



東光電気工事株式会社

TOKO ELECTRICAL CONSTRUCTION CO., LTD.

もっと先へ、
もっと技術で。

中期経営計画2025-2027

Go Forward. TOKO

中期経営計画2025-2027

東光電気工事は長期ビジョン2035の実現に向け、
 今次中期経営計画2025-2027では、
 非連続な成長のための種まき期間と位置づけます。
 今回創業以来初めての中期経営計画の対外公表は
 その覚悟の表れです。

東光電気工事 長期ビジョン2035



コンセプト	02p
2027年度財務目標	04p
経営の振り返り	05p
グループ内への中期改革メッセージ	06p
中期改革テーマの全体像	07p
中期DX戦略の方向性	08p
成長戦略	09p
価値創出基盤の強化	10p
財務戦略	11p
人材戦略	12p

連結目標

売上高

1,300 億円

営業利益率

6.0%

Building Electrical System 内線

売上高 900 億円

営業利益率 6.0%



Energy エネルギーインフラ

売上高 330 億円

営業利益率 4.7%



Others 関連事業

売上高 70 億円

営業利益率 12.2%



2024年度連結実績

合計売上高：1,174億円

 Building Electrical System
内線

売上高 822億円
営業利益率 8.2%

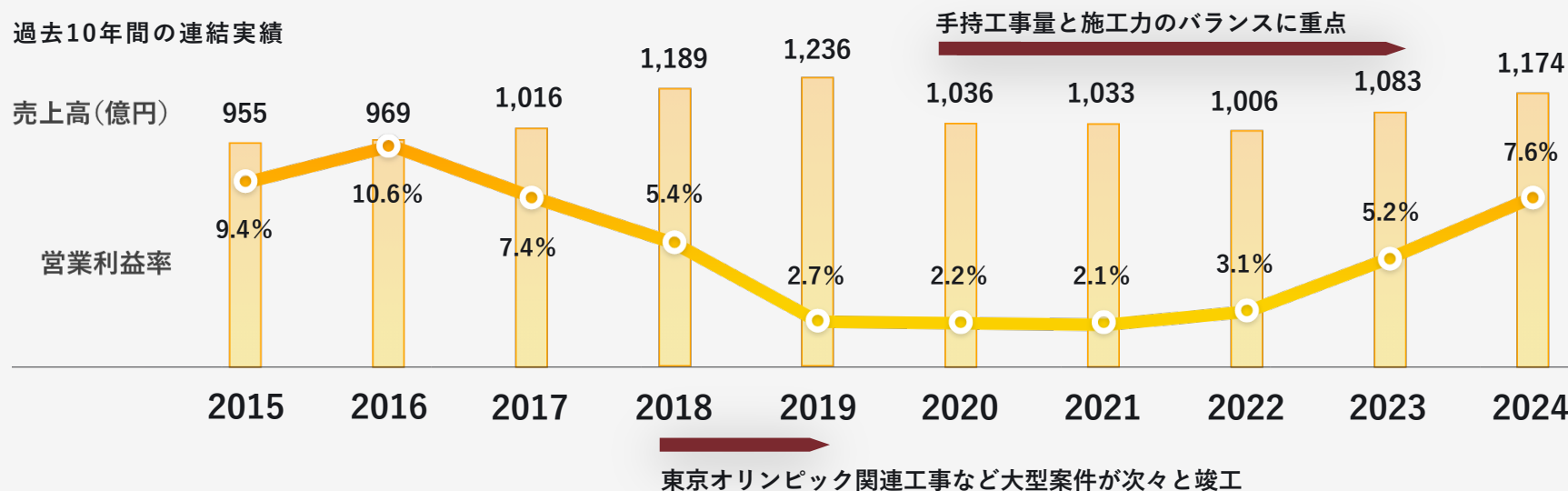
 Energy
エネルギーインフラ

売上高 300億円
営業利益率 5.3%

 Others
関連事業

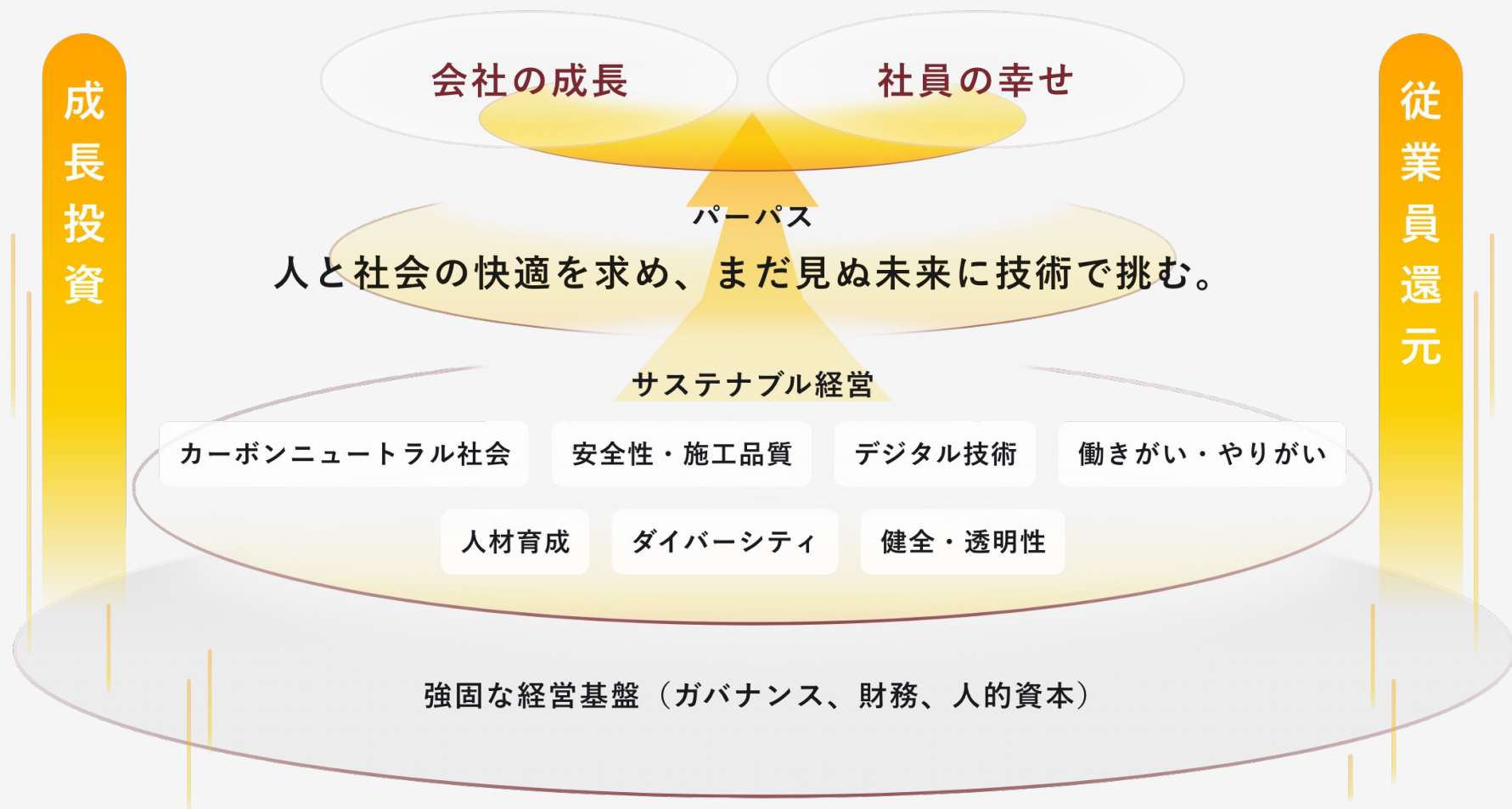
売上高 52億円
営業利益率 9.7%

過去10年間の連結実績



中期経営計画 2025-2027

長期ビジョンの実現へ、パーパスを軸に成長の礎を築く3年間。





中期DX戦略の 方向性

東光プラットフォームによる価値創出基盤の確立

- ✓ 収益機会の獲得による売上増加・市場競争力の強化
- ✓ 重点顧客に対する手厚いサポート体制の構築による信頼性の向上

Step
1

デジタル基盤の確立 業務の標準化・高度化

現場の最適管理・高度化

- 業務の見える化
- 無駄な業務の排除
- 業務の属人化からの脱却

Step
2

【技術の東光】の進化 成長力・収益力向上

現場を進化させる組織力

- 次世代に対応し得る
バリューチェーン構築
- 次世代技術の積極的な取込
- ナレッジマネジメント

Step
3

デジタル×経営戦略 新たな価値の創出

選ばれ続ける企業へ

- 建物およびエネルギーインフラの
生涯価値最大化
- 社会・顧客の課題解決
- 組織コミットメント醸成

基盤を起点にリテラシー向上を図る

1 働き方改革

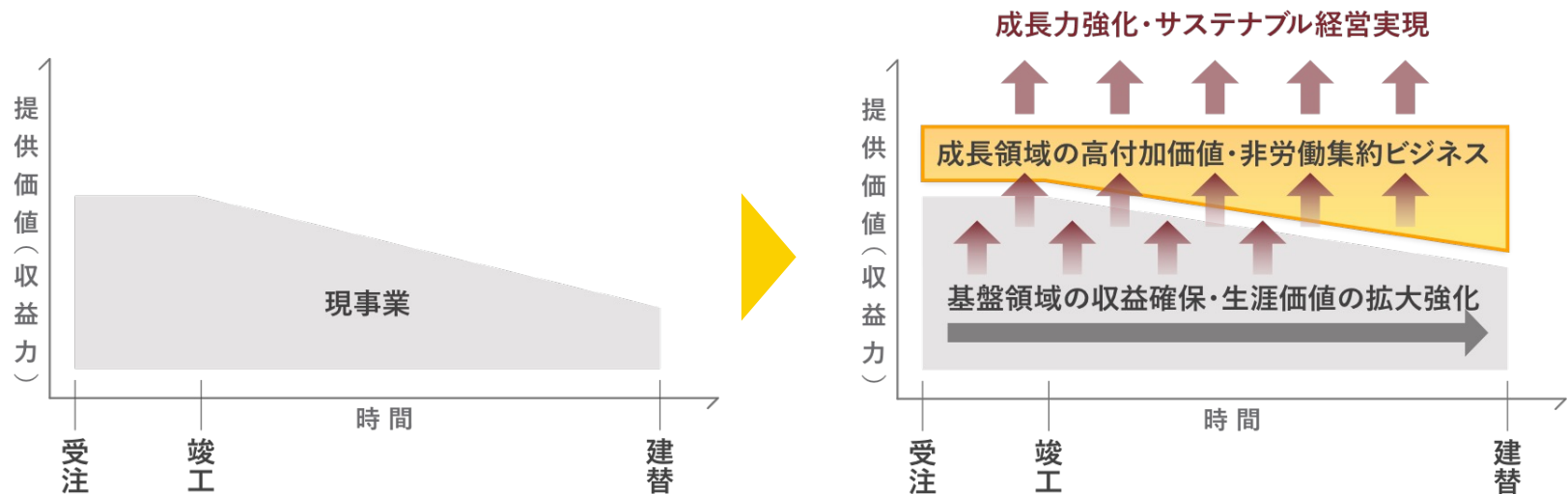
2 現場業務の標準化・
自動化

3 工事プロジェクト
進捗管理

4 社内分業化
全体最適

5 AIの活用
経営可視化

- 建物・エネルギーインフラの生涯価値を高めるビジネスモデルを構築しながら、非労働集約型の新たなビジネスモデルを創造する。
- 内線・再エネ・送電線など自社技術を融合させ、自社親和性の高い成長領域へ進出を目指す。



私たちは、事業の生存領域（ドメイン）、即ち軸となる事業領域を

建物&エネルギーインフラ

と定め、この領域に経営の資本・資源を集中投資することにより、長期的な成長とサステナブル経営を実現していきます。

- デジタル化や人材不足に対応し、次世代技術への投資を強化。「技術の東光」の進化を図り、将来を見据えた技術基盤を築く。
- 人的資本と業務機能を強化し、バリューチェーン全体を次世代型へ再構築。変化に強い持続可能な基盤を実現する。

技術改革

As-Is

これまでの技術 = 「個」

お客さまから安心して現場を任せていただける現場を最適管理する技術

- 現場の問題点を先取りし見極める力
- 求められる品質・納期に現場を納める調整力
- 顧客要望にきめ細かく応える柔軟な対応力

新工法開発

デジタル・ツール導入

省人化・自動化促進

サステナブル経営

成長戦略

人材の確保・育成強化

役割・人材配置の強化

編成・分業体制の見直し

マネジメント改革

To-Be

目指す技術 = 「組織」

“これまでの技術”をベースに、デジタル技術の活用により新たな価値提供を実現する現場を進化させる技術

- 現場の安全・品質を高める先進性と組織力
- 現場工程の効率性・付加価値を高める新工法・新技術の活用力
- デジタル技術を現場に展開する柔軟性と推進力

- 財務・管理会計データの組織的活用による、建物およびエネルギーインフラの生涯価値最大化を目指す。
- 全社のROE目標を組織別・事業別に展開し、最適な事業ポートフォリオの構築を行う。

収益性の向上

成長力の強化

財務・管理会計データの組織的活用

受注判断

投資意思決定

組織・事業評価

キャッシュ
アロケーション

キャッシュアロケーション

キャッシュイン

3年間の営業CF 約200億円

資金調達 50億円

キャッシュアウト

従業員還元 50億円 特別賞与等

成長投資 120億円 事業投資／研究開発

経営基盤強化 50億円 人的資本投資（働き方改革）／DX投資

内部保留（運転資金） 30億円 10年後を見据えた余力／インフレヘッジ投資

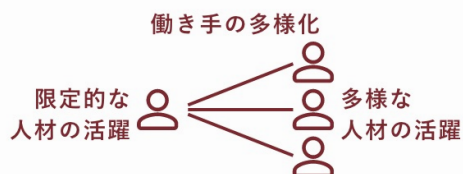
— 少子高齢化や人手不足の社会情勢を踏まえ、中期経営計画を達成するために、質と量の両面で人的資本を充実させる改革を推進する。

— 多様な人材の採用・育成を強化し、魅力的な人材が生き活きと安心して働き続けられる働き方と働きがいを実現する。

採用強化

多様な人材を対象とした採用への転換

- 多様な人材の採用拡大
- 職種別・ジョブ別採用
- 魅力的な会社のメッセージを発信



働きがい改革

挑戦と成長の環境形成

- 社内FA制度の充実
- 社内のタレントマネジメントの仕組み強化
- 表彰・マイスター制度

心身の健康推進

- 社員の心身の健康サポート強化
- 安心・安全な労働環境の徹底
- 家族も含めたワークライフバランス確保

中長期視点に立った
人材採用・人的資本強化

働きがい・
やりがいのある職場環境改革

未来志向の働き方改革

育成強化

多様な人材を育成することが出来る教育体系

- 多様な人材を前提とした全ての人が活躍することのできる育成・教育体制の整備



働き方改革

ライフステージにあった働き方の推進

- 育児・介護休暇体制の整備
- 継続可能なキャリア制度の実現

自由度の高い働き方の実現

- リモートワークや変形労働時間の活用推進
- 長時間労働の解消



東光電気工事

将来の見通しに関する注意事項

本資料に記載されている将来に関する記述は、当社が現在入手している情報に基づいて判断したものであり、実際の業績は今後様々な要因により予想と異なる場合があります。