

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ヒーハイト

6433 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年6月19日(水)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2024年3月期（実績）：精密部品加工、ユニット製品が低迷し営業損失	01
2. 2025年3月期（予想）：回復予想だが営業利益は小幅	01
3. 中長期の展望：3つの重点施策を推進	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 事業セグメント	05
2. 直動機器	06
3. 精密部品加工	07
4. ユニット製品	07
5. 特色、強み、競合	08
■ 業績動向	09
1. 2024年3月期の業績概要	09
2. 品目別状況	10
3. 財務状況	10
4. キャッシュ・フローの状況	11
■ 今後の見通し	12
● 2025年3月期の業績見通し	12
■ 中長期の展望	13
■ 株主還元策	16

■ 要約

主力事業は高度な部品加工技術。顧客ニーズに合った製品供給に強み

ヒーハイト<6433>の主力事業は、高度な部品加工技術であり、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、研究開発用やレース用車種向けの特殊部品であることから、業績が急変（急増や急減）することは少ない。今後は、現在持っている高い部品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く。

1. 2024年3月期（実績）：精密部品加工、ユニット製品が低迷し営業損失

2024年3月期決算は、売上高が2,310百万円（前期比4.3%減）、営業損失158百万円（前期は5百万円の損失）、経常損失156百万円（前期は3百万円の利益）、親会社株主に帰属する当期純損失221百万円（前期は2百万円の損失）となった。直動機器は、THK向けを中心に増収を確保したが、当初の見込みよりは下回った。精密部品加工は、F1向けが端境期であることから前期比で減収となったが想定内だ。ユニット製品は、中国向けが低迷し、さらに電子部品や液晶向けの設備投資関連が遅れていることから減収となった。全体が減収となったことから稼働率が低下し、さらに減価償却費も増加したことなどから売上総利益率は13.6%（前期は19.8%）と大きく低下した。経費節減に努めて販管費は前期比で1.8%減となったが、売上総利益の落ち込みが大きく、営業損失が拡大した。赤字決算であったが、年間1円の配当を実施した。

2. 2025年3月期（予想）：回復予想だが営業利益は小幅

2025年3月期通期の業績は、売上高2,452百万円（前期比6.2%増）、営業利益23百万円（前期は158百万円の損失）、経常利益16百万円（前期は156百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益12百万円（前期は221百万円の損失）が予想されている。直動機器はTHK向けを中心に受注が回復すると予想しているが、本格回復は下期になる見込みだ。精密部品加工は、下期からレース向け部品の開発用が立ち上がる見込みであることから通年では増収を予想している。ユニット製品もこれ以上の落ち込みはなく前期からの回復を予想している。一方で設備投資がピークアウトすることから、減価償却費は減少する見込みだ。このような状況から営業利益は少額ながら黒字回復を見込んでいる。年間配当は前期と同様の年間1円が予定されている。

要約

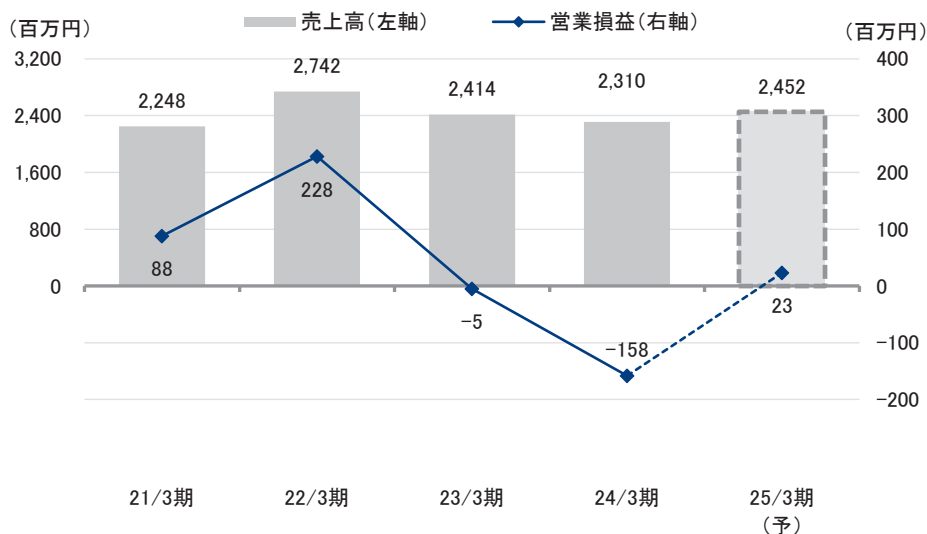
3. 中長期の展望：3つの重点施策を推進

同社では2023年6月27日に中期経営計画を発表し、今後の中期的戦略（重点施策）として、「スマート生産」「直動機器の製品力強化」「稼働率の平準化（機会損失の回避）」を掲げている。「スマート生産」については、直動機器の増産のための「新工場棟」を埼玉工場の敷地内に建設中であったが、2023年4月に竣工した。これにより直動機器の生産能力だけでなく生産性がさらに向上することが期待できる。さらに、過去において顧客からの需要が高水準であった際に、生産能力（及び在庫）が十分でなかったことから「機会損失」が発生した経験がある。今後はこれを生かして、多少の在庫を負担しても、稼働率を平準化する（単位当たりのコストを下げる）ことを目指す。また製品群についても、利益率の低い製品については顧客との交渉を進めて撤退も検討し、高収益な製品に集中する方針だ。

Key Points

- ・ 高度な部品加工技術が主力事業、大手向け OEM や特定顧客向け売上高が多い
- ・ 2024年3月期業績は営業損失を計上したが、2025年3月期は回復を予想
- ・ 中長期の戦略として3つの重点施策を推進。特に「スマート生産」と「稼働率の平準化機会損失の回避」に注力中

売上高と営業損益の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

主力事業は高度な部品加工技術。顧客ニーズに合った製品供給に強み

1. 会社概要

同社の設立は1962年に遡り、現在の主力事業は、高度な部品加工技術である。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、研究開発用やレース用車種向けの特殊部品であることから、業績が急変（急増や急減）することは少ない。今後は、現在持っている高い部品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く。

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プッシュの研究開発を開始、1965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プッシュの製造に着手した。1968年には日本精工<6471>（以下、NSK）とリニアボールプッシュの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を開発、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プッシュで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年には球面軸受に関する特許を取得し、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年の株式上場を機に2005年から現在の代表取締役社長尾崎浩太（おざきひろた）氏と社長交代した。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製品をラインナップした。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プッシュ「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）」に同社の技術が採用された。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ナップを拡充した。

株式については、2004年に日本証券業協会へ店頭登録し、その後証券取引所の合併等に伴い、現在では東京証券取引所スタンダード市場に上場している。

会社概要

同社の社名の由来は、ギリシャ神話のなかで、鍛冶の神、工芸の神、火の神として価値を創造する個性ある人格神として登場するヘファイストス（HEPHAISTOS）である。そこから、鋼を極める高度の技術、創造とファインメカニカルへの情熱を燃やし続けたいとの願いを社名に込めて「ヒーハイト精工株式会社」と命名した。その後、さらなる事業領域の拡大（M&A 戦略）に加えて、コーポレートブランド「ヒーハイト」の認知度を高め、ブランド訴求力を強めるため、2020年7月1日に社名をヒーハイト株式会社（英文：HEPHAIST Co., Ltd.）に変更した。

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11月	日本精工<6471>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）」をラインナップ
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ナ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（JFK シリーズ）」を販売開始
2014年12月	メガパス（株）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 シリーズのラインナップにスリムタイプを追加
2016年 2月	UTB シリーズのラインナップを拡充し、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
2020年 7月	ヒーハイト株式会社に社名を変更
2021年12月	川越ものづくりブランド KOEDO E-PRO 大賞に選ばれる。「超精密ステージ HW シリーズ」
2022年 4月	東京証券取引所の再編に伴い、東京証券取引所スタンダード市場に移行
2023年 4月	埼玉工場内に建設した直動機器の増産のための A 棟が竣工

出所：有価証券報告書、同社ホームページよりフィスコ作成

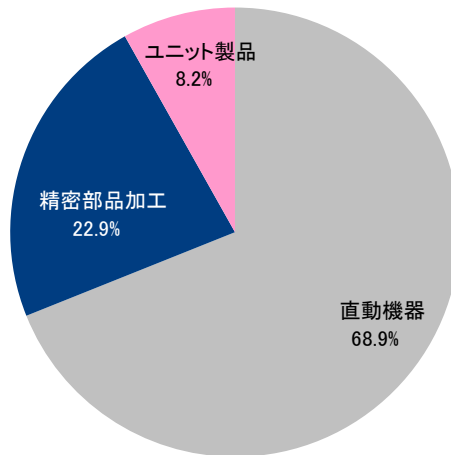
■ 事業概要

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領域に分けられている。2024年3月期の分野別売上高は、直動機器が1,591百万円（売上高構成比68.9%）、精密部品加工が529百万円（同22.9%）、ユニット製品が188百万円（同8.2%）であった。

品目別売上高
(2024年3月期:2,310百万円)



出所：決算短信よりフィスコ作成

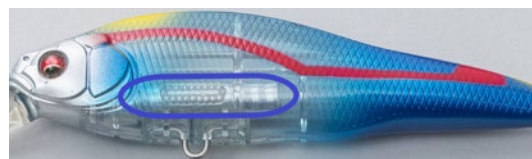
事業概要

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、次世代型リニアボールブッシュ UTB（Utility Track Ball）、ハイブリッドフランジリニアボールブッシュ（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。

ルアーの重心移動リニアボールブッシュ SGIL



出所：同社提供資料より掲載

直動機器の一例



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が、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（工作機械やロボット等）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。一方で、ルアー向けはどちらかと言えば「趣味の世界」であるため、受注動向は景気の変動とは異なる場合もある。

事業概要

3. 精密部品加工

レース用車種向け、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（特にF1）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。しかしホンダは2022年以降はF1レースから撤退しており、同レース向けの部品受注は大幅減となっている。ただし、ホンダの子会社である（株）ホンダ・レーシング向けや、F1の車体メーカーであるRed Bull GmbH（以下、レッドブル）及びRB Formula One Team向けは残っているため、一定の売上高は継続している。また最近のニュースとして、ホンダは2026年からのF1参戦を発表しており、Aston Martin チームへエンジンを供給することになっている。したがって、この部門は2026年3月期の後半から本格的な回復が期待される。

Honda フォーミュラ・ドリーム・プロジェクトを応援



出所：同社提供資料より掲載

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（XYθステージ、XYθZ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たが、近年、電子デバイスの組立工程等にも採用されている。ユニット製品の多くは製造装置等に組み込まれるため、需要はこれら業界の設備投資動向に左右される。

ユニット製品の一例



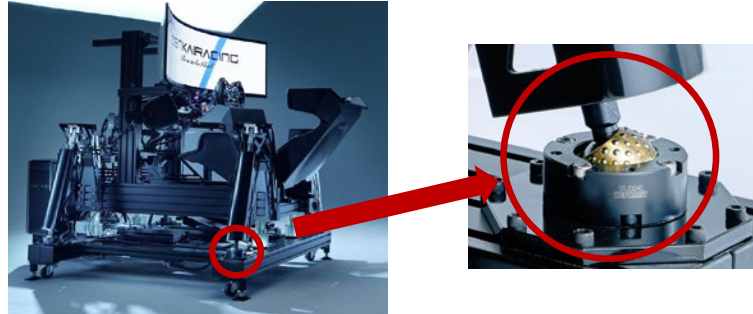
アライメント（XYθ）ステージ
NAF3C-16K

Alignment (XYθ) Stage

出所：会社資料より掲載

事業概要

4軸モーションシミュレーターに使用される球面軸受 SRJ



出所：(株)ゼンカイレーシング提供資料 4軸モーションシミュレーターより掲載

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、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(強み)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。現在の同社の平均給与額(年額)は505万円となっている。

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

2024年3月期は精密部品加工、ユニット製品の低迷で営業損失

1. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期決算は、売上高が2,310百万円（前期比4.3%減）、営業損失158百万円（前期は5百万円の損失）、経常損失156百万円（前期は3百万円の利益）、親会社株主に帰属する当期純損失221百万円（前期は2百万円の損失）となった。

直動機器は、主要顧客であるTHK向けが堅調に推移したが、中国市場での受注が低迷し全体では小幅な増収にとどまった。精密部品加工は、ホンダ向けが端境期であることから前期比で減収となったが、想定内の結果であった。ユニット製品は、中国向けが低迷したことに加えて電子部品や液晶の設備投資向けも停滞し、前期比で減収となった。

全体が減収となったことから稼働率が低下したことに加え、ここ数年進めてきた設備投資によって減価償却費が前期比で33百万円増加したことから売上総利益率は13.6%（前期19.8%）へ大きく低下した。このため、減収と合わせて売上総利益は315百万円（前期比33.9%減）と大幅減となった。一方で、経費節減に努めて販管費は474百万円（同1.8%減）と最小限に抑えたが、売上総利益の大幅減により営業損失を計上した。

設備投資額は468百万円（前期422百万円）、主な投資は機械装置、器具備品、建物などである。減価償却費は232百万円（同199百万円）となった。

2024年3月期業績

（単位：百万円）

	23/3期		24/3期		増減額	増減率
	実績	構成比	実績	構成比		
売上高	2,414	100.0%	2,310	100.0%	-103	-4.3%
直動機器	1,525	63.2%	1,591	68.9%	65	4.3%
精密部品加工	674	27.9%	529	22.9%	-144	-21.4%
ユニット製品	213	8.9%	188	8.2%	-25	-11.7%
売上総利益	477	19.8%	315	13.7%	-161	-33.9%
販管費	483	20.0%	474	20.5%	-8	-1.8%
営業利益	-5	-0.2%	-158	-6.9%	-153	-
経常利益	3	0.1%	-156	-6.8%	-160	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-2	-0.1%	-221	-9.6%	-219	-

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

直動機器は、主要顧客である THK 向けが堅調に推移したが、期待したほどは伸びずに通期の売上高は 1,591 百万円（前期比 4.3% 増）となった。

(2) 精密部品加工

今期からホンダの F1 撤退の影響が出ているが、主にレッドブル向けに一部の部品の受注は続いている。売上高は 529 百万円（同 21.4% 減）と減収となったが、ホンダの F1 向けの端境期であるため想定内の結果であった。

(3) ユニット製品

ユニット製品は、中国の景気低迷の影響を受けて中国向けが減少したことに加えて、電子部品や液晶の設備投資向けも低迷したことから売上高は 188 百万円（同 11.7% 減）と減収となった。

自己資本比率は 56.1%、 手元の現預金は 800 百万円超で財務的には安定

3. 財務状況

2024年3月期末の総資産は前期末比236百万円増の5,383百万円となった。流動資産は同94百万円増の2,729百万円となったが、主に現金及び預金の増加20百万円、受取手形及び売掛金（電子記録債権含む）の減少24百万円、たな卸資産の増加147百万円による。たな卸資産が増加したのは、今後の稼働率アップに備えて定番品の在庫を積み増したことによるもので、前向きな在庫増である。固定資産は同142百万円増の2,654百万円となったが、主に有形固定資産の増加174百万円、無形固定資産の増加2百万円、投資その他の資産の減少34百万円による。

流動負債は同115百万円増の1,070百万円となったが、主に支払手形及び買掛金（電子記録債務含む）の増加109百万円、短期借入金等の増加59百万円などによる。固定負債は同332百万円増の1,294百万円となったが、主に社債の減少23百万円、長期借入金の増加166百万円、リース債務の増加170百万円等による。この結果、負債合計は同448百万円増の2,365百万円となった。

純資産は親会社株主に帰属する当期純損失の計上や配当金の支払いなどによる利益剰余金の減少等により同211百万円減の3,018百万円となった。その結果、2024年3月期末の自己資本比率は56.1%（前期末62.8%）となった。

業績動向

貸借対照表

(単位：百万円)

	23/3 期末	24/3 期末	増減額
現金及び預金	864	884	20
受取手形及び売掛金 (電子記録債権含む)	762	737	-24
たな卸資産	929	1,077	147
流動資産計	2,634	2,729	94
有形固定資産	2,164	2,339	174
無形固定資産	8	10	2
投資その他の資産	338	304	-34
固定資産計	2,511	2,654	142
資産合計	5,146	5,383	236
支払手形及び買掛金 (電子記録債務含む)	439	548	109
短期借入金等	265	325	59
流動負債計	954	1,070	115
社債	38	15	-23
長期借入金	579	745	166
リース債務	69	239	170
固定負債計	962	1,294	332
負債合計	1,916	2,365	448
純資産合計	3,229	3,018	-211

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

2024年3月期の営業活動によるキャッシュ・フローは166百万円の収入であったが、主な収入は減価償却費232百万円、売上債権の減少25百万円、仕入債務の増加108百万円等で、一方で主な支出は、税金等調整前当期純損失156百万円、たな卸資産の増加146百万円等であった。投資活動によるキャッシュ・フローは322百万円の支出であったが、主な支出は有形固定資産の取得290百万円等であった。財務活動によるキャッシュ・フローは171百万円の収入であったが、主な収入は長短期借入金の増加226百万円、主な支出は配当金の支払い6百万円等であった。

この結果、期中の現金及び現金同等物は20百万円増加し、現金及び現金同等物の期末残高は884百万円となった。

業績動向

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/3期	24/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	-39	166
税金等調整前当期純利益	4	-156
減価償却費	199	232
売上債権の増減額 (-は増加)	147	25
たな卸資産の増減額 (-は増加)	-151	-146
仕入債務の増減額 (-は減少)	-103	108
投資活動によるキャッシュ・フロー	-430	-322
有形固定資産の取得による支出	-411	-290
財務活動によるキャッシュ・フロー	354	171
長短借入金の変動(ネット)	422	226
配当金の支払額	-25	-6
現金及び現金同等物増減額 (-は減少)	-108	20
現金及び現金同等物期末残高	864	884

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年3月期は全セグメント回復で営業黒字予想だが小幅

● 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期通期の業績は、売上高 2,452 百万円（前期比 6.2% 増）、営業利益 23 百万円（前期は 158 百万円の損失）、経常利益 16 百万円（同 156 百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益 12 百万円（同 221 百万円の損失）が予想されている。

直動機器は THK 向けを中心に受注が回復すると予想しているが、現状では本格回復は下半期になる見込み。精密部品加工は、下期からレース向け部品の開発用の受注が見込まれることから、通期では増収予想だ。ユニット製品は前期からの反動で増収を予想している。一方で、高水準の設備投資は一服し、減価償却費は減少する見込みだ。増収に加えて償却負担も低下することから、営業利益は少額ながら黒字回復を見込んでいる。年間配当は前期と同様の 1 円が予定されている。

設備投資額は 128 百万円（前期 468 百万円）と通常のレベルに戻り、減価償却費も 220 百万円（同 232 百万円）と減少する予定。

今後の見通し

2025年3月期の通期業績（予想）

（単位：百万円）

	24/3 期		25/3 期			
	金額	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
売上高	2,310	100.0%	2,452	100.0%	141	6.2%
直動機器	1,591	68.9%	1,645	67.1%	53	3.3%
精密部品加工	529	22.9%	570	23.2%	40	7.6%
ユニット製品	188	8.2%	237	9.7%	48	25.5%
営業利益	-158	-6.9%	23	0.9%	181	-
経常利益	-156	-6.8%	16	0.7%	172	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-221	-9.6%	12	0.5%	233	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の展望

主に3つの重点施策を推進。 製品群の見直し（スクラップ & ビルド）も検討

同社では2023年6月27日に中期経営計画を発表し、今後の中期的戦略（重点施策）として、「スマート生産」「直動機器の製品力強化」「稼働率の平準化（機会損失の回避）」を掲げている。さらに今後は、低採算製品からの撤退を検討し、リソースを高収益製品に集中すること（製品群のスクラップ & ビルド）を進める予定だ。

（1）スマート生産

中長期のトレンドに合った設備を揃え、生産能力を生かした計画を立て、計画どおりに出来高を毎日達成する生産を言う。また、直動機器のリニア製品においては、顧客からの注文（仕様）に合わせて生産するものが多い。そのため、営業部門が得た顧客からの要望・仕様を的確に製造部門へ伝え、最終的に顧客が満足・納得する製品を納めることが重要だ。営業・製造情報を一元管理し、計画どおり安定した生産が行えるような「スマート生産」を推進する。その結果として、生産数が増加し、生産コストを下げることを目指す。

この計画に沿って、直動機器の増産のために、「新工場棟」の建設を同社埼玉工場の敷地内に進めていたが、2023年4月に竣工した。この工場を建設した理由として同社は、「デジタル化の進展で、半導体の需要は年々高まっていることや、自動化関連及び医療関連の需要が伸長しており、既存の工場は高稼働状態が続いているため、製品の供給に将来支障をきたす状況が予測される。また新型コロナウイルス感染症流行の収束後を見据えた設備投資計画において、既存工場が手狭になることも予測される。このため、直動機器のスマート生産体制の確立を目的として、埼玉工場に新工場棟を新設し、生産の増強を図る」と述べていた。投資額は約200百万円（生産設備、移動費用は含まず）で、自己資金と借入金で賄った。これにより、直動機器の生産性は一段と向上し、受注が上向いた時には採算性は大きく向上するものと期待される。

(2) 直動機器の製品力強化

同社の主要顧客であるTHKは、「2022年12月期決算説明会資料」の中で、「産業機器事業+その他」の売上高を2022年12月期の2,821億円から2026年12月期に3,650億円（2022年12月期比29.4%増）を目指すことを発表しているが、現在（2024年12月期第1四半期決算発表時点）でもこの目標は変わっていないようだ。これに合わせて同社でも、「製品力の強化」と「生産能力の向上」を図っていく考えだ。

各種機械に使われる製品市場において、同社はストレート型ではトップシェアを誇っているが、フランジ付きではシェアが低くフランジ付きの生産力強化を図っている。また、THK向けに新製品をラインナップし、直動機器の製品力強化も図っており、THK向けOEM品としてTHKブランドをどこまで生かせるかが重要課題だろう。

フランジ付き製品



出所：会社資料より掲載



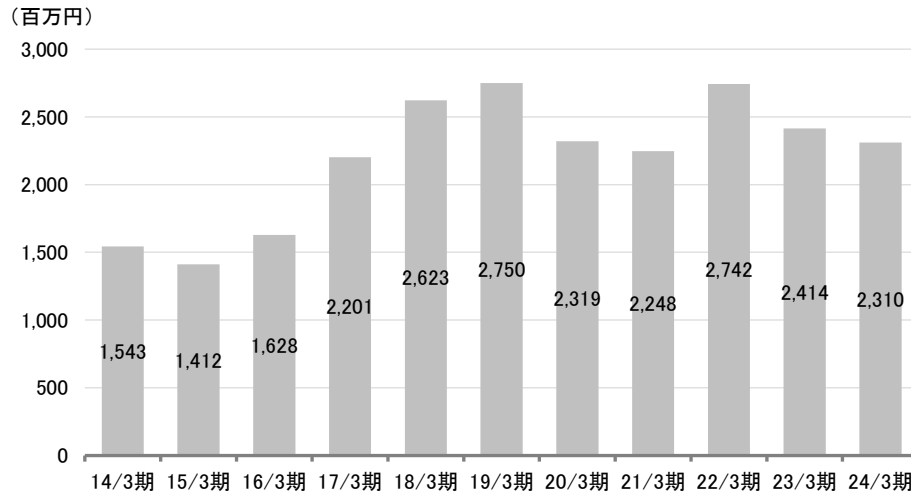
在庫負担増だが稼働率の平準化に挑戦する。 製品群の見直し（スクラップ&ビルド）も検討

(3) 稼働率の平準化（機会損失の回避）

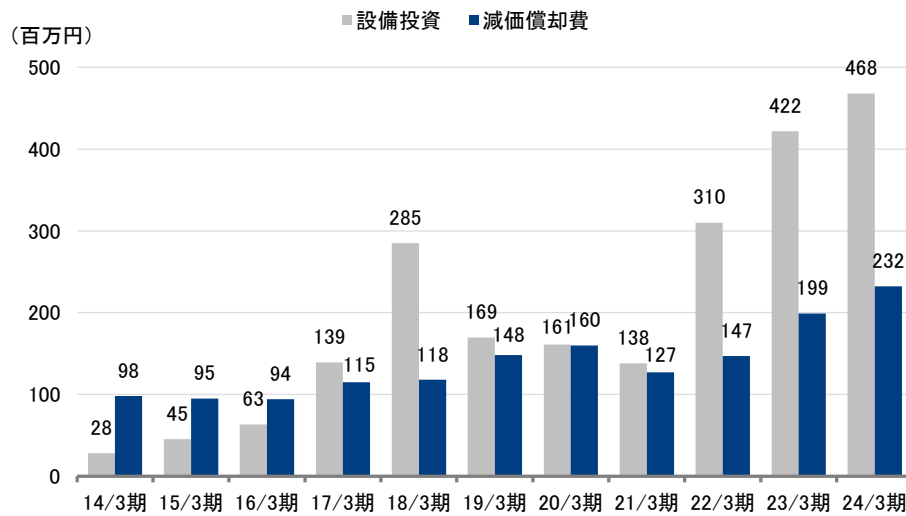
同社の直動機器のほとんどがTHKに販売されるため、THKの産業機器の受注動向によって同社の直動機器の売上高が左右されるのは言うまでもない。THKの過去の受注動向は2017年と2022年にかけて大きな山があった。

一方で同社の売上高と設備投資の推移も2017年と2022年に上昇しており、THKの受注推移と連動性が高い。しかし同社は、「確かに相関はあるが、この過去の2つの山においては、生産能力が十分ではなく、かなりの機会損失が発生した」と述べている。このような機会損失を回避するため、同社はTHKの2026年の計画（前述）に合わせて数年前から生産能力を拡大することを決定し、積極的な設備投資を行っている。今後もこの方針は継続する方針だ。

中長期の展望

売上高推移


出所：事業報告書よりフィスコ作成

設備投資と減価償却費の推移


出所：取材を基にフィスコ作成

その一方で、一般的には生産能力が上がると、受注・生産が落ちた時には稼働率が低下し単位当たりの原価率が上がる。しかし同社は今後に対して、「受注が多少落ちた場合でも、定番品を中心にある程度の稼働率は維持して、将来の機会損失を回避する」と述べている。ただし当然であるが、受注低迷時にある程度の稼働率を維持すれば在庫が膨らむことになる。それでも同社は、「多少の在庫負担を負っても、将来に備えてこのような方針に挑戦する」と述べている。まさに尾崎社長が述べている「挑戦なくして成功なし」を実践することになるが、2026年に向けての同社に注目したい。

(4) 製品群の見直し (スクラップ & ビルド)

同社製品は特注に近いものが多く、少量製品が多い。そのため、これらの製品群の収益性は必ずしも同じではなく、高いものや低いものがある。例えば、ハイブリッドフランジリニアボールブッシュ (JFK) などとはどちらかと言えば低収益となっている。今後は、これらの製品群を見直して、低収益のものについては顧客との交渉を進めながら撤退も検討する。一方でそのリソースを収益性の高い製品に集中することも進める。製品群の「スクラップ & ビルド」を進めることで、採算性を向上させる計画だ。

■ 株主還元策

年間1円配当を行うが、まずは安定した利益計上が先決

同社は株主還元策として配当を実施している。2021年3月期は年間1円、2022年3月期は年間4円（普通配当3円、記念配当1円）の配当を実施した。2023年3月期、2024年3月期も赤字決算であったが、年間配当1円を実施した。進行中の2025年3月期も、予想利益水準は低いながらも年間1円配当を行う予定であり、連結配当性向を20%以上に引き上げることを当面の目標としている。

厳しい業績にもかかわらず配当を継続している点は評価できるが、さらに利益を伸ばして増配することに期待したい。

重要事項（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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp