

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>](#)

2026年7月7日 (火)

執筆：客員アナリスト

古川 聖治

FISCO Ltd. Analyst **Seiji Furukawa**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

| | |
|---------------------------|-----------|
| 要約 | 01 |
| 1. 2026年3月期の業績概要 | 01 |
| 2. 2027年3月期の業績見通し | 01 |
| 3. 中期経営計画 | 02 |
| 4. 株主還元策 | 02 |
| 会社概要 | 03 |
| 1. 会社概要 | 03 |
| 2. 沿革 | 04 |
| 事業概要 | 05 |
| 1. 製品区分別の分類 | 05 |
| 2. 主要製品の概要 | 06 |
| 業績動向 | 07 |
| 1. 2026年3月期の業績概要 | 07 |
| 2. 顧客産業分類別状況 | 09 |
| 3. 財務状況、経営指標、キャッシュ・フローの状況 | 10 |
| 今後の見通し | 11 |
| 1. 2027年3月期の業績見通し | 11 |
| 2. 原料調達の状況 | 12 |
| 中期経営計画 | 13 |
| 1. 中期経営計画の概要 | 13 |
| 2. 重点施策の概要と進捗状況 | 14 |
| 株主還元策 | 16 |
| 1. 株主還元方針 | 16 |
| 2. 配当実績推移と計画 | 16 |
| 3. 自己株式の取得 | 17 |

■ 要約

2027年3月期は前期の大幅増益に対し減益予想も、 中期経営計画は着実に進捗

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国内30%超のシェアを維持する企業である。独自の粉末冶金技術と超精密加工技術に強みを持ち、原料粉末の調整から焼結、超精密加工、製品検査までを一貫して手掛ける体制とオーダーメイド対応力を武器にして、多品種少量・高付加価値製品を直販するビジネスモデルで高い収益性を確保している。創業以来黒字経営を継続しており、2026年3月期末の自己資本比率も79.6%と極めて高い水準にある。

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比5.1%増の17,446百万円、営業利益で同68.5%増の822百万円、経常利益で同46.5%増の883百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同34.6%増の573百万円と3期ぶりの増収増益となり、各利益とも会社計画を上回って着地した。売上高に関しては製品区分ごとに強弱があるが、半導体封止材向けの混錬工具の販売低調により超硬以外の製品が前期比8.9%減となったことを除けば、総じて堅調に推移した。営業利益の前期比増減要因を見ると、原材料費高騰455百万円、賃上げを含む人的資本の拡充費用172百万円、設備関係費88百万円などの減益要因を、超硬素材をはじめとする増収効果851百万円、内製化による外注加工費削減36百万円、電力燃料費などの減少183百万円などの増益要因でカバーして334百万円の増益となった。

2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高で前期比49.0%増の26,000百万円、営業利益で同14.9%減の700百万円、経常利益で同11.7%減の780百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同9.3%減の520百万円と増収減益の見通しである。原材料価格高騰による大幅なコストアップを、価格転嫁のほか生産効率向上や経費削減などでカバーしきれず営業減益となる見通しである。背景には、中国による重要鉱物の輸出管理強化に伴う主原料の調達環境の変化(物量制限及び価格高騰)があり、同社はリサイクル原料の活用や材料利用の効率化、代替材料の研究、調達先の複線化などの対応策を進めているものの、短期的にはこの中国の輸出規制動向が業績を左右する懸念材料として注意深く見守る必要がある。

要約

3. 中期経営計画

同社は「中期経営計画2026」において、2027年3月期の連結数値目標として、売上高200億円、営業利益20億円、経常利益21億円、経常利益率10.5%、親会社株主に帰属する当期純利益15億円、ROE7.0%を掲げていたが、中国がタングステンを含む重要鉱物の輸出管理・規制を強化した影響を中心とする事業環境の変化を受けて、中期経営計画の売上高目標を26,000百万円とした一方、利益目標は営業利益は700百万円、経常利益は780百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は520百万円とする2027年3月期の会社計画値に修正した。一方、「経営基盤の強化」「生産性向上・業務効率化」「海外事業の飛躍」「脱炭素・循環型社会への貢献」「新規事業の確立」の5つを重点施策は着実に進捗している。

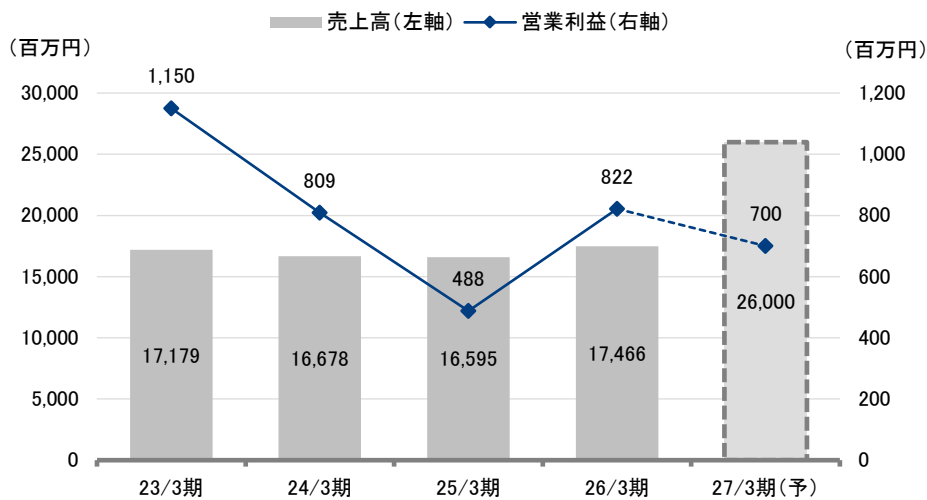
4. 株主還元策

従来の配当政策は「連結配当性向50%」を基準としていたが、「中期経営計画2026」においてはDOE4%を目途とする安定配当に加えて、積極的かつ機動的な自己株式の取得により、株主還元に取り組んでいる。この方針に従い、2026年3月期の1株当たり配当金は前期と同額の40.0円(利益を上回る配当水準)としたほか、機動的な自己株式取得も実施した。続く2027年3月期についても、減益見通しながら1株当たり配当金は引き続き40.0円を計画している。

Key Points

- ・ 2026年3月期は3期ぶりの増収増益、営業利益は68.5%の大幅増益を達成
- ・ 2027年3月期は原材料価格高騰で増収減益の見通し、中国の輸出管理強化が懸念材料
- ・ 中期経営計画の数値目標を修正したものの、重点施策は着実に進捗
- ・ 株主還元ではDOE4%を目途とする安定配当に加えて、機動的な自己株式の取得を実施

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

開発力・技術力と一貫生産体制、オーダーメイド製品の直販が強み

1. 会社概要

同社は、ダイヤモンドに次ぐ硬度を持つ「超硬合金」を用いた耐摩耗工具・金型の製造販売を主力事業としている。独自の粉末冶金技術と超精密加工技術に強みを持ち、国内市場において30%超のトップシェアを長期にわたり堅持している。開発力・技術力に加え、原料粉末の調製から焼結、超精密加工、製品検査に至るまでの一貫生産体制を敷き、顧客の生産プロセスに合わせたオーダーメイド製品を直販で提供している点に強みを持つ。これにより、多品種少量生産による高付加価値製品を提供し、素材販売が中心の競合他社と差別化を図っている。自動車、鉄鋼、電子部品、製缶など多くの業種にわたる約3,000社に及ぶ顧客基盤を持ち、特定業種の景気変動リスクを分散できる点にも強みがある。創業以来黒字経営を継続しており、2026年3月期末の自己資本比率も79.6%と財務健全性も高い。

同社グループは、同社及び子会社7社(国内法人2社、海外法人5社)で構成される。2026年3月期末時点において、国内では、郡山、秦野、名古屋、岡山、熊本の生産拠点のほか、営業拠点10ヶ所を設けており、海外では、タイ及びインドネシアに生産・営業拠点、中国、マレーシア、インド(期末時点は休眠、2026年4月1日に事業再開)に営業拠点を設けている。これらの営業拠点に約100名の営業担当者を配置して、直接顧客を訪問してコミュニケーションを図ることによって、顧客ニーズの把握に努めている。

国内事業所一覧



出所：ホームページより掲載

会社概要

2. 沿革

同社の創業は、1949年6月に創業者の新庄鷹義が福岡県戸畑市において耐摩耗工具加工を目的とする富士ダイス製作所を設立したことに遡る。1953年12月に東京都大田区下丸子に東京工場（現 本社）を建設し、この頃より超硬耐摩耗工具製造を本格的に開始した。1956年4月に現社名となり、1957年3月には本店を東京都大田区下丸子に移転した。その後、国内の工場や営業拠点の整備を進め、2000年代以降は中国、タイ、インドネシア、マレーシア、インドなど海外に拠点を展開している。2015年6月に東京証券取引所市場第2部に株式を上場後、2017年4月に東京証券取引所市場第1部へ市場変更した。2022年4月には東京証券取引所の市場区分の見直しに伴い、同市場第1部からプライム市場へ移行した。

会社沿革

| 年月 | 概要 |
|----------|---|
| 1949年 6月 | 創業者新庄鷹義が、福岡県戸畑市において、耐摩耗工具加工を目的とする「富士ダイス製作所」を設立 |
| 1953年12月 | 東京都大田区下丸子に東京工場（現本社）を建設、この頃より超硬耐摩耗工具製造を本格的に開始 |
| 1956年 4月 | 富士ダイス（株）に改組（資本金50万円、本店（現福岡県北九州市）） |
| 1957年 3月 | 本店を東京都大田区下丸子に移転 |
| 2000年 1月 | マレーシア国ペナン州にペナン駐在員事務所を開設（現・現地法人）、本格的な海外展開を開始 |
| 2001年 1月 | 中国上海市に上海駐在員事務所を開設 |
| 2003年11月 | FUJILLOY (THAILAND) CO.,LTD.（現連結子会社）をタイ国チャチェンサオ県に設立 |
| 2004年12月 | 上海駐在員事務所を法人化し、富士模具貿易（上海）有限公司（現連結子会社）とする |
| 2007年12月 | 新和ダイス（株）及び富士シャフト（株）の株式を取得し、両社を完全子会社化 |
| 2010年 5月 | PT.FUJILLOY INDONESIA（現連結子会社）をインドネシア共和国西ジャワ州カラワン県に設立 |
| 2012年 3月 | タイ国チョンブリ県に新工場を建設し、FUJILLOY (THAILAND) CO.,LTD.（現連結子会社）をチャチェンサオ県より移転 |
| 2012年10月 | FUJILLOY INDIA PRIVATE LIMITED（現連結子会社）をインド共和国ハリヤーナー州に設立 |
| 2012年12月 | ペナン駐在員事務所を法人化し、FUJILLOY MALAYSIA SDN.BHD.（現連結子会社）とする |
| 2014年10月 | PT. FUJILLOY INDONESIAの新工場を、KIM工業団地（Mitra Karawang Industrial Estate）に建設、移転 |
| 2015年 6月 | 東京証券取引所市場第2部に株式を上場 |
| 2017年 4月 | 東京証券取引所市場第1部へ市場変更 |
| 2022年 4月 | 東京証券取引所の市場区分の見直しにより市場第1部からプライム市場へ移行 |
| 2024年 3月 | 中国広東省東莞市に富士模具貿易（上海）有限公司東莞支店を開設 |
| 2025年 6月 | 監査等委員会設置会社へ移行 |

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 事業概要

超硬合金を用いた耐摩耗工具を専門に取り扱い、幅広い産業を支える

超硬合金は、タングステンカーバイドに代表される硬質の金属炭化物と、コバルトなどの鉄系金属を粉末状にして混ぜ合わせ、型に入れて成形し、高温で焼き固める方法（粉末冶金法）によって作られる合金である。ダイヤモンドに次ぐ高い硬度と優れた耐摩耗性を持ち、主に金属の塑性（切屑の出ない）加工に用いられる工具や金型に広く使用されているほか、一部は中間製品である超硬合金チップとしても販売している。

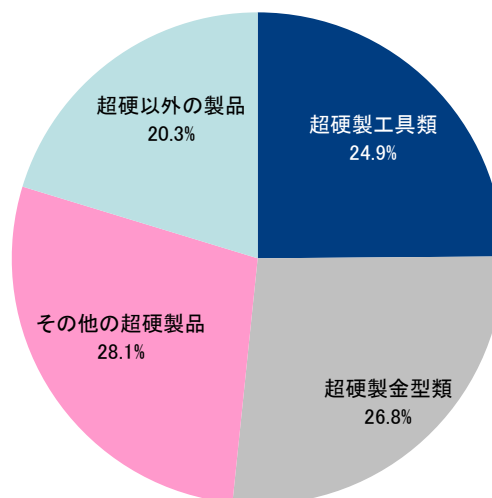
同社グループは、超硬合金を用いた耐摩耗工具を専門に取り扱うため、報告セグメントは耐摩耗工具関連事業のみの単一セグメントだが、売上高については製品別に区分して開示している。

1. 製品区分別の分類

同社グループの超硬合金を用いた製品は「超硬製工具類」「超硬製金型類」「その他の超硬製品」の各区分に分類され、輸送用機械、鉄鋼、非鉄金属、飲料缶に代表される金属製品、電機・電子部品、生産・業務用機械等の幅広い分野で使用される。また、超硬合金の精密加工で培った加工技術、検査技術を活用して、超硬合金以外の素材（鋼やセラミックスなど）を用いた耐摩耗工具等の製造販売も行っており、これは「超硬以外の製品」の区分に分類される。

なお、2026年3月期における製品区分別の売上構成比は、超硬製工具類24.9%、超硬製金型類26.8%、その他の超硬製品28.1%、超硬以外の製品20.3%となっている。このうち、超硬製工具類、超硬製金型類、その他の超硬製品が主力製品であり、ほぼバランスが取れている点に特長がある。

製品区分別売上高の構成比(2026年3月期)



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

事業概要

2. 主要製品の概要

(1) ダイス、プラグ

「超硬製工具類」の主要製品としてダイス、プラグがある。ダイスは、材料を通す円錐形の穴（ダイス孔）を持つ金型であり、この穴を通すことで材料を目的の外径まで縮小し、断面形状を整える役割を果たす。プラグは、主にパイプの引抜加工において、内部に挿入して使用する金型であり、パイプの内側から圧力をかけることで内径を精密に仕上げ、肉厚を一定に保つ役割を果たす。つまり、外径の寸法を決める工具をダイス、内径を決める工具をプラグといい、この工具は鉄鋼、非鉄金属、自動車、電機・電子部品といった幅広い業界で線材、パイプを生産するために使用される。超硬合金を使用したダイス、プラグは創業当時から現在まで同社グループの主力製品であり、特にダイスは社名の由来にもなっている。

(2) 自動車部品生産用金型

「超硬製金型類」の主要製品として自動車部品生産用金型があり、金属やプラスチックなどの材料を、自動車部品に成形加工するための金型として用いられる耐摩耗工具である。自動車部品の金型は高精度、高強度及び耐摩耗性を有した超硬合金を使用したものが多く、エンジン、トランスミッション、サスペンション、ステアリング、安全装置部品、燃料電池車等に組み込まれるクリーンエネルギーシステムなどの部品が耐摩耗工具で製造される。

(3) 製缶金型

「超硬製金型類」の主要製品として製缶金型があり、金属板を切断、曲げ、溶接して立体構造物を作る「製缶加工」において、材料を正確に曲げたり、穴を開けたりするために使用する金型として用いられる耐摩耗工具である。この工具で作られた製品としては飲料缶、食缶、エアゾール缶、一斗缶などがある。特にビール等の低アルコール飲料やコーヒー等に使用される飲料缶については、非常に生産量が多く、原材料からの歩留まりや製品精度が重要視され、高い精度及び耐摩耗性が求められることから、超硬合金の製缶金型が使用されることが多い。

(4) 超硬合金チップ

「その他の超硬製品」の主要製品として超硬合金チップがあり、丸棒、板材、ニアネット形状の原料を焼結し、超硬合金とした塑性加工用の工具、金型の素材になる。超硬合金チップは、同社グループの中では海外への販売比率が高い製品である。

(5) 鋼製品

「超硬以外の製品」の主要製品として鋼製品があり、同社が超硬合金の精密加工で培った高い加工技術、検査技術を活かし、超硬合金の耐摩耗工具と重なる使用分野において鋼工具の製品の提供を行っている。顧客の生産ラインの各工程では、使用環境や被加工材、加工方法等によって、耐摩耗性、耐衝撃性、コスト等、求められる工具の性能がそれぞれ異なるのが一般的であり、求められる工具性能に応じて超硬合金と鋼の両方の材料が使い分けられる。

事業概要

製品区分別主要製品の用途

| 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 | 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 |
| | 超高压発生用工具 | 人工ダイヤモンド・cBN等の生産用工具 |
| | 混錬工具 | 樹脂・セラミックス等の生産用工具 |
| 超硬製金型類 | 刃物類 | 鋼板、フィルム、箔などを切断する刃物 |
| | 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 |
| その他の超硬製品 | 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 |
| | 各種部品 | 各種装置部品 |
| 超硬以外の製品 | 超硬合金チップ | 各種金型・工具、刃物の素材 |
| | 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 | 耐熱用部材、鑄造用部材 |
| | KF2製品 | 樹脂等の生産用工具、治工具 |
| | 銅タンングステン合金 | 放電加工用電極 |
| | 電着工具 | 硬質材料の加工用砥石 |
| | 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、自動車部品の部材 | |

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

業績動向

2026年3月期は3期ぶりの増収増益、 営業利益は68.5%の大幅増益を達成

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比5.1%増の17,446百万円、営業利益で同68.5%増の822百万円、経常利益で同46.5%増の883百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同34.6%増の573百万円と3期ぶりの増収増益となり、各利益とも会社計画を上回って着地した。

業績動向

2026年3月期の連結業績

(単位：百万円)

| | 25/3期 | | 会社計画 | 26/3期 | | 前期比 | 計画比 |
|---------------------|--------|-------|--------|--------|-------|-------|-------|
| | 実績 | 売上比 | | 実績 | 売上比 | | |
| 売上高 | 16,595 | - | 17,670 | 17,446 | - | 5.1% | -1.3% |
| 売上原価 | 12,463 | 75.1% | | 12,828 | 73.5% | 2.9% | |
| 売上総利益 | 4,131 | 24.9% | | 4,617 | 26.5% | 11.8% | |
| 販管費 | 3,643 | 22.0% | | 3,795 | 21.8% | 4.2% | |
| 営業利益 | 488 | 2.9% | 600 | 822 | 4.7% | 68.5% | 37.0% |
| 経常利益 | 603 | 3.6% | 700 | 883 | 5.1% | 46.5% | 26.1% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 426 | 2.6% | 460 | 573 | 3.3% | 34.6% | 24.6% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高に関しては、製品区分ごとに強弱があるが、超硬以外の製品を除けば総じて堅調に推移した。超硬製工具類(売上高4,340百万円、前期比3.7%増)は、人工ダイヤモンド製造や新たな素材の開発、地球の内部環境研究向けの高圧機器関連や鉄鋼向けなどの冷間圧延関連の工具等の販売が好調に推移して増収となった。超硬製金型類(売上高4,669百万円、同9.4%増)は、製缶金型や電池関連金型が前期から好調を持続するとともに、電気自動車(EV)やハイブリッド車向けのモーターコア用金型も好調であったため、前期に続き増収となった。その他の超硬製品(売上高4,897百万円、同15.0%増)は、前期好調であった半導体製造装置向け需要が落ち着く一方、新設した中国・東莞拠点を足掛かりとした新規顧客開拓などが奏功して、海外向けの超硬素材販売が増加したことなどにより、前期に続き増収となった。また、増収幅も大きく、全体への寄与も大きい。一方、超硬以外の製品(売上高3,540百万円、同8.9%減)は、半導体封止材向けの混錬工具の販売が低調となるなど減収となった。これらの結果、全社では増収を確保したものの、会社計画の17,670百万円に対しては1.3%の未達となった。

製品区別売上高(連結)

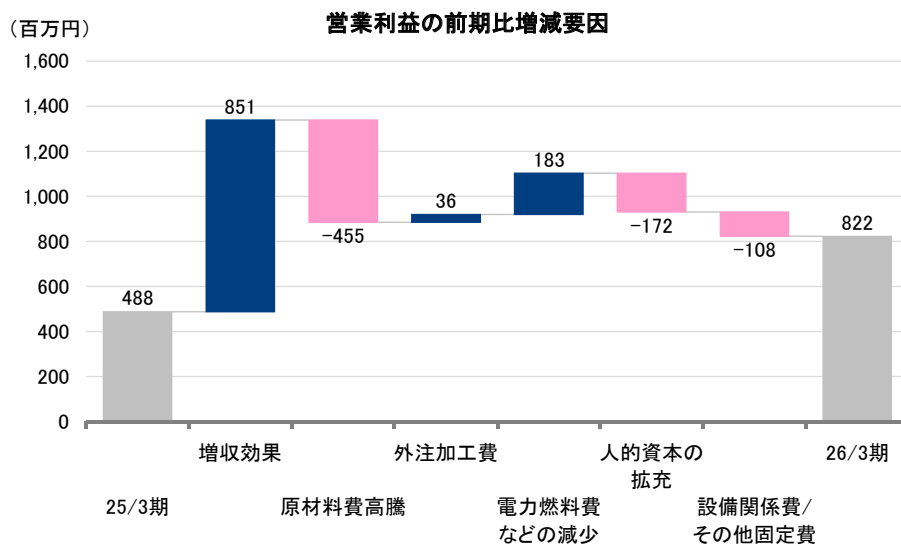
(単位：百万円)

| | 22/3期 | 23/3期 | 24/3期 | 25/3期 | 26/3期 | 前期比 | |
|----------|--------|--------|--------|--------|--------|------|-------|
| | | | | | | 増減額 | 増減率 |
| 売上高合計 | 16,874 | 17,179 | 16,678 | 16,595 | 17,446 | 851 | 5.1% |
| 超硬製工具類 | 4,344 | 4,571 | 4,788 | 4,183 | 4,340 | 157 | 3.7% |
| 超硬製金型類 | 3,984 | 4,219 | 3,920 | 4,268 | 4,669 | 401 | 9.4% |
| その他の超硬製品 | 4,256 | 4,261 | 4,004 | 4,257 | 4,897 | 640 | 15.0% |
| 超硬以外の製品 | 4,228 | 4,127 | 3,964 | 3,886 | 3,540 | -346 | -8.9% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

営業利益の前期比増減要因を見ると、原材料費高騰455百万円、賃上げを含む人的資本の拡充費用172百万円、設備関係費88百万円などの減益要因を、超硬素材をはじめとする増収効果851百万円、内製化による外注加工費削減36百万円、電力燃料費などの減少183百万円などの増益要因でカバーして334百万円の増益となった。会社計画比では、売上高未達の影響224百万円、原材料費高騰90百万円が下振れ要因となる一方、外注加工費削減106百万円、旅費交通費などの減少139百万円、計画人員未達による人件費削減233百万円などが上振れ要因となり、会社計画の600百万円を37.1%上回って着地した。経常利益では、営業外収益として為替差益が増加したものの、前期に計上された熊本新冶金棟建設に伴う補助金収入がなくなったことや、自己株式の取得に関する支払手数料の発生などにより、増益率は営業利益を下回っている。



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

2. 顧客産業分類別状況

2026年3月期の顧客産業分類別に売上高(単体ベース)の動向を見ると、輸送用機械向けでは、モーターコア用金型が好調に推移したが、一部顧客の海外向けが現地調達に切り替えられたことや、前期比反動減により28.2億円(目標達成率97%)となった。鉄鋼向けでは、海外向け熱間圧延ロールの前期比反動減があったほか、国内も低調に推移し23.6億円(同86%)にとどまった。非鉄金属・金属製品向けでは、製缶金型が特定顧客における増設ライン向け補充や開発品の量産展開もあり好調に推移したほか、2027年問題を背景とするエアコン増産に伴い溝付きプラグが好調に推移して21.0億円(同97%)となった。生産・業務用機械向けでは、高圧機器関連が特定顧客の金型寿命短命化により増加したが、半導体製造装置関連が顧客の在庫調整により大幅減となったうえ、光学関連の数量減も加わり19.3億円(同91%)となった。電機・電子部品向けでは、半導体封止材向けはパワー半導体などボリュームゾーンが低調で減少したほか、電池関連では車載用電池向けは減少したが、データセンターなどの蓄電池向けの増加が上回り17.0億円(同110%)となった。金型・工具向け素材は、EV関連向けは売上増には至らなかったが、海外(主に中国)向けの超硬素材販売が好調に推移し33.8億円(同121%)となった。

業績動向

3. 財務状況、経営指標、キャッシュ・フローの状況

2026年3月期末の財務状況について、資産合計は前期末比80百万円増加して25,684百万円となった。流動資産の161百万円の増加が固定資産の80百万円の減少を上回ったことによる。主な増減内訳を見ると、流動資産では、有価証券が1,000百万円減少したのに対して、原材料及び貯蔵品が546百万円、売掛金が344百万円、仕掛品が158百万円それぞれ増加した。固定資産では、機械装置及び運搬具(純額)が94百万円、投資有価証券が72百万円、建設仮勘定が64百万円それぞれ増加したのに対して、建物及び構築物(純額)が302百万円減少した。負債合計は同383百万円増加の5,239百万円となった。流動負債の490百万円の増加が固定負債の106百万円の減少を上回ったことによる。主な増減内訳を見ると、流動負債では支払手形及び買掛金が927百万円減少したのに対して、電子記録債務が1,388百万円増加した。固定負債では、主に退職給付に係る負債が103百万円減少した。純資産合計は同302百万円減少の20,445百万円となり、主に配当金の支払いや自己株式の取得が影響した。

2026年3月期の安全性指標のうち、自己資本比率が前期末の81.0%から若干低下して79.6%となったが、依然として財務健全性は高い。また、流動比率で見ても387.9%と良好な水準にあるほか、現預金が有利子負債を上回る実質無借金経営を継続している。収益性指標では、ROAは3.4%、ROEは2.8%という水準には改善余地が残るが、売上高営業利益率は4.7%と製造業で見れば相応の水準にある。

2026年3月期のキャッシュ・フローについて見ると、営業活動によるキャッシュ・フローが1,159百万円の収入となった。これは主に棚卸資産の増加682百万円、未払金の減少463百万円が減少要因となる一方、税金等調整前当期純利益885百万円、減価償却費1,074百万円、仕入債務の増加464百万円が増加要因となったことによる。投資活動によるキャッシュ・フローは723百万円の支出となった。これは主に、定期預金の純増187百万円、有形固定資産の取得による支出829百万円が減少要因となったことによる。財務活動によるキャッシュ・フローは、自己株式の取得による支出310百万円及び配当金の支払794百万円の影響が大きく1,126百万円の支出となった。

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

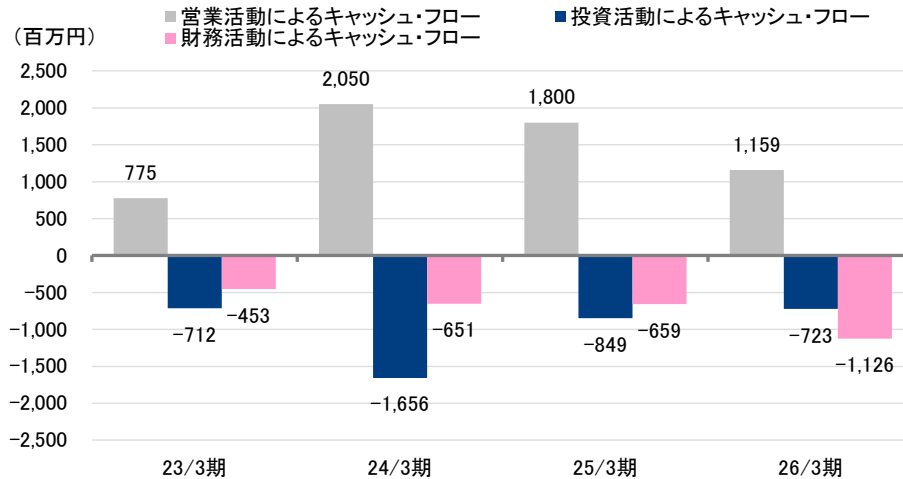
| | 23/3期 | 24/3期 | 25/3期 | 26/3期 | 増減 |
|----------|--------|--------|--------|--------|---------|
| 流動資産 | 15,724 | 15,024 | 14,909 | 15,070 | 161 |
| 現金及び預金 | 6,572 | 6,381 | 6,945 | 7,130 | 185 |
| 固定資産 | 10,528 | 11,114 | 10,694 | 10,613 | -80 |
| 資産合計 | 26,253 | 26,138 | 25,603 | 25,684 | 80 |
| 流動負債 | 4,197 | 3,871 | 3,395 | 3,885 | 490 |
| 固定負債 | 1,662 | 1,619 | 1,460 | 1,353 | -106 |
| 負債合計 | 5,860 | 5,491 | 4,855 | 5,239 | 383 |
| (有利子負債) | 87 | 99 | 68 | 54 | -14 |
| 純資産合計 | 20,392 | 20,647 | 20,748 | 20,445 | -302 |
| <収益性> | | | | | |
| ROA | 4.7% | 3.4% | 2.3% | 3.4% | 1.1pp |
| ROE | 6.5% | 3.5% | 2.1% | 2.8% | 0.7pp |
| 売上高営業利益率 | 6.7% | 4.9% | 2.9% | 4.7% | 1.8pp |
| <安全性> | | | | | |
| 自己資本比率 | 77.7% | 79.0% | 81.0% | 79.6% | -1.4pp |
| 流動比率 | 374.6% | 388.1% | 439.1% | 387.9% | -51.2pp |

注：有利子負債にはリース債務を含む

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

キャッシュ・フローの状況



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2027年3月期は原材料価格高騰の影響が大きく、増収減益の見通し

1. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高で前期比49.0%増の26,000百万円、営業利益で同14.9%減の700百万円、経常利益で同11.7%減の780百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同9.3%減の520百万円と増収減益の見通しである。

2027年3月期の連結業績見通し

(単位：百万円)

| | 26/3期 | | | 27/3期(予) | | | 前期比 |
|---------------------|-------|--------|------|----------|--------|------|--------|
| | 中間期 | 通期 | 売上比 | 中間期 | 通期 | 売上比 | |
| 売上高 | 8,417 | 17,446 | - | 12,000 | 26,000 | - | 49.0% |
| 営業利益 | 322 | 822 | 4.7% | 390 | 700 | 2.7% | -14.9% |
| 経常利益 | 306 | 883 | 5.1% | 420 | 780 | 3.0% | -11.7% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 196 | 573 | 3.3% | 280 | 520 | 2.0% | -9.3% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2027年3月期の売上高の会社計画は、原材料費高騰のための価格転嫁による価格改定により、中間期で前年同期比42.6%増の12,000百万円、通期では前期比49.0%増の26,000百万円となっている。

また、2027年3月期の営業利益の会社計画については、材料費高騰の影響及び価格改定による販売数量の減少を見込み、中間期で前年同期比21.0%増の390百万円に対して、通期では前期比14.9%減の700百万円となっている。通期で見た場合、原材料価格高騰による大幅なコストアップを、価格転嫁のほか生産効率向上や経費削減などでカバーしきれず減益となる見通しである。一方、中間期が増益となる背景には、原料価格が大幅に上昇する前の低価格な在庫を払い出す影響が大きいと見られ、こうした在庫影響が足元の利益を下支えしていると推察される。

2027年3月期の単体ベースの主要産業別売上見通しについては、輸送用機械向けは、自動車メーカーの新モデル投入やハイブリッド車向けを中心に前期並みを見込む。鉄鋼向けは、国内は前期並みかやや減少となる一方、海外向け熱間圧延ロールは前期の反動増的な受注増を見込む。非鉄金属・金属製品向けは、エアコン関連工具・金型及び製缶金型とも前期並みまたはやや減少を見込む。生産・業務用機械向けは、半導体製造装置向けが引き続き低調となる一方、光学関連や高圧機器関連が堅調に推移する見込みである。電機・電子部品向けは、半導体封止材向けの回復を下期以降と想定するが、電池は車載向け及びデータセンター向けの需要増を見込む。金型・工具向け素材向けは、原料調達に遅れが生じている銅タングステンの受注見送りが続くなど、タングステンの需給状況や価格改定などの動向により影響を受ける可能性が高く、見通しが困難な状況にある。

同社は、2027年3月期の業績見通しは、タングステン価格の変動や価格転嫁の影響など、不確定要素が大きいため変動する可能性があり、変動が生じた際は適時開示基準に則り、適時適切に開示するとしている。

2. 原料調達の状況

足元の最大の事業リスクとして、中国がタングステンを含む重要鉱物を軍民両用（デュアルユース）の重要戦略資源と位置付けて輸出管理・規制を強化しており、中国からの輸入が事実上ストップしていることが挙げられる。こうした状況の下、特に主原料であるパラタングステン酸アンモニウム（APT）は、供給タイト化を背景に2026年3月期平均の854ドル/10kgから足元では3,000ドル/10kg台を中心とする高値圏で推移しており、物量・価格の両面から今後の生産や収益への強い圧迫要因（懸念）となっている。

同社では、国内サプライヤーや中国以外の海外サプライヤーからの調達も実施しているが、国内サプライヤーからの調達も従来比で7～8割の水準に抑えられるなど供給量が絞られる傾向にある。このため、同社は材料利用の効率化や代替材料の研究、調達先の複線化といった対策を推進している。さらに2025年10月からは超硬耐摩耗工具・金型のリサイクル事業を開始しており、スクラップを原料として再利用するスキームの確立によって原料調達リスクの低減を図っている。同社は2026年度に重量ベースで自社製品の使用原料の10%程度をリサイクル原料で賄うことを目指している。

今後の見通し

また、同社はこのような厳しい環境の変化への対応として、2026年6月に、ダイジェット工業(株)との業務提携契約の締結を発表した。本提携は、重要鉱物であるタングステン及びコバルトの使用量を削減した合金の拡販を目的とするものである。具体的には、両社がそれぞれ開発した低タングステン・低コバルト合金について、双方の販売ネットワークを活用し販路拡大を図る。第1弾として、ダイジェット工業が提供する「サーメタル」を、同社が素材として、あるいは加工を施したうえで工具・金型として顧客へ販売する。また、同社が製造する「サステロイ」についても、両社の販売網を活用した販売拡大に向けた検討を進める予定である。本提携は、重要鉱物の調達リスクへの対応に加え、資源調達リスクの高まりを背景とした代替材料需要を取り込み、新たな顧客開拓や販売機会の創出を通じた中長期的な収益機会の拡大にもつながる可能性がある。

■ 中期経営計画

中期経営計画の目標を修正したものの、重点施策は着実に進捗

1. 中期経営計画の概要

同社の「中期経営計画2026」(2025年3月期～2027年3月期)は、前中期経営計画(2022年3月期～2024年3月期)の成果と課題を踏まえ、同社が次の成長段階へ移行するための「企業体質の転換」と「成長領域の強化」を両輪に据えている。また、重点施策としては、「経営基盤の強化」「生産性向上・業務効率化」「海外事業の飛躍」「脱炭素・循環型社会への貢献」「新規事業の確立」の5つが中核となる。これらは単なる施策の羅列ではなく、企業全体の持続的成長を実現するための有機的な体系として設計されている。

なお、2027年3月期の連結数値目標として、売上高200億円、営業利益20億円、経常利益21億円、経常利益率10.5%、親会社株主に帰属する当期純利益15億円、ROE7.0%を掲げていたが、事業環境の変化を受けて、中期経営計画の売上高目標を26,000百万円とした一方、利益目標は営業利益は700百万円、経常利益は780百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は520百万円とする2027年3月期の会社計画値に修正した。

2. 重点施策の概要と進捗状況

中期経営計画に関して、利益目標が下方修正を余儀なくされる一方、5つの重点施策については、着実に進捗している。

(1) 経営基盤の強化

「経営基盤の強化」は本計画全体を支える基礎であり、サステナビリティ、品質保証、ブランド戦略、人材育成、コーポレート・ガバナンスといった企業の根幹機能を再構築する取り組みである。規模拡大や海外展開の進展に伴い企業経営の複雑性が増すなか、経営判断の迅速化と精度向上をねらいとしている。

進捗としては、2025年7月にグループ企業理念を改訂し、「超硬耐摩耗工具メーカー」から「世の中に感動体験を増やす企業」へと、自社の存在意義をより広く再定義した。これは単なるスローガン変更ではなく、海外展開、新技術領域への進出、人材ポートフォリオの再構築など、今後の事業ポートフォリオを方向付けるコンパスとして機能しつつある。

ガバナンスにおいては、監査等委員会設置会社への移行、品質保証本部の設置など、体制整備が着実に進展している。

さらに、2026年3月に新たなワークフローシステムの導入・運用を開始して、業務効率化を推進しているほか、2026年6月24日から会長・社長の代表取締役2名体制へ移行し、両名で役割分担を行いつつ、経営判断の質とスピード向上を図る。

(2) 生産性向上・業務効率化

「生産性向上・業務効率化」は、同社が長年蓄積してきた粉末冶金や超精密加工といったコア技術を、最新の生産技術と融合させ、装置産業的な生産体制へと高度化する施策である。各工場での自動化投資、加工ラインの最適化、CAD・CAM活用の高度化などを通じて、高精度加工と低コスト化の両立を図り、収益力の底上げを目指す。

自動化投資(1.6億円規模)は全案件の投資を完了しており、生産性向上・業務効率化の施策はほぼ予定どおり進捗している。省人化の具体的な取り組みとして、熊本製造所では、研磨加工作業に自動化ロボットを導入して2025年11月より本格稼働したほか、冶金工程の成形加工機に産業用ロボットを追加導入して2026年1月より本格稼働した。秦野工場では、研削加工に自動化ロボットを導入して2026年2月より本格稼働、岡山製造所では2025年5月より導入した自動床洗浄ロボットを2026年2月より他拠点に横展開している。このほか、秦野工場で2026年1月より本格稼働したプラグ製作工程の自動ろう付装置は、生産性向上だけでなく品質安定化も期待できる。また、自動化以外では、生産工程や焼結条件の見直し、治工具の改良等により、需要が高まっているバインダーレス合金の生産量を短期間で倍増するなど、工程全体の効率化も進展している。2027年3月期の取り組みとして、郡山製造所において100t自動プレスロボットを2026年8月に導入する予定であり、材料粉末の充填⇒圧粉成形⇒取出し整列を自動化する計画である。

(3) 海外事業の飛躍

「海外事業の飛躍」は、中期経営計画において最も成長性の高いテーマであり、2027年3月期に海外売上比率を25%以上に引き上げる目標を掲げている。これまでの施策により2026年3月期の海外売上比率は22.7%と、2025年3月期の19.5%から3.2ポイント上昇するなど、目標である25%以上に向けて着実に進捗している。

中国では、深圳での展示会出展を通じて知名度向上を図ることで新規顧客の獲得に成功、2026年3月期は光学機器関連は車載及びスマホ向けが堅調なうえ、監視カメラ向け需要の回復もあり好調に推移した。しかし、中国市場では現地メーカーとの価格競争激化のほか、原料調達を含めて事業リスクも高い。そのため同社は、付加価値製品の販売による売上拡大を目指し、市場深耕を進めている。

ASEAN地域では、マレーシアにおいて半導体関連需要が低調であるものの、地域横断で他業種・日系企業以外への販路開拓を推進している。タイ及びインドネシアにおいて輸送機器需要が弱含む一方、インドネシアにおいては欧米系・現地法人向けに電池関連を拡販するなど、販売拡大に向けた取り組みが続いている。今後の取り組みとして、タイでは他業種への拡販のために生産設備を増強、インドネシアでは第2の都市スラバヤでの営業活動を強化、マレーシアでは輸送機器関連を中心に新規顧客を開拓する予定である。インドでは、休眠していた現地子会社の事業再開プロジェクトを2025年7月に立ち上げ、展示会への出展を通じた市場調査や拡販活動を推進してきた。その後、2026年4月1日付で現地エージェントとの契約を締結し、現在はデリーとベンガルールを中心に営業を開始している。

北米では、新規市場の獲得を目的とした市場調査を継続しつつ、従来の自前主義からの脱却を掲げ、新たなビジネスモデルの検討に着手している。

(4) 脱炭素・循環型社会への貢献

「脱炭素・循環型社会への貢献」は、省資源、次世代エネルギー、次世代光通信といった成長分野に対し、脱炭素・循環型社会の形成に貢献する製品を開発し市場投入する施策である。

2025年10月、同社はレアメタル使用量を9割削減した新合金「サステロイ STN30」の販売を開始した。これは、2023年3月に開発・販売した「サステロイ ST60」の材料設計を根本から見直し、より耐摩耗性を向上したもので、鋼と同程度の軽さと超硬合金並みの耐摩耗性を両立する戦略製品である。販売開始当初は、こうした特長を生かし、耐摩耗性が求められる一方で重量のある超硬合金の使用が難しい回転工具や混練工具などの分野での採用を見込んでいた。しかし、中国による重要鉱物の輸出規制によりタングステンの供給が不安定となるなか、「サステロイ STN30」は超硬合金の代替材料として活用できる可能性が高まっている。同社はこうした事業環境の変化を成長機会と捉え、「サステロイ」シリーズのラインアップ拡充を進めることで、新たな需要の取り込みと市場開拓を図る。

次世代エネルギー分野では、グリーン水素製造の消費電力を削減する触媒入り電極 (Powder Metallurgy Electrode : PME) が、モノづくり日本会議/日刊工業新聞社主催の「2025年“超”モノづくり部品大賞」において「生活・社会課題ソリューション関連部品賞」を受賞した。「PME」は、従来の電極に対し、消費電力を1割～2割削減できる見込みであり、カーボンニュートラルの実現への貢献が期待されている。現在は顧客による評価が進行中で、2027年の市場投入を目指している。

また、次世代光通信分野では、素材開発力と加工技術力を生かして、データセンターに使われる光通信用コネクタ金型などの電子部品向けの金型の開発に取り組んでいる。2026年3月期より販売を開始し、さらに高精度な製品の開発に取り組んでいる。

このほか、コア技術である粉末冶金技術と超精密加工技術を軸に成長分野に向けた新製品開発が進んでいる。

(5) 新規事業の確立

「新規事業の確立」は、新たな収益の柱を育成し100年企業を実現するための施策となる。2024年7月に「新規事業組織」を設置し、新事業シーズの探索と事業化検討の本格的な体制を整備した。新規事業立ち上げのスピードアップを図るため、同社はM&Aや業務提携の実施も有力な手段として視野に入れている。具体的な進捗としては、超硬工具・金型のリサイクル事業において、2025年10月よりモデル地域での試験的な回収を開始後、対象地域を全国に拡大して積極的に回収活動を実施し、顧客網を活用した超硬耐摩耗工具・金型の国内循環型リサイクルの確立を進めている。

株主還元策

DOE4%を目途とする安定配当に加えて、機動的な自己株式の取得を実施

1. 株主還元方針

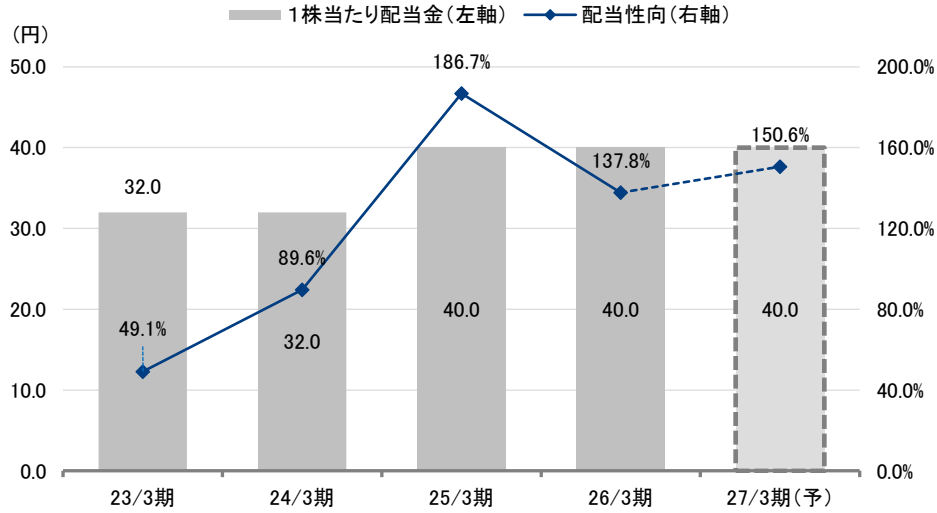
同社は株主還元策として配当を実施している。株主に対して安定した配当を継続的に行うことを重要な経営課題の一つとして考えており、配当政策については利益の状況、将来の事業展開等を総合的に判断して適切な利益配分を行うことを基本方針としている。従来の配当政策は「連結配当性向50%」を基準としていたが、「中期経営計画2026」においては配当の基準を従来の配当性向から株主資本配当率 (DOE) に変更するとともに、DOE4%を目途とする安定配当に加えて、積極的かつ機動的な自己株式の取得により、株主還元に取り組んでいる。

2. 配当実績推移と計画

上記の方針に従い、2026年3月期の1株当たり配当金は前期と同額の40.0円となり、利益を上回る配当を続けている。2027年3月期は減益見通しながら、1株当たり配当金は引き続き40.0円を計画する。なお、2025年3月期は減益決算にもかかわらず、1株当たり配当金を前期比8.0円増配の40.0円としており、2024年3月期の1株当たり配当金32.0円に創業75周年記念配当10.0円が含まれていたことを考慮すると実質18.0円の大幅増配を実施した形となる。その後もこの配当水準を維持して、株主還元を重視する姿勢を示している。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向



出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 自己株式の取得

同社は、資本効率の向上と株主還元の拡充をさらに明確にするため、2025年8月12日に「上限40万株（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合2.0%）、3億円」の自己株式取得枠を設定・公表後、2025年12月5日に350,400株（取得価額299,984,000円）の買付けを完了している。同社は株主資本コストを4.5%～5.0%程度と認識しており、収益性の向上に加え、これらの還元強化策もROE改善の一助とする方針である。

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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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、配布等することは強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