

超硬合金製の耐摩耗工具・金型メーカーの富士ダイスは今期、24年3月期を最終年度とする新中期経営3カ年計画をスタートさせた。次世代自動車分野への対応と拡販などで、最終年度までに売上高170億円（21年3月期実績比19・7%増）、経常利益15億5千万円（同5・1倍）を目指す。今年4月に就任した久保井恒之社長に主要分野の事業計画、戦略を聞いた。

（後藤 隆博）

——主要事業分野のマーケット環境については、中国向けの光学素子機器金型用素材（レンズ成形）、北米中心「当社の製品は、主に熱交換器用銅管の自動車部品加工向けや鉄材に溝をつける溝付き鋼業・非鉄関連が顧客の半分以上を占める。前期は新型コロナウイルスの影響で、特に自動車向けが大きく落ち込んだ。ただ昨秋から需要は少しずつ回復基調にある。今期も半導体不足など懸念材料はあるが、堅調を維持できそう

——海外・輸出分野では、中国向けの光学素子機器金型用素材（レンズ成形）、北米中心に熱交換器用銅管の自動車部品加工向けや鉄材に溝をつける溝付き鋼業・非鉄関連が顧客の半分以上を占める。前期は新型コロナウイルスの影響で、特に自動車向けが大きく落ち込んだ。ただ昨秋から需要は少しずつ回復基調にある。今期も半導体不足など懸念材料はあるが、堅調を維持できそう

# 富士ダイスの新中期成長戦略

## 久保井恒之社長に聞く



点網の見直しなども行板は、コアの効率を上の改善や品質管理など

「当社製品は高付加して積層枚数を多くするのはほぼ自立で動けるようになってきている。イン

価値品が多いため、同業他社と比べて材料原高硬度の板を打ち抜く間がかりそうだが、

創出④海外事業の強化社で吸収し切れないよ素材開発、評価、サンが、一部異形部材を製造できるよつになっ

の四つが重点施策うな原材料価格高騰の燃料電池用のセパレーター」

——生産性向上・業務効率化に向けた具体的な取り組みは。なども注力している

「コロナ禍で増えたオンライン商談は、使

## 次世代自動車部品向け需要捕捉

### 耐摩耗工具、金型の生産効率化 海外事業強化

——海外での製造、販売については。「環境インフラ、技術開発、基幹システムなどのIT関連などで約40億円を計画している

境負荷の低減要請の高目標を全社で共有している方次第で当社と顧客

まりなど、我々の顧客いる。国内の超硬耐摩双方にメリットがある

を取り巻く環境は大きく変わった。変化に対して顧客などの商談で

中計で『変革』をテーマに掲げ、『収益力と大も課題。①生産性向けるために各製造所、のシリーズ化を目指

成長力の拡大」という上・業務効率化②次世工場

の対応、新成長エンジン創出についての方針は。「自動車分野では、レベルにかなり近いと

だ。タイは日本の技術で先行投資も積極的に行っている

「製造拠点では生産性」と品質向上が課題

「環境インフラ、技術開発、基幹システム

の対応、新成長エンジン創出についての方針は。「自動車分野では、レベルにかなり近いと

