2026年11月11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（2026年アップデート）」をご覧ください。

以上

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（2026年アップデート）

2026年11月11日

“はかる”技術で未来を創る

東陽テクニカ

現状分析

2026年9月期は収益拡大によりROEが改善。さらなるスプレッド拡大を目指す

株主資本コスト

6.5～7.9%

’26/9末時点のCAPMとPER逆数による推計

ROE（’26/9期）

8.6%

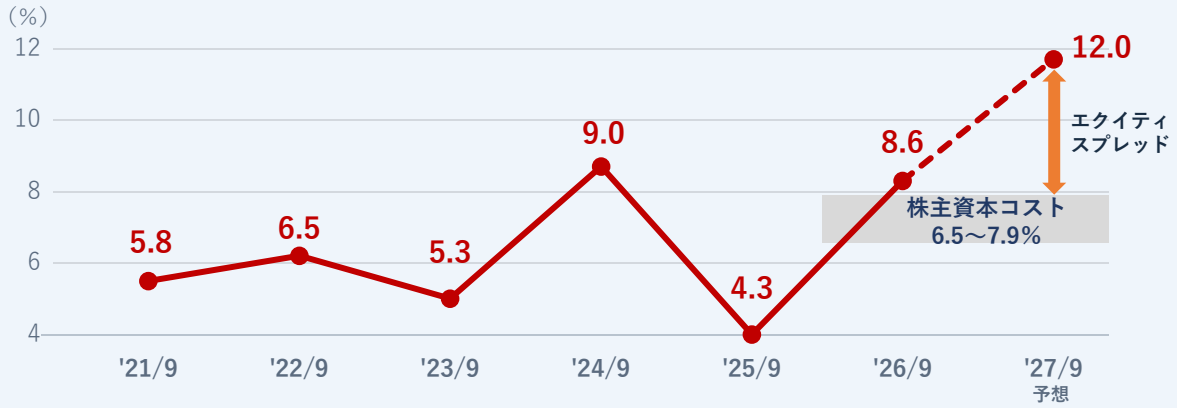
’25/9期実績 4.3%

PBR（’26/9末）

1.39倍

’25/9末 1.23倍

ROEの推移と株主資本コスト



数値変化の要因

国債利回りの上昇に伴い、株主資本コストが増加したものの、高水準の受注残高を順調に消化したことなどによる**収益の拡大により、株主資本コストを上回るROEを記録**。期末株価は1,598円から1,869円となり、**PBRも上昇**

課題認識

ROEと株主資本コストのレンジ上限との差は約0.7ptにとどまる。案件の高付加価値化等による収益性向上、資本効率改善により、**’27/9期はROE12.0%を目指す**

PBR向上への取り組み

中期経営計画“TY2027”によりROE・PERを改善し、PBRの持続的な向上を目指す

PBR ＝ ROE × PER

PBR

- **ROE**
  - 01 収益性の向上
  - 02 資金調達の最適化と成長投資への活用
- **PER**
  - 03 成長を支える経営基盤の確立

“TY2027”

事業戦略の推進

成長事業・高付加価値化・
海外展開・M&A など

財務・資本戦略の推進

外部調達資金の有効活用・
積極的な成長投資・株主還元の充実

サステナビリティ経営の推進

人的資本・ガバナンス強化・
投資家との対話・情報開示の充実

©TOYO Corporation

“はかる”技術で未来を創る 東陽テクニカ

企業価値向上に向けたエクイティストーリー

技術提案力を起点に、成長と資本配分の好循環を創出し、企業価値向上を図る

① 経営資源

- 人材（営業社員の90%以上が理系）
- 世界150社以上のサプライヤー
- 独自ソリューション・開発力
- 強固な財務基盤

② 価値の提供

理工系出身の営業が顧客の課題を的確に把握。R&Dの現場へ最先端製品と独自ソリューションによる唯一無二の価値を顧客に提供

成長と資本配分の好循環

③ 成長を加速する事業戦略

- 防衛・脱炭素・先進モビリティ
- 自社開発製品・リカーリングビジネス
- 海外展開
- M&A・量子などの新事業

④ 利益成長と資本配分

- 高付加価値製品による高い収益性
- 運転資本の最適化でCFを創出
- CFを成長投資・研究開発へ再投資
- 連続増配・機動的な自己株取得

＝

中期経営計画 “TY2027”

2027年9月期 経営指標

売上高 450億円＋α

営業利益 45億円

ROE 11%

長期ビジョン“BT600–2030”

2030年9月期 目標

売上高 600億円＋α

営業利益 75億円

ROE 15%

©TOYO Corporation

“はかる”技術で未来を創る 東陽テクニカ

中期経営計画“TY2027”

“TY2027”の経営指標と戦略

■経営指標（2027年9月期）

売上高
450億円＋α

営業利益
45億円

ROE
11.0%

■事業戦略

1. 注力すべき事業分野
2. 高付加価値の提供による差別化
3. 海外事業の拡大
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

“TY2027”進捗状況

経営指標	2025年9月期(初年度) 実績	2026年9月期(2年目) 実績	2027年9月期(最終年度) 予想	長期ビジョン “BT600-2030”
売上高	325.5億円	383.7億円	500億円	600億円＋α
営業利益	19.1億円	35.1億円	50億円	75億円
ROE	4.3%	8.6%	12.0%	15.0%

©TOYO Corporation

“はかる”技術で未来を創る 東陽テクニカ

M&A・新事業

放射線測定装置メーカーの アロカ株式会社を子会社化

ALOKA

- アロカは官公庁、自治体、医療機関、研究機関等を主要顧客とする**放射線測定装置の専門メーカー。**技術力とブランド力を背景に主要製品領域において高い市場シェアを有し、**国内市場で確固たる地位を構築**
- 環境モニタリングポストや、RIモニタを主力製品とし、製品の保守サービスなども提供。放射線測定装置市場は、**安定した需要が見込まれ、中長期的な事業機会の拡大が期待**される
- 当社グループの中で**最も事業規模の大きい子会社**となり、“TY2027”で掲げている成長を加速する新規事業の獲得、自社開発製品及びリカーリングビジネスの推進、海外事業の拡大にも大きく貢献する見込み
- 今後は当社グループのリソースも活用し、アロカ製品の**海外市場進出・拡大**に加え、放射線を使った**次世代のがん治療への貢献**や、**核融合発電施設に必要とされる新製品の開発**を目指す



原子力関連施設の敷地内や周辺の環境放射線を常時監視する環境モニタリングポスト



放射線同位元素（RI）を利用する施設で環境・人・物の管理を総合的に行うRIモニタシステム

所在地	東京都武蔵野市
事業内容	放射線測定装置の製造・販売・保守
資本金	100百万円
設立年	2021年(創業1950年)
従業員数	252名(2025年12月末)
売上高	7,936百万円（2025年12月期）
営業利益	948百万円（2025年12月期）
取得価額	株式取得後に開示予定

©TOYO Corporation

新事業

IQM社製量子コンピューター2台の導入を決定
産総研「G-QuAT」と当社R&Dセンターに設置

- フィンランドのIQM社から、超電導型量子コンピューター「IQM Radiance」を購入し、産業技術総合研究所（産総研）の「G-QuAT*」に設置することが決定。**民間企業が自社で投資・導入した量子コンピューターを「G-QuAT」に設置するのは国内初。**オンプレミスおよびクラウド経由の両方で、**国内の企業・団体を中心に広く利用を促し、共同研究やユースケースの創出を図る**

- さらに、2台目となる「IQM Spark」の導入と当社R&Dセンターへの設置を決定。人材教育、アルゴリズムの実証・検証、構成部品や関連技術の評価・検証向けに**オンプレミスで実機を活用できる環境を提供**

- **いずれも2027年春の稼働開始を予定。**2台体制により、量子技術を「学ぶ・試す」段階から「活用する」段階までを支援する環境を整備し、**日本における量子技術の社会実装を推進**

＊G-QuAT：量子・AI融合技術ビジネス開発グローバル研究センター



「G-QuAT」外観



「IQM Radiance」



当社R&Dセンターへの設置イメージ



「IQM Spark」

©TOYO Corporation

"はかる"技術で未来を創る 東陽テクニカ

事業戦略 ー成長戦略を加速するM&A、新事業／注力すべき事業分野

新事業

国立研究機関、同機関発ベンチャー企業と量子センシング*技術の共同研究を開始

- 国立研究開発法人量子科学技術研究開発機構（QST）及びQST発のベンチャー企業であるType-I（タイプワン）Technologies と**代表的な量子センサーであるダイヤモンド量子センサーの中核技術の開発に関する共同研究を開始**
- 量子センサー及び量子センシング装置の製品化に向けた技術開発・実証を推進

＊量子センシング：量子力学の性質を利用して磁場、電場、温度、圧力などの微細な物理量を計測する技術。その高い計測精度から、半導体チップの故障解析、EVモーターの磁場評価のほか、バイオ・医療、防衛・航空宇宙など、幅広い分野で利用できる次世代技術として注目される

先進モビリティ

自社開発製品「ROTOTEST® Energy™」の大型案件を納入



子会社のRototest社が製造・販売するハブダイナモメーター「ROTOTEST® Energy™」。

車両の各駆動輪のハブに取り付け、車両の動力を直接計測することで、実走行に近い状態での性能評価を施設内で実現

（写真提供：フタバ産業株式会社）

- 自動車の部品開発を手掛けるフタバ産業に自社開発製品の**ハブダイナモメーター「ROTOTEST® Energy™ 」を納入**
- 実車走行状態で排気系部品から発生する音や振動の評価精度向上に貢献
- 当製品を中核としたVILS ＊統合システムの展開も推進し、**今後も自動車業界における研究開発の効率化と高度化に貢献**していく

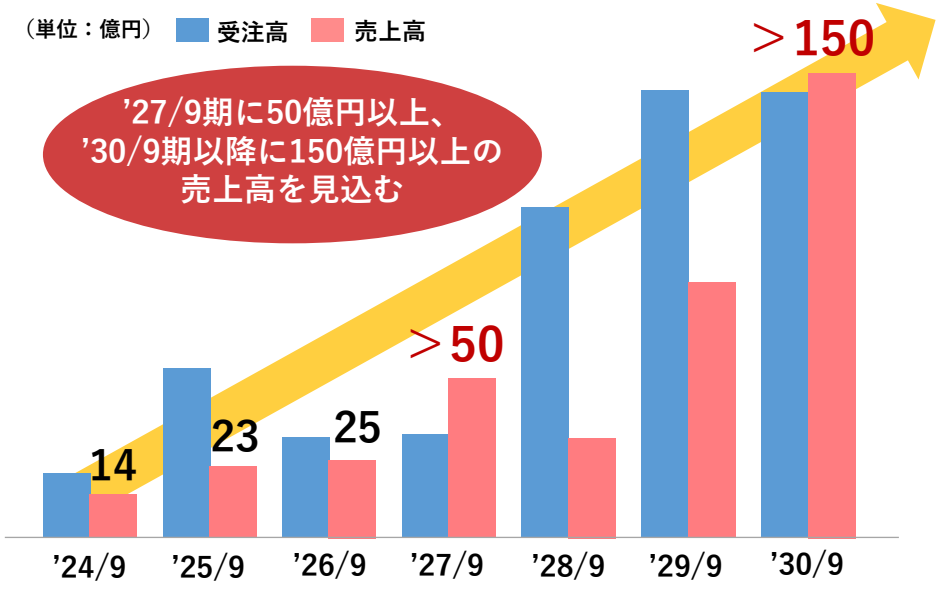
＊VILS (Vehicle In the Loop Simulation)：実車両とシミュレーション環境を連携し、より現実的な条件で性能の評価・試験ができる技術

事業戦略 ー注力すべき事業分野

防衛ビジネス

2027年9月期は大型案件の計上により、売上高は50億円以上となる見込み
今後も複数のセグメントで継続的な大型案件獲得が期待され、当社の主力事業へと成長

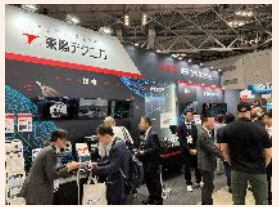
防衛ビジネスの受注高・売上高見込み



TOPIC

■「テロ対策特殊装備展(SEECAT)'26」出展
防衛関係者が多数来場し、今後の商機を拡大

- 9月30日(水)から開催された国内唯一のテロ対策専門展「テロ対策特殊装備展(SEECAT)'26」に出展
- 「**港湾・海洋警戒**」をテーマに、センサーやドローン、さらにそれらを総合監視できるシステムなど、海上、水中、上空の各領域の安全を守る**監視・探査ソリューションを紹介**
- 防衛関係者が多数来場し、今後の商機拡大につながったほか、TVメディアや業界専門誌による取材もあり、当社防衛ビジネスのプレゼンス向上の機会に

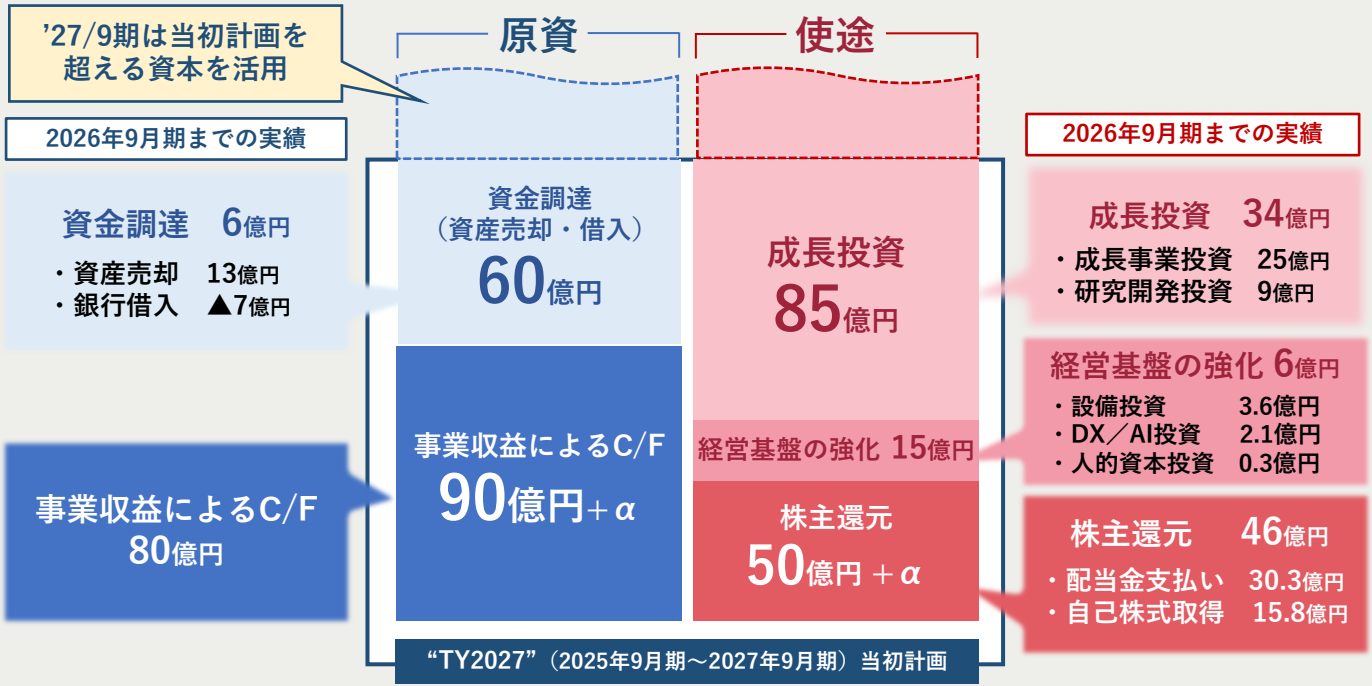


多くの方が訪れた当社ブース

財務・資本戦略 ―キャッシュアロケーション

成長投資を優先しながら、経営基盤強化と株主還元を両立

・最終年度は外部調達資金を**成長投資に活用し、資本効率の向上を図る**



資本配分の基本方針

1　成長投資を優先

収益性・戦略適合性を見極め、M&A・成長事業・研究開発へ配分

2　経営基盤を強化

人材・設備・DX／AIへの投資で、成長を支える経営基盤を強化

3　配当と機動的な還元

安定的な増配継続、成長投資とのバランスを踏まえた自己株式取得

あるべきBSの考え方

財務健全性を保ちつつ、積極的に成長投資を実行するため、外部調達資金を有効に活用していく方針

©TOYO Corporation

“はかる”技術で未来を創る 東陽テクニカ

財務・資本戦略 ―配当方針

増配を継続しており、2027年9月期で10期連続増配予定

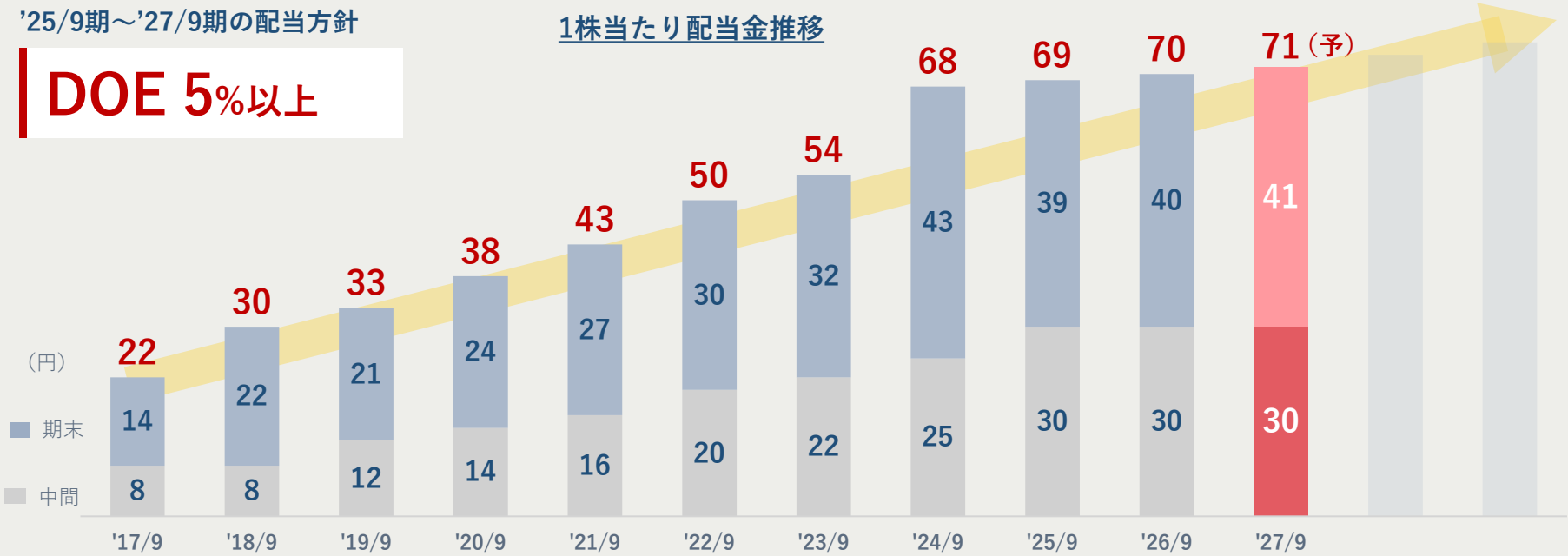
単年度業績に左右されない安定配当を実施するため、“TY2027”でDOEを導入

’27/9期に10年連続増配予定
その後も連続増配を目指す

’25/9期～’27/9期の配当方針

DOE 5%以上

1株当たり配当金推移



財務・資本戦略 ―自己株式取得・株主優待

機動的な自己株式取得と株主優待で株主還元を充実

■ 自己株式取得・消却

・2026年8月に自己株式を取得

73万株　**約15億円**

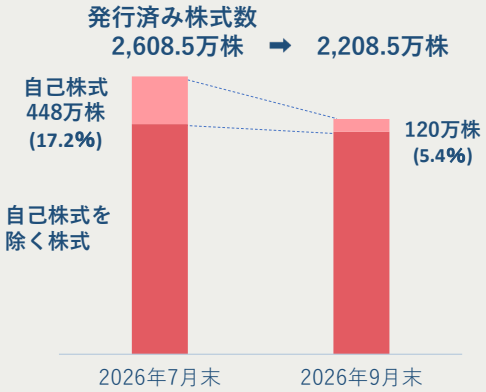
取得期間：8/6～8/24
取得総額：1,499,862,104円

・2026年9月に自己株式を消却

400万株

今後数年間の社内インセンティブ使用分を残し、発行済株式総数の**15.33%を消却**

発行済株式数と自己株保有比率



■ 株主優待

・2026年5月に導入を発表

毎年9月末に300株以上を保有する株主様にプレミアム優待倶楽部*のポイントを進呈。1ポイント1円相当で約5,000種類の優待商品と交換可能







保有株式数	優待ポイント
300～499株	5,000
500～999株	10,000
1,000株以上	15,000

※「プレミアム優待倶楽部」は(株)ウィルズの登録商標です

©TOYO Corporation

"はかる"技術で未来を創る 東陽テクニカ

サステナビリティ経営

人的資本投資とガバナンス強化を持続的な企業価値向上につなげる

■ 人的資本への投資

健康経営の推進

健康経営優良法人2026（大規模法人部門）に初認定

・健康診断・ストレスチェックの実施、事後フォローの強化
・メンタルヘルス対策やインフルエンザ予防接種費用の補助
・フレックス・テレワーク・時短勤務で働きやすさを支援　など

⇒ 社員の健康増進と生産性向上を図る

その他のサステナビリティの取り組み

気候変動	リスク・機会の財務影響に関する定量評価および開示
サプライチェーン	海外の取引先も対象に、ESGアンケート調査を実施
人権	人権方針の策定と人権DDの実施
外部評価	CDP2025「気候変動」：B（3年連続） FTSE JPX Blossom Japan 2指数に選定

■ ガバナンスの強化

経営と執行の分離

・2025年10月に業務執行体制を変更し、**経営の意思決定及び監督機能と業務執行機能を分離**

役員報酬にサステナビリティ評価を導入

・**ESG指標と連動する業績連動型株式報酬制度を導入**
・GHG排出量削減の成果やESG外部評価などを報酬へ反映

社外取締役による経営の監督強化

・取締役会開催に先立ち、重要案件について業務執行取締役と社外取締役が、意見交換と論点整理を行う会議体を設置

⇒ 経営の透明性と信頼性を高め、資本コストを低減

IR活動の強化

株主・投資家の皆様との接点を広げ、対話で得た意見を経営に反映

IRミーティング回数
1.9倍
’25/9期 39回
’26/9期 73回

出来高
4.8倍
2025年9月平均 36千株
2026年9月平均174千株

株価（最大）
1.4倍
’25/9期末1,598円
’26/9期
2,232円(最高値)

■ 主なIR活動（2026年9月期実績）

活動内容	回数	主な対応者	対象／備考
IRミーティング	73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
IR説明会	2回	CEO・CFO	個人投資家
IRサイト	—	—	国内外の投資家・アナリスト等へ 適時開示・メール配信を実施
株主通信	2回	—	株主向けに年1回、Web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

■ 寄せられたご意見と対応

営業利益の四半期変動が大きいので、進捗をどう評価すべきか分からない

➡ **Q1決算説明資料から営業利益の四半期推移と見込みを掲載**

防衛ビジネスの売上見込みは、どの程度の確度があるのか

➡ **防衛ビジネスの受注見込みを決算説明資料に掲載し、売上の蓋然性を補完**

自己株式の取得・消却は検討しているのか。

➡ **資本効率・成長投資・株価等を考慮し、自己株式の取得・消却を実施**

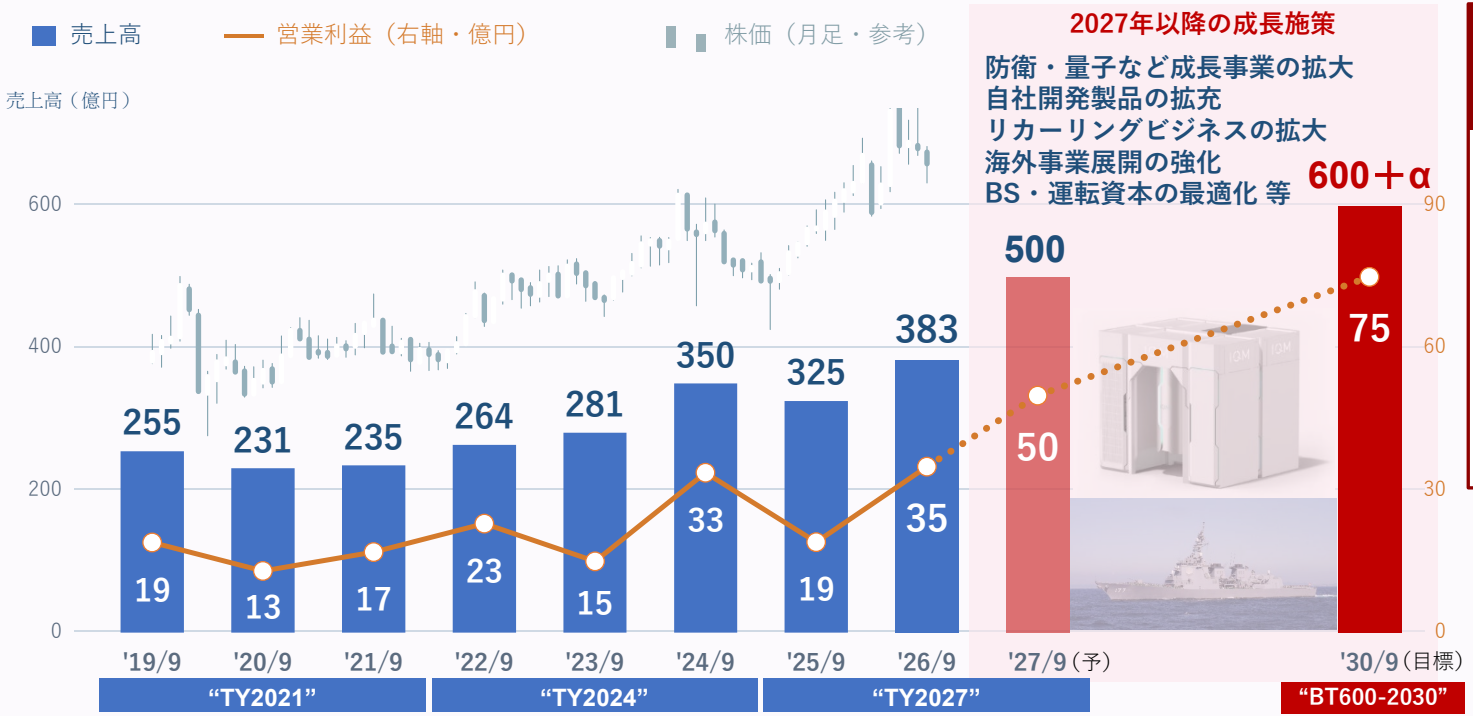
流動性が乏しいため、投資しづらい

➡ **株主優待制度の導入・積極的な広報・IR活動などにより出来高増加**

©TOYO Corporation

中長期的な企業価値向上を目指して

成長投資と資本効率改善で、さらなる企業価値向上へ



2030年に目指す姿

長期ビジョン “BT600–2030”

BreakThrough600
600億円突破への挑戦

売上高600億円＋α
営業利益75億円
ROE15%

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

“はかる”技術で未来を創る
東陽テクニカ