



2025年2月7日

各 位

会 社 名 太洋テクノレックス株式会社
代表者名 代表取締役社長 細 江 正 大
(コード番号：6663 東証スタンダード)

問 合 せ 先
役職・氏名 経 営 管 理 部 長 園 部 直 孝
電 話 0 7 3 - 4 3 1 - 6 3 1 1

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

当社は、本日開催の取締役会において、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について現状を分析・評価し、改善に向けた方針及び取り組み等を策定いたしましたので、以下のとおりお知らせいたします。

当社グループのROE（自己資本当期純利益率）は過去5年において2021年12月期及び2022年12月期を除きマイナスであり、2024年12月期においても依然として当社が想定する株主資本コスト5%～7%を下回る水準であることから、早期に対策を講じる必要があり、売上高低迷に伴う収益の減少がROE低調の主な要因であると認識しております。

また、PBRについては1.0～0.7倍で推移しており、2022年12月期、2023年12月期及び2024年12月期においては1.0倍を下回り、減少傾向となっております。業績の低調な推移及び中期的な持続的成長戦略を株式市場に対して十分に説明できていないことが株価に影響を与え、主な要因になっているものと認識しております。

連結経営指標の推移

	2020年 12月期	2021年 12月期	2022年 12月期	2023年 12月期	2024年 12月期
売上高 (百万円)	3,175	3,917	3,625	3,411	3,519
営業利益 (百万円)	▲425	121	▲27	▲141	▲54
営業利益率 (%)	▲13.4	3.1	▲0.8	▲4.2	▲1.5
親会社株主に帰属する 当期純利益 (百万円)	▲630	241	39	▲126	▲79
ROE (%)	▲23.4	9.7	1.5	▲4.9	▲3.2
PBR (倍)	1.0	1.0	0.9	0.8	0.7
株価※ (円)	407	455	392	339	279

※各年度末終値（12月20日）

詳細につきましては、添付資料「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」をご参照ください。

以上

資本コストや株価を意識 した経営の実現に向けた 対応について

太洋テクノレックス株式会社（証券コード：6663）
2025年2月7日



Contents

1. 企業理念
2. 現状分析
3. 取り組み方針
4. 事業戦略
5. 財務戦略
6. 非財務戦略



企業理念

- 先端技術に常にチャレンジ
- 技術を通じて社会に貢献
- 全社員に生涯教育の場を提供、
仕事を通じて自己向上を図る

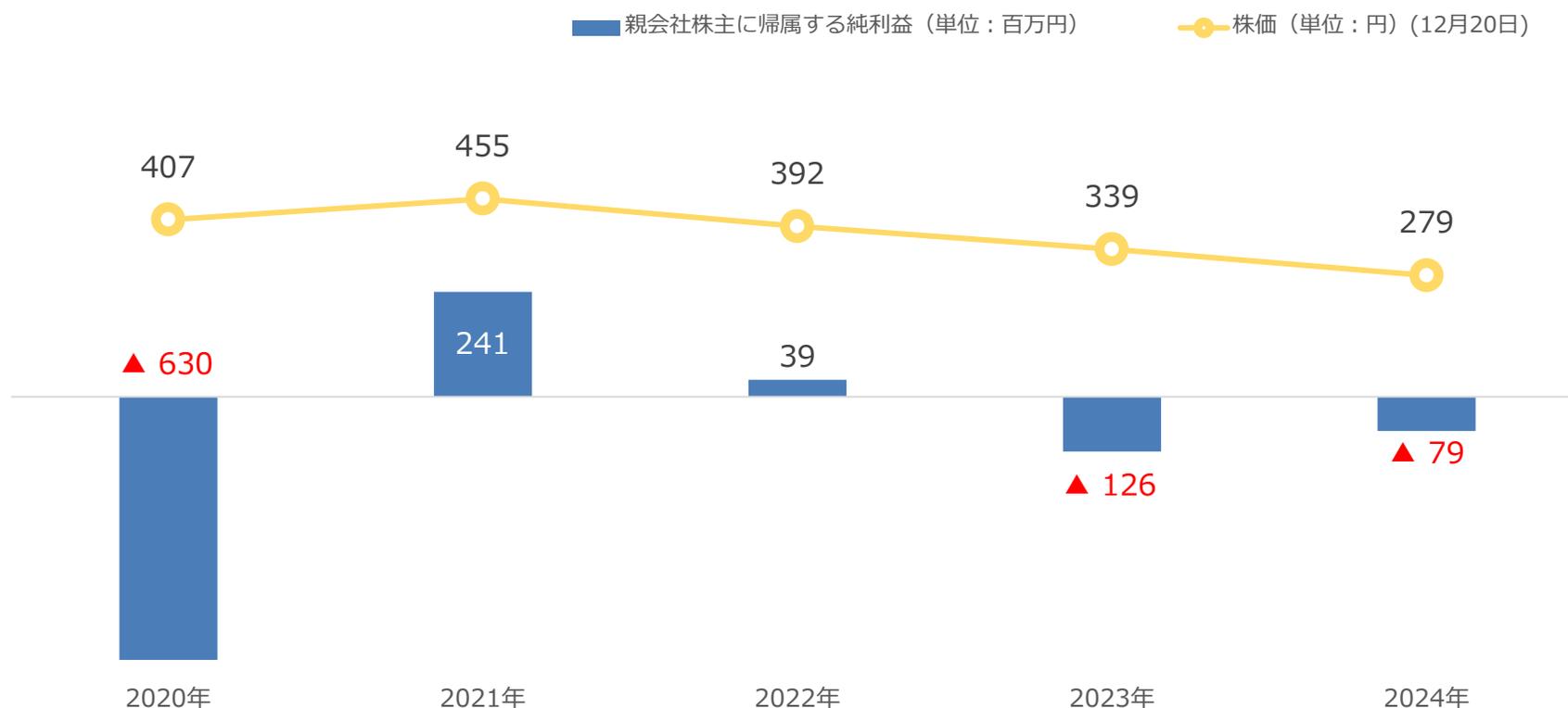


現状分析／連結業績の推移

(単位：百万円)

	2022年 12月期	2023年 12月期	2024年 12月期	2025年 12月期計画	前期増減額	前期増減率
売上高	3,625	3,411	3,519	4,471	952	27.1%
売上総利益	1,041	944	1,010	1,159	149	14.8%
売上総利益率	28.7%	27.7%	28.7%	25.9%	▲2.8pt	3.9%
営業利益	▲27	▲141	▲54	61	115	－
売上高営業利益率	▲0.8%	▲4.2%	▲1.5%	1.4%	+2.9pt	－
経常損益	45	▲108	▲47	55	103	－
売上高経常利益率	1.3%	▲3.2%	▲1.3%	1.3%	+2.6pt	－
親会社株主に帰属する 当期純利益	39	▲126	▲79	31	110	－
売上高親会社株主に 帰属する当期純利益率	1.1%	▲3.7%	▲2.3%	0.7%	+3.0pt	－

■ 株価と親会社に帰属する当期純利益の推移は相関性がみられる



株価の上昇、企業価値を
高めるためには



株価回復にむけて対策が必要

- 収益性の向上
- 株主還元策の強化

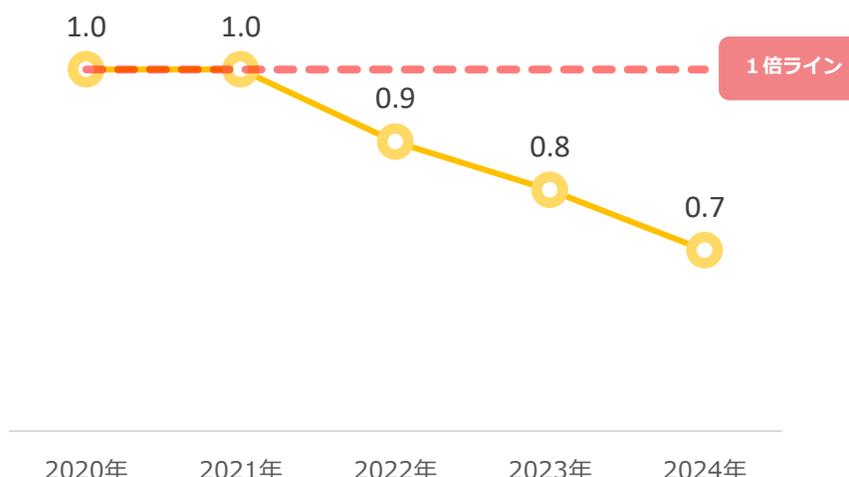
■ P E R、P B Rともに低迷しており、P E Rは直近損失計上のためマイナス値、P B Rは1倍の水準を下回る

PERの推移
(単位：倍)



※ P E R
株価収益率

PBRの推移
(単位：倍)



※ P B R
株価純資産倍率

市場評価は継続して低い

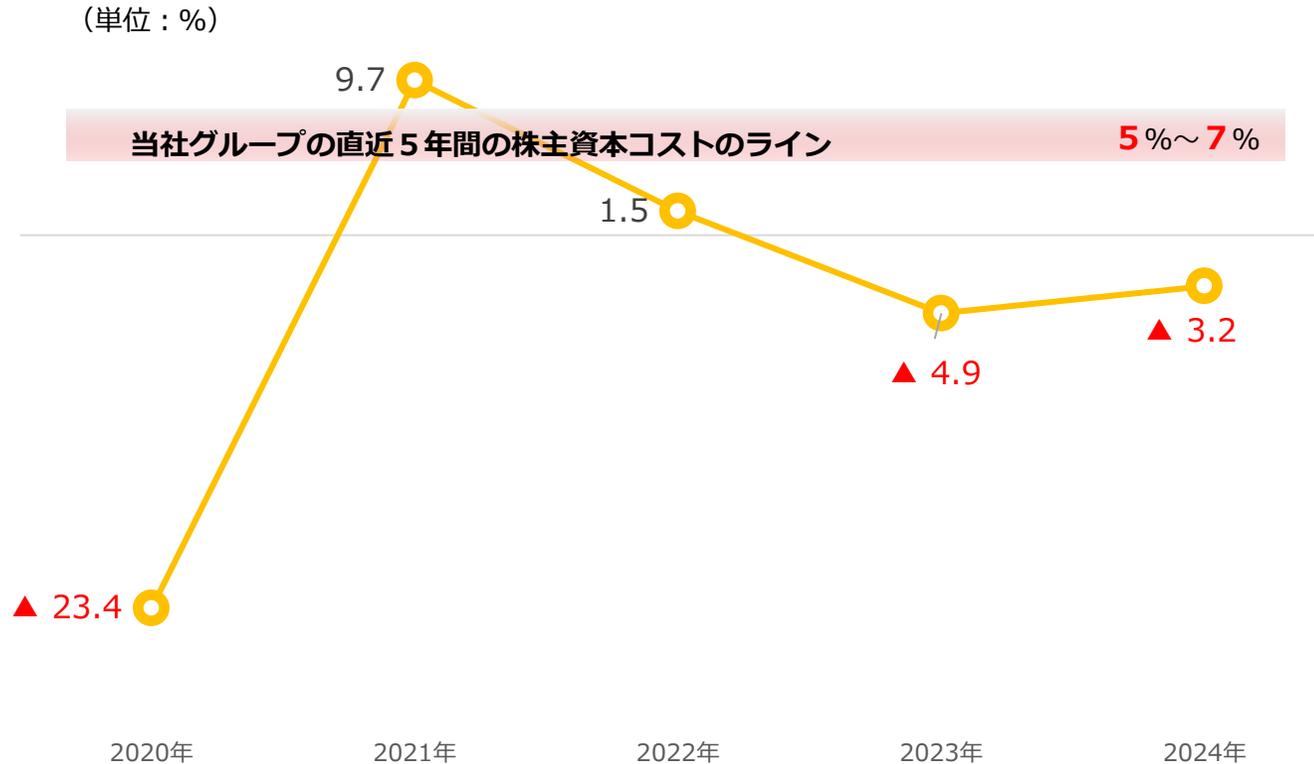


市場の評価向上にむけて対策が必要

- 業績の回復
- 当社の将来性に関する取り組みの発信

現状分析／R O E の推移

■ 当社グループのR O E（自己資本当期純利益率）は、直近5年間の株主資本コスト5%～7%を下回っており、早期に株主資本コストを上回るR O Eの実現が必要



● CAPM（資本資産価格モデル）による株主資本コストの算出

リスクフリーレート

安全資産の収益率、
無リスク利子
※20年物国債利回りをベースに設定

ベータ (β) 係数

当社株式固有の
リスク尺度
※2024年12月20日
※修正β値を使用

マーケットプレミアム

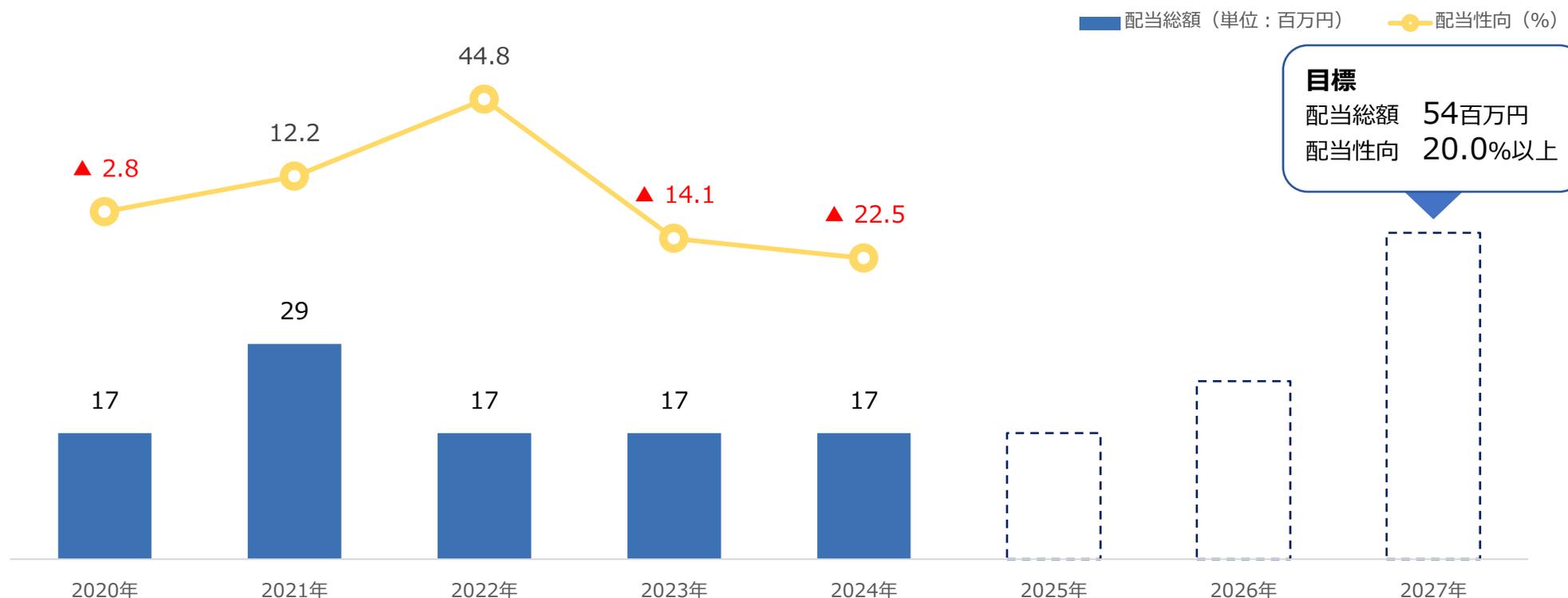
株式投資期に
期待する超過収益率

株主資本コスト

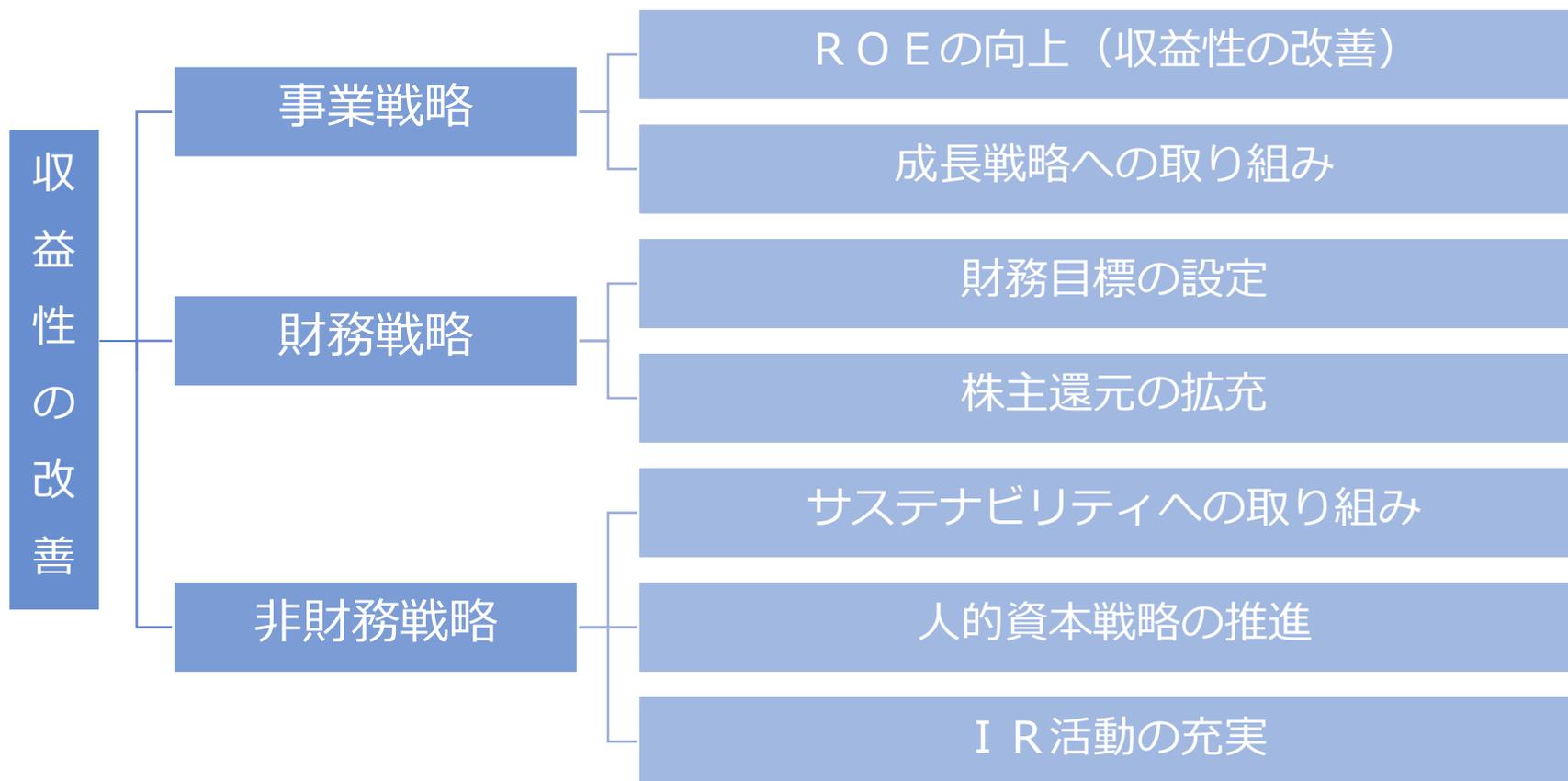
= 5%～7%
(5年平均 5.4%)

※ R O E
自己資本収益率

- 株主還元を重要な経営施策のひとつとして位置付けており、安定的配当3円を継続しているものの、純利益増減の影響を受け配当性向は不安定といえる
- 収益力の強化により配当性向の安定及び還元率の上昇を目指す



- 収益力を強化するために、3つの戦略を策定
- それぞれの具体的な施策により、グループの持続的な成長基盤の構築を目指す



事業戦略／ROEの向上（収益性の改善）①

- 付加価値の高い製品を増やすことにより、収益力を強化
- ビジネスモデルの再構築・ポートフォリオの最適化により、売上高の拡大と各利益の拡大を目指す

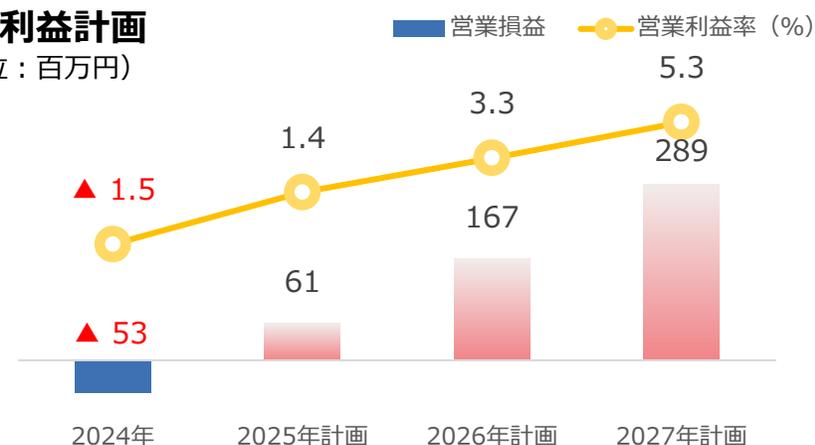
売上高計画

(単位：百万円)



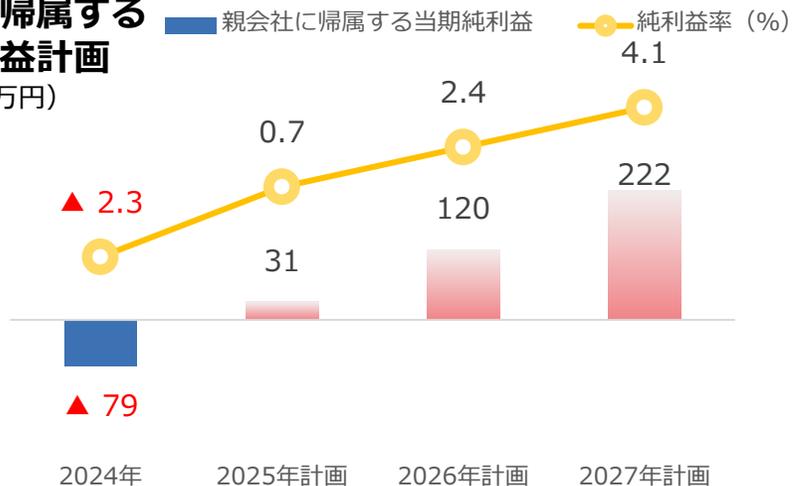
営業利益計画

(単位：百万円)



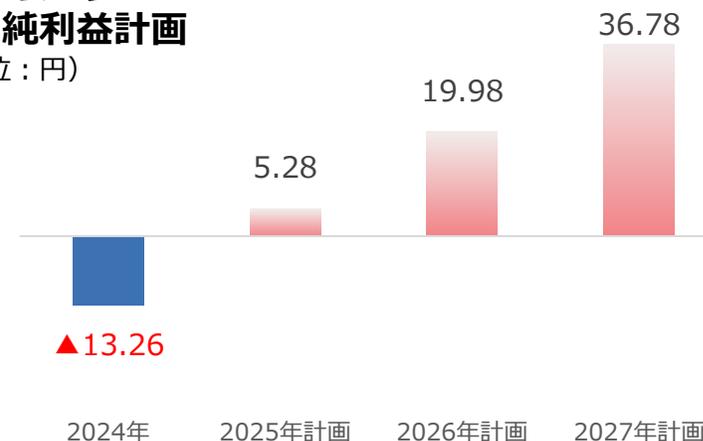
親会社に帰属する 当期純利益計画

(単位：百万円)



一株あたり 当期純利益計画

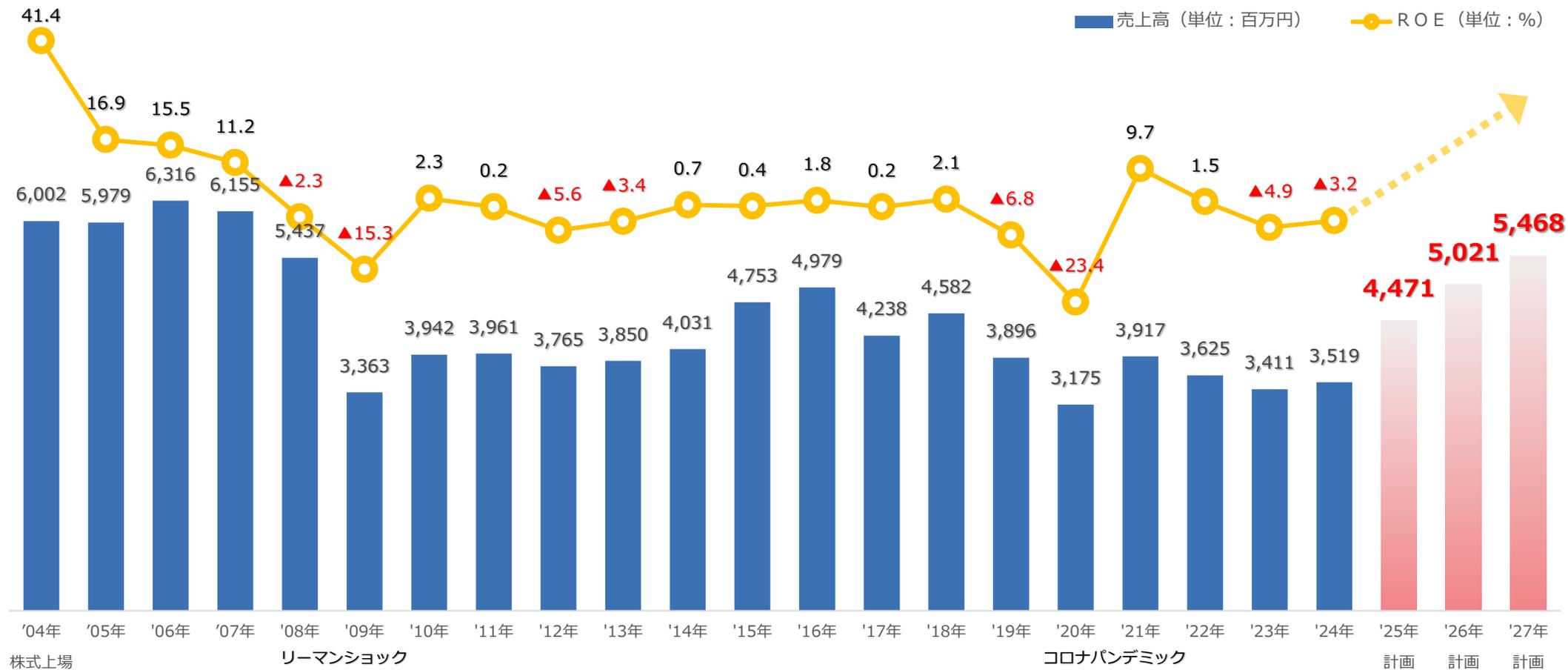
(単位：円)



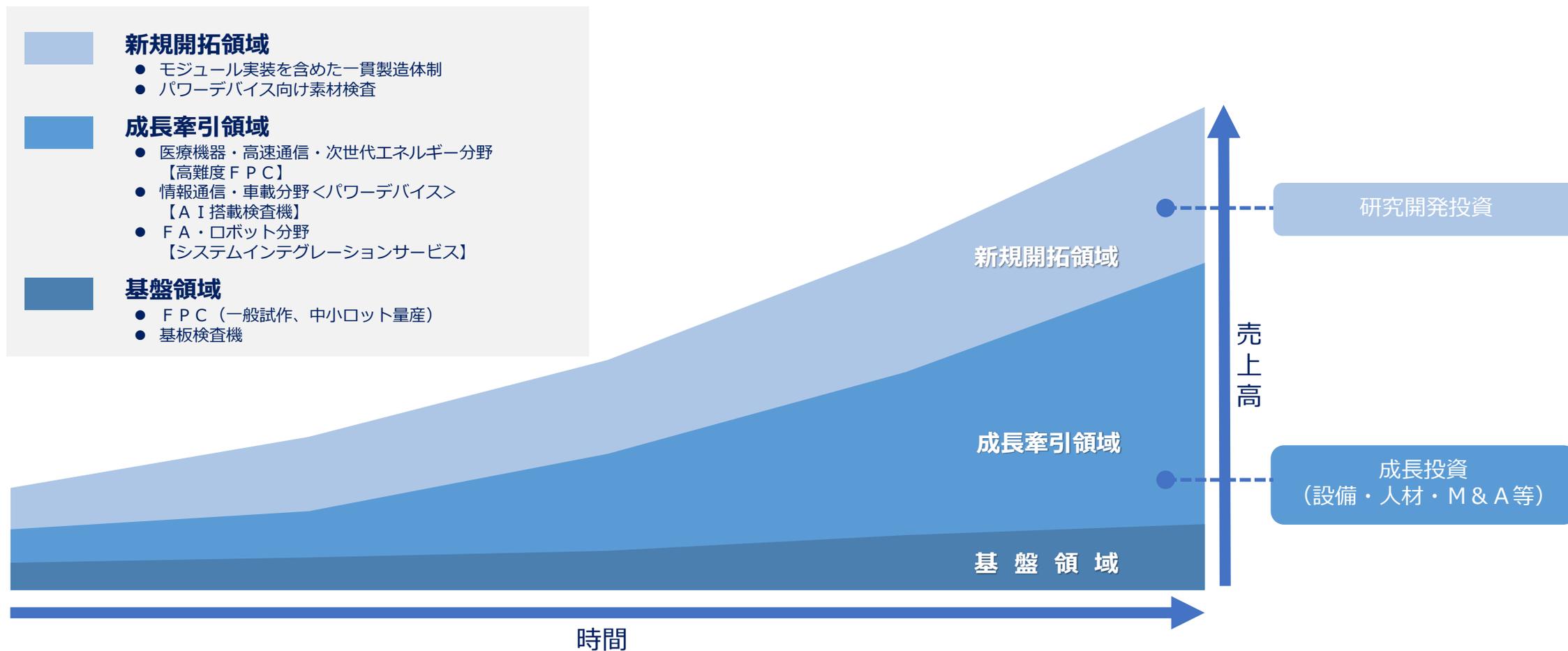
事業戦略／R O Eの向上（収益性の改善）②

連結業績の推移と計画

業績回復とともにR O Eの回復も見込む



- 基盤領域において安定的な収益を確保し、新規開拓領域及び成長牽引領域への投資を強化し企業価値を高める
- 新規開拓領域の新規事業を成長牽引領域へ拡大するため研究開発及び投資を行う



事業MAP

医療



内視鏡



補聴器



超音波探触子

エレクトロニクス



スマートフォン



カメラ



パソコン

その他成長分野



データセンター



航空・宇宙



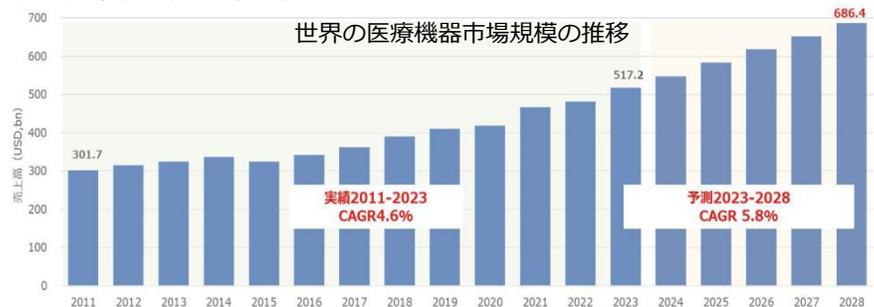
高速通信



次世代エネルギー

事業環境・市場動向

人工知能の高性能化と汎用化、高速化する通信技術、EV自動車の普及、医療技術の高度化と様々な分野で、デジタル機器は小型化・高機能化が求められています。デジタル機器内部のICチップに代表される実装部品についても対応を迫られており、構成部品のひとつであるフレキシブルプリント配線板（FPC）も例外ではなく、配線の高密度化・多層化・大容量化・新素材の開発等が求められています。



特に当社が注力している医療機器の市場規模は医療技術の高度化、人々の健康志向の高まり、高齢化社会の進展等を背景に世界的に拡大傾向が継続し、日本国内でも着実な事業成長が見込まれています。

基本戦略

高難度技術追求による他社との差別化

新しい技術を活用した、お客様の課題解決と提案型の技術営業

- 高密度配線
- 高密度多層
- 高速通信対応
- 特殊実装

医療・通信をはじめとした成長分野へ注力

市場拡大が期待できる分野を中心とした営業活動

- 内視鏡や補聴器、超音波探触子等の医療分野
- 高速通信・データセンター等のインフラ分野
- 航空・宇宙分野
- 次世代エネルギー分野

試作中心から中小ロット量産メーカーとしての体制構築

開発段階から量産まで、FPCのワンストップサービスを提供

- 全自動設備導入による生産効率化と品質向上
- 安定供給のためのBCP関連投資の強化

FPC単体販売から、EMS事業への展開

FPCにまつわるすべてのニーズに対応

- 回路設計
- モジュール設計
- 筐体設計、製造
- 完成品組立

事業MAP

通電・外観検査



PCB



FPC

高精度検査

- パッケージ
- MLCC (積層セラミックコンデンサ)

パワーデバイス向け素材検査

- AiN (窒化アルミニウム)
- SiN (窒化ケイ素)
- アルミナ
- 石英

パワーデバイス
EV、5Gの基地局等
大容量の電力を必要とする
場面で使用される



事業環境・市場動向



(図表) WSTS (世界半導体市場統計)、経済産業省資料より当社作成

AIやEV、高速通信の普及により世界の半導体市場は拡大の一途をたどり、2023年から2030年におけるCAGR年平均成長率は約9.6%となる見込みです。中でも機能高度化に伴う高出力の電気の発熱に耐えるパワーデバイスの需要が高まっています。当社検査装置は、パワーデバイスに使用されるセラミックス基板等の検査に秀でており、セラミックス市場拡大での、外観検査装置の販路拡大を見込んでおります。

基本戦略

外観検査機

- AI技術の強化による他社との差別化 (虚報削減/検出力の向上)
- セラミックス分野で外観検査装置のデファクトスタンダードを狙う
- 環境・エネルギー分野など新たな検査対象開拓による成長市場への挑戦
- 材料・素材の検査用途の開拓
- 共働ロボットを活用した、外観検査装置自動化の提案

通電検査機

- EVなどに求められる高電流・容量検査の精度強化
- 配線パターンの高密度・微細化に対応できる技術力の強化

検査のトータルサポート

- 検査領域にとどまらず、製造加工装置分野への展開検討

TY-VISION は、プリント基板からパワーデバイス向けセラミックスへ!

2027年 AI技術の向上&高い総合検査力、販売チャネル強化

2020年代 AI技術を最終外観検査で実用化 (大幅な効率化)

2010年代 検査ソフト開発強化 (多彩な検査設定)

2000年代 TY-VISION 誕生 (高精細基板に対応)

TY-VISION シリーズは今日まで活躍の場を上げてきました。既存のフィールドに注力すると共に、新分野へも挑戦します。



20年以上の研究開発で培った光学分解能を基盤とする検査技術により、確かな技術力を確立しました。

今後の成長が期待されるパワーデバイス市場を事業成長の軸に据え、この市場の検査分野において競争優位性の高いAIを活用した外観検査技術の向上に取り組んでいきます。

事業MAP

省人化・自動化・システムインテグレーション



ロボット



FA



Sier



検査システム



AI・外観検査

商社ビジネス



多様なニーズ

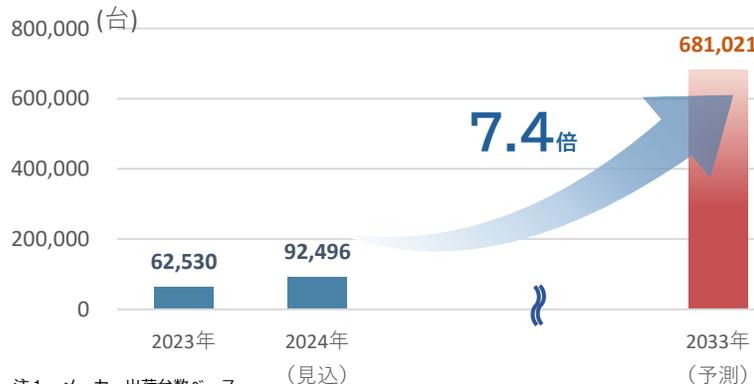
鏡面研磨機



表面研磨

事業環境・市場動向

協働ロボット世界市場規模推移・予測



2033年の協働ロボット世界市場規模推移・予測においては、2024年（見込）比で7.4倍となる681,021台まで増加するものと予測されています。特に製造業においては、人員不足及び人件費高騰等の社会課題の解決並びに製造工程の効率化を目的に協働ロボットの需要が増えています。

注1. メーカー出荷台数ベース

注2. 産業用ロボットのうち、ISO 10218-1、ISO 10218-2、ISO TS15066に適合した協働ロボットを対象とする。

注3. 2024年は見込値、2033年は予測値

出典：株式会社矢野経済研究所「協働ロボット世界市場に関する調査（2024年）」（2024年8月5日発表）

産機システム事業／基本戦略

地域密着型のソリューション営業

- プランニングから製造・設置、アフターサービスまでの一貫したFA・ロボットシステムインテグレーションサービスを提供
- Sier協会加盟企業（和歌山県下唯一）として高度な専門性を発揮し、生産活動の高度化を担うことで地域に貢献

社会課題の解決、更なる付加価値の提供

- FA・ロボットシステムにより人手不足や人件費高騰等の社会課題を解決
- 仕入商材、FA・ロボット及び検査システムを融合させたトータルソリューションを提供

ビジネスモデルを活かした多角的な提案

- 当社独自の電子基板や検査機等の多角事業で培った包括的なノウハウや製造技術を蓄積
- メーカーとしての高い技術力に加え、FPCや極薄フィルム等の搬送システムにおけるノウハウを活かした製品を提案

鏡面研磨機事業／基本戦略

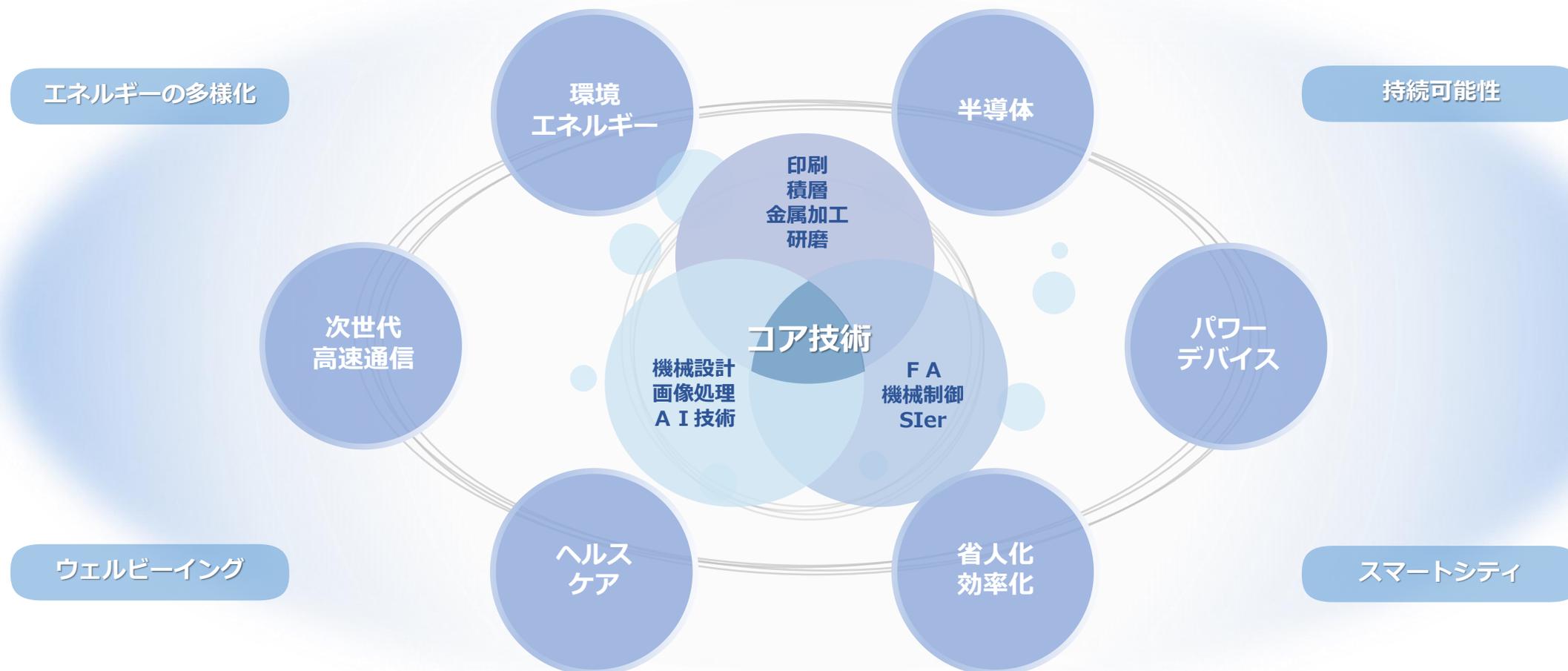
ブランド力の強化

- 企業のブランドイメージを高め、信頼性と専門性を向上させる
- 顧客第一主義による徹底したサポート体制の確立
- 国内だけではなく、海外展開の可能性を常に意識し商機を逃さず販路拡大を目指す

持続的な成長を目指した企業価値の向上

- DX化による生産性、作業効率化の向上
- 老朽化した設備の更新
- 技術継承による更なる深化

- 培ってきたコア技術の深化・融合等により、成長戦略の実現に向けた研究開発を推進していく
- 企業理念である「先端技術に常にチャレンジ、技術を通じて社会に貢献」を念頭に社会課題の解決を目指す



- 新たに調達部門を独立させることにより、調達マネジメント力を強化
- 従来の競争力強化のためのコストマネジメントに加え、リスクマネジメント及びサプライチェーンマネジメントを視野に入れた包括的な取り組みを推進することで総合的な基盤を築き、事業の持続的成長を支える

サプライチェーンマネジメント → 長期的な競争優位性の確保

ESG

事業継続力

パートナーシップ

リスクマネジメント → 安定性・信頼性の向上

安定供給

ガバナンス

コストマネジメント → 競争力の強化

品質 (Q)

コスト (C)

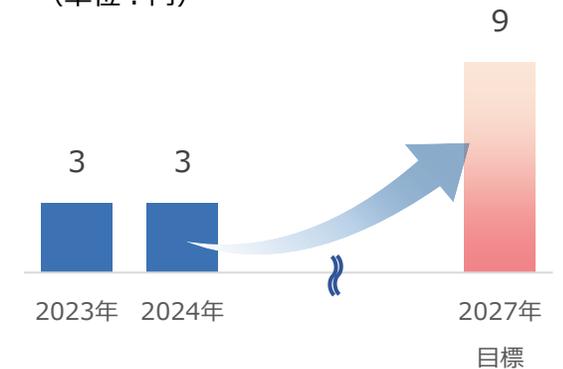
調達効率化 (D)

- より確実な成長を目指し、K P I を設定
- 株主に対する利益還元を重要な経営施策のひとつとして位置づけており、安定的配当の継続を基本に、内部留保の充実や配当性向等を勘案しつつ、収益状況に応じた利益還元を行うことを基本方針とする

	指標	2027年目標	2024年実績
資本効率性	ROE (自己資本利益率)	8.0%以上	▲3.2%
収益性	EPS (1株あたり当期純利益)	30.00円以上	▲13.35円
安定性	自己資本比率	50.0%以上	55.0%
株主還元性	配当性向	20.0%以上	▲22.5%

2027年には配当性向20.0%以上となる一株あたり9円の配当金を目指す。

配当金計画
(単位：円)



- 当社グループは、独自に定めるサステナビリティにおけるマテリアリティ及びそれに対する施策方針を定めました
- 事業活動を通じて環境や社会課題を解決するとともに、持続的な企業価値向上を実現すべく積極的に問題解決に取り組めます

先端技術に常にチャレンジ 技術を通じて社会に貢献



- 社会生活や労働環境のイノベーションをサポート
- 時代のニーズを先取りした技術革新
- 先端技術に常にチャレンジすることで持続可能なものづくりを実現

持続可能な豊かな地球環境



- 事業活動を通じて地球環境、地域社会との調和を図る
- 環境影響の低減に努力し、人と自然にやさしい企業活動を推進

平等な社会の実現と多様な人材の活用



- あらゆる人が平等で安心な社会の実現
- 多様な人材が働きがいを持って活躍できる環境づくり
- 社会に貢献できる人材の育成

■ 人材が企業戦略の実践を支えるうえで重要な資源と捉え、経営理念や経営戦略に合致した人材の確保や育成を実践

カテゴリー				項目	目標数値又は取り組み状況
多様性	女性活躍	働き方	職場環境		
●	●			女性管理職比率	2026年12月までに8.0%以上
●	●			勤続10年目の女性継続雇用割合	2026年12月までに30.0%以上
		●		女性の育児休業取得率	取得率を70%以上 対象者への取得を促す個別面談及び復帰前面談を実施
		●		男性の育児休業取得	対象者への取得を促す個別面談及び復帰前面談を実施
●	●	●		女性活躍推進	従業員による女性活躍推進プロジェクトの運営
			●	健康経営	健康経営優良法人2024認定
			●	資格手当制度	技能・資格取得の奨励による人材強化

- 当社グループの持続的な成長と企業価値向上にむけて、情報開示の充実及び株主・機関投資家とのエンゲージメントを持続的に実施



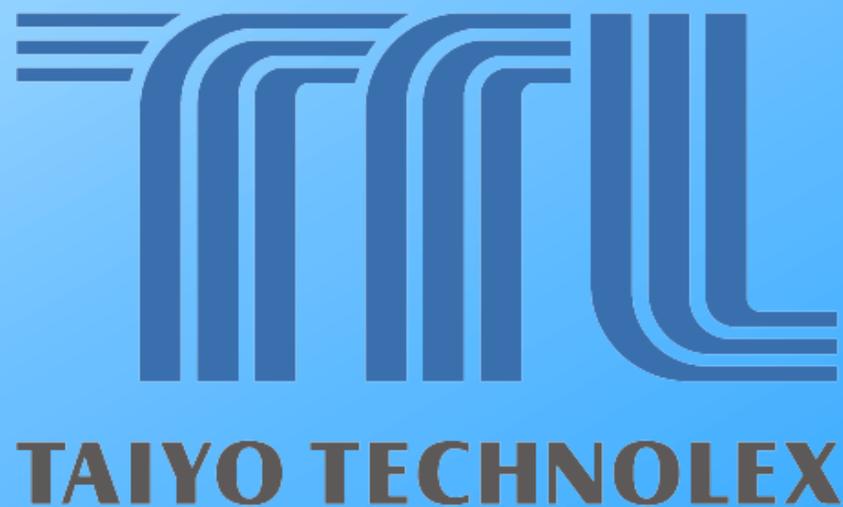
情報開示の充実

- ホームページでの発信力強化
- 積極的なPR開示



株主・機関投資家とのエンゲージメント

- 持続的な対話の実施
- 経営層へのフィードバック
- 意見を活かした経営の改善



- 本資料に記載されております当社の将来の業績に関わる見通しにつきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社が独自に予測したものであり、リスクや不確定な要素を含んでおります。従いまして、見通しの達成を保証するものではありません。
- 当社の内部要因や、当社を取り巻く事業環境の変化等の外部要因が直接又は間接的に当社の業績に影響を与え、本資料に記載した見通しが変わる可能性があることをご承知おき願います。