



2026年5月27日

各位

会社名 日本電技株式会社  
代表者名 代表取締役社長 島田良介  
(コード番号：1723)  
問合せ先 取締役上席執行役員経営企画部長  
小林義明  
(TEL 03-5624-1100)

2026年3月期 決算説明会資料のお知らせ

当社は、2026年5月7日に公表いたしました2026年3月期決算短信〔日本基準〕(連結)における決算説明会を開催しましたので当該説明会資料について、別紙のとおりお知らせいたします。

[別紙概要]

- |                             |              |
|-----------------------------|--------------|
| 1. 2026年3月期 決算概要            | 代表取締役社長 島田良介 |
| 2. 2027年3月期 業績予想            | 同上           |
| 3. 中期経営計画(第2フェーズ・更新)        | 同上           |
| 4. 長期経営指針(業績目標・更新)(財務戦略・新規) | 同上           |
| 5. 資本コストや株価を意識した経営の推進       | 同上           |

なお、決算説明会の動画および書き起こしを後日当社ウェブサイトにて配信する予定です。

以上

**ND** 日本電技株式会社

# Financial Results

2026年3月期 決算説明会

---

2026年5月27日



# アジェンダ

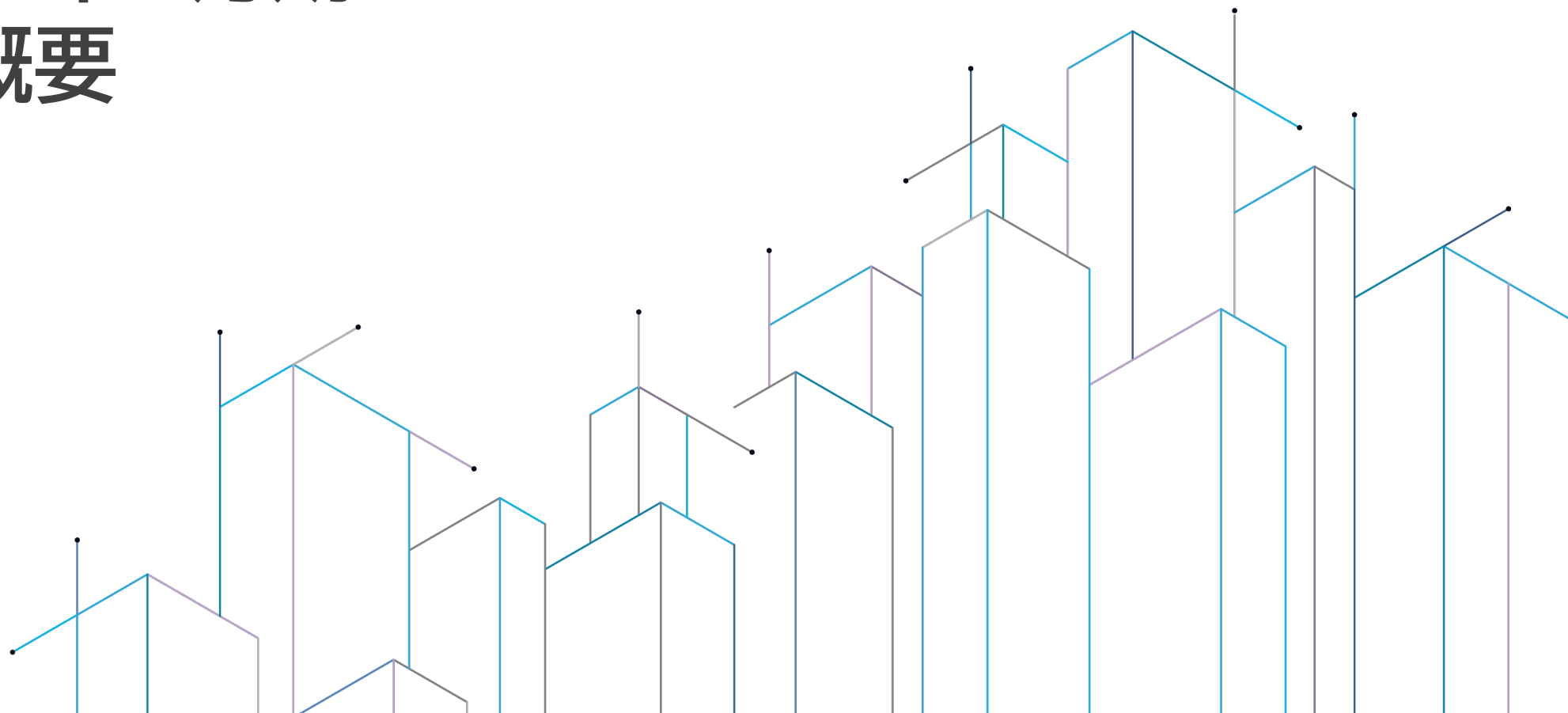


1. 2026年3月期 決算概要
2. 2027年3月期 業績予想
3. 中期経営計画(第2フェーズ・更新)
4. 長期経営指針(業績目標・更新)  
(財務戦略・新規)
5. 資本コストや株価を意識した経営の推進

1



# 2026年3月期 決算概要





- ▶ 旺盛な建設需要による売上増や、利益率改善努力による収益性向上により、全経営指標において過去最高業績で着地。
- ▶ ROEも19.6%と高水準を達成。

(百万円)	25/3期	26/3期		
	実績	実績	前期比増減	同左率
売上高	43,061	46,371	3,310	7.7%
売上総利益	18,656	21,963	3,307	17.7%
売上総利益率	43.3%	47.4%	4.1%	—
営業利益	9,120	11,821	2,701	29.6%
営業利益率	21.2%	25.5%	4.3%	—
経常利益	9,307	12,126	2,819	30.3%
当期純利益	6,414	8,442	2,028	31.6
ROE	17.3%	19.6%	2.3%	—



- ◀ 空調計装関連事業、産業システム関連事業ともに増加。
- ◀ 収益性を意識した受注や利益率改善努力により、収益性が向上。

(百万円)	25/3期		26/3期			
	実績	構成比	実績	構成比	前期比増減	同左率
<b>空調計装関連事業</b>	39,367	91.4%	<b>41,697</b>	89.9%	2,329	5.9%
空調計装工事	38,933	90.4%	<b>41,161</b>	88.8%	2,228	5.7%
新設工事	16,416	38.1%	<b>13,915</b>	30.0%	▲2,501	▲15.2%
既設工事	22,517	52.3%	<b>27,246</b>	58.8%	4,729	21.0%
制御機器類販売	433	1.0%	<b>535</b>	1.2%	101	23.5%
(セグメント利益)	13,540	(-)	<b>16,563</b>	(-)	<b>(3,022)</b>	(22.3%)
<b>産業システム関連事業</b>	3,694	8.6%	<b>4,674</b>	10.1%	980	26.5%
産業計装工事	3,219	7.5%	<b>4,381</b>	9.4%	1,161	36.1%
制御機器類販売	474	1.1%	<b>293</b>	0.6%	▲181	▲38.3%
(セグメント利益)	428	(-)	<b>867</b>	(-)	<b>(439)</b>	(102.5%)
<b>合計</b>	<b>43,061</b>	<b>100.0</b>	<b>46,371</b>	<b>100.0%</b>	<b>3,310</b>	<b>7.7%</b>



- 受注高は施工余力を勘案した受注活動を実施しているものの、旺盛な事業環境を背景に過去最高で着地。
- 繰越高も依然として高い水準で推移。

(百万円)	受注高						繰越高					
	25/3期		26/3期				25/3期		26/3期			
	実績	構成比	実績	構成比	前期比増減	同左率	期末残高	構成比	期末残高	構成比	前期比増減	同左率
<b>空調計装関連事業</b>	38,883	88.8%	<b>48,231</b>	<b>89.3%</b>	9,347	24.0%	22,887	88.5%	<b>29,421</b>	<b>87.9%</b>	6,534	28.5%
空調計装工事	38,450	87.8%	<b>47,695</b>	<b>88.3%</b>	9,245	24.0%	22,887	88.5%	<b>29,421</b>	<b>87.9%</b>	6,534	28.5%
新設工事	13,813	31.6%	<b>16,934</b>	<b>31.4%</b>	3,121	22.6%	13,088	50.6%	<b>16,107</b>	<b>48.1%</b>	3,019	23.1%
既設工事	24,636	56.3%	<b>30,761</b>	<b>57.0%</b>	6,124	24.9%	9,798	37.9%	<b>13,313</b>	<b>39.8%</b>	3,514	35.9%
制御機器類販売	433	1.0%	<b>535</b>	<b>1.0%</b>	101	23.5%	—	—	—	—	—	—
<b>産業システム関連事業</b>	4,893	11.2%	<b>5,770</b>	<b>10.7%</b>	876	17.9%	2,967	11.5%	<b>4,054</b>	<b>12.1%</b>	1,086	36.6%
産業計装工事	4,419	10.1%	<b>5,477</b>	<b>10.1%</b>	1,058	24.0%	2,967	11.5%	<b>4,054</b>	<b>12.1%</b>	1,086	36.6%
制御機器類販売	474	1.1%	<b>293</b>	<b>0.5%</b>	▲181	▲38.3%	—	—	—	—	—	—
<b>合計</b>	<b>43,777</b>	<b>100.0%</b>	<b>54,001</b>	<b>100.0%</b>	<b>10,224</b>	<b>23.4%</b>	<b>25,855</b>	<b>100.0%</b>	<b>33,476</b>	<b>100.0%</b>	<b>7,620</b>	<b>29.5%</b>



## 主な増減要因

### 流動資産

営業活動によって得られた資金の増加(増収に伴う現預金増加)

### 固定資産

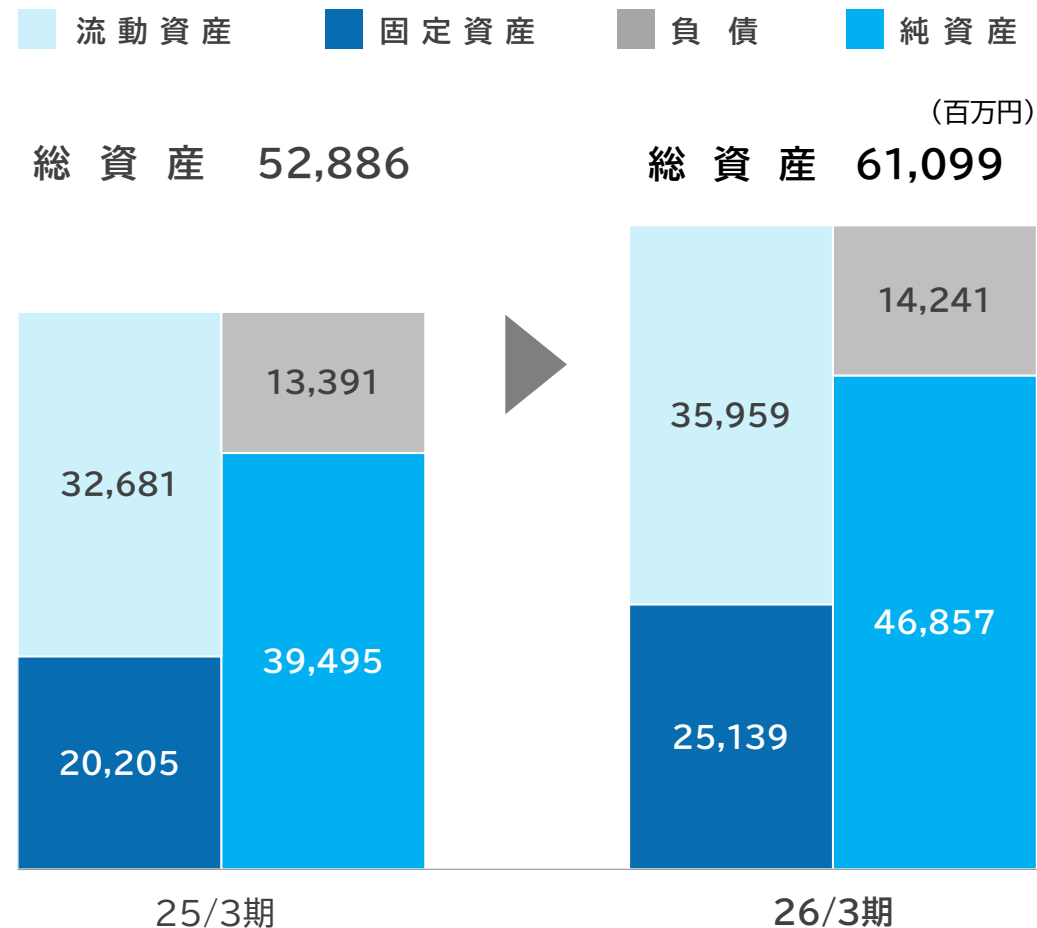
事業性投資(土地)の購入による増加

### 負債

未払法人税等、未払消費税等の増加

### 純資産

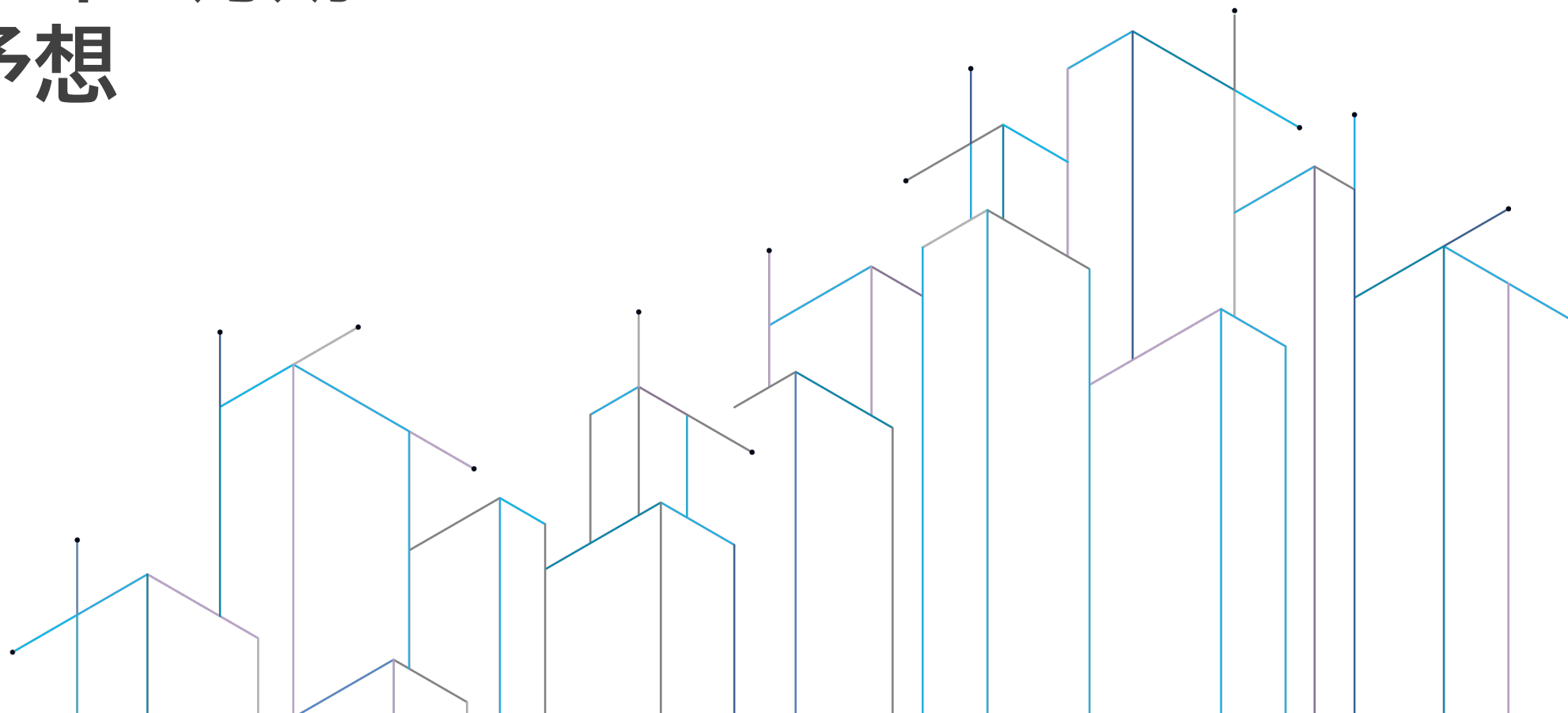
当期純利益の計上による増加



2

---

# 2027年3月期 業績予想



# 2027年3月期業績予想・ROE



- ▶ 売上高、営業利益 — 既往ピークを更新見込み。営業利益は中東情勢、取適法への対応による影響も織り込む
- ▶ 当期純利益 — 営業利益増加見込みに伴い既往ピーク更新見込み
- ▶ 配当 — 1株当たり56円予想(26/3期の分割後算定額と比較し、16円増配予想)

(百万円)	26/3期	27/3期予想		
	実績	予想値	前期比増減	同左率
売上高	46,371	51,500	5,128	11.1%
営業利益	11,821	12,500	678	5.7%
営業利益率	25.5%	24.3%	▲1.2%	—
経常利益	12,126	12,700	573	4.7%
当期純利益	8,442	8,700	257	3.0%
ROE	19.6%	18.4%	▲1.2%	—
配当	(※)40円	56円	—	—

※2026年4月1日付で普通株式1株につき4株の割合で株式分割を実施しております。26/3月期の配当については、期首に当該分割が行われたものと仮定した配当額を記載しております。

# セグメント別受注高・売上高予想



- ▶ 旺盛な受注環境が継続する中、繰越高が過去最高を更新。
- ▶ 売上高は、空調計装関連事業の大規模案件の完成計上により増収予想。

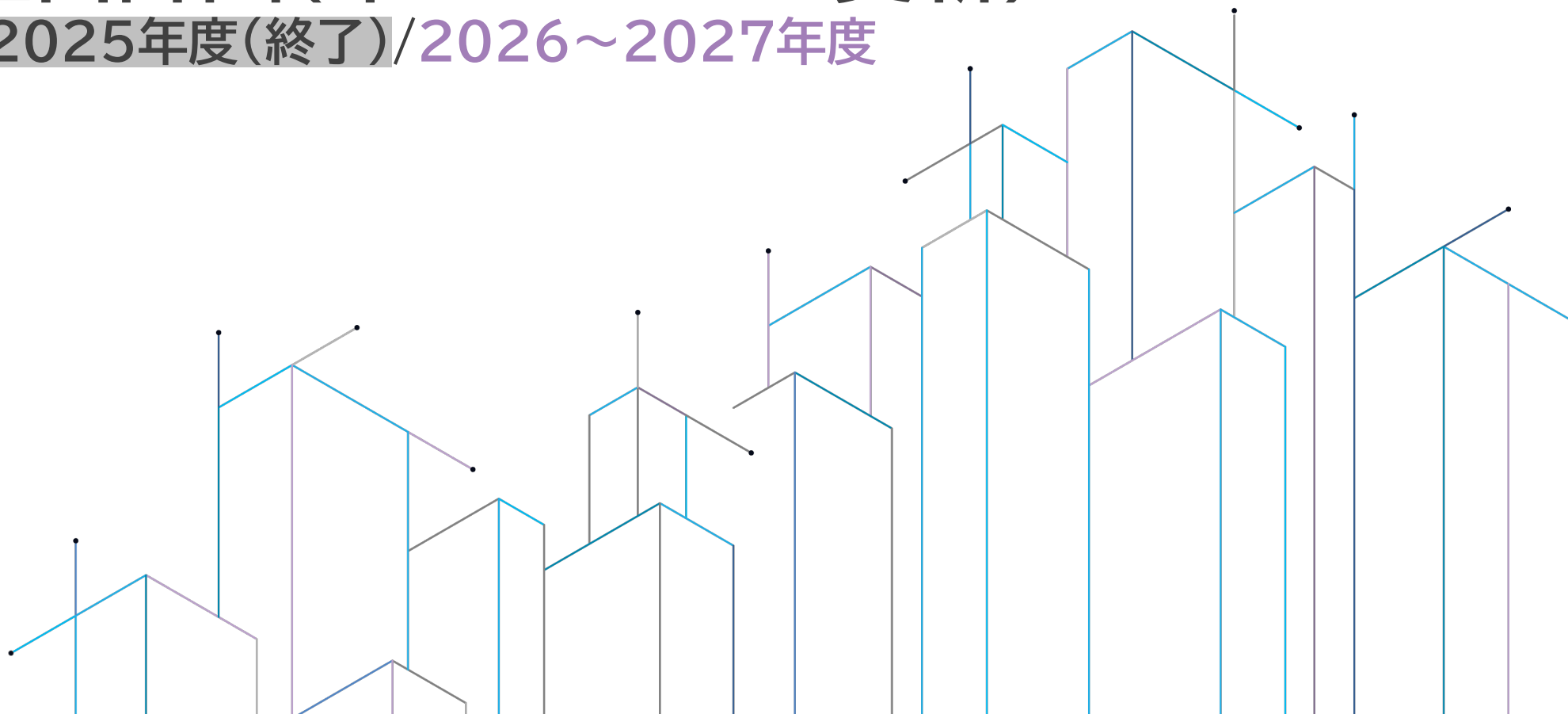
	26/3期				27/3期予想					
	受注高		売上高		予想値	構成比	前期比	予想値	構成比	前期比
	実績	構成比	実績	構成比						
(百万円)										
空調計装関連事業	48,231	89.3%	41,697	89.9%	47,000	89.5%	▲2.6%	46,500	90.3%	11.5%
空調計装工事	47,695	88.3%	41,161	88.8%	46,600	88.8%	▲2.3%	46,100	89.5%	12.0%
新設工事	16,934	31.4%	13,915	30.0%	17,000	32.4%	0.4%	16,900	32.8%	21.5%
既設工事	30,761	57.0%	27,246	58.8%	29,600	56.4%	▲3.8%	29,200	56.7%	7.2%
制御機器類販売	535	1.0%	535	1.2%	400	0.8%	▲25.2%	400	0.8%	▲25.2%
産業システム関連事業	5,770	10.7%	4,674	10.1%	5,500	10.5%	▲4.7%	5,000	9.7%	7.0%
産業計装工事	5,477	10.1%	4,381	9.4%	5,200	9.9%	▲5.1%	4,700	9.1%	7.3%
制御機器類販売	293	0.5%	293	0.6%	300	0.6%	2.4%	300	0.6%	2.4%
合計	54,001	100.0%	46,371	100.0%	52,500	100.0%	▲2.8%	51,500	100.0%	11.1%

3

---

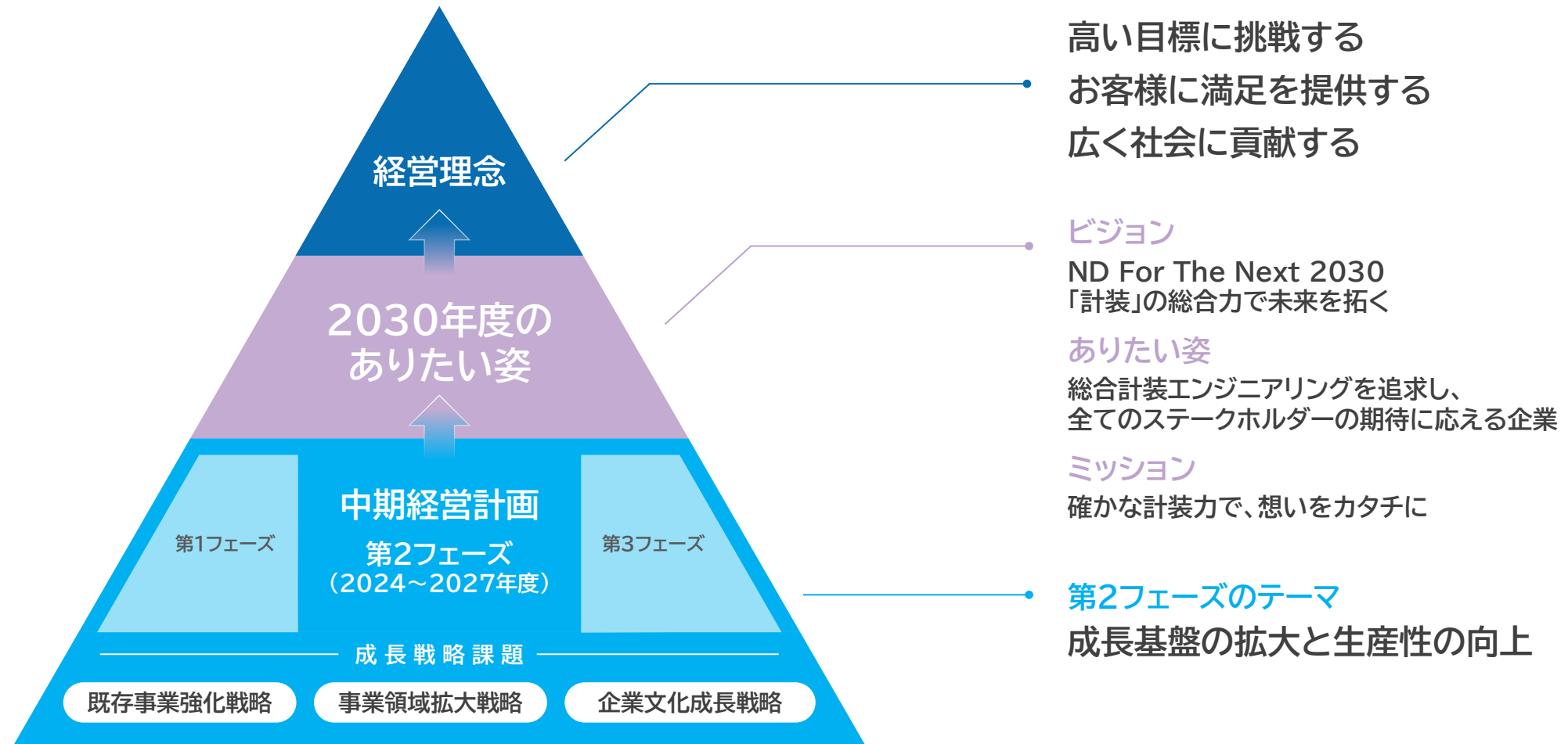
# 中期経営計画(第2フェーズ・更新)

2024~2025年度(終了)/2026~2027年度





◀ 現中期経営計画は残り2カ年。基本方針の「成長基盤の拡大と生産性の向上」は変えず、取り組みを加速。





## 1. 事業環境

### 旺盛な建設需要

- ・ 受注環境は引き続き、首都圏の再開発案件や工場、データセンターなど大規模案件が旺盛

### 環境変化によるニーズの変化

- ・ 脱炭素社会への実現に向けたビルの環境負荷低減に資する省エネニーズ
- ・ 人手不足に伴う工場の省人化ニーズ

## 2. 人的資本の強化

### 人手不足の深刻化

- ・ 戦略的な人材の確保・育成・活用と協力会社の体制強化など、当社グループ全体の人的資本の強化に向けた施策が必要不可欠

## 3. 計装バリューチェーン体制の強化

### 協力会社との共存共栄

- ・ 建設業法・取適法の遵守
- ・ 人材確保や人材育成支援が必要不可欠

## 4. 資本コストや株価を意識した経営

### 中長期的な企業価値向上への取り組み

- ・ 資本コストや資本効率性、成長性を意識した経営戦略、積極的な成長投資
- ・ 株主、投資家の皆様との建設的な対話と積極的な情報開示
- ・ 株主還元強化

## 5. 非財務的価値の追求

### 非財務的な領域への取り組み強化

- ・ サステナビリティやガバナンスへの取り組み強化
- ・ 当社の企業認知度向上
- ・ 企業文化醸成

## 6. 中東情勢のリスク

### 広く情報を収集し、早期対応を図る

- ・ マクロ的影響および業界への影響を把握
- ・ 情報を分析し、業績などへのインパクトを早期に見極める



- 足元の事業環境を鑑み、中期業績目標を上方修正。
- 適正な利益率を確保しつつ、旺盛な事業環境を成長・拡大の機会として捉え、中期経営計画最終年度において掲げた目標を達成する。
- ROE目標は12.5%→中長期的な目標値として**15.0%以上**へ引き上げ。

(億円)	2024年度 実績	2025年度 実績	2026年度 予想	2027年度 目標 (修正前)	2027年度 目標 (修正後)
受注高	437	540	<b>525</b>	468	<b>545</b>
売上高	430	463	<b>515</b>	465	<b>520</b>
営業利益	91	118	<b>125</b>	95	<b>130</b>
営業利益率	21.2%	25.5%	<b>24.3%</b>	20.4%	<b>25%</b>
ROE	17.3%	19.6%	<b>18.4%</b>	12.5%	<b>15.0%以上</b>





- ▶ 空調計装関連事業においては、新設大型案件を中心に着実に施工するとともに、持続的な収益を創出する既設ストック案件の確保により業績拡大を目指す。
- ▶ 産業システム関連事業においては、第1フェーズで創設した事業部の組織強化と採算性向上を目指す。

		2024年度 実績	2025年度 実績	2026年度 予想	2027年度 目標
空調計装関連事業	(億円)				
	受注高	388	482	470	485
	新設工事	138	169	170	171
	既設工事	246	307	296	310
	制御機器類販売	4	5	4	4
	売上高	393	416	465	465
	新設工事	164	139	169	170
	既設工事	225	272	292	291
制御機器類販売	4	5	4	4	
産業システム関連事業	受注高	48	57	55	60
	売上高	36	46	50	55



## 戦略

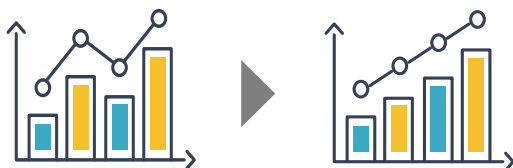
### 最適受注を実現する営業

#### エリア戦略の明確化

- 本支店の垣根を超えた広域エリアでの施工余力を勘案した最適受注

#### 収益性維持・向上

- メンテナンス案件に繋がる大規模案件の獲得 → スtock案件の拡充
- 脱炭素社会実現への貢献に資する省エネビジネスの拡大検討



## 評価

- 旺盛な事業環境の中、エリア戦略に加え、中長期的な視点に基づく全社最適受注を導入

セグメント利益 前期比+22.3%  
新規メンテナンス契約実績 予算比+65.8%



## 課題

- ✓ 支店間JV制度の積極的な活用
- ✓ メンテナンス事業体制の強化

### 施工体制の再構築・強化

#### グループ会社活用による事業基盤強化

- 施工能力の維持・拡大を目的に、当社専門の施工会社を拡充

#### 協力会社体制の構築・運用

- 2024年4月に導入した「認定サービスパートナー制度」推進

#### 認定サービスパートナー制度

- 【目的】 協力会社との継続的な関係性を構築し、相互繁栄を図る
- 【想定効果】 人材確保・人材育成の積極的支援による動員力向上

- 継続的な人材確保による組織体制の整備、人事制度・社内体制の整備
- 認定サービスパートナー制度により確保した協力会社の人数(+15名)



- ✓ 施工および協力会社の体制強化に向けた有効な支援策の推進
- ✓ グループ会社を含めた組織全体の効率的な運営体制の検討

### DXの推進

#### 社内システムデータの整理・活用

- デジタル基盤づくりにおけるデータガバナンス、マネジメントの統一
- 多数の社内システムの連携および一本化による事業活動の効率化

#### DXによる業務効率化・価値共創

- 日本電技版BIMデータを基に、AI技術を活用した設計図・施工時の自動作成
- 建物と機器のDB構築による業務効率化とデータドリブン経営戦略立案



- 当社のDX戦略検討を目的にDX推進委員会設立
- 社内システムのクラウド化が進展
- 空調制御診断評価に特化したメンテナンスメニューの販売拡大



- ✓ デジタル人材の育成
- ✓ DX技術を活用した業務効率化・生産性向上の加速



## ソリューションの強化

収益基盤の確保・拡大、技術力向上

- 大口既存顧客(プラントメーカー)のシェア拡大による安定的拡大
- 大型現場の施工による技術力強化

子会社との協業強化

- ジュピターアドバンスシステムズ(株)との協業強化によるスマート工場の実現
- IoT技術を活用した工場のスマート化を新たな事業領域として構築



## 事業体制の強化

業務提携・M&A

- シナジーが見込める企業へのアプローチ

DX活用による事業採算性向上

- 営業・技術の両側面でDXを活用した業務効率により売上利益率を改善



## 研究開発投資

食品工場向けの先進的技術の構築

- AI画像診断技術の調査・研究による生産性・品質向上を可能とするソリューションの提供
- データ分析ソフトウェアの調査・研究による新たな事業領域への展開



- プラントメーカーとの協業によるシェア拡大(予算比+21.1%)
- 空調計装関連事業支援に伴う新事業領域であるスマート工場の提案件数増加(目標比+22.2%)



- 事業拡大に資する企業を常時模索中(適宜対応)
  - マーケティング提案や設計・積算業務へのDX活用による採算性向上
- セグメント利益 前期比+102.5%



- AI画像診断技術に関する教育等の実施(技術者育成)
- データ分析における子会社との連携強化



- ✓ 技術者育成・確保
- ✓ 既存事業と新事業領域との両立に向けた営業力の強化

- ✓ 事業拡大に資する業務提携、M&Aの継続検討
- ✓ 業務のDX推進による利益率改善

- ✓ 研究・開発技術の事業化および収益化



人的資本経営の推進および投資を通じて、成長のボトルネックとなっている人材不足を解消し、企業成長を目指す。

現状

旺盛な事業環境の中

人材不足

がボトルネック

実

施

策

## 人材確保

### 1. 採用の強化

新卒・中途の採用強化【採用数】**新卒・中途 計78名採用**  
(うち女性13名。リファラル採用2名)

### 2. 人事制度の改定(2025年4月)

人的資本のさらなる充実化のため、人事制度を抜本的に見直し

#### 新人事制度

- ・昇格や昇給の機会拡大により給与が安定的に上昇しやすい制度へと変更  
【具体策】管理職コースの複線化など
- ・役割、スキル、貢献度に応じた処遇反映によるモチベーションの向上  
【具体策】諸手当の増額改定など

### 3. 広報・ブランディング強化

社名周知活動による企業認知度向上、  
社内広報によるインナーブランディング

【拡充策】テレビ・電車内CMの活用、SNS社内報の運用開始など

## ウェルビーイング、エンゲージメント

### 1. 働き方改革の推進

- ・残業上限規制の遵守
- ・男性育児休業(パパ育休)取得促進  
【政府目標取得率】50% → 【当社取得率】**100%**

・2024年くるみん認定  
(育児と仕事の両立)



### 2. 健康経営の推進

- ・メンタルヘルス不調発生者の減少
- ・肥満、喫煙対策の実施
- ・健康経営優良法人7期連続認定
- ・ハラスメント防止の周知徹底

将来

## 従業員の拡大(単体)

2024年度末 903名  
2025年度末 954名



2030年度末 1,100名(6年間で約200名増員 (2024年度比))



次世代に向けた持続的な成長のため、「高度専門人材の確保」と「技術力の継承・進化」への取り組みを強化。

## 1. 新卒採用の強化

【新卒・第2新卒採用者数】 2026年度 29名  
↓  
2027年度 35名目標

## 2. 電技アカデミー運用

新入社員の早期戦力化を目的に、2024年度より技術研修体制を抜本的に見直し。既存社員への専門技術教育も実施  
⇒本社一括・通年の集合研修により、早期の育成と資格取得を目指し、成長のバラつきを抑制。新卒社員は入社2年目から本配属

## 3. 資格取得者の増加

2025年度 新規資格取得者	
1級電気工事施工管理技士	12名 (昨年度比+8)
1級電気通信工事施工管理技士	22名 (昨年度比+11)
1級管工事施工管理技士	10名 (昨年度同数)
1級計装士	21名 (昨年度比+9)

## (仮称)電技アカデミーおよび 技術イノベーションセンターの建築

- 2025年6月、千葉県習志野市に約1,500坪の建設用地を取得。
- 2029年度の運営開始に向け、基本計画を鋭意検討中



取得した建設用地

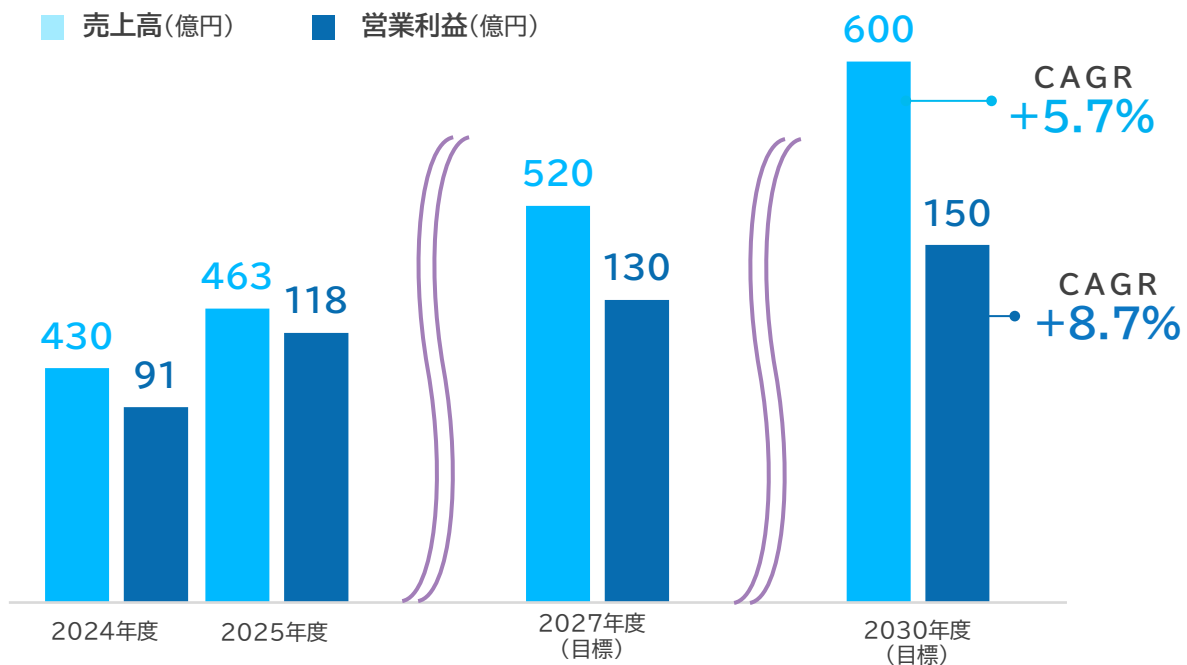
国家資格を有する専門技術者の増加を加速させ、  
当社が培った技術継承と未来を拓く  
技術イノベーションの場を創る

# 業績と従業員数の推移(予想)



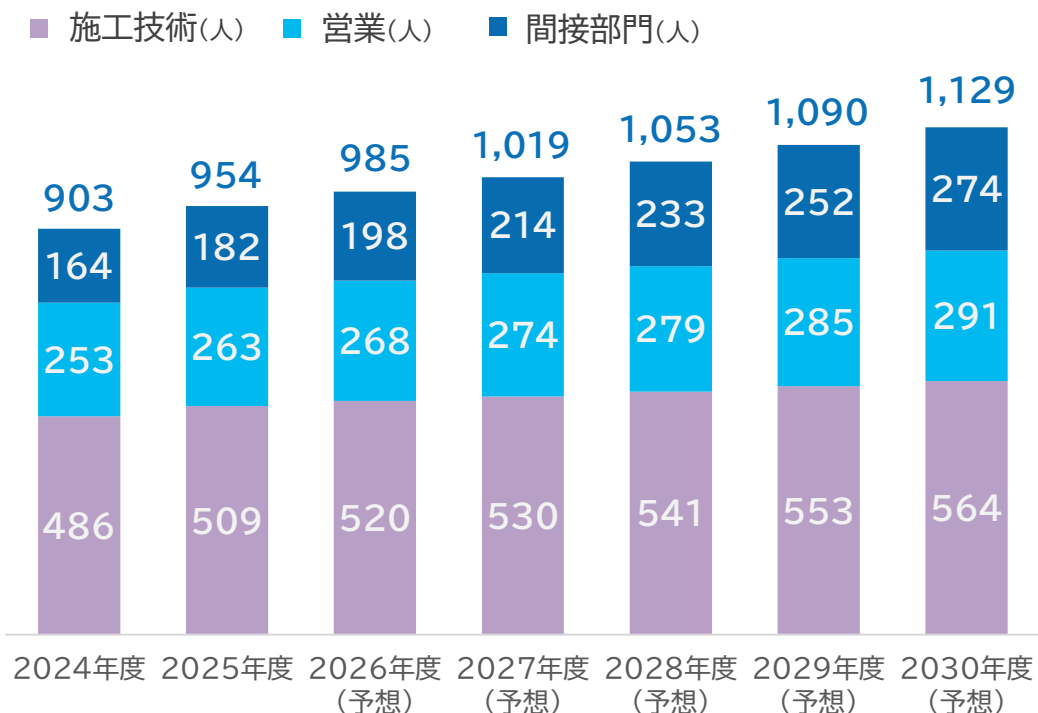
- ▶ 旺盛な事業環境を当社の成長につなげるため、採用活動を強化し、従業員を増員計画
- ▶ 当社の収益に必要不可欠な施工技術者の確保に注力

## 業績推移およびCAGR



- ▶ 第2フェーズ開始年度(2024年度)から長期経営指針最終年度(2030年度)の年間平均成長率は、売上高5.7%、営業利益8.7%予想

## 従業員数の推移



- ▶ 旺盛な事業環境を取り込むため、従業員を増員計画
- ▶ 施工技術者の増員と共に、国家資格の技術者を育成予定



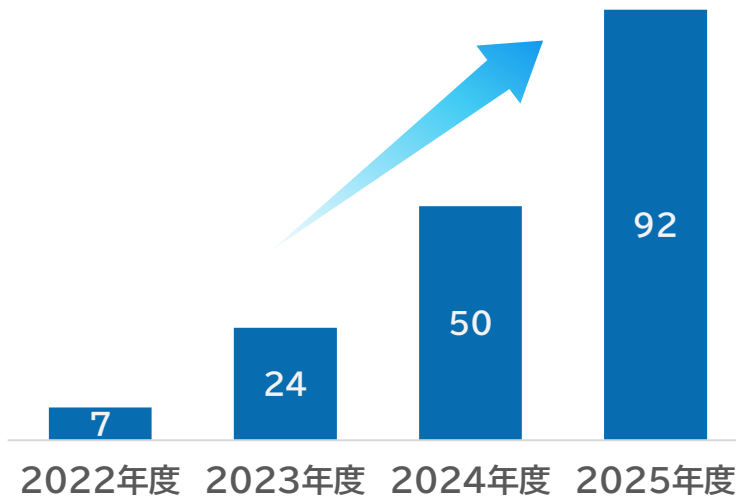
- ▶ 「総合計装エンジニアリングを追求し、**全てのステークホルダーの期待に応える企業**」を目指すマテリアリティの設定。
- ▶ 中期経営計画では、各マテリアリティに沿った取り組みによりステークホルダーとのエンゲージメント向上に努める。

	マテリアリティ	取り組み							
環境	計装エンジニアリングを通じた脱炭素社会実現への貢献	<ul style="list-style-type: none"> <li>脱炭素社会実現への貢献(事業活動を通じたお客様のCO<sub>2</sub>排出量の削減貢献・Scope 4)</li> <li>GHG排出量の削減目標設定と削減策の実践</li> <li>CDP(企業や自治体の環境情報開示システムを運営・評価する国際的環境非営利団体)より、<b>気候変動分野でCスコア認定(2025年度)</b></li> <li>SBT認定取得に向けたコミットメントレター提出(2025年)</li> </ul>							
	計装エンジニアリングを通じたスマート工場実現への貢献	<ul style="list-style-type: none"> <li>製造現場における生産性向上、労働・作業環境改善</li> </ul>							
社会	安全衛生・品質向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>社員および協力会社への安全・品質・技術教育と研修の実施</li> </ul>							
	働きやすい職場環境の実現	<ul style="list-style-type: none"> <li>人的資本経営の拡充(女性活躍・男性育休)</li> <li>人権尊重、健康経営</li> </ul>							
	地域・社会貢献	<ul style="list-style-type: none"> <li>社会貢献活動への寄付・支援</li> </ul>							
ガバナンス	コーポレートガバナンスの強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>監督、執行の分離と強化</li> <li>役員報酬ガバナンスの強化</li> <li>株主との対話のさらなる充実化</li> </ul> <p><b>【機関投資家とのIR面談実施回数】</b></p> <table border="0"> <tr> <td>2023年度</td> <td>24回</td> <td rowspan="3">} 2023年度比 3.8倍</td> </tr> <tr> <td>2024年度</td> <td>50回</td> </tr> <tr> <td>2025年度</td> <td>92回</td> </tr> </table> <ul style="list-style-type: none"> <li>資本コスト経営の実践</li> </ul>	2023年度	24回	} 2023年度比 3.8倍	2024年度	50回	2025年度	92回
2023年度	24回	} 2023年度比 3.8倍							
2024年度	50回								
2025年度	92回								

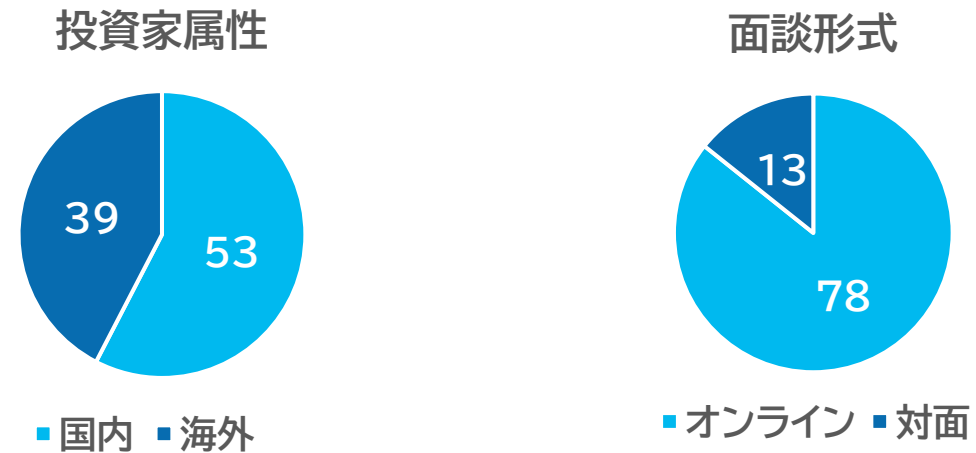


▶ TOPIX見直しに向け、IRの強化を推進。

## IR面談回数の推移



## IR面談の内訳(2025年度、件)



## アナリストカバレッジ増加

### いちよし経済研究所

▶ 中小型株成長企業を調査・分析し、投資家向けに情報を提供。

### シェアードリサーチ



▶ 第三者目線の調査に基づき、決算発表後に日本語・英語で詳細な分析レポートを発信。

### エンヴァリス

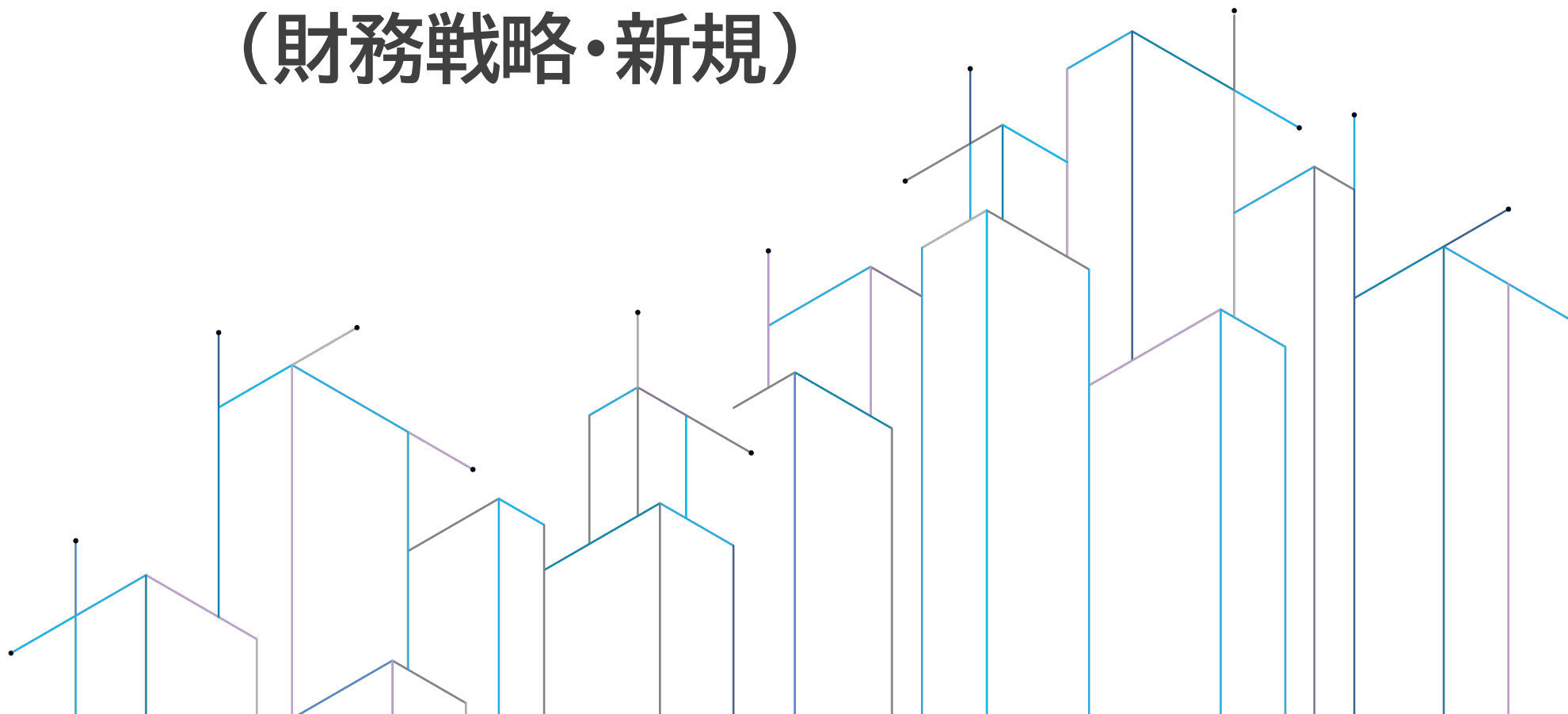


▶ 決算発表や説明会直後に日本語・英語・中国語(簡体字・繁体字)でレポートを公開。独立した視点から調査・分析を配信する。

# 4

---

## 長期經營指針(業績目標・更新) (財務戰略・新規)





## ◀ 旺盛な事業環境が2030年ごろまで継続。

### 首都圏

#### 八重洲・東京駅周辺

- ・常盤橋街区 2028年
- ・八重洲2丁目中地区 2029年
- ・八重洲1丁目地区 2032年度

#### 日本橋

- ・日本橋室町1丁目地区 2033年度
- ・日本橋1丁目1・2番地区 2034年度
- ・日本橋1丁目東地区 2038年度

#### 渋谷

- ・渋谷駅街区 2034年度

#### 新宿

- ・新宿駅西口地区 2029年度
- など2040年代まで複数

#### 品川・高輪ゲートウェイ

- ・品川駅西口 2029年度

#### 晴海・東京湾岸

- ・勝どき東地区 2028年
- ・築地市場跡 2030~40年代

### 関西圏

#### 大阪

- ・森之宮地区 2028年
- ・大阪IR(夢洲) 2030年
- ・梅田駅周辺 2030年代以降

#### 兵庫

- ・三宮駅周辺 2030年ごろ

### 中国地方

#### 広島

- ・広島駅周辺 2027年ほか
- ・基町駐車場一帯 2029年度

### その他

#### 北海道

- ・札幌駅周辺 2030年代

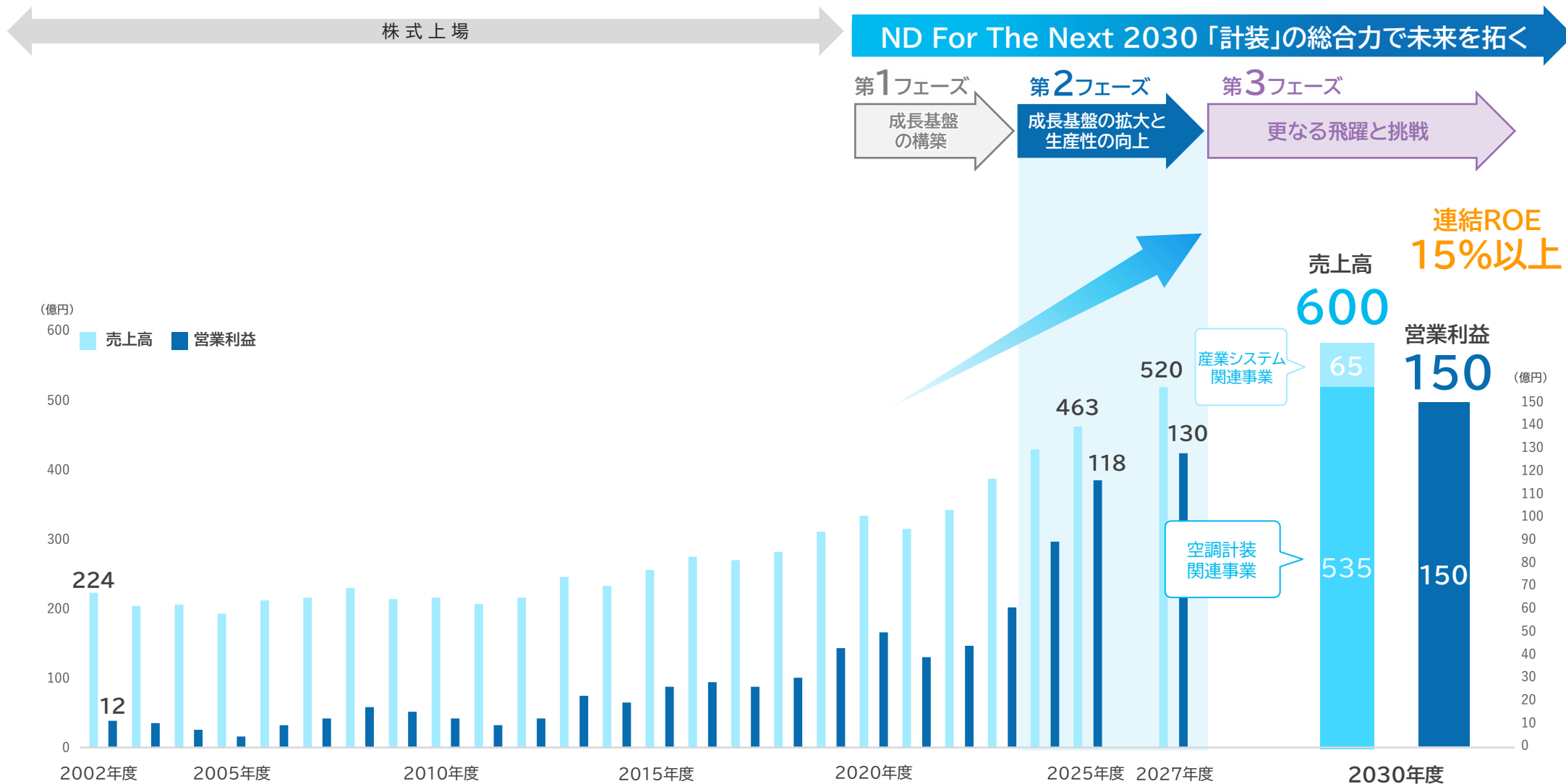
#### 静岡

- ・清水駅前 2030年代

※記載の竣工、完成年は予定(2026年4月時点)。各プロジェクトのウェブサイト、日本経済新聞、中国新聞参照



足元の業績および事業環境などを踏まえ、長期経営指針の最終年度(2030年度)の業績目標を上方修正



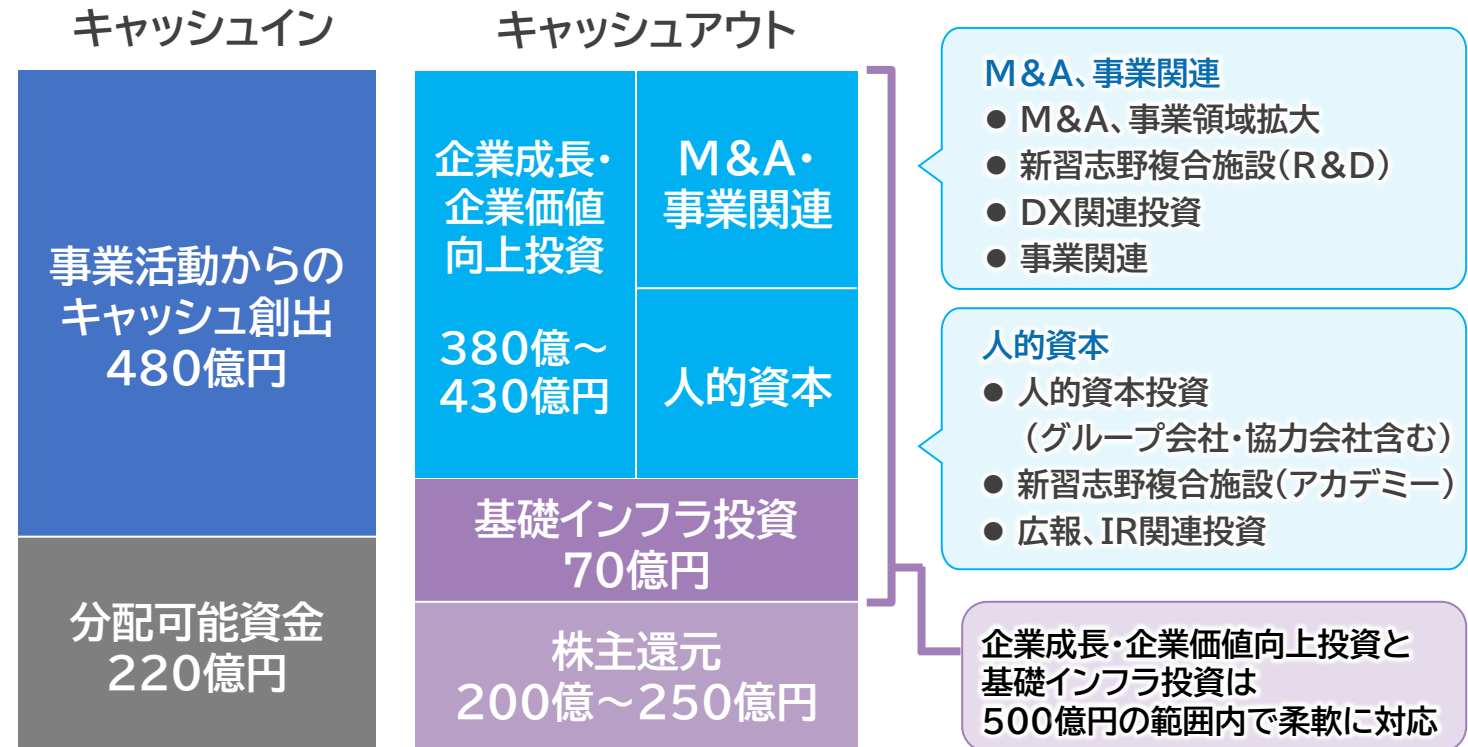


- ▶ 事業活動を通じて得たキャッシュは、企業成長に資する投資と株主還元へ
- ▶ 「企業成長・企業価値向上投資」では、事業機会の最大化に必要な採用・教育やM&Aなどへ投資
- ▶ 「株主還元」は配当性向40%以上もしくはDOE7%以上をベースに、機動的な自己株式取得により企業価値向上を目指す

## 資本政策の基本方針 概要

連結ROE	15%以上
株主還元	配当性向40%以上 もしくは DOE7%以上
そのほか	機動的な自己株式取得

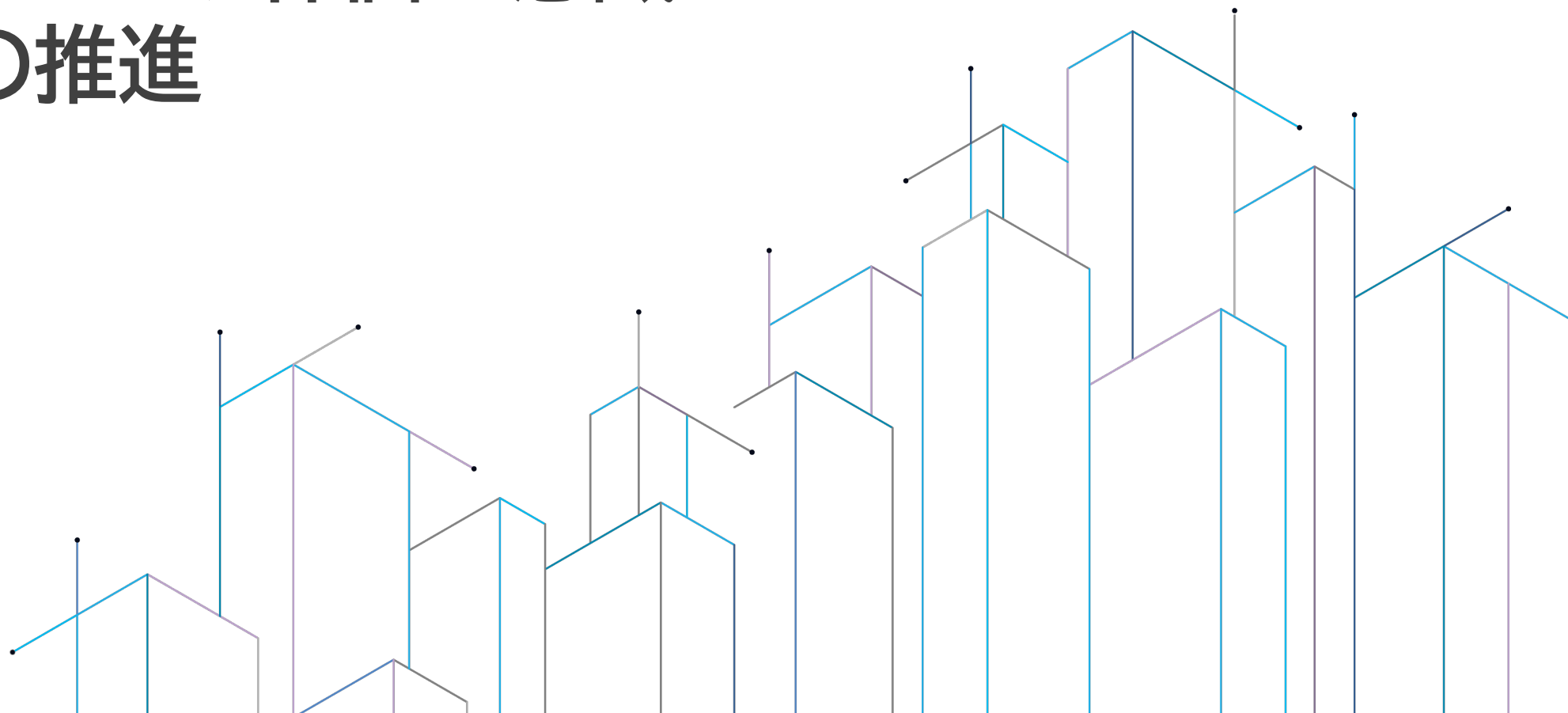
## 財務戦略(キャッシュ・アロケーション)概要



5

---

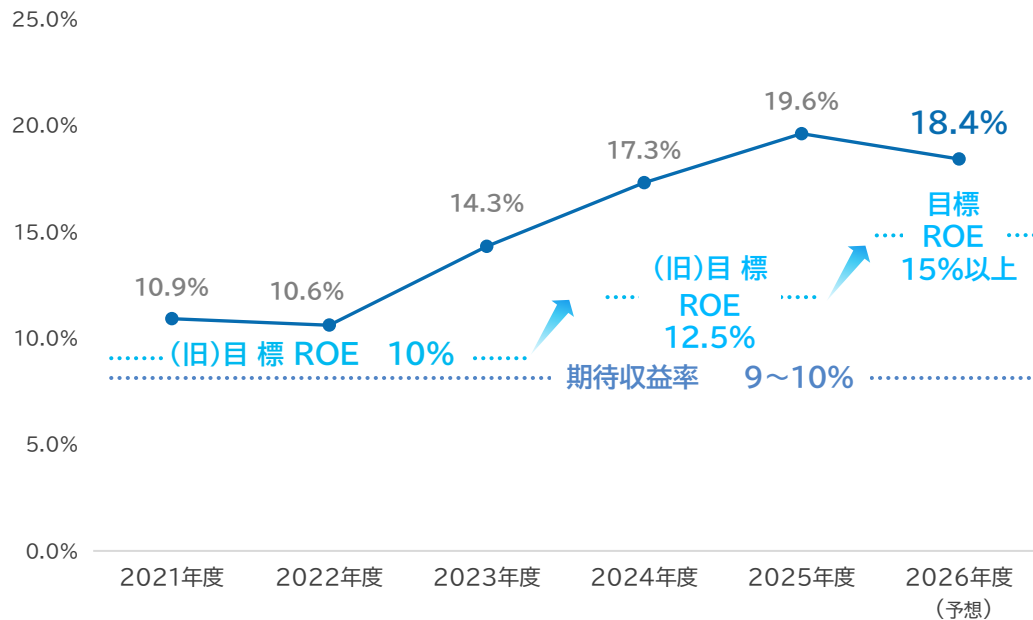
# 資本コストや株価を意識した 経営の推進





- ▶ ROE、ROICを目標経営指標として設定し、エクイティスプレッド、WACCスプレッドを確保する。
- ▶ 成長戦略の実践と資本収益性の向上により、持続的に企業価値を創出し、PBR向上を目指す。

## ROEの推移



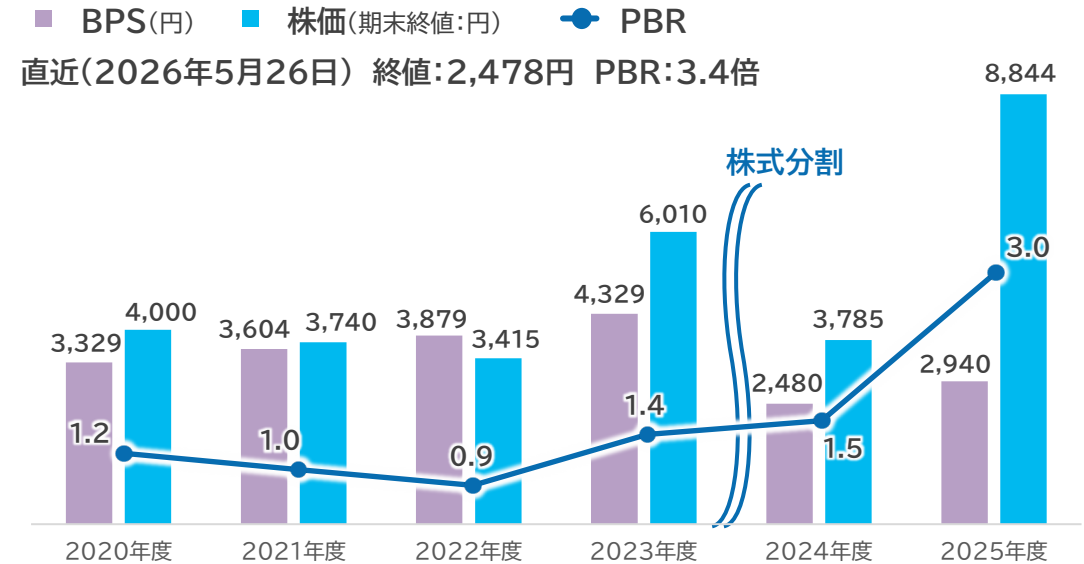
### ▶ ROE

・CAPMベースの株主資本コストは7~8%程度、WACCなどから投資家の期待収益率は9~10%程度と認識。連結ROE目標を15%以上に見直し

### ▶ ROIC

・事業別のWACCとROICを定期的にモニタリング  
 ・ROICに基づく経営管理の浸透  
 (事業別の経営資源分配、投資の可否判断など)を図る

## PBRの推移

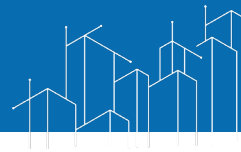


※2025年1月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施しております。2023年度以前は分割前、2024年度以降は分割後基準にて記載しております。直近では2026年4月1日付で普通株式1株につき4株の割合で株式分割を実施しております。

### ▶ 今後の取組み

- ・事業成長を通じた収益性の向上
- ・サステナビリティへの一層の取り組み
- ・開示・IRの充実(資本コスト低減)
- ・流動性向上、株主還元の強化

# 資本コストや株価を意識した経営の推進

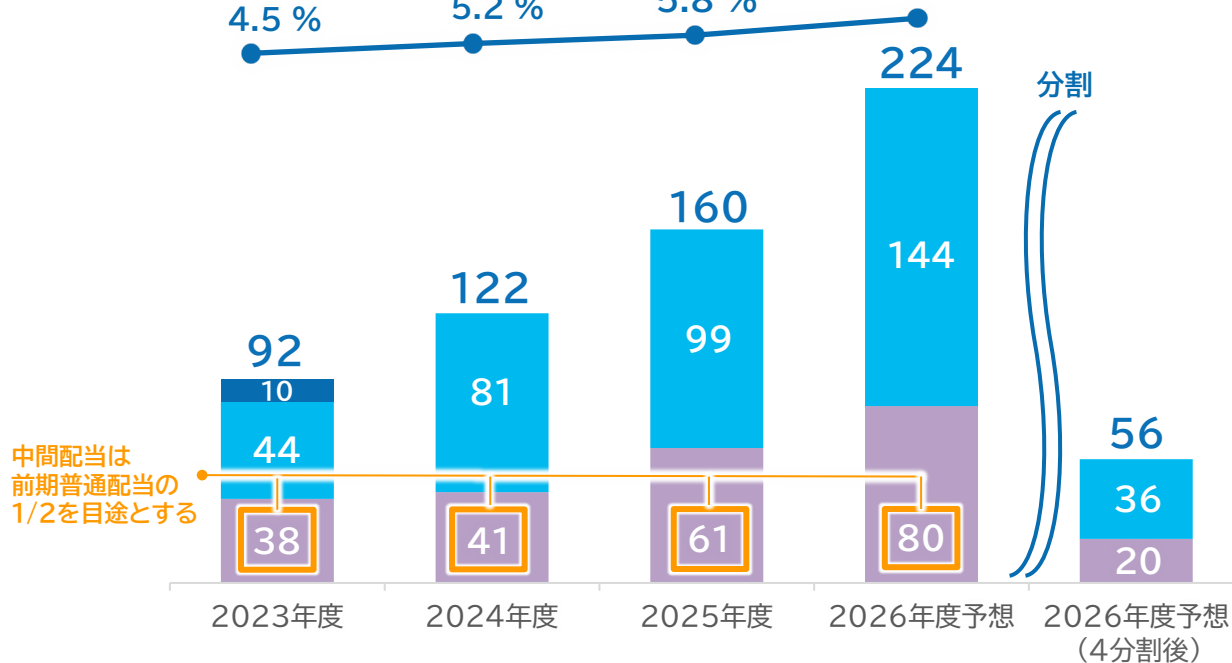


- ▶ 2026年5月、株主還元を配当性向40%以上もしくはDOE(連結株主資本配当率)7%以上に引き上げ。
- ▶ 機動的な自己株式取得も継続的に実施。

## 配当金推移

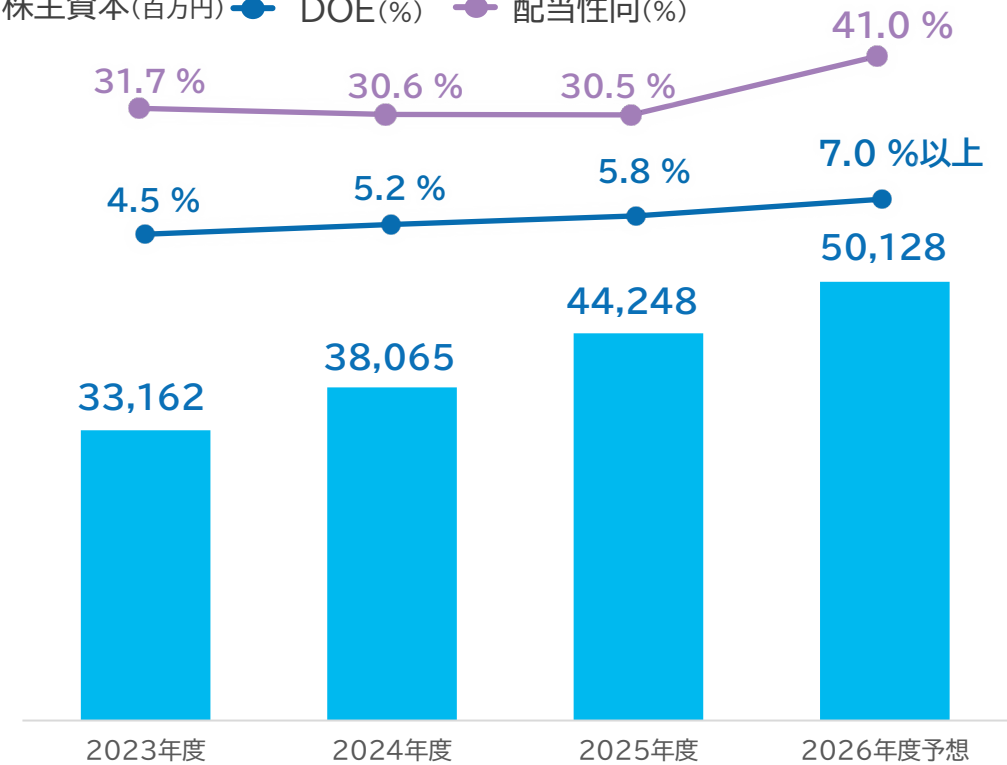
■ 中間配当(円) ■ 期末配当(円) ■ 記念配当(円) ● DOE(%)

【4分割前】



## 株主資本推移

■ 株主資本(百万円) ● DOE(%) ● 配当性向(%)



- ▶ 持続的な利益成長により年々株主資本が積み上がり、累進的な配当を実現

※2025年1月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施しております。2023年度の期首に当該株式分割が行われたものと仮定し、1株当たりの年間配当金を記載しております。2026年4月1日付で普通株式1株につき4株の割合で株式分割を実施しており、当該株式分割は(分割後)として反映しております。23年度は上場20周年の記念配当を実施しております。

# 日本電技株式会社

本日の説明会ならびに、IRに関するお問い合わせ等ございましたら、  
日本電技株式会社 経営企画部までご連絡ください。

Tel 03-5624-1100

Mail [contact@nihondengi.co.jp](mailto:contact@nihondengi.co.jp)

URL <https://www.nihondengi.co.jp/>

当資料に記載されている日本電技の現在の計画、見通し、戦略などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、これらは、現在入手可能な情報から得られた日本電技の経営者の判断に基づいています。実際の業績は、さまざまな重要な要素により、これら業績見通しとは大きく異なる結果となりうることをご承知おきください。