

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12月16日 (火)

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. 2026年3月期中間期の業績概要	01
2. 2026年3月期の業績見通し	01
3. 新中期経営計画の概要	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	05
■ 事業概要	06
1. 経営環境	06
2. 同社の強み	06
3. 製品別事業内容	08
■ 業績動向	10
1. 2026年3月期中間期の業績概要	10
2. セグメント別業績	10
3. 利益増減要因分析	11
4. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	13
1. 2026年3月期の業績見通し	13
2. セグメント別業績見通し	14
3. 利益増減要因分析	14
■ 中長期の成長戦略	15
1. 新中期経営計画の概要	15
2. 新中期経営計画の事業戦略	16
■ 株主還元策	19

要約

2026年3月期中間期は大幅増益。 通期でROEは10%回復を視野に入れる

フタバ産業<7241>は、自動車マフラーの製造販売で国内首位、世界ではトップ3に入る自動車部品のリーディングカンパニーである。高いプレス・溶接技術を持ち、ボデー/内装部品、排気系/燃料系部品、足回り部品等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9ヶ国に27生産拠点を展開している。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の国内外の自動車メーカーも幅広く得意先としている。

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高※3,294億円(前年同期比5.7%減)、営業利益86億円(同58.1%増)、経常利益87億円(同146.4%増)、親会社株主に帰属する中間純利益63億円(同302.4%増)となった。売上高は、触媒等の有償支給品単価や材料建値の低下、円高の影響により前年同期を下回ったが、同社の実力を示す売上高(支給品除く)は、国内・北米における得意先の自動車販売台数の回復に支えられ、2,189億円(同1.3%増)と増収を確保した。営業利益は、売上増と合理化改善等により前年同期の約1.6倍となった。セグメント別では、得意先の受注が回復した北米において利益が3倍超に改善し、大幅増益をけん引した。また、前年同期に計上していた大きな営業外費用は発生せず、経常利益は前年同期の2.5倍、親会社株主に帰属する中間純利益も前年同期の4倍となった。

※本レポートでは、有償支給品込みの売上高は単に「売上高」、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あり、売価に含まれるが、利益への影響はない。

2. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の連結業績は、売上高6,500億円(前期比8.1%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、減収増益を見込んでいる。ただし、売上高(支給品除く)では、中国・欧州では中国・欧州での売上が期初予想を上回り、100億円上方修正した。損益面では、インフレに伴うコスト増を価格転嫁で吸収し、北米・中国・国内を中心に合理化改善を進め、営業利益の改善を見込む。また、前期に経営基盤強化に向けた費用処理を進めた反動により、営業外損益・特別損益の改善が見込まれ、経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益はともに大幅な増益となる見通しである。ROEは新中期経営計画の目標(10%以上)達成が視野に入ってきている。

要約

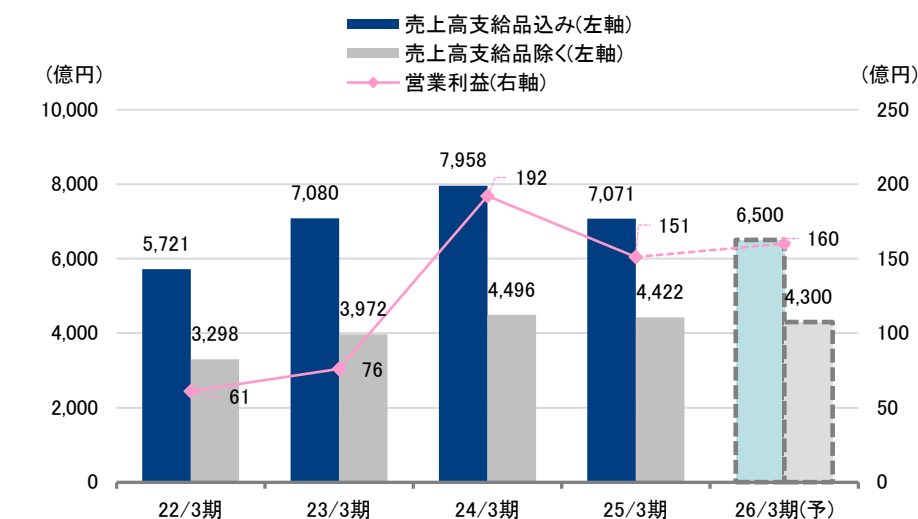
3. 新中期経営計画の概要

2025年5月に3ヶ年(2025-2027年度)の新中期経営計画を公表した。PBR1倍の早期達成に向け、最終年度にROE10%以上、営業利益率5.0%を目標としている。生産合理化などにより収益力をさらに向上し、キャッシュ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向けた成長投資や株主還元に充当する計画である。株主還元においては、2025年3月期末より配当方針を株主資本配当率(DOE)3.5%を下限とする累進配当に変更した。2026年3月期は普通配当40円と、2円増配を予定している。

Key Points

- ・ 2026年3月期中間期は北米の増益がけん引し、大幅増益。得意先の自動車販売台数回復により、実質的には増収増益
- ・ 2026年3月期は北米を中心に合理化改善が進み増益を見込む。親会社株主に帰属する当期純利益は約1.9倍に伸長し、ROEは10%回復を視野に入れる
- ・ 新中期経営計画は、2027年度にROE10%以上、営業利益率5.0%を目標に掲げる。収益力を強化しキャッシュを既存・新規事業や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充当する

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

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12月16日(火)
<https://www.futabasangyo.com/ir/>

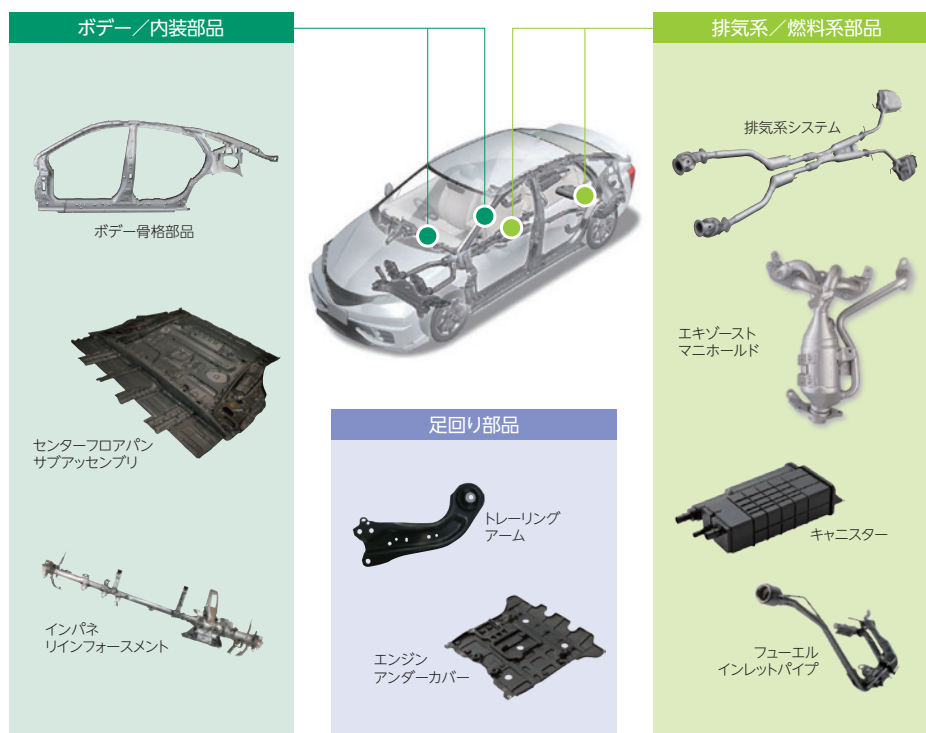
会社概要

国内有数の大手自動車部品メーカー。
自動車マフラーのシェアは世界トップ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る。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5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5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、8ヶ国15拠点でグローバル展開している。売上高の9割超を占める自動車部品事業では同社のコア技術である塑性成型・溶接技術を生かしたボデー/内装部品や排気系部品(マフラーやエキゾーストマニホールド等)を主力としている。そのほか、完成車メーカー向けにボデー骨格を組立溶接する大型設備を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。

事業概要

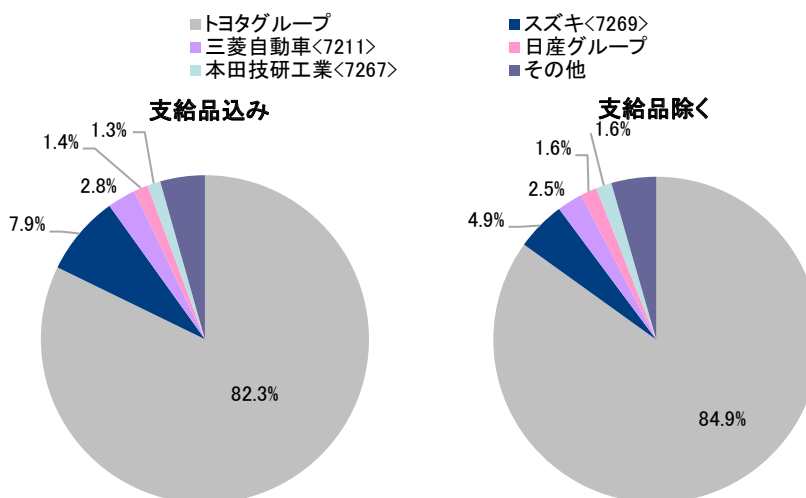


出所：第111回定時株主総会招集通知より掲載

会社概要

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割以上を占めている。このため、コロナ禍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を小さく抑え、2021年・2022年は前年を上回る実績を確保した。これにより、同社の業績も売上高は2021年3月期に前期比2.0%減にとどまり、2022年3月期には同22.6%増と急速に回復した。なお、国内外のトヨタグループ以外の自動車メーカーも幅広く顧客としている。

得意先別売上比率



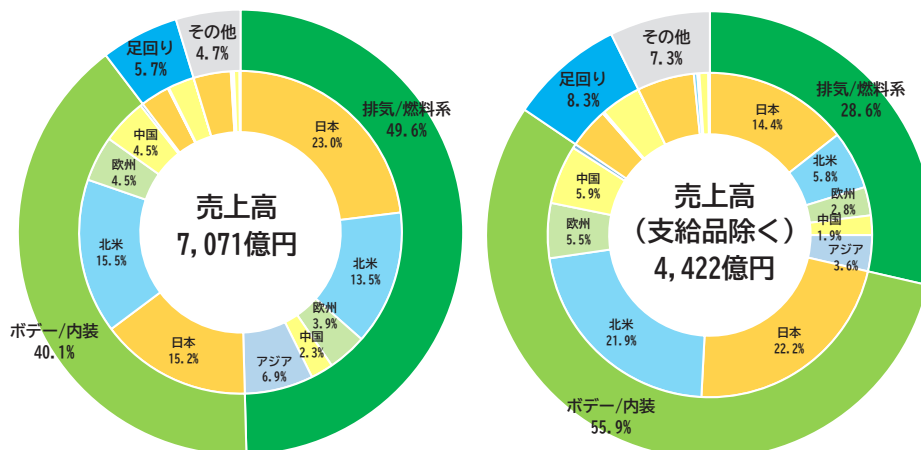
注：トヨタグループには、ダイハツ、日野自動車等を含む。日産グループには、日産車体を含む
出所：決算短信よりフィスコ作成

2025年3月期の製品別売上構成比では、排気系/燃料系部品が売上高の49.6%を占め、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。売上高（支給品除く）では、排気系/燃料系部品の構成比が28.6%に低下し、ボデー/内装部品55.9%、足回り8.3%、その他7.3%と構成比が上昇する。

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いる。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%である。

会社概要

製品別・セグメント別売上構成比 (2025年3月期)



出所：決算説明資料より掲載

2. 沿革

同社は1945年11月、愛知県岡崎市で起業した。漁網機やパイプ製家具等の製造からスタートしたが、1948年にパイプ成形技術を応用し、自動車用排気管の生産を開始したことで、事業の転換点を迎えた。

1968年に名古屋証券取引所 (以下、名証) 第二部へ上場後、1980年には東京証券取引所 (以下、東証) 第二部にも上場した。その後、1986年に東証・名証ともに第一部へ指定替えとなり、上場企業としての地位を確立した。また、世界初の造管ベンダーを実用化するなど、技術革新を推進し、排気系部品やシャシー部品の主力製品ラインナップを広げた。

1990年代に海外進出を本格化し、1994年の米国を皮切りに、英国、中国、カナダ、チェコなど世界各地に生産拠点を展開し、グローバルサプライヤーとしての地位を確立した。2000年代以降も、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、ホットスタンプ工法の導入を進めた。また、2017年には農業分野へ参入し、事業領域を拡大している。

2025年11月で創立80周年を迎え、現在は東証プライム市場銘柄である。

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し、 経営環境の変化に対応

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、モビリティの変化などによりCASE※が進展している。特に同社事業に大きく影響するのは、深刻化する地球温暖化対策として不可欠なCO₂削減に向けた自動車の電動化である。パリ協定やグラスゴー気候合意により、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等を進めている。

※ 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)」の頭文字から成る造語で、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年度は13%、2030年度は33%、2035年度は50%まで上昇すると同社は予測している。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%未満である。しかし、2030年度の売上高(支給品除く)は、成行きで2024年度比約10%(約400億円)の減少を見込んでいる。これは、BEV化の急速な進展に加え、中国での日系車苦戦の影響を受けるためであり、内訳は、排気系/燃料系部品で約6%の減収、ボデー部品/足回り部品で約4%の減収となる見込みである。

※ 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 (ハイブリッド車)、PHEV (プラグインハイブリッド車)、FCEV (燃料電池車)とは区別される。

2. 同社の強み

同社は、製品企画から設計・開発、生産準備・生産までの一貫したグローバル生産体制と、新技術の積極的な開発によって培ってきた「技術開発力」と「モノづくり力」が強みである。

(1) 「技術開発力」

「技術開発力」は、製品企画提案力と開発・評価体制により培われたものである。

i) 製品企画提案力

同社は、自動車メーカーの企画・SE※フェーズから構造提案ができる体制を整えている。これにより、部材の強度や組み合わせを検証し、軽量化やコスト効率の向上につながる部品構造の提案や、ボデー部品と内装部品を合わせたゾーン開発の提案が可能である。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。

※ 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。

事業概要

ii) 開発・評価体制

ボデーシェル解析※や衝突時の溶接部破断予測技術を通じて、解析技術を強化している。排気系部品では、強度だけでなく音や振動の低減、熱の移動の評価・解析が可能である。これにより、小型軽量のマフラーの実現や、排気ガス熱をエンジン暖気・室内暖房への循環に寄与している。

※ ボデーシェル解析：車体骨格の変形状態を確認すること。

(2) 「モノづくり力」

「モノづくり力」は、生産技術力とグローバル生産体制によって支えられている。

i) 生産技術力

成型・接合技術は同社のコア技術である。鉄・ステンレスの曲げ、しぼりなどの技術に加え、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※を他社に先駆けて導入し、競争力を高めている。

※ 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。

近年では、CAE技術の向上による応力解析や金型の最適形状算出により、冷間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た。同社は、冷間超ハイテン材の加工における課題を克服し、高強度・軽量な自動車部品の生産を実現したことで、自動車メーカーの燃費や安全性が向上した。また、溶接技術では、超ハイテン材の特性に合わせた最適な接合方法(スポット溶接、レーザー溶接、接着剤接合など)を確立した。

さらに、外販設備では、最新デジタルツイン技術※を活用している。設備に必要なロボット動作プログラムや電気制御プログラムをCAD上で再現することで、高精度な設備の造り込みが可能となり、現物試作を行わずに設備設計を実現している。

※ デジタルツイン技術：IoT等のテクノロジーを活用し、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。

ii) グローバル生産体制

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追求している。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)を用いて生産方法の現地化と工場間の物流の最適化を図り、安定的な製品の供給を実現している。

事業概要

自動車等車両部品の開発・生産・供給するほか、外販設備、農業事業を展開

3. 製品別事業内容

同社は自動車等車両部品、外販設備、農業製品の製造・販売を展開している。車両部品は、さらにボデー/内装部品、排気系/燃料系部品、足回り部品に分けられる。

(1) 自動車等車両部品事業

i) ボデー/内装部品

ボデー骨格部品、インパネリインフォースメントなどの内装部品を生産・供給している。

同社は、成形CAE技術の活用などにより製品の応力解析や金型の見込み技術の精度を高め、車両開発の企画・構想段階から車両性能とモノづくりを両立させた構造を提案している。この提案活動の一環として、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、現行モデルでは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成功した。

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など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、量産体制にある。

インパネリインフォースメントなどの内装部品は、ステアリング、インパネ、オーディオなどを支え、衝突時の乗員保護の機能も併せ持っている。同社は、アーク溶接で対応できない薄板加工を可能にすることで、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・生産を提案している。

ii) 排気系/燃料系部品

国内トップシェアである排気系システム※1、燃料タンク周辺のキャニスター※2、フューエルインレットパイプ※3などの燃料系部品を開発・生産・供給している。

※1 排気系システム：エンジン騒音の低減、燃焼ガスの浄化、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。

※2 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、燃料タンク内で揮発ガソリンを有害成分として吸着し、クリーンエアとして大気へ放出する。同社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。

※3 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部品。同社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している。

排気系システムは、エキゾーストマニホールド※、触媒、マフラー、エキゾーストパイプなどで構成される。排ガス温度や騒音の低減、有害成分の除去の役割を担い、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、同社の主力製品である。

※ 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）に送り込む役目を担う。複雑なパイプ曲げ加工と溶接技術によって排気経路を分割し、燃費向上に貢献する。

事業概要

近年では、BEV化や車体軽量化に対応した小型軽量化の排気系システムを提供している。また、ディーゼル排ガス後処理装置も生産し、排ガス規制であるEURO6に対応している。

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）の排気系システムとLEXUS GXやLBXのエキゾーストマニホールドの量産を行っている。

燃料系部品は、各地域で蒸散ガス排出規制値の強化及びORVR※の設置対応が進むなか、同社はシンプル構造キャニスターから独自のノウハウを織り込んだ多層化構造キャニスターなどを提供している。また、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。

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

iii) 足回り部品

足回り部品として、フロントサスペンションサブフレーム※1、エンジンアンダーカバー※2、トレーリングアーム※3などを開発・生産・供給している。

※1 フロントサスペンションサブフレーム：衝突時にさまざまな方向から大きな衝撃を受け止める部品。

※2 エンジンアンダーカバー：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部品。

※3 トレーリングアーム：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部品。

(2) 外販設備事業

自社設備における保守性や生産性向上のための新技術や新工法を応用し、国内外の完成車メーカーの工場へ、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。3次元CAD・CAEを活用し、工程計画から製品保証までの一貫体制を構築している。

(3) 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・販売している。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）を応用したものである。現在、CO₂回収効率の向上、バイオマス燃料等暖房機燃料の多様化を進めている。

また、この技術を応用し、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、大学や物流会社とともに進めている。2024年2月には公道実験走行を実施し、CO₂排出量ゼロの状態では約10kmの走行に成功した。さらに、同システムを建機（油圧ショベル）にも適用するため、建機メーカーとともに実験・開発を進めている。

業績動向

2026年3月期中間期は北米の増益がけん引し、大幅増益

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高3,294億円（前年同期比5.7%減）、営業利益86億円（同58.1%増）、経常利益87億円（同146.4%増）、親会社株主に帰属する中間純利益63億円（同302.4%増）となった。

売上高（支給品除く）は2,189億円（前年同期比1.3%増）と前年同期を27億円上回った。なお、売上高（支給品除く）より、仕入原価と売価が同額変動する材料建値変動による売上高減少分72億円（利益には影響しない）及び海外子会社の為替換算レート変動（円高シフト）による売上高減少分49億円を除くと、実質的な売上高は2,310億円（同6.8%増）と前年同期を148億円上回る。

売上高は、触媒等の有償支給品単価や材料建値の低下、円高の影響により前年同期を下回ったが、同社の実力を示す売上高（支給品除く）は、国内・北米における得意先の自動車販売台数の回復に支えられ、増収を確保した。

2026年3月期中間期業績

（単位：億円）

		25/3月中間期		26/3月中間期		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	3,493	-	3,294	-	-198	-5.7%
	支給品除く	2,162	100.0%	2,189	100.0%	27	1.3%
売上総利益		204	9.4%	238	10.9%	34	17.0%
販管費		149	6.9%	152	7.0%	3	2.0%
営業利益		54	2.5%	86	3.9%	31	58.1%
経常利益		35	1.6%	87	4.0%	52	146.4%
親会社株主に帰属する 中間純利益		15	0.7%	63	2.9%	48	302.4%
為替レート(1米ドル)		152.6円		146.0円		-6.6円	

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. セグメント別業績

北米は、前年同期にトヨタ自動車のエアバッグの不具合により、北米市場向けの「グランドハイランダー」の生産を一時停止したが、これが解消され、自動車販売台数が回復したこともあり、2026年3月期中間期は前年同期比8.7%の増収となった。

業績動向

日本は、前年同期比0.9%の減収にとどまった。前年同期に発生した自動車メーカーによる型式指定申請・認証不正問題やリコールなどの一時的な悪影響が解消され、さらに主力である部品事業の売上が順調に推移した。中国は、BEV化の進展や価格競争激化などにより日系車の受注環境は引き続き悪化している。しかし、想定ほどは落ち込まず、同5.5%の減収となった。アジアにおいては、インドの部品事業の売上が伸び悩み同8.6%減収となった。欧州は同0.5%増収となった。

セグメント別売上高

(単位：億円)

	25/3期中間期		26/3期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高(支給品除く)	2,162	100.0%	2,189	100.0%	27	1.3%
日本	1,038	46.8%	1,028	46.0%	-9	-0.9%
北米	623	28.1%	678	30.3%	54	8.7%
欧州	186	8.4%	187	8.4%	0	0.5%
中国	273	12.3%	258	11.5%	-14	-5.5%
アジア	94	4.3%	86	3.9%	-8	-8.6%
消去	-54	-	-49	-	4	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 利益増減要因分析

営業利益は86億円(同58.1%増)と前年同期を31億円上回った。主な増益要因は、部品事業の売上増と生産の合理化改善である。部品事業の売上増により25億円、生産の合理化改善により13億円の増益となった。この生産の合理化改善は、損益分岐点改善活動、「ベストプラクティス活動」、ラインの集約・2直化による稼働率向上を通じたコスト低減によって実現した。

減益要因として、世界的なインフレに伴い材料費・労務費・経費が57億円増加したが、得意先への適正な価格転嫁により吸収した。また、金型設備を中心に減価償却負担が30億円減少した。しかし、同時に金型償却に見合う金型回収費等部品事業以外の利益が26億円減少し、利益の増減はほぼ相殺された。

セグメント別では、北米は得意先の自動車生産回復により、前年同期比20億円増益となった。日本も材料費・労務費・経費の増加が大きいものの、部品事業の売上増、価格転嫁や合理化改善により相殺し、8億円の増益となった。中国は、生産拠点集約に伴う労務費・経費の減少、材料の歩留まり改善などにより7億円の増益となった。

期初には米国関税に対する懸念があったが、同社はグローバル拠点での地産地消が進んでいるため貿易取引が少なく、米国関税の利益への影響は中間期で4億円程度と限定的である。

経常利益は87億円(同146.4%増)と、営業外損益が20億円改善した結果、前年同期を52億円上回った。前年同期に海外子会社への貸付金などにかかる為替差損22億円や、海外子会社の希望退職金など事業構造改善費用5億円を営業外費用に計上したことが主因である。また、特別利益に2023年10月に事業を廃止した長沙双叶汽車部件有限公司の清算益5億円を計上した結果、親会社株主に帰属する中間純利益は63億円(同302.4%増)と前年同期を48億円上回った。

業績動向

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
25/3期中間期 営業利益 (実績)	23	9	5	7	8	0	54
部品事業売上増	8	15	1	2	-1	-	25
売価変動	-3	-3	-2	-3	-	-	-11
材料費・労務費・経費の増加	-42	-15	-3	5	-2	-	-57
増減要因 価格転嫁	39	16	3	0	0	-	58
合理化改善	4	4	1	4	0	-	13
減価償却費の減少	19	4	-0	7	0	-0	30
金型回収費など部品事業以外の利益減	-17	-1	0	-6	-2	0	-26
26/3期中間期 営業利益 (実績)	31	29	6	15	3	-0	86
前年同期比 増減額	8	20	0	7	-5	-0	31

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

自己資本比率は40.2%。前期末比2.7ポイント上昇

4. 財務状況と経営指標

2026年3月期中間期末の資産合計は前期末比69億円減少の3,070億円となった。流動資産は同107億円減少し1,356億円となった。現金及び預金が13億円増加し、売上債権が111億円減少した。固定資産は38億円増加し1,713億円となった。有形固定資産が下期以降にモデルチェンジの行われる車種の生産設備投資等により24億円増加したほか、投資その他の資産が投資有価証券の評価益の増加、株価の影響を受けた退職給付に係る資産の増加等により15億円増加した。

一方、買掛債務の減少130億円、長期借入金の返済16億円等により負債合計は同134億円減少した。純資産合計は同65億円増加し、1,297億円となった。利益剰余金が45億円増加し、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12億円増加し、非支配株主持分も7億円増加した。

自己資本比率は40.2%と前期末を2.7ポイント上回った。買掛債務の減少や、有利子負債の返済により負債が大きく減少する一方、純資産が増加した。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：億円)

	25/3期末	26/3期中間期末	増減
流動資産	1,464	1,356	-107
現金及び預金	137	151	13
固定資産	1,674	1,713	38
資産合計	3,139	3,070	-69
流動負債	1,380	1,356	-23
固定負債	526	415	-110
負債合計	1,907	1,772	-134
純資産合計	1,231	1,297	65
自己資本比率	37.5%	40.2%	2.7pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年3月期は北米を中心に合理化改善が進み増益を見込む

1. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の連結業績は、売上高6,500億円（前期比8.1%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、減収増益を見込む。親会社株主に帰属する当期純利益については、約1.9倍となる見通しである。

2026年3月期の売上高は期初に6,800億円と予想していたが、北米セグメントにおける得意先からの有償支給品単価の変動により、2025年10月に300億円下方修正し、6,500億円（前期比8.1%減）を見込む。売上高（支給品除く）は、足元の情勢を踏まえ中国・欧州での売上が期初予想を上回る見込みとなったことから、同様に100億円上方修正し、4,300億円（同2.8%減）としている。

各段階の利益は、第1四半期の実績を踏まえて2025年7月に予想を5億円ずつ下方修正したが、中間期の実績や米国関税の影響が軽微となる見通しなどを踏まえて、同年10月には再び各段階の利益を5億円ずつ上方修正し、元の水準に戻した。為替レートは145.0円/米ドルと期初予想と同レートであるが、前期実績より7.6円/ドル円高を想定している。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4.5%増、北米で9.5%増を見込んでいる。しかし、同社では計画からの下振れリスクなど過去の経験から総じて保守的に売上を見積もっている。

なお、米国関税の影響は通期においても軽微となる見通しである。カナダ・米国間での部品輸出入にかかる関税も、USMCA協定によりカナダ政府からの還付があり、米国政府からも還付が見込まれるなど影響は回避される見通しである。

今後の見通し

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	期初予想	修正予想	売上比	期初予想比	増減額	増減率
売上高								
支給品込み	7,071	-	6,800	6,500	-	-300	-571	-8.1%
支給品除く	4,422	100.0%	4,200	4,300	100.0%	100	-122	-2.8%
営業利益	151	3.4%	160	160	3.7%	-	8	5.4%
経常利益	132	3.0%	160	160	3.7%	-	27	20.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	62	1.4%	120	120	2.8%	-	57	93.3%
為替レート(1米ドル)	152.6円		145.0円	145.0円		-	-7.6円	

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. セグメント別業績見通し

セグメント別では、中国での販売環境は引き続き厳しくなると予想しているが、足元では期初予想より60億円上方修正し、前期を101億円下回る見通しである。日本も期初予想より10億円上方修正し、前期を67億円下回る見通しである。欧州は期初予想より30億円上方修正し、前期を15億円上回る見通しである。一方、アジアではインドでの売上が想定を下回っており、期初予想より20億円下方修正し、前期を14億円下回る見通しである。また、北米では得意先のトヨタ自動車の生産台数回復により前期を39億円上回る見通しを維持している。

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	期初予想	修正予想	売上比	期初予想比	増減額	増減率
売上高(支給品除く)	4,422	100.0%	4,200	4,300	100.0%	100	-122	-2.8%
日本	2,167	47.7%	2,110	2,100	47.6%	-10	-67	-3.1%
北米	1,240	27.3%	1,280	1,280	29.0%	-	39	3.2%
欧州	384	8.5%	370	400	9.1%	30	15	4.0%
中国	561	12.4%	400	460	10.4%	60	-101	-18.1%
アジア	184	4.1%	190	170	3.9%	-20	-14	-8.1%
消去	-116	-	-	-110	-	40	6	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 利益増減要因分析

営業利益は前期を8億円上回る見込みである。これは生産の合理化改善に因るところが大きい。中間期では合理化改善で13億円の増益であったが、通期では51億円の増益を計画している。特に北米において「ベストプラクティス活動」の展開、ラインの集約・2直化による稼働率向上などの生産性改善を通じて、下期16億円(通期で20億円)の増益を計画している。また、中国においても生産拠点の集約により、下期11億円(通期で15億円)の増益を計画している。

今後の見通し

中間期では部品事業の売上増が営業利益の増益に寄与したが、下期は日本・北米・中国において一部車種のモデルチェンジに伴い一時的な販売台数の落ち込みが想定されるため、通期では部品事業の売上減少により26億円の減益が見込まれている。材料費・労務費・経費も引き続きコスト増が見込まれ、通期では94億円増加するが、得意先への価格転嫁111億円により吸収する計画である。また、金型設備を中心に減価償却負担が39億円減少するのと同時に金型償却に見合う部品事業以外の利益が36億円減少するため、利益の増減はほぼ相殺される見通しである。

経常利益は、前期に計上した為替差損や事業構造再編費用等を想定しないため27億円の増益を見込んでいる。親会社に帰属する当期純利益も、前期の計上した有価証券売却益などの特別利益、中国天津地区の事業再編損26億円、中国広州拠点の固定資産に減損25億円などの特別損失を見込まないことから、前期を57億円上回る見通しである。これにより、ROEは10%以上への回復が視野に入ってきている。

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(実績)	59	27	24	22	18	-0	151
売上減による減益	-8	1	-4	-10	-5	-	-26
売価変動	-9	-3	-1	-8	-6	-	-27
材料費・労務費・経費の増加	-68	-25	-10	8	1	-	-94
増減要因 価格転嫁	80	29	2	0	0	-	111
合理化改善	10	20	4	15	2	-	51
減価償却費の減少	22	5	0	12	0	0	39
部品事業以外の利益減・その他	-26	1	0	-14	-5	0	-45
26/3期 営業利益(予想)	60	55	15	25	5	0	160
前期比増減額	1	28	-9	3	-13	0	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

ROE10%以上、営業利益率5.0% (2027年度) を目標に掲げる

1. 新中期経営計画の概要

2025年5月に2025～2027年度(2026年3月期～2028年3月期)の3ヶ年における新中期経営計画を公表した。新中期経営計画においては、PBR1倍の早期達成に向けROE10%以上、営業利益率5.0%(2027年度)を目標としている。目標達成に向け、生産の合理化・効率化等により収益力をさらに強化し、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、インド事業の成長に資する投資や株主還元に充当する計画である。

中長期の成長戦略

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)の4,422億円を2025年度予想の為替前提(145.0円/米ドル)に換算した4,300億円を起点に、2025年度から横ばいで2027年度4,200億円を計画している。中国での販売苦戦やBEV化の影響により、成行きでは4,100億円まで減少する見込みであるところを、既存事業の拡販で100億円上乗せする計画である。この間に新たな車種などへの採用を固めることで、2~3年後に新車の生産が開始した時点での売上伸長を目指す。2030年度についても、成行きでは4,000億円まで減少すると予想しているが、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。売上高は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年を要するためである。

ROEについては、10%以上を確保するため、各事業戦略と生産効率化により営業利益率5.0%の確保を目指す。加えて、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、生産ラインの集約(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方針である。なお、2025年9月には英国の生産拠点の統合を公表した。連結子会社Futaba Manufacturing U.K. Ltdのダービー工場を2026年12月末までに生産停止し、バーンリー工場などに生産移管する予定である。

また、成長投資と株主還元策の充実を図りつつ、資本をコントロールすることで財務健全性を維持し、財務レバレッジを活用する考えだ。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110億円以上(前中期経営計画は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)を充当する計画である。

部品の拡販、インド事業へ成長投資を進める

2. 新中期経営計画の事業戦略

売上拡大のため、同社は「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ている。

(1) 「既存事業の成長(製品)と新規事業の事業化」

前中期経営計画の戦略である「BEV普及への対応」「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」を継続する。この継続戦略に基づき、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の3施策を推進する。

a) ボデー系部品事業の売上拡大

ボデー系部品の売上高は、2024年度の2,700億円を起点に、2027年度は成行きで2,570億円まで減少すると予想されるが、部品の拡販で70億円を上乗せし、2,640億円を計画している。2030年度についても、成行きで2,550億円と予想しているが、部品の拡販で350億円を上乗せし、2,900億円を目指す。

中長期の成長戦略

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、売上拡大・収益向上に大きく寄与するため、同社は新車への採用を積極的に横展開していく。将来的には車両の企画構想にも参入して自動車メーカーと共創することで、一体化構造の提案を進めていく。中規模組立部品に比べて部品点数は3割削減、接合付加価値は3割向上(利益拡大)と、さらなる利益拡大を目指す。

こうした中規模組立部品への移行・一体化戦略の背景には、BEV化に伴い部品の大型化・軽量化が求められるなか、車体部品をアルミで一体成型するギガキャストなどの新技術の導入が進む市場環境がある。これに対し、同社は鉄・ステンレスの加工技術を応用し、ギガキャストよりもコストを抑えられ、強度が保持できるゾーン開発を展開し、部品の大型化に取り組んでいる。この技術は、トヨタ自動車のBEV車「bZ4X」やクラウンシリーズなどに採用されている。



出所：決算説明資料より掲載

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

排気系部品の売上高は、2024年度の1,300億円を起点に、2027年度は成行きで1,250億円まで減少すると予想されるが、部品の拡販で20億円を上乗せし、1,270億円を計画している。2030年度についても、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。

同社は、BEV化ニーズに合わせた新たな排気システムの開発を推進している。具体的には、従来一体となっていた浄化・消音機能を分割し、それぞれに特化した小型化、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「フルモジュラーマフラー」である。高い消音効果と軽量化に加え、開発・生産準備期間の短縮、マフラーの種類や生産設備の低減効果が見込まれる。現在は、PHEVやHEVへの拡販を進めている。

c) 新規事業の事業化

同社が持つ自動車部品製造で培ったプレス加工の成型技術、レーザー溶接、熱マネジメントなどの技術を応用し、新規事業の創出に向けた製品開発に取り組んでいる。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。

中長期の成長戦略

農業事業においては、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推進している。自動車部品事業では、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の開発を進めている。さらに、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などの排気ガスからCO₂を分離回収するシステムの開発を進めている。

(2)「既存事業の成長(地域)」

高成長が続くインド市場において、2025年4月にインド事業本部を新設し、事業の拡大・成長に取り組んでいる。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う計画だ。

この投資計画に基づき、既に現地法人FMI Automotive Components Private Limitedの分工場の新設(投資額は約45億円)を2024年12月に決定した。排気系部品の製造開始予定は2027年3月である。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、さらなる拠点増設も検討している。

(3)「経営基盤の強化」

稼ぐ力の向上、人への投資、カーボンニュートラルの3点を柱として推進している。

i) 稼ぐ力の向上

同社は3Dデータ活用、品質向上、スマートファクトリー化を掲げている。これにより、収益力と稼ぐ力の向上をグローバルに展開する計画である。

製品データから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、現物試作を行わずに設備設計が可能となる。これにより、リードタイム短縮と投資低減を目指す。品質向上については、CAEを活用したフレQA危険マップをQAネットワークで共有し、品質向上や不良廃却の低減など、歩留まりの改善につなげる。スマートファクトリー化では、デジタルプラットフォームの完成や工程の自動化を進め、中期経営計画の3年間で累計280名分の工数削減を目指す。

ii) 人への投資

同社は、稼ぐ力の向上を支える基盤として、人への投資を継続的に実施している。人材マネジメント改革と人事制度改革を進め、変革を推進できる基盤の創造を目標としている。その一環として、2025年10月には創立80周年を記念した従業員持株会向け株式インセンティブ制度の導入を決定した。

iii) カーボンニュートラル

カーボンニュートラルは稼ぐ力の向上を支える戦略と位置付け、CO₂排出量削減目標を2019年度比50%削減に強化した(年間の削減率を年3%から年4.6%に加速)。対応する施策として、生産ラインの集約などによるエネルギーコストの低減に加え、超ハイテン材の活用による部品の軽量化を通じて、車両走行時のCO₂排出量(Scope 3)の低減を進めている。なお、CO₂削減率は、同社単体で40%、グループ会社では既に60%削減の目標が立っている。

フタバ産業
7241 東証プライム市場・名証プレミアム市場

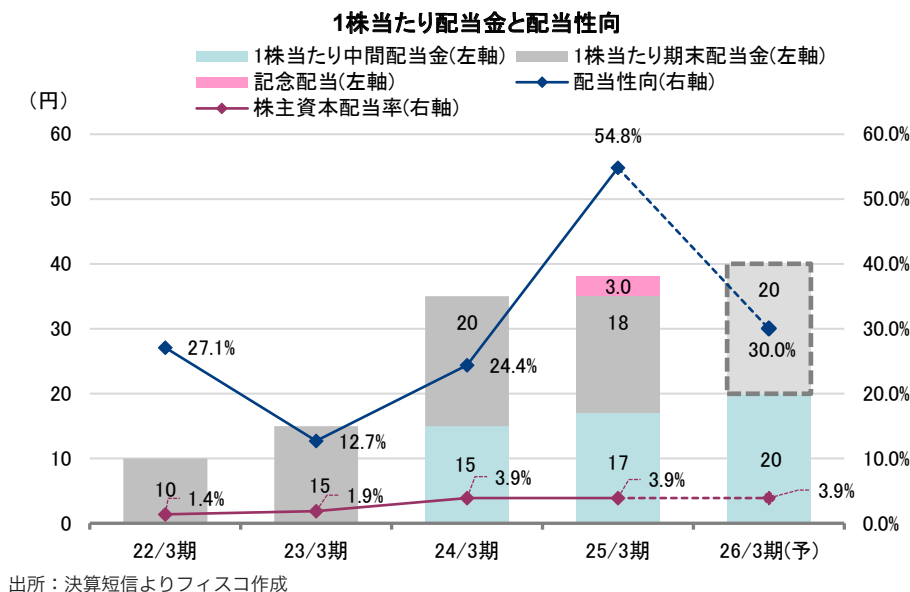
2025年12月16日(火)
<https://www.futabasangyo.com/ir/>

株主還元策

DOE3.5%を下限とした累進配当を導入、 2026年3月期は2円増配を計画

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。株主配当額の維持・向上を図るとともに、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%を下限とする累進配当の導入を決定し、2025年3月期末配当より適用している。

2026年3月期は1株当たり当期純利益が約1.9倍に回復する見通しであり、普通配当として中間期末で20円を決定し、期末で20円と計40円を計画している。配当性向は30.0%、DOEは3.9%を見込む。



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