



株式会社トヨコー

2025 年 3 月期決算説明会

2025 年 5 月 14 日

イベント概要

[企業名]	株式会社トヨコー		
[企業 ID]	341A		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2025 年 3 月期決算説明会		
[決算期]	2025 年度 通期		
[日程]	2025 年 5 月 14 日		
[ページ数]	40		
[時間]	17:00 – 17:59 (合計：59 分、登壇：27 分、質疑応答：32 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[動画 URL]	https://www.youtube.com/watch?v=sbWc9Mw-xdE		
[出席人数]			
[登壇者]	2 名		
	代表取締役 CEO	豊澤	一晃（以下、豊澤）
	取締役 CFO	白井	元（以下、白井）

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

登壇

白井：皆様、この度は株式会社トヨコー、2025年3月期決算説明会にお集まりいただきまして誠にありがとうございます。本日のプレゼンターは代表取締役、豊澤と申します。よろしくお願いいたします。私がCFOの白井と申します。よろしくお願いいたします。

本日のセミナー中、随時ご質問の方を受け付けております。画面左下の質問タブより送信の方ができます。セミナーの最後の方に質疑応答をまとめてお答えいたしますので、そちらまでにご入力の方随時いただければと思います。

では内容の方に入らせていただきます。お願いします。

トヨコーのテクノロジーで環境に優しい
インフラメンテナンスの未来を創造します。



代表取締役	豊澤 一晃
設立	1996年3月（2018年に初めて外部資本調達）
累計資本調達額	約30億円 ^{注1} （借入による調達額は除く）
役員・従業員	48名 ^{注1}
主要拠点	本社：静岡県富士市青島町39 研究所：浜松研究所(浜松市)・・・CoolLaser開発拠点 SOSEI BASE(富士市)・・・SOSEI開発拠点 営業所：九州営業所(福岡市)、岡山出張所(倉敷市)

事業別売上高の推移^{注2}



注1：2025年3月末時点。注2：単体数値で作成。

Confidential All rights reserved. © 2025 Toyokoh Inc.

ミッション キレイに、未来へ

SOSEI (ソセイ)

- 3層の特殊な樹脂をスプレーコーティングして
強靱な屋根に蘇らせる「SOSEI」の開発・施工
- 大手自動車メーカーなど累計156万㎡の実績^{注1}

CoolLaser (クーレーザー)

- 老朽化したインフラのサビや塗膜等を
レーザーで除去する「CoolLaser」の開発・製造販売
- 2024年9月より納品スタート

事業別売上構成比の変化



豊澤：それでは2025年3月期の決算説明の方をさせていただきますので、よろしくお願いいたします。本日はこのような目次となっておりますのでよろしくお願いいたします。

我が社は、環境に優しい二つの事業を展開しております。一つ目が、工場の屋根を3層特殊な樹脂でコーティングするSOSEI（ソセイ）という事業でございます。二つ目が、老朽化した柱のサビ、塗装をレーザーで除去しますCoolLaser（クーレーザー）という事業でございます。

本社は富士市に構え、このCoolLaserの開発製造拠点を同じ静岡県の浜松市に構えております。

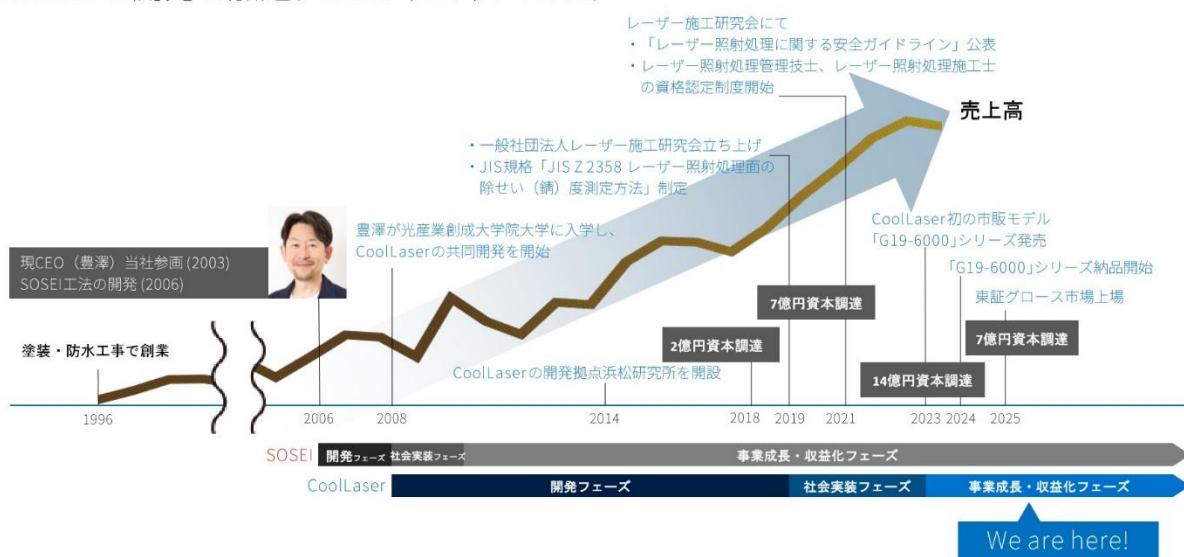
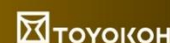
サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



売上高ですが、下の方のグラフになっております。後ほど詳細の方は説明させていただきますが、25年度3月期は売上高が20億を超え、24年3月期を上回る水準となっております。

2018年から開始した資金調達により
CoolLaserの開発を加速。2023年上市に至る。



Confidential All rights reserved. © 2025 Toyokoh Inc.

5

2006年からSOSEI事業をスタートさせまして、その傍ら、2008年からCoolLaserの事業を開発、スタートしております。浜松にあります、浜松ホトニクスという光のリーディングカンパニーが中心になって作られました光産業創成大学院大学、こちらにこの事業着想当時に私自身が6年間在籍しまして、このCoolLaserの初期のプロダクトの開発と基本特許の取得を行っております。

その後、このレーザーを使って、屋外レーザー工事という新しいビジネススタイル、これを確立するために法人を分けまして、一般社団法人レーザー施工研究会というものを立ち上げております。こちらで安全の取扱いですとか、免許、こういったものを付与するような事業を行っております。その後ですね、装置の完成とともに成長してきたというような形となっております。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



光学×建設×スタートアップ経営に熟知した 経営メンバーが集まる。

CoolLaser事業において、メイドインジャパンで屋外用途として世界最高水準の出力を誇る
レーザー施工装置「CoolLaser®」を開発・製造するディープテック企業^注。



豊澤 一兎
代表取締役CEO

トヨコー創業家2代目として建設業に精通。元デザイナー。オンライン技術のSOSEI、CoolLaserを創出。



白井 元
取締役CFO

PwC、フロンティアマネジメントでコンサルティング。デロイト・トーマツのIPO部隊でマネージャー。公認会計士



藤田 和久
社外取締役

大阪大学、JAXA等でレーザー核融合、X線分光デバイス、高出力レーザーの宇宙応用等を研究。光産業創成大学院大学 副学長・教授



守屋 実
社外取締役

ミスミを経てラクスルなどの創業に参画。博報堂、JAXAなどのフェロー、内閣府有識者委員を歴任。新規事業家



鈴木 紀行
取締役COO

東光（現 村田製作所）、ローム、NVIDIA、EDGEMATRIXで重要ポストを歴任。大企業や自治体向け販売戦略策定やセールス部門を牽引。



佐々木 輝
常勤監査役

デロイト・トーマツで監査やM&A業務。独立後、決算支援や会計コンサルティング、上場準備会社の決算・管理体制構築支援。公認会計士



阿部 洋
監査役

デロイト・トーマツでベンチャー支援や管理体制構築支援に従事。その後税理士法人を設立し、代表社員に就任。公認会計士・税理士



川添 文彬
監査役

アンダーソン毛利で企業法務・租税法務を経験。オランダのライデン大学で国際租税法のLLM取得。法律事務所Y Cube代表 弁護士

注：当社は2024年11月に量産体制を整備するための資金を株式会社みずほ銀行から借り入れる際、経済産業省から革新的技術研究成果活用事業活動計画の認定を受けたディープテックベンチャー企業として、中小機構が貸付金額の50%を債務保証する革新的技術研究成果活用事業円滑化債務保証制度に採択された。

Confidential All rights reserved. © 2025 Toyokoh Inc.

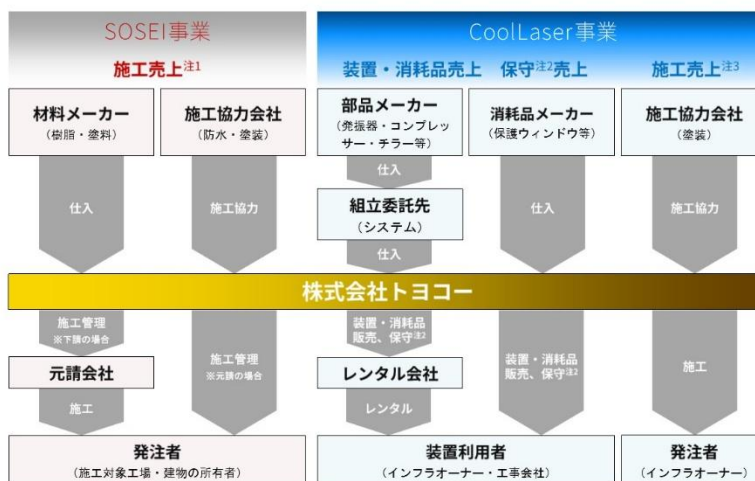
6

こちらが経営メンバーとなっております。光学、建設、スタートアップ経営に熟知したメンバーが揃って展開しております。

インフラメンテナンス業界における 2つの独自技術を事業展開。

SOSEIは、特殊な3層の樹脂を老朽化した屋根上に吹き付ける工法を、当社自らが受注・施工管理を行う責任施工の形態で、実作業は協力会社のサポートも得ながら顧客へ役務を提供する。

CoolLaserは装置メーカーとして装置販売の他に、台数の増加と共に継続収益となる消耗品販売や保守メンテナンスを手掛ける。



注1：SOSEI事業の施工売上は、元請会社経由の受注が中心。
注2：CoolLaser事業の保守サービスは、今後提供予定である。
注3：CoolLaser事業の施工売上は、装置性能を確認するための試験施工が中心である。

Confidential All rights reserved. © 2025 Toyokoh Inc.

7

SOSEI 事業の方ですが、主に工事を行う、役務を行って収益を上げるというモデルとなっております。一方で CoolLaser 事業の方は、主に装置販売で収益を上げるというモデルとなっております。装置販売後に消耗品ですとか、保守、メンテ、こういった継続収入の方も図ってまいります。

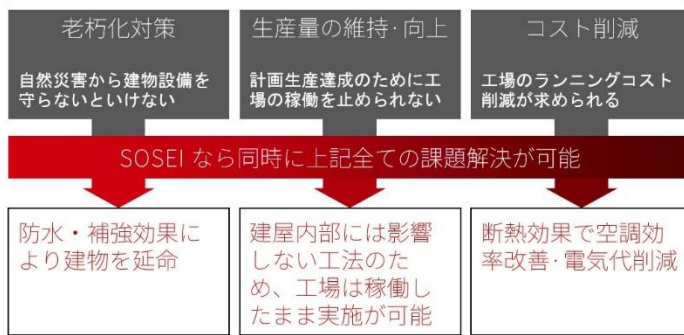
サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

工場・倉庫の老朽化や 省エネ対策を 当社独自素材である SOSEI が解決。

SOSEIは工場・倉庫の設備や生産品を様々な自然災害から守り、屋根の魔法瓶効果^{注1}で建屋内の空調効率を改善。電気代とCO2排出量の大幅削減に貢献。施工品質と作業員の安全性を両立する工法特許を取得^{注2}。

発注者（製造業・物流業）のペイン



Confidential All rights reserved. © 2025 Toyokoh Inc.

特殊な3層の樹脂を大手化学メーカーと 共同開発・独占調達契約を締結



注1：1層目の断熱層により、建屋内が夏場は涼しく冷房効率を高め、冬場は保温効果で暖房効率を高める。
注2：特許第7332142号、第6815548号

9

まず SOSEI 事業の概要ですが、こちらは主に太平洋ベルト沿いに多く点在します工場のスレート屋根、これが老朽化しておりまして、これのニーズでございます。工場側としましては、この工場の操業を止めずに、もろくなった傷んだ屋根を延命させたいと、こういったニーズがございました。我が社の方で、こういったもろくなったスレート屋根に対して特殊な樹脂3層をコーティングする技術を開発しましてこれを展開しております。

1層目、2層目が特殊な樹脂、瞬間的に硬化するという特殊な樹脂を使いまして、早く頑丈に強固に仕上げると、こういった特殊な工法でございます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SOSEI は気候変動対策に寄与

台風から守る

強風時、スレート目地や端部へ隙間風が入り込まないため、割れ、崩壊を防ぎます。近隣への被害を防止します。

台風一過の屋根の上から見たら、様々な隙間風が侵入する屋根（点線より右）のすぐ隣のSOSEIで補強された屋根（点線より左）は、ほぼ無傷でした。

地震から守る

屋根重量が2.3~2.5 kg/m²と軽いため、建屋構造に負担をかけず、耐震工事を行う際の補強費用を軽減できます。また、屋根材、天井材の建物内への剥落のリスクが低くなります。

東日本大地震直後の調査結果。SOSEI工法で補強されていた屋根は、被害を免れていたことがわかりました。

ゲリラ豪雨から守る

スレートの重なり目や、フックボルトの周囲をシームレス化することにより、漏水を予防します。

温暖化により激甚化する日本列島は、毎年のようにゲリラ豪雨に見舞われています。国は大雨警報発令時の中国四国地方の専用警報発令。

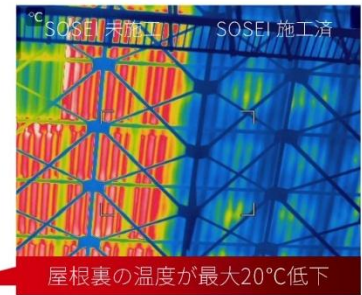
気温上昇から守る

断熱性の向上によって、猛暑日も屋根裏室温の上昇を抑えます。

サーモカメラで屋根裏を撮影した実際のデータ。右がSOSEI施工済み、左がスレートのままの屋根。断熱効果が一目瞭然です。

注：実際の導入事例であり、効果を保証するものではありません。

冷暖房期の省エネ効果



年間電気料 **34% 削減**
年間CO2排出量 **112t 削減**

出所：モデル建屋（48m×20m×4.5m）にてSOSEIを施工した場合の、施工前後の熱損失量の差を求め、年間を通じた暖房期の平均外気温と室内温度、稼働時間を設定し、熱負荷の差から省エネ効果を数値化。

Confidential All rights reserved. © 2025 Toyokoh Inc.

10

近年、この老朽化に加えまして、気候変動に伴って更に工場を傷めております。それによって中の設備ですとか、生産設備、製品に直結する被害などがしておりまして、これによって屋根、壁の改修工事のニーズが非常に広がっておるというような状況でございます。

1 層目に使っております断熱材という樹脂を成形しますが、そちらが外断熱効果となって夏場の断熱の効果ですとか、冬の保温効果によって冷暖房効率の部分に寄与するという特徴が得られます。

強度不足のスレート屋根でも 太陽光パネルを設置可能に（特許出願済）。

SOSEI は、強度不足で太陽光パネルの設置が不可能とされたスレート屋根を補強。
太陽光パネルを設置できるようにすることで工場・倉庫のゼロカーボン化の達成にも貢献。

SOSEI + 太陽光パネル設置事例（中国地方 1 万 m²）



省エネ 創エネ 再エネ SOSEI + 太陽光発電 + 再生可能エネルギー切り替え

劣化したスレート屋根をSOSEIで補修・強化・断熱し、強化された屋根面に太陽光パネルを設置し発電し、賄え切れないエネルギーを再エネ由来のエネルギーに切替えることで、ゼロカーボン化への貢献ができます！



注：SOSEI・太陽光発電・再生可能エネルギーをそれぞれ利用した際のエネルギー使用量とCO₂の排出量に関するイメージ図

11

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

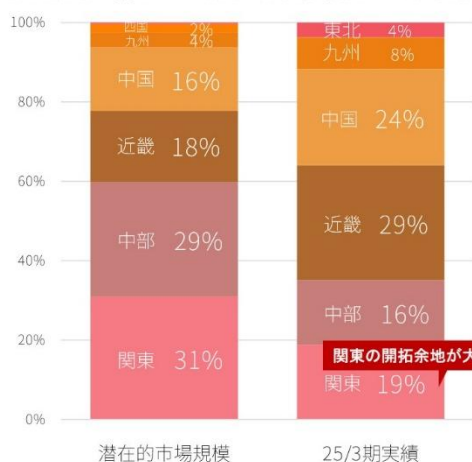
足元、この太陽光パネル。スレート屋根はもろくこういった重たいパネルは載せなかったんですが、SOSEI を施工しますと、太陽光パネルが設置できると、このような技術を開発しております。

足元、工法改良を加え特許出願しまして、今、PPA を営む大手事業主様からの引き合いが多くございまして、これから新規事業として展開を強めてまいります。

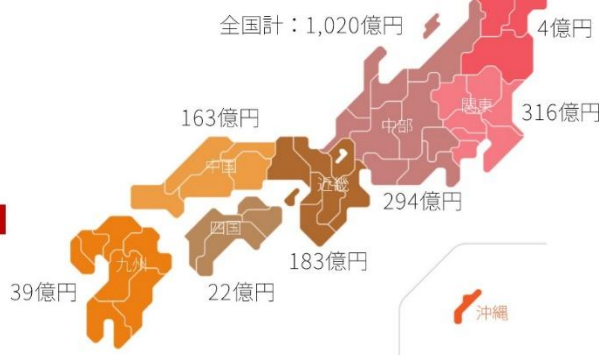
SOSEI の潜在的市場規模は大きい。

SOSEI の主な対象の工場・倉庫は太平洋ベルト沿いに多く点在。
SOSEI + 太陽光パネルの協業が進めば更なる市場拡大が期待。

地域別売上構成比の潜在的市場規模と当社実績



注：Google mapを用いて全国の工場団地から、地域別にスレート屋根面積を集計（2021年9月）。SOSEIの㎡単価を集める事で潜在的市場規模を算定。当該潜在的市場規模は、公開データに基づき、上記に記載の集計方法により、当社が試算した数値である。統計調査や第三者作成のデータの精度には限界があるほか、当社による一定の前提又は仮定に基づいて試算した推計値であるため、実際の市場規模とは大きく異なる可能性がある。



Confidential All rights reserved. © 2025 Toyokoh Inc.

12

SOSEI の潜在的な市場規模というのは、まだまだございまして。これ、スレート屋根を対象にして自社で作成したものなんですが、今まで主に我が社は西の地区、近畿地区の方を主に攻めてきたんですが、今後まだまだ関東区域など開拓の余地が大きいということが分かっておりますので、そういった所を拡大して参ります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

世界各地でサビの腐食が原因で
社会インフラの崩落・死亡事故が多発。

米国や台湾で落橋死亡事故が相次いで発生。落橋の原因はサビによる腐食。世界各地でインフラ老朽化が社会課題に。現状のサビ取り工事は3K仕事であり、担い手不足に悩まされている。



出所：2007年8月1日ミネソタ州で発生したミネアポリス高速道路崩落事故の様子（2007年8月2日 Mike Willis 撮影）

Confidential All rights reserved. © 2025 Toyokoh Inc.

14

続いて CoolLaser の概要について説明させていただきます。

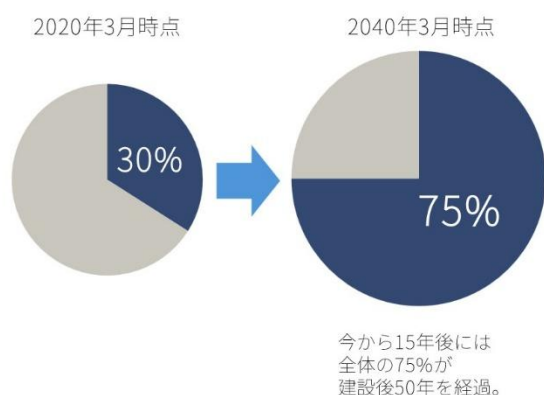
こちらの写真は 2007 年、ちょうど事業着想当時にアメリカで起きた悲慘な落橋事故となっております。アメリカに続きまして 40、50 年遅れること、日本も高度成長期を迎えておりますので、こういった悲慘な事故が起きないようにしていかなければいけないという課題がございます。

落橋原因となったのは主にサビによる腐食、こういった所でこういった事故が起きております。現在、サビを取るための技術は、後ほど映像が流れるんですが、砂、鉄粉などを高速で吹き付けるようなショットブラスト、サンドブラストという技術が行われておりますが、非常に 3K 仕事でして、現在でもそういったきつい仕事が行われております。これらを新しいこのレーザー技術で変えようという考えがございます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

社会インフラの老朽化、予防保全の取り組みは
今後加速度的に進む可能性大。

建設後50年以上経過する道路橋の割合^{注1}インフラ維持管理・更新費の将来推計^{注2}

注1：2023年10月「新たな暮らし方に適応したインフラマネジメント～インフラ集約・再編の推進に向けて～」P.4 建設後50年以上経過する道路橋（橋長2m以上）の割合

注2：国土交通省所管分野における社会資本の将来の維持管理・更新費の推計（平成30年11月30日）より、20年後（2038年度）の事後保全と予防保全にかかる維持管理コストの差から算出。

Confidential All rights reserved. © 2025 Toyokoh Inc.

15

橋は設計寿命 50 年と言われておりまして、既に今でも 3 割を超える橋が 50 年を迎えております。今から 15 年後には約 8 割が、建設後 50 年を経過する老朽化の時代を迎えます。

これを壊れてから直す、事後保全でやっていきますと、もう国家予算も持たず、莫大な費用がかかりますので、これらを壊れる前に直す、予防保全に切り替えていくということが業界では言われております。それによって長期にわたってこの CoolLaser のニーズが期待されることが予想されます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

レーザー技術で産廃物を産まず注、
サビの再発原因の塩分まで除去可能。

注：喜畑友美・佐々木奈保(2016)「循環式エコクリーンブラスト工法による鉛・PCB有害物質を含む産業廃棄物の削減効果」P2
<https://www.cbr.mlit.go.jp/kikaku/2016sannai/pdf/in05.pdf>より、1㎡の塗膜1kg/㎡の除去にブラストは40kg/㎡の研削材を使用。
 産廃物の埋立処分場までの搬出に要するCO2排出量はCoolLaser 1kg/㎡+ブラスト41kg/㎡=2.4%となり、ブラスト比98%削減

CoolLaserは世界最高峰の
高出力レーザーで、従来は
サビが除去しきれなかった
ボルト部など複雑な形状の
箇所も早く、キレイに処理
が可能。

CoolLaserの紹介動画は
[こちら](#) ※YouTubeが開きます。



インフラを守るテクノロジー(4分7秒)

出所：Japan Video Topics
 「インフラを守るテクノロジー」
 URL：<https://web-japan.org/jvt/ja/>



Confidential All rights reserved. © 2025 Toyokoh Inc.

16

これらの課題を解決するために作った CoolLaser という技術がこちらになります。この後、映像が流れるんですが、こちらの映像は外務省さんが作成しております、日本のいろんな様々な伝統技術であったりとか、新規の技術、こういったメイドインジャパンの技術を海外配信するサイトがございまして、我が社のこの CoolLaser が選ばれております。

金属でできている建物の大敵はサビ。サビは金属を腐食するため、早い段階でメンテナンスが必要です。インフラのサビを落とす技術として、今レーザーが注目されています。このレーザー装置の出力は世界最高峰と言われています。びっしりと付いた分厚いサビも綺麗に落とすことができます。このレーザーには高速回転が加えられています。回転を加えることで強力な光線となり、世界最高峰の出力を可能にしたのです。

このレーザー技術は様々な施設で採用されています。こちらは建設中の発電所。今回、蒸気を逃がすダクトのメンテナンスを行います。まだ稼動前なので、壁の一面を覆い尽くしているサビ、鉄鋼は空気に触れた瞬間からサビが生じるので、完成前にサビを落とすことは珍しくありません。

必要な機材は車1台の中に収まっています。ここで放射されたレーザーがノズルから出力されます。これまで巨大施設のサビは砂を吹き付けるブラスト工法によって落としていました。

ブラストを用いた工法になりますと、粉塵、産廃物の量が増えてしまうデメリットがありまして、レーザー工法になりますと粉塵、産廃物の量が非常に少なく済むというメリットがあります。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

レーザーを使ったサビ落としは粉塵が出ないため、環境に優しく作業員の体への負担が少なくなります。しかもレーザーは光エネルギーによりサビを溶かすので、従来のブラスト工法と比べ複雑な形状の箇所でもきめ細やかにサビを落とすことができるのです。

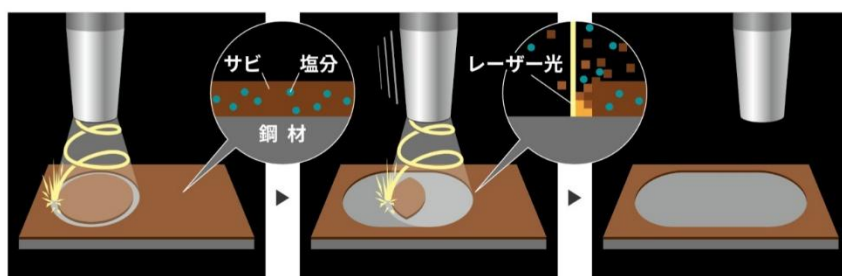
CoolLaser は日米で権利化。

屋外工事に特化した製品で他製品とは一線を画す。

CoolLaser®

超高速円形照射による特許技術

特許第5574354号
US-9868179



CoolLaser はレーザー光で鋼材表面の塗膜・サビ・有害物質を溶融・蒸散・熱破碎により除去しながらも、円回転による超高速スキャンで鋼材そのものへの熱影響は抑制する画期的な技術。

知的財産権の状況

2025年2月末時点

単位：件	国内	海外
取得済	17	6
出願中	11	5
合計	28	11

Confidential All rights reserved. © 2025 Toyokoh Inc.

17

CoolLaser の最大の特長は、先ほどの映像の通り、光を高速で回転させながら除去すると。こういったシンプルながらも非常に参入障壁の高い特許技術を保有しております。溶融・蒸散・熱破碎という現象でサビ・塗膜にアタックしてまいります。

サポート

日本

050-5212-7790

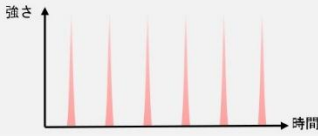
フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

独自の特許技術が生み出す
一般的なレーザークリーニング装置との違い。

	一般的なレーザークリーニング装置	CoolLaser.
熱影響と施工速度	熱影響は小さいが、施工速度が遅い	熱影響は大きいですが、独自特許技術で解決し、施工速度が速い
用途例	「薄板板金・金型・重要部品」などの洗浄 「彫刻や石造建築物」など文化遺産の洗浄等	「橋梁や鉄塔などの社会インフラ鋼構造物」及び「船舶や鉄道車両」などの表面に付着したサビや旧塗膜の除去、放射性物質など有害物質の除去 等
レーザー発振のイメージ	※パルス方式を採用 	※CW(連続波)方式を採用 
特徴	- 平均出力が低い - 線形スキャン方式	- 平均出力が高い - 円形スキャン方式
メリット	熱影響が小さい	- 高出力化でき、施工速度が速い - 分厚い塗膜やサビも取れる - 発振器が安価 - 長距離伝送可能で施工範囲が広い - 円形スキャン方式は手持ちで作業時に歯抜けが生じにくい。
デメリット	- 高出力化が困難（最大1kW） - 施工速度が遅く、分厚い塗膜やサビが取れにくい - 発振器が高価 - 長距離伝送が難しく、施工範囲に限られる - 線形スキャン方式は手持ち作業時に歯抜けが生じやすい	CW方式は熱影響が大きいですが、当社独自の特許技術でこれを解決

Confidential All rights reserved. © 2025 Toyokoh Inc.

18

この一般的なレーザークリーニングという技術が元々ありましたが、製造業で主に使われており、微弱なレーザーを使って、薄物板金に薄物汚れ、溶接前の処理なんかに使われております。左側の波形の通り、パルス発振という形態をとっておったんですが、一般的なレーザークリーニングでは、屋外のインフラのサビは分厚くて取れないということが分かっております。

我が社はこういったものをレーザー溶接、レーザー切断などに使われている連続波の高出力レーザーを活用しまして、先ほどの高速で回転させる特許で熱影響を回避するという方法で製品化ができました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

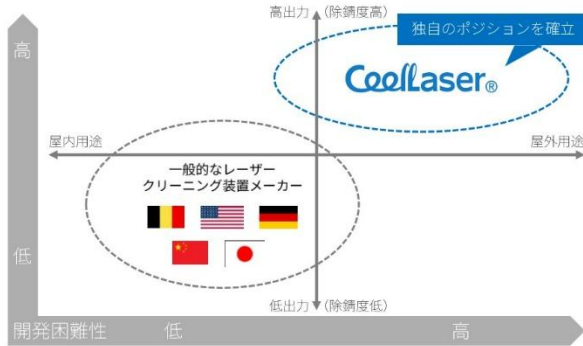
CoolLaser の製品ポジショニング

CoolLaser®

CoolLaser は、高出力かつ屋外用途の観点では、独自性のあるポジションを確立。
高出力化（縦軸方向）、屋外用途（横軸方向）のいずれも様々な開発困難性を伴う。

現在のポジションマップ注1

注1：市販品が確認されているメーカーのHPやカタログを踏まえた当社独自の分析と検討に基づく



重層的な模倣困難性

- フロントランナーとしての実績
 - ✓ 2008年開発着手、2018年メディアで世界向けTV放送以来、現場実績は150超
 - ✓ 自社で建設業ライセンス保有。試作機を投入し課題を把握、開発に還元
 - ✓ サビが効率良くキレイに取れる最適なパラメータを数万通りから発見済
 - ✓ 円回転照射の特許技術で高出力化とハンディ化を両立
 - ✓ (一社)レーザー施工研究会で社会実装に向け規格化に取り組み、開発に反映。今後は国際規格化も視野
- スタートアップ活動を活かしリソース確保、優秀なエンジニア
 - ✓ スタートアップ活動を通じた知名度向上・資金確保
 - ✓ 光学大国日本のトップメーカーから集まったエンジニア
 - ✓ 光のまち浜松に拠点を構え、高い技術力を持った協創パートナーとモノづくり
 - ✓ 大手インフラオーナーやゼネコンから資本調達を実現。CoolLaserの普及に向けた強力な株主企業群を構築

Confidential All rights reserved. © 2025 Toyokoh Inc.

19

ポジションマップはこの通りです。横軸が屋内から屋外環境、縦軸が出力・パワーを示しております。一般的なレーザークリーニング装置は最大でも平均出力1キロワットという形になっておりますが、元々、我が社は屋外用途に限定してこういった装置を作っていました。出力は最大5.4kWという装置が手持ちでできており、独自のポジションを確立しております。

2023年に CoolLaser 初の
市販モデル G19 を上市。
2024年9月より納品開始。

CoolLaser は、第1世代から改良を重ねた
第2世代モデルを上市し、受注を積み上げている。

第1世代 (G18)



- ✓ 2019年～累計100を超える自社現場で実証
- ✓ 既存工法に比べ、発サビの抑制など実現場で優位性を確認
- ✓ 現場利用時の課題を把握。第2世代で改善



第2世代 (G19)

第1世代 (G18) からの改良点

- レーザー出力3kW→5.4kWに向上。施工効率は3~4倍に向上
- セーフティ機構強化による、安全性向上
- レーザーヘッド近傍に操作端末を集中し、1人工省力化
- 集塵機能の大幅向上で、よりクリーンな作業環境へ
- 鋼材表面の酸化被膜問題を解消し、塗膜耐久性を向上
- 販売価格(税別)は、1億円台

Confidential All rights reserved. © 2025 Toyokoh Inc.

20

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

2018年に1世代前のG18と3kWのモデル、プロトタイプを使いまして実際の現場に使って多くの課題を抽出し、それらを克服したG19という製品が先ほどの映像でございます。

多様な顧客ニーズ・

現場ペインを解決するCoolLaser

CoolLaser.

大手建機レンタル会社

装置売上

複数台導入し工事会社にレンタル



業界大手の建機レンタル会社は、革新的な新技術の取り入れに積極的な社風もあり、CoolLaserを複数台導入。シェアリングエコノミーの時代の潮流も後押しし、建機レンタル市場は今後の成長分野である。

大手電力グループ会社

装置売上

水力発電設備や送電線鉄塔に適用



水力発電設備や送電線鉄塔のメンテナンスの工事品質を高める事でサビの再発を防ぎ、インフラのライフサイクルコスト低減につなげたい意向。人口減少社会において、作業者の減少に対応するべく新技術の導入によって担い手確保にもつなげる。

大手宇宙開発団体

施工売上

サビが除去出来なかった通信鉄塔に適用



高さ40mのパラボラアンテナは常時可動するため仮設足場が組めず、沿岸部特有の厚いサビが除去出来なかった。CoolLaserは研削材等を使用しないため粉塵が飛散しないため、足場レスで作業ができ、工期やコストの削減を実現。部分塗替の際のこのようなニーズは、各地にある。

Confidential All rights reserved. © 2025 Toyokoh Inc.

21

早速、展開が始まっており、お客様としては、大手建機レンタル会社様ですとか、インフラオーナーである電力グループ会社様、こういったところに装置の販売ができております。レンタル先のお客様としてはスーパーゼネコンさんですとか、大手建設会社様の方が実際に借りて展開を図られております。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

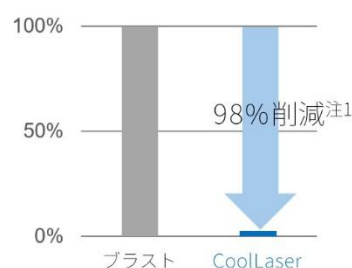
メールアドレス support@scriptsasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

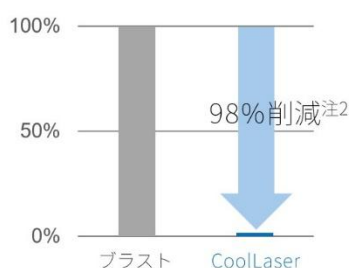
CoolLaser は既存工法より
地球環境と作業者に優しく、廃棄費やLCCを低減。

CoolLaserは作業現場の3Kを3C（Cool Clean Creative）に変え、作業者のウェルビーイングに貢献。
塩分除去でサビの再発を抑制しライフサイクルコストを低減させ、限られた予算内でのインフラの維持管理に貢献。

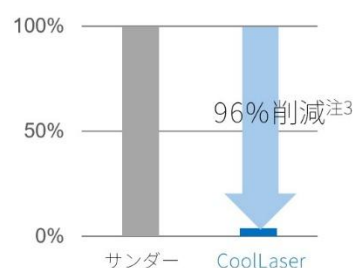
産廃処理費・CO2排出量の削減



サビの再発原因となる塩分の除去



作業者に有害な鉛・PCB等の低減



注1：サビ防止工法による塗膜除去時の研削材40kg/m²・塗膜1kg/m²・研削材40kg/m²=98%削減。出典：喜畑友美・佐々木泰幸(2016)「循環式13リットル工法による鉛・PCB有害物質を含む産業廃棄物の削減効果」
注2：1-「レーザーリット」(CoolLaser+カブ711)工法0.6mg/m²・サビ工法35.4mg/m²=98%削減。出典：土木新技術フォーラム2023(in東京)開催日：2023/09/27 主催：国立研究開発法人土木研究所「レーザーによる表面処理技術を活用した素地調整技術」
注3：1-CoolLaser2.4mg/m²・動力工具(ハイパードラッグ)利用時の鉛濃度61mg/m²=96%削減。出典：環境管理センター「塗膜剥離作業時の作業環境測定(2024/3/25)」

Confidential All rights reserved. © 2025 Toyokoh Inc.

22

得られる効果は三つほどあります。

一つ目、レーザーを使う上で最大のメリットが二次産廃物ゼロで、トータルでもゴミを出さないという形であります。

二つ目が、サビの中に塩分が混じっておりますが、この塩分がどうしても既存技術ですと取りきれない状況でした。取り切れないまま塗装してしまうと、塗装の耐久性が劣りサビが再発してしまうと。これらを CoolLaser はサビを取る過程で塩分も蒸発除去しますので、強みがございます。

作業者にも安全な装置でして、先端部に集塵機能を設けており、塗膜の中に混入されている鉛やPCB、こういった有害物質の除去が非常に足元高まっており、これらを飛散させることなく、吸引しながら安全に処理することができるという特長を持っております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

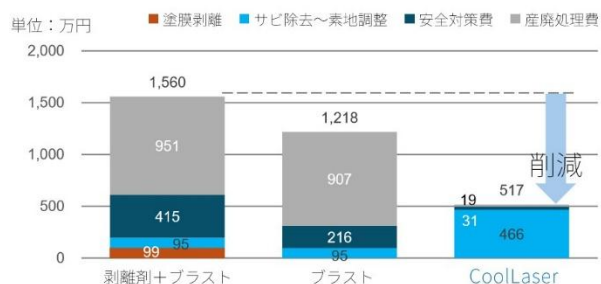
CoolLaser は全ての工程を一気通貫に処理でき、コストも削減できる。

従来、下地処理は工程別に機材入れ替えが必要であったが、CoolLaserなら一気通貫に行える。
産廃処理費等のコストも削減でき、他の優位性も踏まえると発注者、作業員、利用者3者とも利点大きい。

下地処理の工程別工法



工法別コスト比較 注1



注1：出所析出部（処理面積73㎡）、旧塗膜300μm（PCB含有）の場合を想定し、自社で試算。プラストの研削材は鉱砂スラグ・ガーネット（非金属系研削材）利用を想定。

Confidential All rights reserved. © 2025 Toyokoh Inc.

23

右側、コストの比較になるんですが、これは PCB という有害物質が入った事例でございます。やはり既存技術のものは産廃処理費、そして飛散させないための処置、安全対策費が非常に膨大にかさみます。

一方で、CoolLaser はそういった部分をかなり削減することができますので、トータルで非常にコストメリットを出せると。しかも、このサビ除去のワーカーに対する部分、水色の部分、こういった部分もしっかりと補填できますので、作業する方も発注者もメーカー側も、三方よしの部分が築ける事業でございます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

CoolLaser がターゲットとする
インフラメンテナンス市場は、広大で数も多い。

鉄と酸素があれば、あらゆる構造物はサビによる腐食が生じる。
屋外構造物のメンテナンスニーズは幅広く、当社は以下を重点分野として事業を推進。



数 国内の数
○ プラストが使われている市場
Confidential All rights reserved. © 2025 Toyokoh Inc. 24

市場は非常に膨大でございまして、主に四つの重点分野に分けております。一つ目の橋梁分野、道路、鉄道、そして鉄塔分野、通信鉄塔、そして送電線鉄塔、海事領域にプラント各種。特に電力分野は火力、水力、原子力と非常に大きな市場がございます。

先ほどの映像のプラスト、既存技術は赤丸で示した所がこのプラストの装置販売の国内市場ですが、既に 800 億円ございます。プラストは赤丸をつけてない所、鉄道、通信鉄塔ですとか、そういった分野は骨組なものですから砂が回収できないので使えて来なかったのですが、こういったところも CoolLaser は市場を攻めることができますので、800 億円以上の市場があると見込んでおります。

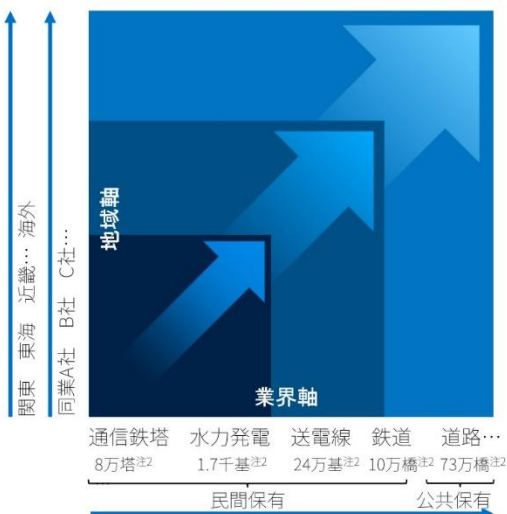
サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

CoolLaser の今後の成長戦略

業界ごとにレーザー施工の仕様化や実績を積み上げ、他地域や同業他社、海外に展開。インフラメンテナンスは業界が多岐に渡り数も国内外に膨大であるため、自社利用に限定せず装置メーカーとして、ユーザーと共に広く社会インフラの維持に貢献する。

拡販イメージ



業界軸の展開施策例

- ✓ 高速道路会社へ向けた技術審査証明の取得
- ✓ 鉄道分野の長寿命化実証による鉄道便覧仕様化
- ✓ 大手電力中核工事会社による送電線鉄塔施工方法確立

地域軸の展開施策例

- ✓ 販売パートナー（リース会社、代理店）との提携
- ✓ 建機レンタル会社による全国規模の装置配置
- ✓ 展示会を通じた拡販

IPOを活用した上場後の成長戦略

- ✓ 調達資金を活用し営業体制拡大、リード数増加
- ✓ 調達資金を活用し海外PoCの実施（例：米州州政府交通局、国営オイルメジャー等）
- ✓ IPOによる認知度向上、企業信頼度向上による受注率UP

注1：上表はあくまで当社が現時点で想定するCoolLaserの展開に関するイメージ図であり、具体的な計画や予想を示し、あるいはその達成を確約するものではありません。

注2：国内の数を記載。出所はP.17参照。水力発電=資源エネルギー庁「電力調査統計(2019)」

25

Confidential All rights reserved. © 2025 Toyokoh Inc.

今後の成長戦略は、横軸、業界軸、こういった所に市場スペックを広めていく活動をしてまいりまして、縦軸、地域軸こちら伸ばしていくために現在、販売パートナーとの協業を強めております。レンタル会社、リース会社、商社様等ですね。そういった販売チャネルを使いながら縦横、面で攻めていくという戦略をとっております。

インフラメンテナンスの将来像

（CoolLaser と他の新技術との組み合わせ）

インフラメンテナンスの次世代技術との連携を積極的に推し進め、工事現場の3Kを3Cに変革する^{注1}。



注1：あくまで当社が想定する将来イメージ図であり、その実現を確約するものではありません。

26

Confidential All rights reserved. © 2025 Toyokoh Inc.

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

こういった近い将来像は、技術の確立によって現在も既にある新しいサービスとロボティクスと合体させたりとか、AI による画像解析で効率よいサビの除去ですとか、こういったものを連携を組むことを想定しております。

CoolLaser が G19 リリースにより売上拡大、 開発費率は低減。

CoolLaser 納品開始で売上成長。G19 上市で研究開発費率は減少し黒字化。
継続成長の SOSEI が基盤となり、CoolLaser の高成長を下支え。

売上高の推移



Confidential All rights reserved. © 2025 Toyokoh Inc.

営業利益と研究開発費率注の推移



	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期
SOSEI	146	174	144	101	158	280	572
CoolLaser	-99	-192	-349	-512	-186	-325	-69
本社費	-110	-151	-135	-160	-158	-144	-201
合計	-62	-169	-339	-571	-186	-189	301

注：研究開発費率＝研究開発費÷売上高 28

こちら、今回の 2025 年の 3 月期の決算概要の詳細になっております。

まず左側、売上高の推移をご覧くださいますと、SOSEI につきましては、円安は日本の実質賃金
が他国と比べて相対的に上がってない、こういった中で、国内主力工場の大規模な改修、当社が足
元増えてきていると、そういった実感がございます。大型案件の受注等から SOSEI 売上高が前期
比 51.4% 増の 16 億 300 万円となっております。

CoolLaser の方も、2025 年 3 月期より、初の市販モデルである G19-6000 シリーズの納品を開始
したことで、前年同期比 1,051.4% 増の 4 億 2,300 万円の売上計上となりました。

右側、営業利益推移をご覧くださいまして、これまでこの G19 の製品の完成に向けて研究開発
費の投資が、当初から赤字計上額が大きくなっておりましたが、2025 年 3 月期の営業利益の方は
3 億 100 万円と、黒字転換に至っております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

受注残高はSOSEIの大型案件受注やCoolLaserの装置販売開始に伴い、向上している。

リードタイムについて

SOSEI

- ・受注から着工まで約1ヶ月。
- ・着工から完工まで最大約6ヶ月。
- ・工事進行基準を採用。売上進捗で受注残高が消化。

CoolLaser

- ・受注から納品まで約6ヶ月。

2024/3期について

SOSEIは、2年半に渡る大型案件を受注。

CoolLaserは、装置販売の開始で受注高が増加。

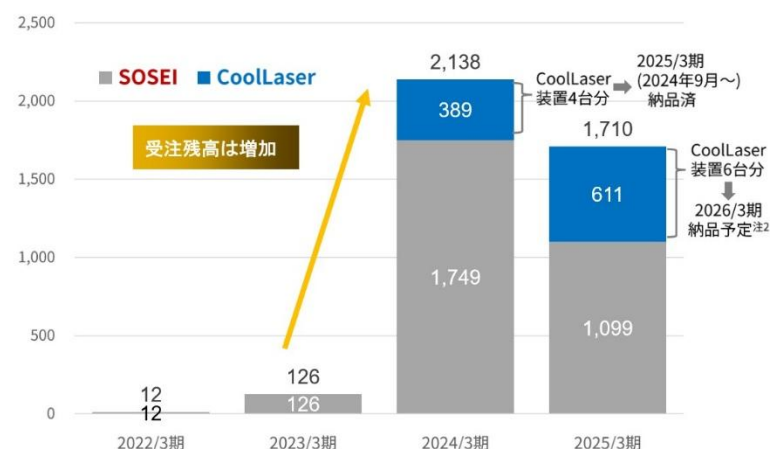
2025/3期について

SOSEIの受注残高は、大型案件進行で消化。大型案件受注を機に施工協力会社が増加しており、拡大したキャパシティを売上成長に繋げていく。

CoolLaserは、2026/3期上期納品予定分を受注済。引き続き下期以降の受注を積み上げ中。

事業別・年度別受注残高^{注1}の推移

単位：百万円



Confidential All rights reserved. © 2025 Toyokoh Inc.

29

こちら受注残高の推移を示したのになっております。

前提として、SOSEI 事業のリードタイムは受注から着工まで約 1 カ月ほどとなっております。そして着工から完工まで最大、大きな工事で約半年ぐらいの工事期間があるものがございます。工事収益のものは工事進行の基準を採用しており、売上進捗によって受注残高が消化しているというような状況となっております。

一方で CoolLaser の方は、受注から製品の納品まで約 6 カ月のリードタイムとなっております。これを前提として 2024 年の 3 月期の方、SOSEI の方は 2 年間半にわたる大型案件を受注しておりますので、ぐっと伸びてると。一方で CoolLaser の方も装置販売の開始で受注高が増加して、この時点では 4 台受注していたという状況となっております。

2025 年 3 月期に入りまして SOSEI の受注残高は先ほど申し上げた通り、大型案件進行で消化しております。この大型案件受注を機に、施工協力会社などを増加しておりますので、拡大したキャパシティを使って、今後売上成長に結びつけていくという展開を足元図っております。

CoolLaser は 2026 年 3 月期、今年度走ってる期で、上期の納品分、予定分を既に受注しており 6 台分受注しております。引き続き、下期以降の受注を積み上げでいる状況でございます。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

CoolLaser事業「中期経営計画」を発表
(2024/12/9リリース)

CoolLaser事業の中期経営計画を当社HP上で公表。KPI（重要業績評価指標）として「CoolLaser納品台数」を選定し、2028/3期まで各期の下限と上限の台数を公表。

2026/3期は9～15台であるところ、
2025/5/14公開の2025年3月期決算短信
内では、2026/3期の業績予想を12台に
て開示。

CoolLaser事業中期経営計画（2026年3月期～2028年3月期）

[illegible]

出所：トヨコHP (NEWS) 2024/12/9 「2026年3月期～2028年3月期中期経営計画」
https://www.toyoko.com/wp/wp-content/uploads/2024/12/press_release_20241209.pdf

30

Confidential All rights reserved. © 2025 Tovokoh Inc.

こちらのプレスリリースですが、弊社ホームページに、中期経営計画の KPI として CoolLaser の納品台数を発表しております。右下がその部分です。2025 年 3 月期以降をレンジを設けて発表しております。

2026 年 3 月期、今まさに走ってる期ですが、9 から 15 台ということを想定しており、5 月 14 日
公開の決算短信、本日の決算短信では、業績予想の方、12 台として開示しております。

浜松市内にCoolLaser新工場の土地・建物を2024年11月に取得。2025年秋を目途に稼働開始予定。

現・研究所では月産1台程度であるが、新たな製造・開発拠点である「HAMAMATSU BASE」では最大で月10台程度[※]までの生産を可能とするべく、2025年秋頃稼働開始を目指す。

取得には、経済産業省より「革新的技術研究成果活用事業活動計画」の認定を受けたディーブテックベンチャーとして、中小機構の50%債務保証によりみずほ銀行から3億円を借入。

注：製造人員の増加等も行った上で、当該拠点で最大限見込める生産数量。

CoolLaserの新製造・開発拠点「HAMAMATSU BASE」



出所：トヨコーHP（NEWS）2024/12/16「中小機構の「革新的技術研究成果活用事業円滑化促進制度」を活用し、みずほ銀行より3億円を借入」
https://www.tovokoh.com/wp/wp-content/uploads/2024/12/press_release_20241216.pdf

Confidential All rights reserved. © 2025 Tovokoh Inc.

31

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイアル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

こういった中計で示した台数を作るべく、現在の研究開発拠点は月産1台ですが、昨年11月に下
に書いてあるディープテックベンチャーとして、経産省の革新的技術研究成果活用事業計画に認定
され借入を起こしまして、居抜き物件として写真の通り、既に購入済みでございます。

現在、今年度の秋口を目途に稼働を目標としまして、設備投資などを行って準備を高めていると。
これによって、新拠点では、最大で月10台ほどまで生産可能できるような設備となっております。
そういったところに向けて順次稼働を目指して動いております。

トヨコーのIPOにコモンズ投信社、横河ブリッジ社 がコーナーストーン投資家として参画 (2025/4/8リリース)



プレスリリースとコモンズ投信社、横河ブリッジ社のHP

コモンズ投信社は、インパクト投資（より良い未来をつくるため、社会にポジティブなインパクトを生み出す企業への投資を通じて社会的リターンと長期的経済的リターン両者の獲得を目指す投資）に積極的に取り組まれており、当社のインフラメンテナンス領域での革新的な取り組みに共感頂く。

横河ブリッジ社は橋梁（鋼橋）メーカーとして国内最大手であり、新設から維持管理へと社会ニーズが変化するなか、インフラメンテナンスの手法としてのCoolLaserに期待を頂き投資に至る。

2025.4.8
PRESS RELEASE
トヨコーのIPOにコモンズ投信、横河ブリッジが参画

老朽化した橋梁等のインフラのメンテナンスを行う株式会社トヨコー（本社：静岡県富士市、代表：董事一席、以下当社）は、2025年3月28日に東京証券取引所市場に上場しました。その際、コモンズ投信株式会社、株式会社横河ブリッジの2社より、コーナーストーン投資家（上場が承認されたタイミングで、中長期的に株式を保有することを前提に一定規模の株式取得が約束された投資）を実施しました。

コモンズ投信社は、上場後インパクトファンドの運用に先駆けて取り組まれており、当社のCoolLaser、SOS200事業ともに数社上場した実績があり、環境にやさしい、CoolLaserはメンテナンスに強いという長所を兼ね備え、社会課題の解決に貢献する一方で、地産地消の取り組みも推進している点が、コモンズ投信社から高く評価され、投資に繋がりました。

横河ブリッジ社は、橋梁（鋼橋）メーカーとして国内最大手であり、高度経済成長期から昭和の隆盛を期にあって、社会ニーズが変化し、新設から維持管理へと変化するなか、業界のリーディングカンパニーとして橋梁メンテナンスの新たな手法であるCoolLaserに期待を頂き、投資に至っております。今後は、横河ブリッジ社が持つ橋梁メーカーや工業会社としての強みを、当社の投資家としての役割に果たしてまいります。

投資家の皆様からのコメント（要約）
コモンズ投信社 代表取締役社長 伊藤 哲郎 様
当社は橋梁、2本の上場後インパクトファンドを運用しています。この度、これら2本のファンドで、同社のIPOにコーナーストーン投資家として参加させて頂きました。「キレイに、未来へ」をミッションに掲げ、革新的な技術や設備投資を通じて社会課題の解決を目指す同社の取り組みは、社会にポジティブなインパクトを生み出す企業として期待しています。コモンズ投信社からのプレスリリースは、誠にありがとうございます。

株式会社横河ブリッジ 代表取締役社長執行役員 市村 謙 様
この度は上場、おめでとうございます。トヨコー様の開発されたレーザーブラストの画期的な技術は、私ども横河ブリッジのインフラ事業においても設備への改良の促進、生産性の向上に寄与すると考え、安心かつ長期的な社会課題の解決に貢献できると期待しています。共に頑張ってまいります。

2025.4.8
今日よりもよい明日のために
コモンズ投信
口座開設のご案内
受付時間 平日10:00~18:00

はじめての方へ ファンドの紹介 コモンズ投信について セミナー情報 お知らせ

こどもトラスト
みらいスタート
応援キャンペーン

株式会社横河ブリッジ
あしたへ架ける。
想いを渡す。

Confidential All rights reserved. © 2025 Toyokoh Inc.

注：出所トヨコーHP（NEWS） 2025/4/8「トヨコーのIPOにコモンズ投信、横河ブリッジが参画」
https://www.toyokoh.com/jp/wp-content/uploads/2025/04/press_release_20250408.pdf

上場時に2社、コモンズ投信社様と横河ブリッジ社様から、親引としてコーナーストーン投資家としてご出資いただいております。

コモンズ投信社さんは、このインパクト投資、より良い未来をつくるため、社会にポジティブなインパクトを生み出す企業への投資を通じて社会的リターンと長期的経済的リターン両者の獲得を目指す投資を行っております。横河様は橋梁、鋼橋のメーカーとして国内最大手として、新設から維持・管理へと社会ニーズが変化する中でCoolLaserに期待してご出資いただいております。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



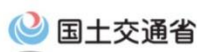
国土交通省の令和7年度準推奨技術に 「CoolLaser工法」が選定（2025/4/21リリース）

令和7年度推奨技術・準推奨技術選定に関する国土交通省のリリース

国土交通省が運用する「NETIS（新技術情報提供システム）」に登録される全3,716件（2025.3末時点）工法の内、CoolLaser工法が公共工事等における優れた新技術としてその活用を促進する事を目的に、令和7年度「準推奨技術」に選定。

CoolLaser工法を採用する事が工事会社の加点要素となるため、CoolLaser工法を採用するインセンティブとなる。

NETIS 登録番号 : CB-230005-A
新技術名称 : 回転式レーザー素地調整工法（CoolLaser工法）
登録日 : 2023年5月19日



ホーム ▶ 国土交通省について ▶

報道・広報

ホーム > 報道・広報 > 報道発表資料 > 令和7年度推奨技術・準推奨技術として計23技術を選定
～過去最多の選定数で工事等技術の一層の強化へ～

令和7年度推奨技術・準推奨技術として計23技術を選定
～過去最多の選定数で工事等技術の一層の強化へ～

公共工事等における優れた新技術の活用を促進するため、外部有識者の審査を経て、推奨技術が15技術、準推奨技術が8技術の合計23技術を選定しました。推奨技術の選定数は過去最多となりました。

1
CB-230005-A

回転式レーザー素地調整工法
(CoolLaser工法)
(橋梁などの鋼構造物における再塗装前の素地調整工法)

本技術は、高出力の連続波レーザーを回転させて鋼構造物のサビ、塗膜と腐食の要因となる塩分を除去できる素地調整工法である。従来技術は残留塩分に課題があった。本技術の活用により、塗膜再劣化が抑制でき、鋼構造物の長寿命化とライフサイクルコスト軽減が期待できる。

レーザーヘッド

レーザー照射

Confidential All rights reserved. © 2025 Toyokoh Inc.

出所：トヨコーHP（NEWS）2025/4/21「国土交通省の令和7年度準推奨技術に「CoolLaser工法」が選定」
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05463/808/7505b/6c58/44eb/9056/aeefb0fb3bdd/140120250421518877.pdf>

33

こちら、国交省様の NETIS という新技術登録の制度がございます。現在、この公共工事で使うために登録するシステムでございまして、全体で 3,700 件上回る工法がデータベース化されております。その中に我が社も入っております、4 月 21 日のリリースは、その中で令和 7 年度の国交省さんからの推奨技術に CoolLaser 工法が選定されております。

3,700 件中の 23 件という中に認定されまして、公共工事にこの技術を採用したときに、大きな加点対象になります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SOSEIは脱炭素化、省力化の時代背景を後押しに、国内BtoB屋根メンテナンス市場でNo.1を目指し海外にも展開。



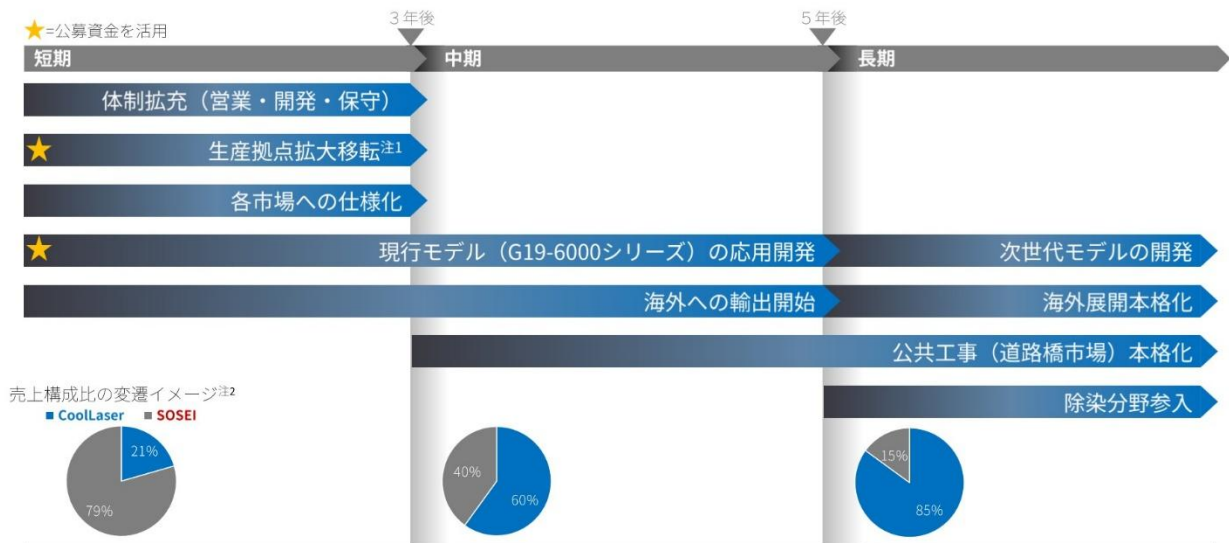
Confidential All rights reserved. © 2025 Toyokoh Inc.

注1：営業、施工管理及び施工を実施頂く代理店
注2：上表はあくまでも今後の計画であり、その達成を確約するものではありません。今後、計画の見直しや実行時期の変更等が入る可能性があります。

34

こちら、SOSEI の中期経営計画ですが、先ほどの通り、足元 SOSEI プラスソーラー、太陽光パネルとの協業を強めてまいります。

CoolLaserは生産・販売体制を拡充し海外へ販路を広げ、公共工事に採用される事で広く社会課題解決に貢献。



Confidential All rights reserved. © 2025 Toyokoh Inc.

注1：移転先の土地・建物は取得済みであり、移転作業を進めております。
注2：上表はあくまでも今後の計画であり、その達成を確約するものではありません。今後、計画の見直しや実行時期の変更等が入る可能性があります。

35

CoolLaser の方は足元、体制拡充をしつつ、先ほどの生産拠点拡大のための移転、そして各市場への仕様化を中心に行っており、IPO の上場資金を元に今、足元進めております現行モデルの応用開発、こういったものを積極的に進めてまいりまして、海外展開の部分も準備してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

2026.3期は引き続き収益性を保ちながら、売上成長を見込む。

- ① CoolLaser装置販売開始2期目の2026.3期は、装置12台納品を想定。
SOSEI事業は、2019/3期→2024/3期の年平均成長率（CAGR）10%程度の水準を見込み、SOSEI+ソーラーの新事業開始により更なる積み上げを図る。
- ② SOSEI・CoolLaserとも売上総利益率は2025.3期に引き続き、40%程を見込む。
SOSEIは建設業の平均水準約25%※と比べ高水準。
- ③ 全社従業員数(PA込)2025.3末40名→2026.3末50名（内訳：SOSEI+4、CL+4、本社+2）により人件費増加を見込む。※表内の人件費は役員報酬を含む。
- ④ 支払手数料は、IPO関連のリーガルフイー17Mの費用減を見込む。

数値計画

(単位：百万円、%)		2023.3期 (実績)		2024.3期 (実績)		2025.3期 (実績)		2026.3期 (予想)		
			構成比		構成比		前期比		比率	前期比
売上	高	1,117	100.0	1,095	100.0	2,025	100.0	184.9	① 3,000	100.0
	SOSEI事業	1,076	96.3	1,058	96.6	1,603	79.1	151.4	1,700	56.7
	CoolLaser事業	41	3.7	36	3.4	422	20.9	1,151.4	1,300	43.3
売上	原 価	751	67.2	789	72.1	1,163	57.4	147.3	1,800	60.0
	SOSEI事業	729	67.8	645	61.0	898	56.0	139.1	970	57.1
	CoolLaser事業	21	52.7	143	392.0	264	62.6	184.0	830	63.8
売上	総 利 益	366	32.8	305	27.9	862	42.6	282.1	1,200	② 40.0
	SOSEI事業	346	32.2	413	39.0	704	44.0	170.6	730	42.9
	CoolLaser事業	19	47.3	-107	△ 292.0	158	37.4	△ 147.4	470	36.2
販	管 費	551	49.4	494	45.2	561	27.7	113.5	620	20.7
人	件 費	190	17.0	153	14.0	190	9.4	123.8	223	7.4
研	究 開 発 費	214	19.2	170	15.6	163	8.1	95.8	190	6.3
支	払 手 数 料	58	5.2	103	9.4	110	5.5	106.9	94	3.1
そ	の 他	88	7.9	66	6.1	96	4.8	144.8	112	3.7
営	業 利 益	-185	△ 16.6	-189	△ 17.3	301	14.9	-	580	19.3
	SOSEI事業	180	16.8	280	26.5	571	35.7	204.1	600	20.0
	CoolLaser事業	-192	△ 466.1	-325	△ 885.4	-69	△ 16.4	21.3	200	6.7
	本社費	-174	△ 15.6	-143	△ 13.1	-201	△ 9.9	139.7	-220	△ 7.3
営	業 外 収 益	103	9.3	59	5.4	3	0.2	6.1	0	0.0
営	業 外 費 用	31	2.8	28	2.6	42	2.1	149.5	20	0.7
経	常 利 益	-113	△ 10.2	-157	△ 14.4	262	13.0	-	560	18.7
特	別 利 益	0	0.0	0	0.0	0	0.0	-	0	0.0
特	別 損 失	0	0.0	0	0.0	0	0.0	-	0	0.0
税	引 前 当 期 純 利 益	-113	△ 10.2	-157	△ 14.4	262	13.0	-	560	18.7
当	期 純 利 益	-114	△ 10.3	-158	△ 14.5	321	15.8	-	480	16.0

注：出所 一般財団法人建設業情報管理センター「建設業の経営分析(令和5年度)概要版」P.14
Confidential All rights reserved. © 2025 Toyokoh Inc.

36

最後になりますが、2026年3月期予想を大きく四つほどポイントを絞って説明いたします。

まず一つ目。このCoolLaserの装置販売2期目となります2026年3月期は、装置、先ほどの通り12台の納品を想定しております。そしてSOSEI事業の方はCAGRの方10%程度の水準を見込んでおりまして、先ほどのSOSEI+ソーラー、こういった新事業により更なる積み上げを図ってまいります。

二つ目は粗利について、両事業とも平均しますと4割程度を見込んでおります。特にSOSEIは建設業の平均水準25%と比べますと、非常に高水準な粗利となっております。三つ目は、全社員の従業員、この26年の3月期は現在からプラス10名弱、人員増加を想定しております。四つ目は、支払手数料の方、IPO後で、こういったリーガルフイーの費用減を見込んでおります。

最後に、26年3月期の方はCoolLaserの方の事業単体としても黒字になるという想定を見込んでおります。

以上が概要説明となります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

質疑応答

司会 [Q]：ありがとうございます。そうしましたら質疑応答の方に入らせていただきます。続々とご質問の方いただいております。

まず一つ目ですね。IPO したことのメリットとデメリットありますか。上場して変わったことがあれば教えてくださいという質問ですけども、こちらいかがですか。

話者 [A]：はい。まず大きなメリットとしましては、やはり建設業、旧態依然としている部分があるものですから、まずこの IPO することによって、会社の信用、信頼度が格段に上がったということで、非常に営業展開が図りやすくなると、こういったところがあるのかなと思っております。

一方で、やはり上場しますと、開示、適時開示ですとか、そういったコーポレートの仕事が非常に過密になるものですから、そういった部分が非常に上場前と比べて大きな部分が出てくるということかなと考えております。

司会 [Q]：続いて、SOSEI 事業の売上高が前期そして今期、計画を大きく伸びてます。大型案件とのことですが、獲得に至った背景や今後の継続性について教えてください。

話者 [A]：先ほど触れた通りですね。やはり国内工場の再投資という形で大手製造メーカーさんの方が非常に国内工場の主力工場をメンテナンス、積極的に図ってると言ったことが、こういった大型案件の受注に結び付いてるのかなと考えております。

司会 [Q]：続いて、CoolLaser は今期 12 台の販売予測ですが、現時点で受注済みは何台となっておりますか。

話者 [A]：さっきご説明した通り、3 月末時点のところで 6 台受注、で、上半期リードタイム 6 カ月の製品になりますので、上半期分がとりあえず 3 月のところで取れてると。ちょっとここは、生産台数のキャパシティが今の研究開発拠点ですと月産 1 台というキャップもあります。現状ではそういった受注の、コントロールではないんですけれども、そういった結果にもなっています。

司会 [Q]：SOSEI の染め Q に対する優位性を教えてください。染め Q さん、塗料メーカーですね。

話者 [A]：はい。染め Q さんに限らず、こういった新しい下地処理の工法になりますと、またその上に塗る塗装の選定というのが、非常に選択肢が増えるのかなという部分を想定しております。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

ですので、SOSEI に関してというよりは、CoolLaser のところの上塗り材の一つとして染め Q さんのこういった機能性塗料とかも開発されてるかなと思いますので、そういったところで相性良い塗料と CoolLaser との組み合わせは、今後可能性として出てくるのかなというふうに考えております。

司会 [Q]：あと続きまして、御社の強みと弱みを教えてくださいと、シンプルなお質問ですね。

話者 [A]：そうですね。強みはやはり一言言えばモノづくり、現場目線でのモノづくりは非常に強みかなというふうに思っております。でも、逆に弱みというかですね、弱みと言えるかどうか分からないんですが、今まだ少数で対応しておりますので、そこが弱みといえば弱みかなというふうに考えております。

司会 [Q]：あと続いてですけれども、25 年 3 月から 3 クォーターの際に CoolLaser 受注残が 5 台であり、本決算で 1 台増の 6 台となっておりますが、今回の業績予想 12 台というのは、半年の間でもう 6 台これから受注するということだが、ストレッチ目標という認識か、それとも受注見込みが既に多くとあるのか。見通しのところですね、受注の。これはいいかがですかね。

話者 [A]：そうですね、先ほどちょっとご説明した通り、今生産キャパのところは月 1 台というところもあります。下期からのこの新工場のところにも、徐々に移転していくというところで、マックスキャパシティでいけば 10 台というところが目指していけるかなとは思っているんですけど。いきなりそこまでフルで立ち上がるわけじゃなくて、雇用とかも並行して、教育とかもしながらのマックスでもありますので。

とはいえ月産 1 台というところからは増えてくるよねというところで、下期のところにかけて、少し受注のところは強めていくと、今期大体納品まででいけるというのは、大体 12 台とか、そういったところかなというところで業績予想を開示しております。

司会 [Q]：あと、続いてのご質問です。革新的技術ということですが、御社の大出力のレザークリナー、CoolLaser において、同様の機器を販売する直接の競合企業は国内外にほぼないと考えていいのでしょうか。

話者 [A]：そうですね。やはり、まず一つは先ほど示した通り、屋外に使える装置という部分ですと、非常に選択肢が少なくなると。加えまして、やはり既存の屋外に唯一出てるようなメーカーさんでも、パワー、出力が非常に低い装置が多くて、なかなかこの屋外土木における塗膜であったり、分厚いサビ、こういったところの除去ができないというのが見えております。そういった部分では今のところそういった同業他社の目線では影響がないかなと考えております。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



司会 [Q]：CoolLaser の件で、予防施行後の耐用年数やその年月が経過したときの対処方法を教えてください。CoolLaser やってどのぐらいもつか。対象物の方ですかね。

話者 [A]：そうですね。なので、CoolLaser の処理しただけですと、鋼材が空気に触れると酸化鉄というのがサビになりますので、あくまでもレーザーで下地処理、サビ・既存塗膜の処理をした後に上塗りで新しく塗料を施すことによって、その塗料として期待される年数というのはその塗料の品質によっても異なってきます。一番持つものですと 20 年 30 年、そういった仕様の塗料もありますので。

そういった塗料の機能を最大化するためには、やはりこの下地のところでちゃんと塩分とかそういった錆を取りきらないと、下地処理が甘いと、また良い塗料を塗っても、またすぐ錆びてしまう。特に海沿いの設備とかは、サビが再発してもう 1 回やり直したいな工事も出てますので、そうならないようにレーザーでちゃんと品質高く下地処理をしていこうという、そういった形になっております。

話者 [A]：特に狭い箇所、ボルト部ですとか入り組んだ箇所で塩がたまってしまうということで、その塩が除去できずに塗装してるというのが現状ございます。そういった狭い所、閉所空間の処理なんかはこの CoolLaser 向いておりますんで、こういった部分できっちりすることによって、塗装の耐久性を本来の耐久性持たせるというような効果が得られます。

司会 [Q]：CoolLaser は既存のブラスト工法よりも環境負荷、作業負荷、コスト点等、あらゆる優位性を備えたように聞こえますが、既存のブラスト工法の現場を全て一新させるほどのインパクトが期待できるということでしょうか。

話者 [A]：そうですね。将来的にはそういう形が想定できるかなと思っておりますが、足元は広い面積に対しましては、やはり既存技術、ショットブラストというのは施工能力が早いですから。一方で、狭い箇所の処理は、非常に大量の砂が大量に出ますんで、なかなか難しいというところに CoolLaser の強みがございます。まずはそういったところを CoolLaser、強みを生かした展開を図っていったら、後々、この CoolLaser に関しましても、光技術、さまざまな応用展開がございまして、今出来ていない部分ですとか、そういった課題を克服するようなラインナップをしていきたいなと考えております。

司会 [Q]：続いて、SOSEI のご質問ですが、屋根の強度を上げて太陽光パネル設置できるようにする工法ですが、ライバルはどこでしょうか。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

話者 [A] : はい。まずですね、スレート屋根に限って、もろいスレートには太陽光パネルというのは設置できないという業界の課題がございました。ですので、この SOSEI 工法はやる過程で屋根に強固にしながら、パネルを設置できるような治具類を埋め込む工法でございますので、基本的にはその他のライバルというか、やり方っていうのは、我々が調べたところではないかなと認識しております。

話者 [A] : SOSEI の、それもそうやって軽くて人が上にも乗れるような耐荷重性っていうのが出てくるというところで、そういったパネルの設置工事自体が、そもそもそれでなくてももろいので、非常に人が上になると、そのままだと踏み抜けて落下事故になるような所を、SOSEI で足場固めた上であれば設置ができるよねと、重量物である太陽光パネルも乗るよねというところに強みがございます。

司会 [Q] : はい。続いてのご質問ですけれども、プライムへの市場変更を検討しておりますか。

話者 [A] : そうですね。明確には答えにくいですけど、今、プライムの鞍替え基準というのが少し改正された後が、経常利益で 2 年で 25 億というところになってますので、そのあたりの利益計画で達成してくるであろう年数というところですね。5 年以内と弊社としては考えてますけれども、そういった中で市場替えも検討していけたらなというふうには考えております。

司会 [Q] : 続いてのご質問ですけれども、圧倒的にコストメリットがある方法である CoolLaser に注文が殺到していない理由は何かありますか。あえてデメリットをあげると何がありますか。また将来の値上げの可能性を教えてください。

話者 [A] : まだ実際には製品を作ったばかりで、納品を開始したばかりでして。我々のまだ営業体制というのが非常に、まだこれからというようなところにありますんで。まずファーストユーザーとして、そういった我々の今の営業体制の課題を埋めるためにも、大手レンタル会社等を組むことによって、大手レンタル会社様の方はもう全国に精通しておりますし、そういったところに大手建設会社の方が出入りしておりますんで、そういったとこに納めることによって、我が社が営業展開を一つずつ図っていくより非常に認知度がアップするかなと。

この認知度に関して今までどうしても、モノ作りにずっと徹してましたんで、そこを今後、急ピッチに拡大していきたいと考えてます。

話者 [A] : あと、やはりこういった工事の分野、特に公共工事とか絡んできますと、工事のルールが存在しまして。やっぱりそのルールを変えていくには、ある程度実績が積み上がってこないと、そういった公共工事の入札とかのルールが変わっていかないってところがあります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



これは土木の分野でなかなかこういった新技術が出てこなかったところを、今そういった革新的な取り組みを進めようとしてるところもありますので、少し入口の入るところまでは時間がかかる分野もあるのかなと。ただ1回入ればそこから逆に言うとルールがあまり変わりにくい分野でもあるかなというようなことは考えております。

司会 [Q]：CoolLaser の生産能力が今年の秋から 10 倍になりますが、下期納品計画が 6 台となっているのは保守的なように思います。引き合いの強さとコールすると、上振れ余地が十分にあるのではないのでしょうかというご質問ですけど。こちらいかがですかね。

話者 [A]：そうですね。やはり、引き合いの方は非常に多くの引き合いをいただいているんですが、と同時にですね、やはり生産体制も並行して強化をしていかなければいけないというところで現在の数値の予想をしております。

司会 [Q]：すみません。多くご質問ありまして、サクサク行きますけれども。足元の受注状況を答えられる範囲で教えてください。御社を株主にあおって建設プラントメンテナンス企業などつながってます。そうした企業からの受注も期待できると考えてよろしいでしょうか。

話者 [A]：そうですね。現在、先ほどの質問に加えまして営業体制などはですね、我が社の営業の数が限られておりますんで、代理店チャネルの拡大とともに、この部分で大手商社さんの販売チャネルの活用ですとか、地場企業さんとの連動、こういったものを高めていきたいというふうに考えております。

司会 [Q]：CoolLaser の販売増が主な要因かと思いますが、26 年 3 月期の売上増と利益増の要因を教えてください。また 26 年 3 月期の研究開発投資の内容は CoolLaser の応用開発でしょうかというところです。今進行し始めた期の見通しのところです。

話者 [A]：そうですね。こちら事業別のところで内訳開示している表がありましたけれども。内訳としては SOSEI 事業で 6.1% 増というところですか。106.1、で、前期いくと、CoolLaser の方が大体 3 倍ぐらいの売上というところで 13 億、通期で見ているというような形になってます。

で、研究開発費のところは、まあ、そうですね。大半が CoolLaser という形で 8 割方、CoolLaser ですね。一部、SOSEI も研究開発活動を行ってますので、そういったところもございます。

司会 [Q]：続いてですけど、CoolLaser の海外展開の展望について教えてください。具体的な動きがありますでしょうか。

話者 [A]：そうですね。今まさにグローバル展開を考えて動いて足元動いております、まずグローバル展開を行っているようなレンタル会社ですとか、リース会社の関連会社との協業なんかも視

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

野に入れたりとか、大手商社さんの販売チャネルを視野に入れたりとかですね。早期に海外展開を図れるように進めております。

また国交省様、環境省様、先ほどの映像の外務省様、そして防衛省様など、各官庁との連携によって CoolLaser の海外に向けての周知を行うと同時に、輸出に向けたこの取り組み、こういったことを進めていく予定でございます。

司会 [Q]：東京への本社移転を考えたりしますか。

話者 [A]：本社移転ではないんですが、主要拠点として東京の拠点というのは考えております。

司会 [Q]：あと、参入障壁の質問です。SOSEI と CoolLaser それぞれに関して、他社は全く真似できない技術なののでしょうか。それともある程度似たプロダクトを作れるのでしょうか。またもし真似できないとすれば、その特許はあと何年ほど有効でしょうか。

話者 [A]：SOSEI の方は主に知財もいくつか保有しておるんですが、一番 SOSEI の方の参入障壁となっているのは、現場での品質保持です。非常に特殊なコーティングのやり方になりますんで、その品質安全面というのが非常に現場で高い評価を受けて、リピート 8 割 9 割というような今事業の展開でございます。現場でのそういったノウハウをデータベース化しておりまして、そういったところを非常に参入障壁、高い武器として考えております。

CoolLaser の方は、主要特許の方も、2013 年 2014 年頃から出してですね、基本特許を含めて、そこから分割、非常に強い期となるような特許網が息づき始めている状況ですので、そこから、元からたどっても 20 年、そこからまた分割、分割で、周辺特許の強い特許を出しておりますんで、非常にまだまだこれから長らく、特許戦略を使いながら事業展開を図れるとは考えております。

司会 [Q]：あと、上場前にサウジアラムコの副社長と会談されてるようですが、今後見える海外展開について、こうしたオイルメジャーとも CoolLaser が何かしらかの貢献できる可能性はあるのでしょうか。

話者 [A]：そうですね。具体的には発言はできないんですが、やはりそういった海外の地区、同じようにニーズをお持ちの中東ですとか、そういったところではやはり新技術を求めていますんで、そういったニーズとしては非常に今後期待されるのかなということは、考えております。

司会 [Q]：あと 2027 年 3 月以降、飛躍的に伸びますが、本当にそんなに売れますか。競合他社などはないのでしょうか。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



話者 [A] : CoolLaser の台数がまださっきの中期経営計画の台数ですかね。先ほどの重点分野四つに分けた部分ですね、一番関係してくるんですが。やはり数を見ていただくと非常に多くの部分が待っておりまして。この業界軸に、このスペックに入れてくってという作業が、今、民間でも公共でも、このレーザー工事という部分の仕様が今までなかった技術なんで、白紙の状態なんですね。それが、先ほど NETIS への登録であったりとか、あと各業界に対して今まで 200 以上の工事試験施工なども行っておるものですから、徐々にそういった各分野でのスペックインをしております。

さらに、その確度を高めていくために、我が社のみならず全国のこういった CoolLaser を活用していただけるようなパートナー会社から攻めていくことによって、こういった部分、それぞれの重点分野における部分が一気に需要が高まってくるとということが予想されますので、それを見積もっても先ほどの数字の部分になるのかなと想定しております。

司会 [Q] : あと、個人投資家目線ではフリーキャッシュフローの赤字が気になります。今後フリーキャッシュフロー黒字化を何年達で成するのか、現時点で構想があれば教えてくださいというところなんですけども。

話者 [A] : フリーキャッシュフローのところが営業キャッシュと投資キャッシュフローのところもマイナスっていうところで、おそらく足すとですね、投資キャッシュがマイナス 5 億ありますので、赤になるよねってところかと思うんですけども。

今期、先ほどの新しい CoolLaser の方の浜松の製造拠点を取得しまして、こちらで大体 3 億 5,000 万円とかの投資をしております。あと、SOSEI の方でも吹き付けの装置なんかも新規で何台か入れたりしてます。そういった成長投資としての投資キャッシュフローのマイナスというところがほぼほぼになってますので、営業キャッシュだけで見ますと 1 億 8000 万出てますし、進行し始めた期のところはフリーキャッシュフローベースでも黒字化するだろうというふうに考えております。

司会 [Q] : 2026 年 3 月についてですが、控えめな計画でしょうか。

話者 [A] : まあ、一言で言えば、今のニーズと生産体制、控えめというか、地に足を着けた計画となっているかなというふうに考えてます。

話者 [A] : 逆に言うと、これぐらいの台数なのにこんなに売上立つんだっていうようなところも、なかなか売っても売っても利益が残らないビジネスモデルの、そういった会社さんとかいらっしやると思うんですけども。やっぱりモノ作りというところで、こういった競合もない革新的なものに

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

なりますので、かなりそういった単価にも、そういった価値が展開できるのかなというところで、こういった台数のところで今考えているという形です。

話者 [A]：あと、世の中がカーボンニュートラルの潮流に入り始めておりますんで、こういったゴミを出さないとか、SOSEI に関してもこういうパネルとの協業であったりとか、非常にそういったところに大きな期待をしております。既存技術に加えて、新しいこういったものに変えていきたいというような目線を持った事業主様が積極的にお声がけいただいていると、そういった形でございます。

司会 [Q]：あと、SOSEI の方ですね。ソーラー事業とはどういった内容でしょうかという、具体的に。

話者 [A]：そうですね。ちょっと先ほど時間が短かったんで、説明がちゃんとできてなかったんですが。SOSEI の部分はですね、スレート屋根というものはアスベストが入っている老朽化した屋根になりますんで、元々もろい状態になっております。するともう 30 年 40 年 50 年経つ物、こういった重たい太陽光パネルはそのままでは人が上に乗って工事をすると設置するということが不可能でして。

この SOSEI 工法を施工することによって厚みも非常に 1 センチから 2 センチと非常に分厚い、強固な強度のある樹脂がその場で成形されますんで、その上のパネルの設置を可能にすることができます。ですので、今までこういったパネルというのは置き場の奪い合いで、もう置き場がないというような部分も聞いておりまして、ある意味、このスレート屋根に限っては新しいブルーオーシャンの市場として考えられるのかなということで。特に足元カーボンニュートラルの潮流になっておりますんで、大手 PPA を営むような事業主様からの引き合いが今足元増えていると、そういった状況でございます。

話者 [A]：なので、弊社のこれまで営業、直でやってるところですけれども、PPA の、太陽光メーカーの営業リソースも使って、こういった売り込みされて、そこからスレート案件で、SOSEI をまず前段階としてやってねっていう、そういったところでの SOSEI の流入というところも増えますし。一部弊社からそういった設置したいというお客様を太陽光の会社様に送客することによって、バックと言いますか手数料みたいな形での取り組みも得られるかなというところを今、協業先の会社数社とお話をしているというような形です。

司会 [Q]：SOSEI の工事はトヨコーさんの社員が実施するのでしょうか。その場合、SOSEI 事業の技術を扱うことのできる社員の数や採用が今後の成長のボトルネックになる可能性ありますか。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

話者 [A]：そうですね。今までのステージは完全責任施工という形で、屋根上の非常に危ない部分で安全面、品質面を確実なものとするために我が社の社員が全国の工事案件に張りついて、主に工事監督を主として行っております。一部、内製の施工班も自社の方で保有しておるんですが、それに加えて施工の方は協力会社の方に施工を依頼してセットで今までやってきております。

今後は、こういった部分に当然、人のボトルネックっていうのは建設業予想されますんで、工事監督も付与するような施工店、こういったところの開拓は足元進めていく状況となってボトルネック解消していくというようなことを想定しております。

司会 [Q]：あと海外展開はまだしていないかと思いますが、トランプ関税による間接的な影響があるのか見通しを教えてください、というところなんですけれども。

話者 [A]：弊社、まだこの輸出の開始前というところになってますので、基本的に将来的に輸出が開始すれば円安の方がいいんですけれども、ちょっと円高に振れている方が、逆に海外からのそういった部材とかを入れられてる日本のサプライヤーからの部材の低減効果というところの意味では円高に多少振れても、それはそれでいいのかなというところと。

あと、米国に関してこの関税が少し障壁としてなってくるかなんですけれども、逆にですね、結構日米の物価差というのが相当出てきてまして、ビッグマック指数とかよく見られますが、1.8 倍ぐらい日本と物価差があったりとかですね。そういったとこに行きますと、そもそもの設定単価が日本よりも米国ではかなり取れますので、多少関税率が上がったとしても、全然利幅としては国内よりもそういった米国とかを始めていった方がどんどん増えていけるのかなと言った観点からはトランプ関税の影響というところは気にしなくていいのかなという部分ではございます。

司会 [Q]：あとですね。この SOSEI 事業は施工管理をするということですが、施工管理人員は増やしていくのでしょうか。

話者 [A]：これは先ほど、そうですね、お答えしてますかね。今、こういった役務で提供してますので、施工管理の人員に比例しての売上成長になってくるかなというところで、当然施工管理の人数は足元増やしていこうという取り組みを進めてます。

司会 [Q]：あと、浜松市の新工場の総投資額、敷地面積、人員体制教えてくださいというところなんですけれども。

話者 [A]：また詳細は正式にオープンした段階で秋口ぐらいにまたリリースというところはあるのかなと思うんですけども。投資としては上物だけでいきますと 3 億 5,000 万円ぐらい、土地と建物

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



でそのぐらいの居抜きの物件になってます。中の生産設備投資を 5,000 万円ぐらい IPO の資金使途のところでも開示しております。

敷地面積のところではいきますと、今の開発拠点からいきますと大体 3 倍ぐらいですかね。土地建物面積というところがございます。人員の体制というところも順次増強を図りまして、製造人員というところも足元ちょうど入社というのも数名あるようなところですので、今後体制を作っていくというところなんです。

司会 [Q]：あと、CoolLaser に対して既存のブラスト工法の優位性はあるのでしょうか。

話者 [A]：砂が回収されやすいような環境での、大面積の平らな面積のところの施工能力というのはブラストの方が早いです。そこがメリットかなと。

話者 [A]：ただ、そういうところは雨、風、雨水も流れていくので、基本的にはそういった水があまりたまり難いところであれば、サビがそんなに進行していない箇所とも捉えられますので。

話者 [A]：近年、特に地方財源が乏しくなっておりますんで、地方によっては全面塗り替えっていうのはなかなかできないと。一方で、需要は老朽化が進んでおるんで高まっているということで、苦肉の策で部分塗り替えというような考え方も出てきております。

既にそういった考え方で必要な一番ひどい箇所に必要なメンテナンスをしていこうということで、全体のランニングコストを減らしていくような考え方もございます。まさにそこには CoolLaser 合致するのかなというふうに考えております。

司会 [Q]：続いて浜松工場の CoolLaser のキャパがマックス 10 台とのことですが、それですと 2027 年以降の台数は達しないですが、更なるというところなんですけど。

話者 [A]：これ、中計の方ですね。リリースの方まで見ていただきますと、文言でですね、2030 年に 120 台を目指すという形でも書いてありますので、そこを今の新しい拠点のところで賄っていきたいかなと考えてます。

司会 [Q]：続いてですけども、現在の CoolLaser の受注はリース会社がメインでしょうか。それともリース以外の会社がメインでしょうか。受注の比率の中身を教えてくださいませんか。

話者 [A]：今、足元 1 年目のところではリース会社様の方が比率的には高かったと。4 台納めてますけど、そのうちの半数以上はリース会社だったというところがあるんですけども。2 巡目のところでの今の受注の 6 台の内訳でいきますと、リース会社はゼロですかね。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

ほぼほぼエンドの会社さんだったりとか、その間の中間のそういった会社さんも一部いらっしゃるんですけども。そういった結構分野も道路だったり、電力だったりとか、幅広くに受注の方をしているという形でございます。

司会 [Q]：JR 東日本から表彰されたとのニュースを目にした覚えがあり、それ以来貴社に注目していますが、受賞に至った主な要因はどこにあったとお考えでしょうか。

話者 [A]：そうですね。やはり鉄道業界も非常に夜間の 4 時間内で改修工事がされておりますので JR 東様も人員不足ですとかで、なかなか抜本的なメンテナンスがその限られた時間内では出来てきなかったという部分で、非常に苦労されてます。そういったところで、そういった人の問題ですとか、品質の問題に、この環境に配慮したこのレーザー、CoolLaser の方に期待されてるのかなという形で受賞させていただいたという背景かなと思っております。

司会 [Q]：あと、CoolLaser は画期的な製品だと思っており、今後の成長において課題としては価格の高さ、生産キャパ、どちらが課題になるか。

話者 [A]：どちらかというとな生産キャパの方が大きいですか。

話者 [A]：製造がちゃんと追いついて行ったっていうところは今社内でもかなり議論の中心というのは、生産体制の立ち上げとか、そちらの方に結構時間を使ってるかなという形です。

司会 [Q]：あと、CoolLaser の納入後、品質は安定して稼働しております。

話者 [A]：はい、これはですね、私ども不安だったんですが、今のところ大きな課題なくですね。細かなイレギュラーはあるんですが、何とか稼働しております。

司会 [Q]：IPO による知名度、信用度、認知度が高まって採用も有利に働くが、どのような方を採用されていくか。

話者 [A]：分野としては光学のエンジニアとか、結構デジカメが日本は日本のメーカー 5 社で世界シェア 9 割ありますので、そういった会社さんとかのエンジニアとかを今、ちょっと探しているというところですよ。

司会 [M]：時間があと 2 分ぐらいになってしまいましたので、一旦ちょっとここで締め切らせていただきます。個別に IR の方にお問い合わせいただければお答えもできます。最後に読み切れなかった方々、申し訳ございませんでした。

それでは、本日こちらで決算説明会の方を終了させていただきます。本日はどうもありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

[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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.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、SCRIPTS Asia 株式会社（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をしてはなりません。

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。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com