



2025年9月19日

各 位

会社名 株式会社 東京 衡 機
代表者名 代表取締役社長 小塚英一郎
(コード番号 7719 東証スタンダード)
問合せ先 取締役管理担当 伊集院 功
(TEL. 050-3529-6502)

新中期経営計画（補足資料）に関するお知らせ

当社は、去る9月17日にお知らせいたしました新中期経営計画について、補足資料（プレゼンテーション資料）を作成いたしましたのでお知らせいたします。

詳細につきまして、添付資料をご参照ください。

以上



中期経営計画

2026年2月期～2028年2月期

2025年9月17日(水)
株式会社東京衡機 (東証コード 7719)

- I. 新中期経営計画の概要
- II. 新中期経営計画の位置付け
- III. デジタルツイン化イメージ
- IV. 新中期経営計画のミッション
- V. 新中期3カ年経営計画数値
- VI. 設備投資計画等について

- VII. 前回中期経営計画の振り返り
- VIII. 当社グループ事業の市場規模・成長性
- IX. 成長機会をつかむ各事業の現在地：SWOT分析
- X. 事業提携戦略
- XI. コンプライアンス・ガバナンス強化

I. 新中期経営計画の概要

< 骨子 >

【最終年度目標】 2027年度(2028年2月期)

・売上高	: 61億円	
・営業利益	: 6億円	
・売上高成長率	: 13%	(KPIクリア予定)
・粗利率	: 36%	(KPIクリア予定)
・営業利益率	: 10%	(KPIクリア予定)
・ROE	: 22.7%	(KPIクリア予定)
・ROIC	: 16.4%	(KPIクリア予定)
・PBR	: 1倍超	(KPIクリア予定)

【成長戦略の3本柱】

1. シナジー創出

⇒CAE活用による開発効率向上とサービス収益強化

2. モノからコトへ

⇒製品販売からサービス収益型ビジネスモデルへの転換

3. 新規事業創出

⇒デジタルツイン・AIを活用した新サービス展開

【年度別ミッション】

- 2025年度：収益基盤の拡大
- 2026年度：市場期待への対応
- 2027年度：収益基盤確立と新規事業創出

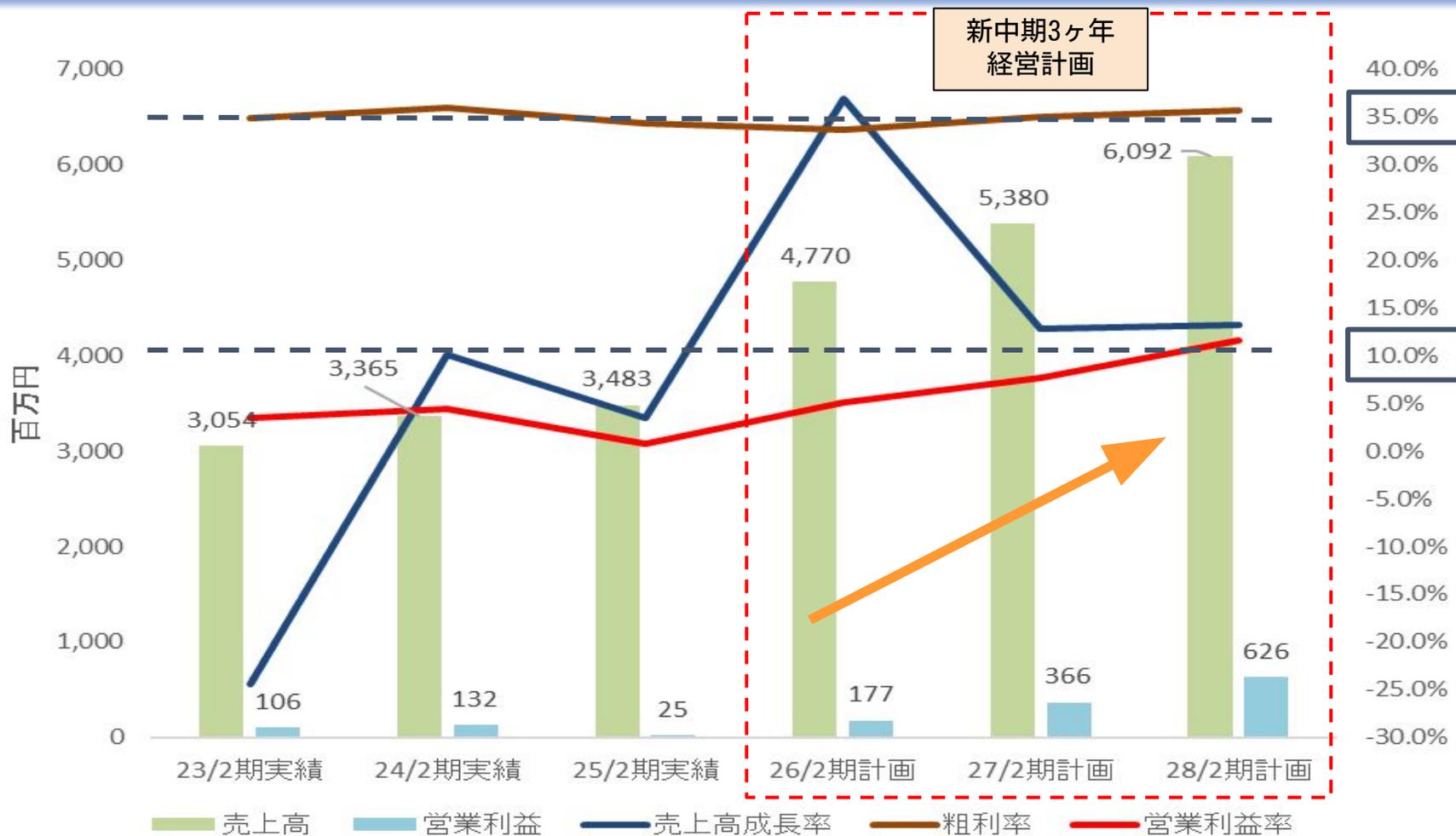
【年度別ミッション】

2029年2月期の「復配」を目指す

「ハード+ソフト+サービス」を統合提供する企業へと進化。2028年度(2029年2月期)の復配実現(予定)をもって、株主・顧客・社員を含む全ステークホルダーへ持続的な価値を提供していきます。

I. 新中期経営計画の概要

1. 中長期的に目標とした経営指標全てを最終年度にクリア予定



中長期的に目標とする
経営指標

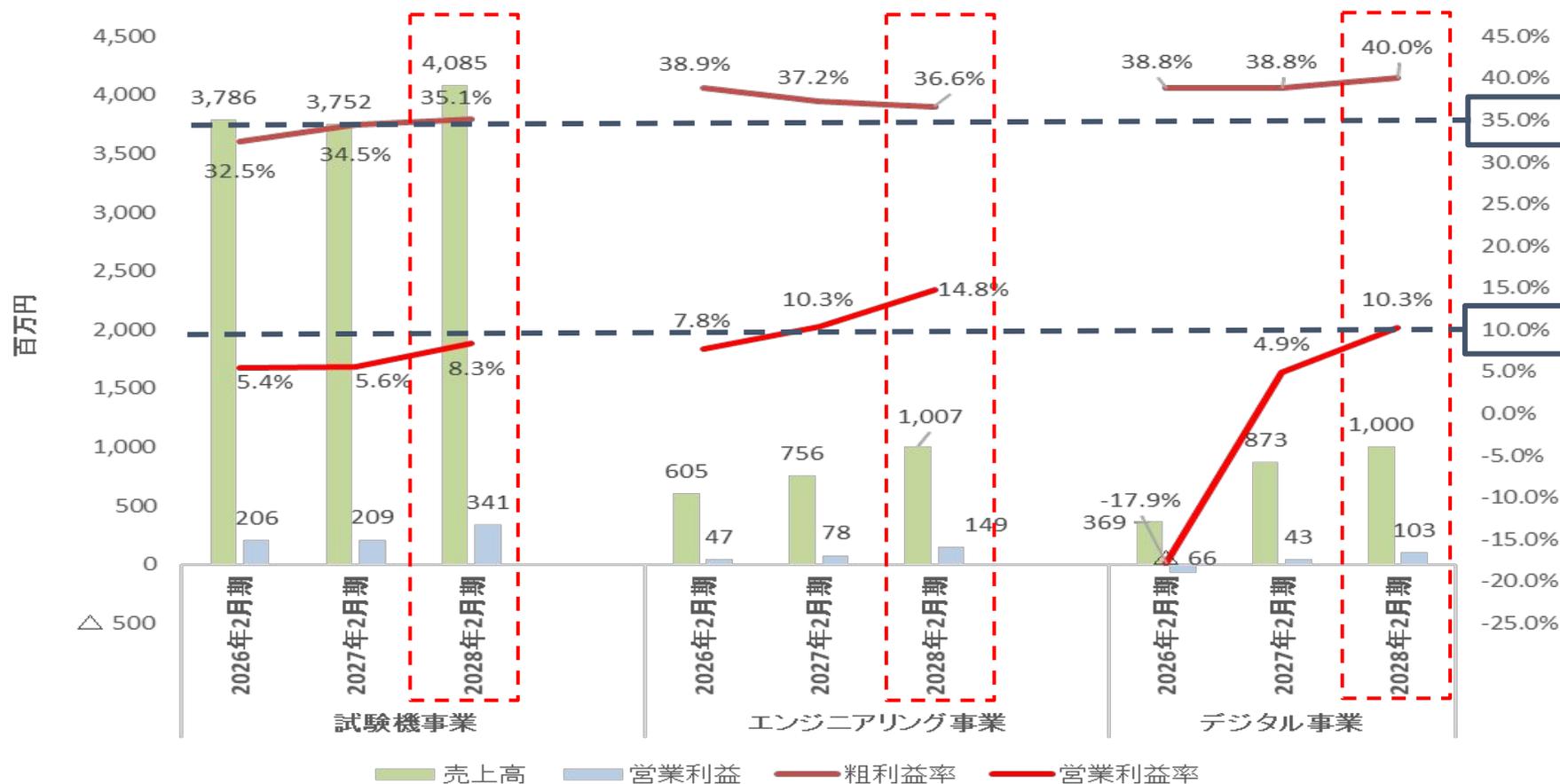
売上高成長率 : 10%以上
粗利率 : 35%以上
営業利益率 : 10%以上

2028年2月期に売上高成長率、粗利率、営業利益率、いずれも達成することを目標とします。
※太い点線で上が35%、下が10%のラインです。

※2026年2月期からの売上高成長率は、ASTOM社買収の影響を含んでおります。

1. 新中期経営計画の概要

2. セグメント別損益指標



中長期的に目標とする
経営指標

粗利益率 : 35%以上
営業利益率 : 10%以上

※太い点線で上が35%、
下が10%のラインです。

新中期3ヶ年経営計画
最終年度は赤の点線です。

1. 新中期経営計画の概要

3. 東京衡機グループ（連結ベース） 中長期的に目標とする経営指標

【中長期的に目標とする経営指標（KPI）】：2028年2月期に**全ての指標達成**を目指す

高い収益性&持続的収益成長

売上高成長率 : 10%以上
粗利率 : 35%以上
営業利益率 : 10%以上

<2028年2月期目標>

13.2%
35.7%
10.3%



高い資本効率

ROE 20%以上、ROIC 15%以上

株価を意識した経営

PBR 1倍超

【株主還元政策】：2029年2月期の**復配**を目指す

II. 新中期経営計画の位置付け

新中期経営計画策定の背景

当社グループは、2025年3月にCAE分野に強みを持つ株式会社先端力学シミュレーション研究所（ASTOM社）を子会社化し、試験機とCAE解析を組み合わせたソリューションを提供できる体制を確立しました。

この取組みにより、グループ内での技術・人財・顧客基盤の連携が進み、より大きなシナジーの実現が具体的に見えてまいりました。持続的に成長できる事業の方向性が明確になったことが、今回の新たな中期3ヶ年経営計画を策定する大きな契機となっております。

新計画では、事業基盤の強化、ソリューションビジネスの拡大、収益力の一層の向上を図り、強固な財務体質を築くことを目指します。そして、株主・お客様・社員をはじめとするあらゆるステークホルダーに、継続的に確かな価値をお届けできる企業へと成長してまいります。

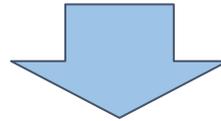
※CAE=CAE（Computer Aided Engineering）は、製品設計や開発プロセスを支援するためのコンピュータソフトウェアを使用する技術。シミュレーション、解析、最適化などのプロセスを通じて、物理的な試験を行う前に製品の性能を予測・改善します。

II. 新中期経営計画の位置付け

ASTOM社との連携によるシナジーを創出

2025年3月、CAE分野に強いASTOM社の子会社化により

- ① 試験機とCAE解析を融合した新たなソリューション(デジタルツイン化)提供体制の確立、
- ② グループ全体でのシナジー創出の具現化、
- ③ 技術・人財・顧客基盤の融合、を図り



持続的成長を加速させるため、

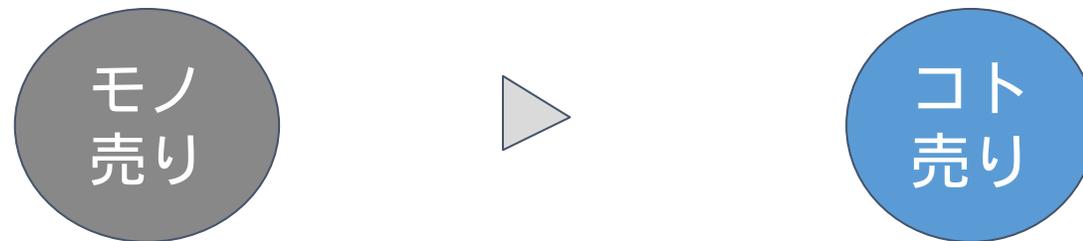
- ① 事業基盤の強化、 ② ソリューションビジネスの拡大により、
収益力を飛躍的に向上させ、強固な財務基盤を構築します

III. デジタルツイン化イメージ

デジタルツイン化&モノからコトへ

従来の「モノを売る」から、

「モノ」がもたらす 「コトを売る」 ことが、BtoB事業の本質であると考えています。



当社は、デジタルツイン*化を通じて「モノ」の先にある「コト」を見つめ、

お客様との関係性を「コト」で築き、

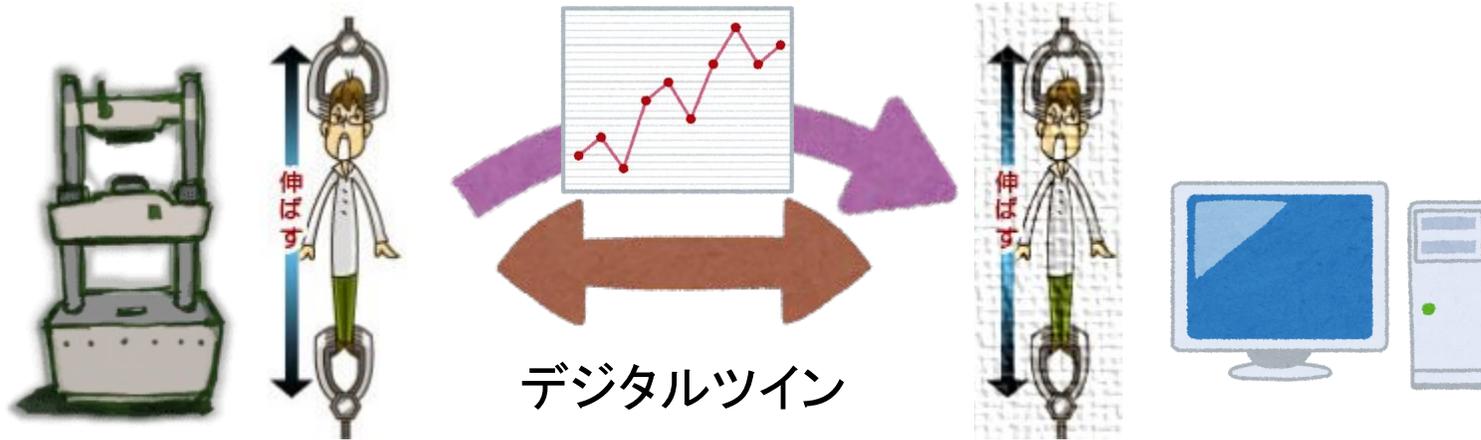
「コト」を売ることで、事業を成長させます。

※デジタルツイン…

現実世界で集めたデータを基に、コンピューター上の仮想空間に現実世界とあたかも双子のように再現する技術

III. デジタルツイン化イメージ

試験機事業におけるデジタルツイン化



試験機と同じ条件のシミュレーションを実行
試験結果との一体化

実機試験とデジタルツインが常にペアで存在する世界

- 実機だけでは見えないものが見える
 - 直接観測できない試験片内部の応力・ひずみ状態
 - 制御が難しい試験条件、物性等のバラつき
- デジタルツインを使った仮想試験が可能
 - 試験条件を事前検討（合格しそうな/問題が起きそうな条件を事前に探す）
 - 疲労試験など長期間試験のデジタルツインによる先回り予測



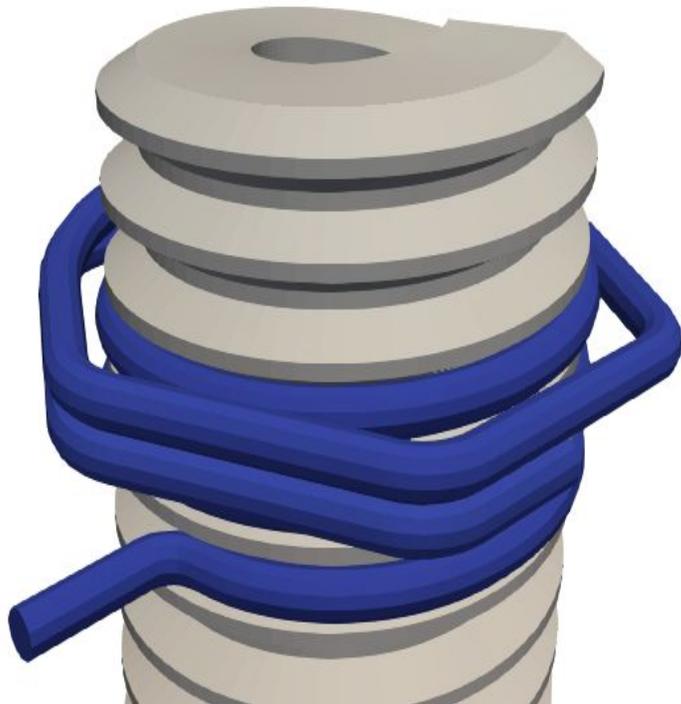
イラストは当社のキャラクター
「コーキ君」です

III. デジタルツイン化イメージ

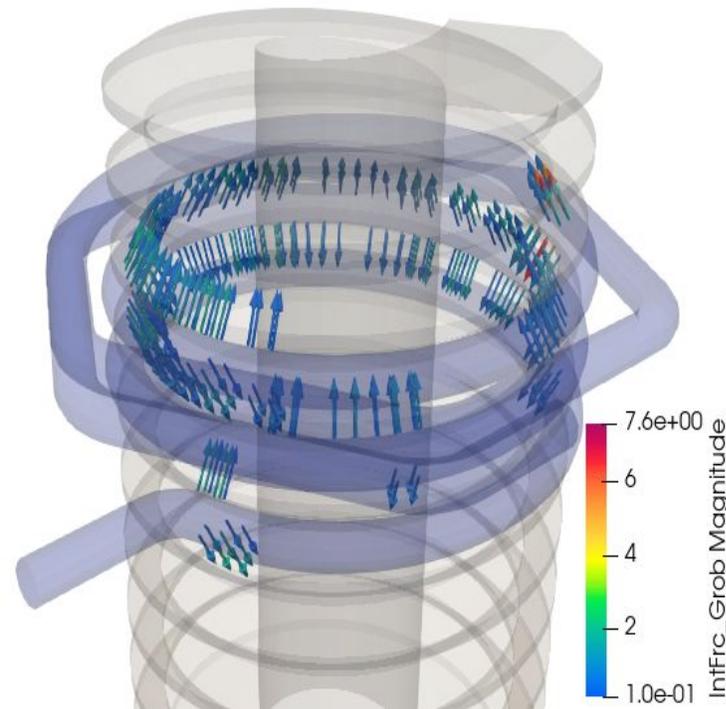
エンジニアリング事業におけるデジタルツイン化

写真や平面図ではわかりにくい内部構造を3Dデジタル化により可視化

接触力の可視化



ボルトがスプリングから受ける接触力



IV. 新中期経営計画のミッション

各事業年度のミッション

👉①2026年2月期のミッション：「収益基盤の拡大」

- (主な戦略)
- ・売上増加に寄与する核となる事業の特定と強化
 - ・デジタル事業（デジタルツインの推進）の基盤構築
 - ・コスト構造の最適化と効率化

👉②2027年2月期のミッション：「市場の期待に応える（モノからコトへ）」

- (主な戦略)
- ・デジタル事業のシナジー強化
 - ・マーケットシェアの拡大と競争優位の確保
 - ・カスタマーエクスペリエンスの向上と顧客ロイヤルティの構築

IV. 新中期経営計画のミッション

各事業年度のミッション

👉 ③2028年2月期のミッション：「収益基盤の確立と新たな事業の創出」

- (主な戦略)
- ・ 既存技術の磨き上げ、カスタマーエクスペリエンス向上
 - ・ さらなるマーケットシェアの拡大と新事業（試験機・デジタル関連）の創出
 - ・ 新たな業務提携先の模索



<今後3カ年のミッション>

デジタル事業を加えたことにより、

「製品販売中心のビジネスモデル」

への抜本的な転換



「ソリューション・サービス型ビジネス」

V. 新中期3力年経営計画数値

東京衡機グループ（連結ベース）

	第117期	第118期	第119期	新中期3力年経営計画						
	2023/2月期	2024/2月期	2025/2月期	2026/2月期 計画	前年比	2027/2月期 計画	前年比	2028/2月期 計画	前年比	25/2月期比
売上高(百万円)	3,054	3,365	3,483	4,770	987	5,380	910	6,092	712	2,609
売上原価(百万円)	1,989	2,154	2,288	3,166	878	3,493	327	3,918	425	1,630
粗利益(百万円)	1,065	1,211	1,195	1,604	409	1,887	283	2,173	286	978
販管費(百万円)	958	1,078	1,170	1,408	238	1,520	121	1,546	26	376
営業利益(百万円)	106	132	25	177	152	366	180	626	260	602
粗利率(%)	34.9	36.0	34.3	33.6	▲0.7	35.1	1.5	35.7	0.6	1.4
販管费率(%)	31.4	32.0	33.6	29.5	▲4.1	28.3	▲1.2	25.4	▲2.9	▲8.2
営業利益率(%)	3.5	3.4	0.7	3.7	3.0	6.8	3.1	10.3	3.5	9.6
売上高成長率(%)	▲24.4	10.2	3.5	37.0	33.5	12.8	▲20.8	13.2	0.4	9.7

VI. 設備投資計画等について

設備投資(含むシステム投資)・研究開発計画

単位：百万円

	2025年度計画	2026年度計画	2027年度計画
設備投資額	40	220	47
研究開発費	67	148	146

(1) 3ヶ年合計の設備投資額

- ・グループ会社合計で、3.1億円。
- ・投資額は2026年度に大きく増加するが、これは(株)東京衡機試験機(TKM)の相模原工場における労務環境改善を目的としたもの。
- ・グループ各社の業務効率化およびセキュリティ関連のシステム投資。

(2) 投資の背景

- ・TKMの相模原工場における労務環境改善および各社の業務効率化、セキュリティの強化。

(3) 主な目的

- ・主に、来期(2026年度)に約2億円を投じ、労務環境の改善と生産性向上に貢献することを想定。



VII. 前回中期経営計画の振り返り

基本方針をもと、全社一丸での取り組みの成果

① デジタル化の推進

ASTOM社の子会社化で、CAE解析を中心としたデジタル事業創出の体制を確立。従来の試験機事業とソフトウェア解析を一体化した事業体へ進化し、新しいソリューションモデルを築いた。

② 持続的成長のための投資

差別化戦略や高付加価値提案を強化し、粗利率が改善。さらなる持続的成長のために、新製品・新サービスの創出が不可欠で、開発投資を強化。

VII. 前回中期経営計画の振り返り

基本方針をもと、全社一丸での取り組みの成果

③人財教育への投資

全社的な人事評価制度を導入とコーチング活用で社員の主体性・自立性を高めた結果、問題解決力向上とモチベーションの維持・向上が実現し、将来のリーダー人財の育成に効果

★上記3つの基本方針は、

「持続的成長のための基盤づくり」として確かな成果を上げた。

VIII. 当社グループ事業の市場規模・成長性

1. 試験機の世界市場規模・成長性

試験機世界市場

(単位：USD Billion)



出所：当社調査による算出

需要増加要因

1. グローバル経済及び工業化の進展
 - 建築業界
 - 自動車・輸送機器産業
 - 電子機器産業
2. 品質管理の重要性の認識向上
 - 品質向上を目指す企業の増加
 - 品質規格ASTMやISOなどの製造基準を満たす必要性の増加

VIII. 当社グループ事業の市場規模・成長性

2. ボルト・ナットの世界市場規模・成長性

ボルト・ナット世界市場

(単位：USD Billion)



出所：当社調査による算出

需要増加要因

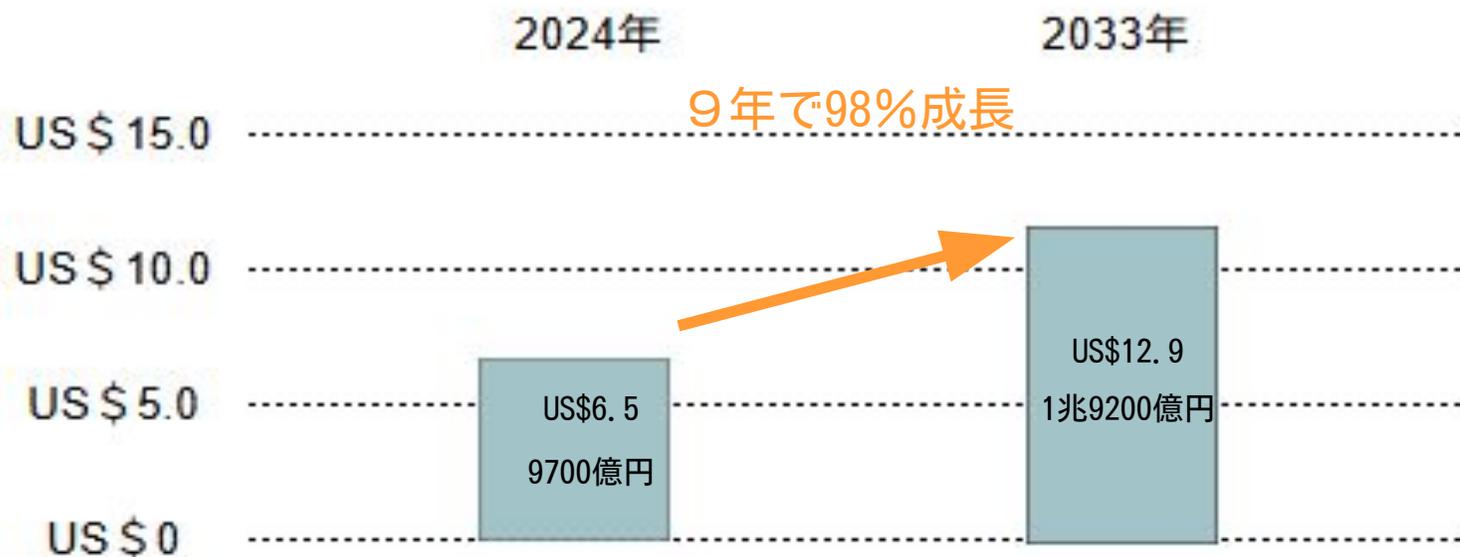
1. グローバル経済及び工業化の進展
 - 製造業全般
 - 自動車・輸送機器産業
 - 電子機器産業
2. インフラ開発
 - 橋梁、高速道路、鉄道、建物
3. 技術革新
 - 材料開発
 - 工学技術の進歩

VIII. 当社グループ事業の市場規模・成長性

3. CAEの世界市場規模・成長性

CAE世界市場

(単位：USD Billion)



出所：当社調査による算出

構造的成長要因

1. シミュレーションのクラウド化、自動化（AI/ML技術）、物理試験からの移行促進による開発効率化ニーズ拡大
2. 自動車、重工、航空、エネルギー分野での需要拡大

IX. 成長機会をつかむ各事業の現在地： SWOT分析



1. 試験機事業

STRENGTHS

- ・リーディングカンパニーとの直接取引・直接口座
- ・カスタム製品の提供能力とコスト効率の高い製品標準化
- ・信頼性の高いメンテナンスと校正サービス
- ・強固な顧客関係と豊富な納入実績
- ・ASTOM社買収による競争力向上

OPPORTUNITIES

- ・カーボンニュートラルへの対応と新市場への展開
- ・特殊試験機市場でのトップシェア目標
- ・メンテナンス・サービスの地域拡張と納入後サポートの強化。
- ・新興市場および未開拓セグメントへの進出
- ・ソフトウェア、AI、ネットワーク等のデジタル化技術の活用

STRENGTHS



WEAKNESSES



WEAKNESSES

- ・稼働率の変動と特殊品対応の課題
- ・スタッフの高齢化による技術伝承の問題
- ・技術革新の遅れと競争力の減退
- ・工場設備の老朽化
- ・DX化の遅れ

OPPORTUNITIES



THREATS



THREATS

- ・特定製品への需要減少と製造業の人手不足
- ・新技術への適応遅れと市場の長期低迷
- ・原材料と部品のコスト増
- ・新規競合他社の市場参入

IX. 成長機会をつかむ各事業の現在地： SWOT分析

2. エンジニアリング事業



STRENGTHS

- 独自のゆるみ止め技術による高品質製品の提供
- 革新的な製品開発能力
- 仕入先との強固な信頼関係、信頼性の高いサプライチェーンの構築
- ASTOM社買収による競争力向上

STRENGTHS



WEAKNESSES



WEAKNESSES

- 外部委託製造によるコスト削減の限界
- 販売ルートの開拓
- 仕入れから販売までのプロセス管理の複雑化

OPPORTUNITIES

- 国内インフラ事業の増加による新規受注のチャンス
- 国際標準（NAS準拠※）製品によるグローバル市場への進出機会
- 受賞製品（ハイパーロードスプリング、スマートハイパーロードナット）によるブランドイメージの向上
- 大手ゼネコンとの技術協力による新規事業開発の可能性

OPPORTUNITIES



THREATS



THREATS

- 製造業従事者の減少による労働力不足
- 仕入調達コスト上昇による利益圧縮
- 新規参入企業による市場競争の激化
- 環境規制の強化による製造コスト増加と運用上の制約

※NAS (National Aerospace Standard) : 航空宇宙業界で部品やプロセスの品質と安全性を保証するための米国の規格です。製造、品質保証、テストに関する基準を定め、製品の信頼性と互換性を向上させます。

X. 事業提携戦略

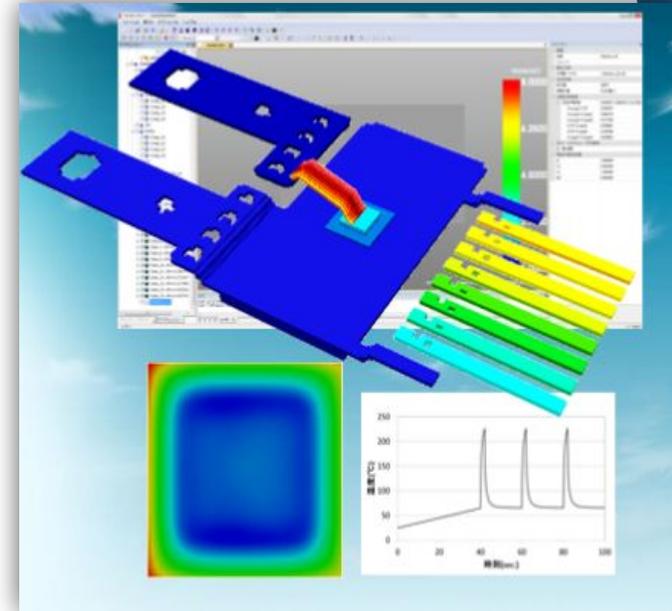
1. デジタル化

株式会社先端力学シミュレーション研究所



子会社化したASTOM社の強みを生かし、デジタル化を推進

1. 顧客の製品開発の高速化とコスト削減：
力学シミュレーションの活用で、物理的な試験に先立って製品の挙動を予測し、設計段階での問題点を事前に特定
2. 高度な技術力の獲得：
CAEの専門知識を取り入れることで、当社の技術力が向上
3. 新規市場への進出：
CAE技術を駆使した新製品・サービス開発で、新規市場への進出・軽量化材料の試験など、新たなニーズに応える製品開発
4. 顧客満足度の向上：
試験機の精度向上や新サービスの提供は、顧客満足度を高める
5. 知識共有と人材育成：
当社の従業員が最新のCAE技術を学び、人材育成に寄与

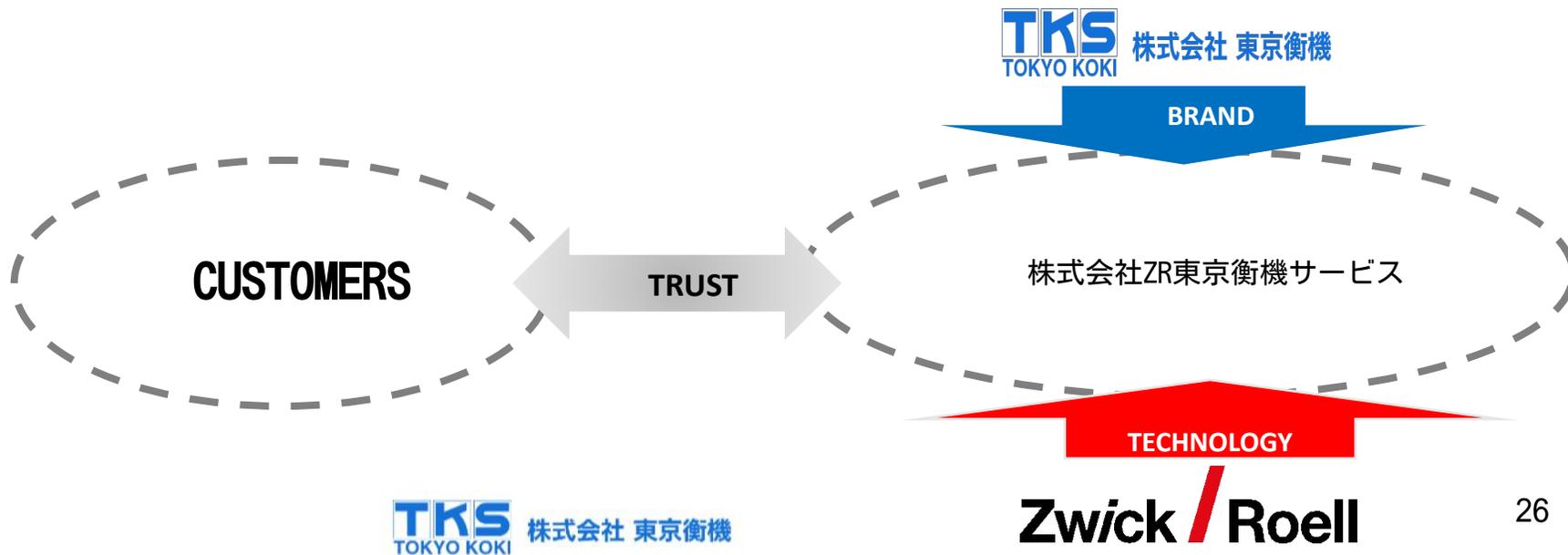


X. 事業提携戦略

2. 他社技術への対応

Zwick / Roell

1. 現在、当社は油圧式試験機の市場で高いシェアを占めています。一方、ネジ式試験機の需要が増えています。
2. この市場変化に対応するため、ネジ式試験機で世界的にシェアを持つZwickRoellとの事業提携で、同社製品の販売で試験機全体の販売強化を図っています。
3. さらに、本提携でZwickRoellの最先端技術が導入可能となり、製品ポートフォリオの多様化と技術力の向上を図れます。
4. 本戦略は、市場変化に柔軟に対応し、製品ラインナップを現代の顧客ニーズに合わせて進化させます。



XI. コンプライアンス・ガバナンス強化

コンプライアンス体制

**以下の施策を進めた結果、
2024年11月23日付で当社株式の特別注意銘柄の指定が解除され、
また、2025年4月30日に会計監査人から無限定適正意見が表明された監査報告書を受領。**

1. **経営層のコンプライアンス教育**：定期的な研修を実施し、コンプライアンスの重要性を経営層に徹底。
2. **全社員の継続教育**：全社員対象の年間コンプライアンスプログラムを展開。
3. **内部通報制度の強化**：秘密保持と報告者保護の保障。
4. **リスクベースの監査**：リスク評価に基づく監査計画と第三者監査の実施。
5. **経費処理の透明化**：ルールの明確化とデジタル化による内部統制の厳格化。
6. **意思決定プロセスのデジタル文書化**：透明性と実効性を確保した意思決定の厳格化。

この資料に記載されている業績予測および将来の見通しは、当社が現在入手可能な情報に基づいて慎重に判断し作成したものです。不確実性を伴う予測であることをご理解ください。将来の市場動向、経済状況、法規制の変更、その他予測不可能なリスク要因の影響を受ける可能性があります。

従って、これらの要因の変動や未知のリスクの実現により、実際の業績が本資料に記載されている予測や見通しと大幅に異なることがあります。投資家の皆様やステークホルダーの方々が、経営判断や投資判断を行う際には、この点を十分に考慮されるようお願い申し上げます。

なお、当社は新たな情報や将来の事象に応じて業績予測を更新する義務を負うものではありませんが、経営陣は適時かつ適切な情報提供を通じて、透明性の高い経営を心掛けております。今後の業績予測や事業計画に関する更新情報は、当社の公式発表を通じてご提供いたします。

当社の未来に向けた取り組みへの理解とご支援を賜りますよう、重ねてお願い申し上げます。

本資料に関するお問い合わせは下記までお願い致します。

株式会社東京衡機 管理部

〒150-0031 東京都渋谷区桜丘町22番14号N. E. SビルN棟5階

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

E-mail: somu@tk100.jp