

# Briefing Transcription

|| 対談動画文字起こし（2026年6月18日公開） ||

## 株式会社東陽テクニカ×B コミ

8151 東証プライム 卸売業

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2026年6月18日(木)



FISCO Ltd.

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

## ■ 目次

■ 出演者	01
■ 冒頭のあいさつ	02
■ 企業説明	03
■ 質疑応答	11
■ 終わりのあいさつ	19

## ■ 出演者

株式会社東陽テクニカ  
代表取締役 社長執行役員

高野 俊也様

著名投資家

B コミ

株式会社フィスコマーケットレポーター

高井 ひろえ (司会進行役)

## 冒頭のあいさつ

### ▲フィスコ 高井

皆様、こんにちは。フィスコマーケットレポーターの高井ひろえです。今回は株式会社東陽テクニカ 代表取締役 社長執行役員 高野俊也様にご登壇いただき、前半部分では企業説明、後半部分では著名投資家であるB コミさんからの質問にお答えいただきたいと思います。

それでは、本日登壇いただき、高野様、B コミさんをご紹介します。まずは、株式会社東陽テクニカ 代表取締役 社長執行役員 高野 俊也様です。よろしくお願いいたします。

### ■東陽テクニカ 高野様

こんにちは。本日はよろしくお願いいたします。

### ▲フィスコ 高井

高野様は、1989年3月に東陽テクニカに入社後、EMC（電磁環境両立性）計測分野の営業に従事。EMC マイクロウェーブ計測部長や中国子会社の董事長兼総経理などの要職を歴任された後、2013年に取締役、2020年に代表取締役社長に就任されました。成長戦略を推し進め、2024年9月期には過去最高売上高を達成。現在、中期経営計画や2030年の長期ビジョン達成に向けて指揮を執り、持続的な企業価値向上に邁進されています。続いて、著名投資家のB コミさんです。よろしくお願いいたします。

### ●B コミ

こんにちは。本日はよろしくお願いいたします。

### ▲フィスコ 高井

B コミさんは、証券会社のディーラーを5年半、生命保険会社でのファンドマネージャーを7年間務めた経験を活かして、現在は個人投資家として活動しながら株式の評論業を行っています。また、個人投資家育成のため、こころトレード研究所を運営。評論業と並行してトレーダー向けの教育を行っています。2019年、2020年、2021年のメディア出演回数は200回を超え、「週刊プレイボーイ」「日経グループ」「ダイヤモンドZAI」といった大手への寄稿を行うなど、多くのメディアに出演しています。

高野様、B コミさん、よろしくお願いいたします。それでは、まずは、高野様に企業説明を実施いただきます。B コミさんも適宜気になる点などございましたらお話しいただければ幸いです。よろしくお願いいたします。

## 企業説明

### ■東陽テクニカ 高野様



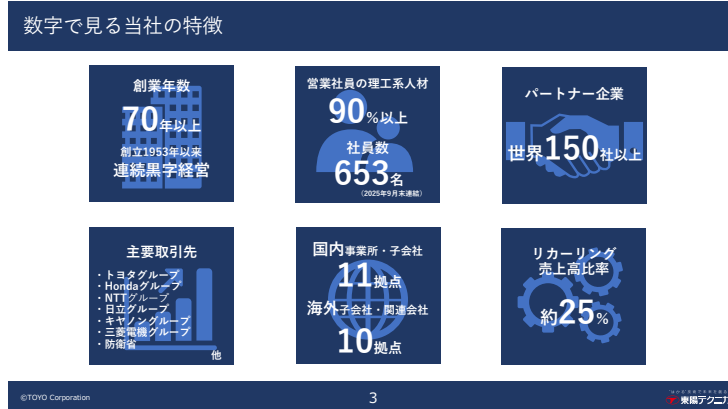
株式会社東陽テクニカの会社概要について説明します。

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 社長執行役員 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	653名 (連結) / 524名 (単体) ※2025年9月30日現在
決算期	9月
ホームページ	<a href="https://www.toyo.co.jp/">https://www.toyo.co.jp/</a>

当社は東証プライム市場に上場しており、資本金は約 41 億円、連結の従業員数は約 650 名、前期の売上高は 325 億円、現在の時価総額は約 500 億円という規模の企業です。決算期は 9 月です。

株式会社東陽テクニカ×B コミ | 2026年6月18日(木)  
8151 東証プライム 卸売業

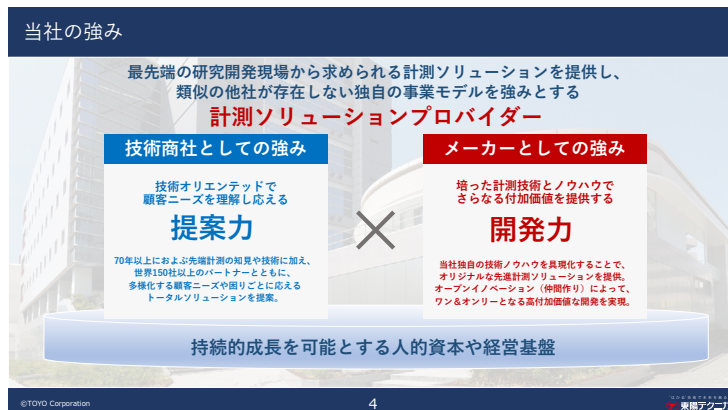
企業説明



当社の特徴をいくつか紹介します。1953年の創業以来、70年以上連続で黒字経営を続けています。最先端の計測ソリューションを提供するために、当社は技術研究部門の社員だけでなく、営業社員でも90%以上が一流理工系大学や大学院の卒業生です。これが他社にはない当社の大きな特徴であり、強みとなっています。例えば、研究者のお客様との対話においても、当社の営業担当は技術的な困りごとやニーズをその場でしっかりと理解し、適切に提案できます。そうしたことで、確実にビジネスチャンスを獲得しています。

次に、欧米を中心に世界各国150社以上のパートナー企業から計測機器を仕入れています。主要取引先についてはほぼB to Bの取引で、日本を代表する自動車、通信、電機、電子部品メーカーなどの大手企業や官公庁、研究機関、大学といったお客様に提供しています。取引額が多い特定のお客様はありません。事業規模の拡大に向けて、国内外の事業拠点も増やしています。

リカーリングビジネスとは、同一のお客様からリピートで同じ注文をいただくことを意味しており、収益の安定化につながります。この比率は売上全体の25%ですが、戦略的に今後も比率を高めていきたいと考えています。



ここで、当社の強みについて説明します。当社は、「“はかる”技術で未来を創る」という企業理念のもと、技術商社としての提案力とメーカーとしての開発力を合わせ持った会社といえます。計測ソリューションプロバイダーとして、最先端の研究開発現場から求められるさまざまな計測ソリューションを提供しています。

株式会社東陽テクニカ×B コミ | 2026年6月18日(木)  
8151 東証プライム 卸売業

## 企業説明

顧客企業が新しい技術、素材、製品などを作り出すためには、必ずその特性を“はかる”ことで評価しなければなりません。“はかる”ことによって、新しいものや優れたものが生み出されたことを実証できます。当社では長年培ってきた計測の知識や技術力に加え、世界のパートナーとともに、多様化するお客様のニーズや困りごとにトータルソリューションでお答えしています。

同時に、当社の技術やノウハウを活かしてオリジナルの計測ソリューションを開発しています。さらに、オープンイノベーション、いわゆる仲間づくりを進めて、国の研究機関や大学と共同で、高付加価値かつワン＆オンリーな製品を生み出しています。

社外からは競合企業はどこですかという質問をよく受けますが、当社として思い当たる企業はありません。事業モデルとしては、競合他社が存在しないユニークな企業だと考えています。

## ● B コミ

お話を伺っている途中ですが、少し質問をさせていただきます。

ただいまのお話から、御社は競合他社が存在しない独自の戦略を進められていると分かりました。提示された資料によると、技術商社としての強みとメーカーとしての強みを掛け合わせ、計測ソリューションプロバイダーとしてさまざまな事業を展開されています。

ここで、歴史的にどちらが先に始まったのかをお伺いできますでしょうか。技術商社としてなのか、それともメーカーとしてスタートしたのかについて、よろしくお願いたします。

## ■東陽テクニカ 高野様

ご質問ありがとうございます。元々は技術商社として、欧米の優れた計測機器を輸入し、日本国内の企業に販売することが当事業のルーツです。

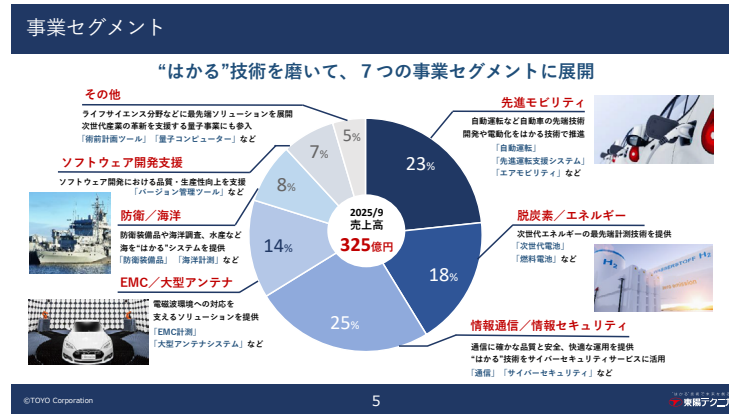
ただ、70年以上の社歴がありますので、計測機器を販売し続ける中で、当社自身にも計測のノウハウが培われてきました。そうした社内のシーズ、いわゆる技術の種を当社内で育てて、新しい自社オリジナルとなる計測機器を開発・販売することも、最近では積極的に行っていますし、そこへの設備投資も進めています。

## ● B コミ

ありがとうございます。歴史を含めてよく分かりました。

企業説明

■東陽テクニカ 高野様



続いて、当社の事業セグメントを説明します。

当社では事業を7つに分類しています。最初は、円グラフの右上にある先進モビリティ事業についてです。自動運転や、ADAS と呼ばれる先進運転支援システムといった最先端の自動車開発、あるいは最近大阪・関西万博でも話題となった空飛ぶ車と呼ばれるエアモビリティの開発に関わる試験・計測ソリューションを扱っています。

2番目の脱炭素／エネルギー事業では、全固体電池などの次世代電池や、水素を使った燃料電池などを開発するための評価装置を扱っています。

3番目は、前期に最も売上が大きかった情報通信／情報セキュリティ事業です。こちらは、高速インターネットや5G 関連の通信パフォーマンスを測定する機器、サイバーセキュリティ対策となる製品を提供しています。次に、EMC /大型アンテナ事業です。主に電子機器の電磁波レベルが世界の規制に適合しているかどうかを評価するシステムや、衛星通信、電波望遠鏡などの大型パラボラアンテナなどを扱っています。

これら4つの主要事業セグメントで、売上高の約8割を占めています。

そのほか、防衛装備品や海に関する計測機器を扱う防衛／海洋事業、ゲームソフトの開発現場で活用されるソフトウェアを扱うソフトウェア開発支援事業があります。最後に、その他に含まれる事業として、ライフサイエンス分野や分析機器などがあります。さらに、昨年より新しく量子コンピューター関連の事業も立ち上げました。

●B コミ

各事業セグメントについてご説明いただきましたが、先進モビリティ事業から EMC /大型アンテナ事業にいたるまで、非常に需要が高いと感じながら伺っていました。

最近の売上高の変化や動向はどのような状況でしょうか。どの分野が伸びているのかなどを少しお聞かせいただくと、皆様もイメージが湧きやすいと思いますので、よろしくお願いたします。

株式会社東陽テクニカ×B コミ | 2026年6月18日(木)  
8151 東証プライム 卸売業

## 企業説明

## ■東陽テクニカ 高野様

やはり技術分野の変化は、最近特にスピードが速くなっていると感じています。そのため、当社の主力事業も以前は20年ほどの単位で変わっていましたが、最近は10年ほどの単位で変化している状況です。

例えば2000年頃は、ちょうどインターネットの黎明期でした。インターネット内で情報をやり取りするプロトコルを解析する装置などが非常に好調で、当時は情報通信関連の事業が売上の半分近くを占める時期もありました。しかし、4Gまでは日本が世界をリードしていたものの、5Gになってからは海外勢の台頭などにより、国内市場の存在感が少し薄れてきています。

代わりに、最近では脱炭素という潮流もあり、エネルギー関連の事業が伸びている状況です。また、自動車関係についても先進モビリティの分野において、世界的に強みを持つ国内の自動車メーカーによる設備投資がかなり活発に行われています。

## ●B コミ

ありがとうございます。市場の伸びている分野や、必要とされている分野へ非常に注力されていることが分かりました。

こうした分野の開拓には、流行する前にいち早く見極める「目利き力」が必要になると思います。流行が始まってから着手したのでは間に合わない部分もあるかと思いますが、御社が技術商社として世界中の多くのメーカーと付き合いながら、優れたアンテナが立っているという背景もあるのでしょうか。そのあたりについて、伺えますでしょうか。

## ■東陽テクニカ 高野様

おっしゃる通りです。先ほども述べましたが、まず世界150社以上の計測機器メーカーと長年付き合いがありますので、新しい技術や測定手法といった情報がいち早く当社に入ってくるのが1つあります。

また、営業職であっても理工系の大学・大学院卒の社員を採用している点も強みです。これにより、お客様が抱えている技術的な課題や悩みを正確に把握できます。このように、市場の情報をいち早く取得できる体制が強みとなっています。

## ●B コミ

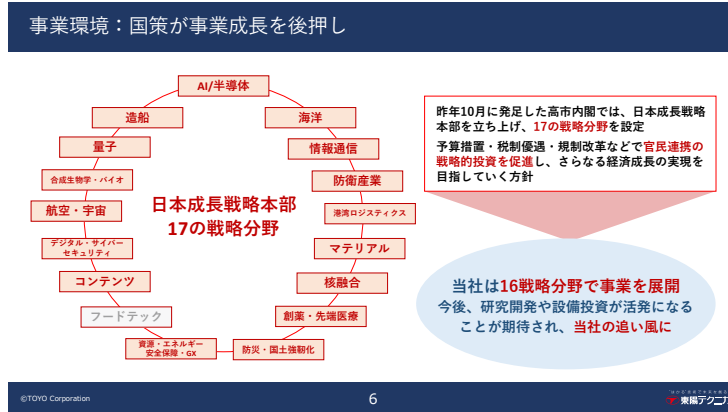
ありがとうございます。非常によく分かりました。

続いて、事業環境に関するお話をお願いいたします。

株式会社東陽テクニカ×B コミ | 2026年6月18日(木)  
8151 東証プライム 卸売業

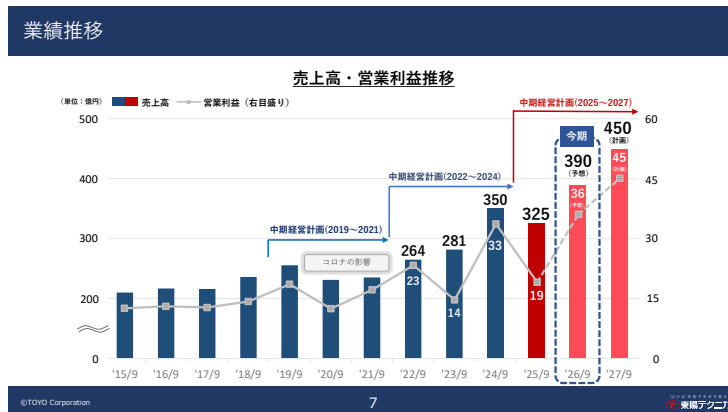
企業説明

■東陽テクニカ 高野様



当社が幅広い分野で事業を展開していることはお分かりいただけたと思いますが、高市内閣発足後、政府が立ち上げた日本成長戦略本部において、重点的に日本が投資する17の戦略分野が発表されています。当社は、フードテックを除くすべての分野で事業や製品を展開しています。

今後、これらの分野では政府の支援によって、研究開発や設備投資が活発になることが期待されています。そのため、当社事業にとっても大きな追い風になると考えています。当社としては、先ほど説明したように幅広い技術分野でネットワークを広げています。常に時代の先端技術をビジネス化することができており、それが当社の大きな強みだと言えます。



続いて、当社の業績推移について説明します。

こちらのグラフは、売上高と営業利益の過去11年間の実績と今後の見込みです。コロナ禍以前は、概ね一定の業績で推移してきました。過去の経営方針は、どちらかといえば保守的な経営をしてきたというのが正直なところですが。

しかし、私が2020年末に社長に就任してからは積極的に成長戦略を進めており、既存事業のオーガニックな成長だけでなく、新しい事業への挑戦や国内外のM&Aを進めています。現在は5社のM&Aを成功させました。こうした取り組みにより、売上高、利益ともに大きく成長させています。

現在は2027年9月期を最終年度とする中期経営計画を推進しています。2年目となる今期は、売上高が過去最高となる390億円を見込んでいます。最終年度となる来期は、15%成長の450億円を目指しています。

株式会社東陽テクニカ×B コミ | 2026年6月18日(木)  
8151 東証プライム 卸売業

企業説明

2024年度の前中計で掲げた目標はほぼ達成しました。2027年度の現計画においても達成に自信を持っていますし、その後もさらに積極的な事業拡大を行っていきたいと考えています。



事業が成長している証として、受注状況についても説明します。

今後の業績に大きく関わってくる受注高と受注残高を年度ごとにグラフで示したものです。受注高は棒グラフで左軸、受注残高は折れ線グラフで右軸になります。

中長期トレンドでは、ご覧の通り順調に右肩上がり伸びています。前期においては、受注高、受注残高ともに過去最高額となりました。この受注残高が、今後の収益につながっていく証です。

● B コミ

過去最高売上上の予想であり中期経営計画に向けてさらに伸びる見込みとのことで、その裏付けとして、この受注状況は非常に確度が高いと感じました。

御社は7つの事業セグメントで幅広い業務を展開されていますが、現在の受注残高の割合は、先ほど説明された各セグメントの売上比率に近い形で積み上がっているのでしょうか。それとも、特定のセグメントは納品までに時間がかかる、あるいは現在非常に取引が活発であるといった理由で、どこかの分野に偏って積み上がっているのでしょうか。セグメント別のざっくりとしたイメージを教えてくださいませんか。よろしくお願いたします。

■東陽テクニカ 高野様

ご質問ありがとうございます。

大まかに言いますと、基本的には先ほどの円グラフの売上比率に比例して受注残も積み上がっている状況です。ただ、1つ大きな特徴として、防衛関連ビジネスについては、まだ売上には至っていませんが、受注残が現在非常に伸びています。

防衛ビジネスは、1つの案件の期間が非常に長く、金額も大きくなります。

そのため、受注はしているものの、まだ売上には至っていない分が積み上がっているということになります。

● B コミ

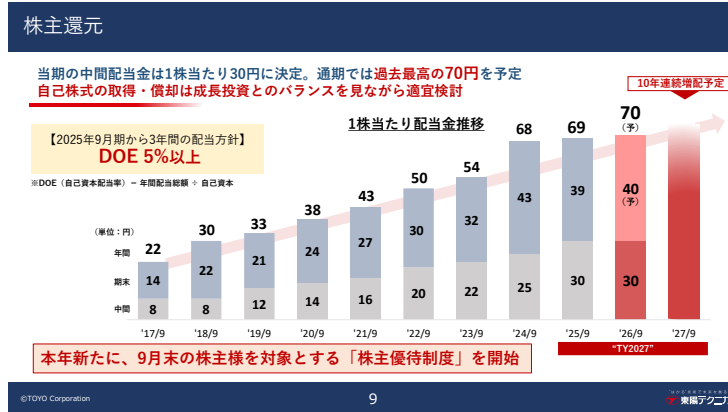
ありがとうございます。非常によく分かりました。

続いて、株主還元についてのご説明をお願いいたします。

株式会社東陽テクニカ×B コミ | 2026年6月18日(木)  
8151 東証プライム 卸売業

企業説明

■東陽テクニカ 高野様



株主還元について説明します。

当社では、単年ごとの業績よりも中期経営計画単位での業績結果を重視しています。配当についても同様に、単年の業績に影響されず、株主の皆様へ安定的かつ継続的な増配を実施していくため、本計画から配当方針をDOE（自己資本配当率）5%以上としました。

今年の年間配当予想は過去最高となる1株当たり70円としており、9年連続の増配となります。来期は10年連続の増配を見込んでいますし、さらにその後も増配を継続していく所存です。

自己株式の取得と消却については、成長投資とのバランスを見ながら適宜検討していきます。また、今年の新たな取り組みとして、9月末の株主様を対象とする株主優待制度の導入を決定しました。



概要説明の最後に、直近1年間における当社の株価推移について説明します。

ご覧の通り、1年間の株価は右肩上がり推移してきました。業績が好調に推移していることに加え、今後飛躍的な成長が期待される当社の防衛と量子の両事業における取り組みについて、市場からの注目が高まっています。最近では、テレビやインターネットメディア、YouTubeなどのSNSで取り上げられる機会も増えてきました。また、先ほど紹介した通り、先月に株主優待制度の導入を発表しました。これによって、5月末時点の株価は2,090円となりました。さらに業績と企業価値の向上を図ることで、株価をさらに高めていけるよう積極的に活動していきます。

以上で、当社の会社概要についての説明を終わります。ありがとうございました。

## 質疑応答

### ▲フィスコ 高井

高野様、ありがとうございました。

続きまして、著名投資家のB コミさんに気になる質問をしていただきたいと思います。

それでは、B コミさん、お願いいたします。

### ●B コミ

はい、質問を続けさせていただきます。よろしくをお願いいたします。

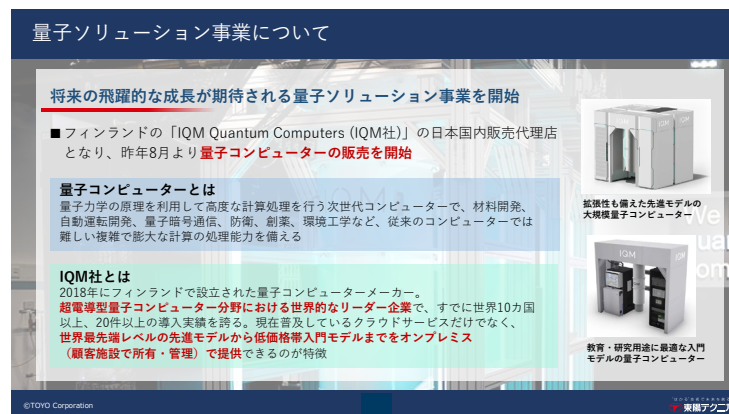
事業に関するお話がありましたので、新規事業である「量子コンピューター事業」について最初にお伺いしたいと思います。

御社は2026年4月に超電導型量子コンピューターを発注され、来年の稼働を控えているとのことですが、実際のところ、これを業務の中に組み込んでいる企業はまだ少ないのが現状だと思います。

そこで興味があるのですが、現状、この量子コンピューターをどのように活用していく計画なのでしょうか。実際の導入には大きなコストがかかるため、「使ってみたい」と考える民間企業や研究機関は多いと思います。実機があることで「一緒に開発しましょう」といった共同研究や新たなビジネスの相談も増え、御社にとってかなりプラスになるのではないかと考えています。

今後の売上目標の見通しや、量子コンピューターを自社に導入することで、御社の業績にどのようなプラスの影響をもたらすのか、また「このようなことができるようになる」といった具体例も含めてご説明いただけますでしょうか。よろしくをお願いいたします。

### ■東陽テクニカ 高野様



量子ソリューション事業について

将来の飛躍的な成長が期待される量子ソリューション事業を開始

- フィンランドの「IQM Quantum Computers (IQM社)」の日本国内販売代理店となり、昨年8月より**量子コンピューターの販売を開始**

**量子コンピューターとは**  
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ーでは難しい複雑で膨大な計算の処理能力を備える

**IQM社とは**  
2018年にフィンランドで設立された量子コンピューターメーカー。  
**超電導型量子コンピューター分野における世界的なリーダー企業**で、すでに世界10カ国以上、20件以上の導入実績を誇る。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低価格帯入門モデルまでをオンプレミス（顧客施設で所有・管理）で提供できるのが特徴**

高性能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

©TOYO Corporation

ご質問ありがとうございます。

量子関連のビジネスに関しては、シンガポール人の知人を介して、フィンランドのIQM社という超電導型量子コンピューターを製造している企業とつながることができ、当社が日本での販売代理店となるチャンスを得ました。

株式会社東陽テクニカ×B コミ | 2026年6月18日(木)  
8151 東証プライム 卸売業

質疑応答

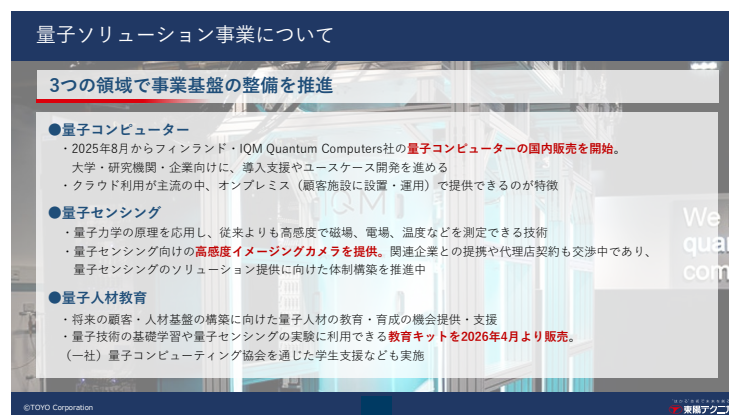
IQM 社についてですが、超電導型量子コンピューターといえば大手では IBM や Google が製品を製造しており、国内では富士通なども手がけている状況です。しかし、IQM 社はすでに実売を行っており、実際の販売台数としては世界で IBM を上回る実績を持っています。

世界各国で IQM 社の量子コンピューターがすでに活用されている一方で、日本においては実際の事業として量子コンピューターを運用できている事例は、まだほぼ存在しないと考えています。研究段階や、そのための利用に留まっているのが現状です。

量子コンピューターの社会実装が遅れることは、日本経済全体の遅れにつながると危機感を持っています。そのため、なるべく早く国内企業に実装して活用していただきたいと考え、まずは当社が先駆けて IQM 社の量子コンピューターを自社で購入しました。実機を用いてユースケースを次々と創出し、企業の皆様に役立てていただきたいと考えています。

ただし、正直に申し上げますと、量子コンピューター自体はまだ実用に耐えうるほどの性能には至っていません。一般的には 2030 年頃にブレイクすると言われていています。したがって、当社も 2030 年に向けて事業を黒字化できればという目標を進めており、現在はあくまで将来を見据えた先行投資の時期と捉えています。

2030 年には、量子関連事業で売上高 60 億円規模という計画を目標として掲げています。



当社としては量子コンピューターだけでなく、量子分野のもう一つの柱として「量子センシング」にも注目しています。当社の核である“はかる”という事業においては、センサーを用いて数値を計測しますが、そのセンサーに量子技術を活用する取り組みです。これにより、例えば従来のセンサーよりも 100 倍高い感度で磁場を測定できたり、ダイナミックレンジ（測定できる最小値と最大値の幅）が劇的に広がり、極めて低い値から大きな値まで一気に計測できたりするようになります。こうした技術がすでに実用化されつつあるため、量子センシングの分野にも積極的に参入していく方針です。

さらにもう 1 点、こうした量子技術を活用するためには、ノウハウを持った技術者が不可欠です。今後、各企業でも量子コンピューターや量子センサーを扱える人材が必要になりますが、現在、日本にはこの専門人材が決定的に不足しています。

そのため、当社が先駆けて人材教育の領域も手がけていきます。自社で購入した量子コンピューターを教育・研修目的でも広く活用してもらい、国内企業にとって量子コンピューターが一日も早く身近なものとなるよう、そして社会実装が進むよう、当社が先頭を切って取り組んでいきます。

株式会社東陽テクニカ×B コミ | 2026年6月18日(木)  
8151 東証プライム 卸売業

質疑応答

● B コミ

ありがとうございます。非常によく分かりました。量子コンピューターは活用の場が非常に多いと思いますし、2030年頃に同事業で60億円規模の売上が立ってくれば、現在の中期経営計画のさらにその先にある成長も大いに期待できると感じました。

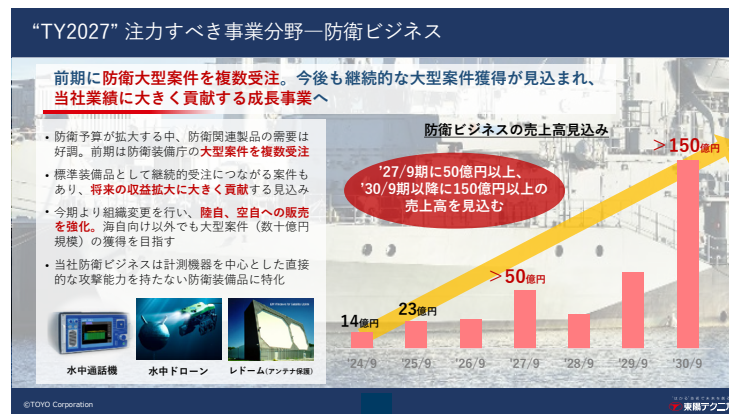
続いて、事業に関する質問を続けさせていただきます。資料にあります「防衛/海洋事業」についてお伺いします。この防衛ビジネスにおいては、2030年9月期以降に売上高150億円以上という大きな長期目標が掲げられています。先ほどの受注残のお話にもあった通り、1件あたりの規模が大きく、納品までに期間を要するビジネスであるため、受注が積み上がることで今後の売上に大きく寄与してくるかと考えています。

現在、資料に掲載されている「水中ドローン」や「暗視カメラ」などは、中東情勢の緊迫化や、日本が海洋国家であるという背景に鑑みても、非常に必要性の高い防衛装備品であると捉えています。今後、防衛の必要性がさらに高まれば、予算も拡充されていくはずですが。

この防衛ビジネスにおいて最も大きなプラスとなるのは、自社製品が「標準装備品」として採用され、継続的・安定的にリピート受注を獲得できる体制が整うことだと思います。もしそうなれば非常に期待が持てる事業だと確信していますが、現時点での手応えはいかがでしょうか。

もちろん防衛関連は機密情報も多く、具体的な金額などは開示できない部分もあるかと思いますが、他社との技術力の違いや、自社で感じている手応え、感触など、投資家が将来をイメージできる範囲で教えていただけますでしょうか。よろしくお願いたします。

■東陽テクニカ 高野様



ご質問ありがとうございます。

まず当社の防衛ビジネスにおけるポリシーとして、相手を攻撃するような兵器は一切扱わないという明確な方針を持っています。あくまで自国を守るための装備品を中心に扱っています。その中でも当社は“はかる”技術を得意としていますので、「いかに早く敵を発見するか」、あるいは「いかに自国の安全性を担保できるか」という点に重きを置いた装備品を主軸としています。

大きな実績として、こちらは入札案件で公知の事実ですのでお話しできますが、前期にプレゼン資料の真ん中にある「水中ドローン」を1案件27億円という金額で落札しました。先ほど申し上げた通り、防衛案件は複数年をかけて売上が計上されるため、この27億円の売上は中期経営計画の最終年度である2027年度の目標（同事業で50億円以上）の中に含まれています。

株式会社東陽テクニカ×Bコミ | 2026年6月18日(木)  
8151 東証プライム 卸売業

## 質疑応答

これはあくまで一例です。皆様もご存知の通り、現在の日本の防衛費は大幅に増額されています。地政学的なリスクに鑑みても、海外の優れた防衛装備品をしっかりと配備することが不可欠になっています。実戦が起きないことが一番ですが、万が一の際にも確実に機能する装備品が必要です。こうした国側の認識の変化に伴い、当社の出番が非常に増えていると実感しています。

当社は現在も海外の優れた装備品を多数提案しており、実際にすでに採用が決まっているものもあります。防衛装備品が採用されるプロセスとしては、まず試験的に1台を配備し、その性能を厳格に評価します。そこで高い評価を得られれば、例えば対象となる全艦船へと順次横展開で装備していくという流れになります。いきなり初めから全量の大口注文が来るわけではありません。一度「良いものだ」と評価されれば、例えば対象が40艦あれば「毎年5艦ずつ装備していく」といった形で、何年にもわたって継続的なご注文をいただけるようになります。つまり、非常に安定した「リピート受注」へとつながるビジネスモデルです。

現在はこうした仕込み（提案や試験配備）を数多く行っており、それらが最終的に花開くことで、2030年に「売上高150億円以上」という長期目標を設定しています。これは決して絵に描いた餅ではなく、実際に今ご提案し、非常に高い評価をいただいている案件を積み上げたもので、現実的な見込みに基づいています。一度この150億円規模のラインに達すると、先ほど説明したリピート構造によって毎年安定して同規模のご注文をいただけるようになり、これが2030年以降の「ベース（基盤収益）」となります。さらに新しい提案が採用されれば、その数字の上にさらに業績が積み上がっていくと考えています。

## ● Bコミ

ありがとうございます。非常によく分かりました。

最近では防衛費が増額されたこともありますが、防衛装備品は継続して製造・保守をしていかなければならないという側面があります。かつて予算が厳しかった時期は「儲からないビジネス」として国内大手が相次いで撤退する動きもありましたが、現在は入札を含め、しっかりと利益を確保できる手応えを感じながらビジネスを進められている、という理解でよろしいでしょうか。

## ■ 東陽テクニカ 高野様

おっしゃる通りです。現在は、国としても「本当に良いものを調達しよう」という方針に変わってきていると感じます。

以前は「防衛装備品は国内生産でなければならない」という国産への強いこだわりがありました。しかし、残念ながら国内の防衛産業は決して収益性の高いビジネスとは言えなかったため、研究開発への大規模な投資が難しい状況が続いていました。どの国にもそれぞれ得意分野があります。日本が国産だけで、あらゆる分野において世界より優れたものを作り上げることは不可能です。そのため、国内で強みを持つ製品と、海外の優れた製品をしっかりと見極め、海外に安くて良いものがあるならばそれを積極的に装備していく。現在の国の方針は、非常に合理的かつ賢明なやり方にシフトしていると考えています。

株式会社東陽テクニカ×B コミ | 2026年6月18日(木)  
8151 東証プライム 卸売業

質疑応答

● B コミ

なるほど。御社は商社としての海外ネットワークを持たれているため、その強みを活かして海外の優れた製品を発掘し、国内に導入されているということですね。よく分かりました。ありがとうございました。

続いて、業績および中期経営計画についてお伺いします。今期の業績についてご説明いただきましたが、非常に好調に推移しています。特に営業利益に関しては、御社は9月期決算ですので、第2四半期（前半6ヶ月）を終えた時点で通期予想に対して86.9%という非常に高い進捗率を記録されています。

これほど好調であると、投資家としては「業績の上方修正はあるのか」という点や、さらに長い目線で「このペースでいけば中期経営計画の前倒し達成も視野に入ってくるのではないか」という点が気になります。現時点で通期予想を変更していない理由については、経営陣としての慎重な見極めがあるからだと推測しますが、大きな特別損失などを見込んでいないわけではないと思います。

そこで、現在の高い進捗率をもたらしている主な要因（業績好調の理由）について詳しく教えていただけますでしょうか。また、中期経営計画の前倒し達成の可能性や、2027年度に向けてさらに成長を加速させるために中計期間内で準備している具体的な施策があれば、今後の業績の見通しと併せてお聞かせください。

■東陽テクニカ 高野様

2026年9月期 通期連結業績予想

好調に推移しており、今期は大幅な増収増益に

- ・売上高は過去最高、営業利益は24年ぶりの高水準となる見込み
- ・現時点では期初の通期業績予想を維持

(単位:百万円)	2025年9月期 実績	2026年9月期 予想	前期比		2026年9月期Q2	
			増減額	増減率	実績	進捗率
売上高	32,559	39,000	+6,441	+19.8%	21,482	55.1%
営業利益	1,914	3,600	+1,686	+88.0%	3,127	86.9%
営業利益率	5.9%	9.2%	+3.3p	-	14.6%	-
経常利益	1,985	3,700	+1,715	+86.4%	3,332	90.1%
当期純利益	1,195	2,600	+1,405	+117.5%	2,186	84.1%

©TDV Corporation

東陽テクニカ

ご質問ありがとうございます。

今期、第2四半期までの進捗が非常に良い理由としては、大きく2点あります。

まず1点目は、前期に発生した複数の大型案件の「期ずれ」です。本来であれば前期中に売上計上される予定でしたが、納品先のお客様側での設置場所の工事（建屋の新築、設置場所の改修、電源容量の増強など）が軒並み遅れたため、前期の売上に組み込むことができませんでした。昨今、国内の建設業界における深刻な人手不足や工期の遅れが話題となっていますが、その影響がお客様側にも生じた形です。前期は皆様にご心配をおかけしましたが、その遅延分が今期にしっかりと乗ってきたことが、今回の好調な数字につながっています。2点目は、今年1月に実施した「ソニックガード社」の買収効果です。このM&Aによる業績寄与は当初の期初計画には織り込んでいなかったため、その分の売上・利益が上乘せされたことも大きな要因です。

株式会社東陽テクニカ×B コミ | 2026年6月18日(木)  
8151 東証プライム 卸売業

質疑応答

一方で、現時点で通期予想を据え置いている理由ですが、今期に関しても同様の大型案件の期ずれが発生しないとは言いきれないためです。特に8月、9月に売上計上を予定している案件が、前期と同じように翌期へずれるリスクを考慮し、現時点では慎重に数字を見極めているというのが正直なところ。今後、それらの納期に遅れが生じないという確証が得られれば、今期の最終的な数字に関しては、皆様のご期待に応えられる結果をお示しできるのではないかと考えています。

また、M&Aに関しては常にアンテナを高く張っており、良いご縁があれば今後も積極的に展開していく方針です。私は社長に就任してからこれまでに5社のM&Aを手がけてきましたが、その5社すべてが買収後も確実に黒字経営を維持し、売上を伸ばし続けています。この実績は私自身の大きな自信にもなっています。そのため、今後はさらに規模を拡大し、将来的には売上高100億円規模にのぼるような企業のM&Aも視野に入れて狙っていきたくと考えています。

● B コミ

ありがとうございます。M&Aについてもう少し詳しくお伺いさせてください。

これまでに手がけた5社すべてが黒字経営を維持し、順調に売上を伸ばしているというお話は、経営陣の目利き力の高さを物語っていると感じます。

そこで、御社がM&Aを検討する際の「選定基準」についてお聞かせいただけますでしょうか。企業選びにおいて、既存事業との「業務上のシナジー」を最重視しているのか、あるいは「新たな事業の柱」を創出することを目的としているのか、そのあたりのスタンスを伺いたいです。

また、業績や財務面の基準（ハードルレート）として、例えば「現在の営業利益率を低下させない（同等以上の利益率を持つ）企業を選ぶ」「EPS（1株当たり利益）の向上につながる案件であれば許容する」といった、具体的な数値や利益面でのこだわりがあれば、併せて教えていただけますでしょうか。

■東陽テクニカ 高野様

成長戦略を加速するM&A、新事業				
直近の3年間で、当社グループの事業成長を加速する製品・技術・設備等を持ち、既存事業とのシナジーが期待できる <b>国内外5社のM&amp;Aを実現</b> （取得価額：約34億円 年間売上規模：約30億円）				
企業名	買収時期	国・地域	事業内容	買収効果・期待されるシナジー
株式会社レキシ	2023年3月	日本(東京)	医療分野のソフトウェアおよびハードウェア開発	整形外科デジタルプランニングツール市場でトップシェア。ライセンス事業の体制を強化 *TY2027*売上計画：5億円
Rototest International AB	2023年11月	スウェーデン	ハブダイナモメーターの開発・製造	AD/ADAS開発向けハブダイナモメーターシステムのメーカー。同製品のグローバル市場における販売拡大 *TY2027*売上計画：13億円
株式会社東陽EMCエンジニアリング	2024年1月	日本(東京・兵庫・つくば)	EMC試験および測定器校正など	電波無干渉を備えた計測センターを国内3か所に保有。知見・技術力を結集し、EMC・校正事業を拡大 *TY2027*売上計画：15億円
株式会社エル・テール	2024年3月	日本(兵庫)	流体（気体・液体・真空）制御装置の設計・製造など	独自技術を活用して流体制御装置を開発・製造。今後、水素関連評価システムの増産体制を構築 *TY2027*売上計画：6億円
ソニックガード株式会社	2025年1月	日本(横浜)	電子装置、周辺応用電子機器の設計・開発・販売など	官公庁・自治体向けに遠隔監視システムや録音・録画装置を主力製品として製造・販売 2025年11月期の売上高は約10億円

M&Aの対象として、既存事業とのシナジーがある企業というのは間違いなく大前提として考えています。また、当社は“はかる”技術に特化している企業ですので、今まで当社が扱ったことのないような新しい領域の“はかる”分野や技術を持つ企業があれば、それもまた非常に魅力的な選択肢になると考えています。このように、基本的には既存事業に直結する、あるいは当社のコアである“はかる”という軸に関わっている企業をターゲットとして見定めています。

株式会社東陽テクニカ×Bコミ | 2026年6月18日(木)  
8151 東証プライム 卸売業

## 質疑応答

ただし、「この分野でなければならない」とあまり細かく条件を絞り込みすぎると、M&A 自体がなかなか成立しないと考えています。そのため、候補企業をリストアップする初期段階（ロングリスト作成時など）においては、かなり幅広い企業を対象として柔軟に検討を進めています。

これまでには、社長同士で実質的な合意の握手を交わすところまでいきながらも最後の最後で破談になってしまったケースも複数回経験していますし、今でも本当に残念に思う案件も実際にあります。そのため、あまり細かい条件にこだわりすぎず、大局的な視点で判断していく方針です。

## ● Bコミ

なるほど、ありがとうございます。M&A の方向性やイメージが非常によく分かりました。

最後の質問になりますが、株主還元についてお伺いします。

御社は配当方針として「DOE（自己資本配当率）5%以上」を掲げられており、安定した配当が期待できる企業として、個人投資家からも非常に注目されるのではないかと考えています。

今後、売上の拡大に伴って利益も着実に積み上がっていくフェーズに入ります。安定した配当を継続することは非常に魅力的ですが、その一方で、株主還元をさらに強化していくのか、あるいは成長分野への投資に資金を優先的に割り振っていくのか、そのあたりのバランスや優先順位についてお伺いできればと思います。

例えば、今後さらに需要拡大が見込まれる「量子」ビジネスへの追加投資や、「防衛」事業において（現在は商社機能が中心かと思いますが）メーカー機能を強めるための設備投資など、将来的に資金の用途が変わってくる部分もあるかと思えます。

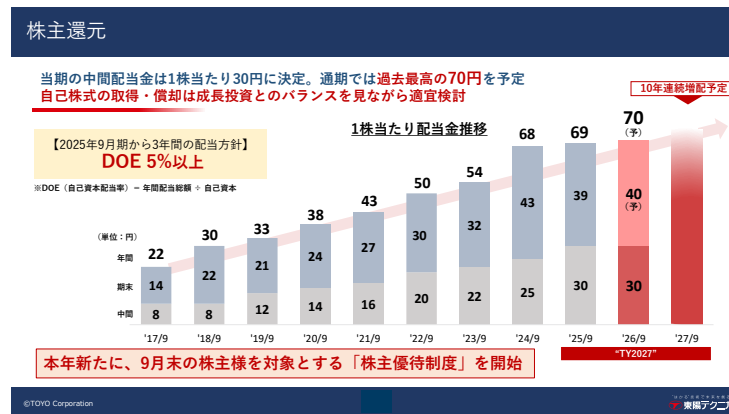
成長投資と株主還元の優先順位をつけるのは難しい面もあると思いますが、投資家が一番伺ってみたいのは「将来的な還元の枠組み」です。ベースとなる「DOE 5%以上」という方針に加え、例えば「配当性向」の基準も組み合わせた二段構えにすることで、業績が大きく上振れた分はしっかりと配当を増やす、といった方針などを検討される余地はありますでしょうか。

今後の自社株買いのスタンスも含め、将来的な株主還元の方針について、お考えをお聞かせいただけますでしょうか。よろしくお願いたします。

株式会社東陽テクニカ×B コミ | 2026年6月18日(木)  
8151 東証プライム 卸売業

質疑応答

■東陽テクニカ 高野様



ご質問ありがとうございます。

まず経営の根幹にある考え方として、得た利益を内部留保として溜め込むという発想は全くありません。元々、当社は非常に健全な経営を続けてきましたが、過去においては内部留保をあまり積極的に活用できていなかったという反省があります。それによって、過去は株価が低迷し、市場からの評価が十分に得られなかったという側面がありました。

そのため、私自身はしっかりとデット（負債）を活用してでも、事業成長に向けた投資を果敢に行っていくと考えています。社員に対しても、当社は成長戦略をどんどん推し進めていくんだという姿勢を強く示し、啓蒙を続けていますので、この成長投資への基本方針が揺らぐことはありません。

そうした成長投資のなかでも、株主の皆様に対して配当を常に増やし続けていく（増配する）ことは、私の経営における強いこだわりとなっています。少なくとも私が社長を務めている限りは、何とでも増配を継続していく所存です。

その上で、資金に余力があれば当然、自己株式の取得（自社株買い）も実施していきます。ただ、当社はすでに自己株式の保有比率が非常に高いため、取得するだけでなく、その「消却」までをしっかりと視野に入れて検討していかなければならないと考えています。

●B コミ

ありがとうございます。非常によくわかりました。

## ■ 終わりのあいさつ

### ▲フィスコ 高井

高野様、B コミさん、本日はありがとうございました。  
最後に、高野様とB コミさんからご挨拶をいただきたいと思います。  
それでは、まず高野様、お願いいたします。

### ■東陽テクニカ 高野様

再三にわたり説明してきましたが、私自身はとにかく企業とは成長させるべきものだと考えています。  
当社はプライム上場企業であり、事業の成長なくして上場している意味はないと考えています。したがって、  
今後も非常に積極的に投資を行い、事業を力強く成長させていきます。  
その上で、株主の皆様に対しても、しっかりと利益還元を行っていきたくと考えています。ぜひ、当社の今後  
に期待していただき、応援をよろしくお願いいたします。  
本日は誠にありがとうございました。

### ▲フィスコ 高井

ありがとうございます。  
B コミさん、本日の対談はいかがでしたでしょうか。

### ●B コミ

はい、本日はお話ありがとうございました。  
実は、高野社長および御社のお話はちょうど1年半ほど前にもお伺いしていたのですが、そこからさらに新たな量子ビジネスや防衛事業へ注力するという具体的なお話が出てきており、成長に向けての強い意欲と素晴らしいスピード感を非常に強く感じました。投資家の皆様にも、ぜひこの部分を今後も注目していただきたいと考えています。  
また、投資家目線で非常に魅力的だと感じているのは、すでに配当利回りが3.5%近くあるという点です。一般的に、市場平均以上の高配当を出している企業は「これ以上の成長投資が難しいため、株主へ多く還元する」という成熟企業が多い傾向にあります。しかし御社の場合は、これだけの配当の恩恵を享受しながら、同時に大きな成長も期待できます。さらに、今後は利益の拡大に伴って、還元の余力もますます高まっていくはずですが、株価の動向はもちろん重要ですが、インカムゲイン（配当）とキャピタルゲイン（値上がり益）の両面を狙える非常に面白い銘柄だと、本日改めて確信いたしました。  
本日は誠にありがとうございました。

### ▲フィスコ 高井

ありがとうございました。  
これにて対談は終了とさせていただきます。  
皆様、ご視聴いただき誠にありがとうございました。

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp