



2026年5月15日

各位

会社名 MIRAINI ホールディングス株式会社
代表者名 代表取締役社長執行役員 木村 守孝
(コード番号：546A 東証プライム・名証プレミアム市場)
問合せ先 常務執行役員 長谷川 政行
(TEL：050-3190-3111)

MIRAINI グループ経営方針の骨子策定に関するお知らせ

MIRAINI ホールディングス株式会社（以下、「当社」）は、新たな価値づくりに挑戦するグローバルソリューションパートナーとして、佐島電機株式会社および萩原電気ホールディングス株式会社（以下、「両社」といいます。）がこれまで培ってきたアセットおよびノウハウを融合し、持続的成長と企業価値のさらなる向上を目指しております。

両社の保有するソリューションを融合することにより、デバイスからデータ活用サービスに至るまで垂直統合型の価値提供が可能になります。また、市場領域においては、従来両社が強みとしてきた製造業のモノづくり分野から社会インフラ領域へのさらなる浸透を図ると共に、今後は他業種への展開を含め、グローバルな成長を目指してまいります。

これらの取り組みにより、当社グループは価値提供領域を面的に拡張し、「成長性」「収益性」「安定性」の観点から事業ポートフォリオを戦略的に構築・最適化することで、グループ全体の企業価値の持続的向上を図ってまいります。

今般、当社は2030年度へ向けたMIRAINI グループ経営方針の骨子を策定いたしましたので、下記の通りお知らせします。

記

1. 基本方針

両社のアセット・ノウハウの融合により、持続的な売上成長と高収益化を両立する「MIRAINI モデル」の確立を目指します。

- ・ **成長性**：インド等を中心としたグローバル展開の加速
- ・ **収益性**：高付加価値ソリューションの拡大・強化
- ・ **安定性**：トヨタ圏顧客を中心とした強固な事業基盤

2. 定量目標

<2031年3月期 定量目標>

売上高	営業利益	ROE
6,000～7,000 億円	210 億円以上	10%以上

3. PBR向上に向けた取り組み

PBR 1倍以上の実現に向け、ROE及びPERの観点から以下の施策を推進します。

- (1) ROE10%以上の実現
 - ・ 事業ポートフォリオマネジメント強化
 - ・ 資本効率化
 - ・ 財務レバレッジの最適化
- (2) PER10倍以上の実現
 - ・ 事業成長に向けた施策実行
 - ・ サステナビリティへの取り組み強化
 - ・ 株主／投資家との対話の強化

4. 今後の開示について

本骨子に関するアナリスト向け説明会を以下のとおり開催します。

- ・ 日時：2026年6月1日（月）16時～17時
- ・ 形式：対面およびオンラインのハイブリッド開催

▽本説明会に関するお問い合わせ先：

MIRAINI ホールディングス株式会社 IR 窓口 E-mail:ir-mhd@miraini-gr.com

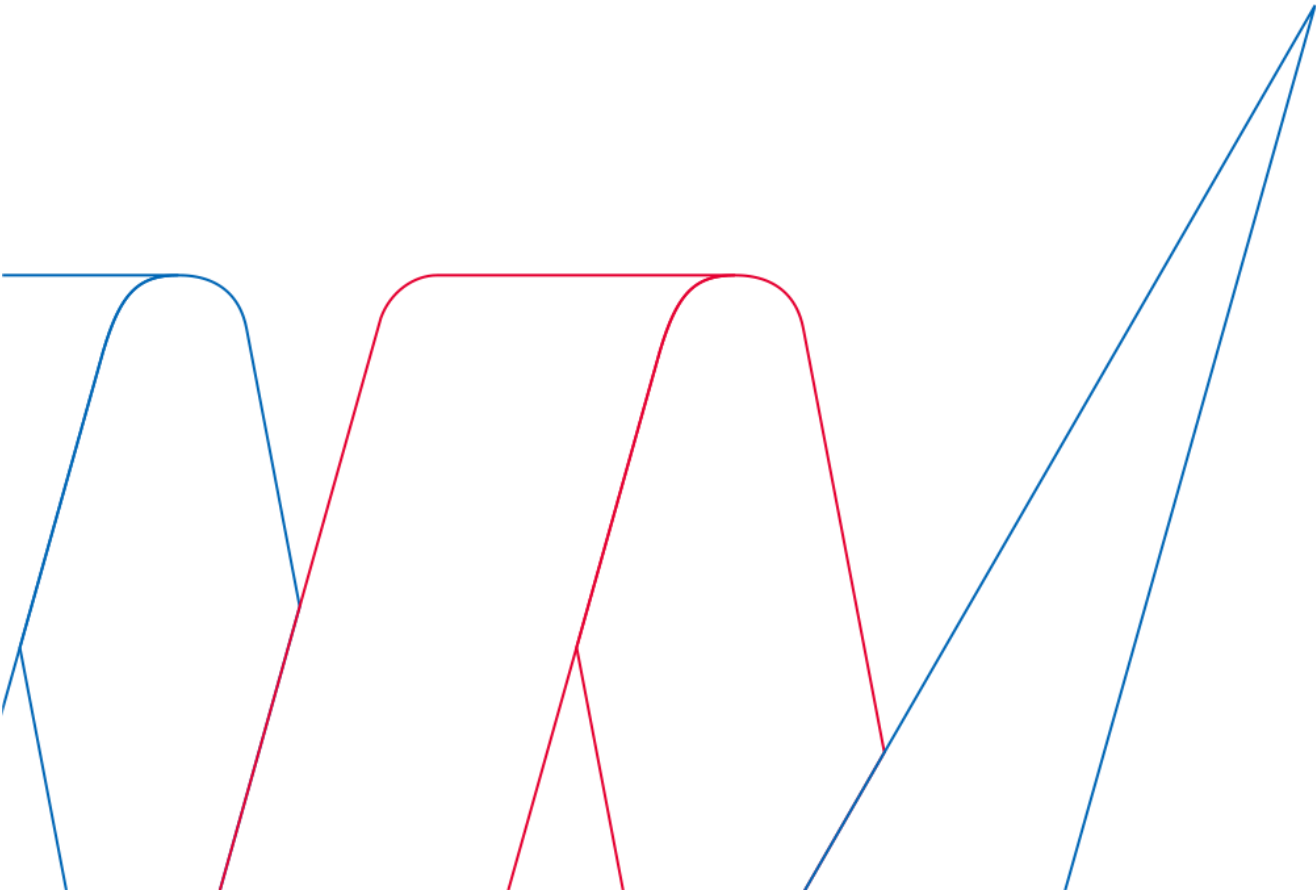
（注）本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づいて当社が判断したものであり、実際の業績等は、様々な要因により異なる結果となる可能性があります。

以 上

MIRAINIグループ経営方針(骨子)

MIRAINIホールディングス株式会社

2026.05.15



外部環境の変化(マクロ経済)



- ☑ 地政学リスクの高まり
- ☑ 米中摩擦、輸出規制の継続
- ☑ 為替変動、金利上昇、インフレ
- ☑ 環境規制、化学物質規制の強化

Opportunity

- ・ サプライチェーン、輸送・調達コストの最適化
- ・ 輸出管理、規制対応
- ・ 在庫・運転資本マネジメントの強化

顧客・市場ニーズの変化



- ☑ 次世代モビリティ、生成AI、DXの進展
- ☑ 製造業のスマート化進展
- ☑ AI・データセンター・車載領域の成長
- ☑ 需要の二極化・変動性拡大

Opportunity

- ・ 技術ニーズの高度化・複雑化への対応
- ・ 部品提供から開発初期の技術提案へ
- ・ 安定調達、需要予測、在庫最適化

役割・競争環境の変化



- ☑ 商社に求められる役割の多様化
- ☑ 競争軸の変化
- ☑ 業界再編加速・商流再編リスク
- ☑ 直販・EC・グローバルディストリビューターとの競争

Opportunity

- ・ トレード型からソリューション型への転換
- ・ 技術提案、グローバル対応の競争力強化
- ・ 専門性、対応可能範囲の拡張



佐島グループ

強み

- ・インド・アジアを中心にグローバルネットワークを展開
- ・豊富な製品ラインナップを保有
- ・製造業(FA・IT)・社会インフラ等幅広い顧客層



萩原電気グループ

強み

- ・モビリティ領域への深い理解・実績
- ・“技術系商社”として質の高い提案・サポート力
- ・デバイスからデータ活用まで、幅広いソリューションを提供



グループビジョン：新たな価値づくりに挑戦するグローバルソリューションパートナー

成長性 … インドをはじめとする成長市場での事業拡大による、オーガニック成長の推進

収益性 … ソリューション事業の拡充による高付加価値領域での成長加速

安定性 … トヨタ圏モビリティ関連領域を中心とした、安定性・信頼性のある事業基盤の構築

	2025年度実績 ※単純合算値	2026年度計画	2030年度目標
売上高	<p>4,319億円※</p> <p>萩原電気 … 2,719億円 佐鳥電機 … 1,600億円</p>	<p>5,000億円</p> <p>前期比 116%</p>	<p>6,000 ~7,000億円</p>
営業利益 (営業利益率)	<p>98億円※ (2.3%)</p> <p>萩原電気 … 62億円 佐鳥電機 … 36億円</p>	<p>120億円 (2.4%)</p> <p>前期比 122%</p>	<p>210億円以上</p>

※2025年度実績について

萩原電気 … 連結実績（2026年5月15日開示）

佐鳥電機 … 第2四半期時点の、連結通期見通し（2026年1月14日開示）

ROE 10%以上



ROE
(資本効率向上)

10%以上

- 事業ポートフォリオマネジメント強化**
 - 営業利益率の改善(向上)、成長市場への積極投資
 - 持続的な売上成長と高収益化を両立する「MIRAINIモデル」の確立
- 資本効率化(BS経営強化)**
 - 適切な在庫管理、非事業資産の圧縮
- 財務レバレッジの最適化**
 - 適切な負債活用による運転資金の適正化
 - 資金調達コストの低減

×

PER
(成長戦略・経営
リスクマネジメント)

10倍以上

- 事業成長に向けた施策実行**
 - 事業シナジーの早期実現
 - 成長領域に対する適切な事業拡大施策
 - 成長を牽引する人的資本投資、システム投資
- サステナビリティ強化**
 - 価値創造ストーリーの明示、非財務価値の向上、ガバナンス向上
- 株主/投資家対話の強化**

両社のアセット・ノウハウ融合により、
持続的な売上成長と高収益化を両立する「MIRAINIモデル」の確立を目指す

【成長性】
インド・グローバル



【収益性】
ソリューション

【安定性】
モビリティ・FA

成長性

インド等を中心としたグローバル展開加速

- ・ 成長著しいインド等のグローバル市場への展開を加速
- ・ オーガニック領域における力強い売上成長を牽引

収益性

高付加価値ソリューションの拡大強化

- ・ “技術系商社”の提案力を強化
- ・ デバイスからデータ活用まで、垂直統合型のソリューション
- ・ 顧客の課題解決によりグループの収益性を牽引

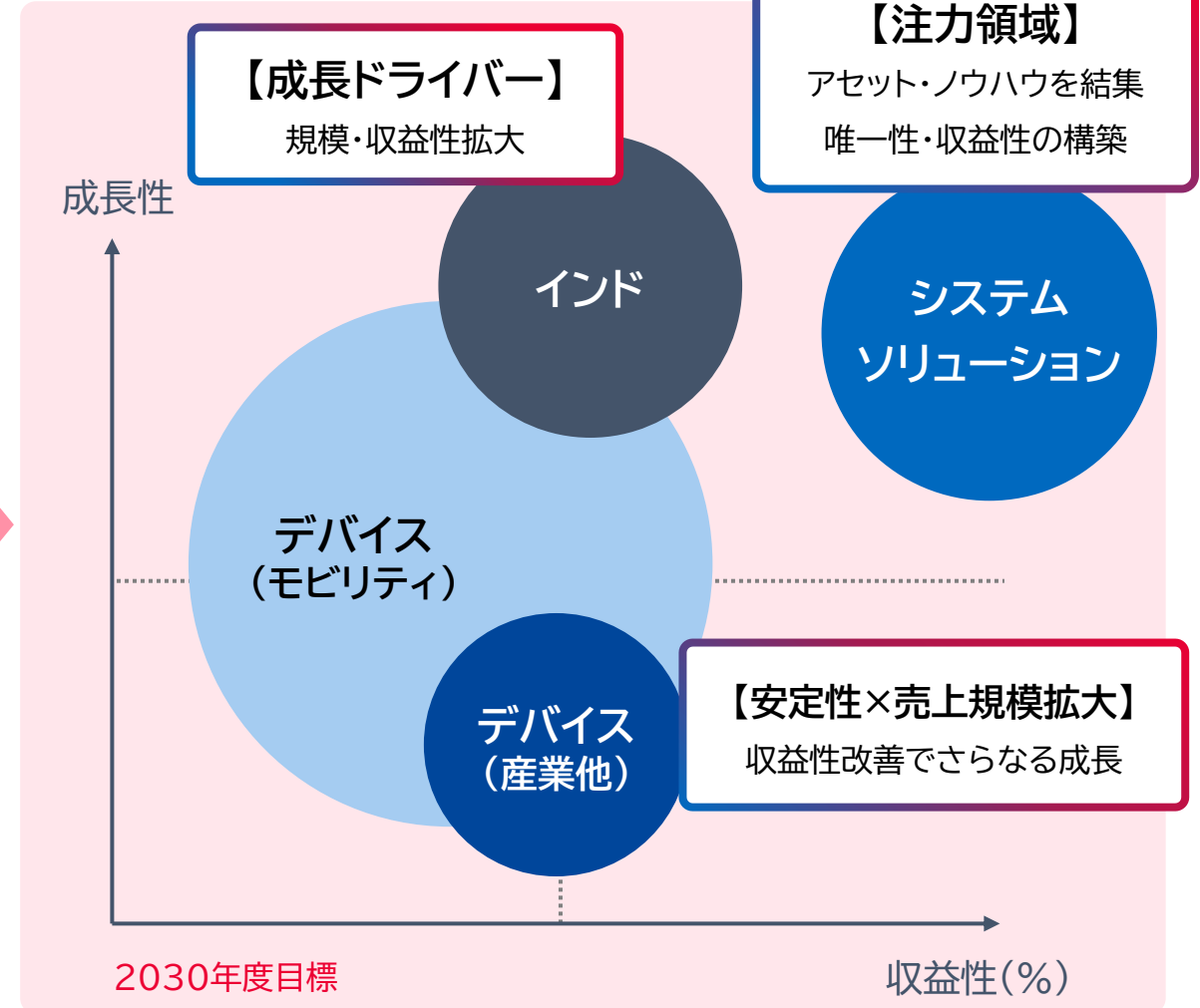
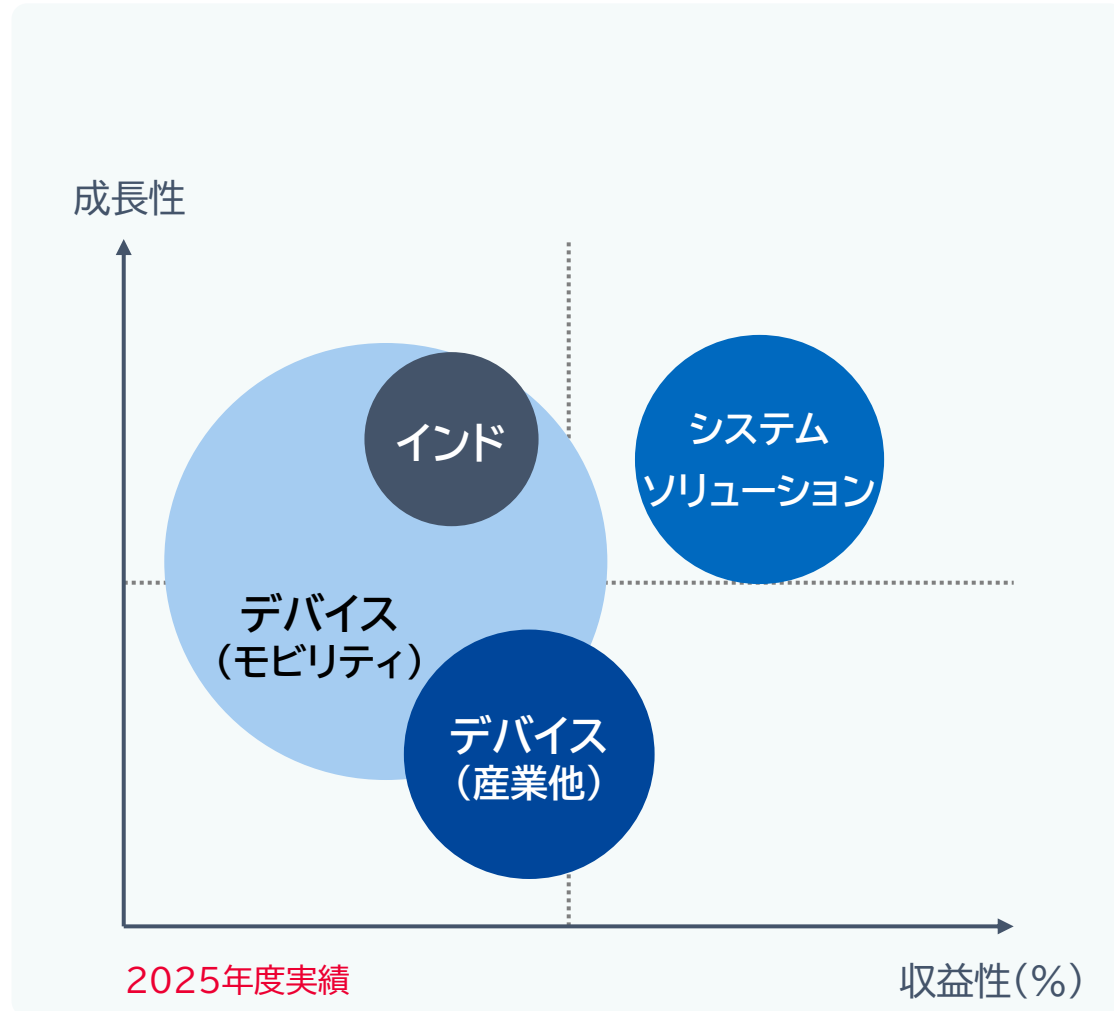
安定性

トヨタ圏顧客を中心とした強固な基盤

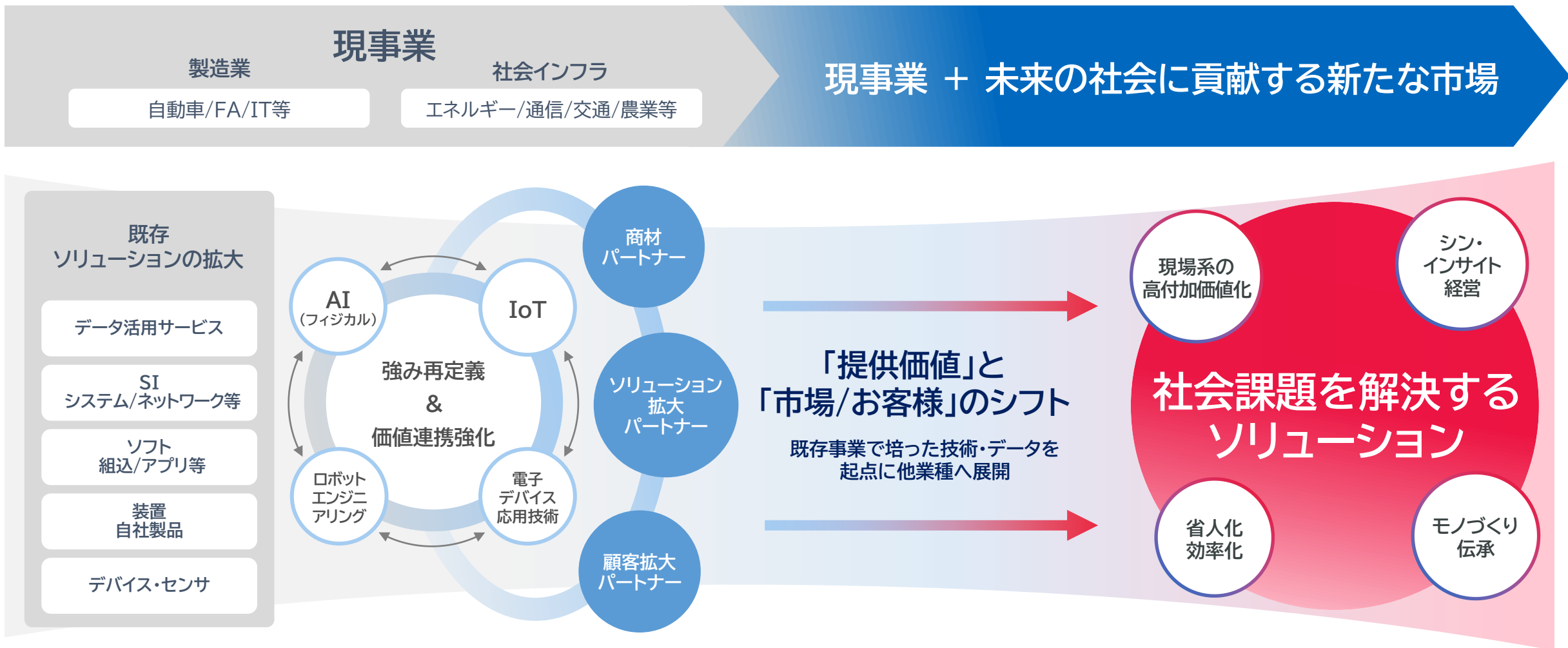
- ・ モビリティ領域やFA領域での深い理解・実績
- ・ グループ全体を支える揺るがない安定的な収益基盤へ

事業ポートフォリオを「成長性、収益性、安定性」の視点からマネジメント。
それぞれの役割を明確化し、「MIRAINIモデル」の定着・拡大を目指す。

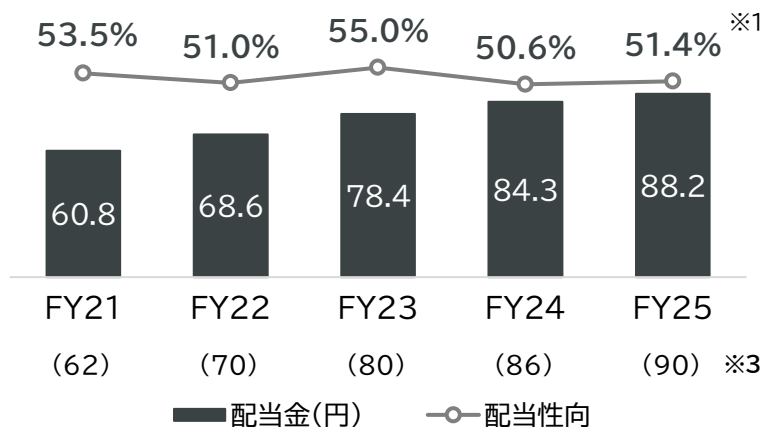
※円の大きさは売上規模イメージ



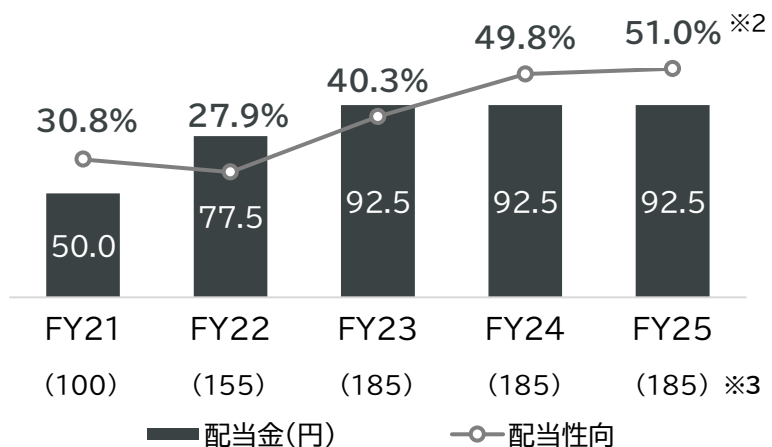
新たな市場/お客様に対し、再定義した強みをベースに、社会・顧客課題を解決すべく、「提供領域・価値(ソリューション)」をシフト



佐鳥電機



萩原電気



※1 第2四半期時点の、連結通期見通し（2026年1月14日開示）
 ※2 のれんの減損損失（2026年4月24日開示）を除いた数値にて算出
 ※3 ()内は、株式移転比率考慮前の実際の1株当たり配当金

MIRAINIグループ配当方針

- 両社の実績を踏まえた安定的かつ継続的な配当
- 配当性向は40%～50%を目途とする
- 成長投資、財務健全性、株主還元のバランスを重視

2026年度(2027年3月期)配当予想

93円
 (中間45円、期末48円)

