

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

トヨコー

341A 東証グロース

企業情報はこちら >>>

2026 年 8 月 14 日 (金)

執筆：フィスコ客員アナリスト

渡邊俊輔

FISCO Ltd. Analyst **Shunsuke Watanabe**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

SOSEI 事業と CoolLaser 事業の 2 本柱、CoolLaser 事業は収益化フェーズに入り、業績拡大中

トヨコー <341A> は、老朽化した工場等の屋根を独自工法で塗装・防水工事を行う SOSEI（ソセイ）事業と、老朽化した橋梁・鉄塔など社会インフラのサビを除去する加工装置を製造・販売する CoolLaser（クーレーザー）事業を展開している。祖業でもある SOSEI 事業は安定収益源としての役割を担い、目下は社会インフラ老朽化が社会問題となるなか、成長事業である CoolLaser 事業に経営資源を多く投下してきた経緯がある。足元では同製品の販売を拡大しており、収益を伸ばしている。社会インフラの維持・長寿命化への貢献も期待されることから、今後の事業展開が注目される。

売上高は堅調に推移、利益面では成長に向けた先行投資で減益

1. 2027 年 3 月期第 1 四半期の業績概要

2027 年 3 月期第 1 四半期の業績は、売上高が 605 百万円（前年同期比 24.0% 増）、営業利益が 131 百万円（同 9.8% 減）となり、増収減益となった。売上高の上期予想に対する進捗率は 51.1% となり、概ね計画どおりに推移している。SOSEI 事業において、工事進行基準の適用に伴い、売上計上が着実に進捗したことが増収に寄与した。また、CoolLaser 事業では、2 台の装置を納品した。

利益面では、SOSEI 事業において、中東情勢を背景とした材料価格の高騰や外注費の上昇により、売上総利益率が前年同期比でやや低下した。同社は販売単価の引き上げによる価格転嫁を進めており、通期では原価上昇による影響の縮小を見込んでいる。また、販管費では、全社従業員数が前期末の 49 名から 54 名へ増加したことに伴う人件費の増加に加え、翌期以降の成長を見据えた採用関連費用（人材紹介手数料）などの支払手数料が増加した。さらに、研究開発面でも、開発人員の拡充や消耗品費の増加により費用が増加した。

このように、原材料価格や外注費の上昇に加え、人員拡充や研究開発など将来の成長に向けた先行投資が利益を押し下げたものの、事業全体では一定の収益性を維持しており、売上高は計画に沿って順調に進捗している。

成長投資も進めながら、3 期連続増収増益見込み

2. 2027 年 3 月期業績見通し

2027 年 3 月期の通期業績予想は、売上高 4,000 百万円（前期比 27.6% 増）、営業利益 790 百万円（同 25.6% 増）と、3 期連続の増収増益を見込んでいる。増収要因としては、成長事業である CoolLaser 事業の拡大と、安定収益源である SOSEI 事業の堅調な推移を見込む。CoolLaser 事業は、前期の装置 12 台の納品実績を基盤に、国内販売のさらなる拡大に加え、中東地域を中心とした海外向け出荷を進める。一方、SOSEI 事業についても、太平洋ベルト地帯を中心とした工場の老朽化対策や自然災害対策に加え、屋根上への太陽光パネル設置に伴う需要を取り込む。両事業では、通期業績予想の達成に向けた案件パイプラインを確保しており、計画達成に向けた事業基盤は整っている。

利益面では、高付加価値を背景とする高水準の売上総利益率を維持しながら、将来の成長に向けた先行投資を進める。両事業において、前期と同程度の約 40% の売上総利益率を維持する計画である。販管費では、人件費や採用費用を中心とした増加を計画しているものの、売上高の拡大による利益の積み上げにより、増益を確保する見通しである。

2030 年 3 月期に CoolLaser 納入 120 台を目指す

3. 中期経営計画の進捗状況

同社は、2024 年 12 月 9 日に発表した CoolLaser 事業の「中期経営計画」を推進している。同計画では、各期の納品台数について下限値と上限値を設定しており、2027 年 3 月期は 17 ～ 24 台、2028 年 3 月期は 35 ～ 65 台、2030 年 3 月期は 120 台の納品を目標としている。なお、2026 年 3 月期の納品実績は 12 台となり、計画範囲内で着地した。

現状の生産能力は、部材の調達可能数量を踏まえると月間 2 台程度となっている。同社は、部材の調達可能数量を拡大し、2028 年 3 月期上期中をめぐりに生産能力の引き上げを図る。また、2028 年 3 月期中をめぐりに、1 台当たり 20 百万円の原価低減を進める計画である。

技術面では、経済産業省の 2025 年度「産業標準化事業表彰」において、「イノベーション・環境局長表彰」を受賞するなど、技術の信頼性向上につながる取り組みも進展している。足元では、独立行政法人国際協力機構 (JICA) の「2025 年度中小企業・SDGs ビジネス支援事業 (JICA Biz)」に採択されたほか、関越自動車道において、横河ブリッジホールディングス <5911> と連携し、NEXCO 東日本向けの現場検証会を実施した。

今後は、全国に約 12,000 基ある歩道橋の長寿命化需要に加え、防衛装備庁が主催する海外展示会への出展を通じた防衛分野での活用も視野に入れている。試算される国内市場規模は 800 億円以上とされており、今後の市場開拓による事業拡大の余地は大きい。また、海外展開も中長期的な成長要因として期待される。2026 年 2 月には、アラブ首長国連邦 (UAE) から初の海外受注を獲得したほか、ASEAN 地域や台湾などの販売代理店と連携し、商談を進めている。

さらに、人員採用の強化に加え、コーポレート・ガバナンス体制の整備などの基盤強化も進めている。加えて、CoolLaser の販売パートナーである三菱 HC キャピタルとの連携を強化している。

利益成長率 20 ～ 30% で、時価総額 400 ～ 600 億円も視野

4. 株価

CoolLaser 事業の「中期経営計画」で掲げる 2030 年 3 月期の販売台数目標 120 台という数値は、利益率が大きく変化しない前提を置いて、営業利益 CAGR で +50% を上回る。PER は現在 40 倍を超えているが、最低限の数値となるであろう 15 倍を置いて、時価総額は 300 億円超となる。膨大な需要を背景に、利益成長率で 20 ～ 30% を保てれば、400 ～ 600 億円という時価総額も十分視野に入ってくる。

また、同社は 2026 年 3 月に配信開始された「JPIX スタートアップ急成長 100 指数」に選定された。建設業では、唯一の指数選定となっており、今後は指数ファンドからの資金流入も期待される。2026 年 3 月末の投資信託持株比率 10.5% (2025 年 9 月末比 6.3 ポイント上昇) となった。引き続き AI 関連に見られるような高い PER 評価を保ちながら、高い利益成長に応じた株価の切り上がりが想定できるシナリオということになる。

Key Points

- ・ SOSEI 事業と CoolLaser 事業の 2 本柱、CoolLaser 事業は収益化フェーズに入り、業績拡大中
- ・ 2027 年 3 月期第 1 四半期、売上高は堅調推移、利益面では将来の成長に向けた先行投資で減益
- ・ 2027 年 3 月期通期では、成長投資も進めながら、3 期連続増収増益見込み
- ・ インフラが老朽化するなか、国内外でのニーズは大きく、アップサイドは大きい

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp