



2022年 8 月期

決算説明資料



Tune the Next

株式会社エッチ・ケー・エス

東証スタンダード
証券コード：7219

1. 当社紹介
2. 決算概況
3. 2022年8月期 連結決算の概要
4. 連結売上実績、および営業利益の推移
5. 連結利益の推移
6. 対前期比 連結経常利益の増減要因
7. 主要な販管費科目の増減
8. 貸借対照表の概要
9. 2022年8月期のトピックス
10. 2023年8月期 経営目標

1. 当社紹介



経営理念

感性に訴える
こだわりのもの造りを通じて
お客様のライフスタイルを
より個性豊かなものに演出する事に
挑戦し続ける。

経営方針

1. お客様の立場で行動する
2. 全ての品質を向上する
3. 世界的視野で行動する
4. 市場は自ら創造する
5. 環境との調和を図る

行動方針

1. プロ意識を持とう！
今の自分の仕事レベルに自信が持てるか
今やっている仕事でお客様が満足できるか
常に目標意識を持って前向きに行動しよう！
常に競争意識を持って自分のレベルを高めていこう！
2. 情報を共有化しよう！
良い商品を創るためには会社の連携が必要
自らの役割・責任を明確にし、良い商品を作るために
コミュニケーションを活発にしよう！
3. 魅力ある会社になろう！
お客様の満足度は、良い商品、良いサービスから生まれ、
良い商品、良いサービスは社員の満足度から生まれる。
会社の将来像を自分たちで造りあげ、
自ら行動を起こし魅力ある会社になろう！

会 社 名

株式会社エッチ・ケー・エス

本 社 所 在 地

静岡県富士宮市上井出2266番地

設 立

1973年10月3日

資 本 金

878百万円

代 表 者

代表取締役社長 水口 大輔

上場証券取引所

**東京証券取引所 スタンダード市場
(証券コード 7219)**

従 業 員 数

367名(連結)

主 な 事 業 内 容

自動車部品の製造、販売

主な国内子会社

**日生工業株式会社
株式会社エッチ・ケー・エス テクニカルファクトリー**

主な海外子会社

**HKS USA, INC. 、HKS EUROPE LIMITED 、
HKS(Thailand) Co., Ltd. 、HKS-IT Co., Ltd.
艾驰楷时(上海)汽车科技有限公司(HKS上海)**

1. 当社紹介(事業の紹介)



オートアフター
マーケット事業
トータルバランスチューニング



エキゾーストパーツ・サスペンション・過給器他
OEM事業、機械加工受託事業
ISO9001認証取得、品質に基づいたモノづくり



アフターマーケット向けのチューニングのパイオニア企業として、事業内容は多岐にわたります。オリジナルマフラーやサスペンション、電子制御部品やエンジンパーツの設計・開発・製造などをはじめ、とりわけエンジン開発で培ったノウハウと実績が私たちの事業領域をさらに押し広げています。それは大排気量エンジン搭載の高級車モデルのチューニングをねらうスーパーチャージャーの開発であり、個性溢れる大人のチューニングを視野に入れた取り組みです。エンジニアの発想で常にいちばん新しいものを考え、カタチにするエッチ・ケー・エス。クルマの進化を真摯に見つめ、常に最高のドライビングパフォーマンスを引き出し、お客様の喜びを極大化します。



自動車用アフターマーケットのチューニングで培われた技術を生かし、主要自動車メーカー様などへの部品のOEM供給を行っております。
マフラーの自動車メーカー様での純正採用。電子制御部品の採用、スーパーチャージャー・ターボチャージャーの純正採用など、各分野でのアフターで培った技術が自動車メーカー様をはじめ、自動車に限らず、マリジェット用のスーパーチャージャー等にも採用されております。
HKSでは自社での研究、開発、自社生産設備を有し、ISO9001認証取得済みの工場での品質に基づいたモノづくりを行い、各種メーカー様のニーズにお応えいたします。

主要なオートアフターマーケットパーツ



マフラー商材
(Hipower Spec L II)



サスペンション商材
(HIPERMAX S)



ターボ・冷却商材
(GTIII Turbine)



エンジン商材
(Complete Engine)



用品系商材
(Super SQV IV)



電子系商材
(Power Editor)

1. 当社紹介(事業の紹介)



IoT事業

IoT車載通信機的设计、開発、製造、販売事業

HKS IoTコネクティッドサービスを、専門ノウハウをもって構築したIoT車載器HBASシリーズにて展開しています。HBASシリーズには各種センサが搭載されています。搭載の各センサで車の位置や速度の変化、急加速の回数、車の傾き等を検出します。ドライブレコーダモデルでは、360°カメラからの映像を画像処理し、事故等の衝撃時の映像に加え、進行方向からの飛び出し、ドライバーの「ながら運転」などの注目すべき映像のみを抽出可能です。これらの情報や映像は、LTE通信で直接クラウドサーバーやスマートフォン等にデータを送信するので、SDカードの抜き差しの煩わしさがありません。

また、Option Adapterを使用すれば、通信機能を持たない様々なデバイスと繋げることができますので、IoTデバイスとしてご使用頂けます。



ガスエンジン事業

CO₂排出削減と、経済性を両立する天然ガス自動車システム

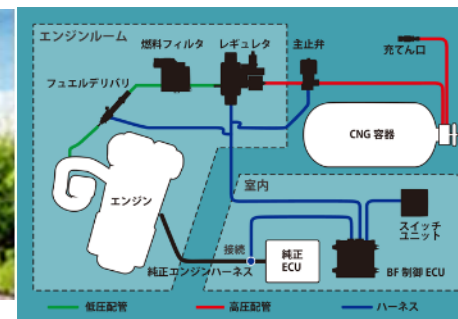


市販大型トラックのディーゼルエンジンをベースとし、エンジン内部・燃料系統・排気系統・補機類等を改造、CNG化し、大型CNGエンジンでは国内初のポスト新長期規制に適合したエンジンを開発。エンジン出力はディーゼルエンジンと同等ながら、約500kmの長距離運行にも対応可能な長航続距離を実現し、近郊輸送が主体であった従来のCNG車の概念を大きく変えます。



バイフューエル事業

ガソリンでも走行可能な天然ガス/LPガス自動車システム



バイフューエルシステムとは、天然ガスやLPガスと予備燃料としてガソリンを併せて使用することが可能な環境型自動車燃料システムです。

さらに、HKSバイフューエルシステムは、ガソリン車を改造するメリットを持った、コンバージョンキットとして、既存車両が持っている実用性や趣向性、機械的性能を損なうことなく、手軽に天然ガス自動車やLPガス自動車へと変換することが可能な高性能コンバージョンキットです。

当期の概況	当社グループが主とするアフターマーケットをとりまく環境は、巣ごもり消費の影響から、コロナ禍でも楽しめる趣味として、自動車のカスタマイズをはじめとする「車それ自体を楽しむ消費」が増えたことや、自動車メーカーのスポーツカーラインアップの充実、さらにはコロナ禍における通勤・通学等の手段として、自動車をはじめとする個人での移動手段が見直されたこと等が追い風となり、好調に推移。
優先的に対処すべき課題	今後の自動車業界においては、CASEの重要性がさらに増すと想定される。脱炭素社会を目指すうえで重要となる電動化の分野や、オーナーの利便性に直結する自動運転技術のさらなる進展、加えてMaasの浸透により、ITの活用であらゆる公共交通機関がシームレスに結合され、人々が効率よく、便利に移動できる社会・環境への需要が高まるにつれ、その一翼を担う自動車においても、より幅広いコネクテッド・シェアリングへの対応が不可欠であり、当社でも関連分野への進出を念頭に、基礎研究をすすめていく必要がある。
売上の状況	当社が主力とするアフターマーケット事業においては、引き続き堅調な巣ごもり需要に支えられるとともに、新商品の投入効果等もあり、国内では主にマフラー商材やターボ・エンジン関連商材が、海外ではマフラー商材やサスペンション商材、スーパーチャージャー等が好調に推移。海外向けは、好調な米国が需要を牽引。中国向けは、ロックダウン等の影響で一時出荷が足止めとなっていたが、出荷は徐々に回復基調にある。 アフターマーケット以外の分野では、一部の製品にて、供給制約の影響等による委託企業の生産調整の影響は残るものの、開発受託売上の伸び等に牽引され、売上全体では前年同期を上回る。結果、連結売上高は8,629百万円（前期比8.3%増）となった。
利益の状況	原材料価格の高騰や電気料等の上昇に加え、販売費および一般管理費が、輸送費の高騰による販売運送費の増加や、労働環境の整備等に伴う修繕保守料の増加、および前年度に控えていた広告宣伝費や旅費交通費の増加等により、前期比で221百万円増加したが、売上高の増加と、増産による工場稼働率の上昇等による売上総利益率の改善により、営業利益は532百万円（前期比43.0%増）となった。経常利益は、為替が前連結会計年度末に比べて円安に進んだこと等から720百万円（前期比+58.1%）となり、親会社株主に帰属する当期純利益は、土地等の売却による固定資産売却益はあったものの、製品の自主回収に伴う補償費、および土地に対する減損損失の計上等により496百万円（前期比+40.9%）となった。

3. 2022年8月期 連結決算の概要 （単位：百万円）



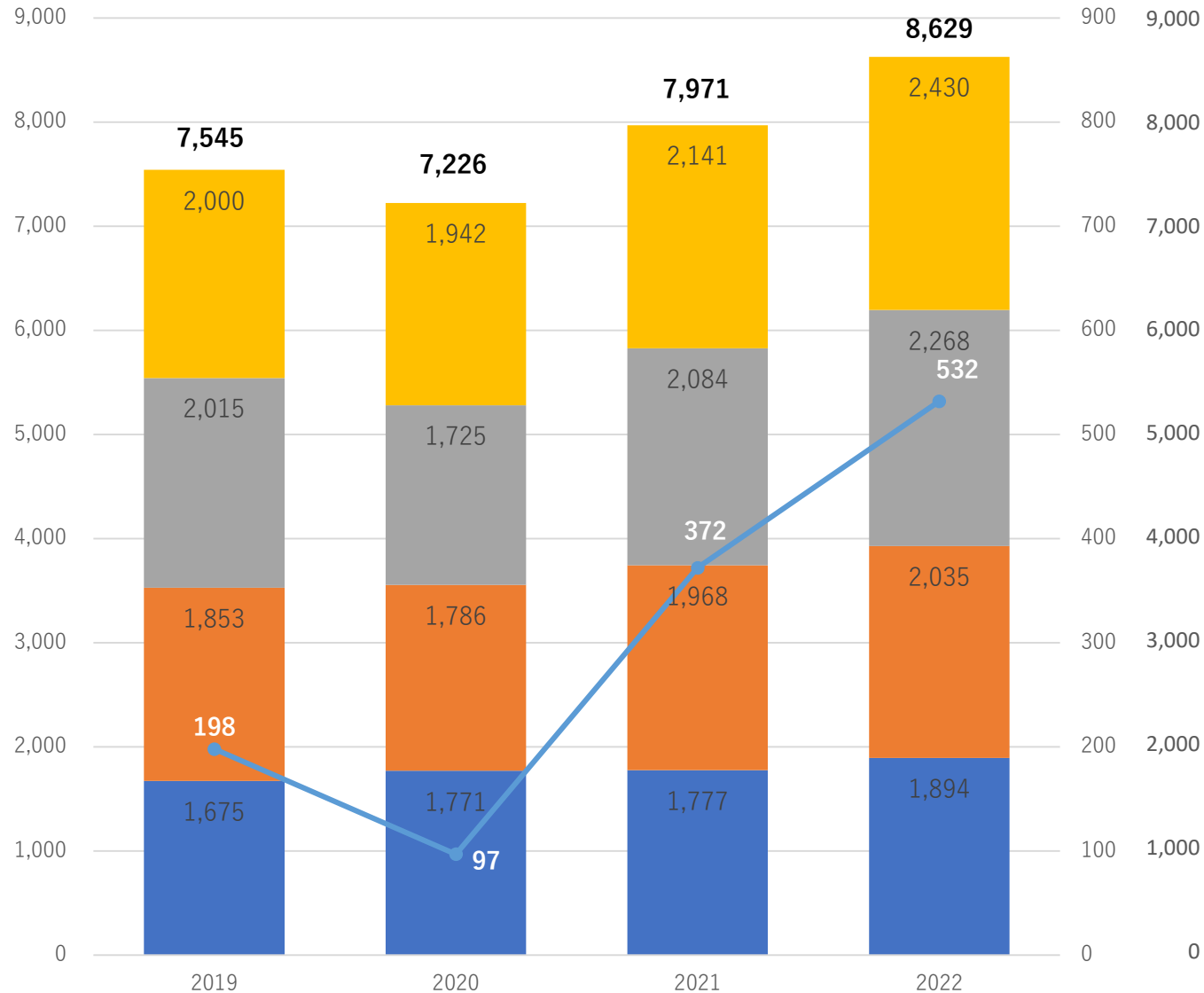
(単位：百万円)

	2019年8月期		2020年8月期		2021年8月期		2022年8月期		
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	前期比
売上高	7,545	100.0%	7,226	100.0%	7,971	100.0%	8,629	100.0%	+ 108.3%
売上総利益	2,837	37.6%	2,726	37.7%	3,114	39.1%	3,496	40.5%	+ 112.3%
販売費及び一般管理費	2,639	35.0%	2,628	36.4%	2,741	34.4%	2,963	34.3%	+ 108.1%
営業利益	198	2.6%	97	1.3%	372	4.7%	532	6.2%	+ 143.0%
経常利益	222	2.9%	140	1.9%	455	5.7%	720	8.4%	+ 158.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	105	1.4%	148	2.0%	352	4.4%	496	5.7%	+ 140.9%
一株当たり当期純利益	74.23		104.90		248.93		350.65		
一株当たり純資産額	6,024.01		6,091.44		6,344.69		6,717.44		
一株当たり配当金	30.00		30.00		36.00		50.00		

4. 連結売上実績、および営業利益の推移

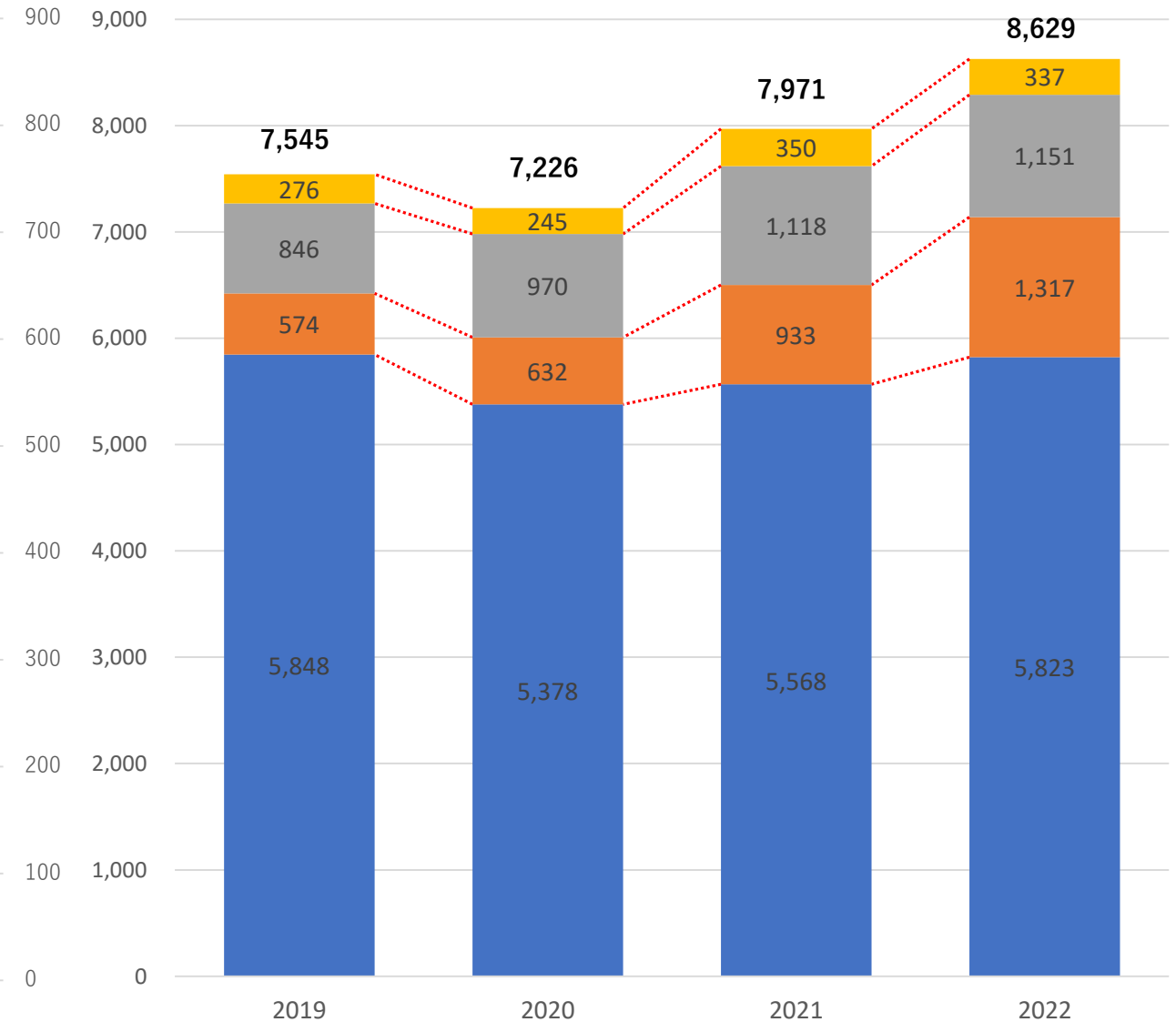
四半期業績の推移（単位：百万円）

1Q 2Q 3Q 4Q 営業利益

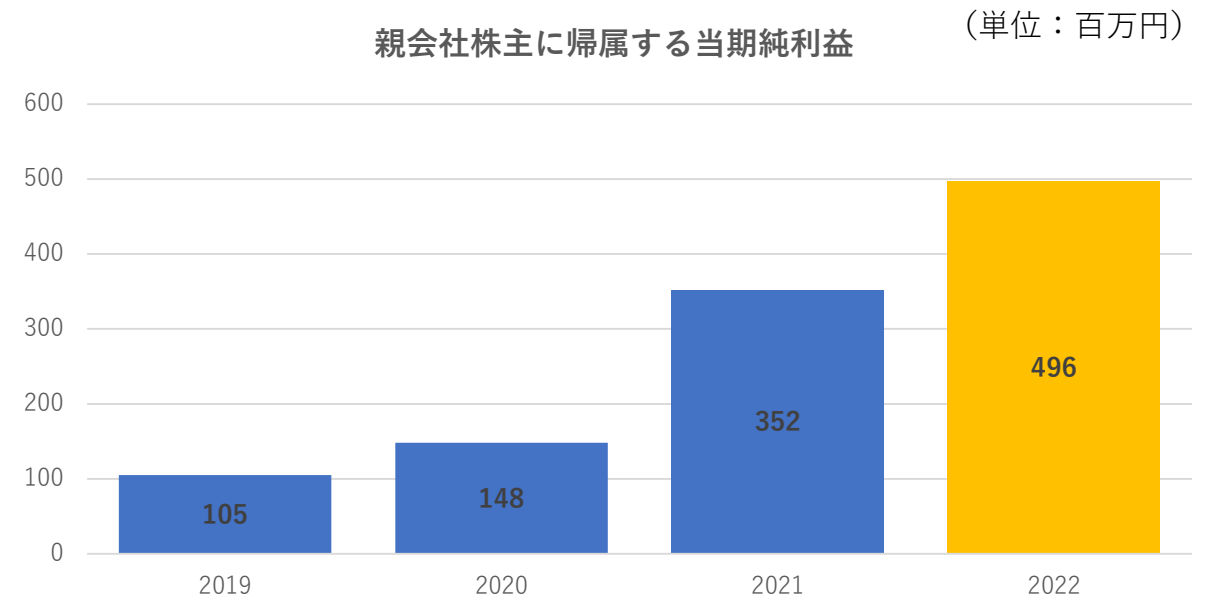
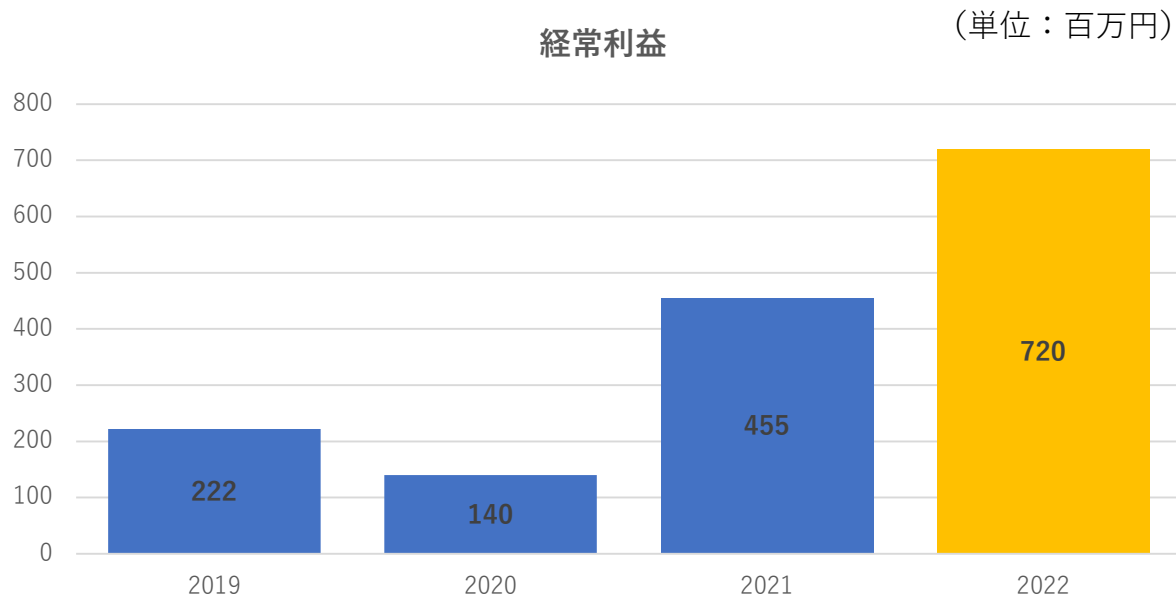
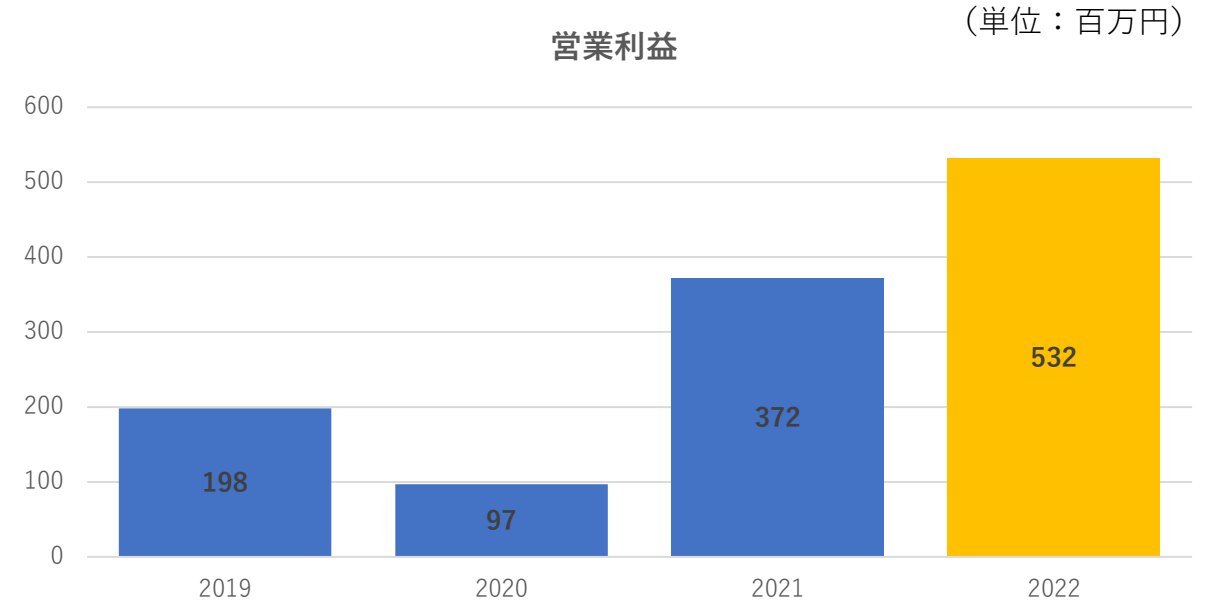
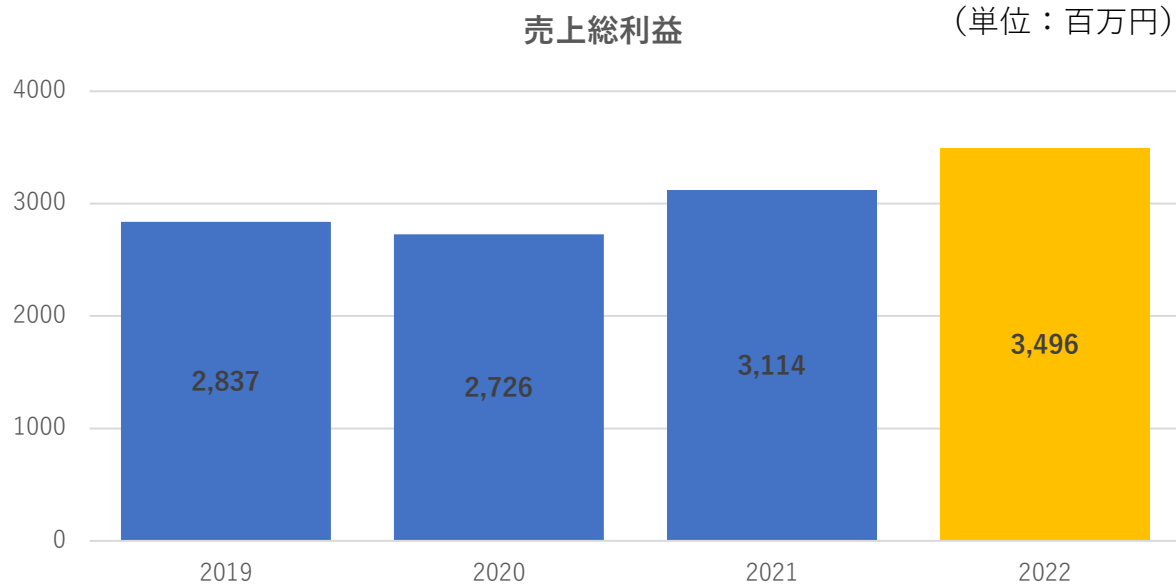


地域別売上実績の推移（単位：百万円）

日本 米国 アジア 欧州その他



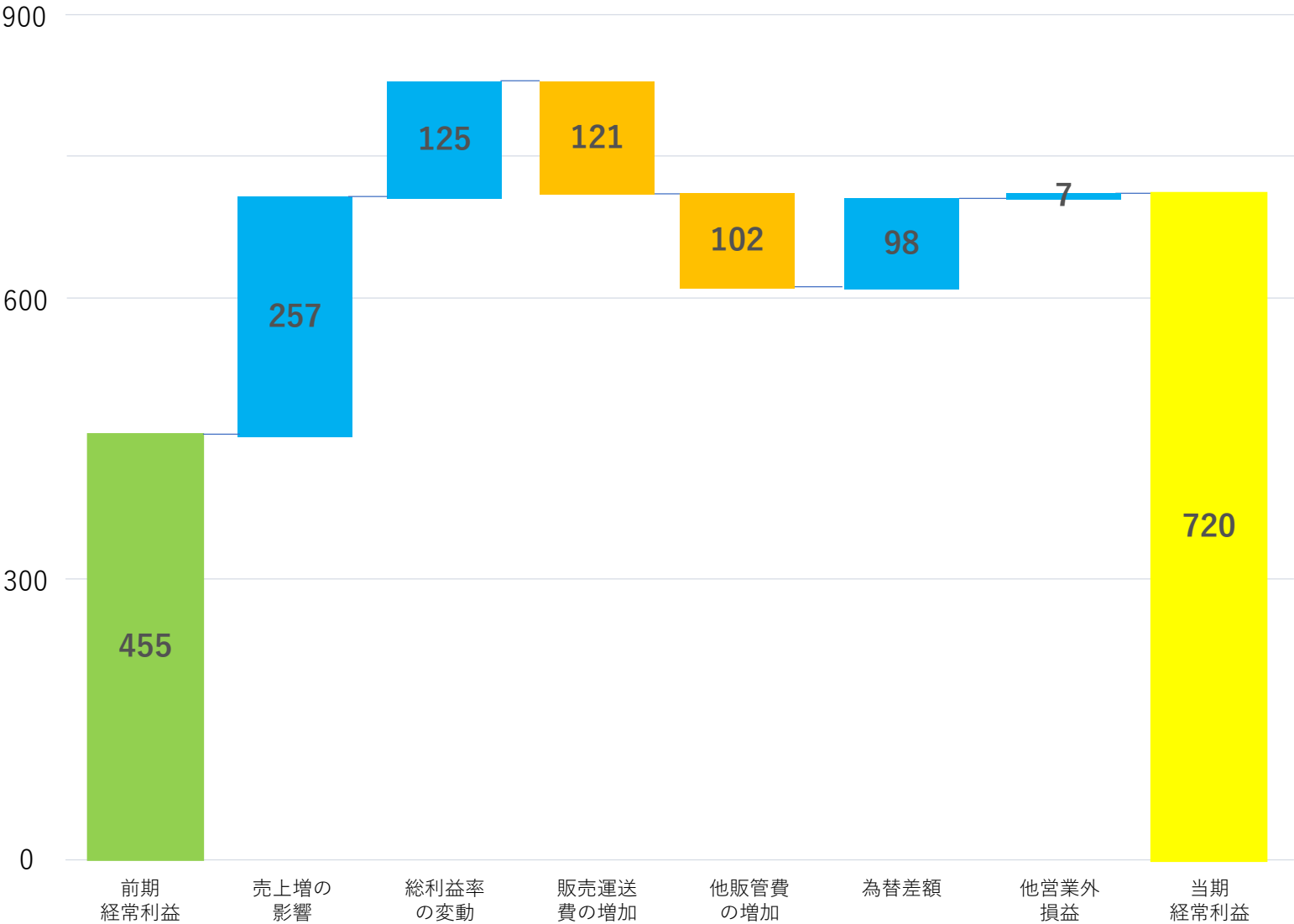
5. 連結利益の推移（単位：百万円）



6. 対前期比 連結経常利益の増減要因（単位：百万円）



（単位：百万円）



経常利益変動要因	影響額（百万）	備考
売上高の増加	257	新商品効果や巣ごもり消費等の影響で、売上は伸長
売上総利益率の変動	125	原材料の値上げはあるが、価格転嫁や工場稼働率の上昇等で、売上総利益率は良化
販売運送費の増減	▲ 121	海運コストの上昇と輸出量の増加が影響
その他販管費の増減	▲ 102	主な増減要因については次頁を参照
為替差額	98	前年度と当年度の差額
その他営業外損益	7	前年度と当年度の差額

7. 主要な販管費科目の増減（単位：百万円）

（単位：百万円）

	2021/ 8 期	2022/ 8 期	増減額	主な要因
販売運送費	170	291	121	海上運賃の上昇、輸出量の増加
人件費	969	1043	73	人員増、昇給
広告宣伝費	136	150	13	コロナ禍による出展手控え等の反動
減価償却費	320	276	▲43	供給制約の影響等による投資後ずれ
その他	1146	1203	57	修繕保守料、旅費交通費等の増加
合計	2,741	2,963	222	

8. 貸借対照表の概要（単位:百万円）



（単位：百万円）

資産			
	2021/ 8 期末	2022/ 8 期末	備考
現預金	2,055	1,948	投資有価証券、棚卸資産等への 抛出
売上債権	1,208	1,147	
他流動資産	3,154	3,193	棚卸資産 + 403 有価証券△399
有形固定資産	5,175	5,003	土地の売却△123 土地の減損△23
無形固定資産	133	156	ソフトウェア + 22
投資等	755	1,641	投資有価証券 + 831
繰延資産	-	-	
資産合計	12,483	13,091	

負債・純資産			
	2021/ 8 期末	2022/ 8 期末	備考
仕入債務	998	935	
短期借入金	809	567	
他流動負債	792	1,006	未払金 + 86 製品補償引当金 + 70
長期借入金	420	552	
他固定負債	485	508	
負債合計	3,505	3,571	
純資産合計	8,978	9,520	未処分利益 + 412 為替換算調整勘定 + 106
負債純資産合計	12,483	13,091	

9. 2022年8月期のトピックス



新商品 HIPER MAX R

意のままに操る楽しさと、サーキットからワインディングまで適応する懐の深さ。走り心地を磨き上げた「究極のマルチパフォーマー」、HIPERMAX R。

MAX IV SPの発売から9年。培ってきた技術力を集結し、新たなシリーズへと進化。ハンドリングやトラクション、収まりの良さ。すべてを進化させたHIPERMAX Rシリーズは、他ブランドの追従を許さない圧倒的な性能を実現しています。

新商品 HKS VIITSシリーズ

欧州車それぞれのテイストを活かしつつ、HKSプレミアムパーツを合わせ込み、クルマトータルでの「走り心地」を追求するHKS VIITS シリーズ。

49期は、FIAT ABARTH 595 COMPETIZI ONEをベースに、VIITS エキゾースト、VIITSサスペンション、VIITSブーストコントローラーをリリースしました。
(写真はVIITS エキゾースト)



TOPIX タイ国生産子会社 社屋拡張

国内外の需要の高まりに対応し、グループ内におけるマフラー商材の生産能力増強のため、タイ国のマフラー生産子会社 HKS IT Co., Ltd.の工場拡張工事をすすめております。2022年10月からの稼働を予定し、3年後には生産能力を、現在の月1,500本から3,000本に倍増させる計画です。
(建設中の写真。骨組み部が増設部分)



TOPIX

中国拠点 開業 10 周年を迎え新社屋に移転

当社の中国拠点、艾驰楷时（上海）汽车科技有限公司は、これまで中国上海市の郊外の拠点で商社機能メインでの活動でしたが、弊社タイ拠点での開発拠点展開に次いで、現地向け製品の開発拠点としての機能を有した新たな拠点に移転を行い、2022 年 8 月から正式稼働を行います。

TOPIX

神奈川工科大学と、共創活動の合意書を締結

「未来に向けた楽しむためのクルマ創り～走る遊びを追い求める～」をテーマに、神奈川工科大学と共創活動の合意書を締結しました。車両運動性能技術（サスペンション研究）、電動化技術、自動運転技術の3項目で、各技術の向上をめざします。
(写真左が小宮一三学長、右が当社社長の水口)



TOPIX

商用車のEV化促進に向けた、バッテリー交換式EVトラックの研究開発

環境省より公募された「令和3年度バッテリー交換式EV開発及び再エネ活用の組み合わせによるセクターカップリング実証事業」に伊藤忠商事株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長COO：石井敬太）を代表企業として応募し、共同実施者として採択されました。本実証事業では、当社のほか、伊藤忠商事株式会社、いすゞ自動車株式会社、JFEエンジニアリング株式会社、ファミリーマート株式会社の4社をパートナー企業として、バッテリー交換式のEVトラック、それらに搭載するバッテリーパック、およびバッテリーパック交換ステーションを開発する事により、商用車のEV化を促進し、物流網の脱炭素化をめざします。当社は、バッテリーパックの開発を担当します。



①全従業員の「自ら学ぶ機会」を推進し、従業員と会社がともに成長する。

- ・会社、各部門は従業員の学ぶ機会をつくり、従業員は自ら学ぶ姿勢をもって成長し、自身の業務改善につなげます。
- ・人事評価制度については、現評価制度の課題の意見集約に着手し、改定案をまとめます。
- ・継続して表彰制度の活用を推進し、自ら学ぶ姿勢をもち、成長する従業員を表彰します。
- ・意見を出し合い、皆の提案を活用して、働きやすい職場環境を整えます。
- ・50周年をひとつの節目に、企業理念を改めて理解し、中期計画、経営目標、各部・各課目標まで、全従業員の共通理解のもと、目標と役割の明確化を図ります。

②お客様の不満をすぐに解消する。

- ・トラブル対応のさらなるスピードアップを図るため、対策フローに従い対応を進め、社内規定で対応開始期限を明確に定めて即時対応します。
- ・SNS等でのお客様の不満・不具合情報には先手を打って対応。ブランド価値を落とさぬよう、即対応します。

③お客様をお待たせしない出荷体制を作る。

- ・年間販売数の予測精度を上げ、受注・生産管理・購買が一丸体制をとり、販売予測をもとに生産計画立案、安全在庫管理を進めて、全社在庫の管理と適正化を図ります。
- ・新規品とAランク品は常時在庫、Bランク品は1ヶ月以内のバックオーダー解消を目標に仕組みを構築。納期のかかる部品は内製化を検討し、お客様へのデリバリーを最優先します。
- ・新商品の上市においては、発売日程の必達を目標に事前の連携体制をとり、事前受注をフローに組み込みます。
- ・サポートセンターは、更なるDX化推進の検討を始め、商品知識の共有、在庫問い合わせのデジタル化を進めます。

④お客様とつながり、マーケットと深くかかわる。

- ・顧客管理システムの運用を開始。商品を使っていただくお客様と直接つながる仕組みを活用し、お客様、お店、営業所、HKSグループ一体で、体感・体験の場を盛り上げて、HKSファンを増やす取り組みを推進します。
- ・ものづくりに関わる部門は、お客様と接する機会を積極的につくり、アンテナを張って感性を磨きます。お客様の発想を超える、感性に訴えるものづくり、ことづくりのヒントにつなげます。

⑤お客様に新しい価値を提供する。

- ・全社員による商品提案で、HKSブランドを皆で創り上げます。
- ・新たなチューニングの世界、次世代のクルマづくりに向け、新技術確立に挑戦します。
- ・新規海外拠点の模索・方針決定を実施します。
- ・本社、販売、サービス拠点が一体となり、コンプリートチューニングカーを企画し、発表します。
- ・お客様の課題を認識し、新発想の商品につなげ、HKSブランドをさらに高めていきます。
- ・各営業所間、本社間で新しい取り組み、改善プロセス、お客様からの感謝のポイントを共有し、営業力、販売力強化につなげていきます。
- ・使っていただくお客様を思い浮かべ、常に改善・技能レベル向上を目指し、丁寧なものづくりを心がけます。
- ・部門間の横連携を大事に、全社協力体制で新価値提供を推進します。