

株式会社ハイレックスコーポレーション

**2026年10月期  
上期決算のご説明  
(IR資料)**

2026年6月

## 【業績・財務ハイライト】

- 2026年10月期上期決算概要（連結）
- 2026年度通期業績予想
- 関税、中東情勢、EV市場の変化における影響

## 【政策保有株式売却・株主還元方針】

## 【変革による基盤強化と成長戦略の加速】

- 既存事業の構造改革
- 既存事業の現状と強化の方向性
- アクトとのシナジー発現の具体例
- ドアシステムサプライヤーへの進化（最大のシナジー）

## 【ESGの取り組み】

# 【業績・財務ハイライト】

# 2026年10月期上期決算概要（連結）

# 決算サマリー（連結）

- \* 売上高は、ハイレックスアクト新規連結（以下アクト）による約522億円の増加および主に米州、欧州の統合前事業（新規連結子会社を除く事業）の伸びの他、円安による約60億円の増加もあり、増収。
- \* 営業利益は、米州における関税回収遅延および対米ドルのメキシコペソ高による人件費の高騰、韓国で顧客の商流変更による失注に対し固定費が吸収できず、減益

(百万円)

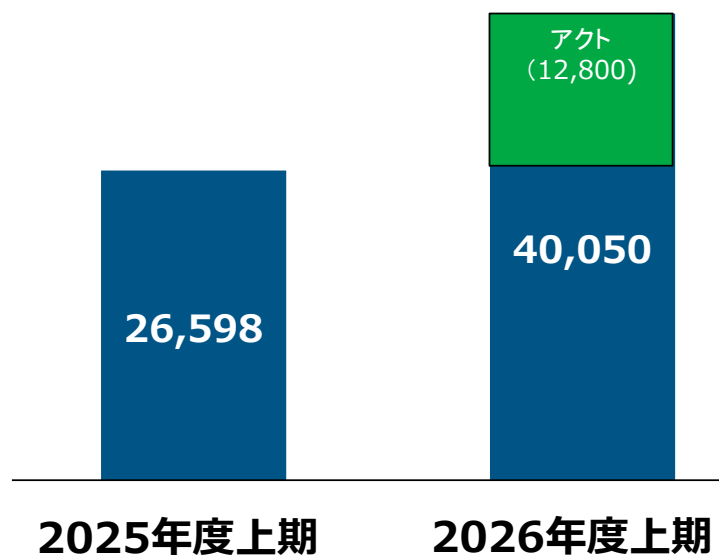
	2026年10月期 上期実績	2025年10月期 上期実績	増減額	増減率
売上高	209,107	152,347	+56,760	+37.3%
営業利益	2,226	2,343	▲117	▲5.0%
経常利益	4,882	3,240	+1,642	+50.7%
半期純利益	34,857	1,779	+33,078	+1,859.4%

主に有価証券売却益8,315百万円、負ののれん発生益28,305百万円の影響

# 地域セグメント 日本

- \* 売上高はアクト連結寄与に加え、統合前事業で+2.2%となり、+50.5%の増収
- \* 営業利益は、アクト連結による▲14億円が大きいが、統合前事業は前年比+2億円の損益改善

## ■売上高 (百万円)



## ■2025年度比 増減額・増減率

売上高	+13,452百万円 (+50.5%)
営業利益	▲1,245百万円 (赤字計上)

## ■営業利益 (百万円)

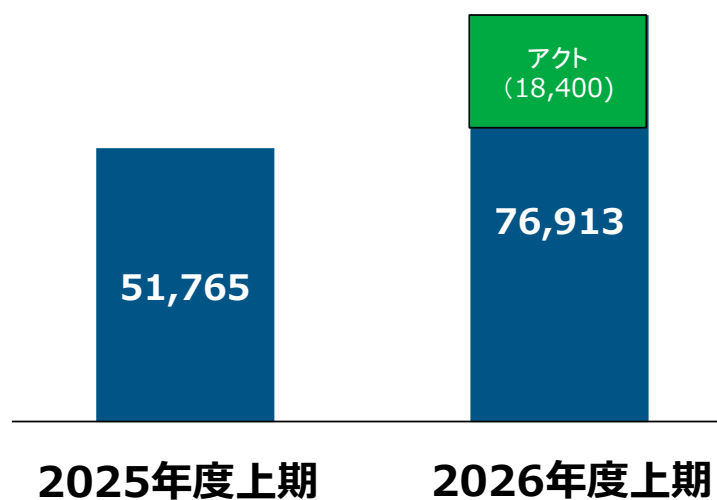
■セグメント ■本社費用 ■調整後



# 地域セグメント 米州 (米国/メキシコ/ブラジル)

- 売上高は減収影響を受けるも、アクト連結寄与による増加に加え、米国顧客の販売回復で統合前事業でも+13.0%となり、全体で+48.5%の増収。
- 営業利益は、メキシコで半導体不足による顧客の一時的な減産に起因する人員過多及び対米ドルでのメキシコペソ高による人件費率の上昇等から▲5億円のコスト増が影響し、▲41.0%の減益となった。

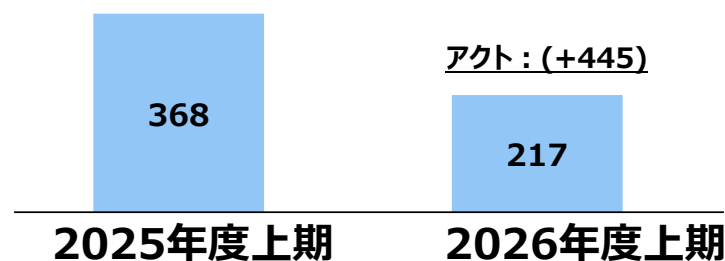
■売上高 (百万円)



■2025年度比 増減額・増減率

売上高	+25,148百万円 (+48.5%)
営業利益	▲151百万円 (▲41.0%)

■営業利益 (百万円)

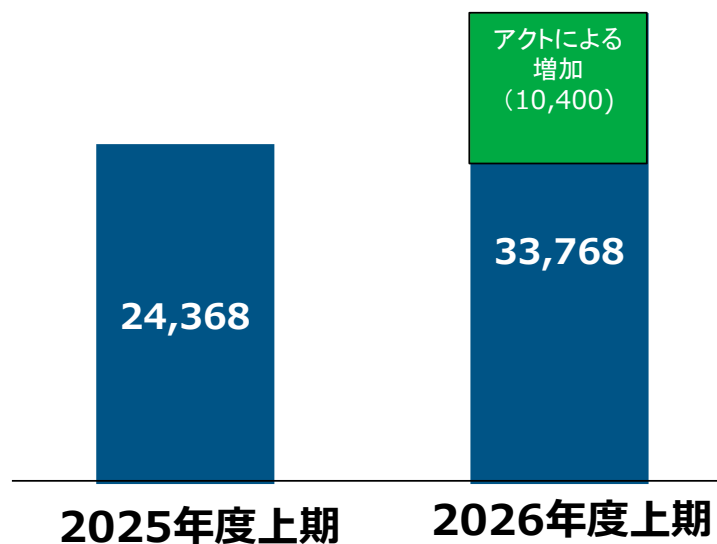


# 地域セグメント 中国

- \* 売上高は、アクト連結による増加が大きく寄与し、+38.5%の増収も、中国市場の低迷により、統合前事業は前年比約▲10億円の減収
- \* 営業利益はアクト連結寄与により約+10億円となり、+193.0%の増益も、統合前事業は主要顧客減産に対し固定費が吸収できず、前年比約▲2億円の減益

## ■売上高

(百万円)

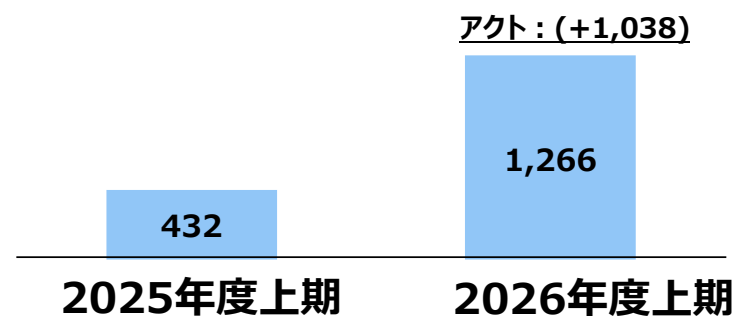


## ■2025年度比 増減額・増減率

売上高	+9,400百万円 (+38.5%)
営業利益	+834百万円 (+193.0%)

## ■営業利益

(百万円)



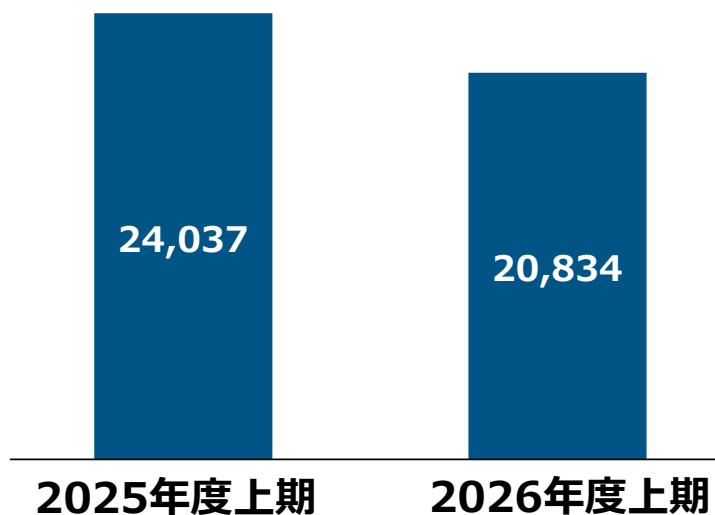
# 地域セグメント 韓国

\* 売上高は、パワーリフトゲートの顧客の商流変更による失注影響で  
前年比▲13.3%の減収

\* 営業利益は、売上減少に見合ったコスト削減が追いつかず、▲39.9%の減益

## ■ 売上高

(百万円)

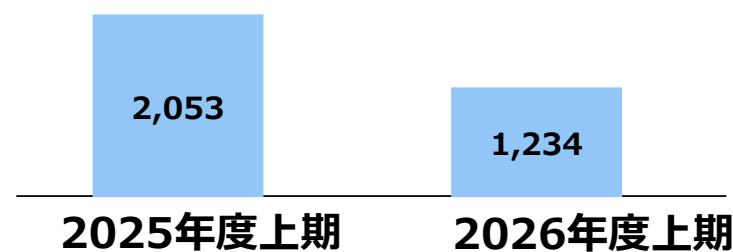


## ■ 2025年度比 増減額・増減率

売上高	▲3,203百万円 (▲13.3%)
営業利益	▲819百万円 (▲39.9%)

## ■ 営業利益

(百万円)



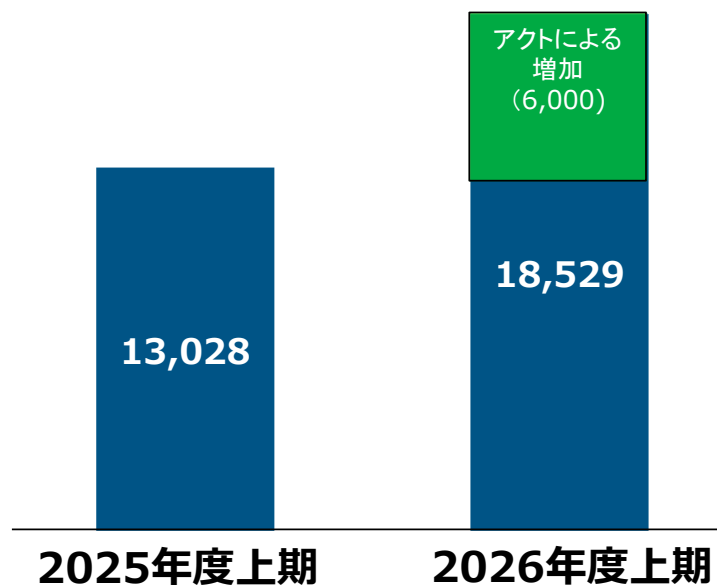
# 地域セグメント 他アジア (インド/インドネシア/ベトナム/タイ)

\* 売上高は、統合前事業は前年比微減となるも、アクト連結による増加が寄与し  
+42.2%の増収

\* 営業利益はアクト連結寄与により約+6億円の増益となるも、統合前事業は  
インド事業の低迷（前年比約▲1億円）等により横ばい

## ■ 売上高

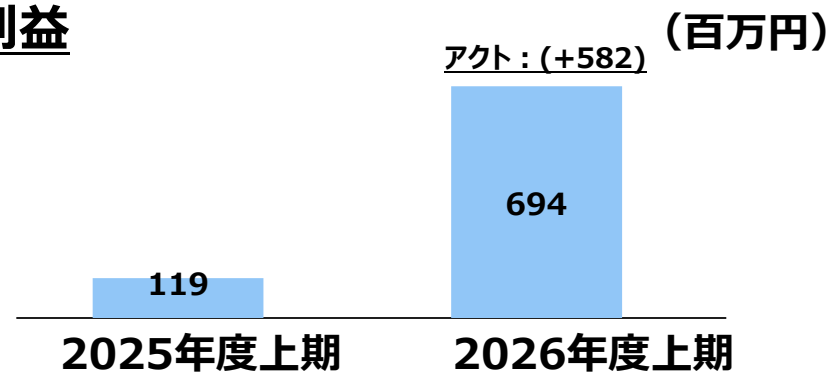
(百万円)



## ■ 2025年度比 増減額・増減率

売上高	+5,501百万円 (+42.2%)
営業利益	+575百万円 (+483.2%)

## ■ 営業利益



# 地域セグメント 欧州・アフリカ

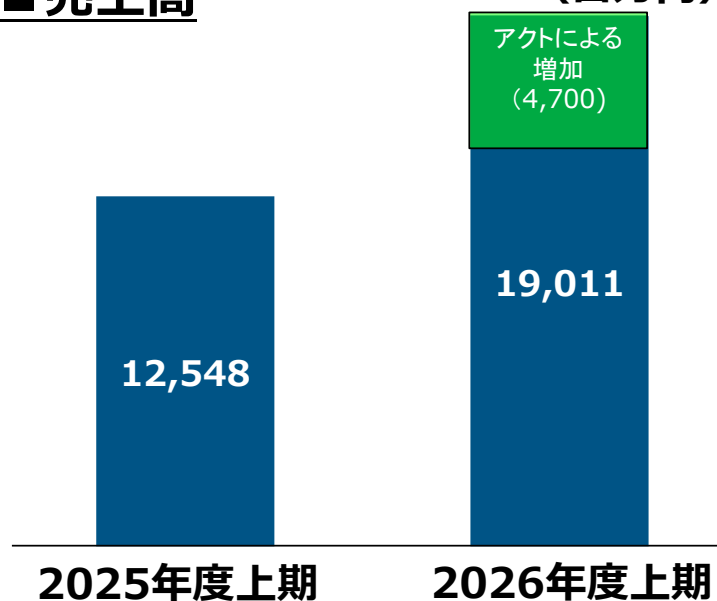
(ハンガリー/イタリア/スペイン/チェコ/セルビア/モロッコ/英国)

\* 売上高は、アクト連結による増加に加え、統合前事業のチェコ及びハンガリーでの販売好調により+51.5%の増収

\* 営業利益は、アクト連結寄与に加え、統合前事業における売上好調な拠点の工場操業度向上等により黒字化

## ■売上高

(百万円)

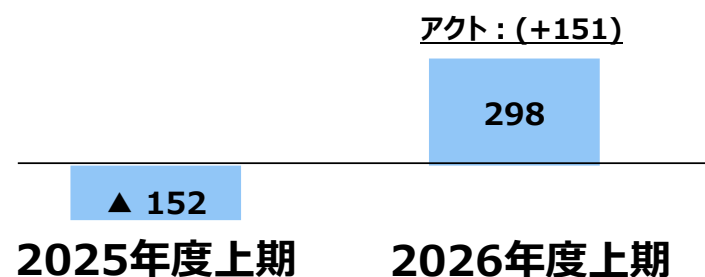


## ■2025年度比 増減額・増減率

売上高	+6,463百万円 (+51.5%)
営業利益	+450百万円 (黒字化)

## ■営業利益

(百万円)



# 2026年度通期業績予想

# 2026年度 通期業績予想（連結）

26年度の通期業績予想はハイレックスアクトグループを含む。  
概ね2026年3月6日に公表した連結業績予想通りで推移している。

(百万円)

	上期業績実績 A	下期業績予想 (2025年12月公表) B	A+B	通期業績予測 (2026年3月公表) C	増減額 (A+B)-C
売上高	209,107	200,000	409,107	401,000	+8,107
営業利益	2,227	3,050	5,277	5,400	▲123
経常利益	4,883	3,550	8,433	※7,400	+1,033
当期純利益	34,857	1,950	36,807	36,850	▲43

※為替差損益を含まず

26年度上期実績為替レート： ¥155.47/\$、¥22.18/元、¥181.45/€

26年度下期想定為替レート： ¥148.00/\$、¥21.00/元、¥165.00/€

# 関税、中東情勢、EV市場の変化における影響

# 関税及び中東情勢の影響について

## 米州事業における関税影響について（日本/中国/韓国/アジアから輸入部品有）

- 2025年度の関税影響発生から現在まで、

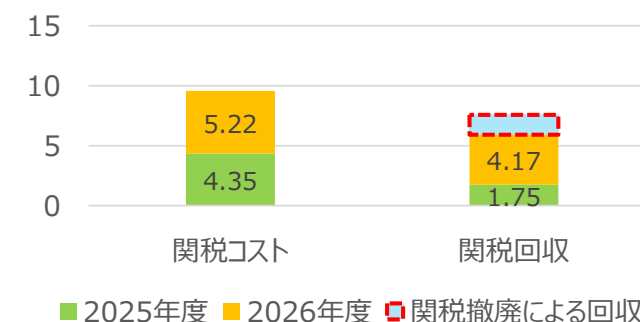
米州事業に 約**9.6**百万ドルの影響。

→ 現時点で約**5.9**百万ドル（約**62%**）は回収済み。

⇒**今後、IEEPA関税撤廃分の回収を進め、**

**現時点で85%程度の回収を見込む。**

関税回収状況



## 中東情勢の影響について

- 直接的な影響は不透明ではあるものの、

主に樹脂材料について、仕入先から約1.5億円/月の値上げ**要請**が発生

今後、値上げが確定した場合は、顧客との交渉を通じて適切な価格転嫁を推進する。

# EV市場の変化における影響

## OEM各社のEV戦略見直しについて

多くの地域でEV需要の伸びが鈍化している事に起因し、

- ・EV開発延期
- ・EV専用車中止
- ・EV工場投資凍結
- ・バッテリー投資縮小
- ・HEV/PHEV回帰

上記のような動きがOEMで広がっている。



- 主に米州で受注を獲得していた当社の売上影響は**5車種26億円**となる見込み。

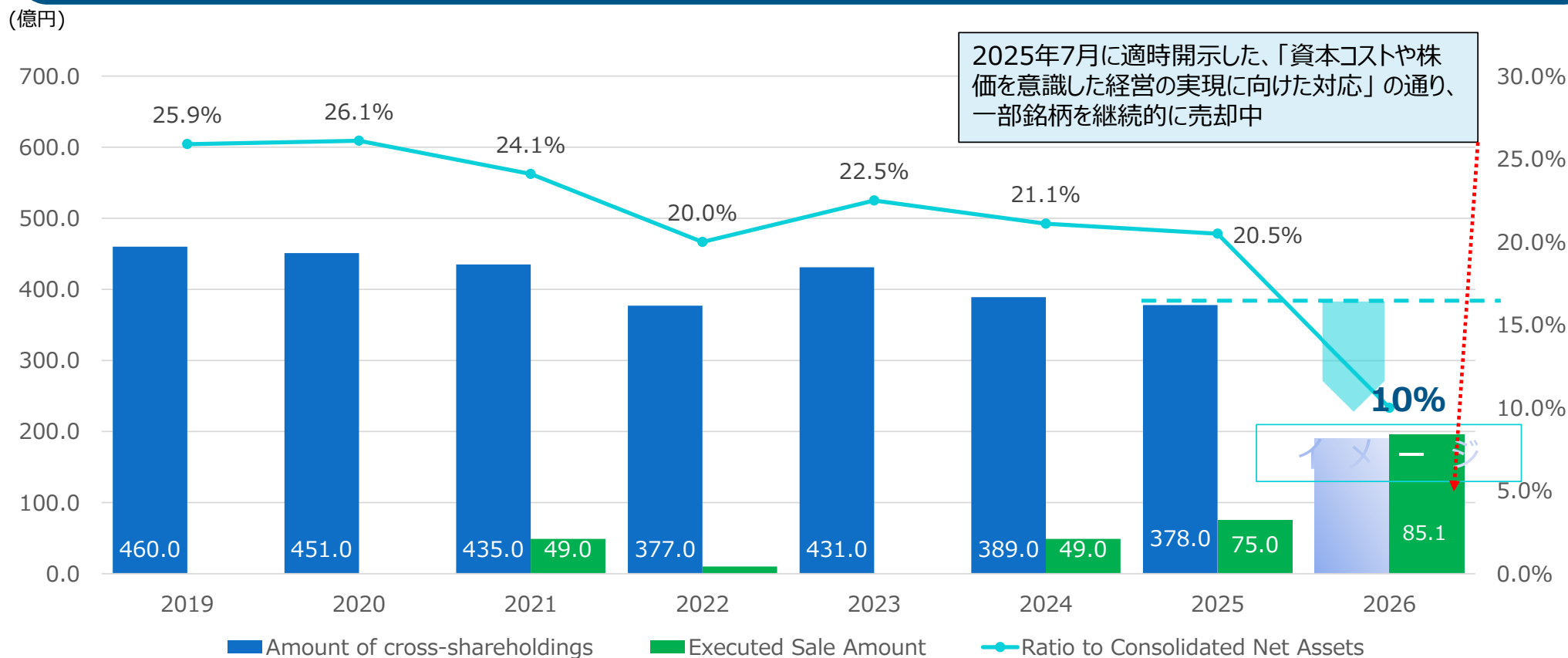
⇒ 当社主力のドア関連部品は、EV・HEV/PHEV・内燃機関車を問わず必要となるため、EV化進展鈍化による影響は限定的と考える。

# 【政策保有株式売却・株主還元方針】

# 政策保有株式に関する取り組みについて

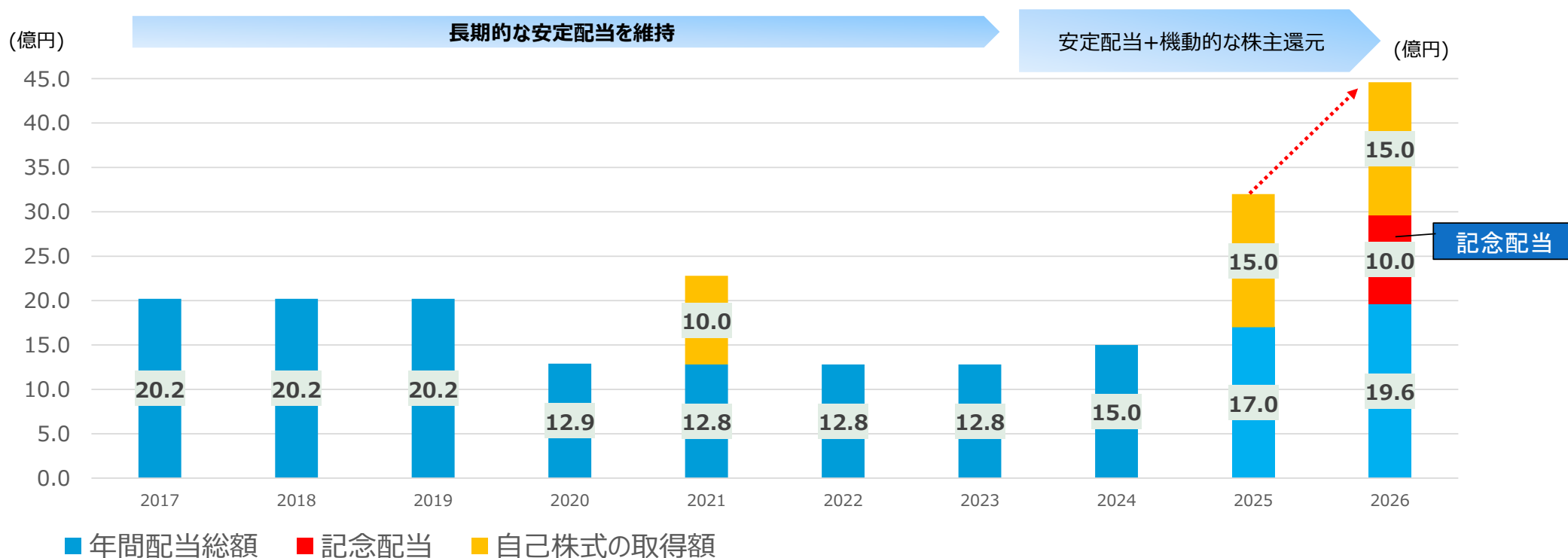
株価の変動も考慮し、2026年10月期中に下記条件のどちらかを達成するまで売却を続ける。

- 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



# 株主還元について

- 長期安定的な配当を継続する
- 自社株取得を機動的に実施する
- 26年度は創業80周年を迎え、記念配当も行う



## 基本方針：長期的な安定配当を維持

成長  
投資

人財投資  
新製品開発  
M&A

株主  
還元

安定配当  
自己株式取得

構造  
改革

生産キャパシティ最適化  
物流ルート最適化



バランスを取りながら総合的に判断

以下に述べる構造改革や成長戦略の進捗度合いを見据えて、今後のキャッシュアロケーションを検討中

# 【変革による基盤強化と成長戦略の加速】

# 既存事業の構造改革

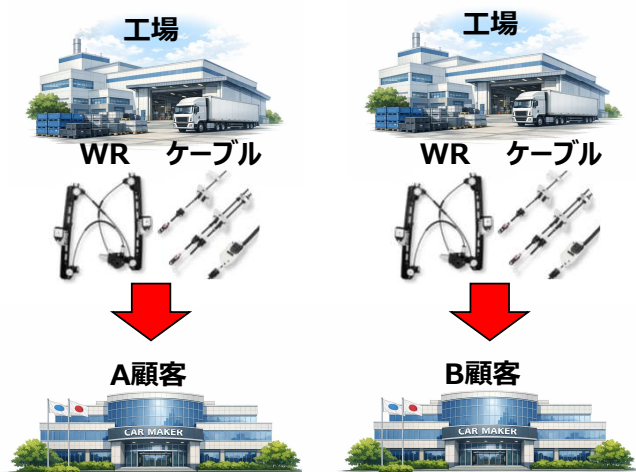
# 自動車事業の課題への対処

## 事業構造改革：生産体制の最適化（日本）

現状：**顧客別**レイアウト

・顧客の工場近隣に生産拠点を配置  
様々な製品を各拠点で生産実施。

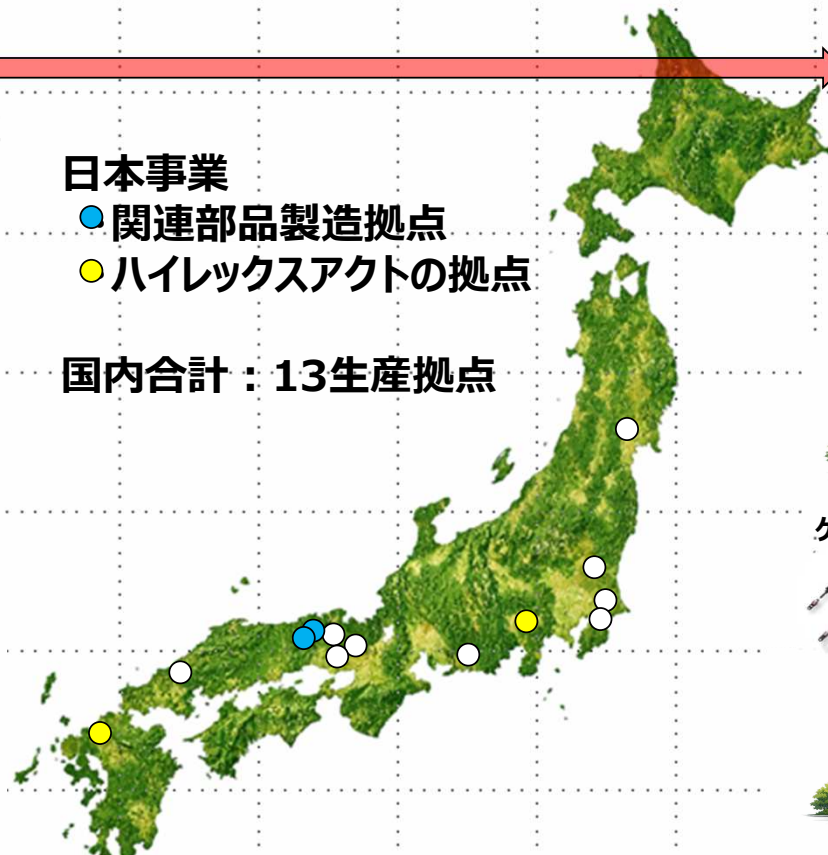
→ リソースの**分散**



日本事業

- 関連部品製造拠点
- ハイレックスアクトの拠点

国内合計：13生産拠点

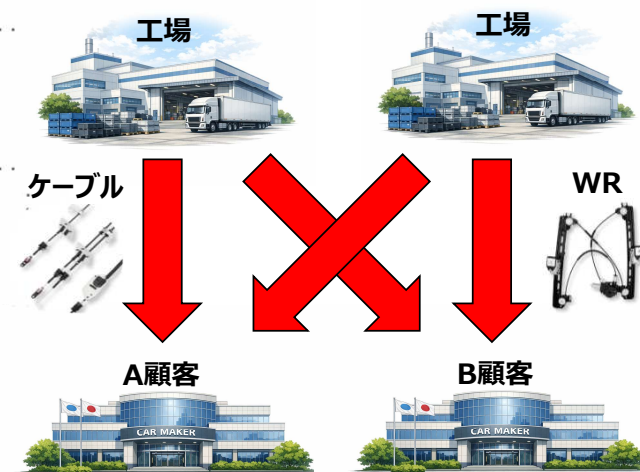


将来：**製品、※機能別**レイアウト

・同一種の製品を集約  
→ リソースの**集約**

※機能別とは・・・

- ・部品、部材を製造する“前”工程機能
- ・製品を組立する “後”工程機能



製品、機能別の配置でリソースを集約し、稼働率向上を狙う

# 自動車事業の課題への対処

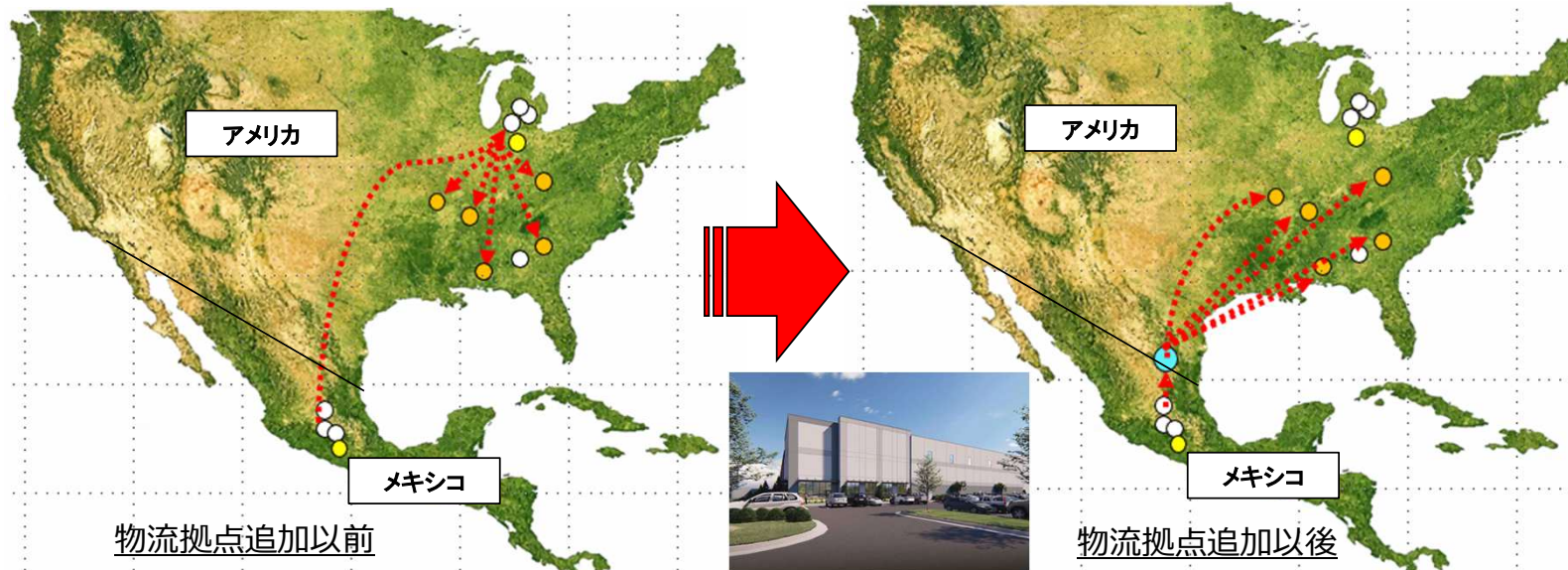
## 事業構造改革：物流効率化と生産キャパシティの最適化（北中米）

### 米州事業の収益改善項目

- ・ **新物流拠点**本格稼働による物流費の削減
- ・ **低収益事業の拠点再編**

### 北中米の拠点

- ハイレックスアクトの拠点
- 物流新拠点
- 顧客



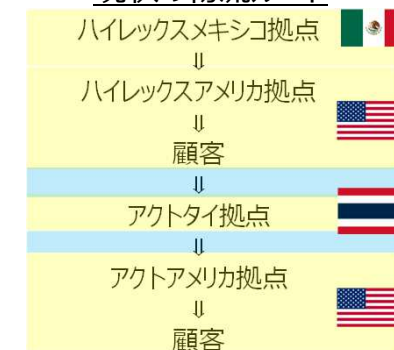
物流拠点追加以前

ミシガン州を介する迂回輸送

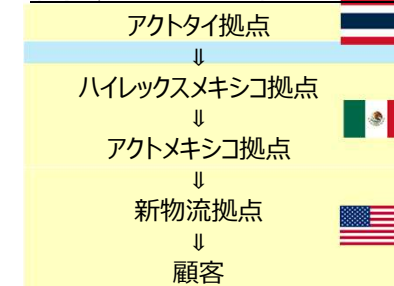
テキサス州ラレド市の物流新拠点 最短経路輸送へ改善

### 現在検討中のアクト拠点を 含めた物流改善案の一例

#### 現状の物流ルート



#### 新拠点活用後の物流ルート



生産キャパシティ最適化については、計画の具体化を推進中。下期中の着手を予定

# 自動車事業の課題への対処

## 市場変化への対応：中華系メーカーシェア急伸への対応（中国）

### 中国事業の課題

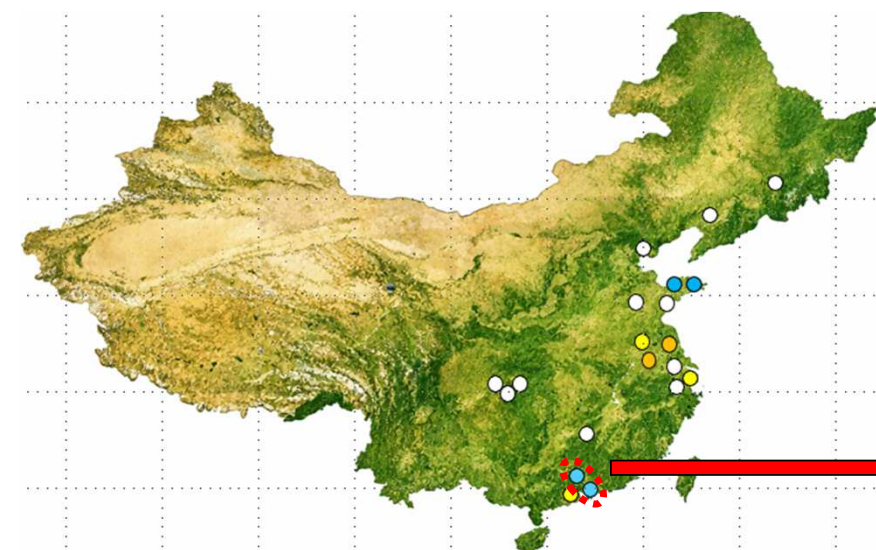
- ・ハイレックス（日本）主導拠点の、中華系メーカーへの拡販

### ハイレックスグループの中国拠点

- 重慶ハイレックス（中国）主導拠点（中華系メーカー売上比率**64%**）
- ハイレックス（日本）主導拠点（中華系メーカー売上比率**1%**）
- ハイレックスアクトの拠点（中華系メーカー売上比率**20%**）

### 中国市場の現状（販売シェア）

・中華系メーカー	69%
・ドイツ系メーカー	13%
・日系メーカー	10%
・米国系メーカー	6%



広州地域の拠点について  
経営を中国主導へ  
2027年には  
中華系売上比率が  
1% → 15%に！



重慶ハイレックスが、  
ドアモジュール製品を**初採用**  
するメーカーから受注獲得！  
将来的な拡販を見込み、  
上海に生産子会社を新設

工場



## 中国主導経営への転換で拡販を加速

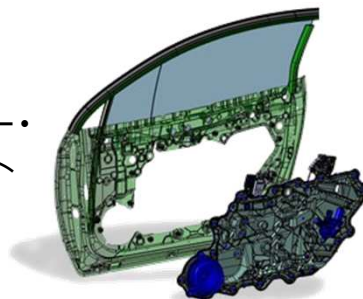
# 既存事業の現状と強化の方向性

## 新製品及び新顧客の開拓

- 日本事業（モジュール化/電動化への対応）  
国内初のドアモジュール引き合い  
電動アクチュエーターの採用拡大

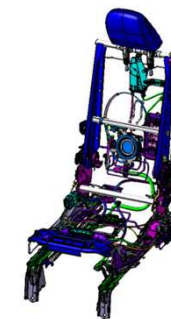
### ドアモジュール

WR（窓の開閉装置）・スピーカー・ECU・ハーネスなどを樹脂のプレート（モジュールプレート）に先組してドアに組み付ける。



### シートアクチュエーター

タッチパネルやスイッチを操作すると、電動で背もたれのロックが解除され、背もたれが前に倒れる。  
（3列目のシートへの乗り降り用）



- グローバル事業  
中国でドアモジュール新規顧客の開拓  
欧州でドアモジュールの製品力による受注で取引再開

# 製品ポートフォリオの発展段階

祖業のケーブルサプライヤーからドアシステムサプライヤーへ

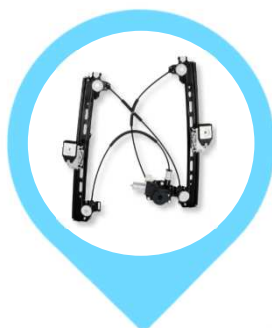
## ケーブル

Transmission  
Parking Brake  
Actuator  
For Sunroof



## アクチュエーター

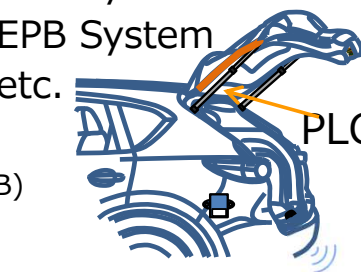
Window Regulator  
Power Lift Gate(PLG)  
Electric Parking Brake(EPB)  
Fuel/Charge Lid



日本/他アジア

## コントロールユニット

PLG System  
EPB System  
etc.



## モジュール

Door Module  
Seat Cable Module



米州/欧州/中国/韓国

## ドアシステム

Transformation into a  
Closure System Supplier  
•Power Lift Gate  
•Power Hinge Door



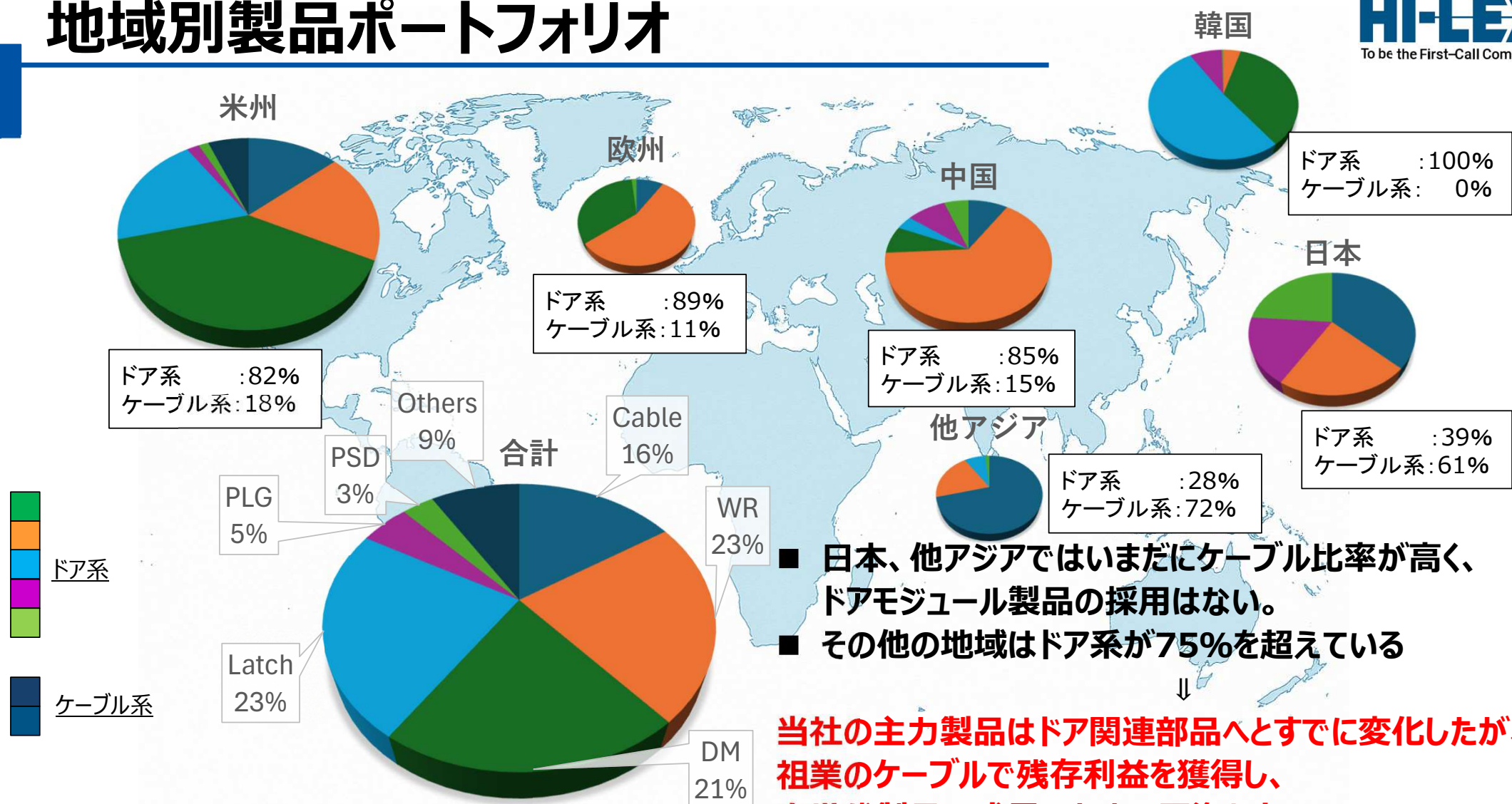
ハイレックスアクト社をグループ会社へ

FY2025

当社モジュール製品へ  
制御技術を統合する

ドアシステム  
サプライヤーへ進化

# 地域別製品ポートフォリオ



- 日本、他アジアではいまだにケーブル比率が高く、ドアモジュール製品の採用はない。
- その他の地域はドア系が75%を超えている

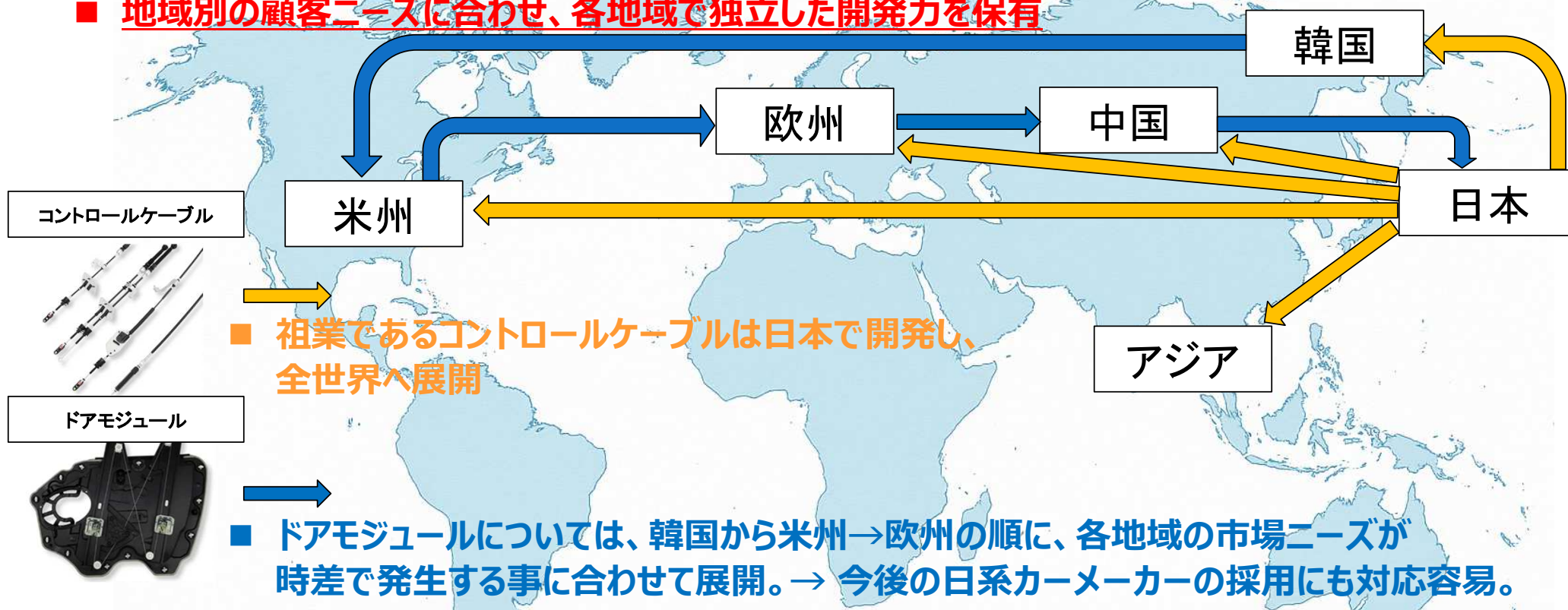
↓  
当社の主力製品はドア関連部品へとすでに変化したが、  
祖業のケーブルで残存利益を獲得し、  
次世代製品の成長のための原資とする

※PSD : パワースライドドア PLG : パワーリフトゲート DM : ドアモジュール WR : ウインドレギュレーター

# 製品開発力の強み

## これまでのハイレックスの強み

- 地産地消体制をグローバルに確立
- 地域別の顧客ニーズに合わせ、各地域で独立した開発力を保有



グローバルネットワークの最先端技術を展開する事で、  
地域ごとの顧客ニーズに対するレスポンスが向上。

# Power Closure Systems開発体制の構築

これまでのハイレックスの強み

- 地域別の顧客のニーズに合わせ、製品を開発
- 地域別に独立した開発力を保有

## 地産地消

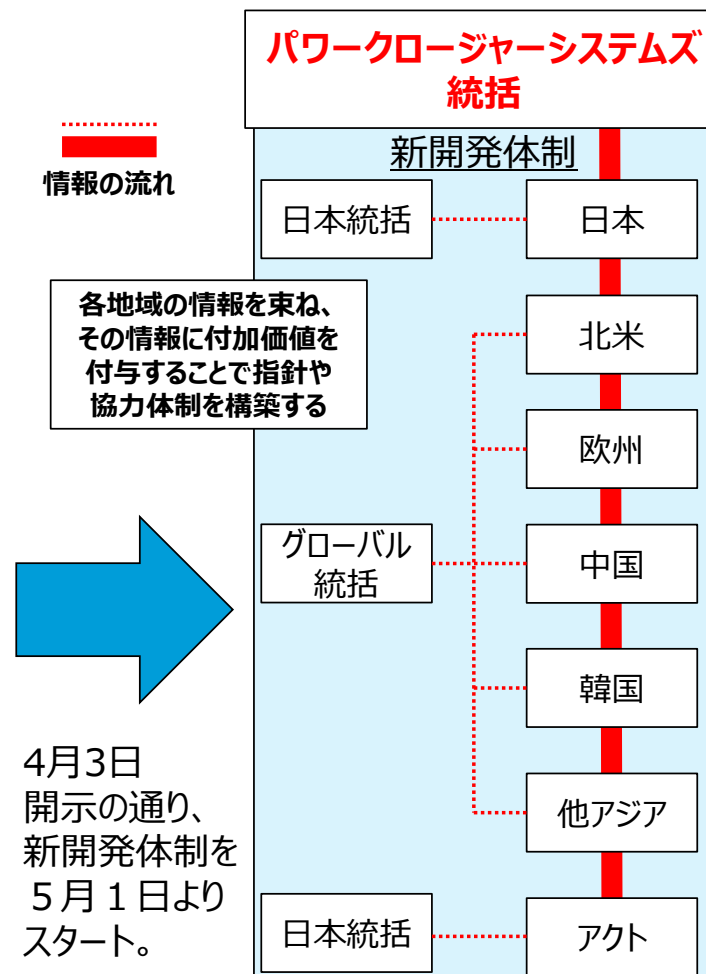
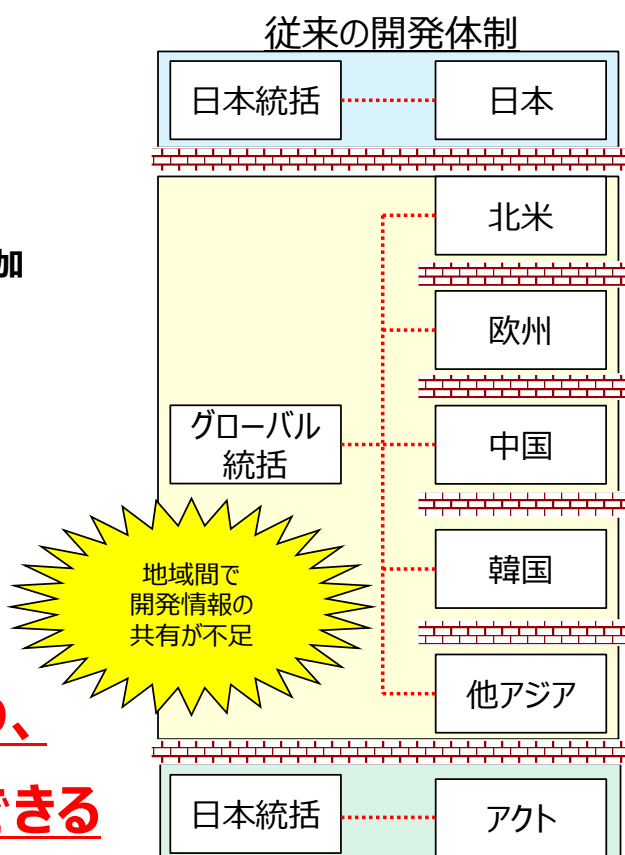
デメリット  
重複開発によるリソース分散  
仕様不統一による部品種類増加



今後重要となる開発要件

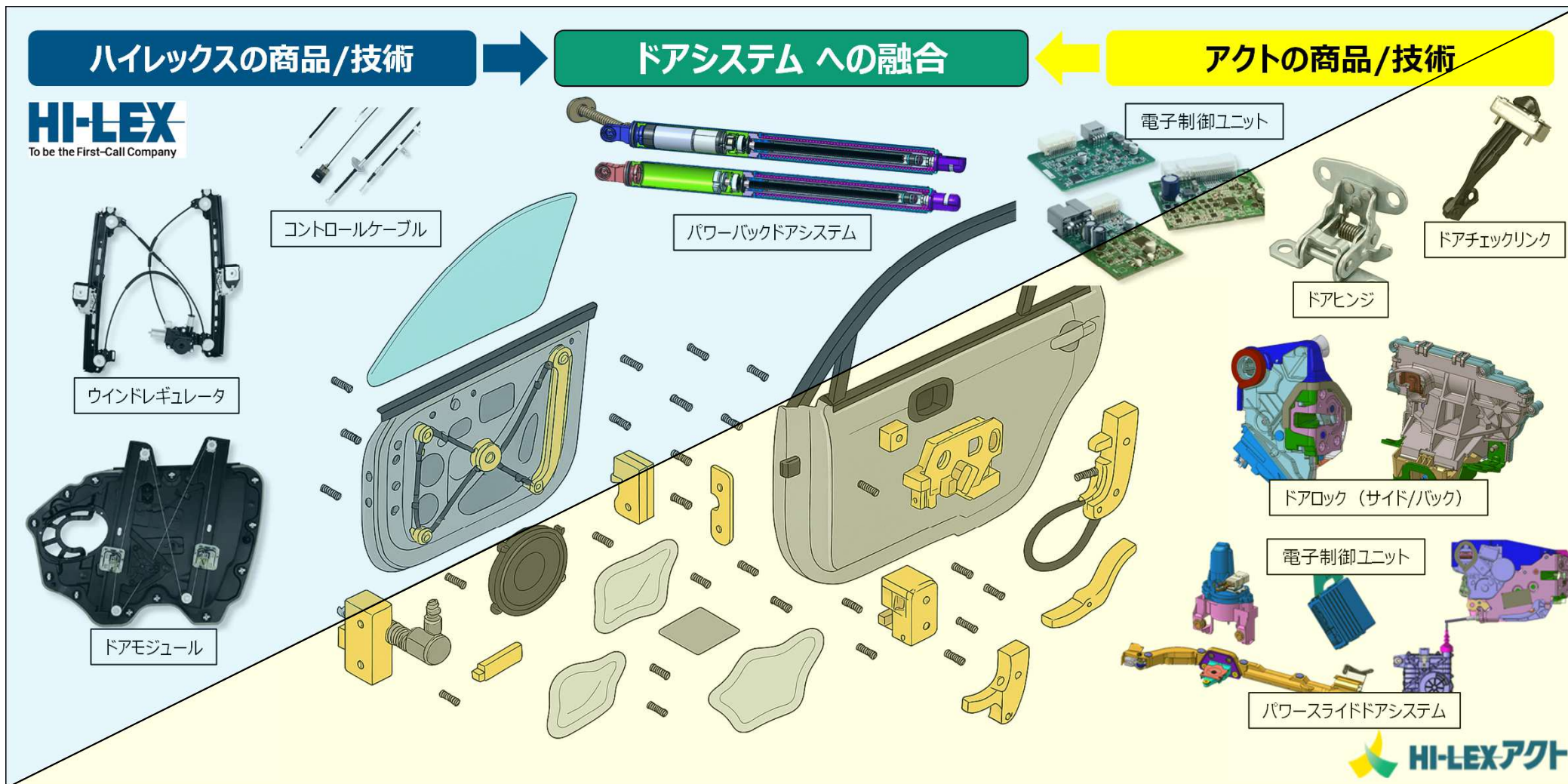
- 顧客ニーズの一元化
- 構成部品の仕様統一
- 開発リソースの共有
- 製品仕様の標準化

グループ標準仕様を確立しつつ、  
“地産地消”の柔軟性も維持できる  
開発パートナーとなる



# ドアシステムサプライヤーへの進化（最大のシナジー）

# ハイレックスアクトの技術と融合



# なぜシステムサプライヤーへの進化が必要なのか



**単体部品主流の日本でドアモジュールの引き合い受領！**

# ドアシステムサプライヤーとして目指すべき方向性

中短期

製品・技術の組み合わせでスライド/バックドアシステムを受注する  
➔ システムサプライヤーとしての実績をつくる

長期

全てのドアの自動開閉システムを、実際に使うユーザー視点で  
カーメーカーに仕様が提案できる開発パートナーを目指す

バック



スライド



サイド



ボンネット



テールゲート



**Power Closure Systems**

## アクトとのシナジー発現の具体例

# シナジー事例

## 両社のリソースを利用した様々なシナジー例

### 共通製品でビジネス獲得



### 両社共通の製品で受注機会増加

### 販路を活用した拡販



ハイレックスの販路を活用し、  
ハイレックス経由でアクトのラッチの引き合い



### 技術、製品を融合



### 両社の製品と制御技術の融合

### 拠点を活用した物流改善



拠点活用で物流コスト削減

両社の技術、販売網・拠点網活用により世界各国で引き合いが増加

## 【ESGの取り組み】

**事業成長を支える土台**

## 【環境】

再エネ活用による効率化



ハイレックスハンガリー  
太陽光発電により電力の23%自給化  
年間650MWhを発電

## 【環境】

物流効率化によるCO2削減の一例

### 物流最適化

Before



距離長・CO2多

After



距離短・CO2削減

今後、アクトの拠点も含めた物流網の見直しで、更なるCO2削減を図る。



# 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。