



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

2023年3月期第2四半期 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)
2022年12月2日

2023年3月期第2四半期決算説明会資料

2023年3月期 第2四半期 決算概要

第2四半期は2期連続で増収増益となり、過去最高を更新

- 売上高は、顧客の生産が堅調に推移したことや、商流移管および円安等の寄与により、過去最高となった。
- 営業利益は、売上増加に伴う売上総利益の増加や利益率の高い分野の売上が伸長したこと等により最高益を達成した。
- 経常利益、四半期純利益は、為替差益1.9億円や、萩原エンジニアリングの子会社化に伴う負ののれん8.8億円を計上したこと等により、どちらも過去最高となった。

2023年3月期 業績予想

期初予想から上方修正し、2期連続の過去最高を予想

- 第2四半期までの実績および昨今の業績動向を踏まえ、期初予想に対し上方修正を行い、2期連続で過去最高を更新する見通しとなった。

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、当社の2023年3月期第2四半期決算の概要と今期の見通しについてご説明させていただきます。

こちらは、本日のハイライトになります。

第2四半期は、売上高、営業利益、経常利益、純利益とも過去最高を更新させていただきました。

また、通期予想についても上方修正をいたしております。

後ほどご説明させていただきます。

2023年3月期第2四半期決算概要

2023年3月期業績予想

トピックス

2023年3月期第2四半期業績



■ 売上高、営業利益、経常利益、四半期純利益のすべてで過去最高を更新。

(単位:百万円)

	2022年3月期2Q		2023年3月期2Q		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	71,604	100%	86,412	100%	+14,808	+20.7%
売上総利益	6,576	9.2%	8,087	9.4%	+1,510	+23.0%
販管費	4,822	6.7%	5,416	6.3%	+594	+12.3%
営業利益	1,754	2.5%	2,671	3.1%	+916	+52.2%
経常利益	1,723	2.4%	2,909	3.4%	+1,186	+68.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,145	1.6%	2,817	3.3%	+1,672	+146.0%
1株当たり四半期純利益 (円)	129.48	—	318.27	—	+188.79	—

2023年3月期第2四半期決算説明会資料

3

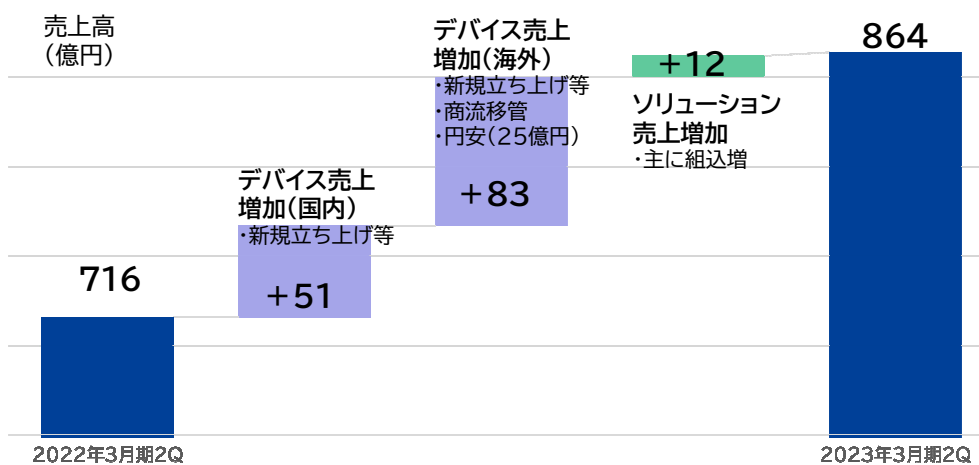
それでは、第2四半期決算のご説明に移ります。

売上高は864億円、前期比で20.7%増加、営業利益は26億7,100万円で前期比52.2%増加、経常利益は29億900万円で、前期比68.9%増加、四半期純利益は28億1,700万円で、前期比146.0%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、四半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

- 前年同期比較で148億円(+20.7%)増加。
- 第2四半期に入り、自動車生産が回復基調となったことや、商流移管および円安等の寄与により、売上増加。



2023年3月期第2四半期決算説明会資料

4

売上高は、前期と比較して148億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ております。

第1四半期までは自動車関連企業様の生産調整の動きがみられましたが、第2四半期に入り生産が回復基調となったことが売上増加の一番の要因です。

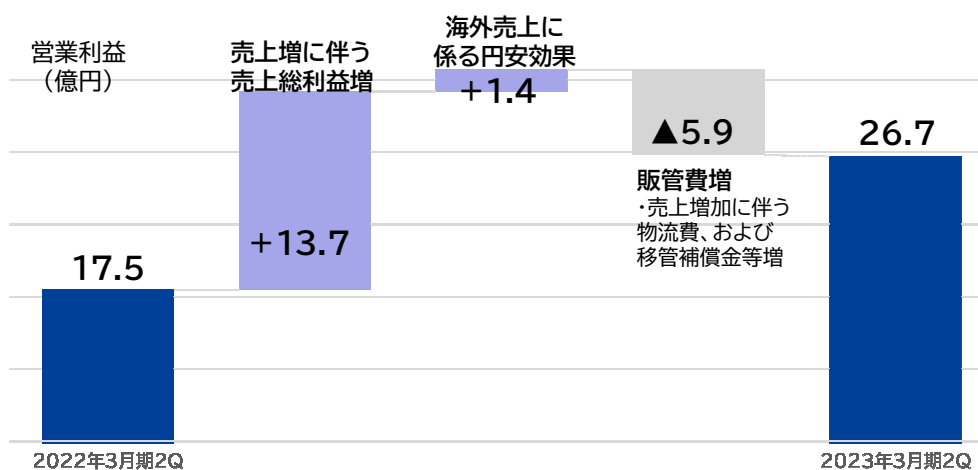
また、生産回復に加えて、ADASや電動化の進展の中で採用品の車種展開や新規採用品の立ち上げなどがあり、売上は前期を上回り推移いたしました。

海外売上の増加については、顧客の生産回復や新規立ち上げに加えて、商流移管と円安が大きく影響しております。

ソリューション事業については組込分野が売上を伸ばしております。

営業利益の増減要因

- 前年同期比較で9.1億円(+52.2%)増加。
- 売上増加や円安等により売上総利益が大幅に増加した一方、販管費の増加は抑えることができ営業利益が増加。営業利益率は0.6ポイント向上。



2023年3月期第2四半期決算説明会資料

5

次に、営業利益は、前期と比較して9億1,600万円増加となりました。売上増加に伴い、売上総利益が約13億7,000万円増加したことに加え為替変動が利益を約1億4,000万円ほど押し上げる効果がありました。

販管費は、5億9,400万円増加しております。増加した要因は、売上増加に伴う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。

販管費は増加しつつも効率化の促進効果により、結果として、営業利益は前期比52.2%増加の26億7,100万円となりました。

営業利益率は0.6ポイント上昇し、3.1%となりました。

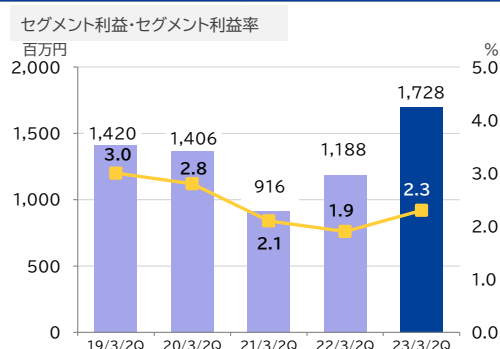
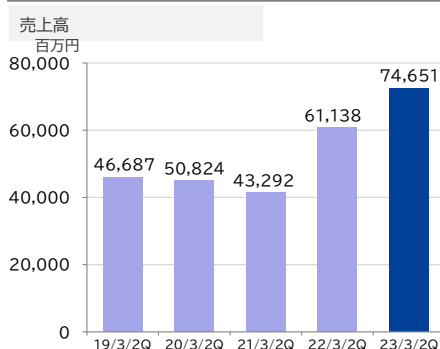
デバイス事業 業績概要



- 第2四半期以降は自動車生産が回復基調となったことや、商流移管、円安等の寄与があり、売上増加。
- 販管費の抑制等によりセグメント利益率が0.4ポイント向上。

(単位:百万円)

	2022年3月期2Q		2023年3月期2Q		
	金額	構成比	金額	構成比	前年同期比
売上高	61,138	100%	74,651	100%	+13,513 +22.1%
セグメント利益	1,188	1.9%	1,728	2.3%	+540 +45.5%



2023年3月期第2四半期決算説明会資料

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746億5,100万円で、前期比22.1%増加、セグメント利益は17億2,800万円で、前期比45.5%増加となりました。

先ほどもご説明させていただきましたが、売上は、第2四半期以降の自動車の堅調な生産台数に支えられたことと、商流移管による海外売上の増加や円安の影響により前期比較で135億円伸びております。

半導体や電子部品の供給は厳しい局面が続いてはいるものの、お客様や仕入れ先様にご協力いただきつつ供給継続に取り組んでおります。

経費面では、売上と連動し物流費、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0.4ポイント向上させ、営業利益を約5億円伸ばすことができました。

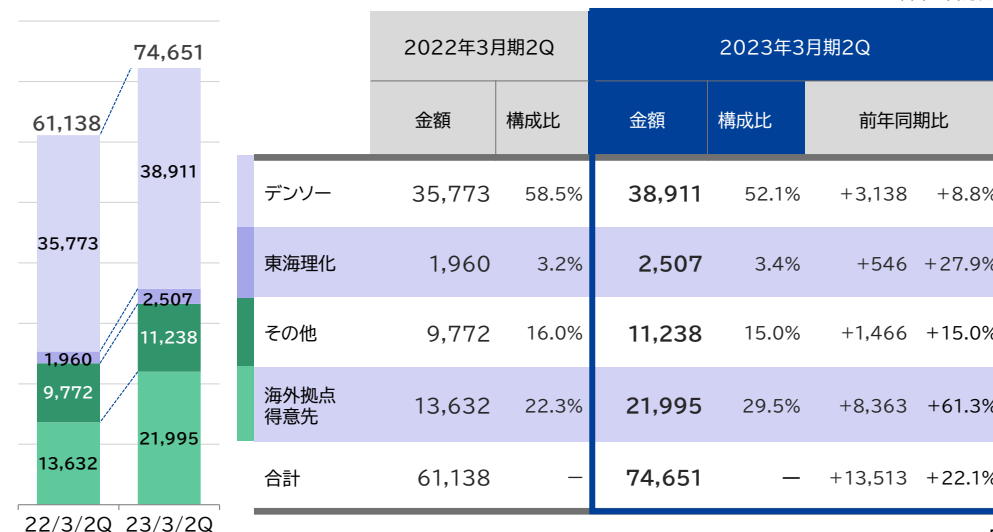
デバイス事業 得意先別売上高前期比較



■ 第2四半期以降で生産が回復基調となり、累計で売上高が増加。

(単位:百万円)

(単位:百万円)



2023年3月期第2四半期決算説明会資料

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。

国内では、自動車生産台数の回復もあり、主要顧客への販売が好調に推移しております。また、生産回復による増加だけでなく、採用品の車種展開や新規採用品の立ち上げなどでも売上を伸ばしました。ADASや電動化関連でSoCなどの半導体や電子部品の売上が好調だったほか、液晶なども好調に推移いたしました。

海外売上は、国内と同様の要因があったほか、商流移管や、円安のプラス影響があったことで、大きく伸びております。海外売上の増加額83億円の内、為替の影響額が約25億円あったと想定しており、残りの58億円が売上の純増と捉えております。

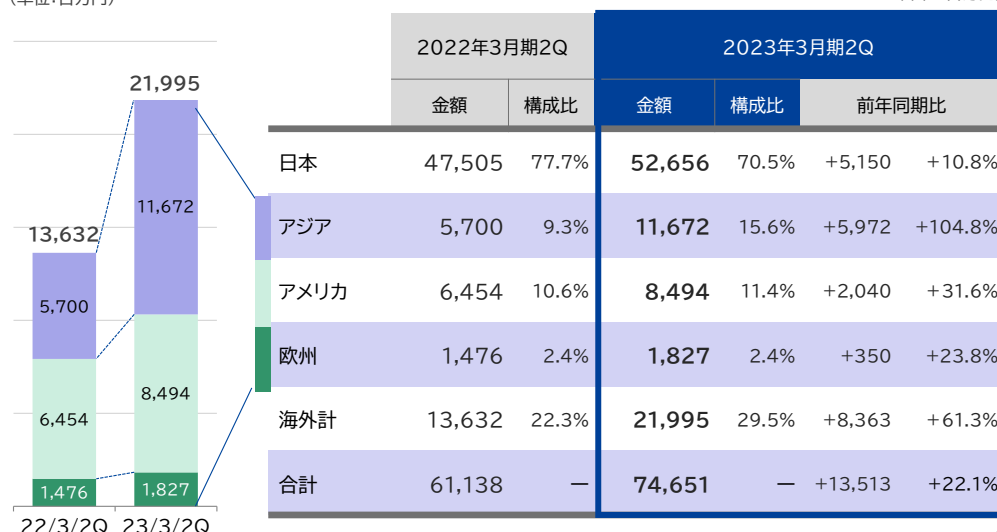
デバイス事業 エリア別売上高前期比較



■ 国内、海外ともに増加したが、特に海外において商流移管および円安等の寄与により大きく増加。

(単位:百万円)

(単位:百万円)



2023年3月期第2四半期決算説明会資料

※地域名は拠点の所在地域(グループ内取引は除く)

8

続いて、こちらは、デバイス事業におけるエリア別の売上となります。

先ほども申し上げましたが、商流移管や円安の影響等により、海外エリアの売上が大きく増加しております。

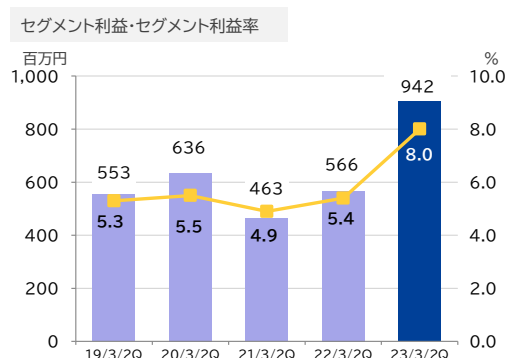
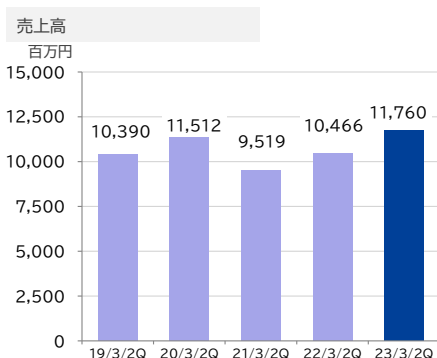
ソリューション事業 業績概要



- 顧客の生産が好調に推移したことにより売上が増加。
- 利益率の高い組込の売上が伸び、セグメント利益率が2.6ポイント向上。

(単位:百万円)

	2022年3月期2Q		2023年3月期2Q		
	金額	構成比	金額	構成比	前年同期比
売上高	10,466	100%	11,760	100%	+1,294 +12.4%
セグメント利益	566	5.4%	942	8.0%	+376 +66.5%



2023年3月期第2四半期決算説明会資料

9

続きまして、ソリューション事業の業績をご説明いたします。

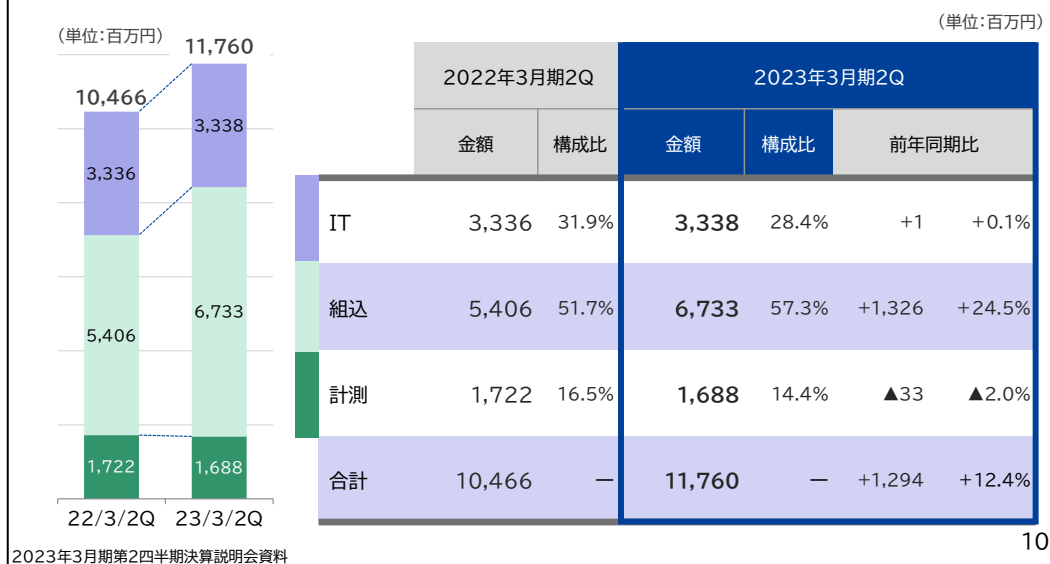
売上高は117億6,000万円で、前年比12.4%増加、セグメント利益は9億4,200万円で、前期比66.5%増加となりました。

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売上は前期に対し約13億円増加しました。利益率は2.6ポイント、利益高は3億7,600万円増加しております。

ソリューション事業 事業別売上高前期比較



- 搬送・半導体設備関連の顧客の生産が好調だったことにより組込分野での売上が大きく増加。



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。

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おりますが、中でも搬送系や半導体設備系のお客様向けの組込機器の売上が好調に推移いたしました。

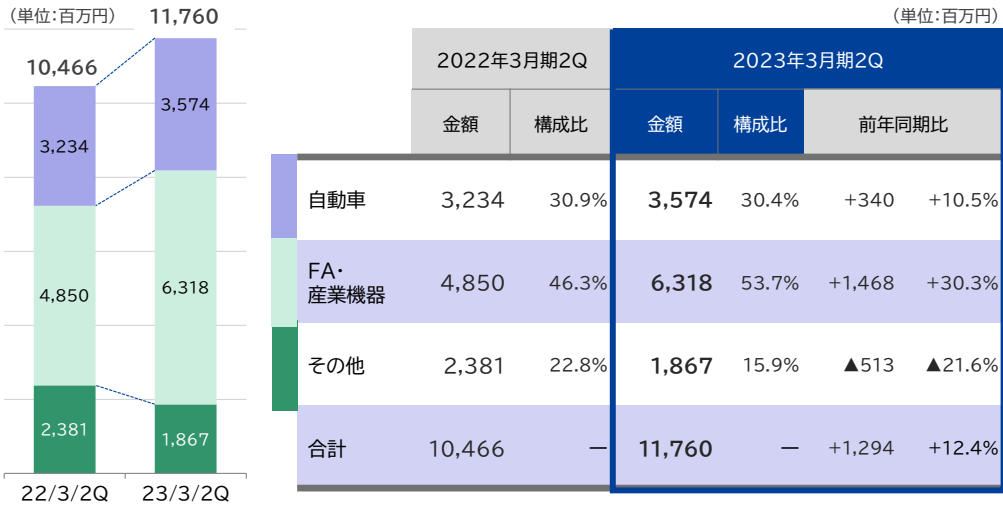
IT、計測については売上は伸び悩んだものの、利益率は高まりました。

さらに、高い利益率を確保している組込領域の売上が伸びたことで、ソリューション全体の利益率が向上しました。

ソリューション事業 業種別売上高前期比較



■ 搬送・半導体設備関連を中心にFA・産業機器の顧客向けの販売が好調。



2023年3月期第2四半期決算説明会資料

11

続いて、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向け、FA・産業機器のお客様向けともに好調な売上で推移いたしました。

2023年3月期第2四半期業績



- 営業外収益に為替差益1.9億円、特別利益に負ののれん発生益8.8億円を計上。
- 1株当たり中間配当金は、期初予想より15円増配し60円。

(単位:百万円)

	2022年3月期2Q		2023年3月期2Q		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	71,604	100%	86,412	100%	+14,808	+20.7%
営業利益	1,754	2.5%	2,671	3.1%	+916	+52.2%
経常利益	1,723	2.4%	2,909	3.4%	+1,186	+68.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,145	1.6%	2,817	3.3%	+1,672	+146.0%
1株当たり中間配当金 (円)	40	—	60	—	+20	—

2023年3月期第2四半期決算説明会資料

12

以上のような各事業の状況に加えて、為替差益1.9億円を営業外収益に計上したほか、M&A実行に伴う負ののれん発生益8.8億円を特別利益に計上しております。

この負ののれん発生益8.8億円の金額は、第2四半期連結会計期間末において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ることをご承知おきください。

中間配当は、好調な業績を受け、期初予想から15円、前期比較で20円増配し、一株あたり60円とさせていただきました。

以上が、当第2四半期の決算の概要でございます。

2023年3月期第2四半期決算概要

2023年3月期業績予想

トピックス

2023年3月期業績予想



- 第2四半期までの実績および昨今の業績動向を踏まえ、期初予想に対し
上方修正を行い、2期連続で過去最高を更新する見通し。

(単位:百万円)

	2022年 3月期	2023年 3月期				
	実績(A)	期初予想 (B) (5月13日)	修正予想 (C) (11月10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	158,427	187,000	189,000	+2,000	+30,572	+19.3%
営業利益	4,356	4,300	5,350	+1,050	+993	+22.8%
経常利益	4,335	4,250	5,200	+950	+864	+19.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,876	2,600	3,600	+1,000	+723	+25.2%
1株当たり当期純利益 (円)	325.07	293.76	406.47	+112.71	+81.40	—

2023年3月期第2四半期決算説明会資料

14

続きまして、2023年3月期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、昨今の動向を踏まえまして、決算発表同日の11月10日に通期業績予想を上方修正いたしました。

通期売上1,890億円、営業利益53億5,000万円、経常利益52億円、当期純利益36億円を計画しております。

売上と利益は、上期同様、デバイス事業、ソリューション事業ともに増加を見込んでおります。

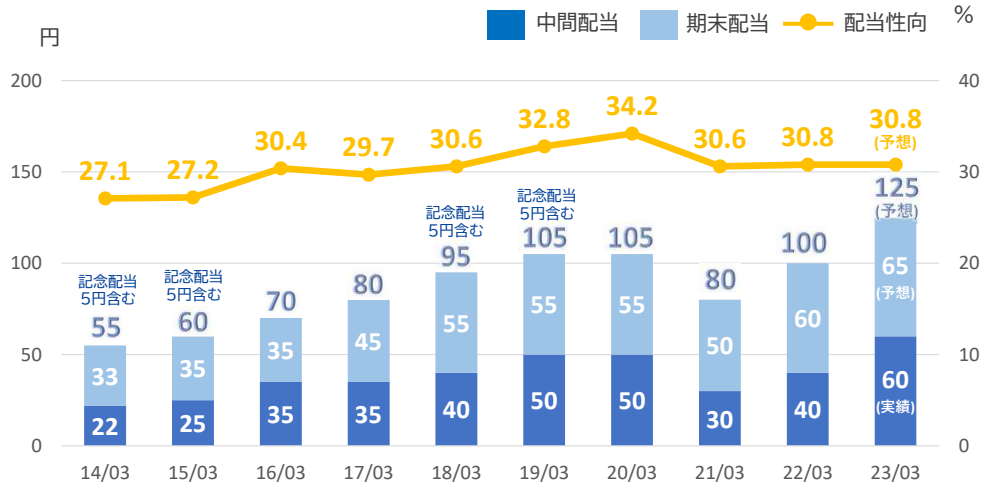
なお、第3四半期より、子会社化した萩原エンジニアリングの収益が含まれるため、業績予想にも含めておりますが、今期については売上や営業利益へのインパクトは大きくないと想定しております。

株主還元



- 基本方針は配当性向30%を目途とした安定配当。
- 業績好調により、期初予想に対して35円増配し、年間配当125円の予定。

配当金および配当性向の推移



2023年3月期第2四半期決算説明会資料

15

以上の通期業績の見通しを踏まえ、配当についても期初予想から上方修正をいたしました。

中間配当の増配に加え、期末配当予想を65円とし、年間配当予想は期初予想に対し35円増配の125円を予定しております。

2023年3月期第2四半期決算概要

2023年3月期業績予想

トピックス

中期経営計画の進捗



- 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。
- 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。



2023年3月期第2四半期決算説明会資料

17

最後に中期経営計画の進捗についてご説明いたします。

2021年度に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。

経営ビジョンとして、『モビリティ社会』の未来と、『製造業のものづくり』の未来に対して、デジタルトランスフォーメーションで新しい価値をデザインし、持続可能な社会に貢献する企業グループを目指しており、実現に向けて4つの施策を実施しております。

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取り組みつつ、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活動推進と、エンジニアリングビジネス強化に取り組んでおります。この施策については、従来より既存事業の延長での新たなビジネスの模索、事業会社間の技術連携での新たなビジネスの創造を実施してまいりました。

また、萩原エレクトロニクスにおいては、保有技術を活かした新市場の開拓へチャレンジするなど、新規事業開拓への取り組みも行ってまいりました。

この上期におきましては、ものづくりへの深耕を目的とし、萩原テクノソリューションズとのシナジー効果を狙ったM&Aを実施致しました。生産ライン領域への提供価値の拡大に寄与できるものと考えています。

三つ目の施策として、これらの事業の変革を支えるため、DX推進と従業員エンゲージメント向上による経営基盤強化を実行すること、四つ目の施策としては、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み企業価値向上を目指すことに取り組んでおります。

上期には、コーポレート・ガバナンスの更なる強化と、中期経営計画に掲げるSDGs ESG 経営及びサステナビリティに関する課題への取り組みを一層強化するため、サステナビリティ委員会を設置いたしました。また、TCFD提言に基づく情報開示にも取り組んでおります。

中期経営計画の数値目標としては、最終年度である2024年3月期に、売上高1,700億円、営業利益50億円、ROE8%となることを公表しており、先程申し上げた通期業績予想、通期売上1,890億円、営業利益53億5,000万円、経常利益52億円、当期純利益36億円を踏まえすと、一年前倒しで数値目標について達成できる見込みとなります。

TCFD提言に基づく情報開示



- 自社サステナビリティサイトにて提言が求める情報開示に努める。
- 中長期的な温室効果ガスの排出削減目標の達成に向けて、2020年度以降のScope1、2の算定を実施し、排出ガス低減の施策の検討や低減活動を順次進行中。

主な気候関連のリスクと機会

	種類	要因項目
主な リスク	政策・法規制	自動車関連顧客への生産・サービスへの命令および規制
		排出規制の強化
	技術	既存製品の低炭素技術への入れ替え、新規技術への投資失敗等
	評判	投資家、顧客の行動変化
	急性物理的リスク	異常気象甚大化
	慢性物理的リスク	平均気温上昇
主な 機会	製品およびサービス	電動車の普及拡大
		EVシフトや省エネ対策に伴うビジネス変化
	市場	市場、トレンド変化
	レジリエンス	省エネ対策の推進

2023年3月期第2四半期決算説明会資料

18

それではここで、各施策の中の上期取り組みとしてお話ししましたトピックスを2点ほどご説明いたします。

まず、4つ目の「企業価値向上」における、TCFD提言に基づく情報開示の状況についてご説明いたします。

当社グループは、気候変動を重要な経営課題の1つとして認識し、TCFD(気候関連財務情報タスクフォース)提言が求める4項目に基づいた情報開示に努めております。

スライドの表は、開示項目のうち、当社の気候関連のリスクと機会のリストとなります。

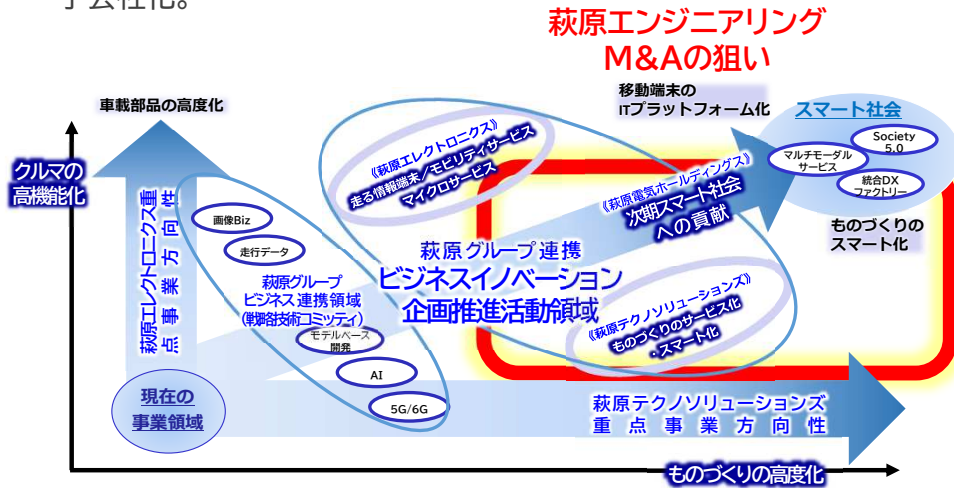
これらの情報は、2022年7月から当社サステナビリティサイトを通じて公表いたしております。

現在、中長期的な温室効果ガスの排出削減に向けて、2020年度以降のScope1、Scope2の算定を実施し、自社における排出ガス低減施策の検討や低減活動を順次進めております。

今後は、現在進めているサプライチェーンにおけるScope3の算定に尽力し結果の開示を行うとともに、取引企業様や関連団体様と協働しながら、サプライチェーンの排出量低減に向けた活動を進めてまいります。

萩原エンジニアリング子会社化

- 中期経営計画の重点施策「高付加価値事業創出」の実行に向けたエンジニアリングビジネスの強化対策として、先端エンジニアリング技術を有する企業のM&Aを実施。
- 2022年9月30日付で社名を「萩原エンジニアリング株式会社」に変更し、子会社化。



2023年3月期第2四半期決算説明会資料

19

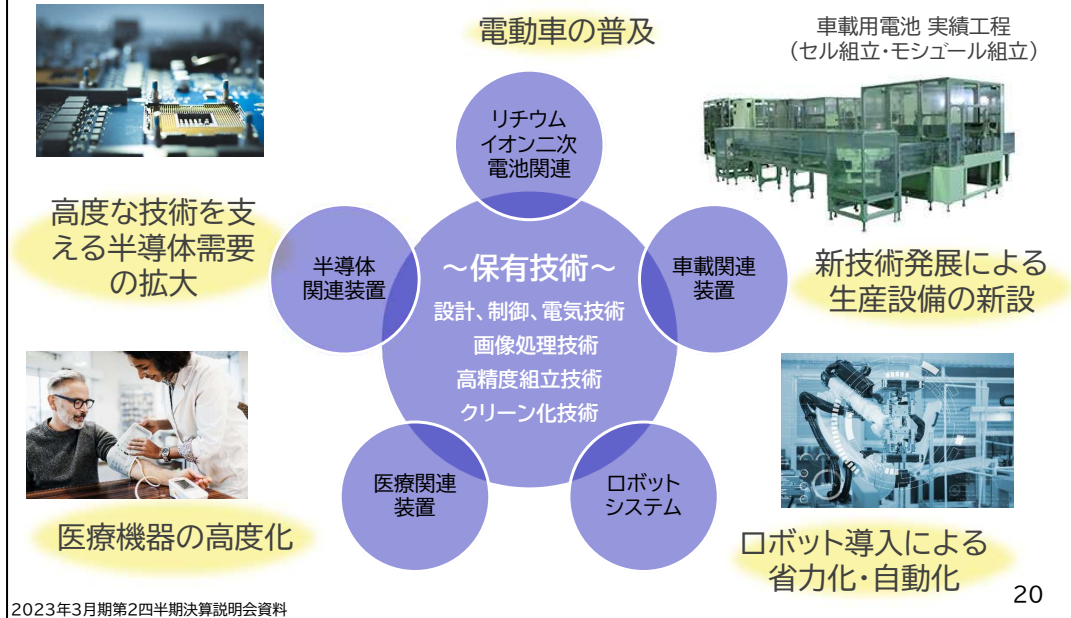
次に、今年の9月30日付で子会社化した萩原エンジニアリングについて説明させていただきます。

本件は、中期経営計画の重点施策である「高付加価値事業創出」の実行に向けたエンジニアリングビジネス強化策の一つとして実施いたしました。

萩原エンジニアリング子会社化(保有技術領域)



- リチウムイオン二次電池など成長分野に貢献する生産システム構築技術やカスタム化技術を保有。



子会社化した萩原エンジニアリングは、先端技術を有するエンジニアリング集団として、効率的な生産ラインを具現化する生産システム構築技術や、顧客のニーズに対してスピーディに対応するカスタム化技術に強みをもった企業です。

萩原エンジニアリングの保有する技術は、二次電池関連、車載関連、半導体関連装置などの領域で強みを発揮しており、当社の主要顧客である自動車産業や製造業のお客様のニーズに合致しております。

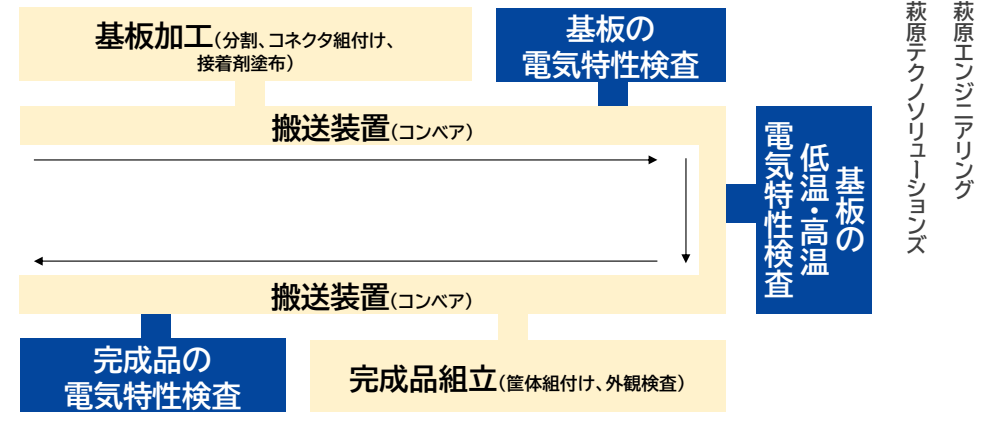
車の高機能化、モノづくりの高度化を支える当社グループの一員として、グループの成長に必要なドライバーと考えております。

萩原エンジニアリング子会社化(シナジー効果)



- 既存の計測ソリューションに、萩原エンジニアリングの生産ライン構築技術を加えた、自動車生産ラインにおける一貫したソリューション提供が可能。
- 双方の顧客基盤を活用し、販路拡大を狙う。

【ソリューション事例】



足元での具体的なシナジーとして、当社のソリューション事業の強みである計測ソリューションに、萩原エンジニアリングの技術を加えることで、自動車関連企業向けのFAソリューション領域においてグループ内での一貫対応が可能となり、お客様のニーズに対して、よりきめ細かくスピーディなサービス提供が実現できると考えております。

また、従来の萩原電気グループとは異なる顧客基盤を持つ萩原エンジニアリングと一体となることで、双方にとって販路拡大を狙うチャンスと捉えております。

萩原エンジニアリングが強みを生かせる分野で、萩原電気グループとしてのシナジーを発揮し、今後、売上と利益の拡大を狙ってまいります。



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。

以上で、本日の説明を終了させていただきます。

引き続き、中期経営計画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。

本日はご清聴いただき、誠にありがとうございました。