

2026年3月期（2025年度）

TOSO トーソー株式会社

（東証スタンダード市場 証券コード：5956）

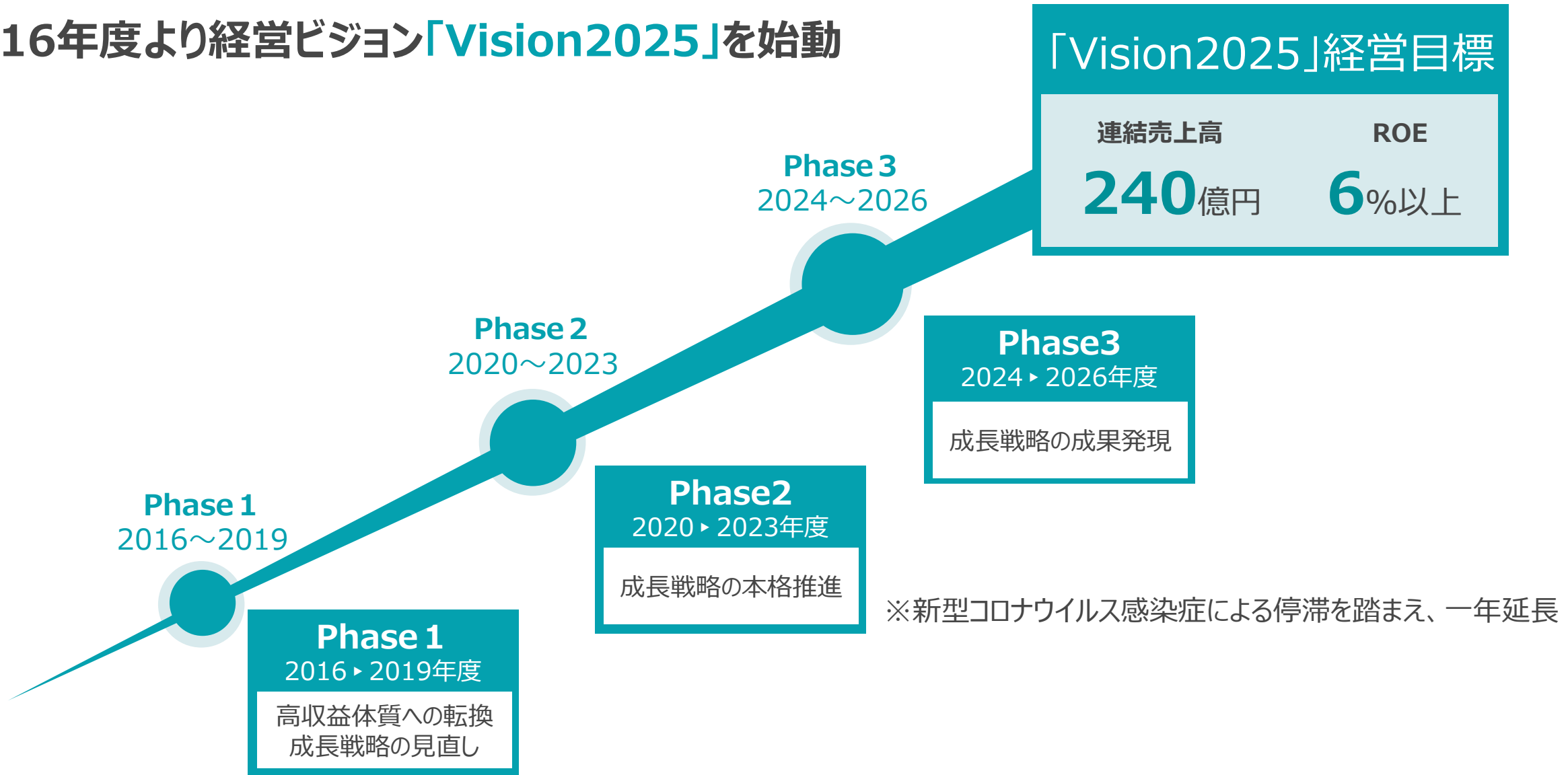
中間期 決算説明

2025年11月



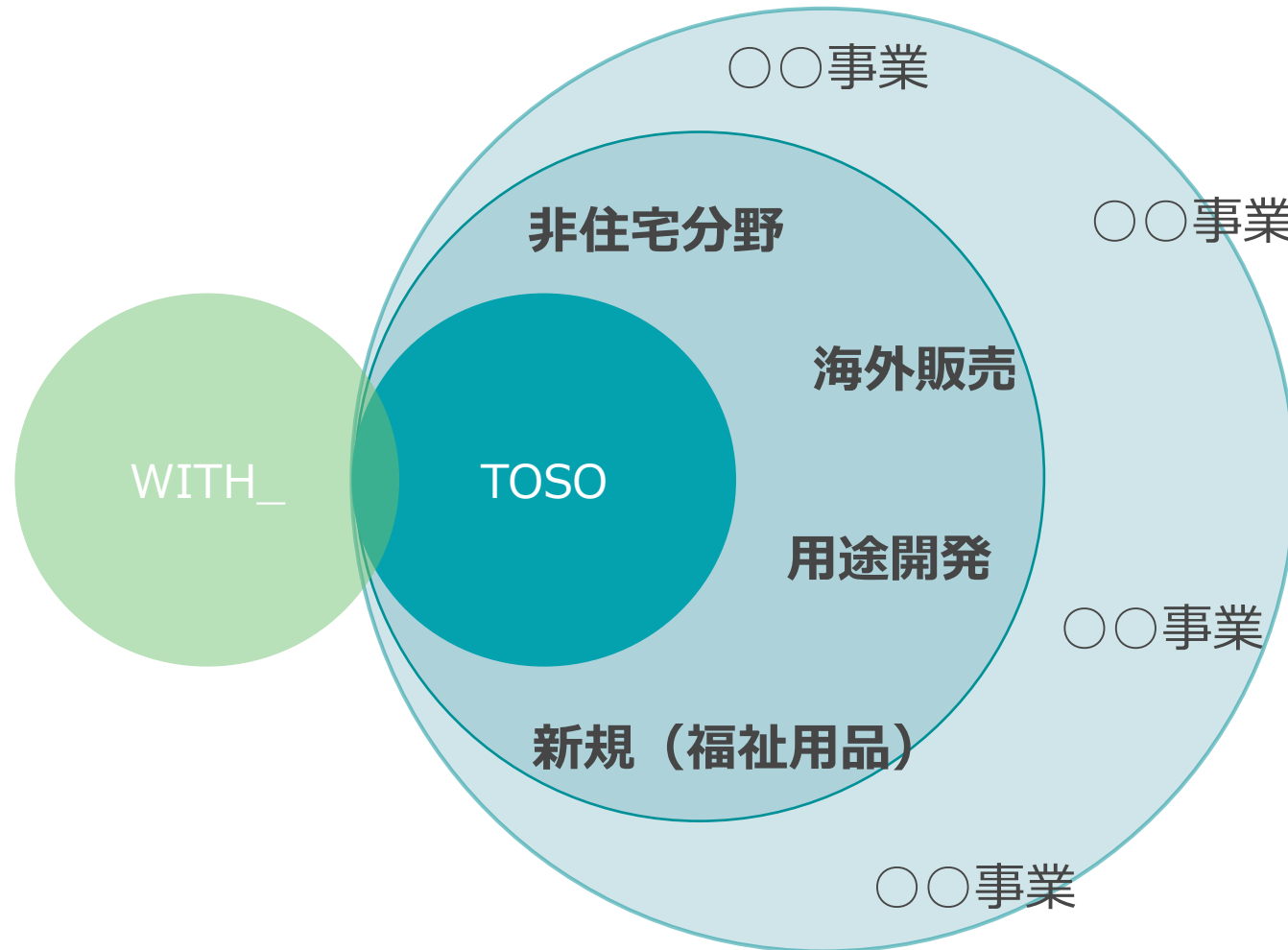
経営ビジョン「Vision2025」

2016年度より経営ビジョン「Vision2025」を始動



経営ビジョン「Vision2025」

コアビジネス（国内住宅市場）から水紋状に事業拡大を目指す



「Vision2025」第3フェーズ

◆ 目標指標

売上高

240億円

ROE

6%以上

◆ 重点施策

1

コアビジネスにおける「TOSO」特有の
新しい企業価値創造

2

成長戦略への重点投資による
事業領域拡大

3

持続的な企業成長を実現するための
強固な経営基盤の再整備

◆ 資本コストを意識した経営

- 配当方針の変更
- 機動的な自己株式の取得
- キャッシュアロケーション

◆ サステナビリティへの取り組み

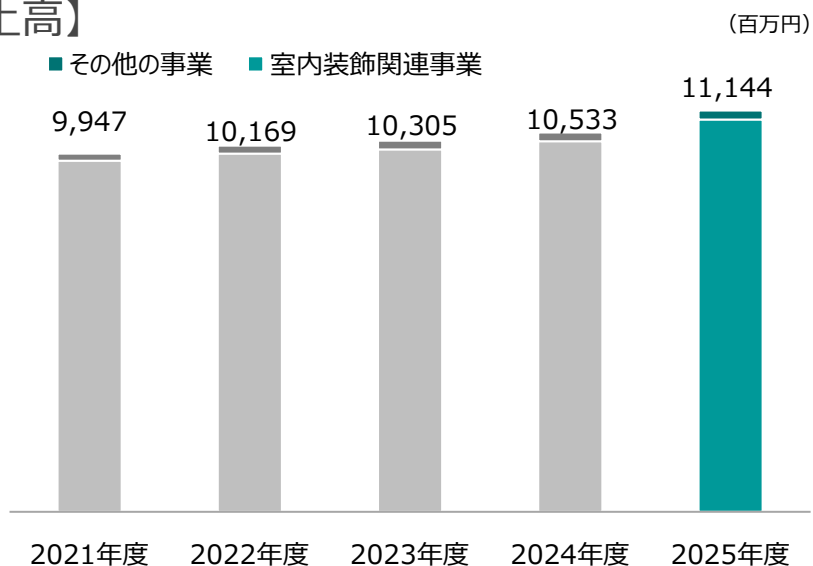
- GHG排出量・廃プラスチック廃棄量削減
- ダイバーシティの推進、人材育成
- 定量目標項目の設定および開示

2026年3月期（2025年度）中間期業績

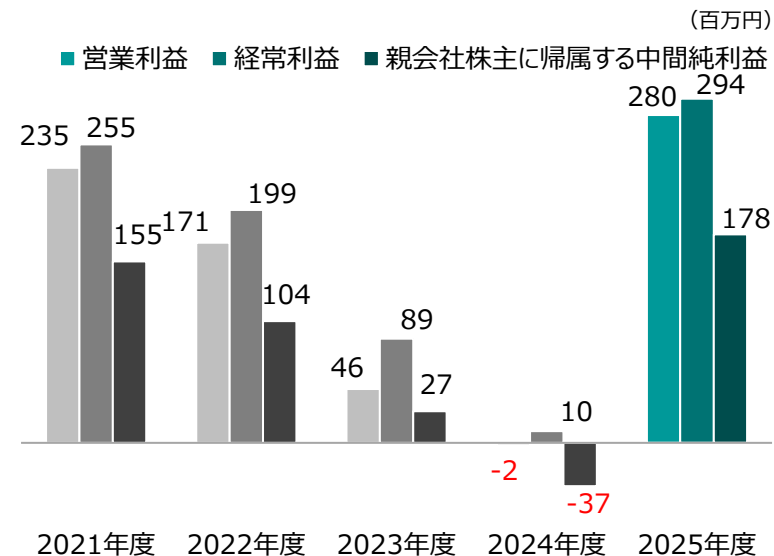
2025年度中間期業績概況

	実績	コメント
売上高	11,144百万円 ↗	住宅分野や非住宅分野の販売増が影響
営業利益	280百万円 ↗	売上増および売上原価率の低減が影響
経常利益	294百万円 ↗	営業外収入の増加（受取配当金など）
親会社株主に帰属する中間純利益	178百万円 ↗	

【売上高】



【利益】



売上高の状況

国内住宅・非住宅・新規（福祉用品）の販売が好調に推移したことで増収

<外部環境>

- 新設住宅着工戸数は、3月に建築基準法・建築物省エネ法改正に伴う駆け込み需要が発生
- 非住宅は着工床面積合計は前年割れも、インバウンド需要を背景に宿泊施設は好調
- 原材料価格の高騰や円安が続く

<内部取組>

- 新製品を発売
- 新製品展示会の開催や各種展示会へ出展
- 一部製品の価格改定を実施

コアビジネス



国内住宅市場

+ 6.8%

成長戦略



非住宅

+ 11.5%



海外

▲ 28.2%



用途開発

▲ 7.7%



新規
(福祉用品)

+ 4.7%

トピックス①

6月にウッドブラインド新製品を発売

コアビジネス

国内住宅

- 快適な操作性と安全性を追求した新しいループレスメカ「ベネウッドスマートグリップ」や、端材や節が入った木材を使用した新スラット「モザイク」を発売
- 「ベネウッドスマートグリップ」がキッズデザイン賞、新スラットを含めたウッドブラインド全体でグッドデザイン賞を受賞

**GOOD
DESIGN**

キッズデザイン賞受賞

KIDS DESIGN
AWARD 2025

新スラット「モザイク」シリーズ



新メカ「ベネウッドスマートグリップ」

トピックス②

7月にカーテンレール新製品、ランドリーバーを発売

コアビジネス

国内住宅

成長戦略

非住宅

- ・ 非住宅分野での売上拡大に向け、間仕切り専用カーテンレール「フロウ」を発売
- ・ 装飾カーテンレール「モノブレンド16」等により住宅市場のニーズに対応
- ・ 室内物干しであるランドリーバー「LB-1」にて住宅分野での窓以外の需要獲得を狙う



間仕切用カーテンレール「フロウ」



装飾カーテンレール「モノブレンド」



ランドリーバー「LB-1」

トピックス③

5月から全国19都市で新製品展示会「トーソーLab.」を開催

コアビジネス

国内住宅

成長戦略

非住宅・海外・用途開発

- 「Lab.」＝研究室と見立て、新製品を紹介
- 製品を実際に見てもらうだけでなく、製品完成までのプロセスや開発者のコメント等も紹介
- 全国19都市、8,300名以上の方が来場



売上高の状況

国内住宅・非住宅・新規（福祉用品）の販売が好調に推移したことで増収

<外部環境>

- 新設住宅着工戸数は、3月に建築基準法・建築物省エネ法改正に伴う駆け込み需要が発生
- 非住宅は着工床面積合計は前年割れも、インバウンド需要を背景に宿泊施設は好調
- 原材料価格の高騰や円安が続く

<内部取組>

- 新製品を発売
- 新製品展示会の開催や各種展示会へ出展
- 一部製品の価格改定を実施

コアビジネス



国内住宅市場

+ 6.8%

成長戦略



非住宅

+ 11.5%



海外

▲ 28.2%



用途開発

▲ 7.7%



新規
(福祉用品)

+ 4.7%

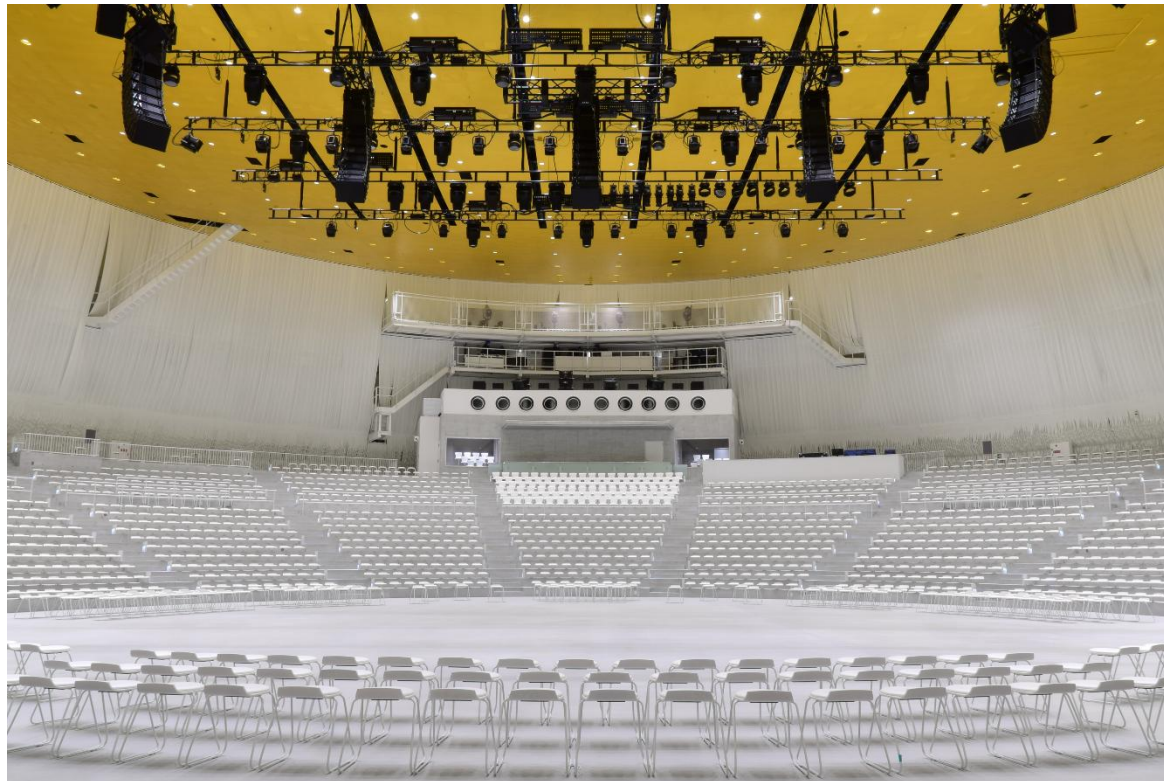
トピックス④

非住宅物件への納入

成長戦略

非住宅

- ・ インバウンド需要を背景とした宿泊物件が好調
- ・ 大阪・関西万博大催事場：EXPOホール「シャインハット」への納入



売上高の状況

国内住宅・非住宅・新規（福祉用品）の販売が好調に推移したことで増収

<外部環境>

- 新設住宅着工戸数は、3月に建築基準法・建築物省エネ法改正に伴う駆け込み需要が発生
- 非住宅は着工床面積合計は前年割れも、インバウンド需要を背景に宿泊施設は好調
- 原材料価格の高騰や円安が続く

<内部取組>

- 新製品を発売
- 新製品展示会の開催や各種展示会へ出展
- 一部製品の価格改定を実施

コアビジネス



国内住宅市場

+ 6.8%

成長戦略



非住宅

+ 11.5%



海外

▲ 28.2%



用途開発

▲ 7.7%



新規
(福祉用品)

+ 4.7%

トピックス⑤

フジホームにてチャレンジドアートステッキを発売

- グループ会社フジホームでは、障がいを持った方のデザインを採用した「チャレンジドアートステッキ」を2023年10月より販売
- 2025年9月に折畳式の新デザインを追加

成長戦略

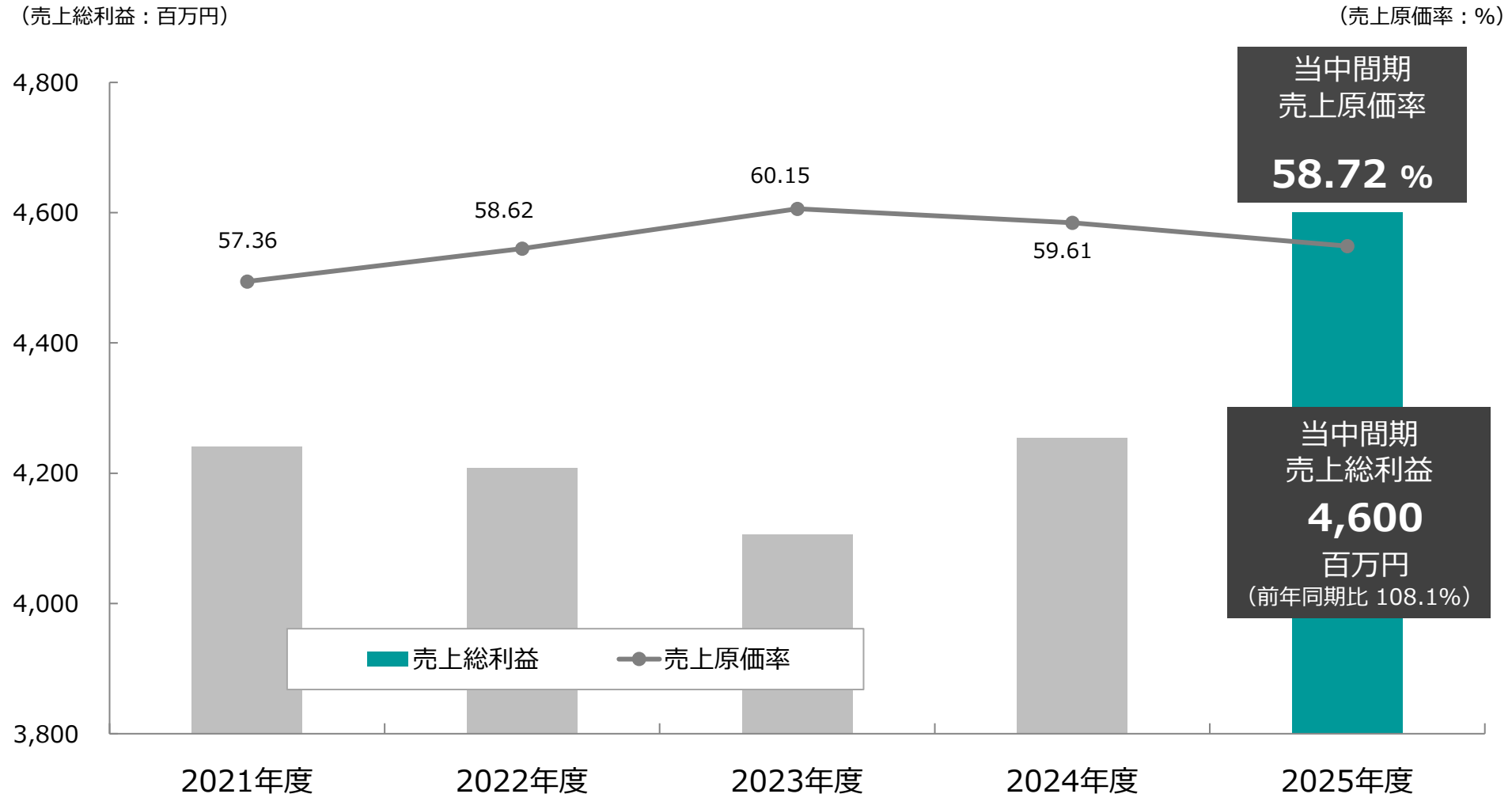
新規（福祉用品）



※「チャレンジ」とは、「障がいを持つ人」を表す新しい米語「the challenged（挑戦という使命や課題、挑戦するチャンスや資格を与えられた人）」を語源とし、障がいをマイナスとのみ捉えるのではなく、障がいを持つゆえに体験するさまざまな事象を自分自身のため、あるいは社会のためポジティブに生かしていこう、という想いを込め、プロップが1995年から提唱している呼称です。

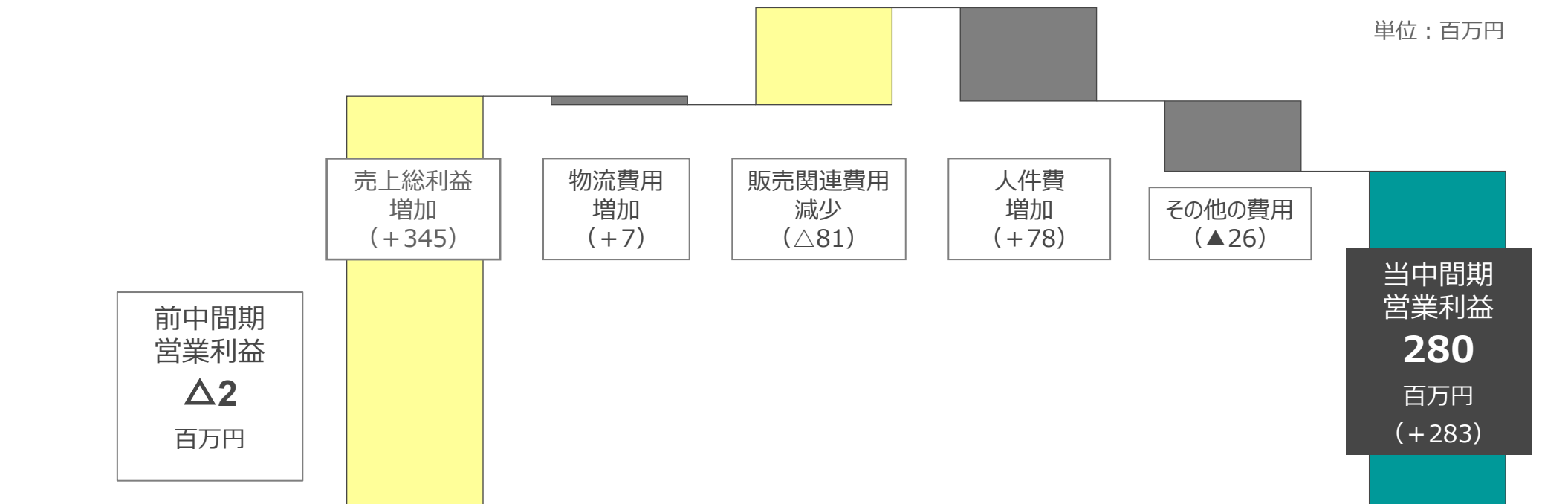
売上総利益・売上原価率の推移

原価低減活動に加え、価格改定が寄与



固定費・営業利益

人件費等が増加したものの、売上総利益の増加により営業利益は増益



※ () 内は前年同期との増減金額

貸借対照表・キャッシュフロー計算書

【貸借対照表】

単位：百万円

《主な変動要因》

流動資産

- ・現金及び預金（+282）
- ・売上債権（▲1,056）
- ・棚卸資産（+382）
- ・その他（▲37） など

固定資産

- ・有形固定資産（▲37）
- ・無形固定資産（+2）
- ・投資その他の資産（+158） など

総資産 **21,905** 百万円（▲299）流動資産
16,069（▲422）固定資産
5,836（+122）

負債

7,066（▲358）有利子負債
1,850（▲3）純資産
14,839（+58）

《主な変動要因》

負債の部

- ・仕入債務（▲146）
- ・未払金（▲95）
- ・未払法人税等（▲84） など

純資産の部

- ・利益剰余金（+120）
- ・その他有価証券評価差額金（+120）
- ・為替換算調整勘定（▲155） など

※（ ）内は前期末比増減

【キャッシュフロー計算書】

	前期	当期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	315 百万円	900 百万円	+585 百万円
投資活動によるキャッシュ・フロー	△217 百万円	△ 430 百万円	▲213 百万円
財務活動によるキャッシュ・フロー	106 百万円	△ 83 百万円	▲190 百万円

トピックス⑥

カナダの車両用ブラインドメーカーAuto-Motion Shade Inc. と日本国内における独占販売契約を締結

成長戦略

用途開発

- 建設機械や農業機械、キャンピングカーなど、モビリティ分野での窓まわり製品の販売拡大を目指す



トピックス⑦

インドネシアの販売代理店PT. SUMBER SETIA ABADI社と インドネシア国内での販売強化に向けた同意書を締結

成長戦略

海外

- インドネシアは人口増により住宅需要が拡大
- 本合意により、インドネシアの中間層の取り込みおよびインドネシア市場でのトーソーブランド浸透を目指す



資本政策およびサステナビリティへの取り組み

資本政策（資本コストを意識した経営）

- 株主還元の強化と更なる資本効率の向上ならびに経営環境の変化を踏まえた、機動的な資本政策遂行のため、8月より自己株式の取得を実施
- 今後も業績に連動した配当性向を志向する

サステナビリティ関連目標指標および進捗



	指標	単位	2022年度 (基準年)	2023年度 (実績)	2024年度 (実績)	目標
環境	GHG排出量（Scope1・2）	t-CO ₂ e	4,398	4,366	4,329	2030年度までに30%削減
	廃プラスチック廃棄量	t	333.0	327.4	385.1	2030年度までに15%削減
社会	女性管理職者比率	%	-	4.2	4.2	2026年度までに10%以上
	男性育児休業取得率	%	-	33.3	87.5	2026年度までに50%以上

- Scope3開示に向け、算定を進める
- 健康経営優良法人の継続取得を目指す

トピックス⑧

B.LEAGUE B1所属「茨城ロボッツ」と、オフィシャルパートナー契約を締結



- 日本プロバスケットボール B.LEAGUE B1所属「茨城ロボッツ」と、2025-26シーズンオフィシャルパートナー契約を締結
- 茨城県に工場を置く企業として、茨城ロボッツへの支援を通じて、地域の社会・文化の発展を目指し、社会貢献活動を推進する



茨城県つくばみらい市・常総市、兵庫県丹波篠山市へ企業版ふるさと納税を実施

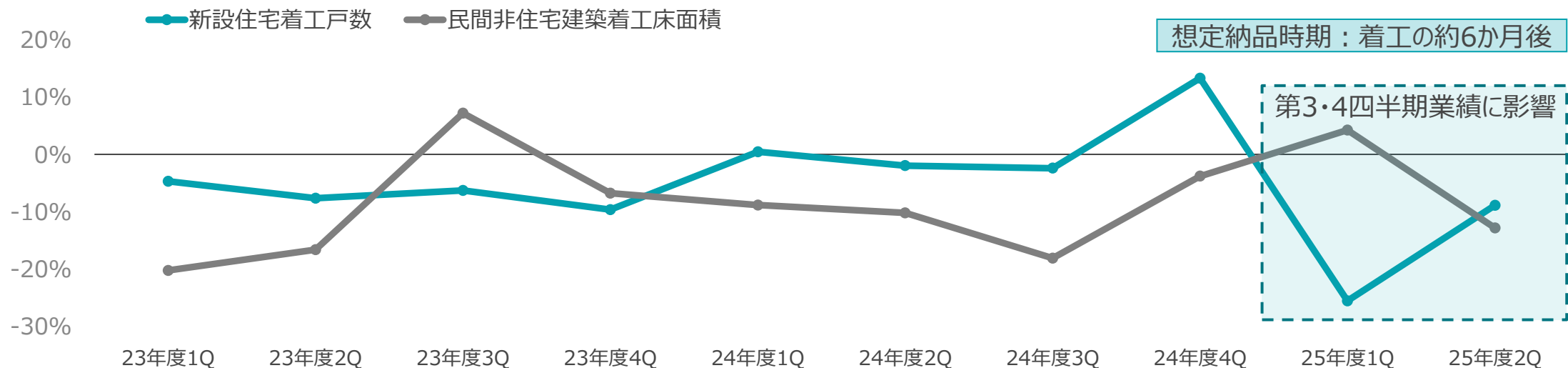


- 昨年度に引き続き、茨城県つくばみらい市・常総市に加え、同じく工場所在地である兵庫県丹波篠山市にも企業版ふるさと納税を実施
- 同市に工場を置く企業として、地域に根差した事業活動を推進していく

2026年3月期（2025年度）通期見通し

2026年3月期（2025年度）の見通し

住宅および非住宅の着工推移（前年同期比）



(※)国土交通省「建築着工統計調査」を基に作成。

市 場 環 境	- 国内経済は回復基調で推移するとみられるものの、国際情勢等の懸念もあり、先行きは不透明 - 引き続き資材価格の高騰や為替変動に伴う影響が発生する見通し - 住宅関連市場は、新設住宅着工戸数は大幅減、非住宅着工床面積は前年増の見通し
取 組 内 容	- JAPANTECH等のイベント及びSNSの活用等による上期に発売した新製品の拡販 - コア領域（住宅分野）の深耕と成長領域（非住宅分野、用途開発、海外事業、新規領域）への取組強化 - 一層の原価低減推進および費用低減や、サステナビリティへの取り組み推進

2026年3月期（2025年度）の見通し

【2026年3月期（2025年度）通期業績予想】

	2024年度 中間期実績	2025年度 中間期		(参考) 2024年度 通期実績
		実績	前期同期比	
売上高	10,533	11,144	105.8%	22,790
原価率	59.61%	58.72%	(※) 98.5%	59.42%
販管費	4,257	4,320	101.5%	8,500
営業利益	△2	280	-	746
経常利益	10	294	2763.1%	773
親会社株主に帰属する 当期純利益	△37	178	-	500

(※)原価率の前年同期比は、「2025年度原価率」÷「2024年度原価率」にて算出



2025年度 通期	
見通し	前期比
23,500	103.1%
継続的な 原価低減活動を推進	
効率・採算性を 重視した費用執行	
600	80.3%
630	81.4%
400	80.0%

TOSO トーソー株式会社

(東証スタンダード市場 証券コード : 5956)

当資料に関するお問い合わせ先 : トーソー株式会社 経営管理部 経営企画課

TEL : 03-3552-5877 FAX : 03-3555-3785 E-mail : ir@tosco.co.jp