

2026年12月期 第2四半期（中間期）
決算説明資料

株式会社 大日光・エンジニアリング
（証券コード：6635）

2026年 8月26日
代表取締役社長 山口琢也

2026年12月期 第2四半期（中間期） 連結業績概要

【第2四半期（中間期） 連結業績】

(百万円)	前年同期 (2025/6)	当期実績 (2026/6)	前年比	
売上高	17,696	19,867	+2,170	(+12.3%)
売上総利益	1,966 (11.1%)	1,886 (9.5%)	△80	(△4.1%)
営業利益	351 (2.0%)	137 (0.7%)	△214	(△60.8%)
経常利益	392 (2.2%)	246 (1.2%)	△146	(△37.3%)
親会社株主に帰属する 中間純利益	250 (1.4%)	412 (2.1%)	+162	(+65.1%)

【売上高】

連結売上高：前期比+12.3%増収

- 日本は産業機器・オフィス・アミューズの受注減により減収
- アジアはタイ・中国・香港において車載案件受注増により大幅増収

【営業利益】

営業利益：前期比△60.8%減益

- 日本は親会社における原材料費高騰に対する対応遅延により大幅減益
- ベトナムは減収減益/中国は前年並みながらタイ・香港が増益となり、アジア全体では増益

<当期純利益>

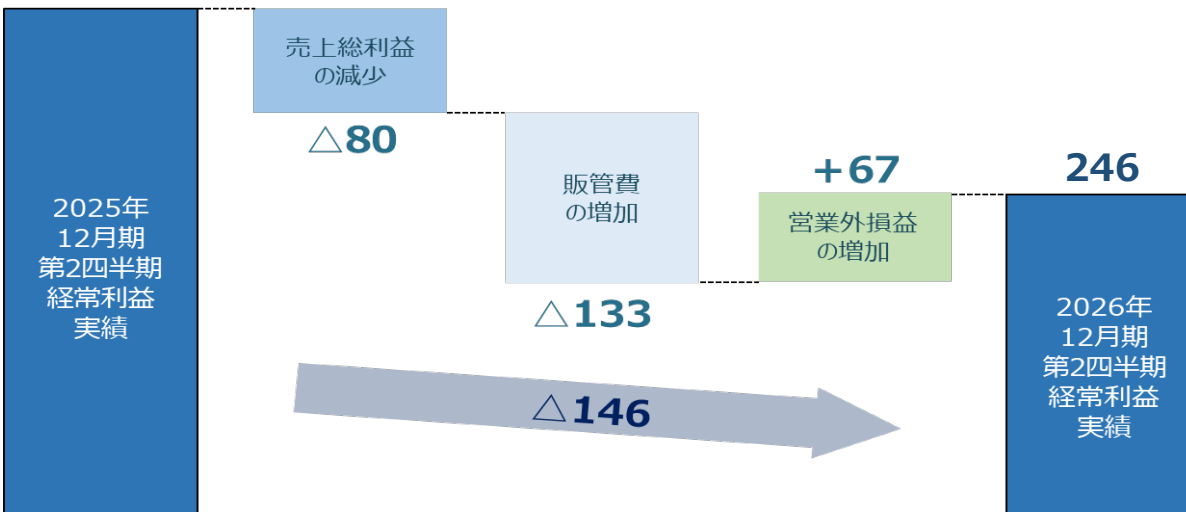
当期純利益：前期比+65.1%増益

- 営業外損益である受取利息・補助金収入等が増加
- 2026年1月にタイTROIS TAKAYAの持分法適用関連会社から連結子会社化に伴う、段階取得に係る差益の計上

【連結経常利益】

392

(百万円)



2026年12月期 第2四半期（中間期） 連結業績概要



	当期業績と 前年同期比	主な変動要因 (+) 増加要因、(-) 減少要因
日本の売上高	7,754百万円 △4.5%	(+) 車載機器：電装部品関連の受注が堅調であったこと等により増収 (+) 医療機器：レントゲン検査装置関連の受注が堅調であり増収 (-) 産業機器：メモリ部品等の供給制約により増産要請への対応が限定的となり減収 (-) オフィス・アミューズ：市場環境の変化、市場低迷による需要減少により減収
アジアの売上高	12,006百万円 +25.9%	(+) 中国：車載機器向け受注が増加したことなどにより、中国子会社（無錫・栄志電子）・香港子会社が増収となり、中国全体で増収 (+) タイ：車載機器向け受注が増加したことにより、タイ国全体で増収 (-) ベトナム：主要取引先の生産が終了したこと等により減収
連結売上高	19,867百万円	(前年同期比 +12.3%)
連結営業利益	137百万円 △60.8%	(-) 国内：親会社は原材料費等のコスト上昇分の販売価格への反映が想定どおり進まなかったことなどによりマイナス着地となり、国内全体でも減益 (+) 海外：ベトナム子会社・タイ子会社（トロアタカヤ）は減収によりマイナス着地 中国子会社（無錫）は増収であったが、販管費の増加により減益 タイ子会社（トロアタイ）・栄志電子・香港子会社は増収により増益
連結経常利益	246百万円 △37.3%	(+) 受取利息、消耗品等売却益、補助金収入を計上 (-) 支払利息、固定資産圧縮損を計上
その他要因		(+) 投資有価証券売却益、段階取得に係る差益を計上 (-) 固定資産除却損を計上
親会社株主に帰属する 中間純利益	412百万円	(前年同期比 +65.1%)

連結貸借対照表（主な勘定の増減）

（百万円）

	前期末 (2025年12月31日)	当期末 (2026年6月30日)	増減
流動資産	23,199	24,314	+1,114
固定資産	5,654	7,414	+1,760
有形固定資産	4,141	5,777	+1,636
無形固定資産	627	701	+74
投資その他資産	886	935	+49
資産合計	28,854	31,729	+2,874
負債合計	20,616	22,421	+1,804
流動負債	17,134	18,870	+1,736
固定負債	3,482	3,551	+68
純資産合計	8,237	9,307	+1,069
負債・純資産合計	28,854	31,729	+2,874

資 産

流動資産

- 現金及び預金の増加（+783）
- 受取手形及び売掛金、電子記録債権の減少（△1,866）
- 商品・製品・仕掛品・原材料及び貯蔵品の増加（+2,161）

固定資産

- 建物及び構築物の増加（+440）
- 機械装置等の増加（+636）
- 土地の増加（+471）
- 無形固定資産の増加（+74）
- 投資その他の資産の増加（+49）

負 債

流動負債

- 支払手形及び買掛金、電子記録債務の増加（+2,820）
- 短期借入金・1年内返済予定の長期借入金の減少（△1,287）

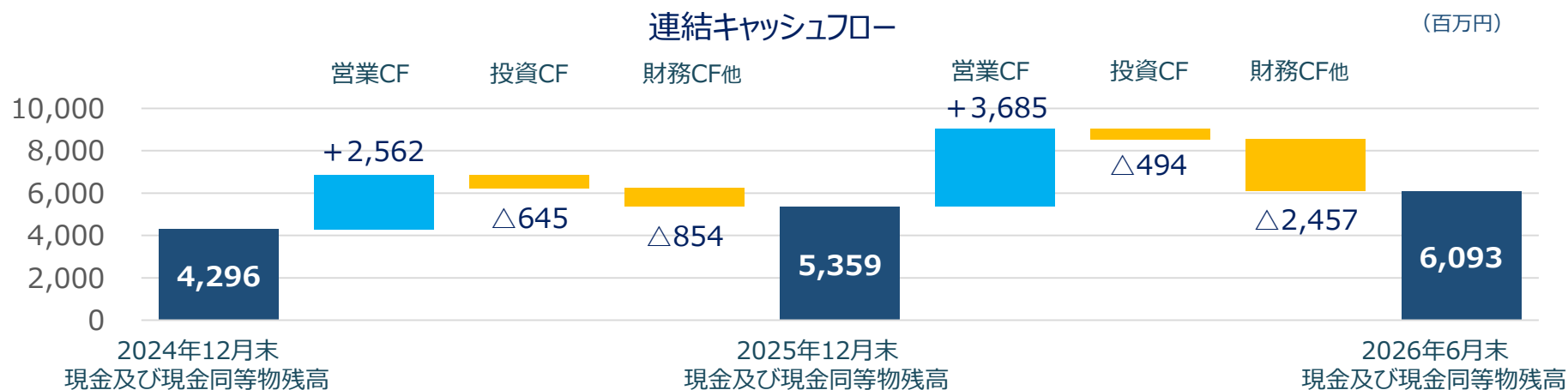
固定負債

- 長期借入金の減少（△430）

純 資 産

- 利益剰余金の増加（+359）
- 為替換算調整勘定の増加（+279）
- 非支配株主持分の増加（+393）

連結キャッシュ・フローの状況



	2025年12月末 からの変化	主な変動要因 (+) 増加要因、(-) 減少要因	
A) 営業活動による キャッシュフロー	+3,685百万円	(+) 売上債権の減少	2,443百万円
		(-) 棚卸資産の増加	1,816百万円
		(+) 仕入債務の増加	2,336百万円
B) 投資活動による キャッシュフロー	△494百万円	(-) 有形固定資産の取得による支出	393百万円
		(-) 定期預金の預入による支出	50百万円
		(-) 無形固定資産の取得による支出	44百万円
C) 財務活動による キャッシュフロー 他	△2,457百万円	(-) 短期借入金の純減少額	2,309百万円
		(+) 長期借入による収入	600百万円
		(-) 長期借入金の返済による支出	1,014百万円
現金及び現金同等物増減	+733百万円		

2026年12月期 第2四半期（中間期）連結業績予想と実績値との差異

2026年2月16日に公表した連結業績予想との差異については以下のとおりです。

(百万円)

(円 銭)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 中間純利益	1株当たり 中間純利益
業績予想	17,712	359	310	227	34.18
実績値	19,867	137	246	412	62.26
業績予想比	+2,155	△222	△64	+185	+28.08

<差異理由>

(売上高)

国内親会社および全ての海外拠点において、売上高計画を達成いたしました。

(営業利益)

中国（無錫・栄志電子）・香港・トロアタイが着実に利益の積み上げが図られた一方、国内親会社における原材料費等のコスト上昇分の販売価格への反映が想定どおり進まなかったことによりマイナス着地となった結果、連結ベースでの計画が大きく未達となりました。

(経常利益)

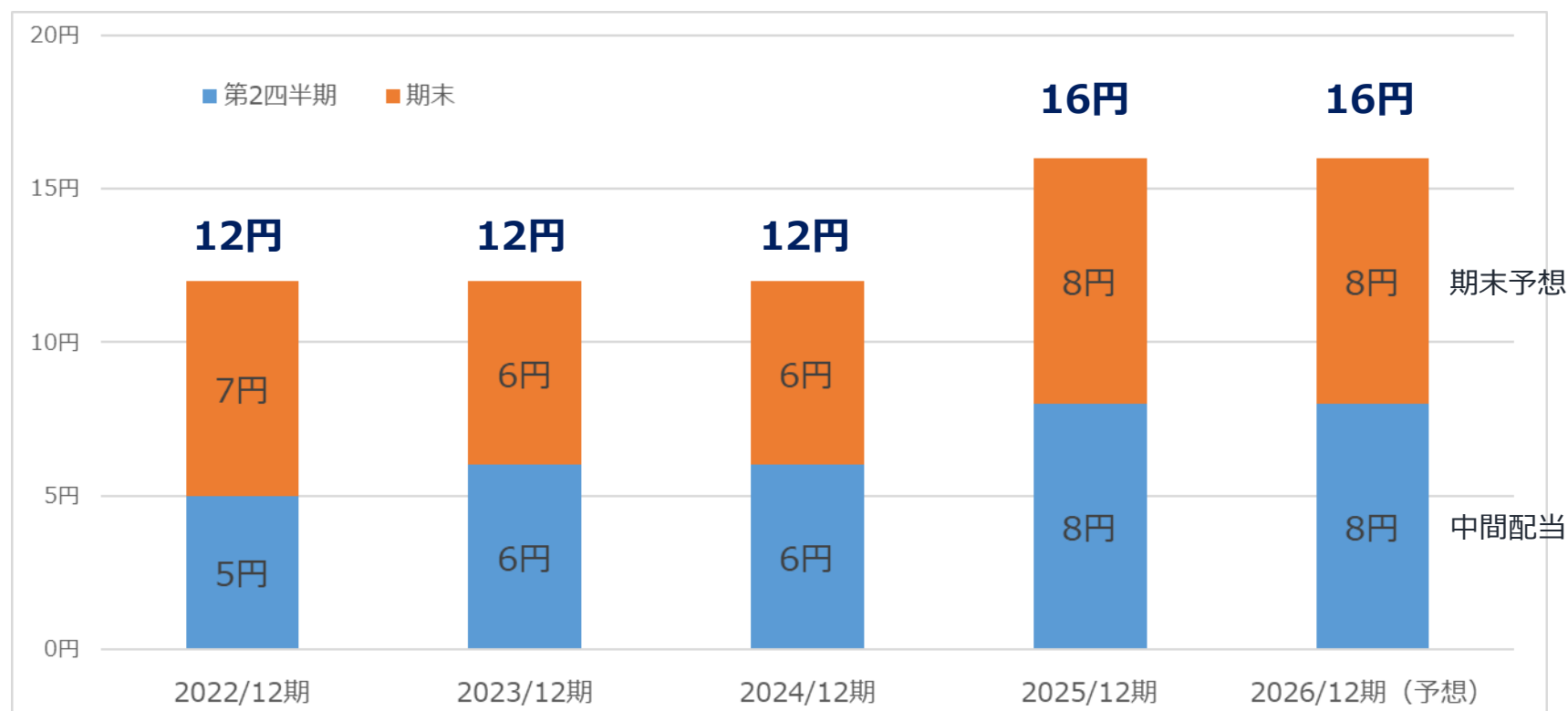
国内親会社は上記理由によりマイナス着地となりましたが、香港における余剰資金運用における受取利息の増加、消耗品等売却益、補助金収入が計画比増加したことにより、計画未達額を縮小することができました。

➤ 以上の結果を踏まえ、国内事業の収益構造改革、海外成長事業の利益貢献の更なる拡大に注力してまいります。

配当政策の基本方針

利益配分については、将来の事業展開と経営体質強化のために必要な内部留保を確保しつつ、累進配当を継続的に実施していくことを基本方針としております。

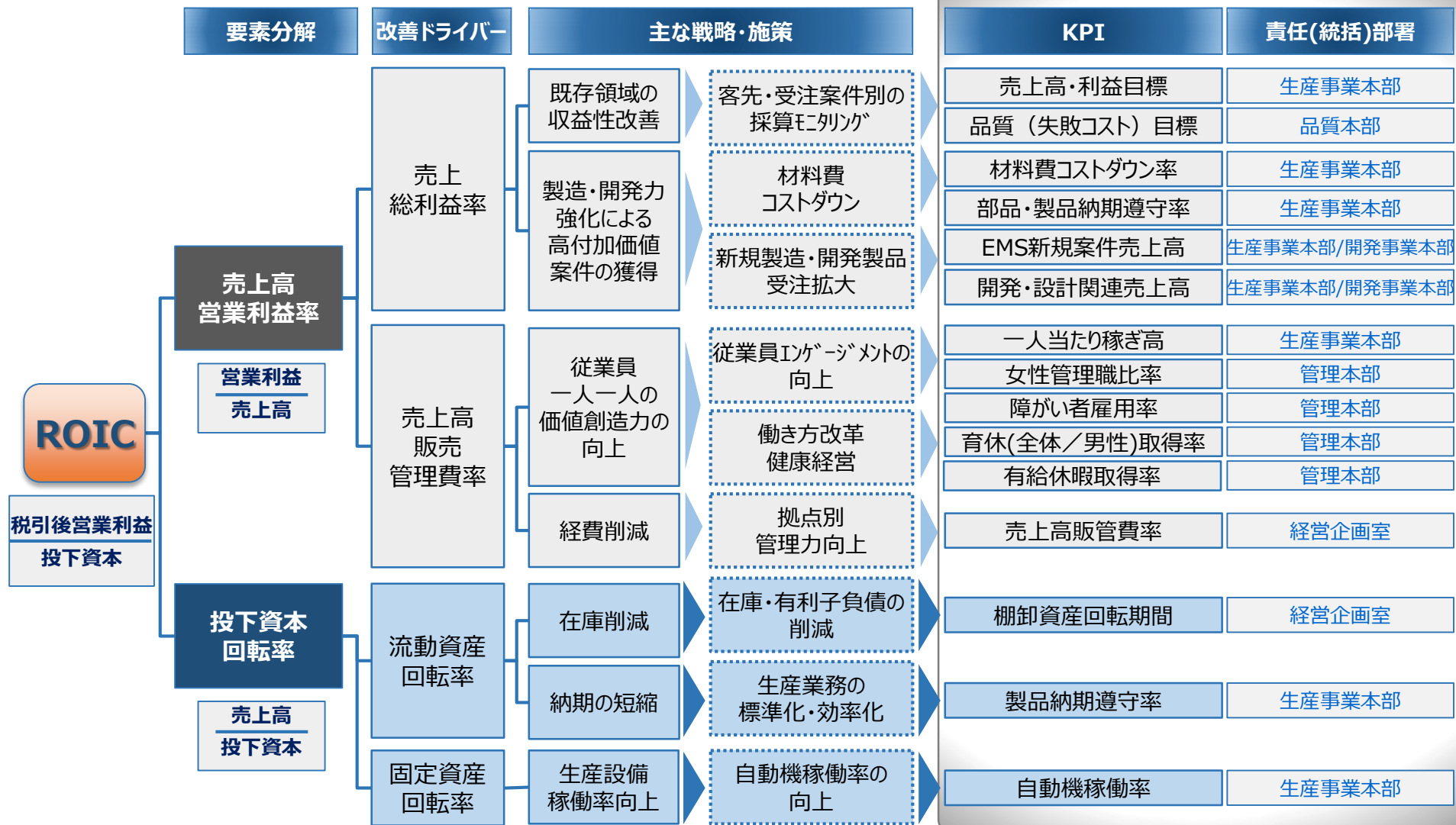
※累進配当とは、原則として減配せず、配当の維持もしくは増配を行う配当政策



「中期経営計画 *Phase 2*」 (2024年～2026年) 進捗

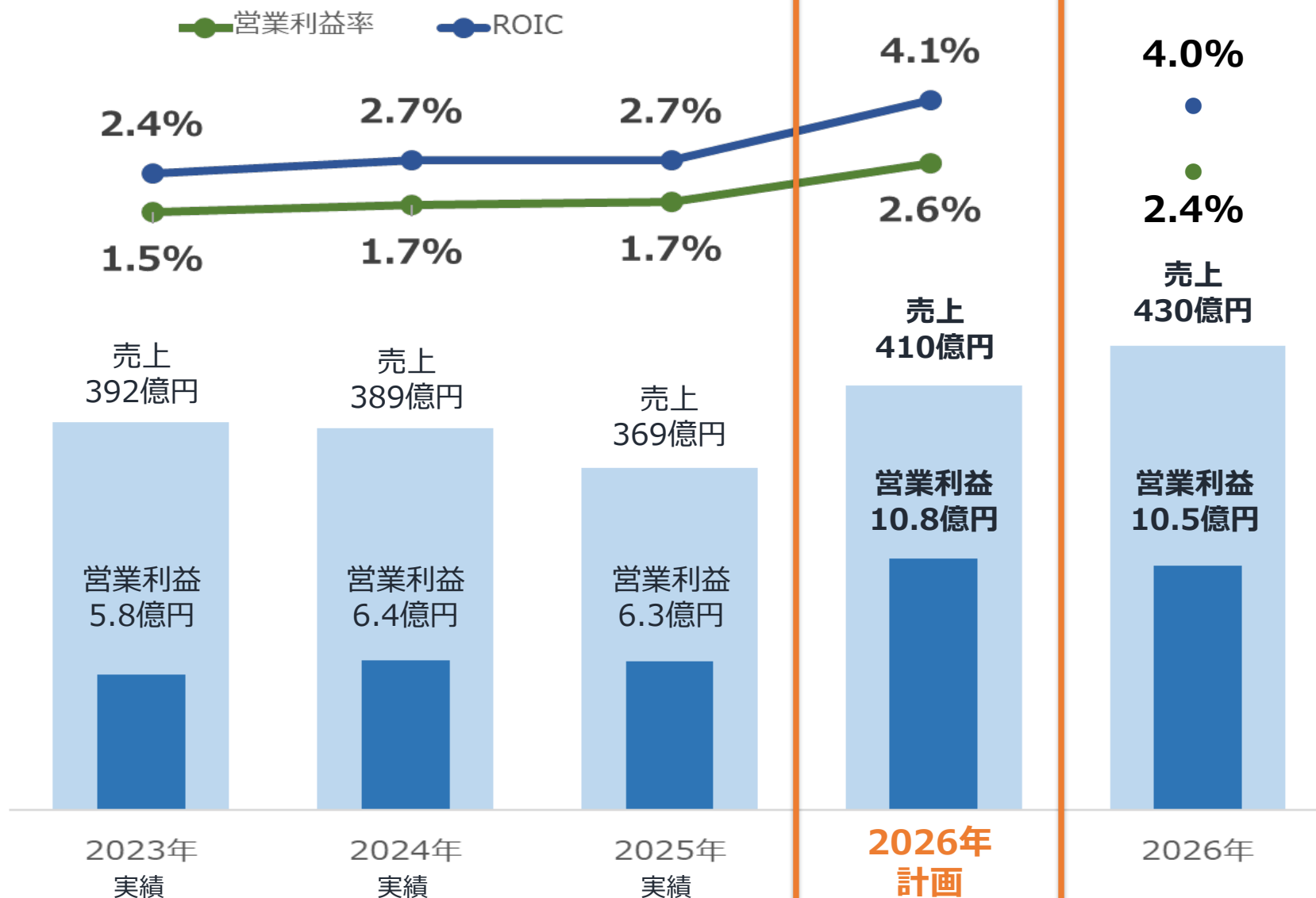
企業価値向上に向けて

収益性の向上と投下資本効率の改善に資する施策/KPIを展開



* 投下資本 = 株主資本 + 有利子負債

経営目標



経営目標の進捗（2026年度）

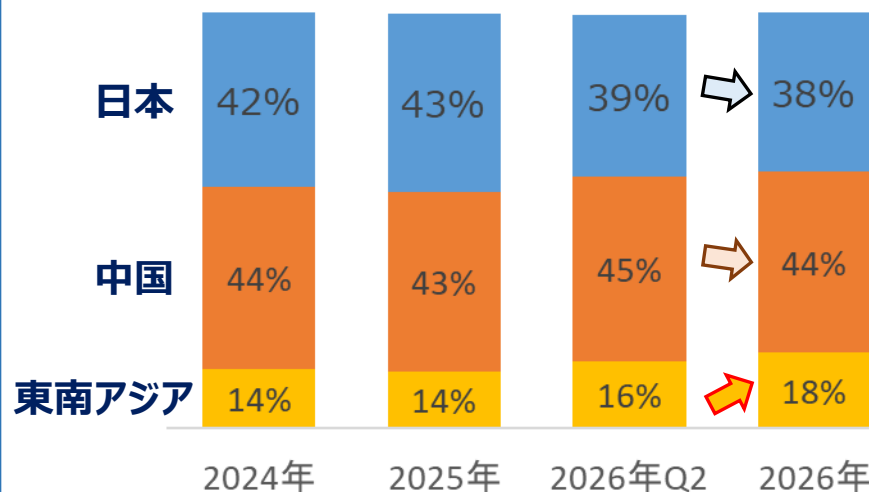
（百万円）

	2026年 Q2計画	2026年 Q2実績	計画比	2026年 通期計画	2026年 Q2進捗率
売上高	17,712	19,867	+ 2,155	41,000	48.5%
営業利益 (営業利益率)	359 (2.0%)	137 (0.7%)	△222	1,080 (2.6%)	12.8%
経常利益 (経常利益率)	310 (1.8%)	246 (1.2%)	△64	980 (2.4%)	25.1%
親会社株主に帰属 する当期純利益	227	412	+ 185	710	58.1%
棚卸資産回転期間	—	2.6ヵ月	—	2.0ヵ月	—
売上高販管費率	—	8.8%	—	8.3%	—

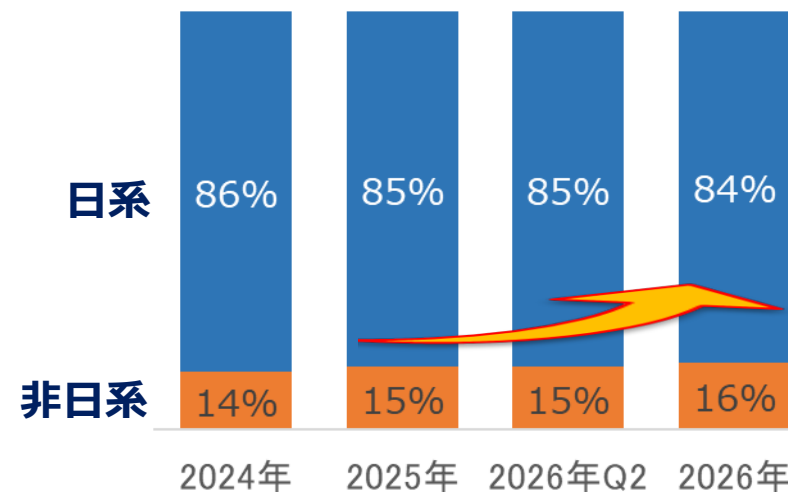
地域戦略

- 日本 : 医療・半導体分野の受注拡大と栃木地区にて車載案件を立ち上げる
- 中国 : 中国国内のEV車需要の取り込みを図るため非日系売上比率の拡大を図る
- 東南アジア : 成長が見込まれる東南アジアにおいて車載を中心とした受注拡大を図る

地域別売上比率



日系/非日系比率



< K P I > 東南アジア売上比率 【2026年2Q実績 : 16%】 【2026年目標 : 18%】
 非日系売上比率 【2026年2Q実績 : 15%】 【2026年目標 : 16%】

東南アジア売上高 : トロアタカヤの連結子会社化により、タイの売上高比率が増加。2026年7月にベトナム車載系大型案件の量産を開始しており、2026年末に向け着実な増加を見込んでいる。

非日系売上高 : 中国子会社（無錫、栄志電子）にて、非日系既存取引先ならびに新規取引先開拓が堅調に推移している。今後も、アプローチを強め、非日系売上比率の拡大を図る。

ESG/SDGs への取り組み

地域振興

- 雇用創出
- 食品ロス削減への貢献
- アグリ事業

- ◆ 自社農園ならびに地域の契約農家を作る農産品や加工品を販売する「農産直売所 “旬菜館”」が8周年記念祭を開催（2026年4月11～12日）
- ◆ 廃棄農産品の福祉施設・子ども食堂への提供（実績：7先、127回）
- ◆ 自社農園野菜を地元観光ホテル・飲食店に納品／日光産野菜の地産地消に貢献

ダイバーシティ

- 働き方改革の継続展開
- 女性活躍の推進
- 障がい者雇用の積極展開

◆ 女性管理職比率

2026年目標：8.4%	2025年実績	： 7.9%	※当社＆国内関係会社を集計
	2026年Q2実績	： 8.1%	

◆ 障がい者雇用率

2026年目標：3.3%	2025年実績	： 1.9%	※障がい者雇用率制度の対象となる 当社＆国内関係会社を集計
	2026年Q2実績	： 1.8%	

人的資本への取組み

人材の確保・育成

◆ 社内研修制度『階層別研修制度』の導入

- 階層（新入社員～経営管理職層）別研修制度を導入
- 管理職を対象として階層別研修をスタート
- 今後、対象階層を拡大して研修を実施

◆ 新入社員向け研修制度の導入

- 外部セミナーを受講（新入社員セミナー・フォローセミナー）
- 新人学習/中堅再学習講座 プリント配線板入門編を受講
※一般般社団法人日本電子回路工業会（JPCA）

◆ 人材育成コンサルの導入（名称：未来創造プロジェクト）

【活動方針】

自ら考えて行動できる人材を育成し、生産性や品質向上につながる環境づくりを目指し、みんなでより良い安全な職場をつくりあげる

【活動内容】

- 対象工場：4工場
- 活動チーム：『小集団活動（5チーム）』
『課題改善PJ活動（1チーム）』
- 指導会：12回（2回／月）
- ミニ発表会：2回（2月・6月）

<ミニ発表会の様子>

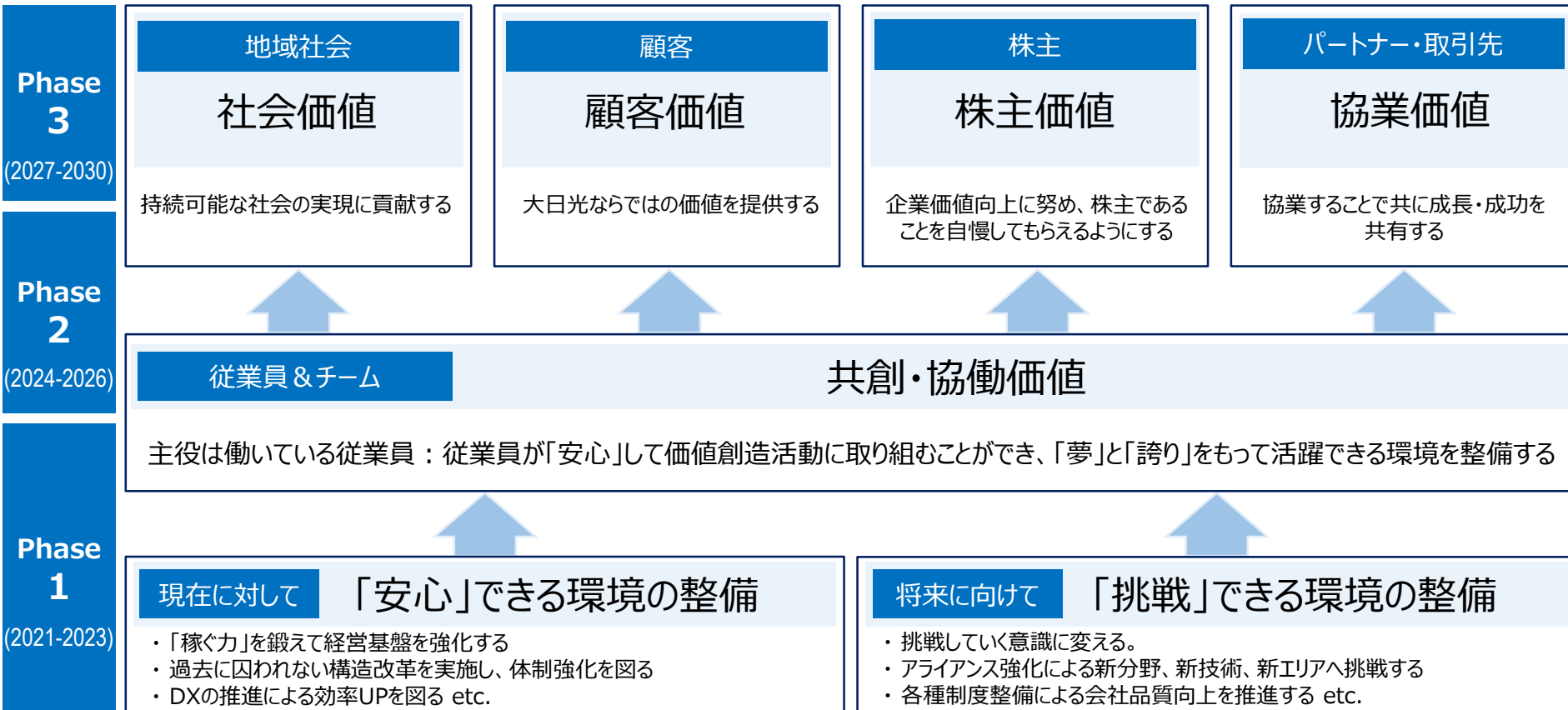


DNE WAY 2030 Phase 3

基本方針

変革のPhase 3：稼ぐ力の再構築 国内を立て直し、海外・成長領域で伸ばす

Phase 2 では、海外・成長領域を中心に売上は拡大した。一方、国内収益性や利益率には課題が残った。
 Phase 3 では、国内事業の収益構造改革を最重要課題に位置付け、社長直下のプロジェクトで変革を実現する。同時に、2030年売上高700億円の実現に向けて、海外・成長領域での事業拡大を進める。



Phase 2 では、セグメント構成の最適化（ポートフォリオ組み換え）、東南アジアを含む地域展開、ROIC経営の導入、経営基盤強化に一定の進捗。

一方、国内収益性の改善・海外拠点の更なる伸長・成長セグメントの拡大加速などが継続課題となる。

特に、2026年12月期 中間期決算を踏まえて、以下 2 点が喫緊の課題となる。

- ① **国内収益性の改善** : 価格適正化・高付加価値領域へのシフト加速
- ② **海外成長の利益貢献拡大** : 有望な事業領域での案件立ち上げ

領域	Phase 2 で整えた基盤	Phase 3 で変革すべき課題
地域戦略	東南アジアでは今後の成長案件の立ち上げ、中国では非日系顧客の拡大に向けた基盤づくりが進展。	海外事業への成長投資・事業拡大を加速するために、各拠点の役割整理/全体最適化、海外拠点を強力に支援するHQ機能の構築が課題となる。
セグメント戦略	オフィス機器中心の事業構造から、車載・医療・半導体等を含む多層的な事業ポートフォリオへの転換を推進。	領域を広げる段階 = 売上追求から、収益性・成長性・技術優位性を踏まえて設定した重点領域を深掘りする段階 = 利益追求へ移行する必要がある。
財務戦略	ROICを軸としたKPI体系を導入し、在庫・投下資本・キャッシュを意識した経営管理へ着手。	収益性・資本効率を向上するために、案件別採算管理・在庫管理・投資管理の強化が重要テーマとなる。
経営基盤の強化	DX・サステナビリティの強化を進めるとともに、階層別研修の導入や人材関連KPIの設定など、ESGの取り組み・人的資本の強化を経営課題として推進する枠組みを整備。	セグメント戦略・地域戦略・財務戦略の推進力を高めるべく、変革人材の育成・DXによる生産性向上が重要な取り組み対象となる。

Phase 3 は、変革を実現して、“Beyond EMS”へ加速する期間

EMS事業構造を変革して、高収益体質へ生まれ変わるべく、5つの変革テーマを設定。稼ぐ力を再構築し、国内事業の収益構造改革、海外・重点成長領域での事業成長を実現して、企業価値を向上する。

Phase 3 変革テーマ

変革の方向性

1 国内事業の収益構造改革・高付加価値シフト

案件別採算管理・価格適正化活動・原価管理を高度化し、**低採算案件・非効率な事業構造を整理**。併せて、複雑アセンブリ、ODM/設計開発起点案件など、**当社の技術・品質・対応力を活かせる高付加価値領域へシフト**する。

2 海外成長・地域別役割の再定義

日本は高付加価値製造・技術/品質/管理機能の中核（HQ機能）、**中国は現地市場・非日系顧客、東南アジアは車載を中心とした成長案件、香港は調達・外販機能**を担う。
特に、**ベトナム・インドを次世代の柱へ育成**していく。

3 重点成長領域の選別と深化

医療・半導体領域を継続強化しつつ、車載では基幹部品、EV・バッテリー・電源周辺へ展開。
航空宇宙関連は、当社の技術力・信頼性を示す領域として継続推進する。

4 ROIC経営・経営管理の高度化

利益率・資本効率改善を現場レベルまで徹底させるため、案件別採算・在庫回転期間・設備稼働率・品質・納期をKPIとして管理。**経営管理/基幹システムの刷新をテコにして、Phase 2で導入したROICツリーを、現場活動へ更に浸透させて、資本効率の改善を加速**する。

5 人的資本・実行体制の強化

人材育成、DXなどの施策を継続推進して、**従業員一人ひとりが価値創造に挑戦できる組織基盤を強化**。併せて、カーボンニュートラルに向けた取り組み、地域経済への貢献、ガバナンス強化を継続推進する。

※具体的な目標・KPI・施策・ロードマップは、2027年2月に開示予定の次期中期経営計画にて示す予定です。

変革のPhase 3：稼ぐ力の再構築 国内を立て直し、海外・成長領域で伸ばす

国内事業の収益構造改革・高付加価値シフト

国内事業を、利益を生む事業構造へ転換

海外成長・地域別役割の再定義

新案件を立ち上げ、海外利益を拡大

重点成長領域の選別と深化

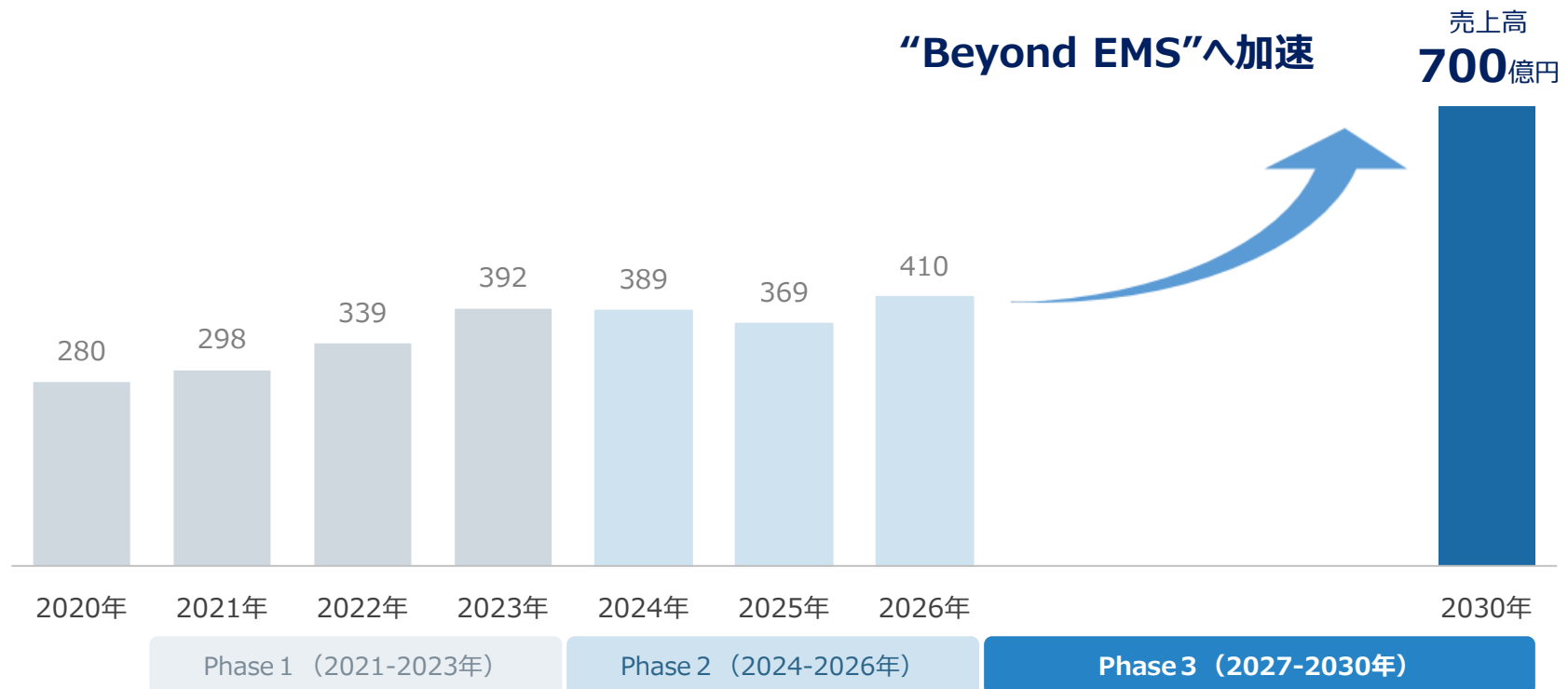
成長領域を選び、深掘りし、高収益化する

ROIC経営・経営管理の高度化

現場レベルで活動強化・資本効率を改善

人的資本・実行体制の強化

従業員が価値創造に挑戦できる組織へ強化



◆ 会 社 名	株式会社 大日光・エンジニアリング
◆ 英 訳 名	Di-Nikko Engineering Co., Ltd.
◆ 代 表 者	代表取締役社長 山口 琢也
◆ 本社所在地	栃木県日光市根室697番地1
◆ 設 立	昭和54年9月（1979年9月）
◆ 公 開 市 場	東京証券取引所スタンダード（証券コード：6635） 平成19年3月上場（2007年3月）
◆ 資 本 金	11億7,468万円（2026年6月末現在）
◆ 従 業 員 数	単体 246人 連結 988人（2025年12月末現在）
◆ 主 要 業 務	電子部品実装を核とするエレクトロニクス製品の受託加工事業 ➤ 基板設計から、最適部品の調達、技術者の派遣、製造、物流までのサービスを一貫して提供
◆ 連結子会社	国内4社、海外8社（2026年6月末現在）

この資料は、投資家の皆様の参考にしていただくために、株式会社大日光・エンジニアリング（以下、当社）の現状をご理解いただくことを目的として当社が作成したものです。

資料に記載された内容は、現時点において一般的に認識されている経済・社会等の情勢、及び当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。

投資に際しての最終的なご判断は、ご自身のご判断でなされますようお願い申し上げます。