

2025年3月期 決算説明会

2025年6月4日（水）
株式会社パイオラックス
（コード：5988）
代表取締役社長 山田 聡

経営方針のシフト

これまでの当社の成長 = 自動車生産台数と共に成長

- 商品群別の事業部制（ファスナー・燃料系部品・駆動系部品・開閉機構部品の商品群）
- 4商品群に限定し経営の合理性を追求してきた



経営環境の変化

- 自動車電動化の加速
- 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



これからの当社の成長 = 自動車生産台数だけに頼らない経営推進

- 既存商品枠を超えた新商品領域への挑戦 ⇒商品戦略
- 事業分析結果よりメリハリをつけた拡販活動 ⇒地域戦略
- 事業部の壁を超え、柔軟で迅速な対応ができる体制の構築 ⇒組織改革

経営方針のシフト

■ 商品戦略

当社の既存技術とCASEの伸展に伴って変化する市場ニーズを捉え、新たな高付加価値品を創出していく

- 狙いのアイテム：ADAS関連部品、バスバー、電動ユニット部品
※P6-7で説明

■ 地域戦略

市場分析による重点地域の設定、アイテム・顧客共に狙いを絞り、効果的な活動・投資を行い成長していく

- 狙いの地域：北米、中国、インド ※P8で説明

■ 組織改革

迅速で柔軟な事業展開ができる体制の構築

事業部制を廃し、グループ全体で戦略立案、事業展開、商品開発ができる機能別組織へと変更していく

- 新設部門：戦略企画部、商品開発本部、生産管理部、
営業本部 営業戦略室(7/1新設予定)

中長期売上計画

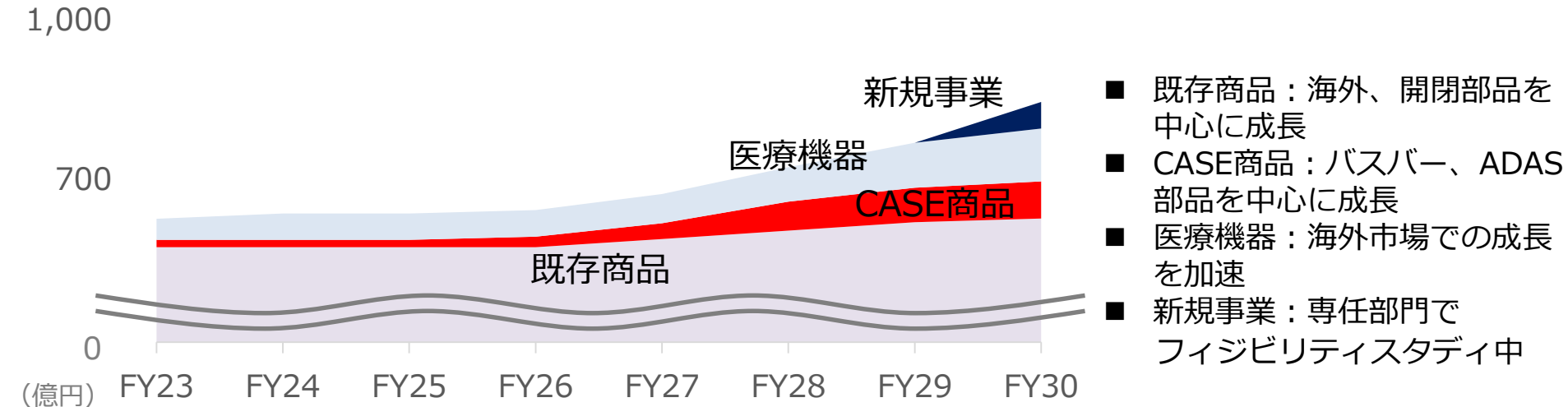
※（ ）は2025年2月12日「中期経営計画の見直しに関するお知らせ」発表値

単位：億円

	FY24実績	FY25	FY26	FY27	FY30
売上高	633	(630) 620	660	690	850
営業利益	23	(29) 21	46	63	90
営業利益率	3.8%	(4.6%) 3.4%	7.0%	9.1%	10.6%
当期純利益	18	(24) 12	36	48	66

FY25は主要OEMの今後の動向等を踏まえて修正

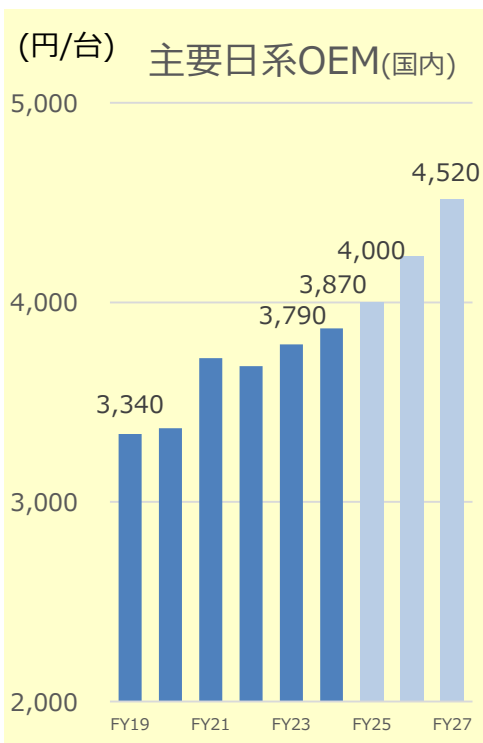
FY26以降は既存商品群の枠を超えた商品開発、組織体制の見直しによる効率化、新真岡工場稼働による生産性の向上等の効果で、FY27にROE 8 %以上を達成する



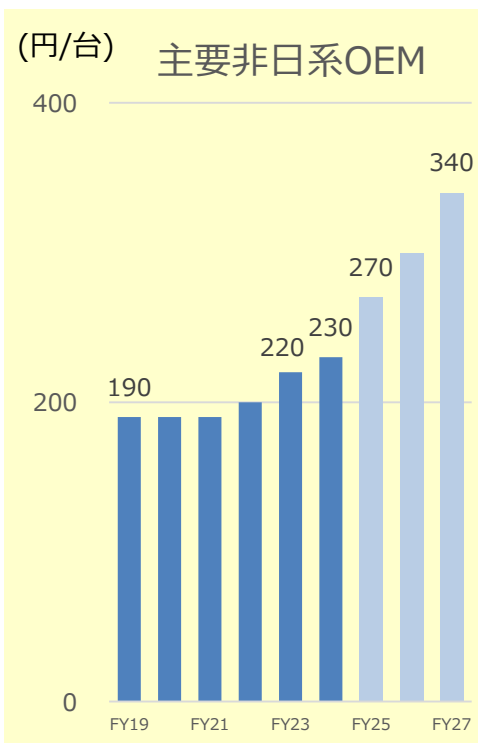
拡販活動

- ・ 主要OEMの台当たり搭載金額を上げる
- ・ 非日系OEM拡販の強化による顧客ポートフォリオ拡大

■ 台当たり搭載金額

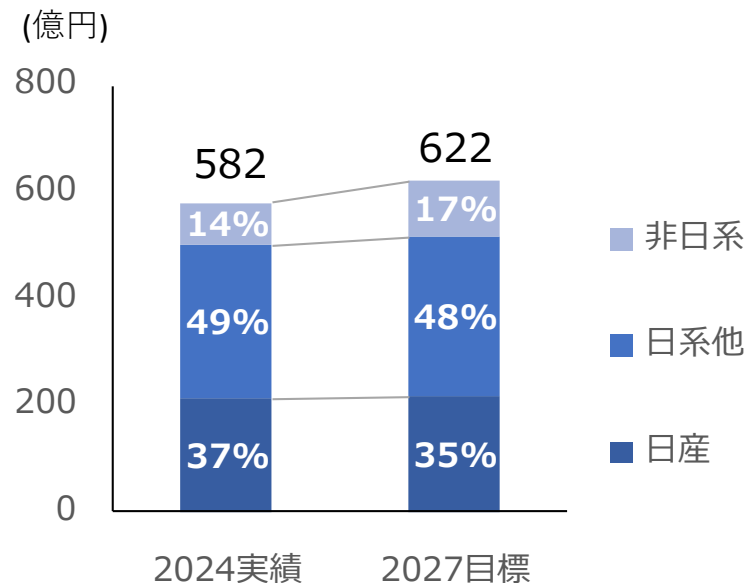


※1 主要日系OEM(国内)：国内上位5OEM



※2 主要非日系OEM：中国,インド,北米OEM

■ OEM別売上高と構成比



■ グローバル拡販計画

	FY25	FY26	FY27	
CASE部品	10	15	20	(億円)
既存部品	70	100	100	(億円)
合計	80	115	120	(億円)

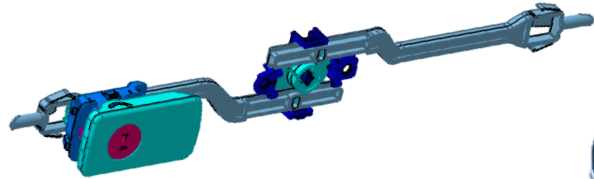
商品戦略

■ 従来技術の応用と進化

当社の強みである金属と樹脂のノウハウを活かし、電気自動車やハイブリッド車の普及に伴う軽量化、静粛性向上、環境配慮といった市場ニーズを捉えた商品に注力する

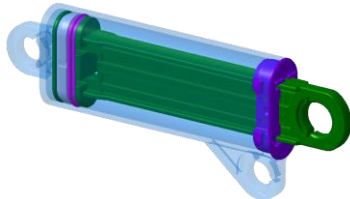
ラッチ類

シンプル、軽量、コンパクトで室内空間の拡大ニーズに対応



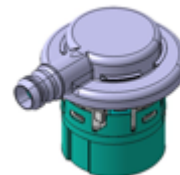
ダンパー類

従来よりも省スペースで高い減衰力を発生
車室の快適性向上に貢献



バルブ類

HEV、PHEV対応の高圧バルブ

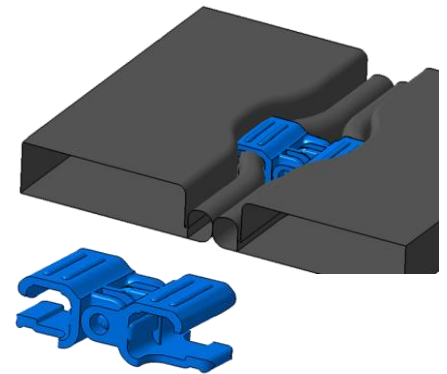


クリップ類

車体の至る部分に使用され、内外装部品や配管類等を固定する金属及び樹脂製の部品

フロアマット固定クリップ

従来の両面テープ縫製より解体性に優れ、サステナビリティ向上にも貢献



商品戦略

■CASE対応商品

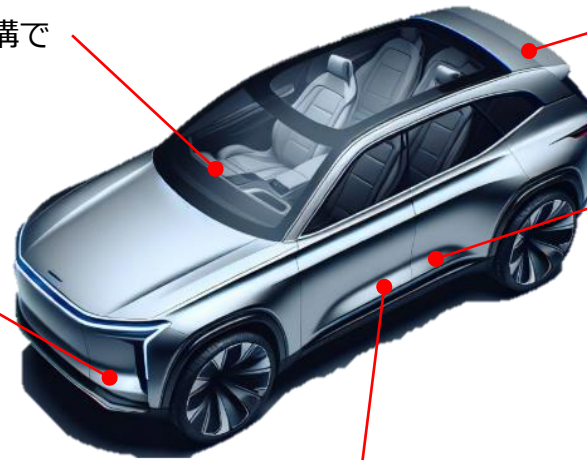
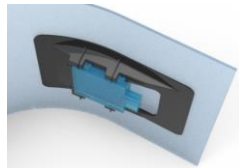
CASE化に伴う商品ニーズ変化をビジネスチャンスに変える
CASE対応商品の拡販は順調に進展しており、アイテムの絞り込みとリソースの集中で加速
FY30に売上100億円を目指す

電動ラッチ

グローブボックス等に使用される電動機構で
静粛性に優れるラッチ

ADAS関連

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を締結する部品
カメラやセンサー、ソナーをガラスや
車体に固定するためのブラケット等
FY30に売上20億円以上、シェア5%を
目指す

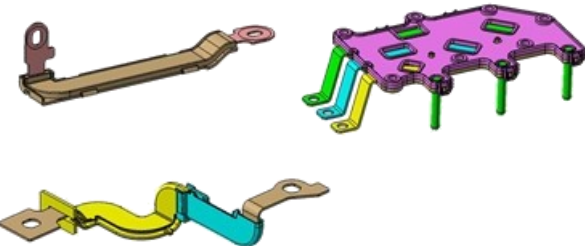


減衰ストッパー

現在主流のダイナミックダンパーと比べ、
圧倒的に軽く、静粛性が高く、安価

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部品
従来品と比べて配線の自由度が高く、
省スペースで効率的
FY30に売上25億円以上、シェア2%を
目指す



バッテリー冷却配管用ジョイント
セル同士の位置ずれやばらつきを
吸収するジョイント部品

地域戦略

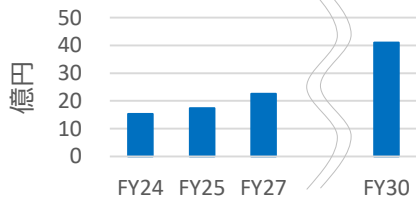
中国

中華系OEMへの拡販を強化

2030年：売上高110億円以上（中華系40億円）

- ①体制：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、スピードと対応力で現地のニーズに応える
- ②商品：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

中華系OEM売上推移



北米

BIG3への拡販を強化

2030年：売上高180億円以上を目指し体制強化

- ①事業推進体制の見直しと増強（営業・開発）
- ②地域：南米生産車種への販売スキームの検討
- ③商品：既存採用商品のお車種への横展開の強化
新規領域参入（付加価値商品の訴求）

開閉部品を
メインに成長

■ 追加関税政策への対応

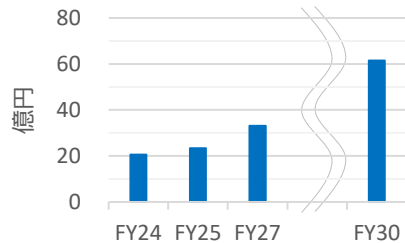
- ・ 収益影響のシミュレーションと対策
- ・ 北米及びメキシコの生産再配置検討

インド

成長市場のインドに対する積極投資

将来的な売上高100億円を目指し体制強化

インド拠点 売上高計画

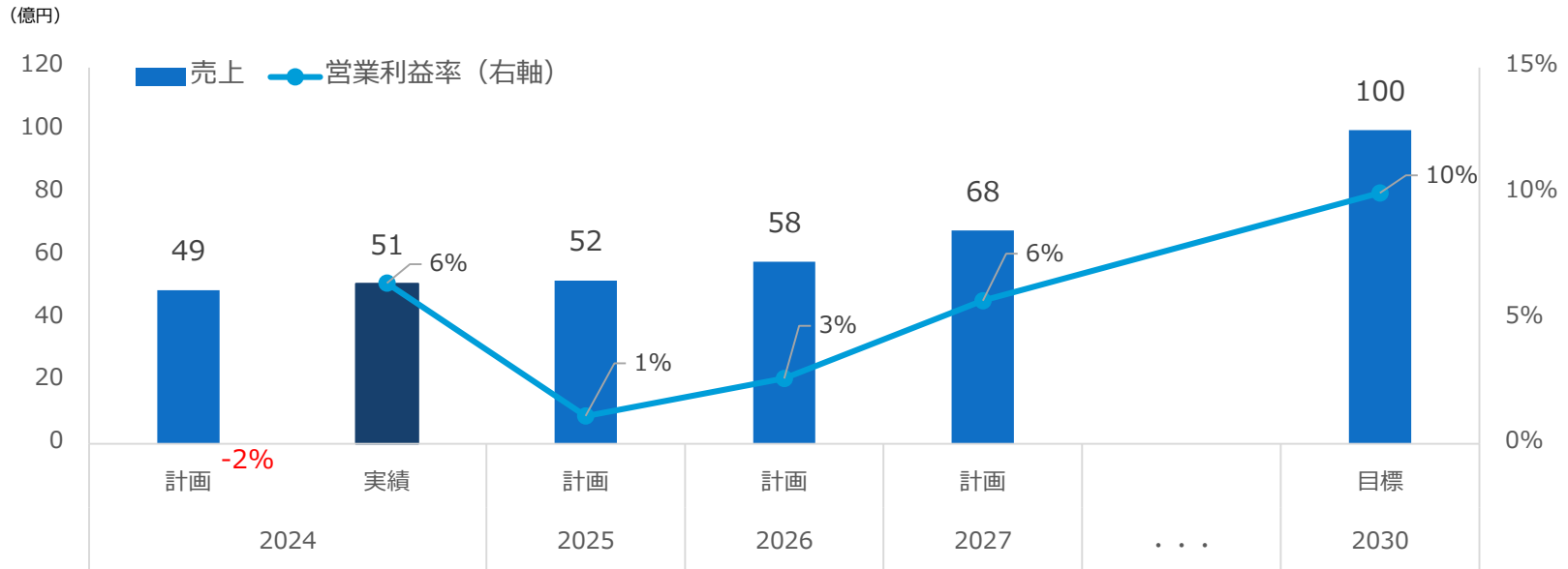


- ・ マルチスズキ、地場OEMへの拡販体制の強化
- ・ 第二工場設立による生産能力増強
→FY26稼働に向けて活動中
- ・ 部品サイズ拡大による拡販強化
- ・ 堅調な2輪向け商品の更なる拡販
- ・ R&D体制の増強（既存商品、先行開発共）

医療機器事業

事業戦略 -1

■ 医療機器事業（パイオラックス メディカルデバイス）売上高推移/営業利益率



■ 中長期注力製品群

1. スtent群

当社の強みである金属加工技術を活かした体内埋込型の医療機器

埋込時の合併症誘発や、埋込後の不具合リスク低減を目指した製品の実現が可能

2. ガイドワイヤ群

当社のPTFE加工技術*が市場で高く評価されており、OEMビジネスの拡大が可能

*PTFE技術:高い滑り性を出すための、フッ素樹脂を熱で収縮する技術

3. コイル群

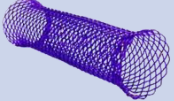
当社の強みである金属加工技術を生かした体内埋込型の医療機器

今後の市場拡大が見込まれるがんの治療に対し、精度の高い治療の提供が可能

事業戦略 -2

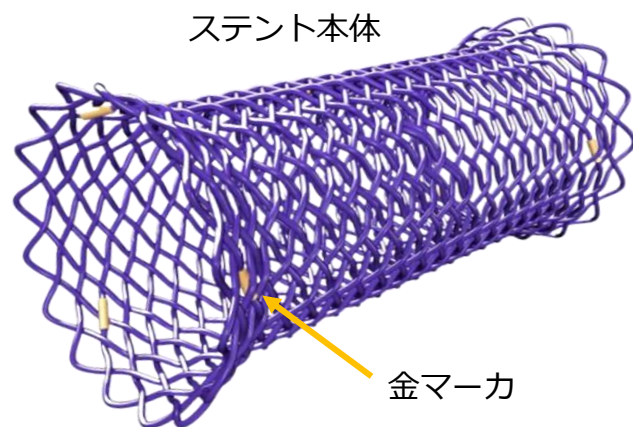
低侵襲治療用の医療機器をターゲットとして
注力製品群を定めた経営を推進

上市計画

製品群及び 2030年売上目標	2025	2026	2027	2028~2030
ステント群 新規) 12億円 	2製品 (生分解ステント) (がん診療)		2製品 (がん診療)	
ガイドワイヤ群 新規) 6億円 	1製品 国内向け	2製品 海外向け	1製品 海外向け	1製品 海外向け
コイル群 新規) 12億円 		2製品 (がん診療) (血管内治療)	1製品 (血管内治療)	3製品 (がん診療) 海外含む
その他 既存・新規) 20億円	① 血管内治療に対する新規診療科への参入 ② 新たな血管内治療製品、その他血管内治療関連新製品投入と海外輸出 ③ OEMビジネスの拡大 ④ 既存製品の拡販			

注力製品群の紹介(新製品)

■ 国内初の生分解消化管用ステント（食道） 薬事承認取得



対象

良性食道狭窄（食道が狭くなる病気）で、
食道を広げる手術（バルーン拡張術）を
頻回に受けられる患者様

効果

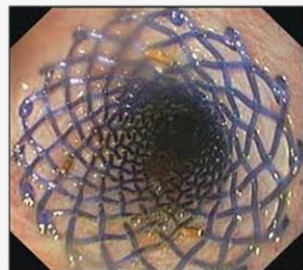
狭窄の再発リスクや通院回数の低減により、
患者様の負担軽減が見込まれる

治療方法

- ・ 狭窄部を持続的に押し広げる力を持つステントを挿入。留置2～3ヶ月後に吸収分解
➡ステント抜去不要。食物や飲物が通りやすくなる期間の延長が期待出来る



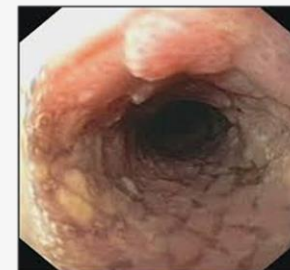
食道狭窄



ステント留置直後



3 か月後



6 か月後

資本政策

資本政策のアップデート

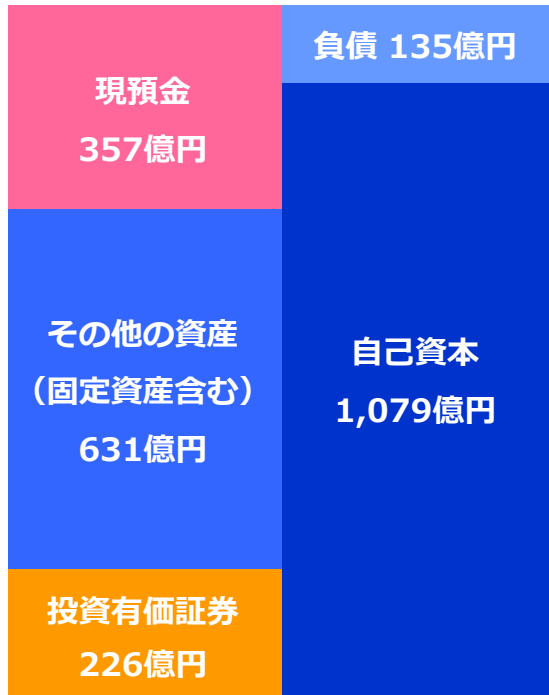
2024年11月7日に開示した資本政策の内容と、2025年2月13日から実施した自己株式の公開買付（TOB）を踏まえ、資本政策は以下の通りとする

No.	項目	内容
1	3年累計自己株式取得 300億円	2024年11月8日から市場買付けで26億円、TOBで217億、合計で243億円の自己株式を取得した 残り57億円のうち、20億円を2025年5月13日より市場買付けで取得する
2	配当方針	2027年3月期まで、1株当たりの年間配当金92円以上の維持と連結配当性向100%を継続する
3	(株)佐賀鉄工所との 業務提携基本契約変更	2025年2月12日に同社株式を一部売却したことで、同社は持分法適用除外となった
4	株主優待制度の再開	2026年3月末の株主名簿に記載された株主の皆様より、株主優待制度を再開する

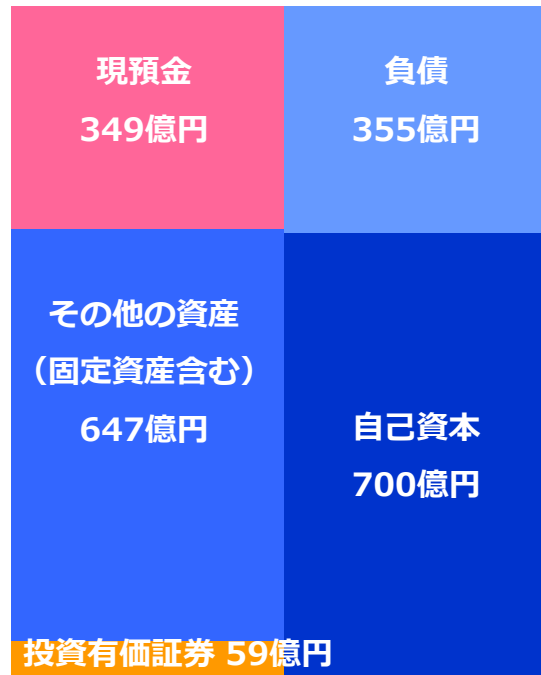
従業員株式報酬の導入も検討中

適正自己資本比率を目指す

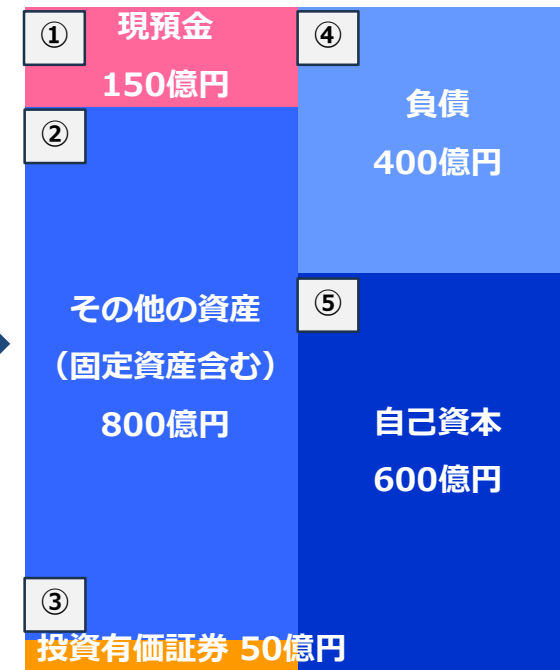
2024.3



2025.5



目指す姿



- 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

- 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

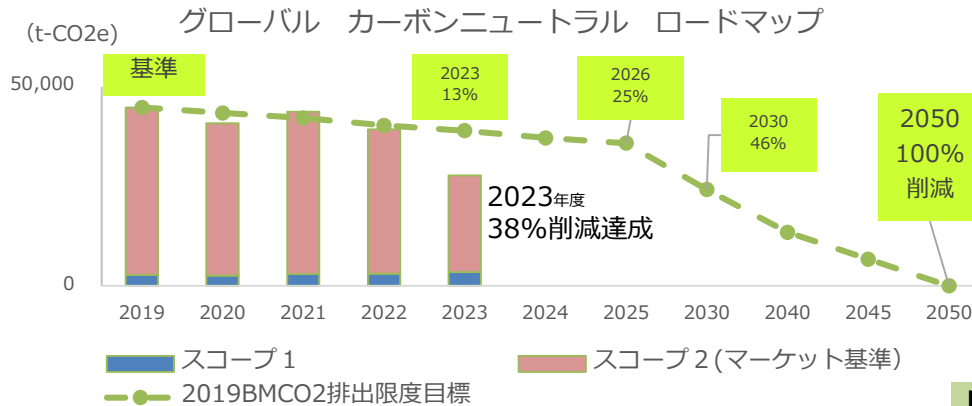
サステナビリティ

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

	2024年度	2030年度 目標
女性管理職比率	6.3%	20%以上
男女賃金差異（正規雇用労働者）	79.9%	差異解消
男性育休取得率	50.0%	取得率の向上

*「男女賃金差異」：正規雇用労働者のうち管理職に係る比率は98.8%

外部の評価

構成銘柄

FTSE Blossom Japan Sector Relative Index
構成銘柄に3年連続で選定

くるみん認定企業

子育てサポート企業として認定

えるぼし認定

女性活躍推進企業として“えるぼし認定”最高位（3段階目）を認証取得

健康経営優良法人

大規模法人部門の「健康経営優良法人」に4年連続で認定

CDP評価

気候関連B、 水セキュリティB-

ガバナンス強化

取締役会の構成（2024年6月総会後）

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）

目指す姿

30%以上

過半数以上

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

2024年度監査等委員会実効性評価も毎年実施

本資料お取り扱い上のご注意

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。