

|| 企業調査レポート ||

ヒーハイト精工

6433 東証 JASDAQ

[企業情報はこちら >>>](#)

2019 年 7 月 8 日 (月)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2019年3月期(実績): 営業利益は予想を下回る	01
2. 2020年3月期通期(予想): 5.3%減収ながら利益は横ばい予想	01
3. 中期経営方針: 「不易流行」に基づいたSWOT分析による戦略を推進	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 事業セグメント	05
2. 直動機器	05
3. 精密部品加工	06
4. ユニット製品	06
5. 特色、強み、競合	07
■ 業績動向	08
1. 2019年3月期の業績概要	08
2. 品目別状況	09
3. 財務状況	09
4. キャッシュ・フローの状況	10
■ 今後の見通し	11
1. 2020年3月期の業績見通し	11
2. 品目別見通し	12
■ 中長期の経営方針とターゲット市場	12
1. 「不易流行」に沿って経営を推進	12
2. SWOT分析による戦略: 強みを生かす積極戦略と弱みを克服する改善戦略	13
■ 株主還元策	14

■ 要約

主力事業は高度な精密部品加工。R&D 用やレース用特殊部品に強み

ヒーハイト精工 <6433> の主力事業は、高度な精密部品加工であり、主に 3 つの領域（直動機器、精密部品加工、ユニット製品）に分けられている。主要顧客として THK<6481> や本田技研工業 <7267>（以下、ホンダ）の研究所を抱えており、同社の技術力が高いことを裏付けている。ただし、大部分が OEM 供給や研究開発用やレース用車種の特種部品であることから、業績が急変することは少ない。今後は、現在持っている高い加工技術を生かして新分野へ展開することで成長を目指している。

1. 2019年3月期（実績）：営業利益は予想を下回る

2019年3月期決算は、売上高が前期比 4.8% 増の 2,750 百万円、営業利益が同 21.0% 減の 177 百万円、経常利益が同 24.5% 減の 177 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 32.7% 減の 111 百万円となった。半導体業界向け製品は減少したものの、直動機器の受注対応及びレース用部品の顧客からの要望に応え続けたことから売上高は予想どおりとなったが、納期対応のための人件費や外注加工費等が増加したことから利益は予想を下回った。

2. 2020年3月期通期（予想）：5.3% 減収ながら利益は横ばい予想

2020年3月期通期の業績は、売上高で前期比 5.3% 減の 2,603 百万円、営業利益で同 0.5% 増の 178 百万円、経常利益で同 0.7% 増の 178 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 3.6% 増の 115 百万円と予想されている。半導体向けは上半期までは低迷が予想されるため減収予想となっているが、下半期以降はレース用も含めて不透明感が強いことから堅めの予想となっている。

3. 中期経営計画：「不易流行」に基づいた SWOT 分析による戦略を推進

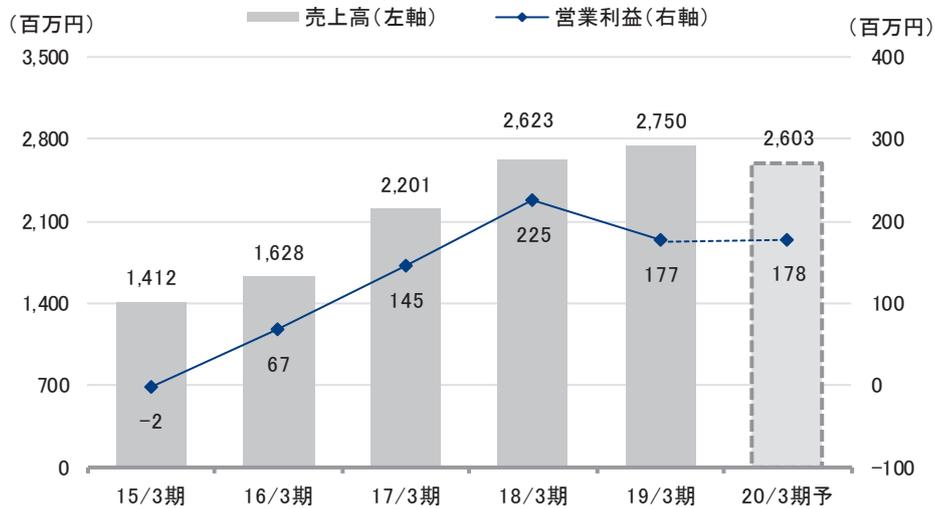
特別な中期経営計画等は発表していないが、基本的な経営方針は、松尾芭蕉が唱えた「不易流行」（どのような時代や環境になろうとも、変えてはならないことと、その時代時代の環境の変化に順応していかなければならないことがある）の考えに基づいている。今後も市場の変化を注視して取るべきアクションを慎重に見極めながらも、一度決めたら素早いスピードでシフトしていくことを経営の基本方針としているが、この考えに基づいた「SWOT 分析」による戦略を遂行する。

Key Points

- ・ 高度な精密部品加工が主力事業、大手向け OEM や特定顧客向け売上高が多い
- ・ 2020年3月期通期業績は、5.3% 減収、0.5% 営業増益と堅め予想
- ・ 経営方針は「不易流行」、今後も市場の変化を見極める

要約

売上高と営業利益の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

**主力事業は高度な精密部品加工。
直動機器の OEM 供給やレース用特殊部品が多い**

1. 会社概要

同社の設立は1962年に遡り、現在の主力事業は、高度な精密部品加工である。主に3つの領域（直動機器、精密部品加工、ユニット製品）で事業を展開しているが、主要顧客としてTHKやホンダを抱えており、同社の技術力が高いことを裏付けている。ただし現在は、大部分がOEM供給、レース用車種の特殊部品等であることから、業績が急成長する可能性は小さい。今後は、現在持っている高い加工技術を生かして新分野へ展開することで成長を目指している。

会社概要

2. 沿革

同社は、1962年に創業者尾崎久壽彌（おざきくすや）氏によって川崎市に設立された。久壽彌氏は慶應義塾大学の文系の卒業であったが、これからの日本はものづくりが重要であるとの認識から、様々な部品加工を行う同社を設立した。その後1964年にはリニアボールブッシュの研究開発を開始、翌年には他に類のない含油焼結合金ソリッド型保持器の開発に成功して、画期的リニアボールブッシュの製造に着手した。1968年には日本精工<6471>とリニアボールブッシュのOEM供給契約を締結、NSKブランドで販売を開始した。その後、1980年には工作機械及び産業機械等の直動案内機構用としてアンギュラウェイの製造販売を開始、1987年にはポジショニングステージ及びパラレルメカニズム構造の位置決めステージを開発、数々の特許を取得した。

1990年にはリニアボールブッシュでTHKとの取引を開始したのに伴い、秋田市豊岩工業団地に秋田工場を新設した。さらに1997年には球面軸受の特許を取得し、1999年から製品を販売している。さらに1999年にはプレス機械や金型用の高剛性直動軸受に最適なサーキュラークローラガイドを開発し、販売を開始した。2004年の株式公開を機に2005年、現在の代表取締役社長尾崎浩太（おざきひろた）氏に社長交代する。2010年には円筒直動軸受に「回転ベアリング一体型ボールスプラインユニット」「ミニチュアボールねじスプライン(BSSP)」の2製品をラインアップした。さらに小径直動ベアリング「有限ストロークボールスプライン」シリーズ12種を発表している。

その後も2013年に民生向けリニアボールブッシュ「UTB (Utility Track Ball)」の販売を開始、2014年には釣り用ルアーの大手メーカーであるメガバス(株)の新可動ウエイトシステム「LBO (Linear Bearing Oscillator)」に同直動軸受技術が採用された。2016年にはUTBシリーズにスリムタイプ、ロングタイプ、ロングスリムタイプを追加してラインアップを拡充した。

株式については、2004年に日本証券業協会へ店頭登録され、その後取引所の合併等に伴い、現在では東京証券取引所 JASDAQ (スタンダード) に上場されている。

ヒーハイト精工 | 2019年7月8日(月)
 6433 東証 JASDAQ | <http://www.hephaist.co.jp/>

会社概要

沿革

1962年 7月	精密部品の製造事業を目的として、資本金 500 万円で神奈川県川崎市にヒーハイト精工株式会社を設立する。
1964年 9月	リニアボールプッシュの研究開発を開始する。
1965年 1月	事業拡張のため、埼玉県川越市に工場を新設し、移転する。
1965年 5月	本社を東京都板橋区小豆沢町に移転する。 独創的発想による、他に類のない含油焼結合金ソリッド型保持器の開発に成功し、画期的リニアボールプッシュの製造に着手する。
1968年 6月	資本金を 1,000 万円に増資。
1968年11月	日本精工とリニアボールプッシュの OEM 供給契約を締結し、NSK ブランドで販売を開始する。(1984 年 1 月、同社特許終了につき契約解除)
1980年 4月	業務内容拡大に伴い、埼玉県川越市芳野台の工業団地に工場を新設し、移転する。
1980年 6月	工作機械及び産業機械等の直動案内機構用としてアンギュラウェイを開発する。
1990年11月	秋田市豊岩工業団地に秋田工場を新設する。
1997年 2月	球面軸受に関する特許を取得する。
1999年 4月	球面軸受の販売を開始する。
2004年 6月	株式を日本証券業協会へ店頭登録する。
2004年 7月	世界最小リニアボールプッシュ LM2 開発。
2005年 8月	本社工場（埼玉県川越市芳野台）を売却し、埼玉県川越市今福に本社・埼玉工場を新設し、移転する。
2007年 3月	ISO9001 を認証取得する。
2010年 1月	円筒直動軸受に 2 製品「回転ベアリング一体型ボールスプラインユニット」「ミニチュアボールねじスプライン (BSSP)」をラインアップ。
2010年 7月	エコアクション 21 (環境経営システム) を認証取得する。小径直動ベアリング「有限ストロークボールスプライン」シリーズ 12 種発表。
2011年 6月	中国上海市に販売子会社「赫菲 (上海) 軸承商貿有限公司」設立。
2012年 7月	中国蘇州市に直動軸受製品の生産拠点「赫菲 (上海) 軸承商貿有限公司 蘇州分公司」設立。
2013年 3月	リニアボールプッシュシリーズのラインアップにロウ付けタイプのインローフランジ、センターフランジを追加。
2013年 6月	民生向けリニアボールプッシュ「UTB (Utility Track Ball)」を販売開始。
2013年 7月	東京証券取引所と大阪証券取引所の現物取引市場統合により、東京証券取引所 JASDAQ (スタンダード) に上場。
2014年 3月	高強度プラスチックを採用し、組付け性・コストバランスを両立した「ハイブリッドフランジリニアボールプッシュ (JK シリーズ)」を販売開始。
2014年12月	メガバスと共同開発した 新可動ウエイトシステム「LBO (Linear Bearing Oscillator)」に同社の技術が採用。
2015年 4月	UTB シリーズのラインアップにスリムタイプを追加。
2016年 2月	UTB シリーズのラインアップを拡充し、スリムタイプに加えロングタイプ、ロングスリムタイプを追加。
2018年 2月	秋田工場に加工室を新設する。
2018年 3月	本社・埼玉工場の倉庫を建て替える。

出所：ホームページよりフィスコ作成

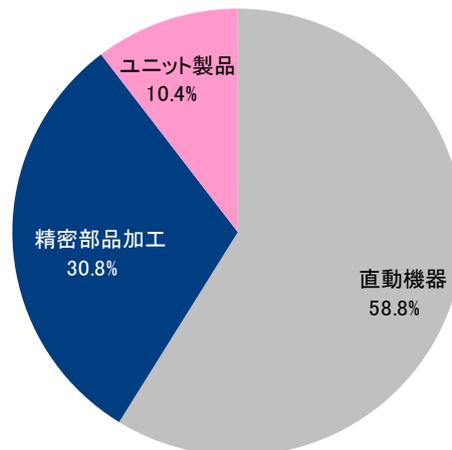
■ 事業概要

主要事業は、直動機器、精密部品加工、ユニット製品の3領域

1. 事業セグメント

同社の事業セグメントは厳密には精密機器製造事業だけであり、決算短信等では詳細なセグメント情報は開示されていないが、決算説明会資料などでは「直動機器」「精密部品加工」「ユニット製品」の3分野に分けられている。2019年3月期の分野別売上高は、直動機器が1,617百万円（売上高比率58.8%）、精密部品加工が847百万円（同30.8%）、ユニット製品が285百万円（同10.4%）となっている。

品目別売上高
 (2019年3月期:2,750百万円)



出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 直動機器

直動機器とは、直進する力を可能な限りスムーズに（摩擦抵抗を少なく）伝えるための精密部品であり、主に各種の工作機械や半導体製造装置等に使われる。同社製品としては、次世代型ボールブッシュ UTB (Utility Track Ball)、ハイブリッドフランジボールブッシュ (JFK)、リニアボールブッシュ、ボールスプラインユニットなどがある。この分野の売上高の約90%がTHK向けのOEM販売で、同社から製品を仕入れたTHKが自社ブランドで世界各地へ販売している。残りの10%ほどが自社販売だが、この中には大手ルアーメーカー向け※も含まれている。

※ ルアーの中に同社の直動製品が使われている。

事業概要



出所：会社資料より掲載

OEM とはいえ、注文は「定期」プラス「スポット」で入る。生産効率を高めるため見込生産を行い、一定量の在庫を保有している。近年は型番も増加し多品種少量の傾向が強まっているため、利益面ではやや厳しさが増している。需要（売上高）は THK の販売状況に左右されるが、最終的には FA 市場の動向や半導体製造装置等の設備投資動向に影響される。

3. 精密部品加工

レース用車両向け、研究開発用、試作用などの特殊・特注部品を製造しているが、現在では約 95% がホンダ向けである。したがって売上高は、ホンダの新製品開発や各種レースへの関与度に大きく左右される。様々な複雑かつ精密な加工に加えて短納期も要求される場合が多く、多種類の工作機械を保有する必要がある。その結果、どうしても機械の稼働率は低くなってしまいが、このような難しい注文に対応していることが顧客（ホンダ）からの信頼につながっている。

4. ユニット製品

直動の技術と軸受の技術を組み合わせた製品で、精密位置決め装置、アライメントステージ（XY θ ステージ、XY θ Z ステージ）、球面軸受などがある。液晶や有機 EL など、正確な貼り合わせ（位置決め）を必要とする装置などに使われる。この分野の多くは中国の中堅 LCD メーカー向けとなっている。ユニット製品の多くは LCD 製造装置等に組み込まれるため、需要はこれらフラットパネルディスプレイ業界の設備投資動向に左右される。

事業概要



アライメント (XY θ) ステージ
 NAF3C-16K)
 Alignment (XY θ) stage
 出所：会社資料より掲載



チルトステージ (Z 軸アクチュエータ)
 Tilting stage (Z-Axis actuator)

5. 特色、強み、競合

(1) 高い技術力

同社の最大の特色は、精密部品加工における長い歴史と高い技術力だろう。前述のように過去においても数多くの特許を取得しており、このように蓄積された経験と技術力がホンダをはじめとした主要顧客から評価されていると言える。

(2) 大手顧客との信頼関係

THK やホンダとの長い取引が続いているが、このような大手顧客との付き合い、信頼関係も同社の技術力を高めるうえでは強みと言えるだろう。

(3) 競合

前述のように同社の製品は、顧客からの直接受注が中心のため直接競合する企業は多くはない。あえて競合企業として挙げるとすれば、直動機器におけるミスミグループ本社 <9962> や日本ベアリング (株) などがある。

しかし同社にとっての本当の意味での競合は、むしろ技術革新そのものかもしれない。技術革新によって新しい部品が登場することで、同社製品の需要が減少してしまうことはあり得る。その意味では、後述するように同社自身が常に新製品、新市場 (顧客) の開拓に努めることが重要になってくるだろう。

(4) 人材への積極的な投資

同社のもう1つの特色 (強味) は、高い技術力、高シェア (競合が少ないこと) を背景として、積極的に人材投資を行っていることだろう。その成果として、(株) 日本経済新聞社が 2019 年 4 月に売上高 100 億円以下、従業員 50 人以上の上場企業 563 社を対象として行った「過去 3 年間で平均給与を増やした会社」の調査で、堂々の第 18 位に選ばれた。この調査によれば、過去 3 年間で同社の平均給与は 21.7% 増加し、平均給与額 (年額) は 477.1 万円となっている。

事業概要

さらにインセンティブ型の報酬制度や優れた提案に対して手当を支給する仕組みなど、社員がやりがいを感じる環境を整え、技術や効率を高めている。これも同社の特色であり、このような人材への投資が同社の技術力を支えていると言っても過言ではないだろう。

業績動向

2019年3月期は増収ながら納期対応等の費用増で減益

1. 2019年3月期の業績概要

2019年3月期決算は、売上高が前期比4.8%増の2,750百万円、営業利益が同21.0%減の177百万円、経常利益が同24.5%減の177百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同32.7%減の111百万円となった。

半導体業界向け製品は減少したものの、直動機器の受注対応及びレース用部品の顧客からの要望に応え続けたことから売上高は予想どおりとなったが、一方で納期対応のための人件費や外注加工費等が増加したこと、一部のコスト（修繕費等）を前倒ししたこと、在庫の評価損を計上したことや賞与を支給したことなどから営業利益は予想を下回り、前期比で減益となった。

設備投資額は、169百万円(前期285百万円)、減価償却費は148百万円(同118百万円)であったが、主な投資は、秋田工場での機械加工室新設及び新規加工機（CNC旋盤）の導入などであった。

2019年3月期業績

(単位：百万円)

	18/3期		19/3期			
	金額	構成比	実績	構成比	増減額	前期比
売上高	2,623	100.0	2,750	100.0	126	4.8%
直動機器	1,628	62.1	1,617	58.8	-11	-0.7%
精密部品加工	729	27.8	847	30.8	118	16.2%
ユニット製品	265	10.1	285	10.4	19	7.4%
売上総利益	728	27.8	691	25.1	-37	-5.2%
販売費及び一般管理費	503	19.2	513	18.7	9	1.9%
営業利益	225	8.6	177	6.5	-47	-21.0%
経常利益	234	8.9	177	6.4	-57	-24.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	166	6.3	111	4.1	-54	-32.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 品目別状況

各品目別状況は以下のようであった。

(1) 直動機器

産業用機械向けは生産・出荷が増加したが、半導体製造装置向けが特に第2四半期以降に失速し、通期の売上高は1,617百万円（前期比0.7%減）となった。主要顧客であるTHK向けは、受注残が豊富であったことから生産がやや間に合わなくなったこともあり、一部で人海戦術で対応したことから、コストが予想以上に増加し、利益への貢献は予想を下回った。

(2) 精密部品加工

レース用部品を中心に顧客からの高精度化や短納期の要望に応え続けたことから、売上高は847百万円（同16.2%増）と2ケタの増収となった。ただし、短納期への対応などで予想以上に人件費や外注加工費が増加したことから利益への貢献は売上高の伸びほど大きくはなかった。

(3) ユニット製品

中国の液晶メーカー向けが失速したが、国内企業向けに販売を伸ばし、売上高は285百万円（同7.4%増）と前期比で増収を確保した。

自己資本比率は69.0%で財務的には安定

3. 財務状況

2019年3月期末の総資産は前期末比42百万円減の4,893百万円となった。流動資産は同81百万円減の2,628百万円となったが、主に現金及び預金の減少161百万円、受取手形及び売掛金の増加4百万円、たな卸資産の増加96百万円による。固定資産は同39百万円増の2,265百万円となったが、主に設備投資による有形固定資産の増加14百万円、投資その他資産の増加27百万円による。

流動負債は同25百万円減の1,137百万円となったが、主に支払手形及び買掛金の増加45百万円による。固定負債は同126百万円減の381百万円となったが、主に約定弁済による長期借入金の減少147百万円による。この結果、負債合計は同152百万円減の1,518百万円となった。

純資産は当期純利益の計上などによる利益剰余金の増加等により同110百万円増の3,374百万円となった。

業績動向

貸借対照表

(単位：百万円)

	18/3 期末	19/3 期末	増減額
現金及び預金	1,112	951	-161
受取手形及び売掛金	363	368	4
たな卸資産	751	847	96
流動資産計	2,709	2,628	-81
有形固定資産	2,048	2,063	14
無形固定資産	20	17	-2
投資その他資産	157	184	27
固定資産計	2,226	2,265	39
資産合計	4,935	4,893	-42
支払手形及び買掛金	500	545	45
短期借入金等	177	177	0
流動負債計	1,162	1,137	-25
長期借入金	318	170	-147
役員退職慰労引当金	103	115	11
固定負債計	508	381	-126
負債合計	1,671	1,518	-152
純資産合計	3,264	3,374	110

出所：決算短信よりフィスコ作成

4. キャッシュ・フローの状況

2019年3月期の営業活動によるキャッシュ・フローは254百万円の収入であったが、主な収入は税金等調整前当期純利益175百万円、減価償却費148百万円、売上債権の減少37百万円、仕入債務の増加49百万円等であった。投資活動によるキャッシュ・フローは211百万円の支出であったが、主な支出は有形固定資産の取得189百万円等であった。財務活動によるキャッシュ・フローは199百万円の支出であったが、主な支出は長短借入金の減少147百万円、配当金の支払額24百万円等であった。

この結果、期中の現金及び現金同等物は161百万円減少し、期末の現金及び現金同等物残高は951百万円となった。

業績動向

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	18/3 期	19/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	422	254
税金等調整前当期純利益	232	175
減価償却費	118	148
売上債権の増減額 (- 増加)	9	37
たな卸資産の増減額 (- 増加)	-54	-97
仕入債務の増減額 (- は減少)	151	49
投資活動によるキャッシュ・フロー	-211	-211
有形固定資産の取得	-181	-189
財務活動によるキャッシュ・フロー	-50	-199
長短借入金の増加 (ネット)	-18	-147
配当金の支払額	-12	-24
現金及び現金同等物の増減額	162	-161
現金及び現金同等物の期末残高	1,112	951

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

主要顧客向け不透明で微増益予想

1. 2020年3月期の業績見通し

2020年3月期通期の業績は、売上高で前期比5.3%減の2,603百万円、営業利益で同0.5%増の178百万円、経常利益で同0.7%増の178百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同3.6%増の115百万円と予想されている。

売上高については、上半期については半導体業界向けが低調であることを含めて、ある程度は予想ができています(読んでいる)が、下半期については、THK向けは復調する期待はあるが不透明である。さらにホンダ向けも堅調に推移すると予想されるが、こちらも確実ではない。そのため、売上高は堅めの予想となっている。利益については、前期のような突発的な費用増はないと仮定して、営業利益率は若干改善する見込みだ。

今後の見通し

2020年3月期の通期業績(予想)

(単位:百万円)

	19/3期		20/3期(予)		(増減)	
	金額	構成比	予想	構成比	金額	前期比
売上高	2,750	100.0	2,603	100.0	-147	-5.3%
直動機器	1,617	58.8	1,428	54.9	-189	-11.7%
精密部品加工	847	30.8	880	33.8	32	3.9%
ユニット製品	285	10.4	294	11.3	8	3.2%
営業利益	177	6.5	178	6.8	2	0.5%
経常利益	177	6.4	178	6.8	0	0.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	111	4.1	115	4.4	3	3.6%

出所:決算短信よりフィスコ作成

2. 品目別見通し

(1) 直動機器

THK向けでは、引き続き半導体製造装置関連が低迷する可能性が高いので、売上高は1,428百万円(前期比11.7%減)とやや堅めの予想となっている。ただし、一部では半導体製造装置関連は年末には復調すると予想以上の売上高となる可能性もある。ルアー向けは堅調に推移する予想。

(2) 精密部品加工

ホンダ向けは引き続き堅調に推移する見込みだが、不透明な部分もある。売上高は880百万円(同3.9%増)と微増収を見込んでいる。

(3) ユニット製品

中国のLCDメーカー向けは底打ち、国内メーカー向けは引き続き堅調に推移する見込みであることから、売上高は294百万円(同3.2%増)が予想されている。

■ 中長期の経営方針とターゲット市場

経営の基本方針は「不易流行」

1. 「不易流行」に沿って経営を推進

同社では特に中期経営計画等は発表していないが、今後の経営方針として「不易流行」を掲げている。この「不易流行」とは、松尾芭蕉が「奥の細道」で体得した理念。「不易」とはどのような時代や環境になろうとも、変えてはならないこと。「流行」とは、その時代時代の環境の変化に順応していかなければならないことを指す。

中長期の経営方針とターゲット市場

同社でも、社会構造の変革期こそ、経営や業務の「不易と流行」を再確認する絶好のチャンスと捉えている。今後も市場の変化を注視して取るべきアクションを慎重に見極めながらも、一度決めたら素早いスピードで Shift していくことを経営の基本方針としている。

2. SWOT 分析による戦略：強みを生かす積極戦略と弱みを克服する改善戦略

同社では、自社が持つ「経営資源」と「内部環境」を「強み」と「弱み」に分け、さらに市場や顧客等の「外部環境」を「機会」と「脅威」に分け、いわゆる「SWOT 分析」を行っている。

SWOT 分析

		組織の経営資源 & 内部環境分析	
		強み [Strength]	弱み [Weakness]
外部環境分析	機会 [Opportunity]	積極戦略 強みを活かして機会を勝ち取る	改善戦略 弱みを補強して機会をつかむ
	脅威 [Threat]	差別化戦略 強みを活かして脅威を機会に変える	致命傷回避 縮小・撤退

出所：会社資料よりフィスコ作成

そして、それぞれのセグメントで最適な戦略を推進している。まず「強み」を生かして「機会」を取れる場合には「積極戦略」を、「弱み」を克服して「機会」を取れる場合には「改善戦略」を、「強み」を生かして「脅威」を「機会」に変えられる場合には「差別化戦略」を取る。「弱み」が「脅威」となる場合には、そのリスクを最小限にとどめる行動、場合によっては「縮小・撤退」も行う。

具体的には、積極戦略としては更なる省人化及び自動化を進めており、改善戦略として以前は弱かった中径のボールブッシュの生産設備増強を行った。また差別化戦略として、高強度プラスチックフランジ付きボールブッシュを開発した。さらに同社によれば、積極戦略と差別化戦略として新たな新製品を開発中とのことであり、発表が楽しみである。

SWOT 分析マトリックス

	安	簡	統	健	省
衣					
食					
住					
遊					
学					

特に同社が狙う分野は「遊」と「省」
アミューズメント機器、嗜好品、消耗品、省スペース化など。

出所：会社資料よりフィスコ作成

■ 株主還元策

まずは安定配当が基本方針

同社は株主還元策として配当を実施している。2019年3月期は年4.0円の配当を実施、2020年3月期も4.0円が予想されている。2020年3月期の予想配当性向は21.7%となり、決して高い水準ではないが、まずは安定的に利益を計上することが先決だろう。そのためにも設備投資を活発化させており、当面は配当性向は低い水準にとどまりそうだが、将来は利益の安定化に伴い配当も上げていく方針だ。

免責事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp