第67期 [中間期]

SANEI REPORT

2026年4月1日 - 2026年9月30日

水をつなぐ
SANEI株式会社
証券コード：6230
東京証券取引所 スタンダード市場

5つのブランドが支える「水のある暮らし」













代表取締役 社長執行役員に松井優樹が就任いたしました。

平素よりSANEIをご支援いただき、誠にありがとうございます。

世界では地政学的リスクの高まりや資源価格の変動、急速な技術革新などにより、企業を取り巻く環境はこれまで以上に不確実性を増しています。また、国内においても人口減少や価値観の多様化が進み、企業には従来以上に変化への対応力が求められています。

そのような環境の中にあっても、私たちSANEIは創業以来培ってきた「日々最善」の精神を大切にしながら、変化を成長の機会と捉え、新たな価値創造に挑戦し続けてまいります。

私たちが事業を通じて向き合っているのは、人々の暮らしに欠かすことのできない「水」です。水は毎日の生活の中で当たり前に存在するものですが、その水と人との接点には、快適さや安心、心地よさ、そして豊かさを生み出す大きな可能性があります。

SANEIは単に製品を提供する企業ではなく、水と人との接点に新たな価値を創造する企業でありたいと考えています。

その実現のためには、お客様はもちろん、仕入先様や販売店様をはじめとする多くのパートナーの皆様との信頼関係が欠かせません。私たちはこれからも共に成長し、共に価値を創造する姿勢を大切にしてまいります。

また、企業価値の源泉は人であると考えています。社員一人ひとりが誇りを持って働き、自ら考え、挑戦し続けることができる組織づくりにも力を注いでまいります。

これからも持続的な成長と企業価値の向上を目指し、株主・投資家の皆様のご期待に応えられるよう努めてまいります。今後とも変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2027年6月以降の株主総会資料のご提供について

2027年6月開催予定の定時株主総会からは、株主の皆さまのお手元には議決権行使書および簡易的な招集ご通知をお届けする予定としております。
従来どおりの書面でお受け取りをご希望される株主様は、株主総会の基準日（定時株主総会の場合は3月31日）までに株主名簿管理人である三菱UFJ信託銀行、またはお取引口座のある証券会社等で「書面交付請求」のお手続きをお願いいたします。

電子提供制度に関するお問い合わせ先
三菱UFJ信託銀行 証券代行部 テレホンセンター
電子提供制度専用ダイヤル
0120-696-505
受付時間：土・日・祝日等を除く平日 9:00 - 17:00
https://www.tr.mufg.jp/daikou/denshi.html

上期業績サマリー

通期業績予想の変更

■修正の理由

売上高に関しては、新製品の「IENI」シリーズや「自動水栓」など高付加価値製品の販売拡大により伸びていますが、住宅市場の落ち込みによる需要の低迷もあり前回発表予想値をやや下回る見通しとなりました。

利益面に関しては、原材料となる銅の価格高騰など、厳しい事業環境が依然として継続しているが、今後は販売価格の改定が浸透する見込みです。

（百万円）

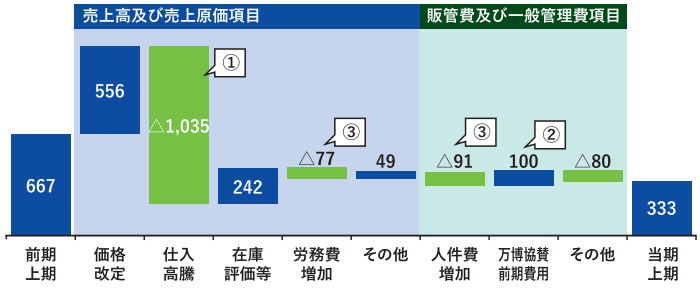
	前回予想	今回修正	増減額	増減率	2Q累計	昨年同期比	進捗率
売上高	30,800	29,500	△1,300	△4.2%	14,441	2.9%	48.9%
営業利益	2,000	1,100	△900	△45.0%	333	△50.1%	30.2%
経常利益	1,950	1,000	△950	△48.7%	283	△59.2%	28.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,280	650	△630	△49.2%	175	△60.3%	26.9%

財務諸表

売上高は高付加価値製品の販売拡大で増収。原材料価格の急騰で半期予想を下回ったが、下期の業績は伸長する見込み

営業利益の増減要因

百万円



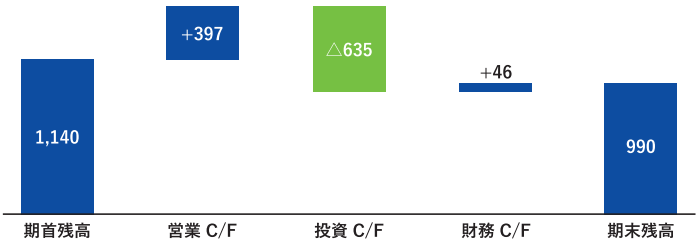
① 主要材料の銅価格高騰が利益の押し下げ要因。価格改定を 6 月から実施、2Q 時点では材料高騰分のマイナスを吸収できず、例年通り下期以降の業績は伸長する見込み。

② 前期は万博協賛費を一時費用で計上、当期は同規模の一時費用なし。

③ 人材投資の一環で、ベースアップ実施の結果、労務費と人件費が増加。

キャッシュフロー

百万円



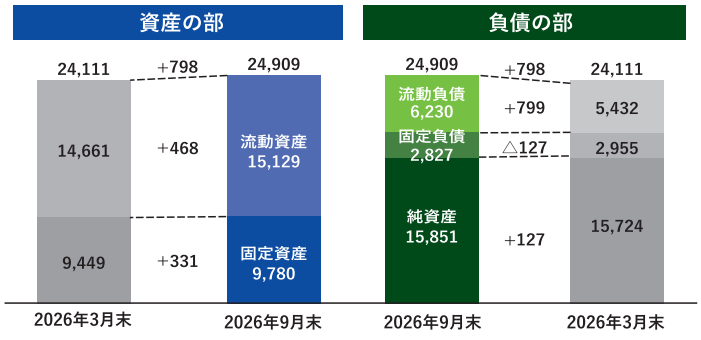
営業 C/F： 売上債権の減少 (+597)、仕入債務の増加 (+635) が寄与する一方、棚卸資産の増加 (△1,120) が押下げ。

投資 C/F： 基幹システムの更新など設備投資により、有形固定資産の取得 (△267) 、無形固定資産の取得による支出 (△273)。

財務 C/F： 短期借入金の増加 (+410)、長期借入金を返済 (△192)、配当金の支払 (△169)。

貸借対照表

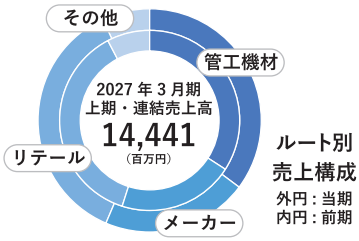
百万円



主な変動要因

流動資産	売上債権	△597	流動負債	買掛金	+635
	商品及び製品	+858		短期借入金	+410
	原材料及び貯蔵品	+196			
固定資産	無形固定資産	+246	固定負債	長期借入金	△158
	投資その他の資産	+177			

販売ルートと事業展開



ルート別売上構成
外円：当期
内円：前期

商材	売上（前期比）	動向
デザイン製品	↗	SANEIブランドの売上増
高機能製品	↗	自動水栓の売上増

ルート	売上（前期比）	動向
管工機材	→	収益性は改善傾向。デザイン水栓等の高付加価値製品については売上が堅調に推移。
メーカー	↗	売上は堅調に推移。引き続き、中高級グレード製品の販売強化へ取り組む。
リテール	→	売上は堅調に推移。IENI シリーズの混合栓、高機能シャワー製品やウルトラファインバブル製品の販売による売上増。
その他	↘	国際事業の売上は堅調に推移。関連事業に関しては前年をわずかに下回る水準で推移。

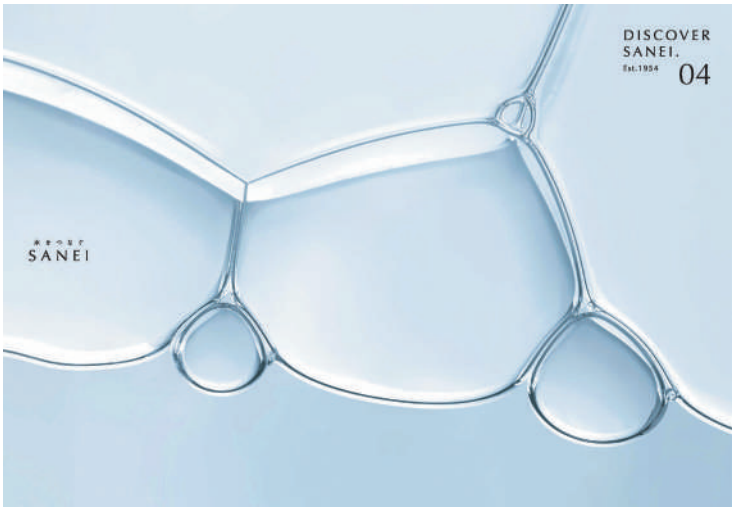
「株式会社アクアム」と資本業務提携を締結

「株式会社アクアム」の発行済株式の 5%を取得し、資本業務提携を締結しました。

SANEI がもつ水まわり製品の設計・製造・販売に関するノウハウと、アクアムが有する空気製水技術を組み合わせることにより、水資源問題や環境負荷低減といった社会課題への対応力をさらに高めるとともに、新たな製品・事業機会の創出を目指します。
協業では、空気製水技術と水まわり製品を融合した新製品・新サービスの共同企画を行い、公共施設や商業施設など非住宅分野を中心とした市場開拓に取り組みます。環境配慮型・サステナブル製品の開発と普及を通じて、オフグリッドの実現を目指します。



ブランドブックを公開



SANEIの理念やものづくりへの想いを伝える、新たなブランドブックを制作しました。

水栓をはじめとする水まわり製品の開発に込めたこだわりや、デザイン・技術を通じて提供する価値など、私たちが大切にしているものづくりへの姿勢を紹介しています。SANEI の企業理念や事業への理解を深めていただくとともに、水を通じて人々の暮らしを豊かにする取り組みを発信しています。

ブランドブックを見る

https://www.sanei.ltd/wp/wp-content/themes/sanei2022/assets/img/ir/2026_brandbook.pdf



VERSEブランド新シリーズellipse発表

OSAKA DESIGN WEEK の開催期間中、WAILEA 御堂筋店にて、「VERSE」ブランドの新シリーズ「ellipse」を発表しました。イベント当日は関係者を招き、瀧社外取締役、永山社外取締役、開発メンバーによる対談を実施。「ellipse」の開発に込めた思いや、その魅力を紹介しました。「ellipse」は、10 月末現在、WAILEA 御堂筋ショールームにて実物をご覧いただけます。





しなやかな流線と

人に寄り添うかたち

人や暮らしの境界をほどき

静かに溶け込み感性を揺らす

ellipse

サイトを見る

https://www.verse.luxe/jp/ellipse/

OSAKA DESIGN WEEK 2026





OSAKA DESIGN WEEK は、建築、インテリア、プロダクト、クラフト、食、ファッションなど、従来のデザイン分野の枠を超え、ライフスタイルを形づくる多様な領域が交わるイベントです。SANEI は本イベントに参画し、WAILEA 御堂筋ショールームでは「VERSE」新シリーズ「ellipse」を、大阪高島屋ブースではウルトラファインバブル搭載のシャワーヘッドや混合栓シリーズの「IENI」を展示。多彩な水まわり製品を通じて、暮らしに寄り添う SANEI のデザインを発信しました。

Kitchen & Bath China 2026





中国・上海で毎年開催される、アジア最大級の水まわり設備および建材の国際見本市に出展。
水栓の sanei(サネイ) ブランドから「MONOTON」「SUTTO」「cye」シリーズや信楽焼の洗面ボウルなどを展示し、お越しいただいた皆様より好評いただきました。

JAPAN DIY HOMECENTER SHOW





ウルトラファインバブルを搭載したスキンケアシリーズのシャワーヘッド「mitos Re:me」のコンセプトモデルを公開。mitos の心地よさに加え、スカルプビート水流の力強さにも多くのお客様から関心いただきました。また、「心地よさを、シンプルを、家に。」をコンセプトとする水栓「IENI」シリーズの新モデルも公開しました。シンク内や壁面には「IENI」雑貨を展示し、実際に商品を体感いただきながら、「IENI」が提案する暮らしの世界観を紹介しました。

東京管工機材展





東京都立産業貿易センター浜松町館で開催された「第 58 回 管工機材・設備総合展」に出展しました。今回は、「水まわりが空間に溶け込む、ホテルライクで温もりのある空間」をテーマに、デザイン水栓ブランド「sanei（サネイ）」と、空気から水をつくり出す空気製水機「AQUAM（アクアム）」を中心に展示。水栓や洗面などの水まわり製品を空間と調和させ、SANEI が提案する水まわりの世界観を紹介しました。

継続的な株主価値向上に向けて

PBR1.0倍に向けて

PBR（株価純資産倍率）は、PER（株価収益率）と ROE（自己資本利益率）の掛け合わせで構成。
PER の向上と ROE の向上、両輪での取り組みにより中長期的に PBR1 倍超の実現を目指す。

PER 14.0倍

取り組み例

- ・ブランド価値向上　：展示会出展・ブランド認知強化施策
- ・成長戦略の発信　：新製品/市場の開拓
- ・IR活動の充実　：積極的な情報開示・企業理解の向上

×

ROE 4.3%

取り組み例

- ・高付加価値製品　：開発・拡販/デザイン・機能/空間提案
- ・収益力強化　：価格転嫁/生産性向上/コスト最適化
- ・資本効率の向上　：在庫回転率/工場自動化/DX推進

＝

PBR 0.6倍

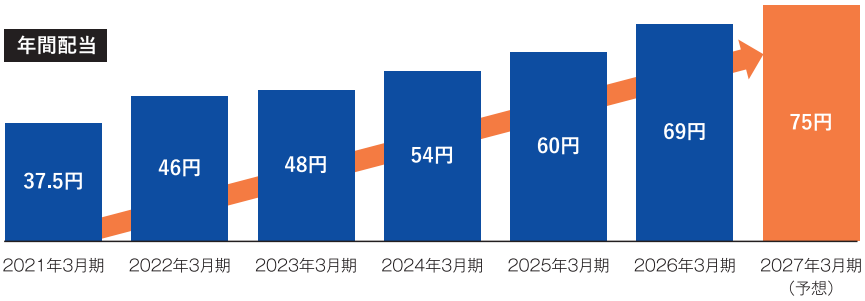
2026年10月26日現在
※自己資本のみ9月末時点で計算

年間配当金

2027 年 3 月期の配当予想については、第 2 四半期 37 円、期末 38 円の年間 75 円を予定しております。当社では累進配当方針を導入し、株主の皆様への安定的な利益還元を重視しています。配当性向は52.8%を見込んでおり、今後も利益成長とのバランスを図り、持続的な株主還元を実施してまいります。

2024年10月1日付で株式1株につき2株の株式分割を行っております。
株価および1株当たりの数値は全て分割後を基準に換算しています。

安定的な株主還元を実現するため「累進配当方針」の導入済



事業概要

「点」から「線」そして「面」へ - 住まいの水の接点を支える総合メーカー

点 1954-1980
水栓事業からの始まり
「生活の接点」である水栓の製造

線 1980-2018
給排水をトータルに
水栓から配管まで提供

面 2018-
空間・ライフスタイル提案へ
5ブランドで空間まで提案

販売ルート

SANEI →
- 管工機材 →（・設計会社/ 施主 ・パワービルダー/工務店 ・卸売 / 商社）
- リテール →（・ホームセンター ・家電量販店 / 総合スーパー ・インターネット販売業者）
- メーカー →（・住宅設備機器メーカー）
- 国際 →（・アジア諸国 ・海外各国）

→ お客様

取り扱い商材



水をつなぐ
SANEI株式会社
www.sanei.ltd

事業内容	給水栓·給排水金具·継手および配管部材の製造販売
創業	1954年（昭和29年）9月
代表者	代表取締役社長 松井 優樹
本社	大阪市東成区玉津1丁目12番29号
資本金	4億3,200万円 ※2026年3月末時点

連結業績	売上高　:290億4,200万円 経常利益 :18億300万円　※2026年3月期
従業員	連結:827名　単体:630名　※2026年3月末時点
グループ会社	株式会社アクアエンジニアリング 大連三栄水栓有限公司 株式会社水生活製作所