

|| 企業調査レポート ||

## 富士ダイス

6167 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年10月24日(火)

執筆：客員アナリスト

岡本 弘

FISCO Ltd. Analyst **Hiroshi Okamoto**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
■ 会社概要	02
1. 沿革と事業概要	02
2. 事業内容	03
3. 人員推移と拠点ネットワーク	05
■ 業績動向	06
1. 2023年3月期の業績概要	06
2. 顧客産業分類別の状況	08
3. 財務状況と経営指標	09
■ 今後の見通し	10
● 2024年3月期の業績見通し	10
■ 中長期の成長戦略	12
1. 筋肉質な企業体質への転換、中長期の成長基盤の構築	12
2. 次世代自動車への対応・拡販	13
3. 新成長エンジンの創出	14
4. 海外事業の強化	18
■ 株主還元策	19

## ■ 要約

### 粉末冶金技術と高精度超精密加工技術で ものづくり界のリーディングカンパニーを目指す

富士ダイス <6167> の創業は 1949 年に創業者の新庄鷹義氏が線引きダイスの修理に挑戦することから始まった。以来、超硬合金を主軸に耐摩耗工具や金型を製造してきた。超硬耐摩耗工具業界において長期にわたり 30% 以上のトップシェアを堅持し、創業以来黒字経営を継続しており、2024 年 3 月期第 1 四半期末時点で 77.4% と高い自己資本比率を誇る。

2023 年 3 月期の業績は売上高 17,179 百万円（前期比 1.8% 増）、営業利益 1,150 百万円（同 3.3% 増）、経常利益 1,225 百万円（同 1.9% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,292 百万円（同 63.4% 増）と、半導体関連及び自動車電動化関連の需要増が上海ロックダウンや引抜鋼管の需要低迷による鉄鋼向け需要減などで相殺され、売上高は微増となった。利益面では生産性向上、業務改善等の成果があったものの、原材料、電力・燃料のコストアップが響き、一部価格改定に着手したものの営業利益は 3.3% 増にとどまった。ただし、親会社株主に帰属する当期純利益は、2021 年 6 月に閉鎖した旧大阪工場跡地（1,643m<sup>2</sup>）を経営資源の有効活用による資産の効率化と財務体質の強化を図るため譲渡（譲渡益約 509 百万円）したことを含めた固定資産売却益 632 百万円の計上があったために 63.4% 増の大幅増益となった。

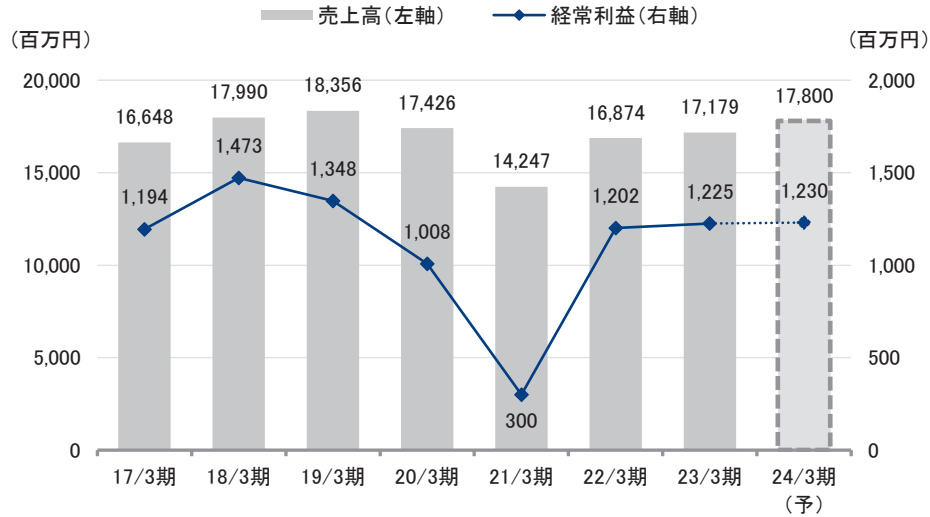
2024 年 3 月期の業績は売上高 17,800 百万円（前期比 3.6% 増）、営業利益 1,170 百万円（同 1.7% 増）、経常利益 1,230 百万円（同 0.4% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 890 百万円（同 31.1% 減）を見込む。2023 年 3 月期は中期経営計画第 2 期目で計画を若干上回るスタートとなったが、2024 年 3 月期は自動車生産回復の遅延、原材料、電力料金高などの影響がある一方、生産効率向上で営業増益を見込むものの、中期経営計画の予想に対し営業利益は保守的に想定している。

#### Key Points

- ・ 2023 年 3 月期はコロナ禍の影響から持ち直すもコストアップなどで 1.8% 増収、3.3% 営業増益に
- ・ 2024 年 3 月期予想は 3.6% 増収、1.7% 営業増益とコスト高を拡販と販価改定で補い増益確保へ
- ・ 中期経営計画で 2027 年 3 月期に売上高 20,000 百万円、営業利益 2,500 百万円を目指す

## 要約

## 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 超合金製工具・金型（耐摩耗工具）製造の専門メーカー

#### 1. 沿革と事業概要

同社は超合金を用いた高精度の耐摩耗工具・金型の製造販売を主たる事業として展開し、超硬耐摩耗工具専門として長期にわたりトップシェアを堅持してきた。業界全体としては新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）による影響などから2020年度に大きく落ち込み、その後回復してきたものの2022年度においてもコロナ前の水準に戻っておらず、同社も同様な動きとなっている。

同社の特徴は、製造工程においてユーザー要求に基づき、製品素材や用途に最適な工具・金型を設計した上で、粉末冶金技術を用い原料粉末の粉碎・混合・造粒から、焼結、機械加工、製品検査までの一貫生産体制により製品を提供している点にある。最大取引先でも売上高の比重が偏らないように独立性を重んじているほか、様々なオーダーに対応できる多品種少量生産に強みを持ち、高付加価値製品の販売で収益性を確保している。

会社概要

## 2. 事業内容

同社は超合金製を中心とした工具・金型（耐摩耗工具）製造に特化しており、主要な取り扱い製品は4つに分類される。2023年3月期における売上構成は、超硬製工具類 26.6%、超硬製金型類 24.6%、その他の超硬製品 24.8%、超硬以外の製品 24.0% となっている。

**主要な製品と具体的な用途例**

製品区分	主要製品	具体的な用途例
超硬製工具類	ダイス、プラグ	線材、パイプの生産用工具
	溝付プラグ	熱交換器用パイプの生産用工具
	熱間圧延ロール	鉄鋼素材の生産用工具
	冷間フォーミングロール	建材、パイプの生産用工具
	超高压発生用工具	人工ダイヤモンド・cBN等の生産用工具
	混練工具	樹脂・セラミックス等の生産用工具
	刃物類	鋼板、フィルム、箔などを切断する刃物
超硬製金型類	自動車部品生産用金型	エンジン・駆動系・操舵系・安全装置部品の生産用金型
	製缶金型	飲料缶、食用缶の生産用金型
	電池関連金型	電池ケース、電池部材の生産用金型、車載電池用金型
	光学素子成形用金型	ガラスレンズの生産用金型
	粉末成形用金型	磁石、焼結部品の生産用金型
	半導体・電子部品用金型	封止材生産用金型
その他の超硬製品	各種部品	各種装置部品
	超硬合金チップ	各種金型・工具、刃物の素材
超硬以外の製品	鋼製品	飲料缶、エンジン部品等の生産用金型
	セラミックス製品	機械工具、治工具
	FHR製品	耐熱用部材、鋳造用部材
	KF2製品	樹脂等の生産用工具、治工具
	銅タングステン合金	放電加工用電極
	電着砥石	硬質材料の加工用砥石
	固体潤滑複合材料（NFメタル）	真空蒸着装置用軸受、特殊環境用軸受
	引抜鋼管	ベアリング、自転車部品の部材

出所：定時株主総会招集通知より掲載

会社概要

代表的な製品例



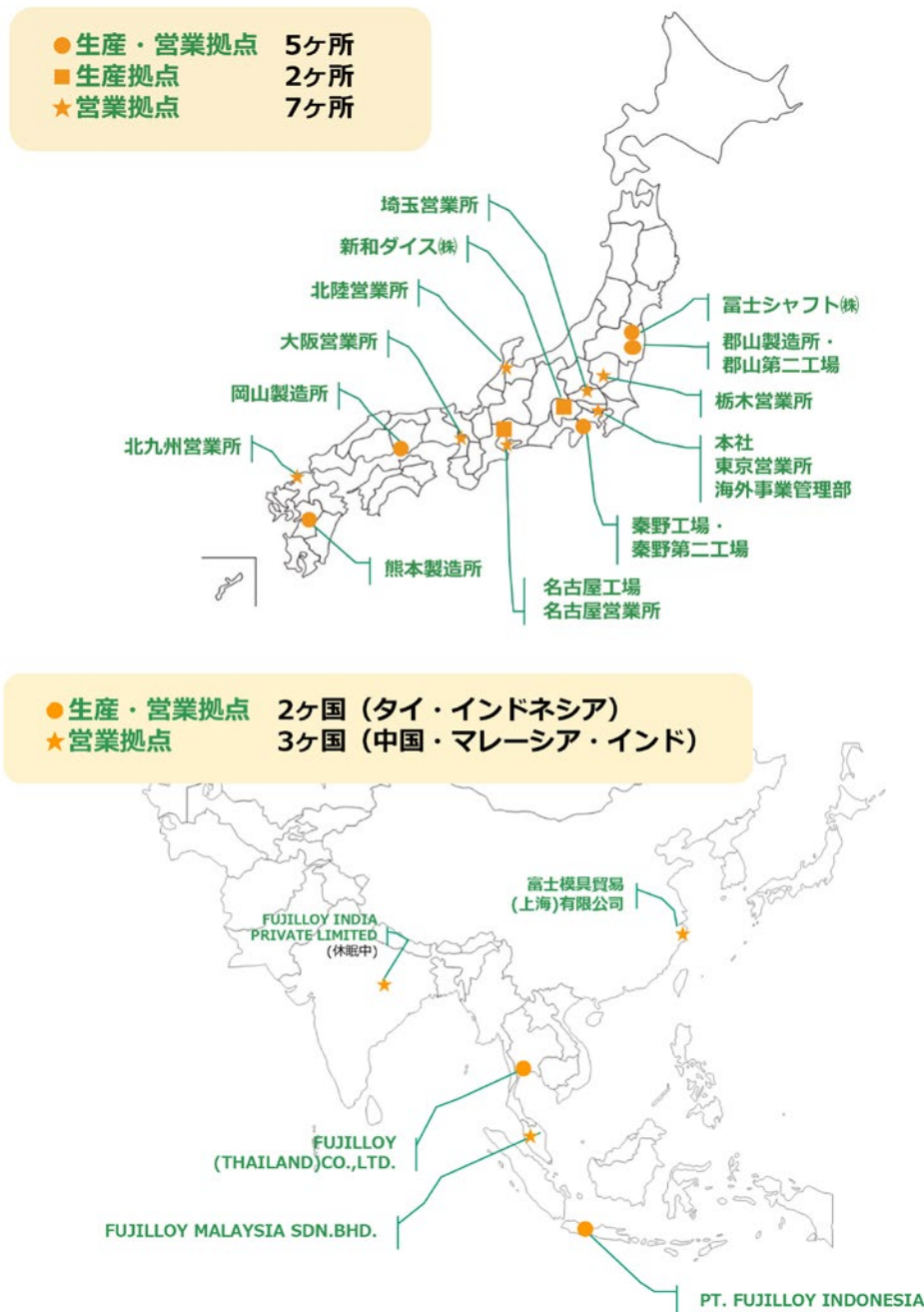
出所：決算補足説明資料より掲載

会社概要

3. 人員推移と拠点ネットワーク

同社の2023年3月期末の従業員数は1,118名、内訳は単独876名、国内関係会社77名、海外144名となっている。過年度からの推移では海外が多少増加しているものの、大きな変動はない。拠点ネットワークとしては国内14ヶ所、海外はタイ・インドネシアの生産・営業拠点を含む合計5ヶ国がある。

拠点ネットワーク (2023年6月現在)



出所：決算補足説明資料、同社提供資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクリーマー）をお読みください。  
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

## 業績動向

### 2023年3月期はコロナ禍の影響から持ち直すも コストアップ等で1.8%増収、3.3%営業増益に

#### 1. 2023年3月期の業績概要

2023年3月期業績は売上高17,179百万円(前期比1.8%増)、営業利益1,150百万円(同3.3%増)、経常利益1,225百万円(同1.9%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1,292百万円(同63.4%増)と、半導体関連及び自動車電動化関連の需要増が上海ロックダウンや引抜鋼管の需要低迷による鉄鋼向け需要減などで相殺され、売上高は微増となった。利益面では生産性向上、業務改善等の成果があったものの、原材料、電力・燃料のコストアップが響き、一部価格改定に着手したものの営業利益は3.3%増にとどまった。ただし、親会社株主に帰属する当期純利益は、2021年6月に閉鎖した旧大阪工場跡地(1,643m<sup>2</sup>)を経営資源の有効活用による資産の効率化と財務体質の強化を図るため譲渡(譲渡益約509百万円)したことを含めた固定資産売却益632百万円の計上があったために63.4%増と大幅増益となった。またこれに伴い期末配当は10円の増配、年間32円配当となった。

#### 2023年3月期業績

(単位：百万円)

	22/3期			23/3期		
	実績	対売上比	前期比	実績	対売上比	前期比
売上高	16,874	100.0%	18.4%	17,179	100.0%	1.8%
売上原価	12,533	74.3%	11.3%	12,717	74.0%	1.5%
販管費	3,227	19.1%	11.8%	3,310	19.3%	2.6%
営業利益	1,113	6.6%	-	1,150	6.7%	3.3%
経常利益	1,202	7.1%	300.2%	1,225	7.1%	1.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	790	4.7%	68.7%	1,292	7.5%	63.4%

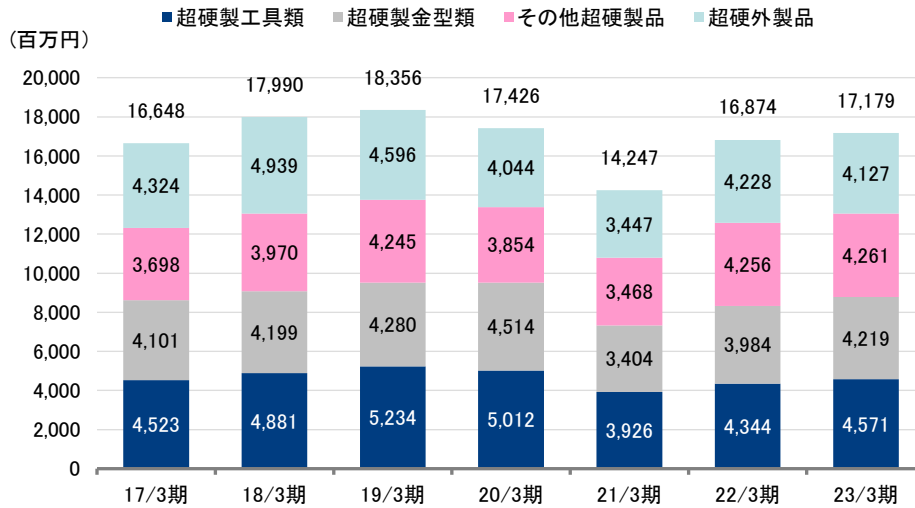
出所：決算短信よりフィスコ作成

製品別による売上高の動向は、超硬製品全体はプラスであったが超硬以外の製品が減少した。超硬製工具類では半導体関連需要が続き関連工具販売が好調に推移、熱間圧延ロール販売が市況軟化で減少したが、全体では4,571百万円(前期比5.2%増)となった。超硬製金型類は自動車の電動化に伴い車載リチウムイオン二次電池用金型が好調に推移、光学素子成形用金型や製缶金型も堅調に推移した結果、売上高4,219百万円(同5.9%増)となった。その他の超硬製品では中国向け素材販売が低調に推移したものの、一部の半導体関連の需要が堅調で、売上高4,261百万円(同0.1%増)を確保した。超硬以外の製品ではセラミックス工具の販売は好調だったものの自動車部品用製鋼金型や引抜鋼管が低調で、売上高4,127百万円(3.8%減)にとどまった。



業績動向

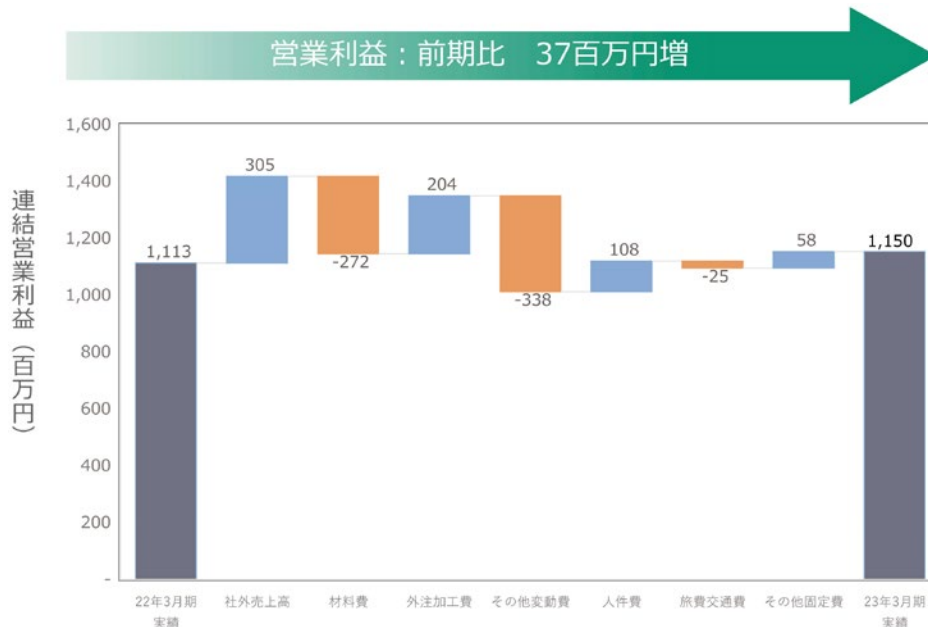
製品区分別売上推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

営業利益の増減要因では、増収効果で305百万円の増益要因に対し、材料費高の影響272百万円、その他変動費の増加338百万円などがかさんだものの、外注加工費抑制で204百万円、人件費減108百万円、その他固定費減58百万円などのコスト削減を図り、全体で営業微増益を確保した。

連結営業利益増減要因（前期比）



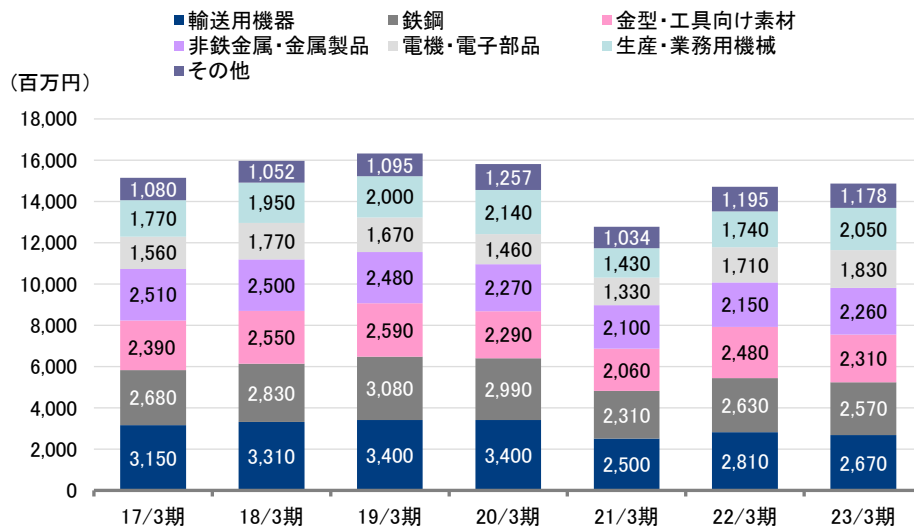
出所：決算説明資料より掲載

業績動向

## 2. 顧客産業分類別の状況

2023年3月期の単独ベースでの主要産業分類別売上動向では増減まちまちとなっている。最大仕向け先である輸送用機械向けは自動車生産の回復が進まず、前期比5.0%減の2,670百万円(計画比390百万円未達)となった。鉄鋼関連も同2.3%減の2,570百万円(同60百万円減額)と、自動車部品生産の回復が遅れ減収となった。非鉄金属・金属製品向けは製缶金型等の販売が好調で5.1%増の2,260百万円(同110百万円増額)となった。生産・業務用機械向けは半導体製造装置向けや光学素子向けの販売が好調で同17.8%増と唯一2ケタの伸びとなり2,050百万円(同310百万円増額)となった。電機・電子部品向けは車載用電池向け製品が好調で、半導体向けが伸び悩むも同7.0%増の1,830百万円(同120百万円増額)となり、2期連続で過去最高を記録した。金型・工具向け素材は上海ロックダウン後の中国経済停滞で素材販売が不振となり、6.9%減の2,310百万円(同170百万円増額)にとどまった。

**顧客産業分類別売上高推移(単独ベース)**



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

### 3. 財務状況と経営指標

同社は創業以来、黒字経営を継続、高い自己資本比率を維持している。手元資金も潤沢であり、借入がほとんどなく、強固な財務体質を維持している。

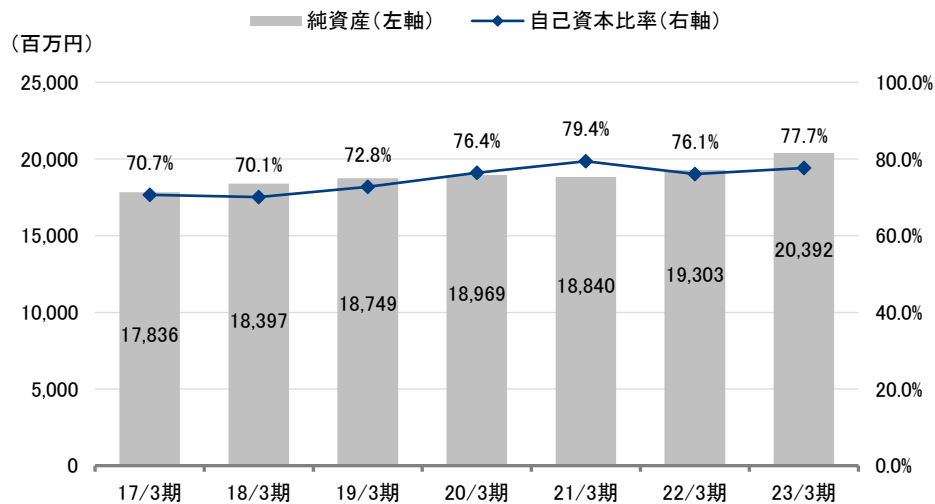
#### 連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	21/3 期末	22/3 期末	23/3 期末	増減額
流動資産	13,200	15,331	15,724	393
固定資産	10,533	10,048	10,528	479
総資産	23,733	25,380	26,253	872
流動負債	3,176	4,383	4,197	-186
固定負債	1,717	1,692	1,662	-29
負債合計	4,893	6,076	5,860	-216
純資産	18,840	19,303	20,392	1,088
<b>(安全性)</b>				
流動比率	415.6%	349.8%	374.6%	
自己資本比率	79.4%	76.1%	77.7%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

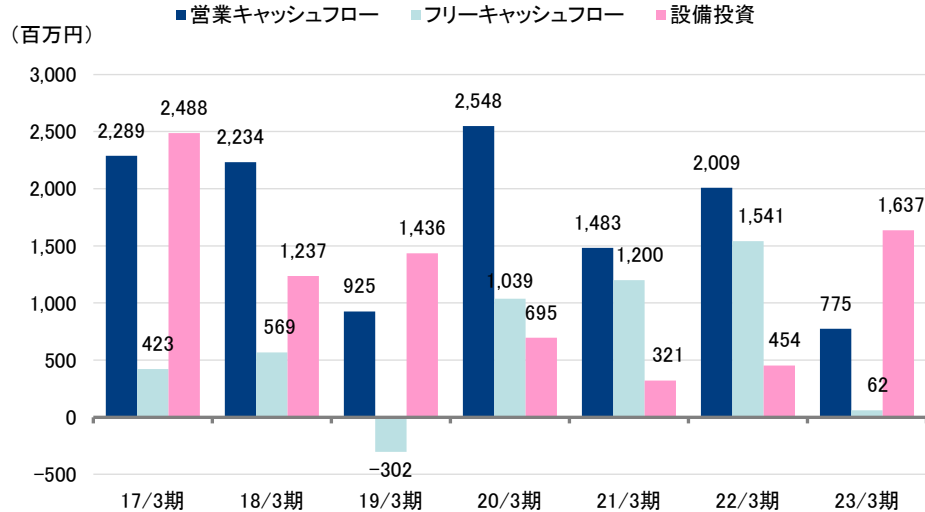
#### 純資産・自己資本比率推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

## 営業CF・フリーCFと設備投資推移



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2024年3月期予想は3.6%増収、1.7%営業増益とコスト高を拡販と販価改定・生産効率改善で補い増益確保へ

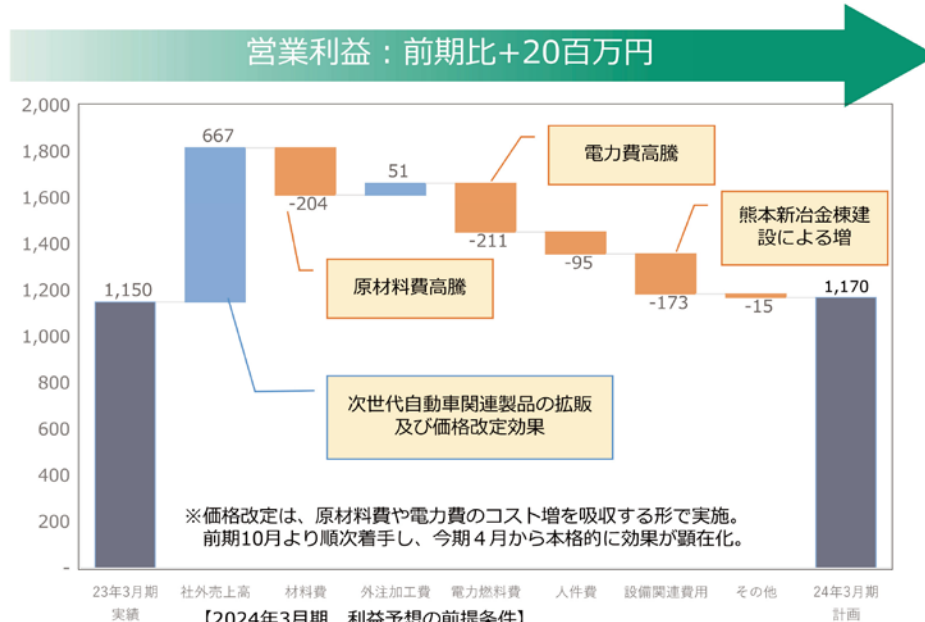
#### ● 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の連結業績は、売上高で前期比3.6%増の17,800百万円、営業利益で同1.7%増の1,170百万円、経常利益で同0.4%増の1,230百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は、前期に固定資産の売却に伴い632百万円を特別利益として計上したことから同31.1%減の890百万円を見込む。上期は部材高の影響などが残り、半導体関連も一服する状況で、前年同期比2.8%増収ながら同18.7%営業減益を見込むが、下期には自動車生産の健全化、部材費上昇分の一部転嫁などから利益の回復を見込み、前年同期比4.4%増収、22.4%営業増益を見込む。全体として部材高で厳しいものの、製造原価率を2020年3月期比で4.4%削減、下期に挽回し利益を維持する見通しである。

営業利益面で20百万円増の増減要因では、増収効果で667百万円を見込むものの、原材料費高騰で204百万円、電力費高騰211百万円、人件費増95百万円、設備関係費用増173百万円の減益要因を見込み、内製化向上で外注加工費削減51百万円を見込み、全体として微増益を確保するとしている。

今後の見通し

連結営業利益増減予想

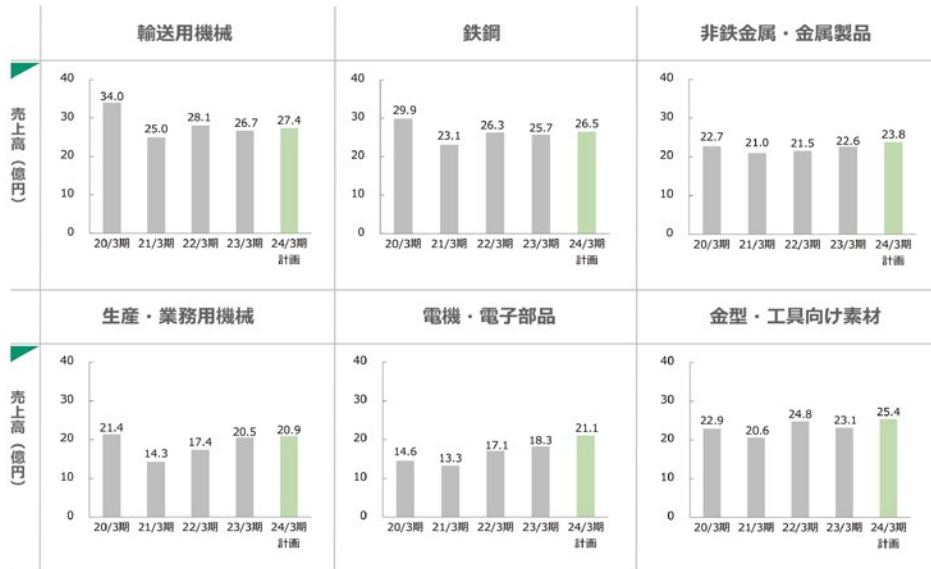


出所：決算説明資料より掲載

2024年3月期の主要産業分類別(単独ベース)では、全産業で前期比増加の見通しである。最大需要先の輸送用機械向けは2,740百万円(前期比2.6%増)と、下期以降の自動車生産の回復を見込む。鉄鋼向けも2,650百万円(同3.1%増)と下期以降の自動車生産の回復、電磁鋼板向け刃物の拡販などで回復を見込む。非鉄金属・金属製品向けは製缶金型が横ばいとなる予想だが、熱交換器向け溝付きロールの拡販で2,380百万円(同5.3%増)を予想する。電機・電子部品向けは車載電池向けの需要拡大から2,110百万円(同15.3%増)と、初めて2,000百万円大台を超え過去最高額更新を期待する。生産・産業用機械は2,090百万円(同2.0%増)と光学素子向けは横ばいながら半導体製造装置向けは堅調に推移するとして3期連続で最高額更新を予想する。金型・工具向け素材は2,540百万円(10.0%増)と、モーターコア金型向け素材の拡販から過去最高額近くまで回復する見通しである。

今後の見通し

**2024年3月期主要産業分類別状況（単体ベース、売上高）業績見通し**



出所：決算説明資料より掲載

## ■ 中長期の成長戦略

### 業務効率化、成長分野の新製品開発、グローバル展開を推進

#### 1. 筋肉質な企業体質への転換、中長期の成長基盤の構築

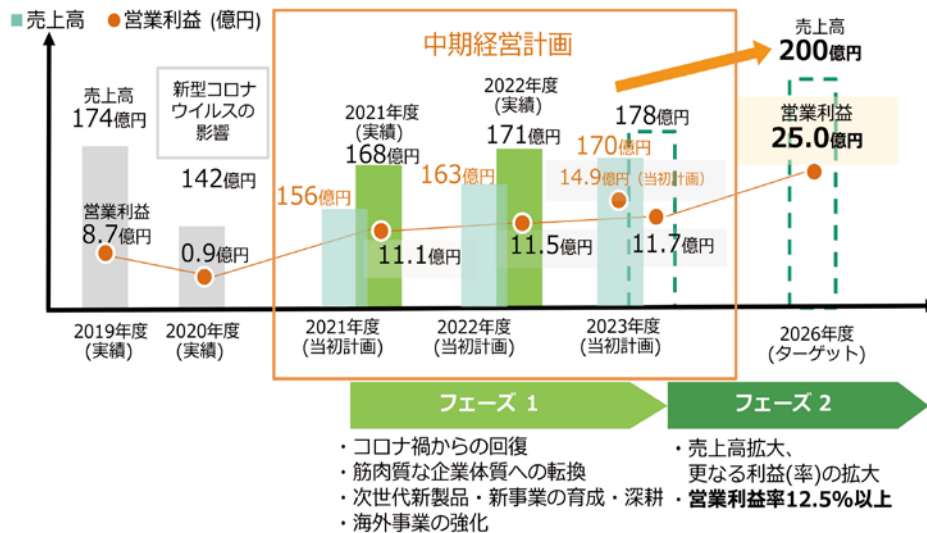
同社は2021年6月に中期経営計画（2021-2023年度）としてフェーズ1で2024年3月期に売上高17,000百万円、営業利益1,490百万円を目指すとした。またフェーズ2で2027年3月期に売上高20,000百万円、営業利益2,500百万円を目標として掲げた。この実現に向け、フェーズ1では基本コンセプトとして筋肉質な企業体質への転換、中長期の成長基盤の構築を行い、フェーズ2では売上高の拡大、収益率の向上により、営業利益率12.5%以上を目指す。

中長期の成長戦略

中期経営計画（2021-2023年度）の位置づけ<連結>

【フェーズ1：2023年度】連結売上高：170億円、営業利益：14.9億円

【フェーズ2：2026年度】連結売上高：200億円、営業利益：25.0億円



出所：決算補足説明資料より掲載

現状までの推移では、2022年3月期、2023年3月期は売上高、営業利益ともに計画を上回って推移した。一方、2024年3月期の売上高は計画を上回るものの、営業利益は当初計画に対し320百万円未達の予想となっている。この要因として、原材料価格や電力料金の想定以上の上昇、設備投資によるコスト増が挙げられる。ただし、2024年3月期下期からの収益回復を前提にフェーズ2の2027年3月期予想は変更せず、今後の生産性向上、業務効率改善などで収益性の向上を図り、2027年3月期予想の達成を目指す。

## 2. 次世代自動車への対応・拡販

同社の業容拡大においては最大需要先である自動車産業向けの対応が非常に重要となる。そのため二次電池、モーターコア、マグネット関連に注力する。

二次電池ケース成形用金型では、円筒型を中心に、角形も手掛け、大手日系リチウムイオン電池メーカー向けに需要が拡大、専用ラインを構築し量産体制を整備している。今後、新工場やライン増設が本格化するなかで、今後も拡大が見込める。

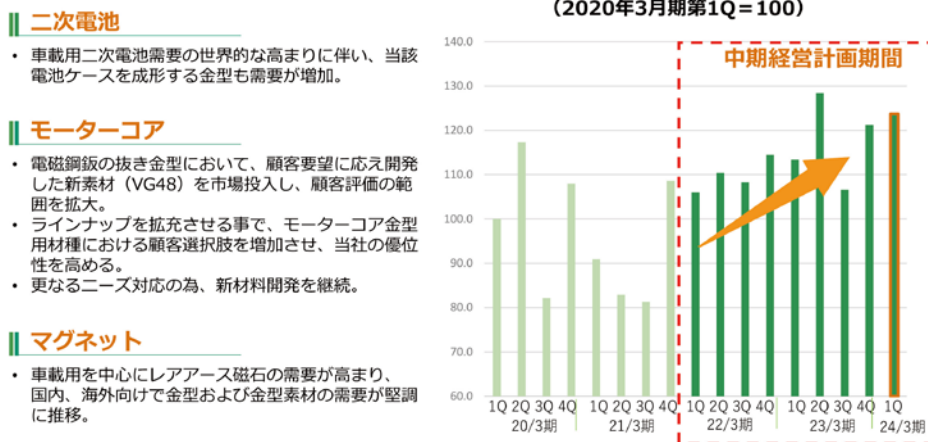
中長期の成長戦略

モーターコア用抜き金型では日系モーターコア製造メーカー各社向けに売上が拡大している。同市場では国内外に多くの競合が存在している。現在、用途としてはハイブリッド向けが多いが、今後EV向けの急拡大を見据え、新材種VG48を投入した。EVではモーターの高出力化への要望のため積層数を拡大するために電磁鋼板の薄板化が必要となり、現在の0.2～0.3mmからさらなる薄板化が要求されているが、同社では市場動向を見越した新材種の開発も進んでいる。メーカーでは、積層方式が従来のカシメによるダボ積層から接着方式もしくは外装ダボ方式などで対応するなどの動きがある。また、大口径化なども進み、高硬度電磁鋼板に対応する必要もある。同社が今回開発したVG48は破壊靱性や耐摩耗性に優れた長寿命化につながる新材種であり、今後メーカー認定が進めば大きく拡大が見込める。同社はモーターコア金型材種のラインナップを拡充することで、ユーザーの選択肢を増加させ、シェア拡大を図る。

マグネットについては、車載用を中心にEVの本格拡大でネオジウム磁石需要の拡大が続く見通しである。同社は粉末成形用金型、さらには海外向けに金型及び金型素材の供給を行っており、EVの拡大とともに需要拡大が見込まれる。全体を通じ、2020年3月期第1四半期の売上実績を100として直近の2024年3月期第1四半期は125の水準にあるが、年率20%以上の成長が見込まれ、EV普及加速とともに2025年3月期以降はさらに売上拡大が加速することが予想される。

次世代自動車への対応・拡販

次世代自動車 重点拡販分野売上高推移  
(2020年3月期第1Q=100)



出所：決算補足説明資料より掲載

二次電池

- 車載用二次電池需要の世界的な高まりに伴い、当該電池ケースを成形する金型も需要が増加。

モーターコア

- 電磁鋼板の抜き金型において、顧客要望に応え開発した新材種(VG48)を市場投入し、顧客評価の範囲を拡大。
- ラインナップを拡充させる事で、モーターコア金型材種における顧客選択肢を増加させ、当社の優位性を高める。
- 更なるニーズ対応の為、新材料開発を継続。

マグネット

- 車載用を中心にレアアース磁石の需要が高まり、国内、海外向けに金型および金型素材の需要が堅調に推移。

3. 新成長エンジンの創出

同社は自動車産業向け以外でも、市場ニーズを先取りした高付加価値製品の開発に注力している。コロナ禍で新製品開発・新技術開発の進捗が停滞していたが、ここに来て開発が進み出し、フェーズ2となる2027年3月期には量産化され、収益に寄与する製品群が出てくると見られる。



## 中長期の成長戦略

## 新製品開発・新技術開発

分野	概要	進捗状況	販売時期(計画)		
			2022年	2023年	2024年
医療・化学	①② 分析用デバイス成形金型	① <b>バインダレス合金</b> ② <b>高熱膨張材 (TR合金)</b>	→	→	→
環境・エネルギー	③ <u>CO<sub>2</sub>還元用触媒</u>	③ <b>第三者と共同開発 (試作品評価中)</b>	→	→	→
	④ <b>水素発生触媒</b>	④ <b>試作準備中</b>	→	→	→
	⑤⑥ 省タングステン・コバルト合金 (サステロイST60)	⑤ 材料開発完了 (特許出願) ⑥ <b>ラインナップ化</b>	→	→	→
光学ガラス	⑦⑧ 高熱膨張レンズ用金型(TR合金)	⑦ 販売中 ⑧ <b>大径品検討中</b>	→	→	→
AM	⑨ 造形技術の確立 (3D造形技術による超硬合金への適用)	⑨ <b>サンプル試作 (QCD試算中)</b>	→	→	→

※ 各用語の説明や開発の背景については、P.36をご参照ください。

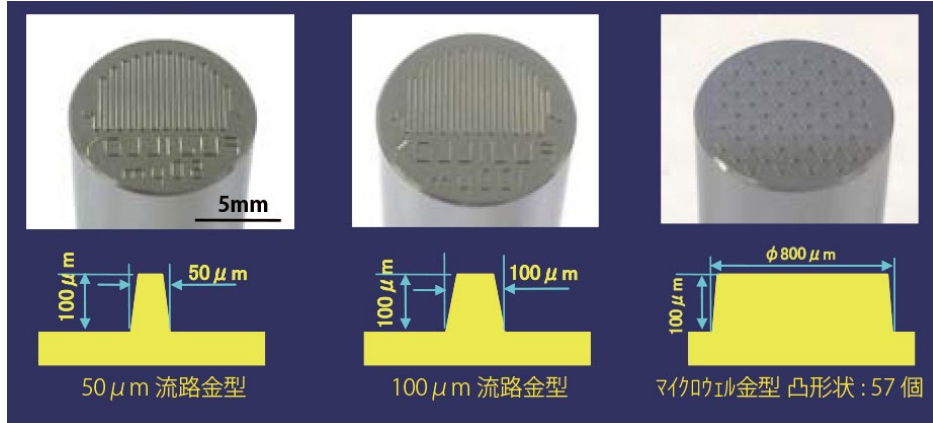
※ 赤字は今回修正部分、下線はオープンイノベーションを実施中。

出所：決算補足説明資料より掲載

医療・化学分野では、分析用デバイス（マイクロ流路）成形金型が評価用サンプル対応から試作品評価まで前進した。従来はPDMS樹脂（ポリジメチルシロキサン：シリコンの一種）基板に微細流路を形成することが多く、デバイスの成形に鋼製の金型が用いられてきた。しかし、前述した樹脂製分析デバイスでは、耐薬品性や耐熱性等の課題があることから、その様な場合、ガラス製分析デバイスが使用されている。ガラス製分析デバイスの成形時には、高温かつ不活性ガス環境下になることや、鋼製に対し高い鏡面性が得られることから、超硬合金製金型のニーズが高まっている。同社は、耐摩耗性と揺特性に優れたバインダレス超硬合金（一般の超硬合金のような金属結合相コバルト、ニッケルなどを含まず、鏡面性が出やすい合金）を使用、超硬合金に対する直彫加工技術を生かし、ピッチ精度1μm、輪郭精度5μmとなる超硬合金製分析用デバイス金型を試作している。さらに同社は従来のバインダレス超硬合金で不可能であった熱膨張係数と低比重を有したTR合金を開発、成形したいガラス硝材の熱膨張係数に近似させることで、成形後、金型からガラス成形体が離型しやすく、歩留り改善に貢献している。用途として撮像系レンズ、医療用デバイス向け等が挙げられる。特に、医療用分析デバイスの製造工程は、エッチングやガラスへの直加工も多く、高コストがネックとなっていた。前述した分析用デバイス、医療用デバイス共に、金型によるプリント成形ができれば大幅なコストダウンが可能となり、血液検査などの予防医学、POCT（診療現場での臨床検査）活用による迅速化での展開が見込まれ、大きな市場が生まれる可能性がある。この他、マイクロウェルプレート（細胞培養容器：透明な多数のくぼみを付けたプレートで細菌学、血清学等のマイクロ分析に活用）用金型にも用途が見込まれる。ただし、医療・化学分野は研究機関などR&D向けが大半を占め、中期経営計画のフェーズ2でも材料開発向けが中心で、ラインナップ化や量産化については時間を要すると見られる。

中長期の成長戦略

マイクロ成形金型 (バインダーレス超硬)



出所：会社資料「超精密・マイクロ成形用金型」より掲載

環境・エネルギー関連では、酸素発生触媒を開発している。本触媒は、従来の貴金属触媒に対し、安価かつ調達性の高い金属を利用しており、水の電気分解への展開が見込まれる。また、CO<sub>2</sub>の還元触媒や二次電池用触媒の開発も並行して進めている。この分野は様々な企業や研究機関も開発を行っており、同社の粉末冶金技術や高圧合成技術がカギとなろう。さらに、環境・エネルギー分野において大きく評価されたのが、希少金属であるタングステン、コバルトの使用量を大幅削減し、鋼より軽量で超硬合金に迫る硬さと韌性を実現した省タングステン・コバルト合金（サステロイ ST60）の開発である。同材種は専門紙で取り上げられ同社株価の上昇にもつながった。具体的には超硬合金では比重が大きいと、適用が困難とされている回転工具分野（粉碎回転刃、ハンマー）への展開を目論んでいる。現在は混練機用のスクリーなど、高硬度で耐久性が求められ、かつ軽量である点が評価され、顧客によるテストが進んでいる。現時点では、スモール立上げを見込んでいるが、岡山製造所の既存設備での製作が可能であるようだ。また同合金は米中摩擦、ロシア問題などで、タングステン、コバルトなどのレアメタル供給リスクの高まるなか、同社の事業継続を確実なものとする手段のひとつになる可能性も秘めている。

中長期の成長戦略

新材料サステロイ ST60

特徴① 省資源

W, Co 使用量 9 割以上削減

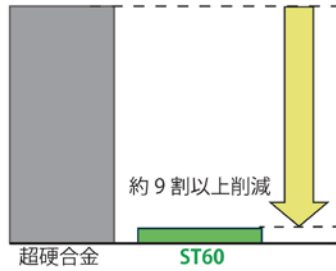


図1 超硬合金と比較した場合の W, Co 量

特徴② 軽量 (汎用超硬合金の約 1/2 の比重)

装置の負荷低減、金型の組み付けも容易

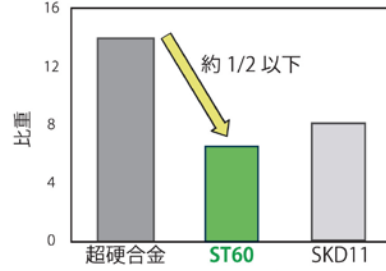


図2 比重の比較

特徴③ 高硬度・高靱性

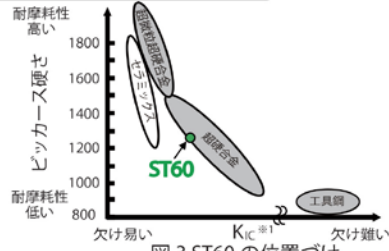


図3 ST60 の位置づけ

※1 工具鋼は K<sub>IC</sub> を数値化できないため概念図

特徴④ 汎用超硬合金と同等の放電加工性

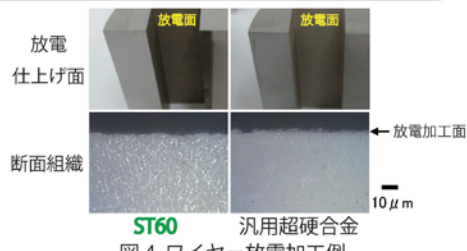


図4 ワイヤ放電加工例

出所：会社資料「新材料サステロイ ST60」より掲載

光学ガラス向けは、モールドプレス法初期からレンズ成型金型材料を開発し、デジタルカメラレンズ向けに多くの納入実績、高シェアを有している。今回、新材料として従来のバインダーレス超硬合金では適用が困難な領域として、医療・化学分野でも利用が進む TR シリーズが販売を伸ばしている。具体的に足元では、ミラーレス一眼レフカメラ向けに撮像用非球面レンズ成型用金型ニーズが高まっている。現在、デジカメはミラーレスの時代となり、しかもフルサイズミラーレスが急拡大、交換式レンズは解像度向上のために非球面レンズの多様化（多い場合は1本で4枚、28-70mm ズームレンズ価格として1本30万円以上）、大口径化も進んでいる。この交換式レンズはコンパクトデジカメに採用されるレンズに対し大径であり、熱膨張による硝材寸法の動きが大きく、成型時における品質には、サブミクロンレベルで曲率を制御する必要があり、モールドの熱膨張率が大きく影響する。このため、同新合金への需要が高まっている。また本来は遠赤外線レンズ用の材料としてカルコゲナイドガラス（遠赤外線を透過し物体を熱源として捉えることができる硝材）用金型母材としての用途を見込んでいた製品でもあり、中期的には自動運転などで多用される ADAS（先進運転支援システム）向け、防犯監視カメラ向け赤外線レンズ用金型用途などに大きく需要が伸びる可能性がある。このように次期中期経営計画での収益拡大を支える事業として、量産への期待が膨らむ製品群も現われ、今後の新たな柱としてフェーズ2に大きく開花が期待される。

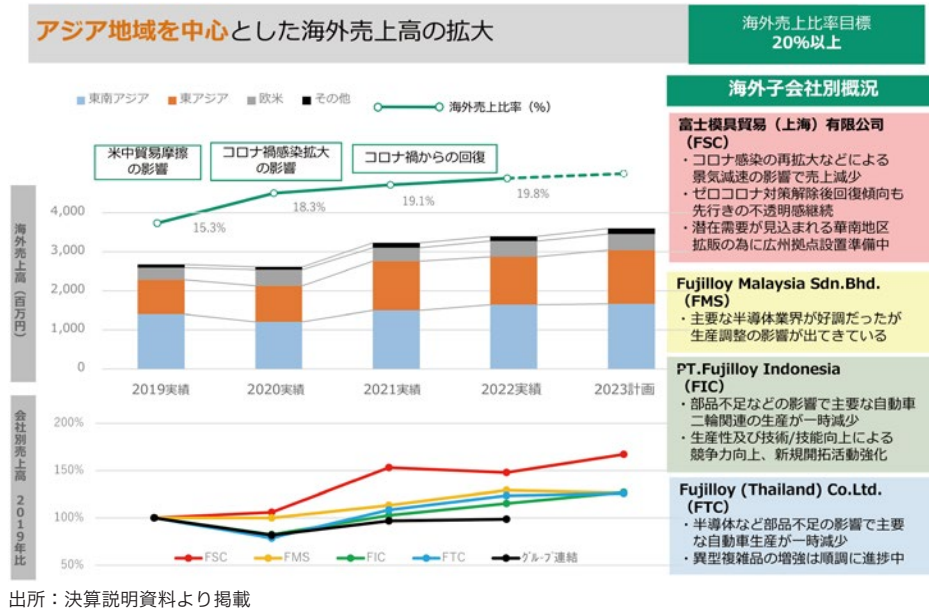
中長期の成長戦略

4. 海外事業の強化

同社は海外事業の強化を行うに当たり、アジアを中心とした海外売上高の拡大について、子会社、輸出の両輪で売上拡大を目指す。2023年3月期の海外売上高は3,395百万円(前期比5.1%増)、海外売上比率19.8%、海外事業に従事する従業員は約180名規模となっているが、2024年3月期には売上高で3,560百万円(前期比4.9%増)、構成比で20%を目指す。足元では中国の景気悪化などで計画に対して多少苦戦しているが、2023年7月には海外事業本部を設立、担当役員を擁立し海外事業の強化を実行した。中国での販売拠点拡大の早期実現や、北米・インドなどの新規市場の開拓も手掛けることで、海外販売比率25%達成を目指す。

同社の中期経営計画では次世代自動車への対応・拡販がポイントとなっている。中国市場は世界最大の自動車販売を誇り、現在販売の40%弱がEVで占められ、世界最大のEV普及が進んでいるが、いかに中国市場に食い込んでいくかがカギとなる。現状は、次世代自動車対応で日系自動車メーカー、日系電池メーカー、日系磁石メーカーなどへの対応は進んでいるものの、中国系への参入は部分的である。また中国以外ではEV加速が言われている欧州への対応も具体的なアプローチは不足していると見られる。今後、いかに日系企業以外でのビジネス展開を進めるかが同社の中期的な成長のカギを握ると見られる。

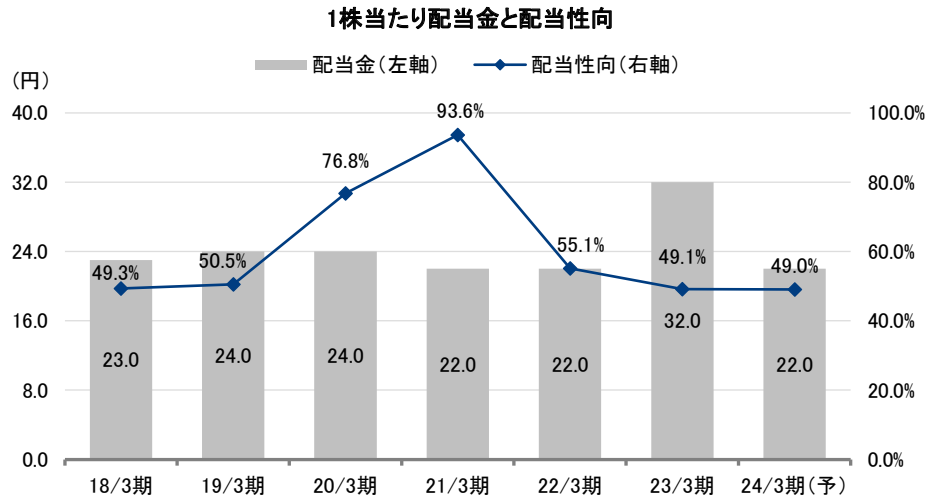
海外事業の強化



## 株主還元策

### 連結配当性向 50% を目途に実施。2024年3月期は22円を見込む

同社は株主還元策として連結配当性向 50% を目途に適切な利益配分を実施してきた。2023年3月期は期初計画で据え置きの22円を見込んでいたが、旧大阪工場の遊休地売却により特別利益を計上し EPS が期初計画の41.41円から65.19円となり、配当性向 50% を目途に年間配当を10円上乘せし32円を実施した。2024年3月期は予想 EPS44.87円に対し配当性向 49.0% を想定し例年並みの年間配当22円を見込んでいる。



出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp