

2026年3月期
決算説明資料



2026年6月5日
神田通信機株式会社

(証券コード:1992)

目次

1. 2026年3月期連結決算の概要

- ① 連結業績の概要
- ② 要因分析
- ③ セグメント別業績の概要
- ④ 連結貸借対照表の概要
- ⑤ 連結キャッシュフロー計算書の概要

2. 企業価値向上に向けた取り組み

- ① 組織風土の改善(2027年9月創立80周年に向けて)
- ② 中期計画
 - ②-① 中期計画テーマ
 - ②-② 中期計画及び業績の進捗状況
- ③ 成長への戦略(目標達成への方針)
- ④ 主な取り組みに関する振り返り(全体像)
- ⑤ 主な取り組みに関する振り返り(製品・サービスの状況)
- ⑥ 各事業分野のポジションと方向性
- ⑦ ビジネスに結びつく研究開発
- ⑧ 今期決算の見通し
- ⑨ 配当について

1. 2026年3月期 連結決算の概要

① 連結業績の概要

- 売上は、連結子会社において鉄道系の案件により1億円以上増収となった一方で、照明制御事業の売上高が大きく落ち込んだことが影響し、減収(前期比94.4%、計画比101.1%)となった。
- 利益面では、会社全体としてベースアップや人員増強により固定費が増加したことや、事業構造転換に向けた先行投資(社員教育など)を積極的に行ったことから、減益(前期比86.4%、計画比106.3%)となった。

(単位:百万円)

	2025/3月期			2026/3月期			前期比
	上半期金額	下半期金額	通期金額	上半期金額	下半期金額	通期金額	
売上高	3,231	3,948	7,179	3,031	3,746	6,777	94.4%
売上原価	2,223	2,736	4,959	2,155	2,668	4,823	97.3%
売上総利益	1008	1,212	2,220	876	1,078	1,954	88.0%
売上総利益率	31.2%	30.7%	30.9%	28.9%	28.8%	28.8%	-2.1%
販売費及び一般管理費	670	924	1,594	705	811	1,516	95.1%
営業利益	338	287	625	171	267	438	70.1%
営業利益率	10.5%	7.3%	8.7%	5.7%	7.1%	6.5%	△2.2%
経常利益	382	330	712	215	305	520	73.1%
税金等調整前当期純利益	400	214	614	344	252	596	97.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	282	149	431	227	145	372	86.4%
当期純利益率	8.7%	3.8%	6.0%	7.5%	3.9%	5.5%	△0.5%

※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

② 要因分析

■ 連結営業利益の変動分析(ウォーターフォールチャート)

1. 売上原価

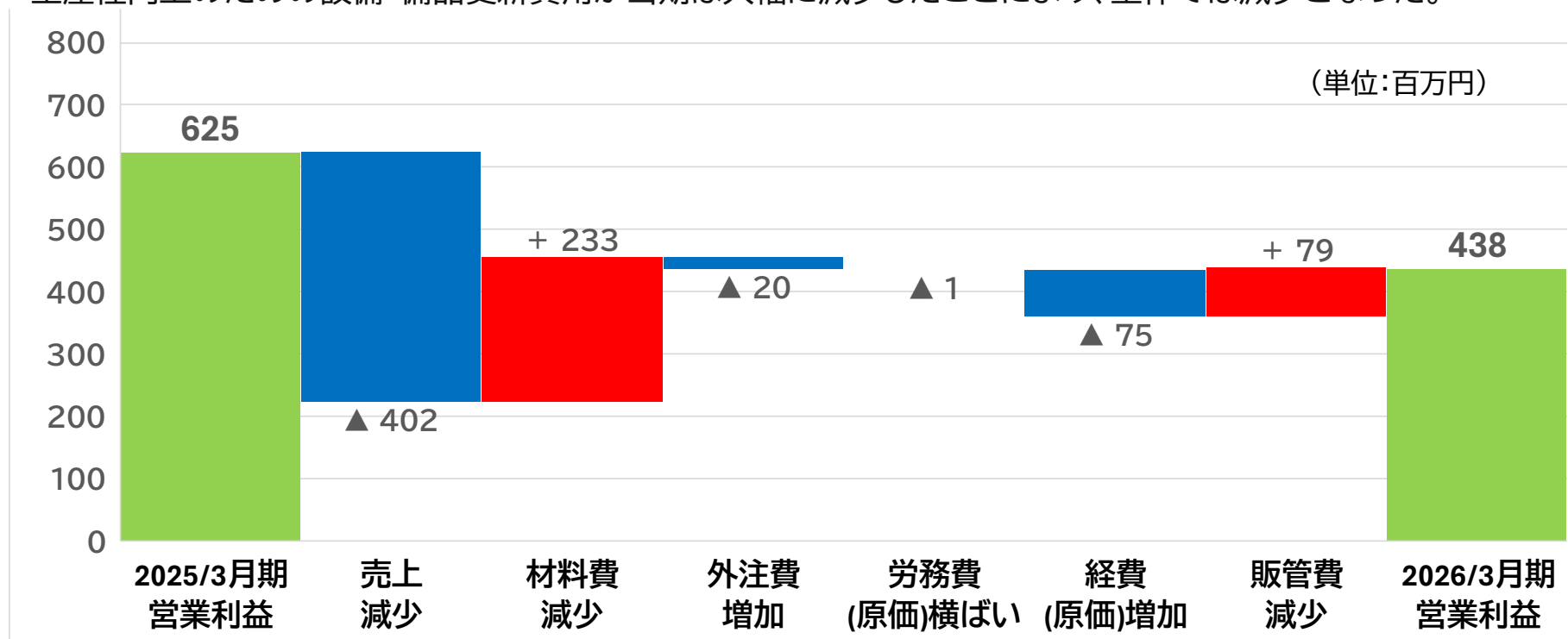
(1) 売上高の減少に伴い、材料費が減少。原材料価格の高騰が続いたものの、価格転嫁を進めたことで材料比率を前期比並に抑制。一方で外注費については、鉄道系大型案件増の影響で微増した。

(2) 労務費については、処遇改善の観点から基本給引上げを行った一方で、昨年度割り増した賞与を通常ベースに戻したことで、全体では前期と同水準となった。

経費については、不動産賃貸事業における所有建物の大規模修繕費用の発生により増加した。

2. 販管費

事業構造転換に向けた人的投資の強化により人件費が増加した一方、前期に発生した本社移転費用や業務効率化、生産性向上のための設備・備品更新費用が当期は大幅に減少したことにより、全体では減少となった。



③ セグメント別業績の概要

- 情報通信事業・・・レガシーPBXの底堅いニーズに支えられ受注高は増加した一方、前期の大型案件の剥落が埋め切れず減収となった。利益面については高騰する材料価格の価格転嫁により増益を達成した。
- 照明制御事業・・・前期中に複数の大型案件の手持ち工事が完工する中で、短納期案件の積み上げ成果が上がりなかったことから減収となった。利益面については大幅な減収により固定費を賄えなかったことに加えて、体制強化のための人員増強と移転費用等が追い打ちを掛ける形となり、大幅な減益になった。

(単位:百万円)

		2025/3月期			2026/3月期			前期比
		上半期金額	下半期金額	通期金額	上半期金額	下半期金額	通期金額	
情報通信	売上高	2,719	3,632	6,351	2,761	3,465	6,226	98.0%
	売上総利益	765	1,110	1,875	796	1,076	1,872	99.8%
	営業利益	179	267	446	165	374	539	120.9%
	営業利益率	6.6%	7.4%	7.0%	6.0%	10.8%	8.7%	1.6%
照明制御	売上高	479	285	764	239	251	490	64.2%
	売上総利益	223	89	312	61	22	83	26.9%
	営業利益	138	8	146	-11	-88	-99	△67.7%
	営業利益率	28.8%	2.8%	19.1%	-4.6%	-35.1%	-20.2%	△39.5%
不動産	売上高	32	31	63	30	30	60	95.3%
	売上総利益	19	13	32	18	-19	-1	△5.9%
	営業利益	19	13	32	18	-19	-1	△5.9%
	営業利益率	59.4%	41.9%	50.8%	60.0%	-63.3%	-1.7%	△52.5%
合計	売上高	3,231	3,948	7,179	3,031	3,746	6,777	94.4%
	売上総利益	1,008	1,212	2,220	876	1,078	1,954	88.0%
	営業利益	338	287	625	171	267	438	70.1%

※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

④ 連結貸借対照表の概要

- 総資産は9,792百万円となり、現預金が675百万円増加したことなどから、前期と比較して306百万円増加した。
- 負債においては、支払手形等が183百万円増加したことなどから、流動負債が増加した。

(単位:百万円)

	2025/3月期	2026/3月期	前期増減
流動資産	5,313	5,807	493
（現金預金）	2,761	3,437	675
（受取手形・完成工事未収入金等）	2,225	2,039	△186
（未成工事支出金・仕掛品）	121	100	△20
固定資産	4,171	3,984	△187
有形固定資産	1,589	1,567	△22
無形固定資産	32	48	16
投資その他の資産	2,549	2,368	△181
資産合計	9,485	9,792	306
流動負債	2,174	2,370	195
（支払手形・工事未払金等）	959	1,108	149
固定負債	1,195	1,068	△126
負債合計	3,370	3,439	69
資本金	1,310	1,310	—
資本剰余金	1,124	1,141	16
利益剰余金	3,189	3,402	213
自己株式	-435	-421	13
株主資本	5,189	5,433	243
その他包括利益累計額	926	920	△5
純資産合計	6,115	6,353	237
負債純資産合計	9,485	9,792	306

⑤ 連結キャッシュフロー計算書の概要

- 営業キャッシュフローは、売上債権の減少や仕入債務の増加等により657百万円のプラスとなった。
- 投資キャッシュフローは、投資有価証券の売却等により235百万円のプラスとなった。

(単位:百万円)

	2025/3月期	2026/3月期
営業活動によるキャッシュフロー	471	657
(主な内訳)		
売上債権の増減額(△は増加)	342	221
仕入債務の増減額(△は減少)	△426	146
投資活動によるキャッシュフロー	△80	235
(主な内訳)		
有形固定資産の取得による支出	△46	△44
投資有価証券の売却等による収入	-	259
無形固定資産の取得による支出	△9	△26
財務活動によるキャッシュフロー	△424	△226
(主な内訳)		
配当金の支払額	△152	△157
自己株式の取得による支出	△199	0
現金及び現金同等物の増減額	△33	666
現金及び現金同等物の期首残高	2,533	2,500
現金及び現金同等物の期末残高	2,500	3,166

※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

2. 企業価値向上に向けた取り組み

① 組織風土の改善(2027年9月創立80周年に向けて)

【当社の抱える問題】

<組織>

- ・部署ごと独立した動きが多く、共有化が機能していない。
- ・環境変化に対して柔軟な対応が出来ない。

<ビジョン>

- ・現状では目指すべき未来がイメージしにくい。

<風土>

- ・ゼロからの挑戦やチャレンジ意識を高める仕組みが不十分。
- ・働きがい・帰属意識が低下傾向。
- ・行動性の低さ。

<オフィス>

- ・旧来型のオフィスで、社員の活気に繋がっていない。

会社の組織風土の改善が必要

会社の再構築

<組織>

- ・事業所間の情報共有と横断的チーム連携の強化
情報共有ツールの一元化により、課題・進捗の「見える化」と横断的な連携強化を推進。情報の属人化を排除し、迅速な意思決定を目指す。

<ビジョン>

- ・「ありたい姿」の策定
社員参加型のオフサイトMTG等を複数回実施し、「ありたい姿(志)」を言語化。企業理念・ビジョンの浸透を図るとともに、社名変更も視野に継続審議中。

<風土>

- ・エンゲージメントの向上
待遇改善・働きやすい環境整備によるエンゲージメント向上を推進。マルチスキル習得の支援や柔軟な働き方の導入により、社員が長くいきいきと働ける組織風土を構築する。

<オフィス>

- ・オフィス空間の革新（新社屋の活用）
2027年末完成予定の新社屋を活用し、採用・育成力の強化とコミュニケーション活性化を促進。活気ある職場づくりに向けた施策を検討中。

② - (1) 中期計画のテーマ

旧来型ビジネスからの事業構造を転換する
～土台作りの3年(Change&Challenge80th)

安定収益事業の拡大

中期計画の柱:「安定」が見込める利用料ビジネスの拡大

安定収益推移(売上高) (単位:百万円)

	保守料	利用料	計
2025/3月期	952	211	1,163
2026/3月期	922	277	1,199
2027/3月期(計画)	900	500	1,400

■ 保守料について

- 環境変化に伴い、減少は免れないものと推定。
- ただし、価格改定を含めた施策・付加価値提案等により、減少幅の最小化を模索。

■ 利用料について

- 提案メニューの増加を図ることで、収益基盤の充実・拡大を図る。

エリア1.5、2、3の拡大

中期計画の柱:「成長」が見込めるNW事業への転換

<前期との売上差額> (単位:百万円)

	(エリア2)	(エリア3)
ネット ワーク 等	+6.9	-261.1
	-29.2 (エリア1.5)	
PBX ナース コール 等	-363.6	-231.1
	(エリア1)	(エリア4)
	既存顧客	新規顧客

■ 総括

- エリア2において微増となるも、エリア1.5、エリア3において、十分な成果に至らず。

■ 今後について

- 提案メニューの増加に加えて、人材強化・組織体制見直しを含めた抜本的な対策を図り、事業構造転換を実現する。

② - (2) 中期計画及び業績の進捗状況

■ 2026/3月期の中期計画数値と現時点での進捗状況

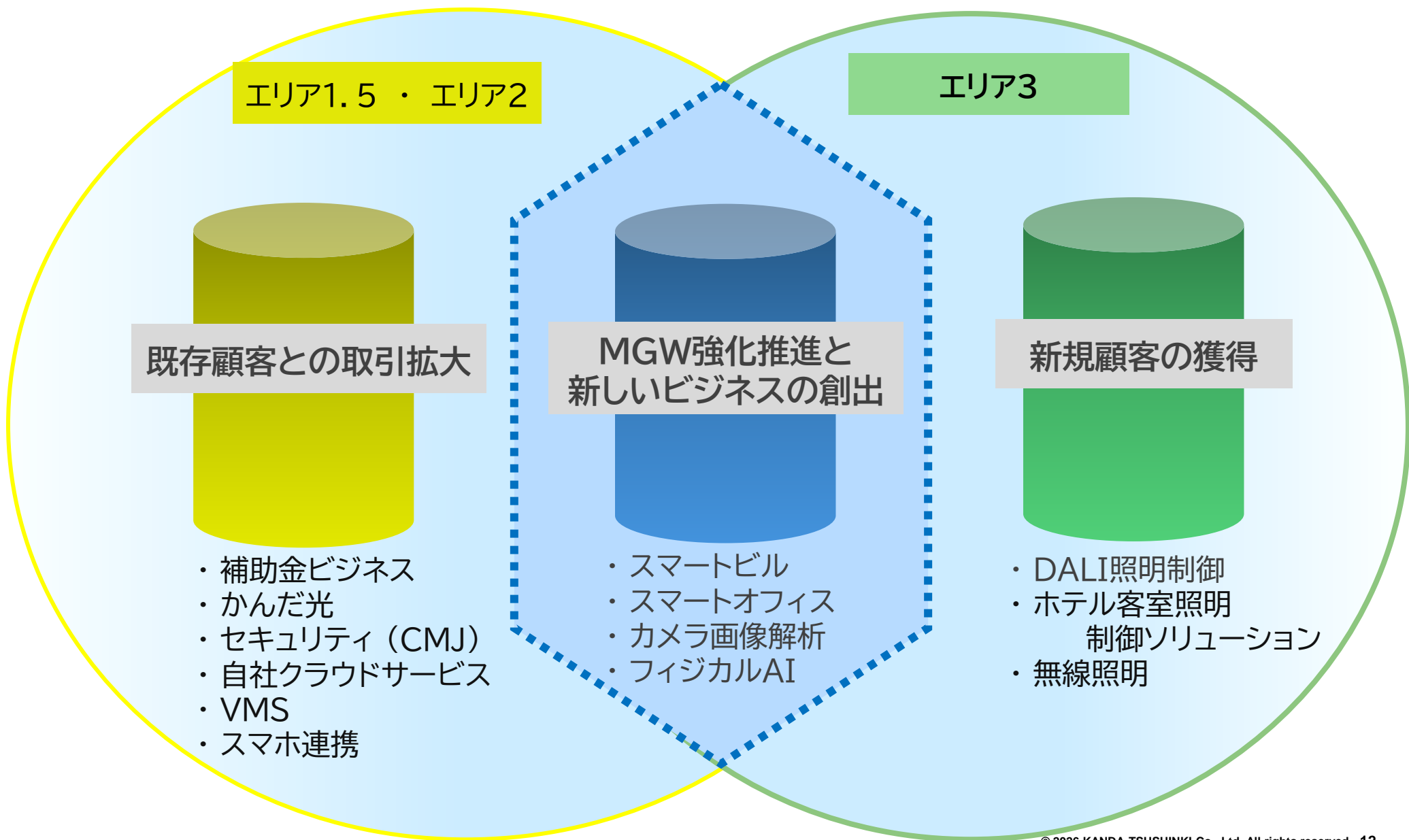
- 2025/3月期は、大型リプレース案件の受注により、売上も利益も中期計画値を超えた。
- 2026/3月期は、大型リプレースが剥落する前提で計画していたが、売上は若干中期計画を上回り、利益は人材投資の積み増しもあり、やや下回った。
- 2027/3月期は、売上では中期計画を上回ることを見込んでおり、利益は人材育成投資にさらに注力することで費用が想定以上に発生するので、下振れを見込んでいる。

(単位:百万円)

中期計画(Change&Challenge 80th)~2024/6/3開示			
	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 (実績)	2027/3期 (予想)
売上高	7,179	6,777	7,100
経常利益	712	520	450
ROE	7.3%	6.0%	4.7%

③ 成長への戦略(目標達成への方針)



④ 主な取り組みに関する振り返り(全体像)

区分	ビジネス関連	人事関連	業務面	投資	財務
テーマ	<p><事業構造の転換></p> <ul style="list-style-type: none"> ・エリア2への転換 ・エリア3の拡大 	<p><待遇改善></p> <p><教育の徹底></p> <p><中核人材の採用強化></p>	<p><利用料ビジネスの拡大></p> <p><1人当たり限界利益の向上></p>	<p><事業面での開発投資></p> <p><人材面での投資></p> <p><利益の20%を投資></p>	<p><ROE9%定着></p> <p><DOE3.5%></p> <p><自己株取得 2億円></p>
2026/3月期の状況	<ul style="list-style-type: none"> ・エリア1.5とエリア2は顧客ターゲットの明確化、サービスメニューの開発など課題あり。 ・課題への対応が不十分で、事業構造転換が想定のパースで進んでいない。 ・エリア3は、注残ベース(来期以降の大型工事)では拡大。 	<ul style="list-style-type: none"> ・待遇改善は、ベースアップを含めて計画通り進行中。 ・教育投資は、計画以上の投資を実施中。 ・中核人材の採用活動は継続しているものの難航しており、外部人材の活用で対応。 	<ul style="list-style-type: none"> ・利用料の売上は前年同期比31%伸長。 ・人員増加を吸収できず一人当たり限界利益が減少。 	<ul style="list-style-type: none"> ・事業面は、新組織(事業開発室)を設置し、新規事業を開発中。 ・人材面は、育成投資を継続。 ・投資額については中計策定時の想定を超える投資を実行中。 	<ul style="list-style-type: none"> ・人材投資がかさんだこともありROEは6.0%に低下。 ・DOE3.5%は今期前倒しで達成見込。 ・自己株取得2億円については、2025/3期時点で達成済。

⑤ 主な取組みに関する振り返り(製品・サービスの状況)

区分 製品 サービス	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			
今期テーマ	<ul style="list-style-type: none"> 新規顧客の開拓 回線利用料の獲得 	<ul style="list-style-type: none"> 利用料の増加 顧客との関係性維持 構築・運用コンサル 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 直販・改修ビジネスへの営業強化 適正利益の追求 	<ul style="list-style-type: none"> 利用料ビジネスモデルの構築 製品強化への積極投資
2026/3月 期の状況	△	×	○	△	△
	<ul style="list-style-type: none"> 利用料が増加した一方で、根強いニーズのある消防・警察、病院、鉄道の新規開拓が不十分だった。 	<ul style="list-style-type: none"> IVRや通話録音、また機器連動型のクラウドサービス(自社開発)の開発が遅れた。 	<ul style="list-style-type: none"> 資格取得に対する意欲を持った社員が増加し、スキル獲得に対する意識が向上した。 今後のコアスキルとして重視しているネットワークスペシャリスト人員が増加した。 	<ul style="list-style-type: none"> 大型案件の受注については、順調に推移している。 一方で、短納期案件のメニュー化に課題を残している。 	<ul style="list-style-type: none"> 利用料ビジネスメニューが増えず、利用料獲得に弾みが付けられなかった。 IPカメラを用いたソリューション開発に注力し、顧客の検証段階まで進めた。

⑥ 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	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)	
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 (メーカーのカメラ設定技術)	演出照明 (ホテル)	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年3月期にて実現)	M365 (Teams) 自社クラウドサービス	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)		画像解析のプログラム開発 入退室システム (フィジカルセキュリティ) セキュリティ(SCS評価制度★4)		KNX

凡例

遅れている
うまくいっている
有望な市場

- ・ 独立組織を立ち上げ、画像解析案件に着手中。
- ・ サプライチェーン強化に向けたセキュリティ対策(SCS)評価制度への対応を準備中。
- ・ 自社クラウドサービスは、他社との連携により進行中。

⑦ 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) 参考URL:<https://www.gutp.jp/>
BIM(※1)-WGに参画

照明制御分野における設計・ビル運用のためのデータ活用貢献を目的に参画。

その後、建物設備データ活用におけるガラパゴス化問題(他社互換性の希薄さ)を解決するべく、現在のマルチゲートウェイを提案・開発のための技術基盤を参画企業より支援いただく。

直近では、汎用的なビルOS開発を行い、容易に広くビルOSを活用いただく機会を作りだすことを実施。

当社は、本計画のビルOSと建物設備データをつなぐゲートウェイ(マルチゲートウェイ®)を担当。

※1…Building Information Modeling

建物データを活用し、建築設計コスト・期間の削減、品質の向上を図ると共に、

運用データとして、「設備使用時間」「納入機器型番・製造年月」などを把握し、運用管理負担軽減や改修タイミングを適切に行うことに利用。

■ 産官学協創

- スマートビルディング共創機構への参画 参考URL:<https://www.sbco.or.jp/>

人手不足、地球温暖化によるカーボンニュートラルの必要性など社会課題の顕在化により、建物を取り巻く環境・役割も変化しており、モノからコト、所有から利用、製品・サービスのデジタル化など、建物の概念を変える取組を行い、社会課題をより早く解決するために設立。

マルチゲートウェイ®で協創している企業が多く参加される中、当社も社会課題解決に向け、協創をさらに強化し、スマートビルディング普及に向け、導入しやすくなるビルOSの標準化、事例によるメリットが分かりやすくなるユースケース公開など、6つのワーキンググループのうち5つに所属。

日本・世界が直面している課題に少しでも寄与したいという想いを当社7名の社員を参画させて、知識・技術・社会環境を参画企業と共に学びながら、ゲートウェイ分野をリードし、普及推進を実施。

⑧ 今期決算の見通し

- 利用料ビジネス(ストックビジネス)は堅調に伸長するものの、工事売上(フロービジネス)は減少を見込んでおり、売上ベースでは微増となる見込み。
- また、中長期的な企業価値向上の観点から、人材投資をはじめとする各種先行投資を予定しており、2027年3月期も減益となる見込み。
- 資本コストは、ベータ値が極端に低く、4.5%程度(当社試算)と推定しており、現状のROE水準は資本コスト辛うじて上回っているものの、目標として掲げたROE9.0%定着に向けた土台固めに取り組む予定。

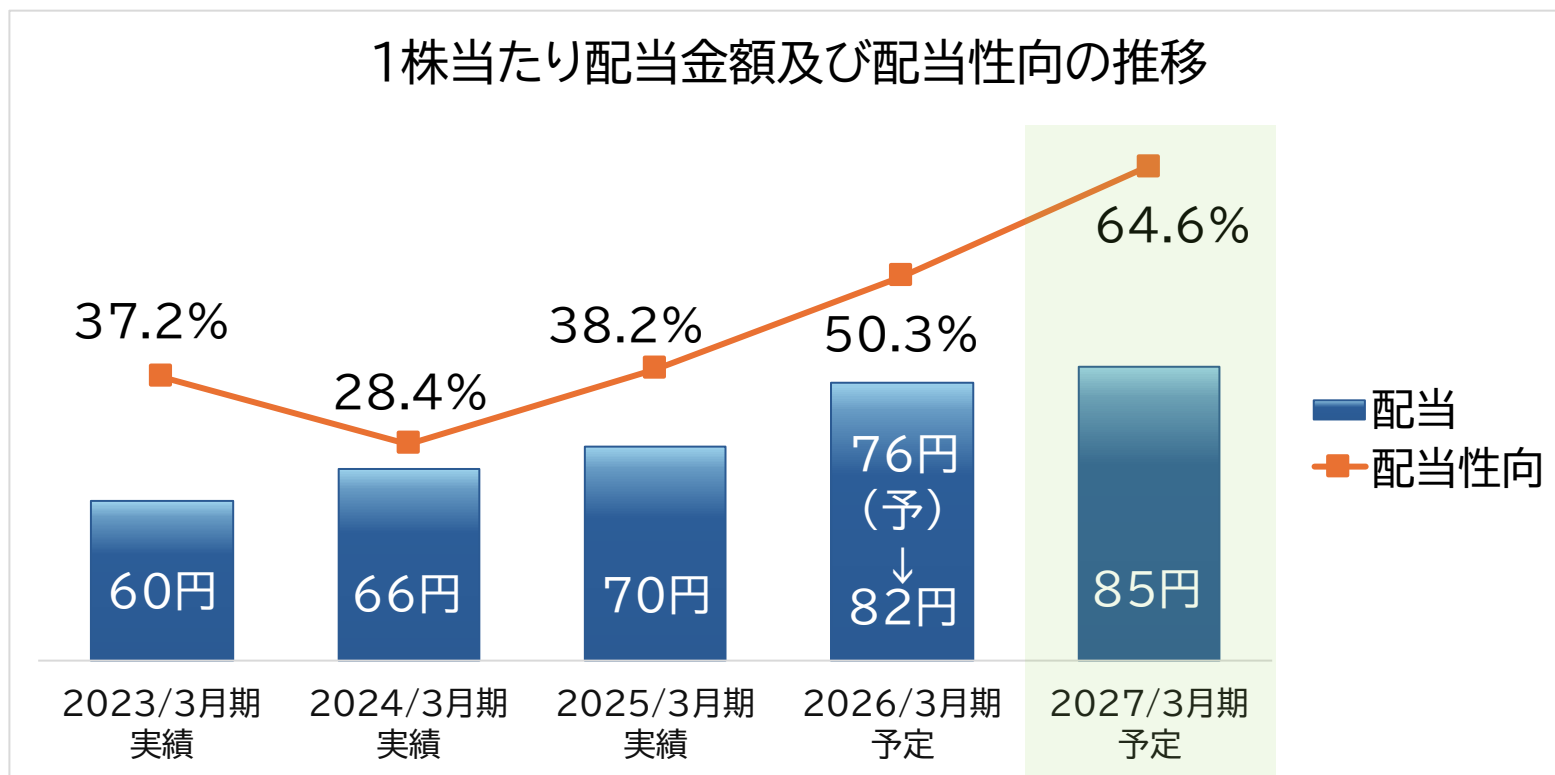
(単位:百万円)

	2025/3月期 (88期)	2026/3月期 (89期)	2027/3月期 (90期)予想
	実績	実績	2026年5月11日 開示
売上高	7,179	6,777	7,100
営業利益	625	438	400
経常利益	712	520	450
当期純利益	431	372	300
当期利益率	6.0%	5.5%	4.2%
ROE	7.3%	6.0%	4.7%

※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

⑨ 配当について

- 当事業年度の配当については、連結業績が前回予想を上回ったことおよび財務状況ならびに株主への利益還元等を勘案し、DOE3.5%への引き上げを1年繰り上げ、1株当たり76円から82円に6円増額する方針。(5/11開示済み)
- 2027/3月期の配当については、DOE3.5%を基準とし、1株当たり85円を予定。



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、自己責任で行って頂きますようお願い申し上げます。