

2024年12月12日

各位

会社名 株式会社 S T G
代表者名 代表取締役社長 佐藤 輝明
(コード番号:5858 東証グロース市場)
問合せ先 専務取締役管理本部長 白井 芳弘
T E L 072-928-0212
U R L <https://www.stgroup.jp>

中期経営計画「Challenge 100」策定に関するお知らせ

当社は、2026年3月期から2028年3月期までの3年間を計画期間とする「中期経営計画 Challenge 100」を策定し、本日開催の取締役会において、その内容を決議いたしましたので、お知らせいたします。

1. 中期経営計画「Challenge 100」

当社グループでは、中期経営計画目標の達成に向けて「同業他社にはない独自の技術力をもとに成長し、事業の拡大を実現させる」というコンセプトに基づく戦略に取り組み、前年度の業績結果や昨今の経営環境、将来的な市場ニーズ等を勘案し、中期経営計画の目標を、以下のとおり定めることといたしました。

(1) ビジョン

マグネシウム合金部品を中心とした電動車軽量化ソリューションに加え、製品の軽量化を希求するお客様への精密・高品質な部品供給をすすめ、電動車等の普及や製品の軽量化に伴う市場拡大による成長機会を捉えます。

(2) ビジョンへの課題

- ・生産能力の向上、人員の確保
- ・収益力を維持拡大させるための技術の継承
- ・課題を解決させるための積極的な資金調達

(3) 2025年3月期～2027年3月期までの業績目標

(単位：百万円)

	2025年3月期 (業績予想) (A)	2028年3月期 (目標) (B)	増減額 (B)-(A)	増減率 (%)
連結売上高	6,040	10,000	3,960	65.6
連結営業利益	378	800	422	111.6

本中期経営計画の詳細及び概要は添付資料をご参照ください。

【添付資料】

- ・中期経営計画（事業計画及び成長可能性に関する説明資料）

以上



株式会社 **STG**

中期経営計画

事業計画及び成長可能性に
関する説明資料

2024年12月12日

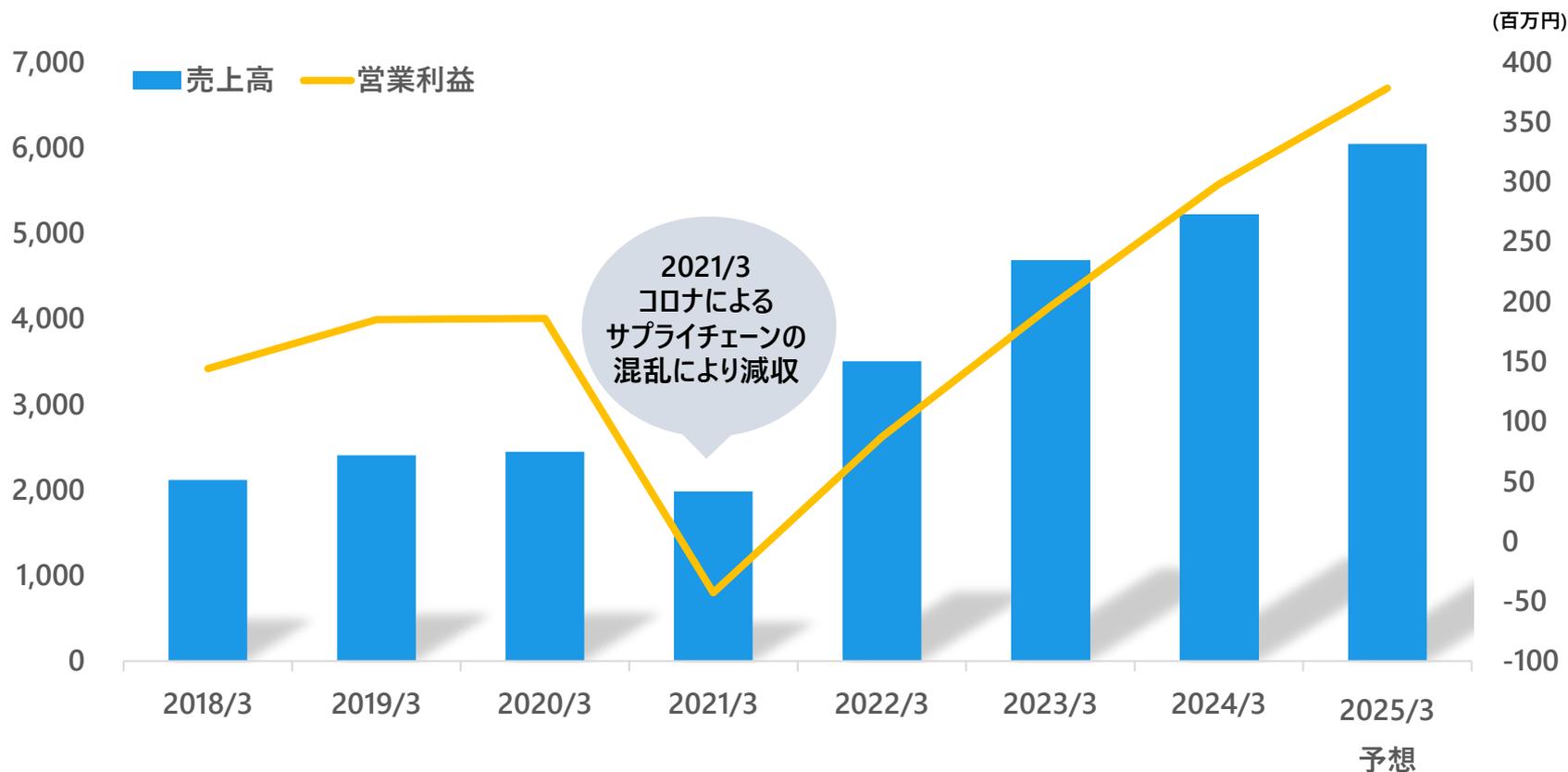
1. これまでの歩みと目指す姿
2. 中期経営計画（ビジョン・コンセプト・概要）
3. ビジョンへの課題
4. 中期経営計画達成を支える成長基盤
5. サステナビリティ
6. Appendix
7. リスク情報

1. | これまでの歩みと 目指す姿

これまでの歩み

私たちSTGは1975年の創業以来、軽量化金属部品の製造加工事業を営み、マグネシウムダイカストの製造を中心に、技術・品質の向上と安全な生産体制の確立を図りつつ、グローバル展開を推し進め、事業の拡大を追い求めてきました。今後も、更に一層の飛躍を遂げたいと考えております。

グローバルニッチ企業として長期目標である連結売上高300億円・連結営業利益30億円を達成するために、2025年度から始まる3年間においては、この土台作りのための期間と位置付けています。

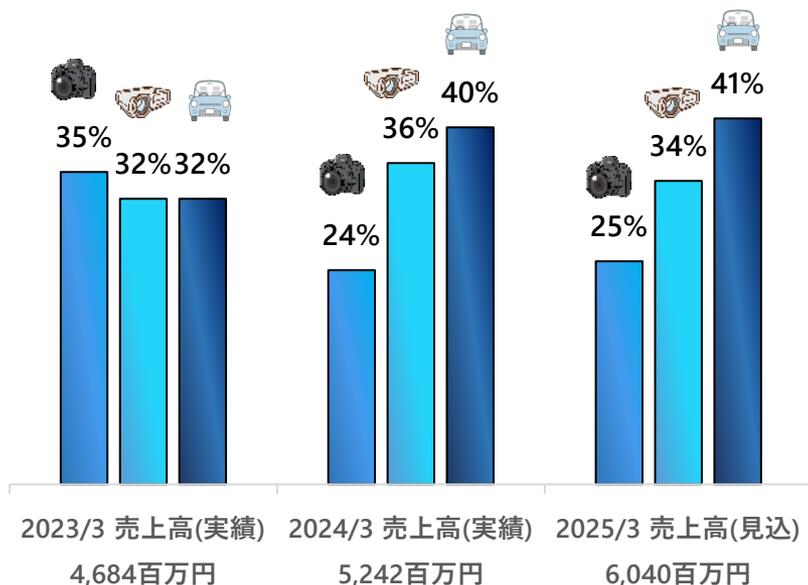


目指す姿

◆従前の経営方針の進捗

「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たいと考えておりました。

下図のとおり、上場時に計画した自動車関連部品の成長は想定通りに進んでおります。



 	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

電動車・自動運転関連軽量化ソリューションを中心に売上は着実に増加してまいりました。この結果を受け、新たな中期経営計画で求める製品ポートフォリオについては、自動車部品分野の成長を持続させつつ、引き合いの強い他分野の製品も強化し、構成のバランスに配慮した成長を目指したいと考えております。

2. | 中期経営計画

ビジョン・コンセプト・概要

マグネシウム合金部品を主軸とした軽量化部品事業のグローバルニッチカンパニーとして収益拡大を目指します

We aim to expand our profits as a global niche company specializing in lightweight components, with a focus on magnesium alloy parts.

中期経営計画（Challenge 100）計画期間2025年度～2027年度

コンセプト 同業他社にはない独自の技術力をもとに成長し、事業の拡大を実現させます

ビジョン マグネシウム合金部品を中心とした電動車軽量化ソリューションに加え、製品の軽量化を希求するお客様への精密・高品質な部品供給をすすめ、電動車等の普及や製品の軽量化に伴う市場拡大による成長機会を捉えます

ビジョンへの課題 生産能力の向上、人員の確保
収益力を維持拡大させるための技術の継承
課題を解決させるための積極的な資金調達

成長戦略 長期目標としての連結売上高300億円・連結営業利益30億円を確実に達成させるために上記課題に取り組みます。
マグネシウム合金部品の生産拡大とともに、シナジー効果が見込める現事業の周辺領域企業のM & Aを積極的に推し進め、長期目標達成への礎を築き、成長スピードを一層高めます

計画終了時の数値目標 連結売上高100億円・連結営業利益8億円（M & Aによる増加を含む）

◆ コンセプト

同業他社にはない独自の技術力をもとに成長し、事業の拡大を実現させます。

当社グループの技術力

金型設計力	製品の性能・機能をより発揮出来る設計をおこない、 かつ生産工程全般のコストダウンをはかることを目的とした金型を設計しています。
鑄造技術力	マグネシウムダイカストの鑄造工程においては、特有の技術が必要になります。 当社では、長年培った金型及び鑄造技術力で複雑な要素が絡む鑄造が求められる製品についても対応可能です。
顧客対応力	顧客から依頼を受けた部品を単に製造するだけでなく、 当社側から製品の性能・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を提案しています。
安心安全な 生産体制	当社グループでは、マグネシウムの取り扱いについてのノウハウを蓄積しております。 安心安全な生産体制を維持するために、各工場において定期的にチェックをおこなう体制としています。

中期経営計画 概要

既存事業については、年率10%程度の売上高成長率を維持。

収益性を大きく改善させ**既存事業での営業利益率10%超**を目指します。

M&Aは、生産能力向上等を目的として取り組み、中期経営計画（3年間）の期間中においては、利益目標をゼロとします。（利益目標をゼロとする理由については、P.18参照）

（単位：百万円）	2025年3月期 （予想）	2028年3月期 （目標）	成長率/年率
連結売上高	6,040	10,000	22%
（既存事業）	6,040	8,000	11%
（M & A）	—	2,000	—
連結営業利益	378	800	37%
（既存事業） 営業利益率	5.7%	10.0%	—
（M & A） 営業利益率	—	0	—

早期に、プライム市場への市場変更が達成できるように、流通時価総額100億円以上を目指し、収益性を高めてまいります。

（ご参考）2024年9月末時点 流通株式比率：54.16% 流通株式時価総額：970百万円

（2024年9月末 当社株価：1,732円）

中期経営計画 概要

◆ 成長指標

		2025年3月期（予想）	中期経営計画 2028年3月期（目標）
K P I	マグネシウム 売上高 ^(注1)	3,262百万円	4,000百万円
	EBITDA ^(注2)	757百万円	1,300百万円
株主還元	配当金	30円	50円以上 配当性向10%～20%

(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。

（業績目標の前提条件）

① 想定為替レートは、直近の相場から横這い圏で変動するものと仮定しています。

（USD：150円 HKD：19.3円 RMB：20.6円 THB：4.4円 MYR：34円）

② 原材料価格等も、直近の相場から横這い圏で変動するものと仮定しています。

中期経営計画 概要

◆成長イメージ図

中期目標達成のためには、生産能力の向上が必須であり、設備投資及びM & Aを積極的に取り組んでまいります。

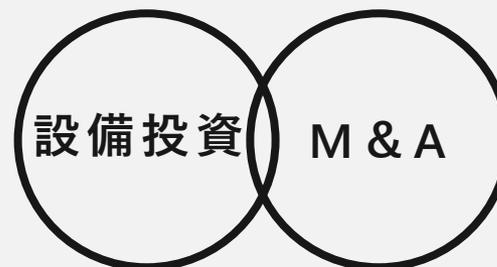
既存事業

生産キャパシティを
最大限に活用するために、
新規受注及び一層の生産
効率向上に取り組む

営業利益率の向上

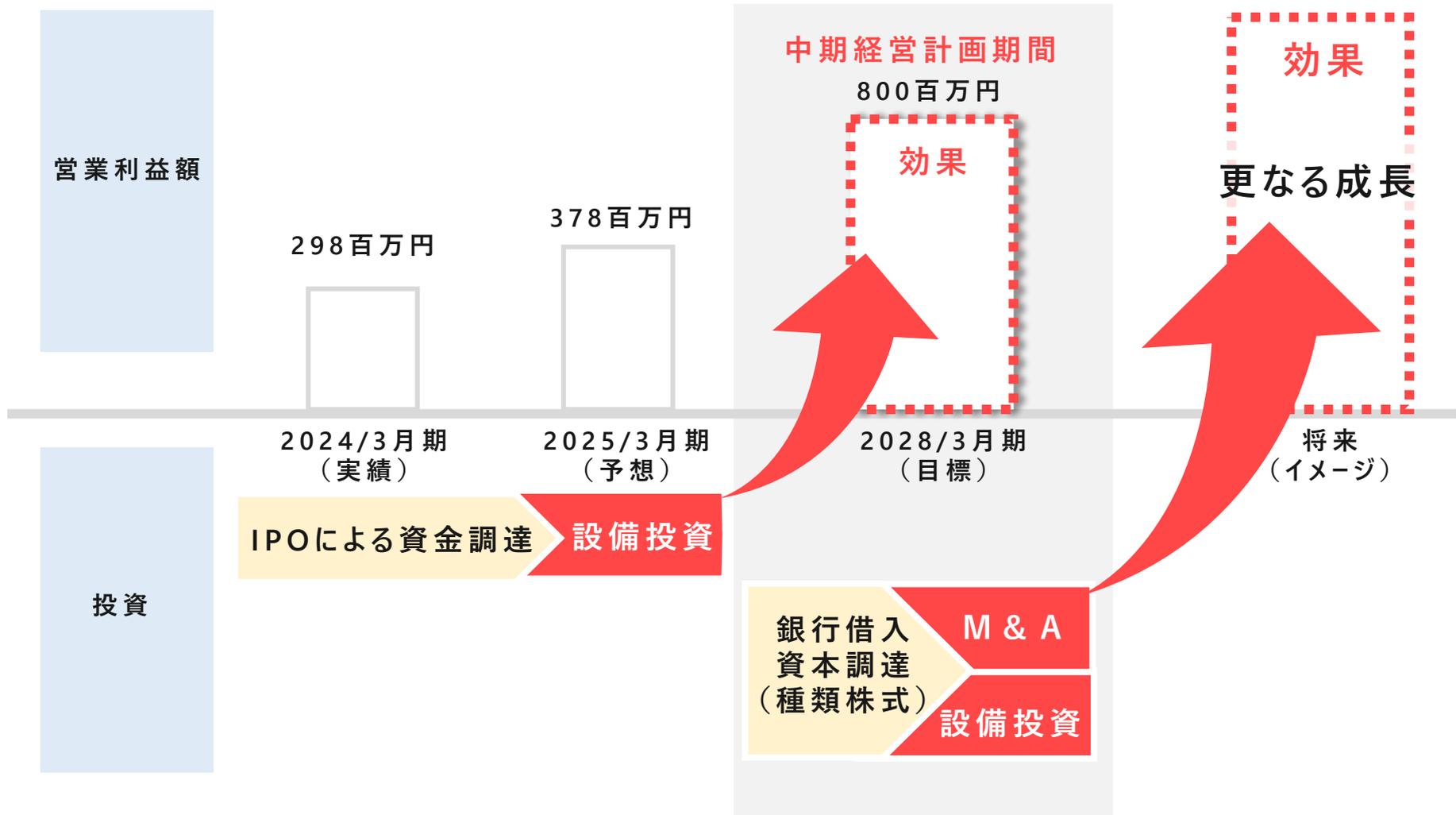


生産拡大



将来の事業規模の拡大

中期経営計画 概要



中期経営計画 概要

新たな中期経営計画の期間中においては、将来の成長スピードを加速させるために、M & Aや設備投資に注力します。

ROIC(投下資本利益率)等、キャッシュフローに関する意識の重要性は認識していますが、この3年間はリスクテイクを優先させたいと考えております。

	2024年3月期 (実績)	2025年3月期 (予想)	中期経営計画期間	2028年3月期 (目標)
営業CF (A)	242百万円	450百万円		780百万円
投資活動CF (B)	△381百万円	△340百万円		△500百万円
財務活動CF	207百万円	△300百万円		△430百万円
フリーキャッシュフロー (A) + (B)	△139百万円	110百万円		280百万円

中期経営計画期間中（2026年3月期・2027年3月期）については、フリーキャッシュフローがマイナスになると見込んでいます。

3. | ビジョンへの課題

中期経営計画目標達成に向けて、取り組むべき課題は以下の3つとなります。



急速に企業規模が拡大しており、**今後も成長スピードをあげていくためには生産能力の向上が必須です。**

また、増加する**生産能力を支えるための人員の確保**も必要となります。



- 1 積極的な設備投資の継続
- 2 新たな生産拠点の整備
- 3 周辺事業への事業領域の拡大
- 4 M & Aの活用

ビジョンへの課題 I .生産能力の向上、人員の確保

1 積極的な設備投資の継続

STX PRECISION (JB) SDN. BHD. (マレーシア工場) は、アルミニウム合金部品の製造を主力としております。このアルミニウム合金部品の生産能力を拡大させるとともに、マグネシウム合金部品の取扱いも開始させます。

IPO調達資金の活用

(2024年11月末時点)

会社名	設備の内容	投資予定額		着手年月	完了予定年月	完成後の増加能力
		総額 (百万円)	既支払額 (百万円)			
STX PRECISION (JB) SDN. BHD.	鋳造機、 CNC工場設備	532	141	2023年 12月	2026年 12月	生産能力 20%増

→この設備投資による生産能力アップ分は、取引先からの新プロジェクト受注等に充当する予定であり
更なる設備投資を検討している

■既に公表している、マグネシウム合金部品の生産ラインの新設については、
アルミニウム合金部品の新規大型受注があったため、スケジュールの見直しを行い
2025年中の生産体制確立を目指すこととしました。

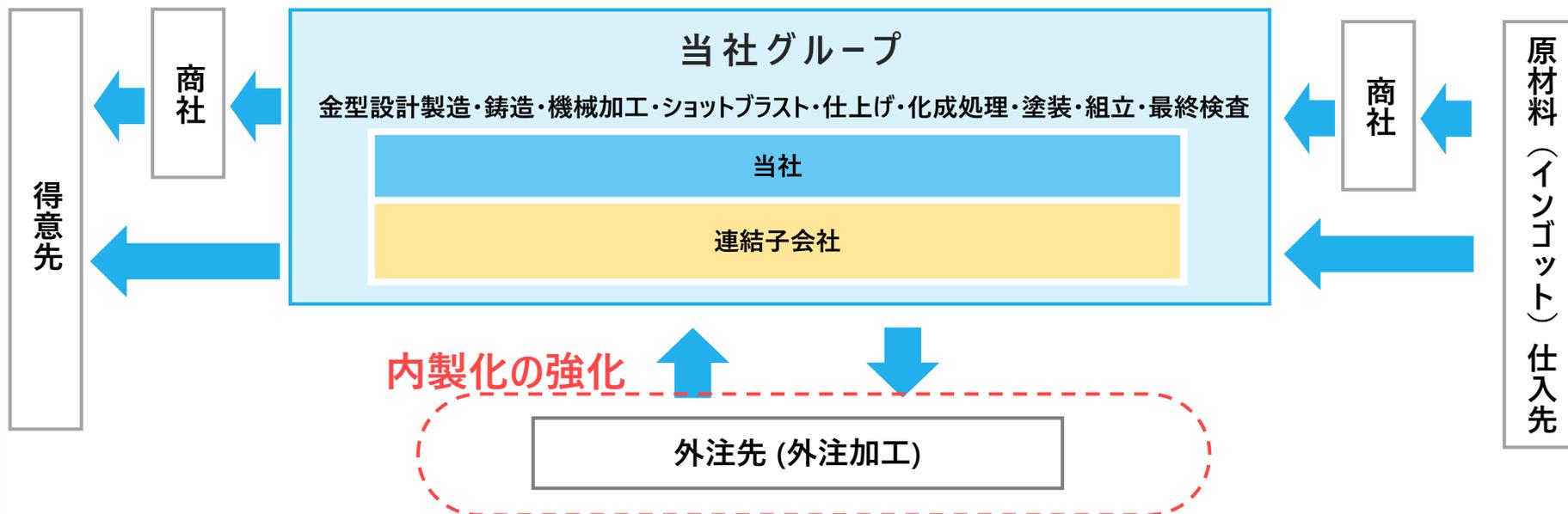
ビジョンへの課題 I .生産能力の向上、人員の確保

2 新たな生産拠点の整備

地政学的リスクを勘案し、かつASEANでの生産能力向上を一層強化するため、**新たな国（フィリピン等）への進出も含めて生産拠点の整備を一層推し進めます。**

3 周辺事業への事業領域の拡大

生産効率を一層高めるために、事業領域を拡大させ一層の内製化をはかります。



4 M & Aの活用

中期経営計画の期間中のM & Aは、**生産能力の向上と人員の確保を図ることを**主眼として進めます。PMI（ポスト・マージャー・インテグレーション）を着実にを行い、将来の収益源となるように、当社とも協力体制の確立や経営体質の強化に努めます。このため、中期経営計画の3年間においては、売上の増加のみを見込み、あえて利益目標をゼロとしております。

M & Aのリスク

低リスクのM & Aを志向し、株主価値を棄損しない事に最大限配慮します。具体的には、**生産設備・人員・体制が整っており、「のれん」の計上を極力回避できる企業をターゲットにM & A対象先を選定してまいります。**このため、買収額は抑制でき、将来ののれんの減損リスクも殆ど発生しないものと考えております。

ビジョンへの課題 I .生産能力の向上、人員の確保

(ご参考) 当社グループのM & A過去事例

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PMI（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。

2021年3月買収
マレーシア子会社の事例

2021/12月期
売上高 1,581百万円
営業利益 △15百万円

コロナ禍により買収直後の
PMIは実施出来ず

STEP
01

PMIを徹底して行うことで
問題点の洗い出し、対策を行う

2022/12月期
売上高 1,814百万円
営業利益 205百万円

STEP
02

対策が奏効して、生産効率が上がり、
更に品質が大幅に改善

2023/12月期
売上高 2,029百万円
営業利益 267百万円

STEP
03

品質改善が顧客にも認知され
新たな受注が増加見込み

2024/12月期（中間期）
売上高 946百万円
営業利益 142百万円

※表中では親会社へのロイヤリティーを調整しています。

今後も収益力を維持・拡大させるためには、技術の継承が重要な要素となります。

当社の強みである金型設計力と鑄造技術力を更に高めてまいります。



- 1 高品質へのこだわりの徹底
- 2 様々な製造手法への対応

ビジョンへの課題 Ⅱ. 収益力を維持拡大させるための技術の継承

① 高品質へのこだわりの徹底

当社グループは、高品質へのこだわりを徹底し、お客様に信頼される製品を提供することを最優先としています。厳格な品質管理体制を構築し、各工程での検査と改善を徹底することで、安定した品質を維持し続けています。

これからも品質向上に向けて妥協せず取り組んでいくことでお客様のニーズに応え、信頼される製品を提供し、更なる収益拡大を目指してまいります。

② 様々な製造手法への対応

技術力を強みとする当社グループは、既存の技術やノウハウを活かし、多様なニーズに対応することで、さらなる客層の拡大を行ってまいりたいと考えております。

高い技術力を活かし、より高度なニーズに応える部品を増加させることで、お客様の信頼に応えるとともに、さらなる収益拡大に努めてまいります。

(ご参考) 当社の強みである技術力の事例①

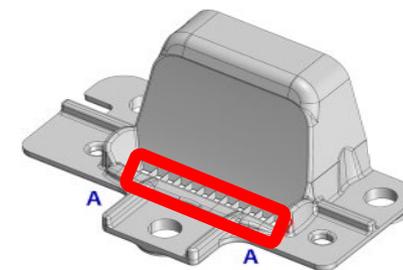
ALH (アダプティブ・LED・ヘッドライト) 部品



他社にはない金型での精密成形技術により、アダプティブLEDヘッドライトの重要部品であるリフレクターを受注。製法が異なる他社からの転注もあり、技術力がお客様に認められたことで、大きな受注に繋がりました。

【技術が求められたポイント】

■ 右図のように非常に精緻で成形が難しい形状であるが、安定的な量産体制を確立した



【マグネシウム合金が求められた理由】

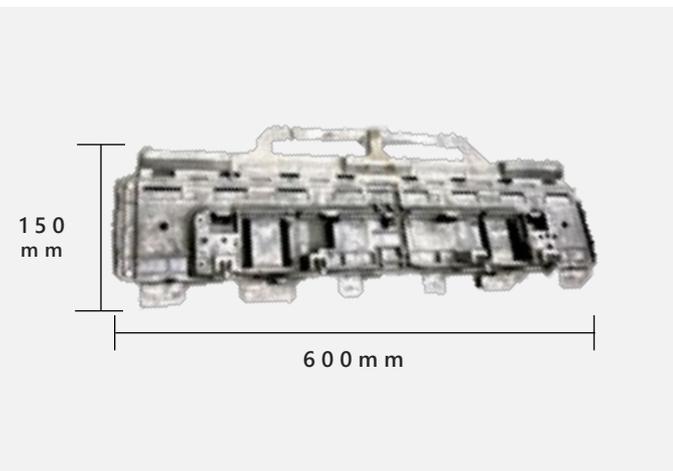
■ 樹脂素材の場合強度・耐熱性が不足

■ アルミ合金素材の場合、三角形の極細形状が成形できない



(ご参考) 当社の強みである技術力の事例②

自動車メーターパネル部品



◆ 複雑な要素が絡む鋳造を必要とする製品についても対応可能

お客様が求める、海外生産・複雑形状・低コストを実現するために、当社ではタイ工場でダイカスト工法を用い、自動化による2個取りを行うことで、**部品の低コスト化を実現しました。**

当社の金型鋳造技術により、鋳造設備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。

今後の成長を加速させるためには、量的に十分な資金調達が必要です。自己資本比率や債務償還年数等を意識しながら、将来にわたって、資金調達余力を十分に維持し続けることが重要であると考えております。このため、**多様な資金調達手段を活用し、株主価値を維持しながら成長資金の確保を図りたいと考えております。**

- ① 多様な資金調達手段の活用
- ② 株主還元を意識した資本戦略

① 積極的な資金調達

金融機関からの借入金については、調達コストや為替リスクを意識した借入をおこないます。また、財務基盤の安定性を意識し、かつ**普通株式の希薄化に配慮した種類株式での資金調達も併せて検討**してまいります。（自己資本比率30%以上の維持）

	2024年3月期 (実績)	2025年3月期中間期 (実績)	2028年3月期 (目標)
総資産	5,891百万円	6,406百万円	8,900百万円
自己資本	1,706百万円	2,081百万円	3,600百万円
自己資本比率	29.0%	32.5%	30%以上維持
借入金	2,874百万円	2,867百万円	3,200百万円
資本調達	264百万円	81百万円	手法・調達額を検討中

② 株主還元を意識した資本戦略

資金調達環境を醸成するためには、普通株式の魅力を上昇させることが重要です。

株価を意識した施策を講じ、かつ配当額を着実に向上させてまいります。

配当性向の目標を20%程度とするなか、自己株式取得等もこの枠組みの中で検討してまいります。

収益力強化を目指すことで、企業価値を高め、配当を増額してまいりたいと考えております。

これらにより、当社株式の魅力を高めることを目指します。

ビジョンへの課題

各拠点における、最重要課題は以下のとおりです。

国内

- 新たなマグネシウムダイカスト用途の発掘
- 株式会社JMC（証券コード5704）との業務提携による営業力強化
- 海外拠点との協業によるB to B to C事業※への進出

※ BtoBtoCとは、Business to Business to Consumerの略称で
企業と消費者の間に別の企業が介在するビジネスモデルです。

中国

- 生産コストや生産能力拡大に着目し、新たな国（フィリピン等）に進出し、中国＝香港＝新拠点での協業体制を確立する

ビジョンへの課題

タイ

- 直近3年間で売上規模が約3倍に急成長しており、生産を安定させ、生産効率を向上させることで、利益率向上を図る
- 当社の強みの源泉である金型技術力を継承していくために技術者の強化を図る

マレーシア

- 欧州系企業からの大型受注があり、これに対応するためにアルミニウムダイカストの生産能力向上を図る
- マグネシウムダイカストの新たな生産拠点を確立する
- 利益率向上を図るため、アッセンブリ（組立）分野の強化を進める

4.

中期経営計画
達成を支える
成長基盤

外部環境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、

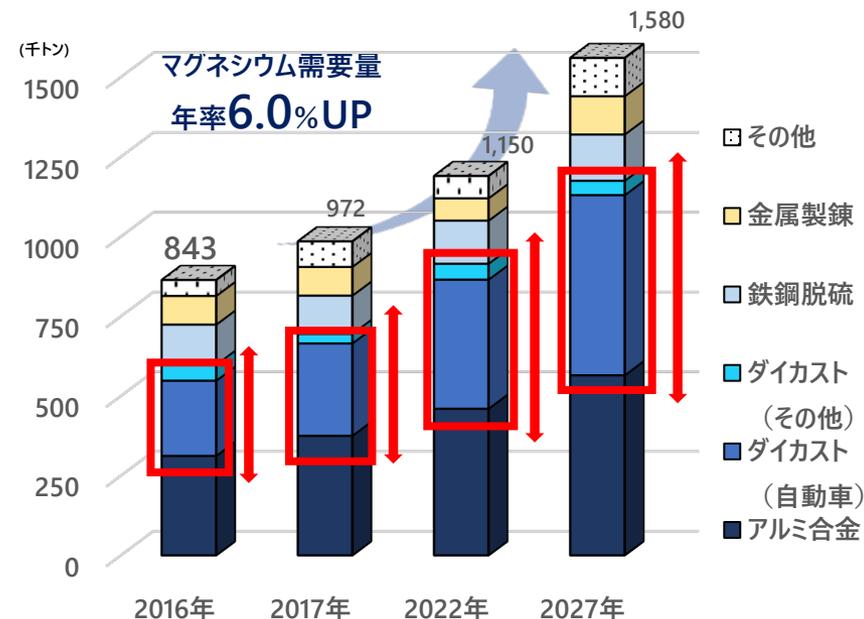
年率6.0%の成長を続け、

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〕

外部環境 ① - マグネシウム部品の需要予想 -

自動車の軽量化ニーズ・マルチマテリアルへの対応

マグネシウムの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**です。カーボンニュートラル時代においてこれは加速化しています。対象は、車・飛行機・電車・ロボットなど移動や動きを伴う製品です。

軽くなるほど、より少ないエネルギーで使用でき、その分、温暖化ガスであるCO₂の排出量を削減できます。

軽量化は長年続く製造業の課題ですが、CO₂排出量の極めて厳しい目標に少しでも近づくには、従来の延長線上の方法ではなく、今「マルチマテリアル」が求められています。

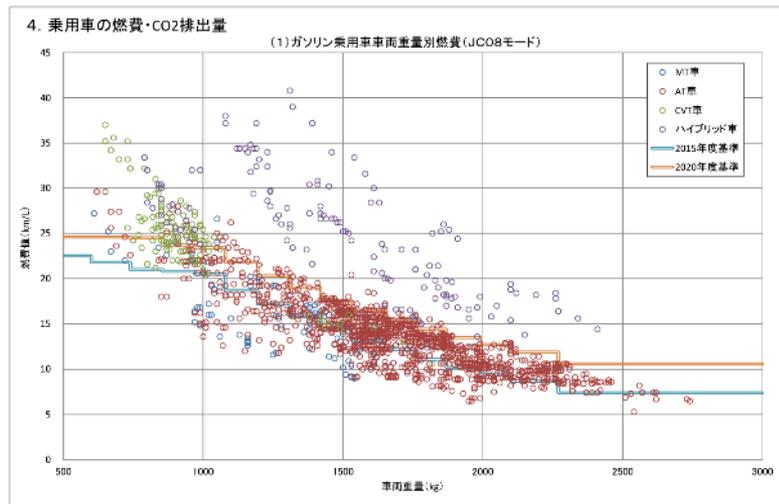
マルチマテリアルとは適材適所を考えて軽い材料を使いこなし、革新的な軽量化を実現することです。

例えば、クルマであれば高張力鋼板やホットスタンプ材、アルミニウム（Al）合金、マグネシウム（Mg）合金、炭素繊維強化樹脂（CFRP）といった軽量材料を“パッチワーク”のようにつなぎ合わせ、従来よりも大幅に軽い車体を実現することです。

これら軽量化材料のなかで、マグネシウム（Mg）合金を扱うことができるフロントランナーであることが、

STGの強みです。

出典：国交省HP

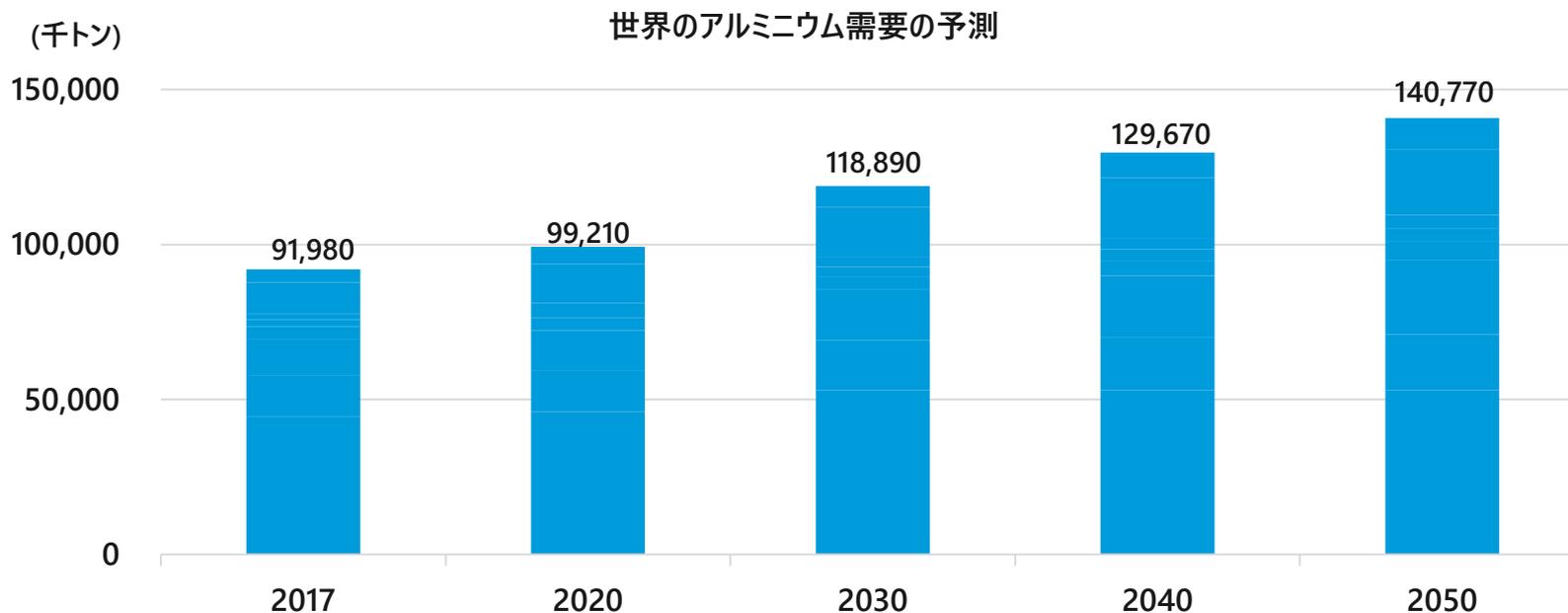


外部環境② - アルミニウム部品の需要予想 -

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）

当社の競争優位性

◆ 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。

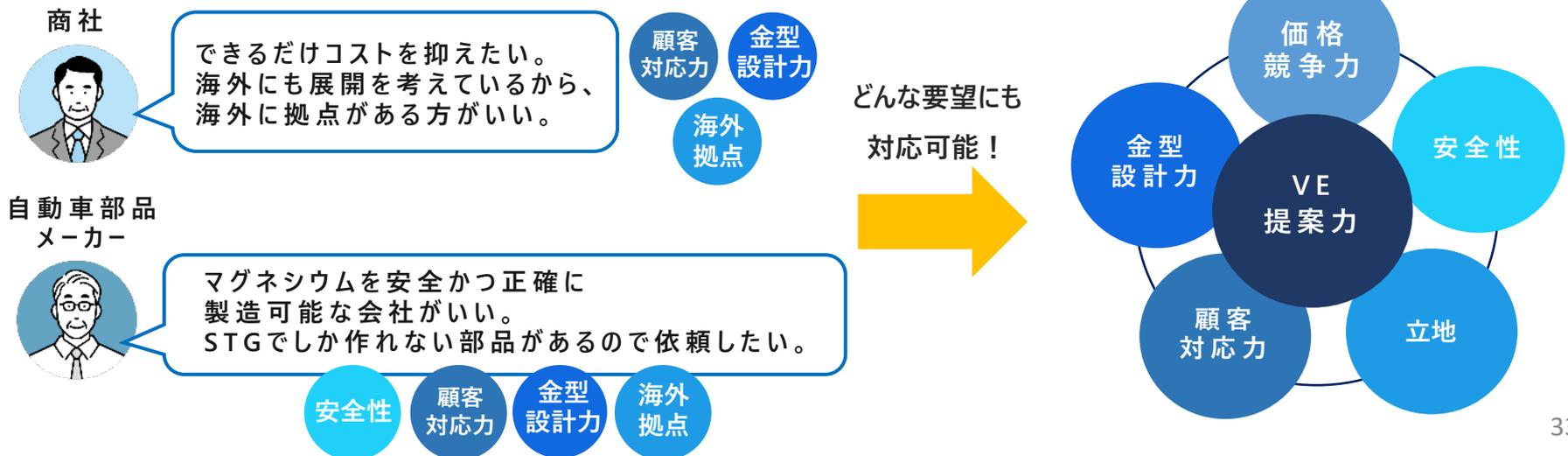
この技術力を活かしさらなる成長を遂げたいと考えています。

◆ 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



5. | サステナビリティ

当社グループのサステナビリティとは、
事業を通じて社会問題の解決に寄与することです。
当社グループの持続的な成長が、
雇用機会の創出、あらゆる働き方の実現
技術的革新への促進につながり、
持続可能な社会の実現に貢献できる世界を目指すことです。

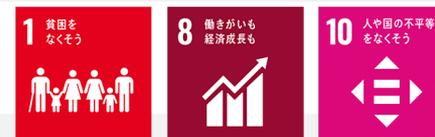
サステナビリティ

◆ 取り組み内容



マグネシウムは、リサイクル性が高く、プラスチックに代わる次世代の素材として期待を集めています。

当社では、環境負荷低減に取り組みながら質の高い部品作りに取り組んでおります。現在は、製造工程で発生するマグネシウム切り屑の100%再生を目指しております。



当社グループは、様々な国にある生産現場において、すべての人が貧困に陥ることなく、平等に、男性も女性も、働きがいのある人間らしい仕事をできる環境を整えてまいりたいと考えております。全ての人々が能力を高め、社会的、経済的、政治的に取り残されないようにすることが必要であると考えております。



マグネシウムを取扱うリーディングカンパニーとして、持続可能な社会を目指すなかでリサイクル性の高いマグネシウムの再利用を徹底します。

マグネシウムの切りくずの処理方法

リサイクル効率の高いマグネシウムは、低温で溶解するため、新塊製造時の4%ほどのエネルギーでリサイクルして再利用することができます。ただし、処理量が少量であるとコストが高くなるため、産業廃棄物として処理されるのが一般的です。

当社では、保管・再溶解の安全性に十分な配慮を行いつつ、100%地金として再利用していく方針です。



年齢、性別、障がい、人種、民族、生まれ、宗教、経済状態等にかかわらず、全ての人が貧困に陥ることなく、働きがいのある人間らしい仕事をできる環境にすることで、全ての人が能力を高め、社会的、経済的、政治的に取り残されないようにします。

グローバルでの働きやすさの追求

(日本) ダイバーシティを強く意識し、2015年には「ダイバーシティ経営企業100選」に選出されました。多くの国の方々が働く中で、働きやすい職場作りを希求し、奨学金返済支援制度・男性育休の充実等様々な施策を実施しております。

(中国) 従業員のための寮と食事の提供。

(タイ) 従業員の子ども向け奨学金制度を導入。

(マレーシア) 多様な人種を採用し、
平等な待遇のもと活躍していただいています。



6. | Appendix

About Us

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

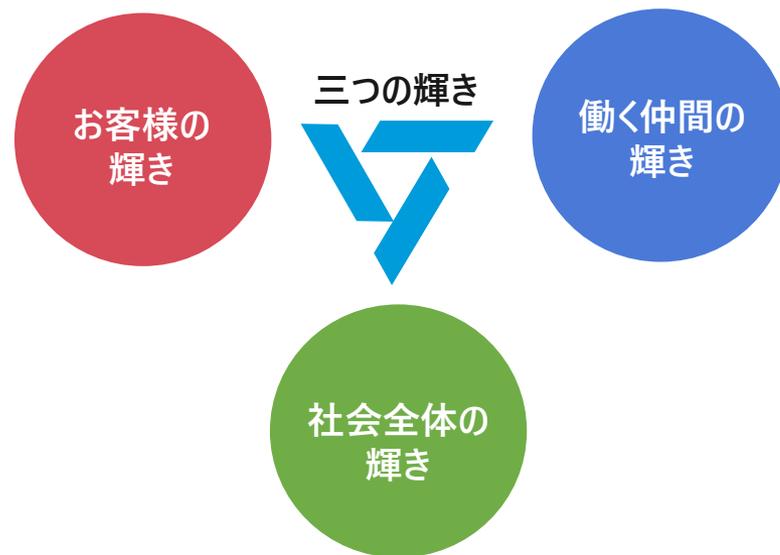
代表者 代表取締役社長 佐藤輝明

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
単体 64名（2024年3月末時点）



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

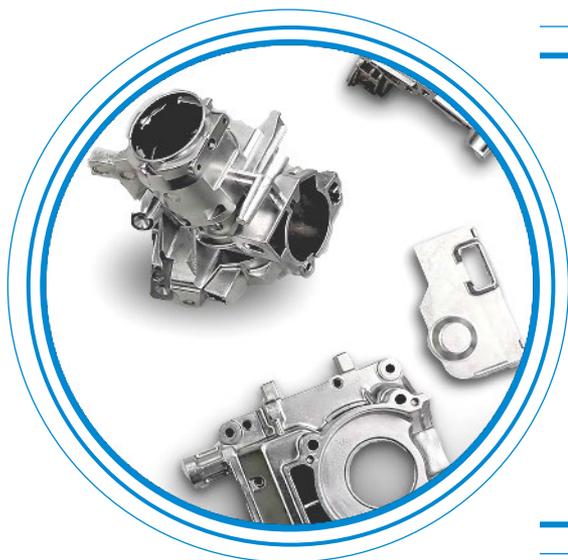
経済産業省ダイバーシティ経営企業100選に選ばれる

● 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。

当社グループは、軽量化金属部品の製造加工事業を行っております。



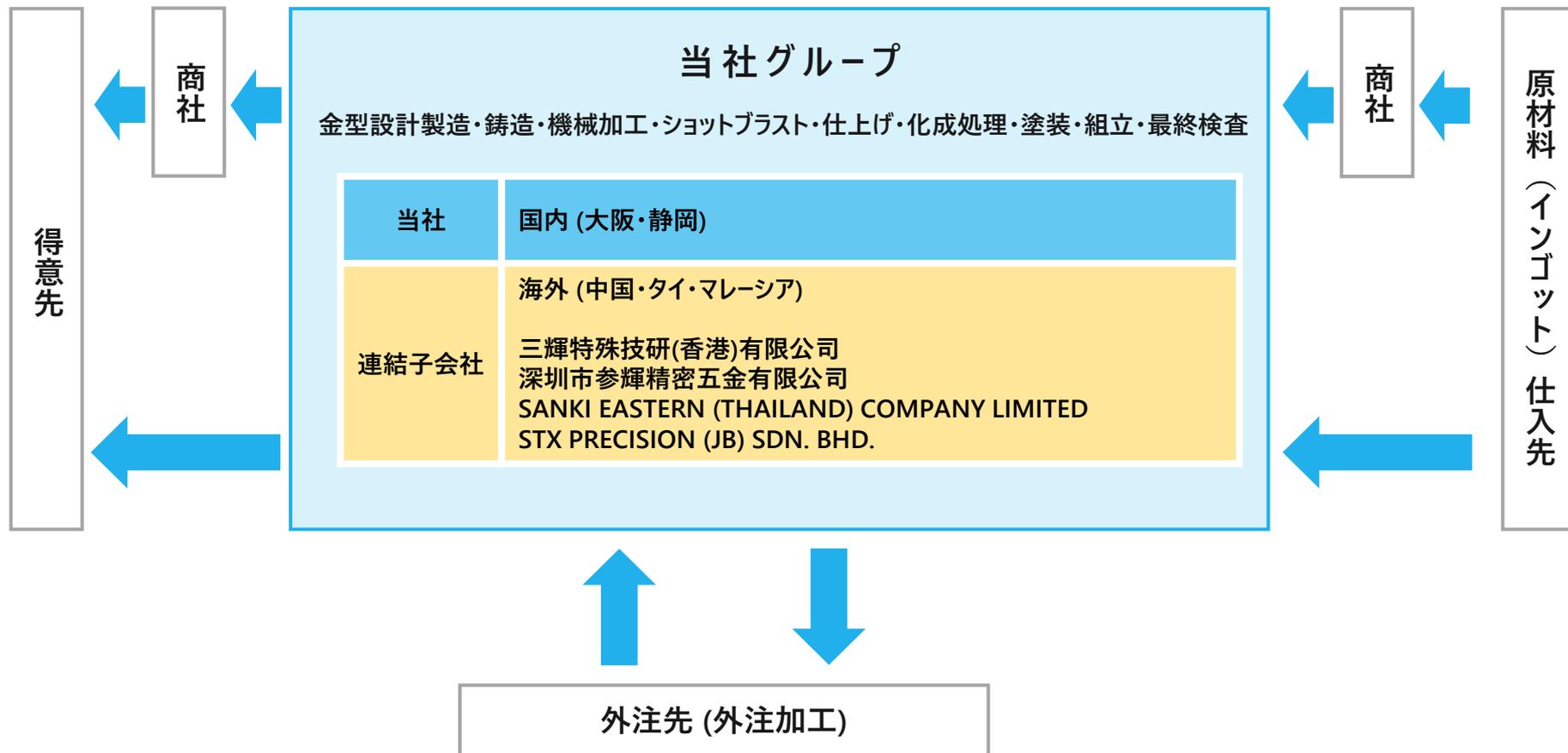
実用金属で最も軽いマグネシウムを中心とした

様々な工業製品の部品を製造加工することを得意としている会社であり

金型の設計・製造、金属部品の鋳造、機械加工、ショットブラスト、仕上げ、
化成処理、塗装、組立までを行う事業を展開しております。

アルミニウムダイカストについては、STX PRECISION (JB) SDN. BHD.を中心に、
品質を維持しつつ、軽量化とコストダウンをはかることを目的とした
グローバル企業に製品を供給しています。

会社概要 - 事業系統図



(注) 各工場の工程については次ページをご覧ください。

会社概要 - 事業内容 (生産工程)

(注) ○△は自社で取り扱っている工程です。
その他は外注しております。

工程	作業内容	大阪工場	静岡工場	中国工場	タイ工場	マレーシア工場
①	金型設計・製造 2D・3D CADを用いて鋳造の基となる金型の設計を行います。	×	△ 設計のみ	△ 設計のみ	△ 設計のみ	○
②	鋳造 ダイカスト法という成型法を用いて、 金型に溶かした金属を射出して製造品を製造します。	×	○	×	○	○
③	機械加工 マシニングセンタを使用した高精度の切削加工を行います。	○	○	○	○	○
④	ショットブラスト ショットブラスト機を使用して成型品のバリを落とします。	○	○	○	○	○
⑤	仕上 ヤスリやエアーツールを使用して手作業で表面仕上げを行います。	○	○	○	○	○
⑥	化成処理 金属の腐食を防ぐ防食や塗装の下地加工を行います。	×	×	×	○	×
⑦	塗装・組立 製品の塗装組み立てを行います。	×	×	△ 組立のみ	×	○
⑧	最終検査 各工程間でも検査を行います、 三次元測定機を用いた精密な検査など 完成品として入庫前に最終検査を行います。	○	○	○	○	○

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



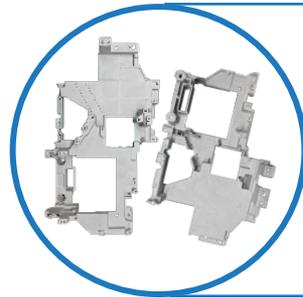
光学機器フルサイズ
ミラーレスの外装シャーシ

業界 映像機器メーカー
材質 マグネシウム合金



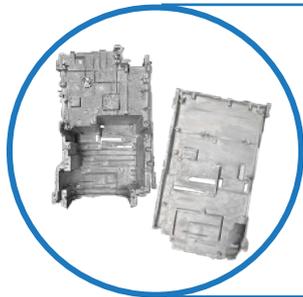
監視カメラ

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 - 事業内容 (拠点別)



主な 製造部品



取り扱い 素材



主要 取引先

日本
大阪・静岡

高付加価値カメラ製品
電動自動車部品
自動車部品等の二次加工

マグネシウム合金
アルミニウム合金

精密機器メーカー
電機メーカー
自動車部品メーカー

中国 (注)

プロジェクター部品
プリンター部品
ドローン部品

マグネシウム合金
アルミニウム合金
亜鉛合金

精密機器メーカー
電機メーカー

タイ

高付加価値カメラ製品
電動自動車部品

マグネシウム合金

精密機器メーカー
電機メーカー
自動車部品メーカー

マレーシア

産業用精密機器部品
電動車部品
医療機器部品

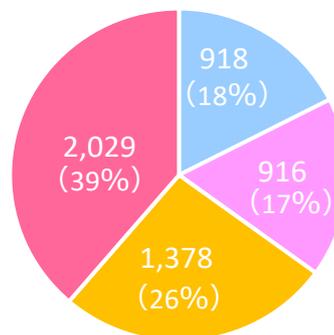
アルミニウム合金
亜鉛合金

産業用精密機器メーカー
自動車部品メーカー
医療機器メーカー

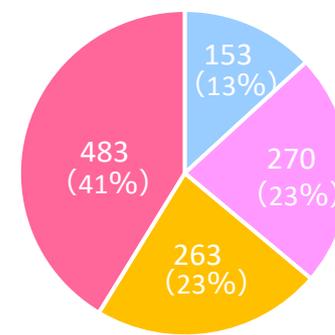
(注) 中国には、香港を含んでおります。これは、香港法人が中国法人の商社機能を担っているからです。



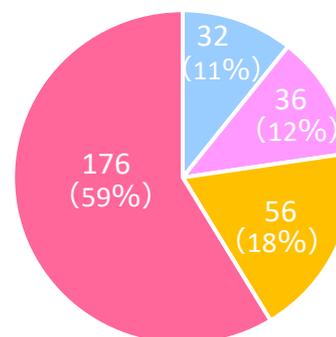
売上高
5,242百万円



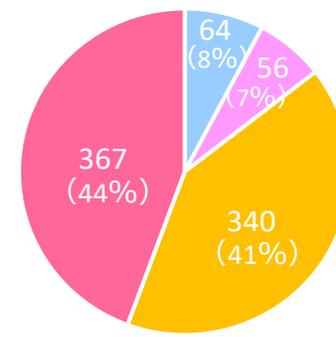
売上総利益
1,169百万円



経常利益
300百万円



従業員数
827名



■ 日本 ■ 中国 ■ タイ ■ マレーシア

※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。

Business Environment

市場環境

競爭環境・競合他社比較

市場環境 - 競争環境・競合他社比較

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。

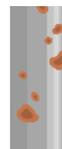
マグネシウムは発火しやすいという特徴があり、特に細かい状態だと簡単に燃えるため、加工の際には火災や爆発などの事故につながる危険を伴います。このため、安全確保を行いながらの作業が求められます。

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、競合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 - 競争環境・競合他社比較

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

市場環境 - 競争環境・競合他社比較

受注・生産部品の実績

◎：受注・生産した経験がある ×：生産実績なし

	業務用映像装置部品	自動車部品	カメラ部品	業務用カメラ部品	医療用機器(筐体)	PC筐体	産業機器用部品
STG	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎
A社	×	◎	×	◎	×	◎	×
B社	×	×	◎	×	×	×	◎
C社	×	◎	×	◎	×	×	◎

対応可能ロットの違い

	小 (~月1千個)	中	大 (月1万個~)
STG	◎	◎	◎
A社	×	◎	◎
B社	×	◎	△
C社	◎	◎	×

STG

- ✓ 国内工場その他、中国、タイ、マレーシアに工場を持ち、大小様々な大きさの部品を製造するための設備を保有
- ✓ 金型設計に長けた技術力を有していることから、機械加工（二次加工）に頼った製造工程ではなく、多品種の製品を製造可能
- ✓ 二次加工にかかる時間が少なくすることによって、多様なロットに対応可能

A社：	国内及び東南アジアに拠点があり、大ロット生産を中心としている。
B社：	国内及び東南アジアに拠点がある。金型による鋳造よりも二次加工による成形を重視した鋳造工程としている。
C社：	製造拠点が国内に特化しており、製造設備が限定的である。

Features and Strengths

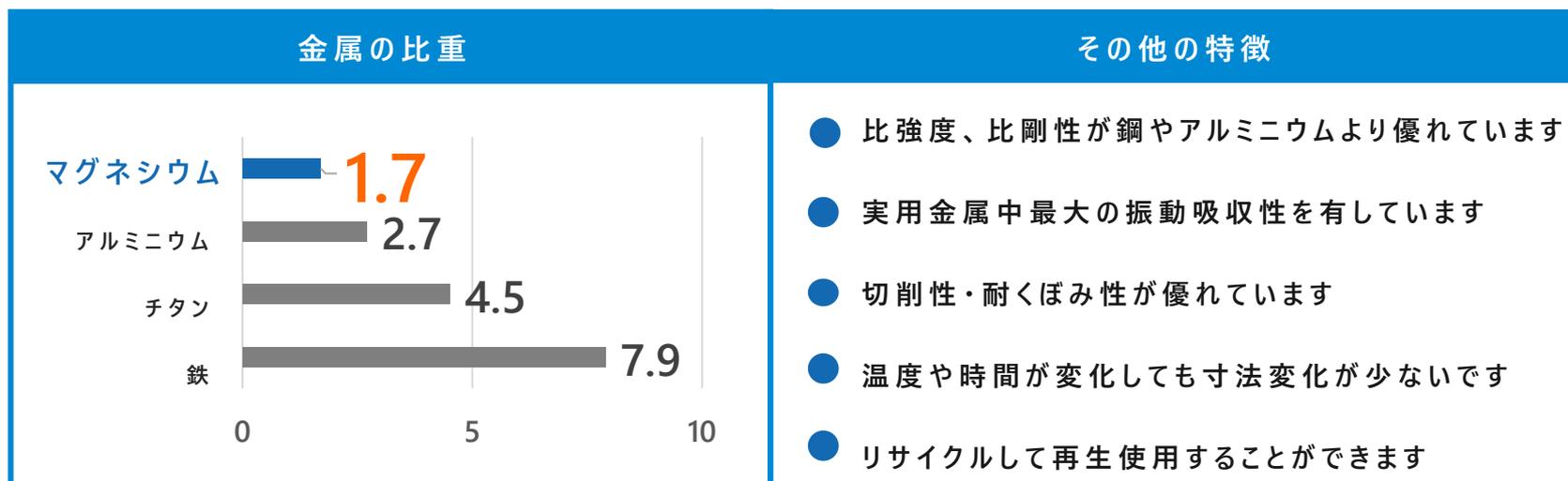
特徴と強み

- 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**

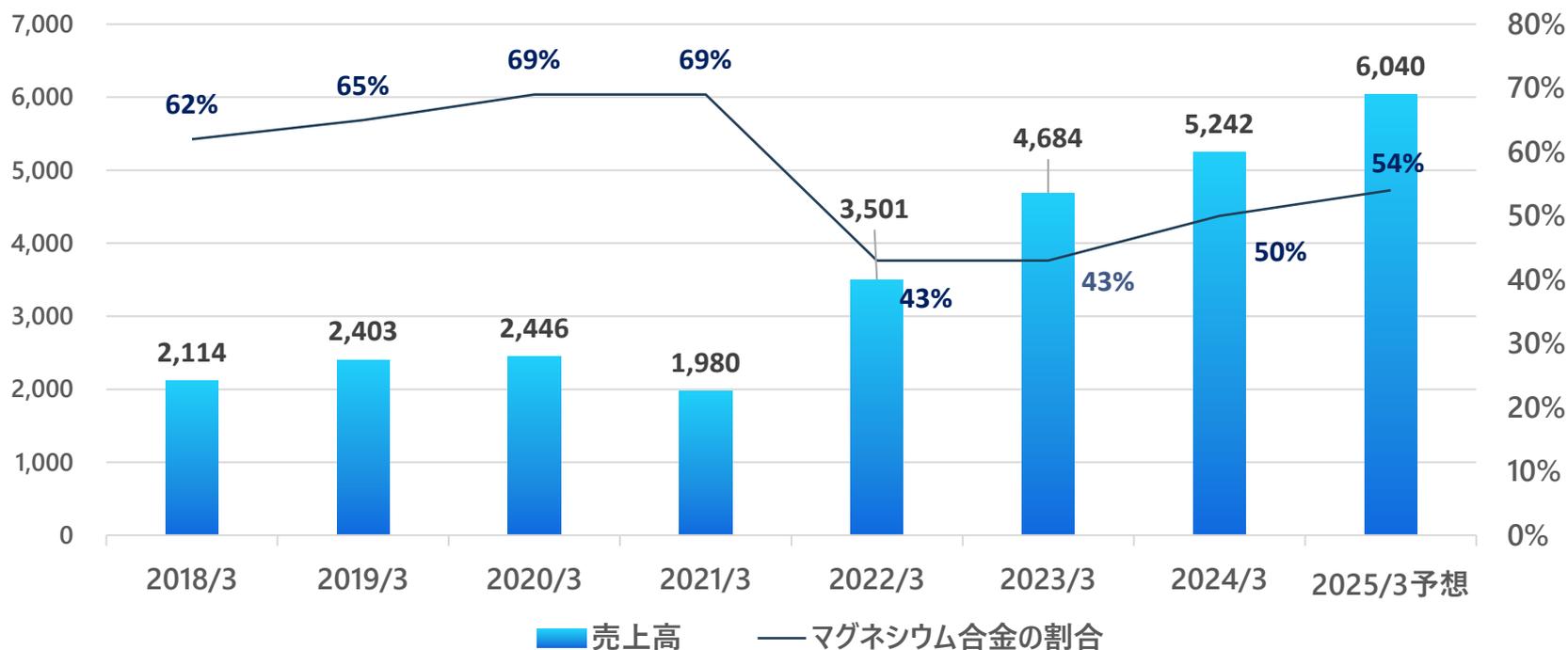
軽量化とコストダウンを求める製品の需要拡大を見込んでいます。

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

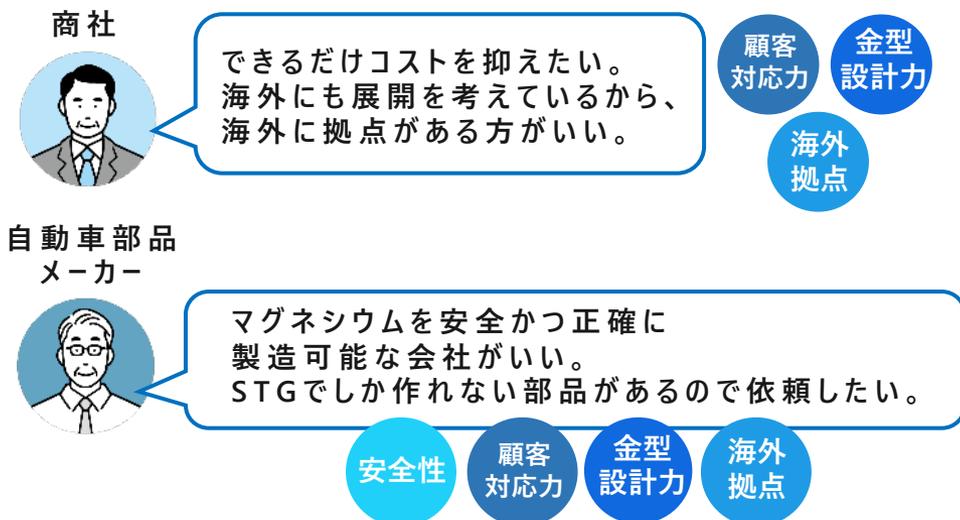
長年培った技術力により、製品の性能・機能を維持または向上させつつ、コストダウンをはかること、またバリューエンジニアリング提案を行うことで顧客ニーズの実現をはかっております。この技術力を活かしさらなる成長を遂げたいと考えています。

◆ 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

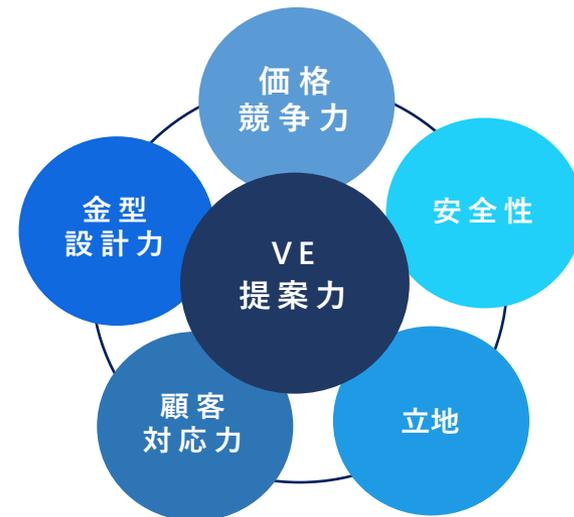
製品の性能、機能を維持または向上させつつコストダウンをはかった提案



どんな要望にも
対応可能！

当社のコアコンピタンス

(イメージ図)



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

Technical Prowess of
Our Group

当社グループ
の技術力

当社グループの技術力

当社グループでは、具体的には、以下のような技術力に強みをもつと考えています。

金型設計力	製品の性能・機能をより発揮出来る設計をおこない、かつ生産工程全般のコストダウンをはかることを目的とした金型を設計しています。
鑄造技術力	マグネシウムダイカストの鑄造工程においては、特有の技術が必要になります。当社では、長年培った金型及び鑄造技術力で複雑な要素が絡む鑄造が求められる製品についても対応可能です。
顧客対応力	顧客から依頼を受けた部品を単に製造するだけでなく、当社側から製品の性能・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を提案しています。
安心安全な生産体制	当社グループでは、マグネシウムの取り扱いについてのノウハウを蓄積しております。安心安全な生産体制を維持するために、各工場において定期的にチェックをおこなう体制としています。

当社グループの技術力 - 金型設計力

金型設計力①

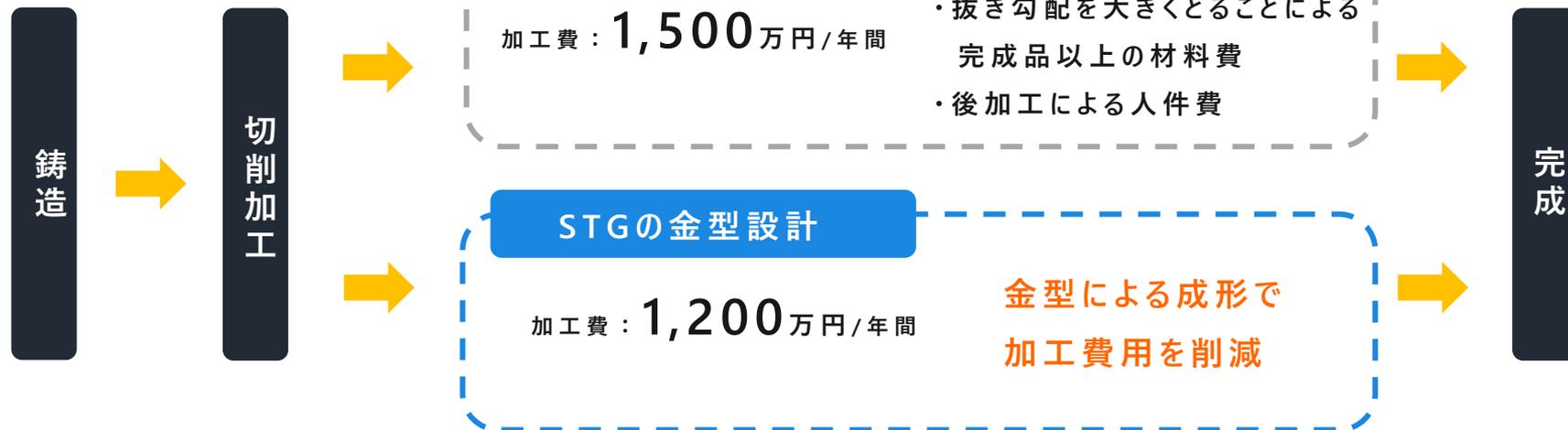
加工工数を減少させられる金型技術で部品を低コストで提供

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**』（P.61参照）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。

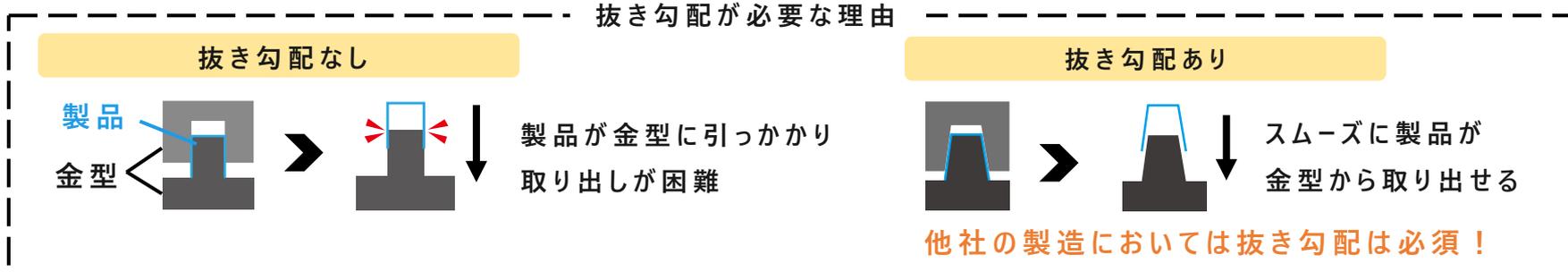
(例)カメラ部品 年間10万個生産



当社グループの技術力 - 金型設計力

金型設計力②

加工工数を減少させられる金型技術で部品を低コストで提供



抜き勾配ゼロ & 後加工不要

切削加工を行う部分まで、金型でおこなう。

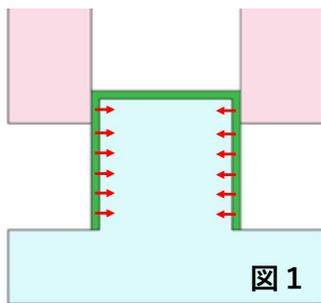
- ・追加切削工程が不要
- ・切削では実現できない形状も成型可能

⇒カメラ部品で加工費用の約20%を低減可能。
例) 加工費150円 → 120円 年間10万個 × △30円 = △300万円

鋳造技術力①

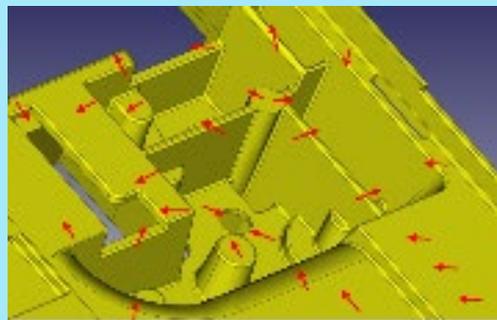
複雑な要素が絡む鋳造が必要な製品についても対応可能

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

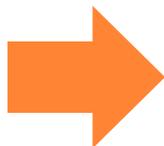


抜き勾配が必要となる大きな要因は、
液体が個体となる際に起きる**体積収縮(凝固収縮)**です。
※矢印方向に製品部分は収縮します。

※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。

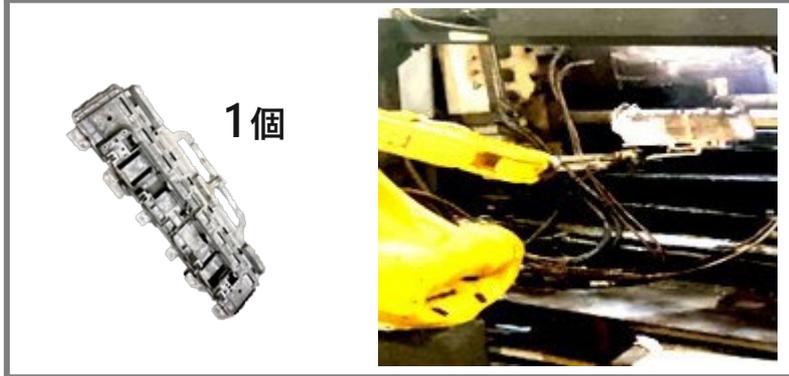
当社グループの技術力 - 鋳造技術力

鋳造技術力②

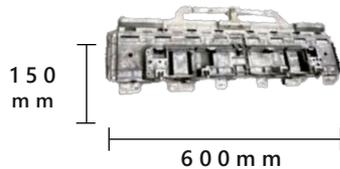
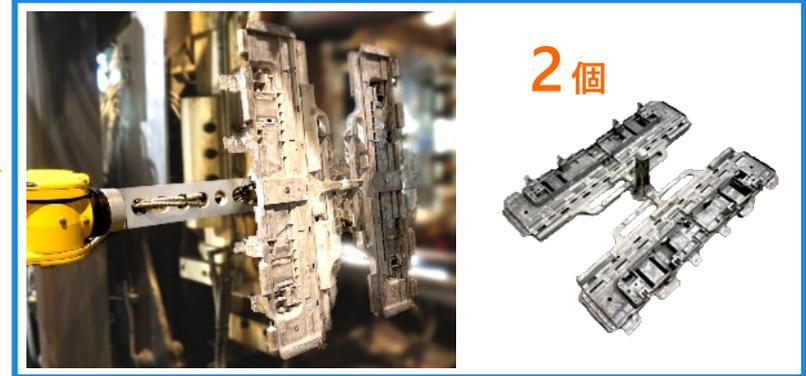
複雑な要素が絡む鋳造が必要な製品についても対応可能

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
当社の金型鋳造技術により、鋳造設備600t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

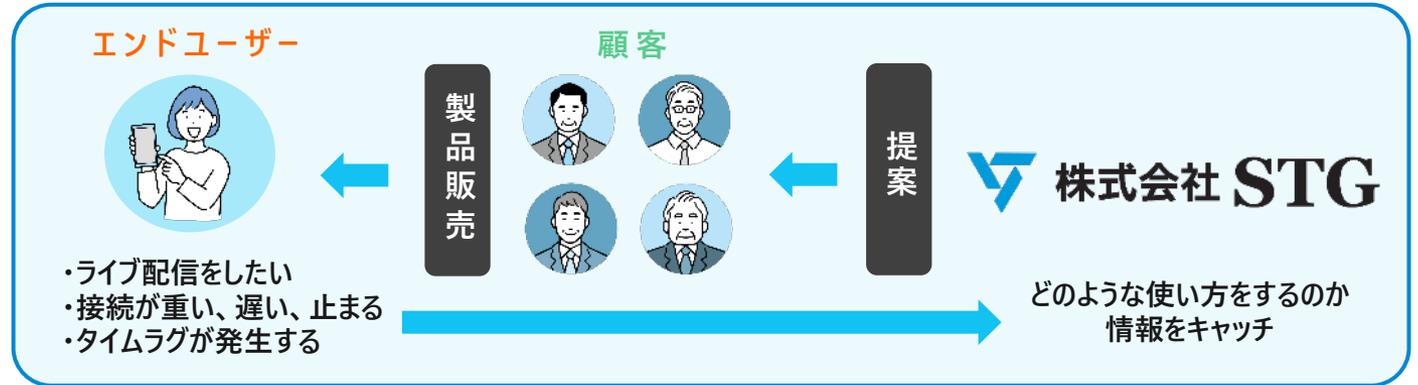


▶ パネル(600×150mmサイズ)部品 材料・鋳造費 約25%を低減可能。
例) 加工費820円 → 615円 年間25万個×△205円 = △5,100万円

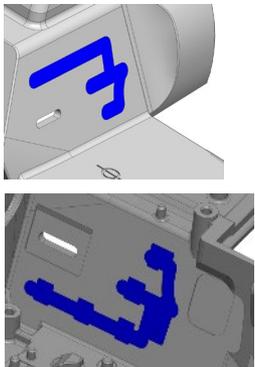
当社グループの技術力 - 顧客対応力

顧客対応力

当社側から顧客へ提案することにより、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に努めています

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. | リスク情報

リスク情報

【事業等のリスク】

本書に記載した事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項には以下のようなものがあります。なお、文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において当社グループが判断したものであります。

リスク情報	影響度	リスク対応策
<p>為替変動について 当社グループは、関係会社を通じて、グローバルに原材料の調達及び製品の供給を行い事業を展開しております。当社グループは連結財務諸表を作成するにあたり、在外子会社の財務諸表を円貨に換算する必要があるため、当該子会社の財務諸表の各項目は、換算時の為替レートの変動の影響を受けます。過去の為替レートと比較し、円高となる場合には、円換算額が表面上減少することになります。 また、為替レートの変動は、外貨建てで取引されている原材料、製品の販売価格等にも影響を与える可能性があります。</p>	<p>顕在化の可能性：大 影響度：中</p>	<p>為替リスクを減少させるために、連結グループ内で外貨建、資産・負債のバランスをとるようなオペレーションを進めております。</p>
<p>海外事業展開について 当社グループは、アジアを中心に海外事業展開をしております。海外においては、政治、経済情勢の変化、関税(貿易協定や環太平洋パートナーシップ(TPP)協定)等の国際取引情勢の変化、予期しえない法規制の変更、自然災害、テロ、戦争、伝染病の流行等による社会的又は経済的な混乱、労働賃金のコストアップ、慣習等に起因する予測不可能な事態の発生等、それぞれの国や地域固有のリスクが存在します。係るリスクに関して、当社グループでは仕入先の拡充・販路の拡大等によりリスク分散を行っておりますが、これらのリスクが顕在化した場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。</p>	<p>顕在化の可能性：低 影響度：中</p>	<p>法令等については、専門的な法律事務所等の意見等を聴取するとともに、各種機関の情報収集に努めてまいります。また、当社グループでは仕入先の拡充・販路の拡大等によりリスク分散を行ってまいります。</p>
<p>原材料価格について 当社グループの製品は、マグネシウム合金及びアルミニウム合金を主原料としております。原材料の市場価格が変動した場合、一般的には取引先との合意により販売価格に転嫁することになっております。しかしながら、販売価格への転嫁は後追いとなるため、市場価格の上昇局面においては、当社グループの財政状態及び経営成績等に悪影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>顕在化の可能性：中 影響度：低</p>	<p>原材料の市場価格が変動した場合、販売価格の見直しについて顧客との協議を進めてまいります。</p>

その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。

また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

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。

なお、今後の当資料の更新は、2025年3月期決算発表後（2025年6月頃）を目途に実施する予定です。