



2026年3月期 第2四半期 決算説明会

2025年11月19日

電 気 興 業 株 式 会 社

本日のハイライト



上期実績

- ✓ 電気通信部門は、防衛に加え移動通信が堅調に推移
- ✓ 高周波部門は、自動車関連業界の生産・設備投資抑制の影響はあるが、メンテナンス需要の掘り起こしを推進
- ✓ 結果として増収増益を実現

見通し

- ✓ 2026年3月期の見通しは変更なし
- ✓ 受注案件が実行フェーズへ移行、消化体制の強化および来期に向けた更なる受注の確保

中計進捗

- ✓ DKK-Plan2028は順調に進捗
- ✓ モニタリング会議の新設
- ✓ 高周波部門におけるメンテナンス需要掘り起こしと他業界へのアプローチ強化



- 1 2026年3月期 第2四半期 連結業績**

- 2 2026年3月期 連結業績見通し**

- 3 中期経営計画「DKK-Plan2028」の進捗状況**

- 4 トピックス**

- APPENDIX**

1. 2026年3月期 第2四半期 連結業績

1-1. 第2四半期 連結業績ハイライト



- 売上高は前年同期比13.8%の増収
- 利益については増収効果に加え、前期から取り組んでいる利益率改善施策の効果から営業黒字に転換

(百万円)	25/3 上期実績	26/3 上期実績	増減額	前年同期比
売上高	13,108	14,914	1,806	13.8%
営業利益	-529	11	541	-
経常利益	-533	-61	472	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-454	143	597	-

1-2. 売上高・営業利益

- 電気通信部門は、防衛に加え移動通信が堅調に推移し増収増益
- 高周波部門は、自動車関連業界の生産および設備投資抑制の影響はあるが、中間期においては受注の消化、メンテナンス需要の掘り起こしにより増収を確保

(百万円)	25/3 上期実績	26/3 上期実績	増減額	前年同期比
売上高	13,108	14,914	1,806	13.8%
電気通信	8,116	9,793	1,677	20.7%
高周波	4,934	5,062	127	2.6%
営業利益	-529	11	541	-
営業利益率	-4.0%	0.1%	-	-
電気通信	-43	796	840	-
高周波	724	613	-110	-15.2%

※電気通信・高周波関連事業の営業利益はセグメント利益を記載しております。

1-3. 各セグメント業績－電気通信－

各セグメント売上高

	25/3 上期実績	26/3 上期実績	増減額 前年同期比	
(百万円)				
再構築 移動通信	1,920	2,875	955 49.7%	通信品質向上に向けた設備投資によるアンテナ・鉄塔の需要増加に加え、メンテナンス関連も獲得
再構築 固定無線	1,340	1,166	-174 -13.0%	緊急防災減災事業債の期限が最終年度を迎えるにあたり、需要の積極的な獲得と確実な施工を推進
成長 防衛	1,128	1,849	721 63.9%	防衛費予算の増額の影響による需要は堅調に推移。装備品、各種防衛施設の需要を積極的に獲得
再構築 放送	1,158	1,287	128 11.1%	放送事業者によるデジタル放送設備の更新需要は継続して低調。メンテナンス需要を獲得
導入期 ソリューション	152	125	-27 -17.9%	画像AI技術・無線通信技術による人流・交通分析をはじめとしたソリューションの実績を積み上げ
再構築 その他	2,415	2,489	73 3.1%	鋼構造物表面処理需要やLED航空障害灯の需要を継続的に獲得

中期経営計画「DKK-Plan2028」では「市場成長性・魅力度」と「事業収益性」の2つの評価軸から事業ポートフォリオの再定義を行い、9セグメントを下記の3グループに分類し、グループごとに異なる戦略で収益改善の取り組みを推進しております。

■ 成長事業グループ ■ 再構築事業グループ ■ 導入期事業グループ

1-3. 各セグメント業績－高周波－

各セグメント売上高

(百万円)		25/3 上期実績	26/3 上期実績	増減額 前年同期比	
成長	誘導加熱装置	3,488	3,517	29 0.8%	前期受注案件の確実な消化に加え、既存設備のメンテナンス需要の掘り起こしを積極的に推進
成長	熱処理受託加工	1,455	1,542	87 6.0%	日本国内においては順調に推移し前期並み。 メキシコ子会社の本格稼働により需要を確保
導入期	高周波新領域	0	1	1 -	過熱水蒸気装置を用いた食品や廃棄物の処理における 需要の創出に向け、有償試作サービスを拡充

中期経営計画「DKK-Plan2028」では「市場成長性・魅力度」と「事業収益性」の2つの評価軸から事業ポートフォリオの再定義を行い、9セグメントを下記の3グループに分類し、グループごとに異なる戦略で収益改善の取り組みを推進しております。

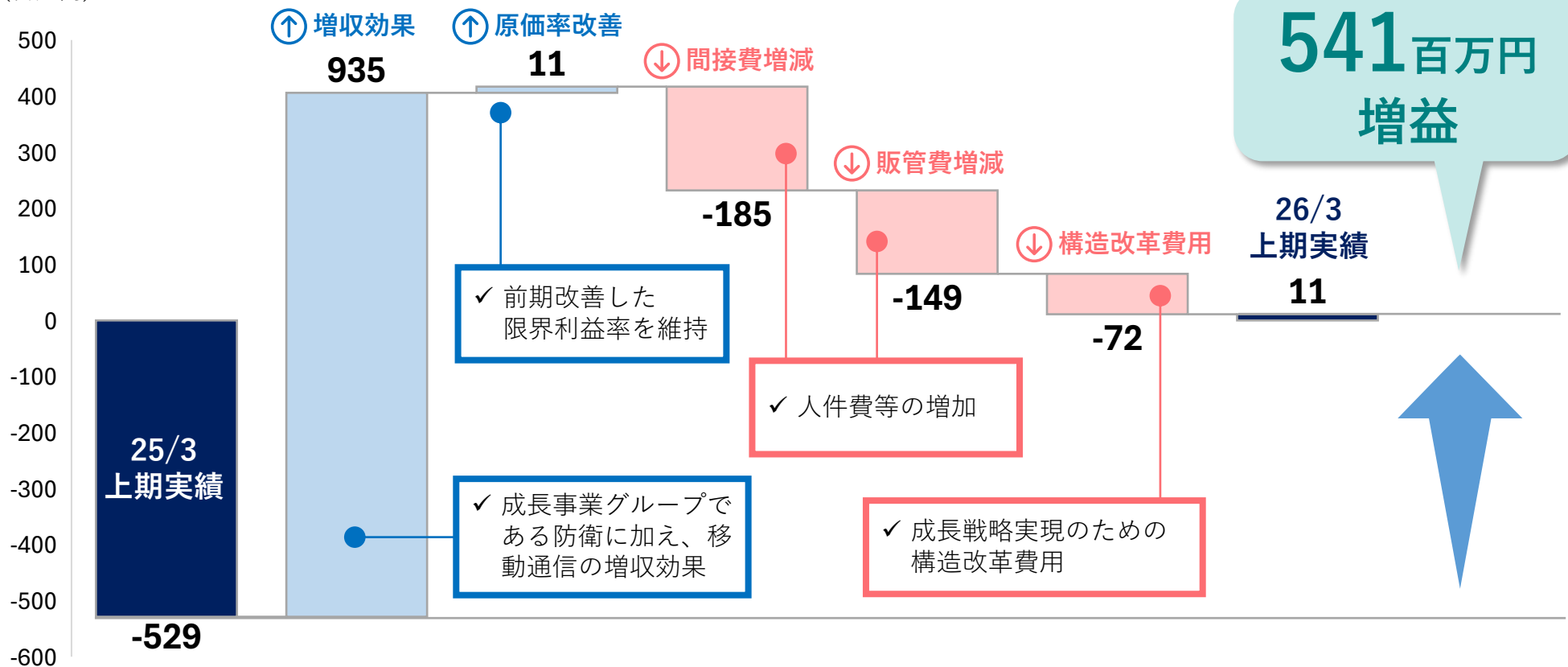
■ 成長事業グループ ■ 再構築事業グループ ■ 導入期事業グループ

1-4. 収益改善に関する取り組み

営業利益の改善状況

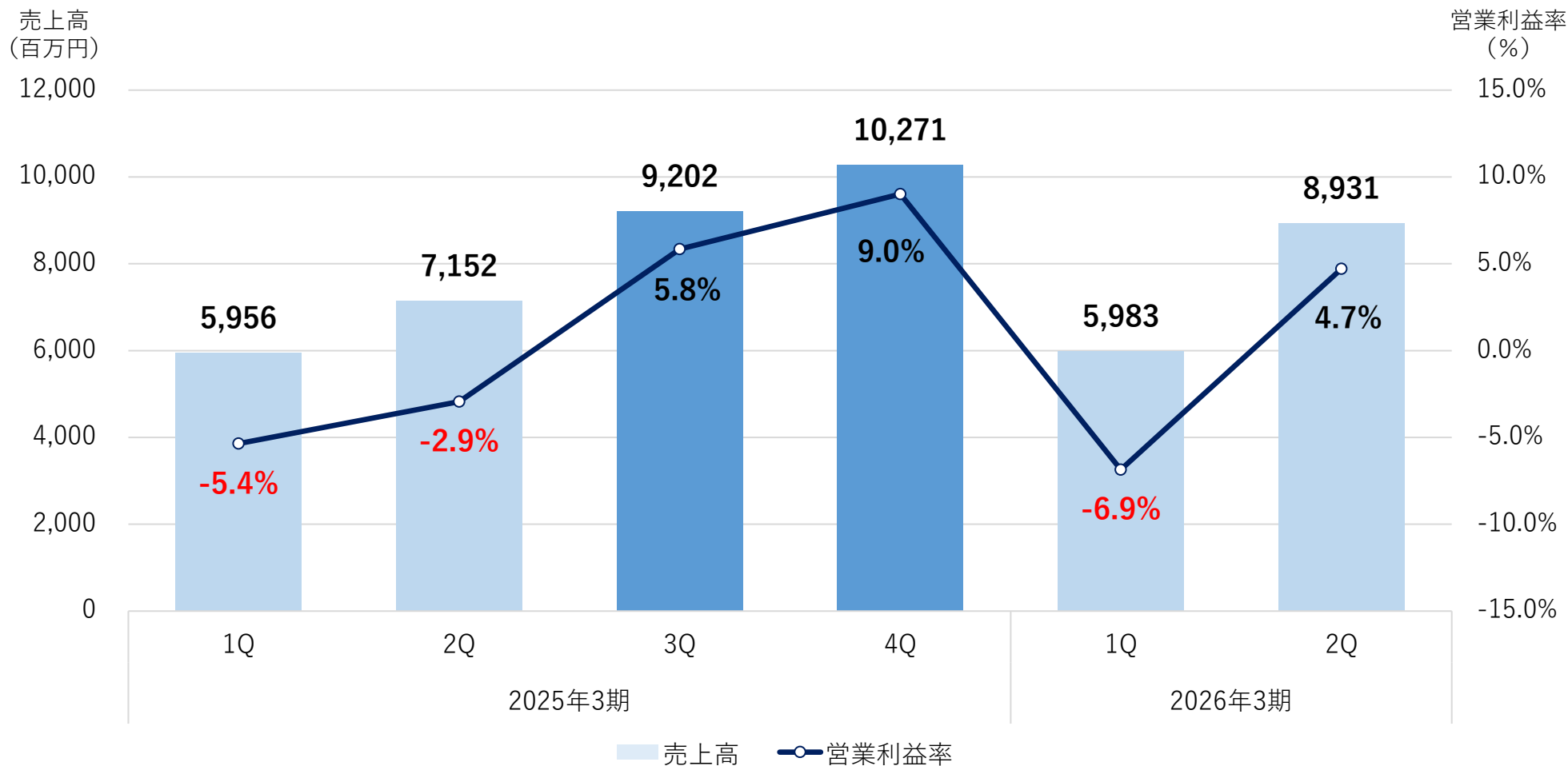
- 増収効果による利益増加に加え、限界利益率も前年同期水準を維持
- 人件費等の固定費負担増を吸収し、上期にて営業黒字に転換

営業利益
(百万円)



1-5. 四半期ごとの業績推移

- 2026/3期においても、第4四半期に売上・利益が偏重する傾向が継続
- 受注案件の確実な消化、利益獲得に向けた原価低減活動を推進



2. 2026年3月期 連結業績見通し

2-1. 連結業績 見通し

- 受注・業績は順調に推移しており、通期業績見通しは期初予想から修正なし

(百万円)	25/3 通期実績	26/3 通期予想	増減額	前期比
売上高	32,582	33,000	418	1.3%
営業利益	935	700	-235	-25.2%
経常利益	1,024	800	-224	-21.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	777	600	-177	-22.8%
ROE (%)	2.1	1.6%	-	-

2-2. 売上高・営業利益 見通し



- 電気通信部門は、固定無線・防衛に加え、移動通信が堅調に推移し増収増益の見通し
- 高周波部門は自動車関連業界の設備投資抑制の影響から、減収減益の見通し

(百万円)	25/3 通期実績	26/3 通期予想	増減額	前期比
売上高	32,582	33,000	418	1.3%
電気通信	22,067	23,600	1,532	6.9%
高周波	10,411	9,300	-1,111	-10.7%
営業利益	935	700	-235	-25.2%
営業利益率	2.9%	2.1%	-	-
電気通信	1,917	2,350	432	22.5%
高周波	1,743	1,150	-593	-34.0%

※電気通信・高周波関連事業の営業利益はセグメント利益を記載しております。

2-3. 受注状況

- 2026/3期においても、電気通信部門は主に防衛・固定無線の受注を積み重ね、受注残高は大幅に増加
- 高周波部門においては、前期末にかけて停滞していた設備投資需要の影響から受注残高は減少

(百万円)	25/3通期 受注残高 ①	26/3上期		増減額 ④-①	(参考) 25/3上期	
		受注高 ②	売上高 ③		受注高	受注残高
電気通信	14,552	13,850	9,793	4,056	12,258	15,606
高周波	3,097	4,795	5,062	-266	4,571	3,525
合計	17,650	18,645	14,914	3,789	16,830	19,132

※26/3期の売上高合計には、設備貸付事業・売電事業の売上高（58万円）を含めております。

2-4. 各セグメント見通しー電気通信ー

各セグメント売上高

(百万円)	25/3 通期実績	26/3 通期予想	増減額 前期比	
再構築 移動通信	5,971	6,600	628 10.5%	アンテナ・鉄塔の需要に加え、下期においては無線装置の拡販を進めることにより前期比増収の見通し
再構築 固定無線	4,358	4,800	441 10.1%	防災行政無線の整備に向けた確実な施工を推進し、計画通りの着地を見込む
成長 防衛	2,818	3,900	1,081 38.4%	受注案件の確実な消化に加え、今後の業績を見据えた防衛費予算増額による需要の獲得を継続
再構築 放送	3,270	2,900	-370 -11.3%	引き続き、放送事業者によるデジタル放送設備のメンテナンス需要の獲得を継続
導入期 ソリューション	482	500	17 3.7%	引き続き、人流・交通分析など確立したソリューションの拡販を推進
再構築 その他	5,165	4,900	-265 -5.1%	りん酸亜鉛処理設備の本格稼働による表面処理需要の更なる獲得を推進

中期経営計画「DKK-Plan2028」では「市場成長性・魅力度」と「事業収益性」の2つの評価軸から事業ポートフォリオの再定義を行い、9セグメントを下記の3グループに分類し、グループごとに異なる戦略で収益改善の取り組みを推進しております。

■ 成長事業グループ ■ 再構築事業グループ ■ 導入期事業グループ

2-4. 各セグメント見通しー高周波ー

各セグメント売上高

(百万円)		25/3 通期実績	26/3 通期予想	増減額 前期比	
成長	誘導加熱装置	7,336	6,400	-936 -12.8%	設備投資需要の停滞による競争激化の影響から、前期比減収の見通し。既存分野に加え、メンテナンス需要の拡大と自動車以外の領域への進出を推進
成長	熱処理受託加工	3,065	2,800	-265 -8.7%	自動車生産需要を確実に獲得し、生産性の向上に取り組む
導入期	高周波新領域	9	100	90 1001.5%	過熱水蒸気設備のデータ・ノウハウを活用し、需要の創出を推進

中期経営計画「DKK-Plan2028」では「市場成長性・魅力度」と「事業収益性」の2つの評価軸から事業ポートフォリオの再定義を行い、9セグメントを下記の3グループに分類し、グループごとに異なる戦略で収益改善の取り組みを推進しております。

■ 成長事業グループ ■ 再構築事業グループ ■ 導入期事業グループ

2-5. 株主還元

自己株式の取得状況

- 自己株式の取得は9月に完了（取得した株式の総数479,300株/取得金額999,819,300円）
- 自己株式消却方針に基づき、保有する自己株式のうち100万株の消却を決定

[2025年9月5日リリース「自己株式の取得状況および取得終了に関するお知らせ」](#)

[2025年11月14日リリース「自己株式消却及び別途積立金の取崩しに関するお知らせ」](#)

1株当たり配当金

▶▶ 26/3配当は前回公表から変更なし

(円)	24/3	25/3	26/3 (予想)
年間合計	60	80	80
中間	30	30	40
期末	30	50	40

株主還元方針

- 2027/3期までに、2023/3期から累計100億円超の株主還元を実施
- 配当については、配当性向40%に加え、**DOE2.0%**を目途とした下限値を設定
- 配当に加え、資本効率の向上および株主還元強化に向けた自己株式取得を実施

※ 2025年5月に、下限値として設定していたDOE（連結株主資本配当率）の目途を1.5%から2.0%に引き上げました

3. 中期経営計画「DKK-Plan2028」 の進捗状況

3-1.中期経営計画の位置づけ

2025年5月、中期経営計画「DKK-Plan2028」開示

2031/3期の中長期ビジョンを目指すための、第2ステップと位置づけ
収益創出体制を確立させ、成長を実現



DKK-Plan2025
2023/3期～2025/3期

【**強固な経営基盤の構築**】

DKK-Plan2028
2026/3期～2028/3期

【**成長の実現・加速**】

DKK-Plan2031
2029/3期～2031/3期

【**社会課題の解決と
持続的な成長へ**】

2023/3期

2024/3期

2025/3期

2026/3期

2027/3期

2028/3期

2029/3期

2030/3期

2031/3期

3-2. Plan2028方針

Plan2028の数値目標と取り組み

Plan2028
数値目標
(2028/3期)

基本方針

収益創出体制の確立による成長の実現

営業利益 **20億円** ROE **5.0%**

3つの重点施策と取り組み

1

事業構造改革

- ・ 事業ポートフォリオの深化
- ・ 収益改善の取り組み推進
- ・ 経営管理の高度化

2

経営資源の最適化

- ・ 「考動」できる人財の育成と事業戦略に沿った最適配置
- ・ 研究開発の選択と集中
- ・ アセットライトとキャピタルアロケーションによる資産活用

3

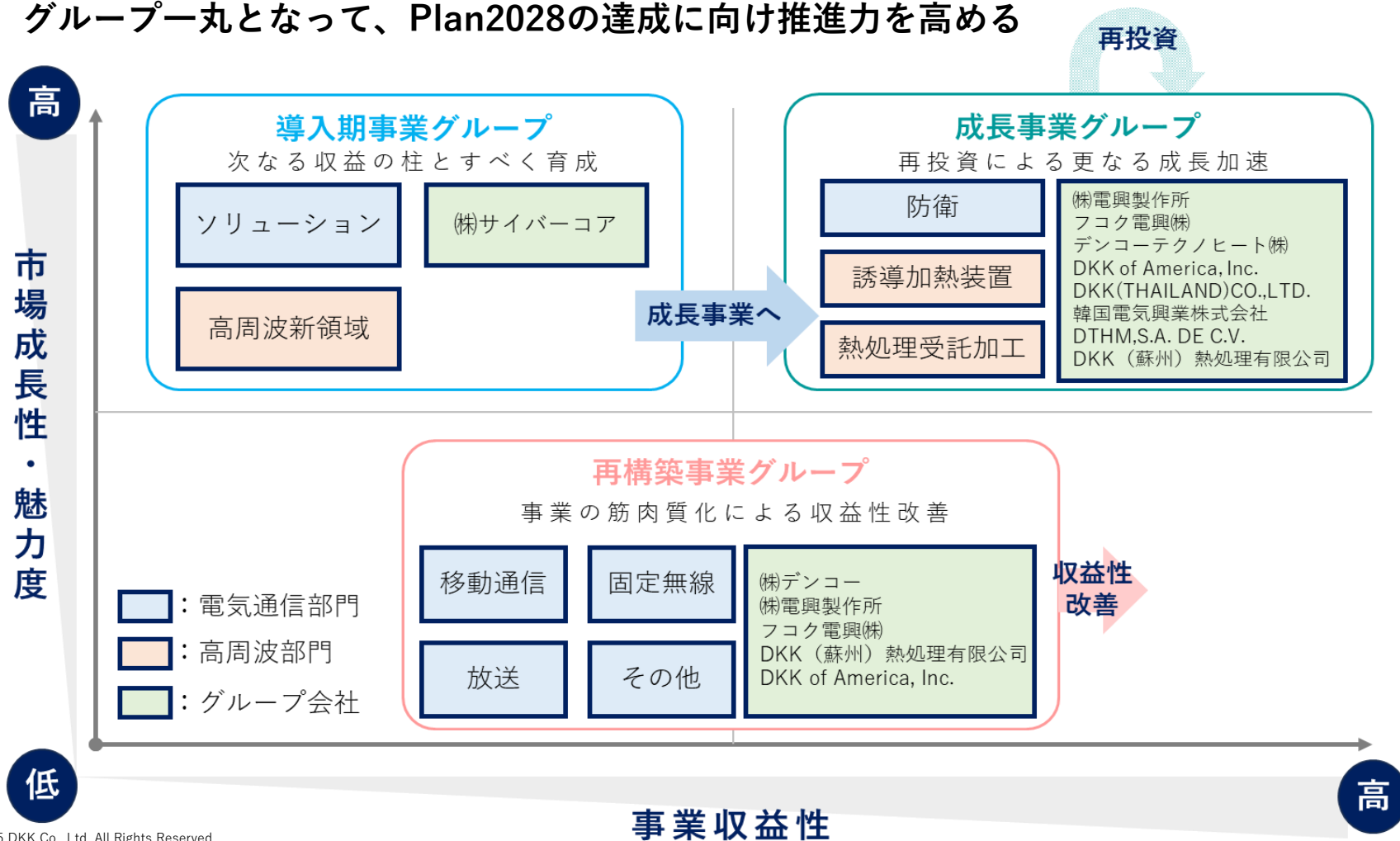
サステナビリティ経営の発展

- ・ 事業を通じた社会貢献
- ・ 持続可能なサプライチェーンの構築
- ・ 気候変動への対応

3-3. 事業構造改革①

事業ポートフォリオの深化

- 再定義した事業ポートフォリオを軸に、グループ・ガバナンスを一層強化
- グループ一丸となって、Plan2028の達成に向け推進力を高める



3-3. 事業構造改革②

収益改善の取り組み推進

- ・ 各事業グループにおいて施策を実行
- ・ 優先度の高い事業グループおよびセグメントより先行して対応開始

Plan2028 2026/3期

上期取り組み

成長

- 市況に見合った高周波セグメント戦略策定
- 原価の見える化および実態に見合った適正価格の設定
- 自動車関連以外の市場の開拓

再構築

- 営業力の強化と更なる受注獲得
- 需要変動に対応した生産体制整備
- グループ会社の利益改善に向けた具体的施策の実施

導入期

- PR活動の強化、事業認知度向上
- AIソリューションのパッケージ化
- 技術と営業のニーズ対応力の増強

3-3. 事業構造改革③

成長事業グループ

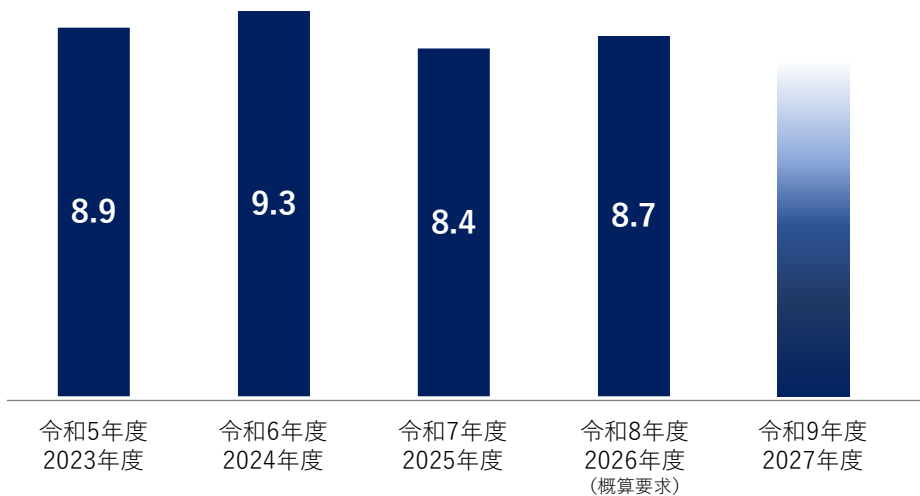
防衛

防衛費予算（契約ベース）

（単位：兆円）

総事業費は令和5年度から5年間で**43.5兆円**

うち、当社グループの関連する区分（分野）における
予算は5年間で約**10兆円**



（出所）防衛力抜本的強化の進捗と予算－令和8年度概算要求の概要－
（令和7年8月29日掲載）より当社作成

重要案件の確実な獲得と遂行体制の構築

強み

防衛装備品の技術力および
過去施工実績によるノウハウの蓄積

① 防衛装備品の製造・納品

- アンテナ技術に関する高度な知見
- 開発→納品における顧客との長年の協力体制



写真：陸上自衛隊HPより転載

継続的な受注を実現

② 防衛関連施設の設計コンサル・施工・メンテナンス

重要案件の確実な獲得と遂行体制の構築



受注高
(2026/3期上期)

25億円 前年同期比63%増

3-3. 事業構造改革④

成長事業グループ

誘導加熱装置

熱処理受託加工

セグメント戦略の刷新

市況 米国の関税政策の影響を受け一時的な設備投資抑制

市場潮流を捉えたセグメント戦略へ

📍 ターゲット・製品サービスの見直し

📍 自動車関連以外の市場の拡大

📍 営業KPIの再設定

※誘導加熱装置セグメント内のメンテナンス比率

メンテナンス
売上高比率
(2026/3期上期)

前年同期比 **8.1%**上昇

収益改善プロジェクト始動

- 熱処理受託加工を行っている国内グループ会社のデンコーテクノヒート(株)において、収益改善の取り組みを実行
- 持続可能な事業運営と適正な利益確保を目指す

収益改善プロジェクト

要改善事項

- 本来原価に見合った適正価格へ改定
- 生産プロセスの見直しによる効率化

海外拠点を活用した競争力の高い生産基盤の確立

- DKK（蘇州）熱処理有限公司において、コイルと発振機の製作開始
- 生産/調達面でのアジア連携を推進し、グループ利益の最大化を目指す



△ DKK（蘇州）熱処理有限公司

3-3. 事業構造改革⑤

再構築事業グループ

移動通信

固定無線

放送

その他

付加価値の高い製品の開発、需要の獲得

■ 移動通信

- ・ プラチナバンド5G化のための無線装置を開発完了（詳細P.33）
- ・ アンテナに加え鉄塔需要も獲得

■ 固定無線

- ・ 『緊急防災・減災事業債』の需要に対し収益性も加味して受注を獲得
- ・ 工程の平準化によるリソースの確保、稼働率の向上
- ・ 地域衛星通信ネットワークの更新需要継続

再構築事業
グループ
限界利益率
(2026/3期上期)

前年同期比 **1.5%**上昇

表面処理事業 利益創出力の最大化

- ・ 国内グループ会社の(株)デンコーの表面処理事業において更なる利益創出力の最大化を目指す
- ・ 2025年7月から、新たにりん酸亜鉛処理設備が稼働開始、新規顧客獲得に挑む

関東最大規模

環境配慮型

表面処理
トータルサービス



△ りん酸亜鉛処理設備

今後の取り組み事項

- ・ 生産体制の最適化
- ・ 新規顧客への提案営業強化
- ・ 戦略的受注

3-3. 事業構造改革⑥

導入期事業グループ

ソリューション

高周波新領域

実績の蓄積とパッケージ化、横展開へ

- ・ 当社グループでは2022年4月から新たな事業分野としてソリューション事業を本格的に立ち上げ、取り組みを推進
- ・ 国内グループ会社の(株)サイバーコアと共に様々なユースケース実績やノウハウを蓄積
- ・ それらの実績を体系化し、パッケージとして展開するフェーズへ



人流・交通量分析ソリューションの実績拡大
岩手、高知に続き、新たに福島県にて受注



ジャパンラーニング(株)が提供する、EQ (Emotional Intelligence:心の知能指数) 検査結果の評価プロファイリングを自動作成するシステムを開発、提供開始



総務省
「地域社会DX推進パッケージ事業 (AI検証タイプ)」に採択



BehaveEye®を用いた中部国際空港(株)での
「免税店での顧客動向把握実証実験」が採択



電気興業 ITソリューション部



(株)サイバーコア

PR強化による事業認知度向上

■ ソリューション

2025年7月
開設

専用サイトOPEN



- ・ 導入実績や提案事例を紹介
- ・ 事業の更なる認知拡大を図る

※[電気興業ITソリューション](#)

各種メディアによる知名度向上

高知県の人流・交通量分析ソリューション

- ・ 自治体通信 Vol.68 (2025年9月号)
- ・ BSテレ東 情報ドキュメンタリー番組『Future of Work ～人とAIの共創～』
放送日: 2025/9/27 (詳細P.30)

岩手県の道路老朽化検知ソリューション

- ・ IBC岩手放送のニュース番組にて紹介
(2025/10/28)

■ 高周波新領域

- ・ 2025年6月10日~13日に東京ビックサイトで開催されたFOOMA JAPANに初出展

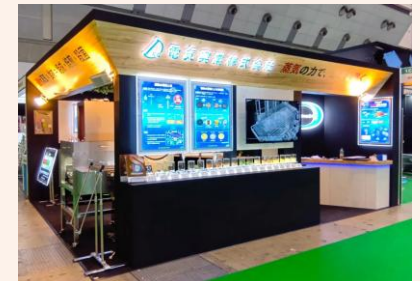
(FOOMA JAPANは、食品製造の最前線を体感できる、世界最大級の食品機械・関連技術の専門展示会です。)

当社ブース来訪者数

4日間 **901名**



FOOMA JAPAN 2026 出展決定



△ FOOMA JAPAN 2025当社ブース

3-3. 事業構造改革⑦

経営管理の高度化

- 2025年4月に業績モニタリング会議を新設、PDCAを回す体制の構築により利益拡大へ

🔍 モニタリング会議 🔍

業績の見える化・予算差異・原価差異を分析&管理

9 → 29

セグメント
細分化

拠点別
製品別
施工案件別
顧客別

多面的に
原価の見える化

営業フェーズ
可視化

営業フェーズ
可視化

改善

- 早期軌道修正
- 施策の見直し
- 進捗管理の強化

推進

- 推進継続・加速
- グループ横展開

Check

Action

Plan

Do

3-4. 経営資源の最適化①

アセットライトとキャピタルアロケーションによる資産活用

- 営業CFおよび資産の見直しで得た資金を成長投資に配分し、持続的なキャッシュ・フロー創出を強化

Plan2028計画

キャッシュイン

キャッシュアウト

営業CF 実績

14億円

(※)

(前期▲9.5億円)

CCC改善に向けたプロジェクトを
立ち上げ推進

政策保有株式売却実績

1.5億円

縮減目標

保有する上場株式を
2027年度末までに全て売却

- コミットメントライン契約の見直し
- コスト改善に向けて、借入枠総額は
110億円→70億円に減額

営業CF
(R&D除く)

60億円

保有資産の
見直し

(手元流動性・
政策保有株式)

70億円

レバレッジ活用

20億円~

成長投資

(M&A・
設備投資・研究開発)

100億円~

その他投資

(更新投資・DX投資・ESG関連投資)

20億円

株主還元

(自己株式取得・配当)

30億円~

成長設備投資 実績

子会社
りん酸亜鉛処理設備
(2.8億円) 等

8.2億円

研究開発 実績

選択と集中をテーマに
開発を推進

5億円

M&A

成長事業の深化に向けた検討を継続

その他投資 実績

2.5億円

株主還元 実績

自己株式取得 : 10億円
配当 (中間) : 3.5億円

(※) CCC (Cash Conversion Cycle) : 企業が仕入れのために現金を投入した後どのくらいの日数で現金を回収できるかを表す指標のことを指します。

© 2025 DKK Co., Ltd. All Rights Reserved.

3-4. 経営資源の最適化②

研究開発の選択と集中

		2026/3期 上期進捗	中長期目標
01	 ITソリューション	「StreetEye [®] 」 ^(※) 技術をベースに ドライブレコーダーを用いた道路 巡回点検システムを開発	ビックデータの蓄積・解析技術 によるデータビジネスへの進化
02	 ワイヤレス 電力伝送	5.7GHzおよび24GHzのWPT電力 伝送の研究を推進（詳細P.34）	Beyond5G/6G通信・ワイヤレス 電力伝送共用無線基地局の実現
03	 防 衛	高機能化に向けた装備品の開発を 実施	高度アンテナシステム適用領域の 更なる拡大
04	 誘導加熱装置・ 高周波新領域	エネルギー利用量の削減など、 装置の省エネ化に関する開発を推進	耐久性向上 省エネ・少人化技術の継続的進化
05	 高周波新領域	脱臭装置の製品化 デモ機製作 （詳細P.35）	高周波誘導加熱技術応用領域の 拡大
06	 Beyond5G/6G・ ITS	サブテラヘルツ帯の6G実用化に 向けた研究開発を継続	「超高速」「広帯域」 「低遅延」無線機の開発

(※) StreetEye[®]：(株)サイバーコアが開発した道路老朽化検知ソリューション。StreetEye[®]を用いた道路損傷データの自動収集実証が、盛岡市デジタル技術実証実験対象事業に採択。

3-4. 経営資源の最適化③



「考動」できる人財の育成と事業戦略に沿った最適配置

事業戦略から求める人財・スキル

事業

施工案件に必要な資格取得
提案営業力の強化

DX/AI

DXリテラシー教育実施

事業戦略達成に求められるスキル

成長を後押しする要素

評価

ジョブ型人事評価制度

キャリア

キャリアプランシート導入

キャリアパスと評価制度

新人事制度 テーマ 「考動」

事業戦略達成に必要な人財

採用

多様な人財の採用

育成

階層別研修の強化

柔軟な働き方とエンゲージメント向上

働き方

制度拡充、働きやすさを確保

職場

エンゲージメント調査

人財像ベース

- 関係者のニーズを感じ取り、行動できる人財
- 既成概念にとらわれない提案や業務改革を積極的に推し進めることのできる人財
- ポジティブな存在感と良い影響を与える人財

組織文化ベース

- 環境変化に速やかに対応できる組織
- チャレンジする社員を応援し評価する組織
- 風通しの良い組織

主な上期の実績

新人事制度 浸透

再教育
実施



キャリアプランに
則った資格取得

84件

今年度階層別研修
受講者数

81名



DXリテラシー教育
受講者数

33名



昨年度16名
合計49名受講

柔軟な働き方推進
全社展開

グローバル
人財
採用
強化



エンゲージメント
調査実施



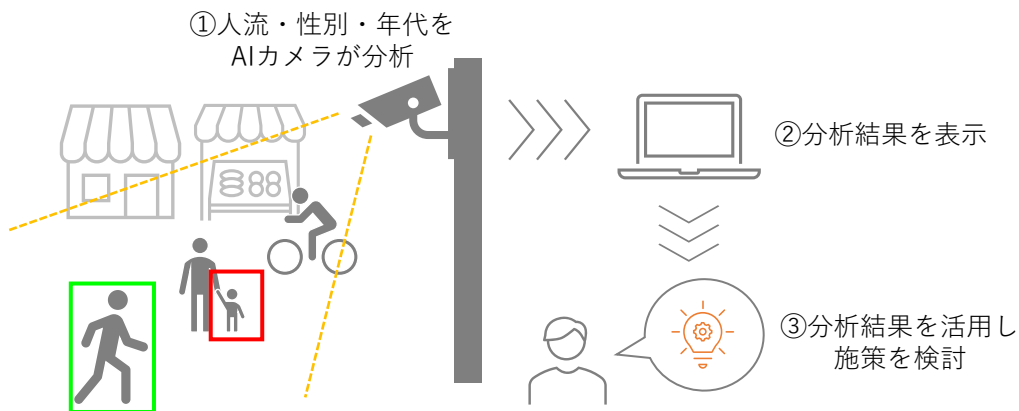
3-5. サステナビリティ経営の発展①

事業を通じた社会貢献

🚩 高知・帯屋町筋商店街のAIカメラによる人流分析

- 高知県高知市の帯屋町筋商店街にて、AIカメラによる人流の常時計測と可視化を実施
- 平日朝の通勤・通学による流入や、イベント時の若年層の増加などをデータで把握し、**営業時間や販促の見直しなどの具体施策の検討に活用**

商店街の活性化に貢献



以下の媒体にて、本取り組みが紹介されました

- ◆ BSテレ東 情報ドキュメンタリー番組『Future of Work ～人とAIの共創～』（放送日：2025/9/27）

BSテレ東公式YouTubeにて配信中（動画の配信は2025年12月末頃まで）

放送分：<https://www.youtube.com/watch?v=s53NNzovds0>

ディレクターズカット版：<https://www.youtube.com/watch?v=P-bqmevYnP4>

- ◆ 自治体向け専門メディア「自治体通信Online」および紙版『自治体通信 Vol.68（2025年9月号）』

自治体通信Online「AIカメラで得た人流データの活用で、商店街活性化への施策立案が可能に」

https://www.jt-tsushin.jp/articles/case/jt68_denkikogyo

3-5. サステナビリティ経営の発展②

持続可能なサプライチェーンの構築



サプライチェーンに関する社内教育の実施

対象	当社・国内グループ会社・ 海外グループ会社（管理者等出向社員を対象）
上期 取り組み	サプライチェーンにおけるサステナビリティの 重要性と各部門の役割などを解説したeラーニ ングおよび理解度確認テストを実施。
今後の 予定	受講結果の集計を行い、受講率100%達成およ び理解度向上のフォローを継続。



サプライヤーに対するアンケートの実施

対象	当社・国内グループ会社
上期 取り組み	当社の主要サプライヤーに対して当社方針（サプ ライチェーンにおけるサステナビリティガイドライン） に関するアンケートを実施。（回答率82.3%）
今後の 予定	回答分析を踏まえた各種情報提供等のフィードバッ クおよび一部のサプライヤーと対話を実施予定。

気候変動への対応



SBT（Science Based Targets）認定取得



- 国際的気候変動イニシアチブによる**SBT認定***を取得。
当社グループ全体で掲げる温室効果ガス排出量削減目標が、
パリ協定で定める水準に科学的に整合することが認定された。
- 温室効果ガス排出量削減目標は、パリ協定に整合した**削減目標に
変更。**

温室効果ガス排出量削減目標（目標年度：2029年度）

Scope1,2	2019年度比42%削減	➡	42.4%削減
Scope3	2019年度比25%削減	➡	45%削減

2025/10/30リリース

[「SBT（Science Based Targets）認定取得のお知らせ」](#)

※ SBT認定：企業がパリ協定の水準に整合した温室効果ガス排出削減目標を設定し、国際的気候変動イニシアチブのSBTi（Science Based Targets initiative）の認定を受ける制度。パリ協定では、世界の平均気温の上昇を産業革命以前に比べて、2°Cより十分低く保ち、1.5°Cに抑える努力をすることを目標に掲げている。

4. トピックス

4-1. 無線装置のラインナップ拡充

5G商用サービス向けマクロセル用無線装置の開発を完了

- 5G対応3.4GHz/3.5GHz帯無線装置（2022年納入開始）に引き続き、プラチナバンド5G化のための無線装置を開発
- 4G周波数の効率的な5G転用で5Gエリア拡大による通信品質向上に寄与

新たな無線装置の特長

- LTE帯域の特性を生かした
広域カバレッジでの5G展開**
- 小型/軽量化&低消費電力を両立
- O-RANフロントホール
インタフェース仕様※

LTE帯域の5G利用に向けた需要の創出

4G周波数を活用したエリアイメージ

5G専用周波数帯

3.7GHz

4.5GHz

28GHz

5Gのニーズに応じた展開を実現

4G周波数帯を利用した5G

プラチナバンド

←当該無線装置

...

3.4GHz/3.5GHz

←2022年納入

4G周波数の有効利用による5Gエリア拡大



当社グループのアンテナ技術・無線装置開発力を統合することで、
これからも **多様なニーズに応える製品群の提供** を目指す

4-2. WPT研究開発の進捗

ワイヤレス電力伝送の実用化に向けた独自研究

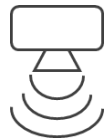
- 2022年より、3つの周波数帯（920MHz/2.4GHz/5.7GHz）におけるWPTが制度化

■ 研究開発の状況

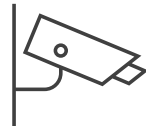
5.7GHz帯装置の開発を実施

- 当社製品との連携使用に向けた研究開発を推進
- 2025年度中に当社鹿沼工場内での商用免許を取得し、社内実証環境を構築予定

2026年度
トライアル用途での
販売開始を目指す



各種
センサ機器

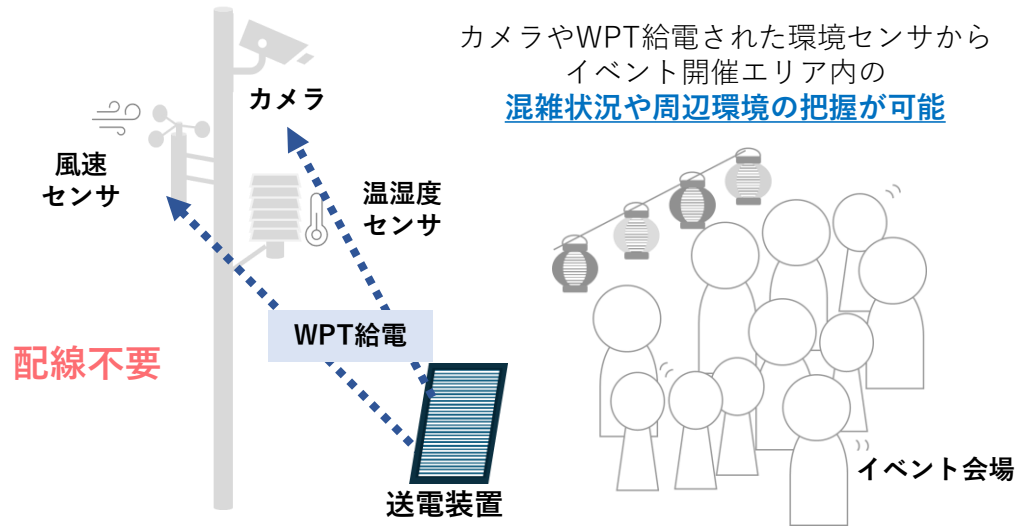


小型カメラ

これらの機器へ給電

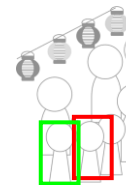
ユースケース例

— 人流カメラ解析とセンサによる数値取得 —



カメラやWPT給電された環境センサから
イベント開催エリア内の
混雑状況や周辺環境の把握が可能

外部AIサーバ



AIが
映像解析

遠隔地



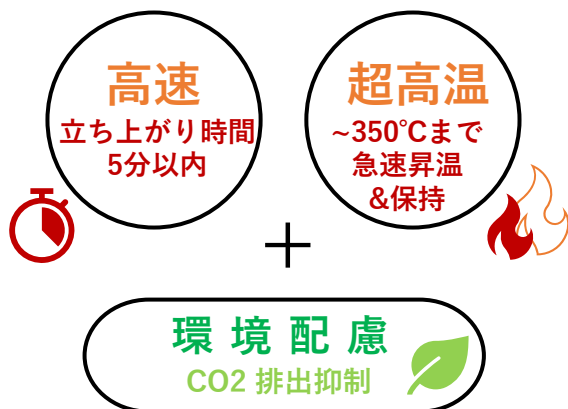
分析結果を
出力

4-3. Rapid-DEODORIZER™の開発

Rapid-DEODORIZER™の開発と出張デモ開始

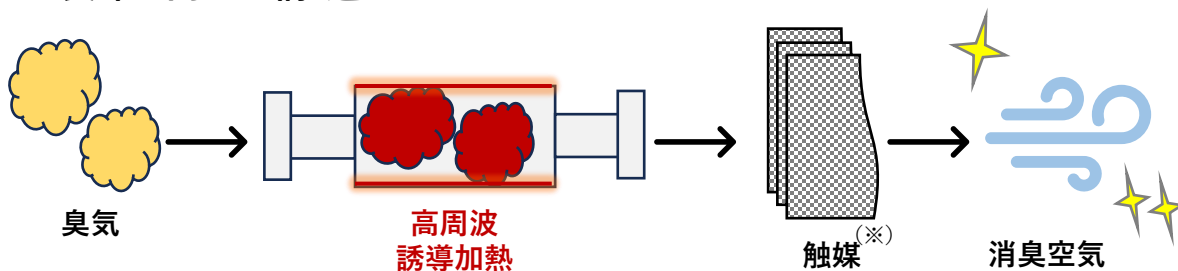
- 食品や廃棄物処理等の工場向けに脱臭装置Rapid-DEODORIZER™を開発
- お客様の工場や施設における出張デモサービス開始

Rapid-DEODORIZER™の特長



△ Rapid-DEODORIZER™ (出張デモ機)

< 装置内の構造 >



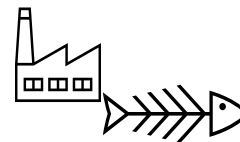
(※) 触媒 (燃焼触媒) : 200℃程度に熱すると消臭効果を発揮するフィルターのことを指します。

脱臭装置消臭効果測定

様々なケースを想定した脱臭試験を実施

調理時

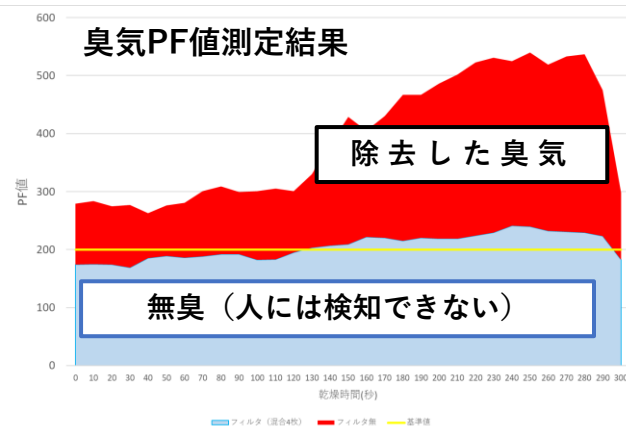
廃棄物処理工程



Rapid-DEODORIZER™で脱臭

大幅に臭気カット

臭気PF値測定結果



(弊社にて測定した臭気数値をもとに効果を算出)

4-4. 2026/3期 上期トピックス

研究開発・実証実験・新技術

- 総務省「地域社会DX推進パッケージ事業（AI検証タイプ）」に採択
- Rapid-DEODORIZER™出張デモ受付開始
- 低損失省エネ型高周波発振機を開発



△ Rapid-DEODORIZER™



△ TRSW型高周波発振機

成長投資

- (株)デンコー
りん酸亜鉛処理設備
稼働開始

※(株)デンコーは当社のグループ会社です。
本社：埼玉県 川越市



△ りん酸亜鉛処理設備

サステナビリティ

- マテリアリティの見直し

※「DKK-Plan2028」策定に併せてマテリアリティの見直しを実施しました。



人的資本経営の
推進



コーポレート
ガバナンスの強化



環境経営の
推進



事業の持続的
成長と発展



イノベーションの
推進

- 人権ロードマップ策定

- サステナビリティ
レポート2025 開示



△ サステナビリティレポート2025

その他

- 2025年6月1日 創立75周年
- 本社機能 豊洲オフィスへ移転
（千代田区 → 江東区）



APPENDIX

26/3期 第2四半期 連結業績



(百万円)	25/3 上期実績	26/3 上期実績	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	13,108	14,914	1,806	13.8%
売上原価	10,781	11,826	1,045	9.7%
売上総利益	2,326	3,087	760	32.7%
販売費及び一般管理費	2,856	3,076	219	7.7%
営業利益	-529	11	541	-
営業利益率	-4.0%	0.1%	-	-
経常利益	-533	-61	472	-
経常利益率	-4.1%	-0.4%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-454	143	597	-

26/3期 連結業績見通し



(百万円)	25/3 通期実績	26/3 通期予想 (2025/5/15公表)	26/3 通期予想 (2025/11/14公表)	前年同期比		5/15予想比	
				増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	32,582	33,000	33,000	418	1.3%	0	0.0%
電気通信	22,067	23,400	23,600	1,532	6.9%	200	0.9%
高周波	10,411	9,500	9,300	-1,111	-10.7%	-200	-2.1%
営業利益	935	700	700	-235	-25.2%	0	0.0%
営業利益率	2.9%	2.1%	2.1%	-	-	-	-
電気通信	1,917	2,300	2,350	432	22.5%	50	2.2%
営業利益率	8.7%	9.8%	10.0%	-	-	-	-
高周波	1,743	1,200	1,150	-593	-34.0%	-50	-4.2%
営業利益率	16.7%	12.6%	12.4%	-	-	-	-
経常利益	1,024	800	800	-224	-21.9%	0	0.0%
経常利益率	3.1%	2.4%	2.4%	-	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	777	600	600	-177	-22.8%	0	0.0%
ROE (%)	2.1%	1.6%	1.6%	-	-	-	-

※電気通信・高周波関連事業の営業利益はセグメント利益を記載しております。

※その他セグメントの売上高は省略しております。

26/3期 各セグメント見通し



(百万円)	25/3 通期実績	26/3 通期予想 (2025/5/15公表)	26/3 通期予想 (2025/11/14公表)	前年同期比		5/15予想比	
				増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	32,582	33,000	33,000	418	1.3%	0	0.0%
電気通信	22,067	23,400	23,600	1,532	6.9%	200	0.9%
移動通信	5,971	6,100	6,600	628	10.5%	500	8.2%
固定無線	4,358	4,800	4,800	441	10.1%	0	0.0%
防衛	2,818	3,900	3,900	1,081	38.4%	0	0.0%
放送	3,270	2,900	2,900	-370	-11.3%	0	0.0%
ソリューション	482	600	500	17	3.7%	-100	-16.7%
その他	5,165	5,100	4,900	-265	-5.1%	-200	-3.9%
高周波	10,411	9,500	9,300	-1,111	-10.7%	-200	-2.1%
誘導加熱装置	7,336	6,600	6,400	-936	-12.8%	-200	-3.0%
熱処理受託加工	3,065	2,800	2,800	-265	-8.7%	0	0.0%
高周波新領域	9	100	100	90	1001.5%	0	0.0%



電気興業株式会社

本資料の数値のうち、過去の事実以外の計画、方針、その他の記載にかかわるものは、将来の業績にかかる予想値であり、それらはいずれも、現時点において当社が把握している情報に基づく経営上の想定や見解を基礎に算出されたものです。

従いまして、かかる予想値は、リスクや不確定要因を含むものであって、現実の業績は諸々の要因により、予想値と異なってくる可能性があります。

かかる潜在的リスクや不確定要因としましては、主要市場の経済状況および製品需要の変動、為替相場の変動、国内外の各種規制ならびに会計基準・慣行等の変更等が含まれます。