

株式会社ハイレックスコーポレーション

**2025年10月期
第2四半期決算のご説明
(IR資料)**

- 2025年10月期第2四半期決算概要（連結）
営業利益～純利益（連結）
- 設備投資の状況・2025年度通期業績予想
- 直近の経済環境について
- 政策保有株式・株主還元方針について
- 三井金属アクト社の株式取得について
- 既存事業の構造改革について

決算概要（連結）～ セグメント別業績 営業利益～純利益

決算サマリー（連結）

- * 売上高は、主に欧州事業での顧客の販売低迷影響により減収となる。
- * 営業利益は、主に前年に発生した北米事業での一時費用が解消された影響で増益となる。

(百万円)

	2025年10月期 第2四半期実績	2024年10月期 第2四半期実績	増減額	増減率
売上高	152,347	154,400	▲2,053	▲1.3%
営業利益	2,343	163	+2,180	+1,337.1%
経常利益	3,240	1,989	+1,250	+62.9%
四半期純利益	1,779	192	+1,586	+823.8%

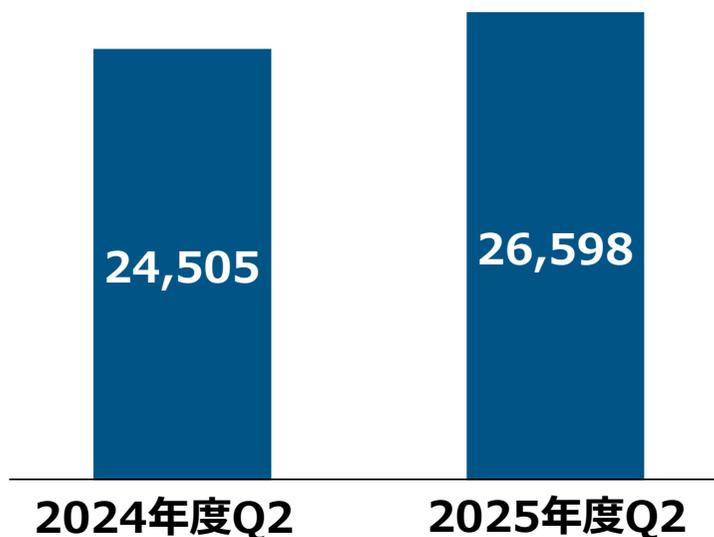
地域セグメント 日本

Confidential

HI-LEX
To be the First-Call Company

- * 売上高は、顧客への販売が堅調に推移したことにより、8.5%の増収となった
- * 営業損益は、主に仕入部材値上げの影響もあり、減益となった

■ 売上高（外部顧客） （百万円）

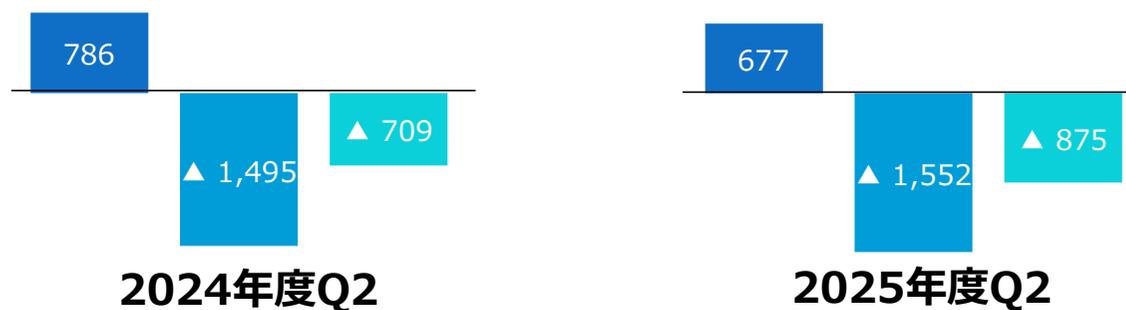


■ 2024年度比 増減額・増減率

売上高	+2,093百万円 (+8.5%)
営業利益	▲109百万円 (▲13.9%)

■ 営業利益

■ セグメント ■ 本社費用 ■ 調整後 (百万円)



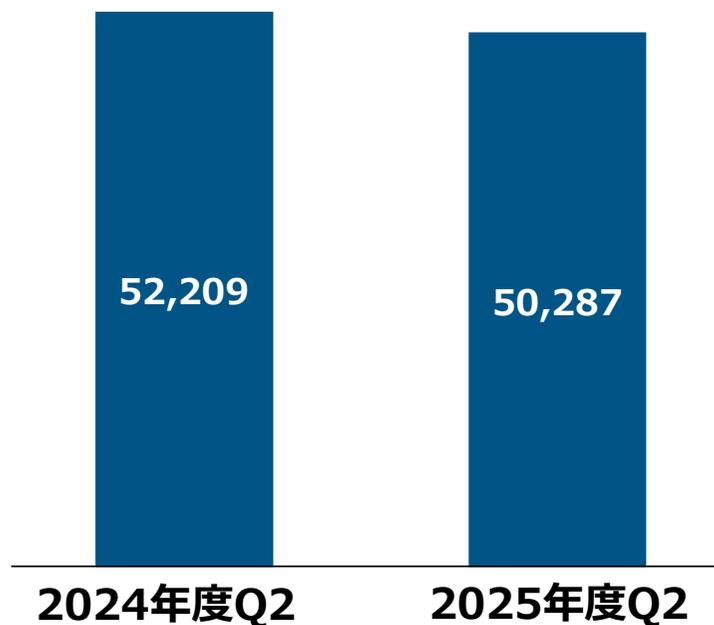
地域セグメント 北米

Confidential

HI-LEX
To be the First-Call Company

- * 売上高は、円安影響1,611百万円を控除すると対前年では▲6.8%の減収となった
- * 営業損益は、主に前年で発生した一時費用が解消された影響で増益となる

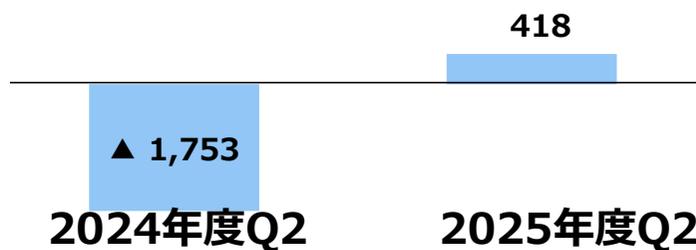
■ 売上高（外部顧客）（百万円）



■ 2024年度比 増減額・増減率

売上高	▲1,922百万円（▲3.7%）
営業利益	+2,172百万円（—）

■ 営業利益（百万円）



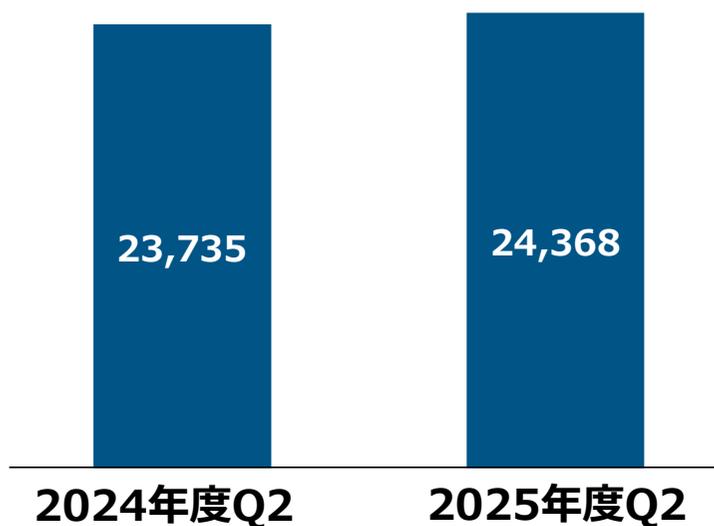
地域セグメント 中国

Confidential

HI-LEX
To be the First-Call Company

- * 売上高は、中国ローカル自動車メーカー向け販売が堅調に推移した
- * 営業損益は、一部顧客との価格交渉の影響もあり▲19.9%の減益となった

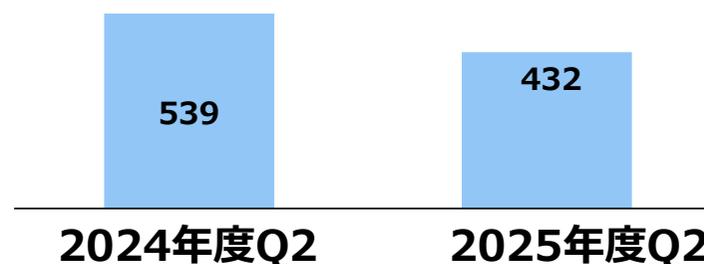
■ 売上高（外部顧客） （百万円）



■ 2024年度比 増減額・増減率

売上高	+632百万円 (+2.7%)
営業利益	▲107百万円 (▲19.9%)

■ 営業利益 （百万円）



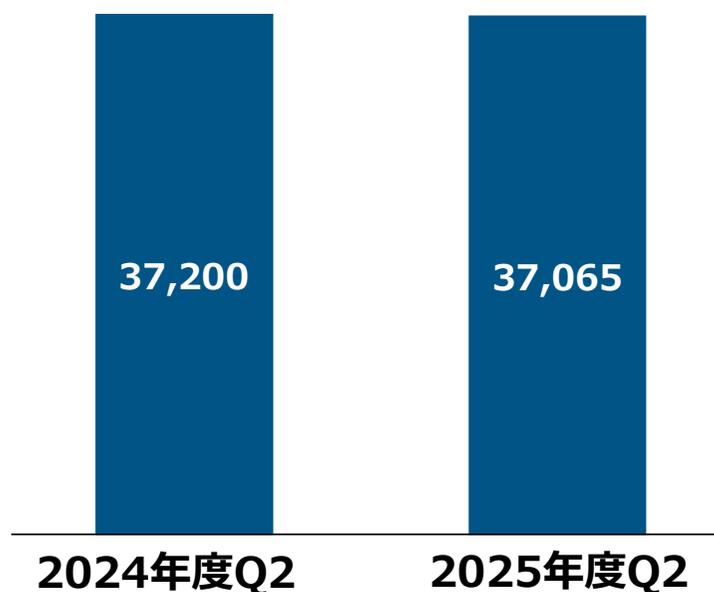
地域セグメント アジア (韓国、インド、インドネシア、ベトナム)

Confidential

HI-LEX
To be the First-Call Company

- * 売上高は、韓国、インド、ベトナムの販売が堅調で前年比+0.4%の増収となった
- * 営業利益は、売上増加による操業度改善で+23.7%の増益となった

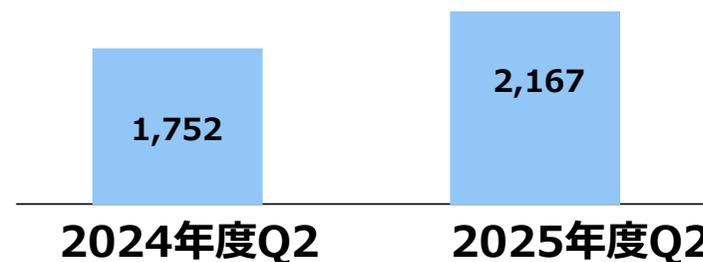
■ 売上高 (外部顧客) (百万円)



■ 2024年度比 増減額・増減率

売上高	▲ 135百万円 (▲0.4%)
営業利益	+415百万円 (+23.7%)

■ 営業利益 (百万円)



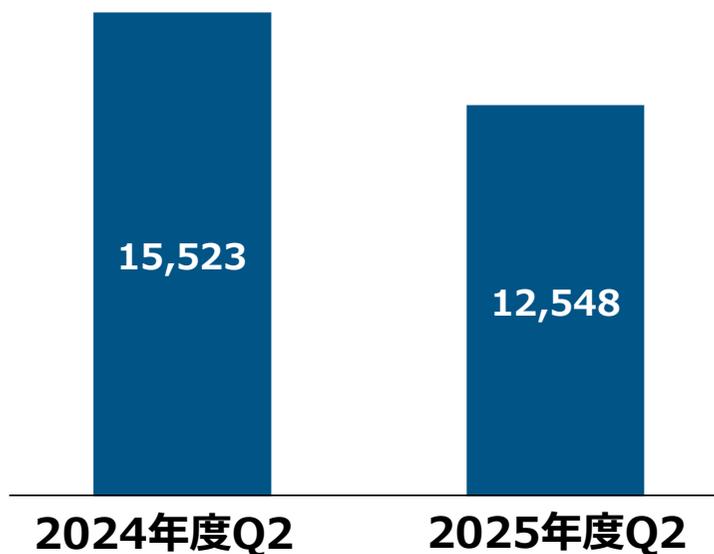
地域セグメント 欧州 (ハンガリー/イタリア/スペイン/チェコ/セルビア)

Confidential

HI-LEX
To be the First-Call Company

- * 売上高は欧州自動車メーカーの生産減少影響で▲19.2%の減収となった
- * 営業損益は、売上減少に伴う固定費負担の増加により減益となった

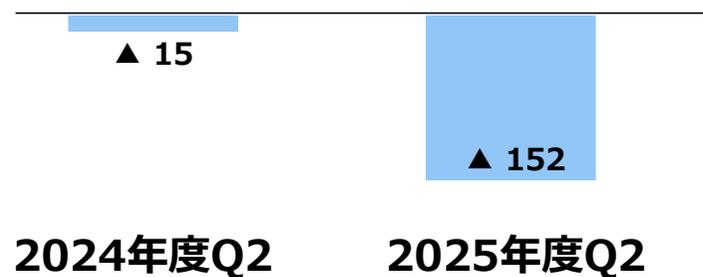
■ 売上高 (外部顧客) (百万円)



■ 2024年度比 増減額・増減率

売上高	▲2,975百万円 (▲19.2%)
営業利益	▲136百万円 (—)

■ 営業利益 (百万円)



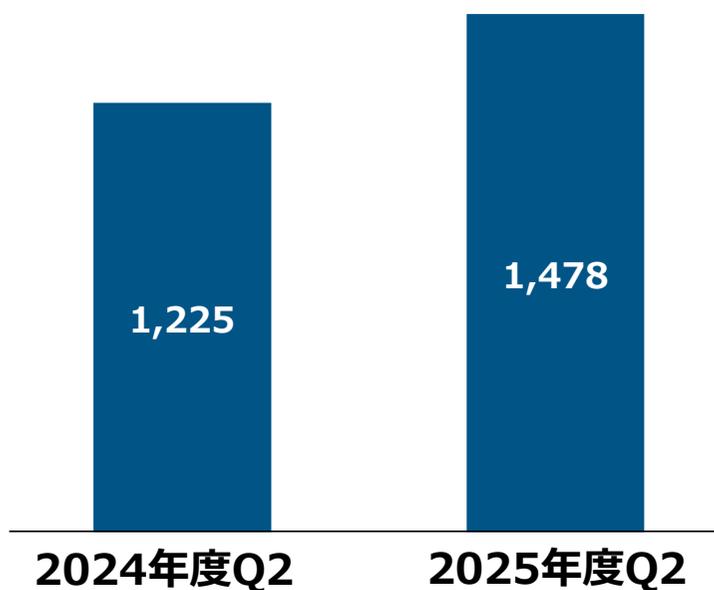
地域セグメント 南米

Confidential

HI-LEX
To be the First-Call Company

- * 売上高は、主要顧客の増産影響により+20.7%の増収となった
- * 営業損益は、ドル高レアル安による輸入コスト増加により、赤字額は微増となった。

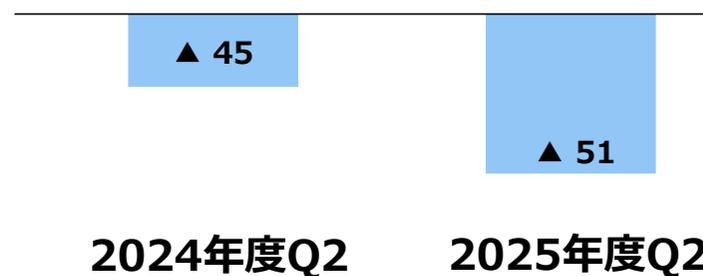
■ 売上高（外部顧客） （百万円）



■ 2024年度比 増減額・増減率

売上高	+253百万円 (+20.7%)
営業利益	▲6百万円 (—)

■ 営業利益 （百万円）



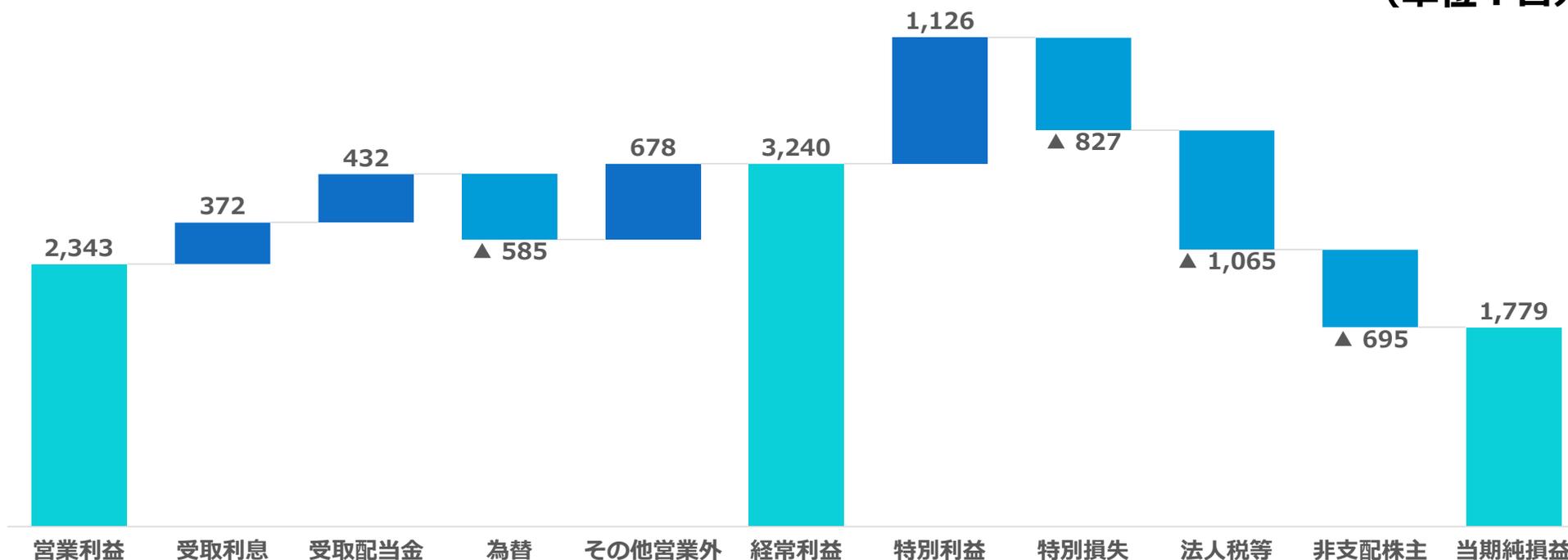
営業利益～純利益（連結）

* 主な営業外収益・費用は、受取配当金432百万、為替差損▲585百万円等

* 主な特別利益/損失は、製品保証引当金戻入額 1,090百万円、

退職特別加算金▲375百万円等

(単位：百万円)



Confidential

HI-LEX
To be the First-Call Company

～設備投資・通期業績予想～

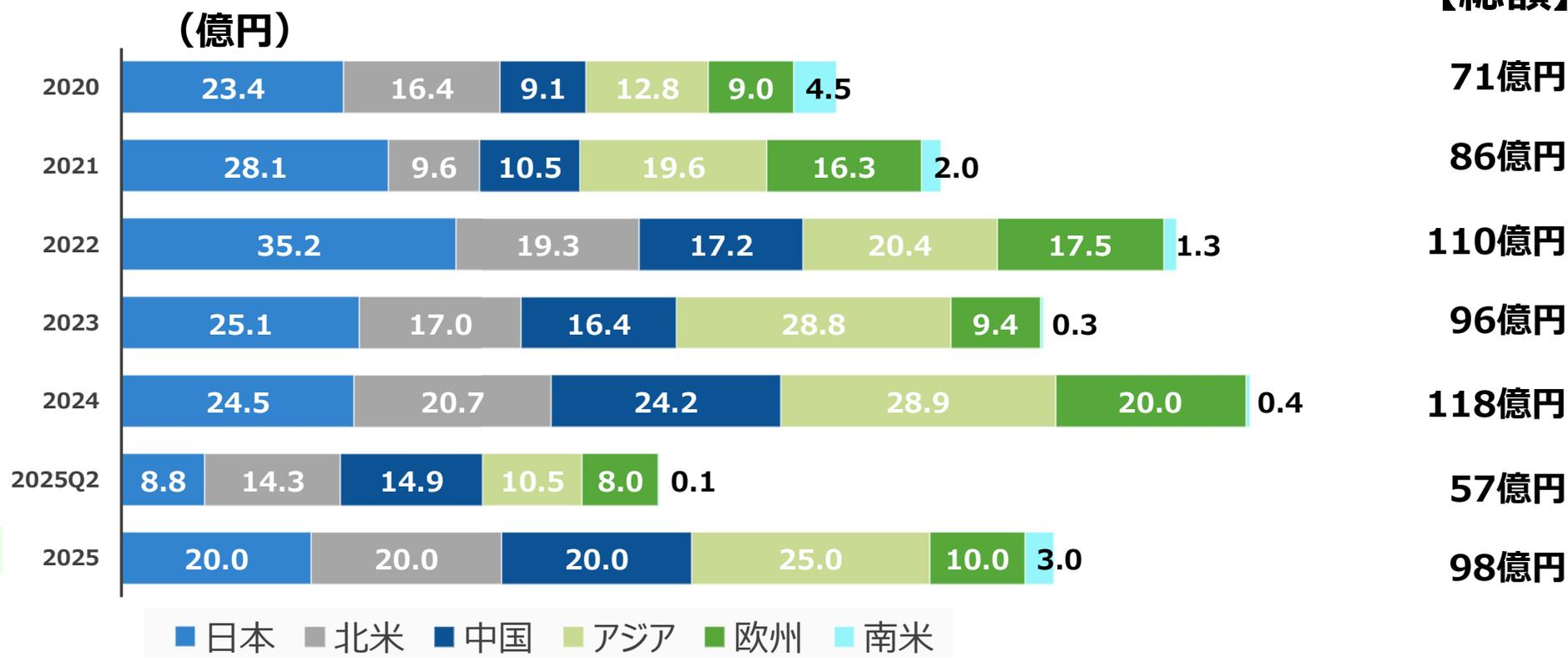
設備投資の状況

2025年は総額98億円の設備投資を計画。

* 日本、北米は生産拠点の最適化にともなう投資等

* 中国、アジアは生産設備への投資等

【総額】



2025年度 通期業績予想（連結）

Confidential

HI-LEX
To be the First-Call Company

- 第2四半期では業績予想を上方修正するも、米国の関税政策による自動車生産への影響リスクもあり、通期業績予想は据え置きとした。

(百万円)

	2025年10月期 通期業績予想	2024年10月期 通期実績	増減額	増減率
売上高	298,800	308,382	▲9,582	▲3.1%
営業利益	2,400	365	+2,035	+557.3%
経常利益	4,500	2,727	+1,773	+65.0%
当期純利益	2,000	1,973	+27	+1.3%

想定為替レート： ¥148.50/\$、 ¥20.70/元、 ¥158.00/€

Confidential

HI-LEX
To be the First-Call Company

直近の経済環境について

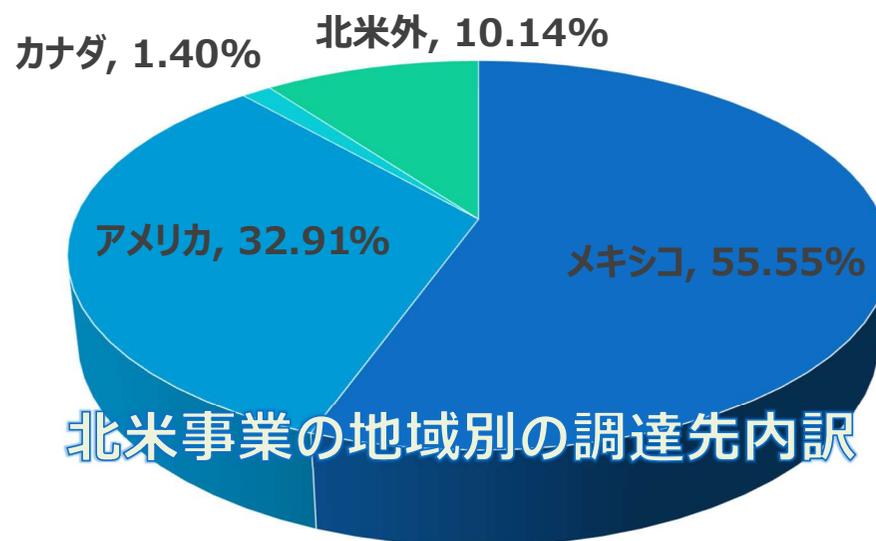
米国政府の関税政策による影響について

Confidential

HI-LEX
To be the First-Call Company

追加関税の賦課に伴う直接的な影響

- 北米事業での北米内調達率（米、カナダ、メキシコ）は、**約9割**であり、これら地域の購買金額に関しては、関税影響は限定的と見込んでいる。
- 中国/日本/韓国などからの購買比率は、**約1割**あり、これらには関税影響が発生する可能性がある。
- なお、北米内での取引（主に米国-メキシコ）の関税リスクも、全く無いとは言えない状態である。



第2四半期までの影響、及び今後の影響

- 当社の第2四半期累計期間（海外子会社は2024年10月～2025年3月）では、関税政策による影響は限定的となった。
- 第3四半期以降の影響は、現段階では政策の実施状況が流動的であり確認中。
- 北米セグメントと他地域（ベトナム）を跨ぐ生産移管などの改善計画は、本件影響の見極めが必要となった。

Confidential

HI-LEX
To be the First-Call Company

政策保有株式について

政策保有株式に関する取り組みについて

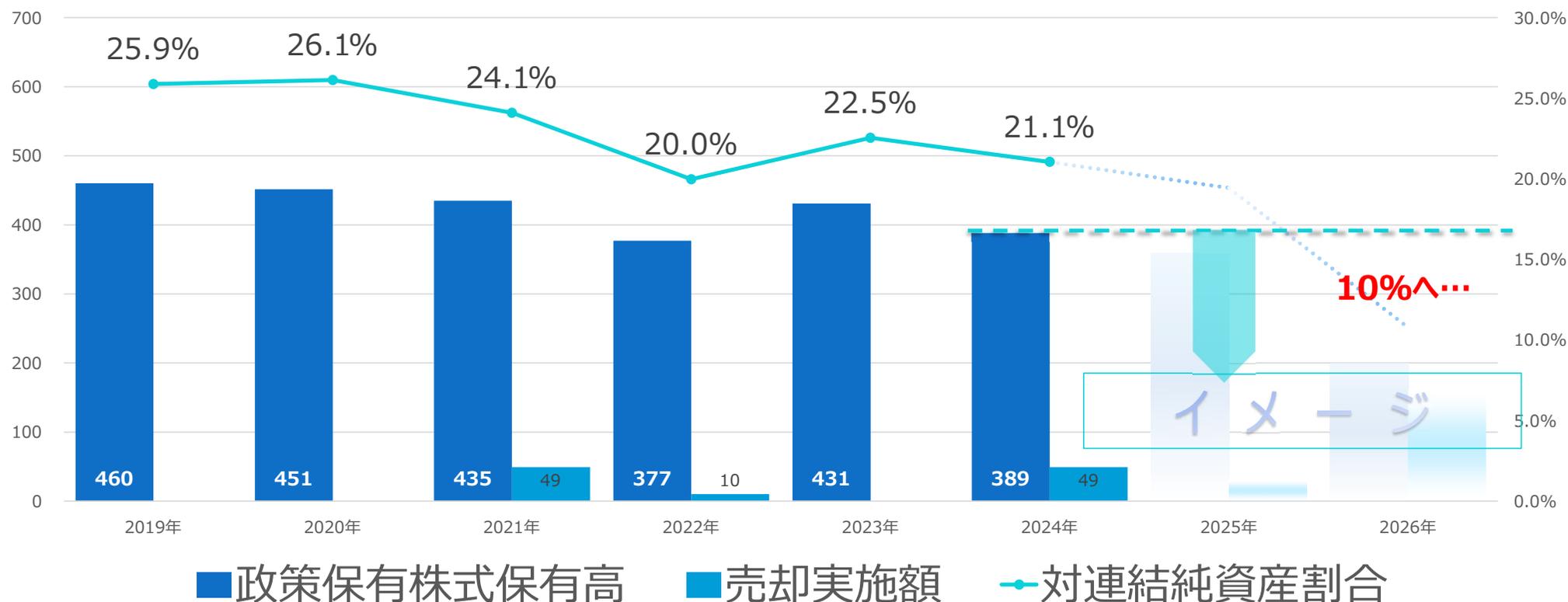
Confidential

HI-LEX
To be the First-Call Company

政策保有株式保有高…対連結純資産比10%をターゲットとする。

三井金属アクト社の株式取得に伴う必要資金の一部に充当する。

(億円)



Confidential

HI-LEX
To be the First-Call Company

株主還元方針

株主還元について

Confidential

HI-LEX
To be the First-Call Company

基本方針・・・長期的な安定配当を維持

- 環境変化等に応じた内部留保レベル
- 長期的な安定配当

内部留保資金の用途

- 成長投資への投入（新製品開発、新市場開拓、R&D）
- 新たなM&A等の戦略的な事業展開
- 機動的な株主還元策

株主還元について

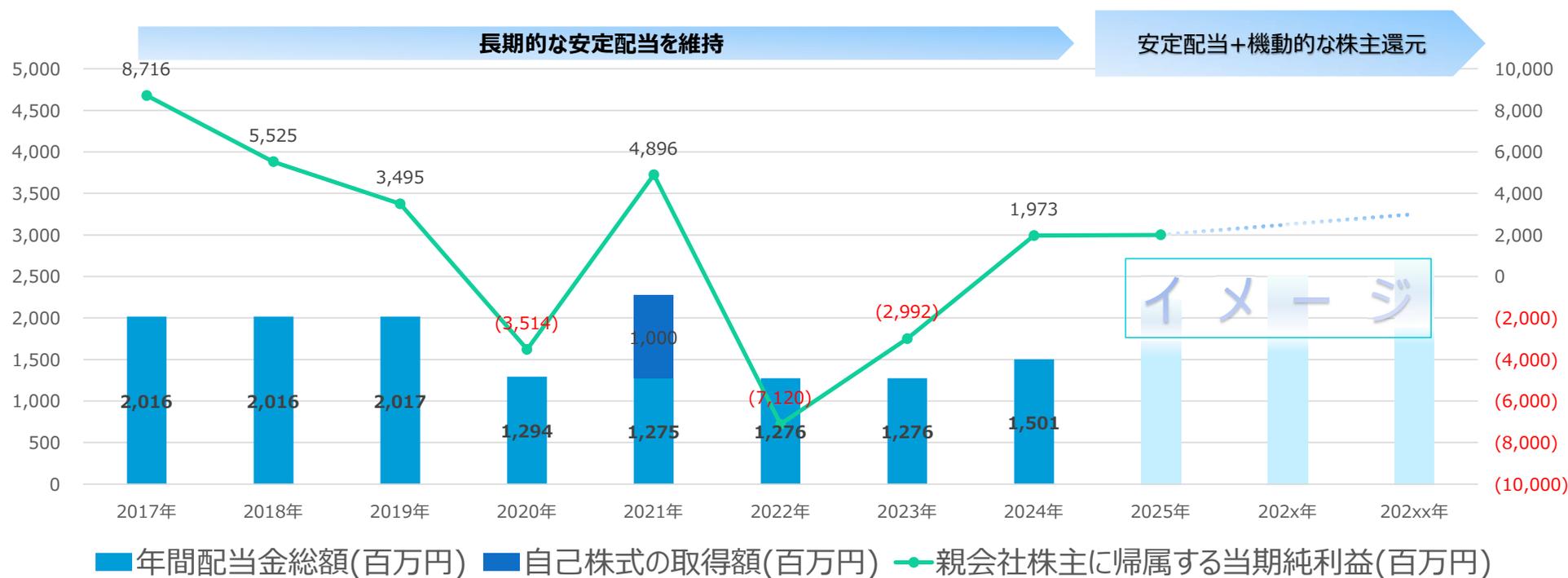
Confidential

HI-LEX
To be the First-Call Company

- 長期的な安定配当は継続する
- 三井金属アクト社の株式取得に伴う資金計画の見直しに合わせて、機動的な株主還元を検討する

(億円)

(億円)



Confidential

HI-LEX
To be the First-Call Company

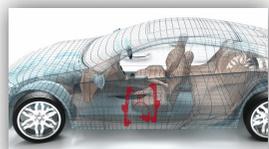
三井金属アクト株式会社の株式取得について

【2024年IRミーティング資料再掲】 事業ビジョンの方向性について

Confidential

HI-LEX
To be the First-Call Company

(1) コア領域 (既存の主力事業)



ウインドレギュレータ



コントロールケーブル



70年来の経験を活かした、
高い信頼性と競争力で収益向上

(2) 成長領域 【モビリティ変革に追従した新しい主力製品・新たなビジネス分野】



EVへの移行



モジュール化・パッケージ化



統合モジュール
製品の拡充



SDV

自動車のSDV化



モジュール製品へ
制御技術を統合する



ドアシステムサプライヤへ進化

三井金属アクト社の株式取得について

Confidential

HI-LEX
To be the First-Call Company

三井金属アクト株式会社…ドアラッチの有力サプライヤ

ドアラッチとは？

- 安全（ドアの開閉）に直結する重要保安部品
- 品質の要求水準が高く、自動車メーカーへの納入には高い技術と信頼性が求められる

三井金属アクトの強み

- グローバル展開・独自ブランド
- 幅広い販路
- 世界で認められている品質の信頼性
- マーケットにおける高い評価/認知度
- ドアラッチ、PSDに関する独自の技術力

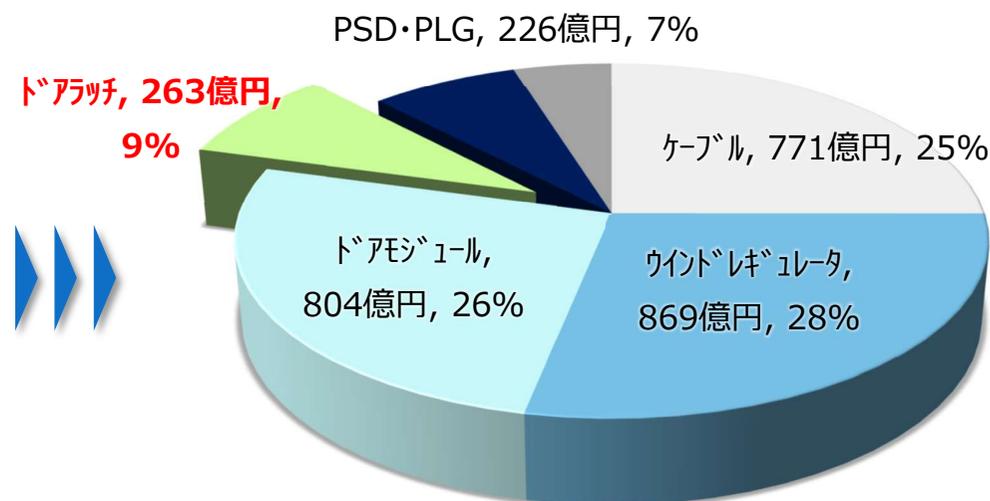
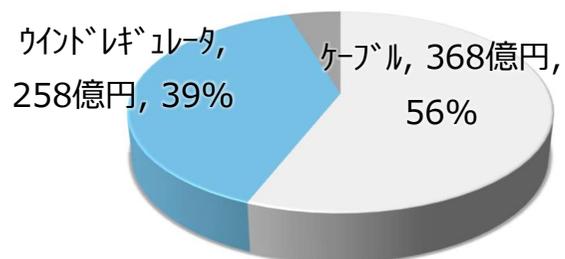
三井金属アクト社の株式取得について：ドアラッチ売上の推移

Confidential

HI-LEX
To be the First-Call Company

2000年度	
連結売上高	657億円
ドアラッチ売上高	0億円

2024年度	
連結売上高	3,083億円
ドアラッチ売上高	263億円



- 2000年では、連結売上高の半分以上をケーブルが占めている。
- 2024年では、ドア関連（W/R、ドアジョイント、ドアラッチ、PSD・PLG）が7割を占めている。
(その内ドアラッチの売上高は263億円、9%)

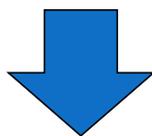
三井金属アクト社の株式取得について

Confidential

HI-LEX
To be the First-Call Company

ドアシステムサプライヤへ進化することでもたらされる商機

- 車の電動化によるケーブル販売減少への対応
(ケーブルと違い、ドアは影響を受けない)
- ドア周りの各種部品(右図)を一体で納入することによる付加価値の上昇
- 自動車メーカーでの組立プロセス簡素化のニーズ
(労働人口の減少に対応)



ただし、ドアシステムサプライヤとしてのポジション構築にはドアラッチ製品が不可欠

<ドアシステム>



三井金属アクト社の株式取得について：当社ドアラッチ事業の経緯

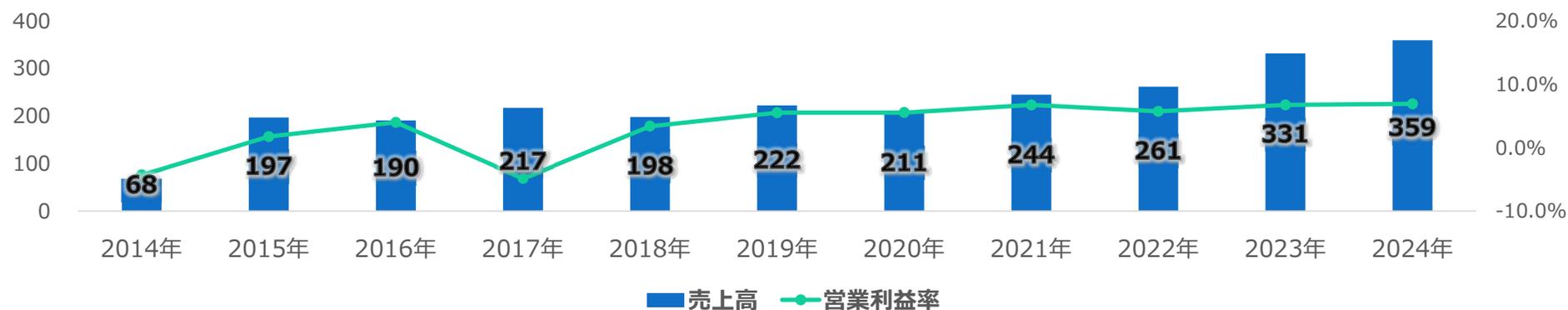
Confidential

HI-LEX
To be the First-Call Company

- 2014年 … 株式会社リーハンドアの取得 → 大同ドア(株)として再スタート
(韓国リーハングループより韓国でのドアラッチ事業を取得)
- 2015年 … 三井金属アクト株式会社による大同ドアへの一部出資
(持分比率3.22%)
- 2018年 … 三井金属アクト株式会社による持分売却
(当社子会社(株)大同ハイレックスが取得)

韓国自動車メーカーの主要ドアラッチサプライヤーの一角を占める。

(億円) 大同ドアの業績推移



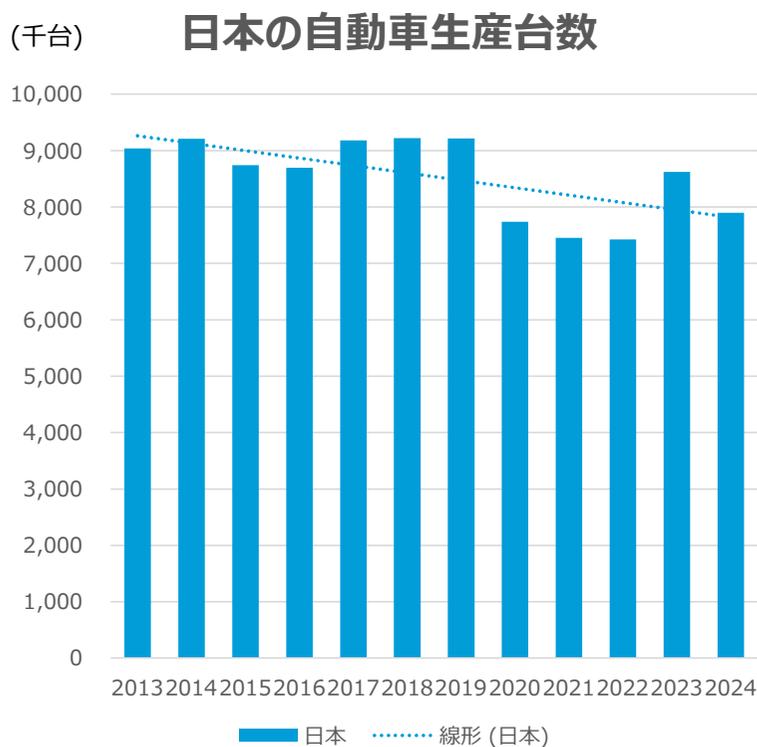
Confidential

HI-LEX
To be the First-Call Company

既存事業の構造改革について

(1) 日本自動車事業の事業環境

マクロ環境



- 2010～2019年：円安グローバル化で輸出好調、国内生産は維持
- 2020～2021年：コロナ禍で工場停止、半導体・物流影響で、生産台数減少
- 2022～2024年：回復傾向となるもコロナ禍以前には届かず。各メーカーで回復に差が生じている。

既存事業の構造改革について

Confidential

HI-LEX
To be the First-Call Company

(1) 日本自動車事業の主要課題と取り組み方針

電動化でケーブル製品の
設備稼働率・生産性が低下

労働力不足・人件費高騰の対応遅れ

主力製品の変化
(ケーブル→W/R・システム製品※)
部材比率の上昇 利益率の低下

高付加価値製品の投入遅れ



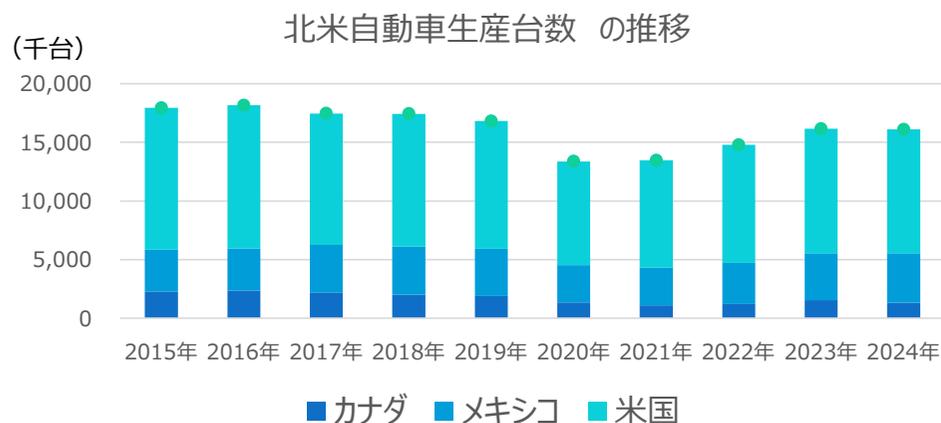
- ・ 生産の集約化・スリム化
- ・ 自動化・省人化の推進
- ・ 現場を軸とした原価低減活動
- ・ 商品力強化

ケーブル製品の高付加価値化
モジュール化・パッケージ化の対応
システム製品※の強化
※ (ECU、センサー、アクチュエータを
軸とした高付加価値製品)

既存事業の構造改革について

(2) 北米事業の現状と取り組み事項

<マクロ環境>



<経営課題>

- 電動化に伴うケーブルの販売減少
- 顧客減産による稼働率の低下
- ドアモジュールに続く 高付加価値商品の不足

<事業構造改革の方向性>

- 生産体制の最適化（アメリカとメキシコで棲み分け）
- 生産キャパシティの見直し（生産体制のスリム化・拠点再編）

(3) 欧州事業の現状と取り組み事項

<マクロ環境>



<経営課題>

- 欧州市場全体の自動車生産の減少傾向
- 欧州事業全体での収益性の確保

<事業構造改革の方向性>

- 生産体制の最適化
- 生産キャパシティの見直し (生産体制のスリム化・拠点再編)

HI-LEX CORPORATION

これからも魅力ある技術と人財に磨きをかけ、
お客様に困り事があればまず最初に声をかけていただける会社、

『 To be the First-Call Company 』
for Customer's better choice !!

を当社のミッションステートメントとして掲げ、
その一つ一つのご縁を大切にHI-LEXコーポレーションは発展し続けます。

注意事項・免責事項

本資料は情報提供を目的として作成されており、投資勧誘を目的としたものではありません。

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づいて当社により作成されております。これら記述は将来における業績達成を保証するものではなく、国内外の予測困難なリスクや不確実性による影響を受けた結果、実際の業績等は見通しと異なる結果となる可能性があります。

当社は本資料の情報を利用した結果生じたいかなる損害に関して、一切責任を負うものではありません。

本資料に記載されている情報について、資料作成後の新たな情報の発生に伴い将来の見通しに関する記述を更新もしくは改訂することを当社は約束するものではありません。

本資料に記載されている情報の内容については、予告なしに変更される可能性があります。