



トーカロ株式会社

2021 年 3 月期決算 会社説明会

2021 年 5 月 13 日

イベント概要

[企業名]	トーカロ株式会社		
[企業 ID]	3433		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2021 年 3 月期決算 会社説明会		
[決算期]	2020 年度 通期		
[日程]	2021 年 5 月 13 日		
[ページ数]	45		
[時間]	13:30 – 14:24 (合計：54 分、登壇：37 分、質疑応答：17 分)		
[開催場所]	103-0025 東京都中央区日本橋茅場町 2-6-1 日経茅場町別館 B1 (日本証券アナリスト協会主催)		
[会場面積]	238 m ²		
[出席人数]	28 名		
[登壇者]	4 名		
	代表取締役社長	三船 法行	(以下、三船)
	取締役 管理副本部長	後藤 浩志	(以下、後藤)

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

経理部長	細見 憲司	(以下、細見)
経営企画室長	清水 浩	(以下、清水)

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



登壇

司会：それでは定刻となりましたので、ただ今からトーカロ株式会社様の 2021 年 3 月期決算説明会を開催いたします。

まず最初に、同社からお迎えしております 4 名様をご紹介します。代表取締役社長、三船法行様。

三船：よろしくお願いします。

司会：取締役管理副本部長、後藤浩志様。

後藤：後藤です。よろしくお願いします。

司会：経理部長、細見憲司様。

細見：細見です。よろしくお願いいたします。

司会：経営企画室長、清水浩様。

清水：清水です。よろしくお願いいたします。

司会：本日は代表取締役社長、三船様からご説明をいただきます。ご説明が終わった後、質疑応答の時間を取らせていただきます。

それでは、どうぞよろしくお願いいたします。

三船：こんにちは。トーカロの三船でございます。今日はアクリル板がありますので、マスクを外して説明させていただきたいと思います。

非常にご多忙の中、またこの緊急事態宣言が出ている中で皆さんお越しいただきまして、ありがとうございます。

実はこの説明会をどうしようかというところがありましたのですけれども、昨年もテレワークというか、ビデオで配信したような状態で。このようにある程度、人数を制限しながら対策をとっていただけるということをお聞きしましたので、今年はコロナ禍ですけれどもやってみようということで、進めさせていただきたいと思います。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

日頃、事業運営に関しましては私どもへのご支援、ご高配いただきましてありがとうございます。
この場をお借りしまして、御礼申し上げたいと思います。ありがとうございます。

それでは早速、進めさせていただきます。

目次



1. 会社概要
2. 2021年3月期 連結決算の概要
3. 2022年3月期 連結業績予想
4. 持続的成長の実現に向けて

Copyright (c) TOCALO Co., Ltd. All rights reserved.

2

今日の発表は、四つを予定しておりまして、いつものことなのですが、会社概要、それから2021年3月期の連結決算の概要、2022年3月期連結業績の予想。それから持続的成長の実現に向けて、申し上げたいと思います。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



■ トーカロ株式会社

事業内容：溶射を中心とした表面改質加工

本 社：兵庫県神戸市

設 立：1951年 7 月

資 本 金：26億5,882万3千円



売 上 高：連結 390億73百万円（2021年3月期）

従業員数：連結 1,121名（2021年 3 月末現在）

Copyright (c) TOCALO Co.,Ltd. All rights reserved.

4

会社概要につきましては多分、顔なじみの方ばかりなものですから、簡単にご説明差し上げたいと思います。

まず、会社のご説明ですけれども、設立が 1951 年 7 月になっておりまして、今年の 7 月をもちまして 70 歳を迎えると。70 周年記念行事を予定しているのですが、こういう状況ですのでどこまでできるかというところはあろうかと思います。

私も 2013 年に社長を拝命いたしまして、丸 8 年になります。この 70 周年を迎えることを非常に喜んでいる次第でございます。

21 年 3 月期の売上が 390 億 7,300 万円で、従業員数が昨年に比べて 60 人ほど増えて、今期末グループでの従業員数が 1,121 名でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

当社の主な事業所

TOCALO



Copyright (c) TOCALO Co.,Ltd. All rights reserved.

5

工場につきましては国内に6工場ございまして、本社は神戸にありまして、工場の内容は充実させていっているのですけれども、配置的には変わらないところでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

グループ会社



会社名	設立年月	本社	出資比率	主な事業分野
連結子会社				
日本コーティングセンター株式会社	1985年 4月	神奈川県	100%	PVD処理加工
東華隆(広州)表面改質技術有限公司	2005年 4月	中国 広東省	70%	溶射(鉄鋼他)
東賀隆(昆山)電子有限公司	2011年 5月	中国 江蘇省	90%	溶射(半導体・FPD)
漢泰国際電子股份有限公司	2011年 6月	台湾 台南市	50%	溶射(半導体・FPD)
TOCALO USA, Inc.	2015年11月	米国 CA州	100%	溶射(半導体他)
その他(非連結、持分法非適用)		インドネシア1社、タイ1社		溶射(鉄鋼他)



Copyright (c) TOCALO Co.,Ltd. All rights reserved.

6

それから、内外の子会社ですけれども、日本に日本コーティングセンターという 100%の出資の会社がございます、溶射ではない表面処理の 1 種でありますけれども、物理蒸着 PVD をやっております。あと中国が二つと、台湾、それからアメリカに子会社を設けております。

いずれも私どもの海外戦略は半導体系統と鉄鋼関係の皮膜と、これらが海外戦略の柱になっておりまして、そういうところで展開しておりますよというところでございます。これも数的には、この 1 年での変更はございません。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

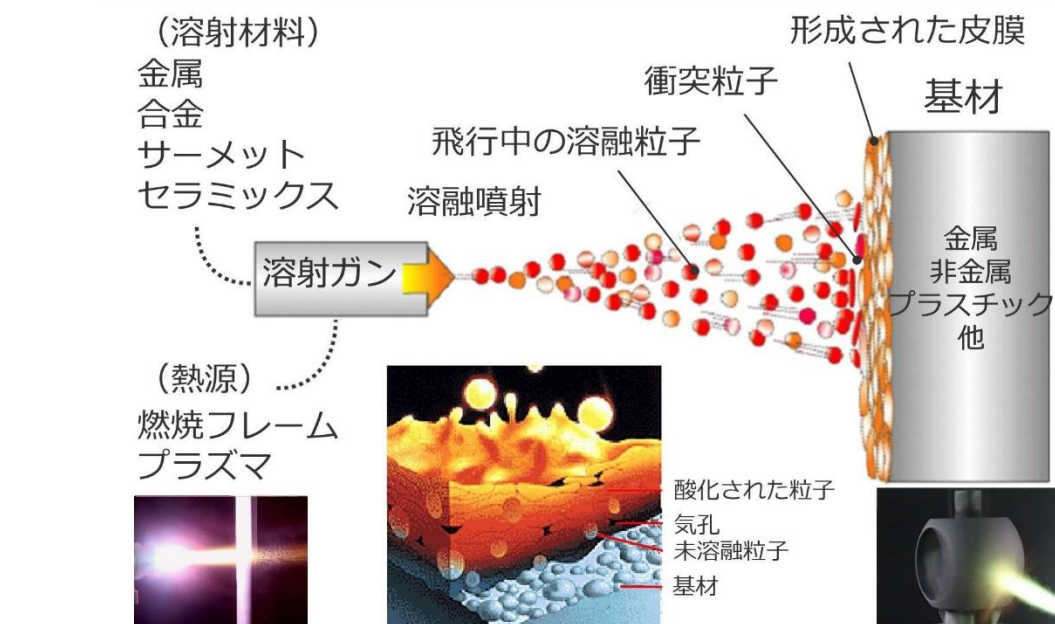


7

溶射とは

TOCALO

溶射の原理（イメージ）



Copyright (c) TOCALO Co.,Ltd. All rights reserved.

7

それから、溶射についてですが、非常にシンプルなもの、溶融噴射と書いていますけれども、溶かして射ると。ある材料を溶かしながら吹きつけて、被射体に、部品にコーティングを施すというものがございます。

要は、溶かしてくっつける単純な作業でございます。これをお客様の環境に適した皮膜を、いかにコントロールしながら、お客様の要望する皮膜を付けていけるかというのがキーポイントでございます。そこに私どもの技術の価値があるというか、ビジネスをやっている生業があるところでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

表面改質とは

TOCALO



Copyright (c) TOCALO Co.,Ltd. All rights reserved.

8

表面処理はいろいろあるのですが、私どもは今、表面処理の総合メーカーを目指しております。ある部材にいろいろ機能を付与するコーティングを行いまして、その機能を付与した高付加価値の部品をつくり出すところです。ニーズ的には工場の、要は製鉄とか製紙とか、工場の生産ラインで使われるような、その工場の設備の機能を上げたり、耐久性を上げたりというところのものと。

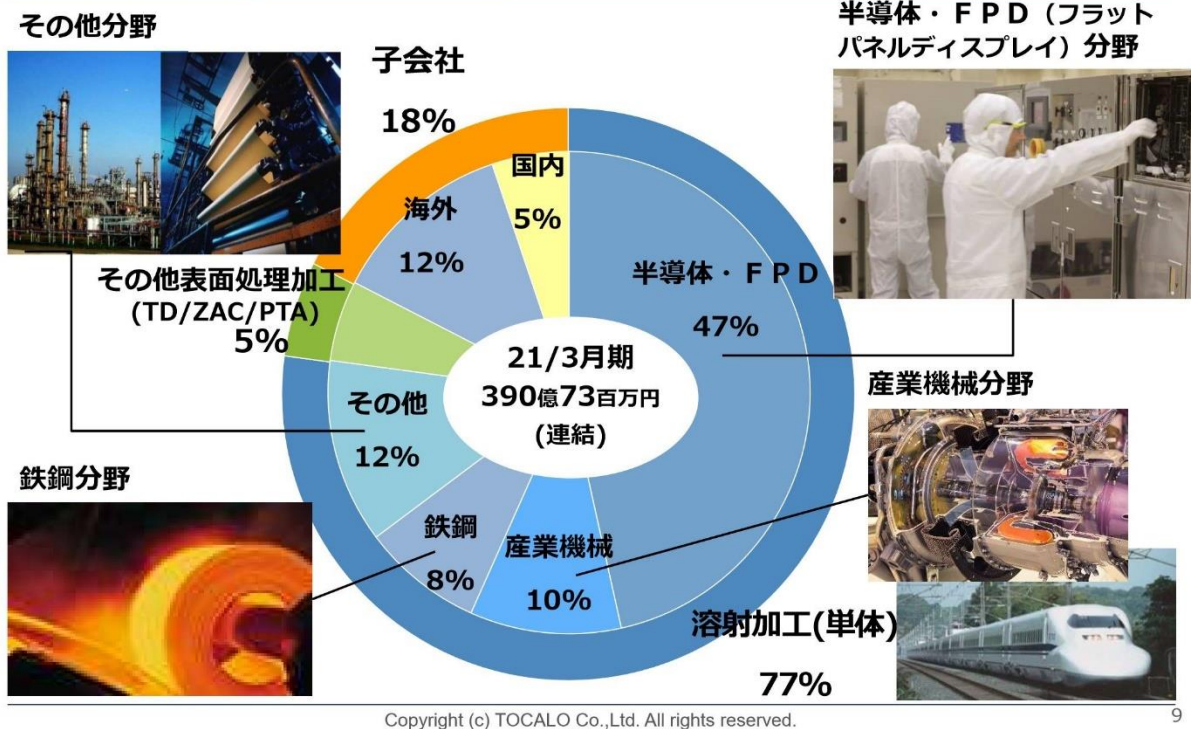
それから、お客様が実際にその製品に組み込まれる部品、例えば半導体ですと、半導体製造装置用のチャンバーを製造装置メーカーさんがつくられるのですが、そのチャンバーの中にコーティングを施して、その製造装置自体の価値を上げるというもので、その二つがお客様のニーズという形になっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

さまざまな産業界に広がる事業領域



それから、事業領域でございますけれども、私どもは広く全天候型というか、いろいろなメーカーさんとお付き合いをしております。ただ最近では、やはり半導体・FPD、フラットパネルディスプレイ、この分野が大きくなってきております。

あと、産業機械、鉄鋼、その他製紙ですとか化学的なものですか、そういうところ。この青い部分が77%を示していますけれども、これは溶射加工の単体でございます、これが全て溶射加工になります。

それから、あと分けていますのは、溶射以外の表面処理もやっております、熱処理ものとか、化学緻密化処理とか特殊肉盛溶接とか、そういうのを5%ほどやって。

子会社につきましては国内、先ほどちょっと説明しましたPVDの世界が5%ほど、海外が12%ということで、子会社は18%ということになります。

溶射は、この海外の12%と、この77%が溶射の部門でして、約89%から90%ほどの売上を、ほとんど90%ほどを溶射で売上を上げている会社でございます。

サポート

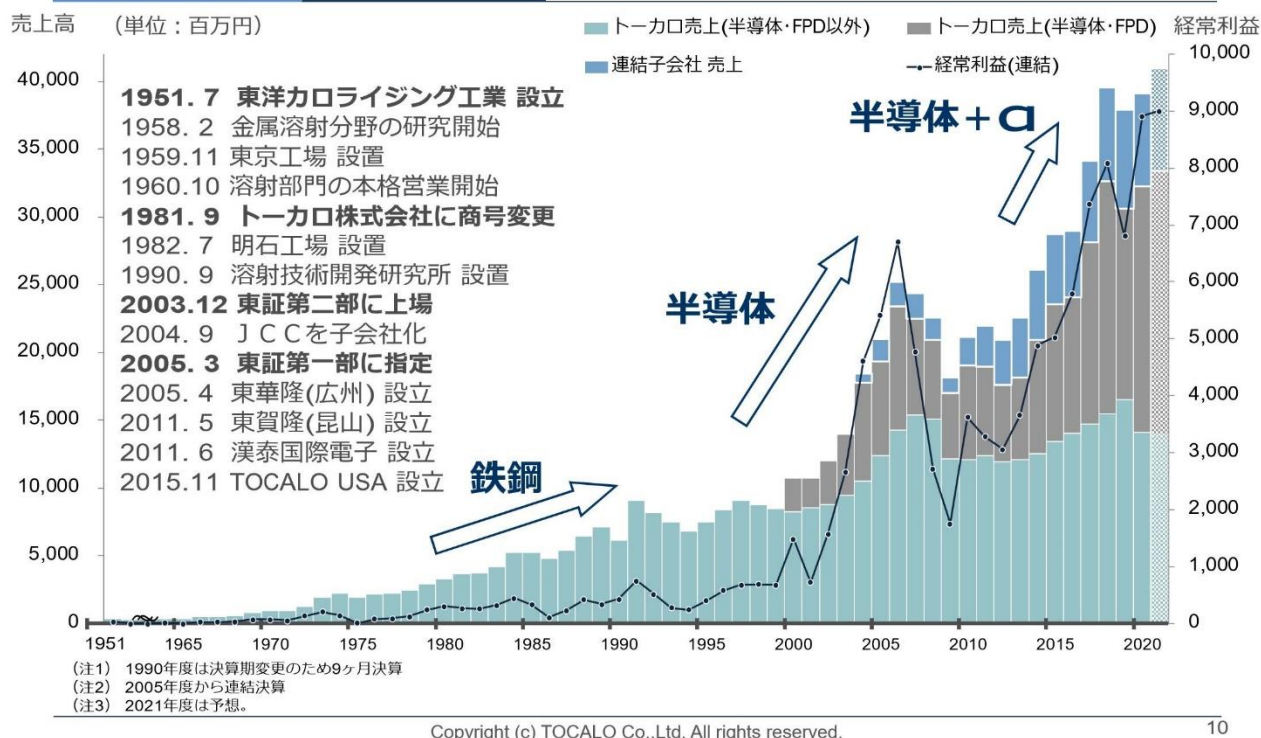
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



2021年3月期につきましては、半導体・FPDが引っ張ってくれまして、この割合が47%と。前期はこれが37%だったものですから、10ポイントほど上がったと。ここが、マイナスにならずに増収につながったところになります。これは、後からご説明したいと思います。

沿革・業績の推移（1951年度～）

TOCALO



それから、今年70周年を迎えたということですが、創立は1951年7月に東洋カロライジング、カロライズというアルミの拡散浸透処理という手法がございまして。それを興して事業を始めました。途中で社名をトーカロに変えまして、これまで、溶射中心にやってきたところでございます。

最初はやはり、鉄鋼メーカーさんを中心に需要が膨らんでいったのですけれども、2000年頃から半導体が増えてきました。この水色のところがトーカロの半導体・FPD以外の売上でございます。それからこの灰色の部分が半導体・FPDの売上です。あと、上に乗っている青色部分が連結子会社の売上になります。

鉄鋼中心に一般部門もかなり少しずつ伸びているのですけれども、やはり途中、この2000年から半導体のアプリケーションが増えてきて、ここが伸びていったというところでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

リーマンショック、シリコンサイクルの影響により、1回落ちましたのですけれども、また半導体、それからこれは国内および海外の子会社の躍進によって伸びてきたところで、現在を迎えているところでございます。

ちょうど2000年頃に海外から買収に遭うんですけれど。2001年からMBO（マネジメントバイアウト）をやりまして、店頭公開から1回降り、2003年に東証二部に上場、2005年に東証の第一部に再上場した経緯がございます。

ちょうどそのときに、この半導体の部門が非常に活躍してくれたものですから、それで成功したという歴史を持っております。

2021年3月期 連結決算 実績概要



売上高と営業利益率



経常利益と経常利益率



Copyright (c) TOCALO Co.,Ltd. All rights reserved.

12

それでは、2021年3月期の連結決算の概要について、ご説明したいと思います。

まず、売上高と営業利益率です。これは5年間のことを示していますが、今期21年3月期については390億7,300万円、営業利益率で22.2%という実績でございました。それから、経常利益と経常利益率でいいますと、89億1,400万円の経常利益で、22.8%の経常利益率に落ち着いております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

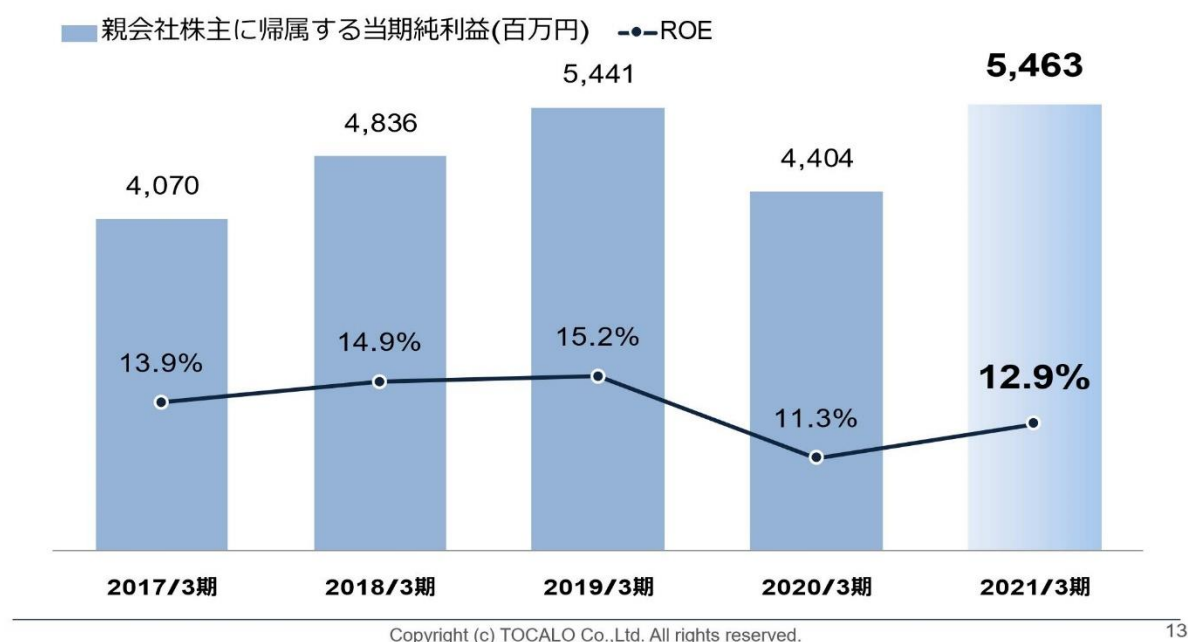


途中、何回か業績予想の上方修正をしまして、コロナ禍だったものですからいろいろ動きもありまして、修正をしながら最終的にはここに着地したというところでございます。

2021年3月期 連結決算 実績概要



親会社株主に帰属する当期純利益とROE



それから、純利益につきましては、最終的に 54 億 6,300 万円、ROE でいいますと 12.9%で、昨年からちょっと回復したところでございまして。この 54 億 6,300 万円は、これまでの最高益という形になります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



ハイライト

(1) 増収増益、過去最高益を更新

半導体・FPD分野が想定以上の増収
それ以外の分野は COVID-19の影響もあり減収

(2) 海外子会社は減収増益

中国の鉄鋼及び石油・ガス分野が苦戦
中国・台湾の半導体・FPD分野が好調

※米国子会社では固定資産の減損処理を実施（特別損失 349百万円）

Copyright (c) TOCALO Co., Ltd. All rights reserved.

14

ハイライト的にまとめてみますと、全体的には増収増益と。過去最高益を更新しましたというところで、半導体とフラットパネルディスプレイの分野が想定以上に増収になりまして、そこが引っ張ってくれたというところでございます。

それ以外の分野につきましては、子会社、JCC、どちらかというと自動車関連が多いのですが、それを含めてコロナの影響もあって鉄鋼、産業機械も含めてちょっと減収だったなというところではあります。

それから、海外子会社については、中国の鉄鋼とオイルアンドガス関係が非常に苦戦したのですが、後半から中国、台湾の半導体・FPD 部門が巻き返してきまして、ここが引っ張ってくれて、減収ではあったのですが、増益が図れましたというところではあります。

それから、アメリカの子会社で固定資産の減損処理を行っております。これにつきましては、2015 年の 11 月にアメリカに進出したのですが、技術供与先と自分の子会社ということで、2 本立てでやって、リコートのジョブを強化していこうとしていました。

工場の場所はカリフォルニアを選んだのですが、いかんせんカリフォルニアは非常に環境規制が厳しいという話と、それからちょうど山火事もひんぱんに起こってしまっていて、消防法がすごく

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

きつい世界がございまして。若干、工場の認可取得が遅れまして、もともと予定していたリコートジョブの機会を損失したような形になりました。

そういうところが重なったものですから、リコートに関しましては1回リセットしようということで、アメリカの市場が今後、2024年、新聞紙上とかでもはやされていますけれども、TSMCさんとか、それからインテルさんとか、サムスンさんとか、そういうところが最先端の工場をつくると。ちょうど2024年ぐらいから動かし出すと予想されるのですけれども、それに向けてどういう形でリコートサービスができるかをもう1回練り直そうということで、今回一度、3億5,000万円ほどの減損処理をしたところでございます。

2021年3月期 連結決算 実績概要



(百万円)	2020/3期		2021/3期		前年同期比増減	
	実績	構成比	実績	構成比	金額	率
売上高	37,896	100.0%	39,073	100.0%	1,176	3.1%
溶射加工(単体)	28,221	74.5%	30,141	77.1%	1,919	6.8%
半導体・FPD	14,102	37.2%	18,176	46.5%	4,074	28.9%
産業機械	4,782	12.6%	3,965	10.1%	△ 817	-17.1%
鉄鋼	3,899	10.3%	3,166	8.1%	△ 733	-18.8%
その他	5,437	14.4%	4,832	12.4%	△ 604	-11.1%
その他表面処理加工	2,384	6.3%	2,112	5.4%	△ 271	-11.4%
国内子会社	2,364	6.2%	2,018	5.2%	△ 345	-14.6%
海外子会社	4,925	13.0%	4,800	12.3%	△ 125	-2.5%
営業利益	6,550	17.3%	8,669	22.2%	2,118	32.3%
経常利益	6,812	18.0%	8,914	22.8%	2,102	30.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,404	11.6%	5,463	14.0%	1,058	24.0%

Copyright (c) TOCALO Co., Ltd. All rights reserved.

15

それから、連結決算の実績です。先ほども説明いたしましたが、売上高は390億7,300万円ということで、3.1%増収という形になりました。これを引っ張ったのは、見ていただきますように、半導体・FPD部門で28.9%ほどの伸びをしています。

あと軒並み、全部マイナスなのですね。このマイナスを、全てこの半導体・FPDが補ってくれた。それにまたプラスしてくれた、という状況でございます。

サポート

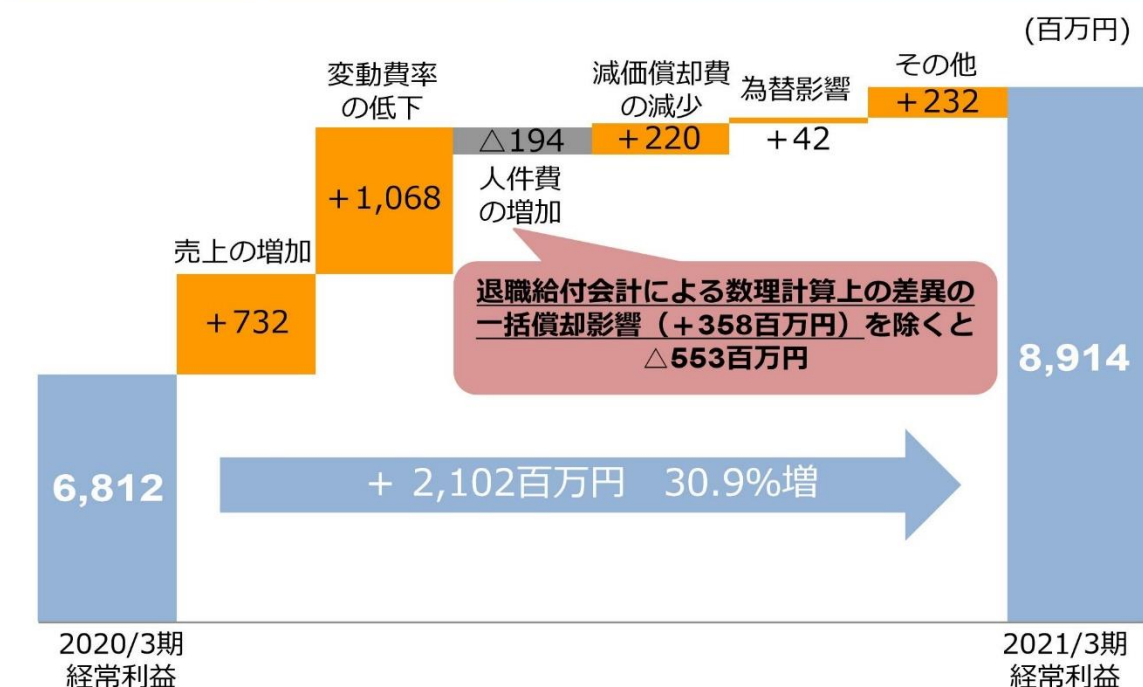
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



経常利益につきましては、89 億 1,400 万円というところまでできて、最終的に 54 億 6,300 万円という純利益が出てきています。

前年同期比 経常利益 増減要因分析

TOCALO



Copyright (c) TOCALO Co., Ltd. All rights reserved.

16

経常利益の増減要因を見てみますと、前の期が 68 億 1,200 万円、今回 89 億 1,400 万円で、21 億円ほど伸びています。売上の増加とそれから変動費の低下というか、ちょうど半導体の部門が売上上がって、ちょうど半導体にはかなり設備投資もやっていたりして、生産効率を上げておりましたので。そういう意味では、外注費も含めてかなり抑え込んで利益を上げる要因になりました。

もう一つは、これは人件費のところ、私も退職給付会計による数理計算上の差異を一括で毎年償却しているんですけども、その影響が年金資産の時価が上昇したことなどにより、3 億 5,800 万円ほどありました。かなり大きな数字が出てきていて、その分がありますから、実質人件費の増加は 5 億 5,300 万円なのですけども。その分がプラス側に寄与したものですから、この部分が人件費的に少なくなったよというところで。

89 億 1,400 万円のうち、この 3 億 5,800 万円は実力値ではありませんので。実質の経常利益的には、86 億円弱ぐらいが本当の実力値だろうと見ております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

セグメント情報

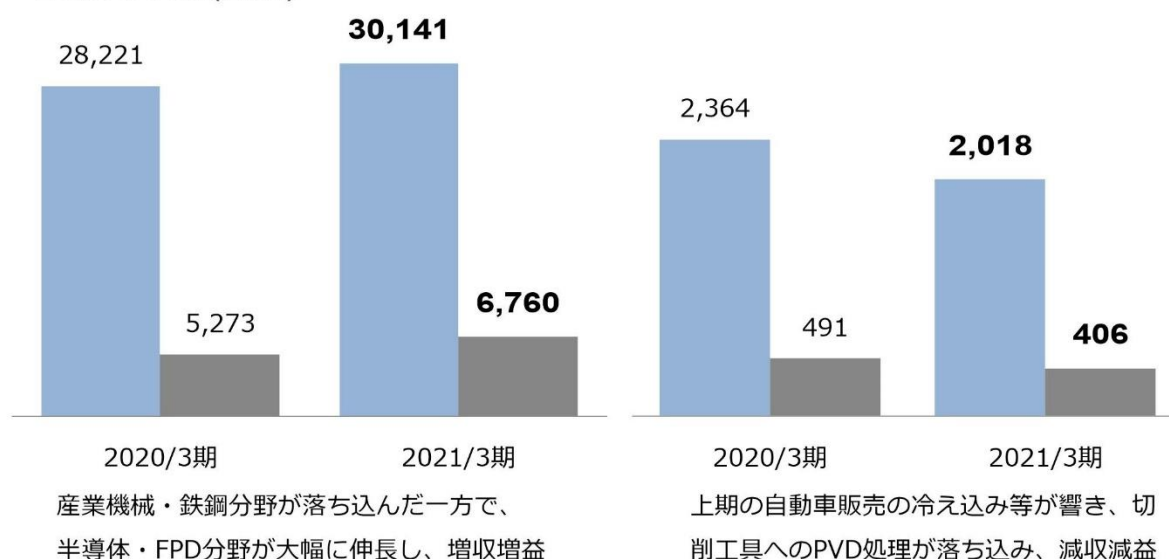


溶射加工(単体)

国内子会社

■ 売上高(百万円)

■ セグメント利益(百万円)



Copyright (c) TOCALO Co., Ltd. All rights reserved.

17

あと、セグメントの関係。セグメント四つあるのですけれども、トーカロ単体の溶射加工と、それから国内子会社と、JCC です。それから、海外子会社とその他という形で示しております、その売上と利益を見ていきたいと思います。

先ほど来言っていますように、溶射加工につきましては、産業機械とか鉄鋼分野が落ち込んだところがありまして、半導体・FPD が引っ張ってくれたと。これは増収増益になっています。

それから、国内子会社の JCC ですが、割合的に自動車関係が多いものですから、そこを自動車の販売がかなりやはり前半、第3クォーターぐらいまで落ち込みまして、それがかなり。特に切削工具の関係なものですから、効きまして、これは落ち込んで減収減益になりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



セグメント情報

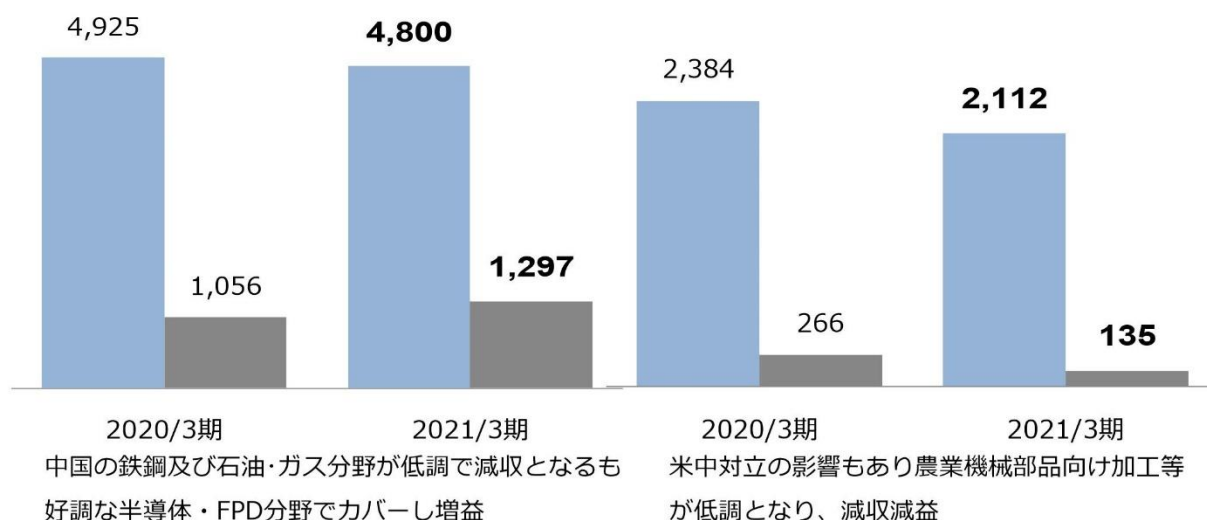


海外子会社

その他表面処理加工

■ 売上高(百万円)

■ セグメント利益(百万円)



Copyright (c) TOCALO Co.,Ltd. All rights reserved.

18

海外子会社につきましては、鉄鋼の関係は振るわなかったのですが、途中からコロナの関係を乗り越えまして、好調な半導体・FPD 部門がそこに下期というか、後半回復してくれまして、そこが引っ張ってくれて。減収にはなっているのですが、利益的にはちょっとプラスになりました。この部門がかなり頑張ってくれていまして、利益率からいうと 27%ほどあるのですが、かなり引っ張ってくれたところがあります。

それから、その他の表面処理につきましては、農業機械関連の落ち込みとかもありまして、減収減益になったというところです。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



セグメント情報



(百万円)	2020/3期		2021/3期		前年同期比増減			
					売上高		セグメント利益	
	売上高	セグメント利益	売上高	セグメント利益	金額	率	金額	率
溶射加工(単体)	28,221	5,273	30,141	6,760	1,919	6.8%	1,487	28.2%
国内子会社	2,364	491	2,018	406	△ 345	-14.6%	△ 84	-17.2%
海外子会社	4,925	1,056	4,800	1,297	△ 125	-2.5%	240	22.8%
その他表面処理加工	2,384	266	2,112	135	△ 271	-11.4%	△ 130	-49.1%
合計	37,896	7,087	39,073	8,600	1,176	3.1%	1,512	21.3%

(注) セグメント利益は、連結損益計算書の経常利益と調整を行っております。

Copyright (c) TOCALO Co., Ltd. All rights reserved.

19

それを表にまとめてみますと、2020年3月期が利益的に70億8,700万円だったのですが、これが今回は86億円と。これは大体先ほど示しましたように、実力値が86億円ぐらいですよというところになります。引っ張ってくれたのは、この溶射加工と海外の子会社で、特にここが大きかった形になろうと思います。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



財政状態



(百万円)	2020/3期 4 Q 末	2021/3期 4 Q 末
総資産	61,122	64,183
自己資本	40,263	44,201
自己資本比率	65.9%	68.9%
有利子負債残高	8,145	6,031

- ・ 総資産は前期末比 30億61百万円の増加（固定資産の増加 17億58百万円）
- ・ 自己資本比率は前期末比 3.0ポイント上昇の68.9%
- ・ 有利子負債は前期末比 21億14百万円の減少（新規借入なし）

Copyright (c) TOCALO Co.,Ltd. All rights reserved.

20

財務状況というか、財政状況につきます。総資産につきましては、固定資産の増加も 17 億 5,800 万円ほどありまして、前期比で 30 億 6,100 万円の増加。自己資本につきましても前期の利益剰余金がプラスでありますので、それから自己資本比率がその分上がってきていますよということで、3 ポイントの上昇で 68.9%になっています。

それから、有利子負債については、今期の借入はありません。返済が 21 億 1,400 万円ほどあって、最終的に 60 億円ほどの負債を持っています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



キャッシュ・フローの状況



(百万円)	2020/3期	2021/3期
営業キャッシュ・フロー	6,621	10,588
投資キャッシュ・フロー	△ 4,217	△ 4,615
財務キャッシュ・フロー	1,871	△ 3,798
現金及び現金同等物の期末残高	16,496	18,672

- ・当期のフリーキャッシュ・フロー（営業C F + 投資C F）は+59億円
 - ・投資C F / 有形固定資産の取得 前期：△36億円 当期：△43億円
 - ・財務C F / 長期借入による収入 前期：+51億円 当期： なし
- ※2020/3期は期末に30億円の長期借入を実施、手元流動性 確保（COVID-19対策）

Copyright (c) TOCALO Co.,Ltd. All rights reserved.

21

キャッシュ・フローにつきましては、営業キャッシュ・フローが105億8,800万円で、フリーキャッシュ・フローにつきましては59億円のプラスになって、非常に健全な状態を保っているかなというところです。

それから、固定資産の取得による支払が今期は43億円ほどありましたが、借入についてはありませんので、最終的には現金および現金同等物の期末残高は186億7,200万円。20年の3月期末に、30億円の長期の借入を行って、それはコロナ対策で、どこでどうなるか分からないというところで、30億円ほどの借入を行ったものです。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



主な設備投資について



2021年3月期 実績

設備投資額 48億22百万円 (※期初予定額 47億円)

トーカロ 24億56百万円

東京工場 新棟建設関連 9 億円

水島新工場 移転関連 3 億円

その他、明石播磨工場 半導体関連設備の導入や
次世代コーティング開発設備の導入など

国内子会社

名古屋工場 第1工場 新設関連を中心に
11億27百万円



<JCC 名古屋工場 第1工場>

海外子会社

半導体・FPD分野(台湾)での新工場建設を中心に 12億38百万円

Copyright (c) TOCALO Co.,Ltd. All rights reserved.

22

それから、設備投資につきましては、期初予定が47億円ほどだったのですが、最終的には48億2,200万円と。その内訳につきましては、トーカロで24億5,600万円、東京工場の新棟建設関連、半導体の先端部材というか、最先端の部材に対する溶射や皮膜を供給するための棟をつくってまして、それで9億円。

それから、半導体とは全然関係ありませんけれども、水島工場で新しい工場の建設を始めまして、約3億円。

半導体関連で明石播磨工場と、設備の関係、それから次世代のコーティング開発なども含めて24億5,600万円となります。

国内の子会社では、名古屋に第二の工場を設けまして、名古屋地区の自動車産業の下支えをするというか、工具関係を見るのに11億2,700万円ほどの土地建物、設備という形で投入しています。

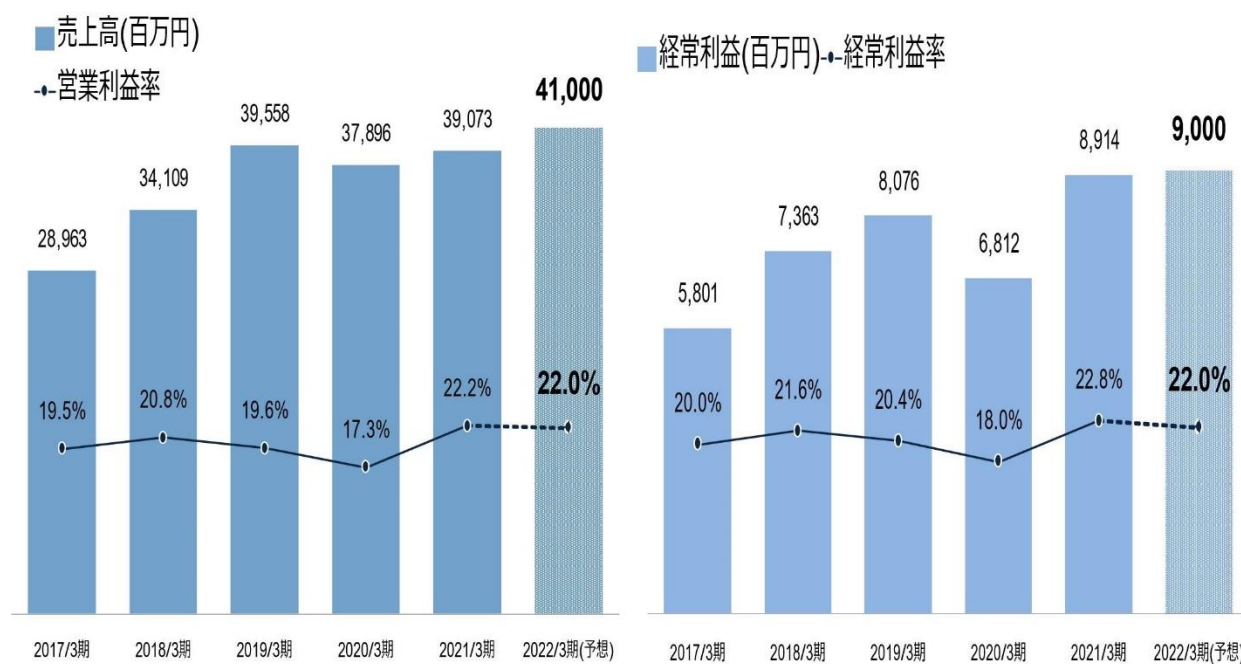
それから、海外の子会社については、特に台湾で新しい工場を建てようというところで、12億3,800万円。特に土地が中心ですが、土地とそれから設備的な新しい導入をしまして、12億3,800万円というところでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



2022年3月期 連結業績予想の概要



Copyright (c) TOCALO Co.,Ltd. All rights reserved.

24

それでは、2022年の3月期、今期になりますけれども、もう始まっていますけれども、連結業績予想を発表したいと思います。

今週の月曜日に短信で発表しておりますのでご存じかとは思いますが、最終的には売上で410億円、それから営業利益率22%、経常利益が90億円で、経常利益率が22%というところを目指します。この数値、両方とも過去最高の数字で、そこを目指していこうという形で今期スタートしております。

サポート

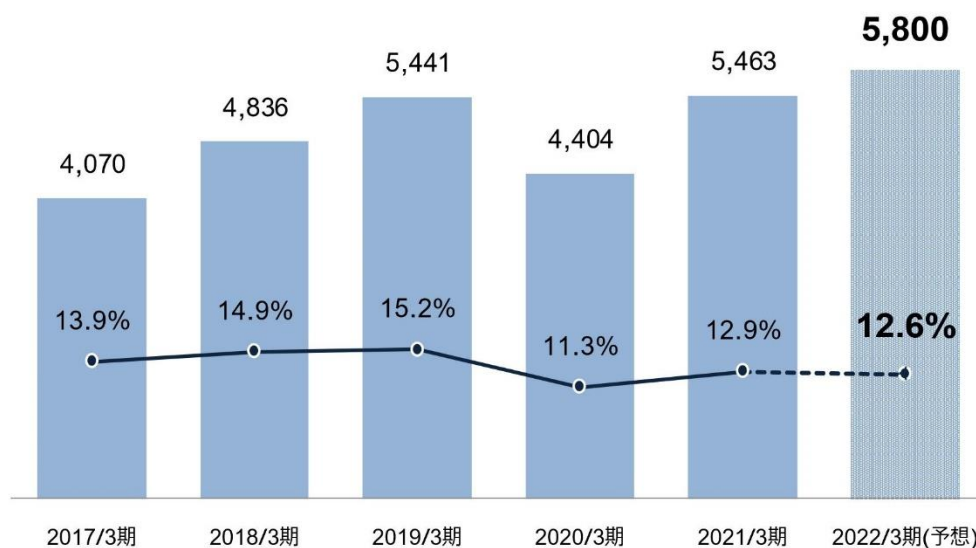
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



2022年3月期 連結業績予想の概要



■ 親会社株主に帰属する当期純利益(百万円) ---ROE



Copyright (c) TOCALO Co.,Ltd. All rights reserved.

25

純利益は58億円を見ていまして、ROE12.6%と、15%を目標にしているのですが、なかなかそこまで届かずというところで。もうちょっと利益が上げなければいかんのかなというところがあります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2022年3月期 連結業績予想



(百万円)	2021/3期		2022/3期		前期実績比増減	
	実績	構成比	予想	構成比	金額	率
売上高	39,073	100.0%	41,000	100.0%	1,926	4.9%
溶射加工(単体)	30,141	77.1%	31,045	75.7%	903	3.0%
半導体・FPD	18,176	46.5%	19,462	47.5%	1,285	7.1%
産業機械	3,965	10.1%	3,895	9.5%	△ 70	-1.8%
鉄鋼	3,166	8.1%	3,105	7.6%	△ 61	-1.9%
その他	4,832	12.4%	4,583	11.1%	△ 249	-5.2%
その他表面処理加工	2,112	5.4%	2,247	5.6%	134	6.4%
国内子会社	2,018	5.2%	2,396	5.8%	377	18.7%
海外子会社	4,800	12.3%	5,182	12.6%	381	7.9%
受取ロイヤリティー等	—	—	130	0.3%	—	—
営業利益	8,669	22.2%	9,000	22.0%	330	3.8%
経常利益	8,914	22.8%	9,000	22.0%	85	1.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,463	14.0%	5,800	14.1%	336	6.2%

(注) 2022年3月期の期首より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用するため、前期実績比は参考値です。

Copyright (c) TOCALO Co., Ltd. All rights reserved.

26

どういう内訳かといいますと、410 億円のうち、やはり溶射加工の単体の部分が大きくて 310 億 4,500 万円、特に半導体・FPD が伸びてくるだろうと。前期比で 7.1%の増加を考えています。

世の中はもっと、半導体製造装置メーカーさんの動向を見ていますと、もっと高い数字の伸びを予想されているのですけれども、私どもの掴んでいる情報からすると多分このくらいかなという感じはしています。あと、プラスアルファがある可能性もありますけれども、今の現時点ではこのくらいを見ています。

それから、産業機械、鉄鋼、その他はマイナスなのですけれども、この辺がコロナの影響でどうなるかなと。確かに鉄鋼とかは今動き出している気配はあるのですけれども、その辺がなかなか見えにくいところございまして。ちょっと保守的かなというところはありますけれども、私どもの営業情報からいうと、このくらいかなと。

その他表面処理加工につきましては、これはプラスアルファで動き出している。

それから、国内子会社、自動車は間違いなく、いろいろ半導体の問題とかはありますけれども、動き出していますので、ここはかなりのアップが見込めるのではないかと。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

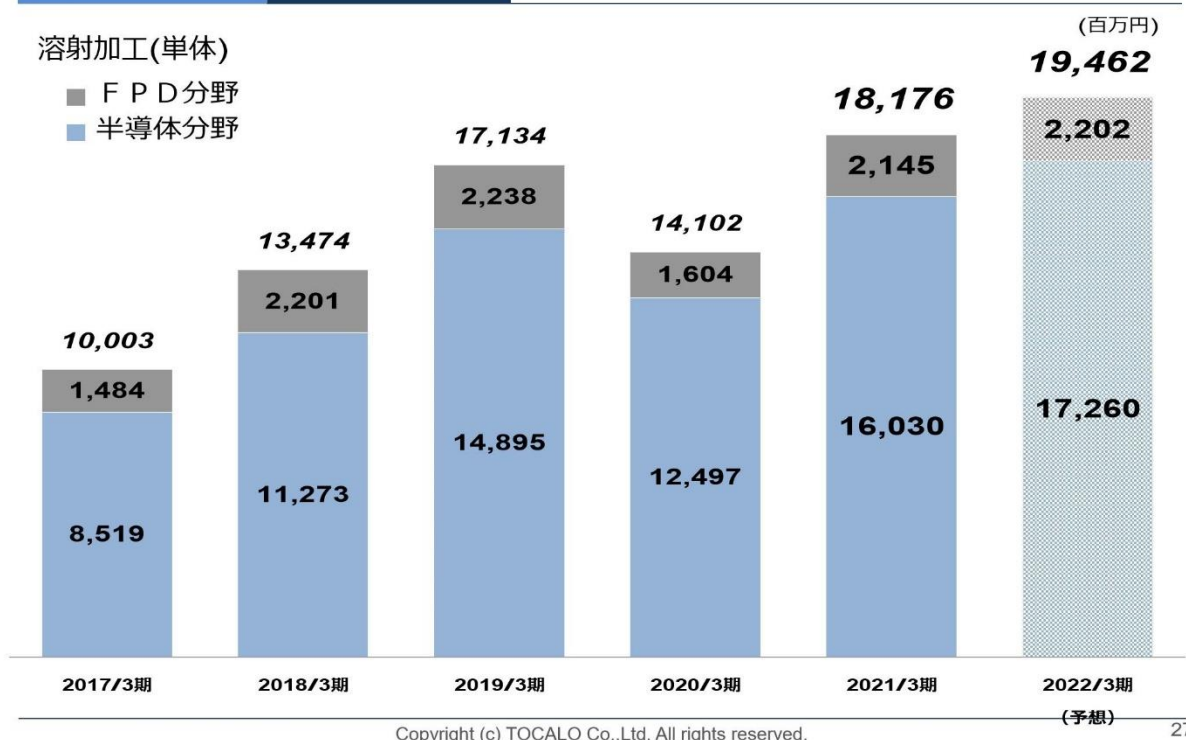


海外子会社につきましても、半導体と鉄鋼の関係が良いかなというところで、プラスにしています。

経常利益が 90 億円ということで、1%の伸びしかないのですけれども、前期の実力値が 86 億円ぐらいと申し上げましたので、そういう意味では実質は 4%から 5%ぐらいの伸びかなというところを見ています。

半導体・F P D分野の売上推移

TOCALO



それから、半導体・FPD だけの売上を見ますと、この 5 年間では少し落ち込むところもあった。前々期は落ちていましたけれども、こういう推移をしまして、今期 194 億 6,200 万円と。特に、半導体の関係が伸びてくるだろうなと見ています。

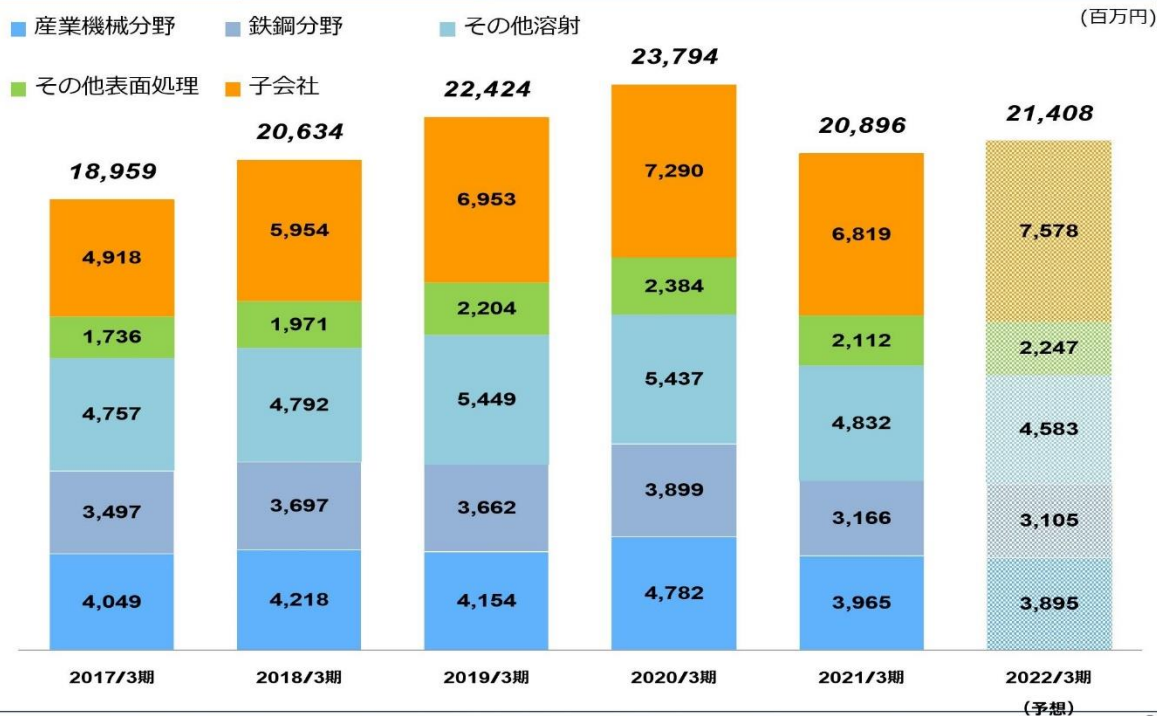
ここの半導体がまた伸びることによって、全体的に割合が前に説明しましたように、47%ぐらいの全体を占めるんですけれども、もうちょっと増えてくるかな、1%ほど増えるかなという感じがします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

半導体・FPD分野以外の売上推移



28

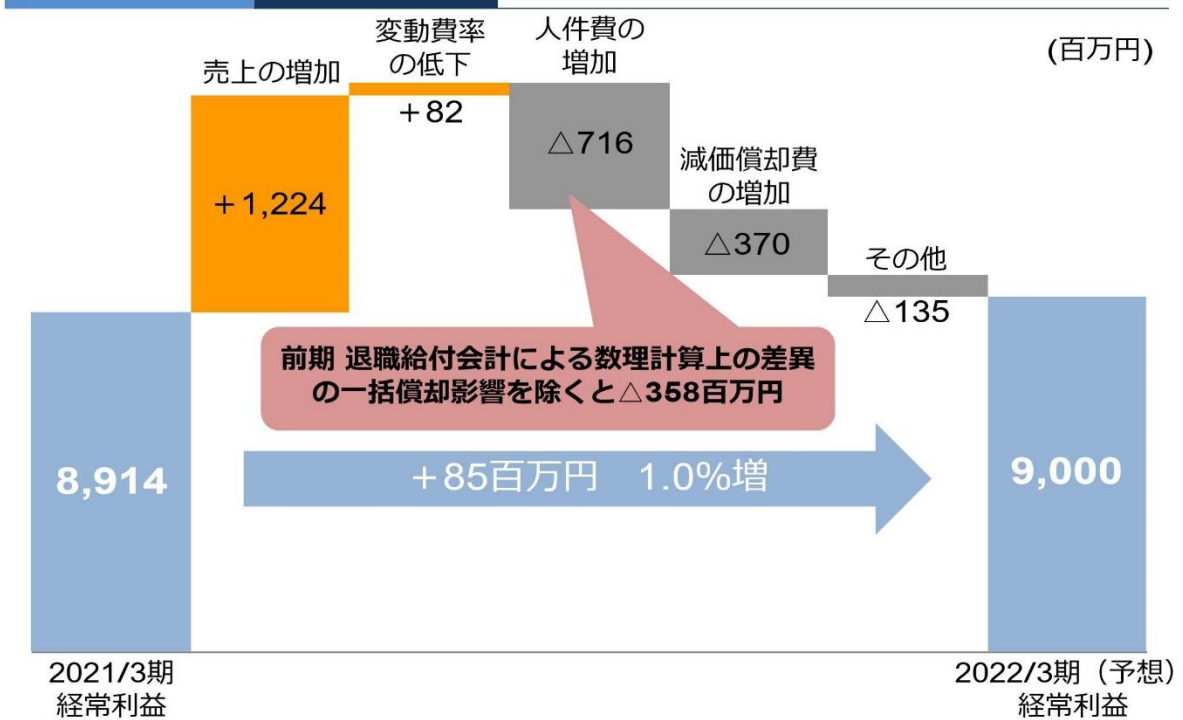
あと、半導体・FPD 分野以外のほうですけれども、先ほどもご説明しましたように、子会社の関係はプラスに作用していくだろうなというところはあるのですが、あとは軒並みイーブンか、少しマイナスぐらいで見えています。この辺をどう伸ばしてくかが、ポイントだろうと思っています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



2022年3月期 連結業績予想 経常利益 増減要因分析 TOCALO



Copyright (c) TOCALO Co.,Ltd. All rights reserved.

29

経常利益は、89 億 1,400 万円から 90 億円ということで、約 8,500 万円しか増加していないのですが、これが 86 億円という実力値からいいますと、実態はもう少し増えているかなというところ。それは、この 3 億 5,800 万円という前期の退職給付会計の数理計算上の差異一括処理による関係であろうかと思います。あとは、この変動費率のところをいかにもっと低下させていくかというところで、利益を上げる形かなと考えています。

サポート

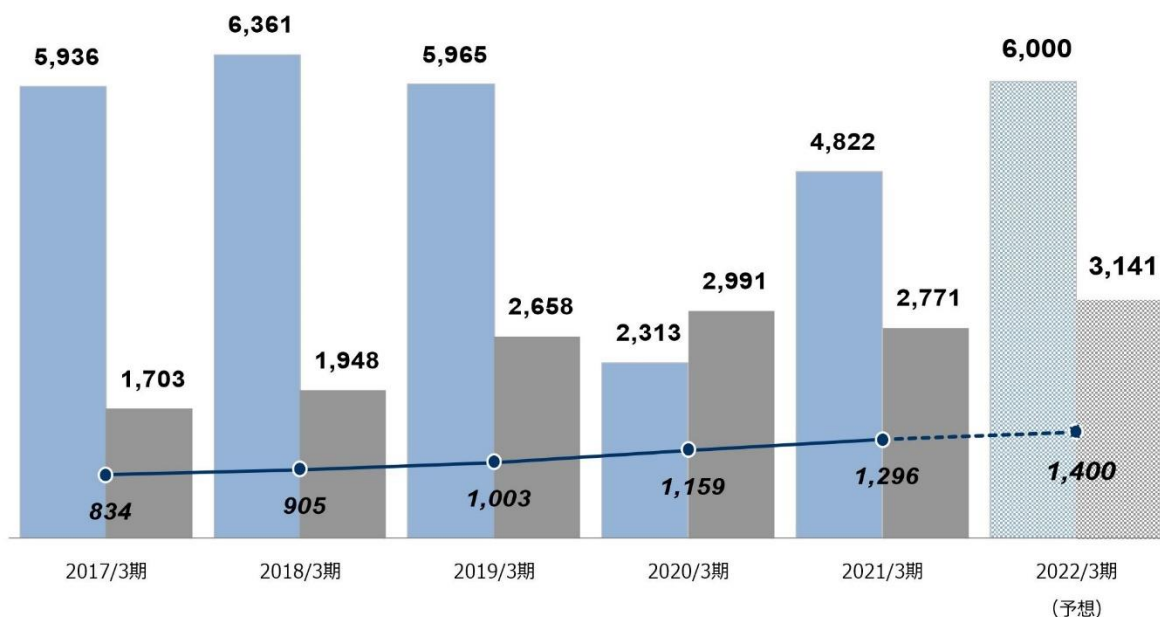
日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

設備投資額・減価償却費・研究開発費



■設備投資額 ■減価償却費 -●-研究開発費

(百万円)



Copyright (c) TOCALO Co.,Ltd. All rights reserved.

30

設備投資につきましては、前期は 48 億 2,200 万円、減価償却が 27 億 7,100 万円だったものが、今期はもうちょっと増やしまして、60 億円。それから、減価償却費が 31 億 4,100 万円という形で、主に技術開発研究所で使う研究開発費は 14 億円を見ておると。大体 3.4%ほどですか、そのくらいを見ていますよというところです。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



設備投資計画について



2022年3月期 設備投資予定額 60億円

トーカロ 50億円

- ・水島新工場 建設関連 15億円
- ・東京工場 新棟建設関連 10億円



＜水島新工場 完成予想図＞

その他、明石播磨工場 半導体関連設備の導入や
次世代コーティング開発設備の導入など

国内子会社

- ・生産能力増強など 1 億円

海外子会社

- ・漢泰国際電子(台湾)での新工場建設ほか 9 億円

Copyright (c) TOCALO Co.,Ltd. All rights reserved.

31

設備投資 60 億円の内訳でございますけれども、50 億円はトーカロで行います。水島工場の建設を 15 億円、うちも 6 工場持っていて、大分この 10 年間ぐらいでいろいろ新しく、どんどん工場を新設していく、新しいものにしていこうと。どうしても 3K という溶射のイメージを払拭しながら、新しいものをつくり出していこうというところで。

水島工場ではガスタービンとか鉄鋼とか、そういうジョブが中心で半導体とは関係ないのですが、今後エネルギーの分野で非常に生かされる部分がありまして。そういう意味で、今期はここに力を入れます。

それと先ほどご説明しました、東京の最先端半導体部材に対する等々、設備関連も含めて。あとはいろいろありますけれども 50 億円。

JCC につきましては、昨年投資しておりますので、今回はちょっとかなと。

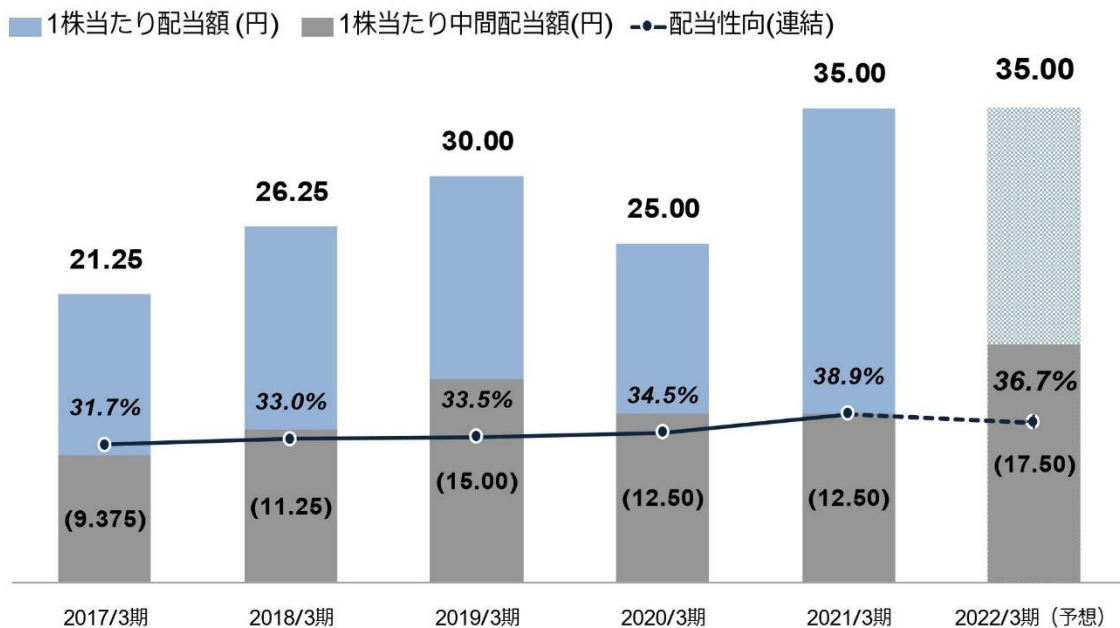
あと、台湾の部分で、新工場をつくるというところで動き出しています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



1株当たり配当額・配当性向の推移



(注) 2017/3期の1株当たり配当額は、株式分割を考慮した数値に換算しております。

Copyright (c) TOCALO Co.,Ltd. All rights reserved.

32

それから、1株当たりの配当額です。今期増配しまして35円という形にして、38.9%の配当性向にしていますけれども、来期もとりあえずはほとんど同じ経常利益ですので、35円という形にして、配当性向36.7%で考えております。

サポート

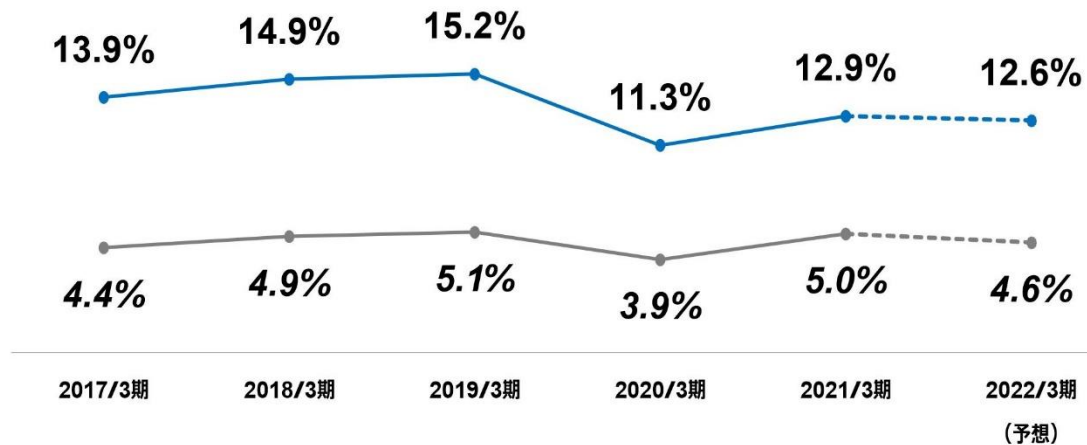
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



ROE・純資産配当率の推移



● ROE ● 純資産配当率



ROE（自己資本利益率）＝ 当期純利益／期中平均自己資本

純資産配当率＝ 1株当たり配当金／期中平均1株当たり純資産（＝ ROE × 配当性向）

Copyright (c) TOCALO Co., Ltd. All rights reserved.

33

ROE ですけれども、今期は 12.6% と若干落ちる形かなと。なかなか目標の 15% までいかないのですけれども、この部分は利益を上げるしかないと思っています。

それから、純資産配当率、DOE っていうのですかね。その部分、要は ROE と配当性向を掛け算した数値がありますが、去年も質問をいただいたのですけれども。21 年 3 月期は 5% ほどに持っていました、今期は 4.6% ぐらいかなというところで、ROE を上げるか配当性向を上げるかだと思います。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



トーカロの成長戦略



新商品の開発 及び 新市場の創出

ターゲット市場の5本柱

1.半導体・FPD

2.環境・エネルギー

3.新素材

高機能鉄鋼材料、
高機能フィルム、紙／不織布 etc.

4.輸送機

高速鉄道、航空機 etc.

5.医療

継続成長のためのアクション

①収益源の多角化

- ☆半導体・FPD分野での
次世代皮膜の技術開発 & 市場拡大
- ☆環境・エネルギー分野への注力

②ウィズ・コロナ

- ☆事業継続のためのリスク管理
- ☆生産性向上を目指した働き方改革

③グローバルな展開

最後になります。持続的成長の実現に向けてというところで、毎回お話しているのですけれども。

私どもの成長戦略の一丁目一番地は、新しい商品の開発と新しい市場をいかに創出していくか、これにかかっております。ターゲットの市場としては、いろいろ挙げているのですけれども、医療プラス農業というか、そういうのもあるかなと思うのですけれども。

でもやはり、2大産業としては半導体・FPD、ここの部門。この部門は、やはり次世代皮膜の技術開発、特に今、回線幅がN5であるとか、N4、N3とかいう数字がいられていますけれども、それに対する技術的対応と、市場がだんだん拡大してきておりますので、その部分をどう捉えていくかという話だと。

それから、菅総理が昨年秋、2050年にゼロエミッションというか、カーボンニュートラルの宣言をされましたので、それに向けて今、世界も同じような形でバイデンさんも動いていますので。この環境・エネルギーがキーワードになってきているのですけれども、その分野におきましてはやはり溶射の出番が多くて、その部分をいかにしていこうかなと。

今、私どもはやはりどちらかというと石炭火力が中心になってきているのですけれども、そういう意味ではアンモニアや水素との混焼とか、石炭ガス化とか、バイオマスの関係とか、そういういろいろな話が出てきておりました。

混焼などを進めていくと、やはり腐食の問題とか違う問題がどうしても生じるところがございます。そこに対する溶射のニーズはかなりあるものですから、それに随時応えていこうかなというところをしたいと。

それからもちろん水素社会がきますので、水素のつくり込むところで、電極であるとかいろいろなものがあろうかと思うのですけれども、そこで溶射が生きてくるだろうなというところでは。

社内的にも脱炭素というキーワードで、環境問題に対応していかななくてはいけないのですけれども、もう一つは私どもの溶射という技術を生かして、世の中に対してどれだけ貢献できるかなと、適応していけるかなというところがあろうかと思っています。

この環境・エネルギー問題が、この半導体と並ぶ二本の柱になるべく、今後 10 年間ぐらいはしっかり取り組んでいかなければいけないと考えています。

あとは、まだまだワクチンが出ていけませんので、ウィズ・コロナに対して工場を止めるなという言葉の下にやっている状況と、それから半導体がグローバル化して、世界を見ながらサプライチェーンを組んでいかなければならないと。鉄鋼も同じようなことはあるのですけれども、それに対応してビジネスの幅を広げていきたいと考えています。

脱炭素、グリーン社会に関して、化石燃料からグリーンエネルギーへというところで、私どもは今、石炭火力を中心に、特にやはりボイラーであるとか、それから LNG の発電にしても化石燃料を使いますので。LNG の気化装置とかガスタービン関係とか、そういうところでもかなり溶射は使っているのですけれども、それがだんだん変わってくるだろうと。

もちろん、高度化していきだろうなというところと、それから 2030 年までにかなりボイラーは止まると思うのですけれども、でも生き残るものもかなりあって。そういう意味では、高効率プラントのメンテナンスが高度化するだろうと。高度化というのは、やはりそういう意味でのコントロールをきちんとされるので、そういう意味では溶射の必要性が出てきて、そこへの対応をしていくのと。

それから、バイオマス発電とか、先ほど言いましたように混焼関係、そういうところのものに溶射を適用していこうかと。それから、もちろんもともとのグリーンであります水力発電とか、地熱発

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

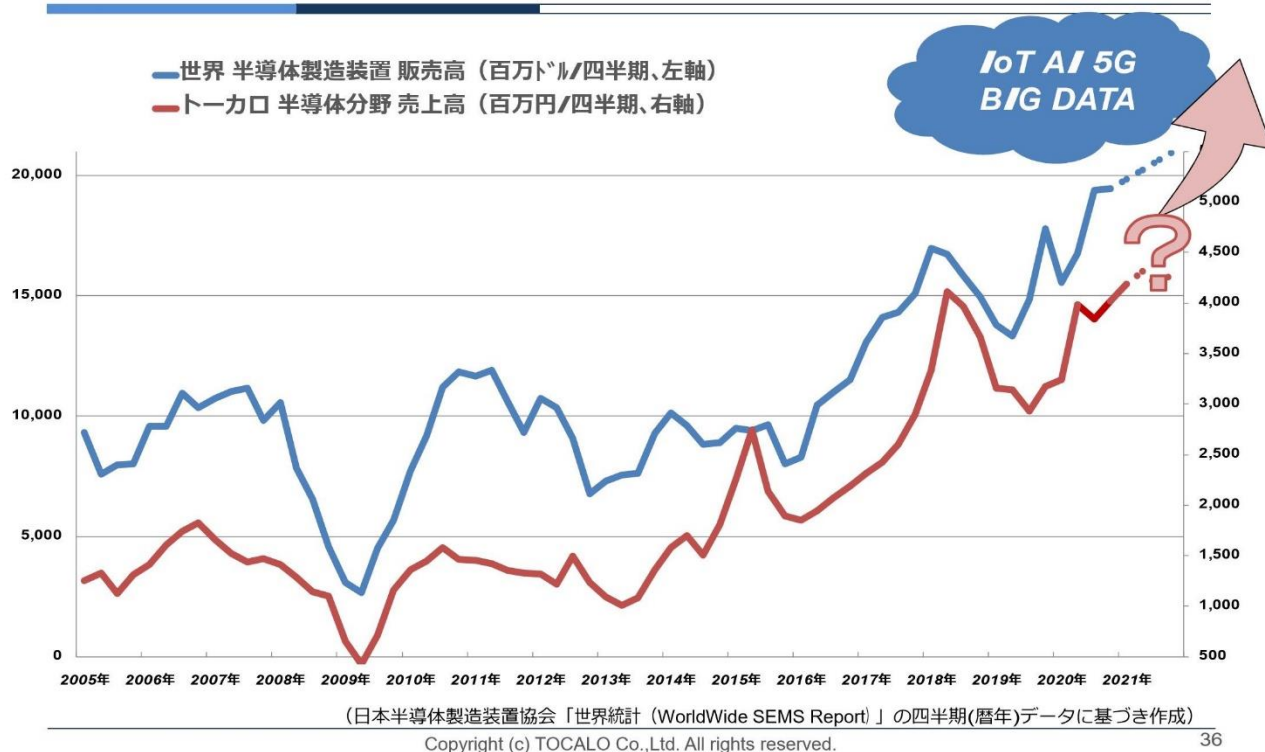


電、かなりいろいろな引合いというか、共同開発みたいなのところも受けていまして、そういうところのもの。

あとは、風力も若干あるのですけれども、やはり電池の関係ですね。どうしても太陽光発電ではあまり溶射は使われないのですけれども、そういうところの、風力もそうですけれども、そういう意味では電池で蓄電して全体に供給するところが出てきますので。NAS 電池とか、リチウムイオンバッテリーの製造装置ラインとか、そういうところの需要もかなりありますので、そういうところを開拓していくということになろうかと思います。

半導体製造装置世界販売高とトーカロ

TOCALO



最後のスライドになります。毎回出すのですけれども、これは横軸に年月を書いて、縦軸に売上というか、世界半導体製造装置の販売額を四半期ごとに書いています。

これは、日本半導体製造装置協会というか、世界統計で Worldwide SEMS Report というのが出ているのですけれども、それに基づいてグラフ化しています。

赤いほうは、私どもの半導体分野の売上高を示しています。ここで特需があったのですけれども、それ以外はほぼこれに並行していまして、この半導体製造装置の需要が今後、上向くということがいわれています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

もちろん、ビッグデータですとか、ビッグイヤーという人もいらっしゃいますが、そういう意味ではこの部分が上がってくるだろうと。これに追随していかなくてはいけないわけですが、それにはやはり先ほど言いました技術開発が一つはポイントになるのと。

あとは、量産を地産地消というか、大きな工場の近くでやるというか、そういうところも大切なところでございますので、それに合わせた形でやっていきますよというところで。

できるだけこの線に乗った形で、世の中に追随していこうというのが、最後の話でございます。

以上でございます。ありがとうございました。

司会：ありがとうございました。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

質疑応答

司会：それでは、質疑応答に入らせていただきます。ご質問される方は、挙手をお願いいたします。

なお、この IR ミーティングは質疑応答部分も含め、全文を書き起こして公開する予定です。したがって、質問される際、会社名、氏名を名乗っていただいた場合は、そのまま公開されます。もし匿名を希望される場合は、氏名は省略していただいて結構です。

それでは、どうぞよろしくお願いします。いかがでしょうか。

質問者：今日はどうもわざわざお越しいただきまして、ありがとうございます。いくつかあるんですけれども。

少し半導体業界の状況からすると、今期の想定のお考え方がもう少しいいんじゃないかなと、そういう方も多いと思うんですけれども。足元の例えば受注状況だとか、4月だとか、そういったところちょっと難しいのかもしれないけれども、いろいろ現在の活況状況からすると、もうちょっといいのではないかなという気がしているんですけれども。その辺り、何が懸念材料なのか。一応保守的に、毎度のことという理解でいいのか。その辺りはどう解釈すればいいのか、ヒントをいただけないでしょうか。

三船：毎回毎回ここの辺の部分って、去年も2回ほど上方修正したようなところもあるんですけれども。私どもの掴んでいる情報、営業ネットワークからいいますと、このくらいかなというのが。製造装置メーカーさんの中には20%、30%成長を見ているところもございますが、そこまでいくのかなというのがあって。

ただ、メーカーさんはいろいろなものをつくられていますので、私どもは結構特化されたところがあって。エッチング装置のところがありまして、そういう意味では、その部分はそんなにあるのかなというところが一つあって、この数字としています。

期待はしていますけれども、もっとプラスアルファがあるのではというのはありますが、公表数値的にはこの辺かなというところですね、現時点では。

質問者：御社の場合は、某大きな装置メーカーさんからグローバルへの輸出という形での商流が結構多いと思うんですけれども、その場合、やはり NAND を中心とするエッチャーのメモリ比率は、かなり大きいという理解でいいのですか。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

三船：なかなか NAND なのかロジック系なのかというところは、私どもとしてはかなりの量の部品を受け取るんですけれども、溶射皮膜側からいいますと、そんなに何種類もあるわけじゃなくてですね。どれがどれかというのは、なかなか分からないところも一つはあるんですよ。

だから、メモリ系なのかロジック系なのかは、はっきりしないということも確かにあって。もちろん分かるのもあるんですけれども、そういうのはなかなか、その分けまではできないかなというところがあります。

質問者：分かりました。そこをなんとか最後までフォローすべきじゃないかなと思うんですけれども、将来の課題としては。

三船：でも、課題は分かっているんですよ。こういう皮膜のをつくり込めばいいというのは分かっているんで、それは大体分かっているんですけれども。

ただ、商品的にどれだけのビジネスかというところは、それは相手に聞いたほうが早い。すみません。

質問者：そうすると、例えば3ナノだとか、そういう TSMC さんも今後3年間のところは EUV 対応ということで、かなりそちらのほうにお金を使われるようなんですけれども。その場合、御社の側でもやはり3ナノ対応といったものが今、この足元での課題になっている理解でよろしいでしょうか。

三船：5、4、3 ですね、はい。そこら辺ですね。

質問者：分かりました。あと海外、米国での状況、仕切り直しということなんですけれども、24 年に向けての大規模工場もありますし、そういったところでのきっかけというか手応えというか、その課題というか。難しさというか、ライバル、競合状況、いろいろあるかと思うんですけれども、今の現時点で24年に向けての何か、ここやはりやっていくんだという話なのか、ちょっと様子見なのか。その辺りはどうお考えになりますか。米国については。

三船：お客様の動向にもかなりよるんですけれども、一番今その分野で成功を収めてはるのは、やはり TSMC さんなんですよ。台湾のメーカーさんで、私どもも今台湾の子会社といろいろお付き合いもさせていただいてまして、そこの辺がもてるようになるのかなとは思っていますけれども。それがうまいことアメリカのほうで移行できれば、グッドビジネスになるだろうなと。

質問者：分かりました。最後ですけれども、台湾での結構投資をこの2年ぐらいで、今年も含めてかなり大掛かりなものに、新工場ということになっているんですけれども。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

お答えにくいと思うんですけども、あえて聞きますけれども、すみませんが。やはりファブ向けの売上、商流というか、そっちのほうだとアメリカでもそうつながる可能性が非常に高いような気もするんですけども。そこを装置メーカー商流というか、装置メーカーさんとのあれで台湾でという流れで今回、設備投資になっているのか。その辺りは TSMC さんは、例えば直接メンテナンスみたいな。

三船：直接はあまりないので。

質問者：それはないですか。

三船：はい。半導体製造装置メーカーさんとのコンタクトが、やはり。

質問者：分かりました。他のエッチャーメーカーさんともお付き合いがあると思うんですけども、そこは順調という理解でよろしいですか。

三船：はい。

質問者：分かりました。ありがとうございます。

司会：ありがとうございました。次の方、どうぞ。

質問者：お世話になります。本日はありがとうございました。

3 点ほどありまして、ざくっとした質問でいつも恐縮なんですけれども。

まず、半導体・FPD のところなんですけれども、私もかなり他さんに比べると弱いなという、予想が、という感じがしているんですけども。今、多分短信の中には受注とか受注残高ってご開示されているかと思うんですけども、それを見ると悪くない状況。むしろもっと増えてもいいかなという感じがするんですけども、どの辺の時期ぐらまで今、御社って状況が見えていて、この数字ができているのかは、ざくっとしたイメージで結構なので教えていただけますでしょうか。

三船：ちゃんとした数字が見えているのは、本当に見えているのはやはり 3 カ月。

質問者：3 カ月ぐらい、では 1 クォーターぐらいまではなんとなく読めていると、そんな感じですね。

三船：はい。そんなもんですね。きちんと見えているのは、ですよ。あとは大体推測というか、フォーキャストというか。

質問者：了解です、ありがとうございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



その次に、鉄鋼とか産業機械向け、その他の分野なんですけれども。さすがに 20 年度よりマイナスというのは、かなり本当に弱いんじゃないかなと思っていて。

特に鉄鋼に関していうと、粗鋼生産は、国内の粗鋼生産に関しては 1 割以上の今回、増量という形に多分なっていると思いますし、御社は多分、亜鉛メッキ鋼板向けのロールの溶射が多いと思いますので、そうすると自動車生産が増えているとかなり増えてくるんじゃないかなと思うんですけれども。ここは、繰り返して恐縮なんですけれども、何をご懸念されているのでしょうか。

三船：確かにおっしゃるように、亜鉛メッキ鋼板向けを中心としてメンテナンス系は多いんですけれども、その部分はかなり常套化、普通になっていまして。プラスアルファというのは、あまり見えないんですよ。

何がプラスアルファって、鉄鋼メーカーさん、どこに投資されるか。電磁鋼板であったり、それから、上工程が多いんですね、今やはり。要は脱炭素というか、その部分が多いものですから、その部分はなかなか見えないところがあって。

あとのところのメンテナンスは、かなりやはり絞られているんです。去年よりは確かに良いとは思いますが。うち、各製鉄所ともかなりそれなりの付き合いをして、情報が上がってくるんですけれども、それを集計するとああいう数字だったものですから、そんなもんかという形でという話ですね。

だから、今からもうちちょっと見えてくるかとは思いますが、なかなかやはり見えてこないよなというところがあります。

質問者：産業機械のほうはいかがですか。ベアリングとかあの辺も多分、メーカーさんのほうはかなり良くなっているんじゃないかなと思うんですけれども。

三船：ベアリングは戻ってくると思います。まだ飛行機は戻ってこないですね。ベアリングは戻ってきますけれども。ただ、あとはこの関係で発電所のプラント関係も入っていますので、その部分はやはりかなりいろいろ制限されて、コロナの関係で後回しになるとか、そういうのもちょっとありまして。

質問者：分かりました、ありがとうございます。

最後 1 点だけなんですけれども、設備投資のところ、今回も 20 年度に比べて 21 年度はかなり積み増しに多分なっているかと思うんですけれども。当然ながら、来期以降の成長を見据えての投資ということになりますし、多分ある程度上方弾力性を持っておこうという多分、ご趣旨だと思うんですけれども。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

これもざくっとした質問なのですが、どのくらいの売上規模みたいなのを目標というか、めどにこの投資が打たれているかというイメージを教えてくださいませんか。

来年というか、その先も含めてだと思いますけれども。

三船：難しい質問ですね。私が聞きたいぐらいです。受注産業なものですから、なかなか難しいんですけども。ある程度、リスクを含めて投資しているのは間違いないですよ。だから、これが成功する、うまいこといくから投資しているんだというのも、ゼロじゃないですけどもかなり少なくてですね。

先ほども言いましたように今回、かなり利益率が上がったんですね。それはやはり半導体がかかるだろう、生産効率を上げる、内製化も若干入れていかないかんところを手当てしていたので、ちょっと利益率がやはりそれでカバーしてくれたんですね。そういう意味合いがやはり大きい。それで売上をなんぼにする、見えているから云々というよりも、そういうところが一つ大きい話と。

それから、やはり水島なんていうのは結局は、ある程度、溶射のイメージを変えたいところもあって。将来、溶射はこれだけスマートにやれるんだというところを見せたいものですから、そういう意味での投資なものですから。いくら、儲かるんだという投資じゃないと考えていただけたら。

質問者：前回大きな投資をされたときに比べると、そこはどちらかという生産性改善とか、人集めとか、それに近いようなところという感じですか。

三船：そうですね。長期的な戦略の中でという話になろうと思います。

質問者：分かりました。どうもありがとうございました。

司会：ありがとうございました。他にご質問、どうぞ。

質問者：本日、ご説明どうもありがとうございました。私も設備投資について質問させていただきます。

今年度 60 億円ということで、将来の設備投資、細かいところはなかなかご開示いただけないのは重々承知でお聞きするんですけども、今後の設備投資は基本的には営業キャッシュ・フロー内で収めると、そういう考えでよろしいでしょうか。これが一つ目の質問です。

三船：そうですね。その中で収めようかと思っていますけれども、よっぽどのことがない限りは。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

質問者：分かりました。営業キャッシュ・フロー内での設備投資は続くということを前提にすると、剰余金とか手元のキャッシュも随分潤沢になってきていますので、当然他の使い道はないのかなと考える投資家もかなりいると思います。

今日ご説明でもちらっとありましたけれども、ROE も伸び悩んでいる状況の中で、この広い意味での株主還元、配当性向も含めて、この辺を引き上げるための何かご施策はお考えでしょうか。

例えばですけれども、自社株取得とか、そういったところも含めて、ROE を改善していくようなお考えがあるのかどうかを教えてください。

三船：一応公表的には、ROE を 15%ほどという目標にしようと頑張っているんですけども。おっしゃるように、なかなか数値が達成しないということで、ROE を 15%にするにはどれだけの株を、自社株を買えばいいのかという試算をしましたら、100 億円以上買わないかんのですね。100 数十億だったかな。あと、配当にしたら 200 数十円配当すれば大体、それぐらいになるかなという数字で。

一番いいのはやはり、いかに利益を上げるかという話だと思って。利益を上げるためにやはり設備投資をしていく。それから、M&A というか、そういう形ものは今後していこうかと思っていますけれど。配当については、利益を上げさえすれば、例えば配当性向が 3 分の 1 は配当しますよというか、それプラスアルファにしていきたいと思っていますけれども。

そういう意味では、利益を上げることによって、その数値が上がっていくだろうなとは考えています、現状では。配当性向を今 50%という数値に持っていきますという話は、今のところはまだないです。

質問者：今、ご説明の中にありましたけれども、これからは将来に向けて M&A も一つの選択肢になってくると。

三船：なると思います。はい。

質問者：考えてよろしいわけですね。

三船：はい。

質問者：どうもありがとうございました。

司会：ありがとうございました。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

三船：自社株を買わないということもないですよ。それももちろん、一つの選択肢としてやっています。

司会：他にご質問、どうぞ。特にないようでございます。

会社様からもし何か追加事項ございましたら、いかがですか。

三船：どうも今日は本当に、緊急事態宣言の中ありがとうございました。次回はまた開催方法を考えたいと思います。

司会：ありがとうございました。以上をもちまして、本日の説明会を終了いたします。

どうもありがとうございました。

三船：どうもありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com