



2025年3月期 通期決算説明会

日東工業株式会社

証券コード：6651

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を約束する趣旨のものではありません。従って、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。また、表記の都合上、公表している数字とは異なる場合があります。

売上高・純利益は過去最高 価格改定効果等により増収増益

- 前期比増収増益、売上高・当期純利益は過去最高
- 部材や原材料の価格高騰や減価償却費の増加の影響を受けた一方、価格改定、案件価格の改善により増益
- 子会社株式の取得に伴う特別利益の計上により、純利益は前期比で大幅な増益

1. 2025年3月期 通期連結決算概要	3
2. トピックス	11
部材価格高騰等の影響、価格改定効果および案件価格の変化	
エネルギーマネジメントシステム（EMS）関連製品の販売動向	
3. 2026年3月期 通期連結業績予想	14
4. 中期経営計画	25
5. 参考資料	34

1. 2025年3月期 通期連結決算概要

- 2025年3月期通期業績は増収増益。通期の売上高・当期純利益としては過去最高
- 売上高は、新たにグループ化した子会社の連結効果（約120億円）や価格改定効果、案件価格の改善効果により、電気・情報インフラ関連 製造・工事・サービス事業の売上が増加したことにより増収
- 営業利益は部材や原材料の価格高騰や減価償却費の増加の影響を受けた一方、価格改定効果、案件価格の改善といった増益効果により増益
- 親会社株主に帰属する当期純利益は特別利益（負ののれん発生益_約24億円）により大幅増益

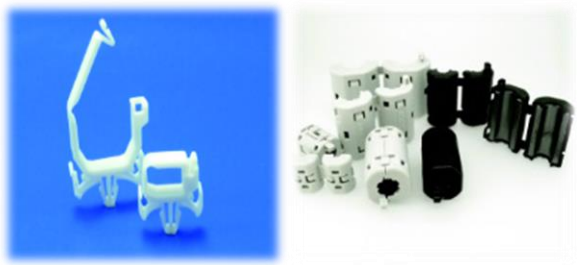
(単位：百万円)

	2024/3	2025/3			
	実績	計画	実績	前期比 増減率	計画比 増減率
売上高	160,709	178,000	184,683	+ 14.9%	+ 3.8%
営業利益	11,967	12,000	13,432	+ 12.2%	+ 11.9%
経常利益	12,566	12,000	13,516	+ 7.6%	+ 12.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	8,715	10,000	12,097	+ 38.8%	+ 21.0%

事業セグメントについて

電子部品関連 製造事業

電磁波環境コンポーネント、精密エンジニアリングコンポーネント等の製造、販売



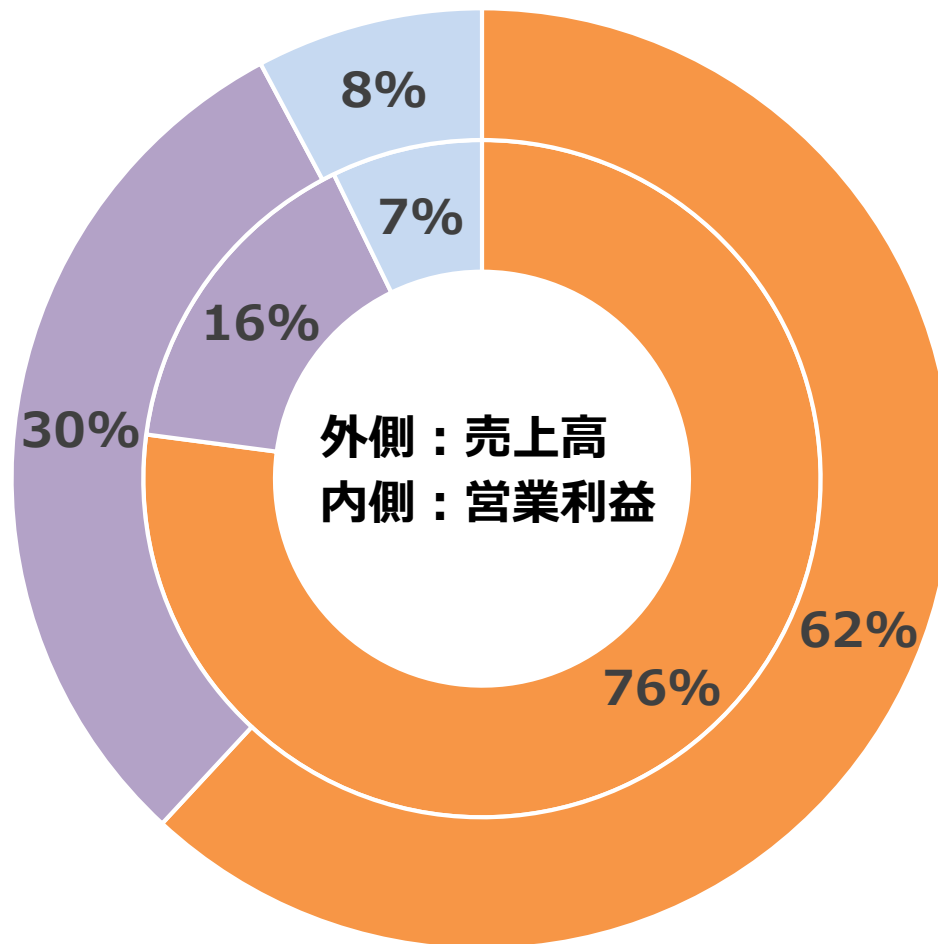
電気・情報インフラ関連 流通事業

情報通信機器および部材の仕入、販売等



電気・情報インフラ関連 製造・工事・サービス事業

配・分電盤、制御盤等の設計、製造、販売および電気設備の設置、保守等の工事事業



※ 2025/3期実績。四捨五入の関係上、100%とならない場合があります。

通期 セグメント別 決算ハイライト

2025年3月期
通期

- 製造・工事・サービス事業は、連結子会社の増加や価格改定効果、案件価格の改善効果などから増収増益
- 流通事業は、半導体工場建設関連の案件獲得やネットワーク部材の売上増加により増収増益
- 電子部品事業は、エアコン関連市場の需要に持ち直しがみられた一方、海外自動車市場や産業機器市場等の需要減少がみられたことから減収となるも、前期にのれんに係る償却が完了したことなどから増益

(単位：百万円)

セグメント別		2024/3	2025/3			
		実績	計画	実績	前期比 増減率	計画比 増減率
売上高	製造・工事・サービス事業	95,132	111,500	114,230	+ 20.1%	+ 2.4%
	流通事業	50,975	52,500	56,046	+ 9.9%	+ 6.8%
	電子部品事業	14,601	14,000	14,406	△1.3%	+ 2.9%
	合計	160,709	178,000	184,683	+ 14.9%	+ 3.8%
営業利益	製造・工事・サービス事業	9,166	—	10,253	+ 11.8%	—
	流通事業	1,912	—	2,089	+ 9.3%	—
	電子部品事業	872	—	959	+ 9.9%	—
	合計	11,967	12,000	13,432	+ 12.2%	+ 11.9%

※本スライド以降、セグメント名は略して表記しています。

通期 製造・工事・サービス事業（部門別売上高）

2025年3月期
通期

- 配電盤部門は、新規子会社の連結効果（約83億円）や案件価格の改善効果により高圧受電設備の売上が増加した結果、増収
- キャビネット部門は、価格改定効果やWEBを活用した設計・受注システムの利用拡大により穴加工キャビネットの売上が増加した結果、増収
- 遮・開・パ・他部門は、新規子会社の連結効果（約32億円）や需要の高まりを受けブレーカの売上が増加したことにより増収
- 工事・サービス部門は、高圧受電設備に関連した電気工事案件や病院におけるネットワーク工事案件の売上増加のほか、新規子会社の連結効果（約4億円）により増収

（単位：百万円）

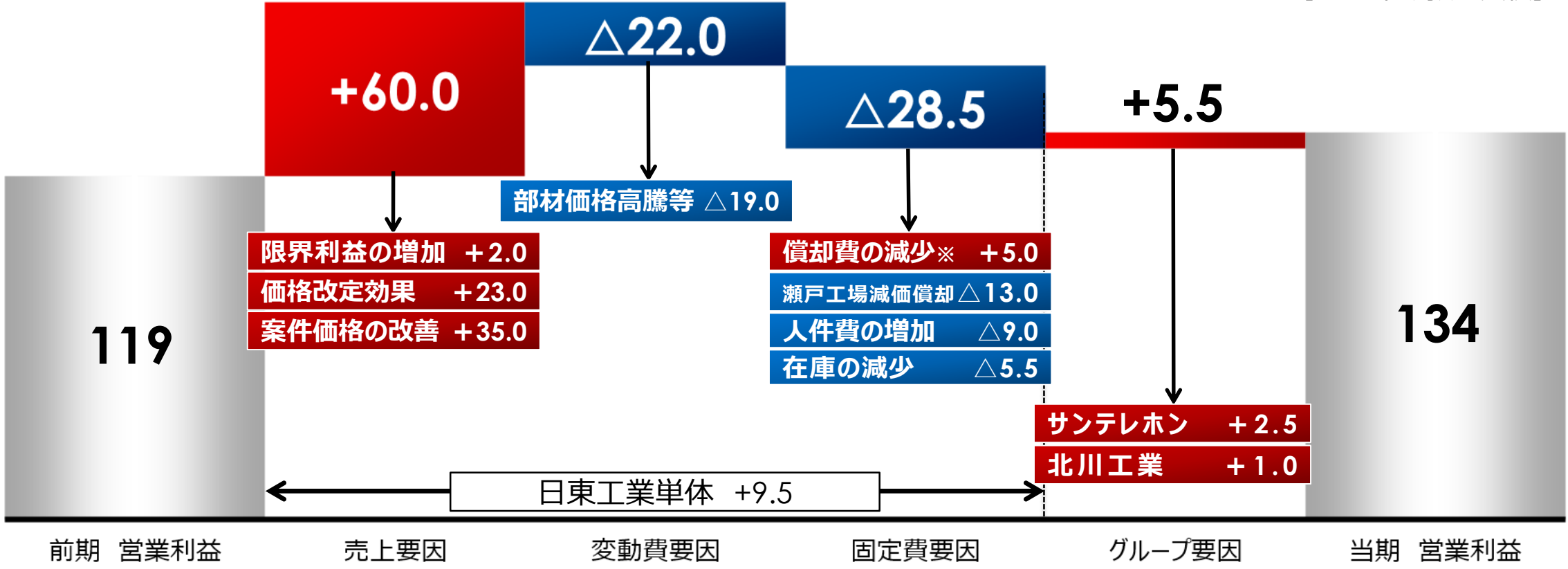
		2024/3	2025/3			
部門別 売上高		実績	計画	実績	前期比 増減率	計画比 増減率
製造・工事 サービス事業	配電盤	56,260	65,300	68,681	+ 22.1%	+ 5.2%
	キャビネット	21,873	23,100	23,340	+ 6.7%	+ 1.0%
	遮断器・開閉器・パーツ・その他	12,903	16,900	16,901	+ 31.0%	+ 0.0%
	工事・サービス	4,095	6,200	5,307	+ 29.6%	△ 14.4%
合計		95,132 (5,036)	111,500	114,230 (4,518)	+ 20.1%	+ 2.4%
連結全体合計		160,709	178,000	184,683	+ 14.9%	+ 3.8%
連結売上構成比		59.2%	62.6%	61.9%	+ 2.7%	△ 0.7%

※（）内はセグメント間の内部売上高

通期 連結営業利益の増減要因

- 日東工業単体要因では、変動費と固定費の増加があるものの、価格改定効果や案件価格の改善により増益
- 瀬戸工場稼働に伴う減価償却費の増加や人件費の増加により固定費が増加
- グループ要因では、新規連結子会社の計画は未達も、既存のグループ会社の業績がけん引し増益

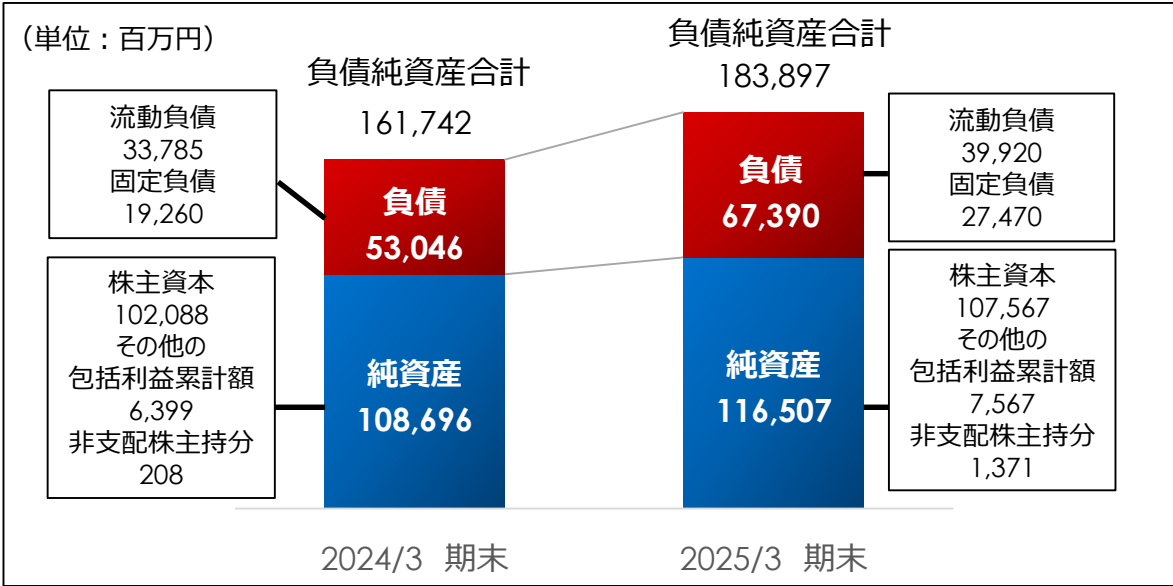
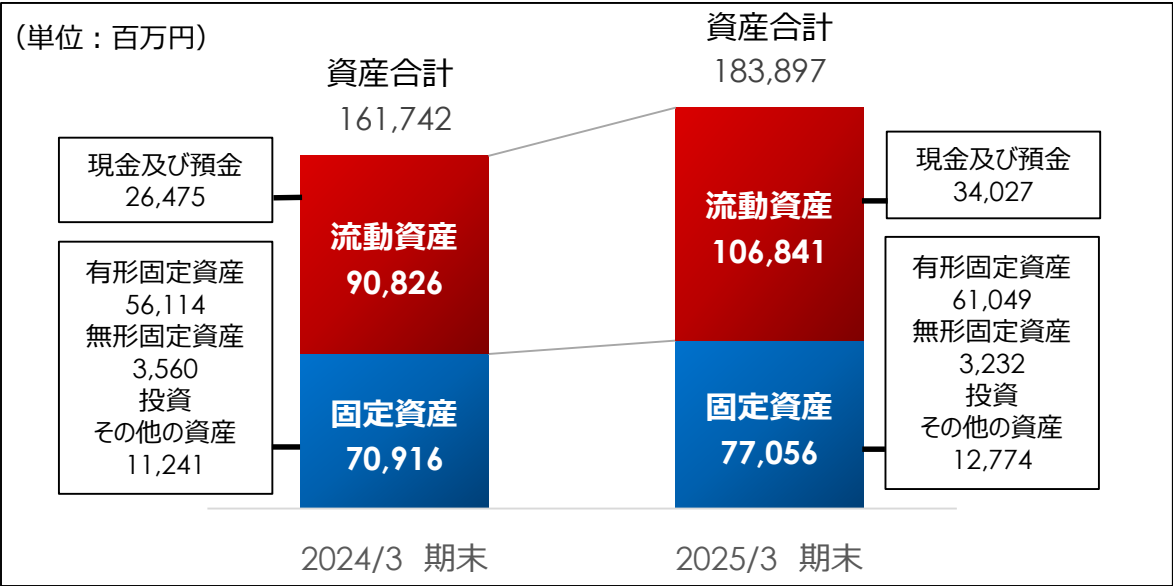
【2024年3月期 実績】 (単位：億円) 【2025年3月期 実績】



※会計方針の変更による影響（2025年3月期より定率法から定額法に変更）等

通期 連結財政状態の概要

- 資産は売上債権が増加したほか、新規子会社の連結に伴い棚卸資産や有形固定資産が増加したことにより増加
- 負債純資産は借入金増加や当期純利益の計上等から増加



<主な増減内容>

■ 資産

現金及び預金の増加	+ 7,552
売上債権の増加	+ 2,784
棚卸資産の増加	+ 6,260

■ 負債

長期借入金の増加	+ 7,789
----------	---------

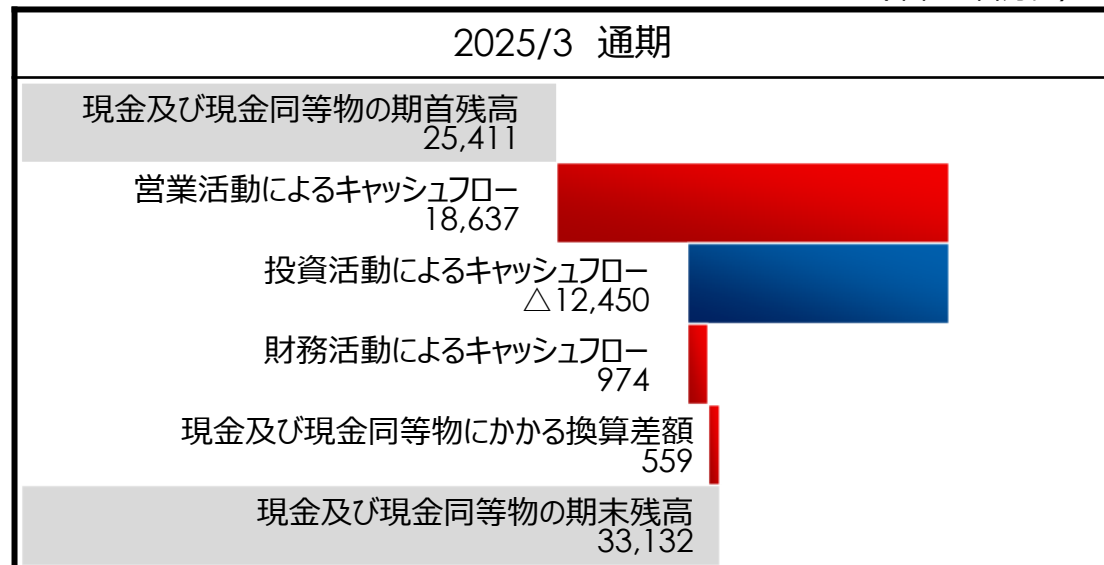
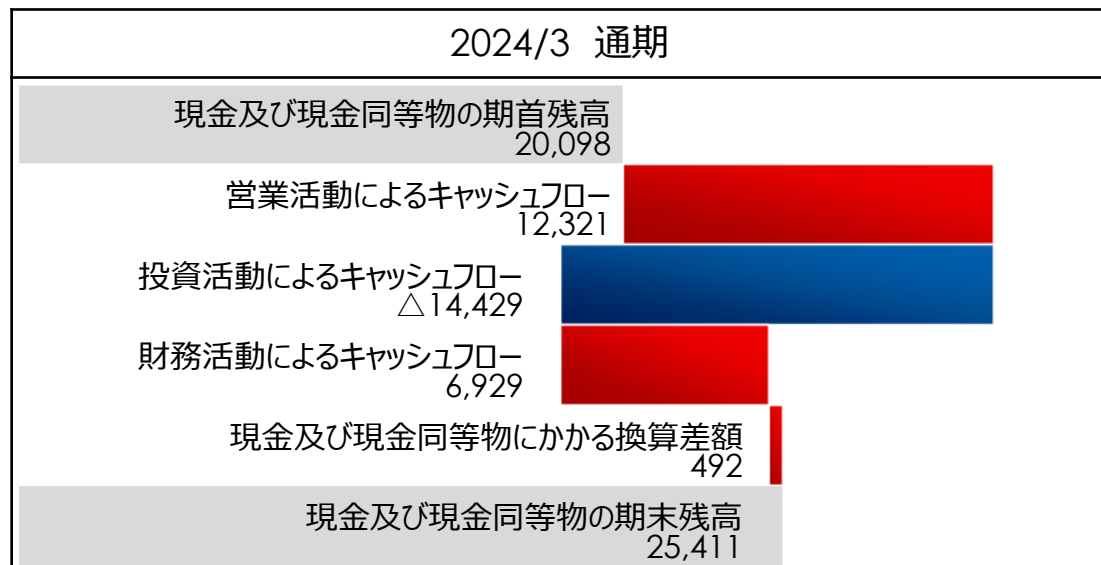
■ 純資産

剰余金の配当	△ 8,443
当期純利益	+ 12,097

通期 連結キャッシュ・フロー計算書

■ 現金同等物は、期首残高比 + 7,720百万円の33,132百万円となる

(単位：百万円)



<2024/3 通期 主な要因>

■ 投資活動によるCF

定期預金の払戻しによる収入	+ 465
固定資産の取得による支出	△13,914

■ 財務活動によるCF

長期借入れによる収入	+ 12,000
配当金の支払額	△4,900

<2025/3 通期 主な要因>

■ 投資活動によるCF

固定資産の売却による収入	+ 487
固定資産の取得による支出	△9,117

■ 財務活動によるCF

長期借入れによる収入	+ 12,000
配当金の支払額	△8,439

2. トピックス

部材価格高騰等の影響、価格改定効果および案件価格の変化

- 部材価格高騰等に関しては通期で19億円の営業利益を押し下げ
- 価格改定（第三弾）に関しては通期で23億円の営業利益を押し上げ
- 案件価格に関しては通期で35億円の営業利益を押し上げ。企業の設備投資需要の堅調さを背景とした売上増加に伴い、想定を上回る増益効果

	通期想定	結果
部材価格高騰等	前年比 △17億円 (営業利益に対して)	前年比 △19億円
価格改定効果	前年比 +21億円 (営業利益に対して)	前年比 +23億円
案件価格の変化	前年比 +29億円 (営業利益に対して)	前年比 +35億円

- 通期のEMS関連製品の売上は前期比△2.5%の76億円
- 太陽光発電関連の高圧受電設備やEV用充電スタンドの売上が増加したものの、電源切替機能付住宅用分電盤の需要減少分を補いきれず売上減少
- サファLink-ONEの売上は通期で約1.5億円。自治体のBCP向け案件の獲得等引き続き売上拡大を目指す

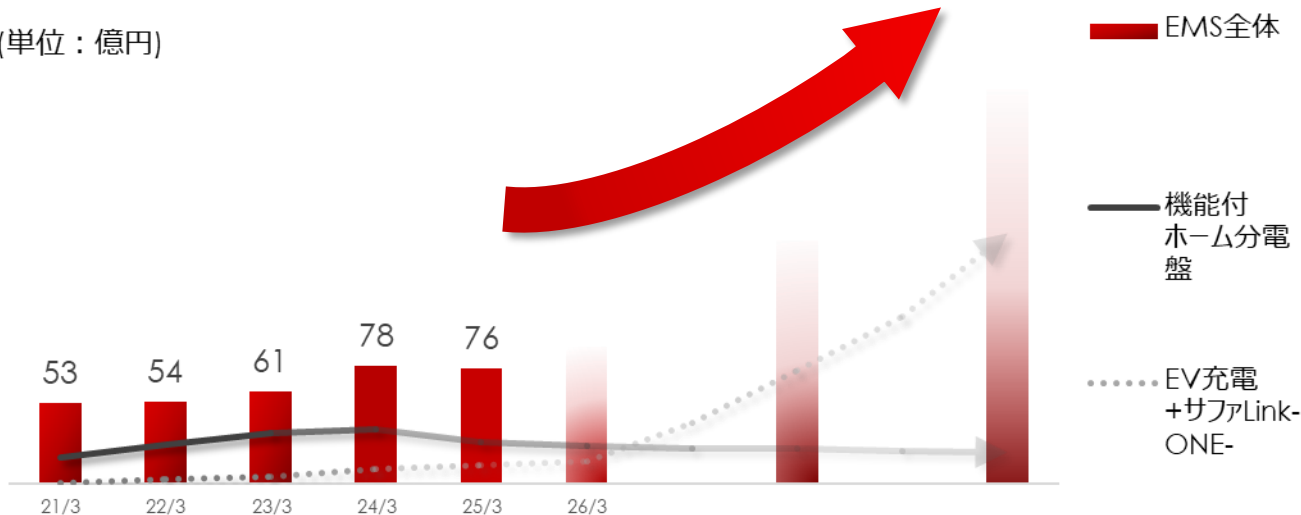
「エネルギーマネジメントシステム（EMS） 関連製品」とは以下製品の売上を集計したもの

- ①電源切替機能付住宅用分電盤
- ②EV用充電スタンド
- ③サファLink-ONE-
- ④太陽光発電関連（パワコン収納箱など）

※売上金額は日東工業単体の売上となり、グループの売上を含めておりません。また、グループ間相殺したものではありません。

EMS関連製品の売上動向

(単位：億円)



■「サファLink-ONE-」イメージ



■EV充電サービス連携イメージ



3. 2026年3月期 通期連結業績予想

通期計画の前提

	通期計画の前提	前提に対するリスク
原材料・部材価格	原材料・部材価格は高止まりを続け通期2.5億円の減益効果を見込む	為替相場の変動や物価高騰による原材料・部材価格の更なる高騰
価格改定効果	2025年10月から開始の第四弾価格改定の市場浸透により通期20億円の増益効果を見込む	市場競争激化による市場価格の悪化や資材価格高騰による企業の設備投資意欲や建築需要の冷え込み
案件価格の変化	供給優位な市場環境が均衡状態に入り、案件価格は大きな変化を見せない	
その他	国内：IT分野を含めた堅調な設備投資需要 海外：世界経済・情勢は緩やかに減速	米国関税政策の影響に起因する世界経済の混乱による日本企業の設備投資意欲の急激な落ち込み

表内の金額：前年比ベース

① 第四弾価格改定

- 全製品群を対象として、2025年10月より価格改定（第四弾）を実施
- 下期より利益寄与し、通期で20億円の増益効果を見込む

対象製品群	改定率
キャビネット	約10～15%
プラボックス	約10%
システムラック	約5～10%
光接続箱	約10%
熱関連機器	約10%

対象製品群	改定率
盤用パーツ	約10%
ブレーカ・開閉器	約10%
標準分電盤・制御盤	約2～10%
ホーム分電盤	約15%

② 人的資本への投資 初任給引き上げ・月例給与水準の改定

- 更なる人財価値向上への投資として2025年入社新卒新入社員の初任給引き上げと社員の月例給与水準を改定
- 大学卒初任給を30%アップの30万円、正社員の月例給与水準は平均約24.5%アップ
- 人件費は通期で12億円増加を見込む

- 売上高は、底堅い設備投資需要による売上増加により増収を計画
- 営業利益は、売上増加による限界利益の増加等を見込むものの、人件費を始めとする固定費増加により上期は減益、通期では下期実施の価格改定の効果により増益を見込む
- 当期純利益は、テンパール工業のグループ化に伴う会計処理（特別利益_約24億円）の剥落により減益を見込む

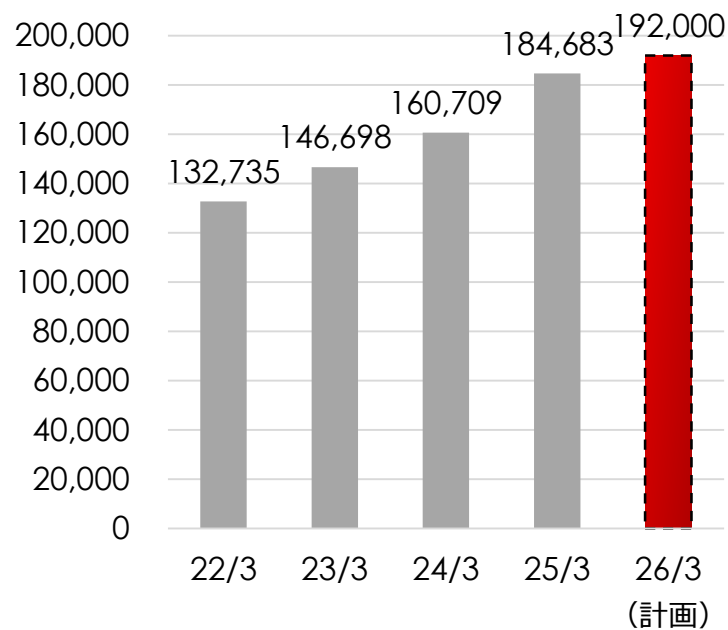
(単位：百万円)

	2025/3		2026/3			
	2Q 実績	通期 実績	2Q 計画	前期比 増減率	通期 計画	前期比 増減率
売上高	81,983	184,683	87,000	+ 6.1%	192,000	+ 4.0%
営業利益	4,063	13,432	3,600	△11.4%	13,600	+ 1.2%
経常利益	4,433	13,516	3,600	△18.8%	13,600	+ 0.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,212	12,097	2,400	△54.0%	9,400	△22.3%

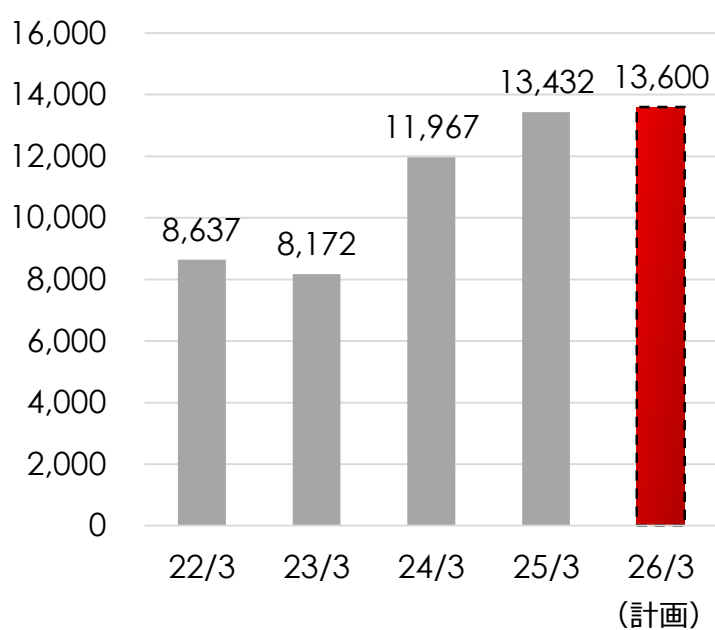
連結経営成績の推移

■ 2026年3月期の計画通り着地すれば、売上高は過去最高、営業利益は過去2番目となる

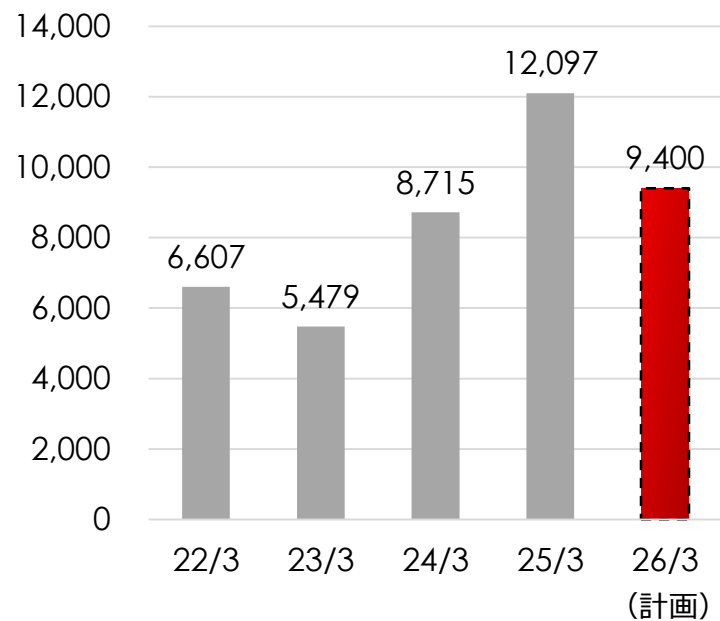
■ 売上高



■ 営業利益



■ 親会社株主に帰属する
当期純利益 (単位：百万円)



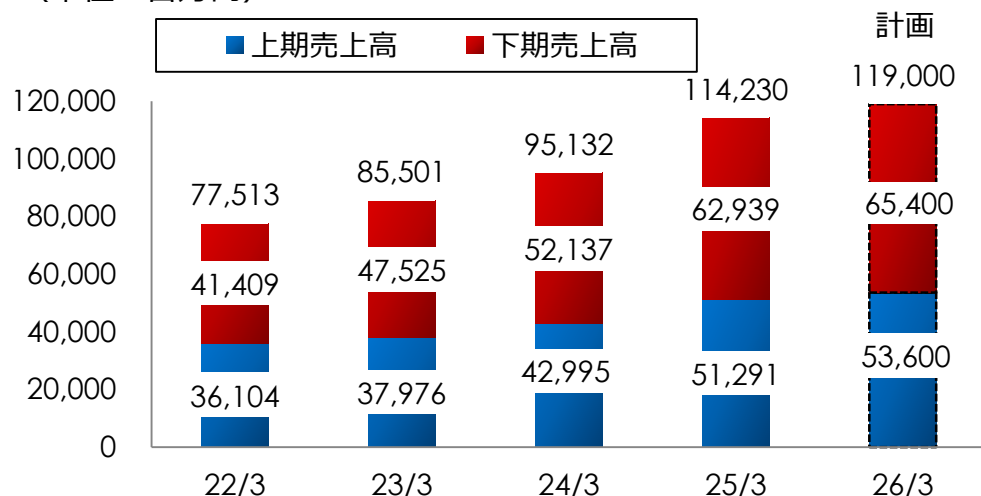
	22/3	23/3	24/3	25/3	26/3 (計画)
売上高	132,735	146,698	160,709	184,683	192,000
営業利益	8,637	8,172	11,967	13,432	13,600
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,607	5,479	8,715	12,097	9,400

セグメント別 業績予想（製造・工事・サービス事業）

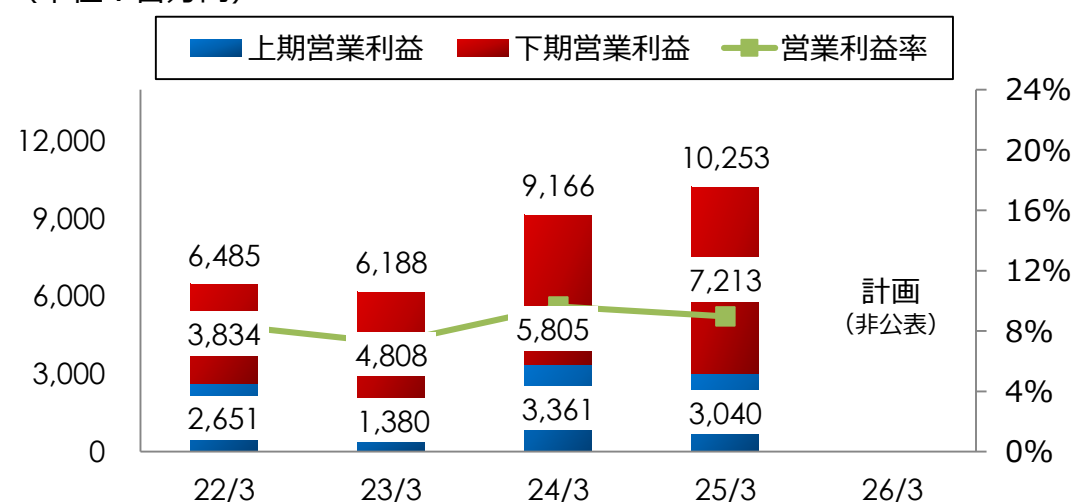
通期予想（売上高）

119,000百万円（前期比 +4.2%）

（単位：百万円）



（単位：百万円）



通期予想

- 民間設備投資は引き続き堅調に推移するほか、日東工業単体の第四弾価格改定効果やテンパール工業およびE Mソリューションズの売上拡大により増収を見込む

取り組み

- 対応バリエーションの拡充による「スマートオーダー」システムを活用した自立キャビネット需要の更なる取り込み
- ソーラーカーポート案件の獲得等によるスマートエネルギー市場での売上拡大

主要グループ会社：通期見通し

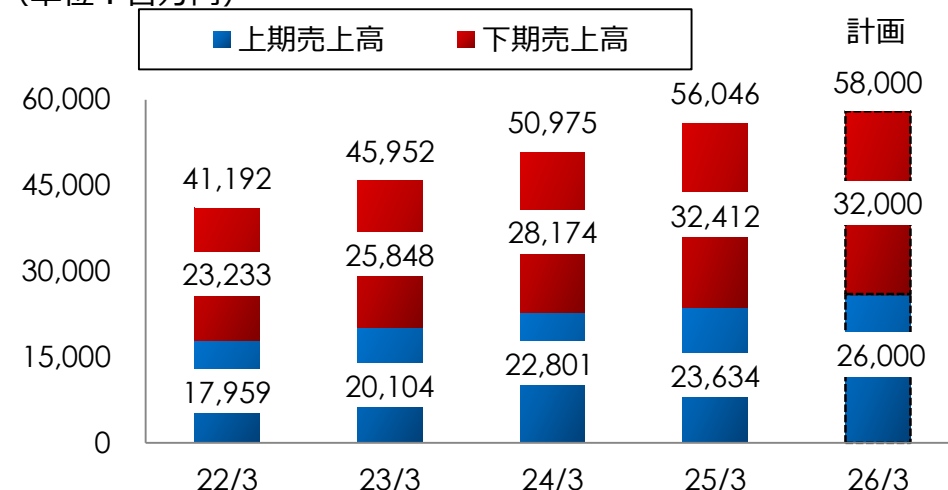
会社名	売上 (前期比)	営業 利益	グループ利益 影響度
日東工業			大
国内 新愛知電機製作所			小
テンパール工業			小
海外 Gathergates Group			小
NITTO KOGYO BM (THAILAND)			小

セグメント別 業績予想（流通事業）

通期予想（売上高）

58,000百万円（前期比 +3.5%）

（単位：百万円）



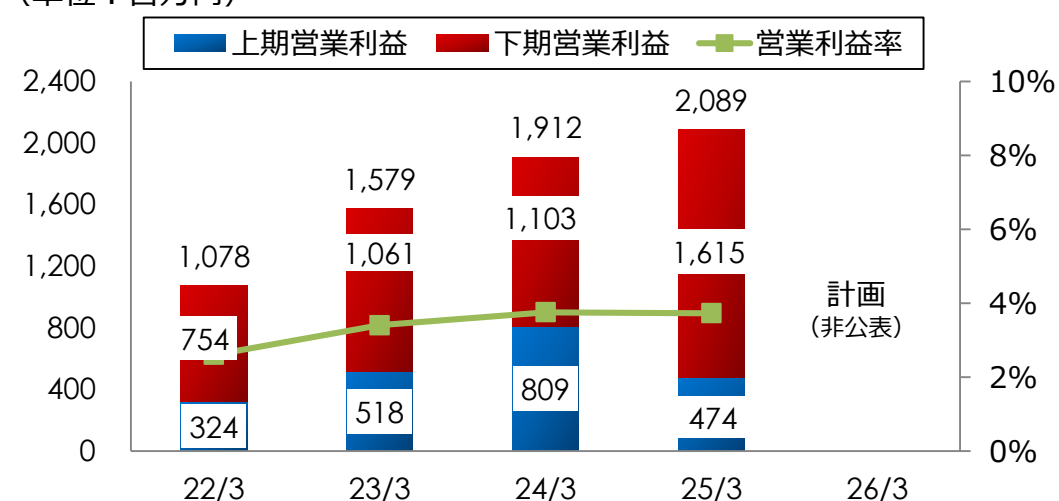
通期予想

■ 活況なIT投資需要を引き続き取り込むとともに、再生可能エネルギー関連をはじめとする電気設備を含めたソリューション分野の強化を行い事業拡大による売上増加を見込む

取り組み

- データセンター市場向け販売体制の強化により売上拡大
- 映像ソリューションの強みを生かし、IA市場やフィジカルソリューション市場等新規事業を拡大
- タイやベトナムの子会社を中心としたASEAN地域の基盤構築および売上拡大

（単位：百万円）



主要グループ会社：通期見通し

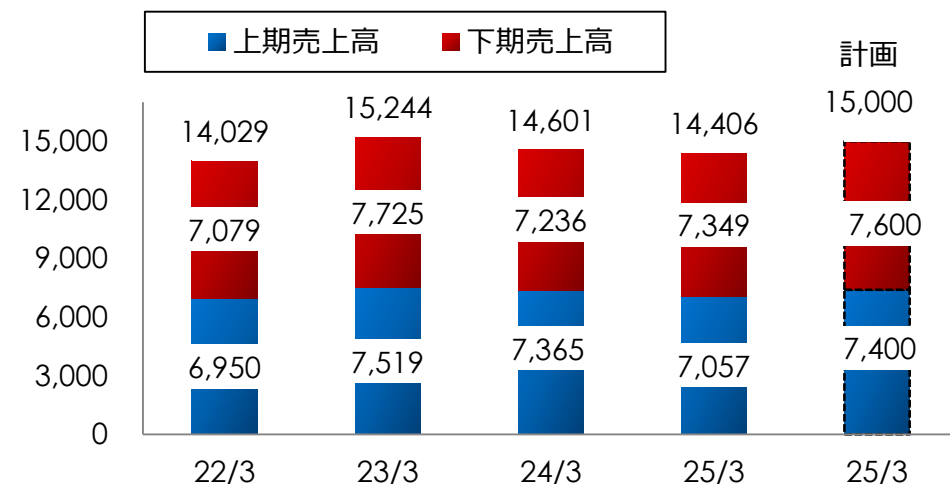
会社名		売上 (前期比)	営業 利益	グループ利益 影響度
国内	サンテレホン			中
	SOECO			小
海外	Master Controls			小

セグメント別 業績予想（電子部品事業）

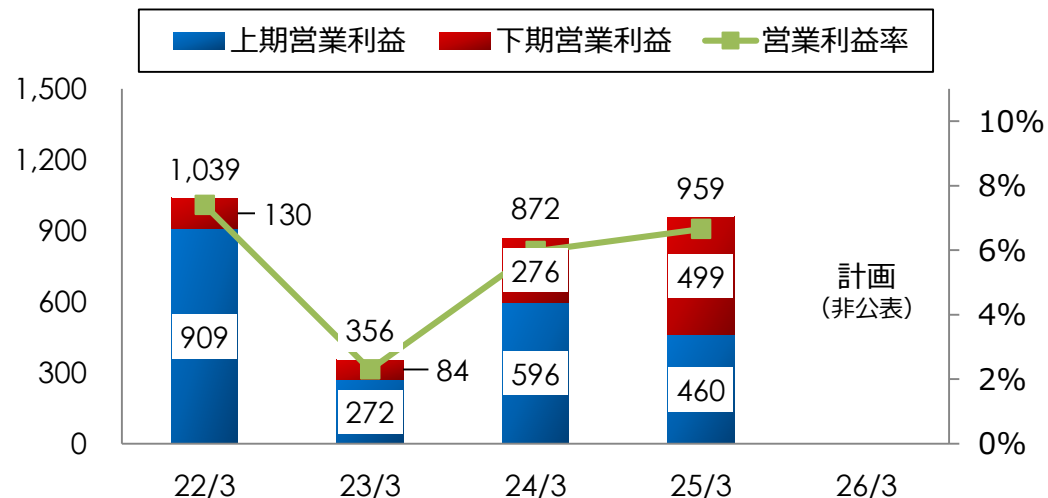
通期予想（売上高）

15,000百万円（前期比 +4.1%）

（単位：百万円）



（単位：百万円）



通期予想

- アプライアンス関連市場の生産回復に加え、自動車関連市場でのEV向け新規案件獲得により増収となる見込み

取り組み

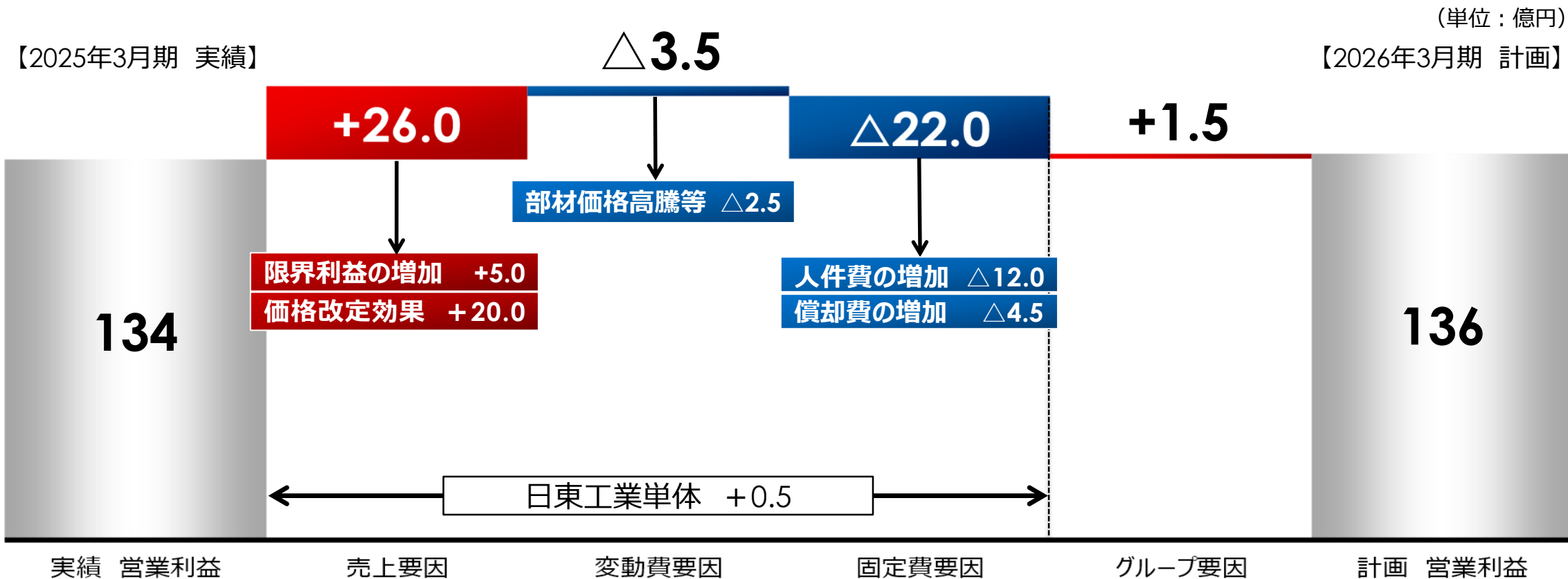
- 海外EMC試験所とのアライアンス強化による海外ビジネス拡大
- 重点市場の技術変化を先回りしたソリューション提案
- 持続可能な社会に貢献する新製品開発

主要グループ会社：通期見通し

会社名	売上 (前期比)	営業 利益	グループ利益 影響度
北川工業			中

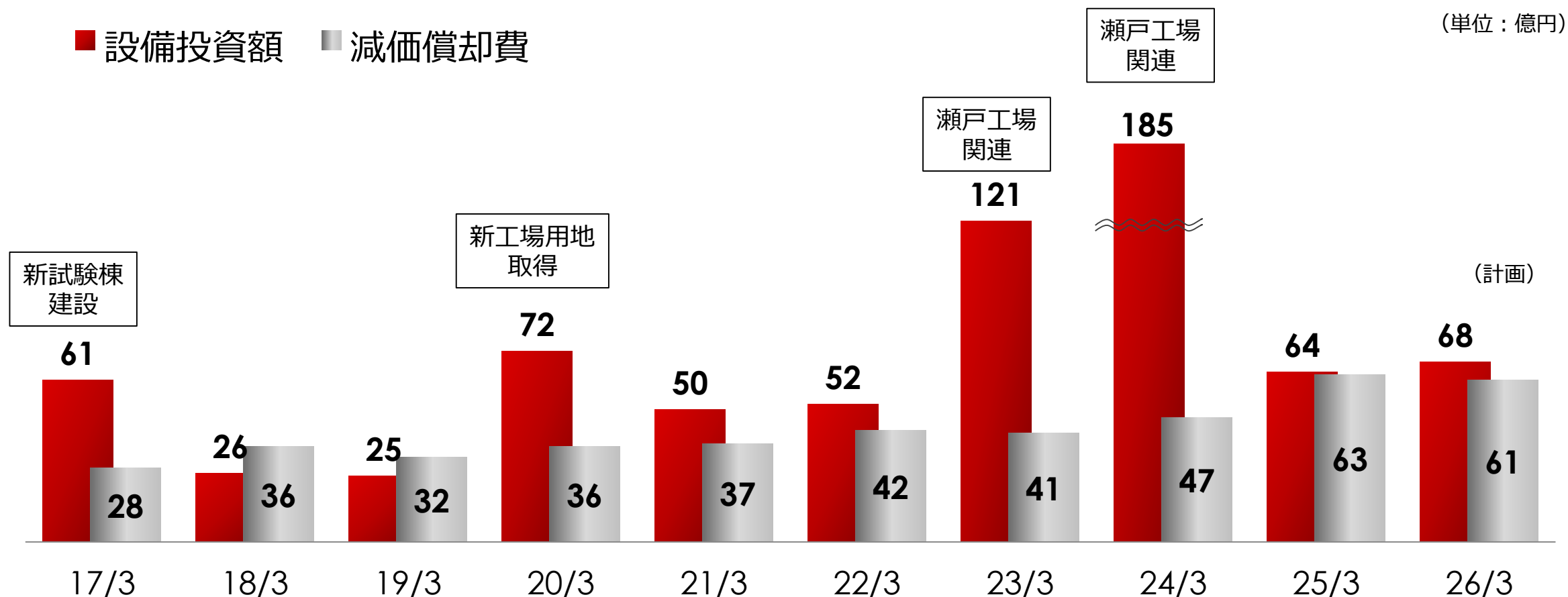
通期 連結営業利益の増減要因（今期予想 前期比）

- 2026年3月期の連結営業利益は前期並みの136億円を見込む
- 日東工業単体では、限界利益の増加や価格改定効果（下期）などの利益押し上げ要因はあるものの、高止まりする部材価格（変動費要因）や人件費の増加（固定費要因）などにより横ばいを見込む
- グループ要因では、サンテレホンやその他グループ各社の好調さは落ち着きを見せ小幅な増益を見込む



設備投資額、減価償却費

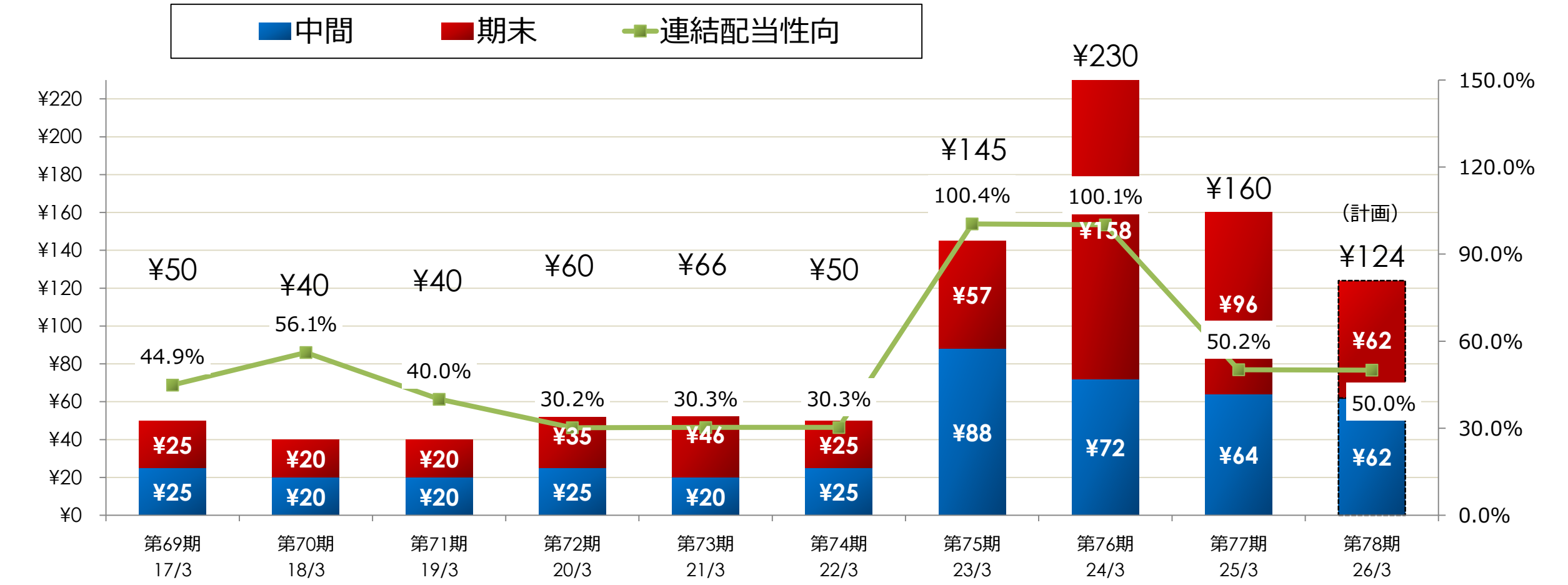
- 2025年3月期は、瀬戸工場関連投資が一巡。短絡試験設備（2027年稼働予定）の建設に着手
- 減価償却費は瀬戸工場関連の減価償却費により、今後も高水準で推移
- 2026年3月期は、設備投資計画を68億円、減価償却額61億円を計画



※1千万円単位を四捨五入しています

配当の状況

- 2025年3月期より、配当方針を変更（配当性向50%、下限DOE4%）
- 2026年3月期は、特別利益剥落に伴う当期純利益の減益により通期配当金124円（連結配当性向50.0%）を計画



4. 中期経営計画

「2026中期経営計画」をご覧ください



長期経営構想 長期成長ストーリー

Mission

地球の未来に「信頼と安心」を届ける

2026中期経営計画

挑 戦

機会への対応

ビジネスの拡大

社会課題の解決を通じて
世の中に「信頼と安心」を届ける

変 革

リスクへの対応

経営基盤の強化

大きな社会変化にも対応できる
強靱な企業体質を築く

次期
中期経営計画

事業環境
経営環境

社会・経済
構造の変化

テクノロジー
の進化

環境意識
の高まり

ステーク
ホルダーから
の期待

グループ経営
の高度化

バックキャスト



- 解決すべき社会課題を特定
- 大きな社会変化を伴う未来観・未来像を想定

Vision

誠実に問題解決にとりくみ
新たな価値創造に挑戦しつづける

2021

2023

2024

2026

2027

2029

2030～

ビジネスを進化させる
土台を築く

成長の仕組みを確立する

飛躍的な成長を実現する

成長しつづけるグループになる

進化の加速

人の進化 技術の進化 事業の進化 企業の進化 グループの進化

挑戦と**変革**を繰り返し**進化**を遂げる

事業拡大への挑戦 / 積極的な成長投資

- ▶ 既存の市場・業界を越えた新たな事業の創出を目指す
- ▶ 海外市場の展開により事業規模を拡大する
- ▶ 新技術の獲得に向けた取組みを推進する
- ▶ 成長に向けた戦略投資 [M&A含む] を実行する

挑戦

機会への対応

変革

リスクへの対応

盤石な事業・経営基盤の構築

- ▶ 既存事業のプロセス（販売・生産）を改革する
- ▶ 様々なリスクに対応した強固なサプライチェーンを構築する
- ▶ 強靱なグループインフラ基盤を築きあげる
- ▶ 事業ポートフォリオマネジメントの実効性向上

2026中期経営計画 財務目標

前中期経営計画で築き上げた足場[基盤]を使い、事業進化を加速させる3年間
コア事業の更なる強靱化ならびに成長事業への果敢な挑戦を通じ、過去最高の売上高・営業利益の達成を目指す
成長投資と株主還元の最適バランスを追求し資本効率性を高めることで、ROEの持続的向上を実現させる

連結売上高

27年3月期

2,000億円内 海外売上高 200億円
(海外比率) 10%CAGR
7.6%24年3月期 **1,607億円**

(内 海外売上高) 154億円

連結営業利益

27年3月期

150億円

営業利益率 7.5%

CAGR
7.8%24年3月期 **119億円**

営業利益率 7.4%

ROE

27年3月期

9.0%以上24年3月期 **8.3%**

2026中期経営計画 事業ポートフォリオ 成長の方向性

成長性・収益性から各事業の位置づけと方向性を明確にし、事業を推進する

重点成長事業

電気・情報インフラ関連
流通事業

市場およびサービスの領域を広げることで、
事業規模の拡大を目指す

安定事業

電気・情報インフラ関連
製造・工事・サービス事業

コア事業

強い事業として盤石な基盤を構築するとともに、
先進技術を活用し収益性を高める

将来事業

戦略事業

成長が期待できる市場への積極参入により
規模を拡大し、将来の事業の柱を築く

電子部品関連
製造事業

グローバルに稼ぐ力を高め、まずは規模の拡大を目指し、
長期的に収益性を高める

2026中期経営計画 事業戦略進捗

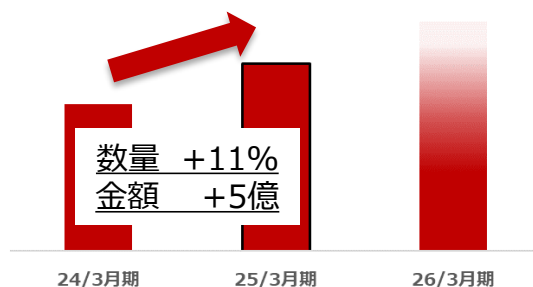
電気・情報インフラ関連 製造・工事・サービス事業

大型キャビネットの売り上げ増加

「スマートオーダーキャビネット」システム拡大



大型キャビネットの売上数量と金額



【「労働人口減少」という社会課題解決に挑戦中】

- 需要の取り込みを続けており大型キャビネットの売上数量と金額の増加に寄与
- 今期は生産能力の更なる増強を行う

大型キャビネットは前年比11%増（数量ベース）
キャビネット売上の更なる拡大を目指す

スマートエネルギー事業の推進（EMソリューションズ）

脱炭素経営を目指す企業や自治体からの引合いは好調

- 「ソーラーカーポート」や「屋根上自家消費型太陽光設備」の設置案件などの引き合い増加も、前期は予算取りが大半を占め実績は限定的



案件刈り取りによる着実な売上拡大を目指す

ブレーカ関連の事業基盤強化（テンパール工業）

グループシナジーの早期実現を目指す

- 売り上げは117億円と前期比10%増も、グループ化に伴う一過性の費用が先行
- 「開発・生産」における協力体制の構築を進める

グループ会社間の連携強化による
事業体制の拡大および強靱化



2026中期経営計画 事業戦略進捗

電気・情報インフラ関連 流通事業

成果 ソリューション事業の強化／サプライチェーンマネジメントの推進

SUNTEL

提案商材、ターゲット市場の拡充

- ・ 全国でプライベート展示会を開催し、多くのお客様に課題解決型のソリューションを提案
- ・ 落雷対策やオーディオビジュアルソリューション、フィジカルセキュリティソリューションなどの新たな市場で売上が伸長

販売プロセスのデジタル化推進

- ・ 自社ECサイトや社内販売システムの各種データベース見直しによる顧客利便性向上と社内業務効率化を実行中
- ・ 発注業務のデジタル化の継続推進と、請求業務のクラウド化を推進

電子部品関連 製造事業

成果 海外ビジネスの拡大／ソリューションの強化

KES 北川工業株式会社

海外販売・EMC対策支援の強化

- ・ ASEANの顧客を中心にEMC技術セミナー開催とEMC対策支援を実施
- ・ ASEAN・中国・欧州のEMC試験所とのアライアンス強化と新規アライアンス先の開拓活動

重点市場の深耕と新規事業の創出

- ・ 自動車市場を中心にEMCおよび熱対策カスタム製品の新規採用
- ・ 腐食センサーの販売開始と新たな開発テーマに着手



腐食センサー

CONNECT!

～電気と情報をつなぐ～

NITO NITTO KOGYO GROUP

5. 参考資料

参考資料

- 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
- 連結売上高の推移（四半期）
- 売上高・営業利益の推移（四半期）
- 3つのセグメントについて
- 業績推移 設立～現在
- 事業セグメント別 売上高構成比
- 部門別売上高構成比率（製造・工事・サービス事業）
- 総資産・純資産・自己資本比率の推移
- ROE（自己資本当期純利益率）の推移（連結）

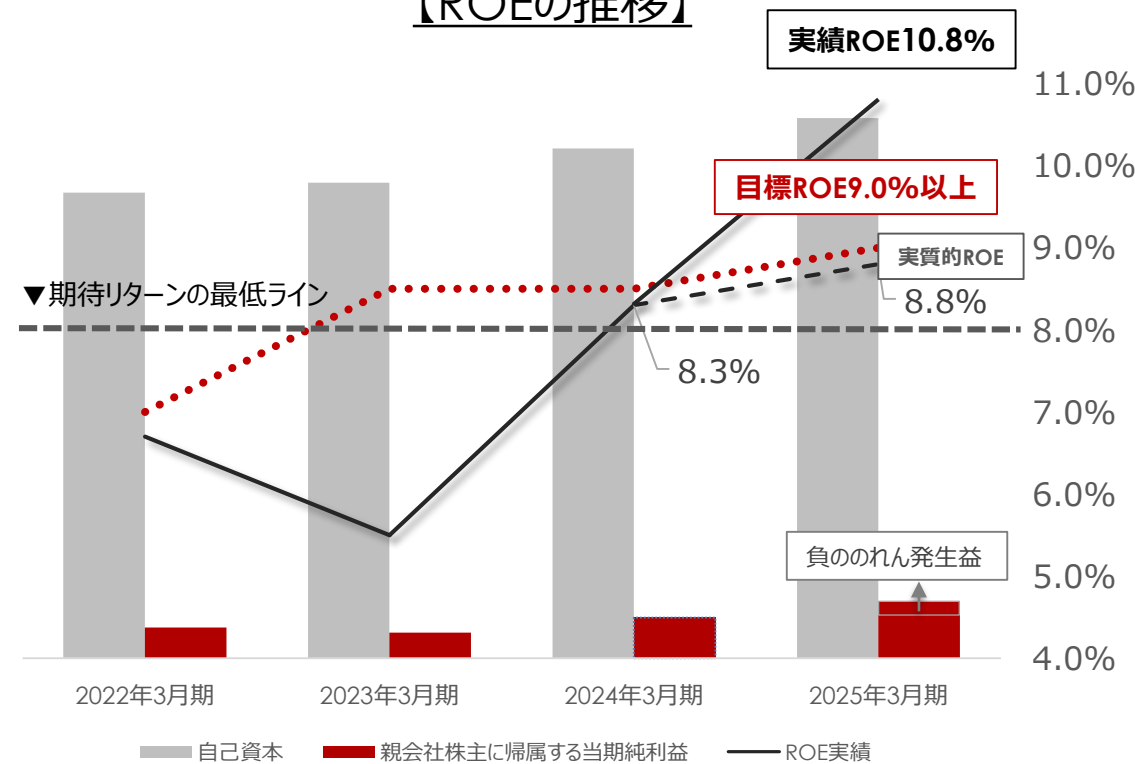
現 状 評 価

- 「2026中期経営計画」においても資本効率（ROE）の持続的な向上を図ることを掲げている
- 当社の株主資本コストはCAPMおよび株式益回りからおよそ8%程度と認識
- 中計最終年度のROE目標値は9.0%以上に設定。当期は特別利益（負ののれん発生益約24億円）の発生もあり、前期末の実績8.3%から10.8%へ上昇したが、この特別利益を除いた実質的なROEは8.8%と認識

【2026中期経営計画 財務目標】



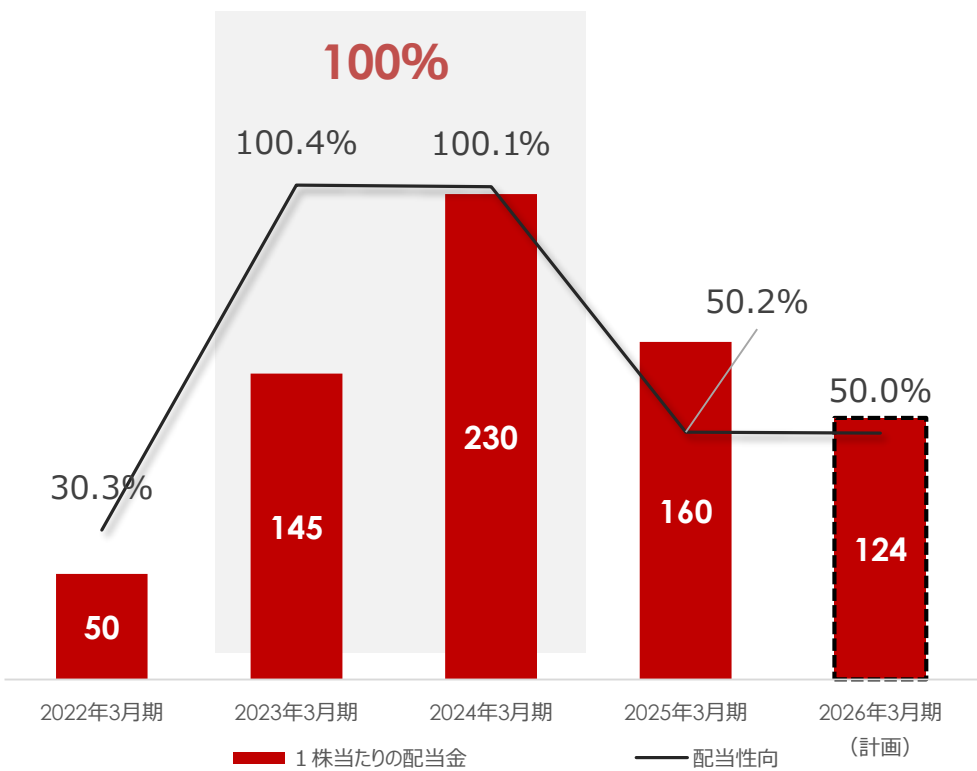
【ROEの推移】



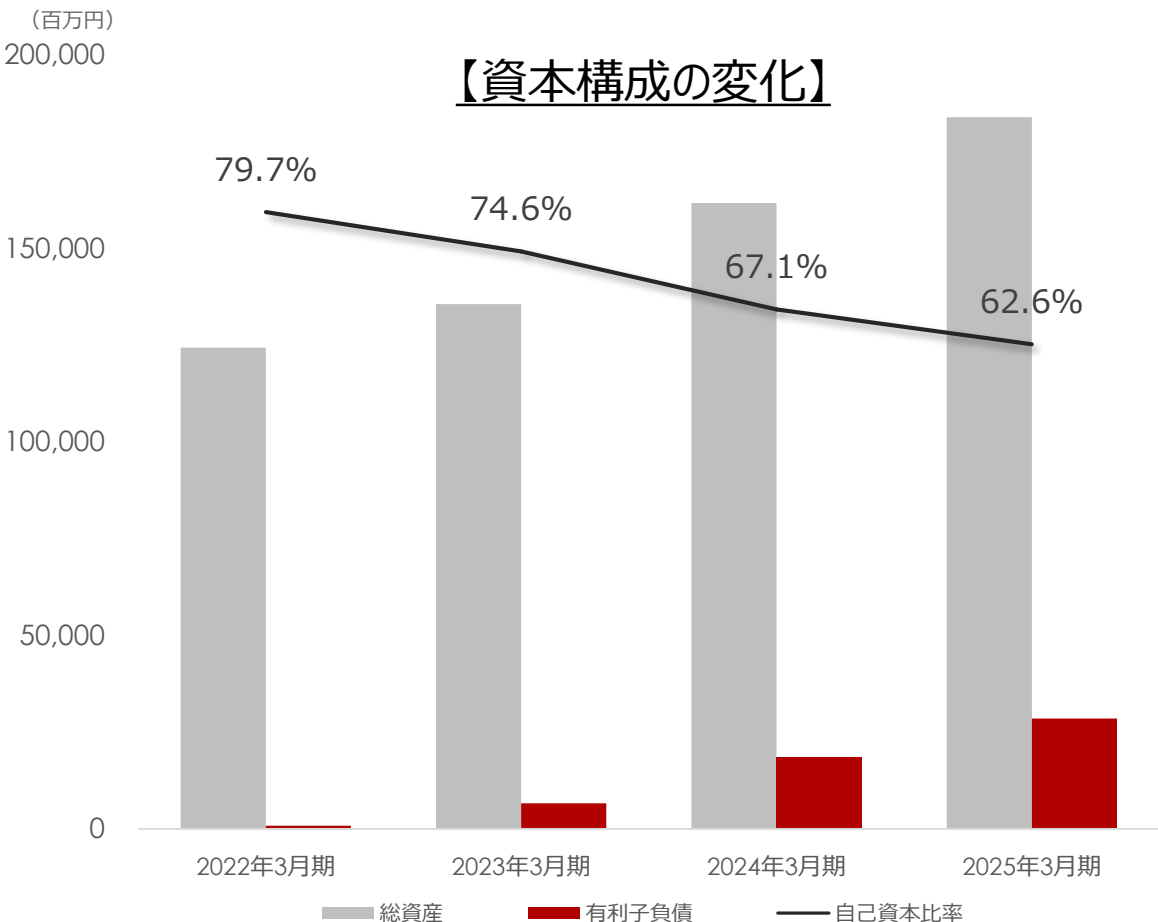
現 状 評 価

「2026中期経営計画」では配当性向50%およびDOE4.0%を下限と定め、積極的な株主還元方針を継続。また、有利子負債を活用した成長投資の実行により財務レバレッジを高め、自己資本の抑制および資本効率の向上を図っている。

【配当性向と配当金の推移】



【資本構成の変化】



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応（現状評価③）

現 状 評 価

「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取り組み内容」として掲げた項目に基づき様々な施策を実施してきている一方で、PBRは1.02倍と1倍付近まで低下している状況（2025年4月末時点：0.98倍）。長期成長ストーリーに則った成長の具現化をととした企業価値向上の過程を示すことが引き続きの課題であると認識。

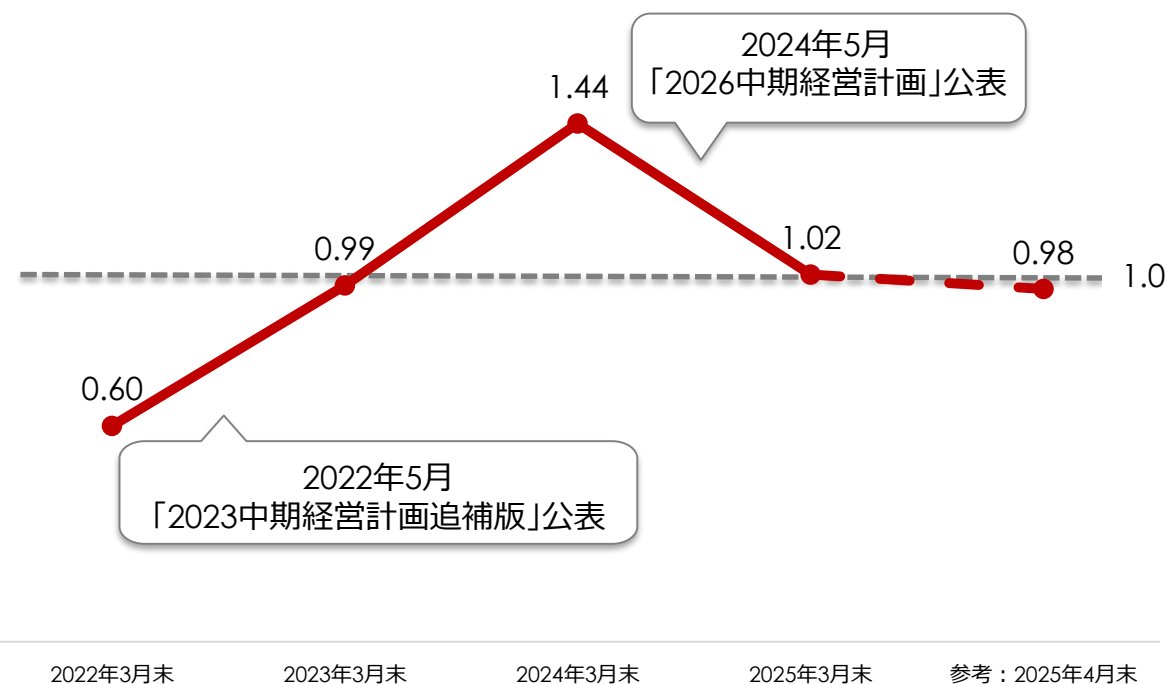
【資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取り組み内容】

- ✓ 2026中期経営計画の遂行による収益を伴う着実な事業成長
- ✓ サステナビリティに向けたESGの取り組み強化
- ✓ BSマネジメントの継続推進
- ✓ 安定した株主還元の継続
- ✓ 株式市場との継続した丁寧な対話の促進、積極的かつ適切な情報開示

【取り組み実績】

- ・第三弾価格改定の実施および第四弾価格改定の決定、テンパール工業・EMソリューションズのグループ化による事業戦略の加速
- ・2期連続ベースアップ、健康経営優良法人3年連続認定
- ・長寿命製品への取り組みが評価され愛知環境賞の「銅賞」受賞
- ・借入金100億円の追加調達による積極的な財務レバレッジの活用
- ・配当性向50%を堅持した高配当の継続（年間配当は特別利益等の要因から当初計画から+32円）。ただし、前年比では△70円の減配
- ・国内外機関投資家への情報発信強化を目的とした統合報告書の発行およびスポンサードレポートの配信開始（いずれも日英版）

【PBRの推移】



方針

2026中期経営計画で示した財務目標の達成やBSマネジメント継続によりROEの更なる向上を目指すほか、丁寧なIR活動の継続による株主資本コストの低減を図ることや、事業戦略の着実な遂行および成長の更なる「具現化」を行うことで企業価値向上のストーリーを示す。

【2026中期経営計画 基本方針】

【長期成長ストーリー】

進化の加速

人の進化 技術の進化 事業の進化 企業の進化 グループの進化

挑戦と変革を繰り返し進化を遂げる

事業拡大への挑戦／積極的な成長投資

- ▶ 既存の市場・業界を越えた新たな事業の創出を目指す
- ▶ 海外市場の展開により事業規模を拡大する
- ▶ 新技術の獲得に向けた取組みを推進する
- ▶ 成長に向けた戦略投資 [M&A含む] を実行する

挑戦
機会への対応

変革
リスクへの対応

盤石な事業・経営基盤の構築

- ▶ 既存事業のプロセス（販売・生産）を改革する
- ▶ 様々なリスクに対応した強固なサプライチェーンを構築する
- ▶ 強靱なグループインフラ基盤を築きあげる
- ▶ 事業ポートフォリオマネジメントの実効性向上

Mission
地球の未来に「信頼と安心」を届ける

2026中期経営計画

挑戦

機会への対応

変革

リスクへの対応

ビジネスの拡大

社会課題の解決を通じて
世の中に「信頼と安心」を届ける

経営基盤の強化

大きな社会変化にも対応できる
強靱な企業体質を築く

バックキャスト

- ・ 解決すべき社会課題を特定
- ・ 大きな社会変化を伴う未来観・未来像を想定

Vision
誠実に問題解決にとりくみ
新たな価値創造に挑戦しつづける

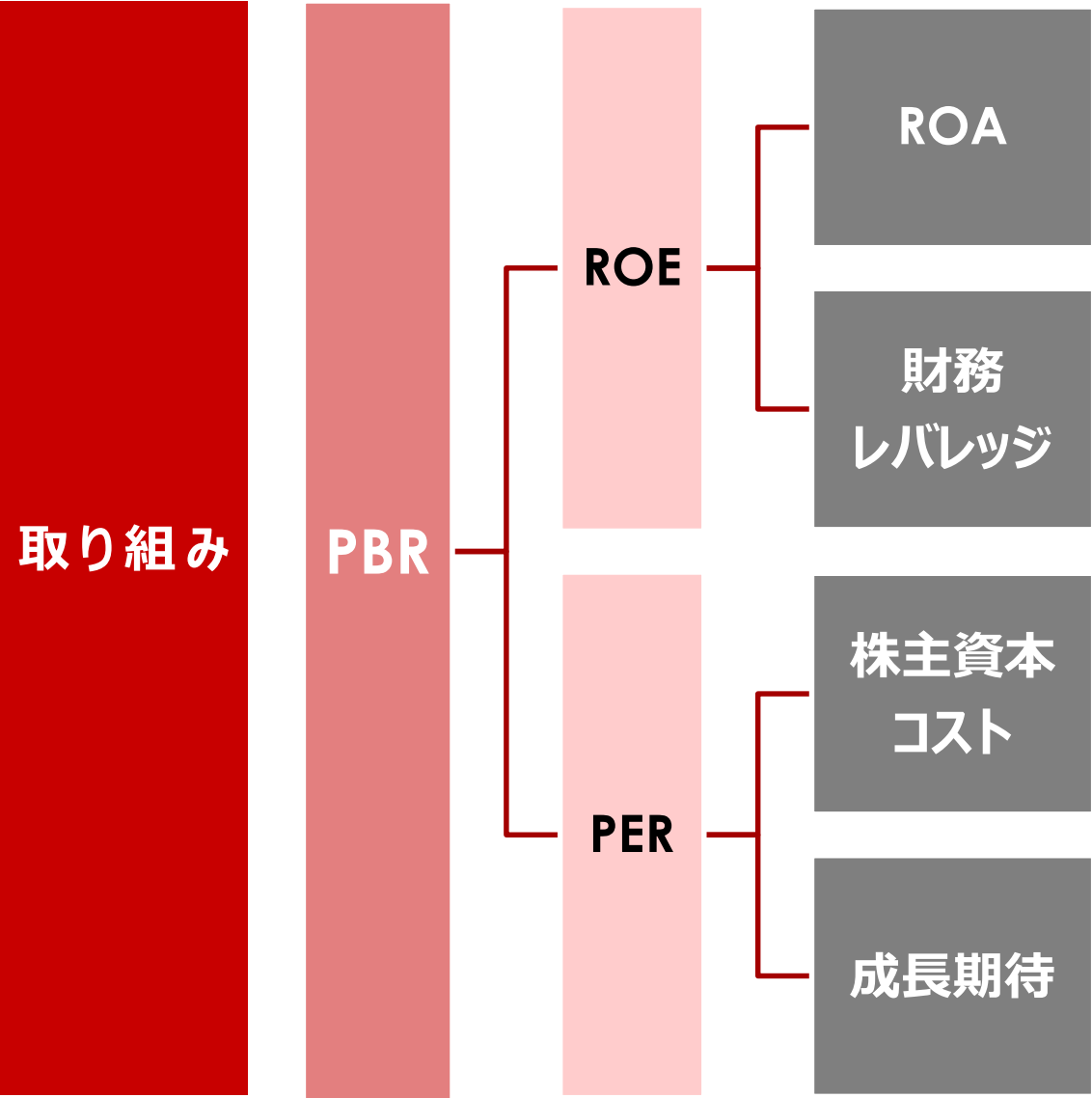
2021 2023 2024 2026 2027 2029 2030～

ビジネスを進化させる
土台を築く

成長の仕組みを確立する

飛躍的な成長を実現する

成長しつづけるグループになる



2026中期経営計画の遂行による収益を伴う着実な事業成長

例：適正な価格戦略、事業ポートフォリオマネジメント・事業戦略の推進、M&Aの活用

サステナビリティに向けたESGの取り組み強化

例：「働きがい」向上に向けた人的資本への投資、エネルギーマネジメント技術の向上や制御盤業界のDX推進をととした社会課題解決への貢献

BSマネジメントの継続推進

例：有利子負債の積極的活用、機動的な自己株式の取得・消却
政策保有株式の精査

積極的かつ安定的な株主還元の継続

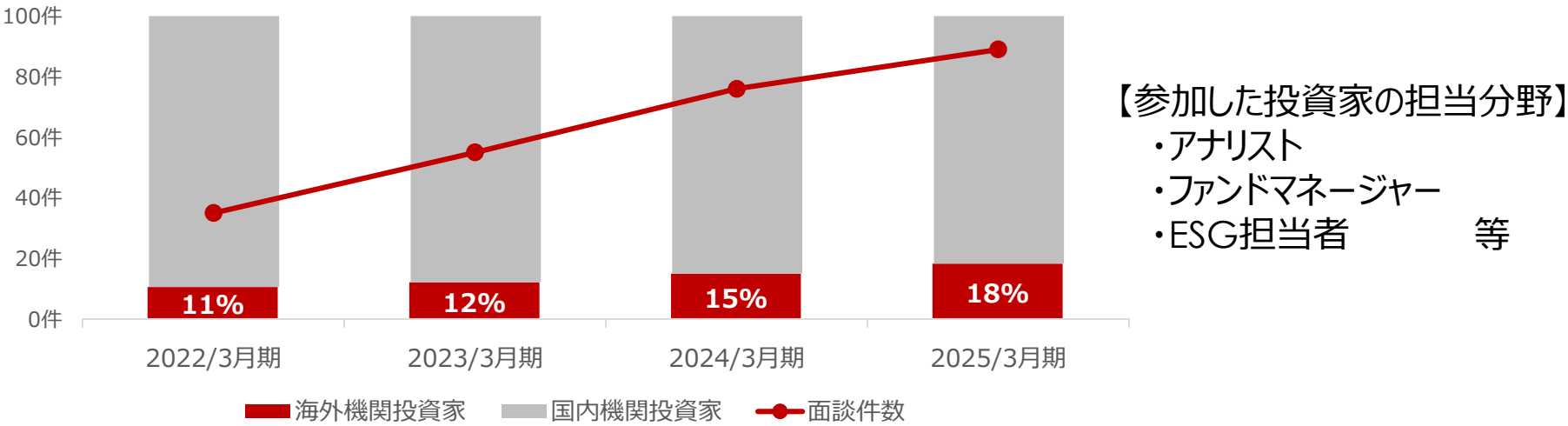
例：配当性向50%およびDOEの下限数値設定に基づく着実な還元

株式市場との継続した丁寧な対話の促進、積極的かつ適切な情報開示

例：国内外機関投資家への情報発信および個人投資家向け説明会の継続
成長ストーリーの更なる具現化

2024年度の対話の状況

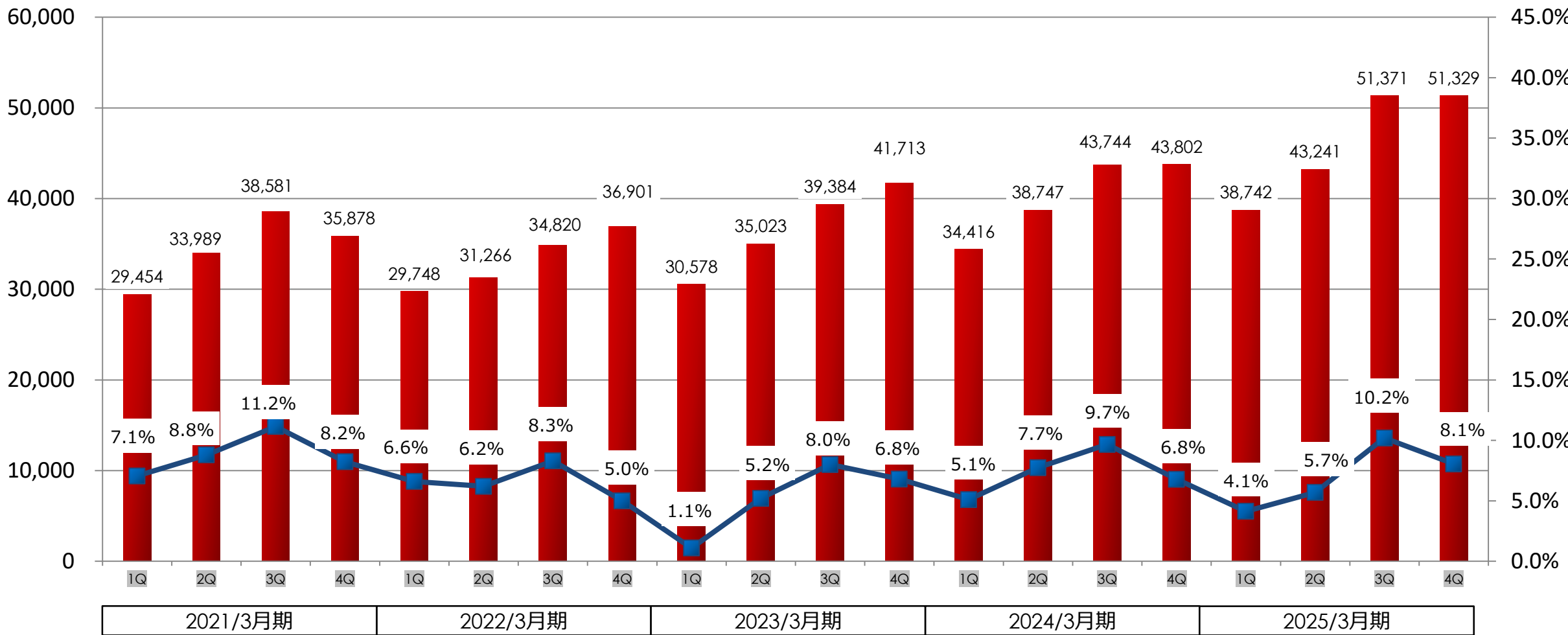
内容	頻度	対応者
決算説明会	年 2 回	取締役社長、経営管理本部担当取締役、総務部
機関投資家との個別ミーティング	四半期毎	経営管理本部担当取締役、総務部、経理部
個人投資家説明会	年 1 回	経営管理本部担当取締役



上記の機会を通じ、業績、業界動向、中期経営計画、還元方針等について対話を深めるとともに、投資家の皆さまとの対話で得られた情報は関係部門へ展開するほか、経営会議等にて報告し他の取締役へ情報共有しています。

連結売上高の推移（四半期）

(単位：百万円)

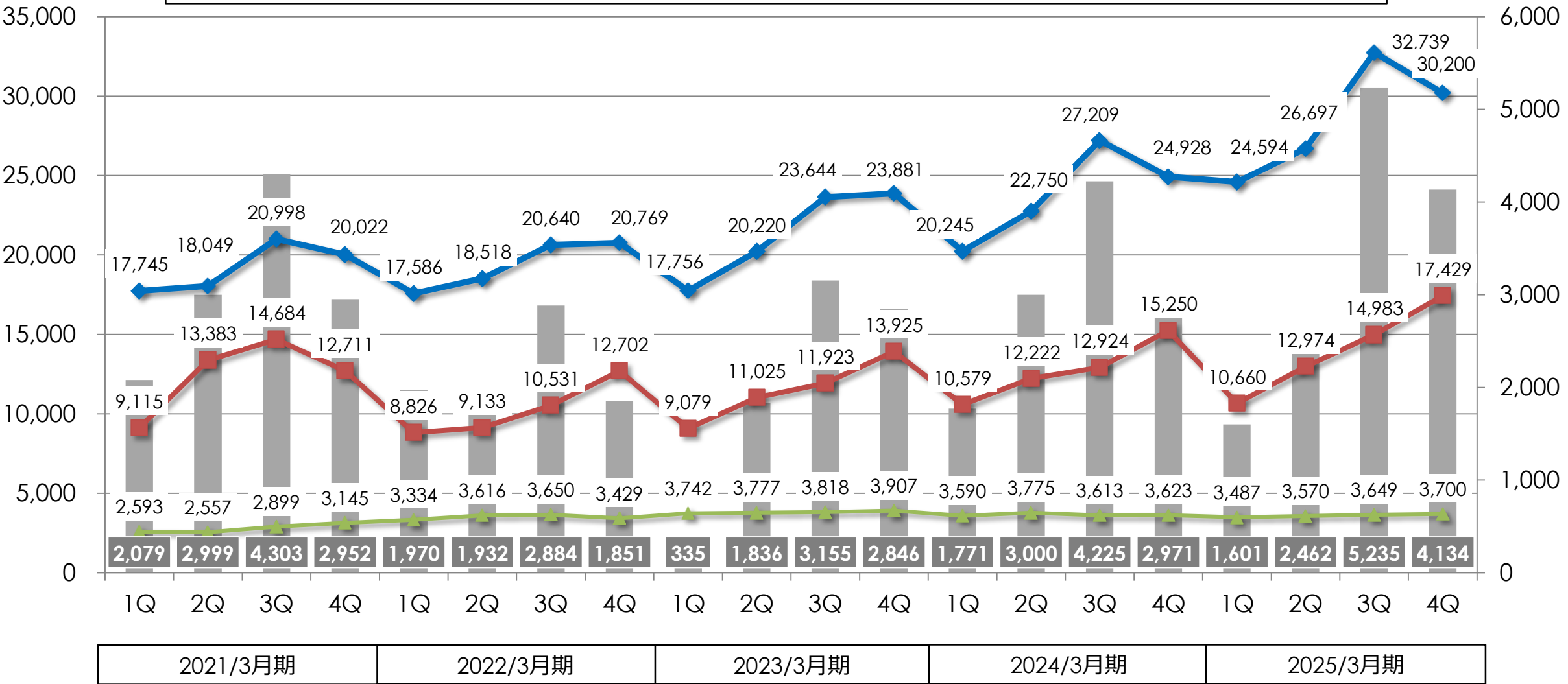


売上高・営業利益の推移（四半期）

2025年3月期
通期

■ 営業利益（右軸） ◆ 製造・工事・サービス事業 ■ 流通事業 ▲ 電子部品事業

（単位：百万円）



※2022/3月期よりセグメントを変更しており、それ以前の数字は新セグメントに合わせて修正した数字となるため過去の他開示書類と数字は一致しません。

3つのセグメントについて（製造・工事・サービス事業）

■ 配・分電盤、制御盤等の設計、製造、販売および電気設備の設置、保守等の工事事業

配電盤



高圧受電設備



配・分電盤

キャビネット



キャビネット



システムラック



遮断器・開閉器・パーツ・その他



ブレーカ

パーツ



充電スタンド

工事・サービス



通信設備工事



電気設備工事

3つのセグメントについて（流通事業）

■ 情報通信機器および部材の仕入、販売等



ネットワークカメラ

それぞれのシステムに合わせた最適な監視システム機器の仕入、販売



高速ネットワーク機器

無線・有線を効率的に使い分けた通信インフラの構築機器の仕入、販売



情報セキュリティ関連製品

様々な情報リスクに対して対策を講じる、トータルセキュリティ機器の仕入、販売

3つのセグメントについて（電子部品事業）

■電磁波環境コンポーネント・精密エンジニアリングコンポーネント等の製造、販売

電磁波環境コンポーネント

電磁波による電子機器の誤作動防止などを
目的とする電子部品の製造、販売

【フェライトコア】



【ケーブルシールド】



精密エンジニアリングコンポーネント

プラスチックファスナー等の各種機器機構部
品や生産性向上に貢献する熱・振動・衝撃・
騒音への対策部品等の製造、販売

【クランプ】

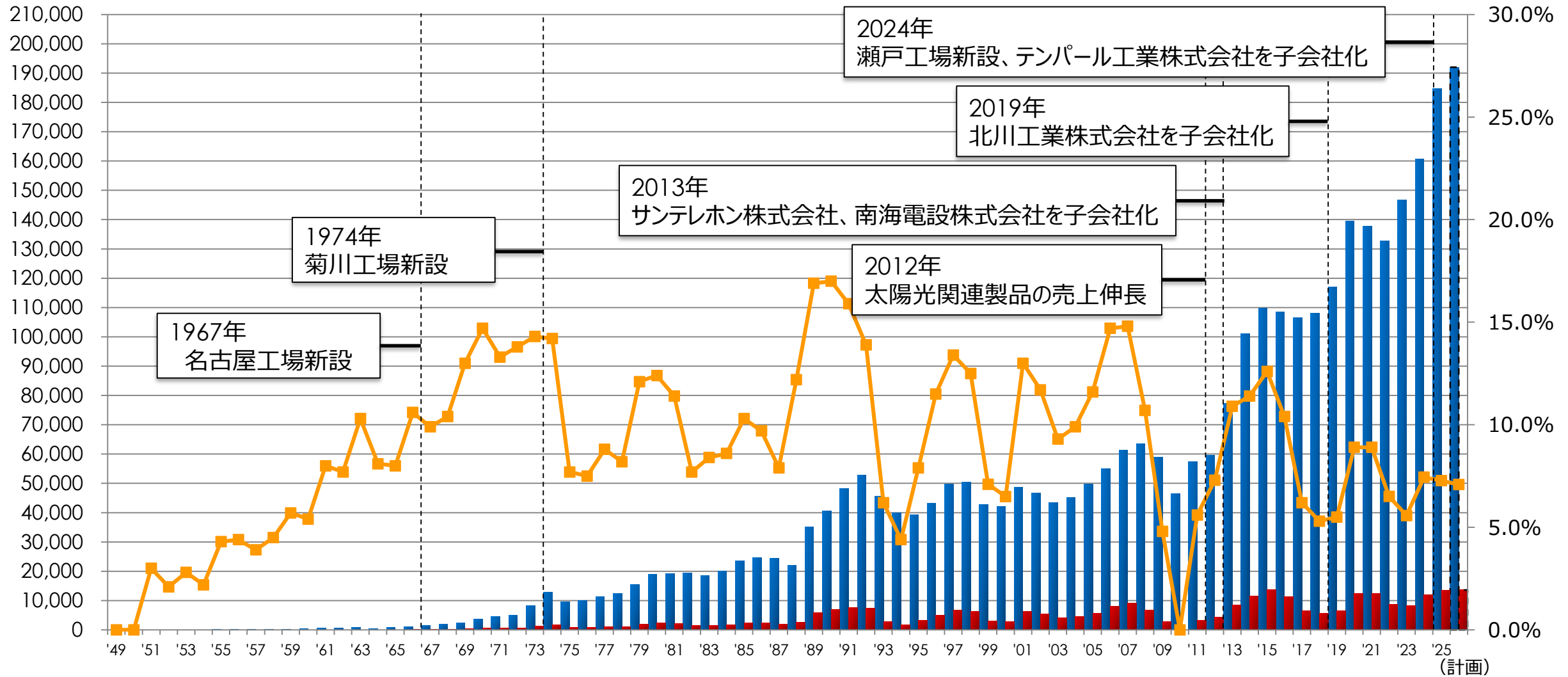


【バンド】

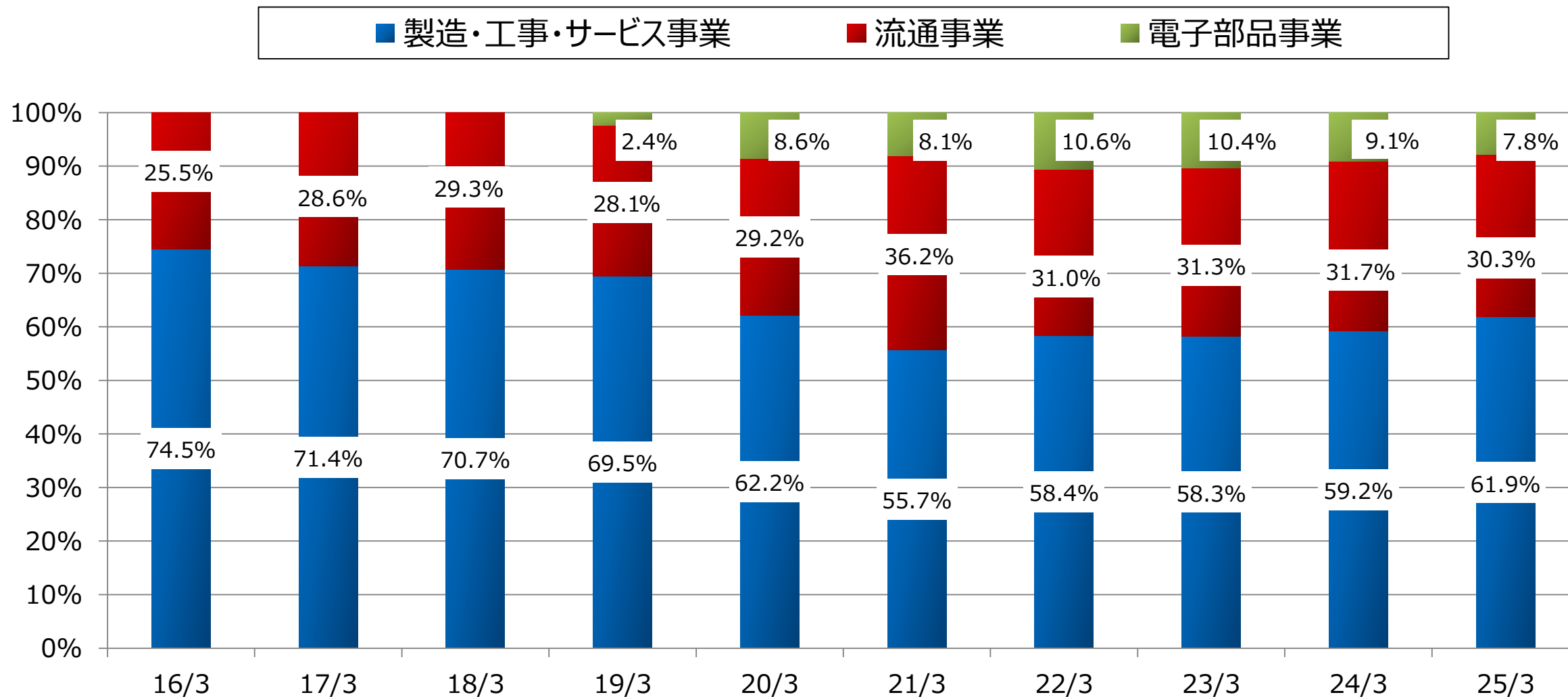


(単位：百万円)

■ 連結売上高 ■ 連結営業利益 ■ 連結営業利益率

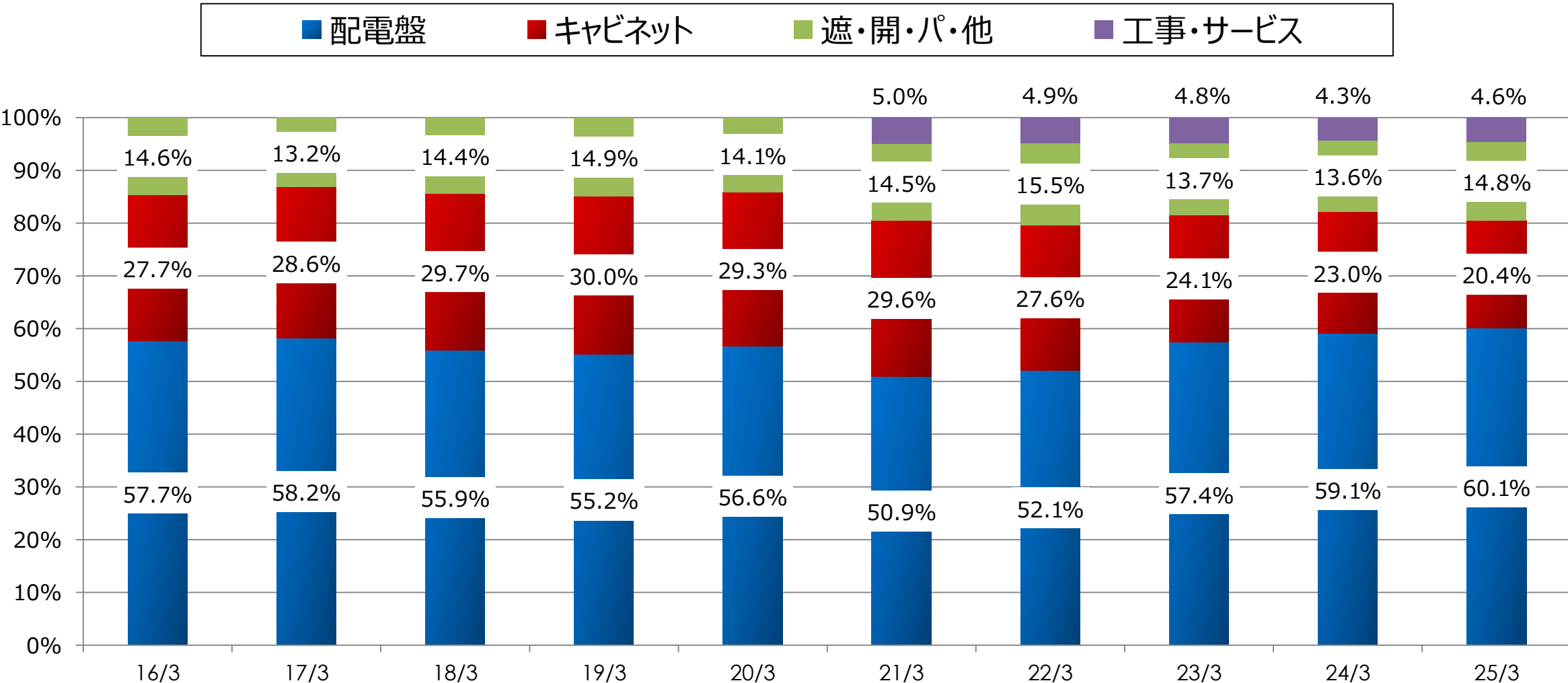


事業セグメント別 売上高構成比



※新セグメントに合わせて修正した数字となるため過去の開示書類と数字が一致しません。
四捨五入の関係で数値の合計が一致しないことがあります。

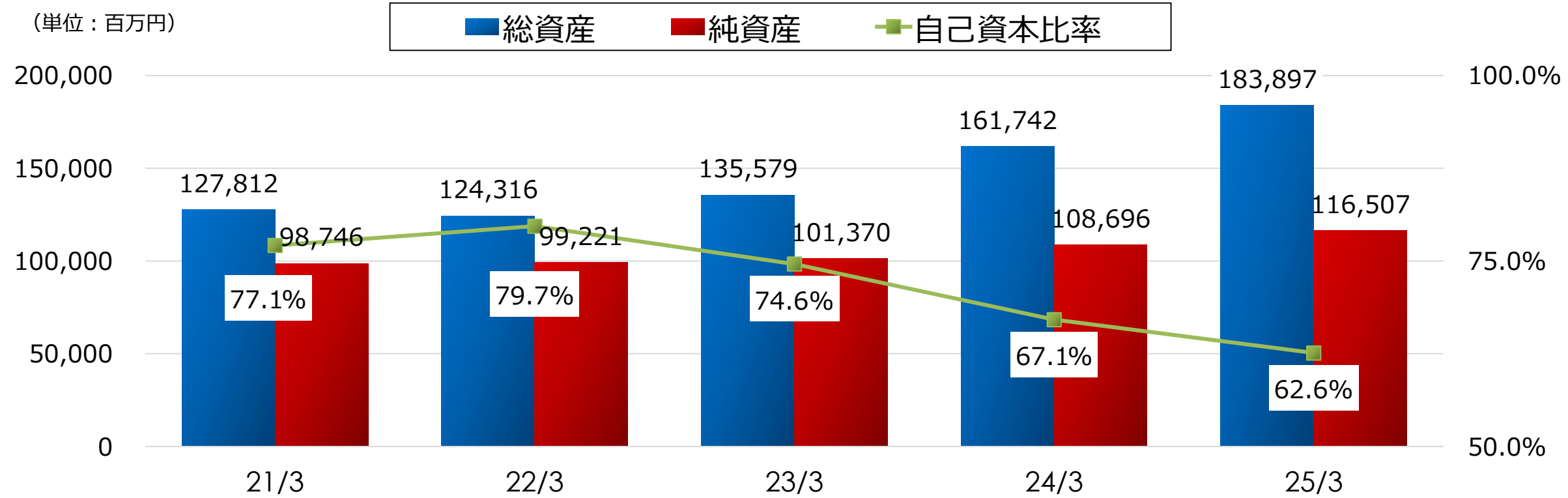
部門別売上高構成比率（製造・工事・サービス・事業）



※21/3期の数字は、新セグメントに基づき算出した数字を表示しています。
20/3期以前の「配電盤」、「キャビネット」は旧「配電盤」と旧「キャビネット」の数字をそのまま表示しています。
20/3期以前の「遮断器・開閉器・パーツ・その他」は、旧「遮断器・開閉器」と旧「パーツ・その他」を合算した数字を表示しています。
四捨五入の関係で数値の合計が一致しないことがあります。

総資産・純資産・自己資本比率の推移

2025年3月期
通期



(単位：百万円)

	21/3	22/3	23/3	24/3	25/3
総資産	127,812	124,316	135,579	161,742	183,897
純資産	98,746	99,221	101,370	108,696	116,507
自己資本比率	77.1%	79.7%	74.6%	67.1%	62.6%

ROE（自己資本当期純利益率）の推移（連結）

2025年3月期
通期

