

2023年6月27日

各位

会社名 ヒーハイスト株式会社
 代表者名 代表取締役社長 尾崎 浩太
 (証券コード：6433、東証スタンダード)
 問合せ先 取締役執行役員 管理部長 佐々木 宏行
 (TEL：049-273-7000)

上場維持基準への適合に向けた計画書

当社は、2023年3月末時点において、スタンダード市場における上場維持基準に適合しない状態となりました。下記のとおり、上場維持基準の適合に向けた計画を作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準への適合状況及び計画期間

当社の2023年3月31日時点（基準日時点）におけるスタンダード市場の上場維持基準への適合状況は、下表のとおりとなっており、流通株式時価総額については基準に適合していません。

当社は、流通株式時価総額に関して2025年3月末日までに上場維持基準に適合するために、次のとおり各種取組を進めて参ります。

	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月末時点)	1,987人	32,354単位	7.8億円	51.2%
上場維持基準	400人	2,000単位	10億円	25.0%
計画書に記載の項目			○	
計画期間			2025年3月末	

※当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針

流通株式時価総額は「時価総額」と「流通株式比率」によって構成されていますが、「流通株式比率」については基準を充たしていることから、「時価総額」の向上が必要であると認識しております。

当社は、流通株式時価総額基準の充足を目指し、添付の中期経営計画に基づく業績の向上による企業価値（時価総額）の拡大を図ることを基本方針とします。それとともに、株主還元及びIRの充実等の施策を講じることで流通株式時価総額を高めて参ります。

3. 上場維持基準に適合していない項目の課題と取組内容

(1) 課題

流通株式時価総額の基準値である 10.0 億円を、基準日である 2023 年 3 月 31 日時点の流通株式数 3,235,400 株で除した場合の理論上の必要な算定平均株価は 310 円（小数点以下、端数切上げ）ですが、流通株式時価総額の算定に使用された株価は 241 円（小数点以下、端数切下げ）でしたので、67 円（27.8%）以上の株価上昇が必要となります。

流通株式時価総額の基準となる株価の上昇とその維持のため、以下の取組をして参ります。

(2) 取組内容

① 中期経営計画の遂行・実現

当社の中期経営計画を着実に遂行します。中期経営計画に沿って基本戦略を実行することを通じて、収益の拡大を図り経営目標の達成を目指して参ります。

中期経営計画 2024 年 3 月期（第 62 期） ～ 2027 年 3 月期（第 65 期） 売上高 30 億円へ

	2024年3月計画	2025年3月計画	2026年3月計画	2027年3月計画
売上高	2,456百万円	2,513百万円	2,831百万円	3,044百万円
売上総利益	516百万円	542百万円	734百万円	869百万円
売上総利益率	21.0%	21.6%	25.9%	28.6%
営業利益	15百万円	63百万円	251百万円	383百万円
営業利益率	0.6%	2.5%	8.9%	12.6%

※ 中期経営計画については、毎期ローリング方式で更新して参ります。

中期経営指標

収益性 : 連結営業利益率 10% 以上 → 目標 : 2027 年 3 月期達成

効率性 : 連結 ROE 8%以上 → 目標 : 2027 年 3 月期達成

安全性 : 自己資本比率 70%以上 → 目標 : 2027 年 3 月期達成

配当性向 : 連結配当性向 20~30%

基本戦略

「設備投資額」減価償却費」

2017 年、2021 年の需要増に対して生産が追いつかず機会損失が発生

これを教訓に、減価償却費を大きく上回る設備増強を計画、実行(2021 年~2024 年)

半導体関連や自動化、省力化、及び EV 関連の市場拡大を背景に中長期的なシェア拡大というポテンシャルが見込まれる中、これらを着実に取り込む施策を展開して行きます。

直動機器の増産に向けた設備投資等の成果を効果的かつ効率的に活用し、売上（トップライン）の向上を図って行きます。

事業成長戦略

A. 直動機器の増産増販

- ・スマート生産プロジェクトによる中長期のトレンドに合った設備を揃え、生産能力を生かした計画を立て計画通りに出来高を達成して行きます。その結果、安定生産・原価低減を図り、市場のニーズに対応して販売して行きます。
- ・市場シェアの低い形番の生産増強を図りシェア拡大を目指します。
- ・新製品（LMHB）の原価低減と販売数の増加を図ります。
- ・システム対応強化による工程管理、製造から販売への情報を一元管理し納期対応を強化して行きます。
- ・生産技術の展開による生産数拡大を図って行きます。
- ・利益率の改善は、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、固定費率の減少を実現することにより利益回復を図って行きます。

B. 精密部品加工の売上確保

- ・ホンダグループのモーター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します。
- ・モータースポーツへの貢献。 「ホンダ F4 プロジェクト協賛」

世界最高峰のレース F1 グランプリには、立ち止まって、じっくり考える時間はない。昔からレースに携わる研究所の方々は、何時もこう口にする「レースは待ってくれない」限られた時間で次々と新しいアイデアを形にして、安全とスピードを考えながら、ぎりぎりの性能を追求し、最適な作戦を選択する。

F1 ほど道具の進化を必要とする仕事はない。

「走る実験室」と言われた F1 は、現在も貴重な技術的実験の場

そんな最先端の F1 の仕事に関われることは、非常に有難いことであり、絶好のチャンスだと思う。当社ヒューハイスのホンダ F1 への協力は、不易流行の不易である。

F1 に協力することでの貴重な経験が人材育成にもつながると思っている。

C. 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お客様への対応時間を短縮し、販売強化します。
- ・新製品 NAF HW シリーズの販売を拡販し、更に製品ラインナップ増加を図ります。
- ・新たな海外市場への展開を図ります。

経営基盤戦略

A. 人材・・・各社員の付加価値向上のに向けた取り組み

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

B. 環境

- ・2026年 カーボンニュートラル燃料のパワーユニットへの部品供給
- ・太陽光発電設備の設置による脱炭素化に向けた Co² 削減及び電気代削減計画
149.6kw 出力 パネル 352 枚設置 Co² 排出量 年間 60.65 トン削減

C. 自己株式の有効活用

自己株取得を弾力的に活用し、人事戦略等に使用する。

② 株主還元策の強化

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題の一つと認識し、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、配当を行うことを基本方針としております。

配当性向につきましては、これまで目標とする数値を明示しておりませんでした。上場維持基準への適合に向けた取組として、2024年3月期以降連結配当性向を20%以上に引き上げることを目標とします。

③ IRの強化

これまで新型コロナウイルスの感染拡大のため、IR活動を必要最小限の情報開示に留めておりました。そのため投資家の皆様にご社の事業内容、業績、将来計画等の情報をお届けできていない状況であると認識しております。今後は、より多くの投資家の皆様にご社の情報をお伝えするため、今まで以上にIR活動を強化して参ります。

具体的には、以下の取組を中心に情報発信をより一層推進して参ります。

- ・決算説明資料の開示 ・第三者レポート ・自社HP等でのIR/PR情報発信の強化
- ・1 on 1 ミーティングの実施等

以上

中期経営計画書

第62期 (2024年3月期) ~ 第65期 (2027年3月期)
FY2023 FY2026

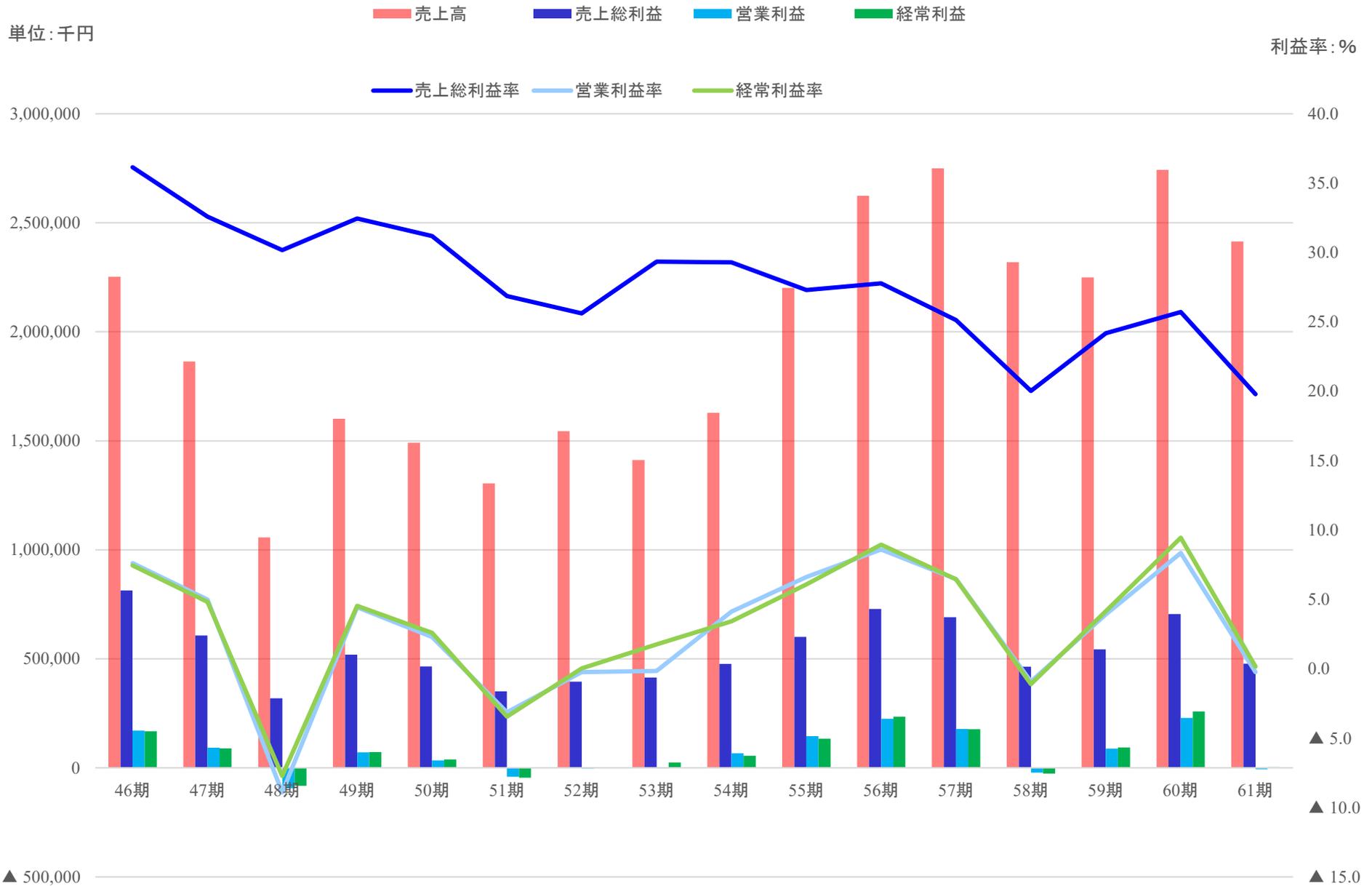
Hephaist Vision 65

ヒーハリスト株式会社

東証スタンダード(証券コード:6433)

1. 業績推移
2. 中期経営計画
3. 中期経営指標
4. 基本戦略
5. 設備投資・減価償却費・研究開発費の推移
6. 中期経営計画 品目別売上高
7. 事業成長戦略①②
8. 経営基盤戦略
9. PMマトリックス
10. 埼玉工場 A棟 2023年5月竣工
11. 既存技術を応用した製品群

本資料に関するお問い合わせ



(単位：百万円)

損益	2024/3期 (第62期)	2025/3期 (第63期)	2026/3月期 (第64期)	2027/3月期 (第65期)	第62期との 比較
売上高	2,456	2,513	2,831	3,044	+588 (23.9%増)
売上総利益	516	542	734	869	+353 (68.4%増)
売上総利益率	21.0%	21.6%	25.9%	28.6%	+7.6P
営業利益	15	63	251	383	+368
営業利益率	0.6%	2.5%	8.9%	12.6%	+12.0P

※ 中期経営計画については、每期ローリング方式で更新して参ります。

- 収益性 : 連結営業利益率 10% 以上 → 目標 : 2027年3月期達成
- 効率性 : 連結 ROE 8%以上 → 目標 : 2027年3月期達成
- 安全性 : 自己資本比率 70%以上 → 目標 : 2027年3月期達成
- 配当性向 : 連結配当性向 20~30%

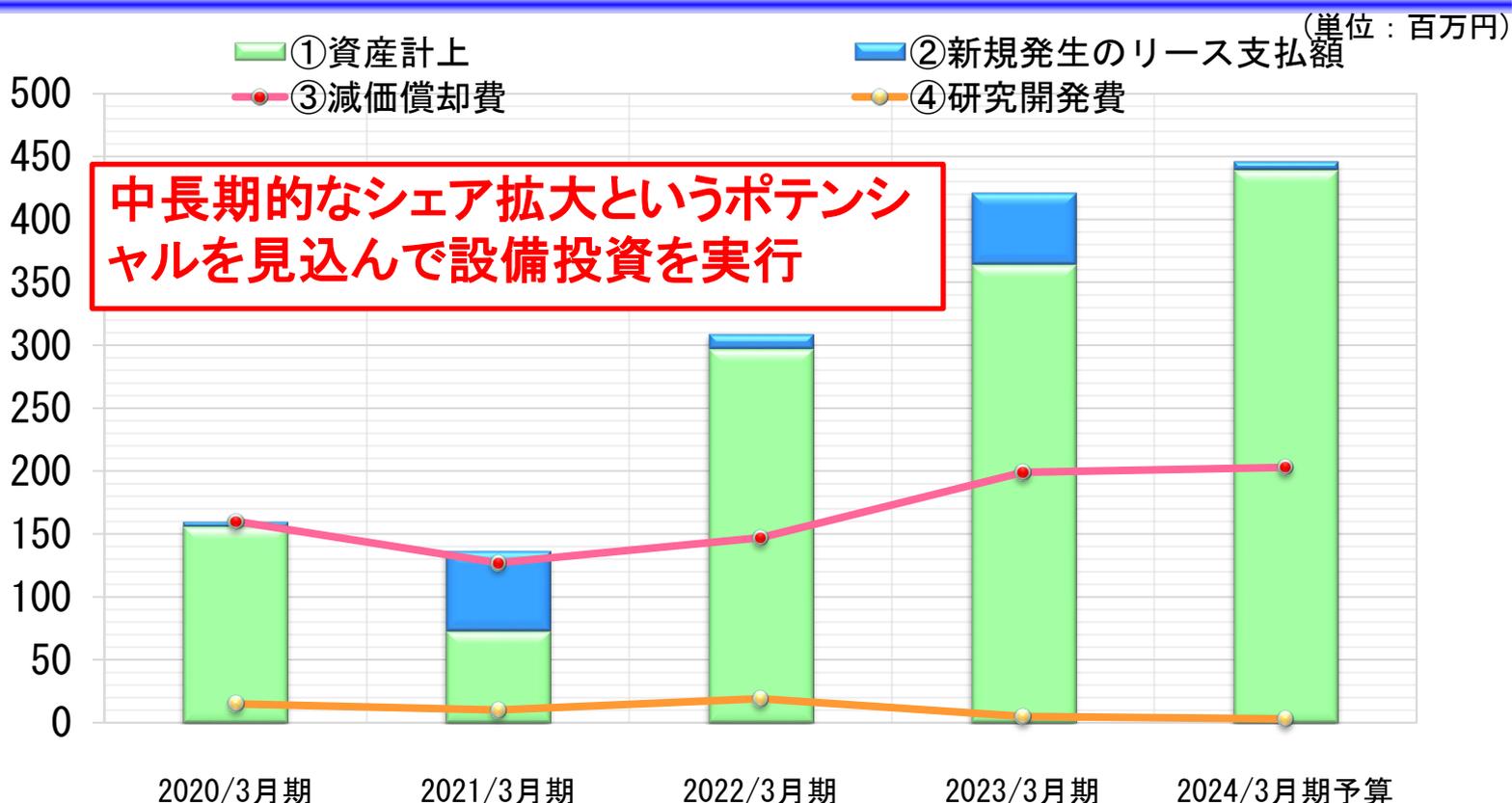
「設備投資額 〉 減価償却費」

2017年、2021年の需要増に対して生産が追いつかず機会損失が発生

これを教訓に、減価償却費を大きく上回る設備増強を計画、実行
(2021年～2024年)

半導体関連や自動化、省力化、及びEV関連の市場拡大を背景に中長期的なシェア拡大というポテンシャルが見込まれる中、これらを着実に取り込む施策を展開して行きます。

直動機器の増産に向けた設備投資等の成果を効果的かつ効率的に活用し、売上（トップライン）の向上を図って行きます。



減損 355

(単位：百万円)

③減価償却費	160	127	147	199	203
④研究開発費	15	10	19	5	3

(単位：百万円)

品目	2024/3期 (第62期)		2025/3期 (第63期)		2026/3期 (第64期)		2027/3期 (第65期)		第62期との比較	
	売上高	構成比	売上高	構成比	売上高	構成比	売上高	構成比	増加額	増加率
直動機器	1,647	67.1%	1,723	68.6%	1,931	68.2%	2,144	70.4%	497	30.2%
精密部品加工	550	22.4%	520	20.7%	600	21.2%	600	19.7%	50	9.1%
ユニット製品	259	10.5%	270	10.7%	300	10.6%	300	9.8%	41	15.8%
合計	2,456	100.0%	2,513	100.0%	2,831	100.0%	3,044	100.0%	588	23.9%

A. 直動機器の増産増販

- ・ スマート生産プロジェクトによる中長期のトレンドに合った設備を揃え生産能力を生かした計画を立て計画通りに出来高を達成して行きます。
その結果、安定生産・原価低減を図り、市場のニーズに対応して販売して行きます。
- ・ 市場シェアの低い形番の生産増強を図りシェア拡大を目指します。
- ・ 新製品（LMHB）の原価低減と販売数の増加を図ります。
- ・ システム対応強化による工程管理、製造から販売への情報を一元管理し納期対応を強化して行きます。
- ・ 生産技術の展開による生産数拡大を図って行きます。
- ・ 利益率の改善策は、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、固定費率の減少を実現することにより利益回復を図って行きます。

直動機器（リニアブッシュ）型式別 市場シェア

2018年実績 調査会社調べ

	Type X 型式	Type Y 型式
A社	24%	48%
B社	18%	27%
HEPHAIST	26%	5%
他	32%	20%

【ポイント】

- ・ Type X は、市場シェアトップも
Type Y は、トップ2社と比較し大幅にシェアが低い
- ・ 要因は、生産能力が低く、生産した分のみしか販売できていなかった為
- ・ Type Y と Type X の平均売上金額比は4 : 1
- ・ 販売先からもType Y の生産増強を求められている
- ・ Type Y のシェアを倍増することでトータル売上金額は、1.4倍となる

B. 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します。
- ・ モータスポーツへの貢献 「ホンダF4プロジェクト協賛」

世界最高峰のレースF1グランプリには、立ち止まって、じっくり考える時間はない。昔からレースに携わる研究所の方々は、何時もこう口にする「レースは待ってくれない」限られた時間で次々と新しいアイデアを形にして、安全とスピードを考えながら、ぎりぎりの性能を追求し、最適な作戦を選択する。

F1ほど道具の進化を必要とする仕事はない。

「走る実験室」と言われたF1は、現在も貴重な技術的実験の場

そんな最先端のF1の仕事に関われることは、非常に有難いことであり、絶好のチャンスだと思う。

当社ヒーハリストのホンダF1への協力は、不易流行の不易である。

F1に協力することでの貴重な経験が人材育成にもつながると思っている。

C. 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お客様への対応時間を短縮し、販売強化します。
- ・ 新製品NAF HWシリーズの販売を拡販し、更に製品ラインナップ増加を図ります。
- ・ 新たな海外市場への展開を図ります。

A. 人材・・・各社員の付加価値向上の向けた取り組み

- ・ 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

B. 環境

- ・ 2026年 カーボンニュートラル燃料のパワーユニットへの部品供給
- ・ 太陽光発電設備の設置による脱炭素化に向けたCo²削減及び電気代削減計画
149.6kw出力 パネル352枚設置 Co²排出量 年間60.65トン削減

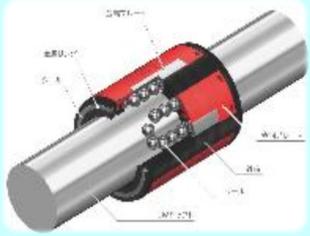
C. 自己株式の有効活用

自己株取得を弾力的に活用し、人事戦略等に使用する。

P = 製品/事業 (Product)



M = 市場/マーケット (Market)

	既存製品 既存事業	新製品 新規事業
既存市場 既存顧客	<p>現業の深化・市場の浸透</p> <p>Type Y 型式 強化</p> <p>2020年</p>	<p>精密部品加工 《F1等》</p>  <p>既存顧客へ新しい提案</p> <p>LMHB 《THK》</p>  <p>2021年</p>
新市場 新規顧客	<p>既存技術を応用した製品で新市場開拓</p> <p>回転ベアリング一体型ボールスプラインユニット</p>  <p>2010年</p> <p>BSSP</p>  <p>2010年</p> <p>UTB 《遊技市場》</p>  <p>2013年</p> <p>LBO II 《釣り具市場》</p>  <p>2014年</p>	<p>多角化</p> <p>M & A</p> 

▲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



1. 設備投資の概要

- ・ 名称 : 埼玉工場 A棟
- ・ 延床面積 : 693.65㎡

2. 設備投資の目的

デジタル化の進展で、半導体の需要は年々高まっていることや、自動化関連の需要に向けて、直動機器のスマート生産体制を確立し、生産の増強を図ります。

2010年

2014年

2021年

2013年

回転ベアリング一体型
ボールスプラインユニット



2010年

UTB



2013年

LMHB



2021年

BSSP



2010年

LBO II



2014年

ヒーハリスト株式会社

IR担当

TEL : 049-273-7000

E-mail : info1@hephaist.co.jp

URL : <https://www.hephaist.co.jp/>

この資料に掲載しております当社の計画及び業績の見通し、戦略などは、発表日時点において把握できる情報から得られた当社の経営者の判断に基づいています。あくまでも将来の予測であり、様々なリスクや不確定要素により、実際の業績と大きく異なる可能性がございますことを、あらかじめご承知置きくださいますようお願い申し上げます。