2026年11月16日

各　　位

会社名　イワブチ株式会社
代表者名　代表取締役社長　内田秀吾
（コード番号：5983　東証スタンダード）
取締役副社長
問合せ先　管理本部長　富樫一郎
兼社長室長
（TEL．047－368－2222）

中期経営計画に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、中期経営計画について決議しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

１．中期経営計画の概要

当社は1950年８月の設立以来、76年にわたり、配電、通信、交通をはじめとする社会インフラの構築を支える製品・サービスを提供し、社会の発展とともに歩んでまいりました。その根底には常に「経済的かつ信頼度の高い製品を供給し、社会に貢献する」という変わらぬ理念がございます。

こうした当社グループの存在意義を次世代につなげるため、2030年度に向けた長期ビジョン「VISION2030 ～ 新たな価値づくりへの挑戦 ～」を2021年度から始動し、既存事業の競争力強化と新たな需要領域の開拓を両輪としてさらなる飛躍に取り組んでおります。

このたび、これまでの５年間の活動と今後５年間の事業方針および成長戦略を「中期経営計画VISION2030 Phase2 ～ 新たな価値づくりへの挑戦 ～」としてお示しいたします。

従来の単一セグメントから脱却し、これまでの架線金物事業を「社会基盤事業」と位置づけ、新たな価値づくりを「レジリエントインフラ事業」に求めて、２つの事業セグメントへ移行いたします。

新たなセグメント体制のもと、変化する社会課題やお客様のニーズに真摯に向き合い、社会インフラを支える企業として、より一層の企業価値向上に努めてまいります。

２．対象期間

2027年３月期から2031年３月期までの５年間

３．数値目標（2031年３月期【連結】）

（1）売上高	180億円
（2）ＥＢＩＴＤＡ	27億円
（3）ＲＯＥ	８％超

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

【添付資料】
「中期経営計画 VISION 2030 Phase2 ～ 新たな価値づくりへの挑戦 ～」

以上

中期経営計画
VISION 2030 Phase2
～ 新たな価値づくりへの挑戦 ～

2026年11月16日

新たな価値づくりへの挑戦
イワブチ株式会社

目 次

1 はじめに P. 2
2 会社概要 P. 4
3 VISION 2030 P. 12
4 資本コストと株価を意識した経営施策 P. 24

1 はじめに

はじめに

株主・投資家の皆様には、平素より格別のご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社は1950年8月の設立以来、76年にわたり、配電、通信、交通をはじめとする社会インフラの構築を支える製品・サービスを提供し、社会の発展とともに歩んでまいりました。その根底には常に、「経済的かつ信頼度の高い製品を供給し、社会に貢献する」という変わらぬ理念がございます。こうした当社グループの存在意義を次世代につなげるため、2030年度に向けた長期ビジョン「VISION 2030 ～新たな価値づくりへの挑戦～」を2021年度から始動し、既存事業の競争力強化と新たな需要領域の開拓を両輪としてさらなる飛躍に取り組んでおります。

このたび、これまでの5年間の活動と今後5年間の事業方針、成長戦略をお示しいたします。従来の単一セグメントから脱却し、これまでの架線金物事業を「社会基盤事業」と位置づけ、新たな価値づくりを「レジリエントインフラ事業」に求めて、2つの事業セグメントへ移行いたします。これは、既存事業の強みをさらに深化させるとともに、新たな価値創造を通じて持続的な成長を実現するための重要な一歩です。新たなセグメント体制のもと、当社グループは新しいスタートを切ります。変化する社会課題やお客様のニーズに真摯に向き合い、社会インフラを支える企業として、より一層の企業価値向上に努めてまいります。

今後とも、株主・投資家の皆様のご期待に応えられるよう全力で取り組んでまいりますので、変わらぬご支援とご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長
内田秀吾

2026年11月

2 会社概要

基本データ

会社名
イワブチ株式会社
（Iwabuchi Corporation）

設立年月日
1950年8月1日

本社所在地
〒271-0064
千葉県松戸市上本郷167

事業概要
主に電力・通信・鉄道向け架線金物を
製造販売する総合専門メーカー

資本金
1,496百万円
（2026年9月30日現在）

時価総額
144億円
（2026年９月30日基準）

連結グループ会社数
５社（国内４社、海外１社）
HOKUEI㈱、IWM㈱、協和興業㈱、㈱須田製作所
海陽岩淵金属製品有限公司

連結従業員数
426名
（2026年9月30日現在）

経営理念

新たな価値づくりへの挑戦
イワブチ株式会社

地球環境をふまえ、豊かな生活・文化をもたらす夢の実現へチャレンジし続けます



社会への貢献

人と環境にやさしいもの作りを通じて快適な生活空間の創造に貢献します。



技術と信頼

独創的な技術、優れた設備により信頼のある製品を開発し続けます。



個人の尊重

創造力と心豊かな人間性を養い一人ひとりの夢の実現を目指します。

ミッションステートメント

新たな価値づくりへの挑戦
イワブチ株式会社

架線金物事業の深化と新たな価値創造により、次世代インフラの構築に寄与する企業へ進化します

成熟市場
架線金物事業の深化

VALUE CREATION
新たな価値創造

次世代インフラ構築
に寄与する企業へ

持続的成長と企業価値向上

主な製品・サービス

身近な暮らしを支える幅広い社会インフラ向け製品・サービスを提供しています

配電線路関連



情報通信関連



交通信号・道路標識関連



防災無線関連



再生可能エネルギー関連





イワブチグループの紹介

新たな価値づくりへの挑戦
イワブチ株式会社

当社のほか、国内４社および海外１社の全６社でグループを構成しています



ＨＯＫＵＥＩ株式会社
（金属製品および部品の製造販売）



海陽岩淵金属製品有限公司
（金属製品および部品の製造販売）



協和興業株式会社
（架線金物、電気工事材料の製造販売、
電気工事等の設計施工）

ＩＷＭ株式会社
（通信工事資機材
の販売）

イワブチ株式会社



（松戸本社）



（東京本社）

株式会社須田製作所
（通信用金物等の製造販売
無線関連装置の設計製作）



イワブチの歩み

新たな価値づくりへの挑戦
イワブチ株式会社

1950年の創業以来、社会インフラを支える“モノづくり”で進化を続けています

生産基盤の拡充

- 1950年 8月　会社設立
- 1962年 5月　松戸工場建設（現松戸本社）
- 1971年 5月　松戸北工場建設（現松戸工場）
- 2011年 9月　松戸第2工場を建設
- 2017年 7月　イワブチテクニカルセンター開設
- 2024年 7月　松戸第3工場を開設(富田鉄工㈱を吸収合併)


松戸工場

経営基盤・推進体制の強化

- 2020年 8月　中期経営目標VISION 2030策定
- 2021年 4月　VISION 2030 Phase1 スタート
  NEXT研究室を新設
- 2022年 6月　監査等委員会設置会社に移行
- 2025年 4月　東京本社を開設・営業企画部を新設
- 2026年 4月　VISION 2030 Phase2 スタート
- 2026年10月　M&A推進室始動
- 2026年11月　中期経営計画(VISION 2030 Phase2)を開示


東京本社

株式上場

- 1995年 4月　株式を日本証券業協会に店頭登録
- 2004年12月　ジャスダック証券取引所に上場
- 2010年 4月　大阪証券取引所JASDAQ市場に上場
- 2013年 7月　東京証券取引所JASDAQスタンダード市場に上場
- 2022年 4月　東京証券取引所スタンダード市場に移行

グループ拡大

- 2002年 9月　海陽岩淵金属製品有限公司を設立
- 2013年 5月　北栄鉄工㈱（現HOKUEI㈱）をグループ会社化
- 2015年10月　IWM㈱を設立
- 2017年 5月　協和興業㈱をグループ会社化
- 2022年 1月　㈱須田製作所をグループ会社化
- 2022年10月　富田鉄工㈱をグループ会社化
- 2024年 7月　富田鉄工㈱を吸収合併

ESG ・ サステナビリティ

脱炭素・人的資本・ガバナンスを重点テーマに、持続的な企業価値向上を目指します



1. カーボンニュートラル

事業活動に伴う温室効果ガス排出量の把握と削減を進め、2030年度の削減目標達成および2050年のカーボンニュートラル実現を目指します。

・2030年度 Scope1・2
2021年度比37.8%削減



2. 人的資本経営

多様な人材が能力を発揮できる組織づくりを進め、人材育成、ダイバーシティ推進、エンゲージメント向上を通じて持続的成長を支える組織基盤を強化します。

・2030年度
女性管理職比率15%



3. ガバナンスと適時開示

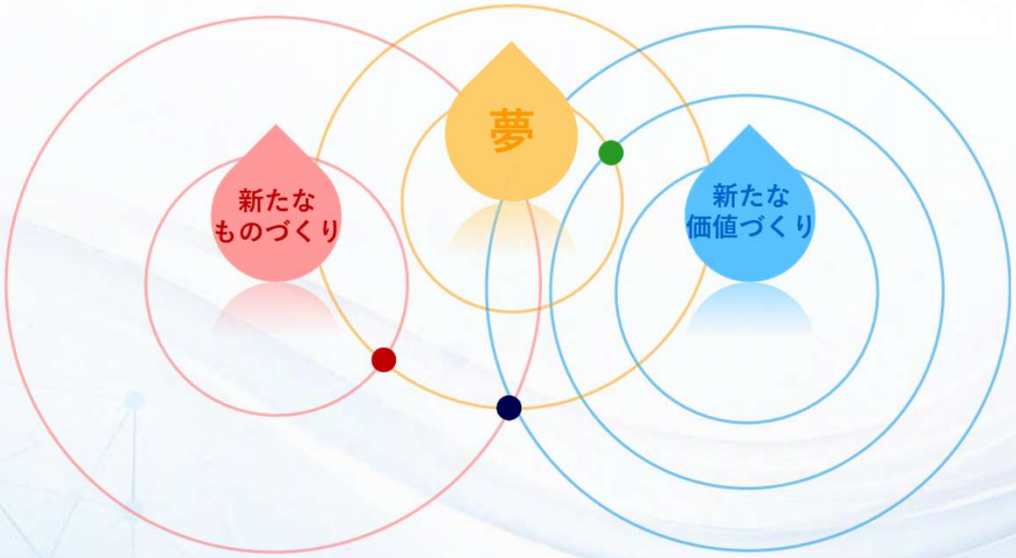
取締役会の監督機能強化、透明性の高い意思決定および適時適切な情報開示を通じて、経営の健全性と信頼性向上を図ります。

・2026年11月
改訂ｺｰﾎﾟﾚｰﾄｶﾞﾊﾞﾅﾝｽ・ｺｰﾄﾞ対応

3 VISION 2030

VISION 2030の目指す姿

未来に、新たな『つなぐ』を生み出す　～新たな価値づくりへの挑戦～



『つなぐ』技術と新たなものづくり

これまでイワブチは、モノとモノをつなぐ技術で、
人々の安心・安全な社会インフラを支えてきました。
2030年度に向けて、既存事業である架線金物事業を
深化させつつ今まで培った技術とデジタルを融合した
スマートファクトリー化構想等を通じて、
新たなものづくりを推進しております。

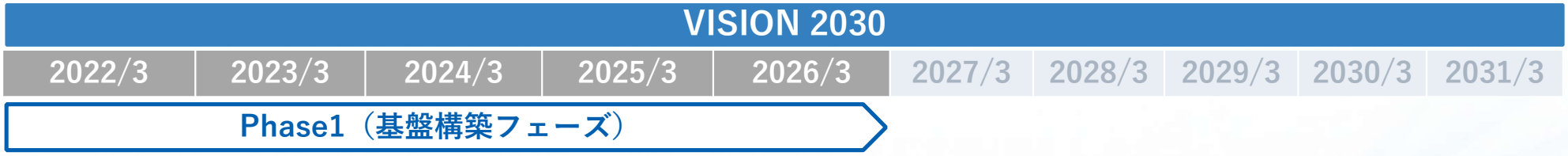
新たな価値づくり

未来に向け、モノとヒト、ヒトとヒトとを『つなぐ』
を探求し、**新たな価値づくり**へ挑戦しております。

Charge your dreams

この変革を支えるのは、社員一人ひとりの強い意志です。
多様な人材が力を発揮できる環境を育み、
“一人ひとりの夢を叶える会社でありたい”
という想いを、成長につなげてまいります。

VISION 2030 Phase1：振り返り



2022/3期から2026/3期までの5か年を、成長戦略の基盤構築フェーズ「Phase1」と位置付け、以下の3つの全社基本方針に基づく取組みを強化

1 開発・研究機能の強化

- 設計人材の拡充
- 応力解析・試作環境の強化
- 新たな事業領域の探索・研究を担うNEXT研究室を新設し、共同研究・産学連携を加速

2 新規事業の企画・実行

- 新規事業の探索・企画から事業化までを担う営業企画部を新設し、トライ＆エラーを実践
- グループの事業基盤を強化

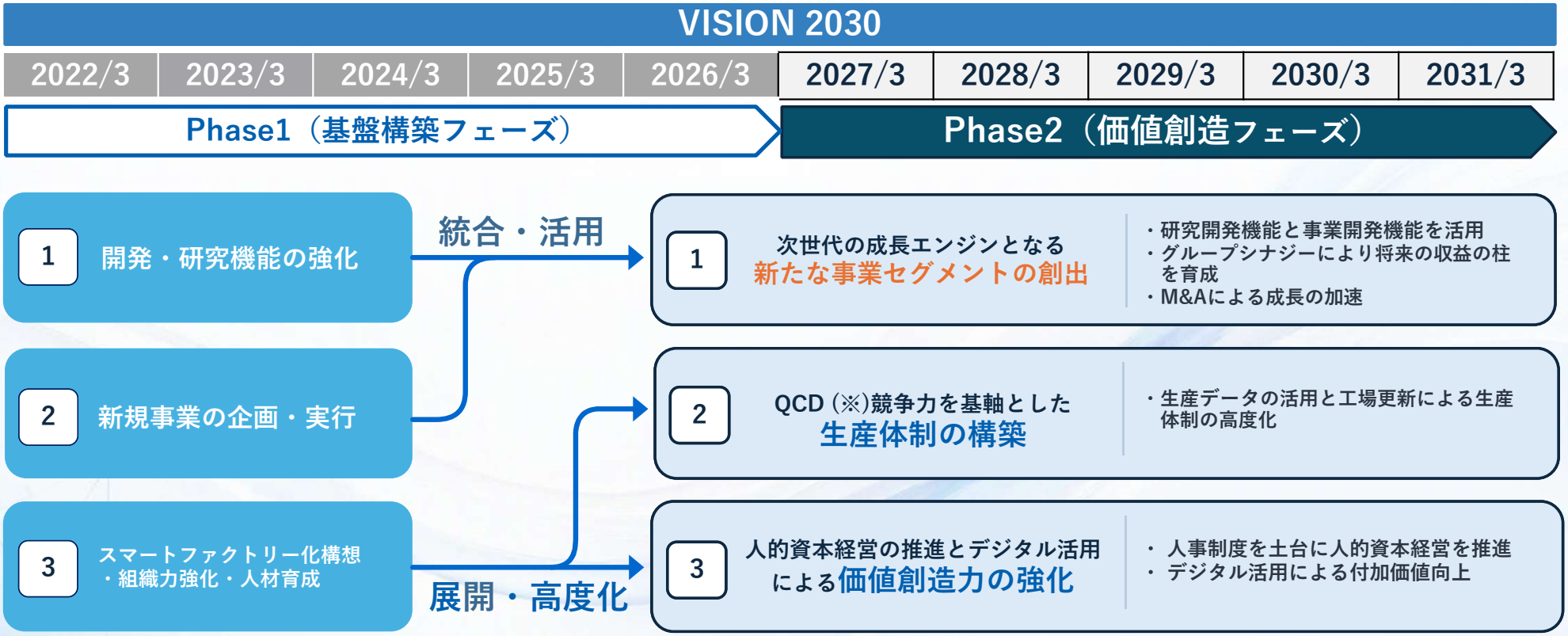
3 スマートファクトリー化構想・組織力強化・人材育成

- 生産データ活用の仕組み構築
- 人事制度を刷新し、組織力強化
- 次世代の人材育成に向けた取組みを強化

VISION 2030 Phase2の基本方針

新たな価値づくりへの挑戦
イワブチ株式会社

2つのセグメントの事業戦略実行に向け、Phase2では3つの基本方針を再構築



※QCD：Quality（品質）、Cost（コスト）、Delivery（納期）

内外環境分析（SWOT分析）

内部環境

S 強み

- 長年培った設計・試験・解析・生産・品質管理能力
- 全国を網羅する供給・販売・サービス体制
- 電力、通信、交通分野における強固な顧客基盤と高い市場シェア
- 製品の大幅な長寿命化を実現する高耐食めっき技術「MAG＋1」

W 弱み

- 新規事業創出および事業化を担う人材、ノウハウの不足
- 旧来生産設備による生産体制
- 業務プロセスの効率化の遅れ
- 低い資本効率

外部環境

O 機会

- 老朽化インフラの更新や国土強靭化に伴う防災・減災需要の拡大
- 防衛、再生可能エネルギー市場の拡大
- AI、ロボットなどのデジタル技術の進展
- M&A市場の拡大と事業承継ニーズの高まり

T 脅威

- 架線金物市場の成熟と需要環境の変化
- 原材料費、エネルギー費、人件費等の上昇
- 仕入先や加工先の事業継続、地政学情勢の変化に伴うサプライチェーンの不安定化
- 自然災害等による生産・供給活動への影響

SWOT分析を踏まえた事業戦略の方向性

既存事業の安定収益基盤を維持しつつ、収益性およびキャッシュ創出力を向上
成長領域への投資を通じて、第2の収益の柱を育成

事業特性を踏まえたセグメント分割・拡大

新たな価値づくりへの挑戦
イワブチ株式会社

2027/3期より2つのセグメント体制へ移行

（単一セグメント）

ジョイント事業
- 配電線路
- 情報通信
- 交通信号・道路標識
- 防災無線

コネクト事業
- 防衛関連
- 再生可能エネルギー関連

事業特性を踏まえた セグメント分割・拡大

- 当社グループは一貫して社会インフラを支える事業を展開
- Phase1で拡大した事業領域を踏まえ、Phase2では2つのセグメント体制への移行により成長を加速

社会基盤事業



電力、通信、交通等の社会基盤を支えるインフラ向け製品・サービスを提供する事業。
架線金物を中核として、配電設備、通信設備および交通インフラの安全かつ安定的な運用を支え、社会インフラの維持、更新と持続的な発展に貢献。

レジリエントインフラ事業



主に防衛、防災分野において、人命、国土および重要インフラの保護に資する製品・サービスを提供する事業。
安全保障、災害対策、減災および国土強靭化に関連する需要に対応するとともに、デジタルAIソリューションの活用を通じて、安全・安心な社会の実現に貢献。

社会基盤事業の全体像 ～暮らしの安全と利便性に貢献～

新たな価値づくりへの挑戦
イワブチ株式会社



配電線路
（配電線路用の装柱用品・地中化用品ほか）

CATV・情報通信
（通信線路・CATV・携帯電話基地局向けの装柱用品ほか）

学校体育施設・防災無線
（照明設備・防災無線施設向けの製品・防球ネットほか）

鉄道
（鉄道用の装柱用品ほか）

交通信号・道路標識
（交通信号機・道路標識の取付金具ほか）

オンデマンド・テクニカルサービス
（EV充電ステーション・再生可能エネルギー関連）

レジリエントインフラ事業の全体像 ～新たな価値創造と事業拡大～

新たな価値づくりへの挑戦
イワブチ株式会社

航空保安設備
（空港監視レーダー・非常用レーダー・計器着陸装置のアンテナ・基台）

防衛関連
（レーダー・通信アンテナ・基台・筐体）

防災・工事関連
（既存天井用防護ネットの提案・資機材販売・施工）



系統用蓄電池
（再生可能エネルギーの普及拡大と電力需給の安定化に向けた事業投資）

ペロブスカイト太陽電池向け部材
（軽量・薄型太陽電池の支持・固定部材）

事業セグメント別連結売上高

● 社会基盤事業
123億円（91%）

配電線路関連　45億円



レベニューキャップ制度により、高経年化設備の更新工事の実施に加え、新製品の投入や販売拡大に向けた営業活動を推進

情報通信関連　39億円

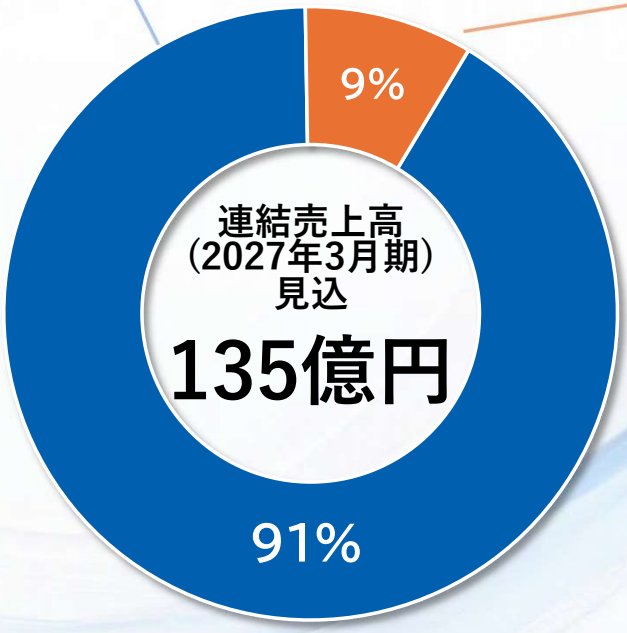


通信設備向け光ネットワーク工事が好調に推移

交通信号その他関連　39億円



交通信号のLED化工事および鉄道の防音壁取付工事は、いずれも堅調に推移



● レジリエントインフラ事業
12億円（9%）

防衛関連　11億円



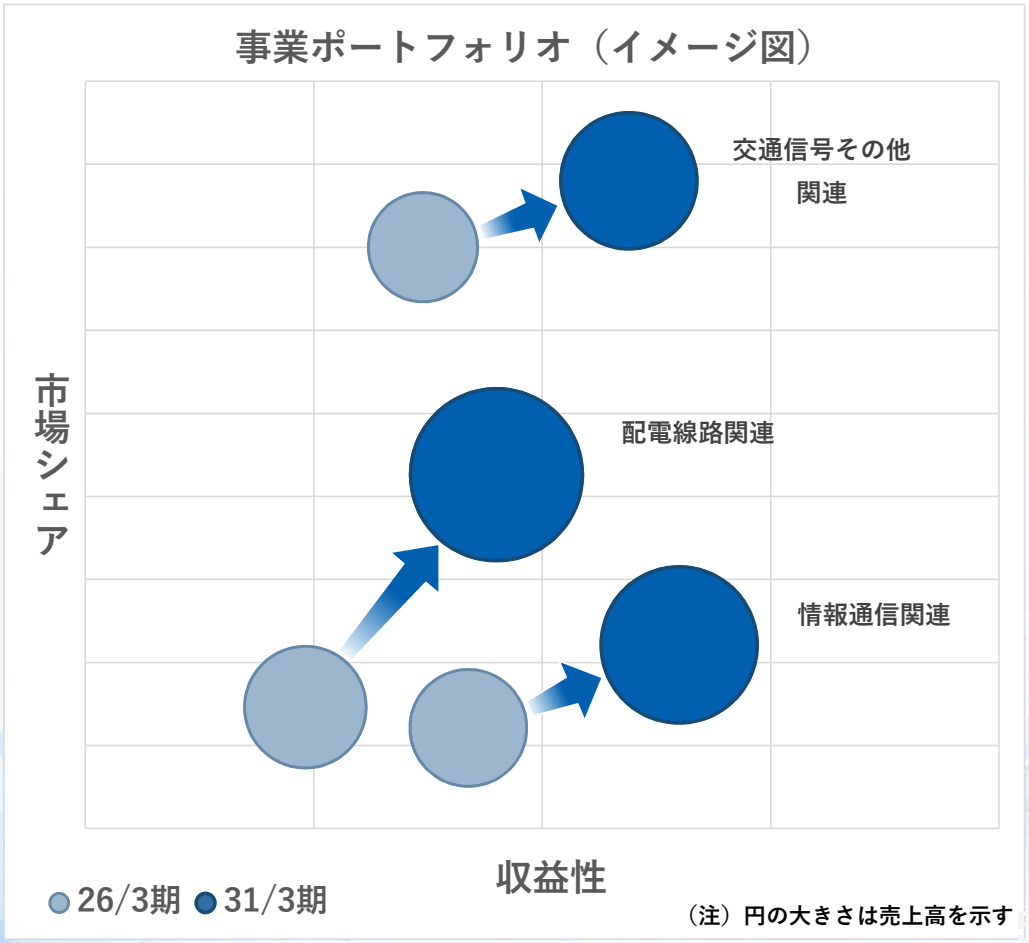
防衛関連需要の拡大を背景に、防衛関連無線システム装置や空港管制用レーダー装置等を製作

防災・工事関連　1億円



主に自治体発注案件を対象に、耐震対策関連製品および天井脱落防止対策を展開

事業戦略：社会基盤事業



（注）円の大きさは売上高を示す

主な事業戦略

【戦略的役割】
強固な事業基盤を活かし、安定的なキャッシュ創出力を強化

■配電線路関連の競争優位性強化
・長寿命化、施工性向上、省人化に資する高付加価値製品の開発・提案
・配電線路関連の更新および老朽化対策需要の着実な取込み

■情報通信関連の深耕
・通信インフラ高度化(※)に伴う新たな設備需要を捉えた製品開発
・情報通信関連の更新および老朽化対策需要の着実な取込み

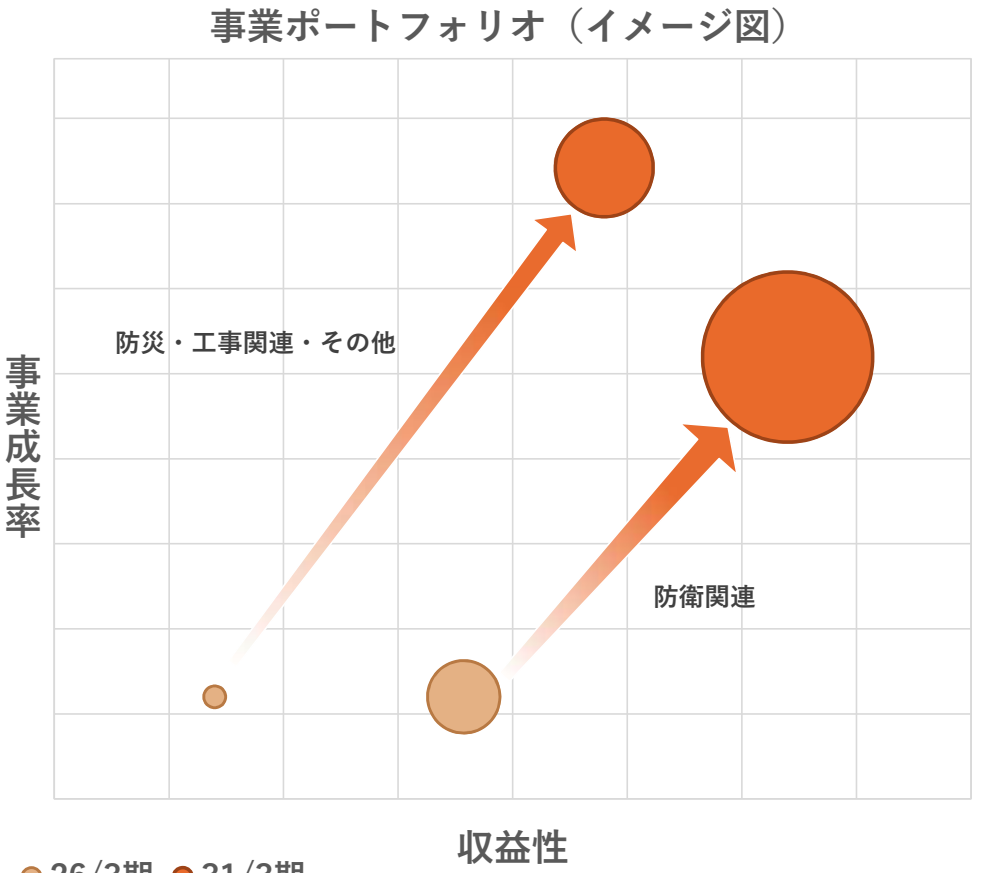
■交通信号その他関連の深耕
・自動運転等の新技術の実用化に伴うインフラ整備需要を捉えた製品開発
・交通信号、鉄道、道路等の更新および老朽化対策需要の着実な取込み

生産・業務の高度化による収益性向上
・AI等のデジタル技術の活用や工場更新を通じて生産工程と業務の自動化を進めるとともに、内製・外製の最適化により、コスト・リードタイムを改善

※Beyond 5G／6G、データセンター、衛星通信等

事業戦略：レジリエントインフラ事業

新たな価値づくりへの挑戦
イワブチ株式会社



（注）円の大きさは売上高を示す

主な事業戦略

【戦略的役割】
成長領域への集中投資により、第2の収益の柱を確立
「インフラ×DX」を体現する次世代型メーカーへ

■防衛関連の拡大
・防衛関連分野の堅調な引き合いの着実な取込み
・グループ会社の生産能力増強と当社による生産補完を通じた供給力の強化
・通信、レーダー関連技術や顧客基盤を活かした製品・サービスの拡充

■防災・工事関連の拡大
・パートナー企業との連携による全国の特定天井(※)対策工事を起点とした設備更新需要の取込み
・設計から施工、保守システム管理までを一貫して担う体制を強化
・元請案件の獲得

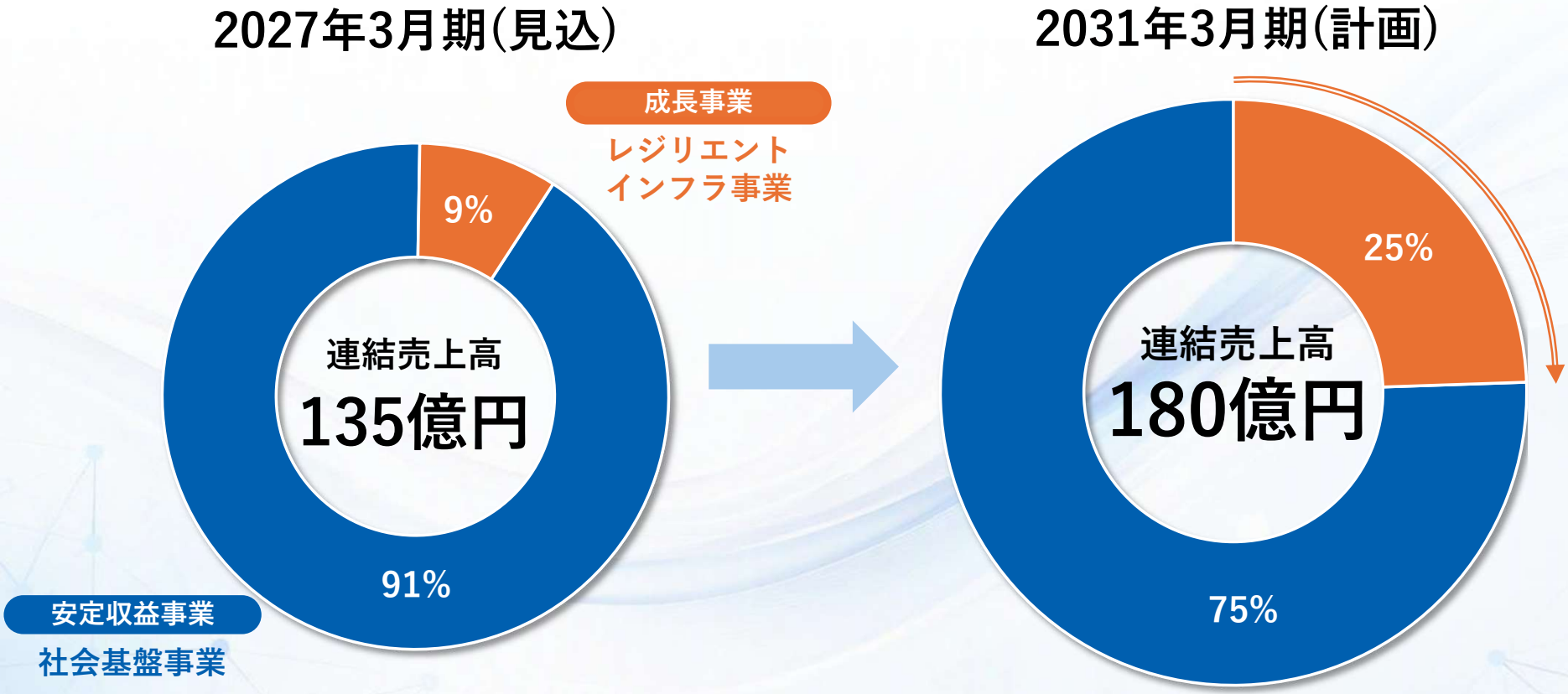
■その他次世代事業領域の事業化
・IoT、センサー等を活用した「スマートインフラ」市場への展開
・ペロブスカイト太陽電池、系統用蓄電池等の関連製品の開発・販売
・エネルギー関連設備の運営など、新たな事業領域への展開

M&Aによる成長の加速
・技術、人材、顧客基盤、許認可および施工・保守機能を獲得

※脱落によって重大な危害を生ずるおそれがあるものとして国土交通大臣が定める吊り天井

成長戦略により目指す事業ポートフォリオ

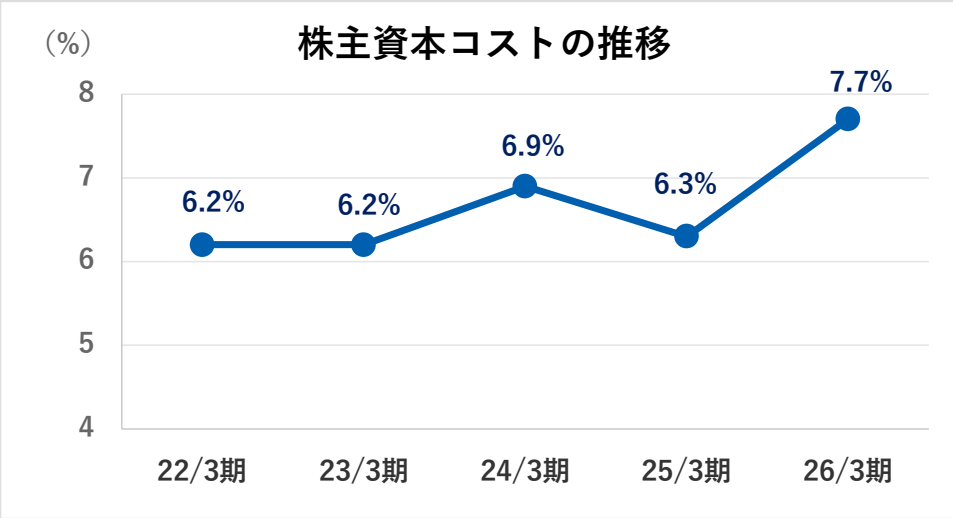
安定収益事業の強化と成長事業の拡大による、事業ポートフォリオの変革

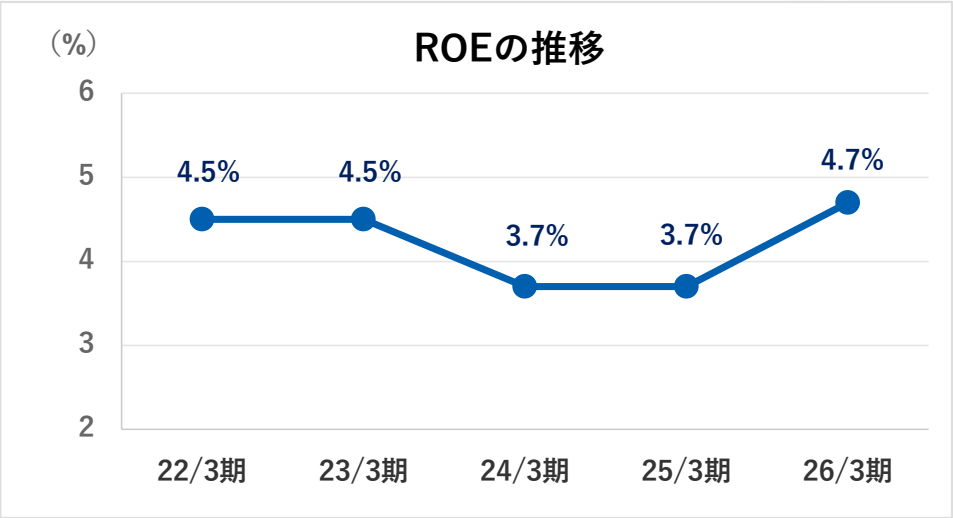


4 資本コストと株価を意識した経営施策

株主資本コストとROEの状況

VISION 2030 Phase1期間を通じて、ROEは株主資本コストを下回る水準で推移





■株主資本コスト

・国債金利の上昇および市場との連動性（β値）の高まりにより、株主資本コストは7%超に上昇

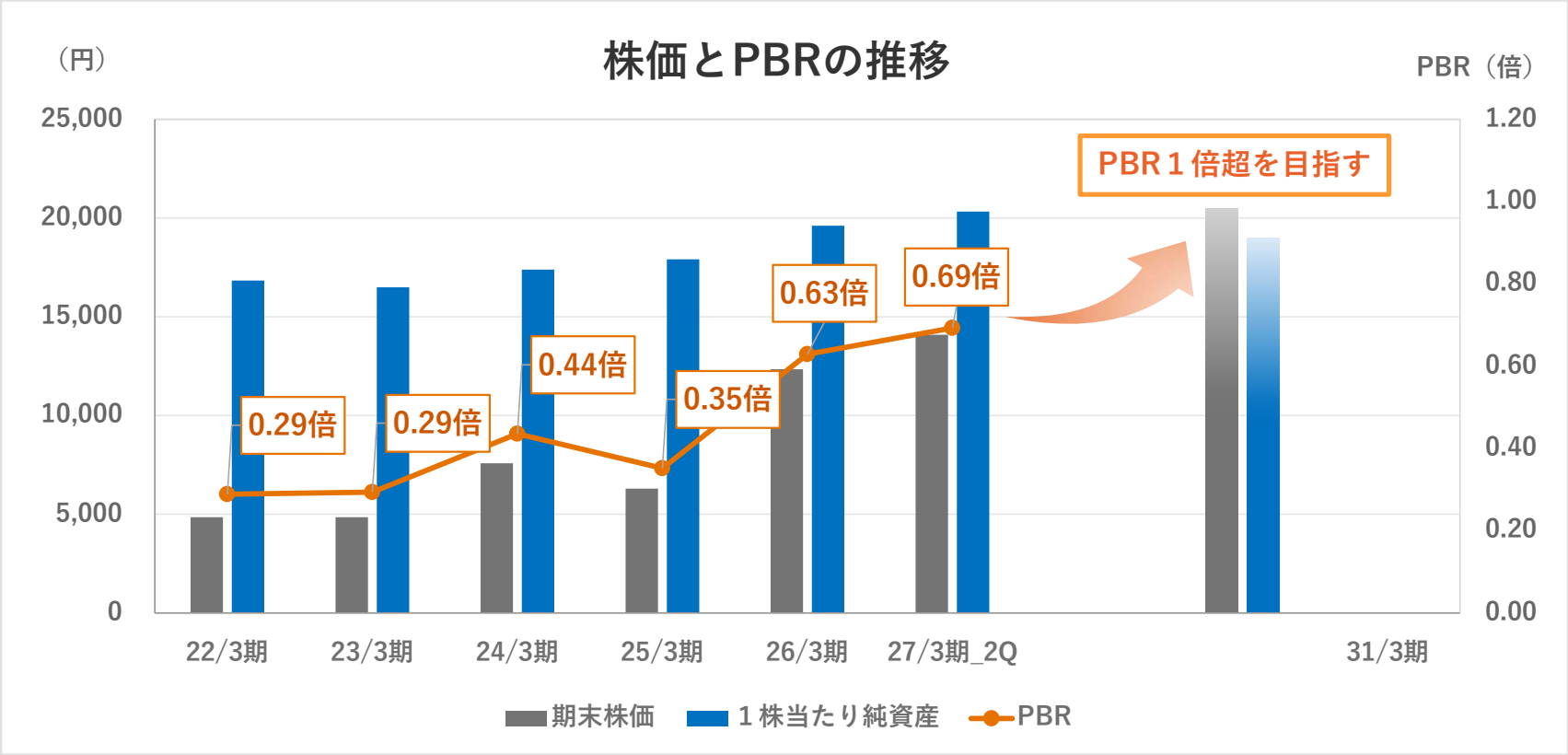
（注）株主資本コストの推定にはCAPM（※）を採用
※リスクフリーレートは10年物国債金利、β値は５年間の月次株価を使用して算定

■ROE

・2022/3期および2023/3期はM＆Aに伴う特別利益等の影響もあり4%台で推移
・2026/3期は、配電線路関連および防衛関連が業績を牽引し、4.7%に上昇

株価と市場評価の状況

株価は過去5年間で2.9倍に上昇した一方、PBRは依然として1倍を下回る水準



企業価値向上に向けた経営課題と基本方針

新たな価値づくりへの挑戦
イワブチ株式会社

資本収益性の向上、資本構成の最適化、市場評価の向上を一体的に推進

資本収益性

26/3期

ROE 4.7%

株主資本コスト 7.7%

【課題】

収益力と資本効率を高め、
エクイティ・スプレッドを改善

資本構成

26/3期

自己資本比率 74.9%

強固な財務基盤

【課題】

投資余力を成長投資と株主還元へ
機動的に配分し、連結B/Sを再構築

市場評価

26/3期

PBR 0.6倍

1倍未満

【課題】

成長期待を高め、PBR1倍超の
早期実現へ

2031/3期 目標値と成長シナリオ

オーガニック成長とM&Aによる成長加速、売上高180億円・EBITDA27億円・ROE8%超の実現

連結売上高

26/3期	31/3期 オーガニック	31/3期 目標
135	158	180 億円

事業成長 +23億円 ｜ M&A +22億円

EBITDA

26/3期	31/3期 オーガニック	31/3期 目標
19	23	27 億円

事業成長 +4億円 ｜ M&A +4億円

ROE

26/3期	31/3期 オーガニック	31/3期 目標
4.7%	6.6%	8%超

事業成長 +1.9% ｜ M&A +1.4%超

収益力向上を支える3つの事業戦略

1 社会基盤事業の深化

需要の着実な取込み、高付加価値化、
生産性向上による安定収益基盤の強化

2 レジリエントインフラ事業の拡大

成長領域として位置付ける分野への
経営資源の集中と、第2の収益の柱への育成

3 M&Aによる成長の加速

技術・人材・生産能力・顧客基盤を獲得し、
収益性・資本効率を重視したM&Aを
厳選して実行

ROE8%超に向けた重点施策

3つの戦略の一体的な推進によるROE8%超の実現

収益力の強化

事業戦略／PL

売上成長

- 社会基盤事業の深化
- レジリエントインフラ事業の拡大
- M&Aによる成長加速

利益率の改善

- 生産工程の自動化による生産性向上
- 原価・販管費を含む収益管理の高度化
- 付加価値に応じた適正利益の確保
- サプライチェーン最適化

資産効率の向上

財務戦略／BS

運転資本・保有資産の最適化

- 棚卸資産の適正化、回転率向上
- キャッシュ・コンバージョン・サイクル改善
- 現金預金、政策保有株式、低収益資産の圧縮

経営資源配分の最適化

- グループ再編
- 人材の再配置
- 生産設備の更新・高度化
- 成長領域への経営資源の重点配分

資本構成の最適化

財務戦略／BS

成長投資と資金調達の最適化

- 成長投資、M&Aに向けた戦略的投資の推進
- 財務基盤と借入金のバランス

自己資本比率を60%台へ

- Phase2期間の総還元性向100%以上
- 従来水準を上回る配当
- 機動的な自己株式取得

キャッシュ・アロケーション（2027/3期～2031/3期）

成長投資と株主還元の両立による持続的な企業価値向上

〈インオーガニック成長を実現し、ROE8%超を達成した場合のイメージ〉



成長投資

1 社会基盤事業の競争力強化投資

生産性・安全性の向上、自動化の推進、サプライチェーンの最適化を実現する工場更新等により、事業の持続的成長を実現

2 レジリエントインフラ事業の成長投資

新たな収益基盤確立に向けた戦略的投資
M&Aによる成長の加速

株主還元

3 資本効率を意識した株主還元

Phase2の今後5年間については、配当および自己株式の取得により、総還元性向100%以上を目標とする

M&Aを活用した成長戦略

レジリエントインフラ事業の重点領域に対し、成長エンジンとしてM&Aを推進

これまで

VISION 2030 Phase1

M&Aを通じて

- ✓ 新たな事業領域を獲得
- ✓ 事業規模を拡大
- ✓ 収益基盤を強化

Phase1での成果と経験を
次の成長へ

M&A推進体制の強化

VISION 2030 Phase2

戦略機能の強化
案件発掘
M&A専門チーム
【M&A推進室】
の始動
投資判断・実行
PMI

戦略機能・組織を見直し、
M&Aの推進力・実行力を強化

重点領域へ経営資源を集中

VISION 2030 Phase2

優先領域

・防衛関連および防災・工事関連
・シナジーを見込める周辺領域

実行方針

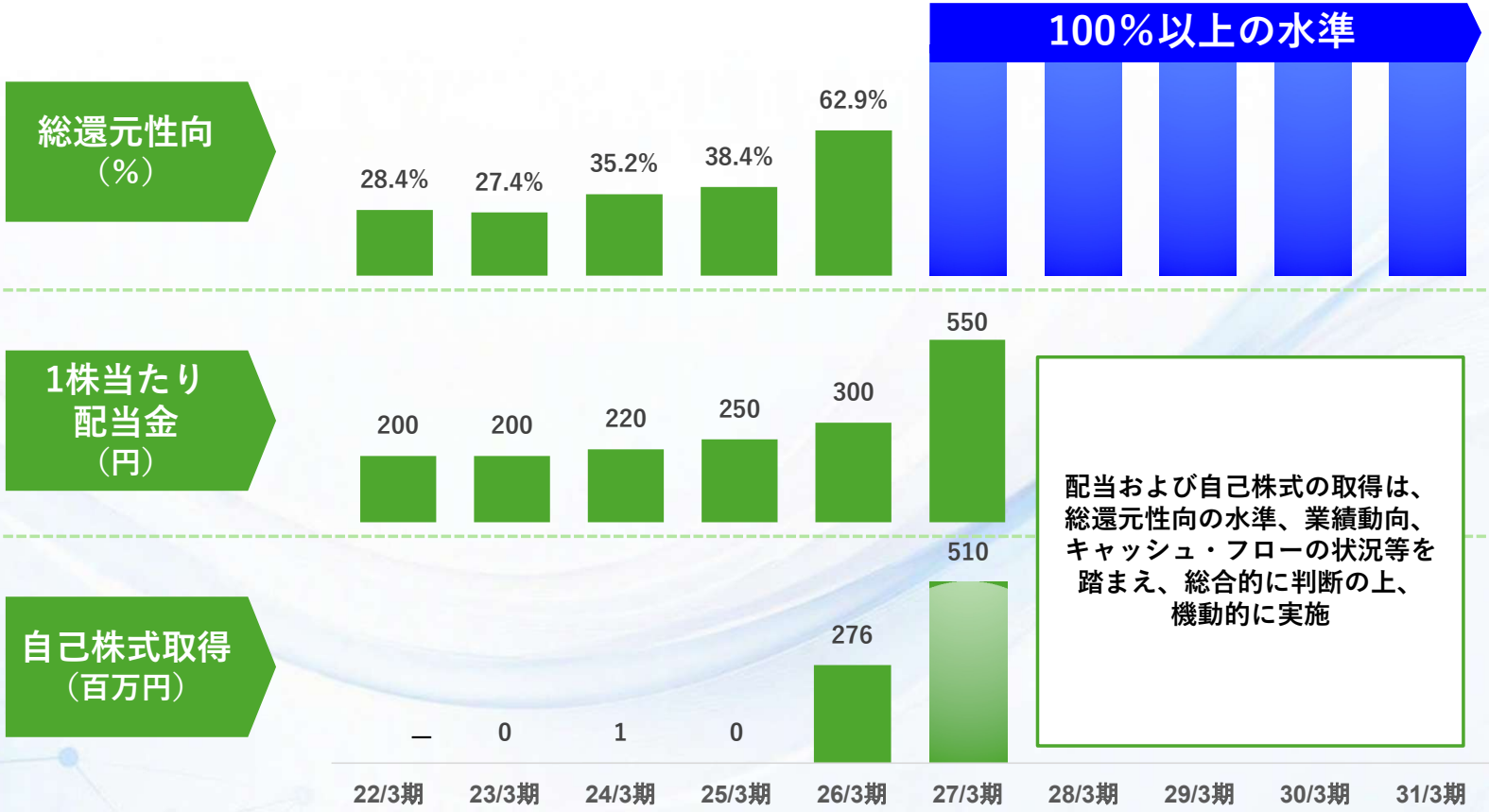
・国内案件を優先
・PMIの確実性を重視

技術・人材・生産能力等の獲得
による収益基盤の拡大

株主還元：配当および自己株式の取得

新たな価値づくりへの挑戦
イワブチ株式会社

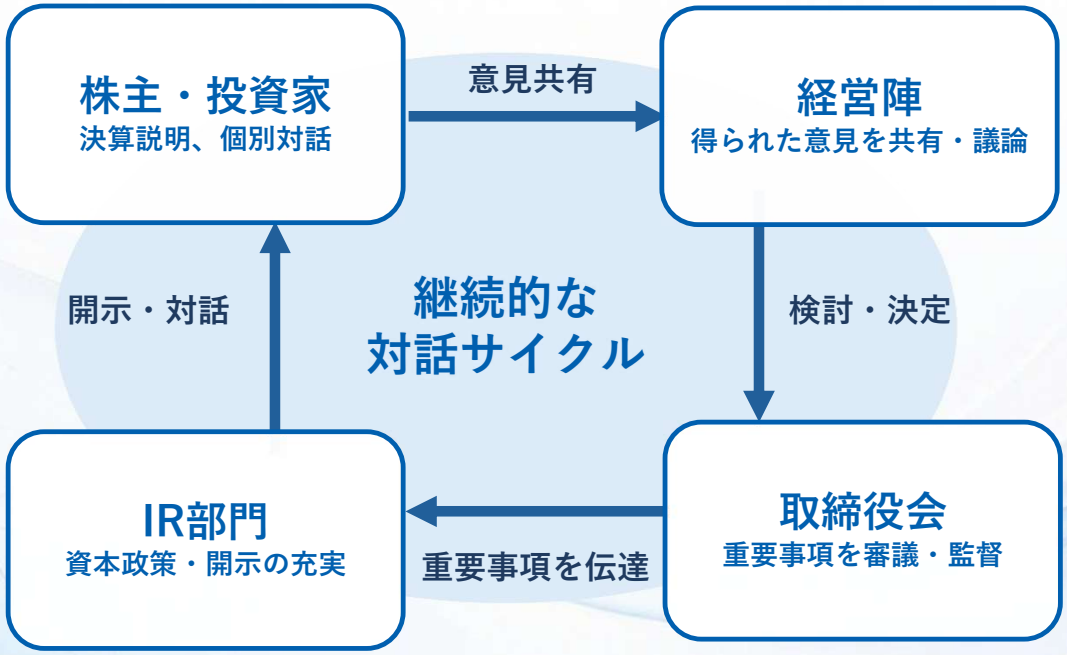
Phase2期間（2031/3期まで）は、総還元性向100％以上の水準で配当および自己株式取得を実施



株主・投資家との対話

投資家との対話を経営に反映し、企業価値向上を推進

株主・投資家の対話による企業価値向上サイクルのイメージ



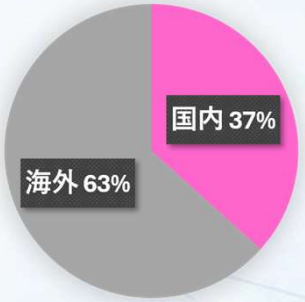
主な対話のテーマ・投資家の関心事

- 当社グループの事業内容
- 競争優位性（市場シェア・競合環境）
- 2027年3月期の業績予想のポイント
- 原材料価格など物価上昇の影響と対応
- 経営資源の配分
- ROE向上に向けた施策
- 株主還元の方針
- 社外取締役の監督機能　　ほか

株主・機関投資家・アナリストとの個別対話

個別対話回数
（2025年11月～2026年10月）

計 **30** 回



お問い合わせ先

新たな価値づくりへの挑戦
イワブチ株式会社

本資料および当社IRに関するお問い合わせ先

総務部　株式担当
電話番号：047-368-2222
E-mail：kabushiki@iwabuchi.co.jp

免責事項

- 本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が発表日現在において入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社の判断が含まれております。
- 実際の業績等は、今後様々な要因によって予想数値と異なる可能性があります。これらの目標や予想の達成および将来の業績を保証するものではありません。