株式会社タキカワビジョン（製造業）

TAKIKAWA VISION



主力製品　レーザー外径測定器

〇本社所在地：東京都八王子市
〇事業概要：電線・樹脂・医療用チューブ等の押出成形品向け測定・検査装置の開発・製造・販売
〇常時使用する従業員：63名
（2026年10月時点）
〇現在の売上高：10億円
（2026年3月期）
〇法人番号：5010101002286
〇Web：https://takikawa-eng.co.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長CEO
松本　英治

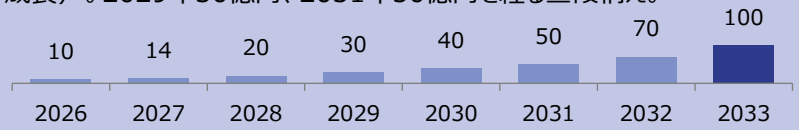
エンジニアリングの力で社会を支え、信頼をつなぐ

電線・ケーブルや医療用チューブなど、社会インフラを支える製品の品質を製造工程の中で「測って守る」のが当社の使命。データセンター・高速通信・医療の高度化により、より細く・より精密に測るニーズは高まり続けている。新たな測定技術を自ら創り、日本発の世界一の測定器メーカーを目指す。成長の果実は賃上げと人材への投資で社員に還元し、社員が家族に誇れる会社を実現したい。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2033年に売上高100億円を達成する（現在約10億円、年率約40%成長）。2029年30億円、2031年50億円を経る三段構え。



課題

・開発スピードと技術人材の確保
・需要の高まる高速通信線向けの技術確立・新製品開発（電磁場特性の特定）
・中国・北米・東南アジア・インド等の海外販売網の再構築
・台数増に耐える生産体制と品質保証体制の構築

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

・既存事業：外径測定器の高機能化・デジタル化、ベトナム生産の普及価格帯製品でシェア拡大
・新製品：高速通信線向けの製品開発（2027年度開発、2028年度発売）
・新市場：データセンター向け高速伝送線を対象にした新技術を開発
・生産・海外：拠点の集約・新設で生産能力を拡大し、海外の電線メーカーへ展開

実施体制

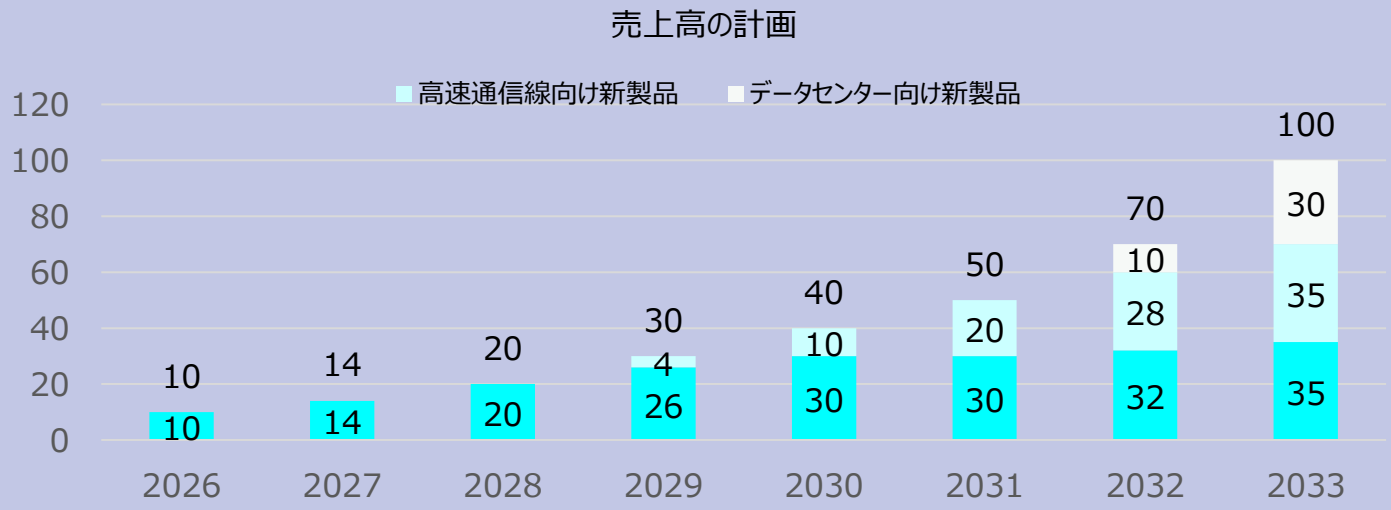
・2026年4月、グループ会社のPMT関東事業所を統合し、開発人員を倍増し、新製品開発、非破壊計測技術の研究を並行推進できる体制を構築し、既存製品の高度化、既存市場の拡大を狙う
・社長直下に新規事業室を新設し、新製品・新市場を専任で開拓
・開発・海外営業の要職を外部採用で強化。技術顧問・産学連携で開発を加速
・ISO9001取得により品質保証体制を整備し、国際競争力を獲得

※本宣言は企業自身がその責任において売上高１００億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

株式会社タキカワビジョン（製造業）

売上高100億円への成長シナリオ（三段構え）

第1段　2029年に30億円：既存事業の深耕（外径測定器の高機能化・デジタル化、中国・東南アジアの販売網再構築、ベトナム生産の普及価格帯製品）に、高速通信線向けの新製品（2027年度開発、2028年度発売）が加わる。既存を磨くことを中心とした当初3カ年計画
第2段　2031年に50億円：高速通信線向けの新製品が本格的に伸び、外径測定器とのセット提案で約20億円規模の柱に。30億円から50億円への伸びの大半を担う
第3段　2033年に100億円：データセンター向けの新市場開拓。同市場で用いられる向け高速伝送線を対象にした新技術を開発し海外展開を一気に加速することで未踏領域を取る
市場規模：年2,000億円規模と推定（当社推計。電線・ケーブル、樹脂、医療用チューブ等の押出成形ライン向け測定・制御機器）。100億円でもシェア5%程度の水準と思料
主な納入先：国内主要電線メーカー各社、ワイヤーハーネスメーカー、医療用チューブ・カテーテルメーカー等。市場の追い風を受け対面業界が大幅に成長中。販売代理店網は日本を含め世界12か国



第3段 新市場の立ち上げ（二段階）

2027年　電線メーカーと課題・サンプル評価、測定方式の見極め

2028～2029年　高速通信線向けの新製品の技術をベースに品質検査用の新製品を試作・発売し、実現場のデータ蓄積

2030～2031年　そのデータを基にインライン測定・押出制御装置を開発・投入

2032～2033年　本格展開