



各 位

2024年6月27日

会社名  日本タングステン株式会社
代表者名 取締役社長 後藤 信志
(コード番号 6998 東証スタンダード市場、福証)
問合せ先 取締役執行役員 原口 寿
経営管理本部長
(TEL 092-415-5500)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

当社は、本日（2024年6月27日）開催の取締役会において、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」について、下記のとおり決議いたしましたので、お知らせいたします。

なお、詳細につきましては添付資料「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」をご覧ください。

記

1. 現状分析

(1) 現状認識

- ・株主資本コストは5%～6%台と推計。
- ・好業績時にはROE 8%以上の達成が可能。しかしながら2024年3月期のROEは株主資本コストを下回り、エクイティスプレッドがマイナスとなった。
- ・時価総額が低いことから、PBRは0.5倍程度と低調に推移。

(2) PBR 1倍割れの要因

- ・外部の環境変化に影響を受けやすい収益体質のため、ROEが安定的に目標達成しない。
- ・成長戦略に対する具体的な取組みの成果を示すことができていない。
- ・株式の流動性が低く、時価総額の増加につながらない。

(3) 取組みの方向性

- ・事業ROICマネジメントの実装による、資本収益性向上に向けた活動の強化。
- ・事業ポートフォリオ再編に向けた取組みの強化。
- ・株主還元の重視、株主資本コスト低減に向けた取組み（投資家との対話・情報開示強化）。

2. 企業価値向上に向けた取組み

(1) 資本収益性

2024年度業績予想は「2024 中期経営計画」最終年度目標と乖離する状況であるが、2030年度を目標とした「日本タングステングループ長期ビジョン」の方向性に変化はなく、利益率・資本回転率向上等の利益体質の強化、新商品の投入等、競争力を持った事業ポートフォリオの再編に向けた取り組みを継続する。（次期中期経営計画は2025年春公表予定）

(2) 市場評価

- ・株価向上施策に加え、株式流動性向上に向けた基盤強化等の施策を遂行し、時価総額 100 億円を目指す。
- ・投資家等とのコミュニケーション活発化や、PR 活動等を強化し、株式流動性を高めることで、PBR1.0 倍超を目指す。

(3) 経営資源の適切な配分の実現

経営理念やパーパスに沿って、サステナビリティ経営を推進し、社員やステークホルダーとともに、2050 年までの長期的なスパンで、「サステイナブルビジョン 2050」で定めた「5 つの成功の柱（マテリアリティ）」の達成に向けて、研究開発投資及び適切な人的・設備投資を行い、当社のブランド、ノウハウ等の価値を高め、明るい未来を実現する。

(4) 役員報酬

モチベーションの向上に資する新たな長期インセンティブの評価指標について、中期経営計画との連動性も考慮しながら、検討中。

以 上

東証スタンダード市場・福証
証券コード：6998

our purpose

より少なく、よりよく。

BUILDING A BETTER WORLD FROM LESS.

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

2024年6月27日

 日本タングステフ株式会社



目次

- 1** 現状分析
- 2** 企業価値向上に向けた取組み



1 現状分析

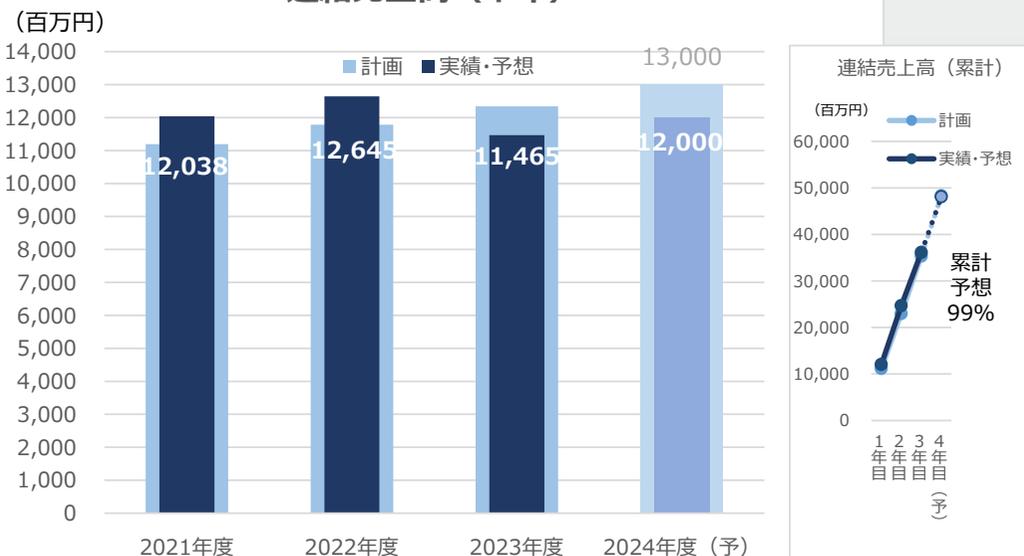
2 企業価値向上に向けた取組み



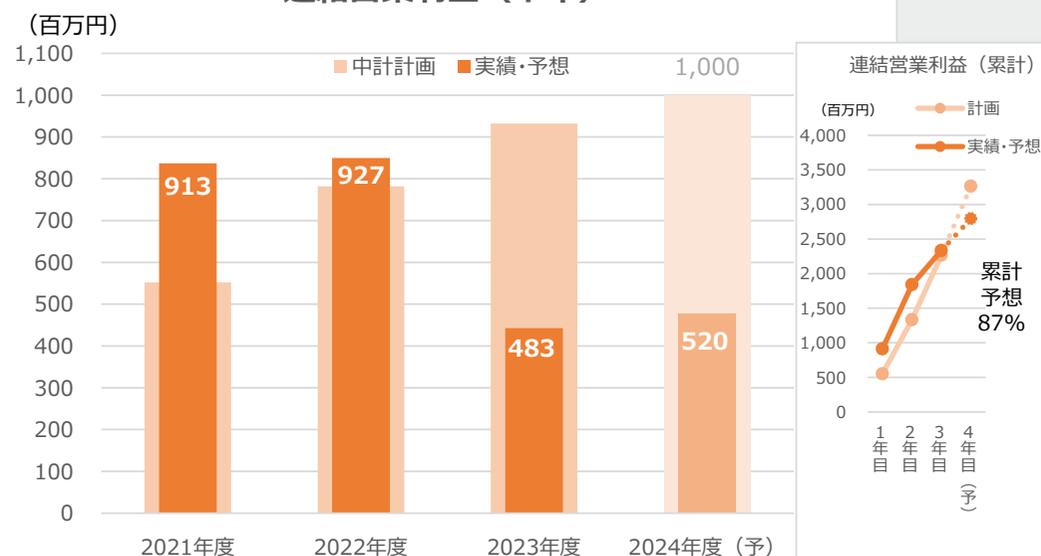
「2024中期経営計画」の進捗

2021・2022年度	コロナ禍において急回復した「自動車部品市場」や、「半導体・電子部品市場」における好業績が牽引し、増収増益。
2023年度	「半導体・電子部品市場」及び「自動車部品市場」における在庫調整の長期化、世界的なインフレに起因した原材料・エネルギー価格高騰により、減収減益。
2024年度 予想	各市場で増収が見込まれるものの、主力商品HDD用磁気ヘッド基板等の半導体・電子部品市場での売上高は好調時の2022年度を下回りつつ推移。原材料・エネルギー価格上昇分は価格転嫁できたものの、2023年度からの賃上げによる人件費及び減価償却費の増加分を補えず、営業利益を下押し。
4年間の累計 予想達成率	コロナ禍収束需要からの反動減・中国関連需要の変調もあり、中期経営計画4か年の累計予想では、売上高が99%、営業利益が87%となる見込み。

連結売上高（単年）



連結営業利益（単年）





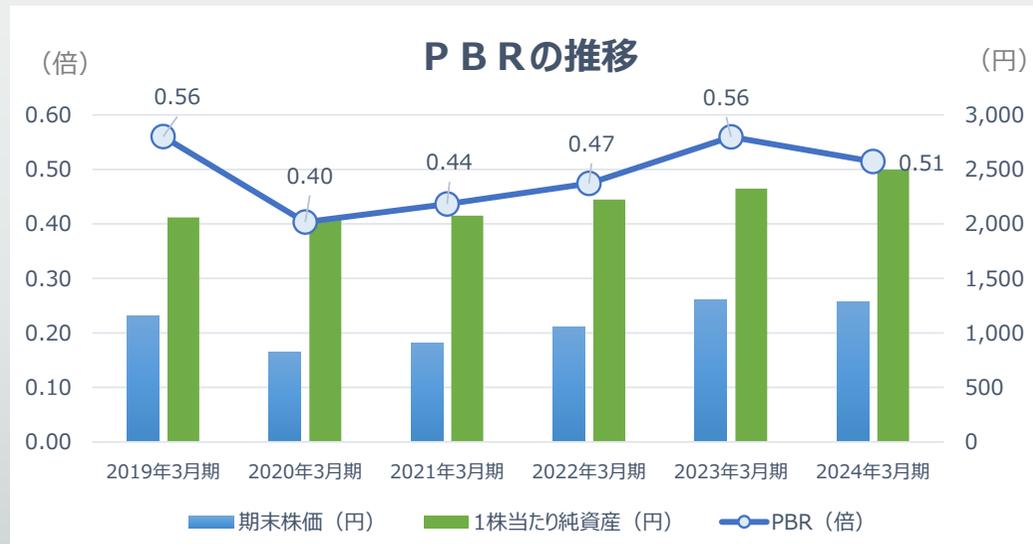
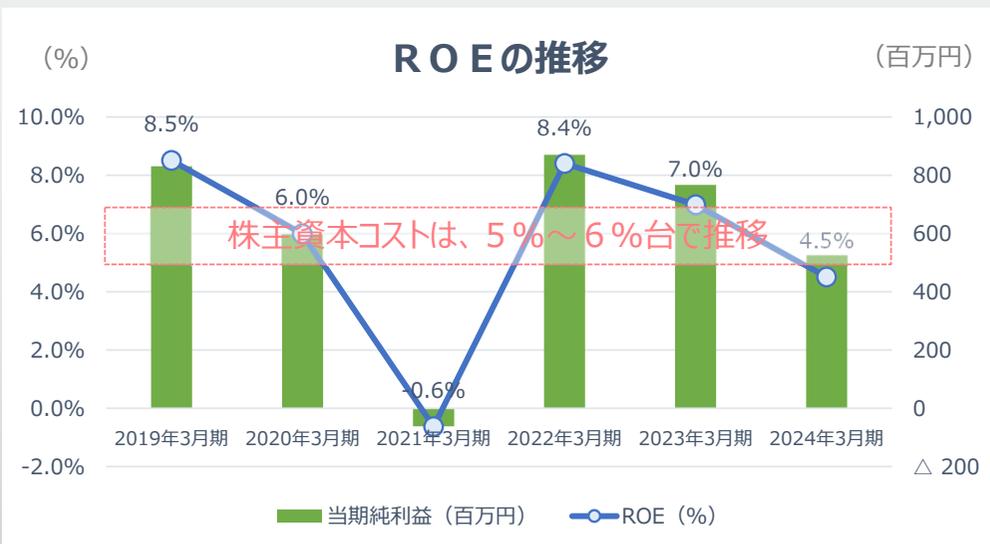
株主資本コスト・資本収益性・市場評価に関する自社評価



株主資本コスト	<ul style="list-style-type: none"> 株主資本コストはCAPMを採用し、5%～6%台と推計。
資本収益性	<ul style="list-style-type: none"> 2024中期経営計画目標の「ROE8%以上」は好業績時に達成可能な水準。 2024年3月期のROEは営業利益率の低下や純資産の漸増等により4.5%となり、株主資本コストを下回っているものと認識。
市場評価	<ul style="list-style-type: none"> PBRが0.5倍程度で推移しており、低いレベルと認識。 時価総額が東証市場の中で相対的に低いポジションと認識。

株主資本コスト(推計値)の算出根拠 (CAPMを採用)

$$\text{リスクフリーレート} + \beta \text{値 (当社固有リスク)} \times \text{市場リスクプレミアム} = \text{株主資本コスト(推計値) } 5\% \sim 6\% \text{台}$$





現状分析のまとめ

1 現状分析



現状認識	<ul style="list-style-type: none">株主資本コストは5%～6%台と推計。好業績時にはROE 8%以上の達成が可能。しかしながら2024年3月期のROEは株主資本コストを下回り、エクイティスプレッドがマイナスとなった。時価総額が低いことから、PBRは0.5倍程度と低調に推移。
PBR1倍割れの要因	<ul style="list-style-type: none">外部の環境変化に影響を受けやすい収益体質のため、ROEが安定的に目標達成しない。成長戦略に対する具体的な取組みの成果を示すことができていない。株式の流動性が低く、時価総額の増加につながらない。
取組みの方向性	<ul style="list-style-type: none">事業ROICマネジメントの実装による、資本収益性向上に向けた活動の強化。事業ポートフォリオ再編に向けた取組みの強化。株主還元の重視、株主資本コスト低減に向けた取組み（投資家との対話・情報開示強化）。

時価総額100億円、PBR1.0倍を目指す



1 現状分析

2 企業価値向上に向けた取組み



資本収益性向上に向けた長期ビジョン

2 企業価値向上に向けた取組み

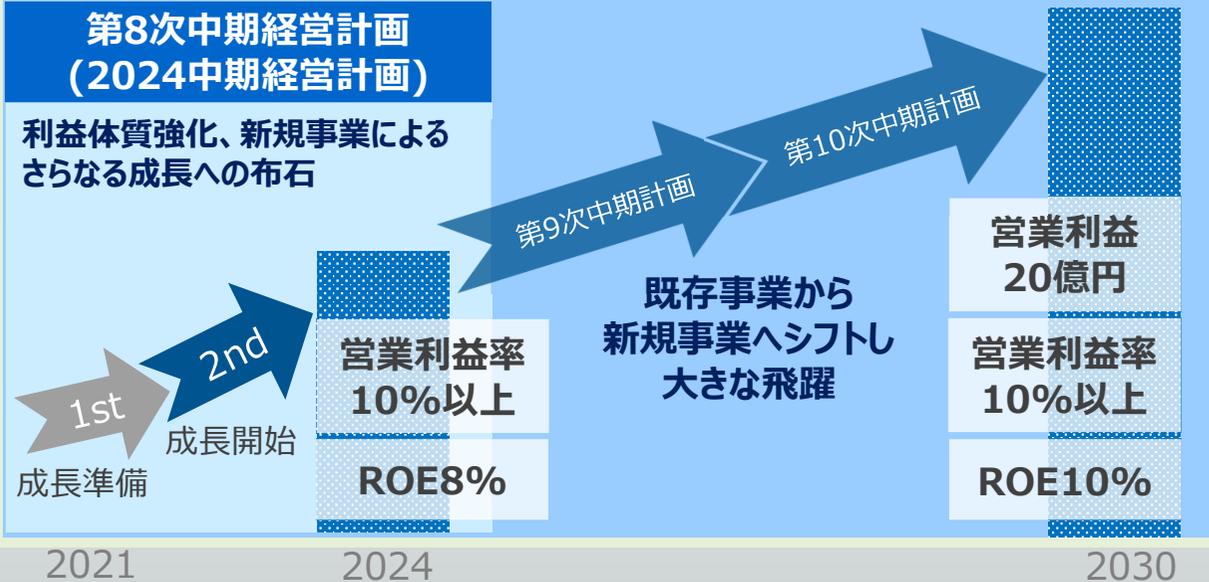


① 資本収益性

・2024年度業績予想は「2024中期経営計画」最終年度目標と乖離する状況であるが、**2030年度を目標とした「日本タングステングループ長期ビジョン」の方向性に变化はなく**、利益率・資本回転率向上等の利益体質の強化、新商品の投入等、競争力を持った事業ポートフォリオの再編に向けた取組みを継続する。（次期中期経営計画は2025年春公表予定）

サステナブルビジョン2050

日本タングステングループ長期ビジョン



「より少なく、よりよく。」に共感する多くのパートナーと共に、物質的制約を超えていくソリューションを創造し続け、資源の枯渇や気候変動といった社会課題が解消された世界を実現している。

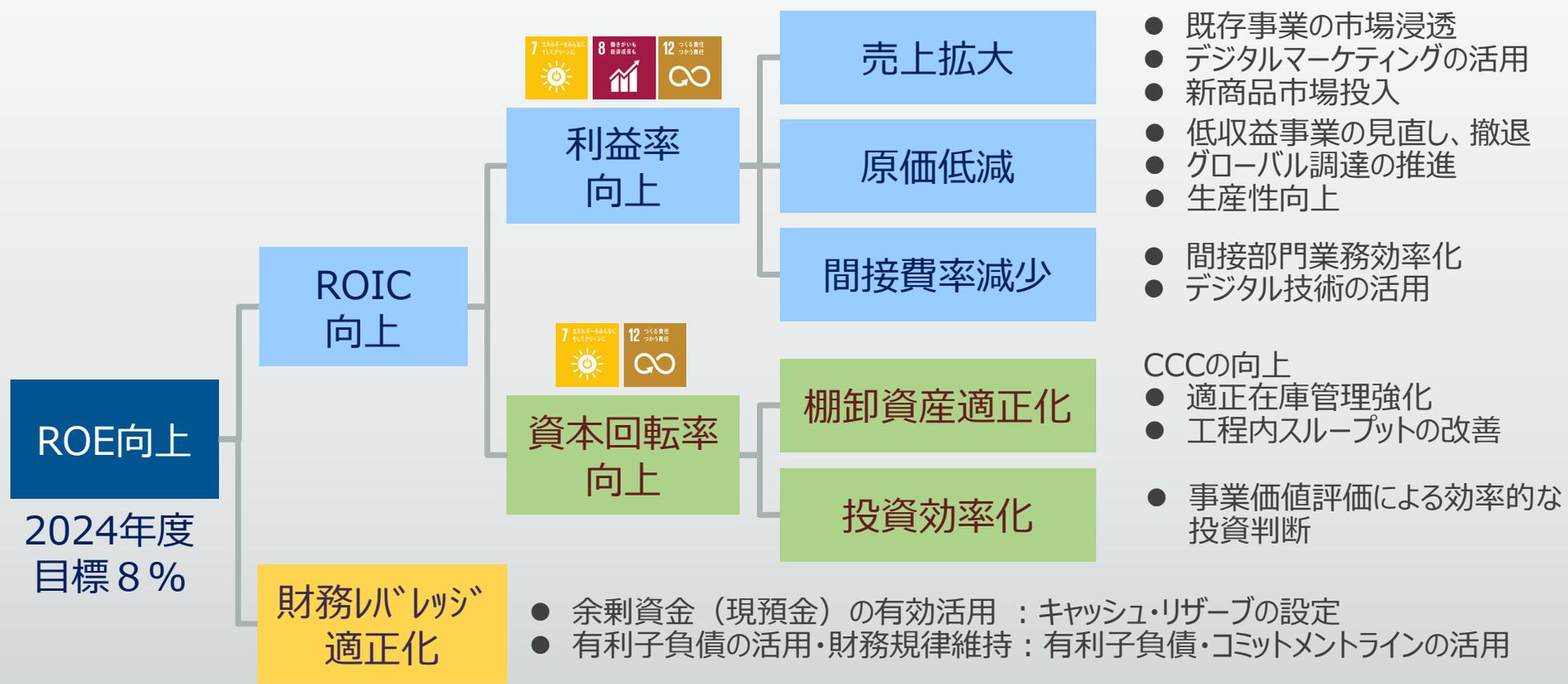
サステナブルビジョンを達成するための
“成功の柱” ≡ **マテリアリティ**

- カーボンマイナスへの挑戦
- 枯渇リスクの高い資源の有効活用
- 提供価値の転換と新たな価値の創出
- 働きがいと創造力のスパイラルアップ
- リアルとデジタルの融合



ROE向上に向けた取組みの全体像

ROEを向上させるため、利益率・資本回転率の向上及び財務レバレッジの適正化に取り組む。
事業ROICマネジメントの実装による、資本収益性向上に向けた活動を強化する。





ROIC向上に向けた施策の主な取組内容

2 企業価値向上に向けた取組み



施策	主な取組み内容
既存事業の市場浸透	<ul style="list-style-type: none"> 世界シェア8割超の磁気ヘッド基板のシェアを継続して維持し、データセンター需要に対応。 核融合実験炉ITER向け部品製造における当社独自の接合技術の採用。 NTダイカッターの新材料開発及びモニタリング装置開発による他社商品との差別化。
デジタルマーケティングの活用	<ul style="list-style-type: none"> KIツール（キーエンス社）を導入。蓄積された営業データを活用し、質の高い営業活動に迅速につなげるデータドリブン営業を構築中。
新商品市場投入	<ul style="list-style-type: none"> 新商品マゼロイを開発し事業化。二軸押出機の主要部材の分野へ進出。 医療分野での殺菌用途等が期待される遠紫外LEDの市場投入に向けて、開発を加速化。
低収益事業の見直し、撤退	<ul style="list-style-type: none"> 機械部品事業：NTダイカッターの南米でのサニタリーメーカー向け再研磨及び販売サービスの終了。 電機部品事業：照明用タングステンワイヤー製品等の照明事業の縮小と、自動車部品、電機産業機器及び医療産業機器への組織再編。
適正在庫管理強化	<ul style="list-style-type: none"> 小ロット生産への移行 製造リードタイム短縮 安全在庫設定の厳格化 材料歩留向上
工程内スループットの改善	<ul style="list-style-type: none"> 工程自動化およびレイアウトの最適化 協働ロボット導入による稼働率向上 工程プロセスの見直し
事業価値評価による効率的な投資判断	<ul style="list-style-type: none"> 事業ROICマネジメントの実装に向けて取組み開始。 (事業計画の妥当性や、リソース再配分を検討するための、事業ROIC活用の浸透活動を開始)



バランスシートを起点とした企業価値向上に向けた取組み

2 企業価値向上に向けた取組み



- 財務の健全性を確保しつつ、一定程度の負債を活用しながら事業ポートフォリオ再編に取り組み、資本収益性向上を目指す。
- 引き続き株主還元策の強化に取り組み、株主価値向上を目指す。

企業価値向上に向けた財務面及び資本面での取組み

資産のコントロール

余剰資金（現預金）の有効活用

- キャッシュ・リザーブの設定

事業ポートフォリオ再編

- 成長分野への設備投資加速
- 事業ROIC活用に着手

負債・純資産のコントロール

有利子負債の活用・財務健全性維持

- 一定程度の有利子負債・コミットメントライン活用

株主還元の重視

配当方針等

配当性向30%を目安
1株配当50円の下限定
株式分割による流動性向上

資本収益性向上 = ROE向上(長期目標 : 10%)

株主価値向上 = PBR向上(1.0倍を目指す)



資本コスト低減・株主価値向上に向けた取組み

2 企業価値向上に向けた取組み



② 市場評価

- ・株価向上施策に加え、株式流動性向上に向けた基盤強化等の施策を遂行し、**時価総額 100億円を目指す。**
- ・投資家等とのコミュニケーション活発化や、PR活動を強化し、株式流動性を高めることで、**PBR1.0倍超を目指す。**

・時価総額100億円以上 **・PBR 1.0倍超**

PERの上昇

当社認知度の向上・投資家への理解促進 (資本コスト低減に向けた取組み)

- ・個人投資家向けIRフェア出展・会社説明会
- ・機関投資家とのIRミーティング
- ・英文開示の取組み

取組み強化

- ・サステナビリティ経営の情報発信、PR活動強化

株主還元重視・株式流動性の向上 (株主価値向上に向けた取組み)

- ・貸借銘柄選定(2023年2月)
- ・年間配当金の下限50円の設定(2023年5月)
- ・1:2の株式分割(2024年1月)

取組み強化

- ・株主還元策の継続的な拡充、自己株式取得の適切な実施

・時価総額 62億円

・PBR 0.51倍 (2024年3月期末時点)



経営資源の適切な配分の実現・企業価値向上のインセンティブ

2 企業価値向上に向けた取組み



③ 経営資源の適切な配分の実現

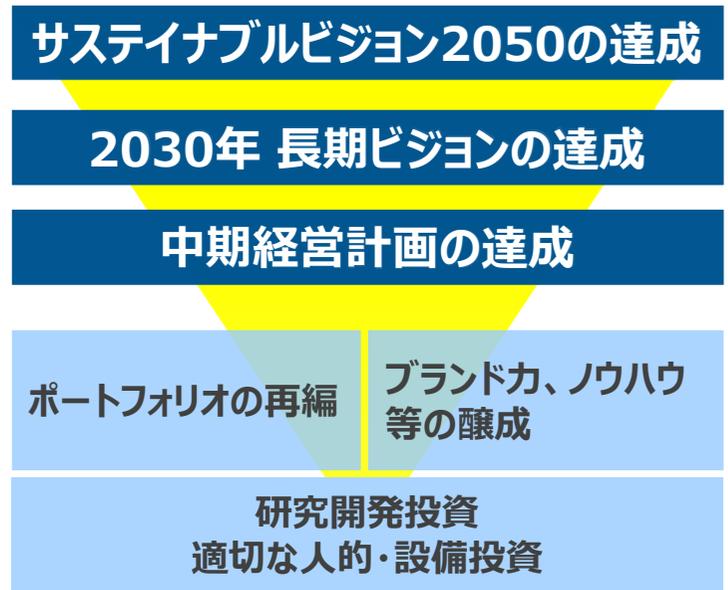
・経営理念やパーパスに沿って、サステナビリティ経営を推進し、社員やステークホルダーとともに、2050年までの長期的なスパンで、「サステナブルビジョン2050」で定めた「5つの成功の柱（マテリアリティ）」の達成に向けて、研究開発投資及び適切な人的・設備投資を行い、当社のブランド、ノウハウ等の価値を高め、明るい未来を実現する。

成功の柱		2050年の目指す姿
CN	カーボンマイナスへの挑戦	実質カーボンマイナスを達成します。
CE	枯渇リスクの高い資源の有効活用	枯渇リスクの高い資源の最終廃棄をゼロにします。
CV	提供価値の転換と新たな価値の創出	消費資源量あたりの価値を大きく飛躍させるビジネスモデルを構築します。省エネ、省資源、脱炭素などの社会課題解決につながるソリューションの提供を中核事業とします。
CW	働きがいと創造力のスパイラルアップ	エンゲージメントが高く、多様な価値観を有し、専門性を高め合う人々が集う企業になります。
CX	リアルとデジタルの融合	デジタル技術の活用により人々の働き方や事業そのものの変革を行い、「生産性の向上」、「変化への対応・意思決定の迅速化」、「新しいビジネスモデルや顧客価値の創出」を実現します。



2023年認証取得

※ 中期経営計画への実装



※ecoVadis (エコバディス)
フランスに拠点を置くEcoVadis社による、サプライヤー企業の持続可能性を評価・モニタリングするための共同プラットフォーム。当社は、ブロンズに認定。

④ 役員報酬

・モチベーションの向上に資する新たな長期インセンティブの評価指標について、中期経営計画との連動性も考慮しながら、検討中。



おことわり

本資料は情報提供を目的とするものであり、当社株式の購入や売却を勧誘するものではありません。

また、掲載されている情報は、現時点で入手可能な情報に基づき、当社が独自に計画したものであり、リスクや不確定な要素を含んでおります。

従いまして、見通しの達成を保証するものではありません。当社の内部要因や当社を取り巻く事業環境の変化等の外部要因が直接または間接的に当社の業績に影響を与え、本資料に記載した見通しが変わる可能性があることをご承知おきください。

投資に関する最終的な決定は、利用者ご自身の判断でなさるようお願いいたします。