

2025年3月期決算説明会

The logo for HAGIWARA, featuring the company name in a blue, sans-serif font with a stylized blue and yellow graphic element above the 'i'.

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)
2025年6月6日

ハイライト

2025年3月期 決算概要

売上高は過去最高を更新、売上構成の変化や費用増により減益に

- 売上高は前期比14.9%増の2,587億円となり過去最高を更新。
自動車関連顧客の生産調整や中国市況の停滞といった影響を受けつつも、新たな商流の獲得や円安効果、生産設備投資需要の取り込みにより増収。
- 一方で、売上構成の変化や前期のスポット利益の反動減により売上総利益が伸び悩み、加えて人的投資やシステム投資などの成長投資を積極化した結果、営業利益は前期比7.8%減の71億円となった。
- 営業外費用として為替差損6.3億円を計上したこともあり、経常利益は前期比14.0%減の62億円、親会社株主に帰属する当期純利益は、前期比16.3%減の36億円となった。

2026年3月期 業績予想

2026年3月期は増収増益を計画、投資効果の顕在化を見込む

- 主要顧客における自動車のグローバル生産計画は高水準。一方で、米国の関税政策や中国市況の影響など不確定要素も多く、為替は前期に対し円高を予想。これらを踏まえ、売上高は前期比4.4%増の2,700億円を計画。
- 成長投資は継続し、近年の戦略的取り組みが利益に寄与すると見込み、増益を計画。

まずは、決算のハイライトからご説明いたします。

2025年3月期は、売上高が過去最高を更新いたしましたが、各利益項目では減益となりました。
2026年3月期につきましては、不確定要素が多くあるものの、増収増益を見込んでおります。

2025年3月期決算概要

2026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

本日は、こちらの流れに沿ってご説明を進めてまいります。

2025年3月期決算概要

2026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

はじめに、2025年3月期の決算についてご説明いたします。

2025年3月期業績

- ・売上高は4期連続で過去最高を更新した。
- ・売上総利益率の低下と経費増により営業減益となったことに加え、為替差損6.3億円を計上するなどにより、各利益が減益となった。

(単位:百万円)

	2024年3月期		2025年3月期		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	225,150	100%	258,742	100%	+33,592	+14.9%
売上総利益	20,003	8.9%	21,367	8.3%	+1,363	+6.8%
販管費	12,292	5.5%	14,255	5.5%	+1,962	+16.0%
営業利益	7,711	3.4%	7,112	2.7%	▲599	▲7.8%
経常利益	7,221	3.2%	6,210	2.4%	▲1,011	▲14.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,421	2.0%	3,699	1.4%	▲721	▲16.3%
1株当たり当期純利益(円)	458.80	—	371.30	—	▲87.5	—
*1 1株当たり年間配当金(円)	185	配当性向 40.3%	185	配当性向 49.8%	0	—
為替レート(ドル)	140.56円		151.58円		11.02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月期は9,637,615株、2025年3月期は9,964,181株となります。

萩原電気ホールディングス株式会社

4

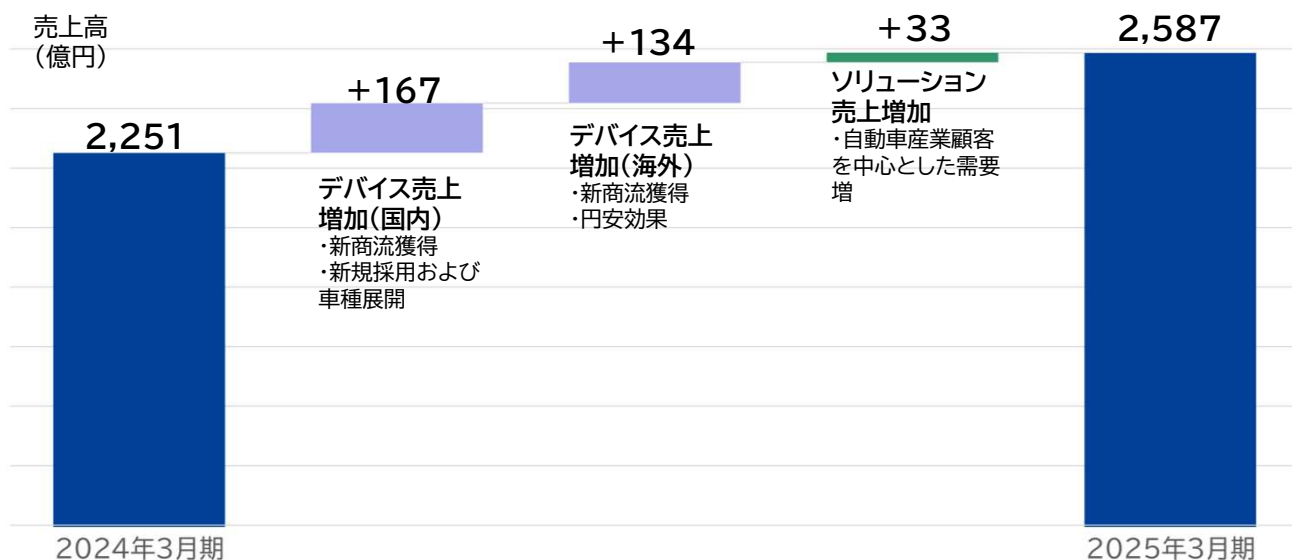
売上高は2,587億4,200万円となり、前期比14.9%の増収となりました。
一方で、営業利益は71億1,200万円で、前期比7.8%の減益となっております。

また、特別損失として為替差損6.3億円を計上したことなどにより、経常利益は62億1,000万円(前期比14.0%減)、当期純利益は36億9,900万円(前期比16.3%減)となりました。

売上は堅調に推移したものの、利益面では減益という結果となっております。

売上高の増加要因

・自動車関連顧客の生産調整や中国市況の停滞といった影響を受けつつも、新たな商流の獲得や円安効果、生産設備投資需要を取り込み、売上高は335億円(+14.9%)増加した。



売上の増加額335億円の内訳は、こちらのとおりです。

デバイス事業、ソリューション事業のいずれにおいても、売上が増加いたしました。

デバイス事業では、自動車の生産調整の影響を受けたものの、新たな商流の獲得や円安の影響による増収効果が、国内外で売上を押し上げました。

ソリューション事業では、自動車産業を中心としたお客様の設備投資需要を取り込んだことにより、売上が増加しております。

営業利益の増減要因

・売上構成の変化や前期のスポット利益の反動減により売上総利益が伸び悩んだことに加えて、人的投資やシステム投資などの成長投資を積極化した結果、営業利益は5.9億円(▲7.8%)減少した。



一方で、営業利益は前期比で5.9億円の減益となりました。

売上の増加に伴い、売上総利益は増加いたしました。前期に計上されたスポット利益の反動減約2億円や価格改定の影響などにより、売上総利益率は0.6ポイント低下し、増加額は13億円にとどまりました。

販管費は19億円の増加となりましたが、これは主に戦略的な人材投資および業務効率化を目的としたシステム投資などによるものであり、将来の持続的成長に向けた前向きな取り組みと捉えております。

その結果、売上総利益の増加を販管費の増加が上回り、営業利益は減益となりましたが、これは中長期的な企業価値向上に向けた必要なステップであると認識しております。

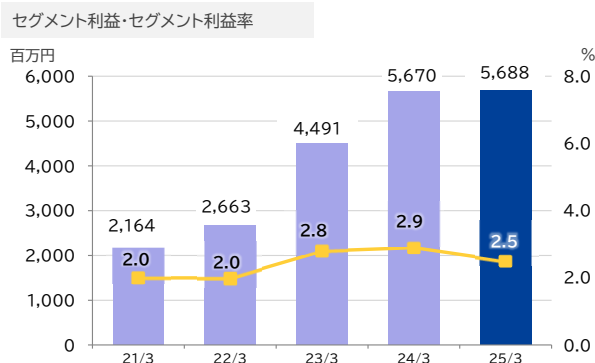
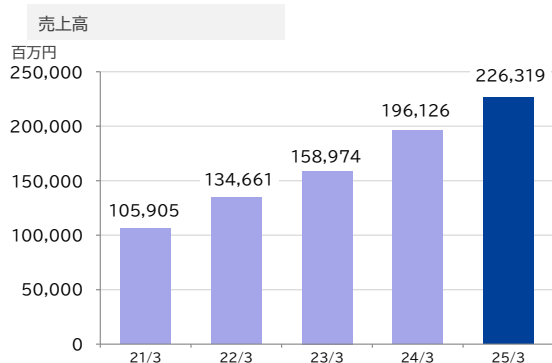
デバイス事業 業績概要

・自動車関連顧客の生産調整の影響を受けつつも、新たな商流の獲得や円安効果などにより増収となった。

・一方で、スポット利益の反動減や、運賃などのコスト増、成長投資の積極化による経費の増加により、利益は横ばいであった。

(単位:百万円)

	2024年3月期		2025年3月期		
	金額	構成比	金額	構成比	前期比
売上高	196,126	100%	226,319	100%	+30,192 +15.4%
セグメント利益	5,670	2.9%	5,688	2.5%	+18 +0.3%



萩原電気ホールディングス株式会社

7

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2,263億1,900万円で、前期比15.4%の増加となりました。セグメント利益は56億8,800万円で、前期とほぼ同水準での着地となっております。

デバイス事業においては、2024年3月期第4四半期から2025年3月期上期にかけて、自動車の生産調整が当社の売上に影響を及ぼしました。しかしながら、新たな商流の獲得や円安による増収効果、さらに下期における生産回復に支えられ、前期比で301億円の増収となりました。

売上の増加に伴い売上総利益も増加しましたが、スポット利益の反動減などの影響により、売上総利益率は低下しております。

また、経費面では、売上増加に伴う物流費の増加や、商流移管に伴う補償金の増加、さらに人的投資などの成長投資を積極的に行った結果、セグメント利益は前期並みとなりました。

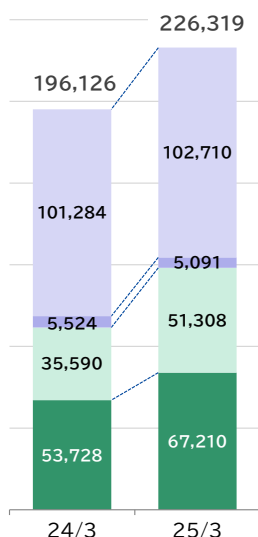
デバイス事業 得意先別売上

・主要得意先の売上は、生産調整の影響を受けつつも、取扱品の採用拡大や車種展開により、前期並みの水準で着地した。

・その他および海外拠点得意先の増収要因は新たな商流獲得や円安効果。

(単位:百万円)

(単位:百万円)



	2024年3月期		2025年3月期		
	金額	構成比	金額	構成比	前期比
デンソー	101,284	51.6%	102,710	45.4%	+1,426 +1.4%
東海理化	5,524	2.8%	5,091	2.2%	▲433 ▲7.8%
その他	35,590	18.1%	51,308	22.7%	+15,718 +44.2%
海外拠点得意先 ^{*1}	53,728	27.4%	67,210	29.7%	+13,481 +25.1%
合計	196,126	—	226,319	—	+30,192 +15.4%

*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。

デバイス事業の売上について、補足として得意先別およびエリア別に分解してご説明いたします。

まずは、得意先別の売上状況です。

主要得意先の売上は、上期における生産調整の影響を受けたものの、当社取扱品の採用車種の拡大などにより、前期並みの水準で着地いたしました。

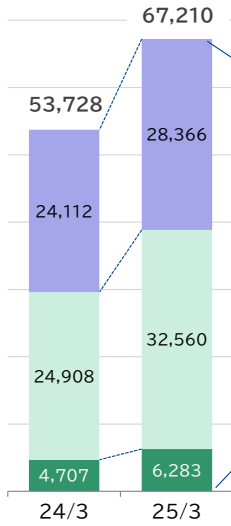
新たな商流の獲得による売上の多くは、「その他」および「海外拠点得意先」に含まれております。

デバイス事業 エリア別売上

- ・全エリアで2桁増収となった。
- ・新たな商流による増収効果は国内外で約170億円、円安による増収効果は約60億円であった。

(単位:百万円)

(単位:百万円)



*1	2024年3月期		2025年3月期			
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	
日本	142,397	72.6%	159,108	70.3%	+16,711	+11.7%
アジア	24,112	12.3%	28,366	12.5%	+4,253	+17.6%
アメリカ	24,908	12.7%	32,560	14.4%	+7,651	+30.7%
欧州	4,707	2.4%	6,283	2.8%	+1,576	+33.5%
海外計	53,728	27.4%	67,210	29.7%	+13,481	+25.1%
合計	196,126	—	226,319	—	+30,192	+15.4%

*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。また、2025年3月期における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月期に織り込まれる業績は2024年1月～2024年12月の期間のものとなります。

続いて、エリア別の売上状況です。

全エリアでふた桁の増収となりました。

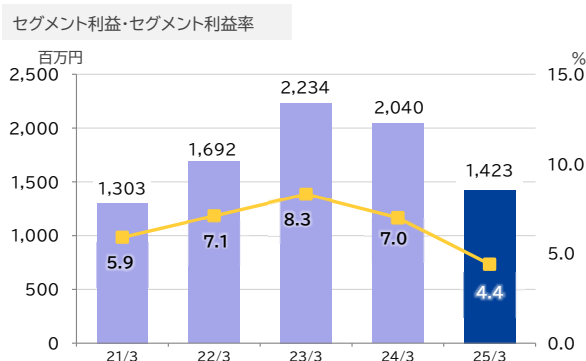
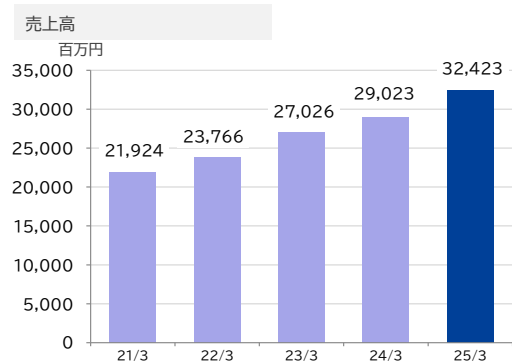
新たな商流の獲得による増収効果は、国内外で約170億円、円安による増収効果は約60億円ございました。

ソリューション事業 業績概要

- ・中国市況の影響により一部顧客で在庫調整の動きが見られたが、自動車産業顧客の投資需要を取り込んだことで売上は堅調に推移した。
- ・一方で、売上構成の変化により売上総利益が伸び悩んだこととあわせ、次世代機開発などの投資を積極化したことで、利益が減少した。

(単位:百万円)

	2024年3月期		2025年3月期		
	金額	構成比	金額	構成比	前期比
売上高	29,023	100%	32,423	100%	+3,399 +11.7%
セグメント利益	2,040	7.0%	1,423	4.4%	▲617 ▲30.2%



萩原電気ホールディングス株式会社

10

続いて、ソリューション事業の業績についてご説明いたします。

売上高は324億2,300万円で、前期比11.7%の増加となりました。
一方で、セグメント利益は14億2,300万円となり、前期を6.1億円下回る結果となりました。

ソリューション事業は、ここ1～2年、中国市況の影響を受け、一部顧客において在庫調整の動きが見られました。
特に、利益を牽引する組込領域の売上が伸び悩んでおります。

そのような環境下においても、自動車産業のお客様による積極的な設備投資需要を取り込むことで、売上は成長しております。

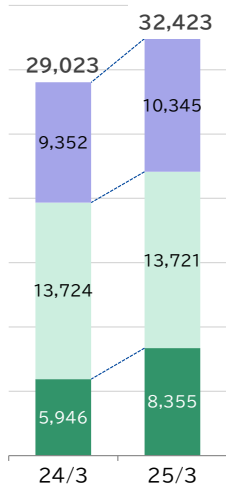
一方で、そうした商品構成の変化に加え、将来の成長に向けた研究開発やマーケティング活動を積極化したことにより、経費は増加しており、セグメント利益は前期を下回る結果となりました。

ソリューション事業 事業別売上

・中国市況の影響により一部顧客で在庫調整の動きが見られ、組込領域の売上が伸び悩んだものの、自動車の電動化領域を中心とした開発・生産ライン向け設備投資需要が好調でFAエンジニアリング領域が伸長した。

(単位:百万円)

(単位:百万円)



	2024年3月期		2025年3月期		
	金額	構成比	金額	構成比	前期比
ITソリューション・データプラットフォーム	9,352	32.2%	10,345	31.9%	+993 +10.6%
組込ソリューション	13,724	47.3%	13,721	42.3%	▲3 ▲0.0%
FAエンジニアリング	5,946	20.5%	8,355	25.8%	+2,409 +40.5%
合計	29,023	-	32,423	-	+3,399 +11.7%

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

荏原電気ホールディングス株式会社

11

ソリューション事業の売上については、補足として事業別および顧客業種別に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。

組込ビジネスは、他の領域と比較して付加価値が高く、ソリューション事業の利益を牽引する役割を担っております。

しかしながら、2024年3月期から2025年3月期にかけては、主要顧客である産業機器メーカー様や工作機械メーカー様において在庫調整の動きがあり、売上が伸び悩む結果となりました。

一方で、FAエンジニアリングの売上が大きく伸長しております。

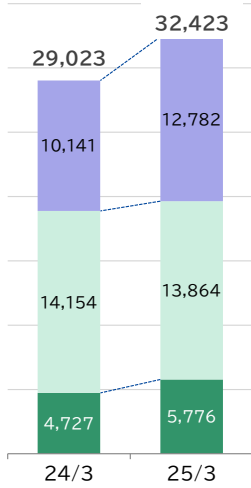
これは、自動車産業のお客様からの設備投資需要を取り込んだ結果です。特に電動化領域を中心に高い投資需要が見られ、当社でも製造ライン構築などの案件を受注しております。

ソリューション事業 業種別売上

・自動車産業顧客の開発・生産ライン向け設備投資需要を取り込んだほか、全業種でOS更新に伴うパソコン需要などがあつた。

(単位:百万円)

(単位:百万円)



	2024年3月期		2025年3月期		
	金額	構成比	金額	構成比	前期比
自動車	10,141	34.9%	12,782	39.4%	+2,640 +26.0%
FA・産業機器	14,154	48.8%	13,864	42.8%	▲290 ▲2.0%
その他	4,727	16.3%	5,776	17.8%	+1,049 +22.2%
合計	29,023	-	32,423	-	+3,399 +11.7%

こちらの業種別売上状況をご覧いただくと、先ほどご説明した顧客業界別の動向がより明確にご確認いただけるかと思ひます。

連結貸借対照表の状況

- ・資産は主に商品および製品の増加、ならびにのれんの発生により増加。
- ・負債は主に支払手形や買掛金の減少があった一方で、借入金が増加。
- ・純資産は主に利益剰余金の増加により増加。

(単位:百万円)

	2024年3月末	2025年3月末	増減
流動資産	111,572	118,323	+6,751
商品及び製品	41,446	48,362	+6,915
固定資産	8,134	11,837	+3,703
有形固定資産	4,521	4,649	+127
無形固定資産	276	3,669	+3,393
投資その他資産	3,336	3,519	+182
資産合計	119,706	130,161	+10,455

	2024年3月末	2025年3月末	増減
流動負債	45,111	47,795	+2,684
固定負債	24,234	29,387	+5,153
負債合計	69,345	77,183	+7,838
株主資本	46,598	48,514	+1,915
その他	3,762	4,463	+701
純資産合計	50,361	52,978	+2,617
負債純資産合計	119,706	130,161	+10,455

続いて、貸借対照表(BS)の状況についてご説明いたします。

資産は104億5,500万円増加いたしました。主な要因は、売上拡大に伴う在庫の増加と、ベラダティ社の株式取得により、のれん26億4,300万円を計上したことによるものです。

負債は78億3,800万円増加しております。これは、短期借入金が38億100万円、長期借入金が50億7,300万円増加したことが主な要因です。

純資産については、利益剰余金が19億600万円増加したことにより、全体として増加しております。

これらの結果、自己資本比率は39.0%となりました。

キャッシュフローの状況

- ・現金および現金同等物は9億8,800万円減少。
- ・営業CFは純利益の減少および仕入債務の減少により減少。
- ・投資CFは子会社株式取得による支出を計上。
- ・財務CFは短期借入金の増加により増加。

(単位:百万円)

	2024年3月期	2025年3月期
営業活動によるキャッシュフロー	5,134	▲6,683
投資活動によるキャッシュフロー	▲679	▲3,685
財務活動によるキャッシュフロー	▲1,185	9,014
現金及び現金同等物に係る換算差額	331	366
現金及び現金同等物の増減額	3,601	▲988
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	14,522	13,534

続いて、キャッシュ・フローの状況についてご説明いたします。

前期末と比較して、現金および現金同等物は9億8,800万円減少いたしました。

主な要因としては、営業活動によるキャッシュ・フローにおいて、税金等調整前当期純利益が減少したことや、仕入債務の減少などにより、営業活動による支出が66億8,300万円となったことが挙げられます。

また、投資活動によるキャッシュ・フローでは、ベラダティ社の株式取得に伴う支出として29億4,700万円が発生しております。

財務活動によるキャッシュ・フローでは、短期借入金の純増額が前期と比較して50億600万円増加したこと、さらに長期借入による収入が85億5,000万円増加したことが、主な要因となっております。

以上が、2025年3月期決算の概要となります。

2025年3月期決算概要

2026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

続いて、2026年3月期の業績予想についてご説明いたします。

2026年3月期業績予想

- ・デバイス事業およびソリューション事業ともに増収増益を計画する。
- ・中期経営計画の最終年度に向けた先行投資を予定しており、金利上昇や為替動向を織り込んだ利益計画を策定している。

(単位:百万円)

	2025年3月期		2026年3月期(予想)		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	258,742	100%	270,000	100%	+11,257	+4.4%
営業利益	7,112	2.7%	7,500	2.8%	+387	+5.4%
経常利益	6,210	2.4%	6,500	2.4%	+289	+4.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,699	1.4%	4,000	1.5%	+300	+8.1%
1株当たり当期純利益(円)	371.30	-	401.41	-	+30.11	-
為替レート(ドル)		151.58円		147.00円		4.58円円高

萩原電気ホールディングス株式会社

16

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おり、通期の売上高は2,700億円、営業利益は75億円を計画しております。

デバイス事業では、主要顧客における自動車生産計画が高水準で推移している一方で、為替は前期と比べて円高で進行する想定であることから、緩やかな成長を見込んでおります。

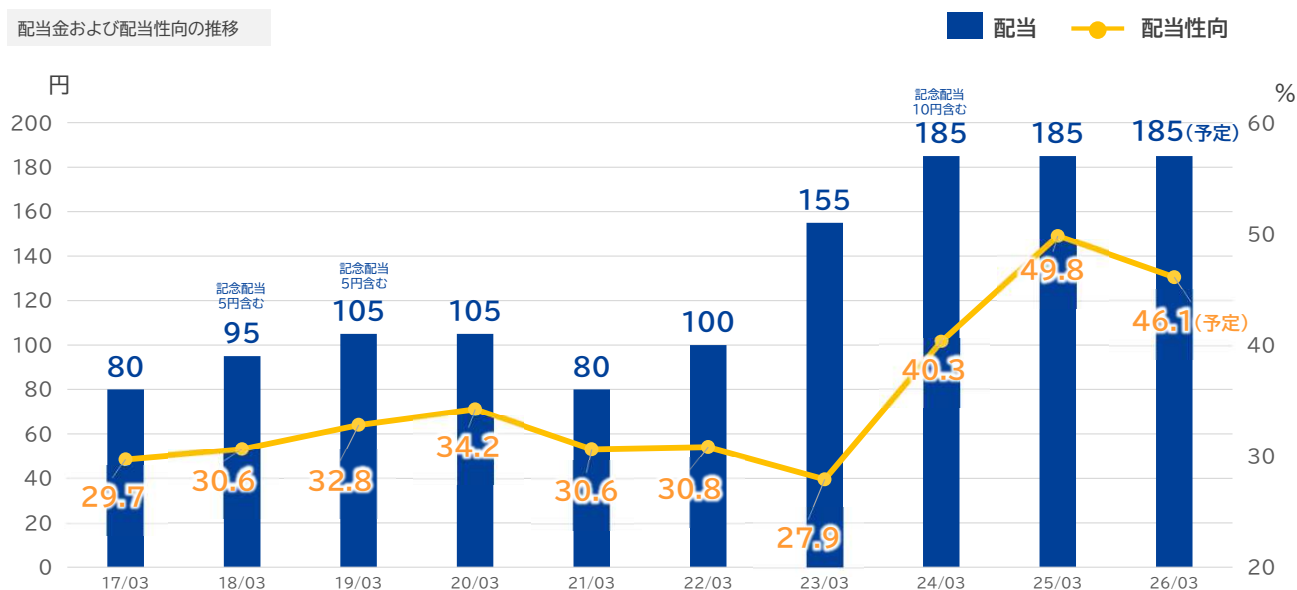
ソリューション事業については、中国経済の動向に引き続き注意が必要と考えておりますが、国内における自動車の電動化に関連した設備投資需要や、データプラットフォーム領域の売上寄与が見込まれており、事業全体としては増収を計画しております。

また、販管費については、売上成長や事業構造改革に向けたシステム投資および人材投資を引き続き積極的に行う方針です。

経常利益については、これらの要因に加え、為替変動リスクや金利上昇などの外部要因も織り込んでおります。

・2026年3月期の年間配当予想は185円、配当性向は46.1%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

最後に、配当についてご説明いたします。

2025年3月期より、株主還元方針を見直し、配当は、連結配当性向30%~40%を目途とし、安定配当をベースに業績に応じた利益配当を行うこととしております。

2025年3月期は、期初予想に対して利益面で下振れしたものの、年間配当は期初予想どおり185円を維持いたしました。

その結果、配当性向は49.8%となりました。

2026年3月期は、中間配当90円、期末配当95円、年間配当185円を予定しており、配当性向は46.1%となる見込みです。

目安を上回る配当性向ではありますが、これは安定配当をベースにするという当社の基本方針に基づいたものです。

2025年3月期決算概要

2026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、中期経営計画および企業価値向上に向けた取り組み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、萩原電気グループの新たな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、2025年3月期から2027年3月期までの3か年にわたる中期経営計画の概要です。

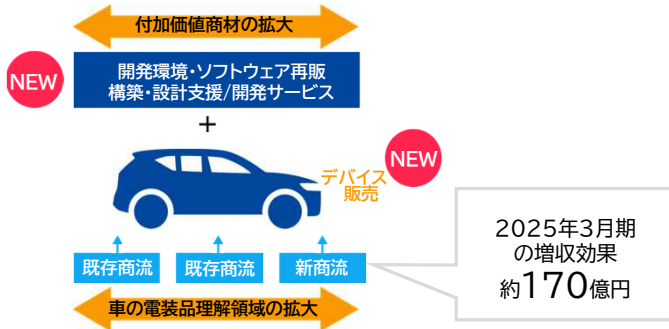
本計画では、「稼ぐ力の向上」を重点方針に掲げ、3つの構造改革を6つの重点戦略を通じて推進し、重要経営指標として定めた数値目標の達成に取り組んでおります。

配当性向の目標については、先ほどもご説明しましたが、2025年3月期は49.8%で配当実施、2026年3月期は46.1%で計画するなど、経営指標を上回り推移しております。

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。

デバイス事業では、卸モデルの拡大を活用した新たな事業機会の創出に取り組んでおります。

その取り組みの一環として、2025年3月期はトヨタ圏のお客様を中心に、新たに約170億円の商流を獲得いたしました。

商流拡大により、事業規模の拡大に加えて、車載領域における理解が深まることで、今後の提案の幅が広がり、次世代機能のデザインイン活動を通じた台数以上の事業成長につなげていく考えです。

また、2024年10月には、成長著しいインドの自動車市場への対応を強化するため、ハギワラインドの事業所を2か所増設し、北部・西部・南部の各エリアをカバーできる体制を構築いたしました。

こちらはシンガポールハギワラと連携しながら、日系現地法人への供給に加え、タタ・モーターズをはじめとするインドローカル企業へのビジネス開拓も推進しております。

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、2024年10月～12月の業績を2025年3月期連結に取り込んでおります。

ソリューション事業では、データの収集・価値化を通じたライフサイクルマネジメントなど、トータルソリューションの提供を目指し、2025年3月期にデータプラットフォーム事業を立ち上げました。

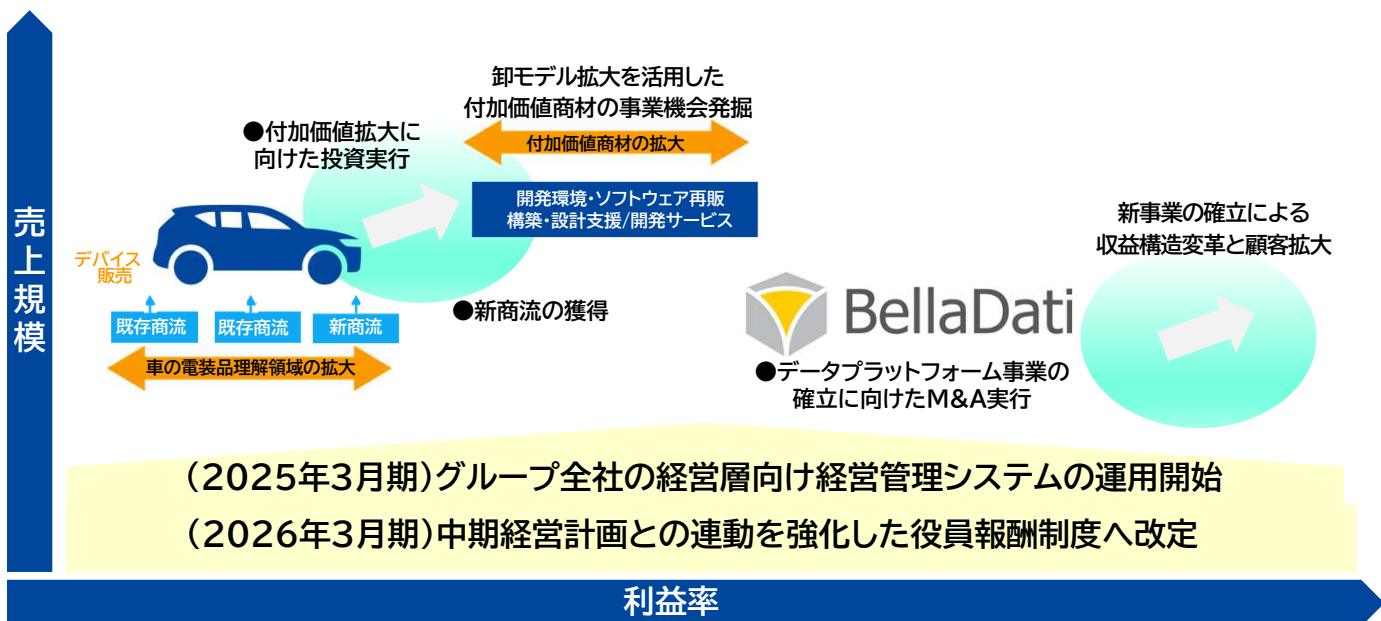
従来のフロー型ビジネスに加え、ストック型ビジネスの拡大や、既存事業との融合による新たなビジネス創出を通じて、グループ全体の収益構造改革に貢献する取り組みです。

2024年7月には、独自のIoTデータプラットフォームを有するベラダティ社を子会社化し、グループのオリジナルリソースとして保有しております。同社の売上はまだ小規模ながらも、単体での営業活動においても関東圏のお客様との案件が進行するなど成果が出ており、グループ全体の新規顧客開拓にも寄与しております。

PMIも完了しており、当期より改めてグループ連携でのソリューションサービス構築や、利益への寄与を期待しております。

企業価値向上 収益力の強化

・中期経営計画の柱である収益力の強化に注力。事業活動での商流拡大や事業機会発掘、新事業の確立を支える、経営管理高度化へ向けた施策を実行する。



中期経営計画が目指すビジネスモデル変革とは、「稼ぐ力」の強化です。

デバイス事業では、卸モデルの拡大を通じた新たな商流の獲得により、売上規模と収益の拡大を実現しております。さらに、将来的な利益率向上に向けて、人的投資や研究開発投資も積極的に実行しております。

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、それを支えるM&Aを実行しました。

また、中期経営計画では経営管理高度化戦略にも取り組んでおりますが、その一環として、2025年3月期より、適切な事業ポートフォリオマネジメントの実装に向け、グループ全社の経営層を対象とした経営管理システムの運用を開始しております。

加えて、役員報酬制度について、当期より、取締役及び執行役員企業の企業価値向上への貢献意欲を一層高めることを目的に、役割の重要性に基づく基本報酬水準を設定するほか、業績連動報酬に関する評価指標について中期経営計画との連動性を強化いたしました。

■活動状況

財務施策

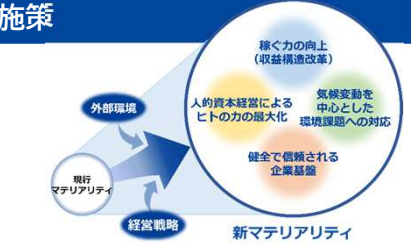
資本政策の開示と環境構築

- ・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
中期経営計画との連動を強化した役員報酬制度へ改定
- ・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」
- ・トップコミットメントを自社サイトで公開
- ・気候変動対応の深化
Scope 1、2、3の温室効果ガス排出量の算定と公開
第三者検証による算定データの信頼性確保
- ・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(2024年6月株主総会決議時点)
- ・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

次に、事業リスクの低減に向けた財務・非財務の施策についてご説明いたします。

財務施策としては、先ほどご説明した経営管理システムの運用開始に加え、売上成長や金融環境の変化に対応する資金調達方針について、取締役会での協議を進めております。

また、事業会社においては、売掛債権や在庫などの資産効率改善に向けた取り組みを進めております。

非財務施策としては、外部環境の変化や経営戦略に基づき、次の4つの重点テーマを設定しております。

- まずは、「稼ぐ力の向上」
- つぎに、「気候変動を中心とした環境課題への対応」
- 3点目に「人的資本経営による人材の力の最大化」
- 4点目が「健全で信頼される企業基盤の構築」となります。

ガバナンス強化に向けては、取締役会の多様性確保や政策保有株式の見直しを適宜実行しております。

■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 46件
SR 10件
(2024年度の実績)

・個人投資家との対話活動
IR展示会やオンラインイベント出席
株主アンケート実施
ホームページに個人投資家向けページ
を新設

・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

・新聞および株式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とのパートナー契約
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



最後に、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についてご説明いたします。

2024年4月から2025年3月までの1年間で、機関投資家の皆様との個別面談を56件実施し、それぞれの対話内容は経営会議や取締役会へ定期的にフィードバックいたしました。

また、国内外の機関投資家および個人投資家の皆様に対して、情報の充実と公平性の確保を目的に、スポンサードレポートの活用や、日英両言語での情報提供、質疑応答を含む説明会スクリプトの公開などを行っております。

今後も、中期経営計画に基づき、企業価値のさらなる向上に向けた取り組みを継続してまいります。

以上をもちまして、本日の説明を終了させていただきます。



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お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。