

2026年3月期 決算説明会資料

2026年6月4日



(東証スタンダード市場 9857)

エグゼクティブサマリー	… P.	3
企業概要	… P.	4
2026年3月期 連結決算概要	… P.	8
2027年3月期 連結計画	… P.	15
中期経営計画	… P.	20
「資本コストや株価を意識した経営の実現」 に向けた取組み	… P.	28
営業施策 振返り・重点戦略	… P.	33
営業施策 注力商品・施策	… P.	39
参考資料	… P.	44

2026年3月期

- **2026年3月期は増収増益を達成し、過去最高業績を更新**
 - ・ 売上高 48,846百万円（前期比 +3.6%）
 - ・ 営業利益 2,975百万円（前期比 +6.8%）
 - ・ 高付加価値営業の推進により収益性向上（営業利益率 6.1%、前期比 +0.2%）
- **中期経営計画の進展**
 - ・ DX・GX・社会資本整備を中心に、業績は堅調に推移
 - ・ 造船業界の高稼働を背景とした機械付帯機器の販売が増加
 - ・ コンビナート更新需要の取込みにより業績に寄与
- **営業キャッシュ・フローは一時的に減少**
 - ・ 中小受託取引適正化法（取適法）対応に伴う支払サイトの短縮及び前渡金の増加

2027年3月期

- **DX・GX・社会資本整備需要を背景に、事業環境は底堅く推移**
- **成長基盤強化に向けた先行投資フェーズ**
 - ・ 売上は概ね前期並みを維持する計画
 - ・ 人的資本投資及び社内DX投資の拡大により一時的に減益見込み
 - ・ 中長期的な成長に向けた基盤強化を推進

企業概要

会社概要（2026年3月31日現在）

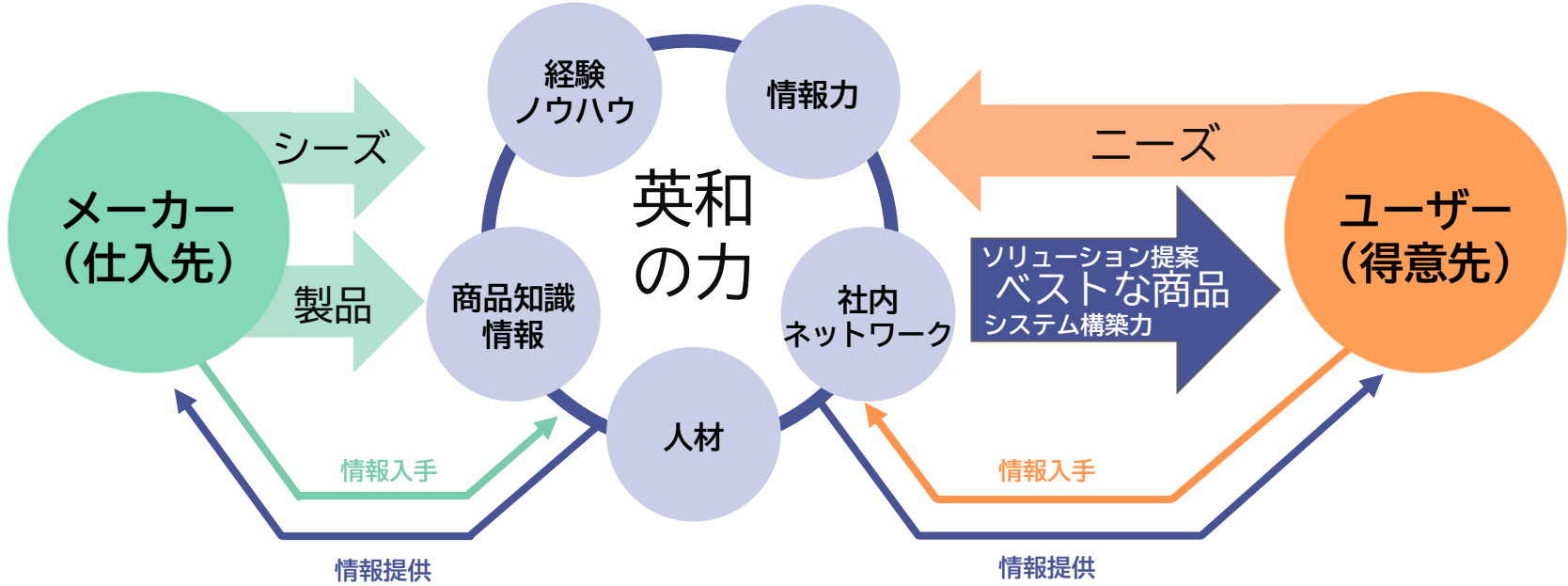
会社名	英和株式会社（EIWA CORPORATION）
創業	1947年6月15日
代表取締役社長	阿部 吉典
本社所在地	大阪府大阪市西区北堀江四丁目1番7号 東京都品川区大崎一丁目2番2号（アートヴィレッジ 大崎セントラルタワー9階）
資本金	15億3,340万円
連結従業員	400名
上場市場	東京証券取引所 スタンダード市場（証券コード：9857）
国内営業拠点	37カ所
連結子会社	4社：双葉テック(株)、東武機器(株)、 英和双合儀器商貿（上海）有限公司、台湾英和電子股份有限公司
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ◆工業用計測制御機器、環境計測・分析機器、測定・検査機器、産業機械の販売 ◆以上の物の輸出入代理業務、仲立業、賃貸業、古物売買業 ◆上記製品にかかわる施工、修理業務

- ◆あらゆる業界に、4分野の商品を幅広く展開
- ◆5,000社以上の業界・顧客双方に分散した顧客基盤により、安定的な業績を維持



ビジネスモデル

- ◆ ものづくりを支える技術総合商社
- ◆ 独立系商社ゆえ系列に捉われない自由な商品提案が可能
- ◆ ユーザーニーズを理解し、常に最適なあらゆるシステム・商品・サービスをソリューションで提供



2026年3月期 連結決算概要

(単位：百万円)	2025年3月期	2026年3月期	増減額	前年同期比	2026年3月期 (通期計画)	計画比
売上高	47,136	48,846	+ 1,709	+ 3.6%	48,500	100.7%
営業利益	2,786	2,975	+ 189	+ 6.8%	2,860	104.0%
経常利益	2,853	3,044	+ 190	+ 6.7%	2,920	104.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,954	2,070	+ 115	+ 5.9%	1,960	105.6%

決算の概況

- 社会インフラ分野で活用される特殊車両については、トラックシャーシの出荷遅延や架装工程を伴う車両の長納期化の影響を受け販売が減少したほか、製造用機械・電気機器業界向けの販売も減少しました。一方、化学業界、鉄鋼業界においては、定期修理に伴う更新需要に加え、設備保全業務の効率化や設備運営の高度化を目的とした投資需要を取込み、販売は堅調に推移しました
また、生産設備の高稼働状況を背景に造船業界向けの販売が増加しました
- 利益面においても、重点戦略に掲げている「コト売り」をはじめとする高付加価値型の営業を推進した結果、収益性が向上しました

(注) 本資料中の金額は、百万円未満の端数を切捨てて表示しております

■ 増収増益の達成

- 売上高 48,846百万円（前期比 +3.6%）となり、堅調に推移
- 営業利益 2,975百万円（前期比 +6.8%）・営業利益率6.1%となり、収益性が向上

■ 売上増加の主因

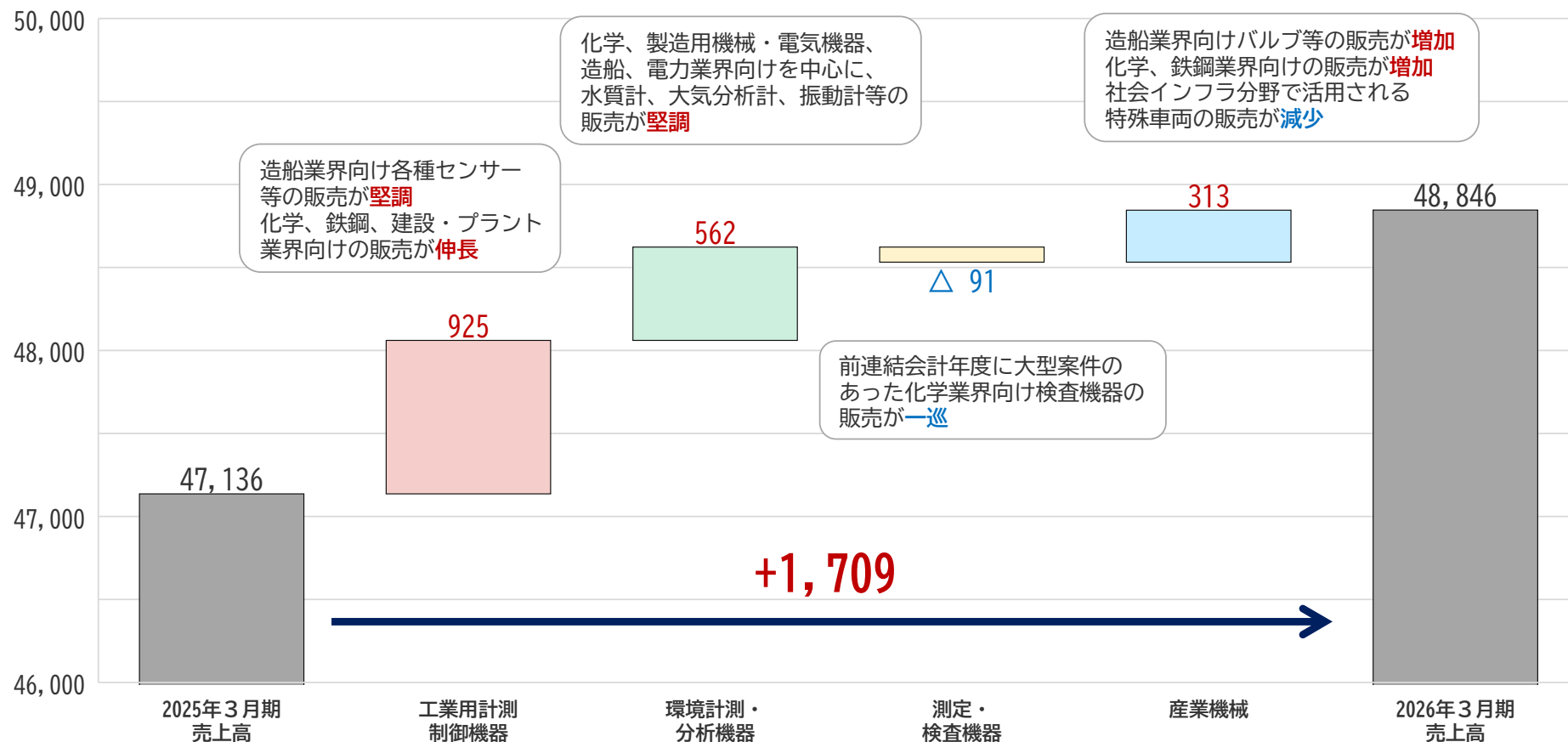
- 造船業界向けの販売が増加（高稼働状況を背景）
- 化学・鉄鋼業界における更新需要や省力化投資需要を獲得
- DX関連投資を背景としたソリューション提案が進展

■ 利益面の改善

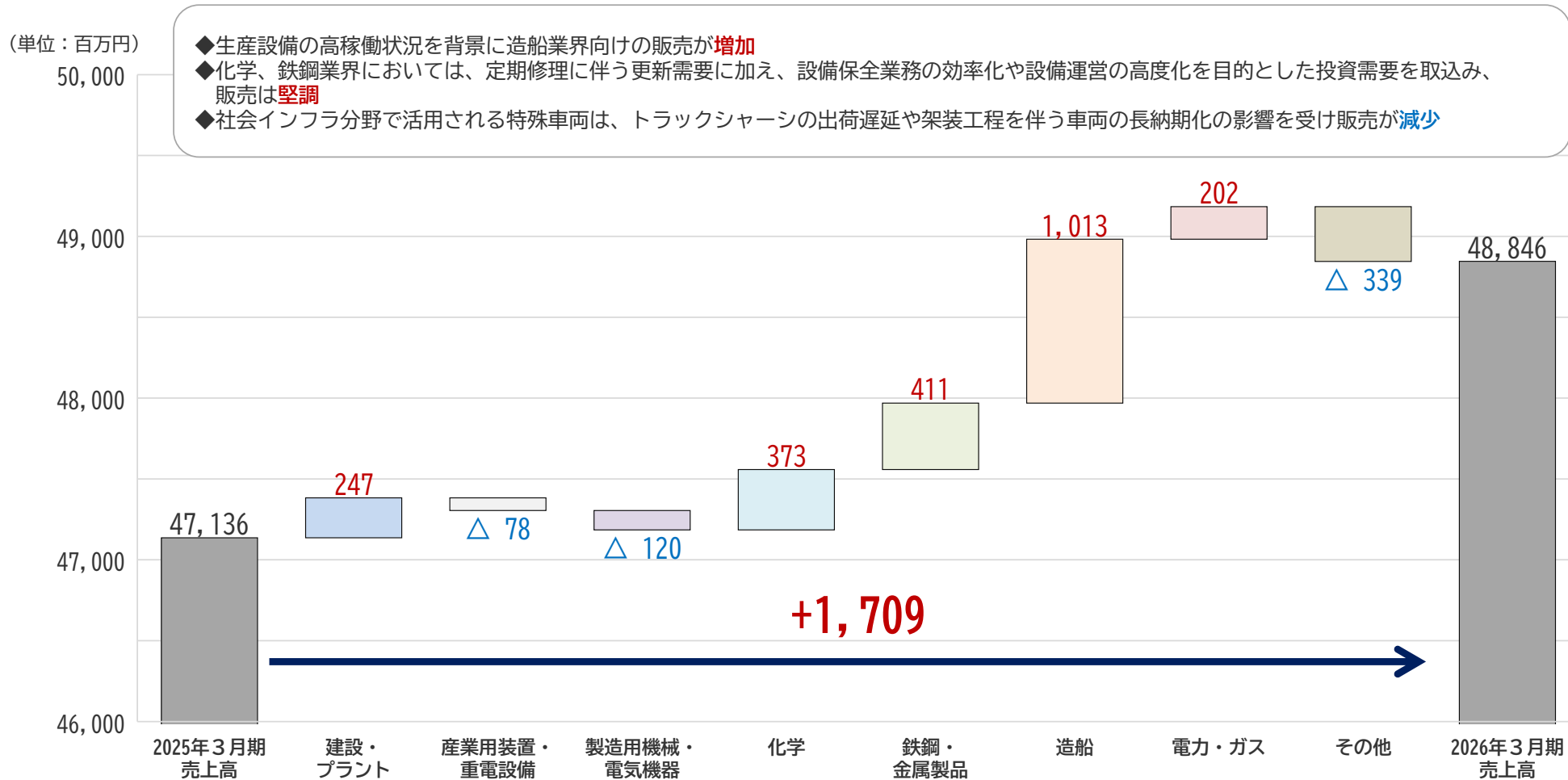
- 高付加価値営業（「コト売り」）の推進により収益性が向上
- クロス・セリングの推進により商品ミックス改善と付加価値向上を実現

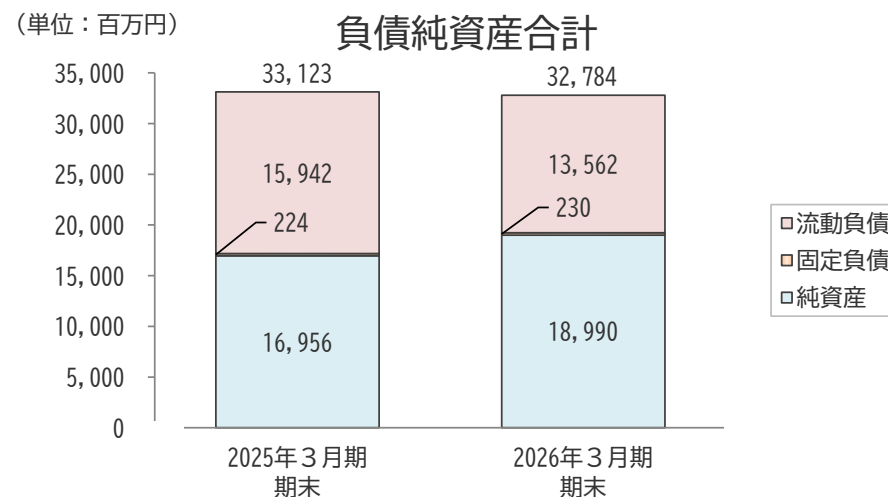
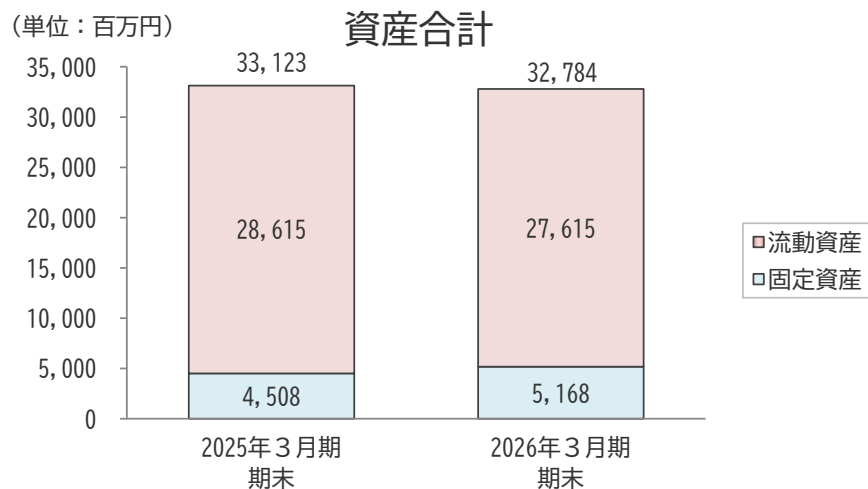
品目別連結売上高の増減要因

(単位：百万円)



業界別連結売上高の増減要因





2026年3月期 ハイライト (カッコ内は増減額)

自己資本比率 : 57.9% (2025年3月期 51.2%)

資産

【増減の主な要因】

(単位：百万円)

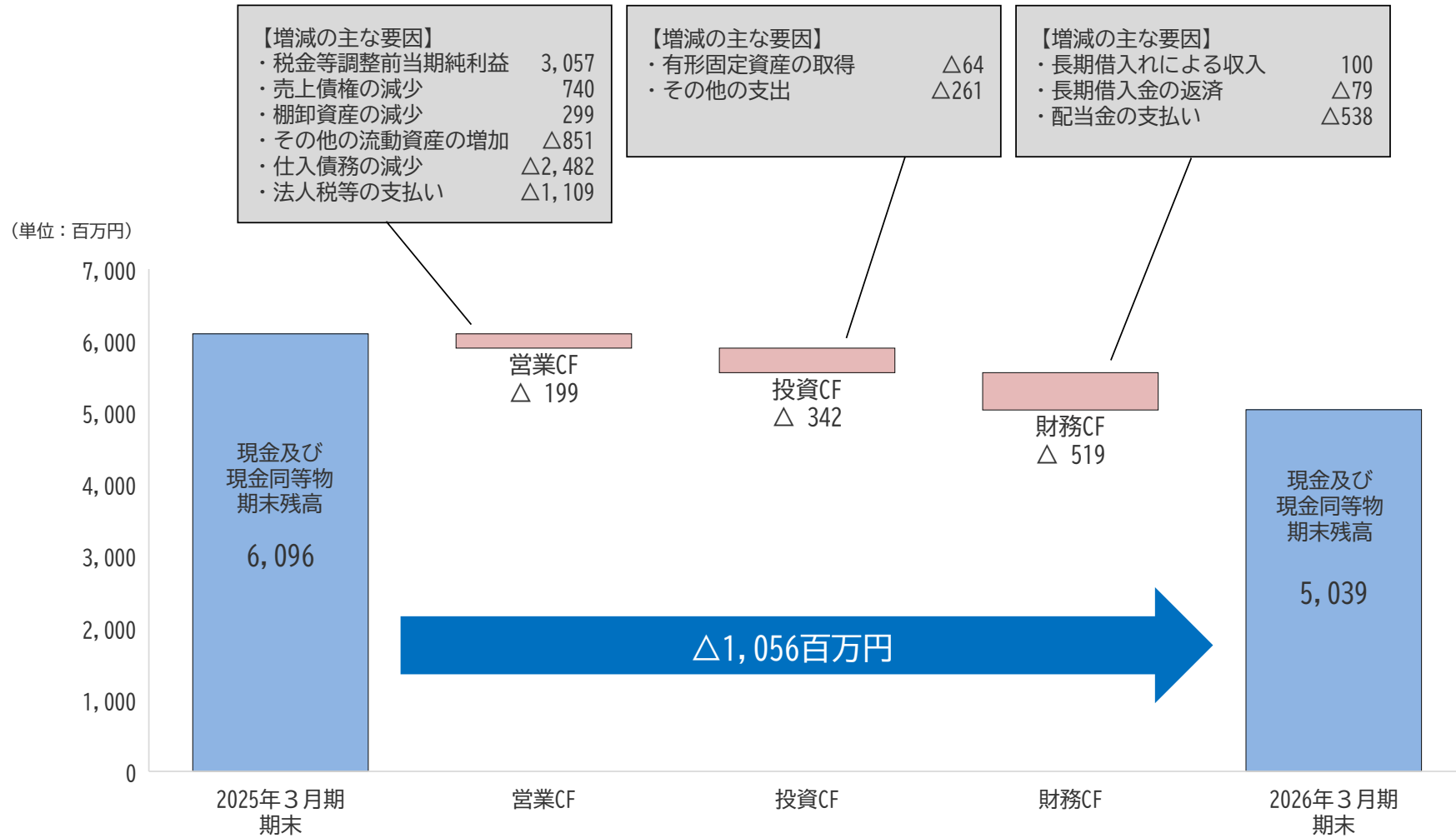
- ◆現金及び預金：5,052 (△1,055)
仕入債務の支払増等により減少しました
- ◆その他流動資産：1,264 (+851)
前渡金が増加しました

負債・純資産

【増減の主な要因】

(単位：百万円)

- ◆電子記録債務：3,819 (△2,756)
仕入債務の支払い条件の変更により減少しました
- ◆純資産：18,990 (+2,033)
配当金の支払い(537百万円)により減少し、当期純利益(2,070百万円)等により増加しました



2027年3月期 連結計画

※売上推移を維持しつつ、成長基盤強化に向けた投資を織り込んだ計画

(単位：百万円)	2026年3月期	2027年3月期	増減額		前年同期比	
売上高	48,846	48,500	△	346	△	0.7%
営業利益	2,975	2,660	△	315	△	10.6%
経常利益	3,044	2,720	△	324	△	10.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,070	1,850	△	220	△	10.6%
1株当たり当期純利益	円 銭 327.11	円 銭 292.32	△	円 銭 34.79	△	10.6%

見通し

- 売上面では、DX・GX・社会資本整備を中心とした需要の継続を背景に、概ね前期並みで推移する見込み
- 一方、将来の成長に向けた人的資本投資及び経営基盤強化に向けた先行投資により、一時的に減益見込み

業績見通しの前提と利益変動要因

成長基盤強化に向けた先行投資フェーズへ

① 需要環境

- ・ DX、GXを中心に設備更新、省力化ニーズは継続
- ・ 社会資本整備関連需要は引続き底堅く推移
- ・ 全体として売上は概ね前期並みの水準を想定

② 外部環境リスク

- ・ 地政学的リスクの高まりに伴うサプライチェーンの不確実性
- ・ 原材料・エネルギー価格の動向
- ・ 一部業界における設備投資の慎重姿勢

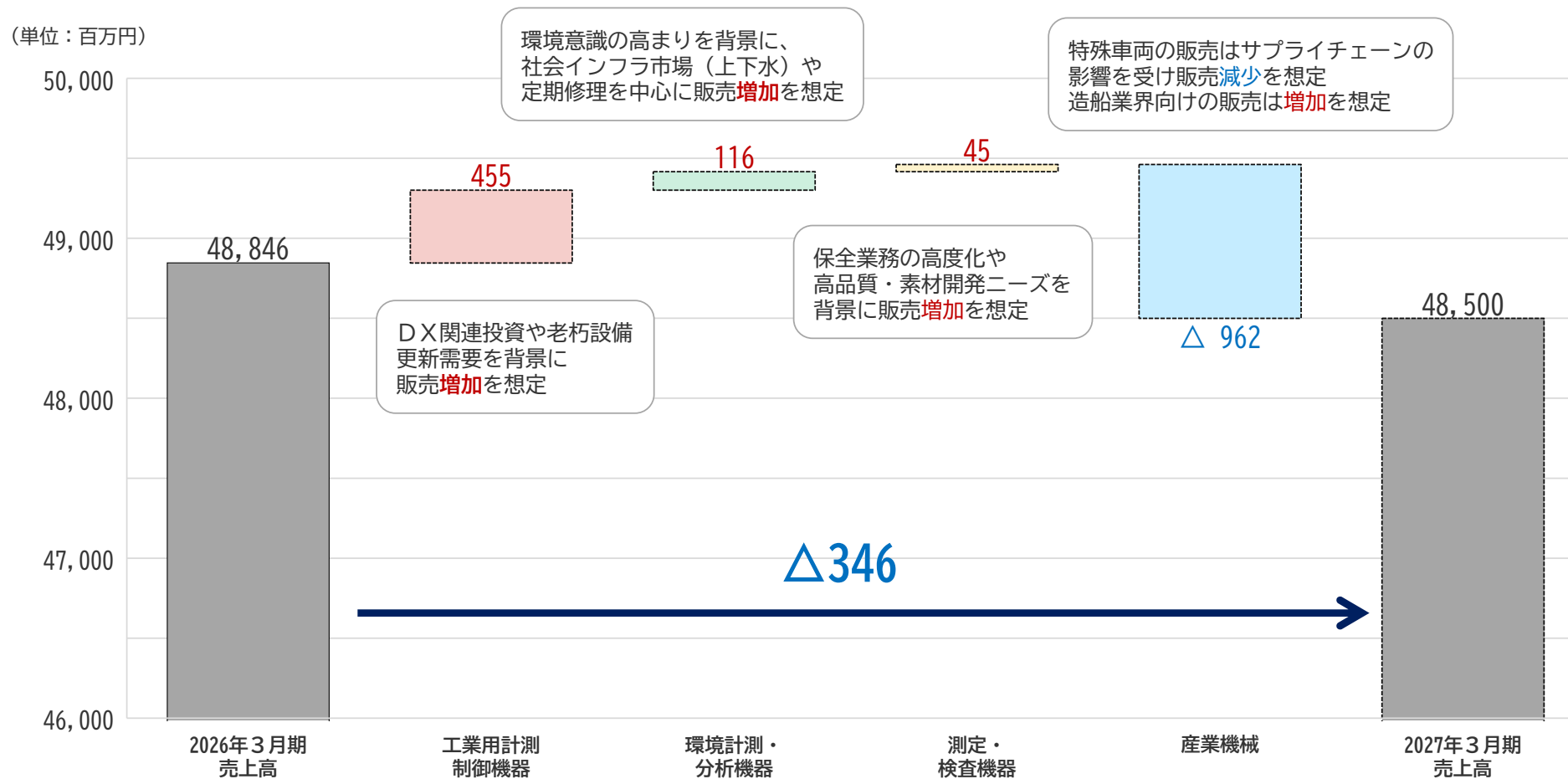
③ 利益変動要因

- ・ 新人事制度導入に伴う人件費増加
- ・ 人材育成・教育制度強化による投資拡大
- ・ 社内DX及び情報基盤整備等の先行投資

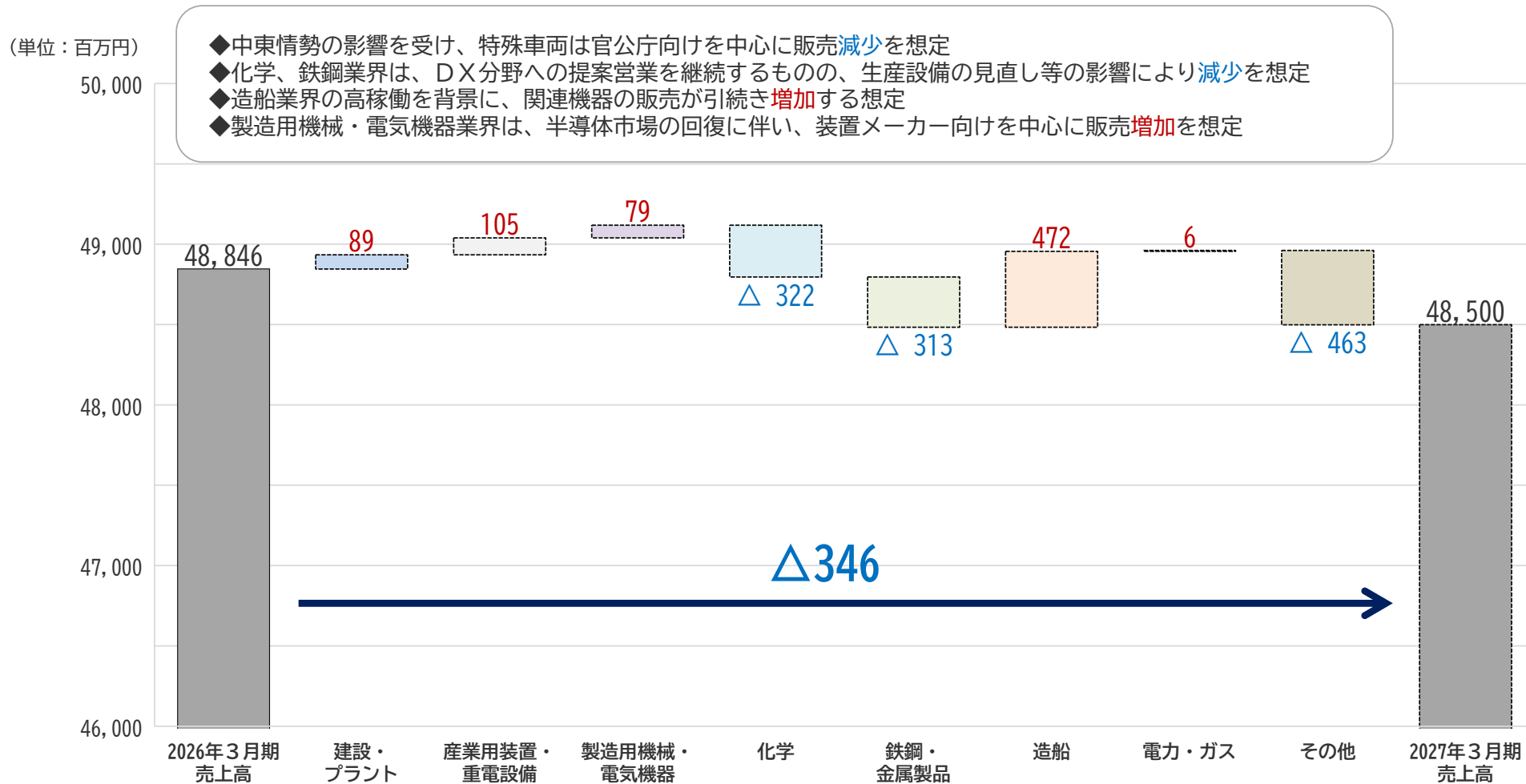


③利益変動要因は中長期的な生産性向上及び組織基盤強化を目的とした投資であり、持続的な成長と企業価値向上につながるものと位置付けております

品目別連結売上高の増減要因（見通し）



業界別連結売上高の増減要因（見通し）

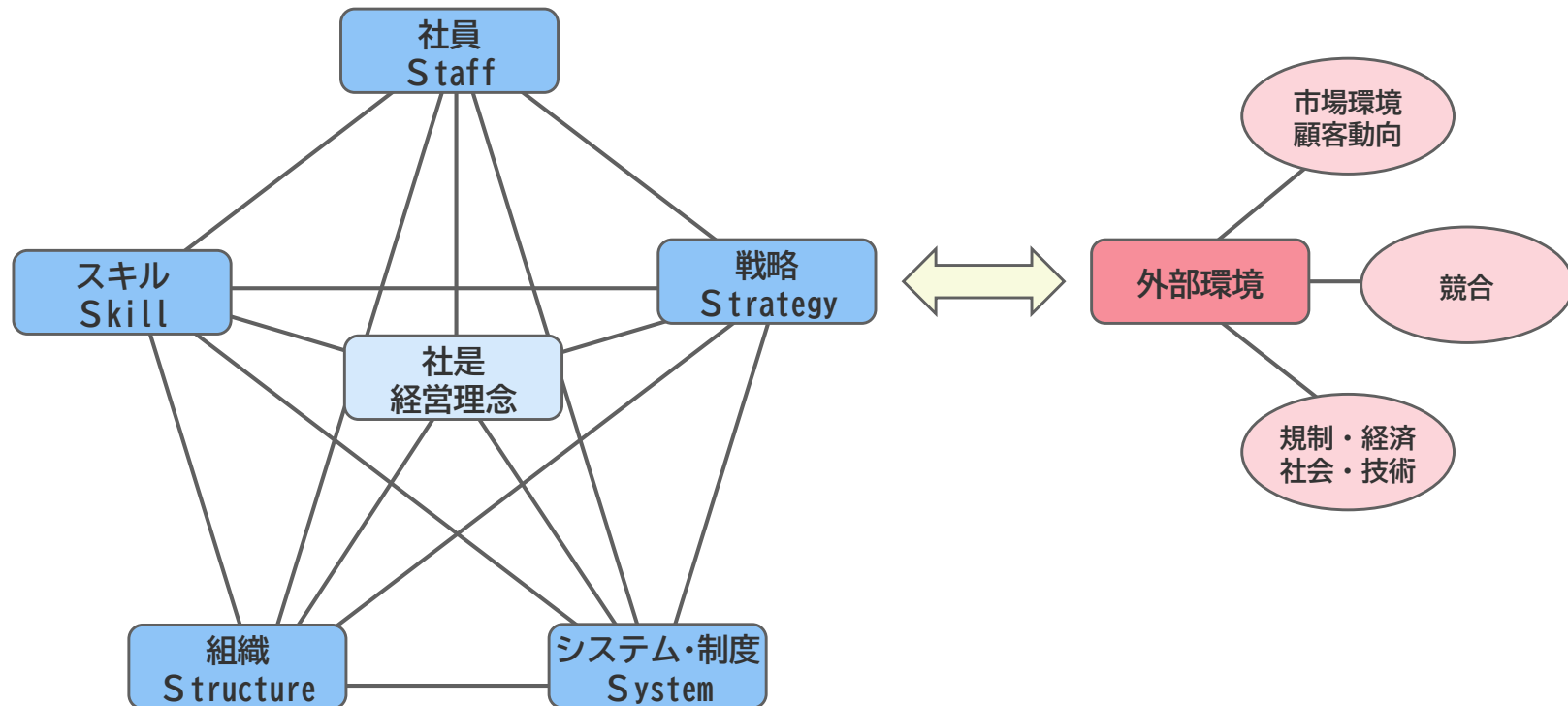


中期経営計画

経営基本方針

持続可能な成長に向けた5Sの強化

5S 『社員(Staff)、スキル(Skill)、戦略(Strategy)、組織(Structure)、システム・制度(System)』



企業価値の向上

成長の実現

営業重点戦略

事業領域の深化と拡大

既存顧客への深耕開発

成長ビジネスへの注力

経営基盤の強化

グループ総合力強化

人材

組織体制

財務体質

社内DX

ガバナンス

サステナビリティ経営

重点戦略

【DX】

少子高齢化・労働力減少

- 生産性向上・省力化ニーズの拡大
- 各種センサー・情報通信機器の拡販

【GX】

カーボンニュートラル・環境規制強化

- 環境対応・脱炭素投資ニーズの拡大
- 環境対応機器及び先端分野ソリューションの拡販

【社会資本整備】

自然災害の増加・インフラ老朽化

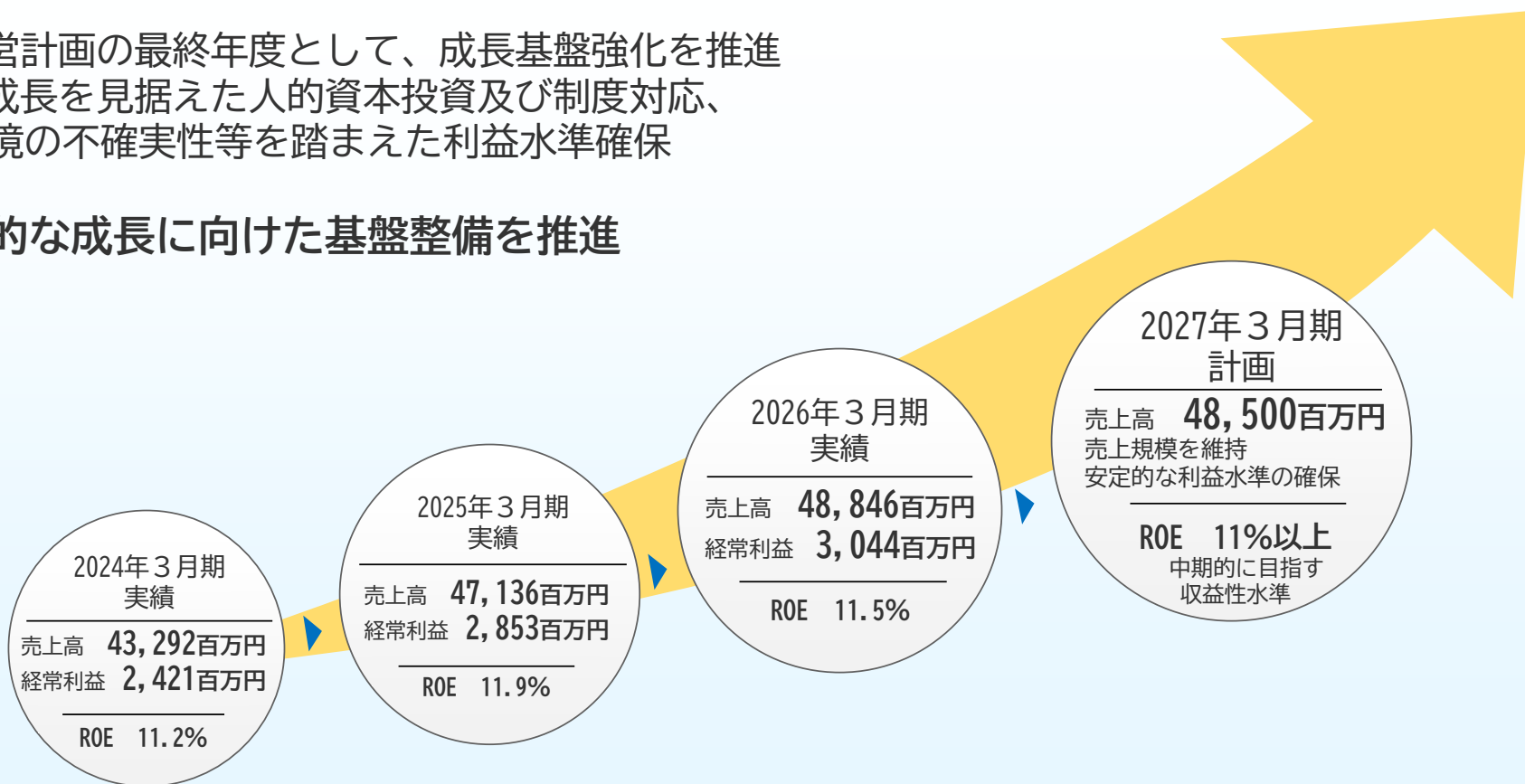
- 防災・減災への対応及び更新需要の拡大
- 特殊車両及び関連機械の提案強化

- 現場密着営業を通じた新商材の発掘及びクロス・セリングの推進により、幅広い商品やソリューションの提供力を強化
- 当社の強みである顧客基盤・営業拠点網、独立系商社としての提案力を生かし、国内外での事業拡大と成長分野への投資、M&Aや戦略的提携を通じて、企業価値の向上を図る

創業80周年に向けた最終年度

- ・ 中期経営計画の最終年度として、成長基盤強化を推進
- ・ 将来の成長を見据えた人的資本投資及び制度対応、外部環境の不確実性等を踏まえた利益水準確保

→ 中長期的な成長に向けた基盤整備を推進



サステナビリティへの取組み（進捗）

当社グループでは、すべてのステークホルダーに価値を提供し、持続的な成長を実現するため、3つのマテリアリティに基づき、中期経営計画の施策を通じてサステナビリティ経営を推進しております。2026年3月期はこれらの方針に基づき、体制整備及び各種取組みを推進いたしました。

■ 推進体制の強化

- ・外部専門コンサルタントと契約し、推進体制を整備
- ・サステナビリティ委員会を開催し、方針及び進捗を共有

■ 社内外への対応強化

- ・サステナビリティ・ESGに関する顧客アンケートへ対応
- ・グループ会社を含めた対応体制を構築

■ 人的資本・教育の充実

- ・サステナビリティ及び温室効果ガスに関する社内勉強会を実施
- ・E-learningを活用し、法令対応、知識習得、商品情報の理解向上を目的として教育訓練を実施
- ・階層別教育など継続的な人材育成施策を実施

■ 制度・ガバナンスの整備

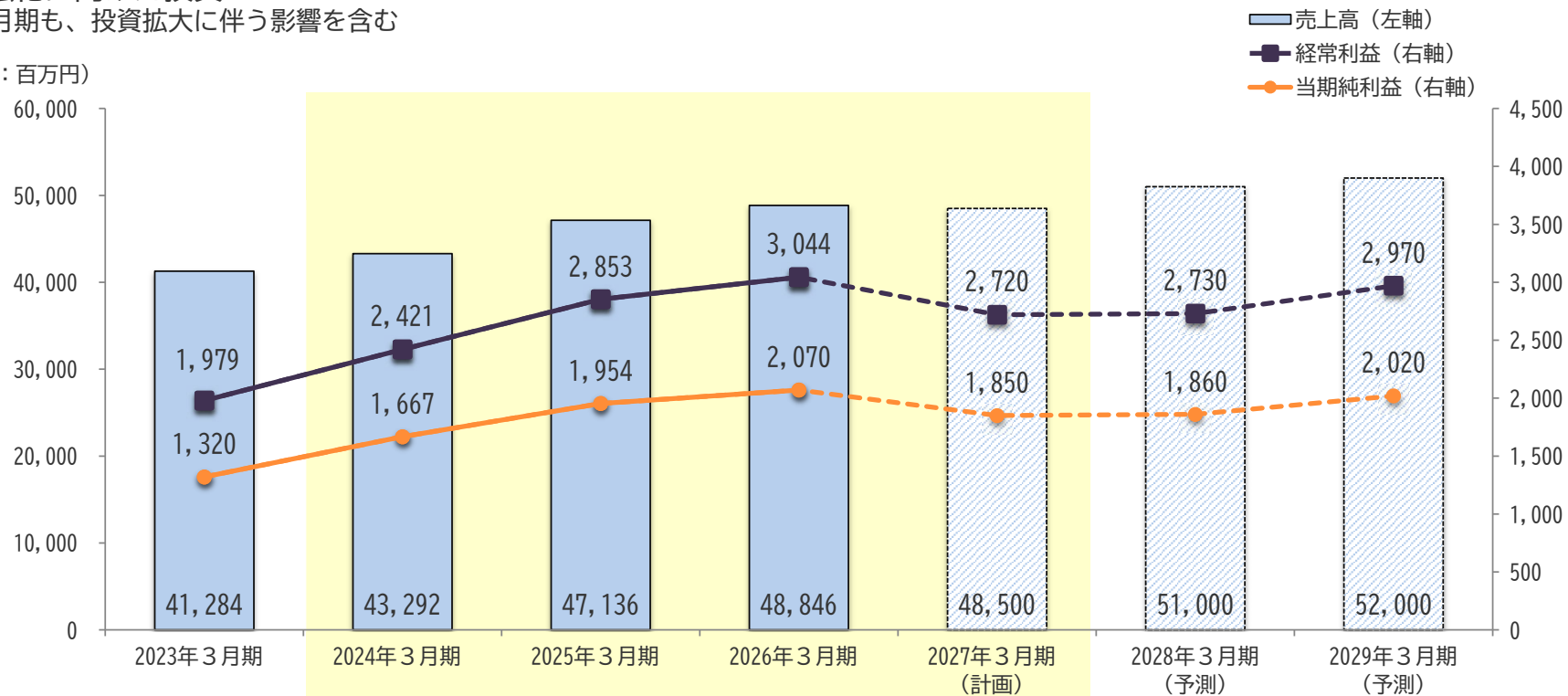
- ・育児・介護休業制度の見直し等、法令改正に対応した規程改定を実施
- ・情報セキュリティ強化に向けた訓練及びIT基盤整備を推進

中期経営計画（業績推移）

成長基盤強化に向けた投資フェーズ

※2028年3月期も、投資拡大に伴う影響を含む

(単位：百万円)



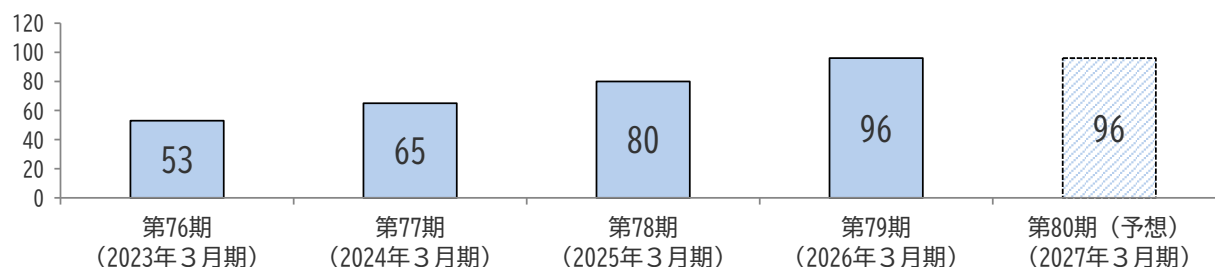
	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期
ROE (自己資本利益率)	9.9%	11.2%	11.9%	11.5%	中長期目標 11%以上

(中長期的にROE11%以上目指す収益性水準)

普通配当

第76期 (2023年3月期)	第77期 (2024年3月期)	第78期 (2025年3月期)	第79期 (2026年3月期)	第80期(予想) (2027年3月期)
53円	65円	80円	(※1) 96円	96円

(単位：円)



(※1) 2026年3月期の期末配当金は、2026年6月開催予定の株主総会にて付議予定です



株主優待

1. 対象となる株主様 毎年3月末日現在の当社株主名簿に記載された株主様を対象といたします
2. 優待の内容 以下の基準により保有株式数と保有年数に応じてクオ・カードを進呈いたします
毎年1回、当社定時株主総会終了後の6月下旬に発送いたします

保有株式数	継続保有3年未満	(※2) 継続保有3年以上
100株以上500株未満	500円分	1,000円分
500株以上	1,000円分	2,000円分

(※2) 「継続保有3年以上」とは、当社株主名簿に同一株主番号で継続して3年以上記載されることとします

「資本コストや株価を意識した経営の実現」
に向けた取組み

現状評価

現状認識

- ROE（自己資本利益率）は11%前後と一定の収益性を確保しているものの、PBR（株価純資産倍率）は0.8倍前後にとどまり、企業価値が十分に評価されていない状況

要因

- 事業内容や成長戦略に関する更なる理解促進が必要
- 認知度及び株式流動性の向上が必要
- 情報発信及び投資家との対話強化が必要

方針

- 収益力の強化と成長投資の継続により、企業価値の向上を図るとともに、情報開示及び投資家との対話を強化し、市場評価の改善を目指す

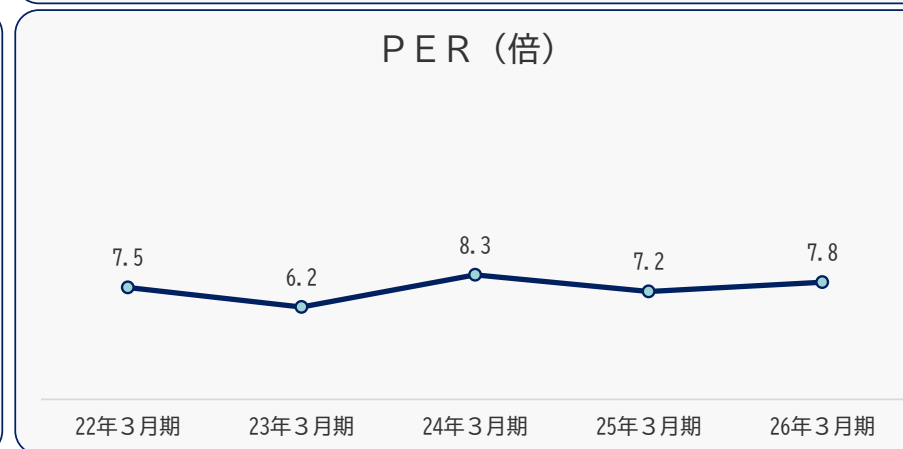
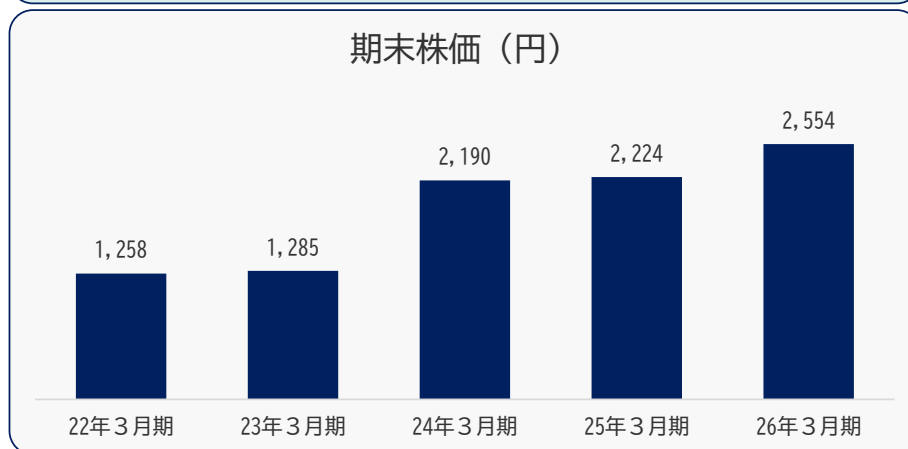
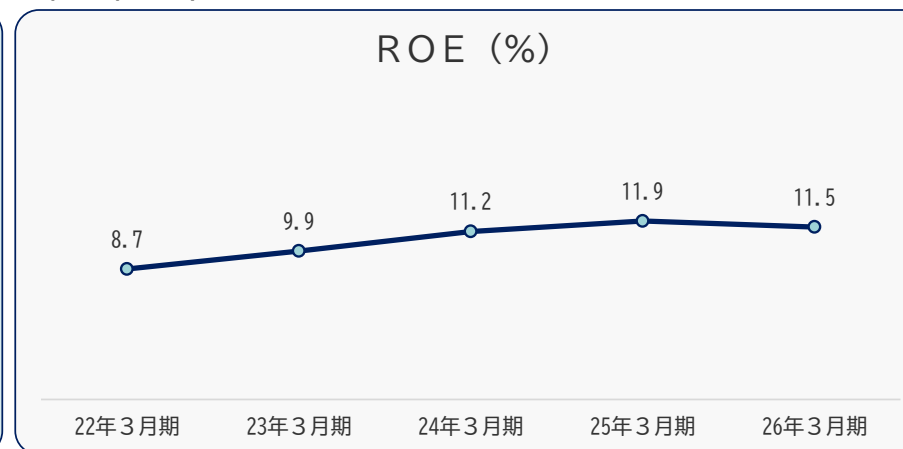
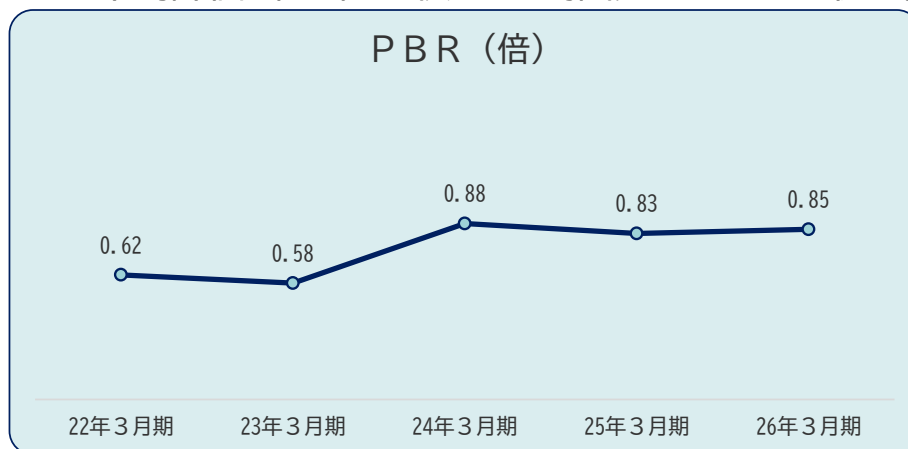
具体策

- 重点戦略（DX・GX・社会資本整備）の推進
- 人的資本、社内DX投資による成長基盤強化
- 株主還元の充実及び安定配当の継続
- IR活動の強化（説明会・情報発信・対話）

→ これらの取組みを通じて、持続的な成長と企業価値の向上、市場からの適正な評価の獲得（PBRの改善）を目指します

市場評価(PBR)に対する収益性(ROE)の推移

※市場評価 (PBR) は横ばいで推移する一方、収益性 (ROE) は向上



■ 本社移転 (2027年5月予定) / 大阪市北浜<淀屋橋エリア>

- 従業員の働きやすい環境整備による生産性向上
- 部門間連携強化による業務効率の向上
- 都心立地による多様な人材の採用力強化
- 社内コミュニケーション活性化による組織力向上



人的資本及び組織基盤の強化を通じて企業価値向上を図る

※詳細は、2026年4月1日開示の[「本社移転に関するお知らせ」](#)をご覧ください

「資本コストや株価を意識した経営の実現」 (IR活動の強化)

資本市場における企業価値向上に向けたIR活動の強化

ラジオNIKKEI出演 (2025年7月)

- ・経営トップによる情報発信 → 認知度向上

番組コーナー名:

「この企業に注目!
相場の福の神」



左: 代表取締役社長 阿部吉典
右: 番組パーソナリティ 藤本誠之様

個人投資家向け会社説明会 (2025年8月・2026年3月)

- ・ハイブリッド形式(会場+オンライン)で開催
- ・各回約150名が参加

→個人投資家との対話機会の拡充



コーポレートサイト刷新

- ・IR情報、サステナビリティ情報の拡充
- ・資本市場における企業価値向上に向けたIR活動の強化



書籍掲載 (長寿企業特集への掲載)

→ブランド・信頼性向上

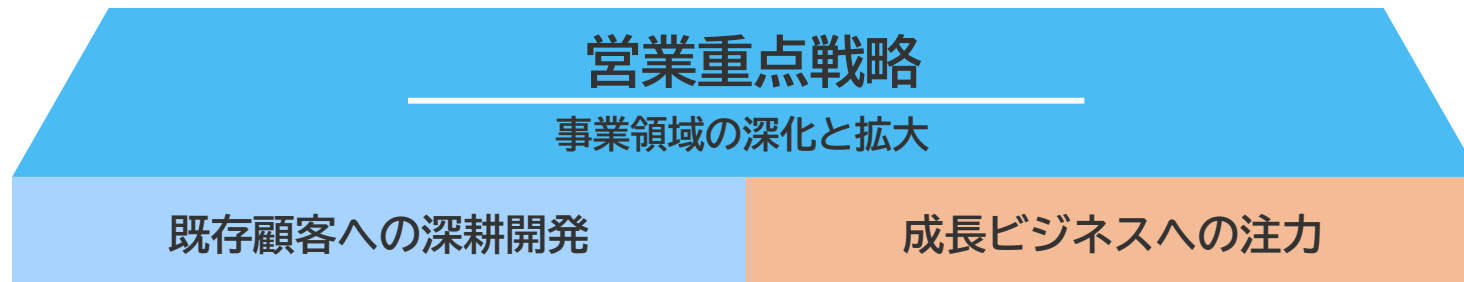


※日刊工業新聞社西日本支社発行の「なくてはならない関西の長寿企業2026」からの引用

多様なチャンネルを通じた情報発信と対話の強化により、認知度向上と投資家理解の促進を図り、企業価値の適正な評価の実現を目指します

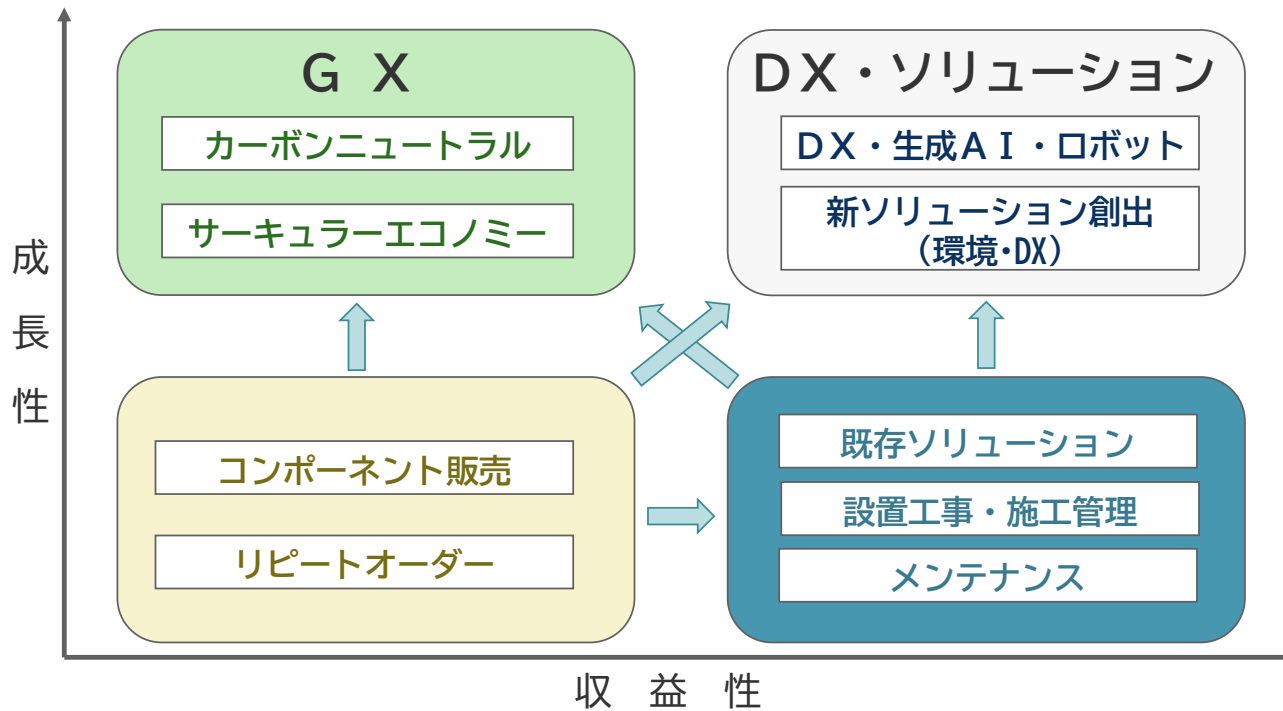
営業施策 振り返り・重点戦略

「変化はチャンス」と捉え、営業重点戦略を推進



営業重点戦略

- ① 成長性：デジタル技術を活用した生産性向上や効率化、気候変動問題への解決取組みを新たな成長性の高い領域として設定
- ② 収益性：クロス・セリングの推進により、新商品の拡販、更新需要や新たなリピートオーダーによる既存顧客への深耕開発を設定



変化に強い経営基盤の強化

- ・ 人的資本経営の推進
- ・ 財務体質の強化
- ・ 経営管理の高度化
- ・ 社内DXの強化
- ・ サステナビリティ経営の推進
- ・ ステークホルダーエンゲージメントの強化
- ・ グループシナジーの強化
- ・ M&A、スタートアップ企業への出資、戦略的提携

成長分野の拡大と既存収益基盤の強化により、持続的な業績拡大を実現

営業施策の振返り（既存顧客への深耕開発）

更新需要は安定的に推移し、安定収益基盤を強化

■ 主な取組み

- ・ 現場密着営業による課題解決型提案
- ・ 老朽設備の更新・保全需要の取込み（保全業務効率化）
- ・ クロス・セリングによる商材拡充

■ 進展

- ・ 更新需要、定期修理需要の取込みが安定的に拡大
- ・ 前年度受注残の売上転化
- ・ 造船業界向け販売が増加

■ 成果

- ・ 安定収益基盤の強化を実現

営業施策の振り返り（成長ビジネスへの注力）

DX・GX・社会資本整備分野の拡大により成長領域が本格化

■ 主な取組み

- ・ DXソリューション提案の強化
- ・ GX分野の拡大（脱炭素・省エネ需要を背景に水電解セルや省エネ機器等）
- ・ 社会資本整備の強化（特殊車両の提案、老朽設備の更新）

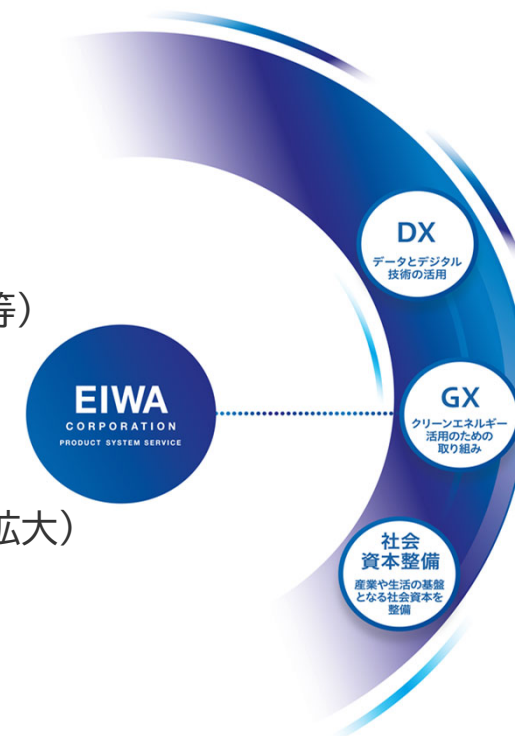
■ 進展

- ・ DX分野は導入期から拡大フェーズへ移行（関連ソリューション販売が拡大）
- ・ センサー・情報通信機器の販売が増加
- ・ 水電解セルや省エネ関連機器の案件獲得が進展
- ・ 社会資本整備では、お客様ニーズに応じた特殊車両の開発・提案を推進

■ 成果

- ・ 成長分野を取込み収益拡大フェーズへ移行

→安定収益と成長分野の両輪により、持続的な業績拡大を実現



高速道路の安全性向上に貢献するカラーコーン用ロボット型設置装置の開発 安全性向上と省人化を両立した高付加価値提案を実現



当社はこの度、日本特殊車輛技研株式会社をはじめとする関係各社と連携し、高速道路における安全対策の一環として、カラーコーン設置作業の省人化及び安全性向上を目的としたロボット型設置装置（名称：規制名人）を受注・納入いたしました



新規開発：ロボット型設置装置

- ①背景
 - ・作業員が車両から身を乗り出す危険作業が課題
- ②解決
 - ・ロボット型設置装置により安全性と作業効率を向上
- ③成果
 - ・実用化、改良を進め、追加受注へ展開



社会資本整備への展開と事業拡大を推進

営業施策 注力商品・施策

注力商品・施策 【DX導入の提案】

※当社オリジナルカタログより抜粋

DXソリューション



現場課題の解決、DXソリューション提案の強化

- ・生産性向上及び業務効率化の推進
- ・技能継承及び人手不足への対応
- ・安全性向上及び作業負担の軽減
- ・設備保全業務の高度化・効率化

→ 現場課題の可視化と効率化により、生産性向上を実現

現場帳票のスマート化

帳票電子化・遠隔支援などにより、作業効率と安全性を向上運用支援まで一体対応することで継続的な付加価値を提供



在庫・原材料管理

在庫・原材料管理の可視化により業務効率可視化を実現



遠隔業務支援システム

現場と本部をリアルタイムで接続し、遠隔からの指示・支援を可能とすることで作業効率と安全性を向上



→ DX分野における高付加価値提案を拡大

注力商品・施策 【GX：サーキュラーエコノミー】

サーキュラーエコノミー



リニアから循環経済へ
資源循環分野におけるソリューション提案の強化

- ・資源再生・リサイクル分野への提案強化
- ・バイオマス活用などGX関連設備の導入支援
- ・安全・環境対応ソリューションの提供

→ 資源循環分野における高付加価値ソリューションを提供

■ 取組み事例（リサイクルプラント）

- ・コンクリートガラ・アスファルトガラの再生材を製造するリサイクルプラントを納入
- ・IoT技術（N-Link）を活用したモニタリングシステムを導入し、プラント稼働状況を可視化による生産性向上
- ・設計・調達・据付工事まで一括対応し、付加価値の高いソリューションを提供

→ GX分野におけるソリューション提案力を強化



再生材を製造するリサイクルプラント（株式会社中山鉄工所製）

注力商品・施策 【GX：カーボンニュートラル】

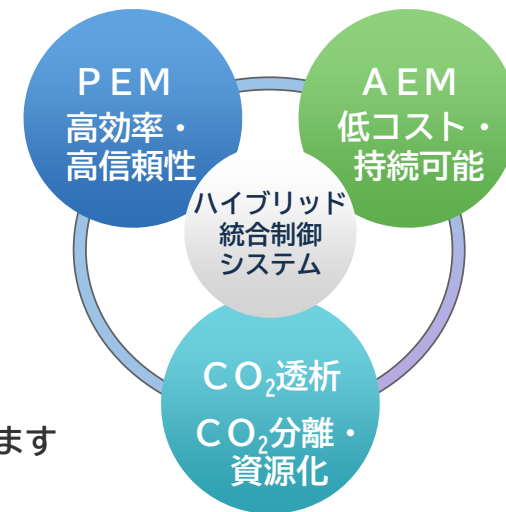
カーボンニュートラル



カーボンニュートラル領域における事業拡大
次世代エネルギー分野におけるソリューション提案の強化

- ・水素・CO₂関連の研究開発支援
試験セル/スタック/評価装置/受託評価まで対応
- ・機器提供～評価～立上げまで一貫対応、実用化までを支援

→ 次世代エネルギー分野における高付加価値ソリューションを提供



電気化学技術をコアに、カーボン循環・資源循環社会の実現に貢献します

■ 当社の強み

- ・ JARI標準セルの製造・販売実績(2002年～)
- ・ 研究開発段階からの技術支援
- ・ グリーンイノベーション基金への関与実績
- ・ 機器提供～評価～立上げまで一貫対応

■ 次世代電気化学の進展

- ・ PEM/AEM電解による水素製造の高度化
- ・ CO₂分離・回収・変換技術への展開
- ・ 分離膜、透析技術との融合による高付加価値化
- ・ 将来はエネルギー変換と資源循環の統合へ

H₂ 水電解 グリーン水素の製造

水素製造・評価技術を起点に
研究開発段階から実装検討ま
でを支援

CO₂ CO₂電解還元 カーボン循環への展開

CO₂を資源として捉え、
次世代化学品・燃料領域への
技術展開を見据える

HYハイブリッド電解 反応と分離の融合

複数プロセスを組み合わせ、
電力利用効率と付加価値向上
に貢献

ED 電気透析/分離 資源回収・高純度化

イオン分離・濃縮・精製技術
を資源循環やプロセス高度化
へ応用

→ カーボンニュートラル分野における事業展開を加速

道路維持機械、特殊車両



社会資本ストックの整備・高度化と、安全安心につながる生活インフラの維持に貢献

- ・ 道路維持・補修分野における機械提案の推進
- ・ 防災・減災ニーズに対応したソリューション提供
- ・ 車両選定から架装・車検登録まで一貫して対応し、高付加価値提案を実現

→ 災害対応ニーズに対応した高付加価値ソリューションを実用化

■ 取組み事例 (災害対応・インフラ維持における機能性車両の提案)

- ・ 災害時の断水対応を契機とした応急給水ニーズの高まりを背景に、可搬型給水タンクを開発
- ・ 極東開発工業株式会社との共同開発により実用化
- ・ 本格展開を開始し、社会インフラに貢献

→ 社会資本整備における事業展開を加速



オンデッキ型給水タンク搭載車両（極東開発工業株式会社との共同開発）

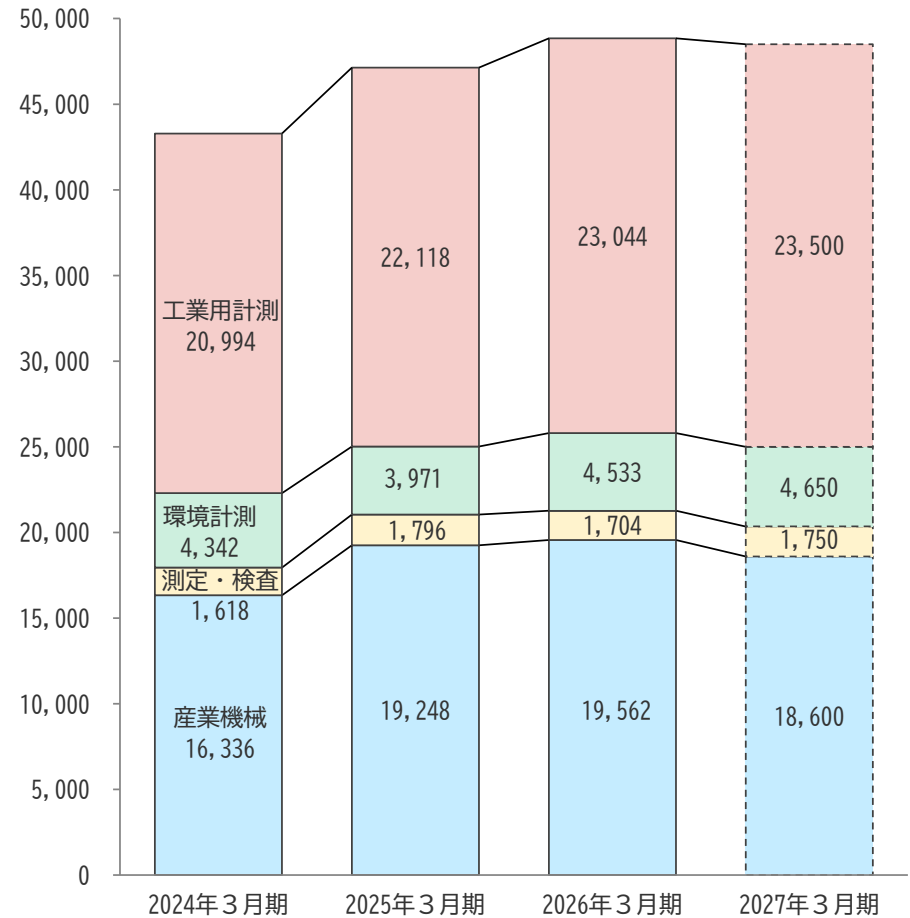
参考資料

品目別売上高見通し



(単位：百万円)	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期	2027年 3月期
工業用計測 制御機器	20,994	22,118	23,044	23,500
環境計測・ 分析機器	4,342	3,971	4,533	4,650
測定・ 検査機器	1,618	1,796	1,704	1,750
産業機械	16,336	19,248	19,562	18,600
合計	43,292	47,136	48,846	48,500

(単位：百万円)





IoT予兆保全システム



グラフィックレコーダー



電波レベル計

工業用計測制御機器



全窒素・全りん測定装置



地震計

環境計測・分析機器



複合ガス検知器

測定・検査機器



引張圧縮試験機



顕微鏡



三次元測定機

産業機械



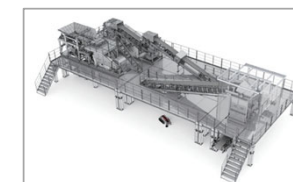
路面清掃車



ポンプ



バイオマスリサイクル

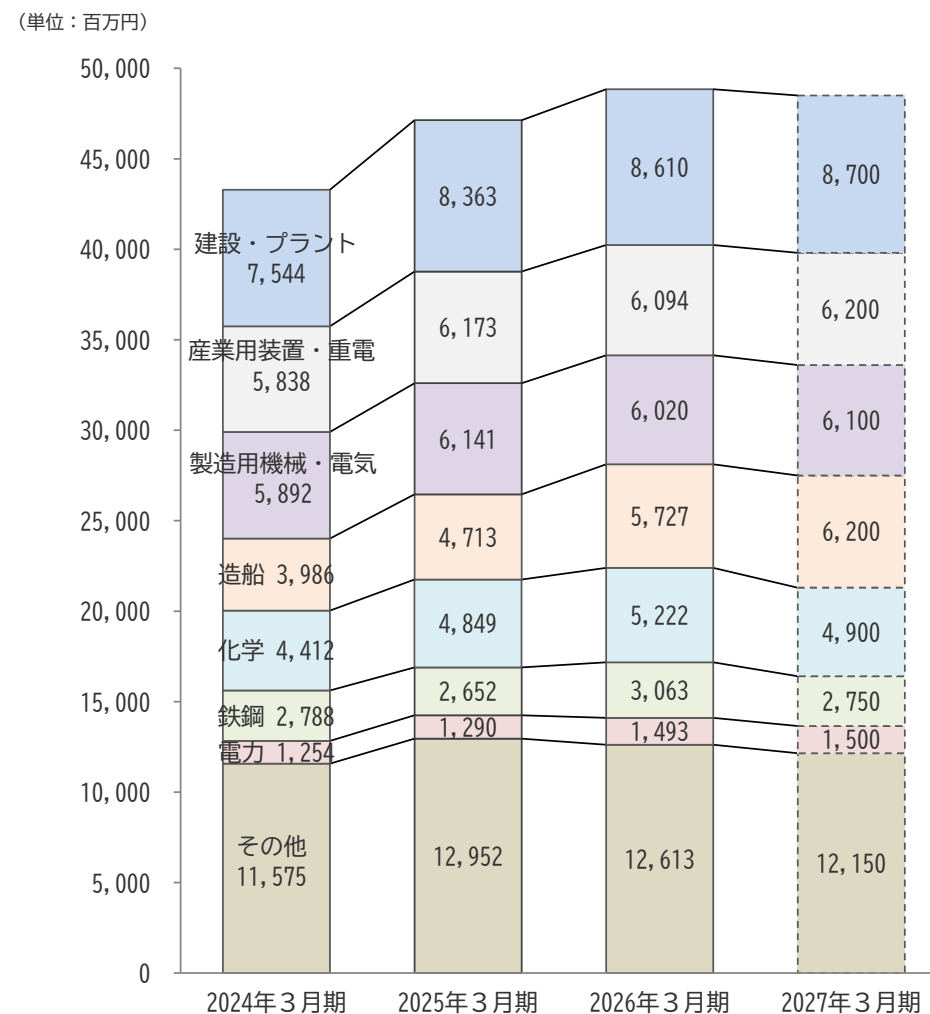


リサイクルプラント

業界別売上高見通し



(単位：百万円)	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期	2027年 3月期
建設・プラント	7,544	8,363	8,610	8,700
産業用装置・重電設備	5,838	6,173	6,094	6,200
製造用機械・電気機器	5,892	6,141	6,020	6,100
造船	3,986	4,713	5,727	6,200
化学	4,412	4,849	5,222	4,900
鉄鋼・金属製品	2,788	2,652	3,063	2,750
電力・ガス	1,254	1,290	1,493	1,500
その他	11,575	12,952	12,613	12,150
合計	43,292	47,136	48,846	48,500



本資料に関するお問い合わせ先

 **英和株式会社**

経営戦略部

TEL：06-6539-4816

■ お問い合わせはこちらから

<https://www.eiwa-net.co.jp/contact/inquiry/>

■ 当社ウェブサイト

<https://www.eiwa-net.co.jp>



(注) 本資料に記載されている売上高及び利益等の計画金額は、いずれも当社グループ会社の事業に関連する業界の動向についての見通しを含む国内及び諸外国の経済状況、並びに各種通貨間の為替レートの変動その他の業績に影響を与える要因についての現時点での入手可能な情報をもとにした見通しを前提としています。これらは、市況、競争状況、新規取扱商品の導入及びその成否等、多くの不確実な要因の影響を受けるため、実際の売上高及び利益等は、本資料に記載されている計画とは大きく異なる場合があります。本情報及び資料の利用は、利用者の判断によって行ってください。ようよろしくお願いいたします。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。