

東証スタンダード市場 【7567】

中期経営計画基本方針

2025年1月21日

株式会社栄電子

目次

- 1 はじめに
- 2 これまでの歩みと課題の認識
- 3 中期経営計画基本方針
- 4 成長戦略と具体施策
- 5 進捗管理と企業価値向上

はじめに

当社グループは、このたび2026年3月期から2028年3月期に至る中期経営計画基本方針を策定しました。

目的

2026年3月期から2028年3月期を計画期間とする中期経営計画の枠組みを示し、当社グループの未来像を明確にする。
この成長戦略を実行し、進捗の透明性を高めることで、企業価値のさらなる向上を目指す。

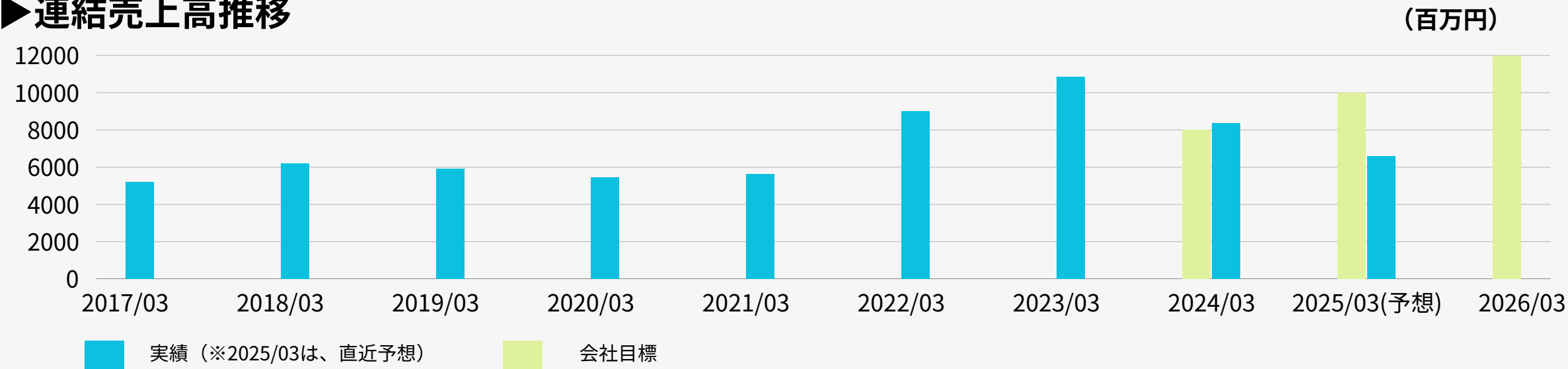
背景

2024年3月期、当社グループは長期的な成長を見据え、新たな成長フェーズへの移行に着手。
この中で、顧客基盤の多様化や安定的な収益基盤の確立という重要課題に取り組む一方、急速な外部環境の変化や内部リソースの最適化という新たな課題が浮上している。

- 本方針に基づき、当社グループは『限界突破』をテーマに、従来の枠組みを超えた成長を目指す。
- 顧客基盤の多様化、資本効率の向上、そして社員一人ひとりの挑戦を通じて、持続可能な成長を実現する。

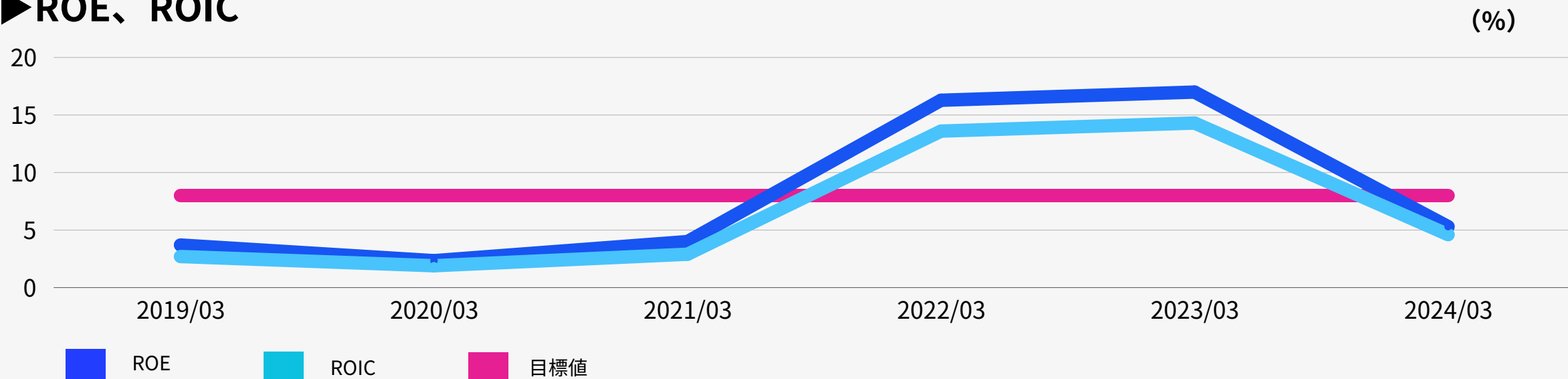
これまでの歩みと課題の認識

▶ 連結売上高推移



半導体製造装置関連顧客との取引依存度が高く、顧客側の動向が売上に直結。
2022年3月期～2023年3月期は、半導体不足による市場品需要の高まりで売上増加。
ROE,ROICも一時的に高水準となるが、長期的な収益基盤の持続性に欠ける。

▶ ROE、ROIC



2024年3月期より「栄電子10年構想」において、2026年3月期に売上120億を目指す計画を推進。初年度計画値は達成するも、顧客在庫調整の長期化等により、2025年3月期以降の見通しについては、計画との乖離が大きい。

▶ PBR

2019/03	2020/03	2021/03	2022/03	2023/03	2024/03
0.60	0.58	0.89	0.67	0.65	0.56

PBRは引き続き1倍割れ、株価は低迷している。

これまでの歩みと課題の認識

※現状

特定顧客依存度
の高さ

一時的な業績向上
と持続性の課題

計画との乖離

株価の低迷と
資本効率の課題

成長戦略の強化・
スピード

顧客基盤の多様化

グループ営業体制
の整備

株主価値の向上

- ◆成長戦略強化・スピード：目標達成には従来の発想を超える戦略が必要。
- ◆顧客基盤多様化：顧客集中リスクを軽減し、安定的な収益源を確保する。
- ◆グループ営業体制整備：子会社の営業体制強化を通じ、グループ全体の販売基盤を安定させる。
- ◆株主価値向上：株主とのコミュニケーションを強化し、株価を上昇させる。

中期経営計画基本方針

計画期間

2026年3月期～2028年3月期(3か年)

基本方針

資本コストや株価を意識した経営により企業
価値を高める。

数値目標

(計画最終年度)

連結売上高150億円
ROIC/ROE 8%以上
PBR1倍以上

中期経営計画基本方針

私たちの使命

誠実・真摯・高潔な姿勢で、電子部品を通じて人と技術をつなぎ、安定供給と新たな価値創造で産業と社会の発展に貢献する。

私たちが目指す姿

わくわくする挑戦を重ね、感謝と繁栄が循環する未来を創る。

2032/03

連結売上高500億
(目標)
社会貢献

2028/03

連結売上高150億
(目標)
限界突破

2025/03

連結売上高65億
(予想)

2024/03

連結売上高83億
(実績)

基本の心・行動指針

「お客の役に立て」
～信頼と挑戦で未来を切り拓く～

- 素直な心：常に素直な姿勢で、時代や環境の変化に柔軟に対応し、新しい価値を創造する。
- 奉仕の心：「私がします」の精神でお客様やチームと共に働き、新しい価値を共創する。
- 約束を守る：誠実な行動を通じて、信頼関係を繋げる。
- 時間を大切にする：時間を有効活用し、自己研鑽と貢献を通じて、未来を創る。
- 持続可能な未来への挑戦：環境と社会への影響を意識し、次世代に向けた持続可能な発展を追求する。

成長戦略と 具体施策

資本コストや株価を意識
した経営により企業価値
を高める。

1 収益力の向上

2 資本効率の向上

3 IR活動の充実

収益力の向上

顧客基盤の多様化

- ・国内拠点の選択と集中により、地域密着の営業体制を強化。
- ・M&Aの活用を視野に入れた新商品や新市場での販路拡大。
- ・マーケティングコミュニケーションMarcom（展示会・WEB広告・ネット販売他）による新しい顧客接点の創造。

グローバル展開の加速

- ・台湾、韓国、香港、シンガポールなど東アジア圏での販路拡大。
- ・台湾、韓国、欧米の電子部品・機器メーカー開拓を推進。

業務革新

- ・外部リソース活用促進による物流業務改善。
- ・システム改修、事務フロー整備による生産性向上、収益性改善。

人的資本への投資による 価値創造力の向上

- ・人事評価制度と教育研修制度の連携を含めた人材育成・組織開発の継続的实施。
- ・健康経営の推進により、社員の生産性向上と組織力の強化を図る。

資本効率の向上

連結配当性向
20%~30%(目安)

資本効率を意識した
株主還元

株主優待制度導入

DOE
(連結株主資本配当率) 下限値1% 目途
目標2%以上

IR活動の充実

IR体制強化と IRサイトリニューアル

投資家向けに「会社の強み」
「将来の成長戦略」を分かり
やすく可視化するリニューア
ルを実施。

プレスリリース多様化

製品・サービス情報に加え、
CSR活動や人的資本への取り組
みなど多岐にわたる情報を発
信。

非財務情報の開示充実

ESGやサステナビリティ施策に
関する情報発信。

統合報告書の検討。

重点顧客受注高、重点商品受注高

一人当たり受注高、一人当たり売上高

一人当たり営業利益額

定期的な進捗報告

決算発表時に補足資料として進捗状況を開示し、
計画達成に向けた課題と成果を共有。

将来の見通しに関する記述等についてのご注意

本資料は、当社の経営方針・経営情報等をよりよくご理解いただくことを目的として作成したものであり、いかなる投資勧誘をも目的としたものではありません。

本資料に記載されている当社及び当社グループについての予測、期待、計画等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提条件に基づいており、様々な要因によって実際に生じる結果と大きく異なる可能性があります。