

富士ダイス株式会社

2021年3月期 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 : 2021年3月期 業績概要 | 14 |
| IV : 2022年3月期 業績見通し | 26 |
| V : 中期経営計画（振り返りと新計画） | 29 |
| VI : 参考資料 | 36 |

| | page |
|----------------------|------|
| I : 会社概要 | 2 |
| II : 当社の特長 | 6 |
| III : 2021年3月期 業績概要 | 14 |
| IV : 2022年3月期 業績見通し | 26 |
| V : 中期経営計画（振り返りと新計画） | 29 |
| VI : 参考資料 | 36 |

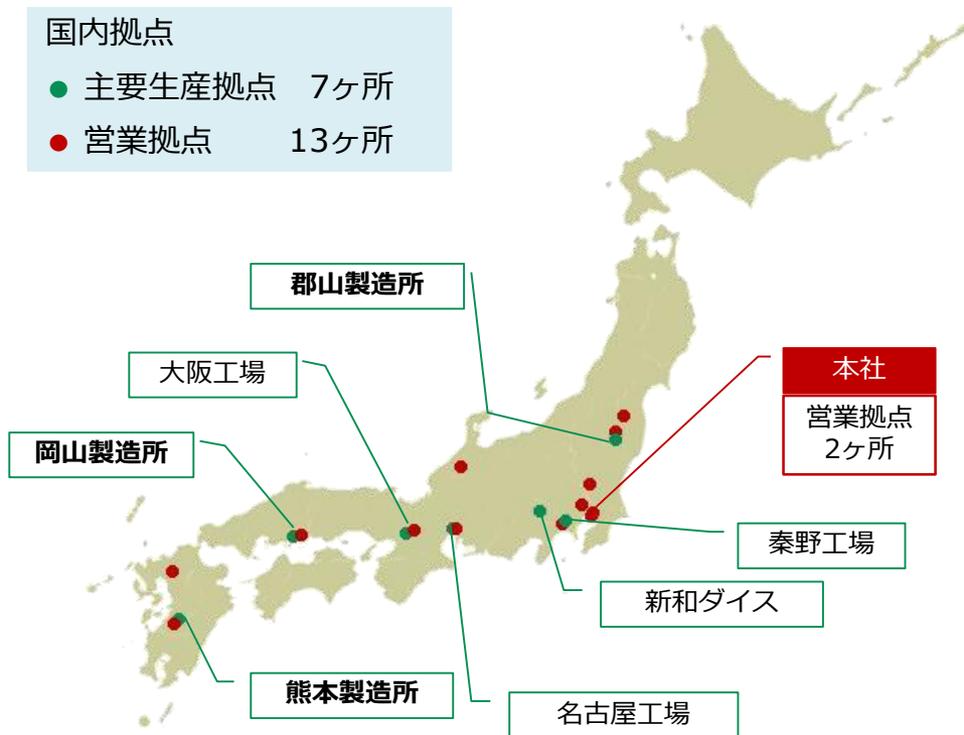
会社概要 (2021年4月1日現在)

| | | | |
|-----|--------------------|------|---------------------------|
| 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 久保井 恒之 | 従業員数 | : 1,139名 (2021年3月期末時点、連結) |

拠点 (2021年3月31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

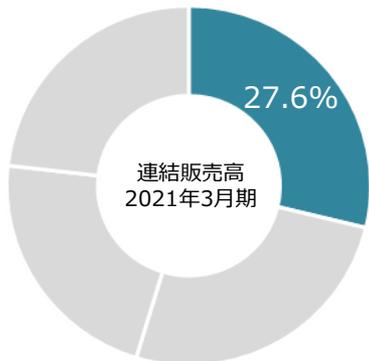
- 5ヶ国



■ 超合金製を中心とした工具・金型（耐摩耗工具）製造に特化

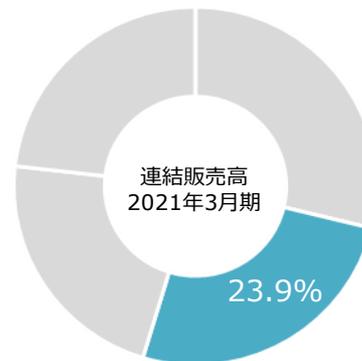
超硬製工具類

- 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



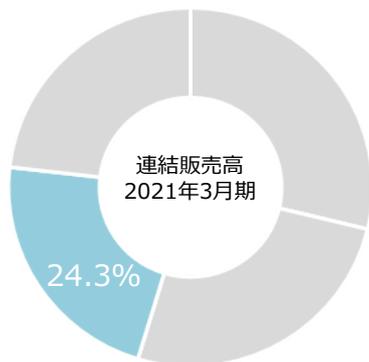
超硬製金型類

- 自動車部品製造用
- 製缶用
- 電池関連用 等



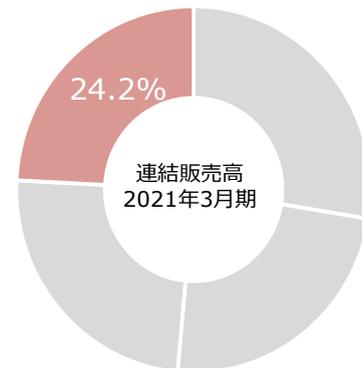
その他の超硬製品

- 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 : 2021年3月期 業績概要 | 14 |
| IV : 2022年3月期 業績見通し | 26 |
| V : 中期経営計画（振り返りと新計画） | 29 |
| VI : 参考資料 | 36 |

POINT1

超硬耐摩耗工具業界で長期に亘り**国内トップシェア**

POINT2

受注生産・直販体制、**全国をカバー**するネットワーク
幅広い業種に亘る取引先

POINT3

一貫生産体制により様々なオーダーに柔軟に対応

POINT4

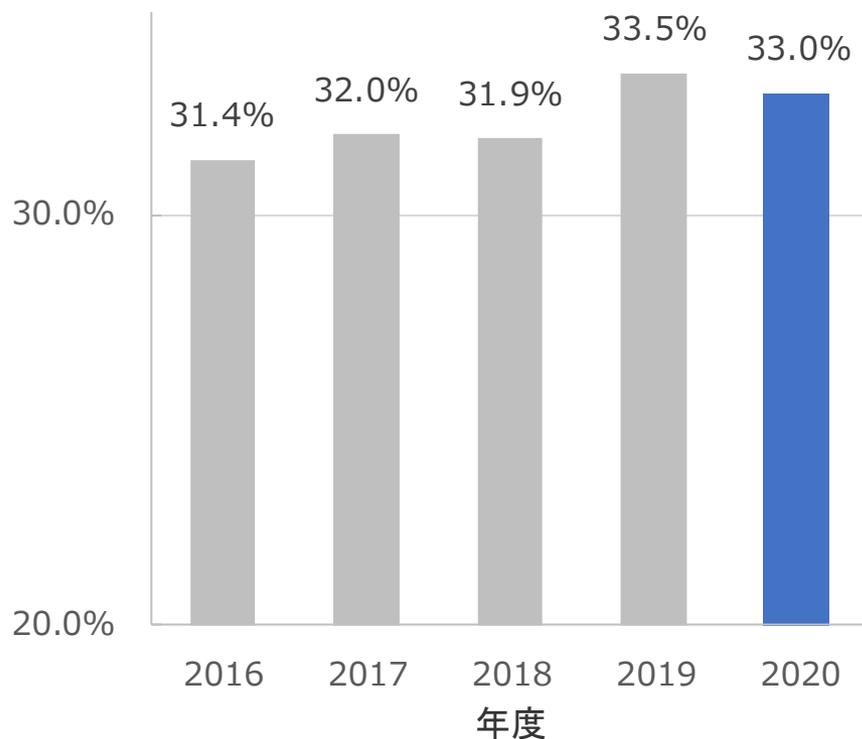
開発力-生産技術力-営業力が競争力の源泉

POINT5

堅固な財務基盤

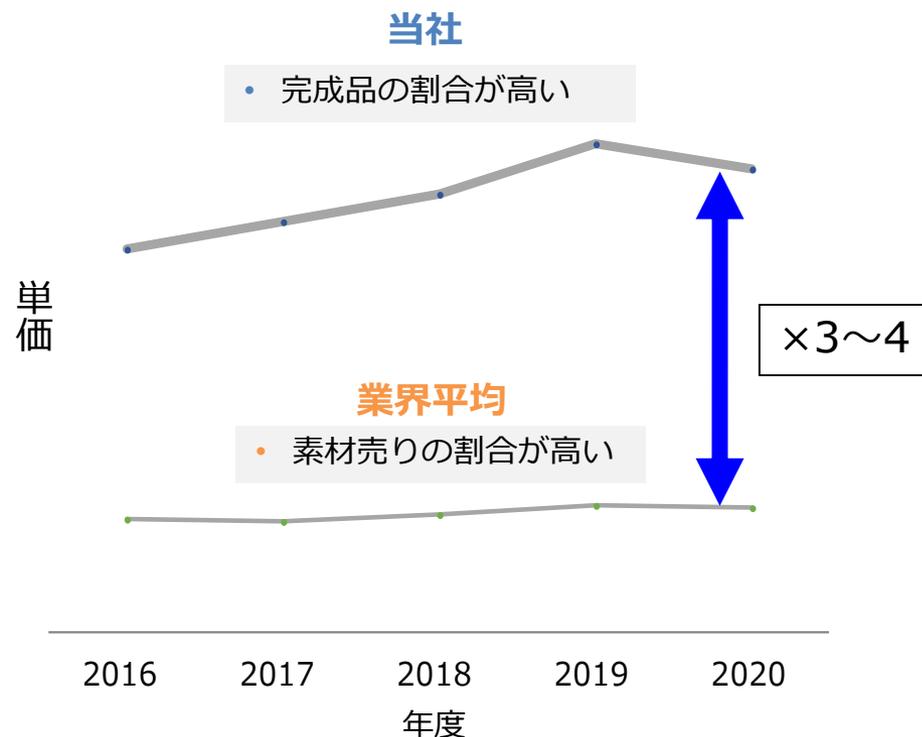
- 国内超硬耐摩耗工具業界で当社は**長期に亘り、トップシェア（30%超）**を堅持
- 少量多品種の**高付加価値製品**の販売が主で、販売価格は**安定**して推移

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 （2021年3月31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）

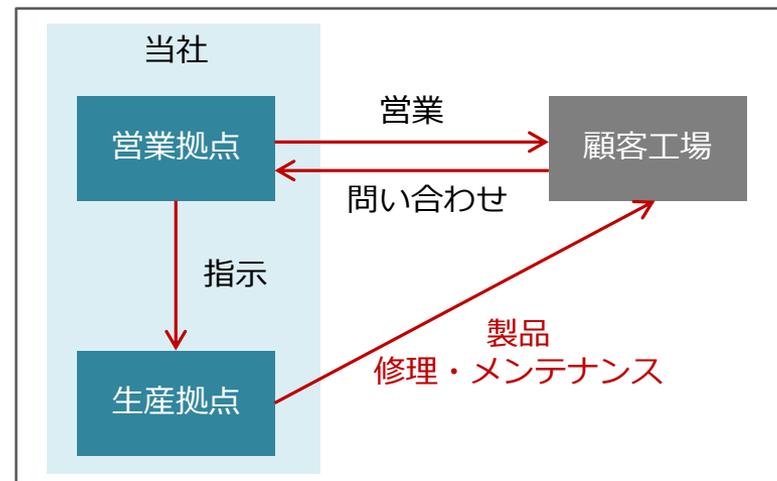
営業拠点 13ヶ所

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（海外事業管理部）
富士シャフト（福島）



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

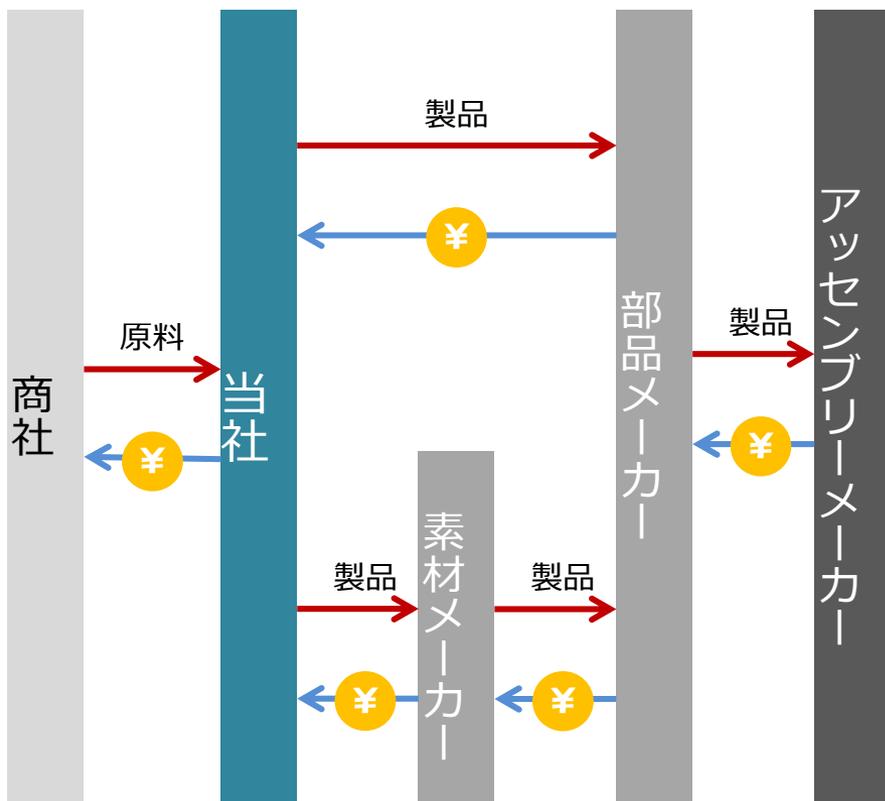


顧客ニーズ

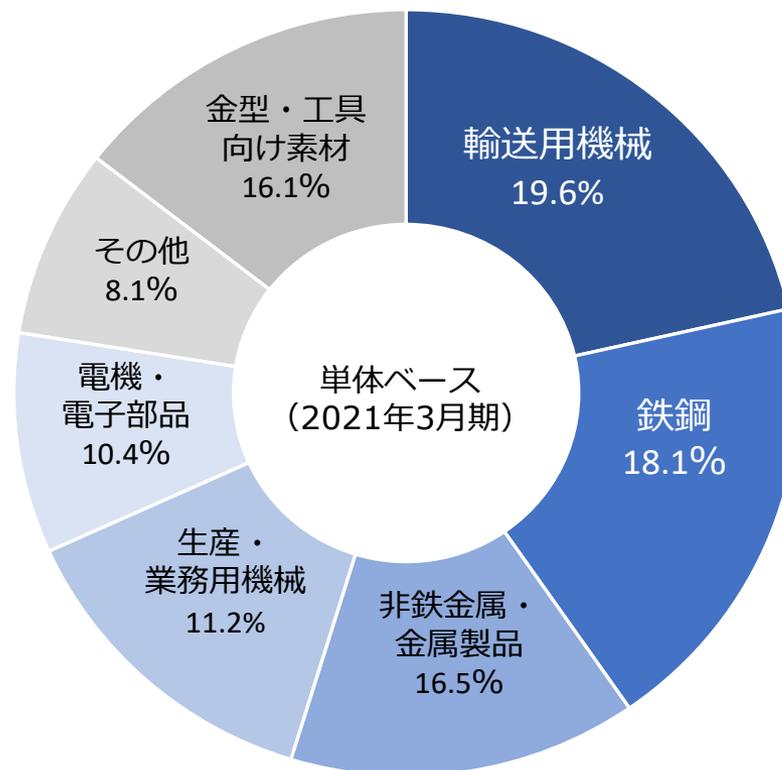
- 製品自体の耐摩耗性や精度の高さ
- 設計思想や生産体制に合った製品

- 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
- 幅広い業種に亘る取引先
- 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



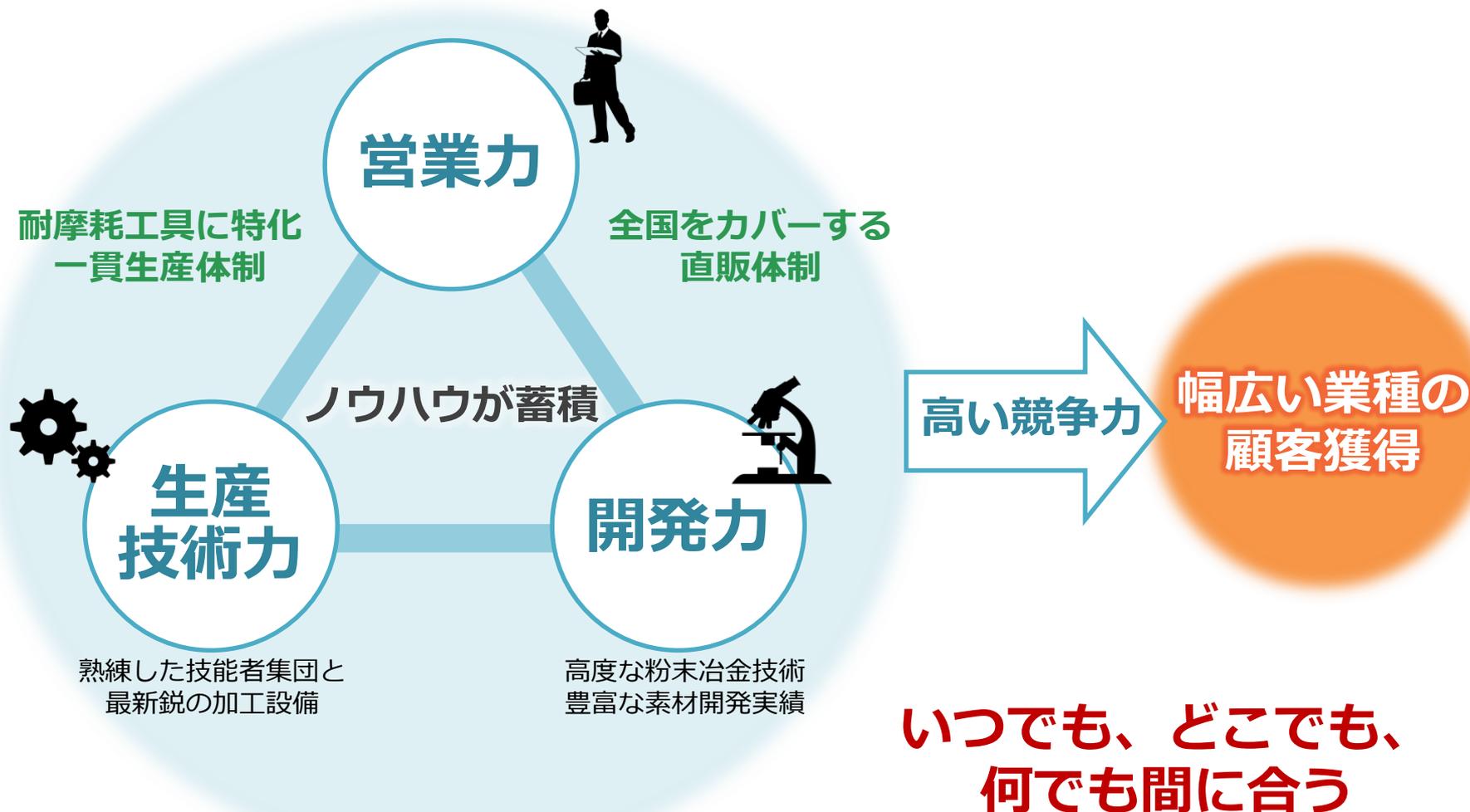
顧客産業分類別売上構成比率



- 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（少量多品種）

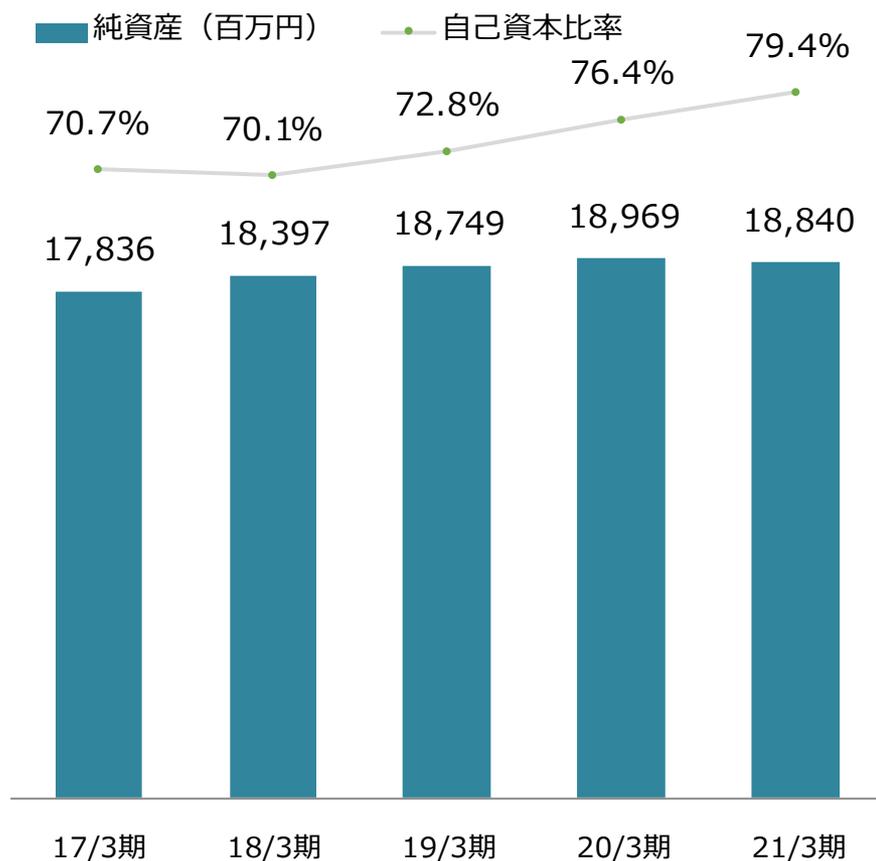


- 開発力、生産技術力、営業力の相互連携によって、高い競争力を創出

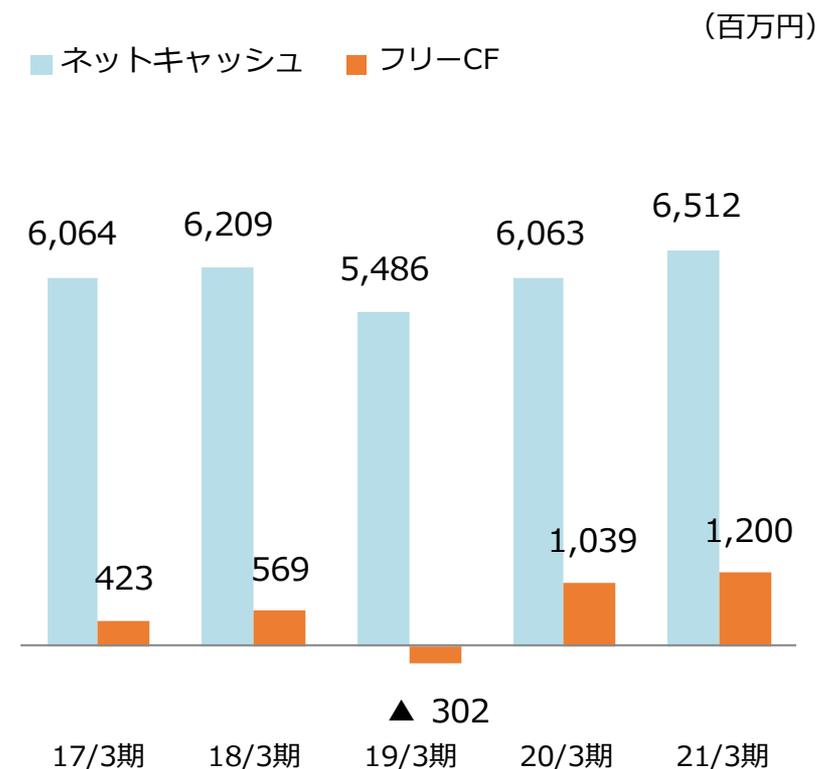


- 創業以来現在に至るまで**黒字経営**を継続し、高い自己資本比率を維持
- 手元資金も潤沢

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



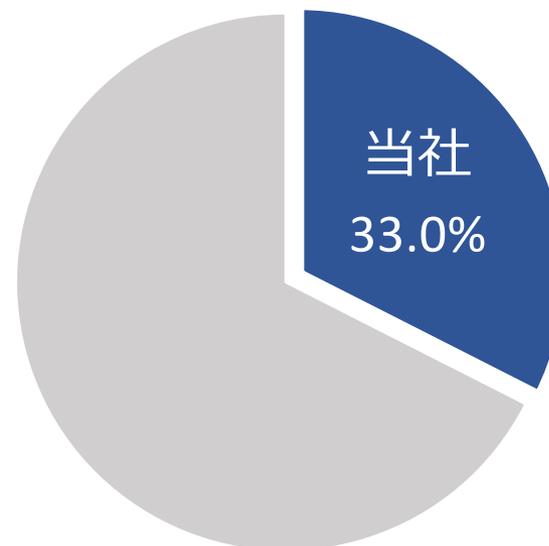
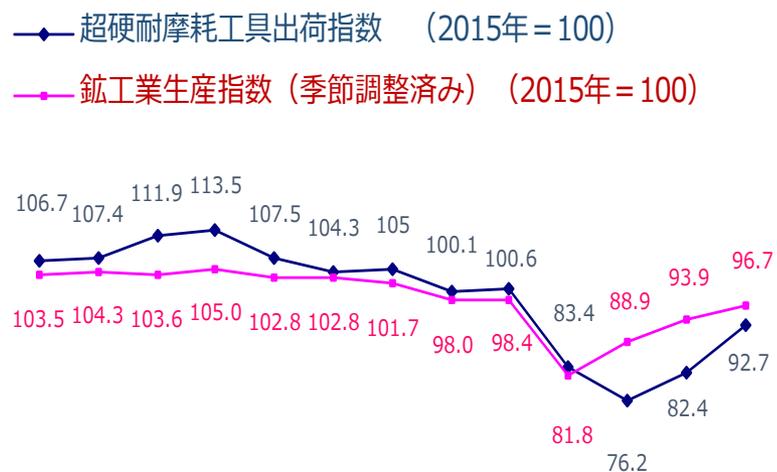
※ネットキャッシュ＝
 （現預金＋有価証券）
 －（短期借入金＋1年内返済予定の長期借入金＋長期借入金＋リース債務）

| | page |
|----------------------|------|
| I : 会社概要 | 2 |
| II : 当社の特長 | 6 |
| III : 2021年3月期 業績概要 | 14 |
| IV : 2022年3月期 業績見通し | 26 |
| V : 中期経営計画（振り返りと新計画） | 29 |
| VI : 参考資料 | 36 |

- 鋳工業生産指数は2020年7-9月期から回復傾向で推移
超硬耐摩耗工具出荷額は2020年10-12月期から回復傾向
- 超硬耐摩耗工具市場でトップシェア（約30%以上）を永年に亘り堅持

鋳工業生産と超硬耐摩耗工具出荷 指数推移

耐摩耗工具国内出荷額シェア（2020年度）



出所：日本機械工具工業会 『超硬工具統計』
経済産業省 『鋳工業指数』

出所：日本機械工具工業会 『超硬工具統計』

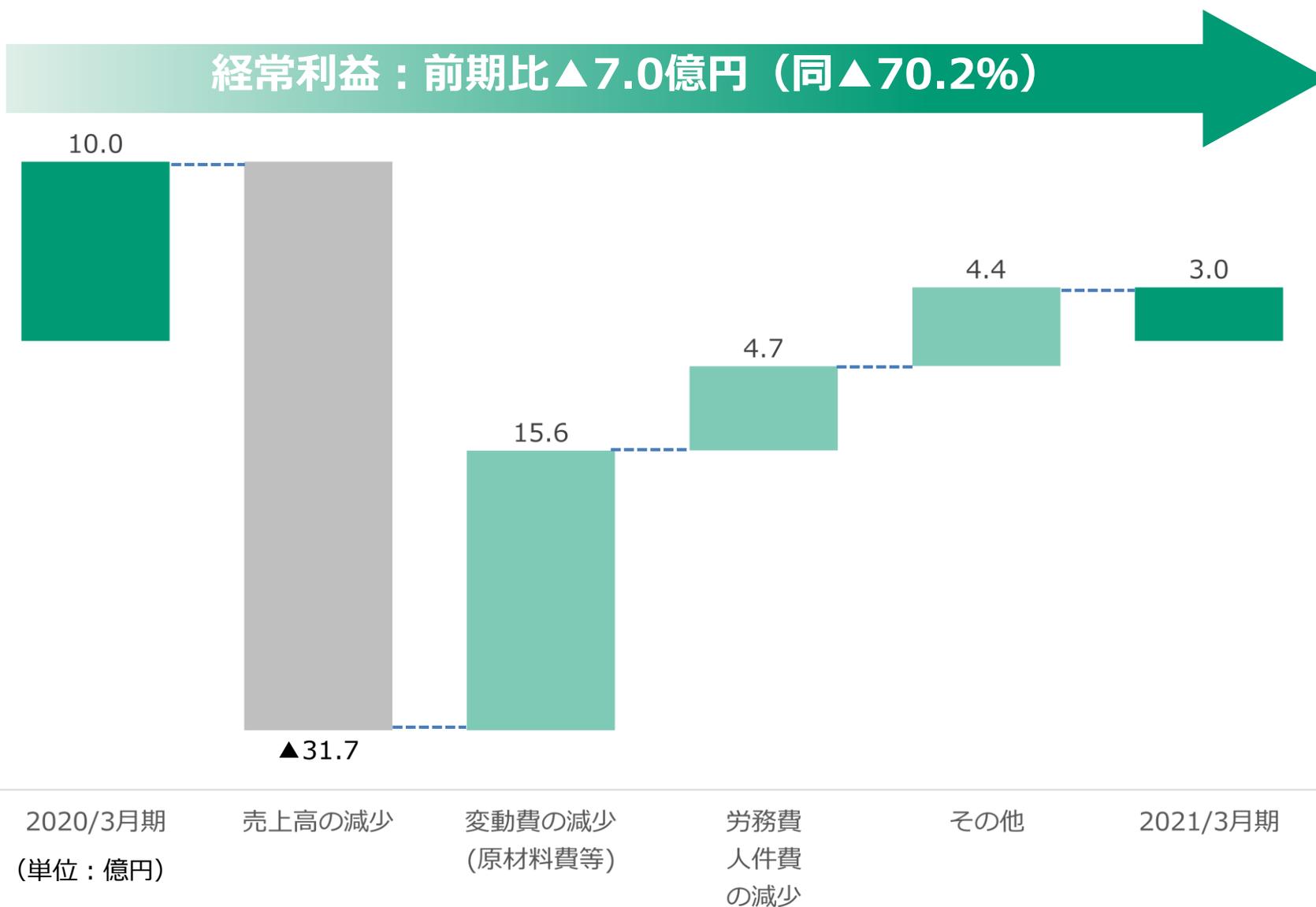
連結売上高 14,247 百万円 (前期比 81.8%)

連結経常利益 300 百万円 (前期比 29.8%)

- 連結売上高、連結経常利益ともに前年度の業績を下回った。
- 新型コロナウイルス感染症の拡大による世界的な自動車需要の落ち込みに伴う自動車関連の市況悪化の影響を受け、自動車部品生産用金型(超硬製、鋼製、セラミックス製)、自動車部品生産用の超硬金型素材、引抜鋼管などの販売が低調となった。
- 溝付ロールや粉碎工具の販売が堅調に推移した。
- 海外における半導体関連需要の拡大により、超硬金型素材の販売が増加した。
- 利益面では、新型コロナウイルス感染症拡大による影響等で売上高が減少したことにより、前期比減益となった。

連結経常利益 増減要因 (前期比)

経常利益：前期比▲7.0億円 (同▲70.2%)



(単位：百万円、下段は構成比)

| | 2020年3月期 | 2021年3月期 | |
|---------------------|--------------------|--------------------|-------|
| | | | 前期比 |
| 売上高 | 17,426 (100.0%) | 14,247 (100.0%) | 81.8% |
| 超硬製工具類 | 5,012 (28.8%) | 3,926 (27.6%) | 78.3% |
| 超硬製金型類 | 4,514 (25.9%) | 3,404 (23.9%) | 75.4% |
| その他の超硬製品 | 3,854 (22.1%) | 3,468 (24.3%) | 90.0% |
| 超硬以外 | 4,044 (23.2%) | 3,447 (24.2%) | 85.2% |
| 売上総利益 | 4,021 (23.1%) | 2,981 (20.9%) | 74.1% |
| 販管費 | 3,146 (18.1%) | 2,885 (20.3%) | 91.7% |
| 営業利益 | 875 (5.0%) | 96 (0.7%) | 11.0% |
| 経常利益 | 1,008 (5.8%) | 300 (2.1%) | 29.8% |
| 親会社株主に 帰属する当期純利益 | 625 (3.6%) | 468 (3.3%) | 75.0% |

主な増減要因

▷売上高

•**超硬製工具類**：溝付ロールや粉碎工具の販売が堅調に推移。
超高压発生用工具、熱間圧延ロール、混錬工具の販売が低調。

•**超硬製金型類**：光学素子成形用金型、自動車部品生産用金型の販売が低調。

•その他の超硬製品：

海外での半導体関連需要の拡大により、超硬金型素材の販売増加や電池金型用素材を拡販。
自動車部品生産用金型の超硬金型素材の販売が低調。

•超硬以外の製品：

KF2製の混錬工具の販売が増加。
引抜鋼管及び鋼製やセラミックス製の自動車部品生産用金型の販売が低調。

▷営業利益

新型コロナウイルス感染症拡大の影響等のため売上高が減少したことにより減益。

▷親会社株主に帰属する

当期純利益

営業利益と同様に売上高が減少したことにより減益。
特別利益として災害保険金収入を計上。

連結貸借対照表サマリー

(単位：百万円、下段は構成比)

| | 2020年3月期末 | 2021年3月期末 | |
|---------|--------------------|--------------------|--------|
| | | | 前期末比増減 |
| 流動資産 | 13,619 (54.9%) | 13,200 (55.6%) | ▲419 |
| 固定資産 | 11,195 (45.1%) | 10,533 (44.4%) | ▲661 |
| 資産合計 | 24,815 (100.0%) | 23,733 (100.0%) | ▲1,081 |
| 流動負債 | 4,115 (16.6%) | 3,176 (13.4%) | ▲939 |
| 固定負債 | 1,730 (7.0%) | 1,717 (7.2%) | ▲12 |
| 負債合計 | 5,845 (23.6%) | 4,893 (20.6%) | ▲952 |
| 純資産合計 | 18,969 (76.4%) | 18,840 (79.4%) | ▲128 |
| 負債純資産合計 | 24,815 (100.0%) | 23,733 (100.0%) | ▲1,081 |

主な増減要因

(単位：百万円)

| | |
|-----------|------|
| ▷流動資産 | |
| 受取手形及び売掛金 | ▲344 |
| 原材料及び貯蔵品 | ▲195 |
| ▷固定資産 | |
| 機械装置及び運搬具 | ▲323 |
| 建物及び構築物 | ▲281 |
| ▷流動負債 | |
| 支払手形及び買掛金 | ▲392 |
| 未払金 | ▲317 |
| 未払法人税等 | ▲167 |
| ▷純資産 | |
| 自己株式 | ▲129 |
| 利益剰余金 | ▲11 |

(単位：百万円)

| | 2021年3月期 |
|---------------|----------|
| 現金及び現金同等物期首残高 | 5,854 |
| 営業キャッシュフロー | 1,483 |
| 投資キャッシュフロー | ▲283 |
| 財務キャッシュフロー | ▲636 |
| 現金及び現金同等物期末残高 | 6,377 |
| フリーキャッシュフロー | 1,200 |

主な内容

(単位：百万円)

▷営業キャッシュフロー

税金等調整前当期純利益 690
減価償却費 1,037

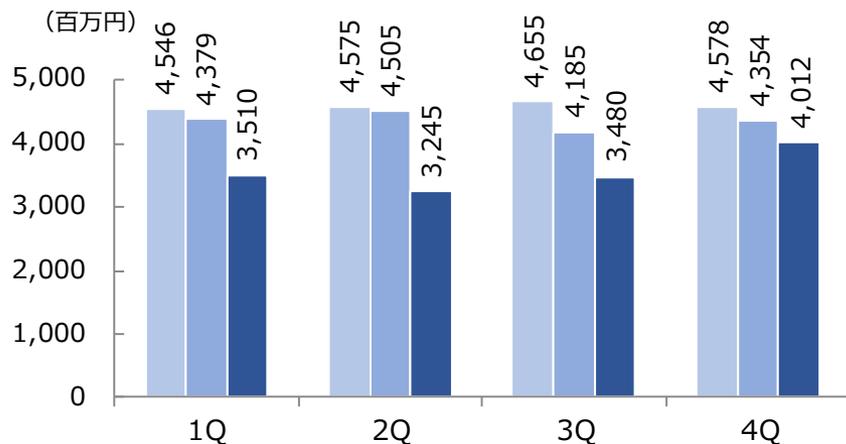
▷投資キャッシュフロー

有形固定資産の取得による支出 ▲409

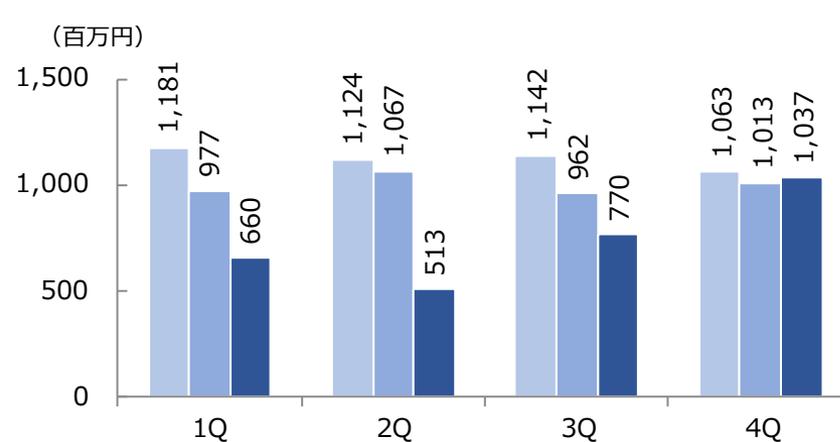
▷財務キャッシュフロー

配当金の支払額 ▲479
自己株式の取得による支出 ▲129

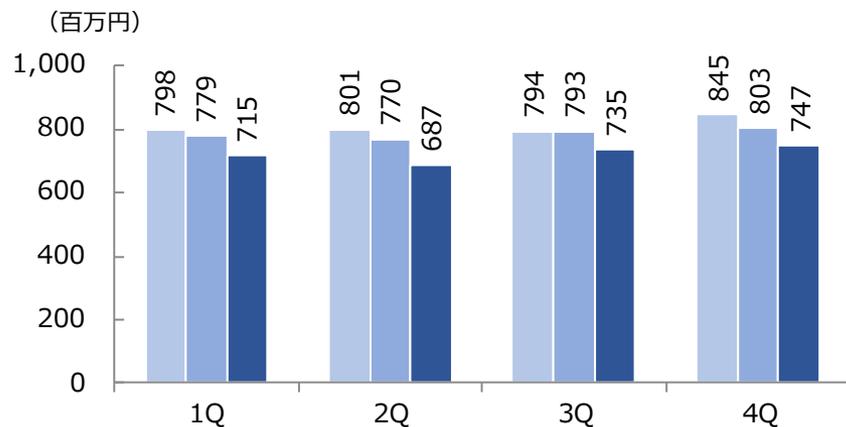
売上高



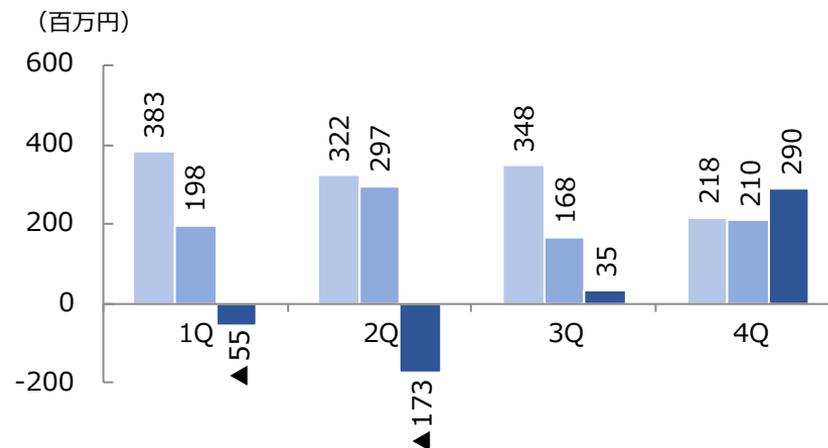
売上総利益



販管費

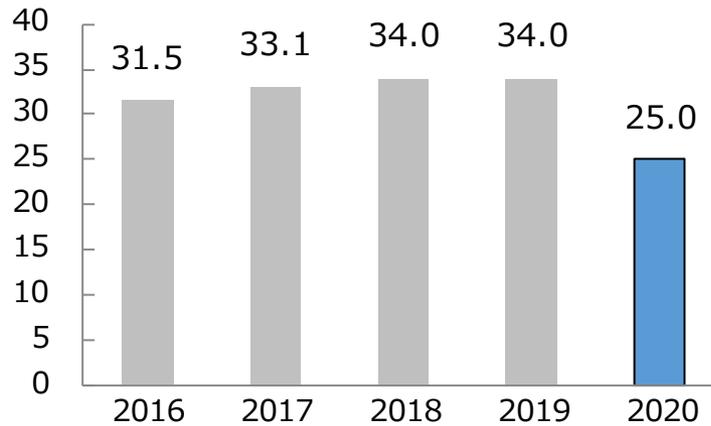


営業利益



輸送用機械

(単位：億円)

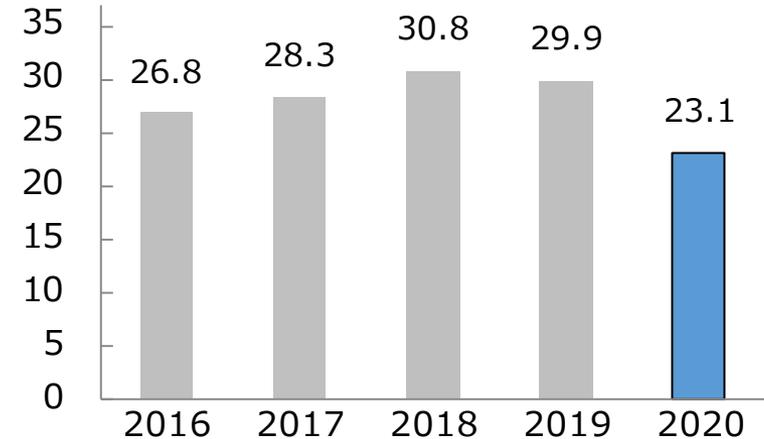


<2020年度の概況>

- 自動車関連の市況悪化の影響を受け、自動車部品生産用金型の販売が低調
- 混錬工具の販売が低調
- 一部次世代自動車向け製品の取り込みあり

鉄鋼

(単位：億円)

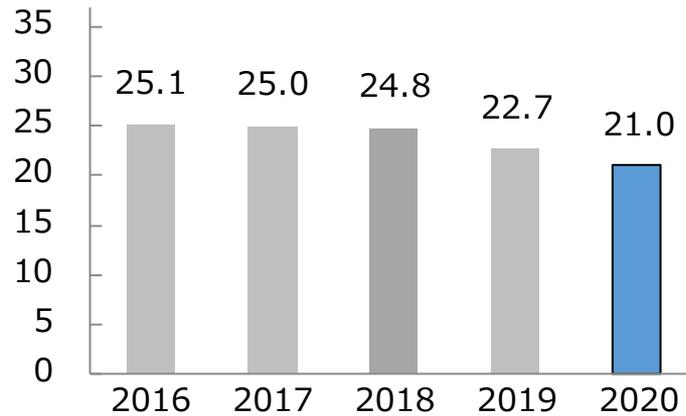


<2020年度の概況>

- 市況の変化等により、熱間圧延ロールの販売が低調

非鉄金属・金属製品

(単位：億円)

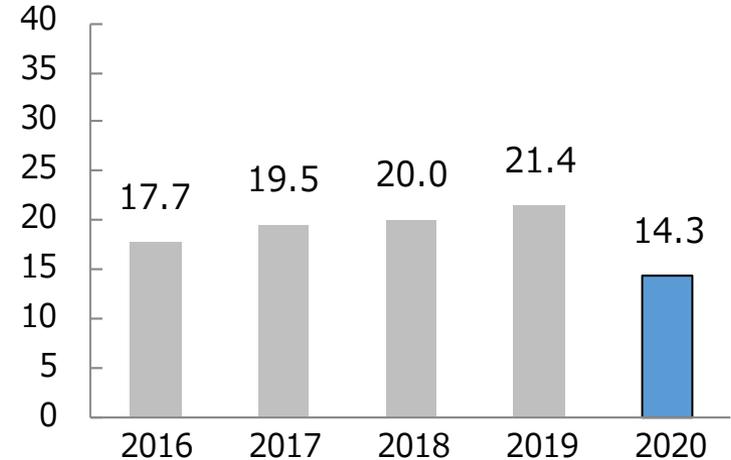


<2020年度の概況>

- 溝付ロールは堅調に推移したが、その他ロールが低調

生産・業務用機械

(単位：億円)

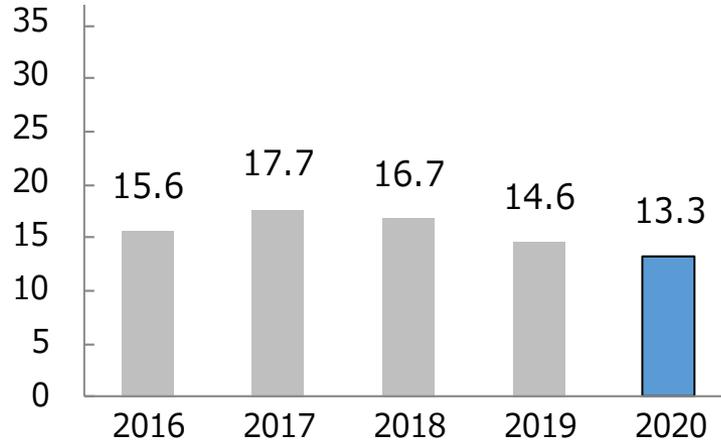


<2020年度の概況>

- 超高圧発生用工具の販売が低調
- 光学素子成形用金型の販売が前年度特需の反動減で低調

電機・電子部品

(単位：億円)

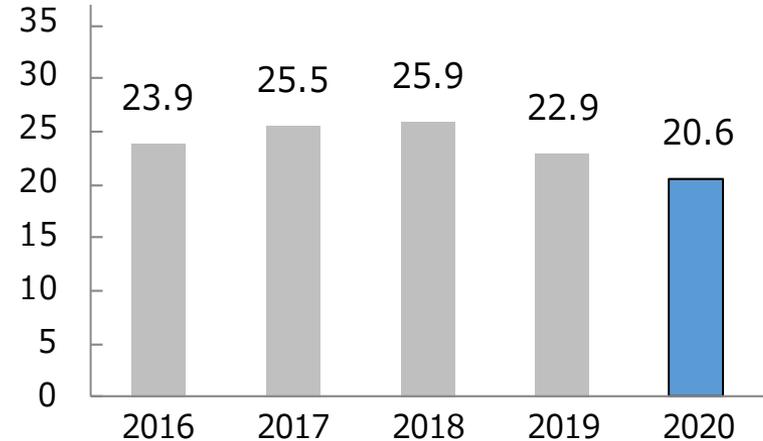


<2020年度の概況>

- 次世代自動車用の磁石向け金型は好調だったが金型製作を必要とする新規案件が低調
- KF2製の混錬工具の販売が増加

金型・工具向け素材

(単位：億円)



<2020年度の概況>

- 新型コロナ禍の影響で自動車部品生産用金型の超硬金型素材向け販売が低調
- 海外での半導体関連需要の拡大による超硬金型素材の販売が増加
- 電池金型用素材の拡販

営業

- 受注環境
(既存) 主に輸送用機械、鉄鋼分野の稼働率低下で、当社主要顧客からの受注は低調。
(新規) 一定期間、商談活動が行えない状況であったため、今後の状況改善に応じて適宜対応。
- 国内、海外の状況
(国内) 訪問や面会が禁止されている顧客もあり、可能な範囲で個別に対応を実施。
(海外) 国によって施策が異なり、国内と同様に個別対応中。

生産

- 国内外各工場の生産状況、勤務対応
当社の国内全工場は生産活動を継続中。ただし、3密回避のため時差出勤、人員の分散配置、集合教育の一時取り止め等で対応。
- サプライチェーン（原材料調達、物流等）への影響と対応
 - ・新型コロナウイルスの影響で諸外国がロックダウンの処置を行ったが、原材料は国内の原料仕入メーカーと当社内の備蓄量を合わせて、必要十分な量を確保。
 - ・物流による遅延の影響は今のところ見られないが、頻繁に情報収集を行い状況変化への対応を準備中。

その他

- 勤務形態、その他対応
 - ・通勤時及び職場での感染予防策として、在宅勤務と時差出勤の推進、公共交通機関による通勤の抑制、職場での業務スペース分散、全従業員へのマスク配付等を実施。
 - ・県外移動を伴う国内出張や海外出張を原則禁止。
 - ・在宅勤務者の情報システム、メールへのアクセス整備、Web会議等の活用を推進、業務品質の確保に必要なIT環境の見直しと拡充を実施。
 - ・事業継続に不安のない財務健全性を維持（高い自己資本比率、潤沢な手元資金）。

| | page |
|----------------------|------|
| I : 会社概要 | 2 |
| II : 当社の特長 | 6 |
| III : 2021年3月期 業績概要 | 14 |
| IV : 2022年3月期 業績見通し | 26 |
| V : 中期経営計画（振り返りと新計画） | 29 |
| VI : 参考資料 | 36 |

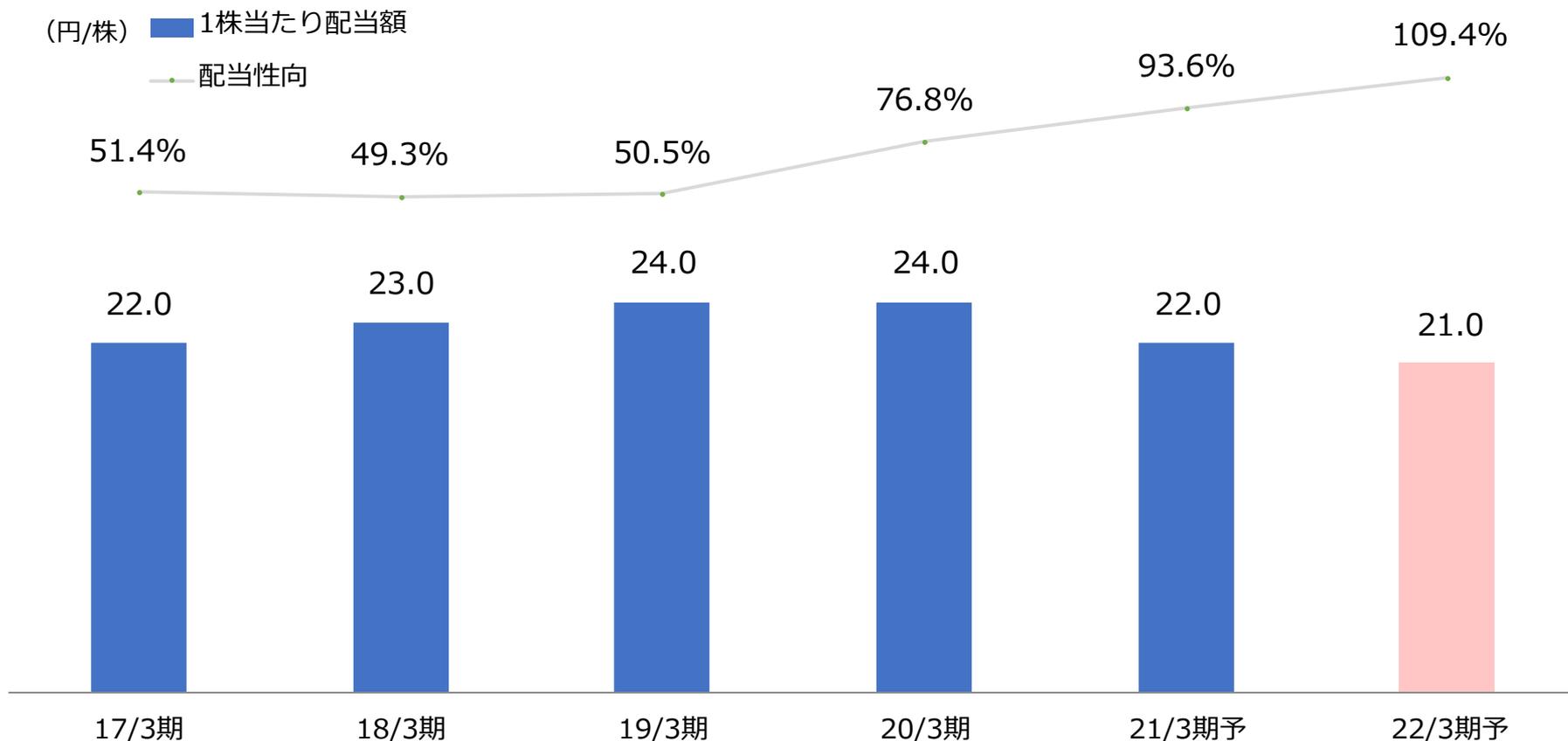
- 2022年3月期は、米中貿易摩擦による世界規模の経済低迷や新型コロナウイルス感染症の影響からの回復を全力で図り、成長力・収益力を強化する施策を実行
- 親会社株主に帰属する当期純利益は前年比で減益となるものの売上高、営業利益、経常利益では、前年比で増収・増益の見通し

(単位：百万円、下段は構成比)

| | 2021年3月期 | 2022年3月期 | |
|---------------------|--------------------|--------------------|--------|
| | | 計画 | 前期比 |
| 売上高 | 14,247 (100.0%) | 15,640 (100.0%) | 109.8% |
| 営業利益 | 96 (0.7%) | 560 (3.6%) | 580.5% |
| 経常利益 | 300 (2.1%) | 610 (3.9%) | 202.9% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 468 (3.3%) | 380 (2.4%) | 81.1% |
| 設備投資 (※1) | 321 | 1,311 | 408.1% |
| 減価償却費 | 1,037 | 967 | 93.3% |

※1：有形固定資産分のみ

株主の皆さまに対して安定した配当を継続



| | page |
|----------------------|------|
| I : 会社概要 | 2 |
| II : 当社の特長 | 6 |
| III : 2021年3月期 業績概要 | 14 |
| IV : 2022年3月期 業績見通し | 26 |
| V : 中期経営計画（振り返りと新計画） | 29 |
| VI : 参考資料 | 36 |

- 2018-2020年度の中期経営計画は、米中貿易摩擦から派生した世界規模の経済低迷や新型コロナウイルス感染症による影響を回避できず、業績指標はいずれも計画を下回った

| (連結) | 2017年度 | 2018年度 | | 2019年度 | | 2020年度 | |
|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-----------------|
| | (実績) | (計画) | (実績) | (計画) | (実績) | (計画) | (実績) |
| 売上高 | 179億円 | 183億円 | 183億円 | 187億円 | 174億円 | 190億円 | 142億円 |
| 経常利益率 (経常利益) | 8.1% (14.7億円) | 7.8% (14.3億円) | 7.3% (13.4億円) | 7.4% (13.9億円) | 5.8% (10.0億円) | 7.5% (14.3億円) | 2.1% (3.0億円) |
| 当期純利益 | 9.3億円 | 9.6億円 | 9.5億円 | 9.9億円 | 6.2億円 | 10.4億円 | 4.6億円 |
| ROE | 5.1% | 5.1% | 5.1% | 5.2% | 3.3% | 5.3% | 2.5% |

- 2018-2020年度の中期経営計画の4大重要施策に関して、以下のように総括

成長力・収益力
の強化



- 米中貿易摩擦や感染症拡大の影響もあり、業績指標は目標未達
- 不採算製品の見直しを行い、収益性を改善
- 生産体制等の最適化や効率改善の取り組みは進行中

顧客ニーズの変化
への柔軟な対応



- 次世代自動車向けの高難易度製品への対応を実現
- 地域の市場規模に対応した営業部門の再編や、マーケティンググループの立上げを実施

海外展開



- 海外売上高は国内同様、外部環境悪化の影響により減少
- 中国や北米向け販売が増加
- 海外売上高比率は上昇

新製品開発
新技術開発



- 次世代自動車分野を中心に、新材種、新製品を開発
- 新材種、製品開発のスピードアップと、開発品の拡販が課題

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
(※計画策定時点)

事業環境見通し

**当社の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の加速
- ・ コロナ禍による生活・行動・消費等の変化
- ・ IoT/AI社会の到来・浸透
- ・ 日本の人口減少、働き方改革
- ・ 環境負荷の低減要請の高まり
- ・ 原材料（レアメタル）の調達リスク
- ・ 中国・アセアン各国の経済成長、中国の台頭
- ・ 日本は慢性的な低成長が続く
- ・ VUCA(※)と呼ばれる将来予測が困難な状況の加速
- ・ SDGsに代表される持続可能な社会形成の重要性の高まり

※VUCA

Volatility (変動性)
Uncertainty (不確実性)
Complexity (複雑性)
Ambiguity (曖昧性)

4つの英単語の頭文字をとった経営環境を表現する言葉

対処すべき課題

**筋肉質な体質への転換
中長期の成長基盤の構築**

- ・ 価格競争力の向上
- ・ 生産性向上（業務効率の向上）
- ・ 原材料の計画的安定調達（量、価格、品質）
- ・ 変化する市場環境への対応
（成長分野の主要サプライヤーへ）
- ・ 人財の確保、育成
- ・ 持続的成長を支える成長エンジンの開発
（新分野、新顧客、新製品、新材料、新技術等）
- ・ 社会課題の解決や地域社会との共生を思慮
（ESG/SDGs）した事業活動

重要施策

- 1 生産性向上・業務効率化
- 2 次世代自動車への対応・拡販
- 3 新成長エンジンの創出
- 4 海外事業の強化

～基本コンセプト～

筋肉質な企業体質への転換、中長期の成長基盤の構築

1 生産性向上・業務効率化

生産プロセスの改善、ITを活用した業務効率化により、利益が出せる少数精鋭による筋肉質な体質を目指す

- ・ 外部コンサルタントを活用した生産効率の改善
- ・ ITを活用した営業手法の導入
- ・ 基幹システム、グループウェア刷新等のITインフラ整備
- ・ 生産拠点の見直しによる拠点再編の検討
- ・ 自立型人財の育成

3 新成長エンジンの創出

顧客の新たな価値創出につながるソリューション提供により、市場ニーズを先取りした高付加価値製品の開発

- ・ マーケティング部門と製品開発部門の融合
- ・ 大学や外部研究機関、取引先開発部門との共同開発などのオープンイノベーションの推進
- ・ M&A、業務提携の検討

2 次世代自動車への対応・拡販

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としての地位確立

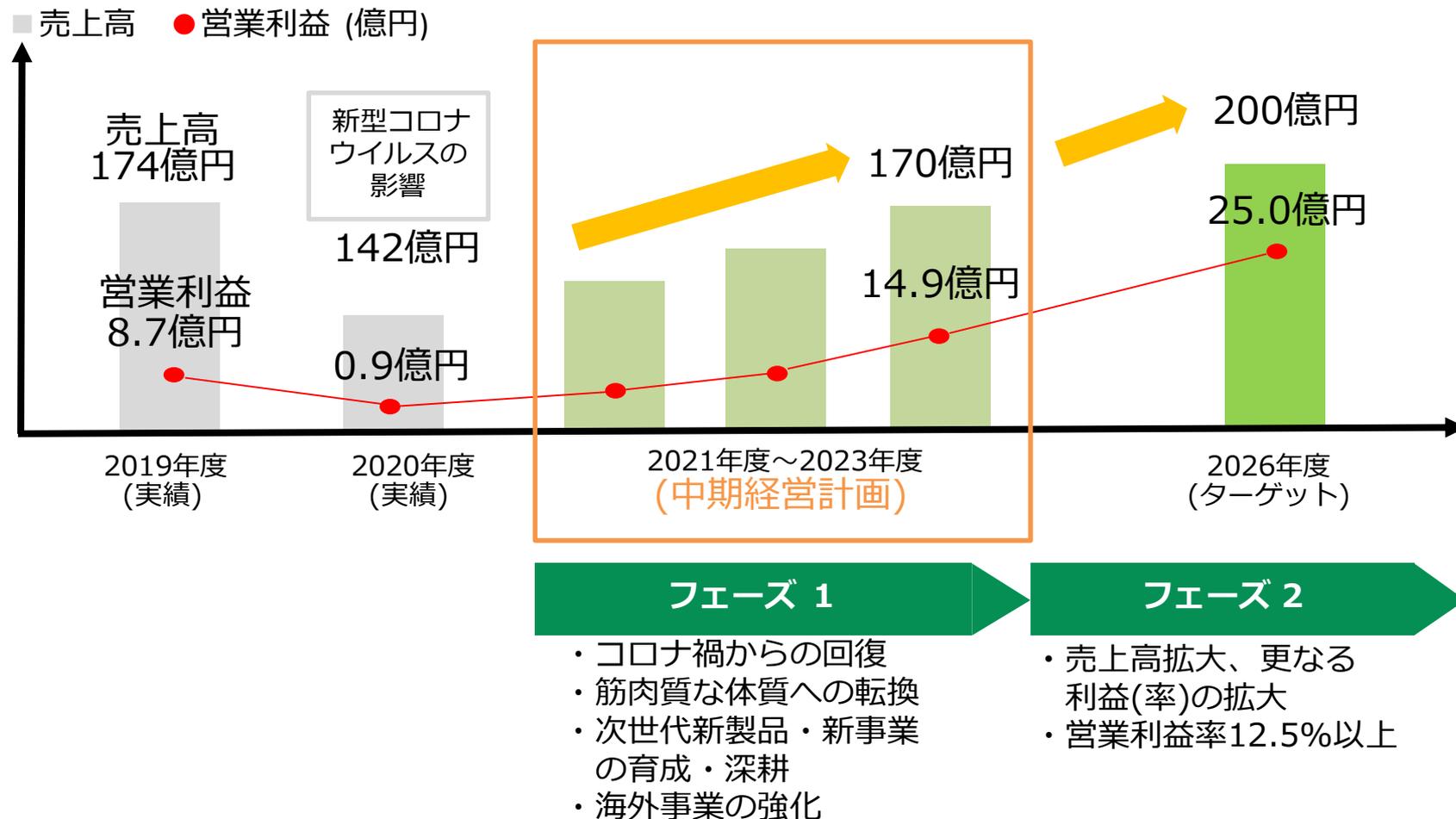
- ・ マーケティングによる選択と集中（モーター関連製品、電池関連製品は特に注力）
- ・ 販売/生産/研究開発部門の三位一体となった取り組み
- ・ 材料開発等による積極的な試作品の投入

4 海外事業の強化

アジア地域を中心とした海外売上高の拡大、管理機能の強化による海外子会社の経営安定化

- ・ ローカル人財の育成、オンラインを活用した販売活動
- ・ 海外製造拠点（タイ、インドネシア）の生産性向上、技術・技能の向上によるアセアン地域における競争力向上
- ・ 中国における販売拠点の拡大

2026年度（2027年3月期）に売上高200億円達成をターゲットと定め、新たな中期経営計画はそのフェーズ1として、筋肉質な体質への転換、次世代新製品・新事業の育成・深耕及び海外事業の強化を目指す



2026年度（2027年3月期）に売上高200億円達成をターゲットと定め、新たな中期経営計画はフェーズ1として、以下を2021-2023年度の数値目標とする

| | 2020年度(実績) | 2021年度 | 2022年度 | 2023年度 |
|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|------------------|
| 売上高 | 142億円 | 156億円 | 163億円 | 170億円 |
| 営業利益 | 0.9億円 | 5.6億円 | 10.5億円 | 14.9億円 |
| 経常利益率 (経常利益) | 2.1% (3.0億円) | 3.9% (6.1億円) | 6.8% (11.0億円) | 9.1% (15.5億円) |
| 当期純利益 | 4.6億円 ※1 | 3.8億円 | 7.8億円 | 10.9億円 |
| R O E | 2.5% | 2.0% | 4.2% | 5.7% |

※1：2020（実績）は特別利益として災害保険金収入（3.7億円）を計上しております。

※2：2021-2023年度の期間に約40億円の設備投資を計画
(環境インフラ投資、技術開発投資、IT関連投資 等)

| | page |
|----------------------|------|
| I : 会社概要 | 2 |
| II : 当社の特長 | 6 |
| III : 2021年3月期 業績概要 | 14 |
| IV : 2022年3月期 業績見通し | 26 |
| V : 中期経営計画（振り返りと新計画） | 29 |
| VI : 参考資料 | 36 |

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

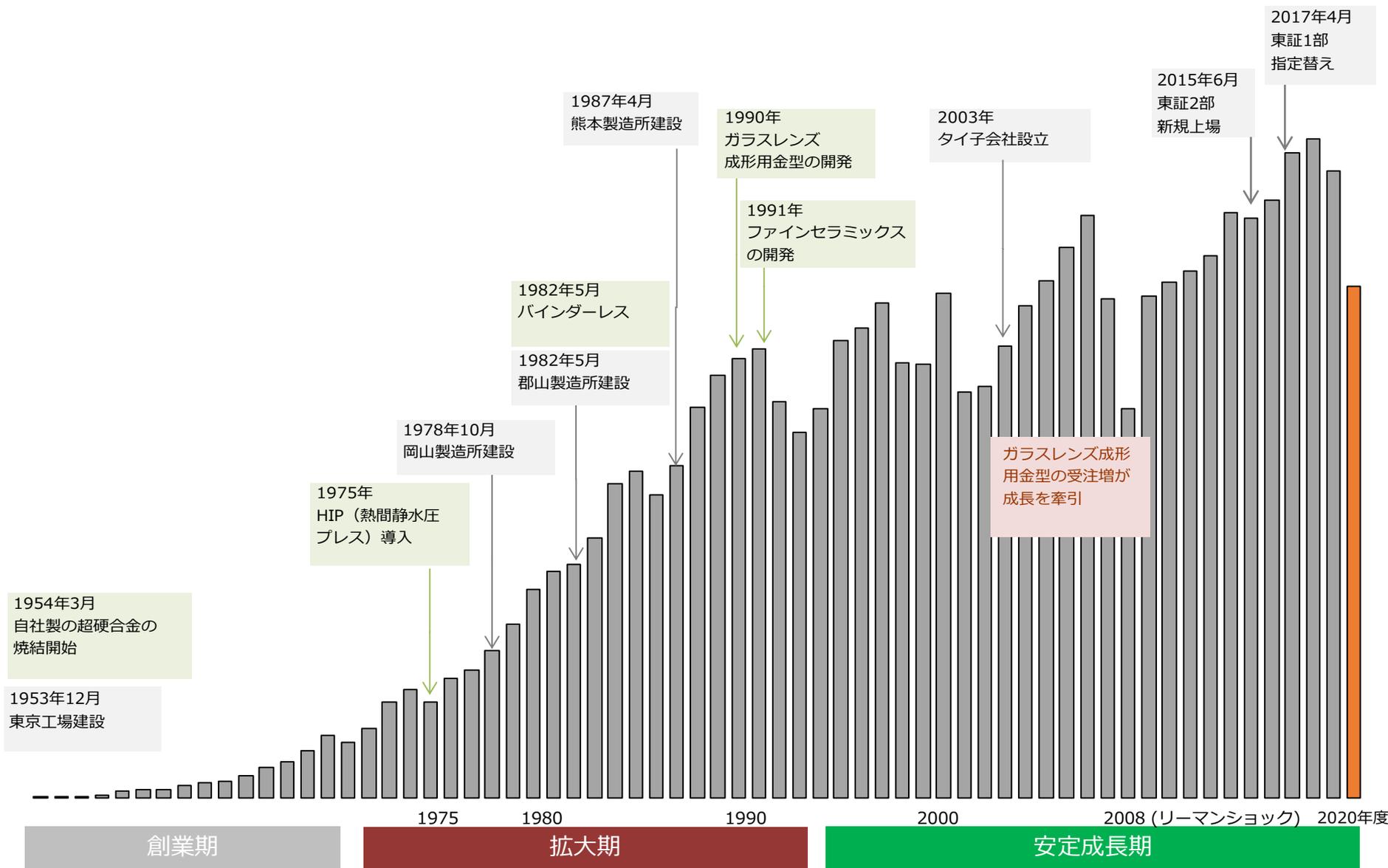
基本的な考え方（私たちが大切にしている価値観）

- 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

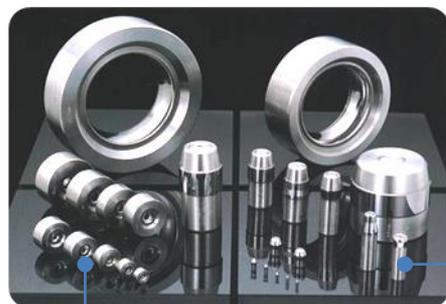
主な沿革と売上高推移



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



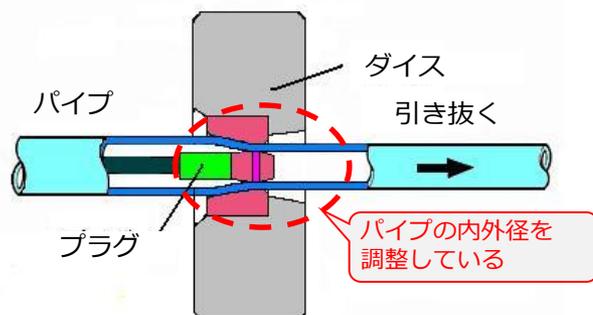
プラグ

パイプの内径を決める工具

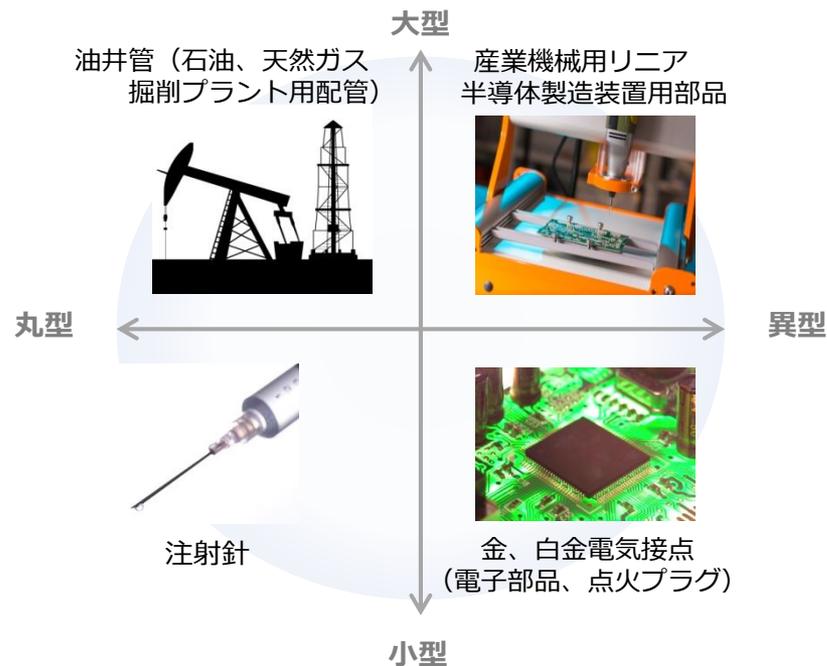
ダイス

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



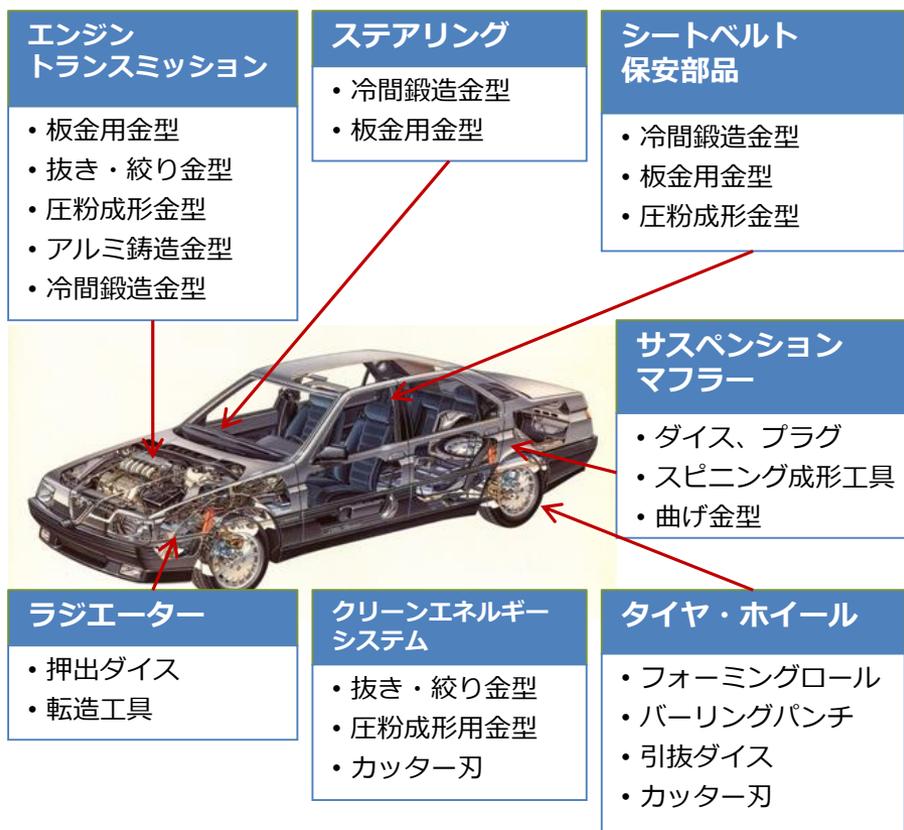
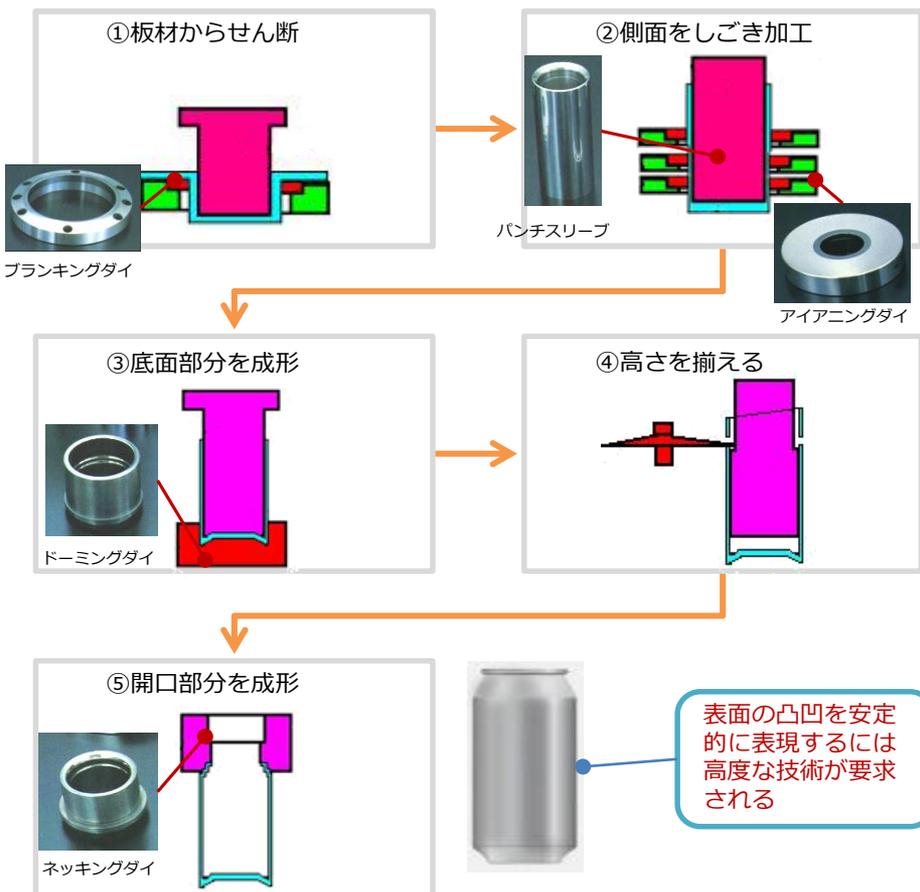
当社は単純形状から複雑形状、直径1mm以下の小型製品から直径500mm超の大型製品まで対応可能な技術力・設備を有する超硬耐摩耗工具・金型の国内トップシェア企業

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）

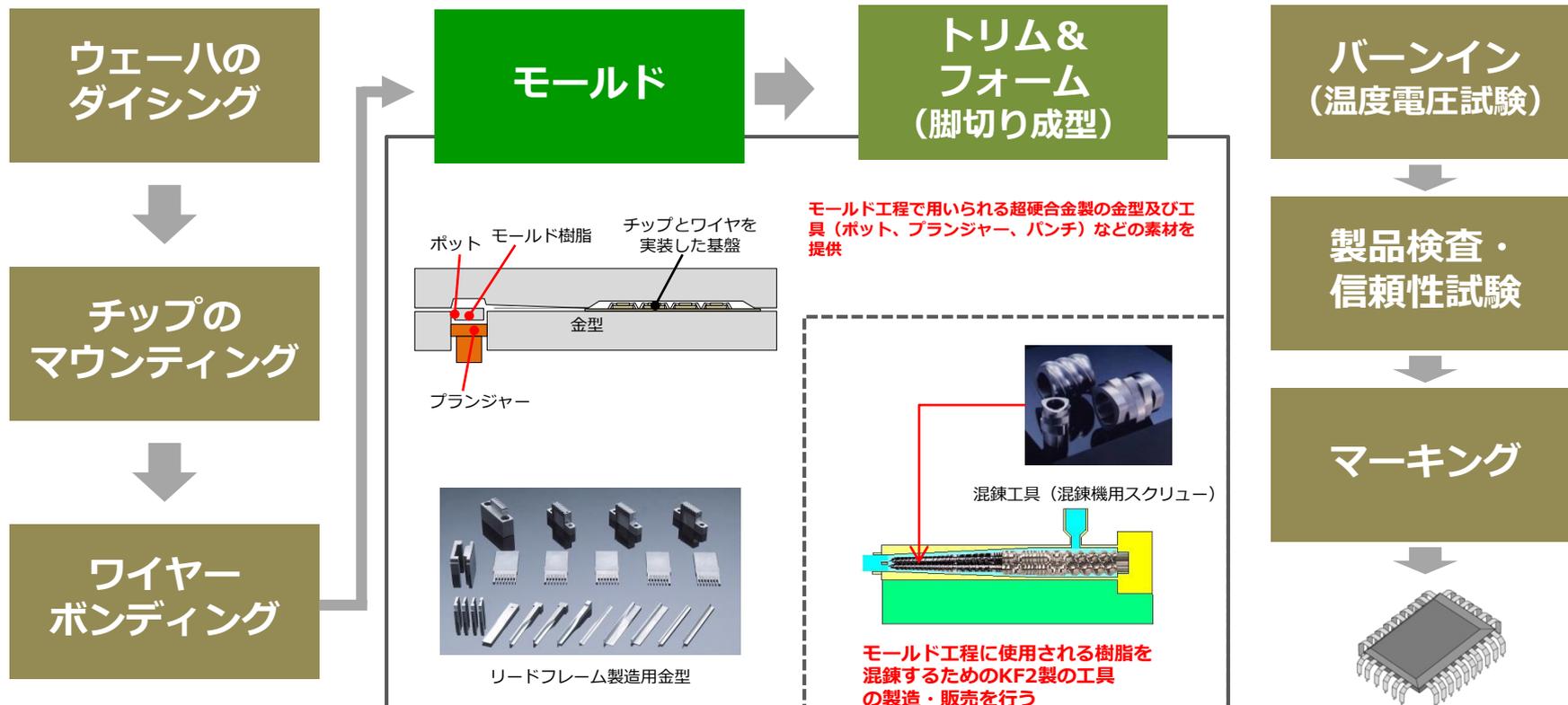
自動車部品の製造に多く用いられる

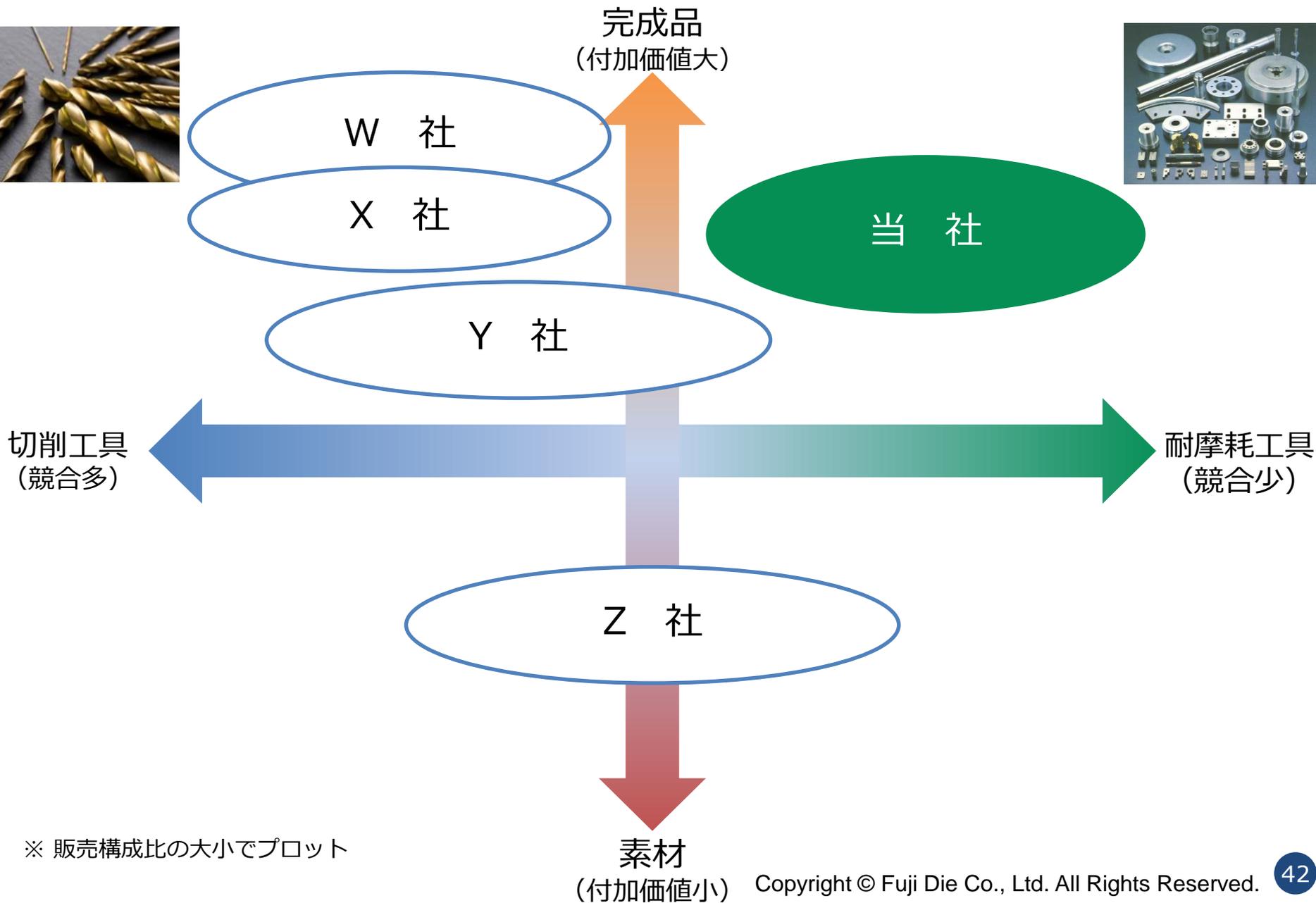


- **超高精度の金属加工（塑性加工）** を実現する工具・金型
- モノ作りのコアな工程における、**生産性に直結する重要な部材**
- 最適な工具・金型選びが、加工速度、精度に大きく影響

半導体の製造工程にも用いられる

【後工程】

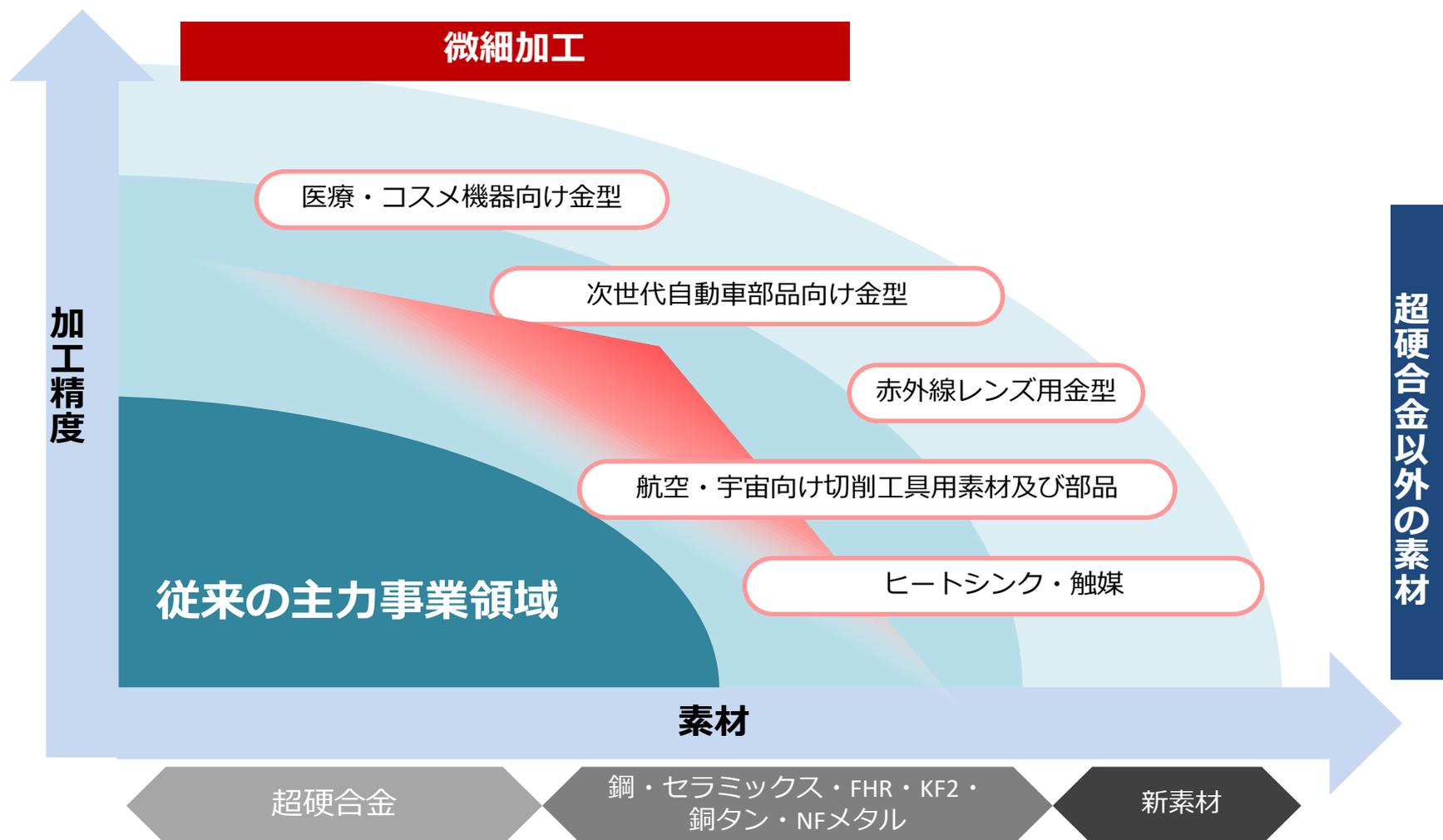




※ 販売構成比の大小でプロット

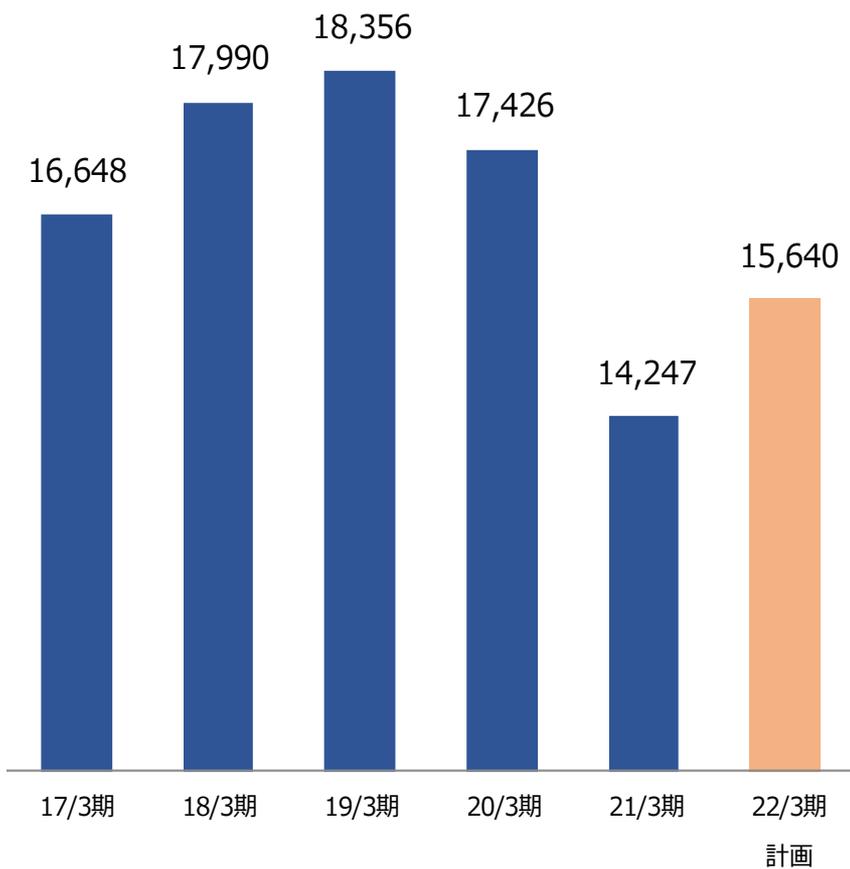
素材
(付加価値小)

- 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



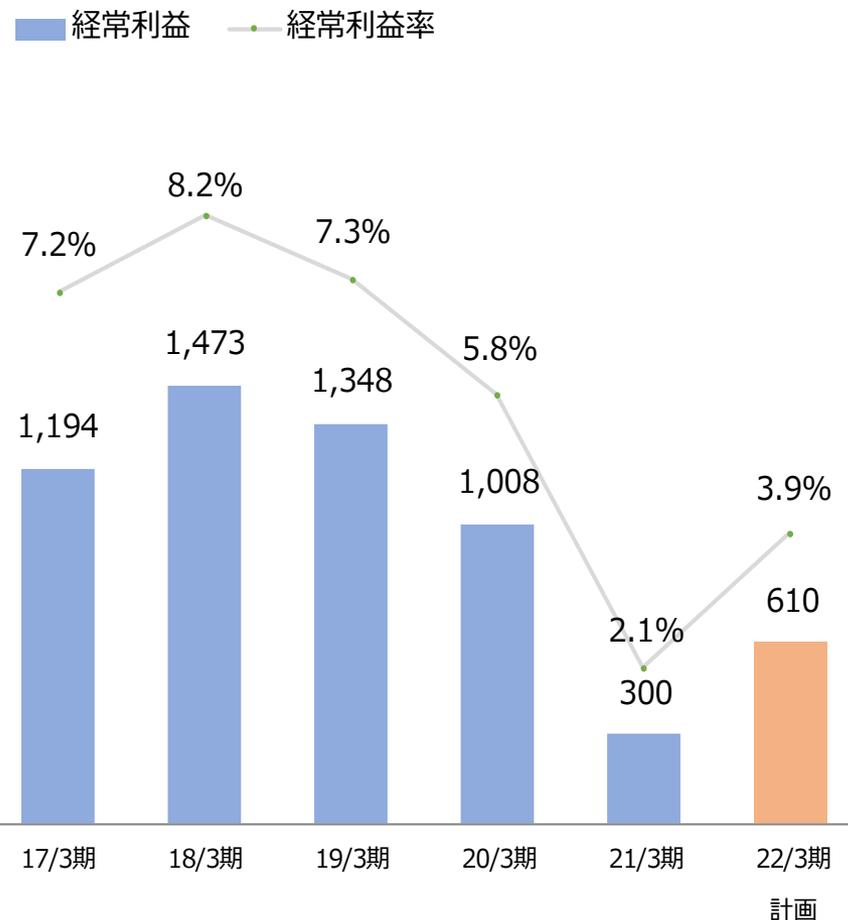
売上高

(百万円)



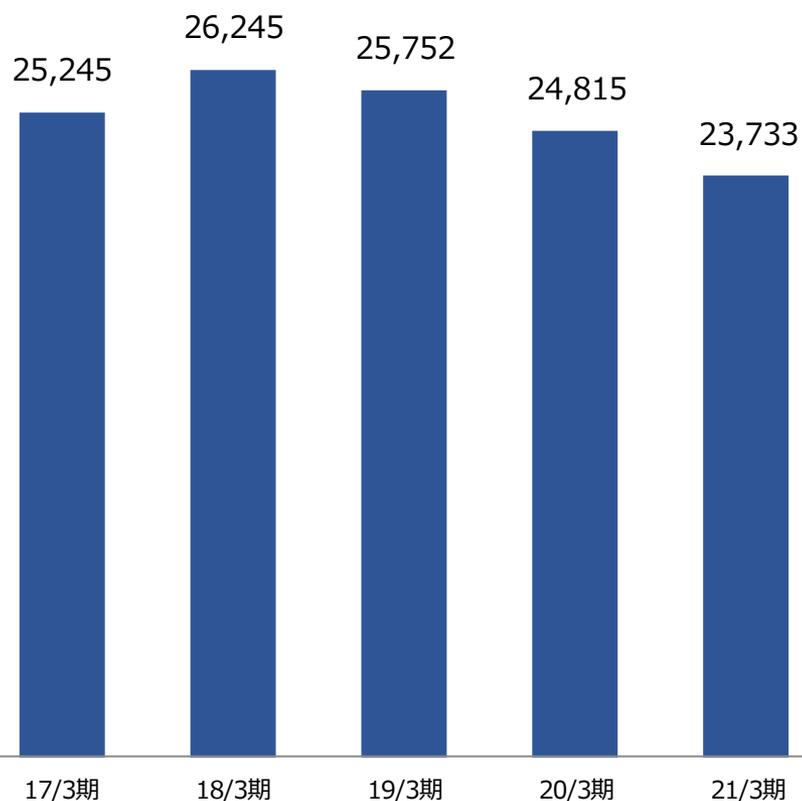
経常利益

(百万円)



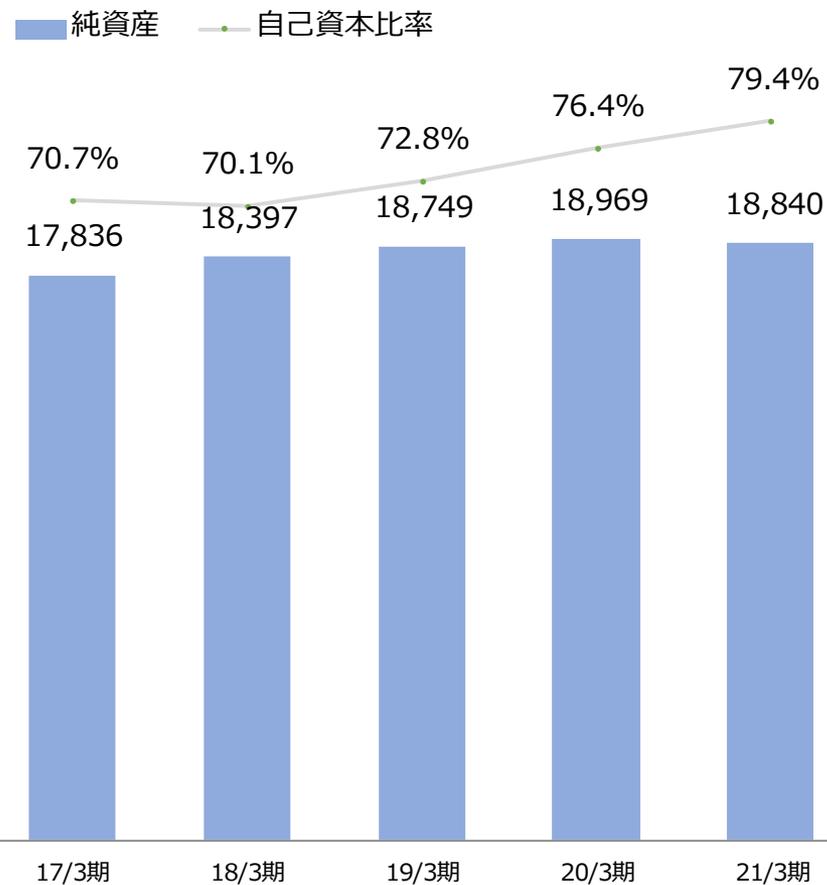
総資産

(百万円)



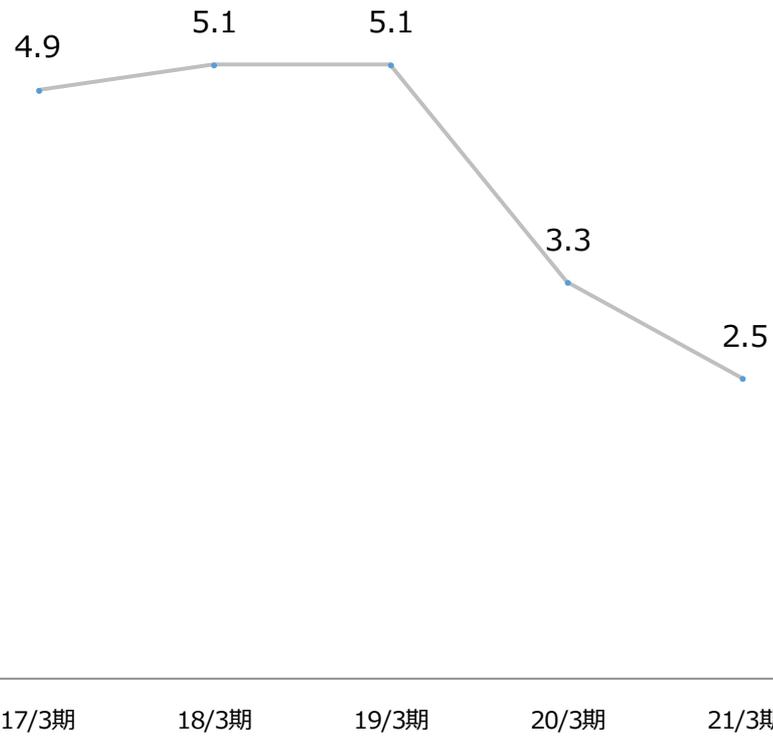
純資産

(百万円)



ROE

(%)



- 富士ダイス単体の主な経営指標は以下のとおりです。

（単位：百万円、下段は構成比）

| | 2020年3月期 | 2021年3月期 | |
|--------|--------------------|--------------------|--------|
| | 実績 | 実績 | 前期比 |
| 売上高 | 15,708 (100.0%) | 12,763 (100.0%) | 81.3% |
| 経常利益 | 991 (6.3%) | 543 (4.3%) | 54.8% |
| 当期純利益 | 634 (4.0%) | 731 (5.7%) | 115.2% |
| 純資産額 | 17,728 | 17,924 | 101.1% |
| 総資産額 | 23,102 | 22,469 | 97.3% |
| 自己資本比率 | 76.7% | 79.8% | + 3.1% |

●鉄鋼新聞 2020年6月25日

●ベアリング新聞 2020年7月20日

●金型新聞 2020年12月10日

超硬耐摩耗工具・金型製造の「富士ダイス」

オンライン商談システム導入

国内営業効率化、コロナ対策にも

超硬合金の耐摩耗工具・金型メーカーの富士ダイス(本社・東京都大田区、社長・西嶋守男氏)は、先月中旬からオンライン商談システムを全社で導入している。営業時間配分の最適化などで国内営業の生産性を向上。新型コロナウイルス感染症対策としても有効活用する。

同社では新型コロナウイルス営業システム、同社のソリューション「トライアルを始め、先ウィルス感染拡大以前の導入を検討している。オンライン営業を客先訪問月の大型連休明け後の昨年秋ごろから、営業、コロナ感染の拡大に依存せず推進する。全社で使用を始めた。営業部門効率化の観点で、が急激に広まった。4月から特定営業部で、顧客からとくに指定録することで、他営業

のない場合は同社が導入したオンライン商談システムを使用。そのシステムによって、顧客によって、セキユリティ面や承認されたシステムが異なるため、顧客要望に柔軟に対応できる体制を整えている。

営業員は移動に要した時間を効率的に使える。資料やカタログなどはネット上で共有でき、双方向でコミュニケーションも可能。提案型営業にもメリットがある。録画機能の利用で営業員の商談内容を記録することで、他営業

員の教材としての活用もできる。足元、コロナ感染防止の観点から通常の訪問営業ができない顧客間との交渉にも活用しており、社内外から好評を得ている。

今後、さらに使い勝手や効果を検証した後、関連会社への導入も検討。また新型コロナウイルス感染症拡大が収束した後も、顧客との合意のもとでオンライン商談システムを活用していく方針だ。

すべり軸受向け合金開発 高圧・高速用途に対応

富士ダイス

「すべり軸受」は、すべり合金を基材とし、摺動性能による粘りつき、高圧下での油膜切れを防止し、長時間で低摩耗されるコンプレッサ用軸受や機械摺動面への適用の向上を目的として、固体潤滑剤を配合した。その状態も良好なすべり軸受を開発した(写真)。高圧・高速用途には含油処理された軸受に面圧や高速摺動する用途は含油処理された軸受に使用することで、高い摺動性能を発揮する。さら

に、潤滑油の温度上昇に一般構造用圧延鋼材や高圧用軸受や、境界力黄銅などの金属材料と潤滑による焼付きが懸念比較して、長時間で低摩耗されるコンプレッサ用軸受、高速でスラスト荷重(軸に対して平行)の掛かる一般機械向けなどに至るまでの時間が最も短かった。

開発品は、最小限のすべり軸受への採用を、試験を実施したところ、イルミストで回転するス

富士ダイス

韌性、疲労強度を向上 鍛造金型用超硬合金「Z301F」

鍛造製品の形状複雑化、高精度化により、金型材料には局所的に大きな応力が発生し、特に超硬合金では韌性及び疲労強度の向上が求められてきた。「Z301F」は、超硬合金の特性である耐摩耗性と高剛性を保ちつつ、中でも高剛性と高疲労強度に注力し、開発を行ってきた。

コバルト相を強化したことで、硬度HRA82を保持した上で、破壊靱性値(亀裂の進行に対する抵抗力を表す)を極限まで高めた。従来材種で耐衝撃性に優れた粗粒超硬合金「CO9」に比べて、破壊靱性値は27・4MPa・m^{1/2}から29・7まで向上した。

特に成形時の負荷が大きい精密歯車(ベベルギヤ)やジョイントなどの閉塞鍛造金型といった冷間鍛造金型の寿命向上が期待できる。

精密歯車などの金型に

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コードからご覧いただけます。

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・社会等の情勢及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、予測及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。