



2025年9月17日

各 位

会社名 株式会社 東京 商 機
代表者名 代表取締役社長 小堀義一郎
(コード番号 7719 東証スタンダード)
問合せ先 取締役管理担当 伊藤 功
(TEL. 030-3529-6502)

新中期経営計画の策定および業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、2025年9月16日開催の取締役会において、2026年2月期から2028年2月期までの3ヵ年を対象とする新たな中期経営計画を策定し決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

なお、当件につきましては、株式会社先導力学シミュレーション研究所（以下「ASTOM 社」といいます。）の取締役会での決議を停止条件として決議を行ったため本日の開示となりました。

また、新たな中期経営計画の策定に伴い、2026年2月期の業績予想を修正いたしますので併せてお知らせいたします。

記

1. 新中期経営計画

1. 新中期経営計画の位置付けと振り返り

(1) 新中期経営計画の位置付け

当社グループは、試験機、CAE解析を主軸に事業を展開してまいりました。近年、顧客ニーズの高度化、国際競争の激化、そしてデジタル技術の急速な進展を背景に、従来の「製品販売中心のビジネスモデル」から「ソリューション・サービス型ビジネス」への抜本的な転換が不可欠となっております。

2025年3月には、CAE分野に強みを持つASTOM社を子会社化し、試験機とCAE解析を融合した新たなソリューションを提供できる体制を確立いたしました。これにより、グループ全体でのシナジー創出が現実のものとなり、技術・人材・顧客基盤の融合を通じて持続的成長への道筋が一層明確になりました。

今後策定した新中期経営計画は、こうした変革の流れを加速させるものであり、事業基盤の強化、ソリューションビジネスの拡大、収益力の飛躍的向上を通じて、強固な財務基盤を築き上げます。そして、株主・お客様・社員をはじめとするすべてのステークホルダーに対して、確かな価値を提供し続ける企業へと進化してまいります。

(2) 前回中期経営計画の振り返り

前回中期経営計画（2025年2月期～2027年2月期）では、①「デジタル化の推進」、②「持続的成長のための投資」、③「人材教育への投資」を基本方針に掲げ、約1年半にわたり積極的に取り組みを進めてまいりました。その成果は以下の通りです。

① デジタル化の推進

本年3月31日にASTOM社を子会社化したことで、CAE解析を中心としたデジタル事業を創出する体制を確立しました。これにより、従来の試験機事業とソフトウェア解析を一体化した事業体へと進化し、新しいソリューションモデルの礎を築くことができました。

③ 持続的成長のための投資

営業手法の見直しを通じて、差別化戦略や・高付加価値提案を強化し、粗利率の改善に結びつけました。さらに今後の持続的成長には、新製品・新サービスの創出が不可欠との認識を新たにし、開発投資を強化する方向性を明確化いたしました。

④ 人材教育への投資

全社的な人事評価制度を導入するとともにコーチングを活用して社員の主体性・自立性を高めました。その結果、問題解決力の向上とモチベーションの維持・向上が実現し、将来のリーダー人材の育成につながっています。今後も教育制度の更なる充実や技術継承に向けた暗黙知の形式知化を推進してまいります。

以上の3つの基本方針は、単なる施策にとどまらず「持続的成長のための基盤づくり」として確かな成果を上げました。これらの取組みは、新たな中期経営計画においても引き続き継承し、さらなる進化を遂げてまいります。

2. 新中期経営計画の概要

(1) 対象期間

2026年度(2026年2月期)から2027年度(2028年2月期)まで(3ヵ年)

(2) 各事業年度のミッション

① 2026年2月期のミッション：「収益基盤の拡大」

(主な戦略)

- ・売上増加に寄与する核となる事業の特定と強化
- ・デジタル事業(デジタルツインの推進)の基盤構築
- ・コスト構造の最適化と効率化

② 2027年2月期のミッション：「市場の期待に応える(モノからコトへ)」

(主な戦略)

- ・デジタル事業のシナジー強化
- ・マーケットシェアの拡大と競争優位の確保
- ・カスタマーエクスペリエンスの向上と顧客ロイヤルティの構築

③ 2028年2月期のミッション：「収益基盤の確立と新たな事業の創出」

(主な戦略)

- ・既存技術の磨き上げ、カスタマーエクスペリエンス向上
- ・さらなるマーケットシェアの拡大と新事業(試験機・デジタル関連)の創出
- ・新たな業務提携先の探索

(3) 重要な経営指標・目標

	2026年2月期	2027年2月期	2028年2月期
売上高(百万円)	4,770	5,350	6,050
営業利益(百万円)	177	366	626
売上高成長率(%)	37.0	13.3	13.3
粗利率(%)	33.8	35.1	35.7
営業利益率(%)	3.7	6.8	10.3
営業利益成長率(%)	606.4	106.4	70.9

【中長期的に目標とする経営指標】

- ・収益性及び成長性の指標：売上高成長率10%以上、粗利益率35%以上、
営業利益率10%以上、営業利益成長率10%以上
- ・資本効率の指標：ROIC9%以上、ROIC15%以上、

- ・株価を意識した指標 : PBR 1倍超

(4) 設備投資および研究開発

中期経営計画を確実に実現していくため、以下の設備投資および研究開発を予定しております。

	2026年2月期	2027年2月期	2028年2月期
設備投資（百万円）	40	50	47
研究開発費（百万円）	67	148	146

(5) 株主還元政策

中期経営計画を実現し、2029年2月期の復配実現を目指していきます。

(6) コンプライアンス・ガバナンス強化

当社は、上場企業としての信頼回復と透明性の向上に向けて、グループ一丸となってコンプライアンス・ガバナンスの強化に取り組んでまいりました。

その結果、2024年11月28日に、当社株式の「特別注意銘柄」の指定が解除され、併せて「監理銘柄(審査中)」の指定も解除されました。さらに、2025年4月17日には会計監査人より「無限定適正意見」を付した監査報告書第（119期(2025年2月期)）を受領しました。

これらは、当社の取組みが一定の成果を上げ、外部からも適切に評価された証であると認識しております。

しかし、私たちはこれを「到達点」とは考えておりません。ステークホルダーの皆様への信頼こそが企業価値の基盤であるとの認識のもと、引き続き内部統制の強化、透明性の高い情報開示、倫理的かつ健全な企業文化の醸成に努めてまいります。今後もガバナンス水準を継続的に高め、持続的な成長と社会からの信頼獲得に努めてまいります。

3. その他

中期経営計画の詳細（数値の前提となる定性情報他）につきましては、後日発表いたします。

II. 業績予想の修正

1. 2026年2月期通期連結業績予想数値の修正（2025年3月1日～2026年2月28日）

（単位：百万円、％）

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益	1株当たり当期純利益
前回発表予想（A）	4,930	326	331	113	円 銭 15.90
今回修正予想（B）	4,770	177	172	185	円 銭 25.94
増減額（B-A）	△160	51	41	72	—
増減率	△3.2	41.0	31.8	63.7	—
（ご参考）前年同期実績（2025年2月期）	3,483	25	36	62	円 銭 8.83

2. 修正の理由

2026年2月期の連結業績予想（2025年3月1日～2026年2月28日）につきましては、売上高が前回予想比減収の主要因は試験機事業において、短期的な売上規模よりも収益性向上

を優先する戦略的な経営判断によるものです。①仕入原価の見直し、②利益率の高いオーダー品の売上増、③システム導入による生産プロセスの最適化、が実現し利益率改善の影響を受け、営業利益、経常利益および親会社株主に帰属する当期純利益が前回発表予想値を上回る見込みとなったため、上記のとおり修正いたします。

以 上