

企業の底堅い設備投資需要を背景に、2026/3期Q2は期初計画を上回り増収増益、2026/3期通期予想は据え置き

決算サマリー

日東工業（以下、同社）は11月10日に2026/3期のQ2決算を発表した（下表参照）。企業の底堅い設備投資需要やIT投資意欲の高まりに加え、国内自動車市場における案件獲得もあり、各セグメントいずれも前年同期比増収増益となった。売上高はQ2として過去最高、営業利益は増収効果による限界利益の増加に加え、案件価格の改善効果500百万円が寄与し増益となった（Q2として過去2番目の水準）。なお、中間純利益（以下、当期純利益）の減益は、前年同期に計上した負ののれん発生益2,395百万円（昨年4月に連結子会社化したテンパール工業の株式取得に伴うもの）の剥落による影響が主因である。

2026/3期 通期業績予想は期初計画を据え置き

2026/3期Q2の連結ベースの実績は売上高、利益ともに5月に公表した期初予想を上回った（次ページ参照）。しかしながら、通期予想は前提となる要素を見直したものの、連結売上高、連結営業利益は期初予想のまま据え置いた。その理由として、①高圧受電設備に関連する部材の調達難リスクによる案件の期ずれ（上期への前倒し受注による下期の反動減を含む）、②部材価格の一段高や物流費等のコスト上昇、が業績に影響を与える可能性があるとしている（今期予想の数値は下表参照）。

株価インサイト

同社の株価は4月半ば以降は強含みで、TOPIXをアウトパフォームしている。2026/3期Q2における案件価格改善効果（期初予想では想定せず）については、2026年4月の変圧器の規格変更による高圧受電設備の駆け込み需要が背景にあるが、部材の変圧器の調達状況が改善すれば、さらなる効果の実現可能性も考えられる。加えて、依然として企業の設備投資意欲が根強いこと、AIの普及に伴いデータセンターの建設の活発化によるシステムラック等同社製品へのニーズがさらに高まることから同社業績に追い風となると考えられる。

SIRとしては、短期的な要因である足元の駆け込み需要の取り込みだけでなく、中期経営計画に沿った事業の進捗に期待したい。

決算期	売上高 (百万円)	YoY (%)	営業利益 (百万円)	YoY (%)	経常利益 (百万円)	YoY (%)	当期純利益 (百万円)	YoY (%)	EPS (円)	DPS (円)
2022/3期	132,735	-3.7	8,637	-30.0	9,412	-25.7	6,607	-25.1	164.75	50.00
2023/3期	146,698	10.5	8,172	-5.4	9,056	-3.8	5,479	-17.1	144.45	145.00
2024/3期	160,709	9.6	11,967	46.4	12,566	38.8	8,715	59.1	229.77	230.00
2025/3期	184,683	14.9	13,432	12.2	13,516	7.6	12,097	38.8	318.91	160.00
2026/3期(会予)	192,000	4.0	13,600	1.2	13,600	0.6	9,400	-22.3	247.80	124.00
2025/3期Q2	81,983	12.1	4,063	-14.8	4,433	-14.5	5,212	46.2	137.42	64.00
2026/3期Q2	88,962	8.5	5,292	30.2	5,620	26.8	3,424	-34.3	90.26	62.00

出所: 同社決算短信よりSIR作成

注: SIRでの財務データ処理は短信規定と異なるため記載数字は会社資料と相違することがある。

Q2 Follow-up



注目点:

標準市場でキャビネットは国内シェアが1位、配電盤シェアは2位。昨年4月に瀬戸工場を新設、さらにEMソリューションズやテンパール工業の子会社化で、さらなる事業拡大の期待が高まる。

主要指標

株価 (12/10)	4,040
年初来高値 (12/10)	4,100
年初来安値 (4/7)	2,681
10年間高値 (24/3/1)	4,645
10年間安値 (16/6/28)	1,183
発行済株式数(百万株)	40.458
時価総額 (十億円)	163.45
EV (十億円)	152.35
株主資本比率(25/3)	62.6%
26/3 PER (会予)	16.3x
25/3 PBR (実績)	1.33x
25/3 ROE (実績)	10.8%
26/3 DY (会予)	3.1%

株価チャート (1年)



出所: TradingView

アナリスト 大下敬勇

research@sessapartners.co.jp



本レポートは日東工業株式会社からの委託を受けてSESSAパートナーズが作成しました。詳しくは巻末のディスクレマーをご覧ください。

業績動向

■ 2026/3期Q2は増収、営業・経常増益で期初計画を上回る

2026/3期Q2の連結売上高は88,962百万円と前年同期比8.5%の増収となり、Q2の売上高として過去最高となった。営業利益は同30.2%増の5,292百万円（過去2番目水準）、経常利益は同26.8%増の5,620百万円となった。当期純利益は、同34.3%減の3,424百万円となったが、前年同期に計上した負ののれん発生益2,395百万円（昨年4月に連結子会社化したテンパール工業の株式取得に伴うもの）の剥落による影響が主因である。

Q2実績は、いずれも5月に公表した期初予想を上回っている。利益面については、増収効果による限界利益の増加に加え、案件価格の改善（Q2の営業利益に対して500百万円の押し上げ効果）も大きく寄与した。

Q2決算の実績と予想の差異

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
Q2期初予想	87,000	3,600	3,600	2,400
利益率		4.1%	4.1%	2.8%
Q2実績	88,962	5,292	5,620	3,424
利益率		5.9%	6.3%	3.8%
差異	+1,962	+1,692	+2,020	+1,024

出所：本社IR資料よりSIR作成

■ セグメント別概要

➤ 電気・情報インフラ関連 製造・工事・サービス事業（2026/3期Q2連結売上高構成比62.0%、営業利益構成比64.7%）

売上高は55,173百万円(前年同期比7.6%増)と増収、セグメント利益(営業利益)は3,423百万円(同12.6%増)と増益となった。

①配電盤（2026/3期Q2同事業売上高構成比 61.5%）

企業における底堅い設備投資需要や2026年4月の規格変更前の駆け込み需要による高圧受電設備の売上増により増収（売上高33,947百万円、同12.7%増）。

②キャビネット(同19.9%)

米国関税政策の影響への不透明感からFA市場を中心に需要の足踏みがみられ減収（売上高11,001百万円、同0.3%減）。

③遮断器・開閉器・パーツ・その他（同15.0%）

価格改定前の駆け込み需要により増収（売上高は8,286百万円、同2.4%増）。

④工事・サービス部門（同3.5%）

前期に計上した大型案件の反動減により減収（売上高1,937百万円、同5.0%減）。

➤ 電気・情報インフラ関連 流通事業（2026/3期Q2売上高構成比29.4%、営業利益構成比19.6%）

企業のIT投資意欲の高まりに伴いネットワーク部材の売上が増加した結果、売上高は26,141百万円(同10.6%増)、セグメント利益(営業利益)は1,037百万円(同118.6%増)と増収増益となった。

➤ 電子部品関連 製造事業（2026/3期Q2売上高構成比8.6%、営業利益構成比14.6%）

国内自動車市場における案件獲得やエアコン関連市場の需要に持ち直しがみられた結果、売上高は7,647百万円(同8.4%増)となった。セグメント利益(営業利益)は773百万円(同68.1%増)と増収増益となった。

セグメント別売上高及び営業利益の推移

	2024/3期			2025/3期			2025/3期Q2			2026/3期Q2		
	百万円	YoY	構成比	百万円	YoY	構成比	百万円	YoY	構成比	百万円	YoY	構成比
売上高	160,709	9.6%	100.0%	184,683	14.9%	100.0%	81,983	12.1%	100.0%	88,962	8.5%	100.0%
電気・情報インフラ関連 製造・工事・サービス事業	95,132	11.3%	59.2%	114,230	20.1%	61.9%	51,291	19.3%	62.6%	55,173	7.6%	62.0%
(配電盤)	56,260	14.6%	35.0%	68,681	22.1%	37.2%	30,133	21.7%	36.8%	33,947	12.7%	38.2%
(キャビネット)	21,873	6.0%	13.6%	23,340	6.7%	12.6%	11,030	7.8%	13.5%	11,001	-0.3%	12.4%
(遮断器・開閉器・パーツ・その他)	12,903	10.4%	8.0%	16,901	31.0%	9.2%	8,089	30.1%	9.9%	8,286	2.4%	9.3%
(工事・サービス)	4,095	-0.2%	2.5%	5,307	29.6%	2.9%	2,038	14.6%	2.5%	1,937	-5.0%	2.2%
電気・情報インフラ関連 流通事業	50,975	10.9%	31.7%	56,046	9.9%	30.3%	23,634	3.7%	28.8%	26,141	10.6%	29.4%
電子部品関連 製造事業	14,601	-4.2%	9.1%	14,406	-1.3%	7.8%	7,057	-4.2%	8.6%	7,647	8.4%	8.6%
営業利益(セグメント利益)	11,967	46.4%	7.4%	13,432	12.2%	7.3%	4,063	-14.8%	5.0%	5,292	30.2%	5.9%
営業利益(セグメント利益)	9,166	48.1%	9.6%	10,253	11.8%	9.0%	3,040	-9.5%	5.9%	3,423	12.6%	6.2%
電気・情報インフラ関連 流通事業	1,912	21.1%	3.8%	2,089	9.3%	3.7%	474	-41.4%	2.0%	1,037	118.6%	4.0%
電子部品関連 製造事業	872	144.6%	6.0%	959	9.9%	6.7%	460	-22.9%	6.5%	773	68.1%	10.1%
調整額	15	--	--	131	--	--	88	--	--	57	--	--

注：1. セグメント利益率は、当該セグメントの売上高に対する利益率

2. SIRでの財務データ処理は短信規定と異なるため記載数字は会社資料と相違することがある

出所: 同社決算短信よりSIR作成

2026/3期 業績予想

■ 2026/3期業績予想は期初計画を据え置き、過去最高の売上高更新へ

2026/3期通期の連結業績予想については、5月の期初予想から修正はない。売上高192,000百万円(同4.0%増)、営業利益13,600百万円(同1.2%増)、経常利益13,600百万円(同0.6%増)、当期純利益9,400百万円(同22.3%減)を見込んでいる。通期予想が実現されれば、売上高は過去最高、営業利益は過去2番目の水準となる。

売上高は、底堅い設備投資需要により増収の見通し。営業利益は、人件費を始めとする固定費増加はあるものの、売上増加による限界利益の増加や10月実施の価格改定の効果により増益を見込む。当期純利益の減益は2025/3期計上の負ののれん発生益の剥落が主因である。

セグメント別の業績予想に関するコメント、取り組みについては、次ページ参照。

2026/3期通期 連結業績予想

(単位：百万円)

	2025/3期		2026/3期			
	Q2実績	通期実績	Q2実績	YoY	通期計画	YoY
売上高	81,983	184,683	192,000	4.0%	192,000	4.0%
電気・情報インフラ関連 製造・工事・サービス事業	51,291	114,230	55,173	7.6%	119,000	4.2%
電気・情報インフラ関連 流通事業	23,634	56,046	26,141	10.6%	58,000	3.5%
電子部品関連 製造事業	7,057	14,406	7,647	8.4%	15,000	4.1%
営業利益	4,063	13,432	13,600	1.2%	13,600	1.2%
経常利益	4,433	13,516	13,600	0.6%	13,600	0.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	5,212	12,097	9,400	-22.3%	9,400	-22.3%

注：SIRでの財務データ処理は短信規定と異なるため記載数字は会社資料と相違することがある

出所: 同社決算説明資料よりSIR作成

2026/3期業績予想に対するセグメント別コメント・取り組み

セグメント	予想に関するコメント	取り組み
電気・情報インフラ関連 製造・工事・サービス事業	■ 民間設備投資は引き続き堅調に推移するほか、日東工業単体の第四弾価格改定効果やテンパール工業およびEMソリューションズの売上拡大により増収を見込む	■ 対応バリエーションの拡充による「スマートオーダー」システムを活用した自立キャビネット需要の更なる取り込み ■ ソーラーカーポート案件の獲得等によるスマートエネルギー市場での売上拡大
電気・情報インフラ関連 流通事業	■ 活況なIT投資需要を引き続き取り込むとともに、再生可能エネルギー関連をはじめとする電気設備を含めたソリューション分野の強化を行い事業拡大による売上増加を見込む	■ データセンター市場向け販売体制の強化により売上拡大 ■ 映像ソリューションの強みを生かし、IA市場やフィジカルソリューション市場等新規事業を拡大 ■ タイやベトナムの子会社を中心としたASEAN地域の基盤構築および売上拡大
電子部品関連 製造事業	■ アプライアンス関連市場の生産回復に加え、自動車関連市場でのEV向け新規案件獲得により増収となる見込み	■ 海外EMC試験所とのアライアンス強化による海外ビジネス拡大 ■ 重点市場の技術変化を先回りしたソリューション提案 ■ 持続可能な社会に貢献する新製品開発

出所: 同社決算説明資料よりSIR作成

■ 通期予想の修正はないが、前提条件等を修正

2026/3期通期の連結業績予想に修正はないが、前提条件等の一部が修正されている。大きな修正要因が、「案件価格の改善」と「部材価格の高騰等」である。

「案件価格の改善」については、2026年4月の変圧器の規格変更に伴う駆け込み需要に伴い需給がタイト化、2026/3期上期の営業利益に対して500百万円の増益効果をもたらした。この効果については、期初予想に想定されておらず、純粋に通期の利益予想を押し上げる要因となっている。一方、「部材価格の高騰等」については、期初予想では250百万円の減益要因と見込んでいたが、実際には期初想定を上回る価格上昇により、通期予想では650百万円の減益要因へ想定を修正した。なお、2025年10月から実施された価格改定（第四弾）による増益効果は2,000百万円と期初予想からの修正はない。

2026/3期連結営業利益予想の増減要因

(単位: 百万円)

増減要因	前期比増減額	
	期初予想	見直し後
売上要因	+2,600	+3,000
案件価格の改善	-	+500
限界利益の増加	+500	+500
価格改定効果 (Q3~)	+2,000	+2,000
変動費要因	-350	-850
部材価格高騰等	-250	-650
固定費要因	-2,200	-2,100
人件費の増加	-1,200	-1,200
償却費の増加	-450	-450
グループ要因	+150	+150
連結営業利益 (前期比)	+200	+200

出所: 同社決算説明資料よりSIR作成

2026/3期通期計画の前提（期初時点からの変更点）

項目	通期計画の前提	前提に対するリスク
原材料・部材価格	●部材価格の一段高により通期 6.5億円の減益効果を見込む (期初)高止まりを続け通期2.5億円の減益効果	●為替相場の変動や物価高騰による原材料・部材価格の更なる高騰
価格改定効果	●2025年10月から開始の第4弾価格改定の市場浸透により通期20億円の増益効果を見込む	
案件価格の変化	● 上期は増益効果となるも下期は限定的のため、通期では5億円の増益効果を見込む (期初)供給優位な市場環境が均衡状態に入り、案件価格は大きな変化を見せない	●市場競争激化による市場価格の悪化や資材価格高騰による企業の設備投資意欲や建築需要の冷え込み
その他	●国内：IT分野を含めた堅調な設備投資需要 ●海外：世界経済・情勢は緩やかに減速	●米国関税政策の影響に起因する世界経済の混乱による日本企業の設備投資意欲の急激な落ち込み
調達難	● トッランナー制度対応等を発端とした高圧受電設備の部材調達難による生産量減少	● 部材供給環境の正常化による生産量増加（リスクの軽減）

出所：同社決算説明資料よりSIR作成

■ 2026年4月の高圧受配電用変圧器の規格変更に伴う駆け込み需要

「エネルギーの使用の合理化等に関する法律（省エネ法）」により、特定の機器（電気機器、自動車等）の省エネ基準を、その時点でもっとも優れた性能を有する製品（トッランナー）の性能以上にするように義務付ける「トッランナー制度」が設けられている。同社の高圧受電設備の主要部材である変圧器については、特定機器として同制度の指定を受けている。2026年4月、この制度に基づく「トッランナー変圧器」が、新基準（第三次判断基準）へ切り替わる。変圧器のサイズ変更を伴うため、現行基準（現行サイズ）の変圧器の駆け込み需要が発生している。

この駆け込み需要が今上期の「案件価格の改善」の一因となっている。下期については新たな「案件価格の改善」を業績予想に考慮されていないものの、依然として駆け込み需要は顕在化しており、この需要のさらなる取り込みが2026/3期通期業績の上振れ要因となりうる。しかしながら、上表に示しているように、同社は通期計画の前提として「調達難：トッランナー制度等を発端とした高圧受電設備の部材調達難による生産量減少」を掲げている。同社が高圧受電設備を計画通り製造できるだけの変圧器を安定的に確保できるかどうか、案件価格の改善効果をさらに高められるかを左右する重要なポイントとなる。

■ 2028年4月稼働予定、情報通信関連製品の単体売上100億円を目指す

同社は、栃木野木工場の隣接地に2020年に取得済みであった用地に「栃木野木工場 第2工場」を建設することを公表した。2028年4月に稼働開始の予定である。

同工場建設の狙いは、最近の旺盛なデータセンター需要に対応するため、システムラック※、情報通信用キャビネット、光接続箱等の情報通信関連製品の生産能力増強および生産体制の再編を図ることである。これにより、「2031/3期における情報通信関連製品の単体売上を現行水準の約1.3倍となる100億円を目指す」としている。

※ 最新のOCP規格であるORV3に対応したシステムラックについては、現在、同社が“国内オンリーワン”の供給企業である。

栃木野木工場 第2工場建設

株価インサイト

■ TOPIXをアウトパフォーム

2025年4月前半、“トランプ関税”懸念から国内株式市場が一旦冷え込みをみせていたものの、4月半ば以降は強含みでTOPIXをアウトパフォームしている。12月10日にはザラ場で4,100円の年初来高値をつけた。12月10日現在、株価はPBR1.3倍、2026/3期会社予想EPSに対するPERは16.3倍のバリュエーション評価となっている。

2026/3期Q2決算では、連結売上高が期初予想87,000百万円に対して実績88,962百万円、営業利益が期初予想3,600百万円に対して実績5,292百万円と期初予想を上回った。しかしながら、同社は2026/3期通期予想を修正していない。この理由として、①高圧受電設備に関連する部材の調達難リスクによる案件の期ずれ（上期への前倒し受注による下期の反動減を含む）、②部材価格の一段高や物流費等のコスト上昇、が業績に影響を与える可能性があるとしている。

案件価格改善効果の主因である高圧受電設備の駆け込み需要は、部材である変圧器が2026年4月に規格変更によるものである。年末にかけて変圧器の調達状況に持ち直しがみられた際には、案件価格改善効果のさらなる実現可能性も考えられる。

依然として企業の設備投資意欲が根強いことに加え、AIの普及に伴いデータセンターの建設もさらに活発化することが考えられ、システムラック等同社製品へのニーズがさらに高まる可能性は高い。一部で製品化されているが、開発スピードの加速により、さらに製品化への流れが高まれば、同社への評価はさらに高まる。これに対応した生産インフラ面では2028年4月稼働予定で栃木県で新たな工場を建設する。

SIRとしては、短期的な要因である足元の駆け込み需要の取り込みだけでなく、中期経営計画に沿った事業の進捗に期待したい。

株価の推移（2025年1月6日 = 100）



出所: SPEEDAデータよりSIR作成

LEGAL DISCLAIMER

ディスクレーマー／免責事項

本レポートは対象企業についての情報を提供することを目的としており投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。本レポートに掲載されたデータ・情報は弊社が信頼できると判断したのですが、その信憑性、正確性等について一切保証するものではありません。

本レポートは当該企業からの委託に基づきSESSAパートナーズが作成し、対価として報酬を得ています。SESSAパートナーズの役員・従業員は当該企業の発行する有価証券について売買等の取引を行っているか、または将来行う可能性があります。そのため当レポートに記載された予想や分析は客観性を伴わないことがあります。本レポートの使用に基づいた商取引からの損失についてSESSAパートナーズは一切の責任を負いません。当レポートの著作権はSESSAパートナーズに帰属します。当レポートを修正・加工したり複製物の配布・転送は著作権の侵害に該当し固く禁じられています。



SESSAパートナーズ株式会社

東京都港区麻布十番2-8-14 i-o Azabu 5a
info@sessapartners.co.jp