

株式会社東陽テクニカ

(東証プライム：8151)

会社説明資料

代表取締役社長 高野 俊也

2025年3月5日

“はかる”技術で未来を創る



会社概要

会社概要

商号	株式会社東陽テクニカ（英文：TOYO Corporation）
上場	東京証券取引所プライム市場（証券コード：8151）
代表者	代表取締役社長 高野 俊也
本社所在地	東京都中央区八重洲一丁目1番6号
設立年月日	1953年9月4日
資本金	41億5800万円
従業員数	650名（連結） / 522名（単体） ※2024年9月30日現在
決算期	9月
当社ホームページ	https://www.toyo.co.jp/

1953年

工作機械の輸入販売を主業務とする

光和通商株式会社

(英文商号 Kowa

Trading Co., Ltd.)を

設立



1955年

・東陽通商株式会社(英文商号 TOYO

Trading Co., Ltd.)に商号変更

・電子計測器分野に進出

1977年

英文商号をTOYO Corporationに変更

1984年

株式会社東陽テクニカに商号変更

1985年

・「電子技術センター」を開設

・東京証券取引所市場第二部に上場

1990年

東京証券取引所市場第一部に指定替え

2002年

電子技術センター、ISO 9001認証取得

2005年

ISO/IEC 17025認定取得および

ISO 14001認証取得

2007年

電子技術センター内に「キャリブレーションラボラトリー」開設

2010年

中国上海市に東揚精測系統(上海)有限公司を設立

2014年

東揚精測系統(上海)有限公司の北京分公司を設立

2015年

米国カリフォルニア州にTOYOtech LLCを設立

2016年

社内カンパニー「セキュリティ&ラボカンパニー」を設立

2017年

- ・「テクニカルリサーチラボ」を開設
- ・社内カンパニー「ワン・テクノロジーズ・カンパニー」を設立

2018年

セキュリティ&ラボカンパニーにてISO/IEC 27001およびISO/IEC 27017認証取得

2022年

東京証券取引所の市場区分再編に伴い、プライム市場へ移行

2023年

- ・株式会社レキシーを100%子会社化
- ・「R&Dセンター」を江東区木場に開設
- ・Rototest International社を100%子会社化



2024年

- ・株式会社トーキンEMCエンジニアリングを100%子会社化
- ・株式会社エル・テールを100%子会社化

数字で見る当社の特徴



最先端の研究開発現場から求められる計測ソリューションを提供し、
類似の他社が存在しない独自の事業モデルを強みとする

計測ソリューションプロバイダー

技術商社としての強み

技術オリエントで
顧客ニーズを理解し応える

提案力

70年以上におよぶ先端計測の知見や技術に加え、
世界150社以上のパートナーとともに、
多様化する顧客ニーズや困りごとに応える
トータルソリューションを提案。

メーカーとしての強み

培った計測技術とノウハウで
さらなる付加価値を提供する

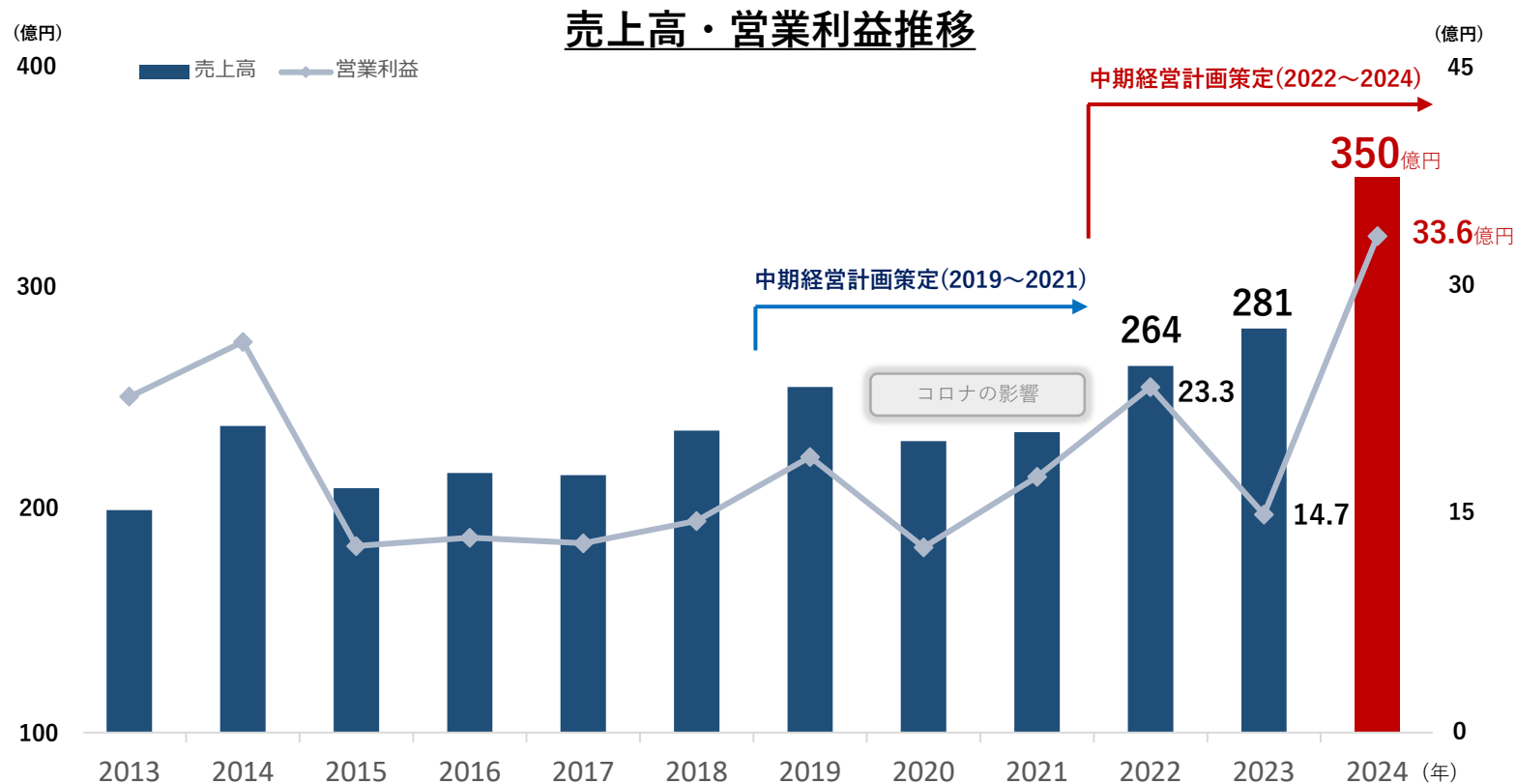
開発力

当社独自の技術ノウハウを具現化することで、
オリジナルな先進計測ソリューションを提供。
オープンイノベーション（仲間作り）によって、
ワン&オンリーとなる高付加価値な開発を実現。



持続的成長を可能とする人的資本や経営基盤

当社事業規模の推移



“はかる”技術を磨いて、7つの事業セグメントに展開



ソフトウェア開発支援

ソフトウェア開発における品質・生産性向上を支援
「バージョン管理ツール」など

海洋／防衛

洋上から海底まで、海を“はかる”ソリューションを提案
「海洋計測」「防衛装備品」など

EMC／大型アンテナ

電磁波環境への対応を支えるソリューションを提供
「EMC計測」など



情報通信／情報セキュリティ

通信に確かな品質と安全、快適な運用を提供
“はかる”技術をサイバーセキュリティサービスに活用
「通信」「サイバーセキュリティ」など

その他

ライフサイエンス分野など最先端ソリューションを展開
「術前計画ツール」など

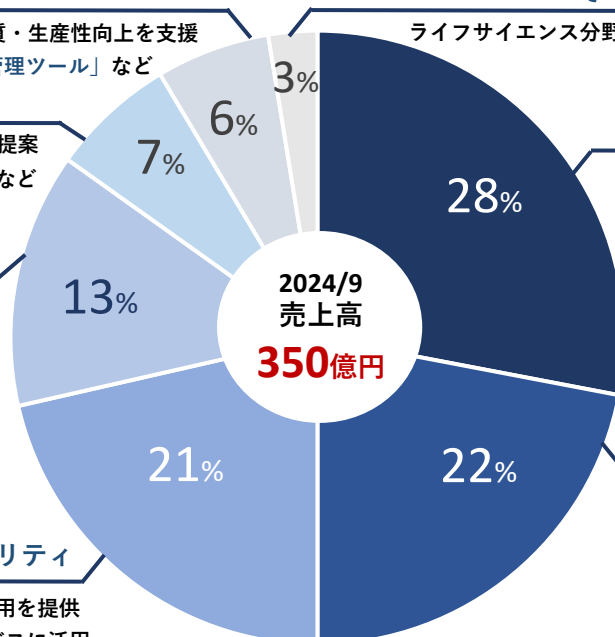
先進モビリティ

自動車、鉄道や産業機械を「計測／解析」でサポート
「自動運転」
「先進運転支援システム」
「エアモビリティ」など



脱炭素／エネルギー

新エネルギーインフラの実現を“はかる”技術で支援
「次世代電池」
「燃料電池」など



2024/9
売上高
350億円

長期ビジョン “BT600－2030”

長期ビジョン“BT600-2030”：骨子

東陽テクニカが2030年に目指す姿

Break Through 600

(売上高600億円突破への挑戦)

売上高

600億円+ α

営業利益

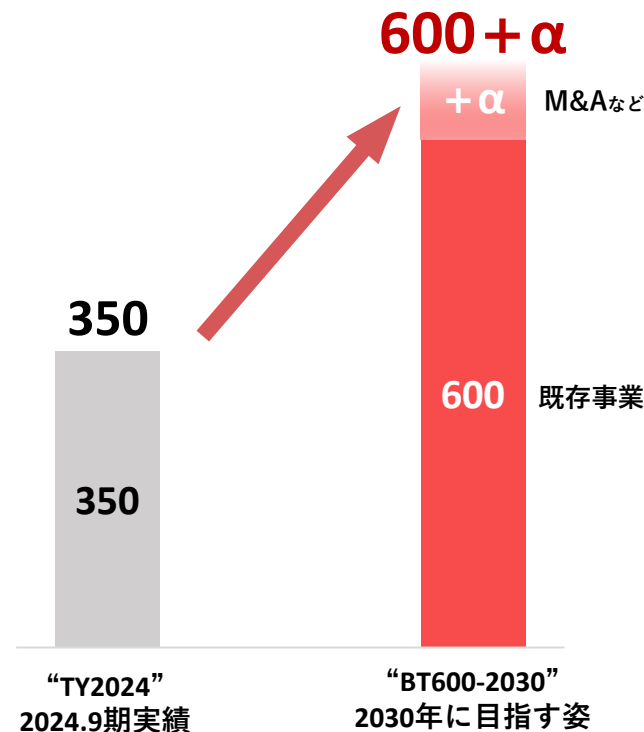
75億円

ROE

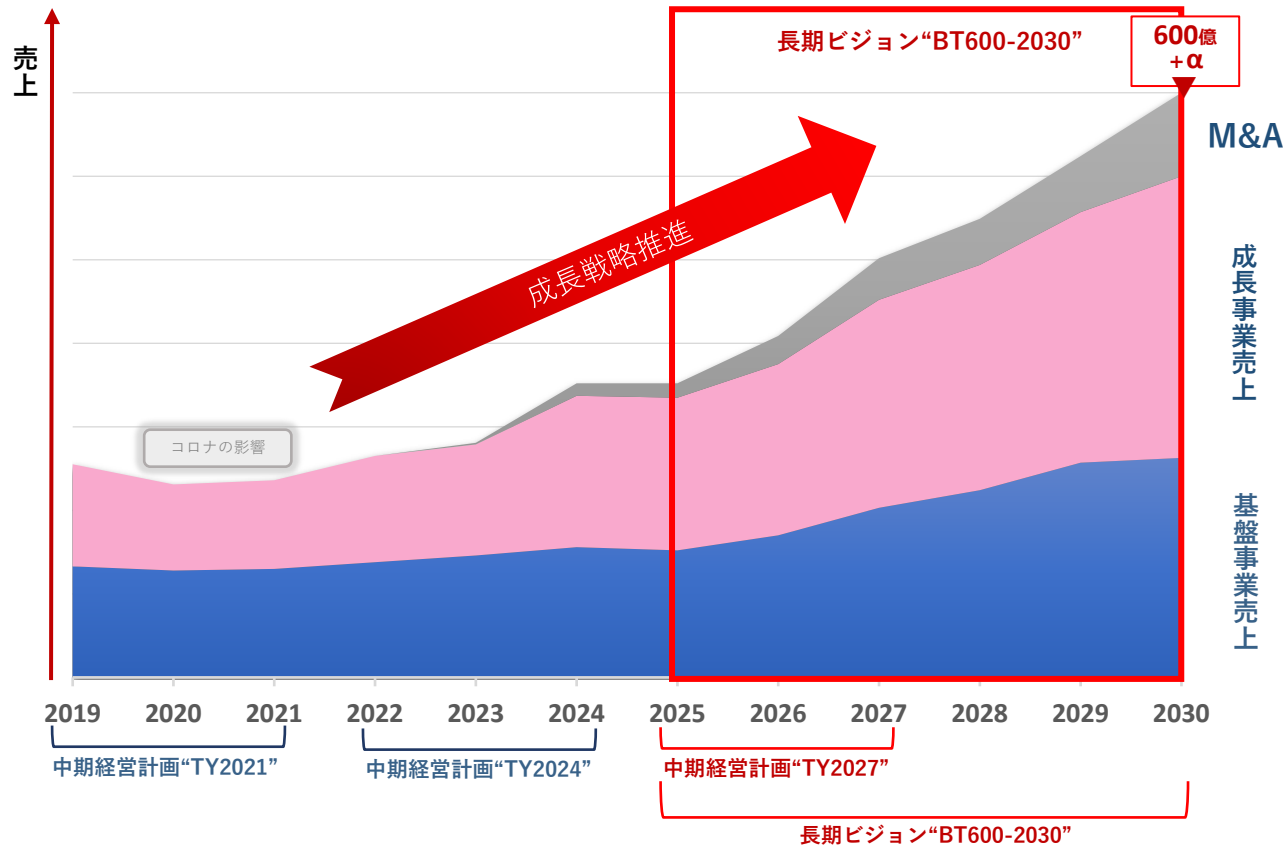
15%

環境・社会に貢献する「先進モビリティ、脱炭素／エネルギー、防衛」に注力し、加えて顧客に独自の価値を提供する「高付加価値戦略」、グローバル市場での事業拡大を図る「海外戦略」、飛躍的な成長を遂げていくための「M&A戦略」を推進し、さらなる企業価値の向上を目指す

(単位：億円)



長期ビジョン“BT600-2030”：成長イメージ



M&A

M&Aの確実な成功により事業拡大を加速

成長事業

先進モビリティ事業は継続して成長ドライバーとして牽引

脱炭素／エネルギー事業は“TY2027”で種まきをする成果が2030年に開花

海洋／防衛事業は長期的な国防力の向上に伴う需要増加で大きく伸長

基盤事業

各事業の着実な事業成長によって安定的なキャッシュフローを創出

事業を通じて社会に貢献することで持続的な企業価値の向上を図り、ステークホルダーへのさらなる還元を実現

中期経営計画 “TY2027”

1. 経営指標

“BT600 – 2030”への中間地点である2027年9月期が最終年度となる“TY2027”では、オーガニックな成長で売上高**450億円**、営業利益**45億円**、**ROE11%**を経営指標として設定
新規M&Aによる合算で売上高**500億円以上**を目指す

(単位：億円)	2024/9 通期実績	“TY2027” 2027/9		増減 (オーガニック)		CAGR (オーガニック)
		経営指標	+M&A	増減金額	増減率	
売上高	350.4	450	500以上	+99.6	+28.4%	8.7%
営業利益	33.6	45	-	+11.4	+33.7%	10.2%
営業利益率	9.6%	10%	-	+0.4P	-	-
ROE	9.0%	11%	-	+2.0P	-	-

2-0. 当社が事業を展開する主な市場と予想される事業環境

先進モビリティ

自動車では自動運転技術やコネクテッドカーの開発が進むほか、さらなる電動化や燃料電池化が進む

空飛ぶクルマ（eVTOL）の実用化に向けた開発も進展



脱炭素／エネルギー

次世代電池開発、水素エネルギーの活用に向けた研究開発やインフラ整備がグローバルで進展

計測・評価技術へのニーズに対して海外展開する好機



防衛

安全保障体制の強化に向け、2023年度から5年間の防衛費を約43兆円に増額

防衛力向上に向けてより高度な技術を持つ装備品の購入量が増加



為替

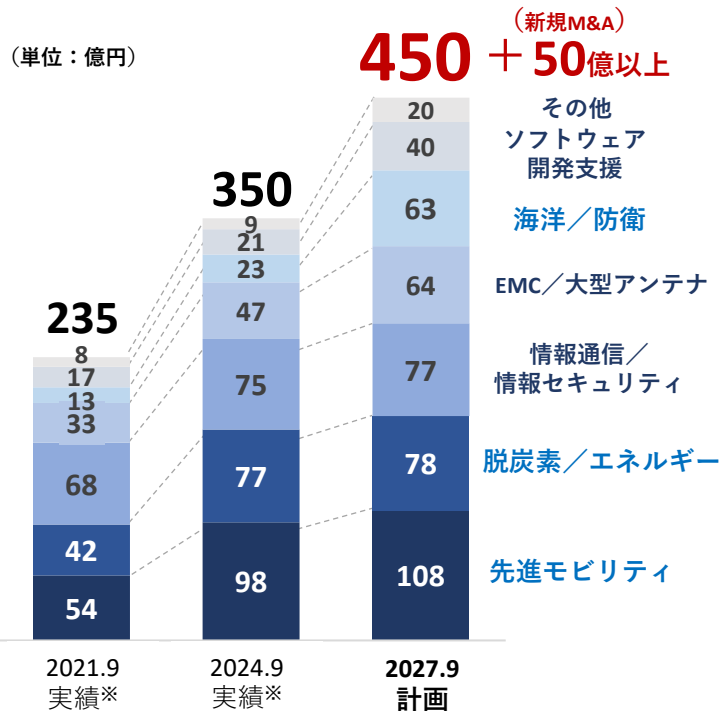
経済のグローバル化が進み、為替変動は敏感で、予測の難易度は高くなっている

当社は為替予約により為替変動影響を軽減しているものの、急峻な変動はリスク要因



2-0. セグメント別重点施策

各事業における成長戦略の推進により、2027年9月期に**売上高450億円**を計画



※比較のため、新セグメントに組み換えて表示しています。

事業	重点施策
先進モビリティ	ハブダイナモメーターを軸としたVILS分野の海外展開 充電・電動関連計測と共にエアモビリティ分野への進出
脱炭素/エネルギー	水素市場向けに評価装置生産体制の強化 商材拡大 電気化学において新たな自社ソリューションを展開
情報通信/情報セキュリティ	自社開発製品「SYNESIS」ビジネスの拡張 パートナー戦略強化によりセキュリティ商材の販売拡大
EMC/大型アンテナ	グループシナジーによる試験・校正ビジネスの拡張 自社開発製品を国内/中国EMC市場へ拡大
海洋/防衛	防衛力向上に貢献する装備品の拡大 民間向け新型海洋測深機器の投入
ソフトウェア開発支援	主力製品のリカーリングビジネスへのシフトを加速
その他	医療向け開発・販売製品の市場投入 自社開発の新製品・ソリューション各種の事業化

2-1. 注力すべき事業分野：先進モビリティビジネス

【主要戦略】

▶ VILSビジネスの拡大

子会社Rototest社のハブダイナモメーターを中心とした自動車開発シミュレーションにより、AD/ADAS開発向けVILS分野での事業を拡大

▶ エアモビリティビジネスの推進

「空飛ぶクルマ(eVTOL)」の開発や試験での測定器販売の拡大と、米国企業とのパートナーシップによる認証試験サービスの立ち上げ

■ VILSビジネス

【市場】

自動車シミュレーション市場規模は
2024年には25億米ドル、
2030年には44億5,000万米ドルと予測※

【顧客】

自動車 完成車メーカー
部品サプライヤー
テストサプライヤー

【主な戦略】

■ Rototest社のハブダイナモメーターシステムを軸にしたソリューションをグローバルでビジネス展開



ハブダイナモメーター

■ エアモビリティビジネス

【市場】

国内のエアモビリティ
部品市場は2030年に745億円
2035年に4,500億円見込み※

【顧客】

航空機メーカー
航空機部品サプライヤー
研究機関

【主な戦略】

- ・ SkyDrive社との協業経験を生かした計測ソリューション提案
- ・ 認証ノウハウを持つ米国パートナーと協業



eVTOL開発における計測技術イメージ

※出典：360iResearch 2024年

※出典：矢野経済研究所 2023年

2-1. 注力すべき事業分野：脱炭素／エネルギービジネス

【主要戦略】

▶水素エネルギー関連製品による脱炭素事業の拡大

- ・水素市場向け燃料電池/水電解評価装置の販売拡大
- ・子会社化したエル・テール社の活用と積極的な海外展開

▶将来の電池ビジネス拡大に向けた「種まき」を推進

- ・自社ソリューションによる付加価値の創出
- ・オープンイノベーションによる新技術・新製品開発の加速

■水素ビジネス

【市場】 2023年に発表された政府の水素基本戦略では、今後15年間で官民合わせ15兆円規模の投資見込み※

【顧客】 自動車メーカー、部材メーカー、大学・官公庁など

【主な戦略】

- 独自技術を駆使した流体制御装置の製造や設置を手掛けるエル・テール社の製造能力拡大により、自社開発製品の生産増加
- 燃料電池評価システムのOEM生産による海外市場への販売拡大

※出典：再生可能エネルギー・水素等関係閣僚会議 2023年

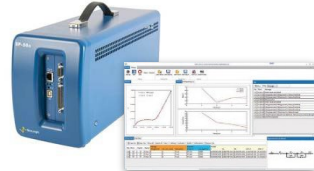
■電池ビジネス

【市場】 2022年に発表された政府の蓄電池産業戦略では車載用、定置用ともに拡大し、2030年に約40兆円市場に※。GI基金、GteXなどの政府予算によるプロジェクトも投資を後押し

【顧客】 自動車メーカー、次世代電池メーカー、部材メーカー
大学・官公庁など

【主な戦略】

- 付加価値の高い新規オリジナルソリューションの開発による差別化
- 他社や大学などとのオープンイノベーションを強化し、新技術・新製品の開発を加速



東京大学が開発した成果を活用し、当社でインピーダンス解析ソフトを製品化。既存ビジネスへ付加価値を提供

※出典：経済産業省 2022年

2-1. 注力すべき事業分野：防衛ビジネス

【主要戦略】 ▶ 防衛力向上に貢献する装備品の提供

- ・ 艦船などに搭載するマルチビーム測深機、水中通話機、赤外線カメラなど防衛装備品の販売拡大

【市場】 防衛力の強化に向け、2023年度から
2027年度にわたり防衛費が大幅に増加※

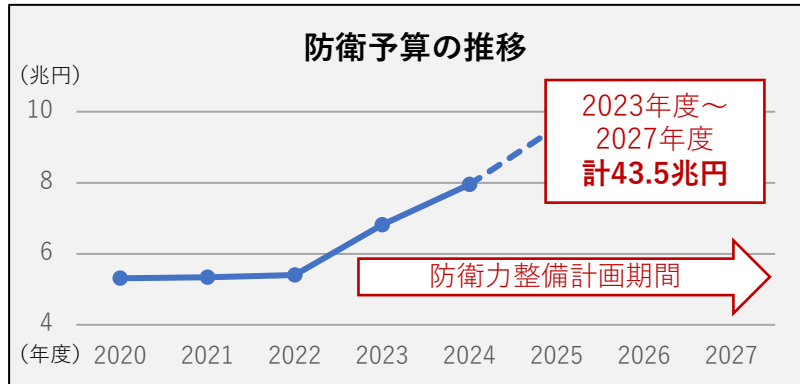
【顧客】 防衛省
防衛関連企業、造船所

【主な戦略】

- 日本の安全保障強化へ貢献するため、最先端の幅広い戦略的製品の投入により大型受注獲得
- 防衛力を強化するための継続的な製品発掘と提案
- 計測機器を中心とした防衛装備品（直接的な攻撃能力を持たない防衛・支援システム）に特化



赤外線カメラ



※出典：令和6年版防衛白書

2-2. 高付加価値の提供による差別化

【主要戦略】

▶ リカーリングビジネスのさらなる拡大

- ・ 当社ビジネスを“モノ売り”から“コト売り”に進化させ、継続的な受注による収益の安定化、利益率の向上を目指す

▶ 自社開発製品の事業拡大

- ・ 自社オリジナル製品を開発することで、さらに付加価値と利益率の高い事業を展開

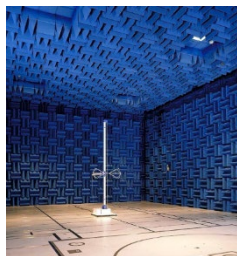
■ リカーリングビジネスの拡大へ

引き続きリカーリングビジネスを積極的に推進

→ 3年後に約**20%**成長を目指す

■ リカーリングビジネスの主な例

- ・ ソフトウェア製品のサブスクビジネス
- ・ 試験・校正サービス
- ・ 評価・コンサルティングサービス
- ・ 消耗品



(株)東陽EMCエンジニアリング
川崎計測センターの電波無響室

リカーリングビジネスとは：同一顧客に対し、周期的/定期的に
繰り返し販売できる商材/サービス

■ 新たに取り組む自社開発製品の一例

油中粒子計測システム「PI-1000」 (Oil Particle Counter)

- ・ 機械の摩耗によって発生する潤滑油中の粒子を長時間計測する状態監視を行い、適正なメンテナンス時期や予知保全を実現し、省人化や産業インフラの長寿命化に貢献

【想定されるターゲット】

- ・ 自動車、電車
- ・ 風力・火力発電機
- ・ 水力発電等の水門など
あらゆるオイル潤滑装置



油中粒子計測システム

2-3. 海外事業の拡大

【主要戦略】 ▶海外売上を増加させるための拠点設置

- ・ドイツなど海外に新拠点を設立し、米国、中国、欧州、アジアを中心に海外での事業を拡大する



Rototest International
(スウェーデン：ローニンゲ)

2023年11月
M&Aにより子会社化
VILS関連製品を
グローバルに展開



新拠点計画 (ドイツ)

自動車メーカーを
ターゲットとするVILS関連
の新拠点を設立

■ : 当社グループ拠点地域

■ : 当社がビジネスを展開している地域

AeroGT Labs Corporation

AERO GT (米国：カリフォルニア州)
— LABS —

OTA計測ソリューションの販売



TOYO Tech

TOYO (米国：カリフォルニア州)

自動車メーカーへの
VILS関連製品の拡販



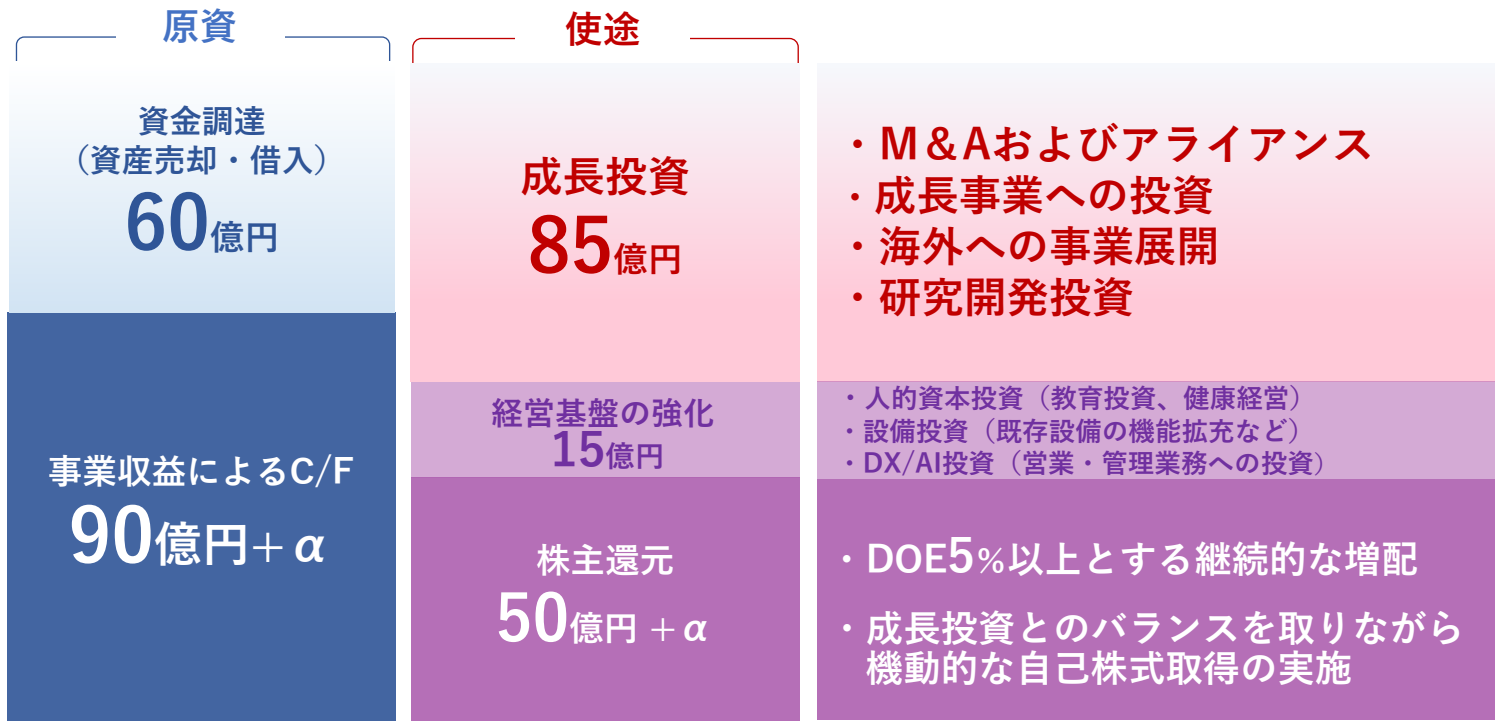
東揚精測系統^他

TOYO (中国：上海・北京・広州・香港)

EMC関連製品や電池充放電評価装置、
水素関連、VILS関連製品等の販売強化

3. 財務・資本戦略：キャッシュアロケーション

営業C/Fおよび資金調達を原資とし、**50%超**をM&A含む**成長投資**へ活用
株主還元にも**戦略的に配分** 事業成長と資本収益性の向上を目指す



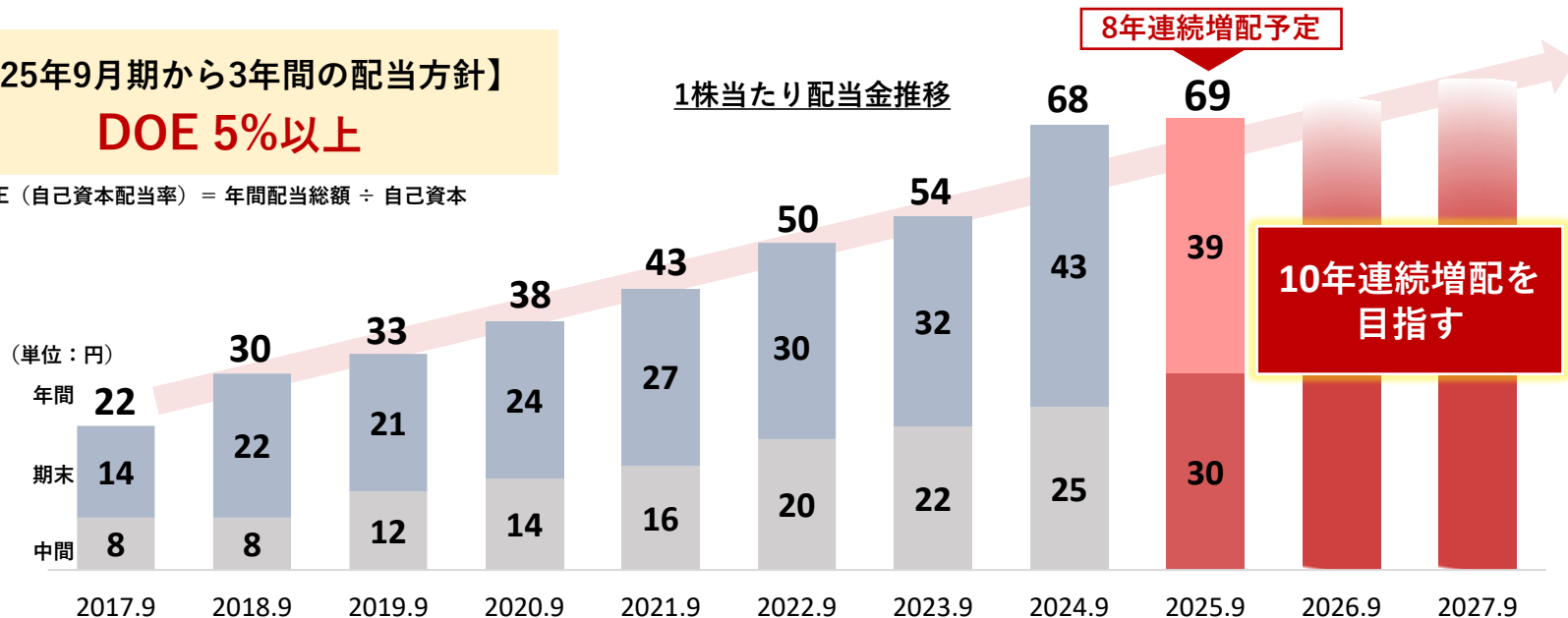
3. 財務・資本戦略：株主還元方針

今後も**継続的な増配**を目指すため、新たな配当方針を設定

【2025年9月期から3年間の配当方針】

DOE 5%以上

※DOE（自己資本配当率）= 年間配当総額 ÷ 自己資本



自己株式取得方針

2024年8月に発表した自己株式取得が期初に終了

今後も成長投資とのバランスを見ながら適宜自己株式の取得を検討

4. サステナビリティ経営の推進：サステナビリティ中期計画“STY2027”

“STY2027”

当社グループが取り組んでいるサステナビリティの5つの優先課題の中で、“TY2027”において特に注力する項目をサステナビリティ中期計画“STY2027”として設定し、全社的な取り組みを推進

- ①技術革新への貢献
- ②環境保全の推進
- ③持続可能な経営基盤の確立

2027年9月期までの主な目標

- CDP気候変動レポートにおいて、
「A-」以上のスコア獲得
- 脱炭素社会実現に貢献するソリューション
の売上増加
- 女性管理職比率 **11%以上**
- 健康経営優良法人 **認定取得**

【企業理念】

“はかる”技術で未来を創る
テクノロジーインターフェース
企業価値の向上

【サステナビリティ基本方針】

“はかる”技術のリーディングカンパニーとして、社員一丸となって企業理念に基づいた事業活動を推進することで、企業成長を目指すとともに、社会課題の解決を通じて持続可能な未来創りに貢献してまいります。

5つの優先課題

01
技術革新と
産業発展への貢献

02
環境保全の推進

03
安心・安全で
豊かな暮らしの
実現

04
多彩な人財の
育成と活躍

05
健全で強固な
経営基盤の確立

2025年9月期 業績予想

前期には及ばないものの、近年では高水準の売上高・利益となる予想

- ・前期は多くの案件の検収が順調に進んだことに加え、2023年9月期からの期ずれ案件もあったことで、売上計上が集中
 今期は期初の受注残高が減少したこと、中計初年度の成長投資などにより前期には及ばない見込み

(単位：億円)	2023年9月期 実績	2024年9月期 実績	2025年9月期 業績予想	前期比	
				増減金額	増減率
売上高	281.7	350.4	330.0	▲20.4	▲5.8%
営業利益	14.7	33.6	24.0	▲9.6	▲28.7%
営業利益率	5.2%	9.6%	7.3%	▲2.3P	—
経常利益	18.0	33.7	24.0	▲9.7	▲28.9%
当期純利益	15.3	25.2	17.5	▲7.7	▲30.6%

Q1の進捗は想定どおりであり、通期業績予想は変更なし

✓ 売上高：前年同期比 10.4%減

- ・2023年9月期から期ずれした、AD/ADAS※
開発向け大型評価システムの計上があった
前年同期には及ばず

✓ 営業利益：前年同期比 9.1億円減

- ・減収影響、販管費の増加などにより前年同
期から大きく減少し、1.8億円の営業損失に
- ・例年Q1は季節要因によって取引量が少ない
ため、当期Q1の進捗は概ね想定どおり
- ・当期は、下期に大型評価システムの計上を
予定するなど、例年と比較して下期に売
上・利益が伸びる計画

(単位：億円)	2023年9月期 Q1実績	2024年9月期 Q1実績	2025年9月期 Q1実績	前年同期比	
				増減金額	増減率
売上高	55.1	69.4	62.2	▲7.2	▲10.4%
営業利益	▲1.6	7.3	▲1.8	▲9.1	-
営業利益率	▲3.1%	10.5%	▲2.9%	▲13.4P	-
経常利益	▲2.6	6.7	▲0.8	▲7.5	-
当期純利益	▲1.8	6.5	▲1.3	▲7.8	-

※AD=自動運転 (Autonomous Driving)、ADAS=先進運転支援システム (Advanced Driver-Assistance Systems)

受注の状況

将来の売上高・利益となる受注は非常に好調に推移

✓ 受注高：前年同期比44.2億円増

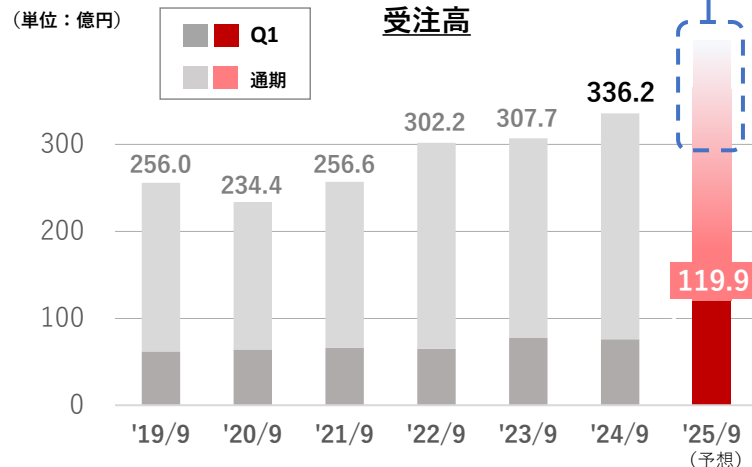
- ・海洋／防衛事業で大型案件を受注したほか、EMC／大型アンテナ事業、先進モビリティ事業も伸長

✓ 受注残高：前年同期比37.4億円増

- ・海洋／防衛事業、先進モビリティ事業などが伸長

(単位：億円)	'24/9 Q1実績	'24/9 Q4実績	'25/9 Q1実績	前年同期比	
				増減金額	増減率
受注高	75.7	90.2	119.9	+44.2	+58.4%
受注残高	190.9	170.3	228.4	+37.4	+19.6%

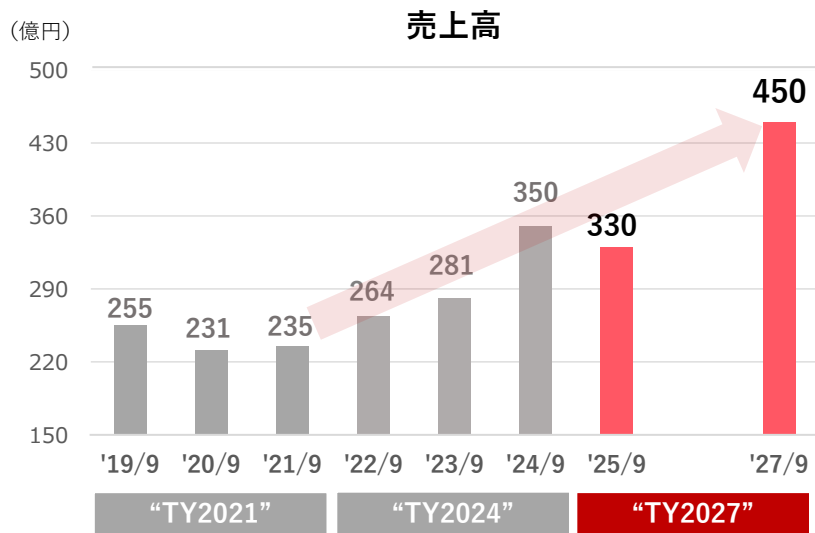
Q1で大型案件を受注。今後も受注は好調に推移し、今期の受注高は前期を大きく上回る見込み



中長期的なトレンド

“TY2027”の推進により、2027年9月期はさらなる成長を計画

- ・ 中計ごとの成長トレンドは不変。“TY2027”では各事業戦略の推進によって成長を加速し、オーガニックの成長で売上高**450億円**、営業利益**45億円**を計画





ご清聴ありがとうございました

本資料に関する問い合わせ

株式会社東陽テクニカ
経営企画部 IRグループ
toyo-ir@toyo.co.jp

株主/投資家情報
<https://www.toyo.co.jp/ir/>

IRニュースメール配信登録
<https://www.toyo.co.jp/ir/mail-magazine/>