

富士ダイス株式会社（6167）

企業分析レポート

超硬耐摩耗工具のトップ企業 ― 省レアメタル、リサイクル、業務提携で企業変革

◆ 主要テーマ

- ① 27/3期：売上高49%増・営業利益率14.9%減予想 ― タングステン高騰の一時的影響、28/3期回復へ
- ② 省タングステン新合金「サステロイSTN30」とダイジェット工業(6138)との業務提携が拓く新市場
- ③ 次世代製品群（光ファイバ金型・PME・EVモーターコア・超高压金型等）の収益化
- ④ PBR<1.0倍・自己資本比率81%・高配当利回り 下値硬直性もPER割高感抜けず

企業概要

超硬耐摩耗工具・金型の専業

業界シェア30%以上を堅持

会社プロフィール

正式社名：富士ダイス株式会社

設立：1949年

上場市場：東証プライム市場（コード：6167）

事業内容：耐摩耗工具関連事業

売上規模：174.5億円（26/3期） 従業員数 約900名

拠点：国内9拠点（郡山・秦野・名古屋・岡山・熊本等）＋タイ・インドネシア

強み：超硬耐摩耗工具業界シェア30%以上。創業以来76年間黒字経営継続

製品別売上構成（26/3期）

超硬製工具類（ダイス・ロール・超高压工具）43.4億円 24.9%

超硬製金型類（自動車・製缶・光学・半導体）46.7億円 26.8%

その他超硬製品（超硬合金チップ等）49.0億円 28.1%

超硬以外の製品（鋼製品・セラミックス等）35.4億円 20.3%

連結業績推移サマリー（5期）

	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期(実)	27/3期(予)
売上高（億円）	164.2	170.5	166.8	165.9	174.5	260.0
営業利益（億円）	12.1	14.0	8.1	4.9	8.2	7.0
営業利益率	7.4%	8.2%	4.8%	2.9%	4.7%	2.7%
当期純利益（億円）	8.5	10.2	7.1	4.3	6.0	5.2

26/3期業績—— 増収・営業利益改善、計画を上回り着地

売上高

174.5億円

前期比 +5.2%

営業利益

8.2億円

前期比 +68.0%

営業利益率

4.7%

前期比 +1.8pt

純利益

6.0億円

前期比 +40.8%

業績の背景：増収・利益大幅回復の主因

- 自動車部品関連金型の需要回復（日系完成車メーカー生産正常化）
- 熱間圧延ロールの好調な販売（製鉄・特殊鋼メーカー向け）
- 中国市場向け超硬素材の販売拡大（東莞営業拠点設立効果）
- 車載用電池金型・半導体製造装置向け需要の定常化
- 25/3期に比しIT・人財投資の増加幅が縮小し、利益率が改善

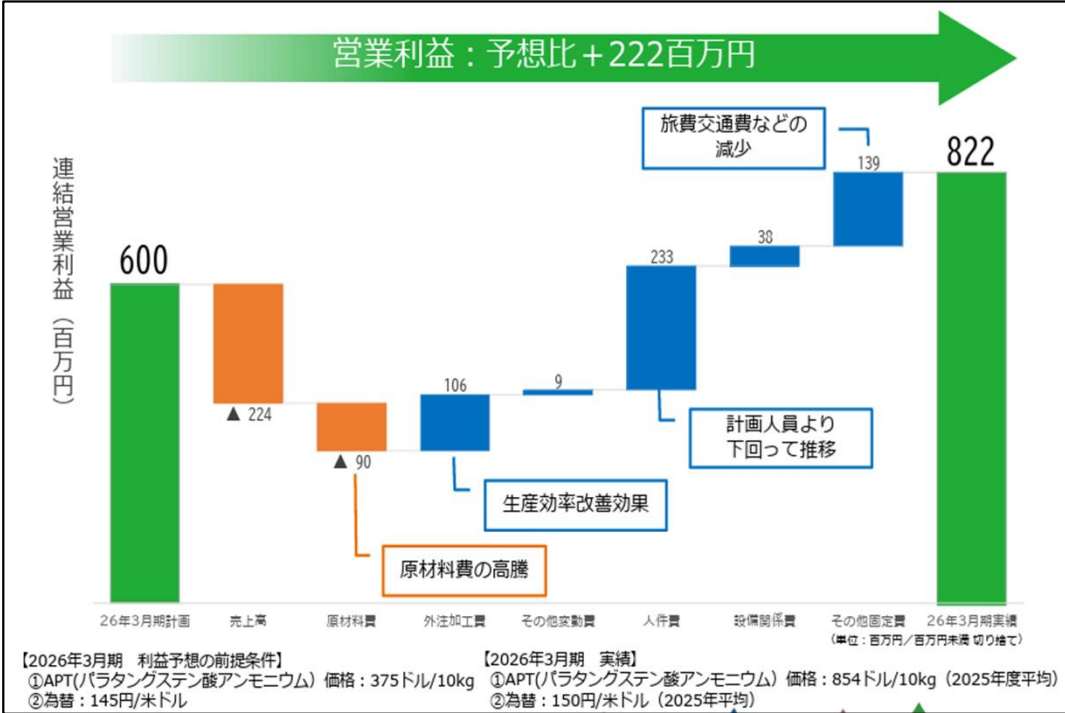
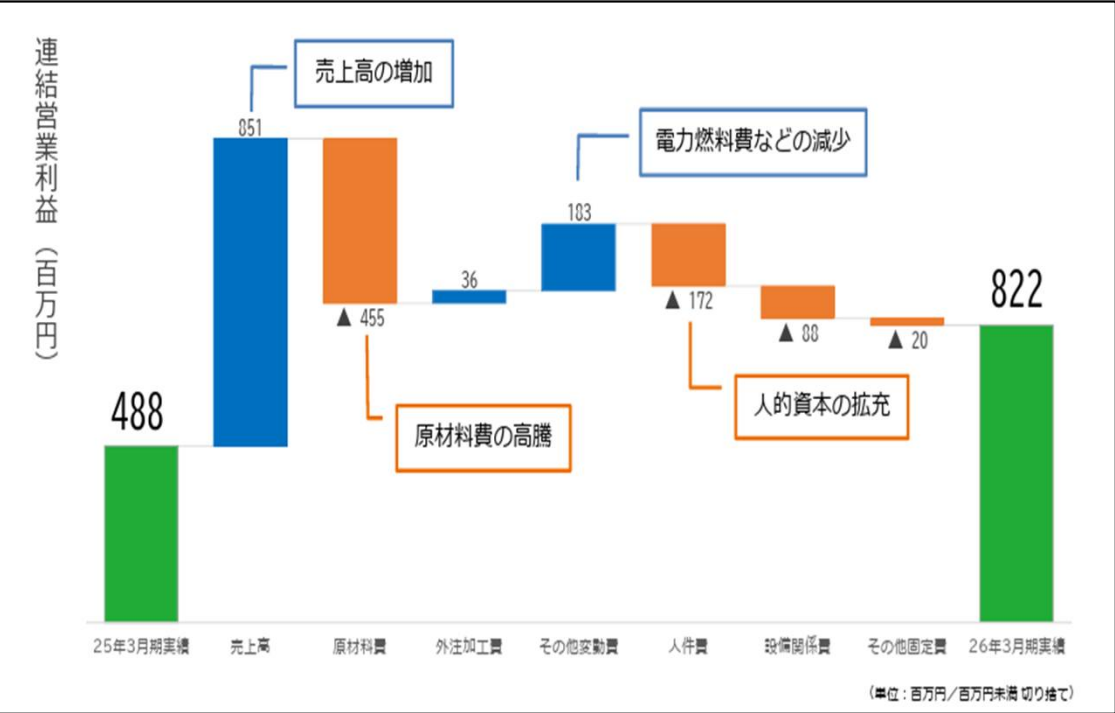
利益圧迫要因（継続中）

- タングステン原料の高騰継続（原価率を押し上げ）
- コバルト価格の上昇（超硬合金バインダー材料）
- IT投資・人財投資の拡充費用（固定費増加）
- 半導体向け混錬工具は引き続き低調

期初計画比較（26/3期）

指標	期初計画	実績	乖離額	乖離率
売上高	176.7億円	174.5億円	2.2億円未達	▲1.2%
営業利益	6.0億円	8.2億円	2.2億円上振れ	+36.7%
営業利益率	3.4%	4.7%	+1.3pt	—
純利益	4.6億円	6.0億円	+1.4億円	+30.4%

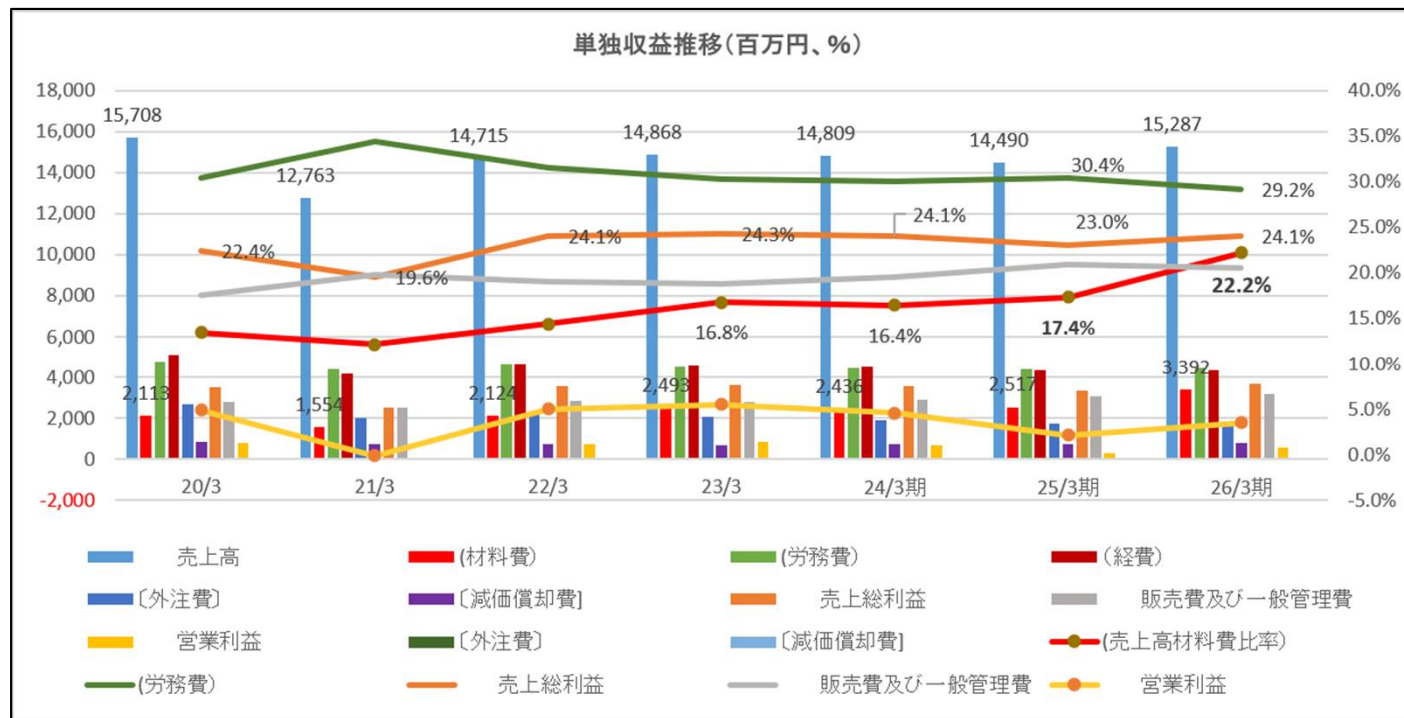
26/3期営業利益の増減要因 原材料高騰も安値在庫と効率化で増益



- ・ 26/3期の売上増8.51億円に対し原材料費高騰影響4.55億円（通常売上高材料費比率20%、通常は1.7億円増で差額2.85億円分はその影響）、数量増は限定的。人件費増は賃上げ増で、人員は減少。その他変動費は効率アップなどが寄与。
- ・ 営業利益計画比2.22億円増額は売上が未達も、生産効率向上で1.06億円増益要因、人件費は雇用難による人員減でプラスに寄与、その他経費等の削減効果1.39億円、隠れた利益増要因で中国販売で安値在庫の販売で利益増。一方、原材料は売上未達ながらタングステン高騰影響などで0.9億円の減益要因（本来ならば0.4億円増益要因）。

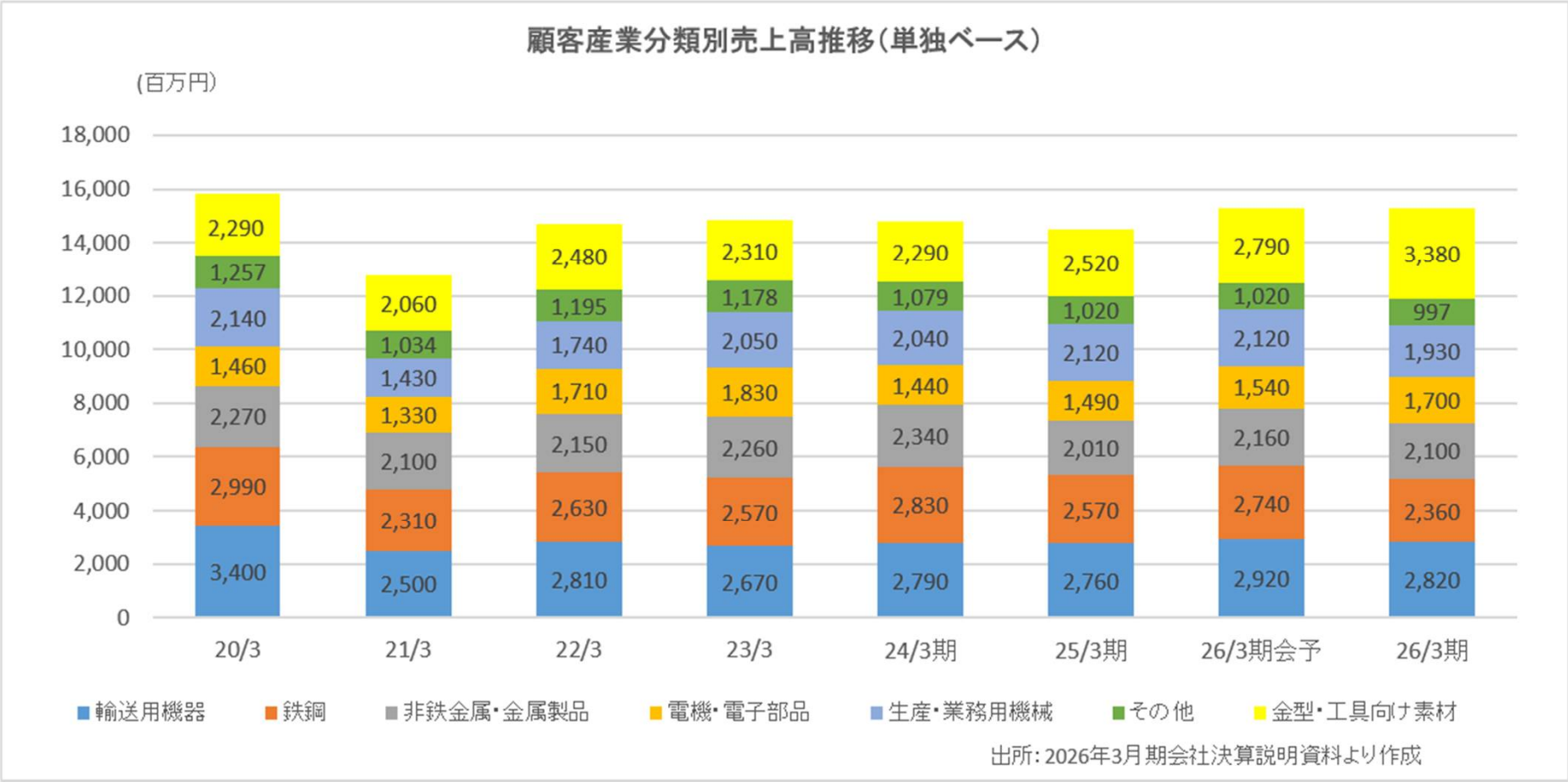
26/3期単独収益 タングステン高騰で原材料費比率が4.8ポイント上昇

26/3期単独収益は、売上高152.87億円（5.5%増）、営業利益5.30億円（77.1%増）

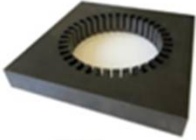


- ・ 26/3期単独収益では、材料費が33.92億円（34.8%増）、売上高材料費比率が前期比4.8ポイントも上昇し22.2%となる。一方、労務費は44.58億円（1.1%増）にとどまる。外注加工もほぼ横ばい。
- ・ 販管費は31.46億円（3.6%増）にとどまり、販管費比率が0.4ポイント下がり20.6%となり、大幅増益に。
- ・ 全体として固定費が1%増の70.7億円、一方で変動費は20%増の51.3億円で、増分8.7億円のうち材料費が7.6億円増と大半を占める。

26/3期単独収益 仕向け先販売状況1



26/3期単独収益 産業別販売状況（個別産業動向）

産業分類	2026年3月期実績	産業分類	2026年3月期実績
輸送用機械  モーターコア用金型 など	モーターコア用金型の販売が好調に推移したが、一部顧客の海外向けが現地調達化されたことおよび、前期比の反動減により目標未達。 目標：29.2億円 実績：28.2億円 達成率：97%	生産・業務用機械  光学素子成型用金型 など	半導体製造装置向けは、顧客の在庫過多状態で大幅減。光学関連は開発案件が進展したが数量減。高圧関係は、特定顧客の金型寿命の短命化により需要増。 目標：21.2億円 実績：19.3億円 達成率：91%
鉄鋼  圧延ロール など	海外向け熱間圧延ロールが前期の反動減で低調に推移、その他も低調だったため目標未達。 目標：27.4億円 実績：23.6億円 達成率：86%	電機・電子部品  電池向け金型 など	電池は、車載向けの減少分を蓄電池やデータセンター向けなどが補い売上増。磁石は新規型の発注により売上増。半導体封止材向けはパワー系等ポリウムゾーンが低調で回復が遅れる。 目標：15.4億円 実績：17.0億円 達成率：110%
非鉄金属・金属製品  製缶工具 など	エアコン生産の増加により溝付きプラグは通期ベースで好調。製缶工具は、特定顧客における増設ライン向け補充、開発品の量産展開で好調を維持。 目標：21.6億円 実績：21.0億円 達成率：97%	金型・工具向け素材 	EV関連向けは開発案件や競合の受注制限により受注は急回復したが売上増には至らず。海外向けの超硬素材販売が通期ベースで好調。 目標：27.9億円 実績：33.8億円 達成率：121%

中期経営計画（25～27/3期） 「変化に対応できる企業体質への転換」

中計方針：「変化に対応できる企業体質への転換」 | 対象期間：25/3期～27/3期（3ヵ年） | 最終年度の今年度は環境激変で予想を変更

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
▶ IT・DX投資による生産管理高度化 ▶ コーポレートガバナンスの整備 ▶ 人財投資・組織力強化	▶ 工場自動化・スマートファクトリー推進 ▶ 歩留まり・不良率改善 ▶ 省エネ・CO₂削減	▶ 中国東莞拠点深耕 ▶ インド事業展開 ▶ タイ・インドネシア拠点強化	▶ Wリサイクル事業展開 ▶ STN30等省資源材料普及 ▶ GHG排出削減目標設定	▶ PME・光ファイバ金型 ▶ ダイジェット提携事業 ▶ 超高圧金型の新用途開発

中計定量目標（最終年度27/3期） vs 実績推移					
指標	25/3期(実)	26/3期(実)	27/3期(中計目標)	27/3期(会社予想)	差異
売上高	165.9億円	174.5億円	200億円程度	260.0億円	+60億円超過
営業利益率	2.9%	4.7%	5.0%以上	2.7%	△2.3pt
配当性向	約50%	約50%	50%以上	50%以上	達成

主要産業別動向（タングステン高騰を除く金型・工具向け素材販売）

自動車産業（売上の約40%）、間接的には約60%

- 26/3期：生産正常化で自動車部品向け金型が回復。27/3期も継続増加
- EV化：ICEからEV/PHEVへの移行でモーターコア金型（VG51・VG48）需要拡大
- 電磁鋼板の高硬度化に伴い金型素材の要求水準が高度化 → 同社の強みが活きる、高性能EV向けなどアモルファス鋼板対応
- 米国・欧州関税動向は注視が必要だが日系OEM向けはEV転換が着実に進展

エネルギー・環境（約10%）

- グリーン水素製造装置向けPME（触媒・電極）：客先評価が進捗中
- 国内・欧州の水素製造投資拡大が中期的な需要ドライバーに
- リチウムイオン・全固体電池用金型：EV普及と連動して成長
- 金属空気二次電池向け電極：次世代エネルギー貯蔵として注目

半導体・データセンター（約15%）

- 26/3期：半導体向け混錬工具は依然低調（在庫調整継続）
- AIデータセンター向けの光ファイバアレイ金型：27/3期下期から本格受注を見込む
- 超高圧金型（人工ダイヤモンド・cBN向け）：パワー半導体基板需要で拡大
- 国内半導体製造装置メーカー向け、特定メーカー向けで需要は中期で回復期待

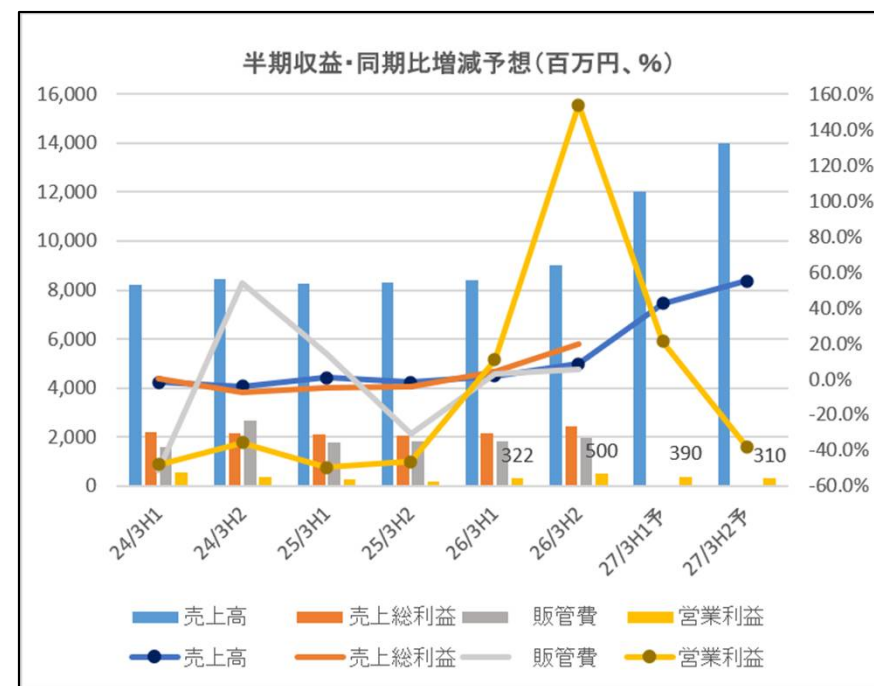
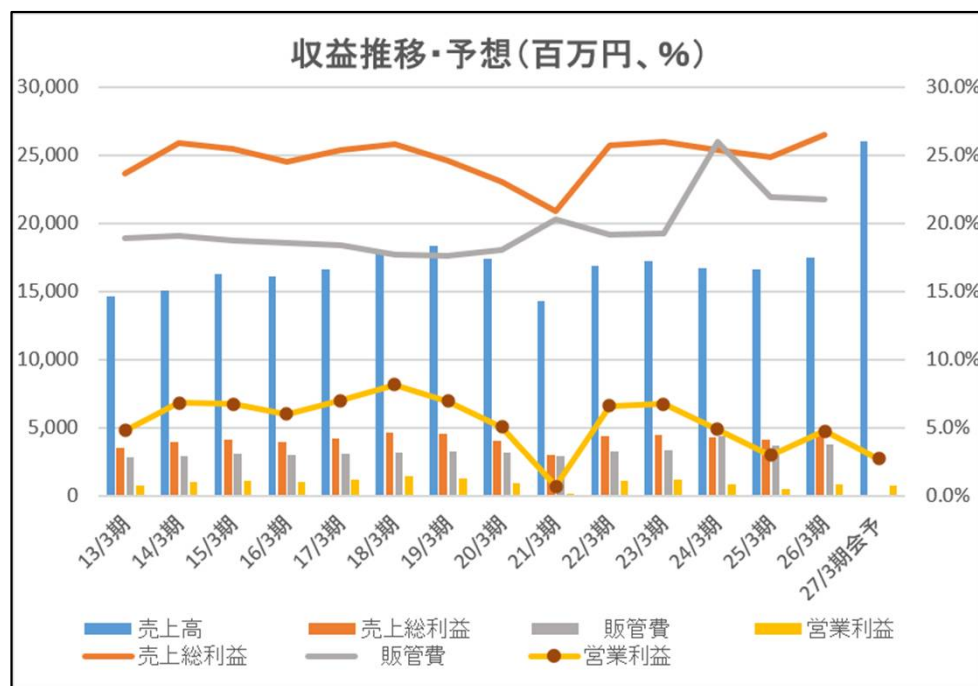
鉄鋼・製造業（約35%）

- 熱間圧延ロール：26/3期は好調。製鉄所の設備更新需要が継続
- 製缶金型（飲料缶）：安定需要。製缶速度向上ニーズに対応した長寿命製品
- 線材・パイプ製造用ダイス：自動車部品・建築向けで安定受注
- 非鉄金属加工向け：銅・アルミ等の工具需要も継続

総合評価：27/3期は需要ドライバーが多面的に重なる局面。タングステン高騰の一時的コスト要因を乗り越えれば28/3期の営業利益率改善へ。

27/3期49.0%増収と単価高で売上拡大も下期原価高で14.9%営業減予想

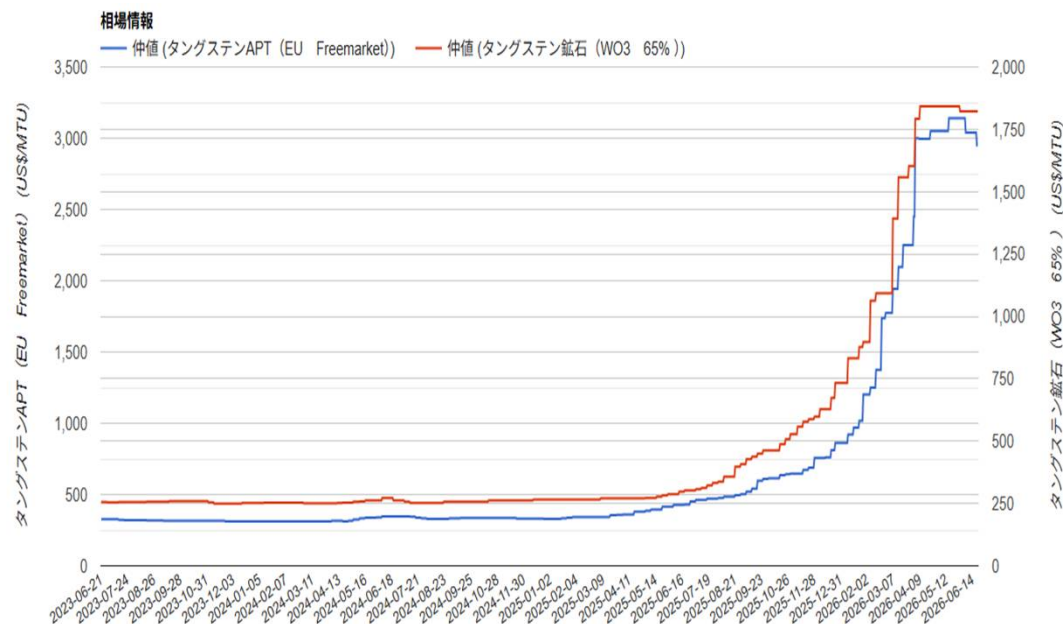
27/3期売上高260億円（49.0%増）、営業利益7億円（14.9%減） 予想は下期に原料高影響を想定



27/3期の売上急拡大（260億円・前期比+49%）は、タングステン価格上昇（前提APT3000 \$/10kg、26/3期平均比3.5倍、為替1 \$ = 155円、同3.3%円安）の影響、数量微減を見込む。上期は高騰前の在庫の寄与で増益も、下期はタングステン高騰で原価転嫁ラグにより同期比減益を見込み、通期の営業利益率は2.7%に低下予想。これは一時的要因であり、28/3期以降の回復見込む。

タングステン高騰の影響 — 収益を圧迫する最大のリスク要因

タングステン価格推移



コスト影響と対応策

- ・ タングステンは超硬合金の主原料（炭化タングステン：WC）、27/3期はAPT3000\$/10kg想定（使用料は非公開）
- ・ コバルト（Co）もバインダー材料として必要不可欠（25/3期88t利用も、27/3期の影響は軽微とみられる）
- ・ 中国が世界のW生産量の約85%を占め地政学リスクが高く、銅タングステン合金の受注をストップ、超硬工具、超硬金型は計画通りユーザーに対応する数量を確保

- ・ 【対応策①】販売価格改定（客先への転嫁）もタイムラグが生ずる見通し
- ・ 【対応策②】STN30による省タングステン設計
- ・ 【対応策③】タングステンリサイクル事業、27/3期は自社使用分の10%
- ・ 【対応策④】ダイジェット工業との調達共同化の検討
- ・ 【対応策⑤】インド・東南アジア等調達先多様化、従来調達先から80%程度の確保にとどまる見通しであり、不足分を埋める

原価構造への影響（試算）

販管費の伸びが4%程度とすると39.5億円、総利益が46.5億円と、ほぼ横ばいのイメージ。原価としては213.5億円（66.4%増）程度とみられる。

【注目技術】サステロイ STN30 タングステン・コバルトを9割削減した革新的新合金

サステロイ STN30：ニオブ炭化物（NbC）を主成分とし、W・Co使用量を約90%削減。超硬合金と同等の耐摩耗性を実現しながら鋼並みの軽量性を両立。（2025年10月発売開始）

STN30 vs 超硬合金 vs 鋼 — 特性比較

特性項目	超硬合金（WC-Co系）	サステロイ STN30	鋼（一般炭素鋼）
主成分	WC（炭化タングステン）+Co	NbC（ニオブ炭化物）	Fe（鉄）
比重	14.5 g/cm ³ （重い）	7.8 g/cm ³ （鋼並み）	7.8 g/cm ³
耐摩耗性	◎ 高い（鋼の4倍）	◎ 同等（鋼の4倍）	△ 基準（×1）
耐食性	○	◎ 10%NaOH/3%NaCl耐腐食	△
W・Co使用量	100%	約10%（9割削減）	0%
研削・放電加工性	◎	○（超硬と同等レベル）	○
主な用途	金型・ダイス・圧延ロール全般	回転工具・混錬工具・粉砕機など	汎用機械部品

想定用途・市場

- 食品・医薬・化学向け混錬機スクリー
- 粉砕機・ミキサー部品（軽量化ニーズ大）
- ドリル・エンドミル等の回転工具
- 地政学リスク回避が必要な航空宇宙分野
- 医療機器（耐食性・軽量性の両立）

事業化ポテンシャル

- 27/3期目標売上：3,000万円
- タングステン高騰が需要獲得の追い風に
- ダイジェット工業との提携で量産化を加速
- 26年粉体粉末冶金協会「技術功績賞」受賞
- 28/3期以降の主力製品への成長を期待

ダイジェット工業(6138)との業務提携 省レアメタル合金の量産・普及加速を目的

富士ダイス(6167)

東証プライム | 耐摩耗工具・金型 専門

売上高：174.5億円 営業利益：8.2億円

超硬金型・工具の素材開発・製造に強み
省タングステン合金STN30を有する



業務提携
2026年5月

ダイジェット工業(6138)

東証スタンダード | 切削工具 専門

売上高：約185億円 営業利益：約16億円

切削工具の設計・製造販売に強み
サーメット(TiC/TiN系)工具を主力商品に

提携の概要・目的・期待効果

提携領域： W・Co使用量を削減した超硬合金・STN30等の合金材料に関する共同開発・量産化・販売

富士の役割： 省タングステン合金の研究開発・原料調達・素材製造を担当。STN30等の供給

ダイジェット役割： 切削工具の設計・加工・販売ネットワークを提供。工具形状と合金の最適化を担当

期待効果①： STN30・類似材料の量産販売（回転工具・混練工具・切削工具用途）で両社の売上増

期待効果②： ダイジェットの約3,000社以上の顧客ネットワークへのアクセス。省レアメタルへの引き合い増

提携による売上貢献予測（推計）

27/3期（初年度）：素材供給開始・工具試作
売上見込：～2億円

28/3期：量産化本格稼働・拡販
売上見込：5～10億円

29/3期以降：フル稼働・海外展開含む
売上見込：10億円超

超硬合金 vs サーマット — 素材特性の違いと用途の棲み分け

硬質工具材料の材料比較

比較項目	超硬合金（WC-Co系） 富士ダイスが主力	サーメット（TiC/TiN-Ni系） ダイジェットが展開	STN30（NbC系） 富士ダイス新素材
主成分	炭化タングステン(WC) +コバルト(Co)	炭化チタン(TiC) 窒化チタン(TiN) +ニッケル(Ni)	ニオブ炭化物(NbC) +少量Ni系バインダー
硬さ（HRA）	88～92 HRA （非常に硬い）	91～93 HRA （さらに高硬度）	88～90 HRA （超硬同等）
破壊靱性	◎ 高靱性 （衝撃・断続切削に強い）	△ 低靱性 （仕上げ加工専用）	○ 中程度 （超硬より若干低い）
耐熱性	○ 良好（800～900℃）	◎ 優秀（1000℃超）	○ 良好
耐食性	○	◎ 優秀（酸化皮膜形成）	◎ 優秀（高い化学的安定性）
比重	14.5 g/cm³（重い）	6.0～8.5 g/cm³	7.8 g/cm³（鋼並み軽量）
W・Co使用量	非常に多い（主原料）	少ない（Co不使用も可）	90%削減（革新的）
主な用途	圧延ロール・金型 ダイス・プラグ 超高压工具	鋼・ステンレス 仕上げ切削工具 （低抵抗・長寿命）	回転工具・混練工具 粉碎機部品 軽量耐摩耗部品
コスト水準	高（W・Co原料高騰中）	中～高	中（W依存から解放）

超硬合金（富士ダイス主力）は金型・圧延ロール等の「大きな圧力をかける用途」に、サーメット（ダイジェット主力）は切削仕上げ用途に適する。STN30は「軽量×耐摩耗」の新市場を開拓し、両社の製品ラインを補完・拡張する。

成長分野に向けた製品開発動向

分 野	概 要	進捗状況	販売時期(計画)		
			25年3月期	26年3月期	27年3月期
次世代 エネルギー	① 水素発生用触媒・電極(PME) ② 金属空気二次電池用触媒・電極(PME)	①客先評価中	---	---	---
		②量産化検討中	---	---	---
次世代 光通信	光通信用コネクタ金型	販売中	---	→	→
次世代 自動車	①高精度ガラス成形用金型素材(TR合金)ラインナップ化 ② 放電加工対応超硬合金(VG51) ③アモルファス合金に適した超硬合金	①新材料開発中	---	---	→
		②販売中	→	→	→
		③客先評価中	---	---	→
省資源	① 省タングステン・コバルト合金(STN30) ②省タングステン・コバルト合金ラインナップ化 ③ 超硬合金の新製造プロセスの検討	①販売中	→	→	→
		②開発中	---	---	→
		③開発中	---	---	→

粉末冶金技術

高度な粉末冶金技術による新材料開発



超精密加工技術

様々なニーズに応える加工技術の探求

--- 点線矢印 : 開発中
 → 実線矢印 : 客先評価中
 → 二重線矢印 : 販売中

次世代製品群 Part.1 光通信・エネルギー・半導体向け高付加価値製品

次世代光通信向け 光ファイバアレイ用金型

客先評価中（26/3期末）

用途： AIデータセンター・量子通信向け次世代光通信インターフェース
技術： 寸法精度0.1 μ m以下のレンズアレイ・シリンダーレンズを超精密加工で実現
市場： 光ファイバ接続点数はAI拡大で急増（次世代AI学習クラスター1基に数十万点）
競合優位： 平滑面粗さRa5nm・ピッチ精度 $\pm 1\mu$ mの超精密加工技術は国内数社のみ
売上貢献時期： 27/3期下期～量産開始。単価は超硬金型の5～10倍が見込まれる

金属空気二次電池・水電解用触媒・電極（PME）

客先評価中（26/3期末）

用途： グリーン水素製造装置の水電解電極、金属空気二次電池の触媒電極
技術： 貴金属（Pt・Ir等）を使用しないNi系合金電極。市販Ni電極を性能で凌駕
市場： 水電解市場は2030年度に国内1GW以上設置目標（経産省GX方針）
競合優位： フライス加工対応の切削可能電極は世界的にも希少
売上貢献時期： 26/3期に試作受注実績。27/3期以降の本格受注を目指す

人工ダイヤモンド・cBN製作用超高压発生金型

既存主力製品（拡販中）

用途： 人工ダイヤモンド・立方晶窒化ホウ素（cBN）合成用超高压発生装置
技術： 6万気圧以上（6GPa超）の超高压に耐える超硬製「カービックボルト型金型」
市場： パワー半導体基板用ダイヤモンド基板・cBN砥石の需要増が追い風
競合優位： 国内唯一に近いノウハウ集積。顧客の装置更新サイクルで継続受注
売上貢献： 既存収益に加え、半導体向けダイヤモンド需要で27/3期以降伸長期待

次世代製品群 Part.2 EV・自動車センサ・半導体向け高成長製品群

EV向けモーターコア加工用金型素材（フジロイVG51）

量産化進行中

用途： EVモーター用電磁鋼板（高硬度化対応）の打抜き金型素材
技術： 長時間のワイヤー放電加工に対応する超硬合金VG51（耐食・耐クラック性）
市場： EV化加速でモーターコア金型需要は急拡大。電磁鋼板の高硬度化が進む
競合優位： VG48の後継として放電加工対応を強化。耐チッピング性も向上
売上貢献： 26/3期から量産貢献。自動車メーカーのEV拡大とともに増加

自動車センサ用赤外線ガラス成形金型（フジロイ TR05/TR30）

量産化進行中

用途： LiDAR・車載カメラ等の赤外線透過ガラスレンズ成形用金型
技術： ガラスに近い熱膨張係数と低比重を兼ね備えたサーメット系合金（TR05/TR30）
市場： ADAS（自動運転支援）・完全自動運転に向けてLiDAR採用が急増
競合優位： 4度の業界賞受賞（日本機械工具工業会技術功績大賞・日刊工業十大新製品賞等）
売上貢献： 25/3期から本格受注。自動運転化の進展で継続的な需要拡大期待

フジロイVG51：長時間放電加工対応モーターコア金型素材

新製品（26/3期中）

用途： 高硬度電磁鋼板（B35AH210等）の打抜き金型専用素材
技術： 独自の結合相制御により放電クラック発生を抑制。VG48比で金型寿命30%向上
市場： 48V・800V高電圧EVシステムの普及で使用鋼板が高硬度化・高精度化
競合優位： 国内の電磁鋼板メーカーと協業した材種開発体制
売上貢献： 27/3期からの量産貢献を想定。EV専門金型メーカーへの展開加速

タングステンリサイクル事業 資源自給率向上と新収益柱の確立

リサイクル事業の展開フェーズ

Phase 1 自社使用廃材の
(26/3期～) リサイクル率10%達成

Phase 2 全国展開で
(27/3期～) 外部回収事業開始

Phase 3 回収・精製・再原料化
(28/3期以降) で完結型循環事業

事業の意義・背景

- ・ 中国がW世界生産の約85%を独占。地政学的調達リスクが高い
- ・ タングステン価格急騰：3年で2.5倍以上（指数ベース）
- ・ 廃超硬合金からのW・Co回収は技術的に確立（粉碎→精製→再焼結）
- ・ 国内W回収率は依然低く（廃棄が多い）、市場参入余地大
- ・ 自社品回収→再原料化で原材料コストを平均10%程度削減可能

全国展開回収事業の計画

- ・ 対象：工作機械・金型メーカー等から廃超硬工具・金型を有償回収
- ・ 回収拠点：全国9拠点（郡山・秦野・名古屋・岡山・熊本等）活用
- ・ 回収材の品位認定から買取価格設定まで全工程内製
- ・ 回収量目標：27/3期中に年間100t以上（W含有量換算約60t相当）
- ・ 将来的に外販（W・Co精製品）視野。事業規模5億円以上を目指す

収益貢献見込み（推計）

27/3期： 自社使用コスト削減（10%
回収）

28/3期： 外部回収事業開始

売上高+3～5億円

29/3期以降： フル稼働・W外販含む

売上高+8～12億円規模の事業柱へ

海外戦略 インド・中国への事業拡大で27/3期以降の成長ドライバーへ

インド

駐在員事務所再開（26/3期）

- 人口14億人・製造業急成長で工具・金型需要が拡大
- 自動車生産台数世界3位（スズキ・ホンダ等の現地生産）
- 超硬工具の品質ニーズが高度化。日本製プレミアム製品への需要
- インド政府のPLI（生産連動型補助金）で製造業が急拡大
- まず超硬金型と素材チップを輸出。将来現地加工拠点検討
- **【売上目標】27/3期：3億円目指す**

中国（東莞・深圳）

営業拠点設立・深耕段階

- 26/3期に東莞に営業拠点を設立。中国自動車・電子部品メーカーに直販体制
- 中国での超硬工具需要：EV・半導体・スマホ製造の拡大で旺盛
- 売上構成比15%（26/3期推計）からのさらなる深耕を目指す
- 競合：国内中国超硬メーカーが台頭中。品質差別化で対抗
- リスク：米中関税摩擦・地政学リスクによる需要変動
- **【売上目標】27/3期：28億円（前期比約+15%）を計画**

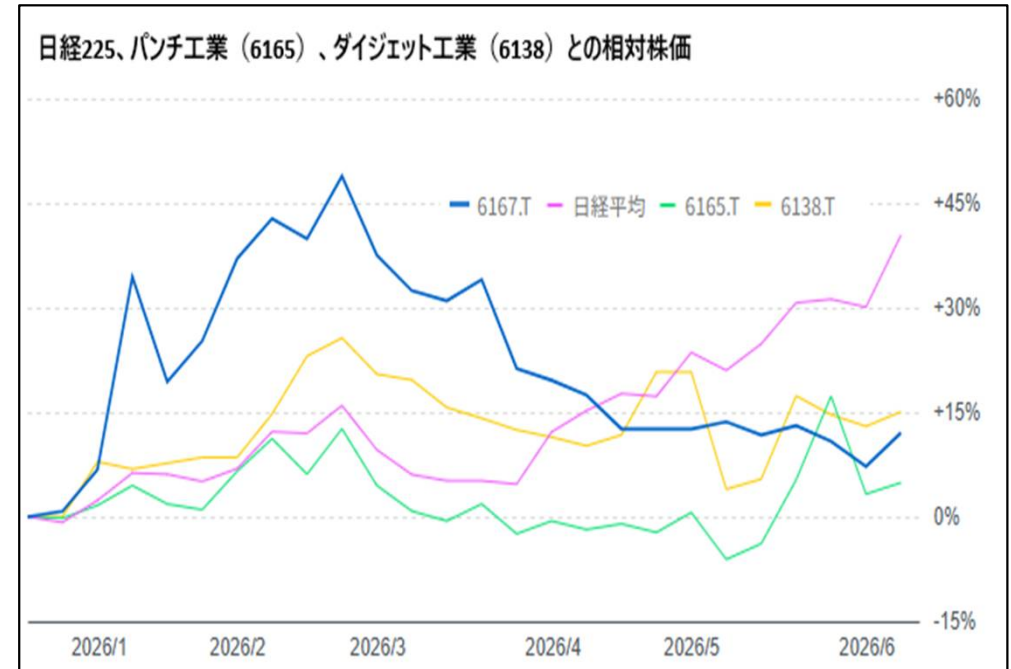
タイ・インドネシア

工場拠点として稼働中

- タイ工場：自動車産業向けプレス金型・ダイスを製造
- インドネシア工場：電池・二輪車部品向け金型を供給
- タイはEV化の影響でICEからEV向けへの製品転換を進行
- ASEANでの超硬工具ニーズ増大。日系・現地メーカー両方に拡販
- 生産コスト競争力を生かし、欧米・インド向け輸出拠点としても機能
- **【売上目標】既存拠点強化で27/3期アジア合計で売上15.5億円（前期比+20%以上）**

海外売上高：26/3期 39.57億円（前期比22.1%増、全体の22.7%）→ 27/3期 65億円以上（64%増以上、同25%以上）目指す

評価：悪材料を織込み28/3期回復期待も、PER割高からニュートラル



- ・ 株価は省タングステン新合金開発を囃し、25年10月の日刊工業新聞の記事をきっかけに高騰を続け、増配や自社株買いのアナウンスもあり26年2月2日に1615円の高値を付けた。しかしその後は材料出尽くし感から下落、27/3期減益予想としたこともあり、1000円大台割れまで下落した。
- ・ 現在、27/3期会社予想EPS26.56円に対し、PER37.5倍は、プライム機械平均PER25.2倍に対し、割高感がある。またパンチ工業（6165）の12.9倍、ダイジェット工業（6138）の11.0倍に対しても割高感が強い。28/3期には値上げ効果が浸透、新製品寄与で収益性も向上するとみられる。ただし新製品寄与の規模感が不透明で、リサイクルについても同様に不透明感がある。このためPBR0.95倍、予想配当利回り4.0%による下値不安は少ないものの、収益の本格拡大は28/3期以降になるとみられることから、評価はニュートラルとする。

*26/3期決算説明会資料（5/28）、26/3期有報（6/19開示）などから加工、チャートはヤフーから添付