



中期経営計画 T.RAD-2026

2026年 4月 27日

株式会社 **ティラド**

T.RAD Co., Ltd.

中期経営計画
T.RAD-2026
A G E N D A

- 01 業績の概況とT.RAD-2026目標
- 02 T.RAD-2026 基本戦略と取り組み
- 03 グローバル展開戦略について
- 04 GXへの取り組み
- 05 新規事業への取り組み
- 06 安定した収益性実現への取り組み
- 07 参考資料

業績の概況とT.RAD-2026目標

経営理念

- すぐれた熱エネルギー変換技術とサービスの提供により、地球環境にやさしい持続可能な社会の実現に貢献する
- 会社の永続的発展と顧客、株主、従業員、取引先、地域社会の幸福を追求する

コーポレートスローガン

- 限りなく広がる熱エネルギー変換技術に夢を託して
- GXの実現に貢献する世界No.1熱交換器メーカーを目指して

【T.RAD-2026 企業ビジョン】

1. GXを実現する企業
2. 顧客に喜ばれ選ばれ続ける企業
3. ステークホルダーから信頼される企業
4. 人を大切にする企業
5. 安定した収益性を実現する企業
6. 5C+2S+3R



① 新しいことへチャレンジできる風土



② 取り巻く環境の変化及び
自らを変革することを恐れない活動



③ 部門を超えたコミュニケーションと協力



④ スピードを重視した活動



⑤ 3Rの推進

Challenge
挑戦

Change
変化

Co-Operation
協力

+

Co-Creation
共創

Connect
繋ぐ

+

Reuse
反復

Recycle
再利用

Speed スピード

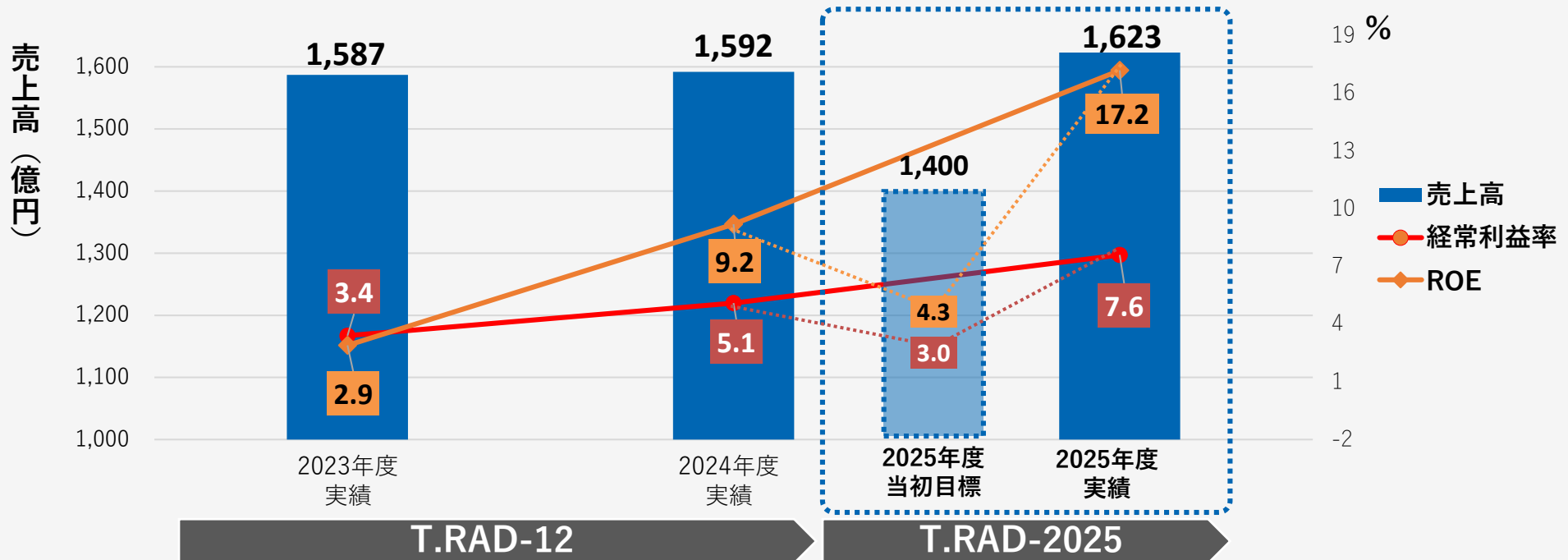
Share 共有

Reduce 減らす

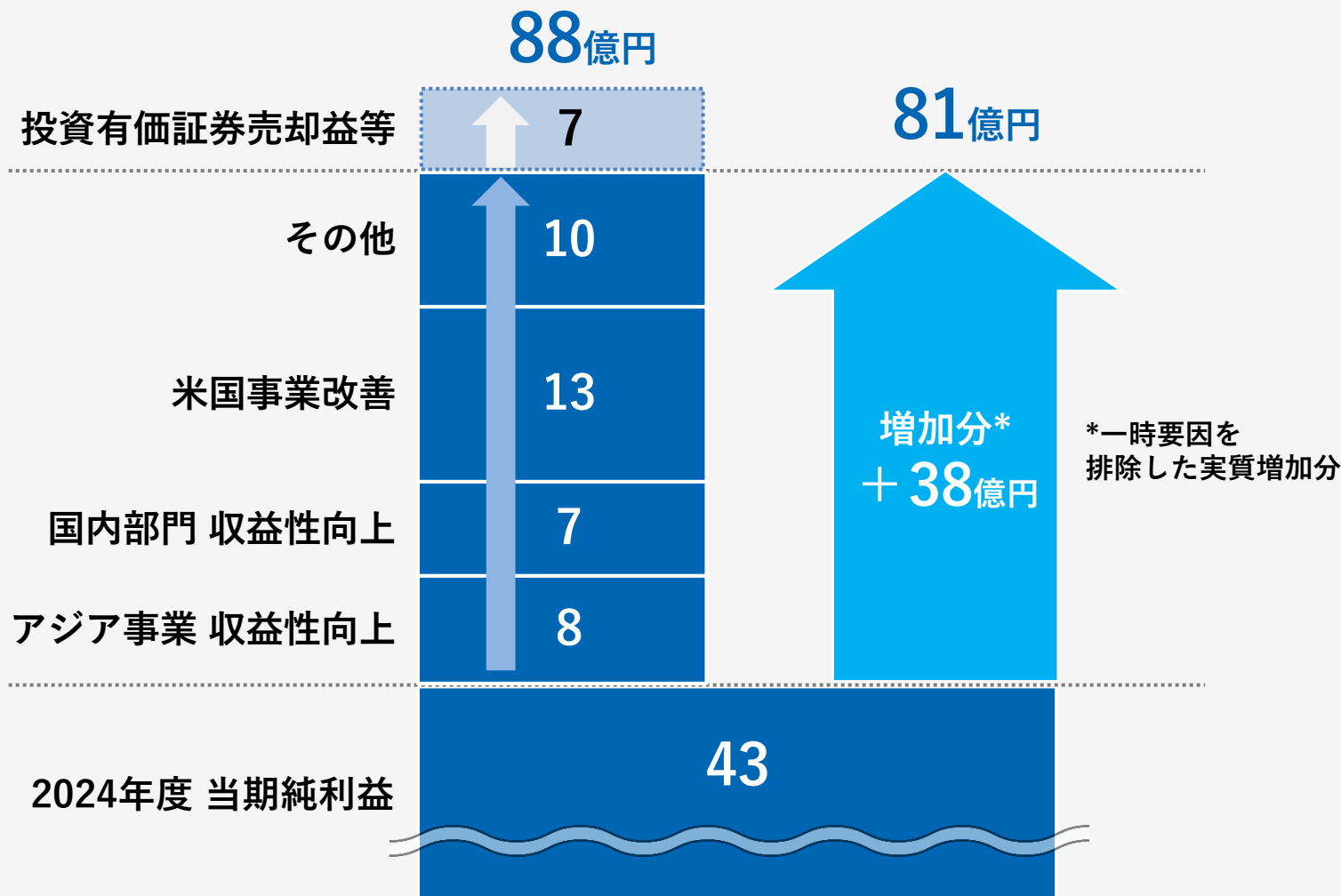
2025年度（2026年3月期）実績



	《当初目標》	《2025年度実績》
売上高	1,400億円	1,623億円
経常利益率	3.0%	7.6%
ROE	4.3%	17.2%



T.RAD-2025当初計画では、米国関税政策による混乱や世界的なりセッションを想定
 → 結果として、2025年度はリスクシナリオが顕在化せず、米国子会社等の
 収益性向上施策が結実し、目標を大きく上回る実績となった。

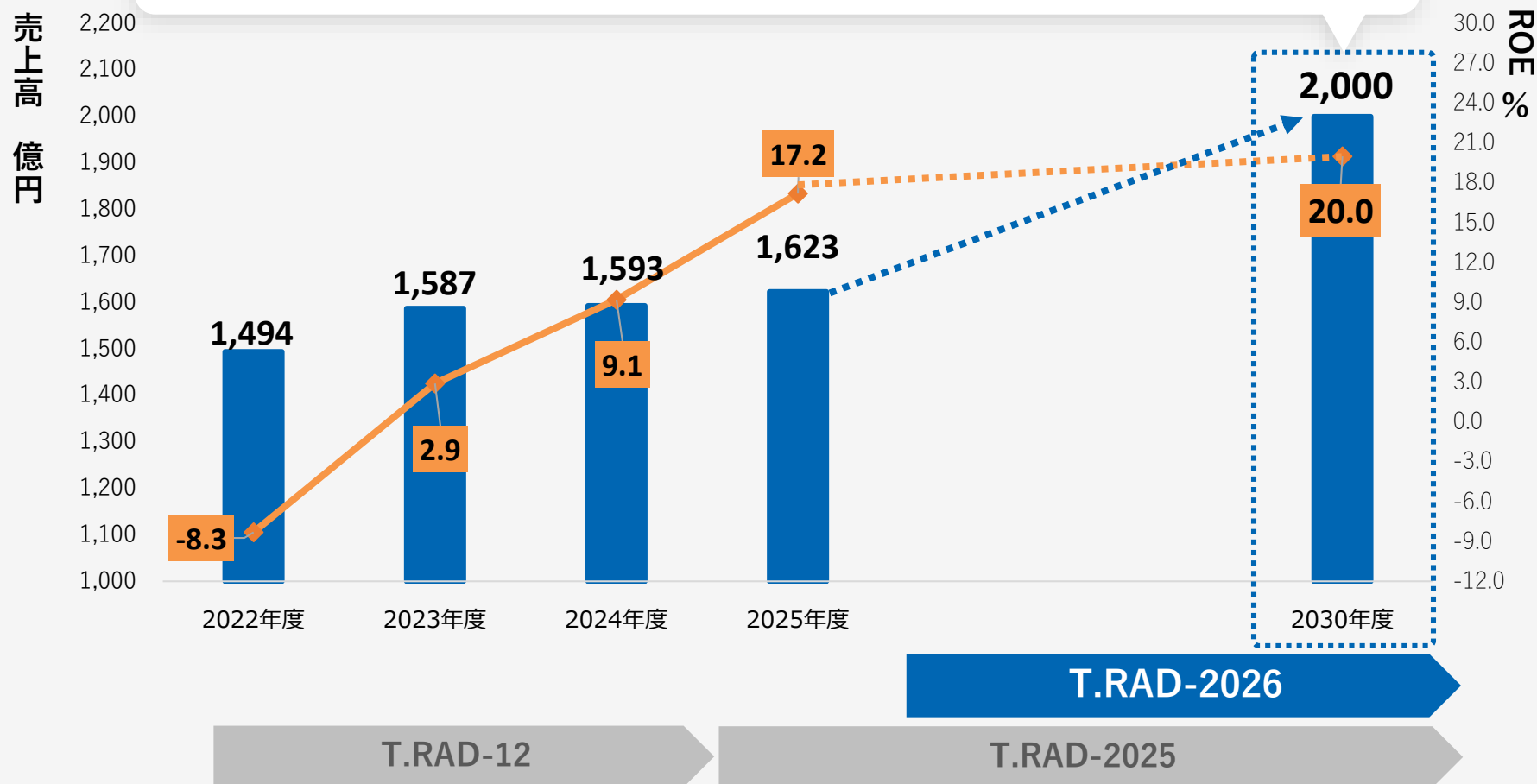


- 米国事業改善及び国内、アジアの収益性が向上
- 投資有価証券売却益等の一時収益を計上

2030年度目標

売上高
2,000億円

ROE
20.0%



2026年度業績予想および2030年度業績イメージ



(億円)

	2025年度実績	2026年度 業績予想	2030年度 イメージ
売上	1,623	1,630	2,000
営業利益	112	117	200
営業利益率	6.9%	7.2%	10.0%
経常利益	124	131	210
経常利益率	7.6%	8.0%	10.5%
当期純利益	88	90	160
当期純利益率	5.4%	5.5%	8.0%
純資産	531	575	800
ROE	17.2%	16.3%	20.0%
(参考)			
減価償却費	57	62	80
EBITDA	169	179	280
EBITDAマージン	10.4%	11.0%	14.0%

T.RAD-2026 基本戦略と取り組み

No.1熱交換技術とシェアの追求

専門メーカーの強みを活かした
業界トップ製品の提供とシェア拡大
(性能・重量・耐久性など)

マルチパスウェイ化に伴う 需要の多様化と増大への対応

多様なパワープラントに対応した
様々な熱交換器やアイテムの供給



圧倒的な開発スピードと コスト競争力の追求

設計と生技一体でのコンカレント開発と
CAEやDXを活用した最先端の開発手法

多様な顧客ニーズに グローバルで対応

顧客ニーズや外部環境変化に応じた
最適な拠点展開とタイムリーな対応

自動車・トラック用



- マルチパスウェイ対応の幅広いラインナップ
次世代HEV/BEV/FCEV向け等
- 市場をリードする技術力 (高性能Rad SMART 等)

建設・産業・農業用



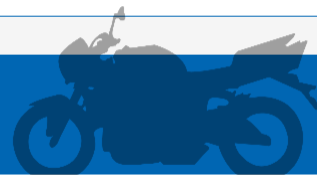
建設機械用熱交換器
モジュール (S-ACoM)



ハイブリッド油圧ショベル用
熱交換器モジュール

- 過酷な環境での耐久性と信頼性
- 日系を中心に高いシェア

二輪車・ATV用



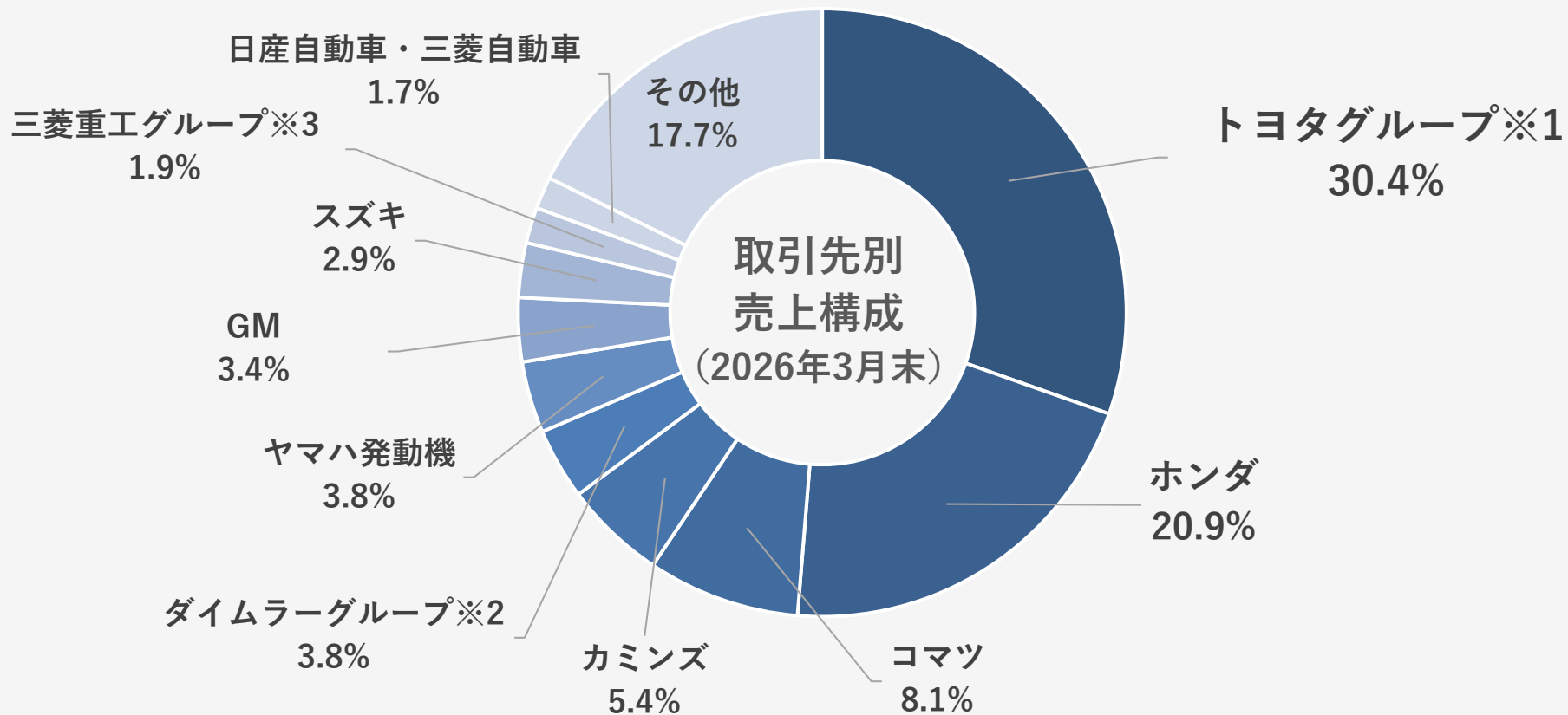
台形曲げラジエータ



スクーター用ビルトイン
ラジエータ

- グローバルシェアNo.1
- 業界の技術トレンドをリード

独立系の熱交換器専門メーカーとして、国内外の
多数の自動車・産業機器メーカーと取引・事業展開しています。



※1 トヨタグループ：トヨタ自動車、ダイハツ工業、日野自動車、豊田自動織機、アイシンなど

※2 ダイムラーグループ：ダイムラー・トラック、三菱ふそうトラック・バスなど

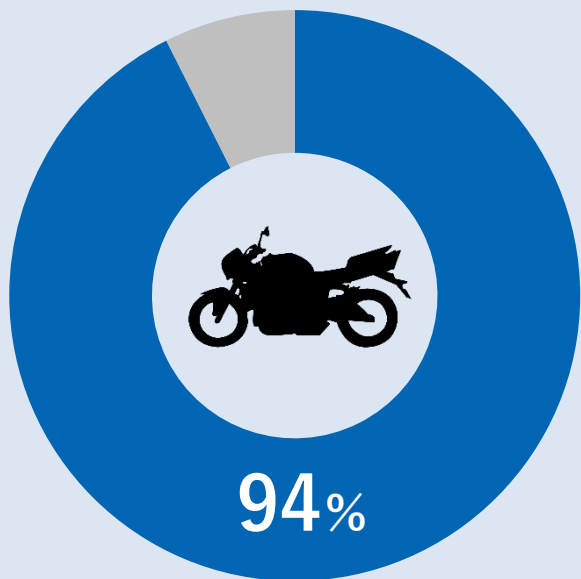
※3 三菱重工グループ：三菱重工エンジン&ターボチャージャ、三菱ロジスネクストなど

2025年 日系OEMにおける当社グローバルシェア

当社

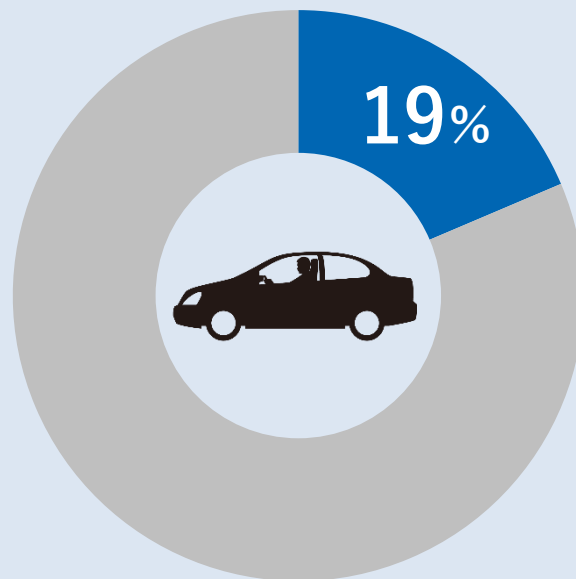
他社

二輪水冷



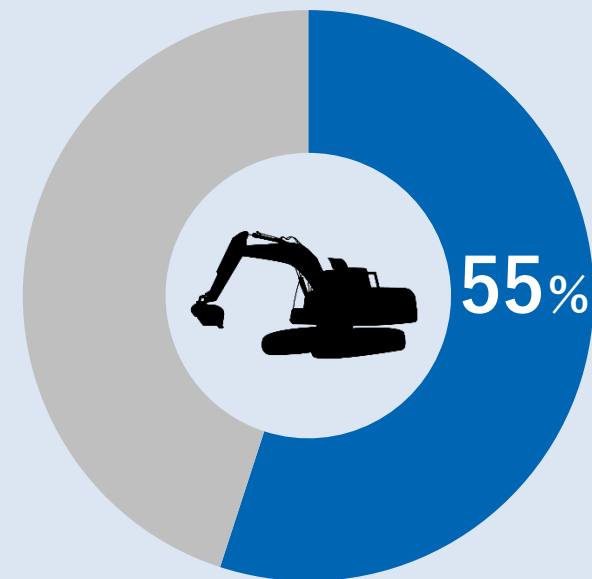
- グローバルシェアNo.1
- 日系全OEMや北米ATV向けで採用
- インド事業の拡大

四輪

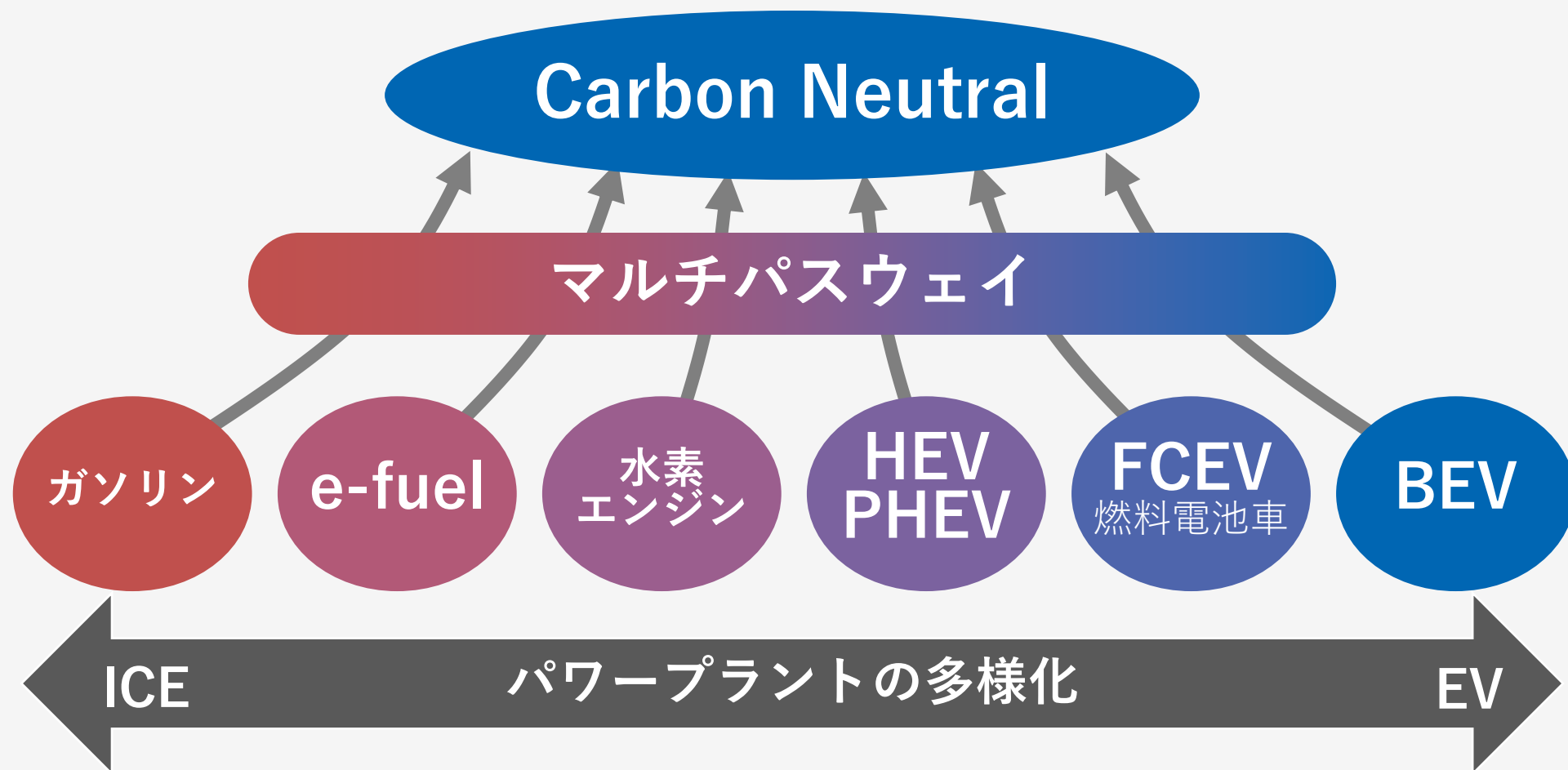


- 日系OEMほぼ全社に供給
- グローバルシェア拡大
- 世界5極での生産拡大

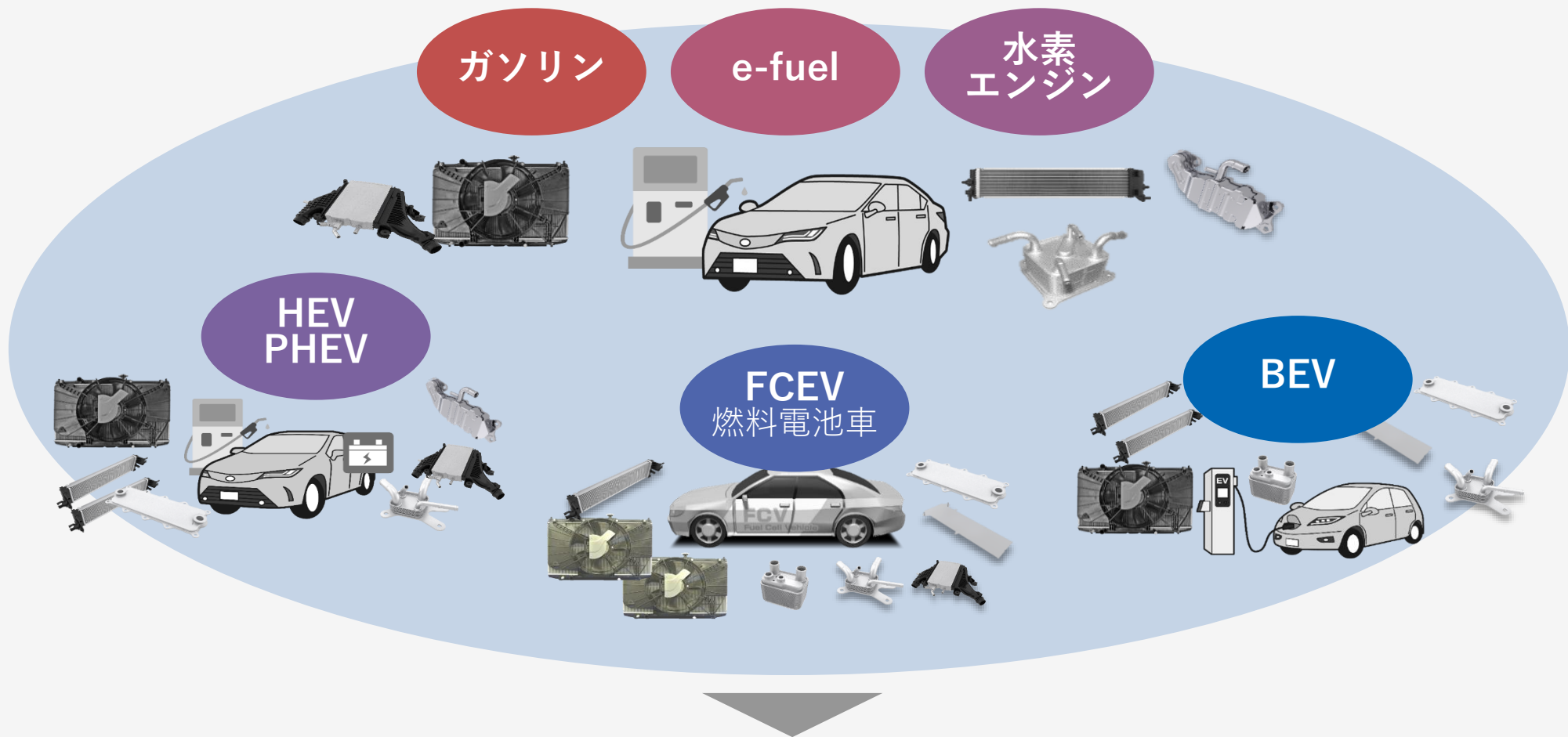
建機



- 日系を中心に高いシェア
- 中国超大型建機やインド市場など成長市場へのアプローチ

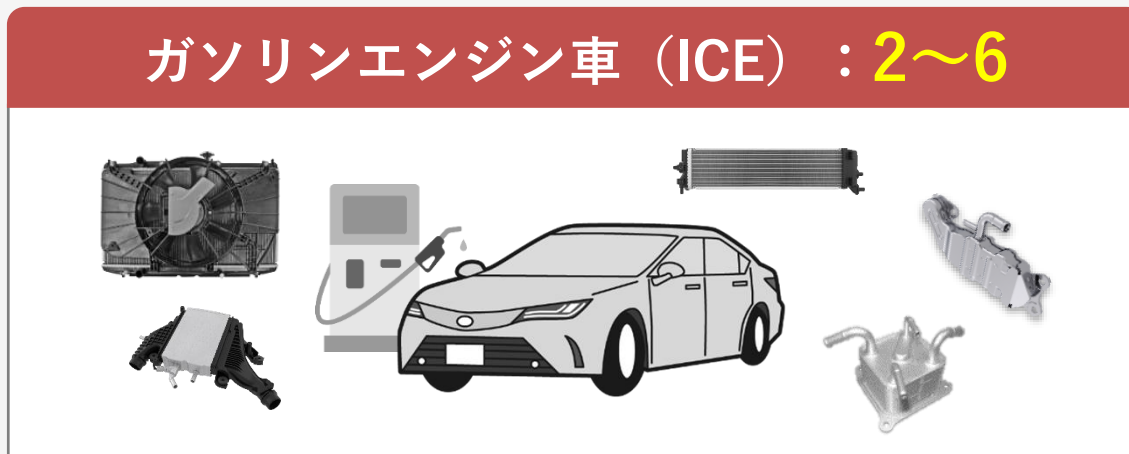


BEVだけでなく、多様なパワープラントを選択肢として提供するマルチパスウェイこそがカーボンニュートラル実現の早道との認識が世界で広まっている



マルチパスウェイ時代において、
熱交換器ニーズはより多様化かつ増加していく
→ ティラドにとっては市場を拡げるチャンス！

ガソリンエンジン車 (ICE) : 2~6



HEV・PHEV : 4~9



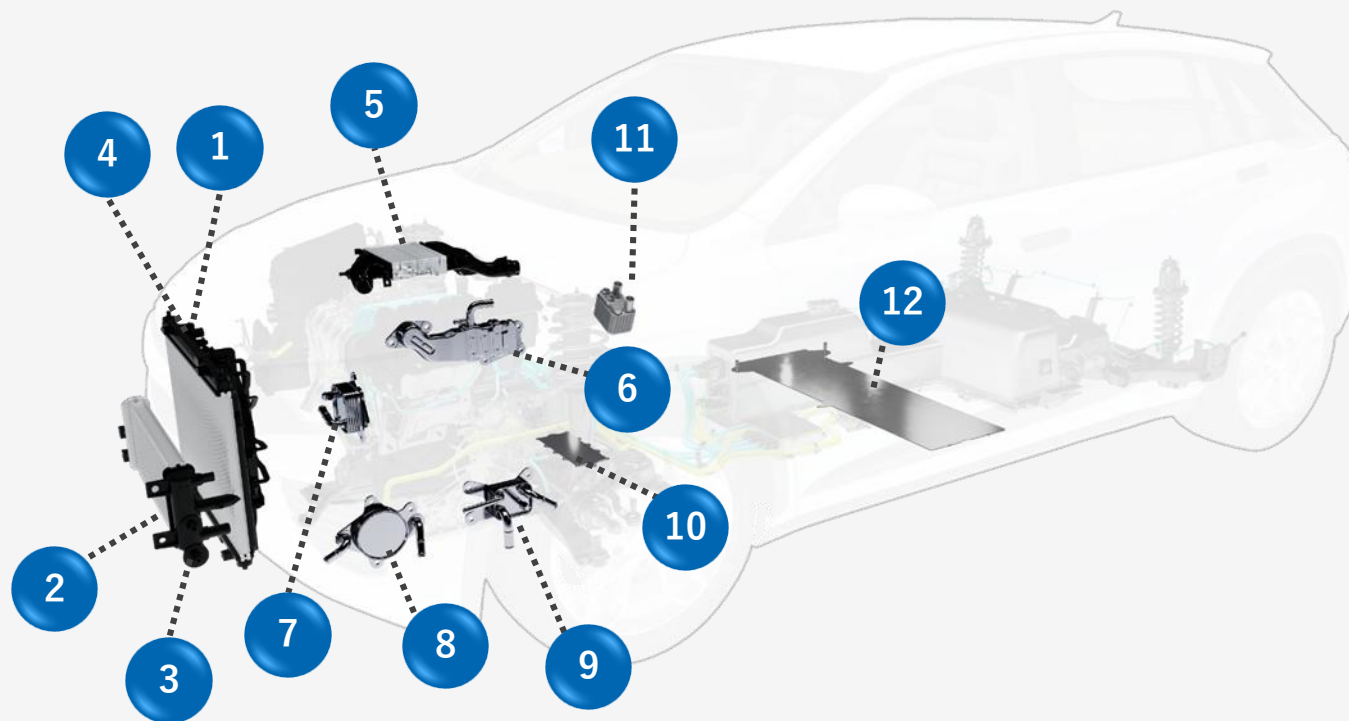
FCEV : 5~7



BEV : 3~7



電動化が進むと、熱交換器の台数はむしろ増えていく傾向



	熱交換器の種類	ICE	HEV/ PHEV	BEV	FCEV
1	HTラジエータ	○	○		
2	LTラジエータ	○	○	○	○
3	バッテリー用ラジエータ			○	
4	FCスタック用ラジエータ				○
5	チャージエアクーラ	○	○		○
6	EGRクーラ	○	○		

	熱交換器の種類	ICE	HEV/ PHEV	BEV	FCEV
7	エンジンオイルクーラ	○	○		
8	ATF/CVTFクーラ/ウォーマ	○	○		
9	モータオイルクーラ		○	○	○
10	インバータ冷却用ヒートシンク		○	○	○
11	チラー		○	○	
12	バッテリー用ヒートシンク		○	○	

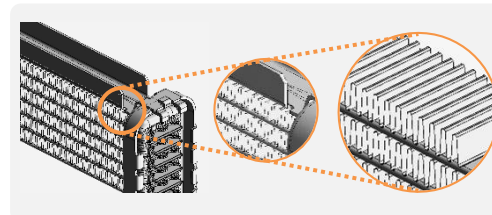
「匠」の設計技術

性能、耐久性、軽量化、コストの
トレードオフを独自技術で突破



世界最高レベルの製造技術

業界トップレベルの
超薄肉材の成形加工技術

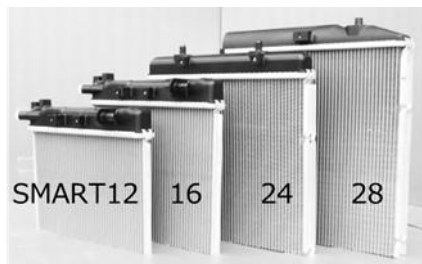


熱交換器メーカーとして、世界トップクラスのノウハウと技術を保有

①高性能Rad (SMART)

業界No.1の高性能・軽量化

フィン・チューブの最適設計と
超薄肉化技術で業界No.1性能

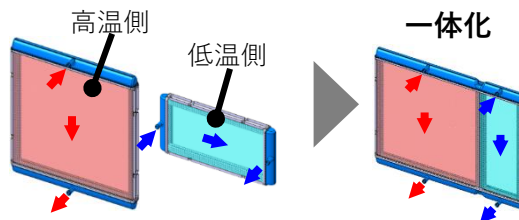


SMART : SliM & Advanced Radiator Technology

②多機能Rad

2つのラジエータを一体化

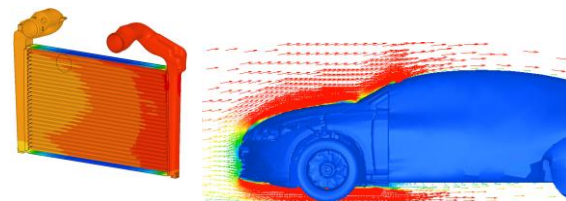
部品点数と重量を削減、独自構造
で温度差による故障リスクも解決



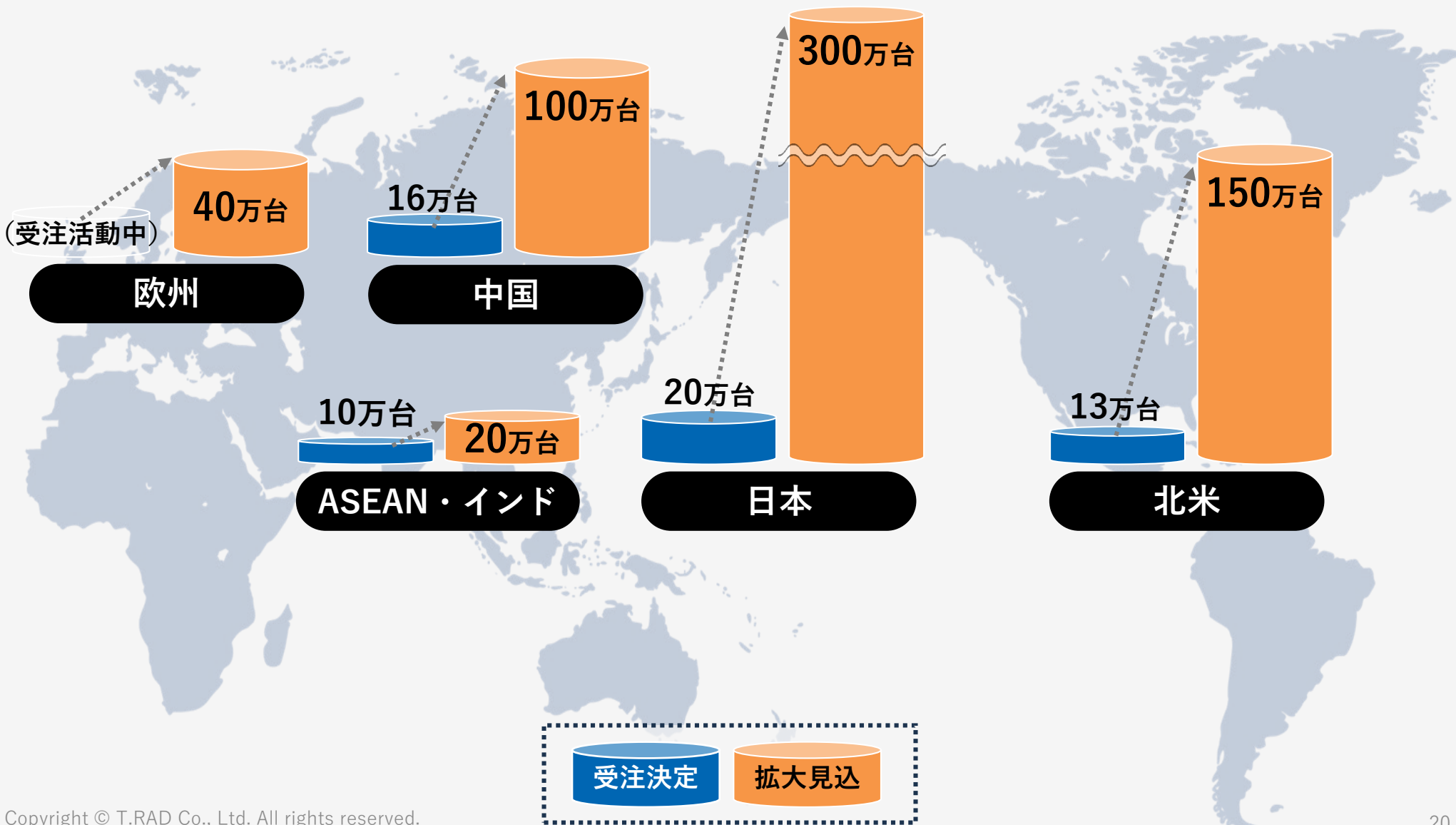
③CAE技術の活用

開発スピードアップ

熱流体解析、構造解析、実車解析
の活用による試作レス開発

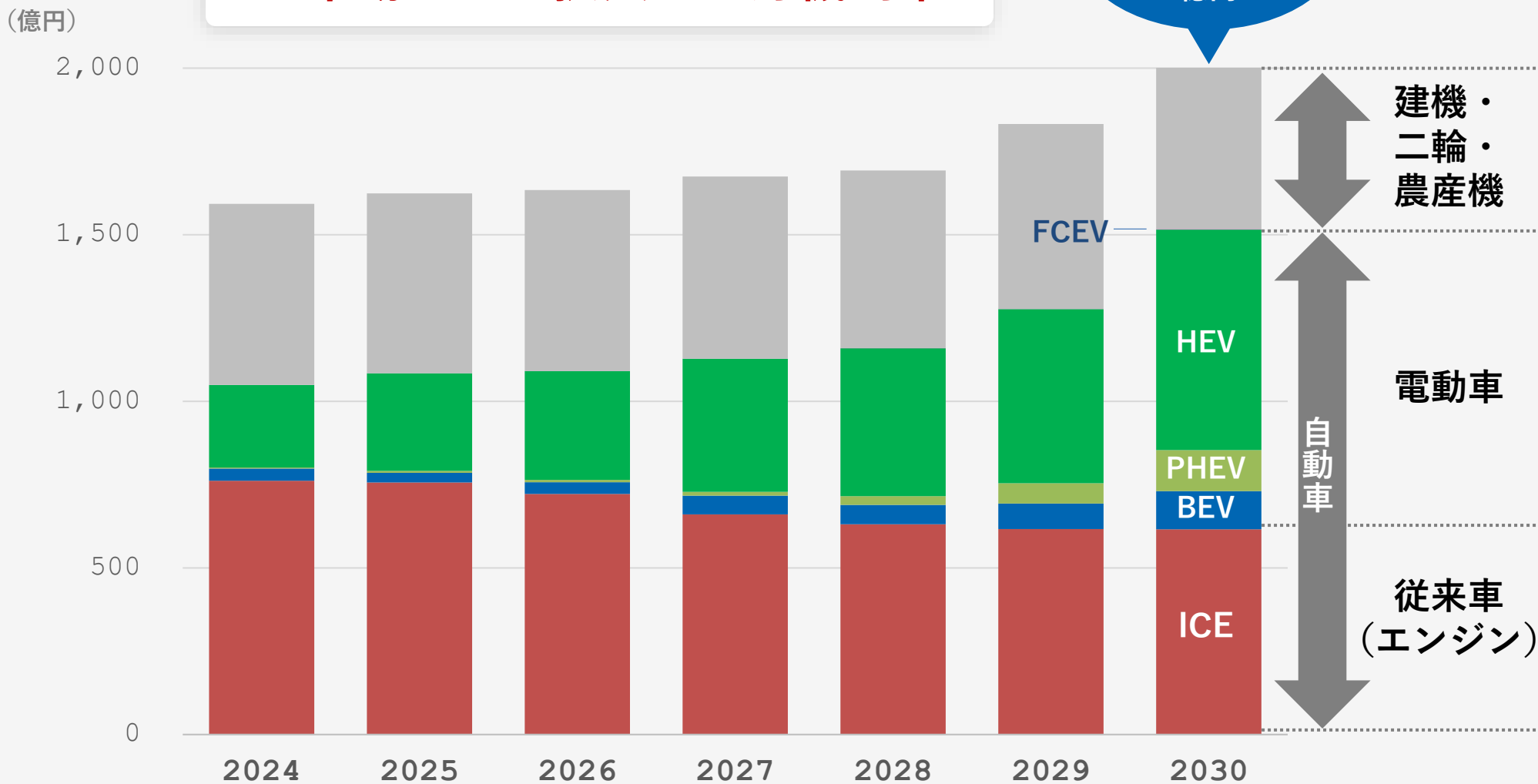


当社開発の多機能Radが、大手自動車メーカーの大型受注決定



**HEV/PHEV向けの販売計画増加
→市場シェア拡大への好機到来**

2030年
2,000
億円



地産地消の推進

顧客拠点の近傍に
開発・生産拠点を戦略的に設置



- 顧客対応のスピードアップ
- 顧客ニーズへの対応力強化
- さらなるビジネス機会の獲得
- 為替・関税リスクの低減



顧客密着のグローバル体制で、より迅速にニーズに対応

①一部製品の生産移管を推進中

製品の特성에応じて、より効率的に製造できる国に生産を移管

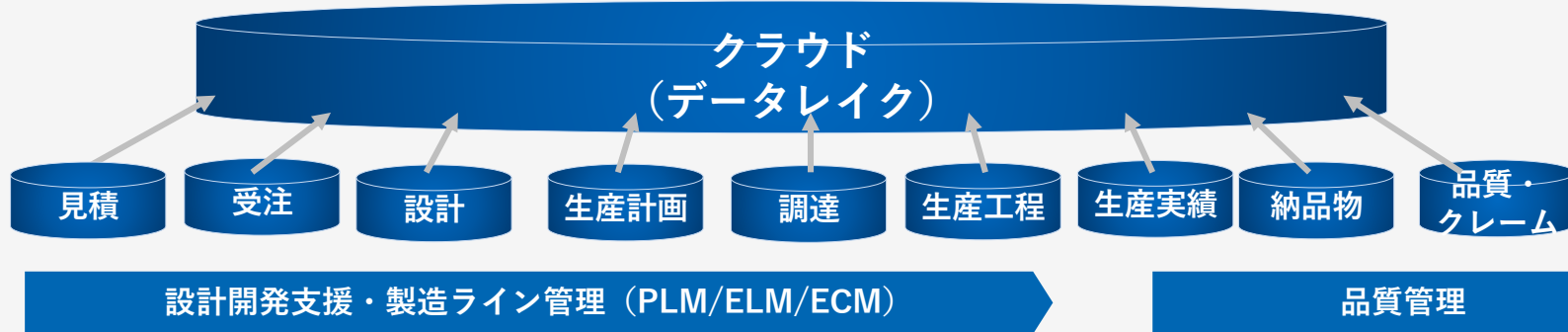


各グローバル拠点の特性を活かした生産配分の最適化により、
米国事業の劇的な生産性向上を実現



各グローバル拠点の特性を活かした生産配分の最適化により、
米国事業の劇的な生産性向上を実現

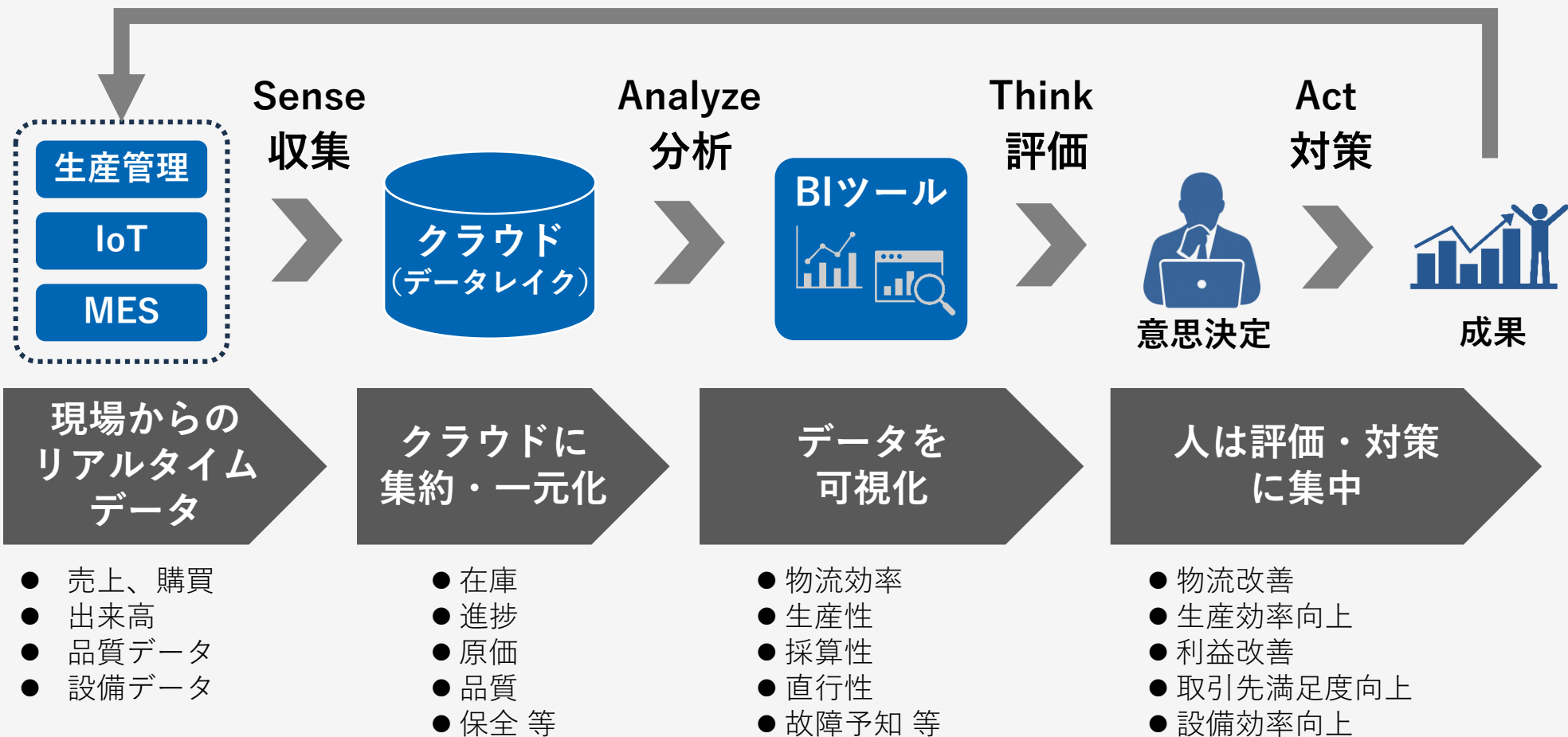
全社DXシステムを自社で企画・開発



PLM : Product Life Management
ELM : Equipment & Asset Life Management
ECM : Engineering Chain Management
MES : Manufacturing Execution System
SCM : Supply Chain Management

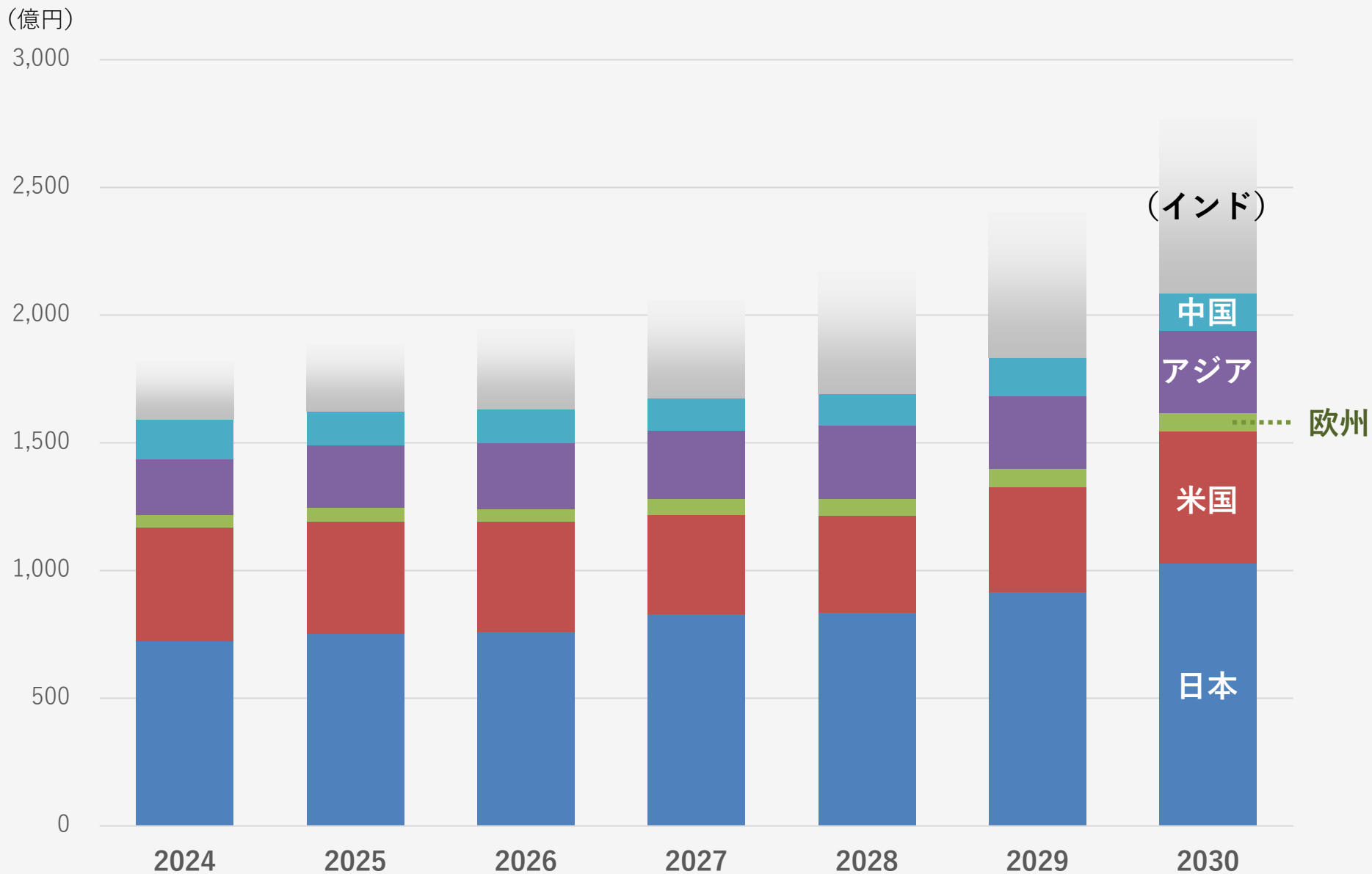


生産管理システムと会計システムをグローバル統合
業務プロセスをグローバルで標準化



すべての階層（現場・スタッフ・マネージャー・経営者）の社員一人一人の**意思決定のスピードアップ**を実現

グローバル展開戦略について



※インド（TATA Toyo Radiator Ltd.）については連結対象ではないため参考数値

グローバル展開戦略

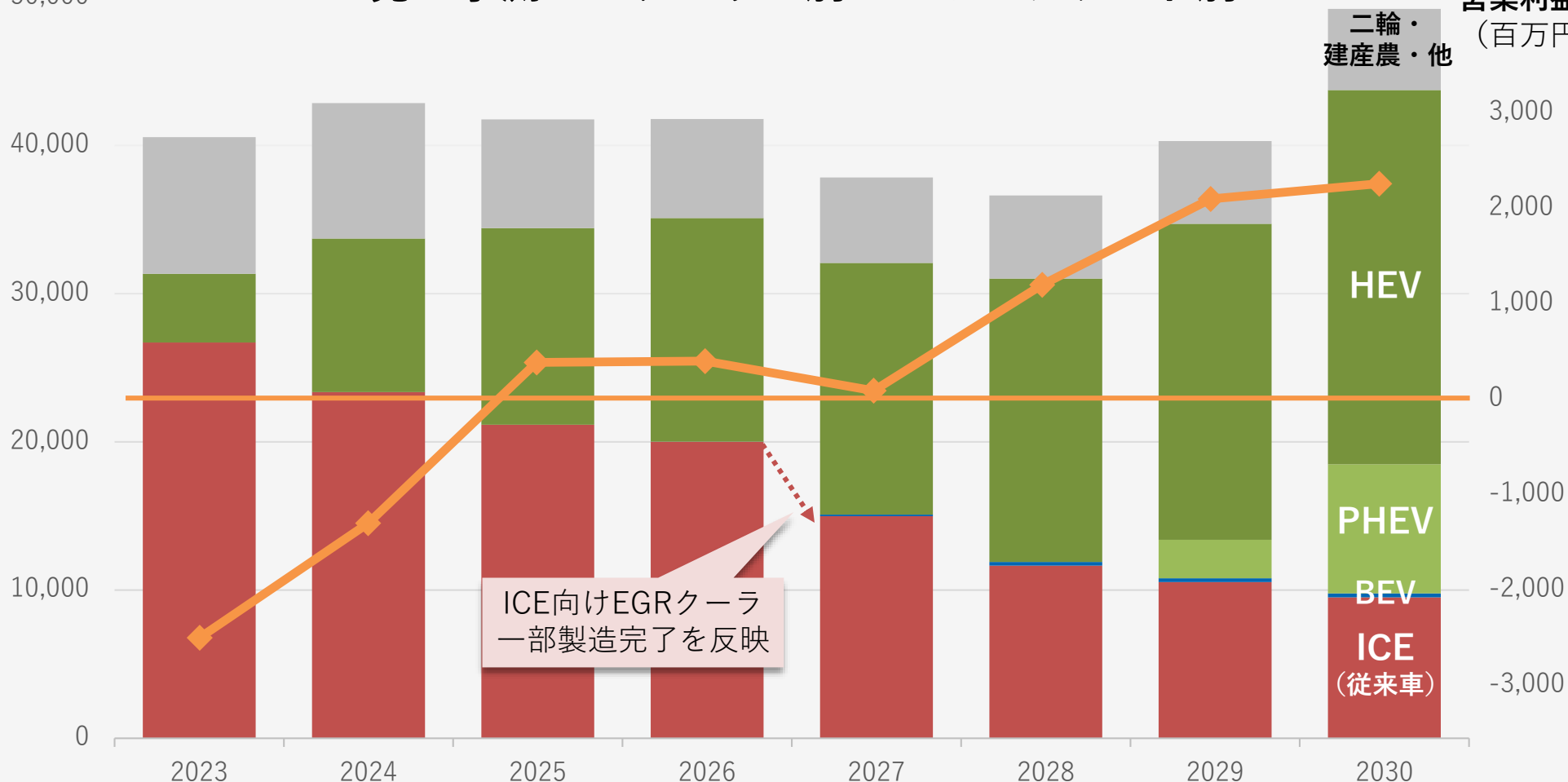
①米国・欧州

～多機能ラジエータの受注拡大に伴うグローバル展開戦略

売上（百万円）
50,000

TRA売上予測：カテゴリ別・パワープラント別

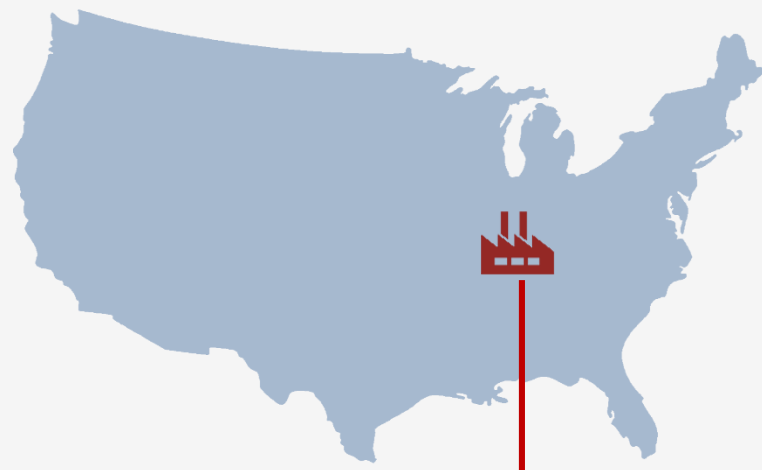
営業利益
（百万円）



生産移管プロジェクトの推進
米国事業収支の大幅改善

多機能Rad製造開始
需要増に伴う生産拠点拡張

北米製造拠点



T.RAD North America, Inc.
ケンタッキー州／USA

《工場拡張を検討》

- 稼働開始：28年度目途
- 投資金額：10～40億円（土地＋建屋）

欧州製造拠点



T.RAD Czech s.r.o.
プラハ／チェコ

《工場拡張を検討》

- 既存工場の拡張を検討中

生産能力拡大により、市場シェア拡大の好機を掴むべく尽力中

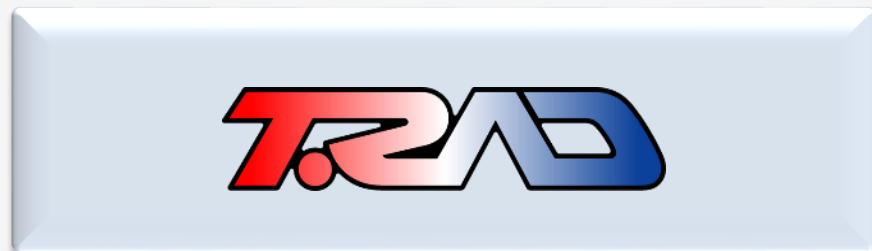
※上記記載の金額は、現時点の想定額であり、正式な意思決定プロセスを経たものではありません。
これら計画につきましては、正式な社内プロセス進捗に合わせ、今後、適切な開示を検討して参ります。

グローバル展開戦略 ②インド

インド最大財閥**TATA**グループとの合弁企業により、28年に渡りインド事業を推進中

- 単一グループとしてインド最大の財閥
- 1868年創立、売上規模 約17兆円

TATAグループ



- 製品開発
- 生産設備
- 生産技術
- 品質管理

持分 49%



- 生産リソース提供
- 調達
- 財務／人事／法務
- 経営管理全般

持分 51%

TATA Toyo Radiator Ltd.

*1997年設立（業歴28年）

ティラドとTATAグループ各々の持つリソースとノウハウを結集して事業展開中

TATA Toyo Radiator Ltd.の強固なビジネスパイプライン ～日印欧に跨る顧客基盤の相乗効果



TATA AUTOCOMP
TATAグループのAuto Parts部門企業

TATA Toyo Radiator Ltd.

両グループの顧客基盤

T.RADグループの顧客基盤

独立系専門メーカーとしての
日系OEMを中心とする
幅広い顧客基盤

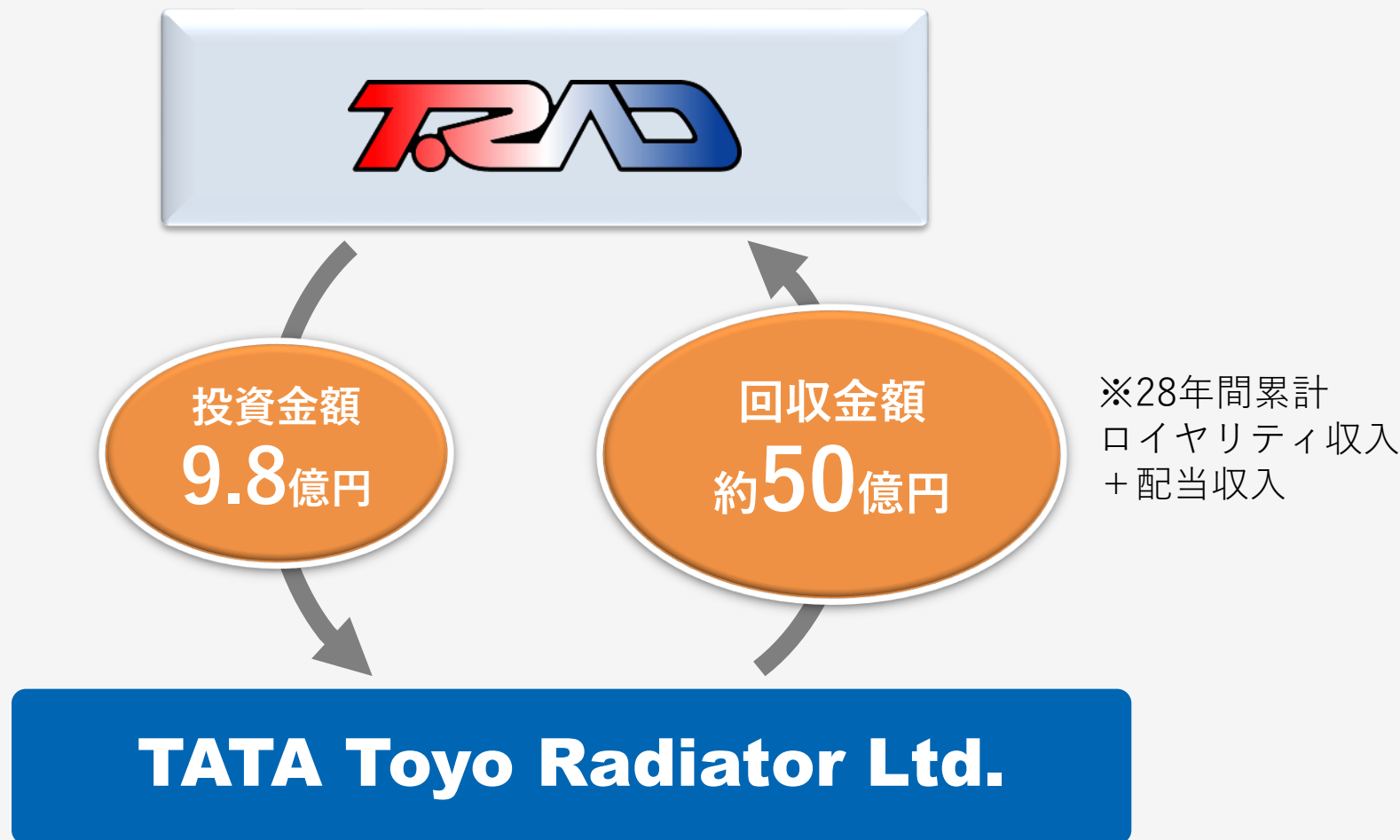
TATAグループの傘下企業

- TATAグループの有力傘下企業
- 地場における幅広い顧客基盤

TATA MOTORS



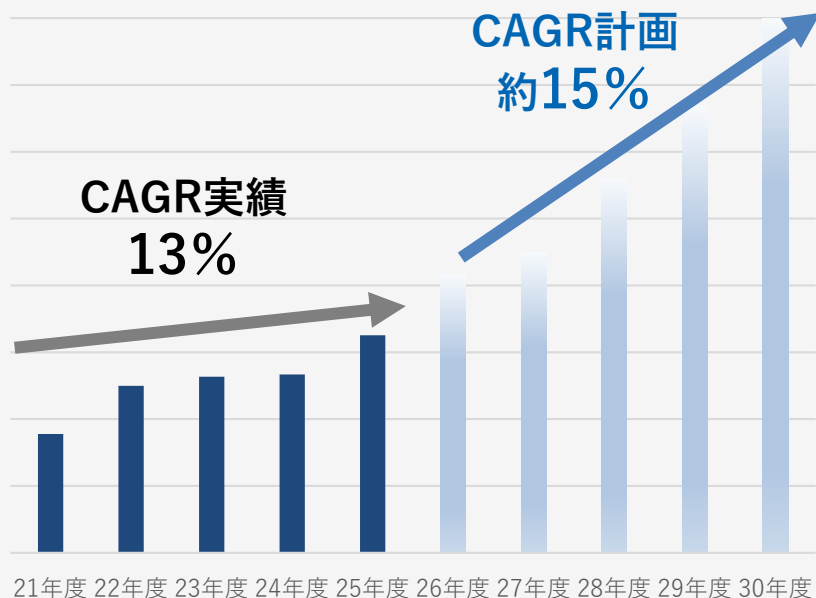
TATA Toyo Radiator Ltd.の投資回収について



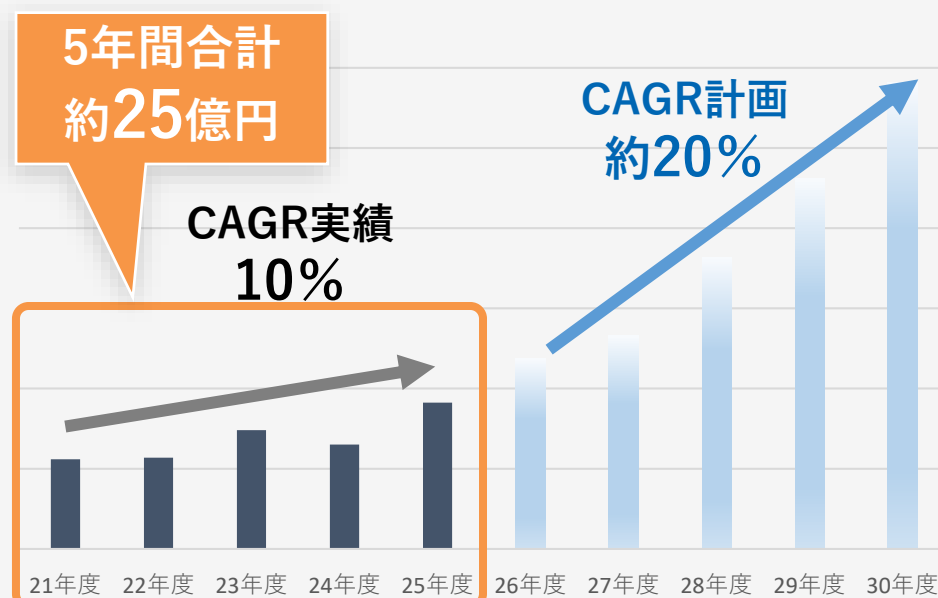
設立以来28年間累計で、**5倍超の回収**を達成

TATA Toyo Radiator Ltd.の実績推移と今後の成長予想

売上推移（予想）



純利益推移予想（持分法損益）



2026年度以降の成長性：強力なビジネスパイプライン

インド市場
の成長

×

ティラド
顧客基盤

×

TATAグループ
顧客基盤

グローバル展開戦略

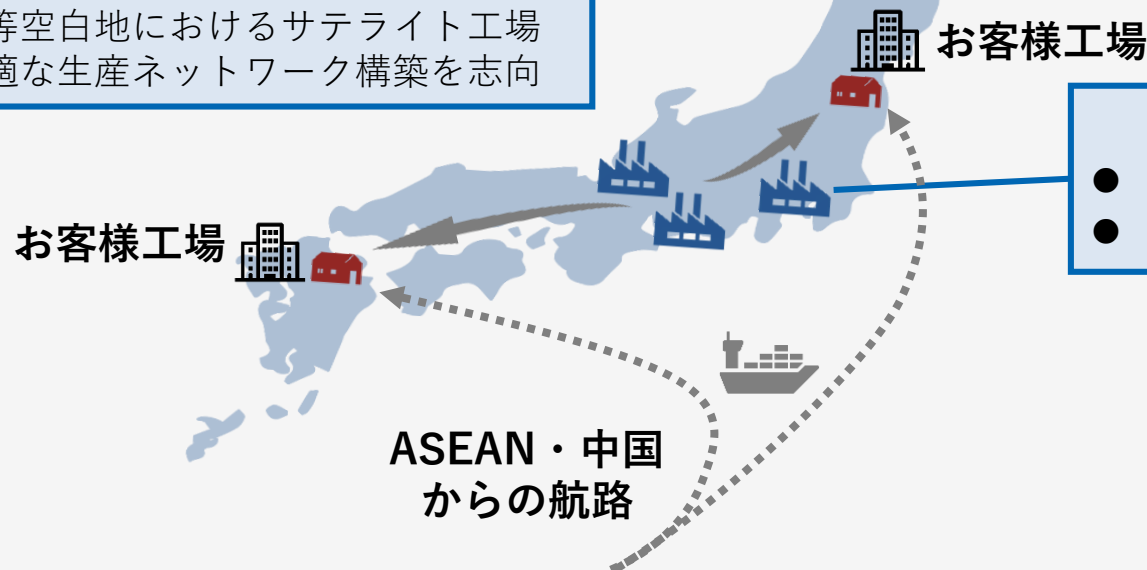
③国内

顧客拠点の近傍に
開発・生産拠点を戦略的に設置

- 輸送費削減による原価低減
- 顧客ニーズへの対応スピード強化

《生産拠点拡充の検討》

- 稼働開始：27～28年度目途
 - 投資金額：50～80億円（土地+建屋）
- ※東北、九州等空白地におけるサテライト工場
検討を含む最適な生産ネットワーク構築を志向



- 26年2月稼働開始
- 27億円（建屋+設備）

生産能力拡大により、市場シェア拡大の好機を掴むべく尽力中

※上記記載の金額は、現時点の想定額であり、正式な意思決定プロセスを経たものではありません。
これら計画につきましては、正式な社内プロセス進捗に合わせ、今後、適切な開示を検討して参ります。

グローバル展開戦略

④中国

日本国内の課題



世界的な需要増への対応



人手不足・賃上げ物価高



材料・設備・金型費の上昇・リソース不足

中国のポテンシャル

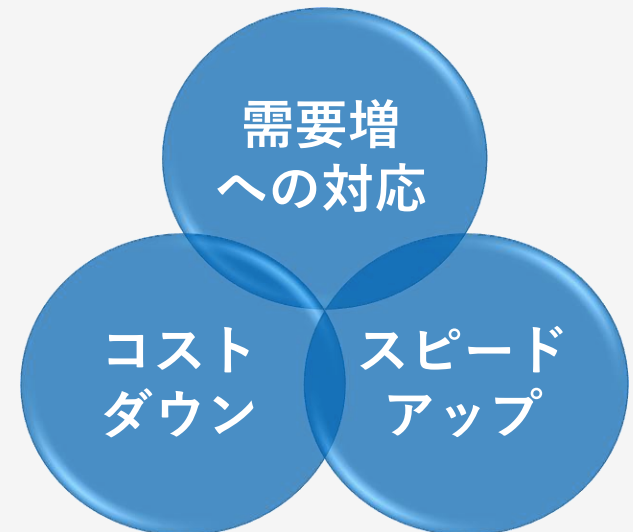
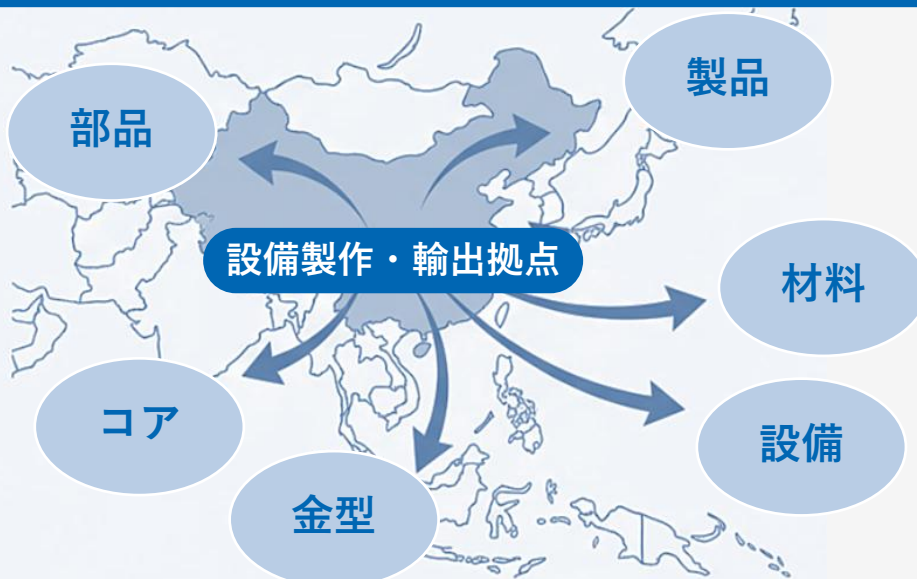


高いコスト競争力

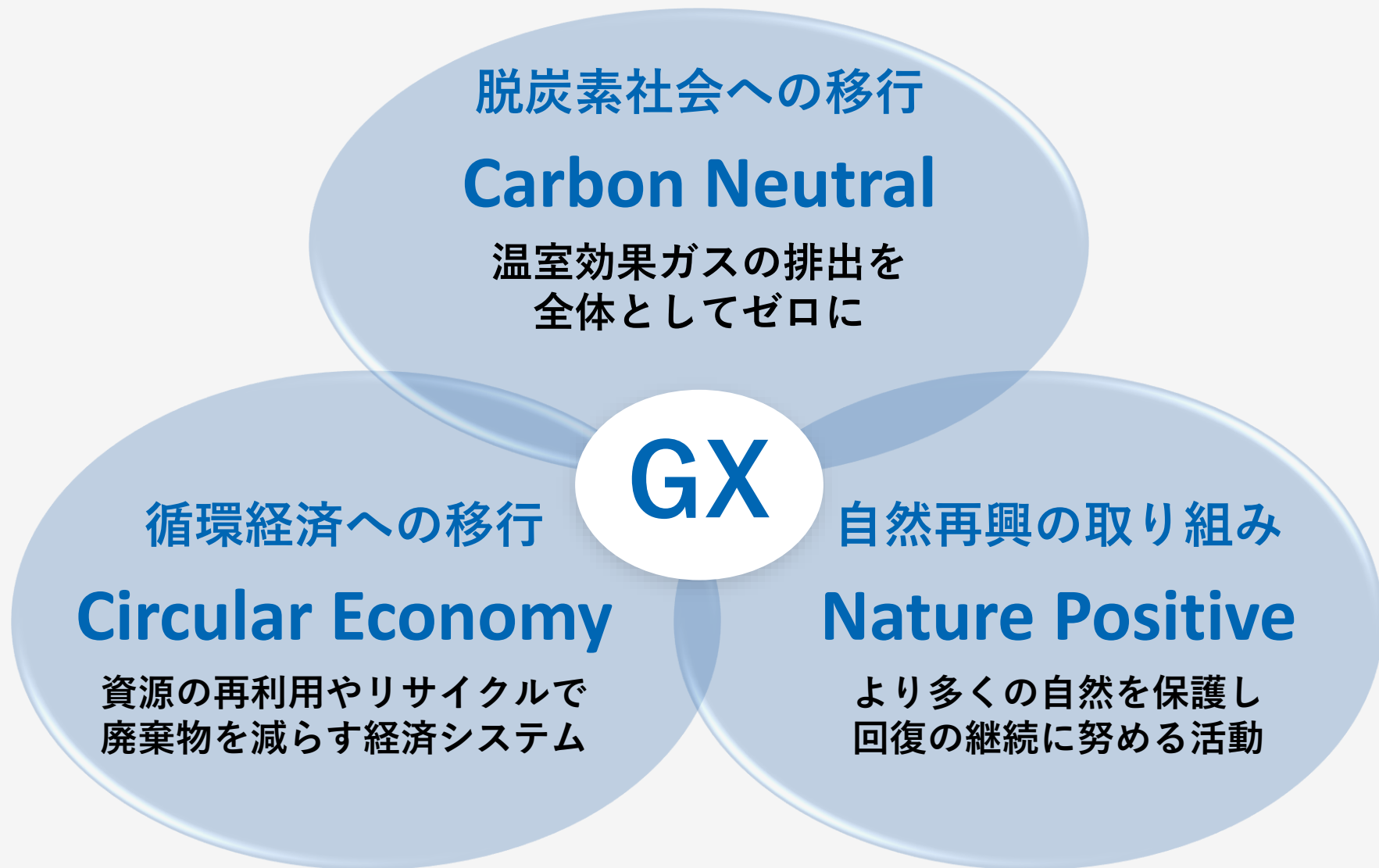


豊富な人材

中国拠点を、汎用設備製作や輸出の拠点として最大限に活用
設備設計や設備・金型製作の一部を中国内で内製化～現地調達



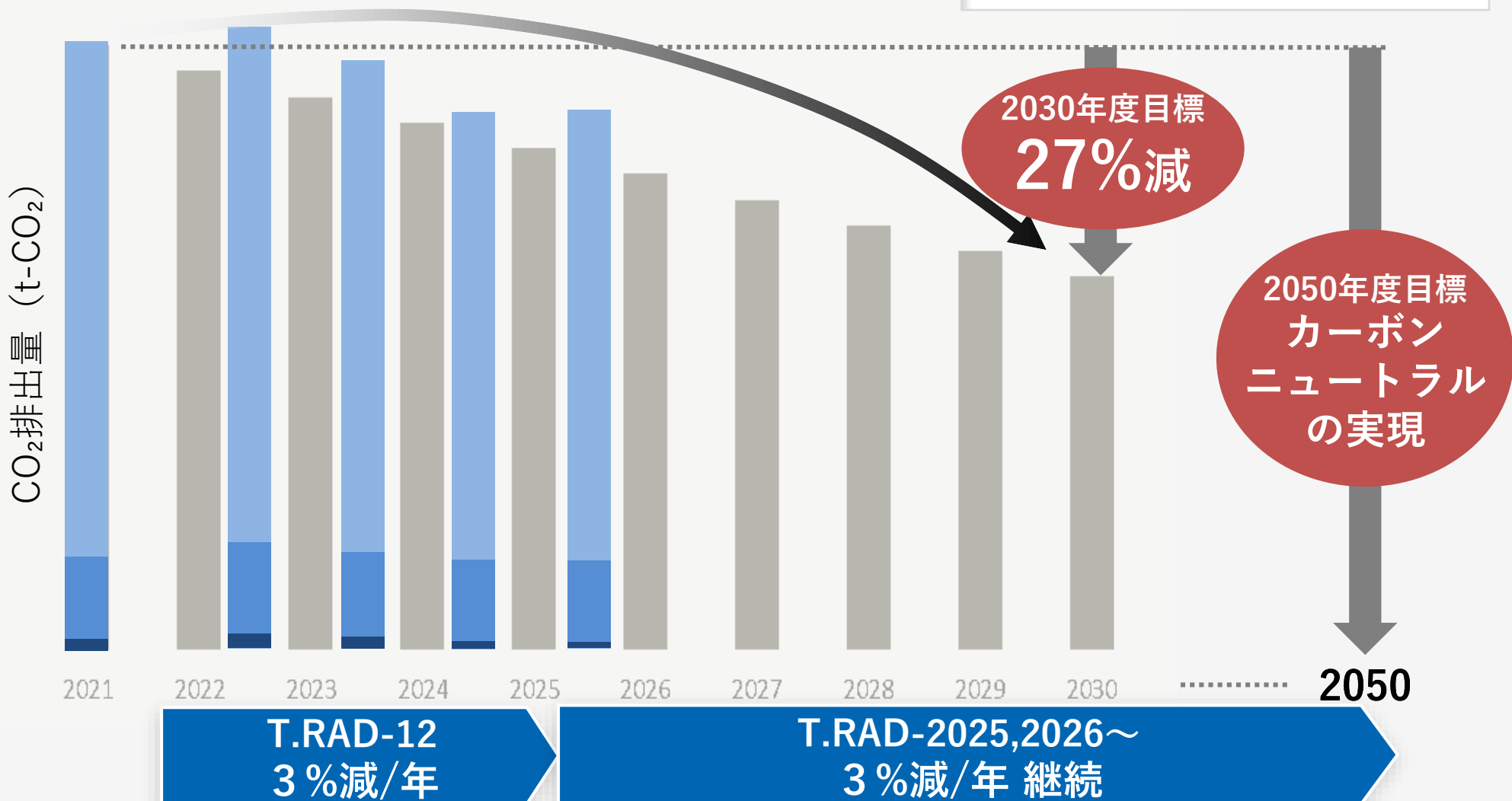
GXへの取り組み



GXに貢献できる熱交換器の開発と拡販を推進

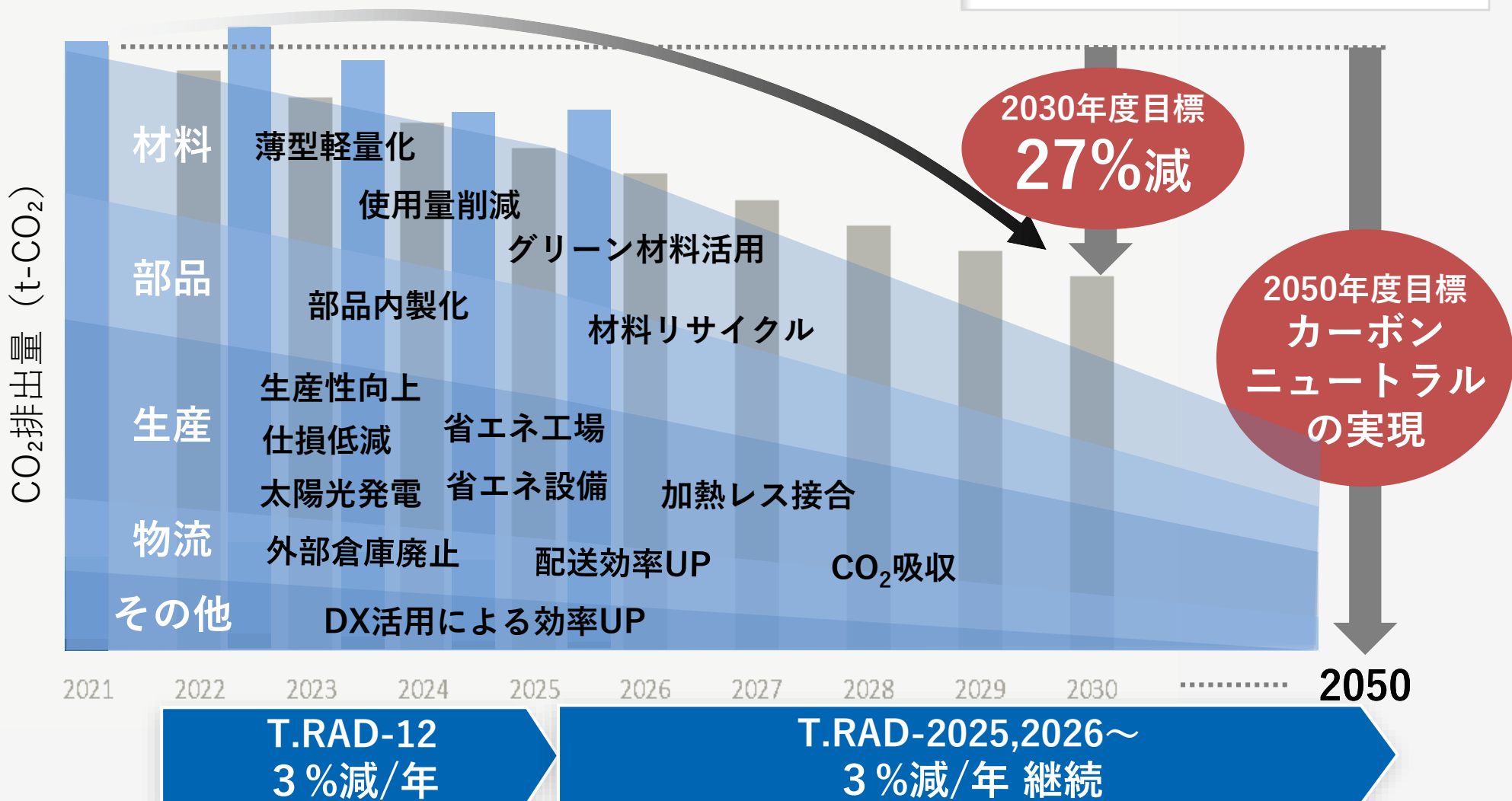
目標 実績

- Scope 1：燃焼による排出
- Scope 2：電力消費による排出
- Scope 3：原材料生産時などの排出



目標 実績

- Scope 1：燃焼による排出
- Scope 2：電力消費による排出
- Scope 3：原材料生産時などの排出



中国

※2025年8月～稼働



青島東洋熱交換器
有限公司



東洋熱交換器(常熟)
有限公司



東洋熱交換器(中山)
有限公司

日本



秦野製作所



滋賀製作所



技術本部(笠寺)



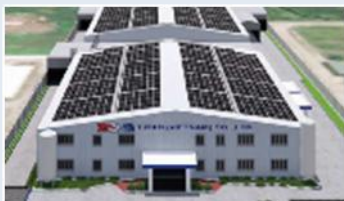
名古屋製作所
2025年12月稼働

太陽光発電により

約▲6,400tCO₂/年

ASEAN・インド

(黄色枠:増設箇所)



T.RAD (VIETNAM)
CO.,LTD



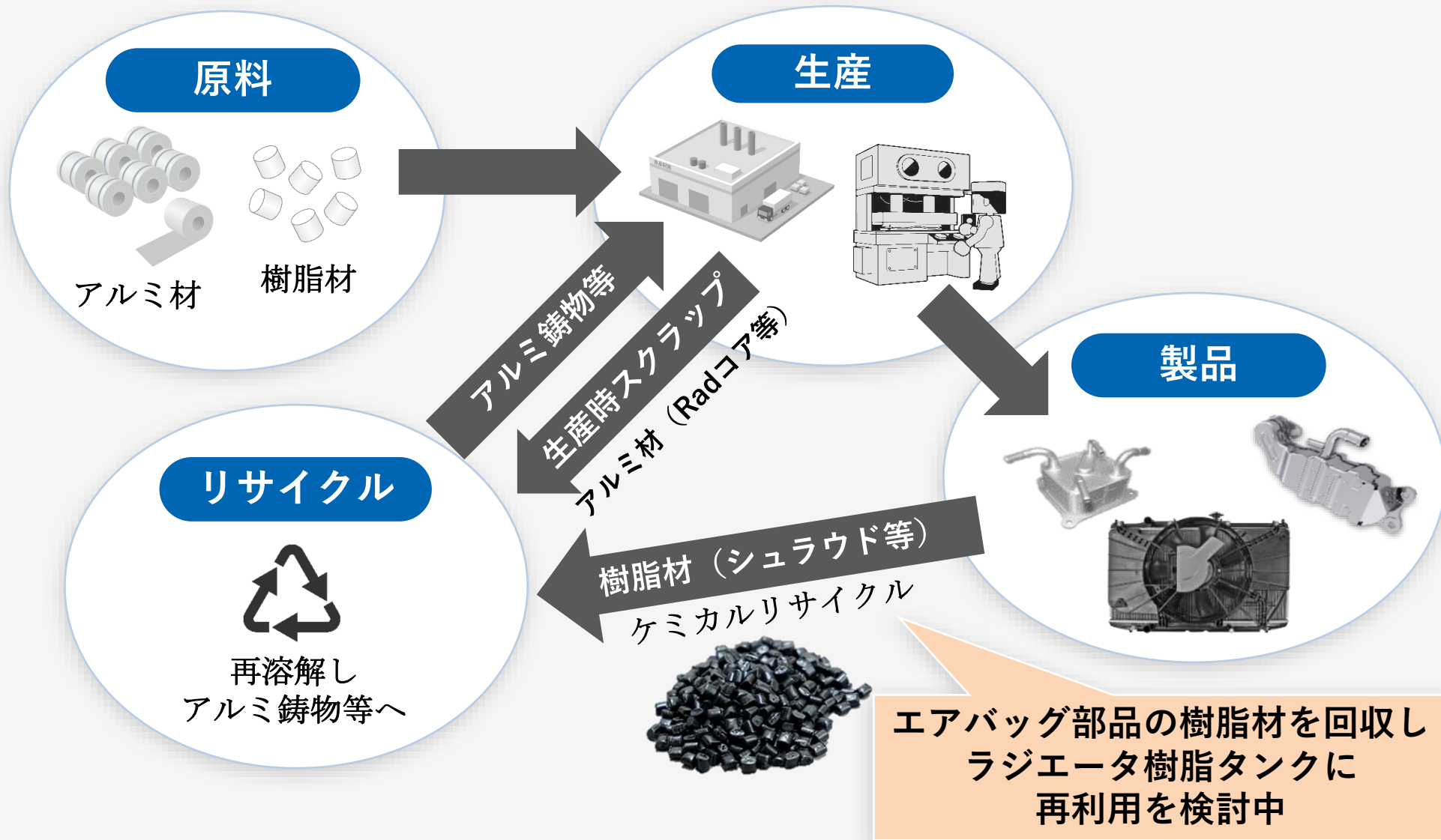
T.RAD(Thailand)
Co.,Ltd.



TATA TOYO RADIATOR
LIMITED



PT.T.RAD INDONESIA
2025年から8月増設稼働



アルミ材や樹脂材をはじめ、リサイクル推進で循環型社会に貢献

地域との連携

地域会合や美化活動への積極的参加



脱炭素コンソーシアムへの参加

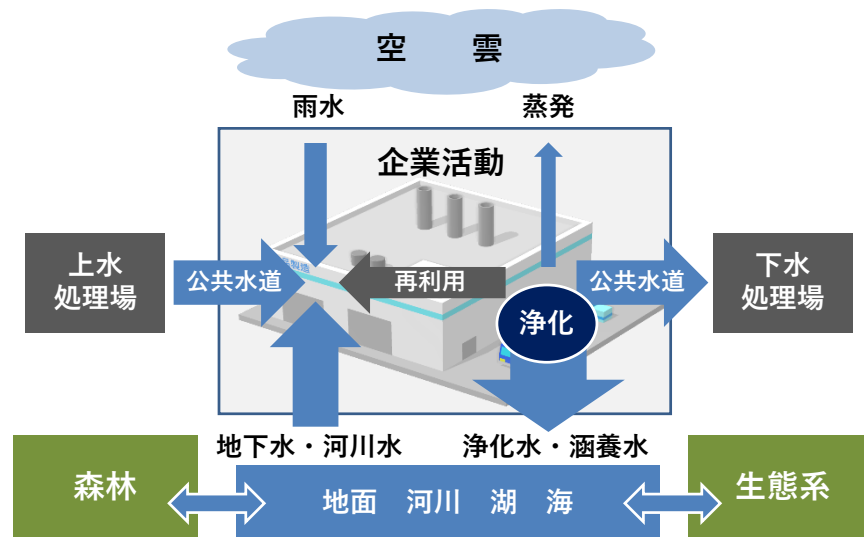
出典：秦野市HP「はだの脱炭素コンソーシアム「第二回定例協議会」」
<https://www.city.hadano.kanagawa.jp/soshiki/7/1044/1/6/2369.html>
 ※ 2026年4月1日時点



河川清掃への参加

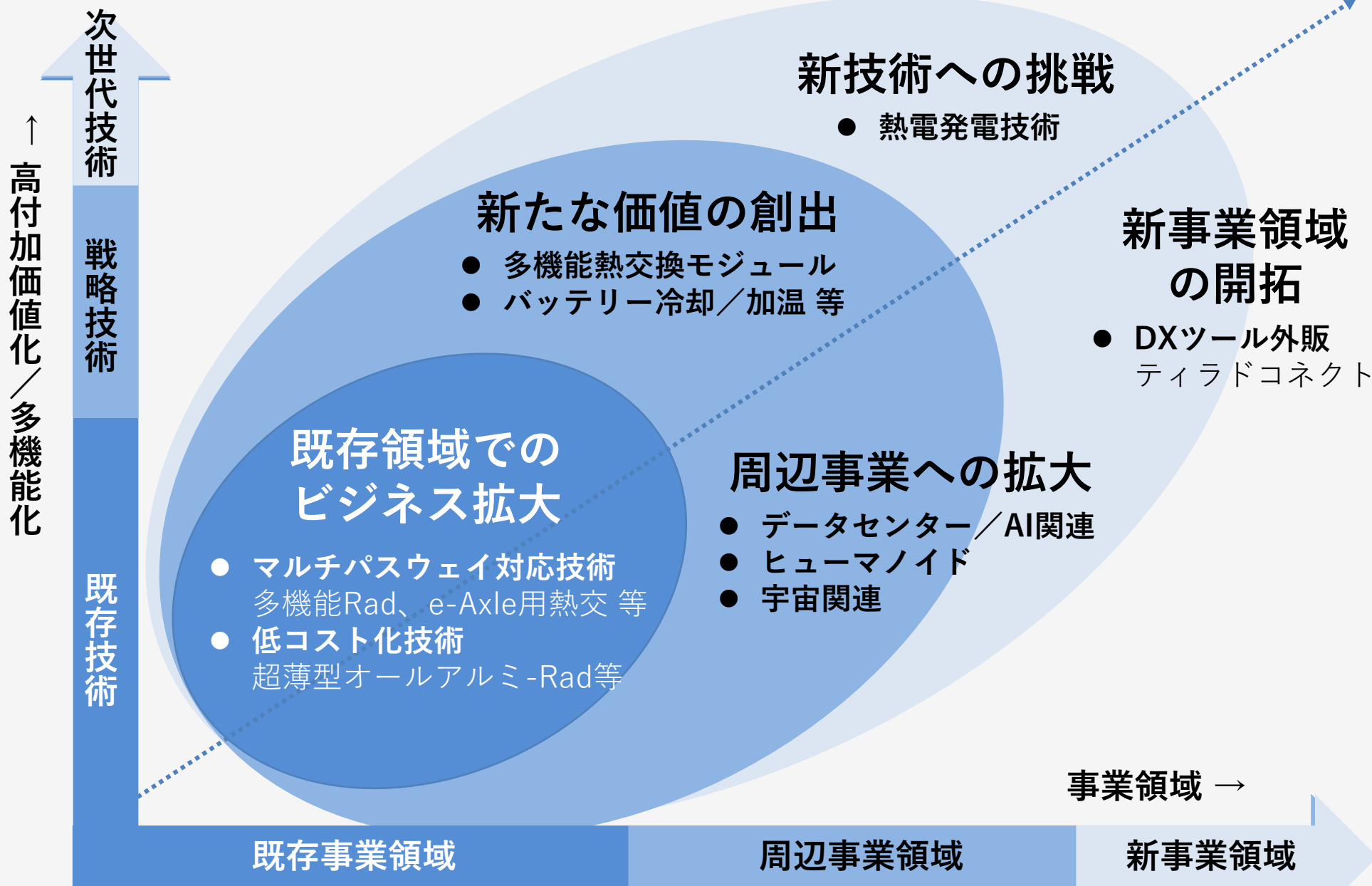
水リスクと保全活動

水資源のリスク管理と保全活動



- **公共水処理負担低減**
自然水を多く、公共水道を減らす活動
- **地下水涵養**
汲み上げ量より戻す量を多くする活動
- **排水管理保全**
基準値を大幅に下回る排水処理活動
- **生物多様性**
河川清掃・森林再生活動

新規事業への取り組み



捨てられている熱を電気に変換して有効活用する技術への挑戦

① 熱電ラジエータ



ラジエータ + 熱電素子で
部品削減・燃費向上に貢献

熱電ラジエータ試作・試験中

② 炉の排熱を利用した熱電発電



数百度のろう付け炉と冷却水の
温度差を利用して熱電発電

ろう付け炉への投入検討中



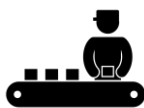
- 高性能・低コストな熱電素子材料の研究開発
(東北大学との共同研究)
- 熱電素子・モジュールの内製化に向けた
生産技術開発



2025年実績
顧客：3社
引合：3社



自動車
メーカー

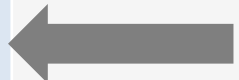
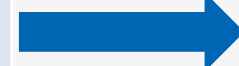


製造
メーカー



設備
メーカー

知見・事例
ソリューション



継続的な
ライセンス
収益

ティラド社内での成功・改善事例を
パッケージ・ソリューション商材化

導入・改善 成功事例



T.RAD社内 DX活用

電通総研

※ 2025年9月 代理店契約を締結

営業・提案

導入・カスタマイズ

定着サポート

事例活用・拡販

集客・セミナー

エンドユーザー
約2,500社



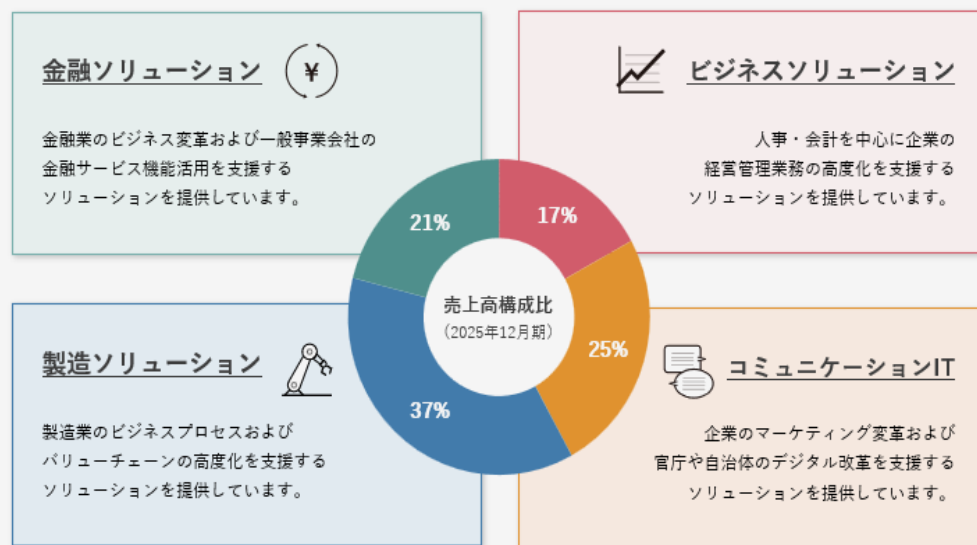
- DXソリューションを外販展開
- 電通総研の販売網・コンサルティング力を活かしたストックビジネスモデル

X 電通総研

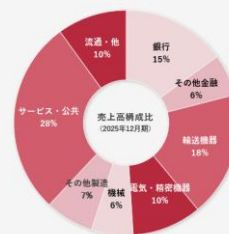
会社概要 (2025年12月末時点)

会社名	株式会社電通総研
英文社名	DENTSU SOKEN INC.
代表者	代表取締役社長 岩本 浩久
本社所在地	東京都港区港南2-17-1
支社	中部支社／関西支社／広島支社／豊田支社
設立	1975年12月11日
資本金	81億8,050万円
売上高	164,865百万円 (2025年12月期)
従業員数	4,618名 (2025年12月末時点)
事業内容	システムインテグレーション、コンサルティング、シンクタンクの機能連携による、社会や企業の変革を支援するソリューションの提供
Webサイト	電通総研コーポレートサイト www.dentsusoken.com

事業領域



顧客基盤



プライムコントラクターとして、
約2,500社の顧客に幅広くサービス提供

安定した収益性実現への取り組み

ステークホルダーから信頼される企業になるための取り組み

*自己資本比率40%以上維持が前提

営業キャッシュフロー
150~200億円/年

+

借入調達
50億円/年

200~250億円/年

成長投資

既存ビジネスの強化

- マルチパスウェイ対応熱交換器開発
- 省人化・自動化・生産性向上設備の導入
- DX投資/環境投資
- 人財投資

戦略投資

未来への投資

- 生産リソースの拡充とグローバル生産再配分の推進
- 米国生産拠点の拡充検討
- インドへの投資拡大
- 新規事業への取組み
- M&Aの検討

株主還元

市場に評価される企業へ

- DOEおよび配当性向目標による累進配当の実現と機動的な自己株買い
- 資本効率と安全性(自己資本比率)の両立
- ROE目標達成の追求

- WACC(6%)を上回る投資を前提に、Cashをタイムリーに投資に振り向ける
- 他の追随を許さない、熱交換器メーカーのトップランナー企業を目指す

2025年度 実績	年間配当 560円	=	中間配当 160円	+	期末配当 400円 <small>*株主総会付議</small>
	DOE 6.3%	=	ROE 17.2%	×	配当性向 36%
2026年度 予想	年間配当 800円	=	中間配当 400円	+	期末配当 400円
	DOE 8.3%	=	ROE 16.3%	×	配当性向 50%
2030年度 目標	DOE 5.0% 以上	=	ROE 20.0% 以上	×	配当性向 50% 以上

資本効率の向上と長期安定的な株主還元の実現のため、
2024年度以降、**連結株主資本配当率(DOE)**を新指標として導入

*DOE = 年間総配当額 ÷ 「連結純資産(除く非支配持分)の前期末および当期末の平均値」、2024年度から適用

経営目標

T.RAD-2025

T.RAD-2026

2025年度実績

売上高 **1,623億円**

ROE **17.2%**

時価総額 **457億円**

資本収益性の
更なる高みへ

2030年度目標

売上高 **2,000億円**

ROE **20%以上**

時価総額 **1,000億円**

株主還元

自己株買い
42億円

DOE **6.3%**
年間配当 **560円**

適切な浮動株比率を維持しつつ、
機動的な自己株買いを随時検討

2026年度
年間配当予想
800円/株

累進配当を志向

- ✓ DOE：5.0%以上 かつ
- ✓ 配当性向：50%以上

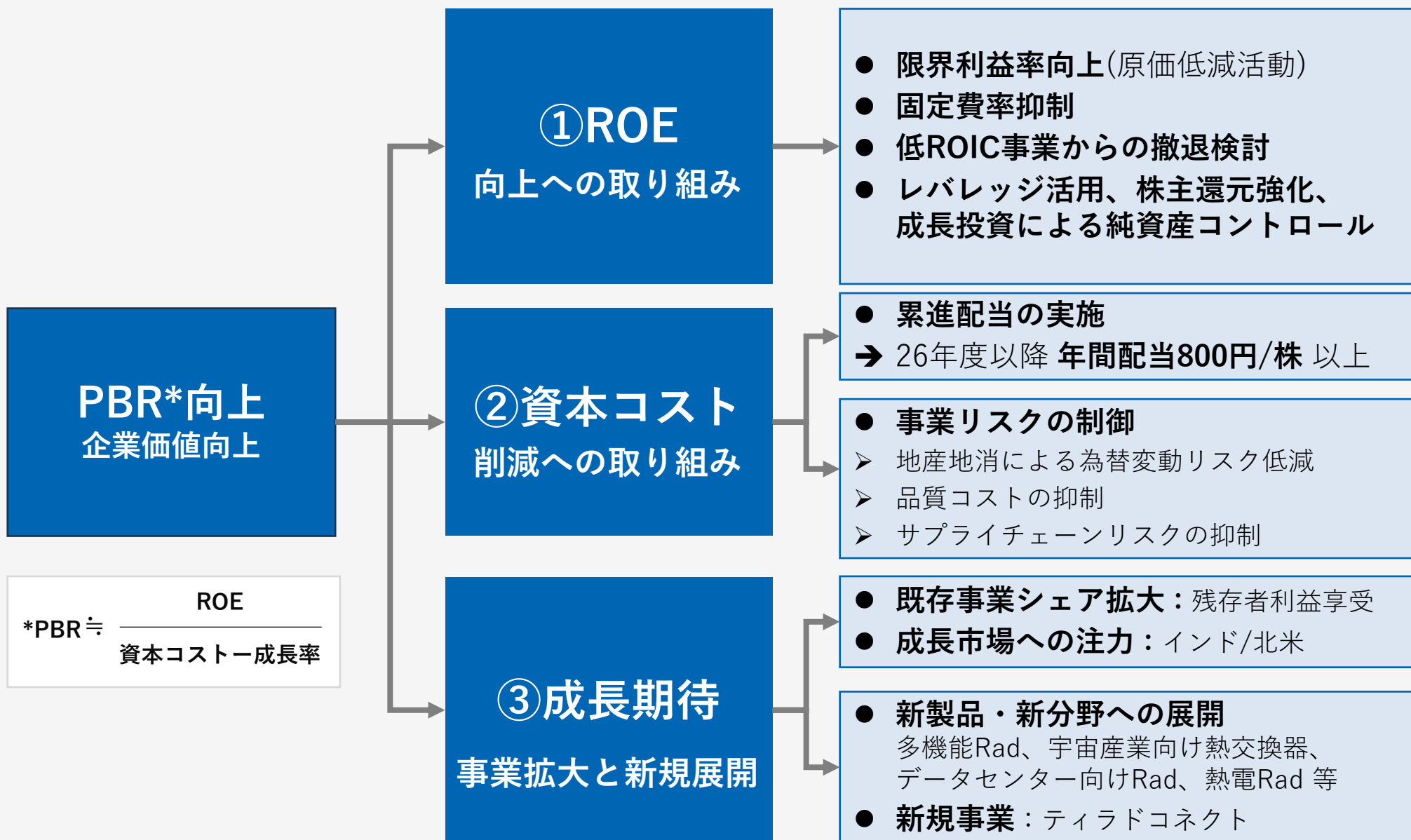
2030年度
純利益イメージ

160億円

↓
1,400円/株

- 更なる市場シェア獲得による売上増加とROE向上
- 生まれた営業キャッシュフローを適切かつタイムリーに投資と株主還元投入

資本効率と株価を
意識した経営を実践



企業価値を高めるには、仕事を通じて人生の多くの時間を使い、会社と最も深く関与している従業員と役員が株主利益を大きく享受できる制度が必要

株式給付信託制度 (J-ESOP)



- 年一定額の株式ポイントを全従業員に支給
- 配当を含めて複利で運用

ティラド 自社株投資会

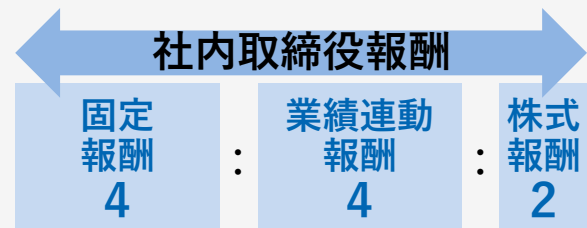


- 従業員がティラドの株式を積立購入

譲渡制限付き 株式報酬制度 RS



- 報酬の一部を株式で支給



- ① 株式保有による配当収入（インカムゲイン）
 - ② 株価アップによる定年退職後の売却利益（キャピタルゲイン）
- 企業価値が高まると、働いている人も豊かに

対話強化

投資家との対話機会の拡充



- 決算説明会の対面・オンライン同時開催
- IR対応期間の延長（沈黙期間の再定義）

情報開示・コンテンツ拡充

投資家との接点の拡大と深化



- 会社公式Xアカウントや投資プラットフォームへの情報発信
- 決算説明会アーカイブ動画公開
- IR面談でのよくある質問・回答の開示

政府方針への対応

投資家への早期情報提供



- 株主の皆様に必要な情報を踏まえて総会で議決権行使いただくため、
- 通期決算開示を早期化
 - 総会招集通知と有価証券報告書の同時開示を予定

取り組みの効果（前年度対比）

IR個別面談・取材・
問い合わせ件数

11倍

決算説明会
参加者数

+48%

取引出来高
（株数）

+83%

通期決算開示の
早期化

昨年 5/12 → 今年 4/27

**通期決算発表の早期化、英訳配信など、
今後も更なる情報開示、IRの強化に努めて参ります**

市場拡大の絶好機が到来！

市場環境



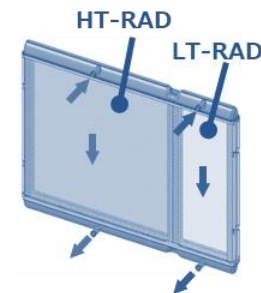
マルチパスウェイ化に伴うHEV/PHEV向け販売予測増加

競合環境



国内競合の戦略変化
当社への引合い増加

商品の競争力

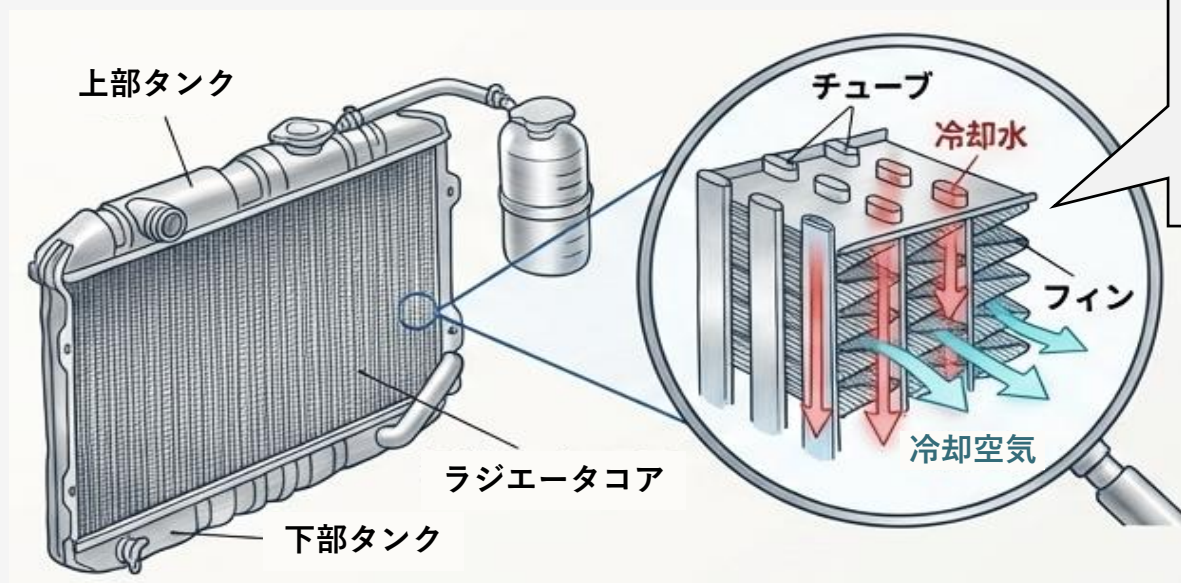


切り札商品
多機能ラジエータ
大手自動車メーカー
受注拡大

2030年 売上高目標 2,000億円に向け、
今こそ生産能力拡大による市場シェア拡大の絶好のチャンス

参考資料

ラジエータの基本原理



《原則》
フィンの表面積を
増やすと
冷却性能が上がる

冷却性能を
上げるには…

コスト・重量・サイズを
下げるには…

**フィン（空気の通り道）
の表面積を増やす**
→ アルミ材料使用量が増える
→ コスト・重量が上がる

相反する課題を
どう同時に
解決するか？

**使用するアルミを減らす
フィンを薄く・小さくする**
→ 冷却性能が下がる
→ 耐久性が下がる

■ 会社の概況（2026年3月末時点）

会社名	株式会社ティラド（T.RAD CO.,LTD.）
創立・設立	1936年11月11日
資本金	85億7,000万円
市場	東証・プライム（証券コード：7236）
従業員数	4,087名（連結）
主要製品	ラジエータ、オイルクーラ、EGRクーラ、チャージエアクーラ、空調機器用フィンコイル、ほか各種熱交換器

■ 株式の状況（2026年3月末時点）

発行可能株式総数	15,000,000株
発行済み株式総数	5,661,173株 ※自己株式217,327株、株式給付信託の信託財産21,500株を除く
議決権を有する株主数	3,503名

大株主（上位10名）	持株数	持株比率
株式会社陣屋コネク	2,200,000	38.86
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	452,000	7.98
山崎金属産業株式会社	134,000	2.37
ティラド自社株投資会	103,516	1.83
日本生命保険相互会社	99,746	1.76
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	97,900	1.73
ステート・ストリート銀行信託会社（管理口座番号505103）	63,407	1.12
田中 博	52,800	0.93
モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社	48,786	0.86
嘉納 裕躬	47,003	0.83

※ 当社は自己株式を217,327株、株式給付信託の信託財産21,500株を保有していますが、上記大株主からは除いています

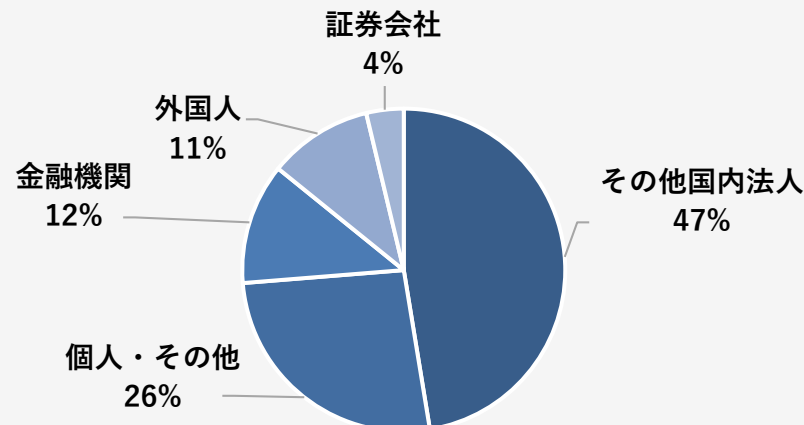
※ 持株比率は上記株式を控除して計算しています

■ 役員の内訳（2026年3月末時点）

代表取締役 CEO 兼 COO 社長執行役員	宮崎 富夫
取締役 常務執行役員	菊山 辰也
取締役（社外）	高橋 良定
取締役（社外）	村田 隆一
取締役（社外）	屠 錦寧
監査役	田村 恒生
監査役	岩崎 智
監査役（社外）	遠藤 三紀夫
一時監査役※（社外）	藤井 寿
常務執行役員	堀田 靖
常務執行役員	浦野 浩和
常務執行役員	古谷 誠一
常務執行役員	木下 薫

※2026年6月開催予定の株主総会にて選任議案を付議予定

■ 所有者別の株式保有比率（2026年3月末時点）





株式会社ティラド

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