トーカロ株式会社

2019 年 3 月期決算　会社説明会

2019 年 5 月 14 日

イベント概要

[企業名]	**トーカロ株式会社**
[イベント種類]	**決算説明会**
[イベント名]	**2019 年３月期決算　会社説明会**
[決算期]	**2018 年度　通期**
[日程]	**2019 年 5 月 14 日**
[ページ数]	**44**
[時間]	**13:29 – 14:22** **（合計：53 分、登壇：43 分、質疑応答：10 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　地下 1 階**
[会場面積]	**238 ㎡**
[出席人数]	**50 名**
[登壇者]	**3 名**

代表取締役社長	**三船　法行**	**（以下、三船）**
取締役　経理部長兼経営企画室長	**後藤　浩志**	**（以下、後藤）**
経営企画室　次長	**細見　憲司**	**（以下、細見）**

登壇

司会：皆様、お待たせいたしました。それではただいまよりトーカロ株式会社様の IR ミーティングを開催いたします。

はじめに会社ご出席の皆様方をご紹介申し上げます。代表取締役社長、三船法行様でございます。

三船：よろしくお願いします。

司会：取締役経理部長兼経営企画室長、後藤浩志様でございます。

後藤：よろしくお願いいたします。

司会：経営企画室次長、細見憲司様でございます。

細見：よろしくお願いします。

司会：本日は三船社長様からご説明いただきまして、その後で皆様方のご質問をお受けすることにいたしますのでご協力よろしくお願いいたします。

それでは三船社長様、ご説明お願いいたします。

三船：こんにちは。トーカロ株式会社三船でございます。今日はお忙しい中、私どもの IR ミーティング、会社説明会にご参加いただきましてありがとうございます。また日ごろは私どもの事業のほうで、事業運営に関しましてご高配いただきまして大変感謝しております。この場を借りて御礼申し上げたいと思います。ありがとうございます。

それでは早速ですけれども 2019 年 3 月期の決算の発表ということで説明させていただきたいと思います。

本日の内容につきましては 4 つほど用意しておりまして、何回も聞かれた方もおられるかもしれませんけれども、初めての方もおられるということで、会社の概要と、それから 19 年 3 月期の決算概要、それから 20 年、今期ですけれども、3 月期の予想と、それから持続的成長に向けてどんなことをするのだということをちょっとお話させていただこうかなと思っています。

それでは早速ですけれども会社の概要のほうから簡単にご説明したいと思います。

私どもは溶射を中心とした表面改質加工という、普通で言うところのコーティングジョブショップというところを営んでおりまして、設立は 1951 年、今年で 69 期を迎える形になります。

私は 2013 年から社長を仰せつかっておりまして、今年丸 6 年、今期で 7 月から 7 年目を迎えるという形になっております。

資本金は 26 億で、後から説明しますけれども、売上高は前期、19 年 3 月期で 395 億 5,800 万。従業員数は連結で正社員・直接雇用が 1,021 人ということになっています。派遣とかも含めますと 1,500～1,600 人ぐらいの所帯になっています。

工場につきましては、本社を創業の地であります神戸に置いておりまして、そこから全国展開をしているというところです。メインの工場は明石工場と、それから千葉県船橋にあるのですけれども東京工場というところがメインの工場になっております。

溶射自体というのが、溶射技術というのは日本では鉄鋼業を中心に栄えてきたものですから、鉄鋼のアプリケーションが非常に多いということもございまして、昔で言うと太平洋ベルト地帯というか、関東圏、それから中部圏、関西、水島地区、北九州地区というところで大きな製鉄所があるようなところに配置しておりまして。

最近、私どもの一番大きなお客様でありますところの東京エレクトロンさんが宮城に工場をお持ちなものですから、そこの横に技術サービスセンターというところを設けておりまして、日ごろの事業を行っております。

あと、海外というかグループ会社になるのですけれども、日本に 1 社、それから海外に数社設けておりまして。一つは私ども溶射を中心とした表面改質をやっているのですけれども。

溶射では対応できないような物理蒸着というか、薄膜というか、PVD の世界の、物理蒸着の世界のところをもっと突っ込んでやりたかったものですから、2004 年ですけれども、PVD の会社を住友金属鉱山さんから譲り受けまして子会社にしております。

これは日本コーティングセンター、今 JCC と呼んでおりますけれども、日本コーティングセンター。

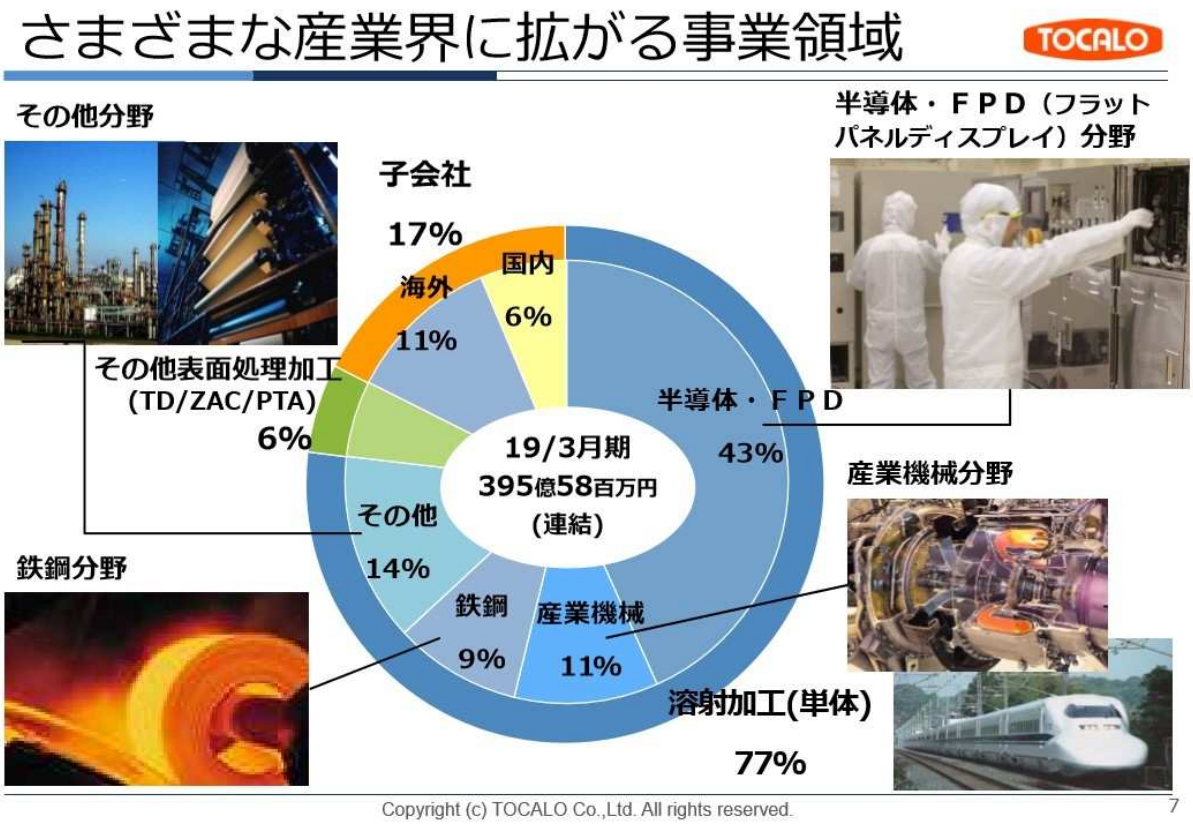
それから、台湾の漢泰科技という、この字を書くのですけれども、ハンタイと書くのですけれども。そこの台湾にある企業と三つほど合弁を持っています。一つは中国の広州にありますところの鉄鋼を中心としたジョブショップです。

それから、もう一つはトンフーロンと読みますけれども、昆山にありまして、半導体、FPD、フラットパネルディスプレイのサービスコーティングをやっているところの会社。それから、一つは漢泰の拠点でありますところの台湾に、台南にありますけれども、半導体、FPD のコーティングサービスを行っております。

各々比率と出資率は違うのですけれども、漢泰科技というところとやっております、というところと。

それから、昨年動き出したのですけれども、TOCALO USA というのをカリフォルニアのほうに設けておりまして、今後アメリカのコーティングサービス、特に半導体部門を中心にやっていこうというところで動き出したところでございます。

それからあと、タイとインドネシアのほうに日本の、日系さんの CGL というか、亜鉛メッキ鋼板をつくる工場がございますので、そのメンテナンスサービスにタイとインドネシアに工場を設けております。



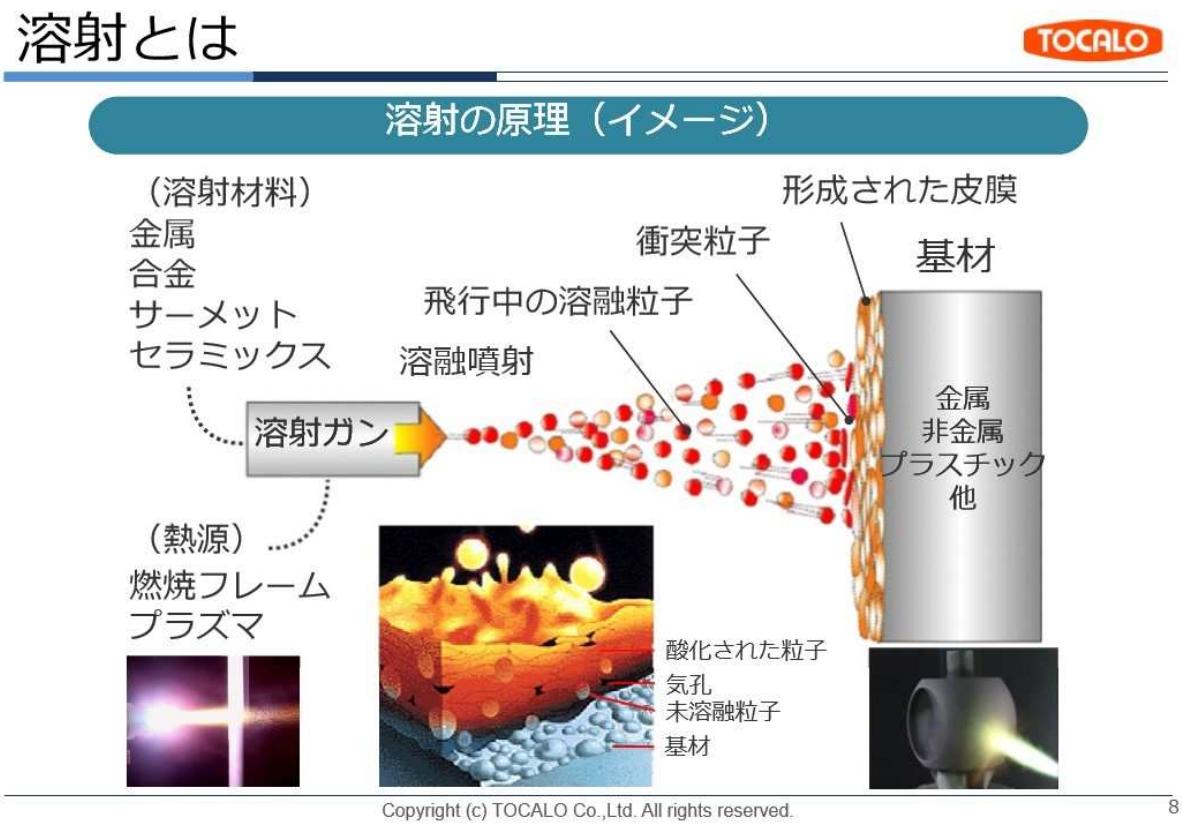
それから私どもの事業領域というか、おつき合いしているところの業界ですけれども、一番はやはり半導体・FPD というか、フラットパネルディスプレイの製造装置関係が多くて、二番目に産業機械、鉄鋼というような形。溶射がこの青いところを示すのですけれども、これが 77%。

あと業界がその他、紙屋さんですとか石油精製ですとかそういうところとつき合っていますよというところと。

それから 17%が先ほどちょっと説明しました子会社になるのですけれども、一つは JCC、6%、物理蒸着をやっているところ。それから、海外が 11%というところ。海外、中国に二つと台湾と、アメリカはほとんど売上はありませんけれども、一応 4 社というところで 11%。

それからこの緑まではトーカロ単体でやっておりまして、6%のところは溶射以外の表面処理、ディフュージョンですとか化学緻密化ですとか、PTA という特殊肉盛装置でやっていますよというところが 6%です。

ですからトーカロはこの 77%、6%、合わせて 83%をトーカロ単体でやっていて、子会社で国内と海外というところになります。私どもの事業領域、分けているのは溶射加工の単体と、それから国内 JCC、それからその他というところを海外とその他表面処理というところで事業を分けております。

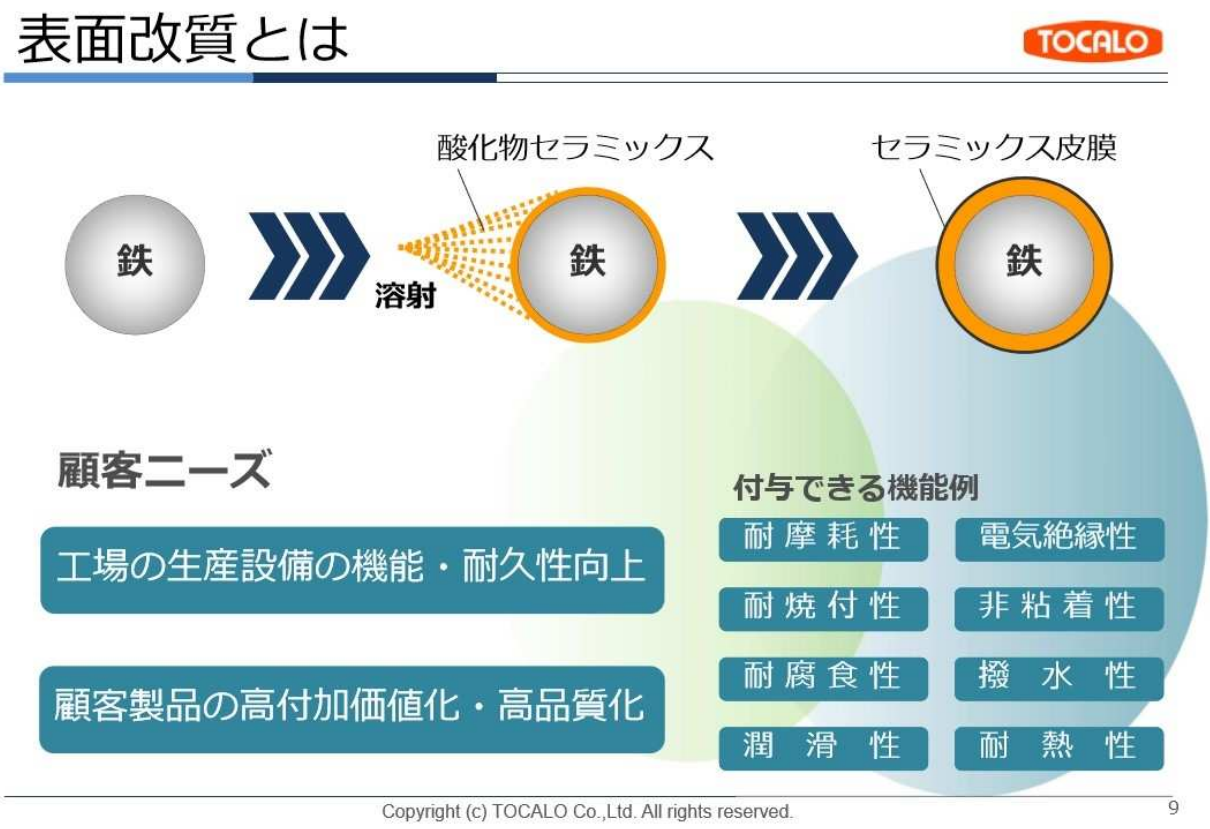


ちょっと溶射とはどんなものかというところを説明したほうがいいかなというところで、非常に溶射というのはなかなか世の中に知れ渡っていなくて、まだまだの技術だとは思っていますけれども。

どんな技術かと言いますと、簡単にこの字で書いたごとく、溶かして射ると書くので、溶射ガンというのがございまして、材料を溶かすためのフレーム、エネルギーを発生させる装置があって、どんなエネルギーかと言いますと炭化水素系の燃焼フレームですとかプラズマフレームと、こういう高温のフレームが出て、そこに紛体ですとか線材の材料を供給してやって、打ち付けると。

この素材の上にコーティングをやりますよというところで、これは実際ボールバブルにやっているところですけれども、そういう世界がコーティングとなります。

非常に、溶かして射るだけの話なのですけれども、気孔率ですとか強度とか被膜性能ですとか、そういうコントロールをするところがミソでして、そこの部分を設計どおりにやるというところが私どものビジネスのネタになっているというところでございます。



表面改質というのは、例えば素材に、ある表面に機能性の材料をつけまして、何か新しいものをつくり出すというところで、ここですと鉄の上にセラミックスを溶射しますと、鉄は強度的に、強度メンバーとして働くのですけれども。

表面は例えば耐摩耗性ですとか耐腐食性ですとか潤滑性ですとか電気絶縁性ですとか、そういう機能を持った材料をコーティングしてやれば違った付加価値が高い部品ができますよ、というところがこの表面処理の魅力のところでございまして。

ニーズとしましては、一つは工場の生産設備のラインというか、その中に例えば鉄鋼のロールですとか、非常に高品質の鉄板をつくるのに、傷がつかないような鉄板をつくるのに、ロールにコーティングをするとか、そういう工場で生産設備の高品質化であるとか、それからロール素材の高寿命化ですとか、そういうところを狙ったものと。

それから、お客さんが製品を出荷されますので、例えば半導体製造装置ですと、半導体製造装置の部品に私どもの溶射を行いますと、それだけその製造装置の機能というか付加価値が上がるということで、その部品に溶射を提供している、そういう二つの目的がありまして。

ここは例えば半導体製造装置ですとかガスタービンの羽根ですとか、それから昔ちょっとやっていました NAS 電池ですとか絶縁のベアリングですとか、お客さんが出荷される品物に私どものコーティングが使われているというところでございます。

どんなところで使われているかというところのイメージ図ですけれども。これは今、お手元の資料に入っていないかと思うのですけれども。

例えば今最も有名なスマホですとかタブレットとかいうのは、あるいろいろな部材をアセンブリしてできているのですけれども。それは例えば、この中に何が入っているのというと、半導体が入っていますよね、リチウム電池が入っていますよね、偏光フィルムであるとか、電池の中にもセパレーターですとかそういうフィルムが入っている、光学的フィルムが入っています。

それから、このガラスになっています、0.6 ミリぐらいだと思いますけれども、そういう薄いガラスが表面にありますよね。

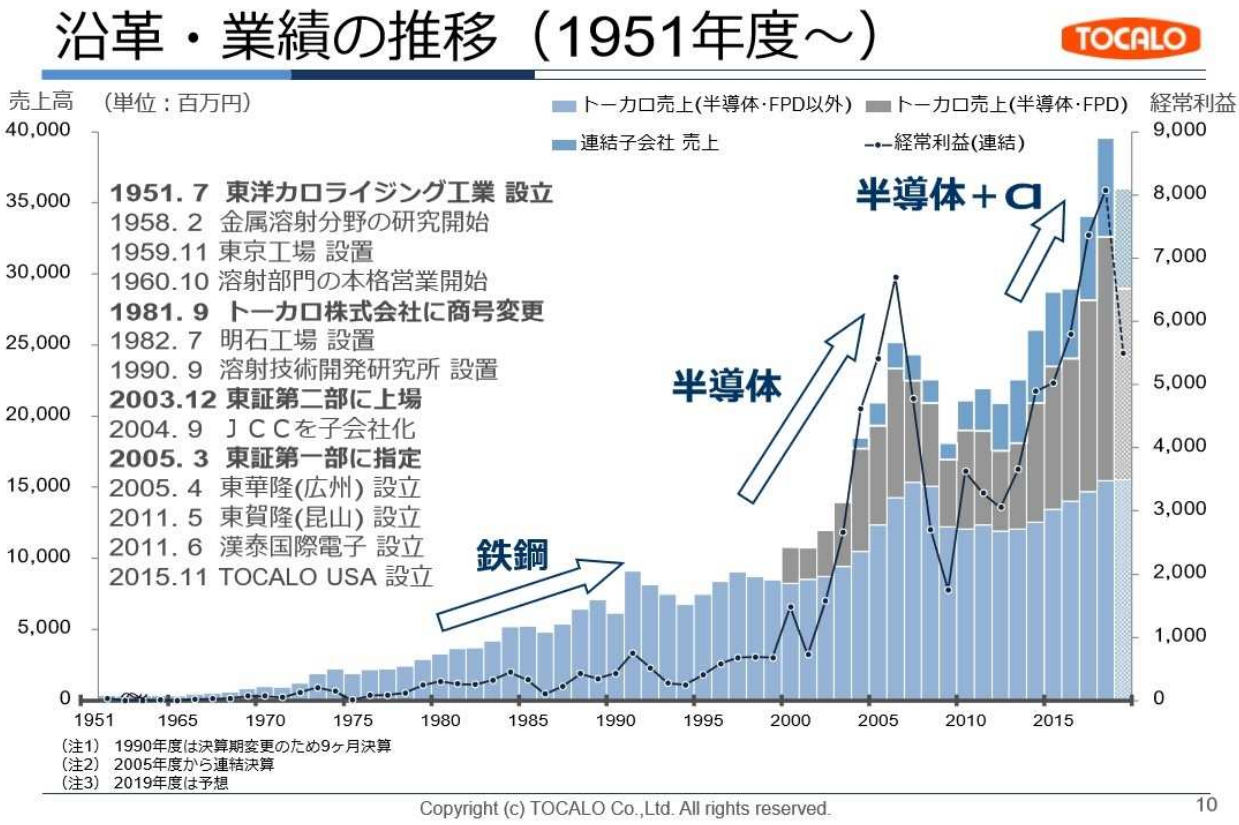
それから、この基盤回路が銅箔でできていますよねとか。それから、こっちの液晶の画面ですよね。それからセラミックスコンデンサーとか多層のセラミックスコンデンサー。

そういうのが要は組み合わさってこのスマホができているのですけれども。各々の要素の部品となるところをつくるのに、製造ラインで溶射というのが各々、例えばここのフィルムのロールですとか、液晶ガラスをつくるときのロールですとか、ここもロールですけれども、銅箔の製造用のロールですとか。

それから FPD だったらこの FPD の回路を組むための中の内面に溶射をされているとか。それから、セラミックコンデンサーだったらこの焼成の板に、トレーに、反応防止のために溶射をやっているとか。半導体はまたいろいろ出てくるかと思うのですけれども。

そういうところでいろいろなものが、非常にキーパーツとなる要素部材が溶射を介してつくられていますよ、というところで私どもの客先がこの世界になってきます。

スマホを直接つくっていないのですけれども、その要素部品をつくっているところで採用されていますというところでございます。



次に、沿革というか私どものヒストリーというか、1951 年の創業ということを申し上げましたけれども。最初は先ほどの工場の配置の云々からわかると思うのですけれども、鉄鋼業を中心に溶射というのが栄えてきましたので、バブルあたりまで、バブルの崩壊あたりまでは鉄鋼を中心とした伸びを示してきました。これは溶射の売上ですけれども。

半導体に着手したのが 1995 年、ちょうど阪神大震災でちょっとえらい目に遭った後ぐらいからなのですけれども。それから研究開発に入りまして。

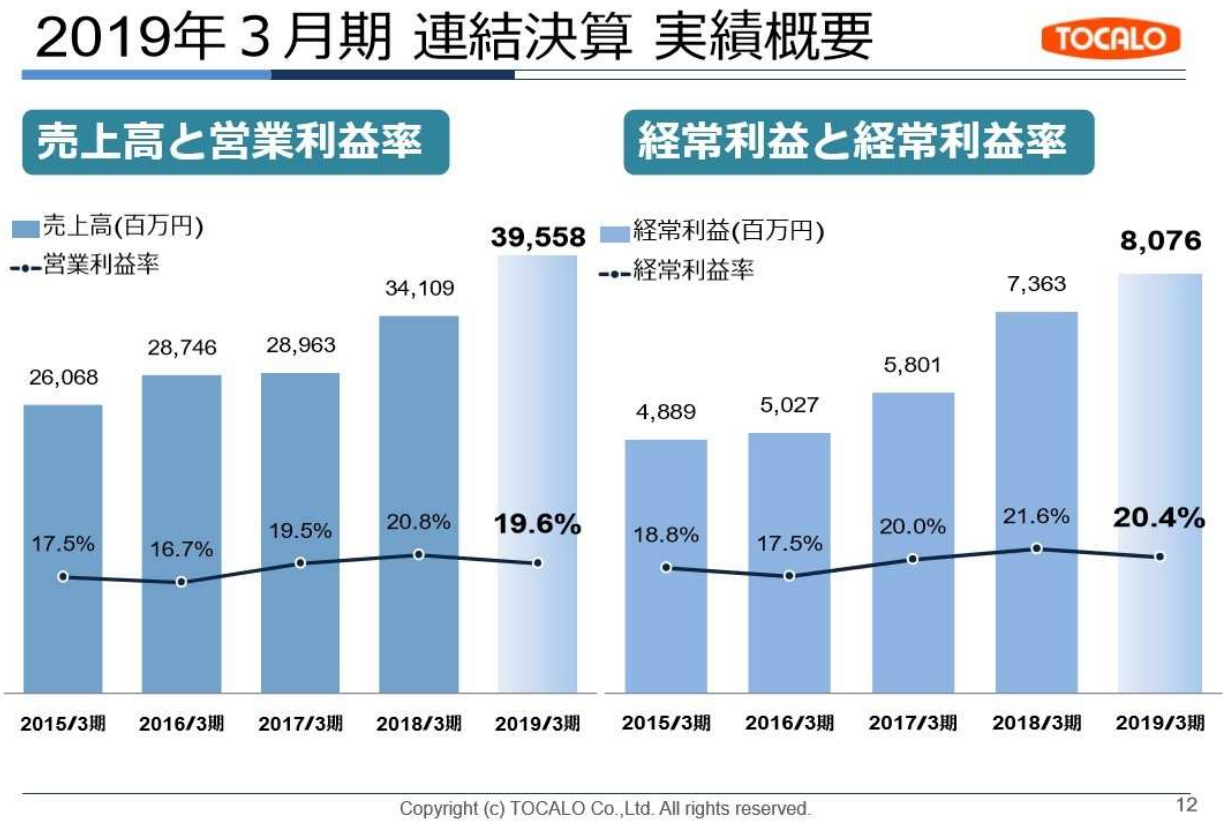
それが実を持ってちょっとビジネスになってきたのが 2000 年あたりぐらいから。何か急激にブワッと伸びてきまして、子会社もつくろうということになり、一番上の青いのが子会社の売上の推移です。灰色が半導体・FPD です。下が一般と考えていただいて結構ですが。

半導体が一気に伸びてきましたよということが言えます。MBO とかいろいろあるのですけれども。業績的には半導体が伸びてきました。

この辺は、特に 2007 年度の業績が非常によくて、70 億弱の利益を上げるのですけれども。半導体もありましたし、このところは石油化学のメンテナンスであるとか、今ちょっと下火になっていますけれども NAS 電池と言って 2 次電池の単管の中に溶射をやるという仕様もございまして、それがかなり量的にはけたというところもあります。そういう世界です。

一回リーマンでちょっと落ち込みまして、さらにまた半導体がグッと最近伸びてきていると。半導体以外に子会社もかなり伸びてきていました。それと一般のほうも着実に伸びてきましたよというところで、この半導体プラスアルファ、半導体が大きいですけれども、そういうところで今回の伸びがありましたというところです。

今期は残念ながら、後から説明しますけれども、ちょっと落ちるのですけれども。



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

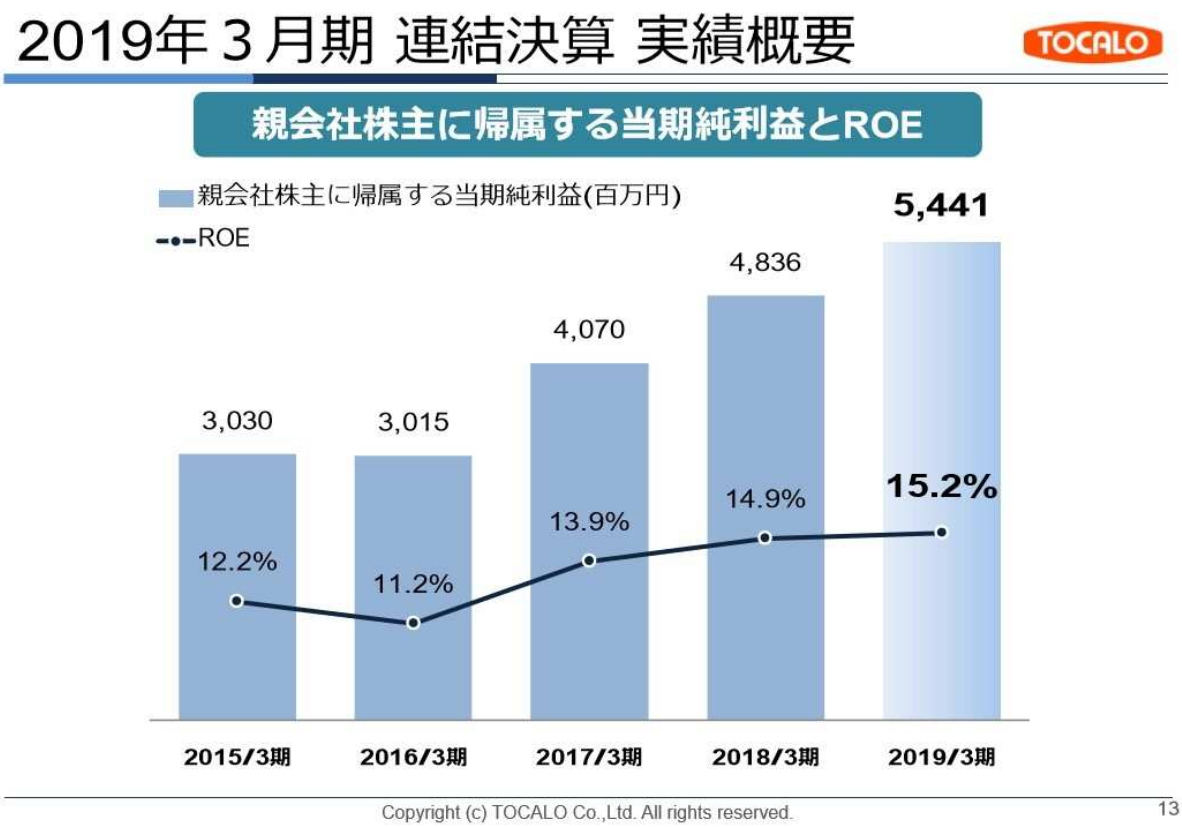
次に、それでは 2019 年 3 月期の決算の概要についてお話申し上げたいと思います。

まず、直近 5 年ぐらいの歴史の中で 2019 年の結果を説明したいと思います。まずは売上高と営業利益率。売上高は 2015 年から少しずつ伸びてきていまして、2019 年 3 月期は 395 億 5,800 万ということで、営業利益率が 19.6%。

昨年の 7 月 31 日に上方修正しまして、410 億というところを出したのですけれども、ちょっとそこまでは届かなかった。下期の後半の失速がありまして、ちょっと少なかったかなというところです。

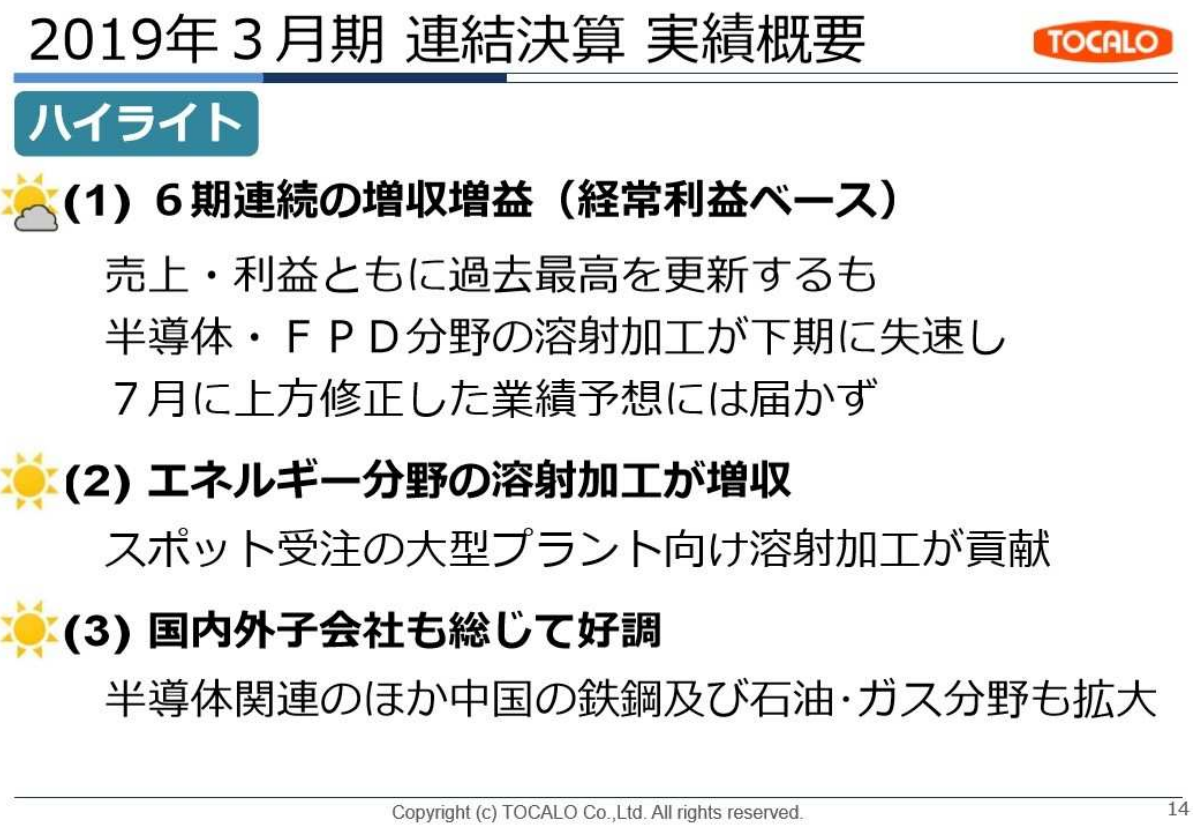
同じく経常利益につきましては、80 億 7,600 万というところです。これも昨年の 7 月 31 日に 90 億という修正をしておったのですけれども、残念ながら半導体の失速が第 4 クォーターにございまして、そこまで行かなかった。

ただ、経常利益的には 20.4%、非常に高い率を示していますよというところです。



それから当期純利益ですけれども。純利益はこの 5 年ずっと伸びてきておりまして、ちょっとここで落ちたのですかね。この 3 年伸びてきていまして、前期 54 億 4,100 万ということで、15.2%の

ROE、私ども ROE というのは 15%を目標にしていましたので、そういう意味では達成したかなというところでございます。



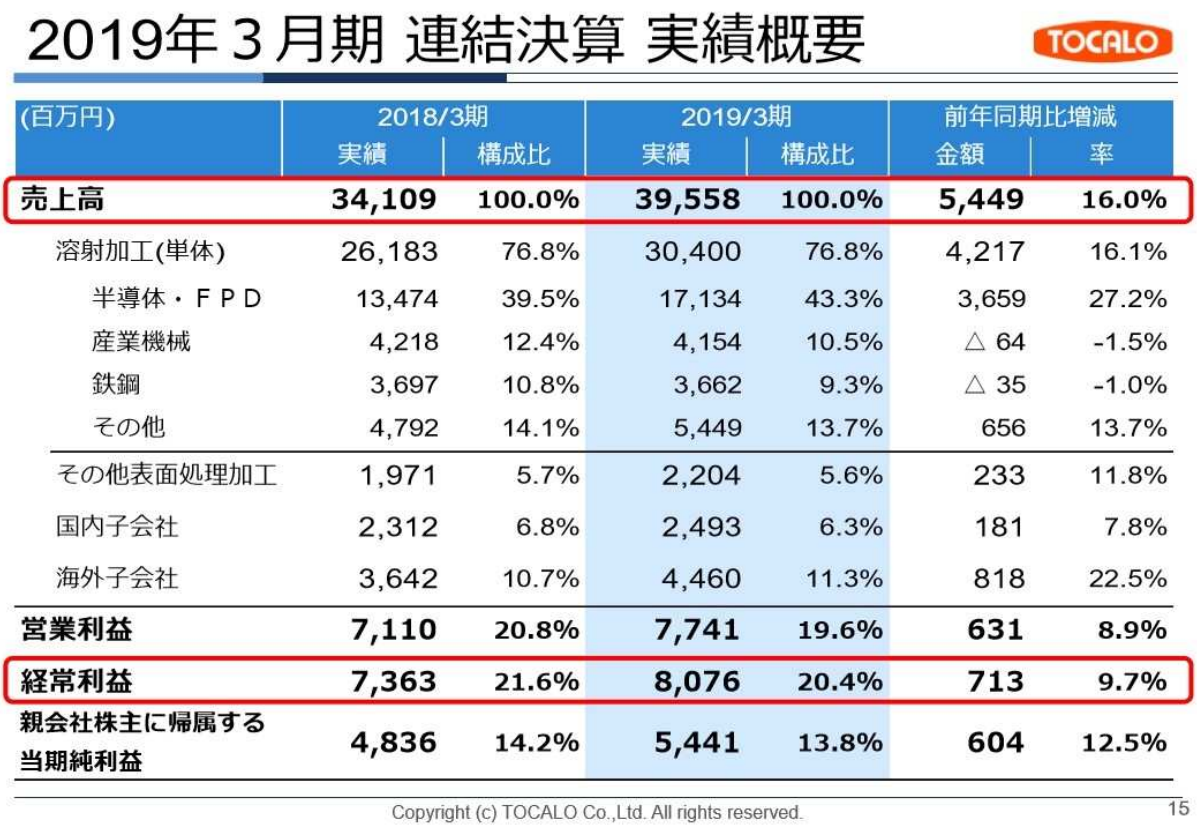
2019 年 3 月期の決算に関してのハイライトというか、まとめをしますと、経常利益ベースですけれども、6 期連続の増収増益は図れましたというところです。

ただ 2019 年の 3 月期も過去最高を更新したのですけれども。半導体・FPD 分野、いろいろと新聞紙上をにぎわせているかと思いますけれども、下期にちょっと失速しまして 7 月に上方修正した業績に届きませんでした、というところが総括かなと。

特に上期の前半、第 1 クォーターにすごく伸びがございまして、もちろん半導体関係もよかったのですけれども、このエネルギーの関係でスポット受注が 7～8 億ございまして、その分が大きく寄与して上方修正せざるを得なかったというか、そういうところがあるのですけれども。したということであるのですけれども。この部分がかなり効いたよというところです。

それから国内も、JCC もそこそこでして、海外も中国二つ、台湾、非常に成績がよくて、半導体関連もスペアというかリコートというか、再コートというか、再溶射というか、そういうジョブもかなりございましたし。

中国は特に広州のほうでは鉄鋼、それからオイルアンドガスの分野の伸びがかなりありまして、そこの分野が業績に寄与したというところでございます。



2019年３月期 連結決算 実績概要

TOCALO

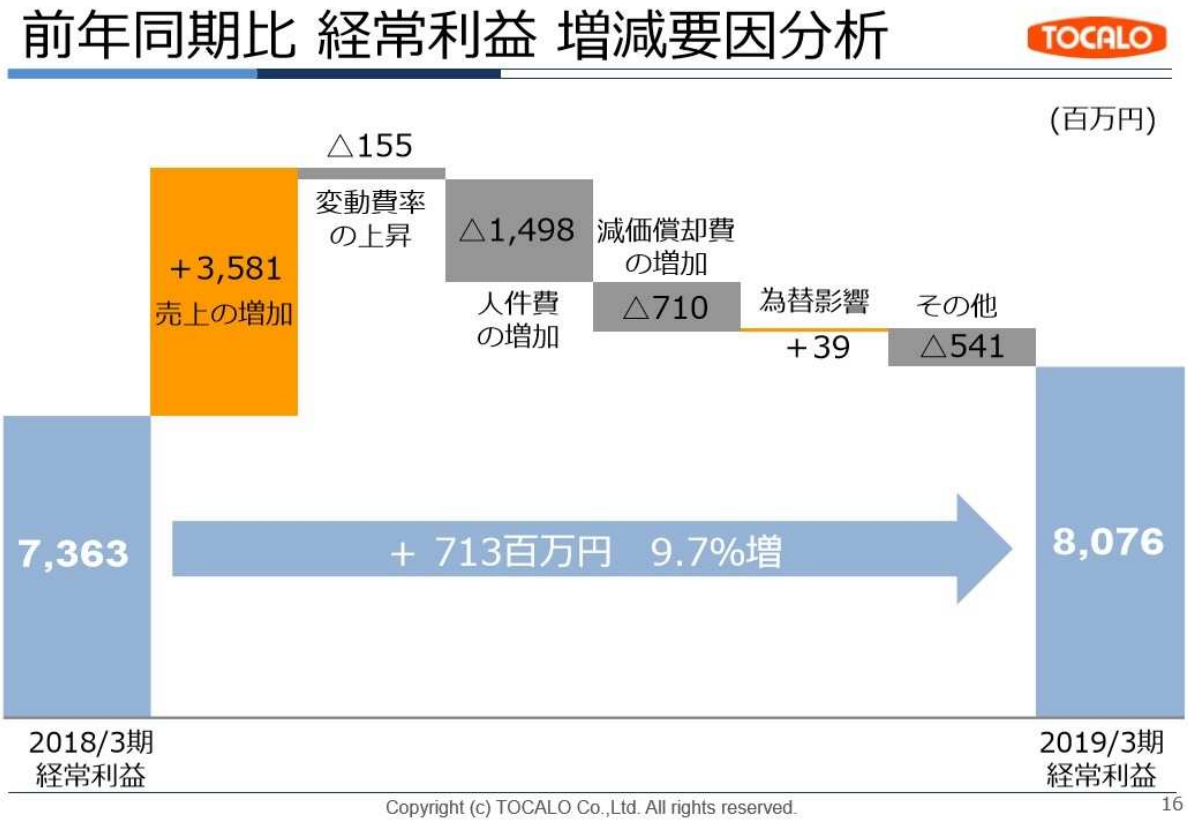
(百万円)	2018/3期		2019/3期		前年同期比増減	
	実績	構成比	実績	構成比	金額	率
売上高	**34,109**	**100.0%**	**39,558**	**100.0%**	**5,449**	**16.0%**
溶射加工(単体)	26,183	76.8%	30,400	76.8%	4,217	16.1%
半導体・ＦＰＤ	13,474	39.5%	17,134	43.3%	3,659	27.2%
産業機械	4,218	12.4%	4,154	10.5%	△ 64	-1.5%
鉄鋼	3,697	10.8%	3,662	9.3%	△ 35	-1.0%
その他	4,792	14.1%	5,449	13.7%	656	13.7%
その他表面処理加工	1,971	5.7%	2,204	5.6%	233	11.8%
国内子会社	2,312	6.8%	2,493	6.3%	181	7.8%
海外子会社	3,642	10.7%	4,460	11.3%	818	22.5%
営業利益	**7,110**	**20.8%**	**7,741**	**19.6%**	**631**	**8.9%**
経常利益	**7,363**	**21.6%**	**8,076**	**20.4%**	**713**	**9.7%**
親会社株主に帰属する当期純利益	**4,836**	**14.2%**	**5,441**	**13.8%**	**604**	**12.5%**

Copyright (c) TOCALO Co.,Ltd. All rights reserved.
15

それから表にまとめてみますと、売上が 395 億 5,800 万、経常利益が 80 億 7,600 万で、半導体の分野の伸びが 18 年 3 月期に比べて 27.2%の伸びを示しました。この分で経常利益が 9.7%上がりました。

産業機械、鉄鋼、その他というところが半導体以外、半導体・FPD 以外の溶射加工になるのですけれども、でこぼこがちょっとありまして、若干業界別の区分けを修正したところもございますけれども。今後この 6 億 5,600 万という数字が上がっていますけれども、全体的にちょっとだけでも上がったかな。

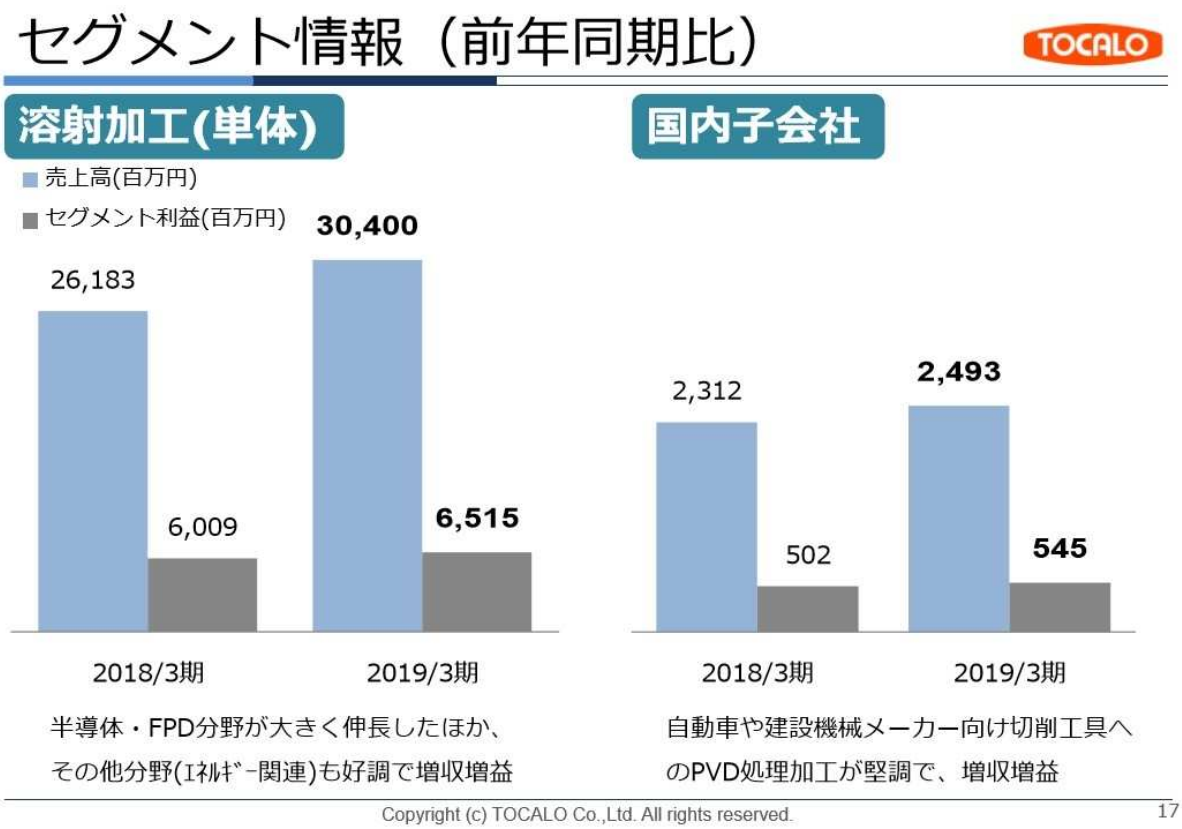
ただ、先ほど言いましたスポットの関係が 7～8 億ありましたので、そういう意味ではほぼイーブンみたいな形になってきたかなというところでございます。



2019 年度の 3 月期の経常利益の増減要因分析をしますと、前期から 73 億 6,300 万から 80 億 7,600 万ということで、7 億 1,300 万、9.7%の増ですと。一番大きいのが売上の増加ということですけれども。

あと、やはりかなり受注残がございまして、人海戦術的なところで加工をやったところもございまして、そういう意味では 15 億程度の人件費が増加しましたよというところがございまして、ここがマイナスに効いたと。

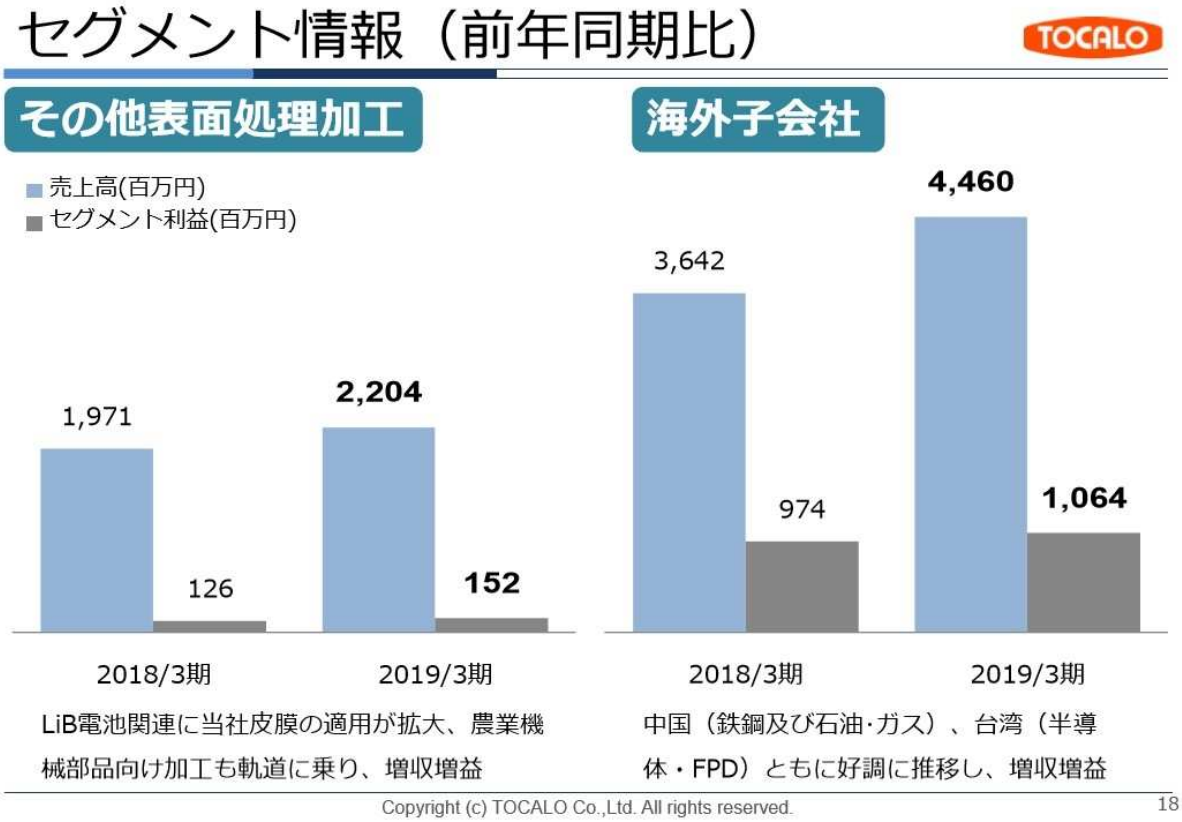
それともう一つは、この直近 3 年ぐらいで 60 億弱から、この 3 年で 180 億ぐらいの投資をやっておりまして、その分の減価償却が効いてきたなというところで、ちょっと利益率が下がったという感じで、最終的に 80 億 7,600 万という数字に落ちつきました。



それから各々セグメント別に見てみますと、セグメントは三つほど分かれていまして、一つは溶射加工の単体というところです。私どものトーカロでやっているところの溶射加工の部分。それから国内子会社、それからあとその他という三つに分かれておりまして。

まず溶射加工の単体ですと、半導体・FPD 分野の関係がやはり大きく伸びておりまして、そのほかエネルギー関係のスポットの受注ですとか、そういうことで増収増益という形で、304 億と、それから利益が 65 億というところまで伸ばしてきています。

あと、日本コーティングセンター、JCC に関しましては若干の伸びがあってというところで、特に自動車や建機、そういうところの切削工具の関係の PVD 処理というのが伸びまして、その部分で増収増益になりましたというところです。



もう一つ最後のその他の中に、その他表面処理加工、私どもトーカロでやっている溶射以外の化学緻密化処理ですとか拡散処理ですとか特殊肉盛ですとかそういう世界ですけれども。リチウムバッテリーの電池の関係でその製造ラインのロールに採用されたこともございまして。その辺の適用ですとか。

農業機械というか、コンバインの関係とかの大型の農業機械に表面処理が採用されまして、その部分が伸びたとか。そういうところもございまして増収増益を図れました。

ただ全体的に利益率がちょっと低いというのがたまにきずのところかなというところであります。

それから海外子会社につきましては、先ほどもちょっとご説明しましたように中国関係の鉄鋼、オイルアンドガスの関係、それから台湾では FPD の関係がもうちょっと落ちるのかなとは思っていたのですけれども、意外と好調に推移しまして、増収増益を図れましたよというところです。

それをまとめましてグラフにしましたのがこの図ですけれども。最終的に売上が 395 億 5,000、この 82 億 7,800 万という経常利益が出ていますけれども、ちょっとこれは連結したときの調整前の数字でございまして、実質的には調整すると 80 億飛んで云々という数字になろうかと思います。

それから財務状況の関係ですけれども。総資産は前期末比で 46 億の増加、そのうち有形固定資産の増加が 28 億あっておりまして、建物関係、特に半導体の増産の関係で、明石ですとか北九州ですとか東京とかで工場を増設したこともございまして、それに 30 数億使ったこともございまして、その分の固定資産が増えてきていますよというところでございます。

それから自己資本比率については、前期末比でちょっと上がって 65.6%。有利子負債につきましては昨年の 7 月に 15 億、3 月に 14 億の長期借入を行っておりまして、その分が増えたよというところでございます。

3 月 31 日時点で手持ちの現預金が 126 億と、有利子負債が 44 億というところでございます。

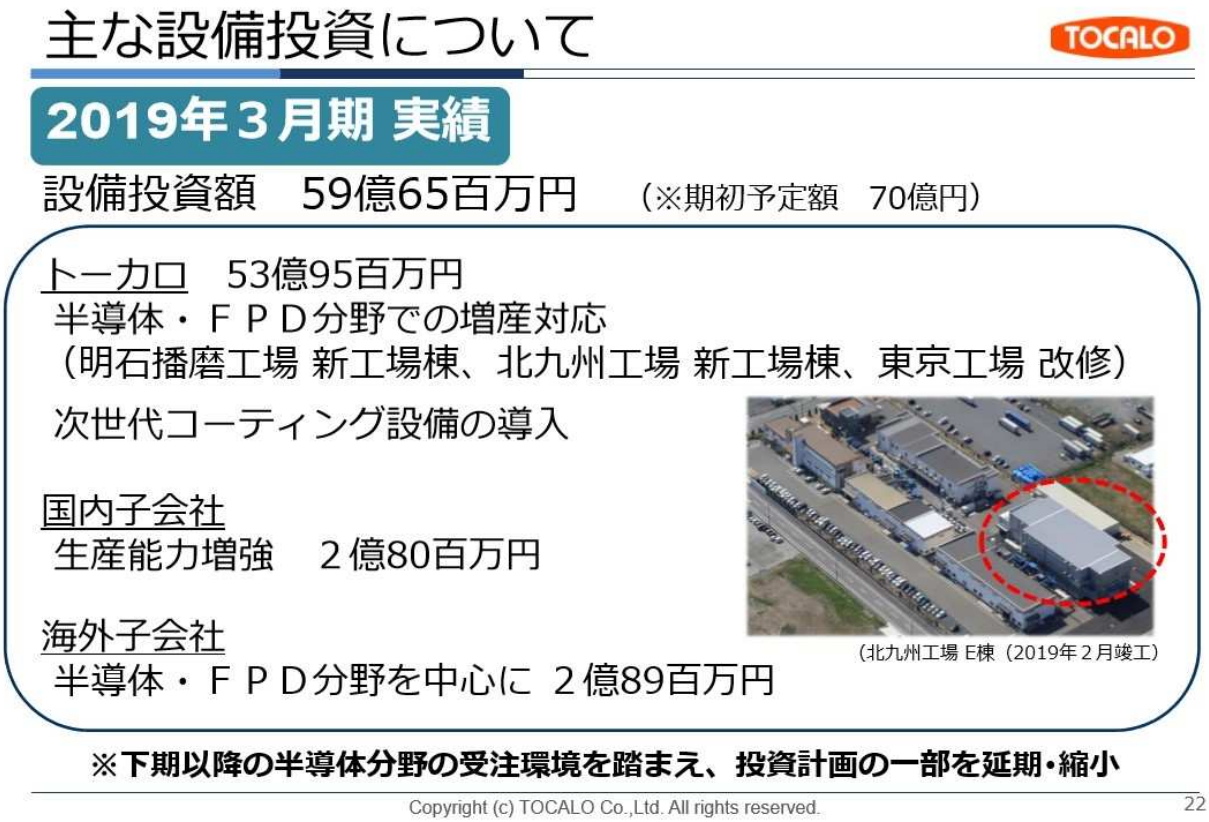
キャッシュフローの関係ですけれども、営業のキャッシュフローは、要は営業活動によって利益の分がありましたというところと。

投資のほうにつきましては、有形固形資産の取得を今期は 69 億やっておりまして、先ほどもちょっと言いましたけれども、この 3 期ぐらいで 59 億、63 億、59 億という投資をやっておりますので、その分の関係がいろいろ来ていますよということと。

それから、その分によって有価証券の償還をしまして、20 億ほどプラス現金が入ってきてということになります。

それからあと、財務キャッシュフローの長期借入が 29 億ありましたよというところで、最終的には 46 億 1,700 万という形になっています。

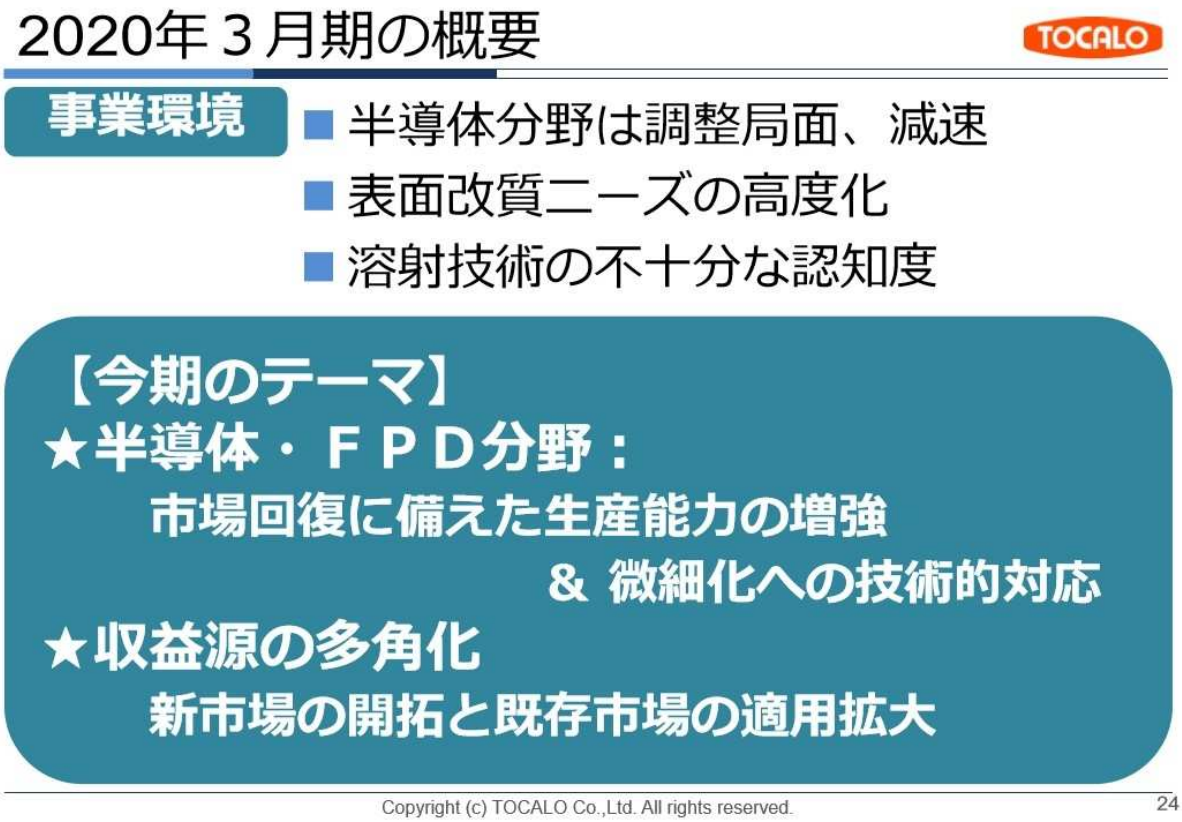
それからあと、フリーキャッシュフローにおきましては一応プラスで推移しているというところでございます。



それから 2019 年 3 月期の設備投資ですけれども、59 億、約 60 億やりまして、期初予定は 70 億だったのですけれども、若干途中から受注環境が、特に半導体の受注環境がちょっと減速してきたものですから、一部延期したり云々していることがありまして、60 億弱というところです。

トーカロでそのうち 53 億 9,500 万やっておりまして、こういう工場を増設したと。例えば 1 例を挙げますと、北九州の苅田町の工場なのですけれども。これを一つ E 棟というのを建てて、新しい半導体の工場をつくりました。半導体だけではないのですけれども、半導体向けの工場をつくりましたというところです。

あと、JCC で機械装置を入れて海外でもちょっとやっていますというところです。



それでは、2020 年 3 月期、今期でありますけれども、業績の予想をちょっとご説明したいと思います。

事業環境としては昨今の半導体分野、私どもも半導体分野 43%ありますので、そこの部分がどうなるかというところが一番の興味あるところなのですけれども。今現状はやはり調整局面かなと。で、かなり減速していますねというところです。

ただ、そういうのは認識するも、将来的にそれがずっとそれが続くかというとそうでもないところがありまして、状況を見ながら、市場回復はいつかどこかでしていくのでしょう、それがいつかというのがなかなかわからないから困っているのですけれども。

それに備えた生産能力の増強は今後見ながらしていかなくてはいけないなと思っています。

それからもう一つは微細化、今、10 ナノや 7 ナノや 5 ナノや 3 ナノというところまで出てきているのですけれども。そういうところに微細化対応というか、ゴミを出さないというか、パーティクルを出さないような表面改質技術を構築していかなくてはいけないなというところで、かなり今熱心にエンジニアたちが頑張ってくれているところでございます。

ここの部分が対応できるかどうかが今後の私どものビジネスの大きな鍵になってくるだろうなというところでございます。

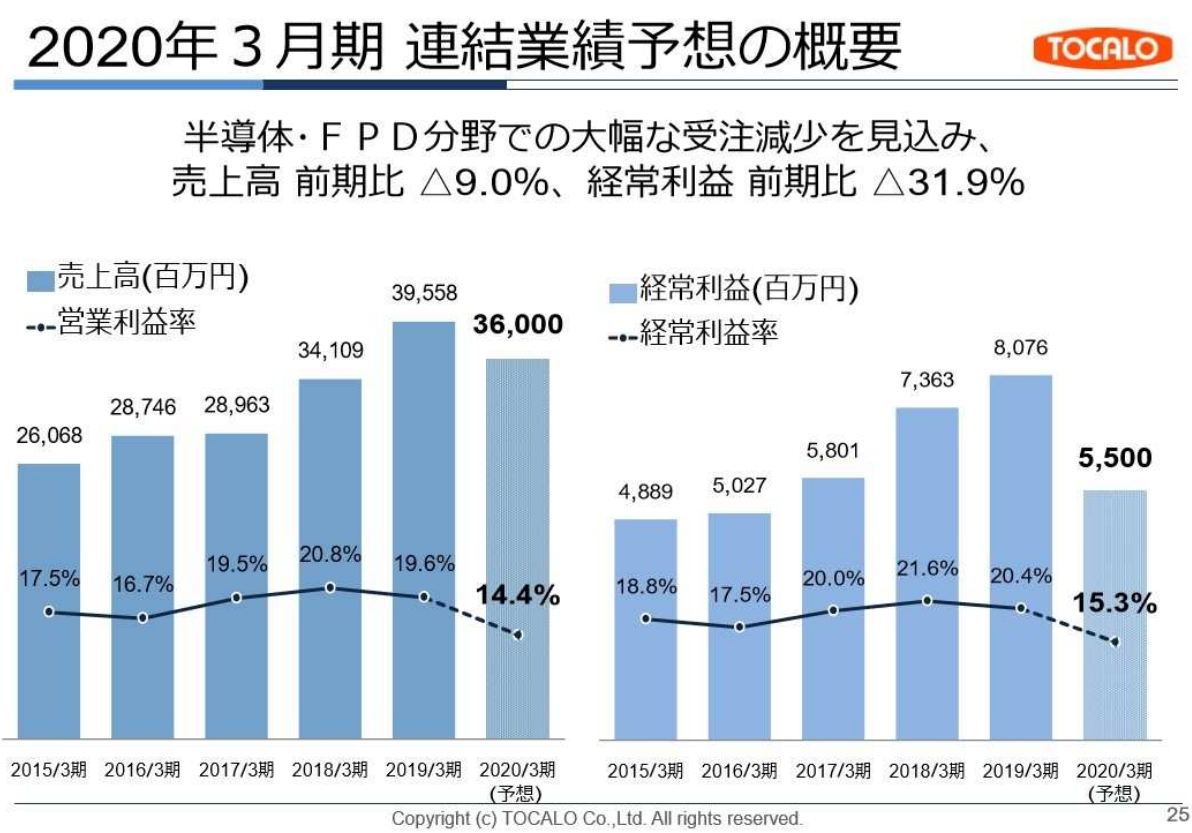
それから、それで表面技術というのは非常に高度化している。溶射というのは先ほど言いましたが知名度がまだまだなところがありまして、使っていただいているところでは非常に高い評価を得て、次から次に新しい要求があって、高度化された要求があって、それに対応していこうということで出てくるのですけれども。

まだまだクロムメッキですとか溶接肉盛ですとか熱処理ですとか、旧来、本来の学術的に確立されたような、そういう昔からの技術が根を張っているというか、標準化されているところがかなりありまして、それに置き換わるべく溶射にトライしていかないといけないなと。

その溶射のよさをできるだけ広めていくというところが私どもの一つのポイントかなと思っていまして。

私どもが得意とする鉄鋼分野でもやはり亜鉛メッキとかハイテンとか高張力鋼板とかそういうところの製造ラインでは非常に溶射はほとんど採用されているのですけれども。

一方、圧延であるとかそういうところはまだまだというところがございますので、そういうところの置き換えをしていきたい。それで収益の多角化を図っていきたい。要するに市場を開拓していきたいというのが今期の目標になってくるかなと思います。



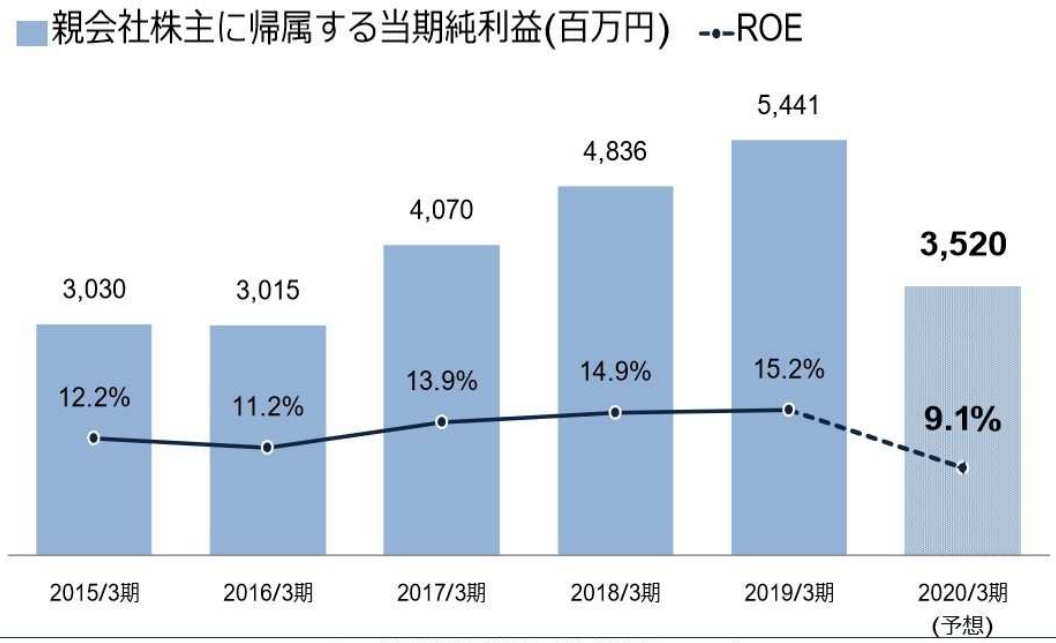
業績予想ですけれども、残念ながら予想としては半導体・FPD 分野の大幅な受注減少は見込んでいます。前期が 395 億ですので、360 億というところで、営業利益率は 15%を切る数値かなと、14.4%。

それから経常利益に至りましては、55 億で 15.3%の経常利益率ですということで、かなり低い数字になっています。

実際、この 18 年 3 月期の売上より上がっているのに、利益がかなり 18 億ほど少ないのですけれども、この部分が 19 年 3 月期に人件費の増加と、これが大体 14～15 億あるかなと。

それから、減価償却費の関係が 10 億から 11 億ぐらいあるかなというところで、その辺の部分がかなりオンされてきておりますので、その部分を含めてどう利益を上げていくかというところが今回のポイントだろうと思います。

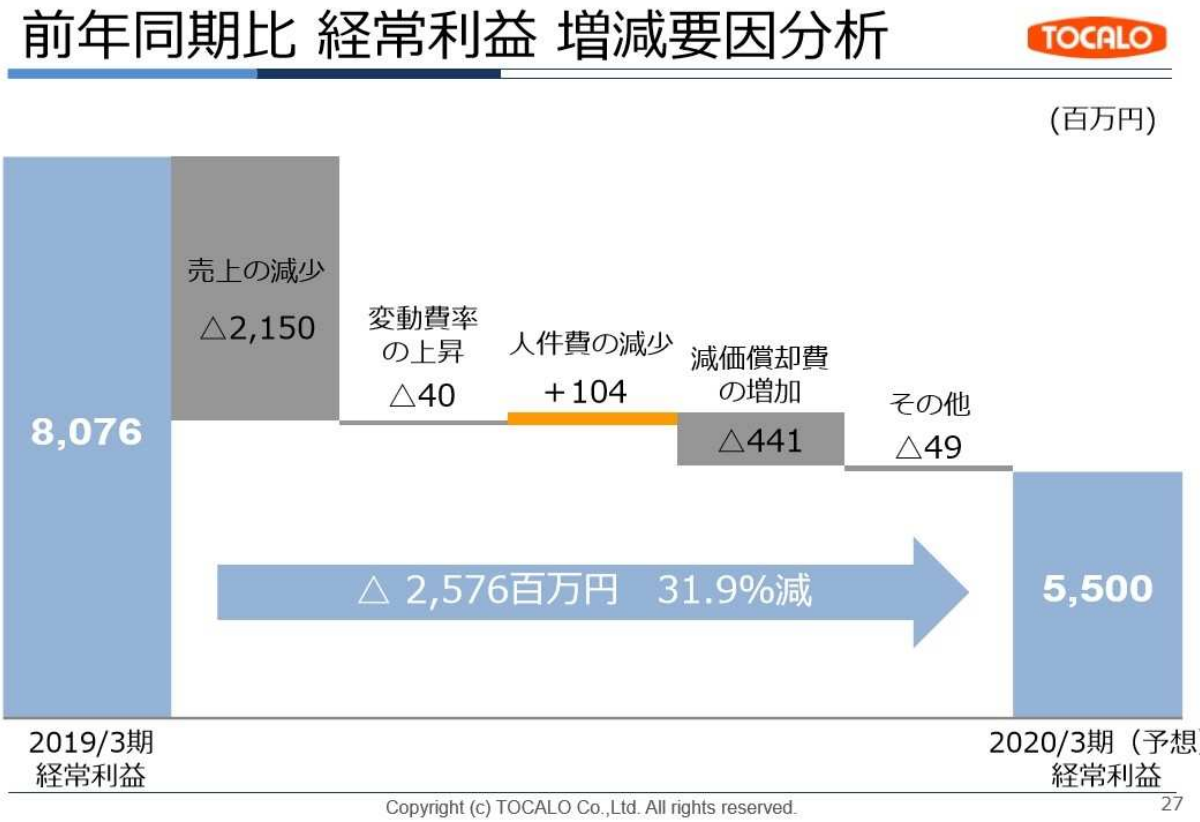
2020年３月期 連結業績予想の概要



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

せっかく 15.2%の ROE というところまで前期もってきたのですけれども、かなり純利益が下がることもございまして、10%を切った数値、9.1%というところが一応今期の予想として挙げてい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
フリーダイアル 0120-966-744 **メールアドレス** support@scriptsasia.com
SCRIPTS Asia's Meetings, Globally

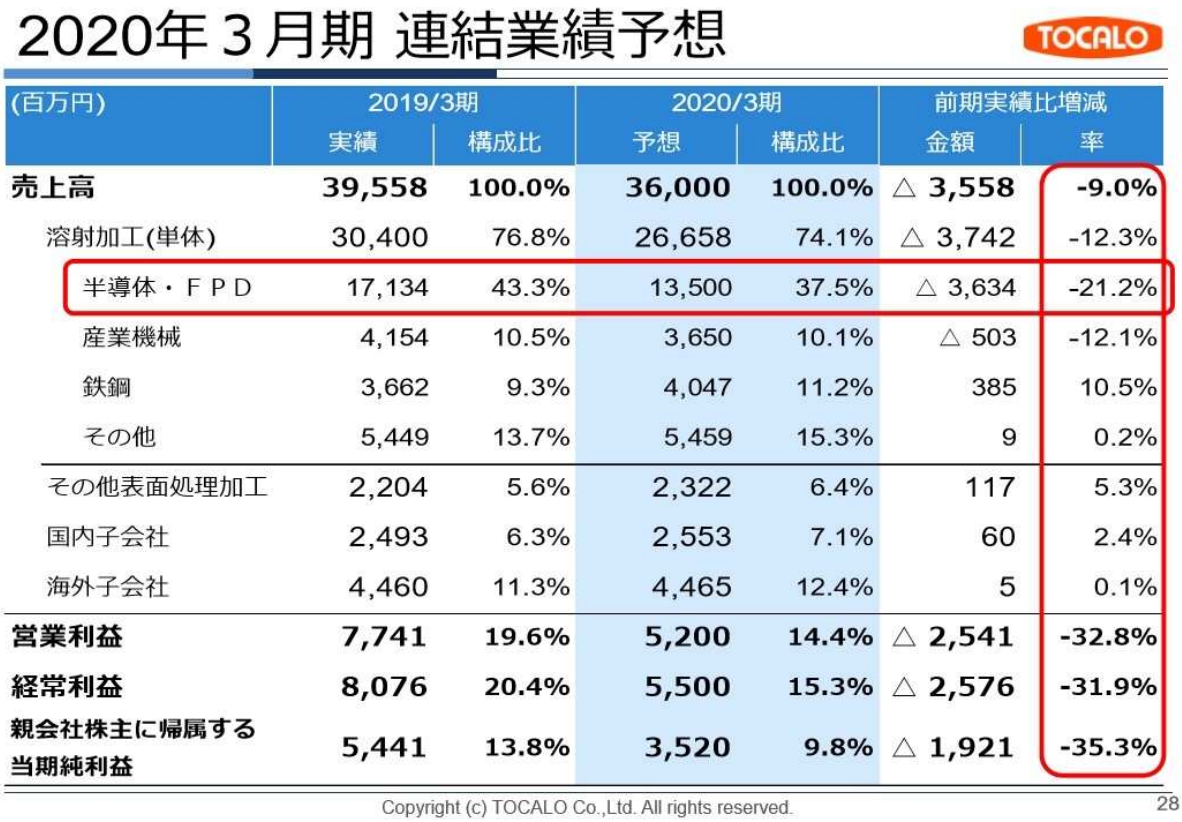


経常利益的に増減の要因分析を行いますと、前期の 80 億から 55 億に下がりますよと、32%ほど減になるのですけれども。一番は売上の減少というところと、それから人件費はプラスに作用していますけれども、前期が 15 億ほどプラスになっていますので、売上の減少ほど人件費の減少がなくて。

やはり将来に向けた正社員化をかなり進めているということがあり、将来に向けて人員をそんなに変えっこできないというところもございまして。ある程度のところで人をキープしておく。

働き方改革というところでいろいろ残業規制や云々がありますので、そこのローテーションも含めてやっていくのに、ちょっとここまでぐらいしか下がらないのかなと。今後それを詰めていかないといけないのですけれども、そういうところでございます。

それから減価償却費がまたちょっと増えて 4 億 4,000 万というところが効いてきて、55 億に落ちつくかなというところで予想しています。

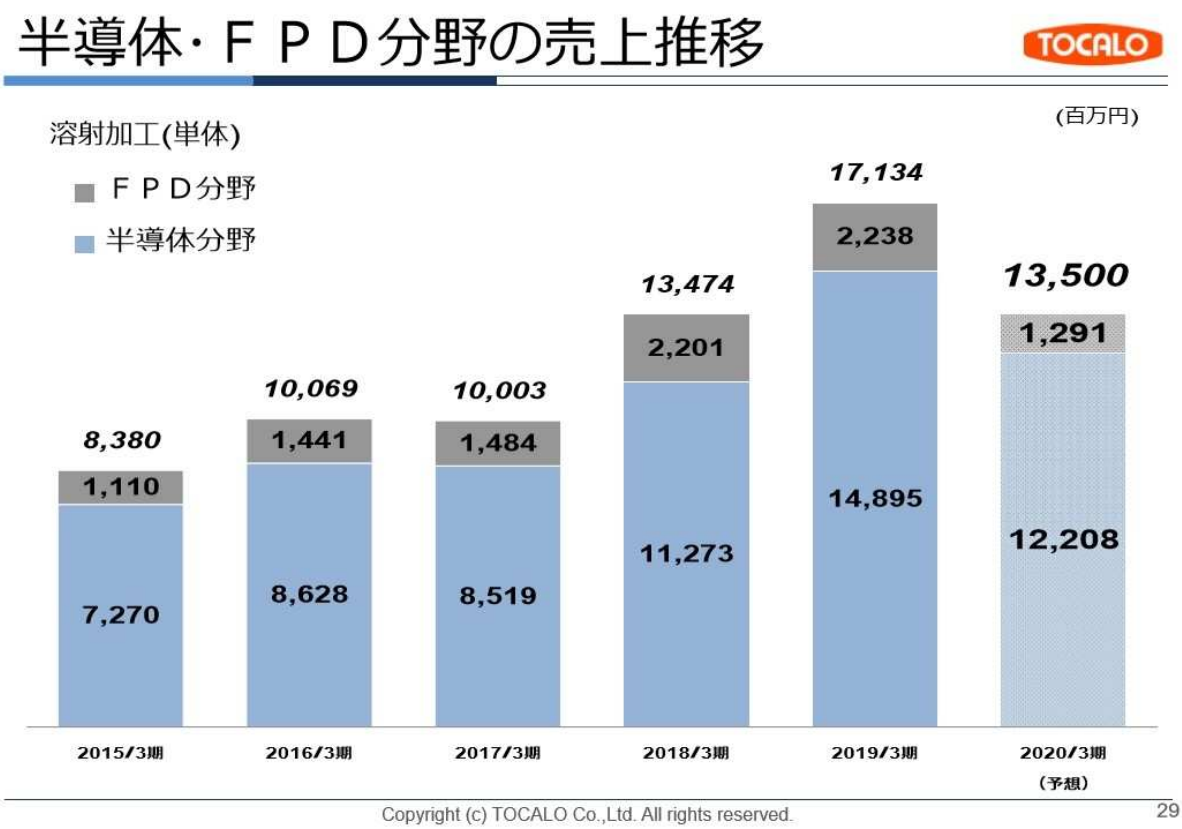


何が落ち込むのだということは、やはり半導体が落ち込みまして、前期 171 億まで行ったのですけれども、135 億ぐらいになるだろうなと。

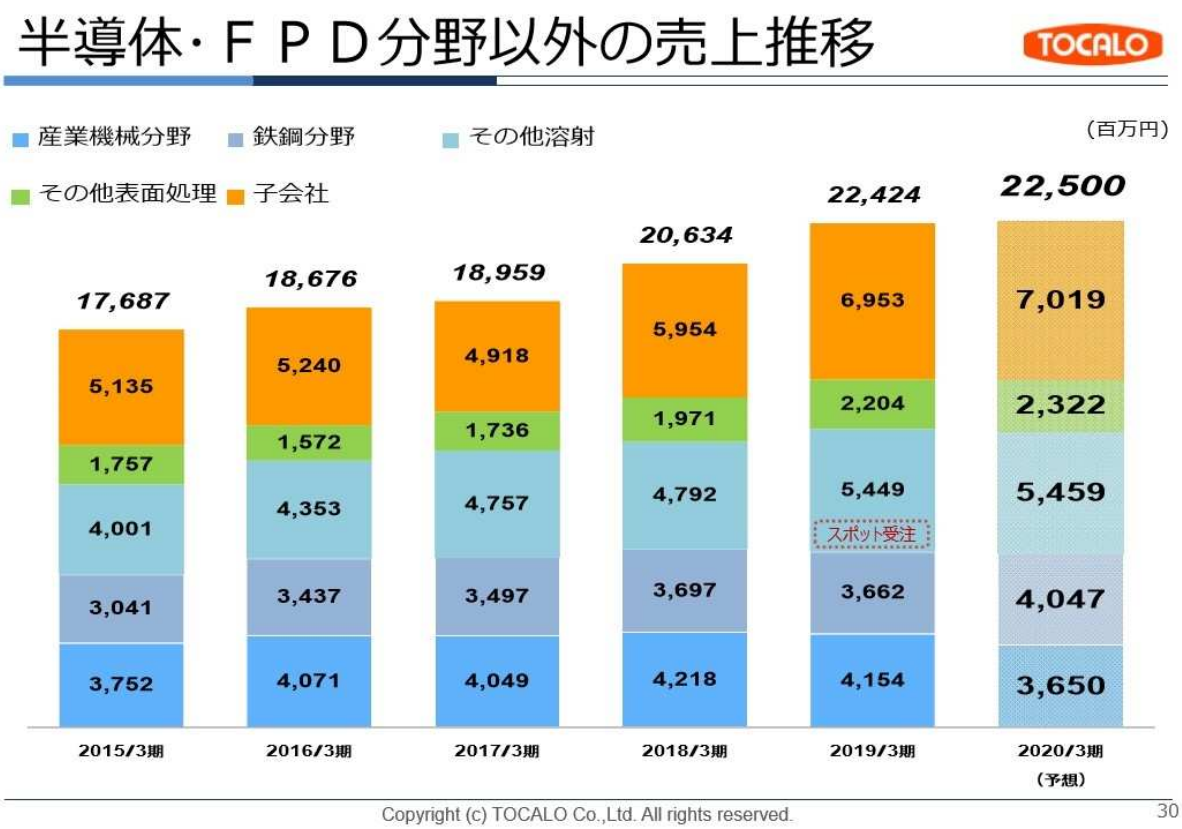
その 43%、全体であったのですが、37.5%の構成比になって、21.2%ほど落ちるかな。

あと、産業機械、鉄鋼、その他というここの部分につきましては、19 年 3 月期にはスポットで 7～8 億ありましたので、それを考えると若干プラスみたいな形で入ってくるかな。

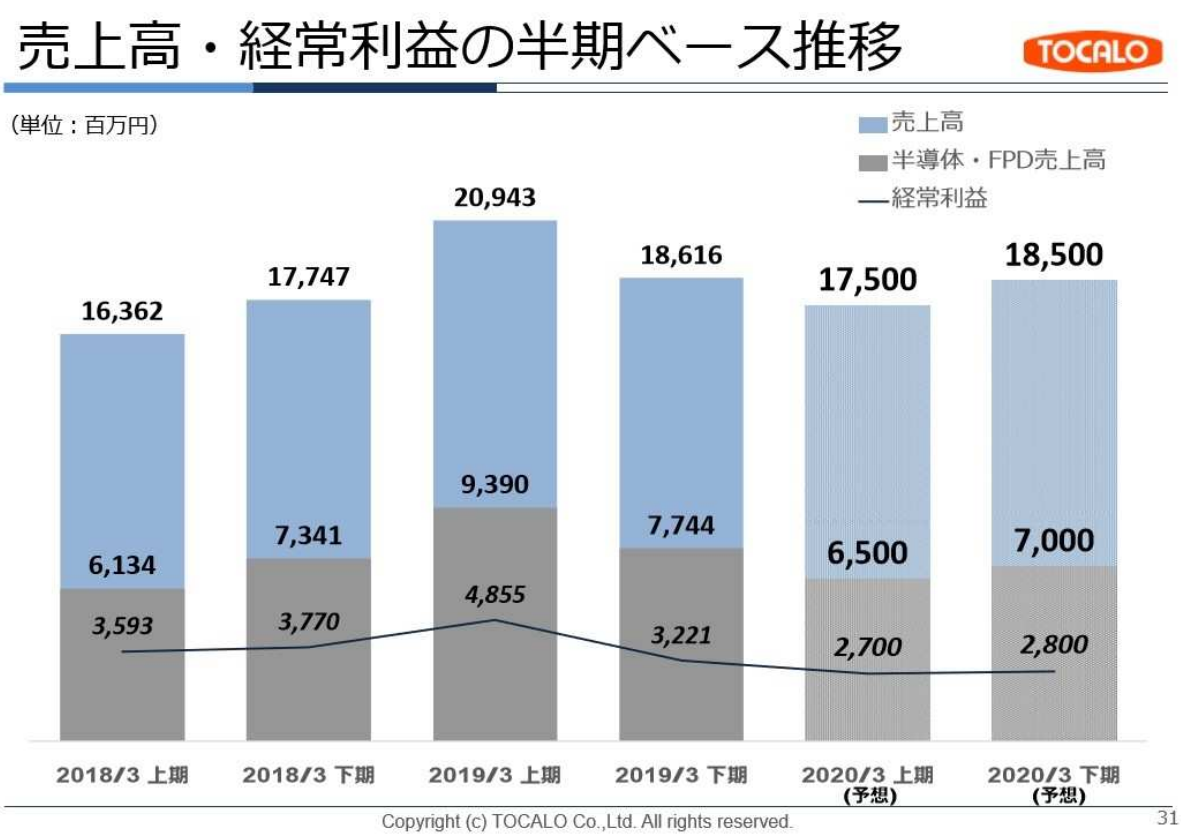
それからあと子会社ですとかの関係はプラスに入ってきて、最終的には 55 億に落ちつくというところを狙っております。



もう一度復習になりますけれども、半導体・FPD 分野の売上の推移が 171 億前期ありましたけれども、これが 135 億だろう。ほとんど前々期と一緒になるのですけれども、さきほど言いましたように償却とか人件費の関係で利益が圧縮されているというところでございます。



半導体・FPD 分野以外のところというのは、ここにちょっとスポット受注がありますけれども、それでもやはりこの 5～6 年見てみますと、少しずつ、子会社も含めてですけれども、上がってきていますというところで、半導体ほど伸びしろがないのですけれども、そういう意味では着実に半導体・FPD 以外の分野は進んでいますということだろうと思っています。



それから、売上高、経常利益の半期ベースで、前期、やはり上期が非常によくて、209 億まで売上行きました。半導体は 93 億まで行きましたよと。下期の、つまり第 4 クォーターにちょっと失速するのですけれども、それで 77 億ぐらいまでのところまで落ちましたというところで、全体的にこういう図なのですけれども。

今期につきましては上期を 175 億、半導体の落ちがまだまだちょっと続いているような状態も若干ありますので、ちょっと落としていますよと。

それから、若干後半、少しですけれども上がってくるかなと。ここの予想が難しくて、どこから上がってくるかというところが今期の業績に大きく作用してくるところかなと思っています。

私どもとしては 185 億というところを見ていますよというところです。

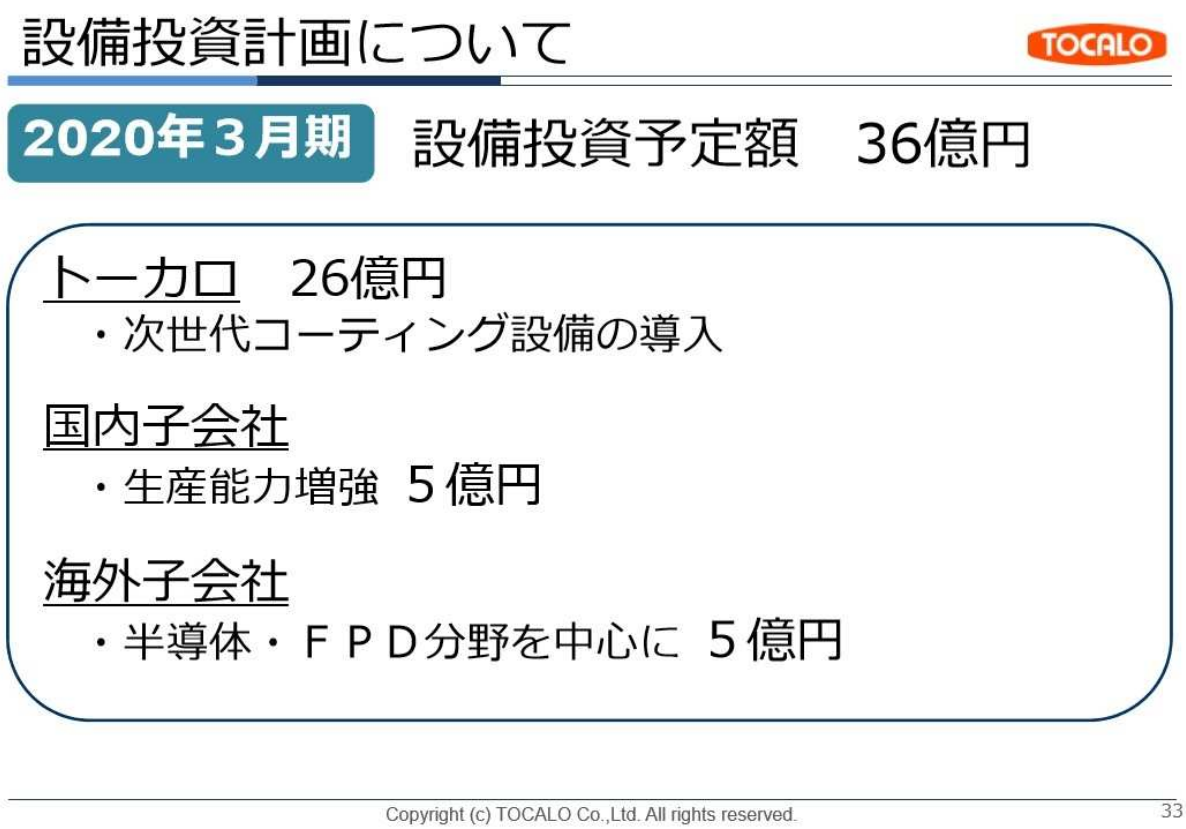
市場の回復のタイミングがどこに来るかによってかなりずれが生じてくるかな。なかなか私どもとしては直接半導体をつくって売っているところではなくて、半導体をつくっているところに製造装置を納めている方がおられて、そこに納めているものですから、3 次ぐらいになってきて、そこでなかなか読みにくいというところがあるというのが実情でございます。

設備投資につきましては先ほどから何回か言っていますけれども、この直近 3 年間、59 億、63 億、59 億という形で投資しておりまして、今期はちょっと売上の云々もございまして 36 億まで落としますよと、若干状況を見ながらという形になろうかと思います。

ただ、急激に回復することもございますので、そういう意味ではプラスアルファというか、あるのは考えておかなければいけないかなというところでございます。

減価償却費につきましても今までのこの部分があるので反対に上がるという形、31 億に上がるという形になってきています。

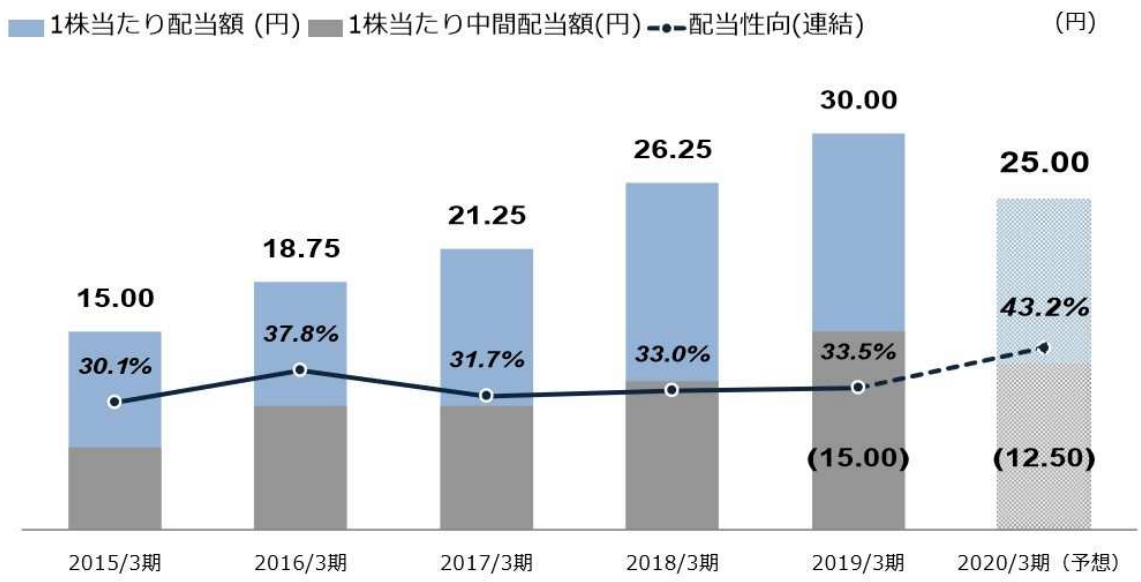
研究開発についてはほぼ一定で 3%ぐらいをやっていくつもりです。



内容的にですけれども、今回は一応、先ほどちょっとお見せしたように箱物というか建物ができておりますので、そういう意味では次世代向けのコーティング設備を強化しようということで、そこにお金を使います。

それから子会社について、JCC につきましては、もっと拡大路線にありますものですから、能力増産用の費用であるとか、それから海外についてはリコート関係の要求が強いものですから、新しい製造装置は売れなくても今、稼働がかなりやられていますので、その分のリコートができてきますので、そういう意味での海外子会社への投資というのは続けますよというところです。

１株当たり配当額・配当性向の推移



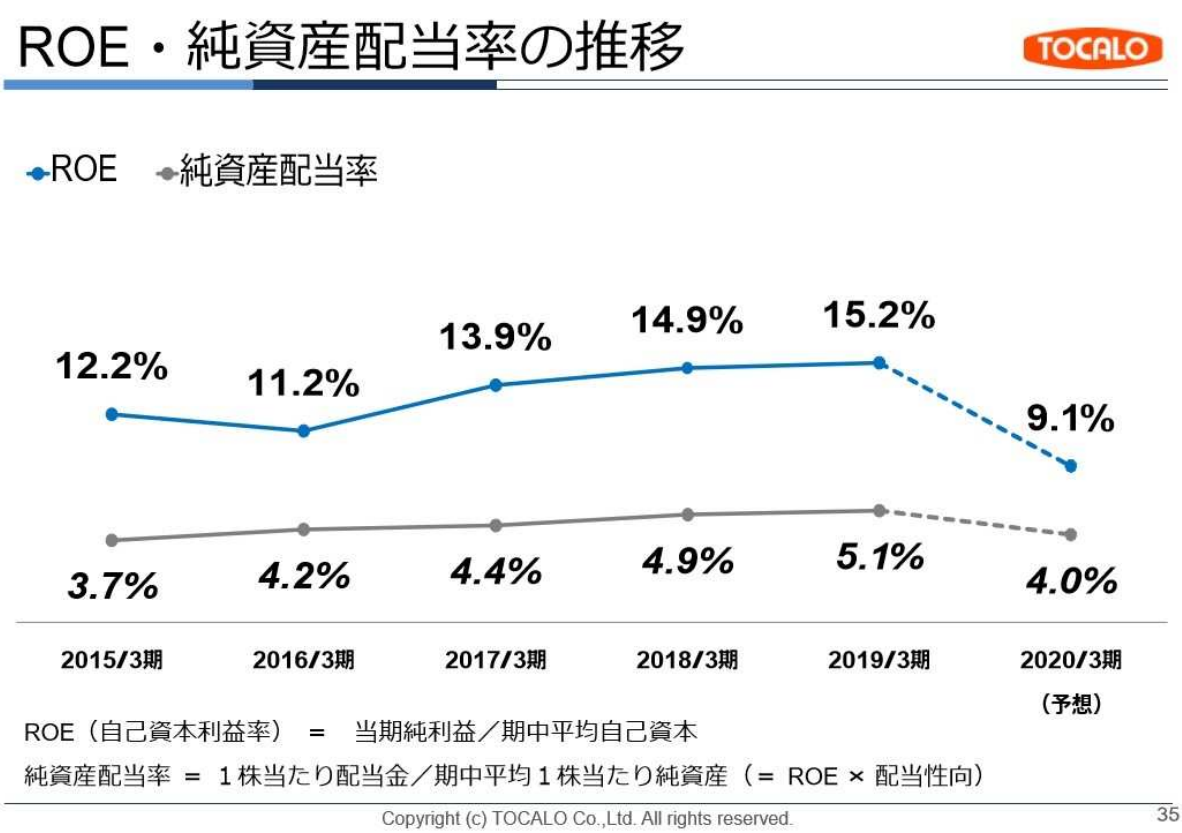
(注) 2015/3期～2017/3期の１株当たり配当額は、株式分割を考慮した数値に換算しております。

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

1 株当たりの配当と配当性向になりますけれども。19 年 3 月期はとりあえず 30 円という形で、33.5%の配当性向ですというところで、残念ながらちょっと今期につきましては 25 円という形で落としています。

ただ、配当性向的には 43.2%というところまで上げた形にはなっています。

サポート
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com
SCRIPTS Asia's Meetings, Globally



ROE 等の関係ですけれども。純資産配当率の関係ですけれども。ROE は 15.2%まで来たけれども、今期は 9.1%になるかな。純資産配当率は ROE と配当性向を掛けたものですので、それも下がることになっています。

どういう形で持続的成長を図っていくのだというところでちょっとだけお話したいと思います。

私ども、去年も同じような図を出したのですけれども。私どもは新商品の開発と新市場の創出というか、マーケットを切り開いていくしかないと思っていますので、そこの部分で頑張っていきたいなと。

私どもはその商品を持っているわけではなくて、お客さんの部材にコーティングをやってビジネスをやっている関係で、やはりその認知度を上げていくというか、技術を極めていくというか、そこの部分が勝負になってくるだろうなと思います。

今年は半導体・FPD の関係が減速するということは見えておるわけなのですけれども。中長期的に見ますと、どこでも言われていますけれども、拡大軌道であることは間違いない。いつ立ち上がるかというところだと思います。

そのトリガーというか、立ち上がりの起爆剤というか、そういうところは 5G なのか、AI なのか、ビッグデータなのか、IoT なのか、いろいろそういうのがありますので、反対にネガティブな移行もいろいろあろうかと思うのですけれども。そういう意味では近い将来、市場回復に向けた生産体制は、生産の増強は同時に図っておくべきかなと。

それから先ほど説明しましたように、微細化対応に対してどう技術開発していくかというところがポイントになろうかと思います。

ただそれだけではなくて、やはり私ども、収益源の多角化というか、全天候型経営を目指しているところもございまして、その部分に力を注ぐべきだろうなというところがございます。

そういう意味では、先ほどもちょっと言いましたけれども、知名度がまだまだ広がっているわけではありませんので、鉄鋼でもハイテンとか、亜鉛メッキ鋼板の高級鋼板に関しては非常に全てのロールに溶射が採用されていますけれども。

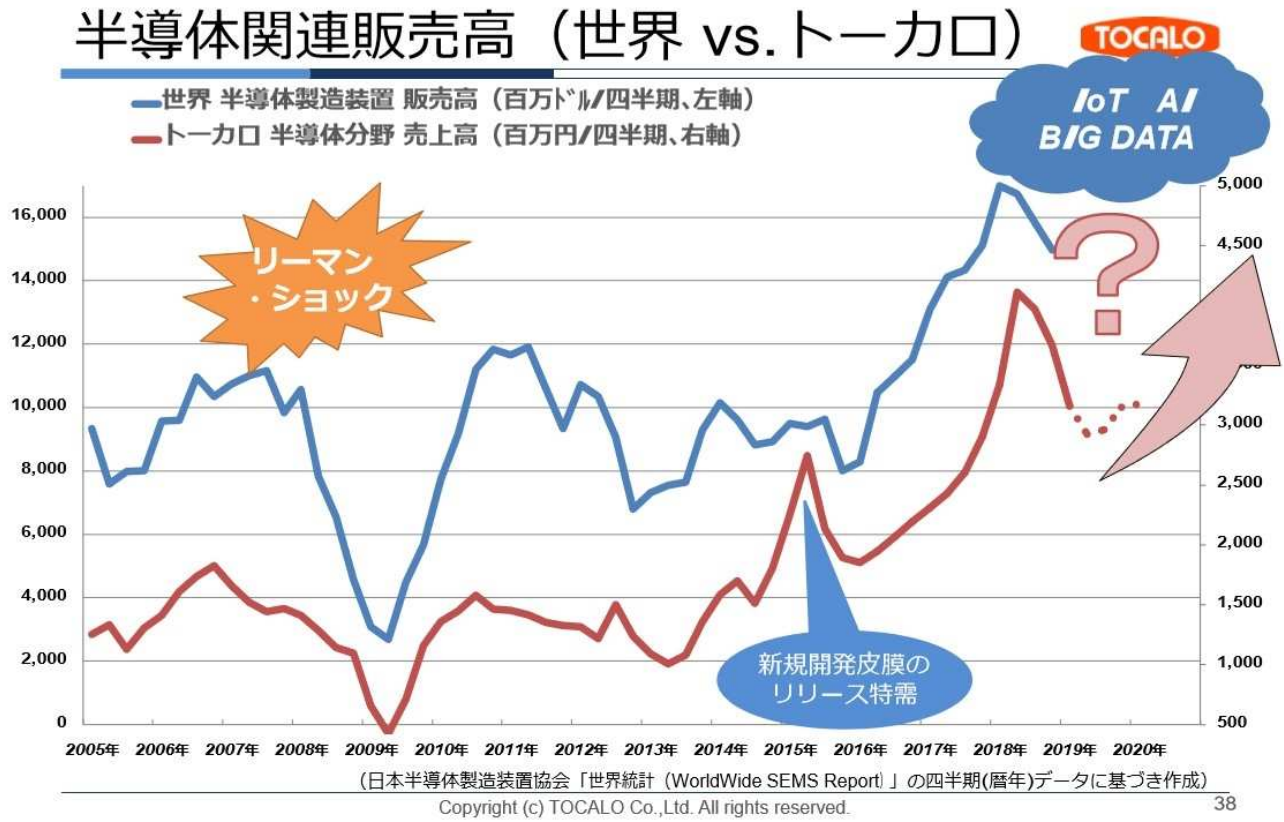
ハイテンでも棒鋼とか線材とかそういうところにはまだまだのところがございますので、どちらかと言うと他の表面処理に負けているところもございますので、そういう意味ではそれを覆していくか。

さらにいいものを提供していきたいなというところで、紙ですとかフィルムですとか電子部品ですとか、そういうところでも一部は非常に高評価ですけれども、一部は知られていないということもございますので、そういうところを一つ一つやっていくという形をとっていこうかなということで拡大していこうかなと思っています。

エネルギーの関係も非常に、原子力はこういう状態ですので、石炭火力はかなり環境問題で新しいものはないですけれども、今動いているものはきちっと整備をしないといけないということで、そこからの注文というのは、私どもメンテナンスというところではかなり来ています。

だから、バイオマスですとか水力ですとか地熱ですとか、それから水素ですとか、そういうところからの引き合いもかなりいろいろ来ていますので、そういうところのプッシュアップをしていきたいなと思っています。

あとはグローバルな展開をどうしていくかという話なのですけれども。基本的にはやはり私ども、日本の企業で、日本の一流メーカーさんとのつき合いの中で今までの成長がありますので、そのネットワークを生かしながらやって、それが世界に羽ばたいていけるという形を、今までの路線をとっていきたいなと考えています。



先ほどからちょっと説明していますように、この図は去年も出したと思いますけれども、日本半導体製造装置協会というか、世界の統計になっているのですけれども。横軸が年月で、四半期ごとのデータが、この青字が半導体製造装置の販売額という形で出ていまして。

それに私どもの半期ごとの売上を示していきますと、ちょっと一部、非常に特需がありましたので合っていないところがあるのですけれども、ほとんど同じような線を来ていまして。

私どもの予想が今期はこれぐらいの予想にしているのです。これが今後どういう形で来るかによってかなり違ってくるだろうなと見ています。ちょっとここの情報というのは今のところ持ち合わせていませんので、今後いろいろな方面から情報収集して、それに対応していきたいなと考えております。

以上で説明を終わりたいと思います。どうもありがとうございました。

質疑応答

司会：三船社長様、ご説明ありがとうございました。それではこれから皆様方のご質問をお受けしたいと存じます。

なお、この IR ミーティングにつきましては質疑応答の部分も含めまして書き起こしまして公開される予定でございます。したがいまして、ご質問の際にご所属、お名前を名乗られました場合にはそのまま掲載、公開ということになりますので、匿名をご希望の方はそこのところはなしということでお願いしたいと存じます。

ということでございますが、ご質問、いかがでございましょうか。

質問者：説明ありがとうございました。

半導体についてなのですけれども、リコート需要が結構あると思うのですけれども。そういう意味だと今、メモリー投資がとまっていて、新品の納入というのが少なくなっている中でも、それなりに需要があるということなので、今期が半導体向けというのがボトムになるようなイメージでよろしいのでしょうか。

三船：そのボトムになるかどうかまでは何とも私どもだけでは判断できなくて、私どもとしては先ほどちょっと図で説明しましたように、この期で、上期が一応一番下かなとは思っています。

質問者：わかりました。

それとあと、リチウムイオンバッテリー向けというのは、民生、車載、何かどの辺で伸びているのでしょうか。

三船：民生、車載、両方とも、要はそれを構成するための部材、例えばセパレーターですとかプレスロールですとか、要はプレスして巻き取るものと、その辺のところの製造ラインでの表面処理というのですか。ロールに採用されているというところでございます。

車載なのか、民生用の、ちょっとそこまでは私ども、区分けはしていないのですけれども。

質問者：わかりました。

あと、半導体・FPD 分野以外のところでそのスポット受注があった、その他溶射のところは新年度も何か受注高というか、売上高がそれなりに高い水準が続く見通しになっていらっしゃるのですけれども。これはどういったものが伸びるのでしょうか。

三船：一般的に言ったら産業機械の、例えば、絶縁ベアリングとかはやはりちょっと右肩かなというところはあるのですけれども。

それからあと、エネルギーの関係ですとか。鉄鋼もやはり高張力鋼板を中心に設備投資もされていますので、そういう意味ではちょっと。

それから先ほど言った、そこ以外の圧延であるとか、今まで違った表面処理が使われているところでの対応ですとか、そういうところで上がってくるだろうなと思っています。

ああいう業界は懐が深いと思うのです。

質問者：わかりました。

あと最後一点だけ、コストのところで、終わった期で人件費が結構伸びてらっしゃったと思うのですけれども。前期は売上も結構伸びている中で販売に応じた人件費の伸びみたいな部分もあったのか、何かその辺の、どういった理由で人件費が結構伸びたのかというところを。

三船：去年の今頃というのはかなりの受注残をため込んでいまして、はくのが大変で、もちろん設備的にも入れるのですけれども、人海戦術的なところもございまして、かなり人を入れて対応してきたというところがございます。

それで人件費的に 14～15 億ほどプラスになったのですけれども。

残業規制とかいろいろかけていきながら、今はちょっと人件費を少なくはしていっていますけれども。それでも、いろいろ育ててきたものですから、できるだけキープしておきたい。次の将来の増産に向けてのキープはしておきたいなと思っています。

それで余り人件費が、今回だったら売上が下がった割には人件費が下がっていないというところだと思います。

質問者：わかりました。ありがとうございます。

司会：よろしいでしょうか。続きまして、はい、では、お待ちください。

脇田：ご説明ありがとうございます。私は伸和コンサルティング、脇田と言います。

御社の決算説明会、いつも興味を持って拝聴しているわけでありますが。2 点ほど質問があって。御社の一番の取引先が東京エレクトロンと有価証券報告書に書いてあるわけだけれども。

その設備の判断というのは独自の判断だろうと思うのだけれども。

三船：何の判断ですか。

脇田：設備投資ね。東京工場なんかで設備投資、増えていますよね。これは結局、東京エレクトロンさん向けを想定されているのかと思うのだけれども。

意思決定、ただ御社が独自にされるということだろうと思いますが。その辺、東京エレクトロンさんも結構半導体装置のほうは慎重な見方だろうと思っているのですが。その辺の影響は今後ある程度出てくるのだろうと思うのですけれども。その辺について社長の考えをお聞きしたい。

三船：一番大きなのはもちろん東京エレクトロンさんです。でも、多いと言いながら、もちろん多いのですけれども、東京エレクトロンさんだけではなくて、他社、ほかにもいろいろ半導体製造装置メーカーさんがあるのですけれども。

そういうところの状況を踏まえながら、設備は、で、大体何社かをいろいろ聞くことによって設備投資というのは決めていくと。各々フォアキャストも出ますし。

脇田：半導体の製造装置に御社の溶射の機能が必要でということだと思うけれども。海外と、日本であればやはり東京エレクトロン、あるいは東京エレクトロンの海外の展開に対する部分が相当考えられるのだけれども。

それ以外にも結構あるのですか。御社の溶射技術を使う半導体設備というのは。

三船：はい、あります。例えば、固有名詞は別として、山口のほうにあったりするのですけれども。

脇田：そうですか。全国的にそういうものが。

三船：ただ、そこはかなりやられている。要は私どもプロセスの中ではエッチングの関係が多いものですから、そこでやられている。H 社さんとしておきます。例えば海外ですと A 社さんですとか、そういうところとつき合いももちろんございますので。

脇田：それから、私、御社を注目しているのは、溶射だから別に設備そんなに必要としないだろうと思っていて。そういうので ROE は業界の中、こういう製造業に関するところではすごく 12～13 パー。

これが今回 10 パー切っているということは、要は単純に言ったら設備がこのところ 180 億あるからということだろうと思うのだけれども。この 180 億の設備の内容はよくわからないけれども、結局半導体関係ですよね。

半導体関係以外の設備というのは相当あるのですか。

三船：一番多いのは半導体で間違いありません。やはりほかのものもありまして、それでは設備投資、バランスよくと言ってはいけないですけれども、そういう意味では半導体が一番多いけれども、ほかのところもしていかないと。

脇田：そうですか。半導体は 7 割、8 割というイメージではなくて。

三船：半分以上はもちろんあります。

脇田：半分以上はあるわけですな。

で、せっかくの設備されているわけだから、これはやはり設備投資のタイミングは相当難しいと思うのだけれども。それを決断されたわけだから、あとは需要のボリュームになると思うので。

そうすると、この先どうなるかは大変難しいのだけれども。1 年の 2 年は辛抱できても、私はどっちかと言うと長期の投資を中心に考えておるので、1～2 年の設備過剰で ROE が減っても別に構わないと思うのだけれども。

3 年 4 年したらこれ、半導体としては僕は可能性あると思っているのだけれども。社長のご意見。

三船：いや、もちろんそのつもりで今設備投資をやっているところで。設備投資産業ではないとおっしゃいましたけれども、やはり結構溶射業界も今は設備投資産業になっていまして。例えばクリーンルームをつくらなければいけないとか、いろいろやはりありまして。

それの対応というのはかなりあって、まずハード的な設備をきちっとやって、その後に私どもソフトの部分というか、設計部門、被膜設計の部門をどう入れていくかとか、そういうところの兼ね合いになってきていまして。

要は溶射装置というのは世界中どこでも売っていまして、買ってくればそれは溶射はできるのですけれども。それだけではやはりビジネス、こうお客さんの要求にミートしないというところの、そのミートさせるところがポイントなものですから。

脇田：それから最後にですけれども、海外の溶射はどのようにされているのですか。やはり海外における溶射の。

三船：私どもの子会社、それは日本と同じものを向こうに出します。

脇田：同じ作業を、日本と同じ作業をやっていると。こういう理解で、わかりました。ありがとうございました。

司会：よろしいですか。はい。続きましてご質問、いかがでしょうか。ご質問のほうはよろしいでしょうか。

それでは、あと残された時間に直接お尋ねいただくということも踏まえまして、これをもちましてトーカロ株式会社様 IR ミーティングを終了させていただきました。皆様、お疲れさまでございます。また、会社の皆様、ありがとうございました。

［了］

脚注

音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

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をしてはなりません。

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。