



2025 年 11 月 12 日

各 位

会社名 株式会社東陽テクニカ
代表者名 代表取締役 社長執行役員 高野 俊也
(コード番号：8151、東証プライム)
問合せ先 取締役 上席執行役員 松井 俊明
(TEL：03-3279-0771)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について（アップデート）

当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図るため、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について、現状の分析・評価を行い、改善に向けた取組状況をアップデートいたしましたので、お知らせいたします。

なお、詳細につきましては、別紙「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応（アップデート）」をご覧ください。

以上



資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応 (アップデート)

2025年11月12日

“はかる”技術で未来を創る

現状分析

2025年9月期の振り返り

- 純利益の減少によりROEは4.3%に低下
- 2025年8月に業績予想を修正したものの、期末の株価は前期末比微減にとどまり、**PBRは1.23**に
- 現在の株主資本コストは**6.1%～6.5%**と認識
(CAPM※1、益利回り※2から算出)

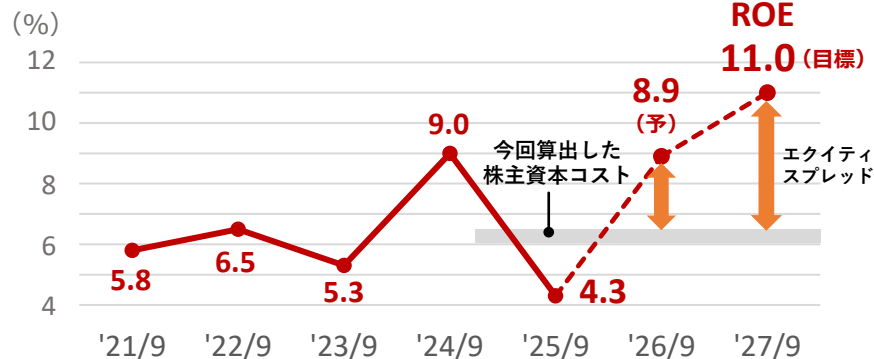
今後もROEの向上とエクイティスプレッドの拡大を目指し、株価およびPBRを高めていく方針

2027年9月期のKPI **ROE 11%**

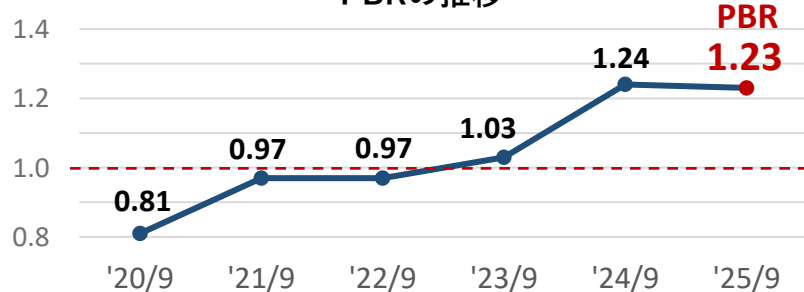
※1 CAPMは、リスクフリーレート（10年国債利回り：1.67%）+ β （ヒストリカルデータ60か月：0.81）×リスクプレミアム（ヒストリカル法とインプライド法の平均値：5.92%）で算出

※2 益利回りは2021年9月期～2024年9月期の期末平均PER16.3倍を逆数にして算出
(2025年9月期の期末PERは極端に高いため除外)

ROEと株主資本コストの推移

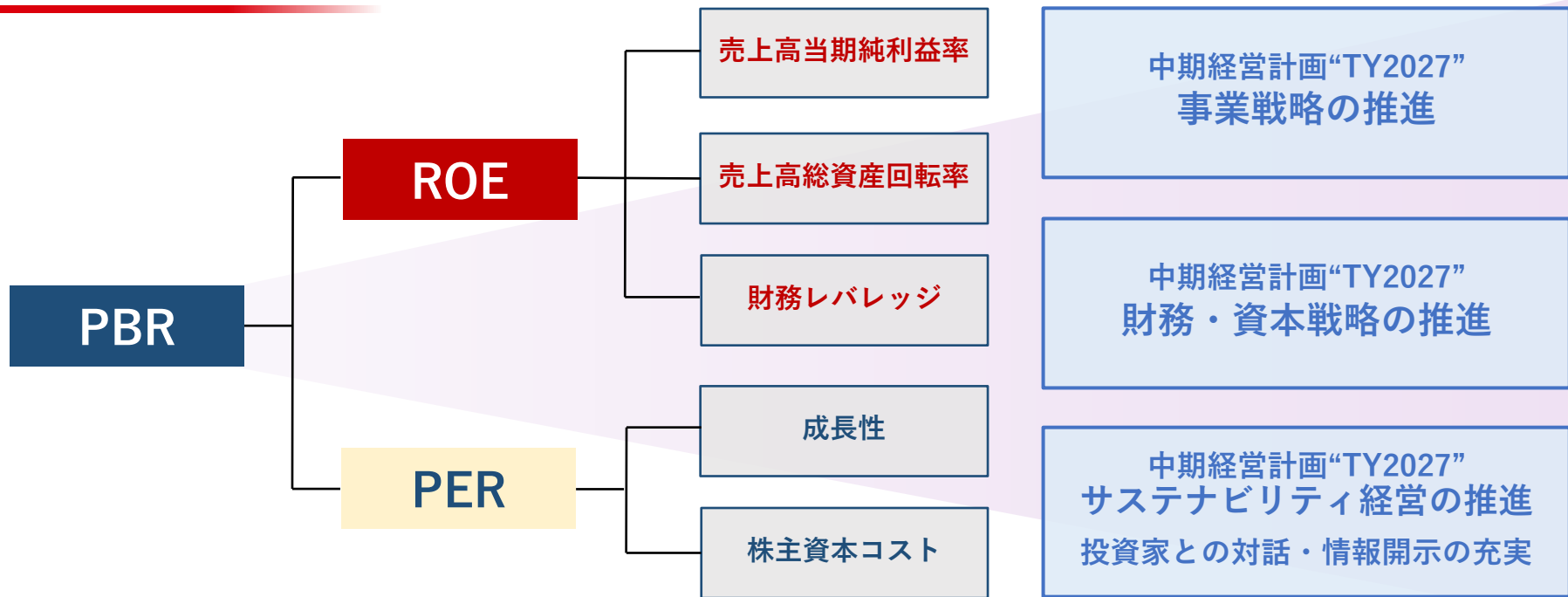


PBRの推移



さらなるPBR向上に向けた取り組み

PBRは1倍を上回っているものの、さらなる向上を目指し、ROE・PERの改善に向けた各施策を推進



中期経営計画“TY2027”

中期経営計画“TY2027”（2025年9月期～2027年9月期）の経営指標と戦略

■経営指標

売上高 **450**億円 + α （新規M&A合算で**500**億円以上）

営業利益 **45**億円

ROE **11**%

■事業戦略

1. 注力すべき事業分野

- ・防衛ビジネス
- ・脱炭素／エネルギービジネス
- ・先進モビリティビジネス

2. 高付加価値の提供による差別化

- ・リカーリングビジネスのさらなる拡大
- ・自社開発製品の事業拡大

3. 海外事業の拡大

- ・海外売上を増加させるための拠点設置

4. 成長戦略を加速するM&A、新事業

■財務・資本戦略

■サステナビリティ経営

1. 注力すべき事業分野（防衛ビジネス）

防衛関連の大型案件を複数受注 今後も継続的な大型案件獲得を見込む

- ・ 防衛予算が拡大する中、2025年9月期は情報収集用ROV*27億円を含む複数の大型案件を受注。標準装備として**継続的な追加受注**につながる案件もあり、**将来の収益拡大に大きく貢献**する見込み
- ・ 海洋／防衛事業だけでなく、他事業でも防衛関連製品を扱っており、**大型案件（数十億円規模）の獲得を目指していく**

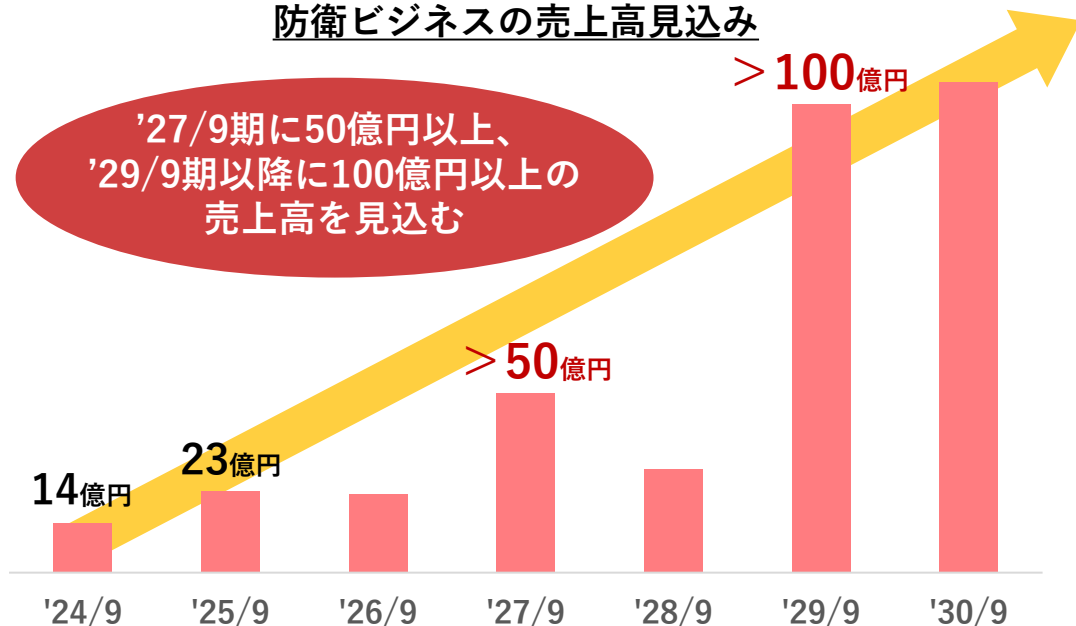


* ROV（Remotely Operated Vehicle）のイメージ。
遠隔操作により水中での作業や調査を行う無人潜水機

“TY2027”売上高計画 海洋／防衛事業

2025年9月期 **27億円** → 2027年9月期 **63億円**

防衛ビジネスの売上高見込み



1. 注力すべき事業分野（脱炭素／エネルギービジネス）

3. 海外事業の拡大

燃料電池／水電解評価システムについて 仏・BioLogic社へのOEM提供を開始

- ・ 自社製の燃料電池／水電解評価システムについて、電気化学測定システムや充放電装置の世界的メーカーであるフランスのBioLogic社*へのOEM提供を2025年7月に開始
- ・ 昨年子会社化したエル・テール社の量産体制を強化。2025年7月より欧州、2026年には北米向けの販売を予定し、本システムのOEM供給で**2030年9月期**には**10億円の売上を目指す**



燃料電池評価システム

“TY2027”売上高計画 脱炭素／エネルギー事業

2025年9月期 **58億円** → 2027年9月期 **78億円**

BioLogic社製 電池充放電評価装置カテゴリーの 中国全土での総代理店権を取得

- ・ BioLogic社製の電池充放電評価装置カテゴリーの販売について、**2025年7月より中国全土における総代理店権を取得**
- ・ 世界的な電池メーカーやEVメーカーの開発拠点多く存在する中国・華南エリアでの総代理店権を2024年1月に取得しており、そこでの実績が評価されたもの。車載電池開発向けなどの拡販により、**中国市場におけるシェア拡大を図る**



モジュール式充放電
測定システム一例

* BioLogic Science Instruments SAS

1. 注力すべき事業分野（先進モビリティビジネス）

3. 海外事業の拡大

Rototest社の販売拠点をドイツに開設

- ・ AD/ADAS開発向け評価システムを製造するスウェーデン子会社のRototest社の販売拠点をドイツに開設
- ・ **ドイツ市場での製品販売と受託試験サービス**を担い、顧客に対して幅広いソリューションを提供
- ・ 欧州の中でも主要自動車メーカーやサプライヤーの開発拠点が集まる**最重要市場においてソリューション提供体制を充実させ、事業の拡大を図る**

Rototest ドイツが入居するビル



“TY2027”売上高計画 先進モビリティ事業

2025年9月期 **76億円** → 2027年9月期 **108億円**

空飛ぶクルマ「SKYDRIVE」の評価試験を支援

- ・ “空飛ぶクルマ”の開発などを手掛ける株式会社SkyDriveに対し、**機体の安全性や耐久性を評価するための設備構築や試験を支援**。大阪・関西万博でデモフライトを行うなど、型式証明の取得に向けた機体開発が進行中
- ・ 当社は「**電動推進システム評価ベンチ**」や「**耐久風洞設備**」などの設備提供だけでなく、米国パートナーとの認証試験アライアンス構築、試験管理ツールの独自開発にも取り組んでおり、**試験支援サービスの事業化を推進**

「SKYDRIVE」(SD-05 型)の飛行試験の様子 ©SkyDrive



4. 成長戦略を加速するM&A、新事業

将来の市場成長を見据え、量子コンピューター事業に参入

- ・ 超電導型量子コンピューター*分野の世界的リーディング企業「IQM Quantum Computers (IQM社)」の日本国内販売代理店となり、**量子コンピューター事業を開始**
- ・ IQM社では現在普及しているクラウドサービスだけでなく、**世界最先端レベルの先進モデルから1台当たり約2億円の低価格帯入門モデルまでをオンプレミスで提供**
- ・ 入門モデルの販売により国内での教育・研究環境の整備を促進。セキュリティ性などに優れるオンプレミス型の量子コンピューターは国内市場でのニーズの高まりが予想され、**量子技術の社会実装に貢献**
- ・ IQM社の協力を得ながら人材の育成、ノウハウの蓄積を推進し、**国内市場での競争優位性を確保して事業拡大を図る**。また、量子効果を利用して高精度に物理量を計測できる**量子センシング分野にも事業を展開**することで、早期の実績づくりと既存事業の強化を目指していく

* 量子コンピューター：量子力学の原理を利用して高度な計算処理を行う次世代コンピューターで、材料開発、自動運転開発、量子暗号通信、防衛、創薬、環境工学など、従来のコンピュータでは難しい複雑で膨大な計算の処理能力を備える



拡張性も備えた先進モデルの大規模量子コンピューター



教育・研究用途に最適な入門モデルの量子コンピューター

財務・資本戦略：キャッシュアロケーション

M&Aについては複数案件が進行中。2年目以降に大きな投資を目指す

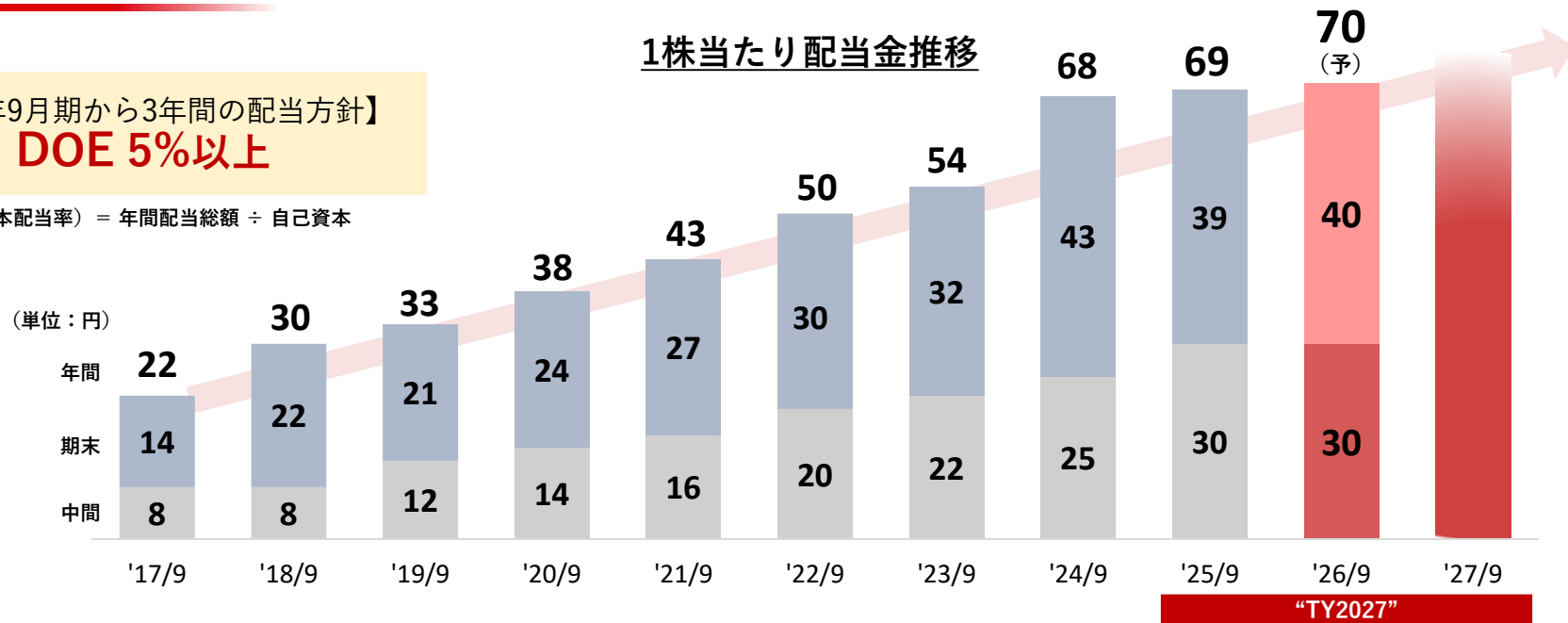


株主還元について

2025年9月期の配当は過去最高の1株当たり69円を予定（DOE5.3%）
今期は1株当たり70円に増配、“TY2027”で10年連続増配を目指す

【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



・ 自己株式の取得は今後も成長投資とのバランスを見ながら適宜検討

企業価値を高めるサステナビリティの取り組みを推進

●経営と業務執行の分離

- ・経営の意思決定および監督機能と業務執行機能を分離することにより、責任・権限の明確化とコーポレート・ガバナンスの強化を図る

●人権方針の策定

- ・人権尊重の考え方をより明確にし、取り組みを一層強化するため、2025年10月に「東陽テクニカグループ 人権方針」を策定

●調達方針の策定

- ・サプライチェーンマネジメント強化のための調達方針を策定し、倫理的かつ法令を遵守した公正な取引や、環境と社会に配慮した調達活動を推進

●従業員ウェルビーイングおよびダイバーシティの推進

- ・「健康経営」を掲げ、多様な人材が健康で生き生きと活躍できる環境づくりを推進。2025年9月期実績：女性管理職比率 9.3%（2024年9月期： 8.9%）、男性育児休暇取得率100%（同81.8%）を達成

外部評価とイニシアチブ

- ・「FTSE Blossom Japan Index」の構成銘柄に初選定
- ・CDP2024「気候変動」分野で「B」スコアを2年連続で獲得
- ・国連グローバルコンパクトに署名



FTSE Blossom
Japan



投資家との対話・情報開示の充実

●主なIR活動

2025年9月期 実績	回数	主な対応者	対象／備考
個別IRミーティング	39回	CEO、CFO、IR担当者	国内外の機関投資家・アナリスト
決算説明会	2回	CEO、CFO、執行役員	国内の機関投資家・アナリスト、報道機関
スモールミーティング	1回	IR担当者	国内の機関投資家・アナリスト
個人投資家向け説明会	2回	CEO、CFO	個人投資家
IRサイト	—	—	国内外の機関投資家・アナリスト、個人投資家／適時開示などのメール配信を実施
株主通信	2回	—	株主／年に1度、Web上で株主アンケートを実施
スポンサード・リサーチ	4回	CEO、IR担当者が取材対応	国内外の機関投資家・アナリスト、個人投資家

IR活動で得られた投資家の声は、IR活動の実績や株式市場におけるトピックスとともに、四半期ごとに情報共有し、経営への反映を検討

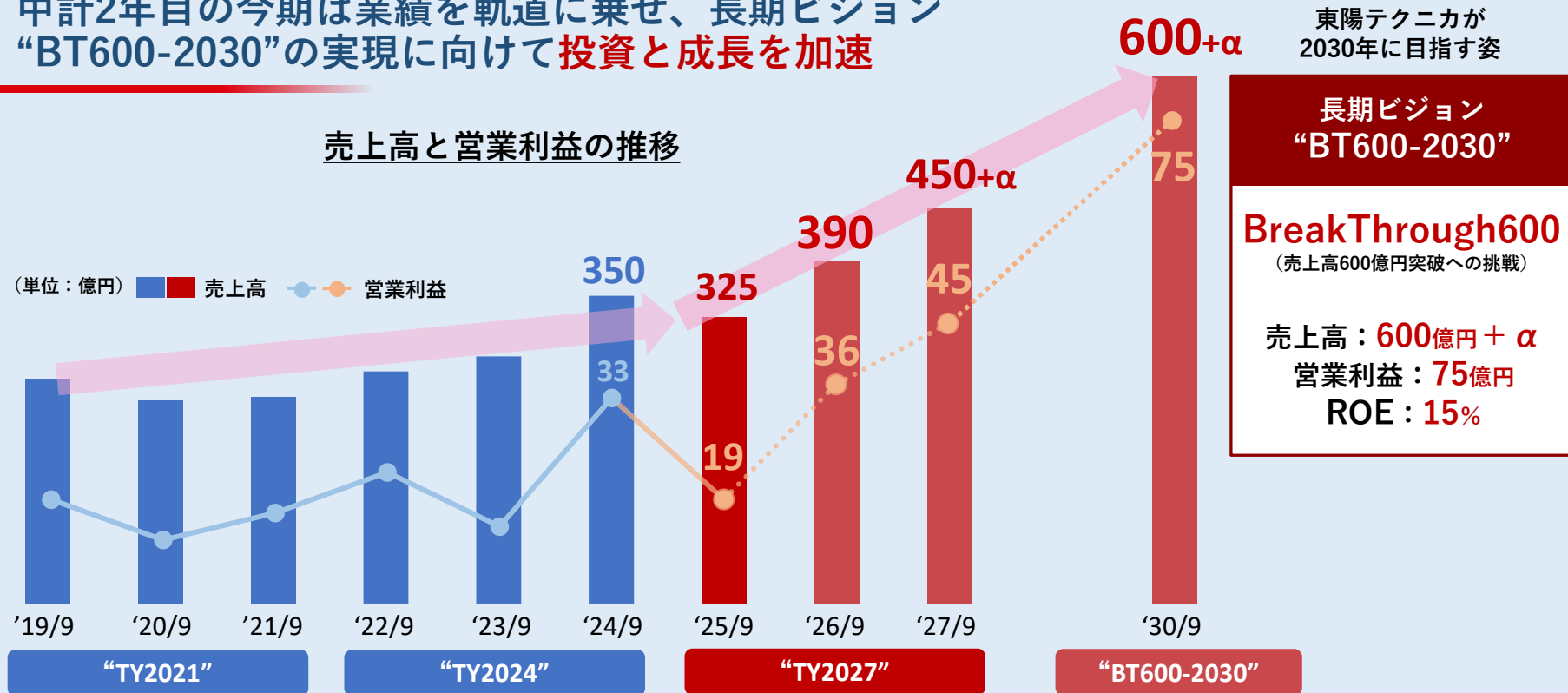
“TY2027” 業績の進捗と長期ビジョン

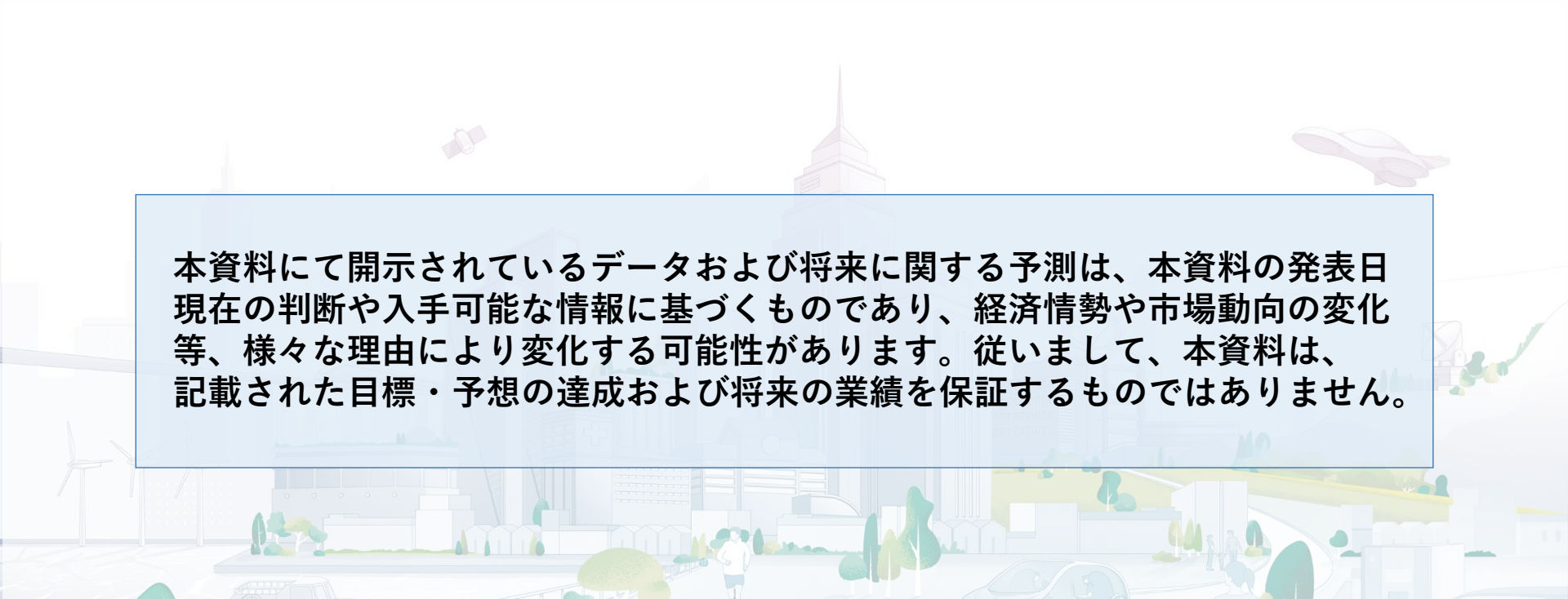
中計2年目の今期は業績を軌道に乗せ、長期ビジョン
“BT600-2030”の実現に向けて**投資と成長を加速**

売上高と営業利益の推移

(単位：億円)

■ 売上高 ● 営業利益





本資料にて開示されているデータおよび将来に関する予測は、本資料の発表日現在の判断や入手可能な情報に基づくものであり、経済情勢や市場動向の変化等、様々な理由により変化する可能性があります。従いまして、本資料は、記載された目標・予想の達成および将来の業績を保証するものではありません。

お問い合わせ先
株式会社東陽テクニカ
経営企画部
toyo-ir@toyo.co.jp