

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 >>>

2026年8月6日(木)

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. 2026年3月期 (業績)：直動機器と精密加工部品が低迷し営業損失	01
2. 2027年3月期 (業績予想)：全セグメントで増収を目指し営業黒字を計画	01
3. 中長期の展望：「製品のスクラップ&ビルド」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. 直動機器	05
2. 精密部品加工	06
3. ユニット製品	06
4. 特色、強み、競合	07
■ 業績動向	08
1. 2026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
● 2027年3月期の業績見通し	11
■ 中長期の展望	12
1. 中期経営計画 (数値目標) の見直し	12
2. 中期経営計画の主な取り組み	12
3. 事業領域の整理	14
4. KyoHAプロジェクトへの参画	14
■ 株主還元策	16

要約

高度な加工技術による精密部品製造が主力事業。 2026年3月期は減収減益

ヒーハイス<6433>は、高度な部品加工技術を強みに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。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。大部分がOEM供給、研究開発用やレース用車種向けの特種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す。

1. 2026年3月期（業績）：直動機器と精密加工部品が低迷し営業損失

2026年3月期の業績は、売上高が1,636百万円（前期比27.1%減）、営業損失が262百万円（前期は121百万円の損失）、経常損失が299百万円（前期は189百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純損失が718百万円（前期は203百万円の損失）となった。当期純損失の金額が大きくなっているのは一部の生産設備の減損損失（413百万円）を特別損失として計上したことによる。直動機器は、主力の産業用機械関連の需要回復遅れが影響し売上高は前期比22.5%減となった。精密部品加工は、レース用部品のレギュレーション変更に伴う影響を受け、同49.2%減となった。ユニット製品は、半導体関連装置向け案件への対応によりステージ製品の売上が増加したことに加え、既に実施していた球面軸受の販売価格引き上げの効果が寄与したことにより、同16.9%増となった。売上総利益率は12.1%（前期は14.9%）と低下した。経費節減に努めたものの販管費は前期比で1.0%増となり、売上総利益を上回ったため、営業損失を計上した。なお、当期純損失を計上し、配当は無配となった。

2. 2027年3月期（業績予想）：全セグメントで増収を目指し営業黒字を計画

2027年3月期の業績は、売上高が2,066百万円（前期比26.3%増）、営業利益が101百万円（前期は262百万円の損失）、経常利益が98百万円（同299百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益が92百万円（同718百万円の損失）を見込んでいる。直動機器はTHK自体の受注が回復傾向にあることから増収を見込んでいる。精密部品加工は、ホンダ向けが不透明ではあるが、前期を下回ることはないと予想している。ユニット製品は中国向け球面軸受を含めて新規開拓を進める方針で、増収を予想している。また、2026年3月期に固定資産の減損を実施したことにより資産残高が圧縮され、2027年3月期の減価償却費は大幅に減少する見込みである。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おり、年間配当は2円を予定している。

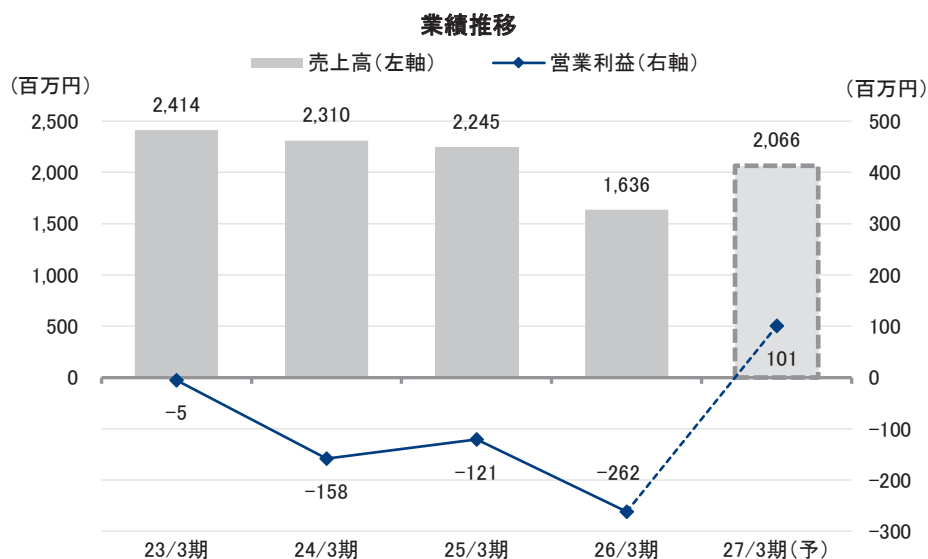
要約

3. 中長期の展望：「製品のスクラップ&ビルド」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）」を掲げていた。しかし足元の受注業況が大きく変化したことを踏まえ、計画を更新した。基本的な戦略に変更はないが、特に製品群の見直し（スクラップ&ビルド）により低採算製品からの撤退を進め、リソースを高収益製品に集中する。数値目標については、足元の業績が低迷していることから見直しを行い、来期以降に新しい中期経営計画の策定を検討している。

Key Points

- ・ 高度な部品加工技術が強みに事業展開、大手向けOEMや特定顧客向け売上高が多い
- ・ 2026年3月期は減収減益。直動機器の産業用機械関連で需要回復が遅れたことなどが影響
- ・ 2027年3月期は各セグメントで回復を見込み、営業黒字を計画
- ・ 中長期の戦略として「製品力強化（スクラップ&ビルド）」を推進



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

高度な部品加工技術が強みに顧客ニーズに合った製品を供給

1. 会社概要

同社の設立は1962年に遡り、現在は高度な部品加工技術が強みに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。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。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ブ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ブ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を開発、1987年にはボ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) 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 (株) 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) 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
2024年11月	球面軸受のラインナップに軸短タイプ (SRJS) を追加
2025年10月	「KyoHA (京都ヒューマノイドアソシエーション)」に参画

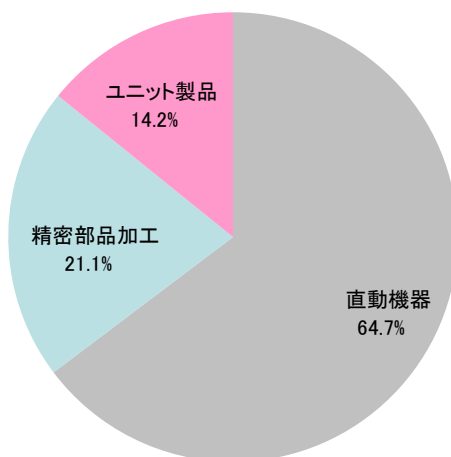
出所: 有価証券報告書、同社ホームページよりフィスコ作成

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

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。2026年3月期の分野別売上高は、直動機器が1,058百万円（売上構成比64.7%）、精密部品加工が345百万円（同21.1%）、ユニット製品が232百万円（同14.2%）であった。

品目別売上構成比
(2026年3月期: 1,636百万円)

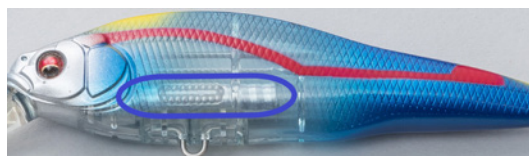


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

1. 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)、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。残りの約10%が自社販売だが、このなかには大手ルアーメーカー向けも含まれている。

ルアーの重心移動リニアボールブッシュSGIL



注：ルアーの中に同社の直動製品が使われている。

出所：同社提供資料より掲載

事業概要

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。

2. 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うが、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。ホンダは、一時期F1レースから撤退していたが、2026年からAston Martin HondaでF1に参戦している。

3. 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半導体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。

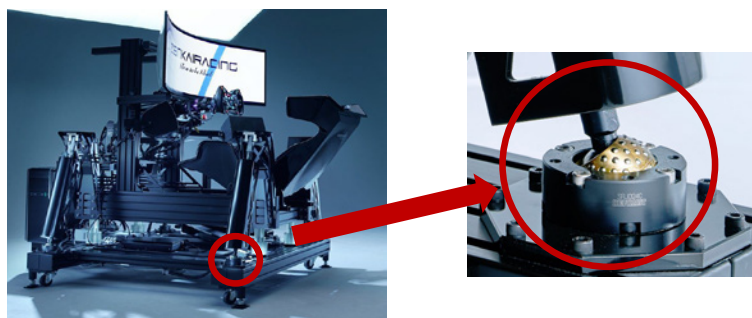
事業概要

ユニット製品の一例



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

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

4. 特色、強み、競合

(1) 高い技術力

同社の最大の特徴は、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や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。

(3) 競合

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だろう。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することはあり得る。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。

事業概要

(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」の調査で第18位に選ばれた。現在の同社の平均年間給与は484万円(2025年3月末現在)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。

業績動向

2026年3月期は減収減益。 直動機器の産業用機械関連での需要回復遅れなどが影響

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の業績は、売上高が1,636百万円(前期比27.1%減)、営業損失が262百万円(前期は121百万円の損失)、経常損失が299百万円(前期は189百万円の損失)、親会社株主に帰属する当期純損失が718百万円(前期は203百万円の損失)となった。当期純損失の金額が大きくなっているのは一部の生産設備の減損損失(413百万円)を特別損失として計上したことによる。

直動機器は、主力の産業用機械関連の需要回復遅れが影響し売上高は前期比22.5%減となった。精密部品加工は、レース用部品のレギュレーション変更に伴う影響を受け、同49.2%減となった。ユニット製品は、半導体関連装置向け案件への対応によりステージ製品の売上が増加したことに加え、既に実施していた球面軸受の販売価格引き上げの効果が寄与したことにより、同16.9%増となった。

売上総利益率は12.1%(前期は14.9%)と低下し、大幅減収であったことから売上総利益は197百万円(同40.8%減)となった。販管費は、経費節減に努めたものの459百万円(同1.0%増)となり、売上総利益を上回ったため、営業損失を計上した。また監査法人の指導もあり、一部の生産設備の減損損失413百万円を特別損失として計上したことから当期純損失が拡大した。

設備投資額は120百万円(前期124百万円)と前期並みとなった。主な投資は機械装置及び運搬具、工具・器具及び備品、リース資産である。減価償却費は前期から定額法に変更したこともあり、195百万円(同183百万円)となった。

営業利益の増減要因としては、販売数量の減少で608百万円の減益、原材料価格の安定化で143百万円の増益、外注費の減少で147百万円の増益、販管費の増加で4百万円の増益、為替やその他要因で173百万円の増益であった。

業績動向

2026年3月期の業績

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	2,245	-	1,636	-	-608	-27.1%
直動機器	1,365	60.8%	1,058	64.7%	-306	-22.5%
精密部品加工	680	30.3%	345	21.1%	-334	-49.2%
ユニット製品	198	8.9%	232	14.2%	33	16.9%
売上総利益	333	14.9%	197	12.1%	-136	-40.8%
販管費	455	20.3%	459	28.1%	4	1.0%
営業利益	-121	-5.4%	-262	-16.0%	-140	-
経常利益	-189	-8.5%	-299	-18.3%	-109	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-203	-9.1%	-718	-43.9%	-515	-

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2. 品目別状況

(1) 直動機器

主要顧客であるTHK向けが弱含みで推移したことから売上高は1,058百万円（前期比22.5%減）となった。THKの向け先である工作機械業界や半導体製造装置等の産業機械向けが低迷したことが主要因と思われる。

(2) 精密部品加工

新たな受託加工の取り込みに努力したもののレース用部品のレギュレーション変更に伴う影響を受けて売上高は345百万円（同49.2%減）となった。

(3) ユニット製品

半導体関連装置向け案件への対応によりステージ製品の売上が増加したことに加え、既の実施していた球面軸受の販売価格引き上げの効果が寄与したことにより売上高は232百万円（同16.9%増）となった。

手元の現金及び預金は402百万円へ減少だが、自己資本比率は50.8%と50%台を維持

3. 財務状況

2026年3月期末の資産合計は前期末比868百万円減の4,138百万円となった。流動資産は同416百万円減の1,978百万円となったが、主に現金及び預金の減少156百万円、受取手形及び売掛金（電子記録債権含む）の減少334百万円、棚卸資産の増加78百万円による。固定資産は同453百万円減の2,160百万円となったが、主に減損による有形固定資産の減少485百万円、無形固定資産の減少1百万円、投資その他の資産の増加33百万円による。

業績動向

流動負債は同82百万円減の777百万円となったが、主に支払手形及び買掛金（電子記録債務含む）の減少187百万円、短期借入金等の増加232百万円などによる。固定負債は同68百万円減の1,260百万円となったが、主に社債の減少8百万円、長期借入金の減少127百万円、リース債務の増加51百万円などによる。この結果、負債合計は同151百万円減の2,037百万円となった。

純資産合計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による利益剰余金の減少724百万円などにより同717百万円減の2,101百万円となった。その結果、2026年3月期末の自己資本比率は50.8%（前期末56.3%）となった。

貸借対照表

(単位：百万円)

	25/3期末	26/3期末	増減額
現金及び預金	559	402	-156
受取手形及び売掛金（電子記録債権含む）	675	341	-334
棚卸資産	1,133	1,211	78
流動資産合計	2,394	1,978	-415
有形固定資産	2,284	1,798	-485
無形固定資産	7	6	-1
投資その他の資産	321	355	33
固定資産合計	2,613	2,160	-453
資産合計	5,007	4,138	-868
支払手形及び買掛金（電子記録債務含む）	235	48	-187
短期借入金等	341	574	232
流動負債合計	859	777	-82
社債	8	0	-8
長期借入金	686	559	-127
リース債務	328	379	51
固定負債合計	1,329	1,260	-68
負債合計	2,188	2,037	-151
純資産合計	2,818	2,101	-717
負債純資産合計	5,007	4,138	-868

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

4. キャッシュ・フローの状況

2026年3月期の営業活動によるキャッシュ・フローは162百万円の支出であったが、主な収入は減価償却費195百万円、売上債権の減少335百万円などである。一方で、主な支出は、税金等調整前当期純損失713百万円、棚卸資産の増加76百万円、仕入債務の減少188百万円等であった。投資活動によるキャッシュ・フローは25百万円の支出であったが、主な支出は有形固定資産の取得による支出5百万円、その他の支出17百万円等であった。財務活動によるキャッシュ・フローは30百万円の収入であったが、主な収入は長短借入金の増加104百万円で、主な支出はリース債務の返済による支出60百万円、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156百万円減少し、現金及び現金同等物の期末残高は402百万円となった。

業績動向

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	25/3期	26/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	-183	-162
税金等調整前当期純損失	-189	-713
減価償却費	183	195
売上債権の増減額 (-は増加)	63	335
棚卸資産の増減額 (-は増加)	-52	-76
仕入債務の増減額 (-は減少)	-315	-188
投資活動によるキャッシュ・フロー	-51	-25
有形固定資産の取得による支出	-23	-5
財務活動によるキャッシュ・フロー	-99	30
長短借入金の増減額	-26	104
リース債務の返済による支出	-43	-60
配当金の支払額	-6	-6
現金及び現金同等物の増減額	-325	-156
現金及び現金同等物の期末残高	559	402

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2027年3月期は各セグメントで回復を見込み、営業黒字を計画

● 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の業績は、売上高が2,066百万円（前期比26.3%増）、営業利益が101百万円（前期は262百万円の損失）、経常利益98百万円（前期は299百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益が92百万円（前期は718百万円の損失）を見込んでいる。

直動機器はTHK自体の受注が回復傾向にあることから増収を見込んでいる。精密部品加工は、ホンダ向けが不透明ではあるが、前期を下回ることとはないと予想している。ユニット製品は中国向け球面軸受を含めて新規開拓を進める方針で、増収を予想している。また、2026年3月期に固定資産の減損を実施したことにより資産残高が圧縮され、2027年3月期の減価償却費は大幅に減少する見込みである。

営業利益の増減要因としては、販売数量の増加で430百万円の増益、販管費の増加で6百万円の減益、その他で61百万円の減益を予想している。

今後の見通し

2027年3月期の業績予想

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		前期比	
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
売上高	1,636	-	2,066	-	429	26.3%
直動機器	1,058	64.7%	1,353	65.5%	294	27.9%
精密部品加工	345	21.1%	432	20.9%	86	25.2%
ユニット製品	232	14.2%	280	13.5%	47	20.6%
営業利益	-262	-16.0%	101	4.9%	363	-
経常利益	-299	-18.3%	98	4.7%	397	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-718	-43.9%	92	4.5%	811	-

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 中長期の展望

現中期経営計画は見直し、新中期経営計画を検討中。 株主還元やIR活動の強化は進める

1. 中期経営計画（数値目標）の見直し

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、さらに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）を進める計画であった。しかし、足元の事業環境が大きく変化してきたことを踏まえて計画を一旦見直し、最終年度である2027年3月期の目標を売上高は2,066百万円、営業利益は101百万円とした。

なお、2028年3月期を初年度とする新しい中期経営計画を策定するか、現在検討中である。

2. 中期経営計画の主な取り組み

足元の業績は低迷しているが、以下の5つの施策を実行している。

(1) 株主還元の強化

- ・ 上場20周年記念配当の実施。
- ・ 配当方針として、連結配当性向30%以上とする。
- ・ 自己株式の取得を有効に活用し、人事戦略等に使用する。
- ・ 社員持株会奨励金付与率を5%から50%に増額し、社員の株式購入機会の増加を促進し、安定的な株式購入需要を確保することで、出来高の増加に寄与し、株式市場での流動性向上を図る。

中長期の展望

(2) IR活動の充実

より多くの投資家に同社の情報を伝えるため、今まで以上にIR活動を強化する。具体的には、以下の取り組みを中心に情報発信を一層推進する。

- ・決算説明資料を「ログミーFinanceの説明書き起こし」により、内容のより深い事業理解へつなげ、同時に、多くの投資家に配信し、これまで以上に投資家へ情報の裾野を広げる取り組みを進める。
- ・スポンサードレポートとして「FISCO企業調査レポート」を開示している。
- ・自社HP等でのIR/PR情報発信を強化する。
- ・1on1ミーティングの実施など。

(3) サステナビリティに関する取り組み

- ・太陽光発電の設置 (年間発電量約162,000kwh、CO₂排出量年間約60.65tの削減を見込む。)
- ・廃棄物を固形燃料へ再利用「RPF」(Refuse Paper & Plastic Fuel)
- ・フードドライブ事業参加 (食品廃棄ロスを減らし、子ども食堂へ食品を寄付)
- ・国際協力活動支援 (チャイルド・スポンサーシップ) (貧困に苦しむ支援地域の環境整備を支援)
- ・紙のエコ化 (卵の殻のリサイクル) エコペーパー「CaMISHELL®」の使用

(4) 人的資本経営を意識した取り組み

- ・事業推進の核となる人材の育成
- ・教育制度の拡充
- ・海外人材の活用
- ・女性管理職の登用
- ・男性の育児休暇取得
- ・奨学金返還支援手当の導入
- ・社員持株会奨励金付与率を5%から50%に増額し、福利厚生充実により、社員と会社とのエンゲージメント向上を高め、会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図る。

(5) パートナーシップ構築宣言で協力会社との関係強化

3. 事業領域の整理

同社は、顧客満足度等の「効果の高さ」と、工数等の「実行のしやすさ」の観点から事業領域を捉え、今後取り組むべき領域と、今集中すべき領域に整理して推進している。



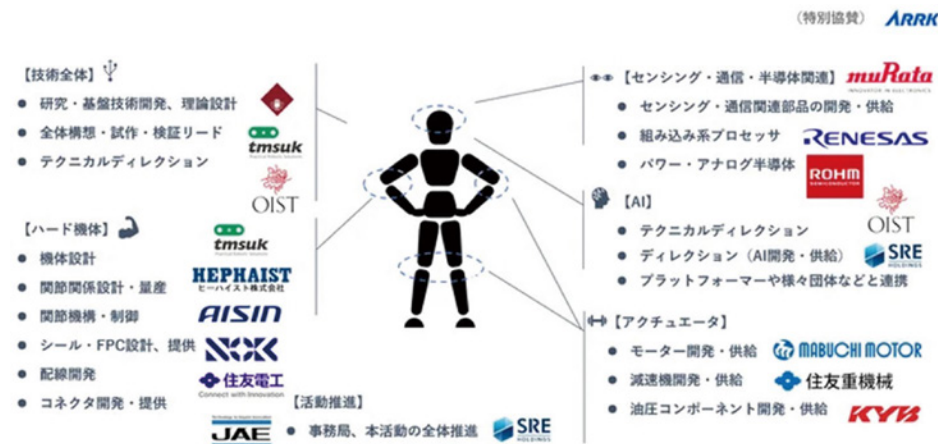
出所：会社資料より掲載

4. KyoHAプロジェクトへの参画

(1) KyoHAプロジェクトの概要

同社が今後取り組みを進める事業の1つが、(一社) KyoHA (京都ヒューマノイドアソシエーション) が実施するヒューマノイドロボットプロジェクトである。KyoHAは、純国産のヒューマノイドロボットの開発を目的とする産業連携の枠組みとして、早稲田大学、(株) テムザック、村田製作所<6981>、SREホールディングス<2980>が2025年に設立した団体である。米国や中国の企業を中心にヒューマノイドロボット開発が進展するなかで、日本のヒューマノイドロボット産業の再興を図るとともに、自然災害や労働力不足などの国内の社会課題に対する解決策として、ヒューマノイドロボットの国産開発体制の整備を目指している。KyoHAプロジェクトには、アイシン<7259>や住友電気工業<5802>など多くの企業が参画している。

KyoHAプロジェクトの主な参画企業



出所：京都ヒューマノイドアソシエーションホームページより掲載

KyoHAプロジェクトでは、以下の5点を実施する。

1) ハードウェア開発の国産連携体制構築

精密部品、アクチュエーター、センサー、油圧制御など、日本が誇る高度な技術を連携させ、ヒューマノイドロボットのハードウェア開発に特化した産学連携ネットワークを構築する。

2) 過酷環境下ロボットの開発

第1フェーズとして、災害現場や崩落現場など、過酷な環境下で人命救助・災害対応を担うヒューマノイドロボットの実装を目指し、社会課題の解決と技術検証を両立させる。

3) 日本を中核としたサプライチェーン構築

製造・試作・検証・導入までを見据えた国産サプライチェーンの再設計を行い、持続可能な産業基盤を京都・日本から構築する。

4) 経済的波及効果と産業競争力の強化

ヒューマノイドロボットの普及により多様な業種との連携を促進し、国内外における日本の産業競争力を強化する。

5) ソフトウェア・AIとの連携による価値最大化

ハードと連携するAIや制御技術の進化により、柔軟で賢く動けるヒューマノイドロボットの実現を目指す。

(2) KyoHAプロジェクトにおける同社の強み

KyoHAプロジェクトにおける同社の強みとしては、直動技術、球面軸受で培った球面加工技術、レース用部品で経験・蓄積したノウハウが挙げられる。これらの強みを組み合わせることにより、危険な環境で人に代わって作業するヒューマノイドロボットを開発し、社会課題の解決に貢献する。

■ 株主還元策

2027年3月期は年間2円配当予想、株主優待制度を導入済み

同社は株主還元策として配当を実施している。2024年3月期及び2025年3月期は当期純損失を計上したが、年間1円の配当を行った。2026年3月期は再び赤字決算となったため、配当を見送った。2027年3月期は黒字決算を予想していることから、年間2円の配当を行う予定だ。

加えて、より多くの投資家に同社株を保有してもらう目的で株主優待制度を導入している。2025年11月に株主優待制度の変更を発表し、従来は3月末日の株主名簿に100株以上の同社株式を保有している株主にQUOカード3,000円分を進呈していたが、変更後は、2025年以降の毎年3月末日の株主名簿に1,000株以上を1年以上保有する株主に、デジタルギフト5,000円分を進呈する。

厳しい業績にもかかわらず配当及び株主優待を行っている点は評価できるが、まずは収益を安定化させ、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 (ディスクレーマー)

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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