

テクノスマート (6246)

第4次中期経営計画

(27年3月期～29年3月期)

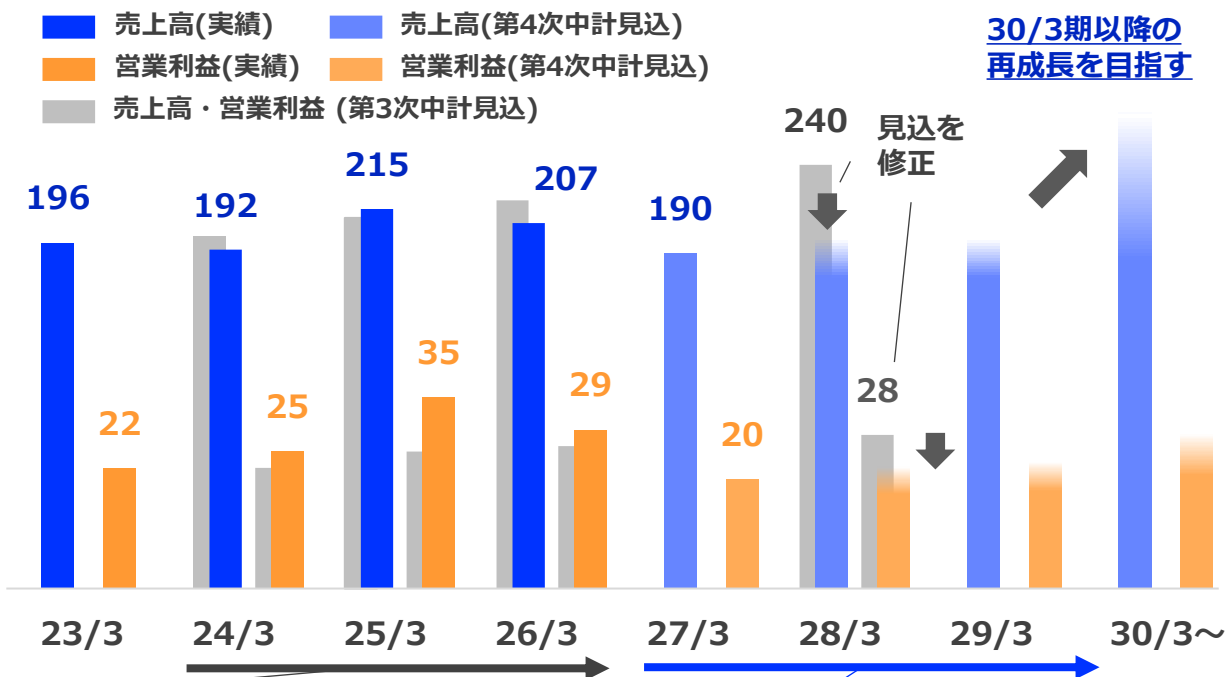
<https://www.technosmart.co.jp/>



Technical Synergy Center

業績概要

第3次中計期間及び第4次中計期間業績推移



第3次中計振り返り

- 収益性の高い案件の受注が積み上がり営業利益は計画を超過して達成
- 一方、市場環境等の変化から当初の想定と比較してエネルギー領域における受注が停滞・縮小
- 28/3期に向けては方向性を見直す必要性

第4次中計サマリー

- EV向け市場停滞から、ディスプレイ関連及び機能性フィルム向けの競争環境が激化価格競争の兆しが見られることから27/3期以降の営業利益見通しを下方修正
- 30/3期以降の再成長を見据え、現状の売上規模を維持しつつM&Aを含む将来に向けた体制作りへの投資期と位置付ける方針に

主要施策

方針	施策の詳細
新領域探索	将来的な市場拡大のポテンシャルを有する領域への展開（広幅フィルム、AI・データセンター等）
営業力強化	海外市場の開拓・販売商社との連携強化・全社をあげての営業サポート等
成長投資	技術統括部のエリア拡大・新規ソフトウェアの導入等
超小型テスト機開発	大学研究機関やベンチャー企業・スタートアップをターゲットとした小型テスト機の開発
M&A	既存市場での展開強化に繋がるM&Aに向け30億円超の枠を設定

財務戦略

想定原資: 27/3~29/3累計CF 約55億円 + 手元資金約100億円

キャピタルアロケーションの方針

必要手許現預金	3~4か月分として45億円を確保
株主還元	DOE 5.0%以上の維持
成長投資等	成長投資を中心に20億円以上
借入返済	長期借入金の返済で20億円以上
M&A及びその他投資	M&Aを中心に30億円超

1

会社概要

2

第3次中期経営計画振り返り

3

第4次中期経営計画



Technical Synergy Center

1

会社概要

2

第3次中期経営計画振り返り

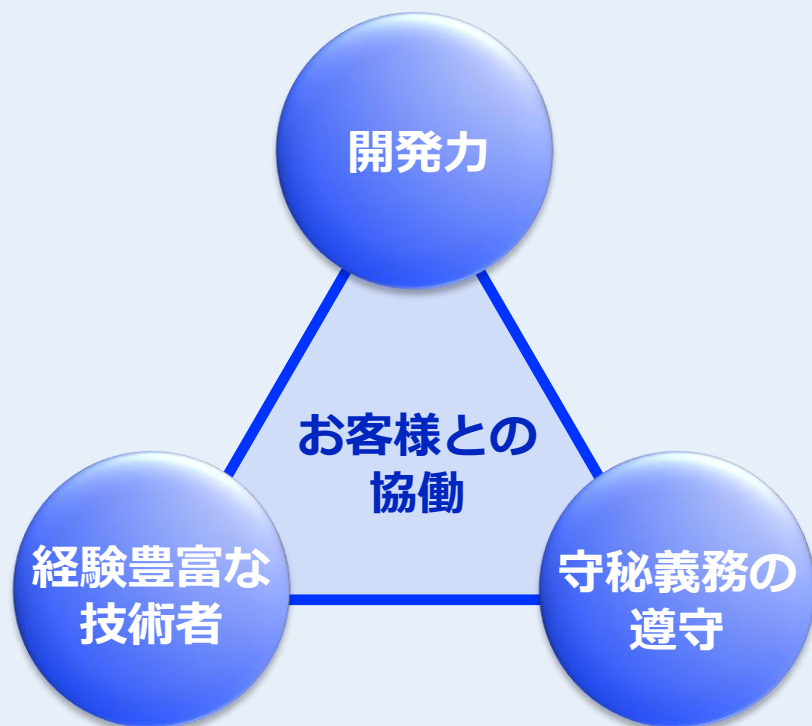
3

第4次中期経営計画

Technical Synergy Center

常にお客様を第一とし
ベストソリューションを提供し続ける
コーティング・乾燥技術のプロ集団

「こんな商品を！」の声に応える新商品開発サポート



豊富な経験と先端の知識を備え
お客様のコミュニケーションを
基点に動く技術者集団

万全なお客様機密情報の保護

会 社 名	株式会社テクノスマート (Techno Smart Corp.)
事 業 内 容	製造業向け塗工・乾燥装置の製造・販売
創 業	1912年6月15日
資 本 金	19億5,393万円
所 在 地	〒541-0056 大阪府大阪市中央区久太郎町2丁目5-28 久太郎町恒和ビル2階
従 業 員 数	255名 (26年3月末時点)
生 産 拠 点	【滋賀事業所】滋賀県野洲市大篠原3200番地

▼滋賀事業所



「ものづくり」を礎に、世界に冠たる塗工技術で 人々の想像を超え、未来を切り拓く



誠実

お客さまがどのような思いで製品を作りたいのか、その思いに真摯に向き合う。
お客さまの未来を担う覚悟で、私たちの技術を駆使して、任された一台一台を作る。



挑戦とシナジー

全社員・お客さま・お取引先と、知恵と技術を出し合う。
ともにより良い製品を生み出し、世界中の人々の生活を進化させるための挑戦を続ける。



イノベーション

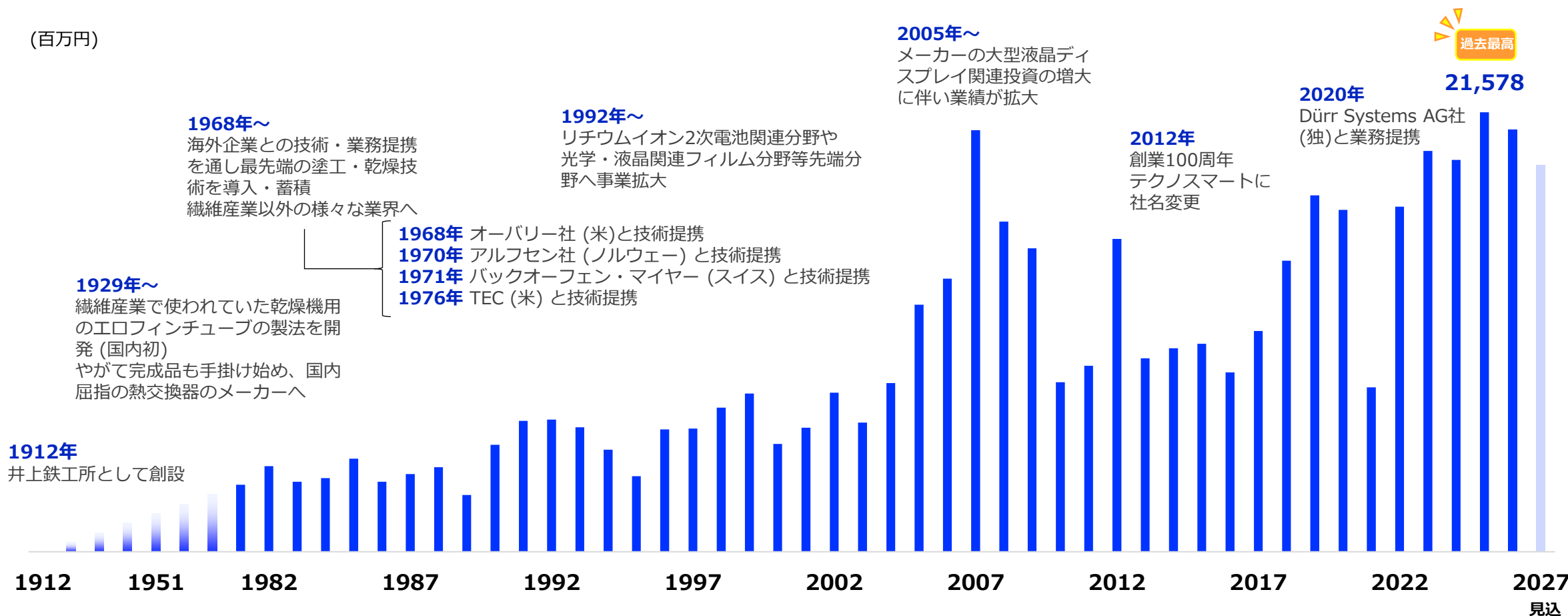
「不屈の精神」をもって、実現する道を考え成し遂げる。
「ものづくり」への誇りをもって、常識にとらわれず新しいものを形にする。



1912年に創業。繊維産業向け乾燥機のエロフィンチューブの開発以来、様々な業界の塗工・乾燥のプロセスに関するソリューションを手掛ける

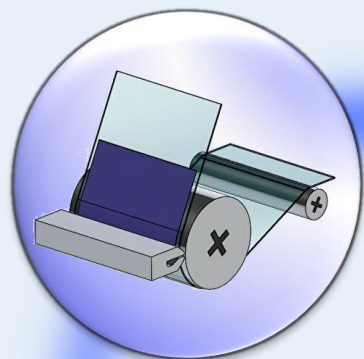
売上高の推移

(百万円)

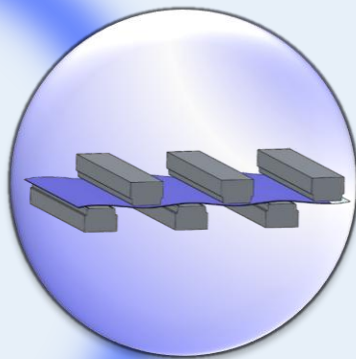


モノ作りにおける「塗る」「乾かす」「巻き出す・巻き取る」に対するベストソリューションの提供

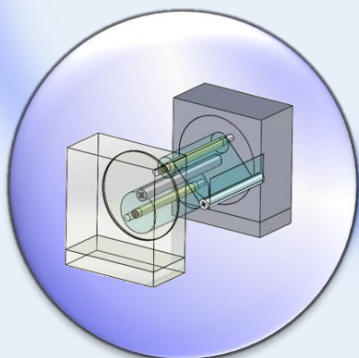
塗工プロセスに必要な要素全てを自社製品でカバー



塗る



乾かす



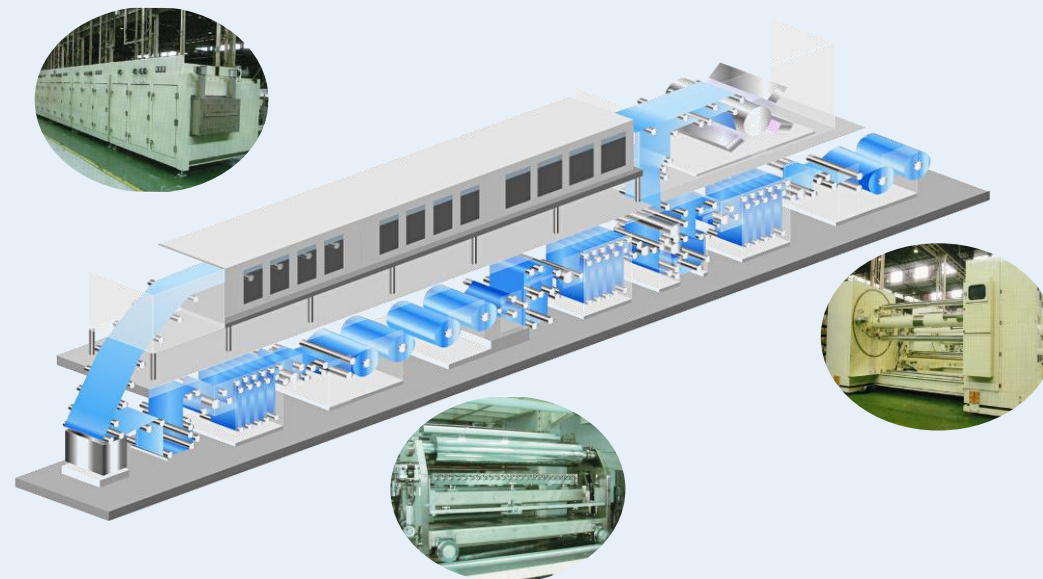
巻き出す・巻き取る

顧客のニーズに合わせた最適な生産ラインを提案・構築

使用する材料

ラインの
生産性

コーティング
の精度



塗工プロセスで要求される様々な要素を
最大限に満たす生産ラインを設計・構築

顧客第一の姿勢のもと、お客様の求める要素を全て実現し、技術に支えられた高品質なソリューションと永続的なアフターフォローを通して高い顧客満足を実現

ヒアリング・営業



お客様とのコミュニケーションを通じて課題を発見。新商品開発や提案に繋げる

企画・設計



引き合いをいただいたお客様との打合せに基づいて下調べを行い、図面・仕様書を作成

製造・据付



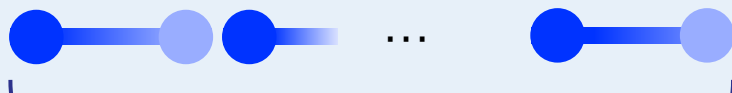
お客様の工場で実際に製造ラインを据付し、試運転を重ねて求められている水準を実現

アフターフォロー



納品後も永続的なアフターフォローに取り組み、更なる顧客満足度の充実に努める

一般的なリードタイム



1～3か月/回程度の
見積もりを繰り返し
お客様の求める設計に

1年～

永続的なフォロー

テクノスマートの装置が関わる製品群

Techno Smart

生活に欠かせない様々なものの製造で塗工プロセスが必要とされている



液晶テレビ



スマートフォン



太陽電池



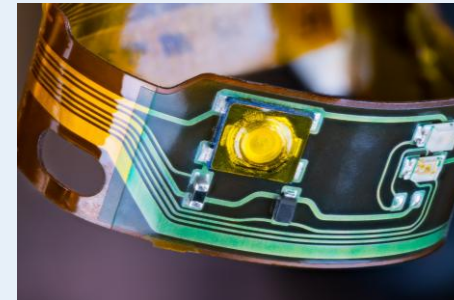
車載インパネ



ノートPC



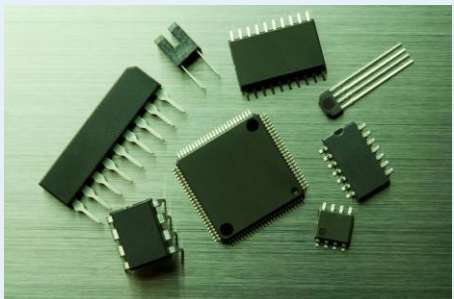
リチウムイオン電池



フレキシブルプリント基板



医療用経皮吸収パッチ



半導体・電子部品



窓用フィルム



粘着テープ



フローリング風床材

現在はディスプレイ、機能性フィルム関連、エネルギー関連で9割超を占める

① ディスプレイ部品関連機器

液晶用表示装置に代表される光学用途フィルム
塗工装置及び関連する乾燥・熱処理装置



顧客製品：
偏光フィルム、ARフィルム 等

関連製品・最終製品：
液晶テレビ、スマートフォン、
ノートPC、タブレット 等

② 機能性フィルム関連塗工機器

一般産業資材用のフィルム用途工装置及び
関連する乾燥・熱処理装置

顧客製品：
離形フィルム等

関連製品・最終製品：
MLCC 等



③ エネルギー関連

二次電池用途工装置及び関連する乾燥・熱処理装置
また、塗工機以外の二次電池用製造装置及び関連機器

顧客製品：
LIB、太陽電池 等

関連製品・最終製品：
スマートフォン、EV、
ノートPC、タブレット 等



④ 電子部品関連塗工機器

半導体、FPC等電子部品関連用途工装置
及び関連する乾燥・熱処理装置



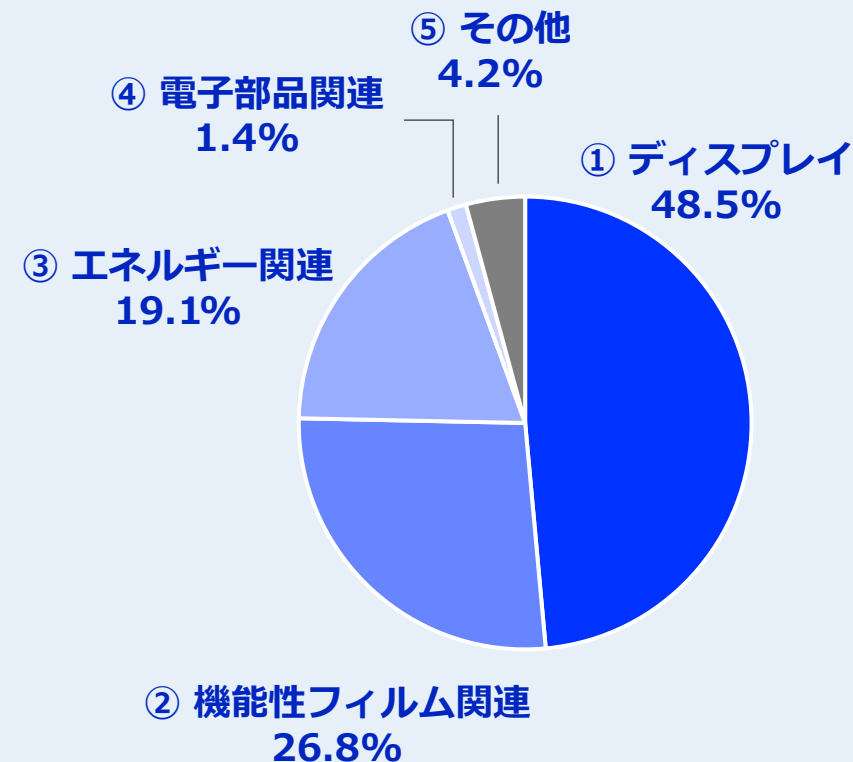
顧客製品：
FPC 等

関連製品・最終製品：
スマートフォン、ノートPC、
タブレット 等

⑤ その他

各種関連機器の部品製造・改造・修理

製品セグメント別売上高構成比
(26年3月期)



1

会社概要

2

第3次中期経営計画振り返り

3

第4次中期経営計画



Technical Synergy Center

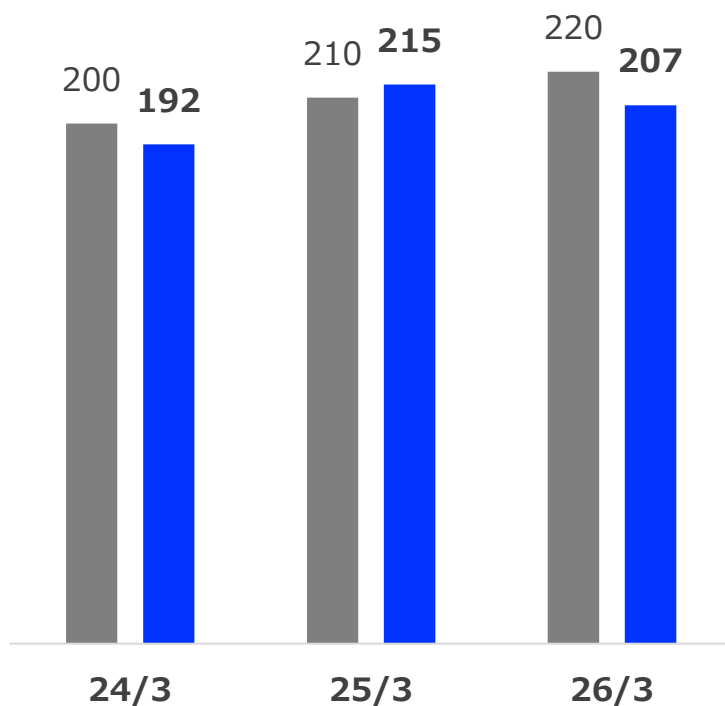
第3次中期経営計画振り返り

2023年3月に発表した中期経営計画の目標値に対して、営業利益で超過して達成
ディスプレイ部品関連を中心に大型案件の受注獲得や製造工程効率化による原価低減施策等が奏功

(単位: 億円)

売上高

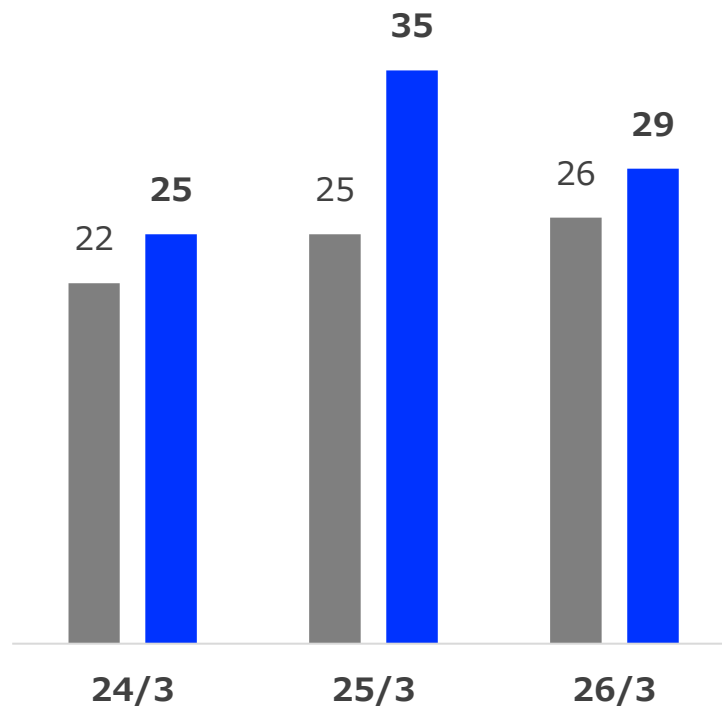
■ 発表時計画 ■ 実績



(単位: 億円)

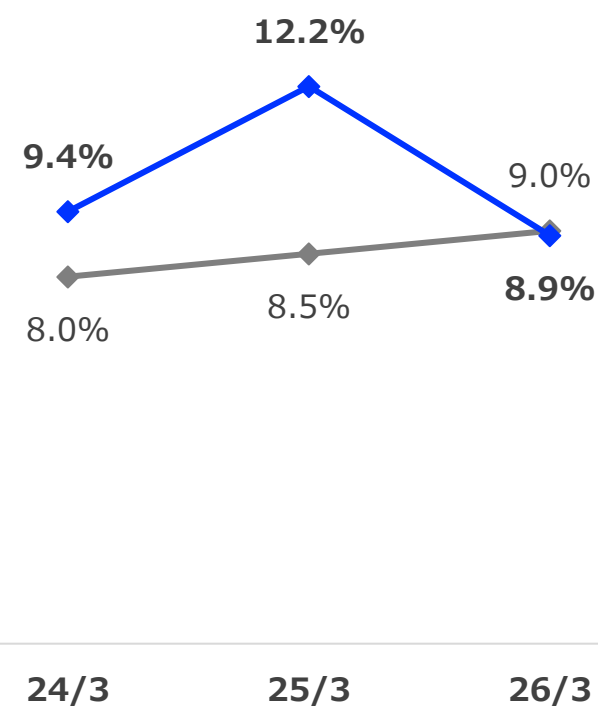
営業利益

■ 発表時計画 ■ 実績

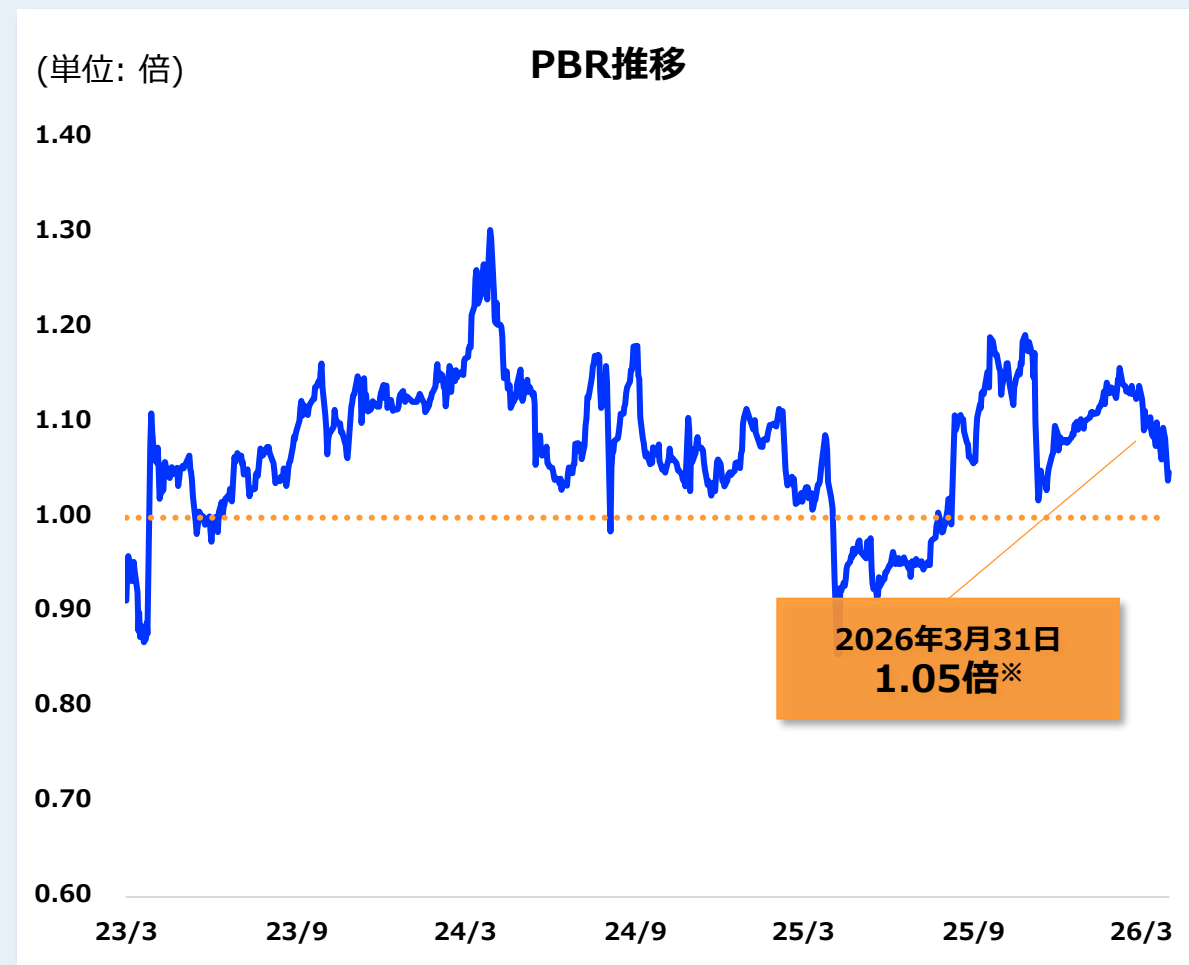
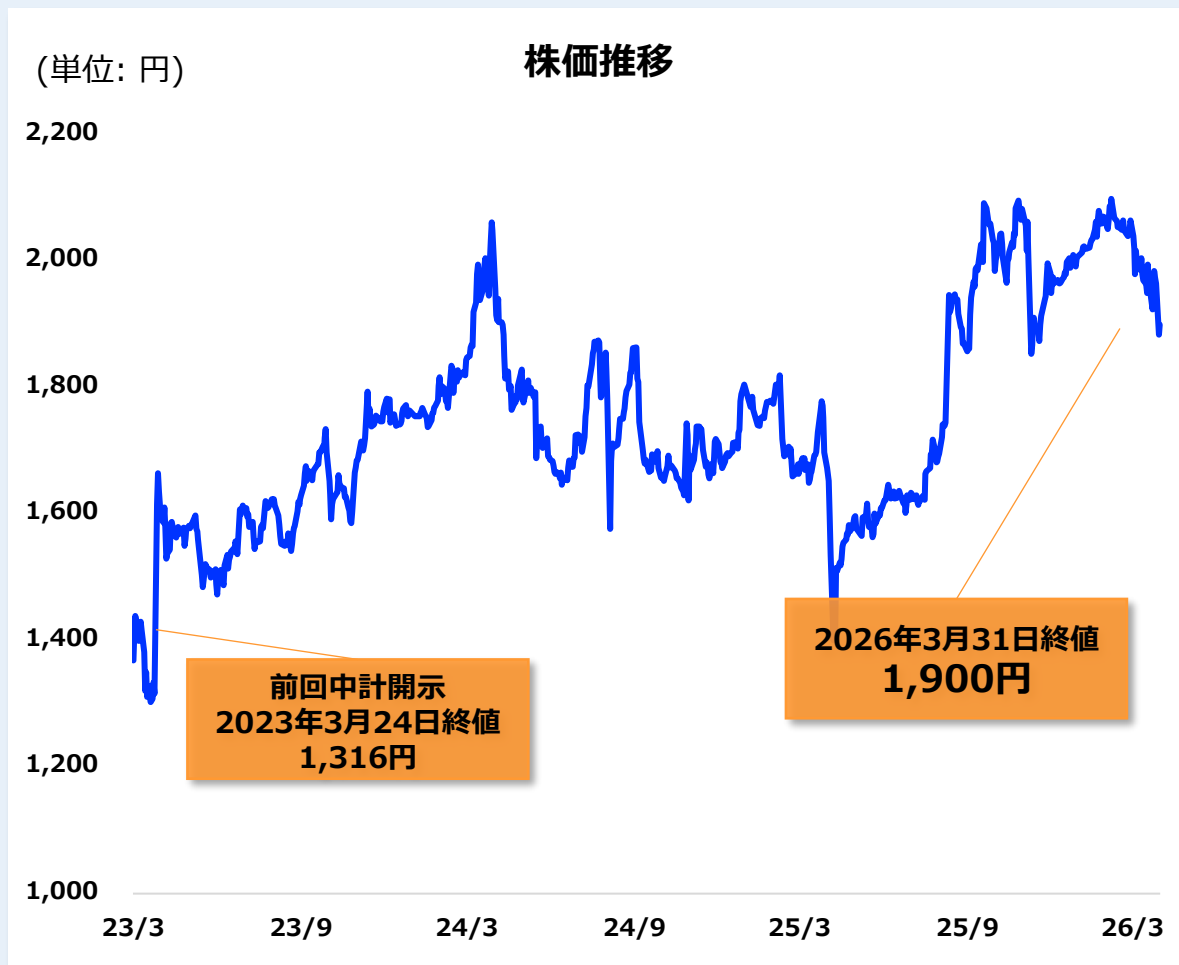


ROE

◆ 発表時計画 ◆ 実績



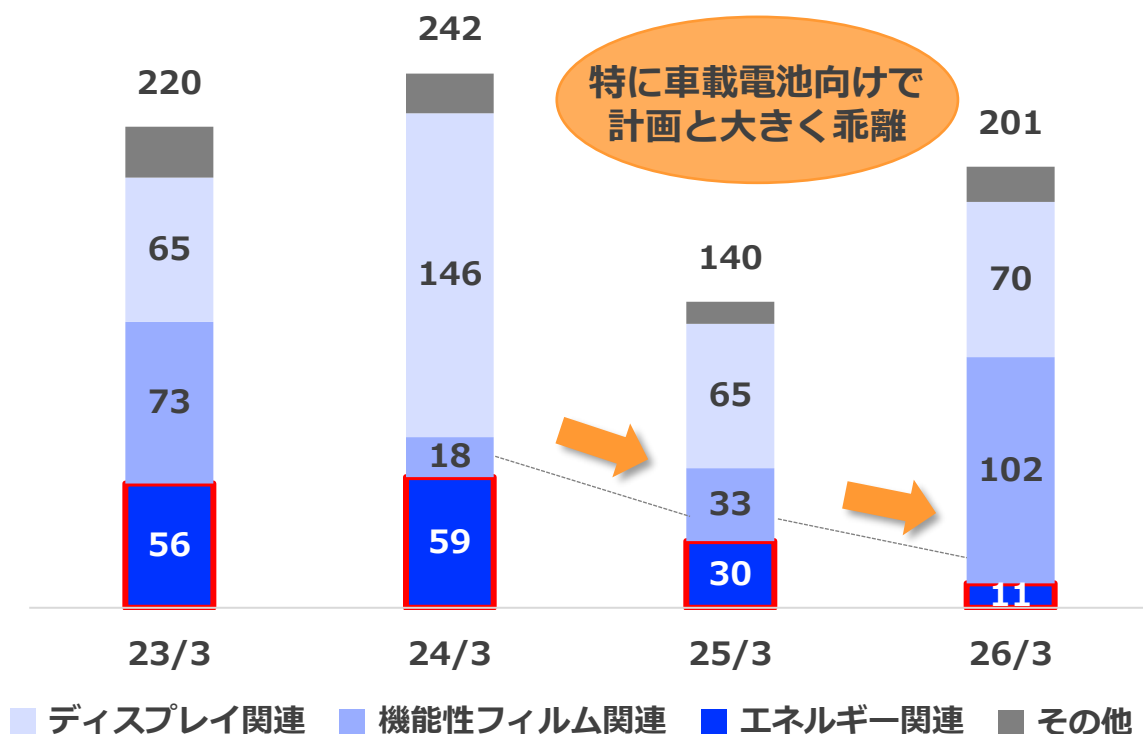
2023年3月に中期経営計画を発表後株価は上昇し、以来PBR1倍を概ね上回って推移
一方、より明確に1倍を上回るPBRの実現及び更なる向上のため、より大きな付加価値創出を志向する必要性



第3次中計期間中は一定の受注を獲得し、26/3期は201億円の受注を確保。一方、事業環境の変化を背景に受注の内訳は想定と異なっており、車載電池向けの下振れをディスプレイ、機能性フィルムでカバーした形に

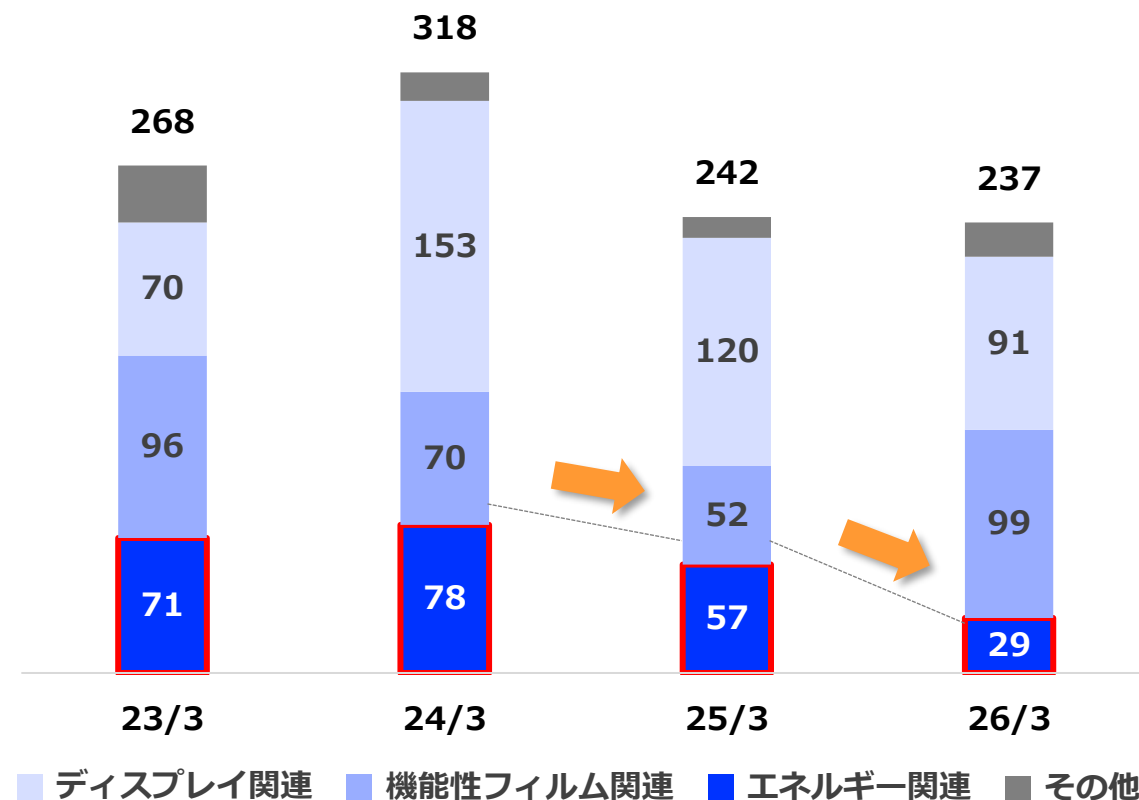
(単位: 億円)

受注高



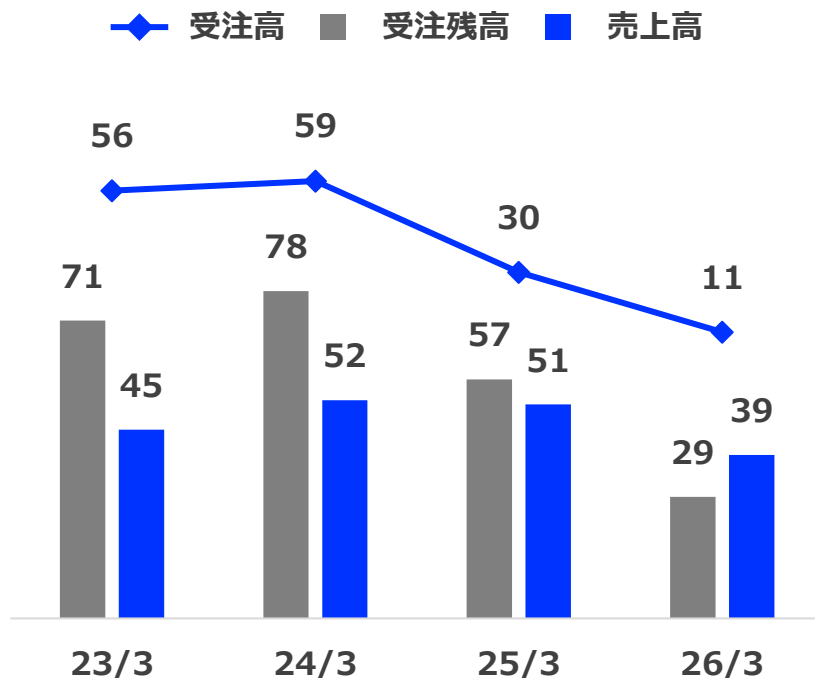
(単位: 億円)

受注残高



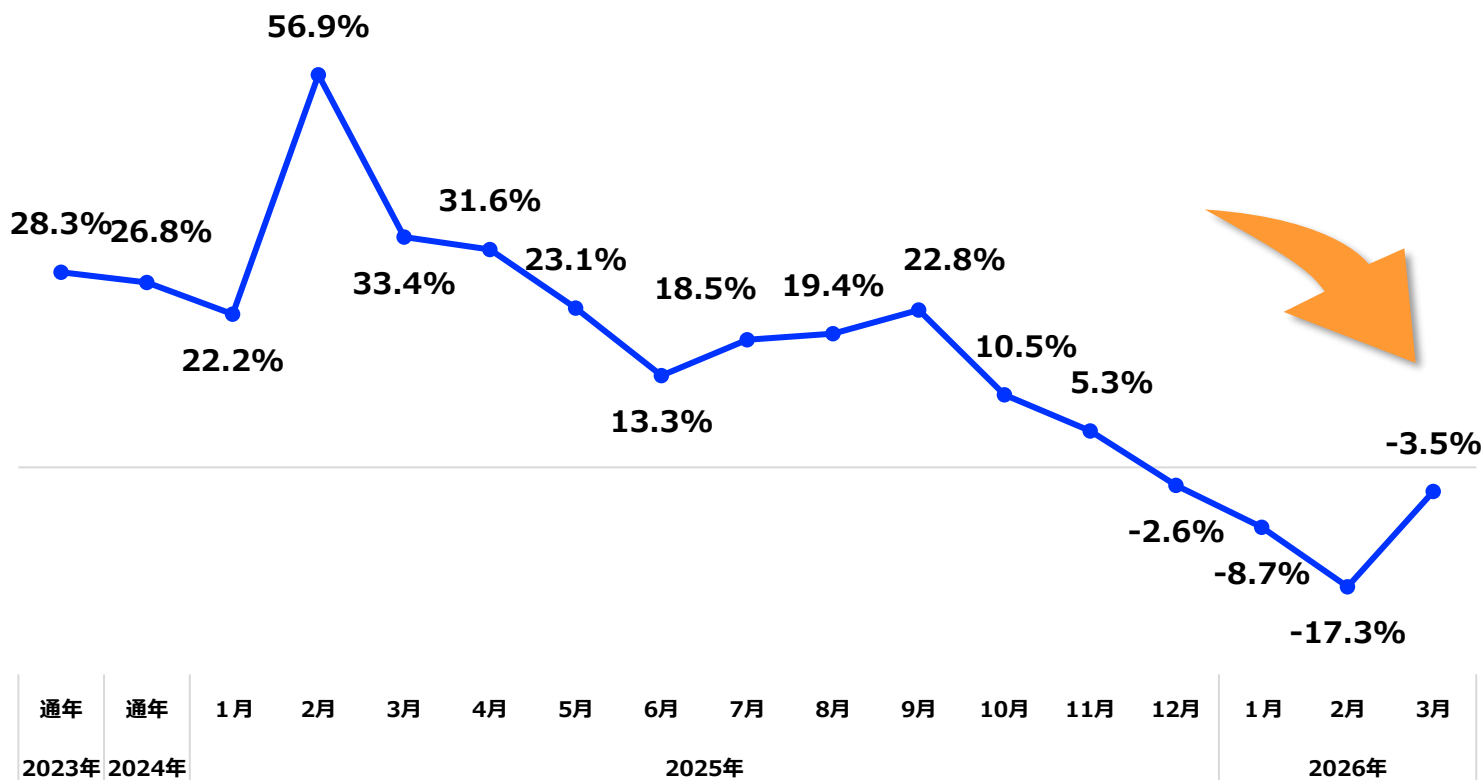
税金優遇の廃止や環境規制の緩和などを背景に2025年にEV販売台数の伸びが減速
補助金やEV向け電池の生産能力が過剰となり、各地で生産投資の延期等が行われ、当社の受注に大きく影響
また、EV関連受注の停滞から競合他社による他領域での受注獲得に向けた動きがあり、価格競争の兆し

(単位: 億円) エネルギー関連業績動向



事業環境の変化により
受注が想定を著しく下回って推移

電気自動車販売台数前年比

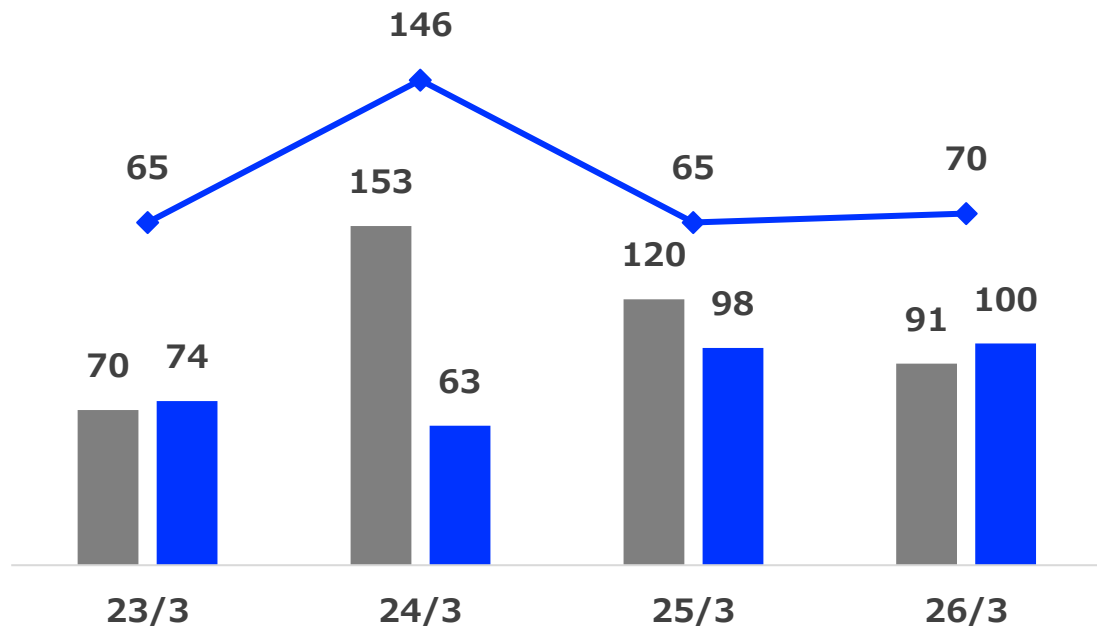


ディスプレイ関連事業及び機能性フィルム関連事業においては大型案件の有無等による波はあるものの、安定的な収益を獲得出来ており、概ね想定に沿った形。一方足元の受注については前頁の通り価格競争の兆し

(単位: 億円)

ディスプレイ関連業績動向

◆ 受注高 ■ 受注残高 ■ 売上高

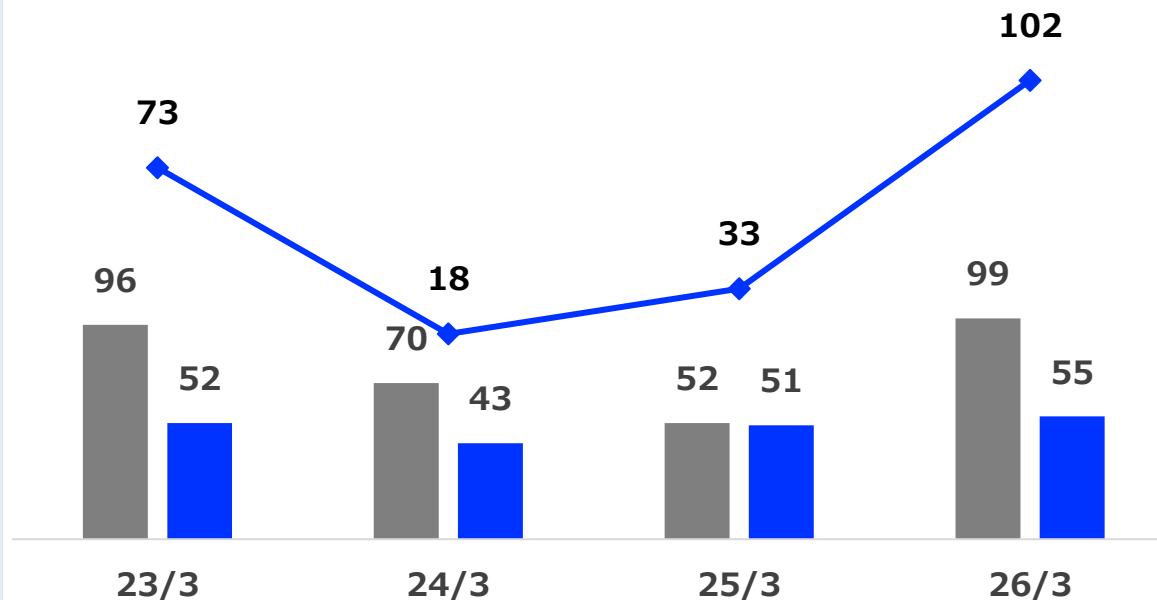


大型案件の有無により変動はあるも
一定の受注残高を確保しつつ業績は安定成長

(単位: 億円)

機能性フィルム関連業績動向

◆ 受注高 ■ 受注残高 ■ 売上高



売上高は想定に近い安定的な推移
受注は26年3月期において大型案件を獲得し拡大

1

会社概要

2

第3次中期経営計画振り返り

3

第4次中期経営計画



Technical Synergy Center

第4次中期経営計画の方針

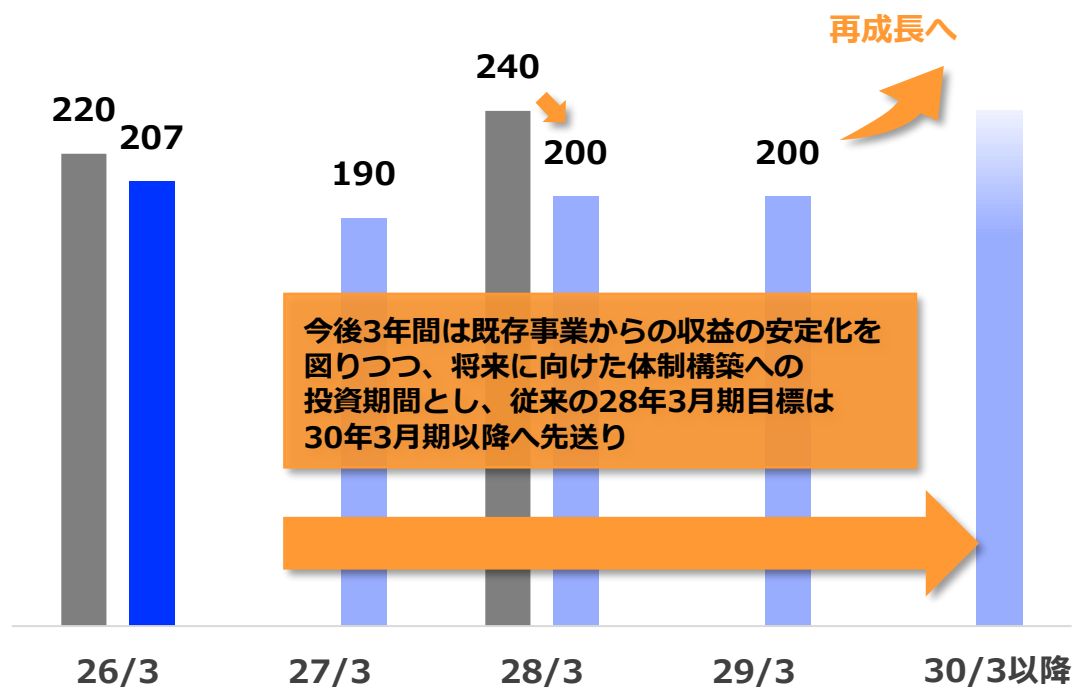
Techno Smart

現状で成長ドライバーとなる受注の見通しが立っていないことから、売上高240億円 営業利益28億円の目標は30年3月期以降に繰延べ。今後3年間は利益規模を維持しつつ将来の成長に向けた体制整備に取り組む

(単位: 億円)

売上高

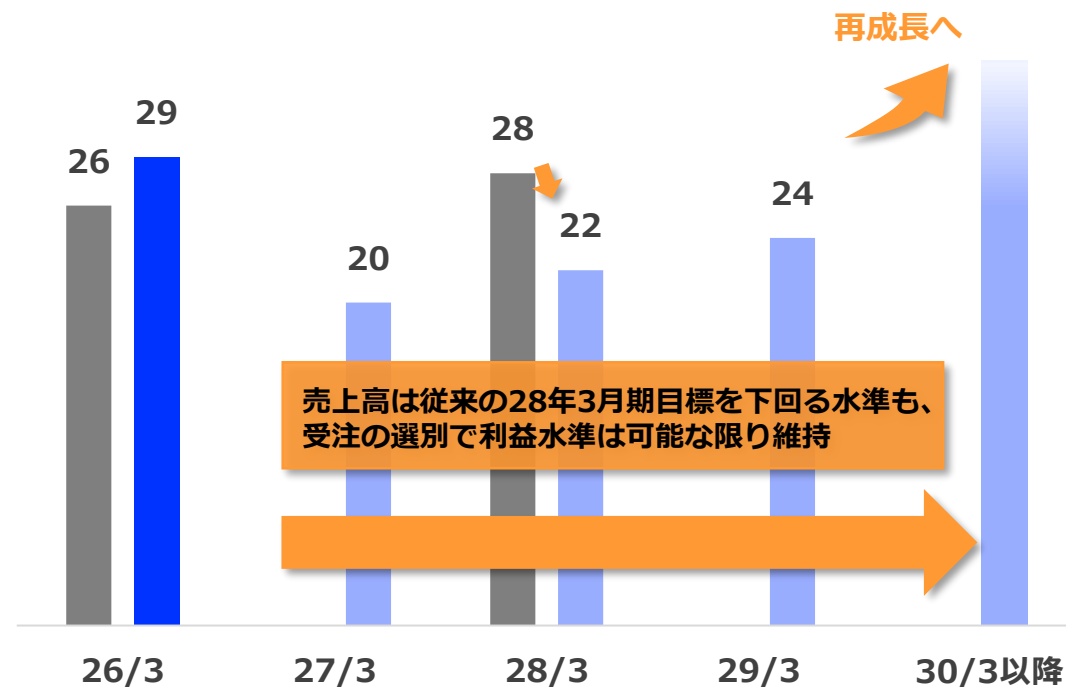
■ 前回発表時計画/目標 ■ 実績 ■ 新計画



(単位: 億円)

営業利益

■ 前回発表時計画/目標 ■ 実績 ■ 新計画

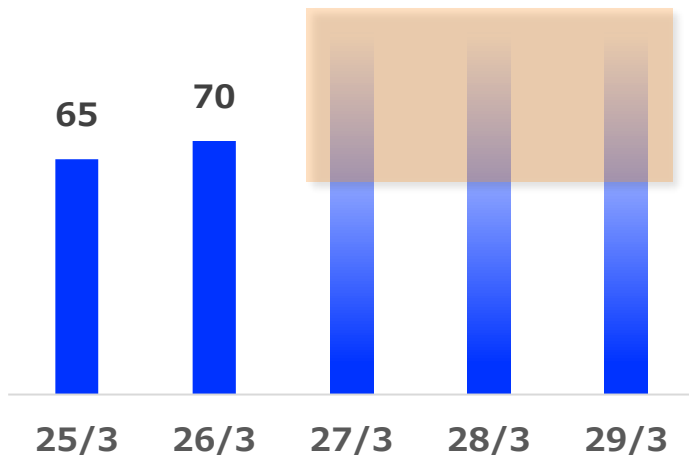


ディスプレイ関連及び機能性フィルム関連を中心に受注を獲得する方針
電気自動車関連は長期的には拡大が見込まれるものの、今中計においては大きな拡大を見込まない

ディスプレイ関連

(単位: 億円)

年間70~110億円見込



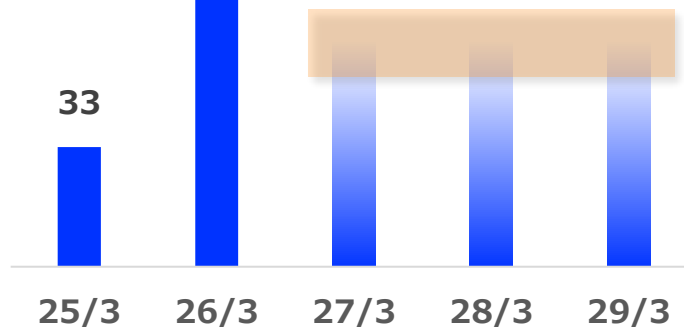
- ✓ 超大型製品の引き合いはまだ無いものの、一定規模の受注を確保出来る見込
- ✓ 一方、今中計期間においてはEV市場の停滞により受注獲得競争の激化が懸念されるため、営業活動がより重要になる想定

機能性フィルム関連

(単位: 億円)

102

年間50~70億円見込

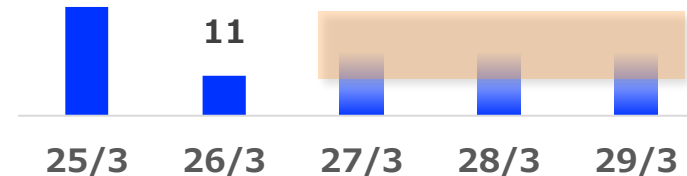


- ✓ MLCC向けの剥離フィルムや、偏光板保護フィルム、半導体製造工程テープ等の安定的な需要が見込まれ、一定規模の受注を確保出来る見込

エネルギー関連

(単位: 億円)

年間20億円見込

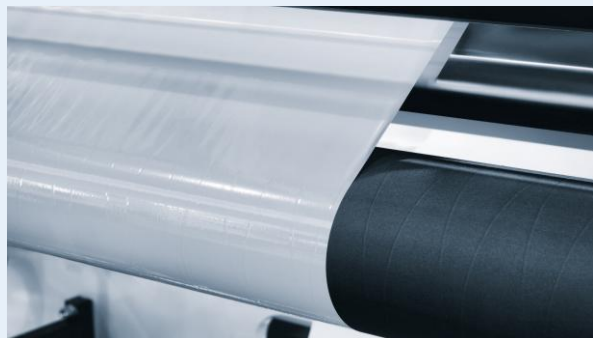


- ✓ EVの普及速度は鈍化しているものの、拡大は継続する想定であり、2029年あたりからは回復基調を見込むものの、確度は高くないため、年20億程度の受注を想定
- ✓ ペロブスカイト太陽電池や全固体電池など新規分野の開拓は利益率が下がっても積極的に受注を目指す

将来的な市場拡大のポテンシャルがある領域については引き続きM&Aを含め事業拡大の余地を探る方針
なおいずれも不透明性の高い市場であり、現時点において将来の具体的な業績貢献期待については未確定

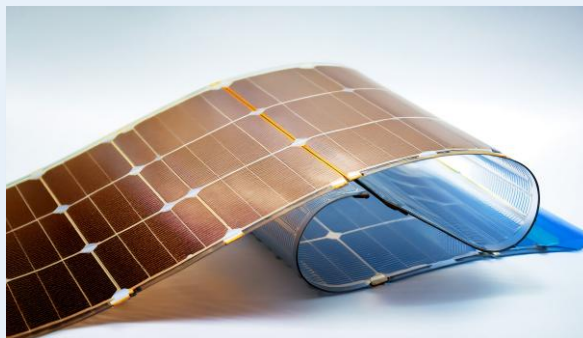
将来成長を期待可能で、既に受注実績がある領域の例

広幅フィルム



幅3,000mm超のフィルムに塗工可能な最先端の装置

新エネルギー関連



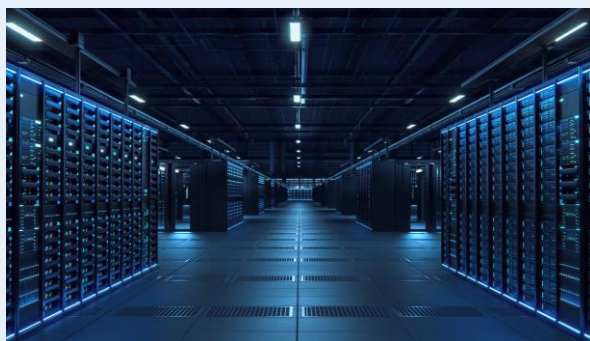
軽量でフレキシブルなペロブスカイト太陽電池等

環境関連



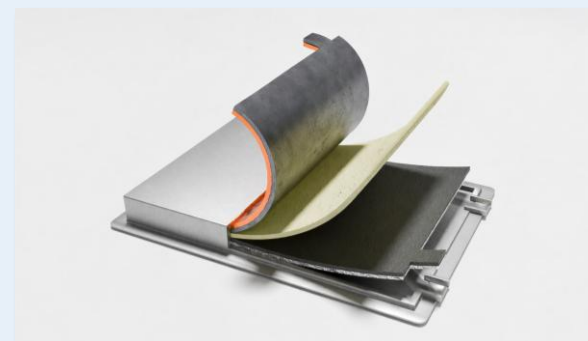
水処理関連、CO2関連、地球温暖化防止関連

AI・データセンター関連



AIの普及に伴うデータセンター向け製品

次世代二次電池



安全性と機能性の両面から期待される全固体電池等

その他にも営業力の強化や当社競争力の強化に繋がる領域における投資を実施予定

営業力の強化

【施策】

- ✓ 将来の受注への布石として北米・インド地域の開拓
- ✓ 販売商社との連携強化
- ✓ 設計、製造、購買、管理など全社をあげての営業サポート

【目標】

- ✓ ディスプレイ及び機能性フィルム関連の安定的な受注獲得及び収益性の高い案件の獲得
- ✓ 中規模価格帯の様々な顧客からの受注獲得

競争力の強化に向けた投資

【施策】

- ✓ 技術統括部エリアの拡大
- ✓ 新規3D CADの導入
- ✓ DXの推進による業務効率化
- ✓ 自動化を推進する設備の導入

【目標】

- ✓ 納期の短縮による競争力強化
- ✓ 大量生産品の生産効率向上による安定的な収益の拡大

超小型テスト機の開発

【施策】

- ✓ 予算の制約がある大学研究機関やベンチャー企業、スタートアップ企業をターゲットにした小型のテスト機(500万~1,000万規模)の開発・販売強化

【目標】

- ✓ 塗工乾燥装置の新たな需要となるような新技術・新製品開発の支援
- ✓ テスト段階から入ることで、量産の際に当社の機器が選ばれ易い状態を目指す
- ✓ 学生への知名度向上

M&Aにおいては明確な方針や厳しい財務規律を設定し、新たな体制を構築し対象企業の選定に取り組む
これまで200社超の企業を調査し、優先アプローチ先を選定済み

M&A対象領域

既存製品

M&A方針①

市場浸透

- ✓ 生産設備・人員の確保による生産キャパシティの早期引き上げ
- ✓ 対象企業のバリューアップ
(当社の技術力による、製造品質の改善やそれに伴う単価向上)

新製品

M&A方針②

新製品・サービス・技術獲得

- ✓ 当社の展開する塗工乾燥ラインとのシナジーがある新製品・サービスを獲得し、クロスセルによる顧客単価の向上を図る
- ✓ 当社製品の付加価値向上に資する技術の獲得(自動化・省人化等)

既存市場

新規市場

多角化

新市場開拓

M&A戦略投資枠

27年3月期
～29年3月期

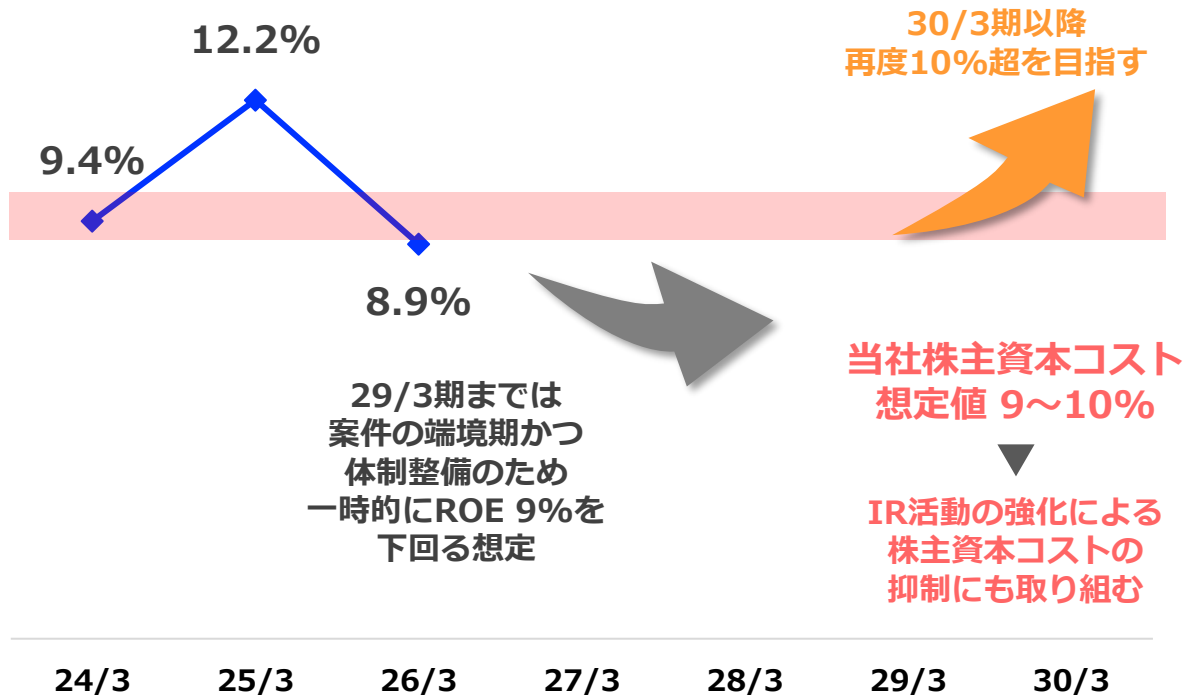
30億円～

M&Aに関する方針

- ✓ のれん償却後利益が赤字となる企業は原則として対象としない
- ✓ 合理的なバリュエーション
- ✓ 既存事業の競争力を高めることを重視
- ✓ 技術や顧客に類似性があり、早期のシナジー発揮が可能な企業
- ✓ 案件のソーシングや実行、取引実行後のPMIなど、M&Aを推進する体制を改めて構築

短期的には当社の想定する株主資本コスト9~10%を下回る6~9%のROEとなることを想定。30年3月期以降では株主資本コストを超えるROEを達成すべく、バランスシート改革を含む資本効率の改善に取り組む方針

ROE



当社の株主資本コスト(参考値)の前提について

$$\text{リスクフリーレート} + \beta \times \text{市場リスクプレミアム} + \text{流動性プレミアム}$$

リスクフリーレート	2.0%程度
β	0.7程度
市場リスクプレミアム	6~7%
流動性プレミアム	3%程度
株主資本コスト	9~10%

- ✓ 算出式に関してはCAPMをベースに投資家ヒアリングに基づき流動性プレミアムを考慮したものを使用
- ✓ リスクフリーレートは国内の長期金利を使用
- ✓ β 値については当社の3年日次 β 及び5年日次 β 、同業種 β を使用
- ✓ 市場リスクプレミアムについてはヒアリングに基づく

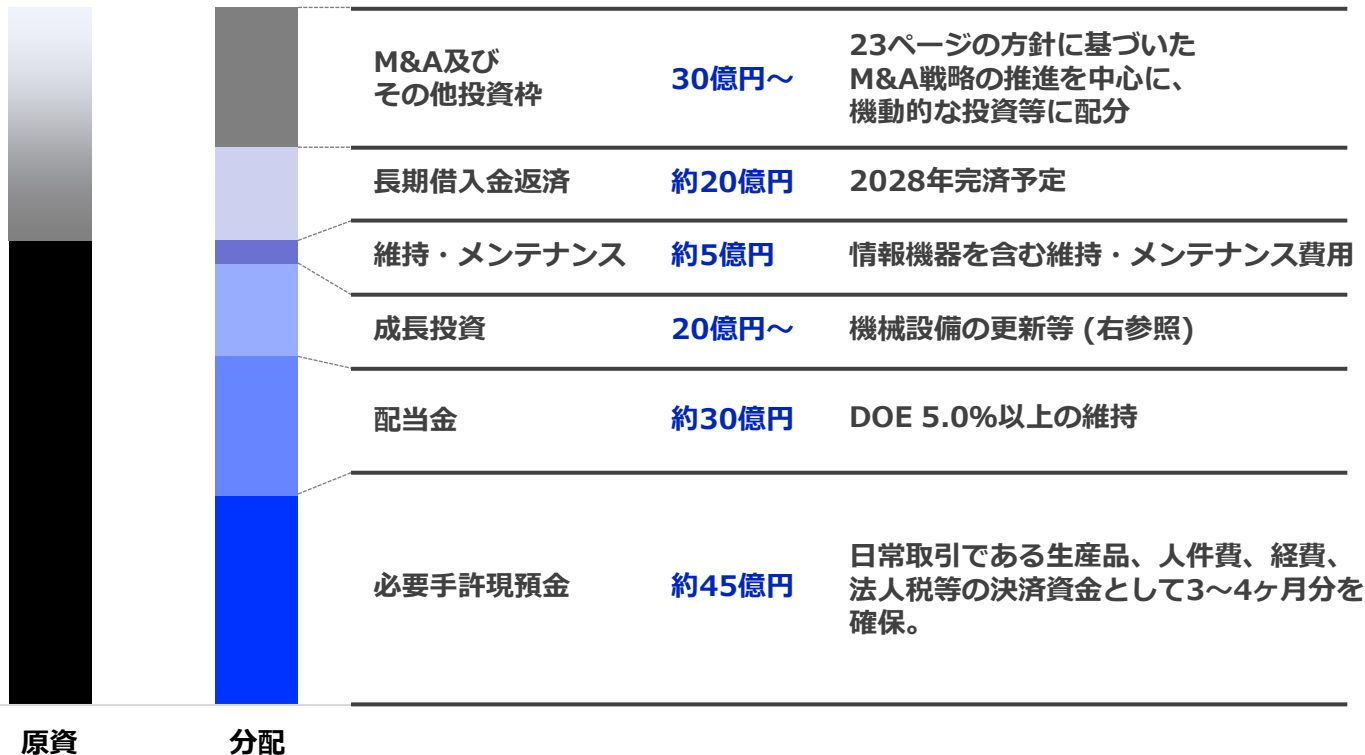
長期持続的な事業活動を営むための財務健全性及び安定的な株主還元を維持しつつ、成長投資及びM&Aへ配分

キャピタルアロケーション方針

(27/3期～29/3期)

27年3月期
～29年3月期
累積営業CF
約55億円

26年3月期
期末現預金
約100億円



主な成長投資の内訳

- **技術統括部エリアの拡大と効率化: 10億円**
 - 業務スペース拡大・設計技術者の増員による納期短縮・技能承継
 - DXによる工程の見直し
 - 高速CADの導入による業務効率化
- **自動化推進による機械設備の更新: 7億円**
 - 生産設備の自動化による省人化やノズル製作部分の自動溶接により製造工数を削減
 - 塗装ブース等の改修
- **超小型テスト機開発: 3億円**
 - 22ページで記載の超小型テスト機を開発

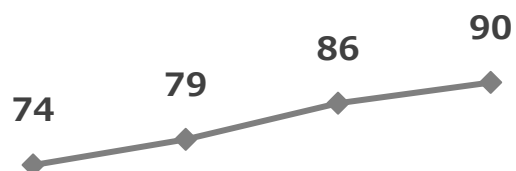
株主還元は27年3月期～29年3月期においてもDOE 5%以上を維持
IR・SRに対する取り組みも強化し、資本コストの低減にも取り組む

(単位: 円)

株主還元方針

(27/3期～29/3期)

1株あたり配当額



DOE 5%以上を維持
継続的な増配を意識

23/3 24/3 25/3 26/3 ... 29/3

IR・SR体制の強化

【面談の状況】

IR面談実績: 15件 (2025年)

現在の状況

- ✓ アナリストや機関投資家向けの決算説明会の実施
- ✓ 財務情報を中心とした開示情報の充実
- ✓ 決算短信、狭義の招集通知の英語版開示

今中計の目標

- ✓ 投資家との建設的な対話と企業価値向上に繋がる情報開示体制の構築
- ✓ サステナビリティ等の非財務領域について、開示範囲の明確化やデータ収集体制の整備等
- ✓ ガバナンス体制の更なる強化

免責事項

将来予測について

本資料で提供されている情報には、将来の見通しに関する情報が含まれています。これら歴史的事実以外の情報は、当社が属する業界の競争、市場、諸制度に係るリスクや不確実性による影響を受ける可能性があります。その結果、当社が現時点で把握可能な情報から判断した仮定及び推測に基づく見込みは、将来における実際の成果及び業績とは異なる場合がありますことをご承知おきください。

お問い合わせ先等

本資料の内容に関するお問い合わせにつきましては、下記までお願い申し上げます。

管理統括部 経営企画・IR推進部
TEL 06-6253-7200（代表）

Techno Smart

Changing Life with Coating Technology



Technical Synergy Center