

Mission for Smile

～みんなに笑顔を届けよう～

明治電機工業株式会社 2026年3月期 第2四半期 決算説明会資料

2025年11月12日

東証プライム市場 証券コード：3388



1. 2026年3月期 第2四半期 実績

売上高は、次世代モビリティ開発向けの投資や、半導体や物流関連の需要増大の影響を受け、前期比で増加。

利益は、販管費の増加があったものの、生産性向上による収益改善活動などによる効果があり、前期比で増加。

連結売上高は前期比＋7.5%（当初予想比▲9.5%）

連結営業利益は前期比＋98.5%（当初予想比▲8.1%）。

2. 2026年3月期 通期見通し

労働人口減少に伴う省人化・生産性向上の投資により、継続的な需要を想定。

第11次中期経営計画を推進し、5期連続の増収増益を計画。

3. 2026年3月期 中間配当及び期末配当予想（修正なし）

中間配当は44円、期末配当予想44円（年間配当予想88円）。

配当下限を88円と設定（期間2年）。

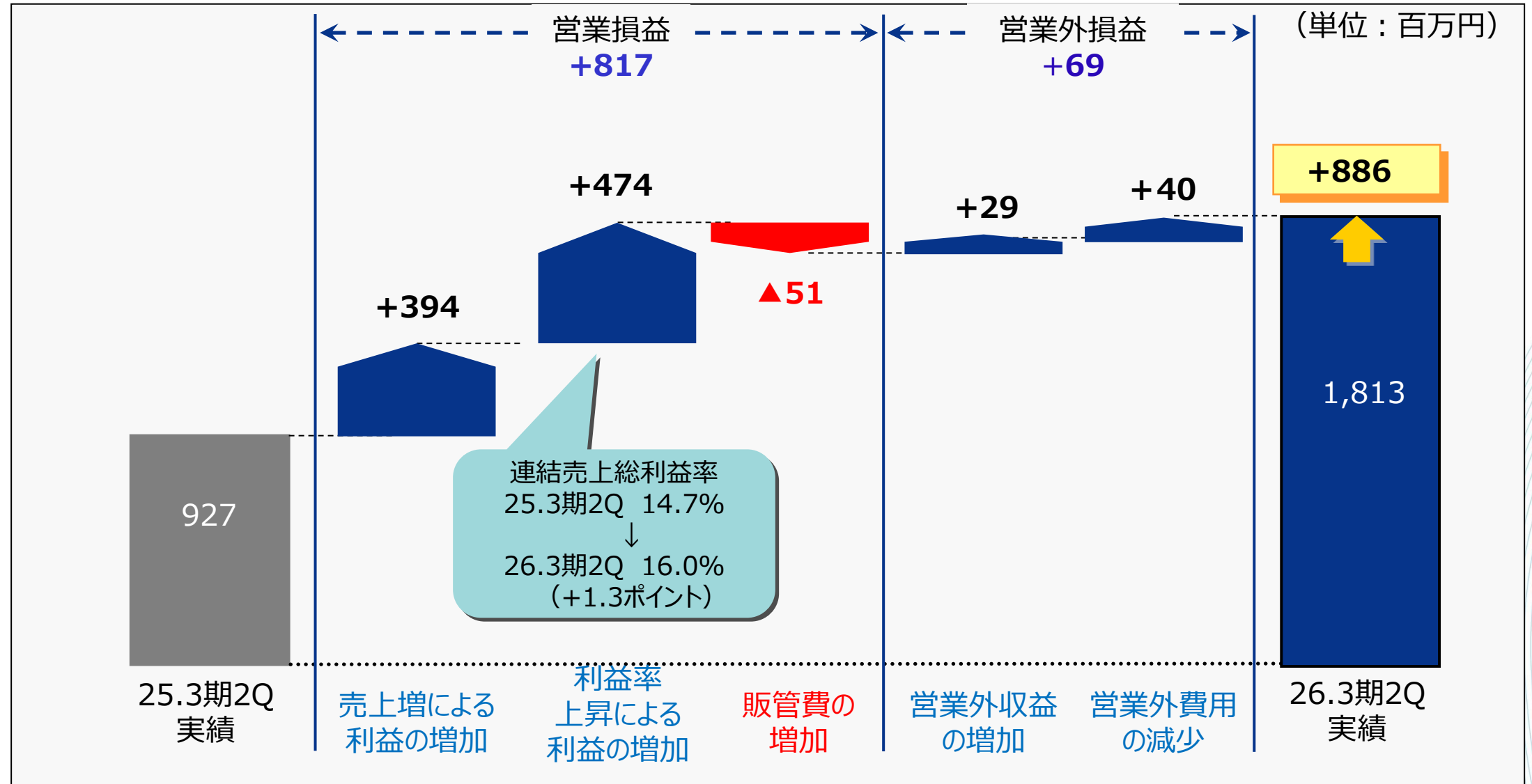
2026年3月期 第2四半期 連結決算の概要

(単位：百万円)

	2025年3月期 第2四半期 実績	2026年3月期 第2四半期 実績	前期比 増減率
売上高	34,173	36,745	+7.5%
営業利益	828	1,645	+98.5%
営業利益率	2.4%	4.5%	+ 2.1pt
経常利益	927	1,813	+95.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	637	1,306	+105.0%

2026年3月期 第2四半期 連結経常利益増減要因

■ 前期比 +886百万円 売上の増加、利益率上昇及び営業外損益の改善によるもの。



地域別売上高

(単位：百万円)

前期比
増減率

日本

+7.8%

北米

▲4.7%

その他（アジア・ヨーロッパ）

+25.8%

実績
(シェア)

28,962
(84.8%)

31,223
(85.0%)

3,392
(9.9%)

3,233
(8.8%)

1,818
(5.3%)

2,287
(6.2%)

2025.3期2Q

2026.3期2Q

2025.3期2Q

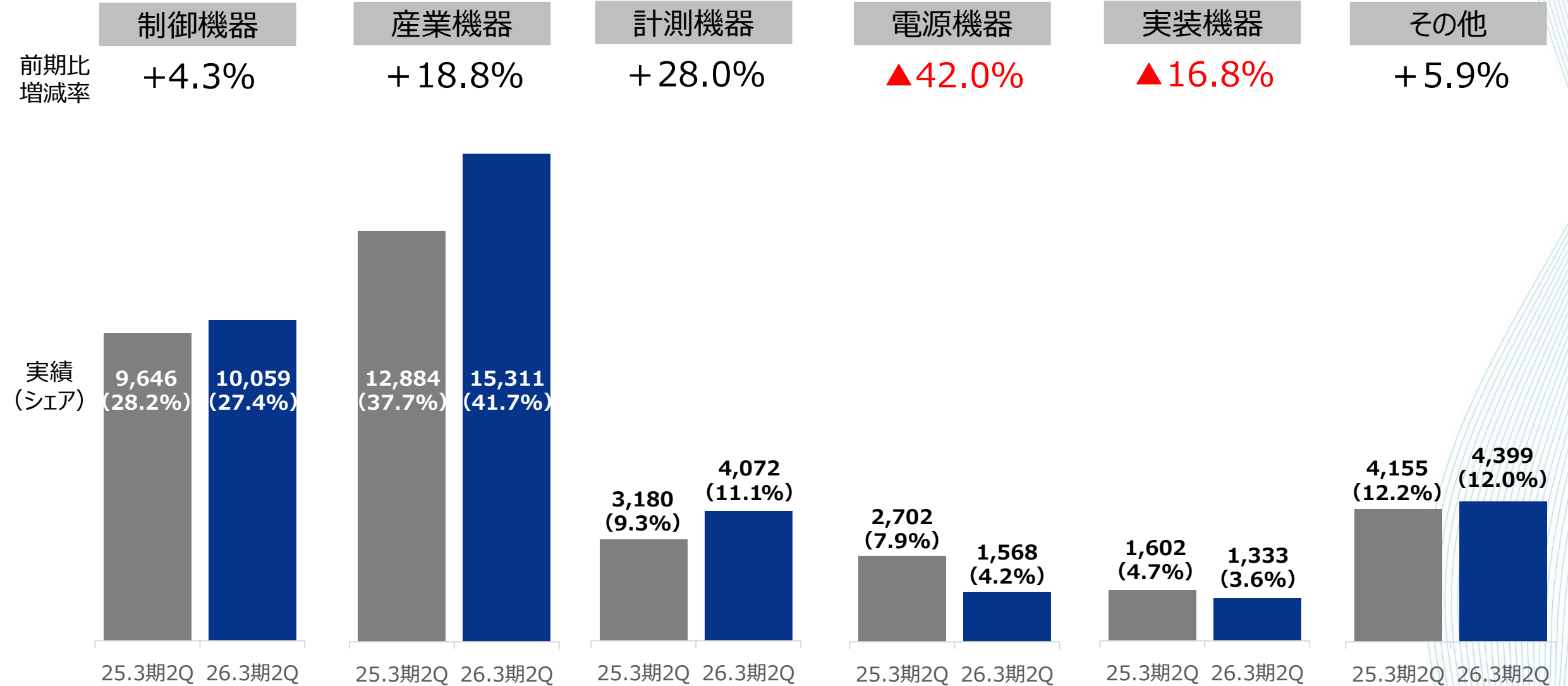
2026.3期2Q

2025.3期2Q

2026.3期2Q

品目別売上高

(単位：百万円)



業種別売上高（単体）

（単位：百万円）

自動車関連

+ 5.3%

工作・産業機械

+12.9%

電気・電子・半導体

+8.9%

卸売

+ 5.6%

セラミック

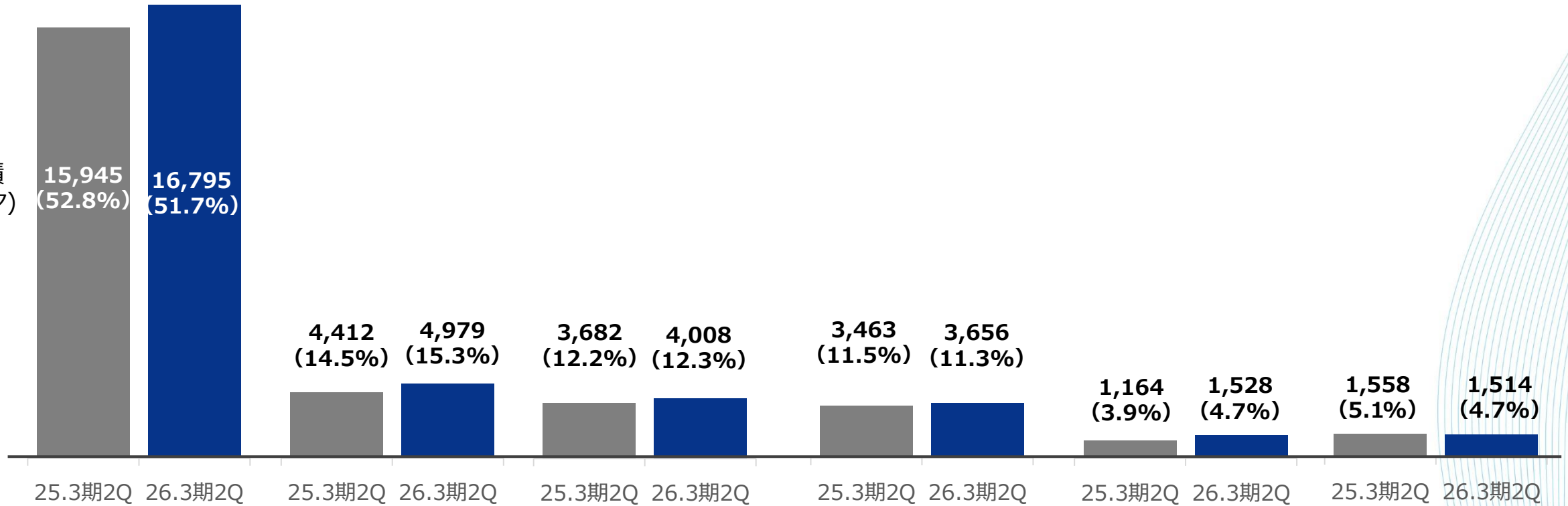
+ 31.2%

その他

▲ 2.8%

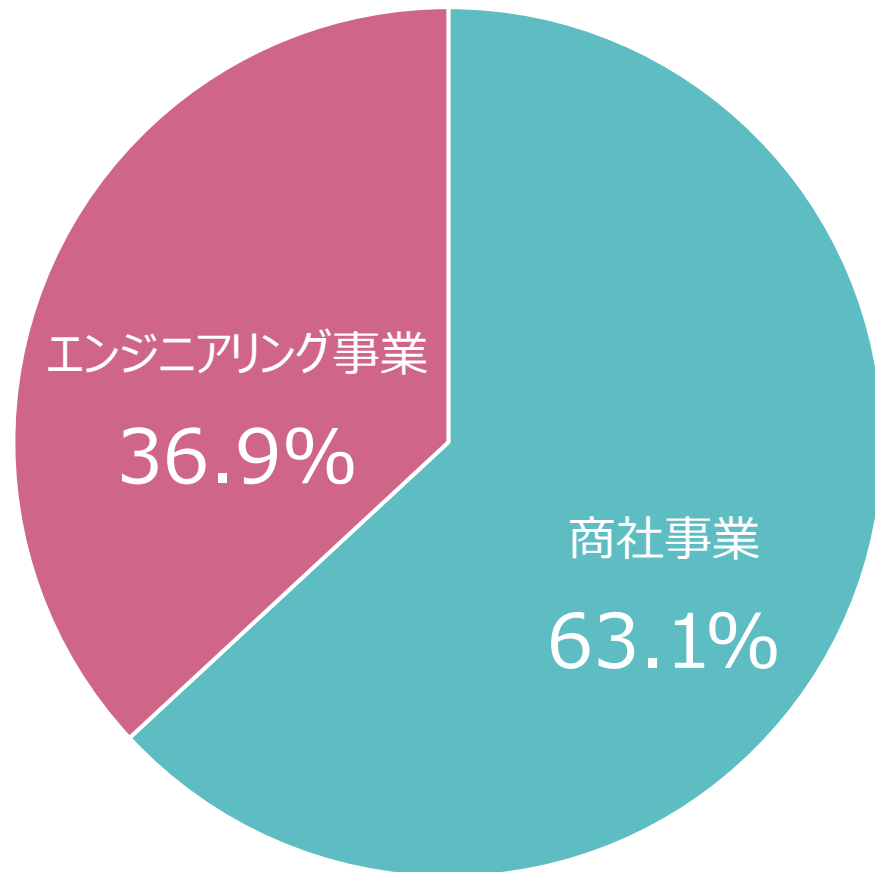
前期比
増減率

実績
(シェア)

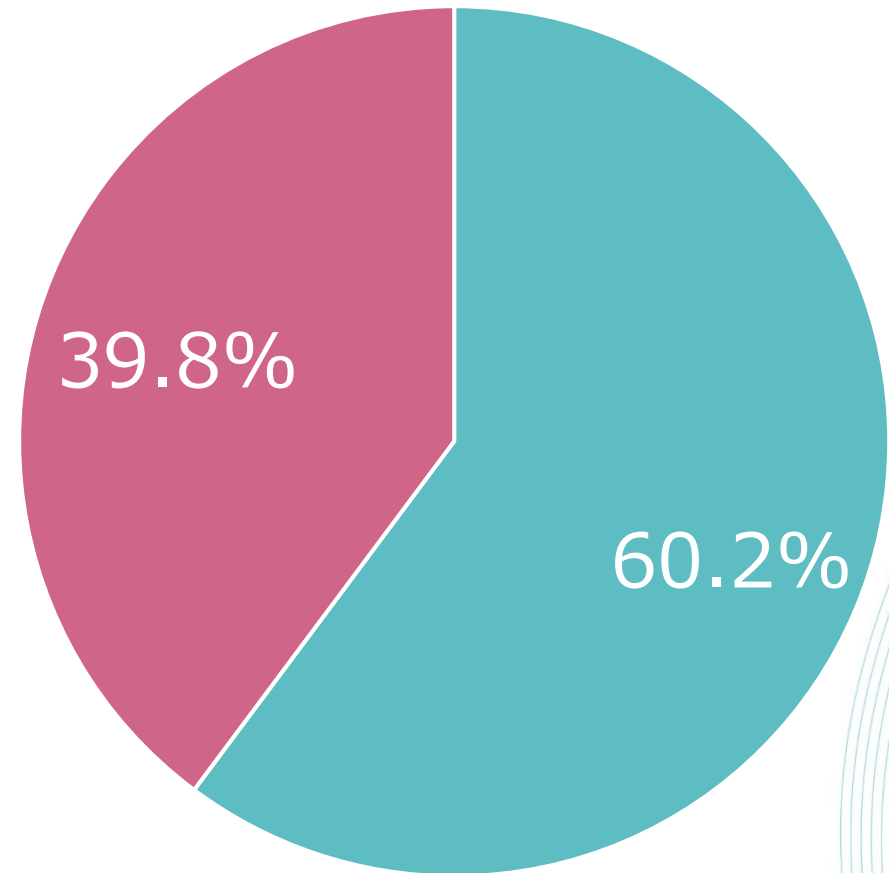


事業別売上構成比（単体）

2025年3月期2Q



2026年3月期2Q



2026年3月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	2025年3月期 実績	2026年3月期 予想	前期比 増減率
売上高	78,672	82,500	+4.9%
営業利益	3,294	3,730	+13.2%
営業利益率	4.2%	4.5%	+0.3pt
経常利益	3,596	3,990	+10.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,435	2,800	+15.0%
ROE	7.3%	8.0%	+0.7pt

株主還元（配当金）

決定額及び予想

2025年3月期

2026年3月期

前期比増減

中間配当金

30円

44円

+ 14円

期末配当金

30円

44円（予想）

+ 14円

年間配当金

60円

88円（予想）

+ 28円

配当性向

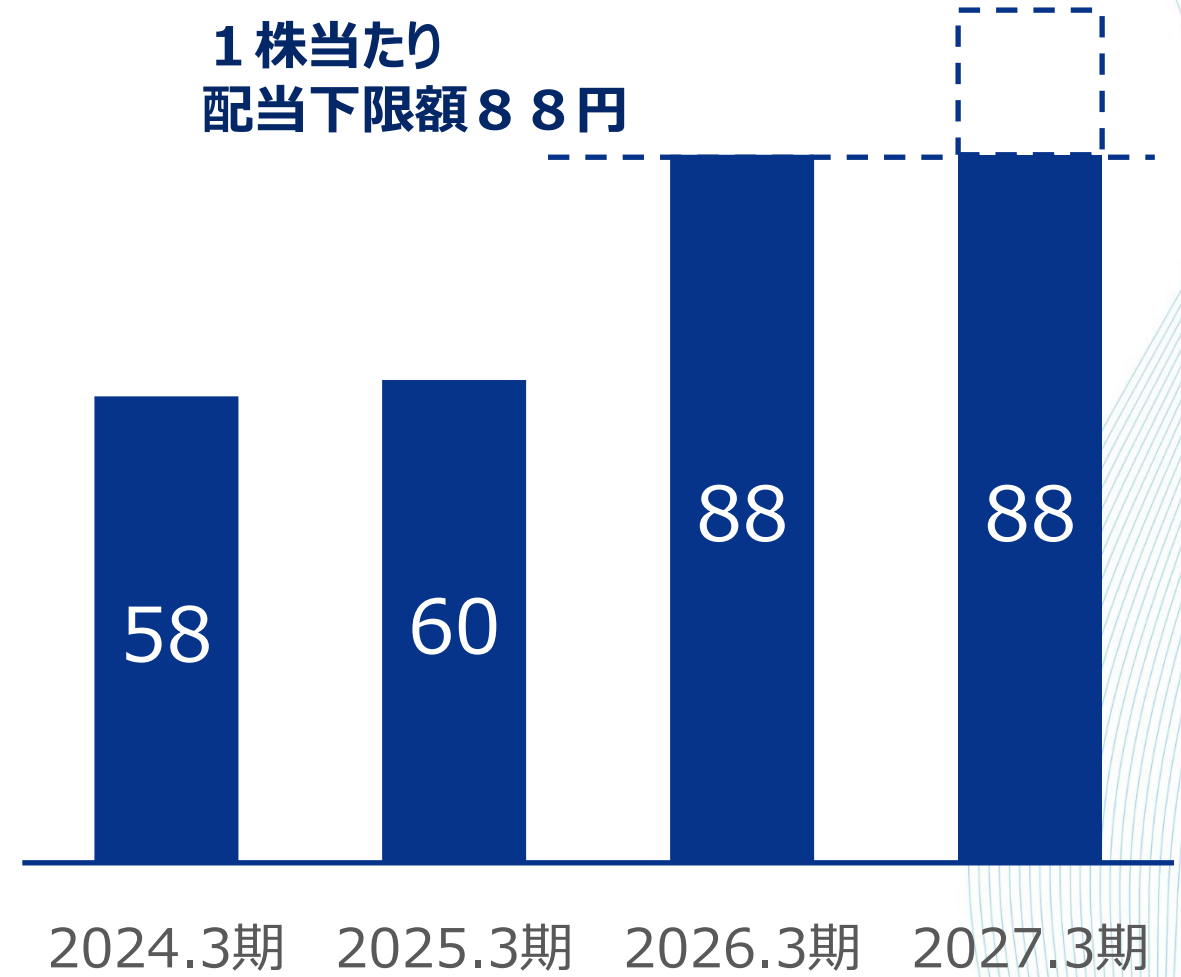
31.4%

40.0%

+ 8.6%

◆株主価値の最大化と企業価値の持続的向上のため、1株当たり年間配当金の下限値を88円に設定※

※期間は第11次中期経営計画の残り期間（2026年3月期～2027年3月期）とする



成長戦略 第11次中期経営計画

第11次中期経営計画

エリアNo.1の 存在価値のあるパートナーになる

基本方針

- 1 事業品質向上
- 2 成長投資と収益力強化
- 3 サステナビリティ推進
- 4 資本コスト経営



事業品質向上

- 各地域における事業品質(安全、品質)の向上



サステナビリティ推進

- 事業を通じた社会課題への貢献
- サステナビリティ経営推進



成長投資と収益力強化

- 成長領域への人的投資
- 生産性向上
- コアビジネスの強化と全エリアへの展開
- 海外ビジネスの拡大

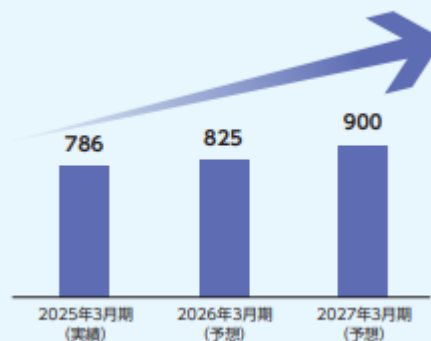


資本コスト経営

(資本コストや株価を意図した経営の実現に向けた対応)

- 収益力強化
- 株主還元の充実
- IR活動の充実

連結売上高 単位:億円



目指す姿

期待以上の顧客満足を追求し、
高い信頼と高い価値を認められる
会社になろう！



2027年3月期 数値目標

売上高
90,000百万円

営業利益
4,570百万円

経常利益
4,840百万円

親会社株主に帰属する
当期純利益
3,400百万円

営業利益率
5.1%

ROE
9.2%

Mission for Smile

～みんなに笑顔を届けよう～



Carbon
neutral

脱炭素の実現へ向けた取り組み ①

再生可能エネルギー由来水素利活用設備

自社製品



純水素型定置式燃料電池発電機



北海道苫小牧市におけるグリーン水素実証設備に納入

Mission for Smile

～みんなに笑顔届けよう～

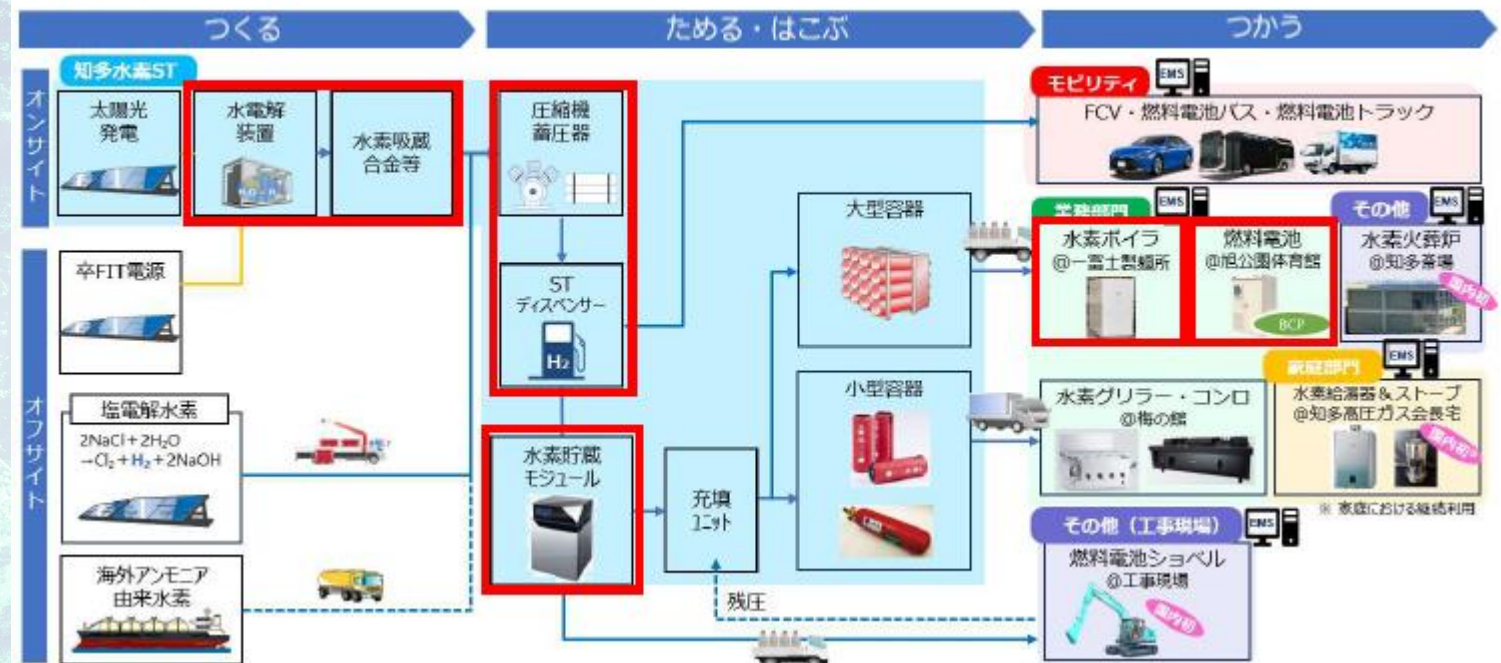

Carbon
neutral

脱炭素の実現へ向けた取り組み ②

愛知県知多市における 低炭素水素モデルタウン実証事業に参画

環境省事業に採択

【事業イメージ】



Mission for Smile
～みんなに笑顔届けよう～

Carbon
neutral

脱炭素の実現へ向けた取り組み ③

愛媛県今治市における 地域産業と観光業による水素サプライチェーン構築 及び付加価値創出に関する調査に参画

環境省事業に採択



トピックス 1. 当社独自の工場内物流ソリューション「LoDXC」

DXを駆使して次世代ロジスティクス、工場内物流を実現

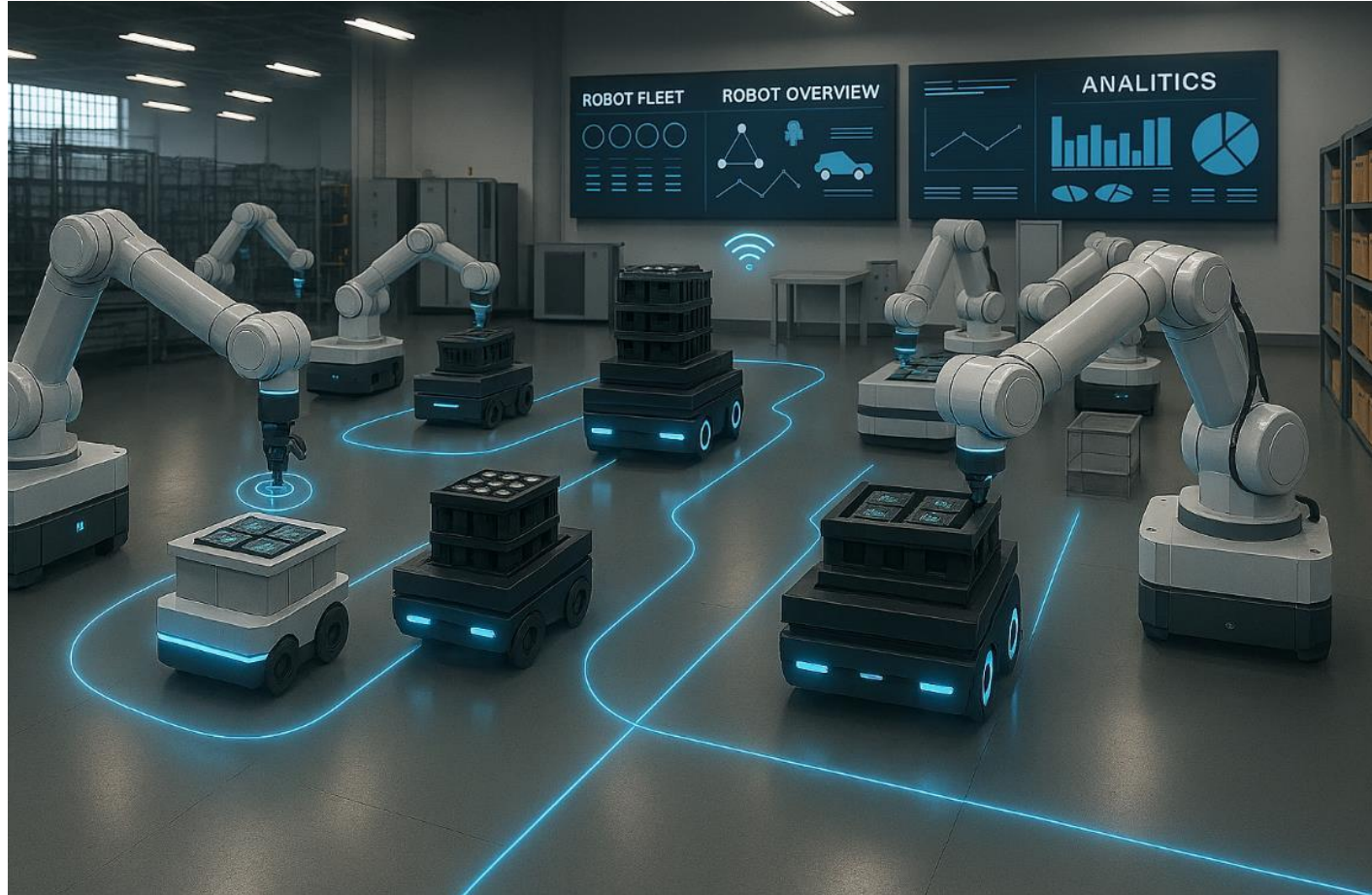


トピックス 1. 当社独自の工場内物流ソリューション「LoDXC」

要件定義から設計・導入までワンストップでのご提案が可能

LoDXCによる

DXを駆使したスマート工場の実現



(イメージ)

トピックス 2. 人とするまのテクノロジー展に出展

12社の企業と共同出展
『R&Dの課題解決・効率化の実現』をテーマに
「オンリーワン検査技術」「AI×信頼性評価サービス」「電動化部品試験ソリューション」などを展示

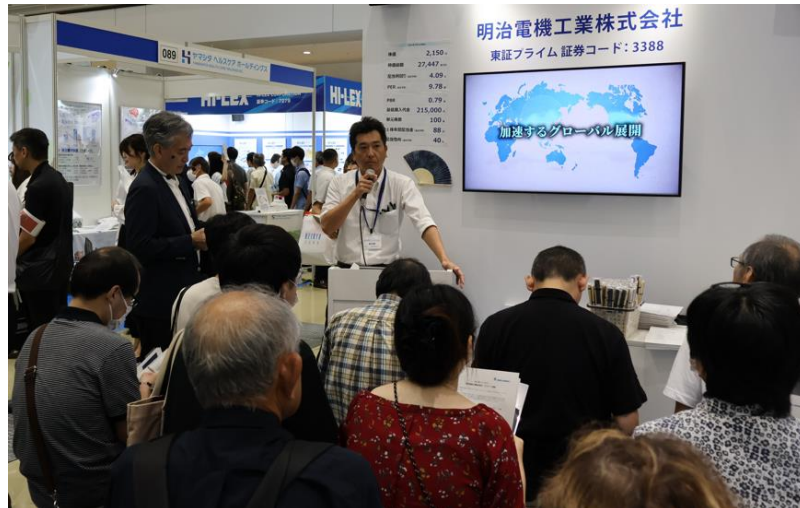


人とするまのテクノロジー展
Automotive Engineering Exposition
2025 NAGOYA



トピックス3. 日経・東証IRフェア2025に出展

会社説明会・ミニセミナーを開催



トピックス 4. 仕入先様感謝会を開催

約120社の仕入先様をご招待
交流を深め、より一層協力の上ともに成長を目指す



トピックス5．創立105周年

創立記念式典を開催 従業員エンゲージメントの向上と役職員同士のコミュニケーション活性化



トピックス 6. 統合報告書2025を発行

INTEGRATED
REPORT
2025
統合報告書

**エリアNo.1の
存在価値のある
パートナーを目指して**

「エリアNo.1」とは
地図上の地域だけでなく、お客様や仕入先様といった当社グループ
を取り巻くあらゆる領域でのNo.1のことだと私たちは考えています。

「存在価値のあるパートナー」とは
信頼され、愛され、必要とされる企業であることを意味します。

得意先3,000社以上、仕入先3,000社以上、100年以上にわたる実績。
高度なエンジニアリング機能を持つ私たちは、単なる会社にとどまりません。
お客様と一緒に課題に向かい合い、解決策を提案し、
変化に応じた新たな価値を創造し提供する「パートナー」であること。
それこそが、私たちの存在意義です。

[トップメッセージ](#)

中部エリアで成果を重ねた
製造現場に深く入り込む提案型営業が
当社の競争力の源泉

全エリアで事業品質の均一化に取り組み、
成功体験や人事交流を加速させ
「明治電機ってここまでできる」を
多くのお客様に伝えたい

代表取締役社長 杉脇 弘基

統合報告書2025を通じて皆様にお伝えしたいこと

[illegible]

2025年3月期の業績と今後の重点戦略についてご説明ください

経営基盤の強さと現場の対応力で
着実に成長を維持

2025年3月期の業績は主要ユーザーである自動車業界において好転兆しをみているものの、研究開発費増加が為となり売上高76億6千万(前年比5.5%)減、営業利益32億9千万(同13.1%)減、1株当たり利益高となる(同27%)増加となり、全体として堅調に推移することができたと捉えています。2025年5月には当面方針を変更し、通産協会の40日定例会に出席し、当中期経営計画案の2027年3月期までは1株当たり中期利益高の下落を88円と大幅な減額決定しました。

現在開けている中期経営計画継続年度の2027年3月期は売上高90億円の目標を掲げておられますが、現在の業績を考慮するとその実現可能性が数字として見えても、もちろん

がプロジェクトを成功と失敗を繰り返す中で、その人を通過した、ノウハウを蓄積して進んでいる。その資料やノウハウがだいたい伝わっている。質問の空返答や判断の裏付けを明確に整理して伝えられ、それがまた定文化の活動の進捗に不可欠だと考えています。

また人材に対しては、高度な要求に対しては経験豊富な者と生産性の設計や実施による経験をこのプロジェクトで習得させることが必要で、さらにステップアップした人達ができるようにその体制の構築が必要で、その中で経験豊富な人達や専門家、技術者、エンジニア、経験豊富な人達による知識の蓄積が不可欠だと、経験豊富な能力で上書きするプロジェクトに期待したいという動きも出てきます。

こうした活動を繰り返すにつれ、蓄積される「明文化されたもの」、人によって書き進められる「改善されるもの」とその関係はますます強くなり、それがまた紹介されていくことでまた当社の価値や技術が、徐々に定文化されていくと実感しています。今後も、一つ一つの改善を大げさにしないが、会社全体としてこの方向でいけるように取り組んでいます。

経営者層からは、この方向の法律や経済的効果に期待する一方で、定文化の活動が、経営者層からみると、定文化の活動は、その方向性には賛成だが、新しいものをその中で改善するものはシステムやデータの蓄積によって進んでいる、員数増加に伴って進んでいるという点に思っています。

[illegible]

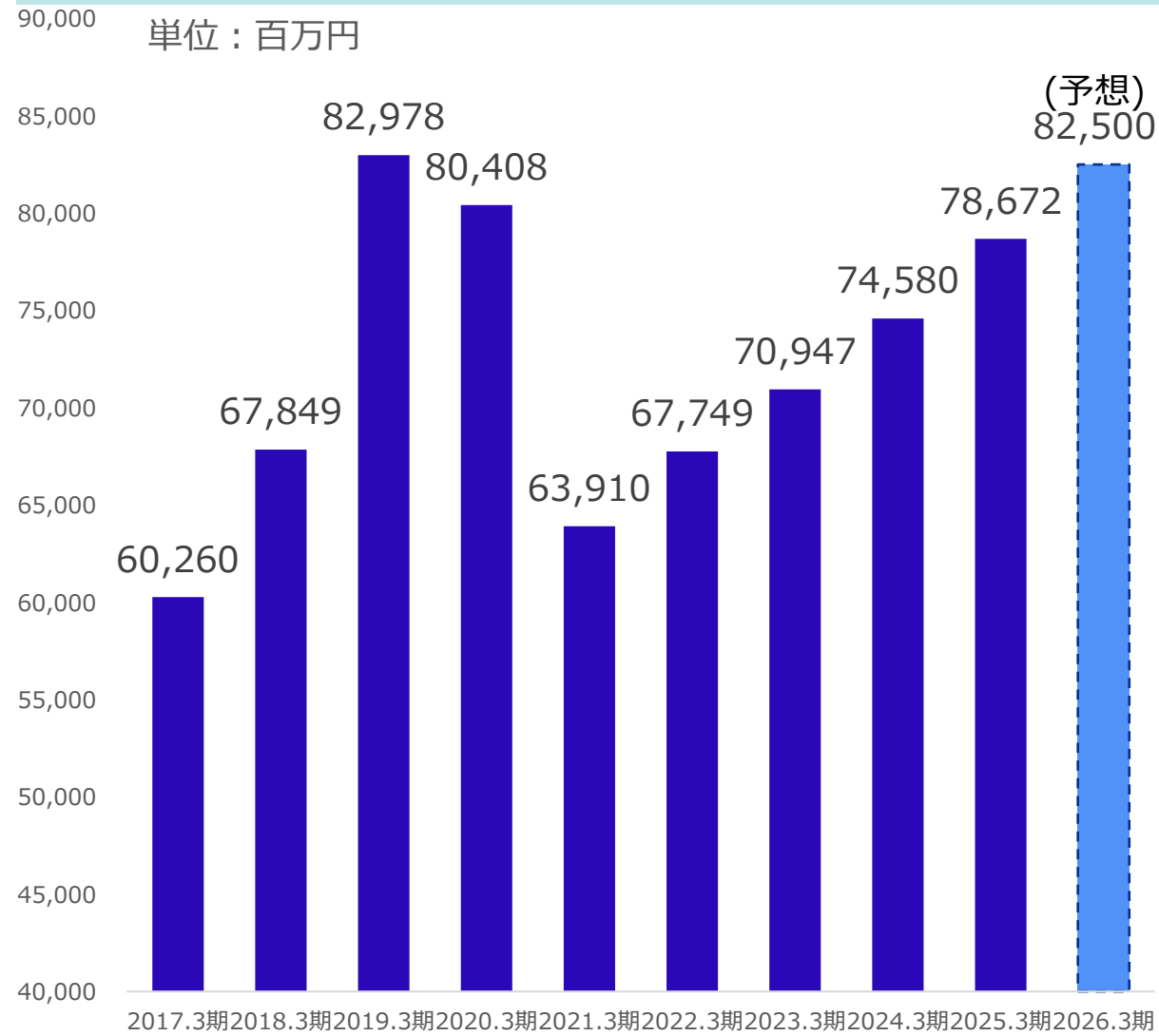
ご視聴ありがとうございました

本資料に記載された目標や予測等、将来に関する記載や記述があります。資料作成時点での当社の判断に基づき作成したものであり、その情報の正確性を保証するものではありません。また、様々な不確定要素が内在しておりますので、実際の業績や結果とは異なる場合があります。

(参考) 業績推移

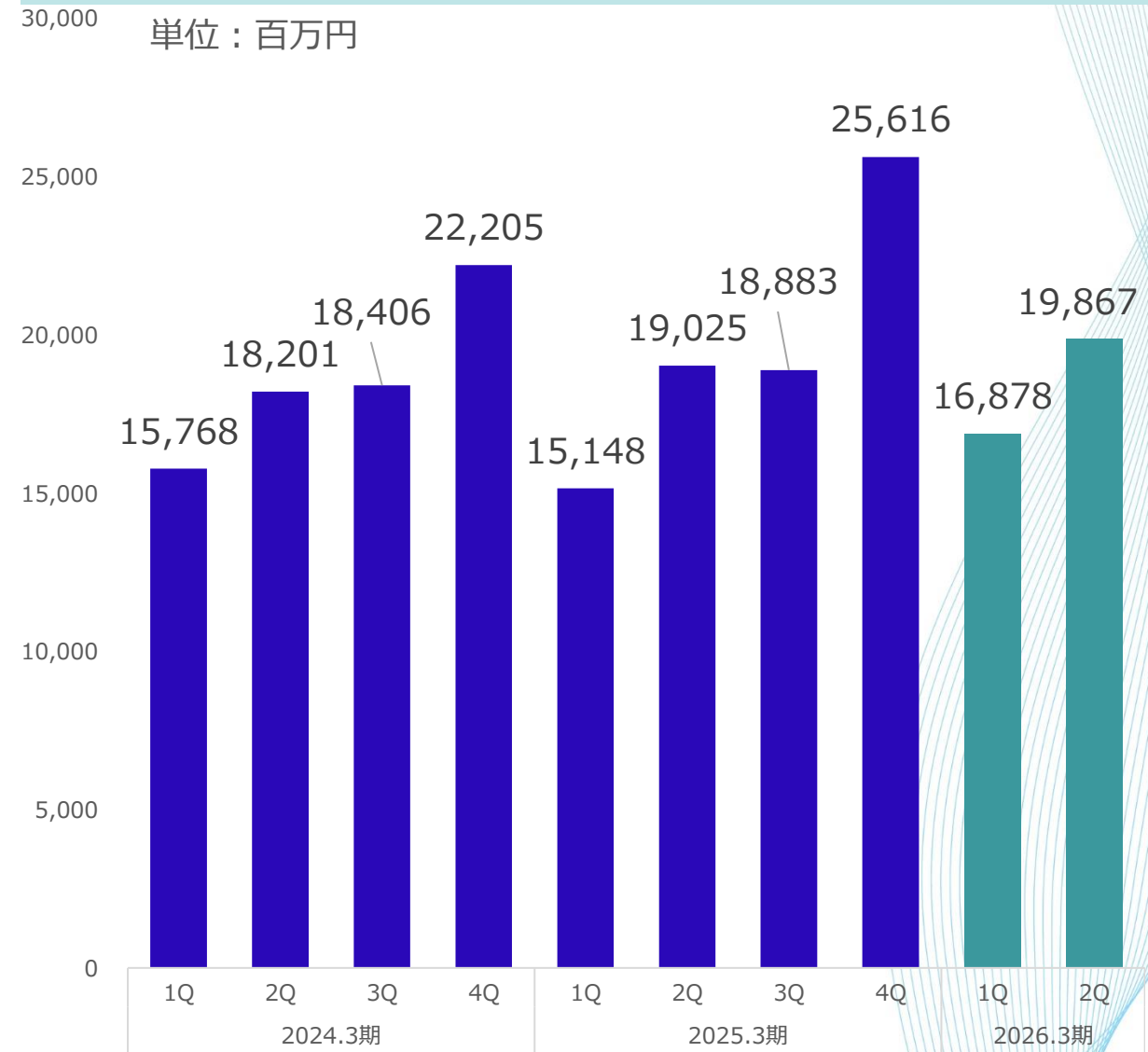
売上高

単位：百万円



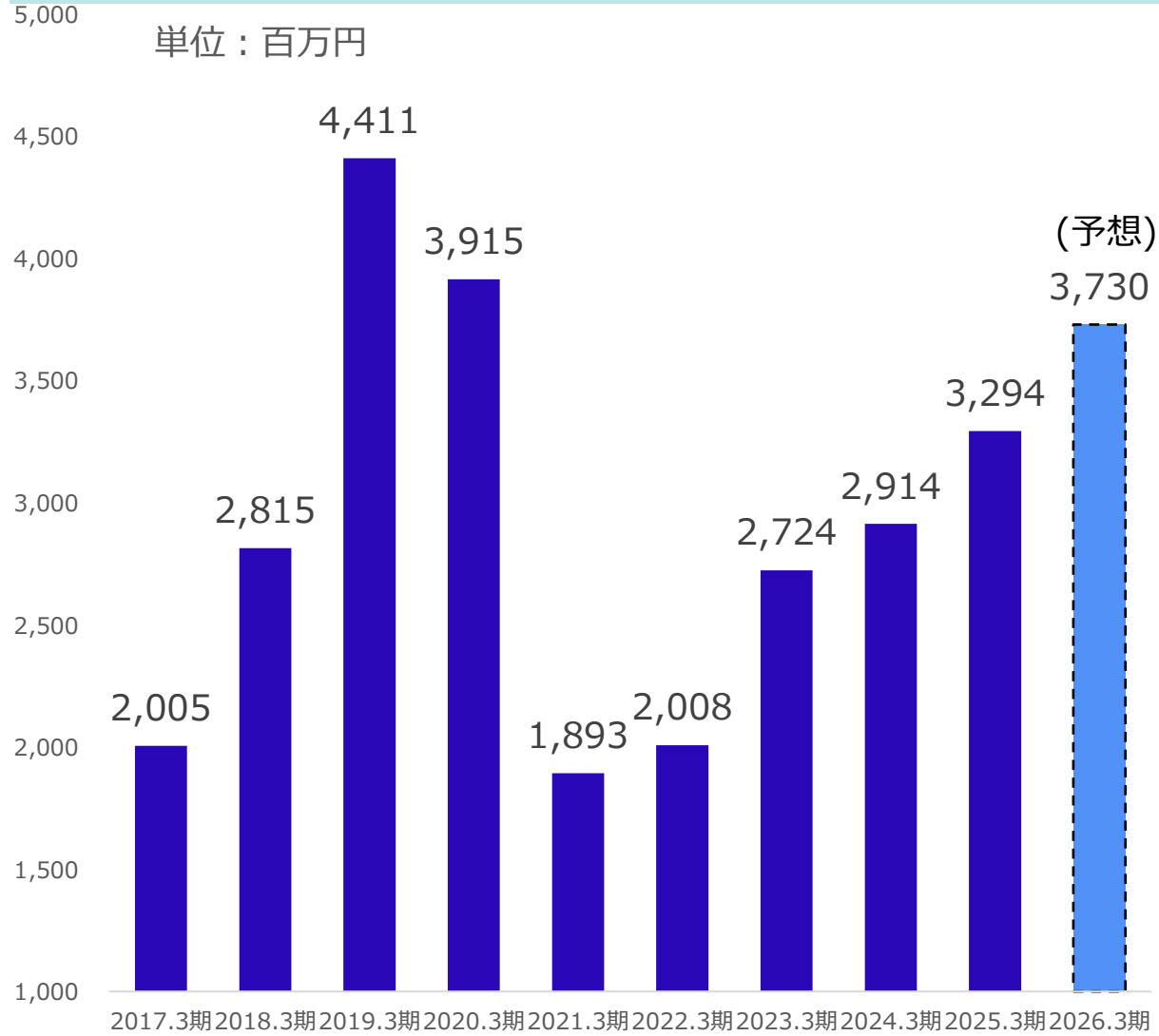
四半期売上高

単位：百万円

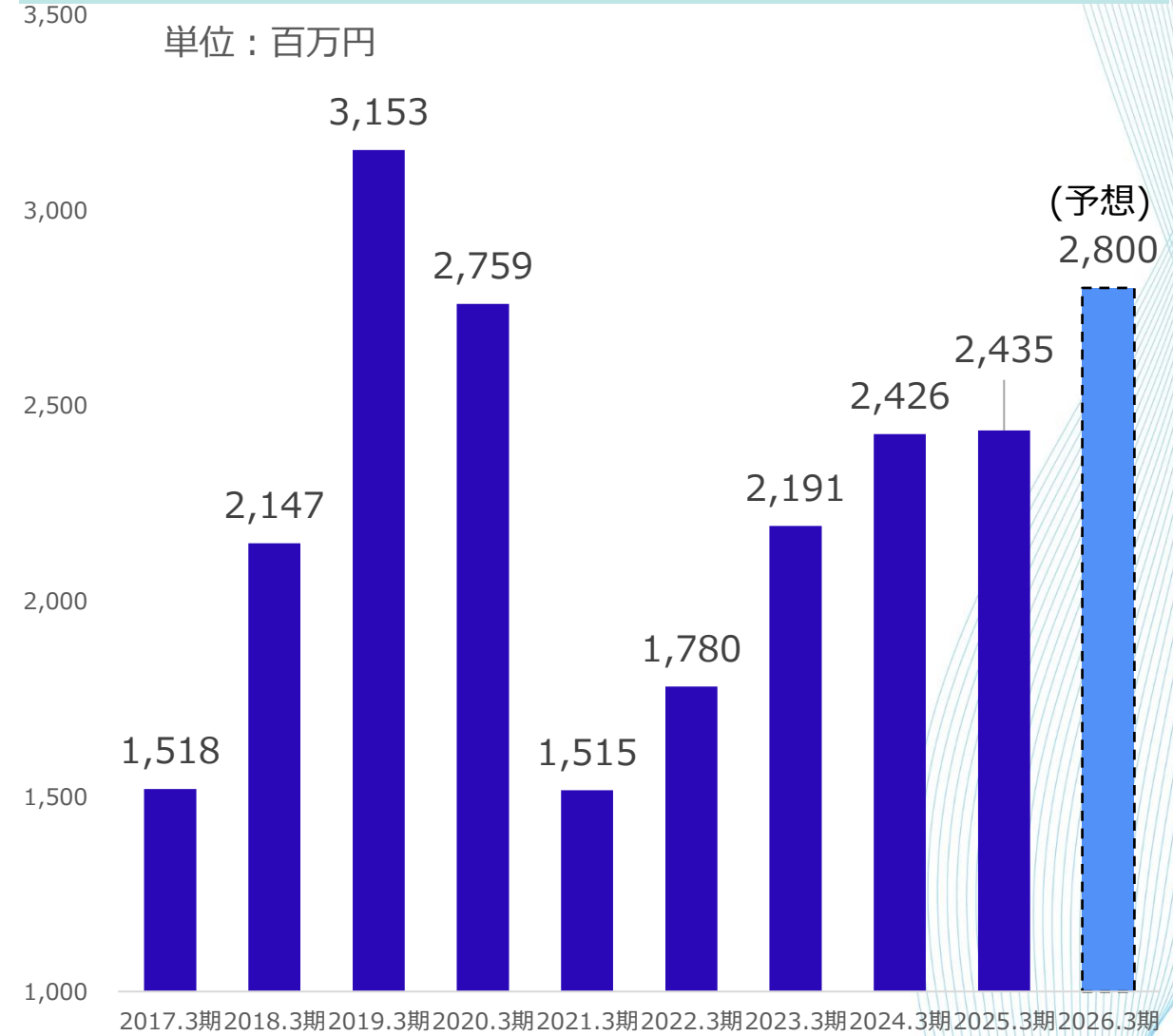


(参考) 業績推移

営業利益



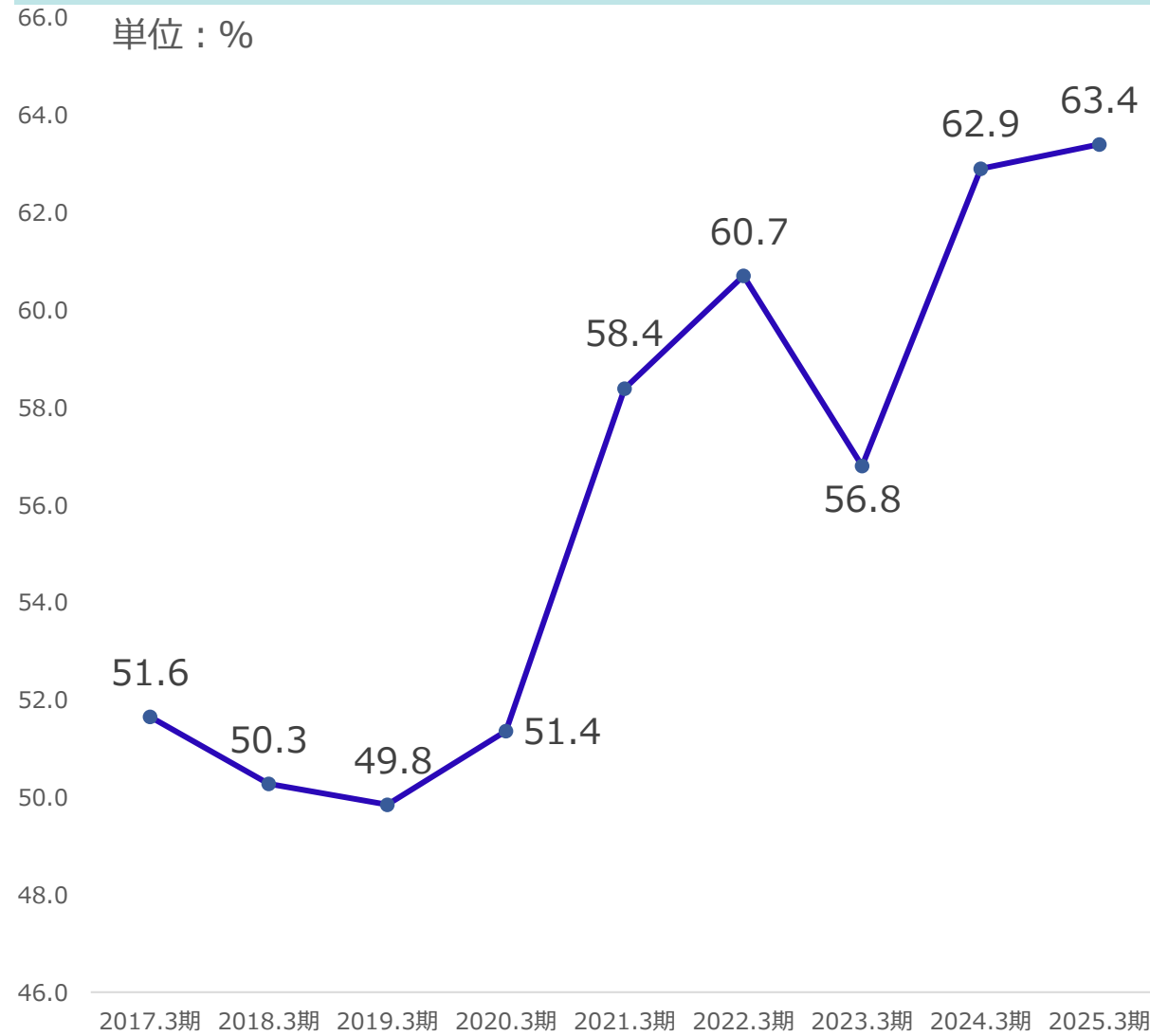
親会社株主に帰属する当期純利益



(参考) 業績推移

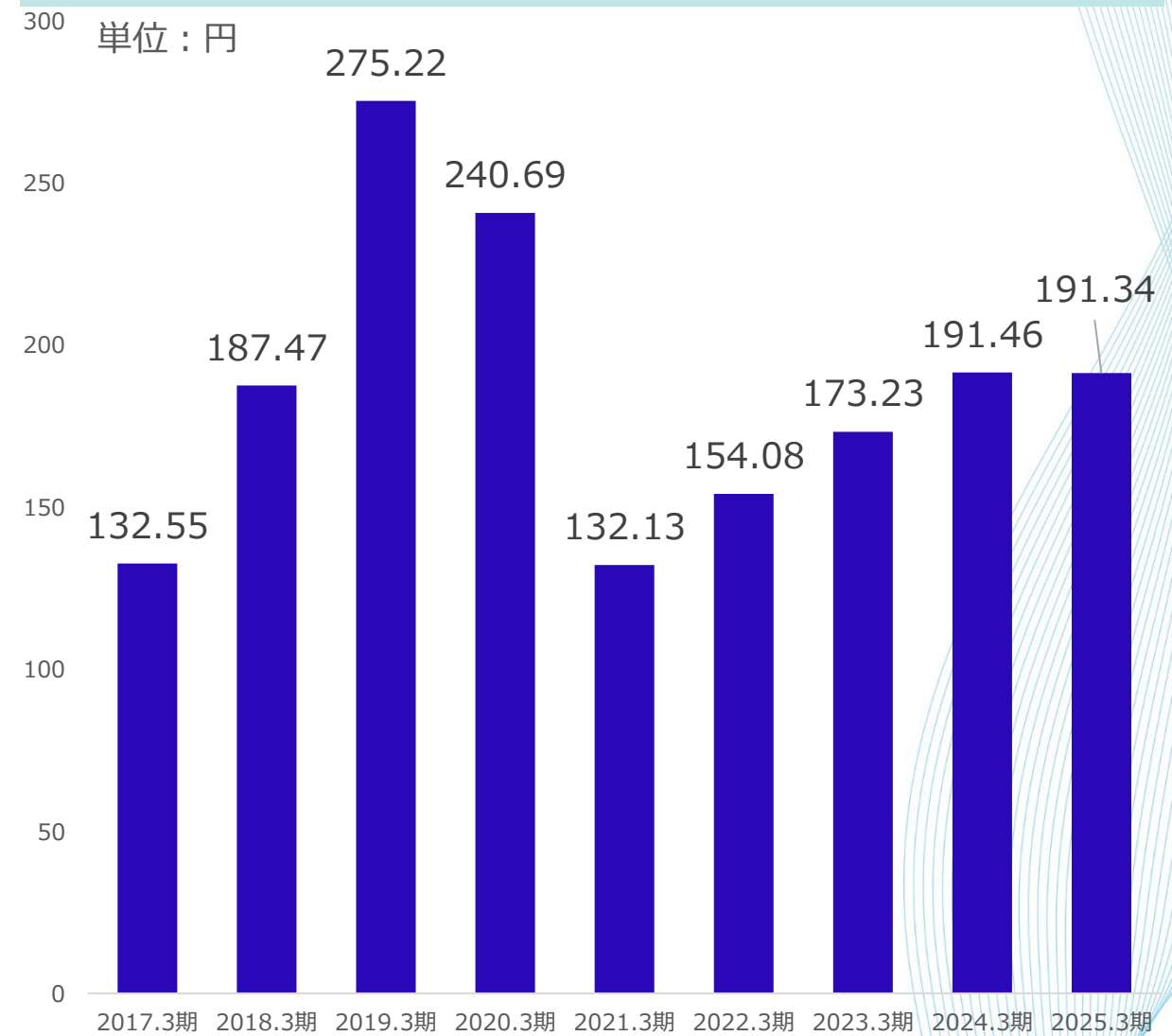
自己資本比率

単位：％



一株当たり当期純利益

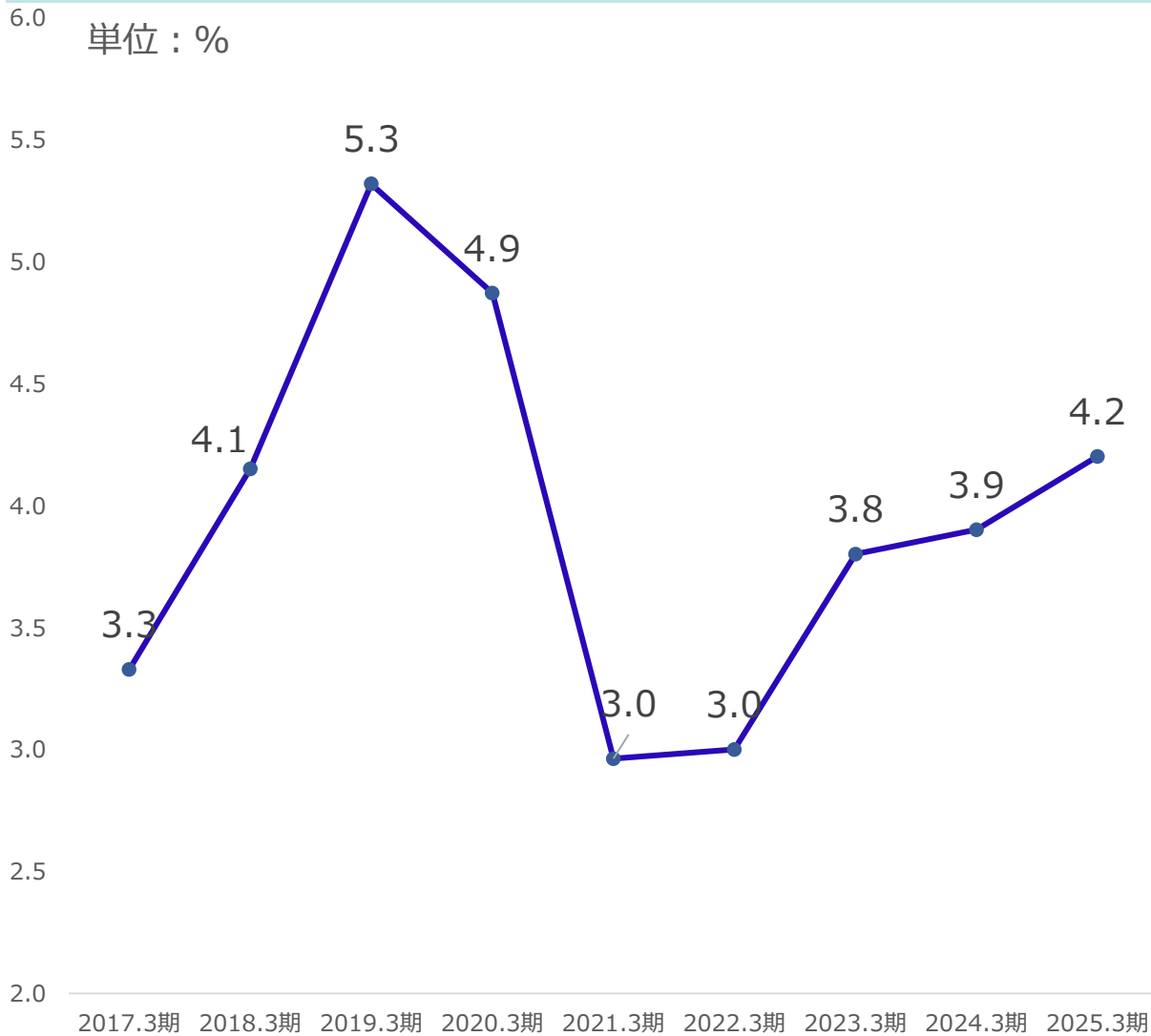
単位：円



(参考) 業績推移

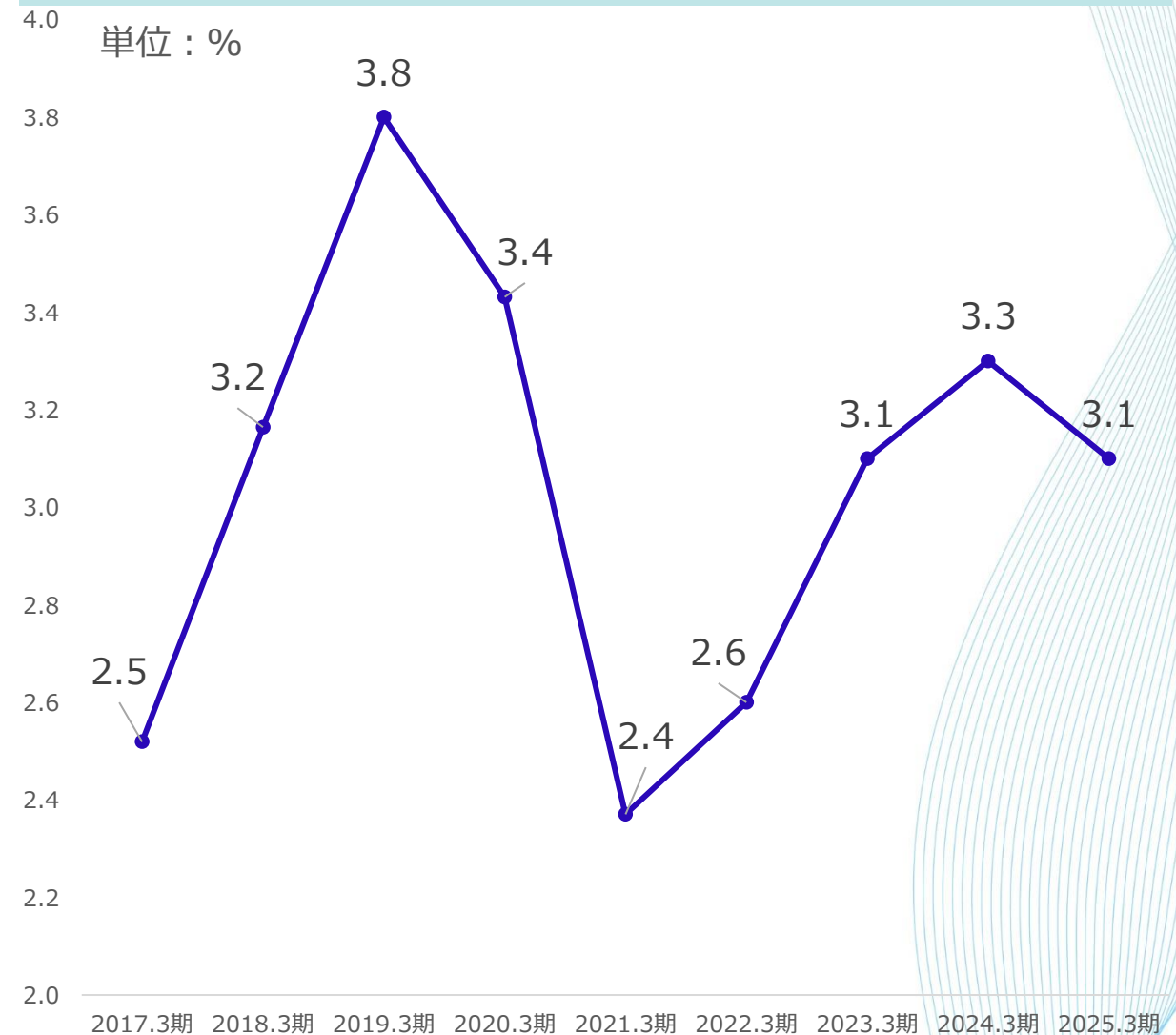
営業利益率

単位：％



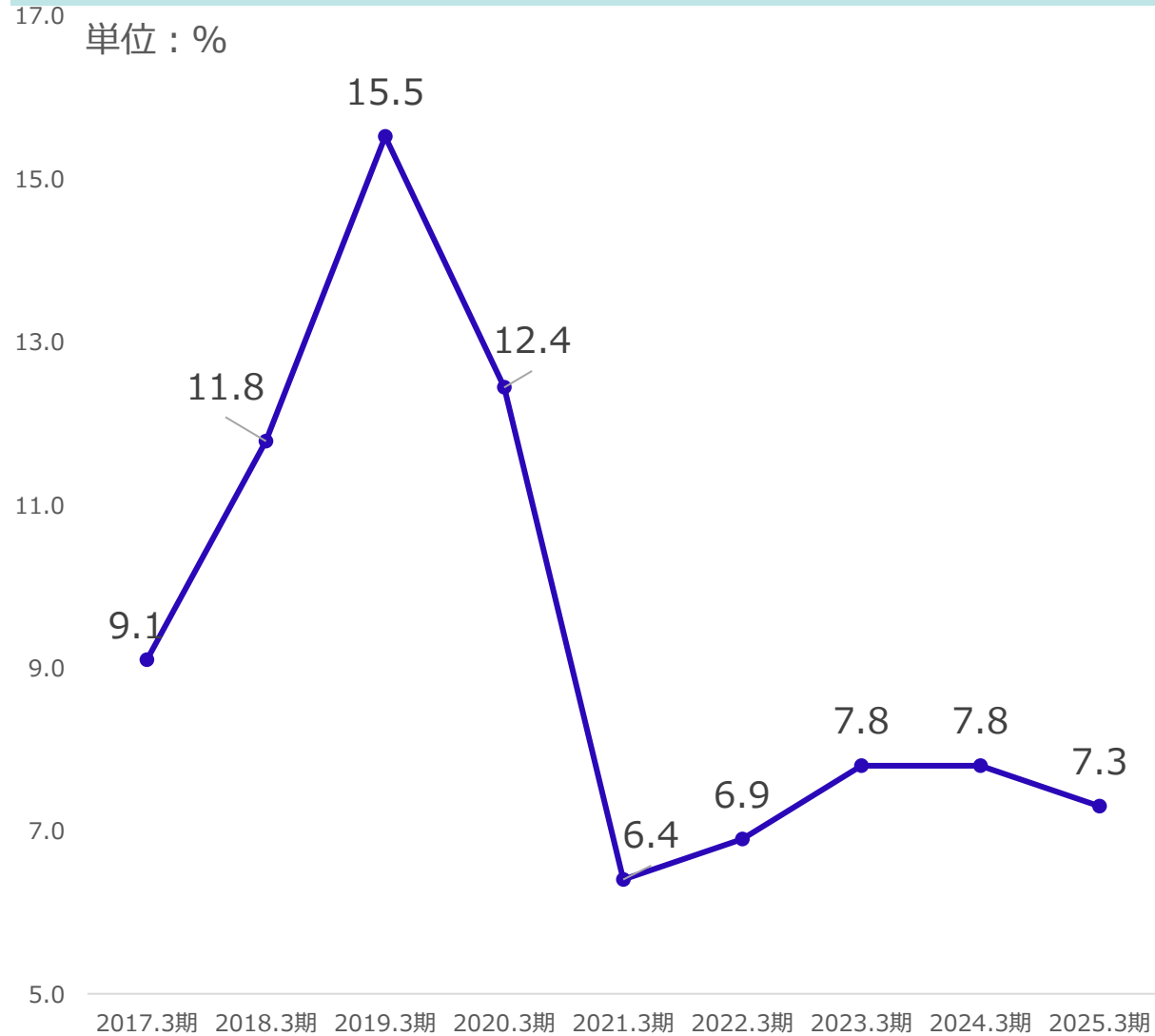
当期純利益率

単位：％



(参考) 業績推移

自己資本利益率 (ROE)



総資産利益率 (ROA)

