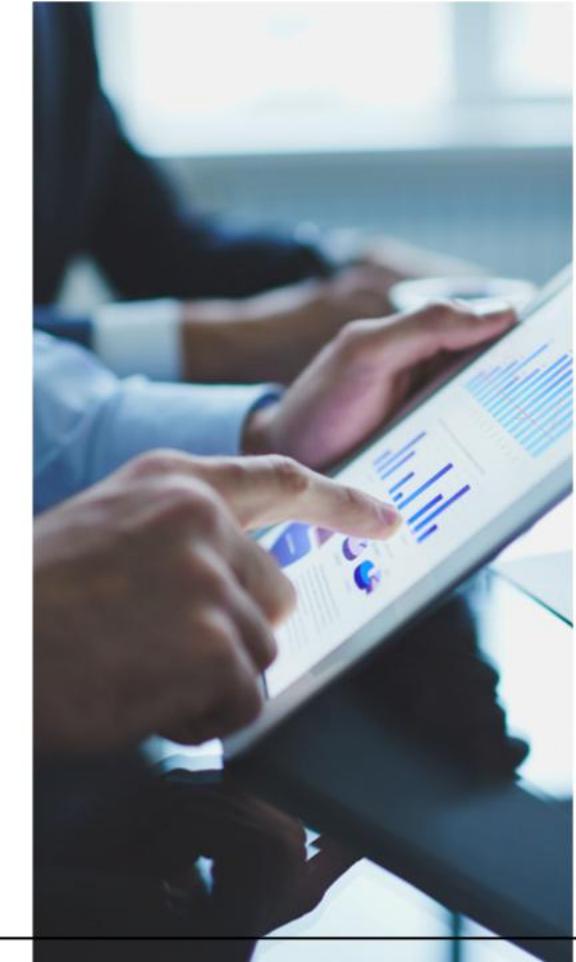


ブリッジサロン
個人投資家向け
決算／中期経営計画
説明会資料



2025年10月4日
東証スタンダード市場
証券コード 8226
© Rikei Corporation



0 1 当社グループの概要

1. 会社概要	P.3
2. 創業／企業理念／基本方針等	P.4
3. 沿革/基幹事業	P.5
4. 基幹事業概要（納入先事例）	P.6
5. 基幹事業の紹介	P.9

0 2 決算概要

1. 連結業績推移	P.14
2. 2025年度3月期業績	P.15
3. 連結業績拡大要因	P.16
4. 当社グループに関連する防衛予算推移	P.17
5. 当社グループの防衛事業範囲	P.18

0 3 直近業績サマリ

1. 業績サマリ	P.20
2. 連結業績予想	P.22

0 4 中期経営計画

1. 概要	P.24
2. 経営方針	P.25
3. 経営目標（グループ会社別）	P.26
4. 経営目標（基幹事業別）	P.27
5. 経営目標（グループ会社/基幹事業別）	P.28
6. 経営目標（事業年度別）	P.29
7. 基幹事業（システムソリューション）	P.30
8. 基幹事業（ネットワークソリューション）	P.32
9. 基幹事業（電子部品及び機器事業）	P.34
10. 新規事業	P.36
11. 事業投資①	P.37
12. 事業投資②	P.44
13. サステナビリティ戦略	P.45
14. ガバナンス	P.46
15. 社会・多様性への取り組み	P.47
16. 社会貢献	P.48
0 5 株主還元/配当	P.49
	P.50

01 当社グループの概要説明

社名	株式会社 理 経
設立	1957年6月8日
上場区分/業態	8226 東証スタンダード市場 卸売業
所在地	東京都新宿区西新宿三丁目2番11号新宿三井ビルディング二号館14階
拠点	大阪支店、東北営業所、名古屋営業所、九州営業所、 技術センター、沖縄出張所、千歳・恵庭営業所
グループ会社	株式会社エアロパートナーズ AEROPARTNERS AMERICA INC 株式会社ネットウエルシステム
代表者	猪坂 哲
従業員数	単体138名 / 連結174名
資本金	34億2,691万円
売上高 (2025年3月期)	連結売上高 187億2,579万円 連結営業利益 11億1,428万円



創業

- 1957年 創業者 石川忠造が電子工学における**世界の最新技術及び製品の紹介**を目的に、
東京都港区芝新橋（現・西新橋）に理経産業株式会社を設立
- 1971年 商号を「株式会社理経」に変更

企業理念

企業活動の「質」「速度」「量」を高め、「技術革新の追求」を通して
「社会」に貢献します。

経営理念

企業価値の向上を追求し、お客様の評価、従業員の満足度を高め、事業を通して社会貢献を目指します。

会社経営の基本方針

当社グループは、社会変革を先取りした発想と先端技術で、
お客様のニーズに対応したソリューションを提供し、高度情報化社会に貢献いたします。

システムソリューション

1957創業

1960

1964年
日本初のミニコン（DEC社製PDP5）を東京大学に納入

1980

1976年 全日空（株）に主要空港と支店、
代理店を結ぶオンライン予約システムを納入

2000

1993年 奈良先端科学技術大学院大学に
電子図書館システムを納入

2010

2006年 かずさDNA研究所にゲノム解析用電算機
システムを納入

2020

2016年 武庫川女子大学に全学Wi-Fiシステムと
教育機関向けクラウド型グループウェアを納入

2017年 株式会社ネットウエルシステムの株式を取得
(子会社化)

2024年 防災・減災×サステナブル大賞2024
防災・減災×SDGs賞【優秀賞】を受賞

ネットワークソリューション

1971年 商号を「株式会社理経」に変更

1974年 SA社製衛星追尾地上局アンテナシステムを
南極昭和基地に納入

1988年 郵政省電波研究所に34m電波望遠鏡納入

1988年 東証二部（現スタンダード市場）上場

2001年 コンビニ向け衛星データ配信システム納入

2007年 Jアラート「衛星モジュム」696台を
総務省消防庁に納入

2015年 B-SAT緊急用アップリンク設備を納入



2023年 株式会社インフォステラと協業し、
北海道大樹町に低軌道衛星用地上局2基を施工



電子部品及び機器

1957年 トランジスタ販売を開始

1969年 光デバイス用途接着・保護コーティング
エポキシの取り扱い開始

1978年 デジタルウォッチ用IC (C-MOS)
PCB等電子部品を香港にて販売開始

1980年 防衛省F-4用チャフロールの提供開始
(1986年からフレアも提供開始)

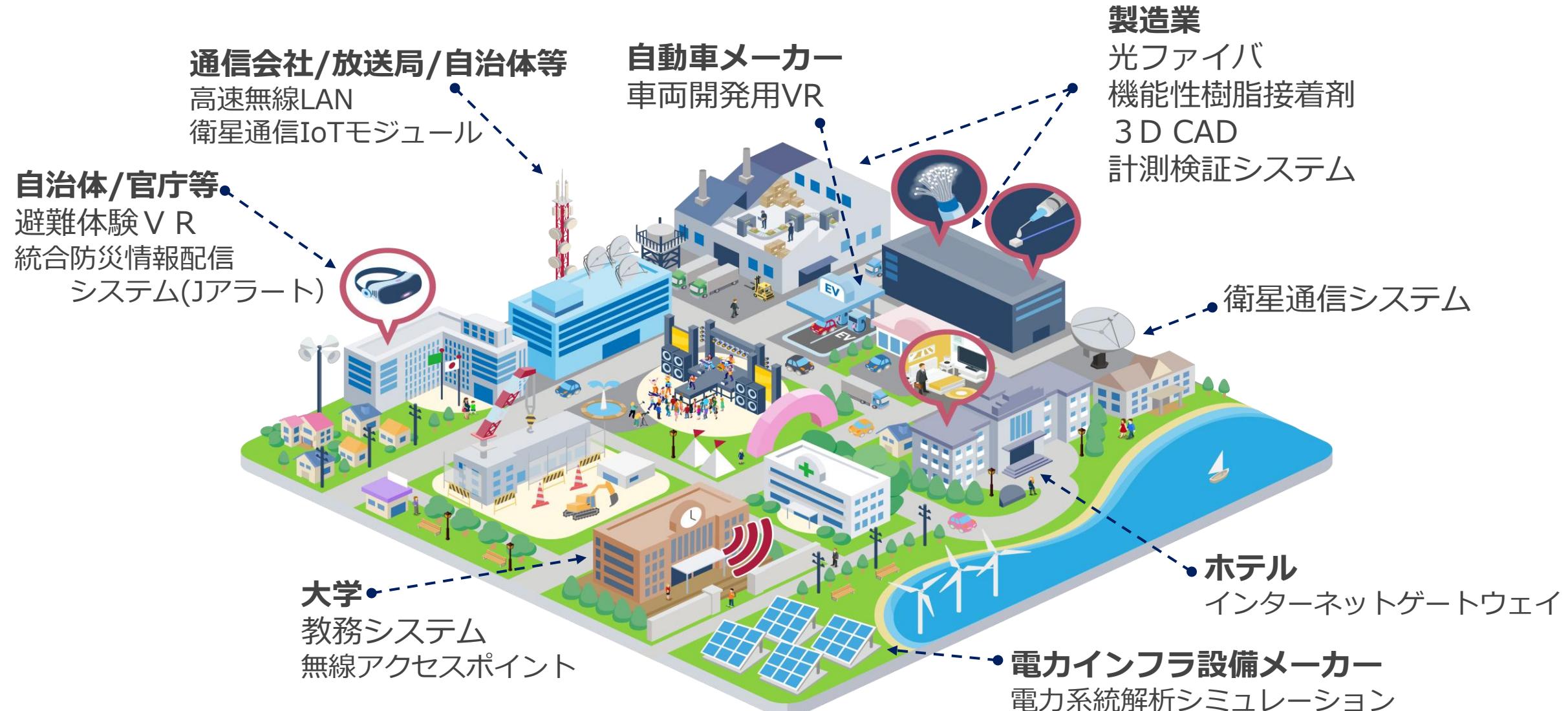
1996年 韓国の三星電子と合弁で、
子会社理経セミコンダクター株式会社設立

2002年 理経セミコンダクター株式会社を
半導体商社に売却

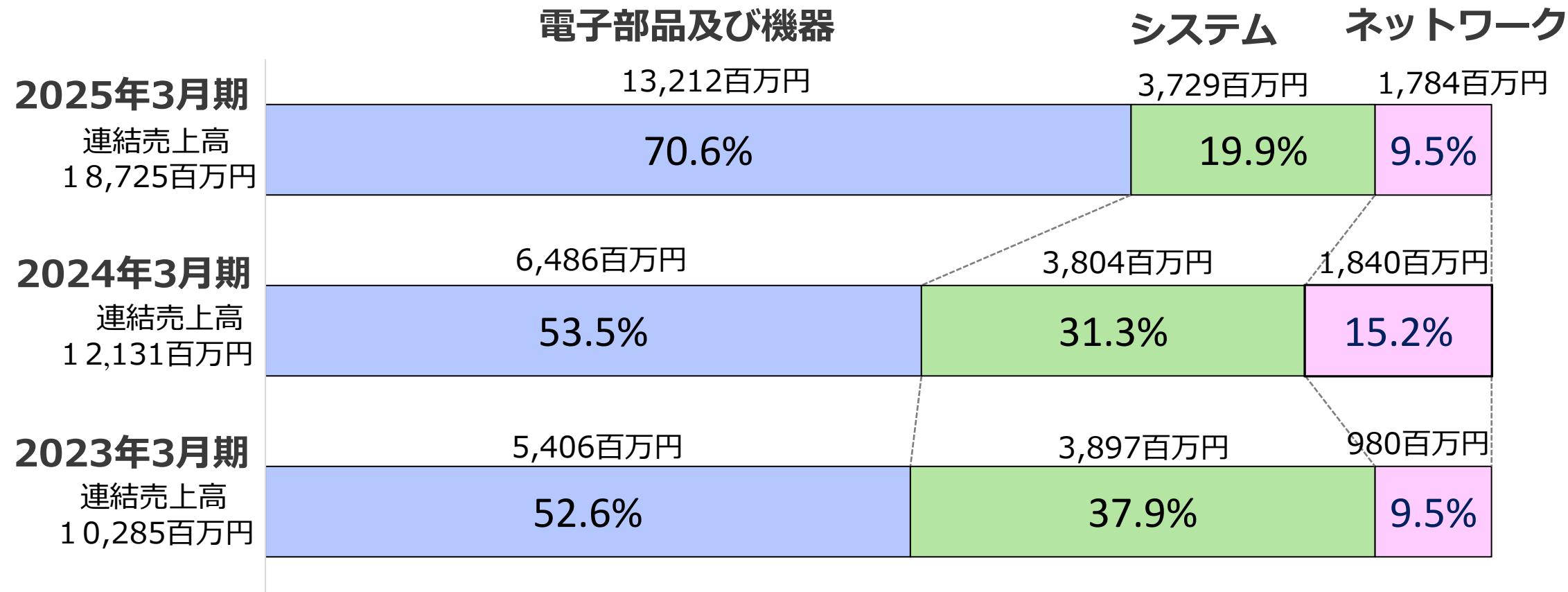
2017年 株式会社エアロパートナーズの株式を取得
(子会社化)



2023年 千歳・恵庭営業所を開設

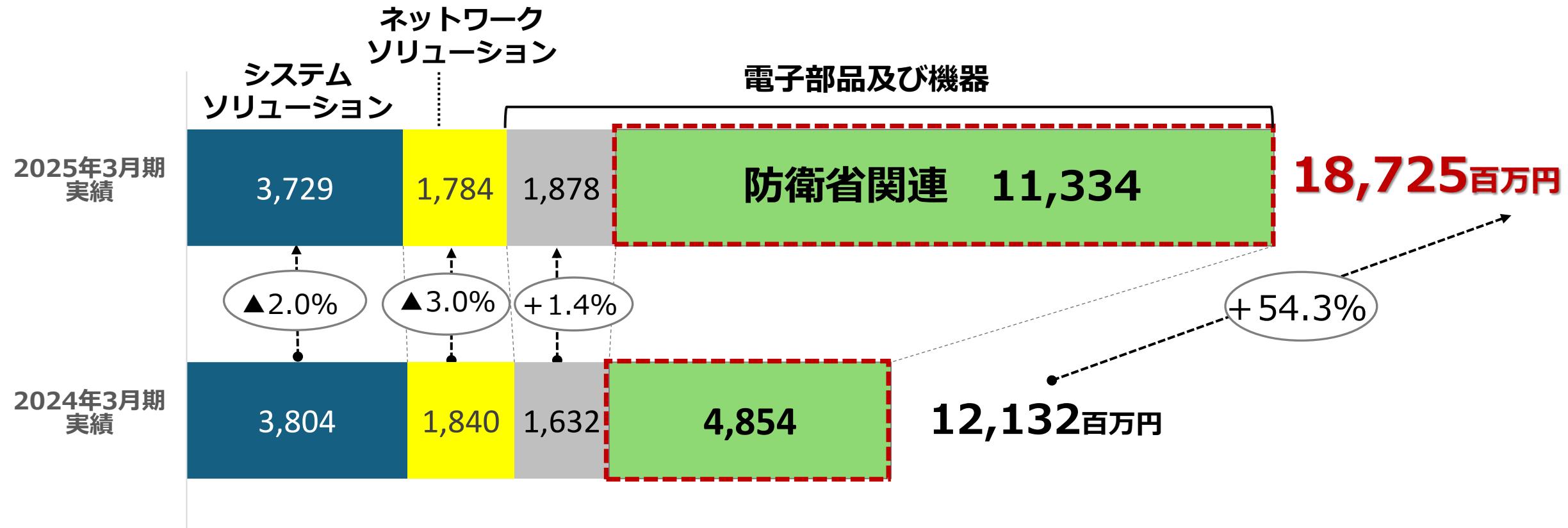


【直近会計年度】



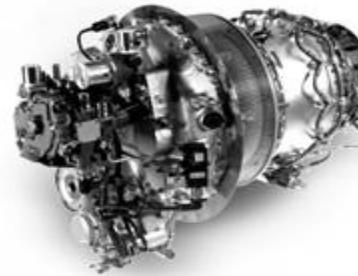
売上高

✓ 2025年3月期は、“電子部品及び機器”的“防衛省関連”が大きく伸長



(1) 電子部品及び機器 1 (安全保障ソリューション) 売上構成比 **91.4%**／電子部品及び機器事業エンジン国外修理

PW2000シリーズエンジン

ドクターへリ用インテリア／給油システムEMS※キット
※Emergency Medical Interior

ヘリコプター用給油ホース

ヘリコプター用フライトシミュレータチャフ／フレア／防弾板

チャフ・フレア



出典：平成28年版防衛白書

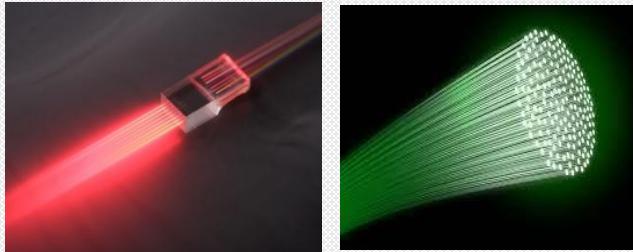
防弾板



出典：海上自衛隊HP

(1) 電子部品及び機器 2 (幅広い電子機器) 売上構成比 **8.6%**／電子部品及び機器事業電子部品・機器

光ファイバ給電システム開発



電源parts



液晶・タッチパネル



GPS／衛星

機能性樹脂

機能性接着剤

半導体

LED



(2) システムソリューション

製品及び設計導入コンサル売上構成比 : 81.7%
 保守サービス運用サポート売上構成比 : 18.3%

基盤構築

サーバー/ストレージ/スイッチ



ファイアーウォール



PC管理ツール

VRシミュレーション開発

VRコンテンツ


ヘリコプター用
 VRライトシミュレータ

顔認証／外観検査

誤薬防止アプリケーション

DoHISe



健康指標値測定システム

データ解析・検証

Manitoba社
 PSCAD V5

NI社
 検証評価システム

(3) ネットワークソリューション

製品及び設計導入コンサル売上構成比：62.7%
保守サービス運用サポート売上構成比：37.3%

放送通信ネットワーク

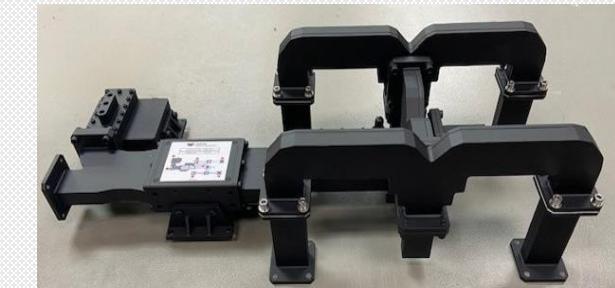


長距離無線ネットワークシステム

衛星通信関連



Comtech社
低軌道衛星用アンテナ設備



Teledyne UK社
低軌道衛星用コンポーネント

防災情報配信システム・防災ネットワーク



防災情報配信システム



防災ネットワーク

ネットワークソリューション

02 決算概要

単位：百万円	2021年3月期 実績	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	前期比
売上高	10,139	10,862	10,285	12,131	18,725	154.4%
営業利益 (営業利益率)	216 (2.1%)	248 (2.3%)	219 (2.1%)	568 (4.7%)	1,114 (5.9%)	196.1%
経常利益 (経常利益率)	226 (2.2%)	204 (1.9%)	220 (2.1%)	516 (4.3%)	1,019 (5.4%)	197.4%
親会社株主に 帰属する 当期純利益 (当期純利益率)	157 (1.5%)	139 (1.3%)	66 (0.6%)	382 (3.1%)	661 (3.5%)	172.8%

(単位:百万円)		1Q実績	2Q実績	中間実績	3Q実績	4Q実績	2025年3月期 通期	前年同期比 (通期)
システム ソリューション	売上	605	959	1,564	793	1,371	3,729	-2.0%
	営業利益	▲102	17	▲84	▲45	158	27	-76.9%
ネットワーク ソリューション	売上	196	463	659	239	884	1,784	-3.0%
	営業利益	▲68	49	▲19	▲50	162	92	-15.5%
電子部品 及び機器	売上	4,492	2,902	7,394	3,151	2,665	13,212	103.7%
	営業利益	318	191	510	232	251	994	191.5%
合計	売上	5,293	4,324	9,618	4,185	4,921	18,725	54.4 %
	営業利益	147	258	406	136	571	1,114	96.1%

令和8年度概算要求～配分～

○ 来年度も、今年度に引き続き、**15区分の配分額の中できめ細やかに進捗状況を管理**

(契約ベース)

区分	分野	5年間の総事業費	令和5年度事業費	令和6年度事業費	令和7年度事業費	令和8年度概算要求
スタンド・オフ防衛能力		約 5兆円	1兆4,130億円	7,127億円	9,390億円	1兆246億円
統合防空ミサイル防衛能力		約 3兆円	9,829億円	1兆2,284億円	5,331億円	5,173億円
無人アセット防衛能力		約 1兆円	1,791億円	1,146億円	1,110億円	3,128億円
領域横断作戦能力	宇宙	約 1兆円	1,529億円	984億円	2,119億円	1,385億円
	サイバー	約 1兆円	2,363億円	2,026億円	2,615億円	2,468億円
	車両・艦船・航空機等	約 6兆円	1兆1,763億円	1兆3,391億円	1兆1,385億円	1兆13億円
指揮統制・情報関連機能		約 1兆円	3,053億円	4,248億円	3,852億円	3,875億円
機動展開能力・国民保護		約 2兆円	2,396億円	5,653億円	4,545億円	1,974億円
持続性・強靭性	弾薬・誘導弾	約 2兆円 (他分野も含め約5兆円)	2,124億円 (他分野も含め8,283億円)	4,015億円 (他分野も含め9,249億円)	2,876億円 (他分野も含め7,675億円)	2,583億円 (他分野も含め9,480億円)
	装備品等の維持整備費・可動確保	約 9兆円 (他分野も含め約10兆円)	1兆7,930億円 (他分野も含め2兆355億円)	1兆9,094億円 (他分野も含め2兆3,367億円)	1兆7,696億円 (他分野も含め2兆2,247億円)	1兆7,492億円 (他分野も含め2兆1,472億円)
	施設の強靭化	約 4兆円	4,740億円	6,313億円	6,953億円	1兆636億円
防衛生産基盤の強化		約 0.4兆円 (他分野も含め約1兆円)	972億円 (他分野も含め1,469億円)	830億円 (他分野も含め920億円)	964億円 (他分野も含め996億円)	723億円 (他分野も含め1,010億円)
研究開発		約 1兆円 (他分野も含め約3.5兆円)	2,320億円 (他分野も含め8,968億円)	2,257億円 (他分野も含め8,225億円)	2,189億円 (他分野も含め6,387億円)	3,512億円 (他分野も含め7,790億円)
基地対策		約 2.6兆円	5,149億円	5,138億円	5,361億円	5,511億円
教育訓練費、燃料費等		約 4兆円	9,437億円	9,118億円	7,945億円	8,529億円
合計		約 43.5兆円	8兆9,525億円	9兆3,625億円	8兆4,332億円	8兆7,248億円

総額
2兆1千472億円

□ ※ 計数については、四捨五入によっているので計と符合しないことがある。

装備品等の維持整備 約2兆1,472億円(他分野を除くと約1兆7,492億円)

- 部品不足による非可動を解消し、保有装備品の可動数の最大化及び部隊能力の維持向上を図るため、十分な部品を確保し、確実な整備を行う経費を確保



防衛関係費予算／装備品等の維持整備費

自衛隊が抱える課題

防衛省・自衛隊
MINISTRY OF DEFENSE

弾道ミサイル防衛（BMD）のためのミサイルは
60%のみ

弾薬不足により...
十分に能力が発揮できない...

例えば... BMD用ミサイルの充足率は60%つまり100発の弾が必要なのに60発しか用意できていない...

装備品があるのに...
部品不足

部品不足により...
装備品が動けないまま...

例えば... 一般の飛行機や自動車のように装備品にもメンテナンスが必要その部品が足りないことでメンテナンスができず動けないままに...

工事が必要な旧耐震基準の自衛隊施設が
約9,900棟

国を守る自衛隊の施設が...
防護や耐震の性能が弱い...

例えば... 災害に対処する自衛隊の施設が地震で崩れるおそれも...

過去10年で応募者が
3割減少

少子化により...
人材確保が難しい...

例えば... 国防を担う人材を確保することが困難となるおそれ...

国を守るために最低限の活動が、ままならない現状...

この資料は国民の皆さんに、2022年12月に策定された戦略3文書についてわかりやすい表現で説明したものになります。詳細は、防衛省のWEBサイト <https://www.mod.go.jp/j/policy/agenda/guideline/index.html> をご覧ください。 p.3

出典：防衛省・自衛隊HP「防衛費の使い方」より

03 直近連結業績サマリー

単位：百万円	前年度 1Q実績 (25年3月期)	今年度 1Q実績 (26年3月期)	前期比	要因
売上高	5,293	6,163	16.4%	セグメント別
システムソリューション	605	618	2.2%	
ネットワークソリューション	196	311	58.6%	
電子部品及び機器	4,492	5,234	16.5%	
営業利益 (営業利益率)	147 (2.8%)	236 (3.8%)	60.1%	
経常利益 (経常利益率)	145 (2.7%)	236 (3.8%)	61.8%	
親会社株主に 帰属する 四半期純利益 (四半期純利益率)	11 (0.2%)	83 (1.3%)	607.2%	

単位：百万円	25年3月期 2Q実績	26年3月期 2Q予想 5月12日開示	26年3月期 2Q予想 8月8日開示	5月12日 からの 増減額	要因
売上高	9,618	7,300	9,300	+ 2,000	
セグメント別	システムソリューション 1,564	1,860	1,400	▲460	売上は大学向け案件が当初計画より遅延だが、中央省庁案件好調により利益見込
	ネットワークソリューション 659	540	800	+ 260	2025年度からのアラート新型受信機移行に伴い、関連製品の早期納入順調
	電子部品及び機器 7,394	4,900	7,100	+ 2,200	株式会社エアロパートナーズにて防衛省向け航空機部品案件の下期前倒し及び大型の海外修理案件が売上に貢献
営業利益 (営業利益率)	406 (4.2%)	▲110	230 (2.4%)	+ 340	
経常利益 (経常利益率)	381 (3.9%)	▲140	180 (1.9%)	+ 320	
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (四半期純利益率)	171 (1.8%)	▲220	40 (0.4%)	+ 260	

単位：百万円	2024年3月期実績	2025年3月期実績	2026年3月期予想	増減	前期比
売上高	12,131	18,725	19,600	+875	104.7%
営業利益 (営業利益率)	568 (4.7%)	1,114 (5.9%)	800 (4.0%)	▲314	—
経常利益 (経常利益率)	516 (4.3%)	1,019 (5.4%)	770 (3.9%)	▲279	—
親会社株主に 帰属する 当期純利益 (当期純利益率)	382 (3.1%)	661 (3.5%)	460 (2.3%)	▲201	—

期初での売上増利益減の想定理由と現状

1. トランプ関税の影響が未知数
⇒影響は軽微と見込む
2. 仕入原価の増額
⇒一部商材へ転嫁するも全体的には、原価増
3. 電子部品及び機器セグメント
は6.8期末の受注残は増加したが、「防衛関連」の売上は
多年度、かつ粗利益率は前期
より下がることを想定
⇒上期は下期からの前倒しが多く、
下期の売上見込みは当初想定とする
4. 人件費等の販管費増加を予想
⇒現時点では、やや増加傾向

業績見通しがはつきりした時点で、適時開示にてお知らせいたします。

04 中期経営計画（抜粋版）

2026年3月期～2028年3月期

経営方針

当社グループは、社会変革を先取りした発想と先端技術で、お客様のニーズに対応したソリューションを提供し、高度情報化社会に貢献いたします。

基本方針

持続性のある企業成長のために ◆収益性の強化向上 ◆サステナビリティ戦略の着実な実行

経営課題

◆収益性の強化向上

基盤事業の堅持と拡大／NEXT事業創出／事業投資（M&A, 投資）／市場の期待値向上（株主還元）

◆サステナビリティ戦略の着実な実行

E：環境保全基準順守 S：人的資本投資、多様性 G：ガバナンス強化

経営指標

売上高
(> 200億円)

営業利益
(> 8億円)

ROE
($\geq 8.0\%$)

PBR
(≥ 1 倍)

機動的な資本政策

配当性向
(30%)

■ 持続性のある企業成長

基幹事業
(収益基盤強化)

新規事業
(NEXT事業創出)

事業投資
(M&A、提携)

グランドデザイン

サステナビリティ
戦略

人財投資
(教育、環境)

株主還元
(配当方針)

持続性のある企業成長

2030年3月期に向けて

連結グループ会社別売上計画

単位：百万円

企業別	68期 (25年3月期)		71期(28年3月期)
	売上実績	売上計画	
理経	6,552	8,400	
エアロパートナーズ	12,077	11,500	
ネットウエルシステム	161	300	
調整	▲65	—	
合計	18,725	20,200	

理経

：基幹事業強化とNEXT事業創出

エアロパートナーズ

：防衛省取引は68期が受注をピークに減少見込む

ネットウエルシステム

：基盤となるサービス型事業拡大に注力

連結事業セグメント別売上計画

単位：百万円

事業セグメント	68期 (25年3月期)	71期(28年3月期)
	売上実績	売上計画
システムソリューション	3,729	4,486
ネットワークソリューション	1,784	2,418
電子部品及び機器	13,212	13,296
合計	18,725	20,200

システムソリューション

：文教基盤事業を堅持しながら、SaaS型事業の拡大

ネットワークソリューション：ビデオ配信サービスや導入設備の保守運用含めたサービス事業の拡大

電子部品及び機器

：電子部品、接着剤等基盤となる製造業向け販売強化と新規事業創出

基幹事業強化とNEXT事業創出

単位：百万円		68期 (25年3月期) 実 績	71期 (28年3月期)	増減額	71期に向けて
セグメント別	システムソリューション	3,568	4,186	+ 618	文教基盤事業を堅持しながら、 SaaS型事業の拡大
	(子会社) ネットウェルシステム	161	300	+ 139	基盤となるサービス型事業拡大に注力
	ネットワークソリューション	1,784	2,418	+ 634	ビデオ配信サービスや導入設備の 保守運用含めたサービス事業の拡大
	電子部品及び機器	1,135	1,796	+ 661	電子部品、接着剤等基盤となる 製造業向け販売強化と新規事業創出
	(子会社) エアロパートナーズ	12,077	11,500	▲577	防衛省取引は68期が受注をピークに 減少見込む
	計	18,725	20,200	+ 1,475	
うち子会社計		12,238	11,800	▲438	

経営指標（年度別）

中期経営計画

2030年目標

単位：百万円	中期経営計画			2030年目標
	69期 2026年3月期	70期 2027年3月期	71期 2028年3月期	
売上高	19,600	19,800	20,200	23,000
営業利益	800	830	860	1,000
経常利益	770	823	853	—
当期 純利益	460	492	518	—
ROE	8.2%	8.5%	8.8%	10.0%

教育・官公庁へインフラ基盤システムの導入

豊富な導入実績と専門的知見によりデジタライゼーション・イニシアティブの推進

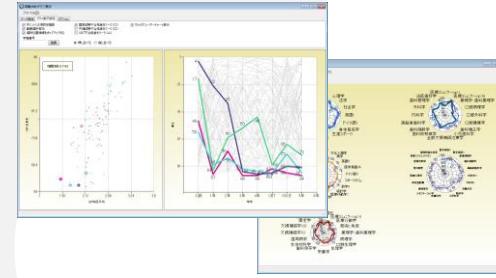
サマリー実現に向けた取り組み



大学市場・官公庁市場をターゲットにした仮想サーバ・ネットワーク・セキュリティ機器などのアカデミック統合基盤システムの拡販

海外の先進的な製品やソリューションを開拓し、市場規模の拡大を目指す

堅調に推移



LDAP Manager



マルチクラウド環境に対応した
エンタープライズID管理システムの拡販

豊富な導入実績に基づく顧客への導入支援・
コンサルティング業務の提案を加速

インターネット活用市場におけるSaaSを軸としたサービス型事業の拡販、改良、継続、拡大

DoHISe（健康状態測定・管理・改善）拡張によるヘルスケア事業基盤の育成と助走

サマリー実現に向けた取り組み



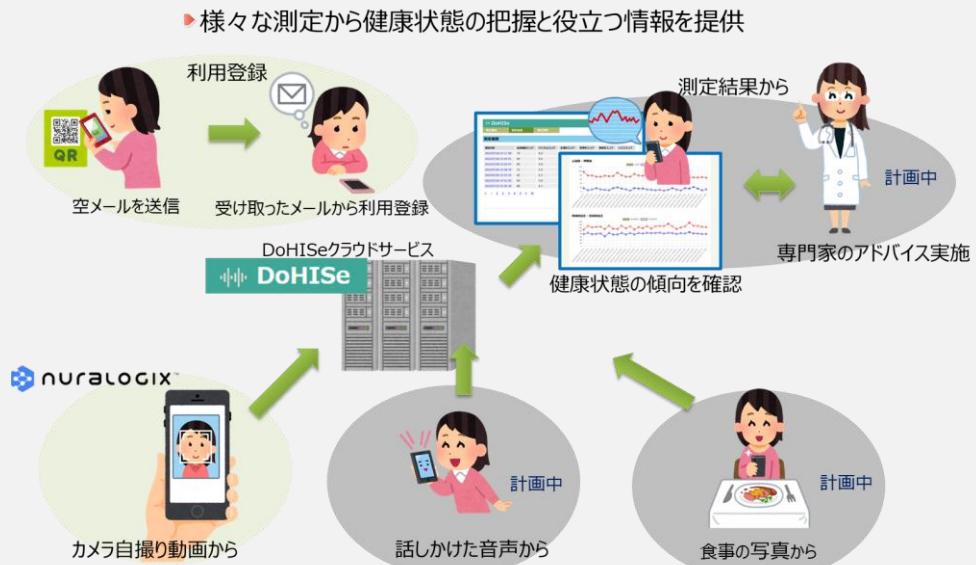
Webマーケティングによる高品質なリード獲得数の増強

運用支援と個別ソリューションによる
カスタマーサクセスの補助強化

市場／製品毎に強みを活かせるサービス基盤の拡充

シナジーを生み出せるパートナー企業との業務（資本）提携

SaaS型事業拡大



健康状態測定・改善製品の機能補充による
相乗効果と付加価値向上

先行する特定市場へのPoC導入促進と
先駆けベンダーとの枠組み構築と関係強化

衛星通信やFWAなど既存無線通信設備の拡販、新仕様に対応した機器の投入

ネットワーク解析ツールの市場拡大

サマリー実現に向けた取り組み



衛星通信やFWAなどの無線通信機器を
市場ニーズに合わせて提案

新たな仕様に対応可能なメーカーをリサーチし、
新規商材・新規市場を開拓

堅調に推移



APPPOSITE
TECHNOLOGIES



ネットワーク解析ツールは、様々なサービス事業者に
おいて問題解決や事前検証に利用可能

対応範囲を拡大し、市場へ投入

ビデオ配信サービスの拡販や事業者向け配信システム提案を促進

各種サービス事業者向けの設備保守、運用サポートをメニュー化、サービス型事業拡大

サマリー実現に向けた取り組み



ビデオ配信サービス用プラットフォームの提案

サービス事業者向けへの機器・システム販売

企業・団体向けの配信サービス提供

メーカー、パートナーと共に日本市場にマッチした
ラインアップを取り揃え、ユーザのニーズに応える

サービス型事業拡大



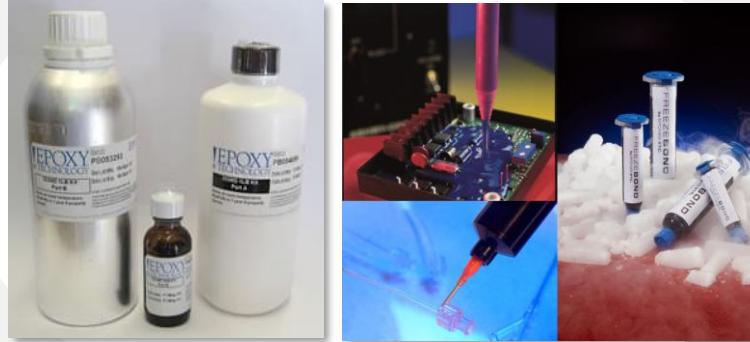
各種サービス事業者を対象とする設備保守

運用サポートを提供

自社の納入案件のみならず、知見を活かした
幅広い対応でサービス型事業の拡大する

機能性接着剤・基板実装デバイスの商品ラインアップ拡充による多彩な製品をワンストップで提供
光ファイバを利用したフォトニクス事業の展開

サマリー実現に向けた取り組み



多彩な機能性接着剤商品群と長年培ったノウハウを強みにコンサルティングによる最適商品の提案を加速

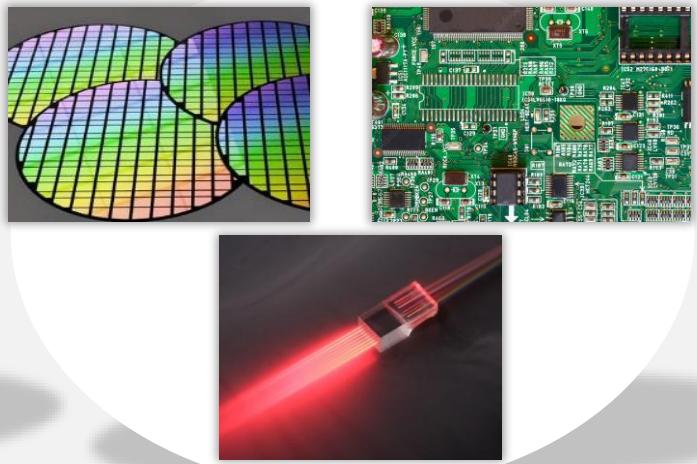
顧客ニーズに応える受託サービスを強化・拡充

製造業向け事業拡大



電源を中心とする高信頼性実装デバイスの商品ラインアップの拡充

製造業の顧客基盤を活かしたエッジ及びセンサーデバイスの拡充によるNEXT事業創出とのコラボレーション



光ファイバ給電システム及びフォトニクスデバイスの設計・受託開発による新規事業の創出

航空機関連部品調達網の更なる充実

航空機関連国内整備事業展開の検討

航空機関連VR/MRシミュレータ関連の充実

サマリー実現に向けた取り組み

防衛省取引は堅調に推移



顧客ニーズに応える枯渇部品等を含めた部品調達力の充実

シミュレータを含む、航空機関連でのVRおよびMR技術関連製品の充実

海外企業との連携による、国内修理対応の検討

輸出事務効率化検討および推進

宇宙ビジネス事業推進

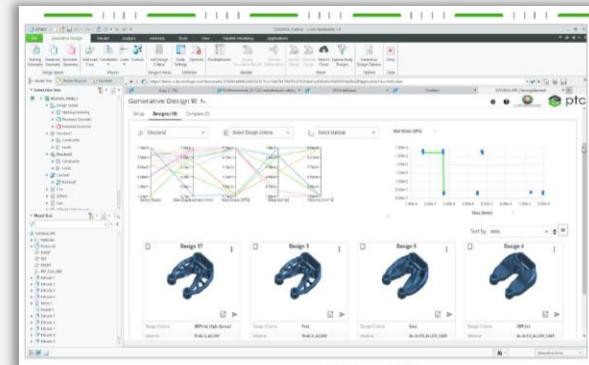
3つの事業セグメントの連携強化による宇宙市場での提供価値拡大を目指す

電子部品及び機器



太陽センサ、太陽電池セル、イーサネット スイッチなど衛星搭載製用部品

システムソリューション



【活用事例】 NASAにて発射台モデルや携帯型生命維持装置の設計等幅広く活用

ネットワークソリューション



受信アンテナ、送信アンプ、RFコンポーネント等

宇宙ビジネス事業推進

構想から運用まで
トータル支援

電子部品及び機器

システムソリューション

ネットワークソリューション

3つの事業セグメントの連携

価値創出型の宇宙ビジネスパートナーへ

- 仕様提案
- ソリューション利活用
- プロジェクト参画
- 企業連携
- 保守・運用

宇宙ビジネス事業推進

仕様提案

- 低軌道衛星 開発・設計支援
(衛星搭載部材、軽量化)



- 衛星追尾地上アンテナ設備
(通信関連機材含む、構築、保守)



企業連携

- 国内アンテナ開発企業
エルム社と業務提携



- 自治体との連携
福島スペースカンファレンス
に協賛企業として参画

プロジェクト参画

- JAXA宇宙戦略基金
第2期公募に参画検討中



- 放送衛星用アンテナ
設備導入プロジェクト参画

保守・運用

- 北海道（大樹町）
低軌道衛星アンテナサポート



- 島嶼間通信用設備保守

2023年 6月 7日 ニュース (開示情報)

理経、株式会社インフォステラと協業し、北海道大樹町に低軌道衛星用地上局2基を施工

株式会社理経(本社:東京都新宿区、代表取締役社長 猪坂 哲、以下 理経)は、株式会社インフォステラ(本社:東京都新宿区、代表取締役CEO 倉原 直美、以下 インフォステラ)と協業し、北海道広尾郡大樹町の低軌道衛星用地上局(パラボラアンテナ)2基の施工を行ったことを発表いたします。

今回の大樹町における地上局設置は、インフォステラが海外の衛星通信事業者2社から依頼を受け、設置・運営支援を行うものです。理経の40年を超える衛星通信事業の経験と知識を評価され、施工を担当する運びとなりました。

インフォステラは世界中の企業から日本での地上局設置・運用依頼に対し支援を行うほか、世界規模の地上局シェアリングプラットフォーム「StellarStation(ステラステーション)」を開発運営しています。

低軌道衛星は主に防災や自然現象監視を目的とした地球観測の用途で使用されており、衛星通信事業者の多くが世界中の地上局へアクセスしたいというニーズがある中、アジア太平洋地域をカバーするために日本にも関心が高まっています。

大樹町はあらゆる軌道傾斜角もつ衛星の追跡アンテナを設置するのに最適な立地であり、特に低軌道衛星にとって魅力的な場所となっています。



2025年 2月 17日 ニュース（開示情報）
イベントレポート 宇宙ビジネスの取り組み

2025年1月28日（火）～30日（木）、X-NIHONBASHI BASEにてハイブリット形式でセミナーを開催し、理経の宇宙ビジネスの取り組みにつき講演を行いました。

- ◆ 50年に亘る衛星通信ビジネスから防災ビジネス、そして宇宙ビジネスへの変遷をご紹介
- ◆ AR、IoT、CADなどの技術が、宇宙／防衛企業プロジェクトにもたらす影響についてご紹介
- ◆ RFレコード＆プレイバック、シミュレーション（MIL/HIL）、自動計測、多チャンネル計測など、衛星開発向けのテストソリューションについてご説明



2025年 8月 25日 ニュース（開示情報） 福島スペースカンファレンスに協賛

2025年8月8日(金)、福島県南相馬市にて開催された「福島スペースカンファレンス2025」に、理経は協賛企業として参加しました。今年で3回目の開催となる本イベントは、「宇宙産業を福島から」をテーマに、東北最大級の宇宙ビジネスイベントとして、全国の事業者、研究機関、自治体関係者、地域住民が一堂に会する場となっています。

理経は、宇宙産業の発展と地域創生を支援する立場から、本イベントの趣旨に賛同し、協賛企業として名を連ねました。当日は、宇宙産業に関する多様なセッションが展開され、実証から制度設計、国際化、地域との共創など、幅広いテーマで議論が行われました。理経は今後も、宇宙・防災・通信分野における技術と知見を活かし、地域産業の発展と社会課題の解決に貢献してまいります

2025年 9月 4日 ニュース（開示情報） 理経とエルム、戦略的業務提携契約を締結国産衛星アンテナ技術で宇宙通信の未来を拓く

近年、衛星データの利活用ニーズが急速に高まっており、スタートアップ企業を中心に多数の衛星が打ち上げられています。それに伴い、地上局の需要も増加しています。現状では海外製アンテナの利用が多いなか、日本の気候条件により、従来製品では安定した運用が難しいケースも見られます。また、修理に時間を要するケースもあり、迅速な対応が求められています。

このような背景のもと、今、日本において国産アンテナの需要は高まりつつあります。理経はこのニーズに応えるべく、大学などで実績のあるエルムと提携し、設計・開発・製造を共同で進めることで、信頼性の高い国産アンテナの提供を目指します。納入後の修理対応についても、国内で迅速に対応できる体制を構築する方針です。将来的には、信頼性の高い日本ブランドのアンテナとして、国内外市場への展開を計画しています。

AI開発環境インフラ構築

AI開発に必要となるシミュレーション環境構築をワンストップで支援

コンピューティング基盤

- 高性能ワークステーション提案
- セキュリティ対策
- GPUクラウド活用

シミュレーション環境

- OpenUSD対応
- NVIDIA Omniverse™ 活用
- Physical AI連携

オンボード対応

- エッジデバイスへの実装
- HILS(Hardware-in-the-Loop Simulation)環境での検証

例) 外観検査AI用データ生成の支援



2025年 9月 8日 ニュース（開示情報）

OpenUSD形式の自動車業界向けデジタルツインアセット 「JAPAN USD Automotive」 を提供開始

「JAPAN USD Automotive」は、自動車業界向けに特化したOpenUSD形式の産業向けデジタルツインアセット製品です。本アセットには多様な検証を実施できる環境モデルが含まれており、センサーシミュレーションやさまざまなシナリオを反映した検証が可能です。これにより実車試験前の効率的な開発、コスト削減、開発スピードの向上を実現します。

OpenUSD形式の自動車業界向けデジタルツインアセットを開発・提供しています。

自動車分野では、自動運転やADAS開発において走行環境や交通状況を再現した高度な検証が求められています。

理経のアセットには多様な走行シーンや外部環境が含まれており、センサーシミュレーションや様々なシナリオを反映した検証が可能です。これにより実車試験前の効率的な開発、コスト削減、開発スピードの向上を実現します。

2025年 9月 19日 ニュース（開示情報）

テレビ東京「WBS（ワールドビジネスサテライト）」で紹介されました。

理経は、テレビ東京の経済ニュース番組「WBS（ワールドビジネスサテライト）」の取材を受けました。

「自動車開発の変化」をテーマに、S&VL 株式会社様、Bluekei 株式会社様とともに新たなデジタル技術に挑戦する様子などを取材いただき、9月17日(水)の番組内「WBSクロス」のコーナーで紹介されました。



宇宙、生成AI、ヘルスケア、グリーン領域など、基幹事業強化と将来事業創出に寄与する新たなテクノロジーや事業機会の獲得を目的に海外テクノロジー開発センターを海外に設立予定

1

基幹事業強化

2

新たな価値提供

3

シーディング

4

NEXT事業創出

基幹事業に新たな価値を付加する商材・サービスの導入

基幹事業との連携強化により新規事業の創出

理経の強みとノウハウを活かしながら、
最適ソリューションの提供、事業機会の獲得を組織的に実現

海外テクノロジー開発センター

M&A・事業提携による事業拡大を目指す

取り組み：

- NEXT事業早期立ち上げ
- NEXT事業の事業セグメント化達成
- 基幹事業の充実化

M&A
売上増

NEXT事業
収益化&事業提携
による売上、収益増

基幹事業強化と
NEXT事業早期立ち上げで
収益計画達成

中期経営計画 2025～2027

～2030

当社は、自社の持続的な発展と社会的責任を果たすために、
サステナビリティ戦略を策定し、適切に管理をしております。

策定した戦略に対しては、**ESGの3項目**において、
各課題の解決に向けた取組みを推進してまいります。

自社の持続的な発展

- 人的資本
- 多様性
- ガバナンスの強化

社会的責任

- 地球環境の保全と持続可能な未来
- 地域や社会への貢献
- 新たなビジネスや価値の創出

E

S

G

環境負荷を軽減する製品とサービスの提供

ISO14001認定範囲の順守

カーボンニュートラルへの取り組み

従業員エンゲージメント向上と組織活性化

多様性

社会貢献

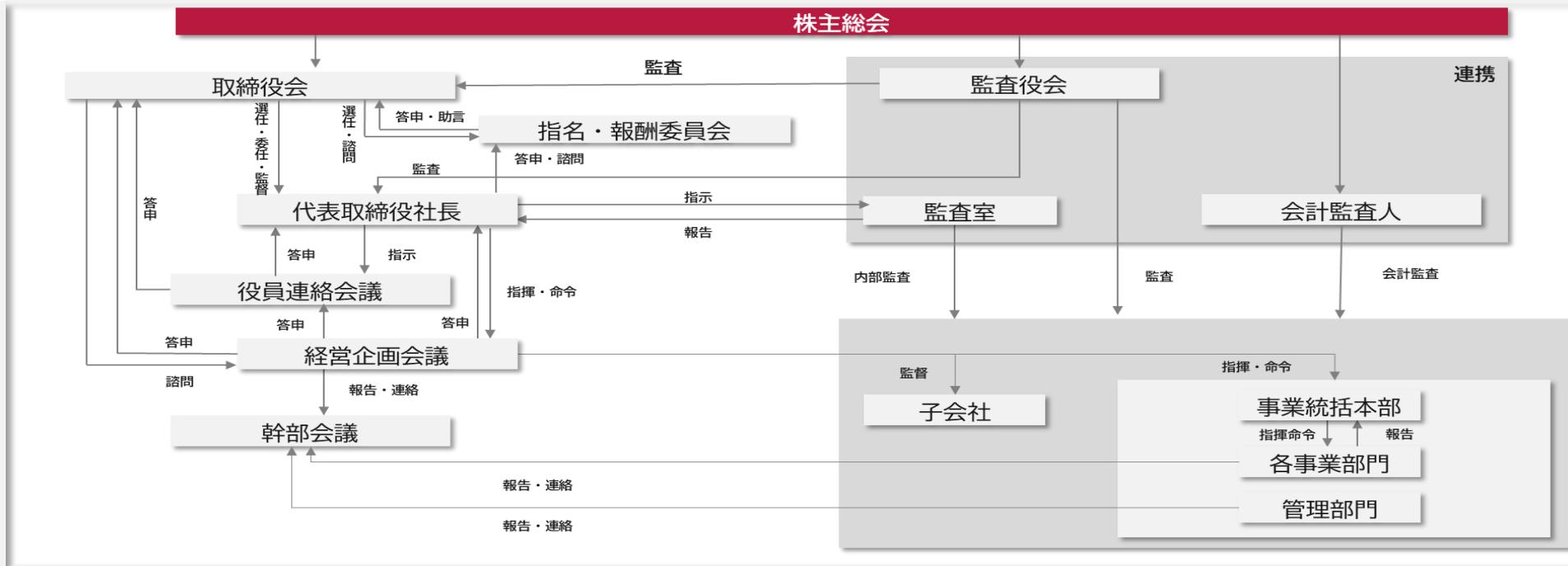
ガバナンスコードのフルコンプライ推進

取締役会の体制強化

持続的な
成長による
企業価値の向上

効率的で透明性の高い経営管理体制の強化を目指します

当社のコーポレートガバナンス体制



今後の主な検討施策

コーポレート・ガバナンスコードのフルコンプライを推進

- 業績連動報酬や株式報酬等、役員報酬戦略の高度化
 - 議決権行使プラットフォームの導入
 - 招集通知の英文化

取締役会の体制を強化

- 取締役の任期1年（変更）
 - 取締役会の実効性評価の充実化
 - 取締役会の多様性の推進

人財の多様性を確保すべく、次の施策に注力します

性別、国籍、新卒、中途採用に関わらず、能力のある人財を管理職に登用

多様な働き方を推進し、「仕事と生活の調和が図れる職場環境」を創る

人財育成につき、階層別研修や女性活躍推進法に基づく行動計画を策定

具体的な数値目標

現状 
(2025年3月末日)

従業員の女性比率

32.2%

管理職者の女性比率

10.2%

従業員の外国人比率

2.9%

目標 
(2030年3月期)

35%

15%

5%

社会貢献を重要な課題と認識し、以下の施策に取り組みます

事業を通じて、社会に貢献する製品やサービスを提供し、新たなビジネスや価値を創出する

事業を通じて得た知識や技術、リーダーシップ、取り扱い製品等を教育の現場に提供し、支援する

地域や社会への貢献として、賛同できる活動へ支援をすることで社会への貢献を行う

事業を通じた社会貢献の一例

防災・減災×サステナブル大賞2024
減災サステナブルアワード
防災・減災×SDGs賞【優秀賞】を受賞



一般社団法人減災サステナブル技術協会が主催する『防災・減災×サステナブル大賞2024』内の『減災サステナブルアワード』において、当社の「防災情報の多様な伝達と減災に向けての訓練VRの開発」が、防災・減災×SDGs賞【優秀賞】を受賞しました。今後、更なる防災分野での社会貢献を行ってまいります。

地域や社会への貢献の一例

NIPPON IT チャリティ駅伝

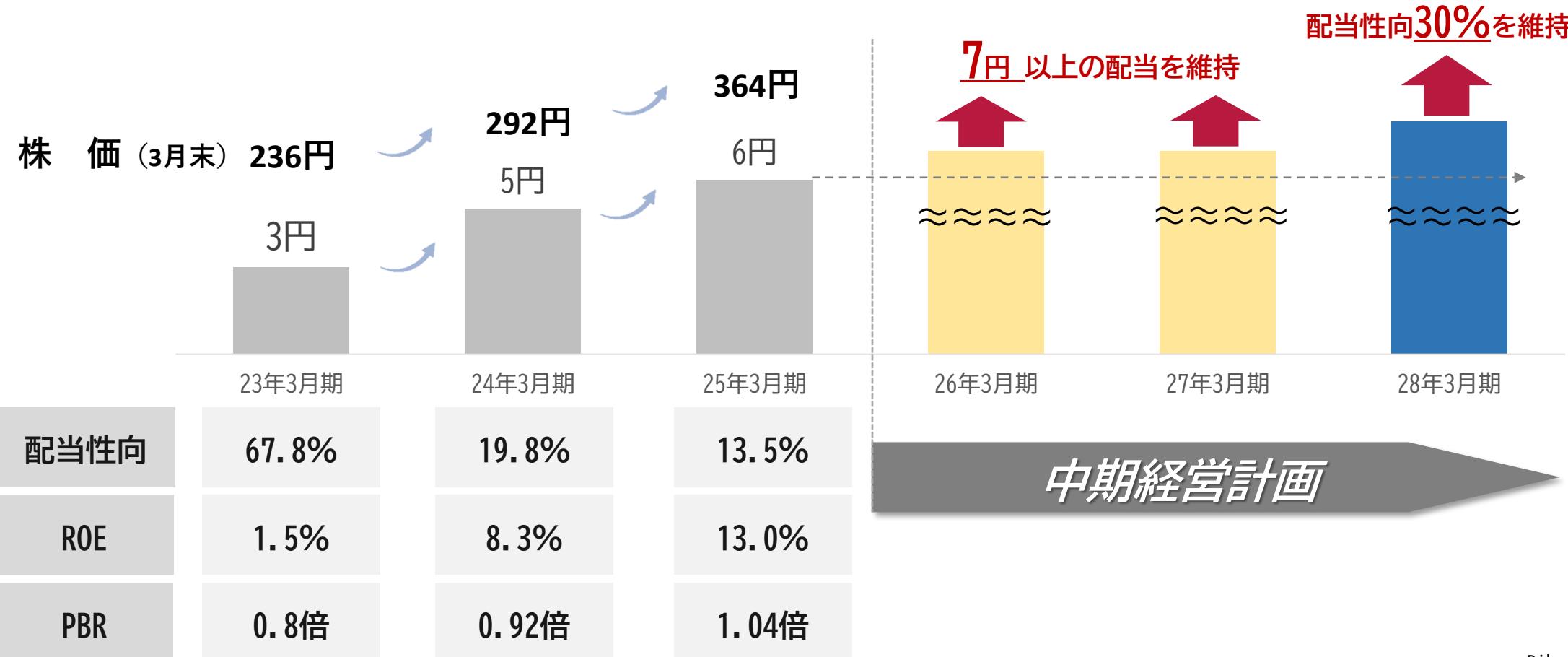


この大会で得た収益は、「うつ病」「ひきこもり」の方々の就労支援をしているNPO団体FDA (Future Dream Achievement) に寄付されます。ランナー1人の参加費で、現在就労に悩んでいる方が1日の就労トレーニングを受けることができます。そのほか、東日本大震災、熊本地震、能登半島地震などの地震災害、各地の豪雨災害などで被災された地域の復興支援として役立てられます。当社はゴールドスポンサー兼ランナーとして参加することで社会への貢献を行ってまいります。

05 株主還元・配当方針



- ・株主の皆さんへの利益還元は経営上的重要課題と認識
- ・中長期的な事業展開と経営体质強化のための内部留保を確保しつつ、安定配当として配当性向30%とする
※ただし、6円以上の配当を維持する
- ・ROE8.0%以上を維持する



- ・本資料は、当社グループの業績及びグループの経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社の株式の購入や売却を勧誘するものではありません。
- ・本資料の内容には、将来の計画や業績に関する見通し等の情報を掲載しておりますが、これらの情報は資料作成時点の当社の判断に基づいて作成されております。そのため、その実現や達成を確約するものではなく、また今後、予告なしに変更される場合があります。
- ・本資料利用の結果で生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。また、本資料の複製、転送等を行わないようお願いいたします。