

INABA DENKI SANGYO CO.,LTD.
2026年3月期 決算説明会



2026年6月16日

因幡電機産業株式会社 東証プライム：9934

代表取締役社長の玉垣でございます。

本日はご多忙の中、当社の決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。また、日頃より当社の事業活動にご理解とご支援を賜り、重ねて御礼申し上げます。

本日は私より、2026年3月期決算についてご説明させていただきます。

どうぞ宜しくお願いいたします。

- 2026年3月期 決算概要
- 中期経営計画
- 2027年3月期 業績予想
- 重点施策
- 資本政策（成長投資・株主還元方針）

見通し、計画、目標等の将来に関する記述は、当社グループが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、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。

ご説明は、ご覧の流れで進めてまいります。

まず、2026年3月期決算の概要をお伝えした後、中期経営計画及び2027年3月期の業績予想についてご説明いたします。

続いて、事業セグメントごとの重点施策への取り組みをご紹介します、最後に資本政策についてご説明いたします。

連結損益計算書

(百万円)

	FY24	構成比	FY25	構成比	増減額	増減率
売上高	384,012	100%	417,023	100%	33,010	8.6%
売上総利益	65,086	16.9%	72,610	17.4%	7,524	11.6%
販管費	39,529		42,898		3,369	8.5%
営業利益	25,556	6.7%	29,711	7.1%	4,155	16.3%
営業外損益	1,141		2,044		902	79.1%
経常利益	26,698	7.0%	31,756	7.6%	5,057	18.9%
特別損益	-43		1,131		1,175	-
税金等調整前 当期純利益	26,654	6.9%	32,887	7.9%	6,233	23.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	18,783	4.9%	23,420	5.6%	4,637	24.7%

※本資料掲載情報は、原則として数値は表示単位未満は切捨て、比率や増減率は四捨五入で表示。
増減率が1,000%を超える場合や比較対象の一方もしくは両方がマイナスの場合は「-」表示

Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

3

スライドの資料は連結損益計算書を表示しております。

売上高は前年同期比 8.6%増加し、4,170 億 23 百万円となりました。

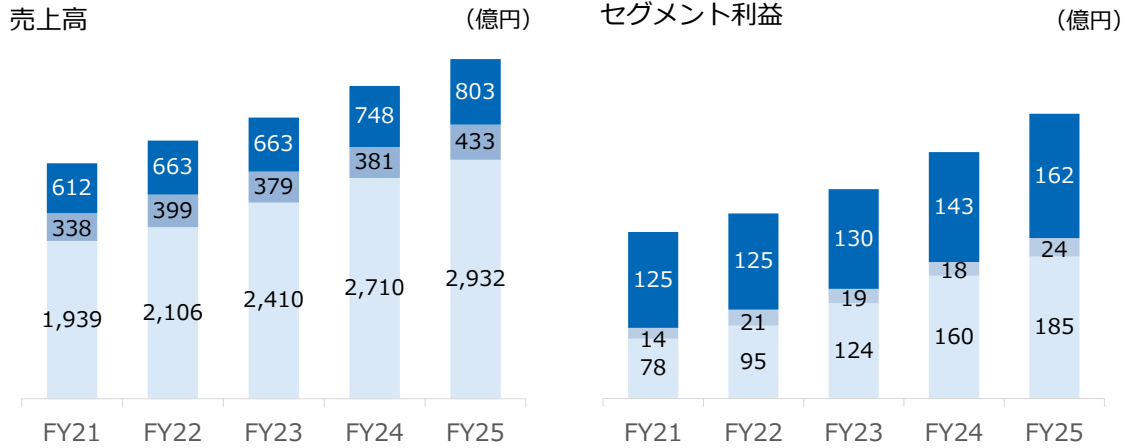
売上総利益は 11.6%増加の 726 億 10 百万円、
売上総利益率は 0.5 ポイント上昇して 17.4%となりました。

人件費やシステム関連費用などの増加がありましたが、
営業利益は 16.3%増加の 297 億 11 百万円となりました。

経常利益は 18.9%増加の 317 億 56 百万円、
親会社株主に帰属する当期純利益は、賃上げ促進税制適用の影響もあり、24.7%増加の 234 億 20 百万円となりました。

この結果、(会計基準変更による影響を除くと) 5 期連続で過去最高業績を更新しました。

■ 電設資材 ■ 産業機器 ■ 自社製品



Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

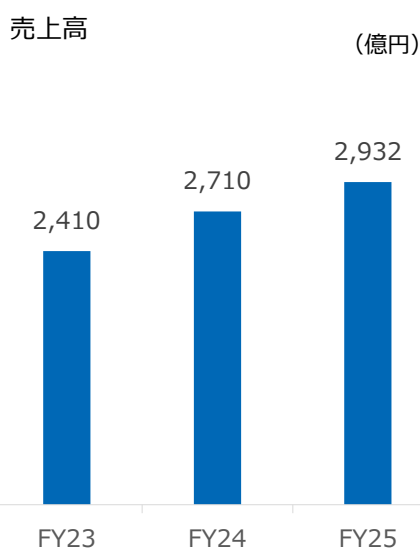
4

次の資料はセグメント別の業績推移をグラフ化しております。

セグメントにつきましては、商社部門の「電設資材事業」と「産業機器事業」、そしてメーカー部門の「自社製品事業」と、大きく3つに分類しております。

ご覧の通り、売上構成では商社部門が大きなウェイトを占めておりますが、利益構成ではメーカー部門の「自社製品事業」が柱となっているのが、当社の事業構造の大きな特徴であります。

次に、各セグメントの業績について、順次説明いたします。



売上高 前年同期比+8.2%

電設資材全般において物流コストや原材料価格の高騰などによる販売価格の上昇が継続。大都市圏の再開発や工場、データセンターなど大型物件向けの納入が好調に推移し、商品別では受配電設備や空調設備などの販売が増加したほか、銅価格の高騰が電線ケーブル類の売上に寄与。

参考指標

	前年同期比	
	FY24	FY25
民間非居住建築物 着工床面積	▲10.5%	▲6.6%
新設住宅着工戸数	+2.0%	▲12.9%

出所：国土交通省

Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

5

まず、電設資材事業の業績についてご説明いたします。

電設資材事業は、住宅やオフィスビル、公共施設をはじめとする様々な建物・設備に対し、電線や照明器具、エアコン、配分電盤、配線器具など電気設備に関する商材を供給しており、ほぼ同じ売上規模の「電材カンパニー」と「電設カンパニー」の2つの事業部門で構成しております（※）。

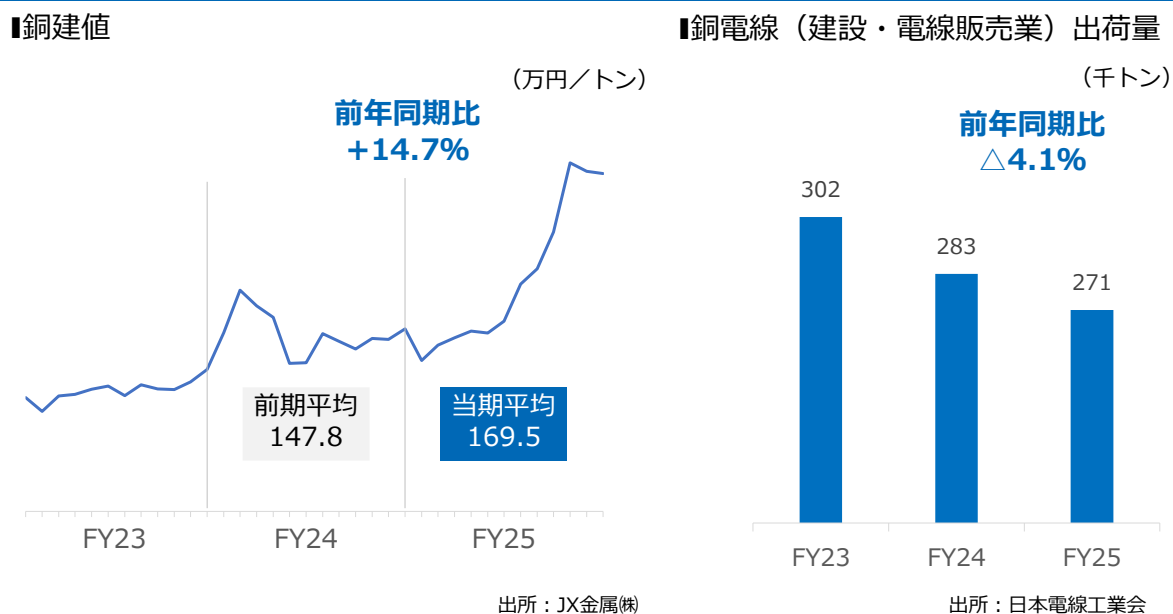
「電材カンパニー」は、主に電材店様向けに、全国の物流網を活用して商品をお届けしており、「電設カンパニー」は、主にサブコン様から物件単位で注文をいただき、物件に応じた機器や設備などを納入しております。

ウェイトの大きな商材は電線ケーブル類と受配電機器類で、それぞれ電設資材事業の売上の4分の1程度を占めております（※）。

電設資材事業の売上高は、前年同期比で8.2%増加し、2,932億円となりました。電設資材全般において物流コストや原材料価格の高騰などによる販売価格の上昇が継続するなか、大都市圏の再開発や工場、データセンターなど大型物件向けの納入が好調に推移し増収となりました。

商品別では受配電設備や空調設備などの販売が増加したほか、銅価格の高騰が電線ケーブル類の売上に寄与しました。

（※ 管理会計上の売上高）



Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

6

次の資料は、電線に関する銅の市況を示したスライドです。

左側の折れ線グラフは国内における「銅建値」、
右側の棒グラフは建設・電線販売業における「銅電線の出荷量」の推移を表しています。

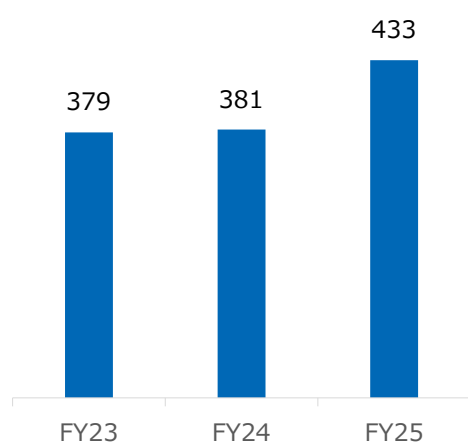
銅建値は前年同期比でプラス 14.7%と高騰し、販売価格の上昇に繋がりました。

建設・電線販売業における銅電線の出荷量は、前年同期比で 4.1%減少しましたが、
当社の販売銅量は、在庫施策や営業努力により前年同期比 2%の増加となりました。

これらの結果、電線ケーブル類の売上は前年同期比 12%増加いたしました (※)。

(※ 管理会計上の売上高)

売上高 (億円)

**売上高 前年同期比+13.7%**

半導体関連の在庫調整の影響が縮小したことや、人手不足に伴う省力化・自動化需要の拡大などを背景に製造業における設備投資に持ち直しの動きが見られたことにより、制御機器及び電子部品の販売が増加し増収。

参考指標

	前期比	
	FY24	FY25
電気制御機器 国内出荷額	Δ13.2%	+4.8%
電子部品・デバイス 生産実績額	+8.3%	+9.7%

出所：日本電気制御機器工業会
電子情報技術産業協会

Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

7

次に、産業機器事業の業績についてご説明いたします。

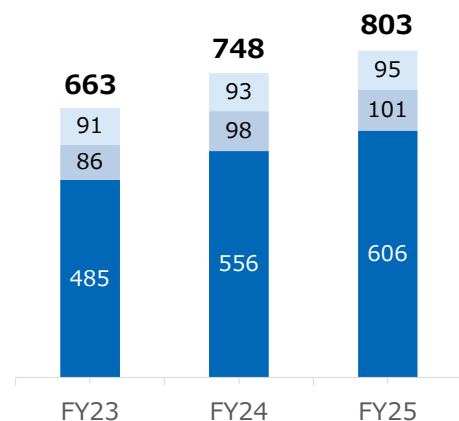
産業機器事業は、制御機器や電子部品を取り扱っており、そのため、国内外における設備投資需要や半導体市況の動向などに影響を受けます。

売上高は前年同期比で13.7%増加し、433億円となりました。

半導体関連の在庫調整の影響が縮小したことや、人手不足に伴う省力化・自動化需要の拡大などを背景に製造業における設備投資に持ち直しの動きが見られたことにより、制御機器及び電子部品の販売が増加しました。

売上高 前年同期比+7.4%

■ 空調分野 ■ 産業分野 ■ 住宅分野 (億円)



Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

空調分野 **INABA DENKO**

売上高 前年同期比+9.0%

自社製品事業の7割以上を占める収益の柱

参考指標

	前期比	
	FY24	FY25
ルームエアコン 国内出荷台数	+7.3%	+6.5%

出所：日本冷凍空調工業会

産業分野 **PATLITE**

売上高 前年同期比+3.1%

半導体業界の市況回復を背景に海外向け販売が増加

住宅分野 **Abaniact**

売上高 前年同期比+2.5%

情報配線システムなどの自社製品の販売が増加

次に、自社製品事業の業績についてご説明いたします。

自社製品事業は、主に3つのブランドで構成されております。

空調分野の「INABA DENKO」、住宅分野の「アバニアクト」、
そして産業分野の「パトライト」でございます。

売上高は、前年同期比で7.4%増加し、803億円となりました。

分野別の業績につきましては、

空調分野は前年同期比で9.0%増加し、606億円となりました。

前年度において、価格改定前の駆け込み需要の発生や、北日本における販売の上振れがあり、当期はそれらによる反動減の影響がありました。しかし、ルームエアコンの出荷が好調に推移したことで、主力製品である被覆銅管や空調配管化粧カバー「スリムダクトシリーズ」などの販売が増加しました。

産業分野は、半導体業界の市況回復を背景に海外向け販売が増加し、前年同期比で3.1%増加の101億円となりました。

住宅分野は、情報配線システムなどの自社製品の販売が増加し、前年同期比で2.5%増加の95億円となりました。

空調分野でのシェアを維持・拡大することはもとより、開発機能の一層の強化を図り、新たな収益の柱となる新製品の開発に注力しております。

	(百万円)			
	FY24	FY25	増減額	増減率
受取配当金	694	1,155	460	66.3%
為替差益	35	350	314	896.9%
受取利息	161	373	212	131.4%
その他	356	345	-11	-3.2%
営業外収益 (A)	1,248	2,224	976	78.2%
支払利息	19	23	4	22.0%
その他	87	157	69	79.1%
営業外費用 (B)	106	180	73	68.9%
営業外損益 (A - B)	1,141	2,044	902	79.1%

Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

9

次に、営業外損益についてご説明いたします。

受取配当金や為替差益の増加により、営業外収益は前年同期比で9億76百万円増加し、営業外費用は前年同期比で73百万円の増加に留まりました。

その結果、営業外損益は前年同期と比べ9億2百万円増加の、20億44百万円となりました。

特別損益



(百万円)

	FY24	FY25	増減額	増減率
投資有価証券売却益	188	1,140	951	504.3%
固定資産売却益	3	6	3	104.1%
特別利益 (A)	192	1,147	955	497.2%
固定資産除却損	27	6	-20	-74.6%
固定資産売却損	-	8	8	-
その他特別損失	208	-	-208	-100.0%
特別損失 (B)	235	15	-220	-93.3%
特別損益 (A - B)	-43	1,131	1,175	-

Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

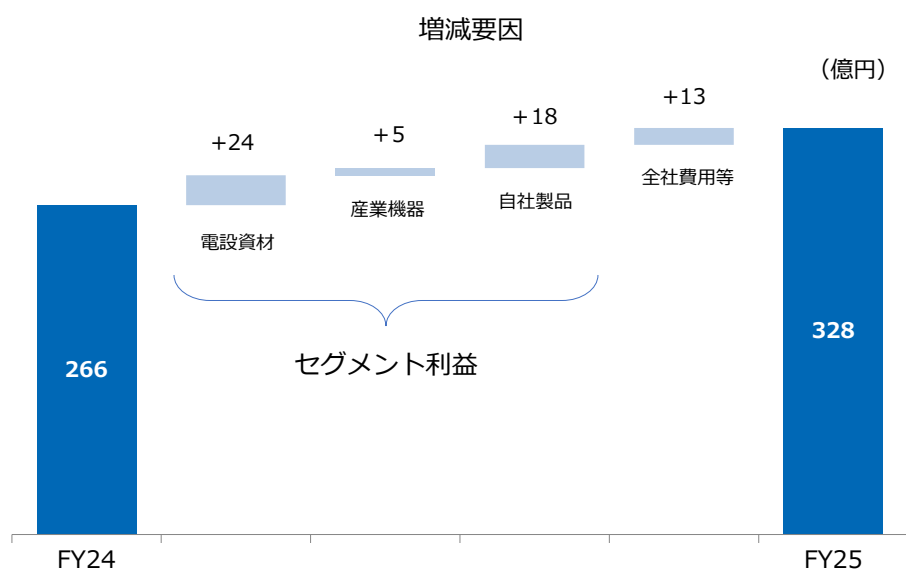
10

次に、特別損益についてご説明いたします。

投資有価証券売却益の増加により、特別利益は前年同期比で9億55百万円増加しました。

また、前期に自社製品事業における売却予定資産の減損損失などがあったことにより、特別損失は前年同期比で2億20百万円減少しました。

その結果、特別損益は11億31百万円となりました。



Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

11

当社では「税金等調整前当期純利益」を管理会計上の利益指標としております。

税金等調整前当期純利益は、前年同期比で 62 億 33 百万円の増益となりましたが、その増減要因をグラフ化しております。

当期は、全セグメントにおいて増益となりました。

また、セグメントに属さない全社費用等の損益については、投資有価証券売却益の増加などが増益を後押しする要因となりました。

(百万円)

	FY24	構成比	FY25	構成比	増減額	増減率
流動資産	215,720	77%	227,604	73%	11,884	5.5%
固定資産	63,262	23%	85,720	27%	22,457	35.5%
資産合計	278,983		313,325		34,341	12.3%
流動負債	100,190	36%	105,471	34%	5,281	5.3%
固定負債	5,769	2%	10,469	3%	4,699	81.4%
負債合計	105,959	38%	115,940	37%	9,981	9.4%
純資産合計	173,023	62%	197,384	63%	24,360	14.1%

Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

12

次に「連結貸借対照表」をスライドに表しております。

資産と負債の増加は主に、政策保有株式の時価上昇に伴い、投資有価証券及び繰延税金負債が増加したことによるものでございます。

また、自己資本比率は前期末から 1.1 ポイントアップし、62.9%となりました。

(百万円)

	FY24	FY25	増減額
営業キャッシュ・フロー	23,279	26,909	3,630
投資キャッシュ・フロー	-10,455	-6,601	3,854
財務キャッシュ・フロー	-8,371	-10,266	-1,895
現金及び現金同等物に係る換算差額	113	98	-14
現金及び現金同等物の増減額	4,566	10,140	5,574
現金及び現金同等物の期末残高	66,062	76,202	10,140

Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

13

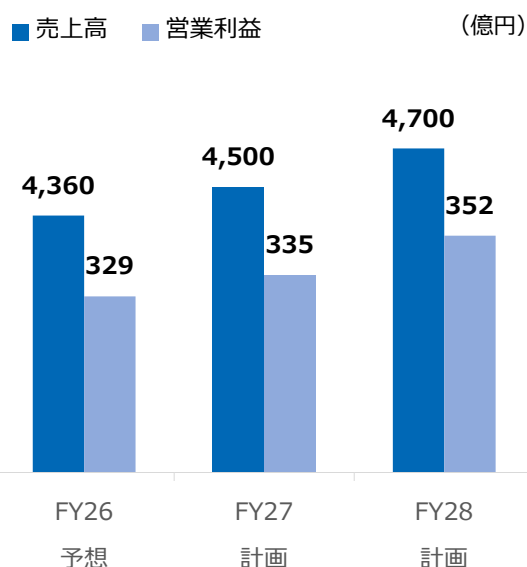
次に「連結キャッシュ・フロー計算書」についてご説明いたします。

営業キャッシュ・フローは、269億円のキャッシュ・インとなりました。主に税金等調整前当期純利益が増加したことで、前年同期比36億円増加しました。

投資キャッシュ・フローは、66億円のキャッシュ・アウトとなりました。これは主に、2025年5月に発表した新研究開発施設「イノベーションセンター」の建設費用や、システム関連投資によるものでございます。

財務キャッシュ・フローは、102億円のキャッシュ・アウトとなりました。これは主に、配当金の支払いや自己株式の取得によるものでございます。

この結果、現金及び現金同等物の期末残高は、前年同期末と比べ101億円増加し、762億円となりました。



重点施策

- ① 自社製品の開発・拡充
- ② 省エネ・省力化ソリューションの推進
- ③ 首都圏市場におけるシェア拡大
- ④ グローバル展開の加速
- ⑤ 事業領域の拡大
- ⑥ サステナビリティ経営の推進

Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

14

ここからは、今後の計画についてご説明いたします。

当社では「中期経営計画」として、経営環境の変化や計画の達成度に応じて、毎年度、向こう3カ年の数値目標をローリングし見直しております。

最終年度である2029年3月期の具体的な目標値は、売上高4,700億円、営業利益352億円としております。

中期経営計画を達成するため、

「自社製品の開発・拡充」

「省エネ・省力化ソリューションの推進」

「首都圏市場におけるシェア拡大」

「グローバル展開の加速」

「事業領域の拡大」

「サステナビリティ経営の推進」

以上、6つの重点施策を掲げ着実に実行してまいります。

2027年3月期 業績予想



(百万円)

	FY25	構成比	FY26	構成比	増減額	増減率
売上高	417,023	100%	436,000	100%	18,976	4.6%
営業利益	29,711	7.1%	32,900	7.5%	3,188	10.7%
経常利益	31,756	7.6%	34,400	7.9%	2,643	8.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	23,420	5.6%	23,700	5.4%	279	1.2%

(セグメント別売上高)

電設資材	293,289	70%	303,000	69%	9,710	3.3%
産業機器	43,365	10%	46,000	11%	2,634	6.1%
自社製品	80,368	19%	87,000	20%	6,631	8.3%

Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

15

2027年3月期の業績予想については、売上高 4,360 億円、営業利益 329 億円、経常利益 344 億円、親会社株主に帰属する当期純利益 237 億円の見通しです。

セグメント別の売上高は電設資材事業 3,030 億円、産業機器事業 460 億円、自社製品事業 870 億円を予想しています。

当社を取り巻く事業環境は、原材料価格や金融資本市場の動向、米国の通商政策に加え中東情勢の影響など先行き不透明な状況が続くものの、大都市圏における再開発や企業の設備投資需要の継続などを背景に底堅く推移するものと予想しています。

また、金額的な影響は軽微ではありますが、2027年3月期より、グローバル展開の加速に伴い今後の重要性の増加が見込まれることから、これまで非連結としていた自社製品事業に属する海外子会社を連結範囲に含めております。

なお、中東情勢による影響に関しては次のスライドで説明いたしますが、現時点で影響額の合理的な定量化が困難であることから、本業績予想には原則として織り込んでおりません。

中東情勢緊迫化の影響

- ・ 自社製品事業において、一部製品の原材料調達に制約が生じており、供給数量および供給時期の確約が難しい状況。

対応方針

- ・ 製品の継続的な供給を最優先とする。
- ・ 状況に応じて出荷制限や生産調整、価格改定を含めた対策を実施する。

足元の状況及び対応

■ **スリムダクト**

生産には著しい影響なし。繁忙期を含め供給可能との見通し。



■ **被覆銅管**

材料調達リスクが懸念されるものの、足元の生産分は確保済み。保温材や副資材の調達コストが高騰。



■ **その他樹脂製品等**

一部出荷制限あり。在庫を活用しつつ、前年水準での出荷管理を実施し、製品の安定供給に努める。

続いて、中東情勢緊迫化の影響と現時点における当社の対応についてご説明いたします。

世界的に原油及びナフサの調達が不安定な状況となっておりますが、当社においても一部製品の原材料調達に制約が生じており、供給数量および供給時期の確約が難しい状況となっております。

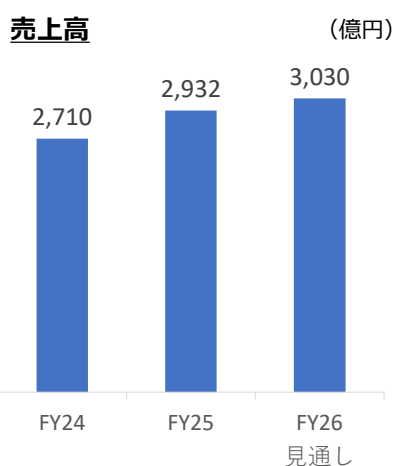
この状況に対して、当社では製品の継続的な供給を最優先とし、状況に応じて出荷制限や生産調整、価格改定を含めた対策を実施してまいります。

製品ごとの状況としては、スリムダクトについては生産や販売を制限するような状況にはなく、従来通りの供給ができる見通しです。

被覆銅管については、保温材等の材料に調達リスクが生じておりますが、夏場のピーク時の生産分は確保できております。なお、保温材や副資材を中心に調達コストは上昇しております。

そのほかには、樹脂製品を中心に従来通りの供給が難しくなっている製品もございますが、保有在庫を活用しつつ出荷管理を行い、安定供給に努めております。

今後も市況の動向を注視しながら、適切な対応を講じることで、リスクの抑制と収益機会の確保の両立を図ってまいります。



原材料価格高騰の影響や供給リスクは懸念されるものの、大都市における再開発需要の継続などを背景に堅調な環境が続く見通し。

Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

重点施策の推進に向けた主な取り組み

- **プライベートブランドの強化**
 (①自社製品の開発・拡充)

JAPPY
日本の電気工事をHAPPYに

優良商品の発掘に加え、
自社企画による独自の製品開発に挑戦
- **環境商材の拡販**
 (②省エネ・省力化ソリューションの推進)

INABA GX PROJECT

LED照明などの拡販に加え、環境商材など取扱商品の
情報収集・整理を進め、提案力強化を図る
- **事業間連携の強化**
 (③首都圏市場におけるシェア拡大)

事業間の連携強化を目的に東京本社代表役員を設置
人材投入や機能強化を進めシェア拡大を目指す
- **情報通信分野への進出**
 (⑤事業領域の拡大)

統合ネットワーク等の提案や施工対応力の強化を推進

17

次に、事業セグメントごとの施策についてお伝えいたします。

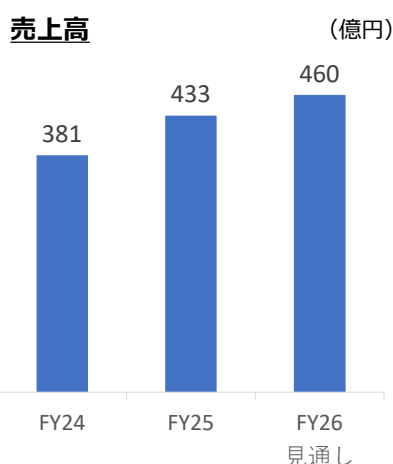
電設資材事業を取り巻く市場環境は、国土強靱化に向けた公共投資に加え、データセンター関連投資の拡大や、供給網強化に向けた設備投資の増加が見込まれます。原材料価格高騰の影響や供給リスクは懸念されるものの、堅調な環境が続く見通しであり、2026年度の売上高は2025年度比3.3%増の3,030億円を予想しております。

電設資材のプライベートブランド「JAPPY」では、「日本の電気工事をHAPPYに」という理念のもと、省エネ性能に優れた電設資材や省施工工具を展開しております。今後は、さらなる優良商品の発掘に加え、自社企画による独自の製品開発にも挑戦していきたいと考えております。

省エネ・省力化ソリューションの推進に向けては、従来から取り組むLED照明などの拡販に加え、環境商材をはじめとする取扱商品に関する情報の収集・整理を進めております。今後これらの情報の活用を拡大することで、サプライチェーンを巻き込んだ環境ソリューション提案の強化をはかってまいります。

また、当社は西日本での売上比率が高く、首都圏は市場規模の観点から成長の余地があること、首都圏の再開発需要の継続が期待されることから、積極的な人材投入や物流機能の強化によって首都圏市場の需要の取り込みを目指しております。2026年度には、事業間の連携を高めることを目的に、東京本社代表役員を設置しております。

さらに、近年は情報通信分野への進出に注力しており、ビル内の空調や照明を通信で連携させ、効率的で快適な環境を実現する「統合ネットワーク」の提案などに取り組んでおります。また、近年のエンジニアリング需要の増加に対応するため、計画的に人材の育成・採用を進めるなど、施工対応力の強化を推進しております。



原油価格の高止まり等による収益圧迫が設備投資需要を下押しするリスクはあるものの、省力化・デジタル投資や半導体関連需要の拡大が期待される。

重点施策の推進に向けた主な取り組み

■ 制御機器・メカトロ×IoTによる生産性向上提案 (②省エネ・省力化ソリューションの推進)

人手不足が深刻化する製造現場の業務効率化を支援
工場内物流を含むマテハン分野への注力など、
製造プロセス全体の最適化を提案



■ 電子事業の拡大 (⑤事業領域の拡大)

仕入先メーカー様との協業強化
ソフトウェアや回路設計の知見を活かし、
企画・設計から実装まで幅広い段階の提案を推進



■ エンジニアリングカや他業界向け提案の強化 (⑤事業領域の拡大)

施工対応力を含むエンジニアリングスキルの強化
新たな顧客基盤の開拓



続いて、産業機器事業についてご説明いたします。

市場環境としては、エネルギーコスト等の高騰に伴う企業収益の圧迫が設備投資需要を下押しするリスクが懸念されるものの、省力化・デジタル関連投資の増加や、半導体市況の回復を背景とした関連需要の拡大が期待されます。

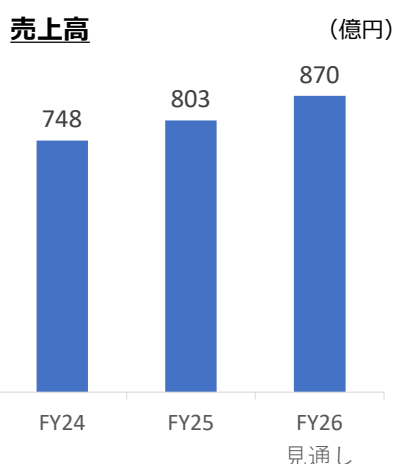
2026年度の売上高は、2025年度比6.1%増の460億円を予想しております。

当社では、省力化ソリューションとして、メカトロ機器とIoTを融合させたコンサルティング営業の展開や、マテハン分野に向けたシステム提案の強化などを通して、人手不足が深刻化する製造業や物流業界などの業務効率化を支援しております。

また、電子事業の拡大を図るため、顧客ニーズに応じて、企画・設計段階から実装まで幅広い範囲をカバーした提案を推進しております。今後もソフトウェアや回路設計の知見を活かすとともに、仕入メーカー様との協業体制を一層強化することで、開発支援を加速させてまいります。

さらに、施工対応力を含むエンジニアリングスキルの強化や、顧客基盤の開拓を目的とした他業界向けの提案やプロモーション活動に取り組むことで、事業の強靭化を図ってまいります。

AIやIoT、DX、さらには脱炭素をはじめとするサステナビリティへの対応といった社会的潮流は、当社にとって大きな商機であると同時に、積極的に取り組むべき重要な責務であると認識しております。当社はこれからも、社会課題の解決に資するソリューションの提供に取り組んでまいります。



空調市場は、物価高の影響には留意を要するものの、エアコン2027年問題の影響や気温上昇傾向の継続などを背景に、高水準の需要が維持される見込み。

重点施策の推進に向けた主な取り組み

INABA DENKO

■ 管材分野の製品開発の加速

- (①) 自社製品の開発・拡充
- (②) 省エネ・省力化ソリューションの推進
- (⑤) 事業領域の拡大

“省施工”をテーマに製品開発を推進し、建設現場における人手不足の解消に貢献

■ 米国・欧州での事業拡大

- (①) 自社製品の開発・拡充
- (④) グローバル展開の加速

海外物流戦略のブラッシュアップ

ローカライズ製品の拡充

[米国] 地域特性に応じた営業体制の強化

[欧州] 販売体制の拡充

ホールドワン



3つ目は、自社製品事業についてです。

自社製品事業の関わる空調市場は、物価高の影響には留意が必要なものの、2027年に予定される省エネ基準改定を見据えた需要の高まりや気温上昇傾向の継続、建築物の高性能化の進展などを背景に、ルームエアコンの出荷台数が過去最高水準に達した前年度並みの需要が維持される見込みとなっております。

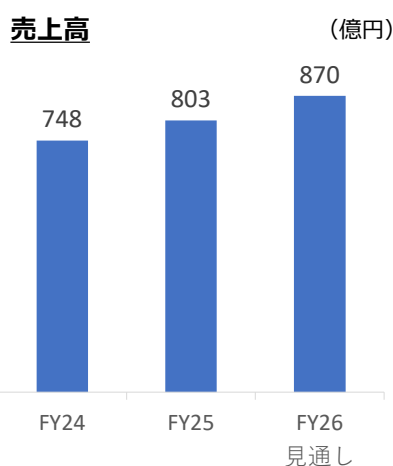
2026年度の売上高は、2025年度比 8.3%増の 870 億円を予想しております。

空調分野の「INABA DENKO」では、現在、管材市場におけるシェア獲得とブランドの確立を目指し、ラインナップの拡充や省施工製品を中心とした製品開発を進めております。最近では、管材の新製品である施工用吊りバンド「ホールドワン」が、「グッドデザイン賞」などの各賞（※）を受賞するなど、高い評価をいただいております。

米国では、2023年に営業を開始した現地法人「Inaba Denko America」を軸に、北米市場における「INABA DENKO」ブランドの拡販に注力しています。2024年に現地倉庫の稼働を開始したことで競争力が向上したほか、主力製品であるスリムダクトに加えて米国の技術規格に適応した被覆銅管の販売を開始しており、順調に実績を積み上げております。さらなる成長に向け、現在は地域特性に応じた営業体制の強化に取り組んでおります。

欧州では、イギリスや北欧などの北部地域を中心にブランド浸透を進めております。引き続き販売体制を拡充し、規模の拡大を目指してまいります。

- (※) 日本デザイン振興会「2025年度グッドデザイン賞」
 日本建築材料協会「優良製品・技術表彰 2025 優秀賞」
 HVAC&R JAPAN「HVAC&R アワード 2026」



空調市場は、物価高の影響には留意を要するものの、エアコン2027年問題の影響や気温上昇傾向の継続などを背景に、高水準の需要が維持される見込み。

重点施策の推進に向けた主な取り組み



■ 現代の住宅ニーズに合わせた製品ラインナップの展開

(①自社製品の開発・拡充)

高速・大容量通信を叶える情報配線システムや汎用性・施工性に優れたEVコンセントポールなどを提案



■ 事業多様化に向けた挑戦

(①自社製品の開発・拡充)

(④グローバル展開の加速)

(⑤事業領域の拡大)

省配線・ネットワーク製品の拡充
海外ニーズに応じたセカンドブランドの立ち上げ

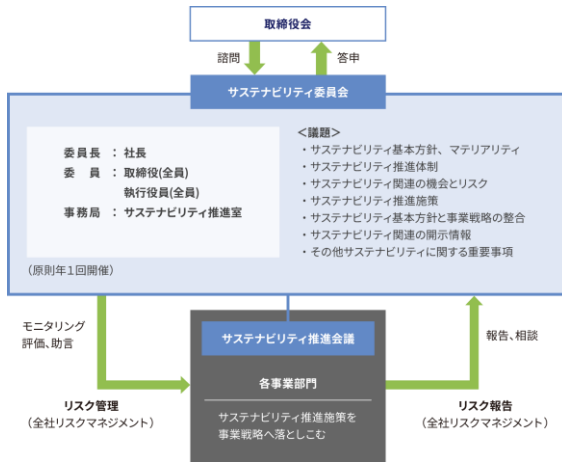


住宅分野の「アバニアクト」では、家庭での高速・大容量通信に対応した情報配線システムや、汎用性・施工性に優れたEVコンセントポールなどを展開し、社会の変化に対応した快適な住環境を提案しております。

また、自社製品事業に属する子会社の「パトライト」は、回転灯・積層信号灯において日本を含むグローバルでトップシェアを有しております。現在は事業の多様化に向けた市場開拓に挑戦しており、設定作業の負荷軽減を実現したネットワーク製品の拡充や、ミドルレンジ製品を揃えたセカンドブランドの展開などに取り組んでおります。

自社製品事業では、以上の取り組みを通して、さらなる成長と収益基盤の強化を図ってまいります。

推進体制



当期の主な取り組み

- **外部評価機関等への対応の協議**
事業機会の拡大に資する外部評価等の確認
お取引先様からの要請への対応の協議
- **人的資本経営の推進**
各事業部門が抱える人的課題を整理したうえで
優先すべきテーマ課題を特定し、具体策を検討
- **サステナビリティ経営の具体化**
再定義したマテリアリティを、戦略や
行動計画に反映させるための評価指標の設定

Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

21

続いて、全社の共通施策である「サステナビリティ経営の推進」についてご説明いたします。

当社は、取締役会の諮問機関である「サステナビリティ委員会」と、実務リーダーを中心に構成する「サステナビリティ推進会議」を設置し、双方が連携してサステナビリティ経営の推進に取り組んでいます。2025年度は「外部評価機関等への対応の協議」「人的資本経営の推進」「サステナビリティ経営の具体化」を主なテーマとして議論を進めました。

外部評価機関等への対応としては、特に事業機会の拡大に資する外部評価等の確認や、お取引先様からの要請への対応の協議を行いました。

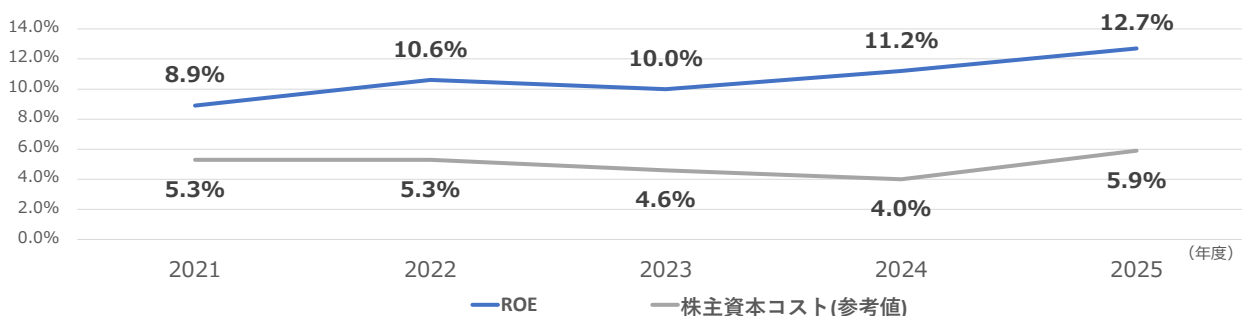
人的資本経営の推進においては、各事業部門が抱える人的課題を整理し、全社として優先的に取り組むべき課題を特定したうえで、具体的な施策の検討を進めました。主なテーマとしては、女性活躍の推進やキャリア採用者の受入体制の整備などについて議論を行いました。

また、サステナビリティ経営の具体化に向けては、昨年再定義した当社のマテリアリティに対し、事業部門ごとの評価指標の設定を進めました。これにより、マテリアリティを各事業部門の戦略や行動計画に反映させ、持続的な価値創造につなげていく体制の整備を図っております。

今後は、これらの取り組みを着実に実行し、中長期的な企業価値の向上を目指してまいります。

資本収益性についての現状認識

収益性は資本コストを上回って推移しているとの認識は持ちつつも、資本コストについては算出モデルによる参考値のみならず、株主や投資家の皆様との対話等を通じてより正確な把握につとめる



(※) 客観的な資本コストの参考値として、下記の算出モデルを使用

[A] リスクフリーレート：10年日本国債利回り	株主資本コスト(参考値) = A + B × C
[B] β値：TOPIXを基準に月次5年で算出 (0.44~0.84)	
[C] 市場リスクプレミアム：5.5%~6.4%	

Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

22

ここからは、資本政策についてご説明いたします。
資本コストや株価を意識した経営の実現に向け、当社の現状を分析しております。

グラフは当社の ROE と、参考値として想定される株主資本コストの推移です。

2021 年度から 2025 年度の 5 年間に於いて、ROE は 8 ~ 12% 台で推移しております。

当社の収益性は株主資本コストを上回っていると認識しておりますが、資本コストについては算出モデルによる参考値のみならず、株主及び投資家の皆様との対話等を通じてより正確な把握に努めてまいります。

キャッシュ・アロケーション (2027年3月期~2029年3月期)

中期経営計画のローリングに基づき更新

取引信用力やBCPの観点から一定の手元流動性を維持しつつ、獲得した資金を「株主還元」と「事業投資」の各方針に基づき戦略的に分配することで企業価値の最大化を図る

- 株主還元 総還元性向60%程度
- 事業投資 最大350億円程度

2026年3月期 実績

事業投資

約75億円
イノベーションセンター建設
基幹システム刷新、研究開発 など

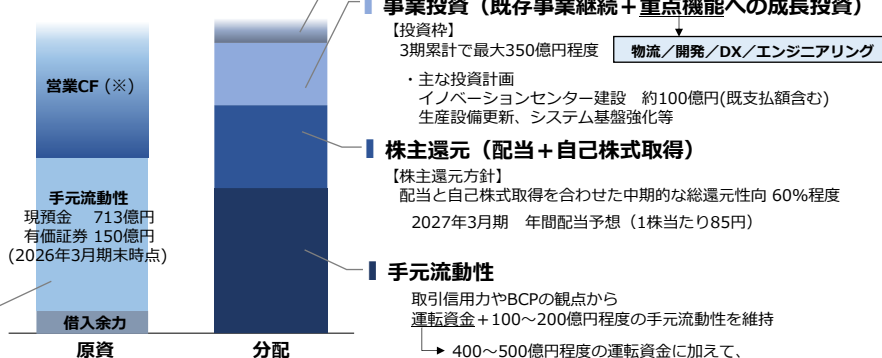
株主還元

132億31百万円 (総還元性向61.9%)
配当総額(決議ベース)
95億69百万円 (1株当たり85円)
→5期連続の増配
自己株式取得
36億62百万円

手元流動性

93億円増加 (2025年3月期末比)
5期連続で最高業績更新
政策保有株式縮減 など

2027年3月期~2029年3月期



(※) 運転資金の増減除く。販管費に含まれる研究開発費等の投資費用控除前
Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

当社は、事業活動で獲得した営業キャッシュ・フローや手元資金を成長投資や株主還元配分することで、さらなる資本効率の向上を図ってまいります。












2026年3月期には、企業競争力の強化及び中長期的な成長のため、研究開発施設「イノベーションセンター」の建設や基幹システムの刷新、研究開発活動などを対象に、約75億円の事業投資を実施いたしました。株主還元については、総額132億円の実施となりました。

また、昨年策定したキャッシュアロケーションについて、中期経営計画のローリングに基づき更新しております。

具体的には、取引信用力やBCPの観点から必要な運転資金を確保したうえで、6つの重点施策を実行するための「重点機能」である物流・開発・DX・エンジニアリング分野への投資枠を拡大しております。また、総還元性向60%程度の株主還元を継続するとともに、M&Aや資本提携に向けた投資枠も確保しております。

こうした方針のもと、各種成長投資を着実に進めてまいります。

重点施策の実行に向け、重点機能へ積極的な投資を実施

	 物流機能の強化	 開発機能の強化	 エンジニアリング機能の強化	 DX推進
 成長投資の方向性	・物流拠点の拡充 ・配送効率の向上	・イノベーションの推進 ・人材育成	・人材育成 ・中途人材の活用	・IT基盤の強化 ・デジタルスキル底上げ
 ① 自社製品の開発・拡充		○		○
 ② 省エネ・省力化ソリューションの推進			○	○
 ③ 首都圏市場におけるシェア拡大	○		○	○
 ④ グローバル展開の加速	○	○		○
 ⑤ 事業領域の拡大		○	○	○
 ⑥ サステナビリティ経営の推進	○	○	○	○

Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

24

重点的な投資の対象としては、まずは物流機能が挙げられます。

物流業界の人手不足が課題となるなか、当社にとって物流機能の強化は重要なテーマです。昨年には北陸エリアに新たな物流拠点を開設したほか、自社製品事業において海外専用在庫の運用を開始し、輸出リードタイムの短縮を進めております。引き続き、物流拠点の拡充や配送効率の向上に取り組んでまいります。

2つ目は開発機能の強化です。

自社製品事業は当社の収益の柱であり、重点的な投資対象です。2027年夏ごろ竣工予定の研究開発施設「イノベーションセンター」の建設も、その一環として進めております。また子会社パトライトとの協業など、グループ横断の取り組みを通して新製品開発を加速してまいります。

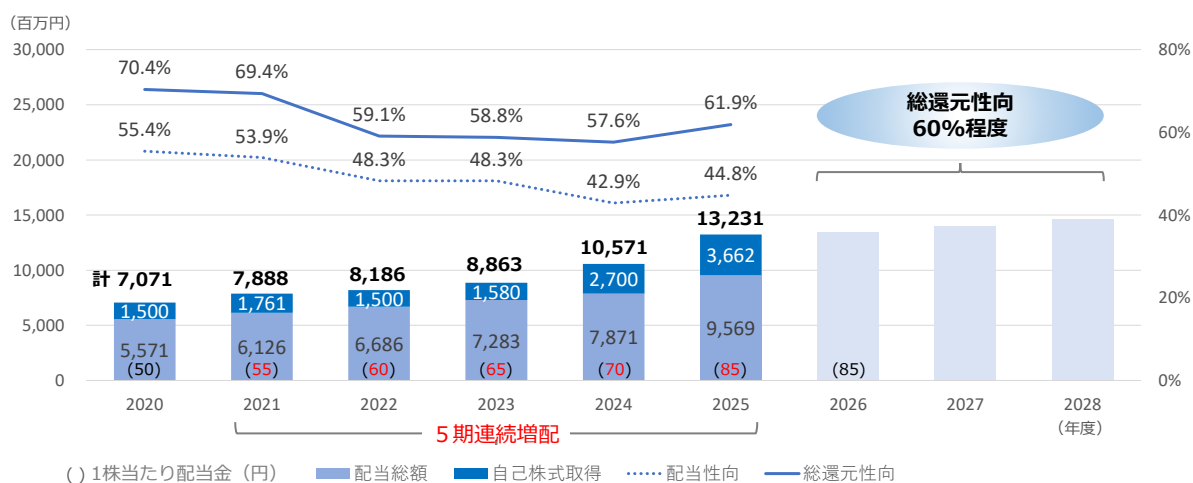
3つ目はエンジニアリング機能の強化です。

拡大するリニューアル需要等への対応力向上に向け、施工対応力の強化を進めております。社内有志者による勉強会の拡充や資格取得支援を通じた人材育成に加え、専門性の高い人材の採用強化にも取り組んでおります。引き続き「技術商社」としての強みを一層高め、事業基盤の強化を通して、豊かで快適な社会づくりに貢献してまいります。

4つ目はDX推進です。

デジタル技術の活用による業務変革や付加価値の創出を実現するため、昨年に新受発注システムの稼働を開始したほか、各種BIツールの導入などを通してIT基盤の強化とデータ活用の高度化を図っております。さらに、営業部門とシステム部門が連携し、先進技術を活用した課題解決に取り組む実践型研修を定期的実施するなど、全社的なデジタルスキルの底上げに努めております。

- ・ 中期的な総還元性向 60%程度
- ・ 2027年3月期 配当予想 中間40円 + 期末45円 = 年間85円



Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

・ 配当性向及び総還元性向は単体純利益に特別損益を調整して算出
 ・ 1株当たり配当金は2025年12月の株式分割を遡及的に調整

25

最後に、株主還元についてご説明いたします。

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の最重要課題の一つと位置付けており、資本コストや株価を意識した経営の一環として、配当と自己株式取得を合わせた中期的な総還元性向を60%程度とする基本方針を設定しております。

この方針に基づき、2025年度は期末配当35円に特別配当15円を加え、年間配当金は1株当たり85円（株式分割後換算）、配当総額は95億69百万円となり、2021年度以降、5期連続の増配となります。

これに加えて総額36億62百万円の自己株式取得を行ったほか、2025年12月1日付で、流動性の向上及び投資家層の拡大を目的として、1株につき2株の割合で株式分割を実施いたしました。

2026年度は、中間配当40円、期末配当45円の年間85円の配当を予定しております。今後も年2回の安定配当に加え、業績や市場動向を踏まえた株主還元を実施してまいります。

経営企画室

Tel 06-4391-1835

E-mail keiki@inaba.co.jp

HP <https://www.inaba.co.jp/>



Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

26

以上で、因幡電機産業株式会社 2026 年 3 月期決算の説明を終わります。

ご清聴ありがとうございました。