

DATE CENTER JAPAN(3/24～3/25)、SMART GRID EXPO(3/17～3/19)展示会訪問

NITTO NITTO KOGYO GROUP

展示会訪問・企業分析：日東工業（6651）

過去最高益の更新とデータセンター/GX需要による再評価フェーズへの突入

Executive Summary: 投資判断「ポジティブ」の3つの根拠



堅牢な足元業績

26/3期Q3増収増益。価格転嫁の浸透により通期予想を上方修正。



強力な中長期カタリスト

DC、IOWN、EV充電網、蓄電池システムなど、国策級インフラ需要を捕捉。

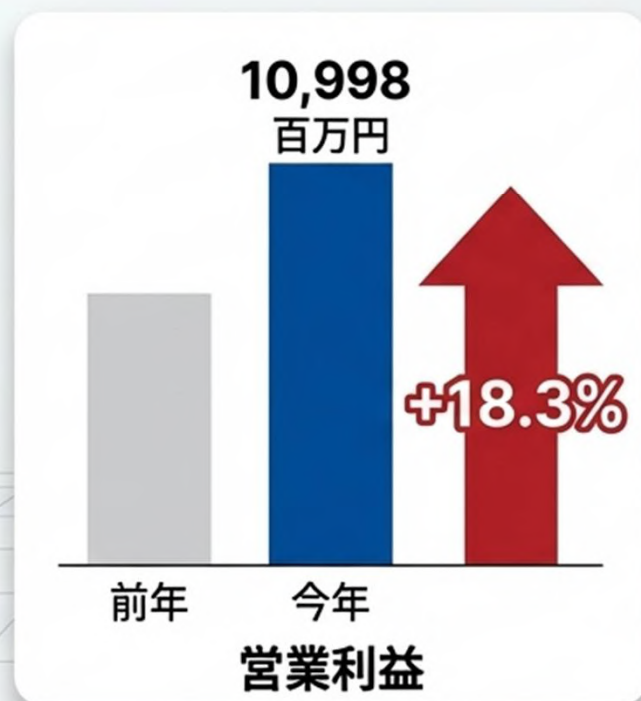
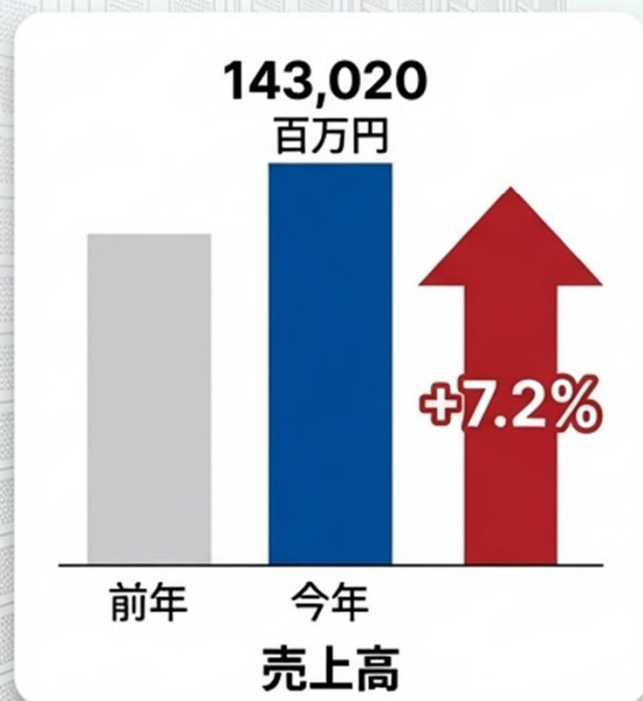


魅力的なバリュエーション

過去最高益更新・ROE向上（10.8%）にもかかわらず、PER17倍水準とセクター対比で割安に放置。

26/3期 第3四半期 決算ハイライト

前期計上の特益剥落による純利益減を除き、本業の収益力を示す売上高・営業利益・経常利益はすべて力強い伸長を記録。



セグメント別収益状況（Q3前年同期比）

製造・工事・サービス

【トレンド】増収増益



【要因】企業における底堅い設備投資需要。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。

売上高888.86億円（5.8%増）、営業利益80.89億円（11.8%増）

流通

【トレンド】増収増益

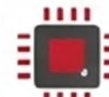


【要因】企業におけるIT投資意欲の高まり。ネットワーク部材の売上増加。

売上高425.17億円（10.1%増）、営業利益17.73億円（39.1%増）

電子部品製造

【トレンド】増収増益



【要因】国内自動車市場における案件獲得。エアコン関連市場の需要持ち直し。

売上高116.17億円（8.5%増）、営業利益10.39億円（57.2%増）

26/3期 通期業績予想の上方修正構造

コスト増（部材価格・人件費）を、確実な「価格改定効果」と「限界利益の増加」が上回り、利益体質の構造的強化を証明。

プラス要因：限界利益の増加、
案件価格の改善（価格改定効果）

マイナス要因：高止まりする部材価格、
物流費等のコスト上昇

前回発表予想
営業利益 136億円

今回修正予想
営業利益 145億円
(売上高 1,940億円、純利益 100億円)

上方修正のセグメント別進捗と達成確度

進捗ゲージ / Segment Momentum

製造・工事・サービス 1200億円(5.1%増)



↑+10億円修正

流通 590億円(5.2%増)



↑+10億円修正

電子部品 150億円(4.1%増)



据え置き

外部環境リスク・チェックリスト / Risk Clearance

- ✓ 部材調達難による案件の期ずれリスク
【クリア（一定の見通し確保）】
- ✓ 部材価格の一段高リスク
【クリア（価格転嫁浸透）】
- ✓ 物流費高騰リスク
【クリア（吸収可能と判断）】

2026中期経営計画：事業進化の加速と財務目標

前中計で築いた基盤を活用し、過去最高の売上・利益を目指す。

ROEは既に目標を前倒して超過達成（9.0%以上目標に対し現在10.8%）。

26/3期修正予想比で中期経営計画は3.1%増収、3.4%営業増益で達成、超過達成期待が高まる

連結売上高

27年3月期

2,000億円

内 海外売上高 200億円
(海外比率) 10%



CAGR
7.6%

24年3月期 **1,607億円**

(内 海外売上高) 154億円

連結営業利益

27年3月期

150億円

営業利益率 7.5%



CAGR
7.8%

24年3月期 **119億円**

営業利益率 7.4%

ROE

27年3月期

9.0%以上



24年3月期 **8.3%**

2026中期経営計画：事業進化の加速と財務目標

事業戦略 | 電気・情報インフラ関連 製造・工事・サービス事業 26/3期売上高達成見通しで上振れ期待

事業セグメント

基本方針

コア事業

強い事業として盤石な基盤を構築するとともに、先進技術を活用し収益性を高める

戦略事業

成長が期待できる市場への積極参入により規模を拡大し、将来の事業の柱を築く

コア事業の基盤強化



- 生産効率化の進展による収益性の強化
生産自動化、スマートファクトリー など
- 販売システムの更なる進化と市場浸透促進
- グループ会社間の連携強化による事業体制の
拡大および強靱化

戦略事業の推進



- 海外拠点の経営基盤およびマーケティング機能の
強化 海外ローカル販売の拡大、生産体制確立 など
- 環境関連製品[エネルギーマネジメント／EV充電設備]
事業の基盤構築
提供商材の拡充、サービス事業の確立 など
- 社会課題を見据えた新たなビジネスの創出

財務目標

売上高

24年3月期

951億円

27年3月期

1,200億円

CAGR 8.0%

営業利益

24年3月期

91億円

27年3月期

110億円

利益率 9.6%

9.2%

2026中期経営計画：事業進化の加速と財務目標

事業戦略 | 電気・情報インフラ関連 流通事業

事業セグメント

基本方針 市場およびサービスの領域を広げることで、事業規模の拡大を目指す 26/3期上振れ予想で中計も上振れ期待

ソリューション事業の強化



- 提案商材、ターゲット市場の拡充
環境エネルギー、FA、データセンター など
- 商材販売を超えたビジネス領域の拡張
現調・提案、設置・施工 など
- 海外販売拠点 [タイ/ベトナム] でのソリューション
ビジネス拡大



財務目標

売上高

24年3月期

509億円

27年3月期

620億円

CAGR 6.7%

営業利益

24年3月期

19億円

利益率 3.8%

27年3月期

25億円

4.0%

サプライチェーン マネジメントの進化



- 情報通信 重要市場の顧客ネットワーク強化
通信キャリア、システムインテグレーター など
- 取引先との販売プロセスのデジタル化推進
ECサイト [GOYOU] の活用促進 など
- 仕入先との連携強化

2026中期経営計画：事業進化の加速と財務目標

事業戦略 | 電子部品関連 製造事業

事業セグメント

基本方針

グローバルに稼ぐ力を高め、まずは規模の拡大を目指し、長期的に収益性を高める

海外ビジネスの拡大



- 日系メーカー海外現地法人との関係深化
- 非日系メーカーの開拓
- EMC対策支援体制の構築
海外試験サイトとのアライアンス強化 など
- 海外における製造・調達機能の見直し

ソリューションの強化



- 高度化が進む電動・電子化に向けたコア技術の深耕 次世代パワーデバイスに対するEMC対策 など
- 成長市場への部材供給範囲の拡大
自動車含むモビリティ市場、環境エネルギー市場 など
- コア技術を活かした新機能部材の開発

財務目標

売上高

24年3月期

146億円

27年3月期

180億円

CAGR 7.2%

営業利益

24年3月期

8億円

利益率 6.0%

27年3月期

15億円

8.3%

事業ポートフォリオマネジメントの実効性

コア事業（安定・強靱化）

- ・ 配電盤、キャビネット事業
- ・ DX/IoT活用による収益基盤確立
- ・ テンパール工業の連結効果

戦略・成長事業 （重点成長・将来事業への投資）

- ・ 情報通信関連事業（データセンター）
- ・ EV充電インフラ
- ・ EMS関連事業

規模拡大と将来の柱の構築

成長ドライバー 1: データセンター(DC)ソリューション

生成AI普及に伴う旺盛なDC増設需要に対し、
物理インフラの根幹を支える製品群を供給。

ラックシステム

高排熱・高耐荷重の
サーバーラック。

水冷リアドア空調機付ラック



OCP準拠 次世代データセンター向けラックの開発・販売

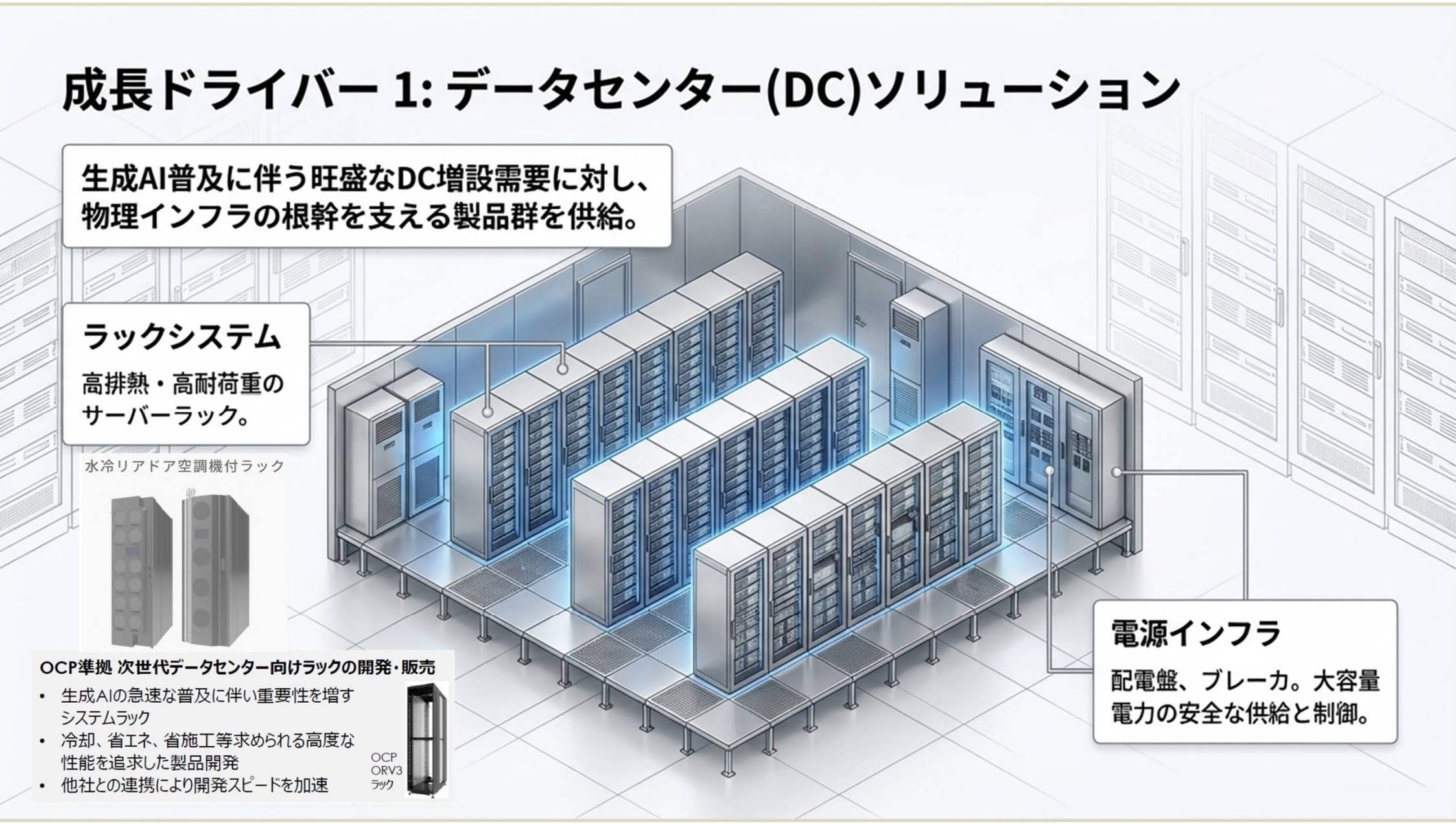
- 生成AIの急速な普及に伴い重要性を増すシステムラック
- 冷却、省エネ、省施工等求められる高度な性能を追求した製品開発
- 他社との連携により開発スピードを加速

OCP
ORV3
ラック



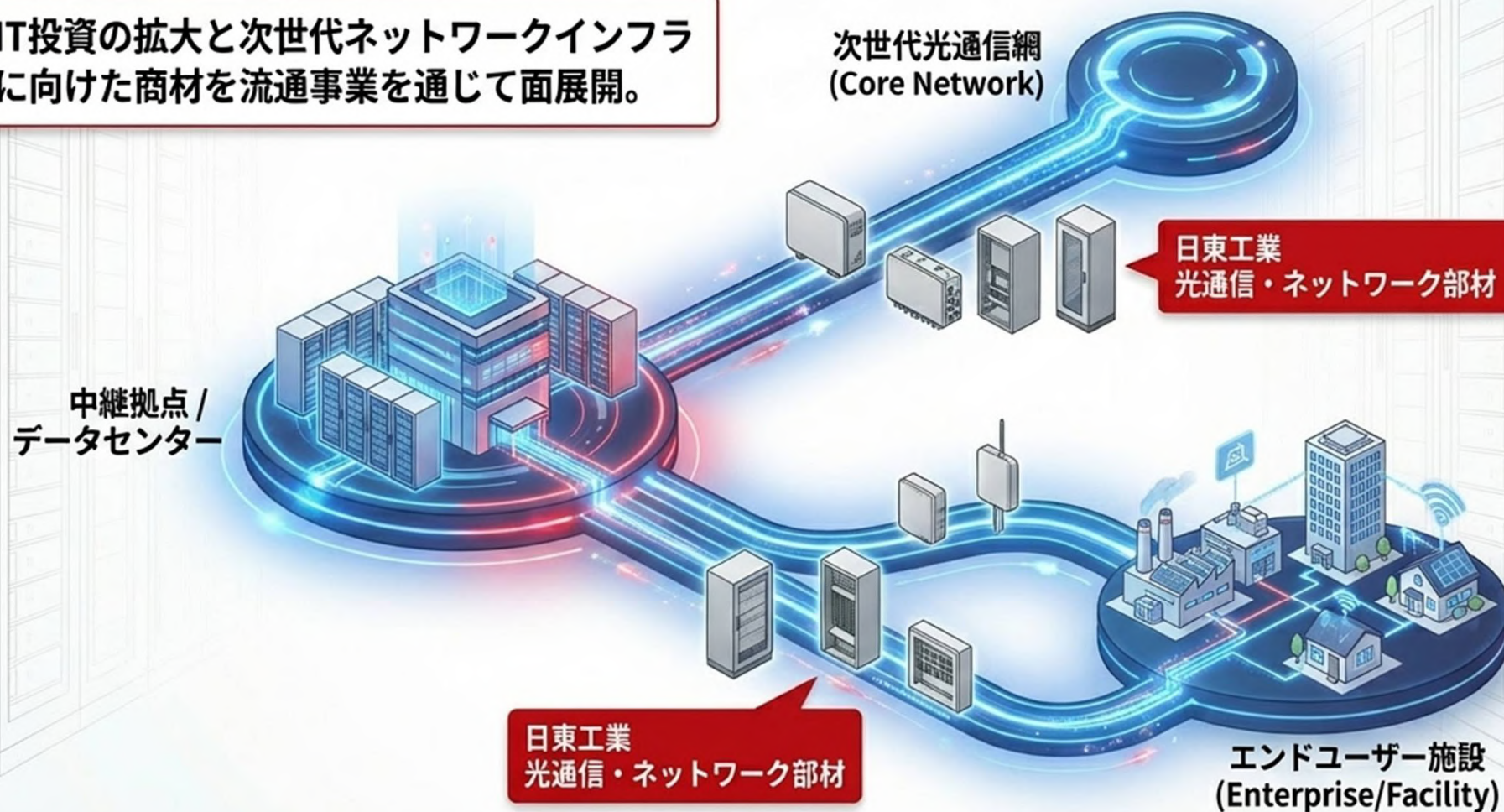
電源インフラ

配電盤、ブレーカ。大容量
電力の安全な供給と制御。



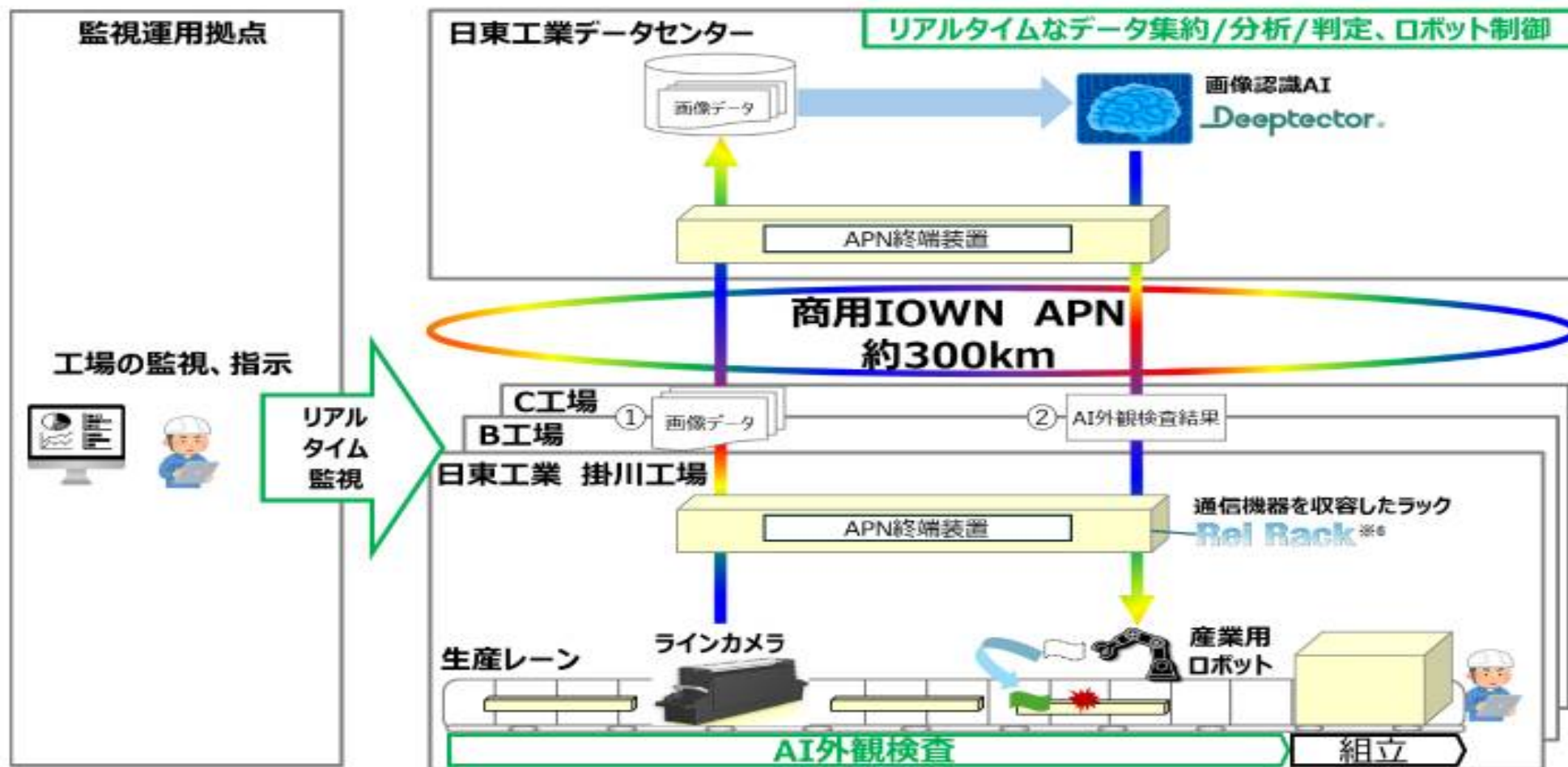
成長ドライバー 2：IOWN関連・情報通信インフラ

企業IT投資の拡大と次世代ネットワークインフラ構築に向けた商材を流通事業を通じて面展開。



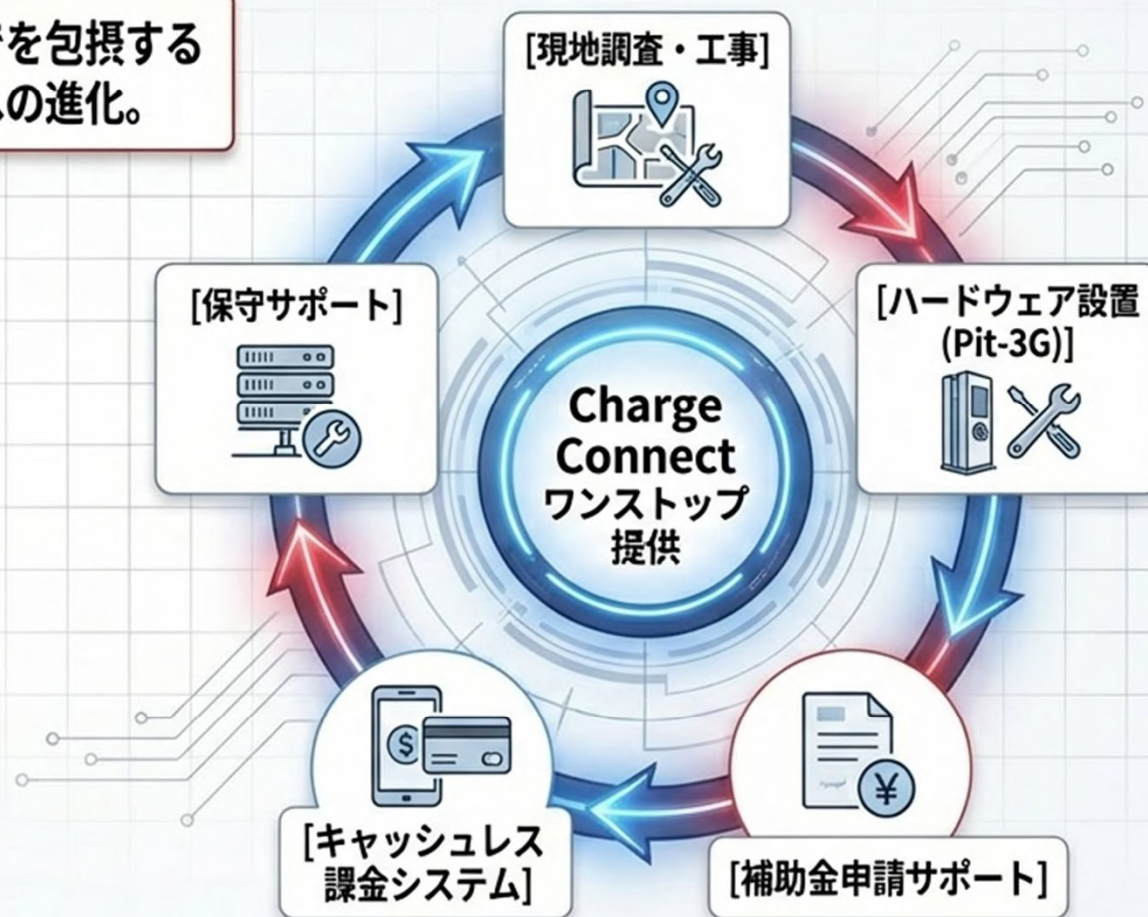
IOWN APNと画像認識AIにより約300km離れた工場での外観検査に成功 ～ローカル環境と同水準のAI外観検査時間を達成～

NITO 日東工業  NTT西日本  docomo Business



成長ドライバー 3：EV充電インフラと「Charge Connect」

デザイン刷新ハードウェアと、導入から運用までを包摂する
ワンストップ・サブスクリプション型サービスへの進化。



南海電設とのグループ連携による保守網

成長ドライバー 4: EMS・PVC用蓄電池システム

クリーンエネルギー市場の転換期において、太陽光と蓄電池を連携させる内部成長戦略を推進。

日東工業 製品群の担う領域



Stage 1
太陽光発電
(PV)



Stage 2
高圧受電設備
による受電



Stage 3
蓄電池システム
による貯蔵



Stage 4
エネルギーマネジメント
システム(EMS)による
最適制御

成長ドライバー 5: リュースバッテリー活用でサーキュラエコノミー

使用温度範囲の広いEV蓄電池使用で自然換気の熱対策が可能、空調不要で高効率

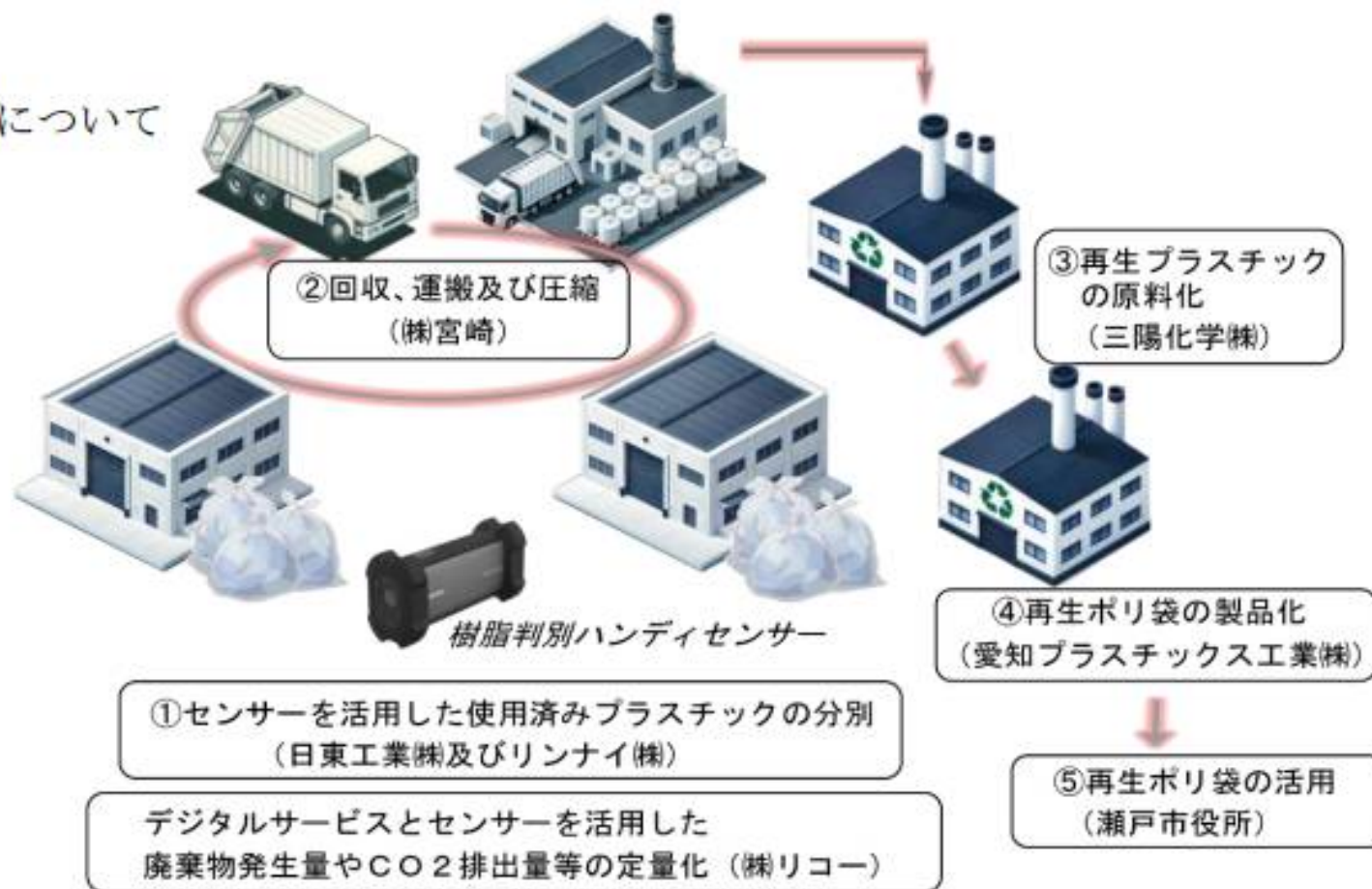
リュースバッテリー活用でサーキュラエコノミーを実現



成長ドライバー 6:「プラスチック循環の実証実験(瀬戸市)に参画」

使用済みプラスチックをデジタル技術で分別・回収し、ポリ袋に再生し活用

1. 実証実験の概要について 【イメージ図】



最高益更新でプライム電機平均PERに対し割安感もあり「ポジティブ」と評価

業績のダウンサイドプロテクション

限界利益向上と価格転嫁による
最高益体質の定着。

データセンター銘柄としての再評価

DC、IOWN、EV等、
マルチプルエクспанションを促
す強力なカタリスト群。

投資判断：
ポジティブ

エントリーの優位性

堅牢な財務と株主還元（配当利回り約2.95%）
を下支えとした割安な株価水準。

株価チャートおよびテクニカル動向（～3/26）

日東工業（6651）6ヶ月デیلیー



6ヶ月相比率



現在値: 4,480円 | 予想PER: 17.00倍 | 実績PBR: 1.45倍 | 予想配当利回り: 2.95% (1株配当 132円)