中長期の成長戦略

挑戦の風土で描くさらなる成長の道筋

27 マテリアリティ（重要課題）
28 東京計器ビジョン2030
32 中期経営計画
36 事業概況
46 トピックス



経営上の重要課題

東京計器グループおよびステークホルダーにとって重要な経営課題を反映した、4つのマテリアリティを特定しました。これらに対応することで持続可能な社会の実現に貢献し、企業価値向上を目指します。

マテリアリティの特定プロセス

step 1

社会課題の洗い出し

GRIスタンダードなどのフレームワークやSDGsのターゲットを参照し、社会課題を広範囲に抽出しました。

step 2

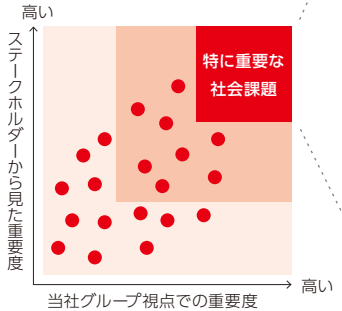
一次スクリーニング

社内の関係部署にヒアリングを行い、当社グループとの関連性が高い社会課題に絞り込みました。

step 3

評価基準の作成と評価の実施

これらの課題を「ステークホルダーから見た重要度」「当社グループ視点での重要度」の2軸で総合的に評価しました。



※ ●はその他の社会課題を表しています

step 4

マテリアリティの決定

特に重要な社会課題について有識者と意見交換を行ったうえで、サステナビリティ委員会の承認や、経営会議および取締役会での審議を経てマテリアリティを決定しました。

マテリアリティの特定結果



社会課題を解決する商品の提供

目まぐるしく変化する社会の中で、新たに発生する課題や潜在的な課題を捉え、解決し続けることで、ステークホルダーの期待と信頼に応えていきます。

▶ P.07 ｜ 見えないところに計器のチカラ　▶ P.33 ｜ 中期経営計画 事業領域の拡大



環境配慮型社会の実現

GHG（温室効果ガス）削減に向け、商品・サービスにおける設計・調達・製造工程を連動させ、省エネルギーなどの付加価値を提供していきます。

▶ P.50 ｜ 環境マネジメント



サプライチェーンマネジメントの強化

社会環境の変化に対応できる、強い資材購買体制を構築するとともに、さまざまな社会的要求事項に取り組んでいきます。

▶ P.63 ｜ サプライチェーンマネジメント／人権



多様な人材の活躍推進

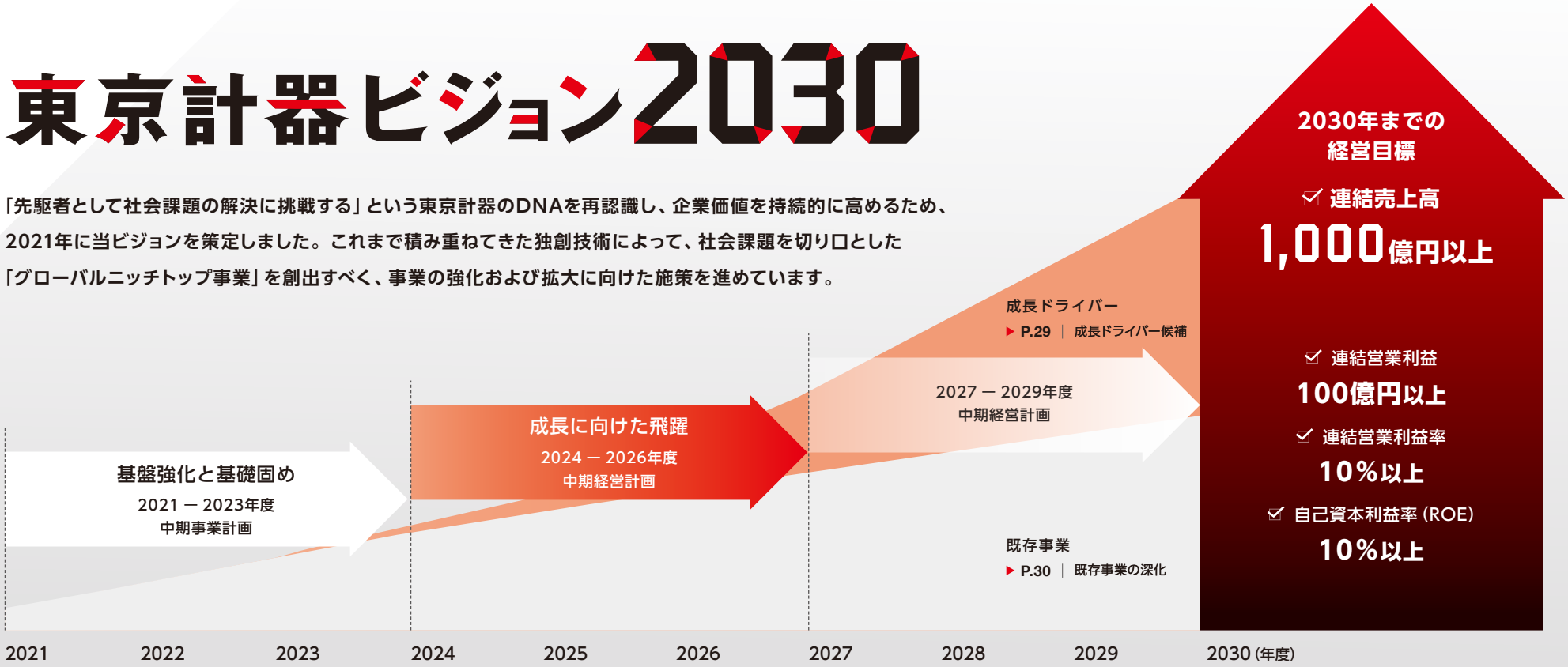
性別、国籍、年齢、経歴、障がいの有無などの属性によらない人材の採用・登用を推進し、多様な従業員が活躍できる場を提供します。

▶ P.55 ｜ 人的資本の取り組み

▶ P.48 ｜ サステナビリティ戦略

東京計器ビジョン2030

「先駆者として社会課題の解決に挑戦する」という東京計器のDNAを再認識し、企業価値を持続的に高めるため、2021年に当ビジョンを策定しました。これまで積み重ねてきた独創技術によって、社会課題を切り口とした「グローバルニッチトップ事業」を創出すべく、事業の強化および拡大に向けた施策を進めています。



5つの事業強化領域

2030年の予測される社会から本業を通じて解決していくべき課題を抽出し、それを踏まえて5つの事業強化領域を定義しました。

事業強化領域	AI・ICT革命のキープレーヤーとして未来を創造する	地球環境を護る	モビリティ社会を進化させる	少子高齢社会の課題を克服する	社会生活の安全と人々の健康を確保する
関連する現有事業	船舶港湾	船舶港湾	船舶港湾	船舶港湾	船舶港湾
	油空圧	油空圧	油空圧	油空圧	油空圧
	流体	流体	流体	流体	流体
	防衛・通信	防衛・通信	防衛・通信	防衛・通信	防衛・通信
	検査	検査	検査	検査	検査
	鉄道	鉄道	鉄道	鉄道	鉄道

2030年の予測される社会（2021年時点）

- SDGsの地球規模の共有と追求
- AI、IoT、ビッグデータ活用に適応するセンサ機能の多様化と高度化
- クリーンエネルギー革命の進展
- 宇宙ビジネス本格化
- モビリティ領域におけるソフトウェア技術の高度化

成長ドライバー・既存事業の両輪で事業戦略を推進

「東京計器ビジョン2030」の実現に向けて、東京計器グループの経営課題や2030年に予測される社会課題を洗い出し、事業戦略を設定しました。本業を通じて解決していくべき社会課題として5つの事業強化領域を定め、「成長ドライバー候補」と「既存事業の深化」の2つの軸でイノベーションに取り組んでいます。



1 成長ドライバー候補　事業強化領域に現有事業、保有技術を照らし合わせ、成長ドライバー候補を設定



加速度的に進むAI社会に向けた業態変更に対し、機械学習の基盤技術をエッジAIに発展させ、少子高齢社会の課題を克服

市場の動向

労働人口が減少していることから、モノづくりの現場では省人化ニーズが高まっています。デバイスにAIを組み込むエッジAIは精密かつ高速な判断を実現し、製造ラインでの品質検査のような高い精密性が求められる処理にも貢献します。



既存事業の水素ステーション関連製品を発展させ、モビリティ社会でのカーボンニュートラルに向けた環境課題を解決

市場の動向

当初の計画と比べて市場成長は緩やかとなっているものの、国内では東京都が燃料電池車両（バスやタクシーなど）の導入費・燃料費を補助するなど、水素エネルギー普及に向けた取り組みが着実に進んでいます。



航空・宇宙関連向けマイクロ波デバイスメーカーとしての実績をもとに、既存事業が保有する市場を取り込んだ衛星活用ビジネスにより、安全な社会実現に貢献

市場の動向

宇宙産業の市場は急速に拡大しており、今後も成長が見込まれます。マイクロ波を利用するSAR衛星は、天候や昼夜を問わず地表の様子を観測できるため、防災やインフラなどの分野で注目を集めています。



鉄道保線事業を拡大させ、省人化によるインフラ点検など鉄道での安全・安心と少子高齢社会の課題を克服

市場の動向

鉄道運行の裏側では、線路の損傷や摩耗を早期に発見して対処する保線作業が日夜行われています。これまで人の目で細かく点検されてきましたが、労働人口の減少によって今後はAIを活用した自動化が見込まれます。国内向けのほか、交通インフラの整備が急速に進むアジアなど、海外市場でのニーズも高まっています。



マイクロ波、プラズマ応用技術を医療・衛生分野へ深化させ社会生活の安全と人々の健康に貢献
現実・仮想空間を融合した人間活動領域を拡張し、少子高齢社会進展の中の安全・安心・健康・快適の向上を目指す

市場の動向

少子高齢化や健康意識の高まりなどにより、引き続き医薬品、医療機器、デジタルヘルスといった市場の拡大が見込まれています。これらは高度な技術や品質管理が要求される分野であり、産学官の連携や企業同士の協創によるイノベーションが不可欠です。

▶ P.33 | 中期経営計画 事業領域の拡大

② 既存事業の深化

バックキャスティングによる中長期事業戦略+3ヶ年中期経営計画



船舶港湾機器事業

自律航行船・無人化船対応のビジネス・製品の開発、GHG(温室効果ガス)削減に貢献する省エネルギー操船等の技術開発により、「安全・省エネ・省人・環境対応」の社会課題を解決

市場の動向

老朽化した船舶の更新やGHG削減対応船への換装を背景とする船舶の大建造時代の到来により、需要の拡大が続く状況です。中国製の高性能ジャイロコンパスの台頭により、競争が激化する可能性があります。中長期では、省力化や安全の向上策として、自動運航船の実現が市場の大きなテーマとなる予測です。



油空圧機器事業

EV／FCV※建設機械対応ポンプシステムの開発、水素ステーション向け各種装置の開発などにより、モビリティ社会の進化やエネルギー転換に貢献

市場の動向

国内では産業機械に組み込まれる油圧機器の電動式へのシフトが継続。一方、海外市場では中国をはじめとするアジア地域で油圧式の需要が高い状況にあり、世界の油圧機器市場は当面成長が続く見込みです。



流体機器事業

河川・ため池等の水防分野に注力し、流体の計測・監視・管理を行うことで社会生活の安全に貢献

市場の動向

計測機器事業においては人口減少による施設統合などの影響により、官公庁市場における需要が縮減しています。一方で、民間では設備の自動化や無人化が進み、センサの需要は増加傾向です。消火設備事業においては、都市再開発により立体駐車場や電気室向けのニーズが拡大しているほか、データセンター向け需要も増加しています。



防衛・通信機器事業

官需市場では次期戦闘機の装備品の研究開発により安全保障に貢献。民需市場では半導体市場向けマイクロ波応用製品や、スマート農業関連機器などでAI・ICT革命に参画

市場の動向

国際情勢の不安定化に伴い、安全保障環境も刻々と変化しています。国内においては安全保障の基本方針となる安保三文書の改定など、防衛力強化に向けた動きが本格化しています。民需市場では、AI利用の増大に伴う半導体製造装置需要の高まりが期待されます。また、農業分野では深刻な高齢化・人手不足により、省人化へのニーズが加速する見込みです。



その他の事業

検査機器は、食品包材などの不良検出で品質保持と製品ロス軽減に貢献。鉄道機器では安全輸送に貢献する次期戦略商品の製品化を推進

市場の動向

検査機器事業を取り巻く製造業界では、品質不良によって生じる製品ロスの削減や、脱プラスチックといった動きにより、検査装置の需要が増加・多様化しています。
鉄道業界では現場の人材不足解消に向け、AI・センサ・ロボティクスが融合した「フィジカルAI」の実装が加速し、検査機器の完全自動化が進むと予想されます。

※ EV：電気自動車（Electric Vehicle）／ FCV：主に水素を燃料とする電池自動車（Fuel Cell Vehicle）

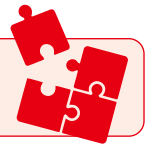
▶ P.36 | 事業概況

事業を支える基盤強化と高度な経営の実践

ビジョン達成のために競争力の源泉となる人材育成や組織改革に対する全社意識改革を推進する「基盤強化」および「高度な経営の実践」に取り組んでいます。東京計器グループが有する経営資本をこれまで以上に活かし、事業活動の成果の最大化を図ります。

3つの基盤強化

同じ未来を目指すパートナーとのオープンイノベーションの推進





働きがいと挑戦意欲あふれる風土の創出

現場発イノベーションの誘起



2025年度は、防衛分野での研究開発に向けたスタートアップ企業との資本業務提携や、自律型成長人材の育成を目的とした人事評価制度の見直しといった施策を進めました。現場発のイノベーションとしては、無人運航の実証船への操船制御機能の実装や、画像検査システムへのエッジAIの応用などで進展が見られました。

高度な経営の実践

サステナビリティ経営

- 全社を統制し全体を把握、評価する組織として、サステナビリティ委員会およびサステナビリティ推進室を設置
- ESGを重視した経営を実践

ROIC経営

- 「ROEの向上」と「貸借対照表のスリム化」の同時達成のため、ROIC経営を導入
- 事業ポートフォリオの全体最適化と持続的な成長を実現
  株主資本コストを上回るROEを目指し、評価指標としてWACCとの比較（ROIC＞WACC）を導入
- ROICツリーをもとに個別にKPIを設定、全従業員の業務目標達成が経営目標達成につながることを意識する風土に改革

DXの導入

- データ駆動型経営と将来予測能力の向上を図る
- 業務プロセスを最適化、データ収集のリアルタイム性を高め経営判断の迅速化を実現
- 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

サステナビリティ経営においては、サステナビリティ方針に基づいて設定したマテリアリティへの取り組みを継続しています。より推進力を高めるため、サステナビリティ委員会の執行役員の中から各マテリアリティの推進責任者を決定し、責任者を中心として具体的な施策や目標を策定する体制としました。ROIC経営に向けては、事業部門ごとのROICをモニタリングして収益性や成長性を分析しています。

2030年までの成長投資

▶ P.35 | 経営基盤の強化

製造資本

設備投資	2021～2030年 400億円 生産設備の新設・増強／DX関連投資 ※ 2011～2020年設備投資：116億円
その他	● 国内外のM&A等を積極的に実施



知的資本

研究開発費	2021～2030年 400億円 成長ドライバーへの重点投資 ※ 2011～2020年研究開発費：264億円
その他	● 外部機関・企業との提携

人的資本

- 人材の増強と多様化
- 女性管理職・経営者養成
- 外国人採用の拡大



「成長に向けた飛躍」を掲げ企業価値向上へ

「基盤強化・基礎固めと成長ドライバーの発掘・絞込・育成のフェーズ」と位置づけた前中期事業計画期間においては、既存技術および製品、新市場向け製品ともに販売拡大を実施するなど、複数の施策を進めました。一方で、売上高の増加に対して利益の増加が遅れていることや、資本効率を改善する必要性を認識したことから、課題解決に向けて「2024-2026年度 中期経営計画」を策定し、「成長に向けた飛躍」というテーマを掲げました。

基盤強化と基礎固め
2021 ― 2023年度
中期事業計画

→ 成長に向けた飛躍
2024 ― 2026年度
中期経営計画

→ 2027 ― 2029年度
中期経営計画

→ 東京計器ビジョン
2030の経営目標

本中期経営計画を持続的な成長と中長期的な企業価値向上を図るステージとするため、売上高の拡大だけではなく利益の拡大にも重点を置いた基本方針に変更しました。目標の達成に向けて、既存事業の確実な成長および収益力の向上、成長ドライバーの収益化、既存事業の新製品開発・新市場開拓、M&Aの活用といった施策を計画・推進しています。

基本方針

01 収益力の向上

02 事業領域の拡大 ＋ **03 経営基盤の強化**

進 捗

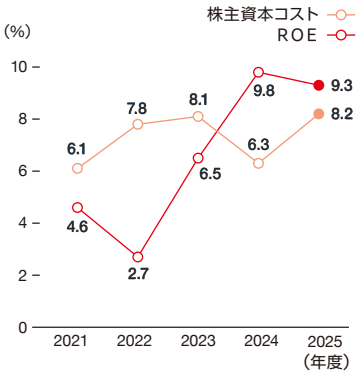
「収益力の向上」の取り組み成果の一つとして、2025年度は株主資本コストを6~8%と認識したうえで、ROEは9.3%となり、株主資本コストを上回りました。資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて、引き続き中期経営計画の重点戦略を実行し、エクイティスプレッドの拡大を目指します。

経営指標

	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度（予想）
売上高	415億円	443億円	472億円	577億円	612億円	700億円
営業利益	16.4億円	13.1億円	27.7億円	48.6億円	53.6億円	70.0億円
営業利益率	3.9%	3.0%	5.9%	8.4%	8.8%	10.0%
自己資本利益率（ROE）	4.6%	2.7%	6.5%	9.8%	9.3%	—
株主資本コスト	6.1%	7.8%	8.1%	6.3%	8.2%	—
PBR	0.59倍	0.61倍	1.21倍	1.36倍	2.22倍	—

※ 2026年8月10日発表

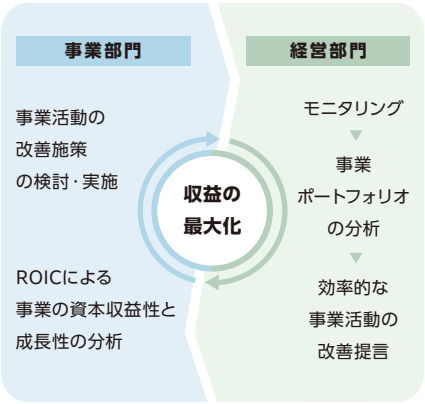
資本収益性



基本方針 01 収益力の向上

経営指標による収益力評価の全社管理
（ROIC のモニタリング・事業ポートフォリオ分析の活用）

事業単位の「稼ぐ力」を把握し、各事業の資本収益性と成長性を分析したうえで、事業に対する経営戦略を検討。それをもとに、より効率的な事業活動を行い、収益力向上を目指します。



基本方針 02 事業領域の拡大

成長ドライバーの収益化を中心に

- 「新製品開発」「新市場開拓」「多角化」の継続
- グローバル視点による M&A、オープンイノベーション

成長ドライバー候補と定める事業について、具体的な取り組みの進捗を紹介します。
なお、ライフサイエンスは、マイクロ波やプラズマ応用技術を軸に、医療・衛生分野における施策を検討中です。

宇宙事業

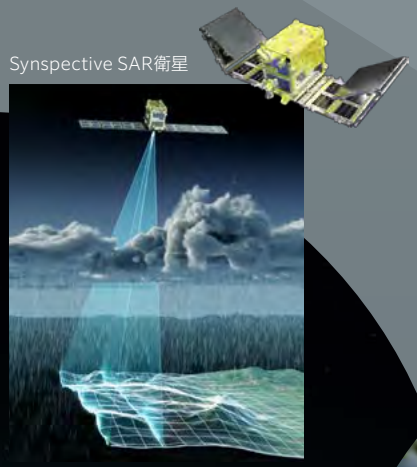
2024~2026年度の活動計画

- 小型衛星の組立事業の確立
- 宇宙関連のスタートアップ企業との協業
- 宇宙事業の拡大について、防衛・通信機器事業で対応

多様なスタートアップと連携

小型SAR衛星を開発・運用する株式会社Synspectiveや、月面探査プログラム「HAKUTO-R」を主導した株式会社ispaceといった多様な企業と協業を進めています。Synspectiveの小型SAR衛星に対しては、キーデバイスとなるマイクロ波パワーアンプ※を提供。本機器は、マイクロ波を使って地形や構造物を観測する小型SAR衛星において、1基に1台必ず搭載されます。今後の量産が期待される同社の小型SAR衛星にも、引き続き当社製品が使用される計画です。

※ 地表に向けてレーダー信号を発し、その反射波を増幅する機器



Synspective SAR衛星

水素・エネルギー事業

2024~2026年度の活動計画

- 小型水素圧縮パッケージの納入促進
- 新開発の小型水素圧縮装置は、展示会出展などにより認知度を上げつつ拡販を進める
- 水素圧縮機に関しては、油空圧機器事業で対応

低振動・低騒音の装置を開発中

2026年3月現在、国内の約160ヶ所で稼働している水素ステーションのうち、29ヶ所に当社の水素圧縮機が採用されています。当社が開発中のレシプロ式水素圧縮機は低振動・低騒音が特長で、電動駆動により、設備の小型化にも貢献します。2026年3月には、本機のレプリカを新エネルギー総合展「SMART ENERGY WEEK 2026」内の「H_2&FC EXPO 水素燃料電池展」で展示しました。



レシプロ式水素圧縮機

エッジAI 事業

2024~2026年度の活動計画

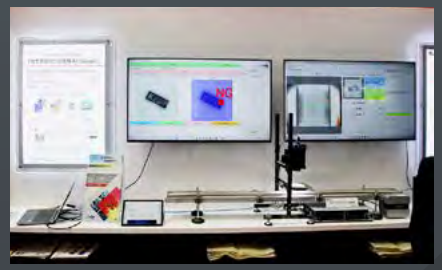
- **展示会出展などにより認知度を上げつつ、パートナー企業を増やし、早期の事業化を目指す**

省エネルギーや機密性などをアピール

AI画像検査システムを組み込んだAIカメラ「DAPDNA-CM100」をはじめとする製品を展開。当社独自の画像処理プロセッサ「DAPDNA」は複数のAIアプリケーションの切り替えが可能で、「機能が限定的」というエッジAIの弱点を解消する可能性を秘めています。また、消費電力の低減や発熱量の抑制、高セキュリティ性といったメリットを有します。こうした特長をアピールするため、展示会に積極的に出展し、複数社からお問い合わせをいただいています。



AIカメラ



第10回 スマート工場 EXPO（2026年1月）



第37回 ものづくり ワールド［東京］（2025年7月）

鉄道事業

2024~2026年度の活動計画

- **鉄道保守分野における開発対象を増やすべく、探索を継続**

鉄道保線、レールの総合検査メーカーへ

保線作業員が行う徒歩巡視（レールのゆがみを検査する業務）をAIに置き換える「軌道検査省力化システム」を実用化。線路の状態を検知するカメラには当社の画像処理プロセッサを活用し、良し悪しの判定はAIが担います。これに加え、軌道のゆがみを検測する慣性式軌道検測装置を開発、2026年度の納入を目指しています。これらの新商品を主力の超音波レール探傷車と併せて展開することで、鉄道保線に資する総合検査メーカーへと進化していきます。





JR九州で使用される軌道検査省力化システム

基本方針 03 経営基盤の強化

- 資本効率改善のための財務戦略
- ESGの取り組みに基づくサステナビリティ経営
- DXの推進

財務や人材戦略を中心に、事業環境の変化に柔軟に対応しながら経営基盤の強化に取り組んでいます。この３ヶ年は成長ドライバーへの投資や生産性向上のための設備投資を進めるとともに、自律型成長人材の育成と登用など人的資本の強化にも取り組みます。

資本効率改善のための財務戦略

CCC（キャッシュ・コンバージョン・サイクル）改善による資産の効率的運用
棚卸資産回転期間の短縮、売上債権回転期間の短縮

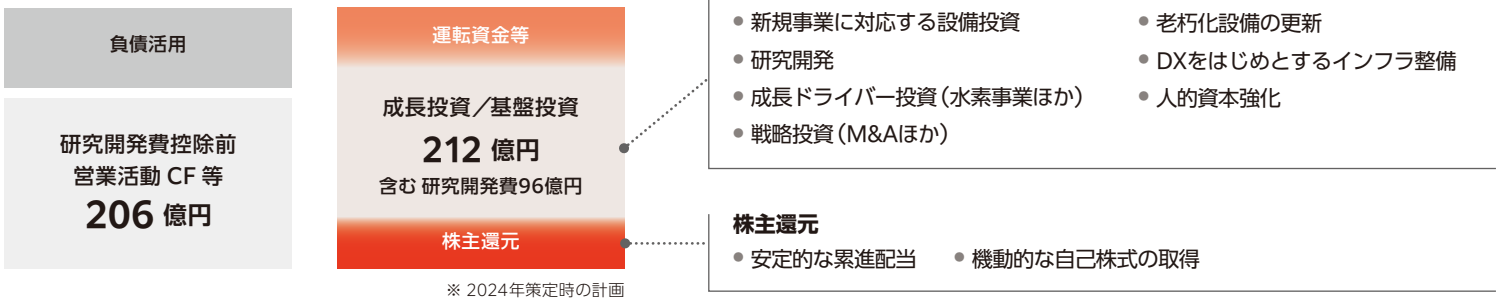
継続的な政策保有株式の縮減

キャッシュアロケーション（2024-2026年度）

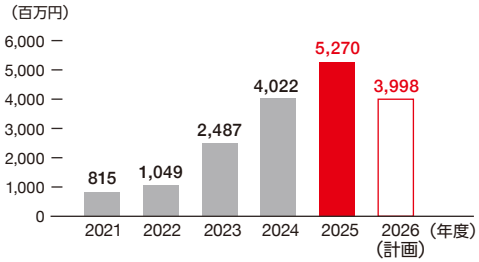
本中期経営計画期間のキャッシュアロケーションでは、営業キャッシュフロー（CF）だけでなく負債も活用し、持続的成長に向けた投資と安定した株主還元を両立します。

2025年度は防衛・通信機器事業を中心とする各事業セグメントへの投資に加えて本社移転も実施し、成長投資（設備投資・研究開発費）の合計は約82億円となりました。株主還元については投資とのバランスを考慮し、配当性向を設定せず、累進配当によって安定的な還元を目指す方針です。

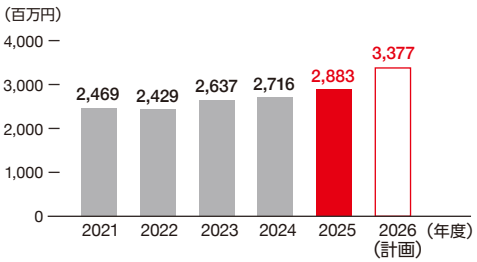
▶ P.10 | トップメッセージ
▶ P.14 | 取締役 執行役員 サステナビリティ推進担当 兼 サステナビリティ推進室長 兼 財務企画部長メッセージ



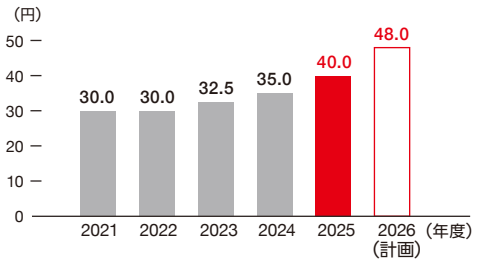
設備投資費の推移



研究開発費の推移



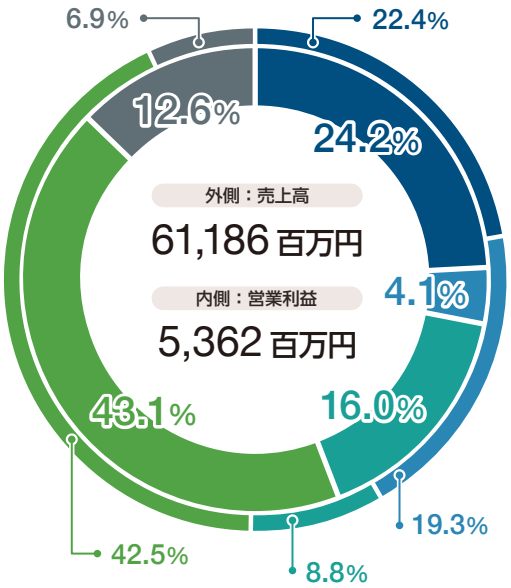
一株当たり配当推移

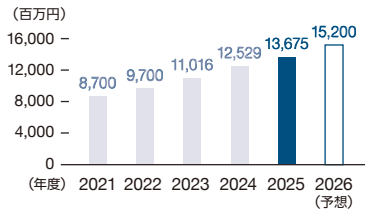
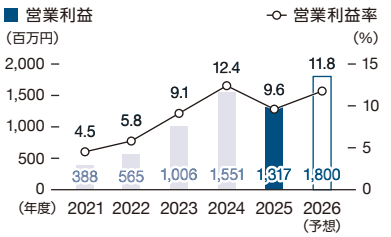
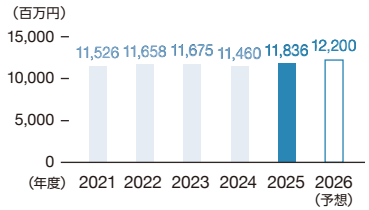
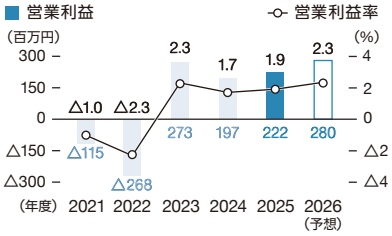
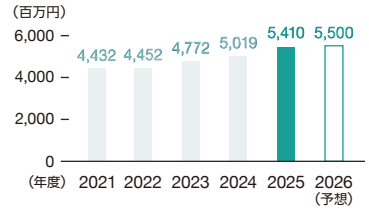
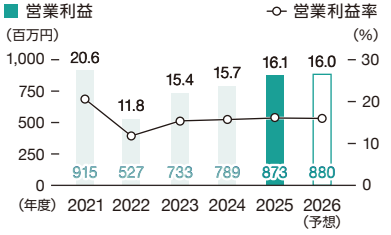
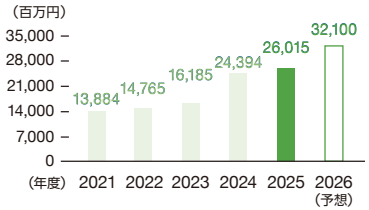
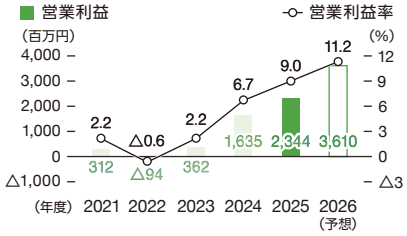
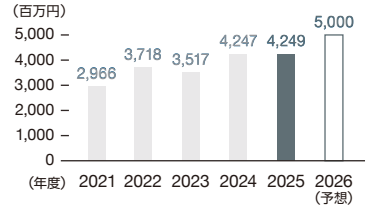
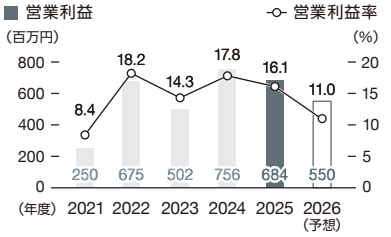


セグメント別状況

各市場の変化に対応し、一部事業では一時的にコストが上回る状態にあるものの、2026年3月期はすべての事業で増収を実現しています。

2026年3月期
売上構成比率／営業利益構成比率



	売上高 推移	営業利益+営業利益率 推移	振り返り
船舶港湾機器 事業 ▶ P.39			新造船向け機器の需要が順調に推移したことに加え、前期に引き続き保守サービスの需要が高水準で推移しました。一方で、研究開発費などの増加により、営業利益は減少しました。なお、2027年3月期は増収となり、増益に転じる見込みです。
油空圧機器 事業 ▶ P.40			プラスチック加工機械市場向けの需要が低調であったものの、建設機械、工作機械、海外市場向けが堅調に推移し、増収となりました。また、販売価格の適正化や高付加価値製品の販売強化により原価率が改善したことなどから増益となっています。
流体機器 事業 ▶ P.41			官需市場向け超音波流量計および立体駐車場向け消火設備が順調に推移し、増収増益となりました。新製品の継続的な市場投入や販促活動の推進といった取り組みの結果、前期に引き続き、中期経営計画における目標を上回る成果を実現しています。
防衛・通信機器 事業 ▶ P.42 ▶ P.43			防衛事業の航空機搭載機器、艦艇搭載機器、および通信機器事業の宇宙関連機器、移動体衛星通信用アンテナスタビライザーなどの販売が好調に推移。加えて、販売価格の改善、製品構成の変化による原価率の好転により、大幅な増益を達成しました。
その他の事業 ▶ P.44 ▶ P.45			検査機器事業は、新製品投入の遅延により計画は未達となったものの、売上高は過去最高を達成。鉄道機器事業は受注高が過去最高に達した一方、超音波レール探傷車の台数減により減収となり、全体としては減益でした。2027年3月期は増収を見込むものの、連結子会社における減価償却費増などにより、減益となる予想です。

※2026年度予想は2026年8月10日発表の数値

カンパニー長メッセージ

各カンパニー長および東京計器レールテクノ社長が、事業の動向や今後の戦略について語ります。

船舶港湾機器事業

新たな価値の創出に向け組織体制や人的資本を強化



常務執行役員
舶用機器システムカンパニー長
吉田 芳彦

持続可能な社会の実現に向けたニーズの高まりにより、当事業の技術・製品・サービスへの期待はさらに高まっていくと考えています。成長機会を確実に捉えるため、既存事業の強化に加え、新たな価値の創出に積極的に挑戦します。2026年3月期には、当社機能を実装した実証船が国土交通省の自動運航船認証を取得。また、新規開発室を新たに設置し、新規アイテムの発掘が進展しました。一方で、人材採用は計画未達の状況です。需要拡大に対応するためには、人的資本の強化は欠かせません。多様な人材が活躍できる組織づくりを進め、挑戦を後押しする風土を醸成し、次の成長の原動力を生み出していきます。

油空圧機器事業

社会課題に応える高付加価値製品を海外市場にも拡販へ





執行役員
油圧制御システムカンパニー長
大井 章弘

2026年3月期は売価改善と生産コストダウンといった取り組みが結実したほか、中国市場において、廉価品にとどまらず高付加価値製品の販売拡大にも注力した結果、シェアの拡大と収益の改善において一定の成果を残すことができました。今後も「付加価値戦略」と「事業の多角化戦略」を中心に、事業成長を推進します。これらの戦略を加速させるには、ベンチャー企業を含む外部パートナーとの協業を深めていくことも重要です。既存領域で培った強みを活かしながら、社会環境の変化に適応する新分野に挑戦し、事業の競争力向上につなげます。また、今後は国内市場を中心とする展開から、アジアや北米での事業強化に挑戦したいと考えています。

流体機器事業

新製品や新市場を探索し事業の幅を広げる





常務執行役員
計測機器システムカンパニー長
楠 澄人

計測機器事業の重点戦略として新製品の投入を継続しており、2026年3月期においても計画通り市場投入を実施しました。自動化・省人化ニーズの高まりにより、センサの販売機会は増加しています。「誰でも簡単に使える」をコンセプトとする新製品の展開のほか、センサ単体だけでなくセンサを使用したシステム製品の開発も推進します。消火設備事業では、立体駐車場市場の地方案件や危険物・倉庫市場へ拡販してきました。今後はこれに加え、新市場の探索、新製品・新事業の探索にも挑戦します。私たちの技術を新たなお客さまに届けられるよう、他社や他カンパニーとも協業し、事業の幅を広げていきます。

事業概況

防衛・通信機器事業

防衛事業

安全保障政策の見直しに注目
社外連携も推進しニーズに対応



執行役員
電子システムカンパニー長
小野 正己

受注残を多く抱える中、2026年3月期は前倒し生産・納入により業績改善に貢献しました。2027年3月期中には安全保障政策の見直しにより、無人装備、AI、宇宙などへのシフトがより鮮明になると予想します。ニーズの変化・拡大に対応する新技術の取り込みに一層注力します。社外との協業も推進しており、2026年3月期はメトロウェザー株式会社などスタートアップとの連携が実現しました。組織・人材面では、事業の性質上、日本国内での開発・生産が必要（海外人材の活用が限られる）という点が特徴です。少子化が進む中でも選ばれる企業となるべく、就業環境を整えるとともに、新たな挑戦によって発展を続けます。

通信機器事業

衛星・宇宙分野が販売好調
サプライチェーンリスク低減に注力



執行役員
通信制御システムカンパニー長
宮地 謹也

通信衛星や測位衛星の増加に伴い、関連製品の販売機会が拡大しています。また、宇宙事業においてもお客さまの衛星コンステレーション※計画が着々と進み、売上が増加しています。また、世界情勢の変化によるサプライチェーン上のリスクに対応し、代替品の開発を進め、一国依存のリスクを低減することができました。組織体制では、センサ機器、高周波応用機器、通信制御機器の部門がそれぞれ営業も技術も別々の縦割りとなっていましたが、一つの営業部・一つの技術部へと統合しました。これにより、複数市場の情報を共有すると同時に、視野の広い人材を育成します。

※ 多数の人工衛星を連携させたシステム

その他の事業

検査機器事業

AI取り込みと検査対象拡大が
次の成長に向けた重点戦略



執行役員
検査機器システムカンパニー長
川上 温

省人化ニーズに対応するAI技術の取り込みと、検査対象の拡大を今後の成長戦略の柱とします。当社の検査装置は現在、主に食品軟包材分野で活用されていますが、紙袋、配送用エンベロープ、薬袋、建装材といった市場でも実績を獲得しはじめています。引き続き品質管理だけでなく生産効率向上にも資する装置を提供し、社会インフラの一部を支えます。さらに中長期的には、不良が発生してから認識するのではなく、不良の発生を予測・防止する究極の検査装置を開発したいと構想しています。プラスチック包材のロス削減やエネルギー効率向上に大きく寄与する装置の開発に向け、挑戦を続けていきます。

鉄道機器事業

フィジカルAIで変わる鉄道業界
ベンダーとの協業で課題解決に貢献



東京計器レールテクノ株式会社
取締役社長
林 繁昭

2026年3月期は、主力商品であるレール探傷車を新たに2社から受注したほか、高付加価値製品として新たに市場投入した慣性式軌道検測装置を4社から受注しました。慣性式軌道検測装置の心臓部となるジャイロコンパスは東京計器の通信制御システムカンパニー製です。国内の鉄道会社各社から注目を集めており、現在も複数の商談が進んでいます。鉄道業界において労働人口が減少する中、フィジカルAIがビッグトレンドとなっています。人の介在を不要とする省人化ソリューションの展開を強化し、市場競争を勝ち抜くため、AIベンダーとの協業を拡大・深化して、当社の技術でこれからも業界で役立てるよう挑戦します。

船舶港湾機器事業

当事業は、船舶の安全運航を支える航海機器の生産・販売に加え、保守サービスを展開しています。ジャイロコンパス、オートパイロット、ECDISなどの主力製品の拡販と仕入販売の拡大に取り組むとともに、保守部品の適時提供、年間保守協定、定期整備などのサービスを通じて、お客さまの長期的な運航を支えています。今後も製品・サービスの拡充と体制強化を進め、さらなる成長を目指します。

2025年度のトピックス　大和ミュージアムに最新舶用機器を寄贈

呉市海事歴史科学館（大和ミュージアム／広島県）のリニューアルに際し、航海機器や操船シミュレーター、歴史的資料を寄贈しました。来館者が最新の航海技術や船舶運航を体感できる環境づくりを通じて、海事教育・人材育成を支援するとともに、海事産業や当社技術への理解促進、地域との連携強化に貢献しました。



事業環境

市場

- 商船・内航船・海外ともに新造船建造の堅調な推移
- 中国における建造隻数の増加を背景とした、外航船・海外市場での需要拡大
- 保守サービス市場における部品販売・修理工事の好調と、継続的な定期整備需要

機会

- 需要拡大に向けた体制強化と仕入販売拡大によるスケールメリットの享受
- 保守サービスにおける年間保守協定や定期整備提案を通じたストックビジネスの拡大
- 電子傾斜計など新商品の拡販による需要取り込み

リスク

- 中東紛争・円安・国内人件費上昇に伴う部材・材料費高騰による収益圧迫
- 需要拡大における価格競争激化による受注時の値下げ圧力
- 中国の対日輸出規制強化に伴う供給不安・コスト増加
- 新製品開発・人材確保の遅れによる需要拡大期の機会損失

強み

グローバルな保守ネットワーク、
高い認知度・ブランド力、
安定した品質、高い市場シェア
による各市場での優位性

×

船体制御・ジャイロ技術、
グローバルな保守ネットワーク、
顧客対応力と関係性を活かした
統合ソリューションによる、
新造船需要の取り込みと
ストックビジネスの拡大

×

安定した品質・ブランド力、
グローバルな保守・供給体制、
船体技術・ジャイロ技術などの技術力
による外部環境変動下での
収益基盤の堅持

成長戦略

❶ 自動操船技術の進化と拡大

長年培った船体制御技術を基盤に、自動離着桟・自動避航システムを中核とした自律化船向け技術の進化を推進します。さらに、対象船種の拡大や実証を進め、安全性の向上と省力化を実現し、自動操船分野の世界トップメーカーを目指します。

❷ 需要拡大に向けた収益拡大の基盤づくり

これまで培ってきた技術を活用し、新たな付加価値の創出や当社製品の市場拡大、自動操船に向けた新機能・周辺機器の開発を推進します。同時に、船舶分野における新市場への展開を見据えた製品開発にも取り組みます。

❸ 持続的成長を実現する人材育成

イノベーション人材、グローバルリーダー、経営人材の育成を重点課題に位置づけ、次世代の事業を牽引する人材を育てることで、海事産業を取り巻く事業環境の変化や技術革新、グローバル化に対応し、持続的な成長につなげます。

見通し

2026年度 売上高（計画） **152億円**

- アジア市場、特に中国の外航新造船市場が好調に推移
- 国内新造船市場の堅調な推移と電子傾斜計（新商品）の投入による売上増
- 既存船の増加を背景とした保守サービスの堅調な推移

2026年度 営業利益（計画） **18.0億円**

- 売上高の増加および、為替の影響に伴い増益

事業概況

油空圧機器事業

当事業は、プラスチック成形機や工作機械、ダイカストマシンなどの産業機械市場や、特装車を含む建設機械市場に向けて、油圧機器や電子制御機器などの製品を提供しています。また近年では、水素ステーション向け機器やAI技術を応用したカメラ製品などの開発にも取り組んでいます。今後も、油圧技術を基盤とする流体制御機器や先端技術を応用した製品の事業化を進め、事業の多角化を図っていきます。

2025年度のトピックス　ガスコンプレッサ製品の開発・事業化への取り組み

ガスコンプレッサ製品の開発・事業化を進め、回転運動をピストン運動に変換する機構に特許技術を採用することで、低振動と高い耐久性を実現し、競合製品との差別化を図りました。今後は、地球環境保護への貢献が期待される製品として、国内外でのサンプル提供を通じて市場展開を進めていきます。



事業環境

市場

- 軽量化に向けた新素材や革新的な成型技術の導入検討が加速する自動車産業
- 経済安全保障リスクの高まりと脱炭素化の加速で拡大する再生可能エネルギー市場
- 労働人口減少の対策として、自動化技術の導入進展が期待される建設機械とFA機械市場

機会

- EV向け特殊成型市場への高付加価値製品の投入機会増加
- 規模・機能の多様化に対応した水素ステーションへのニーズの高まり
- 製品へのAI・通信機能の実装進展と、それに伴う需要の拡大

リスク

- 中国現地メーカーによる大量生産に伴う製品のコモディティ化
- 水素を含む再生可能エネルギーの普及の遅れ
- 電子部品の入手難または価格の高騰

強み

設備機械に特化した
専用設計による
高出力・高応答バルブでの
差別化

×

油圧と電子制御を
組み合わせた
システム提案力と品揃え

×

デジタル通信およびAI技術、
高圧ガスなどの
新たな技術分野への展開力

成長戦略

❶ ハイエンドモデル向けに性能を特化した製品による差別化戦略

油圧機器におけるコモディティ化に対して、現地メーカーが技術的に追従できない領域で製品化を進め、電子制御技術との融合によるシステム提案力とブランド力による差別化を図ることで、付加価値の向上を追求します。

❷ 再生可能エネルギー活用に資する製品を開発

国内外で水素圧縮機をはじめとしたガスコンプレッサ製品を投入・拡販。2027年度のサンプル投入などを通じて事業化を進め、事業領域の拡大を図ります。

❸ 先端技術の応用製品で社会課題に対応

高速デジタル通信技術とネットワーク技術で、建設機械や特装車の省エネルギーニーズに対応していきます。またAI技術を応用したカメラや予知保全などのシステム製品を市場投入するべく、開発を進めています。

見通し

2026年度 売上高（計画） 122億円

成形機市場
自動車の設備投資の回復基調による増収

工作機械市場
世界的なAI・半導体関連の設備投資を背景とした増収

建設機械市場
一部の特装車向けでの減産による需要減を、新製品の売上などでカバーし、前期レベルを維持

海外市場
中国の不透明感が強いものの、他のアジア圏や欧米での堅調な推移

2026年度 営業利益（計画） 2.8億円

- 販売価格の適正化
- 生産性の向上

流体機器事業

当事業は、「計測機器事業」と「消火設備事業」を展開しています。計測機器事業では、上下水道や農業用水などの水資源を管理する製品を提供しており、売上の約8割を官公庁市場が占めています。近年は豪雨災害の激甚化を背景に、河川防災向けの水位監視システムにも当社の電波レベル計が多く採用されています。消火設備事業では、ガス系消火設備により、立体駐車場や危険物倉庫、電気・サーバ室などの火災による被害防止に貢献しています。

2025年度のトピックス　他社との協業による元請工事の受注拡大

流体機器事業では、元請工事の応札条件として地元企業であることを求める案件が増加し、当社が応札できる案件が減少傾向にありました。そこで、受注拡大に向けて他社との協業を進め、これまで実績のなかった他社製の水道メータやバルブ制御装置を含む案件にも対応し、受注につなげました。これにより、元請工事で対応可能な案件の幅が広がり、売上拡大につながりました。



事業環境

市場

計測機器事業

- 人口減少に伴う施設統廃合による官公庁市場の需要縮小
- 設備の自動化・無人運転の進展による計装機器需要増

消火設備事業

- 都市再開発に伴う立体駐車場・電気室等の需要増
- AI技術の進展やDXの加速によるデータセンター等の需要増

機会

- 断水不要で工事を簡素化できるクランプオン超音波流量計への更新需要の増加
- 都市再開発やデータセンター案件の大型化に伴う、1件当たりのガス系消火設備の受注金額増加

リスク

- 働き方改革による労働日数・労働時間の短縮に伴う案件の長期化の結果、単年度内の工事件数が減少
- 工事の大型化に伴う工期の長期化（消火設備事業）

強み

長年の実績に基づく
性能・品質への高い信頼と、
生産・販売・技術・
サービス一体の対応力

×

計測機器事業のサービス課・
消火設備事業の工務課による、
丁寧かつ確実な工事対応力

成長戦略

❶ 計測機器事業での新製品の継続的市場投入

お客さまの利便性と他社との差別化を重視した新製品を継続的に市場投入し、人口減少による縮小が見込まれる官公庁市場においてもシェアを高めていきます。また、民需市場や海外市場では、代理店・販売店を拡充して販売網を構築し、さらなる拡販を進めます。

❷ 消火設備事業での売上拡大

立体駐車場市場でのシェア拡大に向けて案件の拡販に取り組むとともに、危険物倉庫やデータセンター向け案件の拡販にも注力します。また、ガス系消火設備の新たな市場や新製品・新事業の可能性を探索し、売上拡大につなげます。

見通し

2026年度 売上高（計画） 55億円

計測機器事業

- 上水市場での元請案件の受注拡大、農水市場での大型案件の受注による計画達成
- 民需市場での接岸速度計の発注遅れによる年度ずれ
- 台湾での新規代理店設置による拡販、ベトナムでの防災市場向け受注による計画達成

消火設備事業

以下による計画達成を目指す

- 立体駐車場市場での大型案件の受注
- 点検市場での容器弁点検の掘り起こし
- 大型改修工事の受注

2026年度 営業利益（計画） 8.8億円

- 売上高の増加に伴い増益

事業概況

防衛・通信機器事業

防衛事業

当事業は、陸・海・空自衛隊向けの装備品や、各プライム企業（元請け）の装備品に搭載される製品を開発・製造する防衛機器事業と、海上保安庁の海域監視を担うシステムを開発・生産する海上交通機器事業を展開しています。防衛機器事業では、航空機に搭載するレーダー警戒装置、艦艇向けの慣性航法装置をはじめとする航海機器を、海上交通機器事業では海上交通システムや、そのセンサとなる固体化高分解能レーダー装置を主要製品として取り扱っています。

2025年度のトピックス　那須工場周辺の環境・作業環境を改善

那須工場の周辺環境および作業環境の改善に取り組みました。工場東側は道路に面していますが、植栽やフェンスなどにより見通しが悪く、交通安全上の懸念があったため、道路に面した部分の植栽やフェンスを改修し、見通しを確保するとともに、緑地整備を進め、景観の改善を図りました。また、場内では古い建屋の改修を進め、アスベスト除去や耐震補強、断熱性の改善などを行い、作業環境の改善にも取り組みました。



事業環境

市場

防衛機器事業
- 緊張する世界情勢により、安全保障環境が大きく変化

海上交通機器事業
- 海上交通の安全確保に向けた継続的な取り組み

機会
- 安全保障政策の見直しによる防衛事業での貢献機会の拡大
- 防衛装備体系の変化に伴う新規案件獲得機会の拡大

リスク
- 防衛装備体系の変化に伴う既存製品ビジネスの減少
- 防衛事業への新規参入者の増加に伴う競争激化

強み

開発力・生産力・設備、
セキュリティ体制、品質保証体制など
経験と投資の蓄積

×

スタートアップなどとの
積極的な協業による
新製品の提供

成長戦略

❶ 新規案件の開拓・受注

防衛装備体系の変化に対応し、スタートアップ企業など外部との協業や研究開発を推進することで、新規案件の獲得を目指します。これらを通じて、無人装備関連や宇宙事業の拡大に取り組みます。

❷ ジャイロ事業の拡販

強みであるジャイロ機器のさらなる進化に向け、光ファイバージャイロスコープを用いた製品の拡販に取り組むとともに、将来の主力製品となる半球共振ジャイロスコープの研究開発を進めます。

❸ DXの実現（デジタル設計、AI検査）

開発・生産サイクルの短期化や開発案件の重複、将来的な少子化による人材獲得の困難化などに対応するため、開発から生産までの効率化を追求します。こうした効率化に向け、デジタル設計やAI検査などを推進します。

見通し

防衛事業と通信機器事業を合わせた
防衛・通信機器事業の見通し

2026年度
売上高（計画）　**321**億円

防衛機器事業
- 長納期案件が多く、大半を受注残で対応することによる安定した事業運営

海上交通機器事業
- 海外案件の獲得に向けた継続的な営業活動

2026年度
営業利益（計画）　**36.1**億円

事業概況

防衛・通信機器事業
通信機器事業

当事業は、GNSS※1・慣性センサ応用機器、高周波応用機器、姿勢制御装置の3分野で、主に民需向けに製品を展開しています。農業機械の自動操舵装置や地震計、振動計測装置にはGNSS・慣性センサを応用した機器を、人工衛星レーダーや半導体製造装置のプラズマ電源には高周波機器を、放送市場や官公庁市場にはアンテナ・カメラなどの姿勢制御装置を提供し、農業の省力化、防災、宇宙・半導体、放送など幅広い分野を支えています。

2025年度のトピックス　地政学リスクへの対応とサプライチェーンの強靭化

地政学リスクによるサプライチェーンへの影響に備え、部品調達の安定化に向けた取り組みを推進しました。その中で、米国製部品の調達遅延や、中国によるレアアース規制の影響による磁石調達の困難、加速度センサの受注停止を経験。こうした経験を踏まえ、特にレアアースの代替品開発を進め、一国依存のリスク低減を実現し、加速度センサの受注再開につなげました。



事業環境

市場
- 資源枯渇や地政学リスクに伴うサーキュラーエコノミーの拡大
- フィジカルAI※2の普及
- マスメディアからネットワークメディアへ移行

機会
- 宇宙ビジネスの拡大
- AI利用の増大に伴う半導体需要の拡大
- 農業分野の高齢化・人手不足
- 安全保障政策の見直しによる防衛事業での貢献機会の拡大

リスク
- 地政学リスクによる輸入部品の入手難・価格高騰
- 気候変動による農業不振に伴う農機の買い控え
- 製造現場における労働力不足

強み

ジャイロなどの慣性センサや
GNSSセンサを
応用した制御技術

×

高出力マイクロ波増幅器の
設計・製造技術

×

那須工場宇宙棟の
クリーンルーム・精密機器の生産で
培った技術・技能

成長戦略

❶ 宇宙関連製品の売上拡大

レーダー用増幅器などの衛星搭載部品や衛星通信用アンテナスタビライザなどの地上用機器の開発・製造、および人工衛星の組立請負により、売上を拡大します。

❷ 半導体製造装置市場向け製品の売上拡大

プラズマ電源用マイクロ波増幅器を開発・製造・販売します。半導体製造装置メーカーや高周波電源メーカーと協力して開発を進め、半導体メーカーによる装置への採用を目指します。

❸ 農業機械の自動操舵装置のシェア拡大

新型GNSSセンサを市場投入し、農業機械メーカーへのOEM供給を通じて、国内の自動操舵装置における当社製センサのシェア拡大を目指します。また、インド市場において自動操舵装置の市場開拓を進めるなど、海外市場への展開を図ります。

見通し

防衛事業と通信機器事業を合わせた防衛・通信機器事業の見通し

2026年度 売上高（計画） 321億円

- 宇宙・半導体製造装置向け製品の受注増加
- 農業機械用の新型センサ投入による搭載機種拡大

2026年度 営業利益（計画） 36.1億円

- 農業機械用新型センサの投入による利益改善

※1 全球測位衛星システム（Global Navigation Satellite System）
※2 AIが現実世界の情報を認識・判断し、ロボットや機器などを動かす技術

事業概況

その他の事業
検査機器事業

当事業は、主に食品用プラスチック包材の品質向上を支える検査装置の製造・販売およびメンテナンスを行っています。
独自の画像処理技術により、汚れや異物付着、印刷不良、フィルム貼り合わせ（ラミネート）不良などを検出し、高品質な包材の安定生産に貢献しています。国内外のフィルムメーカーや印刷コンバーター（印刷・加工会社）を主なお客さまとし、国内全域に加え、海外では主に東南アジア各国へ事業を展開しています。

2025年度のトピックス　認知度向上のための展示会出展と海外市場の開拓

国内外の主要展示会に出展し、当社の検査技術や開発製品の認知向上を図りました。主力製品に加え、AI技術を活用した開発品や新たな検査装置を紹介し、多くの来場者から関心を集めました。また、海外展示会では現地代理店との連携を強化し、新たなお客さまとの接点拡大につなげました。



JAPAN PACK 2025 日本包装産業展

事業環境

市場
- 加工食品を保護する食品用プラスチック包材の品質管理ニーズの拡大

機会
- 食品の安全・安心への要求の高まりやフードロス対応を背景とした、食品用プラスチック包材の役割拡大

リスク
- 国内の労働力不足に伴う、包材生産力の低下および設備投資の低迷
- 海外情勢の変化による、石油由来材料の不足・価格高騰に伴う、包材供給の不安定化および設備投資の低迷
- プラスチック製品の廃棄による環境問題を背景とした、紙材への移行に伴う検査対象包材市場の変化

強み

独自開発の
画像処理ハードウェアおよび
欠点検出アルゴリズムによる、
高精度な検査機能

×

食品用プラスチック包材に加え、
紙材・金属シートなどにも対応可能な
マルチプラットフォーム設計

×

高性能と
優れたコストパフォーマンスを
両立した製品力

成長戦略

❶ 新市場への販路拡大

マルチプラットフォーム設計を活かし、紙材（紙袋・配送用封筒）、建装材（壁紙・床材）、薬袋（錠剤シート・輸液パック）、スチレンペーパー材（食品容器）などへ検査対象を拡大するとともに、販売台数の増加に向けて販路拡大に取り組んでいます。代理店との連携強化に加え、展示会などを活用して新規顧客との接点を増やし、国内外での認知度向上を図ります。

❷ 高付加価値新製品の開発と市場投入

DX・AI技術を導入した製品の開発・販売により、労働力不足への対応を図るとともに、品質管理機能に加えて生産性向上にも寄与する製品の提供を進め、シェアの拡大を目指します。2026年度は、現行の主力製品である印刷品質検査装置「P-CapV6」の上位機種「P-CapEdge」を市場投入し、拡販を目指します。

見通し

検査機器事業と鉄道機器事業を合わせたその他の事業の見通し

2026年度 売上高（計画） **50億円**
- AIを搭載した現行検査装置の上位機種の量産販売開始
- 新市場への販売拡大
- 海外の日系企業への展開拡大

2026年度 営業利益（計画） **5.5億円**
- 材料価格高騰を受けた検査装置の価格改定による収益確保
- AI技術を活用した高付加価値製品の提供による利益確保
- 高価格帯製品の販売拡大による収益性向上

その他の事業

鉄道機器事業

東京計器レールテクノ株式会社

当事業は、1964年10月の東海道新幹線開業に向け、国産初の超音波レール探傷車の開発に取り組んで以来、超音波探傷器を主力に、多種多様なレール検査機器を開発・製造してきました。1997年には、国内唯一のレール超音波探傷検査に特化した検査業務の受託会社として、株式会社トキメックレールテクノが事業を開始し、現在は、レール検査機器の開発・製造とレール検査役務の二つを柱として事業を展開しています。

2025年度のトピックス　慣性式軌道検測装置の市場投入と受注拡大

東京計器のコア技術の一つである「ジャイロ」を活用した新商品「慣性式軌道検測装置」を市場投入しました。国内外の複数メーカーが競合する国内の軌道検測装置市場に後発で参入しましたが、すでに4社からご注文をいただいています。東京計器が130年にわたり培ってきたものづくりの技術力と、「純国産」であることによる安心感をお客さまに評価いただきました。



プロトタイプによる評価試験時の様子

事業環境

市場

- AIの発達による熟練技術者不足への対応
- 省人化・省力化を実現する設備への需要拡大
- 大手企業の活発なCVC※による成果創出
- アジア諸国における鉄道近代化の進展

機会

- 高い人件費率と労働力不足に直面する鉄道事業者における、自動化・無人化技術の高付加価値化
- 円安を背景とした海外市場における欧米メーカーに対する価格競争力の向上

リスク

- AI活用の先行者利益による競争力格差の拡大
- 従来の発想にとらわれないスタートアップ企業の台頭による競争激化

強み

超音波探傷、軌道検測、
軌道材料診断の検査機器を
すべて提供する
国内唯一のニッチトップメーカー

×

新幹線向け
超音波レール探傷車の
独占実績

×

東京計器グループの
多様な技術を
鉄道市場に活かす応用力

成長戦略

❶ 高付加価値製品の連続投入

「軌道検査省力化システム」「慣性式軌道検測装置」「側線モニタリング装置」に続き、「分岐器モニタリング装置」「空間測定装置」「TRTクラウド」の市場投入を計画しています。

❷ フィジカルAIを活用した事業領域の拡大

AI技術に強みを持つ外部企業と協業し、センサ、AI、ロボティクスを融合した新たな製品の開発に着手します。

❸ アジア市場でレール探傷車・検測車を拡大

アジア市場で販売実績のある韓国の保守用車両メーカーと協業し、探傷装置と慣性式軌道検測装置を搭載した総合検測車の販売拡大を図ります。

見通し

検査機器事業と鉄道機器事業を合わせたその他の事業の見通し

2026年度 売上高（計画） 50億円

- 2025年度受注の複数の大型案件と新規受注案件で、過去最高を更新

2026年度 営業利益（計画） 5.5億円

- 売上高の増加に連動し、過去最高を更新

※ 事業会社によるベンチャー企業への投資活動（Corporate Venture Capital）

本社を羽田へ移転

新たな環境で、持続的な企業価値向上を目指す

2026年3月、新本社での営業を開始しました。社内のシナジーを生み出す開放的なオフィスレイアウトや、多様な用途で使用できるラウンジなどを整備。継続的な事業拡大に向けた環境を整えるとともに、従業員にとって快適な職場環境を構築しています。



ラウンジエリア

窓から羽田空港の滑走路を見渡せる開放的な空間です。



執務エリア

壁がなく、営業・技術・サービス各部門の連携が容易になりました。



ラボエリア

実験室を集約し、事業部の垣根を越えた技術交流を促進しています。

オフィス移転のポイント

事業拡大に向けた東京計器の一大プロジェクト

旧本社の契約終了を機に、省エネルギー・環境対応や建物の将来的な維持コストとの比較検討も踏まえ、コミュニケーションの活性化とエンゲージメントの強化を目的とした移転を決定しました。新オフィスの設計においては、壁を減らすことで部門間の隔たりをなくしつつ、オープンなラウンジやテレブースを設置することで、使い勝手の良い空間を意識しています。また、入居するHANEDA INNOVATION CITYが駅直結の好立地であることや、新しく快適な職場環境であることは、新たな人材の採用にも良い影響をもたらすと考えています。



専務執行役員
社長室長
山下 浩明

Interview

移転後は「ラウンジで打ち合わせや業務を行う」という新しいスタイルが定着し、従業員同士のコミュニケーションも自然と増えた印象です。また、無線LANの拡充に加え、内線をスマートフォンに移行するなど、状況に応じて場所を選びながら、効率的に業務を進められるようになりました。



人事総務部
京田 沙織

本社移転に伴い同時開設しました　平和島事業所

24時間の保守体制を要するサービス部署の一部、試作部署、検査機器システムカンパニー、東京計器レールテクノ株式会社の拠点として平和島事業所を開設しました。24時間出入り可能な環境や大型駐車スペースを備え、各所の倉庫を集約することで、作業効率の向上と管理コストの削減を実現します。





MEGURI2040

未来の航海を支える無人運航船プロジェクトに参画



海運業の課題解決を目指す無人運航船プロジェクト、「MEGURI2040」。
東京計器は国内53社で構成されるコンソーシアムに参画し、
実証船の中核システムに当社の技術を実装しました。

無人運航船プロジェクト MEGURI 2040 日本財団 THE NIPPON FOUNDATION

「MEGURI2040」とは？

日本の貿易量の99%を支える海運業では、内航海運（国内の港から港を結ぶ物流）を担う船員の高齢化や、日本に約400ある有人離島の航路の維持、ヒューマンエラーによる事故の減少が大きな課題となっています。これらの課題を解決し、運航の安全性を高めるために進められているのが、日本財団主導の無人運航船プロジェクトである「MEGURI2040」です。

第1フェーズ

- 2022年春、5つのコンソーシアム6隻による実証運航が成功
- 船舶交通の密集する海域での航行や長距離航海、大型船を用いた世界初の実証

第2フェーズ

- 目標は、第1フェーズで培った無人運航船技術の実用化
- 2026年、4隻の実証船すべてが国土交通省の船舶検査に合格
- 自動運航船として商業運航を開始

1. 2025年7月～ 離島航路船「おりんぴあどりーむせと」
2. 2025年7月～ コンテナ船「みかげ」
3. 2025年9月～ RO-RO船「第二ほくれん丸」
4. **2025年11月～ コンテナ船（新造船）「げんぶ」**



東京計器の参画内容

当社は、本プロジェクトの第1フェーズより参画し、第2フェーズでは実証船「げんぶ」の開発に参加。船の中核システムである自動操船コントローラーに、自社で開発した操船制御機能や統合情報表示器を搭載しました。また、ナブテスコ株式会社と共同開発したこの自動操船コントローラーは、一般財団法人日本海事協会の技術認証を取得。これらの取り組みにより、自動運航船の安全性と信頼性の向上に貢献しました。



精密な操船制御を可能にする
「操船制御機能」

オートパイロットで培った高精度な航路追従技術をさらに発展させた、「操船制御機能」を実装しました。この機能により、従来のトラックコントロールシステムによる大洋航海中の舵制御に加え、離着桟時のスラスター制御を含めた低船速での操船制御を可能としました。



自律運航に必要な情報を集約して表示する
「統合情報表示器」

自律運航に必要な情報を集約して表示する「統合情報表示器」を搭載。自律機器の動作状況や、船体の状態をまとめて表示することで、自律船の安全性向上と乗組員の負担軽減に貢献しました。

Interview

前例が少ない自動運航船の性能や安全性を、第三者に説明可能なかたちで評価できるよう、さまざまな条件での検証やコンピュータ上での確認をくり返しました。これにより、実船実験とシミュレーション検証を組み合わせるというハイブリッドな開発・検証プロセスを確立できたことは、本プロジェクトにおける大きな成果です。そして、今回得られた操船制御技術を、船型や推進方式、運航条件の異なる多様な船舶へ展開できる技術へと進化させるべく、開発を進めています。目標の実現に向け、今後は「自社の強みの深化」に加え、「外部との連携の加速」も進めながら、センサ統合やAIを活用した周辺技術の開発にも取り組んでまいります。

舶用機器システムカンパニー
技術部 自律船技術課
担当課長
山口 涼

