

2026年2月21日開催（6167）富士ダイス

お時間により当日ご紹介できなかったご質問へのご回答

Q.せっかく優秀な製品の数々を取り扱っておられる割に、営業利益率の低さには大いに考えさせられます。中計で2027年3月期目標10%を計画されていますが、達成の見通しをお聞かせください。

- 当社は限界利益率が高く、売上高が一定水準を超えると利益率が急激に高まる利益構造となっています。また、売上高200億円の目標だけでなく、収益率の向上を目指して、生産効率の改善などで利益率を上げる計画です。中期経営計画においては、売上高200億円・営業利益20億円を掲げていますが、営業利益20億円を重視し、利益率を上げたいと考えています。来期の業績見通しにつきましては、原料粉末価格高騰等の原料粉末リスクを鑑みて検証をしているところです。

Q.富の「」が無いのはなぜですか？

証券会社サイトの社名検索で「」があると出てこない証券会社もあります。

- 当社の社名は、創業者の新庄鷹義が名付けました。世界でもまれな美しさと日本一の標高を誇る、富士山にあやかった名称です。また、未完成であり、常に完成を目指して精進し続ける会社でありたいとの願いから、点のない“富士”としました。

Q.先日日本の対米投資第一号として、人工ダイヤモンドの調達に旭ダイヤモンド、ノリタケの名前が挙がっていました。富士ダイスさんにも何か恩恵がありますか？

Q.今週、対米投資に関して人工ダイヤモンド製造が報道で取り上げられていました。ここに御社は何らかの参画をされる予定でしょうか？

- 人工ダイヤモンド生産事業が対米投資の第一弾プロジェクトに選ばれたとのことなので、人工ダイヤモンド製造設備向けの金型の需要が伸びることを期待しています。今後の動向を注視したいと思います。

Q.中国のレアメタル輸出規制で、材料が手に入らないこと、生産に困ることはないのでしょうか？

- 原料の調達については現在、中国による輸出統制が行われており、需給が全世界的に逼迫しています。その中で、中国依存のものを他社、例えばヨーロッパやアメリカなどから取り寄せようとしても、これまでの調達量を超える調達が難しい状況にあります。当社は早めの対応が功を奏し、輸出統制が行われる前の時期に準備を進めていたため、今期はある程度対応が出来たと考えております。

す。来期も同様に、中国以外からの調達を進めるとともに、リサイクルを活用する方向で進めていく方針です。

Q.国内市場規模の説明凄く分かりやすいです。さて、グローバルでの市場規模とシェアが分かれば教えてください。

- 当社グループの事業である超硬耐摩耗工具の製造・販売はニッチな事業であり、グローバルでの市場規模、シェアは明確にお答えすることができませんが、当社グループではグローバルの市場規模は日本より数段大きいと判断し、海外展開の強化を図っております。

Q.「超硬工具メーカー」からどのような企業へ進化するのか。次世代産業でのポジションを教えてください。

- 超硬耐摩耗工具・金型に限らず、当社のコア技術「粉末冶金技術」と「超精密加工技術」を活かした製品やサービスを成長分野はもちろん、さまざまな分野に提供していきたいと考えています。2024年7月に新事業開発室を立ち上げ、新事業の事業化を目指しております。

Q.営業利益 20 億円達成時、EPS・株価水準はどの程度をイメージしていますか。

- EPSにつきましては営業利益 20 億円達成時の当期純利益は 15 億円を想定しており、自己株式取得を想定しないと 75 円/1 株となります。自己株式取得につきましては市場の動向等により機動的、積極的に実施することを考えており、その実施状況により EPS は変化するものと想定しております。
- 株価は市場により決められるものであり想定株価水準はお答えできかねますが、中計策定時には営業利益 20 億円達成時(2027.3 月期)に PBR1 倍を超えることを想定しております。

Q.2026 年の配当は 40 円ですが、昨年度よりも利益が高く増配される予定はありませんか。

- 現時点では一株 40 円を予定しています。

Q.新合金 STN30 のタングステン・コバルト削減型合金は既存製品の置換か、新規市場創出か。2026～27 年期中の売上規模目安を教えてください。

- サステロイ STN30 につきましては、中国のレアメタルの輸出規制への対応や、省資源であることを環境面でアピールするために検討したいというお問い合わせが増えております。まずは、軽量でありながら超硬合金と同等の耐摩耗性を実現しているという特長を活かし、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分野(超硬合金よりも軽い鋼が使わ

れていた回転工具や混練工具など)での展開を進めております。今まで超硬合金が使えなかった分野をターゲットにしているという意味では新規市場の創出にあたりと考えています。

- 今期の売り上げ目標は1000万円、来期は事業計画を策定中ですが、倍以上の売り上げを目指しています。

Q.PME(水素電極)の量産化時期？

客先評価中とのことですが、黒字化する事業規模に達するのはいつ頃を見込んでいますか。

- 現時点で細かい計画については申し上げられませんが、2027年度中の製品化を予定しております。

Q.人材採用は順調ですか？何か工夫されていれば教えてください。

- 少子高齢化による労働人口の減少を背景に人材不足を確保するのが難しくなっていますが、当社も例外ではありません。ダイレクト・リクルーティング、アルムナイ採用なども含めて多面的な手法を活用して、新卒・経験者、性別・国籍を問わず多様な人財の確保を目指しています。新卒採用につきましては、インターンシップや工場見学の実施のほか、学会での学生との懇親会に参加したり、博士号を持つ社員が大学で超硬合金に関する講義をしたりするなど、学生や先生との接点を増やす取り組みを進めています。

Q.自動化投資は理解しましたが、生成 AI 活用はどこまで進んでいますか。

- 新材料の開発に AI を活用しています。また、製造の工程でも AI を活用し、部品どりを最適化し、材料の有効活用を進めています。今後はさらに生成 AI を活用し、業務の効率化を図ってまいります。

Q.サステナビリティは利益につながるか。グリーン水素やレアメタル削減合金は、“社会に良い”だけでなく、“業績に効く”事業になりますか。

- グリーン水素製造装置向け触媒電極(PME)もサステロイ STN30 につきましても、多くのお問い合わせをいただいております。今後の売り上げ貢献が期待できると考えております。

Q.DOE4%目標を掲げていますが、大型設備投資や M&A を行う場合でも維持可能でしょうか。ネットキャッシュの活用優先順位を教えてください。

- DOE4%目標は現中期経営計画期間(2025.3月期-2027.3月期)としております。現中計期間内は大型設備投資が無いこと等により株主還元の強化を目指しました。当社グループは持続的な成長を目指しており、成長に必要な大型設備投資や M&A があればまずは成長投資に回すことを考えております。配当につきましては安定した配当を継続的に行うことが重要と考えております

が、利益の状況、将来の事業展開等を総合的に判断したうえで利益還元の実施を行ってまいります。

Q.ネットキャッシュ活用方針は？ 自己株取得・配当・M&Aの優先順位は？

- 現中計期間内(2025.3月期-2027.3月期)は大型設備投資が無いこと等により株主還元の強化を目指しましたが、当社グループは持続的な成長を目指しており、成長に必要な大型設備投資やM&Aがあればまずは成長投資に回すことを考えております。株主還元につきましては利益の状況、将来の事業展開等を総合的に判断したうえで適切な利益還元を行ってまいります。