

|| 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 >>>](#)

2022年8月8日(月)

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. 会社沿革並びに事業概要	02
2. 事業内容	03
■ 業績動向	06
1. 2022年3月期業績概要	06
2. 2022年3月期はコロナ禍の影響から持ち直し収益が大幅改善	06
3. 顧客産業分類別状況	08
4. 財務状況と経営指標は健全性が高い	09
■ 今後の見通し	11
● 2023年3月期業績見通し	11
■ 中長期の成長戦略	13
1. 筋肉質な企業体質への転換、中長期の成長基盤の構築	13
2. 次世代自動車への対応・拡販	14
3. 新成長エンジンの創出	15
4. 海外事業の強化	17
■ 株主還元策	18

## ■ 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> は、1949年の創業以来、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ている。また創業以来黒字経営を継続しており、76.1%と高い自己資本比率を誇る。

2022年3月期業績は売上高16,874百万円(前期比18.4%増)、営業利益1,113百万円(同1,017百万円増)、経常利益1,202百万円(同4.0倍)、親会社株主に帰属する当期純利益790百万円(同68.7%増)と新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)の影響からの自動車産業の回復、世界的な製造業の稼働率向上などで収益が大幅に回復、2021年8月10日、2022年2月10日の2度の増額修正予想に対しても上振れ、2022年2月10日の予想に対し、売上高で94百万円、営業利益で163百万円上回った。

2023年3月期は売上高17,360百万円(前期比2.9%増)、営業利益1,140百万円(同2.3%増)、経常利益1,210百万円(同0.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益820百万円(同3.7%増)を見込む。現状、半導体不足や上海ロックダウンの影響などで自動車生産の回復が遅れ、上期については部材高もあり営業減益を見込むも、下期は健全化と半導体関連の拡大で利益も回復し、通期では微増益確保が可能としている。

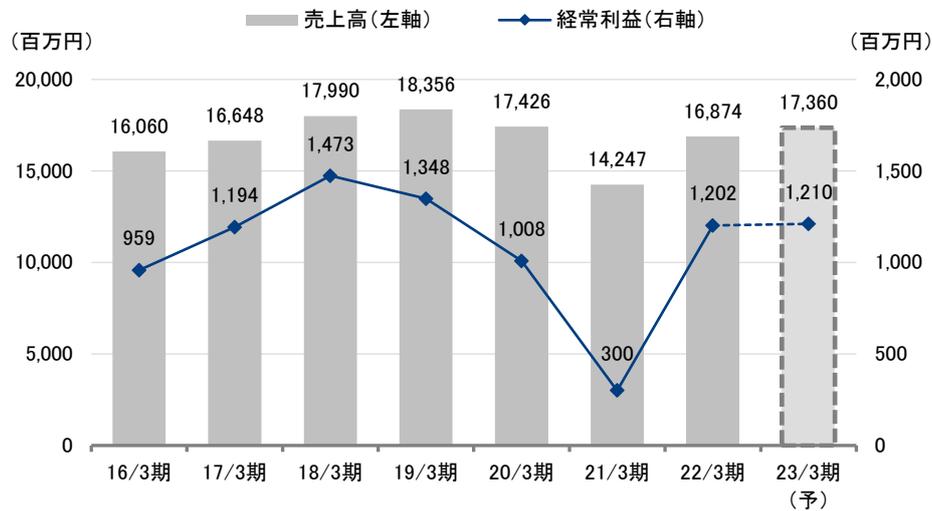
2022年3月期は中期経営計画(以下、中計)として2024年3月期に売上高17,000百万円、経常利益1,550百万円を目指す第1期目で、好スタートとなった。今後、中計実現に向け、新社長の下で筋肉質な企業体質への転換、中長期の成長基盤の構築を急ぐ方針。具体的には生産性向上・業務効率化、次世代自動車への対応・拡販、新成長エンジンの創出、海外事業の強化が進みつつある。

#### Key Points

- ・2022年3月期はコロナ禍の影響から持ち直し18.4%増収、経常利益4倍に
- ・2023年3月期予想は2.9%増収、経常利益0.6%増と部材高で厳しいも下期挽回し利益維持へ
- ・中期経営計画で筋肉質な企業体質への転換、中長期の成長基盤の構築を目指す

## 要約

## 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

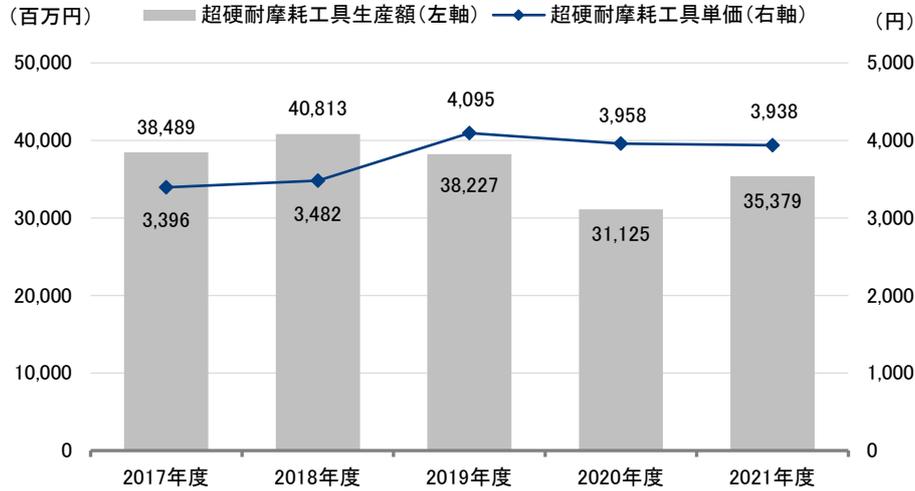
### 超合金製工具・金型（耐摩耗工具）製造の専門メーカー

#### 1. 会社沿革並びに事業概要

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。

## 会社概要

## 超硬耐摩耗工具生産額・単価推移



出所：機械工具生産動態調査表（日本機械工具工業会）よりフィスコ作成

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。独立性を重んじ最大取引先でも売上高の2%程度にとどまり、同業他社にも素材供給を行うなど、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、素材売りが多い同業他社との差別化ができています。同社の主たる生産品である超硬耐摩耗工具の2021年度平均単価はおよそ3,938円/個であるが、同社製品とは平均3から4倍の開きがあり、同社は多品種少量の高付加価値製品の販売が主であり、素材売り比率が高い同業との差となっている。

## 2. 事業内容

同社は超硬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、主要取扱製品は4つに分類される。2022年3月期における売上構成は、超硬製工具類25.7%、超硬製金型類23.6%、その他の超硬製品25.2%、超硬以外の製品25.5%となっている。

会社概要

主要な製品と具体的な用途例

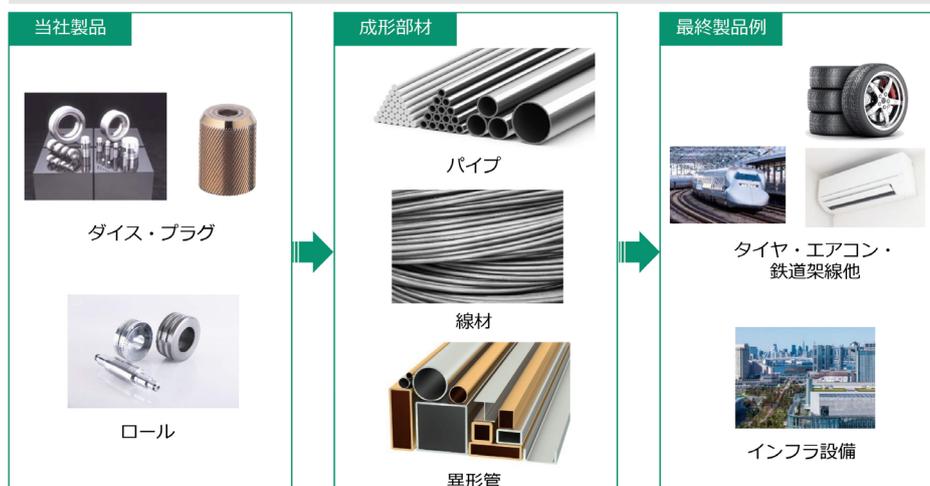
製品区分	主要製品	具体的な用途例
超硬製工具類	ダイス、プラグ	線材、パイプの生産用工具
	溝付プラグ	熱交換器用パイプの生産用工具
	熱間圧延ロール	建材、鉄鋼素材の生産用工具
	冷間フォーミングロール	建材、パイプの生産用工具
	超高圧発生用工具	人工ダイヤモンド・cBN等の生産用工具
	混練工具	半導体用樹脂・セラミックス等の生産用工具
	刃物類	鋼板、フィルム、箔などを切断する刃物
超硬製金型類	自動車部品生産用金型	エンジン・駆動系・操舵系・安全装置部品の生産用金型
	製缶金型	飲料缶、食用缶の生産用金型
	電池関連金型	電池ケース、電池部材の生産用金型、車載電池用金型
	光学素子成形用金型	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	ガイドレール、シールリング等、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	放熱用部材、鑄造用部材
	KF2製品	半導体用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	硬質脆性材料の加工用砥石
	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：招集通知より掲載

代表的な製品例 (1)

**引抜・押出・圧延加工をする工具**

輸送用機械、建築材料やインフラ関連の設備等へ使用



出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

代表的な製品例 (2)

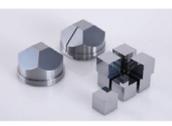
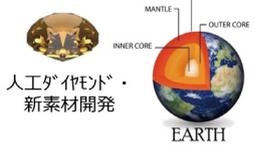
**飲料缶・一般食缶を製造する工具・金型**  
アルコール飲料や清涼飲料等の飲料缶を作る金型  
**光学素子を製造する金型**  
一眼レフ・通信用・監視カメラのレンズを生産する金型

<p>当社製品</p>  <p>製缶工具</p>		<p>最終製品例</p>  <p>飲料缶・一般食缶</p>
<p>当社製品</p>  <p>光学素子成形用金型</p>		<p>最終製品例</p>  <p>スマートフォンレンズ カメラレンズ 監視カメラ</p>

出所：決算説明資料より掲載

代表的な製品例 (3)

**鍛造用工具・金型**  
二輪車や四輪車、各種製造機械等の部品を作る金型  
**高圧工具**  
人工ダイヤモンドの製造、新たな素材の開発、地球の内部環境研究に用いる工具

<p>当社製品</p>  <p>鍛造金型</p>		<p>最終製品例</p>  <p>自動車・各種機械用部品</p>
<p>当社製品</p>  <p>高圧工具</p>		<p>最終製品例</p>  <p>人工ダイヤモンド・ 新素材開発 EARTH 地球物理学研究</p>

出所：決算説明資料より掲載

## 業績動向

### 2022年3月期はコロナ禍の影響から持ち直し18.4%増収、 経常利益4倍に

#### 1. 2022年3月期業績概要

2022年3月期業績は売上高16,874百万円(前期比18.4%増)、営業利益1,113百万円(同1,017百万円増)、経常利益1,202百万円(同4.0倍)、親会社株主に帰属する当期純利益790百万円(同68.7%増)とコロナ禍の影響からの自動車産業の回復、世界的な製造業の稼働率向上などで収益が大幅に回復した。2021年8月10日、2022年2月10日の2度の増額修正予想に対してもさらに上振れ、2022年2月10日予想に対し、売上高で94百万円、営業利益で163百万円上回った。なお、コロナ禍前の2020年3月期との比較では売上高は3.2%減収ながら営業利益は27.2%増を確保しており、全社での製造原価率0.5ポイント改善など、コスト削減効果が寄与している。

#### 2022年3月期業績

(単位：百万円)

	20/3期			21/3期			22/3期		
	実績	対売上比	前期比	実績	対売上比	前期比	実績	対売上比	前期比
売上高	17,426	100.0%	-5.1%	14,247	100.0%	-18.2%	16,874	100.0%	18.4%
売上原価	13,404	76.9%	-3.2%	11,265	79.1%	-16.0%	12,533	74.3%	11.3%
販管費	3,146	18.1%	-2.9%	2,885	20.3%	-8.3%	3,227	19.1%	11.9%
営業利益	875	5.0%	-31.2%	96	0.7%	-89.0%	1,113	6.6%	-
経常利益	1,008	5.8%	-25.2%	300	2.1%	-70.2%	1,202	7.1%	300.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	625	3.6%	-34.3%	468	3.3%	-25.0%	790	4.7%	68.7%

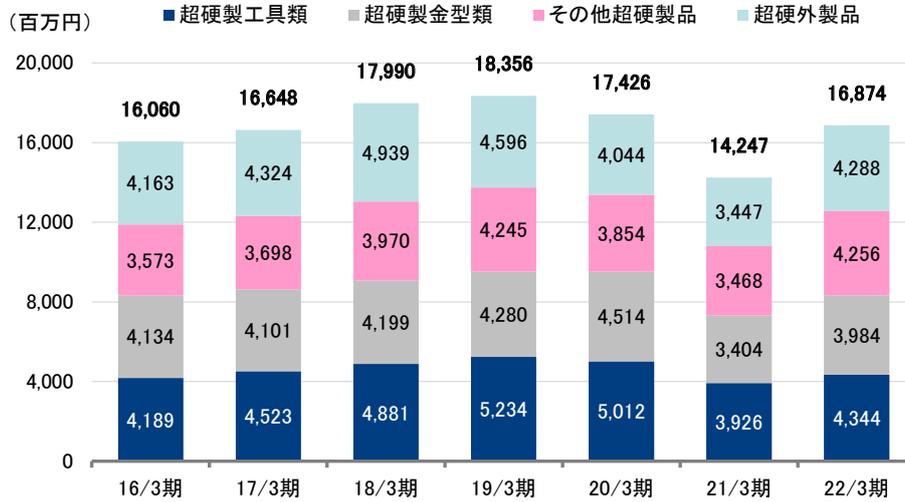
出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 2. 2022年3月期はコロナ禍の影響から持ち直し収益が大幅改善

製品別売上高動向では全製品で2ケタの増収を達成した。超硬製工具類では冷間フォーミングロール、押出金型、棒鋼・線材用ダイスが堅調、工作機械向け異型ダイス、刃物工具なども堅調で10.7%増となった。超硬製金型類は半導体関連需要の拡大が寄与、自動車部品用金型も堅調に推移、特に車載リチウムイオン2次電池用金型が伸長、全体で17.0%増の伸びとなった。その他の超硬製品では半導体関連の需要拡大で関連する金型素材販売が好調、また自動車の電動化に伴いモーターコア金型素材の販売、海外向けリチウムイオン2次電池用金型素材販売も増加、22.7%増となった。超硬以外の製品では引抜鋼管及び放電加工用銅タングステン電極、KF2製混練工具などが堅調で24.4%増となった。

## 業績動向

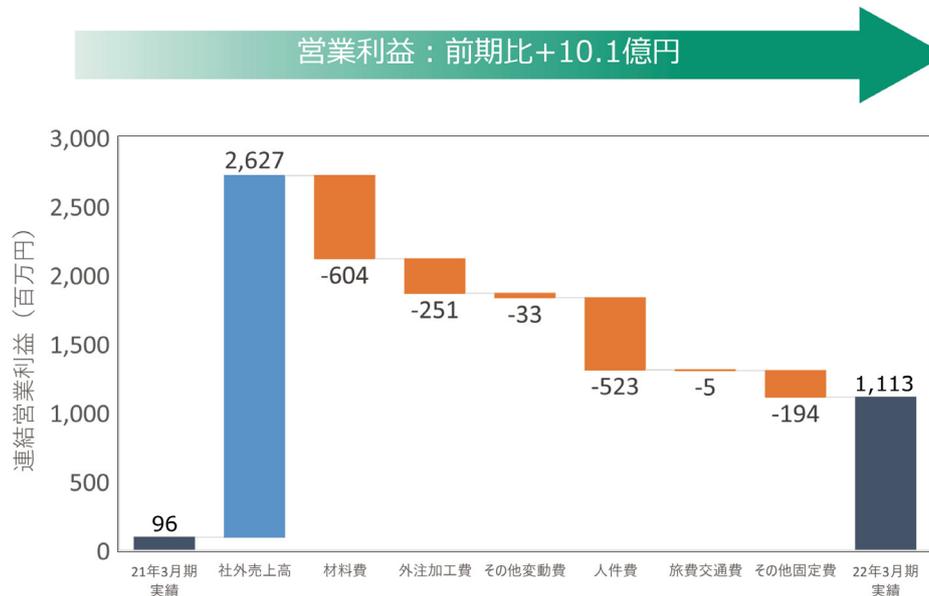
## 製品区分別売上推移



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2,627百万円の増益要因に対し、材料費高604百万円、人件費増523百万円、固定費増194百万円などの減益要因等があった。経常利益では為替差損益で63百万円のプラス効果が加わったものの雇用調整助成金179百万円がなくなり、営業利益に対し増益幅は多少縮小した。

## 連結営業利益増減要因（前期比）

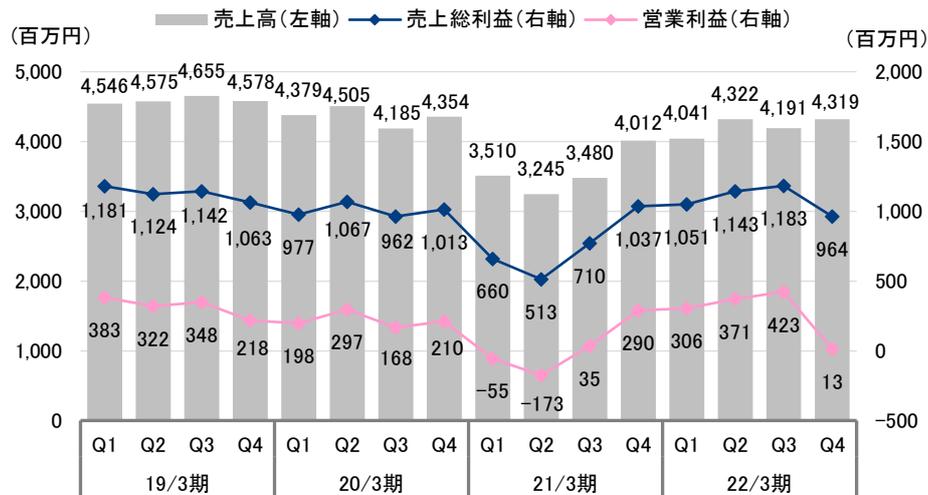


出所：決算説明資料より掲載

## 業績動向

なお四半期推移では第4四半期は前年同期比7.7%増収ながら、売上総利益が7.0%減、販管費が27.3%増となり、営業利益が95.5%減の13百万円まで落ち込んでいる。材料費高に加え、半導体不足による自動車生産の減産、さらには人件費増が重なったもので、2022年3月期としては収益回復ながら、2023年3月期への収益不透明要素を含んだ四半期だったと言える。

## 連結四半期収益推移



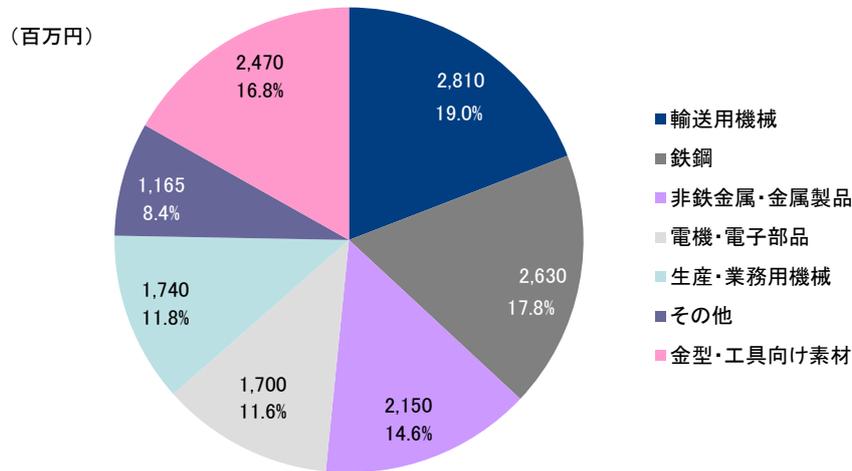
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 3. 顧客産業分類別状況

2022年3月期の単体ベースでの主要産業分類別売上動向でもすべて増加となっている。なかでも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から前期比12.4%増の2,810百万円(上期計画比600百万円増)となった。車載電池用金型の販売増加が寄与したが、コロナ禍前の2020年3月期との比較では83%の水準にとどまっている。鉄鋼関連は同13.9%増収の2,630百万円(同200百万円減)で、2020年3月期との比較では88%の水準。生産・業務用機械向けは前期比21.7%増と高い伸び率で1,740百万円(同250百万円増)となるもコロナ禍前の81%の水準にとどまっている。一方、電機・電子部品向けは半導体需要拡大に伴い、関連する金型・金型素材向けが伸長、全体で同27.8%増の1,700百万円(同50百万円減)となり2019年3月期を上回り過去最高を記録。金型・工具向け素材も海外向けなどが好調で同19.9%増の2,470百万円(同70百万円増)と、2期前比でも8.3%増となっている。

業績動向

2022年3月期顧客産業分類別売上構成比(単体ベース)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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

4. 財務状況と経営指標は健全性が高い

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、収益環境が厳しいなかでも借入がほとんどない無借金に近く、ネットキャッシュ残高が高位に維持されている。

## 業績動向

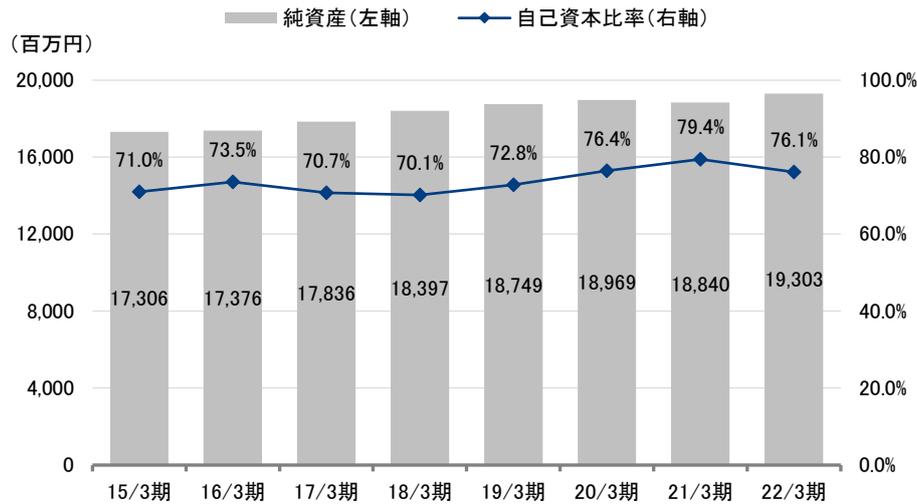
## 連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	19/3 期末	20/3 期末	21/3 期末	22/3 期末	増減額
流動資産	14,103	13,619	13,200	15,331	2,131
固定資産	11,649	11,195	10,533	10,048	-484
総資産	25,752	24,815	23,733	25,380	1,646
流動負債	5,229	4,115	3,176	4,383	1,207
固定負債	1,774	1,730	1,717	1,692	-24
負債合計	7,003	5,845	4,893	6,076	1,183
純資産	18,749	18,969	18,840	19,303	463
<b>(安全性)</b>					
流動比率	269.7%	331.0%	415.6%	349.8%	
自己資本比率	72.8%	76.4%	79.4%	76.1%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

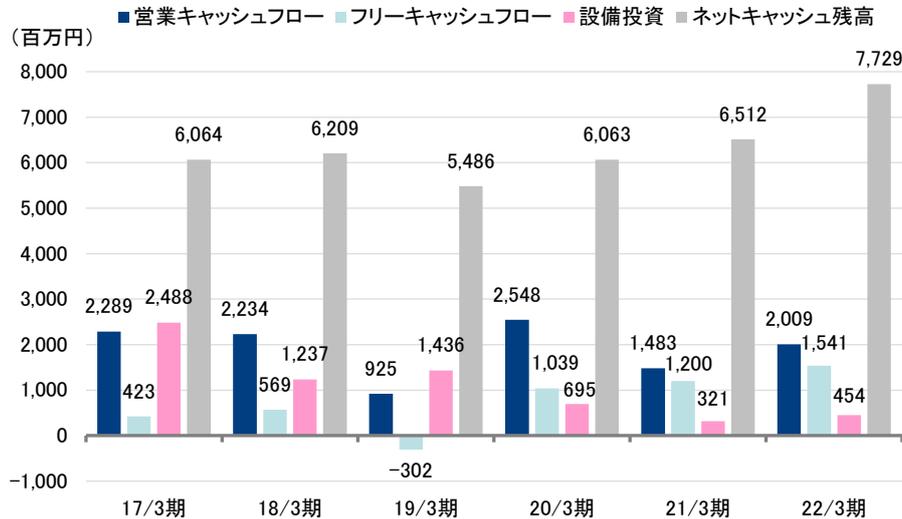
## 純資産・自己資本比率推移



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・ネットキャッシュ残高と設備投資推移



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

### 2023年3月期会社予想は2.9%増収、 経常利益0.6%増と部材高で厳しいも下期挽回し利益維持へ

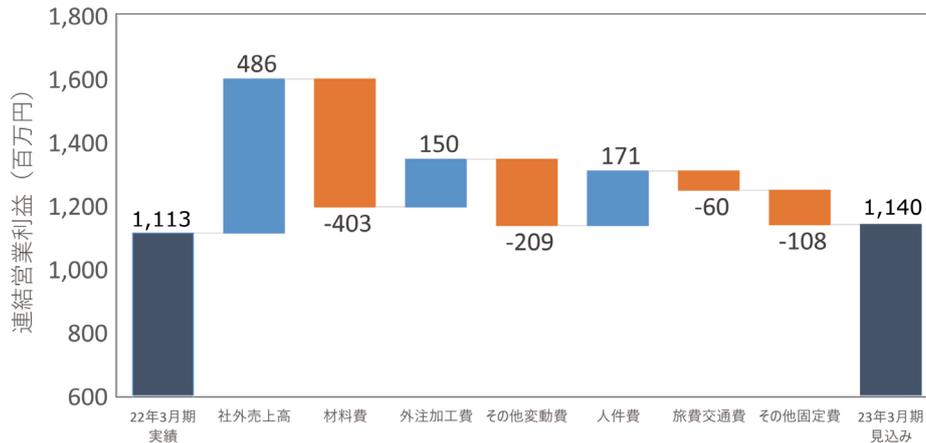
#### ● 2023年3月期業績見通し

2023年3月期通期の連結業績は、売上高で前期比2.9%増の17,360百万円、営業利益で同2.3%増の1,140百万円、経常利益で同0.6%増の1,210百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同3.7%増の820百万円を見込む。上期は部材高の影響、上海のロックダウン、自動車生産の回復遅延などの影響で同2.5%増収ながら同21.8%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、さらには半導体関連向けの売上拡大などから利益の回復を見込む。全体として部材高で厳しいも、製造原価率を2020年3月期比で1.5ポイント削減、下期に挽回し利益を維持できるとしている。

営業利益面での27百万円増の増減要因では、増収効果で486百万円、外注加工費軽減で150百万円、人件費抑制で171百万円の増益要因に対し、材料費高403百万円、その他変動費増209百万円、旅費交通費増60百万円、固定費増108百万円の減益要因を見込む。現状、上期は自動車生産の低迷、部材高騰の価格転嫁が進まない懸念があるが、同社はスタート時点で多少コストを多めに見込んでいることが多く、APTなど価格が弱含みで、今期についても会社計画並みの利益達成は可能と判断される。

今後の見通し

連結営業利益増減予想



【2023年3期 利益予想の前提条件】

①APT(パラタングステン酸アンモニウム) 価格：350ドル/10kg

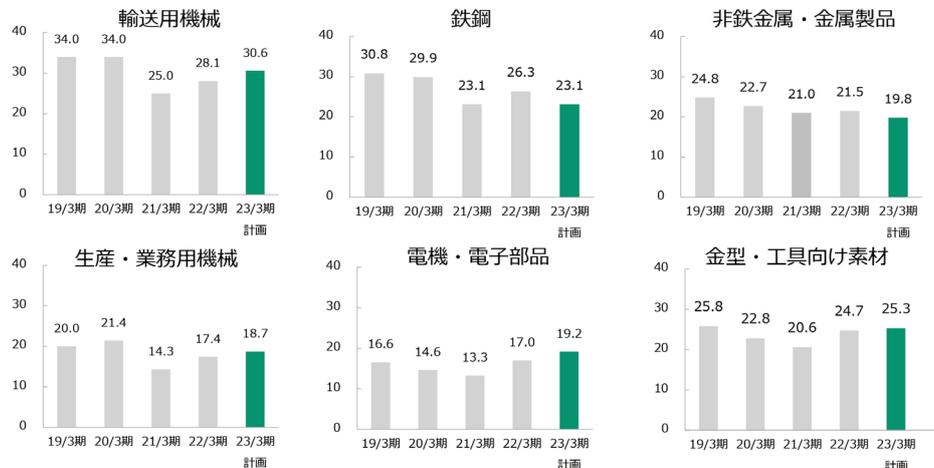
②為替：120円/米ドル

出所：決算説明資料より掲載

2023年3月期の主要産業分類別(単独ベース)では、引き続き半導体関連の拡大継続で電機・電子部品向けの増加、同じく半導体、2次電池、EV モーター関連で金型・工具向け素材、半導体製造装置向け好調で生産・業務用機械などが増加するとみている。一方、鉄鋼、非鉄金属・金属製品が落ち込む予想としている。最大ユーザーの輸送用機械も回復継続としているが、昨今の自動車生産の状況から、下期に期待がかかる。なお、電機・電子部品、金型・工具向け素材については半導体の生産増、設備投資増額の見通しから会社計画は多少控えめな数字といえよう。自動車生産の回復遅れなども懸念されるが、全体として会社予想並みの売上確保が可能と見られる。

2023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

(単位：億円)



出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

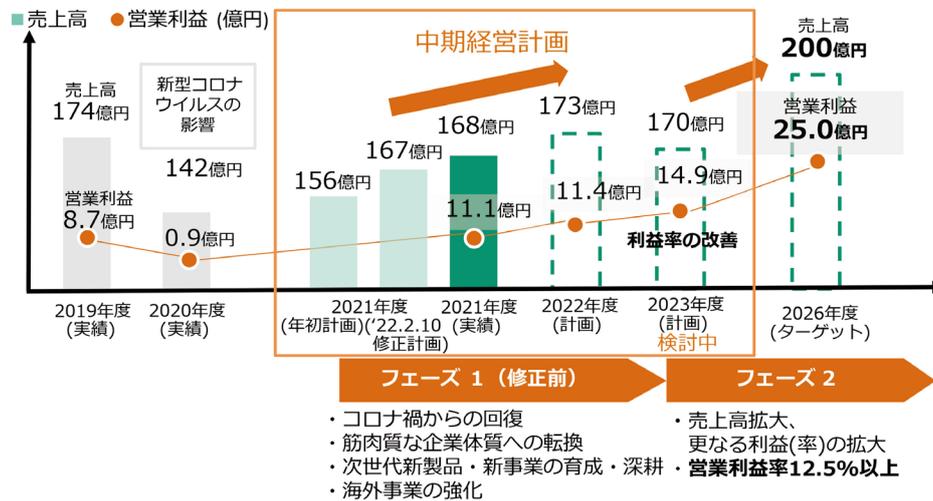
## ■ 中長期の成長戦略

### 1. 筋肉質な企業体質への転換、中長期の成長基盤の構築

同社は新社長の下、昨年、新たな中期経営計画（2021-2023年度）を示した。基本コンセプトは「筋肉質な企業体質への転換、中長期の成長基盤の構築」とし、具体的に重点施策として、(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、を掲げた。また今回の中期経営計画はその位置付けとして、2026年度（2027年3月期）に売上高200億円達成をターゲットとし、そのフェーズ1と捉えるとした。

今回の中計の目標数字は、2024年3月期予想で売上高17,000百万円、営業利益1,490百万円とし、売上高ピークの2019年3月期の18,356百万円、営業利益ピークの2018年3月期の1,465百万円にいずれも達しない予想となっていた。しかし2022年3月期に売上高16,874百万円、営業利益1,113百万円と、当初の2023年3月期計画である売上高16,300百万円、営業利益1,050百万円、経常利益1,100百万円をすべて上回った。今回の2023年3月期予想も当初計画を上回っており、会社側でも改めて2024年3月期計画の見直しを検討し始めている。自動車生産をどう見るかが鍵となるものの、従来予想を上回る目標数字となることを期待したい。なお成長戦略・重要施策に変更はないが、新社長の下で人事制度、インセンティブの導入、さらに熊本製造所での冶金棟の建設なども行っており、経営にスピード感が出てきた印象を受けた。

中期経営計画（2021-2023年度）の位置付け



出所：決算説明資料より掲載

中長期の成長戦略

中期経営計画（2021-2023年度）：成長戦略・重要施策

～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
- ・ 自立型人材の育成

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

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

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

- ・ ローカル人材の育成、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

出所：決算説明資料より掲載

2. 次世代自動車への対応・拡販

同社の業容拡大を見ていくうえで、最大需要先の自動車産業向けの対応が非常に重要となり、新中計でも重要施策として次世代自動車への対応・拡販を掲げている。特に、従来の顧客個別の最適化対応から成長市場分野の専門営業と開発担当による集中マーケティングを実施するなど、体制強化も実行している。製品としてはモーター関連、電池関連に注力、材料開発等による積極的な試作品の投入を行い、成果が出つつある。例えば次世代自動車向けでは車載燃料電池用金型が既に販売開始となっている。またモーターコア用抜き金型では以前から放電加工性に優れたフジロイ V シリーズを多くの顧客に提供しているが、電磁鋼板の薄板化に伴い、耐摩耗性と耐チップング性に優れた新材種を開発、販売している。車載電池関連では成形金型について、従来岡山製造所に対応していたが、今回郡山製造所で専用ラインを構築、2022年7月には稼働できる見通しで、能力的には従来の2.5倍となる。また電池関連金型部材については中国などへ拡販していく方針だ。

中長期の成長戦略

次世代自動車への対応・拡販

重点拡販分野	該当製品例	施策	施策スケジュール		
			2021年	2022年	2023年
モーター	モーターコア金型	① 市場分析 ② 顧客ニーズの集約 ③ 材種開発&拡充	→	→	→
車載電池	電池関連金型	① 市場分析 ② 専用生産ラインの立上げ ③ 海外市場への販売促進	→	→	→
マグネット	粉末成形金型	① 市場分析 ② 海外市場への販売促進	→	→	→

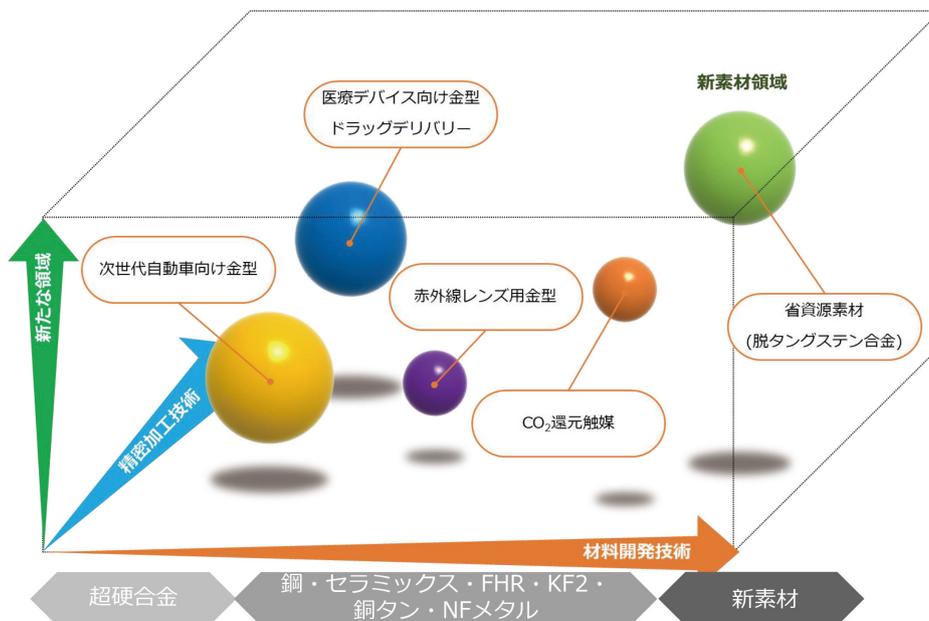
- 従来の顧客個別の最適化対応から、成長市場分野の専門営業と開発担当による集中マーケティングを実施
- 市場分野別のニーズを集約し、全体最適化した製品開発目標を設定
- 販売/生産/研究開発で役割に応じた施策を実行し、それらの連携強化により成長分野への取組みを加速

出所：決算説明資料より掲載

3. 新成長エンジンの創出

同社は中長期的成長に向けた研究開発の方向性として、粉末冶金技術では超硬合金に限定しない新材料開発の加速、超精密加工技術においては次世代先端技術への挑戦、この実現に向けての新鋭設備研究と工法の最適化などに注力する。具体的に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。

中長期的成長に向けた研究開発の方向性



出所：決算説明資料より掲載

中長期の成長戦略

残念ながらコロナ禍が2年にも及び、新製品開発・新技術開発の進捗が1年以上停滞した状況となっている。しかしここに来てモーターコア金型材料でユーザーの拡大が進展、医療用デバイス成形金型の加工、高熱膨張レンズ用金型材料は開発から販売に移行、ユーザーも広がっているとのこと。また今回、従来示されていなかったアイテムも新たに加えた。潜在成長力も大きく、フェーズ2となる2026年度には量産化されるものも多いと見られる。

新製品開発・新技術開発

分野	概要	開発課題	開発目標	進捗状況	販売時期(計画)		
					2021年	2022年	2023年
次世代自動車	① モーターコア金型	① チッピング、摩耗	① 高靱性・高硬度	① 販売中 +新材料開発中	---	---	---
	② 燃料電池用高精度金型	② 金型コスト低減	② FCセパレータ成形金型の超硬化	② 超硬：開発中 鋼：販売中	---	---	---
	③ 電池部品成形金型	③ 金型精度、品質安定	③ 要求品質達成	③ 試作中	---	---	---
医療用デバイス	① 分析用デバイス成形型(マイクロ流路)	① 微細目つ高アスペクト比形状の要求	① 左記要求事項の達成	① 試作品評価中	---	---	---
	② 医療用マイクロニードル成形金型	② 微細化するニードル形状への対応	② 左記要求事項の達成	② 試作品評価中	---	---	---
環境・エネルギー	① CO <sub>2</sub> 還元触媒	① 最適な触媒の模索	① 左記触媒の開発	① 試作品評価中	---	---	---
	② 脱タンクステン合金の開発	② 高靱性化・大型化	② 超硬代替材料の開発	② 社内評価段階	---	---	---
その他	① 高熱膨張レンズ用金型	① (開発完了)	① (開発完了)	① 販売中	---	---	---
	② 超硬3D造形素材	② 造形、焼結条件の確立	② 左記事項の達成	② 技術確立中	---	---	---
	③ 湿練工具	③ 軽量化・高靱性化	③ サーマットの特性改善	③ 試作品評価中	---	---	---
	④ 新加工技術の研究	④ レーザー加工での微細化	④ 現状加工ではできない形状・精度への対応	④ 加工テスト中	---	---	---

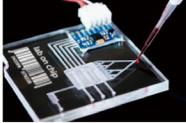
※赤字は今回修正部分、下線はオープンイノベーションを実施中

--- 点線矢印：試作・開発中  
--- 実線矢印：販売中

出所：決算説明資料より掲載

医療・バイオ分野 (マイクロ流路金型、マイクロニードルアレイ金型)

最新鋭設備と加工技術を融合させた業界トップレベルの形状精度

 マイクロ流路チップ (ガラス製)	<b>形状精度</b> ●最小流路幅 50μm ●流路ピッチ精度 1μm ●表面粗さ Ra5nm	 マイクロニードルアレイ金型	<b>形状精度</b> ●微細なニードル形状を多数配列 ●ニードルピッチ精度 1μm ●表面粗さ Ra10nm
<b>用途</b> ●分析用デバイス		<b>用途</b> ●ドラッグデリバリーシステム	

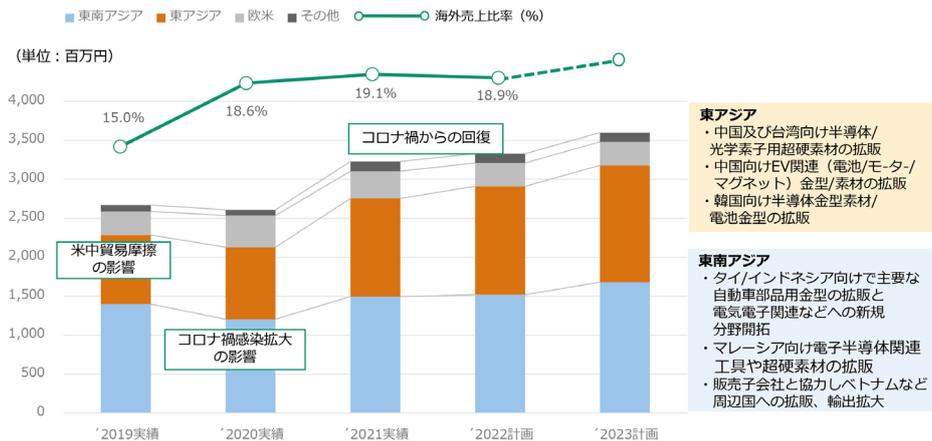
出所：決算説明資料より掲載

中長期の成長戦略

4. 海外事業の強化

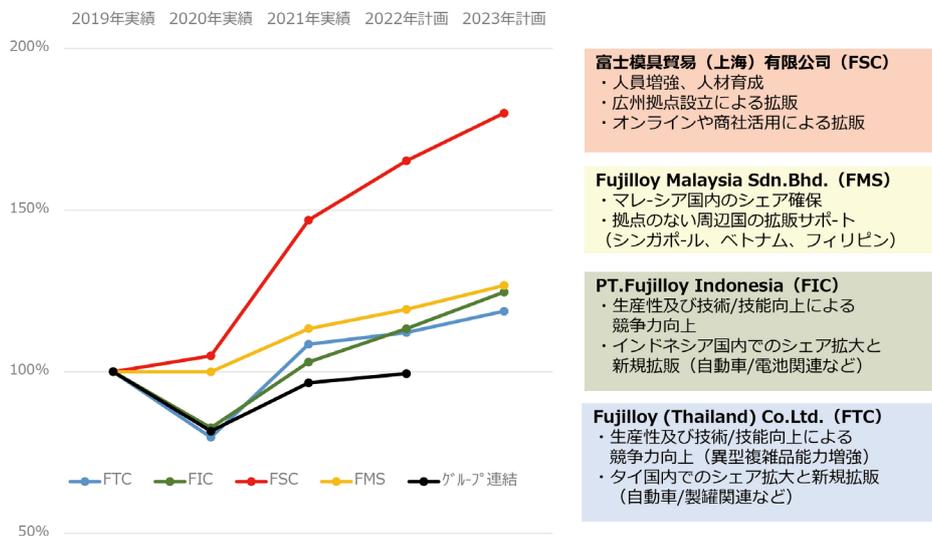
同社はこれまで、多品種少量生産、受注生産直販システムを売り物として、国内で確固たる顧客基盤の下で成長してきたが、今後は海外子会社、輸出の両輪で売上拡大を目指す。2022年3月期の海外売上高は前期比23.8%増の3,229百万円、海外売上比率は同0.5ポイント向上し19.1%となった。同社が得意としている超精密、耐摩耗性能を必要とする顧客は国内発注で実際は海外利用の事例も多く、実質的にはこれ以上の伸びを示している模様である。なお仕向け先別では中国向けが伸長著しく、販売員増強、オンラインや商社機能活用で拡販を図る。ただし中国での現地生産については慎重で、カンントリーリスクやノウハウの流出懸念、また現状では同社が得意とする精密加工技術のニーズが把握できていないとしている。一方、タイでは技術水準が向上し、付加価値の高い異形複雑形状品などの製品も日本の技術レベルに近づいており、今後、製造範囲を広げて生産拡大を加速させる方針だ。当面、海外売上比率20%超を目指す。2023年3月期については新型コロナウイルスによるロックダウン、自動車生産の停滞などで足踏みを見込んでおり、海外売上比率20%への挑戦は2024年3月期が鍵となる。

アジア地域を中心とした海外売上高の拡大



出所：決算説明資料より掲載

海外子会社の売上高伸び率



出所：決算説明資料より掲載

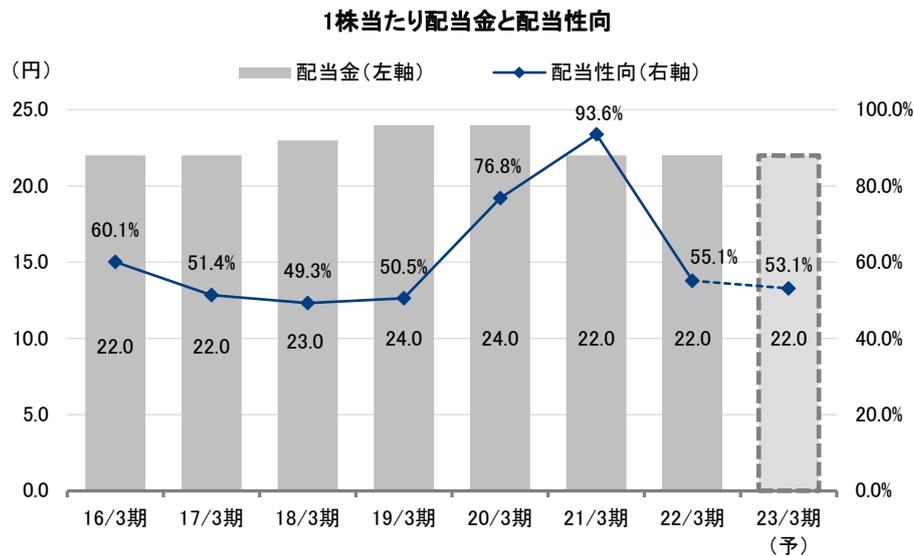
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーム）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

## 株主還元策

### 連結配当性向 50% を目処に実施、2022年3月期は配当 22 円、配当性向 55.1% 水準、2023年3月期も 22 円を予定

同社は株主還元策として連結配当性向 50% を目処に適切な利益配分を実施してきた。しかし収益悪化に伴い、2021年3月期は大幅減配を余儀なくされるも安定配当額を意識し、配当性向 93.6% の 22.0 円と 2 円減配にとどめた。2022年3月期は利益回復から、配当性向は 55.1% となる 22.0 円を据え置いた。今後も利益還元が純資産を大きく毀損しない範囲で安定配当を行う姿勢で、2023年3月期は利益の伸びが小さい見通しから、22.0 円配当を据え置くとしている。



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