

堅実性が光る 隠れた優良企業

富士ダイス

6167・東1

創業来黒字の安定経営、高配当を実現 超硬耐摩耗工具トップメーカー



西嶋守男 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(現任)。

自動車やスマートフォン、航空機に飲料缶。生活に密着したさまざまな製品を作るために、超硬合金製の工具や金型が用いられている。その中で耐摩耗工具・金型において長年にわたり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、受注生産・直接販売体制で着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、発足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倍の硬さを有するなど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3600億円と言われ、全体の約8割を切削工具が占める。大手上場企業はドリルエンドミルやカッターナどの切削工具を主に取り扱っており、富士ダイスが属する耐摩耗工具・金型では競合他社は少ない。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つている。

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などに用いられ、高精度で多様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。

「製品は、最終的には自動車向けの割合が多いのですが、家電や光学機器など、多岐に渡ります。またビールやコーヒーなどの飲料缶を作るために製缶金型では高いシェアを持っています」(西嶋守男社長)こうした取り組みにより、2018年3月期通期業績は、売上高179億9000万円、営業利益14億6500万円と過去最高収益を達成した。

今後の成長戦略の柱の一つが、超硬化への提案などによる既存重点市場の拡販だ。例えば各種素材の混練に使用されるスクリューは、従来の鋼製のものでは摩耗が激しく効率が悪くなる。超硬製に切り替えることで、価格は高価になる

が、工具の長寿命化により結果として生産効率改善に寄与する。「既存車やEV、FCVなどの輸送機械、電気・電子機器、各種工作機械などの部品や装置製造向けに潜在ニーズは高く、それらに積極的に参画することで今後の長期的な成長戦略につなげていきました」(同氏)

また海外展開の加速も施策のひとつ。昨年10月には海外事業管理部を新設し、海外展開の強化を行っている。現在の海外売上高比率は16%、タイ、インドネシアの生産拠点を生かし、東南アジアへの供給拡大を目指す。

同社は創業来黒字経営を継続しており、自己資本比率70%以上を維持している堅実経営も魅力の一つだろう。近年のネットキャッシュ残高は60億円前後と手元資金も潤沢に推移している。連結配当性向は50%を目指して掲げ、今期配当予想は3期連続増配の年間24円とする意向だ。

DATA	
直近株価	630円(1/31終値)
昨年来高値	1,259円(2018/2/2)
昨年来安値	537円(2018/12/26)
配当利回り	3.83%
2019年3月期連結業績予想	
売上高	183億円 (前期比1.7%増)
営業利益	13億円 (同11.3%減)
経常利益	14億3,000万円 (同2.9%減)
純利益	9億6000万円 (同2.9%増)