

|| 企業調査レポート ||

## 富士ダイス

6167 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2019 年 7 月 31 日 (水)

執筆：客員アナリスト

**岡本 弘**

FISCO Ltd. Analyst **Hiroshi Okamoto**



FISCO Ltd.

<http://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	04
1. 2019年3月期業績動向	04
2. 2019年3月期の親会社株主に帰属する当期純利益は連続最高益更新	04
3. 顧客産業分類別状況	06
4. 財務状況と経営指標	07
■ 今後の見通し	09
1. 2020年3月期業績見通し	09
2. 2020年3月期需要先動向	09
■ 中長期の成長戦略	11
1. 業務効率化	11
2. 成長分野への注力	12
3. 海外売上高の拡大	16
4. 中期経営計画	16
■ 株主還元策	17

## ■ 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では長期にわたりトップシェアを堅持、現在のシェアは31.9%を誇る。また創業以来黒字経営を継続しており、72.8%と高い自己資本比率を誇り、収益率も高い。

2019年3月期業績は売上高18,356百万円（前期比2.0%増）、営業利益1,272百万円（同13.2%減）、経常利益1,348百万円（同8.4%減）、親会社株主に帰属する当期純利益950百万円（同1.9%増）と、米中問題や景気減速懸念のなかでおおむね会社計画並みの収益を確保して着地した。

2020年3月期は売上高18,700百万円（前期比1.9%増）、営業利益1,230百万円（同3.3%減）、経常利益1,390百万円（同3.0%増）、親会社株主に帰属する当期純利益990百万円（同4.1%増）を見込む。現状、景気の足踏み感が強まり、加えて米中貿易摩擦、日本においても対米貿易黒字などで日米通商政策の不透明感も増しているなかで、新製品の拡大、収益体質強化などで微増収、経常微増益を確保する計画となっている。

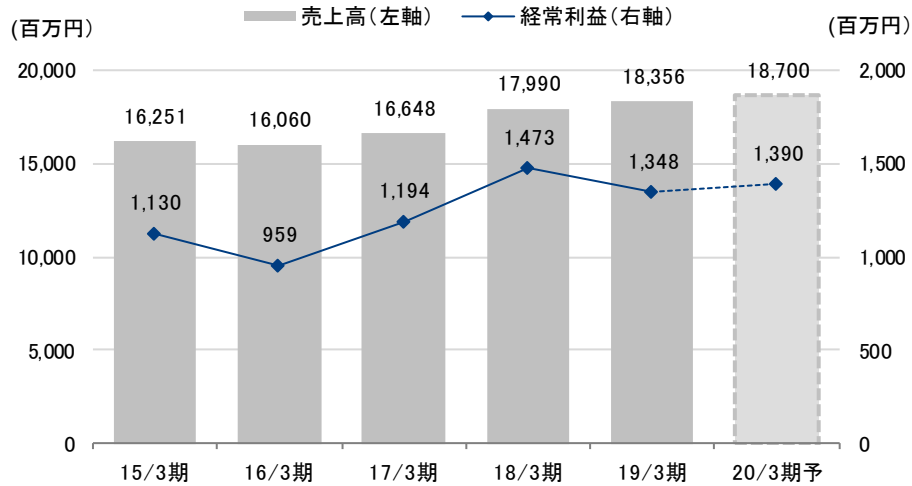
中期経営計画として2021年3月期に売上高19,000百万円、経常利益14,300百万円を目指す。この実現に向け、生産体制・品種の最適化を通じて成長力・収益力の強化を図るとともに、従来の事業領域に加え、粉末冶金技術を駆使した新材料開発を強化し耐摩耗工具以外への進出、また超精密加工技術を用いて新産業分野を開拓し、海外事業も加速することを掲げている。

#### Key Points

- ・ 2019年3月期は前期比2.0%増収、8.4%経常減益とおおむね期初計画水準で着地
- ・ 2020年3月期は景気減速懸念も新製品等の拡大で1.9%増収、3.0%経常増益計画
- ・ 耐摩耗工具以外、新産業分野の開拓に注力し新たな成長を目指す

## 要約

## 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 超硬合金製工具・金型（耐摩耗工具）製造の専門メーカー

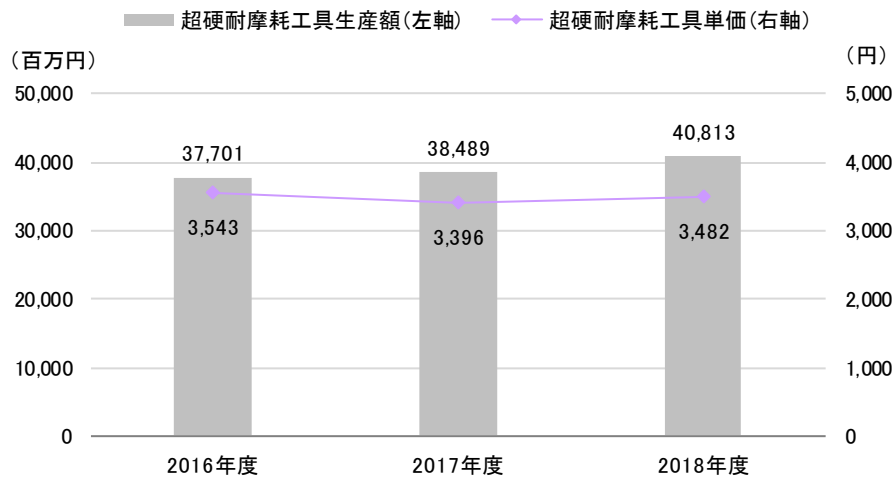
#### 1. 会社沿革並びに事業概要

同社は超硬合金を用いた高精度の耐摩耗工具・金型の製造販売を主事業として展開し、国内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。

同社の大きな特徴は、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2018年度平均単価はおおよそ3,700円/個であるが、同社製品は平均約13,500円/個とのことで、約3.6倍の開きがあるが、これは同社が多品種少量の高付加価値製品の販売が主であり、素材売りのウエイトが高い同業との差となっている。

## 会社概要

## 超硬耐摩耗工具生産額・単価推移

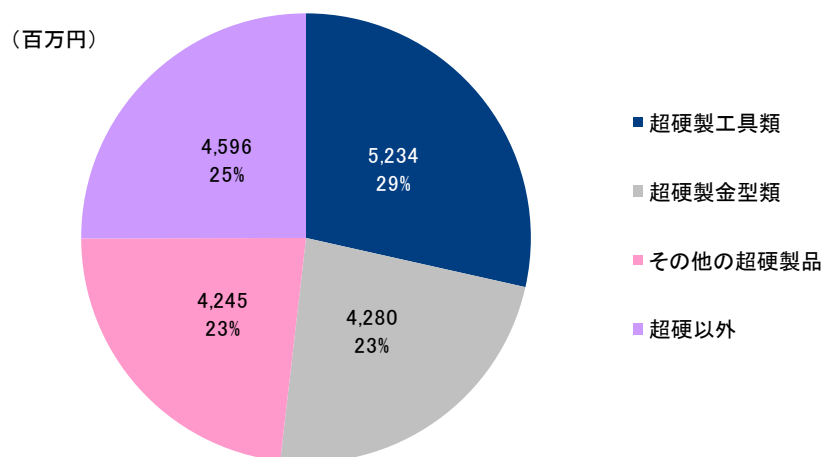


出所：機械工具生産動態調査表（日本機械工具工業会）よりフィスコ作成

## 2. 事業内容

主要取扱製品は4つに分類され、2019年3月期における売上構成は、超硬製工具類29%、超硬製金型類23%、その他の超硬製品23%、超硬以外25%となっている。

## 2019年3月期製品別売上



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 業績動向

### 前期比 2.0% 増収、8.4% 経常減益とおおむね期初計画水準で着地

#### 1. 2019年3月期業績動向

2019年3月期業績は売上高 18,356 百万円（前期比 2.0% 増）、営業利益 1,272 百万円（同 13.2% 減）、経常利益 1,348 百万円（同 8.4% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 950 百万円（同 1.9% 増）と、米中問題や景気減速懸念のなかで第4四半期では米中問題や原材料高の影響があり、利益が圧迫されたものの、おおむね会社計画並みの収益を確保して着地した。

#### 2019年3月期業績動向

（単位：百万円）

	17/3 期			18/3 期			19/3 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	16,648	100.0%	3.7%	17,990	100.0%	8.1%	18,356	100.0%	2.0%
売上原価	12,429	74.7%	2.6%	13,342	74.2%	7.3%	13,844	75.4%	3.8%
販管費	3,056	18.4%	2.6%	3,182	17.7%	4.1%	3,239	17.6%	1.8%
営業利益	1,161	7.0%	20.6%	1,465	8.1%	26.2%	1,272	6.9%	-13.2%
経常利益	1,194	7.2%	24.5%	1,473	8.2%	23.3%	1,348	7.3%	-8.4%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	855	5.1%	16.8%	932	5.2%	9.0%	950	5.2%	1.9%

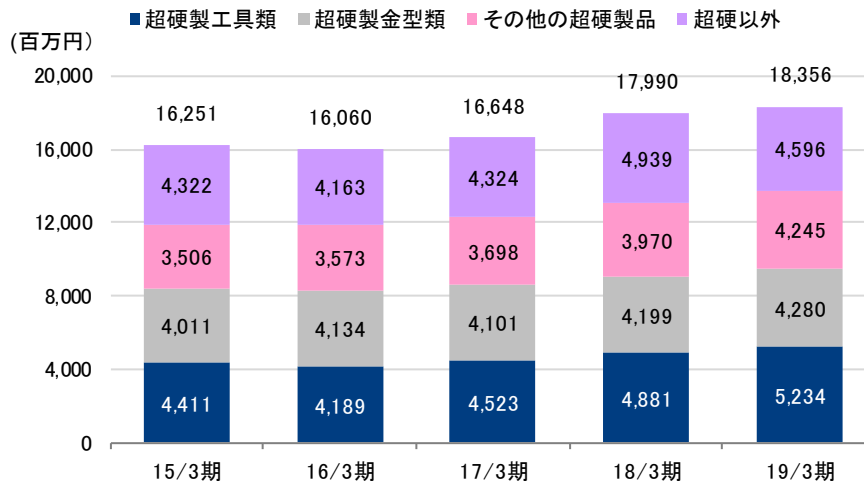
出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 2. 2019年3月期の親会社株主に帰属する当期純利益は連続最高益更新

製品別売上高動向では、超硬製工具類がロールや半導体封止材向け混練工具、超高压発生用工具の販売が堅調に推移し前期比 7.2% 増に。超硬製金型類は粉末成形用金型販売が低調だったものの、製缶金型や光学素子成形用金型の販売が増加し 1.9% 増、その他の超硬製品では半導体、半導体製造装置向け、スマートフォン部品生産向けが堅調に推移し 6.9% 増に。一方、超硬以外の製品では鋼製の電池用金型、製缶金型、半導体用樹脂等の生産工具、KF2 製の混練工具などが低調で 6.9% 減と減少を余儀なくされた。なお全体として構成比に劇的な変化はなく、数多くのユーザーを持ち、多彩な製品群でリスク分散がなされているのが強みと言える。

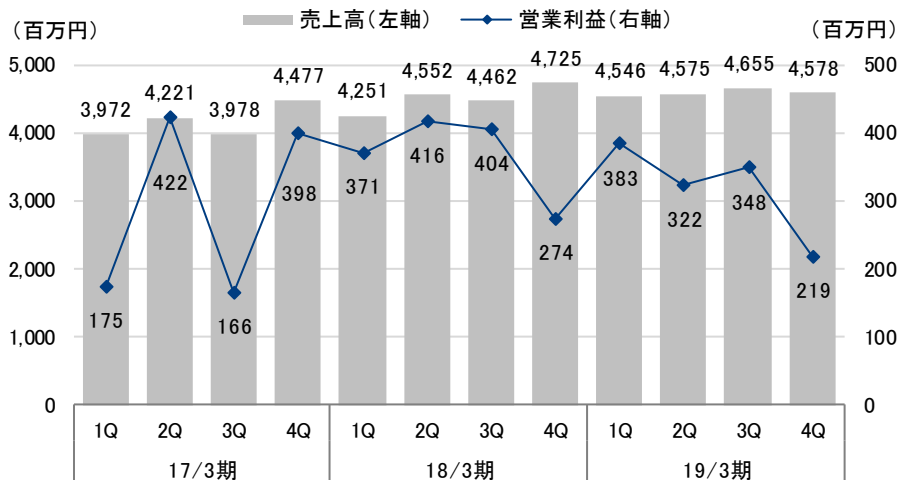
## 業績動向

## 製品区分別売上推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 四半期収益推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

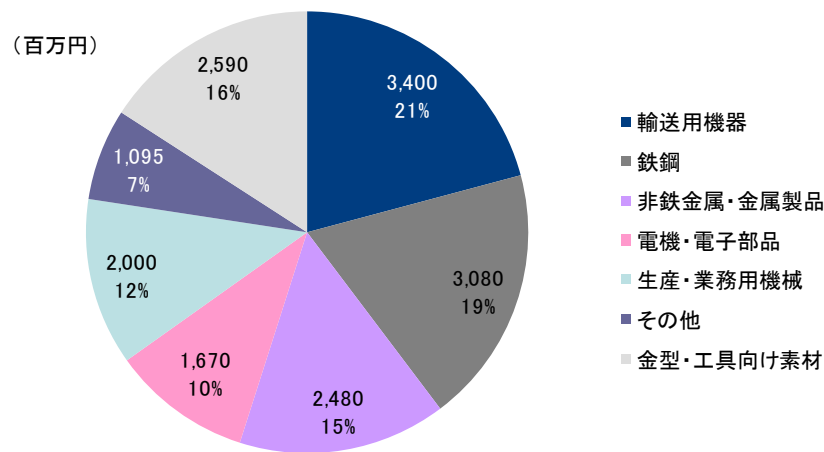
一方、利益面では経常利益で125百万円の減益となっている。この要因は、売上増加があったものの、タングステンやコバルト等の原材料費等のアップが570百万円となったほか、人員増に伴う人件費増等で130百万円が加わり、補えきれなかった。なお、親会社株主に帰属する当期純利益は2018年3月期にインドネシア子会社の減損129百万円がなくなったことで1.9%増の950百万円となり、3期連続最高益更新となった。

## 業績動向

## 3. 顧客産業分類別状況

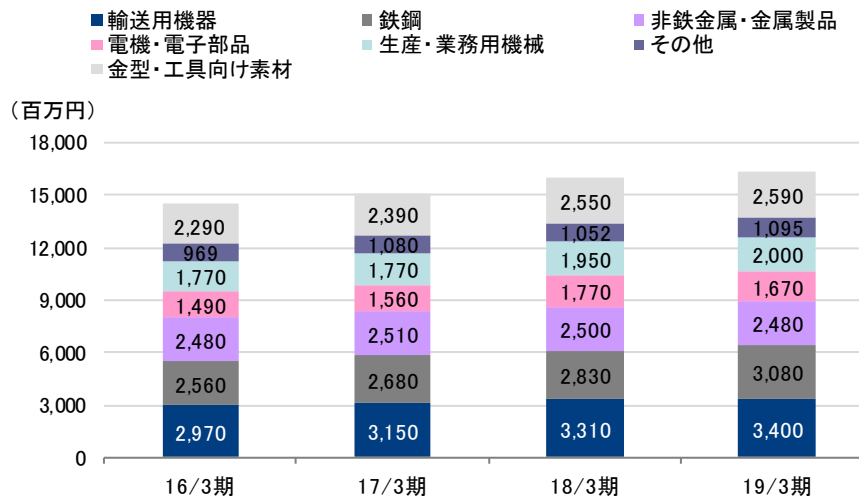
2019年3月期の単体ベースでの顧客産業分類別売上動向でも構成比に大きな変動はない。最大仕向け先である輸送用機器向けは環境対策車及び次世代自動車向けの部品成型用金型が堅調で2.7%増、鉄鋼向けでは国内外高炉メーカー向け工具が横展開で増加し8.8%増、金型・工具向け素材では次世代自動車向けなどが堅調で1.6%増に。一方、電機・電子向けは電池向けなどが減少し5.6%減、非鉄金属・金属製品向けは微減となった。全体を通じて顧客産業分類別で様々に分散しているが、同社製品が利用されて最終製品としての需要先ではおおよそ自動車関連向けが60%程度を占めるもようであり、全体として自動車生産の増加が同社収益を支えているものと判断される。

2019年3月期仕向け先別売上高(単体ベース)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

顧客産業分類別売上高推移(単体ベース)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成



## 業績動向

## 主要製品



出所：会社資料より掲載

## 財務状況の健全性は高い

### 4. 財務状況と経営指標

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、フリーキャッシュフローは借入返済などで302百万円のマイナスとなるも、ネットキャッシュ残高は高位に推移している。

#### 連結貸借対照表及び主要な経営指標

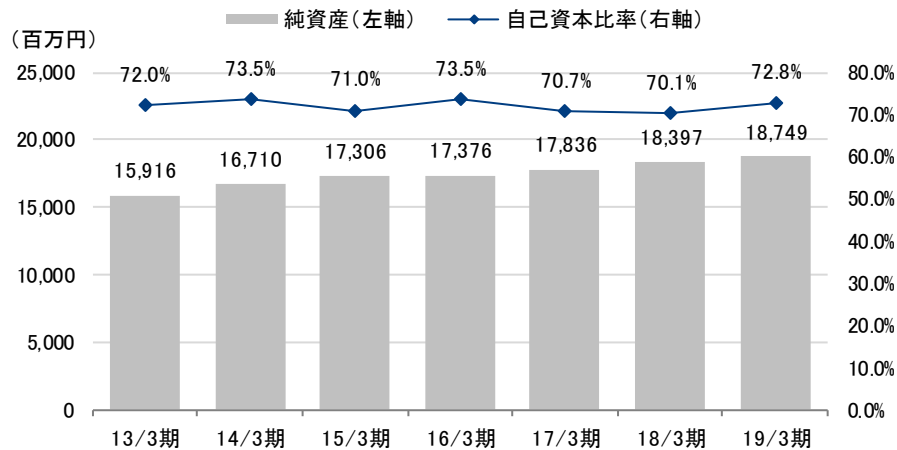
(単位：百万円)

	16/3 期末	17/3 期末	18/3 期末	19/3 期末	増減額
流動資産	13,995	14,056	14,756	14,103	-653
固定資産	9,638	11,188	11,488	11,649	161
総資産	23,633	25,245	26,245	25,752	-493
流動負債	4,347	5,545	6,047	5,229	-818
固定負債	1,909	1,863	1,800	1,774	-26
負債合計	6,257	7,409	7,847	7,003	-844
純資産	17,376	17,836	18,397	18,749	352
(安全性)					
流動比率	321.9%	253.5%	244.0%	269.7%	
自己資本比率	73.5%	70.7%	70.1%	72.8%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

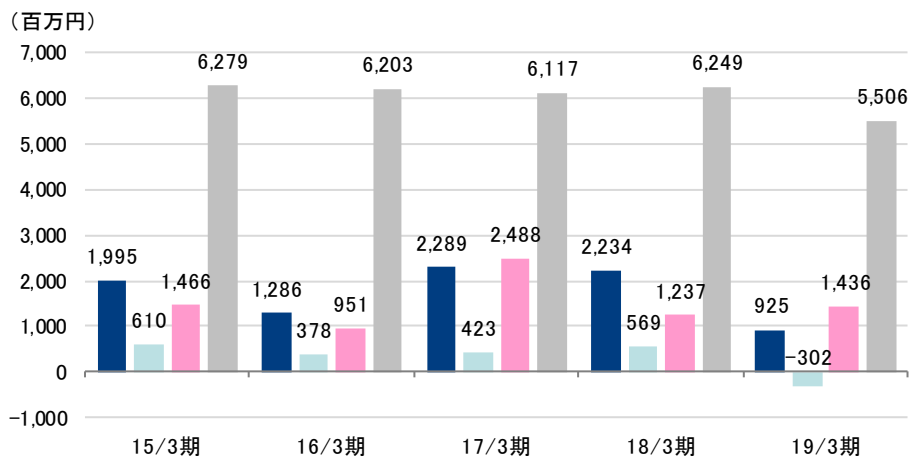
## 純資産・自己資本比率推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 営業CF・フリーCF・ネットキャッシュ残高と設備投資推移

■営業キャッシュフロー ■フリーキャッシュフロー ■設備投資 ■ネットキャッシュ残高



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2020 年 3 月期会社予想は 1.9% 増収、3.0% 経常増益予想

#### 1. 2020 年 3 月期業績見通し

2020 年 3 月期通期の連結業績は、売上高で前期比 1.9% 増の 18,700 百万円、営業利益は同 3.3% 減の 1,230 百万円、経常利益は同 3.0% 増の 1,390 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 4.1% 増の 990 百万円と 4 期連続最高益更新を見込む。全体として景気の足踏み感が強まり、加えて米中貿易摩擦、日本においても対米貿易黒字などで日米通商政策の不透明感も増しているなかで、新製品の拡大、収益体質強化などで増収、営業利益は合理化効果や原材料価格の下落などで補うものの若干の減益見通し。ただし経常利益は微増を確保する計画となっている。なお半期ベースでの予想では、2019 年 9 月上期は前年同期比 1.6% 増収ながら同 19.3% 営業減益、2020 年 3 月下期は前年同期比 2.1% 増収、同 16.4% 営業増益予想としている。上期は高単価の材料在庫があり原材料値上がり分の価格転嫁が不十分であり、減益幅が大きくなるとみているが、下期は増収および価格転嫁効果と原材料価格下落効果も見込まれ、収益拡大に転ずるとの見方となっている。

現状、上期については米中摩擦による製造業の生産量減退など不透明要素が多く、会社予想の未達成懸念もあり、今後の更なる環境悪化があった場合には収益の下方修正懸念がある。

#### 2. 2020 年 3 月期需要先動向

同社では 2020 年 3 月期の需要分野別の動向と同社の取り組みについて決算説明会で開示している。単体ベースでの売上予想数字で、全部門 2～3% の緩やかな増加を見込む。実際には需要先間の増減幅が拡大すると思われるが、全体として 60% 程度が直接、間接的に自動車産業に依存しており、昨今の次世代自動車、自動運転などに関連した需要拡大、タイヤでの自動車部品向けの拡大などが売上増を支えるものとみられる。但し同社前提もこれ以上の自動車摩擦の拡大を念頭に置いていないもようで、昨今の中国自動車販売の不振、日米自動車交渉などが尾を引くようであれば、需要減退懸念がある。

今後の見通し

顧客産業分類別状況 (単体ベース売上高)



出所：決算説明会資料より掲載

## ■ 中長期の成長戦略

持続的成長を目指し、業務効率化を進め国内市場の深耕、海外売上拡大を目指す

### 成長戦略（中期経営計画）の重要施策

～基本コンセプト～

受注増への対応と、将来の社会変化への準備

#### 1 成長力・収益力の強化

顧客要望に応える為、供給能力の増強に取り組み売上高増加を図る

- ・人員の増強
- ・冶金工場の拡充と生産設備の増設
- ・工場・設備の集約
- ・生産設備の自動化や改善活動（外部機関との連携）による効率改善
- ・改善活動、技術開発等による製造原価低減
- ・不採算製品の見直し
- ・ITの活用による業務効率向上

#### 2 顧客ニーズの変化への柔軟な対応

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を目指す

- ・自動車産業の転換に対応した組織的な情報収集（ワーキンググループ設置・運用等）
- ・営業部門と生産部門の円滑な情報共有
- ・効果的な設備投資
- ・市場規模に応じた人員配置
- ・開発センターを活用した積極的な試作品投入

#### 3 海外事業の加速

海外子会社、輸出の両輪での売上拡大を目指す

- ・アジア地域における売上増加（高付加価値製品の拡販、非日系顧客の開拓）
- ・ローカル人材の早期戦力化・定着
- ・海外子会社の経営管理の充実

#### 4 新製品開発・新技術開発

新製品・新技術の開発をスピードアップ

- ・市場調査・分析から開発、製品化、生産移管まで一貫で進める体制構築
- ・生産方式の革新を目指し、製造原価低減、設備ツール選定、加工方式、内製による設備開発の推進体制を整備

出所：決算説明会資料より掲載

### 1. 業務効率化

同社はこれまできめ細かい顧客対応を実行するために、積極的に生産拠点づくりを行ってきたが、IT化や物流網の進化などを考慮し、国内は生産特性を考慮した製品、生産拠点の集約、再構築を進めている。既に熊本製造所に新工場を建設し複雑形状製品を中心に集約。また郡山製造所は単純丸物形状の製品を主力に、光学部品向け超精密加工品なども手掛ける工場に、岡山製造所は大型品中心に母材供給などに注力する。加えてIT化による情報一元化やロボット導入による自動化ラインの構築などで生産効率10%以上の改善施策を実行中である。

また生産工程では研削加工工程において、岡山製造所で砥石の仕様改善により加工効率が向上、2017年度比で特定製品における円筒研削の加工時間が最大47%も削減できた。開発した砥石研削システムは外販せず、今後、他の工場でも導入し、加工時間の短縮で実質的な生産能力増に結び付ける予定である。

## 中長期の成長戦略

## 成長力・収益力の強化

## 《生産部門の効率化への取り組み》

導入工程	時期	内容	効果 (作業時間・稼働)	画像
●作回工程	2018年度	生産部門CAD/CAM等を共有し重複作業を削減	2018.7月から運用開始し、2019.1.3月平均で2017年度比作業時間 35%削減	
●研削加工工程	2018年度	砥石の仕様改善による加工効率の向上	2017年度比加工時間 最大47%削減 (特定製品での効果)	<p>異なる粒度の混在砥石を適用 → 別仕様の混在砥石も検討予定</p>

## 《生産部門の効率化への取り組み》

導入工程	時期	内容	効果 (作業時間・稼働)	画像
●MCライン (加工設備)	2018年度	ドリル付きドリルを導入し、ドリル治具を充実させ、MC機の稼働率を向上	効果を検証中	
●超精密加工	2018年度	棒状製品の自動研磨 (97.50μmの幾何公差 [円筒度] 実現)	自動化により1台1台あたり加工時間 50%削減 (特定製品での効果)	<p>(イメージ図)</p>
●粉末～素材製作	2018年度	熱間D-10素材用の粉末調製条件及び焼結条件改善によりD-10製品の素材焼結重量が向上	2017年度比D-10の焼結能力 200%	

出所：決算説明会資料より掲載

## 2. 成長分野への注力

同社は新製品・新技術の開発をスピードアップさせるために産学連携や他社との連携・協働を進める方向にある。現在、成長分野への研究、開発に注力しているが、具体的には次世代自動車開発、航空・宇宙、医療・化粧品、環境・エネルギー、その他新素材開発などである。

会社側では成長分野の進捗状況を開示しているが、具体的にサンプル出荷を始めたものや、実際に販売を始めたものも多い。

## 中長期の成長戦略

## 中長期的成長に向けた研究開発の方向性

- 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



出所：決算説明会資料より掲載

## 新製品開発・新技術開発

分野	概要	素材	優位性	進捗状況	販売時期(予定)		
					2018年	2019年	2020年
次世代自動車	①モーター用抜き金型	①超硬合金	①材料技術	①カクA出荷	→	→	→
	②車載電池用金型	②超硬合金	②加工技術	②販売中	→	→	→
	③過給器用機械部品	③複合材料	③特許出願	③カクA出荷	●	→	→
	④電池部品用高精度金型	④超硬合金	④加工技術	④技術確立中	●	→	→
航空・宇宙	①航空機エンジンタービン加工向け工具	①セラミックス	①特許取得	①販売中	→	→	→
	②燃料ポンプ用摺動材	②複合材料	②材料技術	②性能評価中	→	→	→
医療・化粧品	①分析マイクロチップ用金型(μ-流路)	①超硬合金	①加工技術	①カクA出荷	→	→	→
	②ドラッグデリバリーシステム用金型 ⇒ 次ページ参照	②複合材料	②加工技術	②性能評価中	→	→	→
環境・エネルギー	①半導体向け高熱伝導用素材	①複合材料	①特許取得	①カクA出荷	→	→	→
	②高圧合成法を用いた触媒	②新物質	②特許取得	②カクA準備中	●	→	→
その他	①赤外線レンズ用金型	①複合材料	①特許取得	①性能評価中	→	→	→
	②高圧発生装置用素材	②超硬合金	②特許取得	②販売中	→	→	→

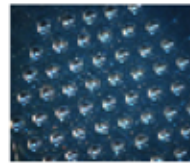
出所：決算説明会資料より掲載

## 中長期の成長戦略

**(1) 成長分野の進捗状況**

まず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。さらにモーターコア用抜き金型では従来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、耐摩耗性と耐ピッチング性（表面疲れによって欠けなどを起こしにくい）を向上させた新材種を開発、2016年に特許取得し、2017年にサンプル出荷、2019年は従来使用されている材料と比較して長寿命化につながるかを客先にて連続使用試験中である。またターボ用機械部品も要求性能面やコスト優位性からサンプル出荷が始まり、客先での実用に向けての試験が行われている。

航空宇宙向けではタービン向けセラミックス加工工具が量産体制構築に向け進展中である。医療・化粧品向けは分析マイクロチップ用金型が2016年末からサンプル出荷を始め、金型の仕様決定の段階に進むとみられる。またドラッグデリバリーシステム用金型も医療分野だけでなく化粧品等にも適用拡大できるため、新分野として注目される。

**ドラッグデリバリーシステム（DDS）用金型**
**技術・製品の特長**


ニードルアレイ金型  
(非鉄合金)

- DDS用金型では薬剤量の制御（放出量、持続時間）が重要
- 経皮吸収を促進させるため、極小針で皮膚に穴をあけるマイクロニードル技術が必要（微細加工、ナノインプリント等の製造技術）
- ニードル間のピッチ精度1μm

※ ニードルは円錐形状の突起物（底面φ約0.5mm、高さ約1mm）  
 出所：決算説明会資料より掲載

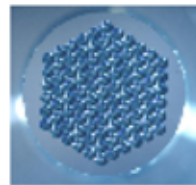
環境・エネルギー関連では熱伝導率550W/m・kと業界最高の熱伝導率（銅タングステン合金の3倍水準）を誇る高熱伝導素材（FHT：ダイヤモンドと銅の複合材料）を開発、放熱対策が急務な先端半導体回路基板の放熱基板を2019年より実装耐久試験用に出荷している。

その他では、5Gを睨み、微小なレンズエレメントを複数配置したマイクロレンズアレイ用金型も顧客企業と共同で開発。光利用効率向上、集光、光拡散を制御でき、大容量通信部分での適用が期待される。従来から強みを持つ光学ガラス用超硬金型に加える形で、次世代自動運転、防犯監視カメラ等向け赤外線レンズ用金型が性能評価を実施中である。赤外線レンズ素材は通常のガラスと比較して熱膨張率が大きいいため、従来のバインダーレス超硬合金製の金型と比較して熱膨張率が赤外線レンズ素材に近い耐酸化性硬質サーメットを開発し、複数の顧客で評価が進んでいる。早ければ2019年中頃にも販売実施する。自動運転などへの応用で潜在需要が大きい分野として注目される。また高圧発生装置用素材供給においては人工ダイヤモンドなどの合成に利用される遅れ破壊しない超硬合金を開発しており注目度が高い。



中長期の成長戦略

マイクロレンズアレイ用金型の開発



レンズアレイ金型

出所：決算説明会資料より掲載

技術・製品の特長

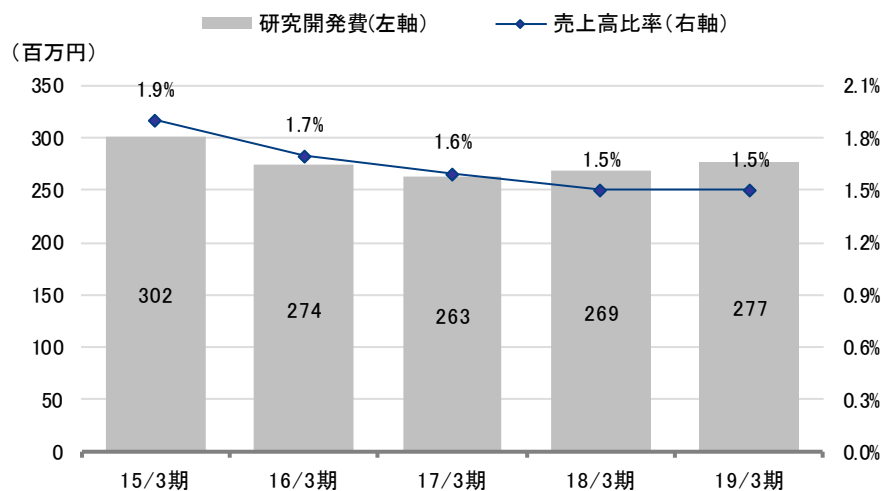
- 微小なレンズエレメントを複数配置
- アレイ間のピッチ精度1μm
- 複数レンズの形状精度1μm

このほかにも加工工程の削減、加工時間短縮、型レスによって直接モノづくりが可能になる、3Dプリンターを利用した間接積層造形技術開発を進めており、複雑製品の同時造形や粉末歩留り100%による省資源、省エネ促進を目指している。

このように、次世代自動車、先端半導体、5G通信、先端医療向け等、潜在市場が大きい分野に多くの開発品の具体化が進んでおり、今後の同社収益を支える事業として大いに期待が持てる。

なお、同社においては売上高研究開発費比率が必ずしも高いとは言えないなかで、冶金技術を中心に新製品開発が進んできたが、今後は自動車分野などで共同開発案件も増えると見られ、研究開発センター施設などを含め、研究開発費比率を高める必要があると思われる。また自動車、半導体分野では同社が不得意とする量産に向けた研究開発成果をいかに売上増大に結び付けていけるかに課題がある。

研究開発費と売上高比率の推移



出所：有価証券報告書からフィスコ作成

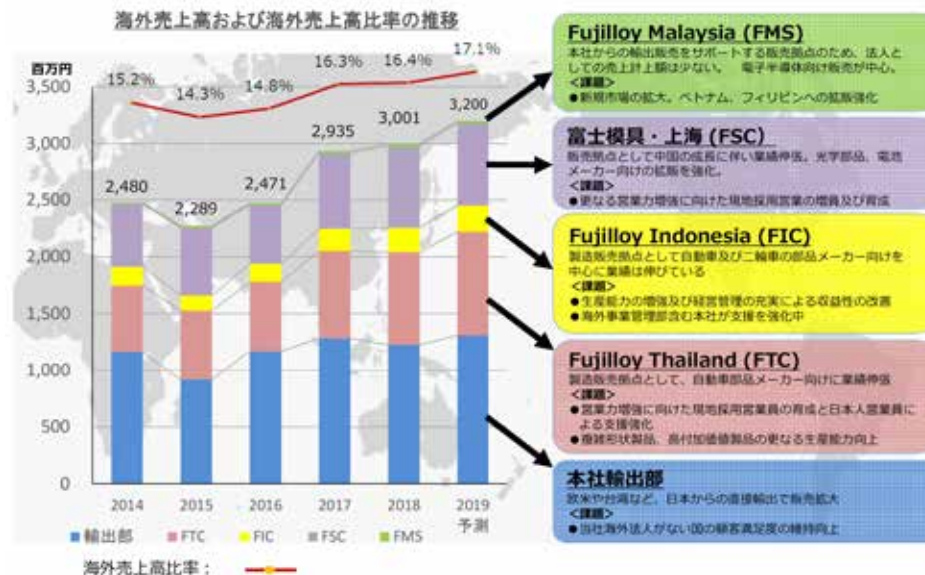
## 中長期の成長戦略

## 3. 海外売上高の拡大

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、国内での確固たる顧客基盤のもとで成長を享受してきたが、今後は海外子会社、輸出の両輪で売上拡大を目指す。2019年3月期は前期比2.2%増の3,001百万円と、初めて3,000百万円の大台を突破、海外売上高比率は16.4%と0.1ポイント向上、2020年3月期は6.7%増の3,200百万円、輸出比率17.1%を目指す。なお、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、実質的な海外売上比率は20%超程度あるとみられる。今後海外子会社での付加価値の高い製品群の製品強化、輸出の拡大、また海外販売網の強化で両輪での海外売上拡大を目指す。

## 海外事業の加速

## 海外子会社、輸出の両輪での売上拡大を目指す



- Fujillo Malaysia (FMS)**  
 本社からの輸出販売をサポートする販売拠点のため、法人としての売上計上額は少ない。電子半導体向け販売が中心。  
 <課題>  
 ● 新興市場の拡大。ベトナム、フィリピンへの販路強化
- 富士模具・上海 (FSC)**  
 販売拠点として中国の成長に伴い業績伸張。光学部品、電機メーカー向けの販路を強化。  
 <課題>  
 ● 異なる営業力増強に向けた現地採用営業員の増員及び育成
- Fujillo Indonesia (FIC)**  
 製造販売拠点として自動車及び二輪車の部品メーカー向けを中心に業績は伸びている  
 <課題>  
 ● 生産能力の増強及び経営管理の充実による収益性の改善  
 ● 海外事業管理部含む本社が支援を強化中
- Fujillo Thailand (FTC)**  
 製造販売拠点として、自動車部品メーカー向けに業績伸張  
 <課題>  
 ● 営業力増強に向けた現地採用営業員の育成と日本人営業員による支援強化  
 ● 複雑な法規制、高付加価値製品の更なる生産能力向上
- 本社輸出部**  
 欧米や台湾など、日本からの直接輸出で販売拡大  
 <課題>  
 ● 当社海外法人がない国の顧客見込度の維持向上

## 4. 中期経営計画

同社は2019年3月期決算説明会において、2018年度をスタートとする中期経営計画「2018-2020」について、2020年度の数値目標を開示、2020年度に売上高190億円、経常利益率7.5%（経常利益14.3億円）、当期純利益10.4億円、ROE5.3%を打ち出した。この実現に向け、生産体制・品種の最適化を通じて成長力・収益力の強化を図り、従来の事業領域に加え、粉末冶金技術を駆使した新材料開発を強化し耐摩耗工具以外への進出、また超精密加工技術を用いて新産業分野を開拓し、海外事業も加速することを掲げている。

利益面では経常利益水準14.3億円は2018年度の期初会社計画であった2019年3月期予想経常利益の14.3億円と同額であり、物足りなさを感じるものの、昨今の米中摩擦を背景とした景気の不透明感を受けて、2020年3月期の伸び悩みを考慮した目標となっている。ある意味では、景気変動の波を最低限にとどめ、石橋を叩きつつ確実な成長を確保しようとする姿勢が見える。

## 中長期の成長戦略

実際には潜在的な成長力を持った新製品群が数多くあり、中期経営計画達成は新製品群の果実をいかに刈り取るかにかかるとなるだろう。また2021年度以降については量的拡大を含め、1部上場企業としてグローバル展開を含め、安全・安心指向だけでなくジャンプアップのための新たな成長戦略も必要な時期となってくるだろう。

中期経営計画（2018-2020）数値目標

	2017年度 (実績)	2018年度		2019年度	2020年度
		(短信予想)	(実績)	(計画)	(計画)
連結売上高	179億円	183億円	183億円	187億円	190億円
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)	7.5% (14.3億円)
当期純利益	9.3億円	9.6億円	9.5億円	9.9億円	10.4億円
ROE	5.1%	5.1%	5.1%	5.2%	5.3%

出所：決算説明会資料より掲載

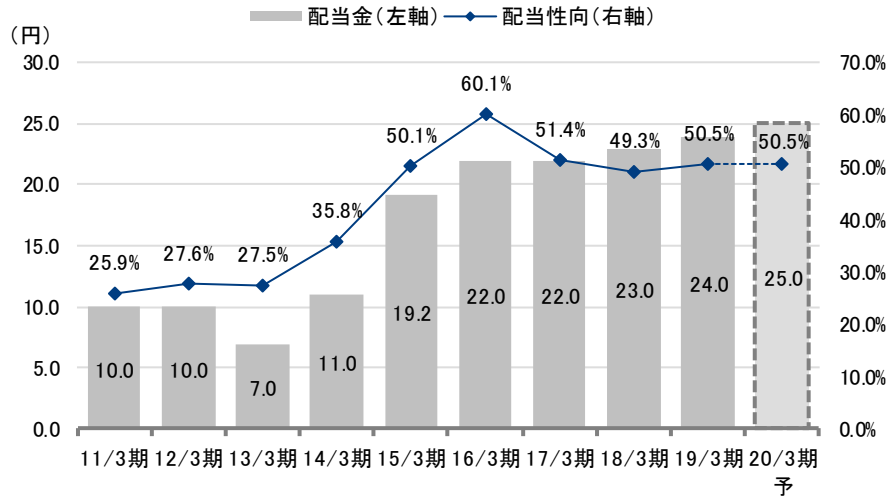
## 株主還元策

### 連結配当性向 50% を目途に適切な利益配分を実施しており 今後増配含み

同社は株主還元策として連結配当性向 50% を目途に適切な利益配分を実施している。2019年3月期の1株当たり配当金は24円と、前期比1円増配し、連結配当性向は50.5%とほぼ公約どおりの配当を実施、2020年3月期については会社予想EPS49.5円に対して前期同様の連結配当性向50.5%となる25.0円配当、2021年3月期は連結配当性向50.0%の26円の配当を予定している。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向



※ 2011/3 月期～2014/3 月期：配当性向（単体） 2015/3 月期以降：連結配当性向  
出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 免責事項（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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp