第12次中期経営計画

2026.4－2029.3

2026年5月14日
岡谷電機産業株式会社
（東証スタンダード市場）

１．第11次中期経営計画及び2025年度計画の振り返り

構造改革を進めるも、売上高の減少、原材料価格の高騰等に対する固定費縮減、変動費率の改善に遅れ

（億円）

	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
売上高	171.0	143.2	95.9	102.2
営業利益	6.6	4.0	△17.4	△17.3
純利益	6.1	1.2	△17.0	△16.4
ROE	7.9％	1.4％	－	－

|← 第11次中期経営計画 →|

1．第11次中期経営計画及び2025年度計画の振り返り

＜第11次中期経営計画の重点課題総括＞

重要施策	振り返りと課題
技術基盤の確立	• 耐高温・高湿性能を向上させたコンデンサ、北米向けSCCR規格対応小型サージプロテクタ、平角銅線コイル等の新製品開発 • 品質を担保しつつ開発の迅速化・効率化が課題
生産能力拡大 生産性の向上	• 車載関連向けコンデンサの生産能力拡大、耐高温・高湿性能を向上させたコンデンサの生産ライン構築等を推進 • 生産設備のDX化や省人化を進め、需給変動に、より柔軟に対応できる生産ライン構築の加速が課題
コスト構造の改革	• 原材料価格等の高騰に伴い、調達構造の見直し、物流費抑制、価格改定等を進めているが、更なる取組が必要 • 低採算製品の統廃合、売上高の減少を踏まえた固定費のコントロールに課題

２．第12次中期経営計画の基本方針

目指す姿であるノイズ・サージ対策のパートナーに向けて、コンデンサ製品、ノイズ・サージ対策製品を軸とした売上高増加と収益性改善による構造改革を加速し、強固な経営基盤を構築

2025年度

- 売上高102億円
  営業損失△17.3億円
- ２期連続の営業損失

第12次中期経営計画

稼ぐ力を抜本的に強化

- コンデンサ製品、ノイズ・サージ対策製品を軸とした**売上高増加**

＋

- **収益性改善**に向けた構造改革の加速

■ **中期経営計画2年目の2027年度黒字化**

目指す姿

ノイズ・サージ対策のパートナー

- EMC対策に関する多様な製品の提供と幅広いソリューションの提案

■ **EMC対策を軸とした持続的成長へ**

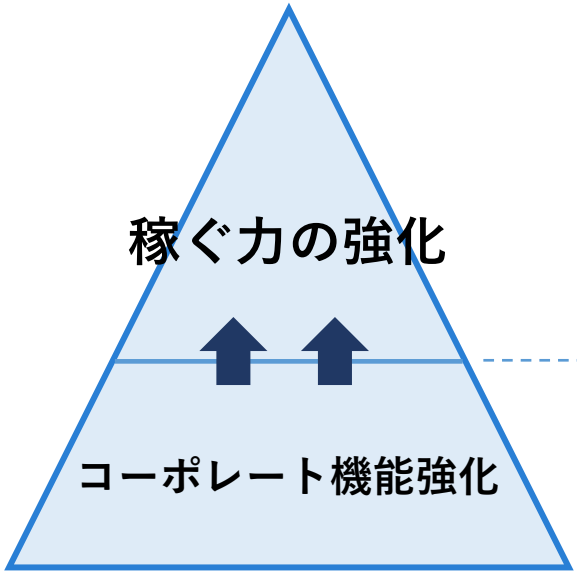
２．第12次中期経営計画の基本方針

目指す姿

ノイズ・サージ対策で蓄積してきた技術力・ノウハウを更に高め、EMC対策に関する多様な製品と幅広いソリューションを提供する『ノイズ・サージ対策のパートナー』

計画骨子

強固な経営基盤の再構築



売上高増加
- 営業力の強化
- 技術力・生産能力の強化

収益性改善
- 変動費率の改善
- 固定費縮減

経営管理強化
- 施策の進捗管理、ガバナンス強化

原価管理高度化
- 原価低減と予実管理の精度向上

組織運営/人的資本
- 組織管理体制の強化、人的資本経営の推進

3．第12次中期経営計画の施策

（1）売上高増加の取組

営業力の強化

- コンデンサ製品、ノイズ・サージ対策製品の一体的な販売戦略、シナジー最大化
- 重点分野での顧客基盤を拡充し、シェアを拡大

重点分野における取引の裾野拡大

×

マーケティング・販売チャネルの変革

×

新規・既存顧客における新たな市場開拓

×

技術×営業による提案営業の積極化

技術力・生産能力の強化

- コンデンサ製品、ノイズ・サージ対策製品の製品群拡充
- 環境耐性を向上させたコンデンサ等、新製品の安定供給、生産効率の向上
- EMC対策関連技術力の強化

重点分野での製品ラインアップ拡充

×

戦略製品の安定供給に向けた生産体制強化

×

新製品の継続的なリリース

×

海外安全規格・環境規制等への対応力強化

第12次中期経営計画の最終年度（2028年度）に売上高135億円を達成

３．第12次中期経営計画の施策

（１）売上高増加の取組

コンデンサ製品とノイズ・サージ対策製品のシナジーを最大化し、重点分野のシェア拡大

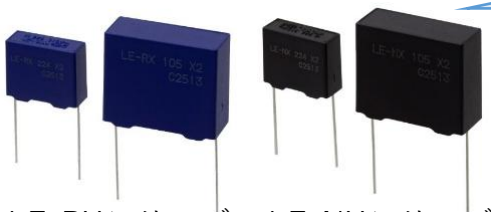
重点分野

空調機器
- 高省エネ性能機器

産業機器
- 拡大する半導体製造装置、工作機械

車載関連
- EV 、周辺設備

インフラ
- データセンター、交通、再生エネ、通信関係



LE-RXシリーズ　LE-NXシリーズ
- 耐高温・高湿性能に優れたコンデンサ

RHシリーズ
- 高性能化と小型化を両立した平角銅線を使用したコイル

RVシリーズ

VDシリーズ
- 交換時期表示機能と小型化を両立したサージプロテクタ

生産体制強化、外部リソースの活用等による安定生産・安定供給

3．第12次中期経営計画の施策

（2）収益性改善の取組

変動費率の改善

- 原材料費等の高騰、新製品切替えに伴う一過性のコスト増等、悪化要因の解消
- 原価率低減と低採算製品の統廃合

✓ 低採算製品の統廃合・収益性改善
✓ 材料費等の上昇に伴う価格改定

×

✓ 材料の見直し等の原価低減
✓ 取得する海外安全規格の最適化

×

✓ 生産効率向上、原価改善
✓ 調達・物流コストの低減、在庫管理強化

＋

固定費の縮減

- 売上高に合わせた固定費のコントロール強化
- 工場間を跨いだ抜本的な生産体制の見直し

✓ スリランカ工場の生産能力強化
✓ 工場間の生産移管や外部リソースも活用した生産体制の変革
✓ DX化・省人化を加速し、既存生産ラインの生産効率を抜本的に改善
✓ 原価改善

×

✓ 経費構造を聖域なく見直し

市場環境の変化にも柔軟かつ機動的に対応できる経費構造への転換

3．第12次中期経営計画の施策

（3）コーポレート機能強化の取組

経営管理強化 ＋ 原価管理高度化 ＋ 組織運営変革/人的資本

- 中計施策の進捗を確実にする管理体制
- コーポレートガバナンス強化

- 採算性の根本的な改善に向け、仕組みを再構築し原価管理を厳格化

- 事業を軸とした組織運営の更なる強化
- 人への投資を通じた基盤整備

経営管理

- ✓ 中計の的確な進捗管理とフォロー
- ✓ リスク管理高度化、モニタリング強化

×

ガバナンス

- ✓ 取締役会の機能強化
- ✓ 職制・分掌の再整備、責任・権限の明確化

原価管理

- ✓ 原価管理強化に向けた組織変更
- ✓ 精度向上に向けて、仕組みを再構築

×

原価改善

- ✓ 不採算・低採算根絶と原価改善の取組の強化

組織運営

- ✓ 組織体制の見直し
- ✓ 社員の士気を高めるルール・就業環境整備

×

人的資本

- ✓ 公正･透明な評価制度、能力･貢献を反映した報酬制度の再構築
- ✓ 人材育成･健康経営メニューの拡充

部門を跨ぐ３つの軸でコーポレート機能を強化し、業績改善を支える

４．経営目標・株主還元

■ 経営目標

（億円）

	2026年度	2027年度	2028年度
売上高	115.0	126.0	135.0
営業利益	△5.4	1.3	4.7
純利益	△5.2	1.1	3.7
ROE	－	1.8%	5.8%

（1USD=150円）

■ 株主還元

中期経営計画の着実な実行により収益力の回復を図り、配当の早期復活を目指してまいります

以上

免責

本資料に含まれる業界の動向や分析・今後の見通し・施策等は、その時点で入手可能な情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づき判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。
実際の業績等が様々な要因により異なる可能性があります。

（連絡・お問合せ）
岡谷電機産業株式会社
経営企画室
電話：03-4544-7000