



HOWA values today and leaps toward the future.

# 決算説明会

## 2026年3月期（中間期） 決算説明会

---

2025年11月25日

**豊和工業株式会社**

（証券コード：6203 東証スタンダード・名証プレミア）

## 2026年3月期（中間期）実績

👉 火器は大幅な増収増益も工作機械関連の採算性悪化及び中国向け在庫の棚卸資産評価損などの費用計上により大幅減益

### ✓ 火器は20式小銃など防衛装備品の出荷が大幅増加

防衛省向け20式5.56mm小銃などの防衛装備品の出荷数が大幅増加。また、特定取組契約による売上計上もあり大幅な増収増益

### ✓ 工作機械関連は採算性の悪化に加え、棚卸資産評価損などの費用計上により大幅減益

工作機械、空油圧機器が売上減少、採算性が悪化。中国向け在庫の棚卸資産評価損などの費用計上により大幅減益

## 2026年3月期 予想

👉 工作機械関連の構造改革関連費用の計上により大幅な減益見込みとなるため、業績予想を修正

### ✓ 火器は大幅な増収増益

海外向けスポーツライフルの出荷数は減少見込みだが、防衛装備品の増加見込みに加え、特定取組契約による売上計上もあり大幅に増収増益となる見込み

### ✓ 工作機械関連は売上減少、採算性の悪化など不安定な状況が継続

売上減少、採算性の悪化が継続する見込み。さらに中国における構造改革の実施に伴う費用の計上により大幅な赤字見込み

## 中期経営計画

👉 2028年3月期の目標達成に向けて、工作機械関連の構造改革に着手

### ✓ 工作機械関連の収益構造改革を前倒して着手

工作機械関連において、中国からの撤退を視野に含めた抜本的な構造改革を実施予定。中国における工作機械関連の構造改革では、販売戦略の見直しや現地法人の縮小、撤退などを当初計画より前倒して実施

## I 2026年3月期(中間期) 連結決算概要

● ● ● ● ● ●

3

## II 2026年3月期 連結業績予想

● ● ● ● ● ●

7

## III 中期経営計画への取組み状況

● ● ● ● ● ●

13

## IV 添付資料

● ● ● ● ● ●

21

①経営理念、トピックス

②財務データ

# **I 2026年3月期(中間期) 連結決算概要**

---

# 2026年3月期(中間期) 実績



	2025年3月期 (中間期)		2026年3月期 (中間期)		増減		参考 2026年3月期予想値	
		構成比		構成比		増減率	2025/5/15	2025/11/14
売上高	10,713	100.0	11,770	100.0	+1,056	+9.9%	24,900	23,200
売上総利益	2,110	19.7	1,970	16.7	△139	△6.6%	-	-
営業利益	638	6.0	383	3.3	△254	△40.0%	1,310	670
経常利益	750	7.0	445	3.8	△304	△40.7%	1,420	800
当期純利益	547	5.1	106	0.9	△441	△80.6%	930	240

**火器は大幅な増収増益も工作機械関連の採算性悪化及び構造改革に伴う棚卸資産評価損などの費用計上により大幅減益**

【経常利益】 営業利益の減益に加え、為替差損の増加などから営業外費用が増加したことにより  
経常利益についても減益

【当期純利益】 減損損失は減少も、各利益段階での減益要因により減益

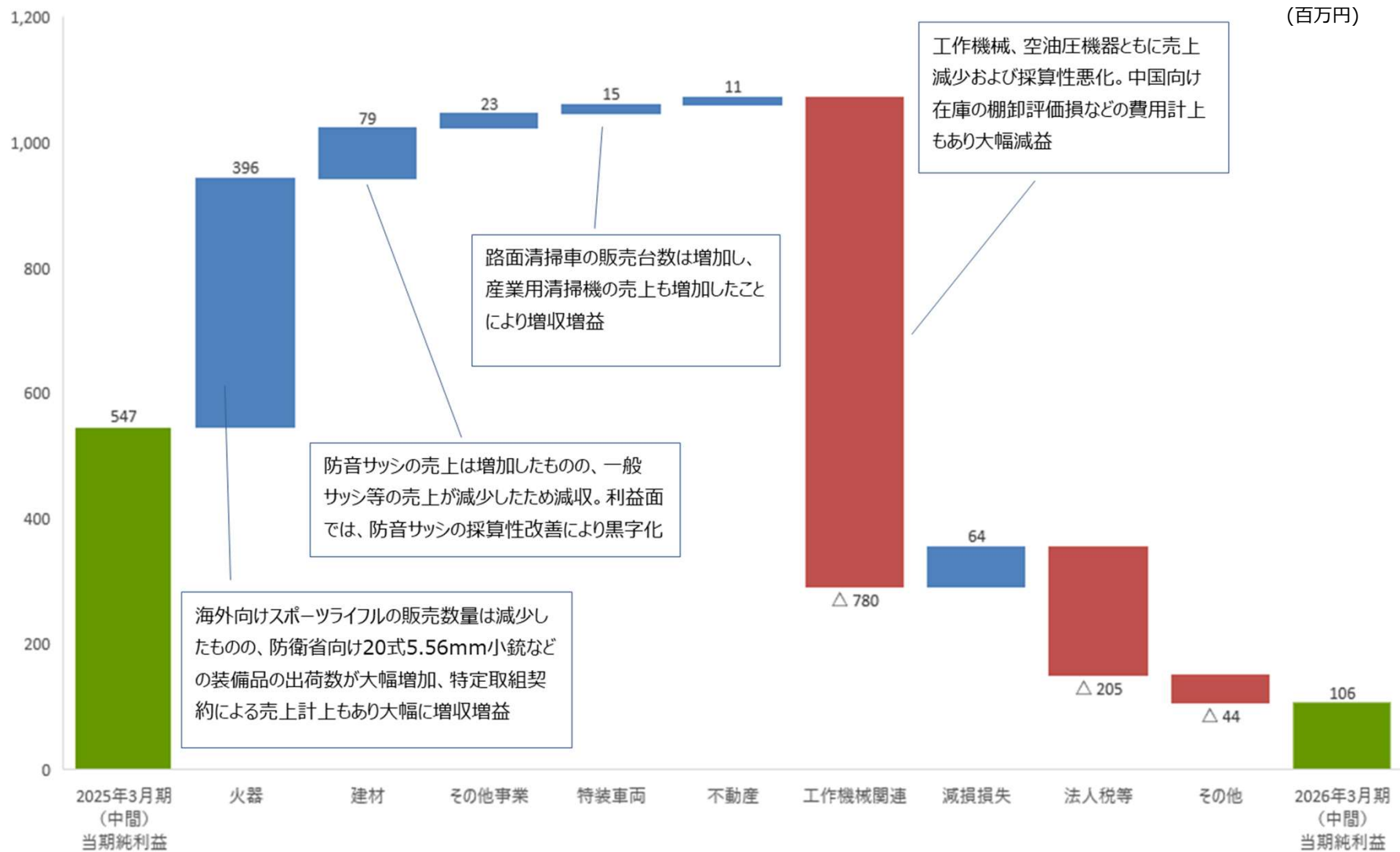
# 2026年3月期(中間期) セグメント別損益実績



	2025年3月期 (中間期)		2026年3月期 (中間期)		増減			
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	増減率	営業利益	増減率
火 器	3,025	340	4,151	736	+1,126	+37.2%	+396	+116.5%
特 装 車 両	1,196	13	1,284	28	+88	+7.4%	+15	+115.4%
建 材	1,555	△ 25	1,480	54	△ 75	△ 4.8%	+79	(黒字化)
工 作 機 械 関 連	3,342	48	3,102	△ 732	△ 239	△ 7.2%	△ 780	(赤字化)
不 動 産	247	193	251	205	+4	+1.6%	+11	+6.2%
そ の 他	1,346	67	1,499	90	+152	+11.4%	+23	+34.3%
合 計	10,713	638	11,770	383	+1,056	+9.9%	△ 254	△ 40.0%

火 器	海外向けスポーツライフルの販売数量は減少したものの、防衛省向け20式5.56mm小銃などの装備品の出荷数が大幅増加、特定取組契約による売上計上もあり大幅に増収増益
特 装 車 両	路面清掃車の販売台数は増加し、産業用清掃機の売上も増加したことにより増収増益
建 材	防音サッシの売上は増加したものの、一般サッシ等の売上が減少したため減収。利益面では、防音サッシの採算性改善により黒字化
工 作 機 械 関 連	工作機械、空油圧機器ともに売上減少及び採算性悪化。中国向け在庫の棚卸評価損などの費用計上もあり大幅減益
そ の 他	国内販売会社は増収増益。国内運送会社は減収も増益

# 2026年3月期(中間期) 利益変動要因



## Ⅱ 2026年3月期 連結業績予想

---



# 2026年3月期 業績予想



	2025年3月期		2026年3月期 修正後		増減		2026年3月期 修正前		修正後-修正前	
		構成比		構成比		増減率		構成比		増減率
売上高	24,827	100.0	23,200	100.0	△1,627	△6.6%	24,900	100.0	△1,700	△6.8%
売上総利益	4,203	16.9	3,861	16.6	△342	△8.1%	4,420	17.8	△559	△12.6%
営業利益	1,253	5.0	670	2.9	△583	△46.5%	1,310	5.3	△640	△48.9%
経常利益	1,413	5.7	800	3.4	△613	△43.4%	1,420	5.7	△620	△43.7%
当期純利益	749	3.0	240	1.0	△509	△68.0%	930	3.7	△690	△74.2%
ROE	4.2%		1.3%		△2.9%		4.9%		△3.6%	
ROIC	3.5%		1.8%		△1.7%		3.5%		△1.7%	

## 2025年5月15日に公表した2026年3月期通期の連結業績予想を修正

火器は大幅な増収増益となる見込みも、工作機械関連の採算性悪化と構造改革関連費用の計上により大幅な減益見込み

# 2026年3月期 セグメント別損益予想



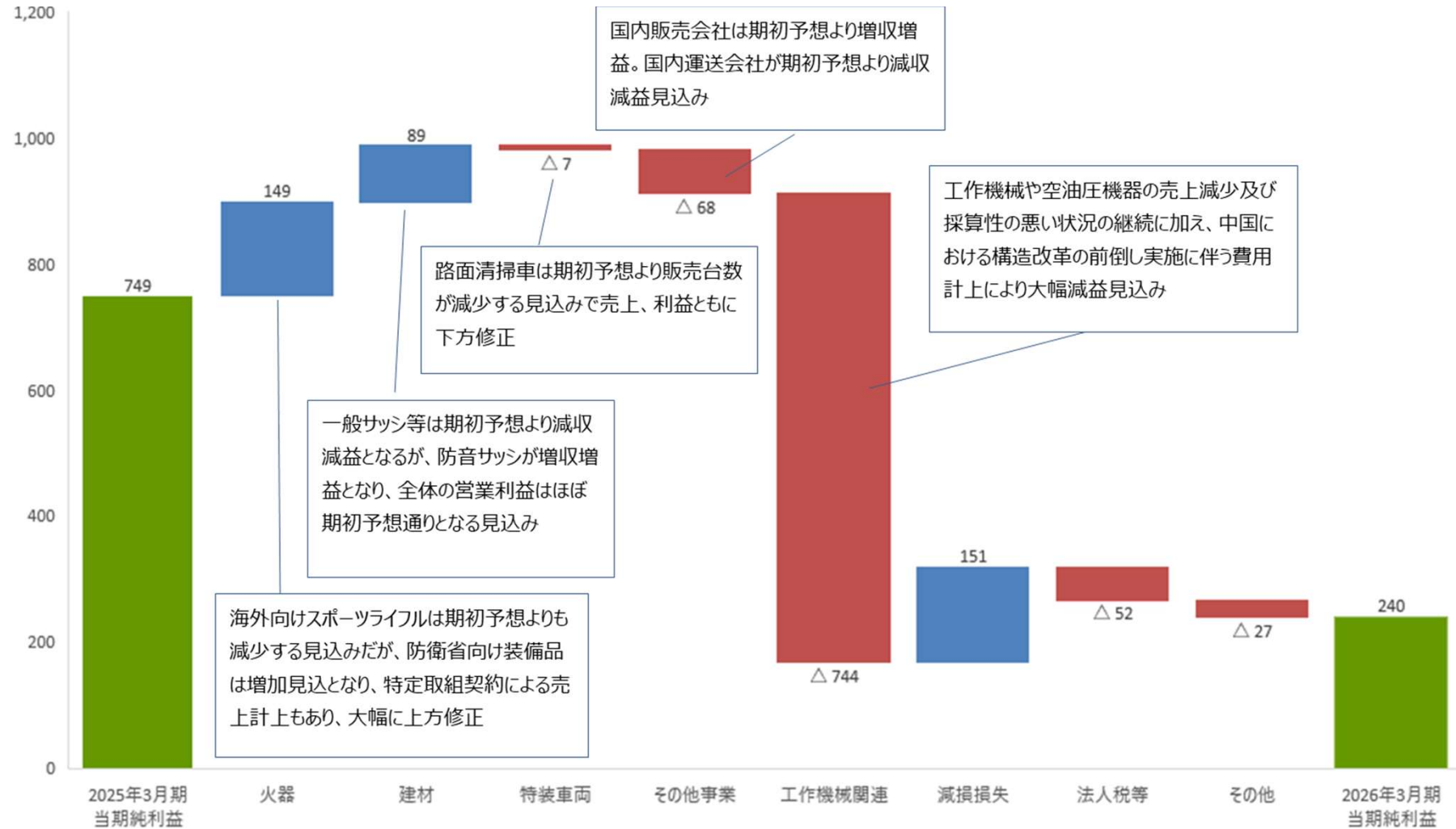
	2025年3月期		2026年3月期 修正後		増減				2026年3月期 修正前		修正後-修正前	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	増減率	営業利益	増減率	売上高	営業利益	売上高	営業利益
火 器	7,903	911	8,822	1,061	+918	+11.6%	+149	+16.5%	7,739	448	+1,083	+613
特 装 車 両	3,328	129	2,892	122	△436	△13.1%	△7	△5.4%	3,218	213	△326	△91
建 材	3,014	39	3,155	129	+140	+4.7%	+89	+230.8%	3,081	122	+74	+7
工作機械関連	6,962	△ 457	5,020	△ 1,202	△ 1,942	△27.9%	△ 744	(赤字拡大)	7,496	2	△ 2,476	△ 1,204
不 動 産	494	396	494	396	±0	±0.0%	±0	±0.0%	494	396	±0	±0
そ の 他	3,124	232	2,817	164	△307	△9.8%	△68	△29.3%	2,872	129	△55	+35
合 計	24,827	1,253	23,200	670	△ 1,627	△6.6%	△ 583	△46.5%	24,900	1,310	△ 1,700	△ 640

火 器	海外向けスポーツライフルは期初予想よりも減少する見込みだが、防衛省向け装備品は増加見込となり、特定取組契約による売上計上もあり、大幅に上方修正
特 装 車 両	路面清掃車は期初予想より販売台数が減少する見込みで売上、利益ともに下方修正
建 材	一般サッシ等は期初予想より減収減益となるが、防音サッシが増収増益となり、全体の営業利益はほぼ期初予想通りとなる見込み
工作機械関連	工作機械や空油圧機器の売上減少及び採算性の悪い状況の継続に加え、中国における構造改革の前倒し実施に伴う費用計上により大幅減益見込み
そ の 他	国内販売会社は期初予想より増収増益。国内運送会社が期初予想より減収減益見込み

# 2026年3月期 利益変動要因

Howa

(百万円)



## 厳しい事業環境の継続

自動車業界におけるパワートレイン戦略が不透明で設備投資が低迷する中、  
工作機械メーカーは厳しいコスト競争により苦戦

中国ローカルメーカーの台頭による、日本の工作機械メーカーへの逆風

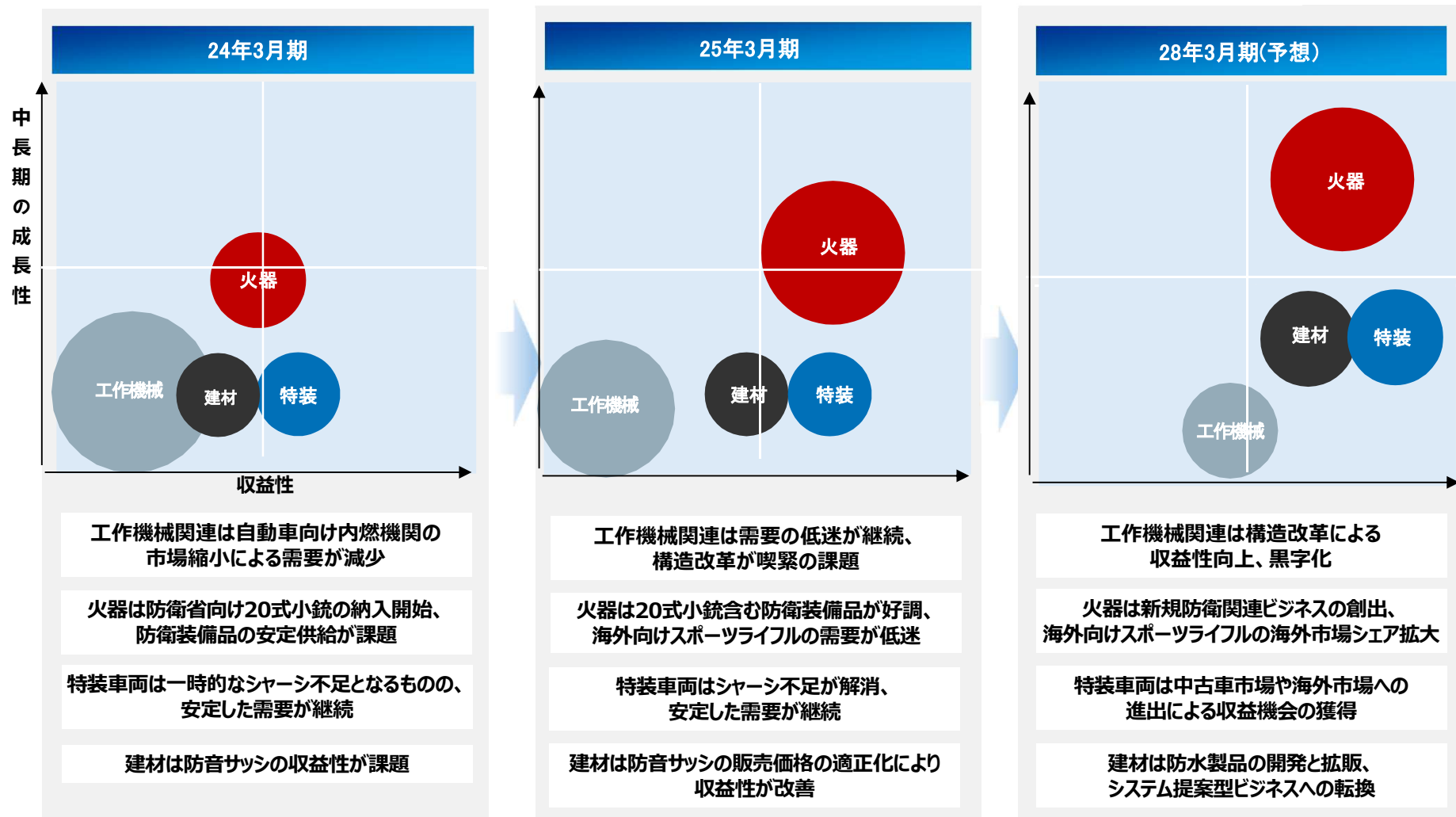
中国における販売戦略の見直し、  
現地法人の縮小・撤退を前倒しで実施予定

販売戦略見直しにより中国向け在庫棚卸資産評価損などの費用計上

構造改革による固定費削減を進め  
工作機械関連事業の黒字化を目指す

# ポートフォリオマネジメント

Howa



**工作機械関連事業の構造改革を進め、火器事業を中核とし、  
特装車両・建材事業の収益力向上を図ることで中期経営計画達成を目指す**

## **Ⅲ 中期経営計画への取組み状況**

### **(2026年3月期～2028年3月期)**

---

# 重点施策① 工作機械関連事業の収益構造改革



取組テーマ	取組内容	
市場規模に合わせた体制への再編	共通	人員、工場設備のリソース再配分により事業規模にあった体制とする
	工作機械	中国子会社の縮小
採算性を重視した製品戦略・販売戦略の推進	工作機械	製品カテゴリの絞り込みによる採算性向上
	空・油圧機器	機種統合再構築による販売/開発/生産の最大効率化
	電子機械	当社仮積層機の主力領域である高精度積層需要に対応し、国内市場でのシェア拡大を目指す
生産性向上とコストダウンの推進	共通	設計・生産工程管理の最適化と人材育成の強化
	空・油圧機器	自動化加工ライン構築による工程集約 内製化拡大による付加価値向上と競争力強化
ニッチトップとなる領域の開拓と競争力の強化	工作機械	二輪・四輪以外の分野での競争力を強化 インド拠点設立によるエンジニアリングサービス展開
	空・油圧機器	生産性と効率性を大幅に向上させる、クイックチェンジパワーチャック、重切削対応中空パワーチャック、スピコンレスクランプシリンダの市場投入による競争力強化
	電子機械	半導体関連市場への進出 新技術、新製品開発による収益基盤強化

## 重点施策② 既存事業の収益力向上



	取組テーマ	取組内容
火器	防衛装備品の安定供給	防衛装備品（20式小銃・120mm迫撃砲など）の安定供給体制と後方支援体制の強化
	スポーツライフルの収益力強化	ブランド認知度向上を推進 為替変動に依存しない収益力の強化
特装車両	路面清掃車の安定受注	営業力強化による安定需要の確実な取り込み
	顧客満足度と生産性の向上	営業～設計～生産の各プロセスの改善と連携強化 安定需要に対応した計画的な生産体制の確立
建材	防音サッシの収益力強化	営業力の強化と単価改定、原材料価格高騰分の価格転嫁の促進
	防水製品の販路拡大	防水扉・ミズヲトメの拡販活動促進 新製品投入、ラインナップ拡充
その他 共通	利益率の向上	直接・間接問わない全社横断的なコスト低減による利益率向上
	リソースの再配分	全社の人材、設備等のリソースを再配分し最適化
	本社・グループ会社の最適化	本社及びグループ会社のあるべき姿・機能を再定義し、業務の最適化と管理機能を強化する



## 重点施策③ 新事業・将来事業の創出



	取組内容
火器	次世代装備品の提案を通じた新規防衛関連ビジネス創出
	高命中精度を活かした製品バリエーション拡充とハイエンドモデル開発による海外市場シェア拡大
特装車両	海外市場や中古車市場への参入による新たな収益機会の獲得
	ICT・IoT技術を活用した高付加価値製品と新サービスの創出
	脱炭素社会に貢献するEV製品の販売推進
建材	スマート防水製品の開発を通じたシステム提案型ビジネスへの転換
	新たな収益基盤確保のための製品開発に向けた取組み推進

# アクションプラン 火器事業

Howa

## 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）



APCシャーシアメリカンフラッグ

中期経営計画 KPI	昨年度 (25/3月期)	1年目 (26/3月期)	3年目 (28/3月期)
	実績値	予想値	目標値
売上高 (百万円)	7,903	8,822	8,200
営業利益 (百万円)	911	1,061	700
営業利益率	11.5%	12.0%	8.5%

## 今後の展望・事業環境

- 国内（防衛装備品）は防衛予算増額により事業機会が拡大
- 海外（スポーツライフル）は主力である米国市場の需要低迷が継続する中、市場シェア拡大戦略による成長の追求

## 中計の取組み

- 既存事業の収益力向上
  - 国内 : 20式小銃、及び20式小銃付属品・周辺機材の防衛予算増額獲得に向けた営業強化
  - : 20式小銃用新たな付属品・周辺機材の提案による売上拡大
  - 海外 : 売れ筋弾種に適合した新口径・新バリエーションモデルのタイムリーな市場投入
  - 生産性向上 : 間接作業の生産性向上による部門費削減（作業改善及び作業標準化による属人化解消）
  - : 製造現場の生産性向上（更なる工程集約、省人化、DX化、物流改善など）
- 新事業・将来事業の創出
  - 国内 : 次世代小火器・次世代防衛装備品の提案～開発
  - 海外 : 上位モデル2026年度発売に向け開発中

# アクションプラン 特装車両事業



中期経営計画 KPI	昨年度 (25/3月期)	1年目 (26/3月期)	3年目 (28/3月期)
	実績値	予想値	目標値
売上高 (百万円)	3,328	2,892	3,500
営業利益 (百万円)	129	122	360
営業利益率	3.9%	4.2%	10.3%

## 今後の展望・事業環境

- 国内（路面清掃車）は安定的な需要の継続を想定するも、国内トップシェア地位の更なる盤石化を図る
- 海外（路面清掃車）は今後成長が期待される東南アジア市場への進出

## 中計の取組み

- 既存事業の収益力向上
  - 販売（路面清掃車）：トラックモデルチェンジに合わせた全車種フルモデルチェンジによる製品力強化（2026年度発売）
  - ：国内リユース市場への新規参入による事業領域の拡大
  - 生産性向上：受注～製造～出荷までのものづくり最適フローの再構築、直接・間接を問わない作業改善と標準作業化
- 新事業・将来事業の創出
  - インドネシア市場開拓：現地でのデモ車両配備完了にて営業活動開始、併行して現地での販売・生産体制構築中
  - 新製品：ICT路面清掃車(製品化完了)⇒IOT化の開発中
  - ：EVタウンスーパー及びEVロボスーパーは今年度末発売予定

# アクションプラン 建材事業

大型防水扉



アルティマ（防水自動ドア）



防音サッシ



一般サッシ



中期経営計画 KPI	昨年度 (25/3月期)	1年目 (26/3月期)	3年目 (28/3月期)
	実績値	予想値	目標値
売上高 (百万円)	3,014	3,155	3,300
営業利益 (百万円)	39	129	210
営業利益率	1.3%	4.1%	6.4%

## 今後の展望・事業環境

- 防音製品は安定的な需要の継続を想定するも、市場シェア拡大戦略と利益率向上を目的にした値上げによる事業成長の追求
- 防水製品は豪雨・津波等の災害頻発による防災意識の高まりを受け需要の増加、市場の拡大を想定

## 中計の取組み

- 既存事業の収益力向上
  - 防音製品 : 防音工事各地域にて代理店とタイアップした営業活動強化によるシェア率の拡大  
: 原材料費やエネルギーコスト上昇分を補う値上げ推進（防衛省単価改定交渉）
  - 防水製品 : ターゲット顧客である大都市、公共、防災、防衛インフラへの絨毯営業活動、及び建材関連全国ネット販売店起用による販売力強化
  - 生産性向上 : 直接・間接を問わない作業改善と標準作業化、生産プロセスでの物流改善
- 新事業・将来事業の創出
  - 防音製品 : 防衛省向け住宅断熱新基準適合の断熱型新防音サッシの開発推進
  - 防水製品 : ラインアップの拡充、スマート化製品の開発

# アクションプラン 工作機械関連事業



マシニングセンタ



仮積層機



チャック



中期経営計画 KPI	昨年度 (25/3月期)	1年目 (26/3月期)	3年目 (28/3月期)
	実績値	予想値	目標値
売上高 (百万円)	6,962	5,020	6,400
営業利益 (百万円)	△457	△1,202	360
営業利益率	△6.6%	△23.9%	5.6%

## 今後の展望・事業環境

- 工作機械関連製品は国内外自動車関連設備投資需要の停滞により厳しい事業環境の継続が想定  
縮小した市場規模に合った事業構造改革とニッチトップ戦略を推進することで収益力向上、黒字化を目指す

## 中計の取組み

- 工作機械の収益構造改革  
収益構造改革：  
中国子会社は撤退も視野に入れた縮小  
市場規模に合った人員や設備などのリソース再配分  
製品の絞り込みや機種統合による設計製造の効率化  
受注～製造～出荷までのものづくり最適フローの再構築と直接・間接を問わない作業改善と標準作業化による生産性向上  
営業戦略：自動車関連設備需要の拡大が予想されるインド市場での拠点設立を通じた受注拡大戦略を推進
- 空油圧機器  
製品戦略：製品ラインアップの統廃合と、自動化対応や価格優位性のある製品の上市  
生産性向上：自動化ラインや工程集約生産によるコストダウンによる製品コスト競争力の強化と品質安定化を推進、  
直接・間接を問わない作業改善と標準作業化
- 電子機械  
高生産仮積層機、高精度仮積層機などの新製品による既存顧客への拡販と、新規顧客開拓にて売上拡大を目指す

# IV 添付資料

## ① 経営理念・トピックス

---

「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

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：火器事業部

**Howa**

## ■ スポーツライフルの口径拡充を推進

- ・スポーツライフルの当社小型軽量モデルで口径（22ARC）を新発売
- ・2025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



2025年4月NRA Showブース



# トピックス：特装車両事業



## ■「第7回 国際建設・測量展 (CSPI-EXPO 2025)」に ICT路面清掃車とEVタウンスーパーを出展

2025年6月18日～21日に幕張メッセで開催された「CSPI-EXPO国際建設・測量展」に出展。  
AIカメラ、開発中の除草ブラシを装備したICT路面清掃車の他、今年度末発売予定の中型次世代スーパー／EVタウンスーパーを展示



## ■「JARI(日本自動車研究所) 城里テストセンター特別公開展示会」に EVOボススーパーを出展

2025年10月1日にJARI 城里テストセンターで開催された「JARI城里テストセンター特別公開展示会」に出展。  
今年度末発売予定の自立走行スーパー／EVOボススーパーを展示



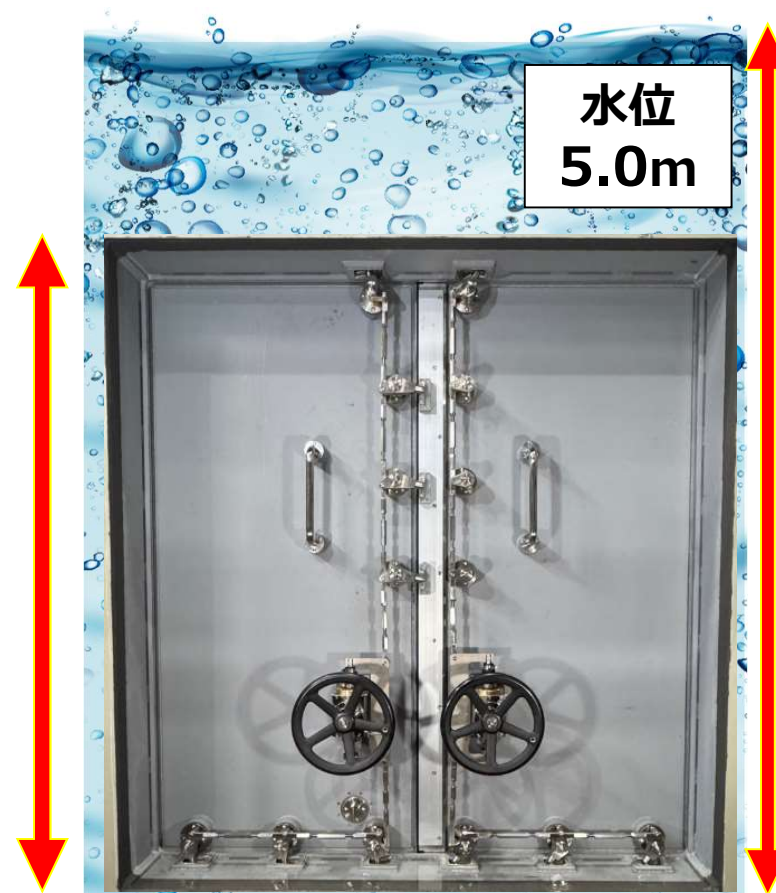


## トピックス：建材事業部

### ■ 水位5mの水没時でも最上級等級の浸水性能を誇る 防水扉試験体の製作完了

- 目的：防水製品【“ミズガード”シリーズ】の  
バリエーション追加により売上増加を図る
- 仕様：水位5mにおける最上級等級浸水性能
- 日程： 2025年 9月 試験体製作完了  
2025年11月 社内試験実施予定  
2026年 3月 公的試験実施予定  
2026年 6月 販売開始予定

扉高さ  
1.9~5.0m



- ・ **超大口径中空パワーチャック H3BP10（10月発売）**

従来中空チャックで主流であったレバーフック式ではなくサイドウェッジ方式を採用し  
“圧倒的な中空径”のφ106（12インチ相当）を実現。  
サイドウェッジ方式により得た強固なプランジャ剛性とM16爪固定ボルトにより  
“圧倒的な把握力”150kN（12インチ相当）を達成。



- ・ **中空パワーチャック H3KTAシリーズ（7月発売）**

- ・ **クイックチェンジパワーチャック H018MAシリーズ（9月発売）**

従来製品ながら、生産工程の見直しと自動化を進め製造コストを徹底的に低減。  
「加工支援のためのパワーチャック」という原点に立ち返り、使いやすさとお求めやすさを  
追求してプライスダウンしてリニューアル発売。



- ・ **クイックチェンジパワーチャック H3SJ8（参考出品）**

35年の実績あるH018Mをベースに、圧倒的な省段取りチャックを開発。  
従来のレンチ交換からボタンを押すだけワンタッチで爪交換1分の省段取りをご提案。  
ロボットによる爪の自動交換を視野に入れ、爪交換用追加オプションなどの開発中。



# トピックス：機械事業部②



## ■ 主力製品の販売促進のため展示会へ出展 メカトロテックジャパン2025（MECT2025）へ出展

**MECT 2025**  
メカトロテック ジャパン 2025  
MECHATRONICS TECHNOLOGY JAPAN

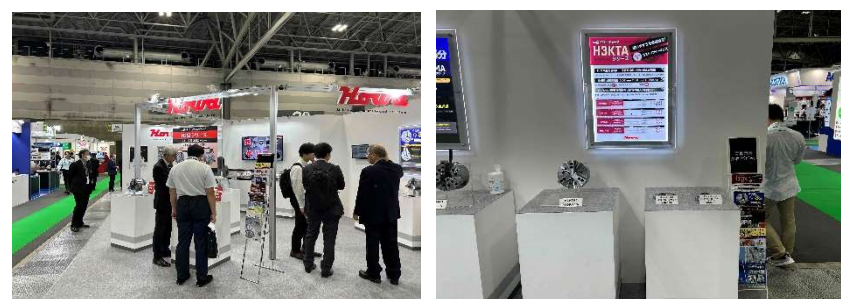
概 要	ポートメッセなごや 2025年10月22日(水)～25日(土) 4日間
豊和来場者数	2,088人（前回比 131%）※工作機械ブース1,599人 工作機器ブース489人
展示会来場者数	77,613人（前回比 101%）

### 工作機械ブース



「自動化×変種変量＝変化に強い生産」をテーマに  
パレットチェンジャ付#30横形マシニングセンタ  
を出展。自動化、機械ダウンタイムの削減による  
生産性向上を提案

### 工作機器ブース

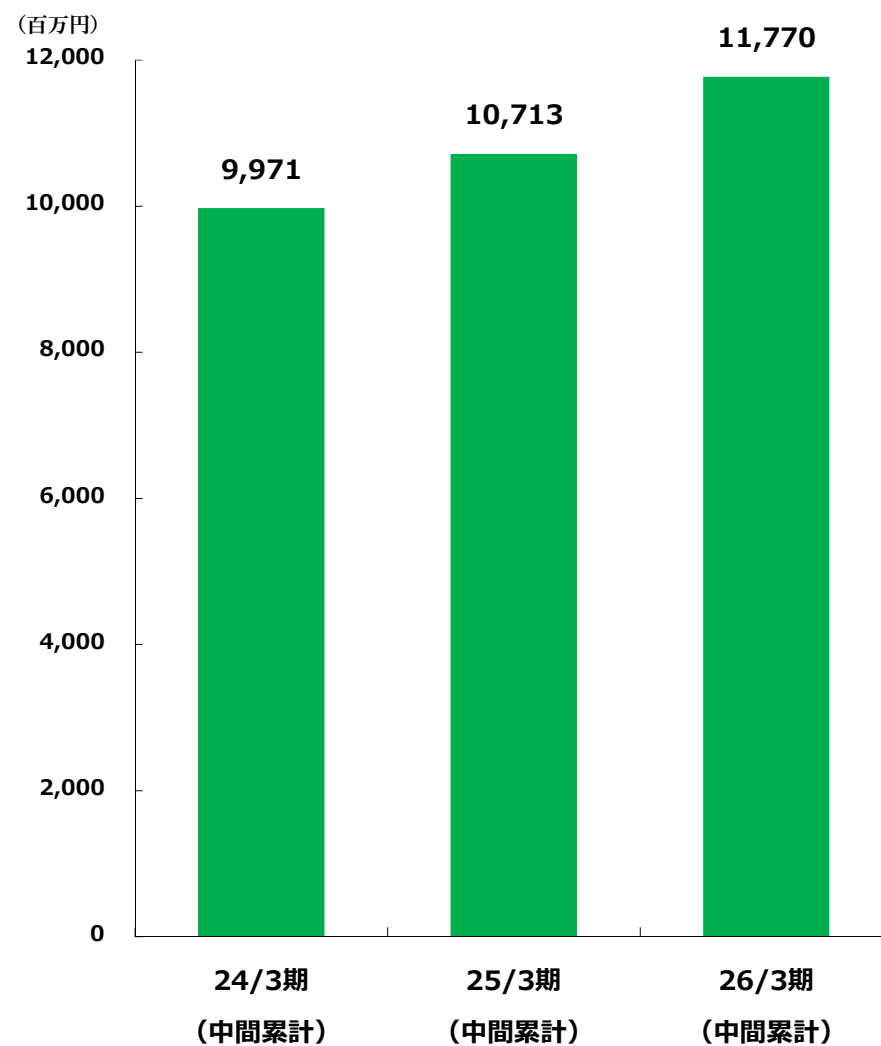


新製品及び近日発売予定のチャックを出展。  
多品種少量生産・人手不足などユーザーが抱える  
製造現場の課題解決に対応するチャック製品群を  
提案

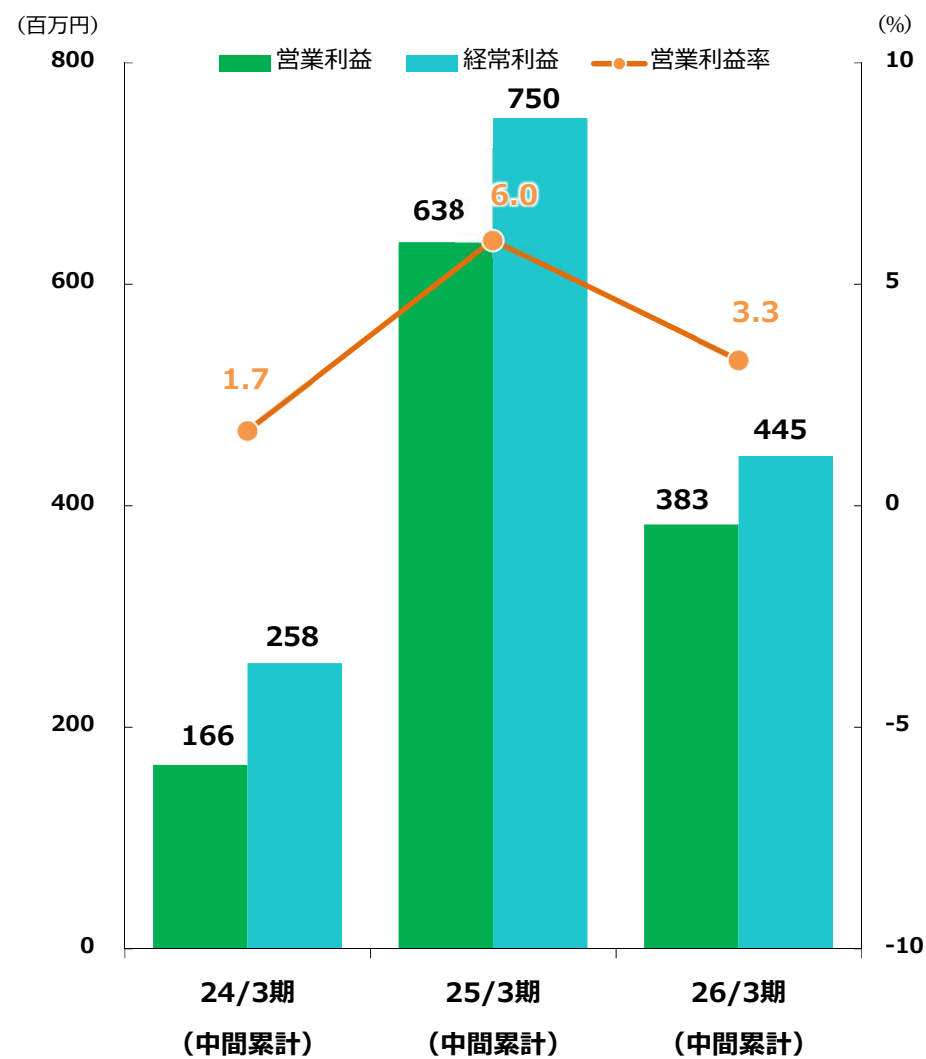
# IV 添付資料 ②財務データ

---

## 売上高



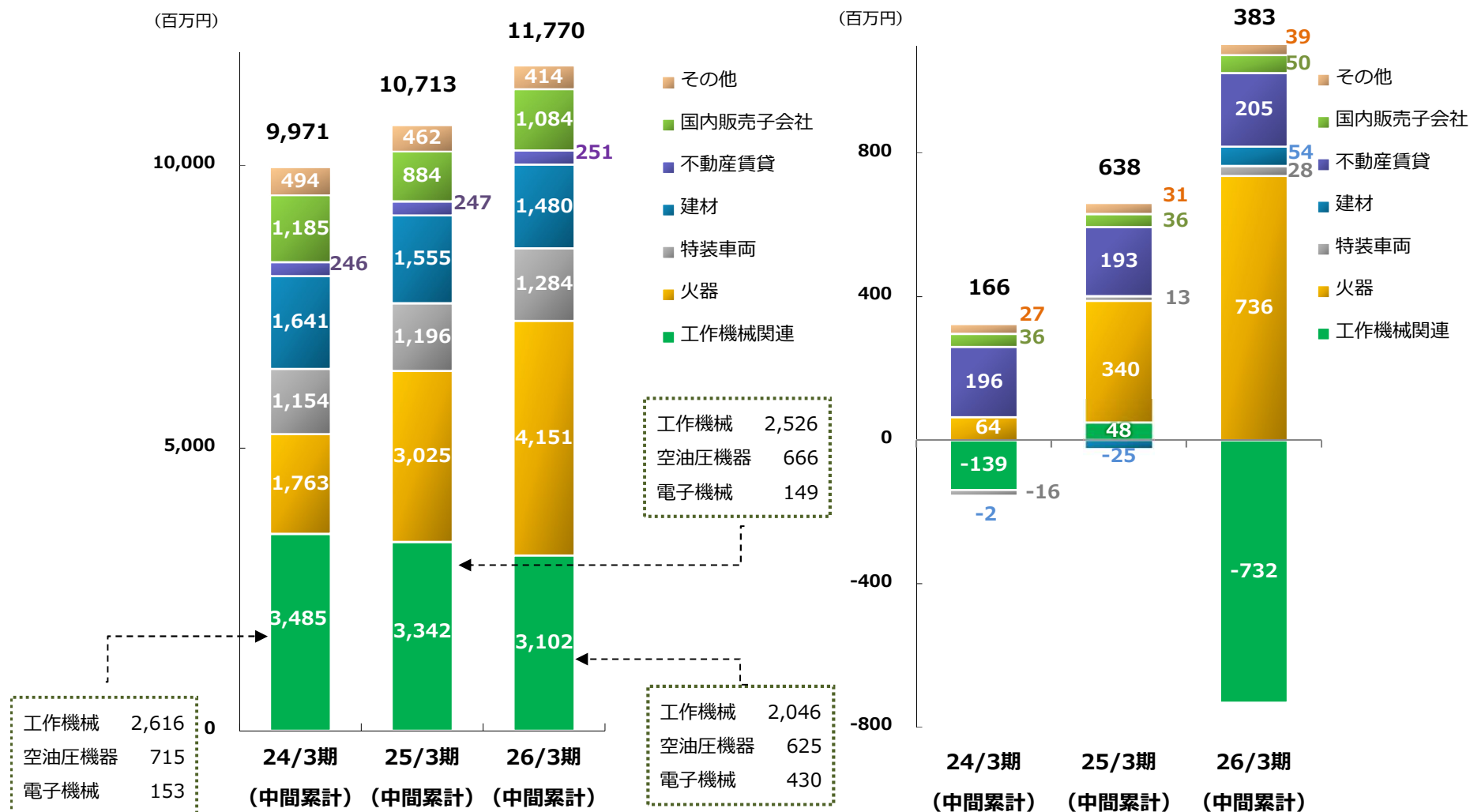
## 営業利益・経常利益



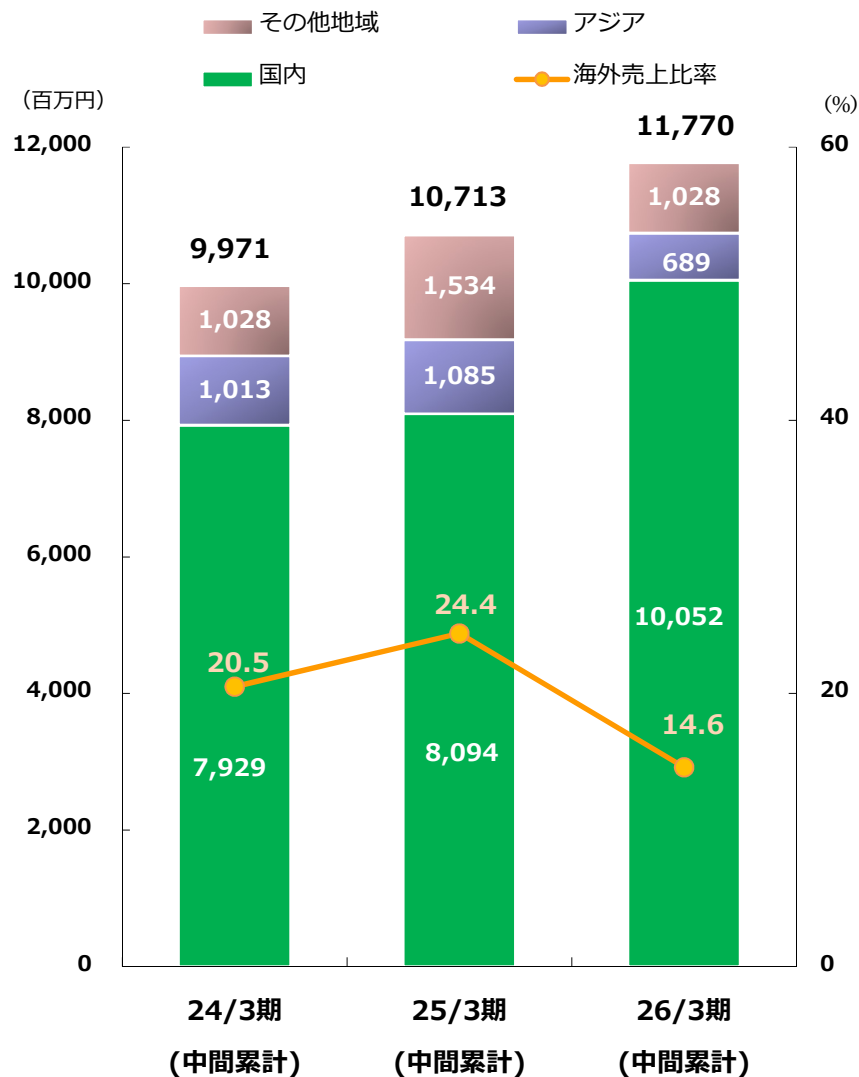


## 事業別売上高

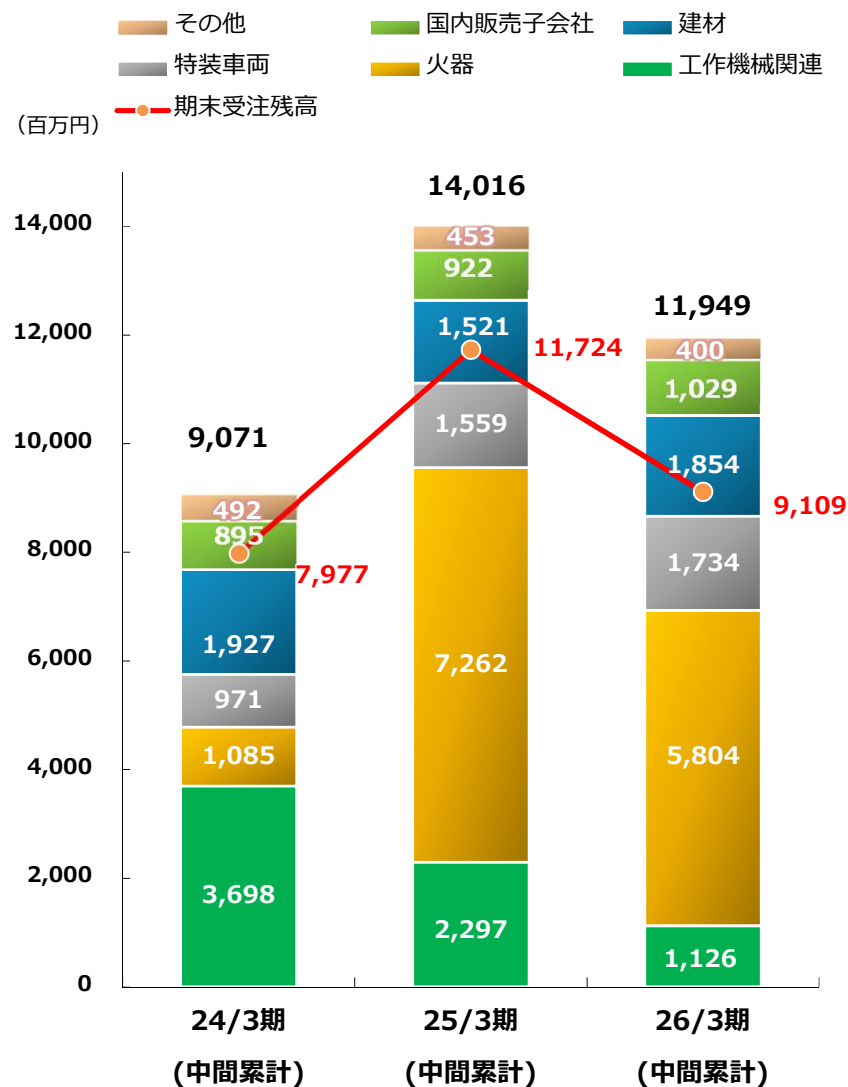
## 事業別営業利益



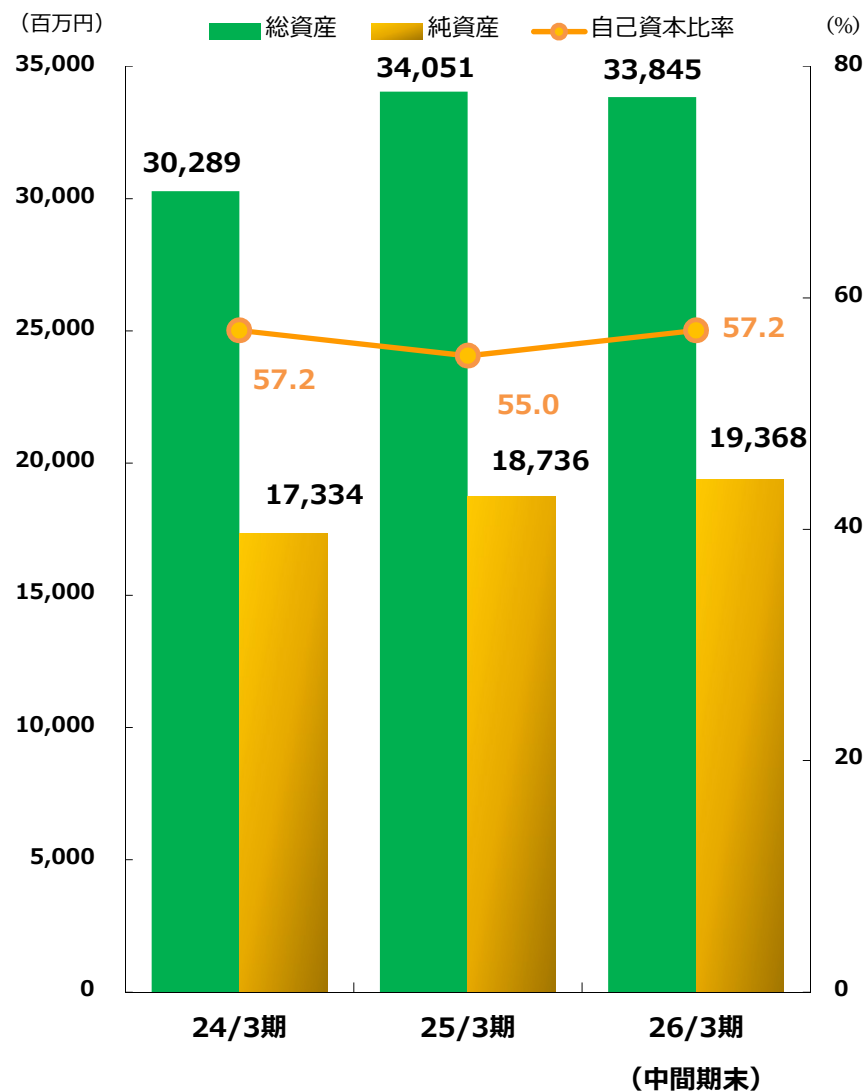
## 地域別売上高



## 受注高・受注残高

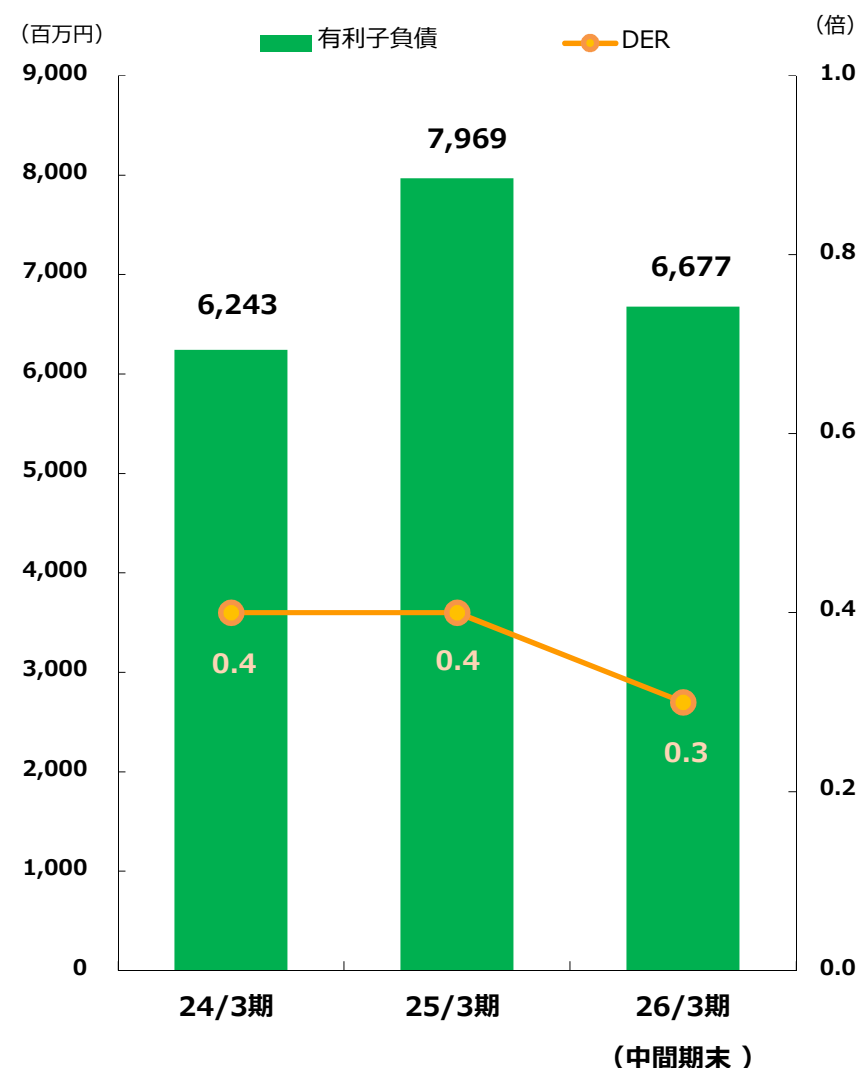


## 総資産・純資産・自己資本比率



Copyright HOWA MACHINERY, LTD. All Rights Reserved.

## 有利子負債残高



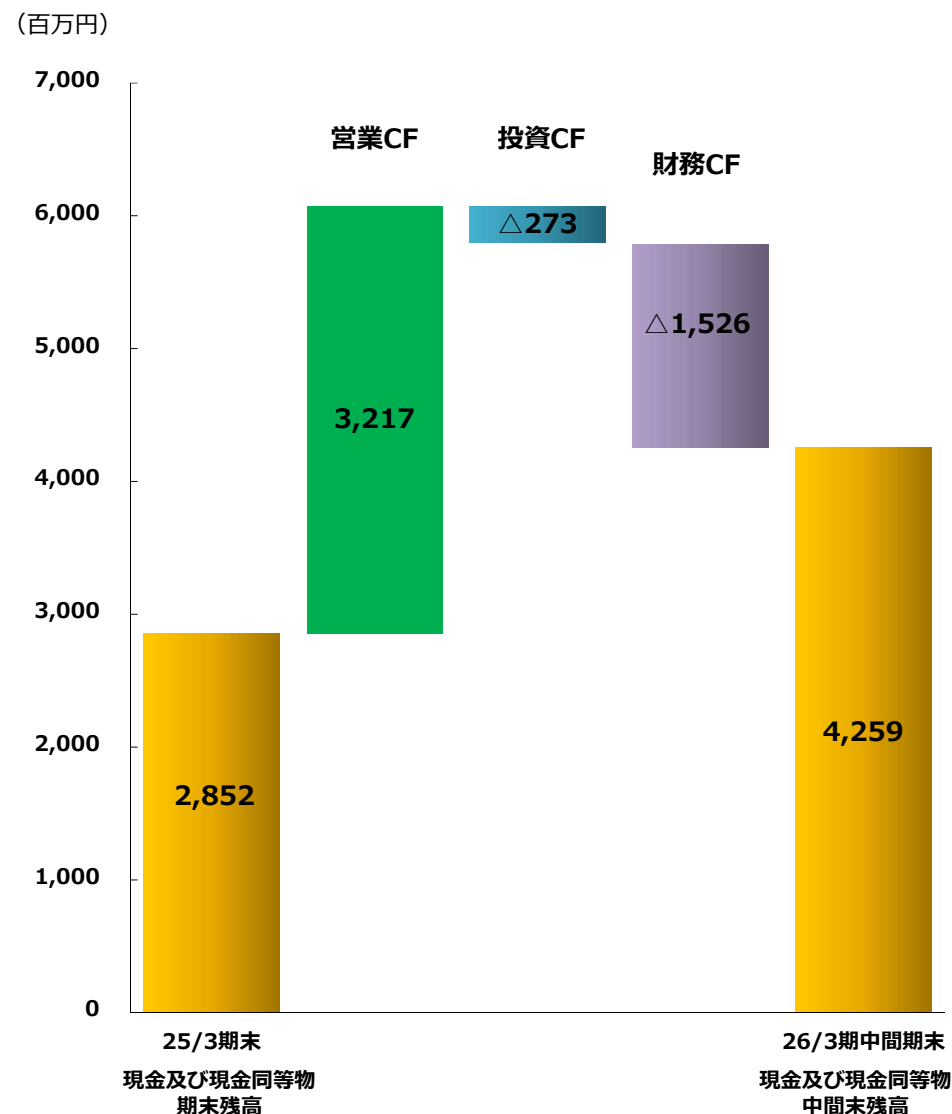
※DER（デット・エクイティ・レシオ）＝有利子負債残高／株主資本  
有利子負債はリース債務を含む

## 貸借対照表

		2025年3月期 (期末)	2026年3月期 (中間期末)		
		金額 (百万円)	金額 (百万円)	増減額 (百万円)	主な増減要因
	流動資産	21,604	20,357	△1,246	現金及び預金の増加 +1,415 受取手形、売掛金及び契約資産の減少 △1,214 電子記録債権の減少 △1,544 投資有価証券の増加 +1,222
	(現金・預金)	2,917	4,333	+1,415	
	(売上債権)	11,633	8,875	△2,758	
	固定資産	12,447	13,487	+1,040	
	(有形固定資産)	5,017	4,900	△117	
資産合計		34,051	33,845	△206	
	流動負債	8,416	7,084	△1,331	買掛金の増加 +301 短期借入金の減少 △1,418 繰延税金負債の増加 +359
	(仕入債務)	3,043	3,487	+444	
	固定負債	6,898	7,392	+493	
負債合計		15,314	14,476	△838	
(有利子負債残高)		7,969	6,677	△1,292	
純資産合計		18,736	19,368	+631	利益剰余金の減少 △138 其他有価証券評価差額金の増加 +777
1株当たり純資産 (円)		1,553.55	1,604.52	+50.97	

## キャッシュ・フローの状況

	26/3期 (中間期累計)
営業キャッシュ・フロー	3,217
税金等調整前当期純利益	423
売上債権及び契約資産の増減額 (△は増加)	2,738
仕入債務の増減額 (△は減少)	463
法人税等の支払額	△426
投資キャッシュ・フロー	△273
有形固定資産の取得による支出	△199
財務キャッシュ・フロー	△1,526
短期借入金の純増減額 (△は減少)	△1,500
長期借入れによる収入	800
長期借入金の返済による支出	△585
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	1,407
現金及び現金同等物の中間期末残高	4,259



# 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。

