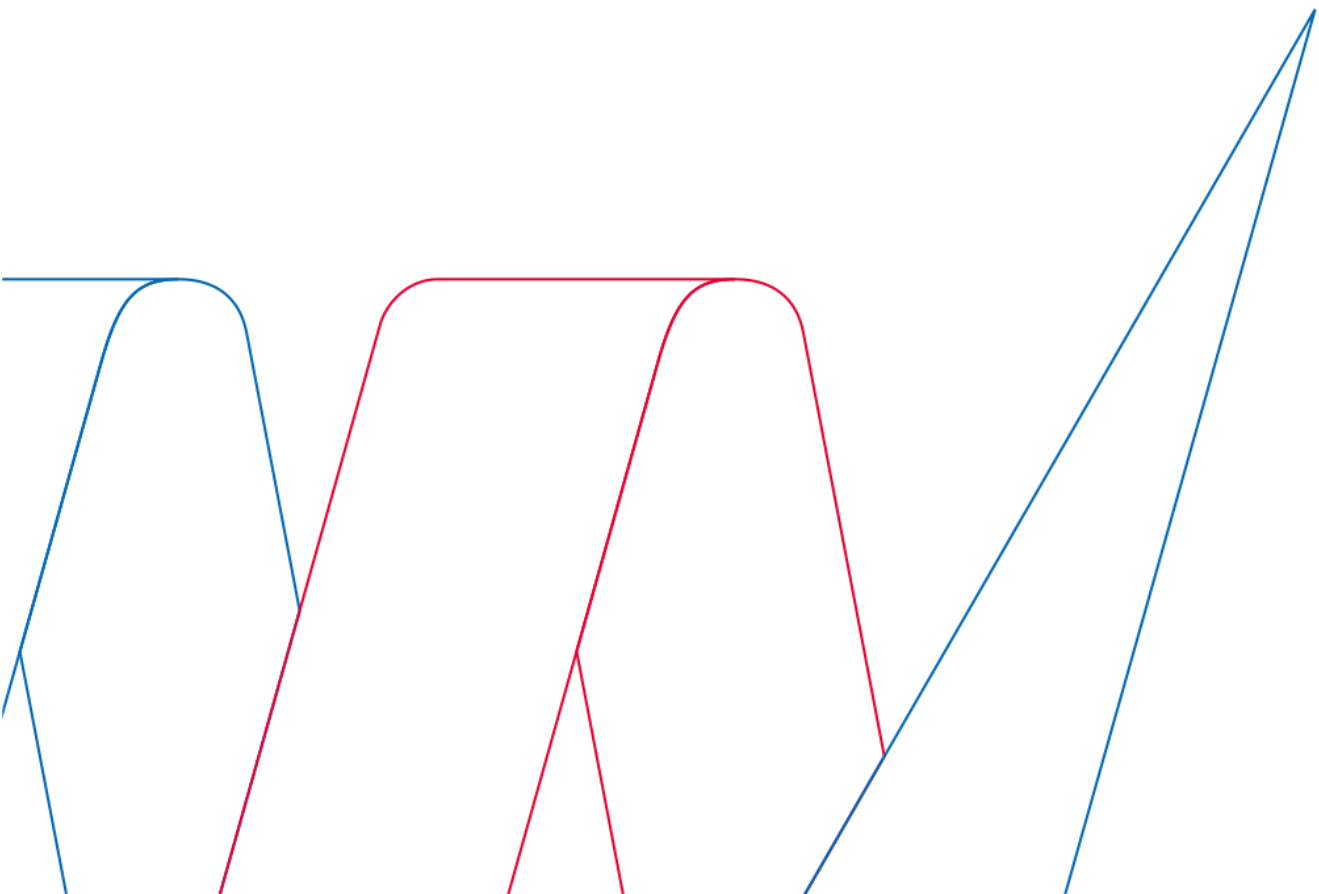


MIRAINIグループ 経営方針

MIRAINIホールディングス株式会社

(東証プライム・名証プレミア 546A)

2026.06.01



01 MIRAINIグループ概要 (企業概要、事業環境、統合の目的、理念体系、グループ体制図)

02 企業価値向上に向けた取り組み (目標数字、PBR向上に向けた取り組み、MIRAINIモデル)

03 事業戦略 (デバイスソリューション、システムソリューション、事業シナジー)

04 財務戦略 / サステナビリティ

05 今後のスケジュール (コーポレートコミュニケーション、統合スケジュール)

01

MIRAINIグループ概要

企業概要、事業環境、統合の目的、理念体系、グループ体制図



商号	MIRAINIホールディングス株式会社
英語名	MIRAINI HOLDINGS CO., LTD.
本社所在地	名古屋本社 : 愛知県名古屋市東区東桜二丁目2番1号 東京本社 : 東京都港区芝一丁目14番10号
本店所在地	東京都港区芝一丁目14番10号
代表者	代表取締役社長執行役員 木村 守孝
設立	2026年4月1日
資本金	100億円
決算期	3月

外部環境の変化(マクロ経済)



- ☑ 地政学リスクの高まり
- ☑ 米中摩擦、輸出規制の継続
- ☑ 為替変動、金利上昇、インフレ
- ☑ 環境規制、化学物質規制の強化

Opportunity

- ・ サプライチェーン、輸送・調達コストの最適化
- ・ 輸出管理、規制対応
- ・ 在庫・運転資本マネジメントの強化

顧客・市場ニーズの変化



- ☑ 次世代モビリティ、生成AI、DXの進展
- ☑ 製造業のスマート化進展
- ☑ AI・データセンター・車載領域の成長
- ☑ 需要の二極化・変動性拡大

Opportunity

- ・ 技術ニーズの高度化・複雑化への対応
- ・ 部品提供から開発初期の技術提案へ
- ・ 安定調達、需要予測、在庫最適化

役割・競争環境の変化



- ☑ 商社に求められる役割の多様化
- ☑ 競争軸の変化
- ☑ 業界再編加速・商流再編リスク
- ☑ 直販・EC・グローバルディストリビューターとの競争

Opportunity

- ・ トレード型からソリューション型への転換
- ・ 技術提案、グローバル対応の競争力強化
- ・ 専門性、対応可能範囲の拡張



佐鳥グループ

強み

- ・ インド・アジアを中心にグローバルネットワークを展開
- ・ 豊富な製品ラインナップを保有
- ・ 製造業(FA・IT)・社会インフラ等幅広い顧客層



萩原電気グループ

強み

- ・ モビリティ領域への深い理解・実績
- ・ “技術系商社”として質の高い提案・サポート力
- ・ デバイスからデータ活用まで、幅広いソリューションを提供



変化する市場環境に対応し、両社の強みの統合により競争優位性を確立する
高付加価値の提案を通じて収益力を高め、持続的成長と企業価値向上を実現する

経営理念

創造と挑戦で、より良い社会と幸福の実現に貢献します。

GROUP VISION

新たな価値づくりに挑戦する
グローバルソリューションパートナー

VALUES

- まっすぐ誠実に すべての人に誠意と敬意をもって接し、深い信頼を築く。
- お客様の想像の先へ お客様のニーズを捉え、ともに歩み、つねに期待を超える。
- 今までにないアイデアで 可能性に限界を設けず、新しい発想で挑戦を続ける。
- ワクワクを原動力に 自らの好奇心を大切に、仕事を自分ごと化して楽しむ。
- 全員で全力で、未来に 強い「個」一人ひとりが一丸となり、スピーディーに突き進む。

MIRAINIホールディングス株式会社

佐鳥グループ

国内拠点

佐鳥電機株式会社
株式会社スター・エレクトロニクス
佐鳥SPテクノロジー株式会社

海外拠点

TAIWAN SATORI CO.,LTD.
HONG KONG SATORI CO., LTD.
SHANGHAI SATORI CO., LTD.
KOREA SATORI CO., LTD.
THAI SATORI CO., LTD.
SM ELECTRONIC TECHNOLOGIES PVT. LTD.
SMET SINGAPORE PTE. LTD.
SATORI E-TECHNOLOGY (AMERICA) INC.
SATORI ELECTRIC (GERMANY) GmbH
MAGnetIC HOLDING B.V.

萩原電気グループ

国内拠点

萩原電気ホールディングス株式会社
萩原エレクトロニクス株式会社
萩原テクノソリューションズ株式会社
萩原エンジニアリング株式会社
萩原北都テクノ株式会社
Belladati合同会社

海外拠点

Hagiwara America, Inc.
Hagiwara Electric Europe GmbH
萩原電気香港有限公司
萩原貿易(上海)有限公司
萩原電気韓国株式会社
Singapore Hagiwara Pte. Ltd.
Hagiwara Electric (Thailand) Co., Ltd.
Hagiwara Electronics India Private Limited
BELLADATI PTE.LTD.
BELLADATI s.r.o.
萩原電子設備(上海)有限公司



代表取締役社長執行役員
木村 守孝



代表取締役副社長執行役員
佐鳥 浩之



取締役常務執行役員
経営企画本部長
水越 成彦



取締役常務執行役員
人事企画本部長 兼 経営企画本部
(事業統合推進担当)
副島 剛



取締役常務執行役員
財務経理本部長
小山 琢磨



取締役常務執行役員
総務法務本部長
土屋 俊司

社外取締役
田口 晶弘

社外取締役
岡本 伸一

社外取締役
林 恭子

取締役 常勤監査等委員
井上 典昭

社外取締役 監査等委員
坂田 誠二

社外取締役 監査等委員
榎本 幸子

社外取締役 監査等委員
雪丸 暁子

02

企業価値向上に向けた取り組み

目標数字、PBR向上に向けた取り組み、MIRAINIモデル



	2025年度実績 ※単純合算値	2026年度計画	2030年度目標
売上高	<p>4,319億円※</p> <p>萩原電気 … 2,719億円 佐鳥電機 … 1,600億円</p>	<p>5,000億円</p> <p>前期比 116%</p>	<p>6,000 ~7,000億円</p>
営業利益 (営業利益率)	<p>98億円※ (2.3%)</p> <p>萩原電気 … 62億円 佐鳥電機 … 36億円</p>	<p>120億円 (2.4%)</p> <p>前期比 122%</p>	<p>210億円以上</p>

※2025年度実績について

萩原電気 … 連結実績（2026年5月15日開示）

佐鳥電機 … 第2四半期時点の、連結通期見通し（2026年1月14日開示）

ROE 10%以上



ROE
(資本効率向上)

10%以上

- 事業ポートフォリオマネジメント強化**
 - 営業利益率の改善(向上)、成長市場への積極投資
 - 持続的な売上成長と高収益化を両立する「MIRAINIモデル」の確立
- 資本効率化(BS経営強化)**
 - 適切な在庫管理、非事業資産の圧縮
- 財務レバレッジの最適化**
 - 適切な負債活用による運転資金の適正化
 - 資金調達コストの低減

×

PER
(成長戦略・経営
リスクマネジメント)

10倍以上

- 事業成長に向けた施策実行**
 - 事業シナジーの早期実現
 - 成長領域に対する適切な事業拡大施策
 - 成長を牽引する人的資本投資、システム投資
- サステナビリティ強化**
 - 価値創造ストーリーの明示、非財務価値の向上、ガバナンス向上
- 株主/投資家対話の強化**

両社のアセット・ノウハウ融合により、
持続的な売上成長と高収益化を両立する「MIRAINIモデル」の確立を目指す



成長性

インド等を中心としたグローバル展開加速

- ・ 成長著しいインド等のグローバル市場への展開を加速
- ・ オーガニック領域における力強い売上成長を牽引

収益性

高付加価値ソリューションの拡大強化

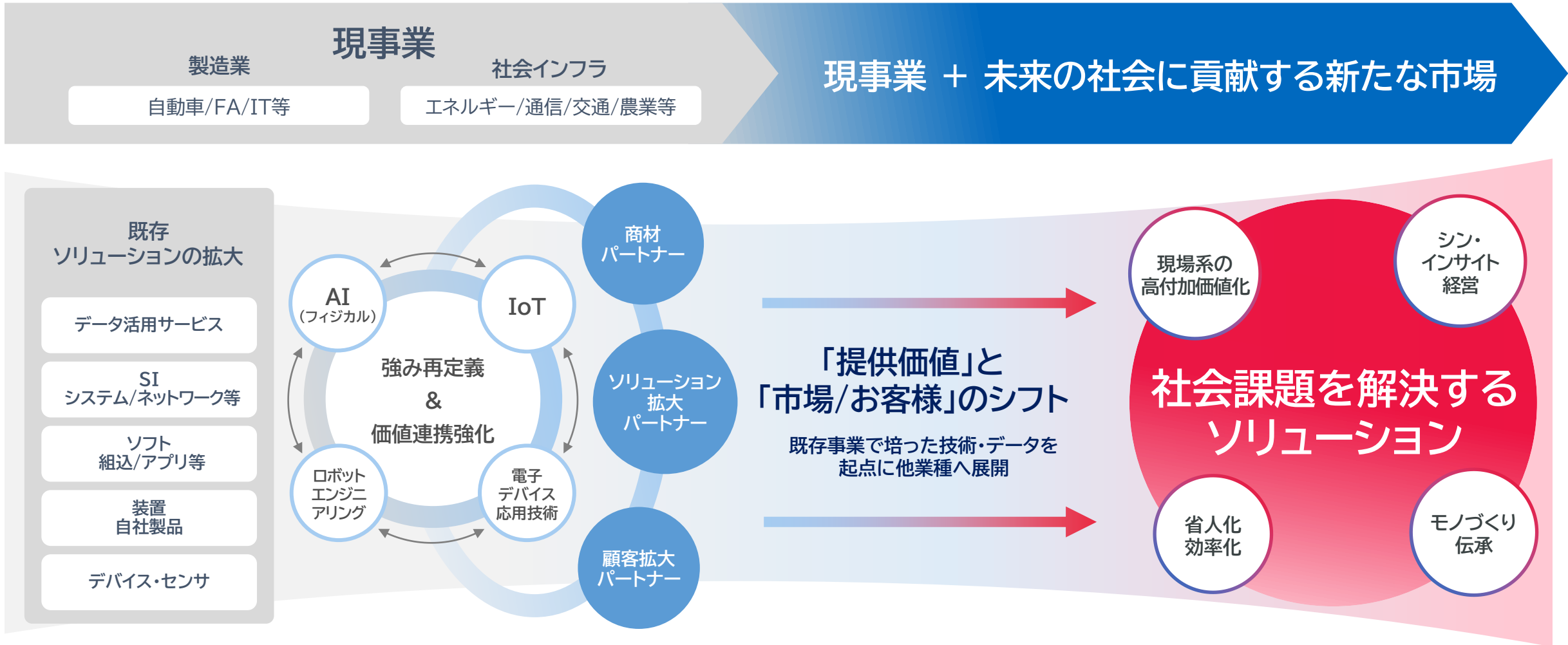
- ・ “技術系商社”の提案力を強化
- ・ デバイスからデータ活用まで、垂直統合型のソリューション
- ・ 顧客の課題解決によりグループの収益性を牽引

安定性

トヨタ圏顧客を中心とした強固な基盤

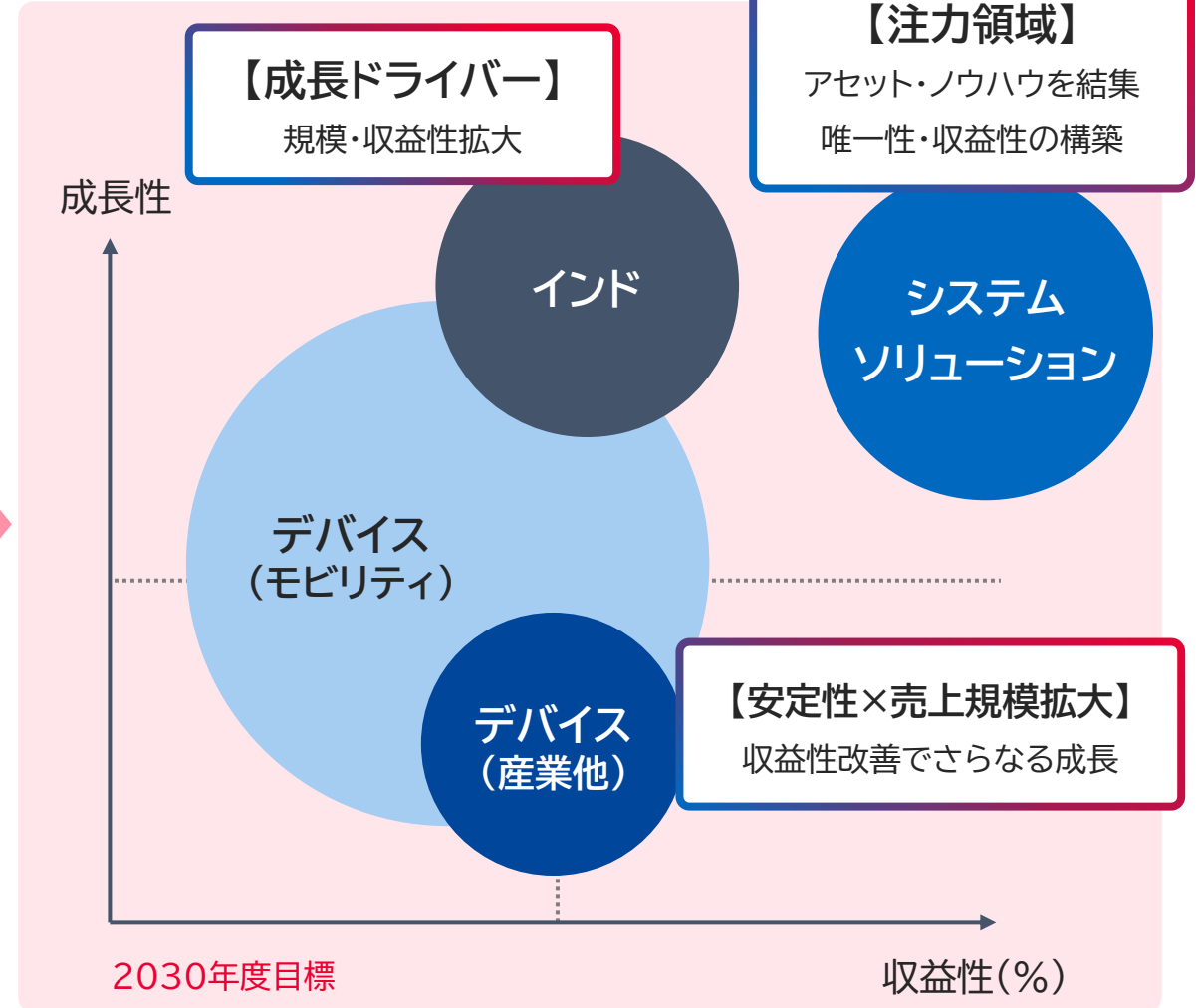
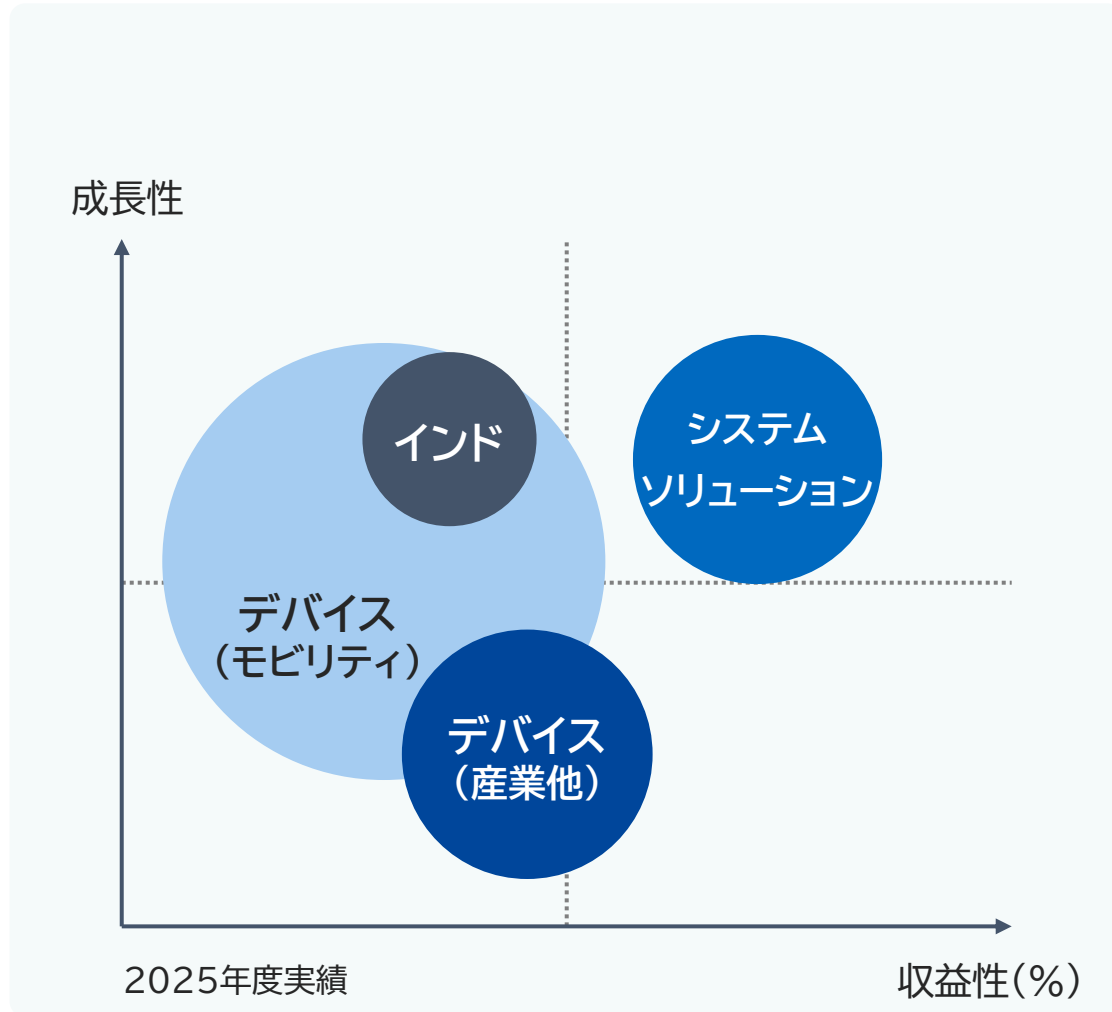
- ・ モビリティ領域やFA領域での深い理解・実績
- ・ グループ全体を支える揺るがない安定的な収益基盤へ

新たな市場/お客様に対し、再定義した強みをベースに、 社会・顧客課題を解決すべく、「提供領域・価値(ソリューション)」をシフト



事業ポートフォリオを「成長性、収益性、安定性」の視点からマネジメント
それぞれの役割を明確化し、「MIRAINIモデル」の定着・拡大を目指す

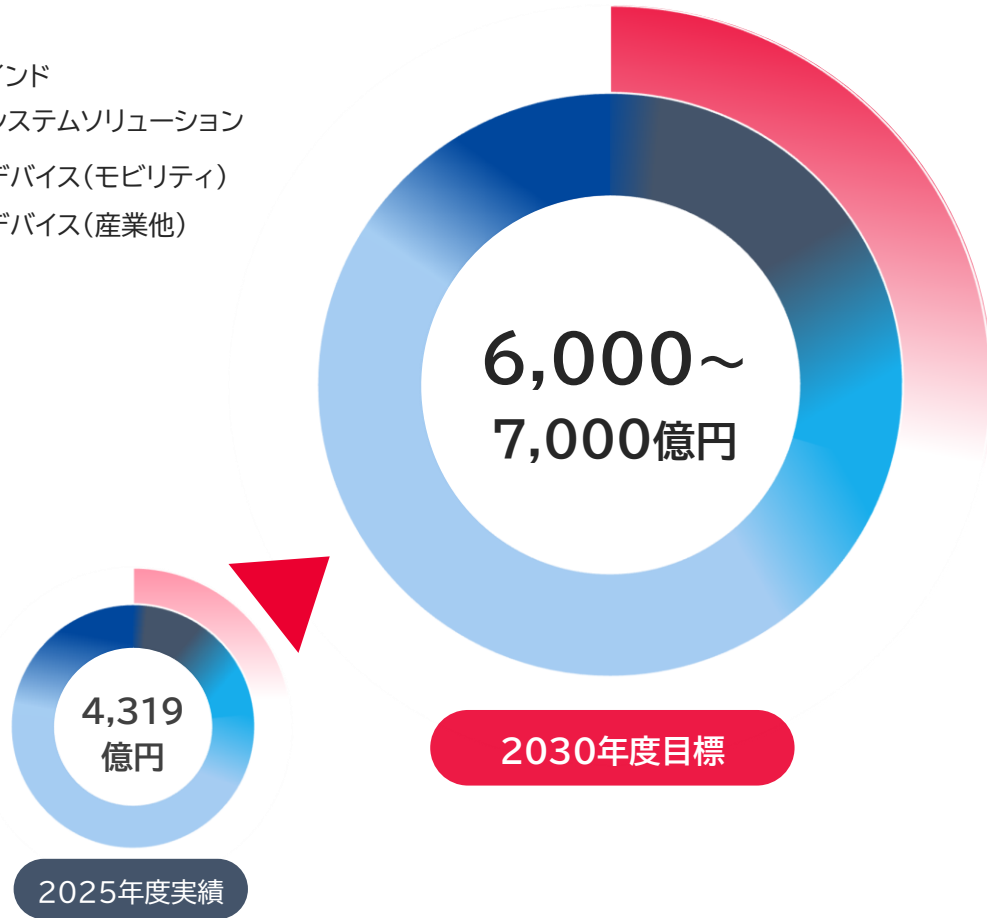
※円の大きさは売上規模イメージ



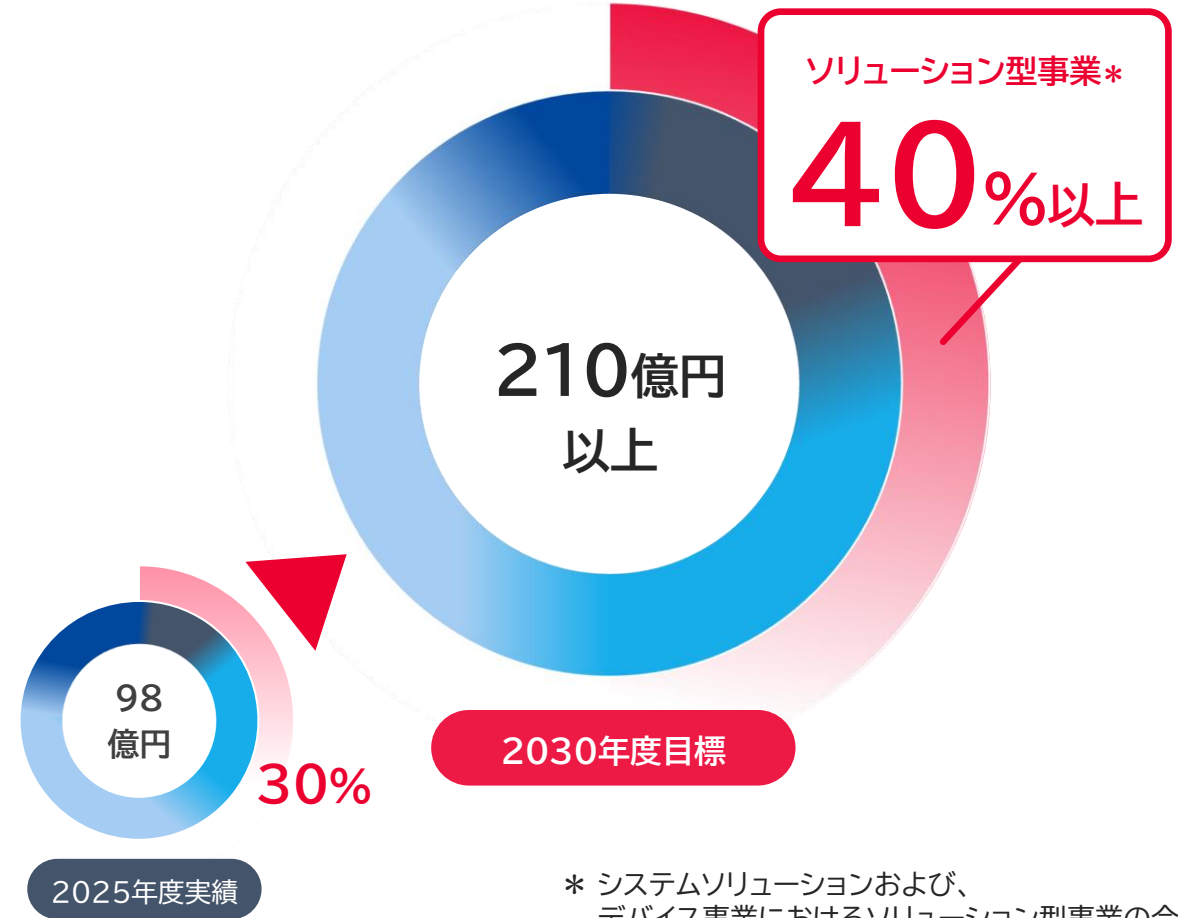
アセット・ノウハウを結集し、ソリューション領域の利益構造40%以上を目指す

売上

- インド
- システムソリューション
- デバイス(モビリティ)
- デバイス(産業他)



営業利益



* システムソリューションおよび、デバイス事業におけるソリューション型事業の合算

03

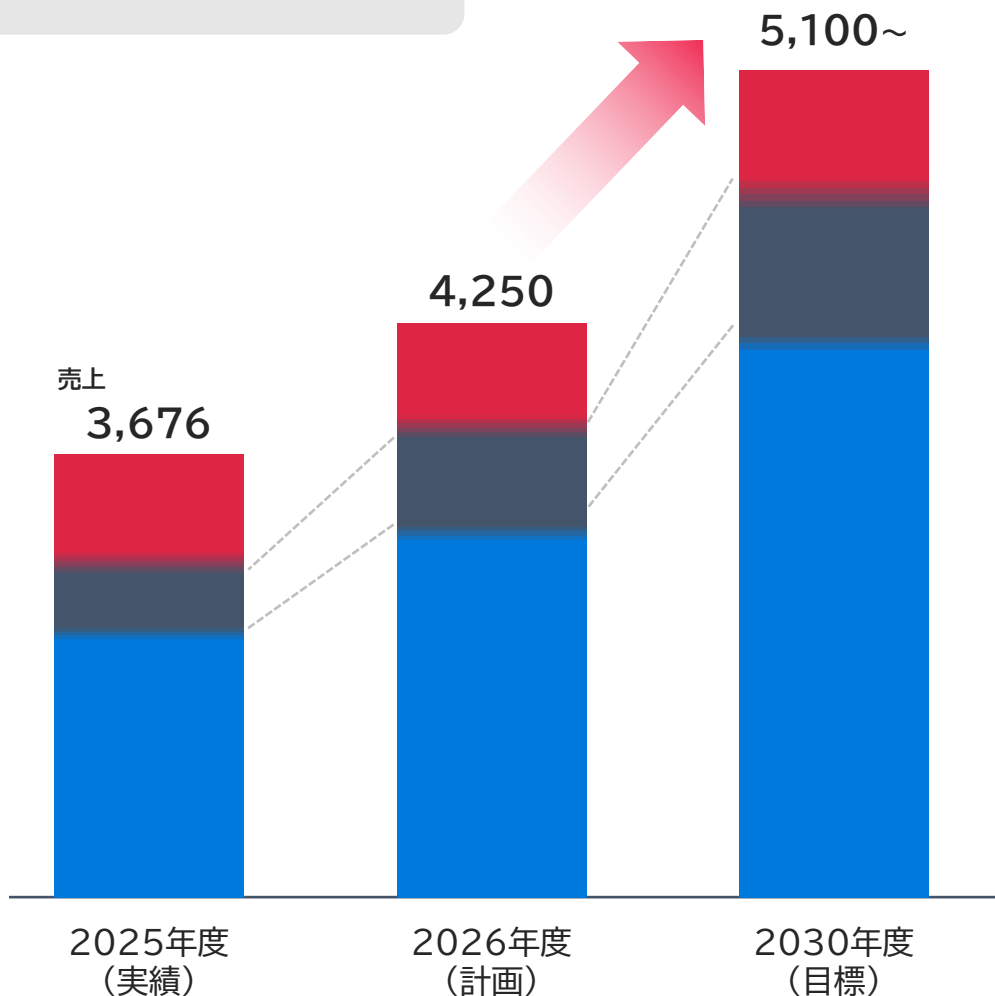
事業戦略

デバイスソリューション、システムソリューション、事業シナジー



事業方針:安定収益を確保するための、事業拡大および統合シナジーの加速

2030年度目標(億円)



モビリティ

- 車載半導体市場の成長に伴う事業規模拡大
- ADAS、自動運転への取り組み
- 燃費、電費改善に向けたソリューション提案
- 日本で得た知見を、新たな成長市場への展開(ASEAN他)

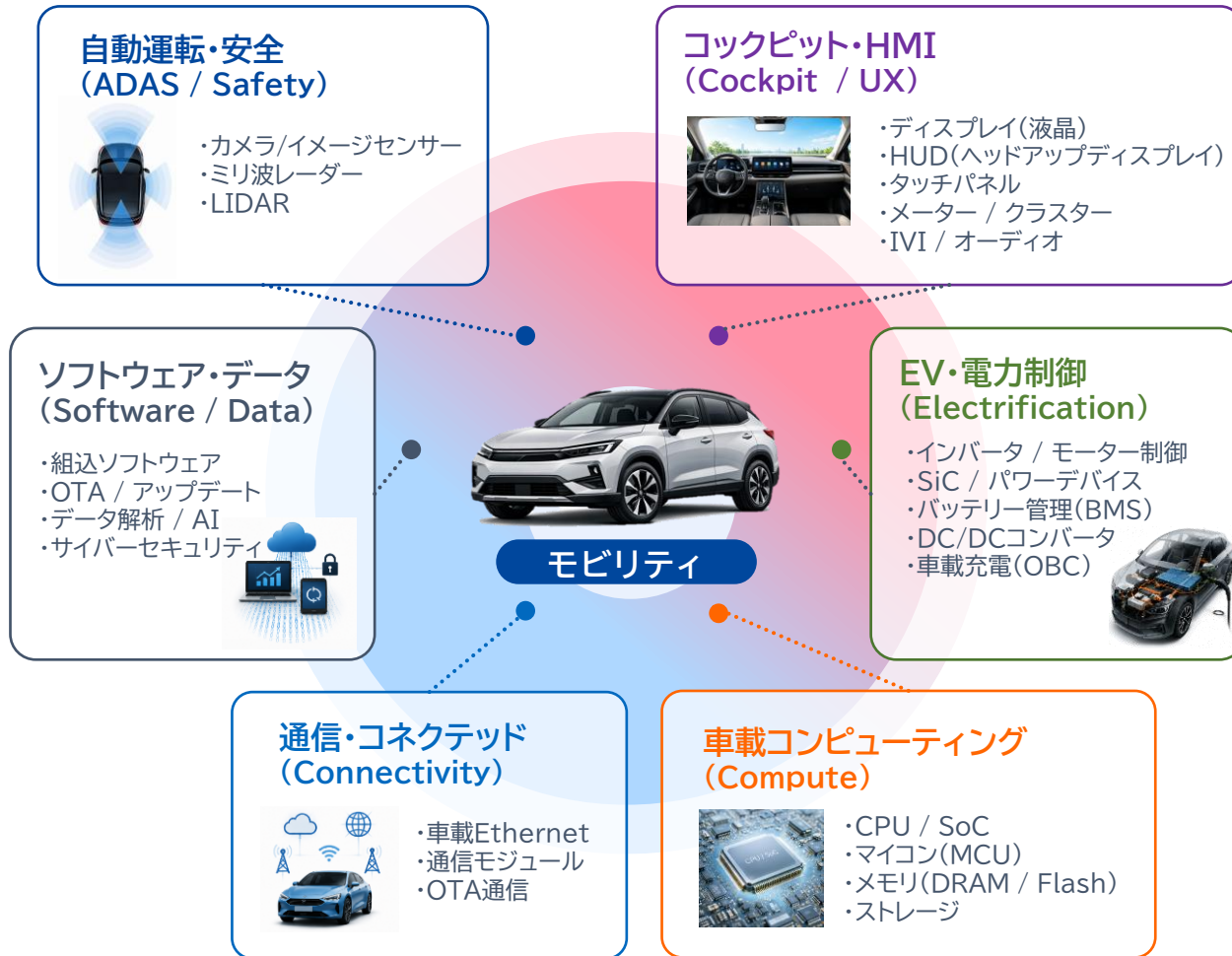
インド

- スマートメータ市場シェアNo.1の維持
- EV2輪/3輪/4輪ビジネス拡大
- 社会インフラソリューション(鉄道、セキュリティ)

産業 + 統合シナジー

- 拠点統合を含めた事業効率化の推進
- サプライチェーン効率化、営業DX
- クロスセル/アップセルによる顧客への提案力向上

未来のモビリティの進化を支える 豊富なソリューションラインナップ



デバイス開発初期から量産時のサプライチェーンまで プロセス全体でお客様のニーズ、課題解決に貢献

自社製品、デバイスの知見を活かしたPOC開発、デバイス提案、技術サポートを提供

< 自社製検証環境 >



お客様の生産を支える
安定供給、品質対応を含めた
サプライチェーン全体サービス
を提供

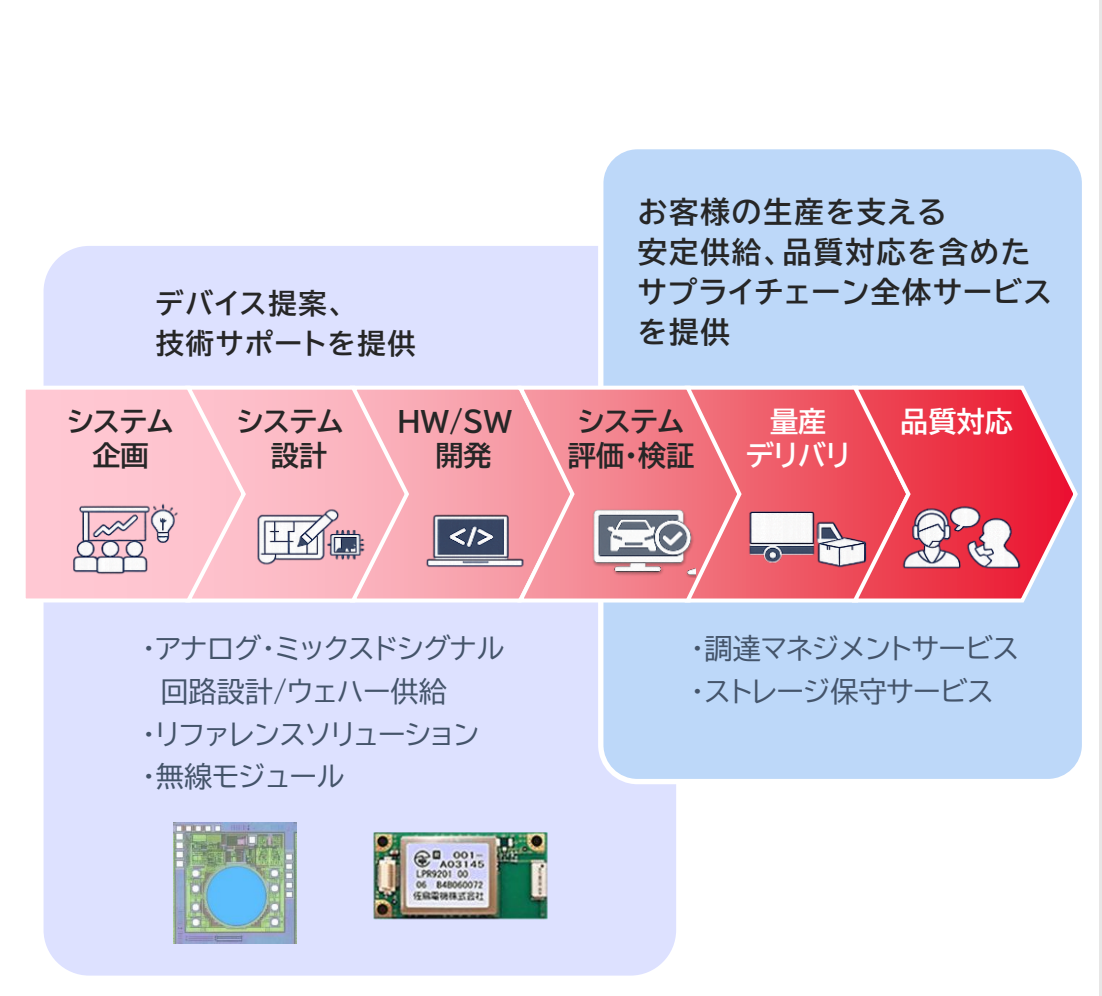


デバイスを活用する
ソフト開発支援～検査ソリューション
まで一貫して提供

広範囲な産業領域に向けて、 様々なデバイスソリューションを提供

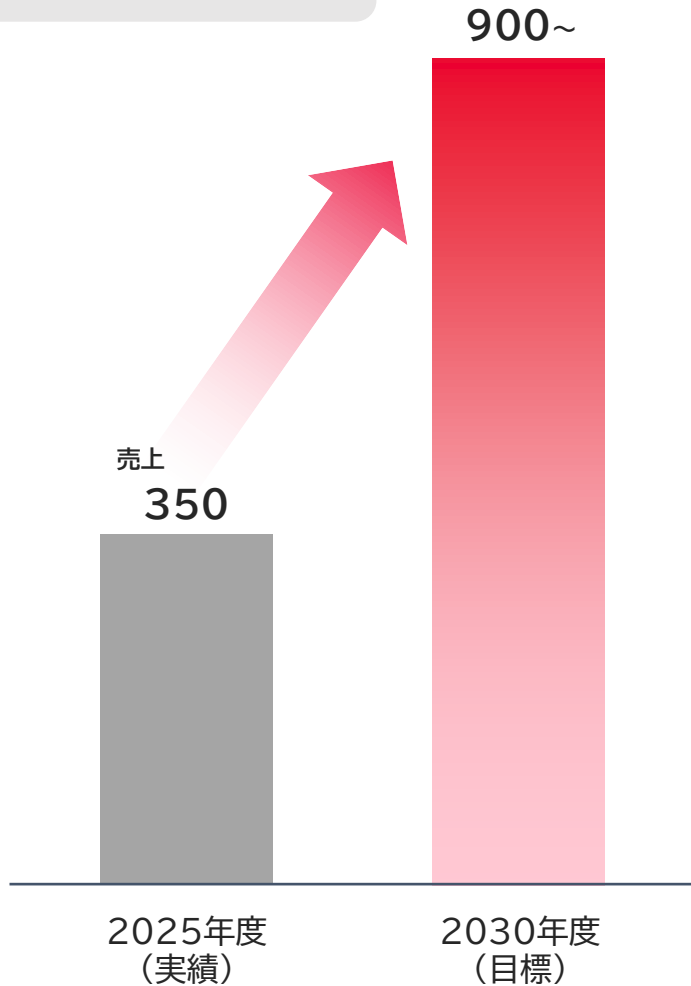


企画段階から品質対応まで、 デバイス提案、技術サポート、サプライチェーンで貢献



インド市場において確固たる顧客基盤を確立し、デバイス+ソリューション開発リファレンスを提供

2030年度目標(億円)



スマートメーターソリューション



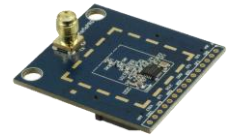
- ・ インドスマートメータ搭載部品のシェア50%以上獲得



データ集中装置(DCU)



4G LTE NIC カード



RF サブギガ

EV二輪車ソリューション



- ・ インドで初めて独自のEVチャージャーソリューションを開発
- ・ EV ディスプレイクラスターソリューション



ディスプレイクラスター



350W/750W/1.5KW EV チャージャー

列車向けソリューション



- ・ 列車内エンターテインメント、セキュリティ(監視カメラ)ソリューション



モバイルビデオレコーダー



IP セキュリティカメラ



Wi-Fi アクセスポイント

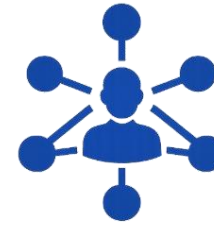


POEスイッチ & ルーター

販売網 × ローカル技術力・提案力で、インド市場でのデザインイン活動を推進



広範な販売網



インドローカル企業、インド進出企業に対するデザインイン活動を推進

技術力・提案力



- ・多数のローカル技術者による、動作検証済み設計例(リファレンスデザイン)等の開発支援
- ・ソリューション型の提案



拠点

7地域 10拠点



技術

50名



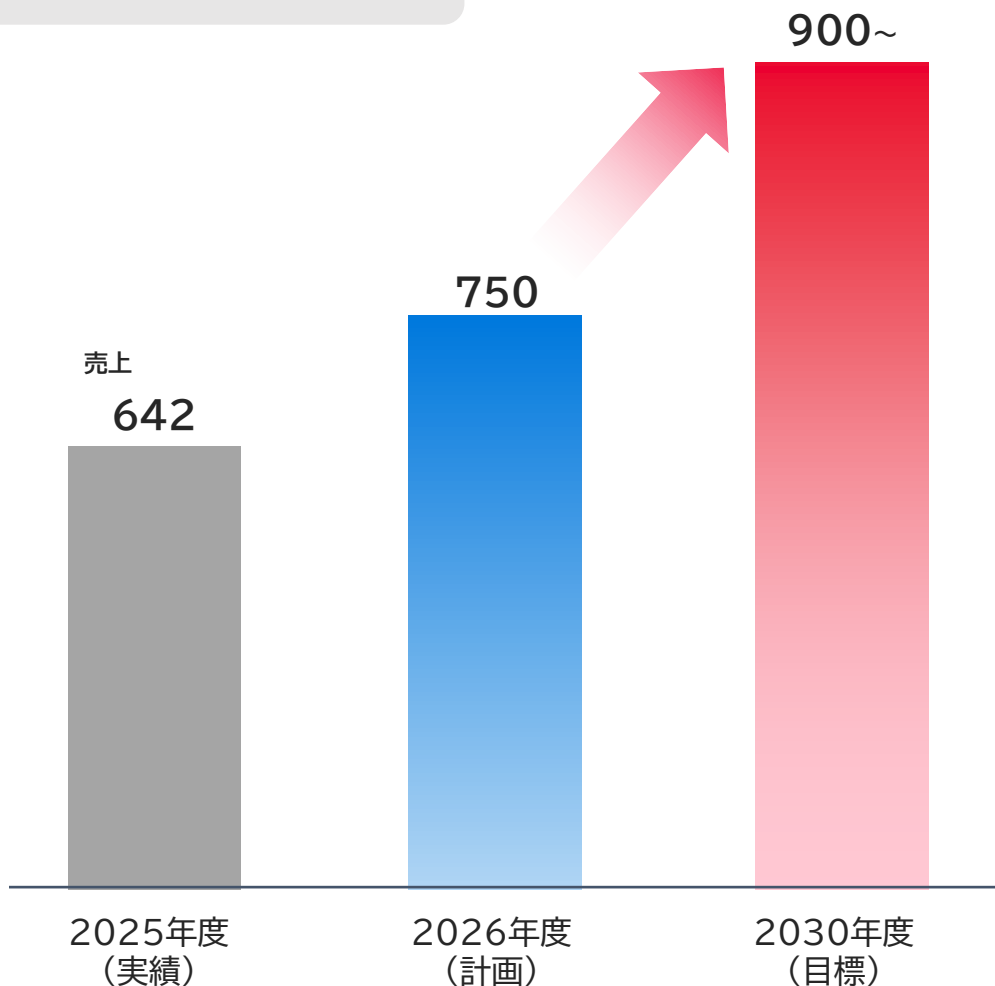
営業・マーケティング他

210名

両本社所在地：ベンガルール(Bengaluru)

事業方針:MIRAINIの収益拡大ドライバーとしての、早期シナジー実現

2030年度目標(億円)



組込IT

- 商材×エンジニアリングのトータルソリューションで国内最高レベルの高付加価値提供型エンジニアリング商社へ

FAエンジニアリング

- エンジニアリング力の強化で「スマート工場SIer」の実現

データ利活用

- 自グループで保有するデータプラットフォームを活用し、質の高い情報を提供。早期の意思決定支援に貢献

モノづくり

- 両社が持つデジタル技術とアナログ技術を組み合わせる事で、高付加価値ソリューションの提案を実現

両社のアセットを活かし「現場・IoT領域」を強みとするソリューション強化 両社クロスセル(産業・地域等)による提供価値・事業拡大



ソリューションの目的

- ・ 人材課題の解決
電気保安人材の高齢化と属人化への対応
- ・ コスト削減
設備管理の最適化(漏電/ムダの排除)
- ・ 管理のデータ化と活用
データによる自律保全と設備監視

絶縁監視装置



佐鳥電機「Leakele」

高精度に絶縁劣化の抵抗成分(Ior)を検知

サーバ



サーバ/ネットワーク/セキュリティ

お客様要望に応じた柔軟なデータ集約

データ分析PF



萩原電気グループ「BellaDati」

短期間でのデータ見える化と分析環境を構築



年次点検の削減



電気トラブルの防止

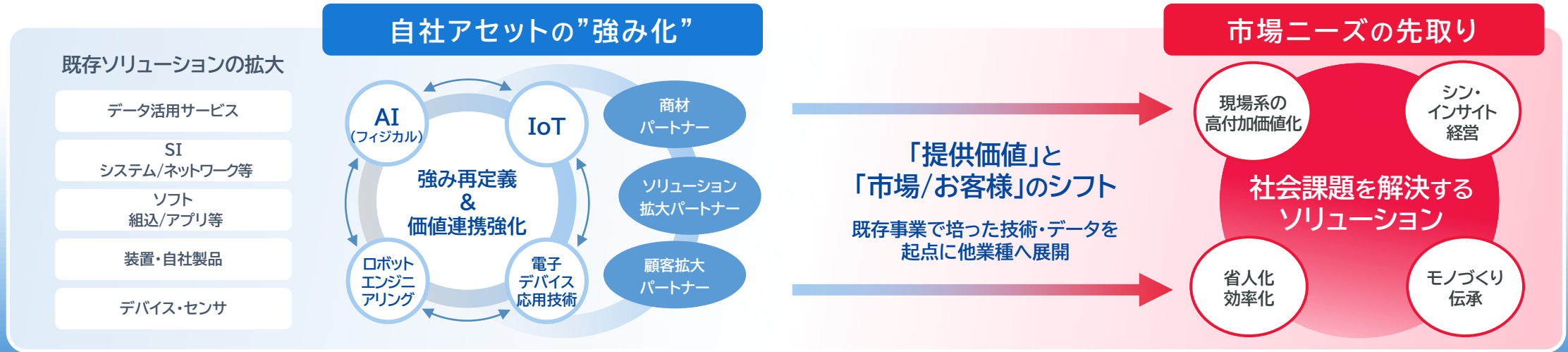


故障予兆の可視化



電気の自律保全

提供領域・価値(ソリューション)のシフトを実現するため、コーポレート直下にシナジー推進機能を設置



シナジー推進機能 Team NEXT(仮称)

製造DX

セット・設計開発

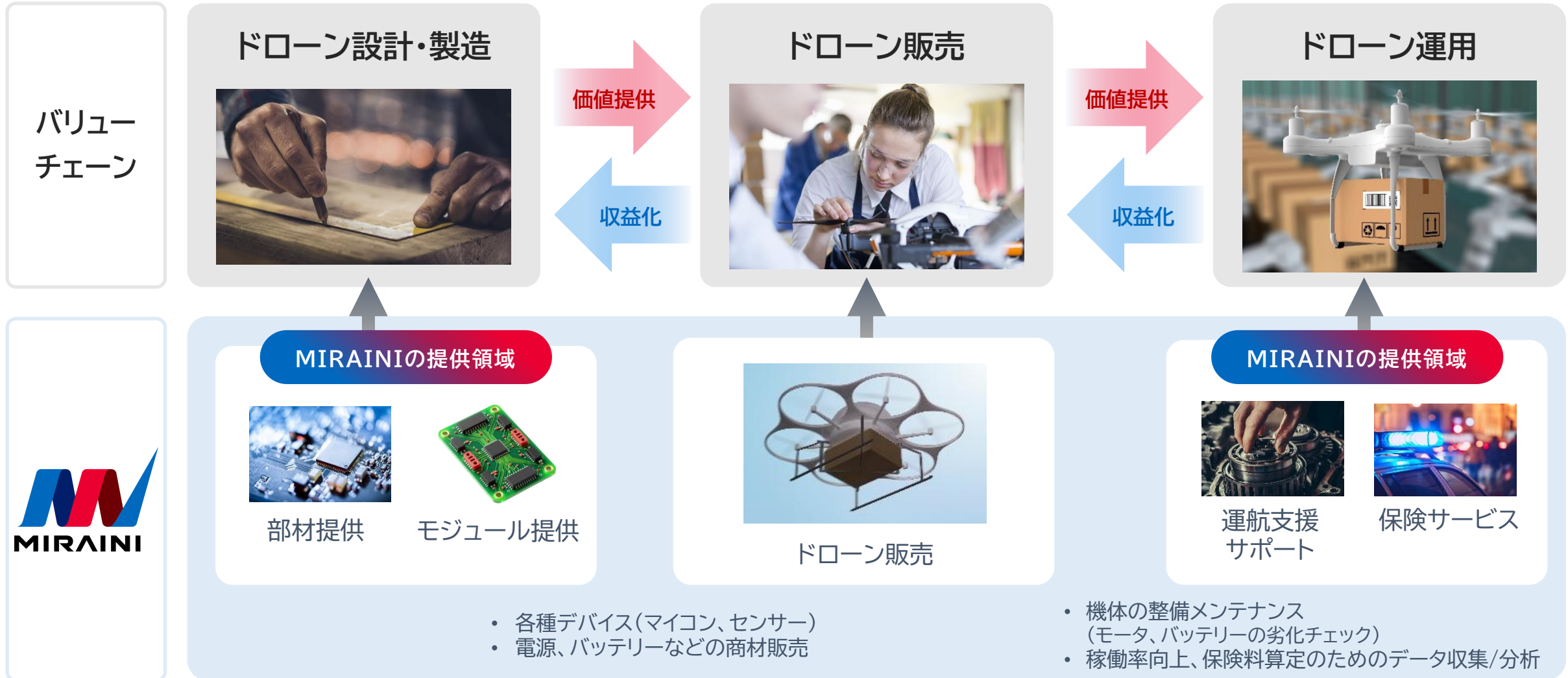
シン・事業化ニーズ(サービス事業など)

お客様の事業バリューチェーン・事業プロセスと当社の価値要素をつなぎ(シナジー)、価値を増幅するMIRAINIグループのコーポレート事業開発機能



お客様のバリューチェーン / 事業プロセス

物流課題解決に向けて、ドローンの設計・製造から運用までのバリューチェーン全体をサポート
└ 労働力不足、長時間労働、過疎化対策 など



04

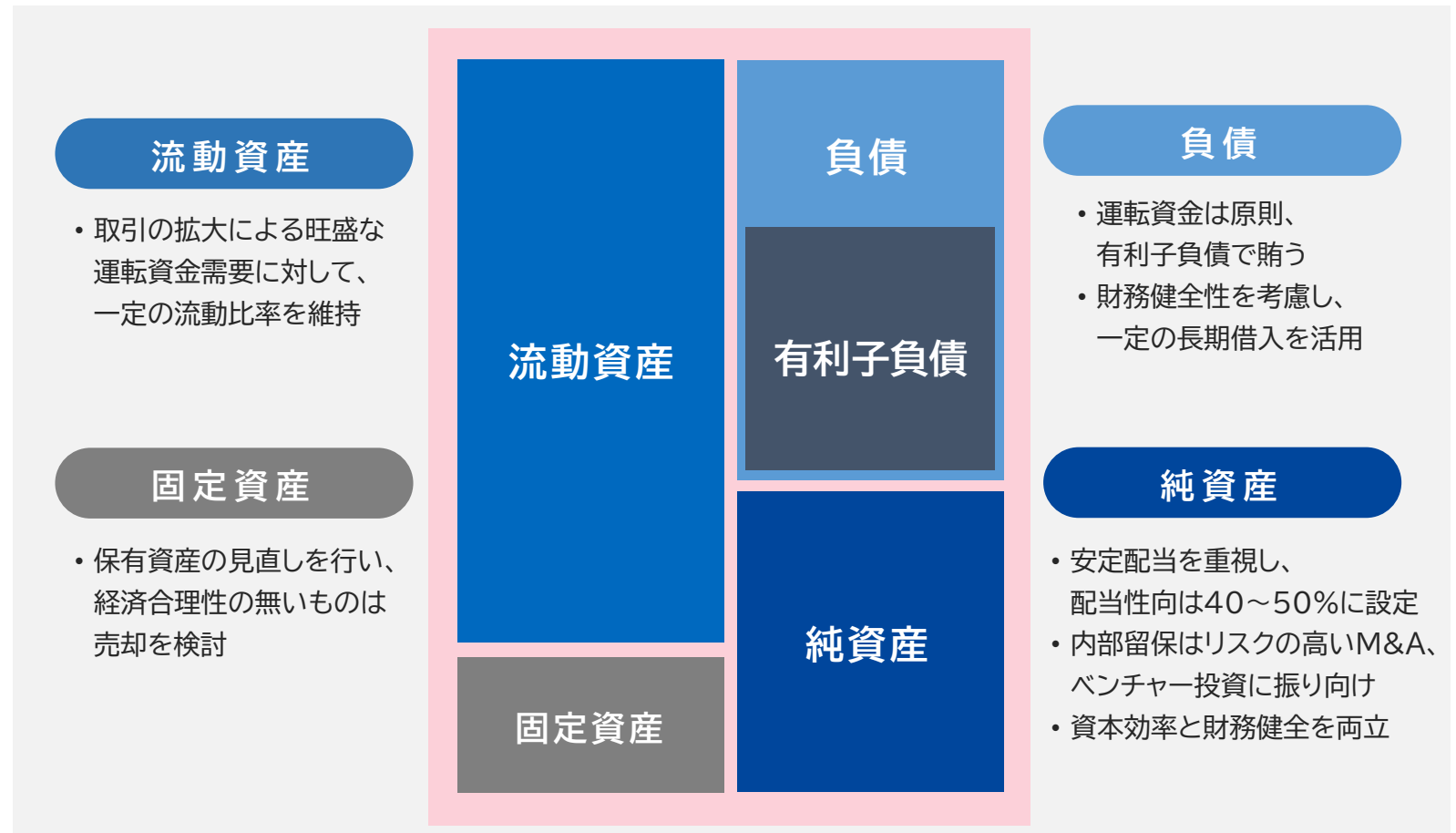
財務戦略 / サステナビリティ



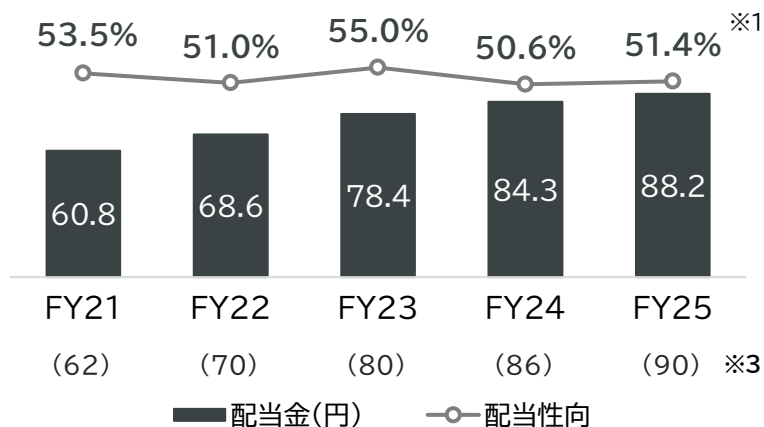
売上規模拡大等に伴う総資産の増加に対して、負債の適切な活用と資本の蓄積を通じて資本効率を最大化

2026.4 開始バランスシート

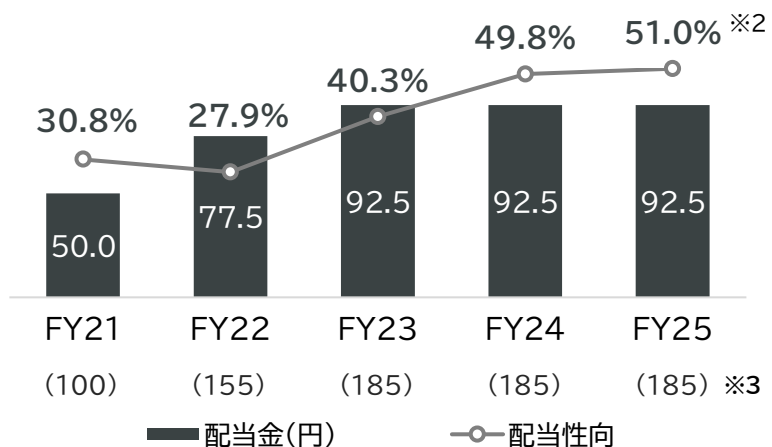
想定バランスシート



佐鳥電機



萩原電気



※1 第2四半期時点の、連結通期見通し（2026年1月14日開示）
 ※2 のれんの減損損失（2026年4月24日開示）を除いた数値にて算出
 ※3 ()内は、株式移転比率考慮前の実際の1株当たり配当金

MIRAINIグループ配当方針

- ・ 両社の実績を踏まえた安定的かつ継続的な配当
- ・ 配当性向は40%～50%を目途とする
- ・ 成長投資、財務健全性、株主還元のバランスを重視

2026年度(2027年3月期)配当予想

93円
 (中間45円、期末48円)

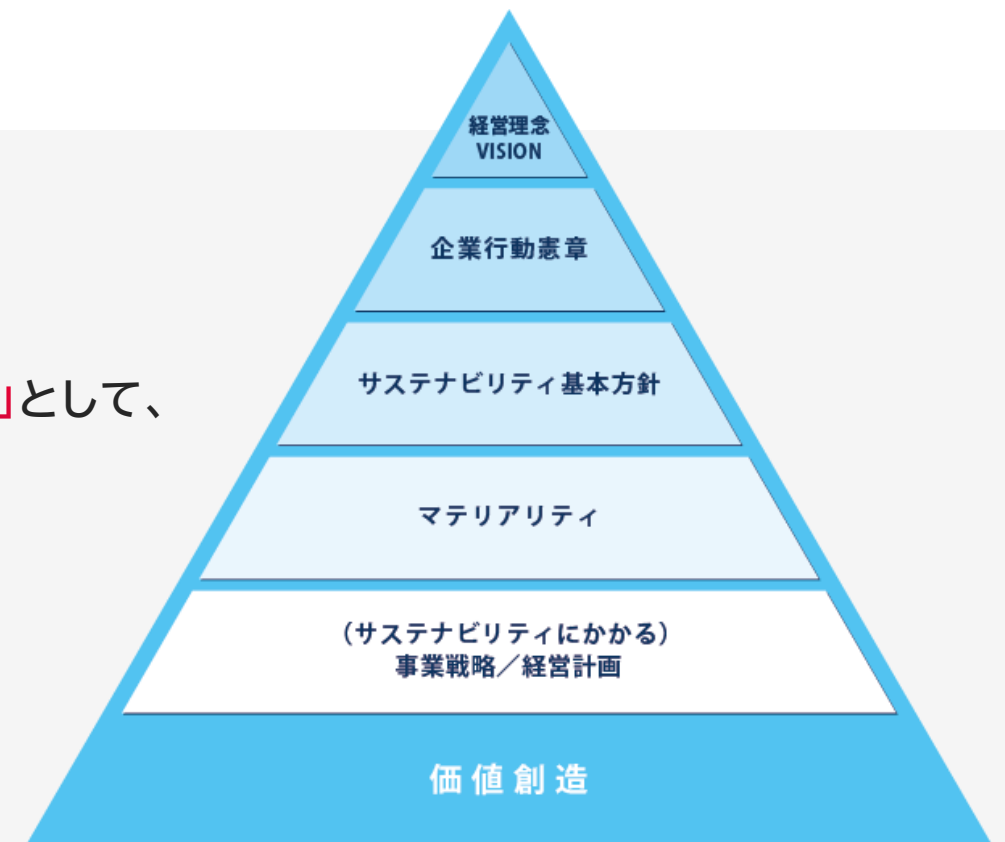
サステナ活動の早期融合と深化

- ステークホルダーの要請や期待に応え、企業規模に見合った有意義なサステナビリティ活動を実践
- 両社のサステナビリティ活動の基盤と特長を活かした相互補完による活動の早期融合と磨き上げ

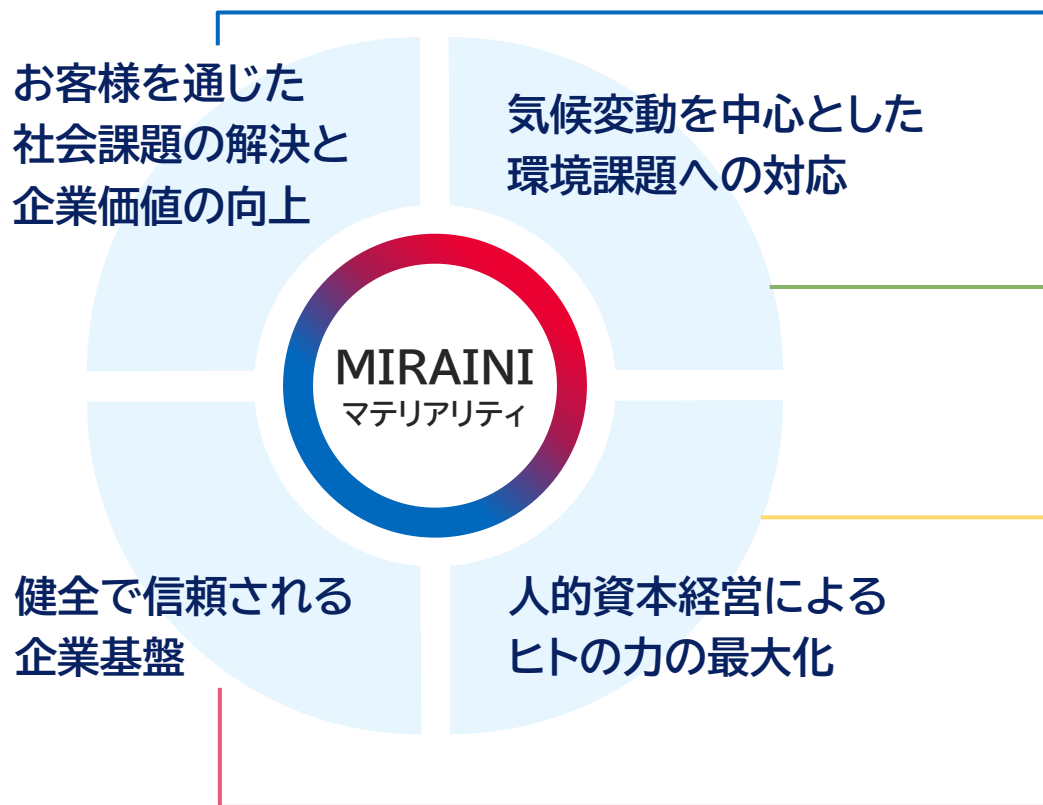
サステナビリティで目指す姿

サステナビリティ基本方針

「新たな価値づくりに挑戦するグローバルソリューションパートナー」として、
本業を通じたサステナビリティ課題の解決に向けて、
弛まぬ努力と実践を重ね、
「社会のサステナビリティ」と
「企業のサステナビリティ」の両立を目指した
持続的な成長と中長期的な企業価値向上に取り組む



各マテリアリティの重要テーマ



- 社会課題解決型ビジネス実践
- 事業シナジー×イノベーション(収益向上)
- サステナブル製品/ソリューションの拡販



- カーボンマネジメント活動強化
- 環境イニシアチブへのコミットメント
- 事業活動を通じた環境負荷の低減



- 経営戦略と連動した人的資本経営の推進による多様な人材育成
- 活気溢れる風土づくり



- コーポレートガバナンスの推進と経営基盤強化
- サプライチェーンエンゲージメントの強化
- ステークホルダーエンゲージメントと情報開示の充実



05

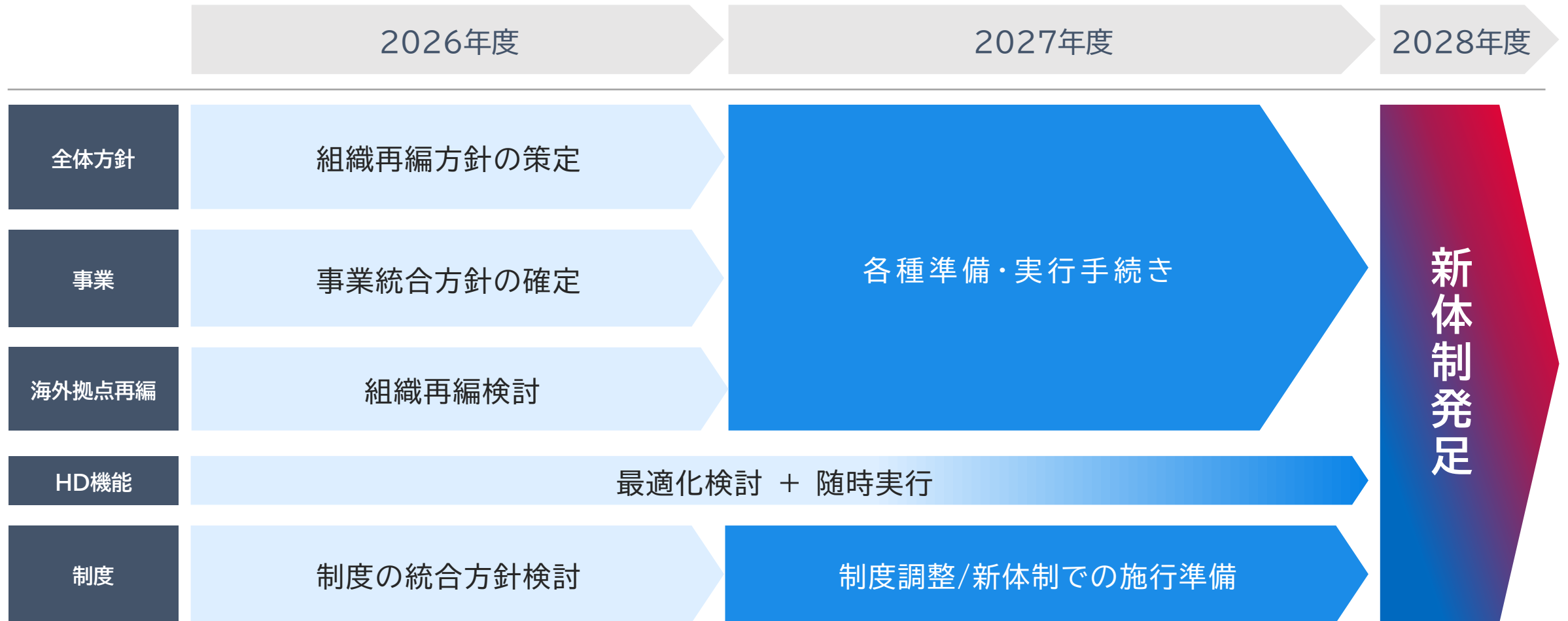
今後のスケジュール

コーポレートコミュニケーション、統合スケジュール



2026 年度	6	6/1 ・ 経営方針発表 機関投資家1on1実施 (集中期間 + 随時)		
	7	個人投資家向け説明会実施 (6月～8月 随時)		
	8	8/28～29 ・ 日経東証IRフェア出展	第1四半期決算発表	
	9	機関投資家向けスポンサードレポート (1回目)		
	10	海外向けIR活動開始 (検討中)		
	11		第2四半期決算発表	
	12	機関投資家向けスポンサードレポート (2回目) 12/4～5 ・ 名証IRエキスポ出展	中間決算説明会	
	1			
	2	機関投資家向けスポンサードレポート (3回目)	第3四半期決算発表	
	3			
	2027 年度	4		
		5	2026年度決算発表 + 中期経営計画発表 第1期定時株主総会	

2028年4月からの新体制に向けて、下記スケジュールにて進行。(可能なものは前倒しで実施を検討)





未来に : 未来志向で、ひとつひとつの挑戦を積み重ねていく

INI : INITIATIVE … 自発力、主導権、新たな取り組み、第一歩
新たな価値を、自ら動き、生み出す

I (私) : 私たち1人1人の行動が、組織の原動力となる会社でありたい

Appendix



佐鳥電機 2026年5月期第3四半期実績 通期予想 業績ハイライト

(単位：億円)	2025年5月期 第3四半期	2026年5月期 第3四半期	前年 同期比	2026年5月期通期見通し		
	実績	実績		2025年5月期 通期実績	通期業績予想 (2026/1/14)	前年度比
売上高	1,149	1,213	+6%	1,562	1,600	+2%
営業利益	27.9	28.2	+1%	39	36	▲10%
経常利益	20.8	28.4	+36%	30	35	+15%
親会社株主に帰属する 当期純利益	14.0	19.4	+38%	25	26	+3%
月平均為替レート (US\$/¥)	152.7円	150.5円		151.3円	147.5円	

- デジタルカメラや事務機器向けメモリ製品の所要増加やインド市場向けビジネスが好調
- 円安の影響による為替差益計上
- 年間配当金は90円

配当の状況（一株当たり）

	中間	臨時	期末	年間
実績	44円	46円	—	90円

佐鳥電機 2026年5月期連結業績予想

(単位:億円) 上段:売上高 下段:セグメント利益	2026年5月期			2025年5月期	
	予想	利益率	前年度比	実績	利益率
産業インフラ	300 14.7	4.9%	+4% +9%	289 13.5	4.7%
エンタープライズ	470 14.5	3.1%	+3% +20%	456 12.0	2.6%
モビリティ	440 20.8	4.7%	+6% +12%	※2 415 18.5	4.5%
グローバル	450 5.2	1.2%	▲5% ▲20%	※2 475 6.4	1.4%
全社及び消去	※1 ▲60 ▲19.2	-	-	▲73 ▲10.6	-
合計	1,600 36.0	2.3%	+2% ▲10%	1,562 39.9	2.6%

※1 セグメント間取引の消去が含まれます。 ※2 セグメント区分の変更により組み替えております。

2026年3月期業績



(単位:百万円)

	2025年3月期		2026年3月期				
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	増減要因	
売上高	258,742	100%	271,918	100%	+13,175	+5.1%	・デバイス事業+113億円 ・ソリューション事業+18億円
売上総利益	21,367	8.3%	21,820	8.0%	+452	+2.1%	・増収及び利益改善効果+22億円 ・為替影響▲9.6億円 ・在庫評価損▲7.8億円
販管費	14,255	5.5%	15,550	5.7%	+1,295	+9.1%	・人件費+7.8億円 ・経営統合関連費用+5.4億円
営業利益	7,112	2.7%	6,269	2.3%	▲843	▲11.9%	
経常利益	6,210	2.4%	5,647	2.1%	▲562	▲9.1%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,699	1.4%	1,514	0.6%	▲2,185	▲59.1%	・企業取得に伴い発生したのれんの減損損失21億円計上
1株当たり当期純利益 (円)	371.30	—	151.94	—	▲219.36	—	
1株当たり年間配当金 (円)	185	配当性向 49.8%	185	配当性向 121.8%	0	—	

為替レート(ドル)	151.58円	150.77円	0.81円円高
-----------	---------	---------	---------

	2025年3月期		2026年3月期			
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	
売上高	226,319	100%	237,632	100%	11,312	+5.0%
セグメント利益	5,688	2.5%	4,494	1.9%	▲1,193	▲21.0%

得意先別売上		2025年3月期		2026年3月期			
		金額	構成比	金額	構成比	前期比	
	デンソー	102,710	45.4%	104,955	44.2%	+2,245	+2.2%
	東海理化	5,091	2.2%	5,204	2.2%	+113	+2.2%
	その他	51,308	22.7%	55,171	23.2%	+3,862	+7.5%
	海外拠点得意先 *1	67,210	29.7%	72,302	30.4%	+5,092	+7.6%

エリア別売上		2025年3月期		2026年3月期			
		金額	構成比	金額	構成比	前期比	
	日本	159,108	70.3%	165,329	69.6%	+6,220	+3.9%
	アジア *2	28,366	12.5%	31,081	13.1%	+2,714	+9.6%
	アメリカ	32,560	14.4%	33,620	14.1%	+1,060	+3.3%
	欧州	6,283	2.8%	7,600	3.2%	+1,316	+21.0%
	海外計	67,210	29.7%	72,302	30.4%	+5,092	+7.6%

*1 海外拠点得意先には、デンソーを含む主要顧客の海外事業所向けの売上が含まれております。地域名は萩原電気グループ拠点の所在地(グループ内取引は除く)です。

*2 萩原電気グループのシンガポール、中国、アメリカ拠点における決算期は、2026年3月期より、従来の12月末から3月末へと変更いたしました。なお、2025年3月期における当該拠点の業績数値は2024年1月～2024年9月の期間のものとなっております。

ソリューション事業 業績概要



(単位:百万円)

		2025年3月期		2026年3月期		
		金額	構成比	金額	構成比	前期比
売上高		32,423	100%	34,286	100%	+1,862 +5.7%
セグメント利益		1,423	4.4%	1,774	5.2%	+350 +24.6%
事業別売上*	ITソリューション・データプラットフォーム	10,346	31.9%	10,817	31.5%	+470 +4.6%
	組込ソリューション	13,721	42.3%	13,688	39.9%	▲33 ▲0.2%
	FAソリューション	8,355	25.8%	9,780	28.5%	+1,425 +17.1%
顧客業種別売上	自動車	12,782	39.4%	13,567	39.6%	+785 +6.1%
	FA・産業機器	13,864	42.8%	14,309	41.7%	+445 +3.2%
	その他	5,776	17.8%	6,408	18.7%	632 +10.9%

*1 ITソリューション :IT機器販売、アプリ開発、IoTシステム開発、セキュリティ対策等
 データプラットフォーム :IoTプラットフォーム及びサービス販売等
 組込ソリューション :産業用コンピュータ開発・製造、機械装置向け組込産業用コンピュータ販売等
 FAソリューション :計測機器・検査装置・FA機器販売、各種自動化・省力化製造装置の開発・製造・販売等

このプレゼンテーションで述べられている業績見通しは、現時点で入手可能な情報に基づく将来の予測であり、さまざまなリスクや不確定要素が含まれております。従って実際の業績は予測と大きく異なることがあります。

これらのリスクや不確定要素は以下のようなものがあります。

主要市場の経済情勢や消費動向
為替相場の大幅な変動
資本市場における相場の大幅な変動
主要製品市場における需給関係の急激な変動
技術革新、顧客ニーズの変化 等
自然災害および感染症の蔓延