

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 >>>

2025 年 7 月 9 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. 2025 年 3 月期（業績）：主力の直動機器が低迷し営業損失	01
2. 2026 年 3 月期（業績予想）：回復予想だが営業利益は小幅	01
3. 中長期の展望：「製品のスクラップ&ビルド」と「PM マトリックス」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. 2025 年 3 月期の業績概要	08
2. 品目別状況	09
3. 財務状況	10
4. キャッシュ・フローの状況	11
5. 上場維持基準への適合について	11
■ 今後の見通し	12
● 2026 年 3 月期の業績見通し	12
■ 中長期の展望	13
1. 中期経営計画（数値目標）の見直し	13
2. その他の取り組み	14
3. 「PM マトリックス」の推進	15
■ 株主還元策	16

要約

主力事業は高度な加工技術を生かした精密部品製造。 直動機器や F1 レース向けなど特殊製品の供給に強み

ヒーハイス ト <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. 2025 年 3 月期（業績）：主力の直動機器が低迷し営業損失

2025 年 3 月期の業績は、売上高が 2,245 百万円（前期比 2.8% 減）、営業損失が 121 百万円（前期は 158 百万円の損失）、経常損失が 189 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損失が 203 百万円（前期は 221 百万円の損失）となった。直動機器は、主力の THK 向けの需要が低迷し、同 14.2% 減となった。精密部品加工は、レース用の部品が増加し同 28.5% 増となった。ユニット製品は、国内は生産設備向けにステージと、中国市場での装置向けの球面軸受の売上が増加したことなどから同 5.2% の増収となった。売上総利益率は 14.9%（前期は 13.7%）と改善したが、これは 2025 年 3 月期の期首から有形固定資産の減価償却方法を定率法から定額法に変更した影響が大きい。この結果、減収ながら売上総利益は同 5.7% 増となった。経費節減の取り組みなどにより販管費は前期比で 4.0% 減となったが、売上総利益を上回ったため、営業損失を計上した。当期純損失を計上したが、年間 1 円の配当を実施した。

2. 2026 年 3 月期（業績予想）：回復予想だが営業利益は小幅

2026 年 3 月期の業績は、売上高が 2,486 円（前期比 10.8% 増）、営業利益が 68 百万円（前期は 121 百万円の損失）、経常利益が 57 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利益が 34 百万円（前期は 203 百万円の損失）を見込んでいる。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。精密部品加工は前期の反動に加えて、F1 向け部品の本格的な立ち上がりは下期からの見込みであることから、減収を予想している。ユニット製品は中国向け球面軸受の売上がさらに増加する見込みで、増収を予想している。一方で設備投資がピークアウトすることから、減価償却費は微増にとどまる見込みだ。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おり、年間配当は 2 円を予想している。

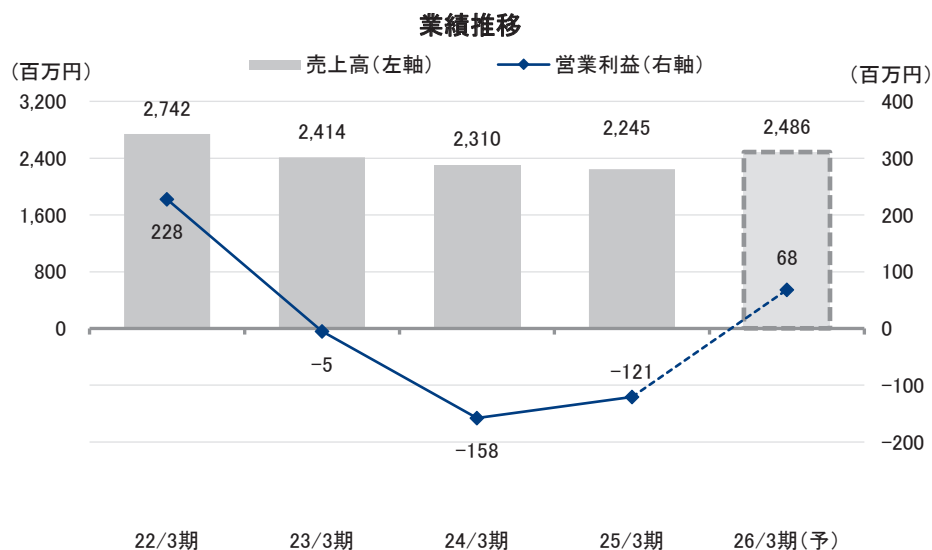
要約

3. 中長期の展望：「製品のスクラップ&ビルド」と「PM マトリックス」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。この計画に沿って経営方針の神髄である「PM マトリックス」では、新製品・新規事業投入及び新市場の開拓（但し、リスク面を考慮し、新製品・新規事業を新市場に投入することは行わない方針）を積極的に進める。数値目標としては、2027 年 3 月期に売上高 2,863 百万円、営業利益 139 百万円、営業利益率 4.9% などを掲げている。厳しい事業環境のなか、中期経営計画に沿って同社がどのように変わっていくか注目したい。

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
- ・ 2025 年 3 月期は営業損失を計上したが、2026 年 3 月期は回復を予想
- ・ 中長期の戦略として「製品力強化（スクラップ&ビルド）」と「PM マトリックス」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「ヒーハリスト精工株式会社」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「ヒーハリスト」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 日に社名をヒーハリスト株式会社（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リスト精工（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	ヒーハリスト（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

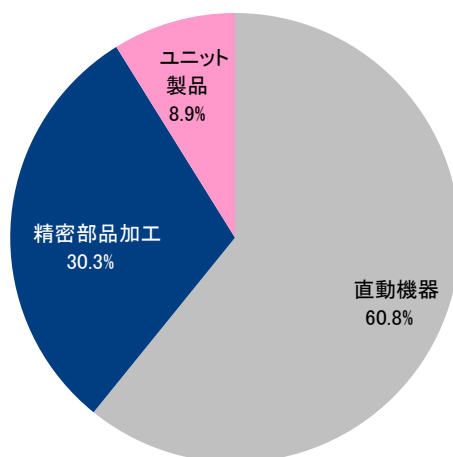
出所：有価証券報告書、同社ホームページよりフィスコ作成

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。2025 年 3 月期の分野別売上高は、直動機器が 1,365 百万円（売上構成比 60.8%）、精密部品加工が 680 百万円（同 30.3%）、ユニット製品が 198 百万円（同 8.9%）であった。

品目別売上構成比
(2025年3月期:2,245百万円)



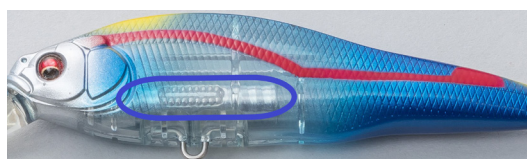
出所：決算短信よりフィスコ作成

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プッシュ UTB（Utility Track Ball）、リニアボールプッシュ、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プッシュ SGIL



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。ホンダは、一時期 F1 レースから撤退していたが、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、同社の製品も 2026 年 3 月期下期から本格的な回復が期待される。

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（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。

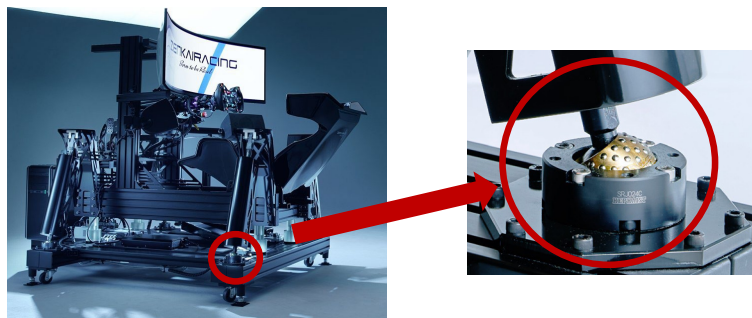
事業概要

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。

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、堂々の第 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。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

2025 年 3 月期は直動機器の売上低迷などにより営業損失

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の業績は、売上高が 2,245 百万円（前期比 2.8% 減）、営業損失が 121 百万円（前期は 158 百万円の損失）、経常損失が 189 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損失が 203 百万円（前期は 221 百万円の損失）となった。

売上総利益率は 14.9%（前期は 13.7%）へ改善したが、これは 2025 年 3 月期の期首から有形固定資産の減価償却方法を定率法から定額法へ変更したことで、減価償却費が 49 百万円減少したことが主な要因だ。この結果、減収ながら売上総利益は 333 百万円（同 5.7% 増）となった。一方で販管費は、経費節減に努めたものの 455 百万円（同 4.0% 減）となり、売上総利益を上回ったため、営業損失を計上した。

設備投資額は 124 百万円（前期 468 百万円）と通常のレベルに戻った。主な投資は機械装置及び運搬具、工具・器具及び備品、リース資産などである。減価償却費は定額法に変更したこともあり、182 百万円（同 231 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 65 百万円の減益、原材料価格の安定化で 130 百万円の増益、外注費の増加で 45 百万円の減益、販管費の減少で 19 百万円の増益、為替やその他要因で 2 百万円の減益であった。

業績動向

2025 年 3 月期の業績

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	2,310	100.0%	2,245	100.0%	-65	-2.8%
直動機器	1,591	68.9%	1,365	60.8%	-226	-14.2%
精密部品加工	529	22.9%	680	30.3%	150	28.5%
ユニット製品	188	8.2%	198	8.9%	9	5.2%
売上総利益	315	13.7%	333	14.9%	17	5.7%
販管費	474	20.5%	455	20.3%	-19	-4.0%
営業利益	-158	-6.9%	-121	-5.4%	37	-
経常利益	-156	-6.8%	-189	-8.5%	-32	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-221	-9.6%	-203	-9.1%	18	-

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

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 1,365 百万円（前期比 14.2% 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が低迷したことが主要因と思われる。

(2) 精密部品加工

レッドブル向けなどのレース用部品が増加し、売上高は 680 百万円（同 28.5% 増）となった。また 2026 年から本格参入が期待されるホンダの F1 から一部の部品の受注があった。

(3) ユニット製品

国内生産設備でのステージ製品と、中国市場での装置向けの球面軸受の売上が増加したため、売上高は 198 百万円（同 5.2% 増）となった。

自己資本比率は 56.3%、 手元の現金及び預金は 559 百万円で財務は安定

3. 財務状況

2025 年 3 月期末の資産合計は前期末比 375 百万円減の 5,007 百万円となった。流動資産は同 334 百万円減の 2,394 百万円となったが、主に現金及び預金の減少 325 百万円、受取手形及び売掛金（電子記録債権含む）の減少 62 百万円、棚卸資産の増加 56 百万円による。固定資産は同 41 百万円減の 2,613 百万円となったが、有形固定資産の減少 55 百万円、無形固定資産の減少 3 百万円、投資その他の資産の増加 17 百万円による。

流動負債は同 210 百万円減の 859 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 312 百万円、短期借入金等の増加 16 百万円などによる。固定負債は同 34 百万円増の 1,329 百万円となったが、主に社債の減少 7 百万円、長期借入金の減少 58 百万円、リース債務の増加 89 百万円などによる。この結果、負債合計は同 176 百万円減の 2,188 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 209 百万円などにより同 199 百万円減の 2,818 百万円となった。その結果、2025 年 3 月期末の自己資本比率は 56.3%（前期末 56.1%）となった。

貸借対照表

(単位：百万円)

	24/3 期末	25/3 期末	増減額
現金及び預金	884	559	-325
受取手形及び売掛金 (電子記録債権含む)	737	675	-62
棚卸資産	1,077	1,133	56
流動資産合計	2,729	2,394	-334
有形固定資産	2,339	2,284	-55
無形固定資産	10	7	-3
投資その他の資産	304	321	17
固定資産合計	2,654	2,613	-41
資産合計	5,383	5,007	-375
支払手形及び買掛金 (電子記録債務含む)	548	235	-312
短期借入金等	325	341	16
流動負債合計	1,070	859	-210
社債	15	8	-7
長期借入金	745	686	-58
リース債務	239	328	89
固定負債合計	1,294	1,329	34
負債合計	2,365	2,188	-176
純資産合計	3,018	2,818	-199
負債純資産合計	5,383	5,007	-375

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

4. キャッシュ・フローの状況

2025 年 3 月期の営業活動によるキャッシュ・フローは 183 百万円の支出であったが、主な収入は減価償却費 183 百万円、売上債権の減少 63 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 189 百万円、棚卸資産の増加 52 百万円、仕入債務の減少 315 百万円等であった。投資活動によるキャッシュ・フローは 51 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 23 百万円等であった。財務活動によるキャッシュ・フローは 99 百万円の支出であったが、主な支出は長短借入金の減少 26 百万円、リース債務の返済による支出 43 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 325 百万円減少し、現金及び現金同等物の期末残高は 559 百万円となった。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/3 期	25/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	166	-183
税金等調整前当期純利益	-156	-189
減価償却費	232	183
売上債権の増減額 (- は増加)	25	63
棚卸資産の増減額 (- は増加)	-146	-52
仕入債務の増減額 (- は減少)	108	-315
投資活動によるキャッシュ・フロー	-322	-51
有形固定資産の取得による支出	-290	-23
財務活動によるキャッシュ・フロー	171	-99
長短借入金の増減額	226	-26
リース債務の返済による支出	-25	-43
配当金の支払額	-6	-6
現金及び現金同等物の増減額	20	-325
現金及び現金同等物の期末残高	884	559

出所：決算短信よりフィスコ作成

5. 上場維持基準への適合について

同社は、2024 年 3 月末時点では流通株式時価総額のみがスタンダード市場の上場維持基準に適合していなかったが、上場維持基準への適合に向けた計画に基づき取り組みを進めた結果、2025 年 3 月末時点で流通株式時価総額が 15.3 億円となり上場維持基準（10 億円）をクリアした。これにより、スタンダード市場の上場維持基準のすべての項目に適合した。

業績動向

上場維持基準への適合状況

		株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
当社の適合状況	2023年3月31日時点	1,987人	32,354単位	7.8億円	51.2%
	2024年3月31日時点	1,931人	31,945単位	8.3億円	50.5%
	2025年3月31日時点	20,210人	35,340単位	15.3億円	55.9%
上場維持基準		400人	2,000単位	10億円	25.0%
2025年3月31日時点の適合状況		適合	適合	適合	適合

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

今後の見通し

2026 年 3 月期は直動機器、 ユニット製品が回復も営業利益は小幅の予想

● 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の業績は、売上高が 2,486 百万円（前期比 10.8% 増）、営業利益が 68 百万円（前期は 121 百万円の損失）、経常利益 57 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利益が 34 百万円（前期は 203 百万円の損失）を見込んでいる。

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。精密部品加工は前期の反動に加えて、F1 向け部品の本格的な立ち上がりは下期からの見込みであることから、減収を予想している。但し、この予想はやや保守的に思われ、下期の状況によっては上方修正される可能性もあると弊社は見ている。ユニット製品は中国向け球面軸受の売上がさらに増加する見込みで、増収を予想している。

設備投資額は 132 百万円（前期 124 百万円）と通常のレベルに戻り、減価償却費も 195 百万円（同 182 百万円）と微増にとどまる見込みだ。

営業利益の増減要因としては、販売数量の増加で 121 百万円の増益、価格改定効果で 90 百万円の増益、製品のスクラップ&ビルド（選択と集中）で 30 百万円の増益、販管費の増加で 46 百万円の減益、その他で 6 百万円の減益と予想している。

今後の見通し

2026 年 3 月期の業績予想

(単位：百万円)

	25/3 期		26/3 期		前期比	
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
売上高	2,245	100.0%	2,486	100.0%	240	10.8%
直動機器	1,365	60.8%	1,607	64.6%	241	17.7%
精密部品加工	680	30.3%	600	24.1%	-80	-11.8%
ユニット製品	198	8.9%	278	11.2%	79	40.0%
営業利益	-121	-5.4%	68	2.8%	189	-
経常利益	-189	-8.5%	57	2.3%	246	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-203	-9.1%	34	1.4%	237	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の展望

2027 年 3 月期に営業利益 139 百万円を目指す 重点施策として製品のスクラップ & ビルドを推進

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。しかし既述のように足元の事業環境が大きく変化してきたことと踏まえ計画を更新した。

その結果、2027 年 3 月期に売上高は 2,863 百万円、売上総利益は 627 百万円、売上総利益率は 21.9%、営業利益は 139 百万円、営業利益率は 4.9%、ROE は 8.0% 以上を新たな数値目標として掲げた。また各領域において以下のような施策を実行していく。

(1) 直動機器の増産増販

- ・成長戦略として中期的な自動化関連の需要増加に対応するため、「スマート生産プロジェクト」の一環とする設備投資を行い、生産を上げ、売上を伸ばす。
- ・利益率の改善：設備投資のピークアウトによる償却費の減少及び、電力費削減等のコスト削減に加え、生産数量を確保し、安定的に生産することで、固定費率を低減し利益回復を図る。
- ・半導体市場は、まだら模様が続いている。生成 AI などに使われる先端品がけん引となっている一方、スマートフォンやパソコン、産業機器に使われる成熟品（汎用メモリー等）は需要が振るわない。
- ・年内は AI の一人勝ちが続き、半導体の幅広い製品需要が回復し始めるのは、2025 年後半以降、また、車載向けの需要が回復するのは、2026 年後半になる予測である。今のところ半導体チップを製造する際に使用される装置群、いわゆる半導体前工程の WFE 市場は、2025 年～2026 年は微増で 2027 年以降上昇の見込みである。
- ・海外展開、協業への取り組みを進める。

(2) 精密部品加工の売上確保

- ・ホンダグループのモータスポーツ参戦のレース用部品供給継続による収益を確保する。
- ・強みを生かした新たな精密部品受託加工への取り組みを強化する。

(3) ユニット製品の販路拡大

- ・仕様の標準化による設計効率化及び顧客への対応時間を短縮し、販売を強化する。
- ・新製品 NAF HW シリーズの販売を拡大し、さらに製品ラインナップ増加を図る。
- ・新たな海外市場への展開を図る。

株主還元や IR 活動の強化を進める

2. その他の取り組み

新たな計画では、上記のような事業に関連した取り組みだけでなく、以下のような施策を実行していく。

(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。

(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より一層推進する。

- ・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ていく取り組みを進める。
- ・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

サステナビリティに関する施策は以下のとおりである。

- ・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

人的資本経営に関する施策は以下のとおりである。

- ・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、福利厚生の実施により、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) パートナースhip構築宣言で協力会社との関係強化

3. 「PM マトリックス」の推進

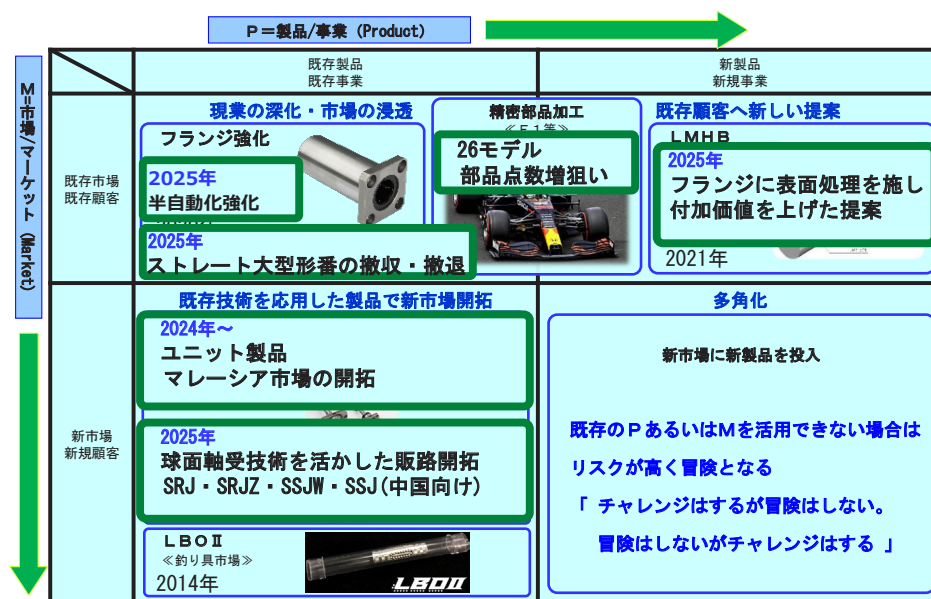
同社は以前から経営方針として「PM マトリックス」と言う考え方を掲げ、これに基づいて事業を推進してきた。PM マトリックスとは、「P = 製品・事業」と「M = 市場・顧客」によって事業領域を以下の 4 つに分けたものだ。

- (1) 既存事業・既存製品を既存市場・既存顧客に投入する
- (2) 既存事業・既存製品を新市場・新規顧客に投入する
- (3) 新製品・新規事業を既存市場・既存顧客に投入する
- (4) 新製品・新規事業を新市場・新規顧客に投入する

中長期の展望

同社では、基本的に (4) はリスクが高いので行わない方針であり、(1) ～ (3) の領域に対して、具体的な案件を定めて積極的に推進していく方針だ。

今後の PM マトリックスの方向



➤ 既存のP、又はMのどちらかのシナジーを活用することでリスクを低減する
➤ 「はやきこと風の如く」すべてにおいてスピード感をもって実行していく

出所：会社資料より掲載

株主還元策

2026 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た。これは、2025 年以降の毎年 3 月末の株主名簿に記載または記録された、100 株（1 単位）以上の同社株式を保有する株主に対して QUO カード 3,000 円分を配布するものだ。

厳しい業績にもかかわらず配当およ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・表示したものです。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