



2026年5月14日

各 位

会 社 名 田中精密工業株式会社  
代表者名 代表取締役 社長執行役員 田中 英一郎  
(コード：7218 東証スタンダード市場)  
問 合 せ 先 取締役 執行役員 管理本部長 沖 健司  
(TEL. 076-469-9107)

### 長期経営計画「Next35」策定のお知らせ

当社は、2027年3月期から2036年3月期までを対象とした長期経営計画を策定し、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。

なお、詳細につきましては、添付資料「長期経営計画「Next35」説明資料」をご参照ください。

以 上



# 長期経営計画 「Next35」 説明資料

2026年5月14日



田中精密工業株式会社

# 長期経営計画「Next35」 1) Group Purposeの策定 ～ 成長の軌跡 ～



79年の積み重ね



国内

法人:6  
製造:5工場  
販売:10店舗

海外

法人:3  
製造:3工場

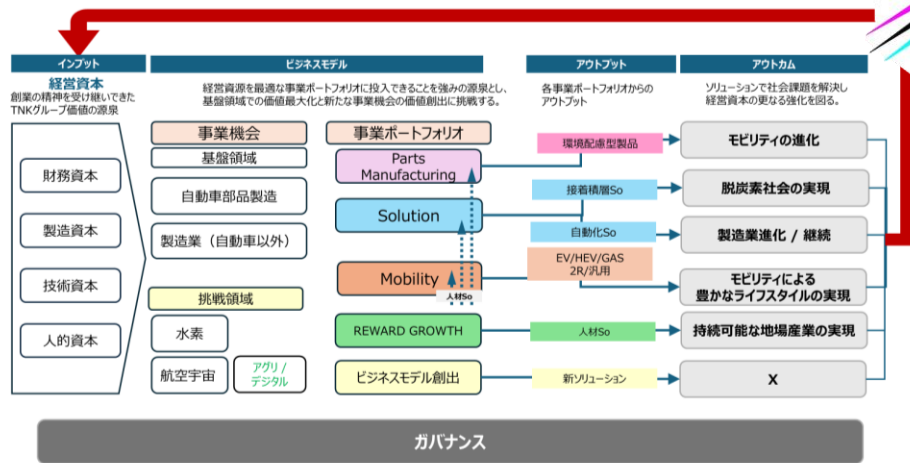
2026年3月期(連結)  
売上高:437億円  
従業員:1,383名

お客様から“選ばれ続ける理由”：課題解決を提案し続けてきた

1948年創業より、お客様 社員と共に成長

# 長期経営計画「Next35」 1) Group Purposeの策定 ～ 事業環境 ～

## TNKG Gr 価値創造プロセス



AI + 自動化



電動化



資本市場の要求水準上昇



人口減少/人材難

- ・事業環境変化により既存事業のみではグループの成長が出来ない
- ・グループ成長に向けた事業ポートフォリオ変革を含めたPurpose/経営計画の策定が必要

# 心が動く、未来を創る

— Next Solution, Next Smile. —

TNKGr Purpose  
(存在意義)

# 心が動く、未来を創る

— Next Solution, Next Smile. —

## 事業部 Vision

### 部品製造

『 Beyond the Limits 』 次世代モビリティの進化を決定づける不可欠な機能と価値の供給源

### ソリューション

ものづくり企業の未来に不可欠な、課題解決の製造SIer

### モビリティ

時代と人の変化に即応し、最適な価値を提供し続ける価値共創パートナー

Gr.Purposeの基に3事業部はVISIONを掲げ、事業成長を目指した  
長期経営計画「Next35」を本年度よりスタート

Pm: 部品製造  
So: ソリューション  
Mo: モビリティ

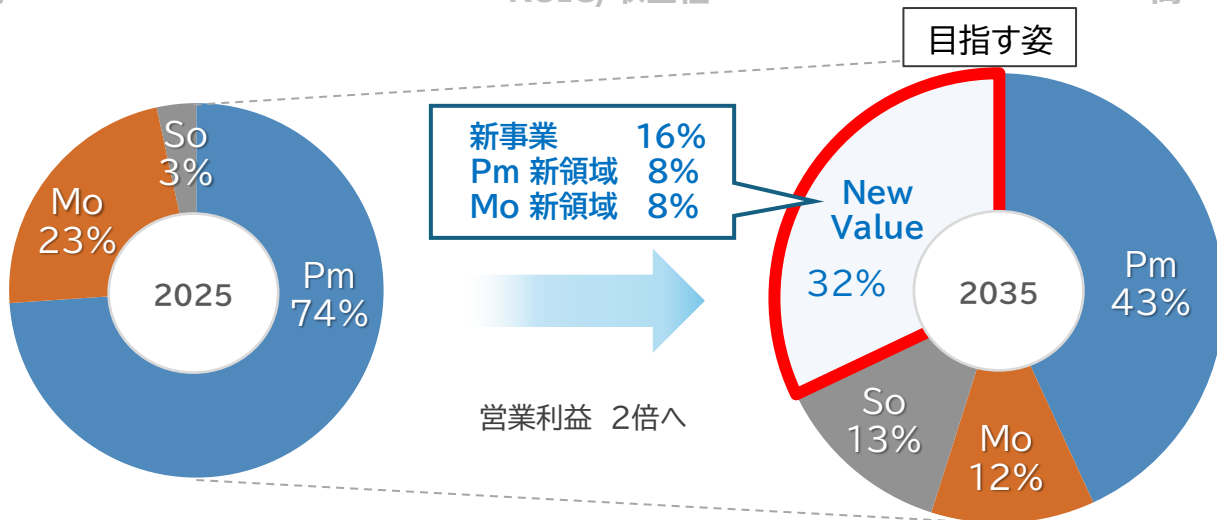
## 基本方針 ・ 安定収益を確保しつつ収益向上と成長を両立できるポートフォリオの構築



■ 市場の需要と資本効率の二軸で評価  
全事業を4つの領域に位置づけ、特性に応じた戦略を推進  
成長性と収益性を高次元で両立するポートフォリオを実現

■ 価値再構築によるシフト  
既存の部品製造領域は価値再構築を図りつつ、xEV、SDVなど  
次世代モビリティ領域に注力し「成長牽引」領域へシフト

■ 新事業、新領域の創出  
既存事業をはじめ新価値創造に向けた新領域の開拓、新たな事業  
の柱作りに向けて積極的にM&Aを活用しポートフォリオを再構築



目標 : 営業利益の30%以上を新事業、新領域で確保

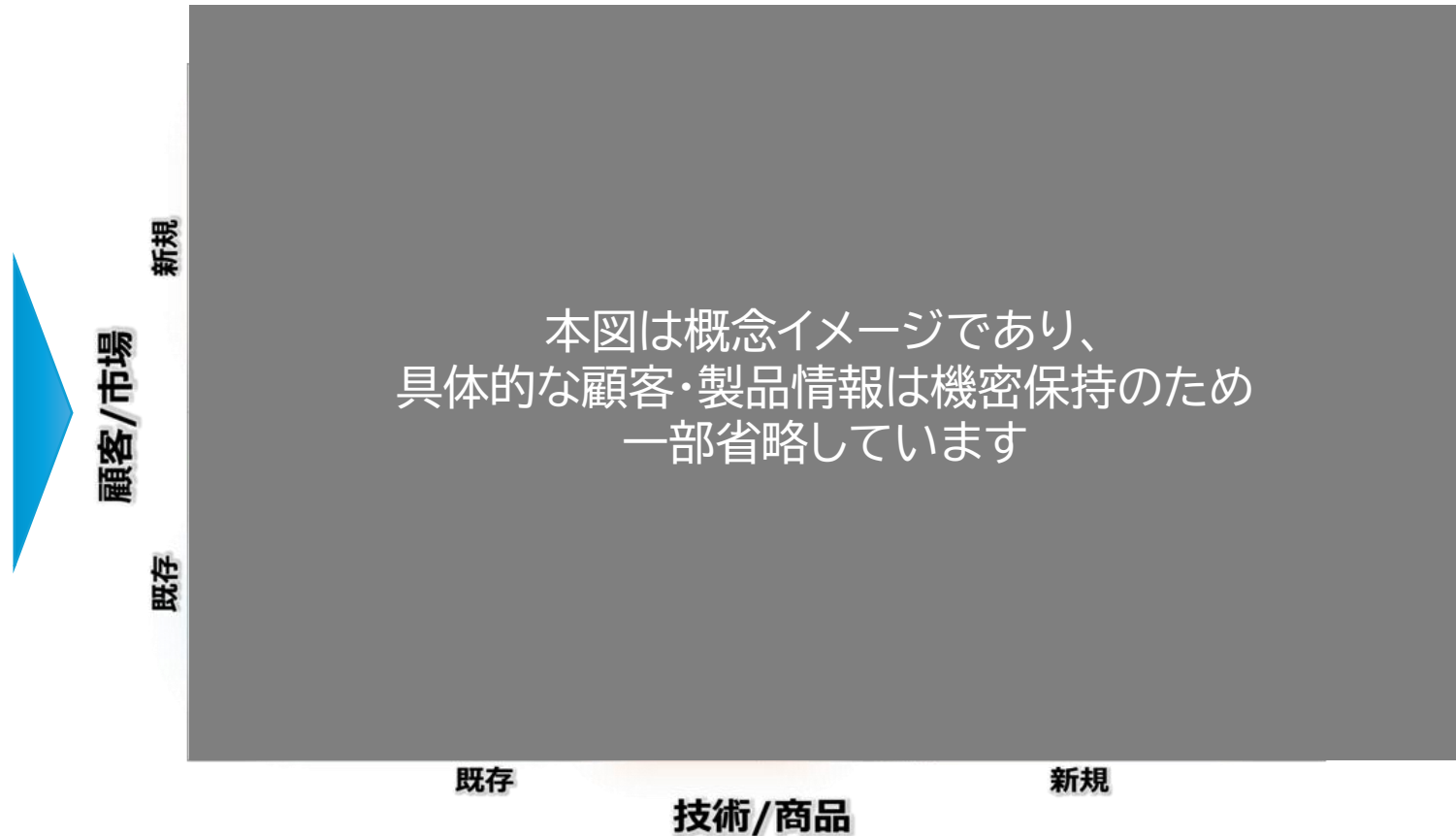
**Vision** 『Beyond the Limits』次世代モビリティの進化を決定づける不可欠な機能と価値の供給源

**Mission** 地球に優しいものづくりを追求し、世界のパートナーと新しい価値を共創する

- ①デジタル化による人材リソースシフト
- ②VC活動による共創スキーム実行

xEV起点で進展する熱マネジメント領域  
に経営資源を充当し、**高付加価値商品**  
拡大による収益構造転換を加速

既存ICE領域からの深化アプローチ  
隣接新規幅出 FY26～30:xEV中心  
周辺探索実現 FY31～35:新領域拡張



社外パートナーとの共創スキーム強化で、事業収益モデル転換を加速させる

**Vision** ものづくり企業の未来に不可欠な、課題解決の製造SIer

**Mission** 人口減少社会の壁を越え、ものづくり進化をクリエイティブで牽引する

- 生産人口減少の深刻化(働き手不足)
- ものづくり企業の自動化MUST
- 電動技術アイテムへの新ニーズ
- 既存事業スタイルの継続リスク

- 高付加価値の追求
- 規模拡大による利益確保
- 新時代のビジネスモデル構築

製造自動化ソリューション



電動装置製造ソリューション



Newソリューション



高付加価値と持続可能なビジネスモデルの構築を目指す

**Vision** 時代と人の変化に即応し、最適な価値を提供し続ける価値共創パートナー

**Mission** お客様の人生の「動き」に寄り添い、その時々に必要な価値を探求し提供し続ける

## 今後の方針(FY30～35に向けた重点戦略)

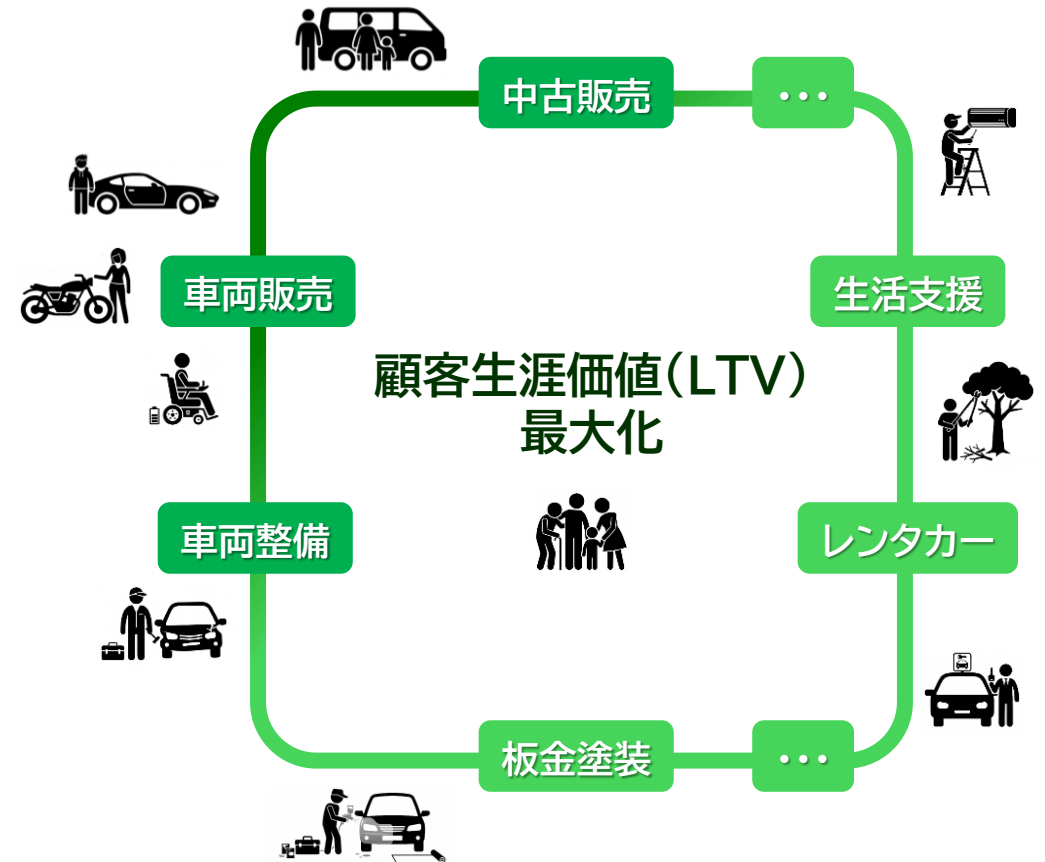
### ■ 事業環境の変化

- ・地域モビリティ需要の成熟化
- ・人材制約を前提とした事業運営の必要性
- ・お客様ニーズの多様化・高度化



### ■ 取り組み方針

- ・商材拡大、広域化の取り組み
- ・業務品質向上と生産性改善の両立
- ・グループ連携によるサービス価値の拡張

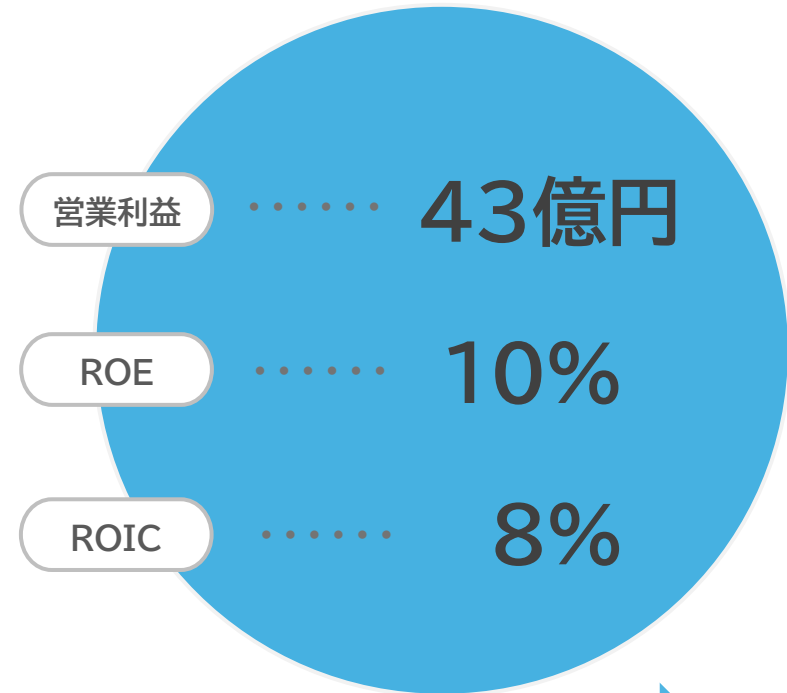
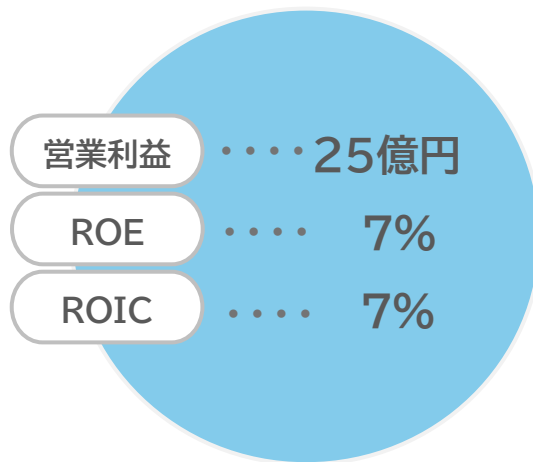
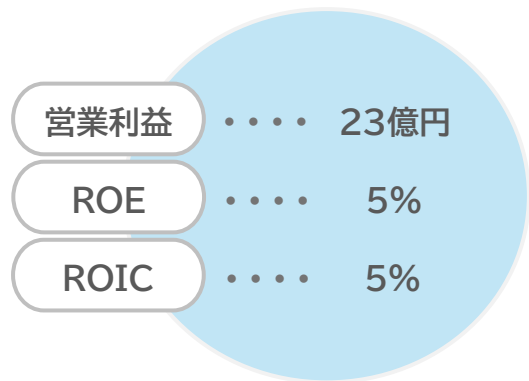


「車両販売」中心から、「ご利用期間全体」で価値を高めるプラットフォーム事業へ



STEP1となる中期目標  
事業領域の拡大と資本効率の改善

ポートフォリオ変革の実現  
さらなる成長サイクルへ



基盤整備

成長加速

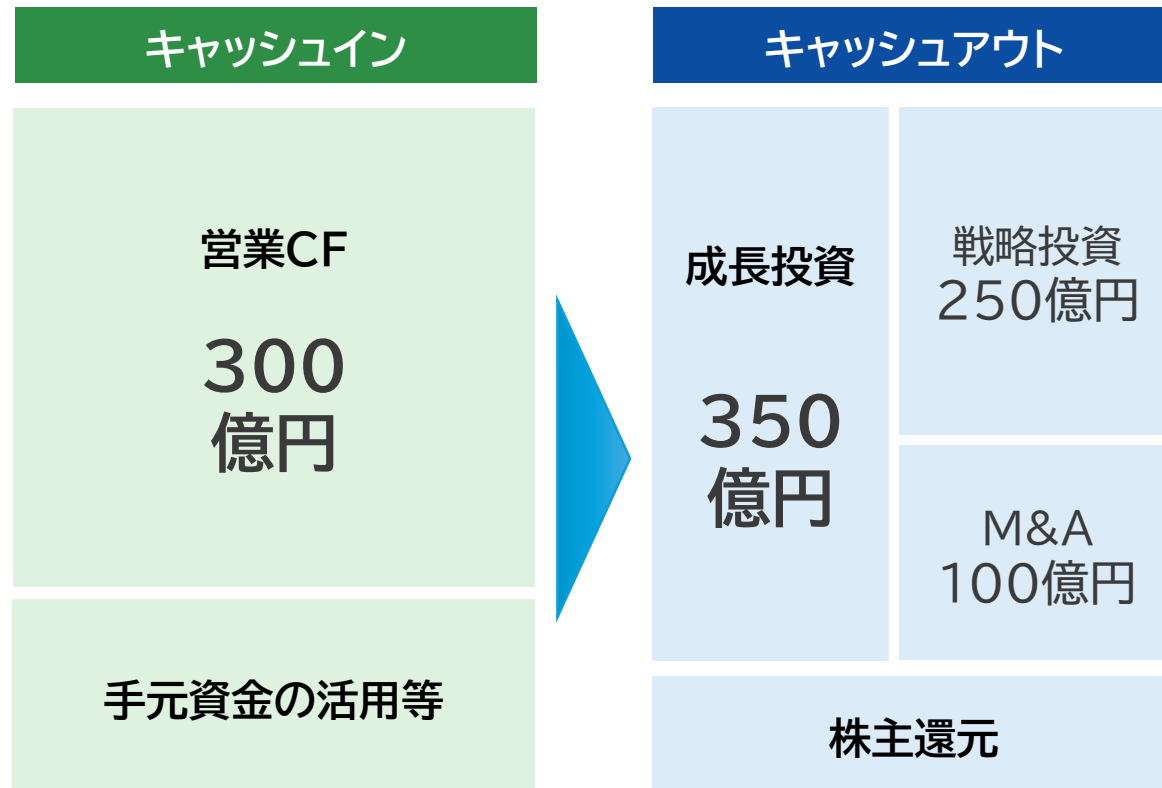
構造転換

営業利益、ROIC、ROEの3つの目標指標を掲げ事業収益性と資本効率の向上を目指す

## 基本方針

- 成長投資を最優先に、資本効率を意識した投資判断を徹底
- 株主還元は、投資機会及び財務状況を踏まえ機動的に実施
- 資本の滞留を回避し、最適な資本構成を意識した資本配分を実行

## 2026年度～2030年度のキャピタルアロケーション

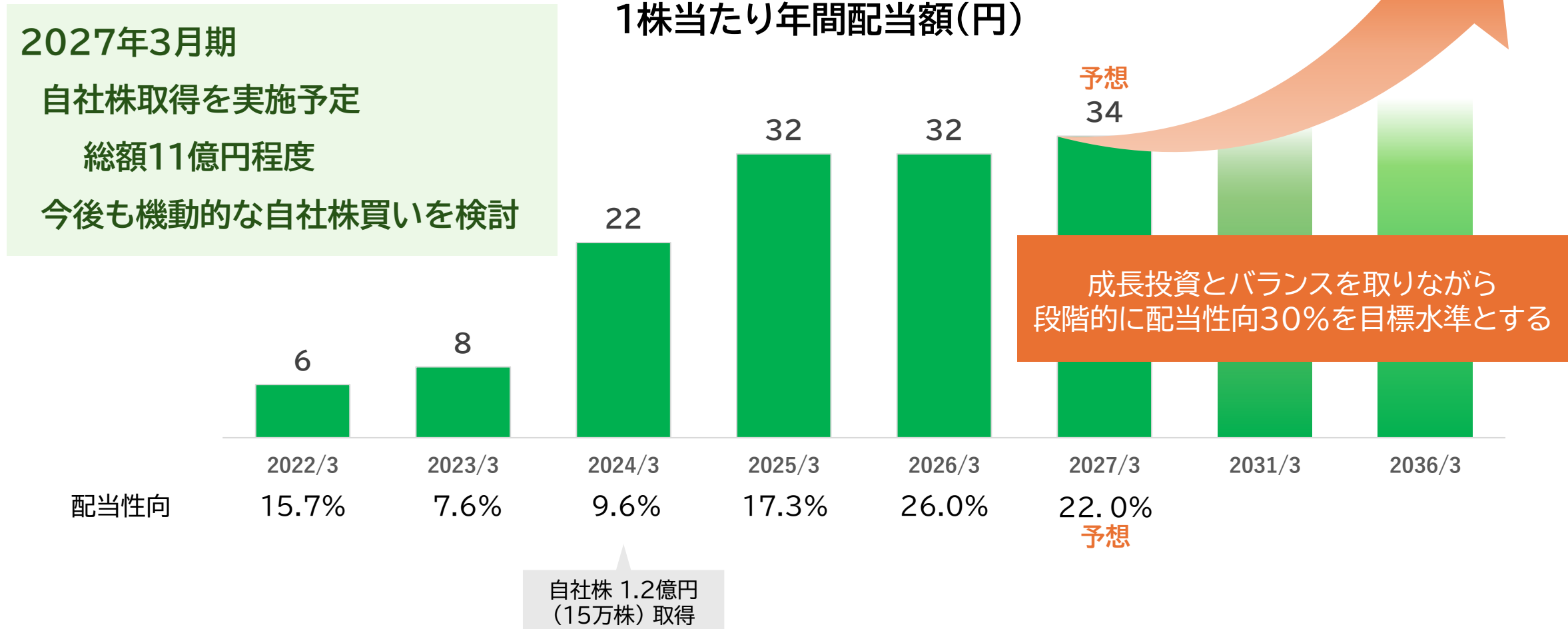


## ■ 成長投資

- 1) 戦略投資  
ROIC向上に向けた成長戦略の構築及び実行に向けた投資
- 2) M&A  
新領域の開拓、新たな事業の柱作りなど事業ポートフォリオ変革に向けた投資

長期的な企業価値向上を目指して成長投資を積極的に行う

- 基本方針**
- 配当性向30%を目標水準として安定的かつ段階的な株主還元
  - ROE及び株主還元の観点からの機動的な自己株式取得など



営業利益、ROE、ROICの3つの目標指標を掲げ事業収益性と資本効率の向上を目指す

### 市場リスク

- ・既存事業の減少
- ・価格競争の激化
- ・地政学上の市場変化

### 経営リスク

- ・新事業投資失敗
- ・研究開発の増加
- ・短期利益の低下
- ・投資回収の長期化

### 組織リスク

- ・役割の変化
- ・必要スキルの変化
- ・仕事の進め方変化

市場/経営/組織リスクを総合的に勘案して  
挑戦しないリスクの方が大きい

幾多の挑戦をしたグループの力で必ず乗り越える

# 心が動く、未来を創る

—Next Solution, Next Smile.—

ロケット部品



AM部品



NEXT

高効率モータ



AM部品



NEXT

T-gluetech



生活支援

NEXT

AMR  
D-PORTER

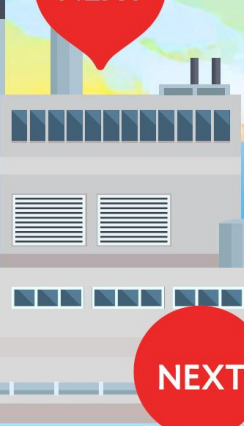


NEXT



NEXT

エンジン部品



心が動く、未来を創る

— Next Solution, Next Smile. —

## 注意事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性がありますことをご了承ください。

お問い合わせ先

管理本部 経営企画部

URL: <https://www.tanasei.co.jp/contact/>



**田中精密工業株式会社**