ヒロセ電機株式会社

2026 年 3月期 第１四半期 決算説明会 Q&A 要旨

Q1:

今回、上期・通期の業績予想を修正していないが、上期予想から１Ｑ実績を差し引くと２Ｑは売上・利益も下がる計画。季節性で２Ｑは持ち上がると思うがどのように見ているか。

A1:

１Ｑ実績は期初の計画より全体的には強めだった。季節性で２Ｑが高くなるのはそのとおり。しかし、車載の見通し、産機の回復など見極めが必要であり、もう少し様子を見るため今回は公表値の見直しを実施していない。

Q2:

2025 年度１Ｑ の実績、材料費・外注費といったコスト上昇は、期初の想定に比べてどうだったか、またそれがいくら程度か。それに対する値上げ交渉やコストダウン対策、業務効率の改善施策の詳細を知りたい。

A2 :

期初の業績予想にコスト増による売上原価率の上昇は織り込んでおり、その面では想定どおりだった。但し特に産機向けの生産が想定を上回って回復したことで、コスト上昇分が当初の想定より大凡５億円程度あったと思われる。今回の利益不足の約半分は為替インパクトで、残りの半分がリカバリーしなければいけないポイントだと考えている。コスト上昇による適正価格への売価上げについては、誠実にお客様に説明してご納得いただくつもり。具体的な金額は差し控えるが、年間で２桁億円程度の総額を計画している。業務効率アップの点は、社内ではさまざまな IT 化、デジタル化、AI の活用を進め、組織の効率的な運用を海外子会社も含め全部門で再チェックしていて、より業務効率を上げていくことを計画している。期初からの経営計画には謳っているが、具体的な施策は今まさに練りながら実施している。

Q3:

物量の増加や値上げにより原価率を改善できる時期はいつごろになりそうか。

A3:

取り組みとして値上げやコストダウンは着実に進めているが効果が見えてくるのは早くても３Ｑ・４Ｑになる見込み。

Q4:

産機向けの状況に関して、1 Q売上は前四半期比で増加、BB レシオも良く前進しているが、直販の大手顧客向けと代理店向けの状況や製品の中身が従来と比べて新しいものに切り替わり、収益性を期待できる変化につながってきているのか。具体的なところを知りたい。

A4:

産機向けの売上の中身について、前期 5 月の BB レシオが 1 を上回り、その中身は代理店向けが大きいと説明したが、その分が今期 1 Q売上に転じた。売上が増えている主要因は FA やロボット関係の代理店経由の小口のお客様向けだ。一方で、大口のお客様向けも増加基調には変わりない状況。

受注はこの 1Q も BB レシオは 1.05 と、また前四半期から増加している。こちらの中身は少し売上とは異なり、大口のお客様向けの受注が増加に貢献している状況。FA やロボット向け以外の e-bike、カメラなどを含めたセキュリティ向け、その他の分野も増加に寄与している。

製品の中身だが、売上に関してはロングセラー品の増加がメインだが、受注に関しては大口のお客様からの受注も増加傾向で、新製品の数も増加している。但し大口のお客様向けは、以前のピーク時に戻っておらず引き続き増加することを期待している。

Q5:

産機向け欧米大手顧客の受注に関して新製品が増えているようだが、特定のプロジェクトや独自要因があるかなど知りたい。

A5:

産機向けの欧米顧客の受注に関して、お客様によってまだ多少ばらつきはあるので、まだ大きな回復に至っていない。ただし増加傾向は続いている。

Q6:

産機向けの一時的な利益率の低下の原因に関して、売上回復も生産が追いつかなかったためなのか、現状の売上規模が生産体制に対して低いためなのか。

A6:

産機向けの多くは小ロット多品種で、動き始めると生産ラインを複数稼働させてすべての稼働率が高い値になることが期待される。現状は生産キャパシティに対し実生産が少なくギャップがあり効率がやや落ちている。

Q7:

自動車向けに関して。期初の想定に対してお客様による価格の値引き調整の話も聞こえており、自動車の見え方が変わっているか知りたい。

A7:

期初の段階で相互関税の影響などで先行きが不透明だったので、見え方自体は大きくは変わっていない。中国の競争環境や相互関税の影響によって値引きリクエストは強くある状況だが、昨年度までと同様新プロジェクトの量産が立ち上がるので、売上貢献を期待し引き続き成長を目指していく。分野としては、ハイブリッドを含む EV パワートレインや ADAS など。

Q8：

エス・イー・アール社の件について、現状の売上規模と中期的な見通し、主要製品構成や事業ポートフォリオが知りたい。また M&A のこれからの方向性や事業展開はどのように考えているか。

A8：

売上規模に関しては軽微なサイズであり今回は開示していない。これから計画を立案していく途上、いろいろ精査した上で公表できるようにしたい。収益性に関してもヒロセ電機の利益水準には至っていない。様々な知見なりノウハウを投入し、同等レベルに育てていくコンセプト。

今後の成長に関して、具体的に数字は現時点では申し上げられないが、ヒロセ電機のポートフォリオの中で意味のあるレベル、規模には持っていきたい。ヒロセ電機側との連携に関しては、特に高速性や耐久性など、コネクタが持っている以上のポテンシャルなので、双方の R&D のアイデアを活用しながら、より魅力的なソリューションを提供できるようにしたい。

今回の M&A はある意味一つの橋頭堡という位置づけにしている。さらに発展させていく上で必要な M&A があれば検討し、他社との協業などの手法も選択肢となり得る。

Q9：

エス・イー・アールについて、プローブを売るビジネスとそれを使ったソケットをソリューションで売るビジネス、どういうかたちのビジネスを広げていくのを主とするか、今の顧客との関係でコンフリクトするケースはないか。

A9：

プローブの主なお客様はソケットメーカーがあり、あとは自身で検査設備を製造するセットメーカーなどがある。その観点からすると、テストソケットを販売することは、一部コンフリクトする部分はあり得るかもしれないが、現時点で実際には発生していない。

Q10：

短尺プローブの優位性に関して、今の GPU、ASIC など先端領域で、短いものが高周波対応で必要になっている流れがあると思うが、そこに今どれくらい関与されているか知りたい。

A10:

短尺のプローブは高周波をなるべく信号を乱さずに接続する意味で非常に魅力的だが、お客様の周波数の領域によって選択される。エス・イー・アール社の短尺のプローブは非常に短くていいということで、高周波のアプリケーションを扱っておられるお客様からの引合いは様々いただいている。AI 領域でのテスト需要なども含めこれから伸びると思っており、そこが高周波のソリューションの強みと考えている。

Q11：

買収の考え方に関して、今回のエス・イー・アール社はヒロセ電機のリソースを注ぎ込むのに適した領域だとは思うので、将来的に収益も上げていく方向性だと見ている。M＆Aの考え方として、新領域に出ていくためにエスタブリッシュされた会社、もしくは出来上がった会社を買うのではなく、ヒロセ電機の経営ノウハウが活きる、比較的課題がある会社を買っていく考え方をするのか。あるいはケースバイケースなのか、買収の考え方について教えてほしい。

A11:

ケースバイケースと考えていただければと思う。ただ、エス・イー・アールの件については、ヒロセ電機の持っている技術を注ぎ込んで生産性アップを試み、私どもが持っている顧客とのつながりが提供できれば、より販路が開けるのではないかという見方をしている。今エス・イー・アール社が持っていないものをヒロセ電機側が提供することによって、よりビジネスが強く大きくなるという立て付けに基づいている。

免責事項

本資料には、ヒロセ電機の現時点における予測に基づく記述が含まれています。これら将来に関する記述は、既知または未知のリスク及び不確実性その他の要因が内在しており、当社における実際の業績と異なる恐れがあります。ご承知おき下さい。