

2026年12月期 第1四半期
決算IR資料
(決算説明資料)

2026.05.14
株式会社ノーリツ

証券コード

5943

本資料に記載されております当社の将来の業績に関わる見通しにつきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社が独自に予測したものであり、リスクや不確定な要素を含んでおります。従いまして、見通しの達成を保証するものではありません。

- 2026年12月期計画
- 2026年12月期 第1四半期 決算結果
 - 概要 / 前年比較
 - 国内事業の結果 / 海外事業の結果
- 「Vプラン26」進捗
 - 国内事業(分野別)・海外事業(エリア別)振り返り
 - 資本政策
- ご参考資料
 - 決算補足データ
 - サステナビリティ経営の推進

■2026年12月期計画

■「Vプラン26」2026年計画

単位:百万円

	2024年 12月期実績	2025年 12月期実績	2026年 12月期 修正計画	前年差 (金額)
売上高	202,204	202,049	210,000	+7,951
国内事業	133,486	136,748	140,000	+3,252
海外事業	68,717	65,301	70,000	+4,699
営業利益	2,395	4,300	4,500	+200
国内事業	1,364	2,121	2,200	+79
海外事業	1,031	2,179	2,300	+121
経常利益	3,579	5,544	5,500	△44
親会社株主に 帰属する 当期純利益	4,383	3,358	8,600	+5,242
ROE (%)	3.5	2.5	6.0超	—

2026年想定為替レート、1ドル=153.0円、1元=21.7円、1ASドル=101.1円 ※国内・海外の売上高は外部取引額のみ

住宅向け温水・厨房分野の事業基盤の安定と顧客体験価値の向上

- 打ち手① 事業基盤の安定:高付加価値商品での将来ストック形成と競争力ある原価の実現
 打ち手② 成長分野:非住宅分野・HP分野拡大と給湯器リサイクルによる社会・環境価値の創造
 打ち手③ 顧客体験価値の向上:3つの提供価値による価値創造とコミュニケーション戦略の推進

単位:百万円

	2024年 12月期実績	2025年 12月期実績	2026年 12月期修正計画	前年差 (金額)
売上高	133,486	136,748	140,000	+3,252
温水空調	108,249	111,356	113,500	+2,144
内 住宅用	99,158	101,414	103,000	+1,586
内 非住宅用	9,091	9,942	10,500	+558
厨房	16,747	16,448	17,000	+552
その他	8,489	8,943	9,500	+557
営業利益	1,364	2,121	2,200	+79

国内事業 2026年の施策

- ・高付加価値商品(環境配慮型商品・社会課題解決型商品)の拡販によるトップラインの押し上げ
- ・非住宅用分野のストック、高シェアを強みとした業務用給湯器の拡販と非対人領域の拡大
- ・コミュニケーション戦略の推進による価値伝達、付加価値の訴求
- ・原価改善による競争力あるコストの実現

2026年分野別施策

温水空調・ 住宅用分野	<ul style="list-style-type: none"> ・ハイブリッド給湯機の環境性、省エネ性、施工性を活かした新設・既設の採用拡大 ・改正トップランナー基準への対応による高効率給湯器の構成比拡大 ・顧客体験価値の創造によるプレミアム給湯器の販売拡大
温水空調・ 非住宅用分野	<ul style="list-style-type: none"> ・ストックを活かした確実なリプレイスによる業務用給湯器の販売拡大 ・高シェアを活かした周辺サービス(保守メンテナンス契約、組立配送システム) ・熱ソリューション事業による非対人領域の拡大
厨房分野	<ul style="list-style-type: none"> ・実体験を通じた機能訴求によるビルトインコンロの中高級比率の向上 ・成長チャネル専用品を活用したレンジフードの販売拡大
事業基盤構築	<ul style="list-style-type: none"> ・IoTリモコン販売拡大、わかすアプリのアクティブユーザー数増加によるつながり基盤構築 ・生産設備のスマート化、内製化による付加価値取り込み、サプライチェーンの全体最適化(SCP)による原価低減

中国・北米の収益安定化と東南アジアでの事業基盤構築

打ち手①事業収益の安定(中国・北米):コスト最適化と業用・暖房分野強化

打ち手②事業基盤の強化(豪・香港):市場変化への対応と商材拡大で安定的成長

打ち手③成長戦略:商品開発力強化と東南アジアの事業基盤構築

単位:百万円

		2024年 12月期実績	2025年 12月期実績	2026年 12月期修正	前年差 (金額)
中国	売上高	37,631	32,227	34,400	+2,173
	営業利益	36	235	630	+395
北米	売上高	17,285	19,206	20,300	+1,094
	営業利益	△156	519	270	△249
豪州	売上高	11,799	11,837	13,200	+1,363
	営業利益	1,007	1,310	1,220	△90
その他	売上高	2,001	2,029	2,100	+71
	営業利益	142	113	180	+67
合計	売上高	68,717	65,301	70,000	+4,699
	営業利益	1,031	2,179	2,300	+121

海外事業 2026年の施策

中国エリア:市況不透明感の中、上海エリア外での拡大、コスト最適化と厨房分野の強化

北米エリア:チャンネルミックス、業務用機器の販売拡大とエネルギーシフトへの対応

豪州エリア:市場変化への対応でオーガニックな安定成長を維持

東南アジアエリア:東南アジアでの事業基盤構築

2026年エリア別施策

中国	<ul style="list-style-type: none"> ・上海エリア外での専売店拡大による温水機器の販売台数確保 ・温水機器とセット販売による厨房機器の販売台数拡大 ・販売台数に応じた固定費コントロールによる費用削減
北米	<ul style="list-style-type: none"> ・家庭用タンクレスの収益性を意識したチャンネルミックス ・業務用(給湯・暖房)へのリソースシフトによる業務用機器の販売台数拡大 ・エネルギーシフトに対応したヒートポンプ商材の取組み強化
豪州	<ul style="list-style-type: none"> ・タンクの強みを活かしたヒートポンプ給湯機の販売台数拡大 ・業務用給湯器、スマート電気温水器の販売拡大 ・生産効率向上による原価低減
東南アジア	<ul style="list-style-type: none"> ・ノーリツブランドの浄水器・電気温水器の東南アジアへの展開 ・持分法適用会社であるカンガルー社の原価改善とベトナムでの収益拡大

資本政策

東証『資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応』への取り組み

資本政策

①株主還元策の強化

連結配当性向50%の適用見込みで、年間配当94円(中間47円/期末47円)を予定。

10億円を上限とする自己株式の取得を予定。

②政策保有株式の縮減

2025年12月末連結B/Sの保有金額と純資産の割合28.1%を、2026年12月末までに20%未満とし、売却資金を成長投資に振り向ける。

③自己株消却

2026年末で発行済み株式総数の5%を残して消却する。

■2026年12月期 第1四半期 決算結果

概要

- ・売上は、国内は成長分野である非住宅が大きく伸長し増収、海外では北米・豪州が堅調も、中国の市況低迷継続の影響が大きく、連結全体で減収
- ・営業利益は、国内は原価悪化で減益、海外は中国で売上に応じた固定費のコントロールを推し進めるもトップラインの落ち込みで連結全体で減益

売上高

516億円 (前年同期差△12億円)

- ・国内 366億円 (前年同期差+4億円)
- ・海外 149億円 (前年同期差△16億円)

営業利益

16億円 (前年同期差△3億円)

- ・国内 14億円 (前年同期差△1億円)
- ・海外 2億円 (前年同期差△1億円)

純利益

44億円 (前年同期差+30億円)

投資有価証券の売却で、特別利益44億円を計上

前年比較

単位:百万円

	2025年12月期 1期実績	2026年12月期 1期実績	前年差 (金額)	増減率 (%)
売上高	52,860	51,635	△1,224	△2.3%
国内事業	36,254	36,686	+431	+1.2%
海外事業	16,605	14,948	△1,656	△10.0%
営業利益	2,007	1,678	△328	△16.4%
国内事業	1,568	1,422	△145	△9.3%
海外事業	438	255	△182	△41.7%
経常利益	2,165	1,517	△647	△29.9%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	1,432	4,463	+3,030	+211.6%

平均為替レート、1ドル=156.42円、1元=22.65円、1Aドル=109.34円 ※国内・海外の売上高は外部取引額のみ

国内事業の結果



非住宅分野が販売好調で売上牽引も、原価悪化で減益

- ・温水空調分野は、ハイブリッド給湯機と非住宅分野が好調に推移
- ・厨房分野は、ビルトインコンロの新商品で販売台数確保、レンジフードは好調継続
- ・営業利益は、売上伸長するも、仕入部材価格の上昇により減益

単位:百万円

	2025年12月期 1期実績	2026年12月期 1期実績	前年差 (金額)	増減率 (%)
売上高	36,254	36,686	+431	+1.2%
温水空調	30,251	30,553	+302	+1.0%
内 住宅用	27,561	27,531	△30	△0.1%
内 非住宅用	2,689	3,022	+333	+12.4%
厨房	3,939	3,996	+57	+1.5%
その他	2,064	2,136	+71	+3.5%
営業利益	1,568	1,422	△145	△9.3%

海外事業の結果



中国での市況低迷継続、北米・豪州は好調も減収減益

- ・中国は市況低迷が継続し減収、固定費のコントロールを進めるも減益
- ・北米は家庭用タンクレスのチャネル政策により増収増益
- ・豪州は電化政策を追い風にヒートポンプ給湯機が好調で増収増益

単位:百万円

		2025年12月期 1期実績	2026年12月期 1期実績	前年差 (金額)	増減率 (%)
中国	売上高	9,026	6,022	△3,003	△33.3%
	営業利益	212	△191	△403	—
北米	売上高	4,589	5,122	+533	+11.6%
	営業利益	△23	100	+123	—
豪州	売上高	2,502	3,275	+772	+30.9%
	営業利益	211	276	+65	+30.8%
その他	売上高	487	528	+40	+8.4%
	営業利益	37	70	+32	+87.1%
合計	売上高	16,605	14,948	△1,656	△10.0%
	営業利益	438	255	△182	△41.7%

「Vプラン26」進捗

国内事業(分野別)振り返り

高付加価値商品と環境配慮型商品による稼ぐ力の強化

- ハイブリッド給湯機の新設・既設での採用拡大
- 高効率給湯器の構成比拡大
- 顧客体験価値の創造による社会課題解決型商品の再訴求

社会課題解決型商品の再訴求

除菌&睡眠サポート機能付き給湯器

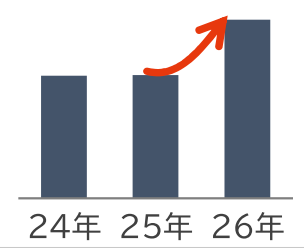
環境配慮型商品の販売加速

ハイブリッド給湯機 エコジョーズ

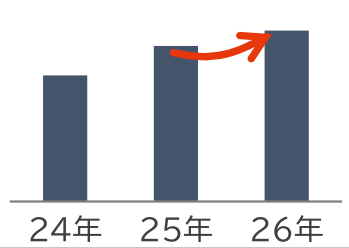
【成果】ハイブリッド給湯機、高付加価値商品ともに伸長

- 昨年11月発売の自然冷媒ハイブリッド給湯機「HPHB R290」の販売が大きく伸長
- 顧客体験価値の訴求にむけてEXセンターを展開、プレミアム給湯器の拡販にも貢献
- AQUA OZONEの技術ブランドの新展開による事業拡大

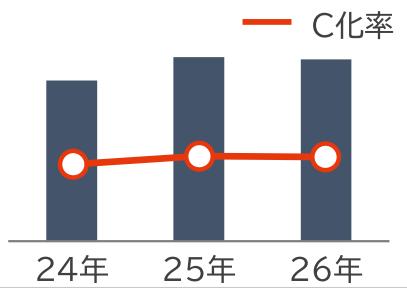
<ハイブリッド給湯機>



<プレミアム給湯器>



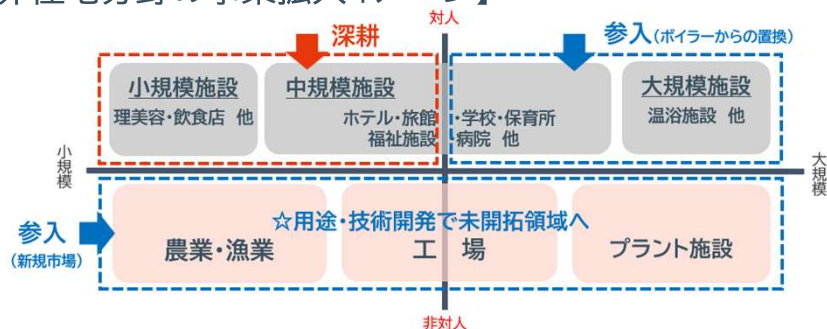
<高効率給湯器>



高付加価値商品と環境配慮型商品による稼ぐ力の強化

- 対人領域での業務用給湯器の拡販
- 非対人領域の拡大(熱ソリューション事業)
- 保守契約・組立配送による収益拡大

【非住宅分野の事業拡大イメージ】



対人領域の深耕／非対人領域の開拓



業務用ガスふろ給湯器
※用途特化型商品



ろ過昇温ポンプユニット

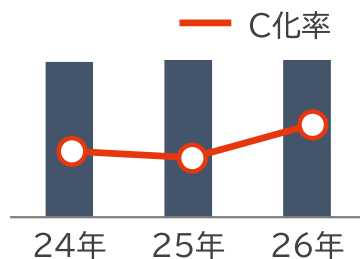


業務用ヒートポンプ給湯機

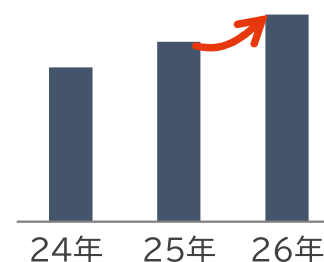
【成果】大型業務用給湯器が堅調に加え、高効率比率も向上

- 高シェアに基づくストックを活かした採用活動の効果に加え、組立配送の評価により好調
- 遠隔監視機能が評価され、非住宅保守契約累計数も着実に伸長

<業務用給湯器>



<非住宅保守契約累計数>



高付加価値商品と環境配慮型商品による稼ぐ力の強化

- ビルトインコンロの中高級比率の向上
- レンジフードの販売シェア拡大
- 環境配慮型商品(スマートエコバーナー)の拡販

厨房分野の質的向上と量的拡大



ビルトインコンロ



スマートエコバーナー

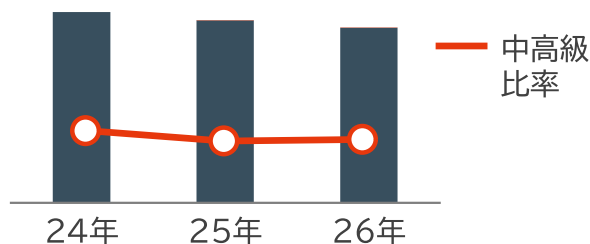


レンジフード

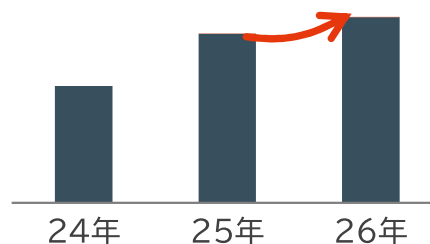
【成果】レンジフードは引き続き好調

- ビルトインコンロは中高級比率は横ばいも、3月発売の新商品が好調でシェア向上
- レンジフードの販売台数は、取替需要を獲得し順調に拡大

<ビルトインコンロ台数・中高級比率>



<レンジフード台数>

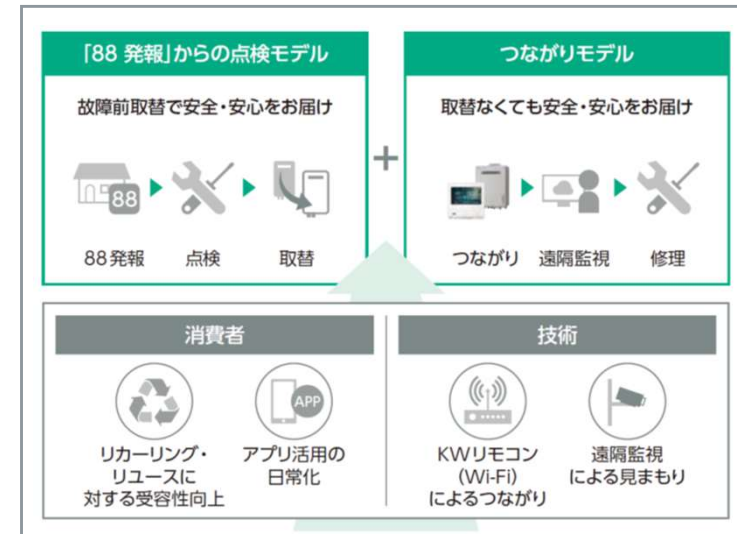


新商品
ビルトインコンロ N3WV6M
デザイン性とお手入れ性を両立する
「つやめきガラストップ」採用



新たなビジネス機会の創出／つながり基盤構築

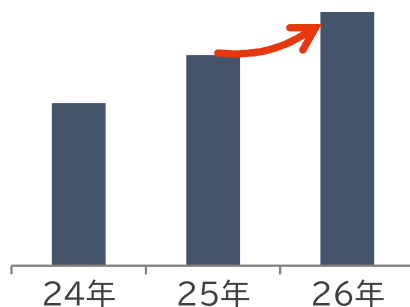
- IoTリモコンの販売拡大
- アクティブユーザーの獲得によるつながり基盤の構築
- 給湯機リサイクルの促進
- 市場品質向上のための故障前取替の推進



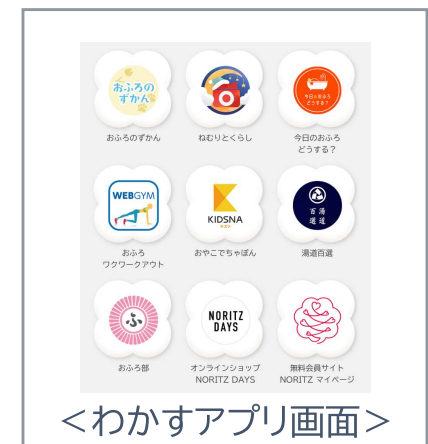
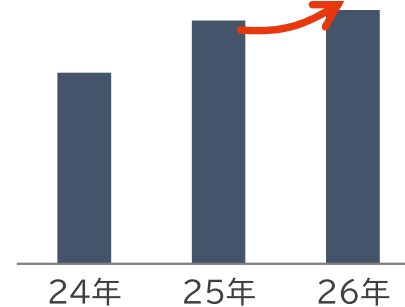
【成果】IoTリモコン拡販でつながり基盤強化、給湯器リサイクル回収も順調

- IoTリモコンの拡販と、わかすアプリの接続促進でつながり基盤構築
- 給湯器リサイクル回収台数は業務提携先の拡大などにより順調に推移

<IoTリモコンの販売台数>



<給湯器リサイクル回収台数>



生産システム基盤構築によるスマート化の実現と内製比率の向上

項目	内容
➤ 材料費低減	仕入材料費の削減
➤ スマートファクトリーの実現	生産設備のスマート化
	DXによる自動化・効率化
➤ グループ内製化による付加価値取込み	外注部分の付加価値の取込み
	コストアップ防止
	生産拠点の最適化

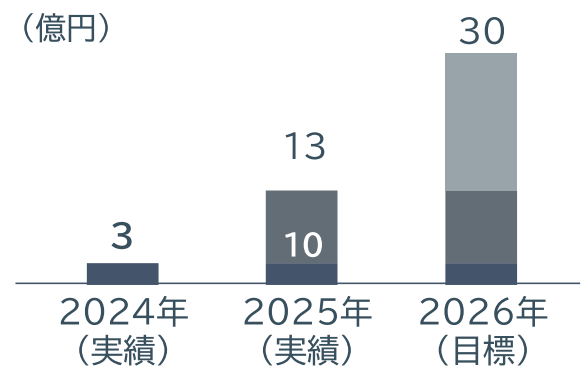
V26目標
総額30億円

2026年1期実績 (素材価格変動、市場流通品調達によるコストアップは含まず)

2.79億円

(Vプラン26累計 16.35億円)

2026年までの低減目標



海外事業(エリア別)振り返り

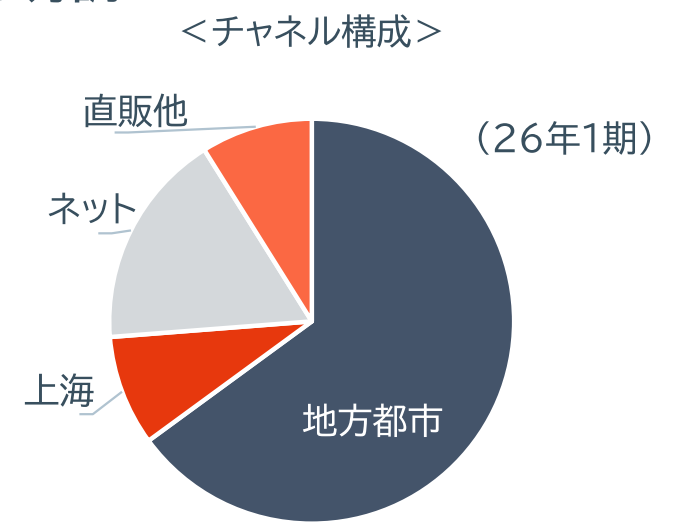
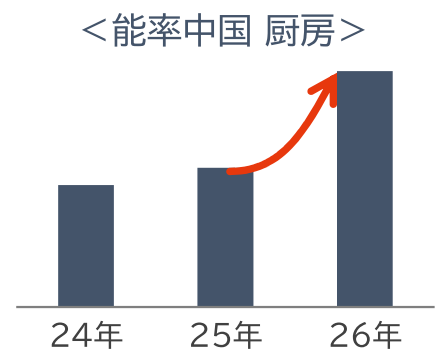
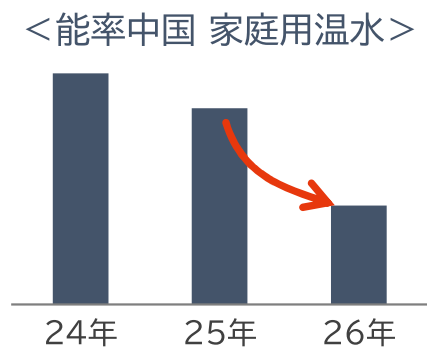
温水機器・厨房機器の販売台数確保

- 地方エリアでの専売店拡大
- 温水機器と厨房機器のセット販売による拡販
- 販売に応じた固定費コントロールによる費用削減



【成果】固定費コントロールも、市況低迷継続により減収減益

- 温水：市況低迷が継続し販売台数減
- 厨房：昨年第4四半期発売の現地ニーズに対応した新商品が好調
- 専売店モデルをエリア展開の中、体験可能型の店舗を拡充



チャンネルミックス改善、業務用機器の拡販とエネルギーシフトへの対応

- 家庭用: タンクレス: チャンネルミックス販売で収益性向上
高効率給湯器の拡販
- 業務用: ラックシステムでの業務用給湯器の拡販
- 暖房用: コンビボイラー / 高効率ボイラー販売強化

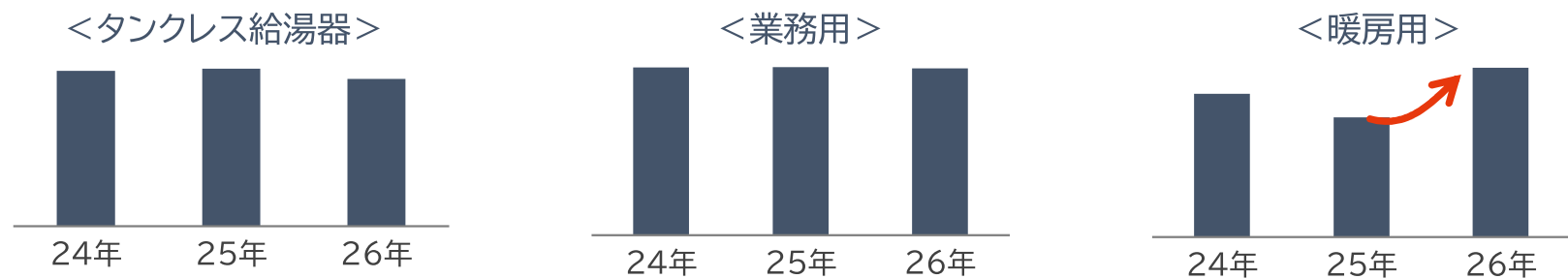
当社商品の強み

- ・様々な現場に対応可能な排気・配管設計
- ・業界最高クラスの高い熱効率と低NOx燃焼
- ・全一次空気燃焼給湯器の幅広い品揃え
(エナジースター基準変更対応)

高効率給湯器 コンビボイラー ラックシステム

【成果】家庭用タンクレスはチャンネル政策で収益性向上

- 家庭用: 高効率給湯器の販売強化、チャンネルミックスにより収益向上
- 業務用: 寒波の影響で施工が遅延も、前年並みの台数を確保
- 暖房用: 昨年下期からの好調を維持し、大きく伸長



市場の電化加速に対応し、電化商材の拡販

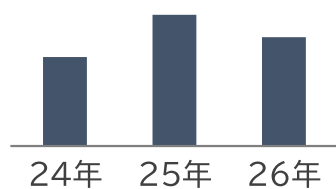
- 成長分野商品であるヒートポンプ給湯機の販売台数拡大
- 業務用給湯器、スマート電気温水器の販売拡大
- 生産効率向上による原価低減



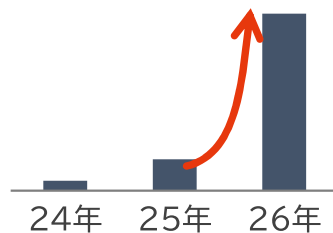
【成果】市場変化に対応した商材投入と原価低減努力で増収増益

- 電化政策を追い風に、ヒートポンプ給湯機とスマート電気温水器の販売台数が大幅伸長
- タンクレスは 家庭用・業務用ともに販売台数減少も、タンクを含む総台数は上昇
- 素材高騰等の中、生産効率向上で原価アップを抑制

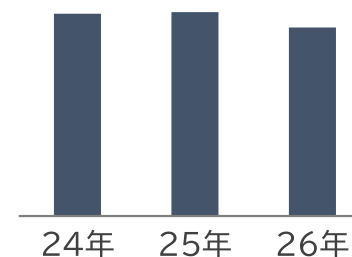
<タンクレス給湯器>



<ヒートポンプ給湯機>
豪州のみ



<業務用>



東南アジアでの事業基盤構築

- ノーリツブランドの電気温水器・浄水器の拡販
- 販売基盤強化
 - ・ベトナム周辺国で販路開拓(ローカル企業との協業)
- カンガルー社の原価改善と収益拡大




Kangaroo International Joint Venture Company

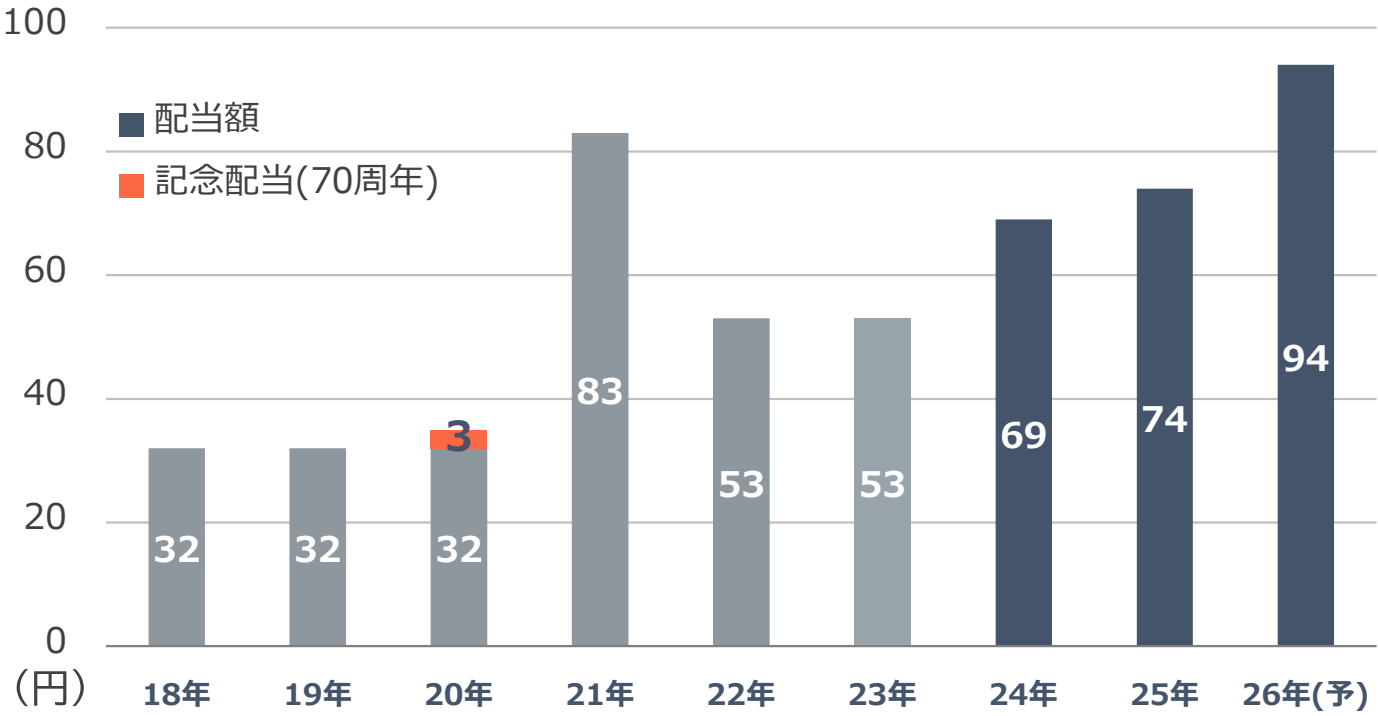


<バンコクでの特設会場での展示会>

【成果】販売基盤構築が順調に進捗

- 商品開発: 小型瞬間式電気温水器の新製品開発
- 販売基盤: バンコク駐在員事務所を開設、公式販売サイト「NORITZ ASEAN」の開設
ノーリツブランドの浄水器で、タイに加え、ラオスでの販路開拓
- カンガルー社: 販売回復と原価改善効果で増収増益

資本政策

<p>配当方針</p>	<p>「連結配当性向50%」または「DOE2.5%」のいずれか高い方を選択</p>																														
<p>配当実績 (予定)</p>	 <p>Legend: ■ 配当額 (Dividend Amount), ■ 記念配当(70周年) (Commemorative Dividend (70th Anniversary))</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>年</th> <th>配当額 (円)</th> <th>記念配当 (円)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>18年</td> <td>32</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>19年</td> <td>32</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>20年</td> <td>32</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>21年</td> <td>83</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>22年</td> <td>53</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>23年</td> <td>53</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>24年</td> <td>69</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>25年</td> <td>74</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>26年(予)</td> <td>94</td> <td>0</td> </tr> </tbody> </table>	年	配当額 (円)	記念配当 (円)	18年	32	0	19年	32	0	20年	32	3	21年	83	0	22年	53	0	23年	53	0	24年	69	0	25年	74	0	26年(予)	94	0
年	配当額 (円)	記念配当 (円)																													
18年	32	0																													
19年	32	0																													
20年	32	3																													
21年	83	0																													
22年	53	0																													
23年	53	0																													
24年	69	0																													
25年	74	0																													
26年(予)	94	0																													
<p>自己株式の取得</p>	<p>➤ 2026年12月31日を期限として、10億円を上限とする自己株式取得を実施予定。2026年3月31日時点で、21,000株の自己株式を取得(取得価格48百万円)</p>																														

資本政策(一部抜粋)

東証『資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応』への取り組み

資本政策

政策保有株式の縮減

2025年12月末連結B/Sの保有金額と純資産の割合28.1%を
2026年12月末までに20%未満とし、売却資金を成長投資に振り向ける

【進捗】 政策保有株式3銘柄55億円分を売却

政策保有株式の純資産割合は26.1%となり2%縮減

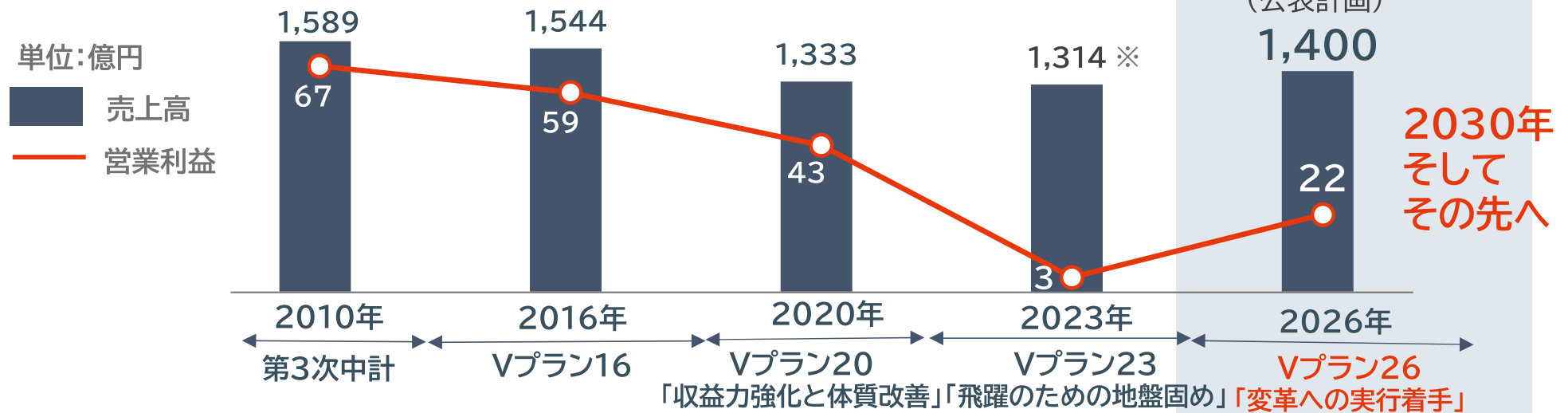
売却益44億円を特別利益として計上し、成長投資の資金として活用

■ご参考資料

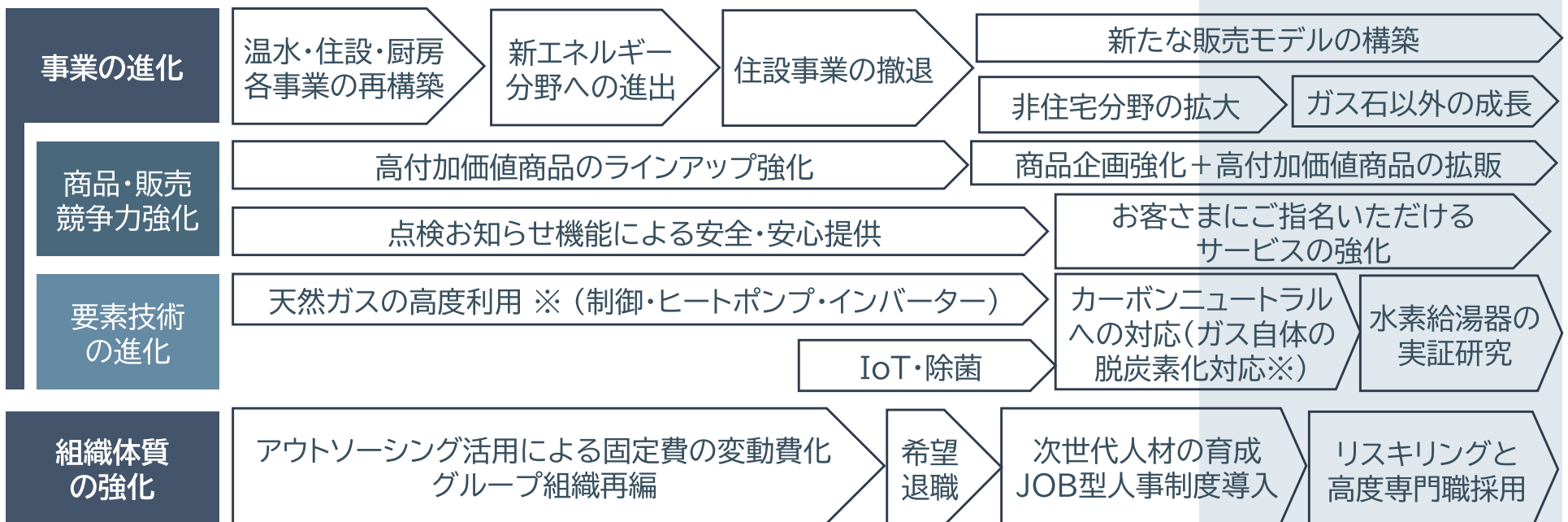
決算補足データ

国内事業の「歩み」と「今後の方向性」

■各中計最終年度の業績推移



2030年
そして
その先へ



※日本ガス協会カーボンニュートラル2050より

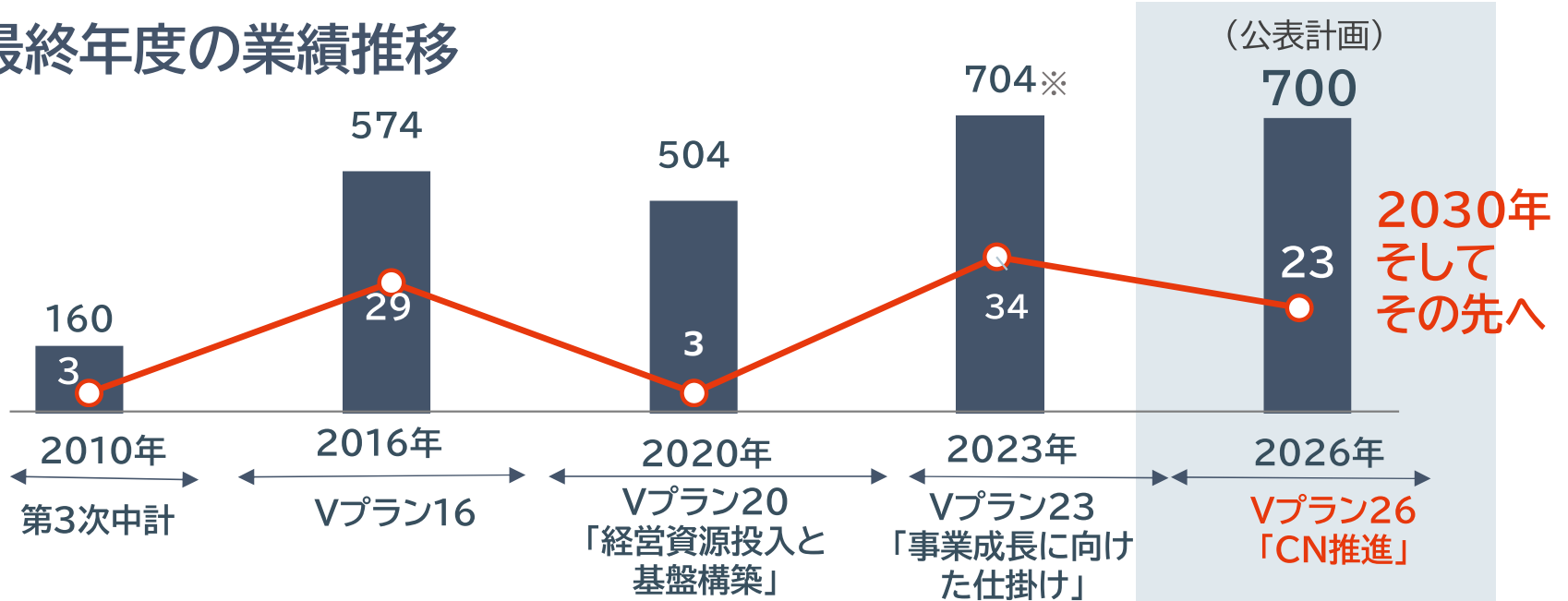
海外事業の「歩み」と「今後の方向性」

■各中計最終年度の業績推移

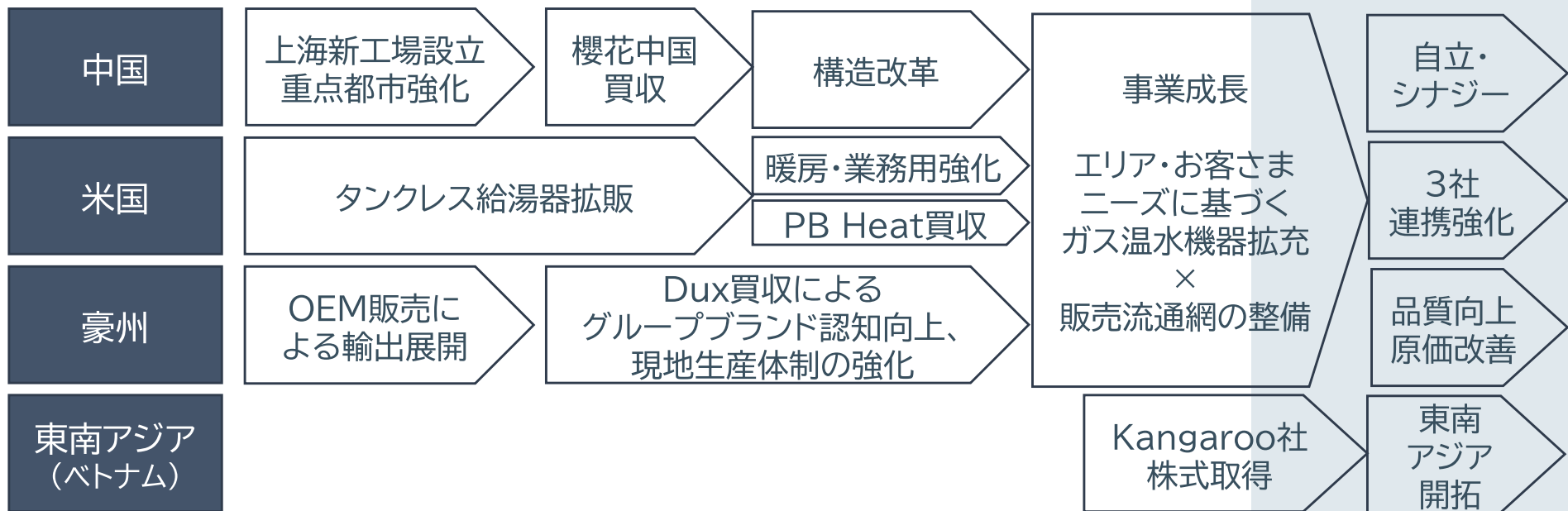
単位:億円

■ 売上高

— 営業利益



2030年
そして
その先へ



※ 2024年度より 報告セグメントの利益または損失の算定方法を変更

海外エリア別の通期決算計画〈現地通貨ベース〉



		2025年12月期 通期実績	2026年12月期 通期計画	前年差 (金額)	増減率 (%)
中国 (千元)	売上高	1,543,469	1,585,253	+41,784	+2.7%
	営業利益	11,286	19,512	+8,226	+72.9%
北米 (千米ドル)	売上高	128,257	132,680	+4,423	+3.4%
	営業利益	3,468	1,667	△1,801	△51.9%
豪州 (千豪ドル)	売上高	122,542	130,564	+8,022	+6.5%
	営業利益	13,569	12,526	△1,043	△7.7%

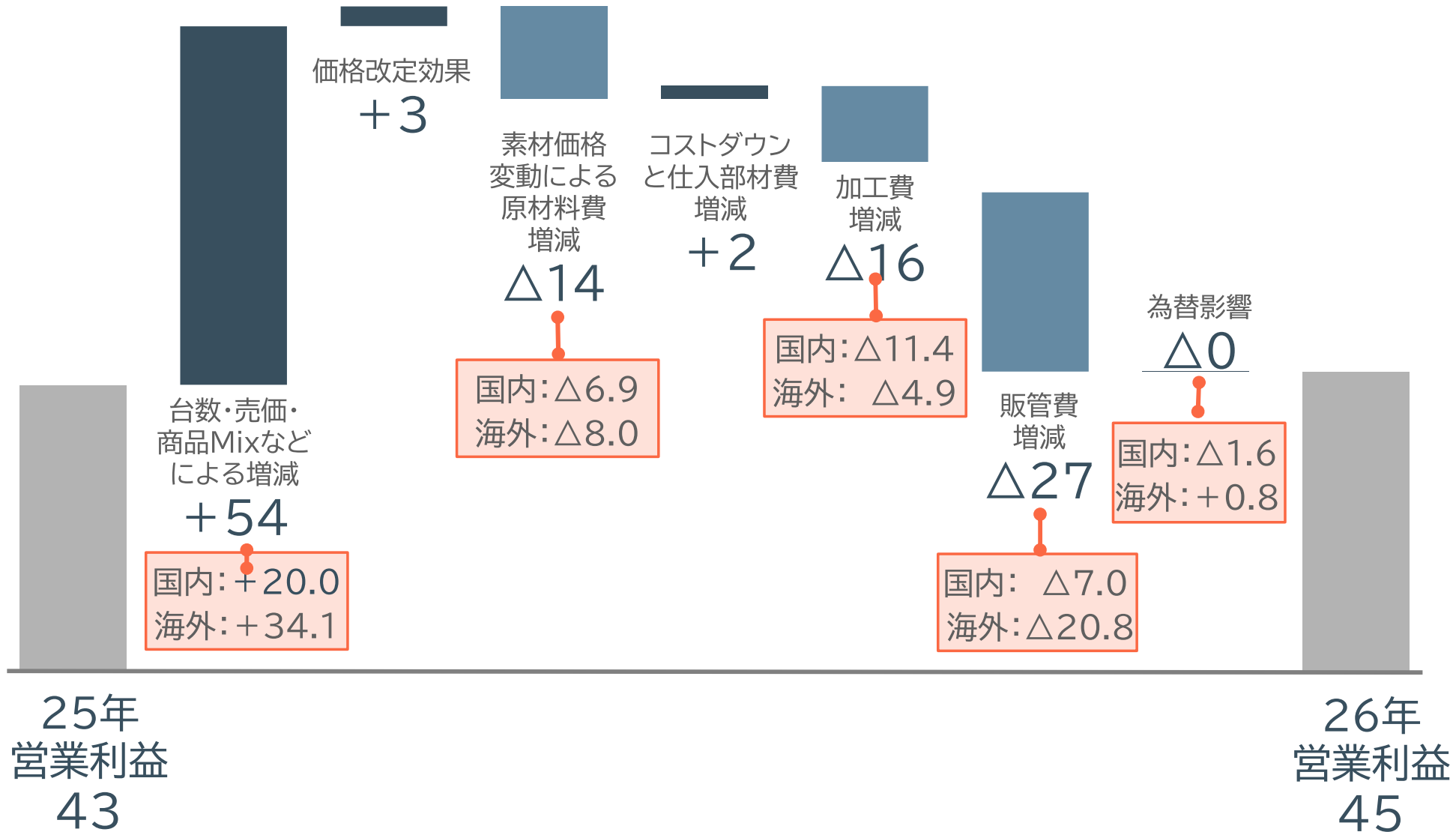
海外エリア別の1期累計決算結果 〈現地通貨ベース〉



		2025年12月期 1期実績	2026年12月期 1期実績	前年差 (金額)	増減率 (%)
中国 (千元)	売上高	434,789	265,931	△168,857	△38.8%
	営業利益	10,232	△8,458	△18,691	—
北米 (千米ドル)	売上高	30,352	32,748	+2,395	+7.9%
	営業利益	△152	639	+792	—
豪州 (千豪ドル)	売上高	26,532	29,958	+3,425	+12.9%
	営業利益	2,240	2,529	+288	+12.9%

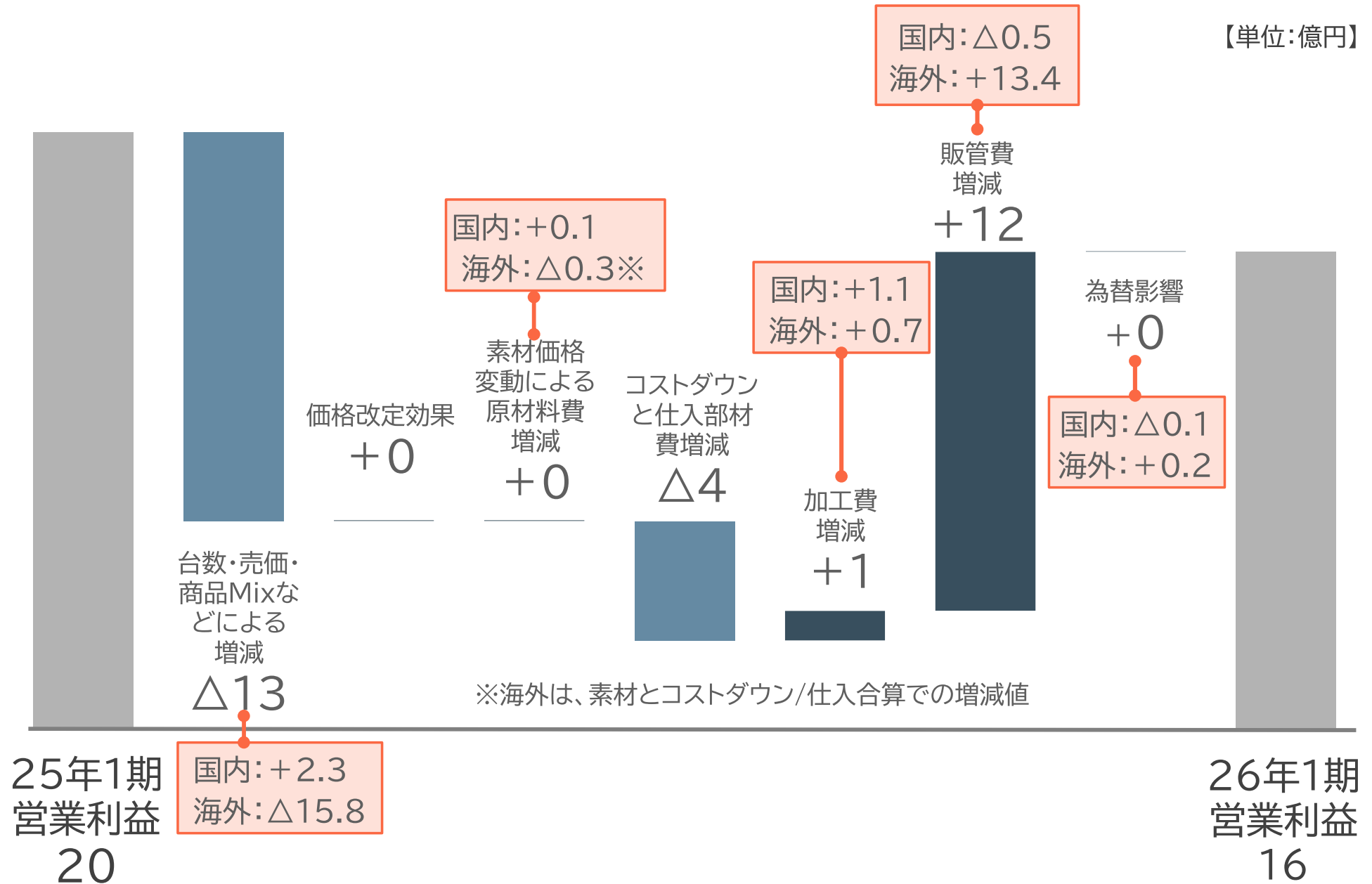
2026年12月期年間計画: 営業利益増減要因(年初計画)

単位: 億円

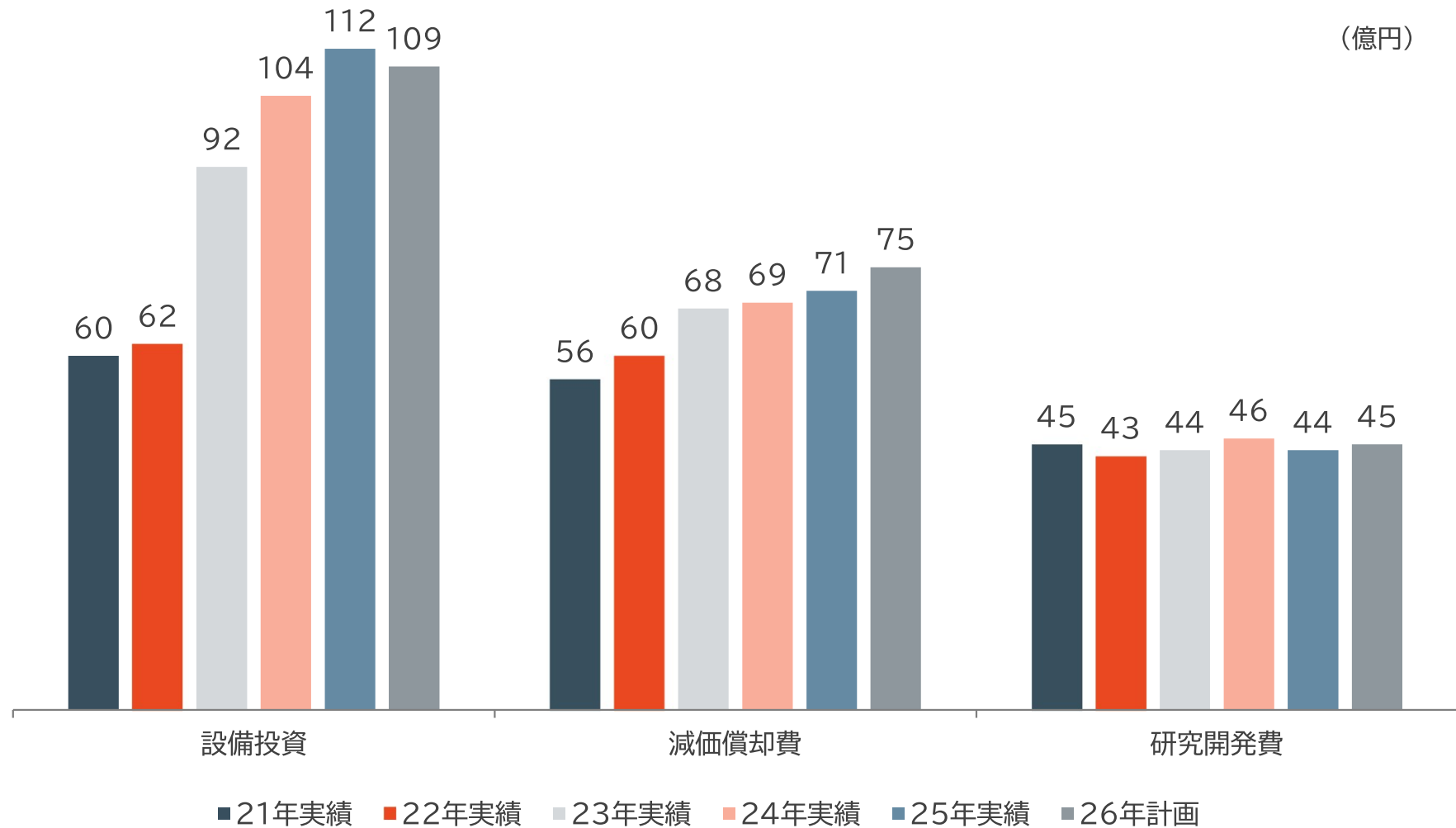


2026年12月期 第1四半期決算: 営業利益増減要因

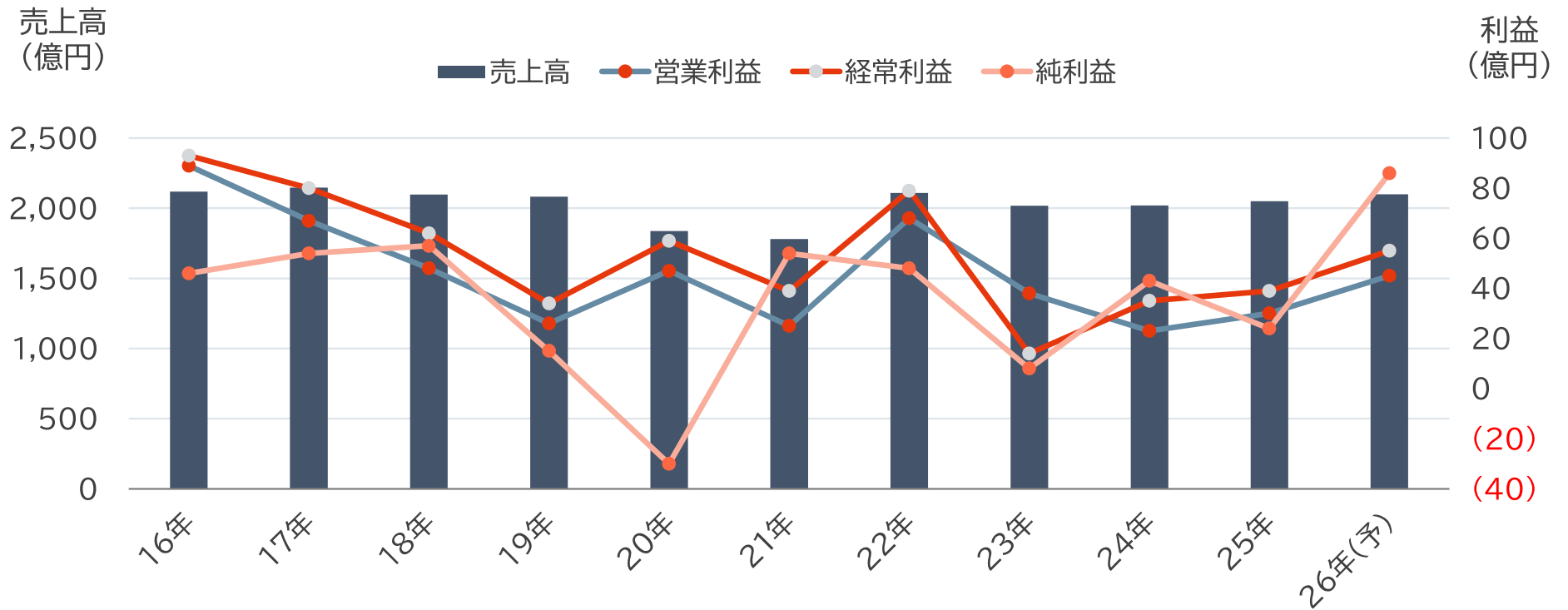
【単位: 億円】



設備投資・減価償却費・研究開発費の計画



※減価償却費はのれん、商標権、顧客関連資産の償却費除く



	16年	17年	18年	19年	20年	21年	22年	23年	24年	25年	26年(予)
営業利益率(%)	4.2	3.1	2.3	1.3	2.6	1.4	3.3	1.9	1.2	2.1	2.1
ROE(%)	4.3	4.8	5.1	1.4	△2.8	5.0	4.2	0.7	3.5	2.5	6.0超
EPS(円)	97.3	113.0	120.9	31.8	△64.8	119.1	104.6	18.8	94.9	73.5	188.1

サステナビリティ経営の推進

※タイトルの件、詳細は右のQRコードよりご確認ください。



社会とのコミュニケーションを強化 — 社会的価値との融合



■ 日本の障がい者数



日本人口の
約**10%**(約1,165万人)

■ 障がい者雇用率



就労年齢対象障がい者の
約**14%**(約68万人)

- ・ノーリツ国内グループ(グループ会社適用)
障がい者雇用率 3.13% (2025年6月時点)
- ・日本の法定障がい者雇用率 2.50%
(2026年3月現在)

障がい者の自立支援を 販売事業者さまとともに

✓ 参画販売事業者

290社

✓ 就労障がい者数

累計 **約3,340人** ※25年末時点

目標と進捗

事業継続における重点課題

重点課題	主な取り組み	Vプラン26 指標とマイルストーン		2025年	2030年ありたい姿
		指標	目標		
つながりを起点とした顧客価値最大化	・お客さまとの「つながり」強化	・製品・サービスを通じたつながり数(累計)	・600万件	・506万件	・つながり数 900万件
カーボンニュートラル/社会課題対応	国内	・温水・環境配慮型商品(高効率給湯器) 厨房・社会課題解決型商品 スタンダード化	・環境配慮型商品の販売構成比 ・社会対応型商品の販売構成比 ・製品のCO2排出量(2018年比)	・44.3% ・31.3% ・▲29.3%	・環境配慮型商品90% ・社会課題対応型商品40% ・製品CO2 2018年比▲30%
	国内(非住宅)	・設備更新による施設のカーボンニュートラル貢献 ・熱ソリューションビジネスの確立	・事業拡大によるCO2削減貢献量	・33万 t-CO ₂	・40万 t-CO ₂
	海外	・既存国:環境対応型商品の市場拡大 ・新規国:所有技術・商材の展開	・事業拡大によるCO2削減貢献量	・400万 t-CO ₂	・278万 t-CO ₂ ・750万 t-CO ₂

資本強化における重点課題

重点課題	主な取り組み	Vプラン26 指標とマイルストーン		2025年	2030年ありたい姿
		指標	目標		
カーボンニュートラル・資源循環促進による自然資本開発	・事業活動によるCO2排出量の削減 ・リサイクルビジネスの促進	・RE100達成 ・製品リサイクル回収台数	・NAM達成 ・15万台	・— ・8.5万台	・事業CO2 2018年比▲50% ・製品リサイクル回収30万台
事業を支える人的資本開発	・従業員ウェルビーイングの実現 ・ダイバーシティ&インクルージョン	・エンゲージメントサーベイ総合スコア	・70	・69	エンゲージメントサーベイ総合スコア 73
事業拡大に向けた知的資本開発	・社会課題解決型技術の創造と世界展開 ・経営品質向上による「コーポレートブランド」強化	・カーボンニュートラル・ウェルネス等の新技術獲得数 ・ブランド戦略サーベイ総合スコア	・5件 ・585	・1件 ・579	・PATor新ビジネスモデル5件 ・ブランド戦略サーベイ総合スコア 600
DX等による製造資本開発	・ものづくり変革(DX活用・ロボット導入・モジュール設計等)	・本社工場の自動化率	・ガス給湯器ライン 自動化率 70%	—	スマートファクトリーの実現

本資料は、当社の事業及び業界動向について当社による現在の予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来の展望についても言及しています。

これらの将来の展望に関する表明は、様々なリスクや不確かさが伴っています。既に知られた、もしくははまだ知られていないリスク、不確かさその他の要因が、将来の展望に対する表明に含まれる事柄と異なる結果を引き起こさないとも限りません。

当社は、将来の展望に対する表明、予想が正しいと約束することはできず、結果は将来の展望と著しく異なることもありえます。

本資料における将来の展望に関する表明は、2026年5月現在において利用可能な情報に基づいて、当社により2026年5月現在においてなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して将来の展望に関するいかなる表明の記載をも更新し、変更するものではありません。

株式会社ノーリツ

<https://www.noritz.co.jp/company/ir/>