

2023年3月期決算・修正第8次中期経営計画に関する説明会を開催いたしました

2023年7月25日

当社は、2023年7月12日(水)に個人および機関投資家の皆様を対象に、「2023年3月期決算・修正第8次中期経営計画に関する説明会」を開催いたしました。

WEBでの開催にもかかわらず、1,200名以上のご出席をいただき、今後の事業展開などについて多くのご質問をいただきました。誠に有り難うございました。

当日、時間の都合上、お答えできなかったご質問のうち、重複していただいたご質問を取りまとめましたので、下記のとおり回答させていただきます。全てのご質問に回答できないことをご容赦ください。

また、ご質問、ご要望がございましたら、当社ホームページのお問い合わせよりご連絡いただけますと幸いです。



当日の資料および説明動画は以下よりご覧いただけます。

1. 説明会開催日	2023年7月12日(水)
2. 説明会動画	こちらをクリックしてください
3. 説明者	代表取締役社長 井上 善雄 取締役専務執行役員 CFO 経営戦略本部長 山口 正明
4. 説明資料	こちらをクリックしてください

ご質問と回答は下表になります。

ご質問	回答
1 現在のセラミックス製チャックの問題点と、今回会社が開発した	セラミックの供給が滞っているということの問題点の一つとして聞いておりますが、主要問題点ではないと思います。

<p>1 静電チャックが顧客にどのようなメリットを提供できるのか教えてください。</p>	<p>共同開発先のノウハウに直結しており特許等の問題もありますことから、どのようなメリットを提供できるのかについてはお答えしかねます。</p>
<p>2 機能性不織布は、主にどのような業種で伸びていくのでしょうか。</p>	<p>当社のシートをリチウムイオンバッテリーに巻くことにより類焼を防ぐ効果があることから、今後例えば EV に搭載されることが期待されます。また、建材向けに不燃シートとして使われることも期待されます。</p>
<p>3 研究開発費が大きく伸びる予定ですが、どの製品がこれに当たりますか。この分は利益寄与がないと考えて良いのでしょうか。</p>	<p>新型静電チャックが大きいです。このほかにも高性能ヒートシンクやセラミックヒーターが開発の佳境を迎えていて費用負担が大きいです。試作品収入もありますが、費用を全部まかなうものではありません。上市後は試作品収入から売上に切り替わります。</p>
<p>4 株価がじり貧気味ですが、もっと拡大させるための方策をどのように考えていますか。</p>	<p>株価の低迷については、大変申し訳なく思っております。 修正第8次中期経営計画を着実に遂行し利益をしっかりと出していくこと、そして資本市場との対話を進めていくこと、中長期的には自己株式の取得など株主還元策を講じることによって株価を向上させてまいります。</p>
<p>5 基幹従業員の主な供給源を教えてください。特に新卒採用と中途採用の比率、年齢層別の男女比を知りたいです。</p>	<p>年代によって状況が変わってまいります。 バブル期に新卒採用を絞った時期があり、現在 50 代の社員には中途が多いです。幹部社員の中途採用比率は 33% です。 新卒に占める女性の割合は年によって異なりますが大体 3~4 割です。年によっては半分を超えることもあります。</p>
<p>6 株主還元についてどのようにお考えですか。</p>	<p>まずは残りの優先株の消却を可及的速やかに行っていきたいと考えております。その上で、この3年間については設備投資と開発投資を大きく行っていく予定としており、これと業績との兼ね合いにもなりますが、余裕のある範囲内で増配や自社株買いなどについても検討してまいります。</p>
<p>7 円レートはいくらですか。1 円での業績の影響はいくらぐらいですか。</p>	<p>今期における想定為替レートは 135 円です。 円安が 1 円進む毎に営業利益ベースで約 30 百万円程度の改善があると推定しております。</p>
<p>8 同業他社に対する強みは何ですか。</p>	<p>「2022 年 3 月期・第 8 次中期経営計画進捗報告会」資料 P10 にてご説明しておりますのでご参照ください。 資料 URL： https://www.tomoegawa.co.jp/assets/pdf/ir/medium_term_plan/20220712.pdf</p>
<p>9 商号変更は適切だと思いますが、主たる事業が少し曖昧になるような気もします。その辺の IR 活動はどう進めて行かれるのでしょうか。</p>	<p>今回の説明会で SBU(サブセグメント)の説明をしましたが、IR 活動においてもこれに基づき説明してまいります。</p>
<p>10 今期業績が悪くなる理由を教えてください。</p>	<p>今期は各事業において増収効果を想定しておりますが、半導体製造装置向けを中心とした新製品立ち上げに係る先行費用の支出や、人件費増などのコストア</p>

		アップ要因を見込み営業減益を見込んでいます。また前期の資産売却による特別利益がなくなることから当期純利益についても減益と見込んでいます。
11	営業利益率が4～6%と低いと思います。半導体・ディスプレイ事業としては低いと思います。中計ではなく、長期計画の中で目標の営業利益率があれば教えてください。	修正第8次中期経営計画の最終年度(2026年3月期)において8.8%を目標としておりますが、さらに長期の目標はございません。
12	今後1年間の半導体の需給見通しはどうお考えですか。	自動車関連向けは前期の調整を継続していますが、2023年度下期から回復傾向になると見えています。また、家電関連においても遅れはあるものの同様の傾向と想定しています。
13	自己資本比率が低いので残念です。50%以上必要だと思います。	当社としては財務安全性を保つべく資産比率40%以上を確保するよう努めております。
14	現事業以外の新事業への進出拡大をどのように考えていますか。	今回個別事業をわかりやすく定義しましたが、その中でイノベーションや新製品開発、新市場に取り組んでいきます。

以上

お問い合わせ先:TOMOEGAWA

経営戦略本部(IR担当)

Tel 03-3516-3403