

2021年3月期 決算説明資料

TOYO
東洋機械金属株式会社

2021年4月26日

証券コード
6210

インデックス

1. 2021年3月期 業績概要	2
2. 2022年3月期 業績予想	8
3. トピックス	13
4. 新・中期経営計画 “TOYO GO CHALLENGE 2023”	17
5. <Appendix>	28

2021年3月期 業績概要

2021年3月期 経営成績

中国のIT電子機器、医療関連が堅調に推移し、期後半から自動車や生活用品関連の需要は回復し、受注高は19%増加したが、売上高は18%減少、利益はマイナスとなる

項目 (単位：百万円)	2019年度 実績	2020年度 実績	前期比 増減	前期比 増減率	2020年度 修正計画	計画比 増減
受注高	24,794	29,491	+4,697	+18.9%	24,500	+4,991
売上高	30,453	24,870	△5,583	△18.3%	21,600	+3,270
営業利益	1,426	△211	△1,637	-	△600	+389
営業利益率	4.7%	△0.8%	△5.5P	-	△2.8%	+2.0P
経常利益	1,438	△101	△1,539	-	△560	+459
親会社株主に 帰属する当期純利 益	883	△232	△1,115	-	△500	+268
1株当たり当期 純利益	43.20円	△11.28円	△54.48円	-	△24.29円	+13.01円
<参考> 為替レ- (USD)	109円	111円	+2円	-	105円	+6円

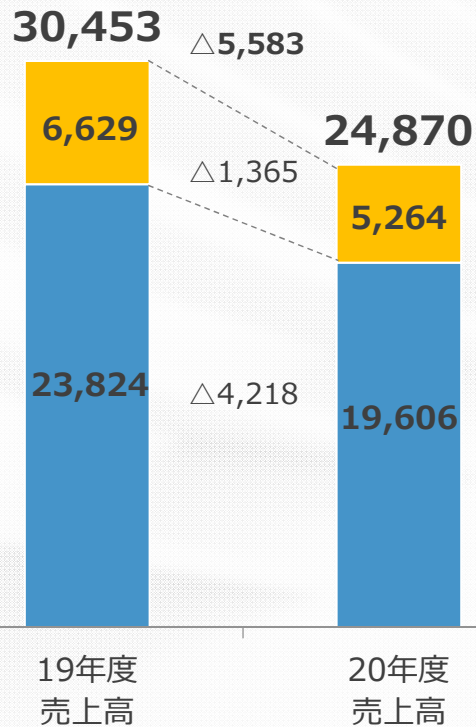
売上高・営業利益の増減要因分析

売上高は、射出成形機、ダイカストマシン共に減少
 営業利益は、売上・生産量減少に伴う操業度低下によりマイナスとなる

売上高

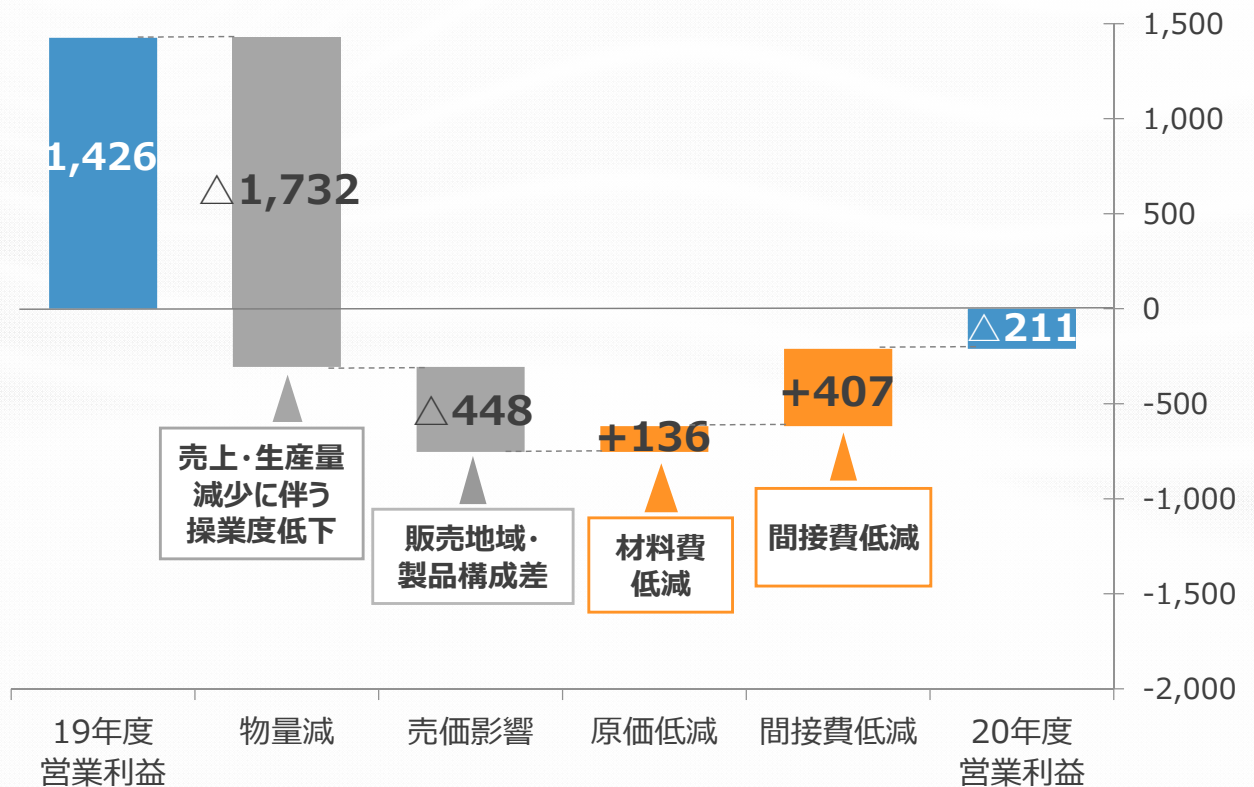
(単位：百万円)

- 射出成形機
- ダイカストマシン



営業利益増減要因分析

(単位：百万円)



製品別受注高・売上高・受注残高

受注高は294億円（前期比+47億円）、受注残高は101億円（前期比+46億円）

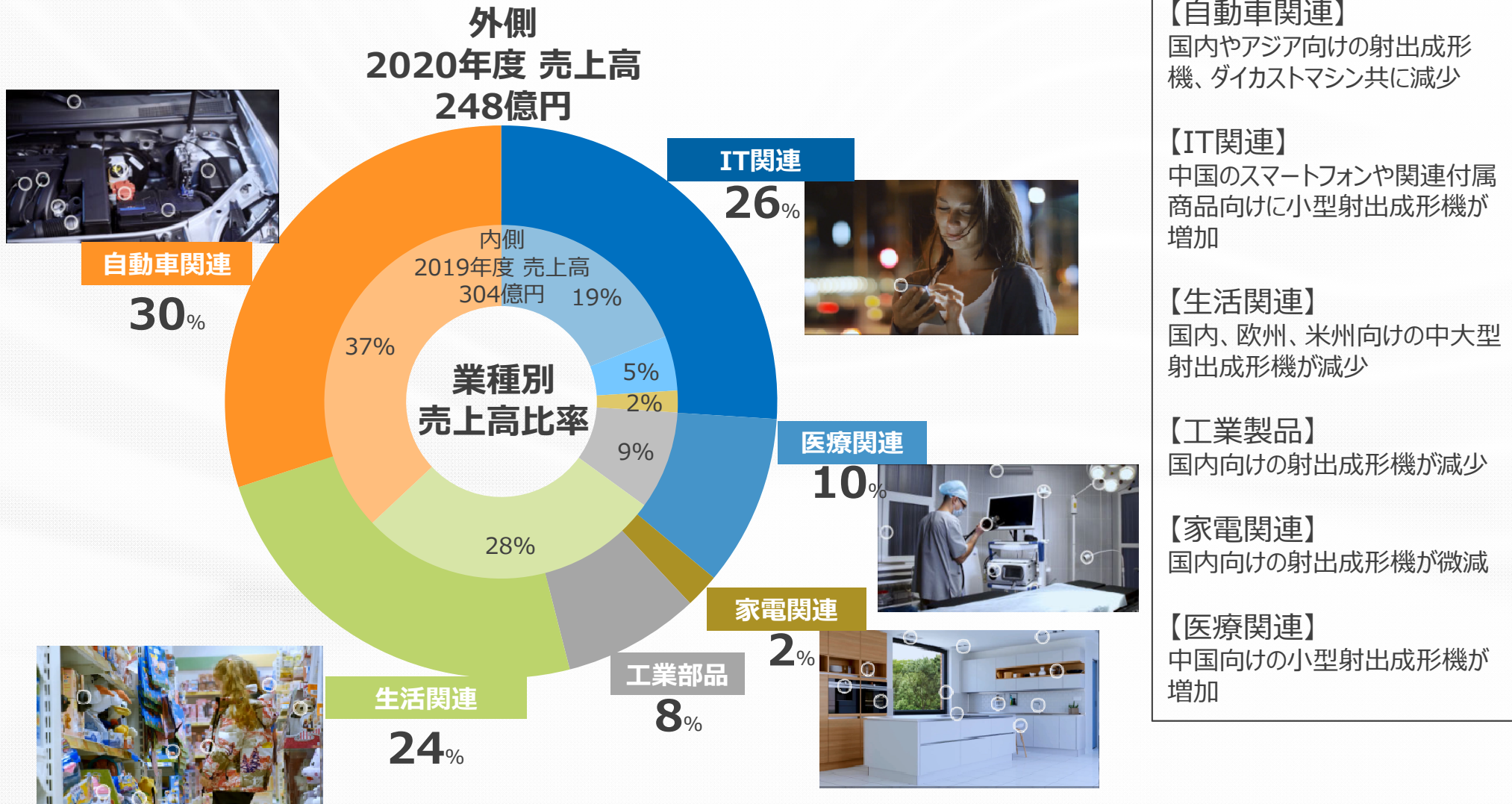
射出成形機 (単位:百万円)	2019年度 実績	構成比	2020年度 実績	構成比	増減	増減率
受注高	19,479	79%	24,108	82%	+4,629	+23.8%
(内、海外)	(13,184)	(68%)	(18,418)	(76%)	(+5,234)	+39.7%
売上高	23,824	78%	19,606	79%	△4,218	△17.7%
(内、海外)	(15,820)	(66%)	(14,448)	(74%)	(△1,372)	△8.7%
受注残高	4,088	73%	8,591	84%	+4,503	+110.2%

ダイカストマシン (単位:百万円)	2019年度 実績	構成比	2020年度 実績	構成比	増減	増減率
受注高	5,315	21%	5,383	18%	+68	+1.3%
(内、海外)	(2,773)	(52%)	(3,779)	(70%)	(+1,006)	+36.3%
売上高	6,629	22%	5,264	21%	△1,365	△20.6%
(内、海外)	(3,812)	(58%)	(3,518)	(67%)	(△294)	△7.7%
受注残高	1,479	27%	1,597	16%	+118	+7.9%

※構成比の欄は受注高、売上高、受注残高における射出成形機とダイカストマシンの構成比。それぞれの海外比率を括弧書き表記しています。

業種別売上高の動向

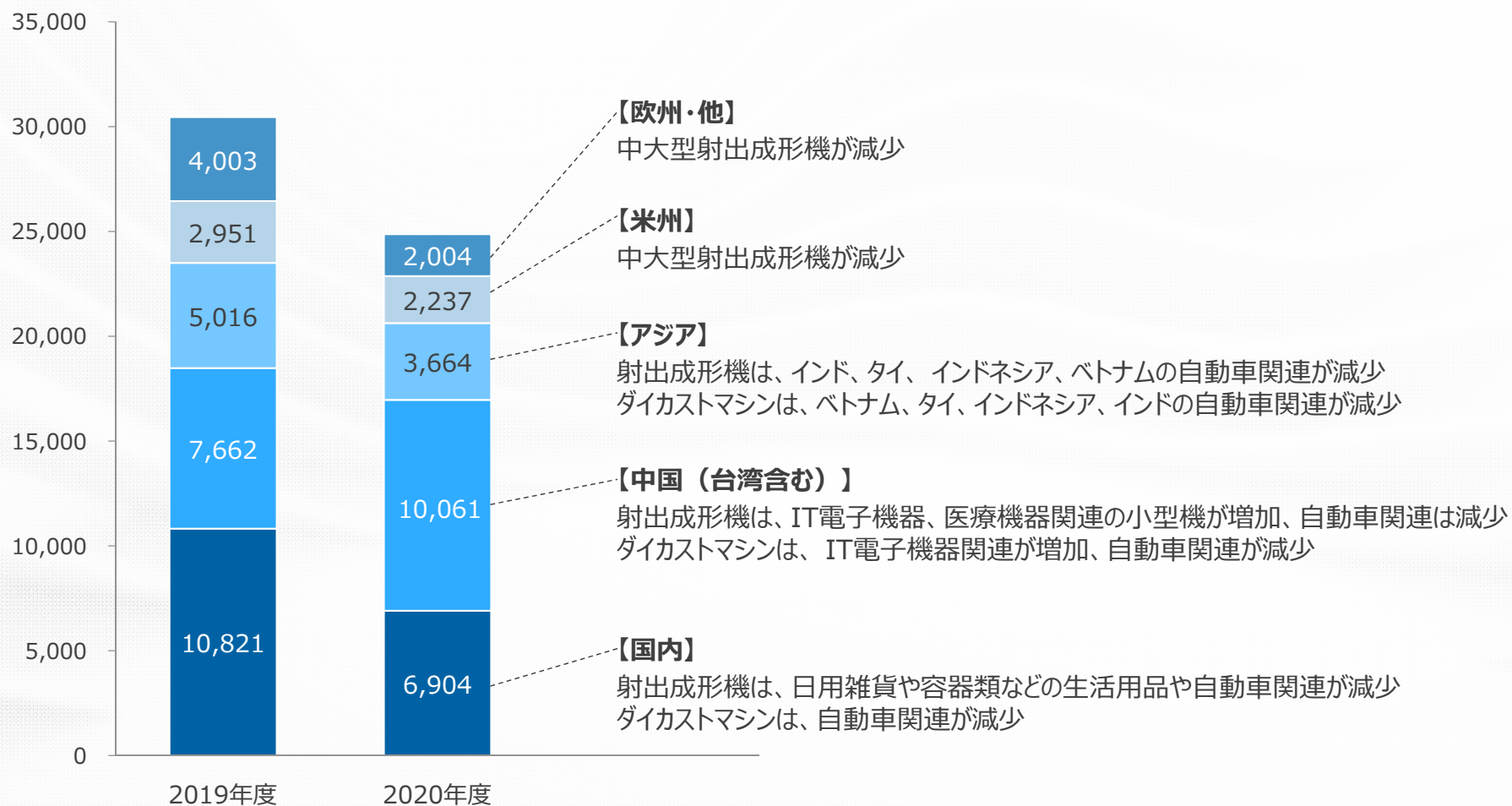
中国のIT電子機器、医療機器関連の小型射出成形機が堅調
IT関連の売上高構成比は26%に上昇



地域別売上高の動向

中国は増加したが、新型コロナウイルスの影響により、国内、アジア、米州、欧州他が減少

地域別売上高推移 (単位:百万円)



2022年3月期 業績予想

2022年3月期 通期の業績予想

2021年度は、業界の需要は回復すると見込まれ、
受注高は6%増、売上高は21%増、営業利益は12億円の予想

項目 (単位：百万円)	2020年度 実績	2021年度 予想	前期比 増減	前期比 増減率
受注高	29,491	31,250	+1,759	+6.0%
売上高	24,870	30,000	+5,130	+20.6%
営業利益	△211	1,200	+1,411	—
営業利益率	△0.8%	4.0%	+4.8P	—
経常利益	△101	1,250	+1,351	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	△232	850	+1,082	—
1株当たり 当期純利益	△11.28円	41.29円	+52.57円	—
<参考> 為替レート(USD)	111円	110円	△1円	△0.9%

製品別 受注高・売上高・受注残高予想

受注高は312億円（前期比+17億円）、売上高は300億円（前期比+51億円）
受注残高は114億円（前期比+12億円）を予想

射出成形機 (単位:百万円)	2020年度 実績	構成比	2021年度 予想	構成比	増減	増減率
受注高	24,108	82%	24,500	78%	+392	+1.6%
(内、海外)	(18,418)	(76%)	(18,100)	(74%)	△318	△1.7%
売上高	19,606	79%	24,000	80%	+4,394	+22.4%
(内、海外)	(14,448)	(74%)	(17,600)	(73%)	+3,152	+21.8%
受注残高	8,591	84%	9,091	79%	+500	+5.8%

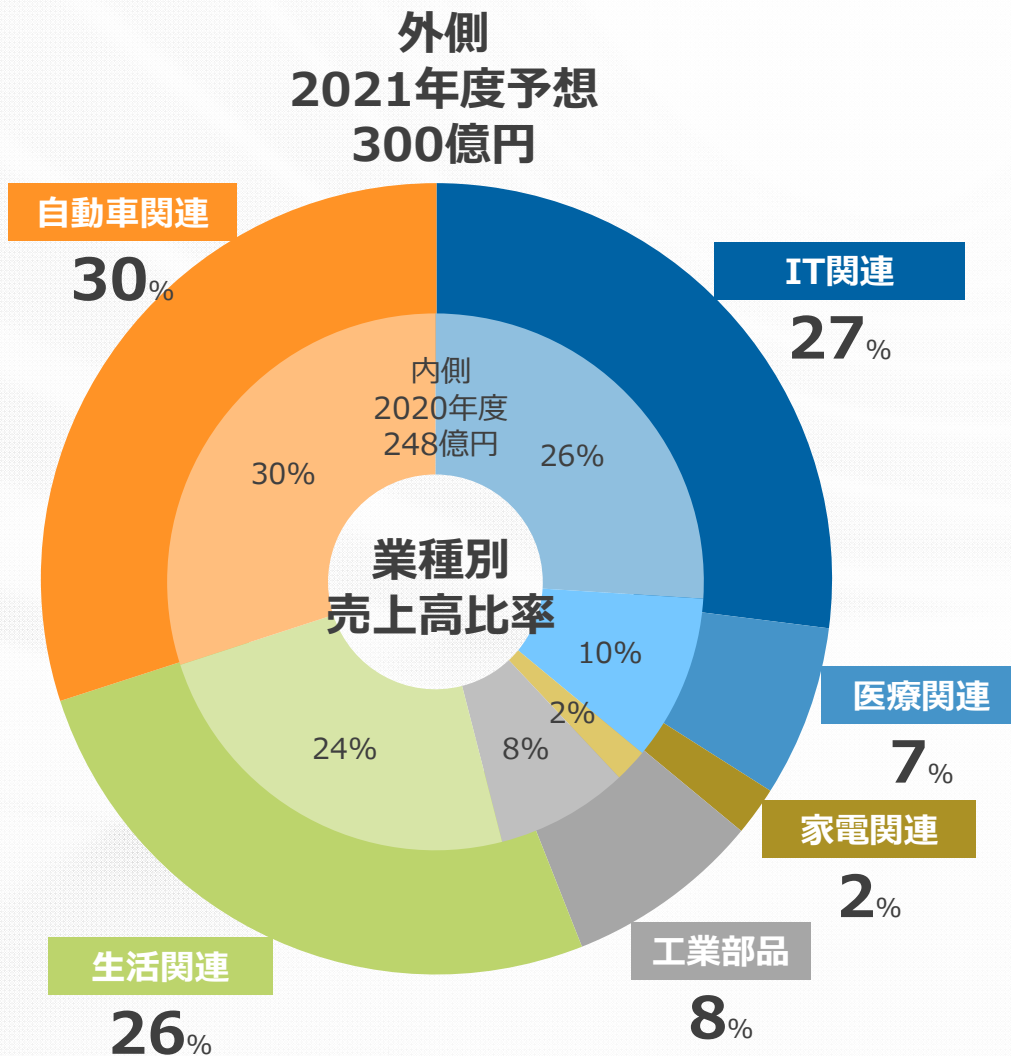
ダイカストマシン (単位:百万円)	2020年度 実績	構成比	2021年度 予想	構成比	増減	増減率
受注高	5,383	18%	6,750	22%	+1,367	+25.4%
(内、海外)	(3,779)	(70%)	(4,900)	(73%)	+1,121	+29.7%
売上高	5,264	21%	6,000	20%	+736	+14.0%
(内、海外)	(3,518)	(67%)	(4,400)	(73%)	+882	+25.1%
受注残高	1,597	16%	2,347	21%	+750	+47.0%

※構成比の欄は受注高、売上高、受注残高における射出成形機とダイカストマシンの構成比。それぞれの海外比率を括弧書き表記しています。

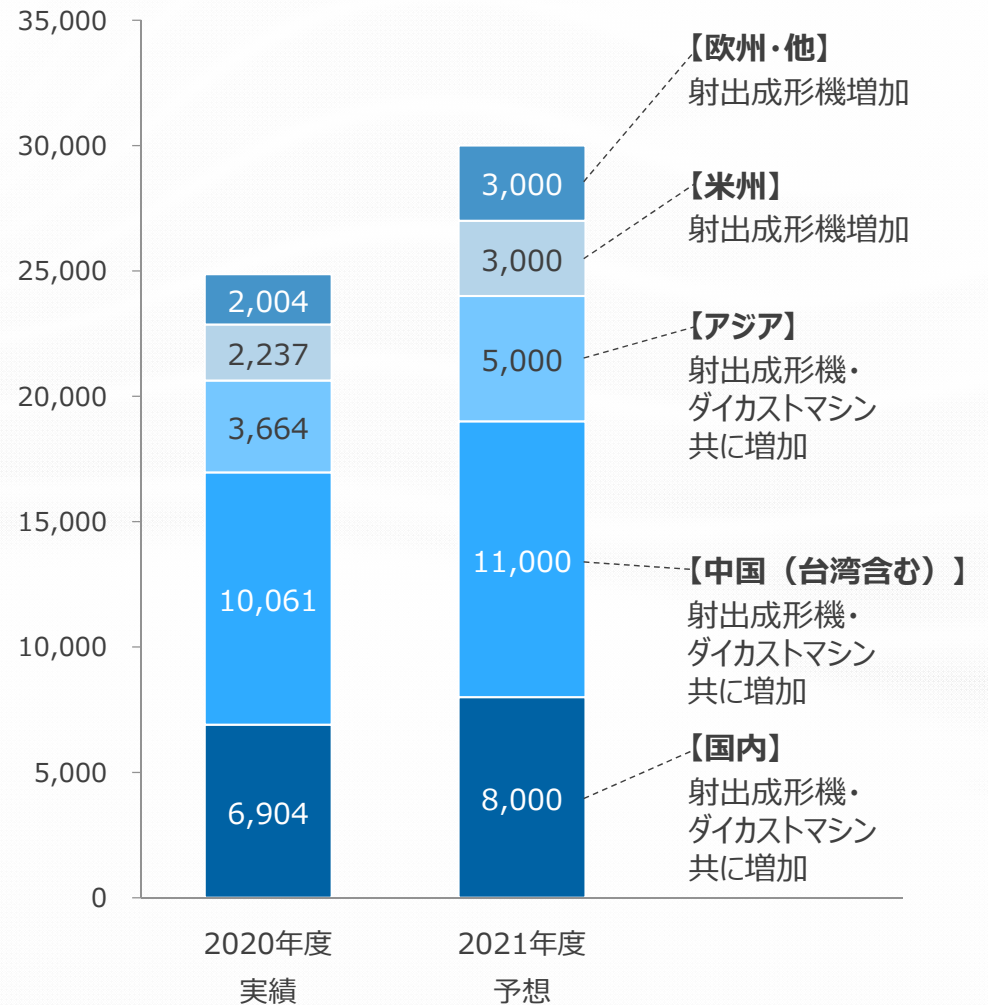
業種別・地域別 売上高予想

業種別ではIT電子機器、生活関連が増加、地域別では全地域で増加する見込み

業種別売上高構成予想



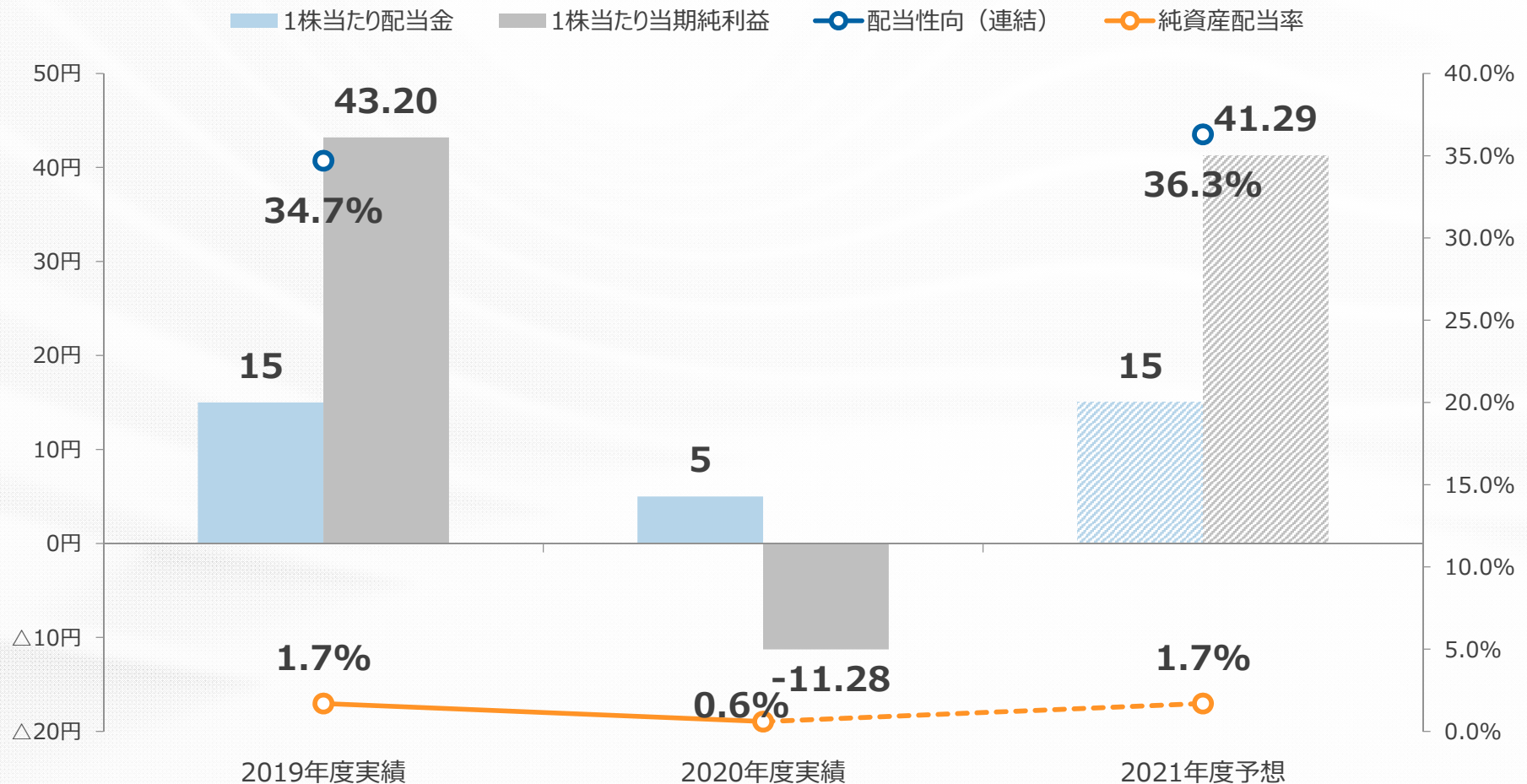
地域別売上高予想 (単位:百万円)



株主還元について

2020年度は、1株につき年間5円（期末5円）の配当を実施
2021年度は、1株につき年間15円（中間7円50銭、期末7円50銭）の配当を予定

1株当たりの配当金・当期純利益、配当性向、純資産配当率



トピックス

トピックス①

ダイカストマシン 主力製品NEWモデル「BD-V7EX series」

BD-V7EX series

Vシリーズの

『ハイエンドダイカストマシン』

高速加速度100Gを実現したハイスペック機で

制御システムを刷新した新シリーズ

多種多様な製品の鋳造が可能な高機能ダイカストマシン

BD-350V7EX

TOYOのフラッグシップモデル
半世紀におよぶ技術を濃縮。高い評価を受けている



低速射出速度

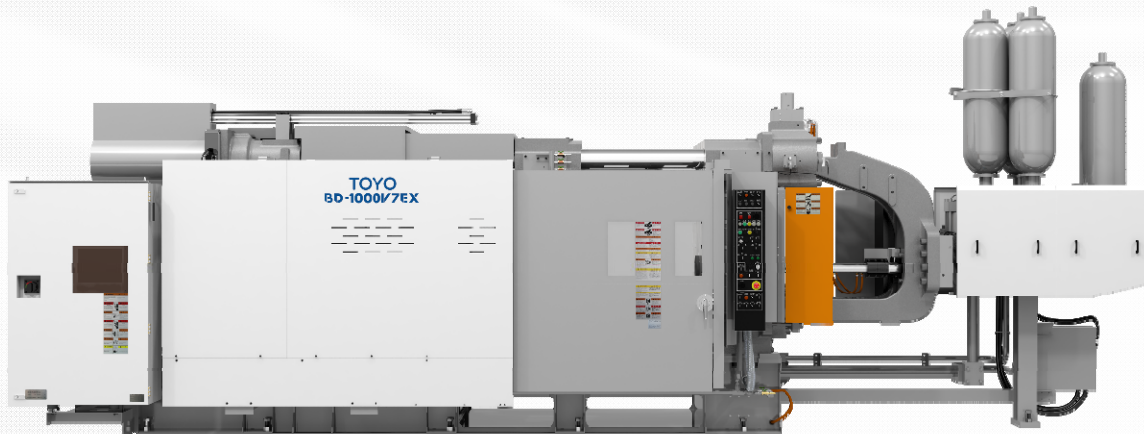
0.01~1.0m/s (最大9ポイント設定)

高速射出速度

1.0~10.0m/s

高速加速性能

100G



BD-1000V7EX

小さなサイズで大きな力！

800t同等サイズで型締力1000tを実現

大型で複雑形状の製品に最適

低速射出速度

0.01~1.0m/s (最大9ポイント設定)

高速射出速度

1.0~8.0m/s

高速加速性能

100G

シリーズラインアップ

BD-125V7EX / BD-200V7EX / BD-200V7EX-H / BD-250V7EX /
BD-350V7EX / BD-500V7EX / BD-650V7EX / BD-800V7EX /
BD-1000V7EX / BD-1250V7EX

トピックス②- 1

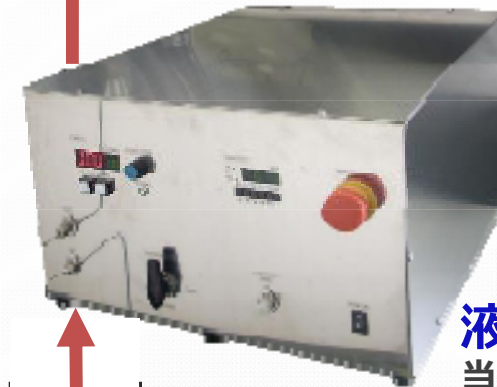
液体発泡成形の量産技術を確立

液体を加熱筒温度で気化
計量中に注入



液体供給装置

- 液体の定量供給が可能
最大流量：100ml/min
注入圧力：背圧に依存（最大圧力 35MPa）
- 低価格



液体供給装置

当社の射出成形機であれば、液体供給システムの制御ソフトウェアを組み込んで、同供給をコントロールできる

液体

発泡剤

エタノール プロパノール
水、アルコール（EtOH、IPA）etc

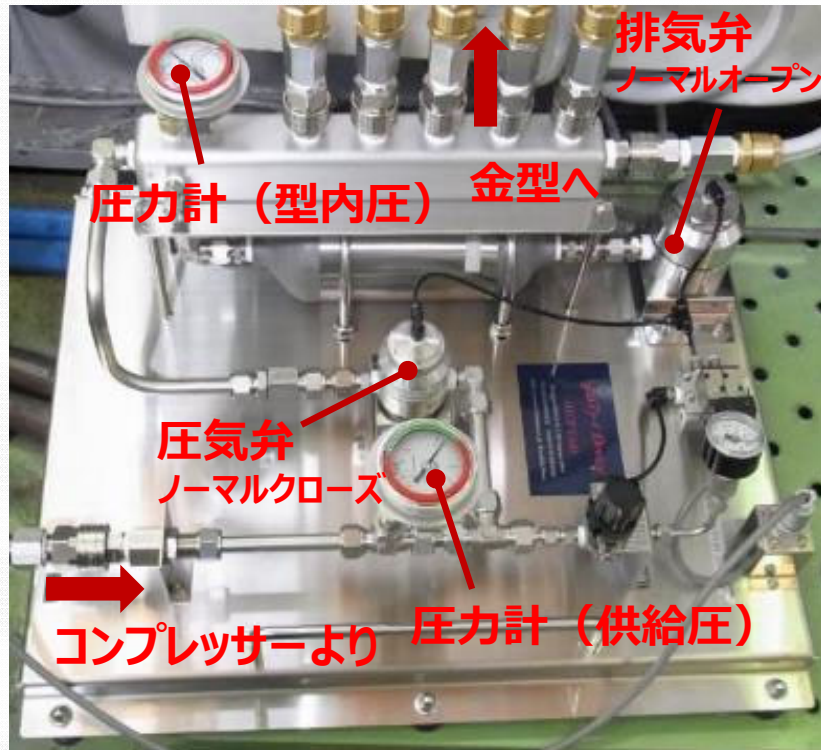
※沸点が100℃前後の液体

化学発泡剤を使用しないため、ランニングコストが安く、発泡残渣がないため、リサイクルが可能

プラスチック成形品のコスト削減や環境に配慮した成形、軽量化が図れる

トピックス②- 2

発泡成形品の外観をきれいにする平滑表面成形を効率的に生産する技術を開発



ガス・カウンター・プレッシャー装置

装置サイズ：W500 x L600 x H300

重量：約40 kg

使用圧気圧力：MAX 1.4 MPa



従来の発泡技術に「コアバック成形法」を組み合わせ、より発泡倍率が高く軽量の発泡成形品を実現できる

表面が平滑になるだけでなく、内部の発泡層も微細な成形品ができる

2021年秋、自社製射出成形機に適用

新・中期経営計画 “TOYO GO CHALLENGE 2023”

第2期中計“TOYO Great Global Plan 2020”の振り返り

米中貿易摩擦及び新型コロナの影響もあり、FY2020は計画及び前年対比で減収赤字となる

TOYO Great Global Plan 2020

企業 ビジョン	(1) 顧客に役立つモノづくりを行い、 事業を通じて社会の進歩発展に貢献する (2) 成形機専門メーカーとして業界や地域社会に対して 存在感を示し、信頼・期待される企業を目指す
基本方針	(1) グローバル成長戦略を発展させ、事業の拡大、 成長と構造改革を推進 (2) グローバル・リスクを克服する経営基盤の強化
経営方針	(1) グローバル事業の強化による事業の拡大 (2) 技術力・コスト力・生産力を強化する事業の成長 (3) アライアンスでの事業継続による事業の構造改革
施策	(1) 製品施策 グローバル成長エリア・市場に注力し、事業を拡大 (2) グローバル事業施策 中国市場に対して地産地消を拡大し、安定した供給を目指す

実行施策の振り返り

販売	■業界でのポジションシェアアップ (1) 射出成形機（日本企業の国内外の生産台数シェア） 19年度実績 13.3% 20年度実推 12.5% グローバルでの営業強化を図るも依然中国の影響力は大きく IT電子機器・医療機器関連の小型機（常熟機）が増加。 (2) ダイカストマシン（日本企業の生産台数シェア） 19年度実績 45.6% 20年度実績 56.4% ■営業力強化 TOYO europeの資本提携によるローカルカスタマイズ連携強化 ベトナム現法20/2事業開始、インドネシア現法21/4開設予定
製品	■製品・技術開発 (1) 射出成形機 Si-6S (SYSTEM800搭載)フルラインアップ、次期シリーズの開発 (2) ダイカストマシン 次期シリーズ (BD-V7EX) の開発、ダウンサイジング、 大型機の開発
生産	■生産台数 19年度実績1,629台 20年度実績1,268台 大幅な操業度低下による固定費回収不足が発生 ■設備投資18年度～20年度 総額34億円（計画40億円） (1) 工場 射出成形機大型機組立工場、自動倉庫 (2) 工作機械 大型マシニングYBM-15T、タレパンレーザー複合機、 タイバー加工機

単位:百万円	FY2018			FY2019			FY2020		
	計画	実績	計画比	計画	実績	計画比	計画	実績	計画比
売上高	32,000	31,780	99%	33,000	30,453	92%	34,000	24,870	73%
営業利益	2,400	2,054	86%	2,600	1,426	55%	2,800	▲211	-8%
%	7.5%	6.5%	86%	7.9%	4.7%	59%	8.2%	-0.8%	-10%
経常利益	2,400	2,137	89%	2,600	1,438	55%	2,800	▲101	-4%
%	7.5%	6.7%	90%	7.9%	4.7%	60%	8.2%	-0.4%	-5%
税金等調整前当期純利益	2,400	2,137	89%	2,600	1,355	52%	2,800	▲101	-
%	7.5%	6.7%	90%	7.9%	4.4%	56%	8.2%	-0.4%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	1,560	1,344	86%	1,690	883	52%	1,820	▲232	-13%
%	4.9%	4.2%	87%	5.1%	2.9%	57%	5.4%	-0.9%	-17%
ROE(自己資本利益率)	9.6%	8.2%	85%	9.8%	5.1%	52%	10.0%	-	-

第3期中計“TOYO GO CHALLENGE 2023” 戦略骨子

経営理念	新たな価値創造を通じて社会に貢献し、一人ひとりが輝けるより豊かな未来を実現する					
経営方針	製品 - 顧客満足を追求する独自技術で安心・安全・価値ある製品をお届けする 顧客 - 顧客からベストパートナーとして選ばれる企業を目指す 社員 - 全社員が自信と誇りを持って働ける活力ある職場づくりに努める 社会 - 希望と未来が描ける持続可能な明るい社会の実現に貢献する					
基本方針	Customers' Value Up 顧客が抱えるモノづくり領域の課題を解決し、顧客の付加価値向上に貢献する		持続的成長に向けた新たな取り組み 自社・顧客・社会が持続的に成長できる仕組みと体制を整備する		経営基盤の刷新と強化 経営管理基盤と人材育成の仕組みを再構築しコーポレート・ガバナンス体制のさらなる強化を進める	
	QCDSの改善	周辺領域への取り組み	AI技術 新素材対応	SDGs ESG経営	経営管理 体制の強化	人材育成制度 の構築

	射出成形機	ダイカストマシン
販売戦略・市場戦略	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 次期シリーズの拡販 ✓ 海外：代理店との連携強化、中国市場の販売強化 ✓ 国内：大口顧客及びT1,T2市場の開拓、中大型のシェア向上 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 次期シリーズの拡販 ✓ 海外：中国市場の販売強化、米州代理店との連携強化 ✓ 国内：シェアNo.1の継続
商品戦略・開発戦略	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 成長市場（EV・医療・5G）のニーズに対応した製品開発 ✓ 原価低減及び価格低減によるT1/T2市場への参入 ✓ 環境対応（カーボンニュートラル）製品の開発 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ダウンサイジング機や新大型機の早期投入 ✓ 成長市場（EV・5G）のニーズに対応した高性能製品の開発
投資戦略	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 常熟工場の増築 ✓ 明石工場の工場拡充 	
生産戦略	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 常熟工場の増築及び明石工場の工場拡充による生産拡大 ✓ アライアンスの推進（外注加工先の確保、外部倉庫活用） ✓ グローバル調達や原価低減プロジェクトの推進による原価低減 	
重点個別施策	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 組織体制の刷新による情報の一元管理と意思決定速度の向上 ✓ 新部署立ち上げによる不足機能強化 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 社内教育体制の強化

第3期中計 (TOYO GO CHALLENGE 2023) 経営数値目標

創業100周年 (2025年) を見据えた3ヶ年経営数値目標

売上高
350億円

営業利益率
6.0%

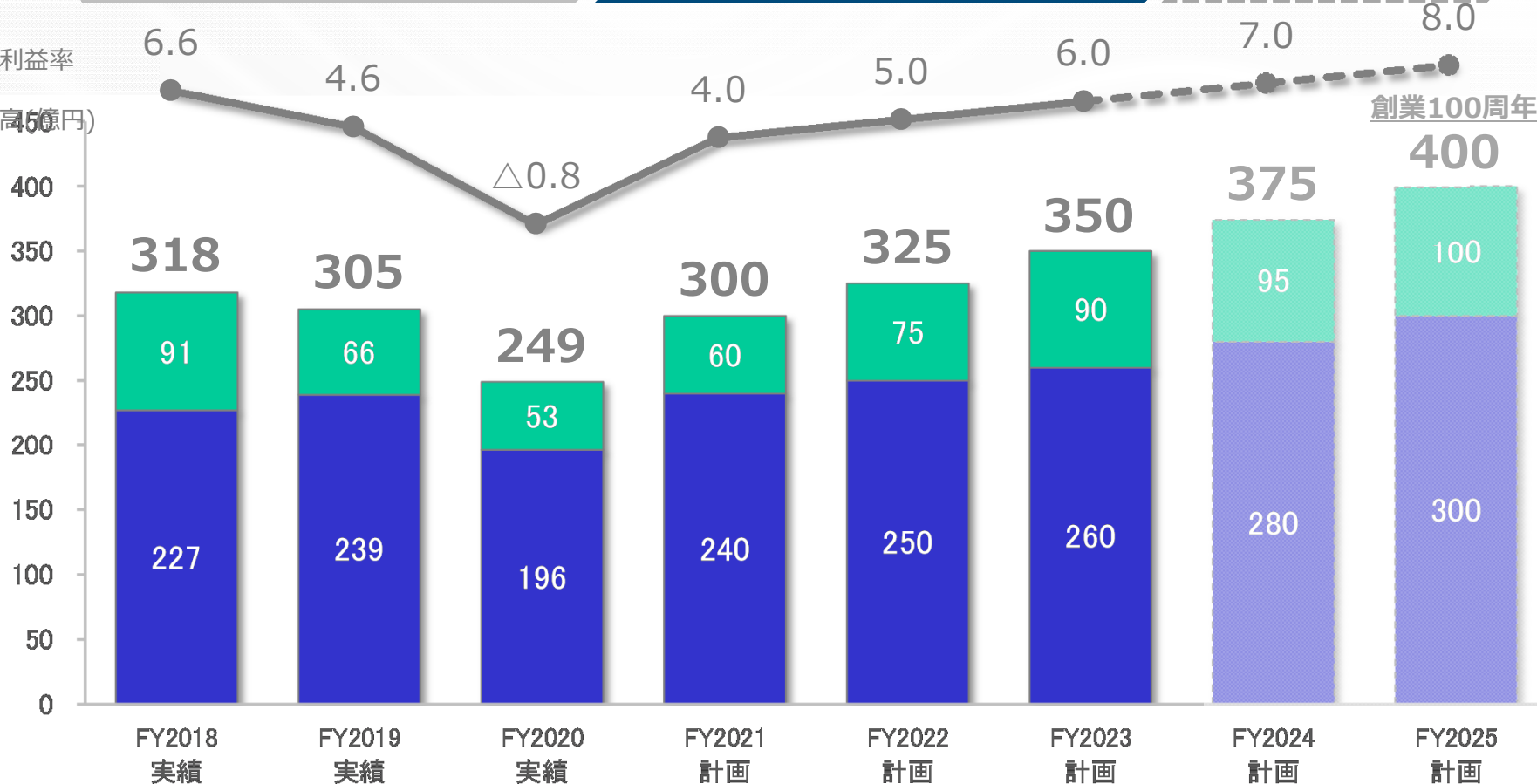
ROE
8.0%

TOYO Great Global Plan
2020
(第2期中計)

TOYO GO CHALLENGE
2023
(第3期中計)

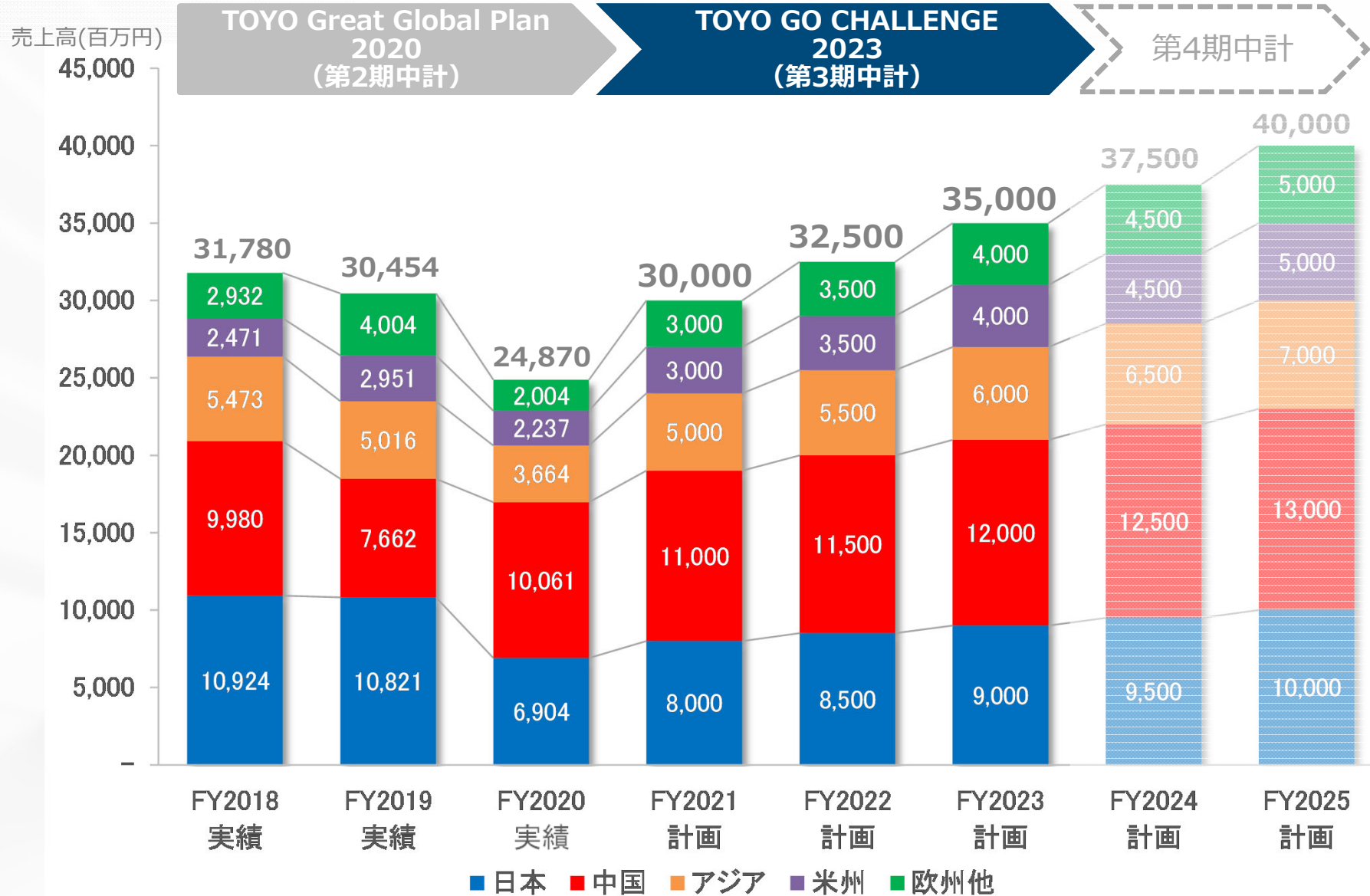
第4期中計

上：営業利益率 (%)
下：売上高 (億円)



販売戦略 - 地域別売上目標 -

海外：代理店との連携のもと、常熟工場を拠点に中国市場の更なる開拓を図る
 国内：顧客の課題解決及び付加価値向上に貢献し、さらなるシェア向上を図る



市場戦略 - エリア×業種 -

各エリア×各市場の顧客ニーズに対応した商品ラインアップを強化し、売上拡大を図る

	射出成形機の顧客ニーズ					ダイカストマシンの顧客ニーズ				
	自動車	生活関連	情報通信	医療	その他	自動車	生活関連	情報通信	医療	その他
中国	短納期	-	短納期	短納期	-	軽量化 (EV市場)	-	大型化 (5G中継ボックス)	-	周辺機器対応
アジア	短納期	短納期	短納期	短納期	-	高性能・短納期	-	-	-	周辺機器対応
米州	環境対応・省エネ	-	-	高精度・IoT対応	EUROMA P対応	高性能	-	-	-	周辺機器対応
欧州	環境対応・省エネ	ハイサイクル	-	高精度・IoT対応	EUROMA P対応・超大型ユニット	高性能	ハイサイクル	-	-	周辺機器対応
日本	環境対応・省エネ	ハイサイクル	-	高精度・IoT対応	カスタム対応	ダウンサイジング	-	-	-	周辺機器対応

汎用化・標準化による納期短縮・価格低減

成長市場 (EV・医療・5G) のニーズに対応した製品開発

環境対応 (カーボンニュートラル) 製品の開発

ダウンサイジング機の市場投入

高性能製品の開発

商品戦略 - 注力テーマと方向性 -

	業界環境と営業テーマ	注力テーマ	方向性
射出成形機	中国 EV関連・医療関連・5G関連市場の拡大が継続 納期・価格優先 とした営業展開による市場内シェア確保を優先	標準性能の向上	次期シリーズの市場投入、可塑化性能の向上、高速制御機能の実装、AI/IoT機能の拡充
	アジア インド、インドネシア、ベトナムを中心とした自動車（二輪）・医療・生活産業への対応	汎用化・標準化 × 納期短縮・価格低減	射出ユニットの汎用化の促進、グローバル調達率の工場
	米州・欧州 EV関連市場・医療関連市場 が拡大 汎用的な高性能機種 を投入し市場内でのTOYOブランドの確立	特定業界（EV・医療・5G）対応製品	特定業界（EV・医療・5G）へのニーズ対応 中国向けCSシリーズの小型機の生産拡大 軽量×強度の両立
	国内 環境（カーボンニュートラル）対応 と顧客ニーズの実現 及びチャネル戦略の推進	環境対応	材料メーカーとの協同によるバイオマス/生分解性プラスチック成形の実績構築
ダイカストマシン	海外 EV関連市場への対応と環境対応・高機能製品の投入による各市場への本格参入	標準性能の向上	高強度部品への対応、EV関連業界へのニーズ対応、次期シリーズ（BD-V7EX）の市場投入
	国内 T1/T2メーカーへの納入実績を拡大	ダウンサイジング	高付加価値製品の追求

開発戦略 - ハードとソフト -

顧客満足を追求し、現場における様々な課題解決に資する商品開発を行う

商品戦略における主要テーマ

標準性能の向上	特定業界（EV・医療・5G）対応製品	環境対応 （カーボンニュートラル）
汎用化・標準化 × 短納期・価格低減	ダウンサイジング	

基礎開発テーマ

AI可塑化	金属射出 成型技術	可視化解 析技術
繊維折損 抑制	次期成形 技術	

ハード

ソフト

射出成形機

- 次期シリーズの開発による標準性能の向上
- 可塑化能力の向上
- 成形不良対策（SAG+α IIシステムの中大型機への展開）
- 環境問題への対応（液体発砲成形による量産技術など）

ダイカストマシン

- 次期シリーズの開発による標準性能の向上
- ダウンサイジング機の開発(Ds-8000HR)
- Ds-EXシリーズのマイナーチェンジ
- 超大型機の開発
- 周辺機器(STロボット)の開発

射出成形機・ダイカストマシン
周辺領域の拡大

制御

- 操作性向上、ハイサイクル、故障予知（SYSTEM800SE、SYSTEM700EX）
- リモートメンテナンス機能の開発
- EUROMAP77,82への対応
- 成形機監視IoTツール「T-Station」の拡販

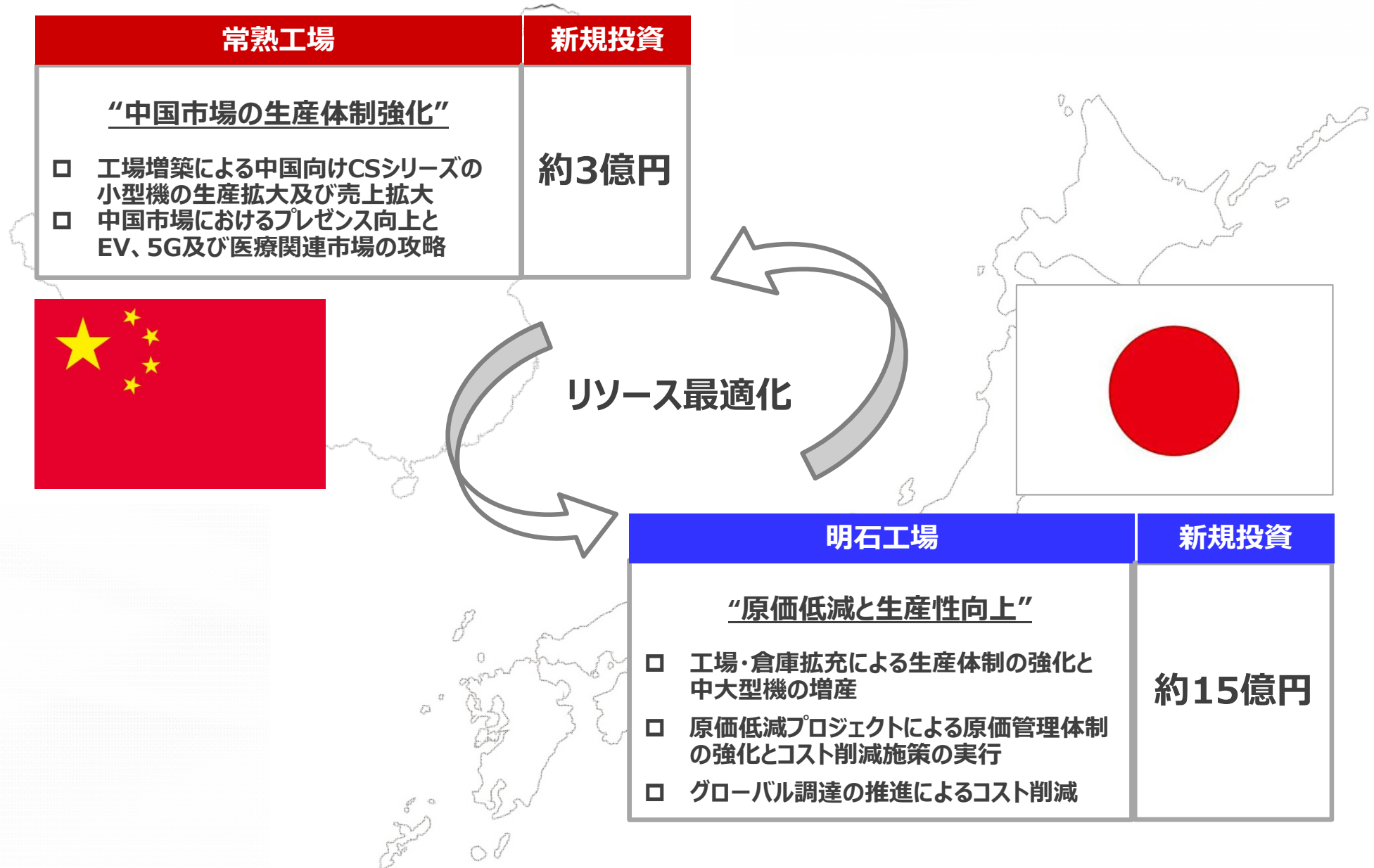
IoT, AI技術の強化

既存領域

+ 新規検討領域

生産戦略（投資戦略） - 生産体制の強化 -

生産体制の強化を目的として、明石工場と常熟工場に総額約18億円の新規投資を予定



経営管理体制の強化に向けた重点個別施策

創業100周年（2025年）に向けた経営管理体制の強化として、以下の施策を実行する

組織体制の見直しによる情報の一元管理と意思決定速度向上

- ✓国内営業本部・海外営業本部を統合
- ✓プラスター技術本部・ダイカスト技術本部・システム技術本部を統合

不足機能の強化に向けた新設部署の設立

（マーケティング室・基盤技術開発部・DXシステム推進部）

- ✓営業及び開発における市場戦略構築に向けた情報収集
- ✓持続的成長に向けた基礎技術の長期的な開発戦略の構築
- ✓スマートファクトリーの実現に向けたDX分野の強化

数値管理体制の強化

- ✓システムツールを活用した社内管理体制の強化
- ✓原価低減プロジェクトによる原価管理体制の整備、コスト削減施策の実行

品質向上に向けた取り組み強化

- ✓故障予知技術の強化による不良率の低減

社内教育体制の強化

- ✓次世代リーダーとしての「選抜育成」と社員全体のレベルアップを図る「全体の底上げ」

SDGsへの貢献

SDGsへの貢献に向けた活動を推進する

射出成形機

- 液体発砲成形の量産技術による製品不良削減
- バイオマス・生分解性プラスチック素材への対応
- 樹脂製品の薄肉化
- 電気自動車普及への貢献



ダイカストマシン

- 駆動オイルの使用削減
- クリーン対応
- 省エネ・環境対応



ガバナンス体制

- リスク管理の充実
- コンプライアンスの徹底



経営基盤

- 労働生産性の向上
- 活気ある働きやすい職場作り
- ステークホルダーとの良好な関係を継続



Appendix

貸借対照表 (B/S)

資産の部 (単位:百万円)	2019年度 実績	2020年度 実績	増減	コメント
流動資産	19,061	19,511	+450	受取手形及び売掛金は16億円減少したものの、現金及び預金が21億円増加したこと等により、流動資産は4億円増加。
現金及び預金	5,054	7,183	+2,129	
受取手形及び売掛金	7,469	5,790	△1,679	
棚卸資産	5,641	5,342	△299	
固定資産	9,067	9,216	+149	射出成形機大型組立工場、大型マシニングセンター取得による有形固定資産の増加により、固定資産は1億円増加。
有形固定資産	6,825	6,893	+68	
無形固定資産	644	602	△42	
投資その他資産	1,597	1,720	+123	
資産合計	28,128	28,727	+599	

負債・純資産の部 (単位:百万円)	2019年度 実績	2020年度 実績	増減	コメント
負債合計	9,742	10,569	+827	借入金の有利子負債は2億円減少したものの、買掛金等の仕入債務が6億円増加したこと等により、負債合計は8億円増加。
支払手形及び買掛金	3,993	4,686	+693	
有利子負債残高	1,200	960	△240	
純資産合計	18,386	18,158	△228	親会社株主に帰属する当期純損失の利益剰余金が減少したことにより、2億円減少。自己資本比率は前期64.3%から62.2%。
負債純資産合計	28,128	28,727	+599	

キャッシュ・フロー計算書

フリー・キャッシュフローは24億円と前期比+34億円

(単位:百万円)	2019年度 実績	2020年度 実績	増減	変動要因
営業活動による キャッシュ・フロー	904	3,778	+2,874	売上債権の減少などにより、37億円の収入。
投資活動による キャッシュ・フロー	△1,894	△1,321	+573	射出成形機大型組立工場、大型マシニングセンターなどの取得により、支出が前期18億円から13億円へと減少。
財務活動による キャッシュ・フロー	434	△344	△778	借入金の返済などにより3億円の支出。
現金及び現金同等 物に係る換算差額	△2	4	+6	
現金及び現金同等 物の増減額	△558	2,117	+2,675	前期のマイナス5億円から今期は21億円のプラス。
現金及び現金同等 物の期首残高	5,613	5,054	△559	
現金及び現金同等 物の期末残高	5,054	7,183	+2,129	71億円となり、前期から21億円の増加。

財務データ（時系列）

項目	2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期
売上高 (百万円)	27,707	30,878	31,780	30,453	24,870
営業利益 (百万円)	1,823	2,057	2,054	1,426	△211
経常利益 (百万円)	1,822	2,130	2,137	1,438	△101
当期純利益 (百万円)	1,505	1,407	1,344	883	△232
包括利益 (百万円)	1,361	1,552	1,297	798	△124
売上高営業利益率	6.6%	6.7%	6.5%	4.7%	△0.8%
売上高経常利益率	6.6%	6.9%	6.7%	4.7%	△0.4%
売上高当期純利益率	5.4%	4.6%	4.2%	2.9%	△0.9%
現金及び預金 (百万円)	5,319	4,460	5,613	5,054	7,183
借入金・社債 (百万円)	1,350	1,450	1,300	1,200	960
純資産額 (百万円)	14,976	16,152	17,038	18,386	18,158
総資産額 (百万円)	26,264	27,813	29,080	28,128	28,727
自己資本比率	56.3%	57.3%	57.7%	64.3%	62.2%
自己資本当期純利益率	10.55%	9.17%	8.22%	5.06%	—
配当性向	21.20%	33.40%	35.06%	34.72%	—
役員・従業員数	705人	729人	749人	762人	780人

製品別・地域別データ（時系列）

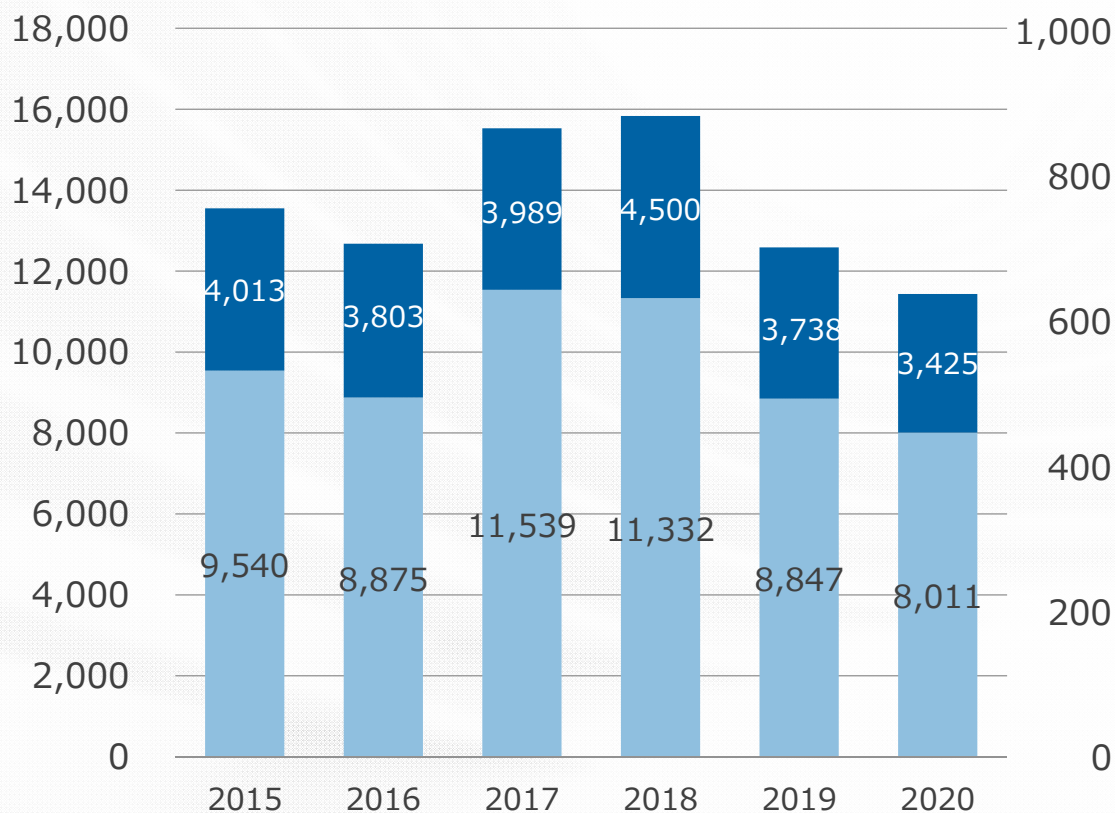
製品別売上高推移（百万円）	2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期
射出成形機	19,896	21,807	22,732	23,824	19,606
ダイカストマシン	7,811	9,070	9,048	6,629	5,264

地域別売上高推移（百万円）	2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期
国内	9,563	9,764	10,924	10,821	6,904
中国	7,017	9,894	9,980	7,662	10,061
アジア	4,856	4,845	5,473	5,016	3,664
米州	3,395	3,401	2,471	2,951	2,237
欧州	2,876	2,974	2,932	4,003	2,004

事業環境の概要

業界の射出成形機とダイカストマシンの出荷台数

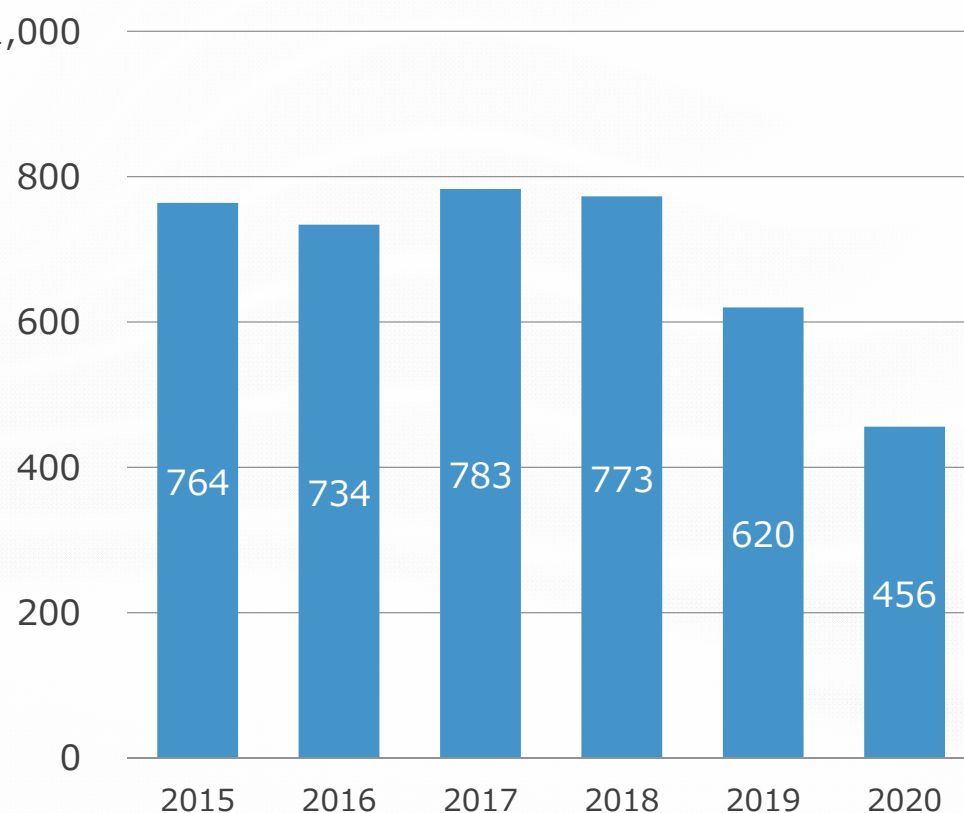
射出成形機出荷台数



■ 射出成形機200t未満 ■ 射出成形機200t以上

出典：日本産業機械工業会

ダイカストマシン出荷台数



■ ダイカストマシン

出典：日本ダイカストマシン工業会

本資料に記載している将来の見通しに関する記載は、当社が現時点で把握可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後様々な要因の変化によって見通しと大きく異なる場合があります。

TOYO

Customers' Value Up

連絡先 東洋機械金属株式会社 経営企画室

TEL. (078) 942-2345 (代表)

FAX. (078) 943-7275

URL. <http://www.toyo-mm.co.jp>