

キレイに、未来へ



TOYOKOH

2026年3月期1Q決算説明資料

株式会社トヨコー 2025年8月8日

～はじめに～

2025年 3 月期決算説明資料（2025/5/14開示） から更新が入っているページ

当社IR資料を継続してモニタリング頂いている投資家の皆様へ、以下ページが前回から更新が入っておりますのでお知らせします。取り急ぎ、以下ページをご確認頂きますと前回からの差分をキャッチアップ頂けます。

ページ	項目	変更内容
P.5	会社概要	累計資本調達額、役員・従業員数、主要拠点(東京オフィス)、事業別売上高の推移、SOSEIの累計施工面積、事業別売上構成比の変化 の情報を2025年6月末時点のものに更新。
P.7	経営メンバー	2025年6月開催の定時総会にて監査等委員会設置会社への移行が決議された事に伴い、前・監査役 3 名を取締役(監査等委員)に選任。前・社外取締役 藤田 和久の任期満了に伴う退任。
P.17	建設後50年以上経過する道路橋の割合	現状の建設後50年以上経過する道路橋の割合を、前回までは2020年3月時点で30%としていたが、今回より2023年3月時点で37%に更新。
P.19	知的財産権の状況	右下の知財件数の表を前回2025年 2 月末時点→今回2025年 7 月末時点に更新。
P.31	売上高の推移、営業利益と研究開発費の推移	グラフに2026年3月期1Qの数値を追加。
P.32	事業別・年度別受注残高の推移	2026/3期1Q末時点の事業別の受注残高を追加。
P.33	財務諸表分析	2026/3期1Qの主要な損益計算書項目を表示し、前年同期と比較。なお、2025/3期1Q、2026/3期1Q数値はいずれも監査法人のレビューを受けていない。
P.34	代金回収遅延の発生と、今後の与信管理の改善策	2026/3期1Qに納品した装置の代金回収遅延が生じたため、一旦装置の引き上げを行った。（当該取引について1Qで売上計上は行わず、製品在庫へ振り戻し処理を行った。）当該事象とこれを踏まえた今後の与信管理の改善策を記載。
P.39	レーザー施工研究会の会員数・理事	最新の情報に更新。

以上

目次

1：会社概要

2：事業の概要・成長戦略（SOSEI）

3：事業の概要・成長戦略（CoolLaser）

4：2026/3期1Q決算概況

5：APPENDIX

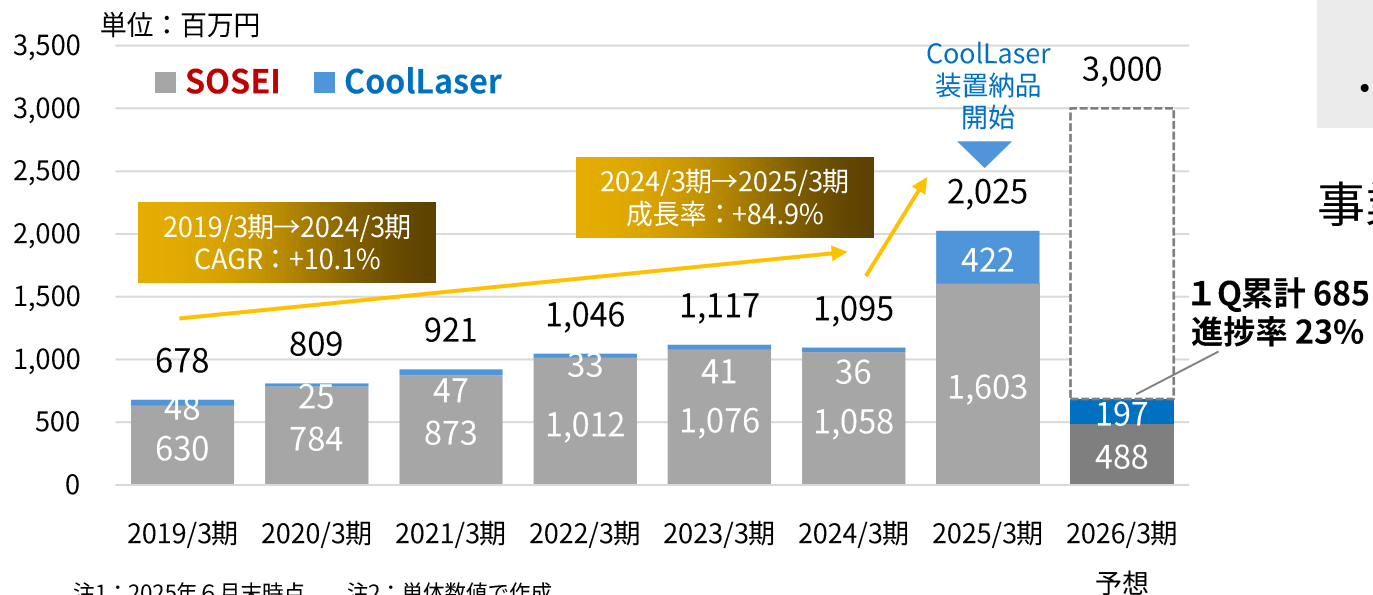
1：会社概要



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34億円 ^{注1} （借入による調達額は除く）
役員・従業員	51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：東京オフィス(港区)、九州営業所(福岡市)

事業別売上高の推移^{注2}



注1：2025年6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)



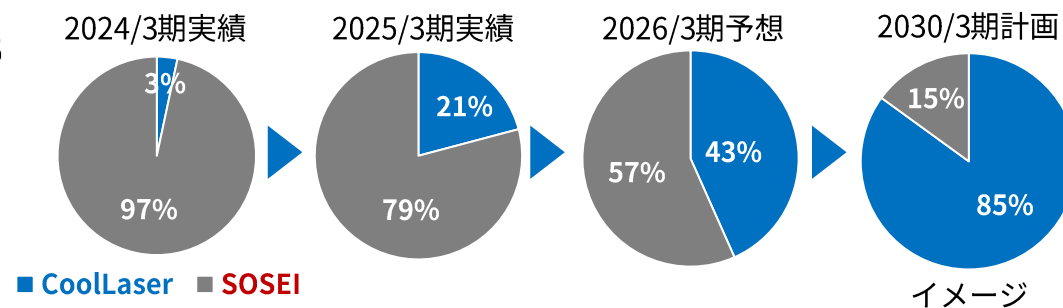
- ・3層の特殊な樹脂をスプレーコーティングして強靱な屋根に蘇らせる「SOSEI」の開発・施工
- ・大手自動車メーカーなど累計160万㎡の実績^{注1}

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



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。

レーザー施工研究会にて

- ・「レーザー照射処理に関する安全ガイドライン」公表
- ・レーザー照射処理管理技士、レーザー照射処理施工士の資格認定制度開始

売上高

- ・一般社団法人レーザー施工研究会立ち上げ
- ・JIS規格「JIS Z 2358 レーザー照射処理面の除せい（錆）度測定方法」制定

豊澤が光産業創成大学院大学に入学し、CoolLaserの共同開発を開始

CoolLaser初の市販モデル「G19-6000」シリーズ発売

「G19-6000」シリーズ納品開始

東証グロース市場上場

7億円資本調達

2億円資本調達

14億円資本調達

7億円資本調達

現CEO（豊澤）当社参画（2003）
SOSEI工法の開発（2006）

塗装・防水工事で創業

1996

2006

2008

2014

2018

2019

2021

2023

2024

2025

CoolLaserの開発拠点浜松研究所を開設

SOSEI 開発フェーズ 社会実装フェーズ

事業成長・収益化フェーズ

CoolLaser

開発フェーズ

社会実装フェーズ

事業成長・収益化フェーズ

We are here!

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 一晃
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。オンリーワン技術のSOSEI、CoolLaserを創出。



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。



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



守屋 実
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



佐々木 輝
取締役（常勤監査等委員）
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
取締役（監査等委員）
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



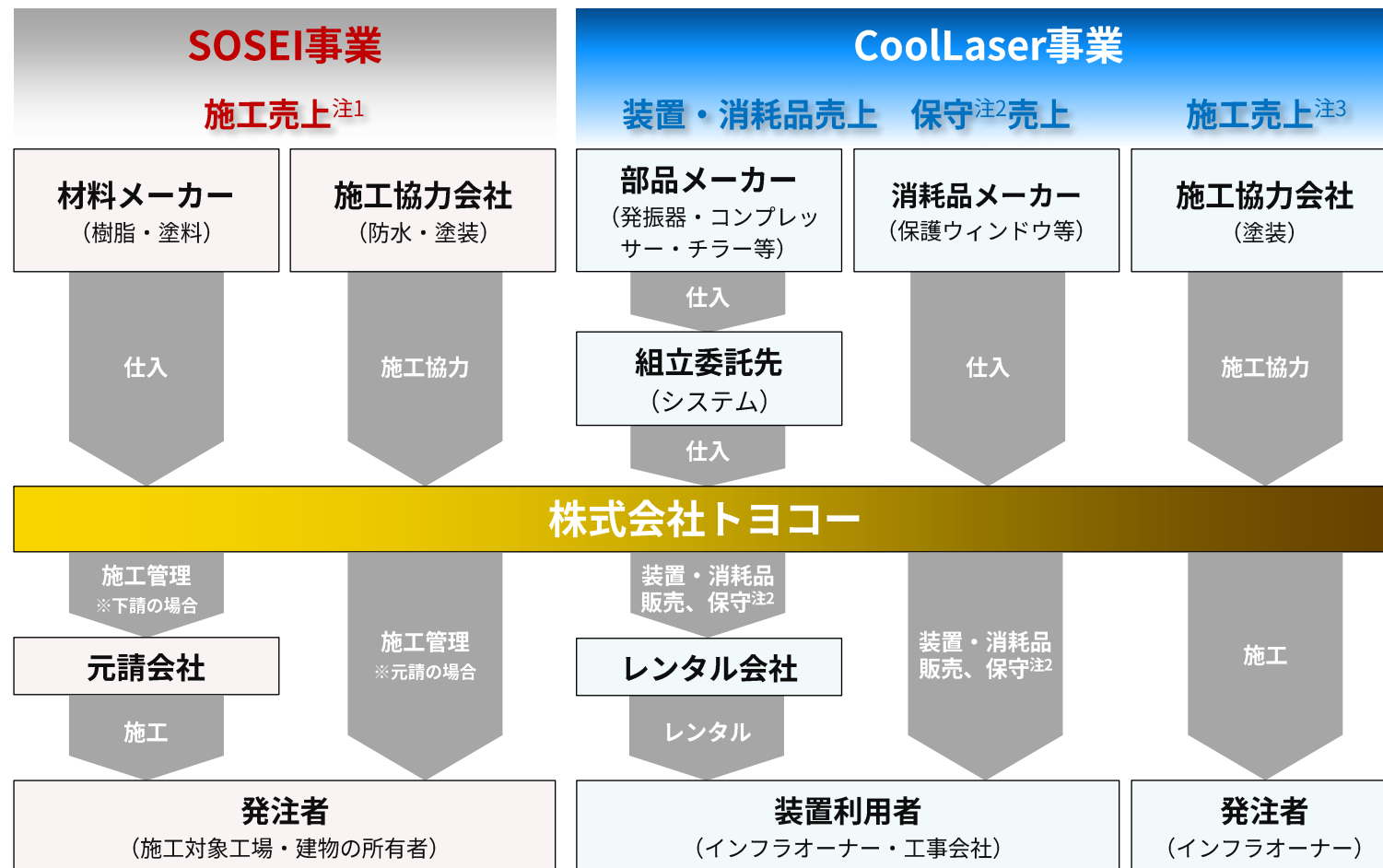
川添 文彬
取締役（監査等委員）
アンダーソン毛利で企業法務・租税法務を経験。オランダのライデン大学で国際租税法のLLM取得。法律事務所Y Cube代表 弁護士

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。

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。

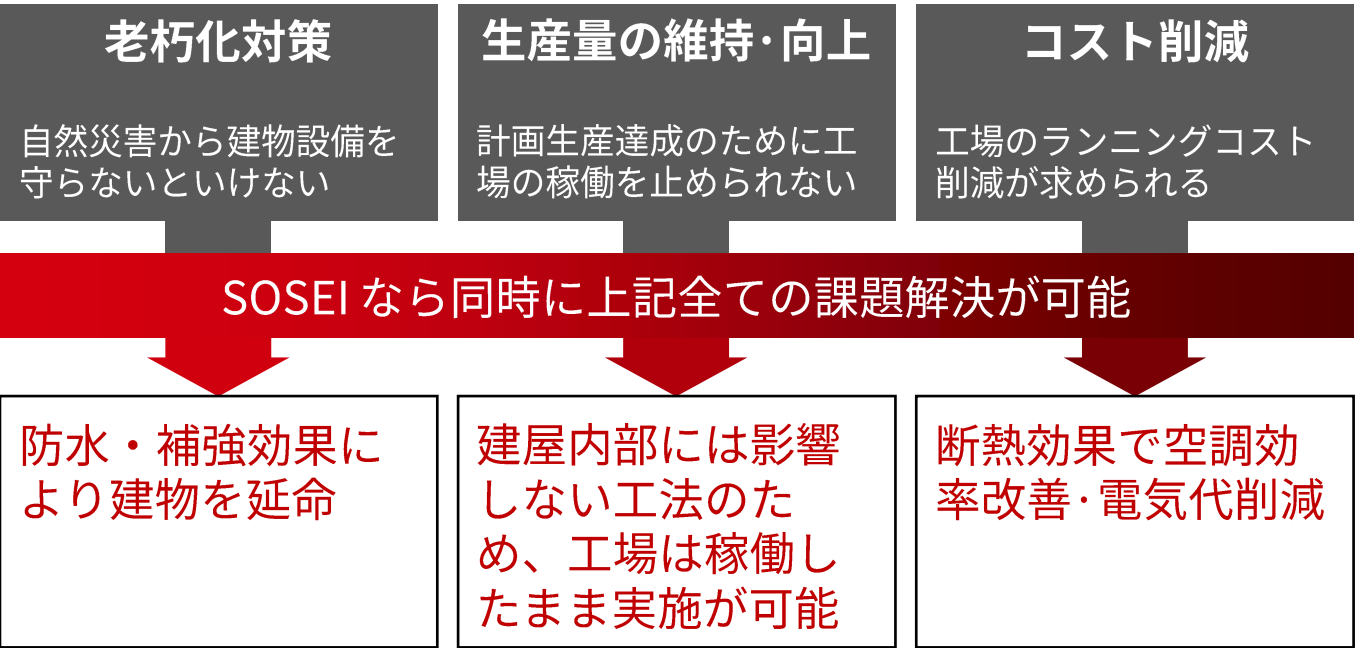
2：事業の概要・成長戦略（SOSEI）



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



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

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を入り込ませないため、割れ、飛散を防ぎます。近隣への被害を防止します。

台風一過の屋根に上がって見ると、痛々しい爪痕が残る屋根(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。

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。

温暖化により亜熱帯化する日本列島は、毎年のようにゲリラ豪雨に見舞われています。図は大雨警報発令時の中国四国地方の等雨量線図。

地震から守る

屋根荷重が2.3~2.5 kg/m²と軽量のため、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。

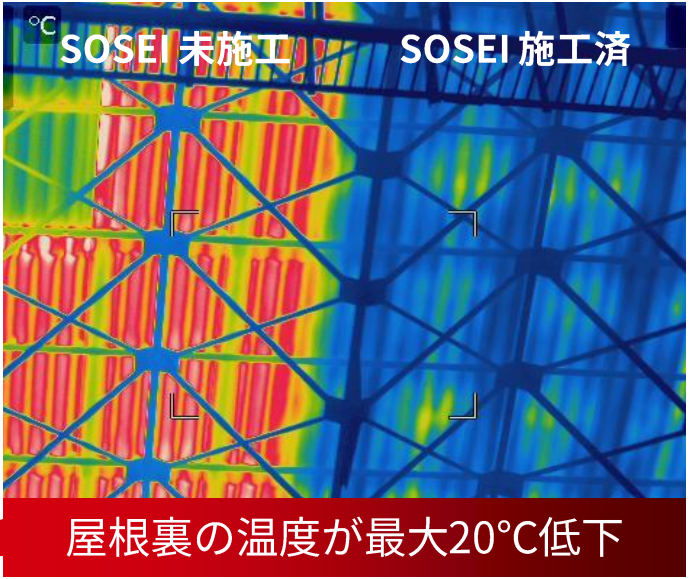
東日本大地震直後の調査結果。SOSEI 工法で補強されていた屋根は、損害を免れていたことがわかりました。

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。

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（L48m×W20m×H5m）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、年間を通じた暖冷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。

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。

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）。

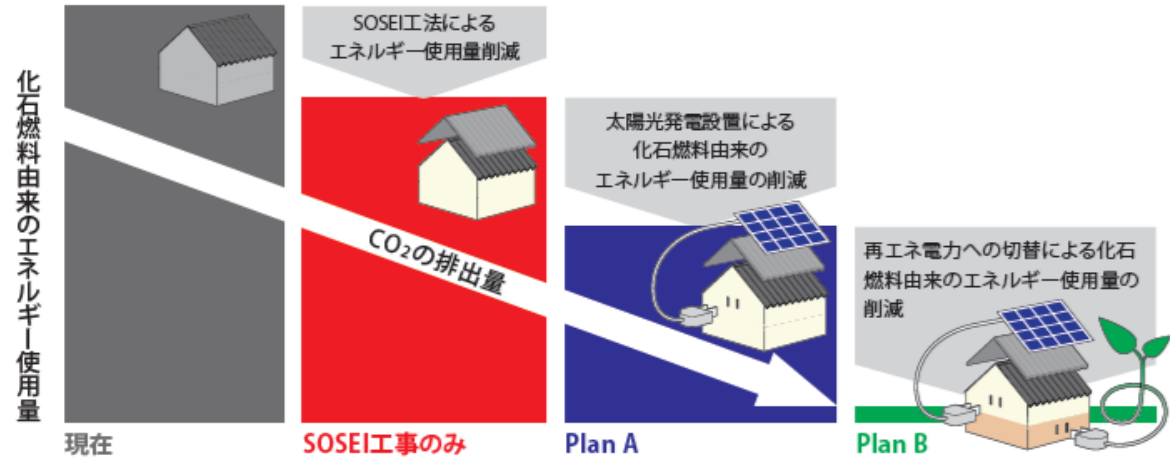
SOSEI は、強度不足で太陽光パネルの設置が不可能とされたスレート屋根を補強。
太陽光パネルを設置できるようにすることで工場・倉庫のゼロカーボン化の達成にも貢献。

SOSEI + 太陽光パネル設置事例（中国地方 1 万㎡）



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！

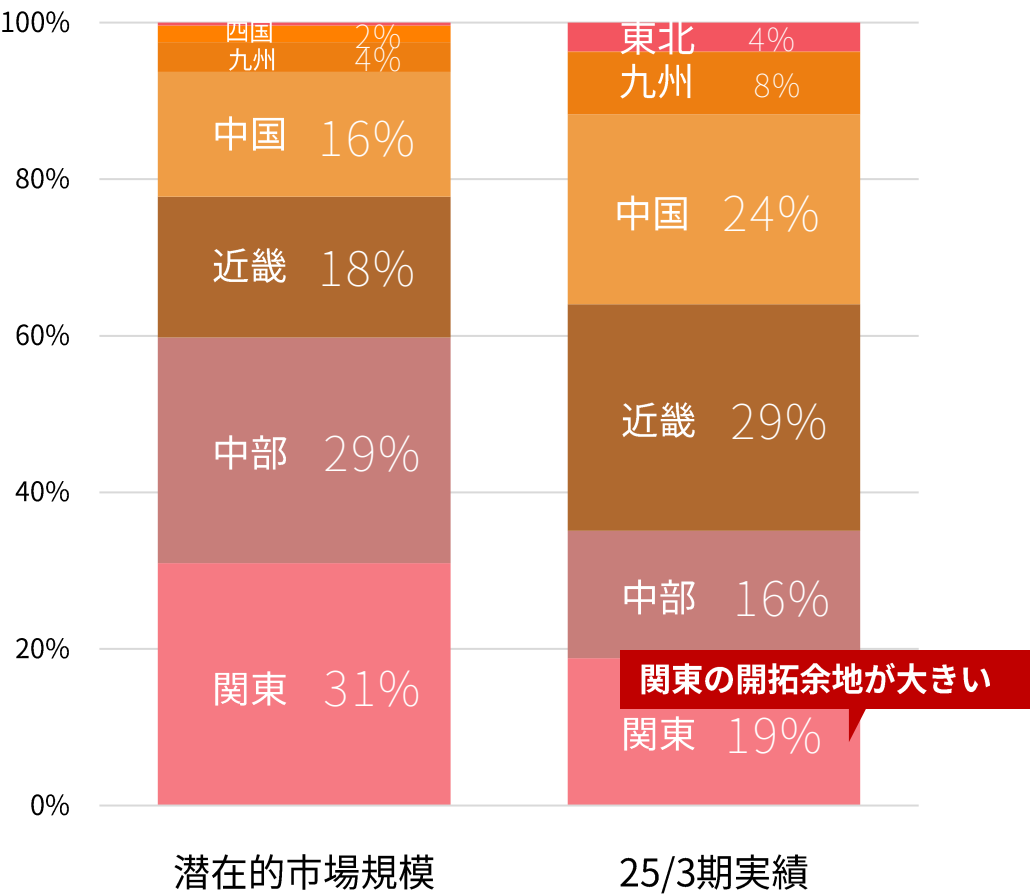


注：SOSEI・太陽光発電・再生可能エネルギーをそれぞれ利用した際のエネルギー使用量とCO2の排出量に関するイメージ図

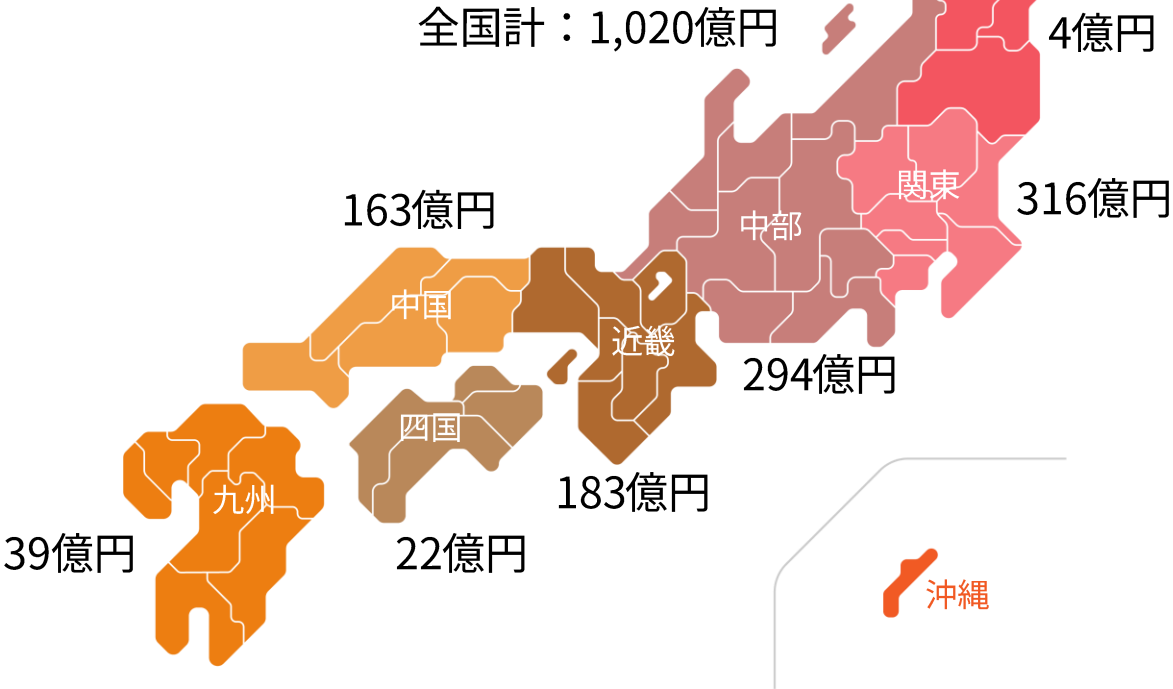
SOSEI の潜在的市場規模は大きい。

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㎡単価を乗じ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。



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。

3年後

5年後

短期

中期

長期

施工体制拡充(採用強化・代理店^{注1})

SOSEI+太陽光(SOSEIソーラー)を協業先と共に事業化



SOSEIソーラー本格化

金属屋根向けSOSEIラインロボ本格化



工場・倉庫向け屋根メンテナンス市場 国内No.1

海外展開

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。

3：事業の概要・成長戦略（CoolLaser）

The logo for CoolLaser, featuring the word "CoolLaser" in a blue, stylized font. The "Cool" part is written in a cursive-like script, while "Laser" is in a more standard sans-serif font. A registered trademark symbol (®) is located at the end of the word.

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。

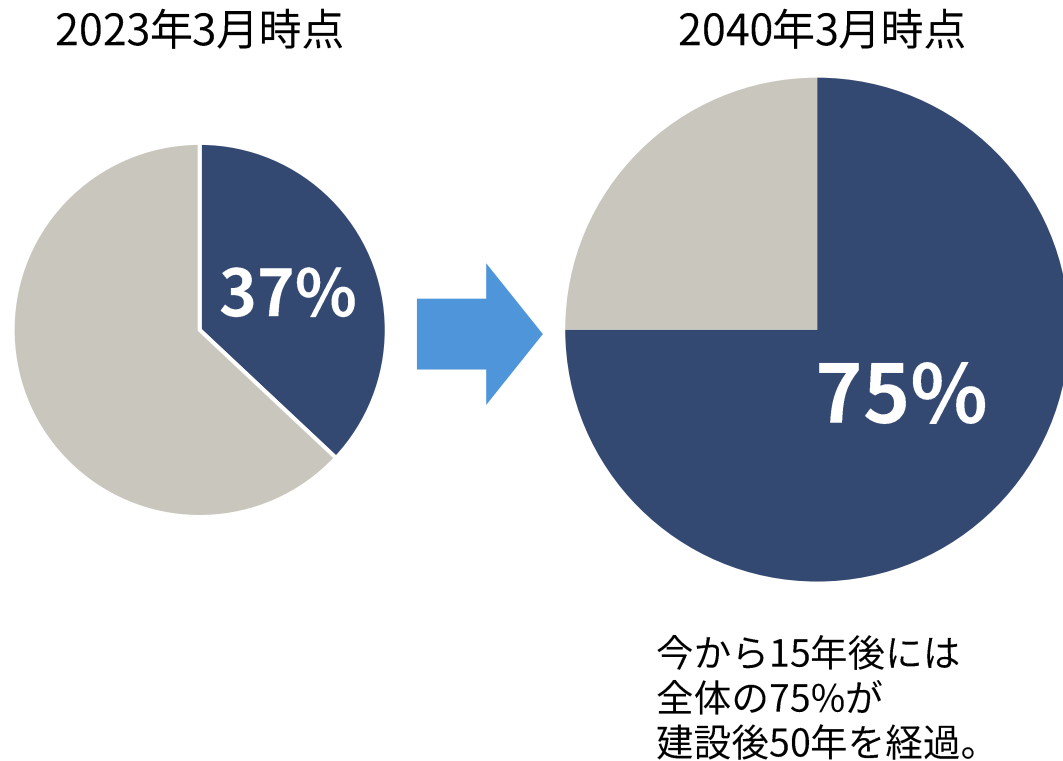
米国や台湾で落橋死亡事故が相次いで発生。落橋の原因はサビによる腐食。世界各地でインフラ老朽化が社会課題に。現状のサビ取り工事は3 K 仕事であり、担い手不足に悩まされている。



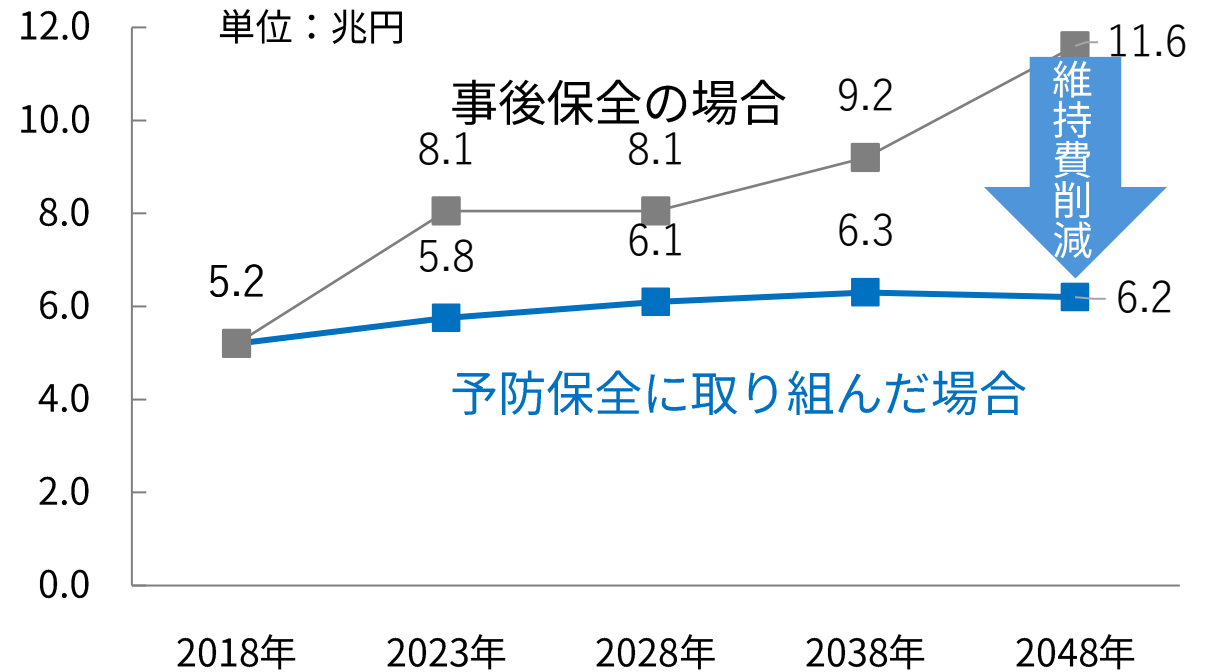
出所：2007年8月1日ミネソタ州で発生したミネアポリス高速道路崩落事故の様子（2007年8月2日 Mike Wills 撮影）

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}



予防保全に用いられる CoolLaser のニーズは今後、
継続的に高まることが見込まれる。

注1：国土交通省「社会資本の老朽化の現状と将来（2025年7月16日時点）」

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。

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・佐々木泰崇(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/2016kannai/pdf/in05.pdf> より、1㎡の塗膜1kg/㎡の除去にプラストは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/㎡÷プラスト 41kg/㎡=2.4%となり、プラスト比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。



テクノロジー 2024/07/18
 インフラを守るテクノロジー(4'47")

YOUTUBE >

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/>



Before



After



Before

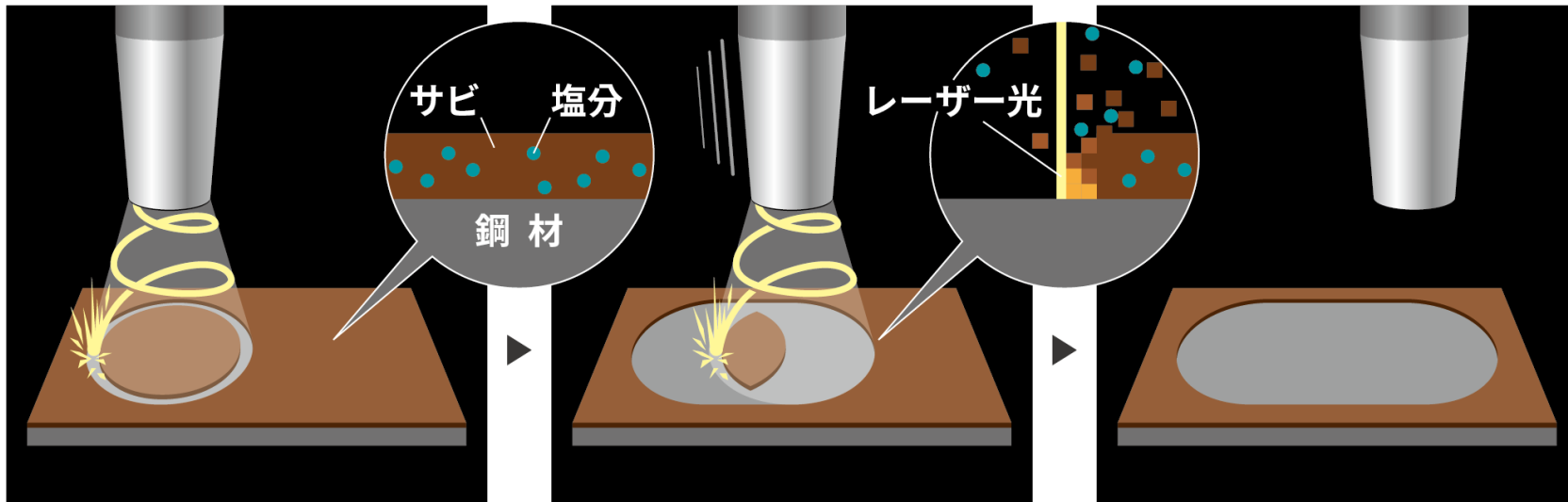


After

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。

超高速円形照射による特許技術

● 特許第5574354号
■ US-9868179



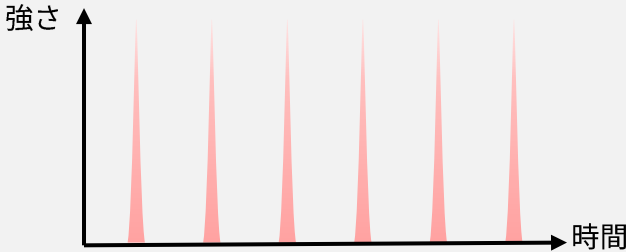
CoolLaser はレーザー光で鋼材表面の塗膜・サビ・有害物質を溶融・蒸散・熱破碎により除去しながらも、円回転による超高速スキャンで鋼材そのものへの熱影響は抑制する画期的な技術。

知的財産権の状況

2025年7月末時点

単位：件	国内	海外
取得済	18	7
出願中	10	4
合計	28	11

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。

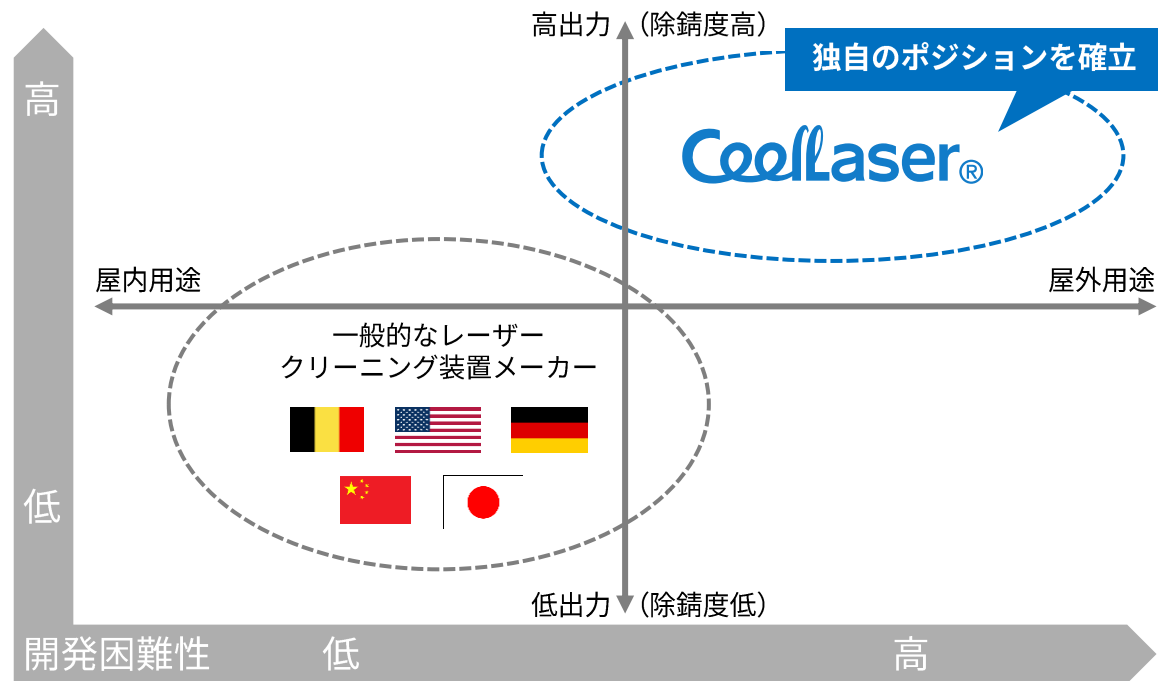
	一般的なレーザークリーニング装置	Coolaser®
熱影響と施工速度	熱影響は小さいが、施工速度が遅い	熱影響は大きいですが、独自特許技術で解決し、施工速度が速い
用途例	「薄板板金・金型・重要部品」などの洗浄 「彫刻や石造建築物」など文化遺産の洗浄 等	「橋梁や鉄塔などの社会インフラ鋼構造物」及び「船舶や鉄道車両」などの表面に付着したサビや旧塗膜の除去、放射性物質など有害物質の除去 等
レーザー発振のイメージ	※パルス方式を採用 	※CW(連続波)方式を採用 
特徴	- 平均出力が低い - 線形スキャン方式	- 平均出力が高い - 円形スキャン方式
メリット	熱影響が小さい	- 高出力化でき、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

CoolLaser の製品ポジショニング

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たリソース確保、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

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
- 集塵機性能の大幅向上で、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

多様な顧客ニーズ・ 現場ペインを解決する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

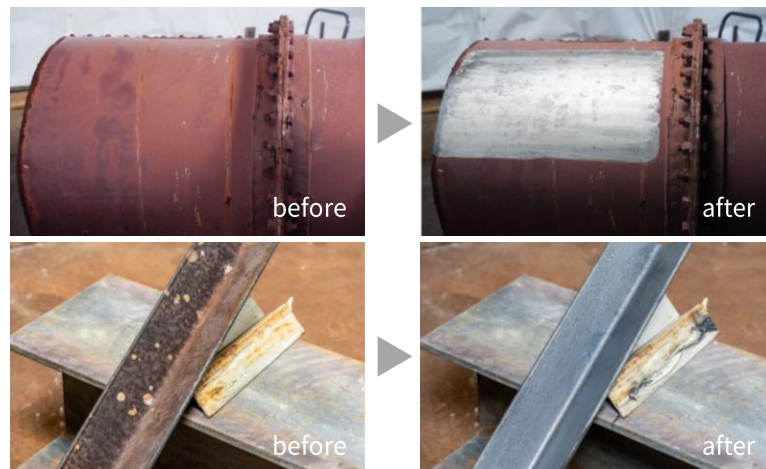


業界大手の建機レンタル会社は、革新的な新技術の取り入れに積極的な社風もあり、CoolLaserを複数台導入。シェアリングエコノミーの時代の潮流も後押しし、建機レンタル市場は今後の成長分野である。

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

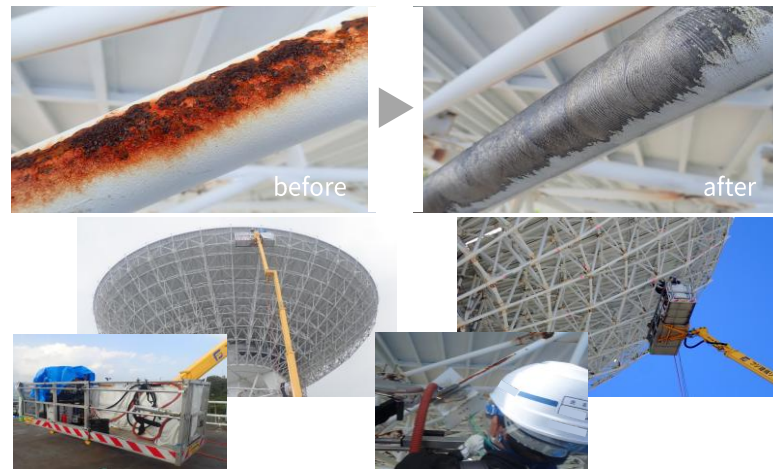


水力発電設備や送電線鉄塔のメンテナンスの工事品質を高める事でサビの再発を防ぎ、インフラのライフサイクルコスト低減につなげたい意向。人口減少社会において、作業者の減少に対応するべく新技術の導入によって担い手確保にもつなげる。

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。

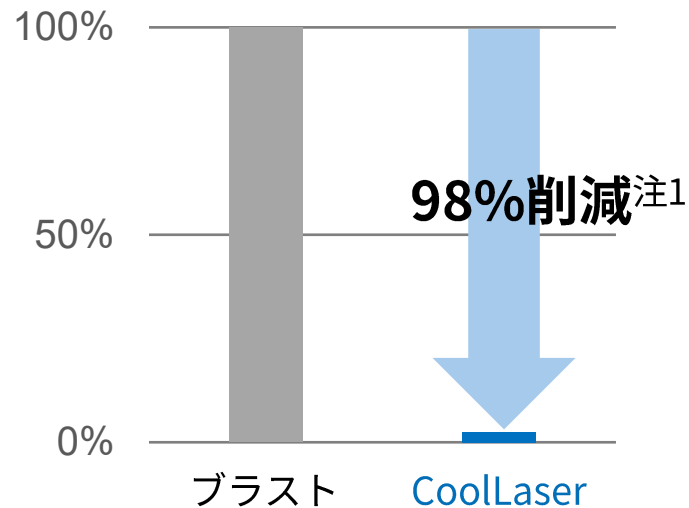
CoolLaserは研削材等を使用しないため粉塵が飛散しないため、足場レスで作業ができ、工期やコストの削減を実現。

部分塗替の際のこのようなニーズは、各地にある。

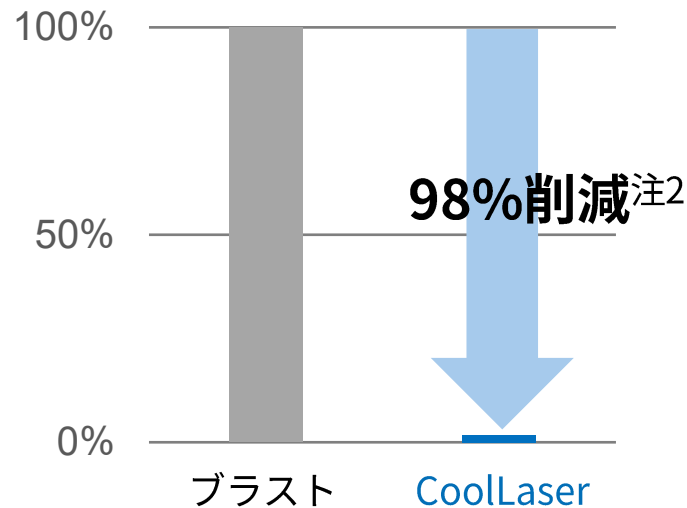
CoolLaser は既存工法より 地球環境と作業者に優しく、廃棄費やLCCを低減。

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。

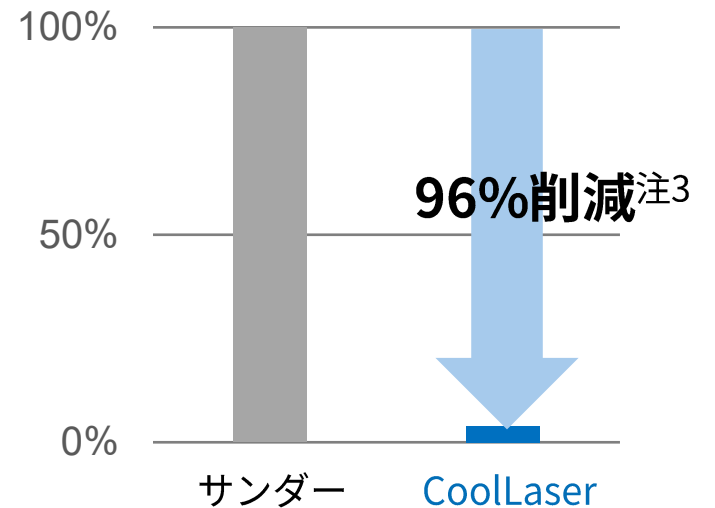
産廃処理費・CO2排出量の削減



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：サンドブラスト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・佐々木泰崇(2016)「循環式エコリーフ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」

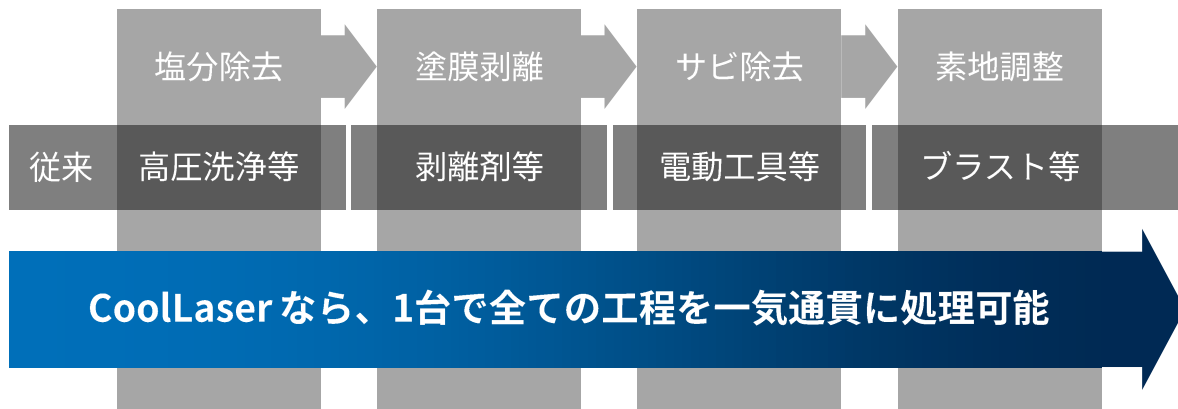
注2：1-レーザーハイフリット(CoolLaser+カッパワイヤ)工法0.6mg/m²÷サンドブラスト工法35.4mg/m²=98%削減。出典：土木新技術ショー2023 in 東京（開催日：2023/09/27 主催：国立研究開発法人土木研究所）「レーザーによる表面処理技術を活用した素地調整技術」

注3：1-CoolLaser2.4mg/m²÷動力工具(ダイヤモンドツール)利用時の鉛濃度61mg/m²=96%削減。出典：(株)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)」

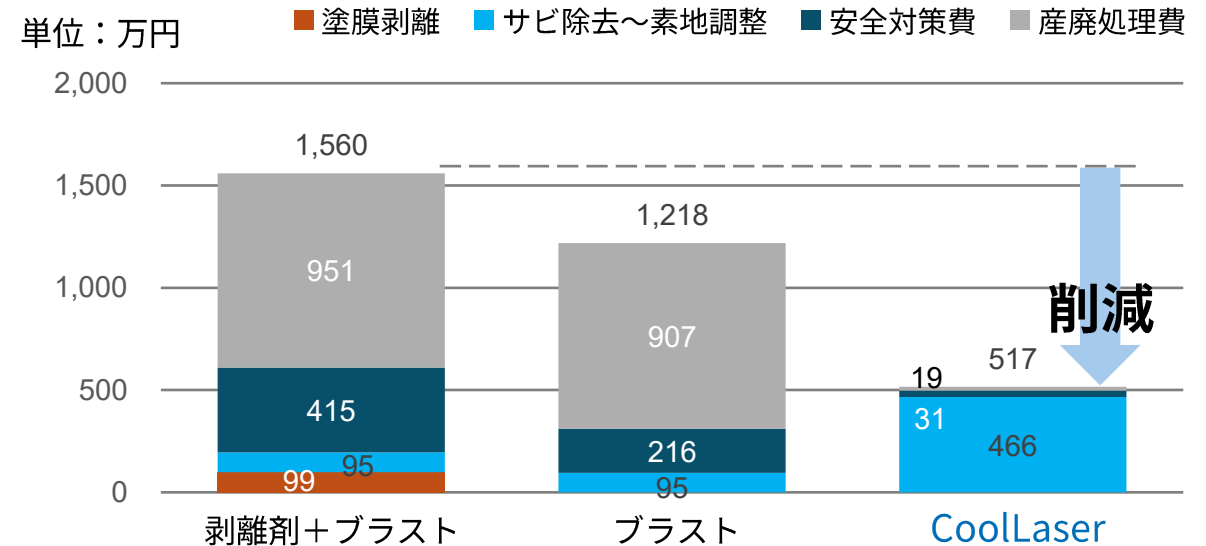
CoolLaser は全ての工程を一気通貫に処理でき、コストも削減できる。

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、作業者、利用者3者とも利点大きい。

下地処理の工程別工法



工法別のコスト比較 注1



注1：出所桁端部（処理面積:73㎡）、旧塗膜:300μm（PCB含有）の場合を想定し、自社で試算。ブラストの研削材は鉬砕スラグ・ガーネット（非金属系研削材）利用を想定。

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

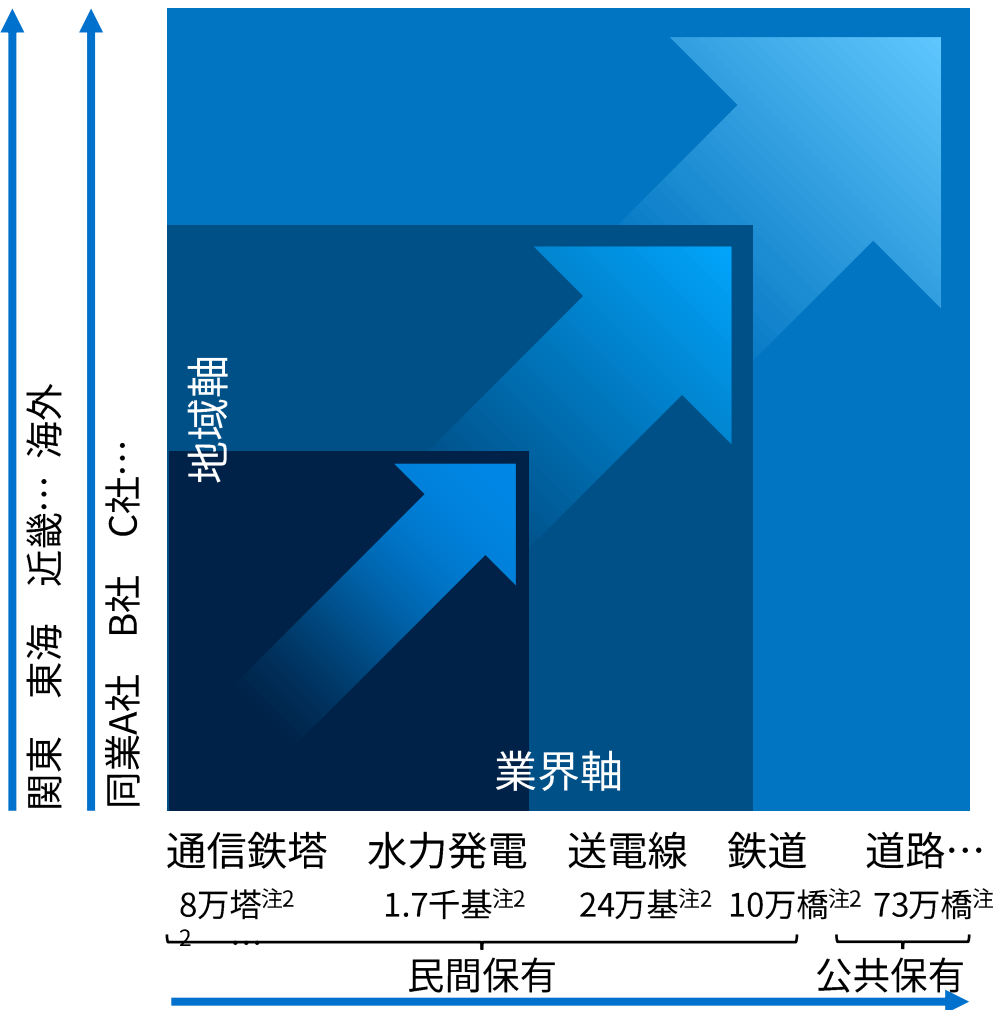
○ プラストが使われている市場

注：世界のプラスト販売市場規模 8.7 Billion USD(a) × 145円/USD(2024/9/27TTM 三菱UFJリサーチ&コンサルティング) × 6.4%(b) = 国内のプラスト販売市場規模 800億円
 (a)Maximize Market Research社世界のショットプラストマシン市場(2023年) (b)弘文社「佐藤隆良の海外建設市場シリーズ (3) -市場規模編(2015)年」日本の建設市場規模2576億USD÷世界の建設市場規模4兆USD
 市場規模については、公開情報又は第三者作成のデータ等に基づき、上記の計算方法により当社が試算した数値であり、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。
 出所：道路=国土交通省「道路統計調査(2022.3)」、鉄道=国土交通省「鉄道統計年報(令和3年度)」、通信=JTOWER事業計画(2024.5)、送電=経産省「鉄塔・電柱に係る技術基準をめぐり現状について(2019.11)」、海事=日本内航海運組合連合会・海運統計要覧(2019)、ドック=国交省港湾局(2023.4)、プラント=資源エネルギー庁「電力調査統計(2019)」、保管=資源エネルギー庁「石油設備調査(2020.3)」

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

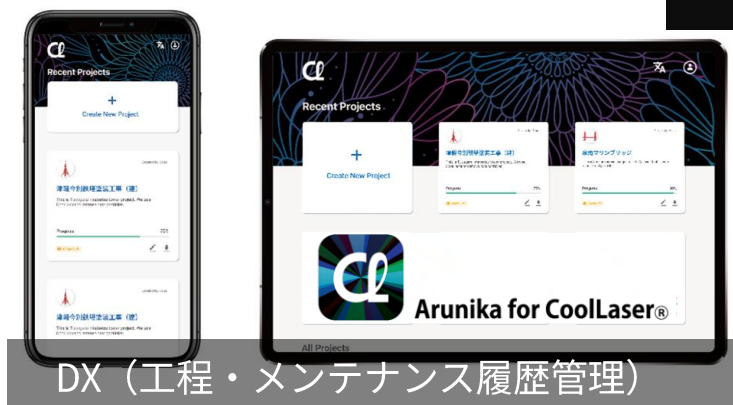
- ✓ 調達資金を活用し営業体制拡大、リード数増加
- ✓ 調達資金を活用し海外PoCの実施（例：米国州政府交通局、国営オイルメジャー等）
- ✓ IPOによる認知度向上、企業信頼度向上による受注率UP

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)」

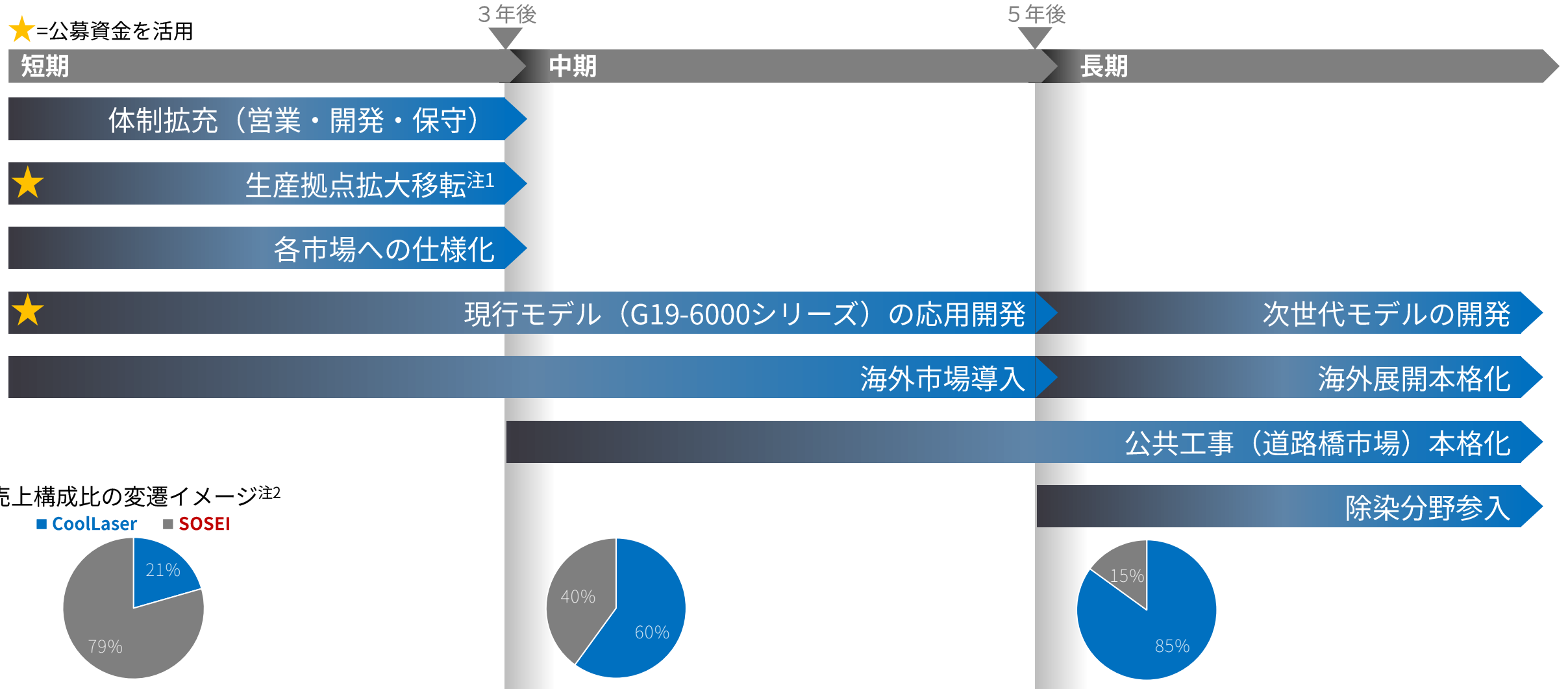
インフラメンテナンスの将来像 (CoolLaser と他の新技術との組み合わせ)

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3 Kを3 C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。

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。



注1：移転先の土地・建物は取得済であり、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。

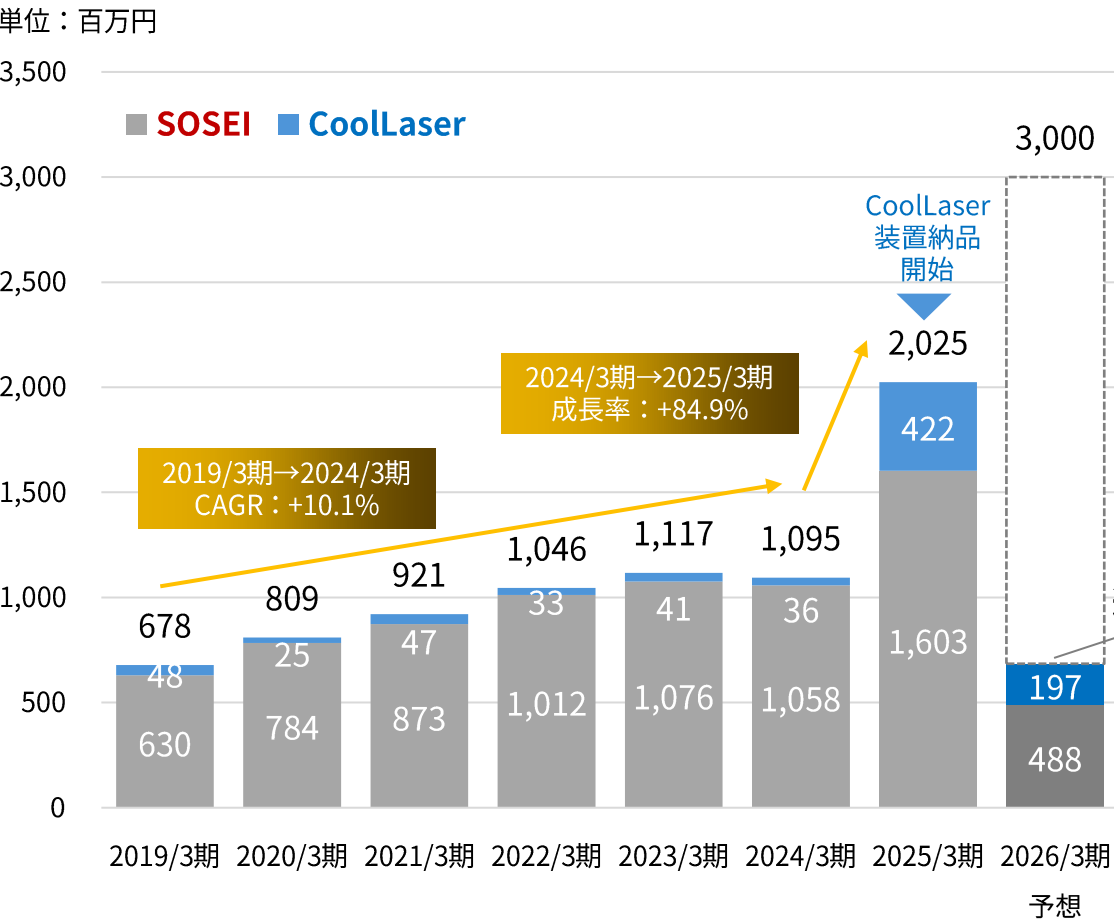
4：2026/3期1Q決算概況



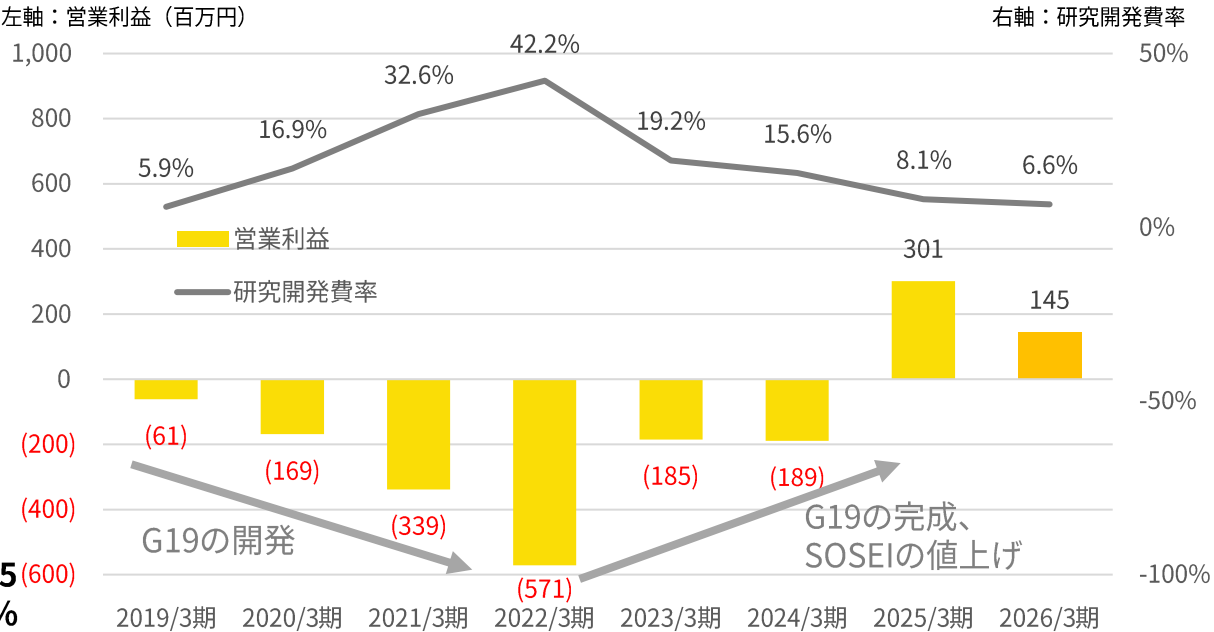
2026.3期1Qは通期予想に対する売上進捗率23%。
 開発費率は低減傾向で、営業利益は拡大傾向。

CoolLaserは前期に引き続き、装置販売で売上成長。
 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



営業利益と研究開発費率注の推移



事業別営業利益（百万円）								1Q
	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期1Q
SOSEI	146	173	144	101	158	280	571	198
CoolLaser	-98	-191	-348	-512	-186	-325	-69	5
本社費	-109	-151	-134	-160	-157	-143	-201	-58
合計	-61	-169	-339	-571	-185	-189	301	145

注：研究開発費率＝研究開発費÷売上高

受注残高は2024/3期以降、SOSEIの大型案件 受注やCoolLaserの装置販売開始で増加。

事業別・年度別受注残高^{注1}の推移

リードタイムについて

SOSEI

・受注から着工までは約1ヶ月、着工から完工までは長くとも6ヶ月程のため、本来受注残高が積み上がるビジネスモデルでは無い。

・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拡大したキャパシティを売上成長に繋げる。

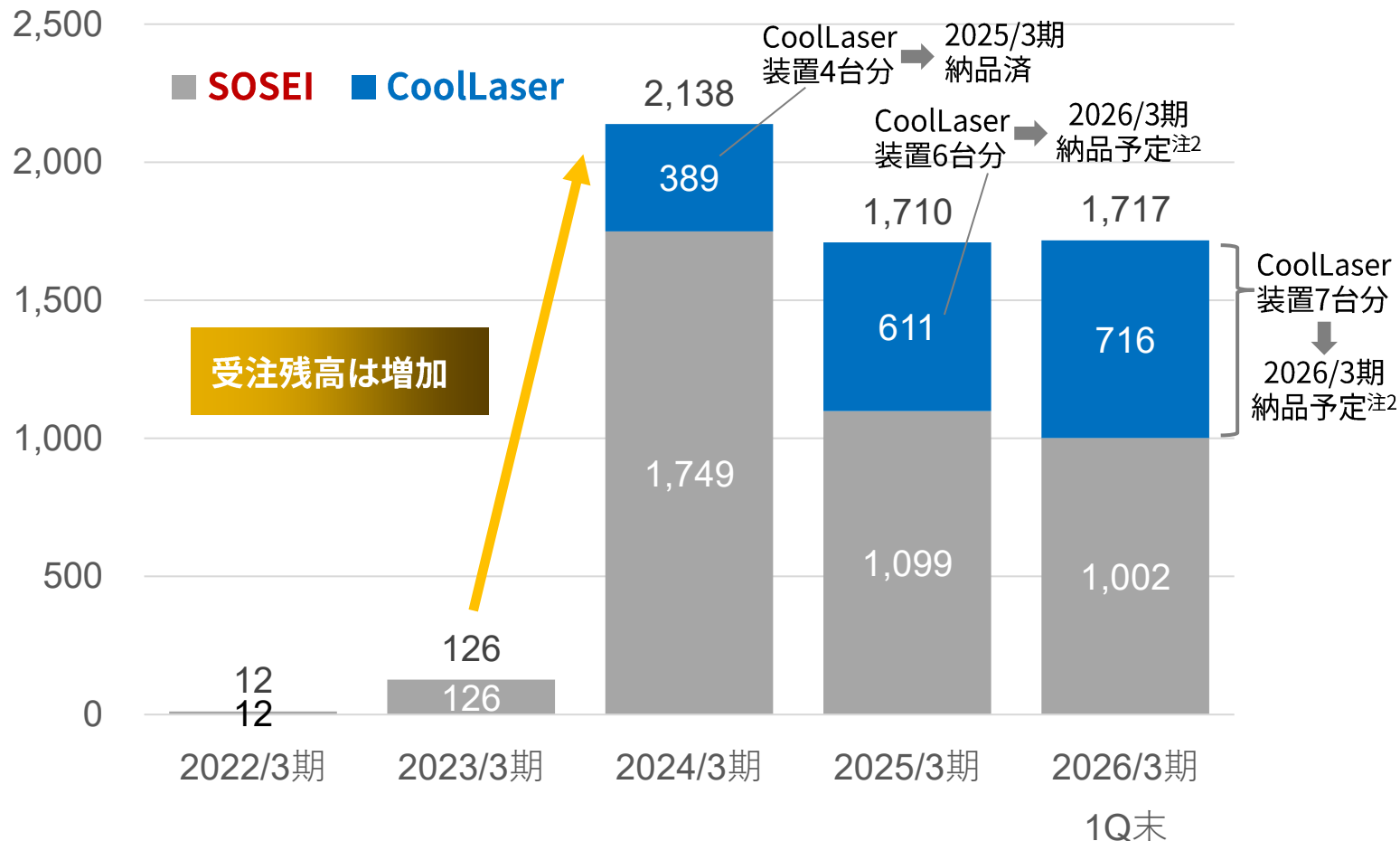
CoolLaserは、2026/3期上期納品予定分を受注済。

2026/3期1Qについて

SOSEIの受注残高は大型案件進行で減少しつつも、案件獲得による増加もあって横ばいで推移。

CoolLaserは、2026/3期納品予定の受注残高7台分。

単位：百万円



注1：受注残高＝各事業年度の期末時点で受注済み案件の受注額の累計額－当該事業年度までに売上計上された額

注2：納品予定時期については、現時点における納品予定時期を記載しており、実際の納品時期と異なる可能性がある。

2026.3期1Qは前期に引き続き収益性を保ちながら、売上は成長。

財務諸表分析

- ❶ CoolLaserは2025.4~6に装置2台納品（次頁にて補足）。通期で12台納品予定。SOSEIの1Qは通期予想の2025.3期→2026.3期成長率+6.1%を上回る、+19.0%で着地。
- ❷ 全社の売上総利益率は2025.3期に引き続き、40%台。SOSEIは建設業の平均水準約25%^{注1}と比べ高水準。
- ❸ 全社従業員数(PA込)2025.3末40名→2025.6末44名（内訳：SOSEI+1、CL+3）により人件費は増加。※表内の人件費は役員報酬を含む。
- ❹ 支払手数料は、上場後初の定時総会費用（招集通知の印刷や発送等）5Mを6月に計上により、前年同期比増。2Q以降はIPO関連費用中心に前年同期比減を見込む。

注1：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
 注2：1Q決算数値は監査法人によるレビューを受けていない。

(単位：百万円、%)	2024.3期（実績）		2025.3期（実績）		2025.3期1Q（実績） 注2	2026.3期1Q（実績） 注2		
		構成比		構成比			構成比	前期比
売上高	1,095	100.0	2,025	100.0	412	❶ 685	100.0	166.4
SOSEI事業	1,058	96.6	1,603	79.1	410	488	71.2	119.0
CoolLaser事業	36	3.4	422	20.9	1	197	28.8	10,661.0
売上原価	789	72.1	1,163	57.4	233	389	56.8	166.6
SOSEI事業	645	61.0	898	56.0	233	260	53.4	112.0
CoolLaser事業	143	392.0	264	62.6	0	128	65.2	14,906.3
売上総利益	305	27.9	862	42.6	178	295	❷ 43.2	166.1
SOSEI事業	413	39.0	704	44.0	177	227	46.6	128.3
CoolLaser事業	-107	△ 292.0	158	37.4	0	68	34.8	6,947.3
販売管費	494	45.2	561	27.7	130	149	21.9	115.2
人件費	153	14.0	190	9.4	44	51	7.4	❸ 114.2
研究開発費	170	15.6	163	8.1	45	45	6.6	100.2
支払手数料	103	9.4	110	5.5	19	24	3.5	❹ 124.9
その他	66	6.1	96	4.8	20	29	4.3	141.1
営業利益	-189	△ 17.3	301	14.9	48	145	21.3	304.0
SOSEI事業	280	26.5	571	35.7	143	198	40.7	138.1
CoolLaser事業	-325	△ 885.4	-69	△ 16.4	-58	5	2.9	-
本社費	-143	△ 13.1	-201	△ 9.9	-37	-58	△ 8.5	155.9
営業外収益	59	5.4	3	0.2	0	0	0.0	18.7
営業外費用	28	2.6	42	2.1	13	5	0.8	43.1
経常利益	-157	△ 14.4	262	13.0	35	140	20.5	395.6
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	-157	△ 14.4	262	13.0	35	140	20.5	395.6
当期純利益	-158	△ 14.5	321	15.8	35	122	17.8	347.0

2026.3期1QにCoolLaserで代金回収の遅延が1件生じ、一旦納品した装置を回収する対応を取った。

起きた事象

- ・2026.3期1Q中に装置1台を納めた取引先から、支払期日の6月末に入金が無く、7月に入ってから納品した装置を回収する対応に追われた。
- ・当社は、与信管理として装置の受注前に取引先の信用情報を取得しており、東京商工リサーチの評点が43点以下の取引先に対しては支払条件を通常より厳しくする等の内部統制を講じている。
- ・昨年、当該取引先から装置を受注した際、東京商工リサーチで信用情報を取得した所、評点は51点と特段の懸念は無かった。
- ・一方、6月末に入金遅延が生じた際に急きょ信用情報を再取得した所、評点が43点以下に急低下していた。

今回の事象を踏まえた、今後の与信管理の改善策

- ・当社の受注～納品のリードタイムが6ヶ月程ある事を踏まえ、装置の納品前にも再度信用情報を取得するフローを追加で講じる事とする。
- ・納品前に評点を再取得した結果、仮に評点の低下等が起きていた場合は、①納品前に代金の一部前払いを求める、②商社を間に挟む、③リース会社を間に挟むなど、債権回収をより確実なものとするための支払条件の変更を取引先に求める事とする。

回収した装置の取り扱い

- ・当該取引先は引き続きCoolLaserの購入希望の意思を示している事から、今回装置の往復に生じた運送費用等は一旦当社から取引先へ請求し精算した上で、再度装置購入資金の目途が立ったうえで納品を行う可能性がある。
- ・一方、装置は未開封状態で取引先の倉庫内で保管されていた事から、再度装置の出荷前検査を行ったうえで別の受注先の納品にあてがう可能性もある（＝よって、2025年6月末の貸借対照表上では「商品及び製品」に計上）。



3K を 3C に

Cool
Clean
Creative

キレイに、未来へ

CoolLaser. by  TOYOKOH

5 : APPENDIX



トヨコーの事業は
多くの SDGs の取り組み目標に合致。

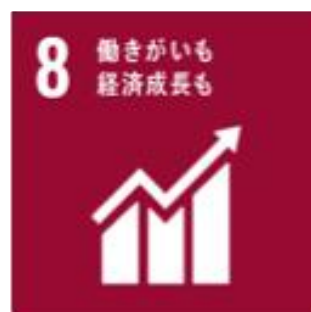
—CoolLaser —SOSEI

“インフラメンテナンス”で持続可能社会に貢献

トヨコーは現場を3K（キツイ・汚い・危険）から3C（Cool・Clean・Creative）に変え、少子高齢化で減少するインフラメンテナンス工事の担い手確保に寄与し、持続可能な社会を実現する。



日本には膨大な数の工場・倉庫がある。古びたスレート屋根に**SOSEI**工法で補強したのち太陽光パネルを搭載する事で広大な屋根上面積を用いたクリーンエネルギーの創出につながる。



3Kである塗替工事現場が3Cに生まれ変わる事で、担い手に避けられる現場から担い手が働きがいを感じる現場に蘇り、インフラを持続可能なものとする事で経済成長につながる。



SOSEIは塗装の技術を活かして屋根の改修を行う独自工法であり、CoolLaserはレーザーの技術を建設工事分野に活かす独自工法である。既存市場のバイ取り合戦ではなく、自らイノベーションを起こす事で全く新しい市場、雇用の創出に取り組んでいる。



当社はインフラメンテナンス領域を手掛ける会社であり、**老朽化する社会インフラをキレイに直し、未来へつなげる**ことで次の世代も安全・安心に住み続ける事ができる**持続可能な社会づくりに貢献**する。



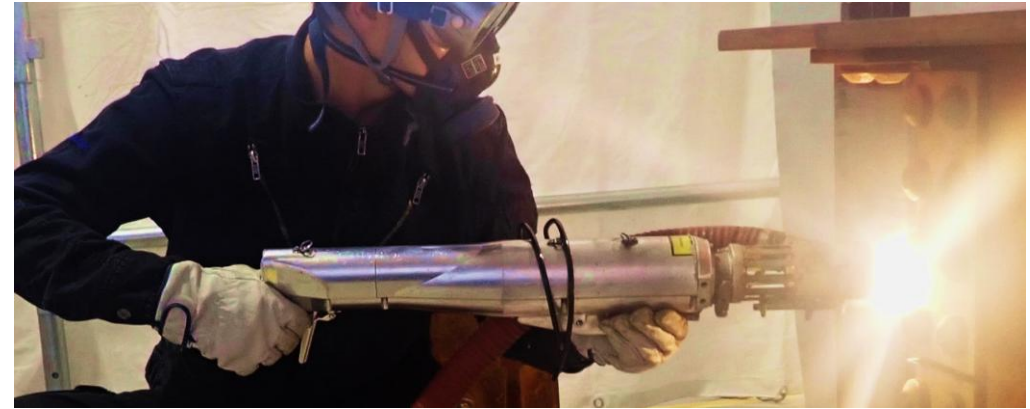
SOSEIの3層構造の1層目の断熱材は、夏場の工場屋根裏温度の上昇を抑制し**空調費及びCO2の削減に効果的**。また、既存の主たるサビ取り工法であるプラストは研削材廃棄時に大量のCO2を排出するが、**CoolLaserは産廃物を生まないためCO2削減効果がある**。



当社は**協創戦略を経営方針に掲げ**、領域ごとにパートナー企業を選定し共同研究開発や拡販体制の構築に取り組んでいる。この協創戦略は国内に留まらず、海外進出に向けて**海外企業とも積極的にパートナーシップ契約を締結する方針**である。

温室効果ガス削減効果

年間 **287,200t** 注1 のGHG(温室効果ガス)削減



橋梁の塗替工事の年間市場規模600万㎡をブラストからCoolLaserに置き換えた場合、287,200t (7.98kg/㎡) のGHG削減ができます。

これは

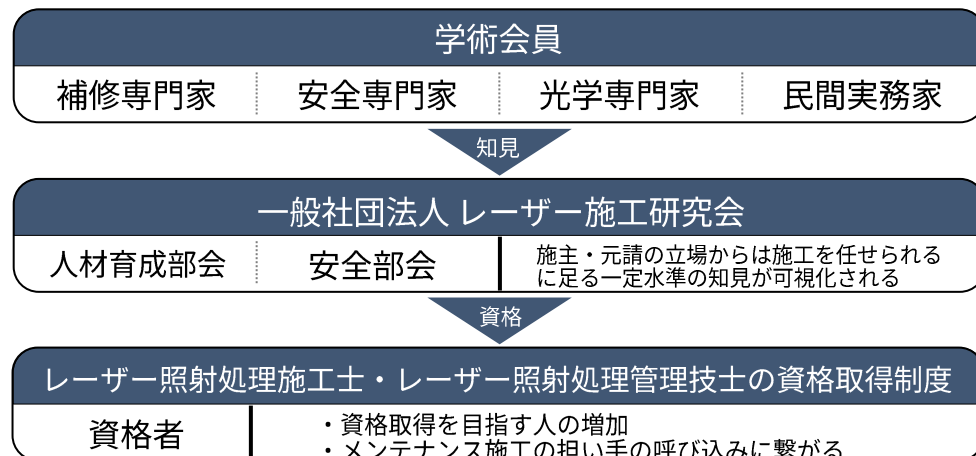
1. 自動車の走行距離で比較すると**約40,000台の自動車**が1年間走行する距離
 2. 家庭の電力消費だと**約20,000軒**が年間に使用する電力量
- に相当します。

注1：削減貢献量287,200トン/年＝A：機能単位であるサビ除去1㎡当たりのGHG排出削減7.98[kg/㎡]（B：ブラスト法で使用する電力45kW×50%×5時間/日＝112.5[kWh/日]－C：CoolLaserが使用する電力50kW×50%×5時間/日＝125[kWh/日]）÷一日当たりサビ除去面積10[㎡/日]×CO2排出係数0.533[kgCO2/kWh]＋（B：廃棄物発生量41kg/㎡－C：廃棄物発生量1kg/㎡）×CO2排出係数0.2161[kgCO2/kg]×D：普及量600万㎡注2（年間サビ除去量）×E：耐用年数6年にて算定。

注2：出所＝ヤマダイインフラテクノス(株)「ゴミを減らして世界を変える!!」P.20 https://cpds.kentsu.co.jp/assets/img/technology/45/document_pdf/ecoclean.pdf

加盟企業の7割は全国の塗装工事会社。
ユーザー候補としても期待。

レーザー施工市場創造に向け、安全ルールや取扱資格の制度など規格化を進めてきた。会員企業の7割は全国の塗装工事会社であり、CoolLaserのファーストユーザーとしても期待の声を頂いている。



一般社団法人

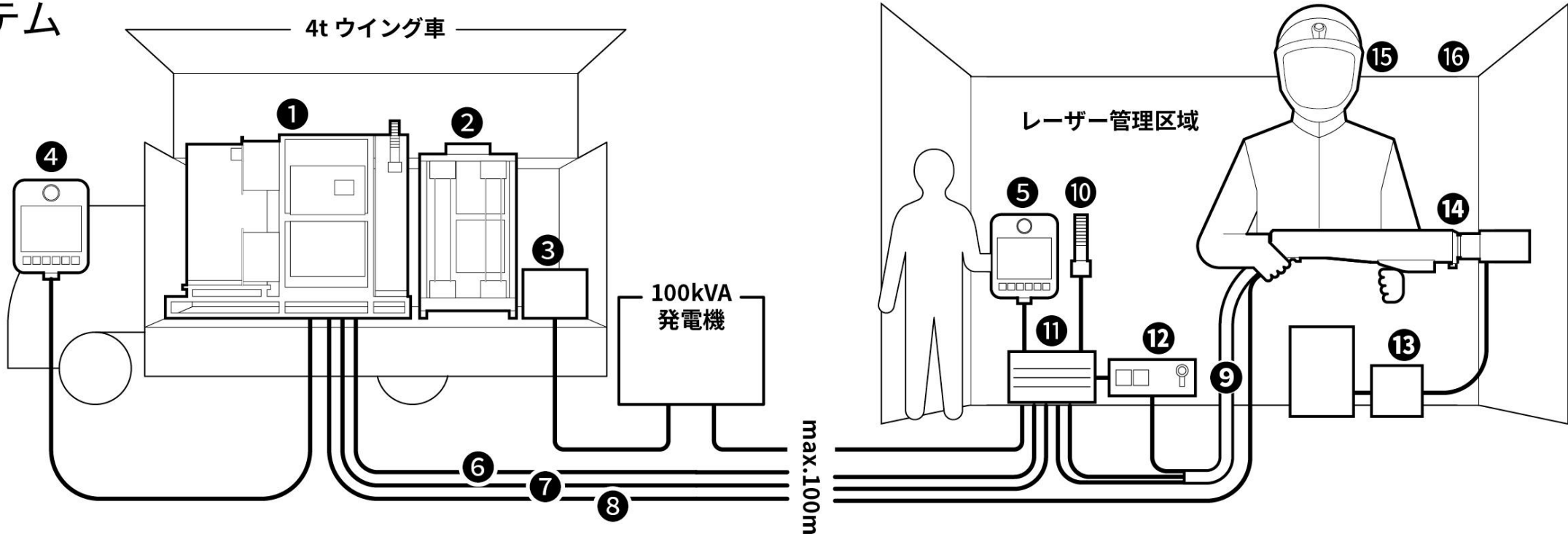
レーザ施工研究会

名 称	一般社団法人 レーザー施工研究会 Society of Laser Processing for Transportable system
会 長	西川 和廣（国立研究開発法人土木研究所 前理事長）
拠 点	〒417-0047 静岡県富士市青島町39
設 立	2019年4月1日
会員数	109社 ※2025/6末 賛助会員、学会会員を含む。
活動内容	①レーザー施工に関する安全ガイドラインの策定・公表 ②人材育成 ③レーザー施工に関する課題と対策の研究 ④レーザー施工に関する普及啓発
理 事	副会長 藤田 和久（光産業創成大学院大学 光エネルギー分野 教授）
	専門家理事 森 猛（法政大学 名誉教授）
	清水 尚憲（独立行政法人労働者健康安全機構労働安全衛生総合研究所 機械システム安全研究グループ 部長）
	貝沼 重信（九州大学大学院 工学研究院社会基盤部門 教授）
	鈴木 啓悟（福井大学 工学系部門 建築建設工学講座 准教授）
	理事 豊澤 一晃（㈱トヨコー 代表取締役CEO）
	高橋 正光（第一カッター興業㈱ 会長）
	山本 直之（山本光学㈱ 代表取締役社長）
	上東 泰（中日本高速技術マーケティング㈱ 技師長）
	水口 和之（㈱横河ブリッジ 執行役員（技術総括））
渡辺 正明（鈴与建設㈱ 土木営業部 部長）	

<https://www.laser-seko.org/>

出所：一般社団法人レーザー施工研究会定期総会招集通知、HP

システム



トラック搭載

- ①システム
- ②レーザー発振器チラー
- ③トランス

タッチパネル

- ④タッチパネルA
- ⑤タッチパネルB

ケーブル類

- ⑥エアホース
- ⑦通信ケーブル
- ⑧光ファイバー
- ⑨接続ケーブル

レーザー管理区域

- ⑩シグナルタワー
- ⑪コントロールボックス
- ⑫ヘッドチラー
- ⑬集塵機

レーザーヘッド

- ⑭レーザーヘッド
- 安全対策
- ⑮保護具類
- ⑯遮蔽材

システム概要

項目	仕様
レーザー	5.4kW近赤外光連続発振 (CW)
積載寸法	5,500mm(W)×1,750mm(D)×2,100mm(H)
総重量	約3,000kg
消費電力	50kVA (100kVA以上の発電機をご使用ください)

SOSEI と他工法との比較

スレート屋根の補修は、SOSEI工法を含め3つの工法が存在。SOSEIは他工法と比較すると全体的なバランスが良く、リピート率も高いサービスとなっている。

	SOSEI	金属カバー 鋼板屋根を上から被せる工法	スレート葺替え 屋根を新品に張り替える工法
棲み分け・使い分け	躯体強度が弱く金属カバーが選べない、断熱性が欲しい、リーズナブルな価格	美観性を重視したい時	老朽化が著しい時、工場の操業を止める事が可能な時
コスト(設計単価) ^{注1}	○ (1.5万円/㎡)	△ (2.0~万円/㎡)	○ (1.5万円/㎡)
荷重	○ (~2.5kg/㎡)	× (6~15kg/㎡)	-
耐久性	○ (15年程度)	◎ (20年程度)	◎ (20年程度)
工期	○ (~150㎡/日)	○ (~150㎡/日)	× (50㎡/日)
断熱性	◎ (-20℃程度)	△ (断熱材要、コスト増)	× (効果なし)
事前処理	◎ (事前処理不要)	△ (要 穴開けorフックボルト交換、アスベスト調査)	× (要 工場操業停止)
総合評価	◎ 弱点が無く全体的にバランスが良い	△ 屋根荷重が大きく近年の原料高で施工費も高い	× 工場の操業を止めなければならない

注1：足場代は除く。
 出所：表中における◎、○、△、×は、施工先・元請工事会社等へのヒアリング等を踏まえた当社独自の分析と検討に基づく

本資料は、当社への理解を深めていただくために、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘またはそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。

本資料に含まれる業績予想等の将来に関する記述（当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長可能性等が含まれますが、これらに限られません。）は、本資料の発表日現在における当社の判断及び利用可能な情報等に基づくものであり、将来の業績等を保証するものではなく、様々なリスクや不確実性を内包するものです。実際の業績等は、環境の変化などにより予想と異なる可能性があることにご留意下さい。

本資料には、当社の競争環境、業界動向や一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてもこれらを保証するものではありません。

＜お問合せ先＞ 株式会社トヨコー pr@toyokoh.com