



株式会社 **STG**

会社説明資料

2024年6月5日

1. | 会社概要

会社概要

商号 株式会社STG

銘柄コード 5858（東京証券取引所）

創業年月 1975年11月

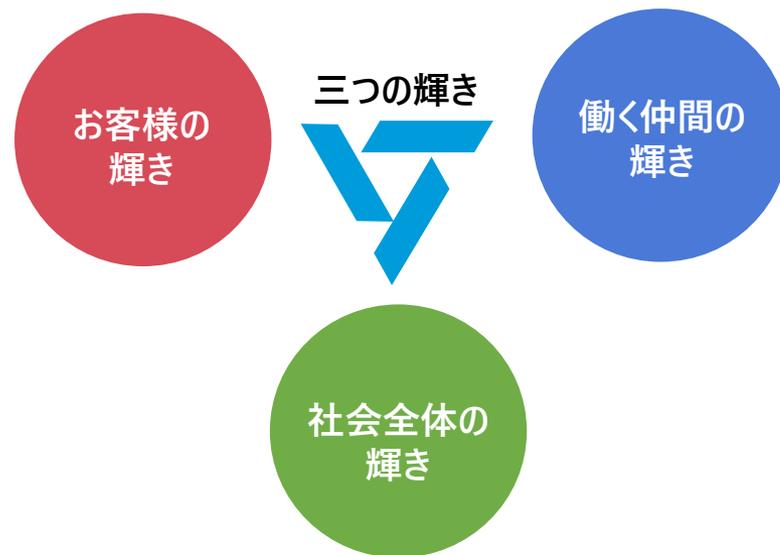
代表者 代表取締役社長 佐藤輝明

本社所在地 大阪府八尾市山賀町六丁目82番地2

事業内容 金属部品鋳造及び加工事業

資本金 3億2,754万円（2024年3月末時点）

従業員数
連結 827名（パートタイマー及び派遣社員含む）
単体 64名（2024年3月末時点）



経営戦略

マグネシウム合金部品を中心とした電動車・自動運転関連軽量化ソリューションを戦略ドメインと定め、電動車等の普及に伴う市場拡大による成長機会を捉えます。

会社概要 - 沿革

当社初代社長 佐藤武幸が創業	SONYノートPC (VAIO) 筐体の加工開始	ブラスト加工装置を開発 (特許第4249079号) (注)	株式会社TOSEIを 子会社化 生産プロセスを拡大	深圳市 参輝精密五金 有限公司設立	東京証券取引所 TOKYO PRO Market 株式を上場	東京証券取引所 グロス市場 株式を上場
1975年11月	1997年	2004年4月	2011年6月	2011年12月	2019年6月	2024年3月

1982年6月
有限会社
三輝プラスト
設立

1998年8月
マグネシウム粉塵
爆発対策として
湿式集塵機を開発
(特許第3481487号)

2006年5月
三輝特殊技研
(香港)
有限公司設立

2011年9月
SANKI EASTERN
(THAILAND)
COMPANY LIMITED
設立

2015年4月
株式会社TOSEIを
吸収合併
株式会社STGIに
商号変更

2021年3月
STX Precision
(JB) SDN. BHD.
を買収
子会社化

株式会社TOSEI

● 1985年

日本初のマグネシウム専門メーカーとして
株式会社東静工業（後の、株式会社
TOSEI）が創業（現 静岡工場）

● 1995年

Panasonic向けP C
(レッツノート・タフブック)
筐体生産開始
(TOSEIと取引開始)

受賞歴 award history

● 2015年

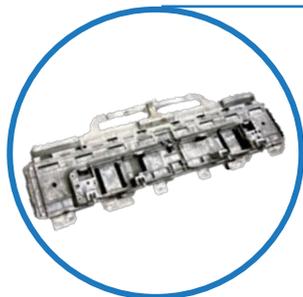
経済産業省ダイバーシティ経営企業100選に選ばれる

● 2017年

ジャパンベンチャーアワード（JVA）2017中小機構理事長賞 受賞

(注) ブラスト加工とは粒状の研磨材を投射、衝突させることで物理的に加工を行う工法。

会社概要 - 事業内容(主な取扱製品)



自動車メーターパネル

業界 自動車メーカー
材質 マグネシウム合金



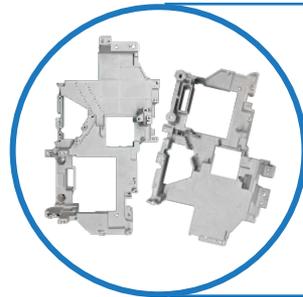
光学機器フルサイズ
ミラーレスの外装シャーシ

業界 映像機器メーカー
材質 マグネシウム合金



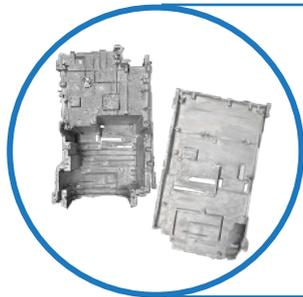
監視カメラ

業界 映像機器メーカー
材質 アルミニウム合金



エンジンベース

業界 映像機器メーカー
材質 マグネシウム合金



ムービーカメラのハウジング

業界 映像機器メーカー
材質 マグネシウム合金

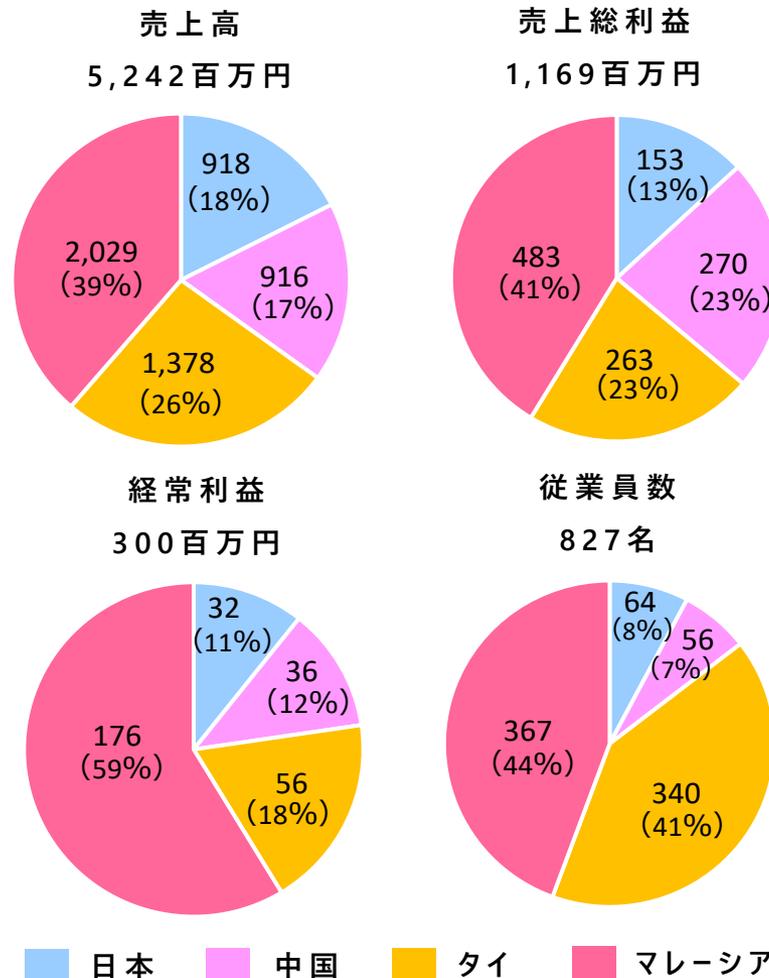


LEDヒートシンク

業界 照明機器メーカー
材質 マグネシウム合金

会社概要 - 拠点

※2024年3月期時点



※売上高・売上総利益・経常利益の地域ごとの金額は、生産地を基礎として、分類しております。なお、中国には香港を含んでおります。

2 | 2024年3月期 通期業績

業績サマリー（P/L）

3期連続で最高売上を更新、また2期連続で最高益を更新。

売上高11.9%増加、営業利益51.9%増加。自動車部品が好調。
補助金収入などの営業外収益は減少したが、経常利益も5.5%増加となった。

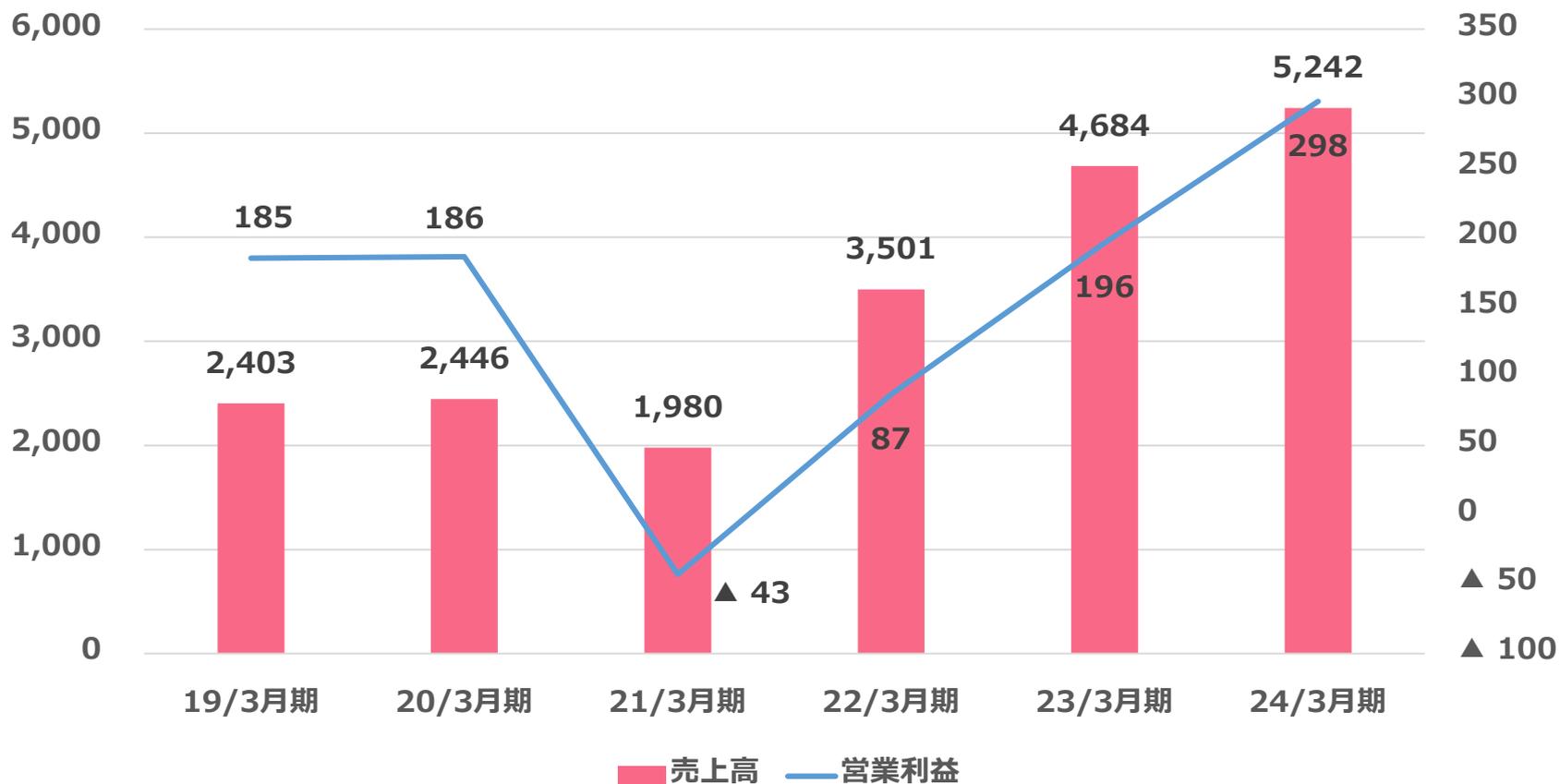
単位：百万円

	2023年3月期 通期実績	2024年3月期 通期実績	前期比	
			増減額	増減率 (%)
売上高	4,684	5,242	+558	+11.9%
営業利益	196	298	+102	+51.9%
営業利益率	4.2%	5.7%	+1.5%	-
経常利益	285	300	+15	+5.5%
経常利益率	6.1%	5.7%	△0.4%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	191	198	+7	+3.4%

売上・営業利益の推移表

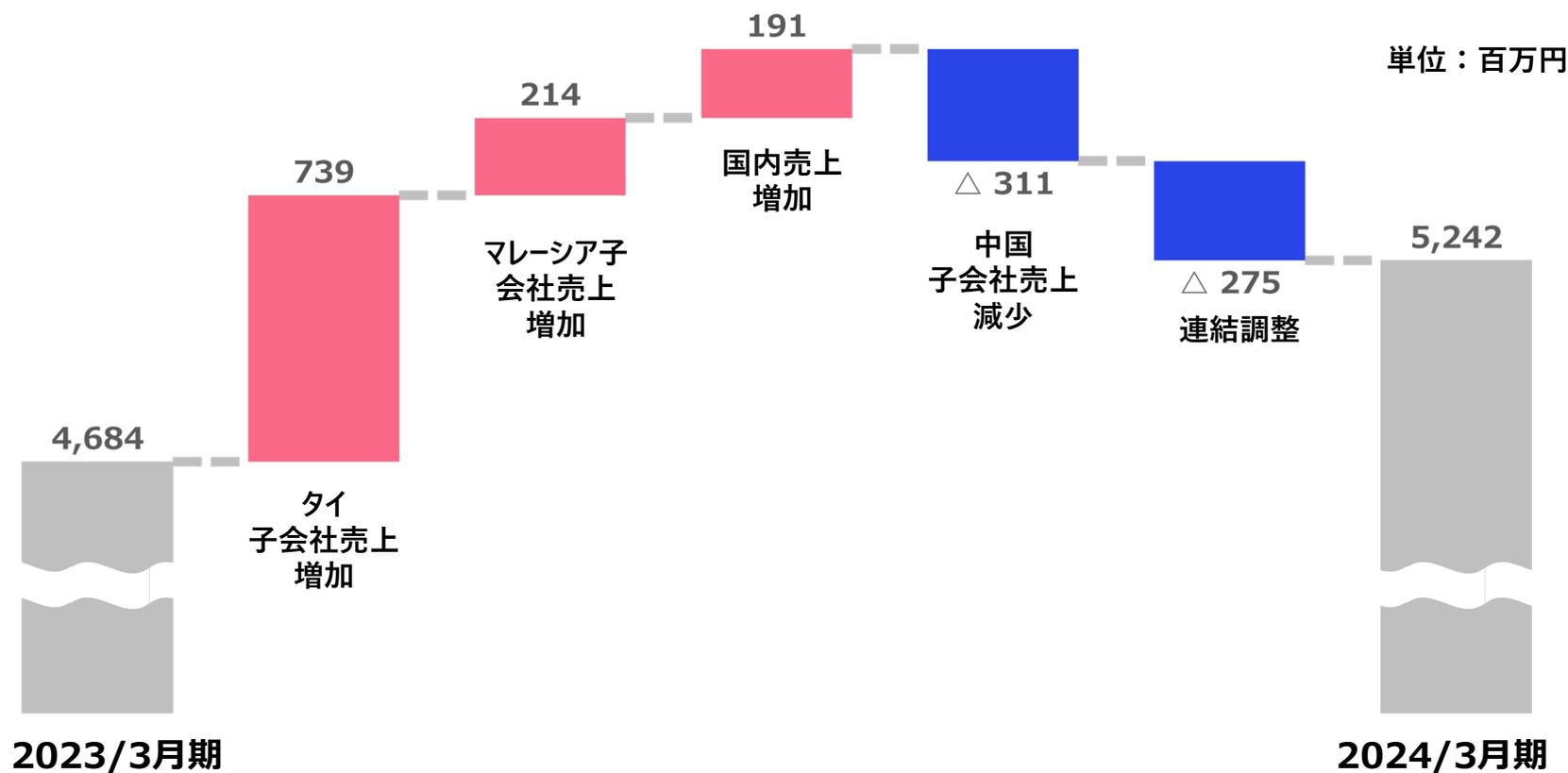
コロナ禍の2021/3月期をボトムに業績は順調に推移。
自動車部品の伸びに加え、M & A 効果も寄与している。

売上高・営業利益の推移



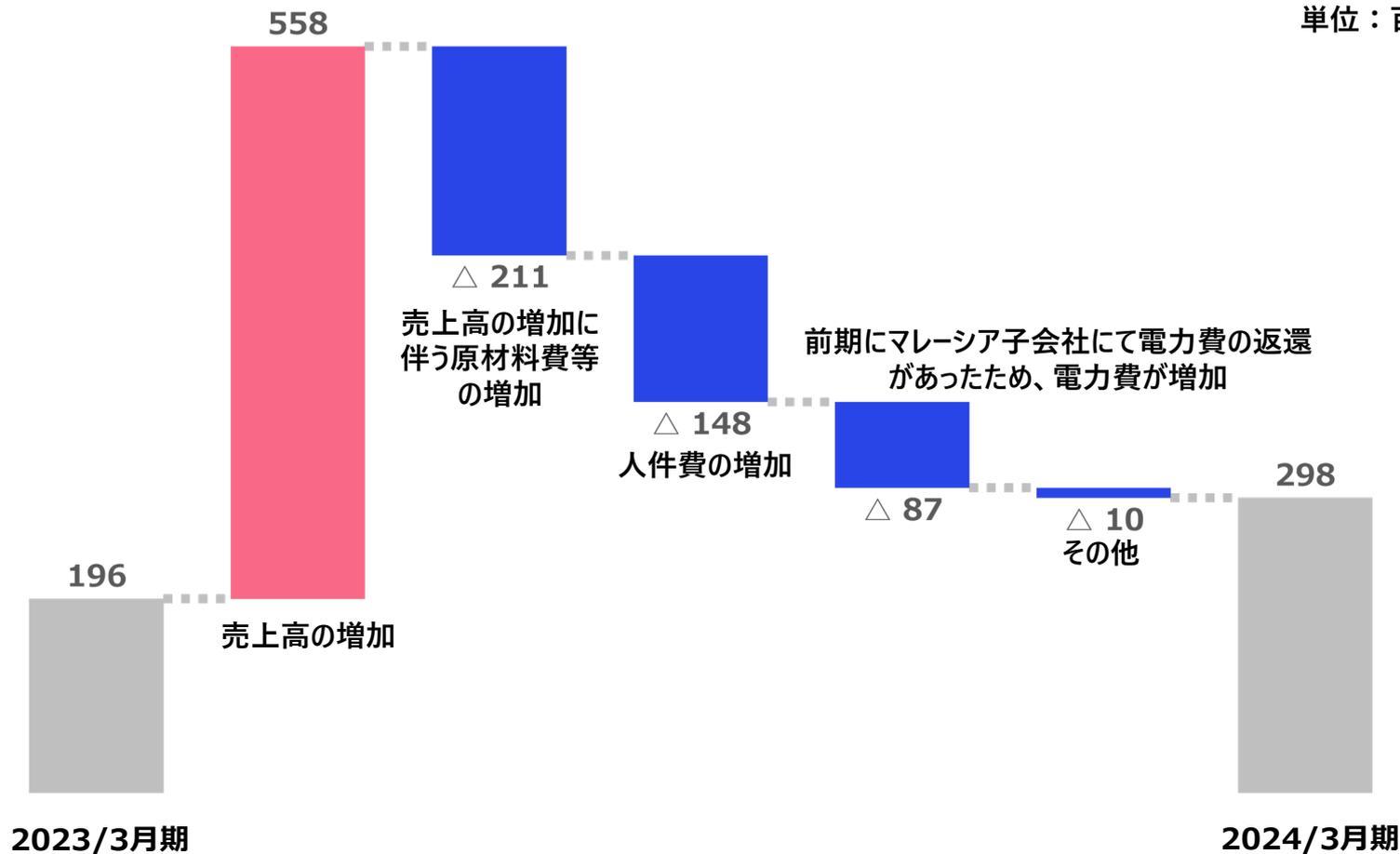
売上の増減分析

タイ子会社は、自動車部品の売上が大幅に伸びた。
マレーシア子会社は、設備投資効果などもあり、売上が増加した。
中国子会社は、現地の景気減速が影響。



営業利益の増減分析

単位：百万円



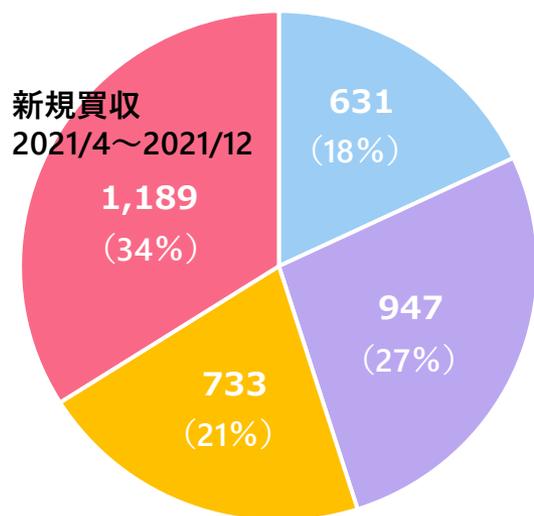
業績サマリー (B/S)

単位：百万円

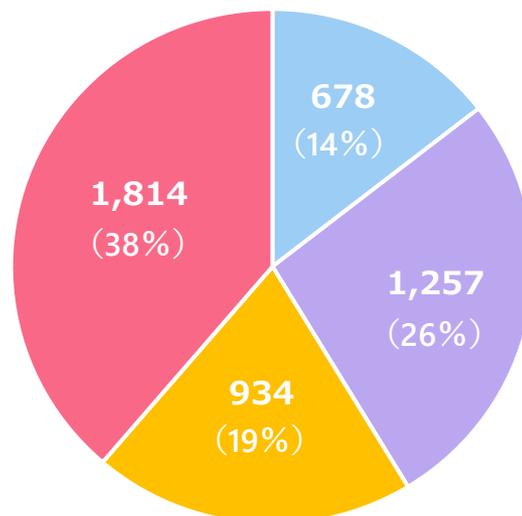
	2023年3月期 通期実績	2024年3月期 通期実績	前期比 増減額
流動資産	2,791	3,352	+560
固定資産+繰延資産	2,286	2,539	+252
資産合計	5,078	5,891	+813
流動負債	2,323	2,421	+97
固定負債	1,519	1,763	+244
負債合計	3,842	4,185	+342
株主資本	1,076	1,518	+442
その他の包括利益等	159	187	+28
純資産合計	1,235	1,706	+471
負債純資産合計	5,078	5,891	+813
自己資本比率	24.3%	29.0%	+4.7%

国別売上高

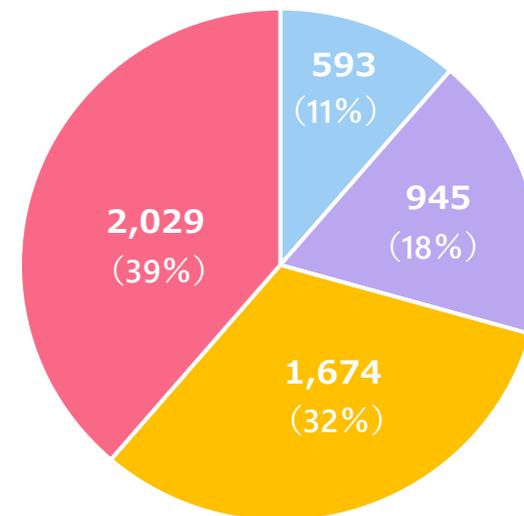
2022年3月期
3,501百万円



2023年3月期
4,684百万円



2024年3月期
5,242百万円



■ 日本 ■ 中国 ■ タイ ■ マレーシア

(注) 売上高は生産した工場の所在地を基礎とし、国又は地域に分類しております。なお、中国には香港を含んでおります。
(開示資料のセグメント情報は、顧客の所在地を基礎としております。)

3. | 2025年3月期 業績見通し

業績予想サマリー（P/L）

4期連続で最高売上、3期連続で最高益の更新を見込んでおります。
自動車の軽量化ニーズ等により、世界のマグネシウムダイカストへの需要は急増期に入っています。この成長は今後も持続すると見込まれております。

単位：百万円

	2024年3月期 通期実績	2025年3月期 通期予想	前期比	
			増減額	増減率（%）
売上高	5,242	6,040	+798	+15.2%
営業利益	298	378	+80	+26.8%
営業利益率	5.7%	6.3%	+0.6	-
経常利益	300	330	+30	+9.7%
経常利益率	5.7%	5.5%	△0.2	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	198	230	+32	+16.2%

※業績予想においては、為替差益等は見込んでおりません。なお、想定している為替レートは、以下のとおりです。（USD:151.40円
HKD:19.4円 RMB:20.9円 THB:4.17円 MYR:32.0円）

4. | 市場環境

- ① マグネシウム部品の需要予想
- ② アルミニウム部品の需要予想
- ③ 競争環境

市場環境 - ① マグネシウム部品の需要予想

マグネシウムの需要予想

マグネシウムの需要推移は右表のとおり、急増期に入っております。

マグネシウムの需要量は2017年以降10年の間、**年率6.0%の成長**を続け、2027年には158万tにまで拡大することが見込まれております。

こうした急速な需要増を引き起こしている最大の要因は、**自動車の軽量化ニーズ**であります。

自動車部品に使うマグネシウムの需要は、2016年に比べ、2026年には約57万tと**2倍を超える見込み**であります。

 ... 当社グループがメインターゲットとしている自動車向けマグネシウムダイカストの需要量



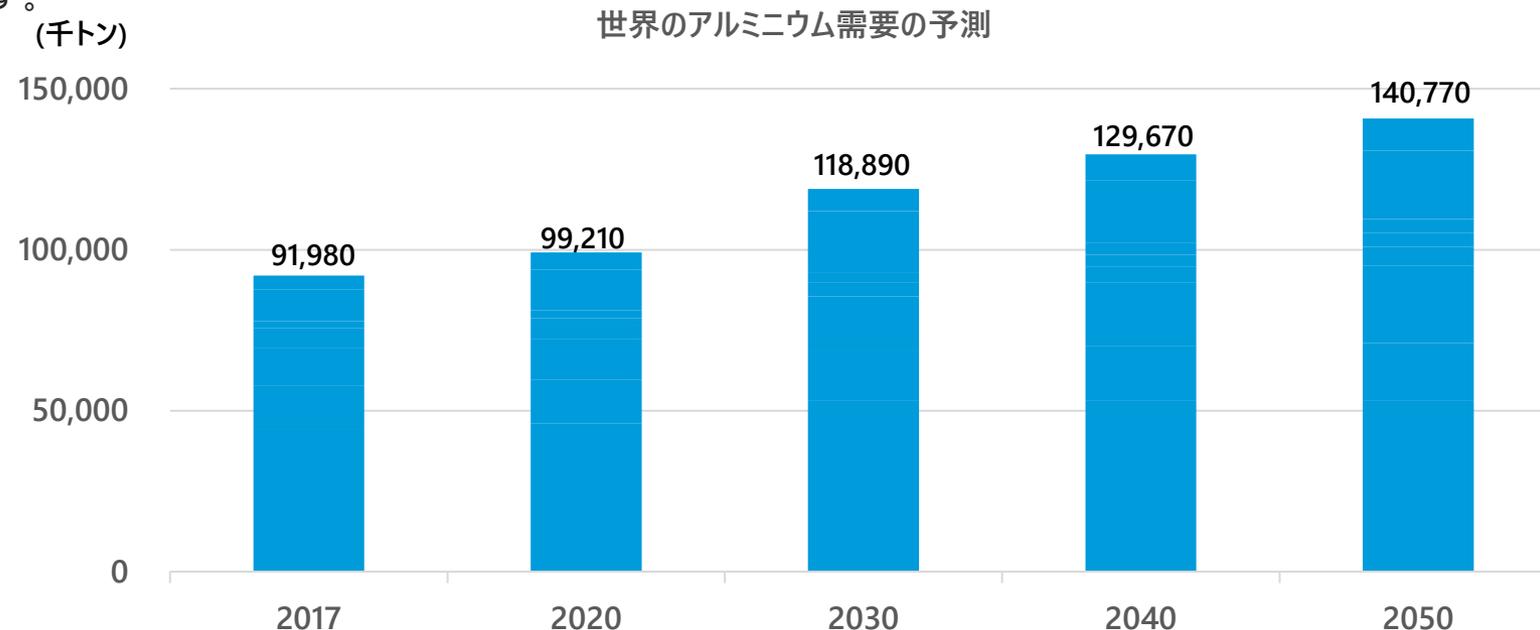
〔CM Group社のIMA国際会議発表資料による（日本マグネシウム協会提供）2018.10.26〕

市場環境 - ② アルミニウム部品の需要予想

アルミニウムの需要予想

アルミニウムがマグネシウムに比べて市場規模が大きい理由につきましては、アルミニウムは加工が容易であることから、アルミ缶や建築用材等、社会のあらゆる場面で使用されていることによるものです。

アルミニウムの世界需要は、2017年には約9,200万トンでありましたが、2050年には持続可能性に対する消費者意識の高まりを受けて50%以上増加し、1.4億トン程度と試算されております。アルミニウムは、マグネシウムと同じく軽量化素材として、活用されリサイクル性も高いことから脱炭素化社会に向けて大きな役割を担っている金属です。



アルミニウムVISION2050（一般社団法人日本アルミニウム協会提供）

市場環境 - ③ 競争環境

競争環境

国内大手メーカーが参入していない市場

▶ 国内大手メーカーが参入していない市場である理由

マグネシウム合金部品に関しましては、現状において参入障壁が高いと考えています。

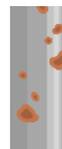
マグネシウムは発火しやすいという特徴があり、特に細かい状態だと簡単に燃えるため、加工の際には火災や爆発などの事故につながる危険を伴います。このため、安全確保を行いながらの作業が求められます。

また、マグネシウムは腐食しやすいこと、成型加工が難しいこと、複雑形状の部品製造には高度な技術が必要なことから新規参入が難しいため、競争が少ない状態が続いています。

マグネシウム合金を
取り扱う難しさ



危険性



腐食しやすい



成型加工が難しい

当社グループには、日本初のマグネシウム専門メーカーであった株式会社東静工業（後の、株式会社TOSEI。現 当社静岡工場）が含まれておりマグネシウムの扱いには、長年の経験とノウハウを有しております。

市場環境 - ③ 競争環境

競争環境

価格競争が起こりにくい環境

マグネシウムは、取り扱いが難しく作業中の爆発事故等が多く発生したことにより、過去、大手メーカーが撤退し、ライバル企業が少ないニッチビジネスであり、**価格競争が起こりにくい環境**にあります。

取引先

マグネシウム合金部品による軽量化を検討中



どこに依頼しようか？



寸法制度の厳しい
製品への対応を
依頼したい。



量産にむけて
大ロットで発注したい

製品依頼をする会社が限られている



自動車関連からの需要が急増

情報通信機器や精密電気機器からの需要

 **株式会社 STG**

- ・ライバル企業が少ない
- ・国内大手メーカーが参入していない
- ・新たな企業による参入がほとんどない

一定の顧客を囲い込むことで、さらに大きなビジネスに展開

5.

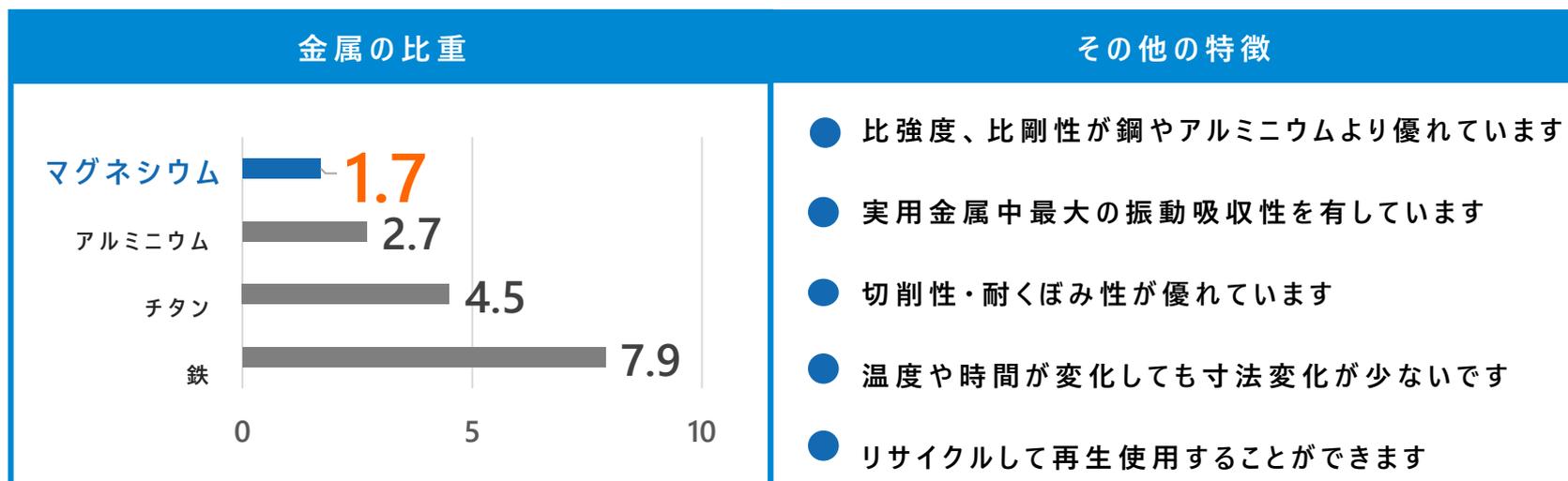
特徴と強み

- ① 製品の特長
- ② 当社グループの強み

特徴と強み - ① 製品の特長

マグネシウムの特性の活用： **実用金属としては最軽量であり、より薄く高強度な製品の製造が可能**
以下の特長から、持ち運びを目的とする製品や、軽量化により燃費効率向上・環境負荷低減等をはかりたい輸送機等のマーケットで需要の拡大が見込まれています。

マグネシウムは、プラスチックより強く、アルミニウムより軽いという特徴を持っています。



アルミニウム特性の活用： **軽量であり、かつ加工が容易**

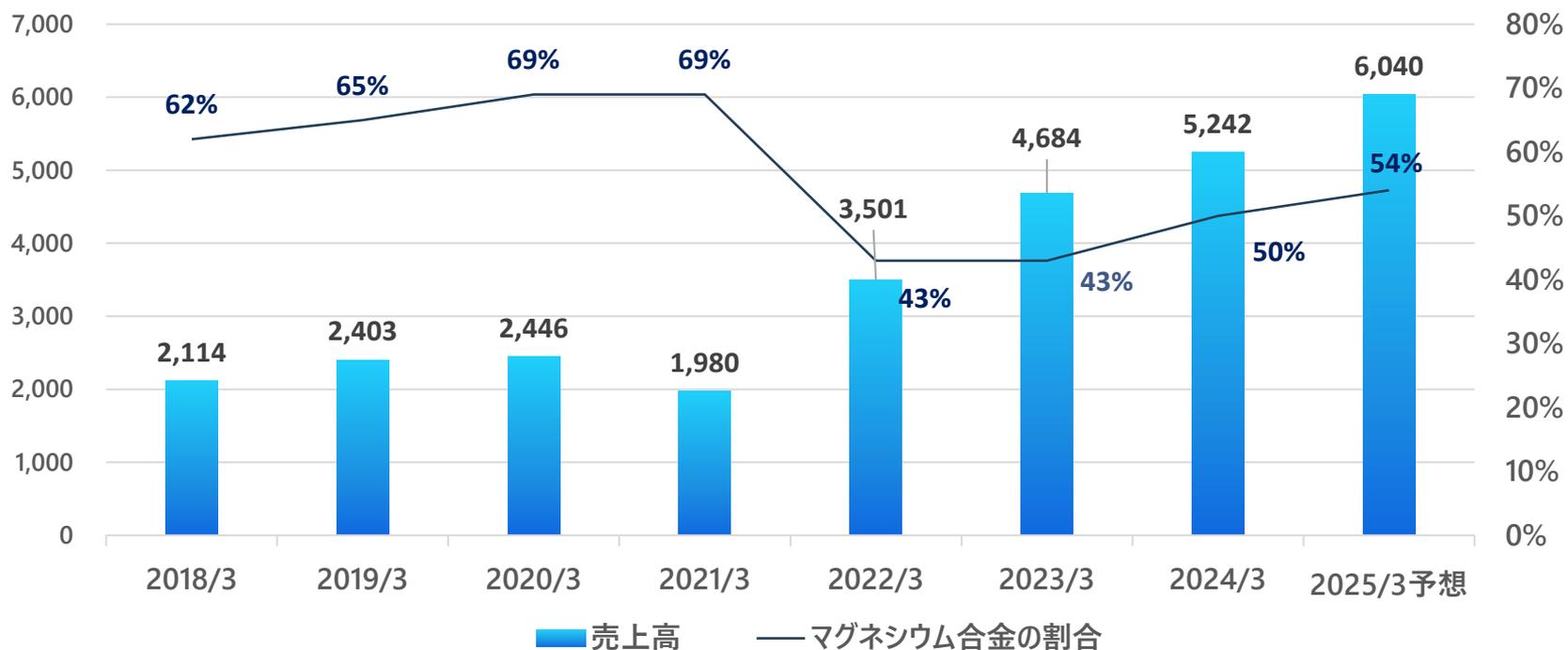
軽量化とコストダウンを求める製品の需要拡大を見込んでいます。

特徴と強み - ① 製品の特長

SONY社VAIOの筐体生産を開始した1997年頃から、マグネシウム合金部品の取り扱いが飛躍的に伸びました。なお、直近ではアルミニウムダイカストなどを取り扱うSTX PRECISION (JB) SDN. BHD.を2021年3月31日に買収したことにより、アルミニウム合金部品、マグネシウム合金部品の売上比率が一時的に接近していますが、今後、**軽量化が進む自動車部品を中心に、マグネシウム合金部品の売上げが更に増加すると見込んでおります。**

(百万円)

売上高におけるマグネシウム合金部品の割合



特徴と強み - ② 当社グループの強み

◆ 様々なバリエーションの最終製品への部品提供が出来る技術力

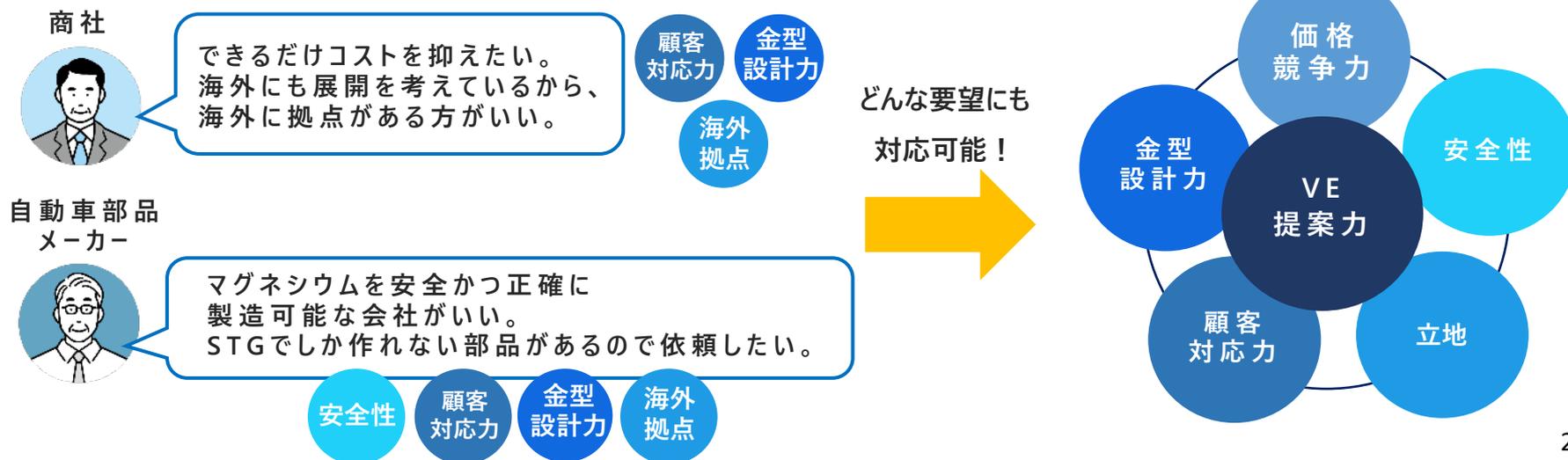
長年培った技術力により、製品の性能・機能を維持または向上させつつ、コストダウンをはかること、またバリューエンジニアリング提案を行うことで顧客ニーズの実現をはかっております。この技術力を活かしさらなる成長を遂げたいと考えています。

◆ グローバル化が進むメーカーの生産体制に対応可能

日本のみでなく、中国・タイ・マレーシアに工場があることから、グローバル化が進むメーカーの生産体制に対応できることも競争力に繋がっております。さらに、アルミニウム合金による部品も生産していることから、お客様が求める様々なニーズに対応出来る体制となっております。

VE (バリューエンジニアリング) 提案力

製品の性能、機能を維持または向上させつつコストダウンをはかった提案



特徴と強み - ② 当社グループの強み

◆ あらゆるニーズに対応した部品の製造

多種多様な業界の製品を製造した実績(注1)があり、近年のマーケットに求められる「軽さ」「薄さ」「精密さ」などのあらゆるニーズに対応した部品の製造を行う体制を整えております。

(注1)自動車部品、通信機器、医療機器、産業機器、O A・事務機器など



◆ お客様の依頼に応じた最適な加工方法が可能

他社には真似のできない高品質の表面仕上げ・精密加工技術を駆使して、お客様の製品仕様・用途に応じた最適な加工方法が可能な体制としております。また、各種コストダウンの提案、更には24時間生産による量産体制も完備しております。

お客様が求める製品の仕様・用途を実現すべく、

当社の製造技術により **寸法制度の厳しい製品への対応が可能**です。

	素材寸法公差	薄肉
当社実績	±0.03mm	0.35mm
業界平均水準	±0.05mm	0.6mm

6. | 当社グループ の技術力

当社グループの技術力 - 金型設計力

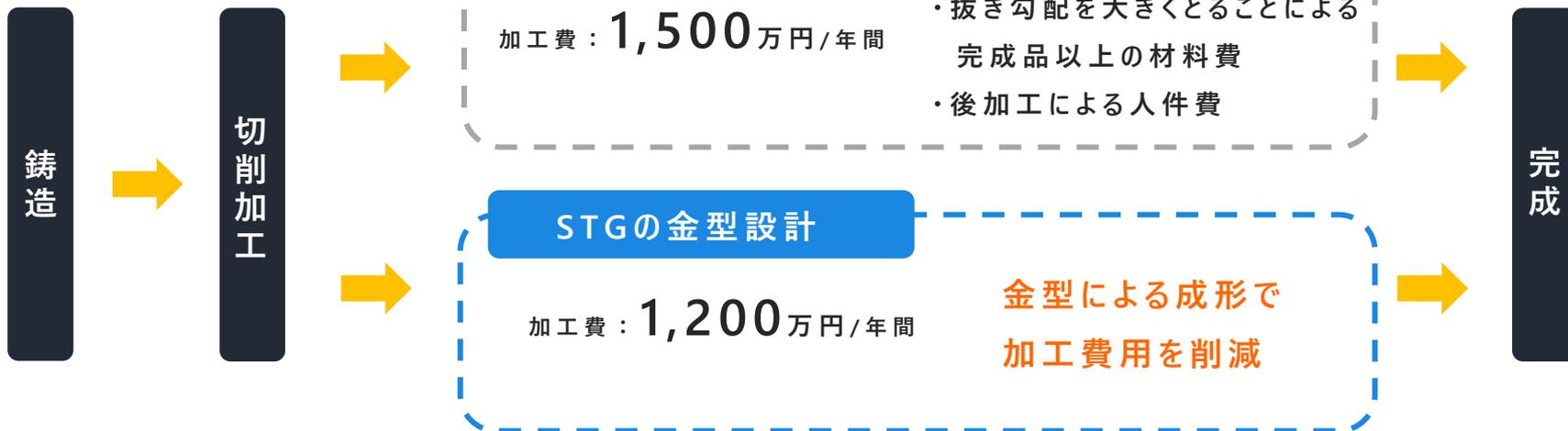
金型設計力

加工工数を減少させる金型技術で部品を低コストで提供

現静岡工場の前身である株式会社東静工業は日本初のマグネシウム専門メーカーであることから、長年の経験とノウハウを有しております。

金型設計力による『**抜き勾配ゼロ**』での部品を生産することにより、
後加工による加工費用に対するコストを低減することができます。

(例)カメラ部品 年間10万個生産

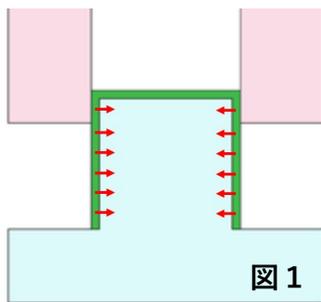


当社グループの技術力 - 鋳造技術力

鋳造技術力①

鋳造に複雑な要素が絡む製品についても対応可能

当社で抜き勾配を小さく(条件次第で 0°)した金型で鋳造できる理由

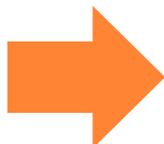


抜き勾配が必要となる大きな要因は、
液体が個体となる際に起きる**体積収縮(凝固収縮)**です。
※矢印方向に製品部分は収縮します。

※実際に生産する製品は複雑な要素が絡むため、一定方向の収縮とはなりません！※



実際に生産する製品には、様々な形状が一つの製品の中にあり、凝固収縮は一定方向ではなく製品の厚み・形状、又は周囲の形状、製造する際の条件等々の複雑に要素が絡み合い、一定方向の収縮とはなりません。



熔融金属を出来る限り**低速・低圧力**で注入し、冷却時の製品温度分布を考慮し、充填性が良く、塑性変形を最小限に抑えるよう、コントロールする鋳造技術を有しています。

当社グループの技術力 - 鑄造技術力

鑄造技術力②

鑄造に複雑な要素が絡む製品についても対応可能

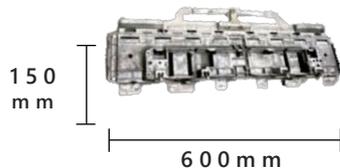
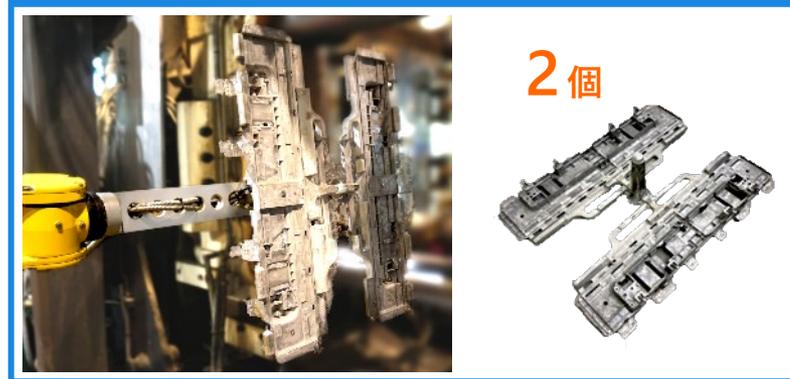
ダイカスト工程において、自動化による**2個取り**を行う事により部品を低コストで提供

当社の金型鑄造技術により、鑄造設備600 tでの大型部品であっても2個取りを行うことが可能となり、金型費用及び原価低減を実現しております。

一般的な自動化による金型取り



STGの自動化による金型2個取り

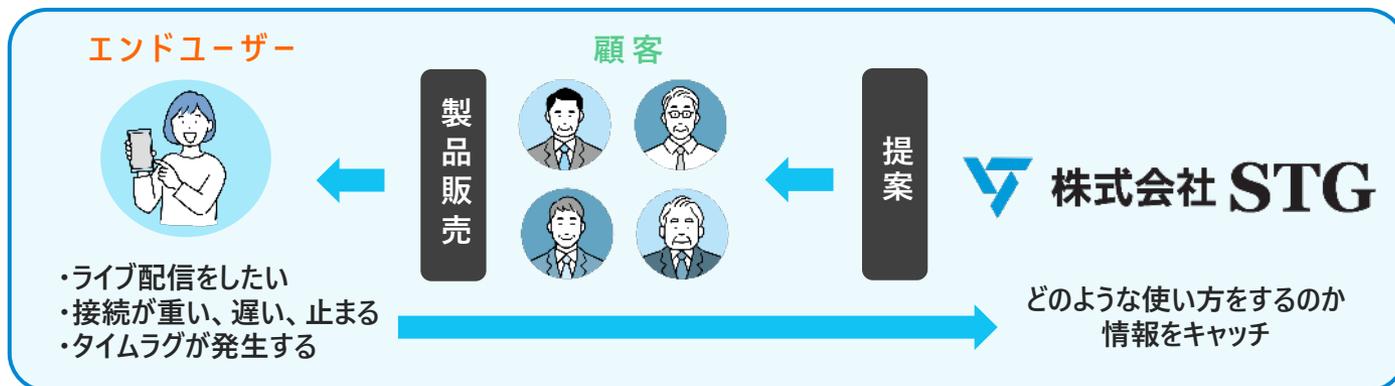


▶ パネル(600×150mmサイズ)部品 材料・鑄造費 約25%を低減可能。
例) 加工費820円 → 615円 年間25万個×△205円 = △5,100万円

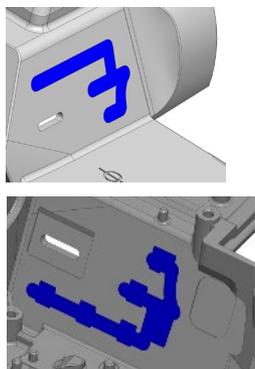
当社グループの技術力 - 顧客対応力

顧客対応力

当社側から顧客へ提案することにより、顧客ニーズに応える



(図1) 外観



業界初！マグネシウム合金と樹脂の一体成形を実現

(図1)

マグネシウムは電磁波遮断性が高いため、電磁波を通しやすくするための加工をしています。
(一般的にマグネシウム合金部品は電磁波遮断性を活かした製品のみであり、
競合他社は製造方法が異なるため、一体成形に必要な金型ノウハウの蓄積がありません。)



SNSでライブ配信等を気軽にタイムリーに出来るようになった。



工程数が削減することで、調達コストの削減につなげることができた。

当社グループの技術力 - 安心安全な生産体制

安心安全な生産体制

安心安全な生産体制の維持

爆発事故を防ぐために

湿式集塵機を開発



マグネシウムは、取り扱いが難しく作業中の(粉塵)爆発事故等が多く発生し、大手メーカーがマグネシウム事業から撤退する要因となりましたが、当社では、湿式集塵機を開発したことにより、**発火せず安全に化学処理が行えます。**



1998年取得

湿式集塵機 (特許第3481487号)

水槽に1/10に薄めた塩化第二鉄を混入することにより、集積したMg粉じんが酸化マグネシウムになり発火しなくなる化学処理を行います。

消防訓練

定期的に消防訓練を実施し、マグネシウムの取り扱いに対する危険性を、意識するよう努めています。



7. | 事業計画

- ① 成長戦略について
- ② 連結業績の推移
- ③ 成長性指標

事業計画 - ① 成長戦略について

金属部品 casting 及び加工事業における取扱事業者として、これまで幅広い商品への応用に長年取り組んでまいりました。今後、普及が見込まれる電動車等の拡大の肝となるのが、車体の軽量化及び部品の超精密化であり、マグネシウムは軽さや精密化を支える素材として期待されている一方で、取り扱いが難しく高い技術力等が求められます。

当社グループは、

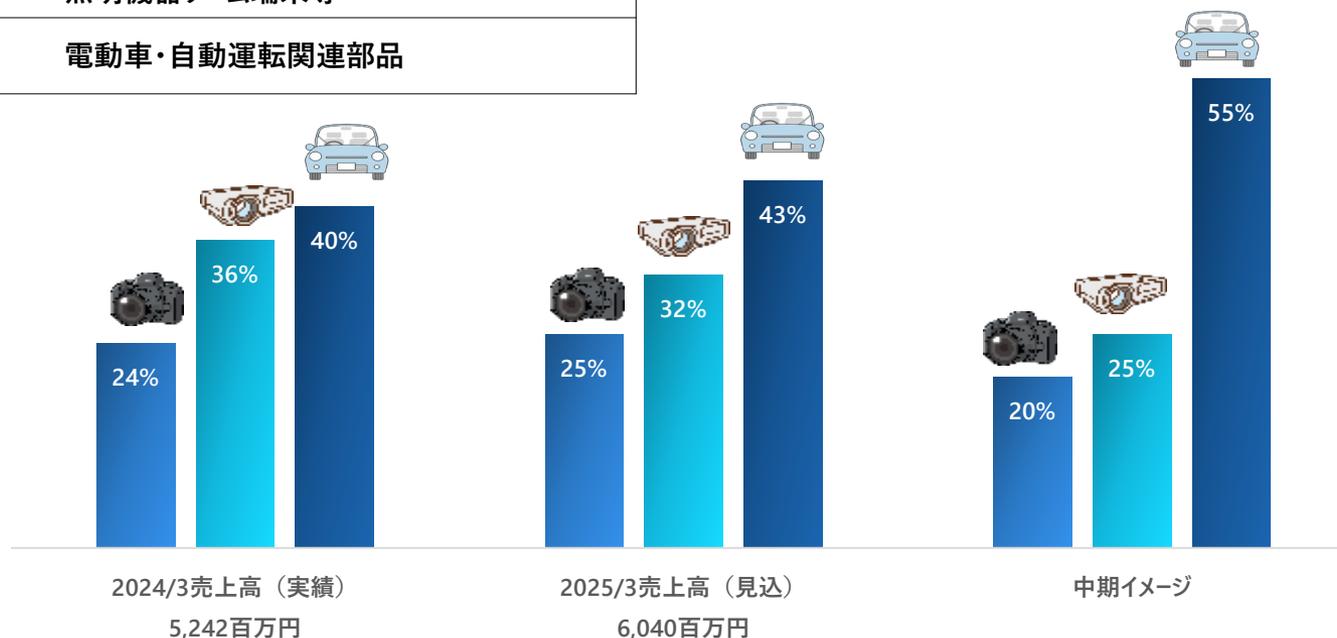
「マグネシウム合金を中心とした電動車・自動運転関連軽量化ソリューション」を戦略ドメインと定め、電動車等の普及に伴う市場拡大による成長機会を捉えます。



一眼レフカメラ・ミラーレスカメラ
プロジェクタ等の映像関連機器・医療機器
照明機器ゲーム端末等



電動車・自動運転関連部品



事業計画 - ① 成長戦略について

自動車の軽量化ニーズの取り組み

マグネシウム専用工場の売上高

単位：百万円

	24/3期	25/3期 (予想)	増減率
静岡工場	907	1,039	14.5%
(うち自動車部品)	548	788	43.6%
タイ工場	1,674	2,081	24.3%
(うち自動車部品)	1,091	1,547	41.7%

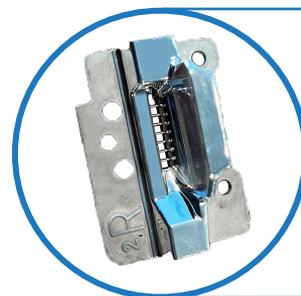
両工場ともに、自動車部品向けが大きく伸びると考えています。
24/3月期までに、静岡工場、タイ工場ともマグネシウムダイカストに関する増産のための設備投資を完了させており、25年3月期には、大幅な売上増加を見込んでいます。



自動車メーターパネル

業界 自動車メーカー

材質 マグネシウム合金



LEDヘッドライト リフレクター

業界 自動車メーカー

材質 マグネシウム合金

事業計画 - ① 成長戦略について(営業組織の設置)

営業組織を設置し
積極的に展開

軽量化等を求める新たな製品展開を企画提案するための営業組織を2023年4月に設置いたしました。新規の顧客を開拓することにより、業績拡大を目指してまいります。

従来の営業活動

● 既存顧客

各工場において、既存顧客に対しての技術営業を中心に、新機種・次機種の確認や取引量の拡大交渉及び顧客における他事業部の紹介を促すなどの活動を行っています。

● 新規取引先

先方からの問い合わせに対して、工場長が提案・交渉を行っています。



現在の営業

STG本社に**営業統括部署を設置し**、マーケティングオートメーションを活用しつつ、顧客の潜在的課題を引き出し、技術提案をおこなうことにより、**軽量化ニーズの取り込みを加速**していきます。

部品名	状況
大手自動車メーカー向けパネル	商社を通じて見積もり済
大手自動車メーカー向けパネル	会社見学済
大型ドローン用モーター	量産開始
大型ドローン用カメラカバー	量産開始
電動自転車	商談中

2024年3月時点

事業計画 - ① 成長戦略について(既存顧客からのニーズの引き出し)

当社グループは、これまで幅広い商品への応用に長年取り組んできたため、加工やコスト低減のノウハウ・アイデアを有しており、競争優位性及び従来の主力素材であったアルミニウムと比較して高い利益率を実現しております。既存顧客のニーズを引き出し、従来製品の改良を狙った取り組みに対して、提案を行い、当社製品販売の新規受注へと繋げております。

既存顧客による軽量化ニーズに対応した新規案件



[出典：日経XTECH 2022年8月1日]

eVTOL（電動垂直離着陸機）への展開を含め、大型ドローンに対する新規受注が発生している。eVTOLは、主に無人の小型ドローンとして物品の配送（ドローン宅配便など）に用いられています。

事業計画 - ① 成長戦略について(設備投資)

マグネシウム合金部品の増産への設備投資実施

STX PRECISION (JB) SDN.BHD.

(マレーシア工場) へのマグネシウム合金部品のライン新設

マグネシウム合金部品の旺盛な需要に応えるために、アルミニウム合金部品の取り扱いが主力であるマレーシア工場に、**新たにマグネシウム部品の生産設備を設置し、2025年3月期中**の稼働を目指しています。

STX PRECISION (JB) SDN.BHD. 第3工場内にラインを設置



事業計画 - ① 成長戦略について (M & A の活用)

生産能力の向上

国内外の設備投資を引き続き行うとともに、**スピードを重視した生産能力アップ**をはかるために、M & A を積極的に活用してまいります。

(25/3月期の売上増加に対応する設備投資は対応済みです。)

2021年3月STX PRECISION (JB) SDN. BHD.
買収前後の実績

単位：百万円

	売上高	営業利益
2020/12月期	1,629	65
2021/12月期	1,581	△15
2022/12月期	1,814	205
2023/12月期	2,029	267

21/3
買収

買収後

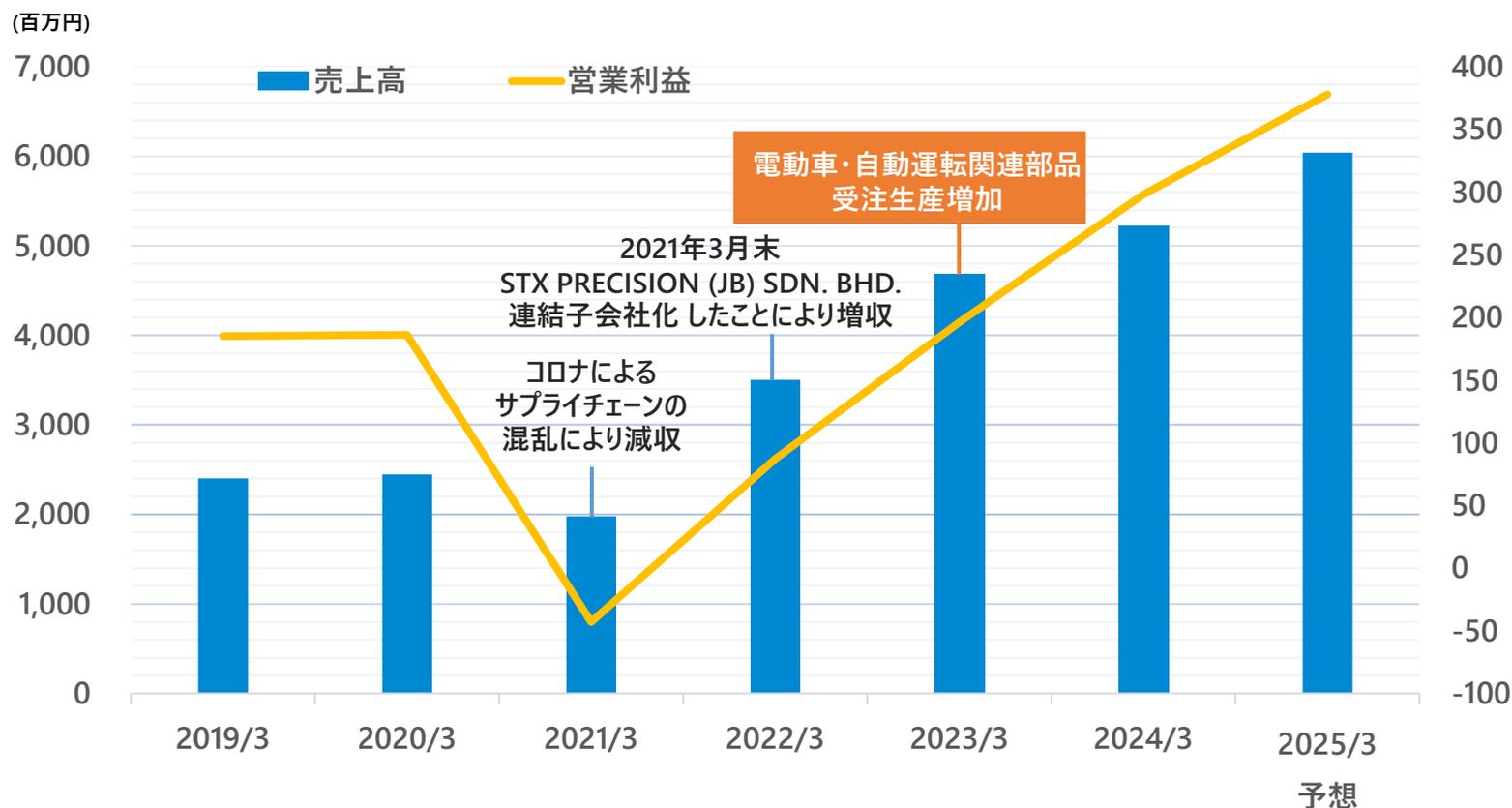
※ 表中では親会社へのロイヤリティーを調整しています。

対象先は国内・海外両面で推進

当社グループは、**過去に2度他社を買収しており、2社とも当社グループの成長に大きく貢献**しています。

過去に培ったP M I (ポスト・マージャー・インテグレーション) のノウハウを発揮するためにも、国内外問わず、対象先を積極的に選定し、速やかに実行してまいります。また、M & A の活用により、当社グループの事業領域の職務経験をもつ経験者人員の増強も、図ってまいります。

事業計画 - ② 連結業績の推移



2025/3予想

売上高

6,040百万円 前期比 +15.2%

営業利益

378百万円 前期比 +26.8%

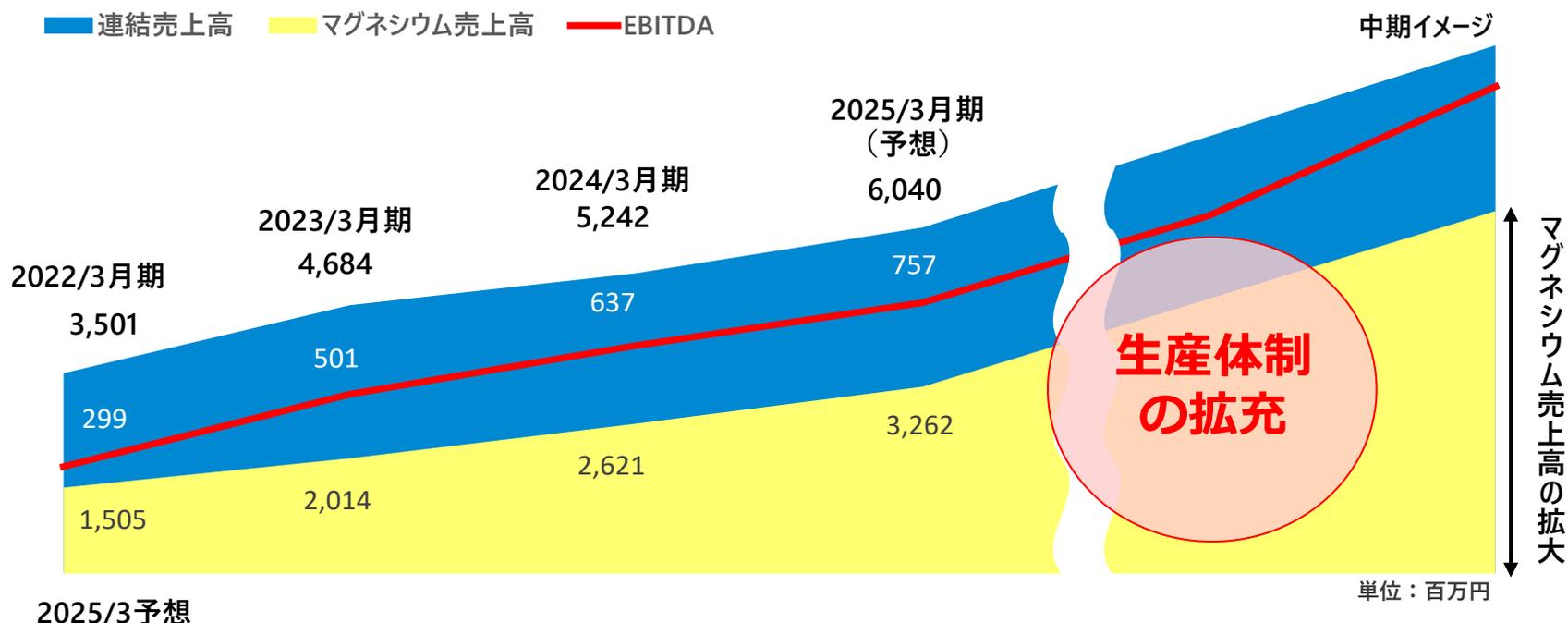
事業計画 - ③ 成長性指標

当社グループは、いまだ成長途上であり、より高い成長性を確保することが最優先課題です。

そのため、売上高の増収を重視しつつ、「**マグネシウム部品売上高(注1)**」及び「**EBITDA(注2)**」を重要な指標として位置づけ、営業基盤の拡大による企業価値の拡大を目指しております。

(注1) 選定理由：長期的に見てマグネシウム部品を採用する工業製品の拡大に対応していくため。

(注2) 選定理由：成長過程において積極的な設備投資が必要であり、これを勘案した収益指標であるため。



2025/3予想

マグネシウム売上高

前期比

3,262百万円 **+24.4%**

EBITDA

前期比

757百万円 **+18.8%**

8. | よくあるご質問

よくあるご質問

1.決算期について

Q:決算期はいつですか

- S T G 連結の決算期末は、3月末です。
- ただし、海外子会社が12月決算であることから、連結会計基準における「子会社の決算日と連結決算日の差異が3カ月を超えない場合には、子会社の正規の決算を基礎として連結決算を行うことができる」という規定により、決算をおこなっています。

2025年3月期	2024年												2025年		
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
連結決算															
国内：STG（単体）															
海外子会社 中国・タイ・マレーシア															

2024年3月期決算発表
2025年3月期業績予想公表

- 上記の経理処理のため、当社が公表している業績予想は、業績予想日までの事象（例えば海外子会社の1Q業績の速報値）をすでに織り込んでいます。

2.業績の季節性について

Q:業績の季節性がありますか。

- 基本的には、当社グループの業績には大きな季節性はありません。
- 影響があるのは、四半期ごとの営業日数の違いや、顧客（最終メーカー）ごとの新商品サイクル程度です。
- 四半期ごとの営業日数については、中華圏の旧正月などの影響により、第1四半期の売上高が減少する傾向があります。
- また、新商品サイクルについては、一部日系メーカーの新商品発売時期などが影響し、第4四半期の売上高が増加する傾向があります。

3.上場時の調達資金について

Q:グロス市場上場時の調達資金は、マレーシア子会社のどのような設備に投資するのですか。

- マレーシアの**アルミニウム部品製造ラインの生産能力を強化**するために、設備投資を行います。
 - ◇ここ数年の品質向上などを評価していただいた顧客からの、増産要請に対応するためです。
 - ◇アルミニウム部品も需要が旺盛であり、設備投資完了後にはマレーシア子会社のアルミニウム部品の売上高が大幅に伸びることを見込んでいます。(既に商談を開始しています。)

(注) 2025年3月期の業績に与える影響は軽微です。
- マレーシアにおける**マグネシウム部品製造ラインの新設**については、銀行借入や営業キャッシュフロー等を活用して、対応してまいります。

4.アルミニウム部品の需要について

Q:アルミニウム部品は今後横這いで推移するのでしょうか

- 前頁3のとおり、アルミニウム部品の需要も旺盛です。
- 当社グループでは、マグネシウム部品の製造を主としながらも、顧客ニーズを積極的に取り込んでいくために、アルミニウム部品の製造も強化してまいります。
- なお、マレーシア子会社のアルミニウム部品関連の売上は、以下のように推移すると見込んでいます。



5.中国生産について

Q:中国での生産は続けるのですか。

- 現時点で、減産や撤退などの計画は全くございません。
- 中国子会社（深圳・香港）については、中国経済の不透明感が強いことから、ご心配をおかけしておりますが、2025年3月期については増収増益を見込んでおります。

6.原材料価格について

Q:原材料価格が高騰した場合、業績に与える影響はどのようなものがありますか。

- 原材料価格が変動した場合、販売価格に反映させる仕組みを、顧客との契約に含めております。
- しかしながら、原材料価格が急激に変動した場合には、販売価格を見直すまでの時期のずれ（最大でも数か月）により業績に影響を与える可能性があります。

本資料の取扱いについて

本資料は、情報提供を目的として当社が作成したものです。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれおり、これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点において当社が利用可能な情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、既知及び未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の結果や業績は、将来予想に関する記述によって明示的又は黙示的に示された将来の結果や業績の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらリスクや不確実性には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。