



**トーカロ株式会社**

2026年3月期 決算説明会

2026年5月20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]	2026 年 3 月期 決算説明会
[決算期]	2026 年度 通期
[日程]	2026 年 5 月 20 日
[ページ数]	60
[時間]	13:30 – 14:36 (合計：66 分、登壇：34 分、質疑応答：32 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	145 m <sup>2</sup>
[出席人数]	20 名
[登壇者]	4 名 代表取締役 社長執行役員 小林 和也 (以下、小林) 取締役 専務執行役員 管理本部長 後藤 浩志 (以下、後藤) 執行役員 経営企画部長 中井 勝紀 (以下、中井) 経営企画部 経営企画課 課長 真砂 綾 (以下、真砂)

[アナリスト名]*	いちよし経済研究所	大澤 充周
	SMBC 日興証券	渡邊 洋治

\*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読されたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

## 登壇

---

**司会**：お待たせいたしました。定刻となりましたので、ただいまからトーカロ株式会社様の決算説明会を開催いたします。今回の説明会は、会場での開催に加え、ライブ配信形式のオンラインと合わせたハイブリッドの形式で開催させていただきます。

はじめに、会社からお迎えしている4名の皆様をご紹介します。まず、代表取締役 社長執行役員 小林和也様です。

**小林**：小林です。よろしくお願いいたします。

**司会**：よろしくお願いいたします。次に、取締役 専務執行役員 管理本部長の後藤浩志様です。

**後藤**：よろしくお願いいたします。

**司会**：よろしくお願いいたします。次に、執行役員 経営企画部長の中井勝紀様です。

**中井**：中井です。よろしくお願いいたします。

**司会**：次に、経営企画部 経営企画課 課長の真砂綾様です。

**真砂**：真砂です。よろしくお願いいたします。

**司会**：よろしくお願いいたします。本日は小林様からご説明いただくこととなっておりますが、ご説明後、まず会場からの質疑応答の時間といたします。続きまして、今回オンラインでご参加されている方からもご質問をお受けする予定です。

なお、ご質問のある方は会社名、お名前をご入力の上、Q&A機能にてご質問ください。ご質問は説明中も受け付けております。それでは小林様、よろしくお願いいたします。

**小林**：皆さんこんにちは、社長の小林です。本日はご多用の中、トーカロ株式会社 2026年3月期の決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。



## 本日の内容

1. 2026年3月期 連結決算の概要
2. 2027年3月期 連結業績予想
3. 新中期経営計画「TOCALO2030」について

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

それではよろしくお願いいたします。本日まで説明する内容はこの三つです。決算説明後に新・中期経営計画についてご説明をさせていただきます。



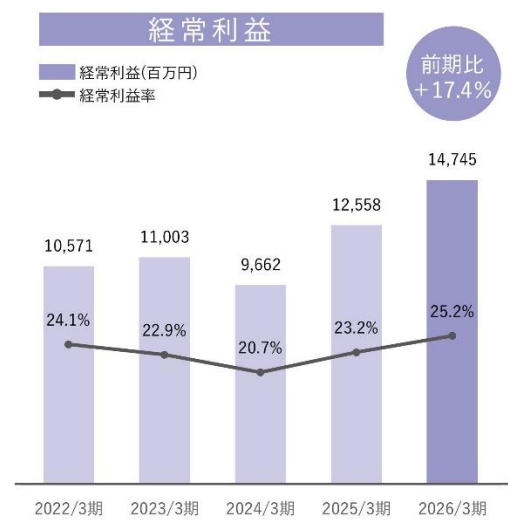
# 2026年3月期連結決算 ハイライト



売上高は期初計画を上回り、過去最高を更新



経常利益も好調を維持し、過去最高益を達成




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

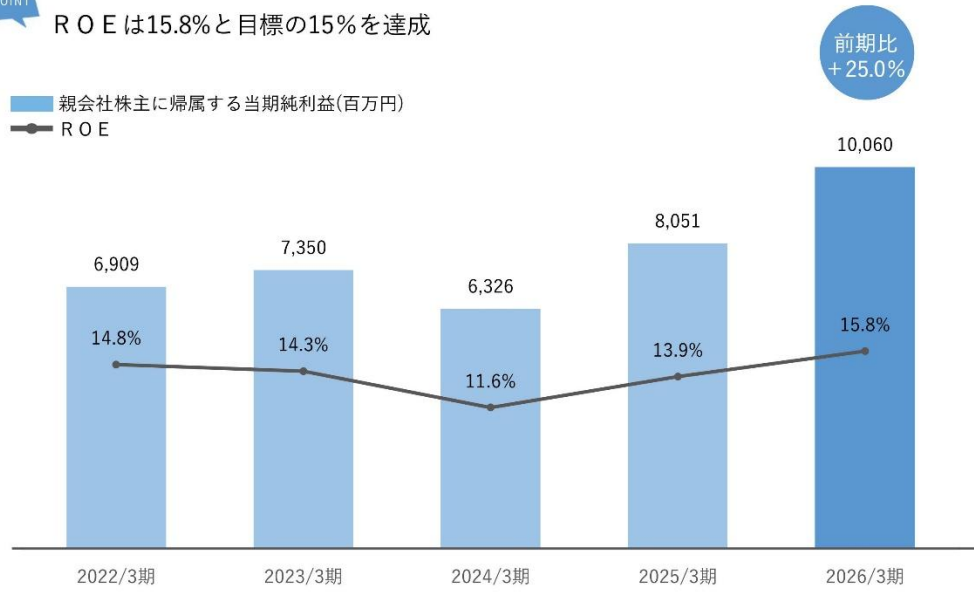
まず、2026年3月期連結決算の概要をご説明します。

2026年3月期の実績は、売上584億円、経常利益147億円、経常利益率25.2%と、売上高、経常利益ともに期初計画を上回り、過去最高を更新しました。

# 2026年3月期連結決算 親会社株主に帰属する当期純利益とROE



**POINT** 親会社株主に帰属する当期純利益は前期比25.0%増  
ROEは15.8%と目標の15%を達成



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

親会社株主に帰属する当期純利益は、前期比 25%増の 100 億円、ROE は 15.8%と目標の 15%を達成いたしました。

## 2026年3月期 連結決算(P/L)の概要

- 売上高は好調に推移し、前年比7.9%増
- 経常利益も、期初計画を上回って好調に推移し、前年比17.4%増

(百万円)	2025/3期		2026/3期		前年同期比増減	
	実績	構成比	実績	構成比	金額	率
売上高	54,231	100.0%	58,490	100.0%	4,259	7.9%
営業利益	12,268	22.6%	14,102	24.1%	1,834	15.0%
経常利益	12,558	23.2%	14,745	25.2%	2,186	17.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	8,051	14.8%	10,060	17.2%	2,009	25.0%
1株当たり当期純利益 (EPS)	135.44円	—	169.19円	—	33.75円	—

売上利益について、前年度との比較表をご参考にお示ししておきます。

## 2026年3月期 売上高 (分野別)

- 最大セグメントの溶射加工（単体）は、産業機械分野は好調に推移したものの、主力である半導体・FPD分野が踊り場となり、前年同期比3.8%増
- その他表面処理加工は農業機械部品向けの在庫調整が継続した影響により、前年同期比14.3%減
- 海外子会社は半導体および鉄鋼関連を中心に好調に推移し、前年同期比31.7%増

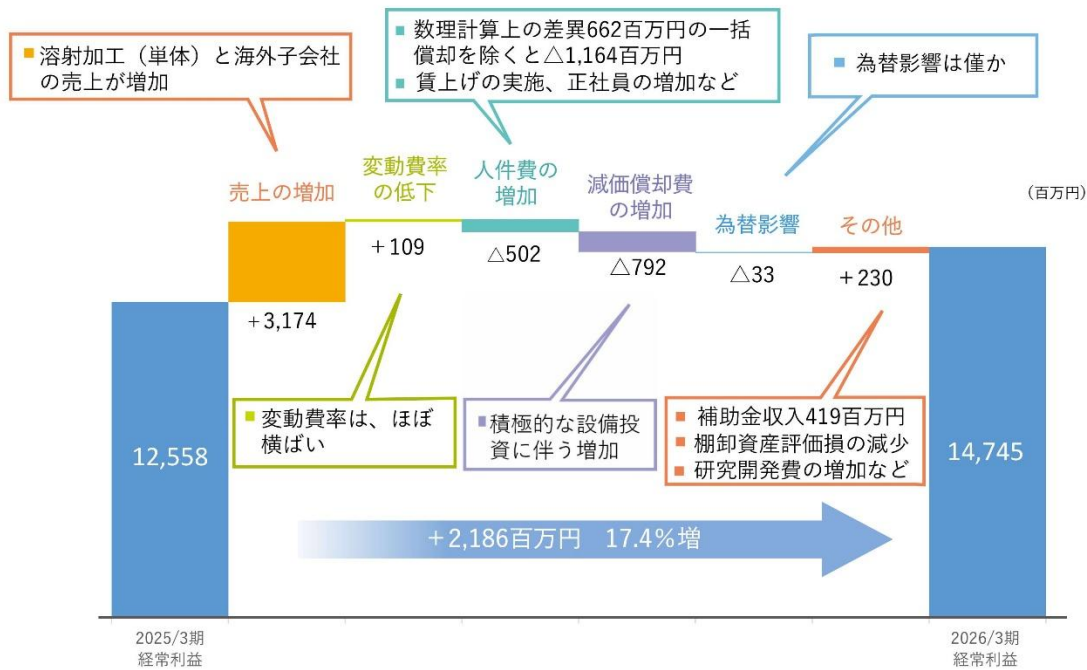
(百万円)	2025/3期		2026/3期		前年同期比増減	
	実績	構成比	実績	構成比	金額	率
<b>売上高</b>	<b>54,231</b>	<b>100.0%</b>	<b>58,490</b>	<b>100.0%</b>	<b>4,259</b>	<b>7.9%</b>
■ 溶射加工(単体)	39,213	72.3%	40,709	69.6%	1,496	3.8%
半導体・FPD	24,114	44.5%	24,813	42.4%	698	2.9%
産業機械	4,872	9.0%	5,652	9.7%	779	16.0%
鉄鋼	3,927	7.2%	3,963	6.8%	35	0.9%
その他	6,298	11.6%	6,280	10.7%	△17	-0.3%
■ その他表面処理加工	2,880	5.3%	2,467	4.2%	△413	-14.3%
■ 国内子会社	2,656	4.9%	2,883	4.9%	227	8.6%
■ 海外子会社	9,319	17.2%	12,269	21.0%	2,949	31.7%
受取ロイヤリティー等	161	0.3%	160	0.3%	0	-0.4%

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

7

セグメント別の売上高についてご説明します。最大セグメントの溶射加工（単体）は、産業機械分野は好調に推移したものの、主力である半導体・FPD分野が踊り場となり、第4四半期で巻き返しましたが、わずかな上昇にとどまりました。その他、表面処理加工は農業機械分野の在庫調整が継続した影響により減収となりました。一方で、海外子会社は好調に推移し、前年同期比31.7%増となりました。

# 経常利益 増減要因分析



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

経常利益の前期比増減分析です。2026年3月期の経常利益は147億4,500万円と、前期比21億8,600万円増加しました。

主な増加要因は売上の増加、変動比率の低下です。一方、主な減少要因は、積極的な設備投資による減価償却費の増加と人件費の増加です。当社は数理計算上の差異を一括償却していますが、この影響を除けば人件費分は11億6,400万円の増加でした。

## (参考) 実力ベースの経常利益

**POINT** 数理計算上の差異、補助金収入を除いた実力ベースの収益力

(百万円)

	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期
経常利益	10,571	11,003	9,662	12,558	14,745
数理計算上の差異	35	64	556	301	662
補助金収入	33	10	19	17	419
実力ベースの経常利益 (数理計算上の差異・補助金収入を除く)	10,502	10,928	9,086	12,239	13,663



### 数理計算上の差異、補助金収入について

- ・退職給付会計による数理計算上の差異  
2026年3月期は、金利や株価の上昇等により、退職給付債務および年金資産の両方でプラスの差異が発生し利益を押し上げた  
当社では、発生した差異を毎期末に一括償却している
- ・補助金収入  
経済産業省の「中堅・中小企業の賃上げに向けた省力化等の大規模成長投資補助金」など

9

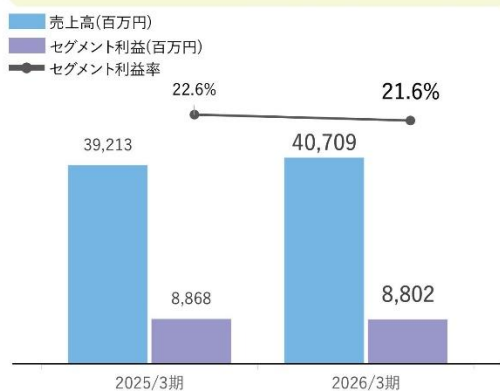
今回の決算より、数理計算上の差異、補助金収入を除いた実力ベースの経常利益を開示しております。当社の実力ベースの経常利益は136億円となります。

## 2026年3月期連結決算 セグメント別

### 溶射加工(単体)

半導体・FPDは踊り場となるも、産業機械の好調により増収。一方、人件費、減価償却費など固定費増により減益

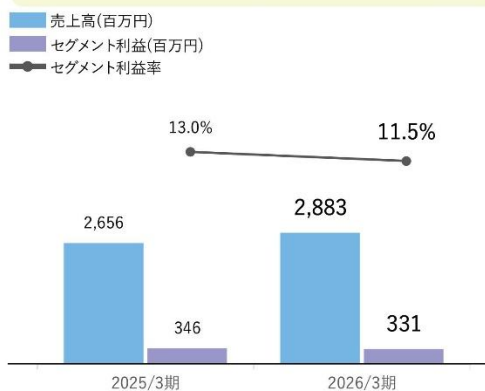
前年同期比増減率 売上高 …… +3.8%  
セグメント利益 …… -0.7%



### 国内子会社

日本コーティングセンターの切削工具は回復基調にあるが、寺田工作所の機械加工の受注が低迷

前年同期比増減率 売上高 …… +8.6%  
セグメント利益 …… -4.2%



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

10

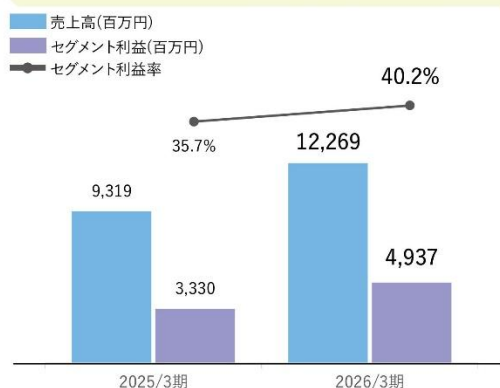
セグメント別の売上利益について、前期との比較です。溶射加工（単体）は半導体・FPD分野が踊り場となったものの、産業機械分野が好調に推移し、増収となりました。一方、人件費や償却費の増加に伴い減益となりました。国内子会社については、日本コーティングセンターの切削加工工具は回復基調にありますが、寺田工作所の受注が低迷し増収減益となりました。

# 2026年3月期連結決算 セグメント別

## 海外子会社

半導体関連、鉄鋼関連が引き続き好調に推移し、増収増益

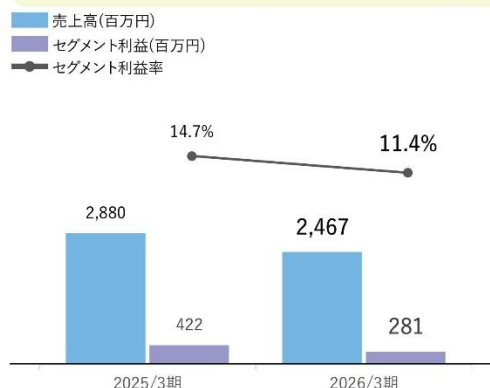
前年同期比増減率 売上高 …… +31.7%  
セグメント利益 …… +48.2%



## その他表面処理加工

農業機械部品向けの在庫調整が継続した影響により、減収減益

前年同期比増減率 売上高 …… -14.3%  
セグメント利益 …… -33.4%



海外子会社は半導体、鉄鋼関連が引き続き好調に推移し増収増益となりました。その他表面処理加工は農業機械部品向けの在庫調整が継続した影響により減収減益となりました。



## セグメント情報



(百万円)	2025/3期		2026/3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)	39,213	8,868	40,709	8,802	1,496	3.8%	-65	-0.7%
■ 国内子会社	2,656	346	2,883	331	227	8.6%	-14	-4.2%
■ 海外子会社	9,319	3,330	12,269	4,937	2,949	31.7%	1,606	48.2%
■ その他表面処理加工	2,880	422	2,467	281	-413	-14.3%	-141	-33.4%
合計	54,069	12,967	58,329	14,353	4,259	7.9%	1,385	10.7%

(注)売上高のうち「受取ロイヤリティ等」は含まれておりません。

各セグメントの売上利益について、前期との比較表をご参考にお示ししておきます。



## 財政状態



- 総資産は、前期末比76億円の増加（有形固定資産の増加62億円）
- 自己資本比率は、前期末比0.6ポイント上昇の74.8%
- 有利子負債は、前期末比35億円の増加

(百万円)	2025/3期	2026/3期
	4Q末	4Q末
総資産	81,683	89,291
自己資本	60,645	66,758
自己資本比率	74.2%	74.8%
有利子負債残高	3,796	7,359

2026年3月期末の財政状態です。総資産は有形固定資産の増加などにより、前期末比76億円の増加となりました。自己資本比率は前期末比0.6ポイント上昇し、74.8%となりました。有利子負債は新規借入の増加により、前期末比35億円増の73億円となりました。

## キャッシュ・フローの状況

- 当期のフリーキャッシュ・フロー（営業CF + 投資CF）は△22億円
- 投資CF / 有形固定資産の取得 前期：△55億円 当期：△97億円
- 財務CF / 配当金の支払額 前期：△34億円 当期：△44億円

(百万円)	2025/3期 通期	2026/3期 通期
営業キャッシュ・フロー	9,077	7,749
投資キャッシュ・フロー	△ 6,194	△ 9,963
財務キャッシュ・フロー	△ 5,124	△ 1,155
現金及び現金同等物の期末残高	17,591	14,461

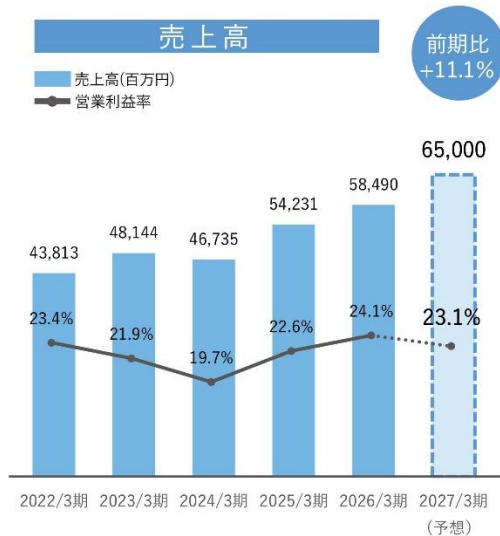
2026年3月期のキャッシュ・フローの状況です。営業キャッシュ・フローがプラス77億円、投資キャッシュ・フローはマイナス99億円で、フリーキャッシュ・フローはマイナス22億円となりました。財務キャッシュ・フローは配当の支払いが増加したものの、借入の増加によりマイナス11億円となりました。その結果、当期のキャッシュ残高は144億円と、前期末比で31億円減少しました。

次に、2027年3月期の連結業績予想についてご説明します。

## 売上高と経常利益の見通し

**POINT** 半導体・FPD分野が売上を牽引し、過去最高の売上高となる見通し

**POINT** 増収に伴い、経常利益も過去最高益を更新する見込み



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

16

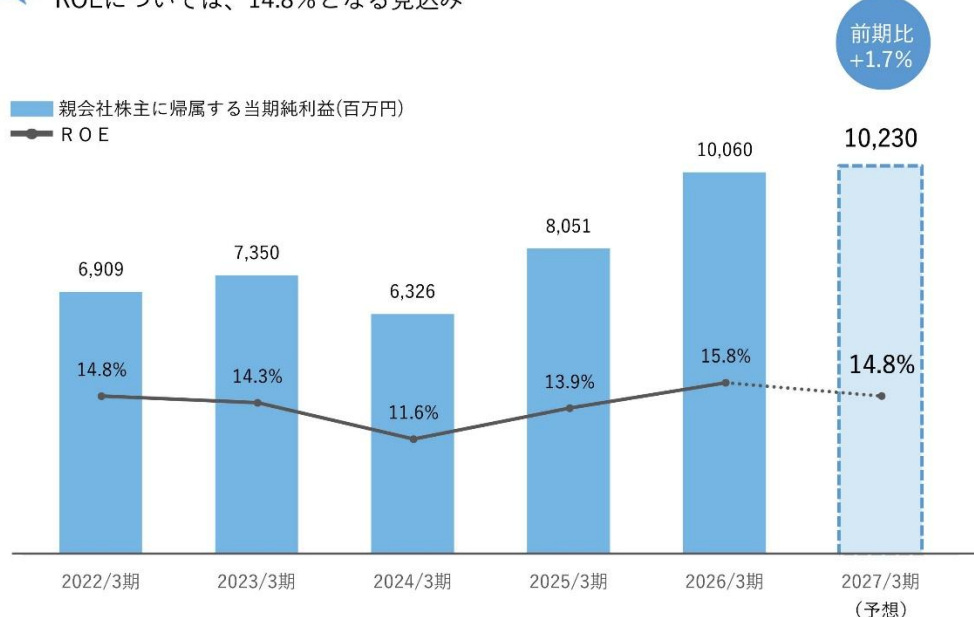
2027年3月期の業績予想は、売上 650 億円、経常利益 150 億円、経常利益率 23.1%を見込んでいます。売上高は半導体分野が牽引し、過去最高を更新する見通しです。経常利益についても、増収に伴い、過去最高益を更新する見込みです。



# 親会社株主に帰属する当期純利益と ROE の見通し



**POINT** 親会社株主に帰属する当期純利益は、前期比1.7%増と増益となる見通し  
ROEについては、14.8%となる見込み



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

親会社株主に帰属する当期純利益は、前期比 1.7% 増の 102 億円となる見込みです。ROE は 14.8% と目標の 15% をわずかに下回る見通しです。

## 2027年3月期 連結業績予想



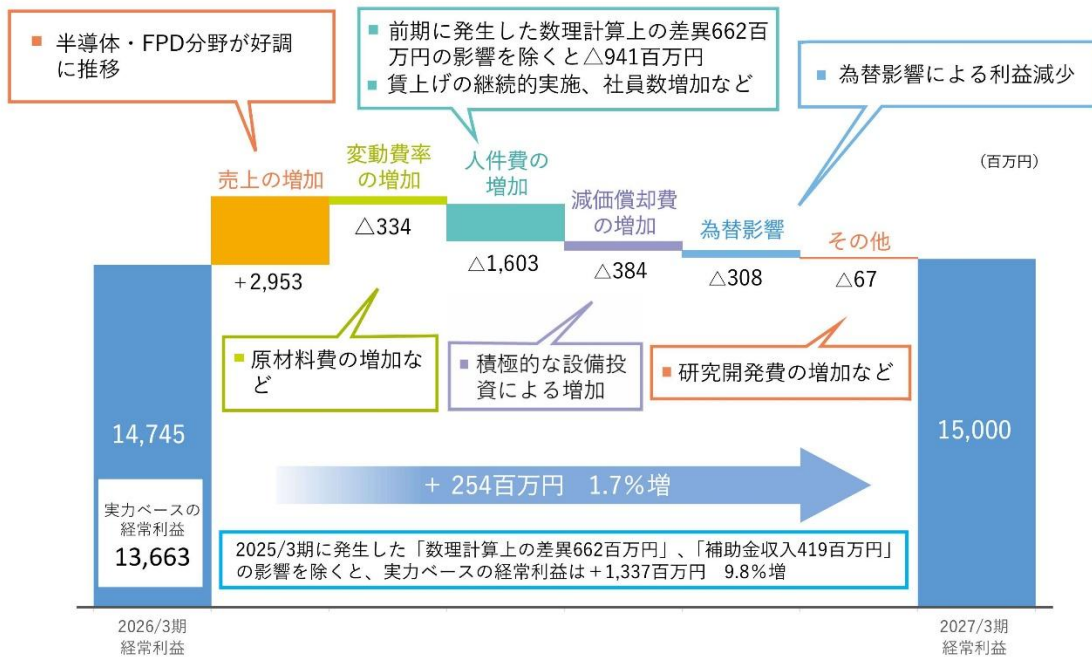
(百万円)	2026/3期 通期		2027/3期 通期		前期実績比増減	
	実績	構成比	予想	構成比	金額	率
売上高	58,490	100.0%	65,000	100.0%	6,509	11.1%
■ 溶射加工(単体)	40,709	69.6%	46,291	71.2%	5,581	13.7%
半導体・FPD	24,813	42.4%	31,000	47.7%	6,186	24.9%
産業機械	5,652	9.7%	5,655	8.7%	2	0.0%
鉄鋼	3,963	6.8%	3,964	6.1%	0	0.0%
その他	6,280	10.7%	5,671	8.7%	△608	-9.7%
■ その他表面処理加工	2,467	4.2%	2,815	4.4%	347	14.1%
■ 国内子会社	2,883	4.9%	3,073	4.7%	189	6.6%
■ 海外子会社	12,269	21.0%	12,637	19.4%	367	3.0%
受取ロイヤリティ等	160	0.3%	184	0.3%	23	14.5%
営業利益	14,102	24.1%	15,000	23.1%	897	6.4%
経常利益	14,745	25.2%	15,000	23.1%	254	1.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	10,060	17.2%	10,230	15.7%	169	1.7%
1株当たり当期純利益 (EPS)	169.19円	—	172.02円	—	2.83円	—
自己資本利益率 (ROE)	15.8%	—	14.8%	—	-1.0pt	—

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

18

2027年3月期連結業績予想についてご説明します。売上高の予想は650億円と、前期比65億円の増加となります。その主な要因は、半導体・FPD分野での61億円の増収です。売上高の47.7%が半導体・FPD分野となります。経常利益の予想は150億円と、前期比2億円の増加と予想しています。実力ベースでは、前期の経常利益136億円と比較し、14億円の増益となる見通しです。

# 連結業績予想 経常利益 増減要因分析



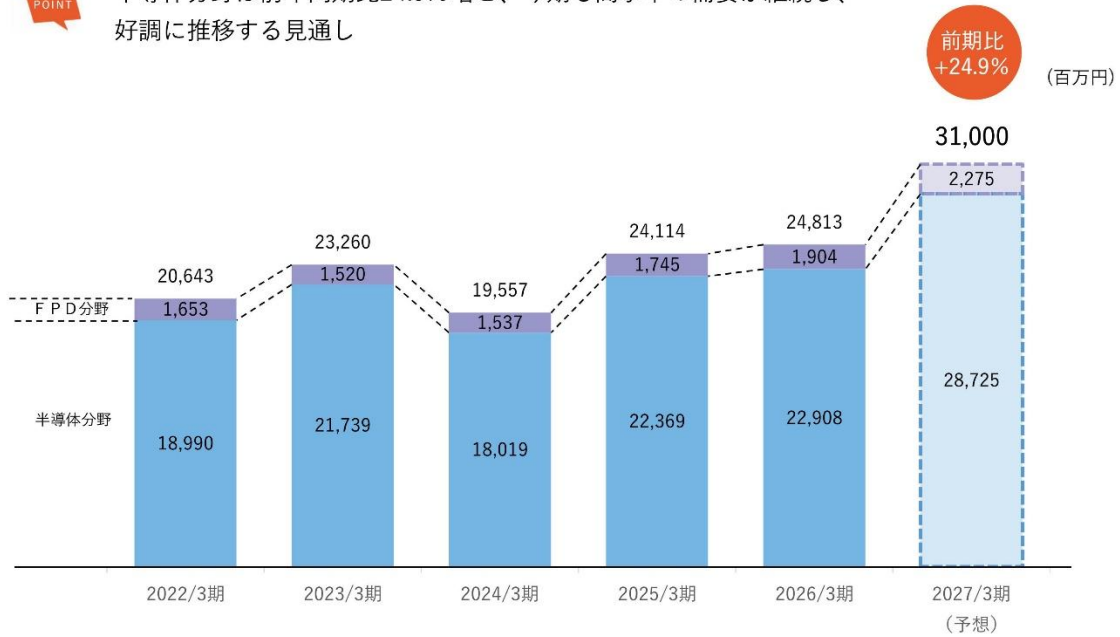
経常利益予想の前期比増減要因分析です。主なプラス要因は売上の増加です。マイナス要因としては、賃上げ及び生産増に対応した人員増による人件費 16 億 300 万円の増加と、積極的な設備投資による償却負担の増加です。なお、人件費については、前期に発生した数理計算上の差異 6 億 6,200 万円分が含まれており、これを除くと人件費の増加分は 9 億 4,100 万円です。



# 半導体・FPD分野の売上推移



半導体分野は前年同期比24.9%増と、今期も高水準の需要が継続し、好調に推移する見通し

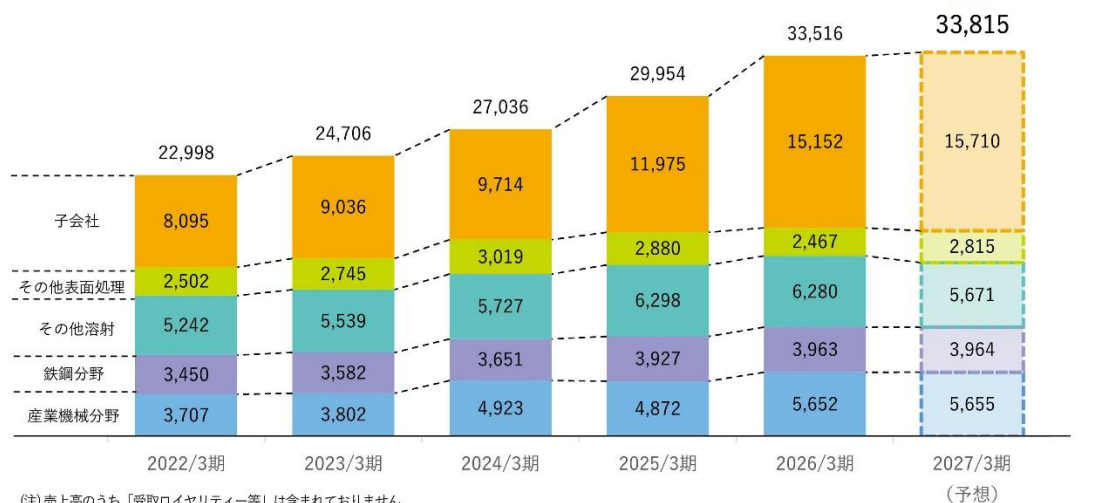


Copyright (c) TOCALO Co.,Ltd. All rights reserved.

半導体・FPD分野の売上推移です。2027年3月期の予想は310億円。うち半導体が287億円、FPDが22億円です。半導体市場は今期も高水準の需要が継続し、好調に推移すると予想しています。

## 半導体・FPD分野以外の売上推移

**POINT** 半導体・FPD分野以外の売上高は、前期比0.9%増と微増の見込み  
産業機械分野、鉄鋼分野、子会社を中心に堅調に推移し、その他表面処理についても回復基調となる見通し



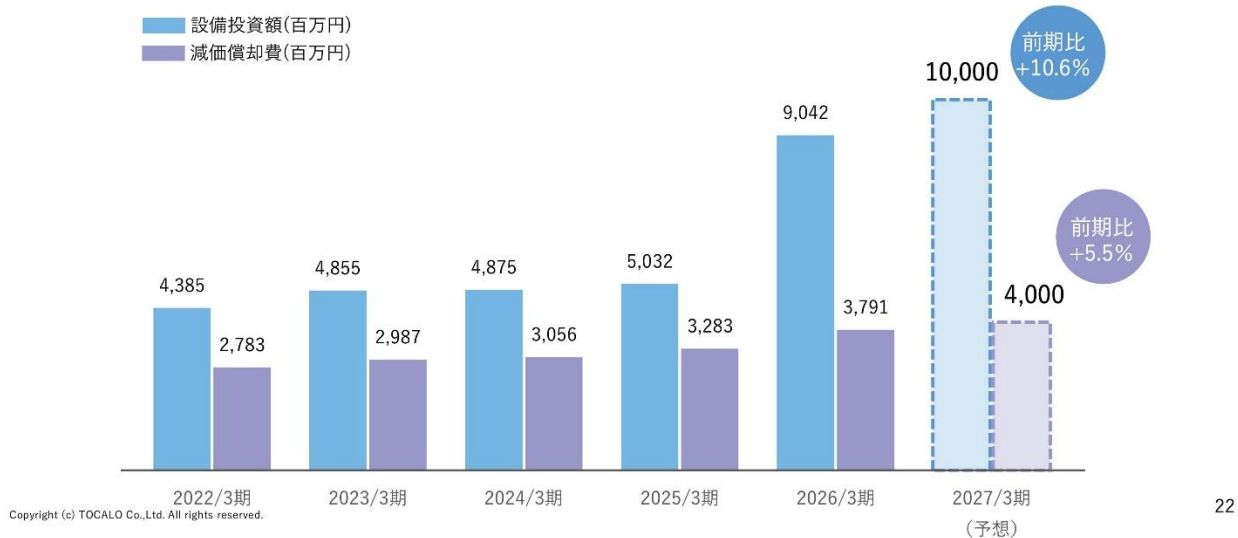
半導体・FPD分野以外の売上推移です。2027年3月期の予想は338億円と、前期の335億円から0.9%の微増を見込んでおります。前期、成長を支えた海外子会社関連も、今期は少し落ち着き、昨年並みの計画となっています。産業機械分野、鉄鋼分野、子会社を中心に堅調に推移する見通しです。その他表面処理については、農業機械の受注回復により回復基調となる見込みです。

## 設備投資額と減価償却費

POINT

2027年3月期の設備投資予定額 100億円

- トーカロ 80億円：東京第二工場・北九州工場の新棟建設および生産設備導入、研究設備など
- 国内子会社 7億円：寺田工作所の新棟建設、日本コーティングセンターの生産能力増強など
- 海外子会社 13億円：TCA-Arizonaの工場新設など



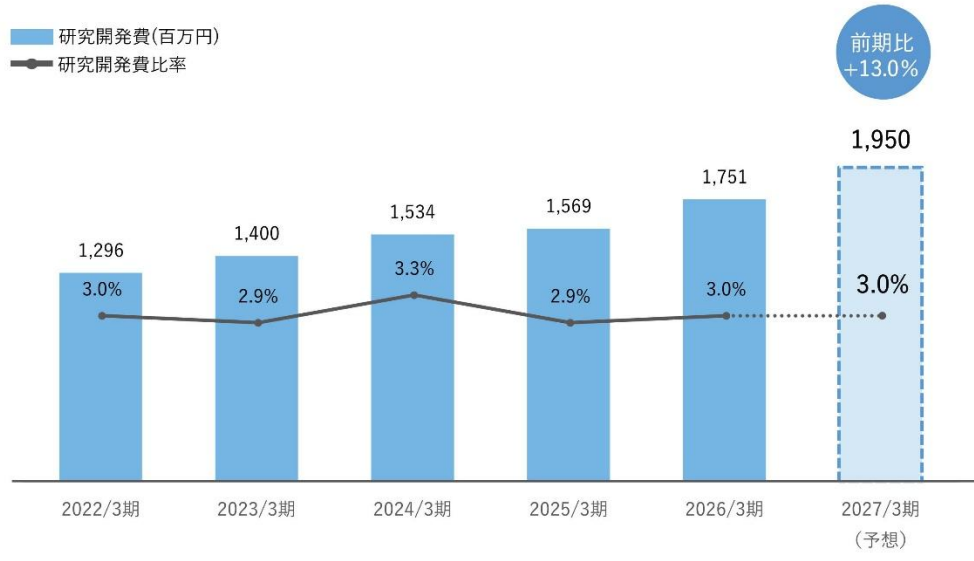
22

設備投資と減価償却費の推移です。2027年3月期の計画として、設備投資額100億円、減価償却費40億円を見込んでいます。

トーカロ単体では、東京工場、北九州工場で新棟建設及び生産設備導入、研究設備の拡充など、総額で80億円を予定しています。国内子会社においては、寺田工作所の新棟建設、日本コーティングセンターの生産能力増強などで総額7億円を予定しています。また、海外子会社においては、TCA-Arizonaの工場新設など、総額13億円の設備投資を予定しています。

# 研究開発費 TOCALO

**POINT** 研究開発費は連結売上高比で3%程度を維持



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

研究開発費の推移です。2027年3月期の研究開発費は19億円、売上高比率3%を見込んでいます。

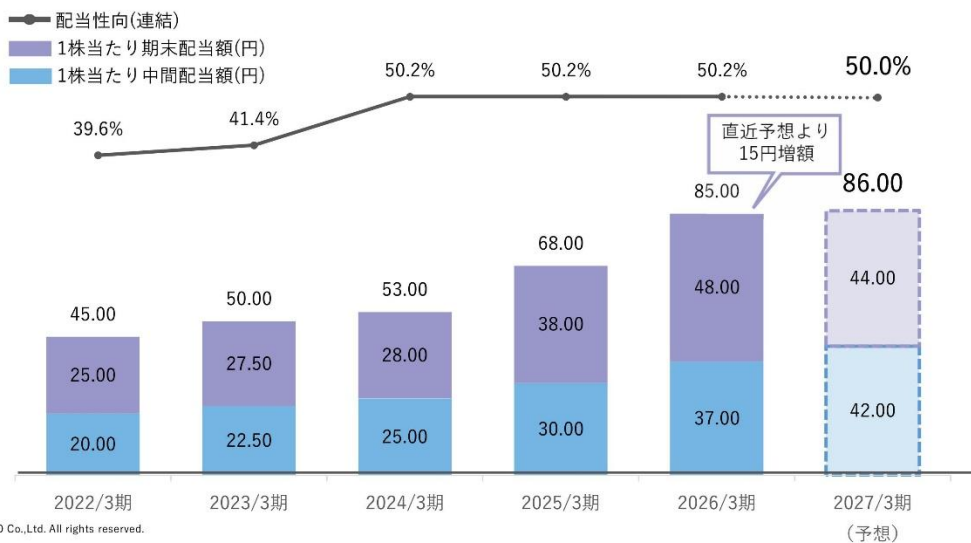
# 1株当たり配当額と配当性向の推移

POINT

2027年3月期の年間配当は増収により、86円に増配を予定

## 株主還元方針

- 連結配当性向 50%程度および純資産配当率(DOE) 5%以上を目標とする
- 自己株式の取得も、事業環境や財務状況などを考慮しつつ機動的に実施



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

24

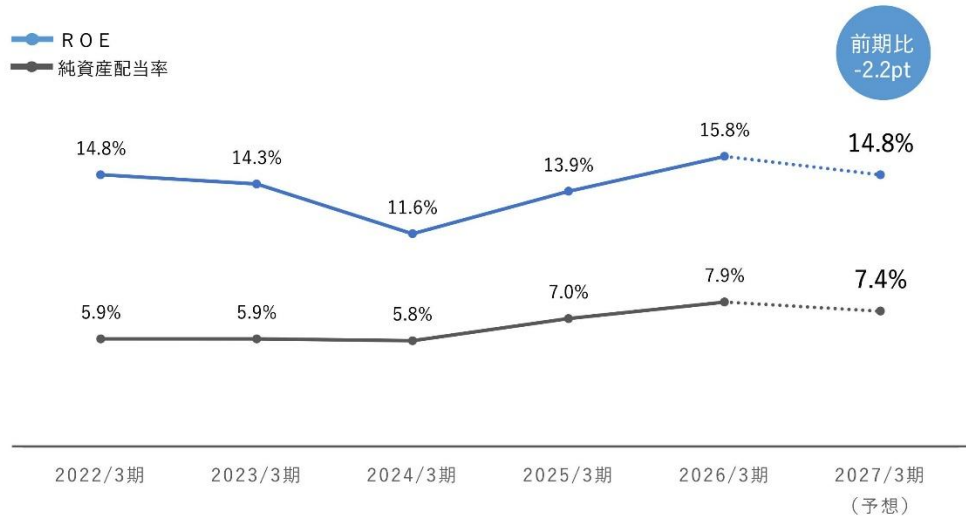
配当額と配当性向の推移です。2026年3月期は期末配当を直近予想より15円増額し、年間配当は1株当たり85円といたします。2027年3月期の年間配当は1株当たり86円を予定しています。



## ROEとDOEの推移



ROE※は14.8%と目標15%をわずかに下回るも、DOE※は7.4%と目標とする5%を上回る見込み



※ ROE (自己資本利益率) = 当期純利益 / 期中平均自己資本  
 ※ DOE (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)

ROEとDOEの推移です。2027年3月期はROE14.8%、DOE7.4%程度となる見込みです。

2026年3月期決算についてのご説明は以上です。

この後、決算と同時に公表した新・中期経営計画についての説明を行いますが、時間の制約上、重要なページに絞ってナレーションを使った説明とさせていただきますことをご了承お願いいたします。

公表した新・中計では、新ミッションとして「すべてのステークホルダーから、信頼していただける会社であり続けること」といたしました。

今後、この「信頼」という言葉をトーカログループを率いていく当社経営の中心に据えて、ステークホルダーの皆さんとともに新・中計の目標達成に向けて取り組んでいきたいと考えています。

それでは、新・中計「TOCALO2030」の説明に入ります。説明をお聞きいただいた後、ご質問をお受けいたします。

**小林 (映像)**：続いて、2026年5月11日に公表いたしました新・中期経営計画についてご説明いたします。2026年3月期をもちまして、前・中期経営計画期間が終了したことを受け、当社は

さらなる成長と飛躍を目指して、2027年3月期を初年度とする5か年の新・中期経営計画「TOCALO2030」を策定いたしました。新・中期経営計画「TOCALO2030」は全6章で構成しています。本日は、その中から特に重要なポイントに絞り、前・中期経営計画の振り返り、新・中期経営計画「TOCALO2030」の基本方針、そして目標達成に向けた成長戦略を中心にご説明いたします。

## 新・中期経営計画「TOCALO2030」の策定にあたり

01 社長メッセージ

当社は、1951年の創業以来、溶射加工を中核とする表面処理加工の専門メーカーとして、関係者の皆さまにご支援いただいております。2026年3月期決算では、売上高584億円、経常利益147億円と、過去最高の業績をあげることができました。また、自己資本の充実や、収益体質の強化を図るなど、企業価値の向上にも注力しています。

2021年11月に発表した前中期経営計画「TOCALO2025」の期間中には、新型コロナウイルス感染症の蔓延、米中貿易摩擦、ウクライナ戦争、トランプ関税、頻発する自然災害など、先行き不透明な環境のなかでの事業活動となりましたが、活況を呈する半導体・FPDや産業機械分野におけるコーティング需要をうまく捉え、営業・製造・技術・品管・管理部門が一体となって事業活動に取り組んできた結果、前中期経営計画「TOCALO2025」の業績目標を1年前倒しで達成することが出来ました。

また、国内外の子会社が順調に成長したことや海外売上比率が30%を超えて伸びたことも利益目標達成の大きな要因になっています。

今回策定した新中期経営計画「TOCALO2030」では、新たなミッションとして「**すべてのステークホルダーから、信頼していただける会社であり続けること**」を掲げました。いかなる経営環境にあっても、関係者の皆さまの期待を裏切らないように、全ての従業員と共に取り組んで参ります。

なお、「TOCALO2030」では今までの延長線上ではなく、会社が大きく「飛躍」することを前提にした計画にするべく、以下の4点を重要案件として進めて参ります。

1. 大胆な経営資源の投入による半導体・FPD分野などの成長ビジネスの拡大
2. 当社の競争力の源泉となっている技術開発体制の強化や、ものづくり・品質管理システムの高度化
3. 新市場開拓を含むグローバル市場への展開
4. 持続的成長のための経営基盤の強化（人材育成、サステナビリティ、サプライチェーン、財務基盤、ガバナンス）

これらを実行することで、企業の成長をより確かなものにするるとともに、社会的責任を果たしていく所存です。

**トーカロの新たな5年間に期待ください。**



代表取締役 社長執行役員  
小林 和也

TOCALO Co.,LTD.

4

はじめに、新・中期経営計画「TOCALO2030」の策定にあたり、私、小林からのメッセージを紹介いたします。

今回策定した新・中期経営計画「TOCALO2030」では、新たなミッションとして、「すべてのステークホルダーから、信頼していただける会社であり続けること」を掲げました。いかなる経営環境にあっても、関係者の皆様の期待を裏切らないように、このミッションのもと、すべての従業員とともに取り組んでまいります。

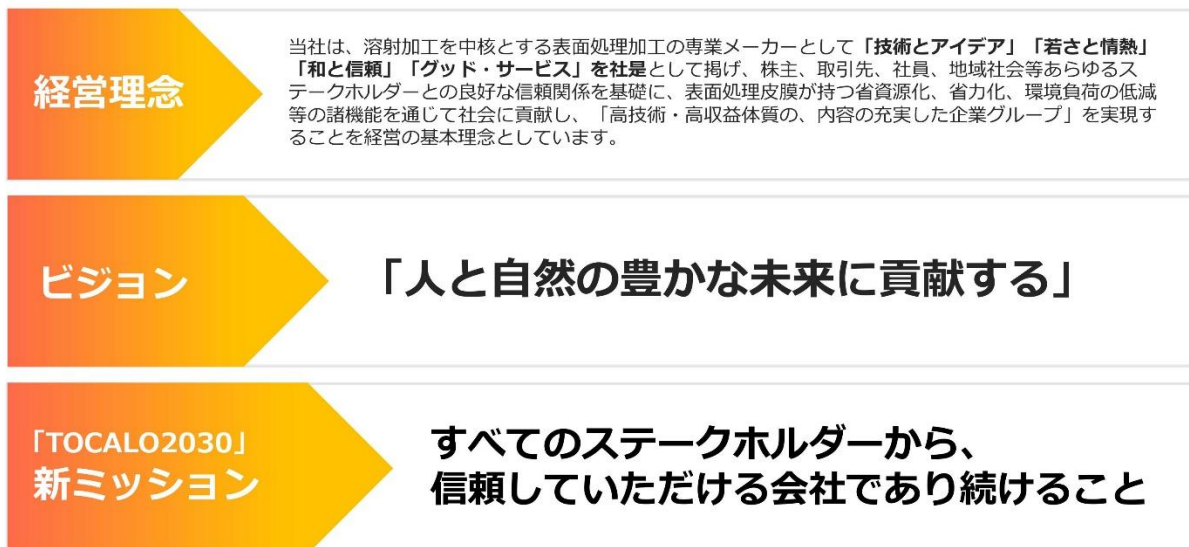
また、「TOCALO2030」では、今までの延長線ではなく、さらなる飛躍に向け、次の4点を重要案件として進めてまいります。

一つ目は、大胆な経営資源の投入による半導体・FPD 分野などの成長ビジネスの拡大です。二つ目は、当社の競争力の源泉となっている技術開発体制の強化や、ものづくり・品質管理システムの高度化です。三つ目は、新市場開拓を含むグローバル市場への展開です。四つ目は、持続的成長のための経営基盤の強化です。人材育成、サステナビリティ、サプライチェーン、財務基盤、ガバナンスなどが含まれます。

これらを実行することで、会社の成長をより確かなものにするとともに、社会的責任を果たしていく所存です。トーカロの新たな5年間に期待ください。

## 経営理念、ビジョン、ミッション

02 トーカロ概要



TOCALO Co.,LTD.

6

次にトーカロの概要です。すでにご存知の方も多いと思いますが、簡単にご説明いたします。当社の経営理念、ビジョン、ミッションです。先ほどご紹介しましたとおり、新・中計

「TOCALO2030」よりミッションを新たに、「すべてのステークホルダーから、信頼していただける会社であり続けること」といたしました。

## トーカロ株式会社

事業内容：溶射を中心とする表面改質加工

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 584億90百万円（2026年3月期）

従業員数：連結 1,573名（2026年3月末現在）



TOCALO Co.,LTD.

7

次に会社概要です。当社は、溶射を中心とした表面改質加工の会社として事業を展開しています。連結売上高 584 億円、連結従業員数およそ 1,500 名の規模になります。

## トーカロの主な事業所



TOCALO Co.,LTD.

8

国内の主な事業所はご覧の通りです。

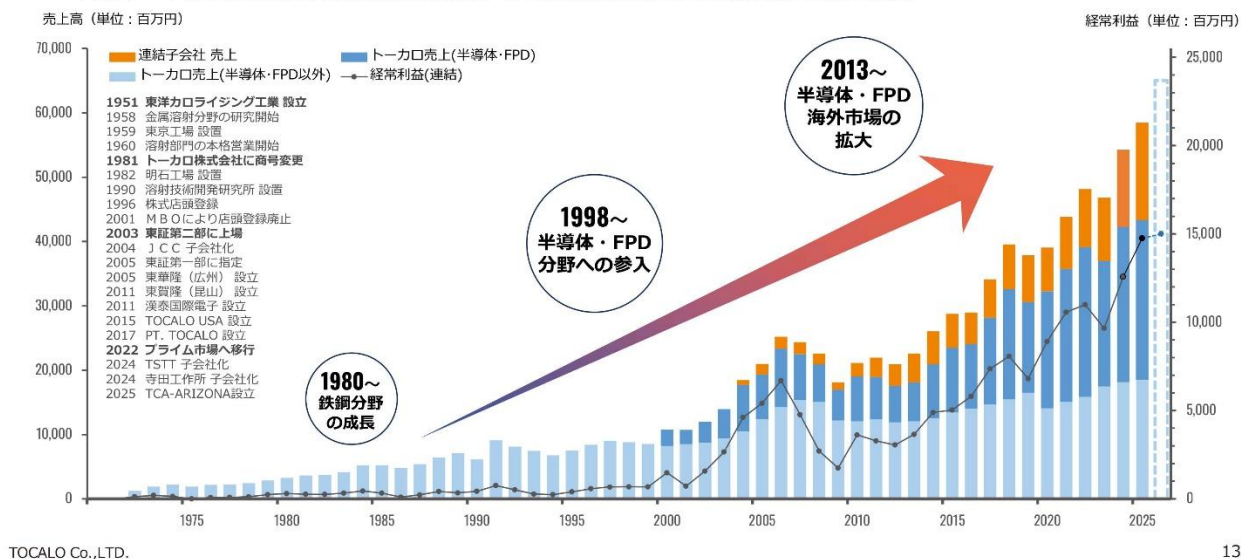


グループ会社は次の通りです。

## トーカロの沿革・業績の推移（1951年度～）

02 トーカロ概要

● 創業から1990年代までは国内鉄鋼分野を中心に成長。2000年前後から半導体・FPD分野に本格参入し、半導体・FPD市場の拡大と溶射技術の発展や子会社の成長などにより業績が急速に拡大



13

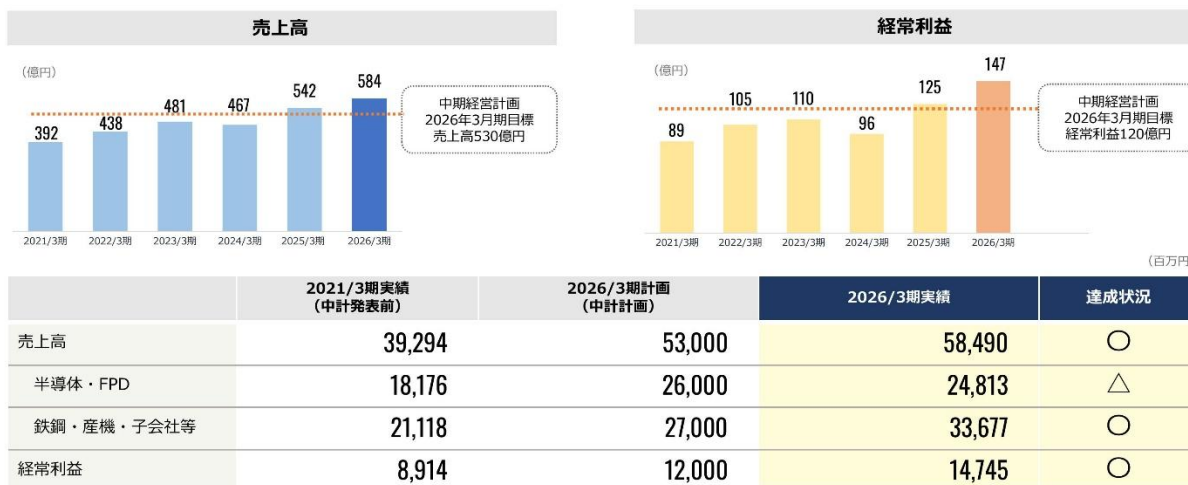
当社の歴史と業績の推移です。1980年代までは鉄鋼分野を中心に成長し、2000年前後から半導体・FPD分野に本格的に参入。半導体・FPD市場の拡大と子会社の成長などにより業績を拡大してきました。

ここからは、2022年3月期から2026年3月期までの5年間にわたる前・中期経営計画「TOCALO2025」の振り返りを行います。

## 前中計レビュー 「TOCALO2025」 総括

03 前・中期経営計画「TOCALO2025」の振り返り

- 新型コロナウイルス感染症の蔓延、資源価格の高騰、米中貿易摩擦など相次ぐ外部環境の変化に直面しながらも、売上高・経常利益ともに1年前倒し（2025/3期）で計画を達成



TOCALO Co.,LTD.

15

前・中期経営計画「TOCALO2025」の総括です。前・中計期間においては、売上高 530 億円、経常利益 120 億円の計画を 1 年前倒しで達成いたしました。

また、最終年度となる 2026 年 3 月期の実績も計画を上回り、売上高 584 億円、経常利益 147 億円となりました。内訳としては、半導体・FPD 分野が中計計画の 260 億円に対し、一時的な調整局面もあったため、248 億円と若干の未達となる一方、鉄鋼、産機、子会社等が計画の 270 億円に対し 336 億円と大きく伸ばいたしました。

### 成果

- 「TOCALO2025」の業績目標（2026/3期）は、**売上高、経常利益ともに達成**
- 産業機械分野、環境・エネルギー分野、航空・宇宙関連など**今後成長が期待できる分野への対応力強化**が進展、子会社も順調に業績を拡大
- 「TOCALO2025」のミッションで掲げた**ESGを重視した経営**は、KPIの評価を通じて役職員の意識が向上した（「TOCALO2030」でも取り組みを継続）
- 高効率ブースやロボット化による生産効率の向上、全事業所でISO45001（労働安全衛生に関する認証）を取得するなど、**生産に対する事業基盤を強化**
- グループでGHG排出量を測定する体制を整えるとともに、**2013年度比46%削減する目標を達成**
- 「TOCALO2025」期間中の**経常利益率は20%超を維持**、ROEは一時低下したものの、**最終年度に15.8%と目標を達成**

### 課題

- 半導体・FPD分野は**一時的な調整局面により売上目標が未達**、市況変動に耐えうる収益構造への転換を図り、2030年に向けた市場成長を確実に捕捉
- **新事業領域**で掲げた農業・医療・その他の取り組みにおいて、マーケットの伸び悩みから**業績への貢献が僅少**
- 顧客のグローバル展開に対応できるグローバルリスク管理体制の強化と**海外人材の計画的な育成**
- 属人的な技能やノウハウのデータベース化（技能伝承）、生成AIやIoTを活用した省人化、作業の機械化など**生産性の向上**

次のスライドは、前・中期経営計画「TOCALO2025」の成果と課題をまとめております。まず、成果につきましては、売上高、経常利益ともに業績目標を達成し、産業機械や環境・エネルギー、航空・宇宙関連など成長分野への対応力強化が進展したほか、子会社の業績も順調に拡大しております。

また、全事業所でISO45001を取得し、生産に対する事業基盤を強化したほか、サステナビリティ面においてもGHG排出量の削減目標を達成するなど、着実な歩みを進めました。収益性に関しましても、経常利益率20%超を維持し、最終年度のROEは15.8%と目標を達成いたしました。

一方で課題としては、半導体・FPD分野については市況変動に耐えうる収益構造への転換を図りつつ、2030年に向けた市場成長を確実に取り込んでまいります。また、顧客のグローバル展開に対応できるグローバルリスク管理体制の強化や、海外人材の計画的な育成も、新・中計における重要なテーマと認識しております。

ここからは、新・中期経営計画「TOCALO2030」の基本方針をご説明いたします。

- 社会情勢の変化、サステナビリティ要請の高まり、技術と社会の構造変革という3つのメガトレンドが相互に影響することで、当社を取り巻く事業環境は大きく変化している



まず、当社を取り巻く外部環境についてまとめました。社会情勢の変化、サステナビリティ要請の高まり、技術と社会の構造変革という三つのメガトレンドが相互に影響し合い、大きく変化しています。

## ● 2030年、半導体市場規模は1.3兆ドル超へ



※1 一般社団法人電子情報技術産業協会 世界半導体市場統計 (WSTS) をもとに当社作成

● 一般産業分野では、環境・エネルギー、航空機産業など、成長分野からの量産品取り込みを推進

### 環境・エネルギー

■ 市場環境予測

世界的に需要が拡大しているガスタービン関連市場は、2030年に向けて受注拡大が見込まれており、今後の成長に対する期待が大きい。

世界のガス火力発電 (発電能力の推移)

ガス火力発電の拡大と高効率化は溶射需要の増加につながる

発電効率のアップ  
溶射の需要増  
燃焼温度の高温化

出典：2025年4月16日 日本経済新聞 電子版

### 航空機産業

■ 市場環境予測

航空機需要は今後も中長期的な拡大が見込まれている。その需要の多くは、燃費改善とCO<sub>2</sub>削減に優れた新型機材の導入によるものと考えられる。

ジェット旅客機の需要予測結果

出典：(一財)日本航空機開発協会

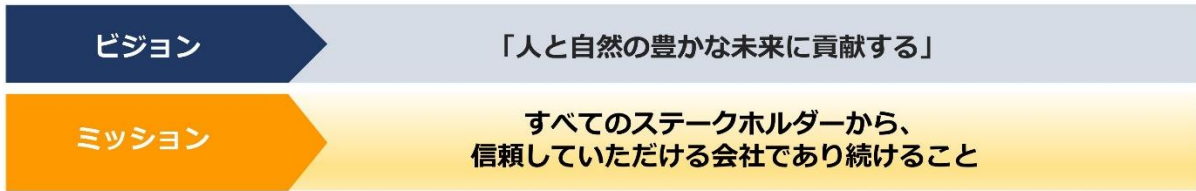
航空エンジンの高温化・高効率化に対応する技術基盤

燃費改善とCO<sub>2</sub>削減のため新型機材の導入  
最新のジェットエンジンは、より過酷な環境下で稼働  
エンジン部材の耐摩耗性・耐熱性を高める溶射技術の重要性が拡大

TOCALO Co.,LTD.

24

次に、このような外部環境のもと、代表的な当社の成長ポテンシャルとして、半導体市場の見通しと環境・エネルギー、航空機産業の動向について、本ページと次ページに取りまとめているので、ご参考にご覧ください。



TOCALO Co.,LTD.

25

ここから新・中計「TOCALO2030」の基本方針についてご説明いたします。ビジョンは前・中計から継続して「人と自然の豊かな未来に貢献する」とします。新・中計では新たなミッションとして、「すべてのステークホルダーから、信頼していただける会社であり続けること」と決めました。そして、この信頼を深めるための要素として、安全、技術、グッドサービス、ものづくり・品質、環境・社会貢献、そして人財の6項目を選定しました。

これら一つ一つの項目に真摯に取り組むことで、信頼をより強固なものにしていくという姿をイメージ図として示しております。なお、この六つの要素は、今後当社のマテリアリティやKPIを構成する中心的なテーマとしていく予定です。

● 経営目標の達成に向けて、全社一丸で挑み、飛躍を実現する5年間へ

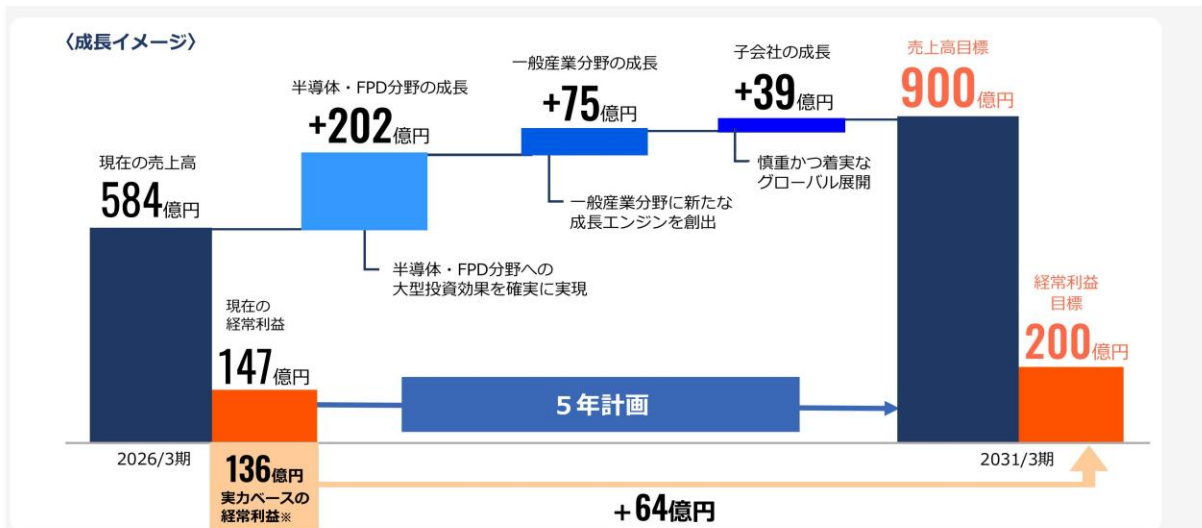
指標	2026/3期実績	2031/3期目標	指標	2026/3期実績	2031/3期目標
売上高	584億円	900億円	経常利益率	25.2%	22%
半導体・FPD分野	248億円	450億円	ROE (自己資本利益率)	15.8%	15%
一般産業分野 ※	185億円	260億円	ROIC (投下資本利益率)	13.1%	13%
子会社	151億円	190億円	配当性向	50.2%	50%程度
経常利益	147億円	200億円	DOE (純資産配当率)	7.9%	5%以上

※受取ロイヤリティー等は一般産業分野に含めています

「TOCALO2030」の最終年度2031年3月期の経営目標は、売上高900億円、経常利益200億円とします。資本効率につきましては、前・中計で達成したROE15%の水準を安定的に維持していくとともに、新たにROIC13%という指標を設定いたしました。

セグメント別の売上目標は、半導体・FPD分野で450億円、一般産業分野で260億円、子会社で190億円としております。また、配当性向50%程度、DOE5%以上は継続いたします。これら目標の達成に向け、グループ一丸となって挑み、飛躍を実現する5年間としてまいります。

● 現行事業の拡大に加え、事業構造の変革で連結売上高900億円、経常利益200億円を目指す



TOCALO Co.,LTD.

※2026/3期 実力ベースの経常利益（P16参照）は136億円、よって5年間の経常利益の実質的な増加目標は64億円となります。

27

売上高 900 億円達成のロードマップです。半導体・FPD でプラス 202 億円、一般産業でプラス 75 億円、子会社でプラス 39 億円の積み上げを目標としています。経常利益の実質的な増加目標は 64 億円となります。

## 連結売上高900億円達成に向けた3つの柱

### 戦略の柱 1

#### コア事業の深化

半導体・FPD分野の飛躍と  
一般産業分野の基盤強化  
高収益体制の維持

### 戦略の柱 2

#### 戦略的事業領域 の拡大

新技術・新領域による  
成長の加速  
グループシナジーの創出  
グローバル市場への展開

### 戦略の柱 3

#### 持続的成長を支える 経営基盤の強化

ものづくりと品質管理  
サステナビリティ  
人的資本経営

次に、経営目標を達成するための成長戦略についてご説明いたします。

連結売上高 900 億円達成に向けた三つの柱についてご説明いたします。第一の柱は、コア事業の進化です。第二の柱は、戦略的事業領域の拡大です。第三の柱は、持続的成長を支える経営基盤の強化です。それぞれの詳細につきましては、次のスライドでご説明いたします。

## 半導体・FPD分野の飛躍

- **積極的な設備投資**  
主要顧客の需要・ニーズに対応するため、事業所機能に応じた積極的な投資を継続
- **先端技術への挑戦**  
PVD、CVD等の薄膜技術関連プロセスを強化し、技術的優位性を確保
- **新たな製造装置への展開**  
露光機などエッチング以外の製造装置への展開
- **リコートビジネスの強化**  
主要顧客との連携を強化し、リコートビジネスについても拡大

## 一般産業分野の基盤強化

- **全天候型経営の維持**  
景気変動に左右されにくい安定した収益基盤の維持
- **次世代の柱育成**  
ポスト半導体となりうる複数の収益の柱を育成
- **新たなマーケットの開拓**  
当社の強みを活かした薄膜技術、大型溶射品の受注推進  
インフラ関連の装置・設備について、表面改質技術適用の可能性を追求
- **量産品の受注拡大**  
メーカー量産品への営業強化により、安定的な業績基盤を構築

## 高収益体制の維持

- **顧客との信頼関係の深化**  
グッドサービスを基本とした、長期的な顧客との関係を構築
- **「トーカーらしさ」の追求**  
技術力、品質、納期、価格競争力を強化し、絶対的優位性を確保
- **生産性の向上**  
生産性向上による利益率の維持・向上
- **強固な財務基盤の堅持**  
成長投資を可能にする強い財務体質（投資余力）を維持

戦略の柱の一つ目は、コア事業の深化です。まず、半導体・FPD 分野の飛躍においては、積極的な設備投資を継続し、PVD、CVD などの薄膜先端技術への挑戦、露光機などエッチング以外の新たな製造装置への展開、リコートビジネスの強化を推進してまいります。

一般産業分野では、景気変動に左右されない安定した収益基盤の維持、ポスト半導体となりうる複数の収益の柱の育成、当社の強みを活かした新たなマーケットの開拓、そして量産品の受注拡大に注力し、基盤の強化を図ります。

また、顧客との信頼関係の深化、トーカーらしさの追求、生産性の向上による利益率の改善、さらに強い財務体質の維持による高収益体制の維持を図っていきます。トーカーらしさとは、最新技術や難易度の高いものづくり、さらには厳しい品質認証や資格などで他社との差別化を図っていくことにあります。

### 新技術・新領域（分野）の拡大

#### ■新技術

- ・ PVD・CVD等の薄膜技術関連
- ・ レーザ加工機を活用した超高精度加工

#### ■新領域

- ・ 環境・エネルギー関連：
  - 水素・アンモニア燃料、高効率ガスタービン、自然エネルギー等の脱炭素関連領域
- ・ 航空・宇宙関連市場の開拓：市場拡大の好機を捉える
- ・ 薄膜を使ったマーケットの開拓（TD、ZAC、PVD等）

#### ■グループシナジーの創出

- ・ 技術を結集し、グループ全体の価値を最大化



### グローバル市場への展開

#### ■重点地域

- ・ 米国市場
  - 大規模市場としての機会を追求しつつ、コスト競争力を見極め、最適な事業モデルを構築
- ・ 東南アジア
  - アセアン市場（タイ、インドネシア、マレーシア、シンガポール）を中心に事業を拡大

#### ■既存市場

- ・ 中国市場
  - 主要顧客との連携のもとで継続的に発展
- ・ 台湾市場
  - 半導体リコートビジネスを主体に拡大
- 将来への布石
  - ・ インド市場
    - 中長期の将来を見据えて情報収集を継続



二つ目の戦略の柱は、戦略的事業領域の拡大です。新技術・新領域の拡大につきましては、薄膜技術やレーザ加工を活用し、環境・エネルギーや航空・宇宙関連市場など成長分野への事業拡大を図ります。また、グループの技術を結集させることで、グループ全体の企業価値を最大化してまいります。

グローバル市場への展開においては、中国、台湾、米国市場に加えて、アセアン市場、タイ、インドネシア、マレーシア、シンガポールを新たな候補地として検討を開始しました。また、中長期的な将来を見据え、インド市場への進出も視野に入れております。これらの新たな技術開発やマーケット開拓を通じ、戦略的事業領域を広げ、グローバルな成長を加速させてまいります。



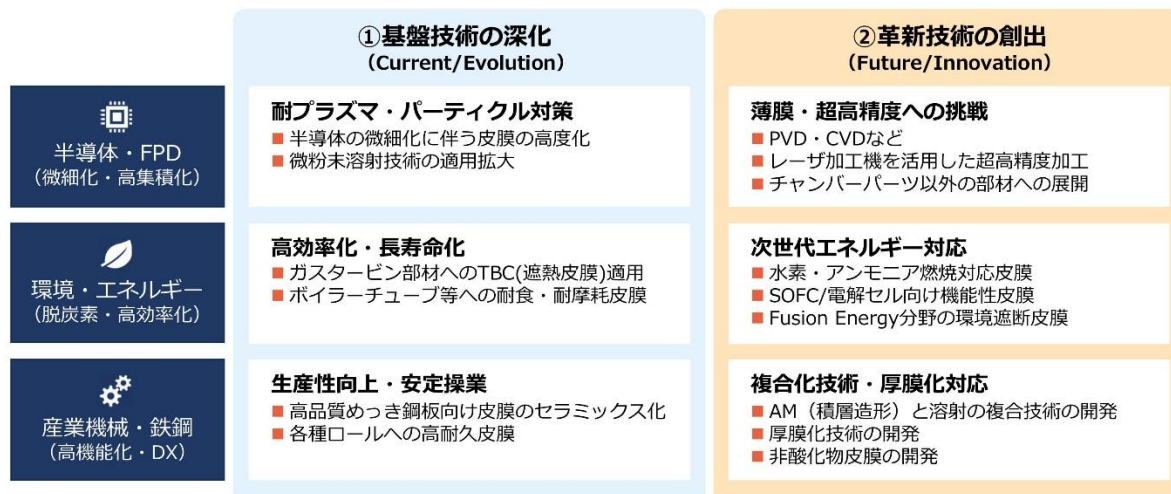
三つ目の戦略の柱は、持続的成長を支える経営基盤の強化です。ものづくりと品質管理の高度化においては、自動化や高効率ブースの導入による生産性の向上、DXなどを活用した検査能力の向上やヒューマンエラーの低減を推進します。

品質管理体制については、引き続き世界水準であるPQPの高度化を図ります。これからの日本は労働人口の減少が進むことが明らかであり、今後の売り上げ増を人員増で賄うことが厳しくなると想定されます。よって、生産性の向上は当社の成長には不可欠な課題であると認識しております。

サステナビリティにつきましては、ESG経営を継続的に推進してまいります。環境負荷低減、環境保全への継続的な取り組み、サプライヤーを巻き込んだ持続可能なサプライチェーンの構築、コーポレートガバナンスの高度化を推進してまいります。

人的資本経営は、当社の持続的成長には欠かせないテーマであり、中長期的人材育成プランの充実、従業員満足度の向上、働きがいのある職場環境の整備を加速させてまいります。

- 強みである溶射技術を「深化」させつつ、薄膜やレーザなどの「革新技術」へ領域を拡大  
2030年の成長市場（半導体、脱炭素、DX）を確実に捉える

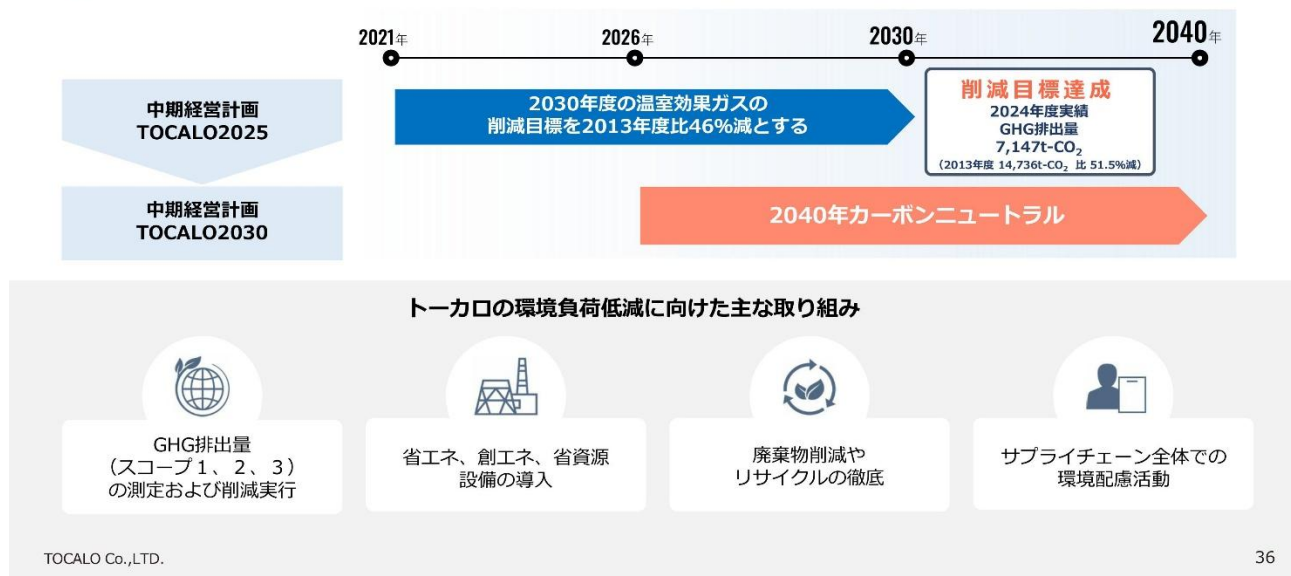


TOCALO Co.,LTD.

35

次に、2030年に向けた技術戦略ロードマップについてご説明いたします。当社の強みである溶射技術を深化させるとともに、薄膜やレーザなどの革新技術へ領域を拡大し、2030年の成長市場を確実にとらえ、持続的な競争優位性を築いてまいります。

● トーカロは、社会の要請に応えるべく「2040年カーボンニュートラル」の達成を目指します



「TOCALO2030」において掲げた 2030 年度の GHG 排出量を 2013 年度比で 46%削減する目標については、すでに前倒して達成しております。

「TOCALO2030」では、高まる社会からの要請に応えるべく、2040 年カーボンニュートラルの達成を目指します。2040 年カーボンニュートラルの達成に向けて、さらなる GHG 排出量の削減、省エネ、創エネ、省資源設備の導入などの取り組みを加速させます。持続可能な社会の実現に向け、環境負荷低減という重要課題にグループ一丸となって挑戦してまいります。

最後に、企業価値向上に向けた取り組みについて簡単にご説明いたします。

## キャッシュアロケーションと成長投資

- 連結売上高900億円の達成に向け、半導体・FPD、一般産業、海外の各分野で積極的な成長投資を実行  
株主還元は、安定した配当政策に機動的な自社株買いを組み合わせる（詳細は次ページ）



当社は、連結売上高 900 億円の達成に向け、半導体・FPD、一般産業、海外の各分野で積極的な成長投資を実行してまいります。「TOCALO2030」の期間中において、5年間で800億円から900億円の営業キャッシュ・フローを生み出す見込みです。このキャッシュ・フローを原資に400億円から600億円規模の成長投資を実施し、将来のさらなる収益拡大につなげてまいります。

### ● 株主還元方針

連結配当性向50%程度およびDOE（純資産配当率）5%以上を目途に継続運用

### ● 自己株式の取得

事業環境や財務状況などを考慮しつつ機動的に実施



TOCALO Co.,LTD.

40

また、株主還元は5年間で250億円から350億円規模に達する見込みであり、株主の皆様への還元も継続的かつ安定的に実施していく方針です。株主還元の方針につきましては、現在の方針を継続し、連結配当性向50%程度及びDOE（純資産配当率）5%以上を目途といたします。

従業員の皆さんへ

## BE TOCALO トーカロ従業員であること

トーカロは、阪神淡路大震災、海外からの買収攻勢、リーマンショック、東日本大震災など、数多くの経営危機を乗り越えて成長してきました。

そして今は、重要資源の輸出規制や中東情勢の悪化による影響を受けて、その対応を進めています。

今後も、社会情勢を含めコーティング需要や技術トレンドなどあらゆるものが急激に変化していきますが、我々はこれらに一丸となって取り組み、トーカロを維持・発展させていかなければなりません。

会社の中心には従業員がいます。ステークホルダーでもある従業員の皆さん自身が、従業員にも信頼されるトーカロを作っていくこととなります。

「BE TOCALO」従業員の皆さんがトーカロ従業員であることを誇りに思う、そのような会社をみんなでつくっていきましょう！

TOCALO Co., LTD.

42

最後のページには従業員向けのメッセージを掲載しております。

説明は以上です。ご清聴ありがとうございました。

司会：ご説明どうもありがとうございました。

## 質疑応答

---

**司会 [M]**：それでは、ご案内の通り、最初は会場にお集まりの皆様からの質疑応答に入ります。オンラインでご参加の皆様は、会場での質疑応答の間に画面下の Q&A 機能にてご質問をお送りいただきますようお願い申し上げます。なお、この説明会は質疑応答部分を含め全文を書き起こして公開の予定です。つきましては、もし匿名を希望される場合は、質問する際、氏名を名乗らないようお願い申し上げます。

それでは、会場でのご質問をお受けいたします。ご質問のある方は挙手していただければ、係の者がマイクを持ってまいります。

早速ありがとうございます。

**大澤 [Q]**：いちよし証券の大澤と申します。どうもありがとうございました。大きく三つありますけれど、一つずつ伺えればと思います。

まず一つが、新年度の前提その他ということで、いくつか項目があるんですけども。一つ目が経常利益で、3億円の為替影響というのを見込まれていますので、為替のご前提をいくらでされているかということ。

あと産業機械と子会社のところ、横ばいという見通しにされていまして、産業機械につきましてはベアリングとエネルギー、それぞれの事業環境とか今期の見通しを教えていただければということと、子会社につきましては、半導体のところ、結構伸びている状況で一旦落ち着きという表現がございましたので、どのような形になっているか。併せまして、中期計画でも子会社の伸びのところは比較的緩やかに見受けましたので、その中期のところも併せてご言及いただければと思います。

**後藤 [M]**：はい。大澤さん、後藤です。為替で3億円とおっしゃったのはどういうことでしょうか。

**大澤 [Q]**：増減分析で3億円のマイナス影響というのが出ていませんでしたでしょうか。

**後藤 [A]**：これは為替影響、為替だけではなくて、この27年3月期には、為替影響はもちろんニュートラルで見えておまして、前年に出ていた為替差益が減少するという意味です。

**大澤 [M]**：差益の減少であれば、問題ありません。

**後藤 [A]**：前提はドル円で申せば 150 円程度で作っております。それから二つ目が、産業機械でも子会社でも一服感があって、今後どうなるかというお話ですかね。

**大澤 [Q]**：どのような理由で今年が落ち着いているのかということと、中計も比較的伸びが緩やかに見えました。

**小林 [A]**：はい。海外子会社の一服感というのは、世の中で言われているように、中国に最新技術の販売ができず、最先端技術に関する部分の制約を受けています。最先端技術に関しては、われわれはメーカーさんと一緒に海外で提供していますが、海外でのわれわれの展開においては、その最新技術という部分は含まない方針で進めています。今までは過去の技術で対応できた部分がすごく膨らんで順調に進んできたけれども、徐々にその次の世代というか、新しい技術要求に応じることは、ある程度制約が入ってくると見ていて、中期経営計画にもその最新技術の部分については含めていないというのが現状です。

それは米中の関係、そして日米の関係で最先端技術をどうするかというのが線引きされていて、その制約を受けているとご理解ください。中期経営計画についても、その部分を抑えて見えています。

それと、産業機械分野が横ばいという話ですが、産業機械分野も、われわれが大きく膨らんでいくと思っていた NAS 電池には、昨年からかなり期待してきましたけれども、実際は撤退するという発表が昨年行われました。経営計画も NAS 電池の新エネルギーに関するものを大きく見込んでいましたが、その代替りのものを選んでいけない状態になっています。今から新エネルギーに関するものにさらに挑戦して、実りあるものにしていくと考えていますが、今年度は横並びと考えています。

**大澤 [Q]**：ありがとうございました。二つ目以降が中期計画のところに関しましてで、まず半導体のところですか。中のグラフで、市場前提ですが、2022 年を起点にした 2030 年までの年平均成長率が 10%という形になっているかと思いますが、2025 年か 26 年を起点にした場合、どれぐらいの形で前提として見られてますでしょうか。

**小林 [A]**：いろんな説があって、既に公表されていて間違いのないという数字を書かせていただいたが、2022 年ベースから、2030 年に向けて 1.3 兆ドルというのが出ている。これは半導体業界の話でわれわれの話とはちょっと違う部分もあるのですが、そういう成長を迎えているという状況下において、われわれの成長はどう見ているかという話になってきた場合に、おそらく 2022 年度分からわれわれの中でも 2 倍成長ぐらいを見込んでいるというようなアバウトなことしか捕まえていません。

**大澤 [Q]**：分かりました。市場の話をお聞きしたのが、今伺ったトーカロさんのお話ですと、逆に5カ年、25年から12.7%という成長を見込まれていると思いますので、要は市場成長よりも高い成長を見られているか、低く見られているかという目標、そこを知りたいという意味合いです。

**小林 [A]**：大きくは市場成長と連動はしていますが、われわれは、個々のお客様から出てきたフォーキャストに基づいて成長は吟味しています。その結果が今回のその数値になっているとご理解いただけたらありがたいです。なので、一つずつは各顧客様からいただいた2031年3月期に向けてのフォーキャストで、われわれが足した数字集計を押しなべた数字になっています。

**大澤 [Q]**：例えば、その今の個々の話で、半導体でも結構そのディスクリットとかセンサーとかいろいろなジャンルがあって、トーカロさんが絡まれているところは結構先端のメモリーだったり、ロジックというのが多くて、多分全体でピュアに成長率を押し上げる分野かなというのと。

あとその溶射に関して、特定のお客さんがいくつかあるかと思いますが、その伸びが比較的高いので、例えば15%平均を目指しますという考えもあるかもしれませんし。あるいはそのエリアを増やしていくとか、独自成長というのがあるかもしれないと思うので、市場平均だと、逆に言うところの意味市場についていくという形だと思うので、その考え方を知りたかったということです。

**小林 [A]**：公表しているのは、エッチング装置メーカーさんとの付き合いということになりますが、アメリカの某会社さんなどはエッチング中心に動いているわけではなく、当社がアプローチをかけているエッチング以外の分野だったり、中計にも出てきていますが、露光装置関連などのエッチングに関するところ以外の半導体装置に向けてのアプローチというのも、現状の段階での予想を入れて作った数字になっています。

**大澤 [Q]**：なので、そういった新しいものを入れなくて出されている。

**小林 [A]**：新しいものも入っていると思っていただいて問題ありません。

**大澤 [Q]**：露光とかも入っているということですか。

**小林 [A]**：今大きくは見込んでいないけれども、少し見込んで入れさせていただいています。

**大澤 [Q]**：分かりました。ありがとうございます。あと三つ目最後になりますが、経常利益のご計画を出されていて、中期計画ですが、22.3%でしたか、最終年度が。今年が25%で、いわゆる実力ベースという話でも23.3%ですので、ほぼ横ばいか若干減るということで、単純に考えると半導体の比率が増えれば上がるという考え方もできようかと思います。この考え方に対して慎重ですというだけであればそれはそれで結構ですが、その考え方を教えていただければと。

**後藤 [A]**：はい。慎重というわけではないのですが、やはり5年先の話ですので、これから人的資本投資、設備投資も積極的にやっていくということも考えて、それから2030年の先の世界がどうなっているかによって、多分この5年間の4年目、5年目はまた積極的な設備投資をその先に向けてやっている可能性もあるかと思っています。

そういうことも考えて、おっしゃったように、足元の23%に比べて22.2%ぐらいだと思います。ちょっと下げているじゃないかというご指摘だと思いますが、そのあたりはやや慎重に置いたというところがございます。

**小林 [A]**：だいぶ議論した数字ではあるのですが、目標はやはりある程度慎重に考えさせてもらったというのが正直なところですよ。

**大澤 [M]**：わかりました。どうもありがとうございました。

**司会 [M]**：ありがとうございました。会場の皆様でほかにご質問。はい、ありがとうございます。

**渡邊 [Q]**：ありがとうございます。SMBC日興証券、渡邊です。

まず1点目が足元の状況と、それから予算策定時の乖離が一定程度あるんじゃないかなと思います。おそらく予算は、どうでしょう、1月、2月ぐらいに一回組み立てられて、今発表されていると思いますので、他社さんですと、少しやっぱり3月、4月と強含んでいって乖離があるように感じるんですが、その辺の乖離の状況をお聞かせください。基材の入り方が御社の場合は律速になる可能性もあるのかなと思いますが、その辺も絡めてお願いします。

**小林 [A]**：足元、半導体関連の数字はかなり上昇しています。正直、本当にちょっと大きく変動しているので正確に捉えているわけではないですが、3月、4月で一旦集計し直した数字を入れ直させてもらっています。4月にはもう一度集計し直した数字を計画に入れていきます。でもそこからもう10%ぐらい数字的には上回っていっている感覚は実際にはあります。

**渡邊 [Q]**：わかりました。上方修正を期待しております。

二つ目が中計のところですよ。設備投資、今回400億から600億ということで発表されているんですけども、この投資を実行した時の生産能力というのはどれぐらい確保できるのか。400億から600億でかなり幅がありますが、有形固定資産回転率とかを考えると、今回出された900億の半分の450億の数字よりはもう少し大きい能力を用意されるんじゃないかと勝手に推察するんですが。特に半導体向けのところでどれぐらいの生産の準備をしていくのかということについて、可能な範囲で結構ですので、お考えをお聞かせください。

**小林 [A]**：これまでは毎年大体 45 億ぐらいの設備投資をしていたのが、2025 年、2026 年から 100 億近い数字になっています。これをこの新・中計計画の 5 年間は投資していく予定で、90 億から 110 億ぐらいの間で設備投資をしていくということを考えています。

半導体関連のビジネスについては、およそ 2 倍、その 2024 年比か 2025 年比か微妙なラインではありますが、そこからおよそ 2 倍の生産キャパを目指します。

それに加えて、さらに違う業界の航空機関連への投資とか、海外関係の投資などを進めていくことを考えて、大体 400 から 600 億円ぐらいの設備投資を考えています。キャパとしては半導体業界のキャパを 2 倍プラスアルファでその他の領域もキャパを増やしていく方向で考えております。

**渡邊 [Q]**：工場のスペースは先行して用意していく必要があると思うんですけども、2030 年の時点では少し建屋とか土地には余力を持たせる感じなのか、それとも結構装置にお金がかかってしまうので、また追加的な投資が必要になればさらに上振れるのかっていうのはどんな感じになるのでしょうか。

**小林 [A]**：土地については、名古屋地区で新工場用地の準備を進めており、さらに隣接する土地の購入も検討していますが、購入できるかは現在未定です。

その他の部分についても、やはり必要とあれば土地を入手していく計画に入れていきます。こうした案件も含めて年間 100 億ぐらいの計画で推移すると考えております。

**渡邊 [Q]**：わかりました。ありがとうございます。

最後にちょっと新技術のところについて少しご解説を願いたいんですけども、一つは露光機などへの参入とかがっていうのは、どういったところの技術を使っていくのかですとか、あとは AM 積層という表現が確かあったと思うんですけども、こちらもちょうとあまり御社から聞いたことがないので、その辺のご解説をもしいただければと思います。

**小林 [A]**：はい。露光機分野への参入というのは、既存溶射技術でも必要とされている部分はありますし、要求があれば PVD だとか CVD という薄膜系、さらにはその進化系を使いながら進めていきます。そして形状ですが、表面改質の中で、もちろん材質というのも当然ありますが、その表面の形状とかというのもすごく重要な意味合いを持っています。その形状的にどういう粗さにするのかとか、もしくは 1 ミクロン高さの凹凸をつけるとか、あるいは 5 ミクロン高さの凹凸をつけるとか、そういうような形状的なマイクロストラクチャーというか、そういうものを形成するということも考えられるし、そういうものを織り込みながらいろんな分野にやっていくことを考えています。露光だけに限らず、それ以外の成膜側への応用というのも含めて検討しています。

それと新技術でAMと今回書いていますが、これアディティブ・マニファクチャリングという積層造形で、一般的には3D積層って言った方が分かりやすいかもしれません。樹脂系の3D積層は、紫外線硬化樹脂を使って紫外線で硬化させて形状を作っていきますが、今はレーザクラッドとかを併用し、金属系でも積層させながら物を作っていくというようなことを行っています。

そして現段階は機械加工メーカーさんを中心にその技術が進化していています。実際にレーザクラッドや溶射など、溶かす側、積層させていく側の技術としてわれわれが代表として入り込んでいながら、AMに関しても技術的に取り組んでいます。そうすることによって、今の段階はそんな大きさではないですけども、素材を作ることができると考えています。

われわれは素材に対してコーティングするというのをやってきましたけど、逆に素材を作ってコーティングをすとか、こういう素材が出来上がるということを提案すとか、近未来的な新たな一つの市場があるのかなと考えています。現在、AMを行っている会社はそれを夢見てやっていると思いますけど、われわれもコーティング側から入って、コーティングの土台や基材となる素材を創造していく側にも注力していきたいと考えています。

**渡邊 [Q]**：確認なんですけど、半導体製造装置の方は、基材の方はセラミックスとか金属が続くんでしょうか。それ以外の他の何かガラス系のものとか、新たな素材へのコーティングとかというのもターゲットになってくるんでしょうか。

**小林 [A]**：もちろんそういう部分もあると思います。溶射だけを取り上げると、金属がほぼメインですが、セラミックスの上にコーティングをすとか、特殊な素材の上にさらにコーティングを進めていくことも徐々に進んでいくと考え、アプリケーションとして開発を進めています。

**渡邊 [Q]**：もう1個確認なんですけど、AMです。ニュアンスとしては、今まではある基材に対してコーティングをつけるというのが御社の仕事だったと思うんですけども、3D積層の方でレーザで積層するほうになれば基材を溶かすので、基材側とコーティングを同時にできるみたいなイメージになるんですか。それとも基材側を作るというイメージに近いですか。

**小林 [A]**：今のアディティブ・マニファクチャリングは基材そのものを作り上げていきます。だから中に空隙があるようなものでも、積層を作っていくことによって空隙を残したまま素材が出来上がっていくみたいな、そういう素材作りができます。

よく使われているのはタービブレードです。航空機のブレードなどもそうですが、そういった部品を製造できるようになります。さらに、当社はその後工程としてコーティングも行っていますので、部材の製造からコーティングまでを社内で一貫して対応できるようになる、そうした展開も視野に入ってくると考えています。

**渡邊 [Q]**：だからコーティングプラスアルファの事業展開という感じですかね。

**小林 [A]**：元からという感じですかね。

**渡邊 [Q]**：材料を作る。基材を加工する側から入ってくる。

**話者 [A]**：そうなる、例えばわれわれは今コーティング屋ですけど、最終的には部品屋とか、こういう部材をトーカロが全部引き受けるようなことが、もしかしたら視界に入ってくるかもしれないなと思っています。

**渡邊 [M]**：わかりました。ありがとうございます。

**司会 [M]**：ありがとうございました。予定の時間迫っておりますが、会場の皆様でご質問ございますか。よろしいですか。それではもしよろしければ、オンラインでご参加の方からもご質問いただいておりますので、読み上げさせていただきます。

**質問者 [Q]**：26年3月期の実績、27年3月期のご計画に関してのご質問です。まず一つ目は、27年3月期の為替前提は150円ということでございますが、26年3月の実績レートを確認させていただけますか。

**後藤 [A]**：はい、後藤の方から回答しますと、わが社は先ほどドル円前提で150円ぐらいと申しましたが、主に為替換算で使っていますのが台湾ドルと人民元と米ドルになるんですけれども、26年3月期の実績としては、人民元で20円81銭、台湾ドルで4円81銭、米ドルは149円62銭、これを使っております。以上です。

**司会 [M]**：よくわかりました。ありがとうございます。次のご質問です。

**質問者 [Q]**：半導体で台湾、韓国、米国、中国、そしてその他の地域、この5つに分けると、全体の平均の25%増よりも高い地域、例えば台湾はそれより高いとか、中国がそれより低いとか、高い地域、低い地域はどうなるでしょうか。

**後藤 [A]**：特にどこかの地域が高いというふうに計画しているわけではなく、先ほど社長も説明しましたように、やはり製造装置メーカーさんのフォーキャストに基づいてわれわれも計画を組んでおりますので、特段、半導体市場の成長がどこが高いかということを考えて組んでいるわけではないので、ちょっとご質問にお答えするのは難しいかもしれません。すいません。

**小林 [A]**：多分、デバイスメーカーさんみたいなイメージで、各国の半導体の状態というのを言われているのだと思うのですが。トーカロは、半導体製造装置のメーカーさんとタイアップしているので、世界でいうと、米国の2社、それから日本の2社ぐらいがメインどころです。その中の何社

かとわれわれはお付き合いさせてもらっていて、だからどうしてもアメリカと日本に偏ってしまうという部分はあります。

ただ、サービス拠点は台湾や中国などにあるので、各拠点でのサービスはさせてもらっていますけれども、ビジネスとして大きな数字は見えない。

**司会 [M]**：ありがとうございます。恐縮です。時間が迫っておりますが、あと三つご質問があるので、すいません。続けさせていただいてよろしいでしょうか。次の質問は。

**質問者 [Q]**：御社の半導体の国内顧客、海外顧客で伸び率の違いはあるのでしょうか、あるいは同じ程度でしょうか。

**小林 [A]**：国内顧客、海外顧客についてですが、これもおそらくわれわれのメイン顧客である半導体製造装置メーカーさんが、日本やアメリカだけではなく、各拠点で事業を行っているという前提での質問だと思いますが。

製造装置メーカーさんは引き続き成長されています。その伸びが違うかどうかというのは分かりませんが、われわれのその市場範囲が広がれば、海外顧客さんの範囲も広がっていくので、なかなか比べることは難しいと考えています。

**司会 [M]**：ありがとうございました。

**質問者 [Q]**：27年3月期の営業利益率計画が半導体の売上高構成比が上がっている中で、26年3月期を下回っているのはどのような要因を見ているのでしょうか。

**後藤 [A]**：後藤からお答えしますが、多分26年3月期に比べて営業利益率が下がっていることをおっしゃっているのではないかと思います。そこにつきましては、今回から開示をしましたように、退職給付の関係ですとか、あるいは経常利益の方ですと補助金の関係とかが入っているので、それを除いたベースではもちろん増益計画で組んでいます。

ただし、年度の後半について言えば、半導体製造装置メーカーさんの決算発表でもまだ未定とされているところもあるので、われわれの計画上も下半期はやや保守的に組んだというのは事実です。

**司会 [M]**：はい、ありがとうございます。

**質問者 [Q]**：メモリー価格の高騰や各種材料の価格引き上げの影響は、御社のいろいろなところに影響が出ているのでしょうか。また、27年3月期の計画にそういった影響は織り込まれているのでしょうか。

**小林 [A]**：メモリー価格の高騰がわれわれのビジネスと直接影響することはあまり考えられない。そのメモリー価格の高騰でその製造装置がたくさん販売されることになれば、われわれの需要が伸びるということは出てくるかもしれませんが、その分が現在今どれだけ反映されているかというのは把握できていない。

材料価格の高騰というのは、これからいろんな意味で始まってくるとは思いますが、それを今の段階では織り込まずに計画しています。最終的にはサーチャージ的に材料価格を公表するか、あるいはその都度交渉していくのかというのは、現在検討している段階で、今回の計画にはそれを織り込んでおりません。われわれが今すでに貯蔵している在庫材料で今年年内は対応できることから、どのタイミングで織り込んでいくかは、検討し、これからの対応を決めていこうと考えております。

**司会 [M]**：ありがとうございます。大変恐縮でございますが、予定の時間を超えました。つきましては、時間の関係で回答ができなかったご質問や新たなご質問がございましたら、IR 担当者様宛にメールないし電話でご連絡いただければ、回答できるものは回答させていただくということでございますので、何卒ご了承いただきたく、よろしくお願いいたします。

それでは、恐縮でございますが、以上をもちまして、トーカロ株式会社様の決算説明会を終了とさせていただきますと存じます。小林様、後藤様、中井様、真砂様、本日はありがとうございました。

**話者 [M]**：ありがとうございます。

**司会 [M]**：ご来場の皆様、そしてオンラインでご参加の皆様、本日は大変お忙しい中、ご参加いただき、誠にありがとうございました。厚く御礼申し上げます。どうぞお気をつけてお帰りください。ありがとうございました。

[了]

---

## 脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

## 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、株式会社JPX 総研（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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。