

INABA DENKI SANGYO CO.,LTD.
2024年3月期 決算説明資料



因幡電機産業株式会社 東証プライム : 9934

ただ今より、因幡電機産業株式会社「2024年3月期決算」の説明をさせていただきます。

私は、代表取締役社長の喜多でございます。

どうぞ宜しくお願いいたします。

■ 2024年3月期 決算概要

■ 中期経営計画

■ 資本政策 （成長投資／株主還元方針の変更）

■ 2025年3月期 業績予想

見通し、計画、目標等の将来に関する記述は、当社グループ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に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

まず、2024年3月期決算の概要と中期経営計画についてご説明いたします。

その後、資本政策と業績予想についてご説明させていただきます。

連結損益計算書

	(百万円)					
	FY22	構成比	FY23	構成比	増減額	増減率
売上高	316,947	100%	345,369	100%	28,421	9.0%
売上総利益	52,323	16.5%	57,053	16.5%	4,729	9.0%
販管費	33,682		35,730		2,048	6.1%
営業利益	18,641	5.9%	21,322	6.2%	2,681	14.4%
営業外損益	1,631		1,266		-365	-22.4%
経常利益	20,272	6.4%	22,589	6.5%	2,316	11.4%
特別損益	811		343		-467	-57.7%
税金等調整前 当期純利益	21,083	6.7%	22,932	6.6%	1,848	8.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	15,427	4.9%	15,623	4.5%	195	1.3%

※本資料掲載情報は、特に記載のない限り、数値は表示単位未満は切捨て、比率や増減率は四捨五入で表示しております。
また、増減率が1,000%を超える場合や比較対象の一方もしくは両方がマイナスの場合は「-」表示しております。

Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

3

スライドの資料は連結損益計算書を表示しております。

売上高は、前年同期比で9.0%増加の、3,453億6,900万円となりました。

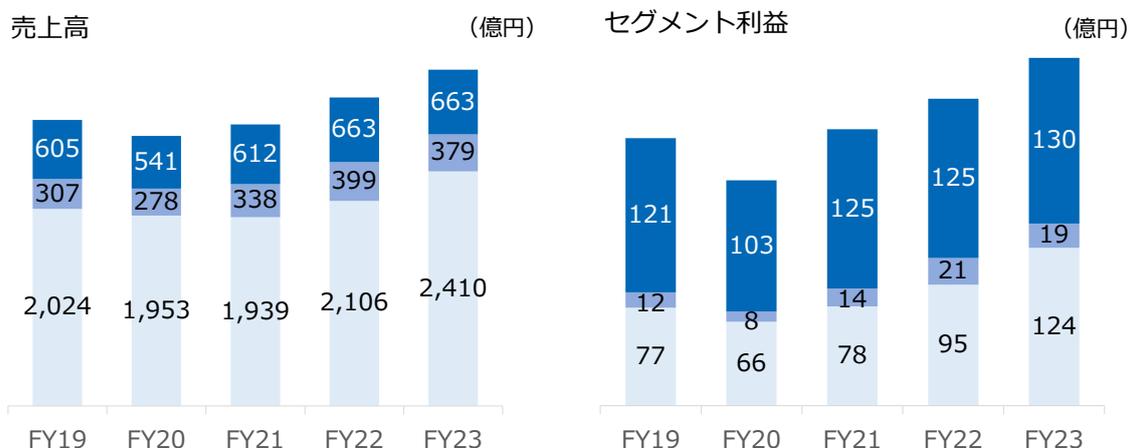
売上総利益は、9.0%増加し、570億5,300万円、
売上総利益率は、変わらず16.5%となりました。

人件費やシステム関連費用の増加などがあったものの、
営業利益は、14.4%増加の、213億2,200万円となりました。

経常利益は、11.4%増加の225億8,900万円、
親会社株主に帰属する当期純利益は、前期に適用された賃上げ促進税制効果の剥落
により、1.3%の増加に留まり、156億2,300万円となりました。

この結果、(2期連続、会計基準変更による影響を除くと)3期連続で過去最高業績
を更新しました。

■ 電設資材 ■ 産業機器 ■ 自社製品



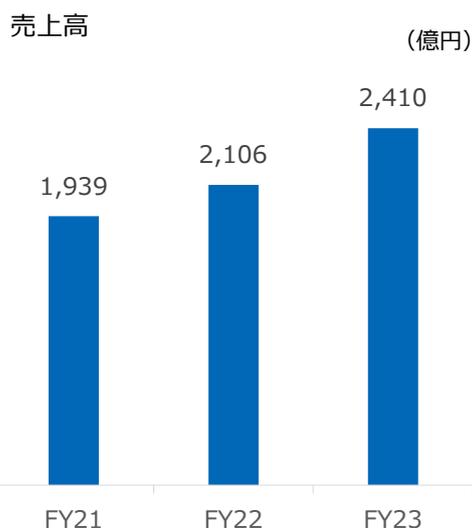
※FY21より収益認識に関する会計基準等を適用し、FY20以前の遡及適用はしていません。

次の資料はセグメント別の業績推移をグラフ化しております。

セグメントにつきましては、商社部門の「電設資材事業」と「産業機器事業」、そしてメーカー部門の「自社製品事業」と、大きく3つに分類しております。

ご覧の通り、売上構成では商社部門が大きなウェイトを占めておりますが、利益構成ではメーカー部門の「自社製品事業」が柱となっており、これが当社の事業構造の大きな特徴でございます。

次に、各セグメントの業績につきまして、順次ご説明いたします。



売上高 前年同期比+14.5%

物流コストや原材料価格の高騰を受け、電設資材全般において販売価格の上昇が継続するなか、電線ケーブル類の販売が好調だったことに加え、首都圏再開発や製造業の設備更新、データセンターなどの大型物件向けに防災設備や受配電設備等の納入があった結果、増収。

参考指標

	前期比	
	FY22	FY23
民間非居住建築物 着工床面積	Δ1.0%	Δ10.3%
新設住宅着工戸数	Δ0.6%	Δ7.0%

出所：国土交通省

Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

5

まず、電設資材事業の業績についてご説明いたします。

電設資材事業は、オフィスビル、商業施設、工場、物流施設、住宅向けに電線や照明器具、受配電設備などの電設資材を販売しております。

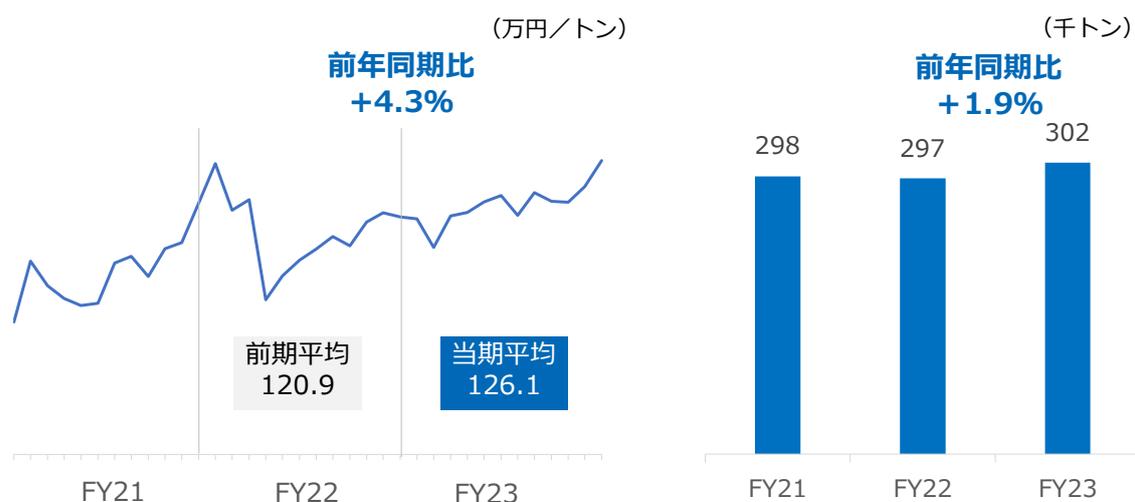
売上高は、前年同期比で14.5%増加し、2,410億円となりました。

物流コストや原材料価格の高騰を受け、電設資材全般において販売価格の上昇が継続するなか、首都圏再開発や製造業の設備更新のほか、物流施設やデータセンターなどの大型物件を取り込み、好調に推移いたしました。

また、商品別では電線ケーブル類をはじめ、防災設備や受配電設備の売上が伸びてまいりました。

■銅建値

■銅電線（建設・電線販売業）出荷量



Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

6

この資料は、電線に関する銅の市況を示したスライドになります。

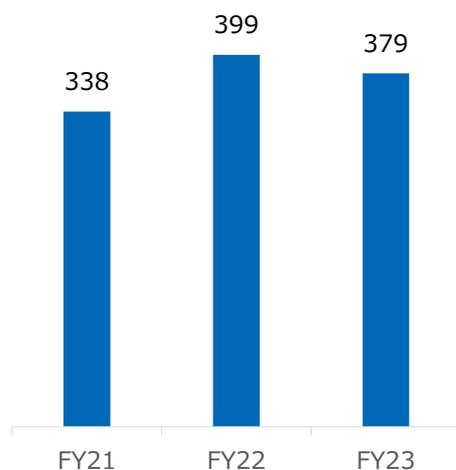
左側の折れ線グラフは国内における「銅建値」、
右側の棒グラフは建設・電線販売業における「銅電線の出荷量」の推移を表しております。

銅建値は高い水準を維持し、前年同期比では 4.3%のプラスとなり上昇傾向が継続いたしました。

建設・電線販売業における銅電線の出荷量はコロナ禍後の需要が盛り返し、前年同期比で増加となりました。

当社では、販売価格の適正化に加え、在庫施策、営業努力により販売量も業界平均を上回り、電線の売上は前年同期比で約 15%増加いたしました。

売上高 (億円)



売上高 前年同期比△ 5.1%

人手不足に伴う省力化・自動化需要などを背景とした製造業における設備投資は底堅く推移したものの、コロナ禍の巣ごもり需要の反動によりデジタル関連需給が悪化するなか、半導体関連の生産調整や設備投資抑制の影響を受け、制御機器及び電子部品の販売が減少。

参考指標

	前期比	
	FY22	FY23
電気制御機器 国内出荷額	+9.3%	▲9.2%
電子部品・デバイス 生産実績	▲2.1%	▲2.3%

出所：日本電気制御機器工業会
電子情報技術産業協会

Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

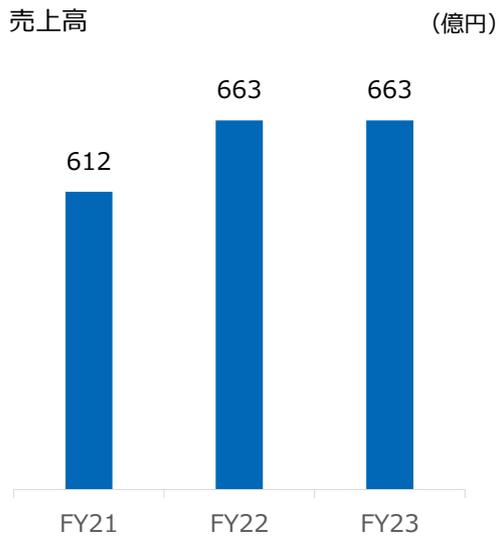
7

次に、産業機器事業の業績について説明いたします。

産業機器事業は、制御機器や電子部品を取り扱っており、その為、国内における設備投資の動向に影響を受けています。

売上高は前年同期比で5.1%減少し、379億円となりました。

コロナ禍の巣ごもり需要の反動によりデジタル関連需給が悪化するなか、半導体関連向けの生産調整や設備投資抑制の影響を受け、制御機器及び電子部品の販売が減少いたしました。



売上高 前年同期比+0.0%

ルームエアコンの出荷減に伴う空調関連部材の需要停滞を受け、主力製品である被覆銅管や空調配管化粧カバー「スリムダクトシリーズ」などの販売が伸び悩んだほか、海外における設備投資需要の減退に伴い連結子会社のパトライトが減収となった結果、横ばい。

自社ブランド

INABA DENKO

Abaniact

PATLITE

次に自社製品事業の業績についてご説明いたします。

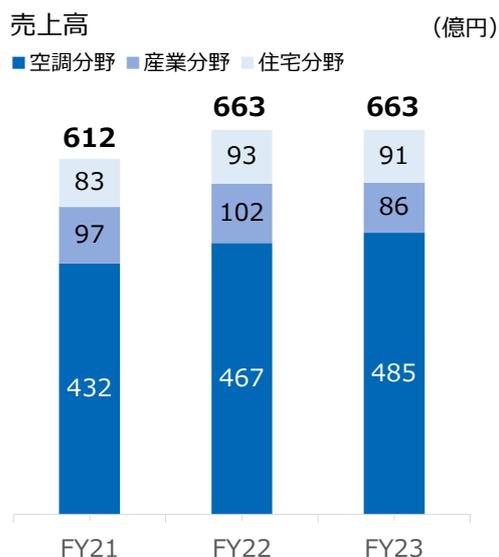
自社製品事業は3つのブランドで構成されております。

空調分野の「INABA DENKO」

住宅分野の「アバニアクト」

そして産業分野の「パトライト」でございます。

売上高は、前年同期比で横ばいの、663億円となりました。



空調分野 **INABA DENKO**

売上高 前年同期比+3.9%

自社製品事業の7割を占める収益の柱

参考指標

ルームエアコン
国内出荷台数

	前期比	
	FY22	FY23
	Δ1.6%	Δ4.0%
	出所：日本冷凍空調工業会	

産業分野 **PATLITE**

売上高 前年同期比△15.6%

海外における設備投資需要の減退などで大幅減収

住宅分野 **Abaniact**

売上高 前年同期比△2.5%

自社製品の販売が低調に推移

Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

9

自社製品事業の分野別の業績についてご説明いたします。
売上高は左のグラフの通りでございます。

空調分野は前年同期比で3.9%増加し、485億円となりました。
猛暑ではありましたが、コロナ禍後の巣ごもり需要の減退によってルームエアコンの出荷が減少いたしました。それに伴い空調関連部材の需要停滞を受け主力製品である被覆銅管や空調配管化粧カバー「スリムダクトシリーズ」などの販売が伸び悩みました。

産業分野は前年同期比で15.6%減少し、86億円となりました。
海外における設備投資需要の減退に伴い、大幅な減収となりました。

住宅分野は前年同期比で2.5%減少し、91億円となりました。
新設住宅着工数が減少するなか、自社製品販売が低調に推移し、売上が減少いたしました。

空調分野に偏った売上を変革すべく、開発機能の一層の強化を図り、新たな収益の柱となる新製品開発に取り組んでおります。

セグメント別業績の説明は以上となります。

営業外損益



	(百万円)			
	FY22	FY23	増減額	増減率
受取配当金	624	581	-43	-6.9%
為替差益	284	394	109	38.7%
受取和解金	225	1	-224	-99.6%
その他	569	395	-173	-30.5%
営業外収益 (A)	1,703	1,372	-330	-19.4%
支払利息	12	18	5	47.4%
その他	59	87	28	47.6%
営業外費用 (B)	72	106	34	47.5%
営業外損益 (A - B)	1,631	1,266	-365	-22.4%

Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

10

次に、「営業外損益の状況」について、ご説明いたします。

営業外収益は、前期に「自社製品に係る受取和解金」を計上した反動により、減少いたしました。一方で、営業外費用は微増となりました。

その結果、営業外損益は12億6,600万円となりました。

特別損益

	(百万円)			
	FY22	FY23	増減額	増減率
投資有価証券売却益	852	339	-513	-60.2%
固定資産売却益	17	7	-9	-53.9%
関係会社株式売却益	13	-	-13	-
特別利益 (A)	882	346	-535	-60.7%
固定資産除却損	58	3	-55	-93.7%
固定資産売却損	12	0	-12	-100.0%
特別損失 (B)	71	3	-67	-94.8%
特別損益 (A - B)	811	343	-467	-57.7%

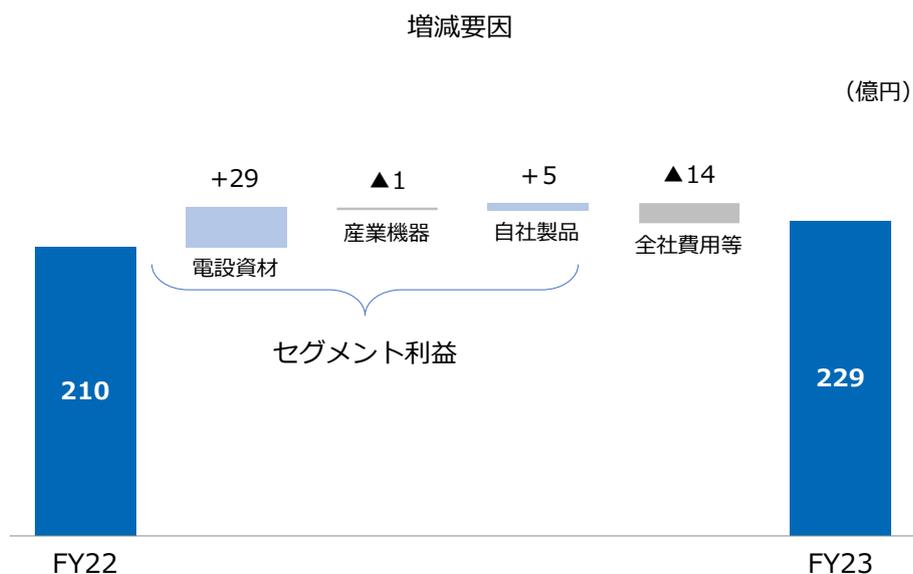
Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

11

「特別損益」に関しましては、ご覧の通りでございます。

投資有価証券売却益につきまして、前期に続き政策保有株式の一部を売却したものの、5億1,300万円減少いたしました。

その結果、特別損益は、3億4,300万円となりました。



Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

12

当社では「税金等調整前当期純利益」を管理会計上の利益指標としております。

18億円の増益となりましたが、その増減要因をグラフ化しております。

販売が好調だった電設資材事業と自社製品事業では増益となりましたが、市況環境が低調だった産業機器事業は減益となりました。

投資有価証券売却益の減少によって、全社費用等は増加となりました。

連結貸借対照表

(百万円)

	FY22	構成比	FY23	構成比	増減額	増減率
流動資産	196,328	80%	205,561	78%	9,233	4.7%
固定資産	49,317	20%	57,195	22%	7,877	16.0%
資産合計	245,646		262,756		17,110	7.0%
流動負債	88,768	36%	94,515	36%	5,747	6.5%
固定負債	5,649	2%	6,074	2%	425	7.5%
負債合計	94,417	38%	100,589	38%	6,172	6.5%
純資産合計	151,228	62%	162,166	62%	10,938	7.2%

Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

13

次に「連結貸借対照表」をスライドに表しております。

流動資産の増加は、主に電設資材事業において売上債権の計上が集中したことによるものであります。

流動負債の増加は、主に前期に適用した賃上げ促進税制の税控除がなくなり、未払法人税等が増加したことによるものであります。

また、現預金の増減につきましてはキャッシュ・フローのページでご説明いたします。

なお、自己資本比率は0.2ポイントアップし、61.5%となりました。

(百万円)

	FY22	FY23	増減額
営業キャッシュ・フロー	2,700	15,097	12,396
投資キャッシュ・フロー	-15,452	-577	14,874
財務キャッシュ・フロー	-6,044	-7,043	-999
現金及び現金同等物にかかる換算差額	109	138	28
現金及び現金同等物の増減額	-18,686	7,613	26,300
現金及び現金同等物の期末残高	53,882	61,495	7,613

Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

14

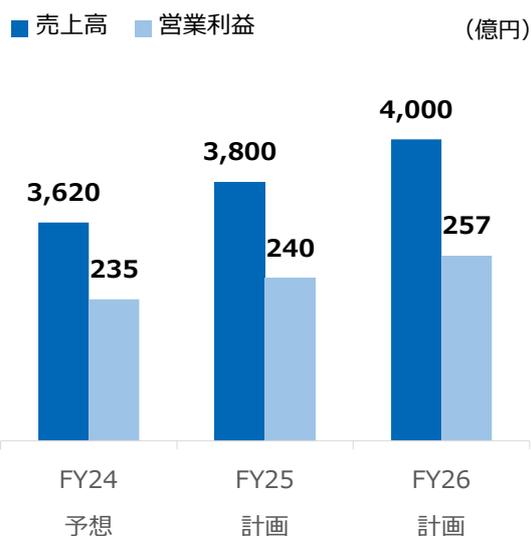
次は「連結キャッシュ・フロー計算書」をスライドに表しております。

営業キャッシュ・フローは、150億円のキャッシュ・インとなりました。これは主に、売上債権や棚卸資産の増加額が縮小したほか、税金等調整前当期純利益が増加したことにより、前期に比べ123億円増加いたしました。

投資キャッシュ・フローにおける支出は、主に有形固定資産の取得によるものでございます。

財務キャッシュ・フローにおける支出は、主に配当金の支払いや自己株式の取得によるものでございます。

この結果、現金及び現金同等物の当期末残高は、前年同期末と比べ76億円増加し、614億円となりました。



重点施策

- ① 自社製品の開発・拡充
- ② 省エネ・省力化ソリューションの推進
- ③ 首都圏市場におけるシェア拡大
- ④ グローバル展開の加速
- ⑤ 事業領域の拡大
- ⑥ サステナビリティ経営の推進

Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

15

ここからは、「中期経営計画」についてご説明いたします。

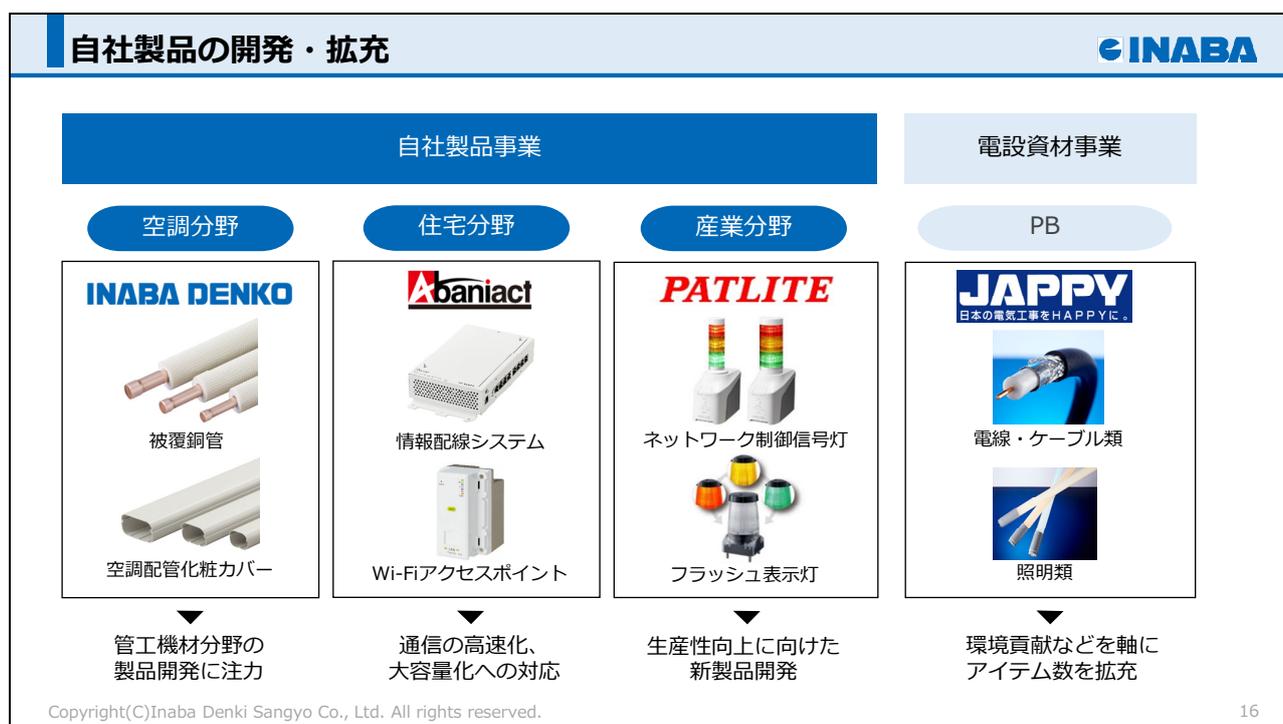
当社は、経営環境の変化や計画の達成度に応じて、毎年度、向こう3カ年の数値目標をローリングし、見直しております。

2025年度の計画は売上高 3,800 億円、営業利益 240 億円、
2026年度の計画は売上高 4,000 億円、営業利益 257 億円を数値目標としております。

中期経営計画を達成するため、「6つの重点施策」を掲げ着実に実行してまいります。

6つの重点施策のうち「ESG 経営の推進」を今回より「サステナビリティ経営の推進」に変更しました。

以前に掲げた ESG よりも広い視野をもって、当社として持続可能な社会の実現に向けて貢献できる分野や課題について取り組んでまいります。



各施策の概要についてご説明いたします。

まず1つ目は「自社製品の開発・拡充」です。自社製品は現在3つのブランドで構成されております。

空調分野の「INABADENKO」、住宅分野の「アバニアクト」、産業分野の「パトライト」になります。さらに電設資材事業に属する「JAPPY」は電設資材におけるプライベートブランドとして卸とメーカーの中間的な位置づけとなっております。

各ブランドにおいて新製品の開発・拡充を図るべく戦略的な取り組みを進めております。

「INABADENKO」ブランドにおいては「Function & Beauty」つまり「より機能的に、より美しく」をコンセプトに空調配管部材を開発しているほか、管工機材分野への製品開発にも注力しております。

「アバニアクト」においては、家庭での高速・大容量通信に対応した情報配線システムやWi-Fiアクセスポイントを販売しております。

「パトライト」においては、国内製造業の課題である生産性の向上に貢献すべくネットワーク製品を中心に新製品の開発を進めております。

「JAPPY」においては「日本の電気工事をHAPPYに」の理念にご賛同いただいているメーカー様とともに環境貢献や社会貢献を軸に更なるアイテム数の拡充に注力しております。

電設資材事業 ほか

■脱炭素社会の実現に向けて関連商材を拡販



LED照明



太陽光発電部材

■トピックス

脱炭素に向けた6つの方向性の提示

- 1 使用エネルギーを「減らす」
- 2 低炭素電源を「創る」
- 3 低炭素エネルギーに「置き換える」
- 4 エネルギーを「操る」
- 5 エネルギー等の使用状況を「測る」
- 6 その他環境負荷低減

Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

産業機器事業

■IoTと融合した生産性向上システムの提案



協働ロボット



AGV

■トピックス

マテハン分野への注力



17

2つ目は「省エネ・省力化ソリューションの推進」です。

「2050年カーボンニュートラル」に向けて世界的な取り組みが、今後益々進むと思われる中、当社が従来から取り組んでいる省エネ・省力化ソリューション推進についてはチャンスと捉え、これまで以上に注力してまいります。

省エネでは、「LED照明のストック需要」の刈り取りをはじめ、「太陽光発電の販売推進」を進めております。また仕入先である専門メーカー各社の省エネ機器、省エネソリューションを的確に把握し、納入できる体制の強化、多数の優良なお客様へのご提案などを実施しております。取り組みの一例として「脱炭素に向けた6つの方向性」である「減らす、創る、置き換える、操る、測る、そしてその他環境負荷を低減する」を提示し、それぞれに関連する商品やシステムを専用サイトで紹介しております。

省力化につきましては、メカトロ機器とIoTを融合させ、製造現場へのコンサルティング営業を強化しております。

生産性向上に向けた「工場稼働率の見える化」や、最近ではカーボンニュートラル需要の高まりによる「電力の見える化」などの引き合いも増えております。その他、物流業界における2024年問題を背景として幅広い業種においてマテハン分野への需要が高まっており、「AGVやロボット」を連携させたシステムの提案などを行っております。

首都圏における拠点拡大の取り組み



首都圏再開発の継続と成長投資



Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

3つ目は「首都圏市場におけるシェア拡大」です。

当社は元々関西を基盤として事業展開を図っており、売上全体の約6割を西日本が占めております。

2012年の東京本社開設を起点に物流施設や営業所の開設など、ここ十数年首都圏拡大に注力してまいりました。その結果、首都圏における売上も順調に増加しております。

一方で、首都圏の市場規模は、関西の約2.5倍あると推測されており、首都圏再開発案件は都内を中心に今後も継続すると予想されております。

そのため、首都圏での営業強化を図るべく「人員の増強とスキル向上」に努めるほか、業界構造等の変化に柔軟に対応し、売上拡大を図ってまいります。

自社製品事業

空調分野

INABA DENKO

■米国に現地法人を設立



INABA DENKO
AMERICA

会社名 Inaba Denko America Inc.
所在地 アメリカ合衆国カリフォルニア州

■欧州市場を開拓

MCE 2024に出展



ローカライズ製品の開発



Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

産業分野

PATLITE

■現地のニーズに適した製品開発や物流体制などを強化



19

4つ目は「グローバル展開の加速」です。グループ間の連携を強化しながら推進しております。

空調分野の「INABA DENKO」においては、昨年1月にアメリカで現地法人を立ち上げました。

アメリカ市場では、日本の空調機器メーカーの省エネ技術の評価が高く、セパレート空調の普及が進んでおります。

それに伴い、当社主力製品である被覆銅管やスリムダクトの需要増加が見込まれ、現地の取引先としっかりと手を組んでアメリカでの事業拡大を図ってまいります。

また今後、EU、オセアニア、アジアにおきましても、事業拡大を図ってまいります。今年3月にはイタリアのミラノで開催された世界最大規模の空調展に出展いたしました。ローカライズ製品として、空調配管化粧カバー「スリムダクト」の新色を投入し、好評を博しております。

また、子会社であるパトライトの海外事業は、アメリカをはじめとする10カ国で展開しております。

各エリアにおいて、現地のニーズに適した製品開発や物流体制の強化により海外事業の拡大を図っております。

各セグメントの隣接領域に展開



Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

20

5つ目は「事業領域の拡大」です。現在、既存事業の隣接領域を狙って業容拡大を図っております。

電設資材事業は情報通信分野への進出に取り組んでおります。ビル内の空調や照明などを通信で連携させることで効率的で快適なオフィス環境を実現する「統合 IP ネットワーク」の提案を実施しております。

産業機器事業においては、メカトロ分野のほか、電子事業の拡大などに取り組んでおります。

自社製品事業では管工機材分野への進出を目指し、新製品の開発や研究を進めております。近年では首都圏や関西圏の物件を中心に受注しており、少しずつ成果がスタートしております。

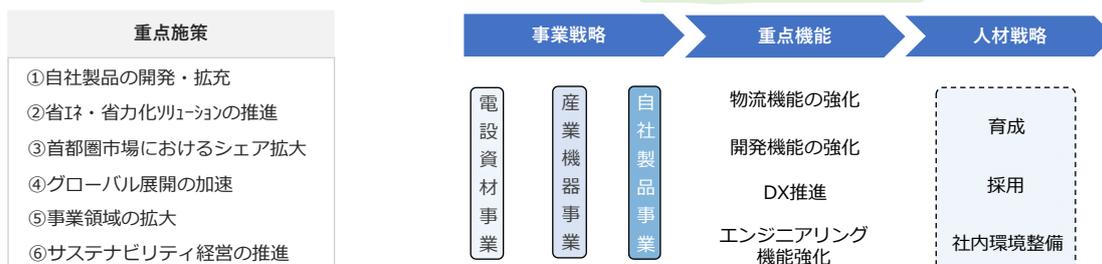
今後、既存事業とのシナジーなどが期待されることを前提に「M&A」による事業領域の拡大も模索してまいります。

サステナビリティ委員会にて重要課題の取り組みを推進

■気候変動への対応



■人的資本経営の推進



最後に「サステナビリティ経営の推進」です。

当社は取締役会の諮問機関としてサステナビリティ委員会を設置して、重要課題の取り組みを進めております。

これまでの主なテーマとして、気候変動への対応と人的資本経営の推進に取り組んでおります。

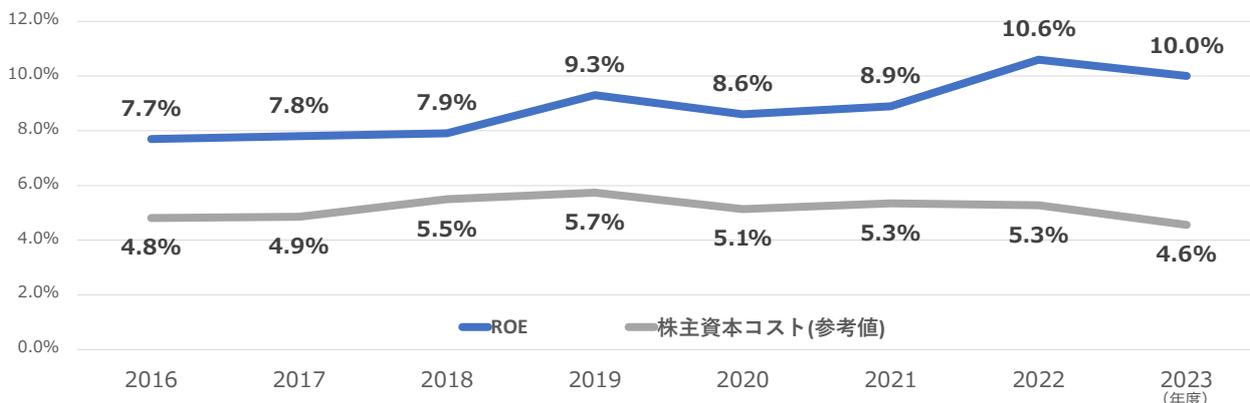
気候変動への対応につきましては TCFD 開示の枠組みに沿って、リスクや機会を抽出し、事業戦略への反映に取り組んでおります。

人的資本経営につきましては「経営戦略と人材戦略の連動」をテーマに掲げ、各事業部門において事業戦略の実現に向けた重点機能の洗い出しを行いました。そこから重点機能を担う人材像を特定し、人材戦略への落とし込みを現在進めております。

今まで以上に広い視野をもち、当社として引き続き持続可能な社会の実現に向けて貢献できる分野や課題に取り組んでまいります。

資本収益性についての現状認識

収益性は資本コストを上回って推移していると認識



(※) 客観的な資本コストの参考値として、下記の算出モデルを使用

[A] リスクフリーレート：10年日本国債利回り	株主資本コスト(参考値) = A + B × C
[B] β値：TOPIXを基準に月次5年で算出 (0.61~0.93)	
[C] 市場リスクプレミアム：6.0%~6.6%	

Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

22

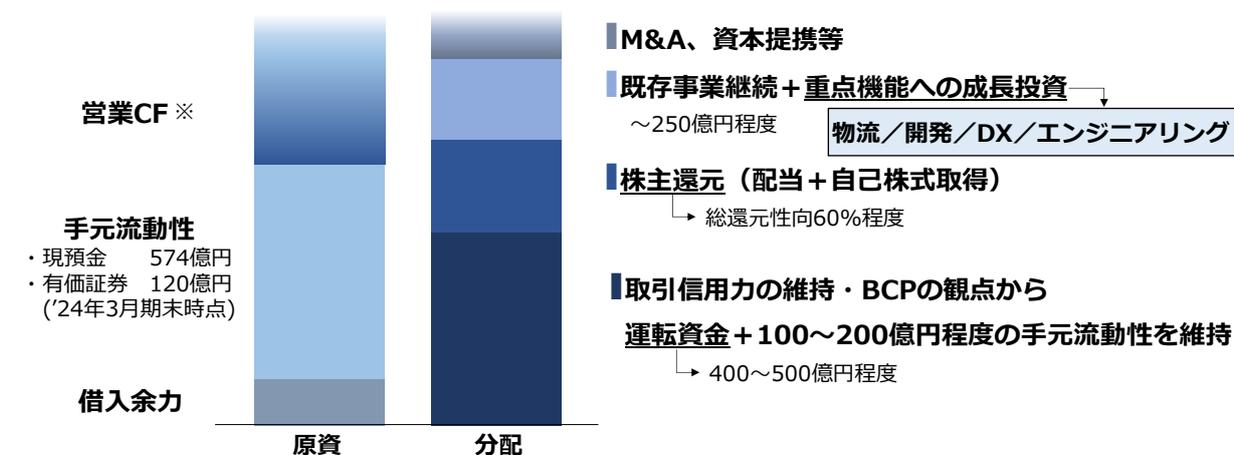
ここからは資本政策についてご説明いたします。
資本コストや株価を意識した経営の実現に向け、当社の現状を分析しております。

グラフは当社の ROE と、あくまでも参考値ではありますが想定される株主資本コストの推移になります。

2016 年度から 2023 年度の 8 年間に於いて、ROE は 7%~10% 台で推移していることから当社の収益性は株主資本コストを上回って推移していると認識しております。

キャッシュ・アロケーション (2025年3月期~2027年3月期)

積極的な株主還元を堅持しつつ、成長投資を拡大



(※) 運転資金の増減除く。研究開発費及び教育訓練費控除前

Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

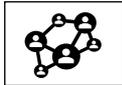
23

今後、さらなる収益性の向上を目指し、中期経営計画に沿ったキャッシュアロケーションを策定しております。

事業活動で獲得した営業キャッシュ・フローや手元流動性資産などを成長投資や株主還元に向けられることで更なる資本効率の向上を図ってまいります。

具体的には、6つの重点施策を実行するために必要な「重点機能」である物流・開発・DX・エンジニアリング分野への投資、総還元性向の引き上げ、M&Aや資本提携などの実行枠を設定しました。

重点施策の実行に向け、重点機能へ積極的な投資を実施

	 物流機能の強化	 開発機能の強化	 DX推進	 エンジニアリング機能の強化
 成長投資の方向性	・物流拠点の拡充 ・配送効率の向上	・人材育成 ・関係会社等との協業	・基幹システムの刷新 ・業務効率化アプリの導入	・人材育成 ・中途人材の活用
 ① 自社製品の開発・拡充		○	○	
 ② 省エネ・省力化ソリューションの推進			○	○
 ③ 首都圏市場におけるシェア拡大	○		○	○
 ④ グローバル展開の加速	○	○		
 ⑤ 事業領域の拡大		○	○	○
 ⑥ サステナビリティ経営の推進	○	○	○	○

Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

24

成長投資の内容についてはご覧のとおりです。

まずは物流機能の強化です。

物流の 2024 年問題が日本中で影響する中、電設資材や産業機器の卸販売を展開する当社において当該機能の強化は欠かせません。お客様が抱える課題に対応すべく、物流拠点の拡充や配送効率の向上などに取り組んでまいります。

2つ目は開発機能の強化です。

当該機能の強化は収益の柱である自社製品事業の成長につながります。開発テーマの注力領域を定め、効率化と開発に必要なスキルの棚卸を実施し、人材育成プランにつなげております。またパトライトとの協業など会社の垣根を超えた取り組みを通じて新製品の開発を加速させていきます。

3つ目は DX 推進になります。

基幹システムの刷新に向けて部門横断型の全社プロジェクトを立ち上げ取り組んでいるほか、業務効率化に向けたアプリケーションを積極的に導入するなど、現場目線に立った DX の推進を継続していきます。

4つ目はエンジニアリング機能の強化になります。

人材育成や中途人材を活用しながら、当社の特長である商社とメーカー機能を併せもつ「技術商社」に磨きをかけ、引き続き豊かで快適な社会づくりに貢献してまいります。

- ・中期的な総還元性向 50%程度 → 60%程度
- ・2025年3月期 配当予想 中間60円+ 期末70円 = 年間130円



Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

25

つづいて株主還元について説明します。

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の最重要課題の一つと位置付けております。

2023年度までは配当と自己株式の取得を合わせた中期的な総還元性向を50%程度とする基本方針に加え、2024年3月期までの3期累計で50億円程度を目処に特別配当や自己株式の取得を行う方針のもと、株主還元を実施してまいりました。

この方針に基づき、2023年度は、期末配当60円に特別配当10円を加え、年間配当金が1株当たり130円となり、配当総額は72億8,300万円となりました。

2024年度より、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応の一環として、配当と自己株式の取得を合わせた中期的な総還元性向を60%程度とする基本方針を新たに決定しております。

この方針に基づき、2024年度は中間配当60円、期末配当70円の1株当たり130円の配当を予定しております。

今後とも中間配当及び期末配当の年2回の安定配当に加え、市場動向や業績を踏まえて株主還元を実施してまいります。

2025年3月期 業績予想



	FY23	構成比	FY24	構成比	増減額	増減率
売上高	345,369	100%	362,000	100%	16,630	4.8%
営業利益	21,322	6.2%	23,500	6.5%	2,177	10.2%
経常利益	22,589	6.5%	23,800	6.6%	1,210	5.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	15,623	4.5%	16,400	4.5%	776	5.0%
(セグメント別売上高)						
電設資材	241,068	70%	250,000	69%	8,931	3.7%
産業機器	37,955	11%	40,000	11%	2,044	5.4%
自社製品	66,346	19%	72,000	20%	5,653	8.5%

Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

26

最後は2025年3月期の「業績予想」です。

売上高 3,620 億円、営業利益 235 億円、経常利益 238 億円、親会社株主に帰属する当期純利益 164 億円の見通しです。

また、セグメント別の売上高はご覧の通りです。

当社を取り巻く事業環境は、物流・建設業の2024年問題の影響や原材料価格の動向など先行き不透明な状況が続くものの、大都市圏における再開発事業や企業における設備投資需要の増加継続などを背景として、電設資材や自社製品事業を中心に底堅く推移するものと予想されます。

2023年度に続き、過去最高業績の更新を目指してまいります。

経営企画室

Tel 06-4391-1835

Fax 06-4391-1856

E-mail keiki@inaba.co.jp

HP <https://www.inaba.co.jp/>



Copyright(C)Inaba Denki Sangyo Co., Ltd. All rights reserved.

27

以上で、因幡電機産業株式会社 2024 年 3 月期決算の説明を終わります。

ご清聴ありがとうございました。