

富士ダイス株式会社

2020年3月期 第2四半期 決算説明資料



匠の技と信頼の輪

	page
I : 会社概要	2
II : 当社の特長	6
III : 2020年3月期 第2四半期 業績概要	14
IV : 2020年3月期 業績見通し	20
V : 成長戦略（中期経営計画）	26
VI : 参考資料	40

page

I :	会社概要	2
II :	当社の特長	6
III :	2020年3月期 第2四半期 業績概要	14
IV :	2020年3月期 業績見通し	20
V :	成長戦略（中期経営計画）	26
VI :	参考資料	40

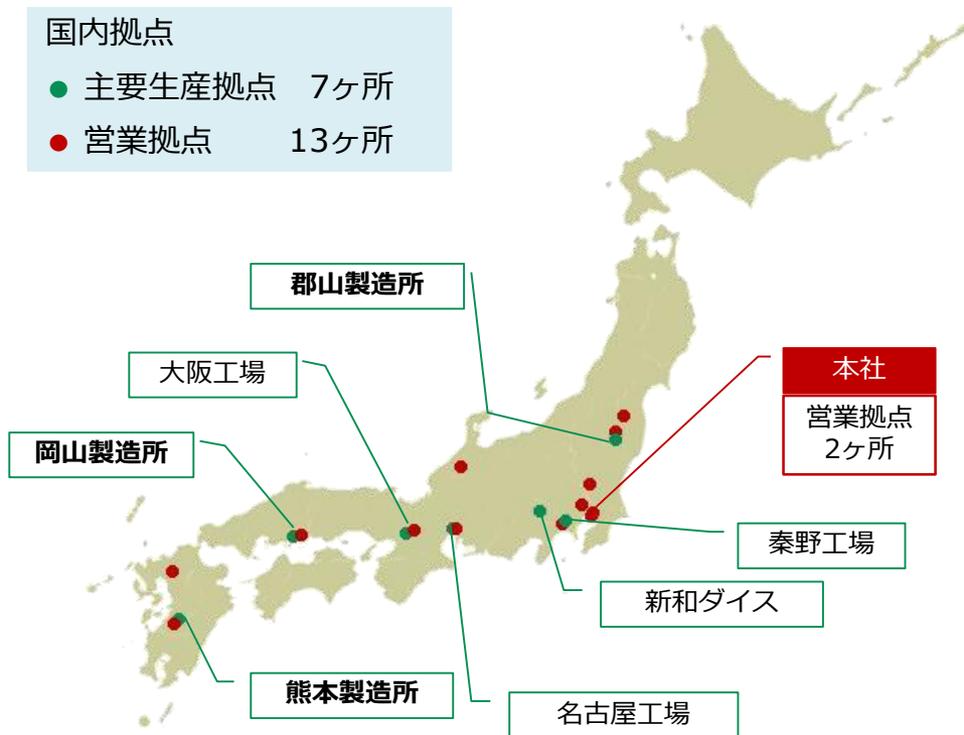
会社概要

商号	: 富士ダイス株式会社	創業	: 1949年6月
所在地	: 東京都大田区下丸子2-17-10	設立	: 1956年4月
資本金	: 164百万円	事業目的	: 超硬合金製の耐摩耗工具・金型の製造・販売
代表者	: 代表取締役社長 西嶋 守男	従業員数	: 1,145名 (2019年3月期末、連結)

拠点 (2019年9月30日現在)

国内拠点

- 主要生産拠点 7ヶ所
- 営業拠点 13ヶ所



海外拠点

- 5ヶ国

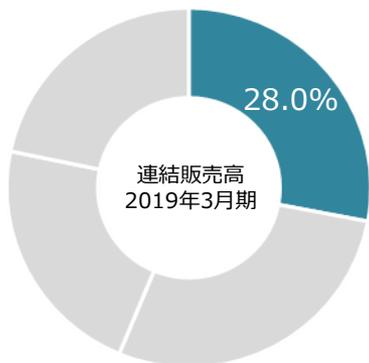


- ★ 営業拠点
- ★ 営業拠点兼生産拠点 (※インド休眠中)

■ 超合金製を中心とした工具・金型（耐摩耗工具）製造に特化

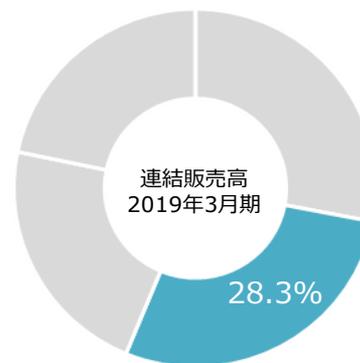
超硬製工具類

- ダイス、プラグ
- 溝付きプラグ
- 熱間圧延ロール
- 超高压発生用工具 等



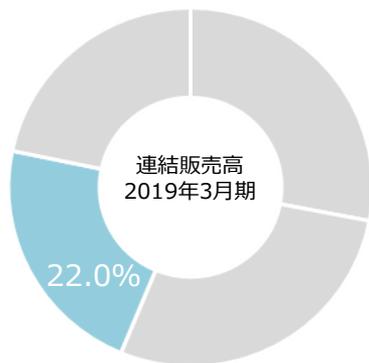
超硬製金型類

- 自動車部品製造用
- 製缶用
- 電池関連用 等



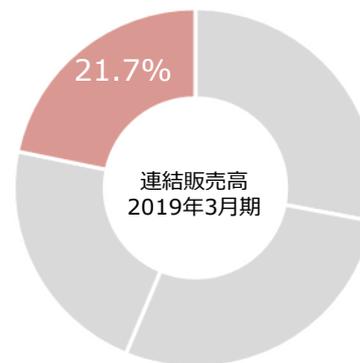
その他の超硬製品

- 超合金素材
- 半導体製造装置用部品 等



超硬以外

- 鋼製品
- KF2製品
- セラミックス製品
- ダイヤモンド研削砥石
- FHR製品
- 銅タン
- NFメタル
- 引抜鋼管 等



様々な製品の製造工程に用いられる

- お客様の製造工程における生産性（加工速度や精度）向上に直結する
超高精度の工具・金型を提供

当社工具・金型



ダイス・プラグ



冷間鍛造用金型



製缶工具



絞り加工用金型

お客様の
最終製品例



飲料缶



携帯電話・スマートフォン



光学機器



家電製品



輸送用機械



燃料電池



医療用機器



航空機

	page
I : 会社概要	2
II : 当社の特長	6
III : 2020年3月期 第2四半期 業績概要	14
IV : 2020年3月期 業績見通し	20
V : 成長戦略（中期経営計画）	26
VI : 参考資料	40

POINT1

超硬耐摩耗工具業界で長期に亘り**国内トップ**

POINT2

受注生産・直販体制、**全国をカバー**するネットワーク
取引先は**約3千社**、**業種も多岐**に亘る

POINT3

一貫生産体制により様々なオーダーに柔軟に対応

POINT4

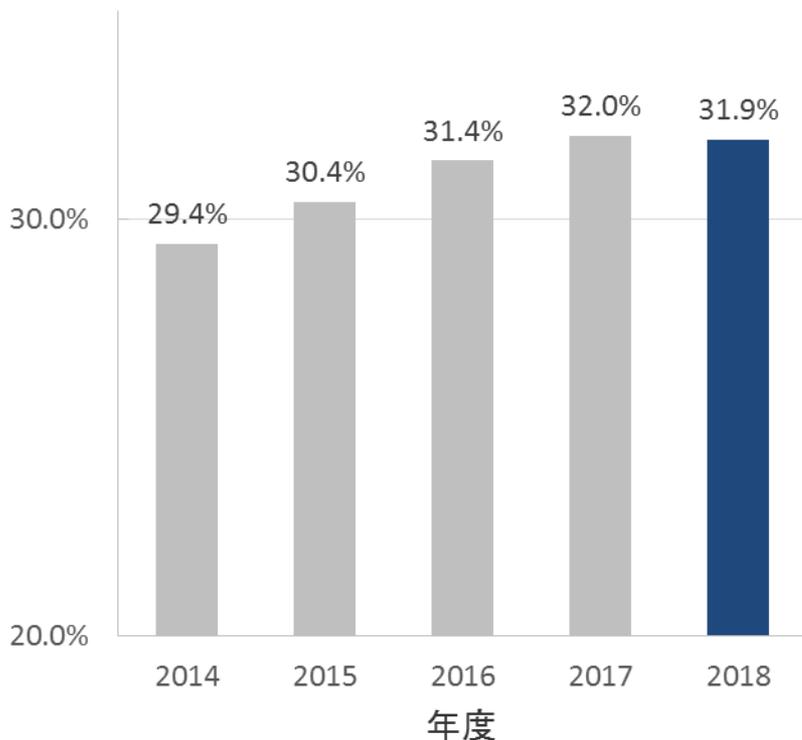
開発力-生産技術力-営業力が競争力の源泉

POINT5

堅固な財務基盤

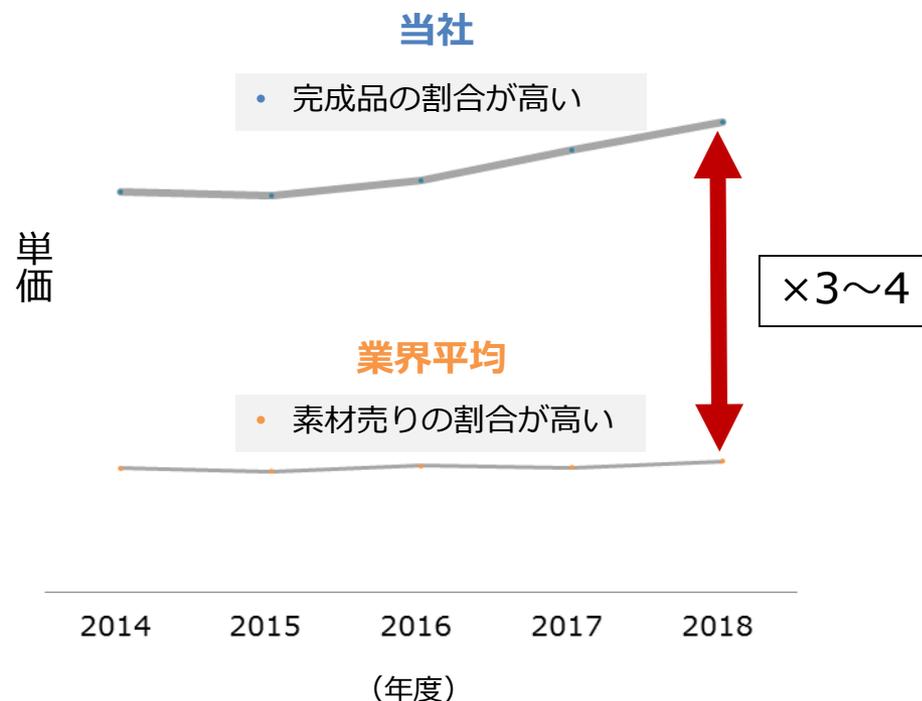
- 国内超硬耐摩耗工具業界で当社は**長期に亘り**、**トップシェア**を堅持
- 少量多品種の**高付加価値製品**の販売が主で、販売価格は**安定**して推移

超硬耐摩耗工具・国内出荷額シェアの推移



出所：日本機械工具工業会

製品の平均単価の推移



- **業界最大**の約100名の営業員による**直接販売網**を構築
- メンテナンス（修理・再研磨）により**高いリピート率**を実現

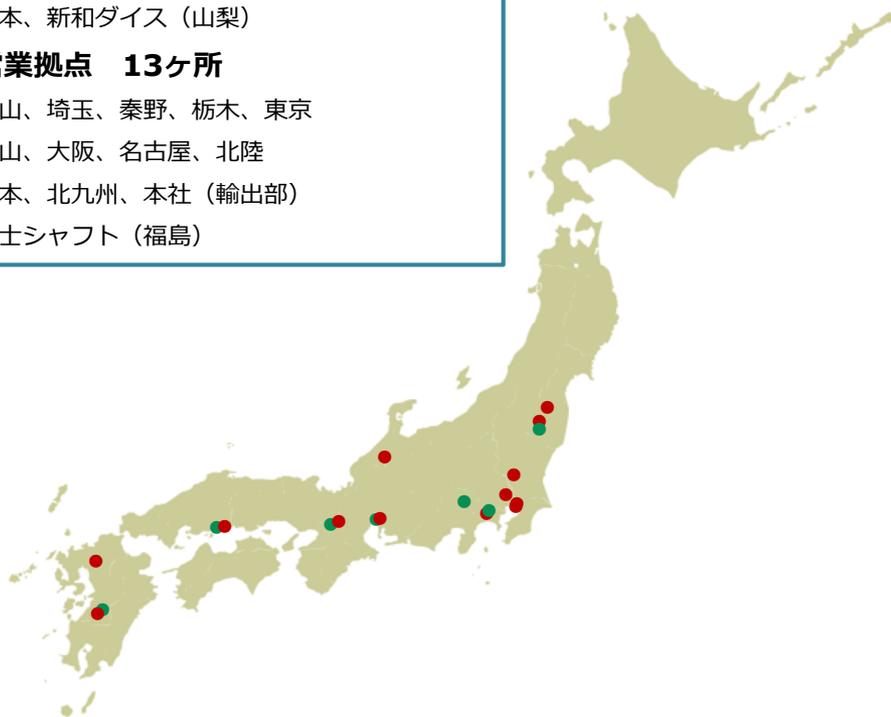
拠点網 （2019年9月30日現在）

主要生産拠点 7ヶ所

郡山、秦野、名古屋、大阪、岡山
熊本、新和ダイス（山梨）

営業拠点 13ヶ所

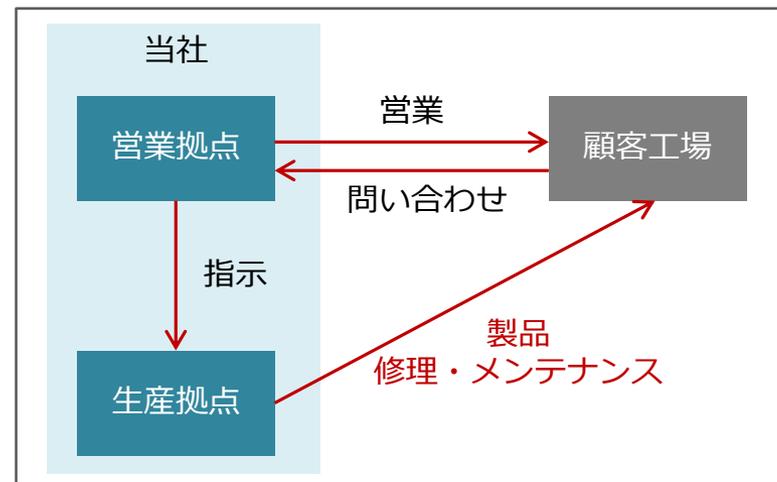
郡山、埼玉、秦野、栃木、東京
岡山、大阪、名古屋、北陸
熊本、北九州、本社（輸出部）
富士シャフト（福島）



※2019年8月に門司営業所を移転し、北九州営業所として業務開始

顧客との強固なネットワーク

- リレーションを強化することにより、顧客の要望に対しタイムリーに対応
- 顧客の生産効率アップに繋がる提案が可能

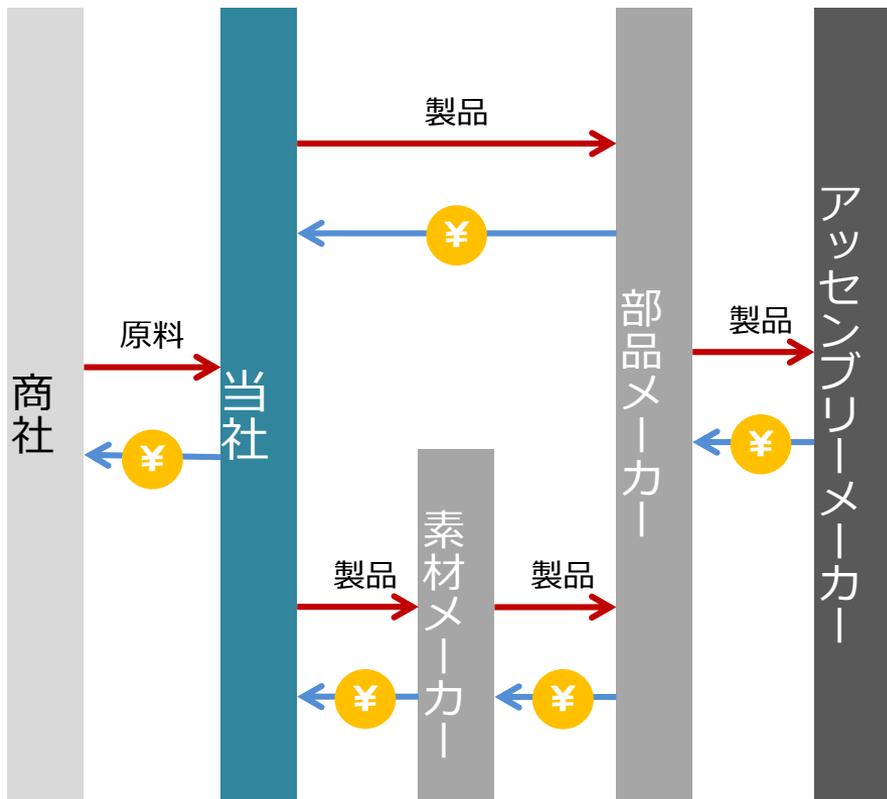


顧客ニーズ

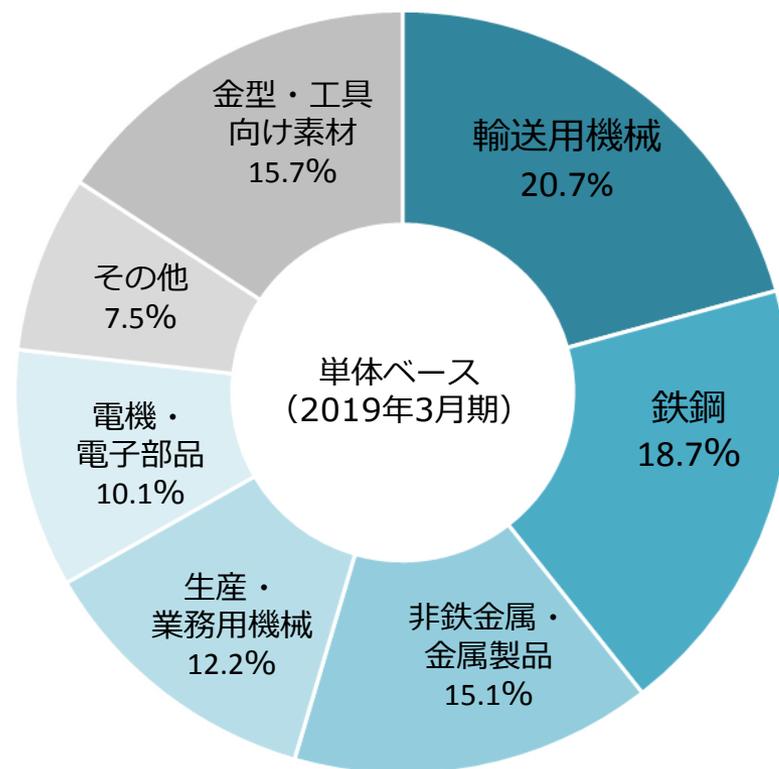
- 製品自体の耐摩耗性や精度の高さ
- 設計思想や生産体制に合った製品

- 少量多品種の顧客毎の**カスタムメイド**の**受注生産・直接販売**を行う
- 取引社数は**約3千社**、**業種も幅広い**
- 特定の系列に属さない**独立系**のため様々な業界、企業と取引が可能

事業フロー



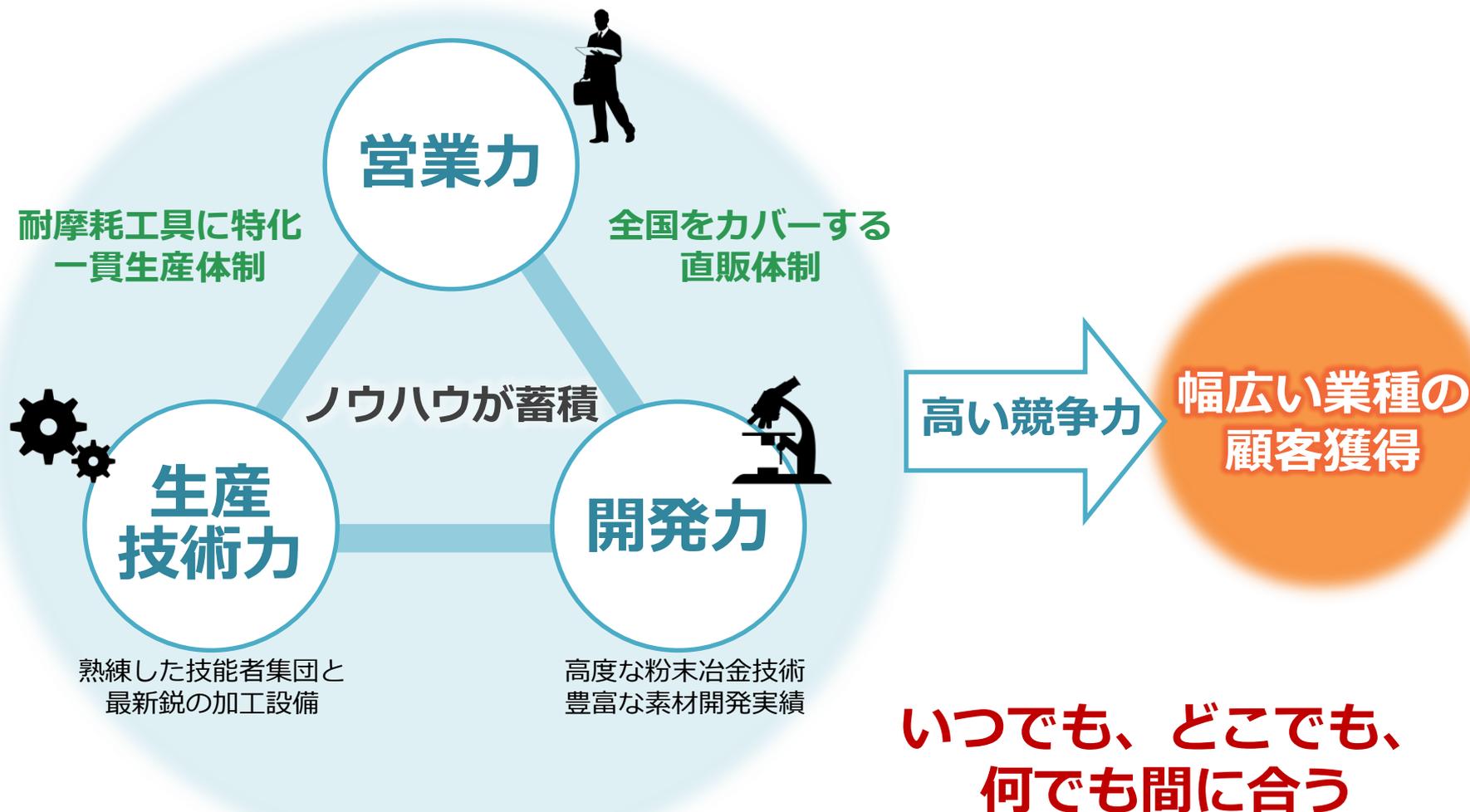
顧客産業分類別売上構成比率



- 設計から原料粉末の調製、焼結、機械加工、製品検査まで一貫した受注生産体制
- 高度な粉末冶金技術と加工技術
- 様々なオーダーに対し柔軟に対応が可能（多品種・少量生産）

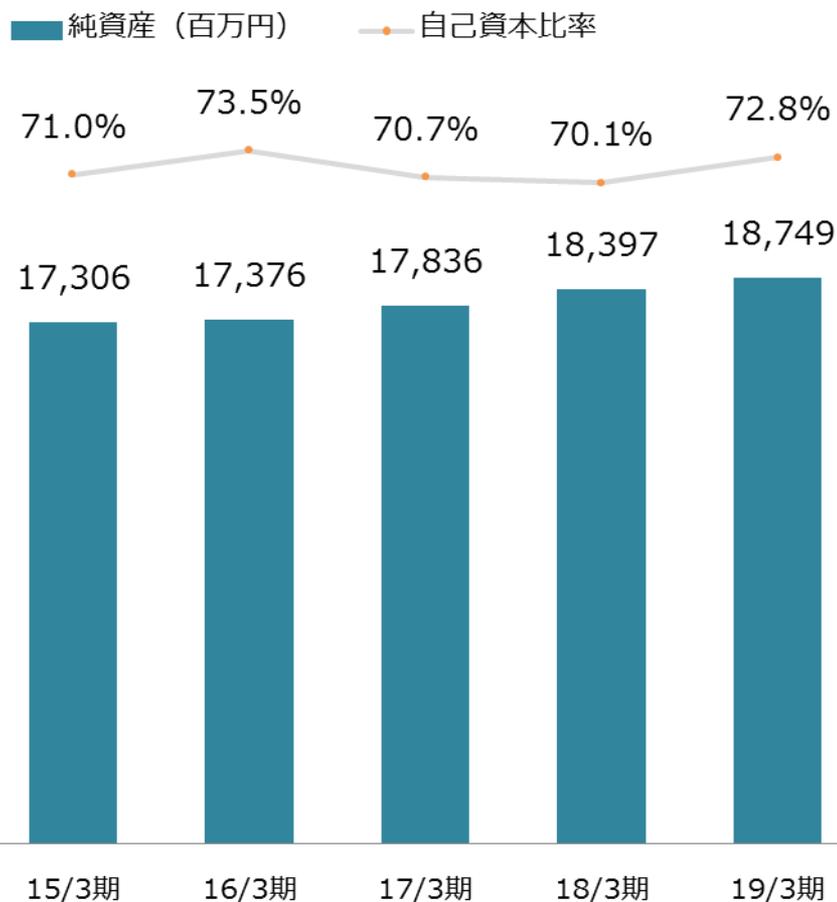


- 開発力、生産技術力、営業力が相まって、高い競争力を創出

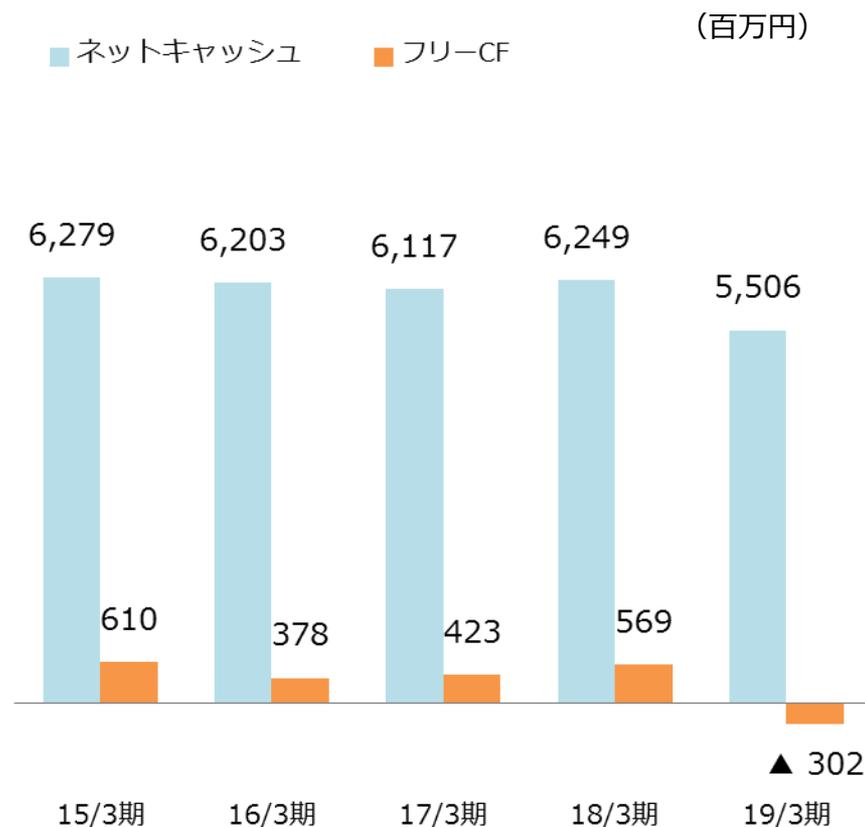


- 創業以来現在に至るまで**黒字経営**を継続し、高い自己資本比率を維持
- 手元資金も潤沢

純資産・自己資本比率推移



ネットキャッシュ残高・フリーCF推移



※ネットキャッシュ = (現預金 + 有価証券) - (短期借入金 + 1年内返済予定の長期借入金 + 長期借入金)

	page
I : 会社概要	2
II : 当社の特長	6
III : 2020年3月期 第2四半期 業績概要	14
IV : 2020年3月期 業績見通し	20
V : 成長戦略（中期経営計画）	26
VI : 参考資料	40

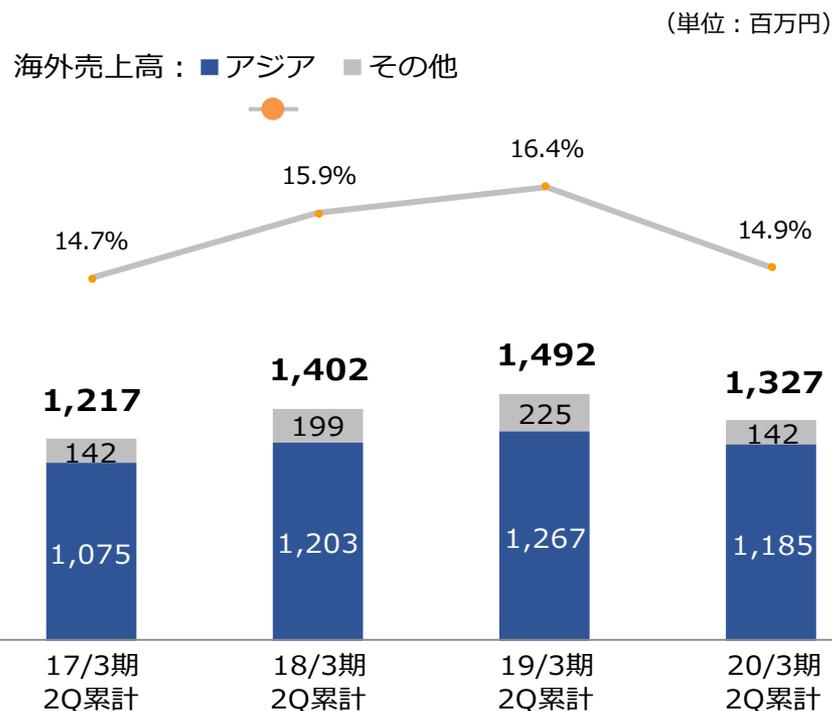
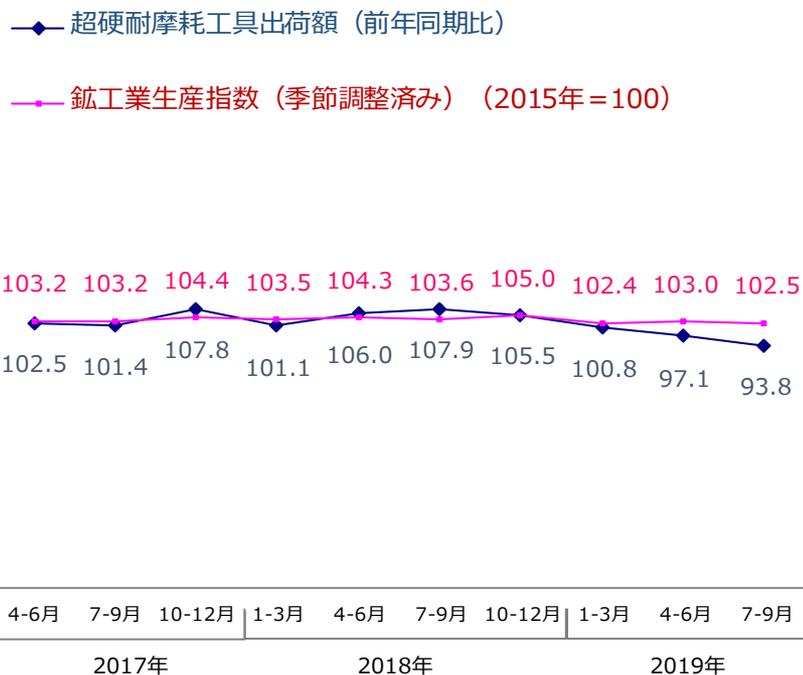
連結売上高	8,885 百万円	(前年同期比	97.4%)
連結経常利益	601 百万円	(前年同期比	78.4%)

- 売上高は超硬製金型類は前年同期比で増収となるも超硬製工具類が減収、その他の超硬および超硬以外の製品も苦戦し、全体としては前年同期を下回った。
- 利益面では、売上高減少の影響が大きく減益となった。
- 製品別では、熱間圧延ロールや超高压発生用工具、自動車部品生産用金型や光学素子成形用金型が堅調に推移したが、半導体生産用やスマートフォン部品生産用の超硬金型素材、混錬工具、引抜鋼管などが低調だった。

- 鈷工業生産指数は緩やかな上昇傾向が続くも、超硬耐摩耗工具出荷額は2019年4-6月期から前年同期比で減少に転じた
- 海外売上高はアジア地域の景気低迷により減少
下半期の売上回復に努める

超硬工具出荷額推移

海外売上高・海外売上高比率推移

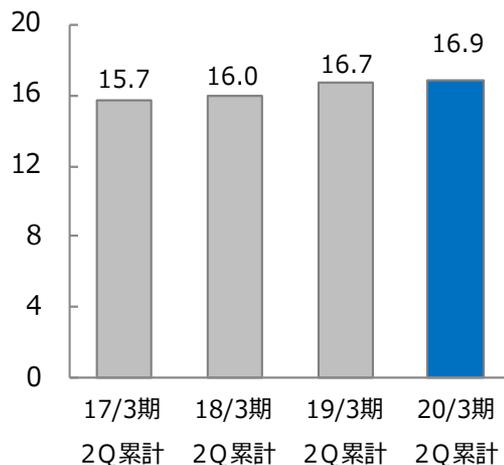


出所：日本機械工具工業会 『超硬工具統計』
経済産業省 『鈷工業指数』

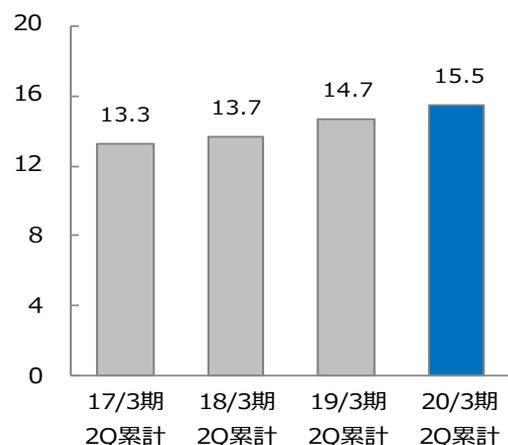
●顧客産業分類別状況（単体ベース、売上高）

（単位は全て億円）

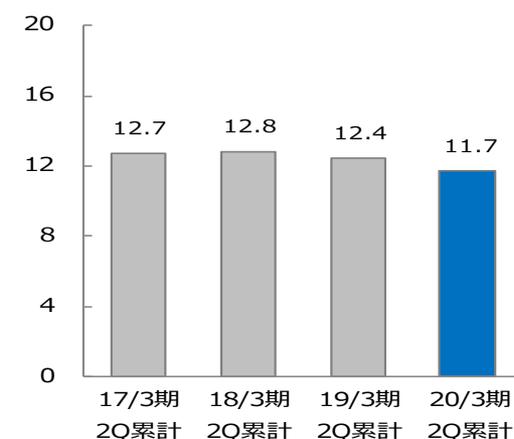
輸送用機械



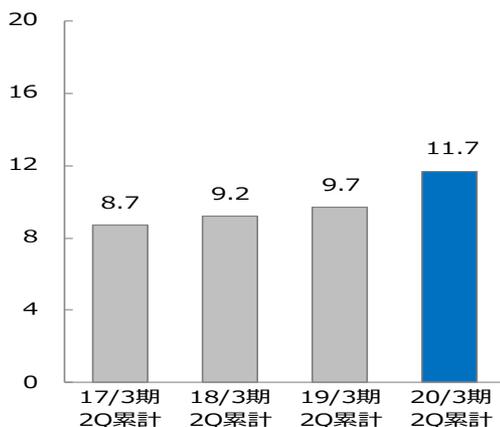
鉄鋼



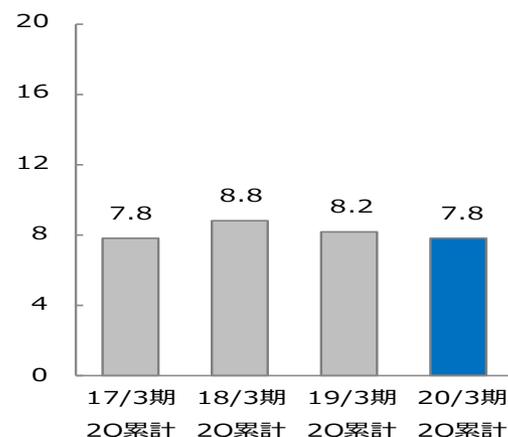
非鉄金属・金属製品



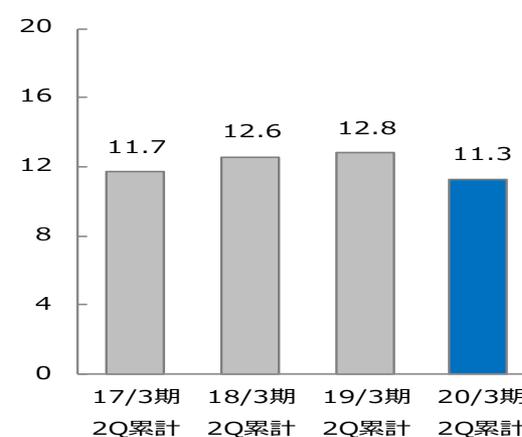
生産・業務用機械



電機・電子部品



金型・工具向け素材



(単位：百万円、下段は構成比)

	2019年3月期 第2四半期累計	2020年3月期 第2四半期累計	
			前年同期比
売上高	9,122 (100.0%)	8,885 (100.0%)	97.4%
超硬製工具類	2,567 (28.1%)	2,547 (28.7%)	99.2%
超硬製金型類	2,076 (22.8%)	2,399 (27.0%)	115.6%
その他の超硬製品	2,063 (22.6%)	1,929 (21.7%)	93.5%
超硬以外	2,415 (26.5%)	2,009 (22.6%)	83.2%
売上総利益	2,305 (25.3%)	2,045 (23.0%)	88.7%
販管費	1,600 (17.5%)	1,549 (17.4%)	96.9%
営業利益	705 (7.7%)	495 (5.6%)	70.3%
経常利益	767 (8.4%)	601 (6.8%)	78.4%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	555 (6.1%)	416 (4.7%)	75.0%

主な増減要因

▷売上高

・超硬製工具類：

増収：熱間圧延ロール、超高压発生用工具

減収：混錬工具や溝付きロール、冷間フォーミングロール

・超硬製金型類：

増収：自動車部品生産用金型、光学素子成形用金型、電池関連金型

・その他の超硬製品：

増収：自動車部品生産用の超硬金型素材

減収：半導体生産用、スマートフォン部品生産用の超硬金型素材

・超硬以外：

減収：鋼製の半導体用樹脂等の生産工具、K F 2製の混錬工具、引抜鋼管、ダイヤモンド研削砥石

▷営業利益

売上減に加えて、前期からの原材料費高騰の影響により大きく減益。

連結貸借対照表サマリー

(単位：百万円、下段は構成比)

	2019年3月期末	2019年9月期末	
			前期末比増減
流動資産	14,103 (54.8%)	13,071 (53.3%)	▲1,031
固定資産	11,649 (45.2%)	11,431 (46.7%)	▲217
資産合計	25,752 (100.0%)	24,503 (100.0%)	▲1,249
流動負債	5,229 (20.3%)	4,021 (16.4%)	▲1,207
固定負債	1,774 (6.9%)	1,790 (7.3%)	+16
負債合計	7,003 (27.2%)	5,812 (23.7%)	▲1,191
純資産合計	18,749 (72.8%)	18,690 (76.3%)	▲58
負債・純資産合計	25,752 (100.0%)	24,503 (100.0%)	▲1,249

主な増減要因

▷ 流動資産

現金及び預金	▲518
受取手形及び売掛金	▲212
電子記録債権	▲143

▷ 固定資産

建物及び構築物	▲96
機械装置及び運搬具	▲80

▷ 流動負債

支払手形及び買掛金	▲485
未払金	▲488
未払費用	▲503

▷ 純資産

利益剰余金	▲63
-------	-----

	page
I : 会社概要	2
II : 当社の特長	6
III : 2020年3月期 第2四半期 業績概要	14
IV : 2020年3月期 業績見通し	20
V : 成長戦略（中期経営計画）	26
VI : 参考資料	40

- 前期からの需要増に対応した要員拡充に伴う人件費の増加、設備機器の老朽代替費の増加、原材料費の高騰によるコスト増を見込む。
- 営業利益は前年比で減益となるものの売上高、親会社株主に帰属する当期純利益では、前年比で増収増益の見通し。

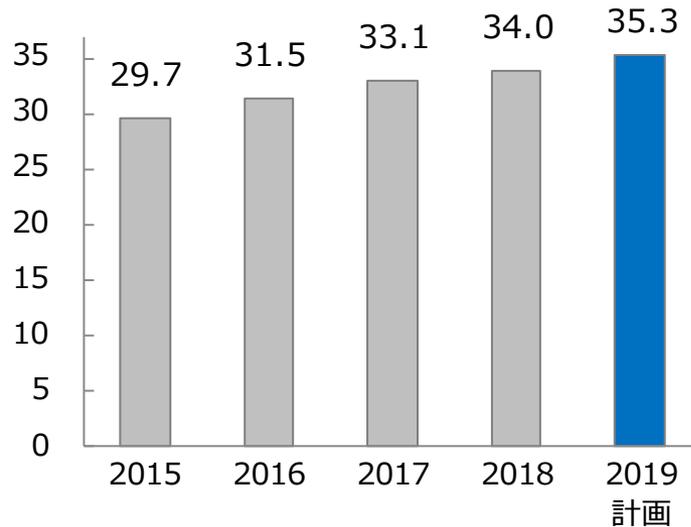
(単位：百万円、下段は構成比)

	2019年3月期	2020年3月期	
		計画	前期比
売上高	18,356 (100.0%)	18,700 (100.0%)	101.9%
営業利益	1,272 (6.9%)	1,230 (6.6%)	96.7%
経常利益	1,348 (7.3%)	1,390 (7.4%)	103.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	950 (5.2%)	990 (5.3%)	104.1%
設備投資 (※1)	1,436	1,004	69.9%
減価償却費	1,098	1,151	104.8%

※1：有形固定資産分のみ

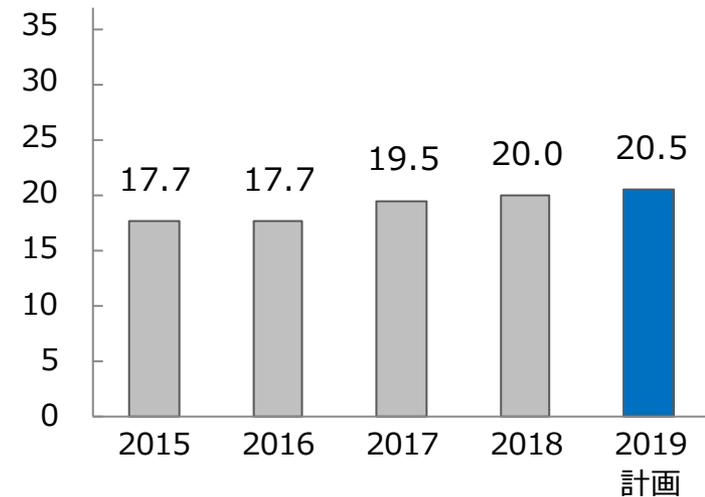
輸送用機械

(単位：億円)



生産・業務用機械

(単位：億円)



<2019年度>

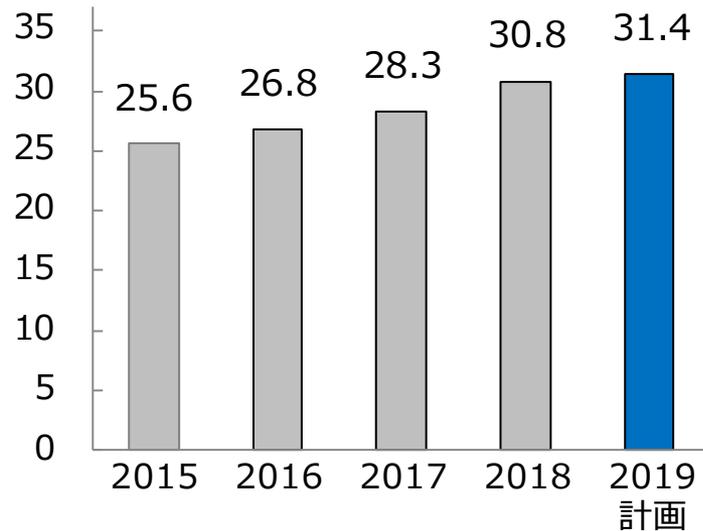
- 増加の見込み
 - ・環境対策車および次世代自動車向けの部品成形用金型の受注が堅調

<2019年度>

- 微増の見込み
 - ・高圧関連工具が増加
 - ・光学機器用金型は微増
 - ・半導体製造装置向け部品は減少

鉄鋼

(単位：億円)

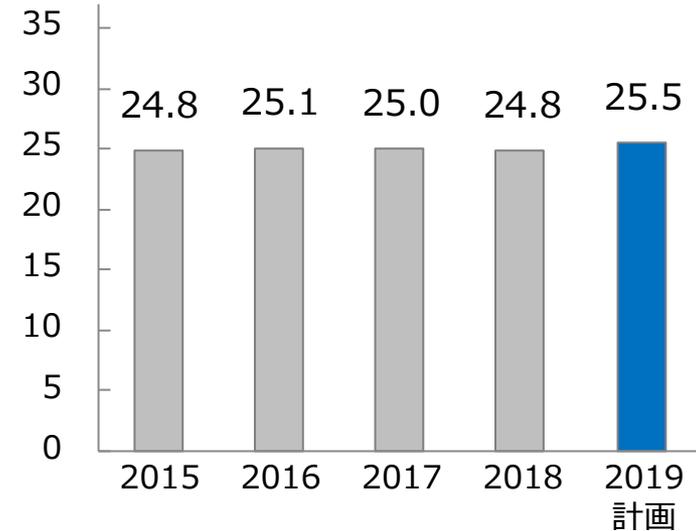


<2019年度>

- 微増の見込み
- ・国内外高炉メーカー向け工具が横展開により増加

非鉄金属・金属製品

(単位：億円)

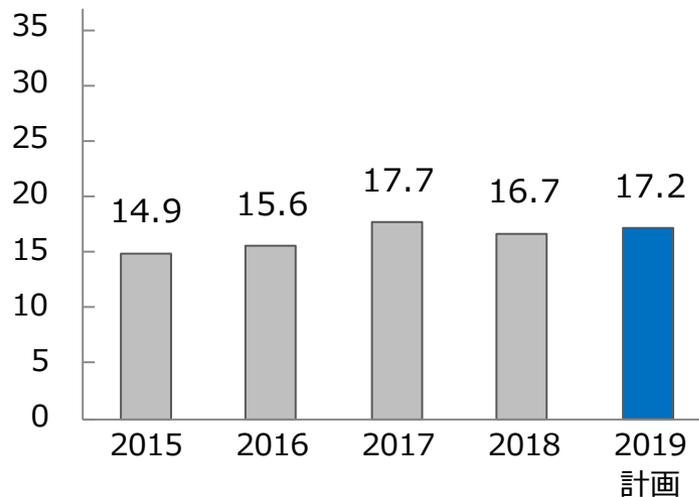


<2019年度>

- 微増の見込み
- ・主力製品のひとつである飲料缶の成形金型は微増
- ・家電向け非鉄金属加工用工具は微減

電機・電子部品

(単位：億円)

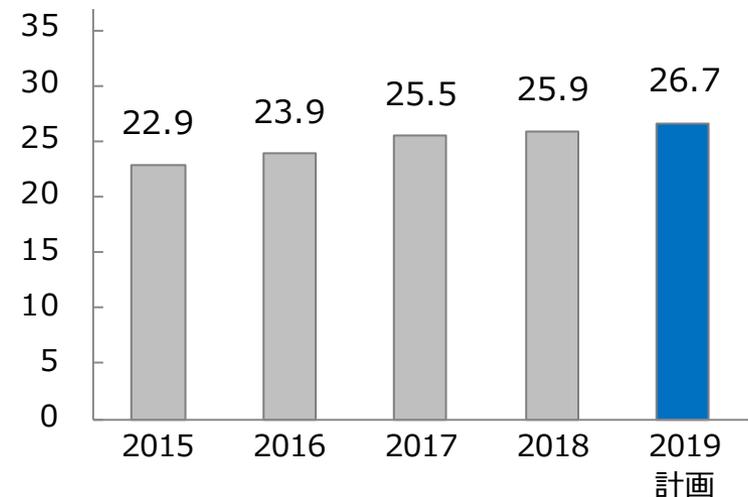


<2019年度>

- 微増の見込み
 - ・磁石、電池向け金型は前期比微増
 - ・半導体素材の成形工具は前期並みを予想

金型・工具向け素材

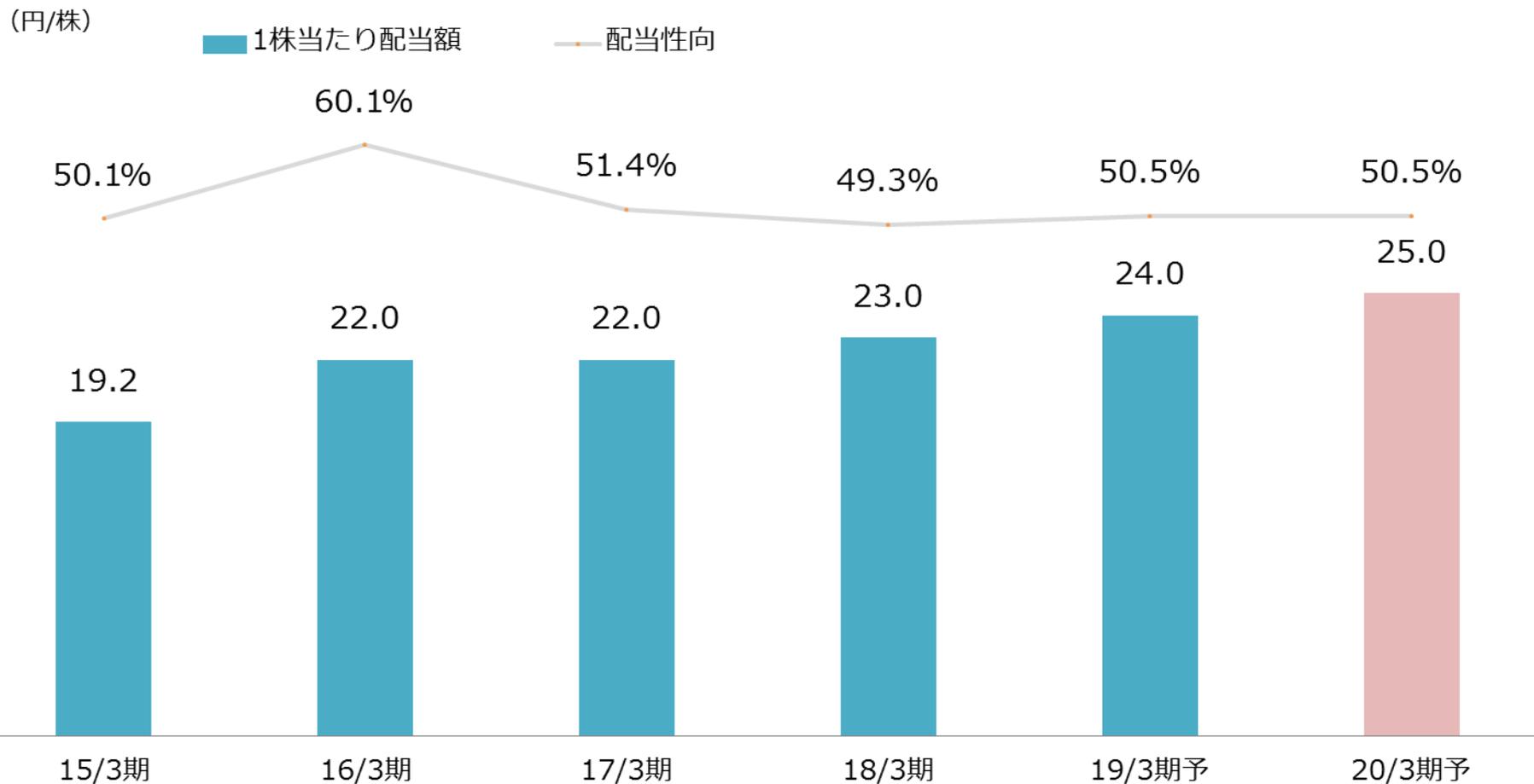
(単位：億円)



<2019年度>

- 全体としては微増の見込み
 - ・次世代自動車向け工具素材の拡販を進め前期比増
 - ・超硬素材は米中貿易摩擦の影響で、半導体向けを中心に減少を予測するが、価格改定を進めており全体では微増を目指す

連結配当性向を50%を目処に適切な利益配分を実施



	page
I : 会社概要	2
II : 当社の特長	6
III : 2020年3月期 第2四半期 業績概要	14
IV : 2020年3月期 業績見通し	20
V : 成長戦略（中期経営計画）	26
VI : 参考資料	40

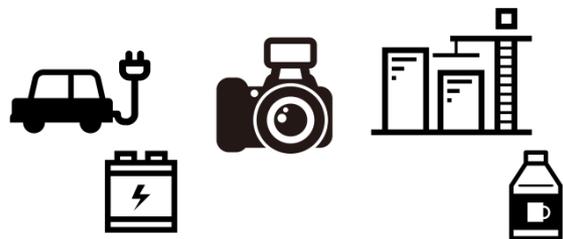
－ 事業環境見通しと対処すべき課題 －

持続的な成長に向けた、当社を取り巻く事業環境見通しと対処すべき課題

事業環境見通し

当社の事業経営に大きな影響をおよぼす可能性のある因子

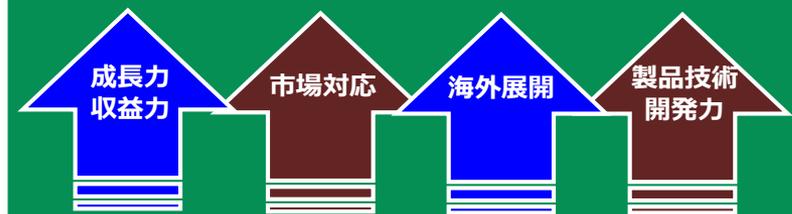
- 次世代自動車への転換
- 原材料（レアメタル）の価格上昇
- ラグビーW杯、東京五輪に向けた各種需要の盛り上がり（家電・カメラ、建設需要等）
- 環境負荷の低減要請の高まり
- IoT/AI社会の到来・浸透
- 日本の人口減少
- 中国・アセアン各国の経済成長



対処すべき課題

**需要増に対応する生産体制の整備
将来の社会変化への準備**

- 供給能力の向上
- 価格競争力の向上
- 生産効率の改善（IoT/AIの効果的活用）
- 原材料の安定調達（量、価格）
- 変化する市場環境への対応（素材開発、精密加工）
- 人材の確保
- 2020五輪後の持続的成長の種まき



～基本コンセプト～

受注増への対応と、将来の社会変化への準備

1 成長力・収益力の強化

顧客要望に応える為、供給能力の増強に取り組み売上高増加を図る

- 人員の増強
- 冶金工場の拡充と生産設備の増設
- 工場・設備の集約
- 生産設備の自動化や改善活動
（外部機関との連携含）による効率改善
- 改善活動、技術開発等による製造原価低減
- 不採算製品の見直し
- ITの活用による業務効率向上

3 海外事業の加速

海外子会社、輸出の両輪での売上拡大を目指す

- アジア地域における売上増加
（高付加価値製品の拡販、非日系顧客の開拓）
- ローカル人材の早期戦力化・定着
- 海外子会社の経営管理の充実

2 顧客ニーズの変化への柔軟な対応

市場動向に即したソリューション提供による顧客の主要サプライヤーを目指す

- 自動車産業の転換に対応した組織的な情報収集
（ワーキンググループ設置・運用等）
- 営業部門と生産部門の円滑な情報共有
- 効果的な設備投資
- 市場規模に応じた人員配置
- 開発センターを活用した積極的な試作品投入

4 新製品開発・新技術開発

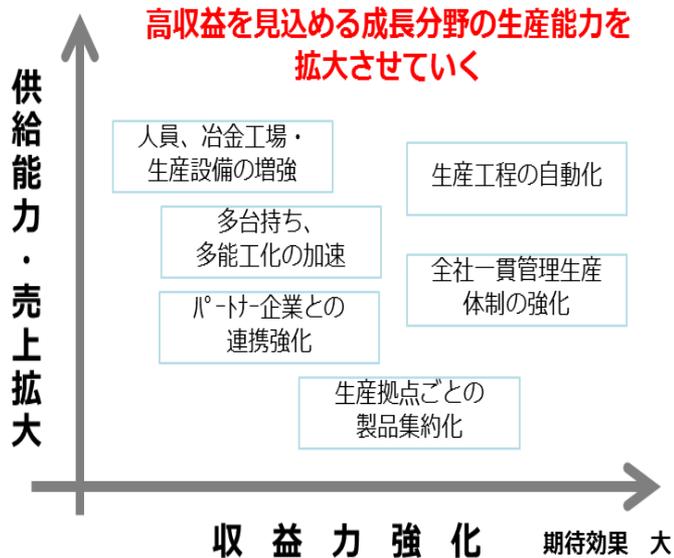
新製品・新技術の開発をスピードアップ

- 市場調査・分析から開発、製品化、生産移管まで一貫で進める体制構築
- 生産方式の革新を目指し、製造原価低減、設備ツール選定、加工方式、内製による設備開発の推進体制を整備

- 生産体制・生産品種の**最適化**
- IT化による各種**情報の一元化**
- 生産の**自動化**や**省人化**などの生産工程の効率化

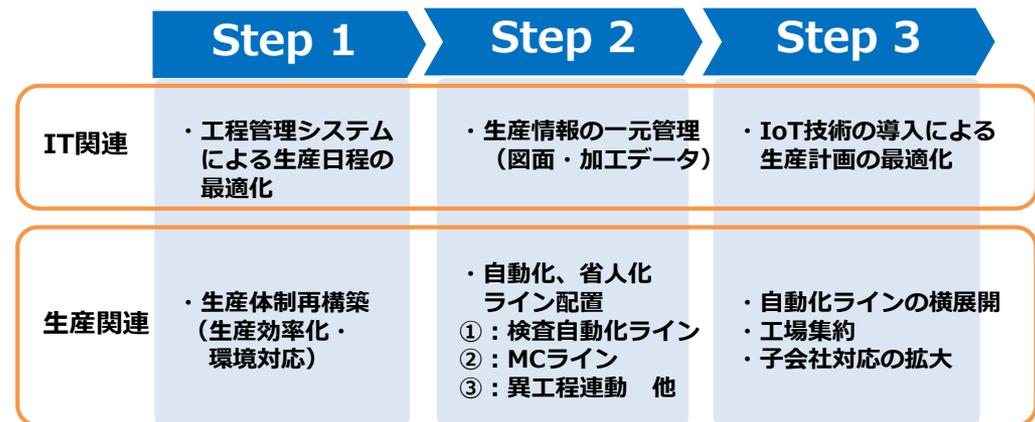
《生産部門の施策》

【成長力・収益力強化のための施策と期待効果マップ】



生産効率10%以上の改善施策

▼主な施策 IT（情報技術）と生産体制構築による生産効率向上



※Step1・Step2並行展開

- 生産体制・生產品種の**最適化**
- IT化による各種**情報の一元化**
- 生産の**自動化**や**省人化**などの生産工程の効率化

《生産部門の効率化への取り組み》 -1

導入工程	時期	内容	効果 (作業時間・稼働)	画像
● MCライン (加工設備)	2019 年度～	アーム付きホット導入し、 セット治具を充実させ、 MC機の稼働時間向上	2018年度比 月稼働時間 199時間増 (2019年4-9月平均)	
● 製造加工ライン	2019 年度～	製造加工工程の個別 効率改善の検証 (外部コンサルタント の支援導入)	<ul style="list-style-type: none"> ・現状分析、改善点の抽出と改善効果試算 ・改善活動計画を策定 <p>⇒ 下半期に改善活動実施</p>	

- 生産体制・生産品種の**最適化**
- IT化による各種**情報の一元化**
- 生産の**自動化**や**省人化**などの生産工程の効率化

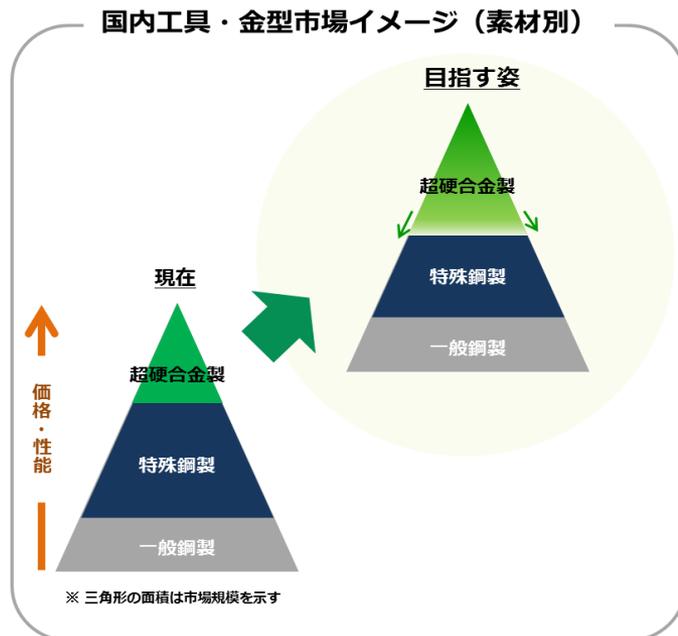
《生産部門の効率化への取り組み》-2

導入工程	時期	内容	効果 (作業時間・稼働)	画像
● 作図工程	2018年度～	生産部門CADデータ等を共有して重複作業を削減	2017年度比 35% 作業時間削減 (熊本製造所) 他事業所での展開を試算し、効果が期待できる事を確認 ⇒ 国内展開を検討	<p>一元活用のデータフロー (イメージ)</p>
● 高精度加工工程	2019年度～	自動車部品の高精度金型の受注拡大に向けた開発 ・試作と性能評価 ・量産化への課題抽出	2018年度比 売上金額増加 198% *対象製品での効果 (熊本製造所) ・試作品の客先評価良好 ・金型超硬化に向けた加工条件の確立	

既存重点市場の維持拡販を行いつつ、成長分野の主要サプライヤーを目指す

既存重点市場の維持拡販

- 半導体関連、缶器、熱間圧延ロール、自動車部品金型、ステアリング工具、レンズ金型などを重点市場と定め、既存顧客の深堀、同業への横展開を含め、維持拡販を図る
- 超硬合金の性能の高さ（硬度、製品寿命、変形しにくさ等）を改めて訴求し、従来特殊鋼が用いられていた工程で超硬合金製の工具・金型への転換を提案し、新規案件を開拓



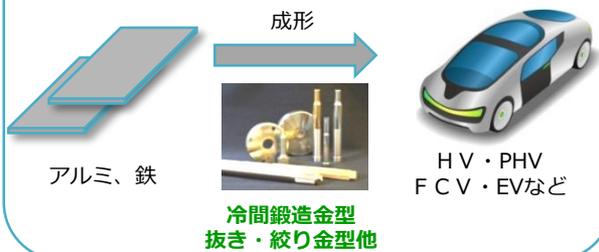
営業力の強化

- 営業部門の再編
 - 地域の市場規模に応じた人員配置
 - *名古屋営業所の移転：2018年6月
 - *北九州営業所の移転：2019年8月
- ソリューション営業の強化
 - 顧客の新製品立上げ支援（製品開発初期からの協業、積極的な試作品投入）
- 営業員の能力開発
 - 階層別教育の拡充（外部講習、e-ラーニング等）
 - 外注マネジメントシステム導入による個の力量把握と向上支援
- IT利活用による一層の業務効率改善
 - SFA（営業支援システム）やモバイルの高度利用による緊密なコミュニケーションと顧客/技術ナレッジの共有化の促進
 - 社内の各種文書のデジタル化推進

2 顧客ニーズの変化への柔軟な対応

高精度・高精密が求められ、当社が優位な製品分野で更なる拡販

次世代自動車

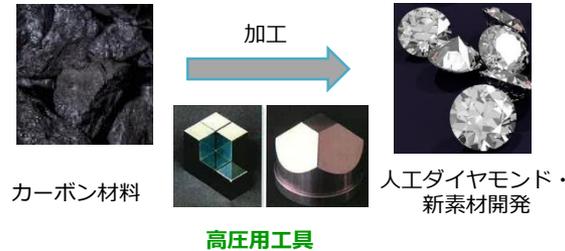


- 次世代自動車向けモーター、電池等、従来から取り組んでいる製品は、採用される車種増加に伴い増加を見込む
- 2019年度は燃料電池車向け金型の量産化により売上増が見込まれる

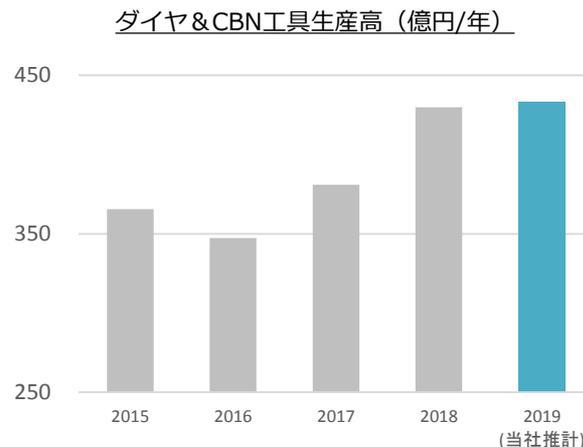


※出所：(株)SG総研データを元に当社加工

高圧発生装置



- 自動車/航空宇宙向け切削工具の需要増加見込みにより、人工ダイヤモンド、CBN (窒化ホウ素：研磨剤) 生産用の高圧発生装置用工具が需要拡大見込み

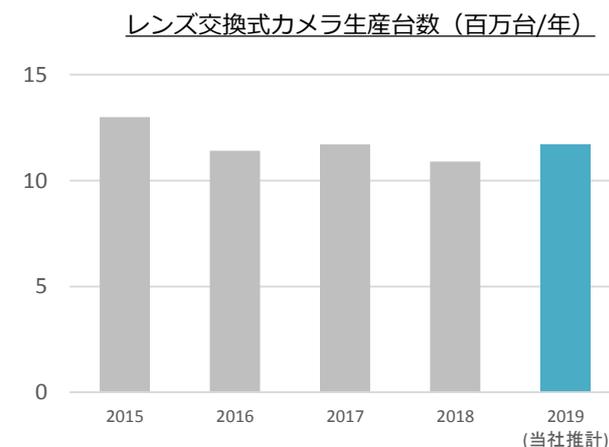


※出所：日本機械工具工業会

光学機器

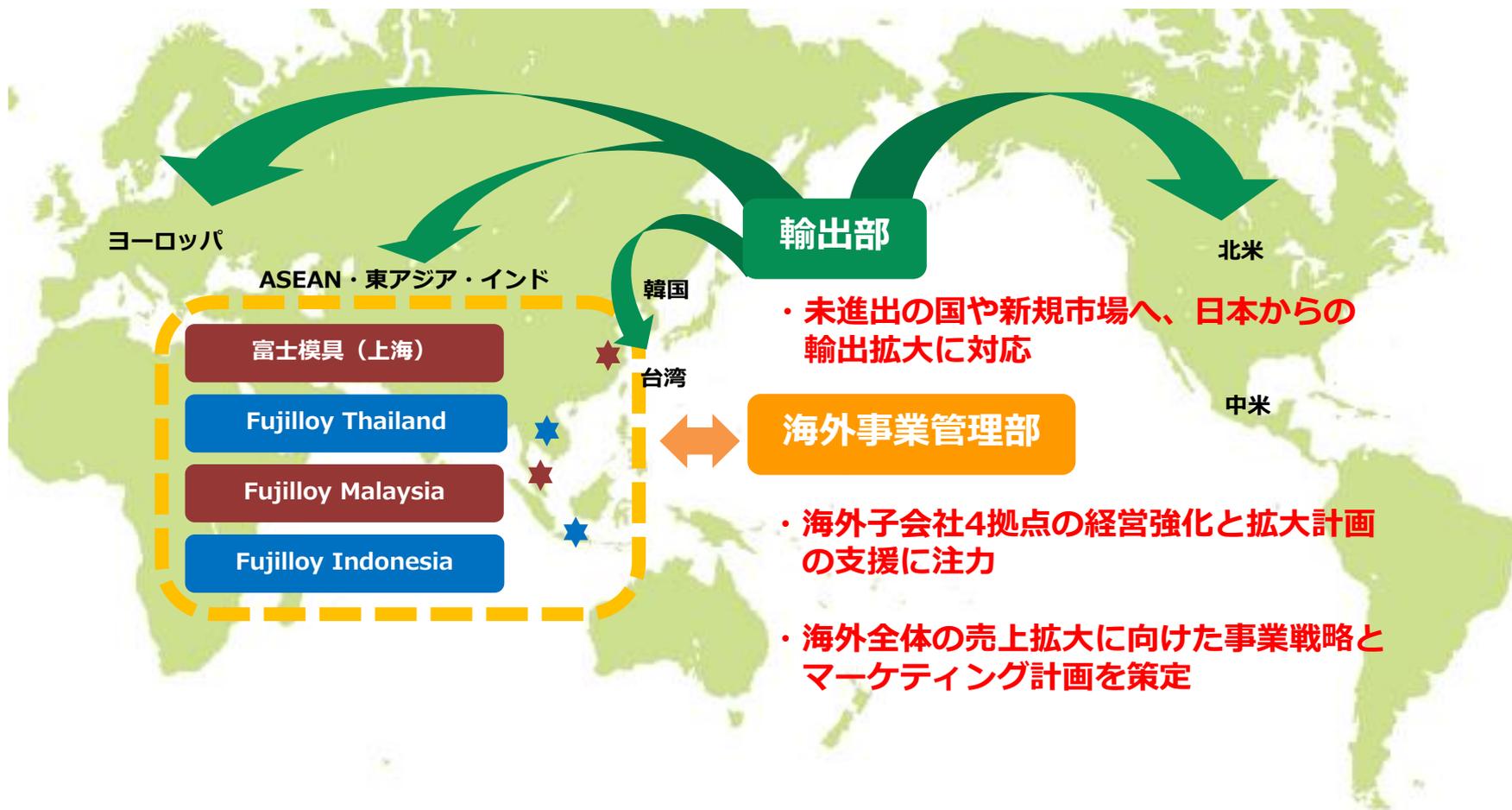


- カメラの生産台数は減少傾向も大径レンズの需要拡大見込み (コア客、五輪等のスポーツイベント開催)
- 中国他、新興国向けセキュリティ用途拡大に伴う売上金額の増加



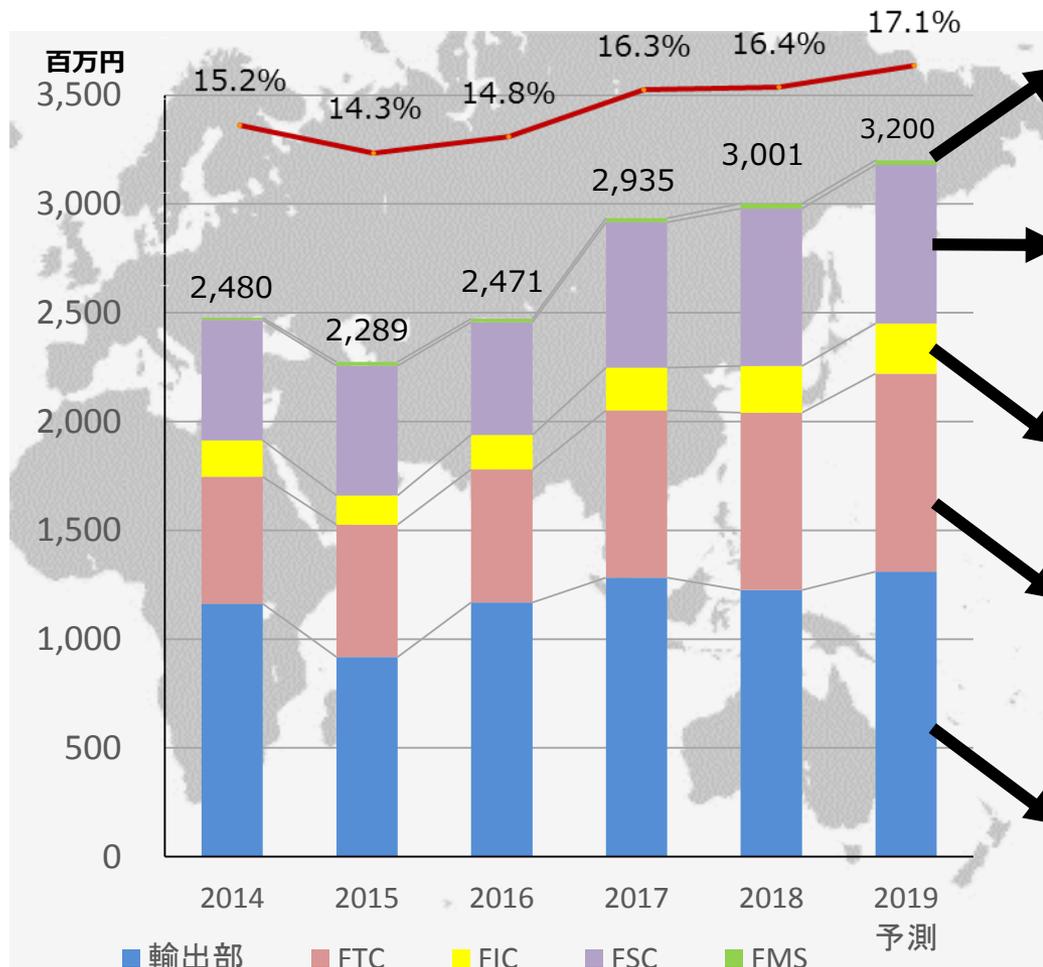
※出所：カメラ映像機器工業会

- 2018年10月1日付で海外事業管理部を新設。
海外展開の強化、更なる売上拡大を図る。



海外子会社、輸出の両輪での売上拡大を目指す

海外売上高および海外売上高比率の推移



海外売上高比率：

**Fujilloy Malaysia (FMS)**

本社からの輸出版売をサポートする販売拠点のため、法人としての売上計上額は少ない。電子半導体向け販売が中心。

<対応>

- ベトナム、フィリピンへの新規拡販。

富士模具・上海 (FSC)

販売拠点。電子半導体/自動車部品メーカーを主要顧客とする。

<対応>

- 好調な光学部品メーカー向けの新規拡販。
- 更なる営業力強化に向けた現地営業増員。

Fujilloy Indonesia (FIC)

製造販売拠点。自動車及び二輪車の部品メーカーや電池メーカーを主要顧客とする。

<対応>

- 自動車部品メーカーを中心に新規拡販。
- 生産能力の増強及び経営管理の充実による収益性の改善。

Fujilloy Thailand (FTC)

製造販売拠点。自動車部品メーカーや銅管、銅管メーカーを主要顧客とする。

<対応>

- 営業増員し、主に自動車部品メーカーに新規拡販中。
- 複雑形状製品、高付加価値製品の更なる生産能力向上。

本社輸出部

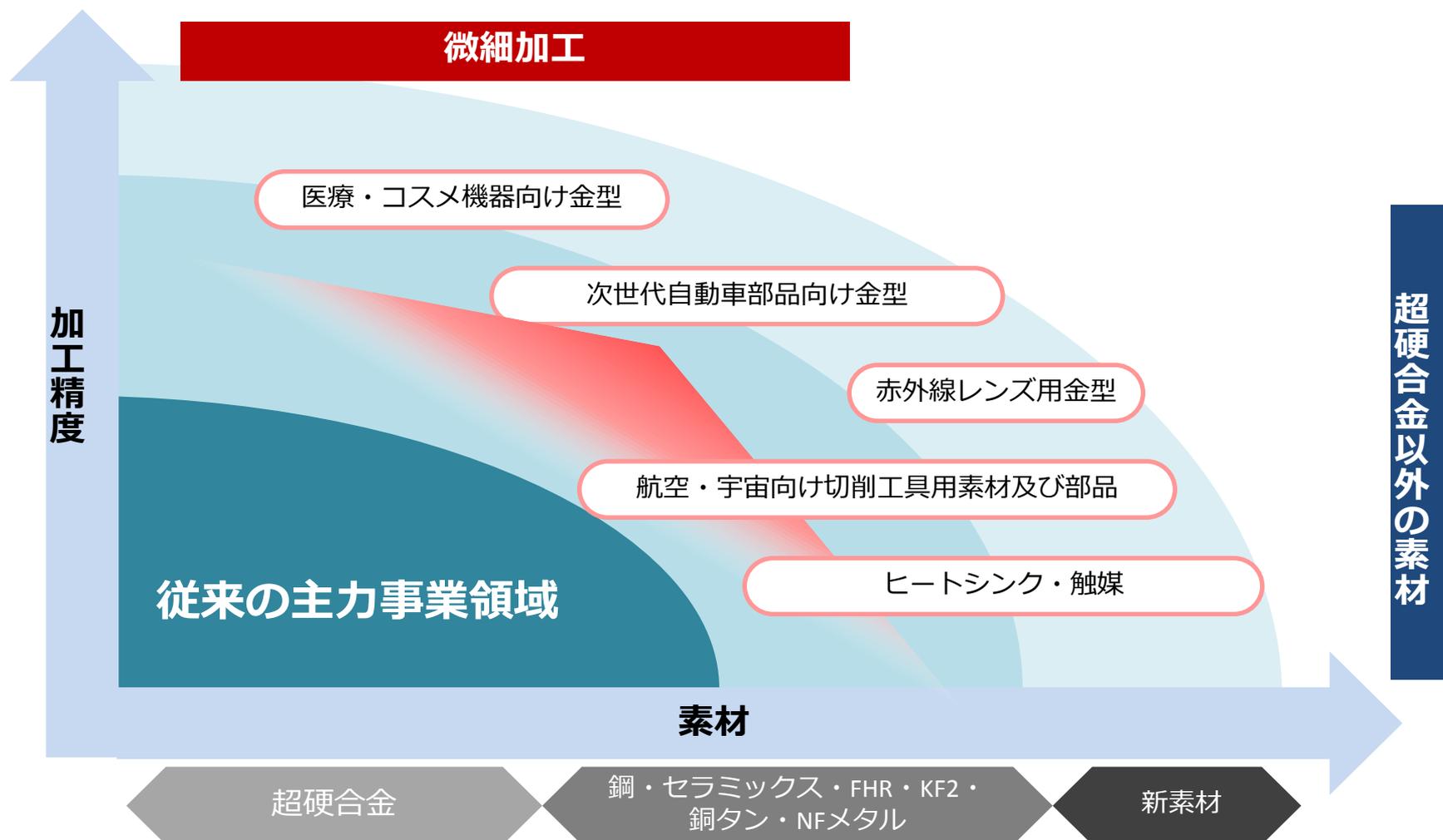
欧米や台湾など、当社海外法人がない国へ日本から直接輸出を行なう。

<対応>

- 台湾への新規拡販の強化と既存顧客への満足度の維持向上。

－ 中長期的成長に向けた研究開発の方向性 －

- 粉末冶金技術を駆使した**新材料**の研究開発を強化し、**耐摩耗工具以外へ進出**
- **超精密加工技術**を用いて研究開発を進展させ、**新しい産業分野**を開拓

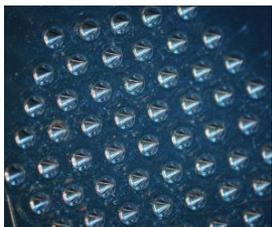


新製品・新技術の開発強化

分野	概要	素材	優位性	進捗状況	販売時期(予定)		
					2018年	2019年	2020年
次世代自動車	①モーター用抜き金型	①超硬合金	①材料技術	①販売開始	→		
	②車載電池用金型	②超硬合金	②加工技術	②販売中	→		
	③過給器用機械部品	③複合材料	③材料技術 (特許出願)	③サンプル出荷	●	→	→
	④電池部品用高精度金型	④超硬合金	④加工技術	④技術確立中	●	→	→
航空・宇宙	①航空機エンジンタービン 加工向け工具	①セラミックス	①材料技術 (特許取得)	①販売中	→		
	②燃料ポンプ用摺動材	②複合材料	②材料技術 (特許取得)	②性能評価中	→		
医療・化粧品	①分析マイクロチップ用金型 (μ-流路)	①超硬合金	①加工技術	①サンプル出荷	→		
	②ドラッグデリバリーシステム 用金型	②複合材料	②加工技術	②性能評価中	→		
環境・エネルギー	①半導体向け高熱伝導用素材	①複合材料	①材料技術 (特許取得)	①サンプル出荷	→		
	②高圧合成法を用いた触媒	②新物質	②材料技術 (特許取得)	②サンプル準備中	●	→	→
その他	①高熱膨張レンズ用金型	①複合材料	①材料技術 (特許取得)	①販売中	→		
	②高圧発生装置用素材	②超硬合金	②材料技術 (特許取得)	②販売中	→		
	③超硬3D造形素材(新規)	③超硬合金	③材料技術 (特許出願)	③技術確立中	●	→	→

下記製品・技術を顧客企業と協働で開発中

●ドラッグデリバリーシステム（DDS）用金型の開発



ニードルアレイ金型
(非鉄合金)

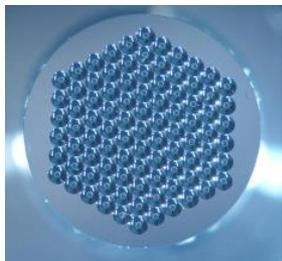
技術・製品の特長

- DDS用金型では薬剤量の制御（放出量、持続時間）が重要
- 経皮吸収を促進させるため、極小針で皮膚に穴をあけるマイクロニードル技術が必要（微細加工、ナノインプリント等の製造技術）
- ニードル間のピッチ精度1 μ m

期待効果・用途例

- 医療分野
⇒ 皮膚・粘膜から薬吸収（経皮投与）
- 的確な薬効と投与量の減量が期待できる
- 適用拡大が期待できる（化粧品他）

●マイクロレンズアレイ用金型の開発



レンズアレイ金型

技術・製品の特長

- 微小なレンズエレメントを複数配置
- アレイ間のピッチ精度1 μ m
- 複数レンズの形状精度1 μ m

期待効果・用途例

- 光利用の効率向上、集光、光拡散を制御する機能を有する
- 光通信、プロジェクター、レーザー光、照明等の光学系用途に使用される
- 大容量5G通信にも適用可能

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
	(実績)	(実績)	(計画)	(計画)
連結売上高	179億円	183億円	187億円	190億円
経常利益率 (経常利益)	8.1% (14.7億円)	7.3% (13.4億円)	7.4% (13.9億円)	7.5% (14.3億円)
当期純利益	9.3億円	9.5億円	9.9億円	10.4億円
ROE	5.1%	5.1%	5.2%	5.3%

株主還元について

経営成績及び財政状態を勘案した上で、配当性向50%を目処に利益還元を行ってまいります。上記方針に基づき、2019年度は一株あたり25円、2020年度は一株あたり26円の配当を計画しております。

page

I :	会社概要	2
II :	当社の特長	6
III :	2020年3月期 第2四半期 業績概要	14
IV :	2020年3月期 業績見通し	20
V :	成長戦略（中期経営計画）	26
VI :	参考資料	40

企業理念

- 事業を通じて広く社会に貢献し、幸せな人を育てる
- 人間尊重、人間中心の経営

基本的な考え方（私たちが大切にしている価値観）

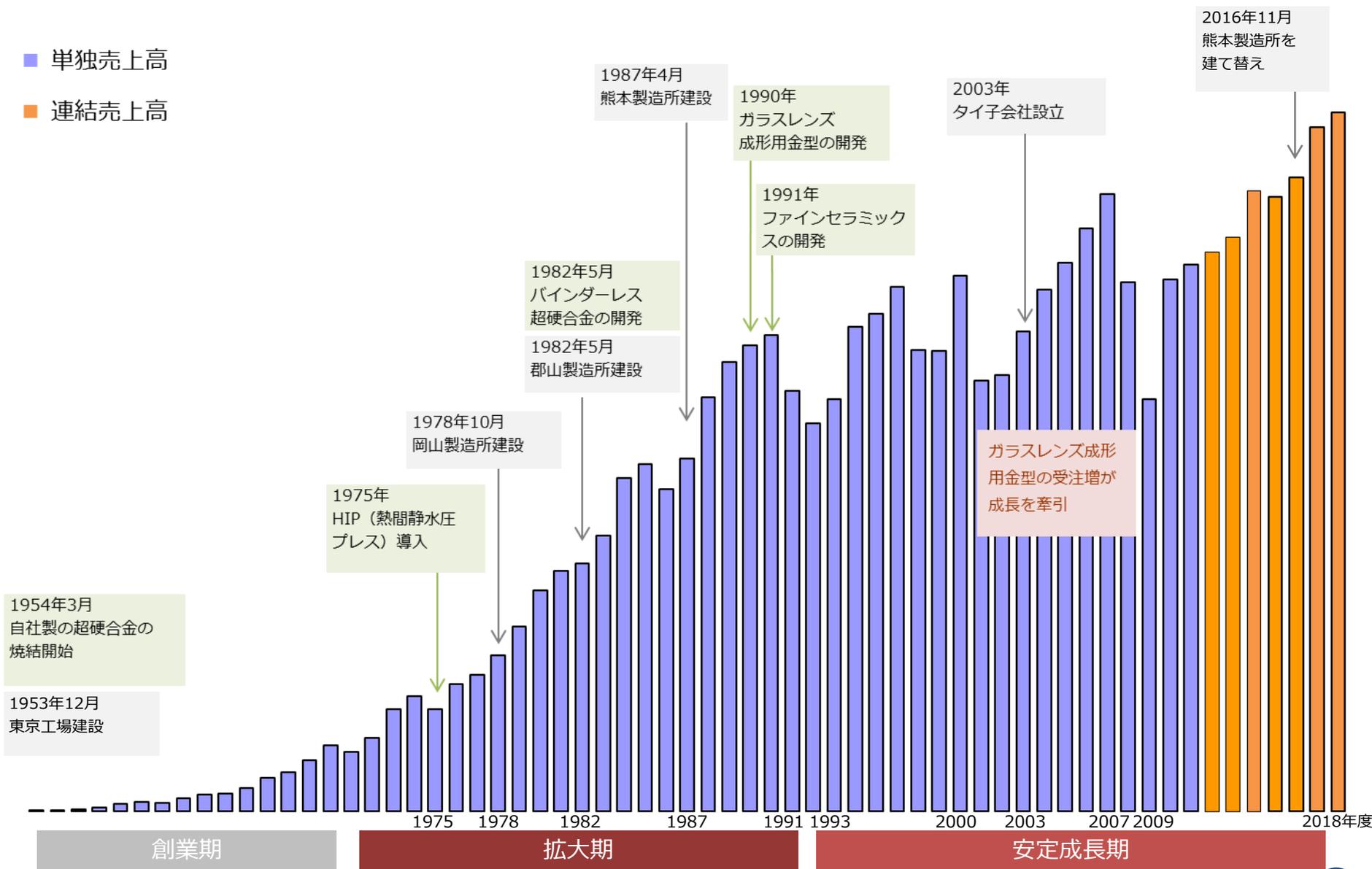
- 報恩感謝
- 和
- 創造と革新
- 誠実
- 質実剛健

長期ビジョン

- 世界のものづくり界のリーディングカンパニー
- 品性ある企業グループ並びに企業人

主な沿革

- 単独売上高
- 連結売上高

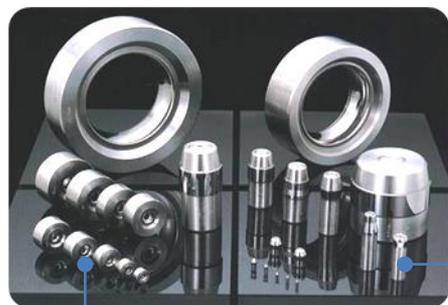


(注) 2012年度以降は連結

耐摩耗工具とは？（ダイスとプラグ）

- **超高精度の金属加工（塑性加工）**を実現する工具・金型
- モノ作りのコアな工程における、**生産性に直結する**重要な部材
- 最適な工具・金型選びが、加工速度、精度に大きく影響

代表的な耐摩耗工具 ダイス・プラグ



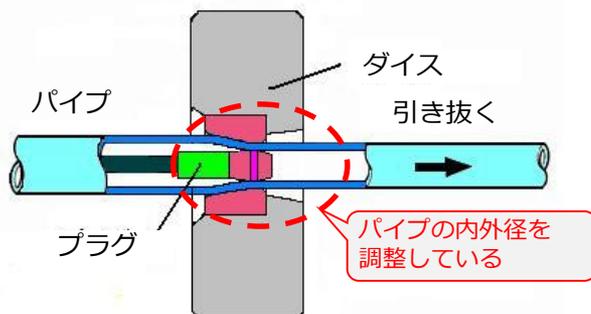
プラグ

パイプの内径を決める工具

ダイス

線材、棒、パイプ等の外径を決める工具

【ダイス・プラグの使用例】



ダイス・プラグは多くの製品の製造に用いられる



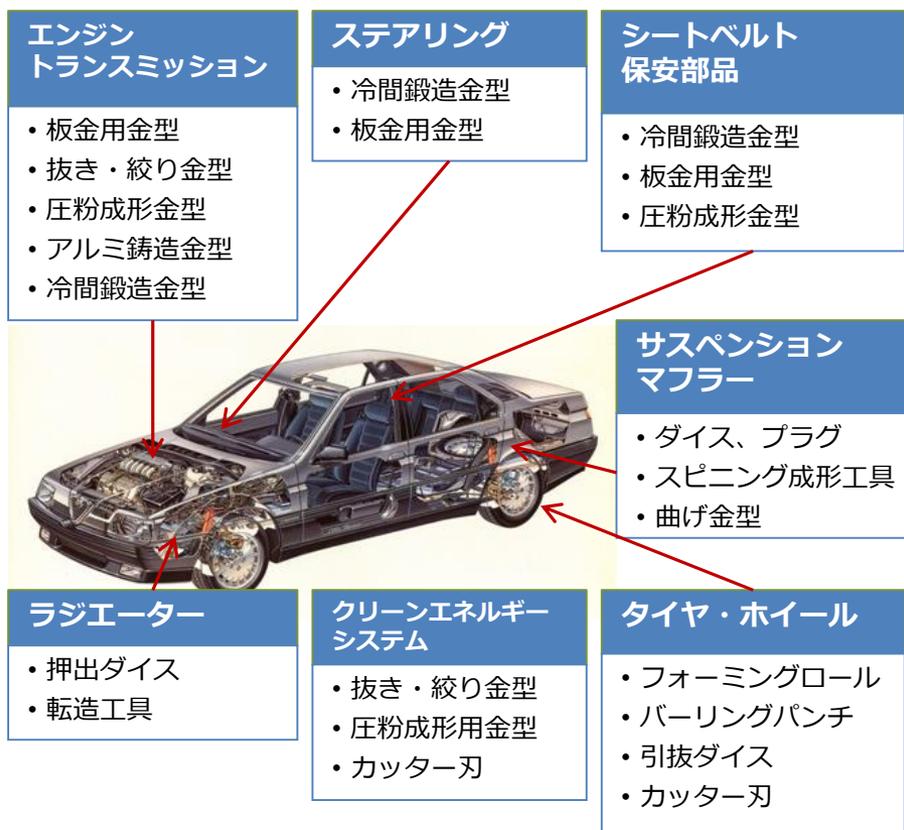
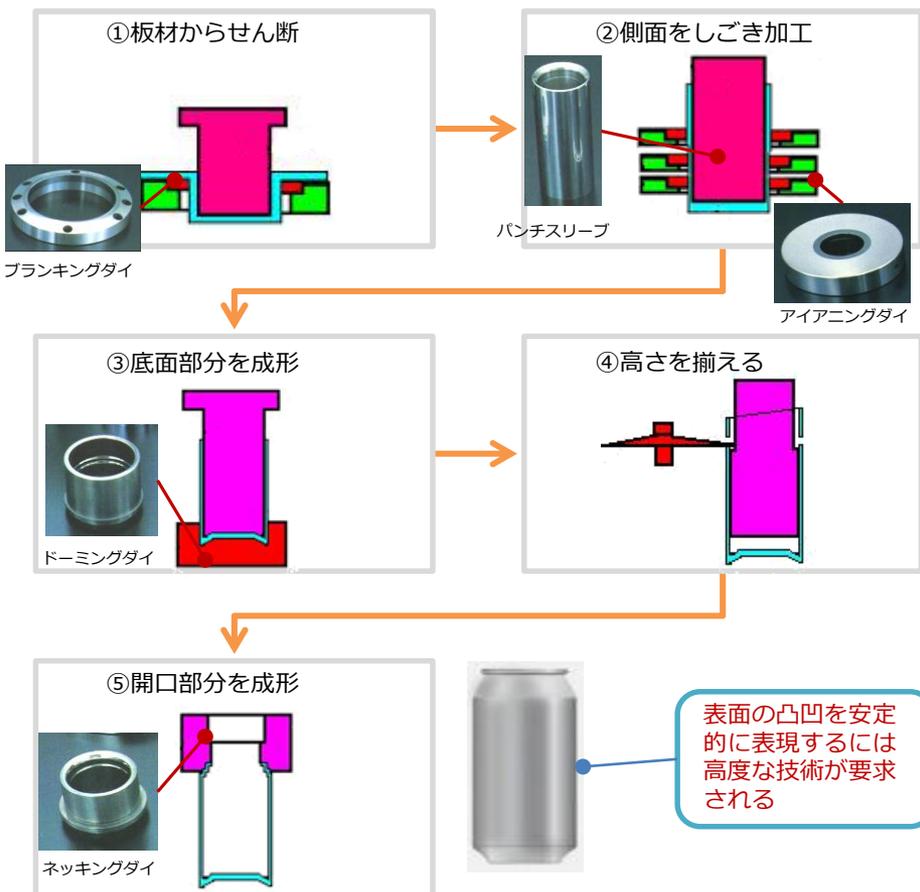
当社は単純形状から複雑形状、超小型から大型まで
対応可能な技術力・設備を有しており
国内トップシェアを誇る

耐摩耗工具とは？

- **超高精度の金属加工（塑性加工）**を実現する工具・金型
- モノ作りのコアな工程における、**生産性に直結する重要な部材**
- 最適な工具・金型選びが、加工速度、精度に大きく影響

飲料缶の製造工程（軽量化・薄肉化・小型化に貢献）

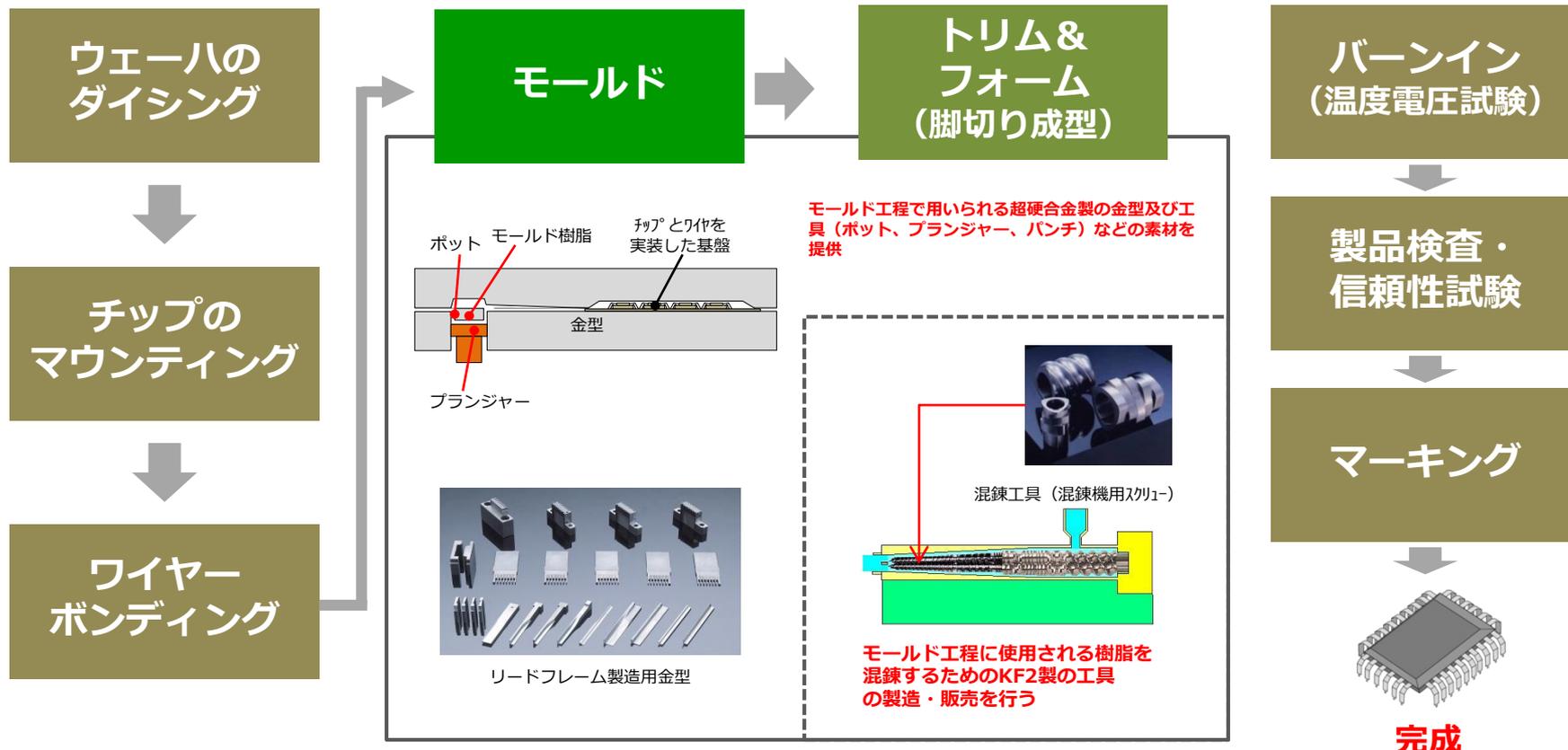
自動車部品の製造に多く用いられる

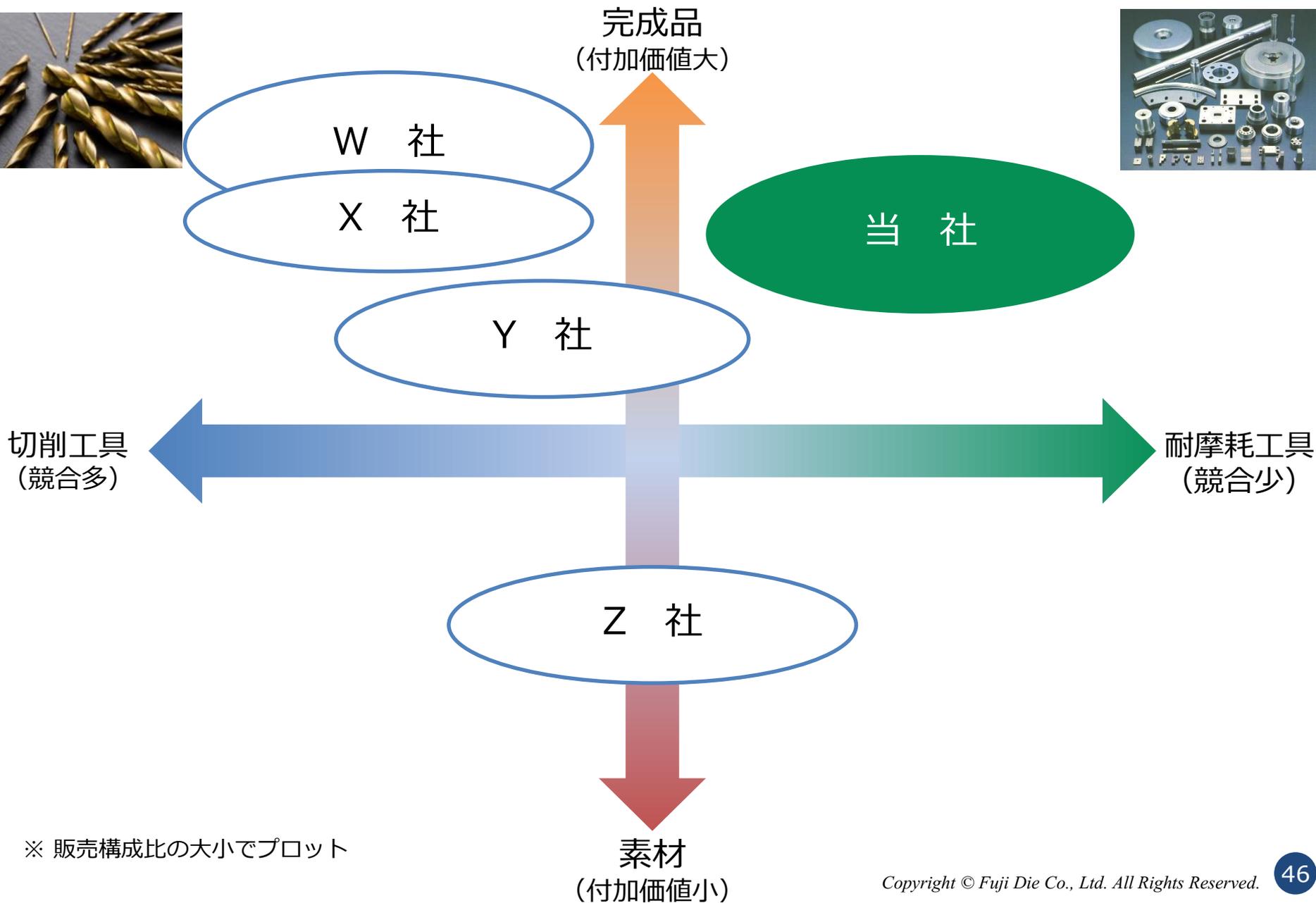


- **超高精度の金属加工（塑性加工）** を実現する工具・金型
- モノ作りのコアな工程における、**生産性に直結する重要な部材**
- 最適な工具・金型選びが、加工速度、精度に大きく影響

半導体の製造工程にも用いられる

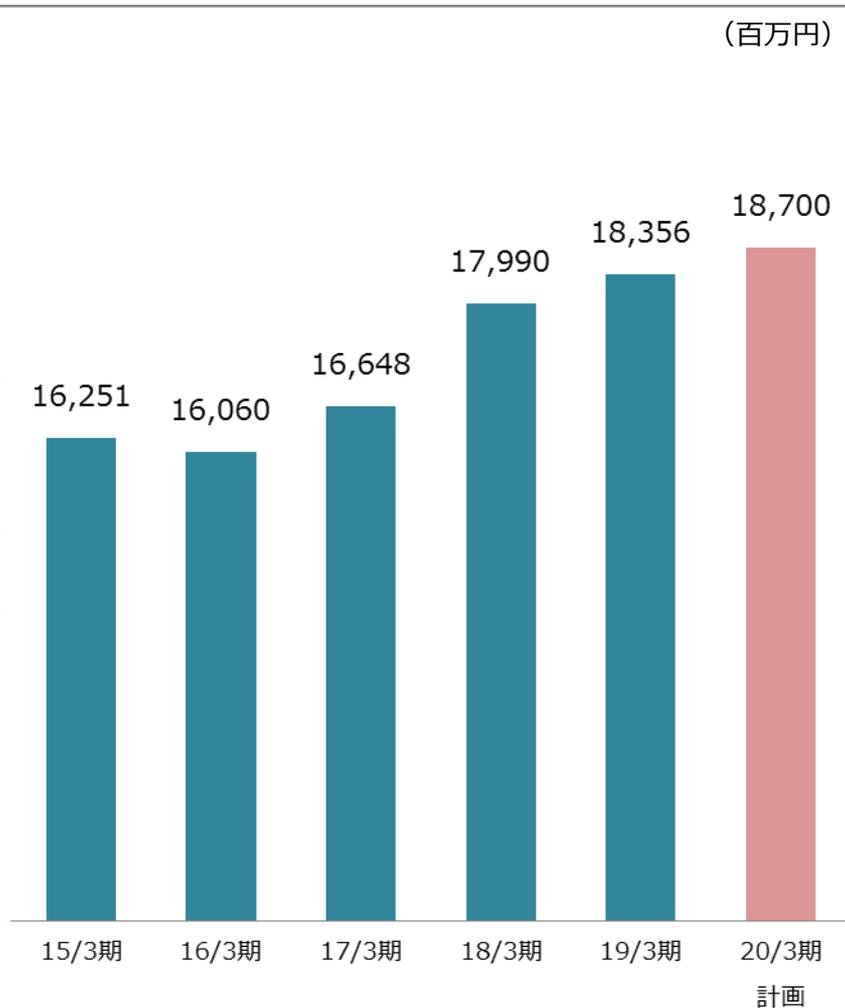
【後工程】



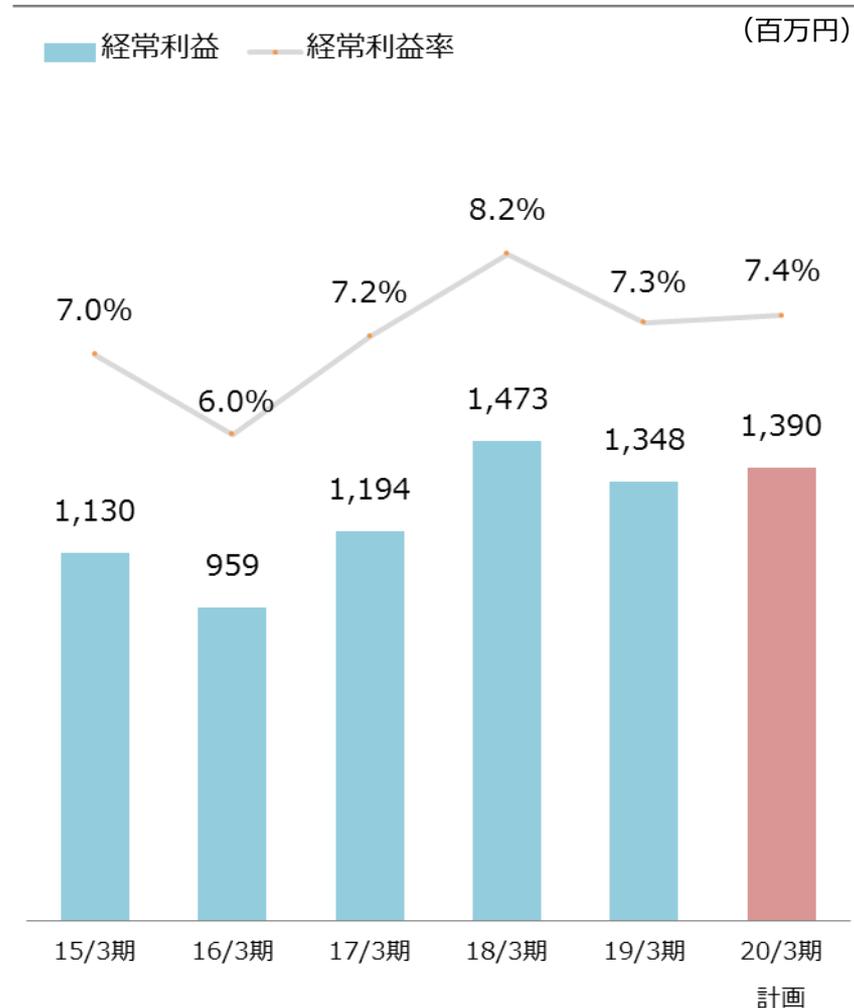


※ 販売構成比の大小でプロット

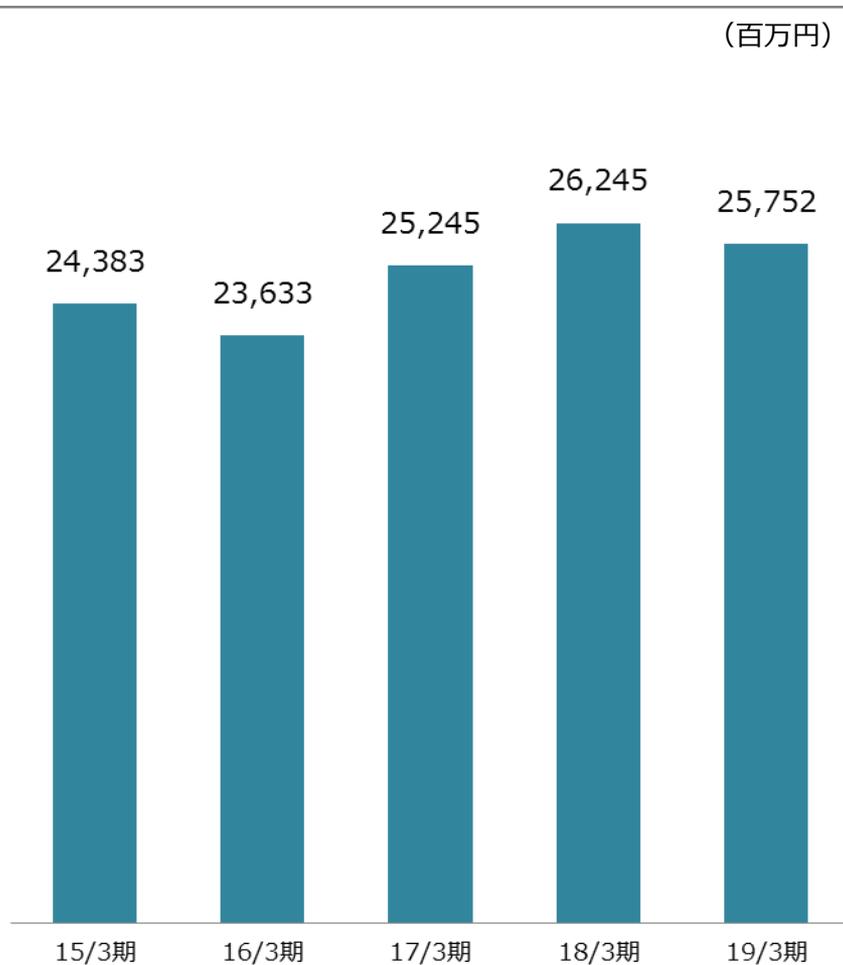
売上高



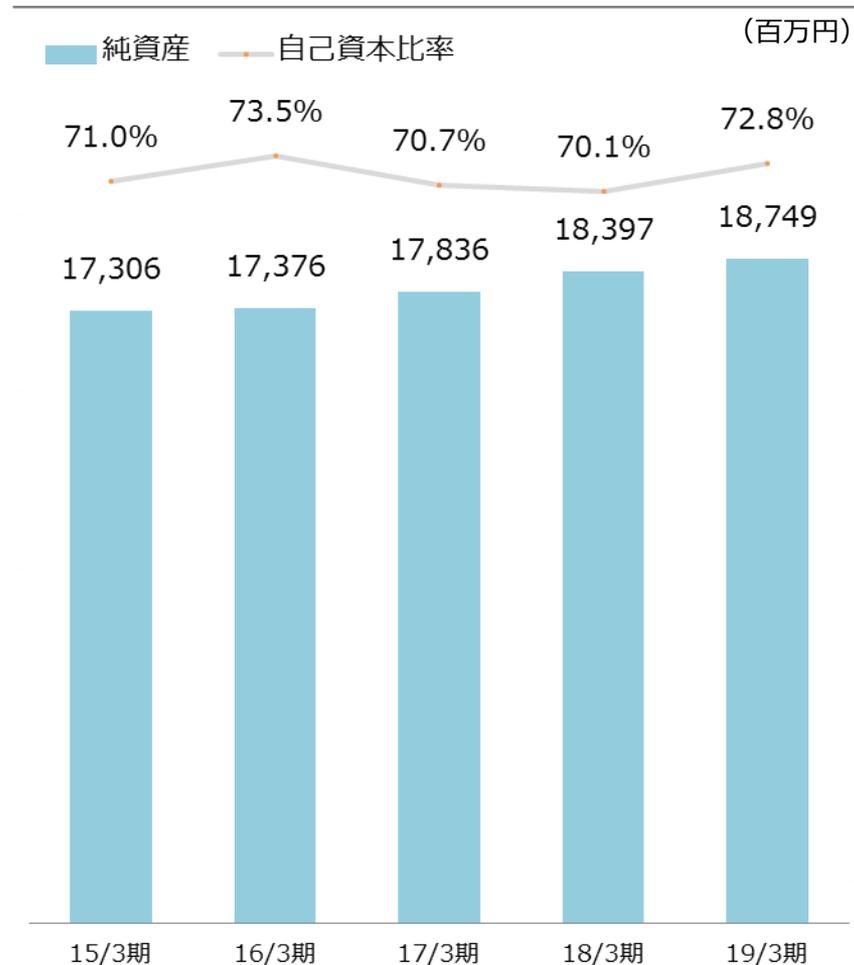
経常利益



総資産

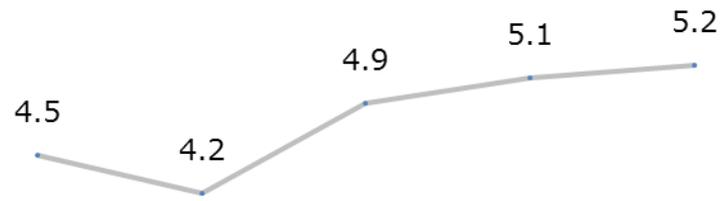


純資産



ROE

(%)



15/3期

16/3期

17/3期

18/3期

19/3期

●株主手帳
2019年3月号

堅実性が光る
隠れた優良企業



西崎守男 社長

profile
1951年11月24日生まれ、山口県出身。1975年慶應義塾大学工学部卒業。1978年富士ダイス入社。2009年、取締役生産開発本部長。2015年6月代表取締役副社長を経て、同年10月に代表取締役社長に就任(兼任)。

富士ダイス
6167・東1
超硬耐摩耗工具トップメーカー
創業来黒字の安定経営、高配当を実現

自動車やスマートフォン、航空機に回帰、生活必需品からさまざまな製品を作るために、超硬高剛性の工具や金型が用いられている。その中で耐摩耗性・金型において長年にわたる国内トップシェアを占めるのが富士ダイス(6167)だ。秀でた技術力を生かして、受注生産・量販販売体制で確実に業績を積み上げている。また、今年創業70周年を迎えるが、創業以来黒字経営を継続する堅実企業でもある。

超硬合金は、鋼の2倍の硬さを持つ。非常に非常に硬い。特徴を持つ。国内の超硬工具市場規模はおよそ360億円とされ、全体の大手8割を切削工具が占める。大手工場企業はドリル、エンドミルやカッターなどの切削工具に主に取組んでおり、富士ダイスが属する耐摩耗工具・金型では製造量は少ない。業界市場は400億円弱、そのうち約3割のシェアを同社が持っている。

耐摩耗工具・金型は、大型の石油プラント用配管から超小型の電子部品の製造まで幅広い。高精度で様々な形状が求められる。同社は業界内でも完成品の割合が高く、高単価な製品を提供している。

超硬合金は、鋼の2倍の硬さを持つ。非常に非常に硬い。特徴を持つ。国内の超硬工具市場規模はおよそ360億円とされ、全体の大手8割を切削工具が占める。大手工場企業はドリル、エンドミルやカッターなどの切削工具に主に取組んでおり、富士ダイスが属する耐摩耗工具・金型では製造量は少ない。業界市場は400億円弱、そのうち約3割のシェアを同社が持っている。

DATA	
株価	
630円 (1/31 終値)	
前年最高値	1,259円 (2018/2/2)
前年最低値	537円 (2018/12/28)
配当利回り	3.83%
2019年3月期決算業績予想	
売上高	183億円 (前年比1.7%増)
営業利益	13億円 (前年比2.0%増)
経常利益	14億3,000万円 (前年比2.9%増)
純利益	9億6,000万円 (前年比2.8%増)

ニュース記事は、スマートフォンやタブレット端末で右QRコードからご覧になれます。



●日刊産業新聞
2019年5月16日



富士ダイス
西崎守男社長

トップに聞く
Interview

超硬化で合理化に寄与
夜間無人運転、生産性高める

【東京15日】超硬合金製の切削工具や金型は、自動車や航空機、産業機械など幅広い分野で使われている。その中でも、切削工具のトップメーカーとして知られる富士ダイス(6167)が、超硬合金の性能をさらに引き出すために、超硬化技術を開発している。超硬化とは、超硬合金の表面をさらに硬くする技術で、切削工具の寿命を大幅に延ばすことができる。富士ダイスは、超硬化技術を開発することで、切削工具の生産性を大幅に向上させ、顧客の生産コストを削減している。また、超硬化技術は、夜間無人運転にも応用されている。超硬化技術は、切削工具の寿命を大幅に延ばすことができる。富士ダイスは、超硬化技術を開発することで、切削工具の生産性を大幅に向上させ、顧客の生産コストを削減している。

●日刊産業新聞
2019年9月11日

富士ダイス

精密製品の生産強化

郡山 製缶工具、自動検査化も

超硬合金製の切削工具や金型は、自動車や航空機、産業機械など幅広い分野で使われている。その中でも、切削工具のトップメーカーとして知られる富士ダイス(6167)が、超硬合金の性能をさらに引き出すために、超硬化技術を開発している。超硬化とは、超硬合金の表面をさらに硬くする技術で、切削工具の寿命を大幅に延ばすことができる。富士ダイスは、超硬化技術を開発することで、切削工具の生産性を大幅に向上させ、顧客の生産コストを削減している。

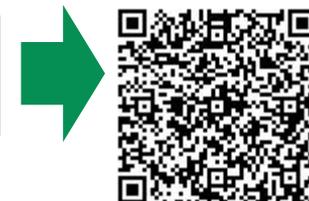
超硬合金製の切削工具や金型は、自動車や航空機、産業機械など幅広い分野で使われている。その中でも、切削工具のトップメーカーとして知られる富士ダイス(6167)が、超硬合金の性能をさらに引き出すために、超硬化技術を開発している。超硬化とは、超硬合金の表面をさらに硬くする技術で、切削工具の寿命を大幅に延ばすことができる。富士ダイスは、超硬化技術を開発することで、切削工具の生産性を大幅に向上させ、顧客の生産コストを削減している。

●当社に関する情報について

当社ホームページを是非ご覧ください。
当社の製品（工具・金型）・技術、各種活動の情報を掲載しています。

富士ダイス IR 検索

スマートフォン、タブレット画面でも
QRコードからご覧いただけます



<ご提供している情報項目の例>

A 株主通信

富士ダイス株式会社
2018年3月期 株主通信
富士ダイス通信
2017年4月1日～2018年3月31日
2018年3月期 決算概要
2017年4月1日～2018年3月31日までの事業概況についてご報告申し上げます。
株主の皆様へお伝えしたいことは、今後とも当社グループの発展に貢献してまいります。長期安定成長を期しますとの方針を申し上げます。

2018年6月
代表取締役社長 西崎 守男

ごあいさつ
今年も皆様のご支援をいただき、誠にありがとうございます。当社決算は2017年4月1日～2018年3月31日までの事業概況についてご報告申し上げます。
株主の皆様へお伝えしたいことは、今後とも当社グループの発展に貢献してまいります。長期安定成長を期しますとの方針を申し上げます。

■当期の概況
当期における売上高は、企業収益や雇用、所得増進の促進、個人消費や設備投資の持ち直し等を背景として堅実な伸びを遂げました。一方、世界経済においては景気回復のペースが鈍化しているほか、北米市場の不安定化、中国をはじめとする主要市場の景気下押しリスク、資源価格の高騰等、事業の発展阻害要因となるリスクも発生。自然災害による生産体制への影響も発生し、先行きの不透明な状況が続いております。

こうした状況の中、当社グループが中長期的に目指す「単利・単利を追求する方針」を堅持し、高品質・高コスト・高信頼・高耐久・高効率の製品を開発・提供してまいります。また、高品質・高信頼・高耐久・高効率の製品を開発・提供してまいります。また、高品質・高信頼・高耐久・高効率の製品を開発・提供してまいります。

■当期の見込み
今後の当社グループを牽引する経営戦略は、中長期的には引き続き高品質・高コスト・高信頼・高耐久の製品を開発・提供してまいります。先行きの不透明な状況はありますが、世界経済の持ち直しを期待していることから、売上高は当期比で増えるものと見込んでおります。しかしその一方で、当社グループが中長期的に目指す「単利・単利を追求する方針」を堅持し、高品質・高コスト・高信頼・高耐久の製品を開発・提供してまいります。

■業績実績ハイライト

	2018年3月期	前年比	2017年3月期	前年比
売上高	17,990	▲1.1%	18,200	▲1.7%
営業利益	1,465	▲26.2%	1,930	▲11.3%
経常利益	1,473	▲23.3%	1,430	▲2.9%
株主総数(株主名簿記載)	932	9.0%	960	2.9%

配当方針
期末配当 23円
次期配当(予想) 24円

利益は売上・営業利益・経常利益・当期純利益の順に減少傾向にあり、このうち当期純利益は減少傾向にあります。また、当期純利益は当期純利益の減少傾向にあります。

B 経営成績



C 解説動画



当資料は、富士ダイス株式会社の現状をご理解いただくことを目的として、作成したものです。当資料に記載した内容は、一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成しており、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更する可能性があります。

また、当資料には見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものがあり、当資料に記述されている内容とは異なる結果を生ずる不確実性（市場、金利、為替の変動といった国内外の経済状況等）が含まれております。今後、新たな情報や出来事等が発生した場合、当社は本資料の更新・修正を行う義務を負うものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

尚、情報の掲載には細心の注意を払っておりますが、情報の誤りや改ざん、データのダウンロード等で被ったいかなる損害についても、当社は一切責任を負うものではありません。