

2024年度 第2四半期 決算説明

2024年12月5日（木）
株式会社パイオラックス
代表取締役社長 山田 聡

目次

1. 中期経営計画の進捗状況
2. 事業成長戦略
3. 地域別戦略
4. 医療機器事業戦略
5. 資本政策
6. サステナビリティの取り組み

中期経営計画の進捗状況

単位：億円

	2023年度 実績	2024年度 修正後	2025年度	2026年度
売上	646	(660) 635	700	750
自動車	598	(611) 585	647	691
医療	48	(49) 50	53	59
営業利益	48	(36) 24	58	88
自動車	48	(37) 22	58	86
医療	0.4	(-1) 2	0.3	2
営業利益率	7.4%	(5.5%) 3.8%	8.3%	11.7%
自動車	8%	(6%) 3.8%	9%	12%
医療	0.8%	(2%) 4.0%	1%	3%
当期純利益	40	(31) 22	53	74
ROE	2.9%			8%以上

上期は前年比で増収減益。
北米と医療事業の好調に支えられましたが、円安恩恵を除くと実質減収減益。国内・中国の主要OEMの減産により収益が押し下げられました。
これらの減益要因が下期も継続することを前提に、通期の業績予想を下方修正しました。
中期経営計画も事業環境の大幅な変化に伴い見直しを検討中です。

事業環境はグローバルでの自動車生産台数は約8,500万台でEVとハイブリッドが進展しています。
中国市場は日系OEMの苦戦を睨み、中華系OEMへの拡販を強化します。
北米・インド等の成長期待の高い分野への積極的な投資や、開発体制の整備による商品開発力の強化を実行し、中長期的な発展を狙っていきます。

FY2025-26為替水準 ドル：145円、元：20円 ※ () 内は修正前数値

経営戦略・重点取り組み課題	中期経営計画	2024年度状況
1. 商品・顧客戦略 ・CASE対応商品開発と受注 ・顧客・商品の多角化	CASE対応加速	拡販活動は順調に進捗中
	海外OEM売上比率 2026年度： 18%	上期実績：12.4%
	新車台当たり平均搭載金額アップ 2026年度： +10% （旧モデル比）	国内日系OEMにて順調に進捗中
2. 事業戦略 ・新規事業の発掘 ・固定費削減（単体）	医療機器事業以外の新規事業発掘	MIRAI事業部による新規事業発掘継続中
	固定費（単体） 2024年度 4億円削減 2026年度 100億円体制	単体収益力強化に向けて、固定費削減、成長投資の見極め推進中
3. 地域別戦略 ・北米ビジネス戦略 ・中国ビジネス戦略転換 ・アジア収益力向上 ・欧州大陸戦略	北米（米国・メキシコ）海外売上高比率 2026年度 40%以上	売上高比率 35%（通期見込み） 中国の減速を北米がカバー
	中華系OEM売上比率 2026年度 20%以上	拡販活動を推進中
	アジアの収益力向上 2026年度 営業利益率： 13%以上	営業利益率 8.2%（通期見込み）
	欧州新体制の整備	欧州事業体制の見直しを実施

経営戦略・重点取り組み課題	中期経営計画	2024年度状況
<p>4. 成長投資戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> 国内インフラ整備 CASE／新規事業への投資強化 	<p>新真岡工場建設</p> <p>2024年度 第Ⅱ期工事着工</p> <p>2025年度 第Ⅱ期工事完了・稼働</p> <p>新本社建設 2025年度 完成</p> <p>CASE/新規事業への投資強化</p> <p>研究開発費 売上高比率 2024年度：1.5%</p>	<p>新真岡工場建設</p> <p>2024年度 第Ⅱ期工事着工済</p> <p>新本社建設</p> <p>2024年度 着工済</p> <p>CASE対応商品、環境対応商品の開発推進中</p>
<p>5. 経営資本戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> 資本効率の追求 ESG経営の推進 	<p>2024-2026年度 配当性向100%</p> <p>2026年度 ROE 8%以上</p> <p>ESG目標の推進</p> <ul style="list-style-type: none"> カーボンニュートラル CO2削減 2024年度 △17%、2026年度 △25% ダイバーシティの取り組み ガバナンス強化 	<p>資本政策 開示 (別途説明)</p> <ul style="list-style-type: none"> 国内外子会社、サプライチェーンを含めたカーボンニュートラル対策推進中 その他順調に進捗 (別途説明)

CASE化への対応状況

CASE対応商品の開発・拡販は順調に推進、更なる加速

【戦略方針】

■ アイテムの絞込みによるリソース集中と拡販の加速

- ・注力アイテム：バスバー・ADASブラケット

■ 新真岡工場のCASEマザー工場化

- ・積極的な投資計画
(大物成形機・プレス機)
- ・自動化による競争力の高い工程設計・原価の確立

バスバー

銅材またはアルミ材を使用した電源から複数の出力に電力を分配する為の機能部品

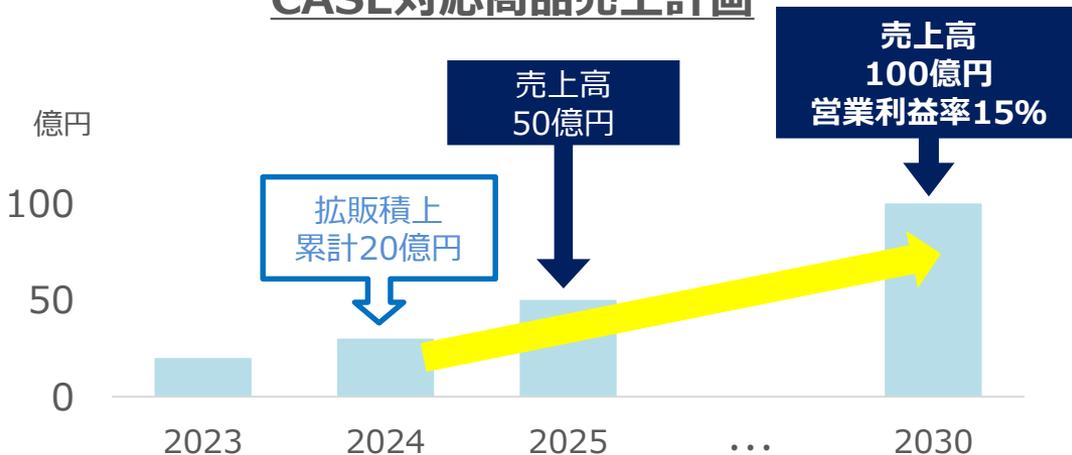


ADASブラケット

先進運転支援システムに搭載される各種デバイスと車体の締結機能



CASE対応商品売上計画



拡販ロードマップに沿って順調に推移

事業成長戦略

経営方針のシフト

これまでの当社 = 自動車生産台数増加と共に成長

- ・商品群別の事業部制（ファスナー・燃料系部品・駆動系部品・開閉機構部品の4商品群）
- ・選択と集中で、絞り込んだ限られた製品領域内で経営

経営環境の変化

- ・電動化による自動車構成部品の変化
- ・自動車生産台数の伸び鈍化
- ・自動車開発スピードの加速
- ・材料、エネルギー、労務費などのコストの増加

これからの当社 = 自動車生産台数増加だけに頼らず自ら成長

自動車セグメント：メリハリを利かせた経営資源の投入

- ・地域戦略：成長市場への積極的な投資
- ・商品戦略：既存商品群の枠を超えた商品開発

医療セグメント：事業規模の拡大を行い医療事業比率をアップ

地域別戦略

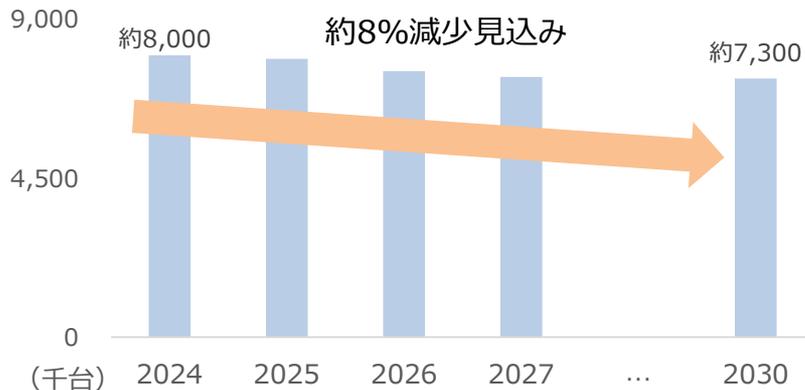
(日本、北米、インド、中国)

日本：CASE商品戦略

CASE対応商品の選択と集中による体制強化と積極的な投資

【日本自動車市場環境】

■ 日本生産台数動向



※当社試算

■ 顧客動向

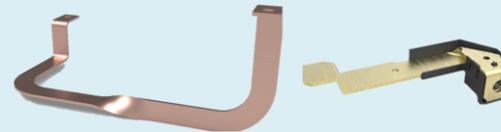
- ・ 国内生産台数の伸長は期待できないが、電動化に伴う次世代ユニットなどのコア技術のR&Dセンターとしての機能が拡充される

EX：eアクスル、ADAS、バッテリーなど

【事業戦略】

① CASE対応体制の強化

- ・ CASE注力商品への積極的な設備投資
(大物成形機、金属加工設備)



バスバー



ADASブラケット

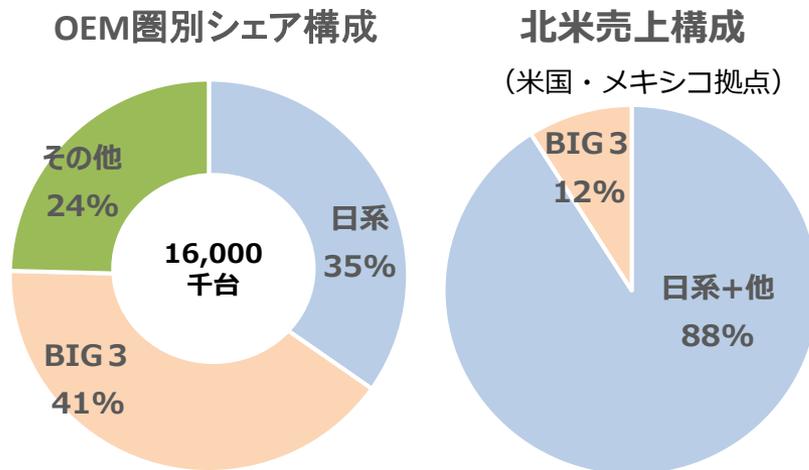
- ・ 開発、生産技術、製造体制の強化
- #### ② 省人化、無人化の促進による収益力の強化
- ・ グローバル横展開によるグローバルでの収益力の強化
 - ・ 価格競争力の強化
- #### ③ グローバル戦略の強化
- ・ 顧客戦略、地域戦略の強化と推進
(戦略企画部を新設)

北米：顧客ポートフォリオ拡大

BIG 3 拡販強化による顧客ポートフォリオの多様化

【北米自動車市場環境】

■ OEM圏別シェア率と当社売上構成



(北米市場でシェアの高いBIG 3 への参入が進んでいない)

■ 追加関税政策による環境変化

- ・収益影響のシミュレーションと対策
- ・北米・メキシコ拠点の生産再配置検討など

【事業戦略】

① BIG 3 売上構成の拡大

- ・営業体制の見直しと増強 (営業・開発)
- ・地域：南米生産車種への販売スキームの検討
- ・商品：①既存採用商品の他車種への横展開の強化



ダンパー



SPRクッション

② 新規領域参入 (付加価値商品の訴求)



コンソールラッチ



ADASブラケット



② 外部環境に追従した生産体制の見直しと強化

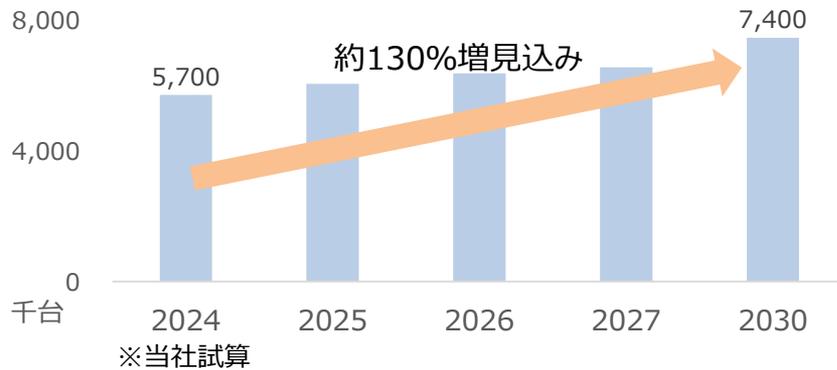
- ・アメリカ：省人化・無人化の推進による生産性向上
- ・メキシコ：生産能力増強と生産技術力強化

インド：成長市場への追従

成長市場のインドに対する積極な投資計画

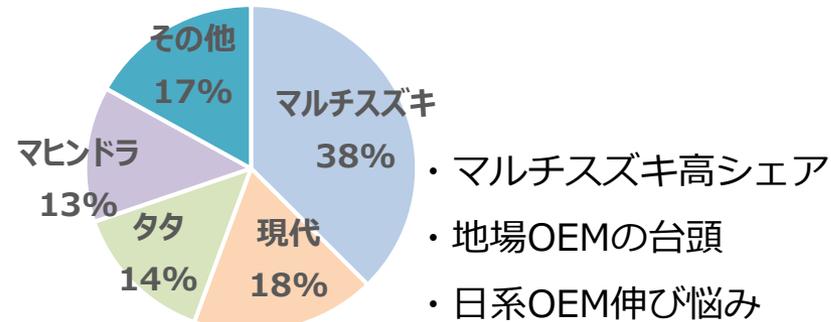
【インド自動車市場環境】

■ 生産台数動向



- ・ 大幅な生産台数の伸びが期待できる成長市場

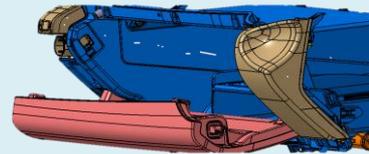
■ OEM別市場シェア



【事業戦略】

① 成長市場に追従した顧客ポートフォリオの拡大

- ・ マルチスズキへの拡販体制の強化
- ・ タタ、マヒンドラ&マヒンドラ等の現地OEMへの拡販
- ・ 堅調な2輪向け商品の更なる拡販
- ・ 商品サイズ拡大による拡販強化



グローブボックス本体



ADASブラケット

② 成長市場に追従する生産体制の増強

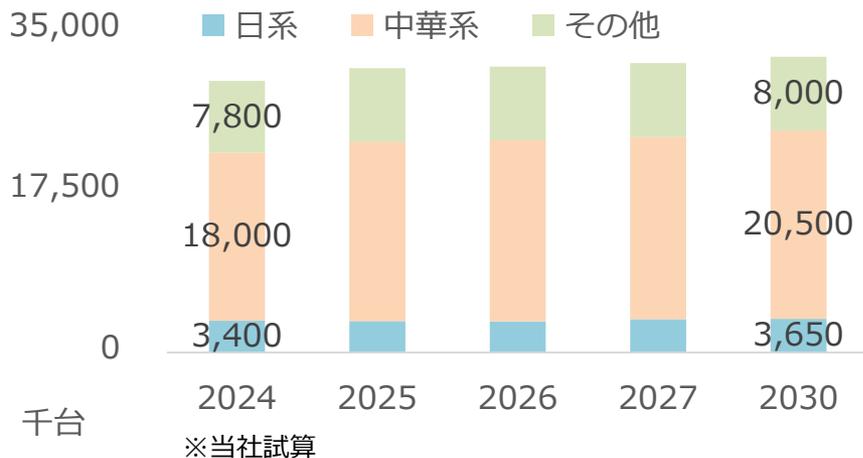
- ・ 第二工場設立による生産能力増強
- ・ R&D体制の増強（既存商品、先行開発）

中国：顧客ポートフォリオ拡大

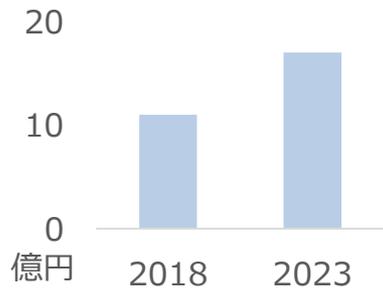
中華系OEMへの拡販強化

【中国自動車市場環境】

■生産台数動向



■当社中華系OEM売上推移



- ・伸長率：150%以上
(市場成長率以上の伸び)
- ・樹脂、金属部品共に参入

【事業戦略】

① 中華系OEMへの拡販強化

- ・中国国内で設計開発から生産まで完結できる体制を構築し、ビジネスのスピードと柔軟性を上げる
- ・中国で利益が出せる商品の絞り込み
- ・現地材採用による原価低減



ADASブラケット



PHEV関連部品



スナップリング

② 収益を確保できる体制の迅速な整備

- ・商品群毎の生産再配置を行い生産効率を上げる
- ・管理機能及び品質機能の集約によるコスト圧縮

医療機器事業戦略

医療機器事業戦略

ニッチ戦略からグローバルニッチ戦略への進化を進める

【事業戦略】

1. 製品別の強みを活かした戦略的拡販 (主要4製品)

- 顧客ポートフォリオの拡大による拡販の推進
- ①ガイドワイヤー：グローバル展開
- ②コイル：新領域への参入
- ③ステント：オンリーワン商品の開発
- ④カテーテル：ガイドワイヤーとの相乗効果

2. 生産・開発体制の強化

- 品質要求の高度化に対応できる開発力強化
- 厳格化、複雑化している法規制にも迅速に対応可能な開発体制の整備

【新製品開発の取り組み】

■ 従来

国内のニッチ市場もしくは後発製品を主とした製品開発

- 消化器ガイドワイヤー国内市場約60億円/年(人口減少するが、高齢化進む)
- 国内における消化器ガイドワイヤーの生産本数は、当社はトップクラス

- ・市場が小さい
- ・製品ライフサイクルが短い

■ 今後

ニッチな市場の商品でも、ユニークで海外展開可能な製品の製品開発

- 消化器ガイドワイヤー海外市場は日本の8~9倍
- 国内ではトップシェアを目指す

- ・市場が大きい
- ・製品ライフサイクルが長い

主要4製品



ガイドワイヤー



コイル



ステント



カテーテル

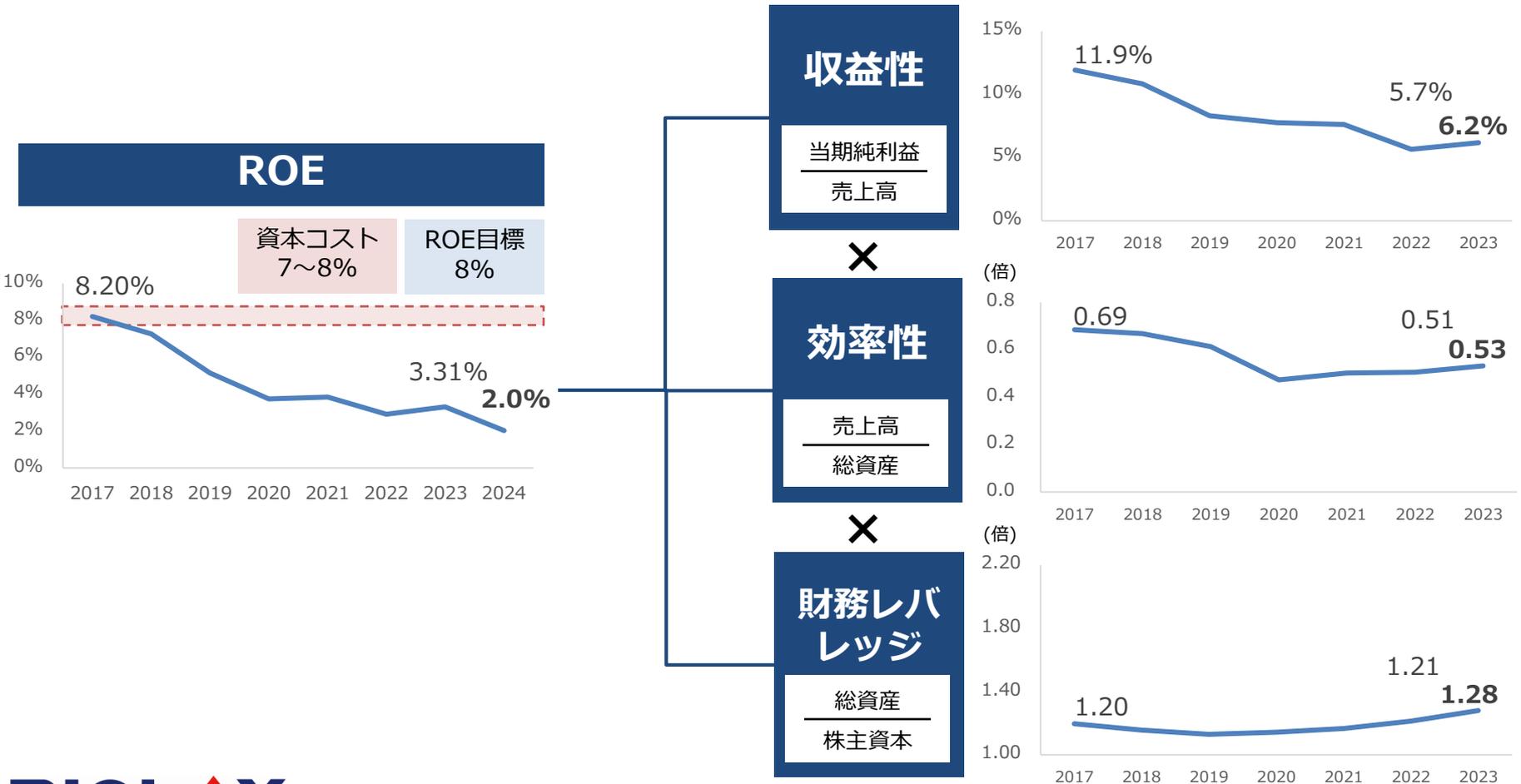
弊社参入市場は日本がリードしており

グローバルな展開が可能

資本政策

ROEの分析

ROEを分析すると、3要素のいずれも低位で推移している。『収益性』は事業成長戦略を見直し、改善を急ぐ。『効率性』と『財務レバレッジ』は資本構成を積極的
に見直すことで改善を図る。



今回決定した資本政策

資本構成の変革に向けて、以下の施策を実施することで、資本効率を改善し企業価値を向上させる。

No.	項目	内容
1	3年間累計自己株式取得 300億円	3年間で300億円の自己株式取得を実施する。1年目は2024年11月8日より100億円の自己株式取得を実施し、以降も1年間100億円を継続して実施する。
2	3年間年間配当金 92円以上を維持	2027年3月期まで、1株当たりの年間配当金は、2025年3月期当初配当予想の92円以上を維持する。
3	(株)佐賀鉄工所との 業務提携基本契約変更	(株)佐賀鉄工所との業務提携基本契約を変更し、株式を一部売却する。それに伴い同社は持分法適用除外となる。

従業員株式報酬の導入も検討中。

株主還元

1) 自己株式取得 3年間で300億円

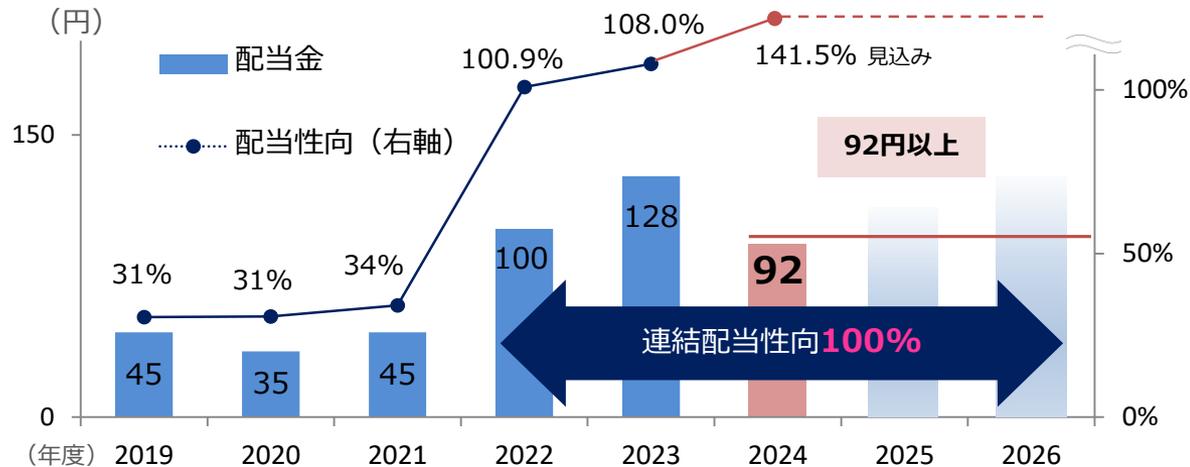
初回に実施する自己株式取得の概要

- ①取得金額と株数：100億円 もしくは 6百万株（上限）
- ②購入方法：市場買付け
- ③購入期間：2024年11月8日～2025年11月7日

以降も継続実施

2) 年間配当金 3年間は92円以上を維持

2027年3月期まで、1株当たりの年間配当金は、2025年3月期当初配当予想の92円以上を維持する。2024年度の連結配当性向は、141.5%になることを見込む。

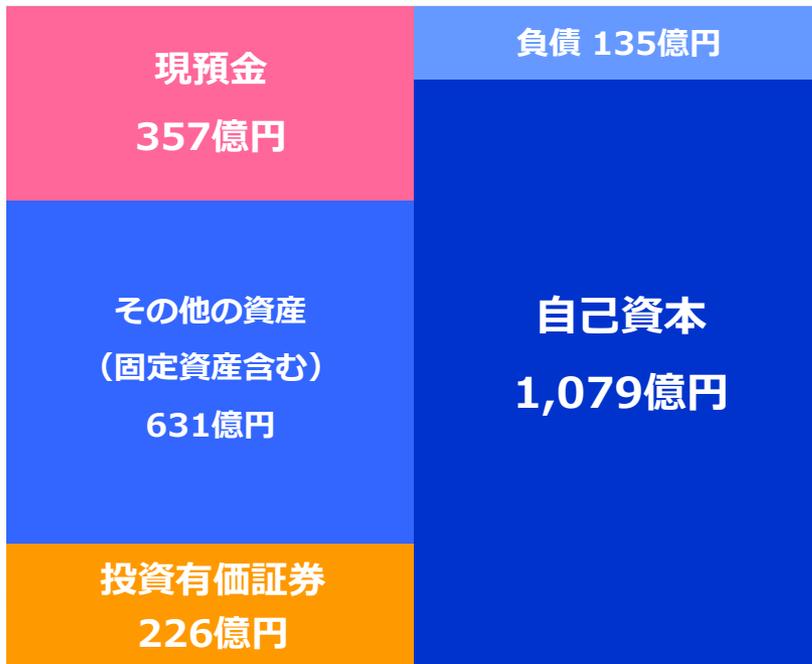


* 2023年度の中間配当金には、創業90周年記念配当10.00円が含まれる。

本施策実行後の資本構成

(株)佐賀鉄工所との業務提携基本契約を変更し、株式を一部売却する。それに伴い、持分が20%を下回ることで同社は持分法適用除外となる。成長投資を実施しつつ、自己株式取得300億円を実施し、以下の資本構成（適正自己資本比率60%）を目指す。

2024年3月末 バランスシート



本施策実行後



- ①現預金：一部を取り崩し、株主還元に充当
- ②その他の資産：成長投資による設備資産等の増加
- ③投資有価証券：(株)佐賀鉄工所株式の一部売却に伴う減少

- ④負債：財務レバレッジの活用による有利子負債の増加
- ⑤自己資本：自己株式取得300億円、配当の実施、(株)佐賀鉄工所株式の一部売却に伴う減少

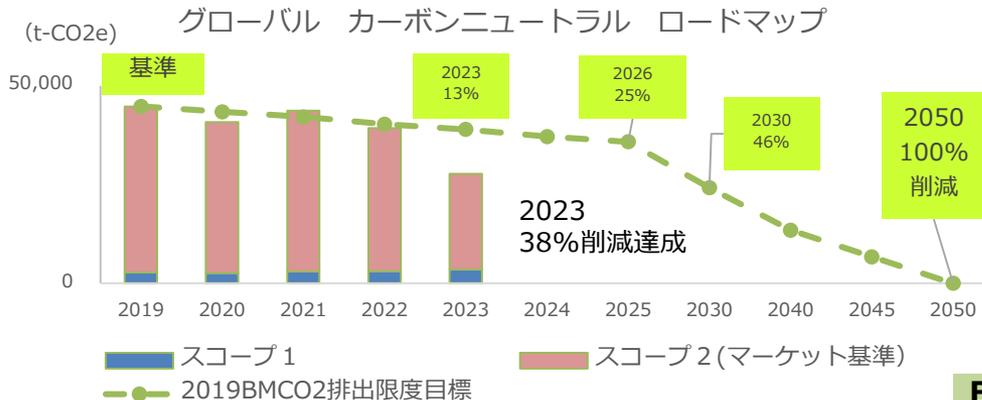
サステナビリティの取り組み

サステナビリティの取り組み

カーボンニュートラル (CN) 2030年 46%削減 (2019年度比)

2023年度：真岡工場・富士工場・医療会社で100%再エネ導入

2024年度：ロードマップの対象を国内→グローバルまで拡大



ダイバーシティ

	2023年度	2030年度 目標
女性管理職比率	5.2%	20%以上
男女賃金差異 (正規労働者)	81.0%*	差異解消
男性育休取得率	60.0%	取得率の向上

*「男女賃金差異」：正規労働者のうち管理職に係る比率は103.9%。

えるぼし、くるみん、健康経営優良法人2023の認証取得



S

ガバナンス強化

- 2023 役員報酬制度に業績連動要素を導入
- 2022 →業務執行役員にも範囲を拡大
社外取締役増員 (3→4名へ。女性取締役2名に)
- 2020 当社初となる女性の取締役就任
- 2019 指名・報酬諮問委員会設置
- 2016 監査等委員会設置会社移行

■ 取締役会の構成 (2024年6月総会后)

- ①女性取締役比率：22% (9名中2名)
- ②社外取締役比率：44% (9名中4名)

■ 取締役会の実効性評価

客観性を高めるために、3年に1回外部アドバイスを取り入れて実施。2022年度より監査等委員会実効性評価も毎年実施。

目指す姿

30%以上
過半数以上

G

PIOLAX ESG Vision 2030 の達成に向けて、今年度も計画達成に向けて活動中

本資料お取扱い上のご注意

本資料に記載されている将来の当社に関する見通しは、現時点で当社が知りうる情報をもとに作成されたものです。

あくまでも現時点での将来予想であり、リスクや不確定要素を含んでいるため、実際の業績は見通しと大きく異なる可能性があることをご了承下さい。

