

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

MIRAINIホールディングス

546A 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2026年7月15日 (水)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

MIRAINIホールディングス
546A 東証プライム市場

2026年7月15日 (水)
<https://miraini-gr.com/ir/>

目次

■ 要約	01
1. MIRAINIホールディングスの概要	01
2. 今後の事業戦略	01
3. 財務戦略 (数値目標) と株主還元	01
■ 会社概要	02
1. MIRAINIホールディングスの概要	02
2. 萩原電気ホールディングスの概要	03
3. 佐鳥電機の概要	04
■ 統合の背景と目的	05
1. 両社を取り巻く事業環境	05
2. 統合の目的	06
■ 今後の事業戦略	07
1. MIRAINIモデルの確立	07
2. 事業ポートフォリオマネジメント	08
3. デバイスソリューション事業戦略	09
4. システムソリューション事業戦略	10
■ 財務戦略 (数値目標) と株主還元	12
1. 財務戦略	12
2. 配当方針 (株主還元)	13

MIRAINIホールディングス
546A 東証プライム市場

2026年7月15日 (水)
<https://miraini-gr.com/ir/>

要約

萩原電気ホールディングスと佐鳥電機が経営統合し、 2026年4月からスタートした純粋持株会社

1. MIRAINIホールディングスの概要

MIRAINIホールディングス<546A>は、萩原電気ホールディングス<7467>（以下、萩原電気HD）と佐鳥電機<7420>の経営統合により2026年4月1日に誕生した純粋持株会社である。株式移転で誕生した会社であるため、それまでの萩原電気HDと佐鳥電機の株主が同社の株主となっている。同社は持株会社であるため実際に事業（業務）を行うのは傘下にある各事業会社である。両社は元々日本電気<6701>（NEC）系の半導体商社であり、現在でも主力は各種電子部品・半導体等の販売であるが、近年はこれらを使ったシステム化やソリューション提供に注力している。顧客層や商品類などに重複が少なく、アップセル・クロスセルでの事業展開が可能だ。経営統合するメリット（シナジー）として、「取扱商品・顧客基盤の拡大による事業規模の拡大」「付加価値の高いソリューションの提供」「グローバル展開の加速」「業務効率化による生産性向上」「組織・人材の融合による経営基盤の強化」を挙げている。

2. 今後の事業戦略

事業戦略としては、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。方向性としては、「成長性」「収益性」「安定性」をけん引するそれぞれの事業要素の拡大による成長を掲げている。「成長性」では、成長著しいインド等のグローバル市場への展開を加速し、オーガニック領域における力強い売上成長をけん引する。「収益性」では高付加価値ソリューションの拡大を強化する。両社が持つ“技術系商社の提案力”を強化し、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を提供することで、顧客の課題を解決することによりグループの収益性をけん引する。「安定性」では、トヨタ自動車<7203>圏顧客を中心とした強固な基盤を生かし、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を構築する。

3. 財務戦略（数値目標）と株主還元

基本的な財務戦略としては、売上規模拡大等に伴う総資産の増加に対して、負債の適切な活用と資本の蓄積を通じて資本効率を最大化することを掲げている。また2026年度（2027年3月期）の業績については、当初の目標を（売上高5,000億円、営業利益120億円）を上方修正し、現時点では売上高5,420億円、営業利益146億円、営業利益率2.7%を計画している。さらに本格的に統合のメリットが顕在化する2030年度（2031年3月期）の目標として売上高6,000～7,000億円、営業利益210億円以上を発表している。

またグループの配当方針（株主還元）としては、（1）両社の実績を踏まえた安定的かつ継続的な配当、（2）配当性向は40%～50%を目途とする、（3）成長投資、財務健全性、株主還元のバランスを重視する、を掲げており、これに基づいて2027年3月期の年間配当は当初の93円から96円（中間48円、期末48円）への増配を発表済みだ。

MIRAINIホールディングス
546A 東証プライム市場2026年7月15日 (水)
<https://miraini-gr.com/ir/>

要約

Key Points

- ・ 萩原電気HDと佐鳥電機の経営統合により2026年4月に誕生した純粋持株会社
- ・ 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
- ・ 2027年3月期は計画を上方修正し売上高5,420億円、営業利益146億円を計画

会社概要

萩原電気HDと佐鳥電機の経営統合により誕生した純粋持株会社。
主力は半導体等の電子部品販売だが、ソリューション事業に注力中

1. MIRAINIホールディングスの概要

同社は、萩原電気HDと佐鳥電機の経営統合により2026年4月1日に誕生した純粋持株会社である。会社の概要は以下のようなものであるが、2026年6月末時点でまだ正式な決算が発表されていないため、詳細な財務内容等は確定していない。

会社概要

商号	MIRAINIホールディングス株式会社
英語名	MIRAINI HOLDINGS CO., LTD.
本社所在地	名古屋本社：愛知県名古屋市東区東桜二丁目2番1号 東京本社：東京都港区芝一丁目14番10号
本店所在地	東京都港区芝一丁目14番10号
代表者	代表取締役社長執行役員 木村守孝
設立	2026年4月1日
資本金	100億円
決算期	3月

出所：「MIRAINIグループ 経営方針」より掲載

同社自身は純粋持株会社であるため事業は行わず、それぞれの傘下にある萩原電気グループ、佐鳥グループの各社が実際の事業を行う。なお、「萩原電気HD」は持株会社であることから、今回の統合では「中間持株会社」となる。

代表者としては、代表取締役社長執行役員に木村守孝（きむらもりたか）氏（萩原電気HD代表取締役）、代表取締役副社長執行役員に佐鳥浩之（さとひろゆき）氏（佐鳥電機代表取締役）が就任している。

MIRAINIホールディングス
546A 東証プライム市場

2026年7月15日 (水)
<https://miraini-gr.com/ir/>

会社概要

MIRAINIグループ体制



出所:「MIRAINIグループ 経営方針」より掲載

2. 萩原電気ホールディングスの概要

萩原電気HDの主力事業は主にルネサスエレクトロニクス<6723>を中心とした電子部品メーカーから半導体等を仕入れ、主としてトヨタグループに販売する「商社事業」である。ただし、単に商品を右から左へ流すだけでなく、開発支援も含めて、製造現場のIT/FAを強みに、必要な製品とサービスを提供するソリューション事業でも強みを持っている。

(1) 業績動向

2026年3月期(実績)の業績は、売上高271,918百万円、営業利益6,269百万円、経常利益5,647百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,514百万円であった。

萩原電気HDの業績(実績)

(単位:百万円)

	25/3期中間期		26/3期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	258,742	100.0%	271,918	100.0%	13,176	5.1%
営業利益	7,112	2.7%	6,269	2.3%	-843	-11.9%
経常利益	6,210	2.4%	5,647	2.1%	-563	-9.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,699	1.4%	1,514	0.6%	-2,185	-59.1%

出所:萩原電気HDの決算短信よりフィスコ作成

MIRAINIホールディングス
546A 東証プライム市場

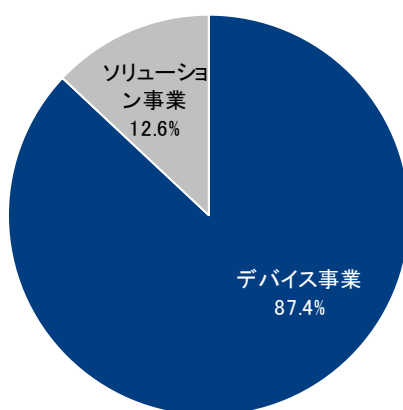
2026年7月15日 (水)
<https://miraini-gr.com/ir/>

会社概要

(2) セグメント別と主な向け先

セグメント別としてデバイス事業（主に電子部品等の販売）とソリューション事業（主にモジュールやシステム等の販売）に分かれており、2026年3月期中間期（実績）ではデバイス事業が110,931百万円（売上高比率87.4%）、ソリューション事業が16,009百万円（同12.6%）であった。主な向け先は、デンソー<6902>及び東海理化電機製作所<6995>など。

萩原電気HDのセグメント別売上高(2026年3月期中間期)



出所：萩原電気HDの決算短信よりフィスコ作成

3. 佐鳥電機の概要

佐鳥電機の主要事業も世界的な半導体や電子部品メーカーから商品を仕入れ、多くの顧客に販売する「商社事業」が中心であるが、萩原電気HDと同様に単に商品を右から左へ流すだけでなく、様々な付加価値を付けてシステムやソリューションとして販売を行っている。仕入先は多岐にわたっており、萩原電気HDと比べ顧客層が広く、グローバル展開（特にインド）も進んでいるのが特色だ。

(1) 業績動向

2026年5月期中間期（実績）の業績は、売上高78,341百万円、営業利益2,079百万円、経常利益2,256百万円、親会社株主に帰属する中間純利益1,545百万円であった。

佐鳥電機の業績(実績)

(単位：百万円)

	25/5期中間期		26/5期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	77,800	-	78,341	-	541	0.7%
営業利益	2,057	2.6%	2,079	2.7%	22	1.1%
経常利益	1,635	2.1%	2,256	2.9%	621	37.9%
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,137	1.5%	1,545	2.0%	408	35.9%

出所：佐鳥電機の決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

MIRAINIホールディングス
546A 東証プライム市場

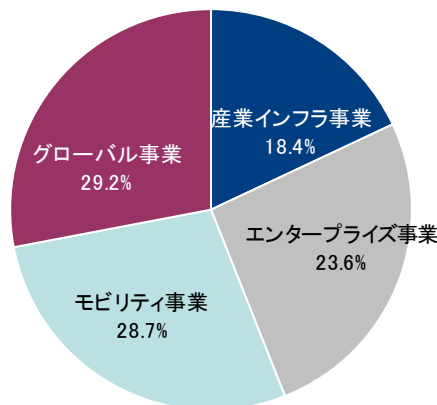
2026年7月15日 (水)
<https://miraini-gr.com/ir/>

会社概要

(2) セグメント別と主な向け先

セグメント別の売上高（2026年5月期中間期）は、産業インフラ事業が14,421百万円（売上高比率18.4%）、エンタープライズ事業が18,499百万円（同23.6%）、モビリティ事業が22,517百万円（同28.7%）、グローバル事業が22,902百万円（同29.2%）であった。

佐鳥電機のセグメント別売上高(2026年5月期中間期)



出所：佐鳥電機の決算短信よりフィスコ作成

統合の背景と目的

統合の背景はデジタル化の進展と顧客ニーズの変化。
多くの有望な商品（主に半導体）と市場（主にインド）で成長を図る

1. 両社を取り巻く事業環境

両社を取り巻く事業環境としては、製造業を中心にデジタル化が進展しソフトウェアの重要度が増すなど、顧客ニーズが大きく変化している。こうしたなかで、エレクトロニクス商社の役割も変化しており、業界では企業再編が進んでいるのも事実だ。このような事業環境のなかで、佐鳥電機は製造業の幅広い顧客層を有しており、海外ではインドを中心に幅広い事業ネットワークを構築している。一方で萩原電気HDは、トヨタグループを主要顧客としてモビリティのエレクトロニクス化を捉えた提案力・サポート力を強みに、M&Aを通じて事業領域を拡大し、ソリューション志向を高めてきた。今般、この両社の強みを組み合わせ、経営資源を集中することで、多くの事業シナジーを発揮できると考えたことが今回の経営統合の背景だ。また両社の顧客基盤はほとんど重複がなく、クロスセルによる面的な広がりが期待できることも背景になっている。以上が、両社の経営統合の背景となる主要なポイントである。

MIRAINIホールディングス
546A 東証プライム市場

2026年7月15日 (水)
<https://miraini-gr.com/ir/>

統合の背景と目的

両社を取り巻く事業環境



出所：「MIRAINIグループ 経営方針」よりフィスコ作成

両社の強みを生かし、競争優位性の確立と企業価値向上を目指す

2. 統合の目的

同社は、今回の経営統合の目的を「両社の強みの統合による競争優位性の確立」と「高付加価値提案を通じた収益力向上と企業価値の向上」の2点に置いている。

両社の強みは相互に補完的である。佐鳥グループは、インド・アジアを中心としたグローバルネットワークを展開し、豊富な製品ラインナップと、製造業（FA・IT）から社会インフラに至る幅広い顧客層を有している。一方の萩原電気グループは、モビリティ領域への深い理解と実績を背景に、“技術系商社”として質の高い提案・サポート力を持ち、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してきた。両社の事業領域や顧客基盤は重複が少ないため、これらを組み合わせることで補完関係が生まれ、クロスセルによる商材の充実と対象市場の面的な事業拡大が見込める。

こうした強みを統合することで、同社は変化する市場環境に対応しながら競争優位性を確立する。さらに、デバイスの供給にとどまらず、両社が培ってきた技術やノウハウを掛け合わせた高付加価値の提案を行うことで収益力を高め、持続的な成長とグループ全体の企業価値向上の実現を目指す。

MIRAINIホールディングス
546A 東証プライム市場

2026年7月15日 (水)
<https://miraini-gr.com/ir/>

統合の背景と目的

統合の目的



今後の事業戦略

MIRAINIモデルで「成長性」「収益性」「安定性」の改善を図る

1. MIRAINIモデルの確立

同社では、今回の統合において両社のアセット・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させる「MIRAINIモデル」の確立を目指す。具体的には、「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」に注力する。

「成長性」では、インド等を中心としたグローバル展開を加速する。成長著しいインド等のグローバル市場への展開を進めるとともに、オーガニック領域における力強い売上成長をけん引することで、グループ全体の成長を支える考えだ。

「収益性」では、高付加価値ソリューションの拡大・強化を図る。両社が培ってきた“技術系商社”としての提案力を強化し、デバイスからデータ活用までを一気通貫で手掛ける垂直統合型のソリューションを提供する。これにより顧客の課題解決に貢献し、グループの収益性をけん引する。

「安定性」では、トヨタ圏顧客を中心とした強固な基盤を生かす。モビリティ領域やFA領域で培った深い理解と実績を基に、グループ全体を支える安定的な収益基盤を構築する方針である。

MIRAINIホールディングス
546A 東証プライム市場

2026年7月15日 (水)
<https://miraini-gr.com/ir/>

今後の事業戦略

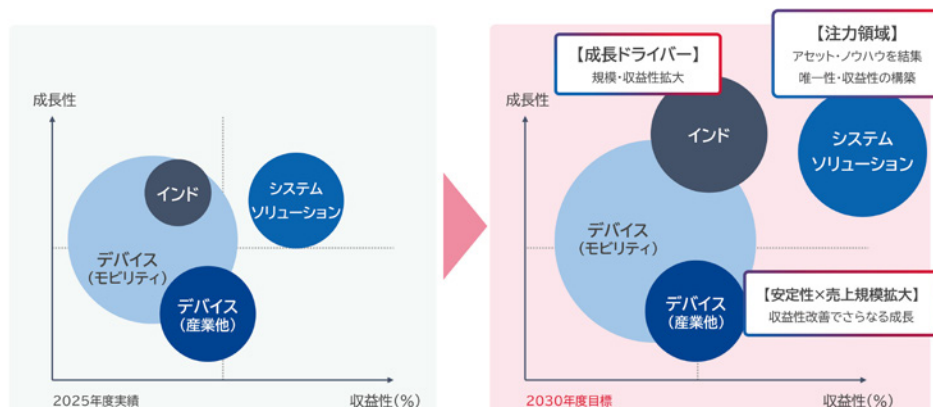
多くの有望商品と膨大なインド市場を抱えていることが強み

2. 事業ポートフォリオマネジメント

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する。それぞれをけん引する事業要素と役割を明確化し、「MIRAINIモデル」の定着・拡大を目指す。具体的には「デバイス（モビリティ）」と「システムソリューション」で成長と収益性改善を目指す。さらにデバイスでは「インド」と「産業向けデバイス」に注力する。

「インド」は成長ドライバーと位置付け、規模・収益性を拡大する。「デバイス（産業他）」では安定性と売上規模拡大を図り、収益性改善でさらなる成長を目指す。「システムソリューション」においては、アセット・ノウハウを結集し、唯一性・収益性を構築する。

事業ポートフォリオの成長イメージ



出所：「MIRAINIグループ 経営方針」より掲載

デバイスソリューションは2031年3月期に5,100億円を目指す

3. デバイスソリューション事業戦略

事業方針としては、安定収益を確保するための、事業拡大及び統合シナジーを加速させる。売上高目標としては、3,676億円(2025年度実績)から2031年3月期には5,100億円を目指す。

(1) 主要領域の施策

モビリティ領域では、車載半導体市場の成長に伴って事業規模を拡大する。ADAS(先進運転支援システム)や自動運転への取り組みを進めるとともに、燃費・電費の改善に向けたソリューションを提案し、日本で得た知見をASEANなど新たな成長市場へ展開していく。

インド市場では、スマートメータ市場で首位のシェアを維持しながら、EVの二輪・三輪・四輪ビジネスを拡大する。併せて、鉄道やセキュリティといった社会インフラ向けソリューションの提供にも取り組む。

産業領域及び統合シナジーの面では、拠点統合を含めた事業効率化を推進するとともに、サプライチェーンの効率化や営業のDXを進める。さらに、クロスセル・アップセルによって顧客への提案力を高めていく。

(2) デバイスソリューションビジネスの特長(モビリティ領域)

未来のモビリティの進化を支える豊富なソリューションラインナップを揃えている。例としては、「自動運転・安全(ADAS / Safety)」「コックピット・HMI(Cockpit / UX)」「ソフトウェア・データ(Software / Data)」「EV・電力制御(Electrification)」「通信・コネクテッド(Connectivity)」「車載コンピューティング(Compute)」などがある。もう1つの特色は、デバイス開発初期から量産時のサプライチェーンまで、プロセス全体で顧客のニーズや課題解決に貢献できる点だ。具体的には、自社製品やデバイスの知見を生かしたPoC(概念実証)開発、デバイス提案、技術サポートを提供するとともに、顧客の生産を支える安定供給や品質対応を含めたサプライチェーン全体のサービスを提供する。さらに、デバイスを活用するソフト開発支援から検査ソリューションまでを一貫して提供する。

(3) デバイスソリューションビジネスの特長(産業領域)

広範囲な産業領域に向けて、様々なデバイスソリューションを提供できる。具体的には、複写機・デジタルカメラ向けに操作部ユニットや半導体(DRAM/フラッシュ)などを、再生可能エネルギー向けに蓄電池やパワコンを、データセンター・ノートPC向けにストレージ製品(HDD/SSD)やキャパシタを、産業用機器向けに半導体(マイコン/パワーデバイス等)を、それぞれ提供している。さらに、企画段階から品質対応まで、デバイス提案、技術サポート、サプライチェーンの各面で貢献できる。

インドでのデバイスソリューションは2031年3月期に900億円を目指す

(4) デバイス事業におけるソリューション型事業 (インド1)

インド市場において確固たる顧客基盤を確立し、ソリューション開発のリファレンスを提供することで、デバイスの採用拡大につなげるなどにより、売上高を2025年度の350億円から2031年3月期には900億円まで拡大する。具体的には、以下のソリューションを拡大していく。

スマートメーターソリューションでは、インドのスマートメータ搭載部品（データ集中装置、4G LTE NICカード、RFサブギガ）市場でシェア50%以上を維持している。EV二輪車ソリューションでは、インドで初めて独自のEVチャージャーソリューションを開発したほか、EVディスプレイクラスターソリューションを提供し、デバイスの事業拡大、デザインインに貢献する。列車向けソリューションでは、列車内インフォテインメントやセキュリティ（監視カメラ）を提供しており、具体的にはモバイルビデオレコーダー、IPセキュリティカメラ、Wi-Fiアクセスポイント、POEスイッチ&ルーターなどを手掛ける。

(5) デバイス事業におけるソリューション型事業 (インド2)

販売網とローカルの技術力・提案力を掛け合わせ、インド市場でのデザインイン活動を推進する。広範な販売網を生かし、インドのローカル企業やインド進出企業に対してデザインイン活動を進めるとともに、多数のローカル技術者による動作検証済み設計例（リファレンスデザイン）等の開発支援や、ソリューション型の提案を行う。

現在、同社はインドの7地域に10拠点を構え、技術者50名、営業・マーケティング要員210名を擁している。

システムソリューションは2031年3月期に900億円を目指す

4. システムソリューション事業戦略

(1) 事業方針

MIRAINIの収益拡大ドライバーとしての早期シナジーを実現する。売上高目標としては、642億円（2025年度実績）から2031年3月期には900億円を目指す。

(2) 主要領域の施策

組込ITでは、商材とエンジニアリングを掛け合わせたトータルソリューションにより、国内有数の高付加価値提供型エンジニアリング商社を目指す。FAエンジニアリングでは、エンジニアリング力を強化して「スマート工場Sler」を実現する。データ利活用では、自社グループで保有するデータプラットフォームを活用して質の高い情報を提供し、顧客の早期の意思決定支援に貢献する。モノづくりでは、両社が持つデジタル技術とアナログ技術を組み合わせることで、高付加価値ソリューションの提案を実現する。

MIRAINIホールディングス
546A 東証プライム市場

2026年7月15日 (水)
<https://miraini-gr.com/ir/>

今後の事業戦略

(3) 統合想定シナジー (システムソリューション事業)

両社のアセットを生かして「現場・IoT領域」を強みとするソリューションを強化し、両社のクロスセル(産業・地域等)による提供価値の拡大と事業拡大を推進する。

事例の1つが、絶縁監視装置「Leakele」とデータ活用「BellaDati」を組み合わせたソリューションである。佐島電機が持つ絶縁監視装置「Leakele」によって絶縁劣化の抵抗成分 (Ior) を高精度に検知し、これを「サーバ/ネットワーク/セキュリティ」装置につなぐことで、顧客の要望に応じた柔軟なデータ集約が可能となる。さらに、これらのデータを萩原電気グループの「BellaDati」で処理することにより、短期間でのデータの見える化と分析環境の構築ができるようになる。

この結果、ソリューションの目的である「人材課題の解決(電気保安人材の高齢化と属人化への対応)」「コスト削減(設備管理の最適化(漏電/ムダの排除))」「管理のデータ化と活用(データによる自律保全と設備監視)」を達成できる。このソリューションについては、すでに実装済みであり、統合後、早くも受注実績が出ている事例である。

絶縁監視装置「Leakele」+ データ活用「BellaDati」

ソリューションの目的

・ 人材課題の解決
電気保安人材の高齢化と属人化への対応

・ コスト削減
設備管理の最適化(漏電/ムダの排除)

・ 管理のデータ化と活用
データによる自律保全と設備監視

絶縁監視装置



佐島電機「Leakele」
高精度に絶縁劣化の抵抗成分 (Ior) を検知

サーバ



サーバ/ネットワーク/セキュリティ
お客様要望に応じた柔軟なデータ集約

データ分析PF



萩原電気グループ「BellaDati」
短期間でのデータ見える化と分析環境を構築



年次点検の削減



電気トラブルの防止



故障予兆の可視化



電気の自律保全

出所：「MIRAINIグループ 経営方針」より掲載

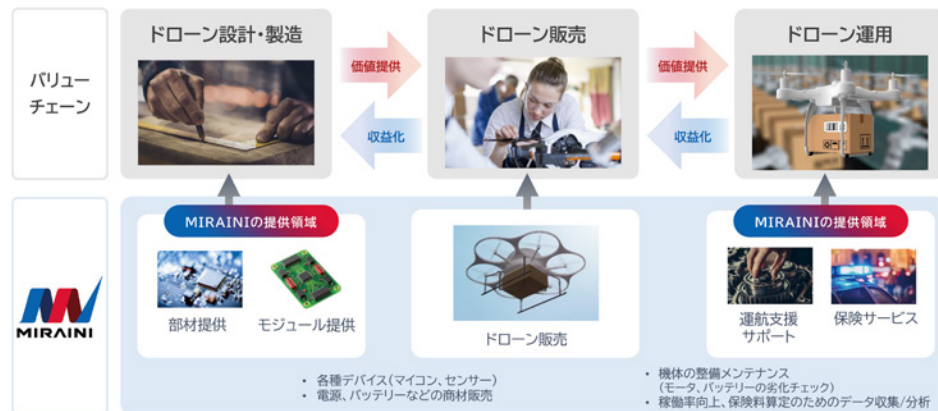
MIRAINIホールディングス
546A 東証プライム市場

2026年7月15日 (水)
<https://miraini-gr.com/ir/>

今後の事業戦略

別の事例では、労働力不足、長時間労働、過疎化対策などの物流課題解決に向けて、ドローンの設計・製造から運用までのバリューチェーン全体のサポートを狙う。ドローンの設計・製造段階では、同社グループが各種の部材やモジュールを提供、さらに完成したドローンの販売を行う。加えて、これらドローンの運用においても運行支援や保険サービスなどを支援することを想定している。

新たな価値づくりに向けた実例 / 物流ドローン



財務戦略（数値目標）と株主還元

営業利益は2027年3月期に146億円、
2031年3月期に210億円以上を計画

1. 財務戦略

(1) 売上高と利益目標

同社では、今後の売上高と利益目標を以下のように定めている。

売上高については、2025年度実績（萩原電気HDの2026年3月期と佐鳥電機の2026年5月期予想の単純合算値。以下同）の4,319億円から、2027年3月期計画で5,420億円（単純合算前期比125.5%）、2031年3月期には6,000～7,000億円への拡大を目指す。2025年度の内訳は、萩原電気が2,719億円、佐鳥電機が1,600億円である。

営業利益については、2025年度実績の98億円から、2027年3月期計画で146億円（同147.9%）、2031年3月期には210億円以上を目標としている。2025年度の内訳は、萩原電気が62億円、佐鳥電機が36億円である。併せて、2031年3月期のROE10%以上を掲げている。

MIRAINIホールディングス
546A 東証プライム市場

2026年7月15日 (水)
<https://miraini-gr.com/ir/>

財務戦略 (数値目標) と株主還元

(2) バランスシート・マネジメント (方針)

同社は、売上規模の拡大等に伴う総資産の増加に対して、負債の適切な活用と資本の蓄積を通じて資本効率を最大化する方針である。

2026年4月開始時のバランスシート (連結貸借対照表) は、流動資産2,000億円、固定資産260億円、負債1,380億円 (うち有利子負債730億円)、純資産880億円となっている。

今後の運営方針としては、項目ごとに以下の考え方を示している。流動資産については、取引拡大に伴う旺盛な運転資金需要に対応しつつ、一定の流動比率を維持する。固定資産については、保有資産の見直しを行い、経済合理性のないものは売却を検討する。負債・有利子負債については、運転資金を原則として有利子負債で賄い、財務健全性を考慮して一定の長期借入を活用する。純資産については、安定配当を重視して配当性向を40～50%に設定するとともに、内部留保はリスクの高いM&Aやベンチャー投資に振り向け、資本効率と財務健全性の両立を図る。

2026年度は年間96円配当を予定、業績によっては増配も

2. 配当方針 (株主還元)

(1) 配当方針

同社は、今後の配当方針として、両社の実績を踏まえた安定的かつ継続的な配当を行うことを基本としている。配当性向は40%～50%を目途とし、成長投資、財務健全性、株主還元のバランスを重視する方針である。

(2) 2026年度年間配当 (予定)

上記の配当方針に基づき、2027年3月期は年間96円 (中間48円、期末48円) の配当を行うことを発表している。

配当性向40%～50%としていることから、今後の業績によってはさらなる増配の可能性もあると弊社では見ている。

重要事項 (ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp