



2026年5月12日

各 位

会 社 名 株式会社パイオラックス
代 表 者 名 代表取締役社長 山田 聡
(コード：5988 東証プライム)
問 合 せ 先 経営管理部長 福田 俊宏
(TEL. 045-577-3880)

中期経営計画の見直しに関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会にて、2025年6月4日に公表した当社「中期経営計画」（対象期間：2025～2027年度）について、昨今の事業環境および当社グループの業況を踏まえて見直しすることを決議いたしましたのでお知らせいたします。

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。（英語版については、後日当社ホームページに掲載いたします。）

以 上



人と社会を技術でつなぎ、
心弾む未来を実現する

中期経営計画の見直し

2026年5月12日（火）
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

目次

1. 中期経営計画の振り返り
2. 中期経営計画の見直し

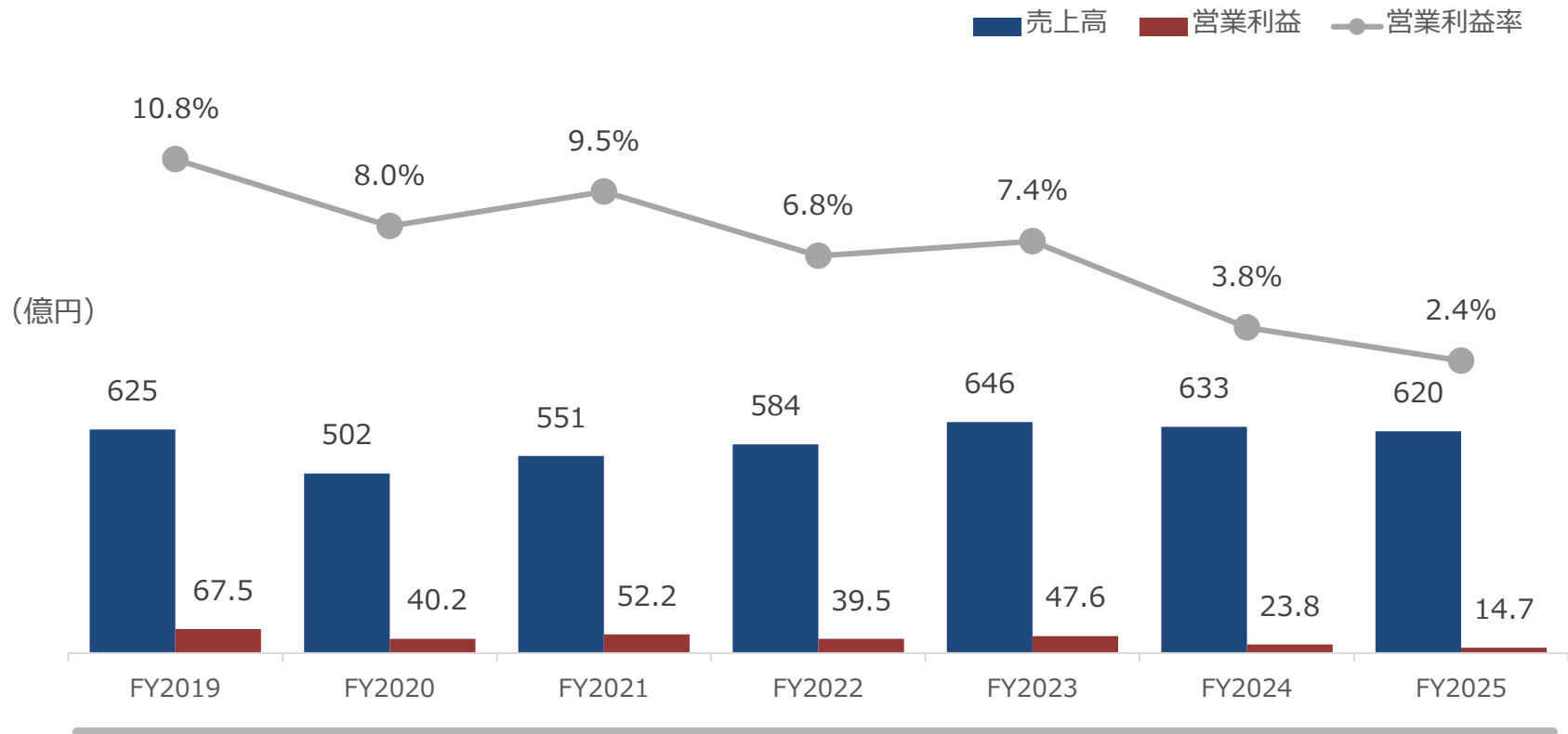
1. 中期経営計画の振り返り FY2025通期連結業績

- 前年比で減収減益、当初予想比では微増収減益
- 主要OEMの大幅減産の影響と直材費を中心とする変動費の増加が収益を圧迫
- 海外子会社の減損損失計上等の一過性要因もあり当期純利益が減少

億円	FY2024 実績	FY2025 予想	FY2025 3Q修正後予想	FY2025 4/27修正後予想	FY2025 実績
売上高	633	620	612	620	620
営業利益	23.8	21.0	16.0	14.5	14.7
営業利益率	3.8%	3.4%	2.6%	2.3%	2.4%
当期純利益	17.9	12.0	7.0	0.5	-0.2
為替実績	1ドル=152.17円	1ドル=140.00円	1ドル=148.00円	-	1ドル=149.78円

1. 中期経営計画の振り返り 外部環境と過年度実績

コロナ禍による売上高の大幅減少から回復途上にあったものの、主要OEMの生産台数の低迷を受け、売上高は頭打ちとなっている。近年の営業利益は限界利益の低下とインフレによるコスト増加で大きく悪化している



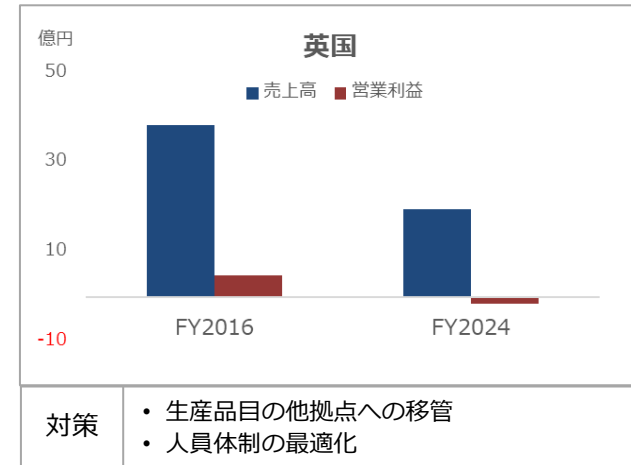
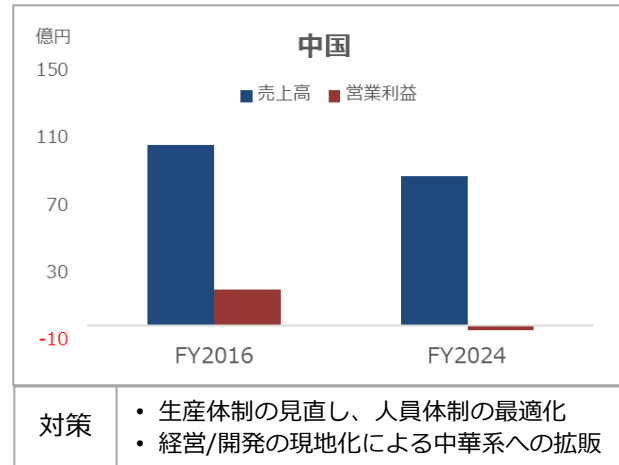
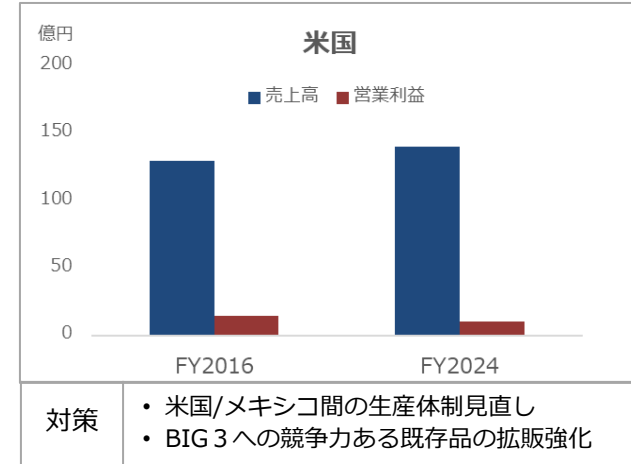
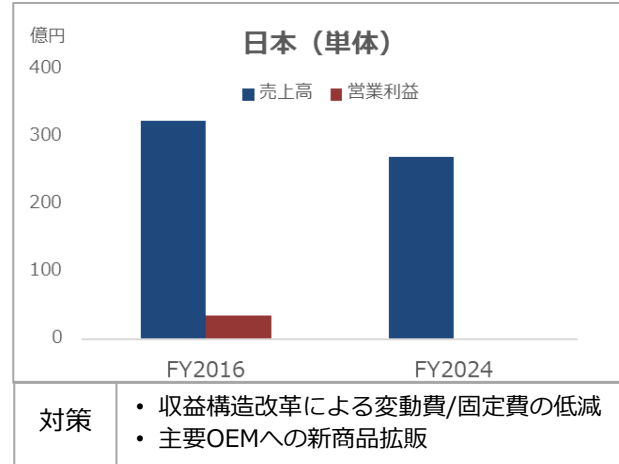
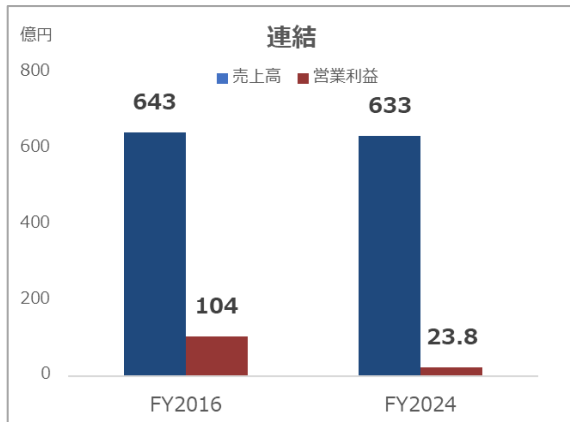
収益力の低下

1. 中期経営計画の振り返り 収益悪化分析

日本、米国、中国、英国の業績悪化が主要な要因

OEM減産に加えて、材料費、エネルギー費、労務費高騰の影響が大きい

コロナ禍以前（2016年）との比較



1. 中期経営計画の振り返り 課題認識

課題に対する取り組みを進め、ありたい姿を目指す

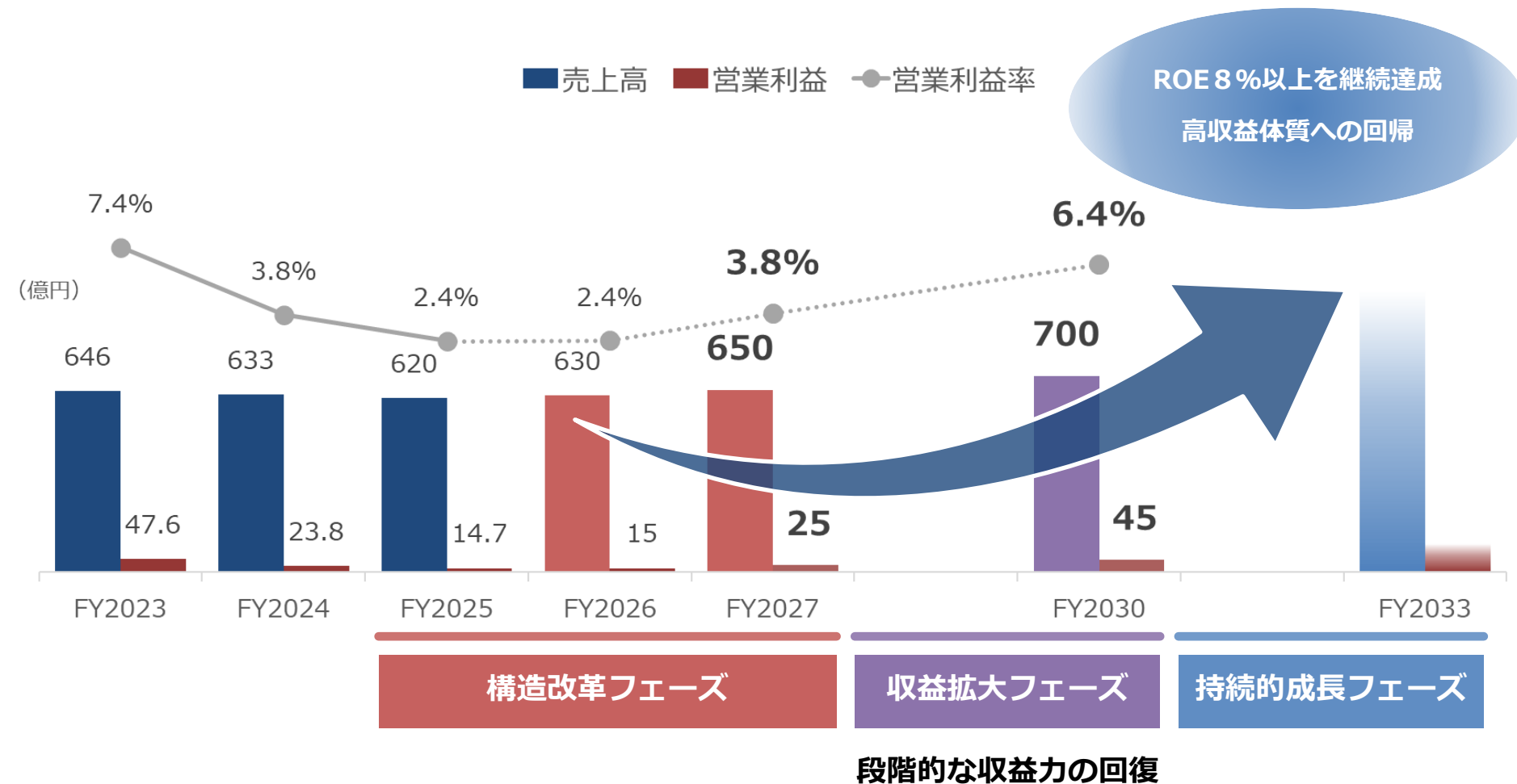
	課題	取り組み	ありたい姿
経営	<ul style="list-style-type: none">生産台数依存からの脱却	<ul style="list-style-type: none">OEMと商品領域の多角化収益性重視経営への転換医療機器事業の成長投資	<ul style="list-style-type: none">生産台数増だけに頼らない、自ら成長を切り開く経営
収益	<ul style="list-style-type: none">損益分岐点比率の改善	<ul style="list-style-type: none">グローバル全員拡販の推進価格の適正化体質改善活動の推進	<ul style="list-style-type: none">ROE8%以上を早期に達成
商品	<ul style="list-style-type: none">高付加価値商品の拡大	<ul style="list-style-type: none">成長分野へのリソース集中提案営業強化	<ul style="list-style-type: none">提供価値で選ばれる技術集団
地域	<ul style="list-style-type: none">グローバル収益管理強化	<ul style="list-style-type: none">地域別にメリハリをつけたグローバル事業戦略と統括管理	<ul style="list-style-type: none">“ONE Piolax”による最適運営

目次

1. 中期経営計画の振り返り
2. 中期経営計画の見直し

2. 中期経営計画の見直し 長期経営構想

拡販効果が萌芽、FY2025をボトムに中長期的な目線で成長を目指す



各フェーズの業績目標を再設定、着実に達成していく

億円	構造改革フェーズ				収益拡大フェーズ	
	構造改革、拡販、開発力強化 による収益基盤改善				顧客ニーズを先取りした商品の 逐次投入による収益拡大	
	FY2026		FY2027		FY2030	
	修正前	今回修正	修正前	今回修正	修正前	今回修正
売上高	660	630	690	650	850	700
営業利益	46	15	63	25	90	45
営業利益率	7.0%	2.4%	9.1%	3.8%	10.6%	6.4%
当期純利益	36	7	48	16	66	30
ROE	-	1.2%	8%以上	2.7%	-	5%以上



2. 中期経営計画の見直し 構造改革フェーズ

- 意図：構造改革、拡販、開発力強化による収益基盤改善
- 期間：FY2025 – 2027 の3カ年
- 目標：**売上高：650億円 営業利益：25億円 (FY2027)**

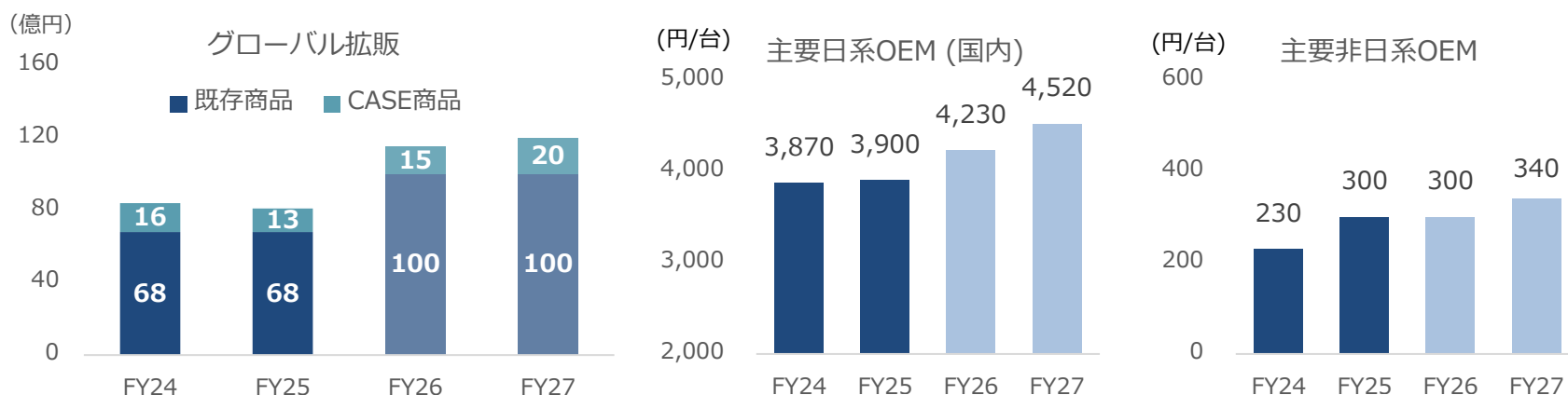
※ 前回からの修正点は赤字

	FY2027目標	FY2025進捗
収益改善	<ul style="list-style-type: none"> • グローバル拡販 120億円 • 台当たり搭載金額 主要日系 4,520円 主要非日系 340円 • 変動費と固定費の低減による損益分岐点の改善 	<ul style="list-style-type: none"> • グローバル拡販 81億円 • 台当たり搭載金額 主要日系 3,900円 主要非日系 300円 • 最適な生産体制の整備とグループ全体で約150人の人員削減を実施
商品戦略	<ul style="list-style-type: none"> • 高付加価値品の創出 • (FY2030) CASE対応商品 売上高 100億円 	<ul style="list-style-type: none"> • 重点アイテムの ADASブラケット、バスバー、電動ラッチを受注 • 現代起亜共同で多目的フックを開発
地域戦略	<ul style="list-style-type: none"> • 日本：売上高 270億円 • 北米：売上高 170億円 • 中国：売上高 88億円 (非日系26億円) • インド：売上高 32億円 	<ul style="list-style-type: none"> • 日本：売上高 264億円 • 北米：売上高 148億円 • 中国：売上高 90億円 • インド：売上高 23億円
医療機器事業	<ul style="list-style-type: none"> • 売上高 64億円 • 営業利益率 3.1% (2億円) • (FY2030) 売上高 75億円 営業利益率 10% 	<ul style="list-style-type: none"> • 売上高 52.7億円 • 営業利益率 4.7% (2.5億円)

2. 中期経営計画の見直し 収益改善

売上高向上

- グローバル拡販、高付加価値品の開発販売による台当たり搭載金額の向上
- 本社による海外子会社の収益管理の徹底
- 営業と設計開発の専任化によるターゲットOEM、重点アイテムの更なる拡販








収益体質改善

- 日本で開始した収益体質改善活動を海外子会社にも広げ、損益分岐点を大きく改善
- グローバルでの生産再配置と人員最適化の実施
 - 拠点毎の収益性を踏まえた生産体制と方向性の検討
- 内外製品のコスト管理の徹底
- 労務費上昇、人材不足に備えた自動化、省人化の推進

2. 中期経営計画の見直し

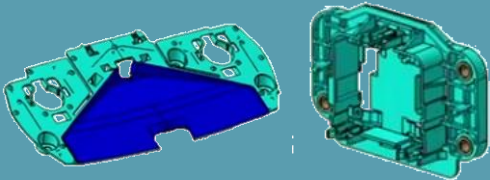
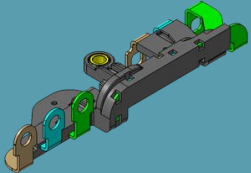
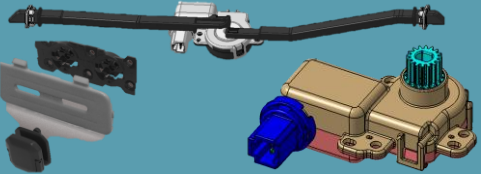
商品戦略

- CASEの進展で変化するニーズを捉え、電動化も取り入れた高付加価値品の創出
- 開閉機構部品を皮切りに日系OEMで培った商品を非日系OEMに展開
- 既存技術の深掘りと組み合わせによる新たな価値の提案

商品群		傾向	今後の展望
既存商品	ファスナー		<ul style="list-style-type: none"> ・ 大多数の日系OEMやTier1の新車で流用、基盤は安定 ・ 樹脂と金属の生産技術を駆使した商品開発による単価アップとラインナップ拡充
	開閉機構		<ul style="list-style-type: none"> ・ 日系非日系問わず引き合いが多く、需要は旺盛 ・ ユニットで設計提案、品質保証ができる強みを生かした拡販 ・ 中華系OEMからの引き合い急増に伴う体制強化
	Fluid Controls (FC)		<ul style="list-style-type: none"> ・ 燃料系部品はBEV減速によるハイブリッド車増加で需要継続 ・ 燃料ビジネス完遂、既存商圏を維持しつつ日本・北米・韓国・インドにおける日系/非日系向け拡販に注力
	駆動系		<ul style="list-style-type: none"> ・ 電動化により中長期的には需要減少 ・ 「eアクスル」への移行の中、既存品のニーズを確実に補足 ・ 冷却配管ジョイントやクイックコネクタをFCから移管
新商品 (CASE対応商品含む)			<ul style="list-style-type: none"> ・ 市場ニーズの変化に伴い需要拡大 ・ A (自動運転) と E (電動化) に狙いを定めた商品開発

2. 中期経営計画の見直し 商品戦略 – 新商品 –

- 「つなぐ」「とめる」を進化させ、従来の枠組みを超えた新商品開発に挑戦
- 利益率二桁を目標に、当社の強みを生かした軽量化、静粛性、操作性で差別化を図る

重点アイテム	取り組み
<p data-bbox="227 429 440 468">ADAS関連</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • 自動運転へのシフトで需要拡大 • 主軸はレーダー、カメラ、ソナーを留めるブラケットなど • 日産向けの実績を基に、機能面とコスト面の磨き込みによる競争力強化で他OEMへ横展開 <p data-bbox="653 646 1783 686">FY25 ▶ 中国とインドでADASブラケット受注、専任化で活動加速</p>
<p data-bbox="247 719 421 758">バスバー</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • 電動化の進展で車載用バスバーの需要拡大 • プレス、インサート、マルチフォーミング等の多様な技術力による差別化および競争力強化による受注 <p data-bbox="653 893 1561 933">FY25 ▶ 専任チームによる活動強化で大型受注を獲得</p>
<p data-bbox="141 966 527 1005">従来技術の発展商品</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • 市場ニーズの多様化 • 「電動ラッチ」「多目的フック」「スマートアクチュエーター」などの発展商品で受注拡大 <p data-bbox="653 1139 1783 1179">FY25 ▶ 北米で電動ラッチ受注、現代起亚共同で多目的フック開発</p>
<p data-bbox="604 1222 1319 1262">FY2030に売上高 100億円 を目指す</p>	

2. 中期経営計画の見直し 地域戦略

日本 (単体)

【売上高の目標】
FY30：280億円
FY27：270億円

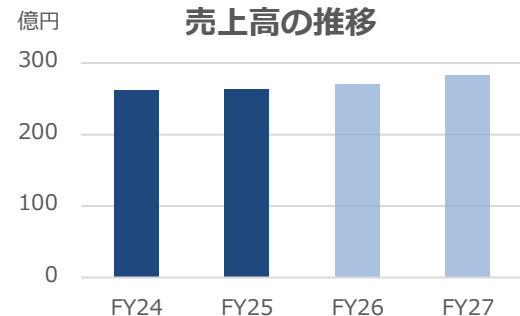
【主な取り組み】
・売上高アップ
・収益構造改革

- ① 顧客価値の向上に資する提案を通じた既存品の販路拡大
- ② 積極的な投資による新商品開発
- ③ 抜本的なコスト構造改革とDX活用による生産性向上
- ④ 人事制度改革、エンゲージメント向上による企業風土改善
- ⑤ 日本主導の事業計画推進（グローバル拡販、商品戦略）

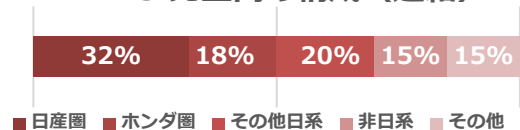
FY25 主要OEM減産、原材料・労務費増で減益

- ・ 構造改革による固定費、変動費の削減推進
- ・ MES更新による品質および生産性の向上
- ・ 日産、ホンダに続くターゲットOEMへの拡販体制構築
- ・ 医療事業の海外展開検討と新規事業の進展

売上高の推移



FY25 売上高の構成 (連結)



北米

【売上高の目標】
FY30：180億円
FY27：170億円

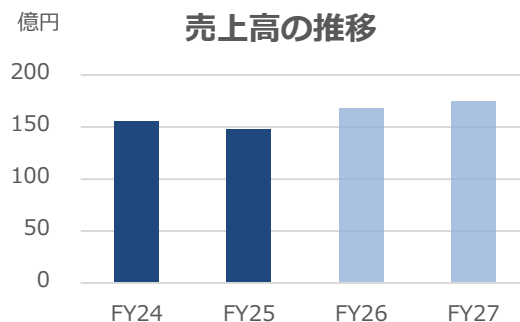
【主な取り組み】
・BIG 3 拡販強化
・新規領域参入

- ① 事業推進体制の見直しと増強（営業・開発）
- ② 南米生産車種への販売スキームの構築と拡販
- ③ 既存採用品のお車種への横展開、新規領域参入
- ④ 米国・メキシコ間の生産体制見直し

FY25 日系減産で減収減益、BIG 3 拡販に注力

- ・ FY25は主要日系OEMの減産に加え、追加関税による輸入コスト増（約2億円）により計画対比で減収減益
- ・ BIG 3 向けの営業体制の整備に着手、開閉機構部品を中心に拡販を実施
- ・ 燃料系部品の拡販強化と現地生産の検討

売上高の推移



FY25 売上高の構成



2. 中期経営計画の見直し 地域戦略

中国

【売上高の目標】
FY30 : 100億円
 (非日系 40億円)

FY27 : 88億円
 (非日系 26億円)

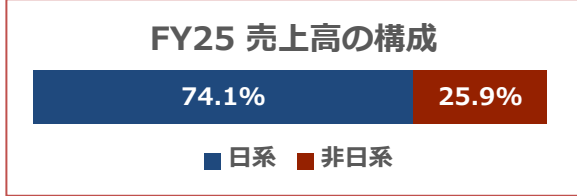
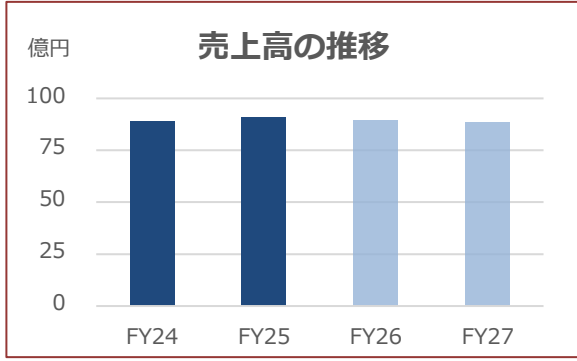
【主な取り組み】
 ・ 中華系拡販強化
 ・ 現地化の推進

① 設計開発から生産まで国内で完結できる体制を活かし、スピードと対応力で現地のニーズに応える

② 中国で利益が出せる商品の絞り込みと現地材採用によるコスト競争力の強化

FY25 中華系拡販が奏功、生産再配置で反転へ

- 売上高は、計画比で非日系拡販効果が日系減産影響を打ち消し過達。生産再配置による一時費用(約6億円)の計上で営業利益は未達
- FY26は補助金減額等による自動車需要減が見込まれるが、現地材採用等で利益確保を図る



インド

【売上高の目標】
FY30 : 62億円
FY27 : 32億円

【主な取り組み】
 ・ 成長市場への積極投資

① FY2033 売上高 100億円

② 第2工場稼働による生産能力の増強

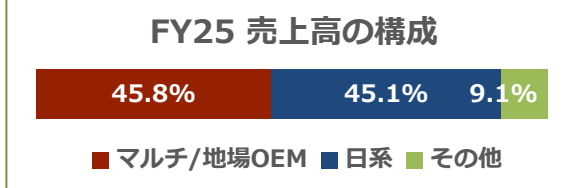
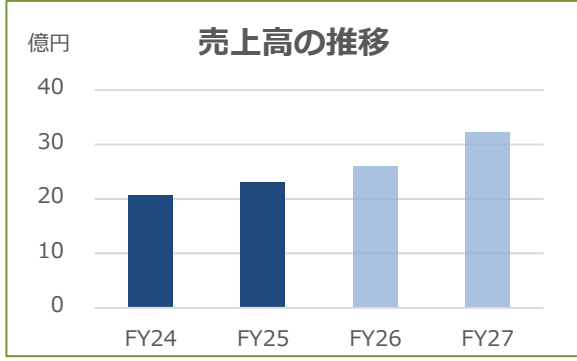
③ マルチスズキ、地場OEMへの拡販強化

④ 部品サイズ拡大、堅調な2輪向け商品の拡販

⑤ R&D体制の増強(既存及び先行開発の商品)

FY25 売上は順調、第2工場始動で成長加速

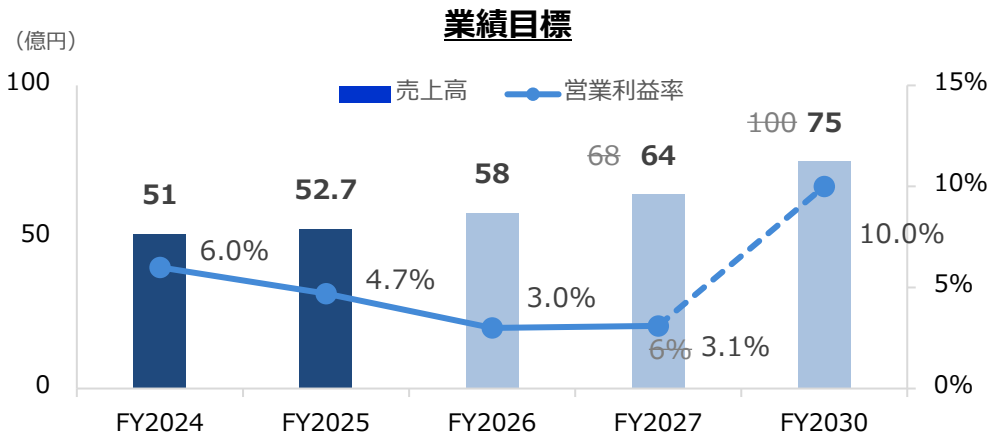
- FY25は売上過達。一時費用の計上で営業利益は未達に終わるも実力ベースでは増収増益
- 第2工場の立ち上げは予定通り。プネ地区に位置する地場OEMをターゲットに拡販・生産体制を強化



2. 中期経営計画の見直し

医療機器事業

■ 中長期の成長に向けた積極的な投資を実施



中長期注力製品群と進捗

1. スtent群 <FY30売上目標：新規12億円>

- 胆管用カバードstent は、FY2025の5月に再販、売上計画達成
- 生分解消化管用stent (BDstent) は、保険償還手続きが長引き FY2026の第3四半期まで上市がずれ込む見込み

2. ガイドワイヤ群 <FY30売上目標：新規6億円>

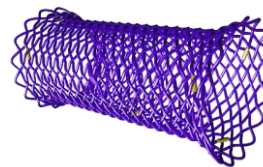
- OEM国内販売品の海外展開は予定通り進捗。2026年4月より売上計上

3. コイル群 <FY30売上目標：新規12億円>

- 売上は堅調。5月にMappingコイルを上市予定

- 売上高は過去最高を更新、一方で営業利益は前年に一過性要因があったことにより微減

億円	FY2024 実績	FY2025 実績	増減
売上高	51.7	52.7	1
営業利益	3.0	2.5	▲0.5
営業利益率	6.2%	4.7%	▲1.5%



BDstent

難治性良性食道狭窄において一定期間従来の治療を受けなくても食事の摂取が可能となる日本初の生分解性食道stent



Mappingコイル

2026年5月 販売開始予定

深部肺病変に対する指標として体内に留置される機器

トピックス

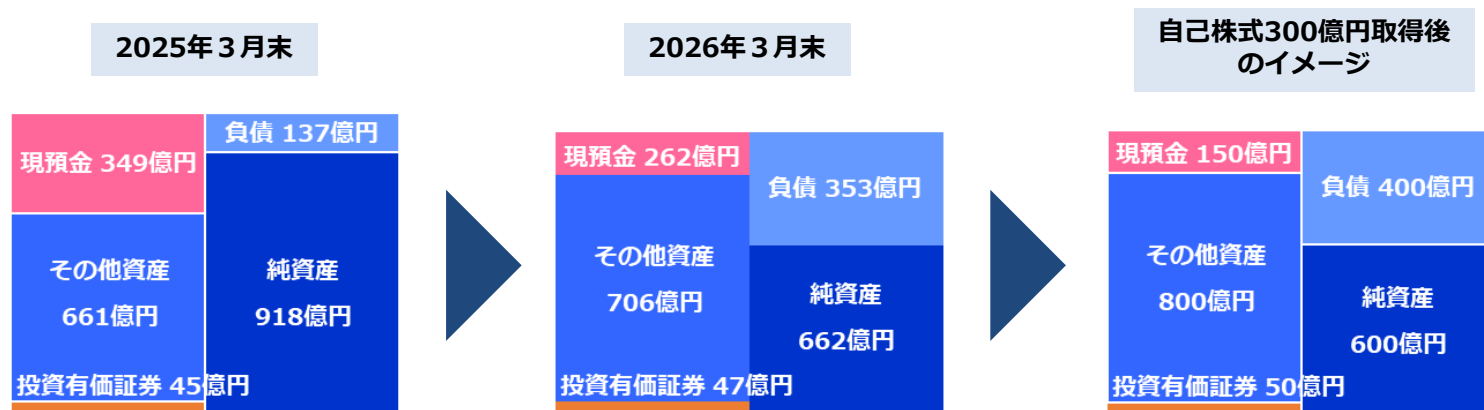
2026年4月より神戸大学大学院医学研究科メドテックイノベーションセンターに研究員を置き、共同研究をスタート



2. 中期経営計画の見直し 資本政策

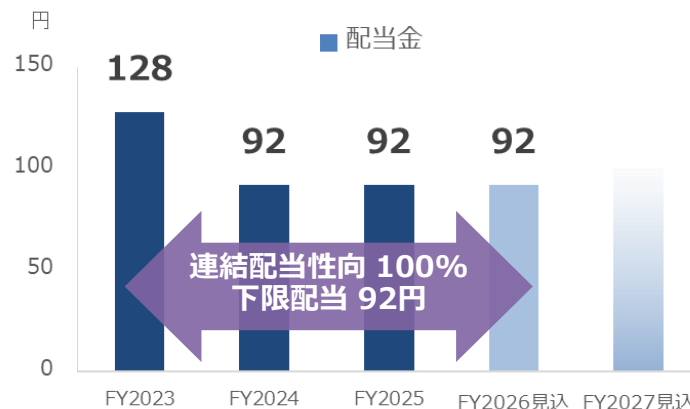
自己株式取得

- FY2024から**3年累計で300億円**の自己株式取得を実施中
- FY2025は**約23億円分**を取得、過去取得分と**約265億円分**を取得済み
- 追加取得についても機動的に実施検討



配当方針

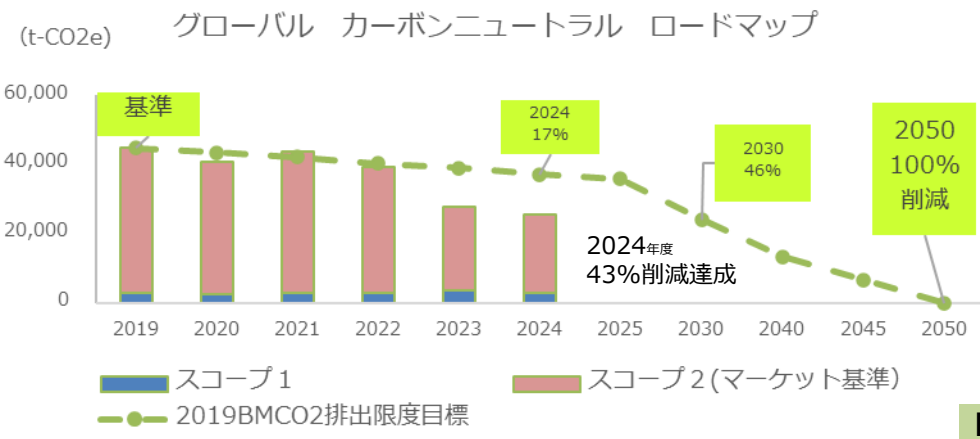
- FY2026まで連結配当性向100% + 下限配当92円
- 以後も安定的・継続的な配当を行うよう努める



2. 中期経営計画の見直し 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)

FY2023：真岡工場・富士工場・医療会社で100%再エネ導入
 FY2024：ロードマップの対象を国内→グローバルまで拡大
 海外拠点におけるグリーン電力証書によるカーボンオフセット実施



E

ダイバーシティ

	FY2025	FY2030 目標
女性管理職比率	7.4%	20%以上
男女賃金差異 (正規雇用労働者)	82.6%	差異解消
男性育休取得率	90.0%	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90.9%

S

外部の評価

構成銘柄

FTSE Blossom Japan Sector Relative Index
 FTSE Blossom Japan Index (2025年度初選定)

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」に連続して認定



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 (2026年6月総会后予定)

- ①女性取締役比率：33% (9名中3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

- ・ 毎年実施。客観性向上のため3年に1回外部アドバイスを受診
- ・ 監査等委員会実効性評価も毎年実施

G

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。