

各 位

2019年5月10日  
会 社 名 東京計器株式会社  
代 表 者 名 取締役社長 安藤 毅  
(コード番号 7721 東証第一部)  
問 合 せ 責 任 者 執行役員 社長室長 吉田 芳彦  
(TEL 03-3732-2122)

## 中期経営方針及び中期事業計画について

このたび東京計器は、2018年5月に開示いたしました中期経営方針の内容を一部修正し、2019年度(2020年3月期)からの3ヶ年中期事業計画の概要を開示することいたしましたので、その内容についてお知らせいたします。

記

### I 中期経営方針

当社グループの中期経営方針が目指すところは、以下の3つの基本方針に基づく成長戦略により、市場のリーダーとして、技術・技能を改良・革新し時代や社会にとって欠くことのできない独自の付加価値な商品を生産し続けることで、「安全」と「環境」へ貢献します。そして稼ぐ力を高めながら増収・増益を積み重ね、キャッシュを増加させることで、多種多様なステークホルダーの要請と期待に応えていきます。

#### ① 事業領域の拡大

当社グループにはこれまでニッチ市場で培ってきた有形・無形の様々な経験と強みがあります。この経験と強みを生かしながら新製品、新事業を創出しトップに育てる“ニッチトップ”戦略を以って事業領域の拡大に挑戦していきます。新製品については、昨今の事業環境の目まぐるしい変化に対応するため、今までにないスピードで多様なニッチ製品を創出していきます。さらに、単独製品での事業展開だけでなく複数製品を束ねることで、市場において強靱で存在感ある事業として展開することを目指します。また、新事業については、イノベーションが猛スピードで起き技術・商品が短命化している中、商品及びサービスの開発期間の短期化、競争環境の激化、研究開発費の高騰などに対応するため、M&A やオープン&クローズ戦略も活用していきます。

#### ② グローバル化の推進

持続的な成長が期待できる新興国を始めとした海外市場を更に開拓して収益を増大させていきます。そのためには、価格競争力を高め、市場特性に合い差別化した商品を開発・投入するとともに、販売とサービスのネットワークを更に拡充・強化していきます。

#### ③ 既存事業の継続的強化

顧客要望を満足させる革新的課題解決(イノベーション)と高効率化の追求を以って、現有“ニッチトップ”事業の圧倒的優位性を確保し、収益力を向上していきます。そのために、生産・営業・技術・サービス・スタッフの徹底した高効率化を目的とする全社改善活動を積極的に展開するとともに、IoTを活用したスマートものづくりによる生産効率の改善、多能工化等の付加価値を高める人材育成に取り組んでいきます。

### II 中期事業計画

2019年度(2020年3月期)からの3ヶ年中期事業計画は、市場や顧客の変化、即ち暫くは停滞することが想定される海運及び造船市況、F-15 主力戦闘機用レーダー警戒装置出荷計画の変更(総数に変更なし)、半導体の微細化進展の遅れの影響による半導体製造装置用マイクロ波デバイス生産台数の見直し(減少)などを鑑み設定しております。

単位：百万円	2019年3月期 (実績)	2020年3月期 (計画)	2021年3月期 (計画)	2022年3月期 (計画)
連結売上高	46,692	49,500	49,700	53,500
連結営業利益	2,440	1,690	1,930	4,230

※経営指標としましては、連結売上高営業利益率 8%以上、自己資本利益率 (ROE) 8%以上を目標としています。

なお、3ヶ年中期事業計画の基本戦略に基づいたセグメント別の個別戦略は次のとおりであります。

① 船舶港湾機器事業

海運市況は船腹過剰問題の解決が遅れており、国内外の新造船市場の本格的回復には暫くかかる見込みであることから、国内外の新造船市場では主力製品のオートパイロット PR-9000 及びジャイロコンパスを中心として、さらなるコストダウンによる利益の確保を推進します。また、在来船市場では、ACE (直線航路制御機能) やデジタルコースレコーダー等の省エネ分野での付加価値による機器換装ビジネスの拡大、及び装備義務が一巡し換装サイクルに入る ECDIS (電子海図情報表示装置) 向け換装提案に注力します。中国の内航船・漁船市場では、新商品の中型オートパイロットを早期に市場投入し、中国の内航・漁船市場への拡販を更に強化します。

② 油空圧機器事業

当事業の売上高の3割強を占めるまでに成長した建設機械市場では、建機用油圧機器・電子機器等の戦略商品 (高圧化油圧機器、建設機械向けモニター・コントローラーなど) を中心に、日本国内及び中国市場への深耕拡販を継続します。国内外成形機市場には、省エネ性能に優れ競争力の高い回転数制御システムや国際競争力を高めた中小型電磁切換弁を中心に、各種成形機メーカーへの拡販に注力します。また、油圧応用装置では、一般産機市場、サービス事業の拡大に加え、新規事業として立ち上げた高圧ガス機器事業 (水素ステーション向け各種装置等) に引き続き注力します。

③ 流体機器事業

国内官需市場では、ゲリラ豪雨や河川氾濫等の水害対策ニーズの高まりに対応し、危機管理型水位計 MD-10、溢水対策用レベル計 RPL-10 等の防災関連の商品の拡販を推進します。また、主力製品である超音波流量計につきましては、高精度化や高付加価値化、並びに大型案件の元請受注の獲得に引き続き取り組みます。民需・海外市場では電波レベル計のプラント市場での拡販に加え、国内外での OEM 供給を推進します。消火設備市場では、主力の立体駐車場に加え、危険物・設備市場の開拓、「ガス系消火設備の容器弁の安全性に係る点検」に注力します。

④ 防衛・通信機器事業

官需市場では、レーダー警戒装置等の大型案件を確実に履行するとともに、新型航空機・艦艇・潜水艦等向けに、当社が得意とする技術分野での商品提案の強化を行います。また、海外市場向けの海域監視用新型半導体レーダーの拡販促進を強化します。民需のセンサー機器市場では、市場拡大が期待される農業機械用自動化関連機器に注力し、既に量産受注を始めている田植え機用に加え、トラクタへの拡販を強化します。通信機器市場では、一時的に売上が低迷しているものの今後の事業の核となる半導体製造装置用マイクロ波増幅器について、2、3年先を見越した能力向上機や現採用装置以外の装置向け商品の市場投入に注力します。また、加熱装置等の電磁波エネルギー応用市場への展開を推進します。

⑤ その他の事業

検査機器事業では、主力製品である印刷品質検査装置 P-CAP V6 の拡販に注力し、国内トップシェアを維持するグラビア印刷市場を中心にシェア拡大に注力します。

鉄道機器事業では、国内市場の更新需要の掘り起こしや新規開拓を強化するために、継続して新商品の開発を推進します。また、主力製品であるレール探傷車に続く基幹商品となる次期戦略商品の研究開発と市場投入に注力します。

**【注意事項】**

本リリースに記載されている東京計器グループの中期事業計画、成長戦略等は、現時点における事業環境において掌握可能な情報に鑑みてなされた東京計器グループの仮定及び判断に基づくものであります。従いまして、これらの情報には既知又は未知のリスクが内在しており、実際の業績等は業況の変化等により上記と大きく異なる場合があることをご承知おき願います。

以上

**【本件に関するお問い合わせ先】**

東京計器株式会社 社長室 （担当：吉田、藤井） 電話：03-3732-2122（直通）