豊和工業株式會社

2027年3月期　第2四半期（中間期）
決算説明会資料

2026年11月24日

（証券コード：6203　東証スタンダード・名証プレミア）

ハイライト

第２四半期（中間期）決算概要

売上高は前年同期を下回るも、営業利益、経常利益は大幅増

- ❑ 売上高　：　104億60百万円（前年同期比11.1%減）
- ❑ 営業利益　：　9億72百万円（前年同期比153.8%増）
- ❑ 経常利益　：　11億17百万円（前年同期比151.0%増）

セグメント別概要

工作機械関連	減収黒字化	過年度評価損計上製品の受注、高収益案件の受注確保、構造改革及び生産性向上活動による増益
火器	減収減益	特定取組契約による収益が剥落
特装車両	減収赤字化	路面清掃車の販売台数減少
建材	増収増益	防音サッシの予算執行が順調に進行

通期予想

2026年5月15日に公表の業績予想を据え置き

1. 連結決算概要
2. 連結業績予想
3. 中期経営計画の取組み状況

添付資料 ①経営理念・トピックス

②財務データ

1. 連結決算概要

連結経営成績

❑ 売上高は前年同期比約11%減も、営業利益および経常利益は前年同期比150%以上の増益

単位：百万円	2026年3月期 第２四半期（中間期）		2027年3月期 第２四半期（中間期）		増減額	増減率 %
	実績	利益率 %	実績	利益率 %		
売上高	11,770		10,460		▲1,310	▲11.1
営業利益	383	3.3	972	9.3	+589	+153.8
経常利益	445	3.8	1,117	10.7	+672	+151.0
親会社株主に帰属する中間純利益	106	0.9	754	7.2	+648	+611.3

連結売上高増減要因

❑ 建材は増収も、特装車両、工作機械関連で大幅な減収

単位：百万円



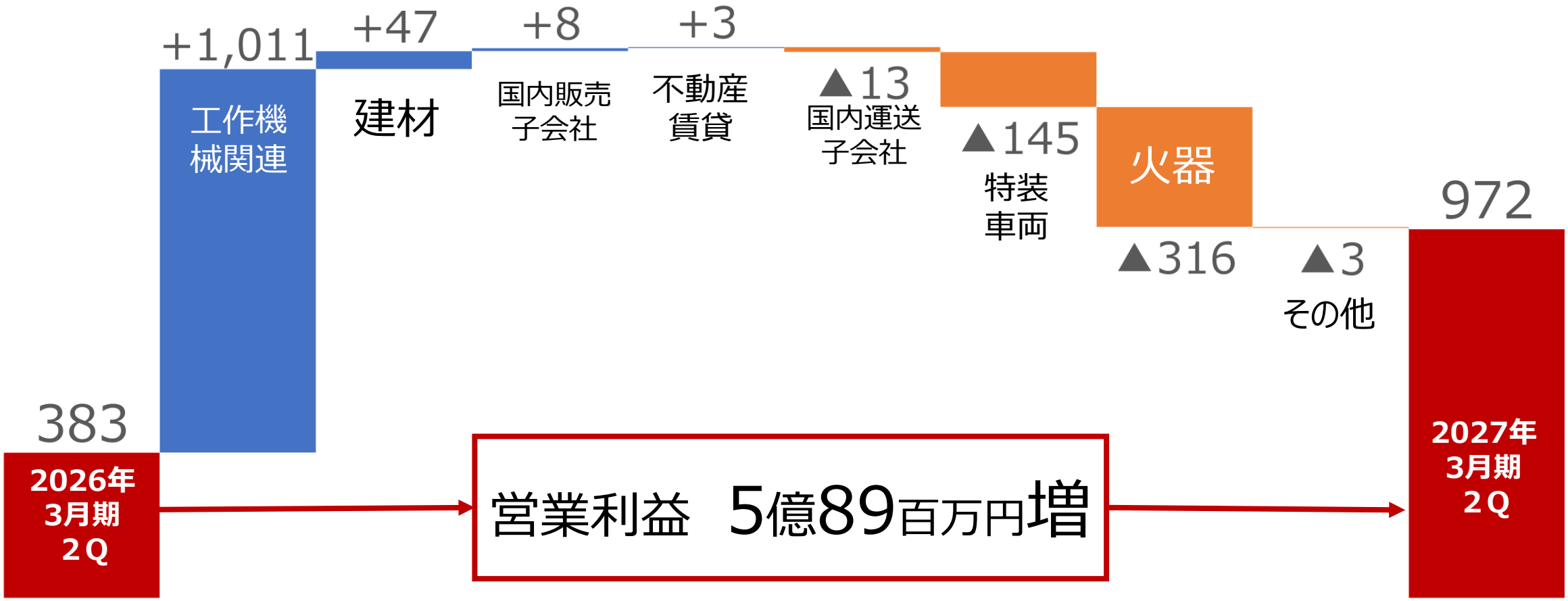
セグメント別連結売上高

単位：百万円	2026年3月期 第２四半期（中間期）実績	2027年3月期 第２四半期（中間期）実績	増減額	増減率 %
合計	11,770	10,460	▲1,310	▲11.1
工作機械関連	3,102	2,464	▲638	▲20.6
火器	4,151	4,074	▲77	▲1.9
特装車両	1,284	566	▲718	▲55.9
建材	1,480	1,674	+194	+13.1
不動産賃貸	251	257	+6	+2.4
国内販売子会社	1,084	1,065	▲19	▲1.8
国内運送子会社	343	305	▲38	▲11.1
その他	70	50	▲20	▲28.6

連結営業利益増減要因

❑ 火器、特装車両が大幅減益も、工作機械関連が大幅増益、建材も増益

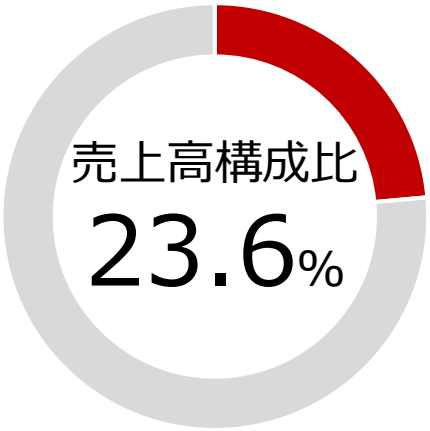
単位：百万円



セグメント別連結営業利益

単位：百万円	2026年3月期 第２四半期（中間期）		2027年3月期 第２四半期（中間期）		増減	増減率 %
	実績	利益率 %	実績	利益率 %		
合計	383	3.3	972	9.3	+589	+153.8
工作機械関連	▲732	▲23.6	279	11.3	+1,011	黒字化
火器	736	17.7	420	10.3	▲316	▲42.9
特装車両	28	2.2	▲117	▲20.7	▲145	赤字化
建材	54	3.6	101	6.0	+47	+87.0
不動産賃貸	205	81.7	208	80.9	+3	+1.5
国内販売子会社	50	4.6	58	5.4	+8	+16.0
国内運送子会社	9	2.6	▲4	▲1.3	▲13	赤字化
その他	30	42.9	27	54.0	▲3	▲10.0

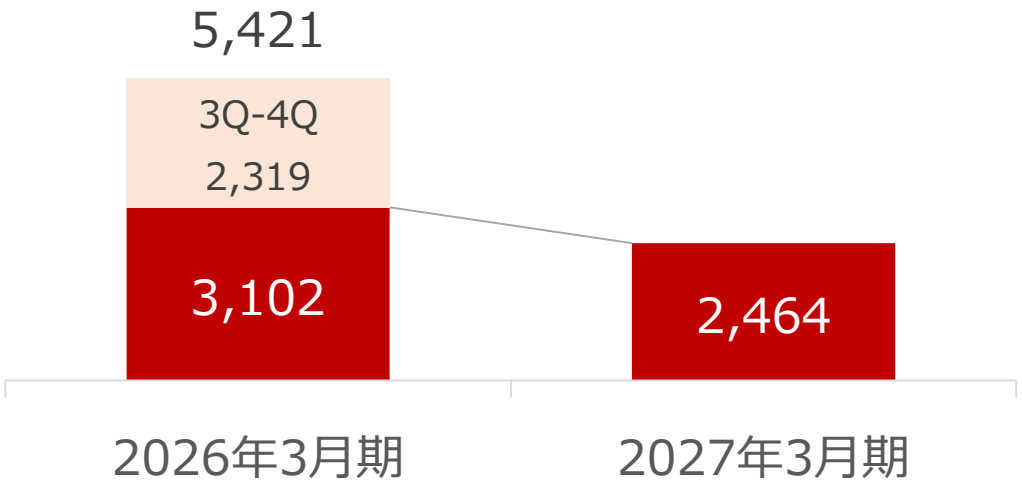
工作機械関連事業　2027年3月期中間期　業績概要



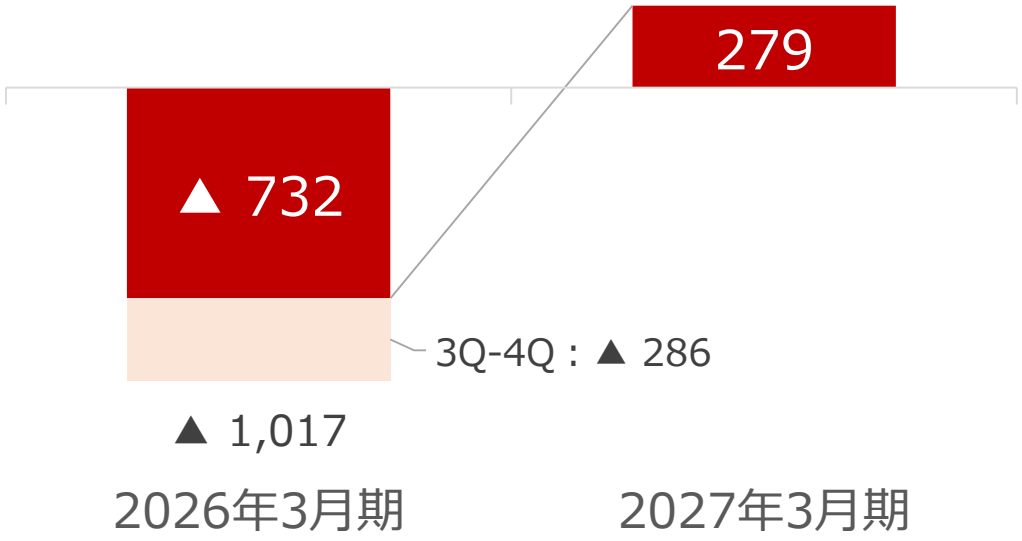
- ❑ 主要顧客である自動車関連業界からの受注増加も、出荷は限定的で売上は低調に推移
- ❑ 空油圧機器は受注増加により売上増加
- ❑ 高収益案件の割合増加、空油圧機器の収益性改善あり
- ❑ 過年度に棚卸資産評価損を計上した製品の受注など一時的な増益要因も寄与

単位：百万円

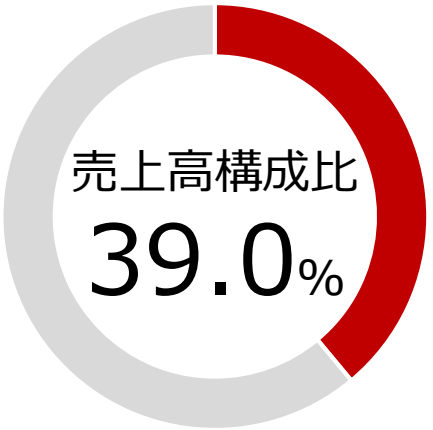
売上高　20.6%減（638百万円減）



営業利益　黒字化（1,011百万円増）



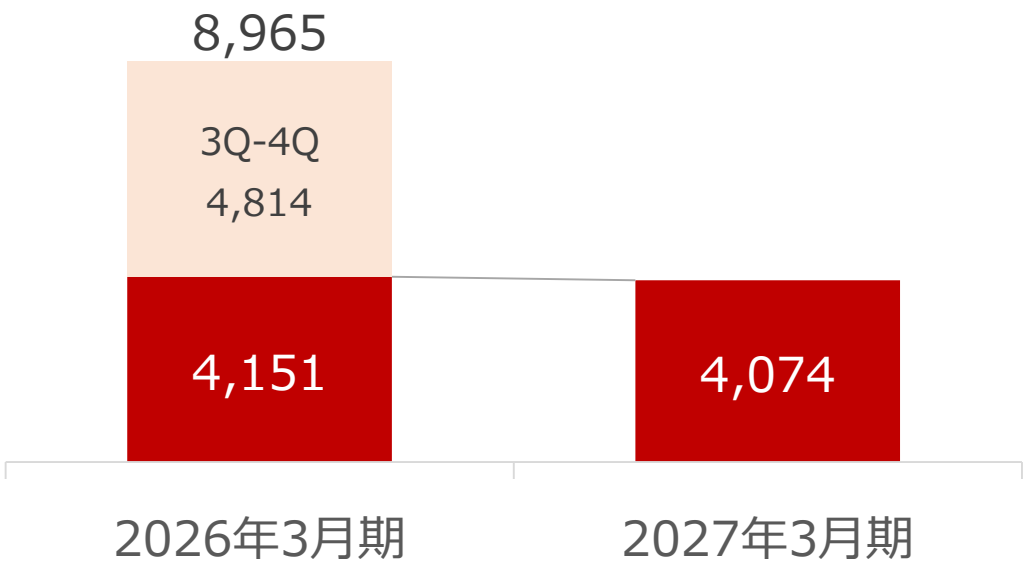
火器事業　2027年3月期中間期　業績概要



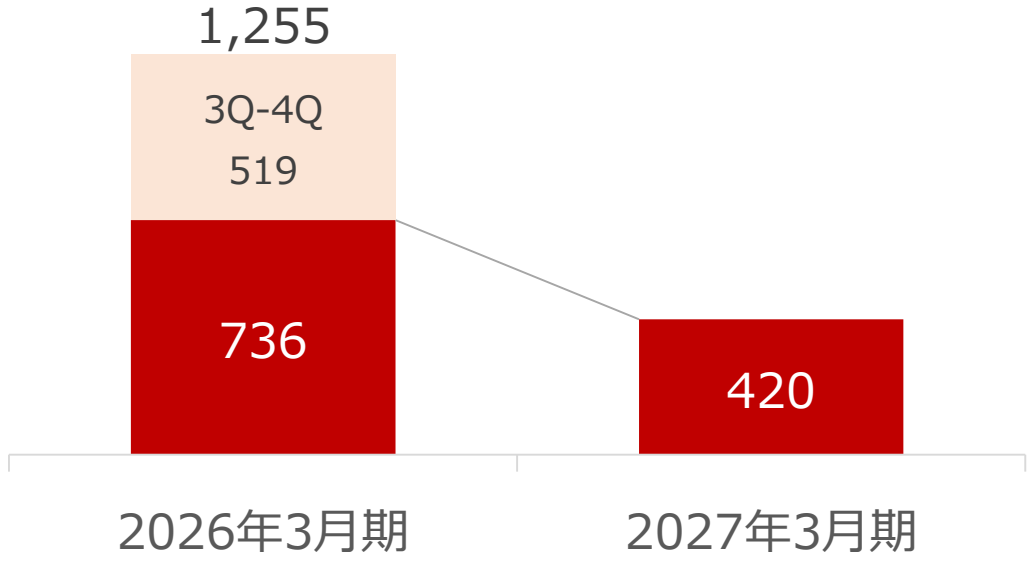
- ❑ 防衛装備品は、20式小銃の納入が計画通りに進捗し数量が増加、その他の防衛装備品の契約も増加
- ❑ スポーツライフルは米国において需要回復傾向にあり輸出数量が増加
- ❑ 前年度に計上した防衛生産基盤強化法に基づく特定取組契約による収益が剥落

単位：百万円

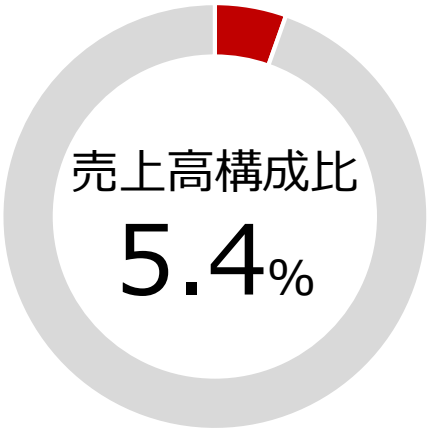
売上高　1.9%減（77百万円減）



営業利益　42.9%減（316百万円減）



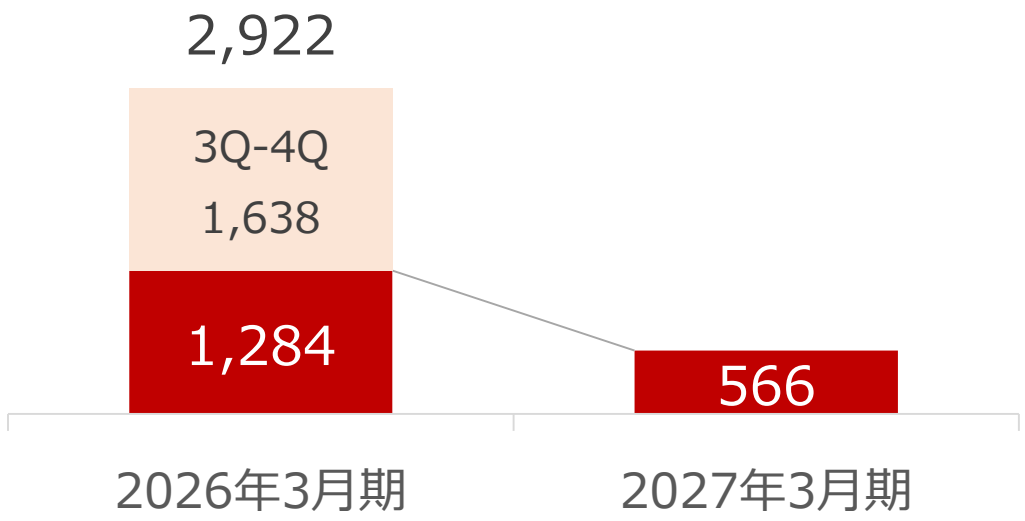
特装車両事業　2027年3月期中間期　業績概要



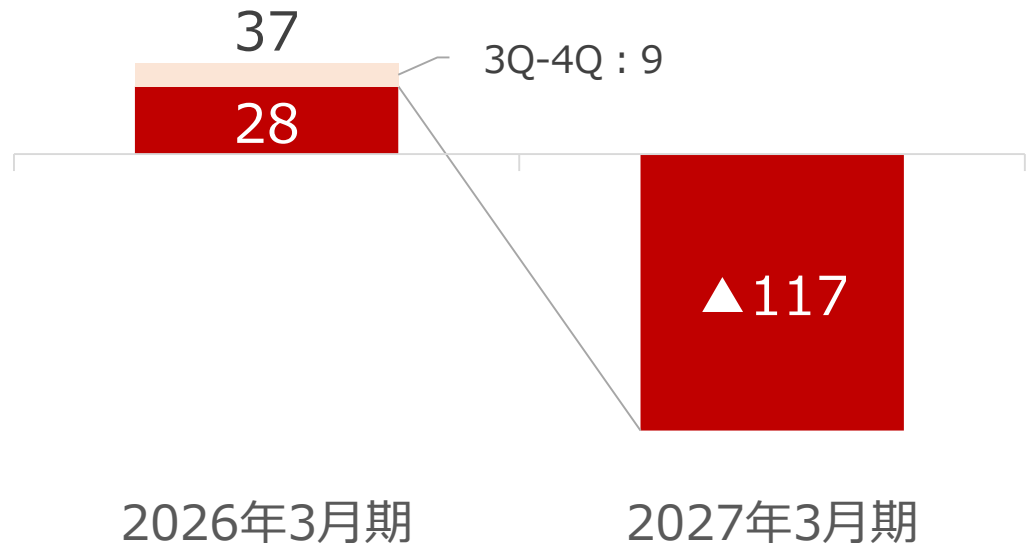
- ❑ 路面清掃車は、モデルチェンジ移行期であったことに加え、中東情勢影響による一部原材料の調達難が発生したことにより、生産が一時的に停滞したことから販売台数が減少
- ❑ 生産量の減少により収益性が低下
- ❑ 販売総代理店の英和株式会社と共同でマシンサービス社を買収し、4月より路面清掃車リユースビジネスを開始

単位：百万円

売上高　55.9%減（718百万円減）



営業利益　赤字化（145百万円減）



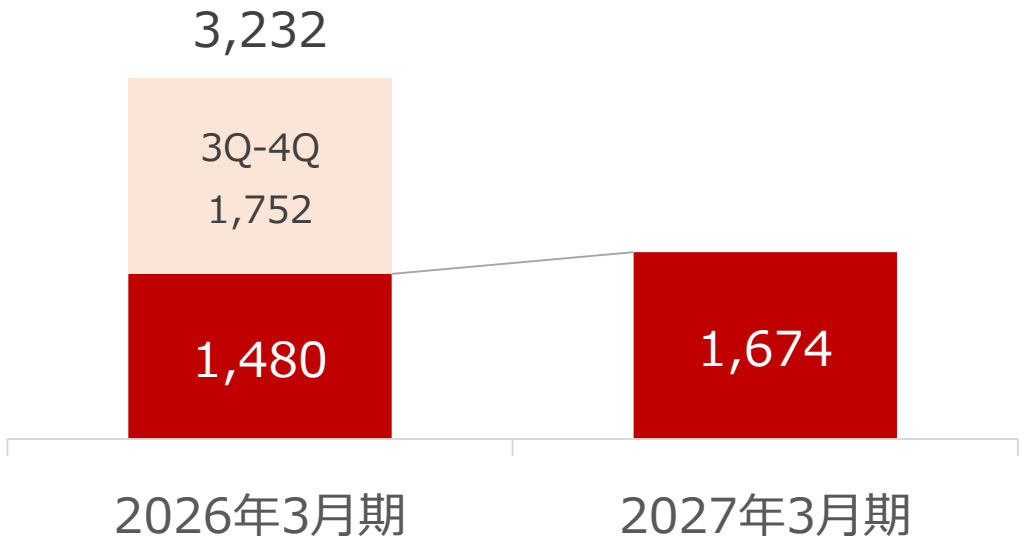
建材事業　2027年3月期中間期　業績概要



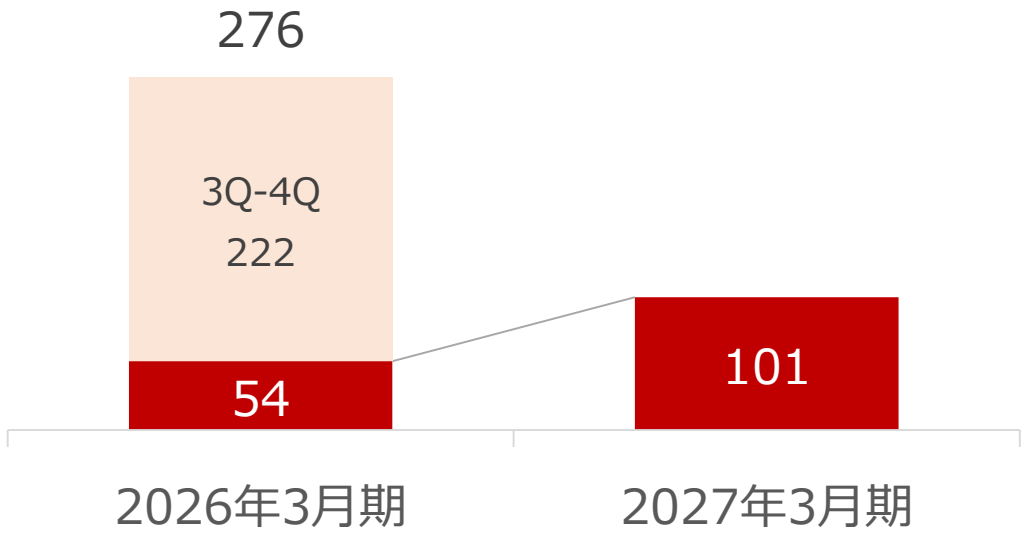
- ❑防音サッシは防衛予算の順調な執行と受注獲得により計画通り進捗
- ❑防水製品は台風や豪雨での浸水被害が多発する中で引き合いが増加し、売上高は前年同期を上回る
- ❑一般サッシの売上も増加
- ❑売上の増加と、生産性の改善により収益性が向上

単位：百万円

売上高　13.1%増（194百万円増）



営業利益　87.0%増（47百万円増）



2. 連結業績予想

2027年3月期連結業績予想

2026年5月15日に公表した連結業績予想を据え置き

単位：百万円	2026年3月期		2027年3月期		増減額	増減率 %
	実績	利益率 %	予想	利益率 %		
売上高	24,064		23,560		▲504	▲2.1
営業利益	1,186	4.9	1,410	6.0	+224	+18.9
経常利益	1,382	5.7	1,580	6.7	+198	+14.3
親会社株主に帰属する当期純利益	741	3.1	1,080	4.6	+339	+45.7

2027年3月期連結業績予想　セグメント別連結売上高

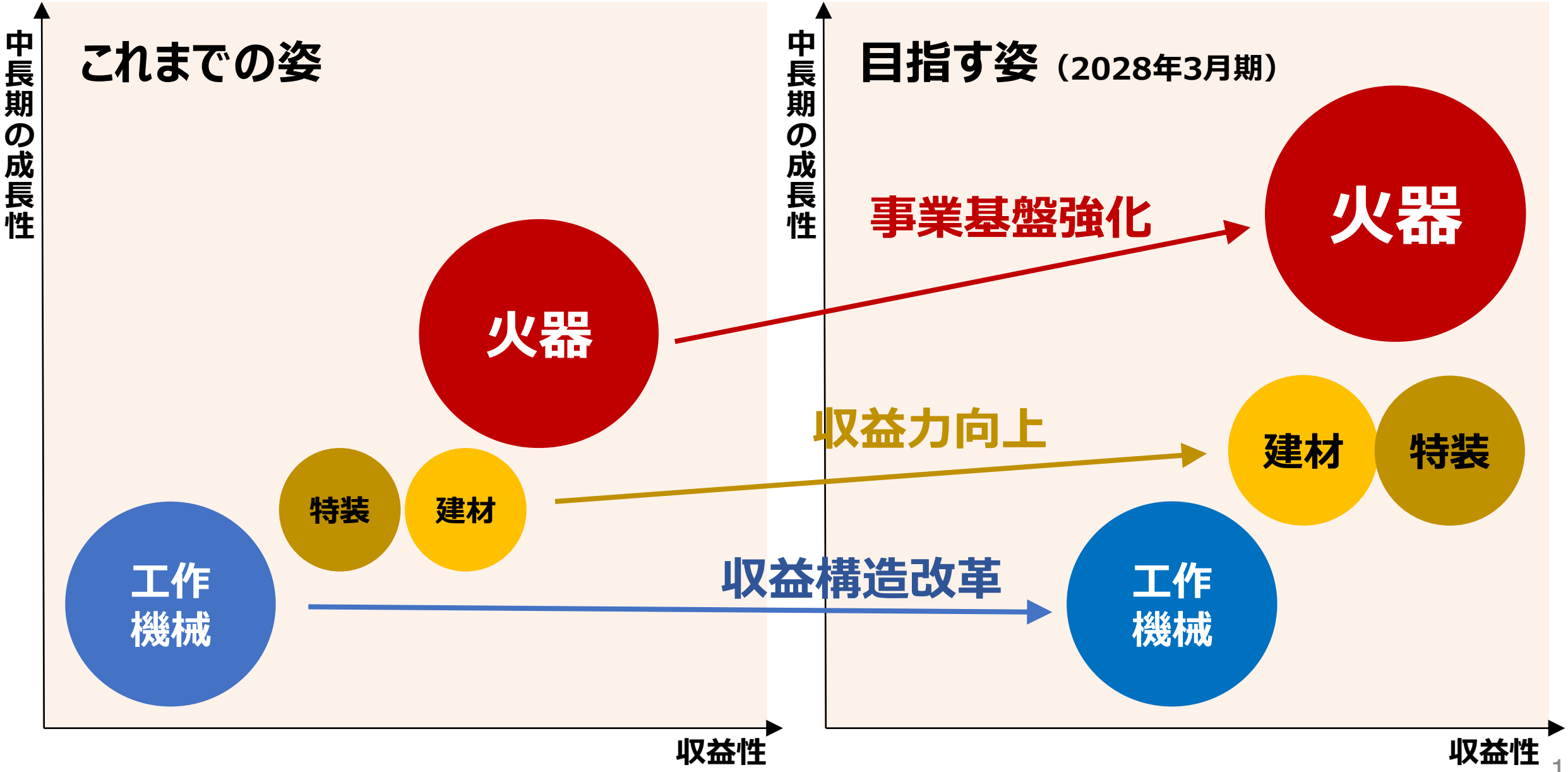
単位：百万円	2026年3月期 実績	2027年3月期 予想	増減額	増減率 %
合計	24,064	23,560	▲504	▲2.1
工作機械関連	5,421	5,107	▲314	▲5.8
火器	8,965	8,733	▲232	▲2.6
特装車両	2,922	3,142	+219	+7.5
建材	3,232	3,238	+5	+0.2
不動産賃貸	508	508	0	0.0
国内販売子会社	2,144	2,088	▲56	▲2.6
国内運送子会社	742	706	▲36	▲4.9
その他	126	38	▲88	▲69.8

2027年3月期連結業績予想　セグメント別連結営業利益

単位：百万円	2026年3月期		2027年3月期		増減	増減率 %
	実績	利益率 %	予想	利益率 %		
合計	1,186	4.9	1,410	6.0	+224	+18.9
工作機械関連	▲1,017	▲18.8	14	0.3	+1,031	黒字化
火器	1,255	14.0	557	6.4	▲698	▲55.6
特装車両	37	1.3	65	2.1	+27	+75.7
建材	276	8.6	208	6.4	▲68	▲24.6
不動産賃貸	411	80.9	411	80.9	0	0.0
国内販売子会社	102	4.8	101	4.8	▲1	▲1.0
国内運送子会社	48	6.5	26	3.7	▲22	▲45.8
その他	73	57.9	28	73.7	▲45	▲61.6

3. 中期経営計画の取組み状況
（2026年3月期～2028年3月期）

ポートフォリオマネジメント



工作機械関連事業　中期経営計画取組み内容



マシニングセンタ

仮積層機





チャック

中期経営計画 KPI	1年目 26年3月期	2年目 27年3月期	3年目 28年3月期
	実績	予想	目標
売上高（百万円）	5,421	5,107	6,400
営業利益（百万円）	△1,017	14	360
営業利益率（%）	△18.8%	0.3%	5.6%

これまでの取組み

■工作機械の構造改革
- ・中国事業からの撤退を決め清算に着手
- ・在庫の販売促進による売上高の確保とキャッシュフロー改善
- ・製品及び生産の標準化と最適ものづくりフロー構築による生産体制の見直し

■空油圧機器
- ・生産ボトルネック工程の出来高向上対策による売上高の確保
- ・コスト競争力のある新型チャックの開発

■電子機械
- ・高精度積層技術を活用した、国内市場の開拓
- ・半導体関連市場進出のための技術検証

今後の取組み

■工作機械の構造改革
- ・標準化、作業改善、機種統合による効率化、最適ものづくりフローを確立し、景気変動に左右されにくいコスト構造を構築
- ・2026年度黒字化達成にむけた受注案件のコスト削減
- ・安価で短納期なターンキー製品の開発(FY28発売)と製造体制構築

■空油圧機器
- ・生産効率向上と安定供給体制構築のための自動化推進
- ・顧客の生産性向上を実現する製品の開発

■電子機械
- ・国内市場開拓のための積層技術の応用開発
- ・半導体関連市場参入に向けた技術検証の推進

火器事業　中期経営計画取組み内容

防衛装備品



20式5.56mm小銃及び付属品

海外輸出（スポーツライフル）



Model 1500 フェンスラインシリーズ

中期経営計画 KPI	1年目 26年3月期	2年目 27年3月期	3年目 28年3月期
	実績	予想	目標
売上高（百万円）	8,965	8,733	8,200
営業利益（百万円）	1,255	557	700
営業利益率（%）	14.0%	6.4%	8.5%

これまでの取組み

■国内（防衛装備品）
- ・20式小銃の売上大幅伸長
  初年度3,000丁→ 昨年度12,000丁（4倍増）
- ・20式小銃の納入後フォローアップ→改善改良による製品力向上、バリエーション提案
- ・次世代小火器の要素研究開始

■海外（スポーツライフル）
- ・市場シェア拡大戦略:耐蝕性セラコート採用の「フェンスラインシリーズ」発売（2026年1月）、中型狩猟目的の「25クリードモア」弾種発売（2026年5月）
- ・新規市場開拓: 欧州各国に拠点のある有力ディストリビュータ起用、ドイツで大型展示会に出展、プロモーション活動開始

今後の取組み

■国内（防衛装備品）
- ・航空、海上自衛隊向け営業強化による20式小銃の受注増加、薬きょう受け増産体制構築、減音器など新付属品の提案強化
- ・次世代小火器の研究開発
- ・省人化・無人化を見据えた新しい装備品の提案
  ドローン搭載手りゅう弾投下装置、先進迫撃砲、新狙撃銃

■海外（スポーツライフル）
- ・上位カテゴリーの新モデルを今年度に発売
- ・カスタムライフル市場へ向け銃身販売を開始
- ・欧州各国への販売網拡大による売上増加
  高精度、高付加価値上位モデルで顧客層開拓
- ・SNS活用による認知度向上、ブランド力向上を継続

特装車両事業　中期経営計画取組み内容

清掃車両シリーズ



中期経営計画 KPI	1年目 26年3月期	2年目 27年3月期	3年目 28年3月期
	実績	予想	目標
売上高（百万円）	2,922	3,142	3,500
営業利益（百万円）	37	65	360
営業利益率（%）	1.3%	2.1%	10.3%

これまでの取組み

■収益力向上
・全体業務フロー最適化と製造工程の効率化が進まず、利益率は業績予想を下回る
■製品力強化
・路面清掃車のフルモデルチェンジを完了し　7月より販売を開始。作業効率・操作性・安全性・メンテナンス性・デジタル化・デザインを向上
■海外市場開拓
・インドネシア最大の自動車展示会「GIIAS」にブラシ式路面清掃車を初出展し、インドネシア官公庁からの引合いを獲得
■リユースビジネス
・４月に子会社化したマシンサービスで中古清掃車の販売を開始
■新製品
・公道走行可能な中型EVタウンスイーパー、自律走行型EVロボスイーパーの開発を継続中

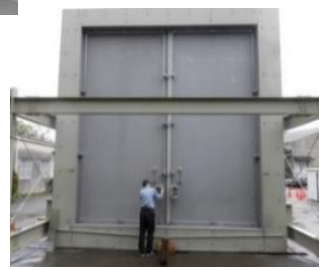
今後の取組み

■収益力向上
・生産性向上、業務改善活動を継続し、収益力の向上を目指す
■製品力強化
・フルモデルチェンジ車両の安定生産と、販売促進を進める
■海外市場開拓
・ターゲット顧客であるインドネシア現地官公庁への継続的な営業活動とデモンストレーションにより受注獲得を目指す
■リユースビジネス
・中古清掃車の販売促進と整備工場の生産力向上と付加価値の高い中古清掃車販売の実現に向けた取組み
■新製品
・中型EVタウンスイーパーを今年度中に発売、自律走行型EVロボスイーパーを来年度以降に発売予定

建材事業　中期経営計画取組み内容



防音サッシ



大型防水扉



アルティマ
（防水自動ドア）

中期経営計画 KPI	1年目 26年3月期	2年目 27年3月期	3年目 28年3月期
	実績	予想	目標
売上高（百万円）	3,232	3,238	3,300
営業利益（百万円）	276	208	210
営業利益率（%）	8.6%	6.4%	6.4%

これまでの取組み

■防音サッシ
・中東情勢に伴い、建材の主力材料であるアルミ形材や部品の価格が高騰。収益率の低下対策として、防衛省に対する価格改定要請により、販売価格へのコスト上昇分の転嫁を実現
・生産改善・標準化・平準化活動により、収益力が向上

■防水製品
・水没対応大型防水扉の販売開始
・インフラ分野への販売強化により、変電所・下水処理場・市営地下鉄向けに受注獲得

今後の取組み

■防音サッシ
・重点地域への営業強化でシェア拡大による売上増
・直接作業・間接作業を問わない生産性向上活動の継続
・住宅新断熱基準に適法する断熱型防音サッシシリーズ化の推進
・防衛省が昨年公開した「新仕方書」に対応するため、複層ガラス対応防音サッシの公的試験合格に向けて設計を開始

■防水製品
・インフラ分野（大都市・公共・交通・エネルギー・防災・防衛）への営業強化及び全国ネット販売店との連携強化
今年度売上目標：250百万円
・新製品開発継続、製品ラインアップの拡充と高付加価値化により防音サッシに次ぐ柱に育成

ご質問につきましては、
画面下の「Q&A」から投稿してください

投稿時に会社名とお名前をご記載ください

添付資料　①経営理念・トピックス

経営理念

「ものづくりを通じて、社会に貢献し、企業価値の向上を目指します。」

期待に応える

より良い商品とサービスを提供し、顧客の期待と信頼に応えます

社会からの信頼

コンプライアンスを重視し、社会から信頼される会社であり続けます

活力ある企業風土

議論・対話を尽くし、活力ある企業風土を醸成します

当社は長年にわたり、この経営理念を軸に事業活動を展開してまいりました
社会的責任を果たしながら、持続的な企業価値の向上に努めてまいります

パーパス

まもる：人々の幸せな社会生活をまもり、ものづくりと共に成長し続ける会社



技術の発展

技術の発展を支え、
世界のものづくりを**まもる**



社会インフラ

社会インフラ整備の貢献し、
社会の発展を**まもる**



国防

国防に貢献し、
国の安全と平和を**まもる**



安心な生活

災害から人々を防ぎ、
安心な生活を**まもる**

サステナビリティの基本方針

当社は「ものづくりを通じて、社会に貢献し、企業価値の向上を目指す」ことを経営理念として掲げ、100年を超える長い歴史の中で蓄積された技術とノウハウを結集し、幅広い分野において革新的な製品を産み出し、日本のものづくりの発展に貢献してまいりました。

これからも、当社の「人々の幸せな社会生活をまもり、ものづくりと共に成長し続ける」というパーパスに基づき、透明性の高い企業統治体制の下で事業活動を展開してまいります。特に環境課題の解決や社会との調和に対しては、より積極的かつ意欲的に取り組んでいく所存です。

当社はステークホルダーの皆様との信頼関係を大切にしています。株主・投資家の皆様、お客様、取引先の皆様、従業員、そして地域社会との対話を通じて、より良い関係構築に努めます。
こうした取り組みにより、中長期にわたる持続的な企業価値の向上を実現してまいります。



ステークホルダーとの信頼関係構築

透明性の高いコミュニケーションを通じてすべてのステークホルダーとの信頼関係を深めます



環境課題への取り組み

カーボンニュートラルをはじめとする環境課題に積極的に取り組み、持続可能な社会の実現に貢献します



革新的なものづくり

100年を超える歴史で培った技術とノウハウを活かし、社会に貢献する製品開発を継続します

トピックス：機械事業部

■主力製品の販売促進のため展示会へ出展

JIMTOF2026へ出展

概　　要	東京ビッグサイト　2026年10月26日(月) ～31日(土)　6日間
豊和来場者数	1,503人（前回比 64%）
展示会来場者数	145,932人（前回比 90%）※内海外 16,711人

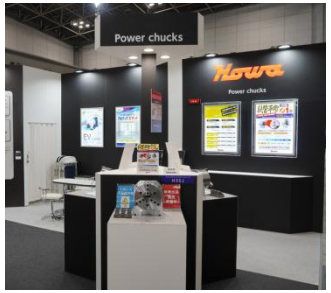
工作機械エリア

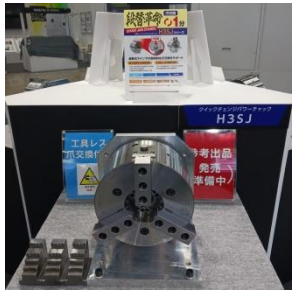




「早く・簡単に・安価に立ち上がる設備」をコンセプトに、＃30立形マシニングセンタ＋ロボット搬送の自動化システムをパッケージ化したデモ機を展示・提案しました

空油圧機器エリア





低価格シリーズの第3弾である、新型チャックH3KBAと、省段取化を実現するクイックチェンジチャック H3SJ(参考出展)を展示しました

■ 新製品

空油圧機器

大口径中空パワーチャック　H3KBA
（2026年10月受注開始）



2025年発売の H3KTA、H018MAに続く、低価格シリーズの第3弾
・生産工程の見直しによりコストダウンを図る一方、部品精度の向上により、長期に渡り安定した把握力を維持
・内径貫通穴を拡大し、バー材加工能力を向上

トピックス：火器事業部

■スポーツライフルの口径拡充を推進

・スポーツライフルで新弾種25Creedmoor対応モデルを新発売

・2026年4月北米消費者向けNRA Showに出展して、
ブランド認知度向上と市場ニーズの調査を実施



2026年4月 NRA SHOWブース

・欧州各国に拠点のある有力ディストリビュータ「ARXMA」を起用し、
ドイツで大型展示会に出展、プロモーション活動開始



ARXMAとの販売戦略会議



新弾種25Creedmoor

トピックス：特装車両事業部

■2026 NEW環境展にEVロボスイーパーを出展



2026年５月20日～22日に東京ビックサイトで開催された2026NEW環境展に
リチウムイオン電池を搭載した自動運転清掃車EVロボスイーパーを出展
自動運転清掃車が省人化につながるとして、多くの来場者から注目を浴びました

■「CSPI2026 第8回国際 建設・測量展」に ブラシ式路面清掃車HF95H形フルモデルチェンジ機を出展



2026年6月17日～20日に幕張メッセで開催された「CSPI2026」に出展
出展機種は路面清掃車の中心機種として今回約20年ぶりとなるフルモデルチェンジを実施
長年ご愛用いただいている顧客から寄せられた「作業効率」「操作性」「安全性」「メンテナンス性」の更なる向上を開発コンセプトに反映
最新デジタル技術を応用した安全や省力化に寄与するオプションも実装し、多くの来場者から注目を浴びました

■インドネシア「GIIAS」（同国最大のAUTO SHOW）に 現地で架装組立したブラシ式路面清掃車HF80H形を出展



2026年7月30日～8月9日にインドネシア ICE (Indonesia Convention Exhibition)で開催された「GIIAS： Gaikindo Indonesia International Auto Show 」に現地で提携するISUZU ASTRA MORTER INDONESIAのブースに出展
期間中は販売ターゲットである省庁を中心とした招待客に加え、日本外務省VIP関係者、一般来場者にも多数足を運んでいただき、今後の現地販促の足がかりを築く十分な機会となりました

トピックス：建材事業部

■キャラバン(出張実演)の実施

- 電動防水自動ドア［アルティマ スマート］のキャラバンカーを製作

- 展示会や当社への来訪時に限られていた実演をお客様先で行うことで、より多くの方に止水性能を体感いただき、導入促進に繋げます

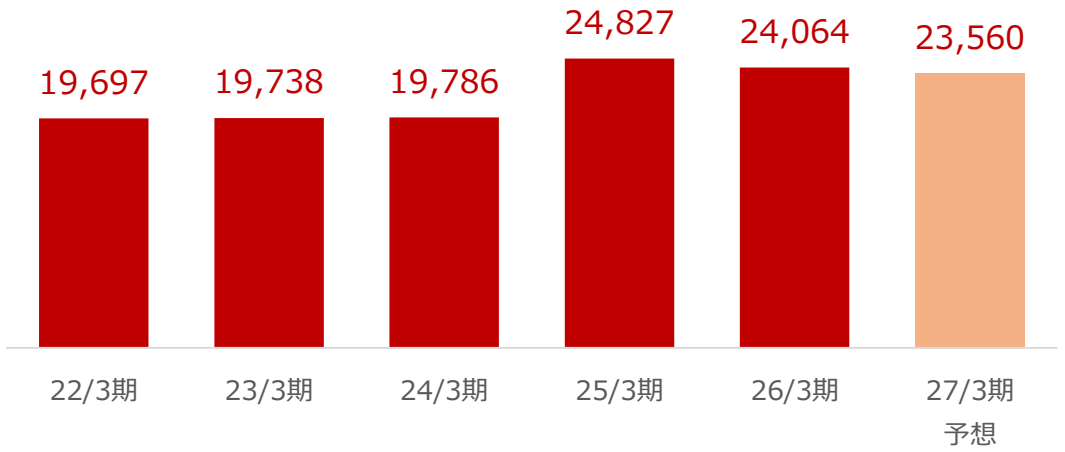




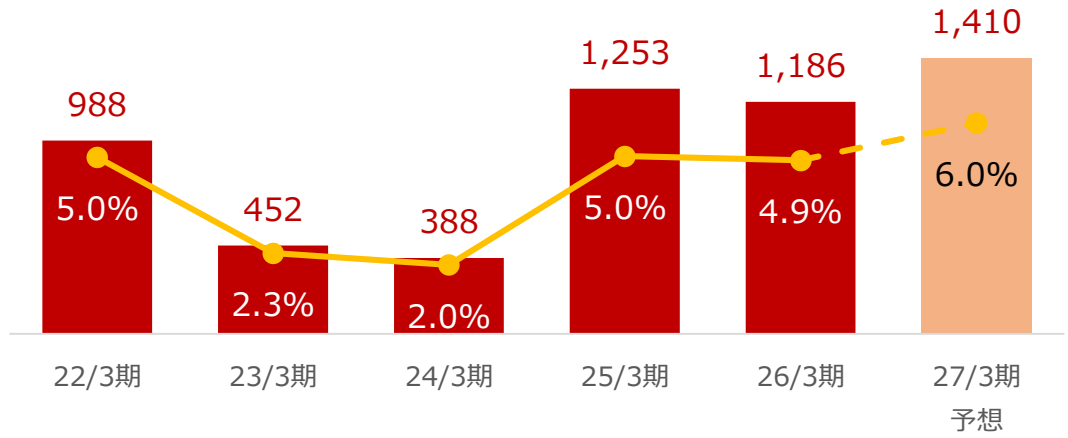
添付資料　②財務データ

業績ハイライト　単位：百万円

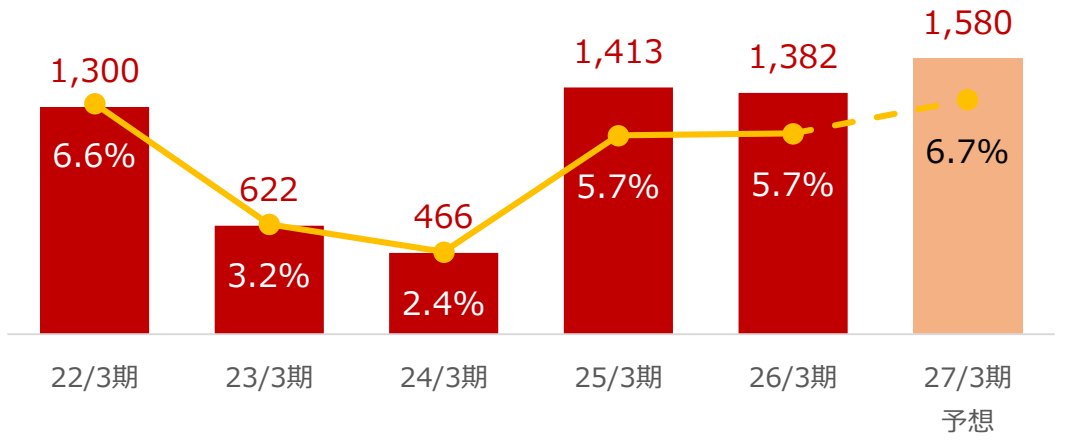
売上高



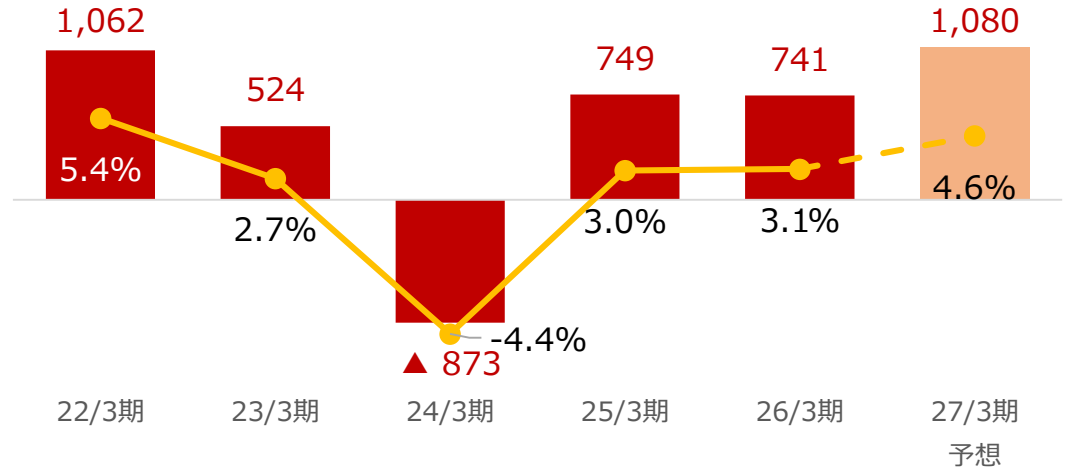
営業利益／売上高営業利益率



経常利益／売上高経常利益率



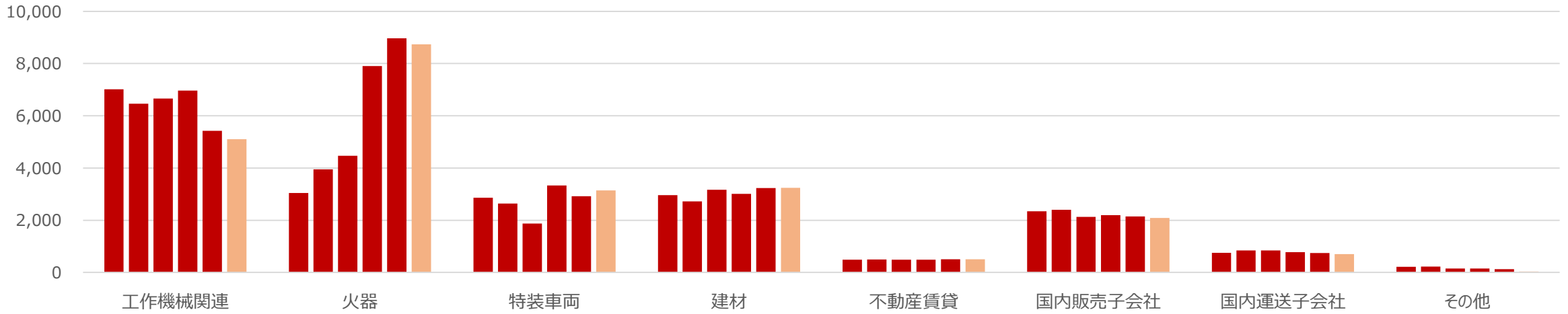
親会社株式に帰属する当期純利益／売上高当期純利益率



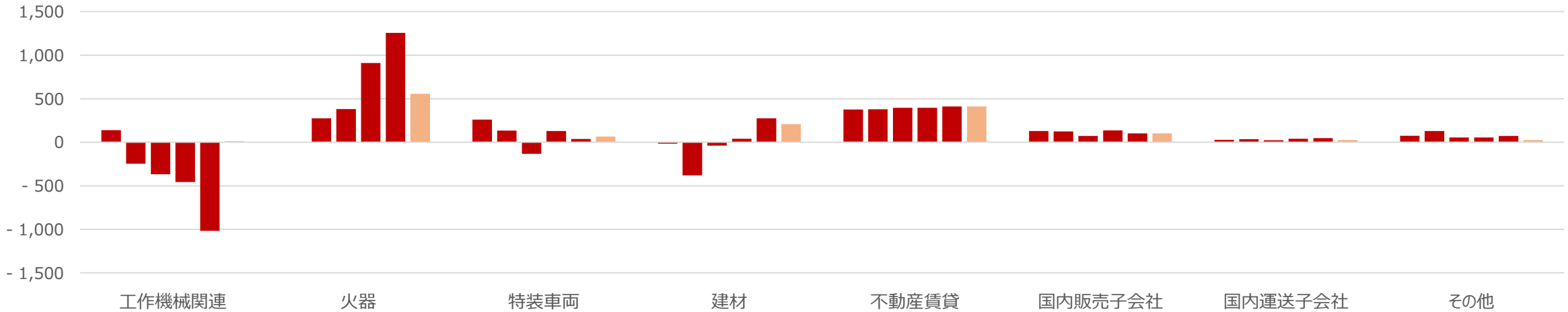
業績ハイライト　単位：百万円

左から22/3期、23/3期、24/3期、25/3期、26/3期、27/3期予想

セグメント別売上高推移

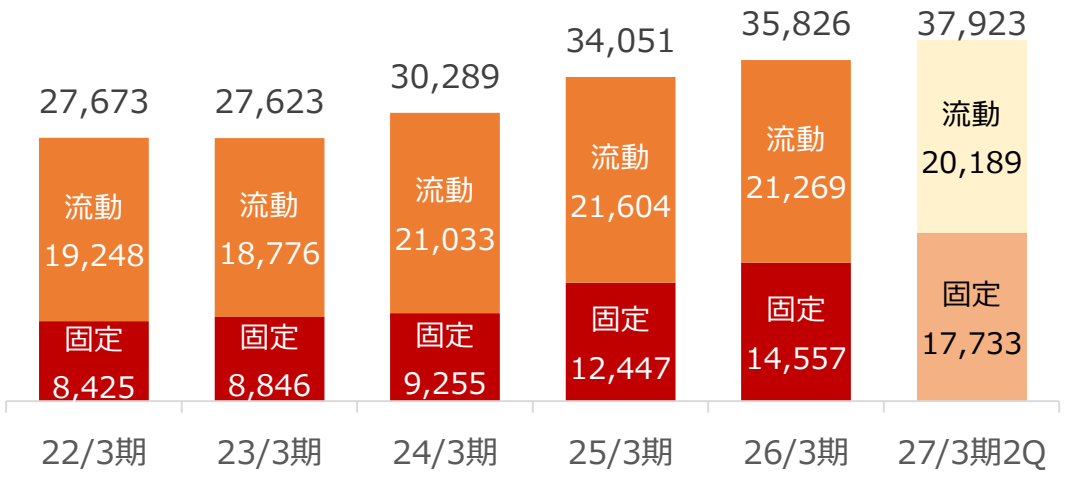


セグメント別営業利益推移

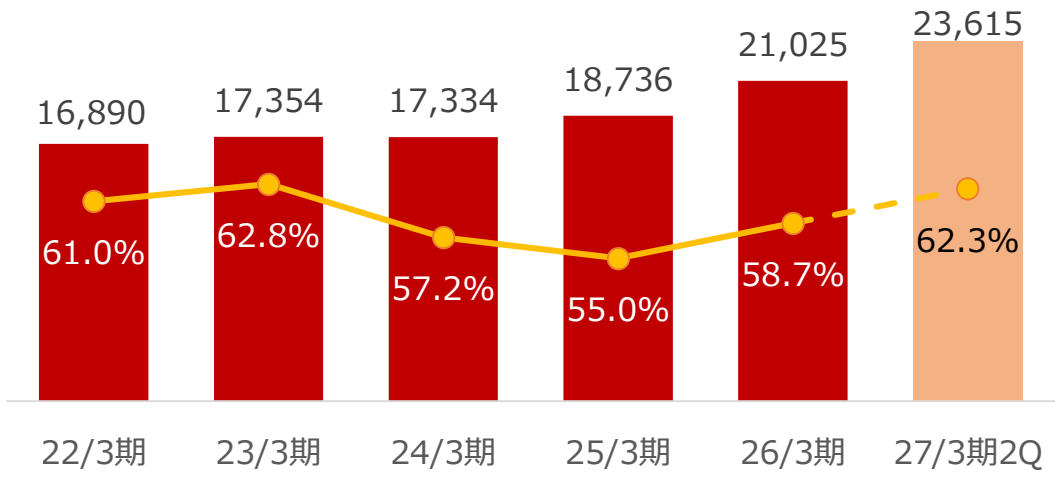


業績ハイライト　単位：百万円

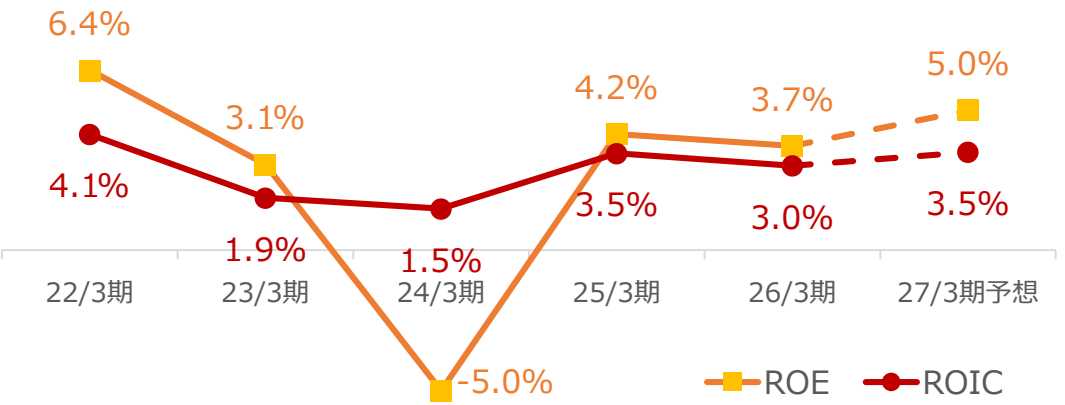
総資産



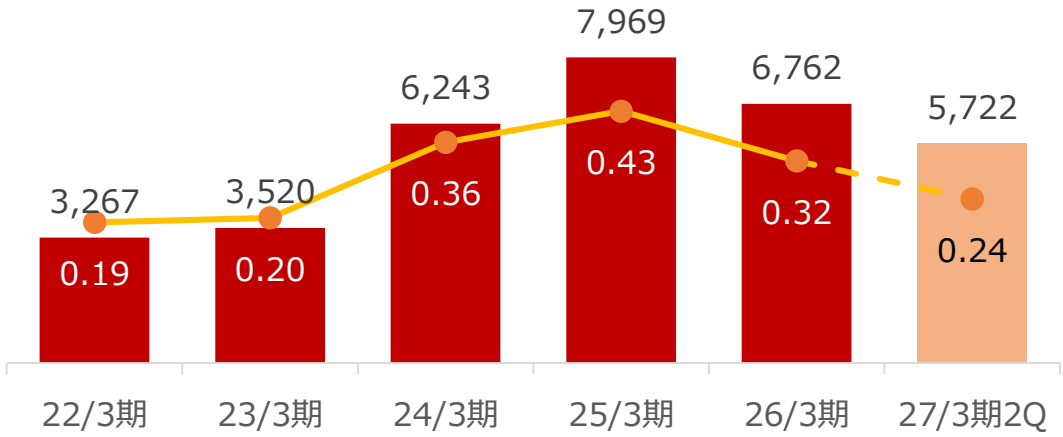
自己資本／自己資本比率



ROE／ROIC



有利子負債/DER



DER（デット・エクイティ・レシオ）＝有利子負債残高÷株主資本
有利子負債はリース債務を含む

本資料における注意事項

本資料には豊和工業株式会社（以下、当社）の業績、戦略、事業計画などに関する将来的予測を示す記述および資料が記載されております。

これらの将来的予測に関する記述および資料は過去の事実ではなく、発表時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予測です。

また経済動向、他社との競合状況などの潜在的リスクや不確実な要因も含まれています。そのため、実際の業績、事業展開または財務状況は今後の経済動向、業界における競争、市場の需要、その他の経済・社会・政治情勢などの様々な要因により、記述されている将来予測とは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。