

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ヒーハイト

6433 東証 JASDAQ

企業情報はこちら >>>

2020 年 7 月 7 日 (火)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2020 年 3 月期（実績）：修繕費や償却負担増等で営業損失を計上	01
2. 2021 年 3 月期（予想）：新型コロナウイルス感染症の影響で予想発表は未定	01
3. 中期経営方針：「不易流行」に基づいた SWOT 分析による戦略を推進	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 事業セグメント	05
2. 直動機器	05
3. 精密部品加工	06
4. ユニット製品	06
5. 特色、強み、競合	07
■ 業績動向	08
1. 2020 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
● 2021 年 3 月期の業績見通し	11
■ 中長期の経営方針とターゲット市場	12
1. 「不易流行」に沿って経営を推進	12
2. SWOT 分析による戦略：強みを生かす積極戦略と弱みを克服する改善戦略	12
■ 株主還元策	13

要約

主力事業は高度な精密部品加工。 研究開発用やレース用車種向けの特特殊部品に強み

ヒーハリスト<6433>の主力事業は、高度な精密部品加工であり、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. 2020 年 3 月期（実績）：修繕費や償却負担増等で営業損失を計上

2020 年 3 月期決算は、売上高が前期比 15.7% 減の 2,319 百万円、営業損失 21 百万円（前期は 177 百万円の利益）、経常損失 25 百万円（同 177 百万円の利益）、親会社株主に帰属する当期純損失 342 百万円（同 111 百万円の利益）となった。直動機器は主要顧客である THK の生産が停滞したことから減収となり、精密部品加工でもレース用車種向けの部品が新型コロナウイルス感染症の影響で F-1 レースを含む各種レースが中止または延期となったことなどから減収、ユニット製品は国内向けのリピート需要はあったが中国向けが不振で減収となった。費用面では、減価償却費や修繕費の増加があり営業損失を計上した。また、特別損失として土地や建物、機械設備等の減損損失を計上したことから大幅な親会社株主に帰属する当期純損失を計上することとなった。しかしこれにより、2021 年 3 月期以降は身軽なバランスシートでスタートすることができるようになった。

2. 2021 年 3 月期（予想）：新型コロナウイルス感染症の影響で予想発表は未定

2021 年 3 月期通期の業績予想については、新型コロナウイルス感染症の影響が見極められないことから予想発表は未定としている。配当についても未定となっている。合理的な算定が可能となった段階で発表される見込みだ。定量的な予想は未発表だが、引き続き定性的な改善を粛々と進める予定だ。また、事業領域を既存分野以外にも広げる決意も込めて 2020 年 7 月 1 日から社名をヒーハリスト株式会社（英文：HEPHAIST Co., Ltd.）に変更した。

3. 中期経営計画：「不易流行」に基づいた SWOT 分析による戦略を推進

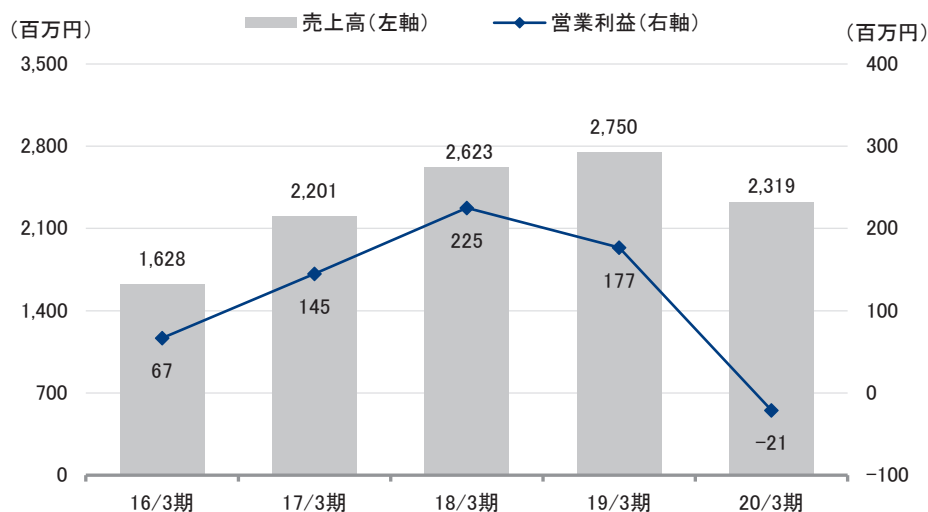
特別な中期経営計画等は発表していないが、基本的な経営方針は、松尾芭蕉が唱えた「不易流行」（どのような時代や環境になろうとも、変えてはならないことや、その時代ごとの環境の変化に順応していかなければならないことがある）の考えに基づいている。今後も市場の変化を注視して取るべきアクションを慎重に見極めながらも、一度決めたら素早いスピードでシフトしていくことを経営の基本方針として、この考えに基づいた「SWOT 分析」による戦略を遂行する。

要約

Key Points

- ・ 高度な精密部品加工が主力事業、大手向け OEM や特定顧客向け売上高が多い
- ・ 2020 年 3 月期業績は、減収に加えて修繕費や償却費増で営業損失を計上も、2021 年 3 月期以降は身軽なバランスシートに
- ・ 経営方針は「不易流行」、今後も市場の変化を見極める

売上高と営業利益の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

**主力事業は高度な精密部品加工。
直動機器の OEM 供給やレース用特殊部品が多い**

1. 会社概要

同社の設立は 1962 年に遡り、現在の主力事業は、高度な精密部品加工である。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）することは小さい。今後は、現在持っている高い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。

会社概要

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>(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の製造販売を開始、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 年の株式公開を機に 2005 年、現在の代表取締役社長尾崎浩太（おざきひろた）氏に社長交代する。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 製品をラインアップした。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アップを拡充した。

株式については、2004 年に日本証券業協会へ店頭登録され、その後取引所の合併等に伴い、現在では東京証券取引所 JASDAQ（スタンダード）に上場されている。

同社の社名の由来は、ギリシャ神話の中で、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”と命名し今日に至っている。今後、更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、同社が目指してゆく経営ビジョンにふさわしい社名に変更することを決定した。新社名はヒーハリスト株式会社 (英文: HEPHAIST Co., Ltd.) で、2020 年 7 月 1 日に変更した。

会社概要

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 6月	資本金を 1,000 万円に増資。
1968年11月	日本精工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グ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)」をラインアップ。
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ア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	メガバスと共同開発した 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 シリーズのラインアップにスリムタイプを追加。
2016年 2月	UTB シリーズのラインアップを拡充し、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。

出所：ホームページよりフィスコ作成

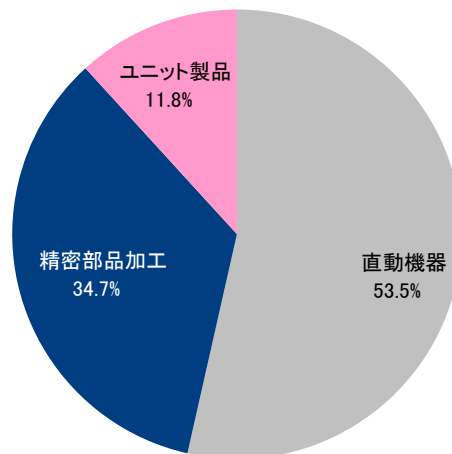
事業概要

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。2020 年 3 月期の分野別売上高は、直動機器が 1,241 百万円（売上高構成比 53.5%）、精密部品加工が 804 百万円（同 34.7%）、ユニット製品が 273 百万円（同 11.8%）となっている。

品目別売上高
(2020年3月期:2,319百万円)



出所：決算短信よりフィスコ作成

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、次世代型ボールブッシュ UTB (Utility Track Ball)、ハイブリッドフランジボールブッシュ (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。

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。

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 F-1）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。

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（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る。ユニット製品の多くは LCD 製造装置等に組み込まれるため、需要はこれらフラットパネルディスプレイ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



チルトステージ (Z 軸アクチュエータ)
 Tilting stage (Z-Axis actuator)

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始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、後述するように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 (強味) 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。この調査によれば、過去 3 年間で同社の平均給与は 21.7% 増加し、平均給与額 (年額) は 477.1 万円となっている。

事業概要

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

2020 年 3 月期は減収に加えて修繕費や償却費増で営業損失を計上も、2021 年 3 月期以降は身軽なバランスシートに

1. 2020 年 3 月期の業績概要

2020 年 3 月期決算は、売上高が前期比 15.7% 減の 2,319 百万円、営業損失 21 百万円(前期は 177 百万円の利益)、経常損失 25 百万円(同 177 百万円の利益)、親会社株主に帰属する当期純損失 342 百万円(同 111 百万円の利益)となった。

設備投資額は 161 百万円(前期 169 百万円)、減価償却費は 160 百万円(同 148 百万円)であったが、主な投資は新規加工機(CNC 旋盤)の導入などである。これ以外にも、諸々の修繕費が前期比で約 60 百万円増加し、減価償却費の増加と合わせて営業損失を計上する要因となった。

2020 年 3 月期業績

(単位: 百万円、%)

	19/3 期		20/3 期			
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	2,750	100.0	2,319	100.0	-430	-15.7
直動機器	1,617	58.8	1,241	53.5	-375	-23.2
精密部品加工	847	30.8	804	34.7	-43	-5.1
ユニット製品	285	10.4	273	11.8	-12	-4.3
売上総利益	691	25.1	464	20.0	-226	-32.9
販管費	513	18.7	485	20.9	-27	-5.5
営業利益	177	6.5	-21	-0.9	-199	-
経常利益	177	6.4	-25	-1.1	-202	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	111	4.1	-342	-14.8	-454	-

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、第 3 四半期から米中貿易摩擦の影響を受け停滞し、さらに第 4 四半期に入り新型コロナウイルス感染症の影響で一段と減速した。半導体製造装置向けは堅調に推移したようだが、工作機械やその他精密機械向けが低調であったようだ。この結果、通期の売上高は 1,241 百万円（前期比 23.2% 減）となり、全社の売上総利益も減少した。

(2) 精密部品加工

レース用車種向けの部品が顧客の端境期であったことに加え、新型コロナウイルス感染症の影響で各種レースが中止または延期となり、同社への発注も低迷した。この結果、売上高は 804 百万円（同 5.1% 減）となった。

(3) ユニット製品

国内企業向けはリピート需要を中心に比較的堅調に推移したが、中国の LCD メーカー向けが失速し、売上高は 273 百万円（同 4.3% 減）となった。

自己資本比率は 69.6% で財務的には安定

3. 財務状況

2020 年 3 月期末の総資産は前期末比 639 百万円減の 4,253 百万円となった。流動資産は同 350 百万円減の 2,277 百万円となったが、主に現金及び預金の減少 131 百万円、売上債務の減少 116 百万円、たな卸資産の減少 69 百万円による。固定資産は同 288 百万円減の 1,976 百万円となったが、主に減損損失の計上による有形固定資産の減少 364 百万円、投資その他の資産の増加 69 百万円による。

流動負債は同 403 百万円減の 734 百万円となったが、主に支払債務の減少 333 百万円による。固定負債は同 176 百万円増の 557 百万円となったが、社債の増加 107 百万円、長期借入金の増加 54 百万円による。この結果、負債合計は同 227 百万円減の 1,291 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などによる利益剰余金の減少等により同 412 百万円減の 2,961 百万円となった。その結果、2020 年 3 月期末の自己資本比率は 69.6%（前期末 69.0%）となった。

業績動向

貸借対照表

(単位：百万円)

	19/3 期末	20/3 期末	増減額
現金及び預金	951	819	-131
売上債権	368	251	-116
たな卸資産	847	777	-69
流動資産計	2,628	2,277	-350
有形固定資産	2,063	1,698	-364
無形固定資産	17	24	6
投資その他の資産	184	253	69
固定資産計	2,265	1,976	-288
資産合計	4,893	4,253	-639
仕入債務	545	197	-333
短期借入金等	177	190	13
流動負債計	1,137	734	-403
社債	-	107	107
長期借入金	170	225	54
役員退職慰労引当金	115	126	11
固定負債計	381	557	176
負債合計	1,518	1,291	-227
純資産合計	3,374	2,961	-412

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

2020 年 3 月期の営業活動によるキャッシュ・フローは 79 百万円の支出であったが、主な収入は減価償却費 160 百万円、減損損失 355 百万円、売上債権の減少 160 百万円、たな卸資産の減少 68 百万円などで、一方で主な支出は税金等調整前当期純損失 381 百万円、仕入債務の減少 332 百万円等であった。投資活動によるキャッシュ・フローは 134 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 93 百万円等であった。財務活動によるキャッシュ・フローは 83 百万円の収入であったが、主な収入は長短借入金の増加 44 百万円、主な支出は配当金の支払額 25 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 131 百万円減少し、期末の現金及び現金同等物残高は 819 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)

	19/3 期	20/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	254	-79
税金等調整前当期純利益	175	-381
減価償却費	148	160
減損損失	0	355
売上債権の増減額（- は増加）	37	160
たな卸資産の増減額（- は増加）	-97	68
仕入債務の増減額（- は減少）	49	-332
投資活動によるキャッシュ・フロー	-211	-134
有形固定資産の取得による支出	-189	-93
財務活動によるキャッシュ・フロー	-199	83
長短借入金の増加（ネット）	-147	44
社債の発行による収入	-	130
配当金の支払額	-24	-25
現金及び現金同等物の増減額	-161	-131
現金及び現金同等物の期末残高	951	819

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2021 年 3 月期の業績及び配当予想は未定

● 2021 年 3 月期の業績見通し

2021 年 3 月期通期の業績予想については、新型コロナウイルス感染症の影響が見極められないことから予想発表は未定としている。配当についても未定となっている。合理的な算定が可能となった段階で発表される予定だ。定量的な予想は未発表だが、引き続き定性的な改善を粛々と進める予定だ。また、事業領域を既存分野以外にも広げる決意も込めて2020年7月1日から社名をヒーハリスト株式会社(英文:HEPHAIST Co., Ltd.)に変更した。

■ 中長期の経営方針とターゲット市場

経営の基本方針は「不易流行」

1. 「不易流行」に沿って経営を推進

同社では特に中期経営計画等は発表していないが、今後の経営方針として「不易流行」を掲げている。この「不易流行」とは、松尾芭蕉が「奥の細道」で体得した理念で、「不易」とはどのような時代や環境になろうとも、変えてはならないことである。「流行」とは、その時代ごとの環境の変化に順応していかなければならないことを指す。

同社でも、社会構造の変革期こそ、経営や業務の「不易と流行」を再確認する絶好のチャンスと捉えている。今後も市場の変化を注視して取るべきアクションを慎重に見極めながらも、一度決めたら素早いスピードでシフトしていくことを経営の基本方針としている。

2. SWOT 分析による戦略：強みを生かす積極戦略と弱みを克服する改善戦略

同社では、自社が持つ「経営資源」と「内部環境」を「強み (Strength)」と「弱み (Weakness)」に分け、さらに市場や顧客等の「外部環境」を「機会 (Opportunity)」と「脅威 (Threat)」に分け、いわゆる「SWOT 分析」を行っている。

SWOT 分析			
		組織の経営資源 & 内部環境分析	
		強み [Strength]	弱み [Weakness]
外部環境分析	機会 [Opportunity]	積極戦略 強みを活かして 機会を勝ち取る	改善戦略 弱みを補強して 機会をつかむ
	脅威 [Threat]	差別化戦略 強みを活かして 脅威を機会に変える	致命傷回避 縮小・撤退

出所：会社資料よりフィスコ作成

そして、それぞれのセグメントで最適な戦略を推進している。まず「強み」を生かして「機会」を取れる場合には「積極戦略」を、「弱み」を克服して「機会」を取れる場合には「改善戦略」を、「強み」を生かして「脅威」を「機会」に変えられる場合には「差別化戦略」を取る。「弱み」が「脅威」となる場合には、そのリスクを最小限にとどめる行動、場合によっては「縮小・撤退」も行う。

具体的には、積極戦略としては更なる省人化及び自動化を進めており、改善戦略として以前は弱かった中径のボールブッシュの生産設備増強を行った。また差別化戦略として、高強度プラスチックフランジ付きボールブッシュを開発した。さらに同社によれば、積極戦略と差別化戦略として新たな新製品を開発中とのことであり、発表が楽しみである。

SWOT 分析マトリックス

	安	簡	統	健	省
衣					
食					
住					
遊					
学					

特に同社が狙う分野は「遊」と「省」
アミューズメント機器、嗜好品、消
耗品、省スペース化など。

出所：会社資料よりフィスコ作成

株主還元策

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。2019 年 3 月期は年 4.0 円の配当を実施したが、2020 年 3 月期は親会社株主に帰属する当期純損失を計上したことから無配とした。また 2021 年 3 月期の配当は現時点では未定としている。まずは安定的に利益を計上することが先決だろう。そのために、減損損失の計上によって資産をスリム化し、事業領域拡大の意図を込めての社名変更を行った。将来は利益の安定化に伴い配当も上げていく方針なので、今後の動向に注目かつ期待したい。

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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp