



2026年3月期 第1四半期 決算補足説明資料

2025年8月8日

株式会社栄電子

東証スタンダード市場 証券コード7567



2026年3月期 第1四半期 業績概要

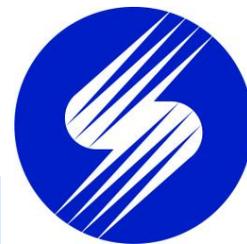


- ・ 主要顧客の在庫消化時期は、依然不透明。
- ・ 受注は一部回復し、売上高は前年同期比5.2%増。
- ・ 売上総利益率は16.1%で、前年同期(16.7%) から減少。一方、販売費及び一般管理費は前年同期比6.9%増加し、営業利益は前年同期比44.1%減少。

科目	2025年3月期_1Q	2026年3月期_1Q	前年同期比	
			増減額	増減率(%)
売上高	1,667	1,754	+86	+5.2
営業利益	30	17	-13	-44.1
経常利益	45	29	-16	-36.2
四半期純利益*	31	18	-12	-41.5
1株当たり四半期純利益(円)	6.11	3.57	-	-
受注高	1,308	1,525	+216	+16.6

*親会社株主に帰属する四半期純利益

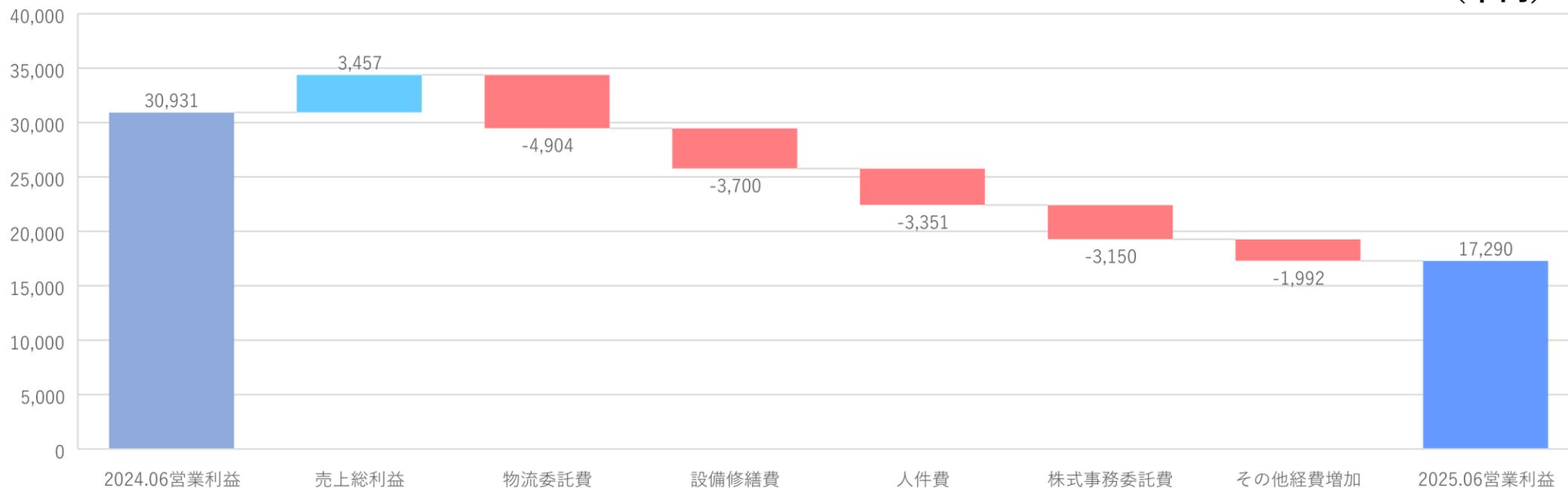
営業利益 前年同期比 増減要因



- ・売上高の増加に伴い売上総利益は増加したが、コスト増が上回り、営業利益は前年同期を下回る。
- ・人件費は、採用等により前年同期比約2.6%増加、一般管理費は、外部物流活用や設備修繕等により前年同期比約13.3%増加。

営業利益増減要因

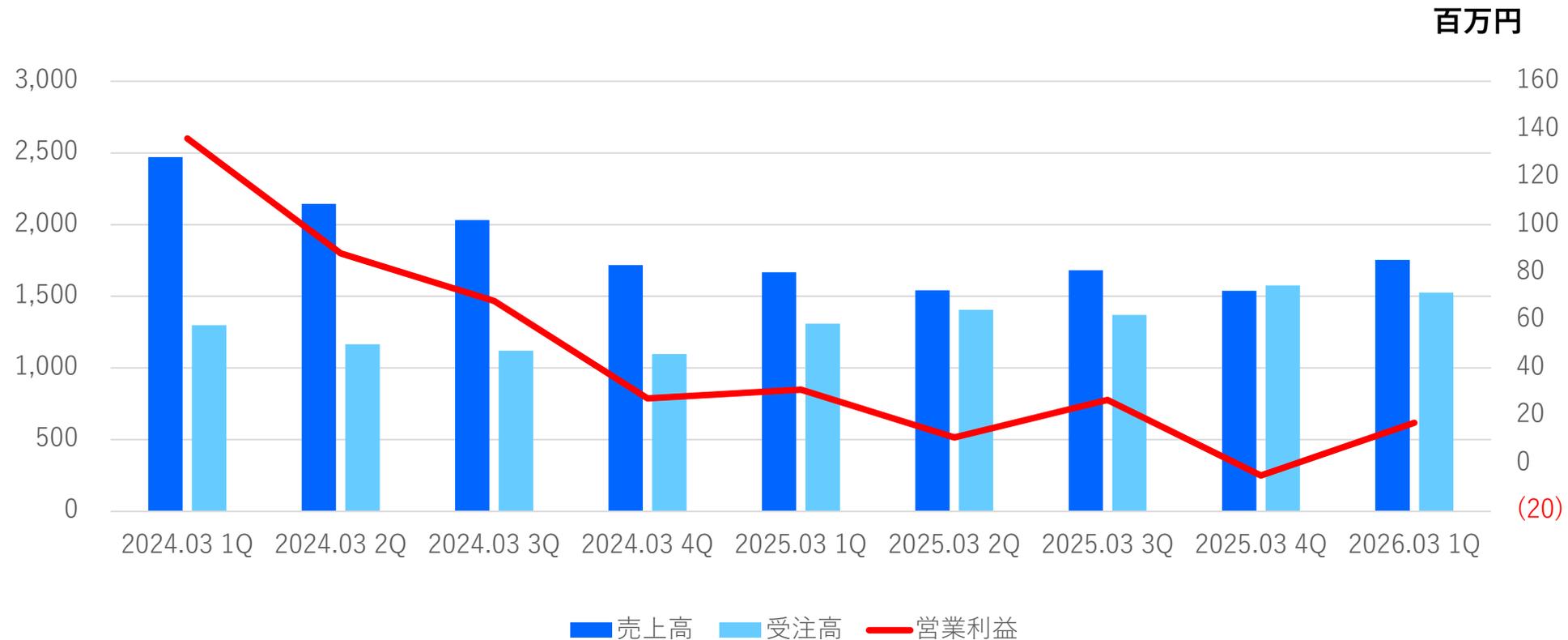
(千円)



四半期別 売上高・受注高、営業利益トレンド



- ・売上高は直近四半期及び前年同四半期を上回る。
- ・受注高は直近四半期を下回るが、5四半期連続で前年同四半期を上回り、一定の回復が見られる。
- ・営業利益は、直近四半期から改善するも、前年同四半期比では減少。



商品別 売上高・受注高推移



	2025年3月期				2026年3月期	前年同期比	
	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q	(増減額)	(増減率%)
売上高	1,667	1,541	1,680	1,538	1,754	+86	+5.2
(商品別内訳)							
一般電子部品	892	899	1,005	932	1,043	+151	+16.9
電 源	364	328	359	288	359	-5	-1.4
電子デバイス	83	58	77	64	52	-30	-36.9
I O T 機 器	44	43	31	37	30	-14	-32.0
セ ン サ ー	16	10	15	15	22	+6	+40.2
そ の 他	266	200	191	199	245	-20	-7.7
受注高	1,308	1,406	1,368	1,575	1,525	+216	+16.6
(商品別内訳)							
一般電子部品	851	985	815	985	995	+143	+16.9
電 源	152	165	263	248	225	+72	+47.7
電子デバイス	32	32	40	28	19	-13	-40.5
I O T 機 器	48	29	26	64	81	+32	+68.3
セ ン サ ー	11	13	29	9	13	+1	+15.8
そ の 他	212	178	193	238	191	-21	-9.9



財政状態



百万円

科目	2025年3月期末	2026年3月期_1Q末	前期末比較	
			増減額	増減率(%)
流動資産	4,125	4,199	+74	+1.8
固定資産	2,566	2,651	+84	+3.3
負債合計	2,218	2,347	+128	+5.8
株主資本	4,069	4,037	-32	-0.8
純資産	4,473	4,503	+29	+0.7
総資産	6,692	6,850	+158	+2.4
自己資本比率(%)	66.9	65.7	—	—
1株当たり純資産 (円)	880.92	886.82	—	—
期(四半期)末株価	451	464	—	—
PBR	0.51	0.52	—	—

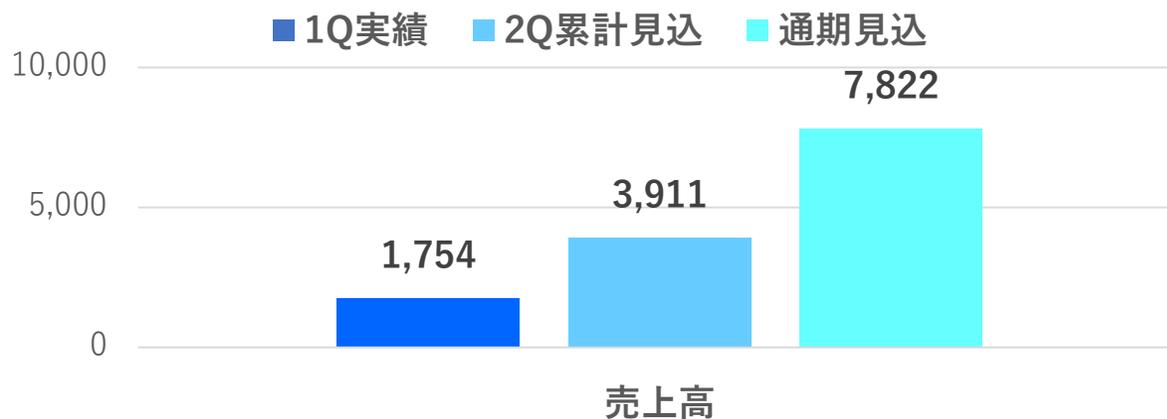
- ・ 流動資産
売上債権の増加120百万、
商品の増加93百万、
現預金の減少123百万
- ・ 固定資産
投資有価証券の増加
- ・ 流動負債
仕入債務の増加55百万、
賞与引当金の増加18百万、
未払法人税等の増加
16百万
- ・ 固定負債
繰延税金負債の増加

業績見通し



- ・ 第2四半期累計及び通期業績予想、配当予想、前回（5月14日）公表値から変更なし。
- ・ 第2四半期以降は不透明感が強いため、今後の市場動向を注視し、公表済みの業績予想に変更が必要と判断される際には、改めて業績予想の修正を行う。

連結業績見通し (百万円)	科目	第2四半期累計	通期	配当予想 1株あたり10円
	売上高	3,911	7,822	
	経常利益	97	167	
	当期純利益	66	111	
	1株当たり純利益	13円23銭	22円00銭	



当第1四半期の実績は、
第2四半期累計見込みに対し
44.8%、通期見込みに対し
22.4%の進捗



- ・ **台湾に駐在員事務所を開設**

アジア圏での事業拡大を本格化するべく、2025年4月 台湾・台北市に「台湾駐在員事務所（日商榮電子股份有限公司 台湾代表事務所）」を開設いたしました。

- ・ **Web広告チャネルの拡充**

これまで活用してきた産業用製品情報プラットフォームに加え、6月から新たに比較型の情報検索サイトにも製品を掲載開始いたしました。これにより、製品情報の露出を広げるとともに、より多様なユーザー層への訴求強化を図っております。

- ・ **新たな顧客接点創出・拡販の取り組み**

今期は、7月の「ものづくりワールド東京 2025」を皮切りに、さらなる拡販及び顧客との接点強化を目的として、大阪および九州地域での展示会への出展を計画しております。これらの展示会を通じて、新規顧客の獲得及び新規製品の開発を担う開発・設計・技術部門への接点づくりを継続して参ります。



計画期間：2026年3月期～2028年3月期（3ヶ年）

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。

目標：2028年3月期

(現状)

ROE・ROIC：未達成
PBR：未達成

初年度（2026年3月期）見込

連結売上高：78億

連結売上高：150億

ROE/ROIC：8%

PBR：1倍以上

- ・収益力：特定顧客依存が高い
- ・資本効率：株主還元の実効性、資産効率、業務インフラに改善余地
- ・IR：企業価値の伝達力が不十分

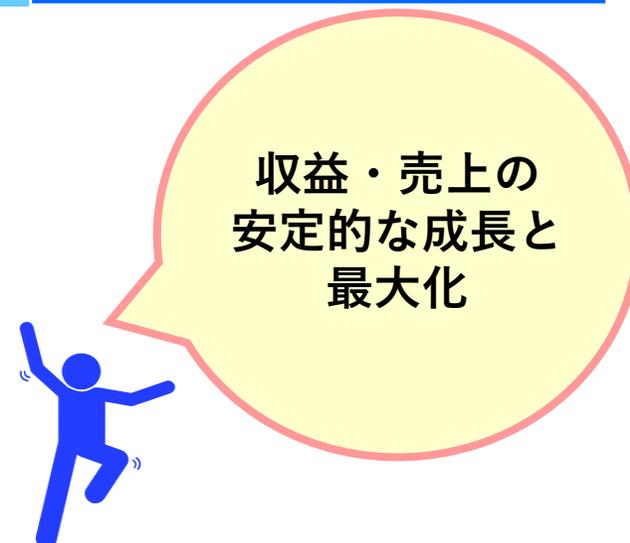


期間	(2026年3月期)	(2027年3月期)	(2028年3月期)
フェーズ	1.基盤構築	2.回復・拡大	3.定着・最大化
位置づけ	成長の基盤を構築する	収益・売上拡大への転換	成長の定着と成果の最大化

収益力向上	<ul style="list-style-type: none"> ・ 人的資本投資による提案力・営業力の強化 ・ 台湾拠点開設による海外展開の強化 ・ 提案型商材、取引先連携拡充による営業の質向上、営業領域拡大
-------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

資本効率向上	<ul style="list-style-type: none"> ・ 株主還元の実効性向上 ・ 資産効率、業務インフラの改善
--------	------------------------------------------------------------------------------------------

IR拡充	<ul style="list-style-type: none"> ・ IR・Marcomチーム主導による積極的な情報発信 ・ 発信チャネルの拡充と認知向上
------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------





栄電子KPI: 企業活動の成果を「人的資本」と「物的資本」という経営資源との関係性の中で捉え、より効率的かつ持続可能な企業成長を目指す。

分類	実績(成果)に関する指標	人的資本に関する指標	物的資本に関する指標
	当社の事業活動の成果を示すもの	従業員一人ひとりの能力開発と企業への貢献を促すための投資と状況を示す	設備や資産の効率的な活用によって環境負荷を低減することを示す
指標	<ul style="list-style-type: none"> ①受注高／人 ②売上高／人 ③営業利益額／人 ④重点顧客受注高 ⑤重点商品受注高 	<ul style="list-style-type: none"> ⑥人事評価制度改定 ⑦健康経営認証取得 ⑧採用実績人数 ⑨社員研修費／人 ⑩研修実施時間／人 ⑪社員定着率 	<ul style="list-style-type: none"> ⑫システム改修 ⑬不具合発生数 ⑭システム稼働率 ⑮在庫回転率 ⑯不働在庫金額 ⑰システム投資額 ⑱遊休不動産額



(百万円)

項目	2025年3月期				2026年3月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
従業員数	90	91	92	93	93
1人当たり売上高	19	35	53	69	19
1人当たり受注高	15	30	44	61	16
1人当たり営業利益	0.3	0.5	0.7	0.7	0.2

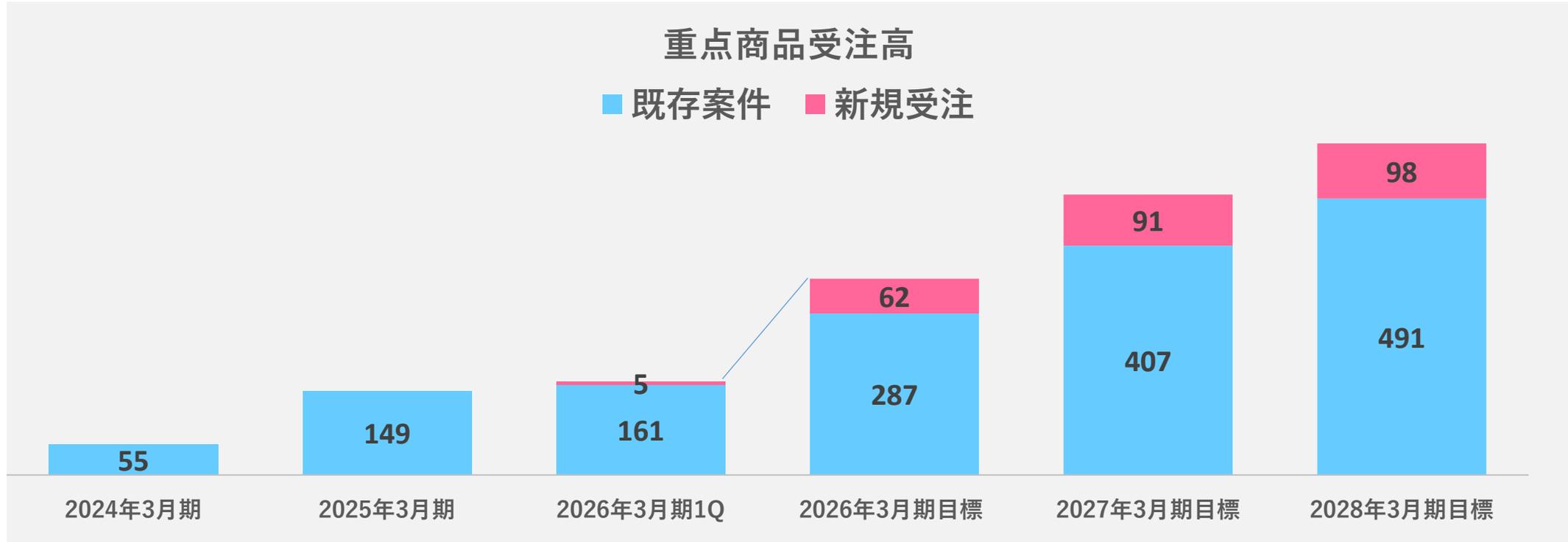
*従業員数には、パート・アルバイトを含む。

*金額は、各四半期の累計額。

- ・当第1四半期の営業利益率は1.0%と前年同四半期1.9%から0.9ポイント減少。
- ・経費増加要因は、主として採用の強化、社員研修の拡充、外部物流の活用、展示会・WEB広告等販促活動の強化による。
- ・調達コストの削減、業務プロセスの見直し・効率化に取り組み、営業利益率5%以上を目指す。



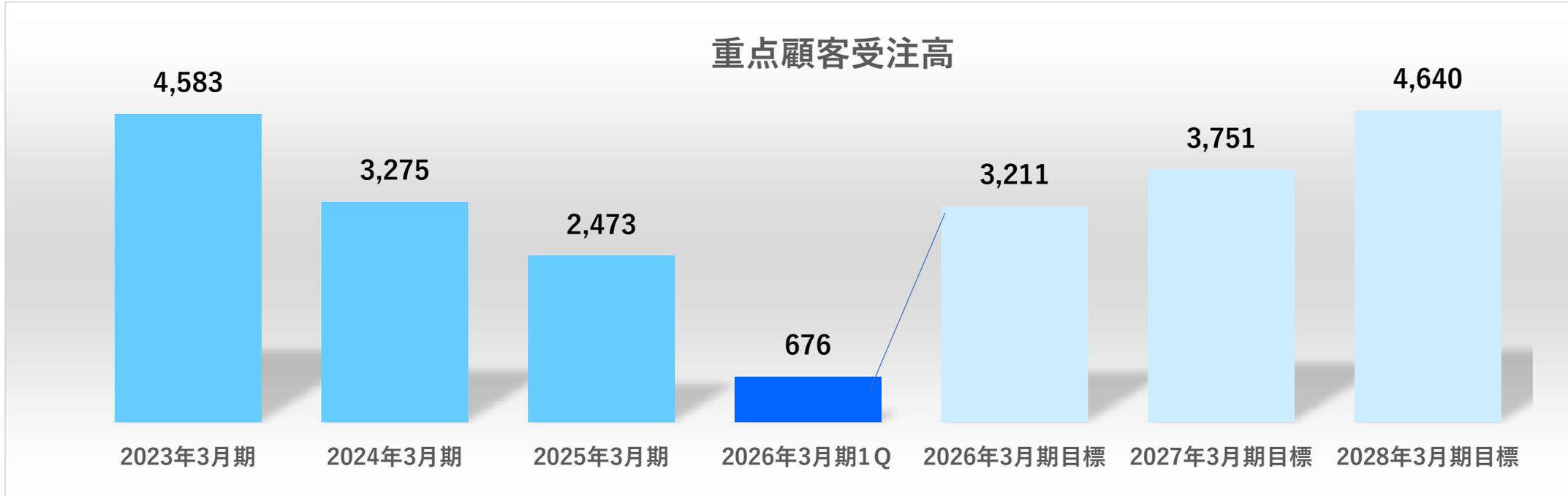
(百万円)



- ・ 特定商品群の事業貢献度を測っている。現在、2024年3月期に新規代理店となった海外メーカー製品を対象とし、受注拡大及び新規案件獲得に取り組んでいる。
- ・ 2026年3月期計画に対し、当第1四半期は既存案件で56.1%の進捗、新規案件は8.2%の進捗。



(百万円)



- ・ 重点商品の拡販及び新規案件獲得に向けた注力先、並びに各種重点施策の対象先について受注実績及び中期目標に対する進捗を可視化。
- ・ 2026年3月期計画に対し、当第1四半期は21.1%の進捗。



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。