

2026年3月期
第2四半期決算説明資料



2025年11月25日
神田通信機株式会社

(証券コード:1992)

目次

1. 2026年3月期 第2四半期決算の概要

2. 2026年3月期 通期連結決算の見通し

3. 企業価値向上に向けた取組み

1. 2026年3月期 第2四半期決算の概要

①連結業績の概要

- 売上は、連結子会社の映像通信関連工事が順調。一方で単体の工事(特に照明制御事業)が好調だった前期ほど伸ばせず、前年同期比199百万円(6.2%)減となった。
- 利益は、前期多かった高収益案件が減少したことに加えて、将来を見据えた人材採用増施策により営業利益ベースで前年同期比166百万円(49.3%)減となった。

(百万円)	2025年3月期 上半期金額	2026年3月期 上半期金額	前年同期比増減	
			金額	率
売上高	3,231	3,031	△ 199	△6.2%
売上原価	2,223	2,155	△ 68	△3.1%
売上総利益	1,008	876	△ 131	△13.1%
売上総利益率	31.2%	28.9%	-	-
販売費及び一般管理費	670	705	35	5.2%
営業利益	338	171	△ 166	△49.3%
営業利益率	10.5%	5.7%	-	-
経常利益	382	215	△ 167	△43.8%
税金等調整前当期純利益	400	344	△ 56	△14.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	282	227	△ 54	△19.5%
当期純利益率	8.7%	7.5%	-	-

②セグメント別業績の概要

- 情報通信事業・・・売上・利益ともにほぼ前期並み。
- 照明制御事業・・・完工案件数の減少や人手不足から工事遅れが発生する現場があったことから減収となり、加えて採用等の人材投資を行ったことから、営業赤字となった。

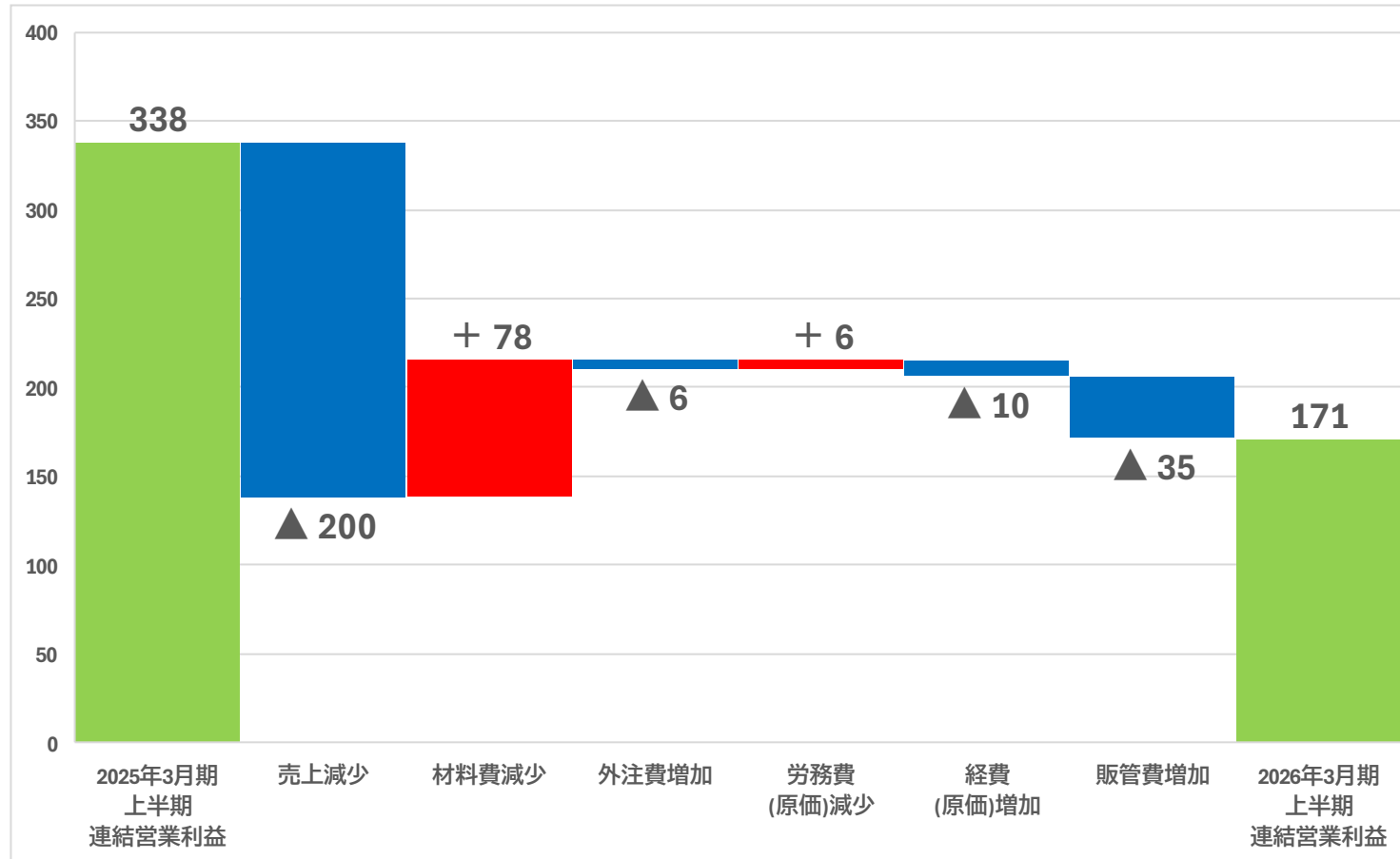
(百万円)		2025年3月期 上半期金額	2026年3月期 上半期金額	前年同期比
情報通信	売上高	2,719	2,761	101.6%
	売上総利益	765	796	104.1%
	営業利益	179	165	91.9%
	営業利益率	6.6%	6.0%	90.5%
照明制御	売上高	479	239	49.9%
	売上総利益	223	61	27.6%
	営業利益	138	-11	-
	営業利益率	28.8%	-4.6%	-
不動産賃貸	売上高	32	30	94.7%
	売上総利益	19	18	91.5%
	営業利益	19	18	91.5%
	営業利益率	59.4%	60.0%	96.6%
合計	売上高	3,231	3,031	93.8%
	売上総利益	1,008	876	86.9%
	営業利益	338	171	50.7%

※記載金額の表示単位未満の端数につきましては、切り捨てて表示しております
 ※売上収益のセグメント間の取引につきましては相殺消去しております

③要因分析

■ 2026年3月期上半期 連結営業利益の変動分析

(単位:百万円)



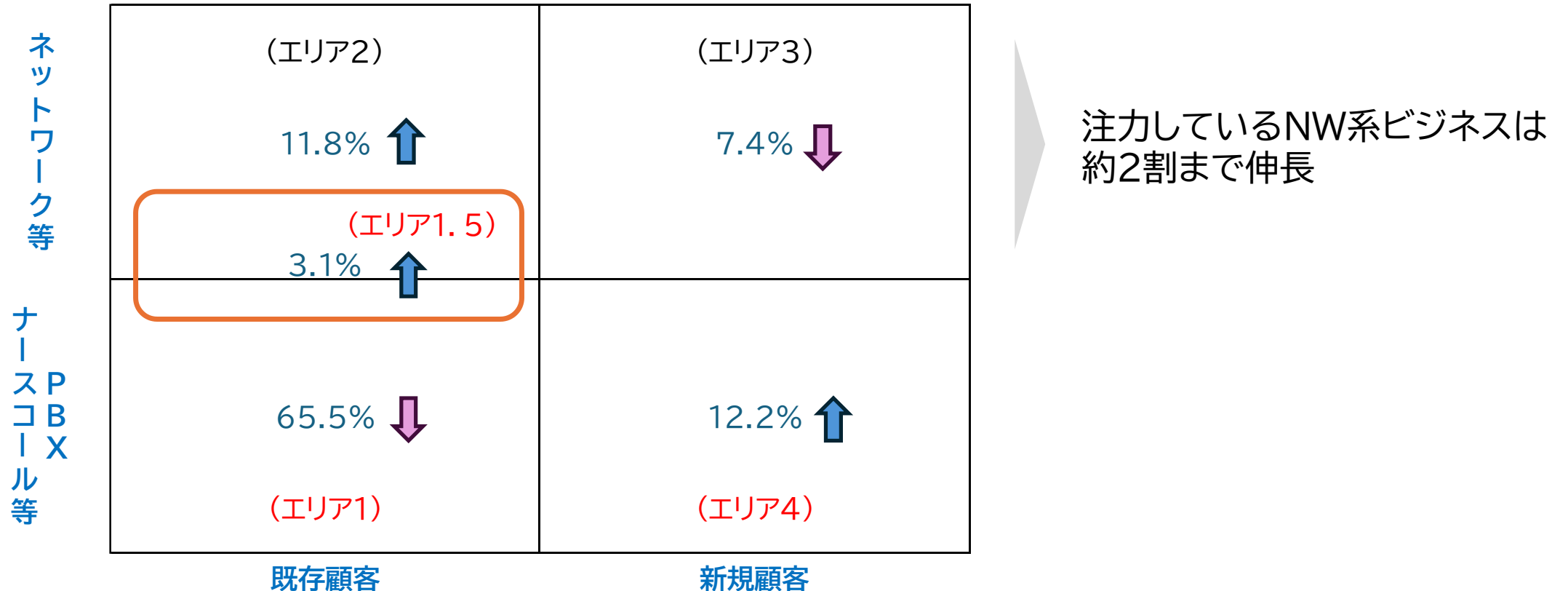
(チャート説明)

1. 情報通信事業の売上は前期比でほぼ横ばいだったが、前期好調だった照明制御事業の売上が減少したことから、トータルでは200百万円の減少となった。
2. 売上減に伴ない材料費が減少したが、教育研修等の人的投資をはじめとした事業構造改革を行ったことで販管費が増加した。

④業績の振り返り(1)

■ 外部要因

- PBX・ナースコール(エリア1・4)合計で、依然として売上の8割弱を占める。特に、医療施設、福祉施設でのナースコール需要が旺盛。また、オンプレPBX下でのスマホ活用需要(エリア1.5)が高い。
- 照明制御事業(エリア3・4)は、業界全般で完工時期が延期されており売上に結び付いていない。



※ グラフ内のパーセンテージは、全売上高に対する比率を表している

④業績の振り返り(2)

■ 内部要因

1. 情報通信事業

① 売上増加の要因

- ・ PBXのリプレイス工事が減少したものの、関連工事で補ったことで売上微増となったため

② 営業利益率悪化の要因

- ・ 粗利率は改善したものの人員の採用増による人件費増加、および事業転換に伴う販管費増のため

2. 照明制御事業

① 売上減少の要因

- ・ 短納期案件が取り込めなかったことで、完工工事減少の市況悪化を埋め切れなかったため

② 営業利益率悪化の要因

- ・ 粗利率は改善したものの人員の採用増による人件費増加、および事業転換に伴う販管費増のため

⑤連結貸借対照表の概要

(単位:百万円)

	2025年3月31日現在	2025年9月30日現在	比較増減	
流動資産	5,313	5,236	△ 77	現金預金の増加 568 売上債権の減少 △717
固定資産	4,171	4,049	△ 122	投資有価証券の減少 △131
資産合計	9,485	9,285	△ 200	
負債	3,370	3,090	△ 280	仕入債務の減少 △261
純資産	6,115	6,195	80	繰越利益剰余金の増加 66 〔 当期純利益 227 配当金支払 △159 〕
負債・純資産合計	9,485	9,285	△ 200	

⑥連結キャッシュフロー計算書の概要

(単位:百万円)

	2024年4月1日～ 2024年9月30日	2025年4月1日～ 2025年9月30日	前年同期比	
営業活動によるキャッシュ・フロー	480	543	63	売上債権の減少、仕入債務の減少、 投資有価証券売却益など
投資活動によるキャッシュ・フロー	37	215	178	前期:有形固定資産(土地)の売却による収入など 当期:有価証券の売却による収入など
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 337	△ 190	147	前期:自己株式の取得による支出、配当金の支払など 当期:配当金の支払など
現金及び現金同等物の増減額	179	568	388	
現金及び現金同等物の期首残高	2,533	2,500	△ 33	
現金及び現金同等物の期末残高	2,713	3,068	355	

2. 2026年3月期 通期連結決算の見通し

①連結決算の見通し

- 売上の通期見通しは67億円で変更なし。89期上期は、人材投資や本社屋および支店の改修などの費用が嵩むものと推定し、保守的な利益水準を見込んでいたが、想定ほどの投資が進まず、利益額が予想を上回った。
- 下期は、自社開発製品(マルチゲートウェイ)の品質向上のための投資、技術系社員の施工スキル向上と新技術習得のための研修などの育成投資や、自社施設修繕等の費用が増加する予定。

(単位:百万円)	2025年3月期 (88期)	2026年3月期 (89期)第2四半期	2026年3月期 (89期)予想	2026年3月期 (89期)予想
	実績	実績	2025年5月12日開示	2025年11月10日開示
売上高	7,179	3,031	6,700	6,700
売上総利益	2,220	876	2,010	1,862
営業利益	625	171	315	400
経常利益	712	215	375	470
親会社株主に帰属する当期利益	431	227	295	350
当期利益率	6.0%	7.5%	4.4%	5.2%
ROE	7.3%	4.9%	4.8%	5.6%

※記載金額の表示単位未満の端数につきましては、切り捨てて表示しております

3. 企業価値向上に向けた取組みの進捗状況

①主な取組みに関する振り返り(全体像)

区分	情報通信			照明制御(MGW)	
	PBX		ネットワーク	照明制御	スマート化(OT)
	オンプレPBX	クラウドPBX			
製品サービス					
今期テーマ	・新規顧客の開拓 ・回線利用料の獲得	・利用料の増加 ・顧客との関係性維持 ・構築・運用コンサル	・スペシャリスト化 ・多能工化 ・セキュリティノウハウの蓄積	・直販・改修ビジネスへの営業強化 ・適正利益の追求	・利用料ビジネスモデルの構築 ・製品強化への積極投資
上期の状況	△	×	○	×	△
	利用料は増加した一方で、新規開拓は不十分だった	関係性の維持構築・運用コンサルは進まなかった	補助金制度の活用が進み、資格を取得する社員の増加につながった	減収によって固定費負担が大きく利益を圧迫した	利用料ビジネスメニューが増えなかった一方で、AIカメラなどの開発に注力した

②主な取組みに関する振り返り

■ 具体的テーマ

ビジネス関連	人事関連	業務面	投資	財務
<事業構造の転換> ・エリア2への転換 ・エリア3の拡大	・待遇改善 ・教育の徹底 ・中核人材の採用強化	・利用料ビジネスの拡大 ・1人当り限界利益の向上	・事業面での開発投資 ・人材面での投資 ・利益の20%を投資	・ROE9%定着を目指す ・DOE3.5%以上を目指す ・自己株取得 2億円
・エリア2とエリア4は拡大 ・事業構造の転換には至っていない	・待遇改善と教育の徹底は、計画通り進行中 ・中核人材の採用は進展 ・経験者採用は進展	・利用料の売上は前年同期比25%伸長 ・1人当り限界利益は変化なし	・事業面、人材面での投資は進行中 ・投資については計画より遅れ気味	・自己株取得は、前期において目標とした2億円の自己株取得を実行済み

③各事業分野のポジショニングと方向性

事業分野 製品・サービス ポジショニング	情報通信		照明制御（MGW）	
	音声系 コミュニケーション	映像系 ソリューション	照明制御	スマート化
既存分野 既存の主力事業	オンプレPBX ナースコール		照明制御 （オフィス） 演出照明 （ホテル）	
注力分野 現在の技術力で実現可能 （2026年3月期にて実現）	クラウドPBX スマホ連携	カメラエンジニアリング		スマートオフィス （センサー、見える化）
深化分野 新しい技術の習得 （2027中計にて実現）	M365 （Teams）	ビデオマネジメントシステム （VMS）	無線照明	スマートビル （ビルOS） MGW改版
長期成長分野 新しい技術の開発 （中長期にて実現）		アプリ開発 入退室システム （フィジカルセキュリティ）		KNX

④中期計画及び業績の進捗状況

■ 2024年6月開示の中期計画数値と現時点での進捗状況

- 前期は、複数の大型PBXリプレイス案件を受注したことから、中期計画を上回る業績であったが、今期は売上に関しては、中期計画並の通期予想を見込んでいる。
- 利益については、将来を見据えた人材投資・育成投資等が発生することから、中期計画を若干下回る水準を見込んでいる。

中期計画（Change&Challenge 80th）～2024/6/3開示				(単位:百万円)
	2025/3期	2026/3期	2027/3期	
売上高	6,500	6,700	7,000	
経常利益	505	547	611	
ROE	8.0%	8.5%	9.0%	

進捗状況（実績及び予想値）			
	2025/3期 (実績)	2026/3期 (予想)	2027/3期 (来期)
売上高	7,179	6,700	—
経常利益	712	470	—
ROE	7.3%	5.6%	—

⑤ビジネスに結びつく研究開発

- 大学との連携
 - ・ 東京大学グリーンICTプロジェクト(GUTP)
汎用となる(見本となる)ビルOS開発(当社はゲートウェイを担当)
- 産官学協創
 - ・ スマートビルディング共創機構への参画
デジタル技術とデータ活用でエコシステムを構築し、スマートビルの普及促進を通じて、持続可能な社会の実現に貢献
6つのワーキンググループの内5つに参加: 中心的立ち位置確保と先進情報取得
- 競争力強化のための取組み(特許取得)
 1. 市販AIスピーカーを用いたビル制御(ツイートREMO)
 2. マルチゲートウェイのマルチ通信実現方法
 3. マルチゲートウェイのN対M通信ロジック
- カメラソリューション技術検証
 - ・ メーカーのカメラ設定技術
 - ・ 画像解析のプログラム開発
- 人材の採用
 - ・ マネジメントクラスの中途採用(事業牽引役の強化)
 - ・ 語学力の高い人材の採用(外資系案件等の差別化)
- 人材の育成
 - ・ 新規ビジネス力強化のための他社への出向
 - ・ 資格取得の推進
 - ・ スキルの習得(AI、クラウド、KNX、CASAMBI、セキュリティ、ネットワーク)

→ 将来の競争力強化に向けて、総額1億円程度の投資を計画

ご清聴ありがとうございました。

本資料における将来の業績等に関する記載は、現時点で入手可能な情報から得られた判断に基づき作成しております。

今後の実際の業績は、様々な要因の変化により記載の見通しとは異なる結果となりうる可能性があります。

また、本資料は投資勧誘を目的に作成したものではありません。投資を行う際は、ご自身のご判断で行って頂きますようお願い申し上げます。