

株式会社 TVE



中期経営計画2023

(2023年10月第25期～2028年9月第29期)

次の100年に向けて、夢を、心を、技術をつなぐ企業へ



<目次>

1. 中期経営計画2019 振り返り

- ・売上高・営業利益推移 3
- ・既存3事業・新領域の売上高推移 4
- ・総括 5

2. 中期経営計画2023

- ・当社を取り巻く事業環境 7
- ・当社の強み 8
- ・当社の事業活動とSDGsの関わり 9
- ・当社のマテリアリティ 10
- ・中期経営計画2023 基本方針 11
- ・中期経営計画行動指針のイメージ 12
- ・中期経営計画2023の位置づけ 13
- ・経営数値目標 14
- ・主要な事業戦略（つくるチカラ、まもるチカラ） 16
- ・事業基盤の強化（人のチカラ） 18



中期経営計画2019 振り返り



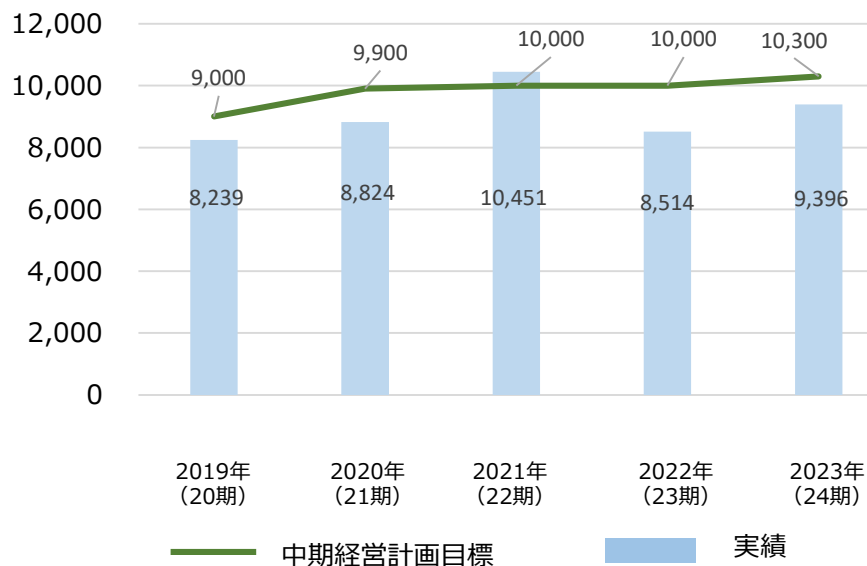
当中期経営計画期間（2020年10月～2023年9月）は、当社は「経営基盤の構造改革」「既存3事業の深化」「新領域への挑戦」の3つの課題に取り組み、新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴い、企業の設備投資や経済活動に縮小の動きがみられる中、PWRを中心に再稼働に向けたバルブ需要の高まり、点検工事の増加により、2021年東日本震災以降初めて100億円台まで売上を回復しました。

2022年は、一転ウクライナ情勢による資源、エネルギー価格高騰など変動費の大幅増加に加えて、PWRプラント再稼働による原子力向けバルブ需要が一巡したことによる売上減少により、営業利益は赤字計上となりました。

2023年の売上高・営業利益は目標に未達ながらも、売上高は既存の原子力発電所の定期検査工事の増加により93.9億円、営業利益は採算性の良い工事の増加等により4.7億円と大幅に回復しました。

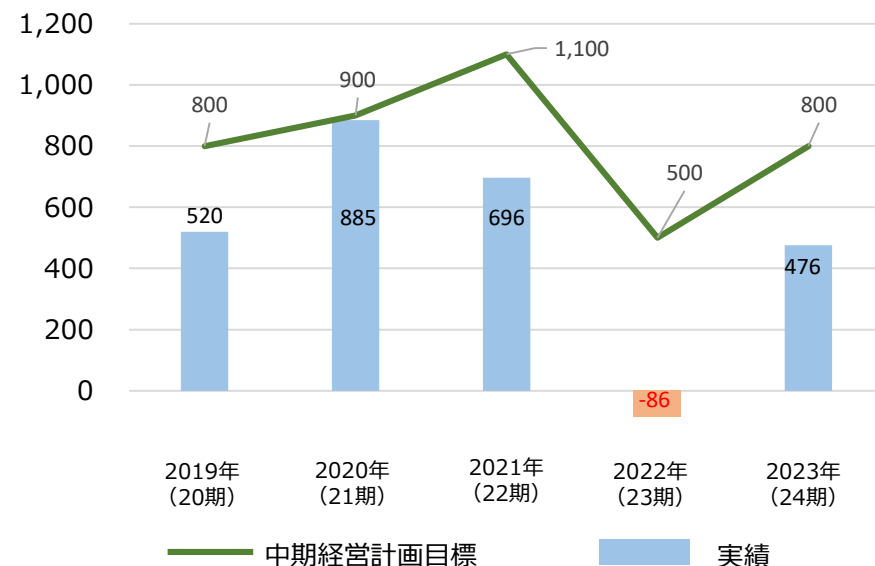
単位：百万円

売上高推移（中期経営計画目標と実績）



営業利益推移（中期経営計画目標と実績）

単位：百万円

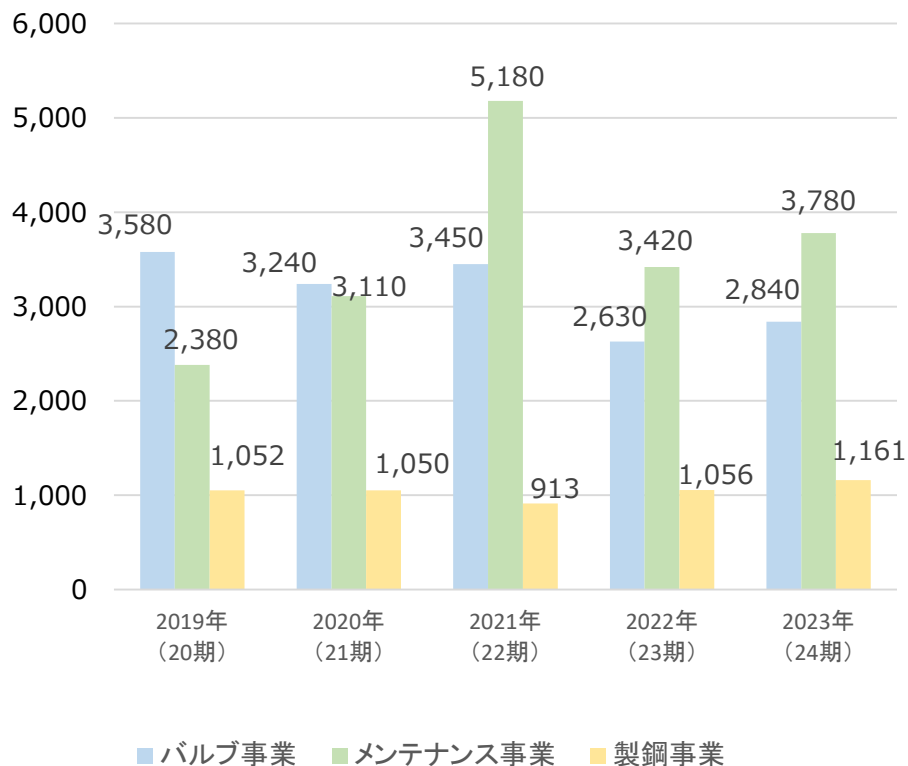


・中期経営計画における目標数字（売上高・営業利益）につきましては、2020年以降拡大した新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い以下の通りとしております。

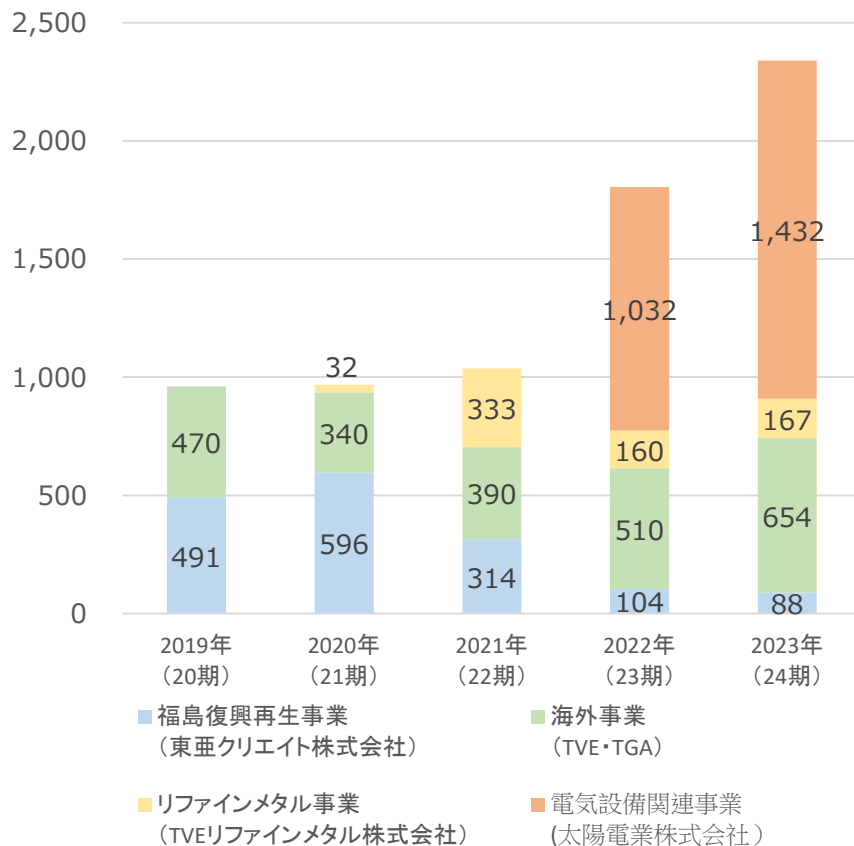
- ①2019年～2021年につきましては、2019年6月策定時の目標
- ②2022年～2023年につきましては、2022年11月改定時の目標



既存3事業の売上高推移（単位：百万円）



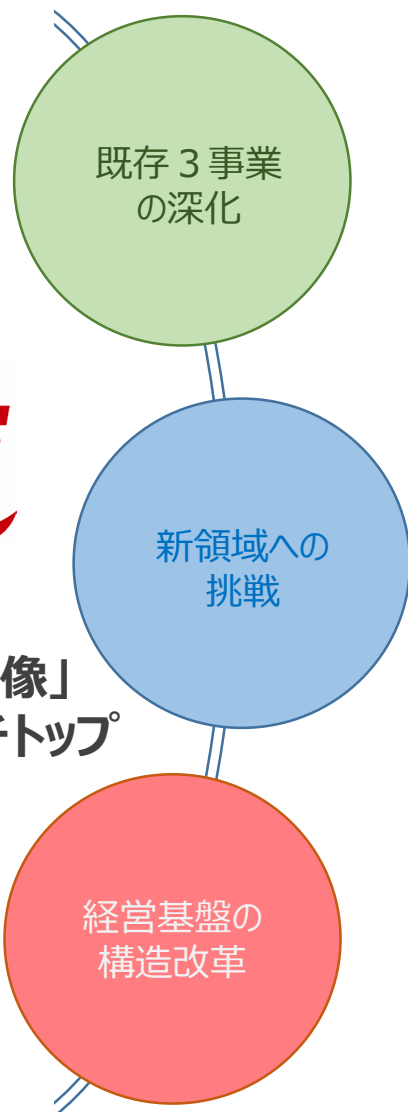
新領域の売上高推移（単位：百万円）



- ・福島復興再生事業の一環として地域除染・復興事業を行っていた東亜クリエイト株式会社は、TVE リファインメタル株式会社を存続会社として2023年7月1日付にて吸収合併しました。
- ・TGAはTVE GLOBAL ASIA PACIFIC Pte. Ltd. (シンガポール) の略称です。
- ・電気設備関連事業につきましては、東日本地区の電力市場におけるビジネス展開を目的とし、太陽電業株式会社の株式を2022年1月4日付にて取得しました。
- ・海外事業戦略につきましては、TVEおよびTGAのそれぞれの海外売上高より内部取引額を差引いた売上高を記載しております。



「目指す将来像」 グローバルニッチトップ



◆バルブ事業戦略

- ・原子力・火力 E P C バルブ事業における受注は目標を概ね達成
- ・国内新規案件が少ない中、バイオマス発電プラント中心に、高温高圧国内トップシェアを維持

◆メンテナンス事業戦略

- ・再稼働した原子力 P W R プラント 1 0 基のうち 9 基の定期検査を受注
- ・電力需給ひっ迫に対応する火力発電所・自家火力発電所を中心にバルブメンテナンスを受注

◆製鋼事業

- ・新技術・新工法の取り組み、高付加価値品の受注獲得達成するも、原材料価格高騰を鋳鋼価格への転嫁が進まず収益悪化

◆リファインメタル事業：TVEリファインメタル株式会社

- ・廃止原発から発生するクリアランス金属(金属廃棄物)のリサイクルに関するコア技術を確立し、国家プロジェクトを通じて関係省庁、業界、自治体への知名度を高めることができた

◆海外事業：TVE・TGA

- ・コロナ禍で事業活動に制限ある中、中国、台湾、韓国の代理店を活用し、受注拡大が図れた

◆事業連携戦略：太陽電業株式会社

- ・B W R を中心に電気設備工事、計装設備の保守点検という、新領域を拡大

◆福島復興再生事業：東亜クリエイト株式会社

- ・大規模地域除染は終了し、地域インフラ整備事業へ参入するも苦戦。
東亜クリエイト株式会社をTVEリファインメタル株式会社に吸収し事業を再編

◆TAMES-Project

- ・TAMES-Factory : QCD等生産性向上、内製化、多能工化による製造原価低減を実現
- ・TAMES-DX : ITリテラシーの向上と活用
- ・TAMES-Office : 原価管理改革、予算制度の見直しを実行し管理会計の充実を図った
- ・TAMES-Active : 女性活躍・ダイバーシティーの取り組みを推進

◆人のチカラを活かす取り組み

- ・HRシステム導入により、人材情報の一元管理を実施

◆事業環境の整備

- ・南海トラフ地震を想定し、BCPマニュアルを策定。マニュアルに従って防災訓練を実施



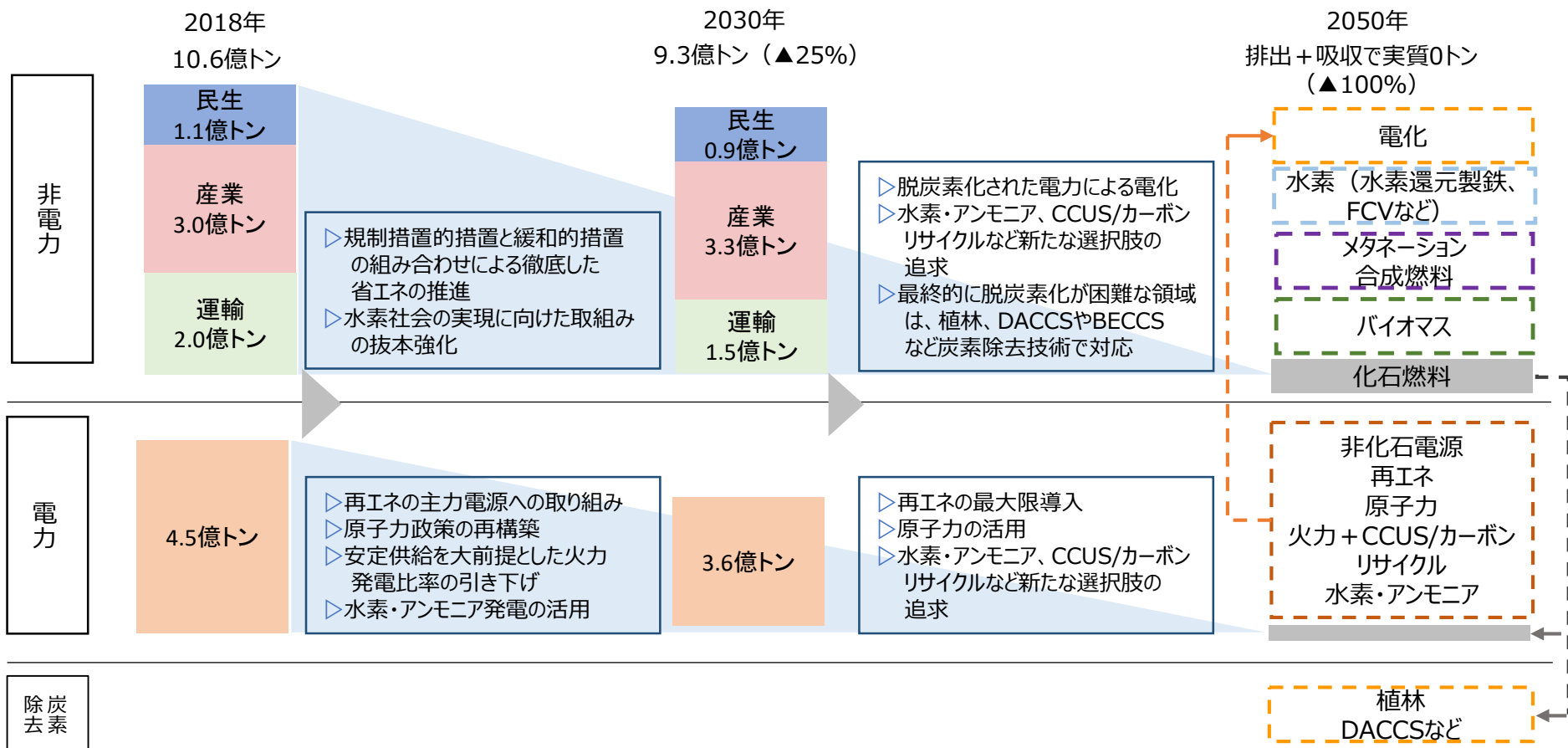
中期経営計画2023

(2023年10月第25期～2028年9月第29期)



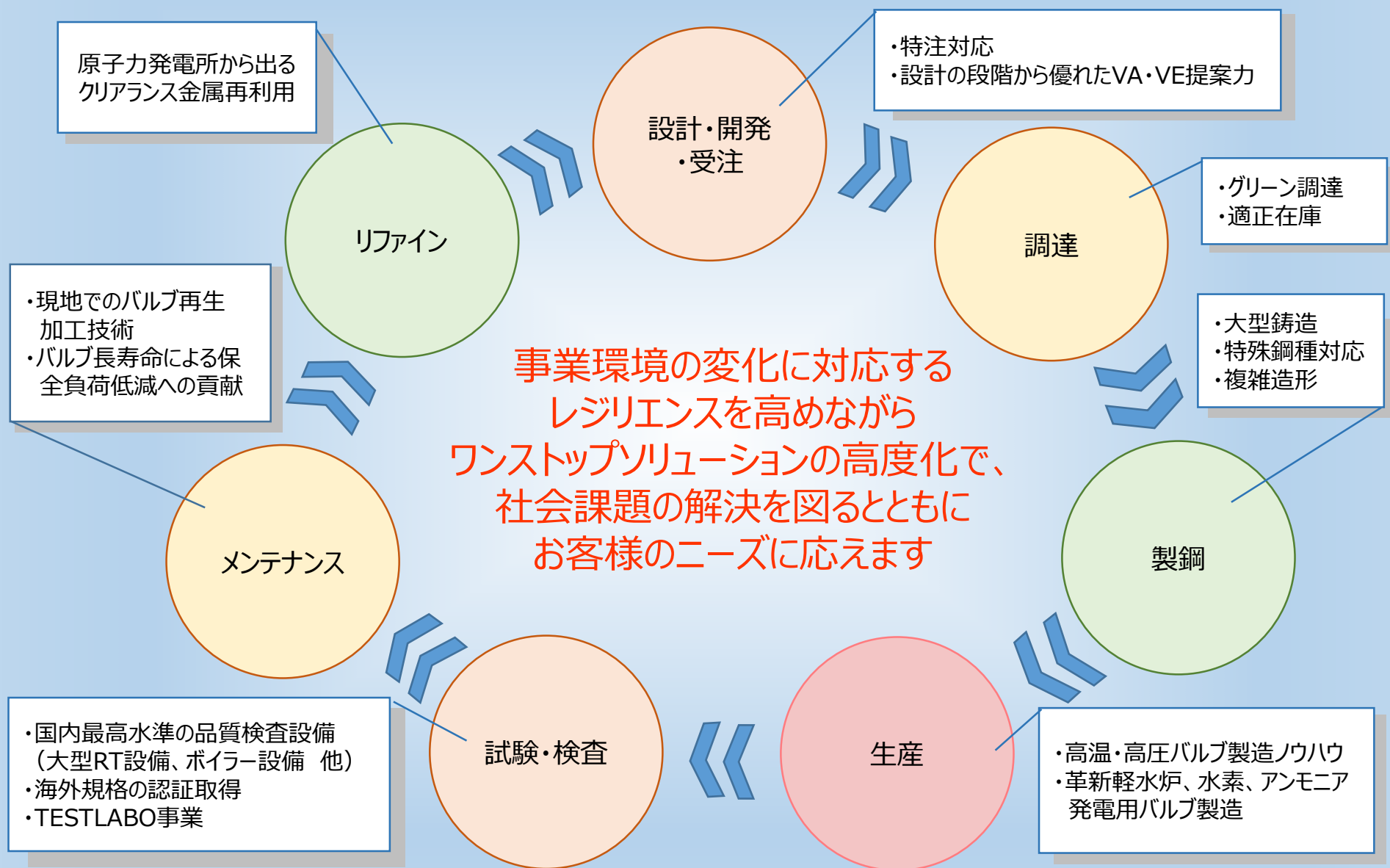
グリーン成長戦略において、2050年カーボンニュートラルに向けた道筋として、電力部門では脱炭素電源の拡大、産業・民生・運輸（非電力）部門（燃料利用・熱利用）では、脱炭素化された電力による電化、水素化、メタネーション、合成燃料等を通じた脱炭素化が進められます。

2050年カーボンニュートラルの実現に向けた取組み



* 数値はエネルギー起源CO₂

出典：成長戦略会議（第6回）資料を一部加工





当社の事業活動とSDGsの関わり

9

持続可能な社会を創る
「ものづくり」技術の提供

人と社会に不可欠な
エネルギーインフラの維持と革新

循環型経済の発展と
“環境再生”への貢献



経済発展を支える

社会基盤と暮らしを守る

エネルギーインフラへの貢献
ゼロエミッションへの挑戦



産業機械



火力発電



原子力発電



次世代
エネルギー



廃炉・
復興支援

TVE トータルバルブソリューション

つくるチカラ

まもるチカラ

人のチカラ

1 高品質なバルブ製造・開発、鋳鋼技術

多様なプラントに「一品一様」の特注バルブを提供

素材からのづくり、メンテナンスまで世界トップレベルの技術をワンストップで提供する専門メーカー

2 高度なメンテナンス技術

絶対に事故が許されない発電所の安全を支える

製造技術から発展した高度なメンテナンス技術で多様なエンジニアリングサービスで顧客課題に対応

3 次世代に対応できる新たな技術

コンカレントエンジニアリングによる迅速な開発
・ゼロカーボン発電対応「次世代バルブ」開発
・状態監視を実現する「IoTセンシング技術」
・「リファインメタル事業」にて循環型社会に貢献

4 絶対品質

世界エネルギーインフラを支える妥協なき品質
発電所等の最重要箇所で使用されるバルブは全行程で一貫した検査・管理を実施、信頼されるTVE品質を提供

経営基盤を進化させるProjectを展開





当社は、創業以来大切にしてきた価値観と強みのある資本により、社会全体とステークホルダーの皆様に対して持続可能な価値創造の実現を目指してまいります。

目指す姿

世界エネルギーインフラの安全運転に貢献するグローバルニッチトップ

価値創造 に係る マテリアリティ

持続可能な「つくるチカラ・まもるチカラ」の維持・発展

- ・既存原発の稼働維持と新規原発建設への貢献
- ・次世代燃料火力発電所への貢献
- ・バルブ製品の改良・メンテナンス技術の開発
- ・製品、サービスの品質確保

リファインメタル事業の推進

- ・廃止原発から発生する金属廃棄物のリサイクル原材料としての活用
- ・バルブライフサイクルの確立

活動領域

バルブ事業、メンテナンス事業、製鋼事業

リファインメタル事業

価値創造の 基盤に係る マテリアリティ

健康で活気ある職場づくり

- ・働きやすい環境づくり
- ・働き甲斐のある職場・環境づくり
- ・作業従事者の健康・安全

人材育成・技術伝承

- ・人材育成
- ・技術伝承

自然災害への危機管理

- ・自然災害・故障等による事故・
操業停止への対応

ガバナンス強化

- ・コンプライアンス

経営理念

信頼される企業として社会の進歩に貢献し、誠実と融和により健康で活気ある職場を作り、常に経営の刷新と技術の開発に努める



信頼される企業として社会の進歩に貢献し、誠実と融和により健康で活気ある職場を作り、常に経営の刷新と技術の開発に努める

経営
理念

高品質弁と設備保全で、世界エネルギーインフラの安全安定運転に貢献するグローバルニッチトップへ！

目指す姿

ワンストップソリューションの高度化で唯一無二のバルブ総合エンジニアリング企業へ！「人のチカラ」「つくるチカラ」「まもるチカラ」の再編

中期経営計画2023

Reduce ! Reuse ! Recycle ! R&D !
4R'sのベストフォーメーション

中期経営計画行動指針



行動指針：*Reduce ! Reuse ! Recycle ! R&D !* 4 R's のベストフォーメーション

『4 R's』それはTVEが考える 3 R + 1

Reduce

★耐久性の高い製品・部品の供給、長寿命化のためのアフターサービス体制

【製品・サービス】

- ・耐摩耗性、耐圧性に優れた素材開発
- ・プラント稼働期間中のバルブライフサイクルを完全サポート
- ・全国主要原発立地地域にメンテナンス拠点を設置しエンジニアを配置
- ・日常対応から緊急時の復旧対応まで365日24時間体制

Reuse

★製品・部品の修理（引取・現地改造）・診断

【製品・サービス】

- ・顧客負荷、環境負荷の小さい、現地バルブ再生・修理工事、診断サービス
⇒弁座現地取換工事・フェーサー加工工事
- MS-SPEED
- ・弁の余寿命を把握し、最適なメンテナンス時期予測に基づく保守
- ・TACS（電動弁自動診断装置）

Recycle

★クリアランス金属類の再生利用

【製品・サービス】

- ・原発廃炉で廃棄される弁を溶解
⇒再製品化するクローズループでのリサイクル事業
- ・原発廃止措置に伴う廃棄物保管容器の製作

R&D

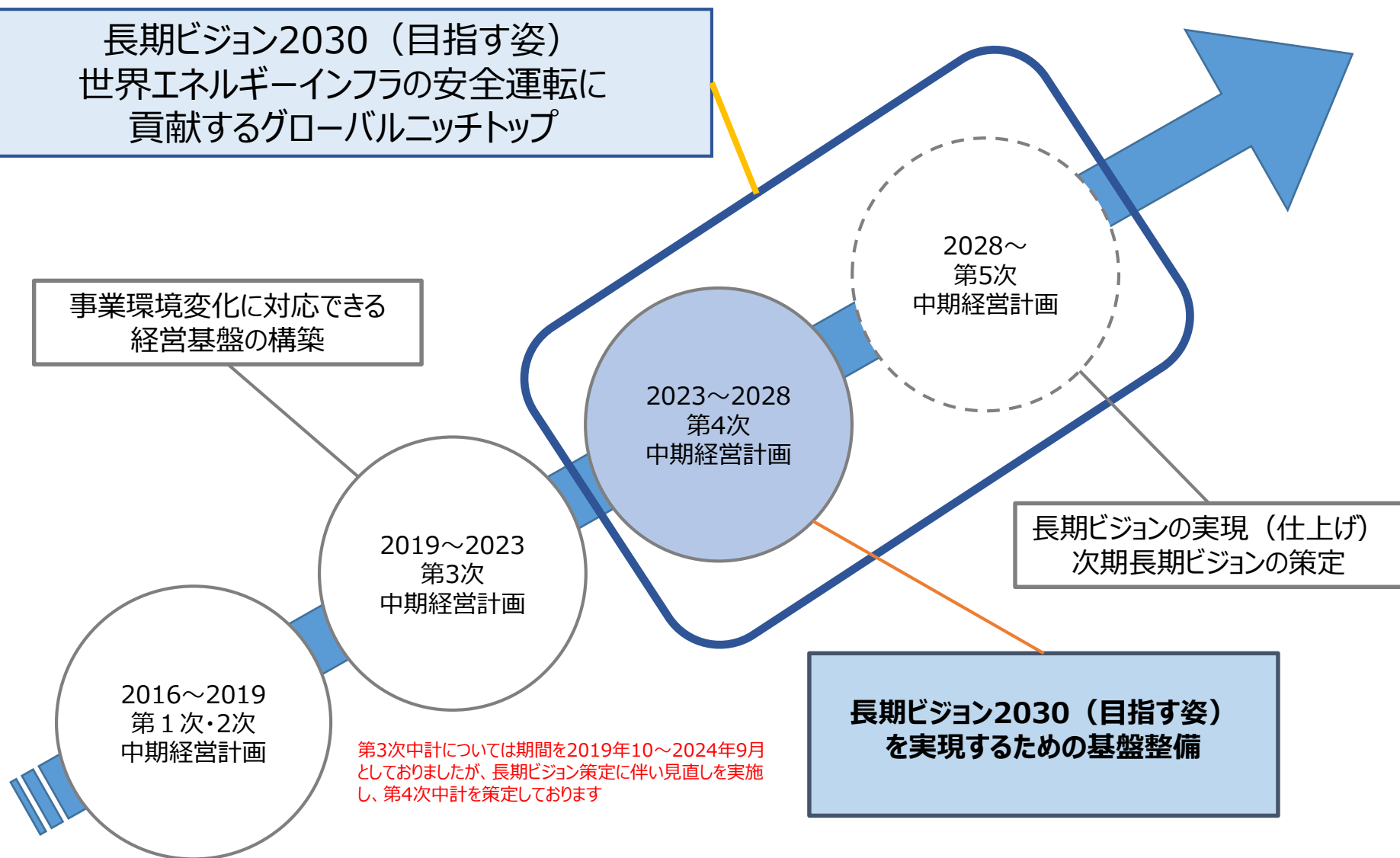
体制補完・
下支え

小口径弁対応超小型弁座交換機器、
Smart iVALVE、漏えい検知センサー、

モバイル溶融炉
バルブReborn事業

次世代原子炉用弁、SMR対応弁、水素対応弁
（製鉄、発電、貯蔵施設用安全弁など）の開発

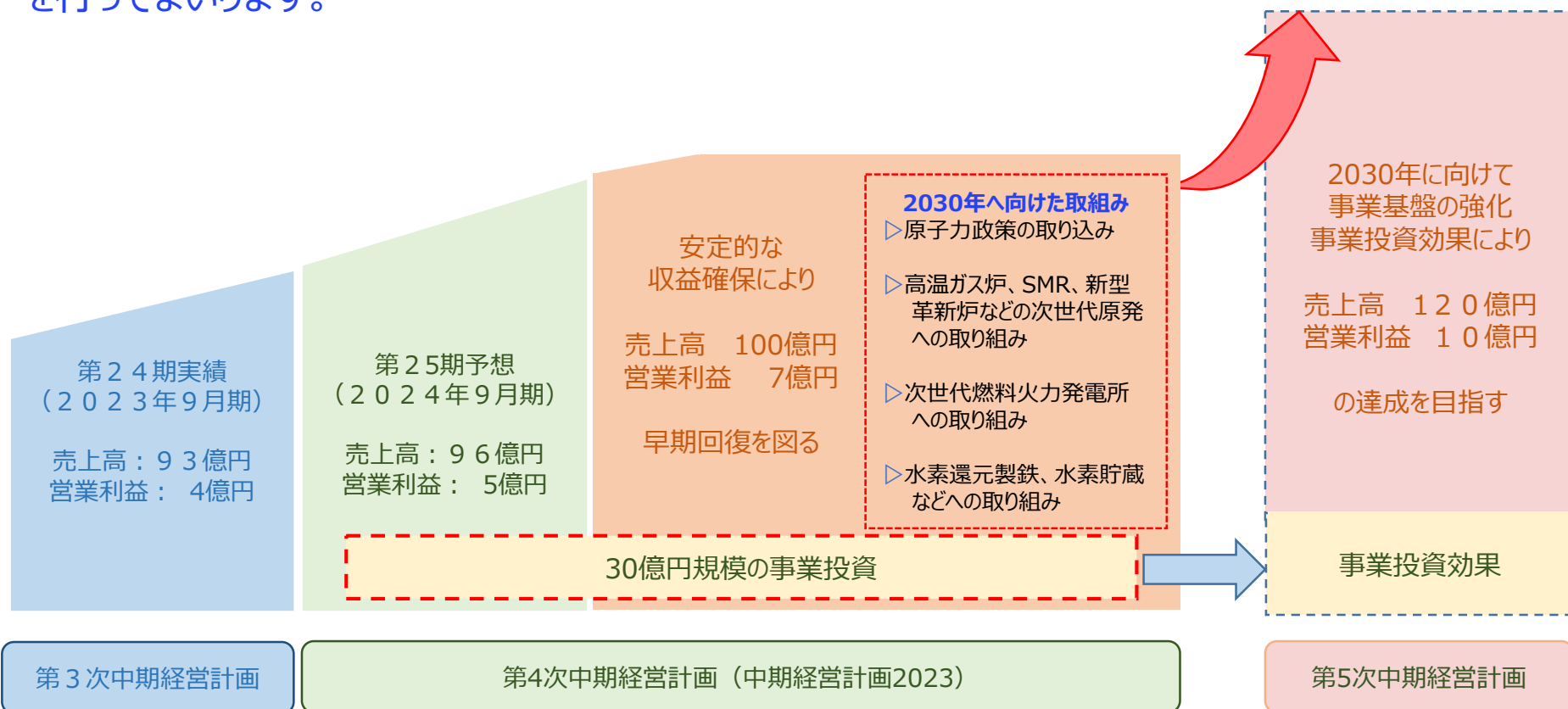
★グループの未来を切り拓く礎、イノベーション先導の要。
既存&新規事業における新たな価値を創出し、各事業の継続と発展を実現





安定的成長と持続的収益性の確保による企業価値の向上を図る

第4次中期経営計画期間は、長期ビジョン2030に向けた基盤整備の期間と位置づけ、早期に売上高を100億円に回復させるとともに、新たな収益基盤の獲得のための事業投資を行ってまいります。





1. 連結売上高・連結営業利益 目標

(単位：億円)

	24期実績 2023年9月期	25期 2024年9月期	26期 2025年9月期
連結売上高	93.9	96.0	97.7
連結営業利益	4.7	5.0	5.5

売上100億円台
へ早期回復

31期 2030年9月期
120.0
10.0

2. 会社別 売上高目標

(単位：億円)

	24期実績 2023年9月期	25期 2024年9月期	26期 2025年9月期
TVE	77.8	78.3	80.0
バルブ事業	28.4	27.5	28.0
メンテナンス事業	37.8	38.8	40.0
製鋼事業	11.6	12.0	12.0
リファインメタル事業 (TVEリファインメタル株式会社)	2.5	3.0	3.5
電気設備関連事業 (太陽電業株式会社)	14.3	14.7	15.0
新規事業投資			

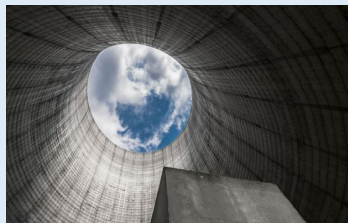
事業投資による
押し上げ

31期 2030年9月期
91.0
33.0
44.0
14.0
5.0
16.0
10.0

注) TGA売上高につきましてはTVEバルブ事業に含めております

エンジニアリング集団の最前線で顧客の脱炭素社会、環境問題など社会課題に対して課題解決を図る

- ・脱炭素電源プラントの高温高压領域の国内トップシェアを維持
- ・水素、アンモニアなど次世代エネルギー分野のニッチトップを目指す。
- ・海外原子力、E P C 案件にリソースを集中した受注活動の展開



営業戦略

顧客満足を実現する納期確保とたゆまぬ品質の向上、生産性向上による原価低減で世界で戦うコストを実現

- ・高温ガス炉、SMR、新型革新炉などの次世代原発に要求されるバルブや周辺装置の開発
- ・水素・アンモニアなどの燃料使用に要求されるバルブや周辺装置の開発

- ・バルブソリューションによる新規領域の開拓



生産戦略

国内外エネルギーインフラの安全安定運転に貢献するとともに、バルブO & Mプランナーとしての信頼を勝ち取り、高温高压弁メンテナンスのエリアトップシェアを確立

- ・既存設備のリピート工事以外の受注範囲の拡大



- ・環境負荷の低減など新たなメンテナンス技術を開発する
- ・高度なメンテナンス体制維持、生産性向上、DX化

メンテナンス戦略

素形材専門メーカーとして長年培われた技術とデジタル技術を組合せ、素形材専門メーカートップランナーを目指す。

- ・新技術・新工法に取り組み高付加価値事業へ転換

- ・製造工程のDX化による原価低減
- ・経済環境、マーケット状況を見極めた事業影響の分析
- ・新規顧客開拓より素形材製品の販売強化



製鋼戦略

廃炉解体工事で排出される金属類のリサイクルを行うことで、循環型社会そして低炭素化社会の形成に貢献する

- ・原発廃止措置に伴い発生するクリアランス金属の再利用範囲、再利用先の拡大
- ・クリアランス金属を再利用した持続的な原子力発電所向けバルブライフサイクルの確立



Rm³FC モバイル金属溶融設備
(アールキューブエフシー)
Refine Metal Mobile Melting Furnace Container

リファイン メタル事業

グループの未来を切り拓く礎、イノベーション先導の要。
Iot・センシング技術融合により新たな価値を創出し、
各事業の継続と発展を実現

- ・水素をキーとし、新分野に参入し新たな市場性を発掘する
- ・新たな高付加価値なサービス・メンテナンス業務の推進



Omo10-VALVE



ソリューションサイト

R&D センター戦略

TGAを中心に、ASEAN、
中国、韓国、台湾での営業展開を更に
加速し、業務拡大を図る

- ・海外EPCとの関係醸成、ASEAN地域を中心にプロジェクトへ新規参入
- ・LNG船シッパード事業を展開、新たなマーケット拡大を目指す。
- ・認証取得による海外原子力市場への参入機会の獲得



海外事業 戦略

事業連携 M&A戦略

企業が持つ強みを活かして連携から融合へ。
サプライチェーンの強化を図る

- ・太陽電業株式会社との事業連携
- ・西華産業株式会社との連携強化

既存事業とのシナジー効果を考え、当社のノウハウを
活かした新分野へ積極的な事業投資を行う

- ・新規事業の創出のために **30億円規模の事業投資**を行う



TAMES Project (TOA Management Evolving System)

【経営基盤強化】【既存3事業の深化】【新領域への挑戦】のための組織横断的活動

TAMES-*Factory*

TAMES-*DX*

TAMES-*Office*

TAMES-*Active*

プロジェクトの深化と進化

次の100年に、夢を、心を、技術をつなぐ企業を目指して
「TAMES（ためす）」から「TOMOS（ともす）」へ

「誠実」と「融和」において一人ひとりが人格や個性を大切にするとともに、社員全員が能力を発揮できるよう、健康で「働きがい」と「働きやすさ」のある職場環境づくりを行ってまいります。

TOMOS Project (TOA Management Optimal System)

次の100年に向けた道筋に灯りをともす仕組みづくりを実施

TOMOS-*Factory*

TOMOS-*DX*

TOMOS-*Office*

TOMOS-*HR*

TOMOS-*Active*



人材への投資を行うことは中長期的な企業価値の向上につながることから、社員の挑戦と成長を支援することを目的として「TOMOS-**HR**」を新設しました。

TOMOS Project (TOA Management Optimal System)

TOMOS-**Factory**

製造・調達・技術・メンテ部門
の生産性向上、技術伝承

品質・コスト（効率）・納期を
高レベルに具体化するための挑戦

技術伝承 健康・安全 リードタイム短縮
在庫削減 ライン化 コストダウン

TOMOS-**DX**

ITリテラシーの向上と活用

誰もがITを活用し、ITの恩恵を受けること
ができる環境整備と教育体制の構築

スマート工場 デジタルマーケティング
RPA BIツール

TOMOS-**Office**

販売・管理部門の生産性向上、
BCP対策

管理会計強化、営業機構改革、
社内制度改革からなる
会社経営基盤強化の取り組み

原価管理 改革コストダウン
管理会計の充実 BCP

TOMOS-**HR**

健康で「働きがい」と「働きやすさ」のある職場・環境づくり

人材への投資を行うことで社員の価値を高めるとともに、エンゲージ
メントが向上することで更なる生産性の向上を図る

人事制度見直し 退職金制度の見直し
後継者育成計画 教育制度の見直し キャリア形成の支援
健康経営への取り組み 従業員満足度の向上

TOMOS-**Active**

人のチカラの最大化

「多様性」を受け入れることで安心感を醸成し、社員一人ひとりが認め合う
ことで発揮される人のチカラを結集する

DE&I ワークライフバランスの実現 多様な働き方の推進



END

お問い合わせ
管理本部
TEL : 06-6416-1150

【見通しに関する注記事項】

本資料に記載されている、当期ならびに将来の業績に関する予想、計画、見通し等は、現在入手可能な情報に基づき当社が合理的と判断したものです。

実際の業績は、様々な要因の変化により、記載の予想、計画、見通しとは大きく異なることがあります。

そのような要因としては、主要市場の経済状況および製品需要の変動、為替相場の変動、国内外の各種規制ならびに会計基準・慣行等の変更等が含まれます。