

2026年3月期 決算説明会資料



不二ラテックス株式会社

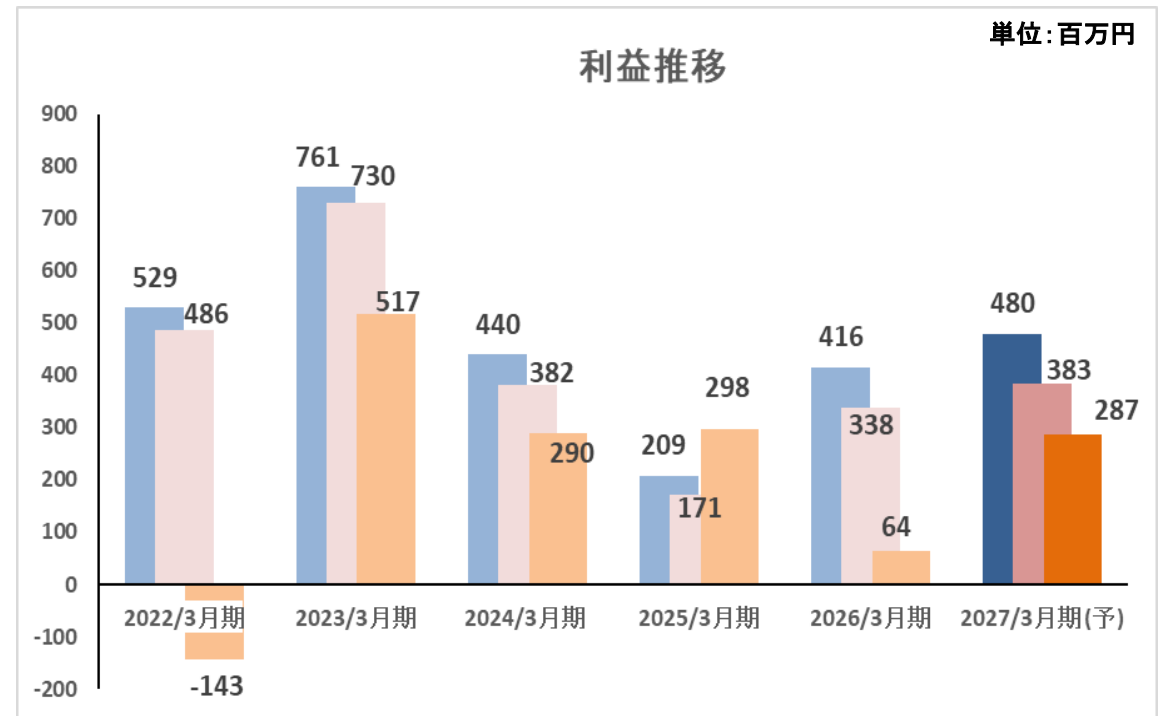
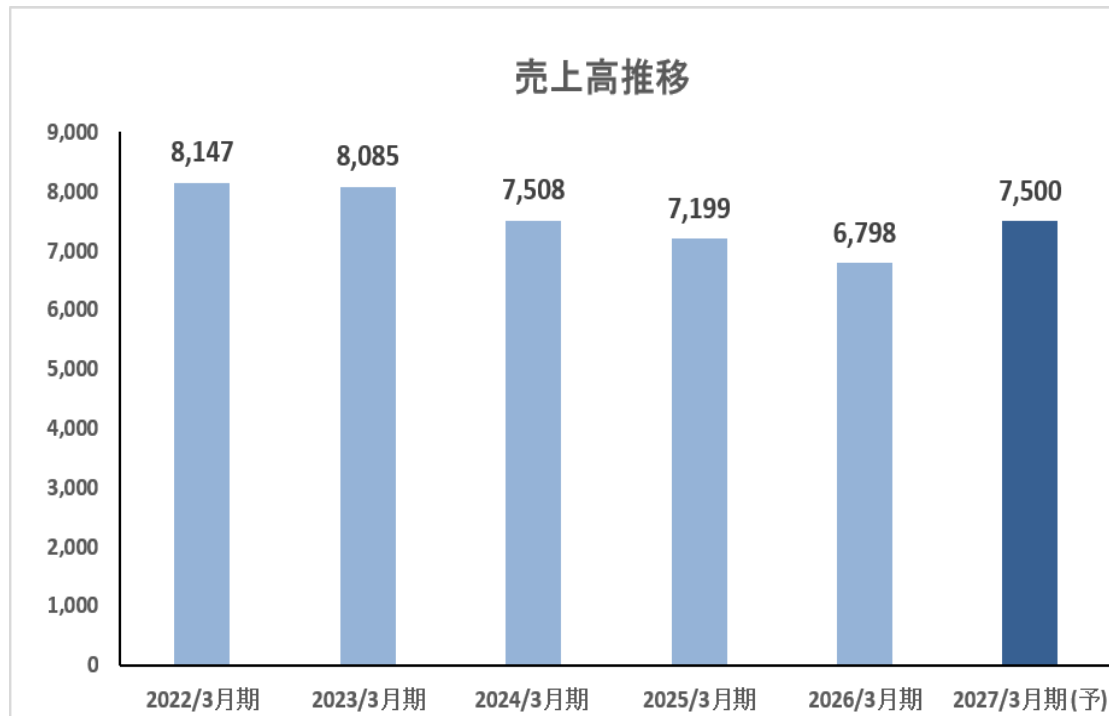
2026年3月期 決算概況

管理本部 本部長

金原辰弥

売上高・利益推移

- 売上高は事業構造改革初年度で減収、今期(2027年3月期)は5期ぶりの増収を目指し75億円台の見通し
- 営業・経常利益は前年比2倍弱の大幅増益、最終利益は工場移転関連費用計上の影響で同78.7%の減益
- 工場移転実施に伴う新たな費用計上は限定的であり、今期は事業構造改革開始前の水準まで回復する見通し



単位未満四捨五入

■ 営業利益 ■ 経常利益 ■ 親会社株主に帰属する当期純利益

2026年3月期 業績の概況

- 主力事業の精密機器事業が牽引するも他の事業セグメントが事業再構築途上のため、前期比5.6%の減収
- 部材価格上昇や待遇改善による労務費増加の影響を生産効率化と販売価格適正化等で吸収、利益率の高い精密機器事業の売上構成比が高まったことによる原価率改善により、総利益率は前期比で4.8%上昇
- 営業利益は原価率改善効果が売上減少に伴う減益影響を大きく上回り、前期比で99.4%の増益
- 親会社に帰属する当期純利益は、工場移転費用等の計上が継続したため、大幅減益

〔単位:百万円〕

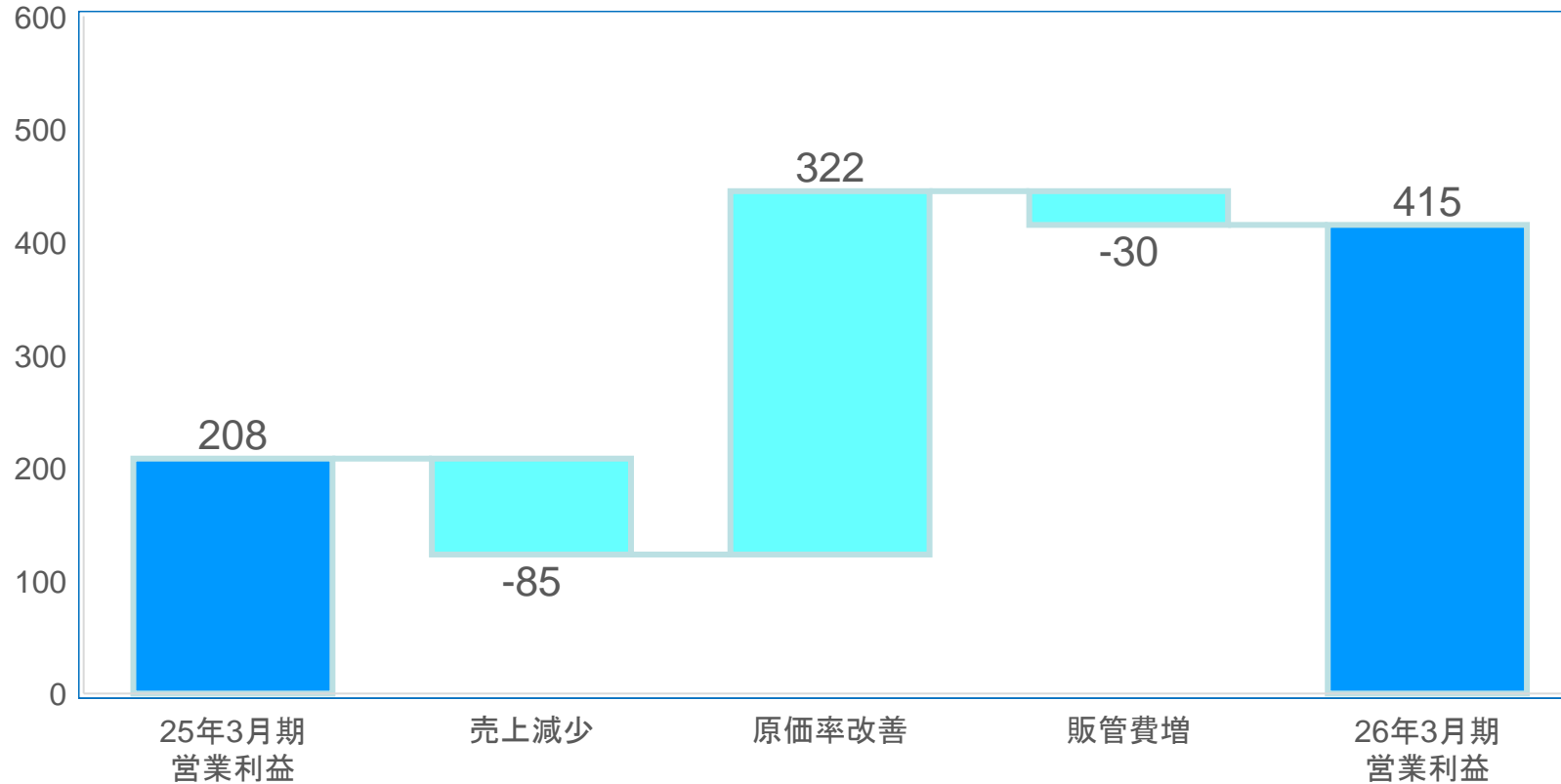
	2024年3月期		2025年3月期		2026年3月期			
	金額	対売上高比率	金額	対売上高比率	金額	対売上高比率	計画比増減率	前期比増減率
売上高	7,508	100.0%	7,198	100.0%	6,798	100.0%	-11.1%	-5.6%
売上総利益	1,797	23.9%	1,597	21.2%	1,764	26.0%	-	15.6%
営業利益	439	5.9%	208	2.9%	415	6.1%	-27.3%	99.4%
経常利益	382	5.1%	170	2.4%	337	5.0%	-30.8%	97.6%
当期純利益	289	3.9%	298	4.1%	63	0.9%	-77.5%	-78.7%

計画比:2025年5月15日発表「通期業績予想」比

2026年3月期営業利益増減(前年度差)

- ・売上減に伴う営業利益減 $\Delta 85$ 百万円
 - ・原価率変動に伴う営業利益増 $+322$ 百万円
 - ・販管費増に伴う営業利益減 $\Delta 30$ 百万円
- により207百万円の営業利益増加

単位:百万円



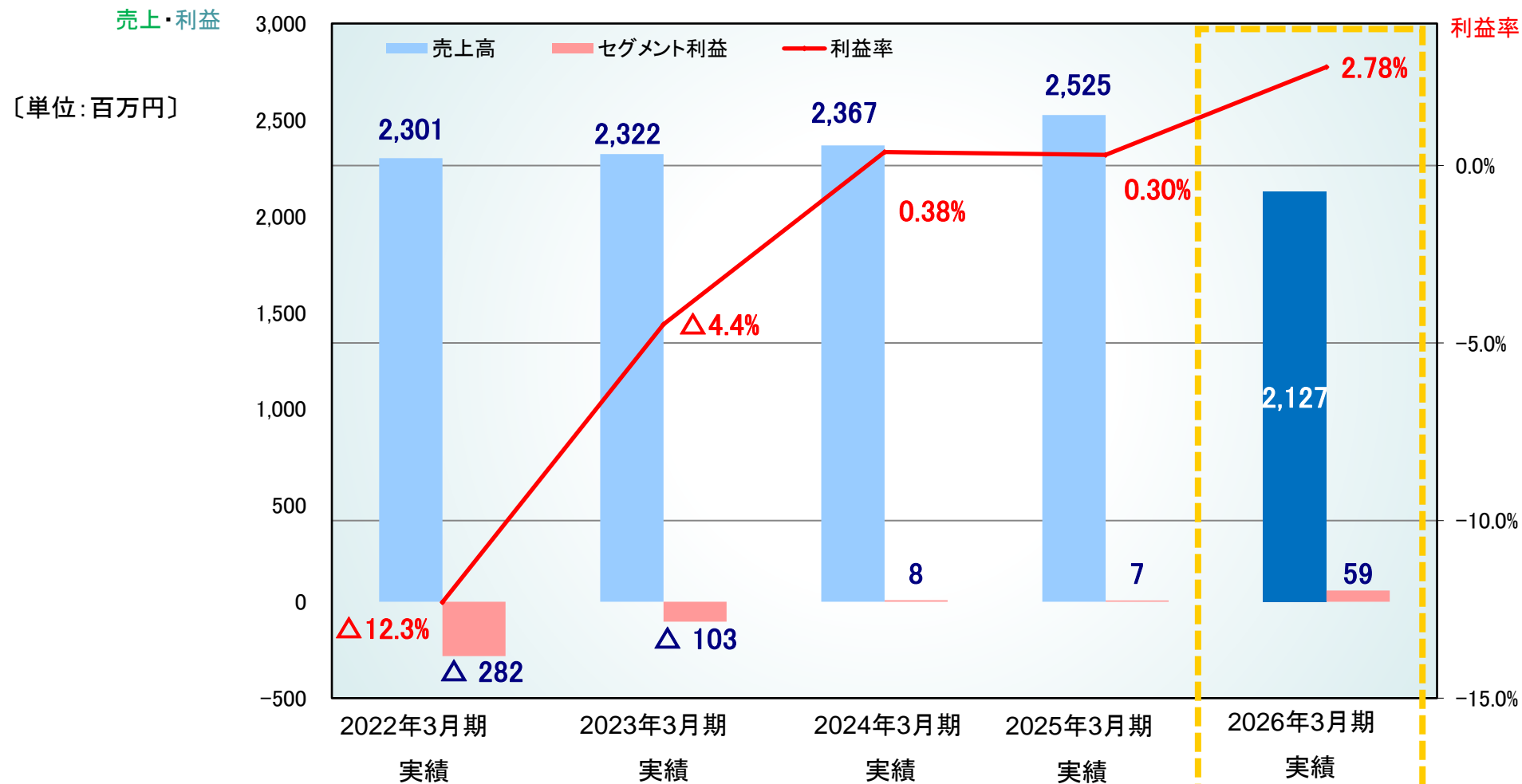
事業セグメント別 売上高・セグメント利益

〔単位：百万円〕

事業セグメント		2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期	前期比 増減
医療機器事業	売上高	2,367	2,525	2,127	-398
	セグメント利益	8	7	59	51
精密機器事業	売上高	4,168	4,070	4,401	330
	セグメント利益	831	710	1,021	311
SP事業	売上高	735	389	86	-303
	セグメント利益	36	△22	△51	-28
食品容器事業	売上高	236	212	182	-29
	セグメント利益	29	△31	△118	-87
連結合計	売上高	7,508	7,198	6,798	-400
	セグメント利益	439	663	415	207

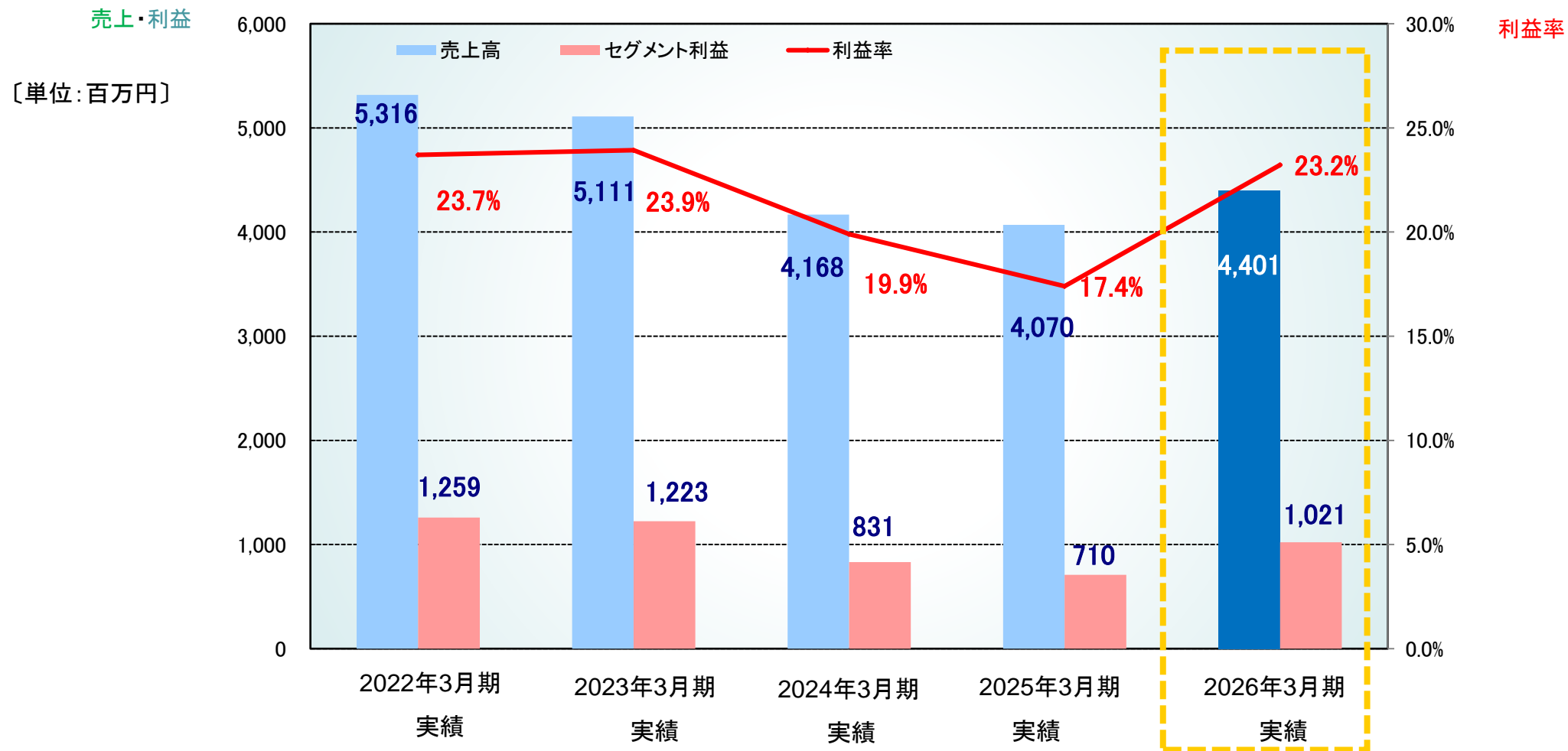
医療機器事業 売上高・セグメント利益

■ヘルスケア部門の収益性改善により黒字が常態化、海外輸出売上剥落を埋められず減収



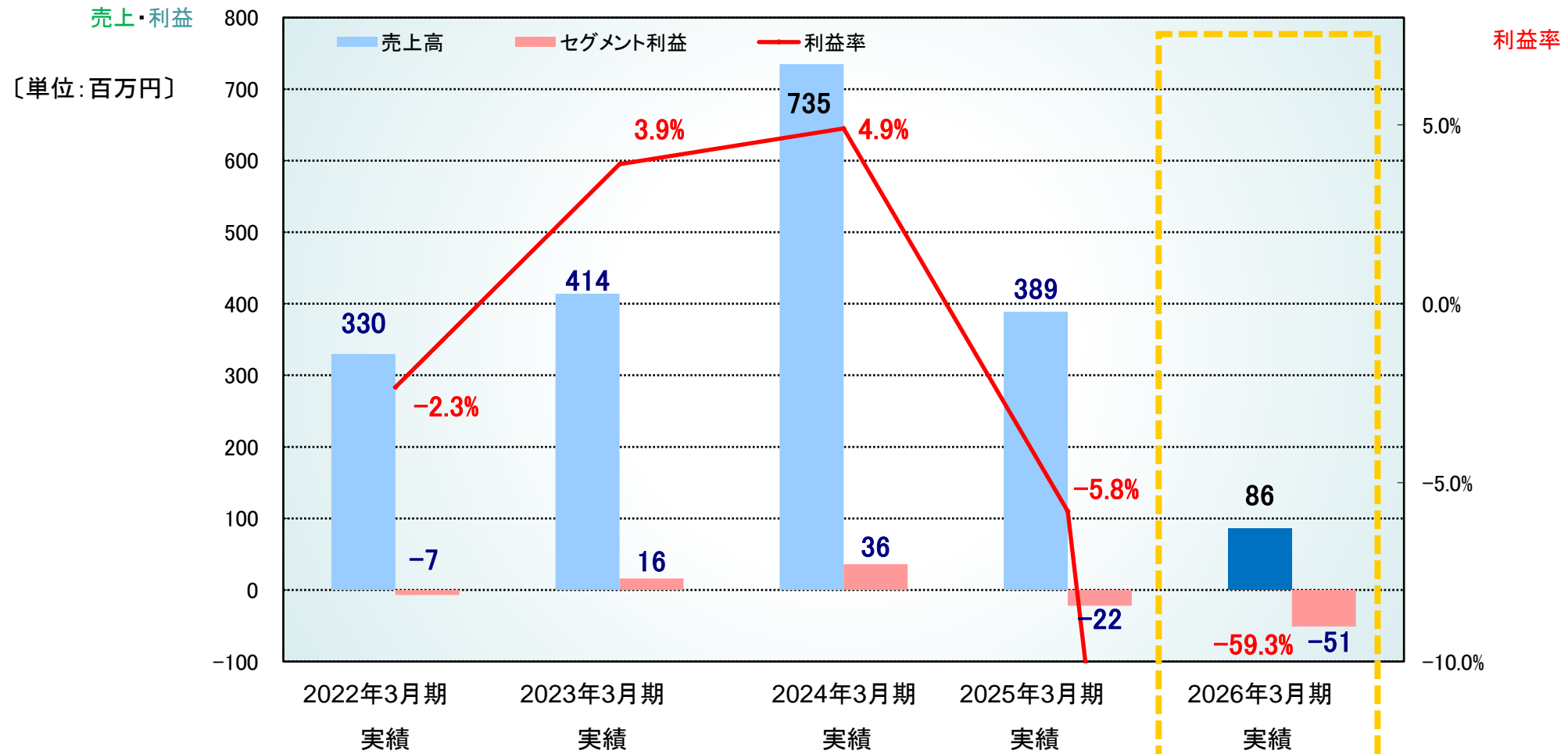
精密機器事業 売上高・セグメント利益

■ 市場の回復を受け受注好調に推移、4期ぶりの増収、セグメント利益は10億円台に回復



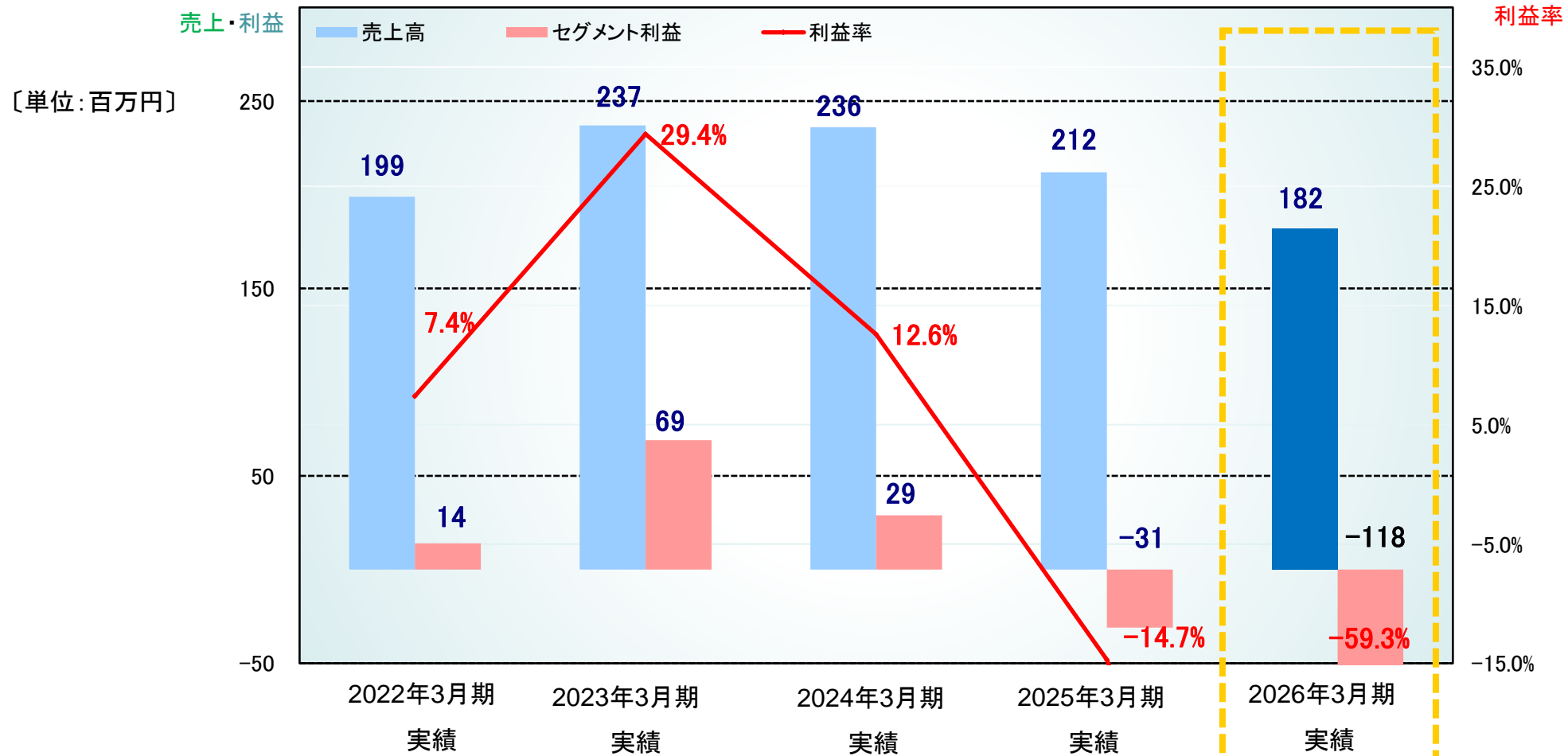
SP事業 売上高・セグメント利益

■ 事業再構築への取組みやフィルムバルーンの品質改善途上の中で大幅減収減益



食品容器事業 売上高・セグメント利益

■一部主力取引先への売上が低調に推移し減収、生産コスト増が先行し、利益圧迫要因に



2026年3月期 連結貸借対照表

- 売上債権や在庫の圧縮、固定資産の新規取得と減損実施等により総資産は7.1%減
- 最終利益水準の低下等により純資産が0.5%減少し、自己資本比率は2.6%上昇

〔単位:百万円〕

	24/3	25/3	26/3	25/3比 増 減
流動資産合計	6,318	6,457	5,750	-707
固定資産合計	5,002	4,594	4,518	-76
資産合計	11,326	11,056	10,270	-786
負債合計	7,469	6,988	6,223	-765
純資産合計	3,857	4,068	4,046	-21
負債純資産合計	11,326	11,056	10,270	-786
自己資本比率	34.1%	36.8%	39.4%	+2.6%

2026年3月期キャッシュ・フローの状況

- 実質的な営業CF創出力は向上、取適法対応に伴う運転資本の増減影響はほぼなし
- 投資実施額(固定資産の増加額)は357百万円であり、計画比で65%の水準
- 有利子負債の削減は概ね計画通りに推移

〔単位:百万円〕

	24/3	25/3	26/3
営業活動によるキャッシュ・フロー	210	633	622
投資活動によるキャッシュ・フロー	△122	277	△57
フリー・キャッシュ・フロー(FCF)	88	910	565
財務活動によるキャッシュ・フロー	△346	△282	△333
現金及び現金同等物期末残高	1,365	2,004	2,239

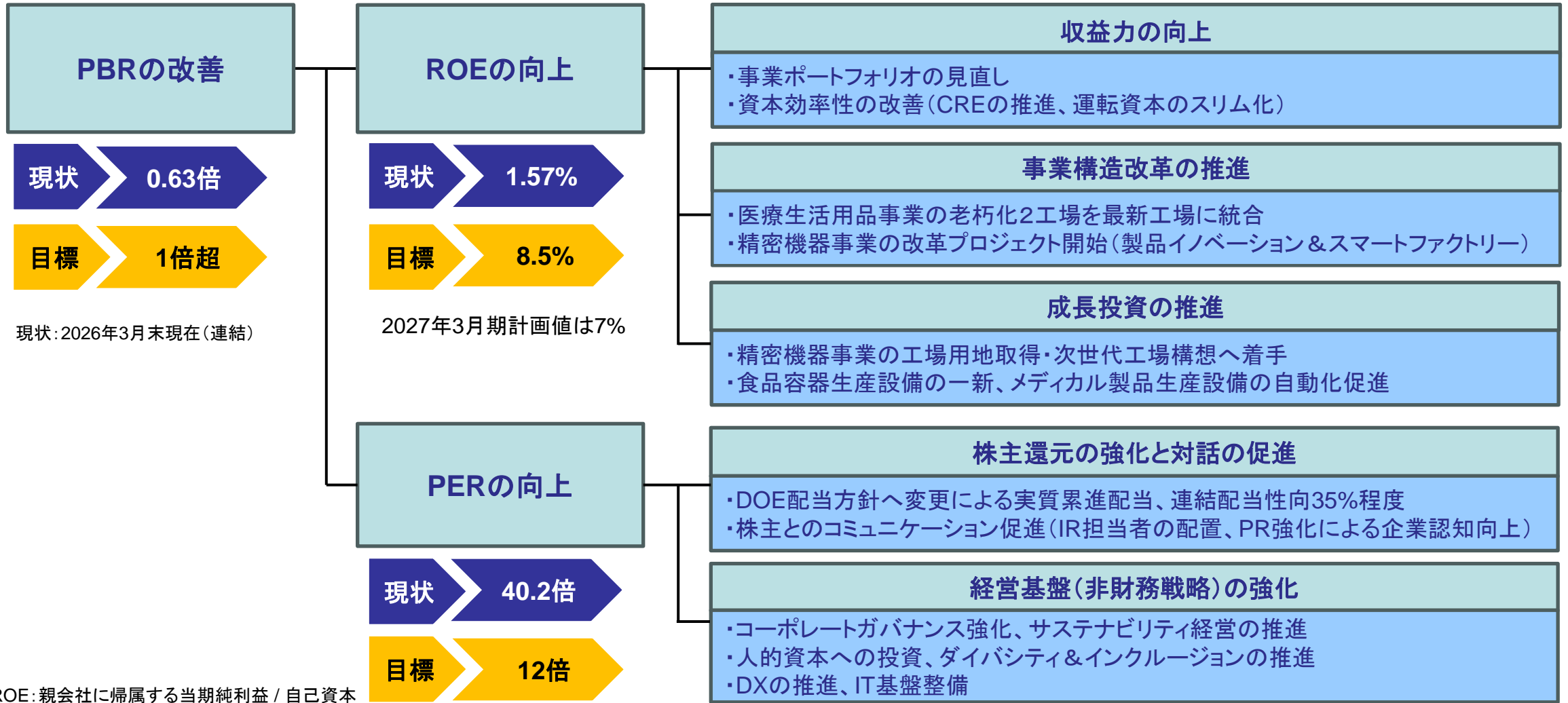
主な指標推移

〔単位:百万円〕

指 標	22/3	23/3	24/3	25/3	26/3	27/3 (計画)
設備投資額	142	79	111	223	357	430
減価償却費	470	352	313	286	289	330
研究開発費	206	195	194	172	135	200
有利子負債	6,371	5,755	5,498	5,305	5,054	4,700
従業員数※〔人〕	287	276	278	250	253	258

※有価証券報告書開示ベース:就業人員数、平均臨時雇用人員数は含んでいません

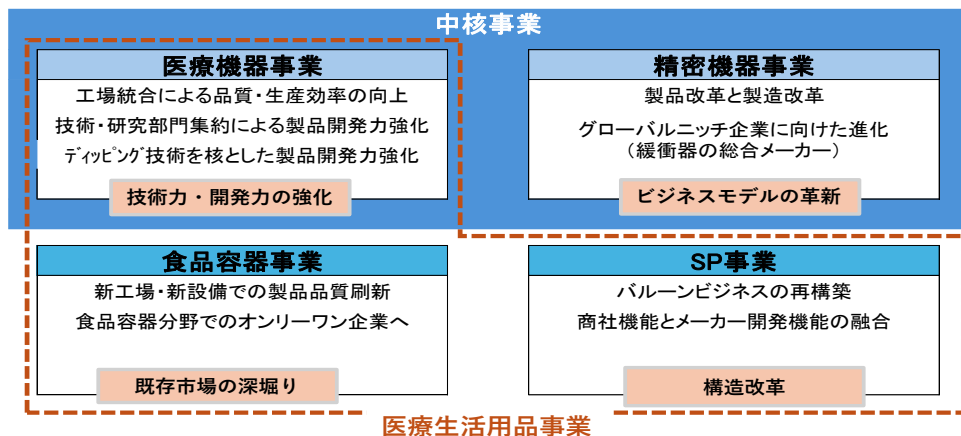
資本コストや株価を意識した経営の実現について



資本コストや株価を意識した経営施策の取組み状況

収益力の向上

■事業ポートフォリオの考え方



事業構造改革

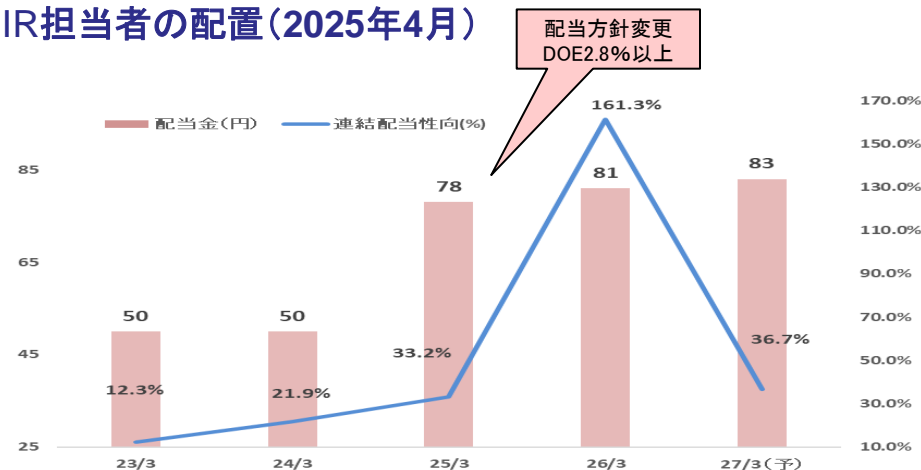
- **コンドーム製造事業の停止、栃木、真岡両工場の集約化**
 - ・栃木千塚工場へ集約（栃木2025年6月完了、真岡今期中移転）
 - ・3工場＋研究開発部の技術部隊集約化による研究開発力強化
- **精密機器事業の新工場用地取得に伴う改革プロジェクト開始**
 - ・製品イノベーションPJTとスマートファクトリーPJT

成長投資

- **精密機器事業の工場隣地を取得（2025年4月済）**
- **食品容器事業生産設備の刷新（今期上半期稼働見通し）**
- **メディカル製品生産設備の自動化**
- **人材関連投資、研究開発投資、DX推進による生産性向上**

株主還元強化と対話の促進

- **配当方針の変更実施（DOE2.8%以上）**
- **3期連続増配の見通し**
- **IR担当者の配置（2025年4月）**



経営基盤の強化

■ダイバーシティ推進強化

- ・女性社外取締役（2025年6月就任）、女性人事課長（同4月就任）
 - ・女性役職者※比率引上げ6.6%→15%（2029年3月期目処）
- ※役職者：課長・係長/課長補佐階層 2名（25/3）→6名（26/5）→12名（29/4予定）

■DXの推進

- ・DX認定の取得（今期第1Qで申請予定）
- ・デジタルガバナンス・コードへの対応・DX推進＝改革の柱
- ・スマートファクトリー構想との連動～次世代のモノ作りへ
- ・既存ビジネスモデル、社内システム等をDXで再構築（5領域での変革）

2027年3月期 計画と経営戦略

代表取締役社長
近藤 安弘

今後の経営計画

基本方針：事業成長性の追求

ものづくりを極め、各事業分野でオンリーワンの存在となる

(単位 百万円)

<連結>	2026年3月期			2027年3月期
	当初計画	実績		計画
	金額	金額	達成率	金額
売上高	7,460	6,798	91.1%	7,500
営業利益	572	415	72.7%	480
営業利益率	7.7%	6.1%		6.4%
海外売上高比率	15.0%	9.6%		11%

第79期 会社方針(2026年4月～2027年3月)

- A. 精密機器と医療生活用品を基軸とした
ものづくり力と収益力の強化
- B. デジタル化・AI活用による生産性の向上
- C. 人材育成の強化
- D. SDGs・サステナビリティへの取組みの推進

売上計画 : 7,500百万円

営業利益 : 480百万円

<医療生活用品>

- ・医療機器事業
- ・SP事業
- ・食品容器事業

2027年3月期業績見通し（連結）

（単位 百万円）

＜連結＞	2027年3月期 計画						
	合計			上期		下期	
	金額	売上高 割合	対前期 増減率	金額	売上高 割合	金額	売上高 割合
売上高	7,500	—	10.3%	3,635	—	3,865	—
営業利益	480	6.4%	15.4%	199	5.5%	281	7.3%
経常利益	383	5.1%	13.4%	150	4.1%	233	6.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	287	3.8%	351%	128	3.5%	159	4.1%

セグメント別実績・計画（連結）

〔単位：百万円、％〕

< 連結 >	売上高				セグメント利益			
	2026年3月期	2027年3月期			2026年3月期	2027年3月期		
	実績	計画	前期比増減	増減率	実績	計画	前期比増減	増減率
医療機器	2,127	2,483	356	16.7%	59	31	-28	-47.5%
精密機器	4,401	4,536	135	3.1%	1,021	1,022	1	0.1%
S P	86	221	135	157%	-51	3	54	—
食品容器	182	264	82	45.1%	-118	-36	82	—
合 計	6,798	7,504	706	10.4%	415	480	65	15.7%

※セグメント利益の合計には各セグメントに配分していない全社費用を含みます。

医療機器事業 実績と計画

(単位：百万円)

	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	2027年3月期 計画
売上高	2,525	2,127	2,483
セグメント利益	7	59	31
セグメント利益率	0.3%	2.8%	1.2%



<計画>

- ・ディッピング技術を核とした医療生活用品の中核拠点の確立⇒工場統合
- ・高利益製品群のシェア拡大

医療機器事業の戦略

医療生活用品工場統合

〈栃木工場〉



工場閉鎖し統合完了

統合

〈真岡工場〉



統合

食品容器を生産中
老朽化により**廃止予定**
(2027年3月期中)

〈栃木千塚工場〉



(メディカル製品を生産中)

〈工場統合によるメリット〉

- ・組織統合による、経費削減と人的資源の最適活用
- ・開発拠点の集約化による、技術力と開発力の強化
- ・統合工場としてのISO取得による
品質と生産効率の向上
- ・環境負荷と災害リスクの低減
- ・職場環境の改善

医療機器事業の戦略

■ 高利益製品群のシェア拡大

1. 医療機関向け製品群シェア拡大

- ・プローブカバー : 導入病院数増によるシェア拡大
- ・特注品 : 新規顧客の開拓および採用率拡大

2. コンシューマー向け製品群シェア拡大

- ・SKYNコンドーム : ブランド認知度の向上とシェア拡大
- ・体外診断薬 : 導入店舗数増によるシェア拡大

経腔用プローブカバー

クラスⅡ
管理医療機器

ポリイソプレン製

ガンマ線滅菌

連続
過去最高売上高
更新中



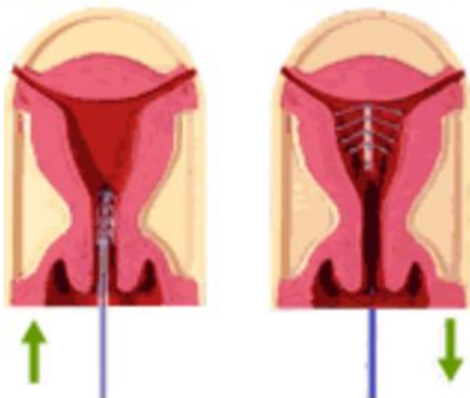
- ・取り出しやすいプリスターパック
- ・天然ゴムアレルギーフリー製品

子宮内避妊用具 FD-1

クラスⅢ
高度管理医療機器

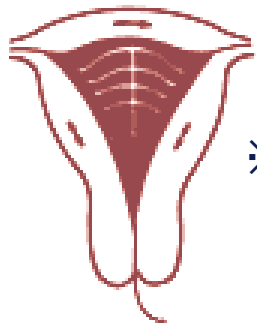
挿入シュミレーション

INSERTION WEARING



子宮の運動とデバイス

Uterine contraction and FD-1



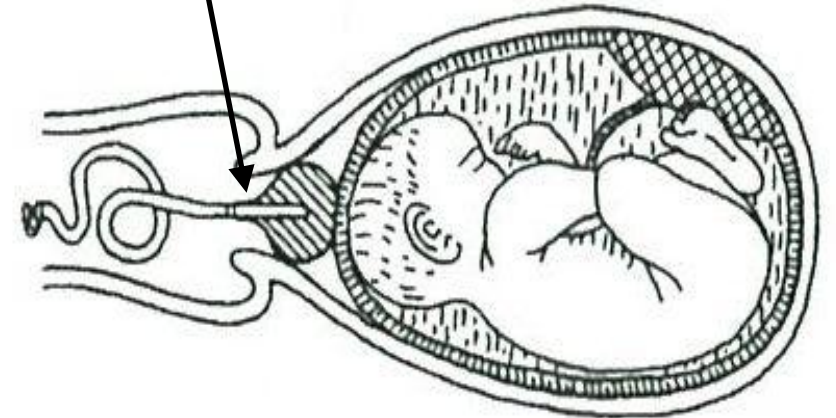
※子宮内に留置する事によって
受精卵が着床せず、
避妊効果を得る事が出来る。



・EVA製品;ガンマ線滅菌品(単回使用)

子宮頸管拡張器

クラス I
一般医療機器



4年連続
売上高増加
前期比111%

・天然ゴム製品:ガンマ線滅菌品(単回使用)

経食道用プローブカバー

クラスⅡ
管理医療機器

・経食道用プローブカバー



一般名称： 人体開口部用超音波プローブカバー

バルーン類

医療機器



・オクリュージョンカテーテル



・超音波内視鏡用バルーン類

SKYN シリーズ

クラスⅡ
管理医療機器



新やわらか **iR素材** 使用で「ふたりで気持ちいい」

やわらかい (Soft) vs 硬い (Hard)

手のひら (Palm) vs SKYN iR素材 vs ウレタン vs タイヤ

JIS K6253を参考にゴム硬度形タイプAを使用して測定。2013年当社調べ。

体外診断薬 ウー・マンチェックシリーズ

医薬品

<妊娠検査薬>

<排卵日予測検査薬>



第2類医薬品



第1類医薬品

さるぼぼ × WO+MAN CHECK

ベビ待ちさん 応援コラボ

過去最高
売上高更新
前期比131%



- ・市場全般的に回復、受注は堅調に推移
- ・高品質による優位性を活かし売上を拡大
- ・原価（原材料費、労務費）上昇を、生産性改善等により抑制

（単位：百万円）

	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	2027年3月期 計画
売上高	4,070	4,401	4,536
セグメント利益	710	1,021	1,022
セグメント利益率	17.4%	23.2%	22.5%



- ・売上、セグメント利益ともに増加

■ 新製品開発の質・量・スピードをアップ

- ・製品イノベーションプロジェクトの推進

■ 新生産方式の確立、工場のスマート化、DXの推進

- ・スマートファクトリープロジェクトの推進
 - 原価の低減活動
 - RPA導入予定
 - 音声認識ツール導入検討

■ 販売価格の適性化推進継続

定番製品

MRF シリーズ

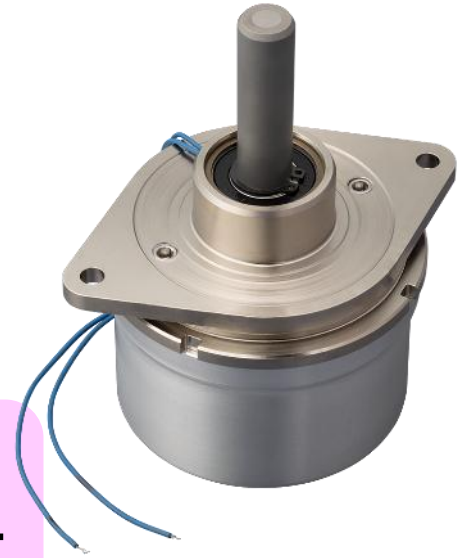


- トルクを電気制御可能
- 即反応・無段階トルク変化
- 取付方向に制約なし
- 発生トルク 最大4Nm

新製品

CFD シリーズ

最大発生トルク25倍
最大対応回転速度20倍
(当社比)



- トルク制御範囲が広い(3~100Nm)
- 即反応・無段階トルク変化
- 高回転対応(瞬間的に1,000rpm対応可能)
- 異種競合製品より小型・軽量・高トルク

家具転倒防止器具 不動王シリーズ

Motion Control & Design



B to B販売を
拡大



ダンパーカタログに
掲載予定

双方向コミュニケーションの強化

プライベート展示会の強化

→各企業の休憩スペースや会議室を借用

メリット

- お客様にとって参加しやすい。
- 設計・製造現場担当者の方々と会える。
- お客様の技術的な課題や悩みを共有しやすい。
- 当社製品の実物を使って説明できる。
- 受注に直結しやすい。
- ニーズ・シーズを発掘できる。

前期 **115** 件の展示会を開催



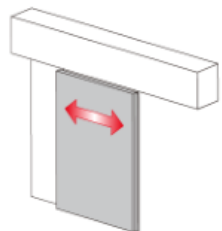
精密機器本部 YouTubeチャンネル開設

■ デジタルコミュニケーション強化の一環として、公式YouTubeチャンネルを開設

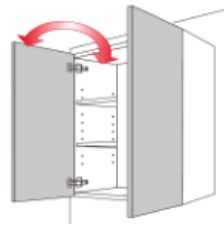
■ 製品価値・技術力の理解促進と顧客接点の拡大に向け、YouTubeで情報を発信



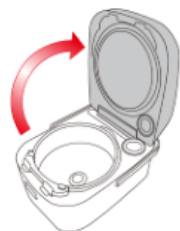
納入実績アプリケーション



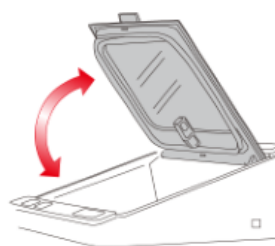
引き戸



開き戸



炊飯器



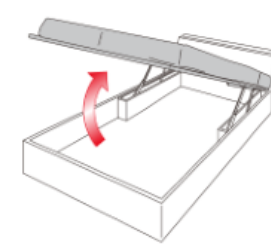
洗濯機



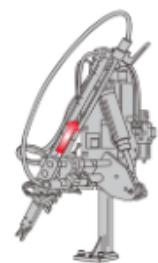
トイレ



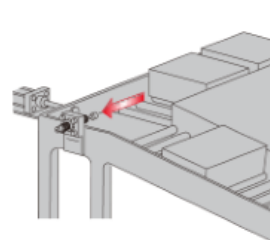
コーヒーマーカー



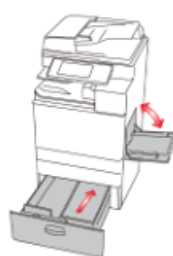
ベッド



取出口ロボット



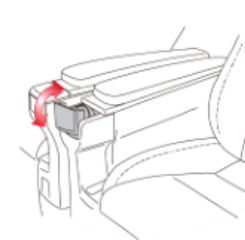
コンベア



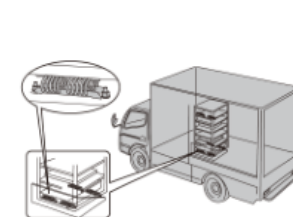
コピー機



会議テーブル



乗用車カップホルダー



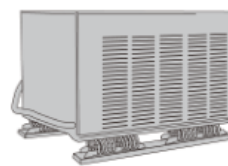
特装车荷台



ショーケース



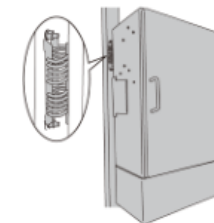
自販機



発電機



巡視船投光器



船舶の制御盤

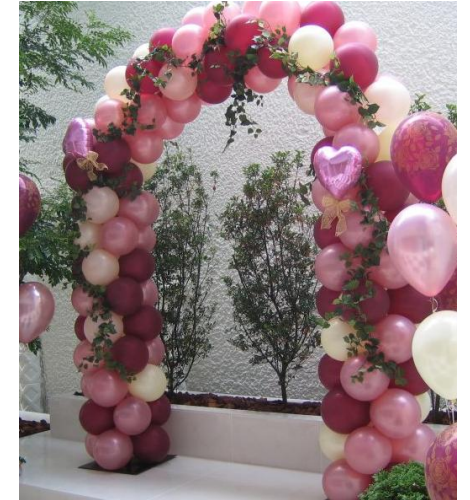
SP事業

■前期

- ・フィルムバルーンを中心として売り上げが低調に推移
- ・品質改善を目的とした返品が発生

(単位：百万円)

	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	2027年3月期 計画
売上高	389	86	221
セグメント利益	-22	-51	3
セグメント利益率	-5.8%	-59.3%	1.4%



■戦略

- ・テーマパーク向け新商品の拡大

食品容器事業

■前期

- ・主要取引先への販売数量が減少
- ・新生産設備稼働と工場移転の遅れにより生産効率が低下

	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	2027年3月期 計画
売上高	212	182	264
セグメント利益	-31	-118	-36
セグメント利益率	-14.7%	-64.9%	-13.6%

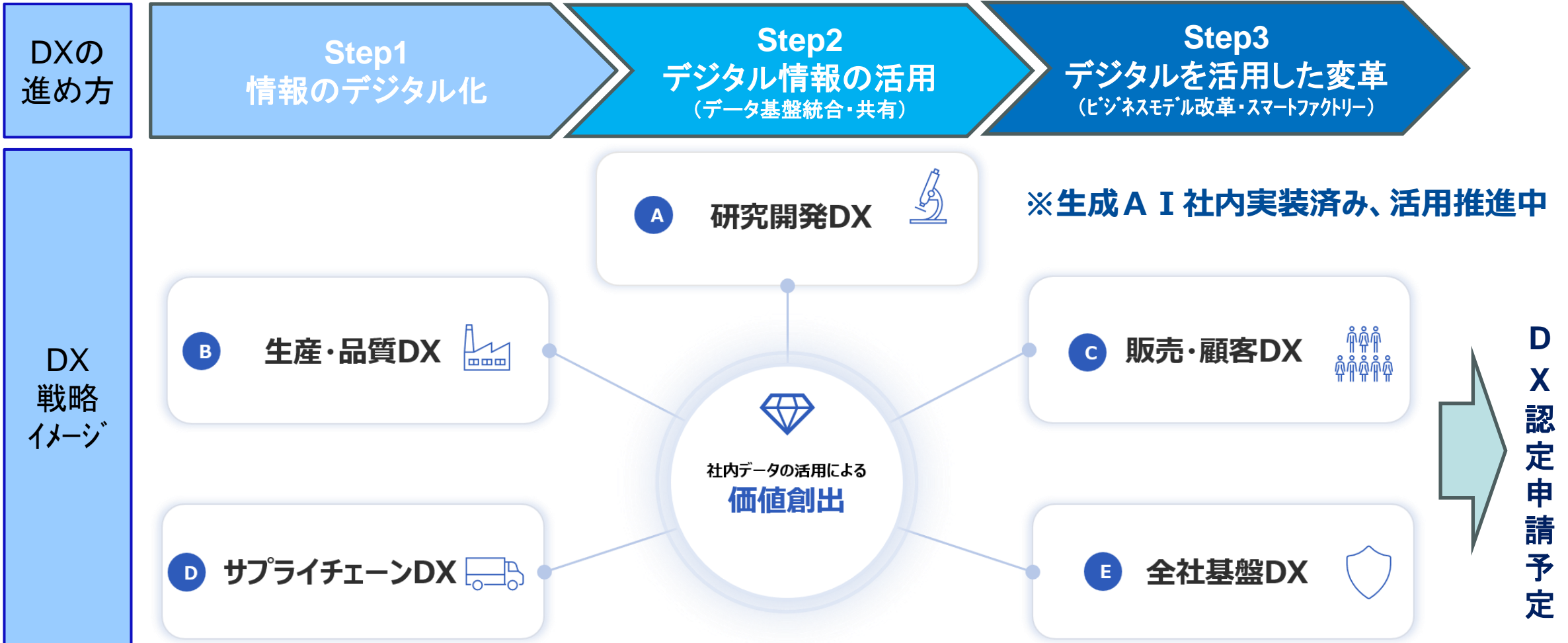


■戦略

- ・新設備稼働と工場移転、効率的な生産体制の構築
- ・高機能商品の提案
- ・新規顧客の開拓

当社のDX戦略

目指す姿：DX方針とビジネスモデル変革を5領域の実行戦略に展開する



目標とする経営指標(連結)

財務指標	2024/3 実績	2025/3 実績	2026/3 実績	2027/3 計画
自己資本比率	34.1%	36.8%	39.4%	40%台
ROE (自己資本当期純利益率)	7.8%	7.5%	1.6%	7.0%
ROA (総資産当期純利益率)	2.5%	2.7%	0.6%	2.8%
ROA (総資産経常利益率)	3.4%	1.5%	3.2%	3.7%

IR担当窓口

連絡先：不二ラテックス株式会社

社長室 IR広報課 大嶋 裕二

Tel 03-3259-2503

Mail ir-pr@fujilatex.co.jp



このプレゼンテーション資料は、2026年6月5日現在、弊社が入手可能な情報と独自の予測・判断に基づいて作成したものです。従いまして確実性を保証するものではなく、弊社を取巻く事業環境の変化によっては将来見通しに差異が生じる場合がございます。以上ご理解いただきますようお願い申し上げます。