

キレイに、未来へ



**TOYOKOH**

**2026年3月期 決算説明資料**

**株式会社トヨコー 2026年5月13日**

～はじめに～

## 2026年3月期3Q決算説明資料（2026/2/12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	売上高の推移、営業利益と研究開発費の推移	グラフに2026/3期実績と2027/3期予想を追加。
P.6	CoolLaserとSOSEIの売上パイプライン	新規スライド
P.7	事業別・年度別受注残高の推移	2026/3期末時点の事業別の受注残高を追加。
P.8	財務諸表分析（PL）	2026/3期実績と2027/3期予想の主要な損益計算書項目を表示し、前年同期と比較。
P.9	財務諸表分析（BS）	新規スライド
P.10	関越自動車で現場検証会を実施	新規スライド
P.12	CoolLaser初の海外受注を獲得	2026年3月期3Q決算説明資料（2026/2/12開示）P.31に、中東情勢の発生を踏まえてもUAEへの納品予定時期の見通しは変わらない旨を加筆。
P.13	CoolLaser新工場の稼働開始と足元の見通し	2026年3月期2Q決算説明資料（2025/11/13開示）P.33に、CoolLaser新工場の写真追加と、2028/3期の納品台数見通しは現時点で変わらない旨を加筆。
P.14	政権与党の公約とCoolLaserについて	新規スライド
P.15	レーザー施工研究会の会員数と取扱資格者数の推移	新規スライド
P.16	JPXスタートアップ急成長100指数に選定	新規スライド
P.17	中東情勢の当社に与える影響	新規スライド
P.19	会社概要	役員・従業員数、事業別売上高の推移、SOSEIの累計施工面積、売上構成比の変化を更新。
P.26	知的財産権の状況	右下の知財件数の表を更新、欧州パテント権利化に伴い、EP番号を加筆。
P.43	レーザー施工研究会	最新の情報に更新（会員数）

# 目次

1 : 2026/3期 決算概況

2 : 会社概要

3 : 事業の概要・成長戦略 (CoolLaser)

4 : 事業の概要・成長戦略 (SOSEI)

5 : APPENDIX

# 1 : 2026/3期 決算概況



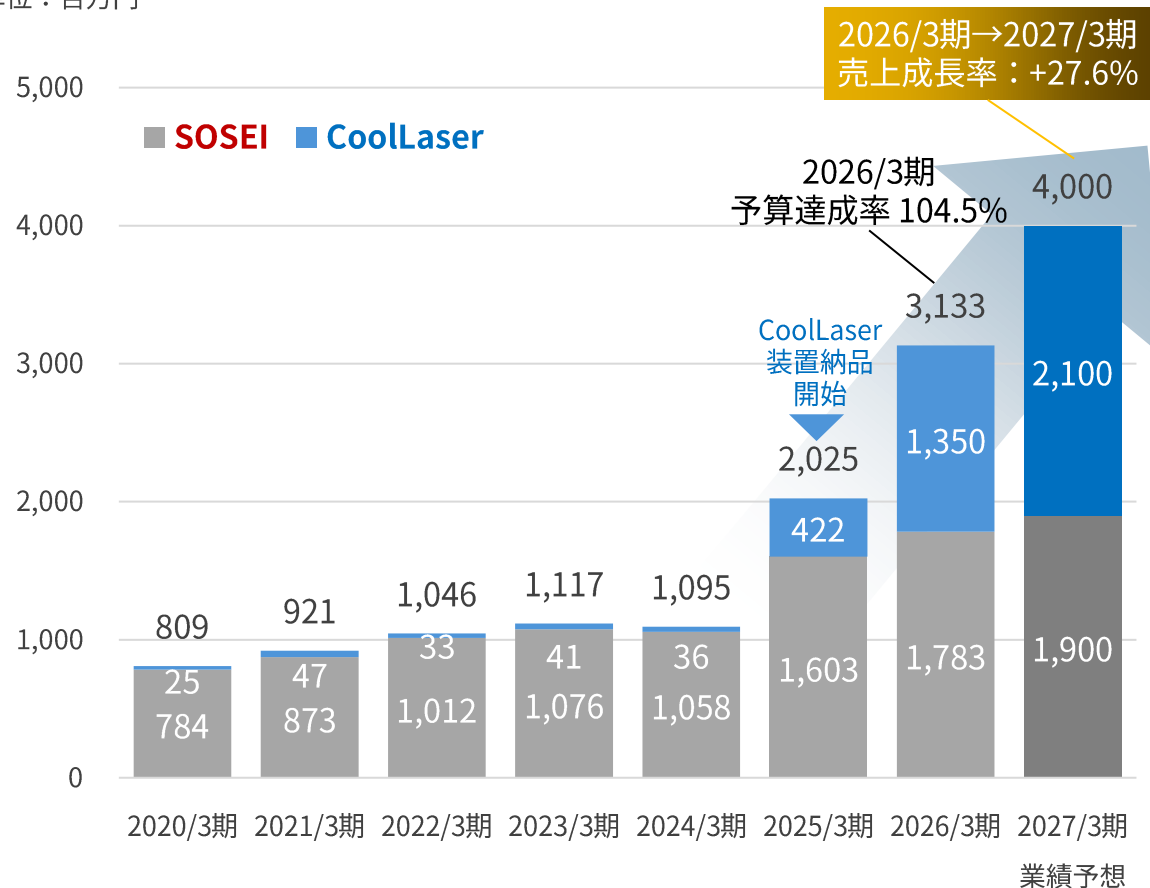
# 2026.3期は通期予想に対する売上達成率104.5%。

# 2027.3期は3期連続で増収増益見込み。

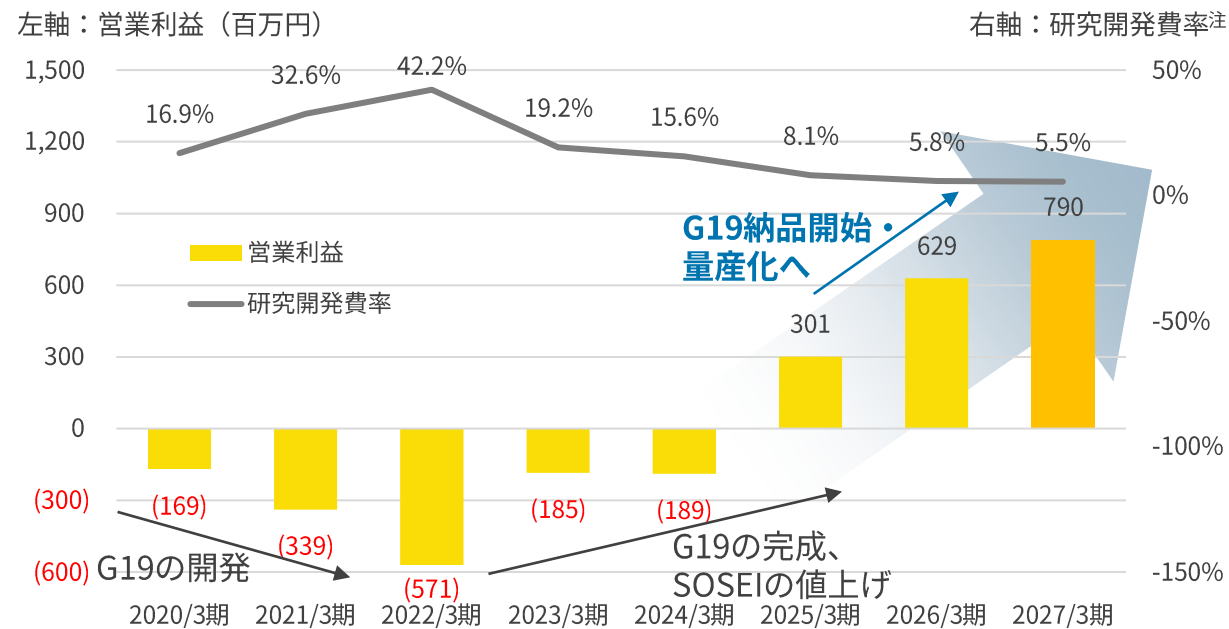
CoolLaserは前期に引き続き、装置販売で売上成長。今後、海外にも展開して行く。  
 継続成長のSOSEIが基盤となり、CoolLaserの高成長を下支え。

## 売上高の推移

単位：百万円



## 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)	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期	2027/3期 業績予想
SOSEI	173	144	101	158	280	571	630	656
CoolLaser	-191	-348	-512	-186	-325	-69	249	401
本社費	-151	-134	-160	-157	-143	-201	-250	-267
合計	-169	-339	-571	-185	-189	301	629	790

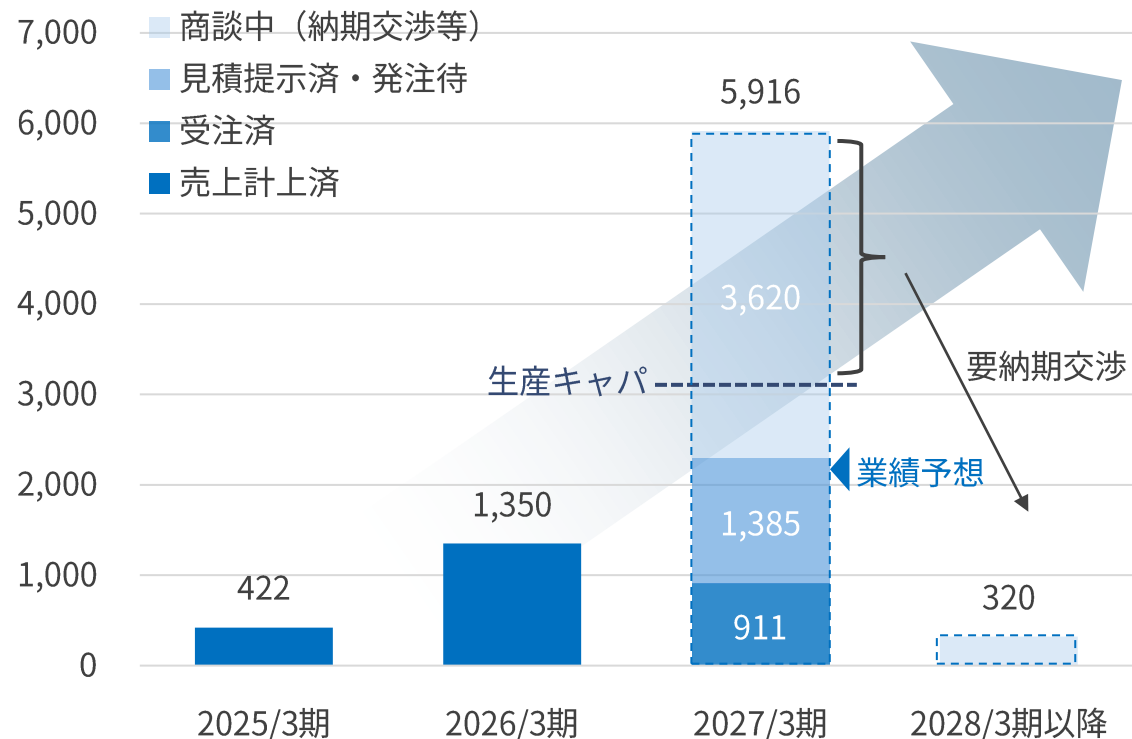
注：研究開発費率＝研究開発費÷売上高

# 両事業とも2027.3期の業績予想達成に必要十分なリードを有するが、更なる成長に向けては生産キャパやリソース拡大に取り組む必要がある。

## CoolLaserの売上パイプライン



単位：百万円

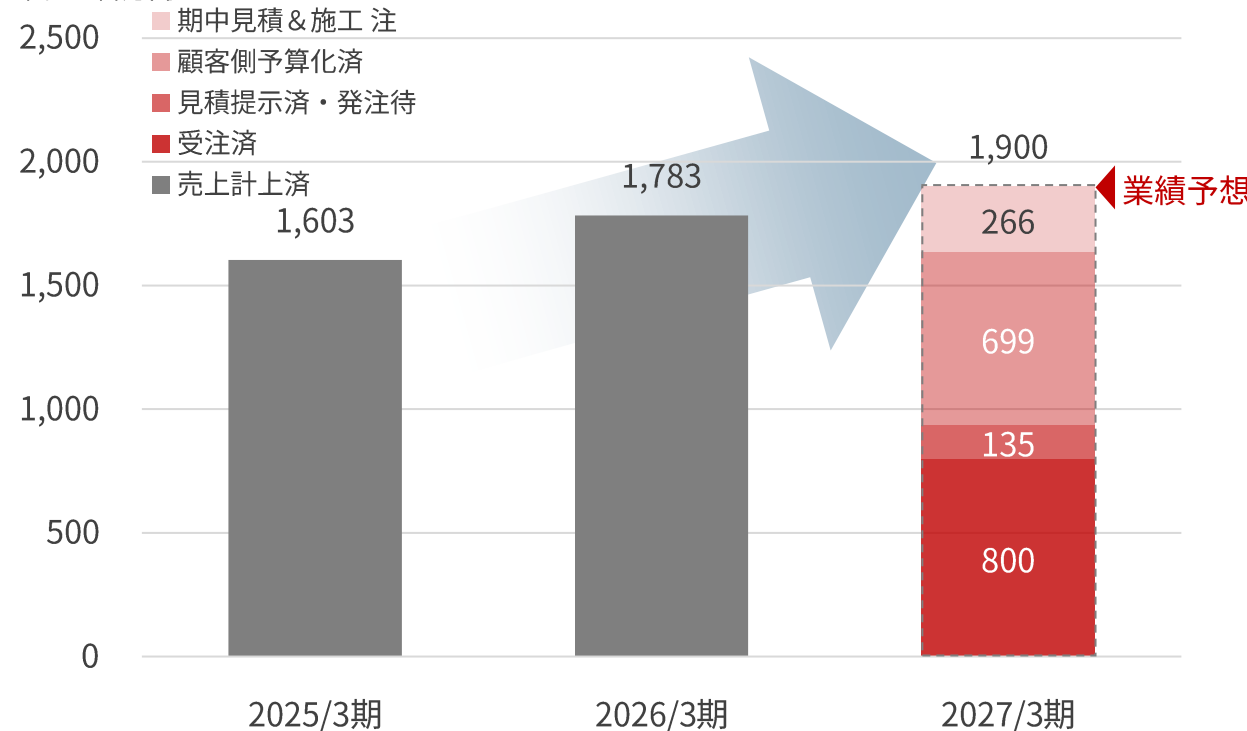


CoolLaserは生産キャパ拡大と、海外展開に向けた体制構築が主な課題。

## SOSEIの売上パイプライン



単位：百万円



SOSEIは中東情勢の影響（原料調達）を勘案しながらの工期調整と、リソース（施工管理・営業）の拡大が主な課題。

注：期中見積&施工＝過去3期の最低期中見積提出数×過去3期の最低受注率×過去3期の最低1案件当たり単価

# CoolLaser及びSOSEI (通常案件)の受注残は増加。 両事業とも2026/3期に続き、2027/3期も増収の見通し。

## リードタイムについて

### CoolLaser

・従来は受注～納品に約6ヶ月を要していたが、2026年2月より見込生産に切り替え、リードタイムが大幅に短縮。

### SOSEI

- ・通常、受注から着工までは約1ヶ月、着工から完工までは最長6ヶ月程のため、本来受注残が積み上がるビジネスモデルでは無い。
- ・2024/3期は工期が2年半に跨る長期案件の受注で受注残が膨らんだ。
- ・工事進行基準を採用。売上進捗で受注残が消化。

## 2026/3期について

### CoolLaser

- ・見込生産に切替え済みのため、受注残と売上見通しの相関性は以前より低くなっているものの、**受注残は増加**。
- ・国内は各分野の標準工法化に向けた仕込み、海外は展示会等を通じて協業パートナーとのサービス体制確立に注力しており、

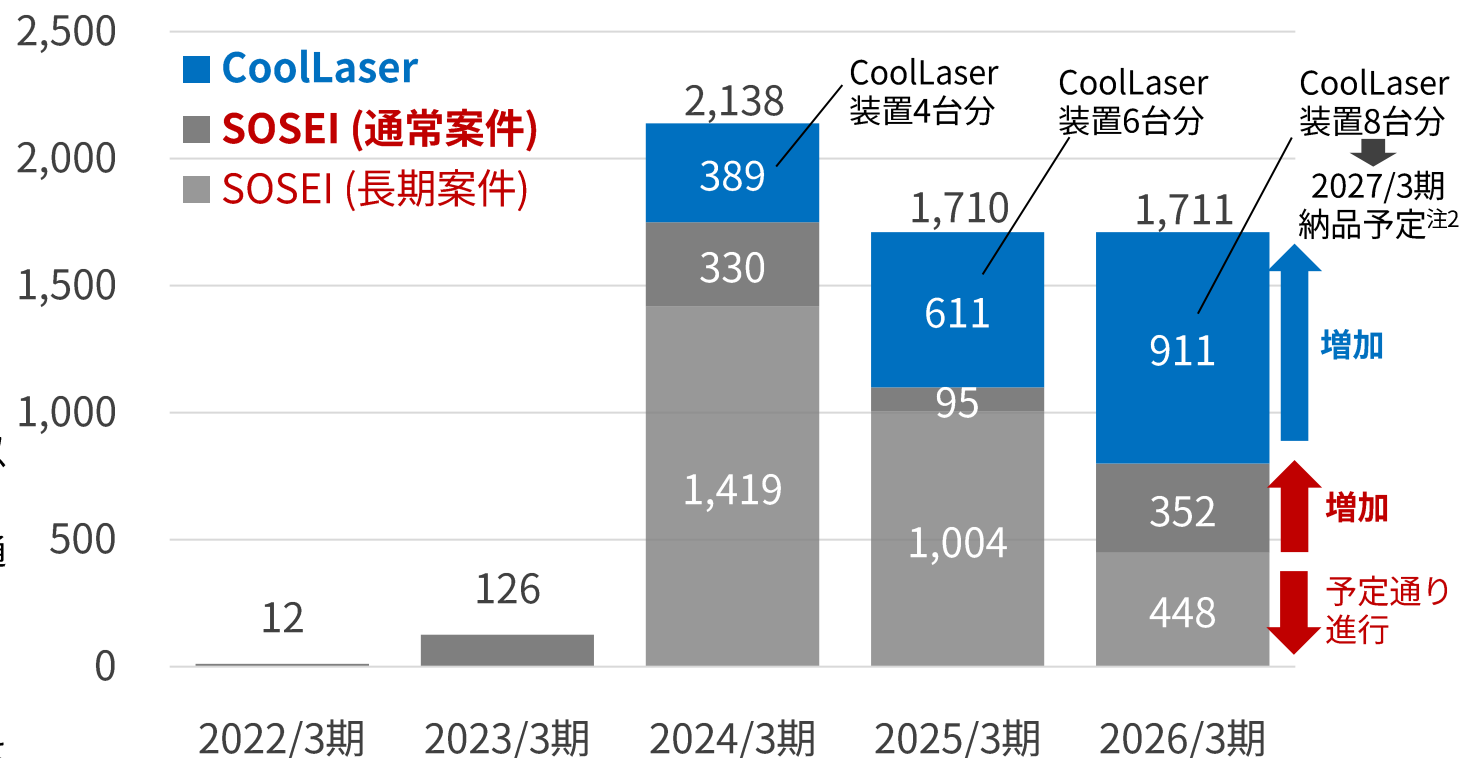
**2026/3期に続き2027/3期も増収見通し。**

### SOSEI

・長期案件が予定通り進行し、受注残は逡減。通常案件の受注残は増加しており、**2026/3期に続き2027/3期も増収見通し。**

## 事業別・年度別受注残<sup>注1</sup>の推移

単位：百万円



# 2027.3期は前期に引き続き 収益性を保ちながら、 売上成長見込み。

❶ CoolLaserは2026.3期に装置12台納品済。2027.3期は中東情勢の影響を踏まえても3期連続増収見込み。

❷ SOSEI・CoolLaserとも売上総利益率は2026.3期に引き続き、40%程を見込む。SOSEIは建設業の平均水準約26%<sup>注1</sup>と比べ高水準。

❸ 全社従業員数(PA込)2026.3末49名→2027.3末63名(内訳：SOSEI+5、CL+7、本社+2)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、SOSEI、CoolLaserとも翌期以降の更なる成長を見据えた採用費(人材紹介手数料)を2026.3期10M→2027.3期30M見込んでおり、前年同期比増。

## 財務諸表分析 (PL)

	(単位：百万円、%)		2024.3期 (実績)		2025.3期 (実績)		2026.3期 (実績)			2027.3期 (業績予想)		
				構成比		構成比		構成比	前期比	計画比		構成比
売上高	1,095	100.0	2,025	100.0	3,133	100.0	154.7	104.5	❶ 4,000	100.0	127.7	
SOSEI事業	1,058	96.6	1,603	79.1	1,783	56.9	111.3	104.9	1,900	47.5	106.5	
CoolLaser事業	36	3.4	422	20.9	1,350	43.1	319.3	103.9	2,100	52.5	155.5	
売上原価	789	72.1	1,163	57.4	1,833	58.5	157.6	101.8	2,403	60.1	131.1	
SOSEI事業	645	61.0	898	56.0	1,013	56.8	112.8	104.4	970	57.2	107.4	
CoolLaser事業	143	392.0	264	62.6	819	60.7	309.6	98.8	1,316	62.7	160.5	
売上総利益	305	27.9	862	42.6	1,300	41.5	150.8	108.4	1,596	❷ 39.9	122.7	
SOSEI事業	413	39.0	704	44.0	770	43.2	109.3	105.6	812	42.8	105.4	
CoolLaser事業	-107	△ 292.0	158	37.4	530	39.3	335.4	112.8	783	37.3	147.9	
販売費	494	45.2	561	27.7	671	21.4	119.6	108.3	806	20.2	120.0	
人件費	153	14.0	190	9.4	228	7.3	120.0	102.4	295	7.4	❸ 129.6	
研究開発費	170	15.6	163	8.1	181	5.8	111.2	95.8	221	5.5	121.6	
支払手数料	103	9.4	110	5.5	132	4.2	120.3	141.3	153	3.8	❹ 115.6	
その他	66	6.1	96	4.8	128	4.1	132.5	113.9	135	3.4	105.6	
営業利益	-189	△ 17.3	301	14.9	629	20.1	-	108.5	790	19.7	125.6	
SOSEI事業	280	26.5	571	35.7	630	35.3	110.2	105.0	656	16.4	104.1	
CoolLaser事業	-325	△ 885.4	-69	△ 16.4	249	18.5	-	124.7	401	10.0	160.9	
本社費	-143	△ 13.1	-201	△ 9.9	-250	△ 8.0	124.5	113.8	-267	△ 6.7	106.7	
営業外収益	59	5.4	3	0.2	12	0.4	347.7	-	1	0.0	11.6	
営業外費用	28	2.6	42	2.1	22	0.7	54.6	114.9	19	0.5	83.3	
経常利益	-157	△ 14.4	262	13.0	618	19.7	-	110.5	772	19.3	124.8	
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	618	19.7	-	110.5	772	19.3	124.8	
当期純利益	-158	△ 14.5	321	15.8	550	17.6	-	114.7	654	16.4	118.9	

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6年度)概要版(2026/2/17)」P.14

# CoolLaser事業で運転資本、 設備投資、協業先CPの購入 などに資産を活用。

❶ CoolLaserの売上債権が、2025.3期2M→2026.3期503Mに大幅増加。

❷ CoolLaserの販売パートナーとして、三菱HCキャピタル社との連携強化を図りコマーシャルペーパーを500M購入(3ヶ月満期をロール中)。

❸ CoolLaser月間2台製造に伴い、2025.3期に比べ2026.3期は製品・仕掛品ともに増加。

❹ 設備投資214Mの内訳は、CoolLaserで新工場HAMAMATSU BASE改修工事45M、CoolLaser1台を自社用に振替えなど計162M。SOSEIで吹付用装置12M購入など計44M。

❺ CoolLaser量産化による運転資本増加を見据え、2025年7~9月に長期借入金500Mを調達。

❻ 上場前の高利率の長期借入金300Mが繰上返済可能となるため、2026年9月末返済予定(年間8M利息削減。当該利息は2026.3期(2025.10月より利率UP)4.8M→2027.3期(2026.9末まで借入)4.0M計上予定。)

## 財務諸表分析 (BS)

(単位：百万円、%)	2025.3期 (実績)		2026.3期 (実績)			2027.3期 (計画)		
		構成比		構成比	増減		構成比	増減
<b>資産の部</b>								
現金及び預金	2,089	53.7	2,199	41.2	110	2,498	46.1	299
売上債権 (受取手形 & 売掛金)	251	6.5	598	11.2	❶ 347	361	6.7	△ 237
有価証券	0	0.0	498	9.3	❷ 498	498	9.2	0
完成工事未収入金	295	7.6	282	5.3	△ 13	287	5.3	5
在庫 (製商品・仕掛品・原材料等)	172	4.4	544	10.2	❸ 372	637	11.7	93
その他流動資産	13	0.3	13	0.2	0	10	0.2	△ 3
流動資産合計	2,823	72.6	4,137	77.5	1,314	4,295	79.2	158
有形固定資産	533	13.7	678	12.7	❹ 145	603	11.1	△ 75
投資その他資産	533	13.7	525	9.8	△ 8	526	9.7	1
固定資産合計	1,066	27.4	1,204	22.5	138	1,129	20.8	△ 75
資産合計	3,889	100.0	5,341	100.0	1,452	5,424	100.0	83
<b>負債の部</b>								
仕入債務 (支払手形 & 買掛金)	175	4.5	346	6.5	171	345	6.4	△ 1
1年内返済予定長期借入金	129	3.3	264	4.9	❺ 135	264	4.9	0
その他流動負債	158	4.1	222	4.2	64	216	4.0	△ 6
流動負債合計	463	11.9	833	15.6	370	827	15.2	△ 6
長期借入金	1,330	34.2	1,465	27.4	❺ 135	901	16.6	❻ △ 564
その他固定負債	65	1.7	62	1.2	△ 3	62	1.1	0
固定負債合計	1,395	35.9	1,528	28.6	133	963	17.8	△ 565
負債合計	1,859	47.8	2,362	44.2	503	1,791	33.0	△ 571
<b>純資産の部</b>								
純資産合計	2,030	52.2	2,979	55.8	949	3,633	67.0	654
負債純資産合計	3,889	100.0	5,341	100.0	1,452	5,424	100.0	83

# 関越自動車で、NEXCO東日本社向けに 横河ブリッジ社と連動し、CoolLaserの現場検証会を実施。

## ～社会課題～

冬季に路面散布される凍結防止剤には塩分が含まれる。鋼橋の塗替え時の残留塩分が腐食因子となり、サビが再発する再劣化が高頻度の塗り替えを招き、人口減少による人手不足も相まって社会課題となっている。

## ～CoolLaserによる解決～

- ・ CoolLaserはサビとともに**塩分も蒸発除去させる事が可能であり、塗替え周期の長期化によるライフサイクルコストの低減**も見込まれる。
- ・ 今回の検証でも、鋼材表面の付着塩分は多い箇所では  $300\text{mg}/\text{m}^2$  を超えていた所、CoolLaser照射後は  $6\text{mg}/\text{m}^2$  以下に低減 (管理基準値は  $50\text{mg}/\text{m}^2$ )。
- ・ 降雪地域共通の悩みである、凍結防止剤による塩害の解決策として、今回の検証結果も踏まえ横河ブリッジ社とも連動し、**CoolLaser工法の正式採用に向けてインフラオーナーへ働きかけて行く。**

## 関越自動車での現場検証会の様子



# 全国各地で老朽化により撤去が進む歩道橋を、CoolLaserであれば延命化させる事が可能。

## ～社会課題～

- ・道路を跨ぐ歩道橋の裏面に生じたサビを除去するために、従来はブラスト用の完全密閉型の足場養生を設置すると、トラックの荷台が突っ込んで来るため設置及び塗り替えが出来なかった。
- ・そのため、通行量の多い交差点で老朽化した歩道橋の延命化が出来ず、交通渋滞に繋がるもののやむなく撤去せざるを得ない現場や、予算をかけて新たに架け替えをしなければならない現場が全国で相次ぎ、地方財源も限られる中で社会課題となっていた。

## ～CoolLaserによる解決～

- ・独自技術であるレーザーヘッド先端での集塵機構を有するCoolLaserであれば、粉塵飛散せずにサビの除去が可能となるため、完全密閉型の足場養生は不要となり、**高所作業車による足場レスでの施工が可能となる。**
- ・CoolLaserを用いれば、限られる地方財源の中でも**全国に約12,000基ある歩道橋の延命化が可能**となり、交通渋滞を解消し効率的な地域経済の活動に貢献できる。

CoolLaserによる歩道橋メンテナンスの様子



# アジア最大級の航空ショー「シンガポール・エアショー2026」 にて、CoolLaser初の海外受注の調印式を実施

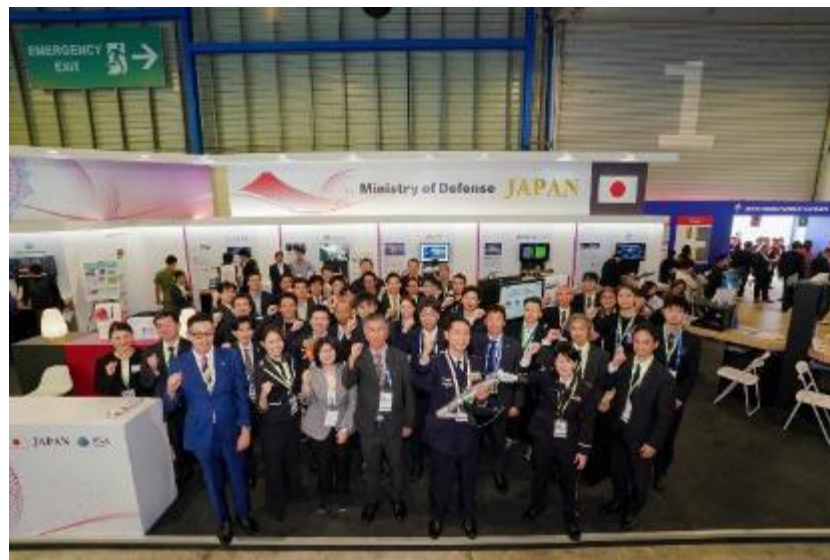
## ～社会課題～

受注に至ったUAE地域は、作業者の健康被害防止や産油国として脱炭素化社会の実現に向けた責務を果たす事が重視される。

## ～CoolLaserによる解決～

- ・CoolLaserは二次産廃物を生まずにメンテナンス可能で、**作業者を健康被害から守り、地球環境保護や脱炭素化社会の実現**に貢献。
- ・受注先のGBA社とは、UAE域内の防衛関連施設等のメンテナンスへの展開を見据え、複数台導入に先がけた**1台目を、2027年3月期中に輸出**する事で合意（＝中東情勢の影響を踏まえても、見通し変わらず）。
- ・防衛装備庁の複数回に渡る海外展示会でのCoolLaserのPR支援の結実として「シンガポール・エアショー2026」にて調印式が行われた。

## 両展示会における防衛装備庁ブースの様子



左：「シンガポール・エアショー 2026」の出展企業集合写真

- ・アジア最大級の航空ショー
- ・期間：2026年2月3日～6日
- ・場所：シンガポール チャンギ・エキシビション・センター



右：アラブ首長国連邦ドバイ市に本社を構えるGBA社との調印式の様子

# CoolLaser新工場(HAMAMATSU BASE)が稼働開始し、 2026年2月より月2台生産開始済。 今後、新規サプライヤー開拓を経て更に生産キャパを引き上げる。

## CoolLaserの新工場「HAMAMATSU BASE」



## CoolLaser中期経営計画の直近見通し

当社HPで2024年12月に公表済のCoolLaser中期経営計画で掲げる2030/3期年間120台目標に変更無し。

2027年3月期は部材調達可能個数から月2台が生産キャパとなる見通し。

2028年3月期の上期終わり頃目途に複数の新サプライヤーを開拓し、部材調達可能個数及び生産キャパを引き上げる。

### 5. 年間目標納品台数

上記施策を踏まえた、CoolLaserの今後の年間目標納品台数は以下の通りです<sup>10</sup>。

	目標	目標	目標	目標
単位：台	2025/3期	2026/3期	2027/3期	2028/3期
納品台数	3~4	9~15	16~29	35~65
	↓ 4台 (実績)	↓ 12台 (実績)	↓ 17~24台 (見通し)	↓ 見通し 変わらず



出所：トヨコーHP (NEWS) 2024/12/9 「2026年3月期～2028年3月期中期経営計画」

予防保全や防衛装備品の移転が政権与党の公約に掲げられており、インフラや防衛装備品のメンテナンスに活用されるCoolaserは、これに合致したMade in Japanの技術である。

自民党

ホーム

重点政策

議員

ニュース

選挙

入党

寄付



サイト内検索



メニュー

重点政策

公約・政策パンフレット

やさしい政策シリーズ

公約

## 防災・減災、国土強靱化

- 国・自治体によるシミュレーションによりリスクを総点検し、老朽化したインフラの整備・保全をはじめ、ハード・ソフトの両面で、事前防災・**予防保全**を徹底します。
- 首都の危機管理機能のバックアップ体制を構築し、首都機能分散及び多極分散型経済圏を形成する観点から、副首都機能の整備を含め、国家社会機能の継続性を高めるための法案を策定し、速やかな成立を図ります。

## 安全保障

- 中国の軍備増強、北朝鮮の核・ミサイル開発、ロシアによるウクライナ侵略など、地政学的緊張が常態化する中、現実の脅威に毅然と対峙し、国民の生命・財産、領土・領海・領空を断固として守り抜きます。
- 「新しい戦い方」への対応、継戦能力確保やわが国の太平洋側での活動への対応の重要性などを踏まえ、本年中に国家安全保障戦略を含む「三文書」を改定し、新たな時代に対応した防衛体制を構築します。
- 防衛装備移転**については、防衛装備移転三原則の運用指針の5類型を撤廃するとともに、平和国家としての理念を堅持しつつ、安全保障上の必要性等も踏まえ、積極的に推進します。

# 業界団体である一般社団法人レーザー施工研究会の 会員数およびCoolLaserのユーザーとなる取扱資格者の数は、 CoolLaserの装置納品開始を機に一段と増加している。

## レーザー施工研究会の会員数と取扱資格者数の推移

・CoolLaserが装置販売フェーズに移行する事を機に、装置導入を検討する**施工会社**や、流通への関与を目的に**商社・リース会社等の会員企業が増加**。

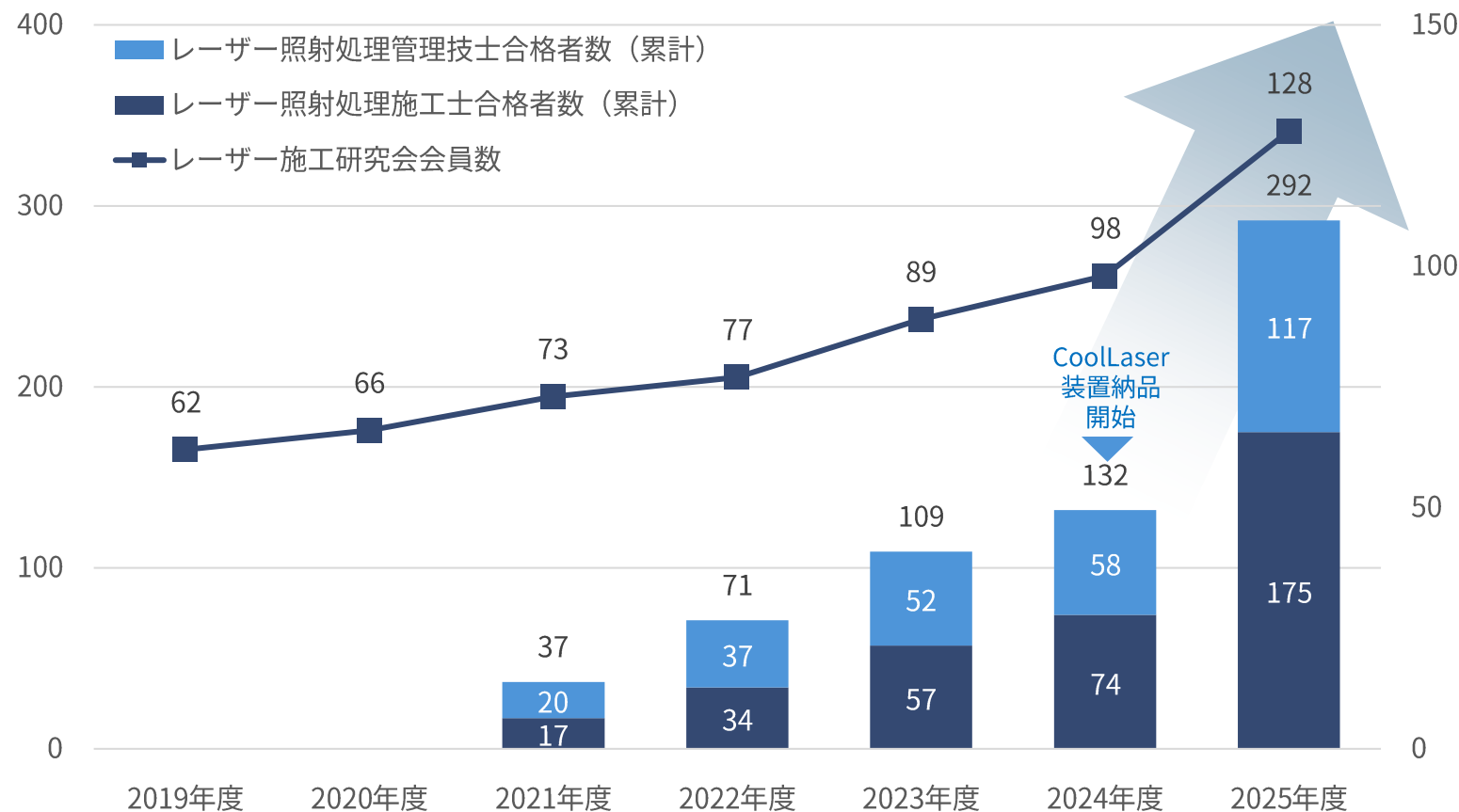
・会員数は約130社と、塗装業界では大きな業界団体になって来ている。

・管理技士及び施工士の取扱資格も、これまで年1回開催であった資格試験を**2025年度は年4回開催**。

・社会インフラメンテナンスに不可欠な技術となるべく、装置の生産キャパ引き上げと共に、**会員数や取扱資格者数の増加にも取り組んで行く**。

左軸：累計合格者数（名）

右軸：会員数（社）



出所：一般社団法人レーザー施工研究会 HP「人材育成部会」

# JPXスタートアップ急成長100指数に選定

・日本を代表する高成長スタートアップ100社で構成される株価指数に選定(2026年3月9日より配信開始)。

・2025年に東証グロース市場に上場した41社中、**指数選定は当社含め3社のみ。**

・**建設業の業種では、唯一の指数選定。**

・今後、指数ファンドからの資金流入も期待される。現に、**投資信託持株比率は2025.9末 4.2%→2026.3末 10.5%に大幅上昇。**

## JPXスタートアップ急成長100指数構成銘柄一覧

2026年2月13日公表

#	コード	銘柄	市場	業種	#	コード	銘柄	市場	業種	#	コード	銘柄	市場	業種
1	2980	SREホールディングス	P	不動産業	35	4443	Sansan	P	情報・通信業	68	7095	Macbee Planet	P	サービス業
2	2986	LAホールディングス	G	不動産業	36	4449	ギフトイ	P	情報・通信業	69	7157	ライフネット生命保険	P	保険業
3	2998	クリアル	G	不動産業	37	4475	HENNGE	G	情報・通信業	70	7172	ジャパンインベストメントアドバイザー	P	証券、商品先物取引業
4	3133	海帆	G	小売業	38	4477	BASE	G	情報・通信業	71	7352	TWOSTONE& Sons	G	サービス業
5	3182	オイシックス・ラ・大地	P	小売業	39	4478	フリー	G	情報・通信業	72	7373	アイドマ・ホールディングス	G	サービス業
6	3479	ティーケービー	G	不動産業	40	4480	メドレー	P	情報・通信業	73	7388	FPパートナー	P	保険業
7	3482	ロードスターキャピタル	P	不動産業	41	4483	JMDC	P	情報・通信業	74	7685	BuySell Technologies	G	卸売業
8	3491	GA technologies	G	不動産業	42	4563	アンジェス	G	医薬品	75	7806	MTG	G	その他製品
9	3496	アズーム	P	不動産業	43	4565	ネクセラファーマ	P	医薬品	76	8789	フィンテック グローバル	S	その他金融業
10	3498	霞ヶ関キャピタル	P	不動産業	44	4575	キャンパス	G	医薬品	77	9158	シーユーシー	G	サービス業
11	3692	FFRIセキュリティ	G	情報・通信業	45	4592	サンバイオ	G	医薬品	78	9166	GENDA	G	サービス業
12	3697	SHIFT	P	情報・通信業	46	4593	ヘリオス	G	医薬品	79	9168	ライズ・コンサルティング・グループ	G	サービス業
13	3915	テラスカイ	P	情報・通信業	47	4894	クオリプス	G	医薬品	80	9211	エフ・コード	G	サービス業
14	3923	ラクス	P	情報・通信業	48	5027	AnyMind Group	G	情報・通信業	81	9279	ギフトホールディングス	P	小売業
15	3984	ユーザーローカル	P	情報・通信業	49	5032	ANYCOLOR	P	情報・通信業	82	9338	INFORICH	G	サービス業
16	3989	シェアリングテクノロジー	G	情報・通信業	50	5038	eWeLL	G	情報・通信業	83	9348	ispace	G	サービス業
17	3993	PKSHA Technology	P	情報・通信業	51	5139	オープンワーク	G	情報・通信業	84	9467	アルファポリス	G	情報・通信業
18	3994	マネーフォワード	P	情報・通信業	52	5243	note	G	情報・通信業	85	9519	レノバ	P	電気・ガス業
19	4051	GMOフィナンシャルゲート	P	情報・通信業	53	5246	ELEMENTS	G	情報・通信業	86	9552	クオンツ総研ホールディングス	P	サービス業
20	4058	トヨクモ	G	情報・通信業	54	5253	カパー	G	情報・通信業	87	9556	INTLOOP	G	サービス業
21	4071	プラスアルファ・コンサルティング	P	情報・通信業	55	5254	Arent	G	情報・通信業	88	135A	VRAIN Solution	G	情報・通信業
22	4165	フレイド	G	情報・通信業	56	5592	くすりの窓口	G	情報・通信業	89	147A	ソラコム	G	情報・通信業
23	4180	Appier Group	P	情報・通信業	57	5842	インテグラル	G	証券、商品先物取引業	90	166A	タスキホールディングス	G	不動産業
24	4194	ビジョナル	P	情報・通信業	58	6027	弁護士ドットコム	P	サービス業	91	215A	タイミー	G	サービス業
25	4259	エクサウィザーズ	G	情報・通信業	59	6030	アドベンチャー	G	サービス業	92	218A	Liberaware	G	精密機器
26	4371	コアコンセプト・テクノロジー	G	情報・通信業	60	6196	ストライク	P	サービス業	93	219A	Heartseed	G	医薬品
27	4375	セーフィー	G	情報・通信業	61	6200	インソース	P	サービス業	94	247A	Aiロボティクス	G	化学
28	4377	ワンキャリア	G	情報・通信業	62	6532	バイカレント	P	サービス業	95	278A	Terra Drone	G	精密機器
29	4384	ラクスル	P	情報・通信業	63	6544	ジャパンエレベーターサービスホールディングス	P	サービス業	96	290A	Synspective	G	情報・通信業
30	4393	バンク・オブ・イノベーション	G	情報・通信業	64	6562	ジーニー	G	サービス業	97	299A	クラシル	G	サービス業
31	4413	ポードルア	P	情報・通信業	65	7033	マネジメントソリューションズ	P	サービス業	98	336A	ダイナミックマッププラットフォーム	G	情報・通信業
32	4417	グローバルセキュリティエキスパート	G	情報・通信業	66	7047	ポート	G	サービス業	99	341A	トココ	G	建設業
33	4419	Finatextホールディングス	G	情報・通信業	67	7059	コプロ・ホールディングス	P	サービス業	100	464A	QPSホールディングス	G	情報・通信業
34	4431	スマレジ	G	情報・通信業										

本資料はJPX総研の著作物であり、本資料の全部又は一部を、いかなる形式によっても、JPX総研に無断で複写、複製又は転載することはできません。本資料は、株価指数への理解を高めるために作成された資料であり、有価証券の売買等に関する勧誘等を行うためのものではありません。また、JPX総研は、本資料を利用される方が、本資料に記載された情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等について、その責めを負いません。



Copyright © 2026 by JPX Market Innovation & Research, Inc. All rights reserved.

出所：日本取引所グループHP「JPXスタートアップ急成長100指数」(2026年5月8日時点)



# 中東情勢の当社に与える影響

以下の通り、中東情勢の当社への影響は限定的と考えており、有事に対応するべく各種取り組みを進めている。

		
原材料確保への影響	<b>影響なし</b> 特段、サプライヤーから部材供給への影響や部材の値上げ要請などは受けていない。	<b>影響あるが対応済み</b> (現状) 一部原料はサプライヤーから値上げ要請を受けており、溶剤（シンナー）などは供給量の減少も見込まれる。  (対応策) 以下対応を講じる結果、事業への影響は限定的と考えている。 ✓従来、廃液処理していたシンナー類を新たに導入した再生機で70%程度回収・再利用開始。 ✓従来リスクとして考えていた特定仕入先への依存が、むしろ今回の様な有事では大口継続取引先である当社に対して安定的・優先的に原料が供給されている。 ✓従来より先々の案件や発注見通しをサプライヤーに共有して来たため、当面の原料は確保済み。 ✓サプライヤーからの原料値上げ分については、価格転嫁により対応。
販路・販売先への影響	<b>影響あるが限定的</b> 塗替工事全般として塗料の供給減少は影響を受けるものの、CoolLaserの納入先は公共工事に従事する工事会社も多く、公共分野は民間分野（住宅等）に比べ原料供給が優先されると報道されている。	<b>影響あるが限定的</b> SOSEI顧客先の一部は中東情勢の影響を受けるものの、SOSEIは毎期自動車産業の顧客が多く、当該産業は国としても優先的に原料を確保する方針を示しており、影響は限定的と見られる。 (むしろ、駆け込み発注を目的とした引き合いも多い状況。)

## 2 : 会社概要

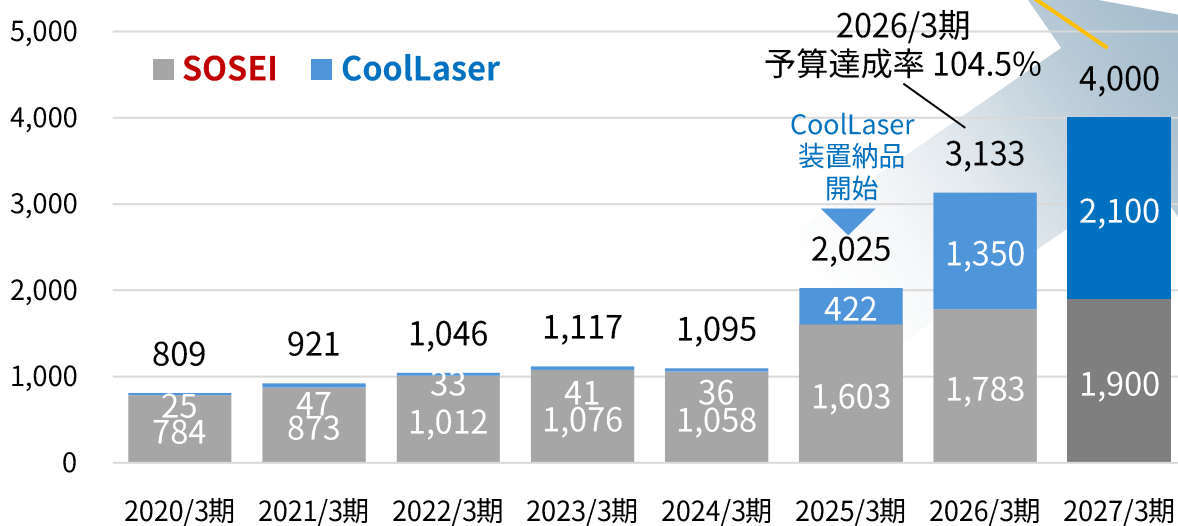


# トヨコーのテクノロジーで環境に優しい インフラメンテナンスの未来を創造します。

代表取締役	豊澤 一晃
設立	1996年3月（東証グロース(コード：341A)）
累計資本調達額	約34億円 <sup>注1</sup> （借入による調達額は除く）
役員・従業員	56名 <sup>注1</sup>
主要拠点	本 社：静岡県富士市青島町39 工 場：HAMAMATSU BASE(浜松市)・・・CoolLaser製造 研究所：浜松研究所(浜松市)・・・CoolLaser開発 SOSEI BASE(富士市)・・・SOSEI開発 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<sup>注2</sup>

単位：百万円



注1：2026年3月末時点。 注2：単体数値で作成。

業績予想

## ミッション キレイに、未来へ

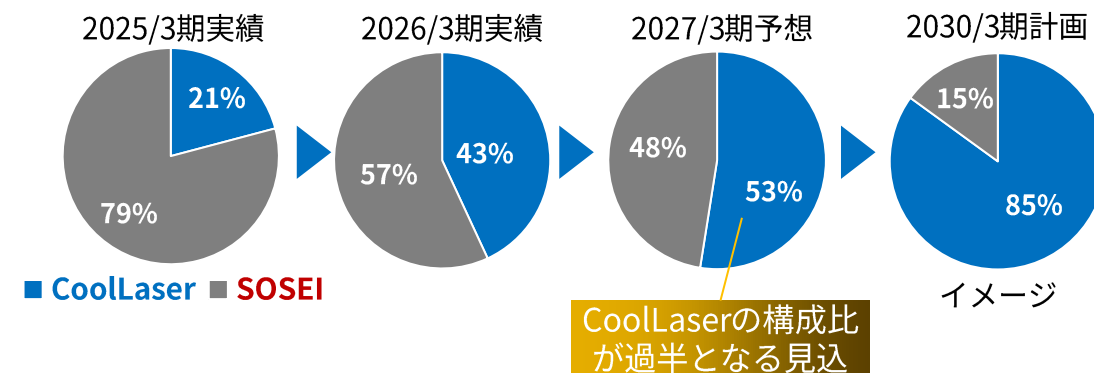
### CoolLaser (クーレーザー)

- ・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月より納品開始。2026年2月より海外受注開始。

### 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170万㎡の実績<sup>注1</sup>

## 事業別売上構成比の変化



# 2026年より新工場HAMAMATSU BASEで CoolLaserの量産化を開始。海外受注も開始し、 更なる事業成長フェーズへ

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

・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

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  
 ・海外受注開始  
 ・HAMAMATSU BASE 開所

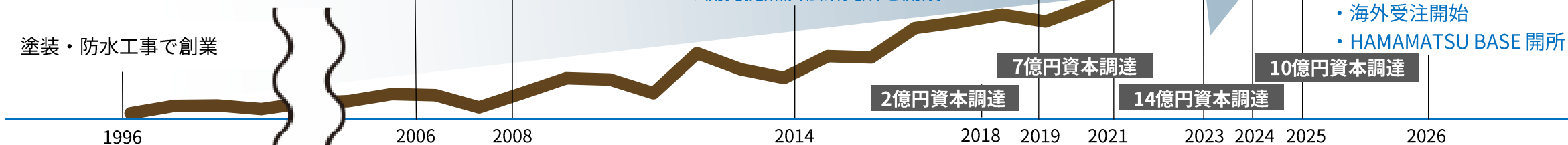
現CEO（豊澤）当社参画（2003）  
 SOSEI工法の開発（2006）



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の開発拠点浜松研究所を開設

塗装・防水工事で創業



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）

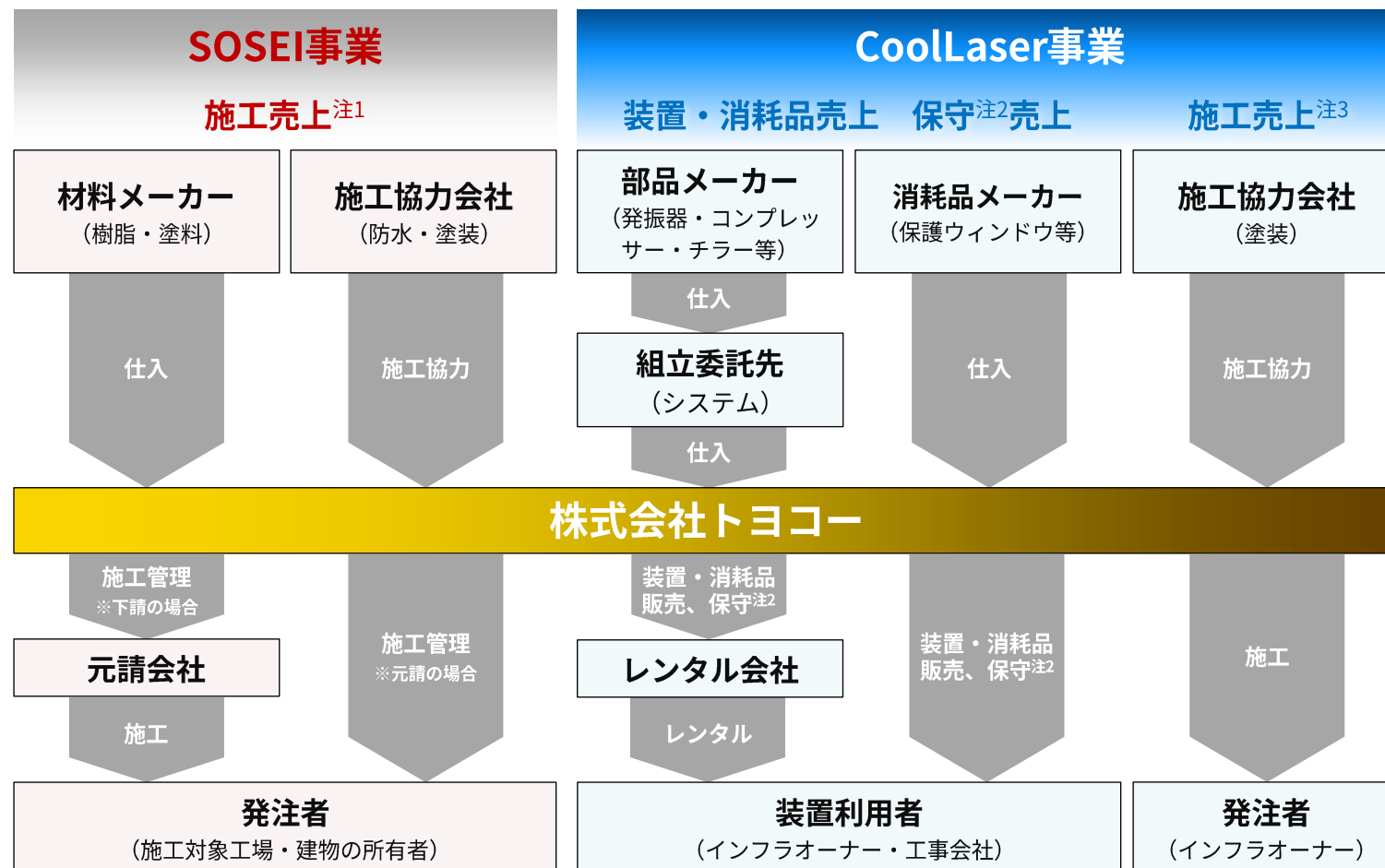
アンダーソン毛利で企業法務・租税法務を経験。オランダのライデン大学で国際租税法のLLM取得。法律事務所Y Cube代表弁護士

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。



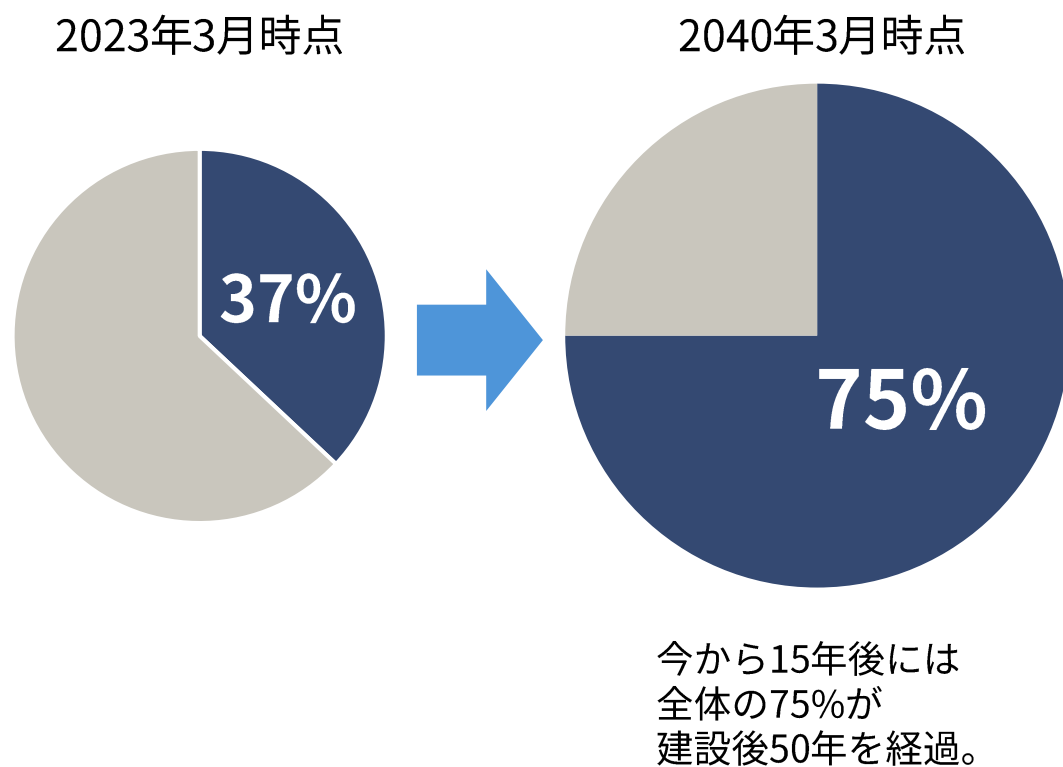
注1：SOSEI事業の施工売上は、元請会社経由の受注が中心。  
 注2：CoolLaser事業の保守サービスは、今後提供予定である。  
 注3：CoolLaser事業の施工売上は、装置性能を確認するための試験施工が中心である。

### 3：事業の概要・成長戦略（CoolLaser）

CoolLaser®

# 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。

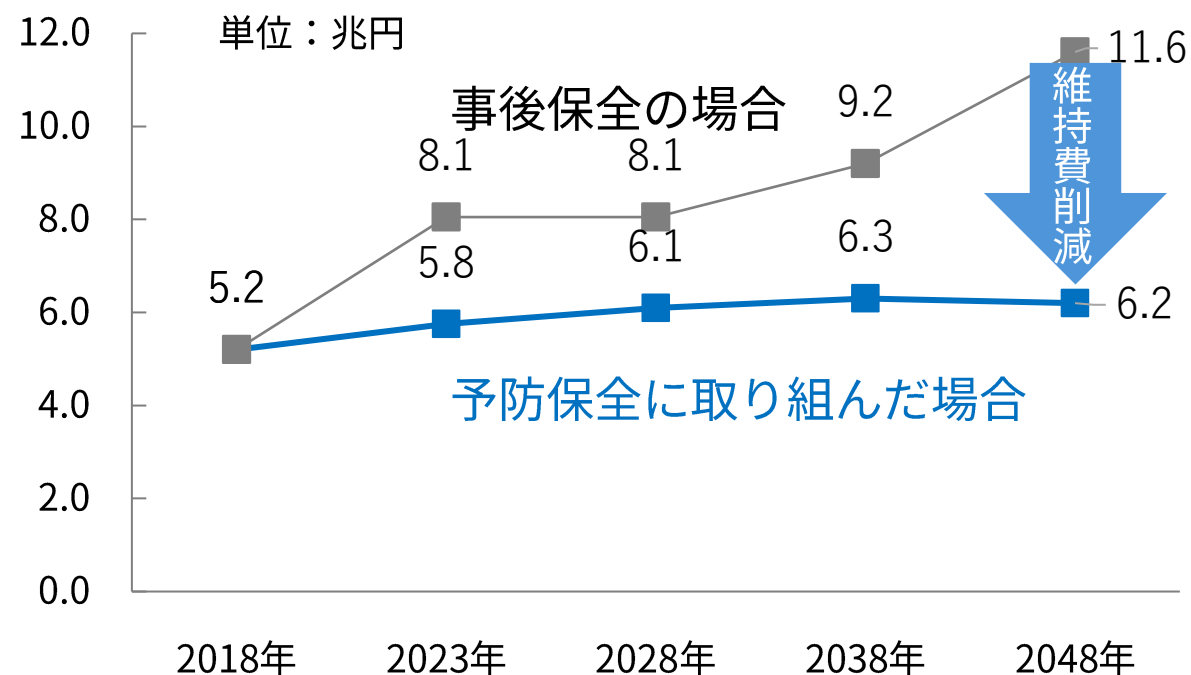
## 建設後50年以上経過する道路橋の割合<sup>注1</sup>



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。

## インフラ維持管理・更新費の将来推計<sup>注2</sup>



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。

# 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プ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。



Before



After

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

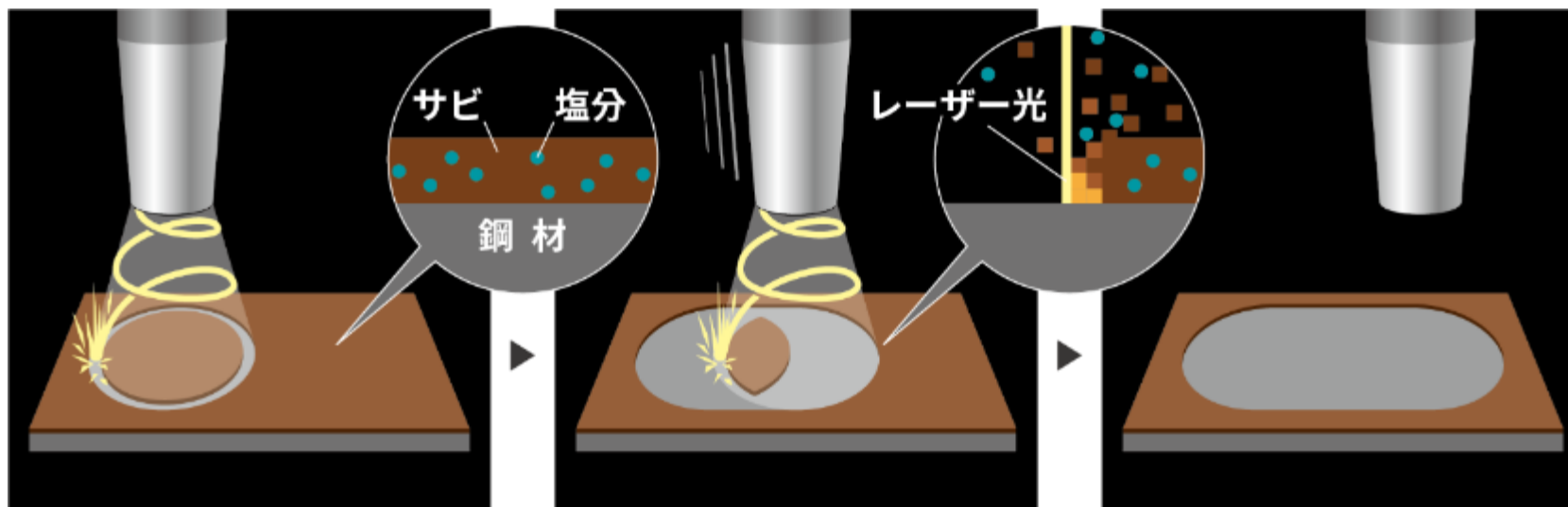


After

# CoolLaser は日米欧で権利化。 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  
 🇪🇺 EP2823929



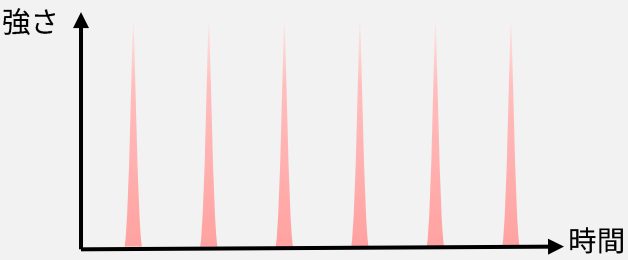
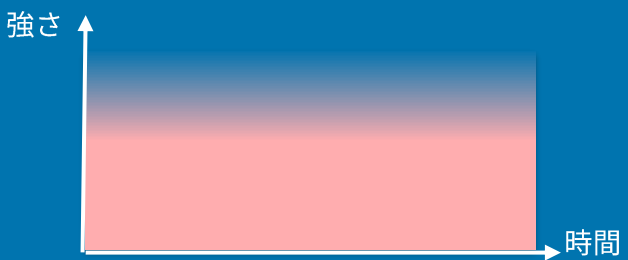
CoolLaser はレーザー光で鋼材表面の塗膜・サビ・有害物質を溶融・蒸散・熱破碎により除去しながらも、円回転による超高速スキャンで鋼材そのものへの熱影響は抑制する画期的な技術。

### 知的財産権の状況

2026年4月末時点

単位：件	国内	海外
取得済	20	8
出願中	12	9
<b>合計</b>	<b>32</b>	<b>17</b>

# 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。

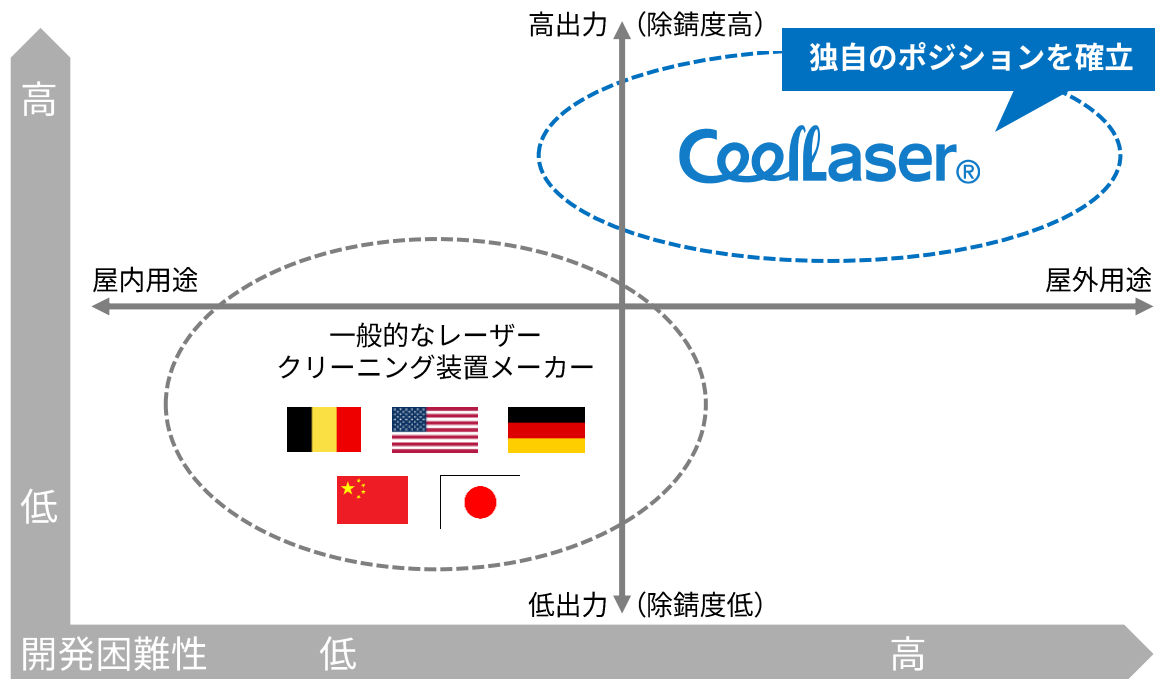
	一般的なレーザークリーニング装置	Coollaser®
熱影響と施工速度	熱影響は小さいが、施工速度が遅い	熱影響は大きいですが、独自特許技術で解決し、施工速度が速い
用途例	「薄板板金・金型・重要部品」などの洗浄 「彫刻や石造建築物」など文化遺産の洗浄等	「橋梁や鉄塔などの社会インフラ鋼構造物」及び「船舶や鉄道車両」などの表面に付着したサビや旧塗膜の除去、放射性物質など有害物質の除去等
レーザー発振のイメージ	※パルス方式を採用 	※CW(連続波)方式を採用 
特徴	<ul style="list-style-type: none"> <li>平均出力が低い</li> <li>線形スキャン方式</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>平均出力が高い</li> <li>円形スキャン方式</li> </ul>
メリット	<ul style="list-style-type: none"> <li>熱影響が小さい</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>高出力化でき、施工速度が速い</li> <li>分厚い塗膜やサビも取れる</li> <li>発振器が安価</li> <li>長距離伝送可能で施工範囲が広い</li> <li>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。</li> </ul>
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>高出力化が困難 (最大1kW)</b></li> <li>施工速度が遅く、分厚い塗膜やサビが取れにくい</li> <li>発振器が高価</li> <li>長距離伝送が難しく、施工範囲に限られる</li> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>

# 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<sup>注1</sup>

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200件超
  - ✓ 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

# 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。

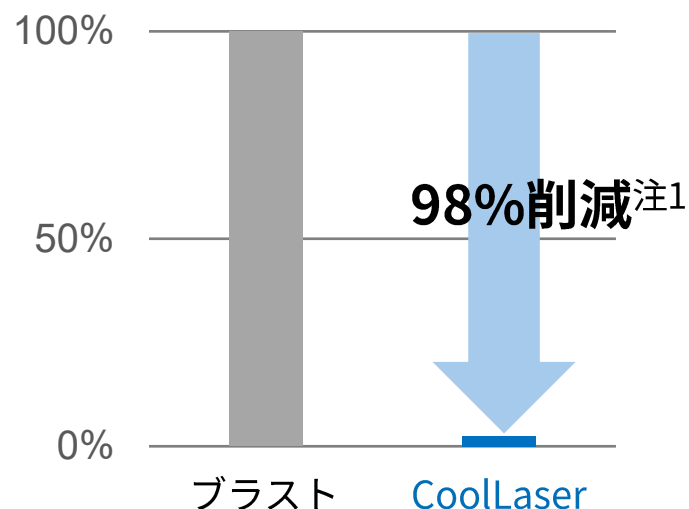
CoolLaserは研削材等を使用しないため粉塵が飛散しないため、足場レスで作業ができ、工期やコストの削減を実現。

部分塗替の際のこのようなニーズは、各地にある。

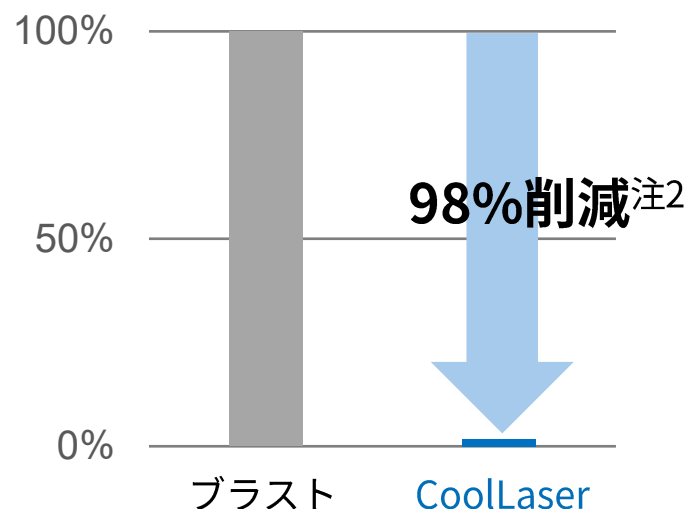
# CoolLaser は既存工法より 地球環境と作業者に優しく、廃棄費やLCCを低減。

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。

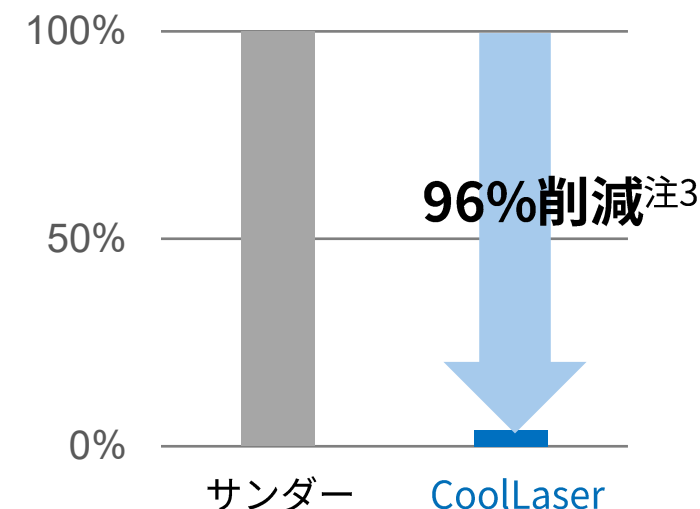
## 産廃処理費・CO2排出量の削減



## 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/m<sup>2</sup>÷(塗膜1kg/m<sup>2</sup>+研削材40kg/m<sup>2</sup>)=98%削減。出典：喜畑友美・佐々木泰崇(2016)「循環式エコリソング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」

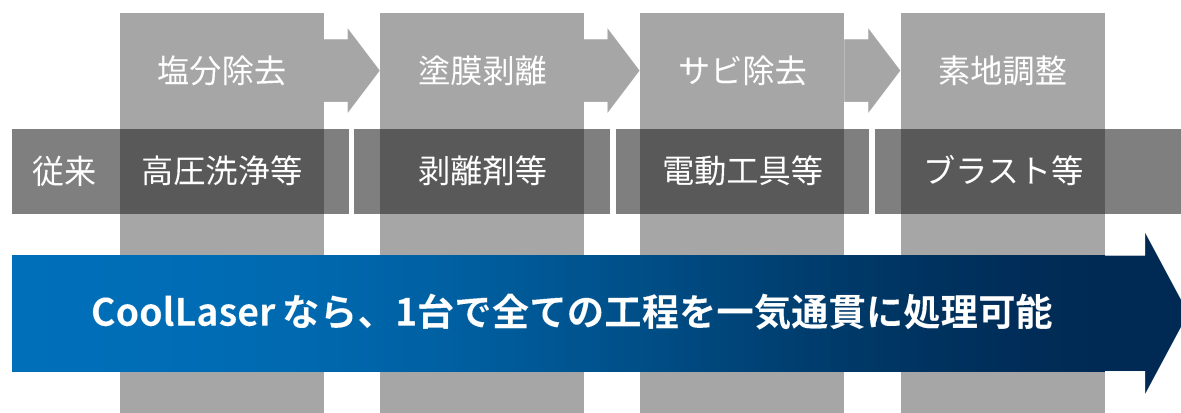
注2：1-レーザーハイフリット(CoolLaser+カップワイヤ)工法0.6mg/m<sup>2</sup>÷サンドブラスト工法35.4mg/m<sup>2</sup>=98%削減。出典：土木新技術フォーラム2023 in東京（開催日：2023/09/27 主催：国立研究開発法人土木研究所）「レーザーによる表面処理技術を活用した素地調整技術」

注3：1-CoolLaser2.4mg/m<sup>2</sup>÷動力工具(ダイヤモンドツール)利用時の鉛濃度61mg/m<sup>3</sup>=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)」

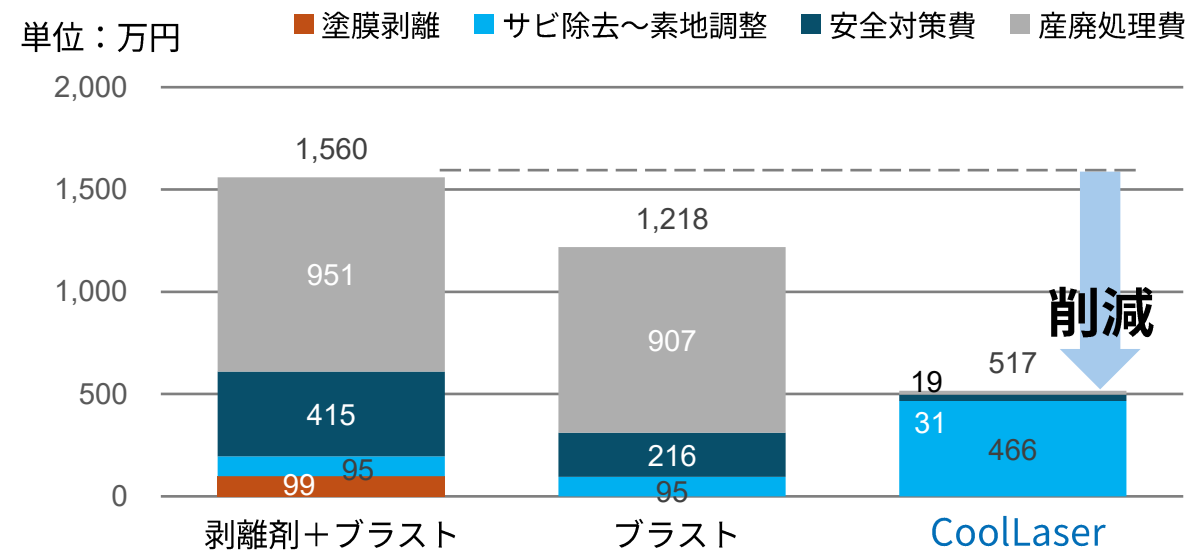
# CoolLaser は全ての工程を一気通貫に処理でき、コストも削減できる。

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<sup>注1</sup>



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鉍砕スラグ・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

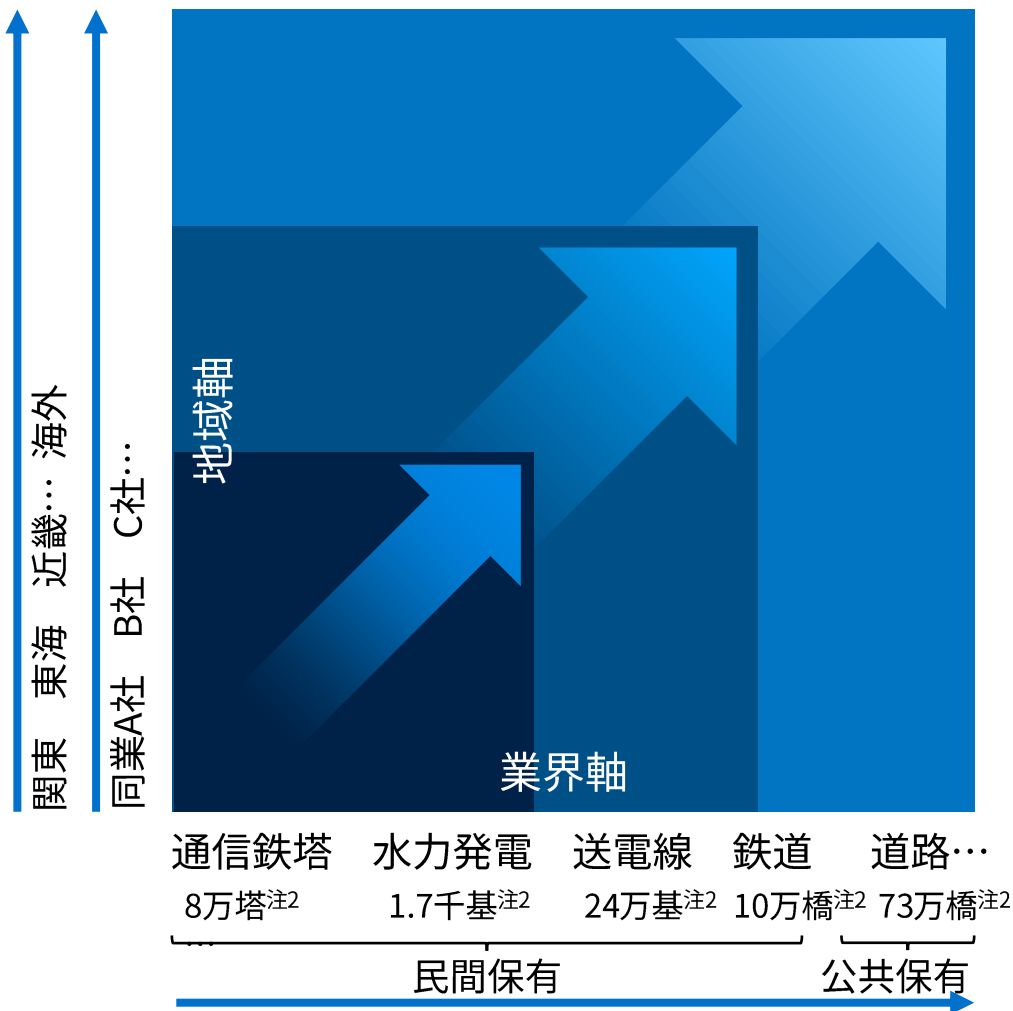
○ プラストが使われている市場

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る現状について(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

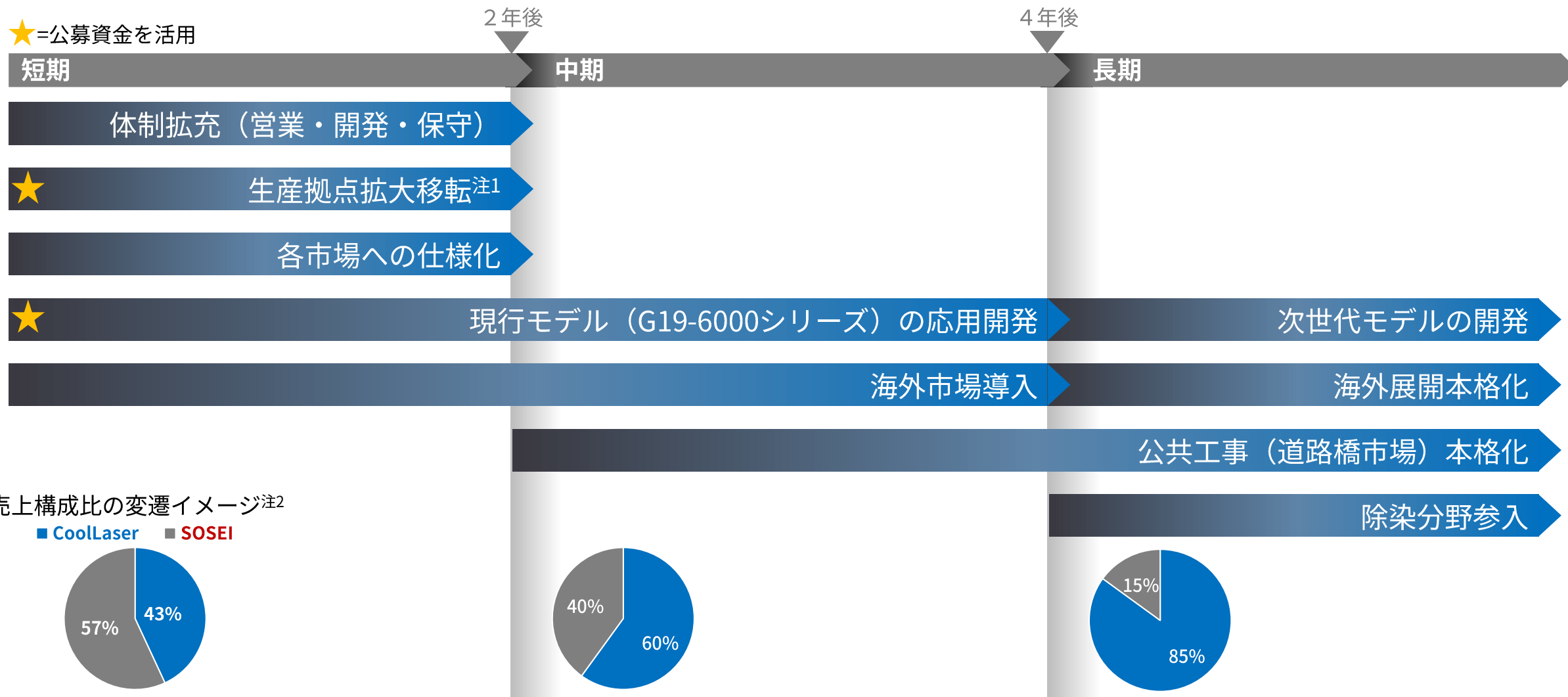
## IPOを活用した上場後の成長戦略

- ✓ 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)」

# 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。

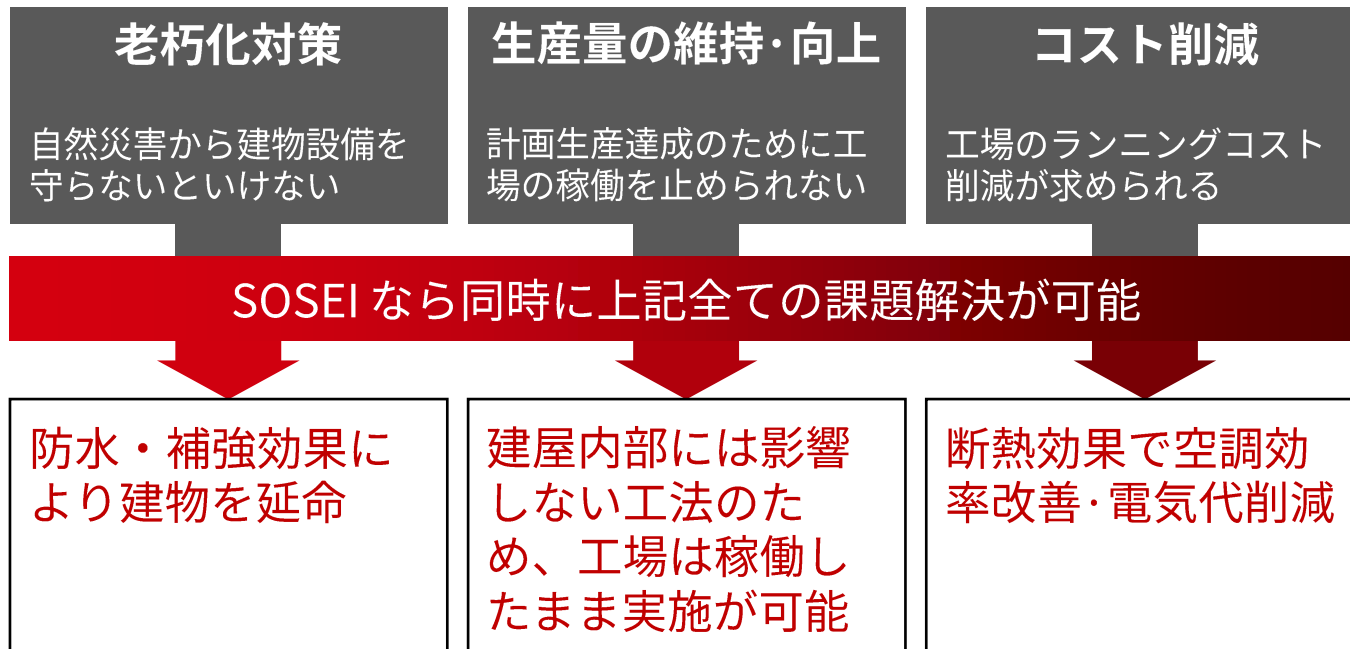
## 4：事業の概要・成長戦略（SOSEI）



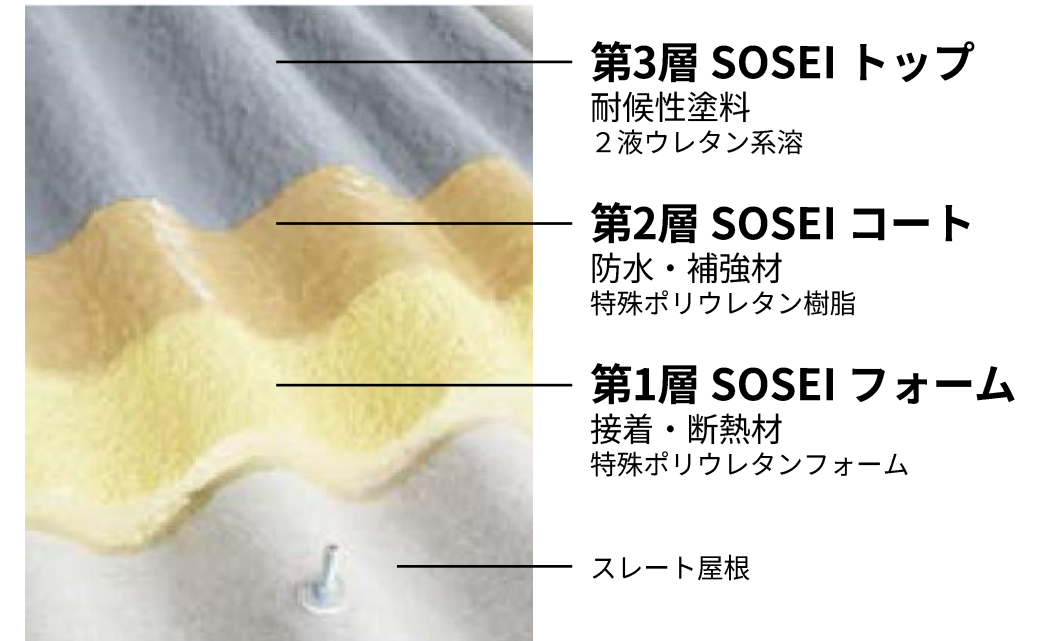
# 工場・倉庫の老朽化や 省エネ対策を 当社独自素材である SOSEI が解決。

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<sup>注1</sup>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<sup>注2</sup>。

## 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

# 冷暖房期の省エネ効果

## 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。

## 地震から守る

屋根荷重が2.3~2.5 kg/m<sup>2</sup>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。

03-17	屋根破損なし
03-16	屋根破損なし

## ゲリラ豪雨から守る

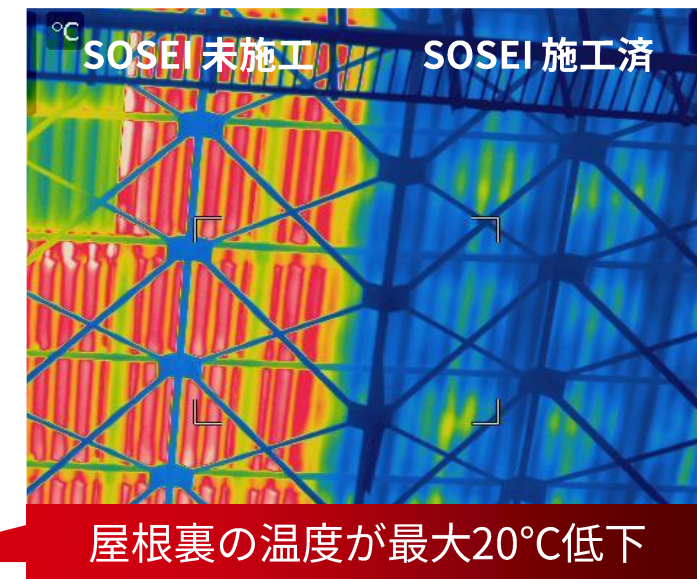
スレートの重なり目や、フックボルトの周囲をシームレス化することにより、漏水を予防します。

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。回は大雨警報発令時の中国四国地方の等雨量線図。

## 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。



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）。

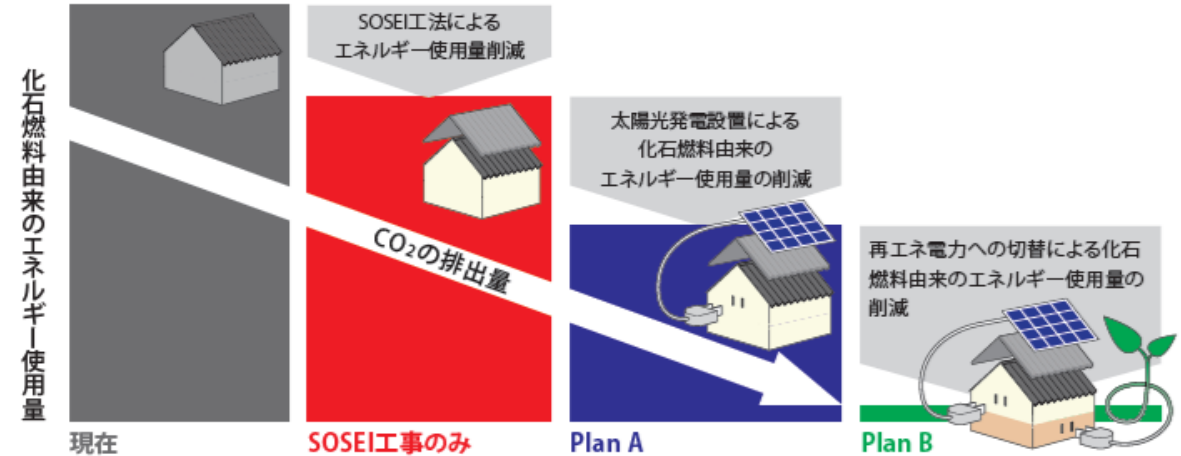
SOSEIは、強度不足で太陽光パネルの設置が不可能とされたスレート屋根を補強。  
太陽光パネルを設置できるようにすることで工場・倉庫のゼロカーボン化の達成にも貢献。

## 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。

2年後

4年後

短期

中期

長期

施工体制拡充(採用強化・代理店<sup>注1</sup>)

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。

## 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

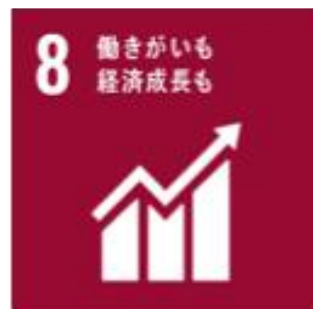
## “インフラメンテナンス”で持続可能社会に貢献

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。



7 エネルギーをみんなに  
そしてクリーンに

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。



8 働きがいも  
経済成長も

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。



9 産業と技術革新の  
基盤をつくらう

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。既存市場のパ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。



11 住み続けられる  
まちづくりを

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。



12 つくる責任  
つかう責任

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**。



17 パートナースhipで  
目標を達成しよう

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。



3 すべての人に  
健康と福祉を

既存のサビ取り工法はいずれも3Kであり産廃や汚水等の環境負荷も高い。CoolLaserは塗替工事を3Cに変え**作業者の負荷を減らし、老朽化するインフラメンテナンス工事の担い手確保につなげる**。

# 温室効果ガス削減効果

年間 **287,200t** <sup>注1</sup> 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

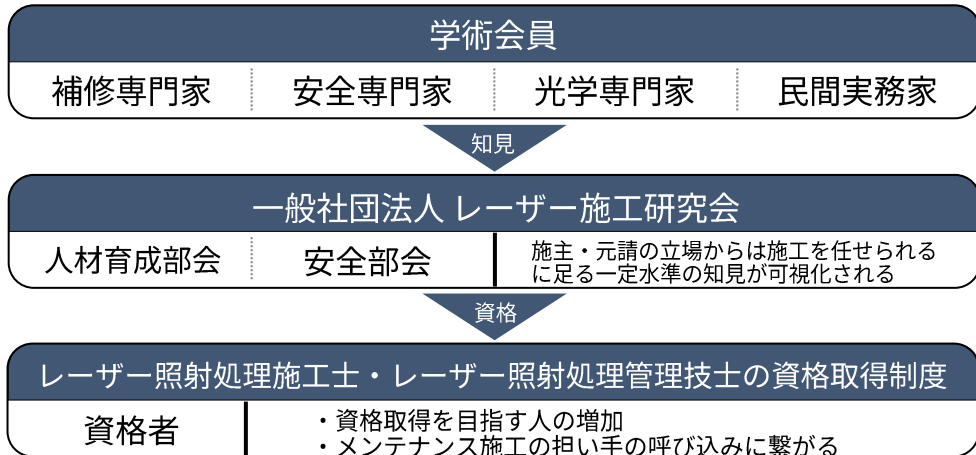
1. 自動車の走行距離で比較すると約40,000台の自動車が1年間走行する距離
  2. 家庭の電力消費だと約20,000軒が年間に使用する電力量
- に相当します。

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㎡<sup>注2</sup> (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](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。

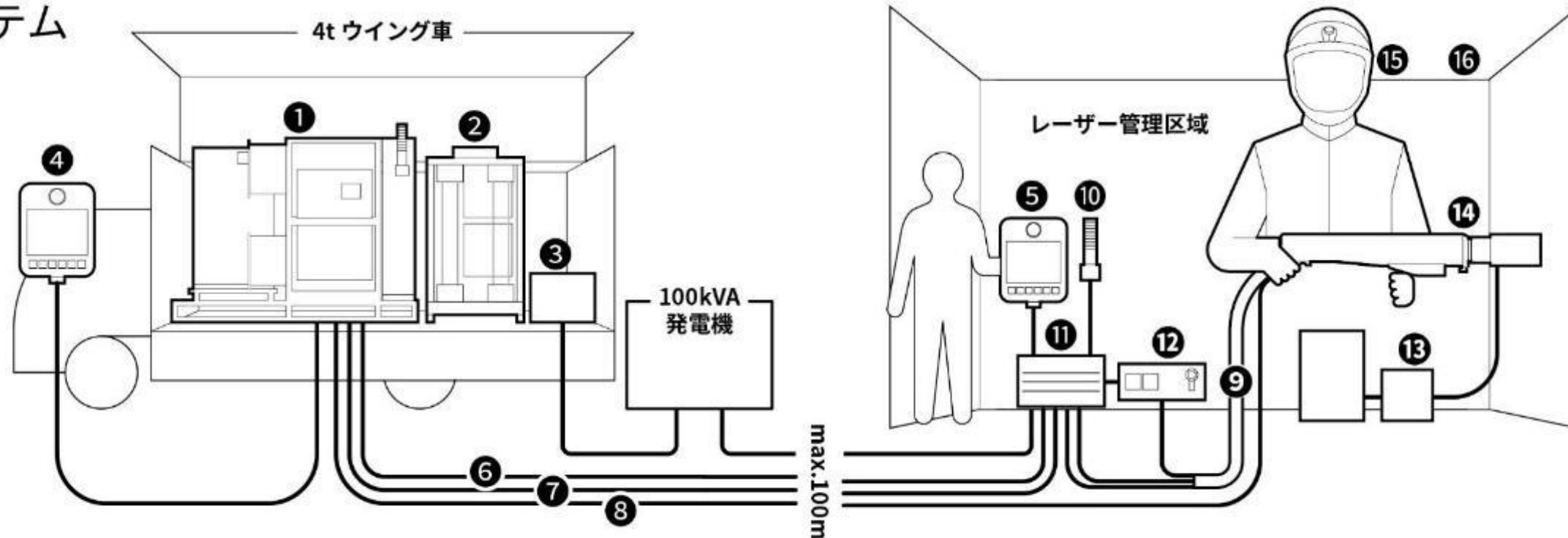


一般社団法人  
レーザー施工研究会

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	〒107-0051 東京都港区元赤坂1-2-7 赤坂Kタワー4F
設立	2019年4月1日
会員数	130社 ※2026/4末 賛助会員、学術会員を含む。
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
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)

## CoolLaser の構成

## 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) <sup>注1</sup>	○ (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°C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](mailto:pr@toyokoh.com)