



2022年3月期

決算説明資料

2022年5月12日

TOWA株式会社

主な説明内容

1. 2022年3月期 実績
2. TOWAビジョン2032および
第一次中期経営計画について
3. 2023年3月期 予想
4. 今後の取組み

主な説明内容

1. 2022年3月期 実績
2. TOWAビジョン2032および
第一次中期経営計画について
3. 2023年3月期 予想
4. 今後の取組み

2022年3月期 サマリー

過去最高

売上高 506.6 億円	営業利益 115.0 億円	経常利益 117.2 億円	当期純利益 81.2 億円	受注高 662.7 億円
------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------	------------------------

▶ 市場の需要を確実に取り込み、受注高、売上高、各段階利益全てで過去最高

世界的な半導体不足解消に向けた旺盛な需要により、受注高・売上高で過去最高を記録。また、売上の増加に加え、工場稼働率の改善により各段階利益も過去最高を記録。

▶ TOWA10年ビジョンの最終目標を2年前倒しで達成

事業規模拡大を見据えた積極的な設備投資が奏功し、急激な需要拡大に対応。TOWA10年ビジョン（売上高500億円、営業利益80億円）の2年前倒しでの達成が実現。

こちらのスライドは、2022年3月期決算のサマリーです。

世界的な半導体不足解消に向けた旺盛な需要を確実に取り込み、受注高662.7億円、売上高506.6億円と過去最高を記録しました。

また、売上の増加に加え、工場稼働率の改善によるコスト削減効果などにより、半導体モールドング装置やシンギュレーション装置の利益率が改善し、営業利益は前年比3.2倍の115.0億円と大幅に改善いたしました。

各段階利益も経常利益が前年比3.1倍の117.2億円、親会社株主に帰属する当期純利益は前年比3.1倍の81.2億円と大幅に改善し、いずれも過去最高を記録しました。

当社はTOWA10年ビジョン達成に向けて積極的な設備投資を行っていたことから、急激な需要拡大にも対応し、最終目標であった売上高500億円、営業利益80億円を2年前倒しで達成いたしました。

詳細については、次のスライドのTOWA10年ビジョンの振り返りをご覧ください。

TOWA10年ビジョンの振り返り

事業規模拡大を見据えた積極的な投資により、
「売上高500億円、営業利益80億円」を2年前倒して達成。

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

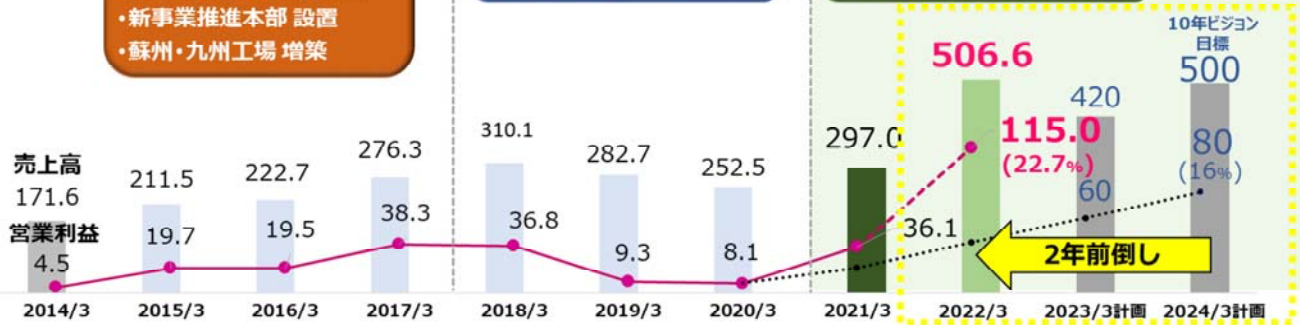
第2次中期経営計画

- ・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

- ・東和南通新工場完成
- ・東和研究開発（蘇州）設立
- ・ブレード事業譲受

(単位：億円)



こちらは、前長期ビジョン「TOWA10年ビジョン」を掲げた2014年3月期からの売上高と営業利益の推移です。

当社は、売上高が171億円、営業利益が4.5億円ほどであった2014年3月に、10年後に売上高500億円、営業利益80億円、営業利益率16%という大きな目標を掲げました。

目標達成に向け、市場動向を先読みしつつ積極的な設備投資を行った結果、前期に、その夢を2年前倒して実現することができました。

2022年3月期 連結業績結果（前年比）

（単位：億円）

	2021/3期 実績	修正予想 (2021年11月8日公表)	2022/3期 実績	前年比
売上高	297.0	500.0	506.6	+ 70.6%
営業利益	36.1	115.0	115.0	3.2倍
営業利益率	12.2%	23.0%	22.7%	+ 10.5pt
経常利益	38.1	115.0	117.2	3.1倍
当期純利益	26.6	82.0	81.2	3.1倍

※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、世界的な半導体不足解消に向けた生産能力増強や、中国における半導体内製化に向けた積極的な投資などを背景に増加しました。

利益についても、売上の増加に加え、工場稼働率の改善などにより各段階利益が大幅に増加いたしました。

詳細については、12ページの増減要因分析をご覧ください。

2022年3月期 セグメント別売上高 (前年比)

(単位：億円)

	2021/3期 実績	2022/3期 実績	増減額	前年比
売上高	297.0	506.6	+ 209.6	+ 70.6%
半導体事業	211.1	403.8	+ 192.7	+ 91.3%
化成品事業	18.1	17.2	▲ 0.9	▲ 4.6%
新事業	54.2	63.3	+ 9.1	+ 16.7%
レーザ事業	13.6	22.2	+ 8.6	+ 63.3%

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91.3%増となりました。
主に世界的な半導体不足解消に向けた生産能力増強や、中国での半導体内製化に向けた設備投資が大きく影響しました。

化成品事業については、新型コロナウイルス感染症の影響によるアドスプレー需要の減少などにより、前年比4.6%減となりました。

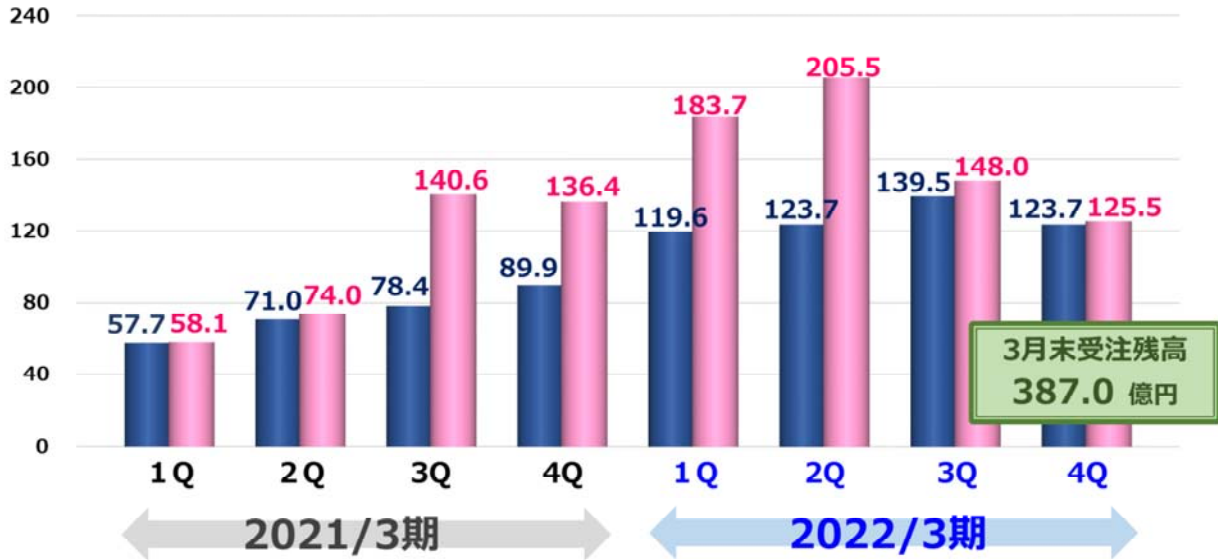
新事業については、前年比16.7%増となりました。
半導体市場の活況を受け、部品販売やアフターサービス、改造修理などの案件が増加したためです。

レーザ事業については、自動車や産業機械向けなど幅広い用途での電子部品の需要回復を背景に、レーザトリマの売上が増加し、前年比63.3%増となりました。

受注・売上高の推移

(単位：億円)

■ 売上高 ■ 受注高

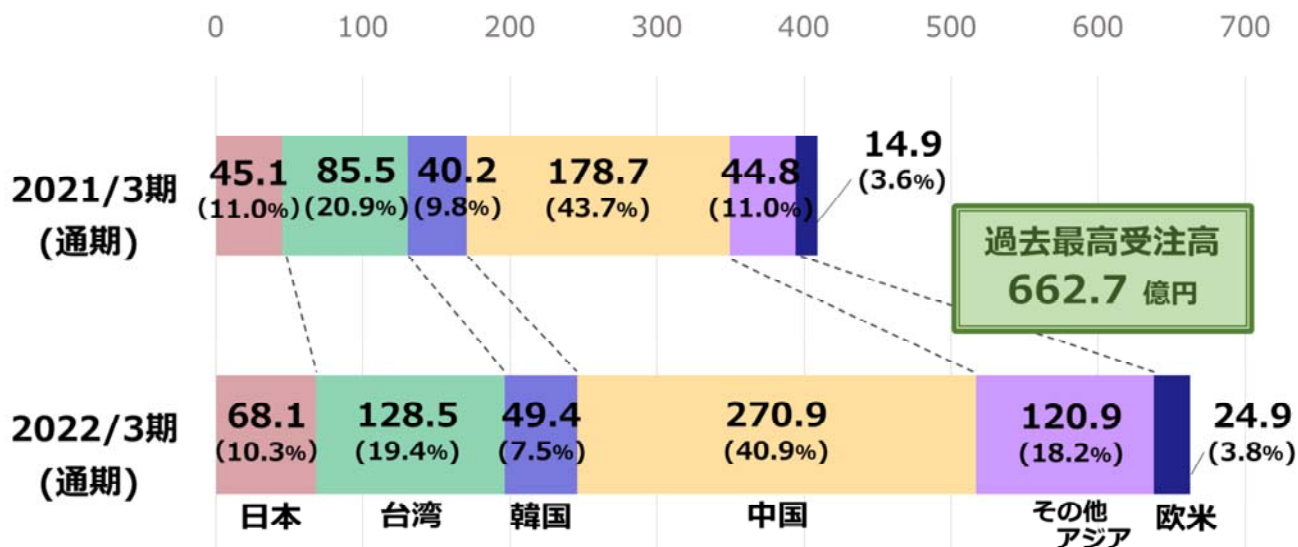


こちらは四半期ごとの受注・売上高の推移です。

世界的な半導体不足解消に向けた生産能力増強や中国での半導体内製化に向けた積極的な設備投資など年間を通じて受注高・売上高ともに高い水準で推移いたしました。

2022年 3月期 地域別受注高（仕向地ベース）

（単位：億円）



こちらは地域別の受注高です。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、中国の受注高になっています。

中国は半導体内製化の加速により大幅に受注が増加しました。

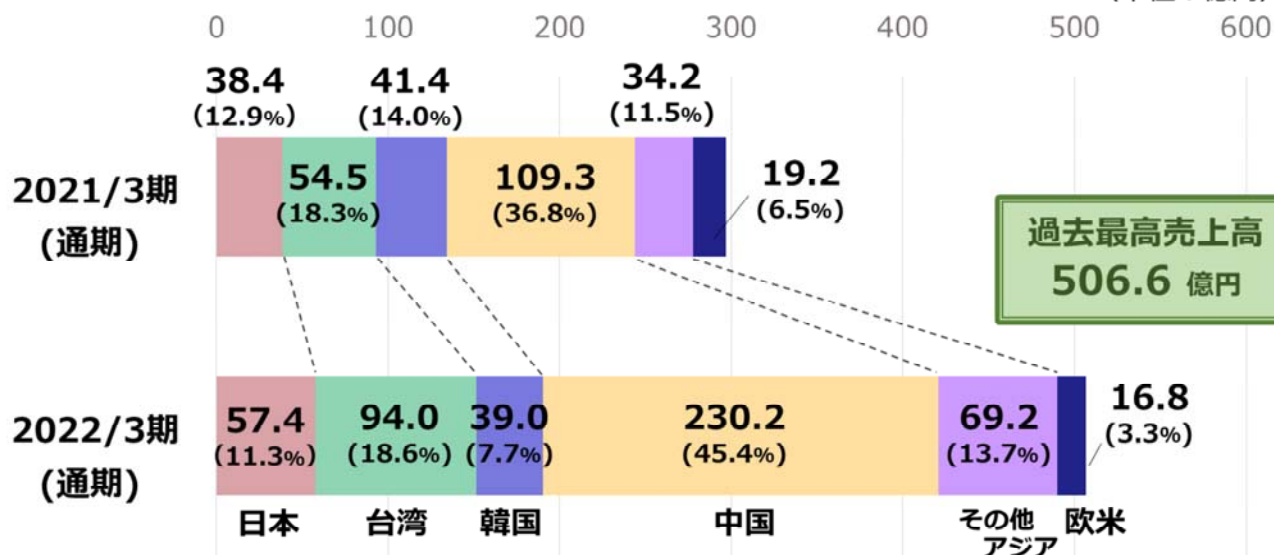
台湾は5G関連製品や、車載向け半導体の需要増により、増加しました。

その他アジアは車載向け半導体の需要増により大幅に増加しました。

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。

2022年 3月期 地域別売上高（仕向地ベース）

（単位：億円）



こちらは地域別の売上高です。受注と同様に金額は仕向地ベースとなっております。

中国は受注同様、半導体内製化の加速により前年比で大幅に増加しました。

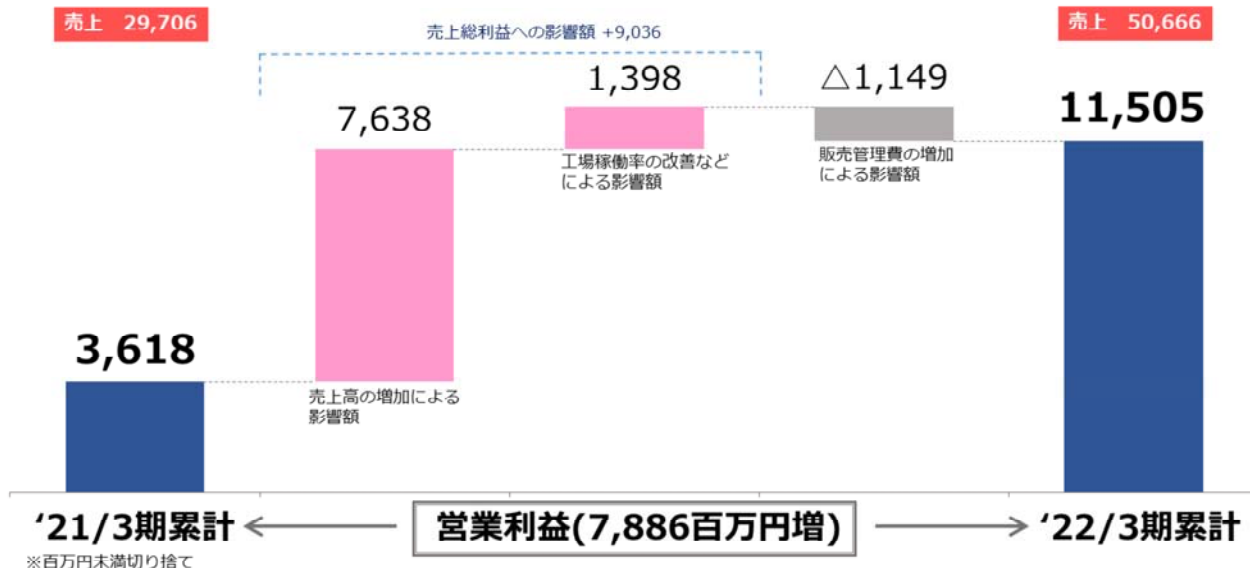
その他アジアについても受注同様、車載向け半導体の需要増により大幅に増加しました。

その他の地域も堅調に推移しました。

なお、こちらも受注同様に、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。

2022年3月期累計 連結営業利益 増減要因分析 (対前年同期比)

(単位：百万円)



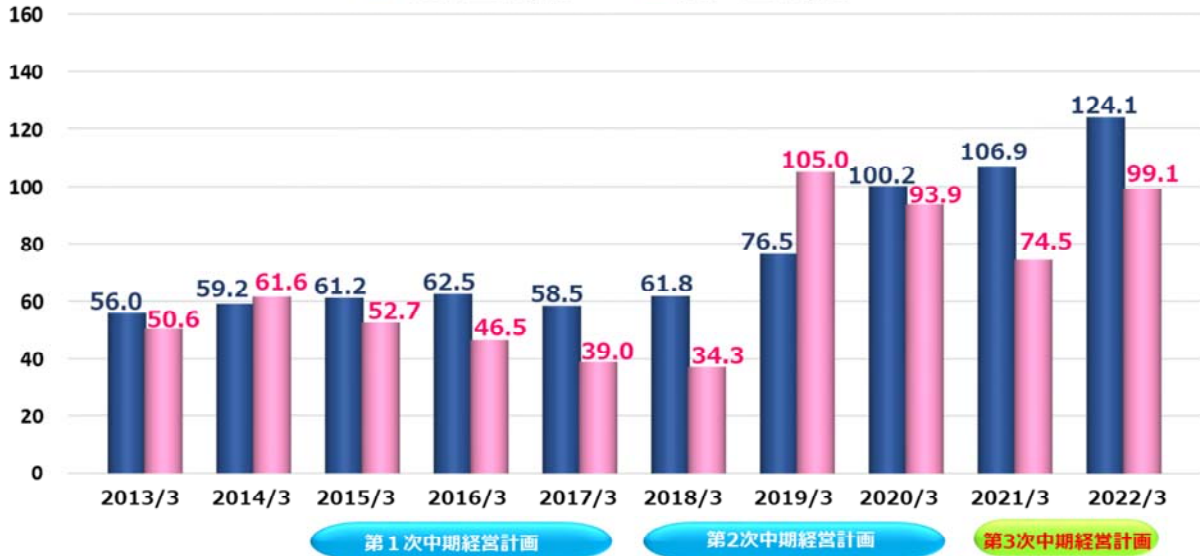
こちらは、2021年3月期通期と2022年3月期通期の営業利益増減要因分析です。
参考としてご覧ください。

キャッシュ・フローの推移

■ 現預金残高

■ 借入金残高

(単位：億円)



こちらは、キャッシュ・フローの推移です。

京都東事業所の新棟や生産能力増強に向けた機械設備など、積極的に設備投資を行いました。売上の増加や回収条件の見直し（前受金受領等）を促進したことなどにより、
ネットキャッシュは25.0億円のプラスとなりました。

主な説明内容

1. 2022年3月期 実績
2. TOWAビジョン2032および
第一次中期経営計画について
3. 2023年3月期 予想
4. 今後の取組み

TOWAビジョン2032

TOWA ビジョン 2032 テーマ

「変革で世界の頂へ」

ありたい姿

- ・ パッケージングプロセス提案により顧客価値を創出し続ける世界のリーディングカンパニー
- ・ TOWAの技術でサステナブルな社会を実現する会社
- ・ 積極的な情報発信で知名度の高い会社
- ・ 企業文化の伝承と多様な価値観を尊重する笑顔で働ける会社

こちらからは2022年3月に発表しました新たな長期ビジョン「TOWAビジョン2032」についてです。

新たな長期ビジョンのテーマは「変革で世界の頂へ」です。

世界の頂とは、文字通り世界のトップであり、他社の追随を許さない唯一無二の企業になることです。また、今後TOWAがどのような企業であるべきかを改めて問い直し、10年後のTOWAのあるべき姿を次のように決めました。

一つは、“パッケージングプロセス提案により顧客価値を創出し続ける世界のリーディングカンパニー”です。

TOWAの誇るパッケージングプロセスに係る技術、ノウハウを提供することにより、お客様が得られる価値を創出します。

二つ目は、“TOWAの技術でサステナブルな社会を実現する会社”です。

TOWAの技術を様々な分野に活かすことにより、サステナブル、持続可能な社会の実現に貢献します。

三つ目は、“積極的な情報発信で知名度の高い会社”です。

TOWAはBtoB企業でありながら半導体業界においては一定の認知度はあるものの、採用などの人材確保や、BtoCを視野に入れた新たな事業展開においては、半導体とは関連の薄い業界や社会全般における知名度を上げることが必要と考えています。そのために、マスコミ等への積極的なPRや地域文化活動などに取り組むことで、知名度の高い会社となることを目指します。

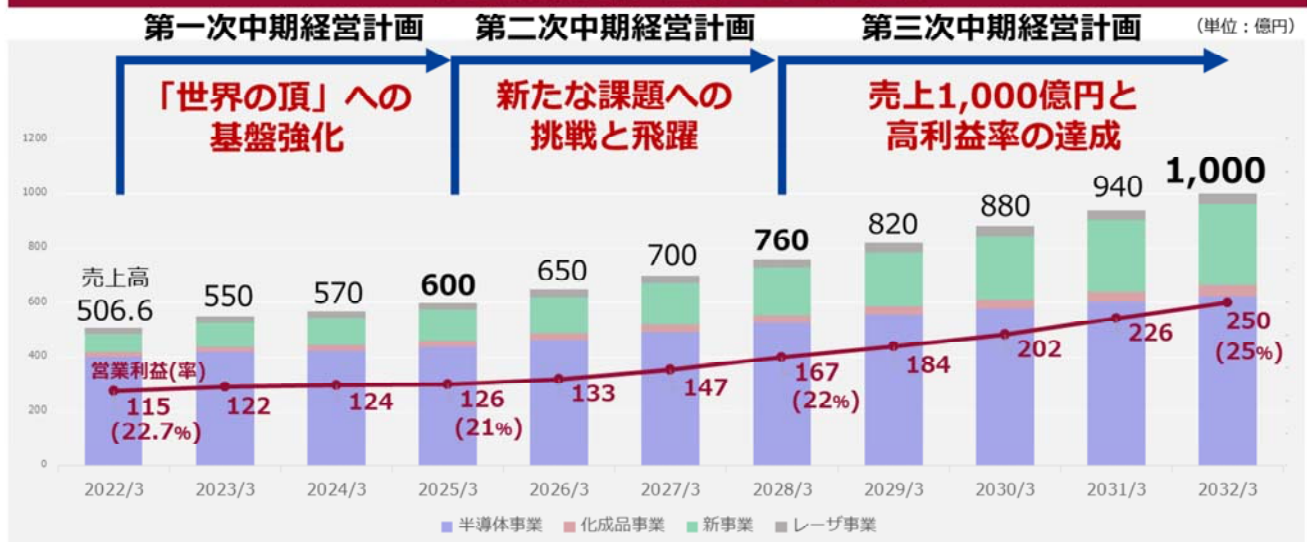
四つ目は、“企業文化の伝承と多様な価値観を尊重する笑顔で働ける会社”です。

当社がこうして今日社業を順調に続けてこられた背景には、創業来培ってきたモノづくりへの熱い思い、技術水準向上へのあくなき挑戦心や、日々の課題への真面目な取り組みなどの企業文化が根底にあります。こうした文化をTOWAのDNAとして10年後も伝承していきます。

一方で、時代の変化に対応するため、お互いの存在、多様な価値観を認め、「大企業病」に陥ることなく柔軟な対応により社員を大切にする会社を目指すとともに、そうすることで、従業員がやりがいを感じながら笑顔で働ける会社を目指します。

TOWAビジョン2032

TOWAビジョン2032



こちらは、TOWAビジョン2032の業績目標です。

当社は、10年後の2032年3月期に、売上高1,000億円、営業利益250億円、営業利益率25%を目指します。

また、2032年3月期までの10年間を三つのフェーズに分け、それぞれ第一次、第二次、第三次中期経営計画として取り組んでまいります。

なお、最初の3年間は、“「世界の頂」への基盤強化”を行う期間と位置付け、新技術の開発や生産設備への投資に加えて、TOWAの技術を次世代へ伝承するための人材育成や、事業規模拡大に向けた人材の獲得を積極的に行います。また、事務作業や生産現場の効率化に向けたデジタルトランスフォーメーション（DX）投資なども行うため、第一次中期経営計画は一時的に利益率が低下しますが、第二次中期経営計画以降はこれらの投資効果により、営業利益率は改善する計画です。

TOWAビジョン2032

TOWA ビジョン 2032

(単位：億円)

	2025/3期	2028/3期	2032/3期
売上高	600	760	1,000
半導体事業	440	525	625
化成品事業	22	28	40
新事業	112	175	295
レーザー事業	26	32	40
営業利益	126	167	250
営業利益率	21.0%	22.0%	25.0%

こちらは、TOWAビジョン2032の事業別の売上内訳です。
ご参考ください。

第一次中期経営計画

第一次中期経営計画 テーマ

「TOWAが創り出すプロセスイノベーション」

基本方針

- ① 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）の付加価値をビジネス化し収益力を高める
- ② DXの活用によりスループットを最大化し市場競争力と財務基盤の強化を図る
- ③ コア技術を根幹に新たな事業と収益の拡大を図る
- ④ 多様性に富んだ挑戦思考を持ち次世代をリードする人材の育成を図る
- ⑤ SDGs・ESGへの積極的取組みにより企業価値の向上を図る

こちらからは第一次中期経営計画についてです。

第一次中期経営計画のテーマは、「TOWAが創り出すプロセスイノベーション」です。

「装置・金型」を納め、お客様から代金を頂くまでで完結していたビジネスから、TOWAが半導体パッケージングプロセスにイノベーションをもたらし、より効率的な生産プロセスを提供・ギャランティーし、そこから対価を獲得するビジネスの創出を目指します

基本方針の一つ目は、“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）の付加価値をビジネス化し収益力を高める”です。

パラダイムシフトにより今までの発想を転換し、「モノを売る」にとどまらず、TOWAの付加価値を売るビジネスを展開し、収益力を高める取り組みを進めます。

二つ目は、“DXの活用によりスループットを最大化し市場競争力と財務基盤の強化を図る”です。

DX（デジタル・トランスフォーメーション）を最大限活用して、売上の増大、在庫低減と売掛金回収の早期化、リードタイムや開発期間の短縮、材料・外注費・経費の低減などに徹底して取り組み、製品を販売して得られるキャッシュから製品を販売するために支出したキャッシュであるスループットを最大化することにより、市場競争力と財務基盤の強化を図ります。

三つ目は、“コア技術を根幹に新たな事業と収益の拡大を図る”です。

切削工具や受託加工ビジネスなど、新たな柱となり得る事業が出来つつありますが、引き続き、超精密加工、微細加工、コーティング技術など、TOWAのコア技術を活用し、事業と収益の拡大を図ります。

四つ目は、“多様性に富んだ挑戦思考を持ち次世代をリードする人材の育成を図る”です。

当社は、これまでも人材育成には力を注いで来ました。次の長期ビジョンを達成するためにも、今まで以上に人材育成に力を注いでまいります。

五つ目は、“SDGs・ESGへの積極的取組みにより企業価値の向上を図る”です。

事業活動の継続と企業の成長を図るうえで、地球環境への影響や、地域・国際社会との繋がり、そしてステークホルダーである人々の安心と健康に配慮した活動を行うことが、ますます重要になっており、これまで以上に企業価値向上に向けた積極的な取り組みを進めます。

第一次中期経営計画

(単位：億円)

	2023/3期	2024/3期	2025/3期
売上高	550	570	600
営業利益	122	124	126
営業利益率	22.2%	21.8%	21.0%
経常利益	122	124	126
当期純利益	85	87	88

※ 当期純利益 = 親会社株主に帰属する当期純利益

こちらは、第一次中期経営計画の業績目標です。

なお、前述のとおり、第一次中期経営計画は“「世界の頂」への基盤強化”を行う期間と位置付け、積極的な投資を行うため、一時的に利益率が低下しますが、第二次中期経営計画以降はこれらの投資効果により、営業利益率は改善する計画です。

第一次中期経営計画

(単位：億円)

	2023/3期	2024/3期	2025/3期
売上高	550	570	600
半導体事業	420	425	440
化成品事業	19	20	22
新事業	86	100	112
レーザ事業	25	25	26

こちらは、第一次中期経営計画の事業別の売上構成です。
ご参考ください。

主な説明内容

1. 2022年3月期 実績
2. TOWAビジョン2032および
第一次中期経営計画について
3. **2023年3月期 予想**
4. 今後の取組み

2023年3月期 通期 連結業績予想

(単位：億円)

	2022/3期 実績	2023/3期 予想	増減額	前年比
売上高	506.6	550.0	+ 43.4	+ 8.6%
営業利益	115.0	122.0	+ 7.0	+ 6.0%
営業利益率	22.7%	22.2%	-	▲ 0.5pt
経常利益	117.2	122.0	+ 4.8	+ 4.1%
当期純利益	81.2	85.0	+ 3.8	+ 4.6%

※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、2023年3月期の通期業績予想についてです。

引き続き、半導体市場は活況が見込まれることから、売上高550億円、営業利益122億円、経常利益122億円、当期純利益85億円を予想しております。

2023年3月期 セグメント別売上予想

(単位：億円)

	2022/3期 実績	2023/3期 予想	増減額	前年比
売上高	506.6	550.0	+ 43.4	+ 8.6%
半導体事業	403.8	420.0	+ 16.2	+ 4.0%
化成品事業	17.2	19.0	+ 1.8	+ 10.3%
新事業	63.3	86.0	+ 22.7	+ 35.8%
レーザ事業	22.2	25.0	+ 2.8	+ 12.2%

こちらは、セグメント別の売上予想です。

半導体事業は引き続き高い水準での需要が見込まれることから、前年比4.0%増となる見込みです。

新事業は、改造・修理やパーツ販売などのトータル・ソリューション・サービス（TSS）が引き続き堅調に推移すること、また、京都東事業所新棟の稼働による受託加工や工具販売などの増加により、前年比35.8%増となる見込みです。

設備投資・配当予想

	2022/3期 実績	2023/3期 予想
設備投資	47.7億円	49.0億円
配 当	50.0円 (普通配当40円、記念配当10円)	40.0円

こちらは、設備投資と配当予想です。

2022年3月期の設備投資は、主に2022年3月に竣工しました京都東事業所の新棟建設費用や新棟納入用機械設備などが中心でした。

2023年3月期につきましては、京都東事業所新棟の機械設備や海外生産工場での生産体制強化に向けた設備投資などにより、49.0億円を見込んでおります。

配当につきましては、安定配当の施策を基に、2023年3月期については、2022年3月期の普通配当分と同額の40.0円を予定しております。

主な説明内容

1. 2022年3月期 実績
2. TOWAビジョン2032および
第一次中期経営計画について
3. 2023年3月期 予想
4. **今後の取組み**

TSSビジネスの拡大への取組み

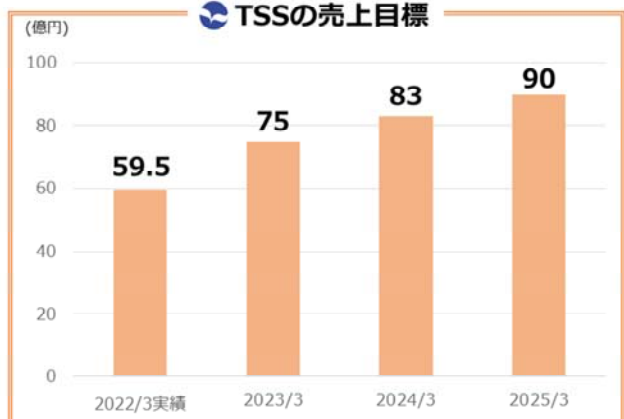
事業規模拡大に向け、新たなTSSビジネスを検討

- 現在のTSS（トータルソリューションサービス）は改造・修理、予防保全、パーツ販売等が中心。
TOWAビジョン2032達成に向け、新たなビジネス(プロセスビジネス)を検討中。

プロセスビジネスの展開!!

主な検討項目

- 半導体製造装置のサブスク事業と中古機ビジネスの融合
- EMS事業の検討
- 改造ビジネスの拡大



ここからは、最近のトピックスや今後の「TOWAビジョン2032」の目標達成に向けた取組みについてです。

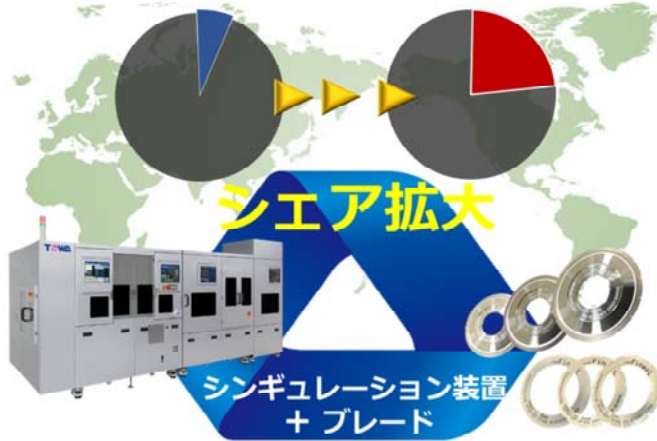
こちらはTSS（トータル・ソリューション・サービス）ビジネスの拡大への取組みについてです。

現在のTSSビジネスは改造・修理、予防保全、パーツ販売等が中心ですが、TOWAビジョン2032の達成に向けて、半導体製造装置のサブスク事業と中古機ビジネスの融合、EMS事業、改造ビジネスの拡大など、新たなプロセスビジネスを検討していきます。

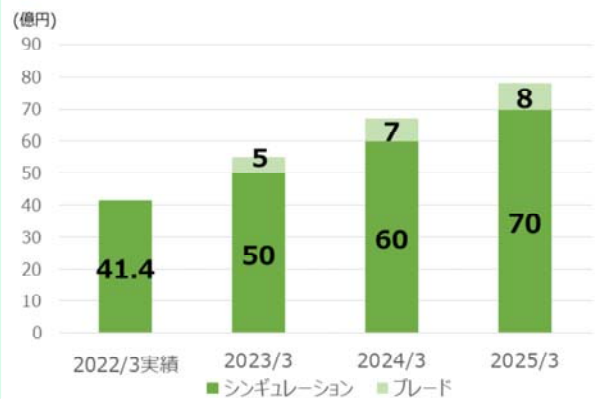
シンギュレーション装置シェア拡大への取組み

シンギュレーション装置とブレードの連携でさらなる拡大へ!!

- 2022年2月にシンギュレーション装置の消耗部品であるブレードを製造・販売する会社をM&A。相乗効果によりシェア獲得を目指す。



シンギュレーション・ブレードの売上目標



こちらはシンギュレーション装置シェア拡大への取組みについてです。

2022年2月にシンギュレーション装置の消耗部品であるブレードを製造・販売する会社をM&Aいたしました。

シンギュレーション装置とブレードの融合による新製品の開発や収益機会の拡大を図り、相乗効果によりシンギュレーション市場におけるシェア拡大を目指します。

生産体制強化・部品調達難への取組み

TOWAのグローバルネットワークを活用した生産戦略

- 自動搬送など金型工場におけるDXを活用したスマートファクトリーの推進
- TOWAのグローバル拠点を活用した部品調達（中国、台湾、欧米、マレーシア、韓国など）
- 東和南通での装置組立事業の早期立ち上げ完了によるグループ全体での生産キャパシティの増強
- 各生産会社での生産対応機種拡大によるBCP体制の強化
- MIPプロジェクトによる生産量拡大と適正在庫管理



各拠点連携による部品調達

MIPプロジェクト

(Minimal Inventory & Period)

- ▶ リードタイム短縮
- ▶ 在庫適正化（生産方式見直し）
- ▶ 先行生産 ⇄ 受注後生産の切替

こちらは、生産体制の強化・部品調達難への取組みについてです。

DXの活用によりスループットを最大化し市場競争力と財務基盤の強化を図っていくために自動搬送など金型工場におけるスマートファクトリーを推進していきます。

部品調達難への取組みといたしましては、生産拠点以外も含めたTOWAのグローバル拠点を活用し、全世界から部品調達などを行っています。

生産体制の強化については、市場の需要に応えるために、東和南通での装置組立事業を早期に立ち上げ完了させることにより、グループ全体での生産キャパシティを増強いたしました。

また、各生産会社で生産対応機種を拡大することにより、各拠点での代替生産が可能になりBCP体制を強化することができました。

MIPプロジェクトの推進により生産量拡大と適正在庫管理が進んでいます。先行生産と受注後生産の切替により生産効率化と能力拡大を両立し、必要部品は先行手配するなど部材調達リスクを低減しています。

工具・受託加工ビジネス拡大への取組み

京都東事業所新棟稼働！

- 切削工具や受託加工ビジネスの需要拡大を受け、京都東事業所に新棟を建設し2022年3月より稼働を開始
- 新棟の屋根には太陽光パネルを設置し、電力切り替えとの併用で100%再生可能エネルギー由来の電力を使用

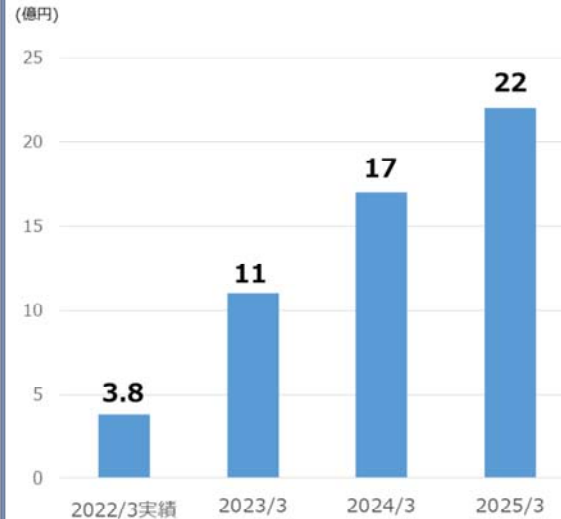
● 新工場概要

- ・ 延床面積：3,706.00㎡（既存部分：9,665.90㎡）
- ・ 総投資額：約10億円（建物のみ）
- ・ 稼働開始：2022年3月



京都東事業所新棟の外観と工場内

● 新事業(工具・受託加工等)の売上目標



こちらは工具・受託加工ビジネス拡大への取組みです。

2022年3月に、需要が拡大する切削工具や受託加工ビジネス用の京都東事業所の新棟が竣工いたしました。TOWAビジョン2032の達成に向け、金型生産で培った超精密加工技術を活かし、切削工具の拡販や受託加工ビジネスの拡大等に取り組めます。

また、新棟の屋根には太陽光パネルを設置しており、電力の一部をまかさないです。京都東事業所で使用する全ての電力を再生可能エネルギー由来の電力に切り替えており、消費電力の全てが100%再生可能エネルギーとなっています。

人財育成・技術継承への取組み

次世代をリードするグローバル人財の育成と技術の伝承

- 海外留学支援や
双方向での海外研修ローテーションによる
グローバル人財の育成



- TOWA技術および文化伝承のための
「TOWA学校」の創設検討

知識

技術

歴史



こちらは人財育成・技術伝承の取組みについてです。

次世代をリードするグローバル人財の育成に向けて、社員の海外留学支援や本社と海外事業会社との双方向での海外研修ローテーションによるグローバル人財の育成を図ります。

また、TOWAが創業以来培ってきた技術や文化を伝承していくために「TOWA学校」の創設を検討していきます。

ESGの取組み (Environment)



TOWAグループCO2排出量削減目標を策定

- ◆ 2030年度において自社(Scope1+2)のCO₂排出量を2020年度比42%削減します。
- ◆ 2050年までに実質ゼロ(カーボンニュートラル)を目指します。

Scope1: 自社による温室効果ガスの直接排出 Scope2: 他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出

現在の主な取組み

- 各生産拠点(中国蘇州工場、マレーシア工場、京都東事業所)での太陽光パネルの設置が完了・進行中。
- 国内主要事業所で使用する全ての電力を再生可能エネルギー由来の電力へ切り替え済み。
- 本社工場の社用車として電気自動車(EV)1台を導入。今後も順次、EV車へ置き換え予定。



こちらは、脱炭素に向けた取組みです。

TOWAグループは、2022年5月にCO₂排出量削減目標を策定いたしました。TOWAグループでは、2030年度において自社(Scope1+2)のCO₂排出量を2020年度比42%削減し、2050年度までに実質ゼロ(カーボンニュートラル)を目指します。

現在の主な取組みといたしましては、前期に中国蘇州工場、マレーシア工場、京都東事業所の新棟に太陽光パネルの設置が完了し、現在京都東事業所の既存棟でも太陽光パネル設置工事が進行中です。

なお、2021年7月には国内主要事業所で使用する全ての電力を再生可能エネルギー由来の電力へ切り替え済みです。

また、前期には本社工場にて社用車として電気自動車(EV)を1台導入いたしました。今後も順次、EV車等への置き換えを進めていきます。

引き続き、グループ全体でカーボンニュートラルを目指して取り組んでまいります。

ESGの取組み (Social)

「健康経営優良法人2022」に認定

経済産業省と日本健康会議が実施する健康経営優良法人認定制度において「健康経営優良法人2022（大規模法人部門）」に認定されました。



今後も社員の健康維持向上と、安全にいきいきと働くことが出来る職場環境づくりに取り組み、健康経営を推進してまいります。



新たな再雇用制度の創設

2022年3月に従業員が定年（60歳）後も正社員と同水準の処遇で働き続けることができる再雇用制度を導入しました。これにより、従業員は定年後も働き甲斐をもって働き、会社にとってもノウハウや企業文化の若手社員への伝承により持続的な成長に繋がることが期待されます。

TOWA韓国における室内庭園事業



TOWA韓国では、2020年11月より天安事業所の休憩室を緑化しており、2021年10月に行われた効果測定実験で、本休憩室の利用により、従業員の心身の疲労回復に有用な効果があることが認められました。

TOWA韓国はこれからも従業員の健康に配慮した経営を続けてまいります。

<ご参考>【SDGsの取り組み紹介】
<http://www.towajapan.co.jp/jp/sdgs/>

当社は中長期的な企業の発展には、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、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。

当社は「社員=財産」と捉え、社員1人ひとりの健康と働きがいを第一に考え、重要な経営課題として捉え、今後も本スライドに記載のような健康経営の推進、働き方改革に取り組んでいます。

その他の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ください。

ESGの取組み (Governance)

新市場区分「プライム市場」上場

当社は、株式会社東京証券取引所が実施した市場区分の見直しにあたり、2022年4月4日より「プライム市場」へ移行いたしました。
「プライム市場」への移行に伴い、今後もより一層のコーポレート・ガバナンスの強化に努めてまいります。



コーポレート・ガバナンスの強化

主な実施項目

政策保有株式の売却
(2022年3月期は1銘柄の売却を実施)
→純資産に占める割合は9.4%
(2022年3月期末)

TCFDなど、気候変動に係る
リスク・収益機会等の開示

スキルマトリックス作成

コーポレイトレポート作成
(2022年6月発行予定)

株式報酬制度導入
(第44回定時株主総会で付議予定)

<ご参考>【TCFD提言に基づく開示】

<https://www.towajapan.co.jp/jp/company/environment/#TCFD>

当社は、市場区分の見直しにあたり、2022年4月4日より新市場区分「プライム市場」へ移行いたしました。

当社は中長期的な企業の発展には、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、コーポレート・ガバナンスの強化についても積極的に取り組んでいます。

「プライム市場」移行に伴い、今後もより一層のコーポレートガバナンス・ガバナンス強化に努めます。

主な実施項目といたしましては、前期は政策保有株式1銘柄の売却を実施し、前期末時点での純資産に占める割合は9.4%となっています。

また、TCFDなど、気候変動に係るリスク・収益機会等の開示、取締役のスキルマトリックスの作成・開示等を行いました。

6月には財務情報と非財務情報を組み合わせたコーポレイトレポートの発行と定時株主総会で株式報酬制度の導入について付議する予定です。

TCFD提言に基づく開示につきましては、スライド下部に記載のリンク先をご参照ください。

T O W A ビ ジ ョ ン 2 0 3 2

「変革で世界の頂へ」



《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願います。