

2026 年 7 月 10 日



各 位

会 社 名 株式会社ハイレックスコーポレーション
代表者名 代表取締役社長 寺浦 太郎
(コード番号 7279 東証スタンダード市場)
問合せ先 専務執行役員 管理本部長 奥村 真
(TEL 0797-85-2500)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について（アップデート）

当社は、本日開催の取締役会において、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」について、あらためて当社の現状分析と評価を行い、2025 年 7 月 4 日に公表した内容をアップデートいたしましたのでお知らせいたします。

なお、詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

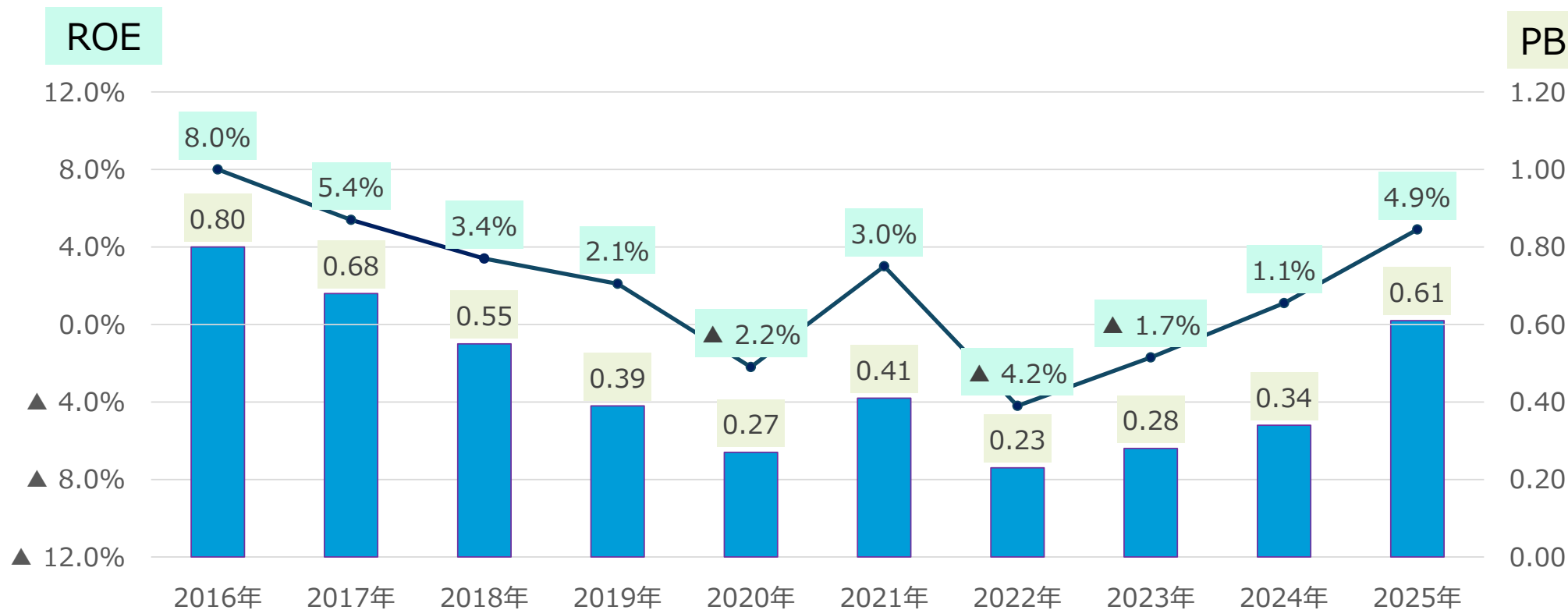
以 上

株式会社ハイレックスコーポレーション

**資本コストや株価を意識した
経営の実現に向けた対応
(更新：2026年7月10日)**

1. 現状の分析と評価（1）

【PBRとROEの推移】



- 当社グループのROEとPBRは高い相関性を示しております。
- ROEは2023年度から3年連続で増加しており、PBRもそれにもない上昇しております。

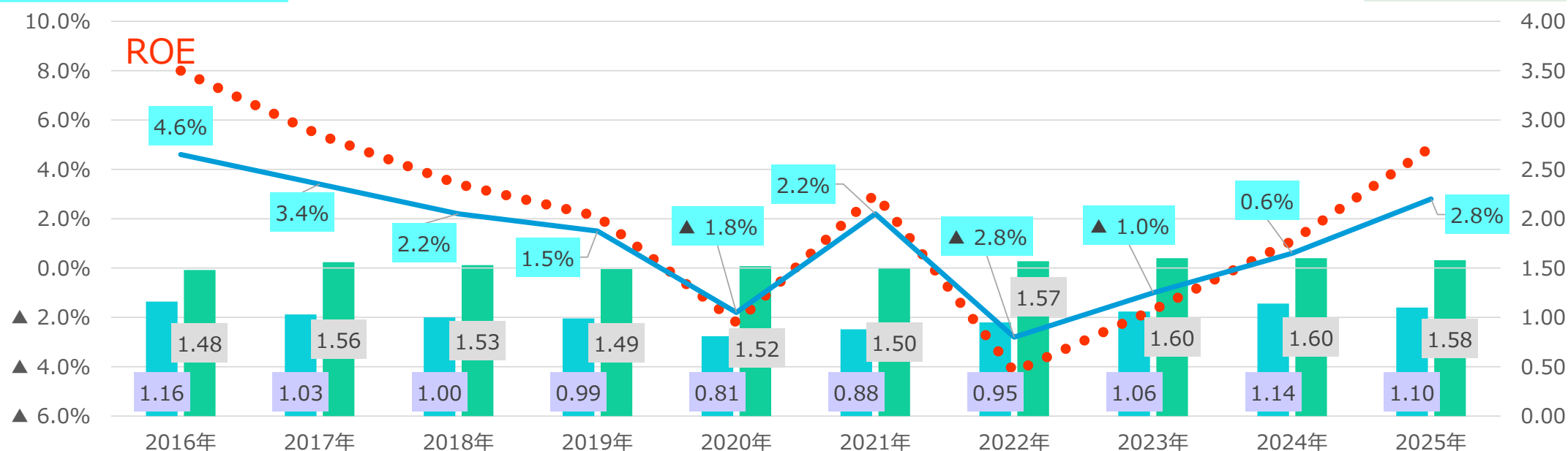
1. 現状の分析と評価（2）

【ROEの分解】

※ROE = 売上高当期純利益率 × 総資産回転率 × 財務レバレッジ

総資産回転率
財務レバレッジ

売上高当期純利益率



- 2025年度における「売上高当期純利益率」の上昇は、主として営業利益の増加（30億円）と、投資有価証券売却益計上（74億円）によるものです。

2. 資産の効率性向上への取り組み

【資産の効率性の向上】

政策保有株式の売却目標（2025年7月4日）

「2026年10月期中に連結純資産の10%以下となるように売却」

政策保有株式の売却実績

1年間で220億円の売却を実施（2025年7月4日～2026年7月10日）

2026年10月期中に下記条件のどちらかを達成するまで売却を継続

- ① 対連結純資産比10%以下
- ② 2025年7月末時点で①を満たすように算定した売却目標額

今期中に達成見込み

3. 財務レバレッジと自己資本比率

【財務レバレッジ】

2025年期末から2026年第2四半期末にかけて、
財務レバレッジの指標が1.58から1.72へ上昇

➡ アクト株式取得を目的としたM & Aファイナンスと、
アクト新規連結にともなう借入金引継ぎ等で
借入金が89億円から337億円へ増加したことによるもの

同時に、自己資本比率も変動

2025年期末：63.8%→2026年第2四半期末：58.0%

4. 収益性向上への取り組み（1）

経営課題	戦略・取り組み
成熟市場（日本・米州・欧州）での自動車生産の減少 成長鈍化に伴う生産拠点の稼働率低下と生産性の低下	日本：生産体制の最適化による工場稼働率向上、収益力強化 各工場が特定の製品へ特化することによる生産性向上 国内でのドアモジュール生産・供給体制の構築
	米州：米国 1 拠点閉鎖をともなう構造改革、メキシコへの生産移管 移管を受けるメキシコの経営力強化 アクト生産拠点を含むグループ全体最適化
	欧州：スペイン拠点の閉鎖 市場縮小に合わせたスリム化
システムサプライヤへの進化	電子制御技術への投資 グローバル展開を活かした開発人財の確保
	グローバルでの開発体制の整備、連携 顧客から信頼される提案型企业へ 自動車生産が今後伸びることが予測されている インド市場での受注拡大

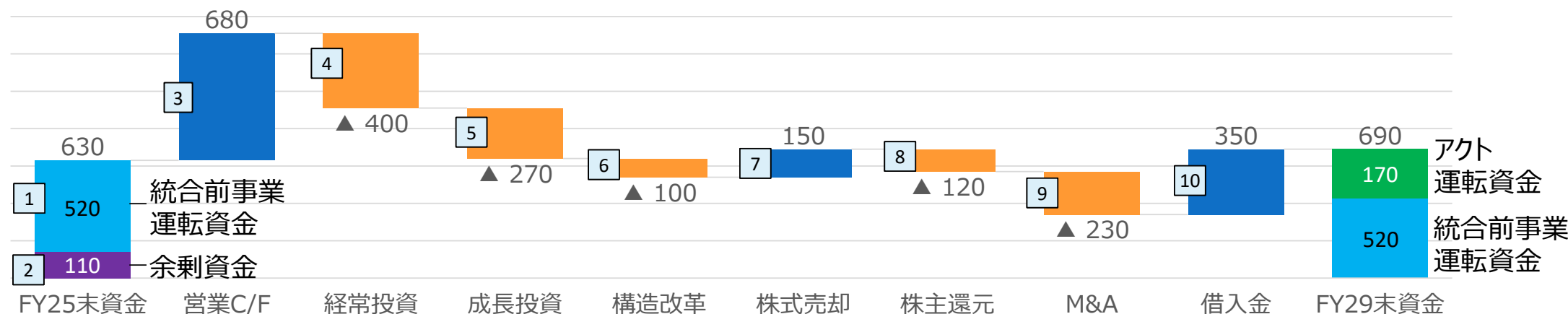
4. 収益性向上への取り組み（2）

経営課題	戦略・取り組み
2025年11月よりグループに加わったハイレックスアクト（以下、「アクト」）とのシナジーの発揮	（長期） ラッチを組み込んだモジュール製品の販売拡大 新たなシステム製品の開発と顧客への提案
	（中短期） 共同購買、物流網相互活用による原価低減 互いのリソースを活用した内製化率の向上
	グループの販売網を活かしたアクト製品の拡販 拠点の相互利用、リソースの共有
地政学的リスク 自動車業界の変革 当社製品の大型化	アクトを含んだ 顧客基盤の拡充、地産地消の拡大 リスク、変革に備えた資金配分 製品の変化に応じた品質保証体制の強化
非自動車事業の成長による 事業ポートフォリオ拡充	医療機器：海外への販売拡大
	産業機器：付加価値の高い新規事業の創出 アクトの技術を活かして建機分野への拡販

5. 中期キャッシュアロケーション

FY2026～FY2029のキャッシュアロケーション

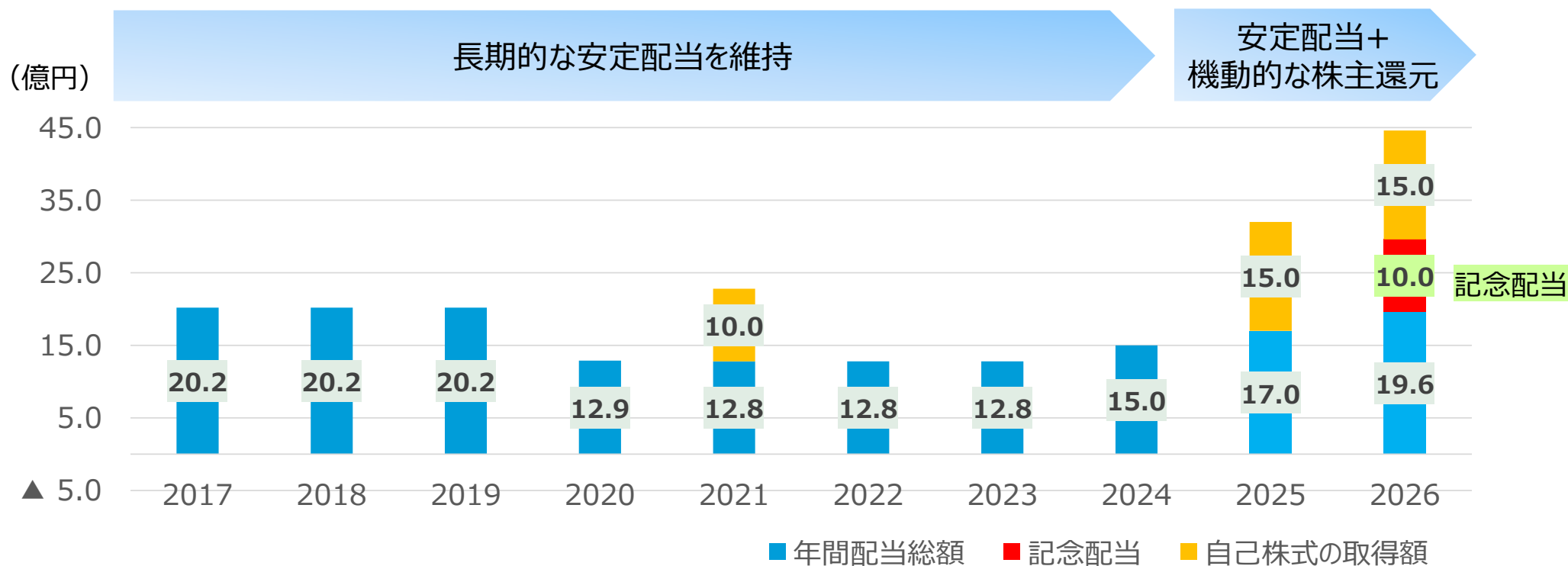
(単位：億円)



- 1 アクト株式取得前のハイレックス（以下、「統合前事業」）が必要とする運転資金。
- 2 統合前事業において保有する余剰資金。今後、削減をしていく。
- 3 年間20億円の営業C/F増加を目標とする。
- 4 アクトを含め、年間100億円の経常投資を見込む。
- 5 ドアモジュール受注拡大の設備投資、電子制御分野への投資、ドアシステムサプライヤへ進化するための開発投資、人財への投資、AI&DX投資 等

- 6 米州：構造改革、米国からメキシコへの生産移管
日本：生産体制の最適化
欧州：市場縮小に応じた事業のスリム化
- 7 政策保有株式の売却
- 8 安定配当 + 自己株式の取得
- 9 アクト株式取得133億円（実施済）に加えて約100億円を準備
- 10 アクト借入金180億円、M&Aファイナンス等

6. 株主還元



キャッシュフローのバランスを取りながら総合的に判断



7. その他企業価値向上への取り組み

【IR活動の充実】

個人株主様向け 工場見学会

2025年10月実施、2026年10月実施予定

株主通信のWEB化、コンテンツの充実

社内IR 2026年7月開催予定 管理職向け 株価への意識向上

【株式報酬導入の検討】

グローバルでの連結営業利益（本業で稼ぐ力）向上を目指して導入検討

執行役員のほか、連結営業利益への貢献度の高い 海外経営幹部、

日本人出向者を付与対象者として検討中

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。