



2023 年 3 月 24 日

各 位

会 社 名 株式会社テクノスマート

代表者名 代表取締役社長 柳井正巳

(コード番号 6246)

問合せ先 常務取締役管理統括 飯田 陽弘

(TEL. 06-6253-7200)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2023 年 3 月 24 日開催の取締役会において、第 3 次中期経営計画（2023 年度～2025 年度）を策定いたしましたので、お知らせいたします。

本中期経営計画で掲げた目標の達成に向け、経営陣及び従業員一丸となって取り組んで参りますので、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

中期経営計画の概要につきましては、別添の資料をご確認ください。

以 上



Techno Smart

Changing Life with Coating Technology

テクノスマート（証券コード：6246）
第3次中期経営計画



2024年3月期を初年度とする中期経営計画を策定

事業戦略

- ✓ リチウムイオン電池向けを筆頭に大きな成長が見込める
二次電池市場への展開加速
- ✓ 現状の課題である長納期化の解消に向けた**採用強化や設備投資**
- ✓ コロナ禍からの環境改善を見据えた**海外向け事業基盤の強化**

数値目標

事業戦略を通じた業績の伸びに加え
資本コストを上回るROEの実現を
新たに重要な目標として設定

	23年3月期 見込	26年3月期 計画	28年3月期 目標
売上高	193億円	220億円	240億円
営業利益	23億円	26億円	28億円
ROE	8.5%	9%以上	10%以上

財務戦略

株主還元の安定化及び拡大と
資本効率の改善を目指し、**DOEの目標
水準を1%から5%以上に拡大。23年3
月期の配当予想を39円から74円に修正**

配当性向 30%
DOE 1%

DOE 5%以上

※DOE (純資産配当率) : 配当総額/期中平均純資産

1

会社概要

2

事業環境

3

企業価値向上戦略

4

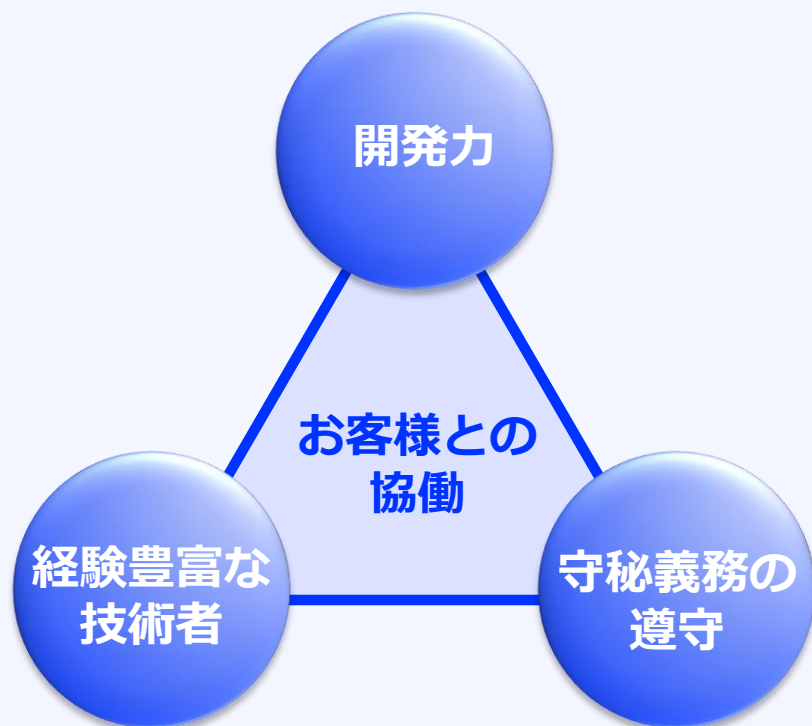
総括・サステナビリティ

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	232名
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



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)

1912年

井上鉄工所として創設

1929年～

繊維産業で使われていた乾燥機用のエロフィンチューブの製法を開発 (国内初) やがて完成品も手掛け始め、国内屈指の熱交換器のメーカーへ

1968年～

海外企業との技術・業務提携を通し最先端の塗工・乾燥技術を導入・蓄積
繊維産業以外の様々な業界へ

1968年 オーバリー社 (米) と技術提携

1970年 アルフセン社 (ノルウェー) と技術提携

1971年 バックオーフェン・マイヤー (スイス) と技術提携

1976年 TEC (米) と技術提携

1992年～

リチウムイオン二次電池関連分野や
光学・液晶関連フィルム分野等先端分野へ事業拡大

2005年～

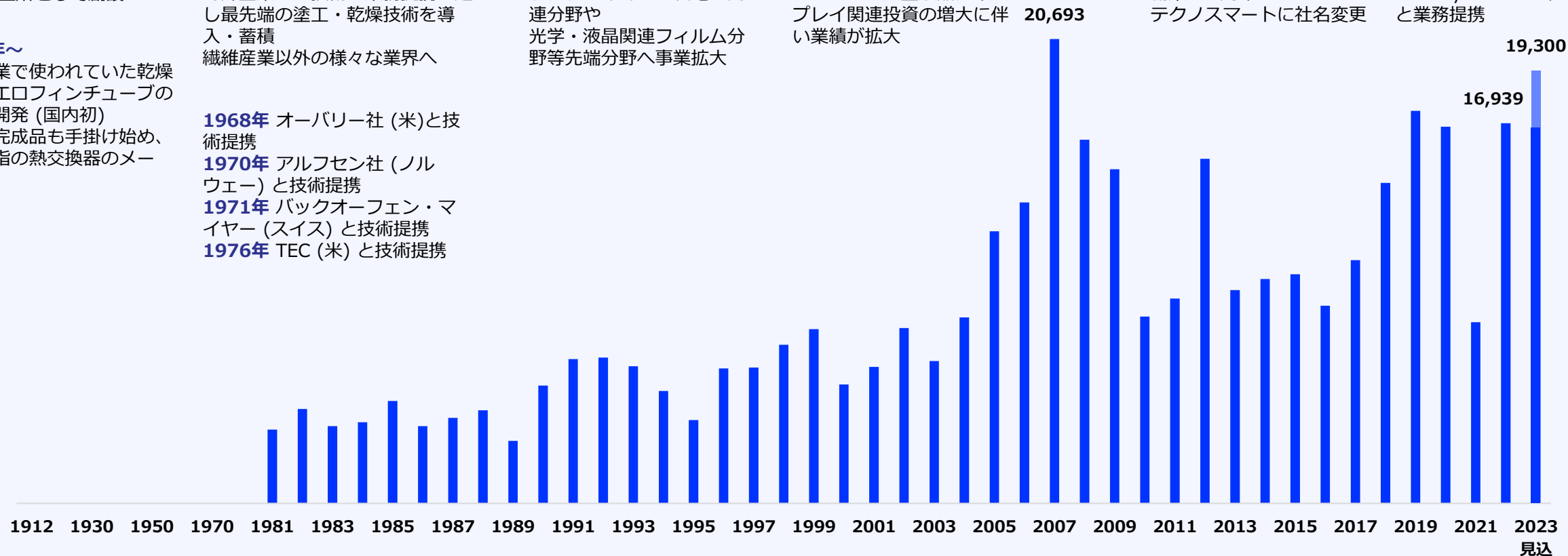
メーカーの大型液晶ディスプレイ関連投資の増大に伴い業績が拡大

2012年

創業100周年
テクノスマートに社名変更

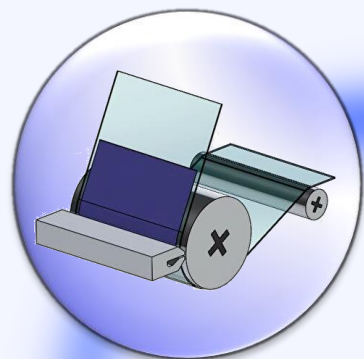
2020年

Dürr Systems AG社 (独) と業務提携

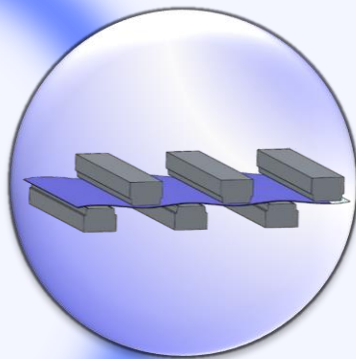


モノ作りにおける「塗る」「乾かす」「巻き出す・巻き取る」に対するベストソリューションの提供

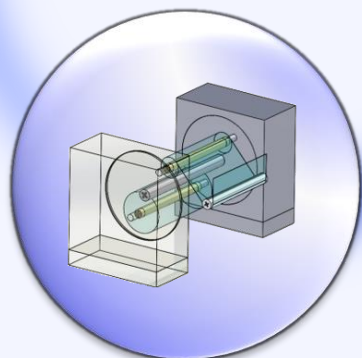
塗工プロセスに必要な要素全てを自社製品でカバー



塗る



乾かす



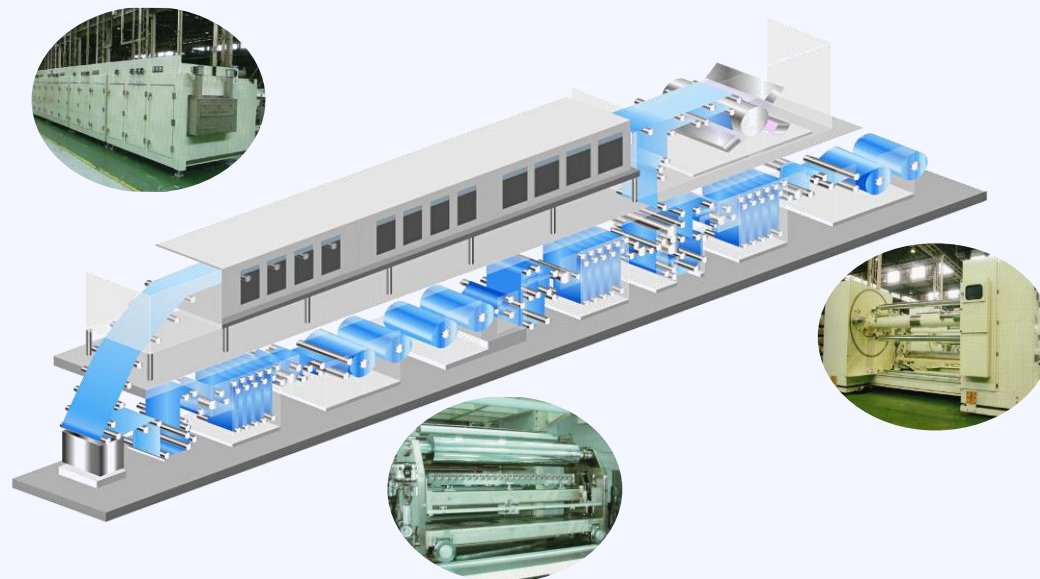
巻き出す・巻き取る

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

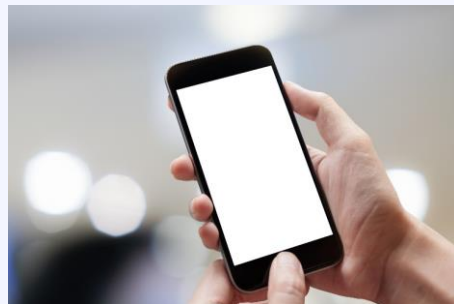
テクノスマートの機械で作られる最終製品

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



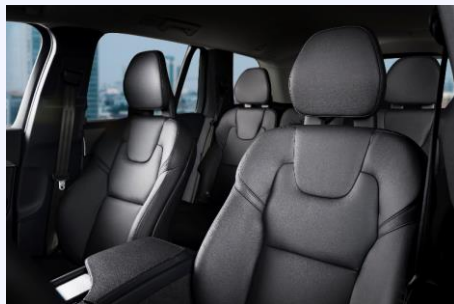
スマートフォン



太陽電池



不織布 (おむつ)



レザーシート



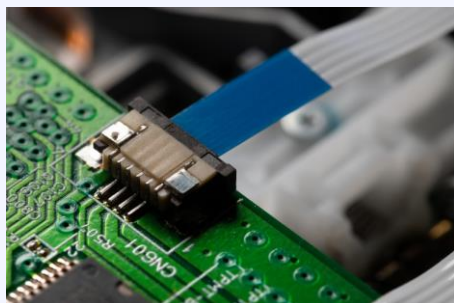
エアバッグ



車載用リチウムイオン電池



粘着テープ



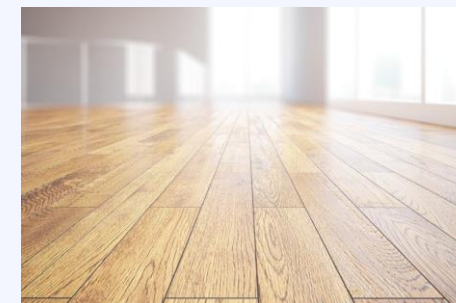
フレキシブルプリント基板



医療用経皮吸収パッチ



修正テープ



フローリング風床材

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



引き合いを頂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～1年半

永続的なフォロー

現在はディスプレイ、機能性フィルム関連、電子部品関連、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 等

② 機能性フィルム関連塗工機器⁽¹⁾

一般産業資材用のフィルム用塗工装置及び
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、電子機器 等



③ 電子部品関連塗工機器

半導体、FPC等電子部品関連用塗工装置
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 等

④ エネルギー関連

二次電池用塗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

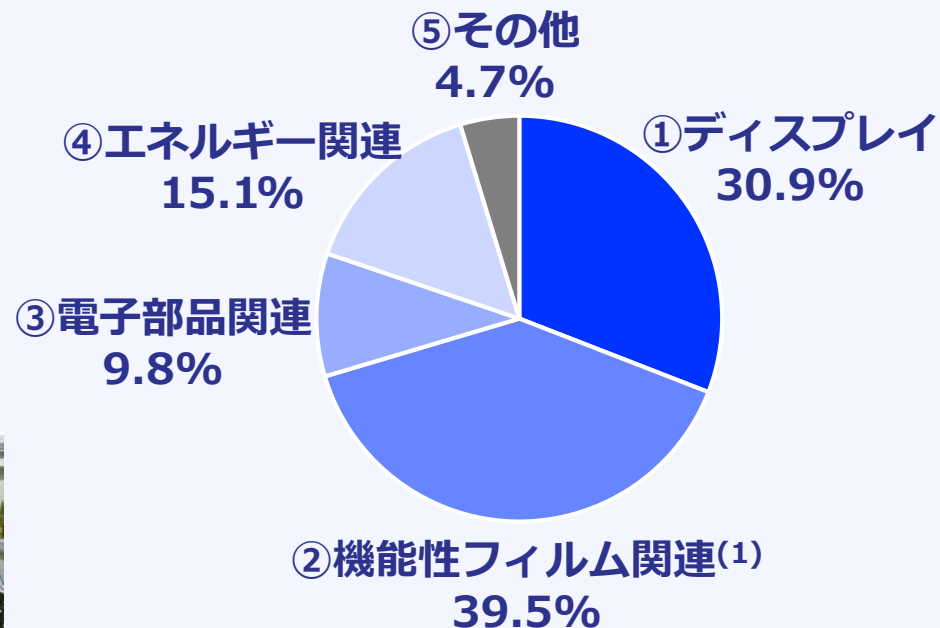
関連製品・最終製品：
スマートフォン、EV 等



⑤ その他

高機能性繊維・不織布関連装置 (0.1%) 及び①～④を
含む各種関連機器の部品製造・改造・修理 (4.6%)

製品セグメント別売上高構成比
(2022年3月期ベース)



(1) 従来の「機能性紙・フィルム関連塗工機器」セグメントについて、実態を考慮しセグメント名を「機能性フィルム関連塗工機器」に修正

1

会社概要

2

事業環境

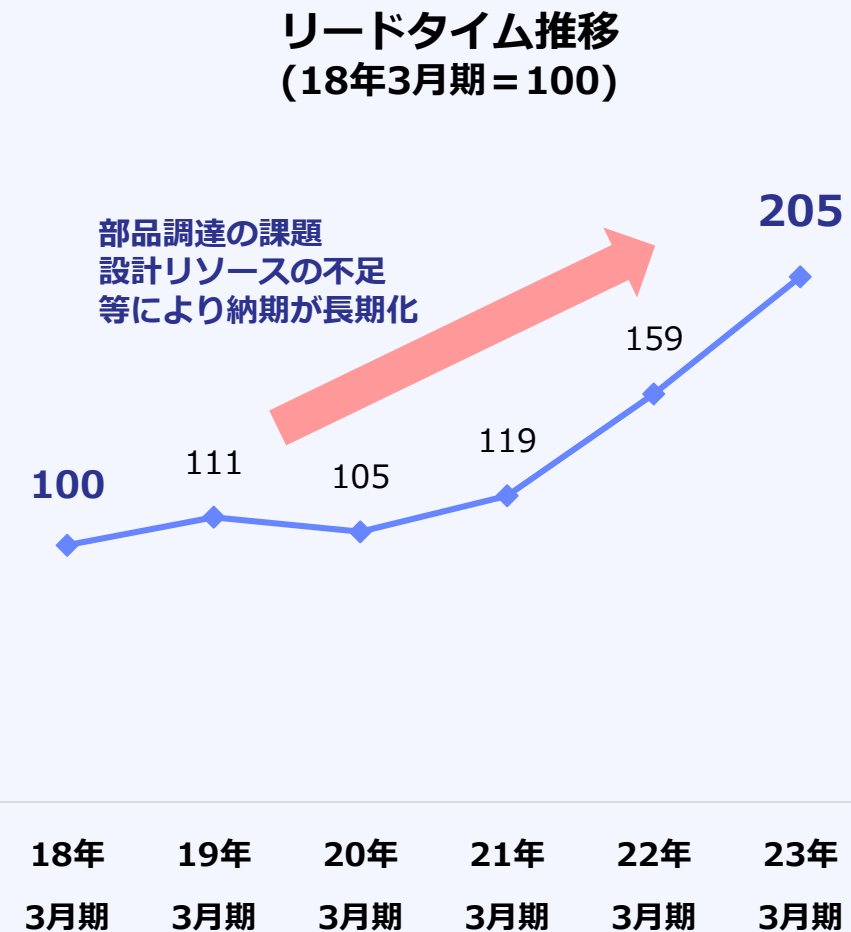
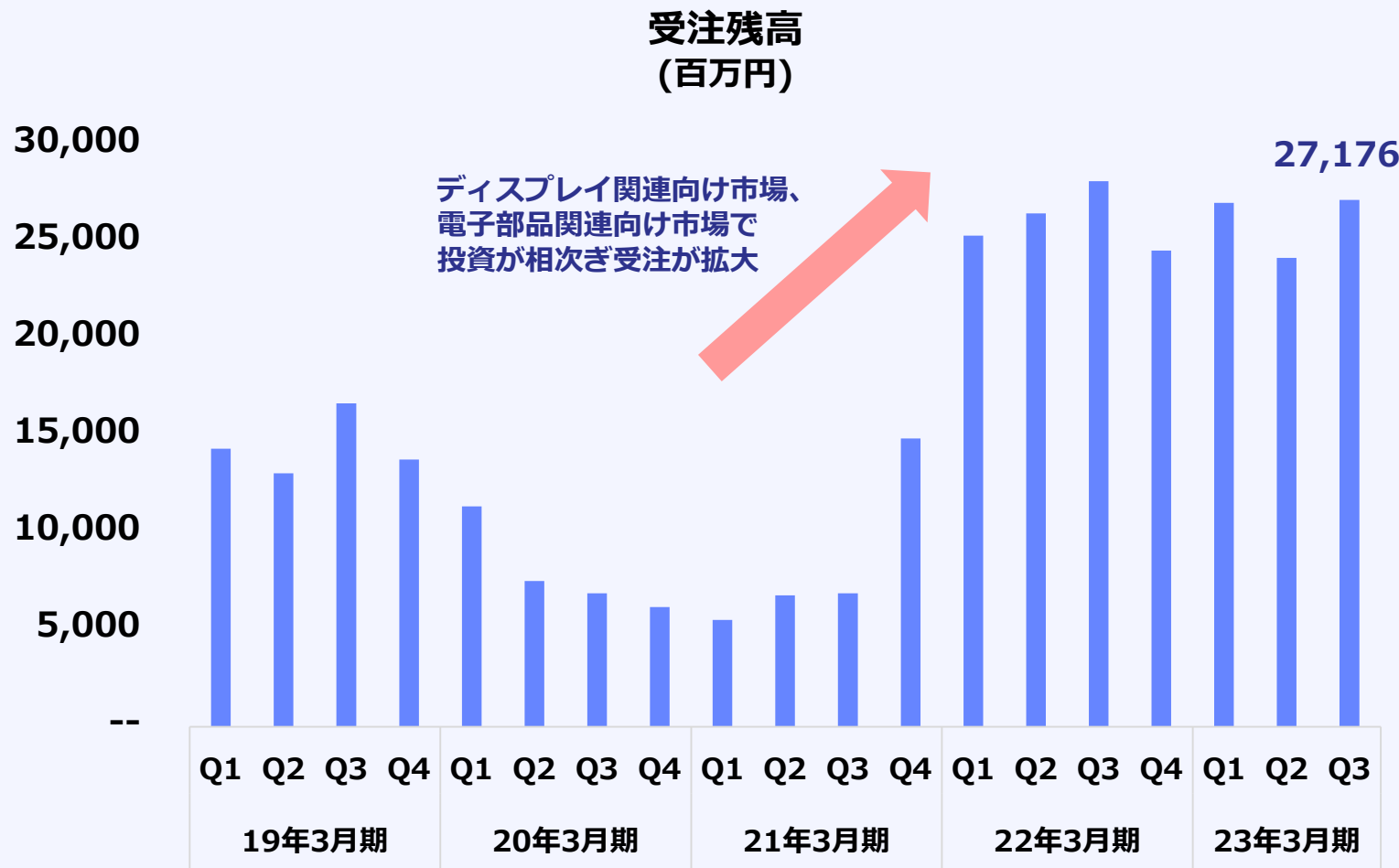
3

企業価値向上戦略

4

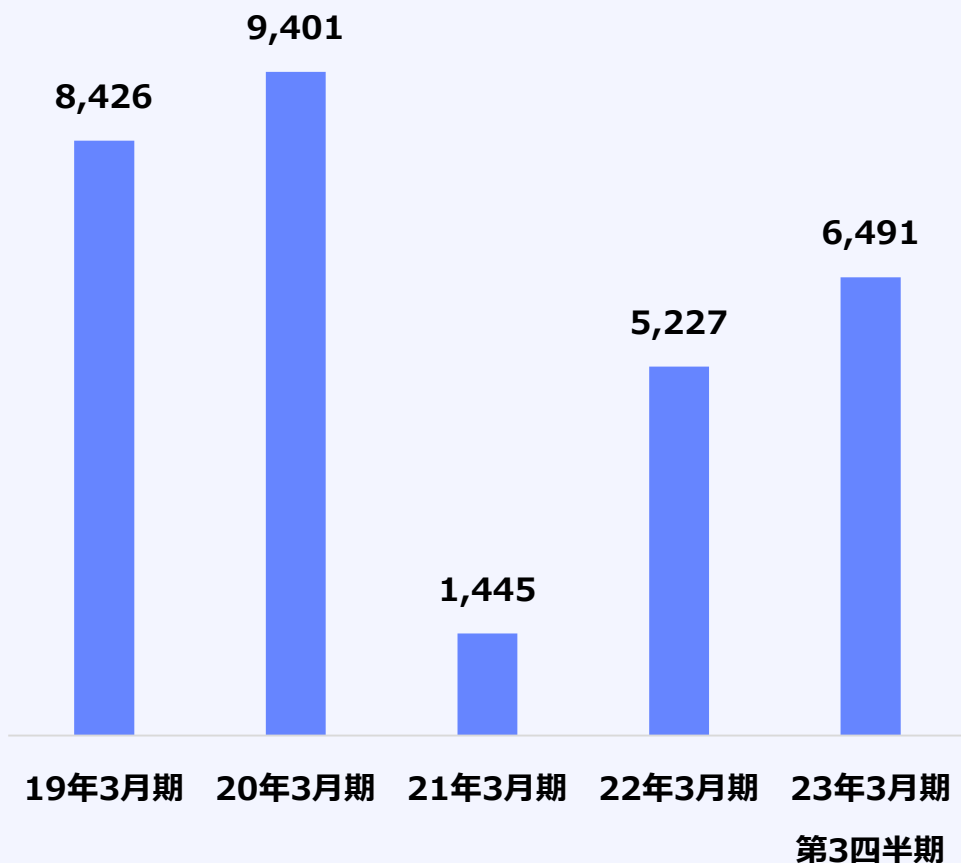
総括・サステナビリティ

ディスプレイ関連、電子部品関連からの受注が旺盛である一方、部品調達や設計のリソースに課題があり納期が長期化。受注残高は過去最高水準もキャパシティの不足が課題



ディスプレイ関連向け市場においては技術力に強みを発揮し、近年は顧客の大型投資に連動して上昇
足元でも受注可能な案件の動向が見えており、底堅い需要はこれからも続く見通し

ディスプレイ部品関連機器売上高
(百万円)



現況

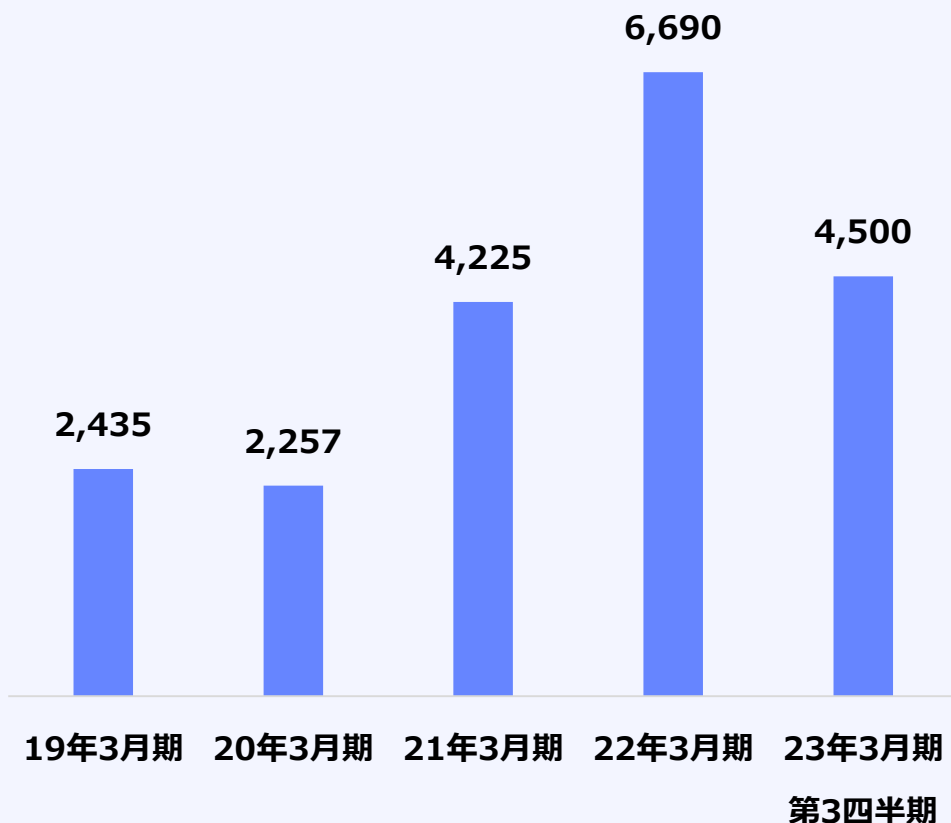
- ✓ 光学系においては高い品質、高い技術力が求められるため、**当社を含む日本メーカーのプレゼンスは高い**
- ✓ ディスプレイの大型化等を通して関連部品の市場も拡大が見込まれており、**当社も顧客の設備投資に伴う需要を獲得**

見通し

- ✓ ディスプレイ関連領域の塗工機械での**日本メーカーの競争力は保たれる想定**
- ✓ コロナ禍で拡大したディスプレイ関連投資だが、足元の動向を踏まえると今後も**底堅い業界環境が継続する見込み**

MLCC市場の拡大に伴い業績を伸長。依然需給ギャップは大きく、当社顧客の供給増に伴う成長を期待

機能性フィルム関連塗工機器
(百万円)

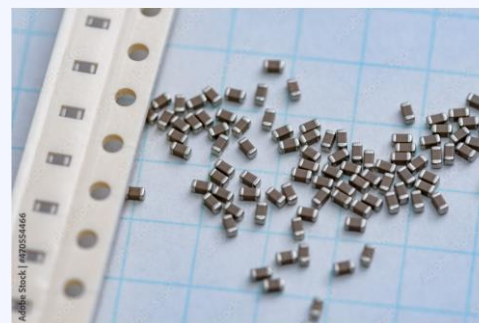


現況

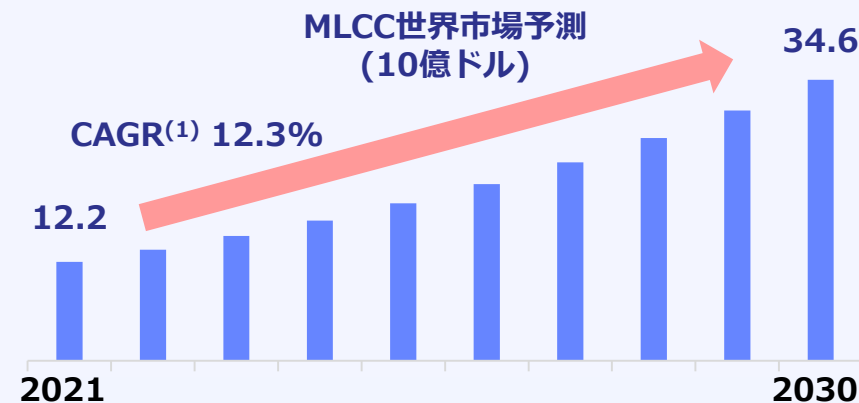
- ✓ IoT、EVなどの新しいテクノロジーの拡大に伴い、MLCC (積層セラミックコンデンサ) の需要増と増産投資が行われる中で、当社の装置で作られるキャリアフィルム (セラミックをシート化するための保持基材) の需要も拡大
顧客業界における投資拡大の恩恵を受ける

見通し

- ✓ MLCCの数量は今後も継続して成長する見通しであり、当社顧客層においても継続して投資が行われることを期待



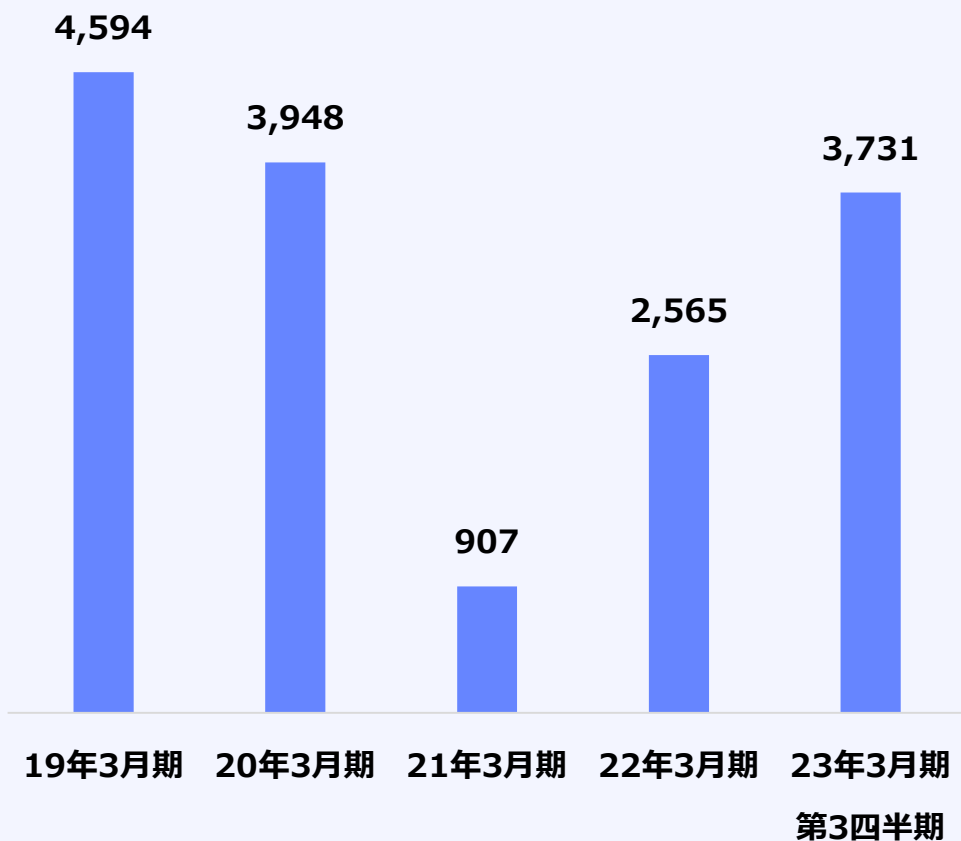
▲ MLCC



出典) Prescient & Strategic Intelligence
(1) Compound Annual Growth Rate (年平均成長率)

モビリティ市場における脱炭素化のトレンドに伴いリチウムイオン電池・燃料電池に関する投資が拡大
セパレータ用、燃料電池用では受注を獲得も、一部展開出来なかった市場があり課題が残る結果

エネルギー関連機器
(百万円)



現況

- ✓ 中国を始め世界的に増加するEV需要に支えられ、**xEV⁽¹⁾用リチウムイオン電池 (LiB)市場は大きく成長**
- ✓ **当社が実績のあるセパレータ向けでは市場の成長を取り込めたものの、納期の長期化から、正極材、負極材向けの受注が課題**

見通し

- ✓ モビリティにおける脱炭素化のメガトレンドを背景に、xEV用リチウムイオン電池市場、FCV用燃料電池市場は**今後も2桁%超の継続成長の見通し**
(⁽²⁾ (MWhベース)。関連投資の拡大を期待

(1) BEV, HEV, PHEV等の総称

(2) 矢野経済研究所

1

会社概要

2

事業環境

3

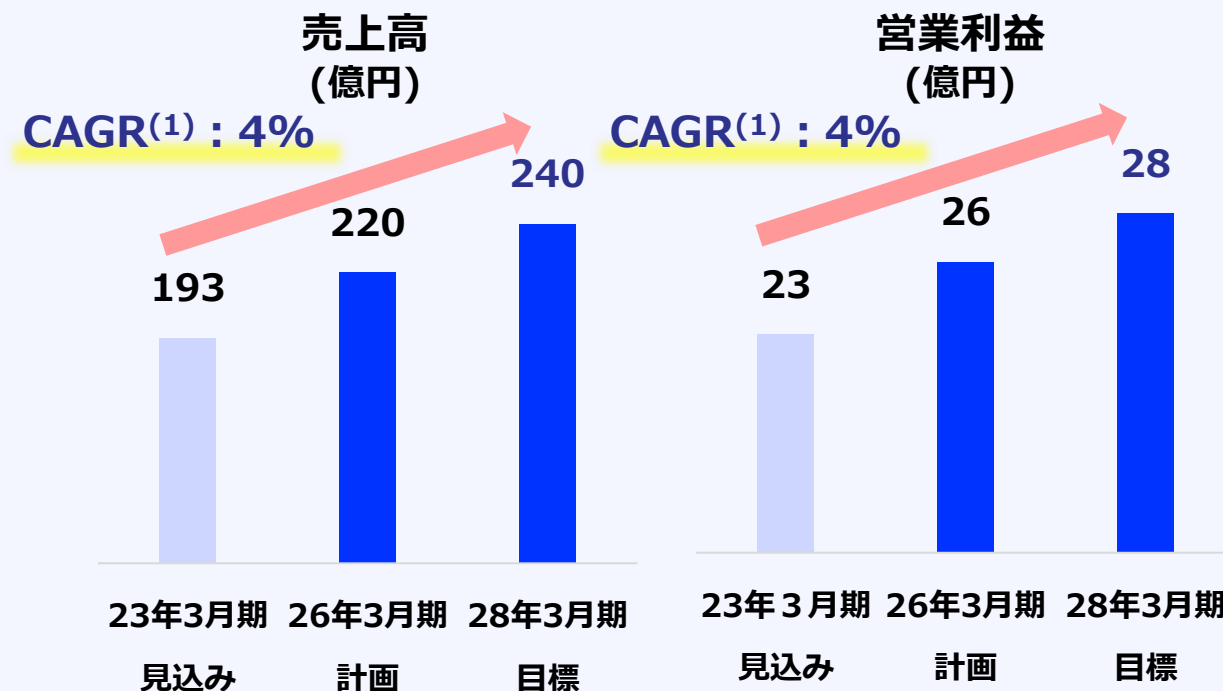
企業価値向上戦略

4

総括・サステナビリティ

事業基盤の強化に取り組むと同時に、長期的な成長に向け二次電池市場に向けた展開を強化
また、企業価値創出の重要指標としてROEを含めた目標数値を設定し、財務戦略の見直しを図る

目標	主要施策
① 車載用二次電池市場向けを中心に、エネルギー領域での成長を加速	✓ Dürr社 (独) との提携を通じた欧州展開強化
② 納期の長期化の解消と技術力強化を通じた競争力の向上	✓ 設計者の採用強化 ✓ 生産・研究開発投資の拡大
③ コロナ禍で停滞した海外戦略の強化	✓ 海外訪問強化 ✓ 営業人材の採用強化 ✓ アフターサービス拡充
④ 資本効率の向上	✓ 財務戦略の見直しによるROEの改善



ROE目標 23年3月期見込 **8.5%** → 28年3月期以降 **10%以上**

(1) Compound Annual Growth Rate (年平均成長率)

2020年に業務提携を行うもコロナ禍を背景に十分な連携が取れなかったDürr社（独）との取組を推進実績があり、中国に続き生産が立ち上がっていくと見込まれる欧州における展開を強化

独Dürr Systems AG社との連携強化



Dürr Systems AGについて

- ✓ 独Dürrグループ傘下（フランクフルト証券取引所上場）
 - Dürrグループ 全体売上 43億ユーロ
 - Dürrグループ 全体従業員数 18,500人
- ✓ 自動車産業向けに塗装・組立・大気汚染防止装置を製造
グローバルの自動車メーカーと強固な結びつき
- ✓ 2020年9月に当社とLiB用電極コーティングラインの
製造・販売に関する業務提携を締結



画像出典：Dürr

- ✓ 2020年9月に提携開始も
コロナ禍で連携が進まず
- ✓ 2022年4月にコロナ隔離の緩和から
契約後初めて対面会議を実施
- ✓ 価格戦略や部材調達などにおいて
改めて連携を強化し、成長が期待される
欧州での案件獲得を目指す



欧州で実績があるDürr社との協業により欧州展開を強化



中国



欧州

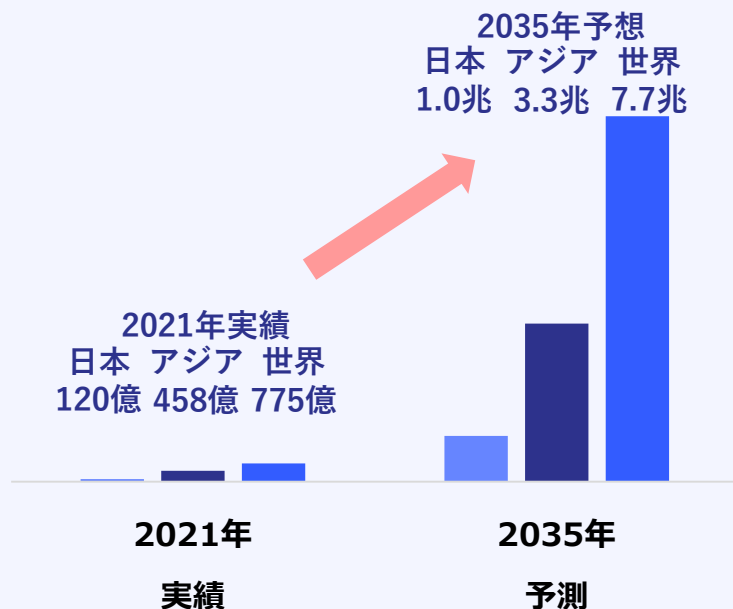
生産台数	546.7万台 (2022) ⁽¹⁾	50万台 (2020) ⁽²⁾
生産台数見通し (参考)	--	330万台 (2025) ⁽³⁾ 670万台 (2030) ⁽³⁾
状況	✓ 現在の生産シェアでは最大 ✓ セパレータ以外では 価格・納期の面で 中国・韓国塗工機メーカー に劣後しており、課題が残る	

EU域内での生産は
これから大きく
立ち上がっていく見込み

成長戦略の主軸としてのEV関連に加え、将来のエネルギー活用に関連した市場への展開は多方面に向け継続
新実験棟の建設や採用等、現状の課題となるリードタイムの長さの解消につながる投資を行う

FCV向け燃料電池関連分野

FCV向け燃料電池システム市場予想

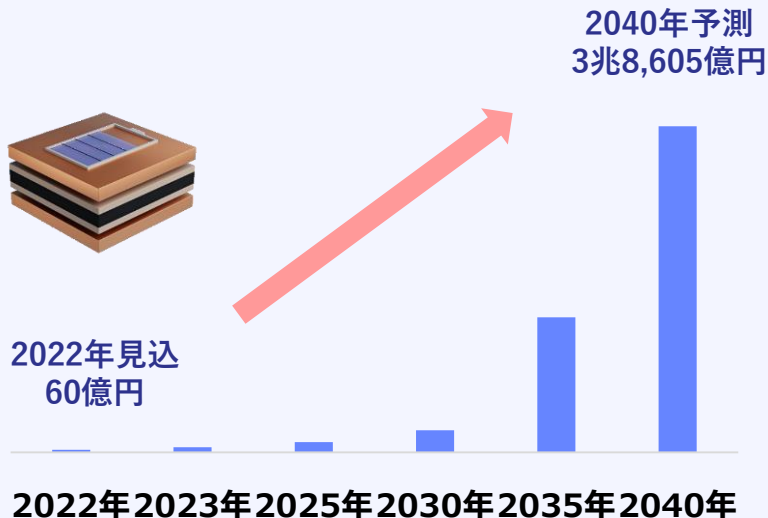


燃料電池用塗工乾燥装置の受注を強化
量産レベルの部材製造用ラインが受注段階へ

出典) 富士経済

全固体電池関連分野

全固体電池の世界市場予測



試作機の受注獲得に向け営業を継続

中長期的な生産投資拡大に向け
研究開発と関連メーカーへの提案を推進

出典) 富士経済

営業力の強化

新実験棟の建設着手



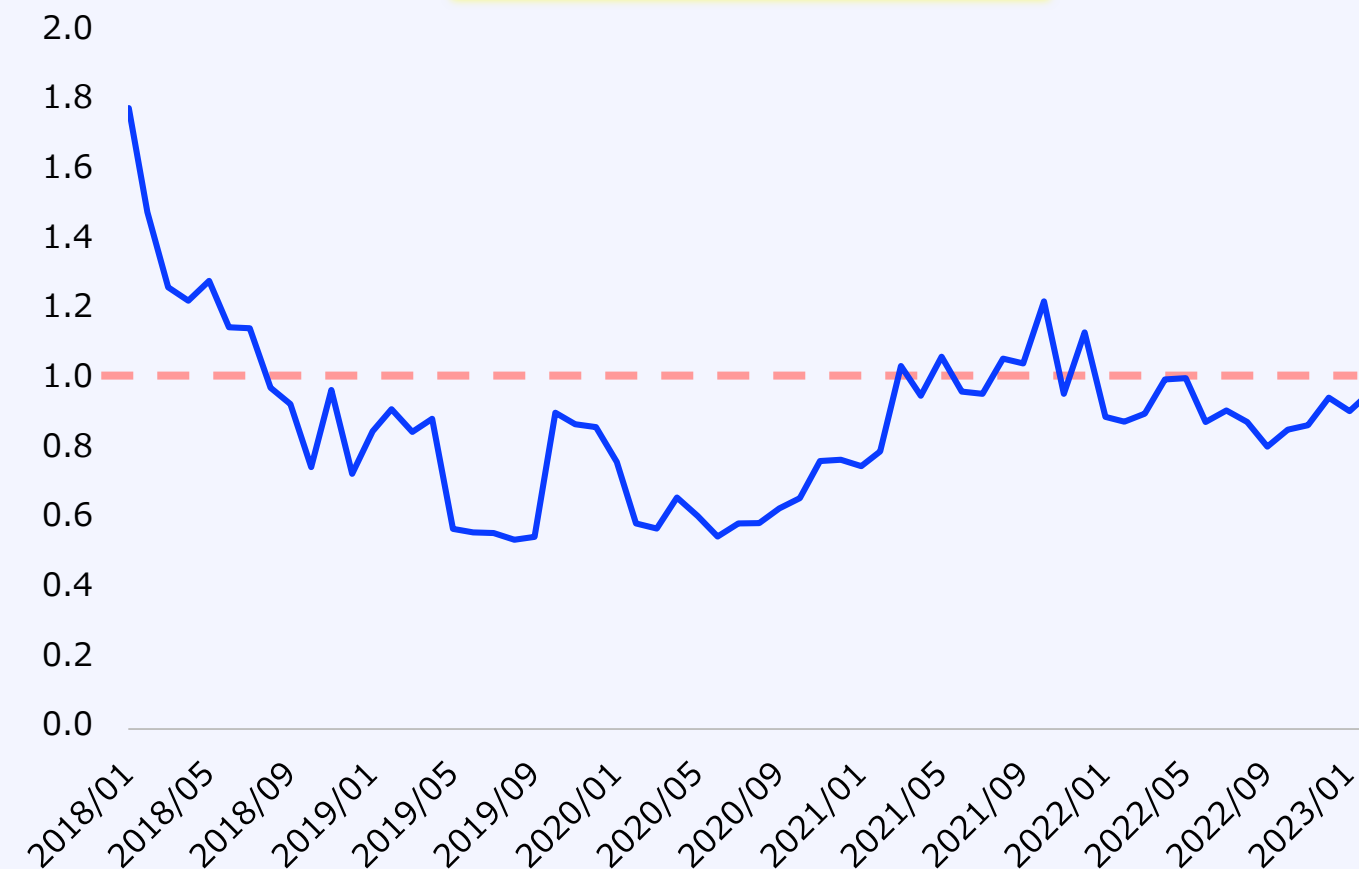
- ✓ 設備投資額 約10億円
- ✓ 竣工予定 24年2月
- ✓ 稼働開始予定 25年1月
- ✓ 最新のクリーンコーターを増設
- ✓ お客様のテスト実施の効率が大きく改善し、
受注までの期間を短縮、競争力の向上を期待

その他にも設計人員の採用強化や
海外向け営業の強化などに取り組む計画

課題の解消を通し競争力強化につなげる

株価はPBR1倍を割れる状況が継続しており、企業価値を毀損している状態と評価されていることは課題
企業価値を創出するために、資本コストを意識した経営に取り組む

2018年1月来PBR推移（倍）



当社の株主資本コスト(参考値)の前提について

$$\begin{array}{ccccc} \boxed{\begin{array}{c} \text{リスク} \\ \text{フリーレート} \end{array}} & + & \boxed{\beta} & \times & \boxed{\begin{array}{c} \text{市場リスク} \\ \text{プレミアム} \end{array}} \\ \text{0.5\%程度} & & \text{1.1\sim1.2} & & \text{6\sim7\%} \\ & & & & \\ & = & \boxed{\begin{array}{c} \text{株主資本コスト} \\ \text{(参考値)} \end{array}} & & \\ & & \text{7\sim9\%} & & \end{array}$$

- ✓ 客観的な資本コストの参考値の一つとしてCAPM⁽¹⁾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⁽²⁾については当社の2年週次 β や同業種 β ⁽³⁾を使用

注：

(1) β 値、リスクプレミアム、リスクフリーレートから期待収益率を計算するモデル

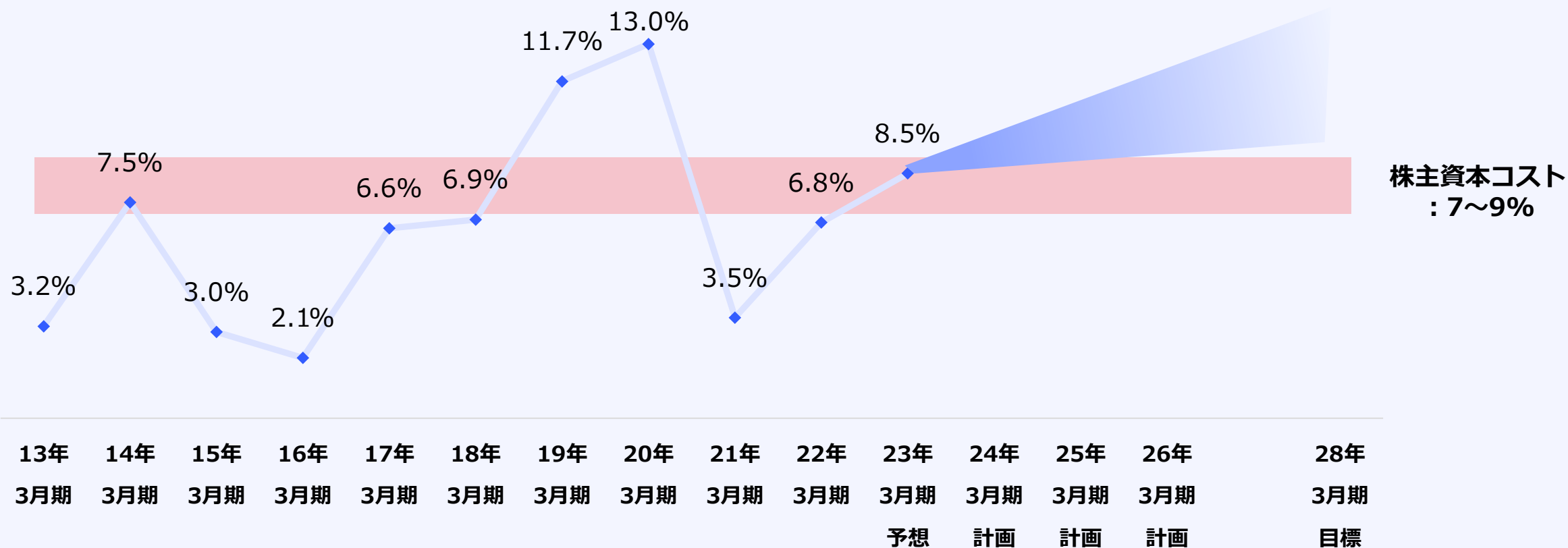
(2) 市場全体の動きに対する個別証券・ポートフォリオの感応度

(3) 日経NEEDS等を基準に抽出

現在のROE水準は市場の求める株主資本コストを十分に上回ることが出来ていないという認識
収益性の向上とバランスシートの効率化を通し、早期に株主資本コストを上回るROEの実現を目指す

持続的に株主資本コストを上回るROE水準を目指す

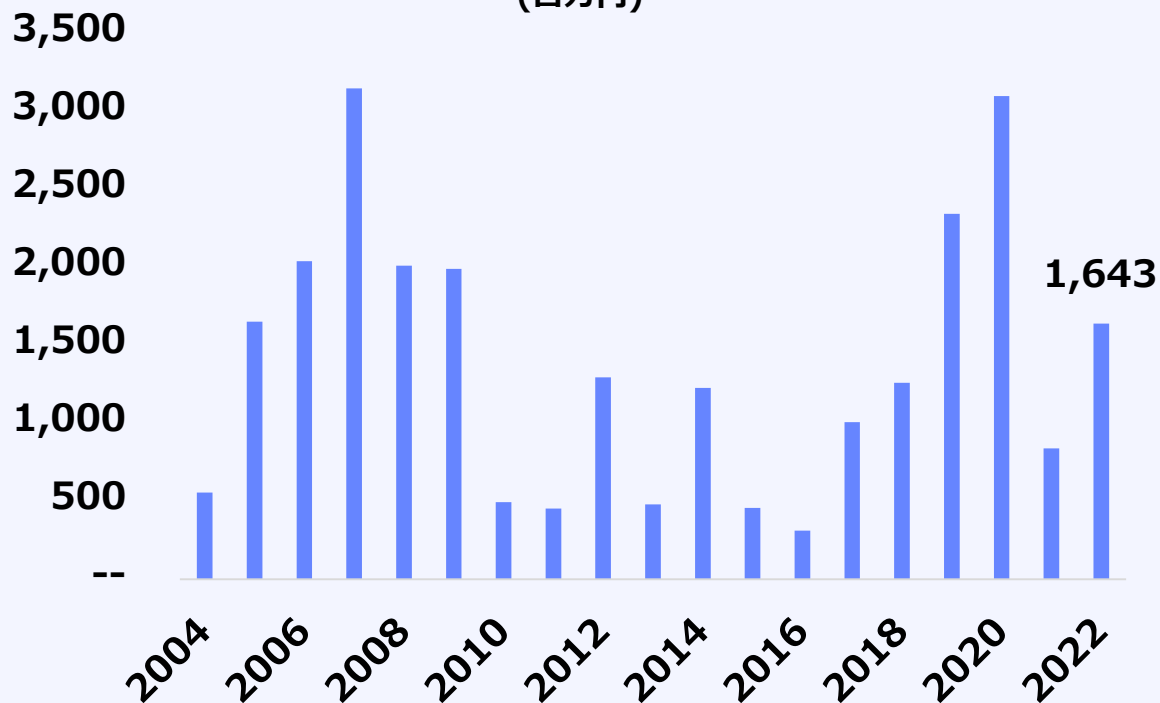
目標ROEと株主資本コスト



設備投資の波の影響を受けるため利益の変動は大きいですが、過去20年間で営業赤字はなく、現預金は十分に蓄積。強固な顧客基盤と利益を確保出来る体質は当社の強み。今後は、資本コストを意識し資本効率の向上に取り組む

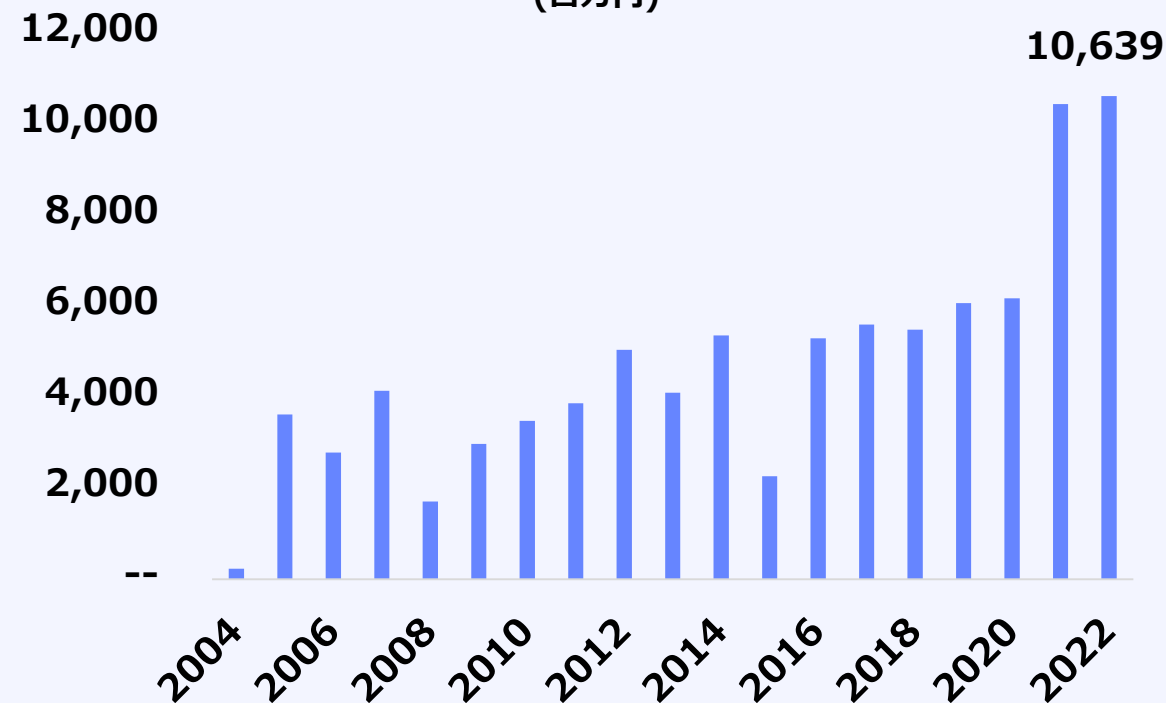
循環性の高い市場でも赤字を出さない体制

営業利益
(百万円)



利益の積み上げによる強固な財務体質

現預金水準
(百万円)



事業運営に必要な現預金の水準を、固定費と運転資金の変動見通しから策定。また、策定した水準を踏まえて、余剰現預金と中計における営業CF見通しから、キャピタル・アロケーションを策定

キャピタル・アロケーション方針

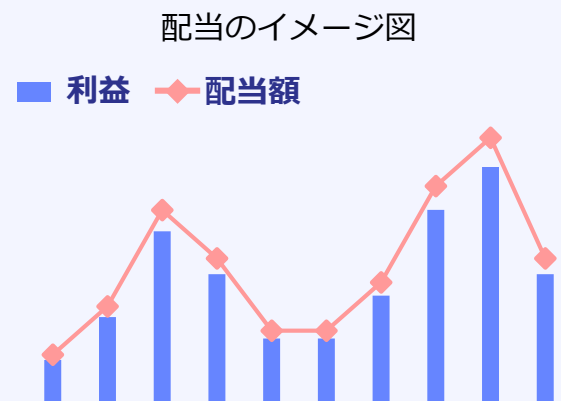
(24年3月期～26年3月期)



当社の特性を踏まえ、株主還元の主要指標としてDOE（自己資本配当率）を採用し安定的な配当の実現を目指す
今中計期間ではDOE 5%以上を目標にし、将来的な増配を通じた株主還元に取り組む

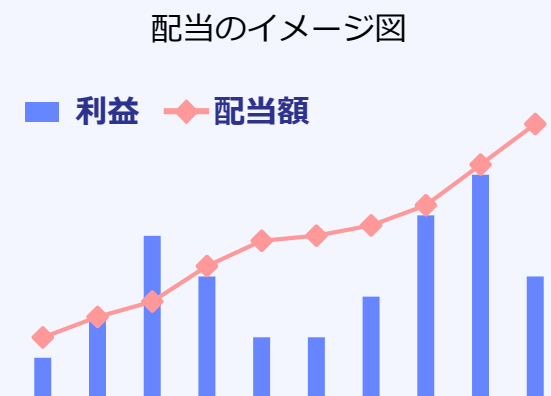
従来

- 配当性向 30%以上
DOE 1%以上を目安
- 配当額が利益変動に伴い変動



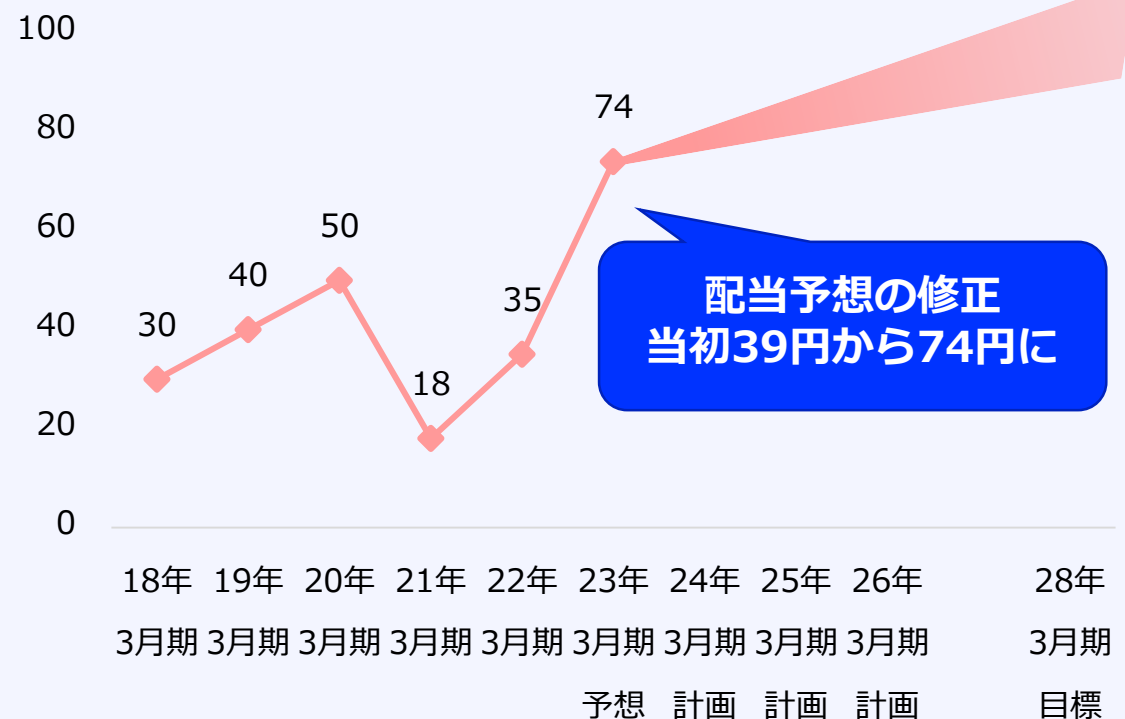
今後

- **DOE 5%以上を目安**
- 自己資本の積み上げに伴い増配
= **黒字継続で増配基調**
- 機動的な自己株買いも



DOE 5%以上の安定配当

1株当たり配当額
(円)



1

事業概要

2

事業環境

3

企業価値向上戦略

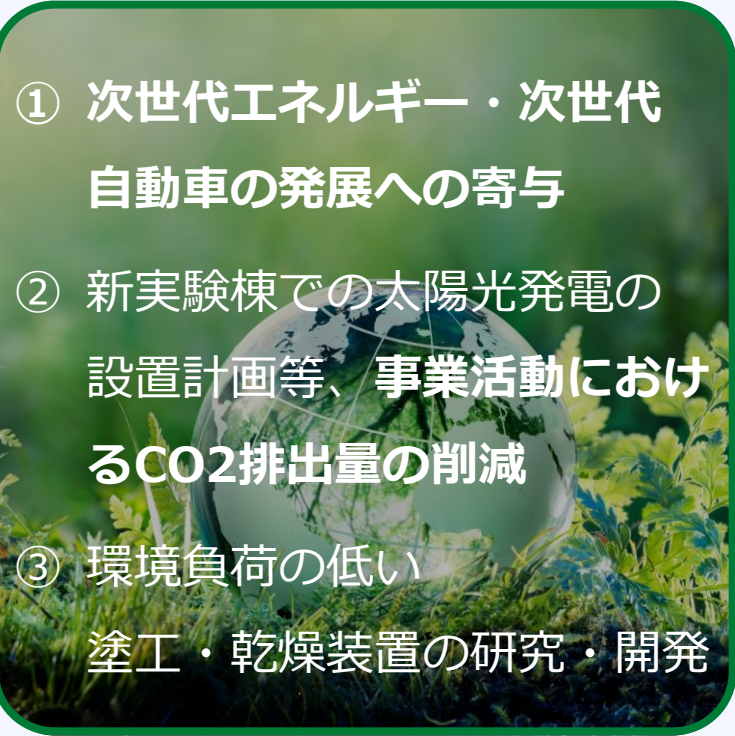
4

総括・サステナビリティ

当社の事業領域、特に中期経営計画で志向している領域はESGのそれぞれとも関係が深いと認識
これまで以上に環境負荷や所属社会との連携、ガバナンス・資本効率の強化に向けて取り組む計画

環境 Environment

CO2排出量を筆頭とする 環境負荷の低減への寄与

- 
- ① 次世代エネルギー・次世代自動車の発展への寄与
 - ② 新実験棟での太陽光発電の設置計画等、事業活動におけるCO2排出量の削減
 - ③ 環境負荷の低い塗工・乾燥装置の研究・開発

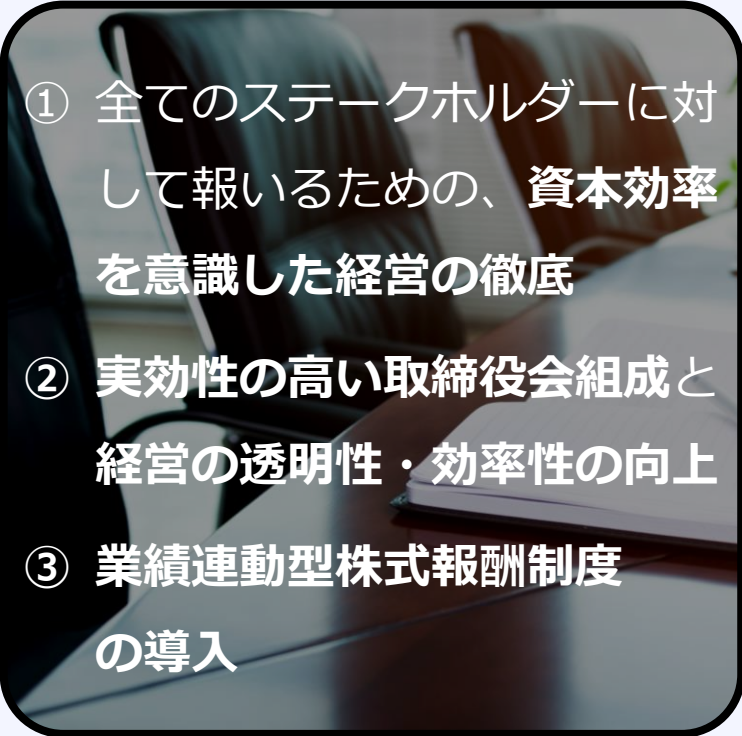
社会 Social

地域社会との共生と 持続可能な発展

- 
- ① コロナ禍で一時中止していたインターンシップの受入再開に向けた取り組み
 - ② 事業活動を行っている地域における環境負荷に関する報告や行事取組

ガバナンス Governance

社会の公器として求められる コーポレートガバナンスの実現

- 
- ① 全てのステークホルダーに対して報いるための、資本効率を意識した経営の徹底
 - ② 実効性の高い取締役会組成と経営の透明性・効率性の向上
 - ③ 業績連動型株式報酬制度の導入

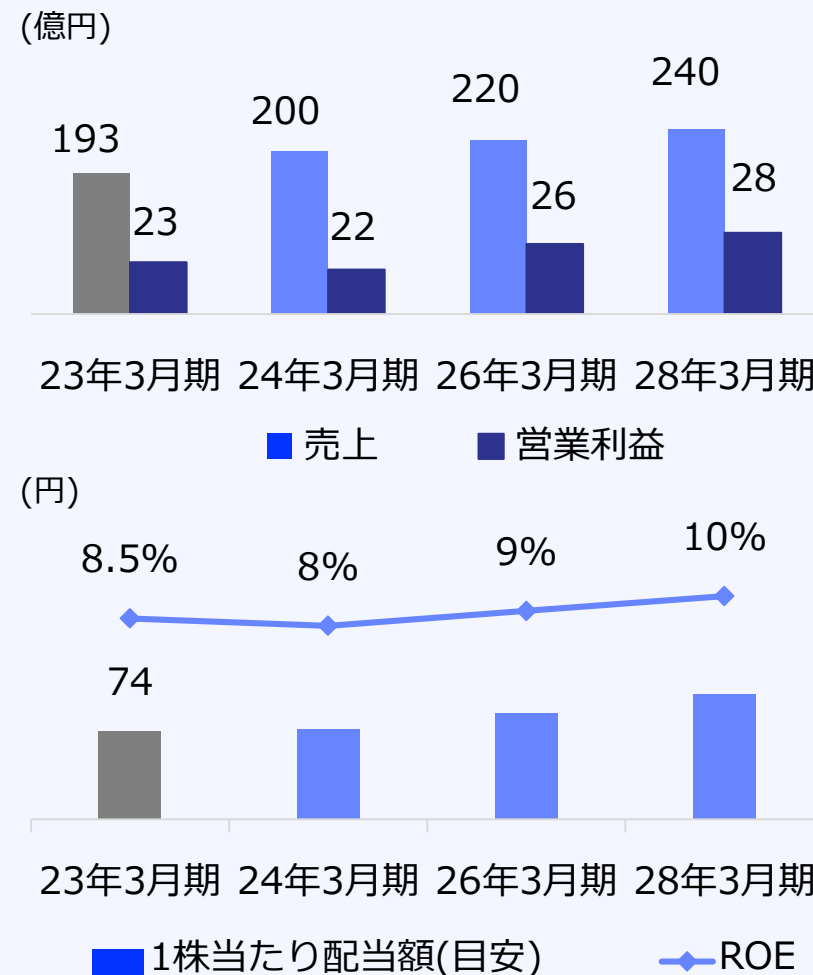
数値目標総括

Techno Smart

今中期経営計画における各数値目標は以下の通り

	23年3月期 見込	24年3月期 計画	25年3月期 計画	26年3月期 計画	28年3月期 目標
売上高	193億円	200億円	210億円	220億円	240億円
営業利益	23億円	22億円	25億円	26億円	28億円
ROE	8.5%	8%以上	8.5%以上	9%以上	10%以上
DOE	5%	5%以上			
1株あたり り配当額 (目安)	74円	75円から105円程度			

配当予想の修正
39円から74円





Techno Smart

Changing Life with Coating Technology

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および推測に基づく見込みは、将来における実際の成果およ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。