
2025年度(2026年3月期) 第2四半期(中間期)決算

株式会社ダイヘン

2025. 12. 5

ア ジ エ ン ダ

1. 2025年度第2四半期(中間期)業績
2. 2025年度通期業績予想
3. 2026年度中期計画の取り組み状況
4. 資本政策とキャッシュフロー

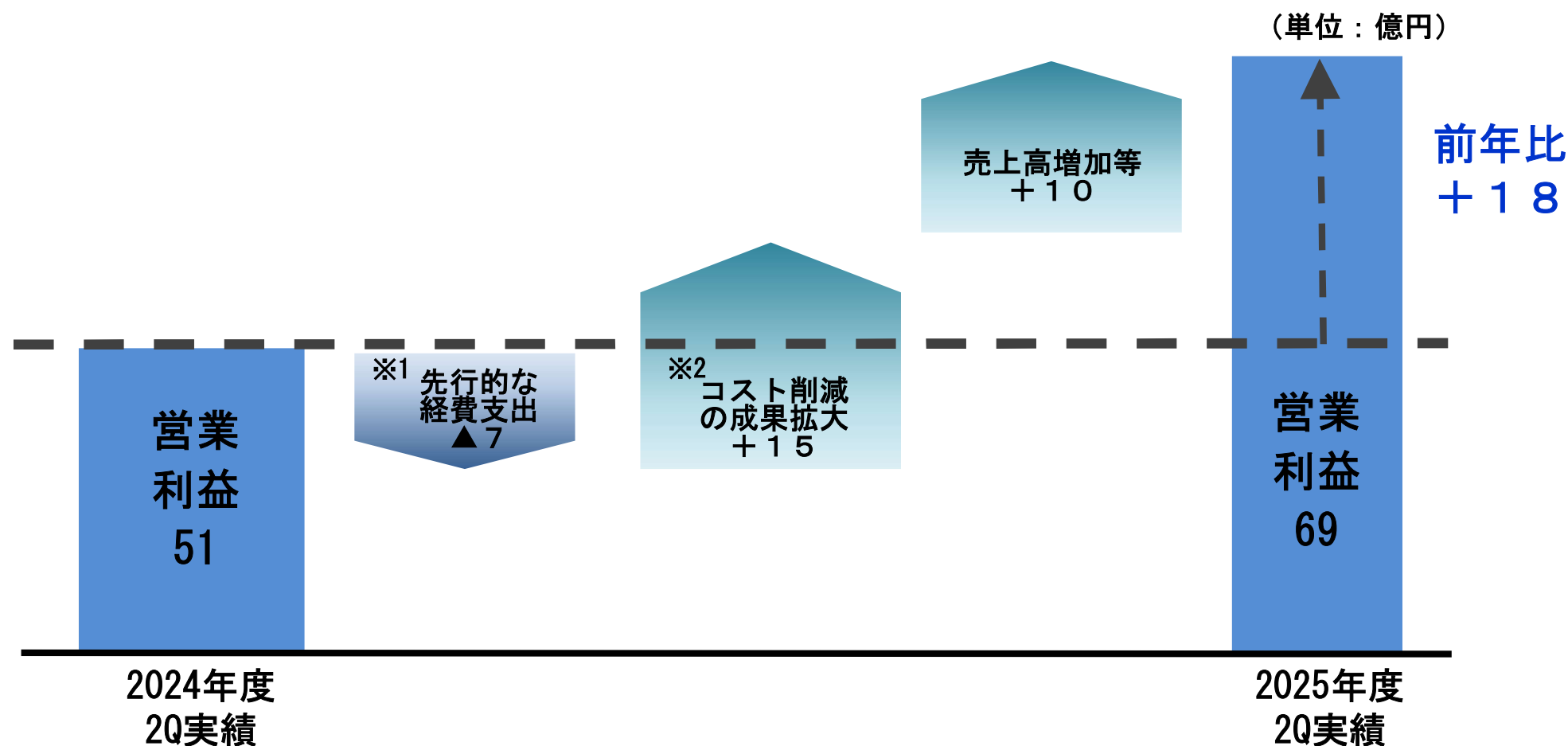
2025年度第2四半期(中間期)業績

2025年度第2四半期業績

(単位：億円)

	2024年度 2Q実績 ①	2025年度 2Q実績 ②	前年同期比		2025年度 2Q予想 ③	増減率
			②-①	増減率		
売上高	961	1,052	+91	+9.5%	1,000	+5.3%
1 エネルギー・マネジメント	501	539	+38	+7.7%	500	+7.9%
2 ファクトリーオートメーション	142	152	+10	+7.4%	160	-5.0%
3 マテリアルフローセンシング	317	360	+43	+13.5%	340	+6.0%
営業利益	5.3% 51	6.6% 69	18	+36.9%	5.0% 50	+38.7%
経常利益	6.0% 57	7.5% 78	21	+36.9%	5.0% 50	+57.9%
親会社株主に帰属する 中間純利益	4.4% 42	4.9% 51	+9	+22.7%	3.5% 35	+47.8%
開発費投資額	33	35	+2	+6.1%		
設備投資額	33	62	+29	+87.9%		
減価償却費	31	31	+0	+0.0%		

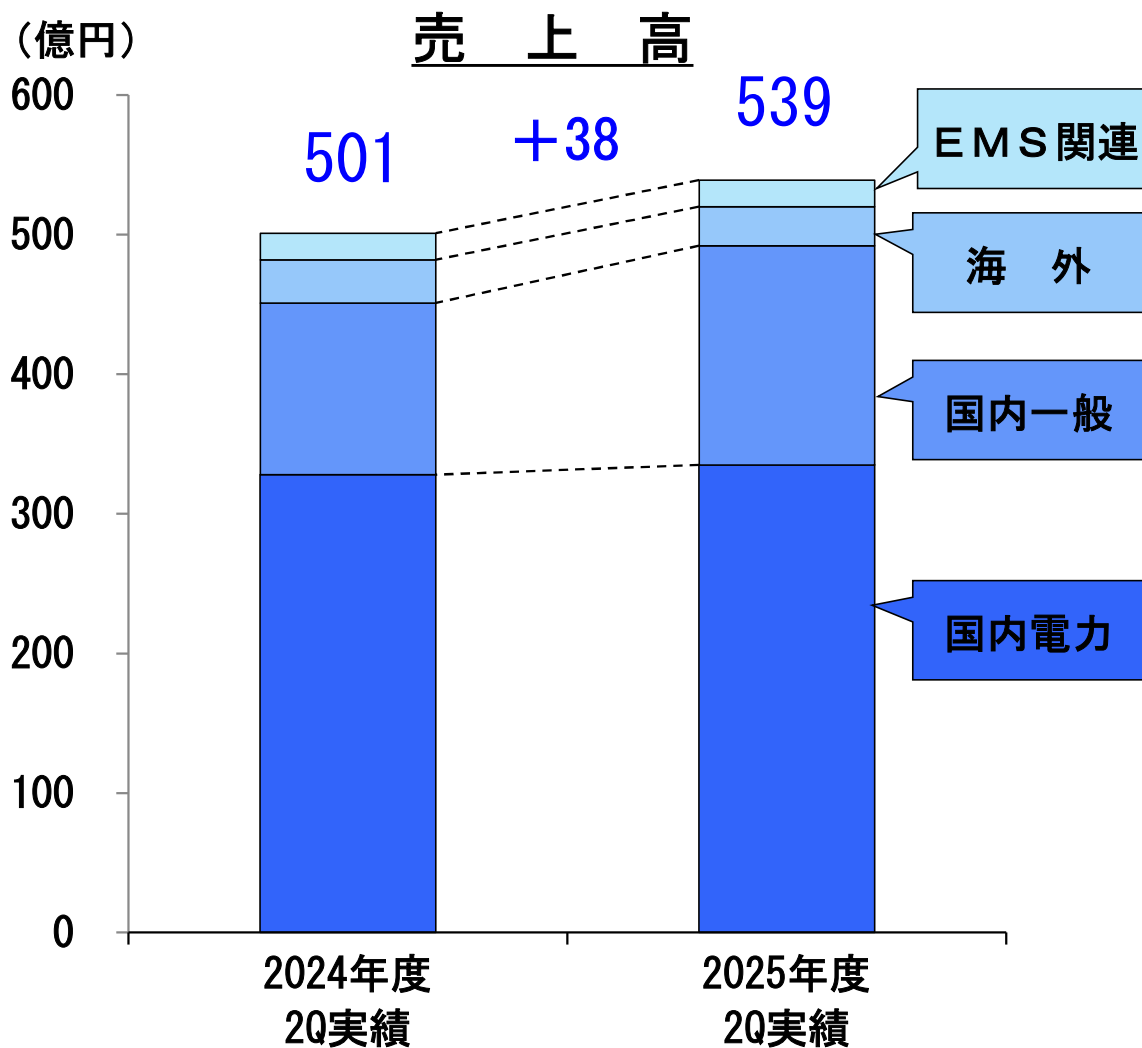
2025年度第2四半期 営業利益変動要因(前年同期比)



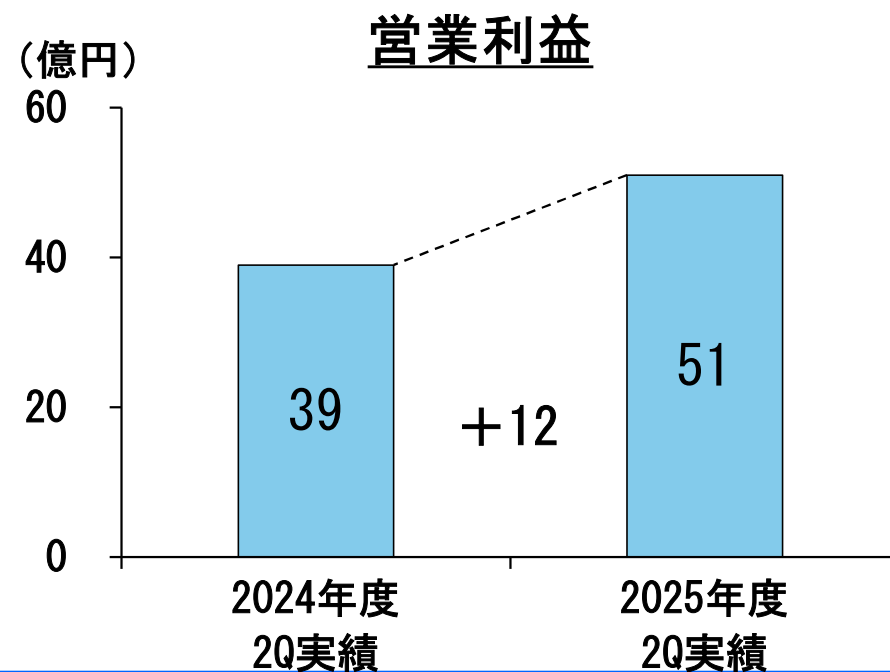
※1. 先行的な経費支出：開発費増強▲2、賃上げ他▲5

※2. コスト削減の成果：材料コストダウン +8、生産性向上+2、間接業務効率化 +5

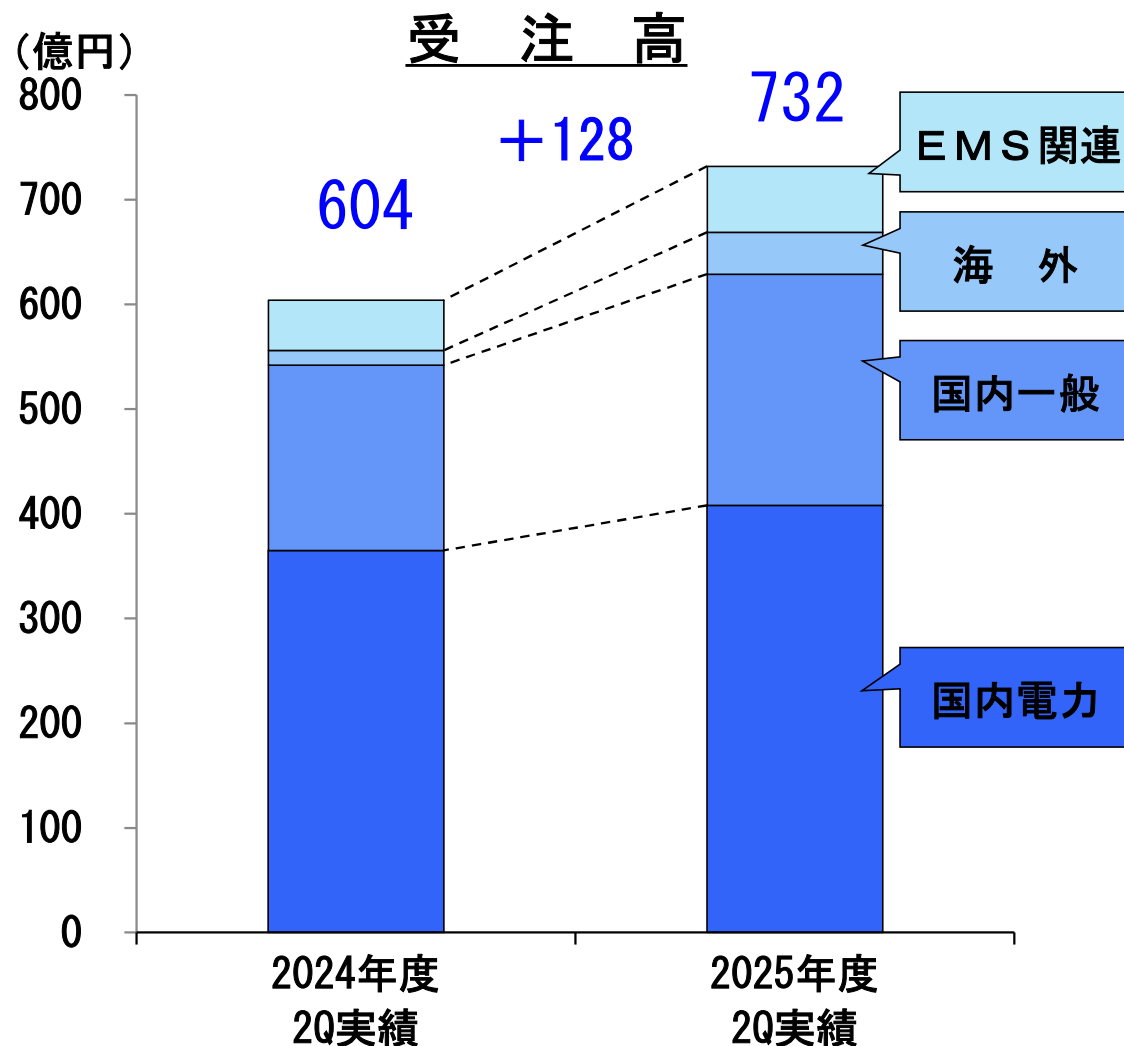
「エネルギーマネジメント」セグメント 売上高・営業利益



・再生可能エネルギー関連投資や受変電設備の更新投資が増加したことにより増収・増益

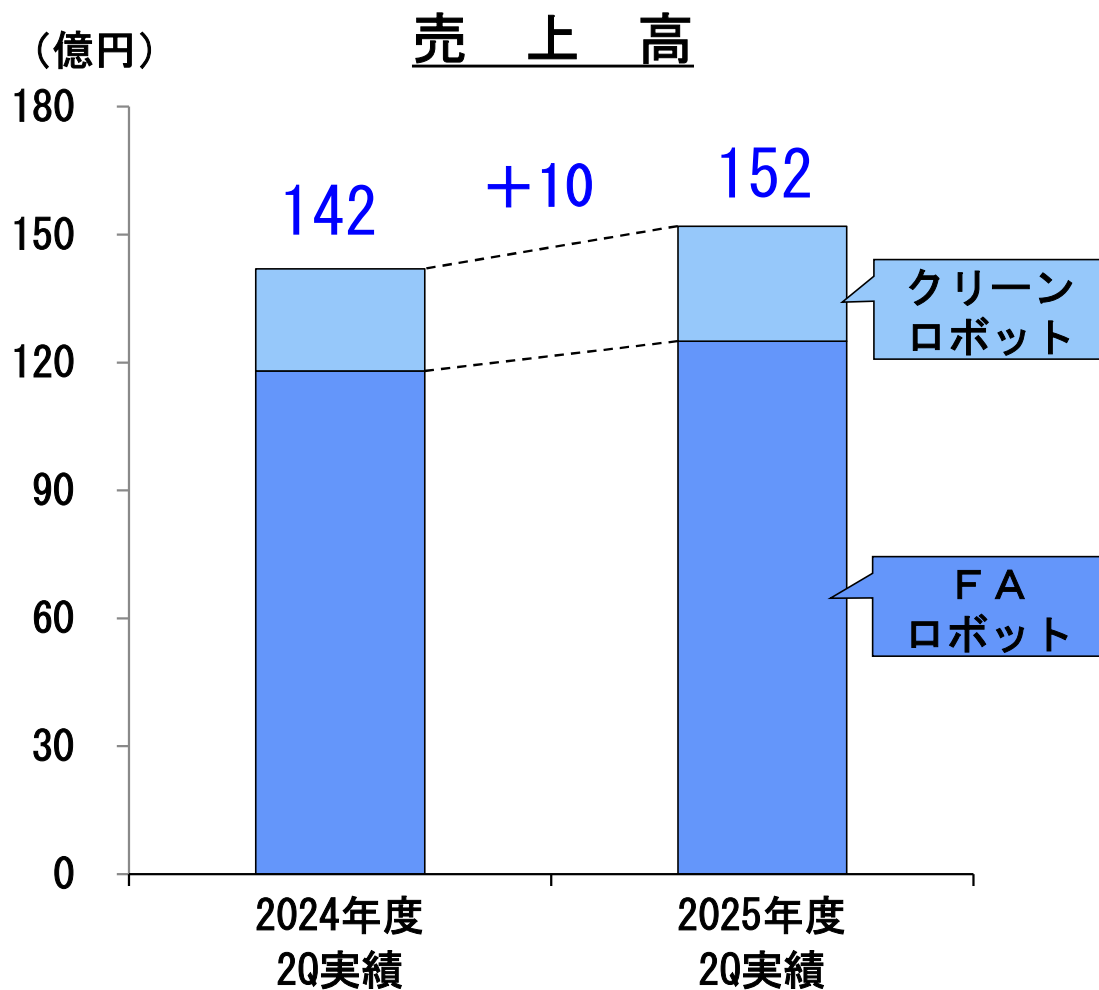


「エネルギーマネジメント」セグメント 受注高

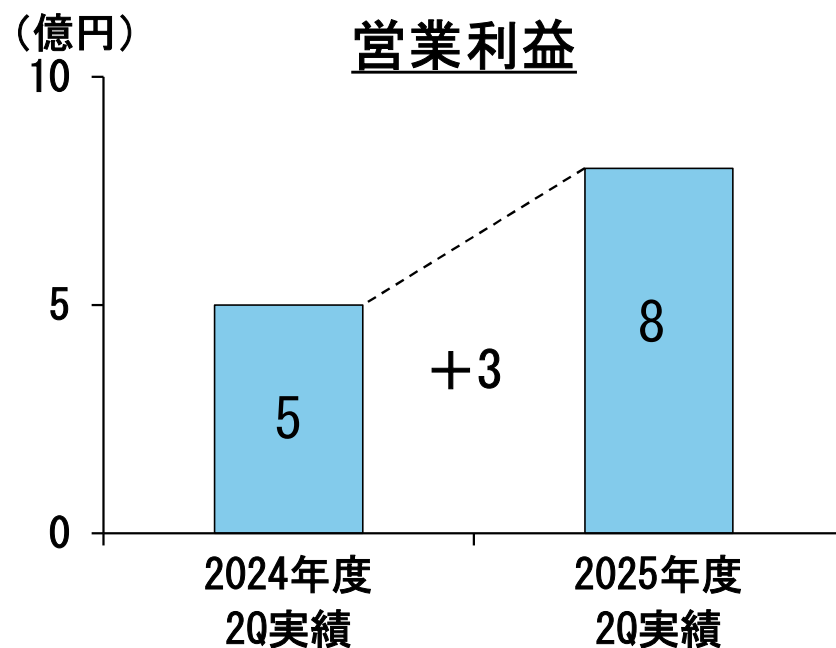


- ・ 国内電力は変電所向け大形変圧器が増加
- ・ 国内一般は再エネ関連投資やデータセンター向けに加え、2026年度の変圧器省エネ基準(トッパラン-変圧器第3次判断基準)適用前の受注が増加

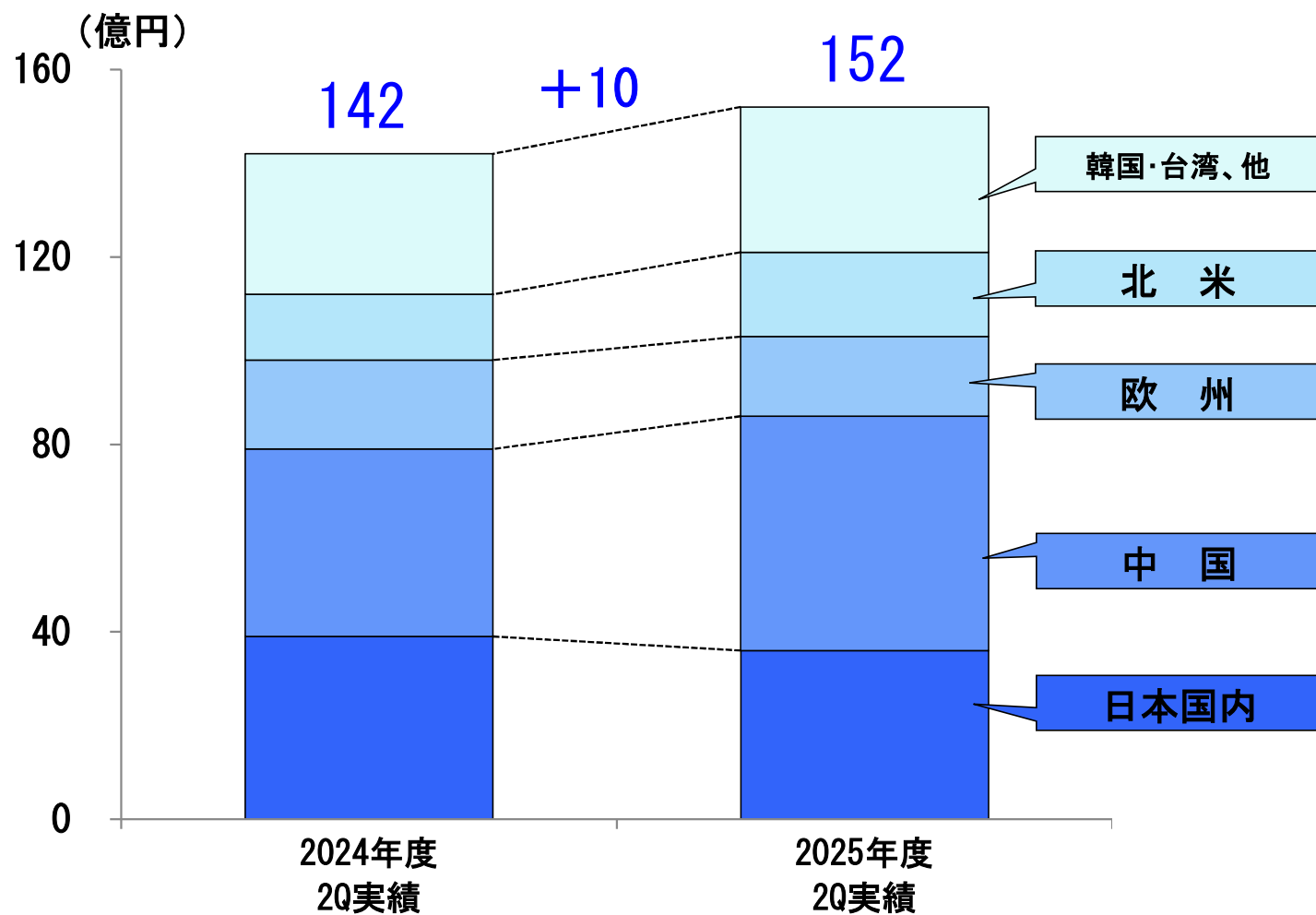
「ファクトリーオートメーション」セグメント 売上高・営業利益



- ・ 米国や中国での新規顧客開拓の取り組みにより増加
- ・ 売上高増加とコスト削減の成果により増益

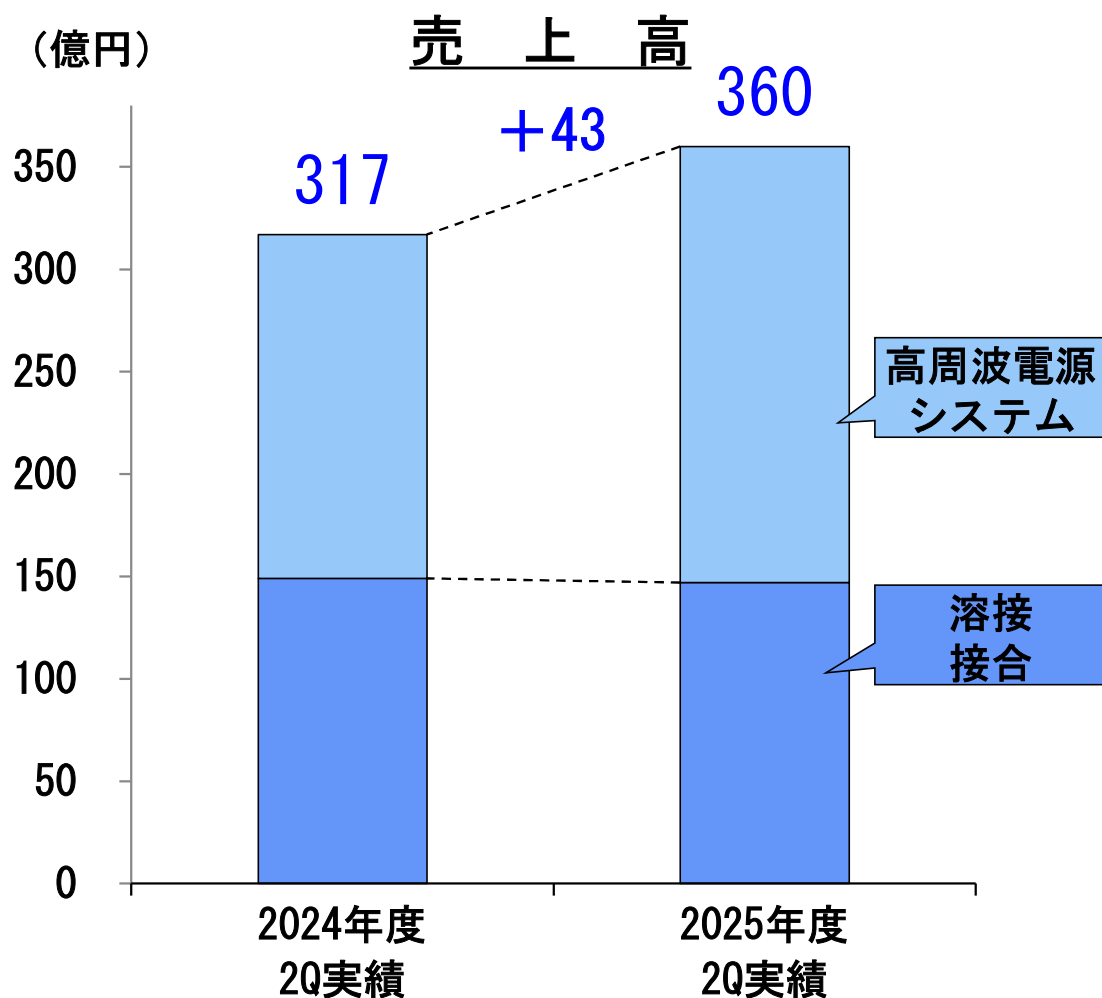


「ファクトリーオートメーション」地域別売上高

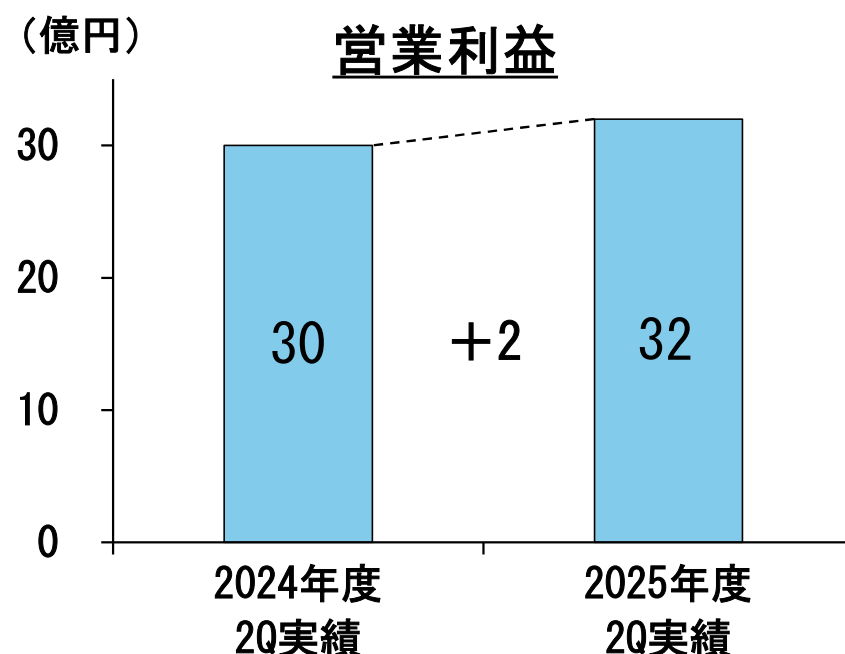


- 国内・欧州では投資抑制の傾向が続いたが、その他地域は増加

「マテリアルプロセッシング」セグメント 売上高・営業利益



- ・ 高周波電源システムは生成AI用途の先端半導体関連投資の継続により需要が高水準で推移
- ・ 売上高増加に伴い増益



2025年度 通期業績予想

通期業績予想

- ・半導体関連投資の先行き不透明感が薄れるとともに、脱炭素関連投資などが堅調に推移することが見込まれる。上期が当初予想を上回ったことを踏まえ通期業績予想を修正

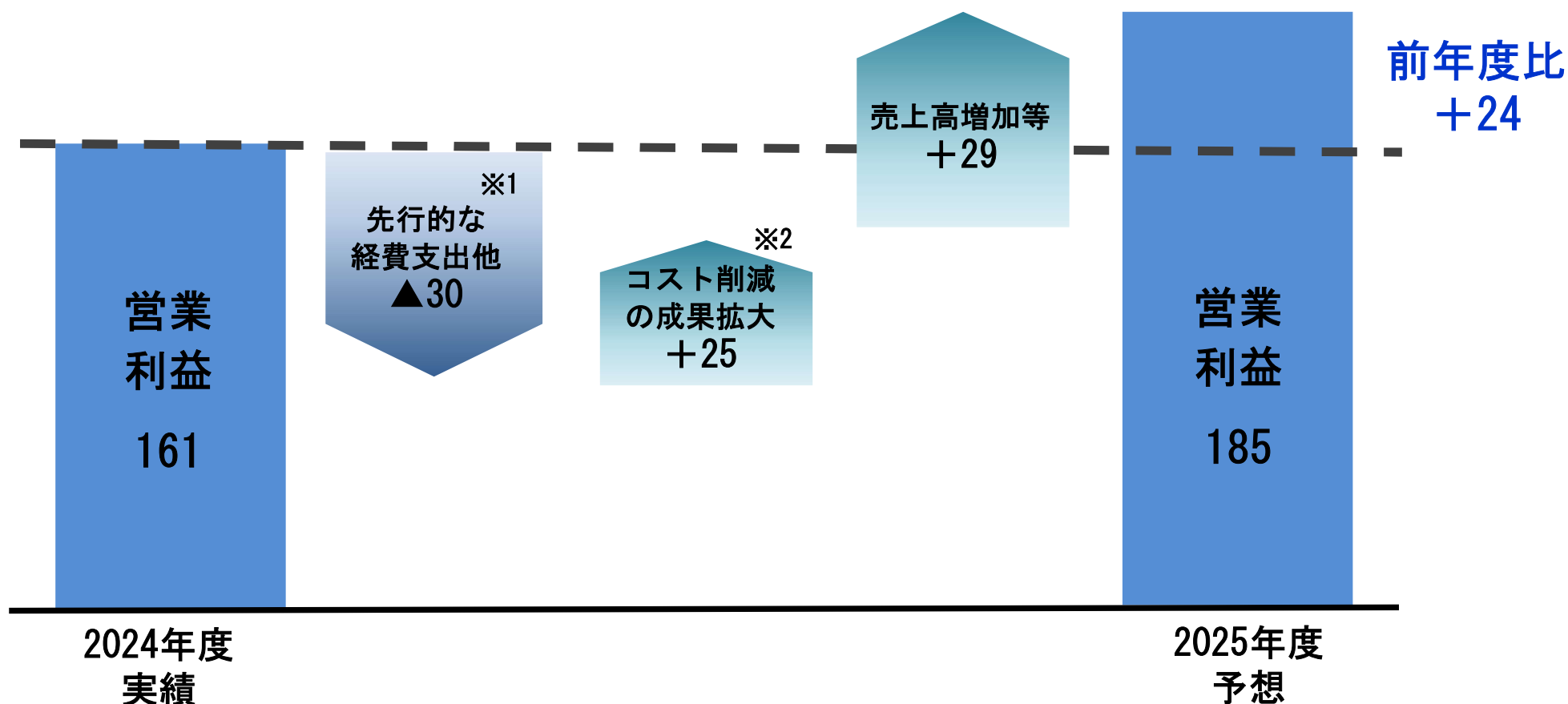
* 売上高・営業利益・経常利益は過去最高を更新

(単位：億円)

	2024年度 実績 ①	2025年度 予想 ②	前年度比		2025年度 当初予想比	
			②-①	増減率	増減額	増減率
売上高	2,263	2,350	+87	+3.8%	+50	+2.2%
1 エネルギーマネジメント	1,208	1,270	+62	+5.1%	+80	+6.7%
2 ファクトリーオートメーション	327	330	+3	+0.9%	-10	-2.9%
3 マテリアルフロセッシング	726	750	+24	+3.3%	-20	-2.6%
営業利益	7.1% 161	7.9% 185	24	+14.4%	15	+8.8%
経常利益	7.6% 171	8.1% 190	19	+10.6%	15	+8.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5.3% 119	6.0% 140	+21	+17.0%	10	+7.7%

2025年度通期 営業利益変動要因(前年度比)

(単位：億円)

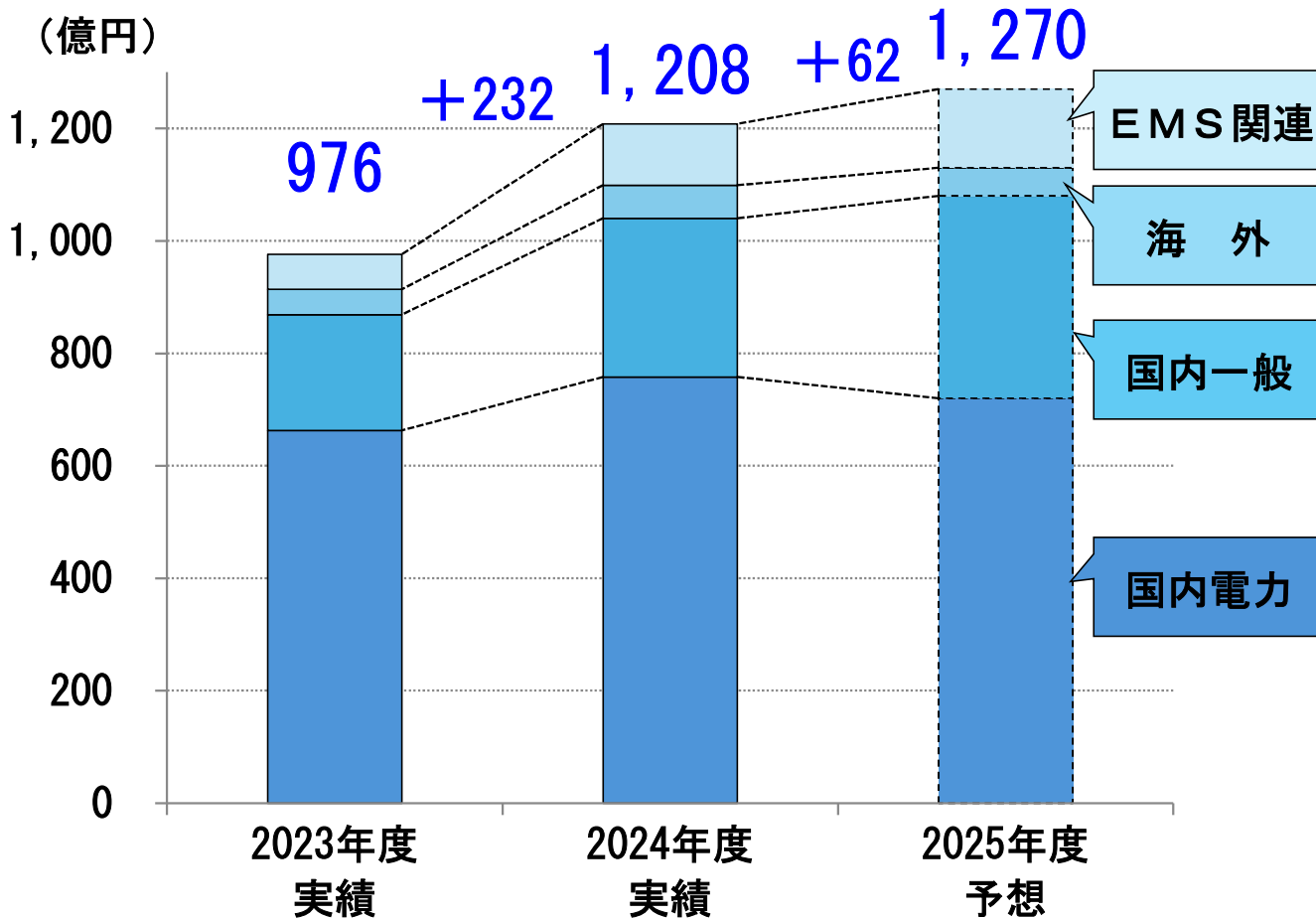


※1 先行的な経費支出他 : 開発費 ▲9、償却費 ▲8、広告宣伝 ▲2、賃上げ他 ▲11

※2 コスト削減の成果 : 材料コストダウン +15、生産性向上+2、間接業務効率化+8

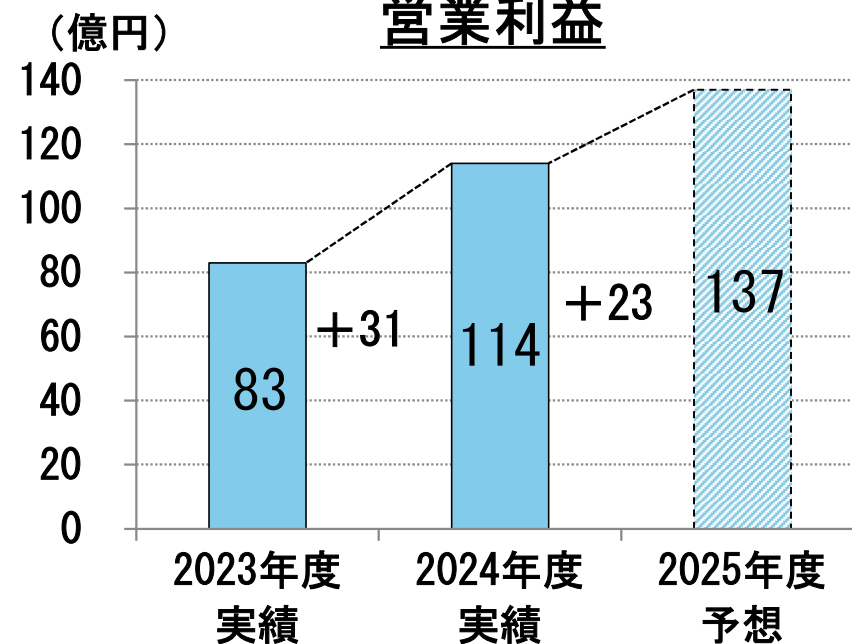
「エネルギーマネジメント」セグメント

売上高

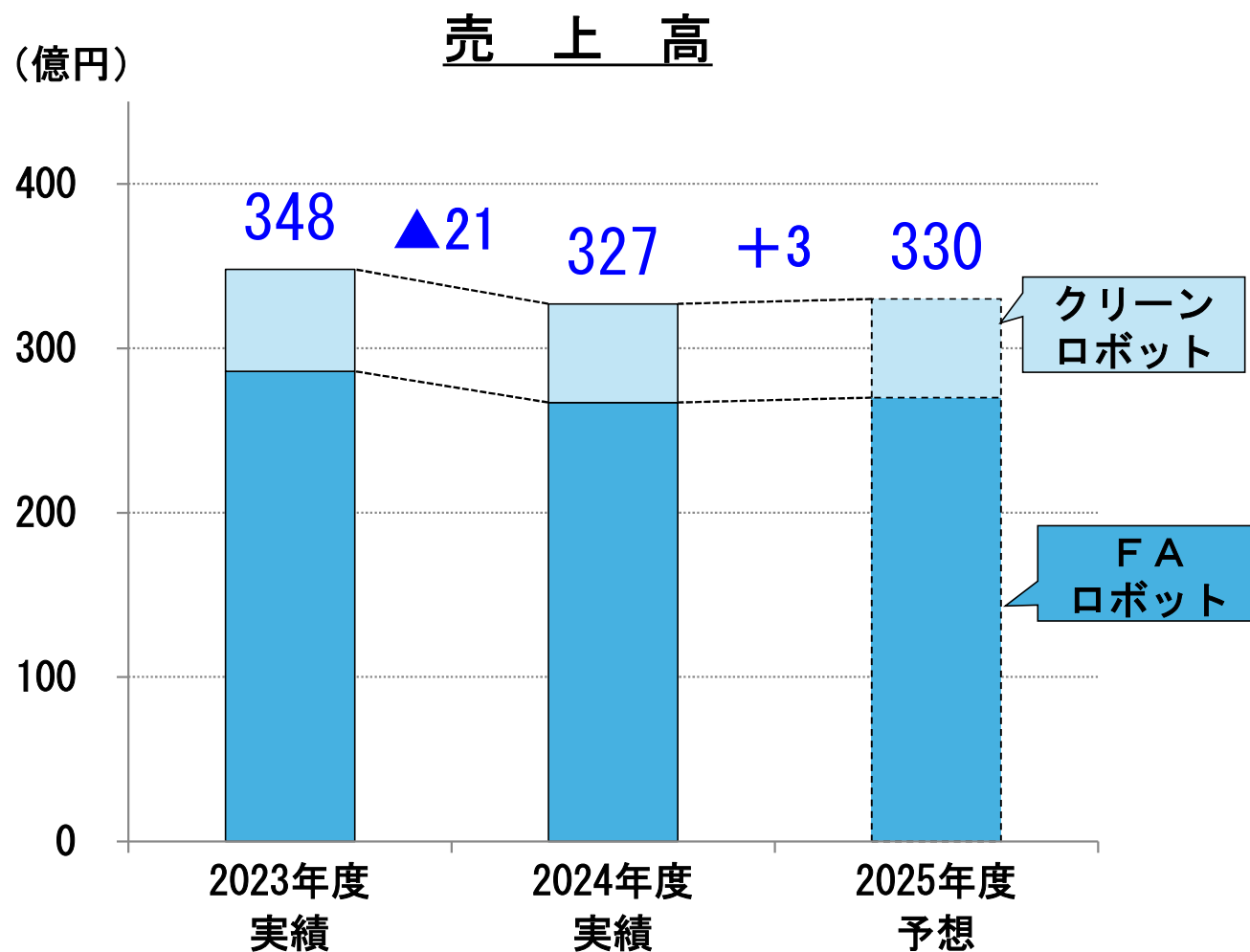


- ・ 前年の電力会社の更新投資増加の反動減はあるが、再エネ関連投資や国内一般向けの更新需要の増加により増収増益を見込む

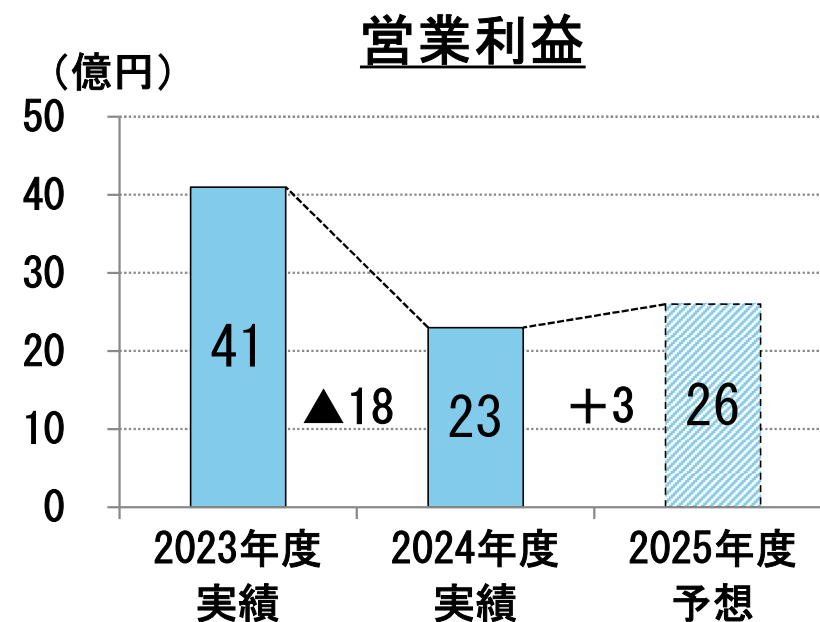
営業利益



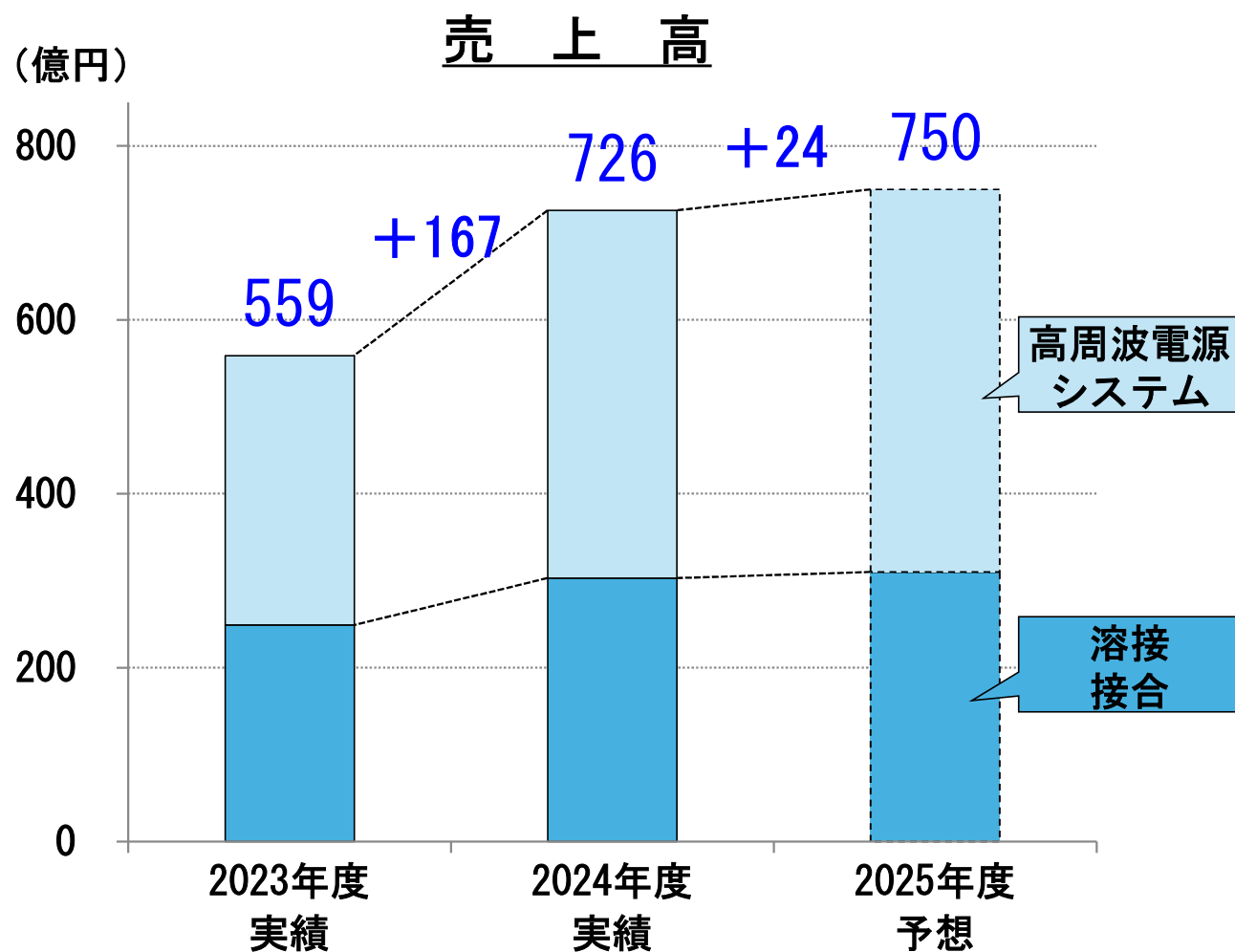
「ファクトリーオートメーション」セグメント



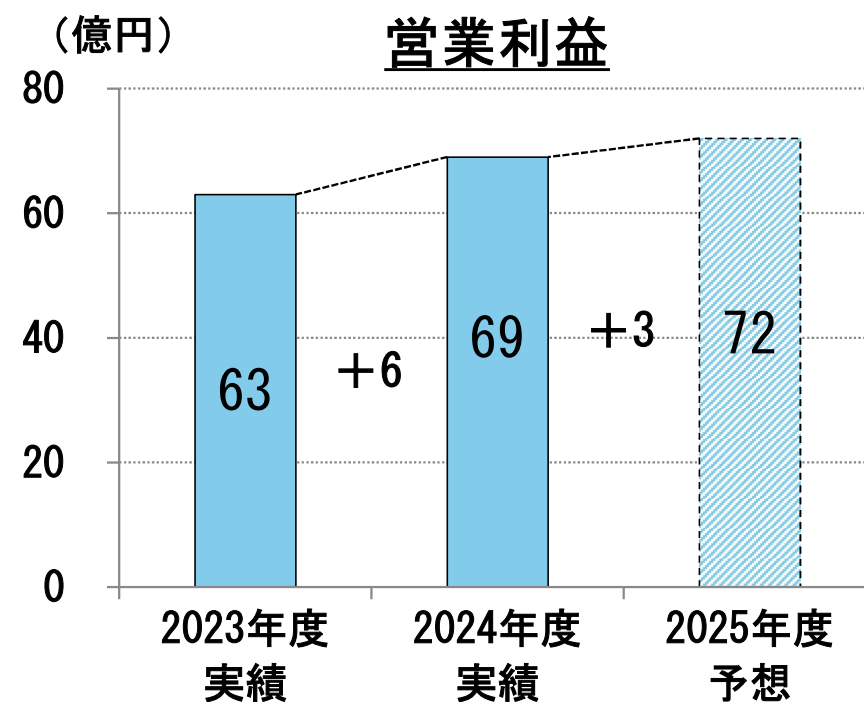
- ・国内の自動車関連投資が先送り傾向にあるが、米国や欧州での新規顧客開拓取り組みに加え、コストダウン成果により増収・増益を見込む



「マテリアルプロセッシング」セグメント



- ・ 半導体関連投資は高周波電源システムが増加
- ・ 溶接・接合はローヒ社とのシナジーによる売上増を見込む

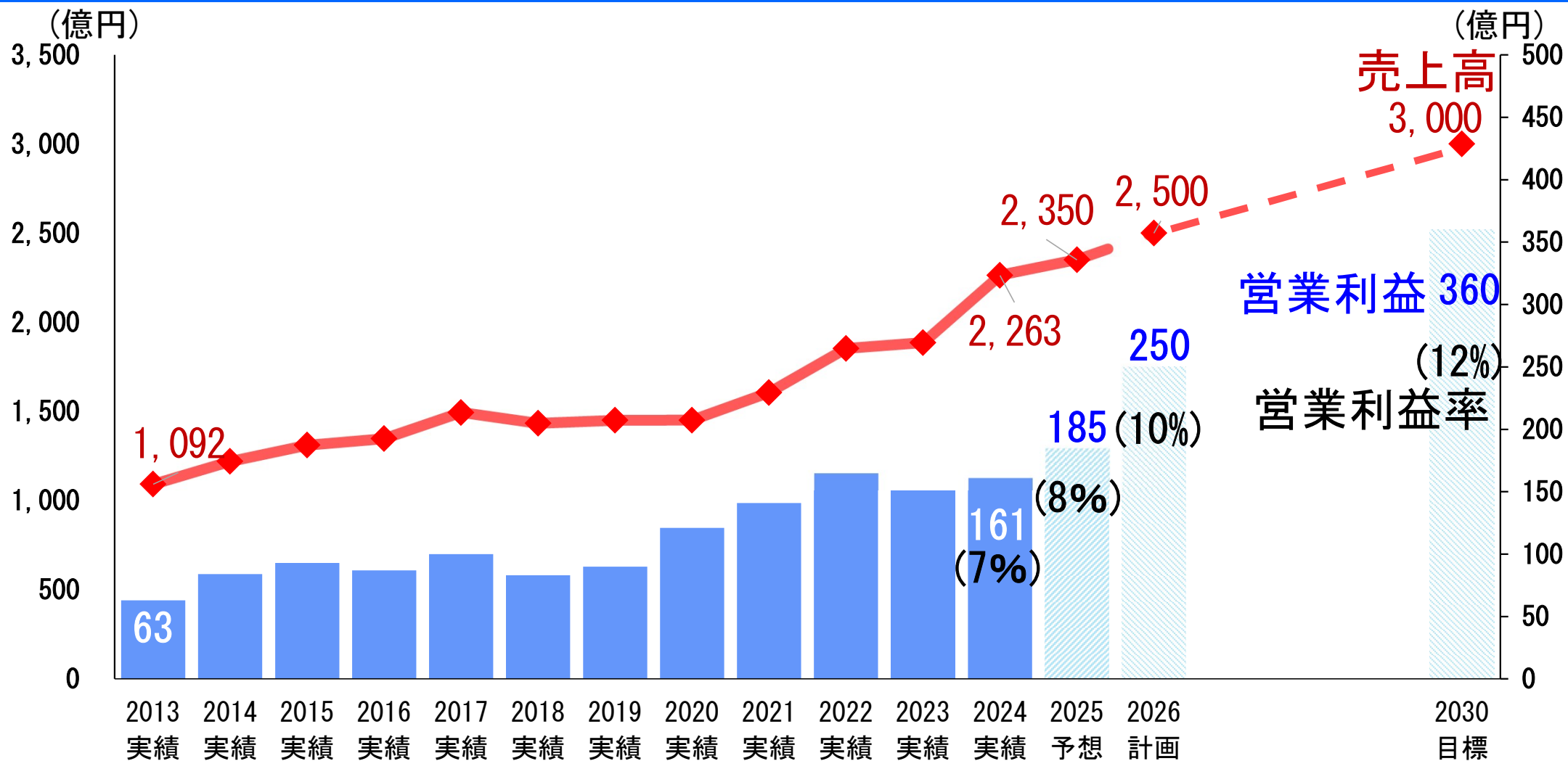


2026年度中期計画の取り組み状況

2026年度中期計画

目指す姿	電力変換技術、高精度・高速制御技術、高周波技術などの 当社独自の技術と多様な最先端技術を融合させることにより、 重点分野の社会課題の解決に積極的に貢献する企業			
基本方針	<div>1 社会課題解決に資する開発の領域拡大</div> <div>2 代理店販売の革新と新領域の販売拡大</div> <div>3 自動化追求と最適生産体制の構築</div> <div>4 長期人材育成計画に基づく人的資本の充実</div>			
財務目標 非財務目標	売上高 営業利益率 ROE 開発費率 配当性向	(2024年度実績) (2,263億円) (7.1%) (8.8%) (4.0%) (33.4%)	2026年度計画 2,500億円以上 10%以上 12%以上 6%以上 30%以上	2030年度目標 3,000億円以上 12%以上 12%以上 6%以上 30%以上
	CO ₂ 排出量 (Scope1+2) : 2013年度比46%削減 (2027年度目標)			
	CO ₂ 排出量 (Scope3) : 2020年度比25%削減 (2030年度目標)			

中期計画業績目標



2026年度中期計画 最重点方針

目指す姿

社会課題の解決に積極的に貢献する企業

基本方針

社会課題解決に資する開発の領域拡大

- 脱炭素社会の実現
- 労働力不足の解消
- デジタル化の推進

社会課題解決に資する開発の領域拡大テーマ

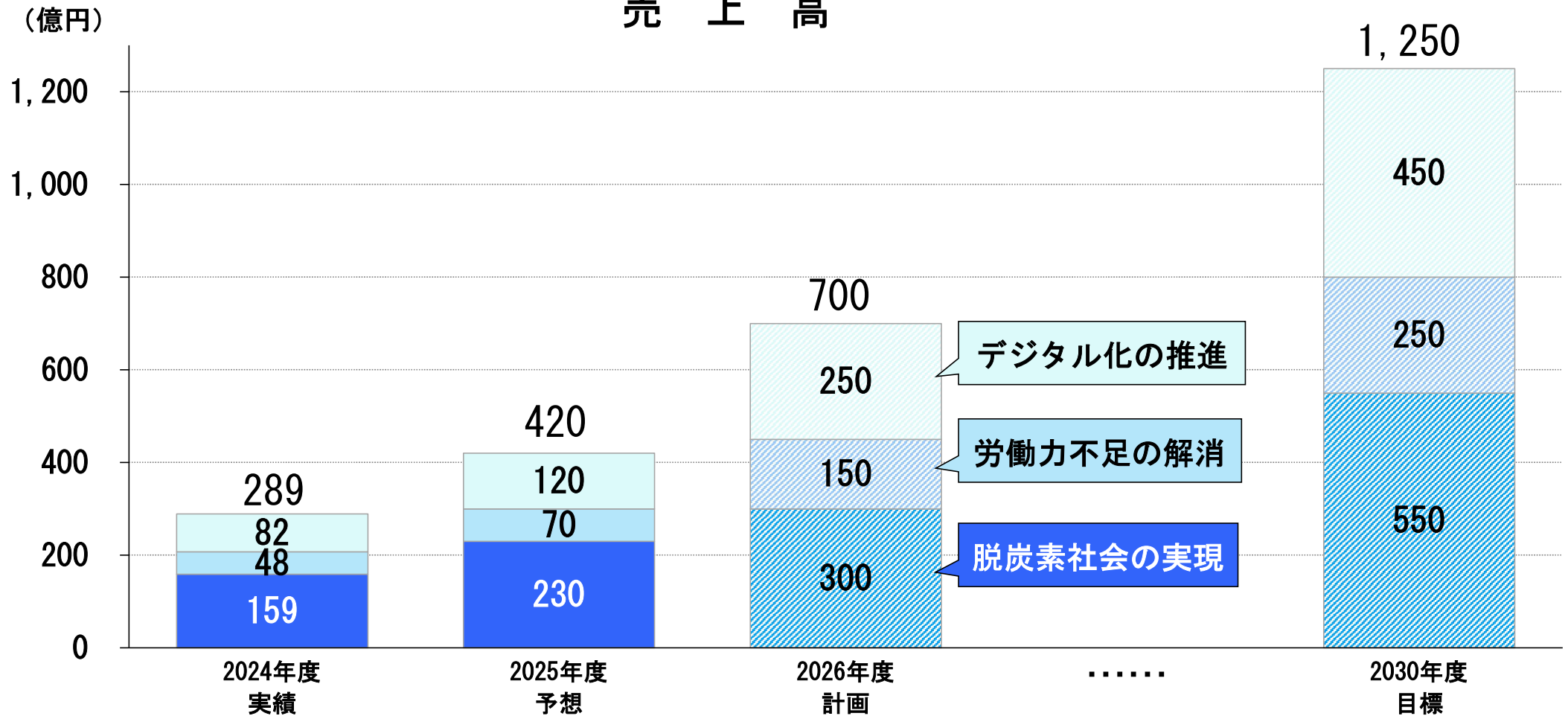
(単位: 億円)

社会課題	主な開発テーマ	売上高目標			2030 年度
		2024 年度	2025 年度	2026 年度	
脱炭素社会の実現	次世代配電関連機器(直流配電等)	150	230 [※] (+40)	300	550
	再エネ自家消費蓄電池システム				
	系統用蓄電池システム				
	充電インフラ機器・システム				
	大容量需要家向け受電システム				
	E V 軽量化対応接合機器				
労働力不足の解消	多品種・少量生産に適したロボットシステム	60	70 [※] (△20)	150	250
	協働ロボットの品揃え強化				
	脱技能化接合機器				
デジタル化の推進	半導体製造装置向け省エネ電源	90	120	250	450
	// 省スペースロボット				
	チャンバククリーニング向けプラズマ源				
合 計		300	420 [※] (+20)	700	1,250

※ () 内の数値は当初計画との比較

社会課題解決に資する開発の領域拡大

売上高



1 社会課題解決に資する開発の領域拡大

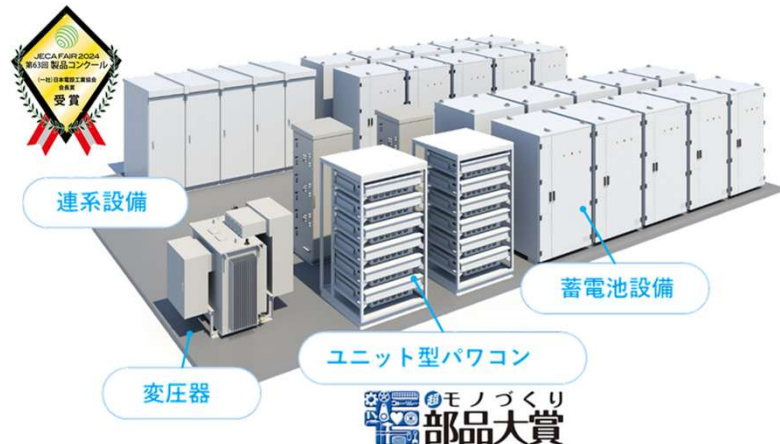
脱炭素社会の実現

【市場環境】

- ・ 需給調整市場にて早期に運用可能な系統用蓄電池の需要が増加
- ・ 太陽光発電所の出力抑制対策として蓄電池の追加併設ニーズが高まっている

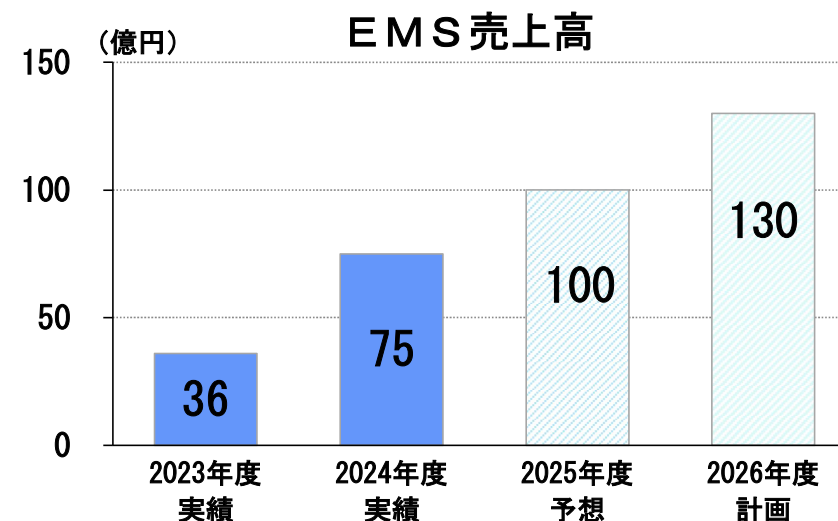
【系統用蓄電池の納入拡大】

- ・ 弊社蓄電池システムの低騒音・搬入容易性が高く評価され、特に高圧蓄電所向けの受注・売上が大幅に増加



大容量蓄電池システム (2MW/8MWh)

- ✓ 分割して搬入が可能
- ✓ 低騒音設計⇒近隣に対する対策の費用低減
- ✓ 廃棄物処理の広域認定取得済み
- ✓ 「JC-STAR※★1」適合ラベル取得済み



CATL社と定置用蓄電池の供給契約を締結 (2025年8月)

蓄電池パッケージの多くの引合案件に確実に応えるため、キーコンポーネントとなる蓄電池の安定調達を図る

(契約期間：2025年8月6日～2026年3月31日)

※JC-STAR (セキュリティ要件適合評価及びラベリング制度) : JC-STARは経済産業省の監督の下、要件への適合性を第三者評価により確認・可視化することを目的とした制度

1 社会課題解決に資する開発の領域拡大

脱炭素社会の実現

防災用蓄電池パッケージを市場投入 (2025年12月)

【開発の背景】

- ・消防法・建築基準法に基づく非常用発電機(全国約20万台)
大半が非常時のみ稼働するディーゼル発電機
- ・消防法関連告示の改正(2025年7月30日発布)により、
常用・非常用兼用の電源としてリチウムイオン蓄電池
設備の設置が可能となった(非常用発電機の置換え
需要※が期待できる) … 消防認定取得予定(国内初)

※市場規模800億円/年(当社独自試算)

【特長(非常用発電機との比較)】

- 1 設備投資効果の向上
 - ・常用時にもピークカット等で活用し、電気料金を削減
 - ・メンテナンスの費用を削減
- 2 安心・安全な稼働
 - ・騒音、振動、黒煙の対策費用・手間を削減
 - ・常時活用により、万が一の不始動や異常停止を予防



受変電設備需要の増加(エネルギーマネジメント)

【市場環境】

- ・データセンター・半導体工場の新增設等に伴う受電設備や変電所の増設が見込まれる
- ⇒産業用変圧器や変電所向け大形変圧器の引合・受注が順調に増加、今後もこの傾向は継続する見通し

【産業用油入変圧器の生産統合(四変テック)】(2025年5月着工)

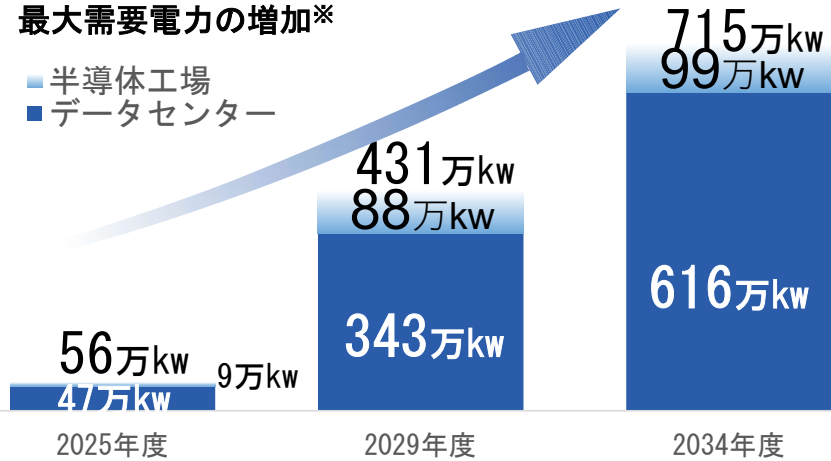
- ・当社グループ子会社のダイヘン電設機器(株)(大阪)で生産する産業用油入変圧器の生産を四変テック(株)(香川)へ統合し、生産能力強化とコスト競争力強化を図る
- ・ダイヘン電設機器の工場跡地は需要が旺盛なデータセンター向けモールド変圧器増産等の有効活用を検討中
- ・その他にも新規連結子会社を含めたグループ生産拠点の最大活用による販売機会拡大・収益性向上策を展開中



産業用油入変圧器
新工場イメージ
(2026年10月完成予定)

データセンター・半導体工場新增設に伴う
最大需要電力の増加※

■半導体工場
■データセンター



生産能力増強

産業用油入変圧器

従来比**1.7倍**

大形変圧器

従来比**1.3倍**
(2029年度納入分以降)
⇒更なる生産能力増
を予定

※0CCT0 全国及び供給区域ごとの需要想定(2025年)を元に当社作成

1 社会課題解決に資する開発の領域拡大

労働力不足の解消

【市場環境】

- ・人手不足や賃金上昇を背景とする生産自動化需要は底堅く、中長期的に製造業向けロボット市場は拡大する見通し

【当社の取り組み】

- ・ロボット活用の裾野を広げる製品・ソリューションを拡充
⇒ グローバルワイドで販売拡大

タブレットTP (2025年5月)

- ・溶接の始点・終点の指定でプログラム自動生成
- ・簡単操作が労働力不足解消に役立つと評価され、2025年度超モノづくり部品大賞入賞

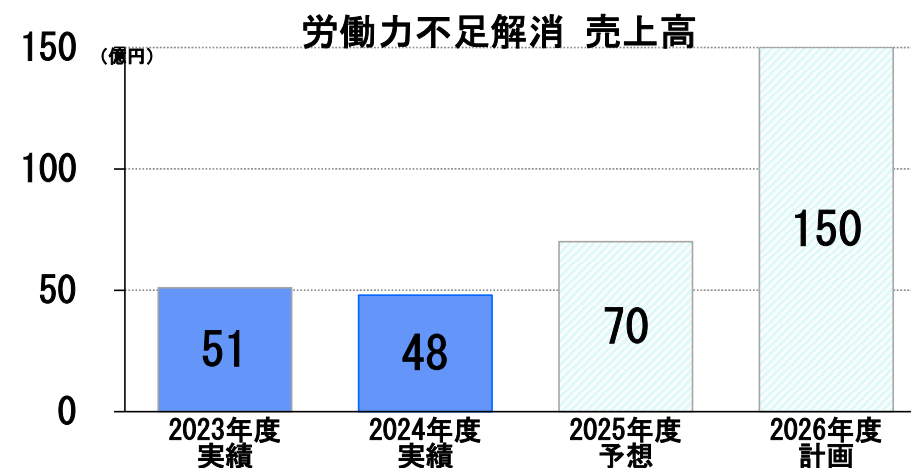


タブレットTP

モノづくり
部品大賞

移動ロボット 2025国際ロボット展 へ出展中

- ・協働ロボットと搬送ロボットの両方を持つ当社独自の製品(ツールチェンジャーで1台複数役対応)
- ・工場内を自由に移動し様々な作業を自動化
⇒国内・欧州を中心に自動車・産業機器業界での拡販を狙う



協働ロボット



搬送ロボット



移動ロボット

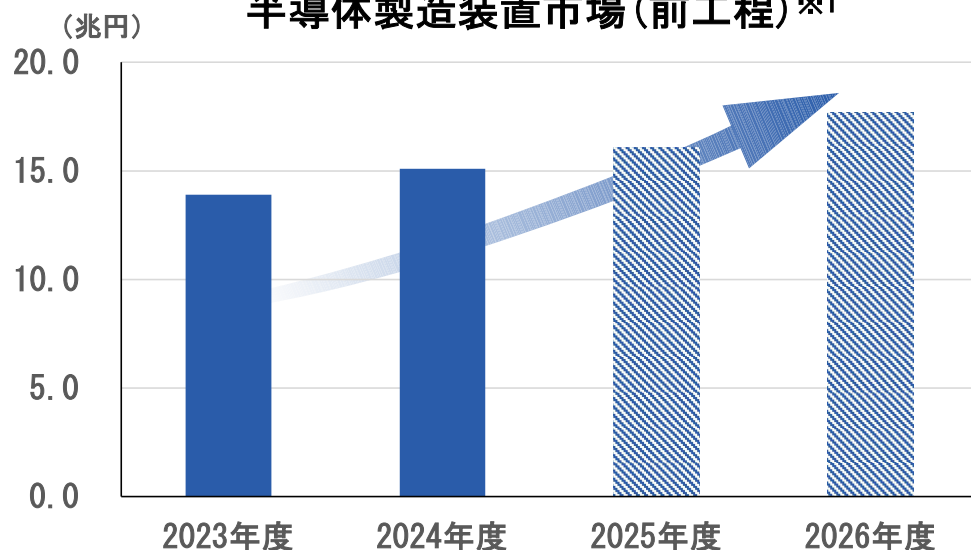


半導体製造装置 市場環境

高周波電源システム

- ・ 2025年度は生成AI向けを中心とした最先端ロジックやメモリが投資を牽引
2026年度は半導体工場の新設計画等もあり、さらに成長する見通し

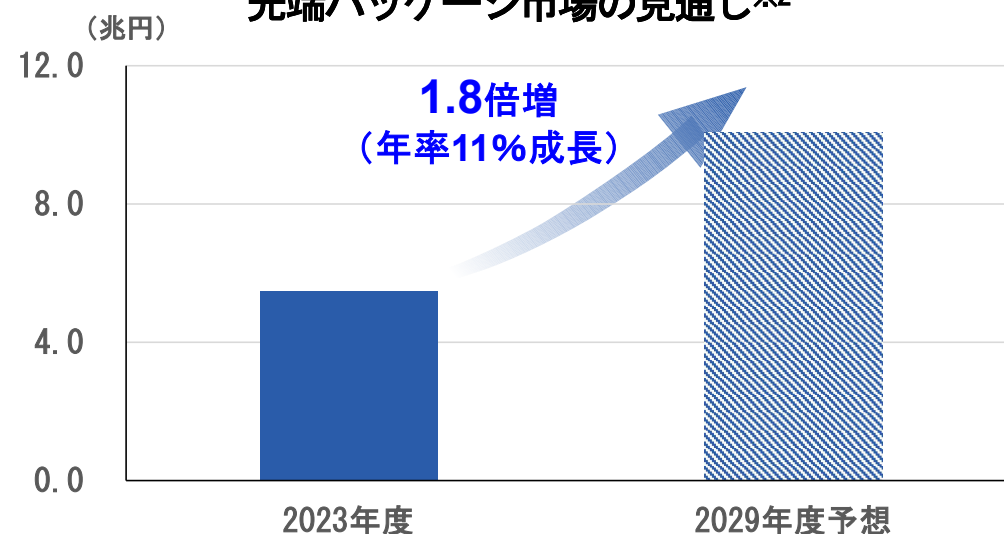
半導体製造装置市場(前工程)※1



クリーン搬送ロボット

- ・ 半導体の高速化や高機能化などを実現するFOPLPなどの先端パッケージ市場は2029年には約10兆円に達すると予測される

先端パッケージ市場の見通し※2



※1: SEMIの予測資料をもとに作成 (145円/ドル換算)

※2: Yole Intelligenceの予測資料をもとに作成 (145円/ドル換算)

【当社の取り組み】

高周波電源システム

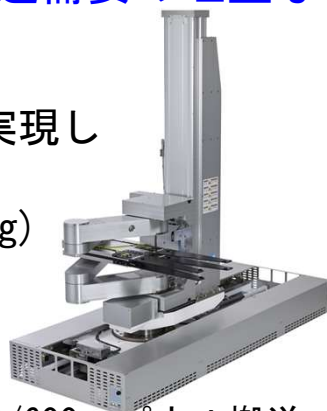
- ・エッチング工程において深堀り・微細化を省電力で実現する当社独自の新しい電源システムを最先端メモリ・ロジック向けに展開
- ・市場拡大が見込まれるF0PLP※などの半導体製造の後工程にも当社製品納入

先端パッケージ向け搬送ロボットの市場投入加速

- ・半導体ウエハ搬送用ロボットに加え、F0PLP※をはじめとする先端パッケージ分野における各工程での搬送用途向け製品ラインアップ拡充
- ⇒国内装置メーカーをはじめ、F0PLP関連需要の旺盛な台湾メーカー向けに拡販

大気ロボット (2025年6月)

- ・低振動、低床・高ストロークを実現し幅広い搬送エリアに適応
 - ・業界トップクラスの高可搬(20Kg)
- ⇒国内大手メーカー
標準搭載獲得



500/600mmパネル搬送

真空ロボット (2025年9月)

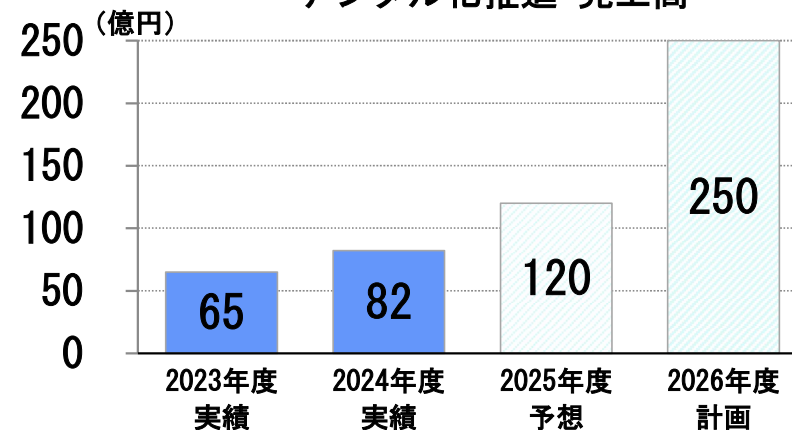
- ・独自の制振制御による高速・低振動・高精度搬送
- ・スカラ型ロボット開発により省スペース化

⇒500/600mm搬送ロボットを
国内大手装置メーカーより受注獲得



300mmパネル搬送

デジタル化推進 売上高



※F0PLP(Fan-Out Panel Level Package)

先端実装技術の1つで、半導体チップとプリント配線基板の間をつなぐ配線層を角型の基盤の上に形成することで小型化と高集積化を実現する技術

2 代理店販売の革新と新領域の販売拡大

標準製品拡販の戦略

各機器の特長を統合した溶接機の決定版「Welbee The Short Arc」シリーズ

【第1弾】 (2024年度投入)

幅広い業種で使用する350Aクラス (5機種⇒1機種)

- ・ハイエンド機をリーズナブルな価格で提供
⇒国内市場シェア向上 (56%⇒59%)
- ・同クラス機の在庫70%圧縮
- ・生産自動化で製造工数減 (6千時間/年) を見込む



【第2弾】 (2026年1月投入予定)

厚板溶接向けの高出力500Aクラス (25機種⇒2機種)

- ・造船・鉄骨・橋梁・業界などの大型構造物に適した溶接安定化機能で脱技能化に貢献
⇒更なるシェア向上
- ・第1弾の生産自動化の水平展開による収益性向上



屋内モデル



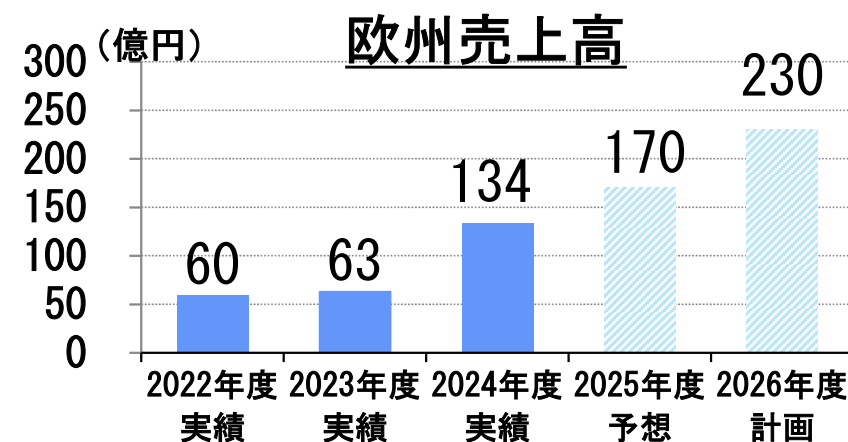
屋外モデル

2 代理店販売の革新と新領域の販売拡大

欧米事業の拡大

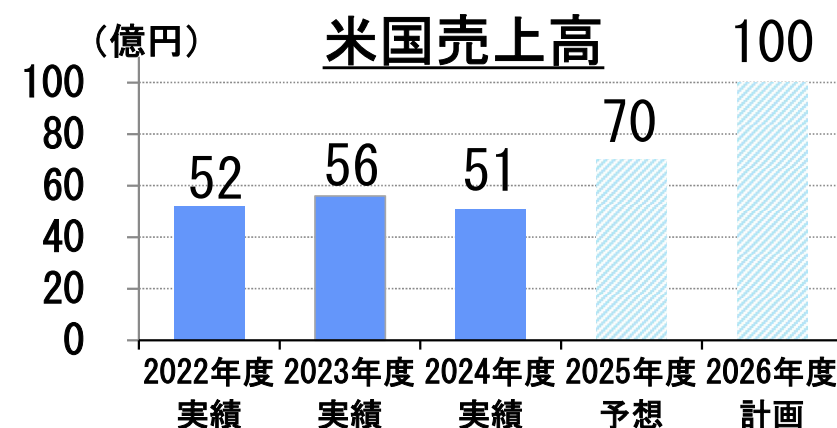
欧州事業

- ・グループ6社の強みを活かした製品相互供給によるシステム提案力・コスト競争力の向上やローヒ社販売ルートへのロボット導入教育などの体制を整備し、ユーザニーズを捉えた販売活動を展開中。
- ・6社のシナジーによる販売拡大でシェアアップ（溶接周辺システム分野で欧州No. 1確立）を実現する



米国事業

- ・前年度に買収した米国SIer「フォースデザイン社」活用により、2025年度は自動車産業集積地である米国中西部で新規顧客への販売を拡大。
- ・現在、自動車産業に加え建設機械産業の集積地である米国南西部の顧客開拓に向け、新たな現地拠点の開設やM & Aを検討中。



3 自動化追求と最適生産体制の構築

【ロボットがロボットをつくる工場(六甲事業所)】 【変圧器製造の完全自動化(十三事業所)】



ロボット組立自動化

梱包自動化

～2024年度 ロボット生産の組立工程を自動化
⇒組立自動化率90%

2025年度 工程間搬送、梱包・出荷工程を自動化
⇒工場内物流の自動化率75%

- 2026年1月 柱上変圧器工場リニューアル
- 2027年度に完全自動化(総原価20%低減)
- 十三事業所をモデルケースにグループ展開することでシナジー最大化



熟練要素が高い中身組立の自動化(2024年度実施済)

CO₂排出量削減の取り組み

【CO₂排出量 (Scope1+2)】

目標：2013年度比**46%削減**(2027年度目標)

- 主要拠点での太陽光発電設備導入や各事業での省エネの取組みにより23.7%削減済み
- 拠点間の電力融通を含め、将来的に十三事業所と六甲事業所の100%再生可能エネルギーでの操業を計画



対象範囲: Lorch Schweißtechnik GmbHを除く連結対象会社

【CO₂排出量 (Scope3)】

目標：2020年度比**25%削減**(2030年度目標)

- 自社内だけでなくサプライヤを含めた電力融通の仕組みを順次導入する
- ➡ 自社の取組みを通じて新たなビジネスモデル確立へ



対象範囲: 国内11事業所(十三事業所、六甲事業所、三重事業所、千歳工場、兼平工場、鳥取事業所、大分事業所、松戸事業所、恵庭事業所、弘前事業所、香川事業所)



2026年度財務計画と市場環境・当社取組みのまとめ

	2023年度 実績	2024年度 実績	2025年度 予想	2025年度比	2026年度 計画
売上高	1,885	2,263	2,350	— +150 →	2,500
営業利益率	8.0%	7.1%	7.9%	— +2.1P →	10%以上
ROE	13.3%	8.8%	9.8%	— +2.2P →	12%以上

【市場環境・当社取組み】

- ・再エネ・データセンター関連投資(変圧器・蓄電池システム等)の更なる拡大
⇒生産自動化・増産投資による事業機会増出と収益性向上
新規連結子会社等の収益性向上
- ・半導体関連投資回復
⇒高周波電源新工場本格稼働と先端品のコストダウンによる収益性向上
- ・ロボット市場の拡大
⇒新規顧客開拓によるシェア向上と完全自動生産による収益性向上

- ・市場環境は概ね好調
- ・中計施策完遂による収益性向上で業績目標達成へ

資本政策とキャッシュフロー

ステークホルダーへのリターン ～「幸せの目標値」に沿ったバランスの取れた利益還元～

	2023年度実績	2024年度実績	2025年度予想	2026年度計画
売上高	1,885億円	2,263億円	2,350億円	2,500億円以上
営業利益率	8.0% (151億円)	7.1% (161億円)	7.9% (185億円)	10%以上 (250億円以上)
R O E	13.3%※	8.8%	9.8%	12%以上

※負ののれん発生益等を除くROE：9.2%

ダイヘングループの目的

“みんなの幸せ” (1985年/第5代社長 小林啓次郎) **同時達成”**

お 客 様

- ・「ならでは製品<社会課題解決型製品>」創出のため売上高の6%を開発費投入
- ・「ならでは製品<社会課題解決型製品>」の売上高構成比率40%以上

社 員

- ・3回目の賞与 対前年度増益率に応じて支給…5%以上増益：2.0ヵ月(上限)
- ・株式報酬制度

株 主

- ・配当性向30%以上

資 材 取 引 先

- ・コストダウン成果の50%還元

地 域 社 会

- ・地域の子供達の福祉のため営業利益の1%を寄付
- ・環境配慮製品構成比率80%以上

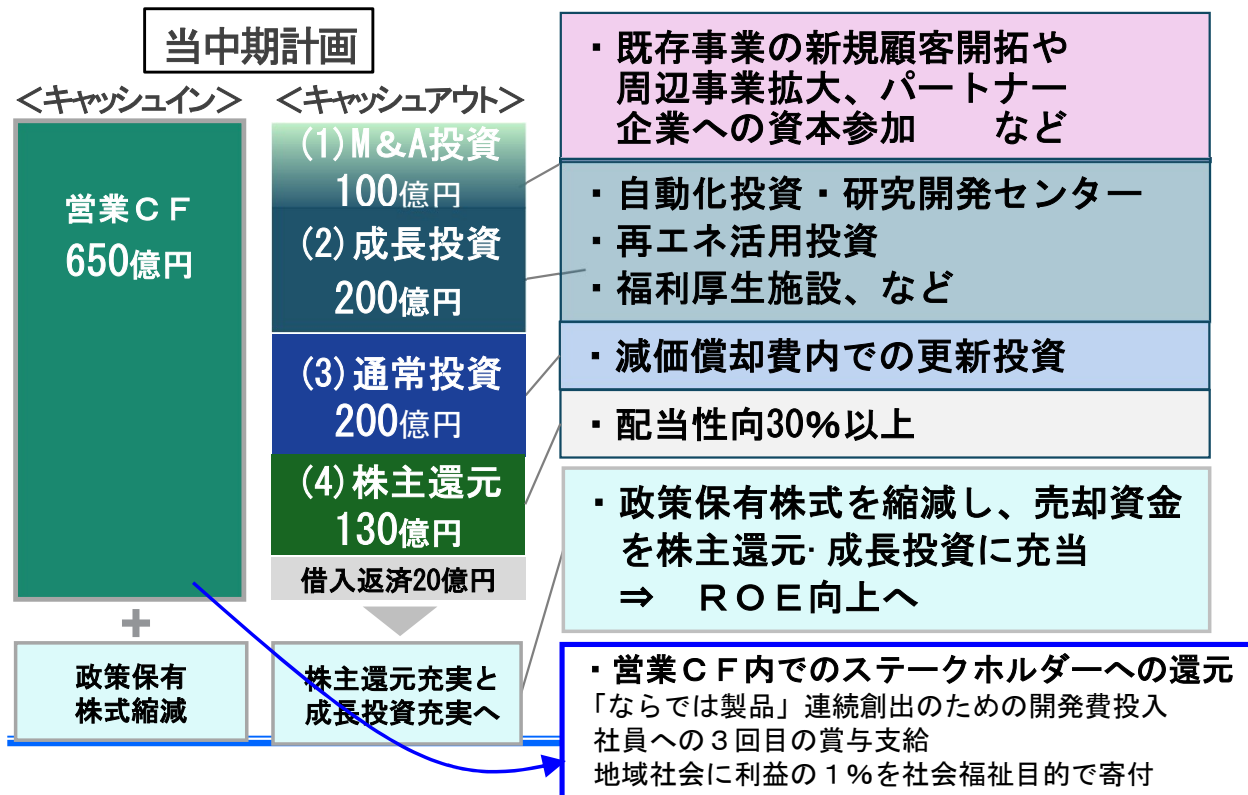
「幸せの目標値」

資本政策とキャッシュフロー

資本政策の基本的な考え方

- ◆ 「幸せの目標値」に沿ったステークホルダーへのバランスのとれた利益還元と積極投資を継続
⇒ 自己資本充実(自己資本比率50%水準)と**資本効率向上(ROE中計目標12%以上)**の両立
- ◆ 当中期計画では運転資金の増加抑制により投資を上回る営業キャッシュフローを創出

キャッシュの分配 (3年累計)



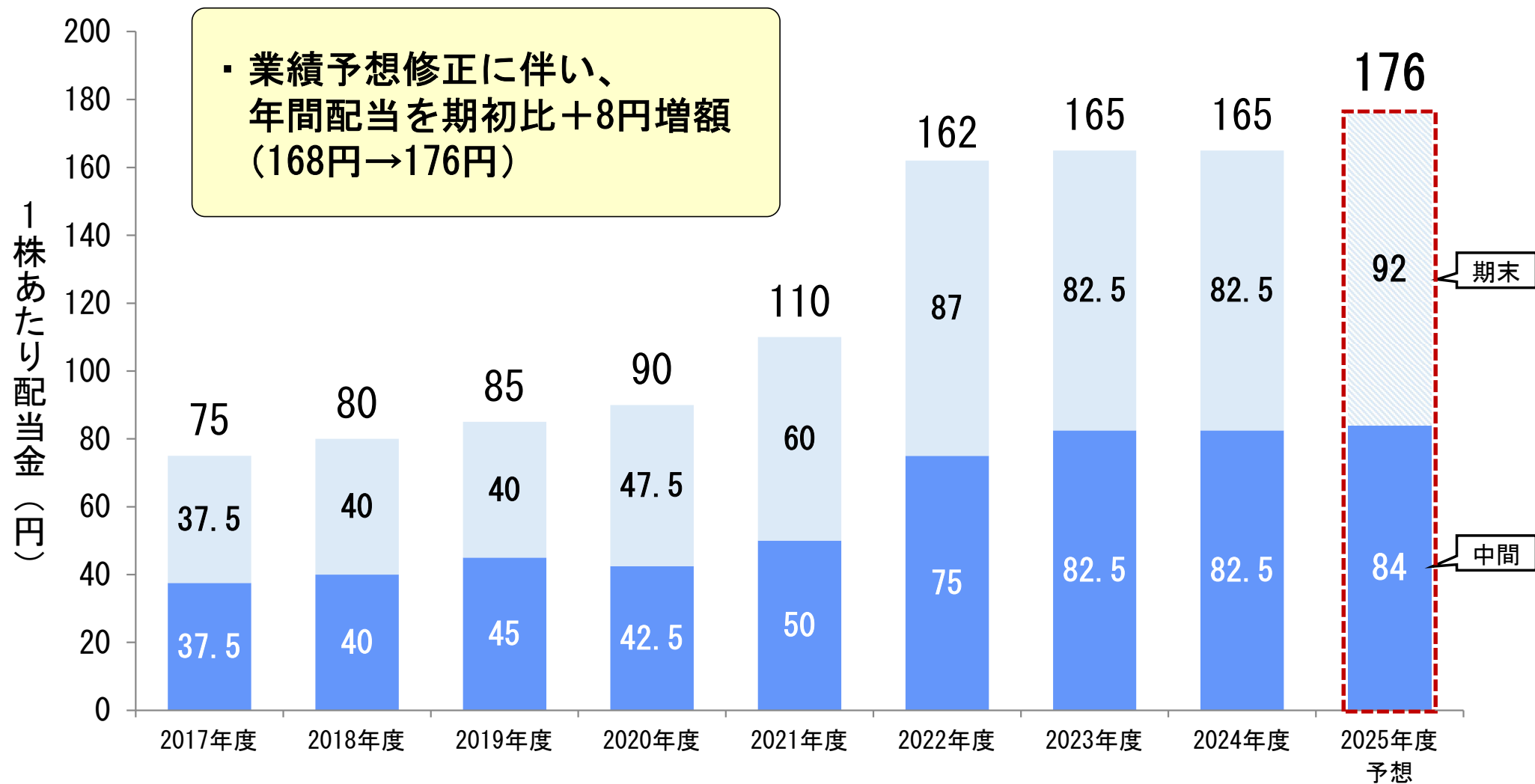
2025年度2Q実績

＜キャッシュイン＞	90億円
(1) 営業CF	42億円
(2) 投資有価証券売却	5億円
(3) 借入純増減他	43億円
＜キャッシュアウト＞	87億円
(1) 固定資産の取得※	67億円
(2) 株主還元(配当支払)	20億円
※支払ベース	

＜2025年度下期の取り組み＞

- ・ 政策保有株式の縮減 (順次実施中)
- ・ 個人株主への株式売出し(実施済み)
⇒ 資本効率向上に加え、株式の流動性向上

配当金の推移



将来予想に関する注意事項

- 本資料には、当社（連結子会社を含む）の見通し等の将来に関する記述が含まれております。
これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報を基礎とした判断および仮定に基づいており、判断や仮定に内在する不確定性および今後の事業運営や内外の状況変化等による変動可能性に照らし、将来における当社の実際の業績と大きく異なる可能性があります。
- なお、上記の不確定性および変動可能性を有する要素は多数あり、以下のようなものが含まれます。
 - － 主要市場における経済情勢及び需要・市況の変動
 - － 主要市場における政治情勢や貿易規制等各種規制
 - － 為替相場の変動
 - － 原材料価格の相場変動
 - － 競争企業の製品・サービス、価格政策、M & Aなどの事業展開
 - － 弊社の提携等に関するパートナーの戦略変化