



株式会社 日伝

2026年3月期

第2四半期決算説明会

2025年11月13日（木）

証券コード
9902

1. 連結決算ハイライト
2. 2026年3月期 第2四半期決算概要
3. 中期経営計画 『**New Dedication**2026』 進捗
4. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
5. トピックス
6. 株主還元

会社情報（2025年3月末時点）

社名（商号）	株式会社日伝
本社所在地	〒542-8588 大阪府中央区上本町西1-2-16
創業	1935年3月
設立	1952年1月
資本金	53億6,800万円
従業員数	887名（連結999名）
事業内容	動力伝導機器、産業機器、制御機器の販売を主な事業とし、仕入先メーカーにより最新技術を駆使して開発される多種多様な商品をはじめ、その先端技術情報を提供



1. 連結決算ハイライト

- 2026年3月期第2四半期の連結業績は、売上が過去最高のペースで推移しております。
- 前期比較でも営業利益を除き、増収・増益となっております。

売 上 高

67,280 百万円

前期比

+3.6%

営 業 利 益

2,804 百万円

前期比

△ **3.7 %**

経 常 利 益

3,250 百万円

前期比

+7.7%

当 期 純 利 益

2,190 百万円

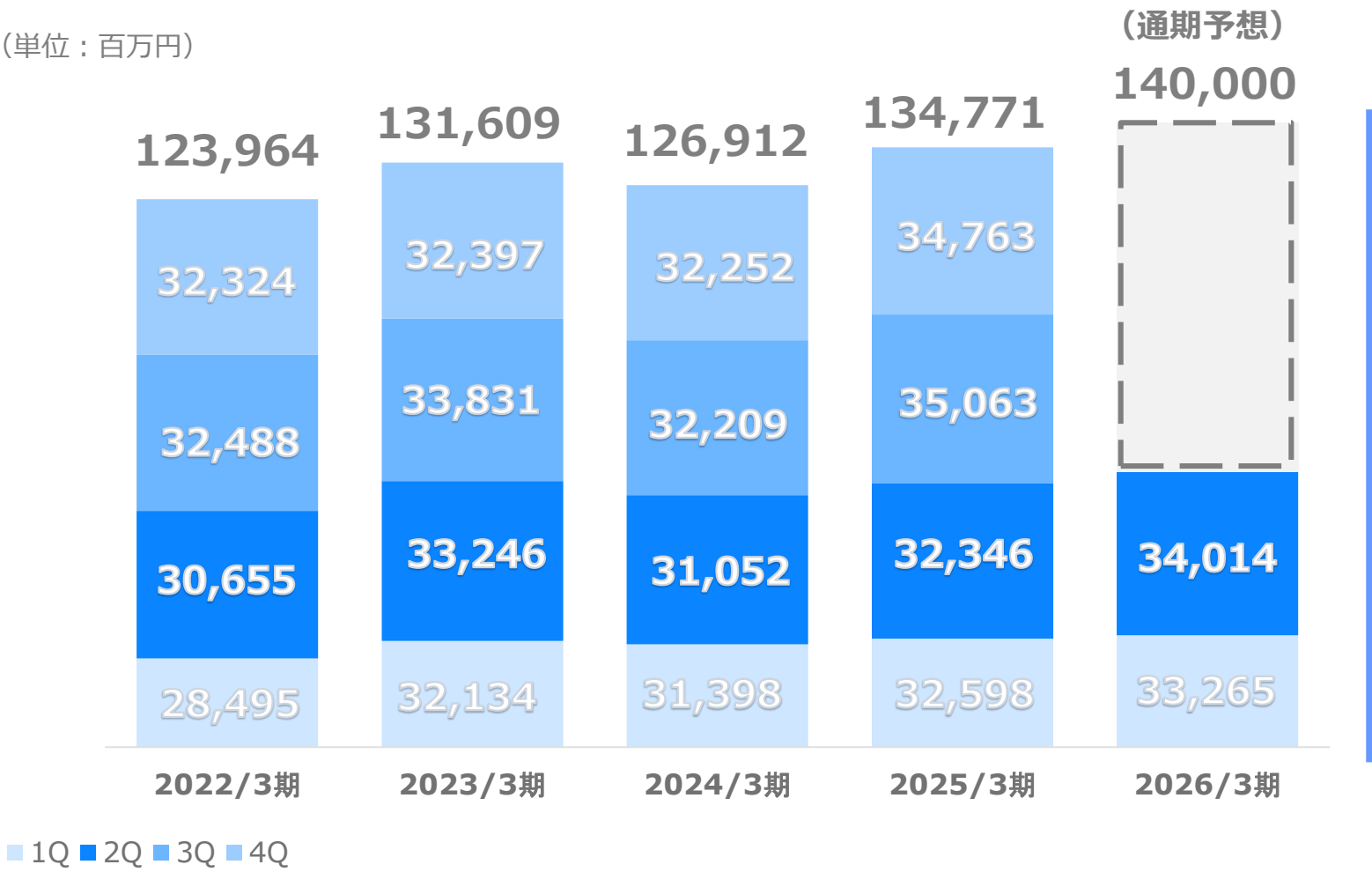
前期比

+8.4%

2026年3月期 第2四半期 売上高（4～9月）



（単位：百万円）



売上高 **67,280**百万円

前期比 **+ 3.6%**

業績予想比 **+ 0.9%**

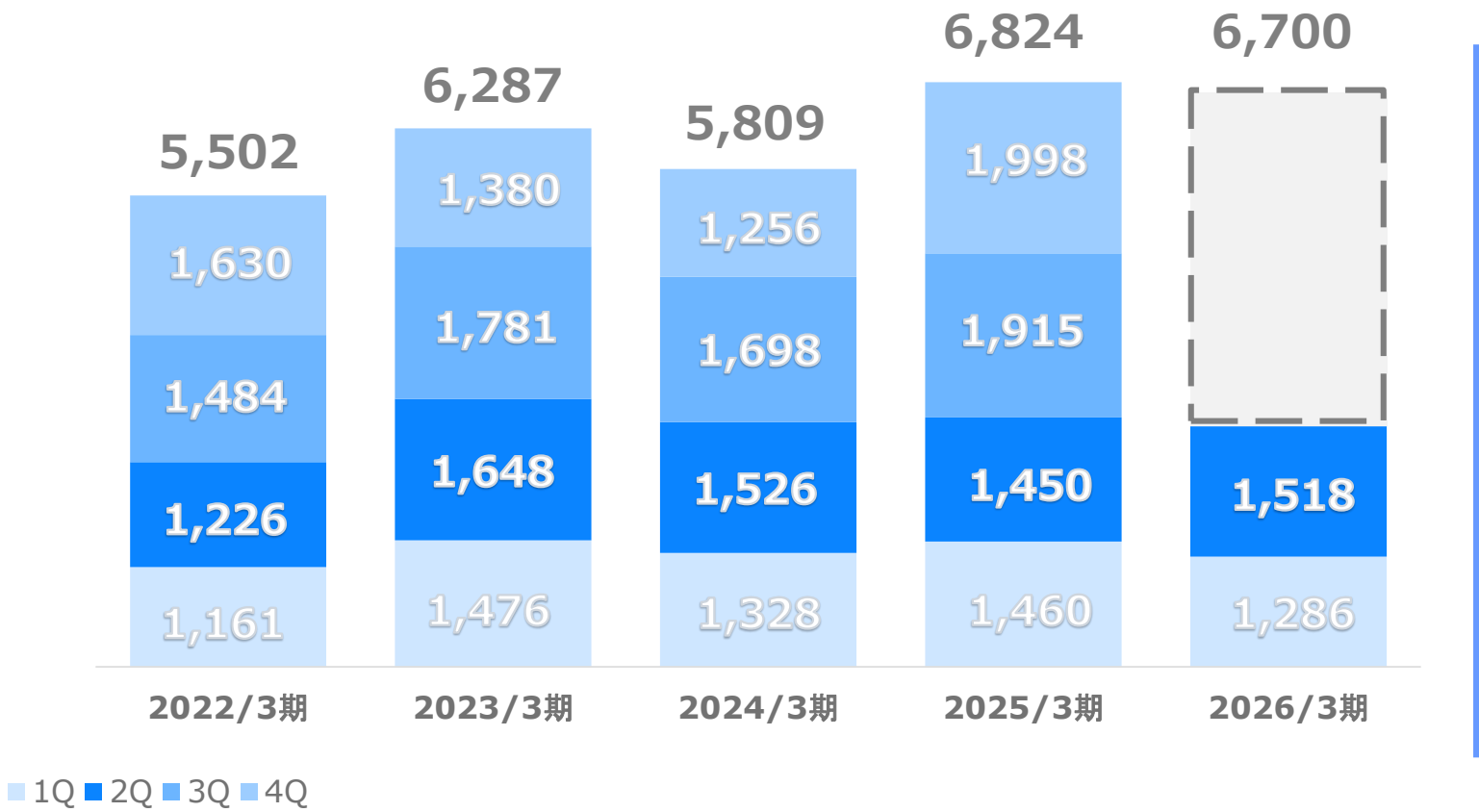
2Q累計としては
過去最高の売上高

2026年3月期 第2四半期 営業利益（4～9月）



(単位：百万円)

(通期予想)



営業利益 **2,804**百万円

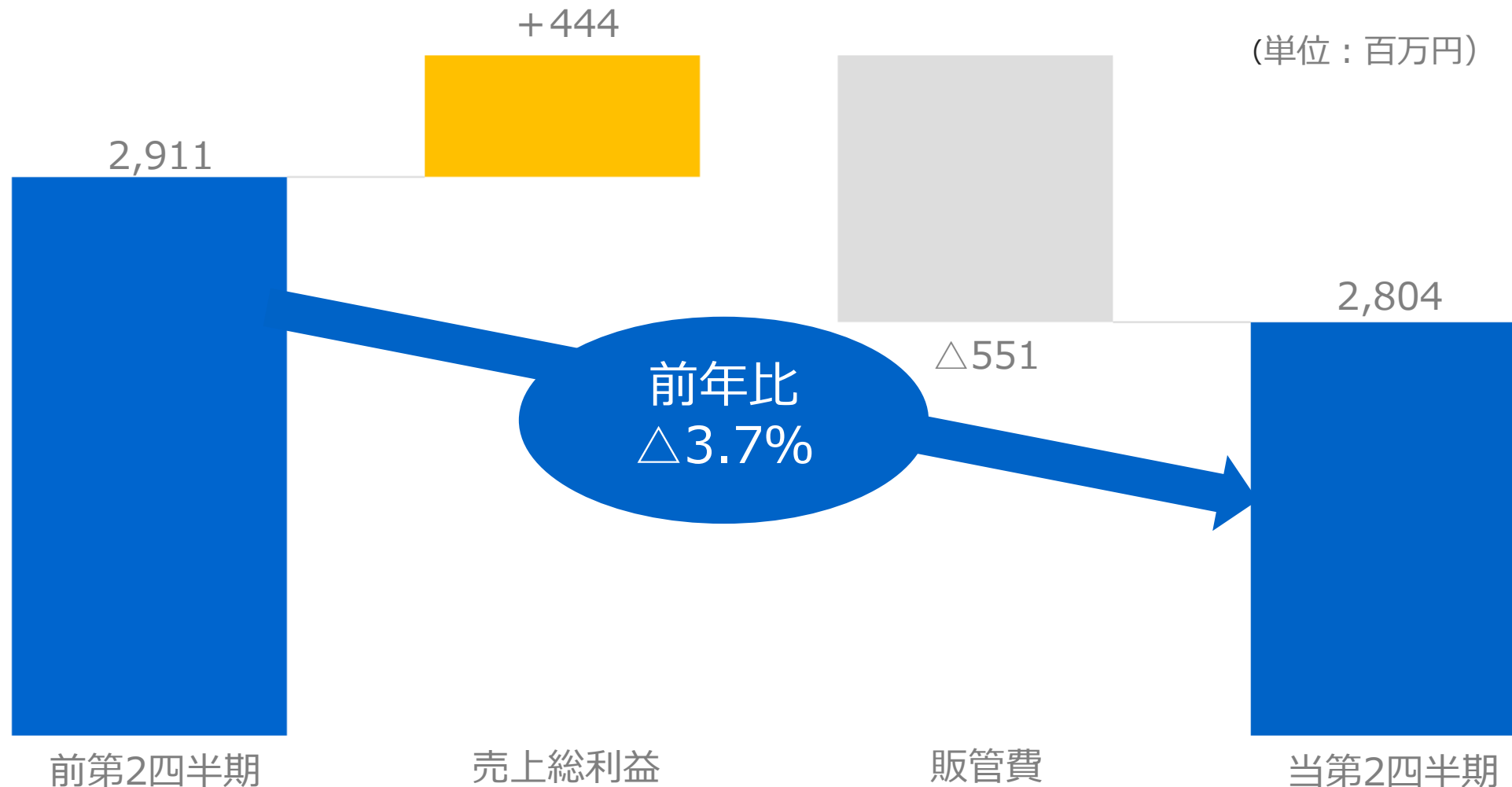
前期比 $\triangle 3.7\%$

業績予想比 **+ 3.9%**

2. 2026年3月期 第2四半期決算概要

(単位：百万円)

	前第 2 四半期	当第 2 四半期	前期比	
			金額	増減率
売上高	64,944	67,280	+2,335	+3.6%
売上総利益	9,699	10,144	+444	+4.6%
販管費	6,788	7,339	+551	+8.1%
営業利益	2,911	2,804	△106	△3.7%
経常利益	3,018	3,250	+ 232	+ 7.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,020	2,190	+ 170	+ 8.4%



- 売上高の増加および売上総利益率の改善（14.9%→15.1%）により売上総利益額の増加444百万円
- 人件費および一般経費の増加 551百万円

連結貸借対照表 資産の部



(単位：百万円)

		前期末	当第2四半期末	増減	主な増減理由・備考
流動資産	現金及び預金	15,557	17,300	+1,743	譲渡性預金の減少10億円 運用債券5億円を長期から振替
	受取手形、売掛金及び契約資産	21,932	21,439	△493	
	電子記録債権	19,908	20,028	+120	
	有価証券	6,248	5,748	△499	
	商品及び製品	15,751	15,254	△496	
	貸倒引当金・その他	913	519	△394	
	合計	80,310	80,291	△19	
固定資産	有形固定資産	20,771	22,343	+1,571	熊本ロジス、滋賀営業所、蓮田物流センター等への固定資産投資
	無形固定資産	3,023	2,862	△160	
	投資その他の資産	17,227	18,210	+983	
	合計	41,022	43,416	+2,394	
資産合計		121,332	123,707	+2,374	

連結貸借対照表 負債、純資産の部

(単位：百万円)

		前期末	当第2四半期末	増減	主な増減理由・備考
流動負債	支払手形及び買掛金	12,834	13,219	385	
	電子記録債務	10,222	10,051	△170	
	未払法人税等	1,285	1,149	△136	
	賞与引当金	620	631	+10	
	その他流動負債	1,989	1,724	△265	
	合計	26,952	26,776	△176	
固定負債合計		8,148	8,555	406	
負債合計		35,101	35,331	+229	
純資産	資本金	5,368	5,368	—	
	資本剰余金	6,283	6,283	—	
	株主資本				
	利益剰余金	69,583	70,443	+860	
	自己株式	△1,398	△1,358	+40	
	株主資本合計	79,836	80,736	+900	
	その他包括利益累計額合計	6,394	7,638	+1,244	
合計		86,231	88,375	+2,144	
負債純資産合計		121,332	123,707	+2,374	

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	前期末	当第2四半期末	キャッシュ・フローの主な増減要因
営業キャッシュ・フロー	4,471	3,962	<ul style="list-style-type: none"> ・法人税等の支払額11億7千1百万円 ・税金等調整前当期純利益の計上32億6千百万円 ・減価償却費6億1千5百万円 ・売上債権仕入債務の増減によるプラス 8億9千5百万円
投資キャッシュ・フロー	3,272	△824	<ul style="list-style-type: none"> ・有価証券の償還による収入10億円 ・投資有価証券の売却及び償還による収入 5億2千7百万円 ・有形固定資産の取得20億9千5百万円
フリーキャッシュ・フロー	7,743	3,137	
財務キャッシュ・フロー	△6,320	△1,543	<ul style="list-style-type: none"> ・配当金の支払13億3千1百万円
換算差額等	56	△70	
現金及び現金同等物増減額	1,479	1,523	
現金及び現金同等物の期首残高	13,557	15,037	
現金及び現金同等物の期末残高	15,037	16,585	

(単位：百万円)

	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (予想)	前期比	
			金額	増減率
売上高	134,771	140,000	+5,228	+3.9%
営業利益	6,824	6,700	△124	△1.8%
経常利益	7,200	7,200	△0	△0.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,892	4,900	+7	+0.2%

- ・ 売上高は増加する一方で、人件費や一般経費の増加によって利益はほぼ前期並みを見込む

3. 中期経営計画 『New Dedication 2026』進捗

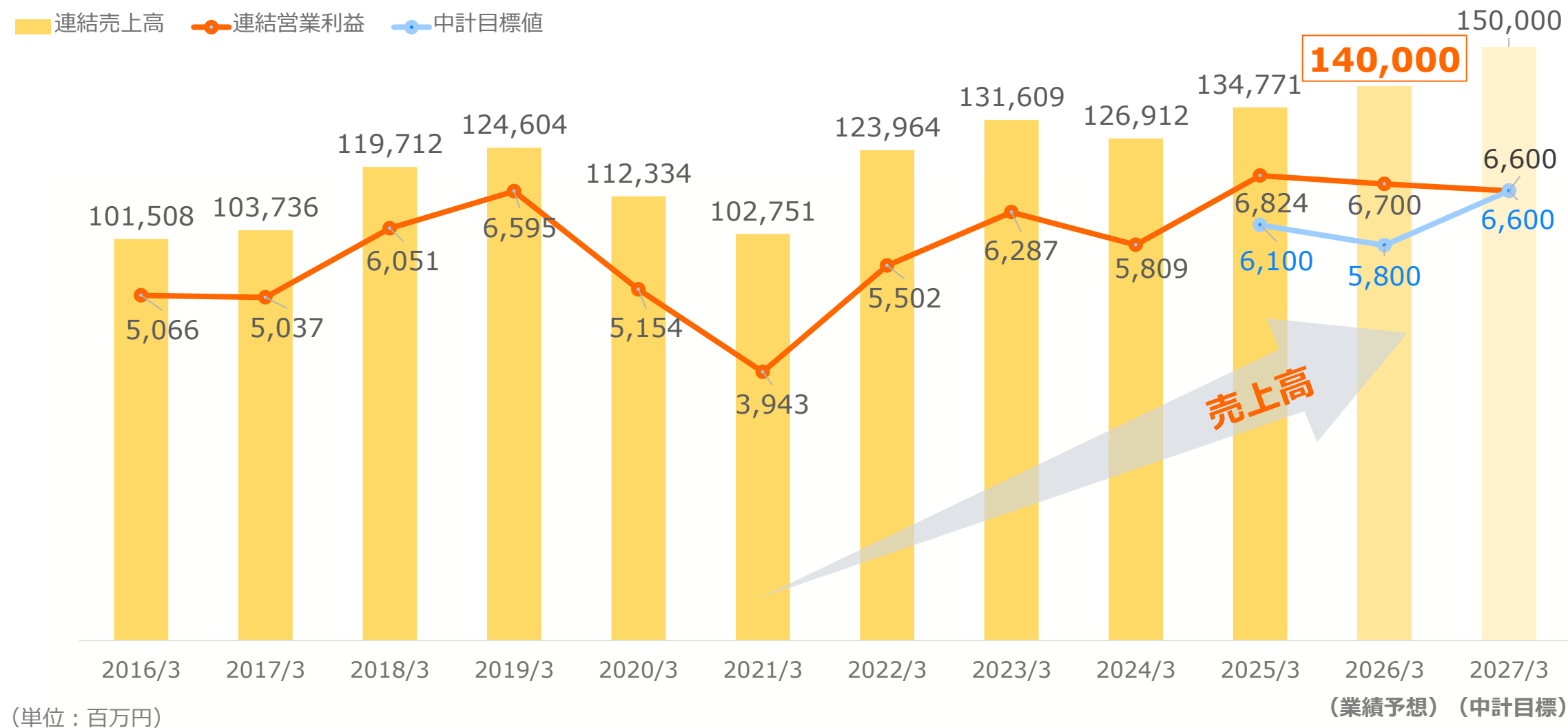


『New Dedication 2026』

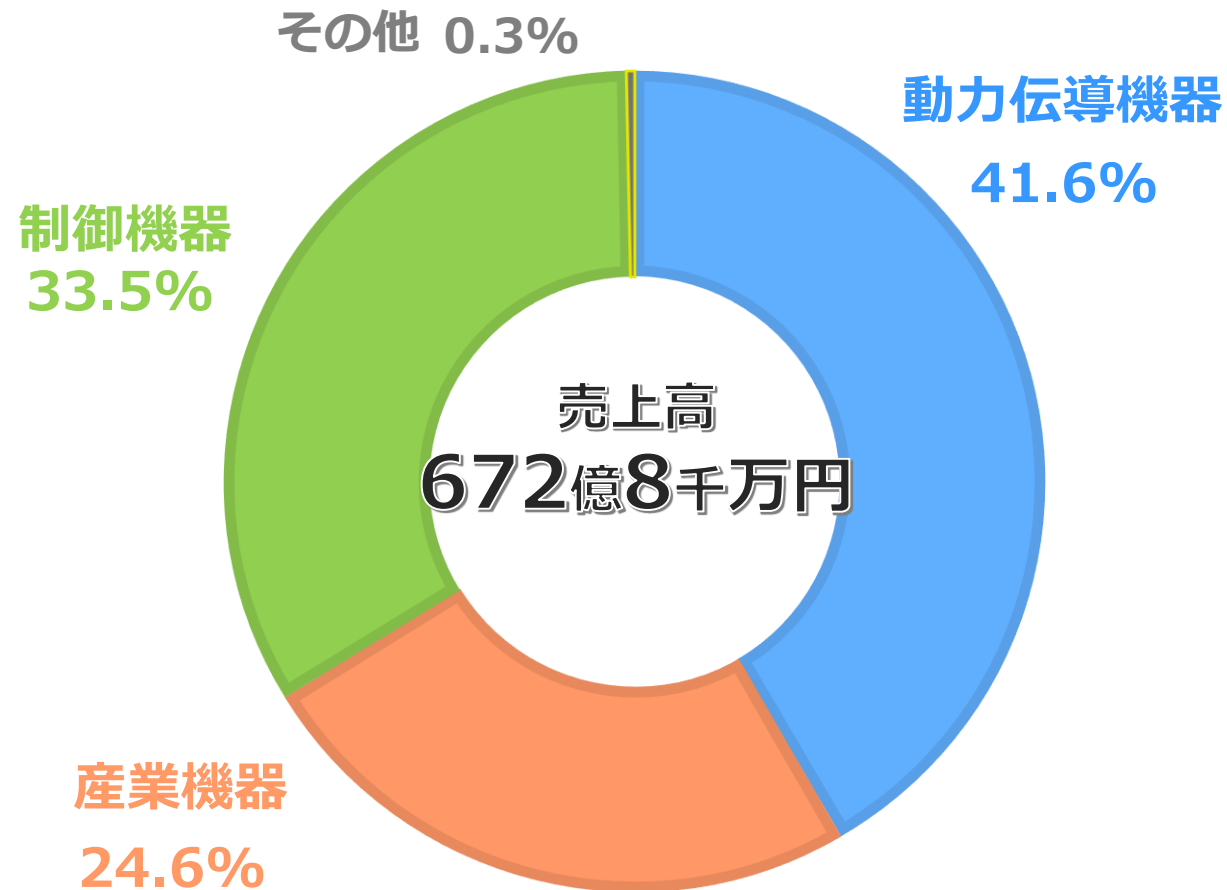
～ 新たな貢献へ～

- 1 将来にわたり「なくてはならない企業・日伝」を目指す
- 2 お取引先様とともに「モノづくりの仕組み・産業の基盤」を支える
- 3 「挑戦すること」・「やりきること」に拘る企業風土をつくる

■ 連結売上高 ● 連結営業利益 ● 中計目標値



事業分野別売上高・構成比



売上高構成割合

	2024/9	2025/9
動力伝導機器	41.8%	41.6%
産業機器	24.0%	24.6%
制御機器	34.0%	33.5%
その他	0.2%	0.3%

商品分野別売上高

(単位：百万円)

	2024/9	2025/9
動力伝導機器	27,109	28,002
産業機器	15,609	16,533
制御機器	22,107	22,555
その他	118	188
合 計	64,944	67,280

体験型展示施設「&N LABO」を東京・大阪に設置

産業界でのモノづくりが革新的に進化する必要に迫られるなか、生産工程のデジタル化、【DX】×【自動化】としてモビリティロボティクスをテーマに各種AGV/AMRの運行、関連設備との連携について実際に体験いただける施設を東京・大阪に設置いたしました。



&N LABO 設備について OSAKA EAST 1

IoT技術で人、モノ、設備からデータを取得し、DX推進を促すソリューションを実際に見て操作できる体験型ショールーム。商社機能を活かし、トータルコーディネートで課題解決のヒントを提案します。

OSAKAEAST2

作業効率化に貢献するAGV/AMRの各メーカーの最新機種の動作体験や、トライアルテストも行えます。市販の車体に留まらず、自社で開発したい方に向けてシステムやパーツの展示・解説やご相談を承ります。

※TOKYO SITE、OSAKA EAST2FACTORYでも課題解決のプロセスを体験いただけます

売上高を伸ばすため「コト売り」のソリューションビジネスを拡充するとともに、社内業務でのDX化を積極的に推進し、業務効率化を推進

今後の成長に向けた取り組み

プライムカスタマーを獲得するため、戦略的設備投資として、蓮田物流センター・熊本ロジスなどの物流センター設立を中心に、物流体制をさらに強固にします。



50億円

物流設備投資

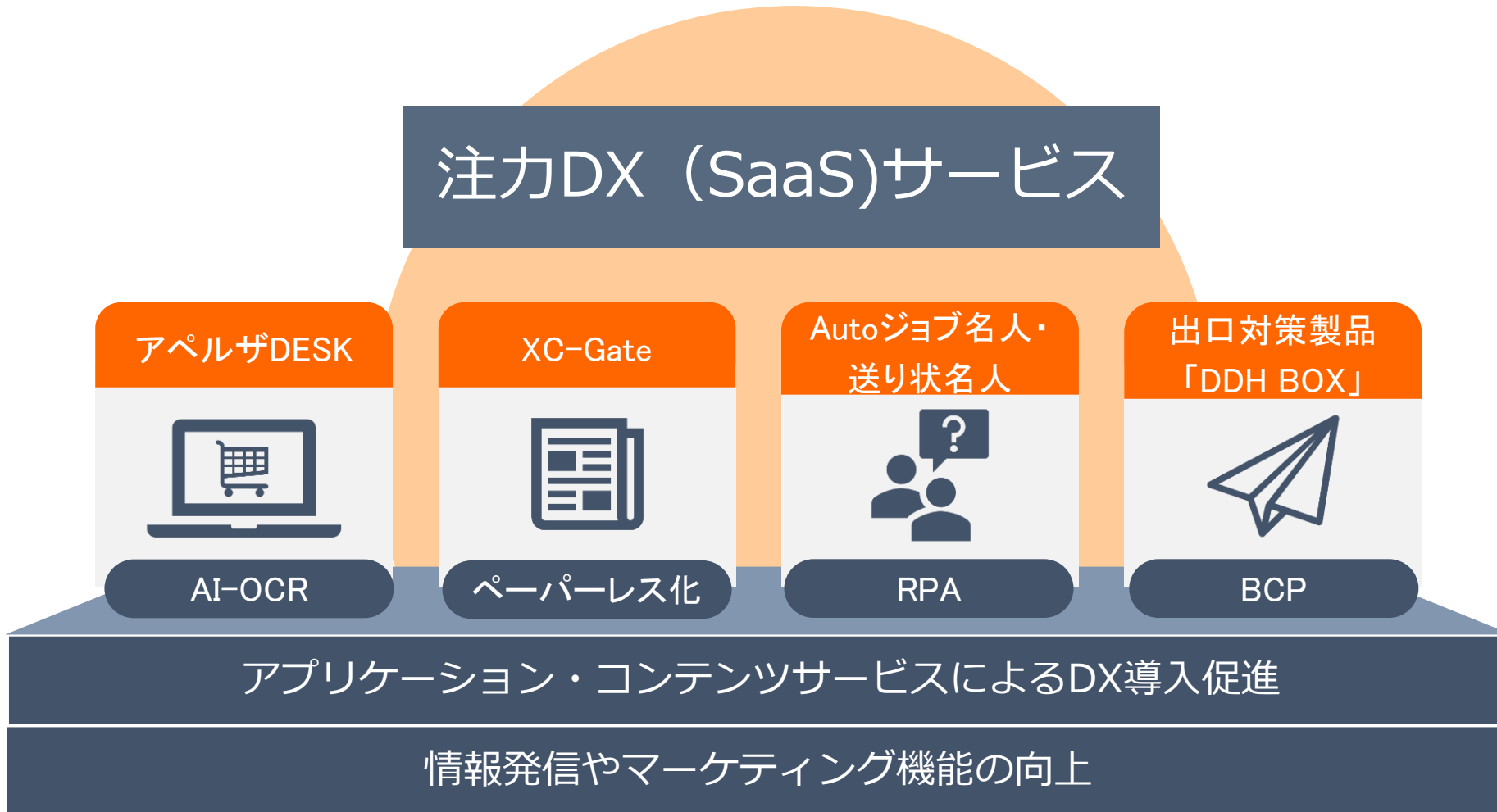
管理系システムの統合やBIツールを活用した在庫最適化に加え、顧客の業務効率化をサポートするためのサービス開発など、DX推進に取り組みます。



10億円

DX戦略投資

- DXビジネスを拡大するため、4つのサービスを注力製品として展開
- 情報発信やマーケティング機能の向上、アプリケーション・コンテンツサービスによるDX導入促進、労働力不足課題の解決



株式会社アペルザ

株式会社テクノツリー

株式会社ユーザックシステム

デジタルデータ
ソリューション株式会社

熊本ロジス 新築
2025年5月 竣工



滋賀営業所 新築移転
2025年6月 竣工



高崎営業所 新築移転
2025年10月 竣工



九州支店 新築移転
2025年11月 竣工



蓮田物流センター 新築
2026年4月 竣工

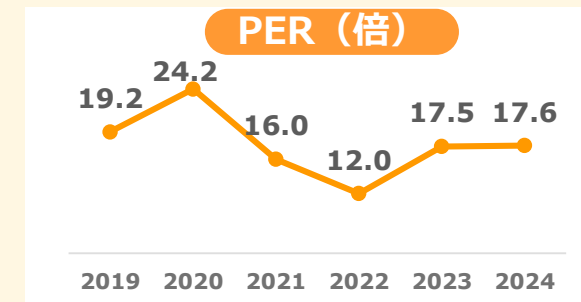
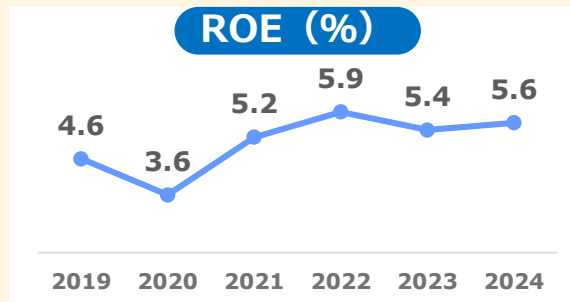
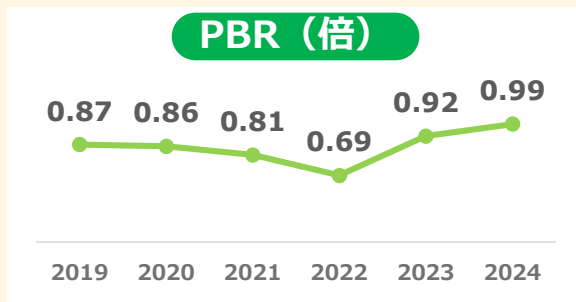
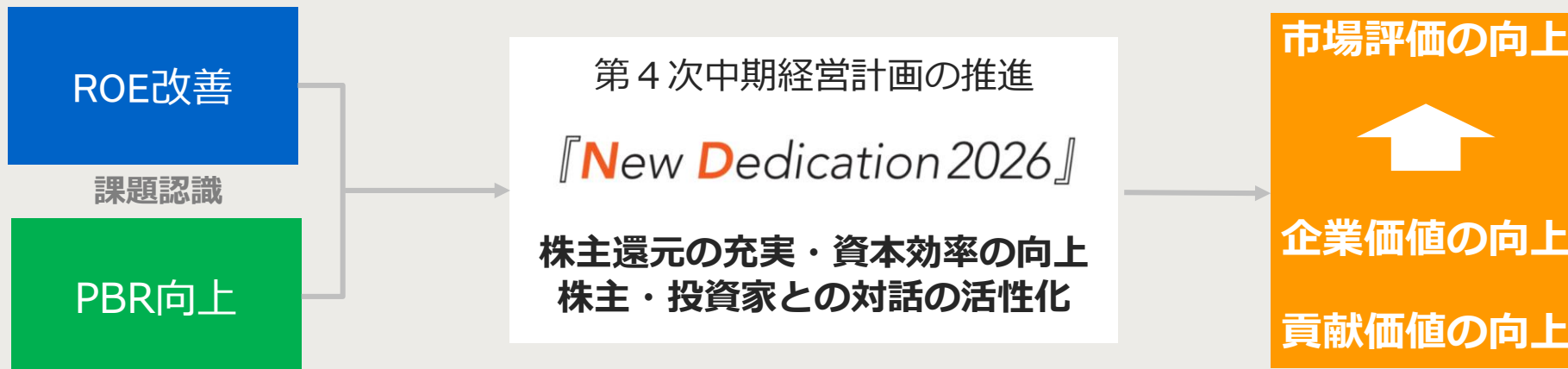


岡崎機械(本社)新築移転
2026年3月 竣工

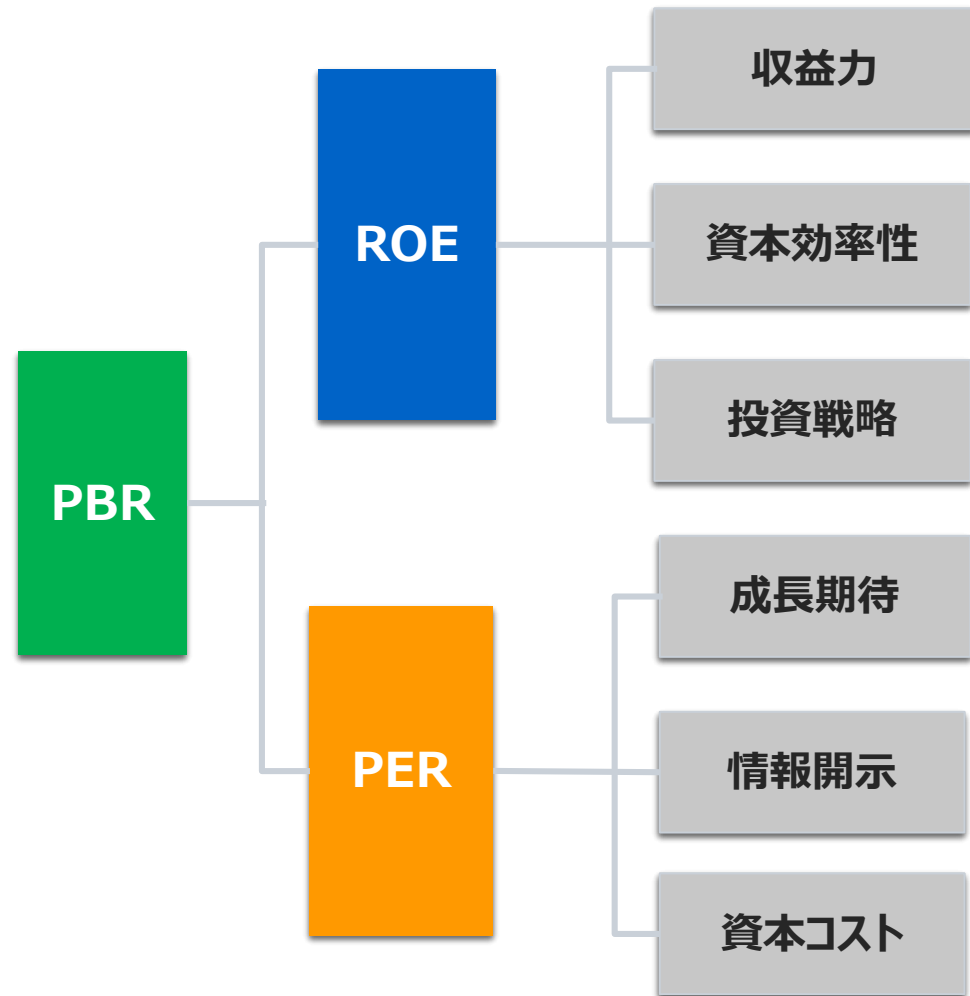


4. 資本コストや株価を意識した経営の 実現に向けた対応

ROE・資本コストを意識したうえで、第4次中期経営計画での「市場戦略」「コーポレート戦略」に取り組むことで企業価値の向上に努めます。また、機動的な利益還元を検討することや株主・投資家との多様な方法での対話・開示の充実を目指します。



前期末時点でPBR（株価純資産倍率）は1倍未満でありましたが、当第2四半期においても1倍未満で推移しております。
※前期末までの各数値推移



『New Dedication 2026』 ～新たな貢献へ～ 今後の取組み内容

ソリューションビジネス拡充

D X の社内推進による業務効率化

効率的な在庫管理・戦略的な在庫の充実

戦略的設備投資（蓮田物流センター・熊本ロジス・N LABO）

アペルザとの協業

自社物流機能の提供価値を創出

サステナビリティ情報の充実

必要に応じて機動的な自己株式取得の検討

自社物流機能の拡充

- ・ワンストップ機能など顧客が求める利便性や業務の効率化を実現
- ・顧客とシステム連携を行ないタイムリーな商品供給体制を確立

株式会社アペルザとの協業

- ・情報発信、マーケティング機能の向上
- ・DXアプリケーション・コンテンツ、サービスによる企業のDX導入促進と労働人口減少による課題解決の実現
- ・当社グループの提供価値の向上、強化

投資家との対話の充実

- ・機関投資家との個別面談や個人投資家向け会社説明会など、多様なステークホルダーとの対話の機会を増やす

情報開示の拡充

- ・財務情報や経営戦略、非財務情報のより充実した内容の開示
⇒統合報告書の発刊やウェブサイトのリニューアル、サステナビリティ開示の充実、英文開示など、ステークホルダーの期待に応える情報開示の拡充

物流機能の強化

2025年8月に熊本ロジス稼働、自家消費型（余剰充電）太陽光発電システムや簡易型クリーンブースを設置
2026年8月には埼玉県・蓮田に物流センターを開設

DXビジネスの推進

情報発信やマーケティング機能の向上、アプリケーション・コンテンツサービスによるDX導入促進、労働力不足課題の解決などさまざまな取り組みを推進

日経IRフェアへの参加

IRフェアにていただいた意見については、経営陣にフィードバックし社内での議論につなげ、今後もIRフェアへの継続的な参加や機関投資家との面談の機会を増やしていく

統合報告書の発行

2025年10月に当社初の「統合報告書2025」を発行
これまで培ってきた「提供価値」と「商社機能」にサステナビリティの視点を加え、持続可能な社会の実現と継続的な成長を目指す

適切かつ機動的な資本政策の検討・投資の実行

- 1 戦略的設備投資と在庫の拡充**
- 2 業績と自己資本の状況を勘案した株主還元の充実**
- 3 必要に応じて機動的な自己株式取得の検討**

5. トピックス

「統合報告書2025」 10月に初発行

今回発行する初めての統合報告書では、「提案力」と「調達力」を軸に、私たちが目指す企業価値向上への理解をより深めていただけるように以下の3つの問いを軸に構成しました。

1. 日伝とは何者なのか
2. 日伝が生み出す価値とは何か
3. 「稼ぐ力」を高めるドライバーとは何か

当社はこれからも、誠実な姿勢と強みである「提案力」と「調達力」を持って株主、顧客、サプライヤー、社員、地域社会など、あらゆるステークホルダーの皆様とともに歩み、持続的に価値を生み出し続ける企業でありたいと考えています。私たちの決意を、本報告書を通じて感じていただければ幸いです。



社長メッセージ

れる日伝に相談しよう」とお客様に思っていたが、選ばれてまたという負い目があります。

「やってみなはれ」
挑戦を支える安定した経営基盤

お客様やサプライヤーからの信頼につながる、難しい課題に対して正面から向き姿勢こそ日伝の強みです。この精神も創業期から培われたのだと誇ります。「伝導機」に象徴し、専門会社を立ち上げたことも挑戦でした。1957年に業界に先駆けて、商品カタログ「日伝寄帳」を発刊したこともそうです。商社で初めてユーザーからの相談に対応できる専門知識を備えた技術支援部門を設置したことも大きな決断です。創業期の「本業に関連すること以外はやらぬ」という考えに私も共感しており、専門会社からかけ離れた方向に日伝が進むことはありません。専門領域である伝導機、モータ、ベルト製品を軸に挑戦してきた結果、今では500万円以上の部品を取り扱い、モノからコト（付加価値サービス）へと事業を広げてきました。

日伝が新しいことに挑戦できるのは、経営基盤が安定しているからでもあります。1950年代の成長期は、銀行からの借り入れもできず、創業者は資金繰りにとても苦労したそうです。「こうした苦労を次世代にさせてはならない」と考え、キャッシュの創出を重視してきました。多少の失敗があっても経営基盤はそう簡単に揺らぐものではありません。サントリー創業期である島井哲治郎氏の言葉として有名ですが、私たちもお客様からの依頼や相談に、まずは「やってみなはれ」の精神で挑戦します。もし失敗した

としても、経験やノウハウは残ります。次に成功すればいいのです。

「提案力」×「調達力」で
顧客の課題を最適なソリューションで解決

日伝の強みは、お客様に価値を提供できるのであれば、機密なこと、とことんやり切ることです。標準部品一加工して納入する、いくつもの部品を揃えて組み合わせて部品などといった作業は、手間がかかります。それでも日伝は引き受ける。それが日伝ならではの価値になっています。

日伝の価値は「提案力」と「調達力」との掛け合わせだと考えています。

「提案力」とは、お客様の製造工程、調達体制、経営課題を深く理解し、先回りしてソリューション設計、導入までの道筋を示すことです。現場を知り、物流の最先端を学ぶことで提案の精度は高まっています。

「調達力」とは、2,400社との取引ネットワークを活かし、500万円以上の部品を適切な時期、数量で供給できる体制のことです。日伝が提供できるものは、モノに限らずコト、サービスへと広がっています。

この2つの力は、お客様との関係が深まるほど高まり、モノづくりのあらゆる工程をサポートします。営業担当者は、単にモノを売るのではなく、「どうすればこの工程がもっと速くなるか」「省力化できるのか」といった視点で対応します。煩雑なことであっても、当社が対応できないのであれば、付加価値が高いサービスになります。だから



こそ価値に具合った価値でのビジネスが実現できるので。

提案力と調達力の強みをさらに高めるために、現在、業中的に投資をしているのが、物流機能の強化です。2025年8月に熊本プロジェクトが稼働しました。自家消費型（余剰発電）太陽光発電システムや節電型クリーンブースを設置しています。2026年8月には埼玉五原・浦田に物流センターを開業します。ユーザー向けの特定在庫やユニット在庫を中心に据えます。ほかにも日伝のDXに対して、より深く理解いただくため、体験型ショールーム「&N LABO」を東京・大田に設置しています。特に2024年12月に開設した「&N LABO OSAKA EAST2 SITE」(東大阪)では、AGV(無人搬送車) (AMR(自律走行搬送ロボット))などのトライアルテストも可能です。

自社で構築した基幹システムに強み
利益を生み出す源泉に

日伝らしい挑戦の成果の1つが、社内の基幹システムです。このシステムはオーダーメイドで開発を依頼し、運用しています。また、受発注から在庫管理、出荷・納品までの各工程のデータが管理連携されているので、お客様からのご依頼に応じて柔軟な供給対応が可能です。細かな要件にも対応できるよう、現場からのフィードバックを基に、システムは日々アップデートを重ねています。

半導体市場の変動が激しいことはご存じかと推します。それにより、半導体をつくる製造費はもろろんのこと、

前工程、後工程を担う装置、必要となる部品まで価格影響を受けます。各メーカーは見込み生産などで対応しているものの、それでも販売する仕様変更や納期変更に対応するのはかなり大変で、調達部門はかなり苦労されています。日伝を介すれば、必要な部品の手配から在庫の振り分け、輸送スケジュールの調整までリアルタイムで組み直すことが可能です。これができるのも日伝がサプライヤーやお客様をつなぐ役目を果たし、その裏側ではシステムが柔軟に対応しているからなのです。

この基幹システムは、統合会社が容易に真似できない、日伝だからこの競争優位性であり、顧客離脱率を高めるのはもちろん、今後各地の物流センターの稼働率が上がれば上がるほど、利益を生み出す源泉となります。DX戦略の一環として、2024年3月に株式会社アールベグを子会社化しました。例えば、中堅・中小企業の製造業では、紙やFAXに頼った受発注業務がまだ多く残っています。アールベグで開発中の新サービスでは、FAX・メール注文を一括オンライン受信し、担当者と自動でやり取りします。つまり、面倒な設定なしに担当者とAIが自動で読み取ってくれるのです。この新サービスで受発注業務の大幅な効率化に貢献したいと考えています。

ソリューションビジネスを推進し
世界シェア上位企業との信頼関係を構築

お客様がこれから抱えるであろう課題を先回りしてつかみ取り、その解決のために積極的な経営戦略を立てられるのは、セクターの先頭をいく大手企業との関係があるからです。そこで浮かび上がった課題やニーズに対して、いち早く誠実に向き合い、ソリューションを提案し、サービス体制を整えています。私自身もお客様のところに向かい、その場で浮かび上がった課題やニーズに対して、いち早く誠実に向き合い、ソリューションを提案し、サービス体制を整えています。私自身もお客様のところに向かい、その場で浮かび上がった課題やニーズに対して、いち早く誠実に向き合い、ソリューションを提案し、サービス体制を整えています。

川上から川下まで、モノづくりのすべての過程を支援できる立場を活かし、大手取引先に対して「ソリューションビジネス」を展開していきます。日伝は、モノづくりの上流から下流までを見据え、一気通貫で顧客の製造DXを推進する体制を整えています。

さまざまなセクターの世界シェア上位にお客様が、日伝にとっての主要顧客になることが、中長期的な戦略を実現する上で非常に重要です。ある大手メーカーからは「エリートパートナー」の称号をいただいています。



ロケーションを判断していくことです。成長投資と株主還元

の分配に加えて、収益機会、すなわちビジネスチャンスを逃さずつかむため、必要ときに必要な規模の資本投下ができる健全な財務基盤を保持していくことも我々の役割と認識しています。

併せて、国内外のグループ会社を含め、不採算事業を継続するか、撤退するかを見極める必要もあります。極端に良極めの対象となった部門については、短所の危機感を持つてもらわなければなりません。

その上で、現在の稼ぐ力を5年後10年後にさらに高めていくためには、DX事業を積極的に進めることが最も重要であり、加えてグループ会社とのシナジー効果もより発展させていきます。例えば、2024年3月に子会社化した株式会社アールベグとは情報系装置やマーケティング機能の向上、アプリケーション・コンテンツサービスによるDX導入促進、労働力不足課題の解決などさまざまな取り組みを既に始めており、早期に事業化を目指します。

人財ポートフォリオの改革については冒頭に述べた育成やエンゲージメント向上につながる投資の強化に2点で、例えば物流のスペシャリストなど内部雇用でカバーできない場合は、外部からのキャリア採用も検討します。また物流に際しては、社内だけでなく、社外に任せられることをしっかりと切り分け、後継についてはBPOによる社外リソースの積極活用も考えています。

財務面で今後想定されるリスクとしては、買付エクイティの高い即売販売のお取引先における事業承継が挙げられます。後継者による買収や合併は、当社にとって販路の縮小につながります。当社には、過去から培われた全国に広がる販売網があり、販路自体が一気に縮小することはないとはいえず、販売先の減少は、物流減少にも繋がるため、今後の動向に注視しています。お客様も採用に貢献しており、販売員減少による売上低下もリスクといえます。また、製造業では今後製造の集約化が加速していくことを見越し、ワンストップで対応できる物流機能の提案が必要になると考えています。



2024年度連結業績				2025年度連結業績予想			
	2023年度 (百万円)	2024年度 (百万円)	増減率 (%)		2025年度 (百万円)	増減率 (%)	2024年度 対比増減率 (%)
売上高	126,912	134,271	6.2%	売上高	140,000	3.9%	130,000
売上総利益	19,095	20,680	8.3%	営業利益	6,700	△1.8%	6,400
営業利益	13,286	15,851	4.3%	経常利益	7,200	△0.0%	7,000
営業利益	5,809	6,824	17.5%	経常利益に 帰属する 特別利益	4,300	0.2%	3,000
営業利益	6,411	7,200	12.0%				
経常利益に 帰属する 特別利益	4,674	4,892	4.7%				

看板設置

東海道新幹線東京駅ホーム階段



掲出期間：4月1日～1年間
設置場所：18.19番ホーム
5号車付近

東海道新幹線新大阪駅改札内



掲出期間：4月2日～1年間
設置場所：JR在来線
乗換口 付近

羽田空港第2ターミナル 地下1階ロビー



掲出期間：6月15日～1年間
設置場所：第2ターミナル
地下1階ロビー

“ デンデンデンデン”

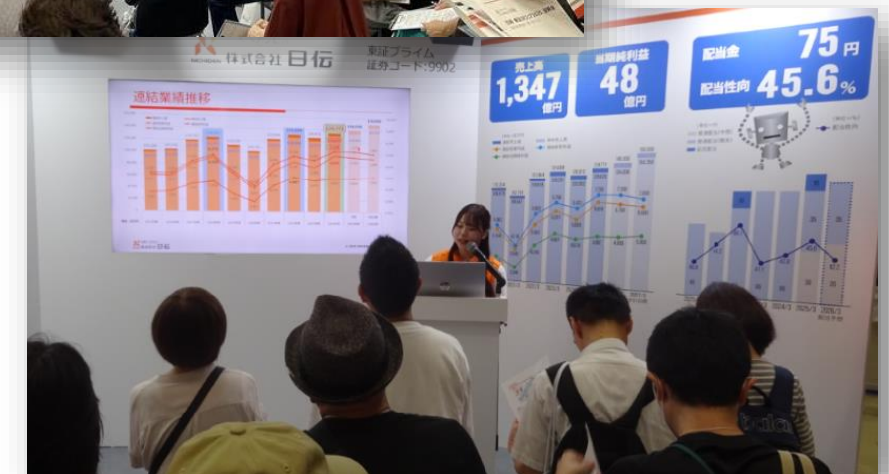
心揺さぶるこの拍動

モノづくり支えるその手に、熱き遺伝子 脈を打つ

日経・東証IRフェアへの出展

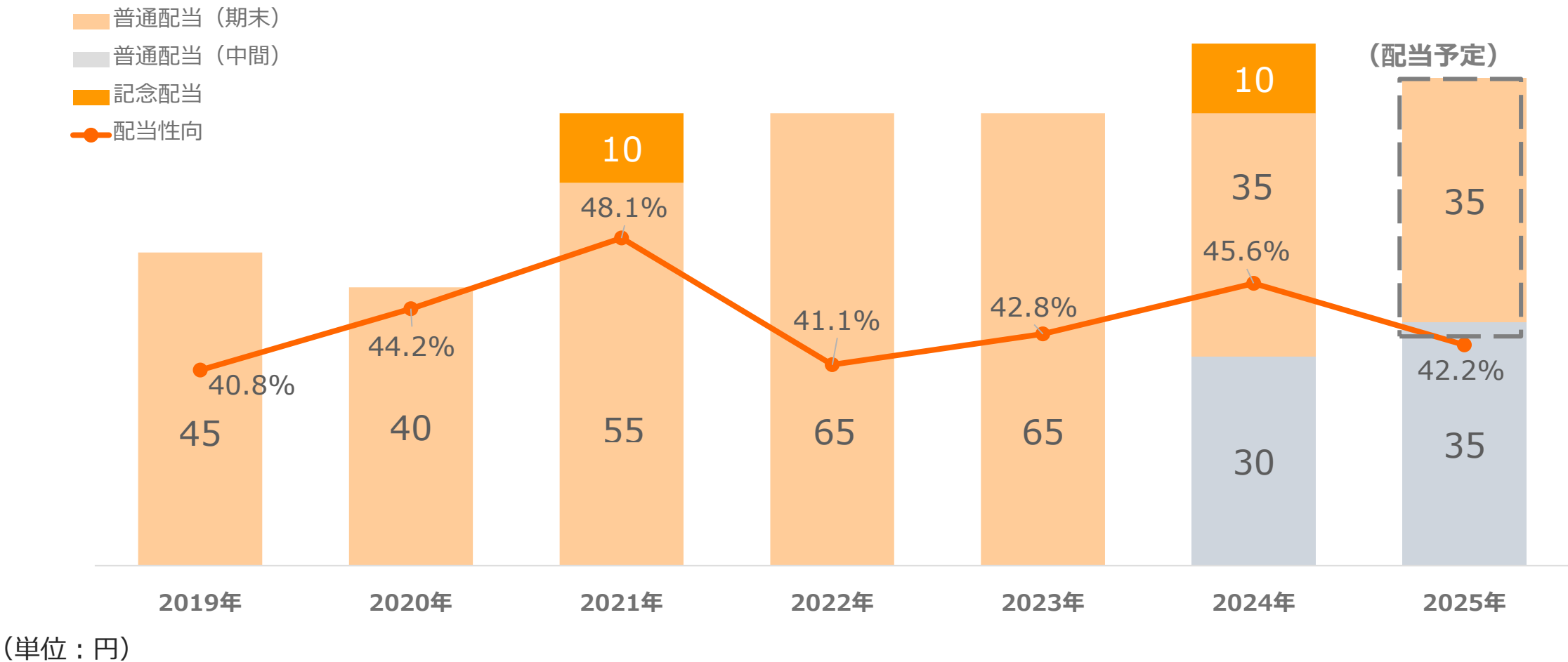
2025年9月26日・27日に開催された
「日経・東証IRフェア 2025」
に参加しました。

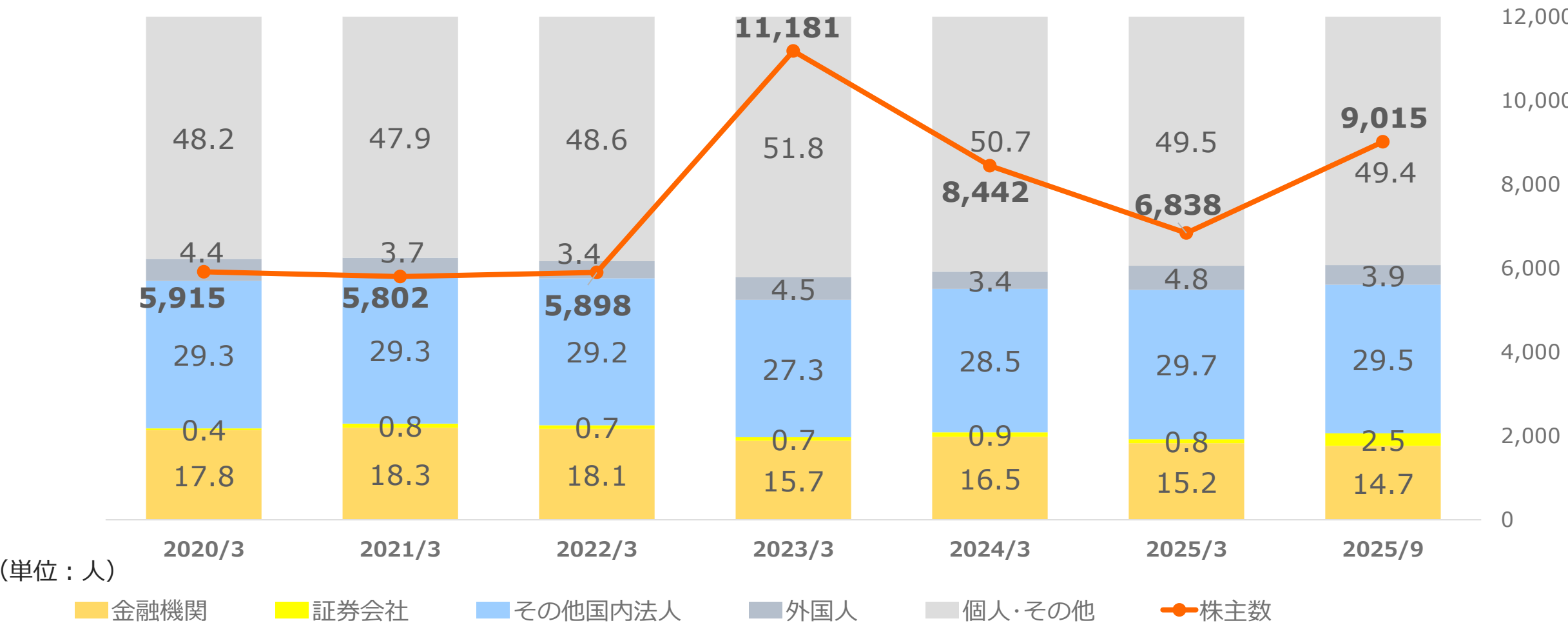
投資家の皆さまにご理解をいただけるよう、
これまで以上に積極的かつ建設的な対話を
重ねながら、事業ポートフォリオに基づいた
成長戦略を確実に実行し、市場からの信頼と
評価の向上を目指します。



5. 株主還元

- 配当性向は2019年度以降 6 年連続で 40%以上を継続
- 2025年度は1株当たり通年で70円の配当予定





株主優待

3月31日基準（6月贈呈）※1年以上保有

100株以上1,000株未満
QUOカード2,000円

1,000株以上
QUOカード5,000円



9月30日基準（12月贈呈）

100株以上1,000株未満
さぬきうどん300g×3袋

1,000株以上
無洗米2kg詰め3パック





当資料は、あくまで株式会社日伝をより深く理解していただくためのものであり、必ずしも投資をお勧めするためのものではありません。
本説明会および参考資料の内容には、将来に対する見通しが含まれている場合がありますが、実際の業績は様々な要素によりこれら見通し
と異なる結果となり得ることをご了承ください。
また、本資料およびデータの無断転用はご遠慮ください。