



株式会社 **STG**

事業計画及び成長可能性に関する事項

2025年6月30日



1. | 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

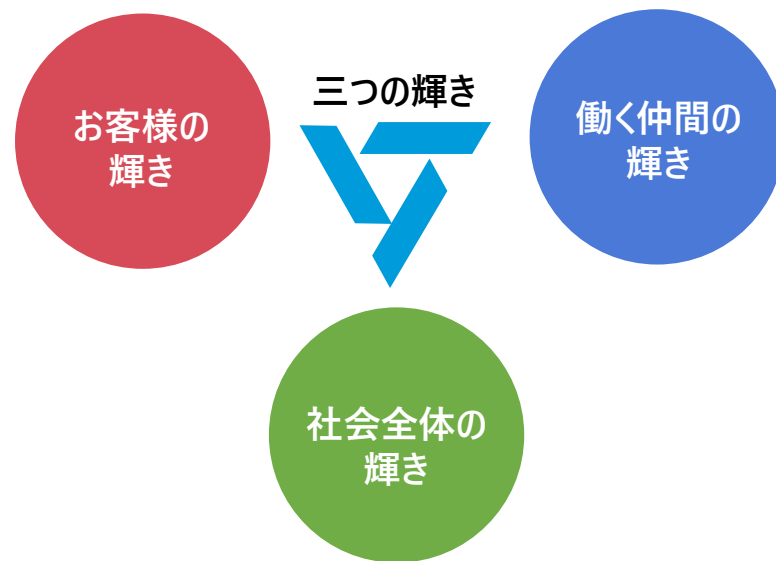
代表者 代表取締役社長 佐藤輝明

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 3億6,978万円（2025年3月末時点）

従業員数 連結 829名
単体 56名（2025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。2025年度から始まる3年間の中期経営計画では、特に、技術・品質の向上と生産能力拡大を図るため、設備投資やM & A等を積極的に行っていく方針です。

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 グロース市場 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STG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

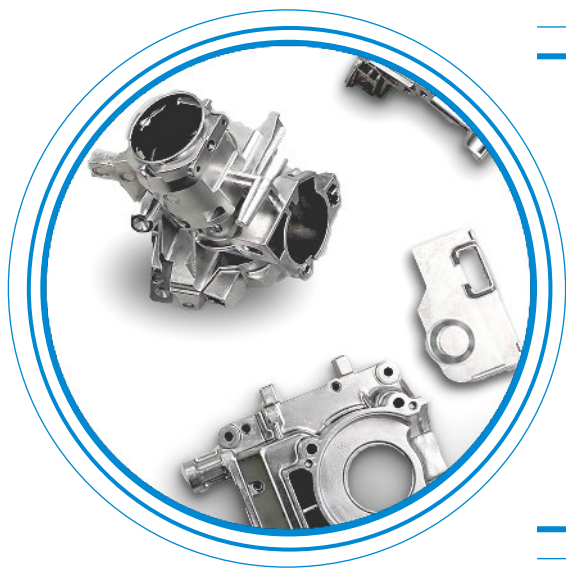
経済産業省ダイバーシティ経営企業100選に選ばれる

● 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。

未来の社会に貢献する、軽量化ソリューションを創造しています。



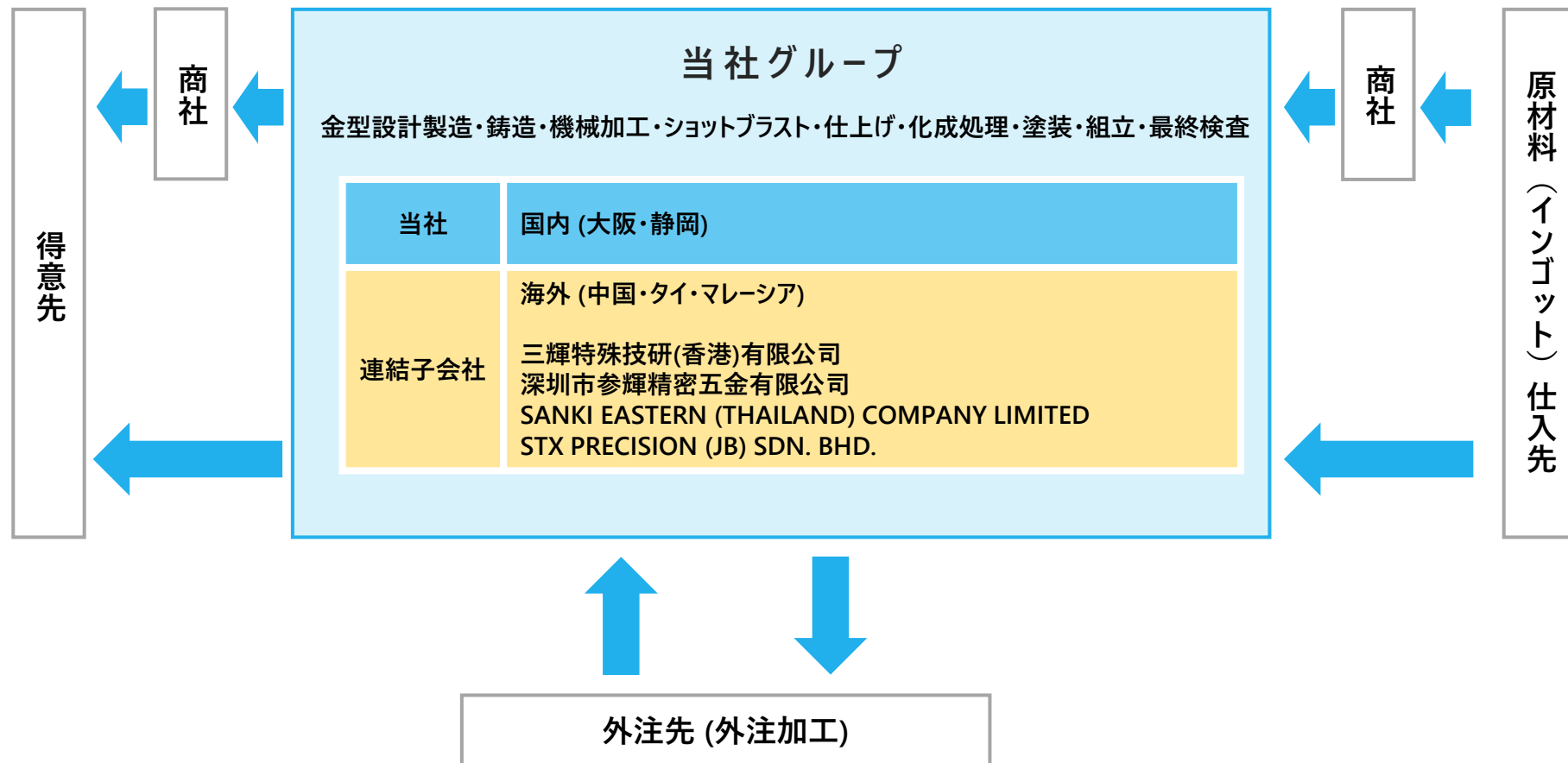
実用金属で最も軽いマグネシウムを中心とした

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)

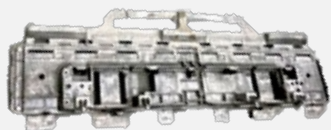
※2025年3月期時点

(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が、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



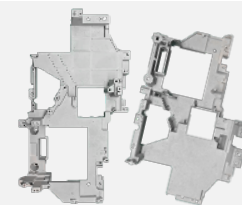
業界 映像機器メーカー
材質 マグネシウム合金

監視カメラ



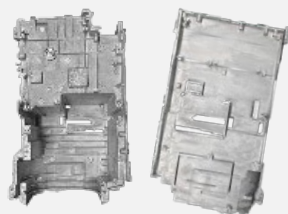
業界 映像機器メーカー
材質 アルミニウム合金

エンジンベース



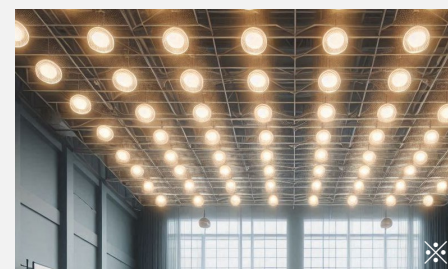
業界 映像機器メーカー
材質 マグネシウム合金

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

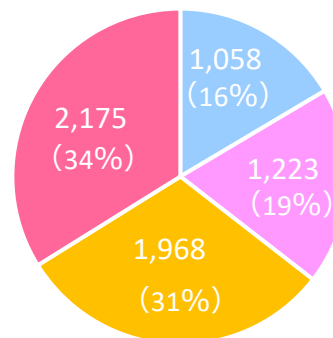
会社概要 - 事業内容(拠点別)

	 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

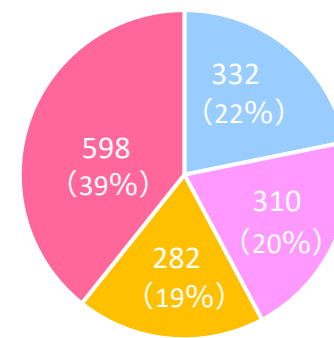
（注）中国には、香港を含んでおります。これは、香港法人が中国法人の商社機能を担っているからです。



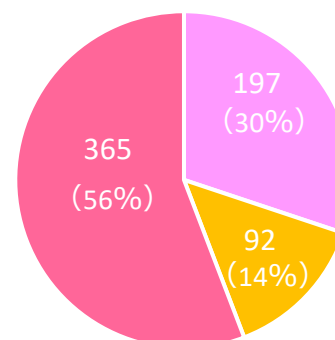
売上高
6,426百万円



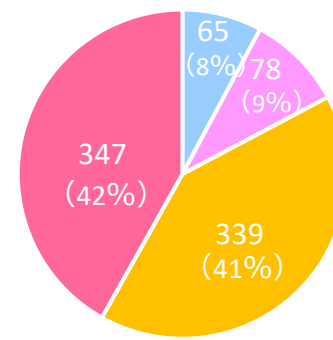
売上総利益
1,523百万円



経常利益
513百万円



従業員数
829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。

2. | Business Environment 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・競合他社比較

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

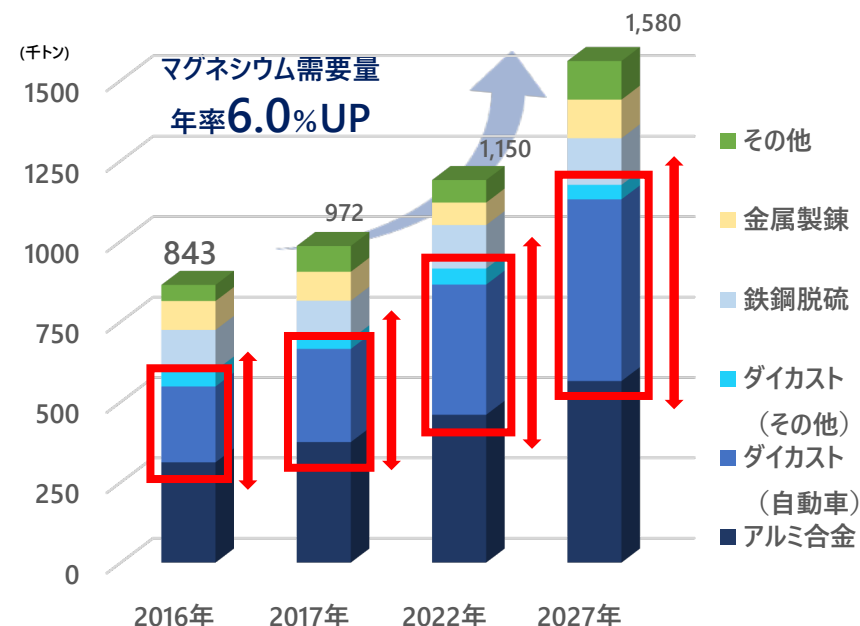
マグネシウムの需要推移は右表のとおり、急増期に入っております。

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 - 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。

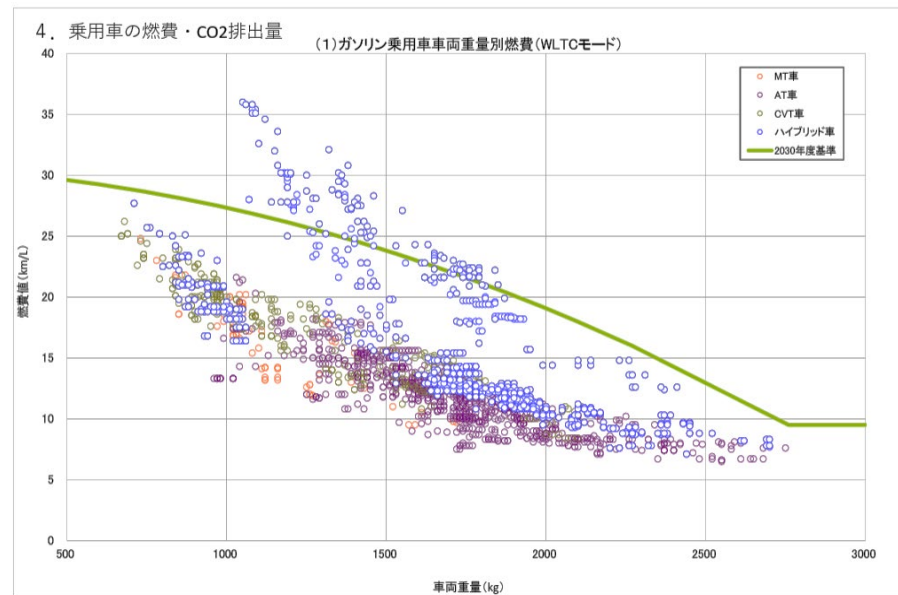
軽くなるほど、より少ないエネルギーで使用でき

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。



出典：国土交通省HP

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。

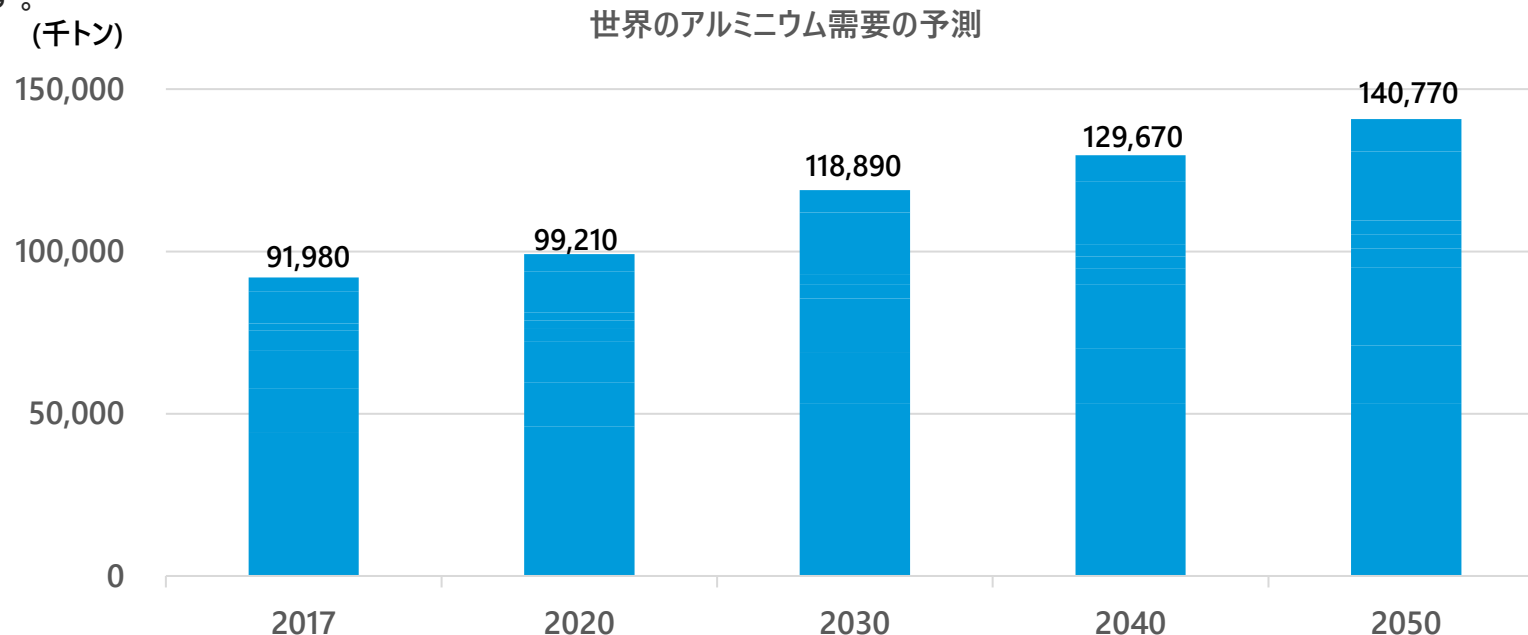
これら軽量化材料のなかで、マグネシウム（Mg）合金を扱うことができるフロントランナーであることが**STGの強み**です。

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 - ③ 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
大口で発注したい

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 - ③ 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。

3.

Features and Strengths

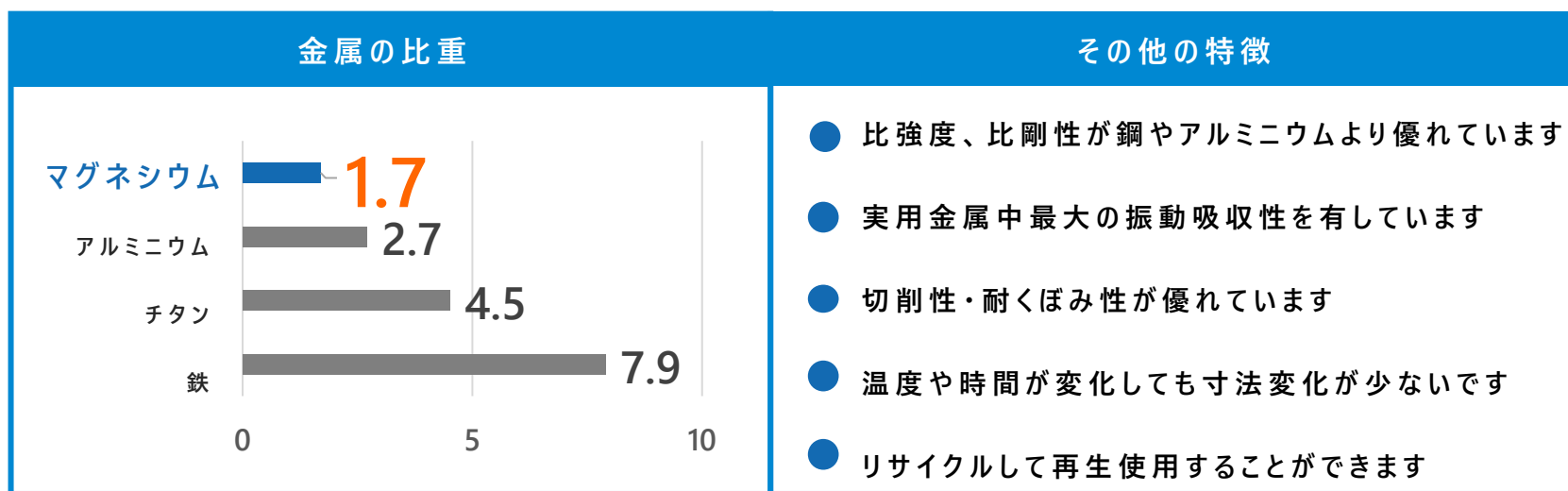
特徴と強み

- 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おります。



アルミニウム特性の活用： **軽量であり、かつ加工が容易**

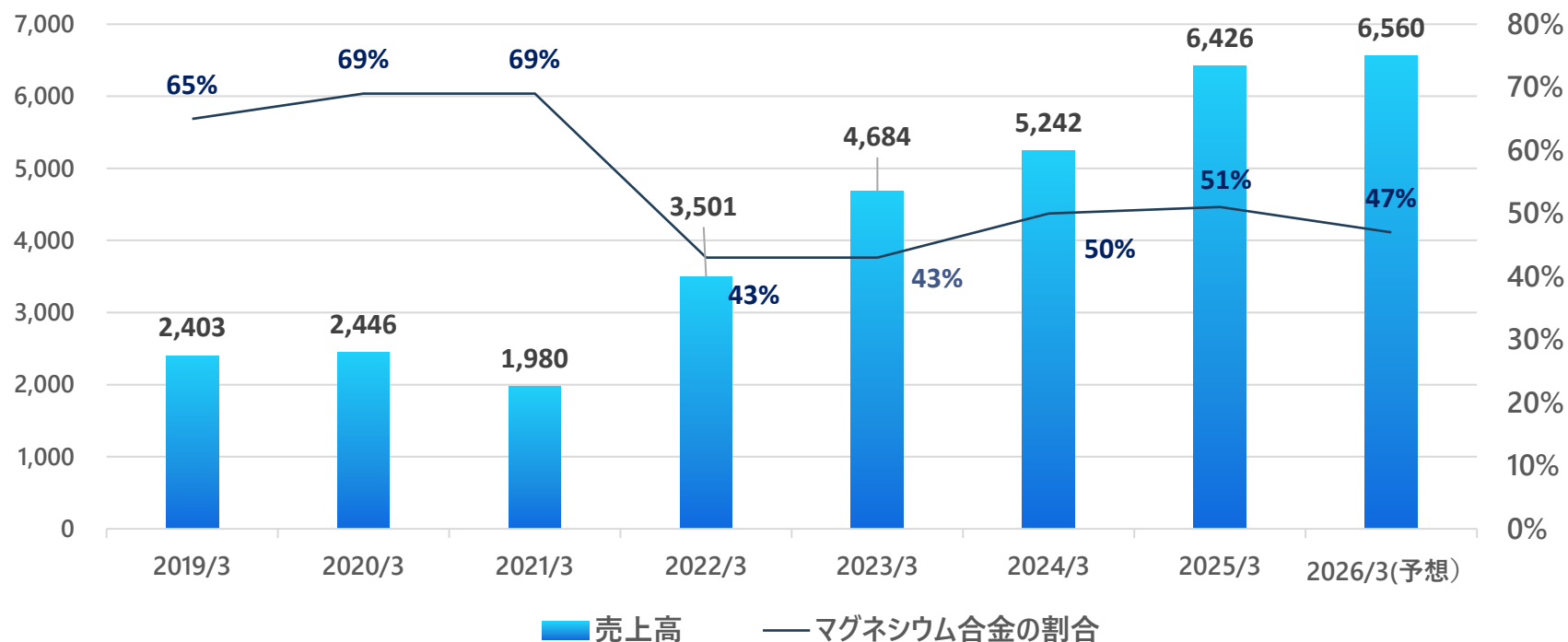
軽量化とコストダウンを求める製品の需要拡大を見込んでいます。

特徴と強み - ① 製品の特長

SONY 社 V A I O 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、

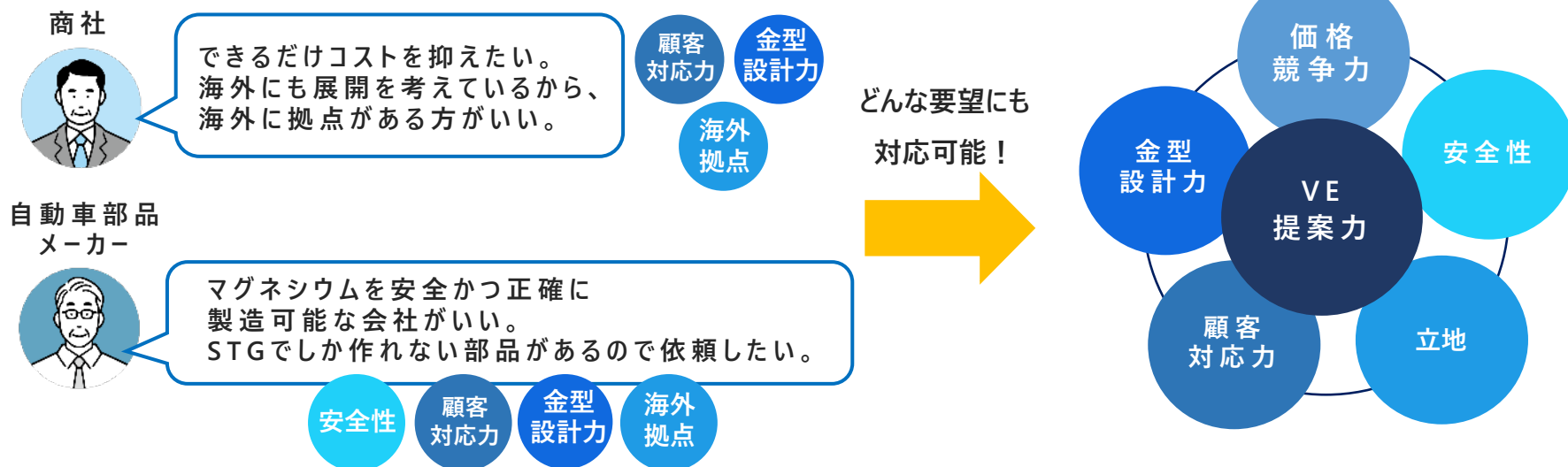
グローバル化が進むメーカーの生産体制に対応できることも競争力に繋がっております。

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

軽さ
Lightness

薄さ
Thinness

精密さ
Exactness

◆ 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



4.

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

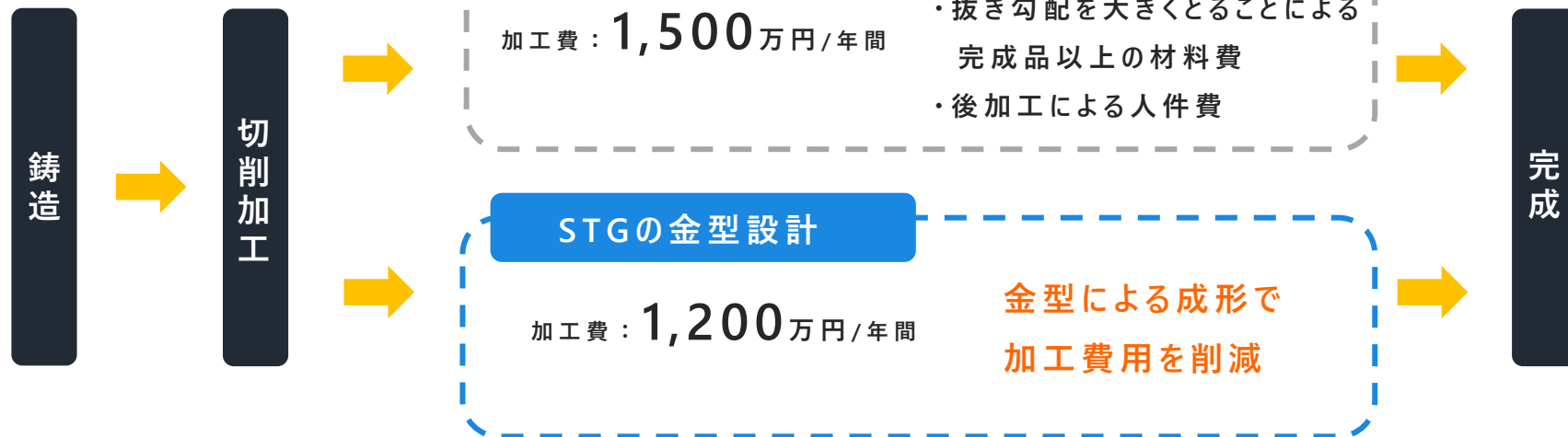
金型設計力①

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**』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

一般的な
金型設計

① 抜き勾配を大きくとる ② 後加工を行う ③ 完成



抜き勾配



後加工



抜き勾配が必要な理由

抜き勾配なし

製品
金型



製品が金型に引っかかり
取り出しが困難

抜き勾配あり



スムーズに製品が
金型から取り出せる

他社の製造においては抜き勾配は必須！

STGの
金型設計

① 完成



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。

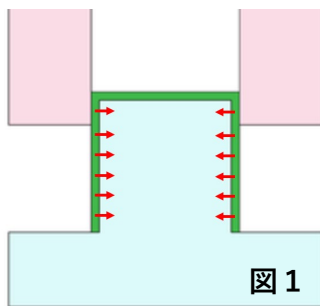
例) 加工費150円 → 120円 年間10万個 × △30円 = △300万円

当社グループの技術力 - 鑄造技術力

鑄造技術力①

複雑な要素が絡む鑄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°)した金型で鑄造できる理由



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！※

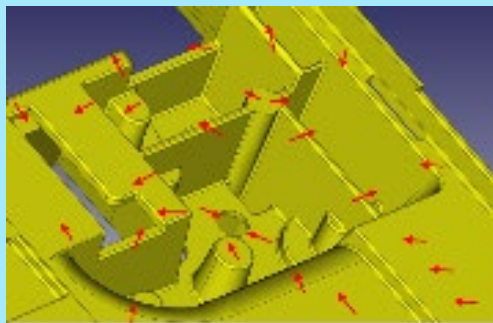


図2

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、コントロールする鑄造技術を有しています。

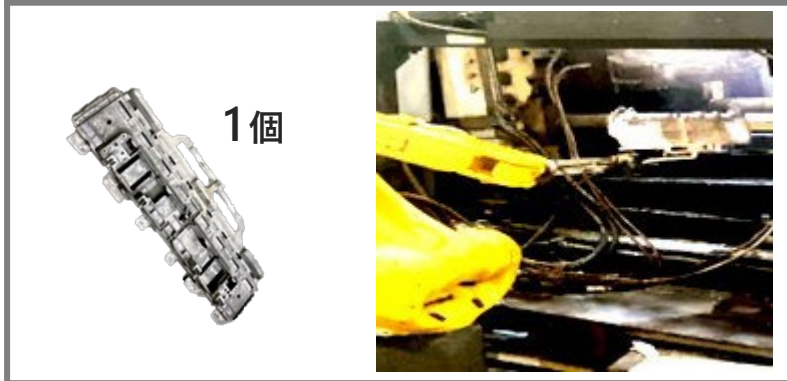
当社グループの技術力 - 鑄造技術力

鑄造技術力②

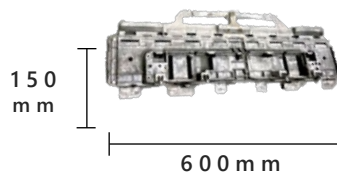
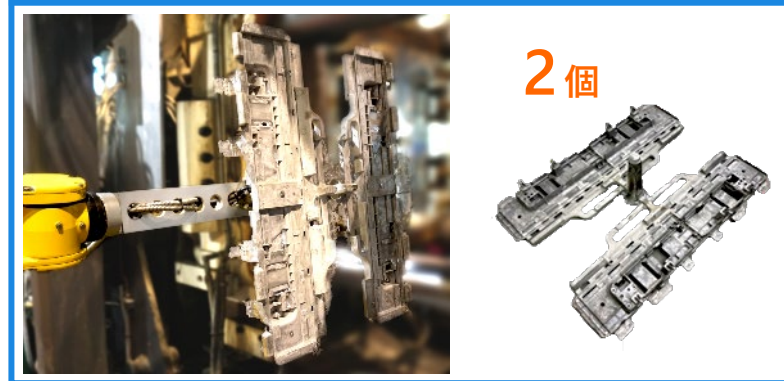
複雑な要素が絡む鑄造が必要な製品についても対応可能

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、ニーズに応える

事例
ミラーレスカメラ



エンドユーザー



- ・ライブ配信をしたい
- ・接続が重い、遅い、止まる
- ・タイムラグが発生する

製品販売

顧客



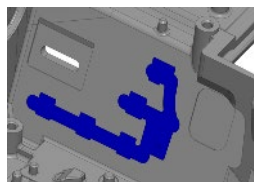
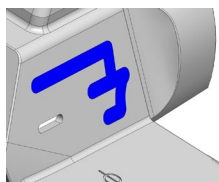
提案



株式会社 STG

どのような使い方をするのか
情報をキャッチ

(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

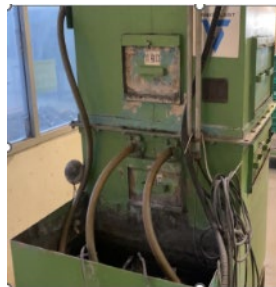
安心安全な生産体制の維持に努めています

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。



5. | Business Plan 中期経営計画

- ① ビジョン・コンセプト・概要
- ② ビジョンへの課題・課題への取組
- ③ 連結業績の推移
- ④ 成長性指標
- ⑤ 調達資金の使途
- ⑥ 第三者割当増資の概要・特徴

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）

中期経営計画 コンセプト

◆ 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。

（単位：百万円）	2025年3月期 （実績）	2028年3月期 （目標）	成長率/年率
連結売上高	6,426	10,000	22％
（既存事業）	6,426	8,000	11％
（M & A）	—	2,000	—
連結営業利益	485	800	37％
（既存事業） 営業利益率	7.5％	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）2025年3月末時点株式分割調整後

流通株式比率：54.84％流通株式時価総額：1,505百万円

（2025年3月末 当社株価：1,325円）

中期経営計画 概要

◆成長指標

		2026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)	3,196百万円	4,000百万円
	EBITDA(注2)	982百万円	1,300百万円
株主還元	配当金	20円	25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。

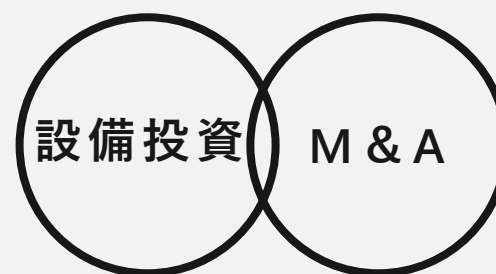
既存事業

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

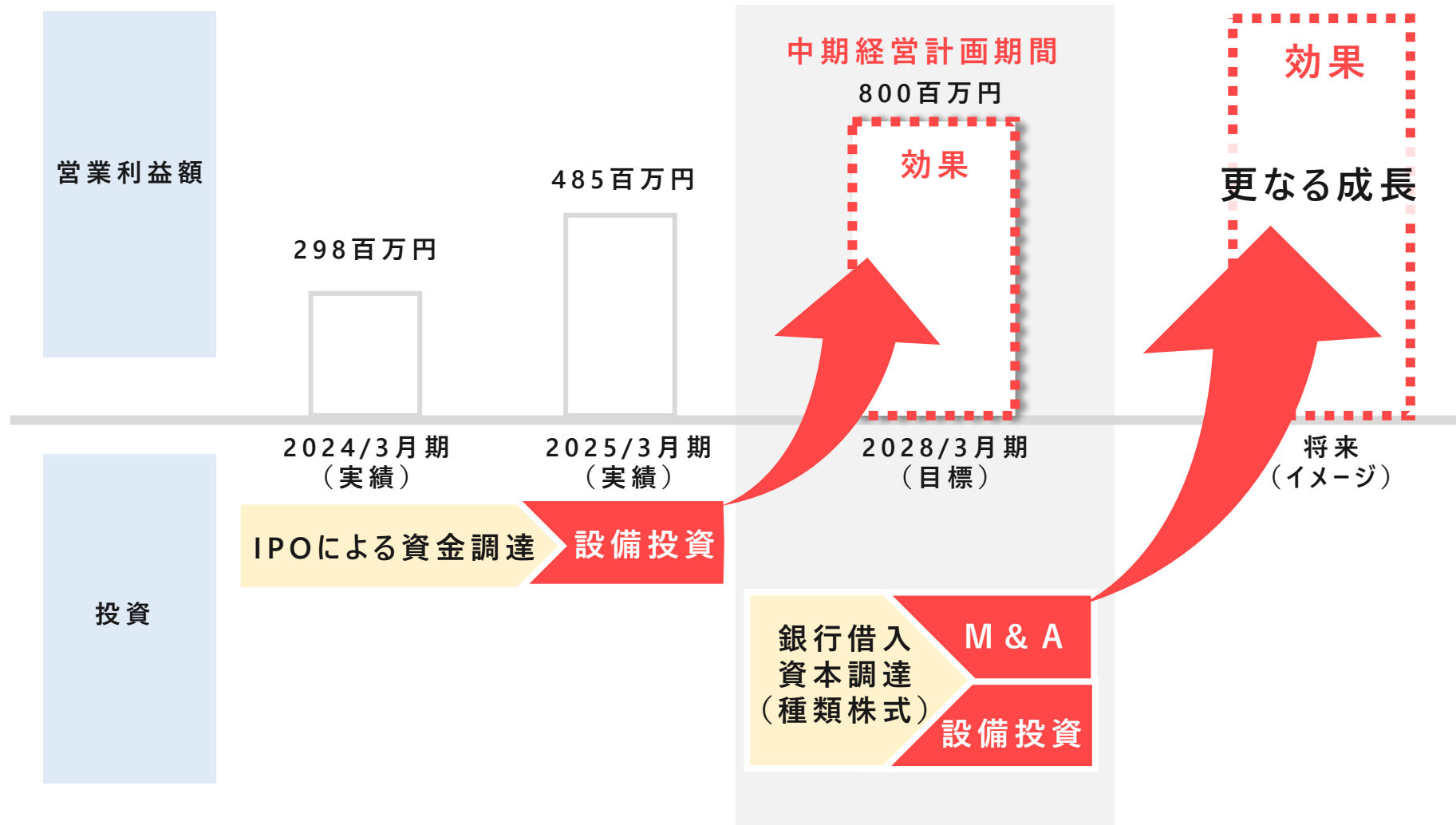


生産拡大



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 (実績)	中期経営計画期間	2028年3月期 (目標)
営業CF (A)	242百万円	542百万円		780百万円
投資活動CF (B)	△381百万円	△360百万円		△500百万円
財務活動CF	207百万円	△205百万円		△430百万円
フリーキャッシュフロー (A) + (B)	△139百万円	182百万円		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。

① ビジョンへの課題

中期経営計画【Challenge100】では、目標達成に向けて、取り組むべき課題として以下の3つを上げています。

I



生産能力の向上
人員の確保

II



収益力を
維持拡大
させるための
技術の継承

III



課題を解決
させるための
資金調達

② 課題への取組 < 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

マレーシア工場では、**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**させるための設備投資の準備を進めています。

- ➡ 積極的な資金調達（優先株式の発行・銀行借入の活用）
- ➡ マグネシウム合金部品の生産ラインの新設については、これまで進めてきた2025年4月に行政当局からの許可を得る事ができました。

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での生産能力向上のため、調査を進めてまいりました。

- ➡ フィリピンへの進出に向けて計画立案を進めています。

② 課題への取組 < Ⅰ.生産能力の向上、人員の確保 >

③ 周辺事業への事業領域の拡大

従来外注していた金型製造工程の内製化に取り組んでいます。業務の内製化を図り利益率の向上につなげると共に、当社の金型技術力向上に努めたいと考えております。

→タイ工場において、外注先であった金型製造メーカーの事業再編にあわせて同社の設備を購入しました。

④ M & Aの活用

→ASEAN地域でのM & Aに向けて候補先の選定作業を進めています。

→対象先は、数社に絞っていますが、当社の事業とのシナジー効果を重視した選定を行っています。

→2025年5月13日に公表しました優先株式の発行については、M & Aを実施していくための銀行借入余力を一層拡大させるために有効であると認識しております。

② 課題への取組 < 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

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。

→ 品質向上に向けた取り組みを継続しており、一部のお客様からは、品質管理の数値基準が改善されていることを評価いただき、新たな受注に繋がっています。

2 様々な製造手法への対応

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。具体的には、従前マグネシウムが活用されていなかった製品への応用等について新規のお客様からの問い合わせが増加しています。

→ マグネシウムの活用に関する引き合いが多く、消費者向けの製品の開発にも取り組んでいます。（BtoC事業）

② 課題への取組 < III. 課題を解決させるための資金戦略 >

1 積極的な資金調達

普通株式の希薄化に配慮した優先株式での資金調達を2025年6月30日に実施いたしました。

具体的には、普通株式への転換は可能であるものの、**転換価格を当社の上場来高値よりも高い1株2,500円に設定**し、転換する普通株式の株数を抑制いたします。

第三者割当先は、**政府系金融機関である日本政策投資銀行**に引き受けていただくことで、転換価格を上回った後の市場への株式放出にもご配慮いただけるものと認識しております。

今回の優先株式発行により、中期経営計画で目標としている自己資本比率の維持を図りながら、設備投資やM & A等に必要な資金を、積極的に銀行借入を活用し、調達したいと考えております。

② 課題への取組 < III. 課題を解決させるための資金戦略 >

2 株主還元を意識した資本戦略

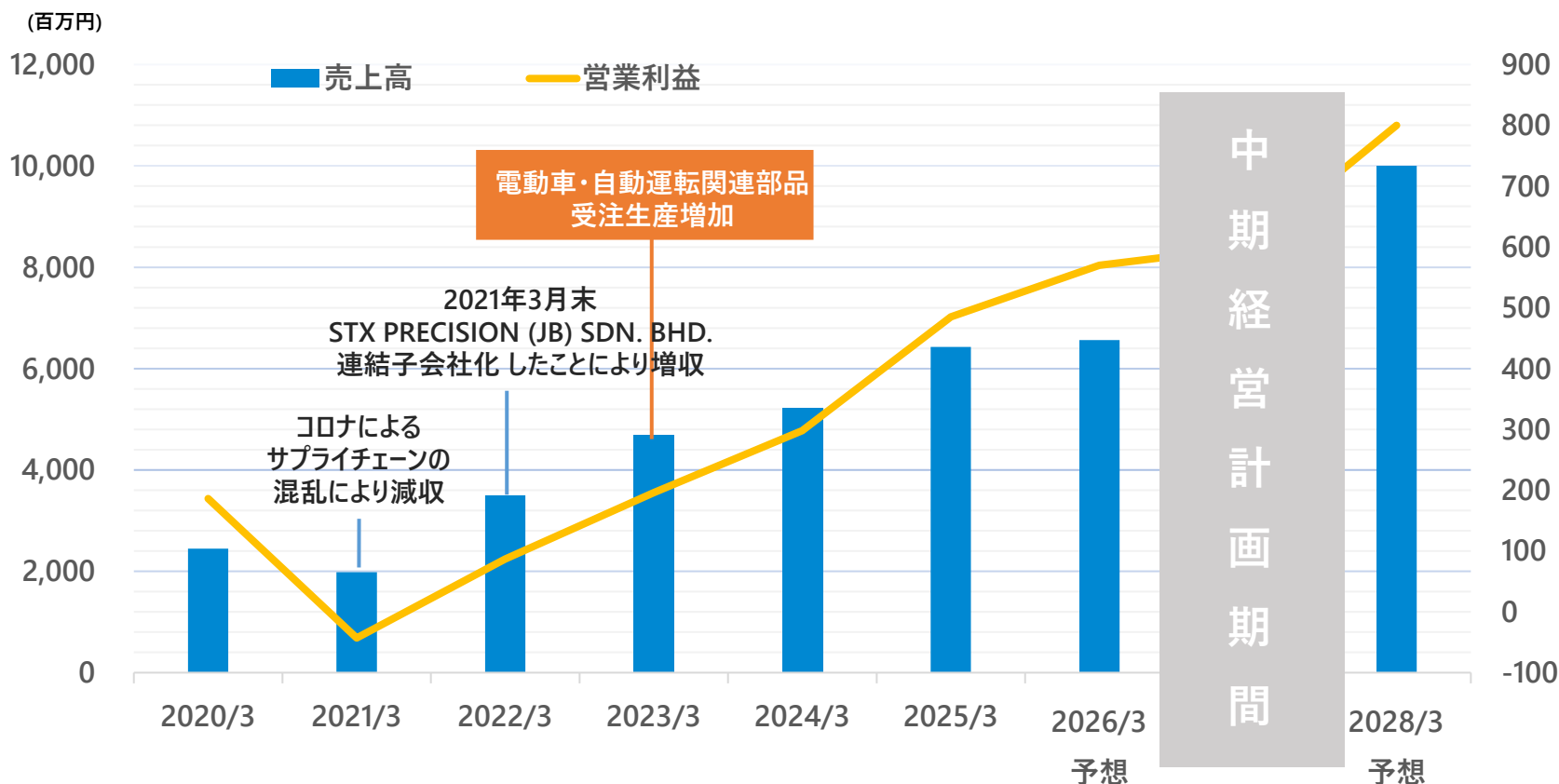
配当性向の目標を20%程度とするなか、2025年3月期に続いて、**2026年3月期も普通株式の増配を予定しております。**

なお、優先株式については、配当率が固定されているため、増配はありません。

【 配当実績及び予定 】

24. 3 月期実績	1 株あたり25円
25. 3 月期実績	1 株あたり35円
2025年4月1日 株式分割（1：2）	
26. 3 月期（配当予想）	1 株あたり20円

③ 連結業績の推移



2026/3予想

売上高

前期比

6,560百万円 +2.1%

営業利益

前期比

570百万円 +17.5%

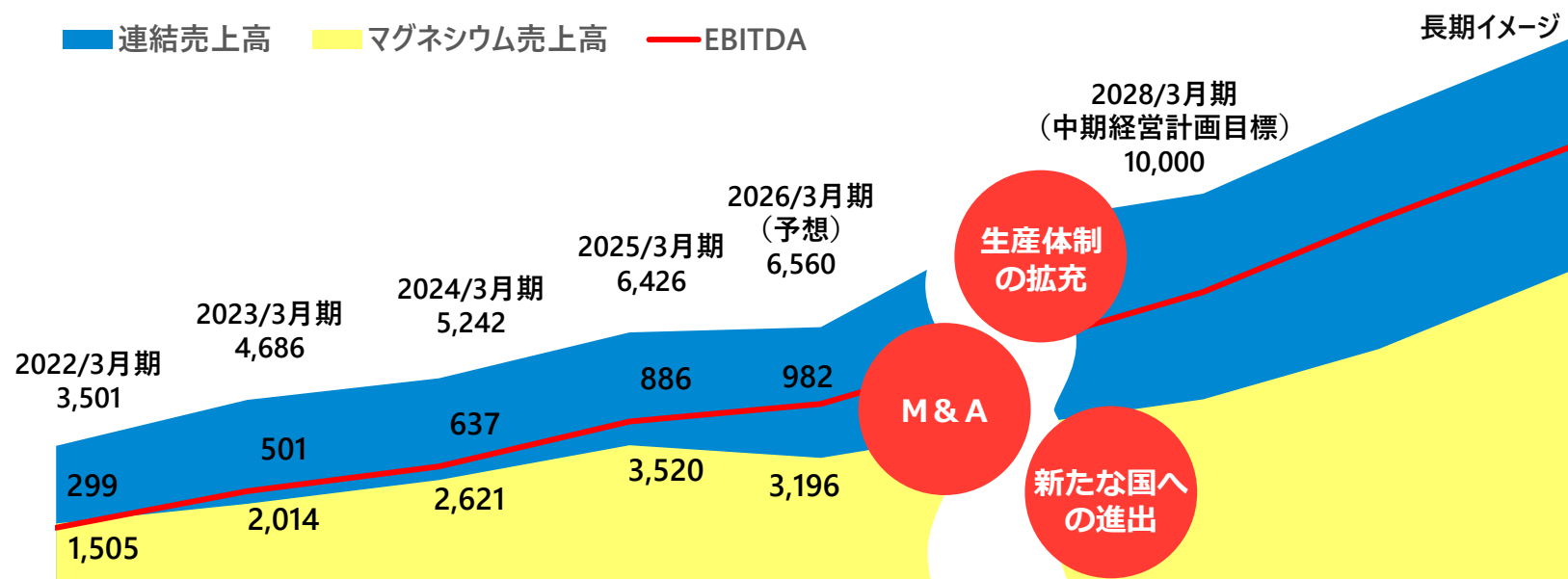
④ 成長性指標

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。



単位：百万円

2026/3予想

マグネシウム売上高

前期比

3,196百万円 $\triangle 9.2\%$

EBITDA

前期比

982百万円 $+10.8\%$

⑤ 調達資金の用途

第三者割当増資は、中期経営計画期間中の設備投資やM&A等の成長投資に充当することを目的としております。具体的には以下のとおりであります。なお、上記調達資金については、具体的な充当期間までは、安全性の高い金融商品等で運用していく方針であります。

① 連結子会社への投融資資金

連結子会社であるSTX PRECISION (JB) SDN. BHD.における取引先からの新プロジェクト受注等における更なる増産体制の構築のための設備に2024年グロス市場上場の際の調達資金に追加して、2027年3月期までに200百万円を充当する予定であります。

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.	鑄造機、 CNC工場設備	732	228	2023年12月～ 2026年3月	2027年 3月期中	生産能力 50%増

(注) 投資予定額については、2024年3月21日の東京証券取引所グロス市場の上場に際し、調達した資金（200百万円）を含んでおります。

② 生産拠点の新設

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設立のために、2027年3月期までに100百万円を充当する予定であります。

③ M & A 及び運転資金

残額については、中期経営期間中の成長スピードを加速させるための、M & A 資金及び今後の増収に伴い必要となる増加運転資金として、中期経営期間中である2026年3月期から2028年3月期中に充当する予定であります。

⑥ 第三者割当増資の概要・特徴

- ① 資金調達額 500百万円
- ② 引受先 株式会社日本政策投資銀行
- ③ 金銭及び普通株式（ロックアップ期間1年）で当社が買取することが可能
- ④ 普通株式への転換価格 2,500円
 - ➔ 当社株式の過去最高値よりも高い水準にならないと普通株式への転換は行われない（既存株主の株式価値を極力希薄化させない）
- ⑤ 普通株式議決権の希薄化
 - ➔ 優先株式に議決権はない。普通株式に転換した場合、議決権の希薄化が発生するが、転換価格が高いため、希薄化率が抑制される。
 - 引受先が政府系投資銀行であるため安心感がある。
- ⑥ 優先配当率は、固定であり、増減配しない。
- ⑦ 日本政策投資銀行は、本件取組みを通じて、『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を目指すSTGの事業拡大を支援する』とプレスリリースされています。

6. | Risk 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
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。	顕在化の可能性：大 影響度：中	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。
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。	顕在化の可能性：低 影響度：中	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。
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います。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。	顕在化の可能性：中 影響度：低	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。

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、2026年6月末を目途に実施する予定です。