

# 電気興業株式会社 2026年3月期 決算 投資家様向けオンライン説明会 質疑応答 (2026年5月20日 開催)

## <質問 1>

中東情勢に対する影響はどの程度見込んでいますか。

### 回答：

中東情勢に対する当社への影響については、特にシンナーなどを中心とした塗料資材、鋼材や電子部品、基板などで、原材料価格の高騰や長納期化により、一部生産への影響が顕在化しつつあります。

これらの影響は、電気通信および高周波の各製造部門に加え、鉄塔の塗装工事などを行う建設部門にも広がりつつあります。

影響が長期化した場合には、当社だけでなく日本経済全体へも大きく波及すると考えられるため、状況を継続的に注視してまいります。

## <質問 2>

①2027年3月期の受注額の見通しを教えてください。

②2027年3月期電気通信のうち、工事の売上割合、及び工事の売上総利益率推移のイメージを教えてください。

### 回答：

受注高の見通しについては、個別開示しておりません。移動通信、防衛、放送セグメントを中心に、2026年3月期と同等以上の受注を目指しております。

工事の売上割合については、増加要因として、移動通信セグメントにおける鉄塔関連の需要増加に加え、これまで一部設備投資が停滞していた放送セグメントでの需要増が挙げられます。

一方、固定無線関連については、緊急防災減災事業債の期限が2026年3月期に最終年度を迎えたことから、当期に向けて需要が増加しておりました。本事業債の期限は2031年3月まで延長されたものの、2027年3月期は固定無線関連の売上は前期に比べ減少する見通しです。全体としては、工事の売上割合は2026年3月期とおおむね同程度を想定しております。

売上総利益率については、外注費や原材料価格の高騰が継続しておりますが、収益性を考慮した受注や施工の効率化を継続し、2026年3月期と同程度の水準を確保していきたいと考えております。

<質問 3>

700MHz 帯無線装置の本格的導入もあり、移動通信セグメントは堅調に推移していますが、この堅調はいつごろまで続くとお考えでしょうか。

(キャリアの投資にもよると思いますがいかがでしょうか。)

回答：

直近では、移動通信事業者による設備投資に関して、一部の事業者で通信品質改善のためのアンテナ、無線装置、鉄塔等への需要が発生しており、今年度についても堅調に推移する見通しです。今後については、各キャリアの投資方針による部分もありますが、移動通信のトラフィックは年々増加しており、通信品質改善に向けた基地局需要は、波はありつつも継続するものと考えております。

また、移動通信に関する技術革新も継続しており、中長期的には新規周波数の割当などによる新たなアンテナ需要も発生するものと考えております。

<質問 4>

防衛・無線装置・WPT などを拝見すると、御社は従来のアンテナ・工事会社から、RF・無線制御側への拡張を目指しているように見えます。

経営として、中長期で最も大きな事業機会になると考えている領域は、防衛通信、新規無線装置、WPT、AI 無線ソリューションなどのどの領域と考えていますか。

回答：

当社は現在、事業構造改革を継続しており、業績を向上させる事業グループとして、防衛・高周波セグメントに注力しております。現在の中期経営計画においても、この2つを成長事業として位置づけております。

一方で、中長期の視点では、導入期事業として選定している AI と無線を組み合わせたソリューションと高周波新領域に力を入れて取り組んでおります。

時間軸をより長く見た場合には、WPT については、当社が得意とする電波を扱う技術領域であり、ここ数年注力して取り組んでいる分野です。将来的には事業機会につなげていきたいと考えております。

一方で、当社事業領域の市場環境を踏まえると、現時点では防衛関連・高周波関連の技術開発も並行して進めていきたいと考えております。

<質問 5>

防衛関連については非常に好調です。現在の需要は防衛予算増額に伴う案件増加ですが、今後については、通信・アンテナ・RFインフラの継続更新や保守を含め、中長期で売上がどのくらいまで積み上がる市場へ変化しつつあるのでしょうか。

回答：

防衛関連については、防衛予算の増額に基づく需要の増加が継続しており、防衛装備品および防衛施設の需要を獲得できている状況です。

防衛関連市場は、中長期的に成長する事業分野であると考えており、当社としても成長事業グループとして位置づけております。

当社は、アンテナや防衛施設に関する知見・技術を備えております。市場の拡大に伴い、防衛関連事業を当社事業の中心となる水準まで引き上げていきたいと考えております。

<質問 6>

WPT について、現状は研究・実証段階と思いますが、御社としては将来的にどのような用途が最も立ち上がりやすいと見ているのでしょうか。工場・センサー・ドローン・防衛など、最初の実用化イメージを教えてください。

回答：

WPT については、まずは 5.7GHz 帯を用いた商品化を進めており、昨年度末に商用免許を取得しております。今後は、これを用いた実証実験を進めるとともに、本年度中にはトライアル用途での販売開始も視野に入れております。また、パートナー企業を募り、用途開発を進めていく予定です。

現在想定している用途としては、工場や倉庫などで使用されるセンサー、表示器、各種 IoT 機器、小型カメラなどへの給電が挙げられます。電源配線が難しい場所、配線工事の負担を抑えたい場所、機器の設置自由度を高めたい現場などで活用可能性があると考えており、パートナー企業との実証実験を通じて、具体化を進めてまいります。

<質問 7>

P32 の株主資本コストに関して、ここ数日間でもリスクフリーレート(JGB10 年利回り)が非常に上がっている状況下にて、株主資本コストも相応に上昇しているものと捉えております。それに対する

- ① 貴社のご所感と
- ② 対応方法をご教示ください

回答：

本日のスライドでもご説明しておりますが、リスクフリーレートの上昇などにより、当社の株主資本コストも上昇していることは認識しております。当社としては、株主資本コストを上回る ROE の実現を目指しております。現状は資本コストに見合うリターン水準という観点で、市場の期待にまだ十分には応えきれていない面があると捉えております。エクイティスプレッドについても現在はまだマイナスであるため、少しでも早くプラスに転換していくべく、ROE の向上に向けて、事業ポートフォリオの見直しや資産効率の改善などを進めてまいります。

また、キャッシュ創出力の向上を踏まえた株主還元や投資配分の最適化にも取り組み、資本コストを上回る価値創出を実現し、皆様の期待に応えてまいりたいと考えております。

<質問 8>

RF・防衛通信系は本来グローバル技術でもありますが、現時点では国内中心です。将来的に海外案件や海外企業との連携可能性はありますか。

回答：

防衛装備品の海外展開につきましては、輸出が可能となってきていることは認識しておりますが、当社単独での海外展開は現状考えておりません。

当社国内の防衛関連の通信施設に関しても、プライム企業と一緒に展開しております。プライム企業の動向も踏まえて、今後の海外展開も前向きには考えていきたいと思っております。

また、RF 関連については、一部の通信キャリアが海外展開を進めていることも認識しております。当社としても、参入可能な領域については通信キャリアとの情報共有を密にしながら、その動向を注視してまいります。

事業環境に対し、柔軟に取り組み、事業の幅を広げていくため、有効な施策があった際は積極的に取り組んでまいりたいと考えております。

以上