



創造と挑戦

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

2022年3月期

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)

2022年6月3日

2022年3月期 決算概要

売上高、営業利益、経常利益、当期純利益は過去最高更新

- 売上高は、**前期比23.9%増の1,584億円**で過去最高。顧客の生産台数増加や商流移管などで、国内海外ともに成長。
- 利益面では、売上増加に伴う物流費等の増加があったものの、営業利益は**前期比25.6%増の43億円**の最高益を達成。

2023年3月期 業績予想

売上高は過去最高の1,870億円を目指す

- デバイス事業、ソリューション事業ともに成長の見込み。
- 成長を目的とした投資などを計画。前期のスポット案件利益の反動減等を織り込み、営業利益は1.3%減の43億円の見込み。

中期経営計画 進捗

重点施策に着実に取り組み、初年度は順調なスタート

- 初年度業績を踏まえ、概ね順調なスタートと評価しており、今期以降も各施策に地道に取り組む方針。

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、当社の2022年3月期決算概要ならびに今期の見通しについてご説明いたします。

こちらは本日のハイライトでございます。

当社の特徴(主要事業)

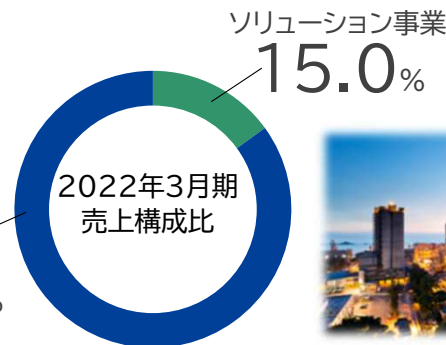


- 自動車向け半導体ビジネスと製造業を中心としたお客様向けのデジタルソリューションビジネスに注力。

デバイス事業	ソリューション事業
<ul style="list-style-type: none">・自動車関連企業向けを中心とした半導体や電子部品の販売・組込ソフトウェア／ハードウェア開発支援等の技術サポート	<ul style="list-style-type: none">・IT機器や計測機器等の販売、ITプラットフォーム基盤構築の提案・FAシステムや産業用コンピュータ等の設計開発・製造・販売



デバイス事業
85.0%



2

2022年3月期決算説明会資料

まずは、決算のご説明の前に、初めてご参加いただく方のために、当社の特徴について簡単にご説明いたします。

当社は、自動車向け半導体ビジネスと、製造業を中心としたお客様向けのデジタルソリューションビジネスに注力しております。

売上構成は、前期実績で、デバイス事業が85%、ソリューション事業が15%でございませう。

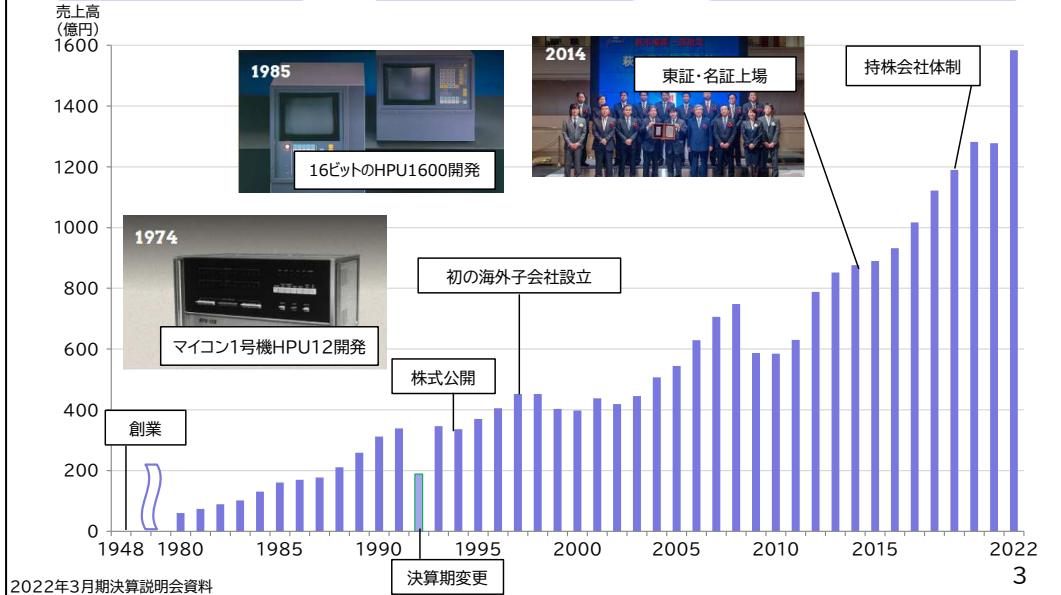
当社の特徴(売上推移)



公共施設の設備設置や、
電子部品販売など業容拡大

自動車のエレクトロニクス化の
波に乗り大きく成長

先進エレクトロニクスで
未来を創造する
ソリューションカンパニーとして発展



こちらのグラフは2022年3月期までの売上の推移を示したものです。

当社はこれまで、時代の変化、市場の変化、顧客の変化をとらえながら、着実に成長を続けてまいりました。

ご覧のように、コロナ禍においても大きく売上を落とすことなく、前期は過去最高の売上となりました。

今後もさらなる価値を提供し続けるよう、既存事業にとどまる事なく、成長を実現していきたいと考えております。

以上、当社の特徴についてご説明させていただきました。

2022年3月期決算概要

2023年3月期業績予想

中期経営計画進捗

2022年3月期業績



■ 売上高、営業利益、経常利益、当期純利益のすべてで過去最高を更新。

(単位:百万円)

	2021年3月期		2022年3月期		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	127,830	100%	158,427	100%	+30,597	+23.9%
売上総利益	11,888	9.3%	14,612	9.2%	+2,723	+22.9%
販管費	8,420	6.6%	10,255	6.5%	+1,835	+21.8%
営業利益	3,468	2.7%	4,356	2.8%	+888	+25.6%
経常利益	3,556	2.8%	4,335	2.7%	+779	+21.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,314	1.8%	2,876	1.8%	+561	+24.3%
1株当たり当期純利益 (円)	261.82	-	325.07	-	+63.25	-

2022年3月期決算説明会資料

5

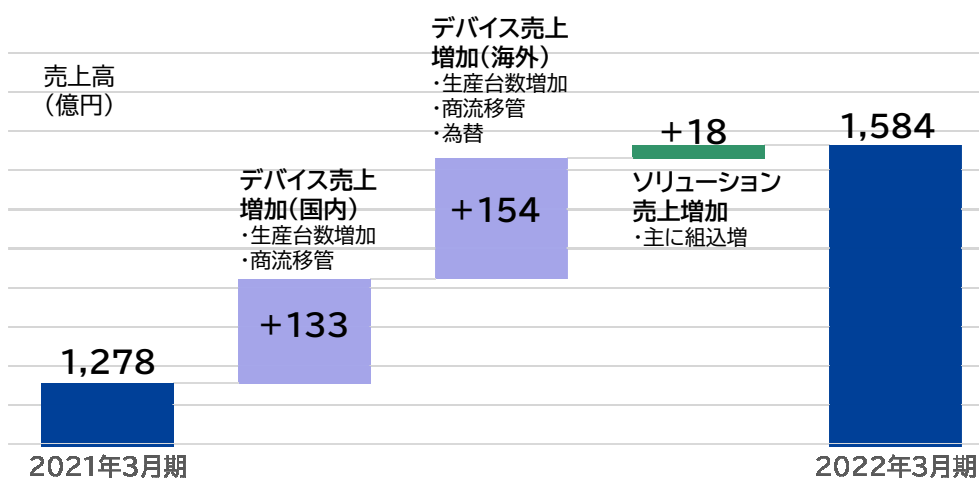
それでは、2022年3月期の決算のご説明にうつります。

売上は1,584億円で前期比23.9%増加、営業利益は43億5,600万円で前期比25.6%増加、経常利益は43億3,500万円で前期比21.9%増加、当期純利益は28億7,600万円で前期比24.3%増加となりました。

売上、利益ともに2桁増であり、売上高、営業利益、経常利益、当期純利益の全てにおいて、過去最高の業績となりました。

売上高の増加要因

- 前期比較で305億円増加。
- 主要顧客の生産台数増加に支えられ、デバイス事業の売上が国内、海外ともに好調だった。



2022年3月期決算説明会資料

売上高は、前期と比較して305億円の増加となっております。

これは、デバイス事業の売上増加が大きく寄与した結果となっております。

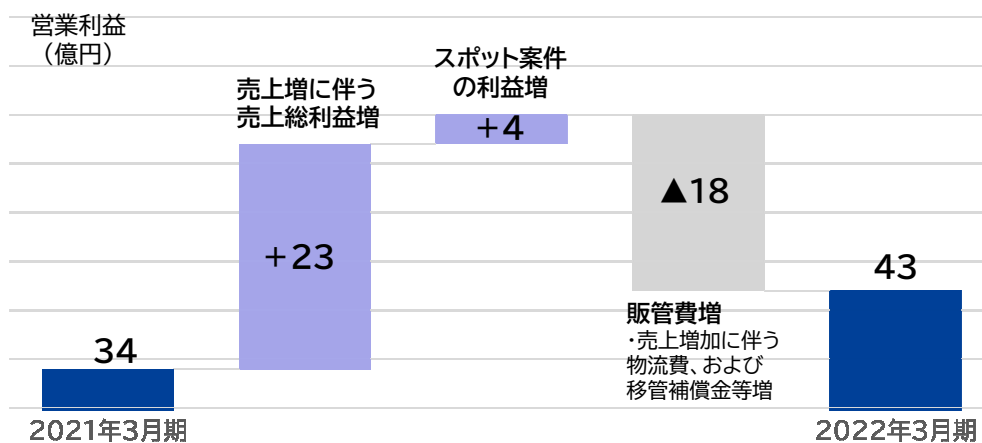
自動車関連企業様を中心とした主要顧客の生産が増えたことに伴って、当社の売上も国内、海外ともに好調でした。

加えて、商流移管による売上も増加した要因の一つであります。

営業利益の増減要因



- 前期比較で8.8億円増加。
- 売上増加に伴う物流費・移管補償金等の増加があったが、その他の経費抑制に努めることで、販管費率は0.1ポイント低減した。



2022年3月期決算説明会資料

7

つぎに、営業利益は、前期と比較して8億8800万円増加となりました。

売上増加に伴い売上総利益が約23億円増加したことに加え、スポット案件による利益増が約4億円となっております。

販管費につきましては、約18億円増加しております。

これは主に、売上増加にともない、物流費や、商流移管で支払いが発生する移管補償金が増加したこと等によるものです。

一方で、経費抑制にも努めました。

細かい話にはなりますが、ウェブ会議の利活用が進み、業務の効率化や旅費削減に繋がるなどの成果がございました。

結果として、販管費率は0.1ポイント低減することができました。

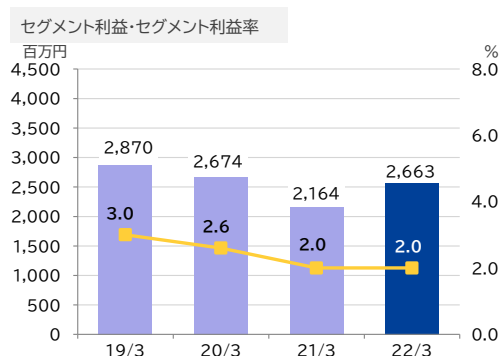
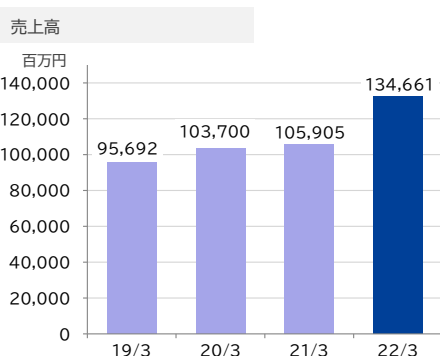
デバイス事業 業績概要



- 顧客の生産数増加や商流移管により、売上高は287億円増加。
- 売上に連動し物流費や移管補償金が増加したものの利益も約5億円増加。

(単位:百万円)

	2021年3月期		2022年3月期			(参考) 収益認識基準変更の 影響を除く	
	金額	構成比	金額	構成比	前期比		
売上高	105,905	100.0%	134,661	100.0%	+28,755 +27.2%	134,665	+27.2%
セグメント利益	2,164	2.0%	2,663	2.0%	+499 +23.1%	2,664	+23.1%



2022年3月期決算説明会資料

8

それでは、事業別の業績についてご説明いたします。

デバイス事業の売上高は1,346億6,100万円で前期比27.2%増加、セグメント利益は26億6,300万円で前期比23.1%増加となりました。

先程もご説明しましたが、売上は、自動車の堅調な生産台数に支えられ、主要顧客の生産が活発となり、当社売上の好調につながったことと、商流移管による売上増加で、前期比較で287億円伸びております。

半導体や電子部品の供給は厳しい局面が続きましたが、当社では顧客への供給継続を重視するなかで、仕入れ先様にご協力いただきつつ、在庫確保に取り組み、顧客の期待にお応えすることができました。

経費面では、売上と連動した物流費、商流移管に伴う移管補償金の支払いも増加しましたが、セグメント利益率は前年横這いを維持し、セグメント利益を約5億円伸ばすことができました。

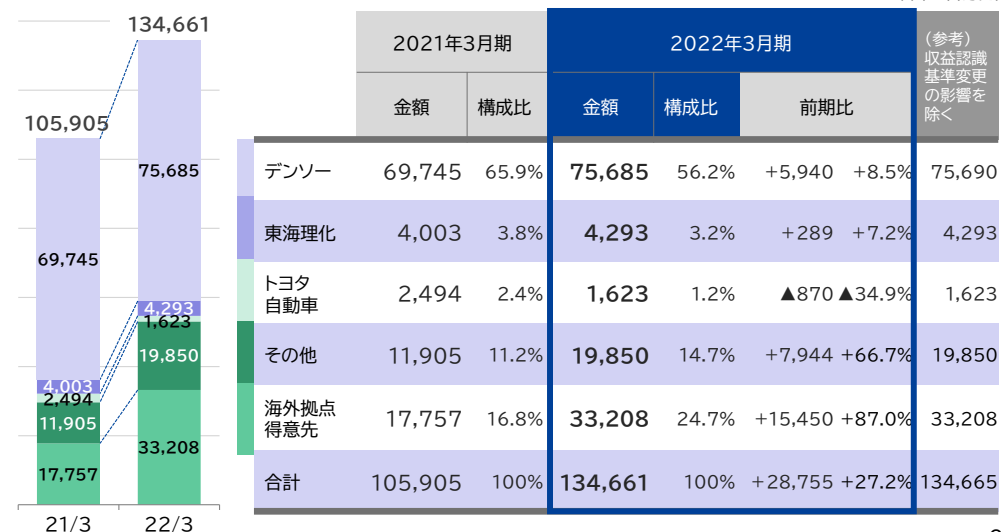
デバイス事業 得意先別売上高前期比較



- デンソー様を含む主要得意先の売上が増加。
- 得意先の海外調達増により海外売上が増加。

(単位:百万円)

(単位:百万円)



2022年3月期決算説明会資料

9

デバイス事業の売上について、少し分解してご説明いたします。

こちらは得意先別の売上です。

国内では、デンソー様が非常に高い推移で増加しております。

また、その他区分の取引先様については、一部、デンソー様グループの会社様の増加等もございました関係で、売上を伸ばしております。

海外におきましても、海外調達製品のシェア拡大もあり、売上が伸びております。

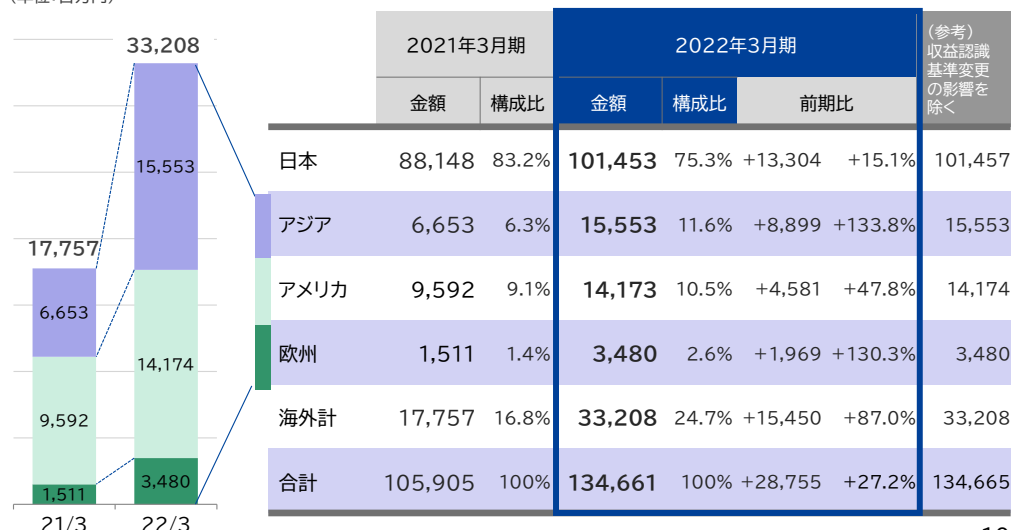
デバイス事業 エリア別売上高前期比較



■ 国内、海外ともに好調。海外売上は、増加額154億円、増加率87%と大きく成長しており、デバイス事業全体の成長に貢献。

(単位:百万円)

(単位:百万円)



2022年3月期決算説明会資料

※地域名は拠点の所在地域(グループ内取引は除く)

10

続いて、こちらは、デバイス事業におけるエリア別の売上です。

先程も申し上げましたが、海外調達製品の拡大、商流移管品の海外調達等により、当社の海外売上高も年々増加傾向にあります。

当社の売上は、国内、海外ともに好調ではありますが、特に海外の売上の伸びは、増加額154億円あり、国内を上回った推移をしております。

特にアジア圏の成長が目覚ましく、デバイス事業全体の売上増加の3割をアジア圏の成長が支えています。

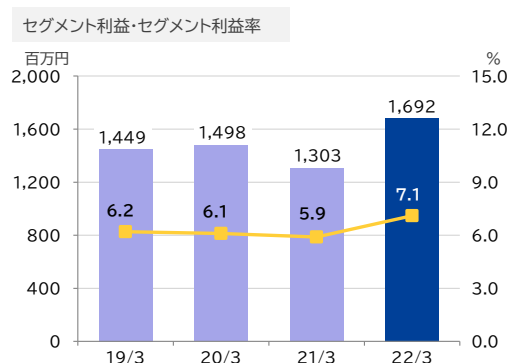
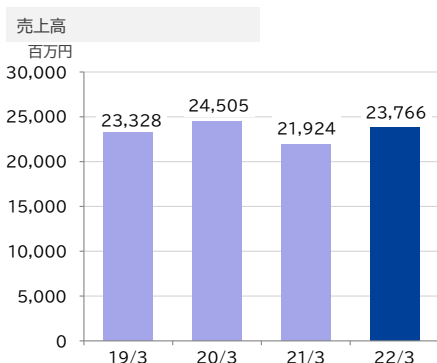
ソリューション事業 業績概要



- 顧客の設備投資需要を積極的に取り込み、売上は18億円増加。
- 高付加価値なシステム受注などにより利益率が1.2ポイント向上。

(単位:百万円)

	2021年3月期		2022年3月期			(参考) 収益認識基準変更の 影響を除く	
	金額	構成比	金額	構成比	前期比		
売上高	21,924	100.0%	23,766	100.0%	+1,841 +8.4%	24,280	+10.7%
セグメント利益	1,303	5.9%	1,692	7.1%	+388 +29.8%	1,731	+32.8%



2022年3月期決算説明会資料

11

つづいて、ソリューション事業の業績をご説明いたします。

売上高は237億6,600万円で、前期比8.4%増加、セグメント利益は16億9,200万円で、前期比29.8%増加となりました。

2022年3月期に収益認識基準の変更を行いました。前年比較をした際に、ソリューション事業では変更による影響が大きく出ております。

参考までに、右側のグレーの枠に、基準変更の影響額を除いた場合の売上高とセグメント利益の数字を記載しております。

同じ基準で前期比較した場合は、売上・利益ともに、さらに成長しておりますのでご参照ください。

ソリューション事業は、製造業の顧客の生産活動が活発化し、それに伴う設備投資需要を積極的に取り込んだことで、売上は18億円増加しました。

なかでも、デジタル化やIT化に取り組む企業様からお声がけいただくことが増えてきており、前期は高付加価値なシステム受注が増加したことを受けて、利益率は1.2ポイント向上し、セグメント利益は3億8,800万円増加しております。

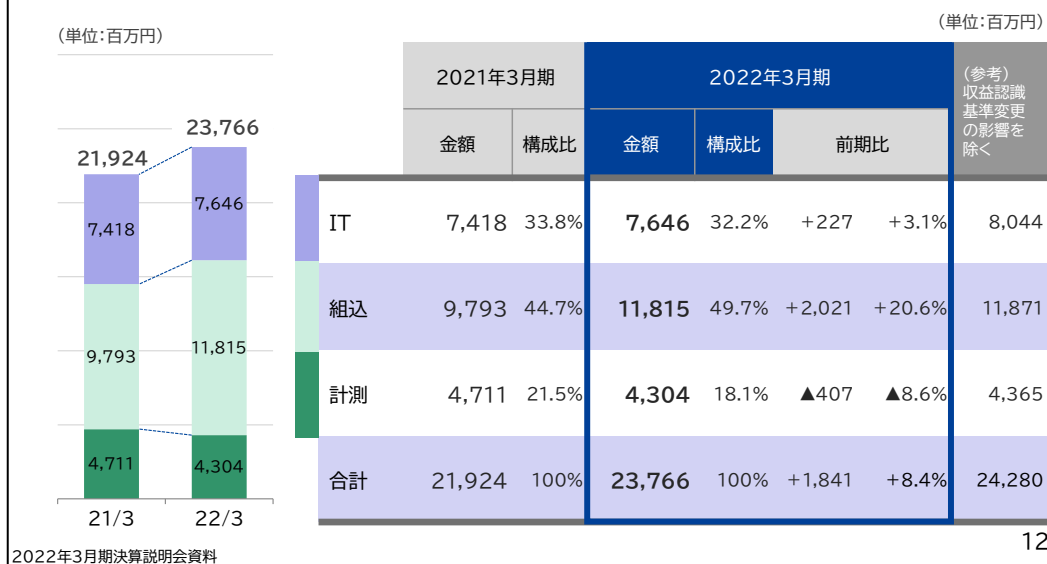
このように、売上の構成はグループ全体の15%ほどではありますが、利益ではグループ全体の約4割近く(38.8%)を占めております。

グループ全体の利益創出に寄与する形となってきております。

ソリューション事業 事業別売上高前期比較



■ 組込の売上が20億円増加し大きく成長。搬送・半導体設備等のお客様向け製品が好調だった。



ソリューション事業の売上について、少し分解してご説明いたします。

まずは、事業別の売上状況です。

ソリューション事業は、IT、組込、計測の三つの領域で構成しています。

特に組込領域の成長が著しく、売上は20億円増加し、組込領域単体で100億円を超える売上に成長いたしました。

特に、搬送系や半導体設備系のお客様向けの制御ボードの売上が非常に好調に推移いたしました。

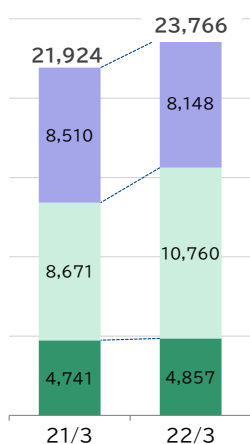
IT部門では、先程ご説明した収益認識の影響が大きくではおりますが、お客様のDXへの推進に寄与した成果もあり、前期比で2億円強の売上が増加しています。

ソリューション事業 業種別売上高前期比較



- FA・産業機器のお客様向けの売上が20億円増加し大きく成長。中でも、搬送・半導体設備等のお客様向け製品が好調だった。

(単位:百万円)



(単位:百万円)

	2021年3月期		2022年3月期			(参考) 収益認識基準 変更の影響を 除く
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	
自動車	8,510	38.8%	8,147	34.3%	▲362 ▲4.3%	8,521
FA・産業機器	8,671	39.6%	10,760	45.3%	+2,088 +24.1%	10,845
その他	4,741	21.6%	4,857	20.4%	+115 +2.4%	4,913
合計	21,924	100%	23,766	100%	+1,841 +8.4%	24,280

2022年3月期決算説明会資料

13

続いて、お客様の業種別売上の前年比較です。

先ほどお話ししましたが、当社の売上の中では、FA・産業機器のお客様向けの販売が好調でした。

売上が、前期比較で24%増加、金額で20億円増加しております。

2022年3月期業績



- 売上高、営業利益、経常利益、当期純利益のすべてで過去最高を更新。
- 1株当たり年間配当金は前期と比較し20円増配の100円。

(単位:百万円)

	2021年3月期		2022年3月期		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	127,830	100%	158,427	100%	+30,597	+23.9%
売上総利益	11,888	9.3%	14,612	9.2%	+2,723	+22.9%
販管費	8,420	6.6%	10,255	6.5%	+1,835	+21.8%
営業利益	3,468	2.7%	4,356	2.8%	+888	+25.6%
経常利益	3,556	2.8%	4,335	2.7%	+779	+21.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,314	1.8%	2,876	1.8%	+561	+24.3%
1株当たり年間配当金 (円)	80	配当性向 30.6%	100	配当性向 30.8%	+20	—

2022年3月期決算説明会資料

14

このような状況において、売上高、営業利益、経常利益、当期純利益ともに過去最高を更新いたしました。

1株当たりの年間配当金は、前期より20円増配し100円となりました。

以上が、2022年3月期決算の概要でございます。

2022年3月期決算概要

2023年3月期業績予想

中期経営計画進捗

2023年3月期業績予想



- デバイス事業、ソリューション事業ともに成長し、売上高は18%増の1,870億円を見込む。
- 成長を目的とした投資や、前期のスポット案件利益4億円の反動減などを織り込み、営業利益は1.3%減の43億円を見込む。

(単位:百万円)

	2022年3月期		2023年3月期(予想)		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	158,427	100%	187,000	100%	+28,572	+18.0%
営業利益	4,356	2.8%	4,300	2.3%	▲56	▲1.3%
経常利益	4,335	2.7%	4,250	2.3%	▲85	▲2.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,876	1.8%	2,600	1.4%	▲276	▲9.6%
1株当たり当期純利益 (円)	325.07	-	293.76	-	▲31.31	-

2022年3月期決算説明会資料

16

続いて、2023年3月期の通期予想を説明いたします。

ロシアウクライナ情勢不安など、不確定要素が多い状況を鑑みて、業績予想は通期のみ開示させていただいております。

今期は、通期売上が1,870億円、営業利益が43億円、経常利益が42億5,000万円、当期純利益が26億円と計画しております。

売上高は、デバイス事業、ソリューション事業ともに増加し、グループ全体では前期比で18%増加を見込んでおります。

利益面では、デバイス事業の売上比率が高まること、前期発生したスポット案件分の利益約4億円が今期は発生しないことと併せ、在庫評価の影響による利益の押し下げが発生するなどの想定を織り込み、グループ全体の売上総利益率は低下する見込みです。

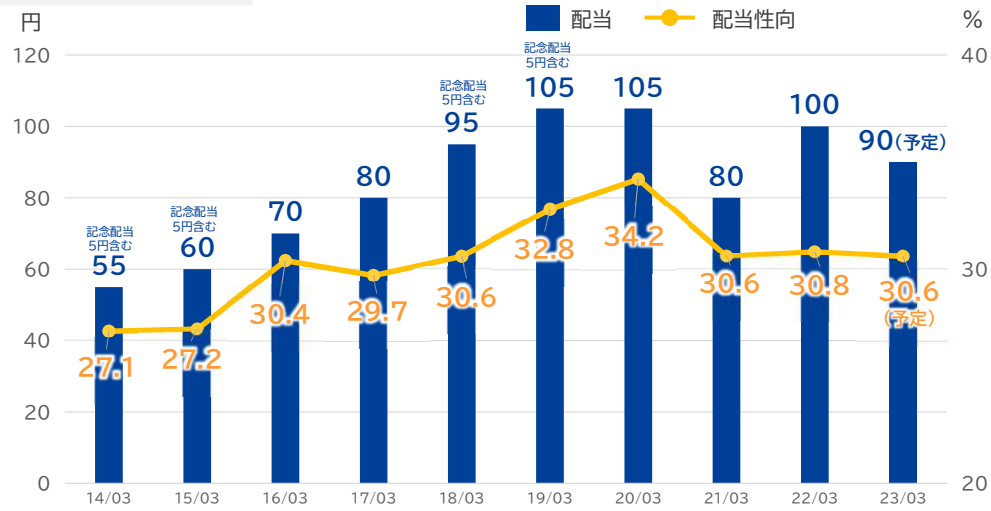
加えて、将来の成長を目的とした投資などを予定していることから、営業利益は前期比でマイナス1.3%を見込んでおります。

株主還元



- 2023年3月期は年間配当90円の予定。
- 配当性向30%を目途に安定的な配当を基本方針としている。

配当金および配当性向の推移



2022年3月期決算説明会資料

17

以上の業績予想から1株当たり年間配当は90円を予定しております。
配当性向の方針は30%程度を継続いたします。

2022年3月期決算概要

2023年3月期業績予想

中期経営計画進捗

中期経営計画「Make New Value 2023」概要



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



2022年3月期決算説明会資料

19

つづいて、中期経営計画の進捗状況について、ご説明いたします。

昨年スタートした中期経営計画「Make New Value 2023」は、イノベーションによる価値創造と経営基盤強化により、企業価値を最大化することに取り組んでおります。

初年度である前期の業績が、売上1,584億円、営業利益43億円で、売上、利益ともに過去最高を更新したことなどを踏まえ、概ね順調なスタートとなったと考えています。

中期経営計画に基づいた取り組みが実を結びつつあると感じており、方向性に間違いはないと考えております。

中期経営計画「Make New Value 2023」重点戦略

重点戦略:4つの重点施策を推進

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	

2022年3月期決算説明会資料

20

中期経営計画では、こちらの4つの重点施策を掲げております。

施策の一つ目がコア事業の拡大です。

デバイス事業では、車載SoC事業の拡大、ソフトウェア・エンジニアの確立、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にそれぞれ取り組んでおります。

そして、グループ全体を通して、グローバルビジネスの拡大をテーマとして挙げております。

二つ目の施策は、新高付加価値事業の創出です。

ビジネスイノベーション企画推進活動と、エンジニアリングビジネスの強化に取り組んでおります。

三つ目の事業基盤強化では、全社で、デジタルトランスフォーメーションを推進していくという点を挙げております。

加えて、これからの成長を支える、人材の育成、従業員のエンゲージメント向上やグループ運営の最適化にも取り組んでおります。

最後は企業価値向上です。SDGs、ESG経営の推進、資本政策/財務戦略の強化、そして投資家の皆様をはじめとするステークホルダーの皆様のエンゲージメントを高めることに取り組んでおります。

■ 車載SoC事業拡大/ソフトウェア・エンジニアリング確立

◆機能別組織体制の構築

- ・業務品質を向上、効率化

◆PoC開発支援

- ・PoC開発受託専門チーム活発化
- ・お客様の開発を支援する自社製品販売、開発

◆AUTOSAR関連、MBD関連拡大

- ・AUTOSAR Classic、AUTOSAR Adaptive、AUTOSAR OS用ドライバ
- ・デバイス技術とMBD技術を活用し、SoCソフトウェア開発領域でのMBD、仮想環境シミュレーション環境活用を支援

◆Vehicle OSに対する取り組み開始

- ・SoCを軸とした開発環境構築の支援活動中
- ・Vehicle OSに関連したソフトウェアビジネスの開始

■ グローバルビジネス拡大

◆MaaS活用可能な技術を持つ米国スタートアップ企業へ出資

- ・位置情報高精度化ソフトウェアのECU組込を提案
- ・駐車予約や決済などの高精度位置情報を活用した新しいサービス開発により、MaaS関連市場への参入を狙う

それでは、各重点施策の状況についてご説明させていただきます。

まずは、デバイス事業におけるコア事業拡大についてです。

前期はデバイス事業の主体である萩原エレクトロニクスの社内体制を刷新し、それぞれ、デザイン・イン、エンジニアリングサービス、グローバル量産管理といった役割を明確化し、仕入れ先様とお客様とのコミュニケーションの充実を図りました。

今期もその体制に微修正を加え最適化させ、よりシステム視点でのビジネスの拡大を目指し、エンジニアリングサービスを拡充する体制を強化してまいります。

また、当社は、自動車関連が事業の核となりますので、ソフトウェアエンジニアリングの確立に向けて、PoC開発支援、モデルベース開発支援、Vehicle OSに関連したビジネスにも取り組んでおります。

例えば、MBDにおいては、萩原テクノソリューションズと萩原エレクトロニクスの両事業会社の協業により、MBD評価環境の案件獲得などの成果が出てきております。

PoC開発支援においては、受託専門チームが主体となって、MaaS領域の受託開発案件を継続的に取り組んでおり、今後のサービスビジネスへの足がかりと期待をしております。

AUTOSAR関連では、萩原エレクトロニクスの子会社を中心となり、ソフトウェア開発や評価の受託ビジネスなどに取り組み、順調に推移いたしております。

グローバルビジネスの観点からは、北米事業の拡大に伴う効率化やインドビジネスの拡大などに取り組むほか、MaaS活用可能な技術を持つ米国スタートアップに出資するなどといったビジネス開発への取組みも進めております。

拠点ごとの役割を整理して、機能、役割に応じた改革を進めてまいります。

DXファクトリー統合サービス市場での価値提供

◆製造業のお客様のDX実現課題の発見から解決支援までを一貫してサポートできるサービス提案

IT/OT関連部門を対象とした業務棚卸し
工場アセスメントサービス

アセスメント結果から
デジタル化の恩恵を最大化するため

DX化ロードマップ作成支援



ロードマップ作成後のRFP作成～受託開発まで対応可能

課題発見～戦略策定～手段の提供まで一貫してサポート

◆お客様製品の付加価値を高めるサービス提案

自社製品を用いてサービス提供を行うことを支援する
次世代クラウドIoT基盤

コトづくり支援サービス

例えば自動搬送装置に走行情報を収集し情報表示するサービスを付与し、製品とサービスを組み合わせることで販売するなどの付加価値創造が可能に。

一般的なIoTサービス構築

個別サービスの組み合わせが一般的



コトづくり支援サービス

同一基盤上でシームレスに設定可能



ワンアプリケーションで構築と実装が可能

続いて、ソリューション事業のコア事業拡大についてであります。

ソリューション事業では、萩原テクノソリューションズが主体となり、製造業のお客様を中心にIT領域、組込領域、計測領域のそれぞれの領域ごとの拡大施策をとってまいりましたが、あらゆる情報をデジタル化し、データ活用していくスマートファクトリー化の流れの中で、3事業融合の強みを活かしたソリューション提供を実現していきたいと考えております。

強みである製造業向けソリューションをさらに進化させ、お客様のDX実現課題の発見から解決支援までを、一貫してサポート出来るサービス提案を進めています。

具体的に提供を開始しているサービスとして、「工場アセスメントサービス」や「DX化ロードマップ作成支援」がございします。

現場における業務の棚卸を行い、課題を明らかにする「工場アセスメントサービス」を入口に、その結果を踏まえた戦略と手段を支援する「DX化ロードマップ作成支援」までの一貫したサービス提供は、ITとOTの両方の知見を持つ弊社ならではの付加価値だと考えています。

また、今期の4月からは、次世代IoTクラウド基盤の「コトづくり支援サービス」をリリースしております。

このサービスは、製造業のお客様が自社製品を用いてサービス提供を行うこと

を支援するIoT基盤です。

例えば、自動搬送装置を製造しているお客様が、自社製品に、走行情報を表示するサービスを付与し、製品とサービスを組み合わせて販売する、といった付加価値づくりを支援することなどが可能です。

ワンアプリケーションで構築と実装が可能なため、一般的なクラウド基盤IoTと比較し、短納期で幅広い展開が実現できます。

サービス開発に加えて、顧客の拡大にも努めております。

現在は東海地区のお客様が中心ではございますが、関東や関西地区への領域拡大を目指しております。

加えて、海外でも国内モデルの展開等を施策として考えており、中国ビジネスの立ち上げも行いました。

足元では、ライン設備系のビジネスからの拡大を計画しております。

建機、産業車両向けのオリジナルソリューション提供

◆高精度AIカメラシステムを活用し、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。

＜産業車両用 人・モノ検知システム＞

- ・高精度・高感度AIカメラシステムにより、様々な姿勢の「人」を高速検知。
- ・暗所や狭い室内でも、人・モノを高速・高精度で判別。
- ・自動校正機能搭載で、経年劣化に対応、ヘビータッチ 仕様にも対応。

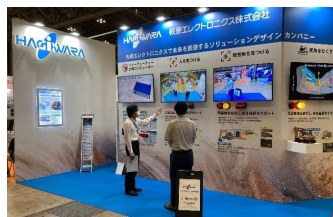


＜作業範囲内人検知AIモニタリングシステム＞

- ・デジタルサラウンドとAIでモニタリング、高速・高精度で人を検知して警告。
- ・上空からの視点でデジタルカメラのクリアな映像をリアルタイムに出力。
- ・高速・高精度AIで5m以内の人・モノを見分ける。



2022年5月25日～27日に幕張メッセで開催された「第4回建設・測量生産性向上展 (CSPI-EXPO)」に出展し、上記製品の他、最新技術・製品をデモンストレーションを交えてご紹介しました。



2022年3月期決算説明会資料

つづいて、新高付加価値事業創出の取り組みです。

従来より、デバイス事業、ソリューション事業の各事業の延長での新たなビジネスの探索や、両者の技術連携で新たなビジネスの創造を実施してまいりましたが、さらに、新たなマーケットに対し、コア技術応用でビジネス開拓を行っております。

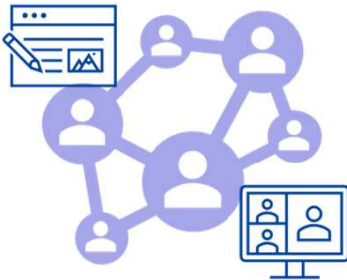
一例として、画像処理技術ノウハウとAIノウハウを建機分野のICT活用へ展開した「高精度AIカメラシステム」をご紹介します。

このカメラを使い、人とモノを分けて検知し、接近予防に活用できるステレオカメラシステムや、作業周辺状況の見える化で、建設現場の安全性、効率性向上を図るサラウンドビューシステムなどを製品化しました。

2022年5月に幕張メッセで開催された「建設・測量生産性向上展」に出展し、多くのお客様に好評をいただいております。

事業基盤強化

- ・社内DXプロジェクトの発足
- ・在宅勤務制度推進
- ・スーパーフレックス制度導入
- ・人事関連システムの多機能化
- ・健康管理システム導入
- ・従業員エンゲージメント調査実施
- ・事業会社にて、SFAを導入



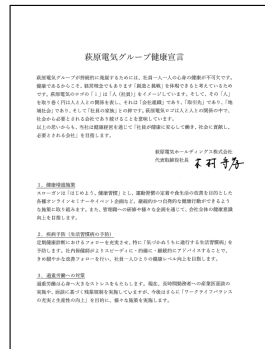
企業価値向上

- ・サステナビリティサイトを開設し、マテリアリティを公表
- ・同サイトにて、TCFD提言に沿った情報開示を予定
- ・健康経営優良法人認定取得に向けた計画進行

当社サステナビリティサイト



萩原電気グループ健康宣言



事業基盤の強化では、今後の事業変化や事業拡大へ対応すべく、社内基盤の柔軟性を高め、効率化、スピード化を社内のDXプロジェクトにて推進しております。

事業会社では、SFAのシステム導入により、リアルタイムなデータの共有化と活用が進んでおります。

また、従業員のエンゲージメントを向上を目指し、在宅勤務の拡充や、スーパーフレックス制の導入、健康管理システムの導入、従業員向けのエンゲージメント調査などを行っております。

企業価値向上に向けては、昨年秋に当社のサステナビリティサイトを開設して、マテリアリティについて公表いたしました。

本年度は、TCFD提言に沿った情報開示を、このサステナビリティサイトで実施する計画です。

加えて、健康経営優良法人の認定取得に向けて計画も進行中であり、まずは、ホームページに萩原電気グループ健康宣言を掲載いたしております。

2022年3月期 決算概要

売上高、営業利益、経常利益、当期純利益は過去最高更新

- 売上高は、**前期比23.9%増の1,584億円**で過去最高。顧客の生産台数増加や商流移管などで、国内海外ともに成長。
- 利益面では、売上増加に伴う物流費等の増加があったものの、営業利益は**前期比25.6%増の43億円**の最高益を達成。

2023年3月期 業績予想

売上高は過去最高の1,870億円を目指す

- デバイス事業、ソリューション事業ともに成長の見込み。
- 成長を目的とした投資などを計画。前期のスポット案件利益の反動減等を織り込み、営業利益は1.3%減の43億円の見込み。

中期経営計画 進捗

重点施策に着実に取り組み、初年度は順調なスタート

- 初年度業績を踏まえ、概ね順調なスタートと評価しており、今期以降も各施策に地道に取り組む方針。

以上で、本日の説明を終了いたします。

今期につきましては、お客様への絶やさない供給を実施することに加え、成長投資の具体的な実行・実装を実施してまいりたいと考えております。

引続き中計に沿った施策に着実に取り組み、価値創造企業として持続的な成長を目指してまいります。

本日はご静聴いただき誠にありがとうございました。

(補足資料) 収益認識に関する会計基準適用の影響



- システムの保守契約などの一定期間にわたりサービス提供することを履行義務とする契約において収益認識を実施するタイミングを変更。

(従来) 顧客の検収時点で収益を認識

(2022年3月期より適用) サービス提供期間にわたり定額で収益を認識

- とくにソリューション事業において前年比較時の見在目上でマイナスの影響あり。

(単位:百万円)

売上高影響額	2021年3月期	2022年3月期				前期比
		実績	影響	影響除く		
デバイス事業	105,906	134,661	▲4	134,665	+28,759	+27.2%
ソリューション事業	21,924	23,766	▲514	24,280	+2,355	+10.7%
合計	127,830	158,427	▲518	158,945	+31,115	+24.3%



創造と挑戦

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

引き続きご支援ご鞭撻を
よろしくお願い申し上げます

本資料のうち、業績予想につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社で判断したものであります。
予想には様々な不確定要素が内在しており、実際の業績はこれらの予想数値と異なる場合があります。