



事業計画及び成長可能性に関する事項

2026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

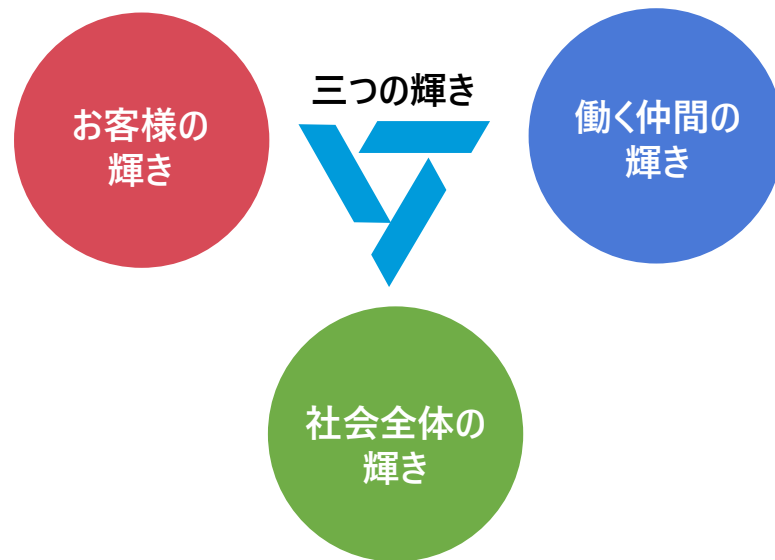
代表者 代表取締役社長 佐藤輝明

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 4億380万円（2026年3月末時点）

従業員数 連結 808名
単体 56名（2026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軽量化ソリューションを戦略ドメインと定め、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



株式会社TOSEI

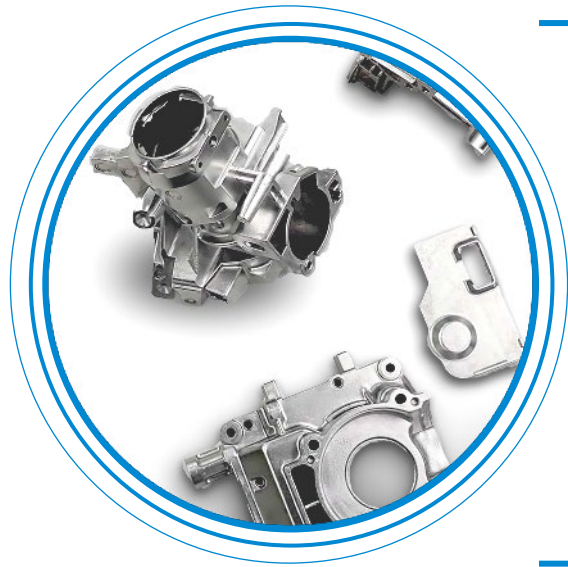
- 1985年
日本初のマグネシウム専門メーカーとして株式会社東静工業（後の、株式会社TOSEI）が創業（現 静岡工場）
- 1995年
Panasonic向けP C（レッツノート・タフブック）筐体生産開始（TOSEIと取引開始）

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。

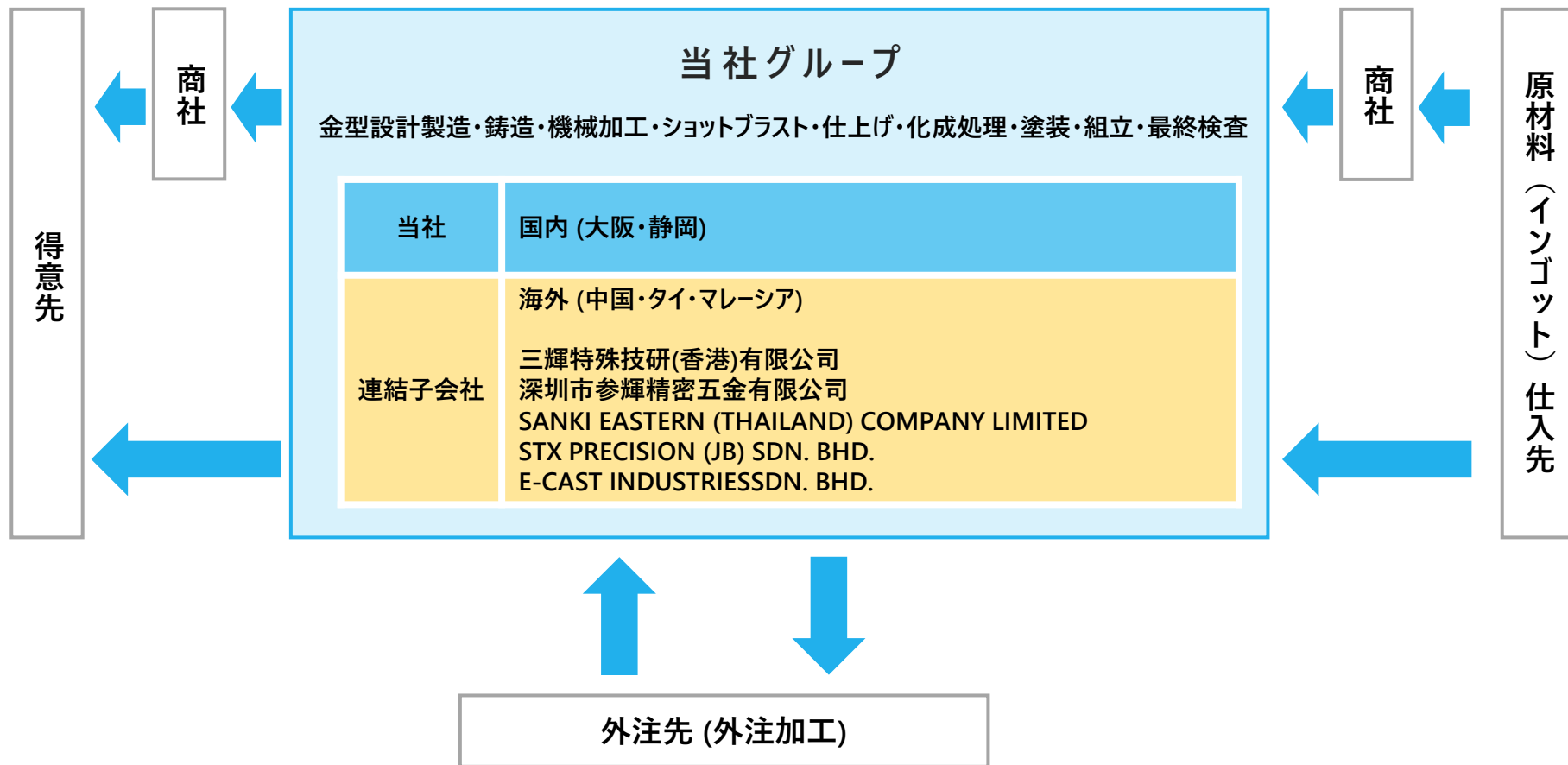
『製造業アジアプラットフォーム型企業』として企業価値の向上を目指す



日本・中国・タイ・マレーシアに事業基盤を持つ『**製造業アジアプラットフォーム型企業**』として、マグネシウム合金・アルミニウム合金を中心とした軽量化技術を強みに事業を展開しております。

世界の製造業が大きく変化する中、軽量化金属部品製造加工という既存ビジネスでの強みを活かしつつ、M & Aを重要な成長エンジンと位置付け、技術・人材・顧客基盤・海外ネットワーク等を融合させながら、日本及びアジア市場での成長を加速させてまいります。

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)

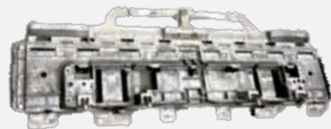
※2026年3月期時点

(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 ジョホールバル 工場	マレーシア ペナン 工場
①	金型設計・ 製造	×	△ 設計のみ	△ 設計のみ	○	○	△ 設計のみ
②	鋳造	×	○	×	○	○	○
③	機械加工	○	○	○	○	○	○
④	ショットブラスト	○	○	○	○	○	○
⑤	仕上	○	○	○	○	○	○
⑥	化成処理	×	×	×	○	×	×
⑦	塗装・組立	×	×	△ 組立のみ	×	○	○
⑧	最終検査	○	○	○	○	○	○

会社概要 - 事業内容 (主な取扱製品)

自動車部品



業界 自動車メーカー
材質 マグネシウム合金
アルミニウム合金

光学機器フルサイズ ミラーレスの外装シャーシ



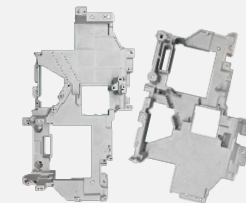
業界 映像機器メーカー
材質 マグネシウム合金

ネットワークカメラ



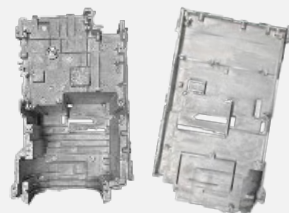
業界 映像機器メーカー
材質 アルミニウム合金

エンジンベース



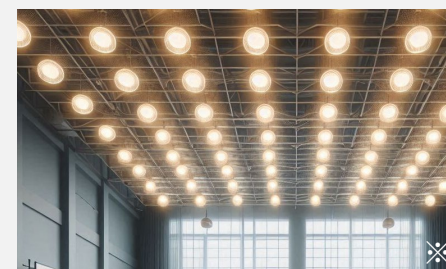
業界 映像機器メーカー
材質 マグネシウム合金

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

ジョホールバル
パナン

産業用精密機器部品
自動車部品・バイク部品
医療機器部品
電動工具部品

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
バイク部品メーカー
医療機器メーカー

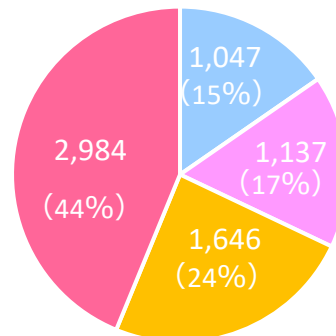
(注) 中国には、香港を含んでおります。これは、香港法人が中国法人の商社機能を担っているからです。

会社概要 - 拠点

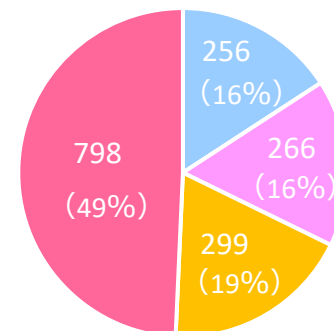
※2026年3月期時点



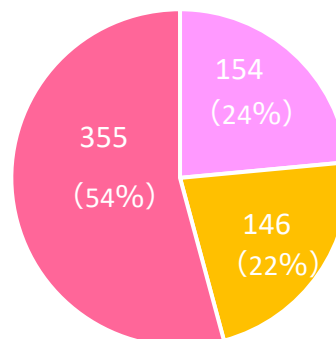
売上高
6,815百万円



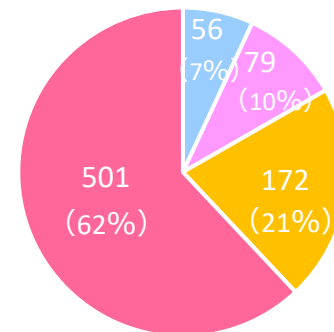
売上総利益
1,619百万円



経常利益
380百万円



従業員数
808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
- ④ 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測

マグネシウムの需要は、依然増加傾向が続いています。カーボンニュートラル時代において、需要増加が見込まれる製品は、車・飛行機・電車・ロボットなど移動や動きを伴う製品です。

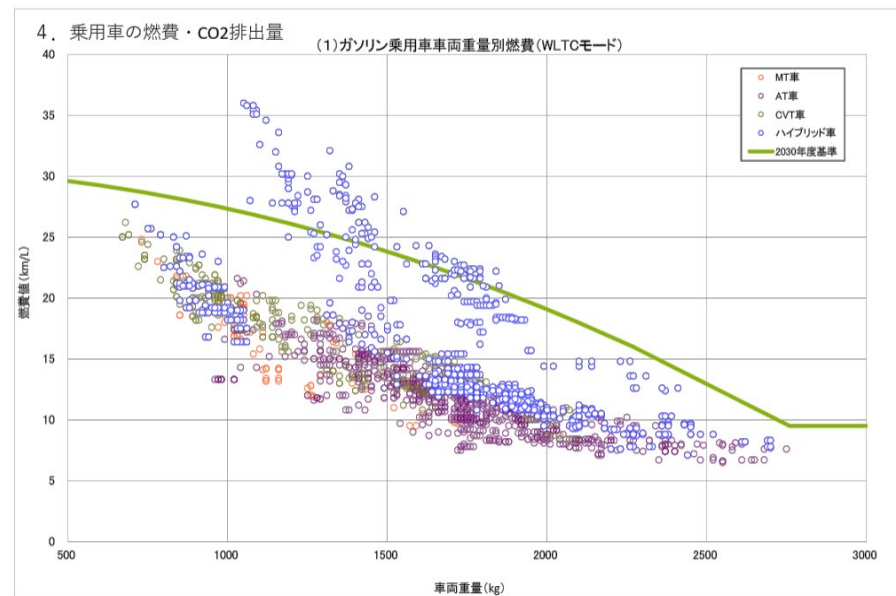
軽くなるほど、より少ないエネルギーで使用できその分、温暖化ガスであるCO₂の排出量を削減できます。

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。

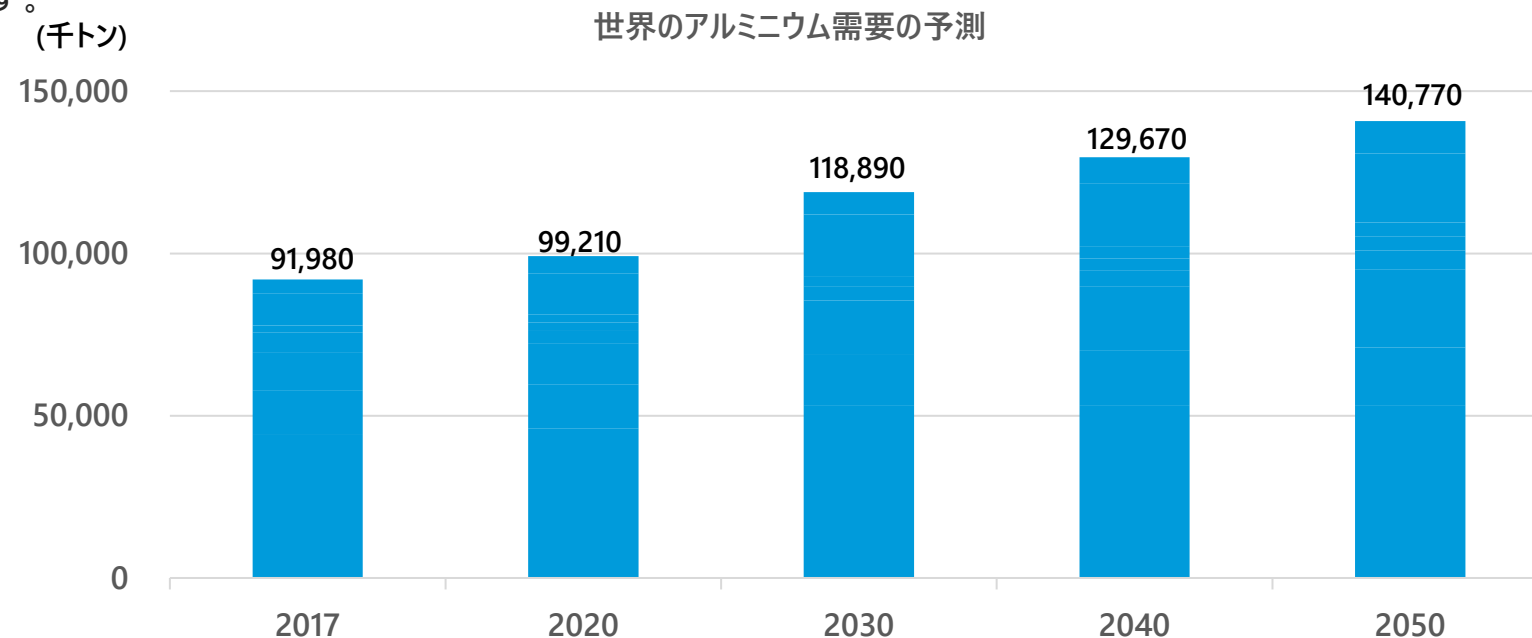


市場環境 - ② アルミニウム部品の需要予想

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。



市場環境 - ③ 競争環境（マグネシウム部品）

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（マグネシウム部品）

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 - ③ 競争環境（アルミニウム部品）

競争環境

低価格競争の激化

▶ ネットワークカメラに不可欠な精密要件

アルミニウム合金部品の製造分野では、中国や東南アジアのメーカーが極めて低い価格競争力を武器に市場へ積極的に参入しており、グローバル規模でのコスト削減圧力は引き続き激しい状況にあります。

一方で、ネットワークカメラ部品には耐候性・放熱性・精密寸法精度など高度な品質基準が求められるため、価格のみを訴求するアプローチでは顧客の継続的な信頼を獲得することは困難です。

コスト競争に左右されない競争優位の源泉

日本で長年培ったダイカストの加工・成形技術をマレーシア拠点へ移転・展開することで、現地生産における品質水準を大幅に向上させ、日本品質とアジアコストの両立を実現しています。また、金型の設計・製作を内製化することで、顧客の開発初期段階から短納期・低コストで柔軟に対応できる体制を構築しています。さらに、技術的要求や品質課題への迅速かつ誠実な対応により、長期的な信頼関係を築いています。

市場環境 - ④ 競合他社比較

マグネシウム部品

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	◎	◎	×

- ✓ 国内工場の他、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。

アルミニウム部品

アルミニウムダイカストは、世界中で汎用的に製造されており、特定の事業者との競合を前提とした事業をおこなっておりません。当社は、日本基準の品質管理をおこなった製品を供給するとともに、顧客ニーズへの対応力を強化してまいります。

3.

Features and Strengths

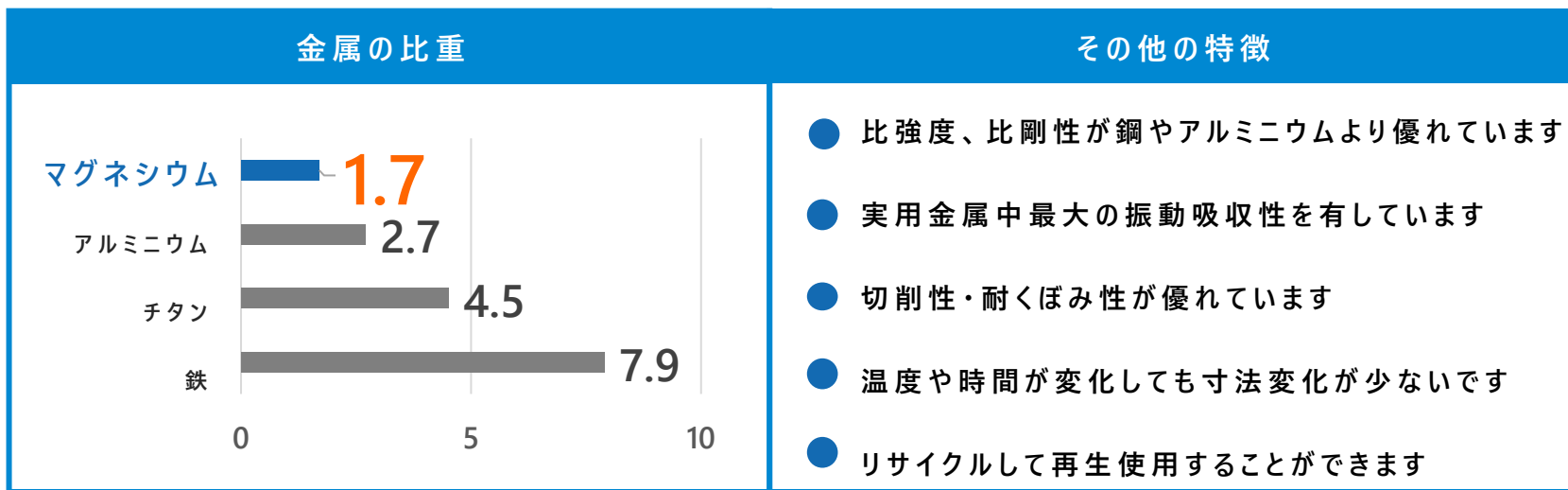
特徴と強み

- 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。



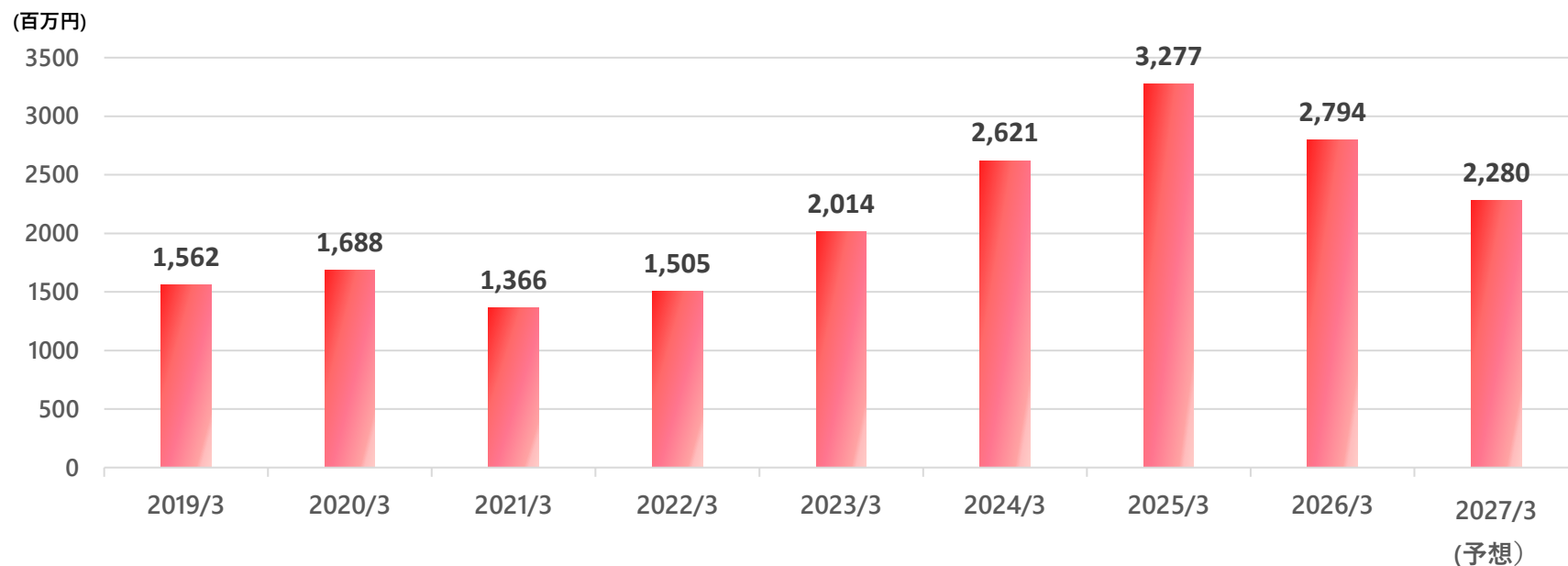
アルミニウム特性の活用： **軽量であり、かつ加工が容易**

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

当社は1997年、SONY「VAIO」筐体へのマグネシウム合金部品供給を契機に、軽量・高精度部品メーカーとして飛躍的な成長を遂げてきました。直近では、EV向け自動車部品の需要が想定を下回ったことに加え、2025年9月のE-Cast Industries Sdn. Bhd.（マレーシア）買収により、グループ全体におけるアルミニウム合金部品の売上比率が上昇。相対的にマグネシウム合金部品の構成比は低下しています。しかしながら、マレーシア事業では大型案件の受注が見込まれており、アルミニウム・マグネシウム双方の技術基盤を活かした総合精密部品メーカーとして、グループ収益の新たな成長軸を築いてまいります。

マグネシウム合金部品の売上高推移



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、

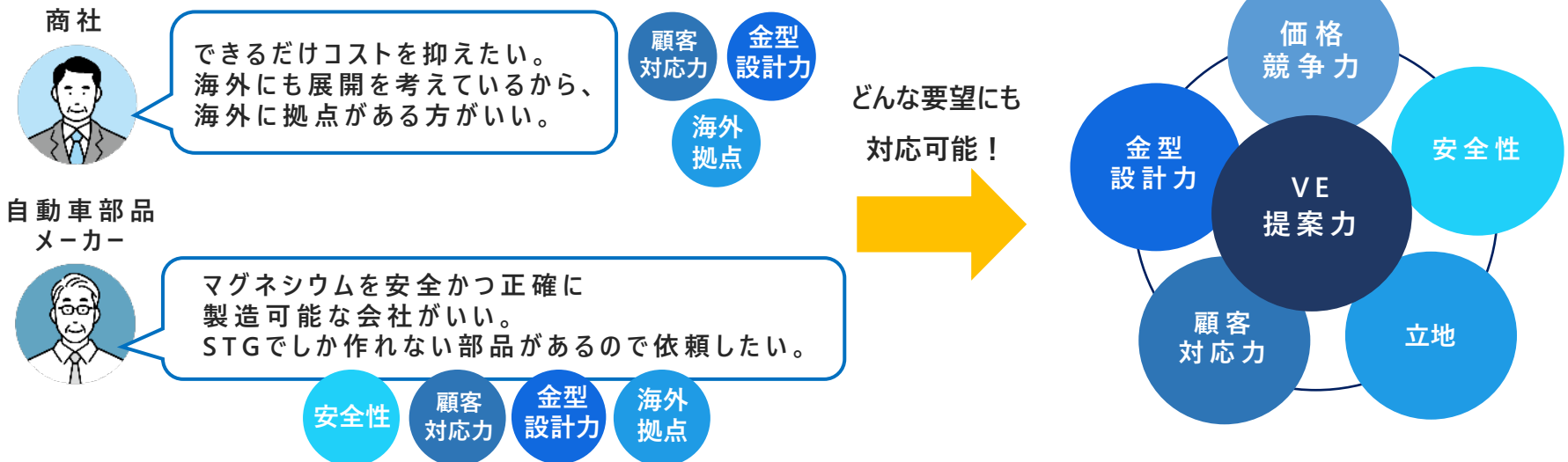
お客様が求める様々なニーズに対応出来る体制となっております。

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

当社のコアコンピタンス

(イメージ図)

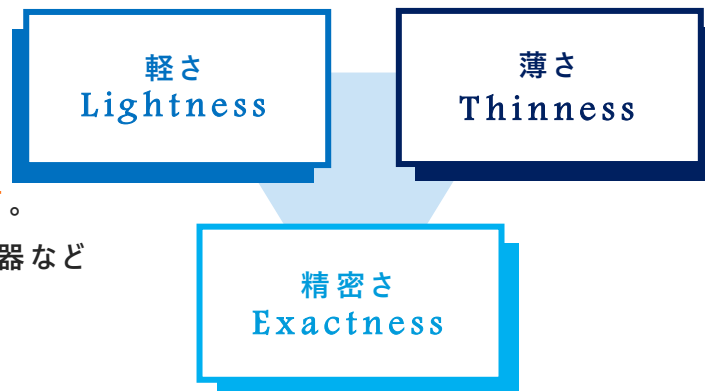


特徴と強み - ② 当社グループの強み

◆ 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

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。

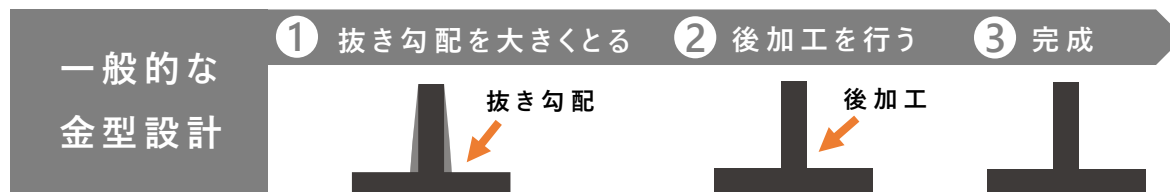
(例)カメラ部品 年間10万個生産



当社グループの技術力 - 金型設計力

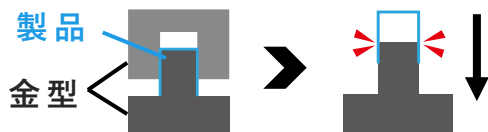
金型設計力②

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



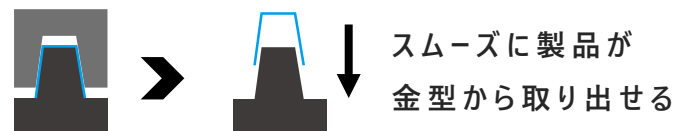
抜き勾配が必要な理由

抜き勾配なし



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

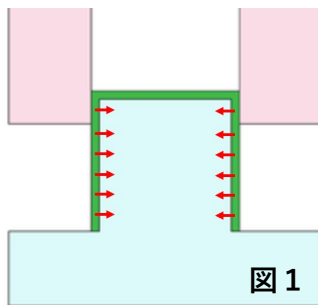
⇒カメラ部品で加工費用の約20%を低減可能。
例) 加工費150円 → 120円 年間10万個 × △30円 = △300万円

当社グループの技術力 - 鑄造技術力

鑄造技術力①

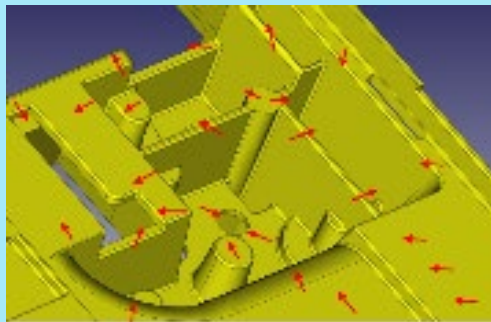
複雑な要素が絡む鑄造が必要な製品についても対応可能

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

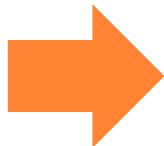


抜き勾配が必要となる大きな要因は、
液体が固体となる際に起きる**体積収縮(凝固収縮)**です。
※矢印方向に製品部分は収縮します。

※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。

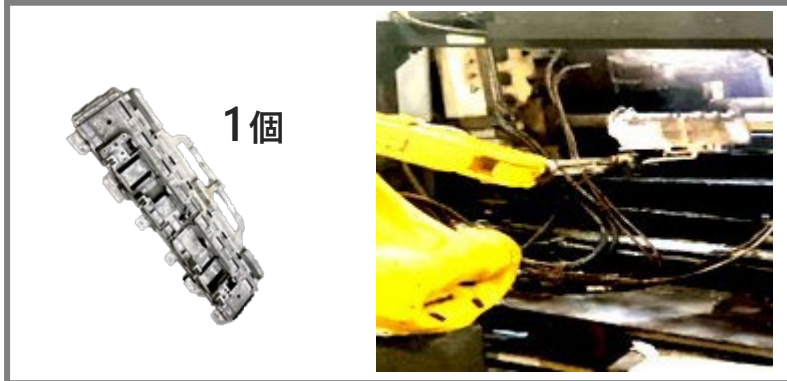
当社グループの技術力 - 鑄造技術力

鑄造技術力②

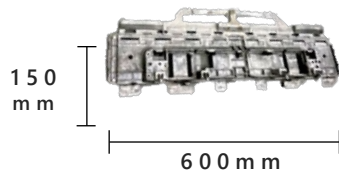
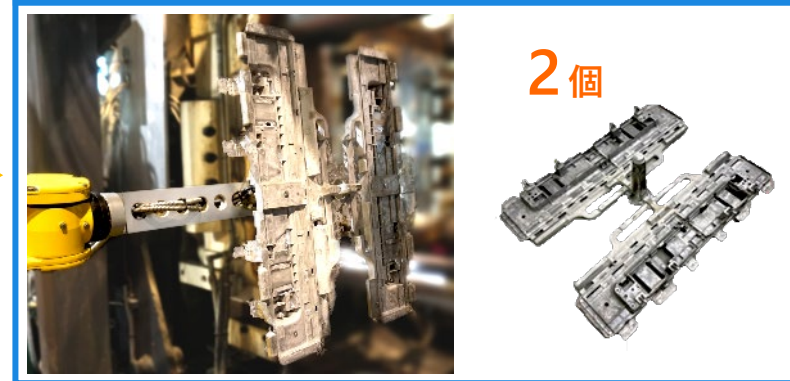
複雑な要素が絡む鑄造が必要な製品についても対応可能

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

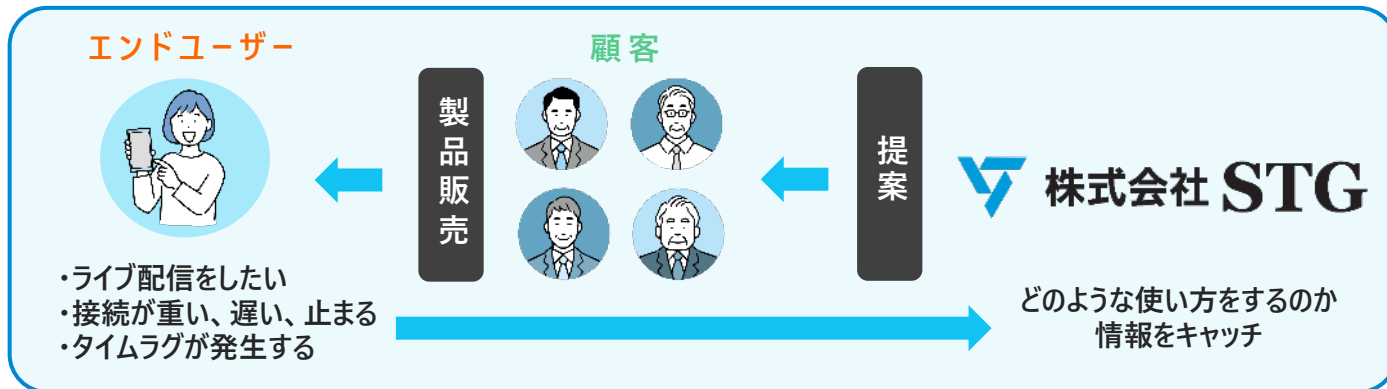


▶ パネル(600×150mmサイズ)部品 材料・鑄造費 約25%を低減可能。
例) 加工費820円 → 615円 年間25万個×△205円 = △5,100万円

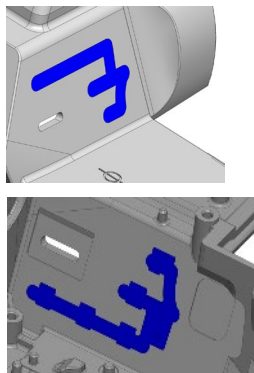
当社グループの技術力 - 顧客対応力

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



(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 中期経営計画の進捗状況
- ② 連結業績の推移
- ③ 成長性指標

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、自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120億円・連結営業利益12億円（M & Aによる増加を含む）

① 中期経営計画の進捗状況

2028年3月期の連結売上高120億円、連結営業利益12億円という成長目標を
持続したまま、この目標に向けた施策を実施してまいります。

(単位：百万円)

	2025/3月期 (実績)	2026/3月期 (実績)	2027年3月期 (業績予想)	2028年3月期 (中期経営計 画)
連結売上高	6,426	6,815	7,600	12,000
連結営業利益	485	337	500	1,200

現状の進捗が遅れている要因

- ① 自動車等部品分野での低調
- ② マレーシアにおける大型プロジェクト開始時期の遅れ
- ③ M & Aの慎重な取組み（高値買いの回避、高収益企業の厳選）

① 中期経営計画の進捗状況

◆ 成長指標

		2026年3月期 (実績)	2027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)	2,794百万円	2,297百万円	4,000百万円
	EBITDA(注2)	804百万円	1,060百万円	1,600百万円
株主還元	配当金	20円	20円	25円以上 配当性向 10%~20%

(注1) 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指標としています。

(注2) 成長過程において積極的な設備投資が必要であり、これを勘案し指標としています。

(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 : 160円 HKD : 20.4円 RMB : 23.2円 THB : 4.9円 MYR : 40円)

① 中期経営計画の進捗状況

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。

	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (実績)	2027年3月期 (予想)	2028年3月期 (修正目標)
営業CF (A)	542百万円	687百万円	590百万円	1,050百万円
投資活動CF (B)	△360百万円	△2,266百万円	△410百万円	△1,000百万円
財務活動CF	△205百万円	2,204百万円	△320百万円	200百万円
フリーキャッシュフロー (A) + (B)	182百万円	△1,578百万円	180百万円	50百万円

① 中期経営計画の進捗状況

具体的な成長シナリオ

- ① マレーシアの大型プロジェクトにより、STXの売上規模は、最大年間**20億円**程度増加する見込みです。なお、26年3月期のSTXの営業利益率は約**18%**です。更に、E-CASTとのシナジー効果により利益率の向上を見込んでいます。
- ② 年1件以上のM&A取り組みを目標としていましたが、検討案件数が大幅に伸びていることからM&A実施件数の拡大を図ってまいります。（売上水準、利益水準とも目標達成圏内です。）
- ③ 自動車等部品分野以外は好調であり、高付加価値カメラ部品の受注拡大を進めます。
- ④ 営業利益率の大幅上昇のために、戦略的な経費削減を進めます。

① 中期経営計画の進捗状況

主な増収増益期待要因

要因	売上増加額	営業利益増加額
マレーシアジョホールバル工場 の大型案件受注	15～20億円	3～4億円
マレーシア事業の M&Aシナジー効果	-	1～2億円
新規M&Aの実施	15～25億円	1～3億円
既存拠点の増益要因	-	1～1.5億円

① 中期経営計画の進捗状況（国内事業）

現状認識

自動車等部品の低調を受けて、既存事業については低調に推移すると見込んでおります。ただし、国内の中小企業の事業承継ニーズは非常強いものがあり、M & Aの持ち込み案件は急激に増加しています。

目標達成にむけた取組

事業承継×技術力の結集（中小製造業プラットフォーム）で、国内事業の新たな成長軸を確立するため、積極的にM & Aに取り組みます。

中小企業の事業承継ニーズを取り込みながら総合部品ビジネスへの転換を推進し、事業領域を拡張してまいります。企業群の結集による効率化と全体最適を図るとともに、事業拡大を支える組織体制の強化にも注力してまいります。

事業承継（M & A）

- ・ 後継者不足の中小規模の部品メーカーの取り込み
- ・ 既存事業との親和性を活かしビジネスを結集
- ・ グループの製品・顧客基盤を拡充

生産効率の向上

- ・ M & A先との生産能力・技術力の統合を推進
- ・ 工程最適化でコスト削減
- ・ グループ内シナジーで全体の競争力を最大化

人材基盤の強化

- ・ 技術・管理人材の積極採用（M & A経由含む）
- ・ 人材交流・OJTによる次世代への技術承継

① 中期経営計画の進捗状況（中国事業）

現状認識

中国国内での経済環境が大きく変動している中、ほぼ中期経営計画に沿った事業展開を進めています。

目標達成にむけた取組

売上構成の転換と新規案件獲得で増収増益を実現いたします。

日系以外の企業への販売力を強化するとともに、日系企業向けの売上も維持拡大してまいります。

現状の事業構造

日系企業向け売上が中心
・日系顧客への依存度が高い



転換・拡大

目指す事業構造

日系以外の企業への販売を拡大
・中国で生産している海外企業への販売力を積極的に増強

① 中期経営計画の進捗状況（タイ事業）

現状認識

EV需要の低調を受け、売上が予想を大きく下回っています。
ただし、マグネシウムダイカストを生産できるサプライヤーが限定的であるため高付加価値カメラ部品については、受注の拡大を見込めると考えています。

目標達成にむけた取組

自動車部品から高付加価値カメラ部品への回帰、部品単価の拡大、抜本的な経費削減により収益性の改善を実現いたします。

すでに高付加価値カメラ部品の受注拡大にむけた獲得工作を進めており、マグネシウム合金の軽量・高精度という当社の強みが最大限に生きるこの分野への回帰を着実に進めています。かつ、これまで外注していた工程の内製化により売上単価の改善を図ります。

高付加価値カメラ部品へ回帰

- ・高付加価値カメラ部品の受注を開始済み
- ・量産体制構築後に収益性が大幅改善

部品単価の向上

- ・生産工程を拡大することにより付加価値を高める

コスト構造の見直し

- ・製造原価・固定費の徹底削減
- ・生産効率向上によるコスト削減
- ・経費管理の精緻化による収益性向上

① 中期経営計画の進捗状況（マレーシア事業）

現状認識

S T Xのアルミ合金部品については順調に受注拡大が進んでいる一方、自動車部品のマグネ合金部品の生産を念頭に進めてきた準備については、直近の需要環境を考慮し、当面見送ることとしました。

E-Castについては、二輪部品等の需要が減速しているため、S T Xの生産をサポートする役割を担う体制構築を進めています。なお、これまで外注していた金型生産については、既にS T Xでの生産に切り替える等、内製化（シナジー効果）が現れてきています。

目標達成にむけた取組

内製化・生産効率向上を通じ、中期経営計画の達成に貢献いたします。

マレーシア事業は、既存のS T Xに加え、2025年9月に買収したE-Castを加えた2拠点体制となりました。S T Xの受注が非常に順調に推移しているため、自動車等部品の減少分をこの受注増で補うことを進めています。この結果、S T Xは増産のための設備投資を抑制できます。

① 中期経営計画の進捗状況（目標達成に向けたマレーシア事業の拡大）

大型プロジェクトの開始に備えた、生産能力の拡大・収益性向上

STXが受注した大型プロジェクトにE-Castが加わることで、グループ全体の生産量が大きく拡大します。さらに、2社が緊密に連携することで、設備投資の抑制、外注費の削減（E-Castの金型製造の内製化）を実現することが可能となりました。



① 中期経営計画の進捗状況（M & A）

日本国内における近い将来の人口減少、事業承継ニーズの高まりを背景に、M & A 関連の検討案件が大幅に増加しています。

当社グループは、今後海外案件のみではなく、国内のM & Aにも注力してまいります。ものづくりに強いこだわりを持つ中小企業として、技術力の高い中小企業の廃業等には強い危機感を感じており、当社グループの中にこれら製造業の技術力を結集し、プラットフォーム化することで、グループ力を高めてまいりたいと考えております。

M & Aに関する方針

① 高値買いをしない

公正な企業価値（EV/EBITDA法・マルチプル）をもとに、高値買いを徹底排除し、投資回収を意識した規律ある姿勢を堅持します。

② 買収対象先は製造業の高収益企業・事業再生企業

買収対象先は高収益企業にとどまらず、業績改善の余地がある事業再生案件まで幅広く検討します。（当社はこれまでのM & Aで事業再生に成功しています）

③ 地域は、日本全国及びASEAN

海外案件のみではなく、日本国内のM & Aにも注力いたします。

高収益企業・事業再生案件

STG独自の管理・再生ノウハウ

収益回復・グループシナジー創出

過去のM & A実績にみる独自の収益改善ノウハウ

過去に買収した**株式会社TOSEI・STX**はいずれも再生に成功し、グループ成長に貢献。

(ご参考) 過去のM & Aの事例

当社グループのM & A過去事例 (2021年のS T X買収後の再生実績)

赤字企業であったS T Xをコロナ禍の中2021年3月に買収。P M I 及び品質改善運動に取り組み、買収翌年から黒字化を達成し、4年間で売上・利益ともに持続的成長を実現

 **売上高** 1,581百万円 → **2,294百万円**
4年間で1.5倍の規模に成長

 **営業利益** △15百万円 → **402百万円**
買収翌年に黒字転換達成

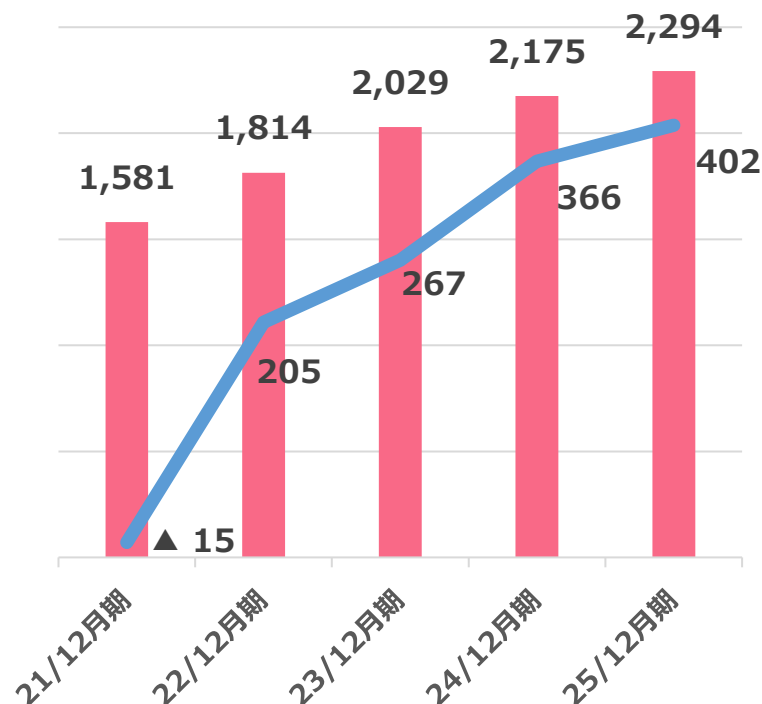
P M I 実績を活かし、E-Cast統合を加速

経済産業省 (関東経済産業局) が2026年2月に公表した「中堅・中小企業のための海外M & A事例集」に、当社は**P M I 成功企業として選定・掲載されました。**

多くの日本企業が課題とする海外P M Iにおいて、S T X買収で培ったノウハウを活かし、E-Castでも早期シナジーの実現を目指してまいります。

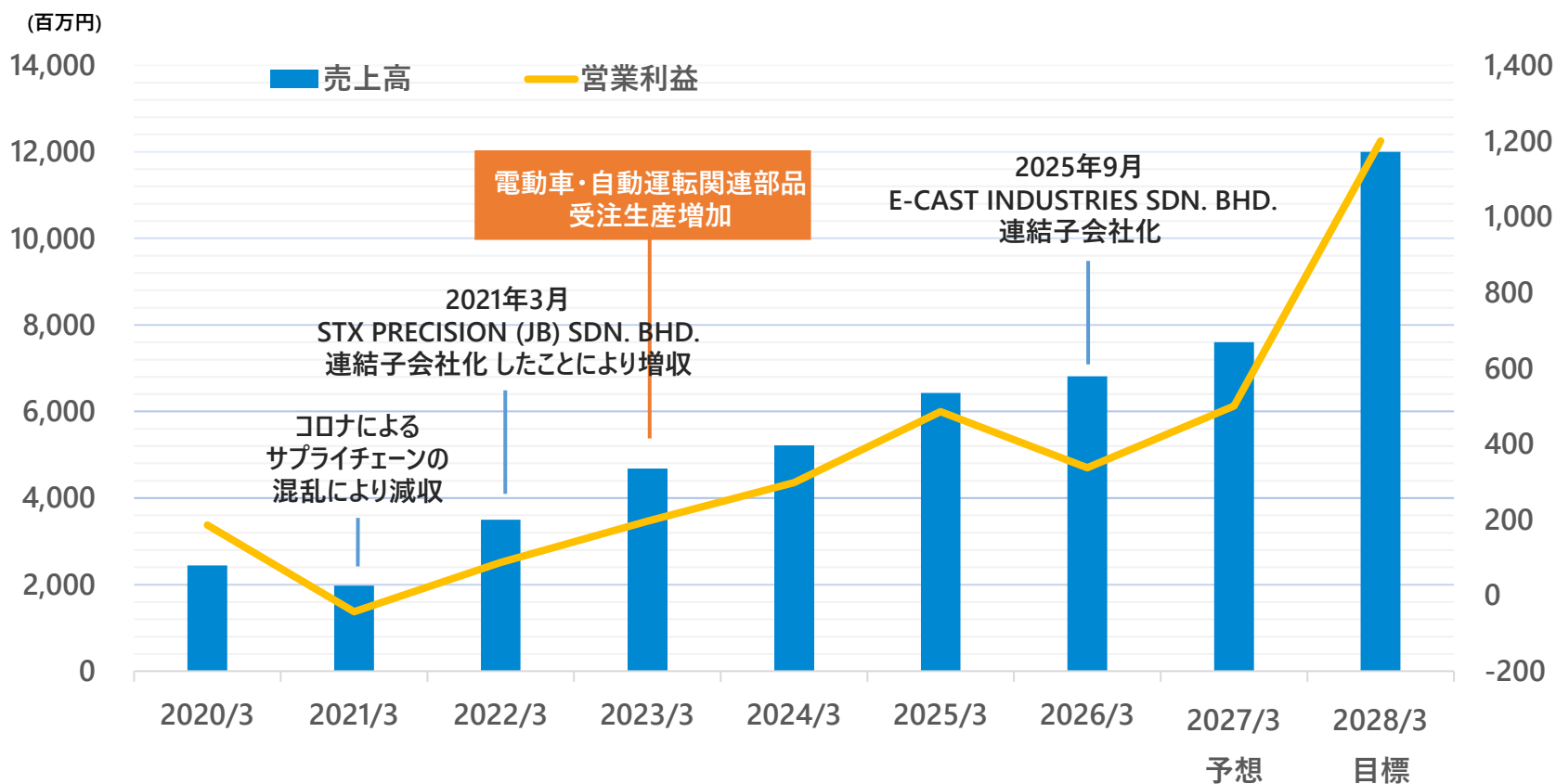
【S T X】業績の推移  売上高  営業利益

(単位：百万円)



(注) 各計数は、内部取引消去前の数値です。

② 連結業績の推移



2027/3予想

売上高

前期比

7,600百万円 +11.5%

営業利益

前期比

500百万円 +48.3%

③ 成長性指標

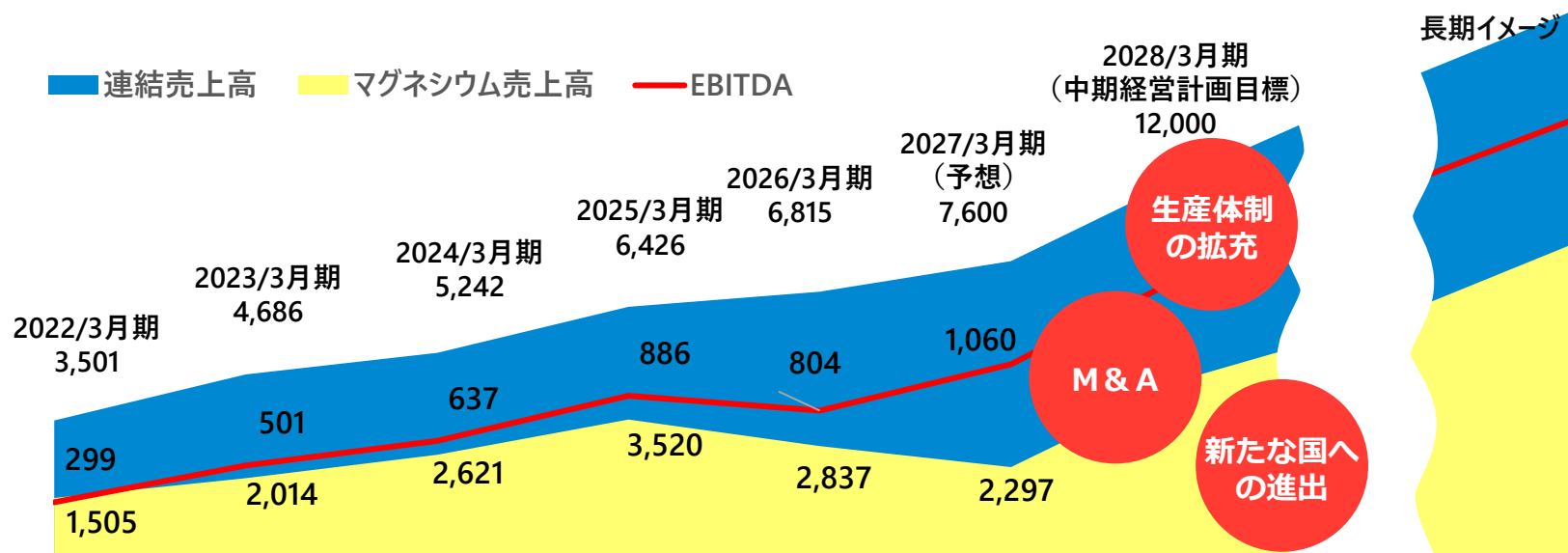
当社グループは、いまだ成長途上であり、より高い成長性を確保することが最優先課題です。

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。

なお、マグネシウム売上高については、自動車部品等で最終製品の不調を受けマイナス成長となっております。

(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

2027/3予想

マグネシウム売上高

前期比

2,297百万円 Δ 19.0%

EBITDA

前期比

1,060百万円 +31.8%

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
<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。</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>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いきます。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</p> <p>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、2027年6月末を目途に実施する予定です。