

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

フタバ産業

7241 東証プライム市場・名証プレミアム市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 7 月 9 日 (水)

執筆：客員アナリスト

松本章弘

FISCO Ltd. Analyst **Akihiro Matsumoto**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2025 年 3 月期の業績概要	01
2. 2026 年 3 月期業績見通し	02
3. 新中期経営計画（2025-2027 年度）の概要	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	06
■ 事業概要	07
1. 経営環境	07
2. 事業概要	08
■ 業績動向	12
1. 2025 年 3 月期の業績概要	12
2. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	16
● 2026 年 3 月期業績見通し	16
■ 中長期の成長戦略	18
1. 新中期経営計画（2025-2027 年度）の概要	18
2. 新中期経営計画の事業戦略	18
■ 株主還元策	22

要約

2025 年 3 月期は減収減益となったが、 この 3 ヶ年で財務体質を改善し配当方針も変更 創立 80 周年を迎え、 2026 年 3 月期からの新中期経営計画で成長投資に転ずる

フタバ産業<7241>は、自動車マフラーの製造販売で国内首位、世界でもトップ3に入る自動車部品製造・販売のリーディングカンパニーだ。高いプレス・溶接技術を有したボデー / 内装部品、排気系 / 燃料系部品、足回り部品など自動車等車両部品の製造・販売事業をメインに、大型の組立溶接設備や農業設備の製造・販売事業も展開する。日本を含めて世界 8 ヶ国に 27 生産拠点を展開し、トヨタ自動車<7203>の関連会社であるが、トヨタグループ以外にも国内外の数多くの自動車メーカーを得意先とする。

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高※17,071 億円（前期比 11.1% 減）、営業利益 151 億円（同 21.0% 減）、経常利益 132 億円（同 28.2% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 62 億円（同 51.6% 減）と減収減益となった。得意先の自動車生産台数の減少により受注量が減少し、期中に期初業績予想を下方修正したが、売上高、営業利益は同年 1 月の修正予想をそれぞれ 71 億円、1 億円上回った。一方、営業外において為替差損 18 億円を計上したため経常利益は同予想から 17 億円下回った。親会社株主に帰属する当期純利益については、政策保有株式の売却による特別利益を計上したが、中国天津地区にかかる事業再編損が想定を上回ったことなどから 7 億円下回った。売上高は同 2 ケタ減となったが、得意先からの有償支給品を控除した売上高（支給品除く）は 4,422 億円と同 1.6% 減に留まっている。セグメント別では、日本、欧州、中国での減収を北米とアジアでの増収でカバーした形だ。損益面では、インフレによる材料費・労務費・経費の上昇を価格転嫁と合理化改善で吸収したものの、減収による利益減をカバーできず営業利益は 2 ケタ減となった。特別損益では、中国天津地区の生産拠点集約の決定に伴う事業再編損 26 億円、中国広州拠点の減損損失 25 億円を計上したが、財務的に余力が残る形で中国での BEV※2 化及び価格競争激化による今後の受注減少トレンドへの対策を躊躇なく講じることができたとえよう。

※1 有償支給品込みの売上高は単に「売上高」と表記し、有償支給品を除く売上高は「売上高（支給品除く）」と表記する。支給品とは顧客から有償支給される触媒などの部品で、支給品を含む製品の売価には支給品額がそのまま含まれており、利益への影響はない。

※2 BEV (Battery Electric Vehicle)：ハイブリッド車と異なりエンジンを使用せず電気を唯一の動力源とする自動車。HEV、PHEV、FCEV とは区別される。
HEV (Hybrid Electric Vehicle)：内燃機関と電動モーターを組み合わせたハイブリッド車（外部充電は不可）
PHEV (Plug-in Hybrid Electric Vehicle)：外部充電が可能なハイブリッド車
FCEV (Fuel Cell Electric Vehicle)：水素をエネルギー源とする燃料電池車

フタバ産業

7241 東証プライム市場・名証プレミアム市場

2025 年 7 月 9 日 (水)

<https://www.futabasangyo.com/ir/>

要約

2. 2026 年 3 月期業績見通し

2026 年 3 月期通期の連結業績は、売上高 6,800 億円（前期比 3.8% 減）、営業利益 160 億円（同 5.4% 増）、経常利益 160 億円（同 20.5% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 120 億円（同 93.3% 増）と減収増益の見通しだ。売上高（支給品除く）は 4,200 億円（同 5.0% 減）と前期を 222 億円下回る予想だ。セグメント別では中国の売上高（支給品除く）が前期を 161 億円下回り、日本、欧州も微減となる見通しだ。損益面では、前期より繰り越している材料費・労務費・経費の増加を適正に価格転嫁していくことでカバーし、加えて生産の合理化改善を進めることで営業利益を前期より 8 億円、経常利益は 27 億円改善する。なお、同社のグローバル拠点は地産地消が進んでおり、日本から米国への輸出はそれほど多くなく米国関税の影響は軽微であるが、アメリカとカナダの間での部品等の輸出入にかかる関税の影響は予想が困難であり業績見通しには織り込んでいない。

3. 新中期経営計画（2025-2027 年度）の概要

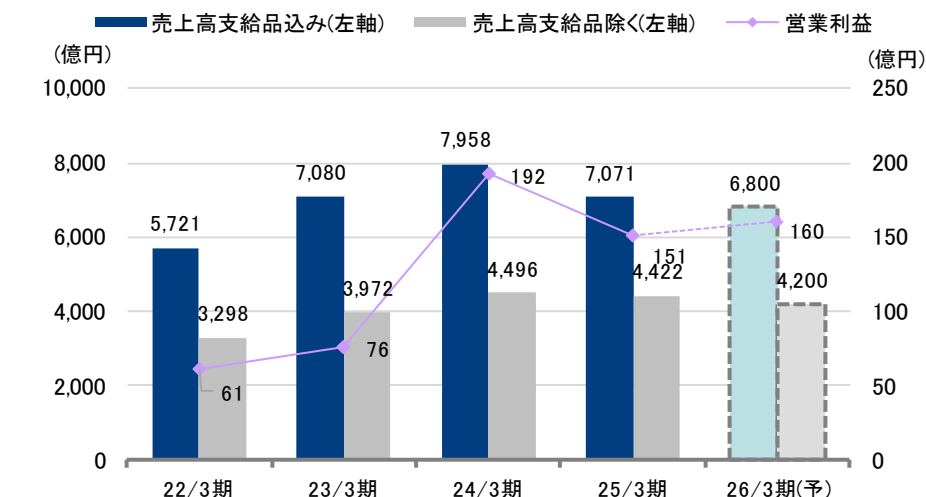
2025 年 5 月に今後 3 ケ年の新中期経営計画を公表した。前中期経営計画（2022-2024 年度）の 3 ケ年においては、コロナ禍で 1.9% まで低迷していた営業利益率を平均 3.3% まで引き上げ、フリー・キャッシュ・フローを平均で 227 億円稼ぎ出した。その結果、有利子負債を 3 ケ年で 414 億円返済し、自己資本比率も 3 ケ年で 10.3 ポイント高めるなど財務体質の健全化を実現した。新中期経営計画においては、PBR1 倍の早期達成に向けて ROE10.0% 以上、営業利益率 5.0%（2027 年度）を目標とする。そのために、生産合理化などで収益力をさらに向上させ、稼いだキャッシュ・フローを成長戦略と位置付ける既存自動車部品事業の成長、新規事業の事業化、インド事業の成長に貢献する成長投資や株主還元に向けていく計画だ。株主還元においては、2025 年 3 月期末より配当方針を変更した。安定的な配当の維持を基本に株主資本配当率（DOE）3.5% を下限とした累進配当とした。2024 年度の 1 株当たりの年間配当は、前年度と同じ普通配当 35.0 円に 2025 年 11 月の創立 80 周年記念配当 3.0 円を増配し 38.0 円とし、2025 年度は普通配当 40.0 円と 2.0 円増配を予定している。

Key Points

- ・ 2025 年 3 月期は日本・中国などでの得意先の自動車生産台数減少の影響から減収減益
- ・ 2026 年 3 月期は中国の落ち込みで減収を見込むが、生産合理化効果により増益計画
- ・ 同社の貿易取引は少なく、米国関税の影響は軽微で限定的であり、年間予想には織り込まず
- ・ 新中期経営計画（2025-2027 年度）では、収益力を強化しキャッシュ・フローを既存・新規事業、インド事業の成長など事業戦略への成長投資と株主還元に向けていく

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

グローバル展開する自動車等車両部品製造・販売のリーディングカンパニー。
自動車マフラーでは国内首位、世界でもトップ3に入る

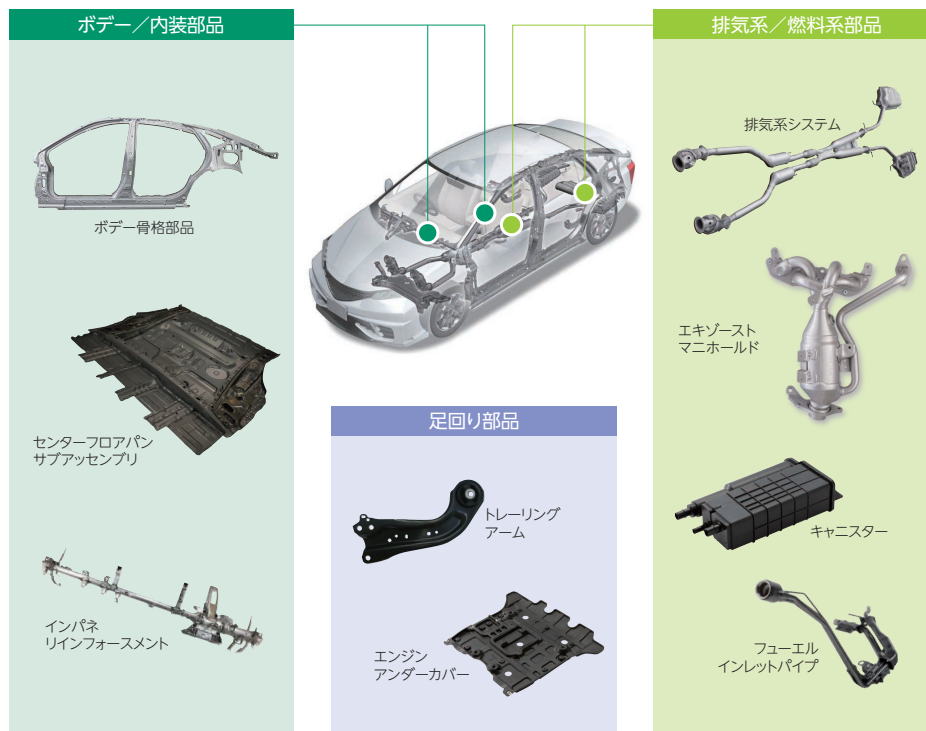
1. 会社概要

同社は、国内有数の大手自動車部品メーカーであり、自動車マフラーのシェアでは国内首位、海外でもトップ3に入る。同社と関連会社を含めて国内4社、海外18社（米国4社、カナダ1社、英国1社、チェコ1社、中国6社、台湾1社、インド2社、インドネシア2社）でグループを形成し、国内12拠点に加え、7ヶ国15拠点でグローバル展開する。自動車等車両部品を製造・販売する自動車部品事業が売上高の9割超を占め、同社の技術の核となる塑性成型・溶接技術を生かしたボデー／内装部品、マフラーやエキゾーストマニホールドなどの排気系部品を製造・販売する。そのほか、ボデー骨格を組立溶接する大型設備を設計・製作し完成車メーカーの工場へ納入する外販設備事業、ハウス栽培用CO₂貯留・供給装置を製造・販売する農業事業等が売上高の1割弱を占める。

フタバ産業 | 2025 年 7 月 9 日 (水)
7241 東証プライム市場・名証プレミアム市場 | <https://www.futabasangyo.com/ir/>

会社概要

事業概要



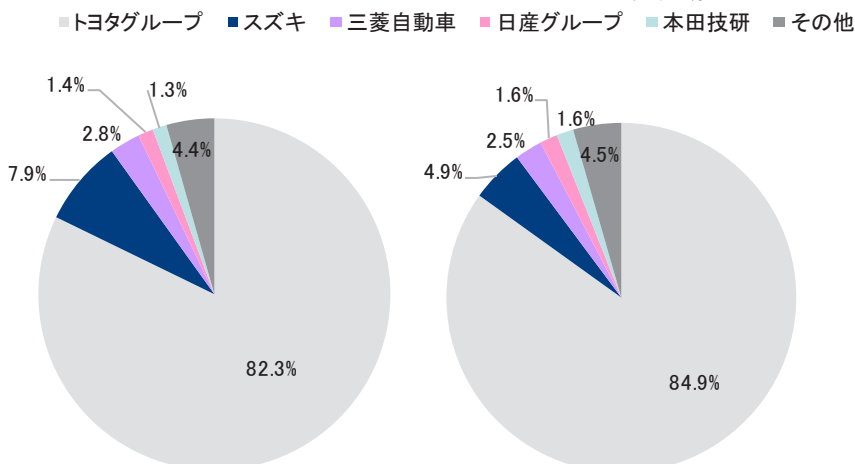
出所：第 111 回定時株主総会招集通知より掲載

同社は、株式の 31% を出資するトヨタ自動車の関連会社であり、トヨタグループへの売上高が 8 割以上を占めるが、トヨタグループ以外にも国内外の数多くの自動車メーカーを得意先とする。一方、トヨタグループを主要得意先とする強みもあり、コロナ禍では海外工場の生産停止や物流混乱による半導体不足などで各自動車メーカーの販売台数が減少するなか、トヨタ自動車は他社よりも減少幅が小さく、2020 年は減少したものの販売台数は世界トップに、2021 年と 2022 年は前年を上回る実績を確保できたため、同社の売上高も 2021 年 3 月期は前期比 2.0% 減となったが、2022 年 3 月期には同 22.6% 増と急速に回復した。

会社概要

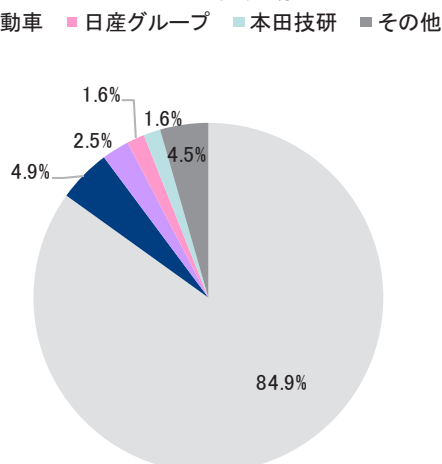
得意先別売上比率(支給品込み)

2025年3月期



得意先別売上比率(支給品除く)

2025年3月期

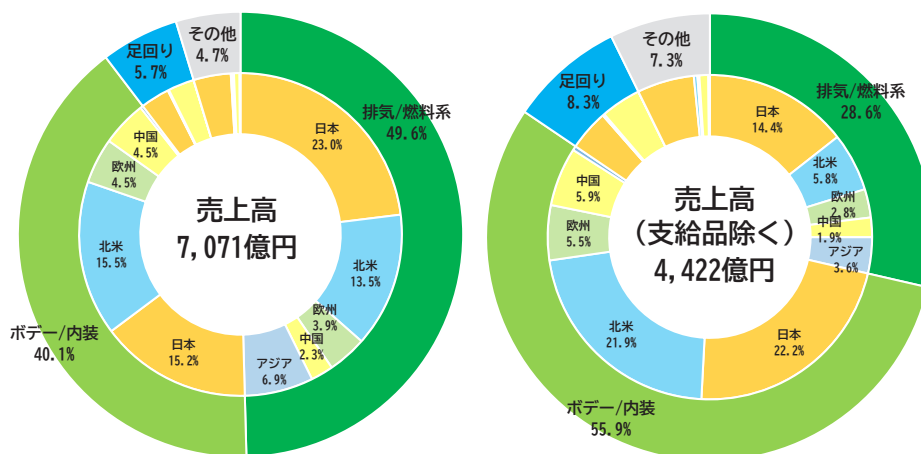


出所：決算短信よりフィスコ作成

2025 年 3 月期の製品別売上構成では、売上高の 49.6% を排気系 / 燃料系部品が占め、ボデー / 内装部品が 40.1%、足回り部品が 5.7%、その他（外販設備、農業製品）が 4.7% を占める。これは、得意先から有償支給されマフラー内部に使用される触媒などの支給品額を売価に含めた売上高のシェアであり、支給品額を除いた売上高（支給品除く）では排気系 / 燃料系部品のシェアが 28.6% と下がり、ボデー / 内装部品が 55.9%、足回り 8.3%、その他 7.3% とシェアが上昇する。

なお、同社はセグメントを日本、北米（米国、カナダ）、中国、欧州（英国、チェコ）、アジア（インド、インドネシア）と市場別に区分しており、売上高の 55.1% が海外売上高である。北米が 29.2%、中国が 10.0%、欧州が 8.7%、アジア（国内を除く）が 7.3% を占める。売上高（支給品除く）では、52.3% が海外売上高であり、北米が 27.3%、中国が 12.4%、欧州が 8.5%、アジアが 4.1% を占める。

製品別売上構成比率・セグメント別比率（2025 年 3 月期）



出所：決算説明資料より掲載

フタバ産業

7241 東証プライム市場・名証プレミア市場

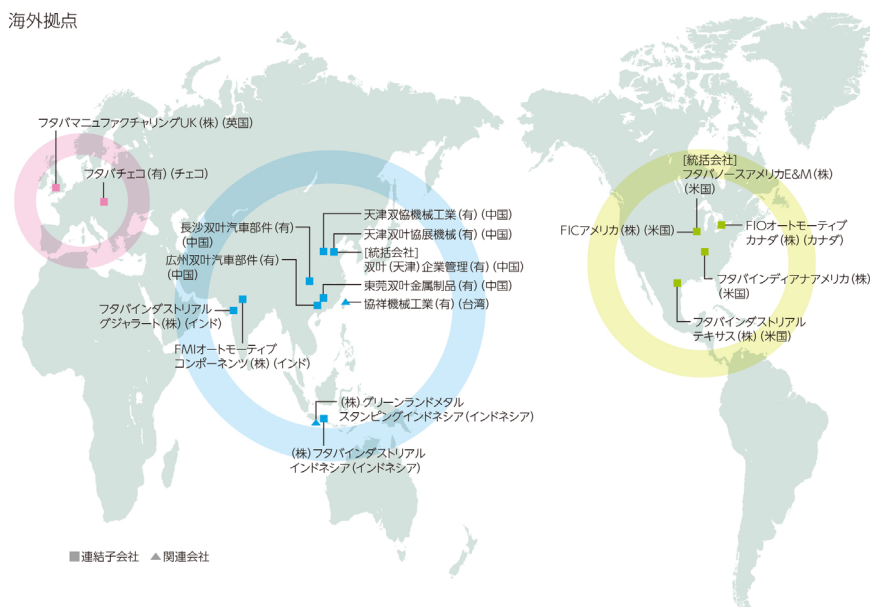
2025 年 7 月 9 日 (水)

<https://www.futabasangyo.com/ir/>

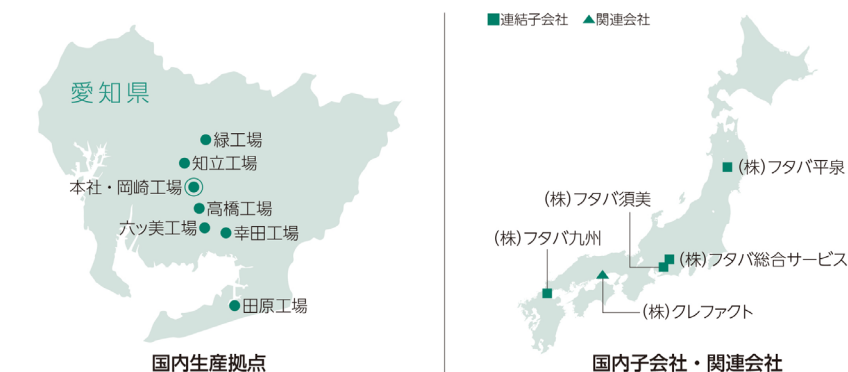
会社概要

グループ拠点

海外拠点



国内拠点



注：2025 年 3 月末時点での拠点。2025 年 4 月 1 日に（株）フタバ須美を統合
出所：第 111 回定時株主総会招集通知より掲載

2. 沿革

同社は1945年11月、愛知県岡崎市で電元社製作所（現 電元社トーア（株））の技術者数名と三菱重工業<7011>名古屋航空機製作所の中村孝氏らがフタバ産業として起業した。社名は「栴檀（せんたん）は双葉より芳し」のこゝろにちなんで定めたもので、漁網機やパイプ製家具などの製造からスタートし、初代社長には電元社の益子史朗氏が就任した。その後、パイプ曲成型・接合技術を自動車部品に活用し、1948年には自動車用排気管の生産を開始している。自動車産業の発展に合わせて事業を着実に拡大し、1960年代までに工場新設や本社の移転等を進め、国内生産拠点を拡充した。1968年には名古屋証券取引所第二部に株式上場を果たすと、1970年にはトヨタ品質管理賞を受賞、その後、排気系部品やシャシー部品、車体補強部品など主力製品のラインナップを広げた。1980年には世界初の造管ベンダーを実用化し、同年に東京証券取引所（以下、東証）第二部にも上場した。1986年には東京・名古屋両証券取引所の第一部に指定替えとなり、同時期に（株）アピックスを子会社化して生産体制を強化した経緯がある。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレームー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

1990 年代からはついに海外進出を本格化させ、1994 年に米国イリノイ州に初の海外拠点を設立したのを皮切りに、英国や中国などに現地法人を展開した。2000 年代にはカナダやチェコなど世界各地に生産拠点を設け、グローバルサプライヤーとしての地位を確立した。技術革新にも積極的に取り組み、2000 年代にはディーゼル車向け DPF（排気浄化フィルタ）や排熱回収装置 POWEREV® の開発・量産を開始した。2015 年にはホットスタンプ工法を導入し、軽量高強度の部品生産を実現している。さらに事業領域の拡大を図り、2017 年には農業分野に参入して CO₂ 貯留・供給装置の提供を開始した。創業からの「環境・安心・豊かな生活」という価値創造の理念の下、フタバ産業は持続的な成長と社会貢献を目指し歩み続け、2025 年 11 月で創立 80 周年を迎える。なお、現在は東証の市場改編に伴ってプライム市場（名古屋証券取引所はプレミアム市場）銘柄となっている。

事業概要

技術開発力とモノづくり力を核に技術力を深化させ、 経営環境の変化に対応する

1. 経営環境

同社の得意先である自動車業界は現在 100 年に 1 度の大変革期とも言われており、各国の産業政策や燃費規制、モビリティとしての自動車の役割の変化などにより CASE※が進展している。特に同社の事業に大きく影響してくるのが、深刻化する地球温暖化対策としてマストとなる CO₂ 削減に向けた自動車の電動化だ。2015 年の第 21 回国連気候変動枠組条約締約国会議（COP21）で採択されたパリ協定では、世界平均気温上昇を産業革命以前と比べて「2℃より十分低く、できれば 1.5℃に抑える」という目標が掲げられた。また、2021 年の COP26 のグラスゴー気候合意では、「+1.5℃」に抑えるために、世界の CO₂ 排出量を「2030 年に 2010 年比 45% 削減」「2050 年までに実質ゼロ（カーボンニュートラル）」にする必要が確認され、主要先進国では 2050 年カーボンニュートラル達成の法定化などを進めている。

※CASE：「Connected（コネクティッド）」「Autonomous/Automated（自動運転）」「Shared & Services（カーシェアリングとサービス）」「Electric（電動化）」の頭文字をとった造語で、自動車産業の今後の方向性を示すキーワード。

世界の新車販売台数における BEV の比率は、2024 年度には 13%、2030 年度には 33%、2035 年度には 50% まで上昇していく（マークラインズ<3901>による Global Data の販売台数予測データより抜粋）と同社では捉えている。2024 年度時点では同社が部品を供給する車種の BEV 化比率は 10% に満たないが、世界での BEV 化の急速な進展に加えて中国での日系車苦戦などの影響を受けて、成行きでいくと 2030 年度には売上高（支給品除く）が 2024 年度比で約 10%、400 億円近くが減少すると同社では予測している。同社の売上高（支給品除く）の約 3 割を占める排気系 / 燃料系部品は BEV 化の影響を受けて約 6% の減収、7 割を占めるボデー部品 / 足回り部品は中国での日系車の苦戦を受けて約 4% の減収となると予測する。

事業概要

こうした経営環境の変化のなかで、同社は「環境」「安心」「豊かな生活」の分野で価値を提供していくために従業員・グループが一丸となって取り組む『全員活躍』の実現が必要であると認識し、2024 年にこれまでの社是や経営理念を「Purpose」「Mission」「Values」として再定義した。「Purpose」は、深化させてきた鉄・ステンレスの塑性加工や接合技術を基に、情報やモノづくりの新しい未経験の技術を取り入れながら技術を進化させ、「私たちは、地球にやさしいモノづくりを通じて、誰もが暮らしやすい社会に貢献し続けていく」こととした。「Mission」は「環境・安心・豊かな生活」と定義した。地球を大気汚染や騒音から守ってきた排気系部品の製造によって人にも地球にも優しい「環境」を、人の命を守り続けてきたボデー骨格部品の製造によって人が求める飽くなき探求、人が求めるやすらぎに移動の安全、静寂な空気がもたらす「安心」を、また培ってきたモノづくりの組み合わせの技術や様々な事業への挑戦によって「豊かな生活」を想像し、それを実現できるモノとサービスを届けていくこととした。「Values」は「Create Beyond もっとずっと みんなで」と定義した。製品の製造・改善・企画提案時に、その価値が得意先の期待を超えているか？(Create beyond the customer's expectations)を合言葉にして、過去や類似の仕事のコピペは止めて全員で創造する(「もっと」)、失敗しても諦めない、成功するまで諦めない(「ずっと」)、グローバル企業としてのフタバを想定して(「みんなで」)仕事をし、弱点を変えていこうというスローガンである。また、経営体系の策定に伴い、これまでの「企業憲章」「行動憲章」「フタバ行動指針」も時代や環境の変化に合わせて、新たに「企業行動憲章」「フタバ行動指針」として再定義し、時代の変化に伴う環境・社会課題への取り組み(持続可能な社会の実現、人権の尊重、気候変動への対応など)において果たすべき役割や行動を追加している。

2. 事業概要

(1) 同社の強み

同社は創業 80 年の歩みのなかで、製品企画から設計・開発、生産準備・生産までの一貫生産体制をグローバルに整備しながら、競争力の源泉となる新技術に果敢に挑戦し、培ってきた「技術開発力」と「モノづくり力」の強みを深化させ続けてきた。「技術開発力」は製品企画提案力と開発・評価体制に裏打ちされている。製品企画としては、自動車メーカーの企画・SE※¹フェーズから構造提案ができる体制を整えている。ボデー構造の情報から、部材の強度や組み合わせを検証し、高品質で高性能の部品構造を提案する。組立溶接設備製作を行う外販設備事業を持つ強みを生かし、ボデー部品と内装部品を合わせたゾーン開発提案も行うことができる。パワートレイン系部品については、規制が厳格化される排気系システムの提案に加え、様々な電動車のニーズ(バッテリーの大型化、安全性など)に応える電動化関連部品の提案も進めている。開発・評価体制としては、ボデーシェル解析※²や衝突時の溶接部破断予測技術に取り組み、解析技術を強化している。排気系部品では、構造体の強度だけでなく音や振動の低減、熱の移動の評価・解析が可能であり、小型軽量のマフラーの実現、排気ガス熱のエンジン暖気や室内暖房への活用などを行っている。

※¹ SE (Simultaneous Engineering) : 開発初期から生産技術や製造部門が設計に参加する活動。

※² ボデーシェル解析 : 車体骨格の変形状態を確認すること。

事業概要

「モノづくり力」は、その生産技術力とグローバル生産体制に裏打ちされている。成型技術と接合技術は創業より培ってきた強みであり、鉄・ステンレスの曲げ、しぼりなどの技術をはじめ、成型難易度の高い超高張力鋼板（超ハイテン材）を冷間プレスで加工する技術や、高強度で複雑な形状を可能とするホットスタンプ加工※¹を他社に先駆けて導入し強みとしてきた。特に同社が加工する 1470MPa 冷間超ハイテン材は、一般的な鋼板よりも非常に高い強度を持ち、板厚を薄く軽量化しても十分な強度を確保できる一方で、伸びにくい材料のため成形しにくく、成形後のスプリングバック現象（材料が元に戻ろうとする力）が大きいため寸法精度を確保することが難しい材料である。溶接技術では、高効率なエネルギー使用ができ、溶接品質に優れたファイバーレーザー溶接を使いこなす技術力とノウハウを有している。また外板設備の設計段階で最新デジタルツイン※²を活用しロボット動作プログラム・電気制御プログラムなどに至るまで CAD 上で再現し、現物がなくても設備を造り込むことができる技術を有している。世界に 27 の生産拠点をもち、グローバルに情報の共有を行いながら生産性の向上を図り、グローバルな生産体制を構築している同社の各生産拠点は自動車メーカーの近くに立地し、トヨタ生産方式（TPS）を用いて地域に合わせた生産方法の現地化と工場間の物流の最適化を行い、安定的な製品の供給を行っている。

※¹ ホットスタンプ加工：高温に加熱した鋼板をプレス成型した後、金型内に保持し急冷することで鋼板を高強度化する技術。

※² デジタルツイン技術：IoT 等のテクノロジーを活用して、現実の設備 / 製品やこれから作る設備 / 製品を仮想空間（デジタル上）に再現する技術。

(2) 製品別事業内容

セグメントは世界の市場別に区分しているが、製品別に見ると自動車等車両部品、外販設備、農業製品の製造・販売を事業内容とする。さらに車両部品は、大きくボデー / 内装部品、排気系 / 燃料系部品、足回り部品に分けられる。

(a) 自動車等車両部品事業

(ボデー / 内装部品)

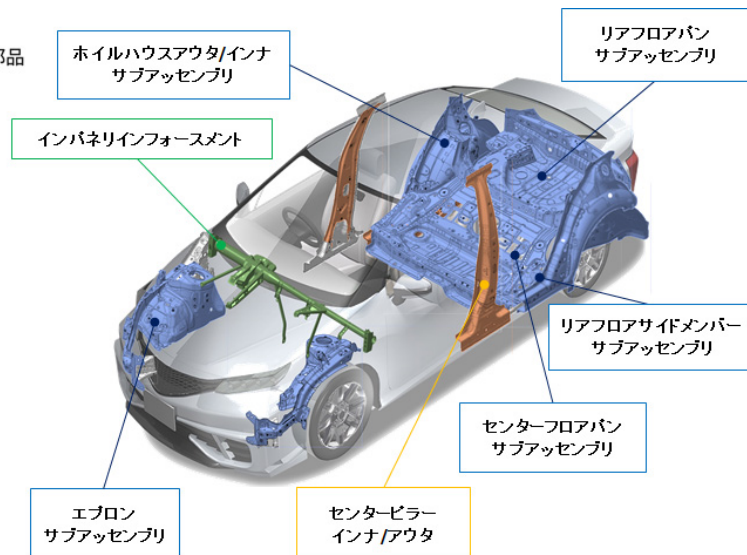
ボデー骨格部品を中心に生産・供給する。同社は、成形 CAE 技術の向上により製品内の応力解析や金型の見込み技術の精度を向上させており、また超ハイテン材に対応した金型構造及び接合技術を確立していることが強みとなって、車両開発の企画・構想段階から車両性能及びモノづくりを両立させた構造の提案を実施している。先代プリウスのフロントピラーアップアウタはホットスタンプ材を使用していたが、新型モデルでは 1470MPa 冷間超ハイテン材に変更したことにより、CO₂ 排出量削減及びコスト低減に貢献している。トヨタ自動車向けには、リアフロアパンサブアッセンブリ等の中規模組立部品が 2022 年に bZ4X、2023 年にクラウン（スポーツ）、2024 年にランドクルーザー “250” などに採用され、既に量産を行っている。今後は、塑性加工技術、接合技術、ボデー解析能力をさらに向上させるとともに、大型化・一体化部品の開発・提案を進めていく方針だ。

事業概要

新型クラウン（スポーツ）に採用された製品

◇イメージ図

※ 青色:中規模組立部品



出所：同社リリース資料より掲載

また、インパネ（ダッシュボード）内部にあり、ステアリングやインパネ、オーディオなどを支えるとともに衝突時の乗員保護の機能も併せ持つインパネリインフォースメントなどの内装部品も生産・供給する。同社では、熱歪が少なく溶け落ちがないレーザー溶接を使用することで、アーク溶接では対応できない薄板加工を可能にするだけでなく、強度と剛性の設計技術を生かし、個々の部品ではなくボデーとインパネリインフォースメントなどの全体最適な構造設計・生産を提案していくことができる。

（排気系 / 燃料系部品）

排気系部品は、エキゾーストマニホールド※¹、触媒、センターマフラー、リアマフラーとそれらにあるエキゾーストパイプなどから構成される排気系システム※²全体や、個々の部品を開発・生産・供給する。排ガス温度や騒音の低減、有害成分の除去の役割を担うほか、自動車の静寂性や動力性能に大きく影響する最重要部品であり、国内トップシェアを誇る同社の主力製品である。BEV 化や車体軽量化に合わせて、浄化及び消音性能を兼ね備えた小型軽量化の排気系システムを提供する。また、ディーゼル排ガス後処理装置も生産しており、ディーゼルエンジンからの排ガスに含まれる粒子状物質（PM）を除去するフィルター装置であるDPF（ディーゼル・パティキュレート・フィルター）、排ガスに含まれる窒素酸化物（NOx）を除去する触媒装置である尿素 SCR（選択式還元触媒）は、自動車のみならず農機・建機・産業エンジンなど様々な車両に搭載され、排ガス規制は EURO6 に対応している。同社は、開発構想段階以降のすべてのプロセスを受託可能なシステムサプライヤーとして高い評価を受けている。2023 年には、トヨタ自動車向けにランドクルーザー“70”（日本再導入モデル）の排気系システム及び LEXUS GX や LBX のエキゾーストマニホールドの量産を開始している。

※¹ エキゾーストマニホールド：エンジンから高温の排ガスを排気システム（触媒）に送り込む役目を果たす。パイプの複雑な曲げ加工と優れた溶接技術によって排気経路を分割することにより燃費向上に貢献する。

※² 排気系システム：エンジンで発生する騒音の低減や燃焼ガスの浄化及び排気圧力の最適化により、動力性能を向上させる多機能部品。

フタバ産業

2025 年 7 月 9 日 (水)

7241 東証プライム市場・名証プレミアム市場

<https://www.futabasangyo.com/ir/>

事業概要

燃料系部品は、キャニスター※¹、フューエルインレットパイプ※²など燃料タンク周辺の燃料系機能部品を開発・生産・供給する。各地域において、蒸散ガス排出規制値の強化及び ORVR ※³の設置対応が進み、同社ではシンプル構造キャニスターから当社独自のノウハウを織り込み環境規制に対応した多層化構造キャニスターなどを提供する。また、カーボンニュートラルを意識した樹脂リサイクル材の採用に向けたキャニスター開発を進めている。

※¹ キャニスター：樹脂製の容器に活性炭を充填させた製品で、燃料タンク内部の圧力調整で揮発ガソリンを放出する際に本製品を通して有害成分を吸着し、クリーンエアにして大気に放出させる。同社では環境規制が強化される各地域に対応した高機能な製品を開発・供給している。

※² フューエルインレットパイプ：給油口から、燃料タンクに燃料をスムーズに導くパイプ構造の部品。材質には鉄やステンレスを使用するが、同社では特にステンレスに電着塗装を施す独自技術で高い耐食性を持つ製品を供給する。

※³ ORVR：Onboard Refueling Vapor Recovery（車載燃料蒸発ガス回収装置）の略。

(足回り部品)

衝突時にさまざまな方向から大きな衝撃を受け止めるため、強度、剛性を高く保つフロントサスペンションサブフレーム、エンジンの下側に搭載され地面からの飛び石などからエンジンを保護するエンジンアンダーカバー、前後方向の力を支え、加速・減速及び路面の凹凸に対する衝撃を受け止めるトレーリングアームなどを開発・生産・供給する。

(b) 外販設備事業

自社設備のメンテナンス性や生産性向上のための新技術・新工法の蓄積を生かして、国内外の完成車メーカーの工場ヘサイドボデーやアンダーボデーなどボデー骨格を組立溶接する大型設備の設計・製作・納入を行っている。創業以来培ってきた高度なノウハウの応用と 3 次元 CAD・CAE を駆使し、強度解析・ロボット適用検討・シミュレーション・ロボットオフラインティーチングなど、工程計画から製品保証までの一貫した受注体制を確立しており、ユーザー目線で得意先のニーズに合わせた汎用・専用・共用ラインを設計製作している。

(c) 農業事業

農業ハウス栽培用に、夜間に使用される燃焼式暖房機の排気ガスを回収・浄化して CO₂ を貯留し、日中に光合成促進のために再利用する「agleaf® CO₂ システム」を生産・販売する。これには自動車業界で培ったコア技術（排ガス浄化、ガス吸着、熱マネジメント）を応用している。また、この技術を応用して、電動化が困難とされる物流トラックから排出される CO₂ を分離回収するシステムの開発を進めている。材料開発分野では大学と、実車検証の分野では物流会社とパートナーを組み、2024 年 2 月には物流会社と合同で公道実験走行を行い、CO₂ 排出量ゼロの状態で約 10km の走行を確認した。また、このシステムを建機（油圧ショベル）にも適用するため、建機メーカーと組んで実験・開発を進めている。

業績動向

2025 年 3 月期は国内・中国で苦戦し減収減益。 中国の生産拠点再編損を計上するも財務余力あり

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高 7,071 億円（前期比 11.1% 減）、営業利益 151 億円（同 21.0% 減）、経常利益 132 億円（同 28.2% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 62 億円（同 51.6% 減）と減収減益となった。得意先の自動車生産台数の減少により受注量が減少したため期中に期初業績予想を下方修正したが、売上高、営業利益は同年 1 月の修正予想をそれぞれ 71 億円、1 億円上回った。市況変動に応じて材料の仕入れ単価と連動して売価の材料費分が同額変動する材料建値変動（利益には影響しない）で 24 億円の売上高減少があり、加えて海外子会社の財務数値の為替換算レートが前期より円安となり 100 億円の売上高増加があったため、外的要因で売上高がネットで 76 億円増加した。したがって、外的要因を除いた実質的な売上高（支給品を除く）は 4,346 億円と、前期を 150 億円下回る結果となった。

2025 年 3 月期業績

(単位：億円)

		23/3 期	24/3 期		25/3 期		前期比		計画比
		実績	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率	
売上高	支給品込み	7,080	7,958	—	7,071	—	-886	-11.1%	1.0%
	支給品除く	3,972	4,496	100.0%	4,422	100.0%	-73	-1.6%	—
売上総利益		330	475	10.6%	457	10.4%	-17	-3.7%	—
販管費		253	283	6.3%	306	6.9%	22	8.1%	—
営業利益		76	192	4.3%	151	3.4%	-40	-21.0%	1.2%
経常利益		77	184	4.1%	132	3.0%	-52	-28.2%	-11.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益		105	128	2.9%	62	1.4%	-66	-51.6%	-11.3%
為替レート (1 米ドル)		135.5 円	144.6 円		152.6 円		8.0 円		

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

セグメント別の売上高（支給品除く）では、中国が同 12.4% 減と 2 ケタの減収となった。BEV 化の進展、日系車の販売苦戦、価格競争激化など受注環境が悪化している。また、日本、欧州も得意先の販売台数減少などにより、それぞれ同 3.9% 減、同 6.7% 減となった。一方、北米は為替が円安に振れたこともあり同 11.6% 増、アジアはインドの成長に支えられ同 10.9% とそれぞれ 2 ケタの増収となった。

セグメント別売上高

(単位：億円)

	24/3 期		25/3 期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高（支給品除く）	4,496	100.0%	4,422	100.0%	-73	-1.6%
日 本	2,255	49.2%	2,167	47.7%	-88	-3.9%
北 米	1,111	24.3%	1,240	27.3%	128	11.6%
欧 州	412	9.0%	384	8.5%	-27	-6.7%
中 国	641	14.0%	561	12.4%	-79	-12.4%
アジア	166	3.6%	184	4.1%	18	10.9%
消 去	-91	-	-116	-	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

営業利益は、生産の合理化改善 56 億円（損益分岐点改善活動、生産指標の一番良い拠点の取り組みをグローバルに横展開するベストプラクティス活動、ラインの寄せ止め・2 直化による稼働率向上などによるコストの低減）や減価償却費の減少 43 億円等で増益要因 147 億円があったが、材料費・労務費・経費の増加 90 億円や生産量の減少に伴う利益の減少 68 億円等の減益要因 187 億円もあって前期比 40 億円の減益となった。経常利益はデリバティブ評価益 7 億円など営業外収益を 27 億円計上するも、海外子会社への貸付金等にかかる為替差損 18 億円や海外子会社の希望退職金を事業構造改善費用 7 億円として計上するなどして営業外費用 46 億円を計上したため、前期比 52 億円の減益となった。特別損益では、中国天津地区の生産拠点集約の決定に伴う事業再編損 26 億円、中国広州拠点の減損損失 25 億円を計上したが、財務的に余力が残る形で中国での BEV 化、価格競争激化などによる今後の受注減少トレンドへの対策を躊躇なく講じることができたと言える。中国天津地区の生産拠点集約は、天津地区に 1 工場ずつ保有する天津双協機械工業有限公司（「天津双協」、従業員数 335 名（2024 年 3 月末時点）、ボデー、足回り部品）と天津双叶協展機械有限公司（「天津双叶」、従業員数 569 名（2024 年 3 月末時点）、ボデー、足回り、排気系部品）のうち、天津双協の生産を 2025 年 8 月に停止し、天津双協から天津双叶へ生産移管、経営資源を集約し、生産拠点の最適化を図る取り組みである。

業績動向

セグメント別では、日本と北米は部品事業の減収による利益減少と材料費・労務費・経費の増加が大きく、価格転嫁と合理化改善では賄いきれないため、それぞれ 38 億円、7 億円の減益となった。中国では部品事業の減収と売価変動による減収が大きいが、一方で材料費・労務費・経費が減少し、合理化改善も大きいため利益の増減はトントンとなった。また、欧州、アジアでは材料費・労務費・経費の増加幅が小さく、合理化改善効果も出たため、それぞれ 3 億円、4 億円の増益となった。

セグメント別利益の増減要因

(単位：億円)

	日本	北米	欧州	中国	アジア	消去	合計
24/3 期 営業利益	98	34	20	22	14	1	192
増減要因							
部品事業売上減・売価変動	-36	-14	-8	-25	2	-	-81
材料費・労務費・経費の増加	-66	-27	-1	8	-5	-	-90
金型回収費など部品事業以外の利益減	-13	2	2	-10	6	-2	-16
価格転嫁	36	6	6	-	-	-	48
合理化改善	13	19	4	18	2	-	56
減価償却費の減少	27	7	1	9	-0	-0	43
25/3 期 営業利益	59	27	24	22	18	-0	151
24/3 期比増減額	-38	-7	3	0	4	-2	-40

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 財務状況と経営指標

2025 年 3 月期末の資産合計は前期末比 208 億円減少の 3,139 億円となった。流動資産は同 70 億円減少し 1,464 億円となった。現預金が 113 億円減少し、売上債権が 6 億円、棚卸資産が 11 億円それぞれ増加した。固定資産は 137 億円減少し 1,674 億円となった。有形固定資産が 47 億円減少したほか、投資その他の資産が投資有価証券の売却や評価益の減少、株価の影響を受けた退職給付に係る資産の減少などにより 91 億円減少した。一方、長期借入金の返済 119 億円や繰延税金負債が 22 億円減少したことなどにより負債合計は同 131 億円減少した。純資産は同 77 億円減少し、1,231 億円となった。利益剰余金が 28 億円増加したが、株式市場と為替相場の変動等により、その他の包括利益累計額が 96 億円減少し、非支配株主持分も 9 億円減少した。純資産は減少したが、キャッシュ・フローで有利子負債をネットで 66 億円返済し、負債を大きく圧縮したことから、自己資本比率は 37.5% と前期末を 0.3 ポイント上回った。有利子負債比率 (DE レシオ) は 0.4 倍と前期末の 0.5 倍を下回り、新中期経営計画での成長投資拡大に向けた準備が整ったと言える。

営業活動によるキャッシュ・フローは 247 億円の収入となったが、投資活動によるキャッシュ・フローが設備取得に伴う支出が増加したため 231 億円の支出となったため、フリー・キャッシュ・フローは 15 億円の収入となった。財務活動によるキャッシュ・フローは、長短借入金を 59 億円返済したほか、配当金の支払い 33 億円により 103 億円の支出となり、期末の現金及び現金同等物の期末残高は 132 億円と前期末比 109 億円減少した。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：億円)

	24/3 期末	25/3 期末	増減
流動資産	1,535	1,464	-70
現預金	250	137	-113
受取手形及び売掛金	895	902	6
製品	67	55	-11
仕掛品	150	172	22
原材料及び貯蔵品	73	73	-0
固定資産	1,812	1,674	-137
有形固定資産	1,361	1,314	-47
無形固定資産	18	19	0
投資その他の資産	431	340	-91
資産合計	3,347	3,139	-208
流動負債	1,379	1,380	1
支払手形及び買掛金	861	847	-13
電子記録債務	37	28	-9
短期借入金	11	68	57
1 年内返済予定の長期借入金	117	135	17
その他	143	93	-50
固定負債	659	526	-132
社債	60	60	-
長期借入金	411	275	-136
退職給付債務	50	67	17
負債合計	2,038	1,907	-131
純資産	1,309	1,231	-77
資本金	168	168	-
資本剰余金	91	91	0
利益剰余金	588	617	28
その他包括利益累計額	395	298	-96
自己資本比率	37.2%	37.5%	0.3pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：億円)

	24/3 期	25/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	573	247
投資活動によるキャッシュ・フロー	-162	-231
財務活動によるキャッシュ・フロー	-277	-103
現金及び現金同等物の増減額	129	-109
現金及び現金同等物の期末残高	242	132

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026 年 3 月期は中国での販売厳しく減収だが、 全社では合理化改善進み増益見込む

● 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期通期の連結業績は、売上高 6,800 億円（前期比 3.8% 減）、営業利益 160 億円（同 5.4% 増）、経常利益 160 億円（同 20.5% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 120 億円（同 93.3% 増）と減収増益の見通しだ。売上高（支給品除く）は 4,200 億円（同 5.0% 減）と前期を 222 億円下回る予想だ。為替レートは 145.0 円 / ドルと前期の実績より 7.6 円 / ドル円高を想定しており、為替レートを考慮した前期の売上高（支給品除く）が約 4,300 億円となるため、実質的には前期を約 100 億円下回る。主力得意先であるトヨタ自動車の販売台数は世界で 4.7% 増、日本で 4.0% 増、米国で 8.8% 増を見込むが、同社では計画からの下振れリスクなど過去の経験則から、総じて保守的に売上を見積もっているようだ。なお、同社のグローバル拠点は地産地消が進んでおり、日本から米国への輸出も多くなき米国関税の影響は軽微である。また、年間を通した予想も困難であり影響は織り込んでいない。

2026 年 3 月期連結業績見通し

（単位：億円）

		25/3 期		26/3 期		前期比	
		実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	支給品込み	7,071	—	6,800	—	-271	-3.8%
	支給品除く	4,422	100.0%	4,200	100.0%	-222	-5.0%
営業利益		151	3.4%	160	3.8%	8	5.4%
経常利益		132	3.0%	160	3.8%	27	20.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益		62	1.4%	120	2.9%	57	93.3%
為替レート（1 米ドル）		152.6 円		145.0 円		-7.6 円	

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

セグメント別では中国での販売環境がさらに厳しくなると予想しており、売上高（支給品除く）は前期を 161 億円下回る見通しだ。日本、欧州もそれぞれ 57 億円、14 億円の減収となる見通しだ。一方、北米では部品を納入しているトヨタ自動車のグランドハイランダーのエアバッグの安全基準不適合リスクによる生産停止（2024 年 6 月下旬から 10 月下旬まで）の影響がなくなるため前期を 39 億円上回る予想としている。アジアは、インド事業の成長もあり前期を 5 億円上回る見通しだ。

セグメント別売上高見通し

(単位：億円)

	25/3 期		26/3 期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高（支給品除く）	4,422	100.0%	4,200	100.0%	-222	-5.0%
日 本	2,167	47.7%	2,110	50.2%	-57	-2.6%
北 米	1,240	27.3%	1,280	30.5%	39	3.2%
欧 州	384	8.5%	370	8.8%	-14	-3.8%
中 国	561	12.4%	400	9.5%	-161	-28.8%
アジア	184	4.1%	190	4.5%	5	2.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

損益面においては、営業利益の減少要因として、売上減少・売価変動により 42 億円減、インフレに伴う材料費・労務費・経費の増加により 81 億円減、金型回収費などその他の利益減により 40 億円減と計 163 億円の減益を見込む。一方、適正な価格転嫁により 98 億円増、生産の合理化改善により 61 億円、減価償却費の減少で 12 億円増と計 171 億円の増益を見込み、合計で 8 億円の増益、経常利益では前期の為替差損や事業構造再編費用などを想定しないため 27 億円の増益を見込む。セグメント別では、日本と北米は材料費・労務費・経費の増加よりも価格転嫁幅が大きく、加えて合理化改善が大きいため、それぞれ 8 億円、39 億円の増益を見込む。一方、中国では生産拠点の統合や前期での設備減損により合理化改善、減価償却費の減少で 26 億円増益を見込むも、売上などの減少が大きく合計では 20 億円の減益を見込む。また、欧州、アジアでは相応の価格転嫁が見込めないため、それぞれ 10 億円ずつの減益を見込む。

セグメント別利益増減要因

(単位：億円)

	日本	北米	欧州	中国	アジア	消去	合計
25/3 期 営業利益	59	27	24	22	18	-0	151
増 減 要 因							
部品事業売上減・売価変動	3	3	-5	-41	-2	-	-42
材料費・労務費・経費の増加	-60	-15	-11	7	-2	-	-81
金型回収費など部品事業以外の利益減	-20	1	-4	-13	-7	3	-40
価格転嫁	73	23	2	-	-	-	98
合理化改善	16	22	6	15	2	-	61
減価償却費の減少	-3	5	0	11	-1	-	12
26/3 期 営業利益	67	66	14	2	8	3	160
25/3 期比増減額	8	39	-10	-20	-10	3	8

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

稼ぐ力をさらに強化し、 キャッシュ・フローをインド事業など成長投資に振り向ける

1. 新中期経営計画（2025-2027 年度）の概要

2025 年 5 月に今後 3 ケ年の新中期経営計画を公表した。前中期経営計画（2022-2024 年度）の 3 ケ年においては、コロナ禍で 1.9% まで低迷していた営業利益率を平均 3.3% まで引き上げ、フリー・キャッシュ・フローを平均で 227 億円を稼ぎ出した。その結果、有利子負債を 3 ケ年で 414 億円返済し、2021 年度末の残高 981 億円は 2024 年度末には 567 億円へと減少した。自己資本比率も 2021 年度末 27.2% が 2024 年度末 37.5% と 3 ケ年で 10.3 ポイント高まるなど財務体質の健全化を実現した。

新中期経営計画においては、PBR1 倍の早期達成に向けて ROE10.0% 以上、営業利益率 5.0%（2027 年度）を目標とする。そのために、生産の合理化・効率化などにより収益力をさらに強化し、稼いだキャッシュを既存自動車部品事業の成長、新規事業の事業化、インド事業の成長といった成長投資や株主還元に向けしていく計画だ。売上高（支給品除く）は、2024 年度の実績為替レート 152.6 円 / 米ドルでの売上高（支給品除く）4,422 億円を 2025 年度予想の前提となる為替レート 145.0 円 / 米ドルに引き直した売上高（支給品除く）4,300 億円を起点に、2025 年度から横ばいで 2027 年度 4,200 億円を計画する。中国での販売苦戦や BEV 化の影響により、既述したように成行きでは 4,100 億円まで落ち込むところを、既存事業の拡販で 100 億円上乗せする計画だ。この間に新たな車種などへの採用を固めていくことで、2～3 年後に新車の生産が始まったところでの売上伸長を目指す。2030 年度には成行きでは 4,000 億円まで落ち込む予想だが、既存事業の拡販で 460 億円、新規事業で 40 億円上乗せし 4,500 億円を目指す。売上高がやや保守的に映るが、部品は新車の生産や車台の変更に伴い採用されてから量産までの生産準備期間に 2～3 年かかるため短期間での売上伸長は難しいところも踏まえておく必要がある。ROE については、10.0% 以上を確保していくために各事業戦略と生産効率化により営業利益率 5.0% を確保するとともに、中国の生産拠点統合など地域別ポートフォリオ管理による拠点（設備・人）の最適配置並びに生産ラインの寄せ止め（統合）や 2 直化推進による稼働率向上により総資産回転率を高める。また、成長投資と株主還元策の充実を図りながら資本をコントロールして財務健全性を維持し財務レバレッジを効かせていく考えだ。3 年間で営業キャッシュ・フロー 1.180 億円を確保し、株主還元へ 110 億円（前中期経営計画では 69 億円の実績）、通常設備投資に 770 億円（同 659 億円）、成長設備投資に 300 億円（前中期経営計画では有利子負債返済に 414 億円）、研究開発費に 220 億円（同 150 億円）を振り向けていく。

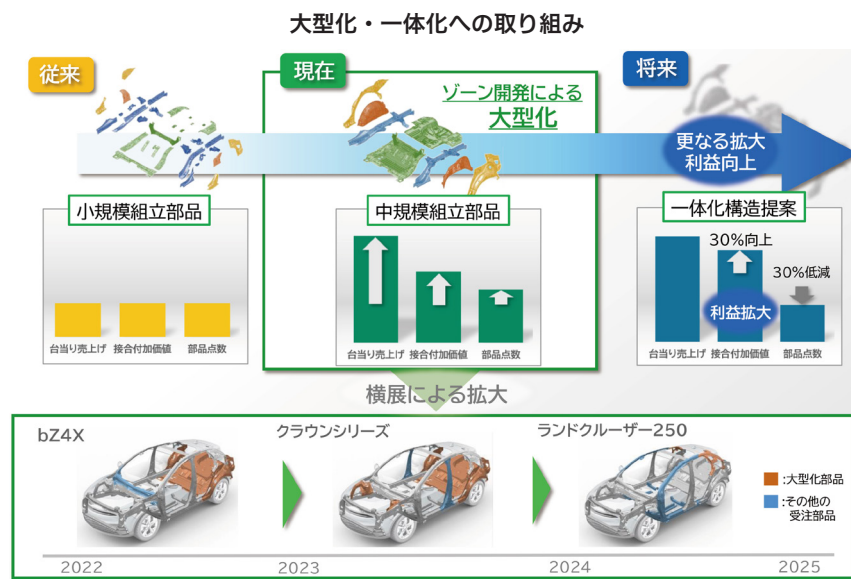
2. 新中期経営計画の事業戦略

売上拡大のために、「既存事業の成長（製品）」と新規事業の事業化、「既存事業の成長（地域）」「経営基盤の強化」を事業戦略として掲げた。「既存事業の成長（製品）」と新規事業の事業化は、ボデー系部品（ボデー / 内装部品）事業の売上拡大に向けた開発・能力向上、排気系部品事業における電動化ニーズに合わせた新たなシステム開発、新規事業の開発加速化と早期事業化という 3 つの戦略を掲げる。「BEV 普及への対応」として推進してきた「ボデー部品の売上拡大、付加価値増」「エンジン搭載車でのシェア向上」「新規事業への取り組み」の 3 つの戦略を継続して展開していく方針だ。「既存事業の成長（地域）」は、インド事業の拡大・成長を進めていく。「経営基盤の強化」は、稼ぐ力をさらに向上させ、人への投資を継続して進めるとともに、新たなカーボンニュートラルの目標達成を目指す。

(1) 既存事業の成長（製品）と新規事業の事業化

(a) ボデー系部品事業の売上拡大

同社は、CAE 技術向上による応力解析や金型の最適形状を算出し、冷間超ハイテン材に対応した金型構造及び接合技術を保有しており、これを生かしたモノづくり力に加えて、車両開発の企画 / 構想段階からボデー部品と内装部品を合わせたゾーン開発を提案できる強みを持つ。BEV 化により部品の大型化・軽量化が求められるなかでアルミダイキャストのギガキャスト(自動車の車体部品をアルミで一体成型する技術)が話題となっているが、同社ではそれに対抗して鉄・ステンレスによるゾーン開発による部品の大型化にチャレンジしてきた。2022 年にはトヨタ初の BEV 車「bZ4X」に車両の下部・後ろ側に位置する中規模組立部品「リアフロアパンサブアッセンブリ」が採用され、2023 年にはクラウン（スポーツ）に「リアフロアパンサブアッセンブリ」と車両の下部・フロント側に位置する中規模組立部品「エプロンサブアッセンブリ」が採用された。2024 年にはランドクルーザー「250」に車両の後ろ上方部分にあたる「ルーフサイドインナサブアッセンブリ」が採用された。中規模組立部品は、小規模組立部品に比べて 1 台当たり売上は 3 倍、接合付加価値（利益）は 2 倍、部品点数は 1.5 倍となり売上拡大・収益向上に大きく貢献するため、同社では新車への採用を積極的に横展開していく方針だ。また、将来的には一体化構造の提案により中規模組立部品よりも部品点数の 3 割削減、接合付加価値の 3 割向上（利益拡大）の実現を目指していく。

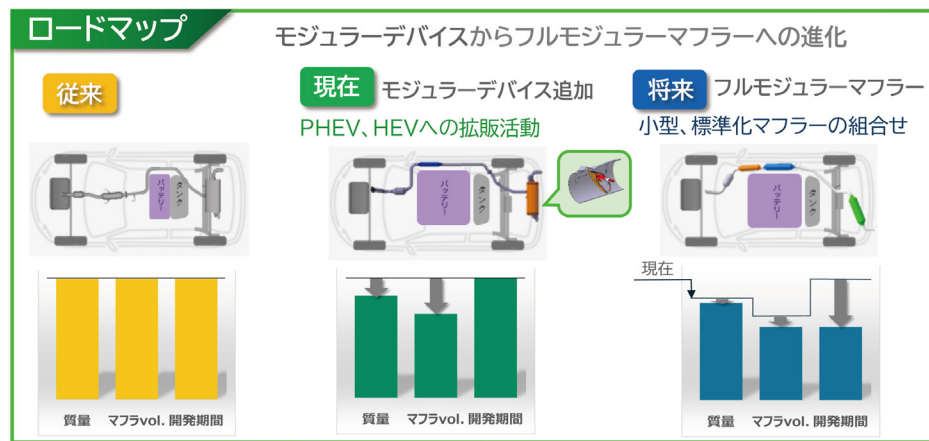


また、中規模組立部品は多品種少量生産を可能とする順序生産・順序納入を行っている。従来は、小規模組立部品ごとに自動車メーカーに納入し、自動車メーカーが中規模組立を行い車両組立に流していたが、中規模組立の外製化により、自動車メーカーが車両を組立てる順序どおりに同社が中規模組立部品を生産し納入する生産・納入方法を採用している。この生産・納入方法により、自動車メーカーとお互いの在庫低減を進め、ラインの汎用化・共用化を図り投資削減・リードタイム削減に貢献していく方針だ。そして、将来は車両の企画構想から参入することで自動車メーカーと共創し高付加価値部品を提供していくことを目指す。ボデー系部品の売上高は 2024 年度の 2,700 億円を起点として、2027 年度は成行きで 2,570 億円まで落ち込むことを予想するが、部品の拡販で 70 億円を上乗せし 2,640 億円を計画する。2030 年度には成行きで 2,550 億円となる予想だが、350 億円を部品の拡販で上乗せし 2,900 億円を目指す。

(b) 排気系部品事業における電動化ニーズに合わせた新たなシステム開発

自動車用マフラー国内シェア首位の技術力・開発力を強みにして、BEV 化ニーズに合わせた新たな排気システムの開発を目標とする。具体的には、従来 1 つのマフラーに組み込まれていた浄化・消音機能を分割し、それぞれの機能に特化して小型化・モジュール化（標準化）した数種類の機能別マフラーを組み合わせる「フルモジュールマフラー」の開発・生産を計画する。モジュール化することで大型バッテリーが搭載される PHEV や HEV の車台に場所をとらずに配置することができ、車種ごとに最適な機能別マフラーを組み合わせることができる。軽量化と消音効果が大きく、設計時間など開発 / 生産準備期間の短縮やマフラーの種類や生産設備の低減効果が大きい。現在は、PHEV や HEV への拡販活動を進めているところだ。排気系部品の売上高は、2024 年度の 1,300 億円を起点として、2027 年度は成行きで 1,250 億円まで落ち込むことを予想するが、部品の拡販で 20 億円を上乗せし 1,270 億円を計画する。2030 年度には成行きで 1,170 億円となる予想だが、80 億円を部品の拡販で上乗せし 1,250 億円を目指す。

フルモジュールマフラーへのロードマップ



出所：決算説明資料より掲載

(c) 新規事業の事業化

農業事業においては、現在販売している「agleaf® CO₂ システム」の CO₂ 回収効率の向上、バイオマス燃料など暖房機燃料の多様化を図るほか、農業残渣を活用したエネルギー循環システムの開発、同社の持つ AI 画像認識やレーザー照射技術を活用したレーザー除草ロボットの開発を加速させる。エネルギー循環システムは、農業残渣を固液に分離し、固体は燃焼させることで熱と CO₂ を取り出し、液体は燃焼後の灰と混ぜて肥料化する自産自消の循環システムである。自動車部品事業では、その技術を生かして BEV を中心とした電動車向けのバッテリーセルケースやバッテリー冷却プレートなどの新製品を開発していく。そのほか、バイオ燃料を用いた長時間稼働可能な超小型 SOFC（固体酸化物形）燃料電池の開発、既に建機会社や物流会社と共創している建機やトラックの排気ガスから CO₂ を分離回収するシステムの開発を加速させていく計画だ。すべての新規事業での売上高は 2030 年度に 40 億円を目標としている。

(2) 既存事業の成長（地域）

市場として成長著しいインドでの事業成長を目指す。既に、インドのハリヤナ州カルコダに約 45 億円を投資して現地法人 FMI Automotive Components Private Limited の分工場新設をリリースしており、2027 年 3 月には排気系部品の製造を開始する予定だ。計画では、スズキ <7269> を中心としたインドでの自動車メーカーの成長に対応してさらに拠点を増やすことも検討中であり、2025 年 4 月にはインド事業本部を新設し準備を進めている。売上高（支給品除く）は現在の 140 億円程度から 2035 年度には 600 億円を目指す。そのために、これまでの累計投資 100 億円に 300 億円の追加投資を行っていく計画だ。

(3) 経営基盤の強化

営業利益率や ROE 向上に向けて強い経営基盤を構築するために強化する戦略として、3D データを活用したリードタイム短縮 / 投資低減、ワレ QA/QA ネットワークによる品質向上、省人化・無人化、クリーンな工場を目指すスマートファクトリーを掲げる。継続して変えない戦略としては、中国の生産拠点の統合、インドでの工場建設など市場動向に合わせた人・設備能力の可変、ラインの寄せ止め（集約）による 2 直化比率の向上など生産能力の柔軟性を高める戦略を掲げる。リードタイム短縮 / 投資低減については、従来の各工程のバトンタッチ型開発から、製品データ、工程、工作図、治具構想、設備構想、工場レイアウトまで 3D データを利用した 3D スルー生産準備によりデジタル空間において同時進行でアジャイルに開発するプロセスへの変革を進め、実機でのトライ＆エラーを最終的にゼロにする。プレスワレに対する QA（品質保証）においても、CAE や実物評価によりワレリスクを集約したワレ QA 危険マップを作成し、これを QA ネットワークで共有することにより品質向上・不良廃却の低減など歩留まり改善につなげる。スマートファクトリーについては、生産情報のリアルタイム収集システムと出荷管理システムの連携により生産管理のデジタルプラットフォームを完成させ各工程における自動化技術を展開しており、省人化・無人化により中期経営計画の 3 年間で累計 280 名（うち国内 153 名）の人員削減を目標としている。

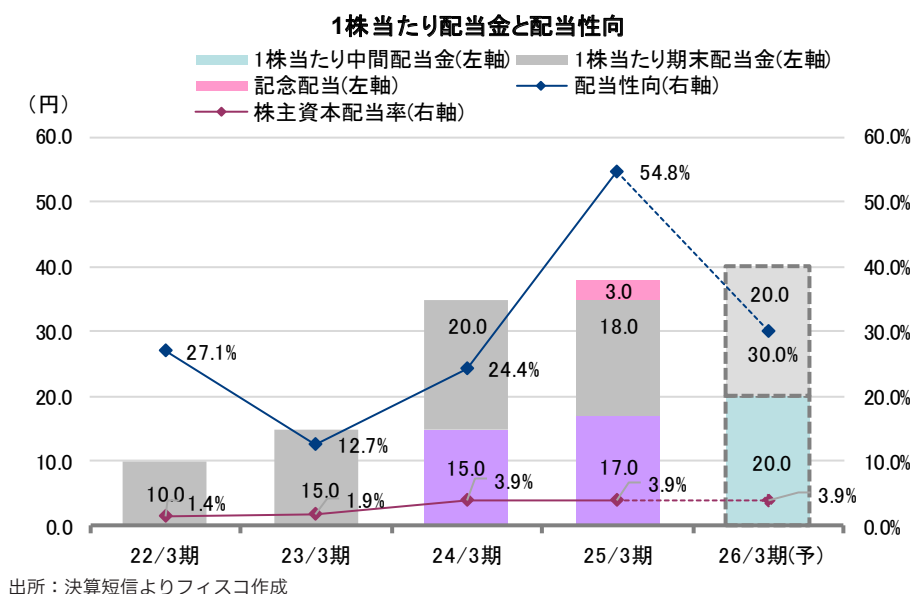
こうした取り組みにより、歩留まり改善による原価の 6 割を占める材料使用量の低減、不良品の低減、生産性の向上、省人化・無人化などデジタル技術を活用した現場改善を進め、加えて間接業務のスリム化、工程を短縮し不良品を低減できるもっと作りやすい部品製造などによる収益力の向上、稼ぐ力の向上をグローバルに展開していく計画だ。

また、「人への投資」を継続的に進め、経営基盤を強化する。多様な人材の採用・育成・配置を行う人材マネジメント改革と制度・風土の改革を行う人事制度改革を進め、働きがいと個の成長を支援することで主体的に行動し、変革を推進できる基盤を創ることを目標に掲げる。さらに、カーボンニュートラルへの取り組みについて、従来は 2030 年度に 2013 年度比で CO₂ 排出量を 50% 削減するとしていたが、今回は 2019 年度比で 50% 削減するという新たな目標を掲げた。この新たな目標により、年間の CO₂ 削減率は年 3% から年 4.6% に加速した。ただし、同社単体では既に 50% のうち 40% 削減は目途が付いており、グループ会社では 50% の削減に対して既に 60% 削減の目途が付いている状況である。

株主還元策

配当方針を変更し、DOE3.5% を下限とした累進配当を採用

同社は株主への利益向上を経営の重要課題の1つとし、安定的な配当維持を基本方針としてきた。経営成績・配当性向などを勘案して株主配当額の維持・向上を図ってきており、剰余金の増加に合わせて2024年3月期より中間期末配当も実施している。配当性向は具体的に30%を目標としてきたが、2025年4月には安定的な配当維持を基本に、株主資本配当率（DOE＝年間配当額÷期中平均株主資本）3.5%を下限とした累進配当を行うことを決定した。2025年3月期末配当より適用する。2025年3月期の1株当たり配当金は、普通配当として中間期末で17.0円、期末で18.0円の計35.0円と前期と同額だが、創立80周年の期末記念配当3.0円を加算し計38.0円と合計で3.0円増配した。特別損失の計上により1株当たり当期純利益が前期比51.6%減となったため、配当性向は54.8%と前期を30.4ポイント上回った。指標としたDOEは3.9%と前期と同水準だ。2026年3月期の1株当たり配当金予想は、1株当たり当期純利益が約2倍に回復し、普通配当として中間期末で20.0円、期末で20.0円と計40.0円を見込む。配当性向は30.0%、DOEは3.9%を見込む。



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