



トーカロ株式会社

2023年3月期決算 会社説明会

2023年5月16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]	2023 年 3 月期決算 会社説明会		
[決算期]	2023 年度 通期		
[日程]	2023 年 5 月 16 日		
[ページ数]	43		
[時間]	13:30 – 14:26 (合計：56 分、登壇：43 分、質疑応答：13 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]	145 m ²		
[出席人数]	20 名		
[登壇者]	4 名		
	代表取締役 社長執行役員	三船 法行 (以下、三船)	
	常務執行役員	小林 和也 (以下、小林)	
	取締役 常務執行役員 管理本部長	後藤 浩志 (以下、後藤)	

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



経理部長

細見 憲司（以下、細見）

[アナリスト名]* いちよし経済研究所

大澤 充周

*質疑応答の中で発言をしたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本 050-5212-7790 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：ただ今から、トーカロ株式会社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、ハイブリッド形式で開催させていただきます。

最初に、会社様からお迎えしてございます4名の方々を、ご紹介申し上げます。まず、代表取締役社長執行役員 三船法行様でございます。

三船：三船でございます。よろしくお願いいたします。

司会：続きまして、常務執行役員 小林和也様でございます。

小林：小林です。よろしくお願いいたします。

司会：続きまして、取締役常務執行役員管理本部長 後藤浩志様です。

後藤：後藤です。よろしくお願いいたします。

司会：続きまして、経理部部长 細見憲司様でございます。

細見：よろしくお願いいたします。

司会：本日は、この後社長の三船様より、ご説明をいただきます。ご説明終了後に会場からの質疑応答の時間といたします。続きまして、オンラインで参加されている皆様からのご質問をお受けする予定でございます。

なお、ご質問のある方は、会社名・お名前をご入力の上、チャットにてご質問くださいませ。質問は説明中でもお受けしてございます。それでは三船様、よろしくお願いいたします。

三船：こんにちは。あらためまして、トーカロ株式会社社長の三船でございます。今日はどうぞよろしくお願いいたします。本日はご多用の中、トーカロ株式会社の2023年3月期会社説明会、決算発表になりますけれども、ご参加いただきまして誠にありがとうございます。

また日頃は、私どもの業務運営に関しまして、いろいろご高配いただきまして大変ありがとうございます。ちょっと高い席ではございますけれども、御礼申し上げたいと思います。どうもありがとうございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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



今回も、リアルと、それからライブ中継を合わせて、66名ぐらいの方が参加していただいているということで、非常にありがたく思っております。よろしくお願ひしたいと思ひます。

目次



- 1 . 2023年3月期 連結決算の概要
- 2 . 2024年3月期 連結業績予想
- 3 . 中期経営計画の進捗状況

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

2

それでは早速ですが、会社説明会をスタートしたいと思います。

本日の内容につきましては、2023年3月期連結決算の概要と、2024年3月期の連結業績予想、それから私どもは一昨年、中期経営計画を発表しておりますので、その進捗状況、途中経過というかたちでご説明申し上げたいと思ひます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ハイライト

- ☀️ (1) 売上・利益ともに2期連続で過去最高を更新
「半導体・FPD」分野の増収が牽引
それ以外の分野も概ね予想どおりに進捗
- ☀️ (2) 海外子会社 増収増益
中国、台湾においても
半導体、鉄鋼関連の受注が堅調

それでは、2023年3月期連結決算の概要ということで、先日発表はしておりますが、再度、ご説明させていただきたいと思っております。

2023年3月期につきましては、ハイライト的にいいますと、二つのことが言えるかと思っております。

一つは、売上・利益とも2期連続で過去最高を更新しました。本当はもっと上がった感じだったんですけども、半導体・FPD分野の関係が、後半ちょっと失速するようなかたちになりましたけども、最終的に締めてみますと、半導体・FPDが前半の貯金もありまして増収で、これが牽引してくれました。それ以外のところも、概ね好調だったことがありまして、最高を記録しました。

もう一つは、海外子会社。特に、中国でロックダウンの関係とかもありましたけども、中国・台湾においても半導体。半導体は、一時の勢いはありませんけども、そこそこというところと、鉄鋼関連の受注が堅調に推移したおかげで、増収増益を達成しました。円安差益の関係もあるんですけども、そういうところで増収増益を達成しました。

サポート

日本 050-5212-7790 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

2023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



(注) 2022/3期より「受取ロイヤリティー等」の計上区分を営業外収益から売上高に変更しており、過年度もこの変更を反映した組替え後の数値を記載しています。

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

5

連結決算の実績の概要です。この図で、過去4年間と前期というかたちで、5年間を示しておりますけれども、左側は、売上高と営業利益率です。右側が、経常利益と経常利益率になります。

2023年3月期の売上が481億円で、営業利益が105億円で21.9%です。経常利益は110億円。利益率としては22.9%。若干、前期に比べて落ちたところがありまして、増収ではあったんですけども、利益率としてはちょっと下がってきています。

後半の失速、それから原材料費、エネルギー関係の高騰、人件費の関係もありまして、利益率がちょっと落ちてきているというのは、間違いのないところでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2023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



ここは、当期利益率と ROE です。

先ほど言いましたように、労務費の関係、電力費の関係、原材料の高騰がありまして、利益率がちょっと落ちている関係で、ROE も 14.3%まで下がっています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2023年3月期 連結決算 実績概要



(百万円)	2022/3期		2023/3期		前年同期比増減	
	実績	構成比	実績	構成比	金額	率
売上高	43,813	100.0%	48,144	100.0%	4,330	9.9%
溶射加工(単体)	33,043	75.4%	36,184	75.2%	3,140	9.5%
半導体・FPD	20,643	47.1%	23,260	48.3%	2,616	12.7%
産業機械	3,707	8.5%	3,802	7.9%	95	2.6%
鉄鋼	3,450	7.9%	3,582	7.4%	131	3.8%
その他	5,242	11.9%	5,539	11.6%	296	5.7%
その他表面処理加工	2,502	5.7%	2,745	5.6%	242	9.7%
国内子会社	2,399	5.5%	2,414	5.0%	14	0.6%
海外子会社	5,695	13.0%	6,622	13.8%	926	16.3%
受取ロイヤリティー等	171	0.4%	177	0.4%	6	3.7%
営業利益	10,255	23.4%	10,558	21.9%	302	2.9%
経常利益	10,571	24.1%	11,003	22.9%	432	4.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,909	15.8%	7,350	15.3%	441	6.4%

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

7

それから、これは連結決算実績の概要です。

この表を見ていただいて、一番右のところの前年同期比増減で、おかげさまで全部プラスになっております。そのプラスの幅が、今までよりちょっと少ないんですけども、とりあえず全部プラスになりました。

特にプラスになっているのが、48.3%を占める半導体・FPDの関係。これが12.7%の増収で232億円。これが牽引したということになります。あと、全てにおいてプラスになっておりまして、この辺が全体の業績に寄与したということです。

それから、国内子会社も、確かに増収にはなっているんですけども、利益率はちょっとマイナスになって、そこそこというところ。それから子会社の関係が、円安の影響もあって、16.3%の増収で寄与しました。

経常利益は、最終的に110億円で、純利益が73億円となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

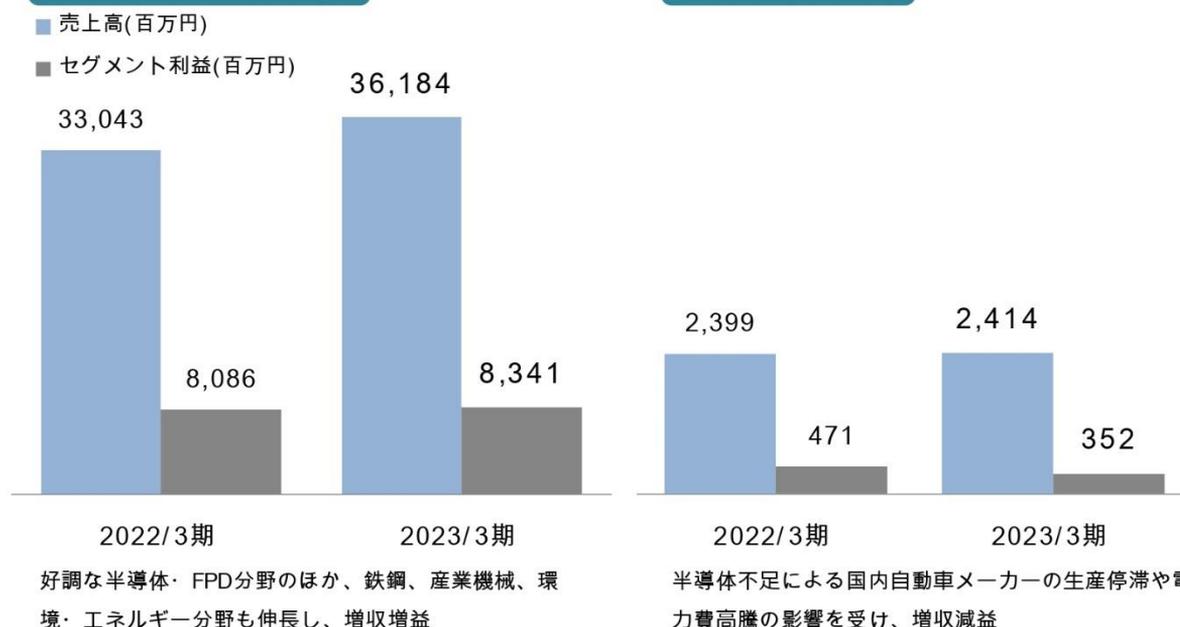


セグメント情報



溶射加工(単体)

国内子会社



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

8

セグメントです。

私ども、四つのセグメントがございまして、本体で扱っている溶射加工の単体と、国内子会社と、海外子会社と、その他表面処理に分かれております。

全体を引っ張っているのは、やっぱり本体の溶射加工でございまして、これが前期に比べて増収になりました。増収増益になっていますけども、ただ利益の上がり方としては、増収ほどはいいないというところがございます。

これは、先ほど申しましたように、半導体の分野が引っ張ってくれまして、鉄鋼・エネルギーの関係、他のところも好調に推移したというところがございます。

国内の子会社。これは、日本コーティングセンターに当たるんですけども、ここにつきましては、やっぱり自動車メーカー関係の市場の生産停滞や電力の高騰などもありまして、小幅な増収で、利益的には減益になりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



セグメント情報

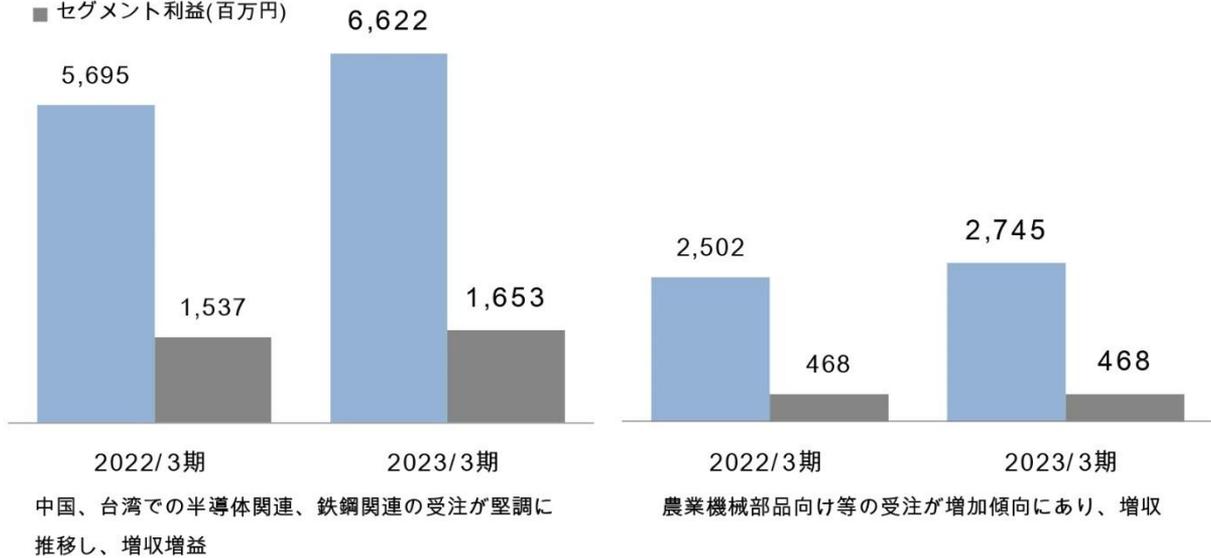


海外子会社

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.

9

それから、海外子会社につきましては、増収増益というかたちになりました。中国・台湾での半導体、鉄鋼関係の受注は堅調に推移しましたが、円安の影響もかなりありまして、増収増益でございます。

それから、その他表面処理のところに関しましては、TD 部門で、農業機械部品関係の受注が増加しまして、これが利益を生んだというところでプラスになっています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



セグメント情報



(百万円)	2022/3期		2023/3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)	33,043	8,086	36,184	8,341	3,140	9.5%	254	3.1%
国内子会社	2,399	471	2,414	352	14	0.6%	△ 119	-25.2%
海外子会社	5,695	1,537	6,622	1,653	926	16.3%	115	7.5%
その他表面処理加工	2,502	468	2,745	468	242	9.7%	0	0.0%
合計	43,642	10,564	47,966	10,815	4,324	9.9%	251	2.4%

(注) 売上高のうち「受取ロイヤリティー等」は含まれておりません。

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

10

それから、セグメント情報を表にして取りまとめますと、溶射加工のところで引っ張っているかたちになるんですけども、2023年3月期の売上は361億円で9.5%のアップと。利益的にも、売上高ほどパーセンテージは上がっていませんけども、引っ張ってくれたというところです。

それから、先ほど言いましたように、国内子会社に関しましては、増収にはなっているんですけども、利益の部分で、やっぱりかなり経費を使ったところがございまして、前期比でマイナス25.2%となりました。

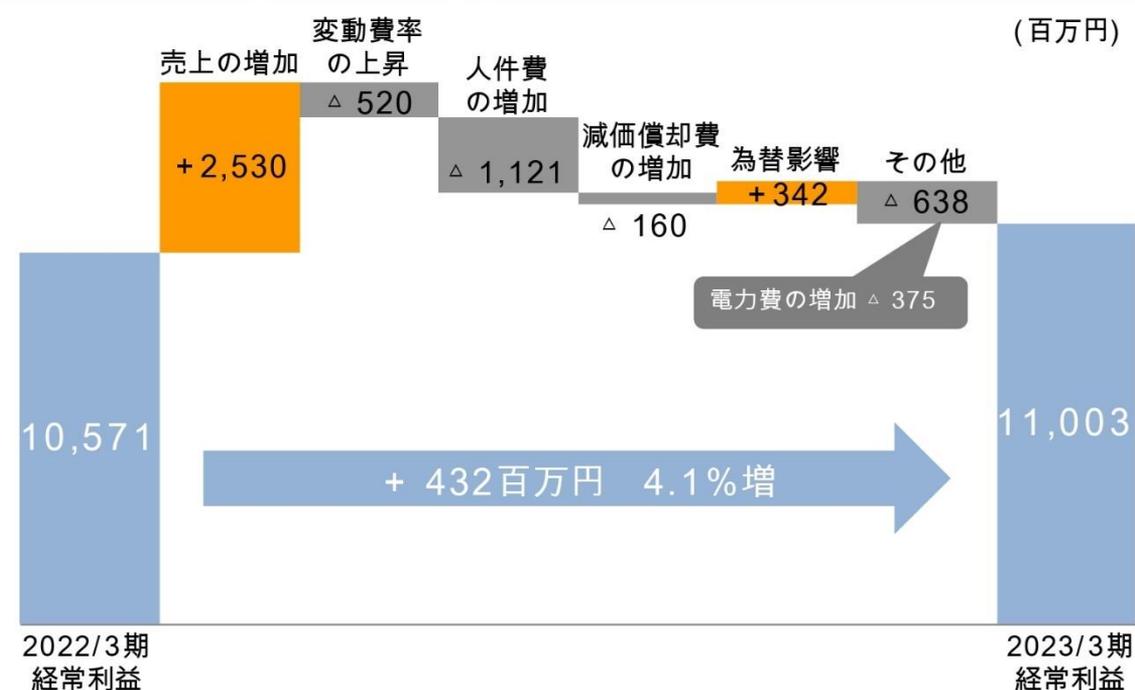
それから、海外子会社につきましては、プラスに作用して、これはどちらかというと、円安の影響でございまして。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



前年同期比 経常利益 増減要因分析



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

11

それから、前年同期比の経常利益増減要因分析をやりますと、経常利益は4億3,200万円、4.1%ほどの増になっておりまして、最終的に110億300万円になります。

その主なところは、売上の増加による影響が25億円ほどあるんですけども、あとはやっぱり変動費率の上昇というか、原材料費の関係で上がった分。それから人件費の増加や減価償却費の関係ですとか、電力費の増加が3億7,500万円ほどありまして、それがマイナス要因になっています。

為替の影響は、先ほどもちょっと言いましたけども、私どもは直接、アメリカの会社と取引の関係があり、それから子会社の換算レートの関係もありますので、その分が3億4,200万円ほどプラスに作用しています。最終的に、110億300万円という数字になりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



財政状態



(百万円)	2022/3期 4 Q 末	2023/3期 4 Q 末
総資産	69,517	74,263
自己資本	49,099	53,839
自己資本比率	70.6%	72.5%
有利子負債残高	4,249	2,802

- ・ 総資産は前期末比 47億46百万円の増加 (流動資産 + 24.6億円、固定資産 + 22.8億円)
- ・ 自己資本比率は前期末比 1.9ポイント上昇の72.5%
- ・ 有利子負債は前期末比 14億47百万円の減少 (新規借入なし)

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

12

それから、財政状況につきましてです。

総資産が 47 億 4,600 万円ほど増加しています。流動資産 24 億 6,000 万円、固定資産 22 億 8,000 万円というかたちで増加しております。自己資本比率が、前期比から 1.9 ポイント上昇の 72.5%まできています。

有利子負債に関しましては、14 億 4,700 万円の返却をしています。新規借入はありませんので、その分が減少して、28 億円の負債額になります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



キャッシュ・フローの状況



(百万円)	2022/3期	2023/3期
営業キャッシュ・フロー	9,873	9,894
投資キャッシュ・フロー	△ 5,044	△ 5,094
財務キャッシュ・フロー	△ 4,547	△ 4,561
現金及び現金同等物の期末残高	19,141	19,520

- ・ 当期のフリーキャッシュ・フロー (営業CF + 投資CF) は +48億円
- ・ 投資CF / 有形固定資産の取得 前期 : △ 45億円 当期 : △ 46億円
- ・ 財務CF / 配当金の支払額 前期 : △ 25億円 当期 : △ 28億円

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

13

それからキャッシュ・フローにつきましては、営業キャッシュ・フローが98億円というかたちになっています。あと、投資キャッシュ・フローがマイナス50億円。これは、2022年と2023年は、あまり数値的に変わりがないんですが、そういう状況に偶然になりました。

先ほど言いましたように、投資キャッシュ・フローがマイナス50億円で、当期のフリー・キャッシュフローは、48億円となりました。有形固定資産の取得を46億円しています。

それから、財務のキャッシュ・フロー的には、配当金が28億円と14億円の返済をしておりますので、45億円ほど。最終的にキャッシュが残っているのが、195億円になります。

そういうかたちに、だんだんキャッシュ残高が膨らんできておりますので、後から説明しますが、自社株買いをすることになった経緯でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



主な設備投資について



2023年3月期実績

設備投資額 48億55百万円

トーカロ 34億31百万円

東京工場(鈴身)・神戸工場 工場用地取得 16億円

東京・明石・北九州などの各工場での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

新規PVD装置設備関連を中心に

1億82百万円

海外子会社

半導体・FPD分野(台湾)を中心に 12億40百万円

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

14

それから設備投資については、合計48億5,000万円のうち、トーカロ本体で34億3,100万円。これは東京工場の土地を買いまして、今までずっと半導体の関係で、いろいろ設備投資をしておったんですけども。半導体以外の部分で、東京工場の近くに土地が出ましてですね。

半導体の工場が一部分、TDと呼んでいる熱処理をやっているんですけど、そこを移そうという構想のもとに、半導体の工場をもっと整備しようということで、土地を購入した部分があります。

それから神戸工場も、ちょっと手狭になりましてですね。神戸市の土地が出ましたので、購入しております。あと、土地以外につきましては、東京・明石・北九州、それから技術研究所で、次世代のプロセス設備装置の設置でありますとか、開発設備の購入といったところをしております。

それから、国内の子会社JCCに関しましては、次世代のPVD装置の関係を導入しています。

それから、海外の子会社です。ここのメインは台湾の漢泰国際電子になります。ご存知のように、今はちょっと、半導体は踊り場のなところにありますけども、台湾は非常に活況な部分がありました。それに今対応をするために、今年の年末までには新しい工場をもう1つ建てて、次の波に乗り遅れないかたちで事業を展開するというので、今建設中であります。

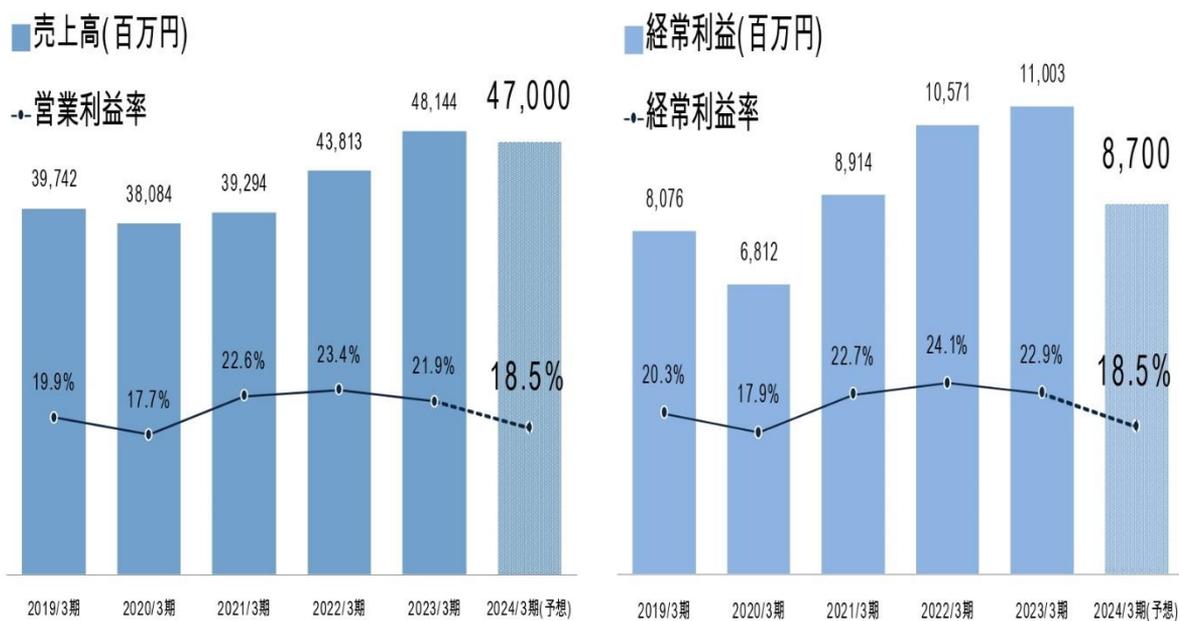
サポート

日本 050-5212-7790 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



それで、全体的に海外では、昨年は12億円使っております。今年も、ちょっと使うつもりでおります。それが、2023年3月期の結果になります。これは一応、先週発表した数値のままですので、若干説明を加えさせていただきました。

2024年3月期 連結業績予想の概要



(注) 2022/3期より「受取ロイヤリティー等」の計上区分を営業外収益から売上高に変更しており、過年度もこの変更を反映した組替え後の数値を記載しています。

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

16

それから、今からは2024年3月期。すでに4月からスタートしておりますけれども、その業績予想について、ご説明を申し上げたいと思います。

2024年3月期連結売上は、残念ながら470億円で出しています。経常利益が87億円で、営業利益率は18.5%。それから、経常利益も87億円で18.5%。ちょっと下がるような数値で、今回については発表させていただいています。

今年に入ってから半導体の受注動向を見てみますと、やっぱりこの辺が世の中で言われているとおりの業績というんですか、受注動向から考えますと、この辺の値が精いっぱい。後半どれだけ回復してくるかなというのが、今後の動向の注視するところがございます。

純利益につきましても、前期は73億5,000万円だったんですけども、58億円まで落ちるというところで、ROEも10.7%ぐらいになってくると思います。ここは自己株を取得するというかたちで対応もするんですけども、10.7%まで落ちてくるかなというところなんです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2024年3月期 連結業績予想



(百万円)	2023/3期		2024/3期		前期実績比増減	
	実績	構成比	5/10発表予想	構成比	金額	率
売上高	48,144	100.0%	47,000	100.0%	△ 1,144	-2.4%
溶射加工(単体)	36,184	75.2%	34,063	72.5%	△ 2,121	-5.9%
半導体・FPD	23,260	48.3%	20,700	44.0%	△ 2,560	-11.0%
産業機械	3,802	7.9%	3,956	8.4%	154	4.1%
鉄鋼	3,582	7.4%	3,734	7.9%	151	4.2%
その他	5,539	11.6%	5,672	12.2%	133	2.4%
その他表面処理加工	2,745	5.6%	2,877	6.1%	131	4.8%
国内子会社	2,414	5.0%	2,656	5.7%	241	10.0%
海外子会社	6,622	13.8%	7,254	15.4%	631	9.5%
受取口イヤリティー等	177	0.4%	150	0.3%	△ 27	-15.5%
営業利益	10,558	21.9%	8,700	18.5%	△ 1,858	-17.6%
経常利益	11,003	22.9%	8,700	18.5%	△ 2,303	-20.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,350	15.3%	5,800	12.3%	△ 1,550	-21.1%

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

18

連結業績予想をみますと、売上が470億円ですので、11億4,400万円ほどのマイナスになって、マイナス2.4%です。それから経常利益に関しましては、87億まで下がり、18.5%の経常利益率ということで、23億円ほど減ると。これが20.9%のマイナスになります。

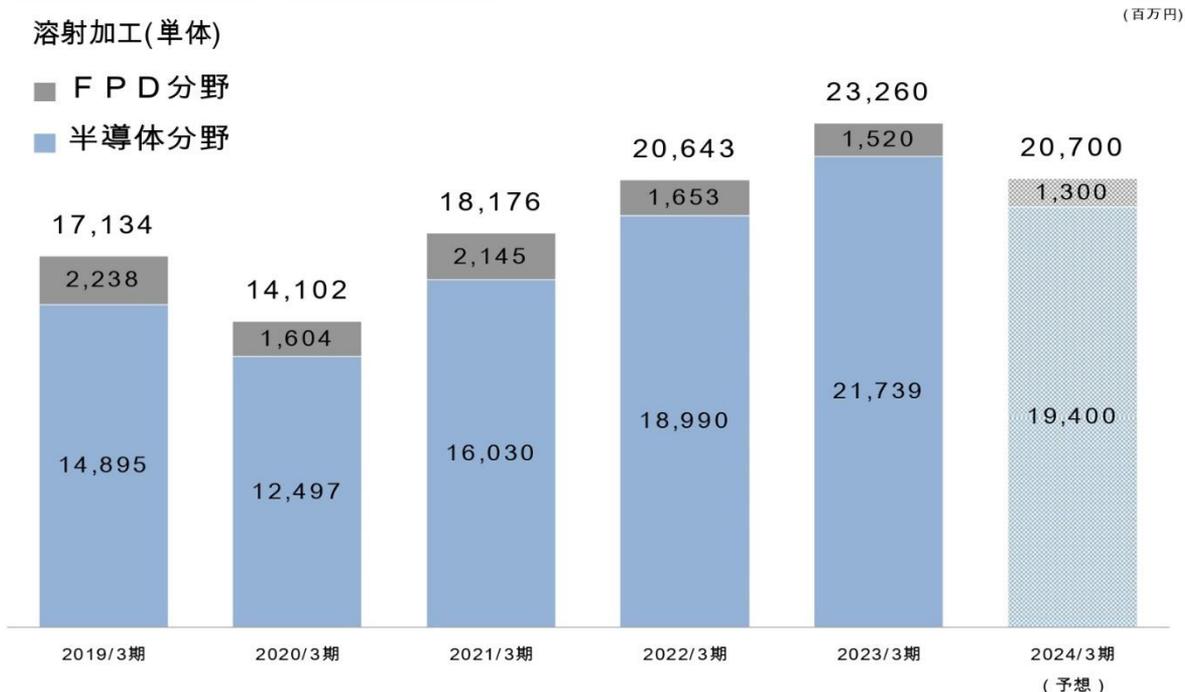
特に、前半のほうがちよっとひどくてですね。上期と下期ではちよっとちがうんですけども、最終的にマイナスを20.9%あたりで抑え込みたいなというところの取り組みをしています。海外の子会社につきましては、為替レートは一律に置いていまして、昨年の平均が米ドルですと131円となっていますので、今期も131円で置いていきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



半導体・FPD分野の売上推移



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

19

それから、私どもの主力の半導体・FPDの分野、特に半導体です。ここの部分がやっぱり今、世の中で言われているとおりの動向でございます。ここが194億円と、200億円を切って、前々期の値の辺りの世界に戻ってくるかなというところでございます。

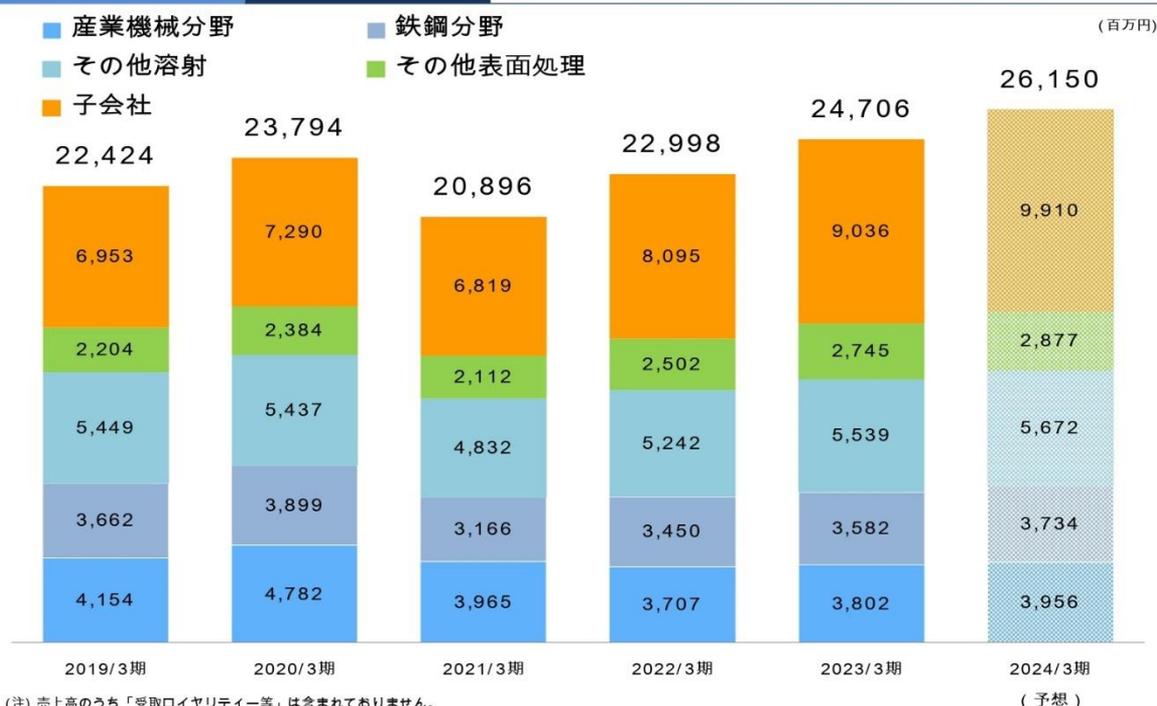
これも非常に、米・中の貿易摩擦もありまして、なかなか読みにくいんですけども。フォーキャスト的な顧客数動向を見ますと、この辺りかなというところになります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



半導体・FPD分野以外の売上推移



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

20

半導体・FPD 以外のところは、子会社を中心に着実に伸びてきておりまして、全体的に 261 億円。前の期に比べて 5.8% ぐらいの増加というところで、この辺をいかにきちり伸ばしていくかというところがポイントだと思います。

半導体の部分に関しましては、私どもは今、どちらかというとエッチャー装置というか、前工程を専門でやっているんですけども、後工程でも、積層であるとか、半導体の組み合わせがいろいろ変わってきていますので、そちらのほうにもかなり、表面処理の使われる分野というのが出てきております。

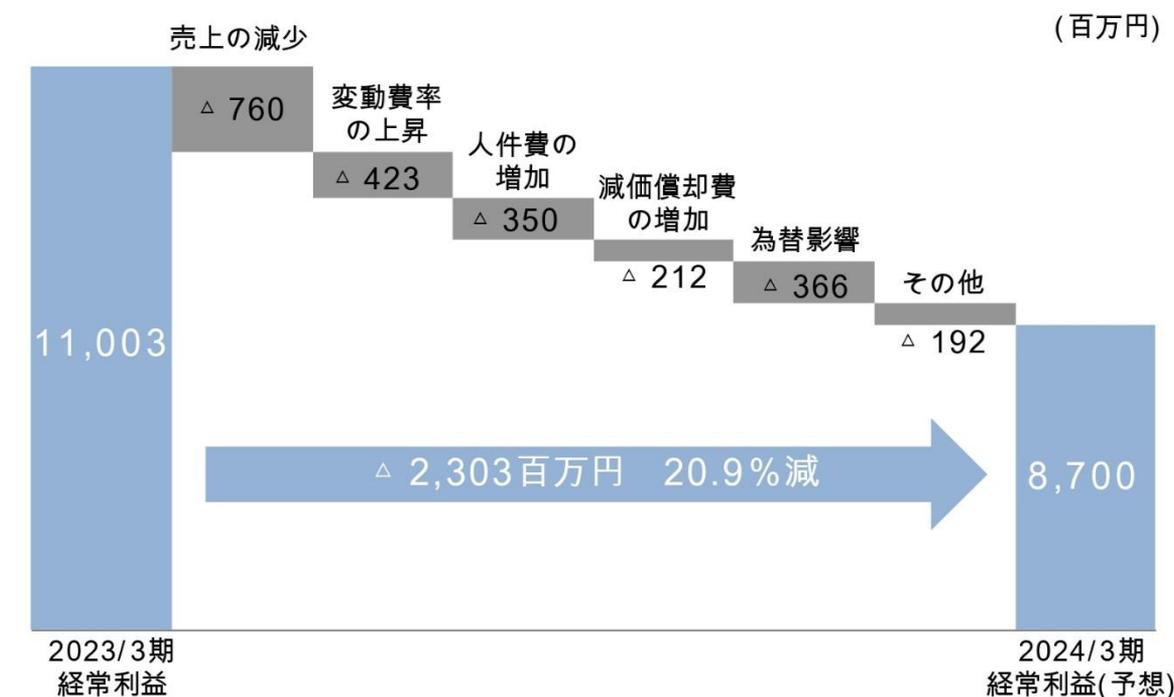
そういうところの市場性をもっと上げていくのと、それから環境エネルギーや鉄鋼を中心としたところを伸ばすことで、今期を何とか乗り切って、次の半導体の山を迎えたいなと思っているのが、現状でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



連結業績予想 経常利益 増減要因分析



21

連結業績予想の増減要因分析です。

経常利益で 23 億円、20.9%ほどの減収になるんですけども。残念ながらマイナス要因ばかりで、売上の減少ですとか、原材料の価格が上昇するとか。人件費は、ベースアップと定昇も合わせまして 5%以上上げていますので、この辺の関係ですとか、それから減価償却費の増加。

為替に関しましては、イーブンで見えていますので、前期の計上分がそのままマイナスになるというところ。それから電力費アップの話もきていますので、その辺で 87 億円に落ち着くかなというところがございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

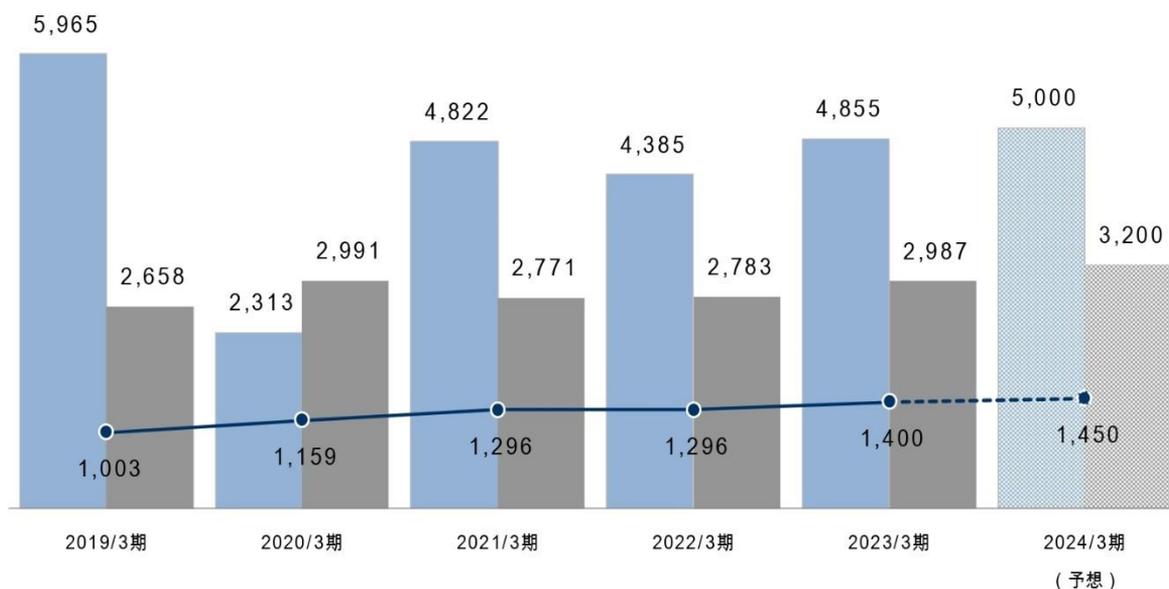


設備投資額・減価償却費・研究開発費



■ 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.

22

それから投資につきましては、前期 48 億 5,500 万円という投資だったんですが、今期も、かなり積極的な投資を考えてまして、50 億円、プラスアルファと見えています。

研究開発につきましては、売上高比 3.1%ほどの 14 億 5,000 万円というかたちに見えています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



設備投資計画について



2024年3月期

設備投資予定額 50億円

トーカロ

東京・明石・北九州工場を中心に

生産体制の強化・効率化など 26億円

国内子会社

生産能力増強など 3億円

海外子会社

漢泰国際電子(台湾)での新工場建設ほか 21億円

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

23

それから、先ほどの50億円の内容ですけれども、どちらかというとも箱物より中身が大きくなります。生産体制の強化ですとか、効率化ですとか、また次世代の装置などの製造プロセス関係のところをやっていきたいと思います。

それから、国内のJCCも同じように、PVDの新しい装置というところになるかと思っています。

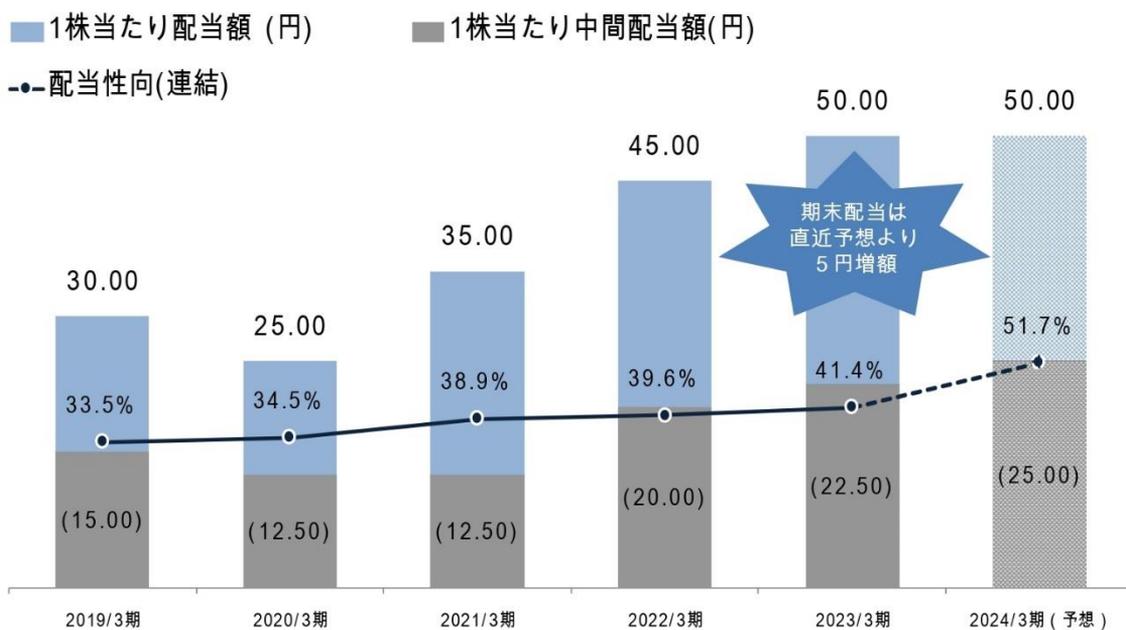
海外の子会社につきましては、台湾の漢泰国際電子での新工場建設が、今年竣工しますので、この分を含めて21億円でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



1株当たり配当額・配当性向の推移



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

24

配当性向については、昨年は45円だったんですけども、発表のとおり、今回、5円の増配をしまして、年間配当を50円にしました。配当性向は、41.4%まで上げてきています。

今期も、減収減益になるんですけども、最終的にはやっぱり50円をキープしようというところで。1株の利益予想が96.7円ぐらいなんですけども、配当性向では50%を越すようなかたちになると思います。

今まで利益の3分の1ぐらいを目安に、安定的に配当していこうというかたちで進んでいました。それでも段々上げていって、30%後半、40%近くまで持ってきていましたけども、今回、自己資金もかなりあることもありまして、増配しています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



自己株式の取得および消却



最大20億円の自己株式取得を予定

- 取得対象株式の種類 当社普通株式
- 取得し得る株式の総数 2,000,000株 (上限)
(自己株式を除く発行済株式総数に対する割合 3.29%)
- 株式の取得価額の総額 20億円 (上限)
- 取得期間 2023年5月11日～2023年12月22日

2,000,000株の自己株式を消却

- 消却する株式の種類 当社普通株式
- 消却する株式の総数 2,000,000株
(消却前の発行済株式総数に対する割合 3.16%)
- 消却予定日 2023年5月31日
- 消却後の発行済株式総数 61,200,000株

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

25

それからもう一つは、200万株の自己株式を消却いたします。今、ある程度の自己株式を持っておりますので、その分の消却。それから新しく20億円をめどに、自己株式の購入を図りまして、株主の方々への還元の充実を図っていかうというところでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



株主還元方針

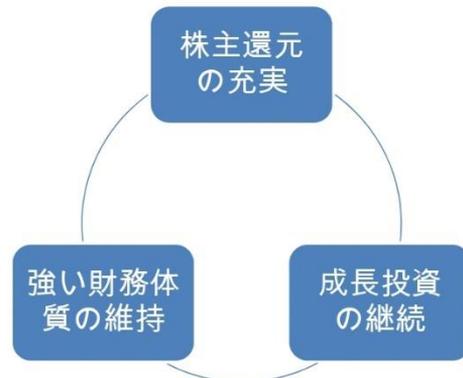


- 当社は、株主に対する利益還元を経営の重要施策とし、業績に裏付けられた成果の配分を通じて、積極的に株主還元の充実を図っております。

従来は利益の3分の1以上を目安として安定的な配当の継続を重視

⇒ 今後はさらに充実させるべく利益の50%程度を目指します。

- 自己株式の取得や消却についても、「株主還元の充実」「成長投資の継続」「強い財務体質の維持」のバランスのもと、必要に応じて適切に実施します。



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

26

先ほど、ちょっと申し上げましたけども、株主に対する利益還元策では、私どもは積極的にできるだけやろうという考えで、従来は、利益の3分の1以上を目安として、安定的な株の配当を継続していました。

要は、継続して安定的にというのがポイントだったんですけども。今後さらに充実させるべく、利益の50%程度までを目指して、あくまで目指してですけれども、頑張っていこうと思います。

あとは、自己株式の取得や消却についても、株主還元の考え方であるとか、投資の継続であるとか、財務体質の維持というか、そういうバランスを考えながら、適時やっていこうという考えであります。

サポート

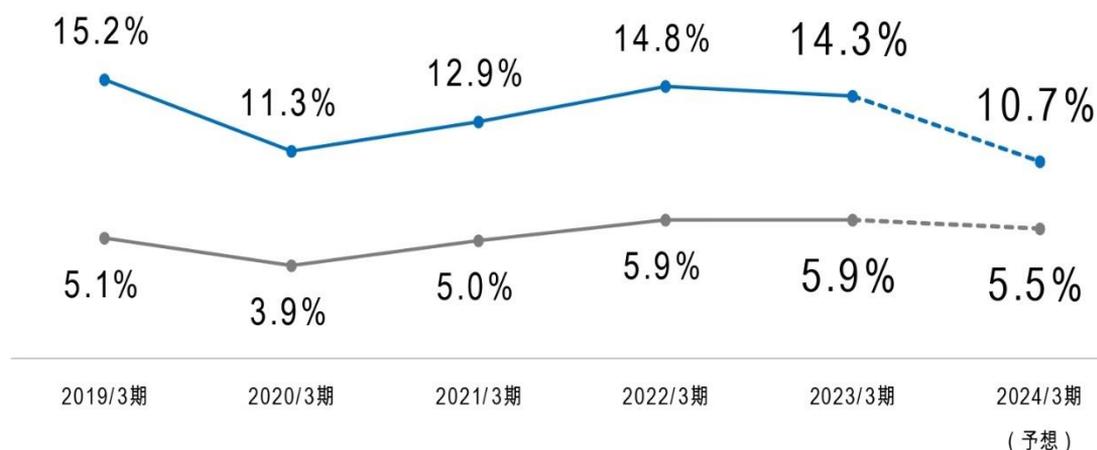
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



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.

27

今回、ROEが10.7%になる予定で、またDOE・純資産配当率という、ROEと配当性向を掛け合わせた数値が、今のところ5.5%。本来ならば、ROEは15%を目標にして、今回配当性向は50%にしようという話だったら、DOEは7.5%というのが、最終的に目標にするところですけども。

最低でも5%は、今までずっと5%を切らずにやっていたという目標にしていたので、今回そういう数字に落ち着くかなというところですよ。

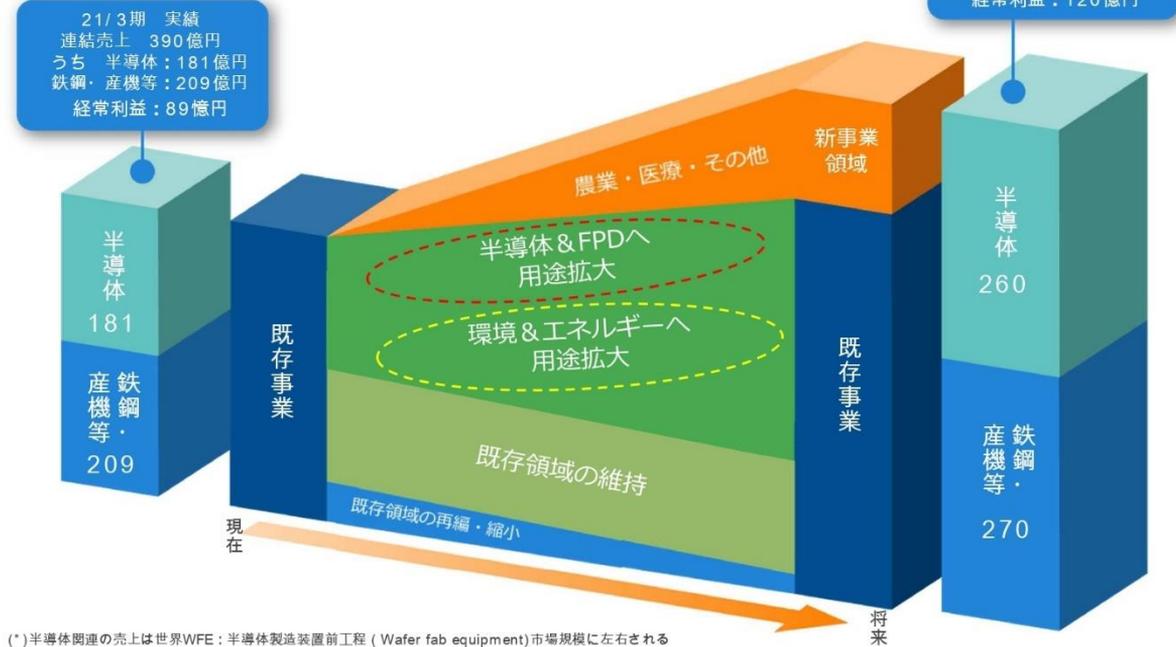
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



持続的成長イメージ (中期経営計画)

将来の事業構成について



TOCALO

Copyright (c) TOCALO Co.,Ltd. All rights reserved. 29

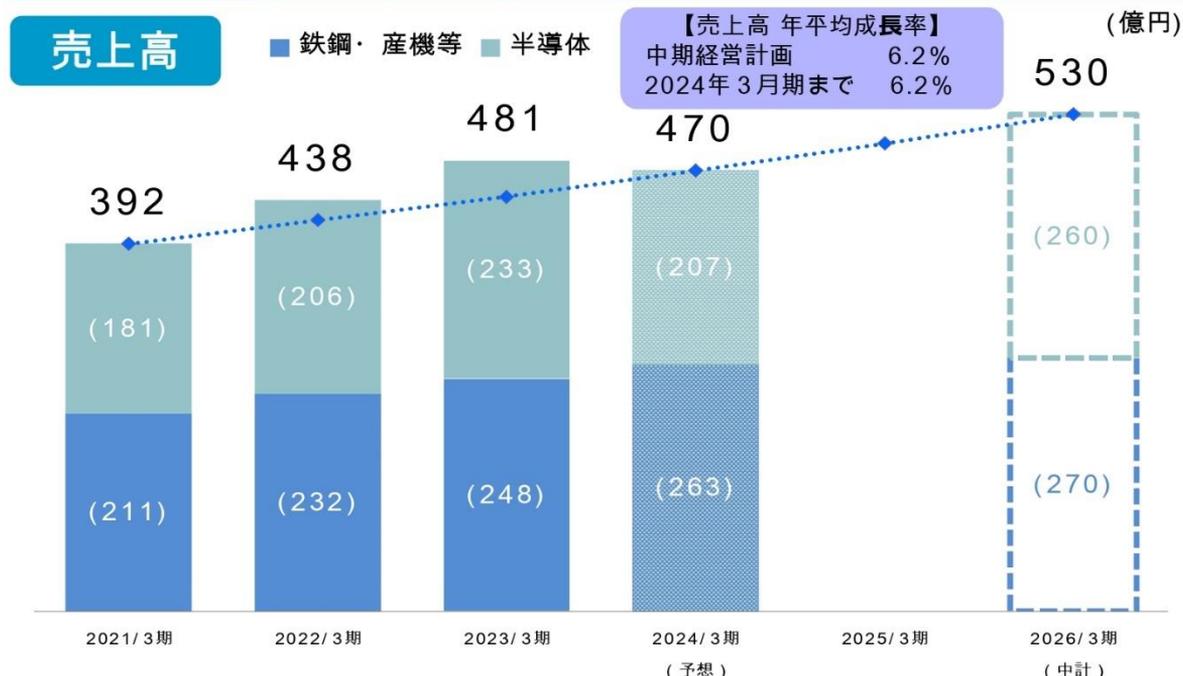
それから、ここからが今期の予定でございまして、今からどうやっていくかというのは、今も考えていますけども、最終的には株主総会後にいろいろ施策が出ると思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

中期経営計画（数値目標）の進捗状況



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

30

中期経営計画の進捗状況というかたちでご説明いたします。中期経営計画では、2021年3月期を基本ベースとするところで、2026年3月期のイメージをうたっています。

2021年3月期の実績ベースが、売上は半導体が181億円。それから、それ以外のところが209億円で、合計390億円。経常利益は89億円でした。

これを5年後の2026年3月には、売上は半導体260億円、それ以外270億円ということで530億円にして、経常利益は120億円にしようという、持続的成長イメージを持っております。

その進捗を見てみますと、売上高は前期までは481億円まできていますので、それなりに上がってきていたんですけども。今期はちょっと下がることもありまして、470億円になったらちょうど線上に乗るといえるか、6.2%の成長率でその辺に来ると思います。

サポート

日本 050-5212-7790 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



中期経営計画（数値目標）の進捗状況

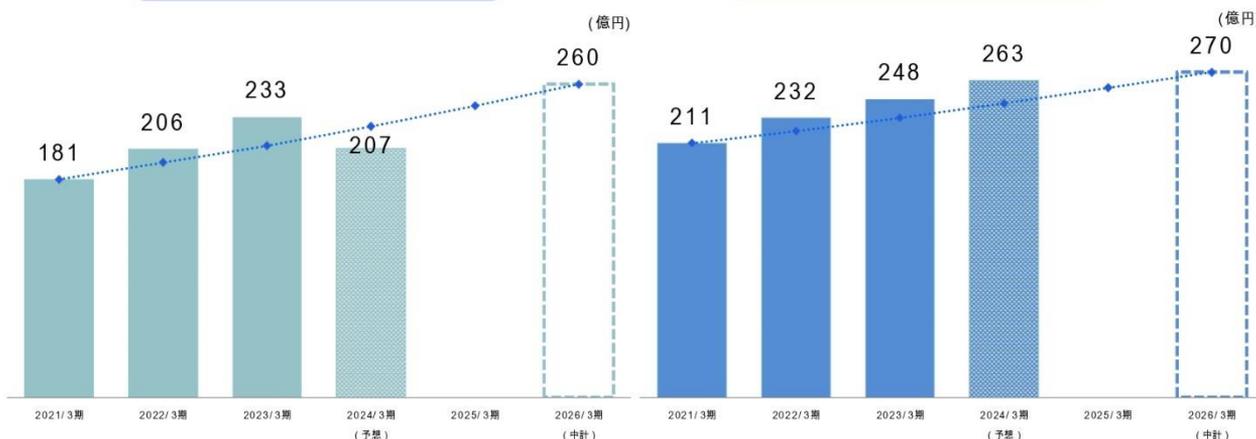


半導体」の売上高

【売上高 年平均成長率】
 中期経営計画 7.4%
 2024年3月期まで 4.4%

鉄鋼・産機等」の売上高

【売上高 年平均成長率】
 中期経営計画 5.0%
 2024年3月期まで 7.6%



(注) 2022/3期より「受取ロイヤルティ等」の計上区分を営業外収益から売上高に変更しており、2021/3期の「受取ロイヤルティ等」2億円は「鉄鋼・産機等」の売上高に含めております。

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

31

ただ、半導体とそれ以外に分けてみますと、やっぱり半導体の浮き沈みが当然あるものですから。半導体のほうは、今期、売上が207億円ぐらいに落ちてくるものですから、成長率からいくと4.4%になって、ここをどう来年、再来年上げていくか、今期どう上げていくかにかかっています。

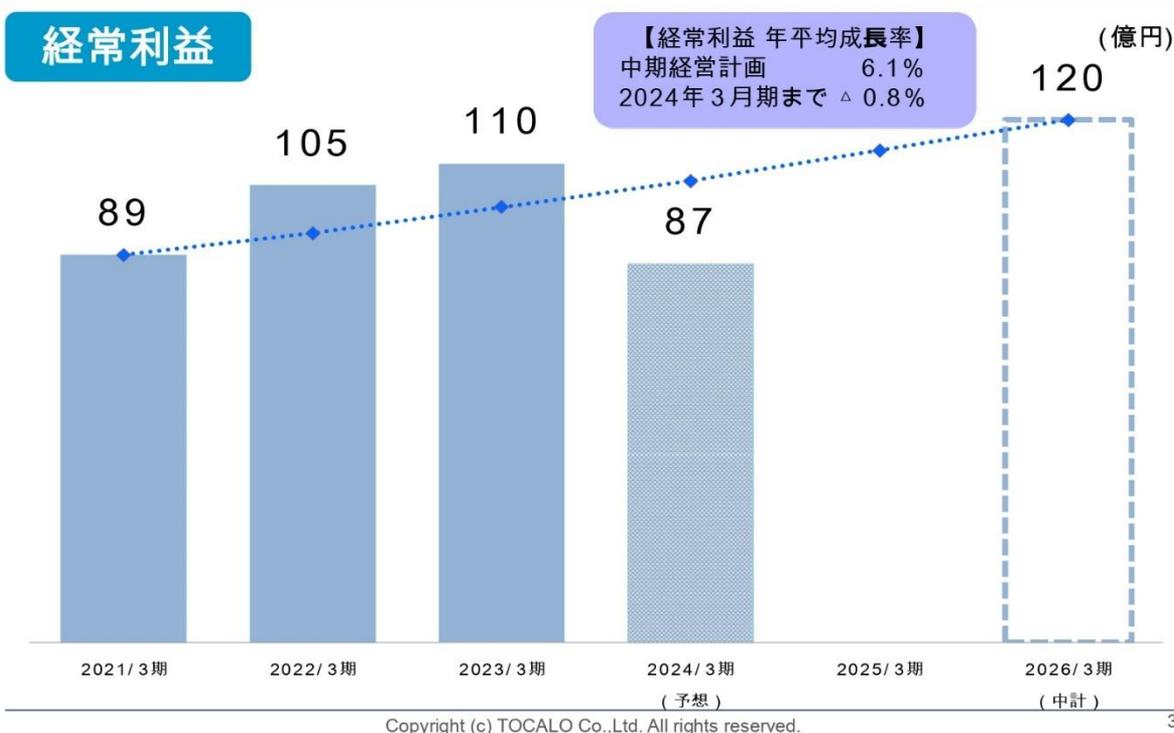
それ以外につきましては、順調に上がってしまっていて。今期終わった時点でも7.6%と、プラスの成長を見ているところでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



中期経営計画（数値目標）の進捗状況



利益のほうも、今期落ちるものですから、87億円と振り出しに戻るみたいなかたちになってきます。そうじゃなくて、今期をどこまで上げていくかということと、来期、再来期をどう持ち直していくかというところが、設備投資や人材も含めて、大切だろうと思っています。

サポート

日本 050-5212-7790 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



< 強い財務体質の維持 >

自己資本比率 72.5%

- 自己資本比率 (70% 程度) の維持 (実質無借金継続)

< 収益力の維持 >

- ROE (自己資本利益率) の維持 (15% を目標)
- 経常利益率の維持 (20% を目標)
- EPS (一株あたり当期純利益) の維持・向上

ROE 14.3%

経常利益率
22.9%

EPS 120.83円
(前期 113.62円)

< 配当性向 >

- 純利益の1/3以上を目途に安定配当
- DOE (自己資本配当率) の維持 (5% を目標)

配当性向 41.4%

DOE 5.9%

あと、いろいろ中計計画には数値目標的なところも入れていましたので、それを簡単にご説明申し上げますと、自己資本比率は70%程度ということで、現状72.5%。これは2023年3月期で、前期までの状況になります。

今期、成績的に落ちるので、ちょっと数値は変わってこようかと思えますけども、一応2023年3月期までの状況ということで、ご理解いただきたいと思います。

自己資本率72.5%、それからROEが、前期で14.3%。経常利益は20%を目標にしましたが、前期は22.9%でした。それから、1株当たりの当期利益は120円までできています。

配当性向につきましては、先ほどもちょっと申し上げましたように、41.4%。それからDOE・自己資本配当率についても5.9%までできています。今期については、5.5%ぐらいになります。

サポート

日本 050-5212-7790 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

< 設備投資 >

設備投資額 48億55百万円

技術優位性の維持・向上に向けた投資の継続

合計250-350億円 (50-70億円 / 年)

半導体増産関連、新技術プロセス関連、生産効率化関連等

< 研究開発費 + 技術開発費 >

売上高 研究開発費 比率 2.9%

研究開発費 : 連結売上高比3%程度を維持

技術開発費 : 各工場の生産技術部門で投資継続

売上高 技術開発費 比率 1.8%

それから、設備投資に関しましては、年間 50 億円から 70 億円ぐらいで、この 5 年間で 250 億円から 350 億円ぐらいにしようと、結構積極的な数値を打ち出していました。前期も 48 億円、今期は 50 億円プラスになると思いますが、そこそこいっているんじゃないかと思います。これは特に、半導体が中心になろうかと思うんですけども、新技術、新プロセスの装置ですとか、生産効率化を図っていく予定です。

それから、研究開発とか技術開発につきましては、技術研究所でやっている足が長い研究開発が全体の売上の 3%ほどを目標にしていまして、前期は 2.9%でした。

それから工場サイドで、要は、お客さんと直に、リリースが早い、手離れが早い技術開発もかなりやっています。それを売上の大体 2%ほどで見ているんですけども、それが前期は 1.8%というところで。合わせて 5%ほどの技術開発をしていますけども、ちょっと足らなかったかなという感じなんです。

< 環境への負荷低減の取組 >

研究継続中

- 温室効果ガス排出ゼロに向けて
 - ・ 化石燃料を使用しない溶射手法の検討
 - ・ 加工プロセス改善による電力使用量削減
 - ・ 再生可能エネルギーの活用

・ 電気使用量
42,892MWh(前期42,492MWh)
・ 売上1百万円あたり電気使用量
1.07MWh(前期1.16MWh)

電気使用量に占める再生可能エネルギーの割合 62.9%(単体ベース)

※目標：2030年度の温室効果ガスの削減目標を、
2013年度比46%減(政府目標)とする。
(2021-2022年までの2年間は準備期間)

GHG排出量(単体Scope1,2)
2013年度 14,736 t-CO2
2022年度 約7,000 t-CO2
→ 2013年度比52%減で
目標達成

- 水質汚染・大気汚染防止に向けて
当社事業活動のすべてのプロセスにおいて、
状況把握とその改善に取り組む。

状況把握に取り組み中

それから環境に関しましては、環境関係の情報というのは、ホームページにもあげています。私どもとしては、この電気使用量削減の取り組みがあるんですが、前々期が4万2,492メガワットアワーで、前期が4万2,890とほとんど変わりません。売上が上がったのに、そこそこ電力は抑えられていたと。

ただ、まだまだ今からの電力使用量に関しては、効率アップも含めて今からが勝負ですので。とりあえず、できるところからやって、できるだけ抑えてというところですよ。

再生可能エネルギーの活用を、やっぱりしなくてはいけないんですけども、私どもとしては、なかなか自社内でいろいろなことができないものですから。当面は、再生エネルギーの電力を購入することになります。

電力費が、私どもは使用エネルギーの95%ぐらい占めていますので、ほぼ電気使用量がCO2排出量に換算されるかたちになります。電気使用量を、今のところ自家発電で賄えないところは購入で、そういう再生エネルギーを買うというかたちで、電力代はアップしますが、そういう対応をやっています。

サポート

日本 050-5212-7790 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

今、かなり工場サイドに電力モニターを入れていますので、モニターでチェックして見える化しながら、電力削減していくという話と、自社内でも、ちょっとは太陽光発電で賄おうということで、今どこにどういう発電設備を置けるかということも、かなり進めておまして。

一応、前年までは、2013年度の46%削減というのは、再生エネルギーの電力を買うという対応で達成はしていますけども。今からが勝負で、この数年間で、いろんなことをやっていかなあかなと。

あとは水質・大気汚染に関しましても、随時取り組んでいるところです。

太陽光発電の活用（倉敷工場）



自家発電でCO2排出削減に貢献

2022年5月、倉敷工場に太陽光パネル設置（当社初の本格的な自家発電工場）
2022年度 発電量 313,293kWh（倉敷工場の電気使用量の23%相当）

倉敷工場の太陽光パネル



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

36

太陽光発電を一部紹介しますと、例えば倉敷工場で大規模に屋根に設置しまして。それでも、31万3,000キロワットぐらいしかありません。会社全体の使用量の0コンマ数パーセントという数字しかありませんので、今から、この辺の対応をしていく必要があります。

倉敷工場の電気使用量に対して23%なんですけど、全体から考えると微々たるもので、今からですというところです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



代表取締役の異動（社長交代）



1. 代表取締役の異動（2023年6月23日付予定）

（1）異動の理由

当社グループを取り巻く事業環境の変化に機動的かつ迅速に対応するため、取締役の世代交代を図り、持続的な成長に向けた経営体制の一層の強化と充実を図るため。

（2）異動の内容

氏名	新役職名等	現役職名等
三船 法行	代表取締役会長	代表取締役 社長執行役員
小林 和也	代表取締役 社長執行役員	常務執行役員 製造本部長

（3）新任代表取締役候補者の略歴

氏名	小林 和也（コバヤシ カズヤ）	
生年月日	1964年12月24日	
略歴	1989年4月 当社入社 2014年4月 当社北九州工場長 2017年4月 当社品質管理部長 2018年4月 当社明石工場長 2019年6月 当社取締役 明石工場長 2020年4月 当社取締役 製造副本部長 2021年6月 当社常務執行役員 製造本部長（現任）	
所有株式数	29,396株	

2023年3月24日付「代表取締役の異動（社長交代）及び役員人事に関するお知らせ」より抜粋

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

37

最後になりますけども、今回私は10年間、社長を在籍しましてですね。交代の時期に、もうそろそろ来たなというところも重々感じておりまして、新しい力を入れて、もう新体制に変わっていかなあかなというところもございまして。

この10年間で、学卒の新入社員を入れたのが、約10年間で200人。1年に1人ぐらい辞めていますので、200人ぐらいいまして、高卒を入れると140人ぐらい、340人ぐらいがこの10年間で入ってきたんですね。

今、私どもの正社員というのは、一応800人ぐらいいまして。200人の学卒ということは、4人に1人は、この10年間に入ってきた人間がおると。それから、高卒とかも入れると、要は40%ぐらい、言ったら3人に1人以上ですね。そういう会社が変わってきました。

彼らが、今から会社を盛り立てていくというところもありましてですね。だからそれが例えば、ITであったりとか、ロボット化であるとか、自動化とか。彼らが推進して、企業を変えていくと。

もうそろそろ、次の世代へのバトンタッチかなというところもございまして、今回発表したとおり、社長交代をします。まだ社長になっていないので、顔見せだけ来ていますが、小林といます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



経歴は、私と結構似ていて、どちらかというとな技術畑、製造畑、また工場長の経験、運営といったかたちでやってきたんですけど。新しいものづくりのセンスを持っていますので、新しい企業価値を付けてくれるものだと、期待しております。

また10年間でも、年に2回はの会社説明会に来ていましたので、20回ほど皆様にお世話になったと思うんですが、ここで改めましてお礼を申し上げます。ありがとうございました。以上でございます。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptasia.com



質疑応答

司会 [M]：ご説明、ありがとうございます。それではご案内のとおり、最初は会場の皆様からの質疑応答に入ります。ご質問のある方は挙手をしていただければ、係のものがマイクをお持ちしますので、マイクでのご発言をどうぞよろしくお願い申し上げます。

なお、この説明会は質疑応答部分も含めまして、全文を書き起こして公開の予定でございます。従いまして、質問の際、会社名、氏名を名乗った場合は、そのまま公開でございますので、よろしくお願い申し上げます。もし匿名を希望される場合は、質問の際、お名前を名乗らないように、どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、質問のある方はいかがでしょうか。

質問者 [Q]：どうも、ご説明ありがとうございます。初めて参加させていただきました。10年間、本当にご苦労様でございました。

2点、教えていただければと思うんですけども、中期経営計画の中での半導体が、2026年3月期で260億円という数字が出てきますけども。

これは先ほど、半導体については現在、前工程が中心で、その中で後工程のほうも、かなり需要が増えつつあるというお話があったかと思うんですけども。この、後工程の数字も含めて260億円ぐらいという。それとも、それプラス、後工程がそれに乗っかってくる可能性があるという、どちらなんでしょうか。

三船 [A]：一部は、後工程も入っていたんでしょう。2021年に予定を立てたときも、若干そっちのほうを市場開拓していこうというところであったんですけども。最近、やっぱり後工程のほうで、チップの積層であるとか、そういうところがかなり脚光を浴びてくるようになる。

ここまで脚光を浴びてくると思っていなかったものですから、そういう意味では、ちょっとは入っているけど、大きく入っていないというか、3分の1ぐらい入っていると考えていただいて、イメージとしてはですね。

質問者 [Q]：わかりました。それともう1点、すみません。新事業領域で、農業ですとか医療とかその他というところで、新しい市場領域の計画を立てておられますけども。現状において何か、新たなこういう芽が出てきているとかですね、そういう途中経過のところは、いかがでしょうか。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



三船 [A]：一つは、医療は、もうちょっと上がってくるかなと思っていたんですけども、医療はやっぱり厚生労働省の許可性というか、認可を取るのにかなり時間を要するところがある。

どちらかという今、医療機器は、手術道具であるとか、内視鏡であるとか、そういうところに走っておるんですけども、それでもやっぱり許可はかなり要りまして、時間がかかるなというのと。

じゃあ立ち上がったときに、どのぐらいのマーケットがあって、世界戦略は本当にできるのか。そういうメーカーさんと組んでおるんですけども、そこがなかなか見えなくてですね。少しずつ地道にやっていて、時間かかるなというところ。

農業のほうに関しましては、どちらかという、日本の農業というよりも、アメリカのほうの会社と付き合いをしております。要は大規模農業といいますか、ああいうところの農機具の関係で、やっぱりそっちと接する部分がありますので、その部分の[音声不明瞭]というか、それをキープするために、表面処理を[音声不明瞭]。そういうやつは、ちょっと伸びてきているなど。

質問者 [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。

大澤 [Q]：どうもすみません。いちよし証券の大澤と申します。

2点あって、一つは短期的な話ですけども、溶射加工の在庫影響という考え方について。製造装置のところ、オーダーを平準化して出しているというかたちで、将来の逼迫に備えるというかたちで、ちょっといったん調整局面を迎えて。

まず二つあって、一つはこの第1四半期以降、受注も減っていくというかたちになるのか。受注の減少というのはある程度限定的で、売上の形状みたいなものが、ちょっとずれていくかたちを取るのかということ。

もう一つ、仮に、これは何もなければ今回の第4四半期で、例えば受注が回復するというふうな仮定をした場合、平準化の影響でトーカーさんの各受注が、それより遅れるというようなことがあるのか、特にそこら辺は気にしないでいいのかという、そこら辺を教えてください。

三船 [A]：在庫というか、受注につきましては、先ほど言われたように平準化というのをかなり図っていただいております、私どもとしては人員も確保しながら、それだけの量があるものですから、普通にやっていたんですけど。

ここにきてちょっと一部では、今までの平準化が難しいねというような、受注が落ちるところもあり。もう一方では、いやいやもうちょっとちゃんと頑張れる、いやいや納期もかかることな

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ので、素材から云々とかいう話になると。そういう意味では、いや、大丈夫だということも、顧客によってちょっと違うかなというところがありますね。

大澤 [Q]：一番大きいお客さんの場合だと。

三船 [A]：一番大きいお客さんは、ちょっとしんどいかなというところですね。

回復のタイミングですけども、これもいろいろ噂とかありましてですね。例えば、私どもとしても、来年の初め頃には回復するだろうとは見ているんですけども、そのときに平準化の影響というのは、その回復力のほうが多分強いというかたちで、皆さん見られてましてですね。

平準化のレベルを、一段上げるのところがうかなというところは見られています。そんなイメージですね。ただ、これはあくまで予測です。

大澤 [Q]：ありがとうございます。二つ目が、今回交代されるというかたちで、個人的な感想ですけど、この10年で結構トーカロさんの体制だったりとか、カルチャーみたいなものも、少し変わったのかなという印象を持っています。

次ですね、今後交代をされて、またそこら辺も結構変わっていくものなのか、結構継続色が強いのか、そこら辺のニュアンスを。

三船 [A]：これはなかなか難しいところで、いいほうに変わったなというふうには、自分自身では自負しているんですけども。それが今後、どうつながっていくか、というところになるのかなと思いますけども。

ある程度、やっぱり伸びてきましたので。ちょっと社内的に、ものづくりに対するみんなの姿勢であるとか、若い連中も多いものですから、その部分というのは、もっとシステムチックにやるかたちになってこようかなと思います。

でもまあ、私どもがもともと、トーカロとして新しい技術開発をして、市場開拓をしていくという流れというんですか、私どものポリシーであるところは、創業者が、要はこの企業を起こしたときから変わらないものだと思います。若干は、変わってくるでしょうかね。

大澤 [Q]：逆にこの10年でいくと、それ以前は、やや受注に対して受身の印象が強かったのが、開拓していくというか、取りにいくというような感じを持っているんですけど、そこら辺は実際、変化があったという理解。

三船 [A]：そうですね。でも前もやっぱり、取りにいこうとしていたんですけど、やっぱり生産とのバランスの問題というか、技術とのバランスの問題もございまして。急にいっても、[音声不明

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



瞭]ができないというかたちになり、やっと技術力がついてきたというか、そういったところだと思っ
思うんですね。

ですから、私もよく言いますけども、サプライヤーじゃなくてやっぱりパートナー化になって、あ
る程度の、お客さんの製品開発のところも、お客さんの内容を理解した上で、適切な表面処理を対
応していくというところが、増えてきたんじゃないかなと思いますけど。

今後、そういうのが増えてきて、量産効果が出るようなものがいっぱいできて、例えば NAS 電池
みたいなやつが出てくると、非常に企業としては、良い付加価値がついてくるだろうなと思ってい
ます。

大澤 [M]：ありがとうございます。

司会 [Q]：はい、ありがとうございました。他にご質問はいかがでございましょうか。よろしいで
しょうか。ないようでしたら、オンラインでご参加の皆様からの質疑応答に移らせていただきま
す。今質問が入っておりますので、私のほうで読ませていただきます。

最初の質問です。半導体製造装置用溶射加工、工場別稼働状況を、可能でしたら教えてください。
明石、北九州、東京、それぞれ昨年度のピーク時を 100 としたら、今はどんな感じでしょうか。
今後、どんな感じで想定しておられますか。こういう質問でございます。よろしくお願ひします。

三船 [A]：各工場によってちょっと違うんですけども。東京と、それから明石と北九州といます
と、東京は、昨年と比べて、今年ぐらいからちょっと落ちてきましたので、7割ぐらいか
なという感ですね。今後それが、もうちょっと落ちて上がってくる感じかな。今期、多分夏頃が、
また一番低い数値が来るのかなという感じは見ていますけども、そんな感じです。

明石の分は、9割以上はあると思います。北九州の場合は 100 ですね。あまり変わりません。

どちらかというと、そこが、プラスアルファが出てきたので。今まで倉敷には半導体の工場はなか
ったんですけど、PCP も含めて、半導体の一部をそこで確保できるようなかたちで、今、装置
と、それから人員と教育と、いろいろなかたちで進めている状況でございます。

明石は、多分もうちょっと落ちるかもしれませんが、また上ってくるだろうなと。それから、北
九州の場合は、そこそこ今の調子でいくのかなという感じです。どこかで落ちるかもしれませ
んけど、そんな感じです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



司会 [M]：ありがとうございます。この方以外の質問が今のところ入っていないんですが、オンラインでの参加の皆様、ご質問はいかがでございますか。入っていないですね。今のところですね、先ほどのご質問以外の質問届いてないようなので。

三船 [A]：先ほど、パーセントで言いましたけども、あくまでも感覚で言っているもので、裏付けがこれだという数値で持ってきているものではないので、そういうイメージで捉えていただければ、ありがたいです。

司会 [M]：ありがとうございます。ということでございますので、先ほど質問された方、よろしくお願いたします。

ということで質問、今のところこの人以外の質問が届いていないようでございますので、申し訳ありませんが、オンラインでの質疑応答も終了させていただきます。

もしこの説明会の終了後に、ご質問等ございましたら、当社 IR 担当までご連絡くださいますように、どうぞよろしくお願い申し上げます。

それでは、以上をもちまして、本日の決算説明会を終了させていただきます。

三船様、会社の皆様方、ご説明ありがとうございました。またご参加の皆様、本日はお忙しい中ご参加いただきまして、誠に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

サポート

日本 050-5212-7790 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



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 050-5212-7790 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