



2026年3月期 決算説明資料

ダイニチ工業株式会社
東京証券取引所スタンダード市場（証券コード5951）

代表取締役社長 吉井 唯
取締役管理本部長 野口 武嗣

2026年5月13日

2026年3月期（2025年4月1日-2026年3月31日）

売上微増も大幅な利益成長、2期連続増収増益

- ✓ 12月以降は気温が高めに推移した影響で暖房機器の販売は減少したものの、高単価商品の販売が伸長した加湿器がカバーし、売上微増。
- ✓ 高収益商品の構成比上昇、原材料費上昇分の価格転嫁、販売費・一般管理費を前期以下に抑えたことにより各利益が大幅に増加。

売上高

200.8 億円

対前期増減率 +0.9%

営業利益

18.1 億円

対前期増減率 +31.3%

経常利益

20.8 億円

対前期増減率 +32.4%

当期純利益

15.0 億円

対前期増減率 +29.7%

暖房機器

- 石油暖房機器
- 電気暖房機器
- ガス暖房機器
(受託生産)



石油暖房機器



電気暖房機器

環境機器

- 加湿器
- 空気清浄機
- 燃料電池
ユニット
(受託生産)



加湿器

その他

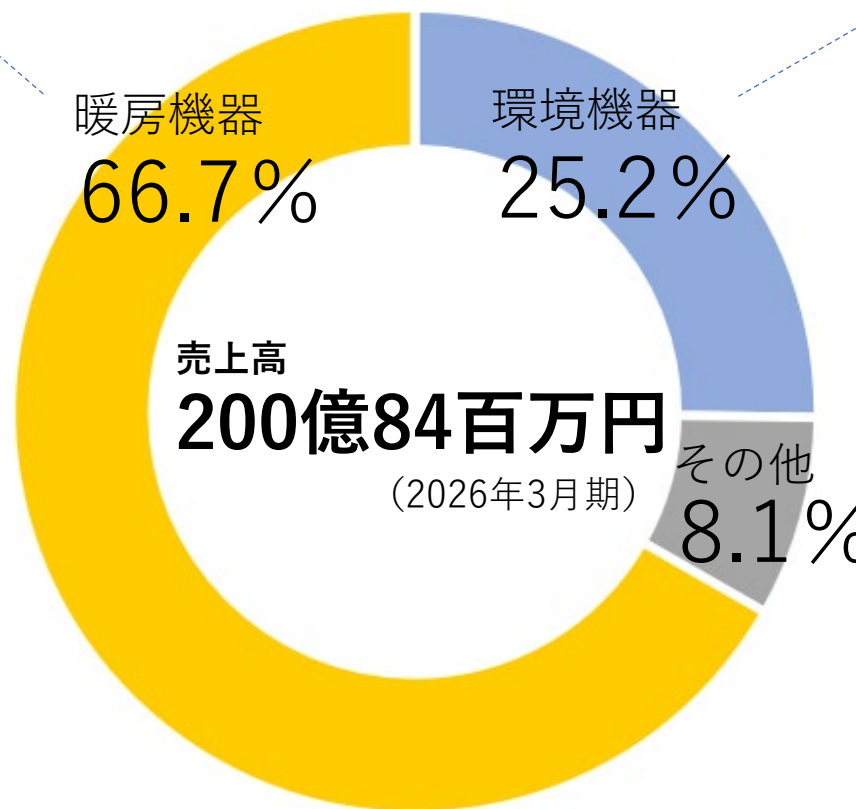
- コーヒー機器
- 生ごみ乾燥機
- 部品 など



コーヒー機器



生ごみ乾燥機



- ✓ [暖房機器] 需要期前半は寒波の影響で好調も、12月以降の暖冬により販売が伸び悩み、売上高は前年実績を下回る。
- ✓ [環境機器] 空気清浄機など販売は減少したが、加湿器の高単価商品が牽引し売上高は前年実績を上回る。
- ✓ [その他] コーヒー機器および加湿器フィルター等の販売が伸長し、売上高は前年実績を上回る。

（単位：百万円／百万円未満切捨て）

	2025年3月期	2026年3月期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	19,902	20,084	181	0.9%
暖房機器	13,556	13,402	△153	△1.1%
環境機器	5,052	5,066	14	0.3%
その他	1,294	1,615	321	24.9%
営業利益	1,381	1,813	432	31.3%
売上高営業利益率	6.9%	9.0%	-----	
経常利益	1,572	2,081	509	32.4%
売上高経常利益率	7.9%	10.4%	-----	
当期純利益	1,161	1,505	344	29.7%

業績概要（四半期累計）

- ✓ [2Q] 前年度からの流通在庫が正常化、販売店への導入が順調に進み、前年実績を上回る。
- ✓ [3Q] 寒気とインフルエンザ等の感染症早期拡大で需要期前半の販売が好調に推移し、前年実績を上回る。
- ✓ [4Q] 気温変動の影響はあったものの、加湿器やコーヒー機器の売上が伸長し、前年実績を上回る。

(単位：百万円/百万円未満切捨て)

	2025年3月期				2026年 3月期	2026年 3月期	2026年3月期				通期 対前期増減率
	1Q	2Q	3Q	通期	予想 ^{※1}	予想修正 ^{※2}	1Q	2Q	3Q	通期	
売上高	1,163	6,544	17,537	19,902	20,000	20,000	1,594	6,977	18,289	20,084	0.9%
営業利益	△531	103	1,878	1,381	1,400	1,800	△373	339	2,588	1,813	31.3%
経常利益	△463	200	2,036	1,572	1,600	2,080	△293	462	2,794	2,081	32.4%
当期純利益	△327	124	1,480	1,161	1,200	1,490	△207	311	1,985	1,505	29.7%

※1 2025年5月13日開示（2025年3月期決算発表時）の数値

※2 2026年5月1日開示（業績予想および期末配当予想の修正に関するお知らせ）の数値

石油暖房機器を中心とした欧州、アジア地域への輸出

- ✓ [欧州] エネルギー事情による特需が落ち着きを見せ始め、売上高は前年実績と同水準。
- ✓ [アジア] 石油暖房機器の性能や利便性が評価され、販売伸長。

(単位：百万円/百万円未満切捨て)

	2025年3月期		2026年3月期		
	金額	構成比率	金額	構成比率	対前期増減率
日本	18,044	90.7%	17,929	89.3%	△0.6%
欧州	1,450	7.3%	1,450	7.2%	0.0%
アジア	407	2.0%	705	3.5%	73.0%
合計	19,902	100.0%	20,084	100.0%	0.9%

※売上高（金額）は顧客の所在地を基礎とし、国または地域に分類しております。

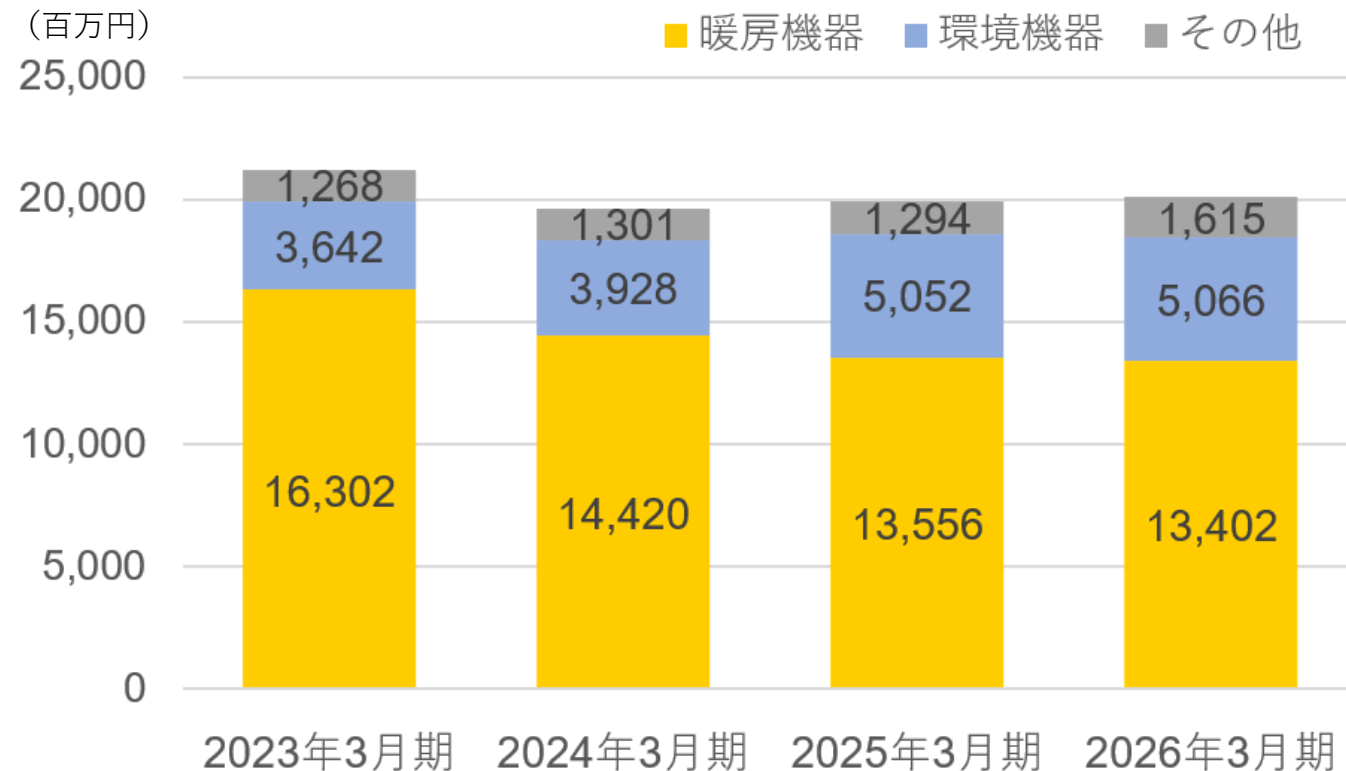
キャッシュ・フローの状況

- ✓ フリーキャッシュ・フローは23億95百万円の支出。
- ✓ 期末現預金残高は27億50百万円の減少。

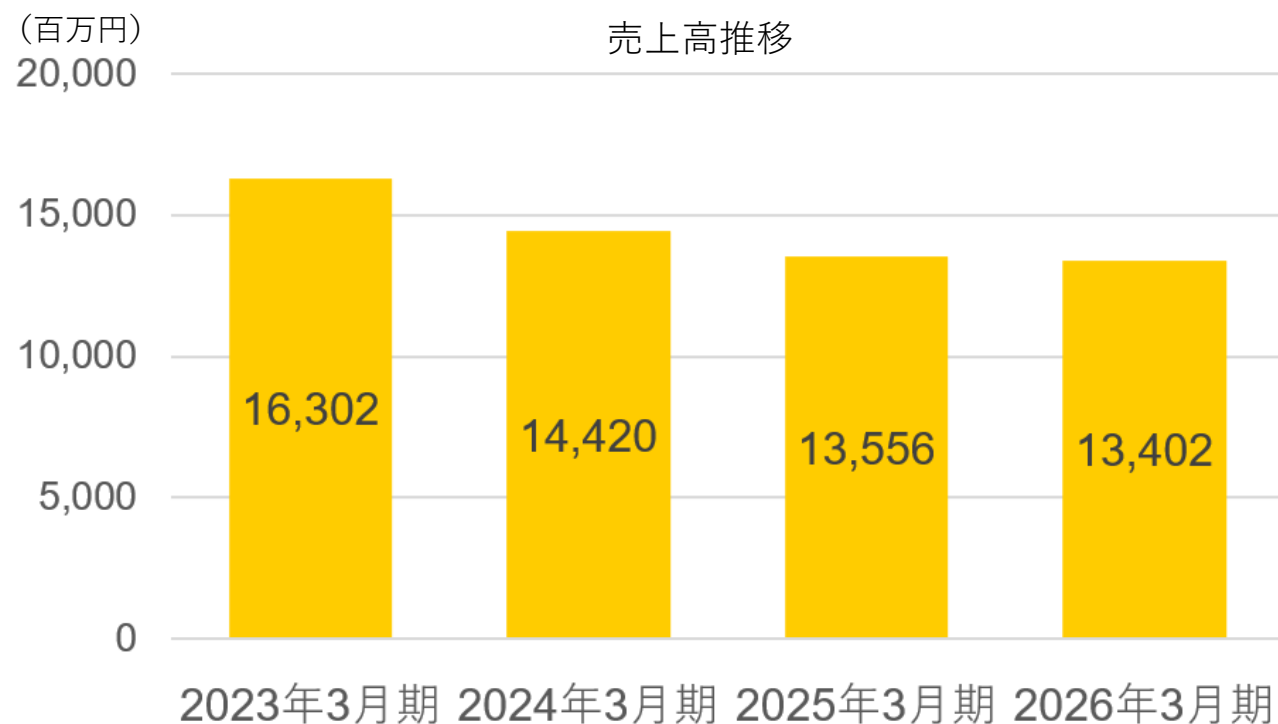
(単位：百万円/百万円未満切捨て)

	2025年3月期	2026年3月期	
			対前期増減額
営業CF	2,821	2,039	△ 782
投資CF	△ 2,954	△ 4,434	△ 1,480
財務CF	△ 356	△ 356	0
期首現預金残高	10,574	10,086	△ 488
期末現預金残高	10,086	7,335	△ 2,750
FCF (営業CF+投資CF)	△ 132	△ 2,395	△ 2,263

- ✓ 暖房機器は冬季の天候に左右されやすく、短期的な寒さはあるものの、全般的な暖冬傾向により売上高の減少が続く。
- ✓ 環境機器のうち加湿器は高単価商品へのシフトによる販売構成比の改善で売上高の増加が続く。



- ✓ 業界トップクラスのシェアをもつ家庭用石油ファンヒーターは、お手入れ機能を高めた2025年度モデルを含む豊富なラインナップで販売を促進。
- ✓ WebShop限定モデルは他にはないデザインが好評で売上拡大、完売続出。
- ✓ 海外への輸出は欧州で横ばい、アジアは需要拡大で売上伸長。



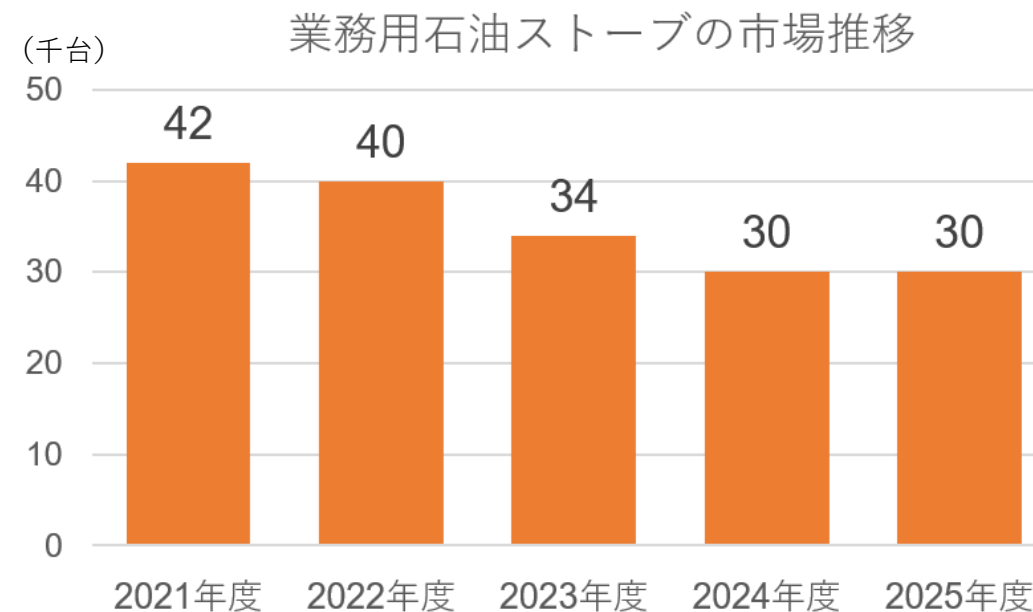
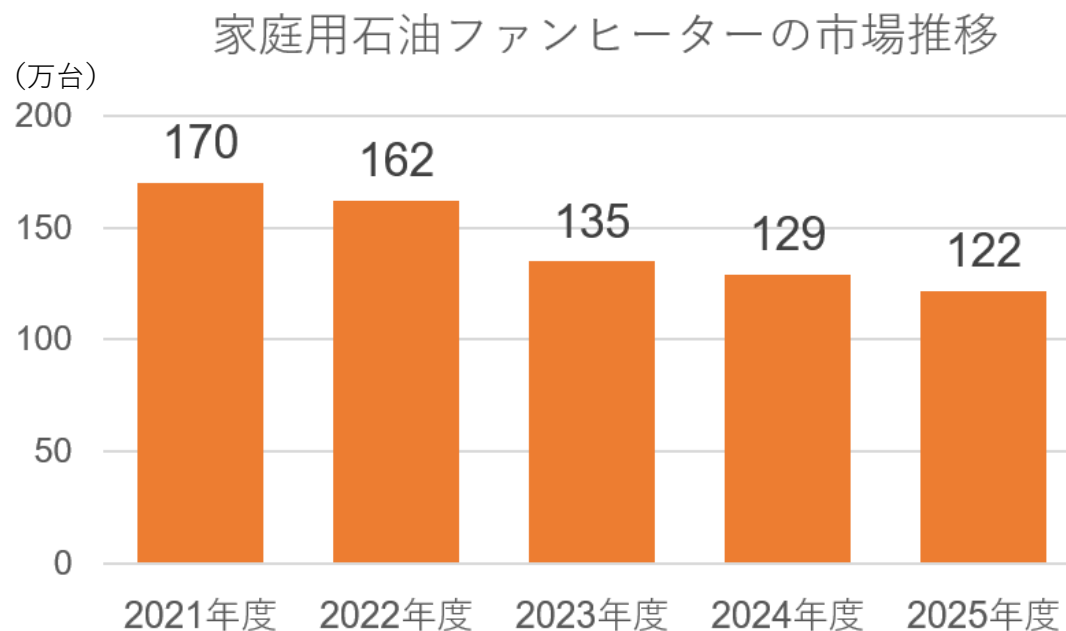
石油暖房機器



電気暖房機器

国内市場規模（一般社団法人日本ガス石油機器工業会）

- ✓ 市場は縮小傾向にあるものの、冬のメイン暖房機器として根強い需要あり。
- ✓ 買い替え、買い増し層が多く、リピート率の高い暖房機器。



【出典】一般社団法人日本ガス石油機器工業会／出荷台数／年度：4月～3月）

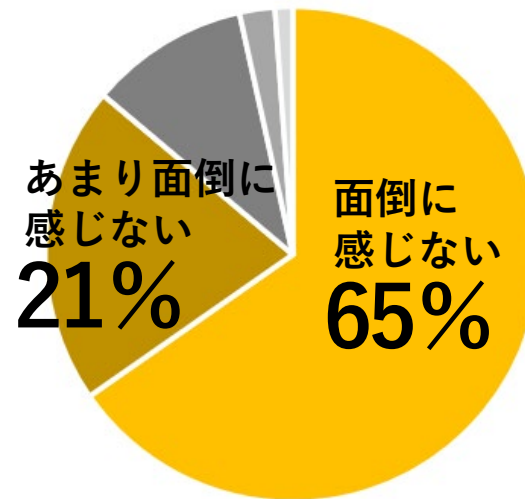
[石油暖房機器] ファンフィルターお手入れ機能搭載の2025年度モデル発売 (2025年8月)

<対象：SGXタイプ、GRタイプ>

- ✓ 前年度好評の業界初※1スライド式ファンフィルターお手入れ機能を搭載したハイグレードモデルを2025年度もラインナップ。
- ✓ 購入者アンケートでは86%が「お手入れを面倒に感じない」※2と高く評価。



※1 石油ファンヒーター（一般社団法人日本ガス石油機器工業会による強制通気形開放式石油ストーブ内区分）において。2024年7月1日現在。自社調べ。
※2 石油ファンヒーターSGXタイプ購入者WEBアンケート/期間：2025年2月7日～2月14日、4月11日～4月18日/調査対象人数：173人/回答項目のうち、「面倒に感じない」「あまり面倒に感じない」を合算した割合。



【購入者アンケート】
フィルターを使う時の気持ち

面倒に感じない (あまり面倒に感じないを含む) **86%**※2

お客様の声



汚れに気づいた時、フィルターを外したり、掃除機を持ち出さなくていいから便利。

操作が面倒ではなく、キレイになるのが目に見えて快適!



第三者機関による製品評価

〔石油暖房機器〕 2025年度発売の最上位モデルSGXタイプが「マイベスト」で『石油ファンヒーターのおすすめ人気ランキング第1位』を獲得

第2位から第5位までも当社モデルが独占

マイベスト：株式会社マイベストが運営する国内最大級の商品比較サービス
発表日：2026年1月20日

対象モデル：家庭用石油ファンヒーター FW-3725SGX

- ✓ 各メーカーの商品からマイベストが選んだ20商品の中で、総合第1位を獲得。
- ✓ マイベストが定義するベストな石油ファンヒーターは「断熱性が低い木造家屋でも帰宅直後から暖かく、光熱費を抑えられる商品」。
- ✓ 省エネで部屋全体がすぐ暖まるベストバイ、ニオイも少なめと高評価。
- ✓ SGXタイプで2年連続受賞。



[石油暖房機器] 2シーズン連続で完売※したWebShop限定モデルに新色を追加し販売強化 順調に売上を伸ばし、今期分はほぼ完売

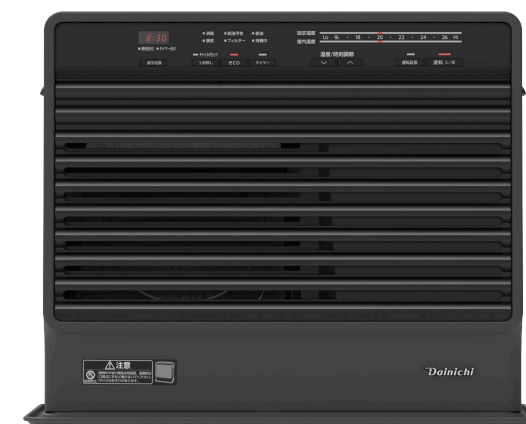
※パーソナルスペース向け3.2kW（木造9畳目安）機種／FX-32ER

- ✓ 発売初年度（2023年度）に続き、前年度も完売となったWebShop限定モデル、ERタイプ・パーソナルスペース向け3.2kW（木造9畳目安）機種の販売を2025年9月より開始。
- ✓ 人気色はそのまま残し、2色の新色を追加することでカラーの選択肢を増やし、販売力を強化。
- ✓ リビング向け7.2kW機種は早期完売、3.2kW機種も根強い人気で続々と完売。

3.2kW（木造9畳目安）機種

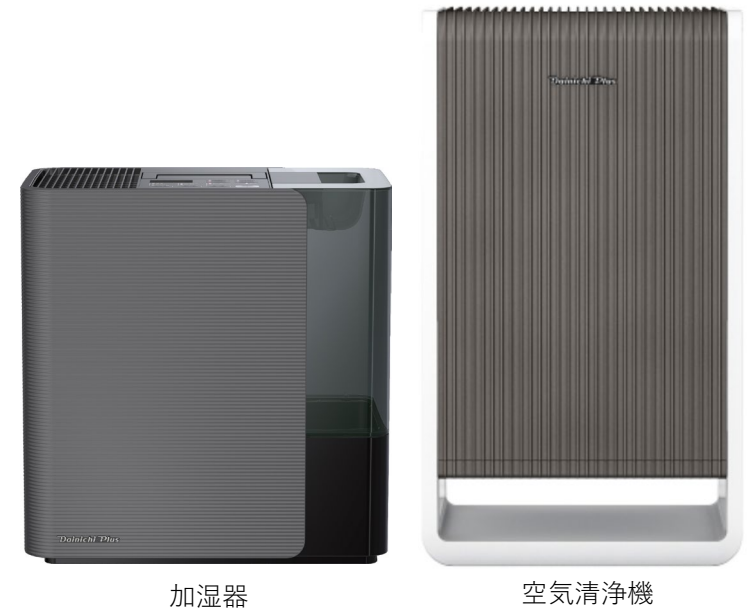
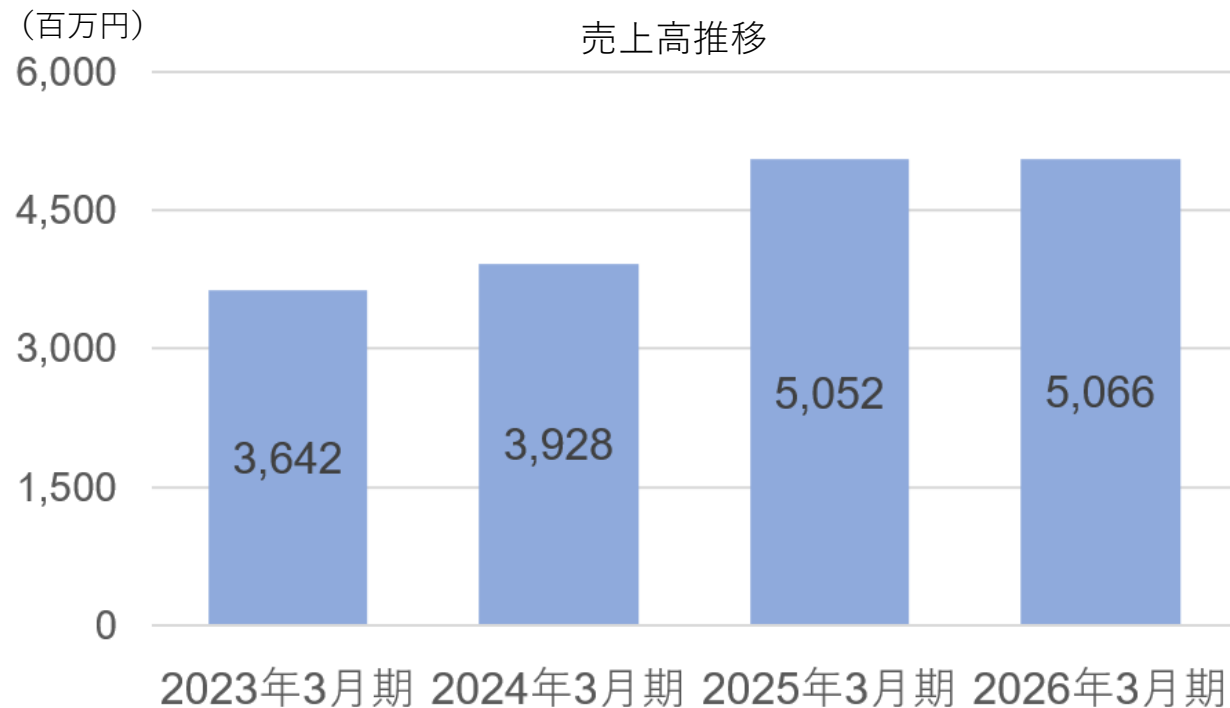


7.2kW（木造19畳目安）機種



ストーンブラック

- ✓ 加湿器はコロナ禍特需による反動減が大きく響いた2023年3月期以降、3期連続で売上が伸長。
- ✓ インフルエンザを中心とした感染症の早期かつ大流行により、需要期前半から販売が好調に推移。
- ✓ 国内生産を活かし、市場変化に柔軟に対応した生産体制で商品を継続的に供給。
- ✓ 空気清浄機は前期メディア露出に伴う反動により販売が減少。



〔加湿器〕 暖房機ハイグレードモデルで好評の背面エアフィルターお手入れ機能を最上位のLXタイプに搭載（2025年8月）

- ✓ 左右にスライドするだけで手軽に背面エアフィルターの掃除ができ、さらに使いやすく。
- ✓ 購入者アンケートで91%が「お手入れを面倒に感じない」※と高く評価。

※加湿器LXタイプ購入者WEBアンケート／期間：2026年2月25日～3月8日／調査対象人数：284人／回答項目のうち、「面倒に感じない」「あまり面倒に感じない」を合算した割合。



LXタイプ2025年度モデル

従来からの「カンタン取替えトレイカバー」「カンタン取替えフィルター」に新機能が加わり、お手入れがさらにカンタンに。

【従来からの機能】
洗浄不要の『交換式』



カンタン取替え
トレイカバー

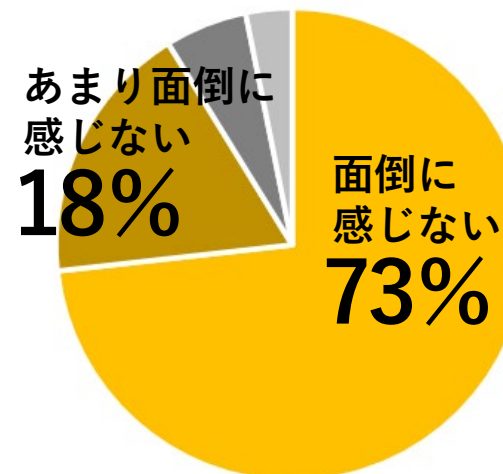


カンタン取替え
フィルター

【新機能】
掃除機不要の『スライド式』



NEW
かんたんフィルタークリーナー



【購入者アンケート】
フィルターを使う時の
気持ち

面倒に感じない
(あまり面倒に感じないを含む)

91%*

[加湿器] 高まるEC需要を背景に、WebShop限定モデルのカラーラインナップを拡充※（2025年9月） ハイパワー機種の一部モデルは完売 <※ELXCタイプ>

- ✓ WebShop限定の最上位モデルELXCタイプに新色追加。
- ✓ 前年度完売したERXTタイプで人気の高かった「アッシュグレー」を追加し、2色を展開。
- ✓ 従来色「ショコラブラウン」と対照的な淡いカラーの採用で、多様なニーズに応える。
- ✓ 加湿量900mL/hクラス、1,200mL/hクラスは完売モデルが出るなど高い人気が続く。

ショコラブラウン



NEW アッシュグレー

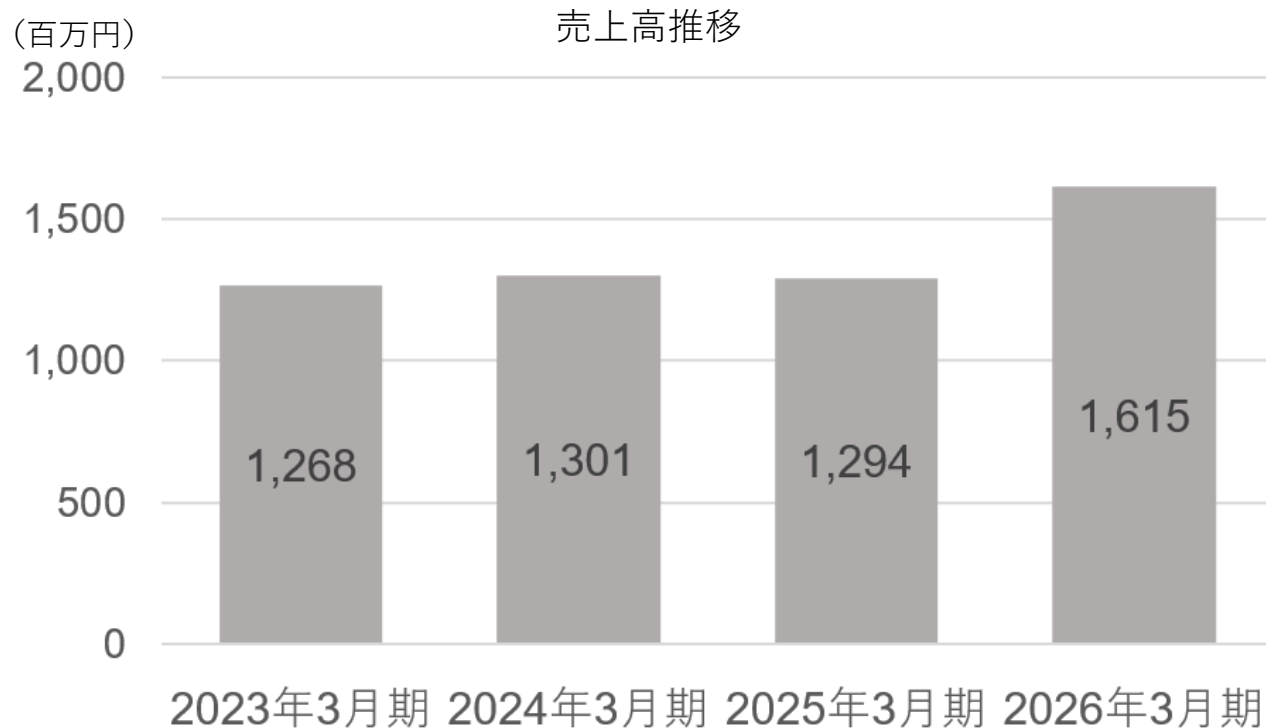


本年度新機能も搭載

かんたんフィルタークリーナー



- ✓ コーヒー豆焙煎機（2025年9月）、生ごみ乾燥機（2025年12月）、コーヒーメーカー（2026年2月）の3商品を発売。
- ✓ コーヒー機器及び加湿器のフィルターの販売が伸長し、売上高は増加。



[コーヒー機器] 日本トップバリスタ※小野光氏監修 コーヒー豆焙煎機発売 (2025年9月) 自宅焙煎需要の増加で販売は順調に伸長

- ✓ 2023年に発売したコーヒー豆焙煎機（熱風式）「MR-F60A」をリニューアルし、「MR-SVF60B」を発売。
- ✓ 小野光氏（Brewman Tokyo店主）に監修を依頼し、全焙煎レベルでプロが理想とする焙煎を実現。
- ✓ 他にない品質と性能、価格感への評価が広まり、WebShop限定販売ながらも売上は堅調に推移。

※コーヒー抽出の国内競技会「Japan Brewers Cup 2022」で優勝。



コーヒー豆焙煎機 MR-SVF60B



監修者

Brewman Tokyo

小野光(おの ひかる)氏

- ・オーストラリア、香港でバリスタとしての経験を積む
- ・「Japan Brewers Cup 2022」優勝
- ・2023年、東京・代々木にスペシャルティコーヒー専門店「Brewman Tokyo」を開業

第三者機関による製品評価 [コーヒー機器]

「家電オブ・ザ・イヤー」の コーヒー豆焙煎機部門で『年間総合ベストバイ2025』受賞（2025年10月）

家電情報誌『家電批評2025年12月号』
（株式会社晋遊舎、2025年10月31日発売）発表

- ✓ 発売初年において高く評価され受賞。
- ✓ 豊富な焙煎レベルとその焙煎精度の高さなどが評価される。
- ✓ 前モデル（MR-F60A）も発売初年の2023年に「部門ベストバイ」に選ばれ、2モデル連続での受賞。

【ベストバイ】

家電のプロが“消費者目線”の厳しいテストを実施し、編集部が「本当におすすめできる」と認めた製品に付与される賞。

受賞アイテム：コーヒー豆焙煎機MR-SVF60B（2025年9月発売）



[生ごみ乾燥機] 家庭用生ごみ乾燥機市場に新規参入（2025年12月） 業界初^{※1}ホルダー式採用で手も容器も清潔に、生ごみ問題を解決

- ✓ 2025年8月開催の新製品発表会でリリースし、同年12月10日にWebShop限定で発売。
- ✓ ニッチ市場ながらも生ごみ処理への潜在的ストレスは高く、当社独自のホルダー式による利便性と国内生産の品質を強みに販売を促進。
- ✓ 家庭から出る燃やすごみの約35%は生ごみ^{※2}で、一部の自治体ではごみ減量促進のため購入助成金を設定^{※3}している。
- ✓ 気温上昇とともに、生ごみ乾燥機需要も徐々に増加。

※1 家庭用生ごみ処理機（一般財団法人 電気安全環境研究所によるS-JET認証）において。2025年8月21日現在。

※2 新潟市環境部住管社会推進課 資源とごみの情報紙「サイチョプレスvol.88」より。

※3 助成金設定の有無および金額等については各自治体窓口で確認。



[コーヒー機器] 淹れ方の全く異なる2人の日本トップバリスタが全面監修 「技術力×味の追求」を見事に実現したコーヒーメーカー発売 (2026年2月)

- ✓ 1商品に2人のバリスタが監修、家庭用ながらプロ仕様のコーヒーが楽しめるWebShop限定販売のモデル。
- ✓ 当社が持つ高い開発製造技術とプロの抽出・味覚との融合に挑戦した画期的な商品。
- ✓ 2025年8月の先行リリース後、多数メディアに取り上げられる。



監修者それぞれのモードに合わせたノズルとドリッパーをセットすることで、
コーヒーの美味しさを最大限に引き出す

2人の監修者



「NEW WAVE」モード監修

小野光(おの ひかる)氏

- ・オーストラリア、香港でバリスタとしての経験を積む
- ・「Japan Brewers Cup 2022」優勝
- ・2023年「Brewman Tokyo」を開業



「CLASSIC」モード監修

天野大(あまの だい)氏

- ・世界中にファンがいる「茶亭 羽當(ちゃていはとう)」のバリスタ
- ・伝統的なカフェに多い、深いコクと濃厚な味わいあるコーヒーを抽出

環境機器・その他 [コーヒー機器・生ごみ乾燥機]

[新製品発表会] 2025年度発売の4商品をメディアにお披露目（2025年8月） 商品への関心高く、多数媒体に掲載

- ✓ メディアやライター等、約40社が出席する中、商品の特徴や魅力を伝える。
- ✓ 商品へのより深い理解を促すため、体験会を実施。



発表商品（左より）／コーヒーメーカー [MC-SVD40A] ・コーヒー豆焙煎機 [MR-SVF60B]
生ごみ乾燥機 [GD-28A] ・ハイブリッド式加湿器 [LXタイプ2025年度モデル]

メディアで紹介

テレビ東京系列

「ワールドビジネスサテライト」 放送日：2025年8月28日

「Newsモーニングサテライト」 放送日：2025年8月29日

見逃し配信 テレ東BIZ

入会后7日間無料、その後の視聴は有料

ワールドビジネス
サテライト



Newsモーニング
サテライト



その他 [コーヒー機器]

[展示会出展] 4日間で約10万人が来場したアジア最大規模のスペシャルティコーヒーイベント「SCAJ2025」に2年連続出展（2025年9月）



展示会名称：SCAJ World Specialty Coffee Conference and Exhibition 2025
開催場所：東京ビッグサイト
開催日程：2025年9月24日-9月27日（当社出展は9月26日まで）
来場者人数：96,823名（展示会全体／展示会事務局報告数より）

- ✓ 世界中のコーヒー関係者が集まる、年に一度の展示会&カンファレンス。
- ✓ 2025年度発売のコーヒー豆焙煎機やコーヒーメーカーを中心に、商品や生豆を紹介。
- ✓ WebShop限定販売の商品を直接見る、試す、味わう重要な場として広くアピール。
- ✓ 当社ブースは昨年よりスペースを拡大。商品監修者の小野氏も説明に加わり、ブース来場者数は約2,000名と手応え上々。



開催期間中の当社ブース

その他 [生ごみ乾燥機]

[合同新商品発表会] 認知拡大、販売促進を狙い 200名超のメディア・インフルエンサーが出席する 20社合同発表会に初参加（2026年3月）

主催：PRオートメーション株式会社

- ✓ 家庭用生ごみ乾燥機市場への新規参入にあたり、新たなPRルート開拓と露出拡大のためのプロモーション活動として参加。
- ✓ 200名を超えるメディアやインフルエンサー等が出席する中、商品の特徴や魅力を伝える。
- ✓ 多数の新聞、雑誌、WEB媒体に記事掲載。



その他 [コーヒー機器]

WebShop限定販売モデルを実店舗でPR 次世代型ショールーム「蔦屋家電+」にコーヒー機器を展示（2025年12月開始）

展示機器と期間

コーヒー豆焙煎機 **MR-SVF60B** 2025年12月24日 - 2026年3月24日

コーヒーメーカー **MC-SVD40A** 2026年2月21日 - 2026年5月21日

- ✓ WEB領域における写真や動画だけでは伝わりきれない商品の質感や色合い、サイズ感、操作性などを直接見て、触れてもらえる場として展示。
- ✓ オンラインとオフラインの相乗効果で販売機会を拡大。

【「蔦屋家電+」とは】

世界中のユニークなプロダクトやサービスを発見・体験できる次世代型ショールーム。創り手のプロフィールや製品に込められた思い、デザインのコンセプトなど、普段触れることが難しいリアルな情報を、蔦屋家電+のキュレーターが独自の目線で編集し紹介する。



写真：2月21日撮影

暖房機器・環境機器

新潟発のご当地アイドル「Negicco」を起用し5年目 新機能搭載の「加湿器篇」を新たに制作し、全国に向け放送（2025年12月より）

- ✓ 「加湿器篇」を新たに制作し、昨シーズンから継続の「暖房機篇」と合わせて放送。
- ✓ 「“ぬくもり”と“うるおい”の魔法をかける」をキーワードに、アイドル活動をしながら子育てをしている Negicco3人ならではのママ目線で製品の魅力を伝える。
- ✓ いずれも製品のセールスポイントであるお手入れのかんたんさを分かりやすく表現。
- ✓ 需要最盛期をピークに、全国でCMを放送し、認知拡大、商品PRを強化。

新テレビCM「加湿器篇」



暖房機器・環境機器・その他

BS-TBS 「御社でインターンよろしいでしょうか？」 ますだおかだ増田さんと稲場愛香さんが当社に インターン生として潜入！

放送日：2025年12月14日 [再放送日：2026年2月8日]

- ✓ 芸能人がインターン生としてニッポンの絶好調企業に潜入し、業務体験を通じて企業のリアルを伝えるビジネス情報バラエティ番組。
- ✓ 製品の品質・安全検査やコーヒーのテイスティングなどを体験。



YouTube

BS-TBS公式チャンネル

放送の一部（番組開始約10分間）
を公開



- ✓ 地政学的リスクにともなう原材料やエネルギー価格の高騰に対し、継続して注視する。
- ✓ 原材料費等の上昇に合わせた販売価格の改定を進める。
- ✓ 既存商品群に加え、2025年度に発売した商品の拡販に努めるとともに、新商品への中長期的な設備投資および開発投資を行う。
- ✓ 国内生産を生かし、柔軟に対応できる生産体制で需要に応え、売上拡大に努める。

(単位：百万円/百万円未満切捨て)

	2026年3月期	2027年3月期 (予想)	対前期増減率
売上高	20,084	20,500	2.1%
営業利益	1,813	1,300	△28.3%
売上高営業利益率	9.0%	6.3%	-----
経常利益	2,081	1,600	△23.1%
売上高経常利益率	10.4%	7.8%	-----
当期純利益	1,505	1,200	△20.3%

配当政策

- ✓ 当社は、安定した経営基盤の確立を目指すとともに、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題の一つと位置付けております。中長期的な株主利益の視点から、継続的な安定配当を基本としておりますが、利益水準や配当性向も考慮してまいります。
- ✓ 内部留保資金につきましては、研究開発、製造設備および新規分野等に投資を行い、株主価値の向上を目指した株主還元を行う方針であります。
- ✓ 当期末の配当予想につきましては、業績および財務状況、今後の事業展開を総合的に勘案したうえで、当該方針に基づき、修正いたします。

(円)

	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期 (予想)
1株当たり当期純利益	71.74	93.03	74.14
年間配当金	22.00	28.00	28.00
配当性向	30.7%	30.1%	37.8%

【ご注意事項】

1. 本資料は既に発表した決算内容・業績予想等についてまとめ、投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。
2. 本資料に掲載されている業績予想等の将来に関する記述は、発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後さまざまな要因により、これらの業績予想とは異なる場合がありますことをご承知おきください。
3. 業績等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成しておりますが、正確性などについて保証するものではありません。



[お問合せ先]

URL <https://www.dainichi-net.co.jp/>

〒950-1295 新潟県新潟市南区北田中780番地6

ダイニチ工業株式会社 総務部

TEL 025-362-1101