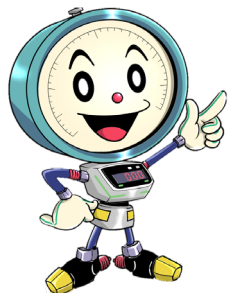


新中期経営計画 2028

「伝統を力に、次の価値創造へ！」



証券コード 7715

2026年5月26日

 **長野計器**

目 次

1.前中期経営計画の振り返り(第2次中期経営計画 2023-2025)

2.「新中期経営計画 2028」

- ・概要について
- ・重点施策について

3.セグメント別 取組内容

4.財務・資本戦略

5.ESG・サステナビリティ戦略

1.前中期経営計画の振り返り(第2次中期経営計画 2023-2025)

2.「新中期経営計画 2028」

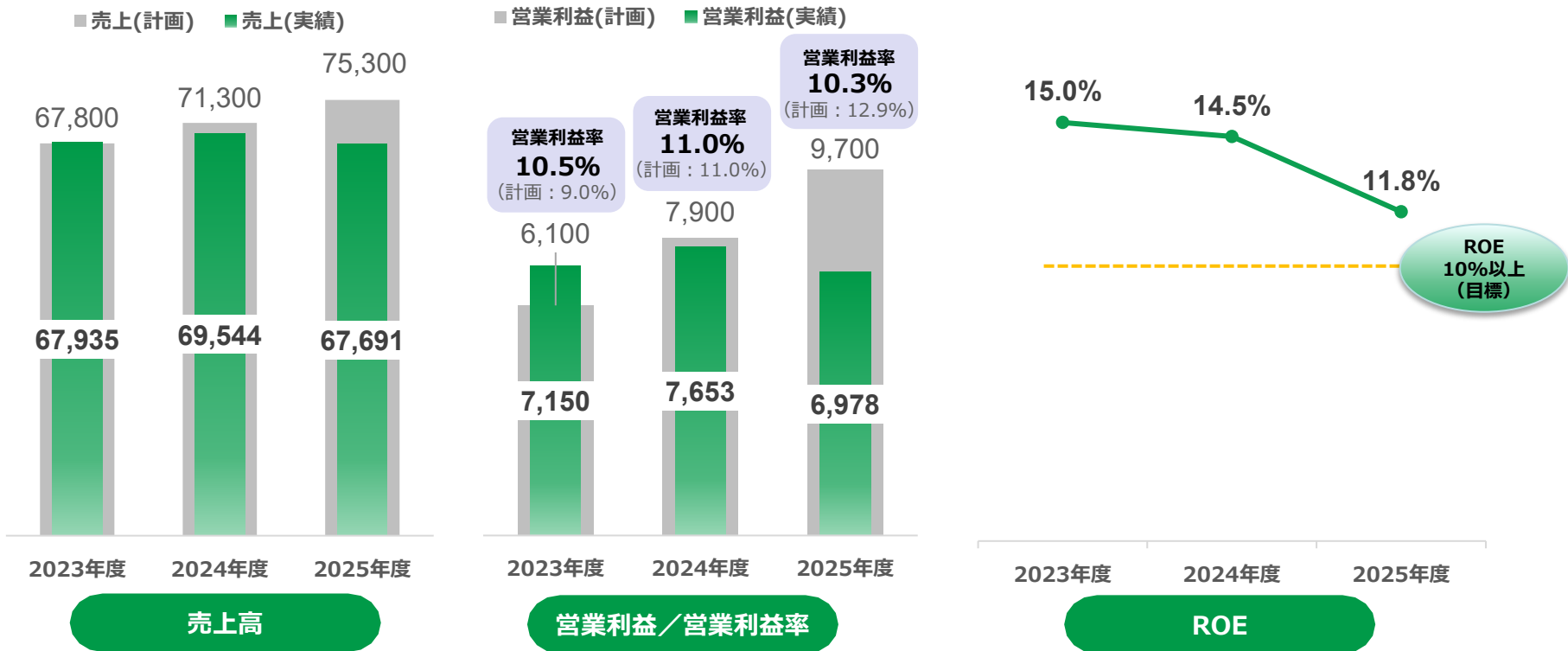
- ・概要について
- ・重点施策について

3.セグメント別 取組内容

4.財務・資本戦略

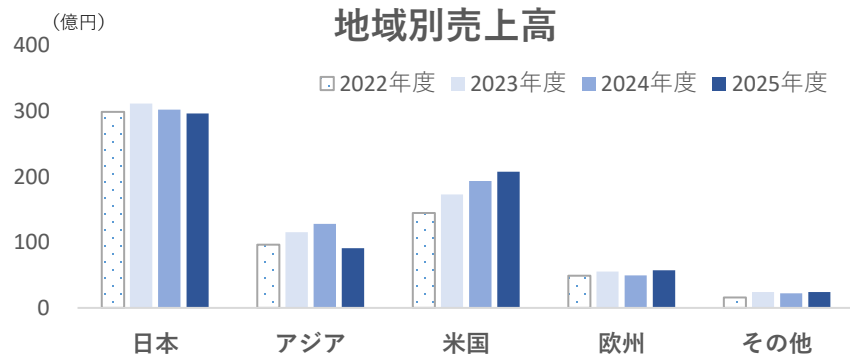
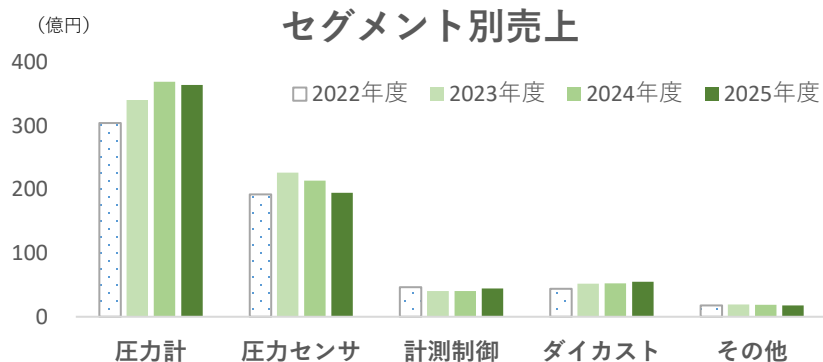
5.ESG・サステナビリティ戦略

売上・営業利益・営業利益率は右肩上がりに進捗するも未達、ROEは目標達成



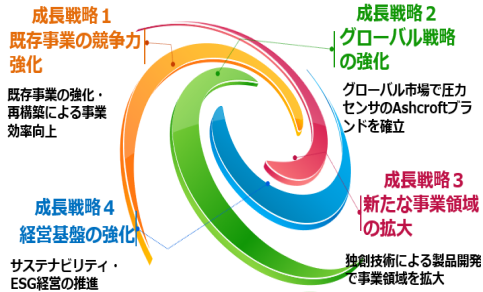
第2次 中期経営計画(2023-2025) 経営指標 振り返り

売上高	営業利益率	ROE
<p>・部品不足が緩和した2023年度から2024年度にかけて半導体産業の国内を中心とした工場建設(新設)投資、装置需要等に支えられ増収。</p> <p>・2025年度は米国子会社のドルベース売上成長、計測制御、ダイカスト部門増収の一方で半導体産業の新設投資一巡、調整局面入りで圧力計、圧力センサが前期比減収となり目標売上753億円に対し未達。</p>	<p>・2023年度から2024年度にかけて高付加価値製品群の半導体産業向け比率が増加し利益率向上、計画水準を達成。</p> <p>・2025年度は、調整局面入りした半導体産業向けの製品比率が圧力計、圧力センサともに低下、計測制御とダイカスト部門で前期から利益率改善したものの、最終年度目標12.9%に対し未達。</p>	<p>・2023年度から2024年度の営業利益率向上に伴いROEは15%、14.5%に上昇。緩やかな低下傾向にある資本効率とレバレッジを利益率水準が支える構造。</p> <p>・2025年度は前期に比ベ営業利益率が低下した影響はあったものの、目標水準を上回る11.8%を確保。</p>



第2次 中期経営計画_基本取組施策に対する振り返り

第2次 中期経営計画 における成長戦略(4種)



事業構造の抜本的な見直しに取り組みつつ挑んでまいりましたが、半導体関連の設備投資需要が一定の下支えになったものの、世界的な市況変化による需給バランスの長期調整が業績に大きく影響を及ぼし目標未達となりました。

	施策	評価	理由
成長戦略1	事業採算性向上	△	<ul style="list-style-type: none"> 小型圧力計の生産ライン自動化/圧力センサの生産能力増強に向けた整備が進捗(2025年9月に上田工場に分散していた圧力センサの工程を丸子電子機器工場敷地内に集約) 原材料高騰などの市場環境の変化を踏まえて収益構造安定化に取り組んだが、不採算製品の完全解消には至らず 収益性が低い汎用製品の価格改定交渉、長寿命製品が多い圧力計事業の機種統廃合調整の難航
	迅速な製品開発	△	<ul style="list-style-type: none"> 新エネルギー分野(水素・アンモニアビジネス)における脱炭素関連の圧力計測ニーズ拡大、専用製品の品揃えを強化 ワイヤレス技術による高付加価値製品の投入・サービス開始の遅れ 顧客ニーズに対応するための新製品開発体制を整備したが、期間中に十分な効果を発揮するには至らず
成長戦略2	グローバル戦略の強化	△	<ul style="list-style-type: none"> Ashcroftでの圧力センサ地産地消効果により売上高増加(北米・アジア) 世界的な半導体需要変動に伴う設備投資の急激な停滞に加え、関連製品の市場流通在庫の滞留が顕著 米国の関税政策影響を受けたグローバル戦略再考の必要性
	海外市場における拡販	×	<ul style="list-style-type: none"> アジア地域を中心に、地政学的リスクの高まりや世界経済の減速が複合的に作用し、想定を上回る景況感の悪化に見舞われ、産業機械・設備投資の抑制影響が大きな逆風となった
成長戦略3	独創技術による製品開発(事業領域の拡大)	○	<ul style="list-style-type: none"> 光学式センサの製品化により、極限環境下における圧力計測を実現(超高温・極低温) インフラモニタリング領域で培ったFBG(Fiber Bragg Grating)センサを応用し、船舶構造モニタリングシステムを開発(JAMSTECの北極域研究船「みらいII」に当社システム採用) 自動車業界をはじめ、電子部品、食品・医薬品関連の製造における「リーク検査装置」の需要が増加 高精度圧力計測ニーズの高まりを踏まえ、新型圧力校正器を発売するとともに、無線通信による圧力測定を実現するワイヤレス製品を投入し、製品ポートフォリオを強化
成長戦略4	ESG経営 推進	○	<ul style="list-style-type: none"> 2025年度GHG排出量の削減目標達成(2013年度比30%削減/※スコープ1,2に対応) 環境負荷低減製品の拡充(RoHS化を含む)/非水銀方式による新製品の発売を開始 新人事制度の導入・運用開始(2024年度より) 取締役に対する業績連動報酬制度導入

当社が置かれている外部環境に対する現状認識

グローバルメガトレンド:PEST分析の要約

P(政治的要因)



経済安全保障の重要性向上
脱炭素・環境規制の強化
インフラ投資の拡大

E(経済的要因)



世界経済の不確実性
産業構造の変化(半導体)
原材料・エネルギーコスト高騰

S(社会的要因)



SDGs・ESG経営への要求
労働人口減少と自動化ニーズ
新エネ・医療分野の高度化

T(技術的要因)



IoT/AI・データサイエンスの深化
5G/6G・IoT/コンピュティング普及
先進センサー・MEMS技術の発展

長野計器グループの現況と強み



プラント・プロセス領域における高いシェア(圧力計)



多様な産業ニーズへの対応力(圧力計・圧力センサ)



高精度・高信頼性計測技術(グローバル評価)



アジアにおける半導体市場の強固な地位(圧力計・圧力センサ)

市場環境がもたらす「脅威」と「機会」

脅威(Threats)



地政学リスク
サプライチェーンの不安定化



世界経済の不確実性による
設備投資の抑制



原材料・エネルギーコストの高騰



技術競争激化と人材の確保

機会(Opportunities)



- ・新エネルギー(水素等)関連インフラの普及
- ・脱炭素&環境規制強化に関わる技術革新
- ・IoT/AI活用による高付加価値ソリューションの需要増(クラウド・無線化)
- ・医療をはじめ、先端技術における高精度化 計測ニーズの拡大
- ・半導体産業の構造的成長と各国政府支援

今後の方向性(新中期経営計画への示唆)



グローバルメガトレンドを捉えた成長戦略の加速
(日本政府による戦略17分野を含む)



技術革新に伴走する企業としての取組強化
(ワイヤレス化・光学式センシング・MEMS技術)



グローバルサプライチェーン構築と
事業ポートフォリオの最適化

1.前中期経営計画の振り返り(第2次中期経営計画 2023-2025)

2.「新中期経営計画 2028」

・概要について

・重点施策について

3.セグメント別 取組内容

4.財務・資本戦略

5.ESG・サステナビリティ戦略

「伝統を力に、次の価値創造へ！」

第2次中期経営計画で打立てた「経営指標」をあらためて成長の射程に捉え直し、取り組んでまいります

前 中計振り返り (2023-2025)

2026.3月 経営目標 未達
利益計画に対する乖離が生じた

「改革フェーズ」と位置づけ全社一丸で
施策を推進しましたが、世界的な景況悪
化と地政学リスクの長期化で需給バラン
スが崩れ、半導体投資の下支えを超える
影響を受けました。
その結果、売上高・営業利益は計画を下
回り、目標との差が拡大しました。

新中計2028 方針

経営指標
売上高755 億円
営業利益率 12%

重点5戦略

1. 新製品開発・既存事業の強化
2. 収益力の強化
3. 経営基盤の強化
4. 新領域への挑戦
5. グローバル市場における競争力強化

長期 方針(2035年3月期)

経営目標 売上高1,000 億円
営業利益率 15%達成

技術革新に伴走する企業として、次期中計期間
中の稼働開始を目指し、丸子電子機器工場内
で生産棟新設の検討プロジェクトを進めています。

- ① 圧力計 生産棟 既存設備の老朽化対策
- ② 圧力センサ生産棟 急拡大する需要への対応

これらは持続可能な事業基盤強化とグローバル
展開を見据えた極めて重要な成長投資です。事
業規模拡大に向け、着実に推進してまいります。

「進化と挑戦」を両輪で推進します



「新中期経営計画 2028」策定背景と狙い

インフラ投資 に対する柔軟な対応

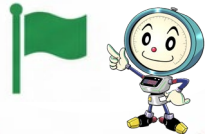
- ・インフラ向け製品の安定供給
- ・サービス網のグローバル展開

進化



国内圧力計
シェア60%以上

伝統を力に
次の価値創造へ



挑戦



グローバル展開 新領域開拓

- ・圧力センサの
海外市場展開強化
- ・技術シーズで新市場参入
(成長17分野への
積極的な関与等)

産業用 圧力センサ
生産数 世界トップクラス

【進化】



国内外インフラ&交換需要

- ・国内&海外 販売力強化(グループ連携)
- ・サービスネットワーク拡大

【進化】



【挑戦】

生産基盤 強化(新棟計画 検討)

- ・新生産 2棟 建設検討(次期 中計より稼働)
- ・省人化力/圧力センサ需要拡大に対応

【挑戦】



技術進化と海外市場強化

- ・多様化するニーズへの技術ブラッシュアップ
- ・あらたな市場領域への挑戦

「新中期経営計画 2028」経営指標

(単位:百万円)

	第104期 (2026年3月期)	新中期経営計画 対象期間			増減 第105期 ⇒第107期
		第105期 (2027年3月期)	第106期 (2028年3月期)	第107期 (2029年3月期)	
売上高	67,691	67,500	71,200	75,500	+8,000
営業利益	6,978	6,800	7,600	9,000	+2,200
営業利益率	10%	10%	11%	12%	+2Pt
ROE	11%	12% 確保			-
(配当方針)	-	期間中 前年度の配当水準を維持または引き上げる累進配当を原則とする			-

1.前中期経営計画の振り返り(第2次中期経営計画 2023-2025)

2.「新中期経営計画 2028」

・概要について

・重点施策について


3.セグメント別 取組内容

4.財務・資本戦略

5.ESG・サステナビリティ戦略

「新中期経営計画 2028」における重点施策

【進化】




①新製品開発
既存事業の強化

継続的な新製品投入
＋
コア技術深化

- 既存製品の無線化
 - ・ワイヤレス計測の拡充
 - ・グループが保有するシーズの再検証
- ・コア技術の深化（圧力計・MEMS技術）
- 計測から制御ソリューション提供（アフターメンテ強化等）


【進化】



②収益力の強化

「収益性」向上に向けた
製品ポートフォリオの
最適化

- 収益力の強化
 - ・コストダウンの推進
 - ・価格改定（検討中）
- 競争力の強化
 - ・特殊仕様品およびリピート品の対応力強化
- 収益性の見える化
 - ・標準原価データの検証
 - ・予実管理体制の強化




③経営基盤の強化

成長投資×業務革新
×ESG 強化

- 新工場建設を見据えた生産性の革新
⇒DX化推進
- GHG削減・多様性推進ガバナンス強化
- 人材確保／地域貢献
- 財務戦略・資本政策の強化
統合報告書の開示

【挑戦】




④新領域への挑戦

あらたな領域の開拓
×
政府 戦略17分野への
積極的関与

- 光学式センサによるあらたな計測領域の開拓
- 戦略17分野に対して積極的に関与
⇒パイロットPJ起動
- R&D投資拡大
産学官連携 推進

【挑戦】



⑤グローバル市場
展開による
競争力強化

圧力センサの
海外シェア拡大
(グループ全体)

- 圧力センサにおける海外販売チャンネル強化
⇒半導体／産業機械 Ashcroftによる圧力センサの地産地消 強化
- 東／東南アジア地域における営業強化



■新製品の遅延無き投入

- ・2026年度 7機種 投入予定(長野計器)
- ・データセンターにおける需要取り込み
- ・ワイヤレス製品の仕様拡充・品揃え強化



■高精度 圧力計測機器の校正能力拡大

- ・校正事業の強化(能力拡大)
～気体微差圧測定能力の向上～
～液体圧力校正範囲の拡大～

圧力計測とコア技術の高度化(深化)

【圧力計】

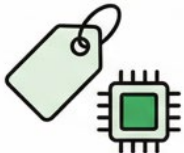
- ・ブルドン管・内機など「コア技術」の深化と研究開発の強化(高精度・高安定・高寿命)
- ・生産ラインの自動化推進



【圧力センサ】

- ・MEMS技術の更なる深化と新製品開発(新エネルギー／半導体製造／産業機械)
- ・高精度製品の品揃え拡充

■部品標準化(機種統廃合)



- ・採用する電子部品の標準化推進
- ・インフレに伴う適正価格の設定(精査)

■制御・ソリューション強化



- ・圧力／温度／気密計測等、保有技術の結集による複合装置ビジネスの強化
- ・計測データ活用(計測×DXソリューション)
- ・アフターメンテナンスサービス強化

「収益性」向上に向けた製品ポートフォリオの最適化

特殊仕様品の価格最適化、標準原価に基づく収益見える化を実現させ、全社横断の収益強化プログラムに取り組むことにより、利益率アップと競争力向上を同時実現します。

①収益性の検証



- ・コストダウンの推進
- ・価格改定(検討中)
- ・収益性の低い製品の見直し
- ・機種統廃合の推進

②競争力の強化



- ・適正価格の設定
- ・特殊仕様品の拡充
- ・リピート品の対応力強化
(アフターサービスの向上)

③収益性見える化



- ・内部管理の高度化
- ・標準原価データの検証・活用
- ・予実管理体制の整備

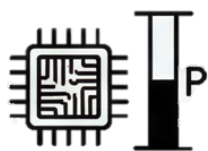
長野計器が描く次世代センシングテクノロジー

既存技術(進化)
長野計器を支える高信頼計測

これまで



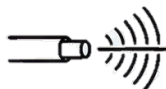
創業以来、「ブルドン管」技術の自社開発に拘り、高信頼性を確立



極微圧から超高圧までほぼ全領域をカバーする広範な圧力計測に関わる圧力計・圧力センサ素子のコア技術を保有
様々なニーズに応え、数々の実績を有している

新技術(挑戦)
光学式センサが拓く計測領域の拡張

現在



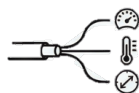
光の特性を利用した革新的な計測技術を確立



従来を限界を超え、極低温から超高温領域の圧力計測を実現



極低温の液体水素
超高温の樹脂(繊維)圧計測を実現している



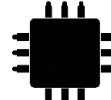
圧力計測に加え、「変位・温度計測」もカバーする多機能性

今後の展望(新領域)
未踏領域における可能性の探求

これから










光学式センサ技術を「核に」
既存概念を超えた

次世代分野に貢献できる
センシング技術の確立に挑戦



- 新エネルギー
・カーボンニュートラル
- AI・半導体製造
- 先進医療
- 宇宙開発

既存製品の市場シェア拡大を着実に推進するとともに、最先端技術による新製品開発を加速
これにより、持続的成長を実現してまいります

区分	領域	戦略分野	現状関与度	主な関与	適応製品・技術	期待値
コア成長領域		資源・エネルギー 安全保障・GX		原子力(SMR)／水素・アンモニア 新火力／再エネの圧力監視	原子力関連用途 専用計器 光学式センサ／無線化	・大型設備の安全監視需要を獲得 ・需要／更新増で機会と単価が伸長
		AI・半導体	★★★	製造装置組込／真空プロセス 極微圧計測	絶対圧／極微圧／高耐食 高精度化／高温化	・先端プロセス向け高精度・高温対応 ・採用領域の拡大
		フードテック (食品工場)		IO-Link／気密性確認／ガス供給 (圧力計測による製造レシビ管理)	IO-Link／ワイヤレス化 包装・製造装置	・食品工場の投資継続で需要増 継続 ・スマート化／高気密包装化が追い風
育成領域		創薬・先端医療		ガス供給／室圧管理／クリーンベンチ 圧力標準器(高精度化)	極微圧計測、高精度化 MEMS技術	・小型化・高付加価値化による採用拡大 ・医療分野への適応領域を拡張
		造船 (デジタル化・省エネ)	★★☆	動力系・船体保全、環境規制対応	圧力計・センサ(船用規格) 船体構造モニタリング	・新造＋修繕＋保全の ・ライフサイクル需要獲得
		航空・宇宙		ロケット燃料(地上設備) 宇宙・航空関連	極微圧計測、高精度化 液体水素の圧力計測(光学式)	・高信頼領域での実績蓄積 ・将来の水平展開に備える
		防災・国土強靱化	★★☆	管路圧力監視／漏水検知 地下圧力変動	ロガー機能付き計測製品	・インフラの老朽化対策で需要増 ・設置機会／更新需要の増加が追い風
探索領域		データセンタ	★★☆	冷却(液冷・空冷)、圧力及び流量監視 サーバー室の室圧／差圧管理	絶対圧／極微圧 高精度化／ワイヤレス化	・AI需要増⇒DC需要増で計測ニーズ拡大 ・冷却／室圧監視の重要性が上昇
		フュージョン エネルギー(核融合)	★★☆	超高真空、冷却系(ヘリウム・水) 圧力監視	超高真空 極限環境(光学式)	・超高真空／極限環境で技術蓄積 ・将来の飛躍領域として期待

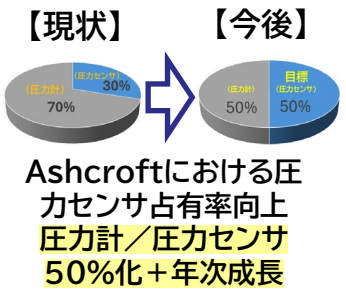
※関与度は記号(★)で相対的に示しています。

【2大戦略】

- ①北米における圧力センサの拡販
- ②東／東南アジアにおける営業強化

グローバル市場における
圧力センサ需要は拡大中

北米における 圧力センサの拡販



地産地消の推進
(海外規格への対応強化)
圧力センサの拡販

グループ連携強化



北米における圧力センサ拡販
エンジニア派遣・技術サポート
営業情報共有・支援強化

東／東南アジア グローバルシェア拡大



タイ・ベトナムを中心に
営業強化(現地 販売店との連携)
競合動向を踏まえた差別化
した新製品の投入

伝統を力に、次の価値創造へ！

新領域



- 戦略17分野への積極的関与
- 光学式・無線技術の応用
- R&D投資拡大(産学官連携)
- グローバル市場展開による競争力強化



【進化】

- 新製品開発
- ワイヤレス計測の拡充
- コア技術の深化
(圧力計内機・MEMS技術)
- 計測から制御 ソリューション提供



【挑戦】

- 圧力センサシェア拡大(海外市場)
- 販売チャンネル強化(海外)
- サービス網拡充 (グループ連携)

維持・成長投資



次期 中期経営計画(2029-2031)に向け
 新生産棟(2棟)建設の検討を推進
 — あたなな基盤の支えとなる —

長期方針(2035年3月期)

経営目標 売上高 1,000億円
 営業利益率15%達成



1.前中期経営計画の振り返り(第2次中期経営計画 2023-2025)

2.「新中期経営計画 2028」

- ・概要について
- ・重点施策について

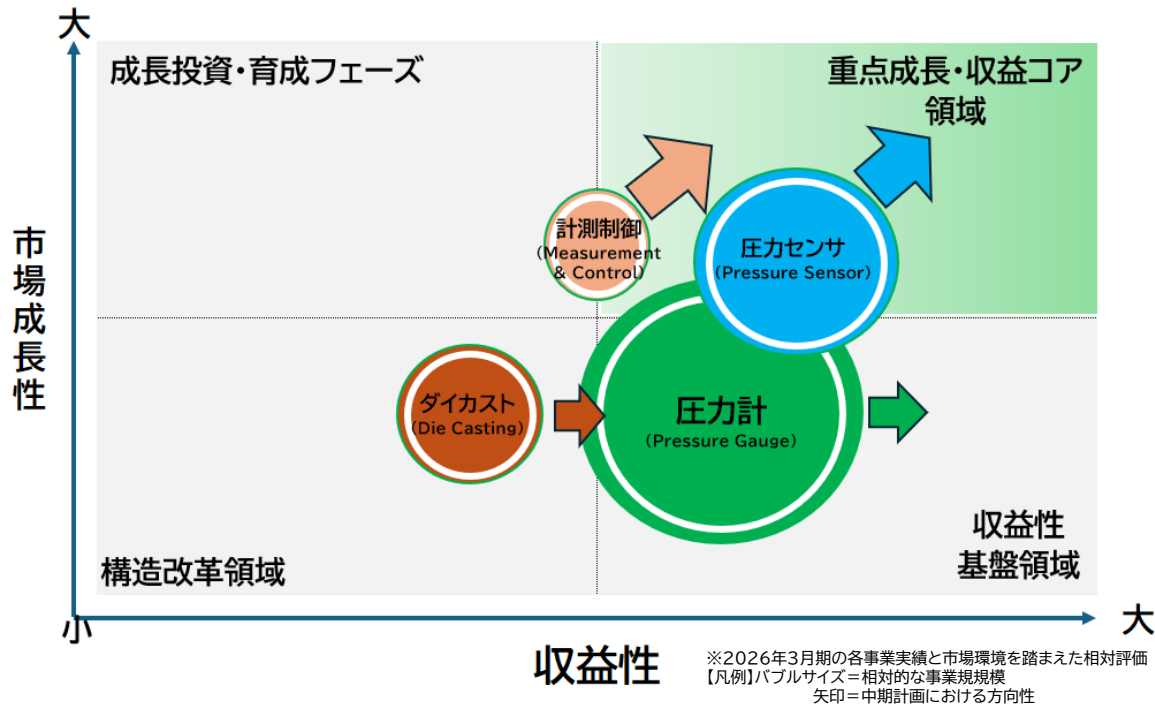
3.セグメント別 取組内容

4.財務・資本戦略

5.ESG・サステナビリティ戦略

事業セグメントの位置づけ(成長性×収益性) 現状認識

収益性基盤領域から得たキャッシュは、事業基盤をさらに強靱にすべく重点成長エリア(圧力センサ・計測制御)に投資を行うとともに、構造改革領域においても更なる成長に向けた取組を強化してまいります！



■セグメント別 対策方針

セグメント	打ち手(注力)
圧力計	・高付加価値品(耐環境・高信頼)へシフト ・標準品は効率生産。価格・仕様最適化
圧力センサ	・用途別ラインアップ拡充(新製品・新技術投入) ・北米を含む販売網(Ashcroft等)との連携強化
計測制御	・ソリューション提案(計測+制御+保守)強化
ダイカスト	・高付加価値案件の選別(用途分散) ・歩留まり/金型/工程改善

■セグメント別 想定リスク

セグメント	主なリスク
圧力計	・更新サイクル鈍化 ・汎用品の価格競争/調達コスト変動
圧力センサ	・顧客在庫調整による変動 ・認証・品質要求の高度化、競争激化
計測制御	・検収タイミングの変動(装置案件) ・技術スキルの維持向上/提案力/保守体制強化
ダイカスト	・代替工法/素材、部品点数集約による需要減 ・材料/エネルギーコスト、品質要求の高度化

創業から100年以上 信頼を礎に、産業機械・プラントをはじめとするインフラの「安全・安心」を支え続ける

01 自社の強み

- ・圧倒的なシェア（国内60%以上）と生産能力を保有
- ・コア部品の内製化により、幅広い用途への対応力と安全と安心を提供
- ・グローバル展開の加速

02 事業環境

- ・国内外のインフラ・プラント設備の更新需要は、当面安定的に推移する見通し
- ・半導体／FA空圧向け需要の段階的な回復
- ・地政学的要因による需要の低迷

03 事業戦略

高付加価値製品の拡販強化と生産効率向上による
収益力・生産基盤の強化



1. 高付加価値製品の拡販

高精度・高安定・高寿命製品の安定供給と
対応力強化（各種プラント）



2. 収益力の強化（生産ラインの自動化）

生産工程の自動化推進および
コスト改善活動による利益確保



3. 研究開発の強化

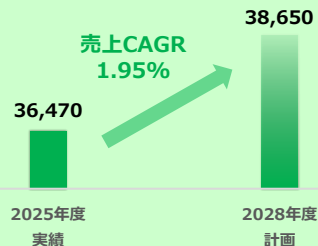
保有するコア技術をさらに深化させるべく、
現有技術に磨きをかけ、校正範囲を拡大

04 中期業績目標

売上高 目標

38,650百万円

中期経営計画 最終年度（2028年度）



売上CAGR 目標

1.95%

中期経営計画期間（2026～2028年度）

CAGR(Compound Annual Growth Rate):年平均成長率

成長市場の「自動化・省人力化」を支える、高精度・高信頼の圧力センシング技術を自社開発・自社生産

01 自社の強み

- コア部品（センサ素子）内製化による幅広い圧力計測領域をカバーし、さまざまなニーズへの対応力（自社開発）
- 水素や半導体等の技術ハードルが高い最新領域への挑戦と実績

02 事業環境

- IoT化の進展、技術の高度化、自動化によるセンサ需要が今後ますます増加
- 省人力化に向けたデータ連携可能なワイヤレス計測製品のニーズに対応（高付加価値製品）
- 地政学的要因による需要の低迷

03 事業戦略

成長分野へのリソース集中と、グループ連携による海外市場におけるシェア拡大（北米・アジア）



1. 成長分野に対する展開の加速

データセンターや新エネルギー等、成長分野への集中、ワイヤレス化／光学式センサ投入



2. グローバル販売体制の強化

北米における圧力センサの拡販
東・東南アジア地域における現地販売店との連携強化とシェア拡大



3. 産学官連携の強化（技術革新に伴走）

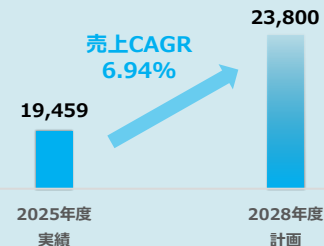
産業界から要求される高精度に対応
コア技術の深化と研究開発の強化

04 中期業績目標

売上高 目標

23,800百万円

中期経営計画 最終年度（2028年度）



売上CAGR 目標

6.94%

中期経営計画期間（2026～2028年度）

CAGR(Compound Annual Growth Rate):年平均成長率

高精度な「漏れ・耐圧」の検査技術で、幅広く「ものづくり」の現場で安全と安心を根底から支える

01 自社の強み

- 「圧力・温度・気密計測」の保有技術を結集した複合的なニーズへの対応
 - 生産からメンテナンスまでグループ連携
 - 食品／医薬品／自動車部品などを中心に生産現場にける多様な経験と実績
- 「漏れ」検査技術における圧倒的な技術力

02 事業環境

- F A 空圧業界をはじめ、食品・医療分野など高精度な漏れ試験用途製品の需要が増加
- 食の安全性担保に向けた検査需要が増加

03 事業戦略

『計測・制御・保守』の複合ソリューション提案による収益基盤の確立



1. 高度化する検査ニーズへの対応

食品・医療分野の品質・安全性の高度化を背景に、漏れ検査を必要とする機会の増加



2. ソリューション提案（サービス・メンテの充実）

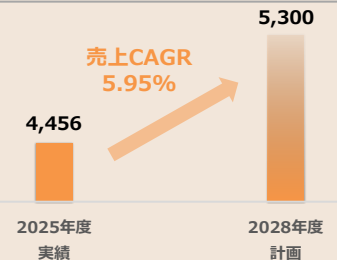
これまで培った漏れ検査技術などを応用し、新市場へのアプローチ強化
単なる機器販売にとどまらず、検査環境の整備を含めたトータルソリューションの提案

04 中期業績目標

売上高 目標

5,300百万円

中期経営計画 最終年度（2028年度）



売上CAGR 目標

5.95%

中期経営計画期間（2026～2028年度）

CAGR(Compound Annual Growth Rate):年平均成長率

車載分野で培われた「軽量・複雑」「放熱性」「品質・精度」を備えた製品群を実現する、金型設計、 鋳造、後工程までの一貫生産体制と技術力

01 自社の強み

- ダイカスト製品の最適な量産性を成立させる製品形状・金型の設計技術、金型製造から鋳造、後工程処理までの一貫生産体制。
- ヒートシンク構造で培われた繊細・複雑形状への対応力、放熱部品製造の知見。
- 高精度ダイカスト部品のグループ内製力

02 事業環境

- EV化に向かう自動車用部品の需要構造変化（内燃機関連部品の減少、放熱・熱伝導性部品の需要増加）
- 放熱部品技術の他領域展開の可能性

03 事業戦略

培われた品質と技術で既存顧客基盤を守りながら、
需要変化への対応と新領域・新市場の開拓に挑戦

1. 新市場の開拓



自動車分野の需要変化に追随しつつ、放熱性部品の知見を活かした新領域、新市場での顧客開拓にも挑戦し、事業成長を目指す。

2. グループ内連携の強化



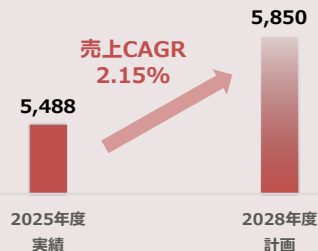
高精度ダイカスト部品製造から独自の磨き技術の活用等、グループ間連携シナジーの深掘り、グループ内製力の最大活用

04 中期業績目標

売上高 目標

5,850百万円

中期経営計画 最終年度（2028年度）



売上CAGR 目標

2.15%

中期経営計画期間（2026～2028年度）

CAGR(Compound Annual Growth Rate):年平均成長率

1.前中期経営計画の振り返り(第2次中期経営計画 2023-2025)

2.「新中期経営計画 2028」

- ・概要について
- ・重点施策について

3.セグメント別 取組内容

4.財務・資本戦略

5.ESG・サステナビリティ戦略

財務・資本戦略

(1)事業収益性の強化

- ・グローバル展開
- ・新領域挑戦
- ・資本収益性からの検討

(2)バランスシート最適化

- ・政策保有株式の縮減
- ・成長投資による負債活用

(3)株主還元方針

- ・累進配当を基本方針とする
- ・資本構成を踏まえた機動的な投資(自己株取得を含む)

ROEの
持続的向上



企業価値の
持続的拡大

ROE > 株主資本コスト

成長期待と
PER上昇



(1)IR活動の充実

- ・開示情報の充実
- ・投資家との対話

(2)サステナビリティ戦略

- ・持続的成長のための
経営基盤強化
- ・環境に配慮した製品投入

(3)資本コストの低減

- ・IR活動を通じた成長戦略
財務戦略の浸透

キャッシュアロケーションの考え方 : 積極的な成長投資 × 株主還元の最適な資本配分

新中期(2026-2028)

- ・キャッシュ創出力の強化
- ・事業基盤強化のための投資



次期 計画(2029年度 以降)

- ・新工場稼働と生産改革への積極投資
- ・新領域における新製品投入および
研究開発の加速

財務目標

第2次中計	
	実績
	2025年度
売上高	753億円
営業利益率	13%
ROE	10%以上

新中期経営計画	
	目標
	2028年度
売上高	755億円
営業利益率	12%
ROE	12%
(配当方針)	累進配当

新中期経営計画 2028



- 資本コスト経営に対する取組
 - ・株主資本コストを上回る価値創造
 - ・安定配当方針と機動的な株主還元
- 事業戦略による収益性向上と財務戦略でのB/Sコントロールで資本収益性を強化

財務目標の考え方：資本コスト経営の実践 × 資本収益性の強化

■新中期経営計画(2026～28年度)

ROE > 株主資本コスト の確立(当社の株主資本コストは9～11%程度であると認識)

- ①新工場稼働に向けた更なる成長への事業基盤構築
- ②資本効率性向上を目指す財務運営

■2029年度以降

既存事業の資本効率検証による収益性の追求

- ①各事業セグメントの資本収益性向上
- ②新領域の付加価値追求、グループ連携シナジー掘り起こし

キャッシュアロケーション

成長投資と財務健全性の両立


- ・営業CFと政策保有株式の縮減を原資に、事業再投資を継続しつつ成長領域への投資を強化
- ・グループ会社の既存有利子負債圧縮で、財務健全性と次の成長投資での財務レバレッジ活用余力を確保

キャッシュアロケーション計画 (2026-2028年度 3カ年累計)

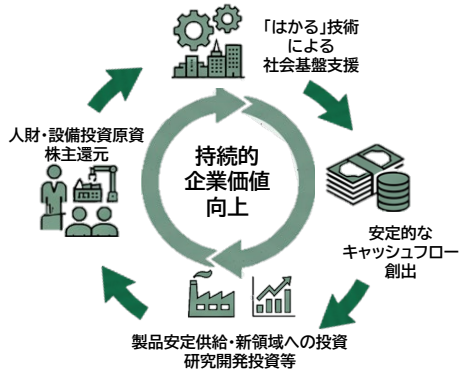
キャッシュイン		キャッシュアウト			
資産見直し (政策保有株式売却等) 約40億円	設備投資	成長投資	約50億円	丸子工場 新生産棟プロジェクト始動	
営業キャッシュフロー 約150億円	設備投資	経常投資	約80億円	事業基盤強化、維持更新	
				圧力計	圧力センサ
		機動的投資	約20~25億円	企業価値向上への機動的な投資	
		株主還元	約35~40億円	累進配当方針による安定配当の継続	

- ・既存事業の「収益性維持・強化」の事業再投資に加え、新領域基盤構築の成長投資に投入。
- ・財源は営業CFに加え、政策保有株式の縮減継続。
- ・財源を踏まえて自己株取得を含め機動的投資も検討。

・2029年以降に控える新棟建設構想に向けた財源の確保



・地政学リスク/金利上昇などを考慮した上で、機動的にアロケーションの見直しを図ります



1.前中期経営計画の振り返り(第2次中期経営計画 2023-2025)

2.「新中期経営計画 2028」

- ・概要について
- ・重点施策について

3.セグメント別 取組内容


4.財務・資本戦略

5.ESG・サステナビリティ戦略

ESG・サステナビリティ戦略 重要課題/主要施策

重要課題

 E/Environment 環境
環境と調和する事業活動

 S/Social 社会
人間尊重と多様性・活力ある職場環境
・社会との融和・地域発展への貢献

 G/Governance ガバナンス
透明・健全・公正な企業活動

主要施策

1 GHG削減活動の推進

- Scope1・2排出量 4,900t (2028年度末：長野計器 単体による)
- Scope3 排出実績集計体制の構築
- CDPスコア：Bレベル維持

2 環境負荷低減製品(GX)の推進

- 水素・アンモニア関連製品及びGX基盤となる製品の開発
- 環境負荷低減製品の販売拡大

3 廃棄物・有害物質抑制の取組み

- 既存製品の非水銀化
- RoHS対応・規制物質の製品含有防止
- 上田／丸子工場における排出物のリサイクル率の向上

4 女性・中核人材等における多様性の確保

- 次世代女性リーダーの育成（管理職女性割合 8%）
- シニア層のキャリア開発・定年延長の検討

5 社員エンゲージメントの向上

- 金銭的報酬制度の検討
- 福利厚生施設の見直し
- 柔軟な働き方に対する環境整備
- 安全・健康リテラシーの向上

6 社会・地域貢献

- サプライチェーンマネジメントの取組み
- 地域の環境保全活動への参加、社会貢献イベントの開催・参加

7 グループガバナンス強化への取組み

- CGコードの改訂／会社法改正への対応
- グループコンプライアンス推進体制の維持向上
- 資本効率向上への取組み

8 サステナビリティへの取組みと開示

- 統合報告書の作成・開示
- IR資料等の発行方法の見直し
- ホームページのリニューアル

9 DX化推進の取組み

- デジタル化推進
- 業務効率化に向けたツールの導入

ESG×事業ポートフォリオマネジメント

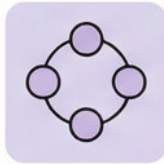
企業理念：「一芸を極めて世界に挑戦」

「安全・安心・信頼」をお届けする企業を目指します

グループの持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図るため、既存の事業基盤を強化しつつ、その確固たる基盤を活用し、将来の成長を担う新たな事業領域への挑戦に努めてまいります。

事業ポートフォリオの基本方針

グループ一体による 事業推進



- ・圧力計／圧力センサ／計測制御機器
ダイカストの4事業
- ・国内外グループ会社による協働

既存基盤の強化 新領域への挑戦



- ・既存事業の資本効率最適化
- ・未来成長分野への資本投下

ガバナンス強化による 最適運営



- ・戦略的ガバナンスによる
資源配分最適化
- ・撤退判断の取締役会での検討



ありがとうございました

【お問い合わせ先】

長野計器株式会社 経営企画部

電話 03-3776-5332 (ダイヤルイン)

メール keiei-kikaku@naganokeiki.co.jp

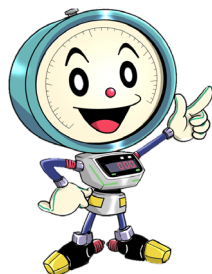
コーポレートサイト

<https://www.naganokeiki.co.jp/>

IR情報 <https://www.naganokeiki.co.jp/ir/>



長野計器 長野計器株式会社 (株) 〒171-0001 東京都目黒区東横田一丁目30番4号 TEL: 03-3776-5311 (代) FAX: 03-3776-5320 <https://www.naganokeiki.co.jp/>



免責事項

本資料に記述されている業績ならびに将来予想に関する記述につきましては、確約や保証を与えるものではありません。現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的リスクや不確実性が含まれます。

従いまして、さまざまな情勢変化により、当社予測と異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。