

2027年3月期 第1四半期

決算補足説明資料

(2026年8月10日)

SHINWA

信和株式会社

Chapter
01 | 会社概要

Chapter
02 | 2027年3月期 第1四半期 決算概要

Chapter
03 | 2027年3月期 業績見通し



Chapter 01

会社概要

いのちを守り、 未来を支える

私たちグループが提供する製品・サービスは
全て使い手の命や生活に直結しています。

『安心して使える』という価値提供により
命と生活を守るのが、私たちの存在意義です。

価値提供の積み重ねにより、
街が栄え、生活が豊かになり、
ひいては社会全体が永続していくことが
私たちの描く未来です。

商	号	信和株式会社
本	社	岐阜県海津市
代	表	者
創	業	代表取締役社長 鬼頭 和也
資	本	業
金		1977年9月
従	業	員
数		153百万円
証	券	コ
ー	ド	543名(2026年3月末現在)グループ全体
		3447(東証スタンダード、名証プレミア)

沿革

1977	信和商店として事業を開始
1978	仮設資材「ジャッキベース」の製造販売を開始
1988	「シンワキャッチャー」を開発、システム足場市場に進出
2003	物流機器部門を設立
2018	東京証券取引所・名古屋証券取引所に株式を上場
2024	大手足場施工会社であるヤグミグループの株式取得
2025	アルミ加工会社である株式会社凰金属工業の株式取得 型枠・土木工事会社である海津建設株式会社の株式取得

仮設資材部門

● 事業内容

- ・建設現場などで使用される仮設資材の製造・販売・レンタル
- ・仮設資材(主に足場)の施工サービス

● 特長

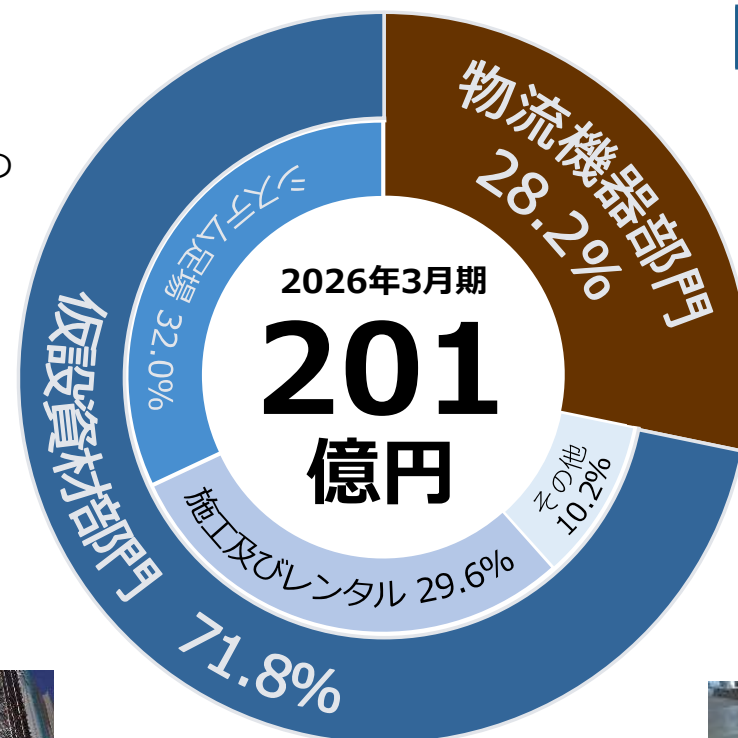
- ・システム足場業界の**大手メーカー**
- ・国内**自社工場**による**高品質な足場**
- ・低層から超高層建築物まで対応可能



住宅工事



マンション工事



物流機器部門

● 事業内容

- ・搬送等に使用される物流機器の製造・販売
- ・工場・倉庫・建設現場等での物品の保管用機器の製造・販売

● 特長

- ・提案・設計・製造・設置・メンテナンスまで**一貫したサービスを提供**
- ・幅広い業種に様々な物流機器製品の**納入実績**

自動車メーカー
向けパレット液体搬送用バルク
コンテナケージ

大規模倉庫用ラック

橋梁用システム吊り足場（ラピッドフロア）



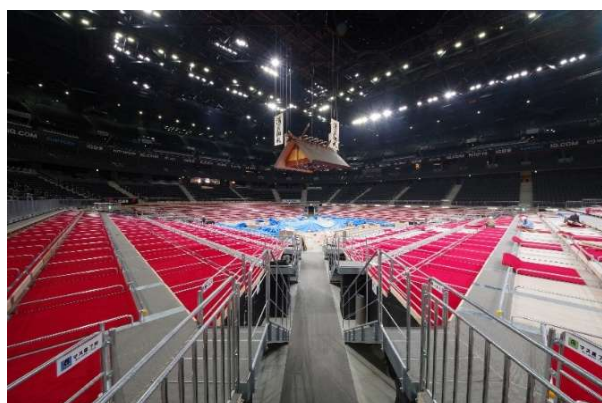
①従来吊り足場との比較

従来の吊り足場が抱えていた作業スペースの狭さや強度面の課題に対し、「ラピッドフロア」は、独自構造により安全性と作業効率が大幅に向上。

②現場で評価される3つのメリット

広い作業スペースと高い耐荷重性能を両立し、現場では「安全性向上」「作業効率改善」「コスト削減」の3つの効果が評価されている。

【技術応用】足場の機能強化（大相撲名古屋場所）



①技術力の応用

建設用足場の技術力を応用し、従来は設営が困難だった複雑な形状の観客席を実現。ミリ単位の精度により、安全性と快適性が大幅に向上。

②現場評価が高まる総合的な導入メリット

安全性、設営効率、コスト削減を同時に実現する製品として高く評価。オーダーメイドで複雑な形状にも対応し、長期使用できる信頼性も強みとなっている。

軽量化の取り組み（BUDDY SYSTEM）



①軽量化による安全性・効率性の向上

新世代の軽量足場は、従来比20%の軽量化により作業効率向上と運搬負荷の軽減を実現。軽量化は安全面にも寄与し、墜落・転落リスクを大幅に低減。

②現場評価が高まる総合的な導入メリット

現場での使い勝手や積載効率も向上しており結果として安全性・効率性・コスト削減を同時に実現する足場製品として評価が高まっている。

The background of the slide features a photograph of a large industrial building, identified by the 'SHINWA' logo on its side. The building is white with blue accents and is surrounded by stacks of materials. In the foreground on the left, there are cherry blossom trees in bloom, their pinkish-white flowers contrasting with the blue sky. The overall scene is set against a clear blue sky with some light clouds.

Chapter 02

2027年3月期 第1四半期 決算概要

売上収益

4,941百万円(前年同期比+9.2%)

仮設資材部門では、くさび緊結式足場や施工サービスが増収を牽引。物流機器部門でも、大型物流施設向け案件やオーダーメイド案件が堅調に推移し、売上収益は2年連続で第1四半期として過去最高を更新。

売上
総利益**1,388百万円(前年同期比+7.0%)**

高付加価値案件の増加に加え、原価低減、物流効率化、生産性向上を継続的に推進し、売上総利益は前年同期を上回った。売上総利益率は28.1%と、引き続き高い水準を維持。

営業利益

722百万円(前年同期比+5.9%)

増収効果と継続的な収益改善施策により、営業利益は2年連続で第1四半期として過去最高を更新。営業利益率は14.6%と、引き続き高い収益性を確保。

第一四半期
利益 ※**560百万円(前年同期比+26.9%)**

増収効果と収益性の向上により、親会社の所有者に帰属する四半期利益は2年連続で第1四半期として過去最高を更新。EPSは41.33円、利益率は前年同期比1.5ポイント上昇の11.3%。

※親会社の所有者に帰属する第1四半期利益
第1四半期の利益率(%) = 親会社の所有者に帰属する四半期利益 ÷ 売上収益 × 100

トピックス

2026年6月 新経営体制へ移行し、新中期経営計画「さらなる深化と新領域への挑戦」を始動

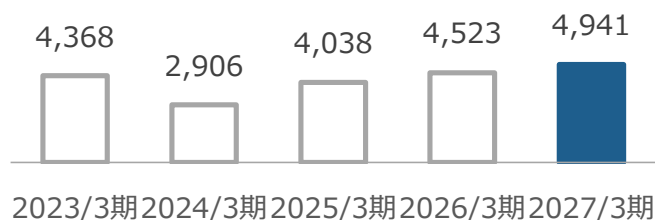
売上収益・各段階利益は2年連続で第1四半期として過去最高を更新。営業利益率14.6%を確保

(IFRS・百万円)

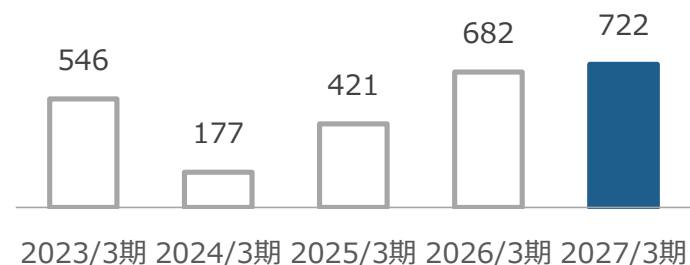
	2023/3月期 第1四半期		2024/3月期 第1四半期		2025/3月期 第1四半期		2026/3月期 第1四半期		2027/3月期 第1四半期			
	実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比	前期同环比 増減額	増減率
売上収益	4,368		2,906		4,038		4,523		4,941		+418	+9.2%
売上総利益	1,052	24.1%	681	23.4%	1,050	26.0%	1,298	28.7%	1,388	28.1%	+90	+7.0%
販管費等	506	11.6%	504	17.3%	629	15.6%	616	13.6%	666	13.5%	+50	+8.2%
営業利益	546	12.5%	177	6.1%	421	10.4%	682	15.1%	722	14.6%	+40	+5.9%
四半期利益 (※)	361	8.3%	110	3.8%	265	6.6%	441	9.8%	560	11.3%	+118	+26.9%

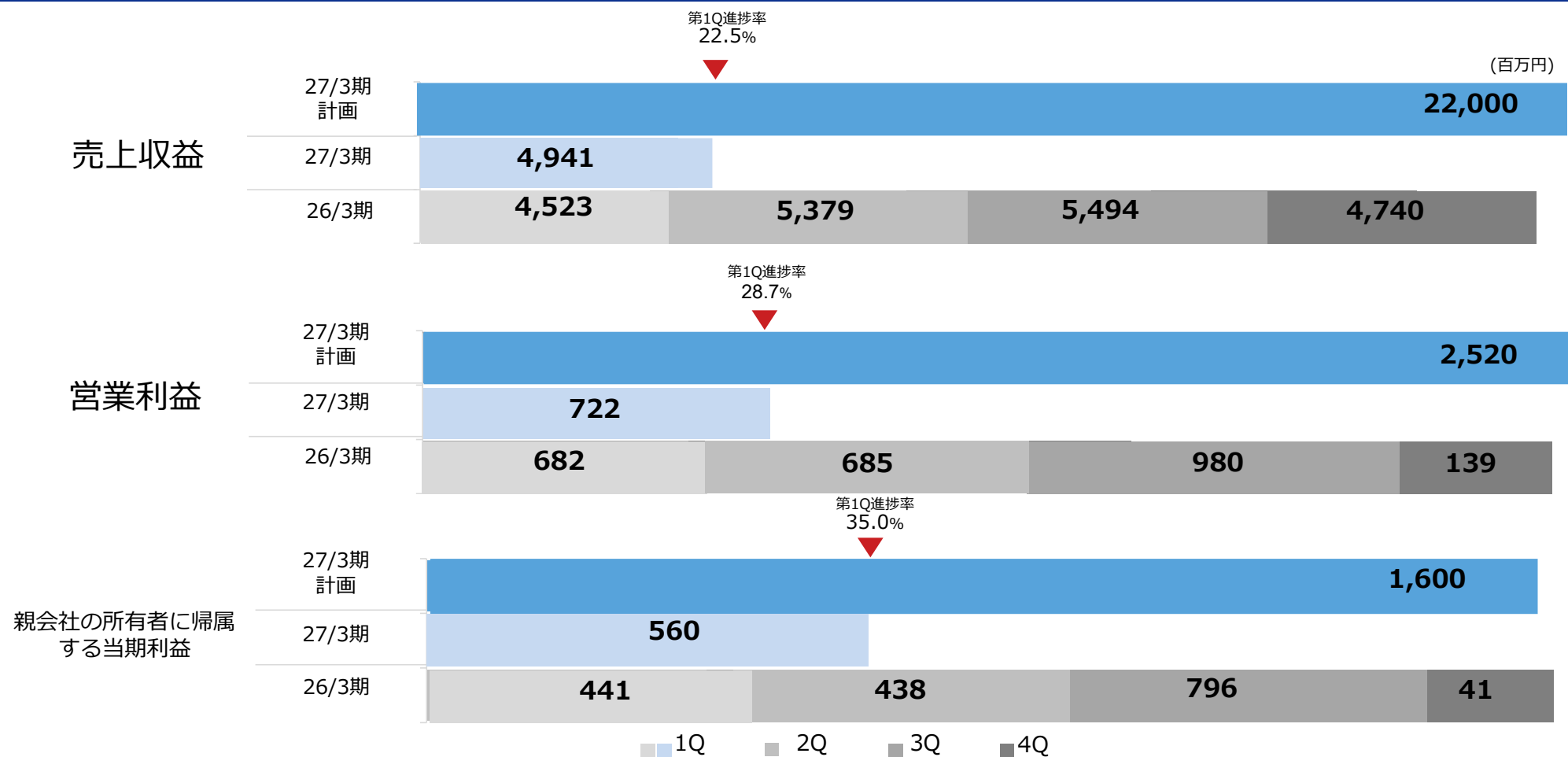
※親会社の所有者に帰属する四半期利益

第1四半期 売上収益



第1四半期 営業利益



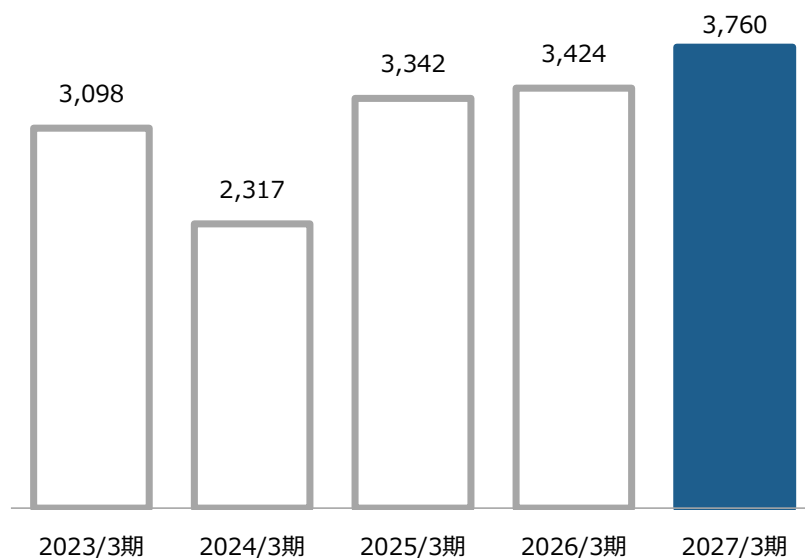


※各四半期の数値の合計は、端数処理により通期実数と一致しない場合があります。

売上収益3,760百万円（前年同期比+9.8%）。くさび緊結式足場と施工サービスが増収を牽引。

売上収益の推移

(百万円)



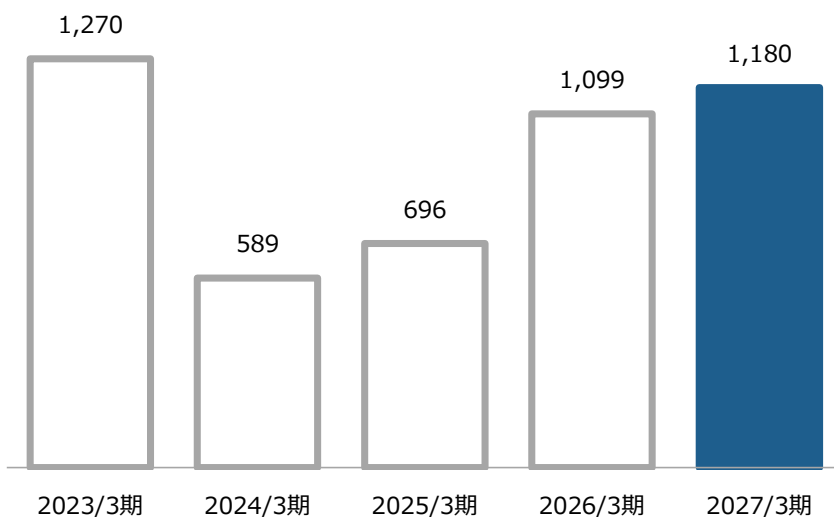
当期の状況

- 建設資材価格の高止まりや資材保有負担の増加を背景に、購入からレンタルへの需要シフトが継続。
- くさび緊結式足場と施工サービスが増収を牽引し、部門売上は前年同期比9.8%増。
- 製造・販売・レンタル・施工を一体で提供できる強みを活かし、顧客ごとの最適な提案を推進。

売上収益1,180百万円（前年同期比+7.4%）。大型物流施設向け・オーダーメイド案件が増収を牽引。

売上収益の推移

(百万円)



当期の状況

- 大型物流施設関連案件に加え、特殊搬送用パレット等のオーダーメイド案件が好調に推移。
- 顧客ごとのオペレーションに最適化した設計・提案力が評価され、リピート受注と新規案件の双方が着実に進展。
- EC市場の拡大や物流現場における省人化・効率化需要を追い風に、製品ラインアップの拡充と開発・提案力の強化を進め、継続的な事業成長につなげる。

新中期経営計画 - さらなる深化と新領域への挑戦

既存事業の深化と新たな収益基盤の確立を通じて、持続的な利益成長と企業価値向上を目指す

売上高
350億円

2031年3月期 目標

営業利益
35億円以上

2031年3月期 目標
下限想定

ROE
12%以上

2031年3月期 目標

PBR
1.0倍以上

達成を目指す水準

3つの戦略テーマ 利益成長と資本効率の向上を両立し、持続的な企業価値向上へ

01 既存事業の収益力強化

- インフラ・メンテナンス需要への提案を強化
- 高付加価値製品と施工サービスを拡大
- 原価低減・営業資源集中により利益率を維持

02 新たな成長ドライバー創出

- レンタル・施工サービスを次の柱へ育成
- 物流機器の省人化・自動化ニーズを取り込む
- M&A・新規領域で事業ポートフォリオを拡張

03 資本効率重視の経営基盤強化

- 5年間で60～90億円の成長投資
- ROE12%以上・PBR1.0倍以上を目指す
- 年間配当金32円を下限とする累進配当

既存事業を深化させながら、レンタル・施工、新規領域、M&Aを次の成長エンジンへ

詳細は2026年6月26日公表の「中期経営計画の策定に関するお知らせ」を参照



Chapter 03

2027年3月期 業績見通し

2027年3月期の売上収益、営業利益、税引前利益は、いずれも過去最高を更新する見通し。
2026年3月期に計上した一過性の要因を除くと、営業利益は+10.9%増。

(IFRS・百万円)

	2024/3月期		2025/3月期		2026/3月期		2027/3月期			
	実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比	予想	売上比	前期比	増減率
売上収益	12,678		17,503		20,138		22,000		+1,861	+9.2%
営業利益	700	5.5%	1,622	9.3%	2,488	12.4%	2,520	11.5%	+31	+1.3%
一過性除く営業利益					2,272	11.3%	2,520	11.5%	+248	+10.9%
税引前利益	652	5.1%	1,498	8.6%	2,313	11.5%	2,360	10.7%	+46	+2.0%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	409	3.2%	975	5.6%	1,718	8.5%	1,600	7.3%	(注)▲118	▲6.9%
基本的1株当たり 当期利益(円)	29.46		71.17		126.24		117.55		—	
1株当たり 年間配当金(円)	32.0		32.0		34.0		36.0		—	

2円増配

2円増配

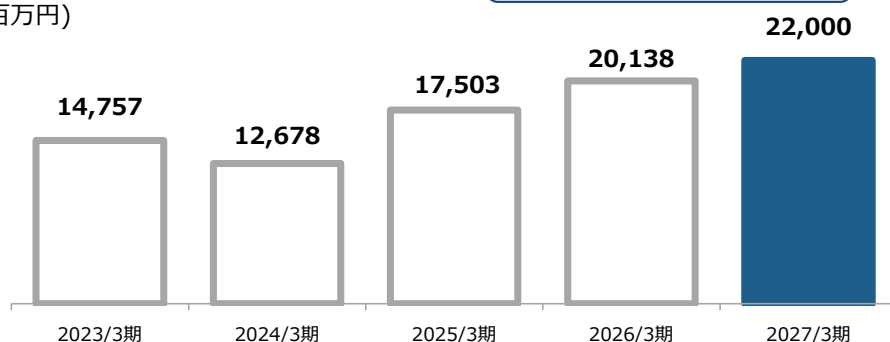
(注) 前期に計上した一時的な利益の反動による影響。
本業の収益は向上傾向。

売上収益220億円・営業利益25億2千万円を計画。

売上実績と当期見通し

(百万円)

上場来最高を更新



- グループ連携強化による成長加速
前期に連結した子会社の収益寄与が通期で反映されることに加え、製造・販売・施工を横断した連携強化により、グループシナジーを最大化。

- 仮設資材部門は施工・レンタル領域が拡大
「所有から利用へ」の需要シフトを背景に、販売・レンタルを組み合わせた提案を強化。施工・レンタル領域を中心に需要を取り込み、安定成長を継続。

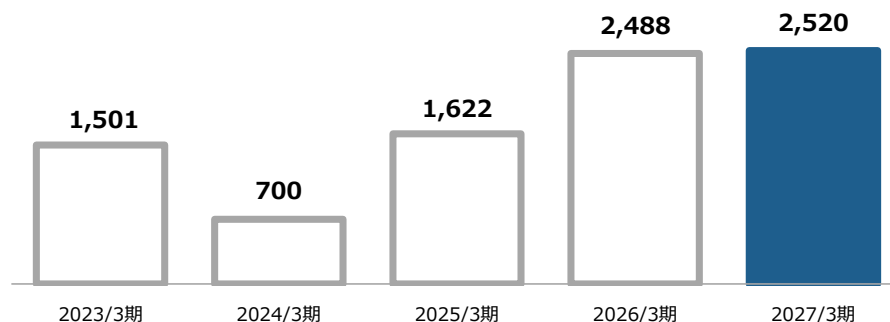
- 物流機器部門は高付加価値提案を強化
物流効率化・省人化ニーズを背景に、高機能・高付加価値提案を強化。大型案件に加え、多様な業界からの受注拡大を推進。

- 売上成長と収益性向上を両立
高付加価値化・グループ連携・コスト最適化を通じて、本業ベースの収益力向上が継続。売上収益・営業利益・税引前利益は過去最高を更新見込み。

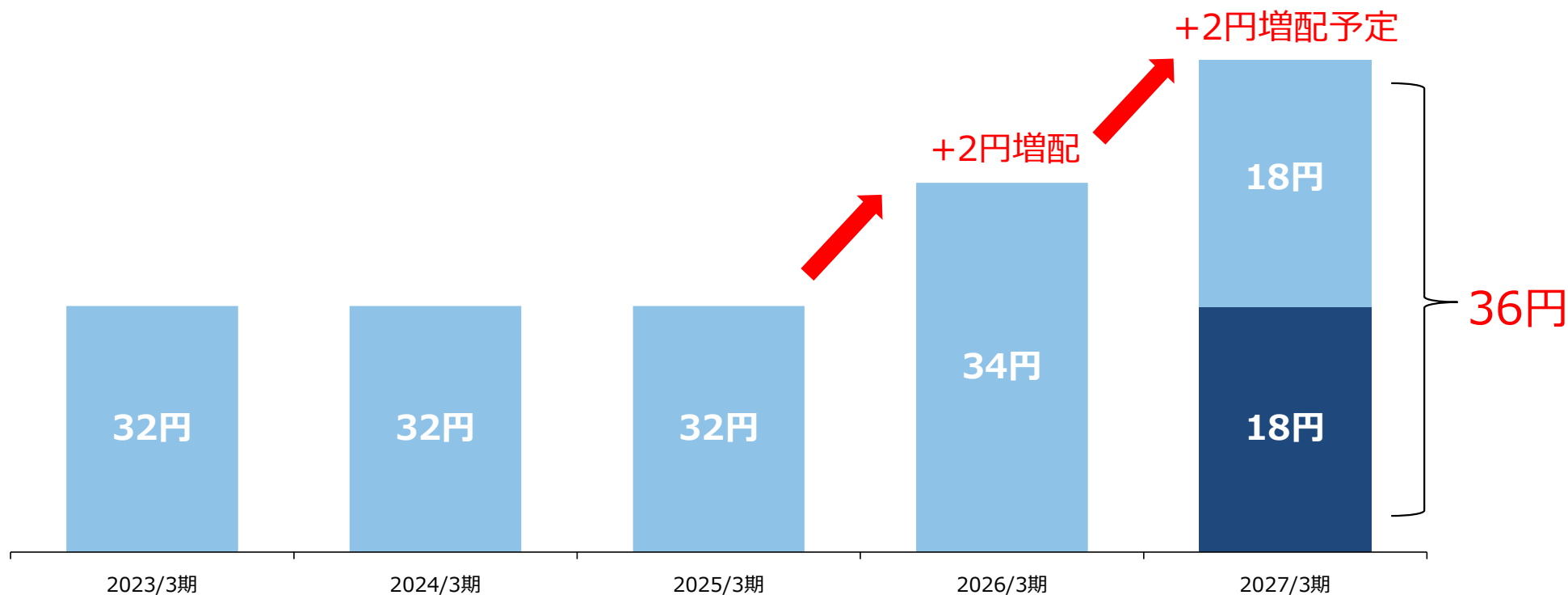
営業利益と当期見通し

(百万円)

上場来最高を更新



1株当たり配当金は、中間配当を+2.0円増配し、18.0円とする予定。
これにより、期末配当18.0円とあわせた年間配当金は1株当たり36.0円となる見込みであり、累進配当を継続。



注意事項

本資料に記載されている計画や見通し、戦略などは本資料作成時点において取得可能な情報に基づく将来に関するものであり、これらにはリスクや不確実性が内在しております。

かかるリスクおよび不確実性により、実際の業績等は本資料の見通しや予想とは異なる結果となる可能性があります。本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

SHINWA

信和株式会社

岐阜県海津市平田町仏師川30-7

部 署 / 経営企画部

T E L / 0584-66-4436

E-mail / ir@shinwa-jp.com