



2026年3月9日

各 位

会 社 名 太洋テクノレックス株式会社
代表者名 代表取締役社長 細 江 正 大
(コード番号：6663 東証スタンダード)

問 合 せ 先
役職・氏名 執行役員経営管理部長 園 部 直 孝
電 話 0 7 3 - 4 3 1 - 6 3 1 1

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（更新版）

当社は、2025年2月7日付で「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」を公表し、持続的成長と中長期的な企業価値向上に向けた取り組みを進めてまいりました。

このたび、当社の現状を分析・評価した上で、改善に向けた方針及び取り組み内容を再策定し、本日開催の取締役会において決議いたしましたので、お知らせいたします。

2025年12月期においては構造改革の効果や収益性の改善が進んだ結果、3期ぶりに親会社株主に帰属する当期純利益は黒字転換し、ROE（自己資本当期純利益率）は、5.3%となりました。

しかしながら、当社が想定する株主資本コスト（6.0%～8.0%程度）にはなお到達しておらず、持続的に資本コストを上回る収益力の確立が重要な経営課題であると認識しております。

また、PBRにつきましても2025年12月期は依然として0.5倍前後の水準にとどまっております。収益性・資本効率の改善が進む一方で、市場における当社の成長性や収益の持続性に対する評価にはギャップがあり、当社の中期的な成長戦略や事業ポートフォリオ改革の進捗を十分に市場へ伝えきれていないことが、株価評価に影響している一因であると認識しております。

なお、詳細につきましては、添付資料「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（更新版）」をご参照ください。

以 上

「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」 (更新版)

太洋テクノレックス株式会社（証券コード：6663）
2026年3月9日

太洋テクノレックスは、創立65周年を迎えました

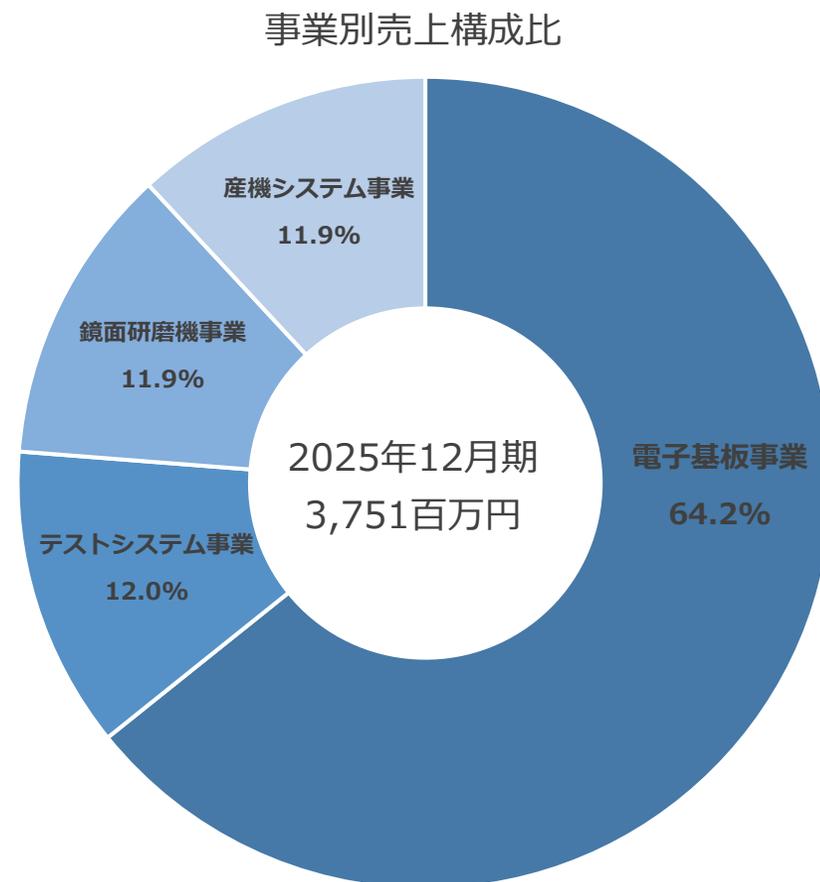
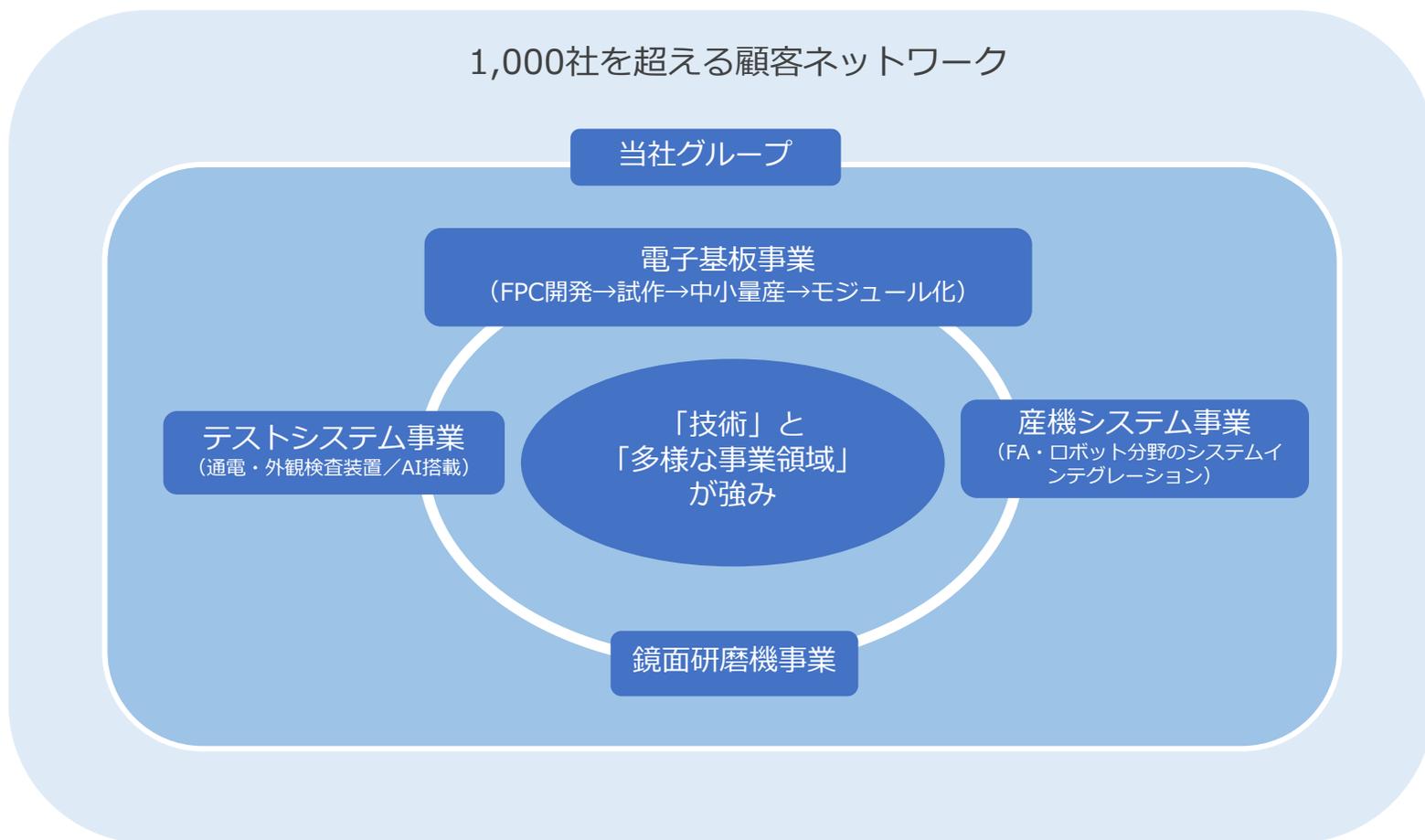
当社は1960年に創業し、捺染用ロール彫刻及びめっき加工から事業を開始し、1981年には捺染技術を応用し、プリント配線板製造と基板検査機事業に進出いたしました。

その後、FPC（フレキシブルプリント配線板）製造を開始し、
エレクトロニクス分野へ本格的に事業転換をいたしました。

これからも、卓越した技術で社会に貢献し、さらなる成長を目指してまいります。

当社グループの多様な事業セグメント

- 顧客ネットワークを軸に、「技術」 × 「多様な事業領域」を組み合わせてソリューションを提供



1. 更新版策定の背景
2. 2025年12月期の振り返り（計画対比、収益性改善の状況）
3. 資本コストを意識した経営の進捗（株価評価、ROE、KPI）
4. 収益力強化へ向けた計画の進捗状況
5. 《更新版》中期経営計画の概要（業績計画、成長戦略）
6. 事業戦略（電子基板事業、テストシステム事業、産機システム事業・鏡面研磨機事業）
7. 財務戦略（キャッシュアロケーション、株主還元）
8. 《更新版》中期経営計画のKPI
9. 非財務戦略（サステナビリティへの取り組み方針、人的資本戦略の推進、人的資本戦略に基づく中核施策）

1. 更新版策定の背景

当社グループは、2025年2月7日付で2025年12月期を初年度とする3年間を対象に「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」を開示し、企業価値向上に向けた取り組みを進めてまいりました。

2025年12月期は、損益面では計画を上回る成果が得られた一方、売上高については計画を下回る結果となりました。

このような状況を踏まえ、当社グループでは固定的な計画前提にとらわれることなく、経営環境や業績動向に基づく継続的な検証と見直しの結果を反映しつつ、資本コストや株価を意識した経営の実行力を高め、企業価値向上に向けた取り組みを加速してまいります。

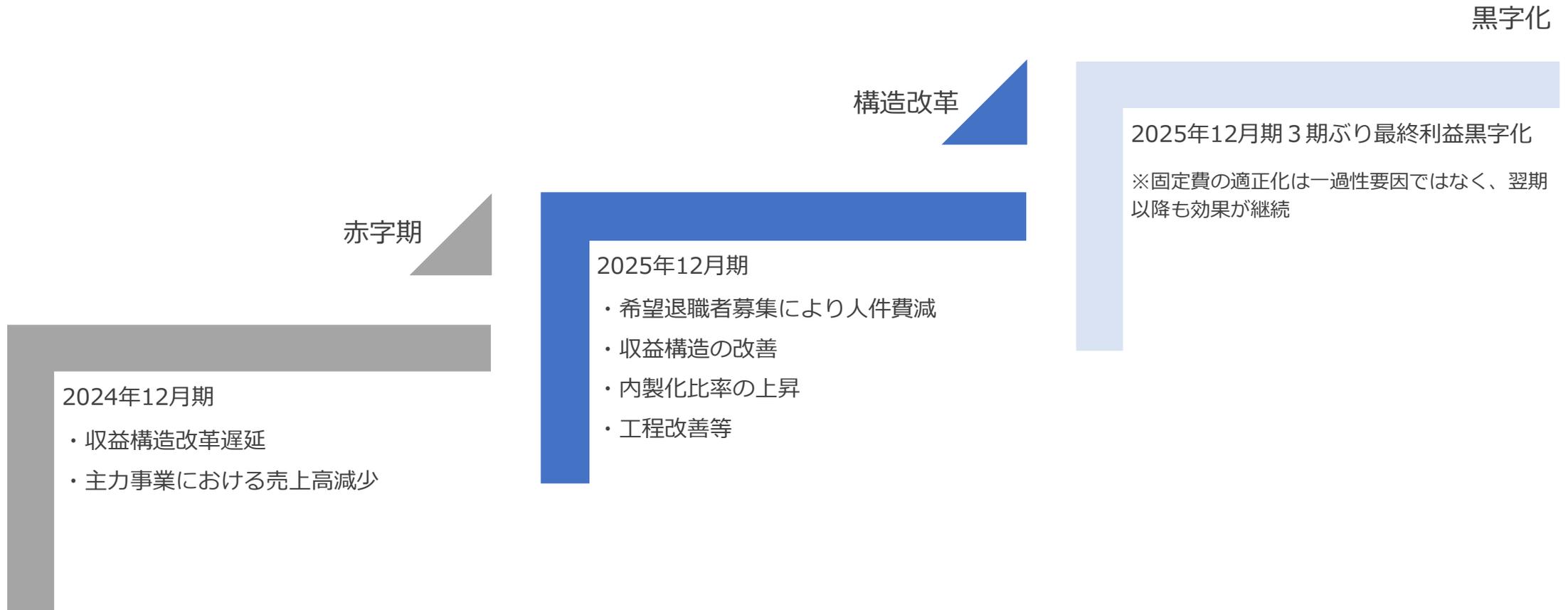
2 - 1. 2025年12月期の振り返り／計画対比

- 売上高は計画未達となった一方、人件費抑制や収益構造の改善により損益面は計画を上回る着地

(単位：百万円)	2023年 12月期	2024年 12月期	2025年 12月期	2025年 12月期計画	計画増減額	計画増減率
売上高	3,411	3,519	3,751	4,471	▲719	▲16.1%
売上総利益	944	1,010	1,124	1,159	▲35	▲3.0%
売上総利益率	27.7%	28.7%	30.0%	25.9%	+4.1pt	-
営業利益	▲141	▲54	142	61	81	132.6%
売上高営業利益率	▲4.2%	▲1.5%	3.8%	1.4%	+2.4pt	-
経常損益	▲108	▲47	158	55	102	182.9%
売上高経常利益率	▲3.2%	▲1.3%	4.2%	1.3%	+2.9pt	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲126	▲79	136	31	105	332.5%
売上高親会社株主に 帰属する当期純利益率	▲3.7%	▲2.3%	3.6%	0.7%	+2.9pt	-

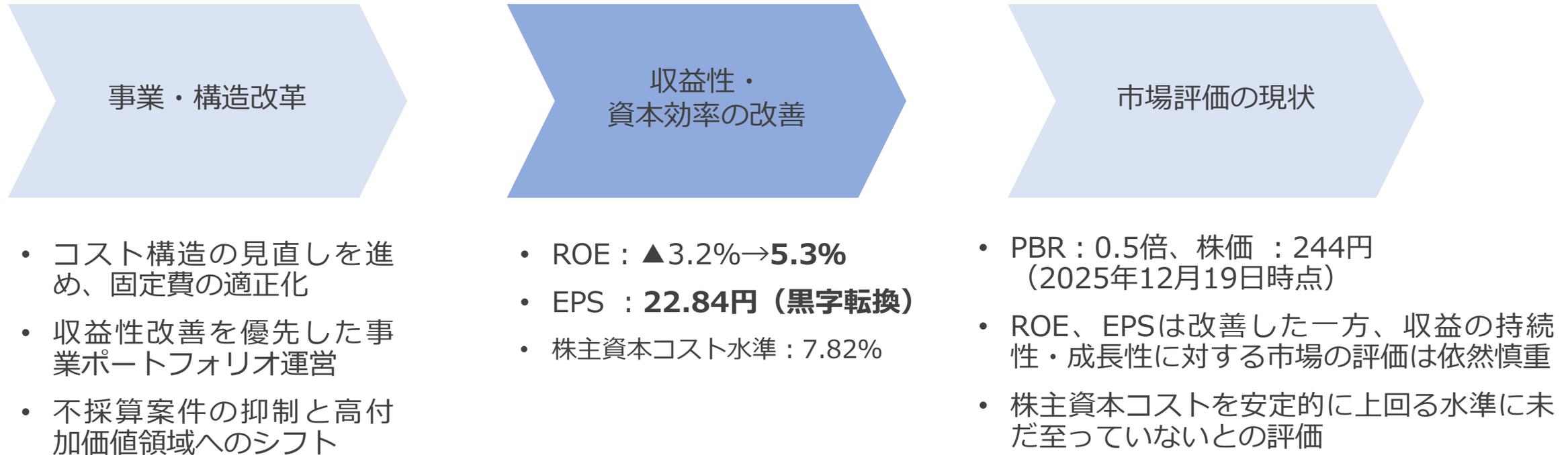
2 - 2. 2025年12月期の振り返り／収益性改善の状況

- 事業規模及び収益力に見合ったコスト構造の見直しと、固定費の適正化や収益構造改善の効果により、最終利益は黒字転換を達成



3 - 1. 資本コストを意識した経営の進捗 / 株価評価

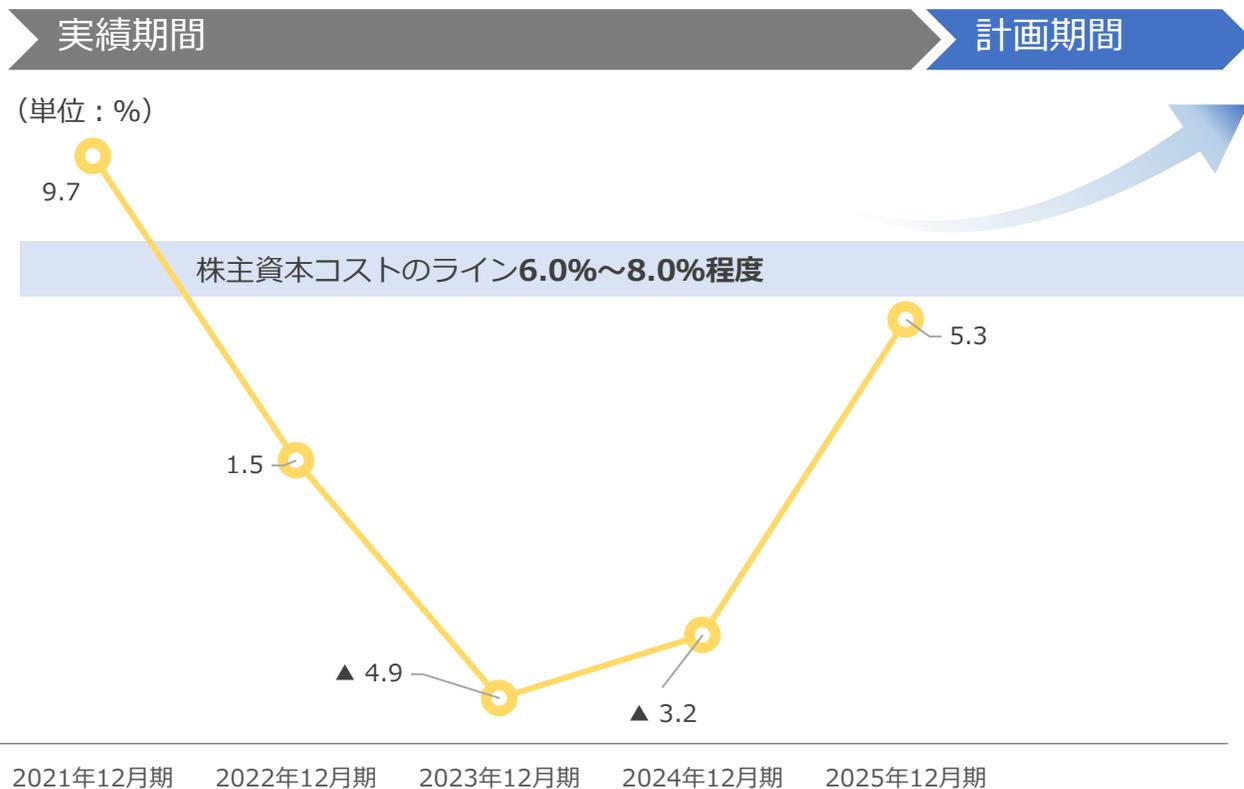
■ ROE・EPSは改善した一方PBRは低水準にとどまり、市場評価とのギャップが依然としてある。



短期利益ではなく、株主資本コストを継続的に上回る収益力の構築を優先し、PBRの回復を中長期で実現する。

3 - 2. 資本コストを意識した経営の進捗 / ROE

- ROEは、改善基調にあり株主資本コストラインを捉えつつある一方、最終目標である8.0%以上の達成に向け、収益力強化が課題



CAPMに基づく株主資本コスト

下記計算式を基にした当社試算：6.0%~8.0%程度

$$\text{株主資本コスト} = \text{リスクフリーレート} + \text{ベータ}(\beta)\text{係数} \times \text{マーケットプレミアム}$$

3 - 3. 資本コストを意識した経営の進捗/KPI

- 財務の健全性と株主還元を維持しつつ、資本効率の改善は着実に進展。ROE・EPSは最終目標に対し成長余地があるため、今後も収益力強化を最優先で推進

	KPI	2028年12月期 目標	2025年12月期 実績
資本効率性	ROE (自己資本利益率)	8.0%以上	5.3%
収益性	EPS (1株当たり当期純利益)	30.00円以上	22.84円
安定性	自己資本比率	50.0%以上	58.4%
株主還元性	配当性向	20.0%以上	26.3%

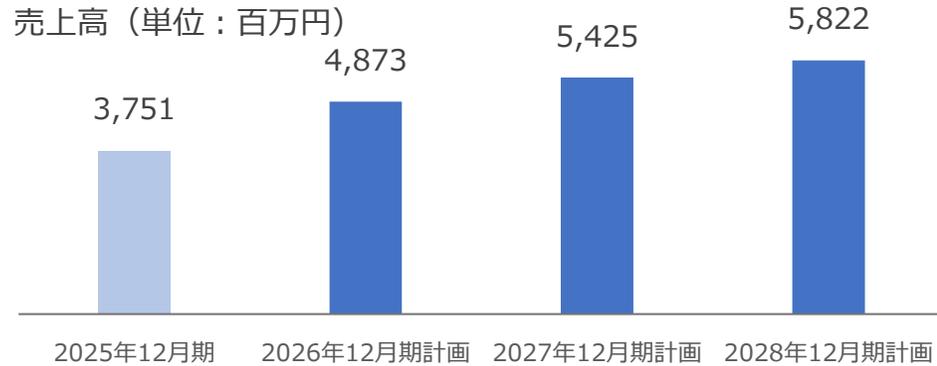
4. 収益力強化へ向けた計画の進捗状況

	マテリアリティ	実施内容	評価 (○、△、×)
事業戦略	ROEの向上	・コスト構造改革と収益性重視の事業ポートフォリオ運営により、最終利益の黒字転換を達成	評価／○ ▲3.2%→5.3%に改善（黒字転換）
	成長戦略への取り組み	・宇宙まちづくり推進事業（Kii Space HUB）への参画 ・調達から設計・製造・実装・組立・検査・出荷までを一貫対応するEMS体制の構築	評価／○ ・先端分野への参画を通じた技術力の底上げ ・一貫対応型EMS体制の整備が進捗し、案件対応を開始
財務戦略	財務目標の設定	・財務目標の設定を踏まえ、キャッシュアロケーション方針を策定	評価／○ ・方針を策定・運用開始
	株主還元の拡充	・創立65周年及び上場20周年を記念し、3円の記念配当を実施（年間配当金3円→6円）、配当性向26.3%	評価／○ ・記念配当の実施により、株主還元を強化 ・配当性向のKPI（2028年12月期20.0%以上）を達成
非財務戦略 (サステナビリティへの取り組み)	健康経営	・「健康経営優良法人2025（中小規模法人部門）」に認定	評価／○ ・人的資本強化に向けた取り組みが進展
	女性管理職比率	・3.7%（2025年12月20日現在）	評価／△ ・2026年12月までに8.0%以上
	勤続10年目の女性継続雇用割合	・50.0%（2025年12月20日現在）	評価／○ ・2026年12月までに30.0%以上
	女性の育児休業取得率	・100.0%	評価／○ ・取得率70%以上
	人的資本戦略の推進	・人事制度改革	評価／△ ・2027年12月期新制度へ移行予定
	I R 活動の充実	・プレスリリースの発信頻度を増加し、タイムリーな情報提供を実現 ・株主・投資家との建設的な対話を推進し、内容を役員へ適宜フィードバック	評価／△ ・PBR1倍割れ

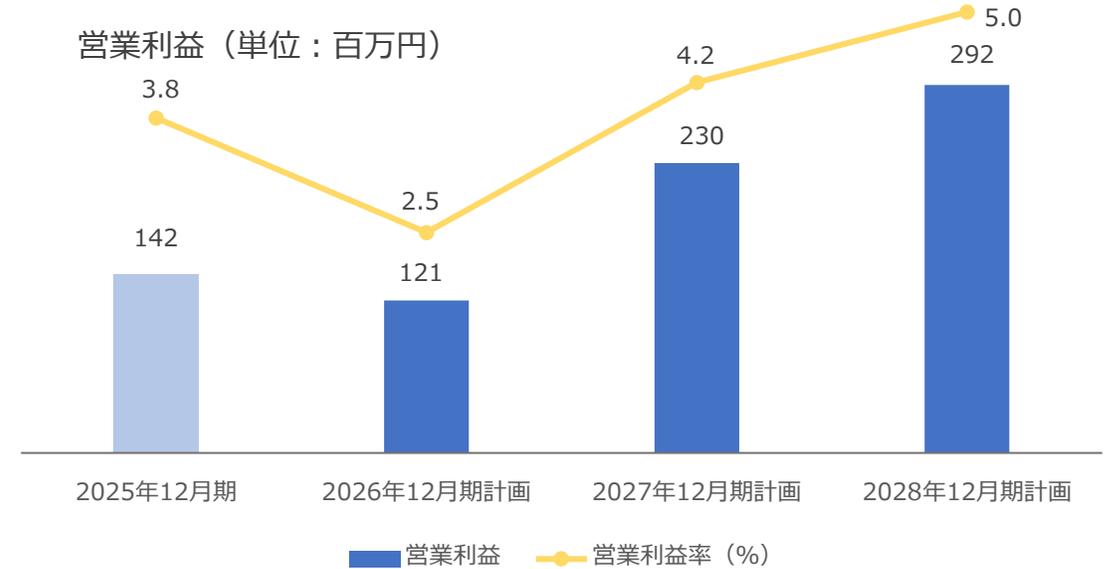
5 - 1. 《更新版》中期経営計画の概要 / 業績計画

■ KPIを達成するための、2026年12月期～2028年12月期における業績計画

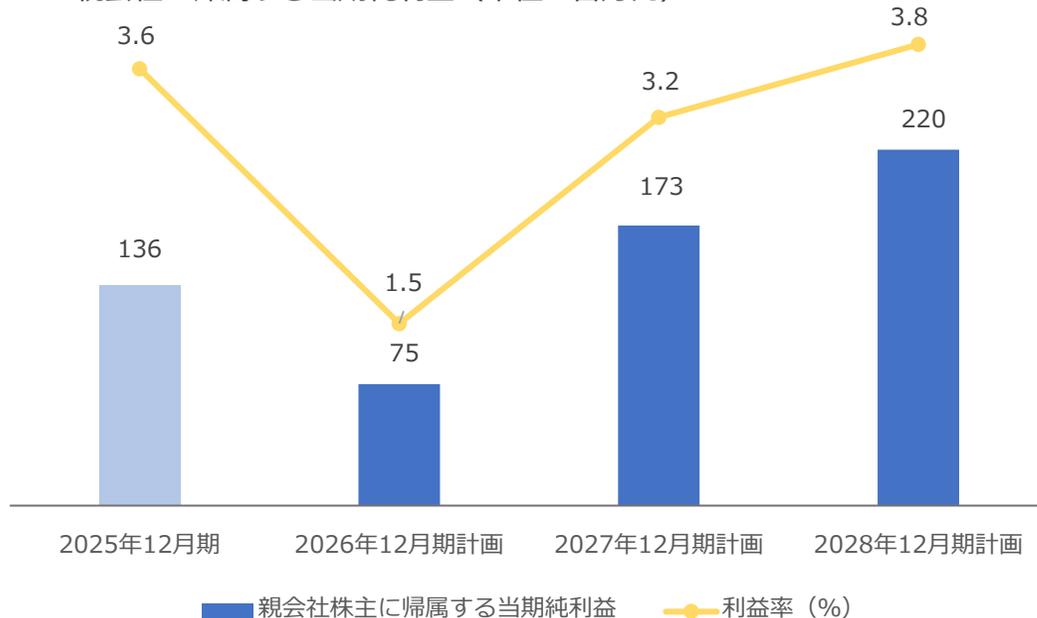
売上高 (単位: 百万円)



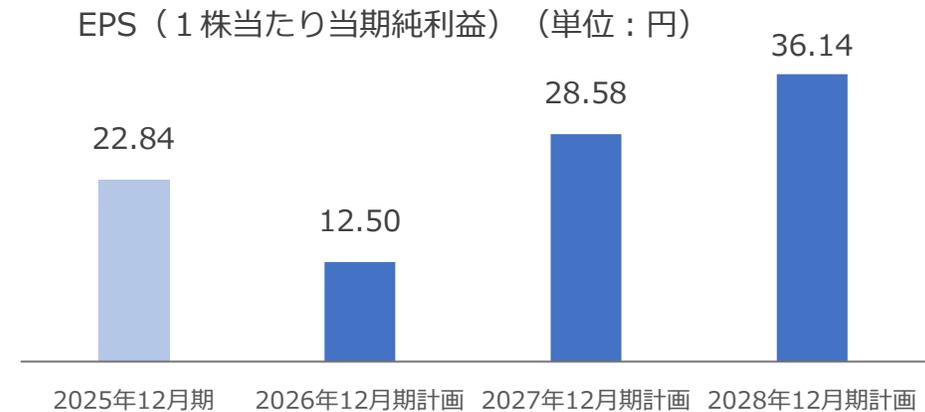
営業利益 (単位: 百万円)



親会社に帰属する当期純利益 (単位: 百万円)

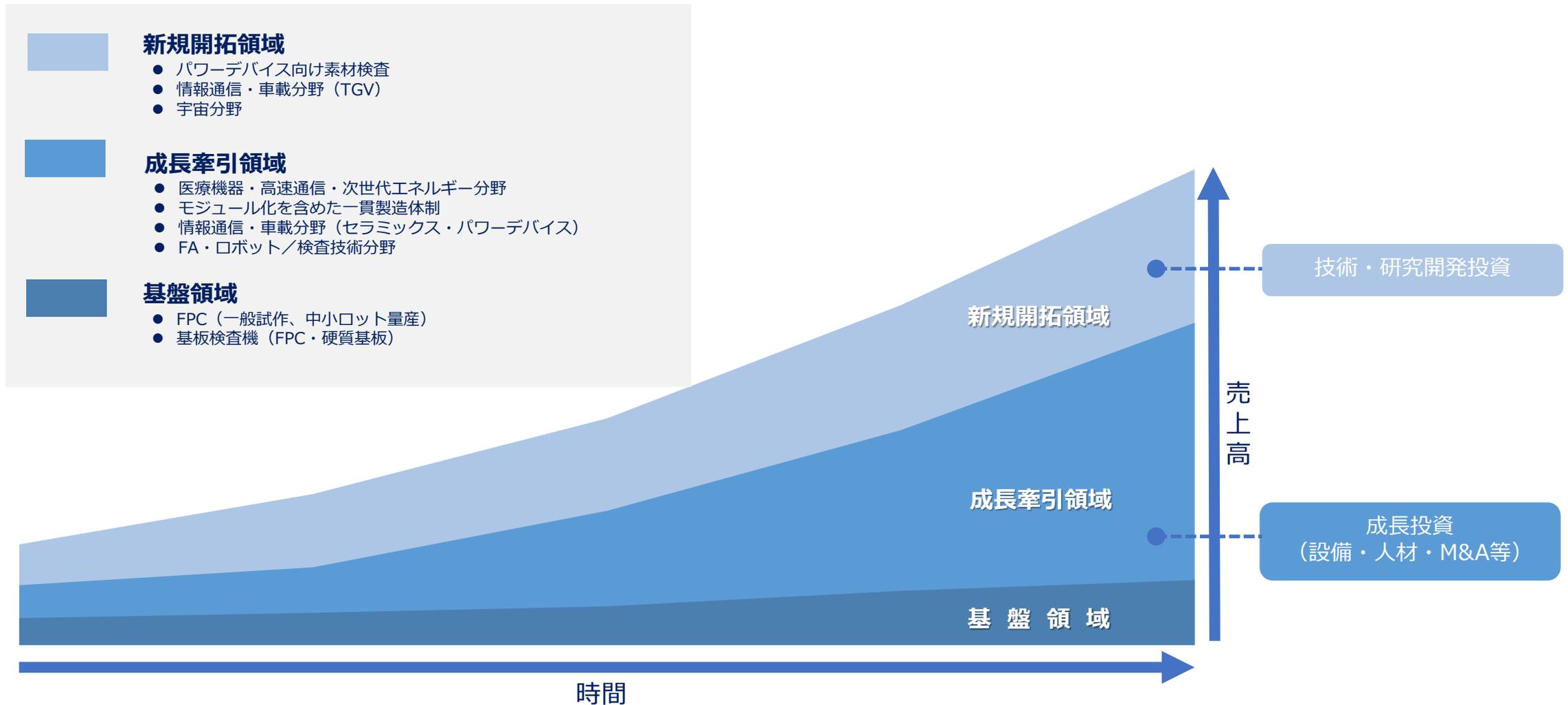


EPS (1株当たり当期純利益) (単位: 円)



5 - 2. 《更新版》中期経営計画の概要／成長戦略

■ 電子基板事業を軸とした、新規開拓領域の拡大と成長牽引領域への展開に向けた技術・研究開発の推進



6-1. 事業戦略／電子基板事業

■ エレクトロニクスメーカーとして、FPCの開発から設計・製造・加工・組立までを一貫して担う体制のもと、高付加価値な製品を展開

事業戦略

医療・高速通信分野における地位確立

- ✓ 高密度配線、耐熱、耐振動FPCへの対応力強化（設計技術・品質の高度化）
- ✓ 高難度FPC領域における技術開発の継続的な推進
- ✓ 高付加価値FPCを軸とした業界内での競争優位性の確立

事業規模の拡大

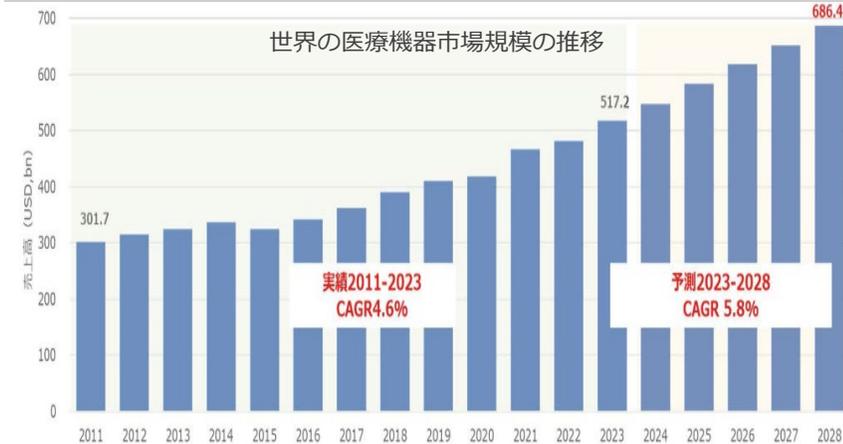
- ✓ 医療、産業機器、高速通信、データセンター及び宇宙産業などの成長分野に注力
- ✓ 試作対応に加え、さらなる量産体制の構築
- ✓ 宇宙産業分野への新規参入を通じた将来成長領域の開拓
- ✓ 社外パートナーとの連携による生産キャパシティの柔軟な拡張
- ✓ 価格帯や案件特性に応じた最適な生産体制の構築による対応領域の拡大

電子機器受託製造サービス(EMS)の事業化

- ✓ 資材調達、回路設計、製造、実装、筐体組立、検査、出荷までを含む一貫対応型EMS体制を構築し、本格的な事業化に向けて推進

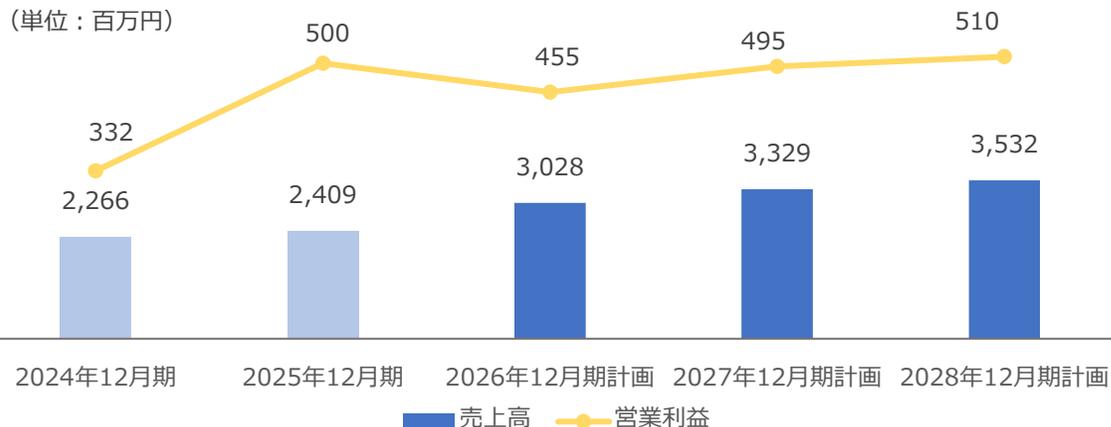


事業環境・市場動向



当社グループが注力する医療機器市場は、医療技術の高度化、人々の健康志向の高まり、高齢化の進展等を背景に、世界的な拡大傾向が続いている。日本国内においても関連需要の拡大を通じて、安定的な事業成長が見込まれている。【出所】池田悠太「日本の医療機器産業の現状と今後の発展に向けた考察」医機連ジャーナル 第127号（2024年AUTUMN）P.28

電子基板事業の売上高と営業利益の推移と計画



① 売上高の拡大に向けて事業戦略の実行と営業体制強化

事業戦略の確実な実行と関東・九州を中心とした国内営業体制の強化に加え、円安環境を追い風に、海外顧客への提案・受注活動を強化することで、売上拡大を図る。

② 営業利益の拡大に向けて高付加価値化とDX・自動化の推進

技術力向上による高付加価値分野の拡大と、DX推進及び製造部門の自動化による生産性向上を通じて、収益力の向上を図る。技術開発、設備及び人材への投資は、中長期的な成長に向けた投資として継続的に実施する。

6 - 2. 事業戦略 / テストシステム事業

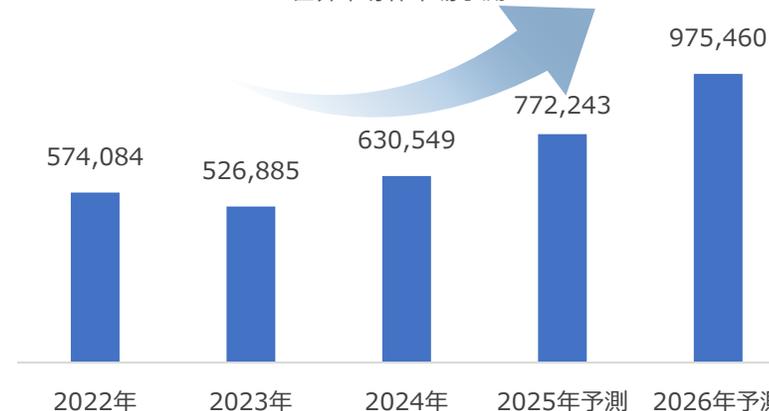
■ FPC・硬質基板からセラミックス・次世代パッケージ（TGV）まで、幅広い検査ニーズに応える高精度ソリューションを展開

事業戦略

事業環境・市場動向

(単位：百万ドル)

世界半導体市場予測



(図表) WSTS (世界半導体市場統計) より当社作成

AIやEV、高速通信の普及を背景に、世界の半導体市場は中長期的に拡大が見込まれており、中でも機能高度化に伴う高出力により発熱量が増大するパワーデバイス分野では高い耐熱性を有する材料の採用が進み、関連市場の成長が見込まれている。当社検査装置は、パワーデバイスに使用されるセラミックス基板等の検査に秀でており、セラミックス市場の拡大に伴う、外観検査装置の販路拡大を見込んでいる。

高精度検査技術で成長領域における標準ポジションを確立し、素材・環境分野へ適用を拡大

AI、EV及び高速通信の普及に伴う精度要求・高密度化・材料多様化の進展を背景に、強みである高精度検査技術で競争力強化と適用分野の拡大を図る。

通電検査装置

微細化への対応強化

✓ EV等に求められる高電流・容量検査の精度向上を計画的に推進するとともに、高密度・微細配線への対応力強化を通じて、次世代ニーズに対応可能な検査性能の高度化を図る。

外観検査装置

AI技術強化による高精度化

✓ AI技術の強化による虚報低減及び検出力向上を進め、セラミックス分野での標準ポジション確立を目指すとともに、環境・エネルギー分野等で検査対象の拡大を図る。

樹脂・素材分野への適用拡大

✓ 樹脂・素材分野を対象とした外観検査の技術開拓と適応領域の拡大

製造プロセスの最適化

✓ 主要部材を中心に、調達・加工プロセスの最適化を進め、品質・性能を確保しつつコスト構造改革を推進

✓ モジュール&ユニット指向の技術プラットフォーム戦略を加速

✓ 組立工程の内製化による製造原価低減

TGV (Through Glass Via) とは、ガラス基板に微細な貫通孔を形成することで、高速・高周波信号伝送に適した特性を実現する次世代半導体パッケージ技術である。低誘電損失による高い信号品質を特長とし、インターポーザ用途を中心に先端デバイス分野での活用が進んでいる。



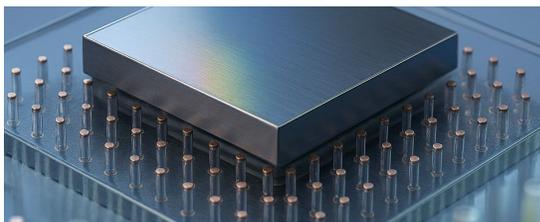
最終外観検査装置



AI判別システム



高精度通電検査装置



TGVのイメージ図

6-3. 事業戦略／産機システム事業・鏡面研磨機事業

■ FA・ロボット／検査技術を活用し、製造現場の省人化・自動化を実現するソリューション事業を展開

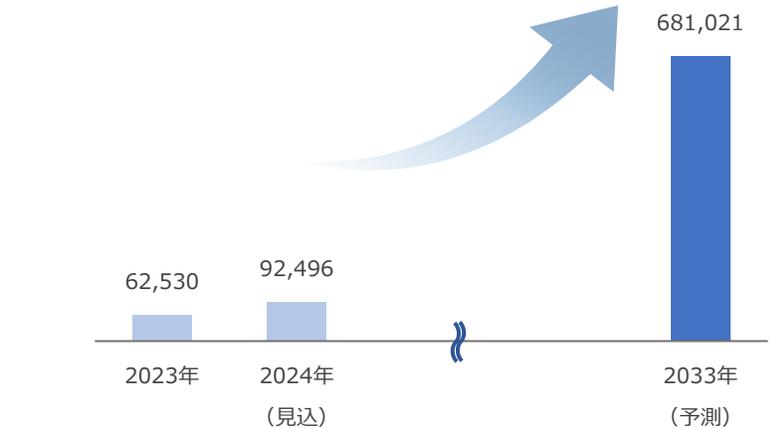
産機システム事業の事業戦略

事業環境・市場動向

拡大する自動化ニーズを背景に事業基盤は急速に拡張しており、次の成長フェーズに向けて、さらなる事業基盤強化を進める。

(単位：台) 協働ロボット世界市場規模推移・予測

案件増加及び大型案件への対応力強化を目的として、商社・代理店・協力会社（設計／製造委託）を含む社外パートナーとの連携を強化し、案件対応スピード及び処理能力の向上を図る。



案件対応力を強化した提案型ビジネスの推進

- ✓ 顧客との継続的なコミュニケーションを通じて、顧客課題に基づく新規取扱アイテムを発掘
- ✓ FA・ロボット／検査技術分野に関する知識の底上げにより提案型営業を高度化
- ✓ 展示会出展を通じたリード獲得を強化
- ✓ 協力会社の選定と関係強化、設計・製造委託体制の構築を推進



案件創出拡大

- ✓ 商社・代理店との連携強化により、案件創出を拡大
- ✓ 検査システムを起点に、自動化や周辺商材を組み合わせた提案を行い、1案件あたりの提供価値を最大化

注1. メーカー出荷台数ベース
 注2. 産業用ロボットのうち、ISO 10218-1、ISO 10218-2、ISO TS15066に適合した協働ロボットを対象とする。注3. 2024年は見込値、2033年は予測値
 出典：株式会社矢野経済研究所「協働ロボット世界市場に関する調査（2024年）」（2024年8月5日発表）

協働ロボット世界市場規模は、2033年には2024年（見込）比で7.4倍となる681,021台に拡大すると予測されている。特に製造業では、人手不足や人件費高騰といった社会課題への対応や製造工程の効率化を背景に協働ロボットの需要が拡大している。

鏡面研磨機事業の事業戦略

■ 円筒鏡面研磨機の製造・アフターサービスで、鏡面加工ニーズに対応

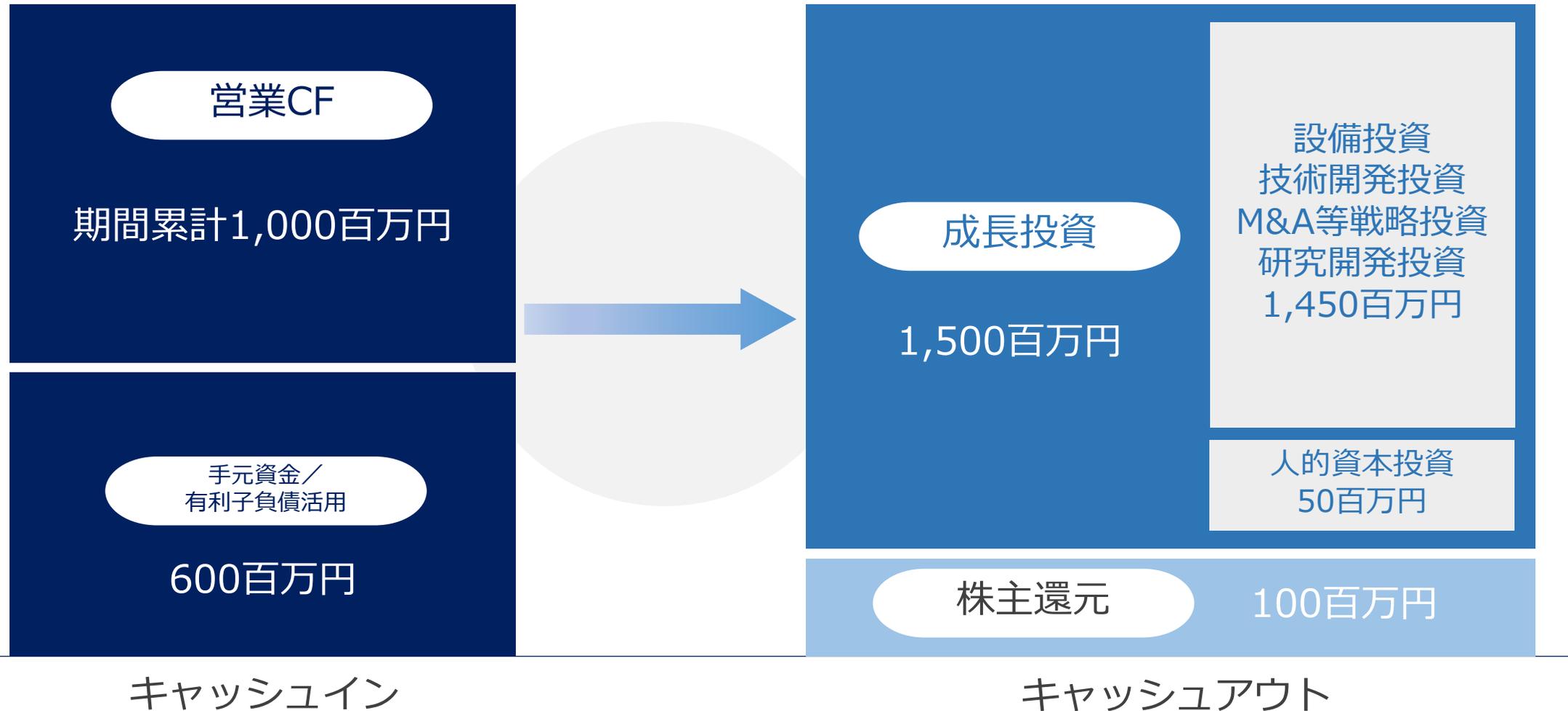
更新需要の確実な獲得とアフター強化により、安定収益と生産性向上を両立

市場の低迷局面においても設備更新需要を確実に取り込み、円筒鏡面研磨機の新規導入に加えてオーバーホール等の修理・メンテナンスを強化する。製造販売・アフターサービスを含めた事業収益の安定化を図るとともに、設備更新及び人的基盤の強化により、生産性向上を図る。



7-1. 財務戦略／キャッシュアロケーション

- 2026年12月期～2028年12月期までの3年間 獲得した営業キャッシュフローを成長投資と株主還元
に戦略的に配分



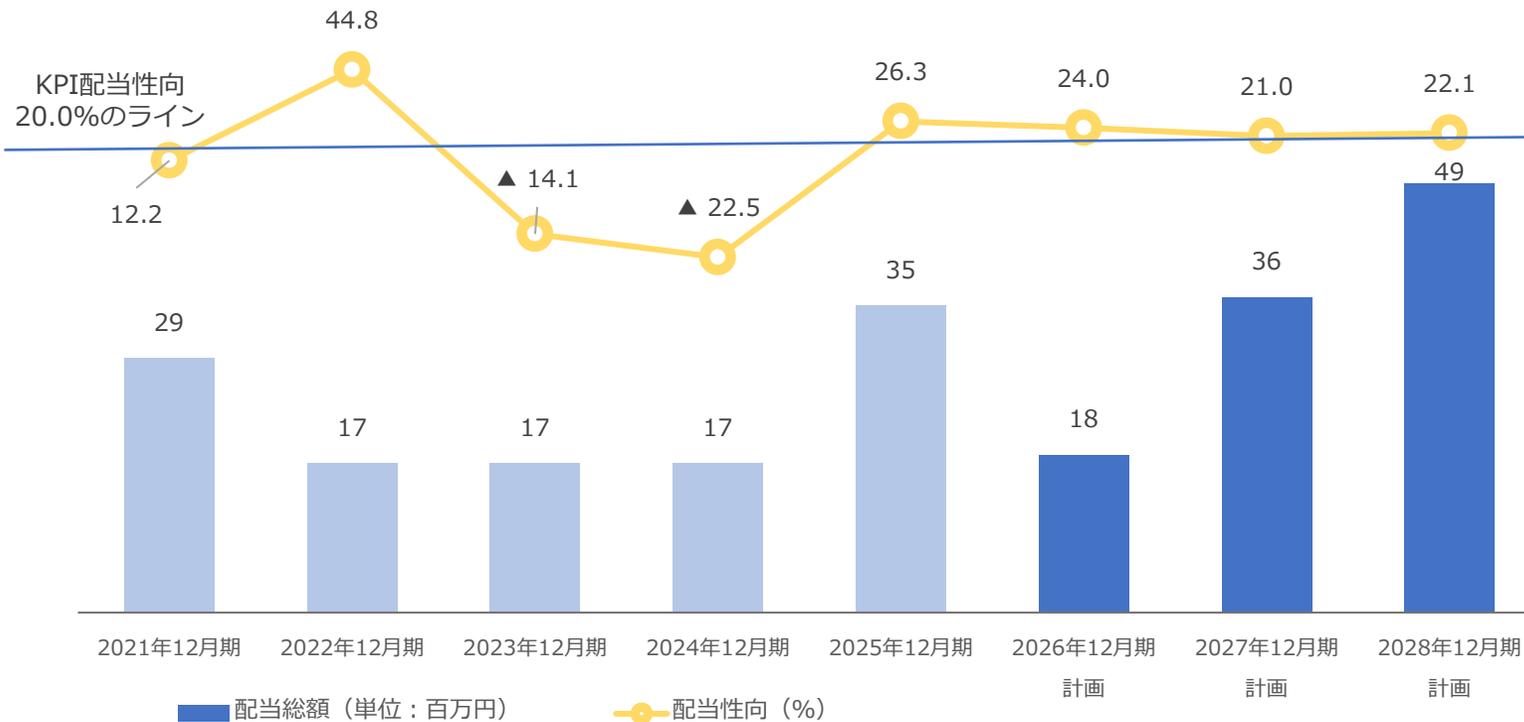
7-2. 財務戦略／株主還元

■ 安定的配当の継続を基本とし、収益状況に応じた利益還元を実施

実績期間

計画期間

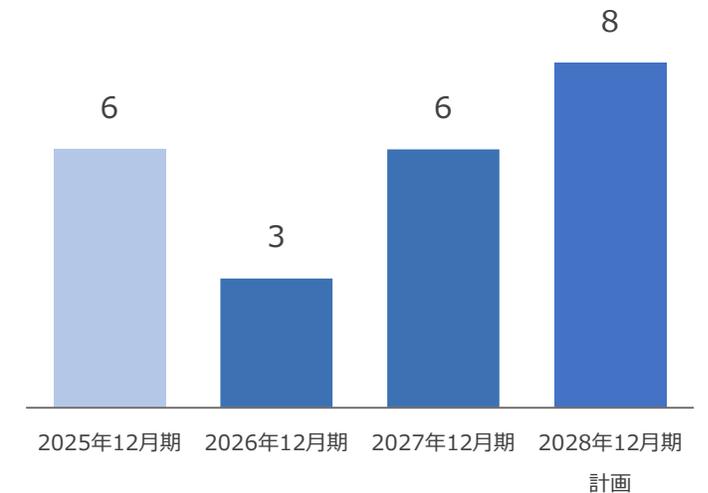
2027年12月期は成長投資を優先しつつも、配当性向21.0%を確保し、KPIである20.0%以上の株主還元水準を維持



配当金計画

(単位：円)

2028年12月期には1株当たり8円の配当金を計画



※2025年12月期は1株当たり3円の記念配当を実施

8. 《更新版》中期経営計画のKPI

- 資本コストを意識した経営を実効性あるものとするための、中期的な経営管理指標（KPI）を設定

	KPI	2028年12月期 目標
資本効率性	ROE (自己資本利益率)	8.0%以上
収益性	EPS (1株当たり当期純利益)	30.00円以上
安定性	自己資本比率	50.0%以上
株主還元性	配当性向	20.0%以上

9 - 1. 非財務戦略／サステナビリティの取り組み方針

■ 事業活動を通じた環境・社会課題への積極的な取り組み

先端技術に常にチャレンジ 技術を通じて社会に貢献



- 社会生活や労働環境のイノベーションをサポート
- 時代のニーズを先取りした技術革新
- 先端技術に常にチャレンジすることで持続可能なものづくりを実現

持続可能な豊かな地球環境



- 事業活動を通じて地球環境、地域社会との調和を図る
- 環境影響の低減に努力し、人と自然にやさしい企業活動を推進

平等な社会の実現と多様な人材の活用



- あらゆる人が平等で安心な社会の実現
- 多様な人材が働きがいを持って活躍できる環境づくり
- 社会に貢献できる人材の育成

9 - 2. 非財務戦略／人的資本戦略の推進

- 人材が企業戦略の実践を支える上で重要な資源と捉え、経営理念や経営戦略に合致した人材の確保や育成を実践

カテゴリー				項目	目標数値又は取り組み状況
多様性	女性活躍	働き方	職場環境		
●	●			女性管理職比率	2026年12月までに8.0%以上
●	●			勤続10年目の女性継続雇用割合	2026年12月までに30.0%以上
●	●	●		女性活躍推進	従業員による女性活躍推進プロジェクトの運営
●	●	●	●	人事制度改革	2027年12月期に新制度へ移行 ※詳細は次頁を参照
		●		育児休業取得率	対象者の取得率を100.0% 「女性70.0%以上」から「男女100.0%」へ拡大
			●	健康経営	健康経営優良法人2026（中小規模法人部門）認定
			●	資格手当制度	技能・資格取得の奨励による人材強化

9 - 3. 非財務戦略／人的資本戦略に基づく中核施策

■ 人事制度改革を推進、新制度への移行は2027年12月期を予定

人事制度改革の方向性

- ✓ 人事制度を持続的成長の中核とし、人的資本の最大化を企業価値の向上に直結させる制度設計
- ✓ 評価の透明性と公平性を高め、従業員の納得度とエンゲージメントを強化
- ✓ 企業文化醸成と運用強化による持続可能な成果創出

人材育成方針と専門性強化の枠組み

- 企業理念や経営計画、部門目標と連携した人材育成の推進
- 自律的なキャリア形成を促進し、多様なキャリアパスを選べる制度整備
- 職種別・階層別研修体系の再構築



一人ひとりの能力向上

- DX・AI活用に向けた研修環境の整備
- 次世代リーダーの育成
- DEIの推進による従業員エンゲージメント向上とイノベーション促進



外部人材の獲得と多様性の重視

- リファラル採用等の活用で即戦力・専門性を確保
- 外部知見との相乗効果を最大化し競争優位性を強化
- 性別や年齢、国籍など幅広い属性の取り込みによる多面的な視点の獲得

※DEI(Diversity, Equity & Inclusion)多様な人材が、公平に尊重され、能力を発揮できる環境を目指す考え方



人的資本を「制度」と「運用」の両面から強化することで、生産性向上による収益力の底上げを図り、中長期的に株主資本コストを上回るリターンを確保し、企業価値の向上を目指す



- 本資料に記載されております当社グループの将来の業績に関わる見通しにつきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社グループが独自に予測したものであり、リスクや不確定な要素を含んでおります。従いまして、見通しの達成を保証するものではありません。
- 当社グループの内部要因や、当社グループを取り巻く事業環境の変化等の外部要因が直接又は間接的に当社グループの業績に影響を与え、本資料に記載した見通しが変わる可能性があることをご承知おき願います。