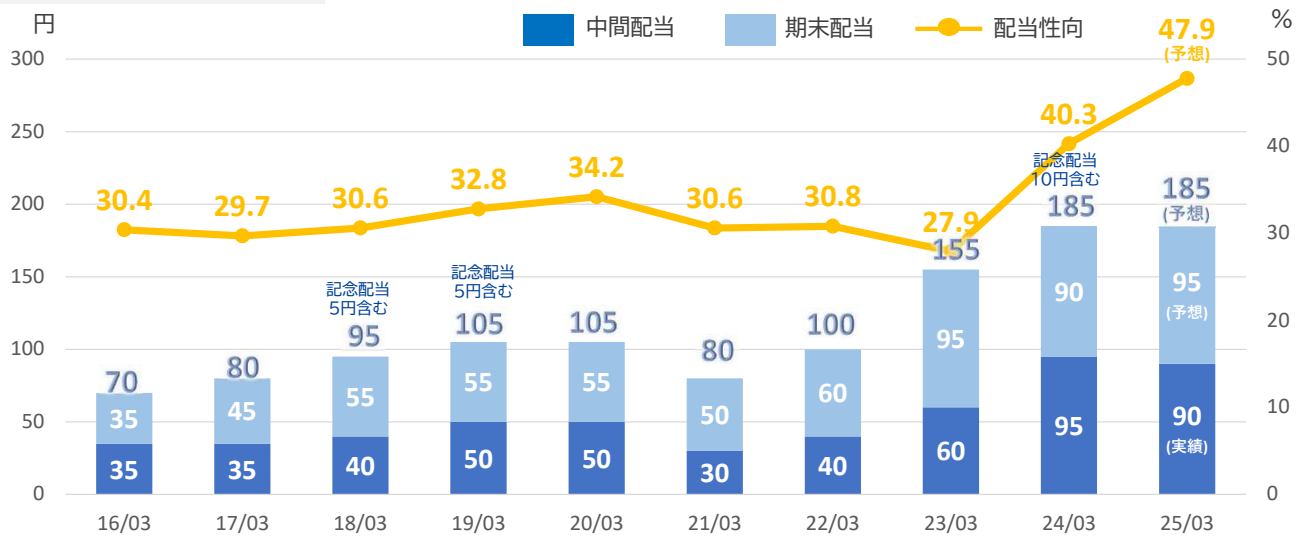
修正後の見通しは、売上2,550億円、営業利益70億円、経常利益62億円、当期純利益38億5千万円を計画しております。

なお、為替前提は期初の見通し143円から変更はございません。

株主還元

- ・基本方針は配当性向30～40%を目途とした安定配当。
- ・年間業績予想は下方修正したものの、配当予想は期初予想を据え置き、年間配当予想185円(期末配当95円)を計画。

配当金および配当性向の推移



萩原電気ホールディングス株式会社

17

年間配当予想については、期初予想を据え置き、年間配当予想185円、期末配当95円を計画しております。

2025年3月期第2四半期(中間期)決算概要

2025年3月期業績予想

中期経営計画及び企業価値向上の取り組み

それでは中期経営計画や企業価値向上の取り組み状況についてご説明いたします。

中期経営計画の重点戦略

・「稼ぐ力の向上」を重点方針とし、新たな萩原電気グループの成長ステージへ向けた構造改革と事業基盤の確立を目指す。

重点方針 企業価値向上～稼ぐ力の向上～

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

6つの重点戦略



デバイス
事業戦略



経営管理
高度化



ソリューション
事業戦略



人材戦略



ビジネス
イノベーション
戦略



ESG推進

◎変革・実行力・効率化による成長

重要経営指標

2027年3月期目標

売上

3,000億円

2027年3月期目標

営業利益

110億円

2027年3月期目標

ROE

11%以上

2025年3月期より

配当性向

30~40%

こちらは当期からスタートし、2027年3月期を最終年度とした、中期経営計画の概要をお示したスライドです。重点方針に『稼ぐ力の向上』を掲げ、3つの構造改革を6つの重点戦略で推し進め、重要経営指標で定めた計数計画の達成に向けて取り組んでおります。

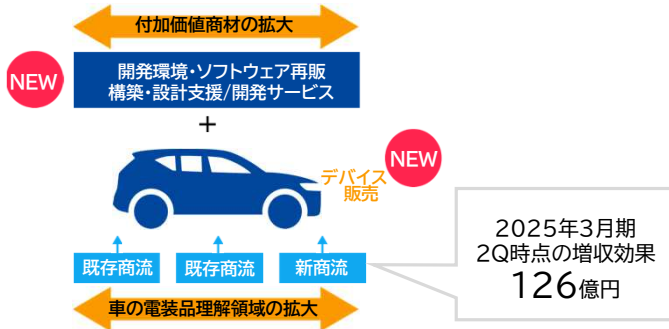
重要経営指標の中で、配当性向は当期より30%~40%を基本方針としております。

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り、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が狙い。

・サービス領域拡充に向けた人的投資、研究開発投資も活発化。

卸モデル拡大を活用した 付加価値商材の事業機会発掘



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2拠点を開設。

・日系企業に加え、インドローカル企業へのビジネス開拓を推進。



デリー、プネーの2拠点を新設し、インド北部から南部エリアをカバー。



『Electronica India 2024』に初出展。

事業別の取り組みですが、デバイス事業においては、卸モデル拡大を活用した事業機会発掘を目的に、新しい商流の獲得に注力しております。

中心となるターゲットはトヨタ圏のお客様ではございますが、各エリア別に戦略を持って領域拡大を図っております。

例えば、成長著しいインドの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、ハギワラインドの事業所を2か所増設し、インド国内の北部、西部、南部エリアをカバーできる体制を構築しております。

9月には現地展示会のElectronica Indiaにも出展するなどし、日系現地法人への供給に加え、タタ・モーターズに代表されるインドローカル企業へのビジネス開拓を推進しております。

上期において、新しい商流の獲得による増収効果が国内外で126億円となっております。

今後の付加価値を高める付帯サービスの拡大を目指し、人的投資や研究開発投資も実行しております。

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、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3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。



萩原電気ホールディングス株式会社

ベラダティ社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』を持つベラダティ社を子会社化し、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。

・内製化による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。



■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。

ソリューション事業では、データ収集や価値化など、データを活用したライフサイクルマネジメントなどのトータルソリューション提供にむけ、当期より新しくデータプラットフォーム事業を立ち上げております。

従来のフロー型中心のビジネスに加え、ストックビジネスを拡大することや、デバイス事業も含む既存事業との融合によるビジネス開拓により、グループ全体の収益構造改革に貢献する活動になります。

7月には、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社へのM&Aを実行いたしました。ベラダティ社とは2022年9月に戦略的パートナーシップを締結するなど強固な協力体制を築いてまいりましたが、グループ化することで内製化による顧客対応の迅速化に加えて、顧客ベースやブランド力のリソースを共有しより一層のシナジー効果を発揮できることを期待しております。

ベラダティ社に関しては、7月に全株式を取得、9月30日を企業統合日とし、中間時点においては貸借対照表のみ連結しております。

ベラダティは12月決算となりますので収益に関しては、当第4四半期に、10月～12月の3か月間の業績を取り込む予定です。

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、モニタリングを、ITインフラ実装によりデータの見える化と意思決定の迅速化を図る。



萩原電気ホールディングス株式会社

22

中期経営計画で目指すビジネスモデル変革とは、「稼ぐ力」を高めていくことです。

先ほどご説明させていただいたデバイス事業とソリューション事業での取り組みをこちらにまとめさせていただきました。

デバイス事業においては、卸モデル拡大を活用した新しい商流の獲得による売上規模と売上に伴う収益の拡大に寄与しております。

あわせて、今後の利益率向上に向けた人的投資や研究開発投資を実行をしております。

そして、ソリューション事業では、データプラットフォーム事業の立ち上げとその確立に向けたM&Aを実行いたしました。

加えて、これらの戦略策定や実行、モニタリングをサポートするITインフラ構築についても中期経営計画の経営管理高度化戦略の一つですが、

上期には、適切な事業ポートフォリオマネジメント実装にむけ、グループ全社の経営層に向けた経営管理システムの運用を開始しております。

■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。

次に、事業リスクの低減に向けた、財務・非財務施策に関する活動状況です。

財務施策として、経営層向けの経営管理システムの運用開始については、先ほどお話をさせていただきました。その他、売上成長や金融環境変化に対応する資金調達方針について取締役会で協議を進めたほか、事業会社では売掛債権や在庫等の資産効率を改善する取り組みを進めております。

非財務施策では、外部環境の変化や経営戦略に基づいて、当期より新たなマテリアリティとして
 「稼ぐ力の向上」
 「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」
 を設定しております。

ガバナンス強化に向けては、取締役会の多様性の確保や政策保有株式の見直しを実行いたしました。

■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展示会出席
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



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



次に、ステークホルダーエンゲージメント向上に向けた取り組みです。

機関投資家様との個別の面談については、当期の11月末までの実績で36件ご対応させていただいており、それぞれ対話内容は取締役会へ定期的にフィードバックしております。

また、国内外の機関投資家様や個人投資家様への情報拡充や公平性の確保のため、スポンサーレポート等も活用した日英での情報提供や、質疑応答も含めた説明会スクリプトの公開を実施しております。

引き続き、中期経営計画に基づき企業価値向上に向けた取り組みを進めてまいります。

以上で、本日の説明を終了させていただきます。

本日はご清聴いただき、誠にありがとうございました。



萩原電気ホールディングス株式会社

【本資料お取り扱い上のご注意】

本資料作成にあたっては正確性を期すために慎重に行っておりますが、情報の正確性および完全性を保証するものではありません。本資料中の業績予想ならびに将来予測は、作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により実際の業績は将来見通しとは大きく異なる場合がございます。

従いまして、本資料のみに依拠した投資判断をされますことをご控えいただきますようお願いいたします。また、本資料利用により生じたいかなる損害についても、当社は一切の責任を負いません。