

各位

会社名 日東工器株式会社
代表者名 代表取締役社長 小形 明誠
(コード番号 6151 東証プライム)
問合せ責任者 常務執行役員 IR担当 野口 浩臣
(TEL 03-3755-9970)

2025年3月期決算説明 質疑応答集

この質疑応答集は、2025年6月5日（木）に開催した2025年3月期決算説明会および機関投資家・アナリストとの1on1ミーティングでいただいた主なご質問をまとめたものです。なお、ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。

(ご参考) 決算サマリー

2025年3月期
決算概要

国内と欧米での売上増加により増収、売上原価と販管費増加により減益

売上高 272億 (前期比 +0.7%)
営業利益 23億 (前期比 -12.6%)

2026年3月期
事業計画

新工場の稼働に伴う経費と減価償却費の増加により利益減

売上高 292億 (前期比 +7.5%)
営業利益 6億 (前期比 -74.4%)

株主還元

25年3月期の年間配当金は39円
26年3月期の年間配当金40円を予想

Q1

工場のコスト増を除いても2026年3月期は減益予想ですが、価格転嫁も含めて収益性向上の施策はありますか？

A1

引き続き全社的なコスト削減に取り組んでおります。価格転嫁については、昨年からリニア駆動ポンプと建築機器の一部の価格転嫁を進めてきた成果が見られ、当該製品の収益性が改善しています。他製品については現在値上げの適切な時期と妥当性を社内で検討しています。また、付加価値の高い製品を開発して拡販していくことと、下期には半導体関係の回復を見込んでおり、特に迅速流体継手事業においては売上拡大および利益貢献があると考えています。

Q2 2026年3月期の減益要因にあるその他－70百万円の内訳を教えてください。

A2 東北日東工器において、今期より新たに発生した、従業員の社宅費、バス送迎費等の費用が主になります。

Q3 2027年3月期に急激に利益が回復する計画ですが、その要因を教えてください。

A3 2026年3月期の業績計画においては、新工場建設に伴う減価償却費や移転関連費用の増加により、一時的に利益が減少する見通しです。一方、半導体関連需要は堅調に推移しており、当社の中でも特に利益率の高い迅速流体継手事業においては、売上の増加が見込まれます。さらに、これまで価格転嫁を進めてきたリニア駆動ポンプおよび建築機器に加え、その他製品群においても価格改定を進めており、収益性のさらなる改善を見込んでいます。加えて、現在推進中の中期経営計画を着実に実行することで、2027年3月期は増益となる見通しです。

Q4 2027年3月期にEBITDAの倍増を見込んでいる理由は何ですか？

A4 新工場の建設に伴い、固定資産が増加することから、減価償却費も相応に増加する見通しです。

Q5 2025年3月の下方修正で配当が減額されましたが維持する考えはなかったのでしょうか？

A5 取締役会において様々な観点から慎重に議論を重ねてまいりましたが、足元の景況感には依然として不透明感が残っており、また新工場の建設や基幹システム更新に伴い多額の経費を見込んでいます。こうした状況を踏まえ、当社の基本方針である「配当性向40%」に基づき、安定的かつ持続可能な株主還元を行うことといたしました。

Q6 中計期間中（次期中計期間も含め）目標とする在庫回転日数を教えてください。

A6 新工場への移転に伴う生産停止期間を考慮し、計画的に生産を前倒して在庫を確保しているため、現時点では目標とする在庫水準を一時的に上回っています。なお、在庫管理については、セグメントごとに経営上の必要な管理指標を社内を設定し運用していますが、これらは経営管理を目的として運用しているため、開示は控えさせていただきます。

Q7 来年10月のTOPIXの銘柄数絞り込みが控えていますが、組み入れを維持するという意思はありますか？

A7 当社は、引き続きTOPIXの構成銘柄としての維持を図るべく、まずは流通株式比率および流通株式時価総額の向上に注力してまいります。現在、これらの改善に向けて社内外で様々な選択肢を協議・検討している段階であり、今後も引き続き適切な対応を進めてまいります。

Q8 自社株買いよりも累進配当+DOEなど配当に回す方が株価対策という意味では有効と思いますが、どのようにお考えですか？

A8 当社の企業価値を高めるにあたり、どのような形で資本政策を行うことが最も効果的であるか、取締役会においても重要課題として継続的に議論を重ねています。現中期経営計画期間中は、新工場建設や基幹システム更新により多額の資金を要する状況にあることも踏まえ、今後も十分な協議を行った上で株主の皆様にご説明させていただきます。

Q9 2034年3月期売上500億円に向けて、M&Aを除き追加の大型投資は見込んでいますか？

A9 当社の売上高500億円達成に向けた取り組みについて、取締役会において活発に議論を行っている段階です。追加の大型投資に関する具体的な予定や検討状況については控えさせていただきますが、実行内容が具体化しましたら、株主の皆様にご説明させていただきます。

Q10 資本コスト想定4-6%の数字は低すぎませんか？

A10 当社では、資本コストを加重平均資本コストとして算出しております。資本コストは、算出にあたっては外部専門家の見解も参考にしており、当社の想定している資本コストは客観性が高いものと考えております。他方で、資本コストは時期や前提条件の違いによって変動が生じることも踏まえ、適時更新してまいります。

Q11 新工場稼働と既存工場の閉鎖で従業員数はどうなりますか？

A11 従業員数につきましては、新工場の稼働に伴い、現在一時的に増加しています。増加規模は数十名程度にとどまりますが、当面の間はこの体制を維持する見込みです。

Q12 海外の売上はどのように伸ばしていくのでしょうか？

A12 当社は、多様化する産業ニーズに応える幅広い製品ラインアップを強みとしつつ、重点市場に対する集中的な資源配分と、時間軸を明確にしたエリア別戦略を展開してまいります。既存市場においては、省力化やロボット活用に対するニーズの高まりを背景に、販売手法の高度化や他社との連携強化を推進します。一方、新興市場では、旺盛な需要を的確に捉えるべく、販売網の強化・拡充に注力してまいります。

Q13 新工場の稼働によりどのような効果が見込まれますか？

A13 最新鋭の設備導入による生産効率の向上や品質の向上、コスト削減が期待されます。これにより、長期的には競争力の強化に繋がると考えています。この新工場の特徴として、最新鋭の設備導入による生産効率の向上や脱炭素を徹底的に追求しています。例えば自動倉庫や自動搬送機の導入により、資材を倉庫等から自動搬送機が搬出し、倉庫から現場までの動きを効率化していくという形になっています。従業員の残業時間や勤務時間を極力減らしながら、自動化で生産量を確保します。最終的には24時間稼働を目指しています。他にも従来の工場のイメージを一新して、従業員の安全と健康を最優先に考え、オイルミストの低減などで快適で清潔な作業環境を整備しています。

以上

IRサイト



当社HPのIRサイトでは、株主・投資家の皆様へ積極的に情報を発信しております。ぜひご覧ください。

<https://www.nitto-kohki.co.jp/ir/>

決算説明会動画配信



当社では、決算説明会の動画を配信公開しております。(2025年11月末迄)ぜひご覧ください。

<https://irp-system.net/presenter/?conts=01jwzz2mnpkk0yg1bgx14bwn5b>