



▶ 中期経営計画（2025～2027年度）修正のご報告と各年度の状況	P. 2 ~ 3
▶ 中期経営計画（2025～2027年度）修正 グループ連結数値	P. 4
▶ 中期経営計画（2025～2027年度）修正 セグメント別計画数値	P. 5
▶ 中期経営計画（2025～2027年度）修正 セグメント別事業戦略	P. 6 ~ 8
▶ 免責事項	P. 9

当社グループは2024年度後半から不調であった事業の環境が好転、基幹5事業が揃って本来のポテンシャルを発揮できる背景の中、「中期経営計画 TOA FG2027」を策定し、更なる収益力の向上を目指して取り組んでまいりました。現時点におきましても、成長を目指した事業活動を進めておりますが、中期経営計画初年度である2025年度は一部の事業の業績が環境の変化により低迷し、グループ連結は対計画で売上高、営業利益が未達となりました。業績が不調だった事業も、各施策の実施により回復を見込みますが、中国現地法人の持分譲渡、各市場環境の変化への対応、各施策の進捗状況等を考慮し、当初計画の業績数値目標を修正することといたしました。なお、修正は当初計画の数値目標のみで、「中期経営計画 TOA FG2027」で公表しております基本戦略に変更はございません。

## 2025年度 中期経営計画初年度振り返り

2025年度はファインケミカル事業、自動車教習事業の業績は好調に推移、また不動産事業も堅調。一方で、主力の衣料事業、エレクトロニクス事業等が環境の悪化で苦戦、またインテリア産業資材事業の中国現地法人が業績低迷から回復できず、グループ全体の売上高、営業利益は計画を下回る。

### 【セグメント 主な状況】

- 衣料事業 ▶ 学生服業界が在庫調整の局面で受注減、一般衣料向けはウール離れで販売単価が低下し、対計画で売上高に大きく影響。
- インテリア産業資材事業 ▶ 国内は需要旺盛な分野に対応し売上高が伸長するも、中国現地法人の不調で事業全体では計画に未達。近年、収益面で苦戦が続いていた中国現地法人を年度末に中国企業に売却。
- エレクトロニクス事業 ▶ 在庫調整の局面から回復基調にあった主力品が、米国関税の影響を受け、売上高が大幅に減少。
- その他の事業 ▶ ヘルスケア事業は、複数の新規取り組みを開始したが計画に未達、ムサシノ製薬も主力品の受注回復が遅れており、事業全体で計画に未達。新規事業のアグリビジネス事業は計画していた主力品の魚粉の環境が悪化し、本格的な販売開始に至らず。

2025年度  
当初中計目標

連結売上高 19,500百万円  
連結営業利益 800百万円



2025年度実績

連結売上高 17,471百万円 達成率 89.6%  
連結営業利益 570百万円 達成率 71.3%

## 2026年度

- 前年、環境が悪化した事業は新規取り組み等の各施策を実施、業績回復の見通しだが、当初計画数値への到達は厳しい状況のため、計画を修正。
- 需要が旺盛な分野には設備投資、増強で対応し収益を確保 → インテリア産業資材事業  
ファインケミカル事業

### 【各セグメント状況】

- 衣料事業 ▶ 学生服業界の在庫調整の局面は継続の予想。全体として新規獲得は見込めるが厳しい状況は続く見通し。
- インテリア産業資材事業 ▶ 前年の中国現地法人の持分譲渡により、対計画売上高が減少するも事業全体の営業利益は改善する見通し。
- エレクトロニクス事業 ▶ 新規取り組みにより対前年では業績回復予想だが、事業としてはポートフォリオ再構築の途中段階。
- ファインケミカル事業 ▶ 主力商品は堅調に推移する見通しだが、主力以外の商材拡販にも注力し、当初計画達成を目指す。
- 不動産事業 ▶ 安定した収益で、当初計画を達成の見通し。
- その他の事業 ▶ ヘルスケア事業は前年から仕掛けている案件の取り組みを開始させるが、事業基盤づくりの途中段階。翌年の中期経営計画最終年度には当初計画通りの業績数値達成を目指す。自動車教習事業、洋菓子事業は当初計画数値通りの見通し。アグリビジネス事業は取り扱い商材の見直し、品質安定化等の研究開発に注力し、本格的な事業開始を目指す。

2026年度  
当初中計目標

連結売上高 20,400百万円  
連結営業利益 900百万円



2026年度修正

連結売上高 18,500百万円 修正率 △9.3%  
連結営業利益 800百万円 修正率 △11.1%

## 2027年度

- 業績回復途上の事業、中国現地法人の持分譲渡等の理由でグループ連結売上高は下方修正だが、営業利益は計画通り。
- 各事業、本中期経営計画内で注力してきた新しい取り組みの実現による、グループ全体で利益を出す力の底上げ。
- インテリア産業資材事業、ファインケミカル事業での収益力の向上。
- 衣料事業において懸念事項であった学生服業界の在庫調整は落ち着き、受注回復の見込み。

2027年度  
当初中計目標

連結売上高 21,300百万円  
連結営業利益 1,000百万円



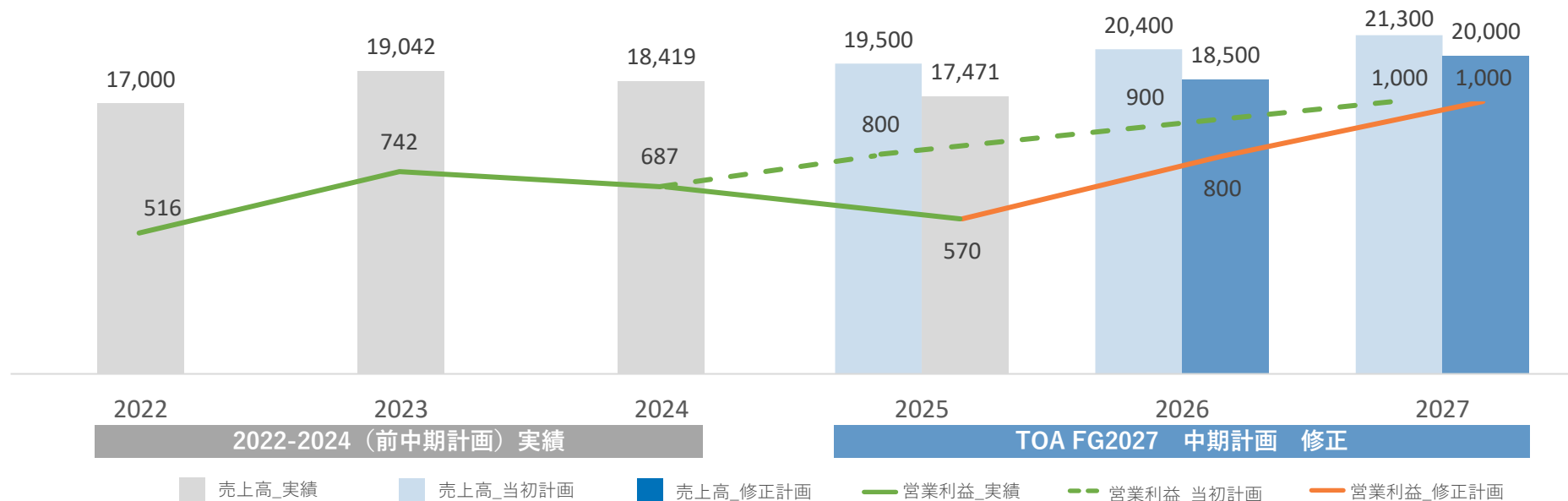
2027年度修正

連結売上高 20,000百万円 修正率 △6.1%  
連結営業利益 1,000百万円 修正なし

# 中期経営計画（2025～2027年度）修正 グループ連結数値

● 中期経営計画最終年度、当初計画の業績重点目標である売上高200億円、営業利益10億円を目指す

(単位：百万円)	2025年度			2026年度			2027年度		
	当初計画	実績	増減	当初計画	修正計画	増減	当初計画	修正計画	増減
売上高	19,500	17,471	△2,029	20,400	18,500	△1,900	21,300	20,000	△1,300
営業利益	800	570	△230	900	800	△100	1,000	1,000	0
営業利益率	4.1%	3.3%	△0.8pt	4.4%	4.3%	△0.1pt	4.7%	5.0%	+0.3pt
経常利益	730	731	+1	810	720	△90	870	870	0
親会社株主に 帰属する 当期純利益	500	656	+156	520	520	0	730	730	0



# 中期経営計画（2025～2027年度）修正 セグメント別計画数値

(単位：百万円)		2025年度			2026年度			2027年度		
		当初計画	実績	増減	当初計画	修正計画	増減	当初計画	修正計画	増減
衣料事業	売上高	6,600	5,935	△665	7,000	6,830	△170	7,300	7,200	△100
	営業利益	270	257	△13	290	260	△30	300	300	0
	営業利益率	4.1%	4.3%	+0.2pt	4.1%	3.8%	△0.3pt	4.1%	4.2%	+0.1pt
インテリア 産業資材事業	売上高	7,450	7,234	△216	7,550	6,920	△630	7,770	7,100	△670
	営業利益	250	103	△147	270	290	+20	300	330	+30
	営業利益率	3.4%	1.4%	△2.0pt	3.6%	4.2%	+0.6pt	3.9%	4.6%	+0.7pt
エレクトロニクス 事業	売上高	1,700	1,076	△624	1,850	1,500	△350	2,000	1,750	△250
	営業利益	30	△14	△44	40	15	△25	50	20	△30
	営業利益率	1.8%	—	—	2.2%	1.0%	△1.2pt	2.5%	1.1%	△1.4pt
ファインケミカル 事業	売上高	1,350	1,525	+175	1,400	1,430	+30	1,500	1,650	+150
	営業利益	105	125	+20	120	120	0	140	140	0
	営業利益率	7.8%	8.2%	+0.4pt	8.6%	8.4%	△0.2pt	9.3%	8.5%	△0.8pt
不動産事業	売上高	900	896	△4	910	910	0	920	920	0
	営業利益	500	512	+12	515	515	0	520	520	0
	営業利益率	55.6%	57.1%	+1.5pt	56.6%	56.6%	0pt	56.5%	56.5%	0pt
その他の事業	売上高	1,500	803	△697	1,690	910	△780	1,810	1,380	△430
	営業利益	35	△60	△95	50	10	△40	65	30	△35
	営業利益率	2.3%	—	—	3.0%	1.1%	△1.9pt	3.6%	2.2%	△1.4pt

※売上高にはセグメント間の内部売上等は含みません。全社費用（セグメントに帰属しない一般管理費等）は、各セグメントに配分していません。

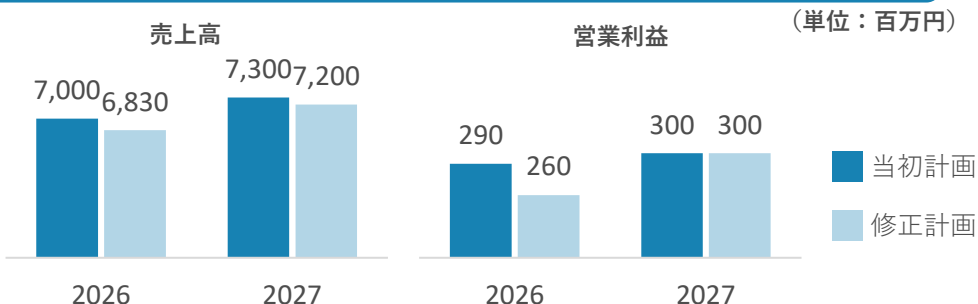
## 衣料事業

衣料用素材の製造・販売および制服の縫製加工、ニット製品の製造・販売

2025年度実績		中計比
売上高	5,935百万円	△10.1%
営業利益	257百万円	△4.8%

### 事業環境

- ▶ 温暖化によるウール離れが定着
- ▶ 学生服業界の在庫調整局面が継続、2027年に状況回復を見込む
- ▶ 円安、人件費増等により製造コストが増加



国内生産拠点の最適化、海外生産拠点の活用を実施とともに、コストダウン、開発力、提案力強化を実現させ、新規案件獲得を目指す

### 毛糸部門

- ▶ 軽衣料分野（靴下、肌着、スポーツ衣料）への拡販

### ユニフォーム部門

【スクールユニフォーム向け】

- ▶ 得意分野を起点とした提案活動に注力および新開発素材による拡販
- ▶ ニット製品や縫製事業等、グループ体での営業活動を加速

【一般企業向け】

- ▶ 海外生産と非ウール素材の開発による別注案件獲得の強化

### テキスタイル部門

- ▶ ベトナム拠点を活用した開発・生産体制の拡充・進化
- ▶ 販路拡大と非ウール素材の開発、提案を更に加速

### 毛糸製造販売を主体とする中国現地法人

- ▶ 中国内販拡大に注力

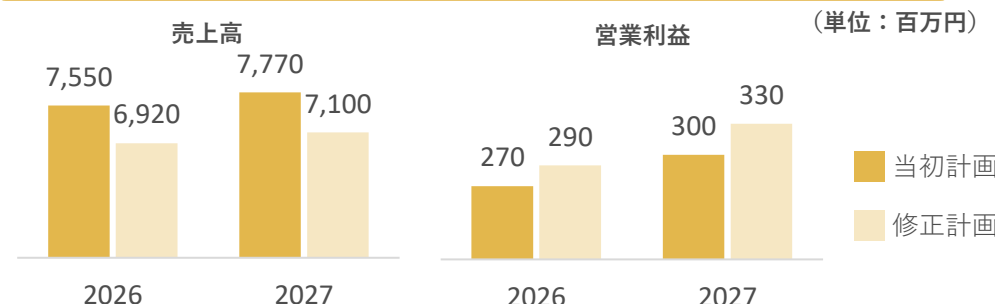
## インテリア産業資材事業

自動車用内装材、住宅建材、土木資材、緑化資材等の産業用資材、インテリア関連製品等の製造・販売

2025年度実績		中計比
売上高	7,234百万円	△2.9%
営業利益	103百万円	△58.8%

### 事業環境

- ▶ 自動車内装材製造販売の中国現地法人の持分を譲渡
- ▶ 国内、自動車、不織布関連は好調継続の見込み
- ▶ 製造コストは高止まり、生産性向上による対応が不可欠



工場の継続的な安定運営のため、設備改善、新規投資を実施し、生産性・品質の向上を実現させ、顧客からの需要に対応していく

### 自動車内装材部門

- ▶ 更新した設備の最大活用により生産性向上、収益の改善を実現

### ポリプロファイバー部門

- ▶ 原料の見直しによる粗利の向上、また需要増の環境対応商品を開発、拡販

### カーペット部門

- ▶ 万博後のホテルリニューアル等による需要を見込む

### 特殊繊維部門

- ▶ 人員確保、設備増強による生産量増加で需要に対応、収益を拡大

### 不織布部門

- ▶ 需要は旺盛なため、品質・生産体制を強化し売上増加を目指す

### 自動車内装材製造販売の中国現地法人

- ▶ 出資持分譲渡により、計画していた売上高はなくなるが事業の利益改善を見込む

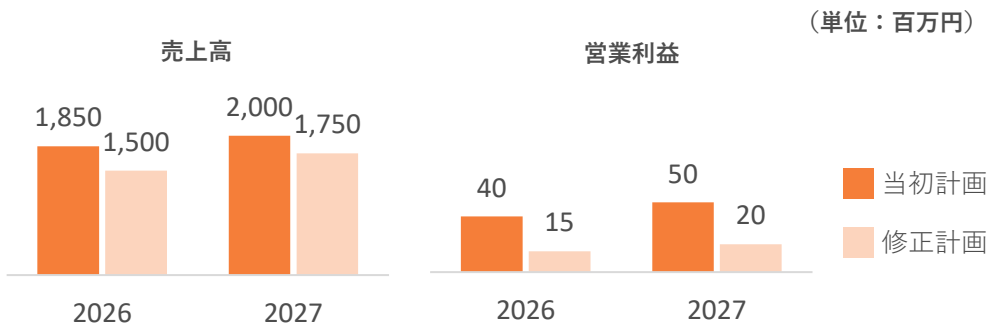
## エレクトロニクス事業

半導体、電子機器等の製造・販売

2025年度実績		中計比
売上高	1,076百万円	△36.7%
営業損失	14百万円	計画は営業利益 30百万円

### 事業環境

- ▶ 米国関税の影響を受け、売上高が大幅に減少
- ▶ 主力先が中国生産品の取り扱い縮小方針のため、受注拡大は困難
- ▶ 主力商品依存からの脱却、新規分野の開拓が急務



事業内ポートフォリオの見直し、新規分野への開拓、拡販すべく幅広い営業展開を実施

- ▶ 代理店契約による半導体メモリー製品の販売を開始
- ▶ 成長分野の販売を強化
  - 減速機用ベアリング、眼鏡用偏光レンズフィルムの安定受注を確立
- ▶ 車載向け商材タイヤタグの拡販
- ▶ 新規分野の開拓を強化
  - ・ 軟骨伝導イヤホンの製造販売
  - ・ 化石燃料をほとんど使用しない環境型デトネーション焼却炉の販売
  - ・ 温暖化対策商品としてペルチェ素子使用の冷感ベストの製造販売

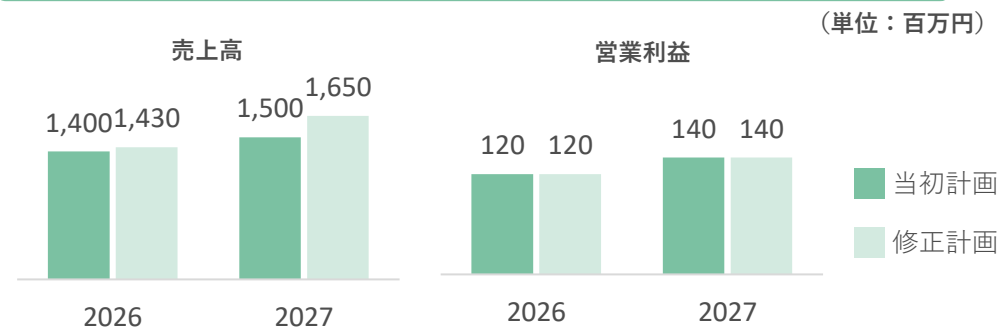
## ファインケミカル事業

ヘルスケア関連薬品、電子材料用および工業用薬品の製造・販売

2025年度実績		中計比
売上高	1,525百万円	+13.0%
営業利益	125百万円	+19.0%

### 事業環境

- ▶ 世界市場で今後も成長見通しにある電子機器向け主力商品が好調
- ▶ 半導体プロセス材料も好調、ジェネリック分野は品目で好不調あり
- ▶ 主力商品の数量伸び率が、中国勢のデフレ輸出で鈍化する可能性



需要伸長の半導体プロセス材料の品質安定、供給能力の維持向上に注力、電子機器向け主力商品は市況を見極めて能力増強の設備投資を判断

- ▶ AI半導体、データセンター向けの需要伸長を受けて、好機の環境にある半導体プロセス材料の分野で新開発商品を投入、顧客開拓に注力
- ▶ 生産基盤の強化
  - 設備更新と効率化投資を進め安定生産と競争力維持に注力
- ▶ SDG's貢献への取り組み
  - ・ 環境負荷低減を実現する新製法による量産体制を実現
  - ・ ボイラ燃焼制御システム導入でコストとGHG削減による環境対策も実施

# 中期経営計画（2025～2027年度）修正 セグメント別事業戦略

## 不動産事業

郊外型ショッピングセンター、  
ロードサイド店舗、オフィスビルの賃貸

2025年度実績		中計比
売上高	896百万円	△0.4%
営業利益	512百万円	+2.4%

## その他の事業

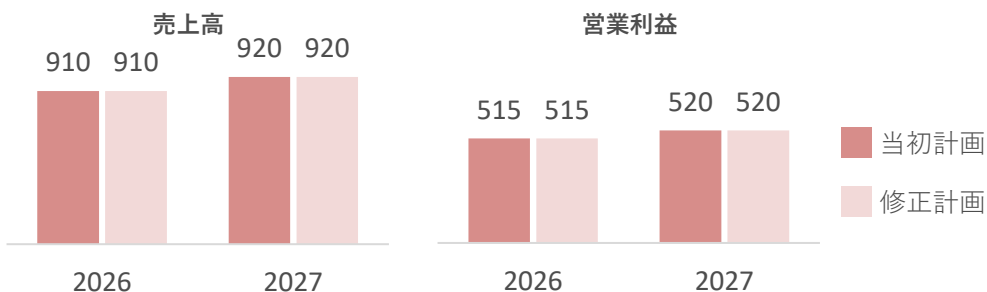
ヘルスケア事業、自動車教習事業  
洋菓子事業、アグリビジネス事業

2025年度実績		中計比
売上高	803百万円	△46.5%
営業損失	60百万円	計画は営業利益 35百万円

### 事業環境

- ▶ 商業施設テナントの一部が撤退し、業績に影響を受けたが、新規契約の目途が立つ
- ▶ 安定した収益力を継続

(単位：百万円)

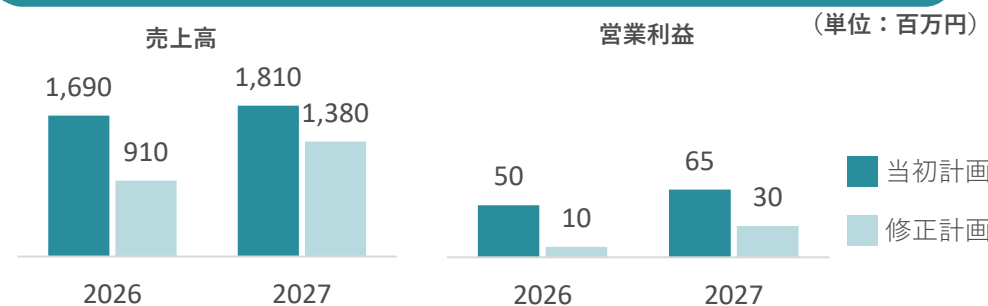


### 既存保有施設の継続的なりニューアルによる付加価値向上と顧客満足度向上

- ▶ 新規テナントの早期オープンを目指し、更なる収益力安定を目指す
- ▶ 保有森林のCO<sub>2</sub>吸収による脱炭素社会への貢献

### 事業環境

- ▶ 自動車教習事業は少子化、車離れの環境下、好調に推移
- ▶ ヘルスケア事業は新規取り組みを複数開始するも現状、事業の基盤づくりの途中段階
- ▶ 新規事業アグリビジネスは魚粉相場が事業開始直後に急落、為替の影響も受け、価格が国際競争力を失ったことで、本格的な販売開始に遅れ



### ヘルスケア事業

- ▶ SNS、Web広告展開の強化による自社ブランド商品の拡大
- ▶ ムサシノ製薬との協業、シナジー効果の拡大
- ▶ 自社独自の原料を活かした高付加価値製品の提案によるOEM受注の拡大

### 自動車教習事業（トーア自動車学校）

- ▶ 地元の高校・大学との一層の関係強化による集客力の向上
- ▶ ドローン事業は農業分野（スクール・散布事業）にも参入

### 洋菓子事業（たがやす）

- ▶ EC向け戦略、店舗所在の地の利を生かす等で認知度向上に注力

### アグリビジネス事業

- ▶ 世界的に供給薄の高品質魚粉の取り扱いに注力、魚油は品質安定化で拡販
- ▶ 土壌改良剤・畜産向け飼料改良剤の取り組み、販売

---

本資料中の業績予想、見通し及び事業計画に関する記述等は、本資料発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、記載された将来の業績を保証するものではありません。

本資料・データの無断転用はご遠慮ください。

---