トップインタビュー

冨士ダイス

代表取締役社長 久保井恒之氏<前編>

「変化への対応」が問われるとき

冨士ダイス（6167）は超硬合金製の耐摩耗工具・金型で国内シェアトップ。取引先の産業分野は広範多岐にわたり、日本のモノづくりには欠かせない存在だ。今年4月に新社長に就任した久保井恒之氏（＝写真＝）に今後の戦略を聞いた。

――まずは社長交代の背景と今後の意気込みを聞きたい。

「ちょうど中期経営計画が切り換えの時期だったこと、そして経営層の若返りを図る目的もあった。当社は創業以来、一貫して超硬合金製の耐摩耗工具・金型の製造にこだわり続け、その中で超硬合金の材料を焼き固める『粉末冶金技術』と、それを最終形状へ加工する『精密加工技術』をコア技術として確立してきた。材料開発から焼結、機械加工、製品検査までの一貫生産体制も特徴。今後さらに磨きをかけていきたい」

――先行き不透明な環境が続いている。

「米中貿易摩擦に始まり、今回のコロナ禍、そして昨今はESG（環境・社会・企業統治）、SDGs（持続可能な開発目標）の要求が強まるなど、大きな変革期がきている。こうした中で我々が持続的な成長を遂げていくためには、自分たちの考えを変え、時代に柔軟な対応をしていかなければならない。例えば、これまでは顧客のもとに直接訪問する営業スタイルだったが、今ではWeb支援ツールなどを活用した遠隔での打ち合わせが浸透している」

――業績推移について。

「前3月期はコロナ禍の影響を受けて業績予想を下方修正したが、中国の半導体市場の回復や自動車市場も徐々に上向いていったことで、最終的には修正値を上振れる着地となった。金型や工具は顧客の生産動向から2～3カ月遅れで発注がかかる習性があり、当社にとっては昨年7～9月が業績の底となった格好だ。最終ユーザーの半数以上が自動車関係ということもあり、昨今の半導体不足の影響などを考慮して今2022年3月期は慎重な計画を立てた。コロナ禍からの本格的な回復は来期以降とみている。一方、コロナ感染者数の増加傾向に反して、4月以降は良好な数字を維持できている。これを踏まえ、8月に通期の業績予想を上方修正した」

――資源価格が高騰しているが、この影響は。

「先行調達しているため当面の心配はない。来年以降はある程度影響が出てくると思うので、ここの対応は非常に気にしているところだ。もう1つは調達リスク。超硬合金の主原料であるタングステンカーバイドは中国に依存しているので、調達ルートを複線化してリスク分散を図るとともに、商社との連携などを通じて対応していく」

（後編は9月29日付2面に掲載予定）