



2020年3月期

決算説明資料

2020年5月28日

TOWA株式会社

主な説明内容

1. 2020年3月期 実績
2. 第2次中期経営計画の振り返り
3. 第3次中期経営計画の取組み
4. 2021年3月期 予想

主な説明内容

1. 2020年3月期 実績
2. 第2次中期経営計画の振り返り
3. 第3次中期経営計画の取組み
4. 2021年3月期 予想

2020年3月期 サマリー

▶ **上期が低調であったため、前年比減収・減益**

- ・米中貿易戦争の影響を受け、モールディング装置の売上が減少。
- ・売上減により利益が減少。

▶ **コンプレッション装置の売上が伸長し、下期の収益性は改善。**

営業利益率 上期 ▲1.6% 下期 7.3%

▶ **5G関連やサーバー向け投資などが受注をけん引しており、当第4四半期（2020年1月～3月）の受注高は、2018年3月期第3四半期（2017年10月～12月）以来の80億円を超える。**

新型コロナウイルス感染症の影響は懸念されるものの、足元の状況は堅調に推移。

こちらのスライドは、通期決算のサマリーです。

上期（特に1Q）、米中貿易戦争の影響により大きく落ち込んだ結果、前年比で減収・減益となりました。

売上の減少により減益となったものの、コンプレッション装置の売上が増加したことなどにより、下期の収益性は改善いたしました。

受注は堅調に推移しており、第4四半期の受注高は80億円を超えました。

2020年3月期 連結業績結果（前年比）

（単位：億円）

	2019/3期 実績	修正予想 (2019年10月29日公表)	2020/3期 実績	前年比
売上高	282.7	257.4	252.5	▲ 10.7%
営業利益 (営業利益率)	9.3 (3.3%)	7.1 (2.8%)	8.1 (3.2%)	▲ 13.3% (▲0.1%)
経常利益	9.3	6.1	6.4	▲ 31.1%
当期純利益	8.7	4.3	3.6	▲ 58.0%

※当期純利益＝親会社株主に帰属する当期純利益

こちらは、通期の業績結果です。

売上高は米中貿易戦争の影響などにより、モールドイング装置の売上が第1四半期に大きく落ち込んだため、前年比で減少しました。

利益については、売上高が減少したため、前年比で減少となりました。

付加価値の高いコンプレッション装置の売上比率が増加したことや、コスト削減などにより収益性が改善し、営業利益および経常利益は修正予想を上回りました。

詳細については、9ページの増減要因分析をご覧ください。

2020年3月期 セグメント別売上高 (前年比)

(単位：億円)

	2019/3期 実績	2020/3期 実績	増減額	前年比
売上高	282.7	252.5	▲ 30.2	▲ 10.7%
半導体事業	196.6	170.7	▲ 25.9	▲ 13.2%
化成品事業	16.0	16.1	+ 0.1	+ 0.6%
新事業	51.7	48.4	▲ 3.3	▲ 6.4%
レーザ事業※	18.4	17.3	-	-

※オムロンレーザーフロント社の株式取得により2019/3期 2Qよりセグメントを追加

こちらは、セグメント別の売上高です。

半導体事業の売上が前年比で13.2%減となりました。
主に米中貿易戦争の影響により、モールドイング装置の売上が減少したためです。

化成品事業は前年並みの水準でした。

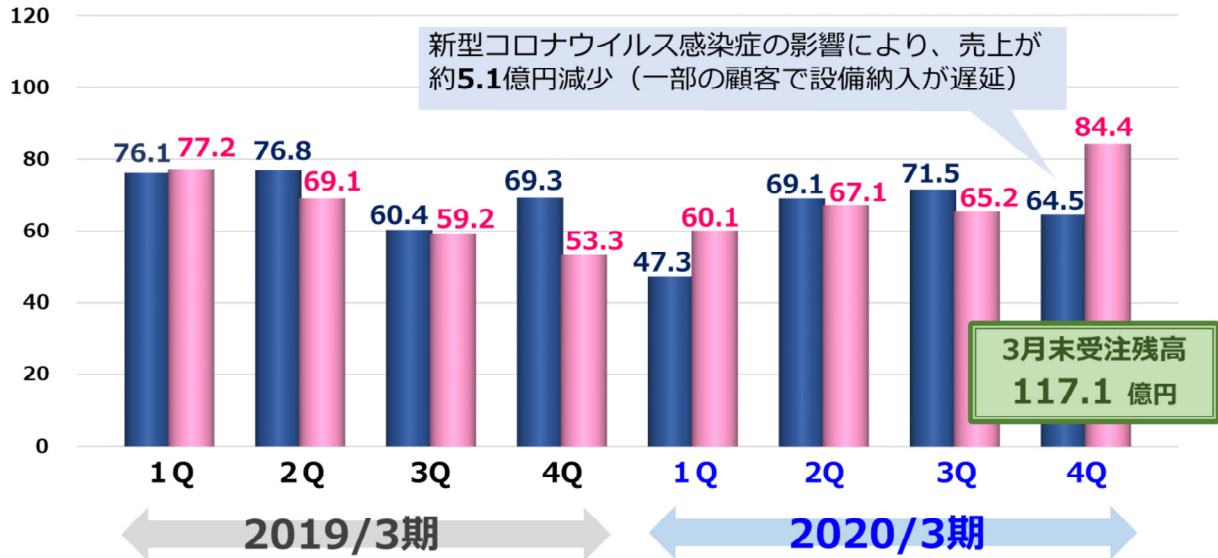
新事業については、前年比6.4%減となりました。
主に、部品販売やアフターサービス、改造修理などの案件が、半導体市況の悪化や新型コロナウイルスによる移動制限などにより、減少したためです。

なお、レーザ事業については、前年8月にセグメントを追加したため、前年度との比較ができないため、増減および前年比は記載しておりません。

受注・売上高の推移

(単位：億円)

■ 売上高 ■ 受注高



こちらは四半期ごとの受注・売上高の推移です。

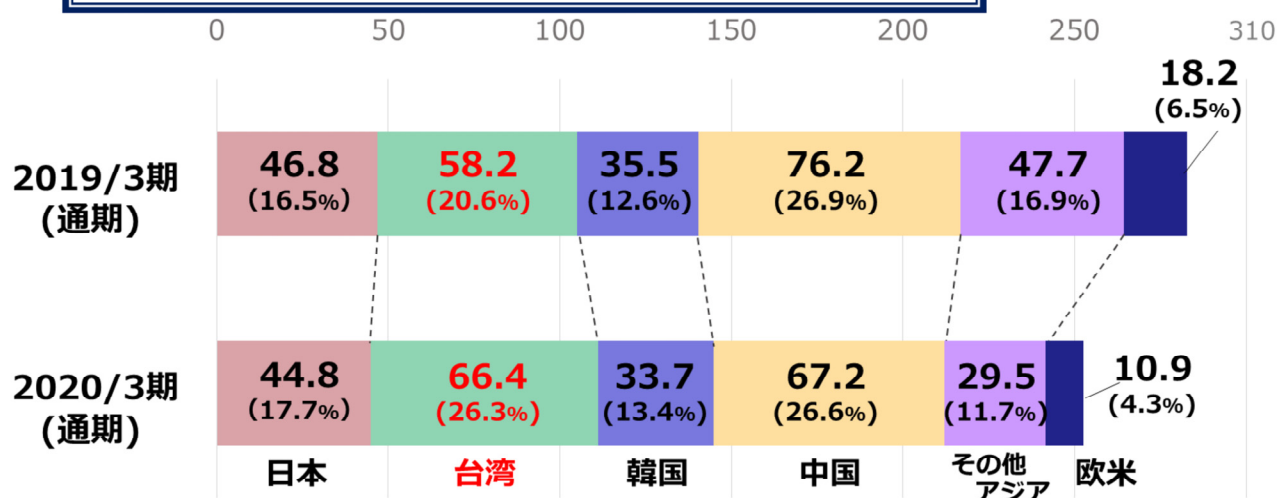
受注につきましては、前年度4Qで底を打ち回復傾向となりました。足元では、5G関連やサーバー向け投資が堅調に推移しており、今年度4Qは、トランスファ装置、コンプレッション装置、シンギュレーション装置など、幅広い分野が伸び、受注高は84.4億円となりました。

売上につきましては、今年度1Qを底に徐々に回復いたしました。なお、今年度4Qの売上が若干落ち込んでいるのは、新型コロナウイルスの影響により、設備の納入が来年度にずれ込んだためです。

2020年 3月期 地域別売上高（仕向地ベース）

台湾はハイエンドデバイス向けなどの需要が増加

（単位：億円）



こちらは地域別の売上高です。金額は仕向地ベースとなっております。例えば、韓国メーカーでも納入された地域が中国であれば、中国の売上高になっています。

台湾は5G関連製品や、サーバー向けメモリ投資などのハイエンドデバイス向けの需要増により、前年比で増加しました。

中国・その他アジアは米中貿易戦争の影響により、第1四半期の落ち込みが大きかったため、前年比で減少していますが、足元では好調に推移しています。

欧米の減少は、スマートフォン需要の見通しが不透明なことなどから、主要顧客の投資が減少したためです。

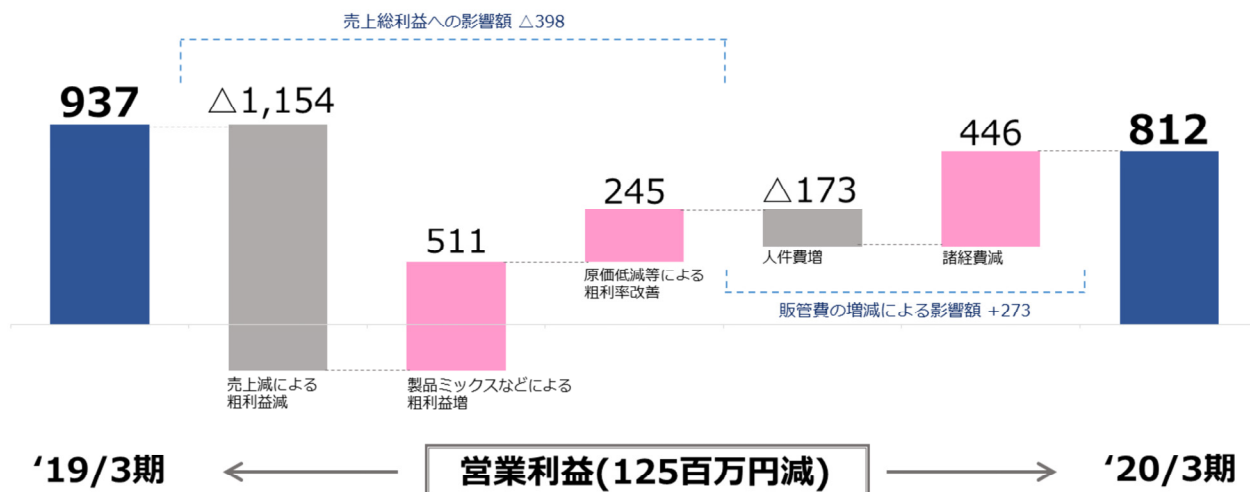
なお、詳細なデータを決算補足資料として当社Webサイトに掲載しておりますので、あわせてご参照ください。

2020年3月期 連結営業利益 増減要因分析（対前年度）

（単位：百万円）

売上 28,272

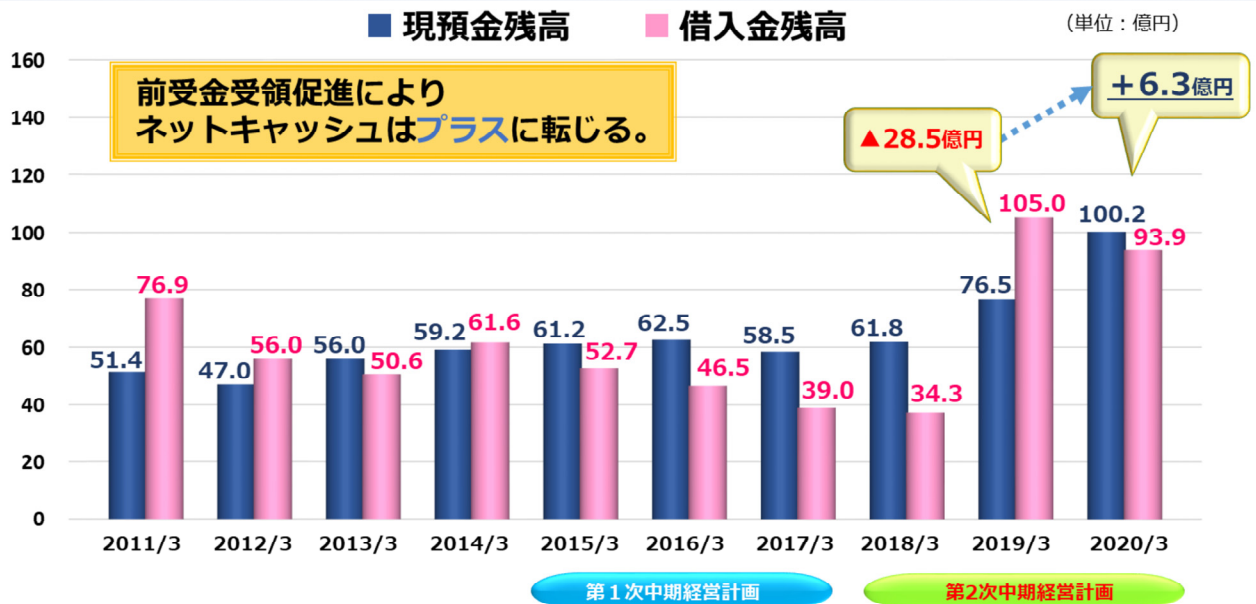
売上 25,255



こちらは、前年度通期と今年度通期の営業利益増減要因分析です。

参考としてご覧ください。

キャッシュ・フローの推移



こちらは、キャッシュ・フローの推移です。

レーザ加工装置事業譲受、中国金型事業譲受、マレーシア新工場建設など、「TOWA10年ビジョン」達成のための積極投資の結果、昨年はネットキャッシュがマイナスになりましたが、今年度はウェハーレベルパッケージや、パネルレベルパッケージ向けの設備案件などで、前受金受領の促進を行った結果、ネットキャッシュはプラスに転じました。

2020年3月期の取組み

コンプレッションモールド装置の需要増！

🔄 **コンプレッション売上比率の推移** (半導体封止金型・装置の売上に占める割合)

2017年3月期 (通期)	2018年3月期 (通期)	2019年3月期 (通期)	2020年3月期 (通期)
38%	36%	31%	48%

前年比
+17pt!



🔄 **コンプレッション装置の優位性**

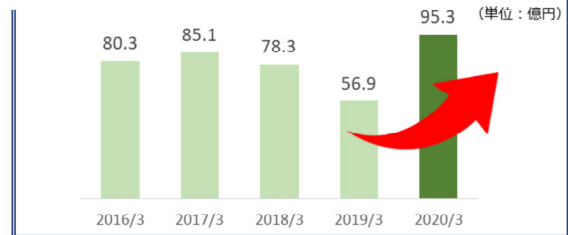
- ・樹脂使用効率**100%**
- ・ハイスピードで**高真空**な成形が可能
- ・樹脂流動のない圧縮成形(**不良品が少ない**)
- ・顆粒/液状樹脂の両方に対応

- ◎最先端製品(微細、極薄、積層、大型基板)に最適
- ◎大判サイズ(パネル、ウェハー)に対応

「TOPIC」

大判対応の量産機 (CPM1180) を業界で初めて出荷！ ※2019年12月出荷

🔄 **コンプレッション装置の受注高推移**



**今後ますます大判化は需要が増加！
半導体の高度化にコンプレッションが不可欠に！**

ここからは、2020年3月期の主なトピックになります。

TOWA独自技術のコンプレッション装置の需要が好調で、売上高に占めるコンプレッション装置の比率が大きく上昇しました。

理由としては、メモリーなど、これまでコンプレッション技術が不可欠であったデバイスに加え、通信モジュールなどにも活用の範囲が広がっているためです。

また、TOWA独自のコンプレッション装置は、IDMや大手OSATのほとんどで導入いただいております、業界スタンダードになっていることも強みの一つです。

さらに、当社は量産機としては業界初となる、超大判PLP（パネルレベルパッケージ）対応のコンプレッションモールド装置を出荷しました。

2020年3月期の取組み

マレーシア新工場完成！ CPM1180専用ラインの構築と生産能力増強へ！



延床面積	26,015㎡ (土地面積: 36,421㎡)
投資金額 ※建物のみ	76,550千マレーシアリンギット (約20億円)



TOWAM工場内



生産現場の様子

「TOPIC」

- ・TOWAM新工場の延床面積は、旧工場の3倍を誇り、モールディング装置の生産能力増強を図ります！
- ・今後、需要の拡大が期待される大判対応装置 CPM1180 の専用ラインを構築し、次世代の需要ニーズを確実に捉えます！



CPM1180

CPM1180の特長

- ・樹脂流動をゼロにすることで高品質を実現
- ・顆粒樹脂仕様
- ・パネルサイズ□660×620 mm
- ・ウエハサイズ18インチ(Φ450 mm) } の成形が可能
- ・廃棄物を無くしクリーンな環境を実現

もう1点、今年度の取組みを紹介します。

当社は、昨年12月にマレーシアに、延床面積が旧工場の3倍となる、新工場を竣工しました。

新たな工場では、今後需要の増加が見込まれる、超大判PLP用モールディング装置の生産や、既存装置の能力増強が可能です。

主な説明内容

1. 2020年3月期 実績
- 2. 第2次中期経営計画の振返り**
3. 第3次中期経営計画の取組み
4. 2021年3月期 予想

第2次中期経営計画の振返り

(単位：億円)

	2017年度		2018年度		2019年度	
	<2018/3期>		<2019/3期>		<2020/3期>	
	計画	実績	計画	実績	計画	実績
売上高	295	310	325	282	355	253
営業利益	38	36	42	9	46	8
当期純利益	26	30	29	8	32	4

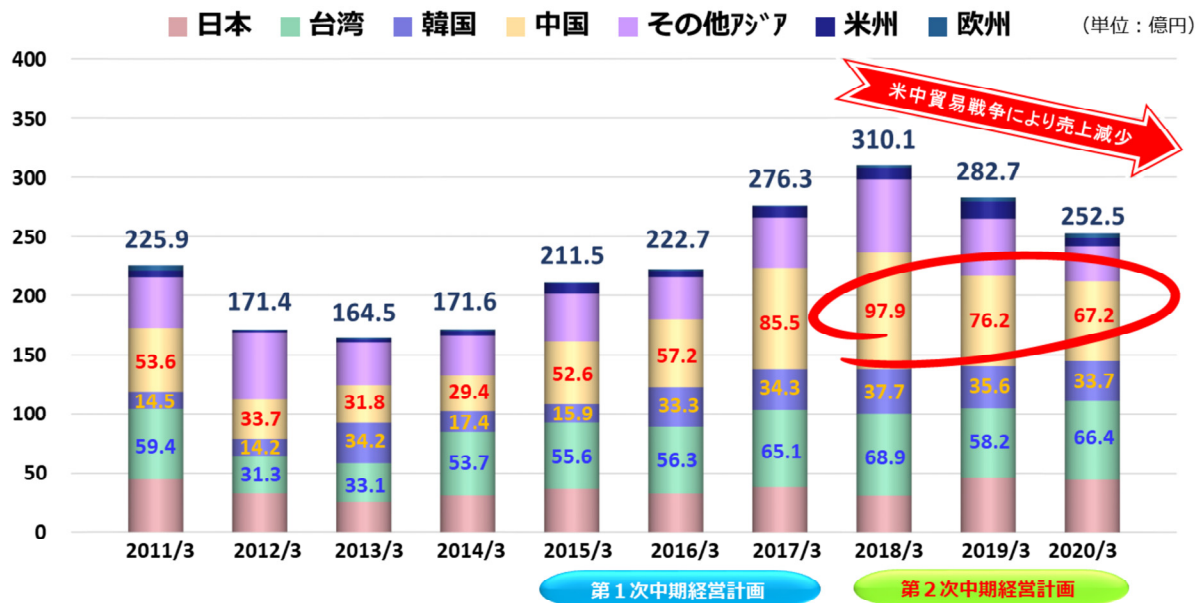
※ 当期純利益＝親会社株主に帰属する当期純利益

※ 連結業績予想の詳細については、2019年10月29日に公表しました「業績予想の修正に関するお知らせ」をご参照ください。

ここからは、2020年3月期で終了しました第2次中期経営計画の振返りについてです。

1年目となる2017年度は計画を超えたものの、米中貿易戦争の影響により顧客の設備投資が低調となったことなどから、売上が減少し、前年度および今年度は計画未達となりました。

第2次中期経営計画の振返り – 売上① –



こちらは地域別の売上高推移となります。

好調であった中国地域が、米中貿易戦争の影響により大きく減少いたしました。

第2次中期経営計画の振り返り – 売上② –

(単位：億円)

	2017年度			2018年度			2019年度		
	<2018/3期>			<2019/3期>			<2020/3期>		
	計画	実績	構成比	計画	実績	構成比	計画	実績	構成比
売上高	295	310	100%	325	282	100%	355	253	100%
半導体事業	242	253	81%	260	196	69%	277	171	68%
化成品事業	13	14	5%	15	16	6%	16	16	6%
新事業	40	43	14%	50	70	25%	62	66	26%

※ レーザ加工装置事業は新事業に含めております

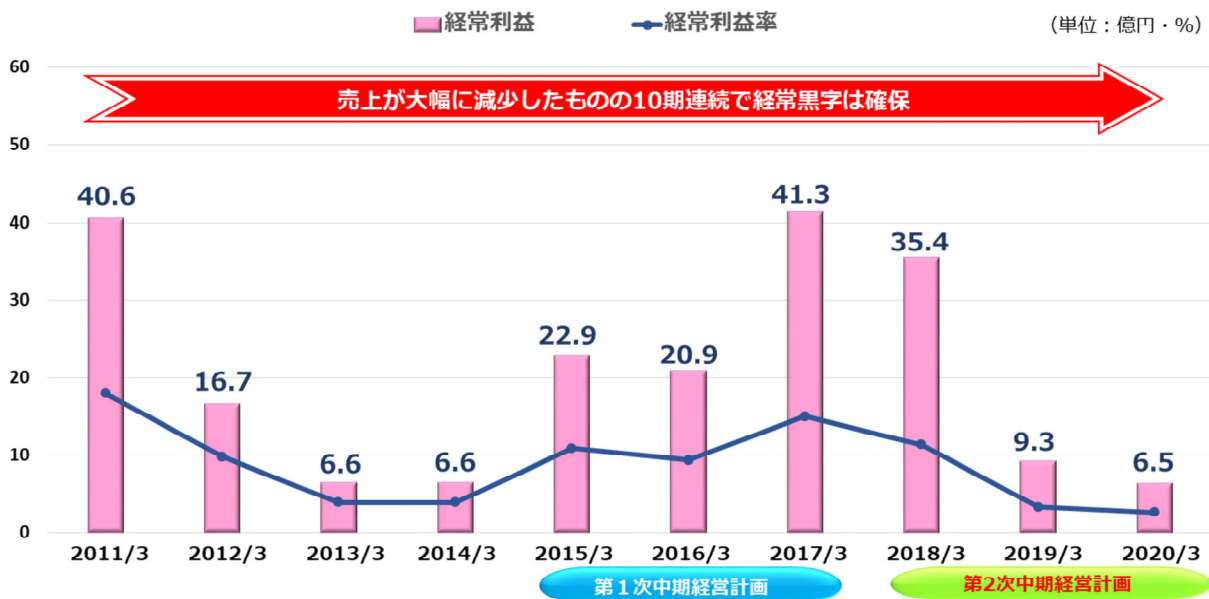
新事業の売上は計画を上回る

こちらはセグメント別の売上高です。

これまでの説明のとおり、米中貿易戦争の影響により半導体事業の売上が計画未達となりました。

一方、新事業は計画値を上回ることが出来ました。これは主に、半導体製造装置の部品販売やアフターサービス、改造修理、中古機販売などのTSS事業が大きく伸びたこと。受託加工などの新たなビジネスを創出出来たこと、またM&Aによりレーザ加工装置事業を取得出来たためです。

第2次中期経営計画の振返り – 利益 –



こちらは、経常利益の推移です。

売上の減少により利益額は減少したものの、10期連続で黒字を確保することが出来ました。

第2次中期経営計画の振り返り

第2次中期(3カ年)経営計画

2017/4 ~ 2020/3

テーマ 「エンパワメントで挑戦と飛躍を」

事業方針

1. 最先端パッケージ市場での更なる優位性の確保と既存パッケージ市場の掘り起こし
2. 成形品事業の新市場開拓による業績拡大
3. トータル・ソリューション・サービス(TSS)事業と新事業への経営資源投入による収益機会の拡大
4. コーポレート・ガバナンスの強化による更なる企業価値の向上

ここからは、第2次中期経営計画の取組みです。

第2次中期経営計画は、「エンパワメントで挑戦と飛躍を」をテーマとして、事業方針に沿って取り組んでまいりました。

第2次中期経営計画の振返り

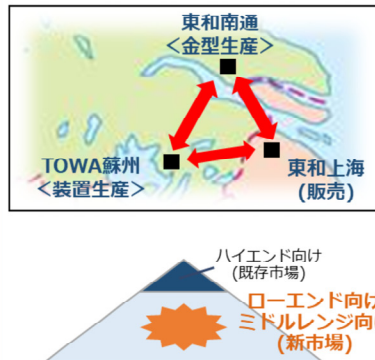
1. 最先端パッケージ市場での更なる優位性の確保と既存パッケージ市場の掘り起こし

PMC2030-Dの販売開始 (2018年6月)



- 半導体製品の厚み精度 $\pm 10\mu\text{m}$ を実現
- 装置内のクリーン度Class1000を確保
- 生産性を従来機種比で30%向上

中国子会社3社による ボリュームゾーン市場の開拓



TOWAMにCPM1180 専用製造ラインの構築



超大判PLPの自動成形が可能
(最大660mm×620mm)



2019年12月完成

まず、「最先端パッケージ市場での更なる優位性の確保と既存パッケージ市場の掘り起こし」についての取組みです。

コンプレッションの主力製品である、PMC1040-Dから、さらに品質や生産性を向上した、PMC2030-Dの販売を開始しました。既に多くのお客様に導入いただいており、コンプレッションの新たな標準機となっています。

半導体の消費・生産大国である中国において、競争力のある製品を供給できるよう、中国南通市に東和半導体設備(南通)有限公司を設立しました。これにより、これまで当社が手掛けてこなかった、ローエンド、ミドルレンジ向けの市場への参入が可能となりました。

TOWAM新工場については、今年度の取組みで説明したとおりとなります。

第2次中期経営計画の振り返り

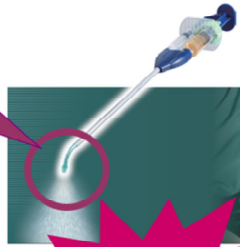
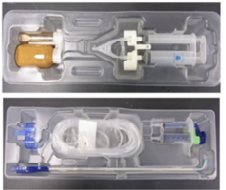
2. 成形品事業の新市場開拓による業績拡大

医療用機器の売上

※アルモ株式会社 第102期上半期
株主通信より抜粋(一部当社加工)



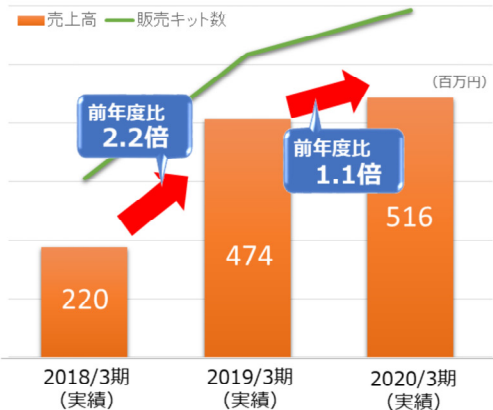
■ 実際の当社製造製品



国内初の
スプレー式
癒着防止材

厚生労働省許認可機関より医薬品生産・組立認可を取得

アドスプレー売上高・販売キット数



次に、「成形品事業の新市場開拓による業績拡大」についてです。

厚生労働省許認可機関より医薬品生産・組立の認可を取得し受託生産している、腹腔鏡手術で用いられる癒着防止剤（アドスプレー）が好調に推移しました。

また、当該認可を取得したことにより、当社の生産・品質レベルが高い水準であることが証明され、新たな引き合いにもつながっています。

第2次中期経営計画の振り返り

3. トータル・ソリューション・サービス(TSS)事業と新事業への経営資源投入による収益機会の拡大

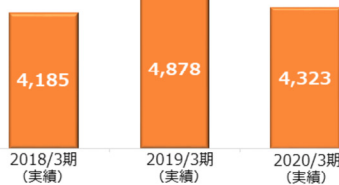
LE(ライフエクステンション)
プログラム等の安定的な売上

部品・サービス・改造・装置再生

TSS 売上

(百万円)

市況変動の影響を受けず安定的

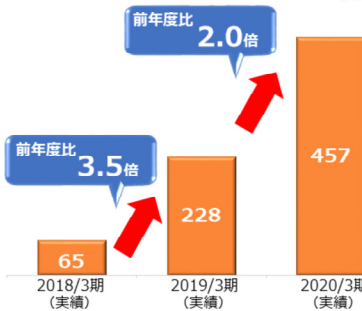


受託加工による売上拡大

自動車関連の受託加工

ツーリング (工具販売・受託加工) 売上

(百万円)



レーザ加工装置事業を取得

2018年8月に株式取得
(TOWAレーザフロンツ)

(レーザトリマ) (ウェハマーカ) (レーザ溶接機)



次に、「トータル・ソリューション・サービス (TSS) 事業と新事業への経営資源投入による収益機会の拡大」についてです。

当社は、半導体市況に大きく左右されない企業体質を目指し、新たな柱となる事業の創出を行っております。TSS事業、受託加工の拡大や、レーザ加工装置事業の取得により、新規事業は順調に伸びております。

第2次中期経営計画の振り返り

4. コーポレート・ガバナンスの強化による更なる企業価値の向上

- 社外取締役比率の向上にむけた検討の実施
- 株主総会における権利行使の環境整備のため、議決権の電子行使プラットフォームを2020年6月株主総会より導入検討の実施
- 独立した諮問委員会設置について継続検討の実施



次に、「コーポレート・ガバナンスの強化による更なる企業価値の向上」です。

今年度は、社外取締役比率の向上、株主総会における議決権電子行使の導入、独立した諮問委員会の検討を中心に行いました。

引き続き、企業価値の向上を目指し、コーポレート・ガバナンスの強化に取り組めます。

主な説明内容

1. 2020年3月期 実績
2. 第2次中期経営計画の振り返り
- 3. 第3次中期経営計画の取組み**
4. 2021年3月期 予想

第3次中期（4カ年）経営計画テーマ

TOWA10年ビジョン

2014/4 ~ 2024/3

（長期テーマ）

「ものづくり企業の真価に挑む」

第3次中期経営計画

2020/4 ~ 2024/3

（テーマ）

パラダイムシフトで挑む「TOWA10年ビジョン」の達成

ここからは、2020年2月27日に発表しました、第3次中期経営計画についてです。

第3次中期（4カ年）経営計画

TOWA パラダイムシフト

～新たなステージへ～

◆ これまでの考え方

金型 + 装置 = 販売



発想の転換

モノの販売から **付加価値の販売** へ意識改革！

◆ これからの考え方

技術 + 品質 + プロセス = 販売

➡ 世界のモールドプロセスをTOWAに！！

第3次中期経営計画のキーワードとなるパラダイムシフトについてです。
TOWAパラダイムシフトの考え方は、モノの販売から付加価値の販売へと意識改革するものです。

これまでは、当社の製品を納めて終わりだったビジネスモデルを、従来とは違う発想で当社の技術と品質、そしてプロセスを販売していくものです。

TOWA 10年ビジョン

第1次中期経営計画

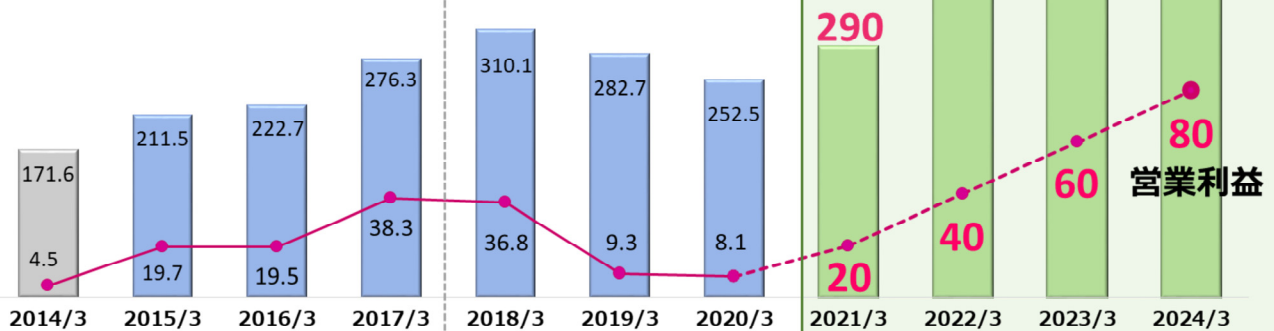
- ・欧州・米国にラボ設置
- ・CPMシリーズ発表
- ・SEMES社より事業譲受
- ・新事業推進本部 設置
- ・蘇州・九州工場 増築

第2次中期経営計画

- ・TOWAM新工場完成
- ・レーザ加工事業譲受
- ・中国金型事業譲受

第3次中期経営計画

(単位: 億円)



こちらは、TOWA 10年ビジョンの売上高と営業利益の推移です。
2020年3月期までは実績を示しており、第3次中期経営計画にあたる2021年3月期から2024年3月期までの数字につきましては計画を示しております。

ご参考ください。

第3次中期（4カ年）経営計画

（単位：億円）

	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期
売上高	290	350	420	500
営業利益	20	40	60	80
経常利益	20	40	60	80
当期純利益	14	28	42	56

※ 当期純利益＝親会社株主に帰属する当期純利益

こちらは、第3次中期経営計画の数値目標です。

2024年3月期の売上高500億円、営業利益80億円を目指してまいります。

第3次中期（4カ年）経営計画

（単位：億円）

	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期
売上高	290	350	420	500
半導体事業	185	225	263	310
化成品事業	17	18	20	21
新事業	68	84	110	139
レーザ事業	20	23	27	30

こちらは、セグメント別の経営計画です。

ご参考ください。

第3次中期（4カ年）経営計画

基本方針

- ◎ パラダイムシフトにより保有する技術・品質・プロセス（ノウハウ）の付加価値を具現化し収益力を高める
- ◎ スループットの最大化により市場競争力と財務基盤の強化を図る
- ◎ コア技術を根幹に新たな事業と収益の拡大を図る
- ◎ 次世代をリードする人材の育成を図る
- ◎ コーポレートガバナンスの充実とSDGsの取組みにより企業価値の向上を図る

こちらは、第3次中期経営計画の基本方針です。

パラダイムシフトにより、ただ製品を販売する事業から、長年半導体モールドイング装置のリーディングカンパニーとして培った技術やノウハウなどを、収益につなげる取組みを行います。

一般的な意味合いの生産工場におけるスループットではなく、調達から開発、生産、出荷、売上そしてお客様からの代金回収までの範囲をTOWAのスループットと考えます。生産現場だけでなく、開発、営業、管理などあらゆる部門の意識を改革し、スループットの最大化を図ります。

受託加工ビジネスなど、新たな収益の柱が出来つつありますが、引き続き、金型加工技術や表面処理技術などの当社のコア技術を活用し、新たな事業と収益の拡大を図ります。

10年ビジョンの達成はもちろん、さらにその先も成長を続けるために、人材の育成を図ります。

コーポレートガバナンスをさらに充実させることに加え、今回SDGsの取組みを基本方針に追加しました。SDGsの達成は企業の重要な課題と認識し、グループ全体で取組みます。

第3次中期（4カ年）経営計画

事業戦略

半導体事業

- ▶ 付加価値による競合他社との差別化により市場競争力・収益力の強化を図る
- ▶ リードタイム短縮および在庫削減を目的とするMIP（Minimal Inventory & Period）により生産体制・財務基盤の強化を図る
- ▶ 開発リソースへの積極的な資源投入により顧客ニーズの先取りや環境にやさしい製品の開発をスピード感を持って実行する

化成品事業

- ▶ 加工・成形・組立技術を核に提案型加工メーカーとしてTOWAブランドの付加価値を高め事業規模を拡大する
- ▶ 品質・コスト・納期を更に追求し安定した収益体質を構築する

新事業

- ▶ コア技術の応用展開により新たな柱となる事業を独立させポートフォリオの変革を図る
- ▶ TOWAオリジナル商品の発売
- ▶ TSSや改造ビジネス等のグローバル展開により事業機会の拡大を図る
- ▶ グローバル生産拠点を活用した原価低減により競争力強化とシェア拡大を図る

レーザ事業

- ▶ アプリケーション開発を強化し新製品の市場投入を図る
- ▶ グローバル生産・販売拠点を活用し生産能力アップ・原価低減と販売体制・サービスの強化を図る

こちらは、第3次中期経営計画の具体的な事業戦略です。

ご参考ください。

第3次中期（4カ年）経営計画

機能別戦略

販売戦略

- ▶ プロセスサポートを強化し当社技術でしか生産できないビジネスモデルの構築による販売拡大と収益力の向上
- ▶ 当社独自技術のコンプレッション装置による活用範囲の拡大
- ▶ 最先端市場（5G・車載・AI）とミドルレンジ・ローエンド市場への参入による市場拡大
- ▶ グローバル販売・管理体制の構築による顧客満足度の向上

開発戦略

- ▶ 既存装置（トランスファ・コンプレッション・FMS）競争力の強化
- ▶ モールドプロセス開発と次世代モールドディング革命によりディファクトスタンダードを確立
- ▶ 新たなTOWAオリジナル商品の開発

生産戦略

- ▶ グローバル生産・購買体制の最適化による原価低減およびリードタイムの短縮
- ▶ 生産技術の向上により品質の信頼性を高める
- ▶ 新たな生産技術を取り入れ高付加価値の製品生産に取り組む
- ▶ 変化する環境（リスク）に対応できる事業構造の構築

人材・組織戦略

- ▶ プロセス開発からソリューション提案まで行うTOWAグローバル技術センターの構築
- ▶ マーケティング機能の一元化による組織強化
- ▶ 次世代人材育成ローテーションによるグローバルリーダーの人材開発
- ▶ IT活用による業務効率化により働き方改革を推進

こちらは、第3次中期経営計画の具体的な機能別戦略です。

ご参考ください。

主な説明内容

1. 2020年3月期 実績
2. 第2次中期経営計画の振り返り
3. 第3次中期経営計画の取組み
- 4. 2021年3月期 予想**

2021年3月期 通期 連結業績予想

(単位：億円)

	2020/3期 実績	2021/3期 予想	増減額	前年比
売上高	252.5	290.0	+ 37.5	+ 14.9%
営業利益 (営業利益率)	8.1 (3.2%)	20.0 (6.9%)	+ 11.9	2.5倍 (+3.7%)
経常利益	6.4	20.0	+ 13.6	3.1倍
当期純利益	3.6	13.6	+ 10.0	3.8倍

※当期純利益＝親会社株主に帰属する当期純利益

ここからは、2021年3月期の通期業績予想についてです。

来期は売上高290億円、営業利益20億円、経常利益20億円、当期純利益13.6億円を予想しております。

なお、新型コロナウイルス感染症が業績に与える影響については不透明であるため、2021年3月期の連結業績の見通しは、2020年2月27日に公表いたしました、「TOWAグループ第3次中期（4ヵ年）経営計画」の初年度の数値としております。

また、実際の業績等は、今後の新型コロナウイルスの感染拡大や終息の状況、各国政府および地方自治体の要請や指導等、様々な要因により大きく異なる可能性があります。

経営環境に変化が生じ、業績見通しに修正の必要性が生じた場合には速やかに開示いたします。

2021年3月期 セグメント別売上予想

(単位：億円)

	2020/3期 実 績	2021/3期 予 想	増減額	前年比
売上高	252.5	290.0	+ 37.5	+ 14.9%
半導体事業	170.7	185.0	+ 14.3	+ 8.4%
化成品事業	16.1	17.0	+ 0.9	+ 5.6%
新事業	48.4	68.0	+ 19.6	+ 40.5%
レーザ事業	17.3	20.0	+ 2.7	+ 15.6%

こちらは、セグメント別の売上予想です。

ご参考ください。

設備投資・配当予想

	2020/3期 実績	2021/3期 予想
設備投資	27.7億円	40.5億円
配 当	16.0円	16.0円

※ 2021/3期の設備投資金額にはマレーシア新工場の工作機械と南通新工場建設費用が含まれています。

こちらは、設備投資と配当予想です。

設備投資につきましては、昨年竣工したマレーシア新工場の工作機械などの設備費用と、南通新工場の建設費用が含まれております。

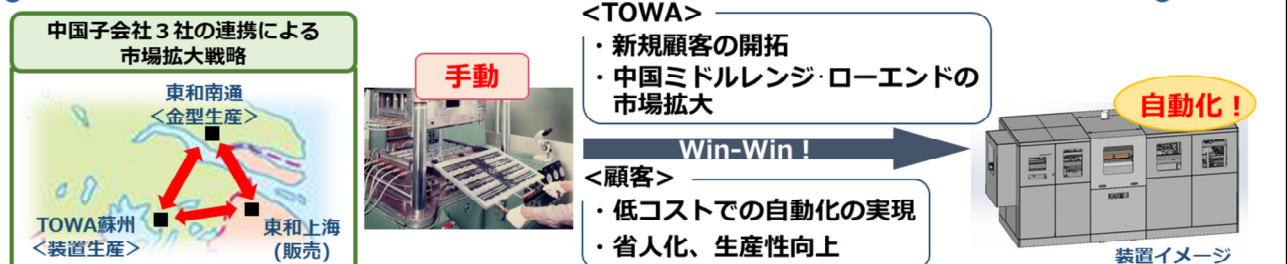
配当につきましては、安定配当の施策を基にし、2020年3月期の実績と同様、2021年3月期につきましても16.0円を予定しております。

2021年3月期の取組み

MRSプロジェクト

MRSプロジェクト

- ▶中国国内におけるミドルレンジ・ローエンド顧客をターゲットとして、マニュアル成形機から自動機への置き換えを目的としたプロジェクト
- ▶ディスクリート品種をメインターゲットとし、低価格な1プレスの専用モールド装置・金型を新規開発！



ここからは、2021年3月期の取組みです。

まず、MRSプロジェクトの推進です。

中国のローカルOSATでは、コストの負担が大きいことから、自動のモールドینگ装置を導入することができず、手動機で成形されている工場もまだまだ多数あります。

一方で、中国では、半導体の国内生産化と生産の効率化は勢いを増しています。

現在、手動で成形されているミドルレンジ・ローエンドのお客様にも、低コストでの自動化を実現いただき、省人化と生産性の向上を図っていただけないかという考えから、蘇州、上海、南通にある当社の中国子会社3社が連携し、中国国内のミドルレンジ・ローエンド顧客をターゲットとした新たなモールドینگ装置と金型を開発・販売する戦略としてこのMRSプロジェクトを立ち上げました。

装置生産、金型生産、販売を担う中国子会社3社が一体となり、このプロジェクトを推進することにより、新規顧客の開拓とミドルレンジ・ローエンド市場における当社のシェア拡大を図ります。

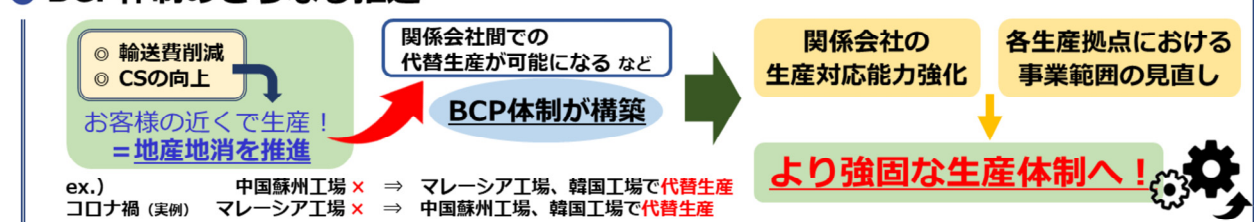
2021年3月期の取組み

生産体制の強化について

短納期対応・生産力の強化



BCP体制のさらなる推進



次に生産体制のさらなる強化を図ります。

ひとつは、製作リードタイムの短縮や関係会社における生産力の強化を主なテーマとしたMIPプロジェクトを推進することにより、生産方式の見直しや短納期対応などを加速させ、急激な需要があった場合にも安定した供給を可能とする柔軟な生産体制を確立したいと考えております。

また同時に、本プロジェクトでは、完成品在庫を持たない生産方式を推進することにより、財務基盤の強化を図ります。

これまで当社では輸送費の削減やCSの向上などを目的として、お客様の近くで生産し、納品からサービスまで即座に対応することができる、いわゆる「地産地消」の生産体制を推進してまいりました。

その生産体制を推進したことで、各生産拠点において生産できる範囲（機種）が拡大し、結果として拠点間における代替生産を可能とするBCP体制が構築できました。

この度の新型コロナウイルス感染症による世界的な非常事態におきましても、中国、マレーシア、韓国の3拠点間で代替生産ができたことにより、生産に関わる危機を乗り越えることができました。

今後、関係会社各社における内製化の推進や生産機種の拡大などを含めた生産対応能力を強化することや、各生産拠点における事業範囲の見直しを実施することにより、生産体制のさらなる強化を目指します。

2021年3月期の取組み

さらなる企業価値の向上

コーポレート・ガバナンスの強化

社外取締役の増員による監査体制と社外役員比率の向上
(2020年6月開催予定の定時株主総会における決議が前提)

議決権の電子行使プラットフォームの導入
(2020年6月開催予定 定時株主総会より)

独立した諮問委員会の設置に関する継続検討

SDGsへの取組み

当社は、中期経営計画の基本方針に掲げるとおり、SDGsの達成に貢献する活動を積極的に実施してまいります。

<取組みの例>

当社は、1979年に樹脂の使用効率を高めるマルチブランジャー方式を開発し、樹脂の廃棄量を大幅に削減したほか、樹脂効率100%（廃棄量ゼロ）を達成する独自のコンプレッション方式を開発するなど、創業時から環境への負荷が少ない製品開発を行っております。

特に事業との関連性が高い以下の項目について、重点的に貢献してまいります。



<ご参考> 【TOWAとSDGs】 <https://www.towajapan.co.jp/jp/company/sdgs/>

【主な取組み】 <https://www.towajapan.co.jp/jp/company/sdgs/sdgsinitiatives/>

TOWA10年ビジョンの達成に向けては、売上や利益の目標達成だけでなく、企業価値の向上が不可欠であると認識しております。

ひとつはコーポレート・ガバナンスの強化です。すでにリリースしておりますとおり、2020年6月に開催を予定する定時株主総会の決議をもって社外取締役を1名増員し、監査体制の強化・充実を図ります。

また、株主様の議決権行使環境を改善することを目的とし、同じく6月の株主総会より議決権の電子行使が可能となる環境を整備します。

そして、指名・報酬などの特に重要な事項に関する検討にあたり、独立社外取締役の適切な助言を得るため、独立した諮問委員の設置について継続して検討を実施いたします。

次に、第3次中期経営計画の基本方針にも掲げておりますとおり、SDGsの達成に向けた取組みを企業の重要な課題の1つとし、積極的に取り組んでまいります。当社に関わるすべての人々の健康と安心、そして地球環境への配慮を怠ることなく、技術革新を世に送り出し、ものづくり企業として社会と企業がともに成長できる高い付加価値を生み出していくことを目指します。

なお、当社の主な取り組みなどにつきましては、スライド下部に記載のリンク先をご参照願います。

新型コロナウイルス感染症への対応について

(2020年5月28日時点)

① 生産・出荷体制

マレーシアのロックダウンにより、マレーシア工場は5月3日まで一部生産を縮小しておりましたが、現在は通常の生産体制に回復しております。現時点では、従業員の感染リスクを排除し、安全を確保したうえで全ての生産拠点は通常通り稼働しております。

② 社内体制

時差出勤、在宅勤務、勤務地の分散化の実施、会議の縮小およびWeb会議への移行、従業員の検温、相談窓口の設置など、影響を最小限にする各種感染予防措置を継続して取組んでいます。

③ 業績への影響

現時点では、顧客の設備投資計画に大きな変化はございません。
ただし、感染症拡大の終息を見通せない状況が継続した場合には、企業活動に対して少なからず影響を及ぼすものと認識しております。

最後に、新型コロナウイルス感染症への当社の対応については、記載のとおりでございます。

世界のモールドプロセスをTOWAに!!



TOWA 10年ビジョン

ものづくり企業の真価に挑む

《本資料に関するお問合せ》TOWA株式会社 企画部

〒601-8105 京都市南区上鳥羽上調子町5番地 Tel : 075-692-0251

本資料には当社グループの計画や方針、財務、技術、製品、サービス、業績等に係る将来予想に関する記述が含まれております。将来予想に関する記述は、あくまで当社グループが現時点において入手可能なデータや仮定、方法等に基づき、当社グループが判断したものであり、様々なリスクや不確定な要因を含んでおります。また、新たなリスクや不確定要因は随時生じるものであり、その発生や影響を予測することは不可能であります。したがって、本資料に含まれる将来に関する記述は、実際の結果とは大きく異なる可能性があることをあらかじめご了承ください。