

(証券コード 東証プライム : 5957)



個人投資家WEBセミナー

《日東精工株式会社》

2026年9月14日

NITTOSEIKO

Taking new steps forward together

1

会社概要

2

日東精工の強み

3

中期経営計画<Mission G-final>

4

サステナビリティの取り組み

5

まとめ

代表取締役社長 兼 COO ^{あらが}**荒賀** ^{まこと}**誠**

略歴

- 1991年 当社入社
人事総務部門、
ファスナー部門営業などに従事
- 2014年 企画室長／内部統制推進部長
- 2018年 取締役
2020年 常務執行役員
2022年 代表取締役／専務執行役員
経営管理部門を担当
- 2023年 代表取締役社長／COO (現任)

生年月日

1968年10月11日生
(57歳)

出身地

京都府綾部市

特技

書道

至誠天に通ず

1

会社概要

2

日東精工の強み

3

中期経営計画<Mission G-final>

4

サステナビリティの取り組み

5

まとめ



極小ねじから大型の組立装置、
計測・検査・分析装置、
医療機器まで



変化する顧客ニーズへの対応と
健全な財務体質で創業から88年。
世界初の技術で挑戦を続ける



人口3万人の町に拠点を置き
世界中でビジネスを展開

社名

日東精工株式会社

上場市場

東京証券取引所 プライム [5957]

設立

1938年2月 [創業88年]

本社所在地

京都府綾部市井倉町梅ヶ畑20番地

資本金

35億円

連結従業員数

(2025年6月30日現在)

2,231名

グループ会社数

(2025年12月31日現在)

30社

(国内14社、海外16社)

連結売上高

(2025年12月期)

502億円

連結営業利益

(2025年12月期)

34億円



誠実を基とし、内外に信用を獲得し、 地方の発展に寄与する

地域の産業振興と雇用創出を目的として創立された稀有な会社
創業以来、本社を創立の地である綾部市に置き続ける



従業員が寄宿舍に住み、夜は材料や機械、数学、英語などを学ぶ
当時の精神が現在の人財育成の考え方のルーツに

我らは
よい自己をつくる

我らは
よい仕事をする

我らは
よい貢献をする

INPUT

事業活動
OUTPUT

OUTCOME

財務
資本

- ・ 高い自己資本比率
- ・ 営業CF

製造
資本

国内外の製造拠点

知的
資本

国内外保有の特許

自然
資本

- ・ 地域の自然環境
- ・ 環境資源

社会・
関係資本

- ・ 販売国数80ヶ国
- ・ ステークホルダーとの
つながり

人的
資本

連結従業員2,231名



サステナビリティ推進活動
の会議体

お客さま
との共有

- お客さまへの支援
- ・ 環境負荷低減
 - ・ 省人化支援
 - ・ 安全・安心提供

環境
共生

- ・ CO₂排出量削減
- ・ 廃棄量削減

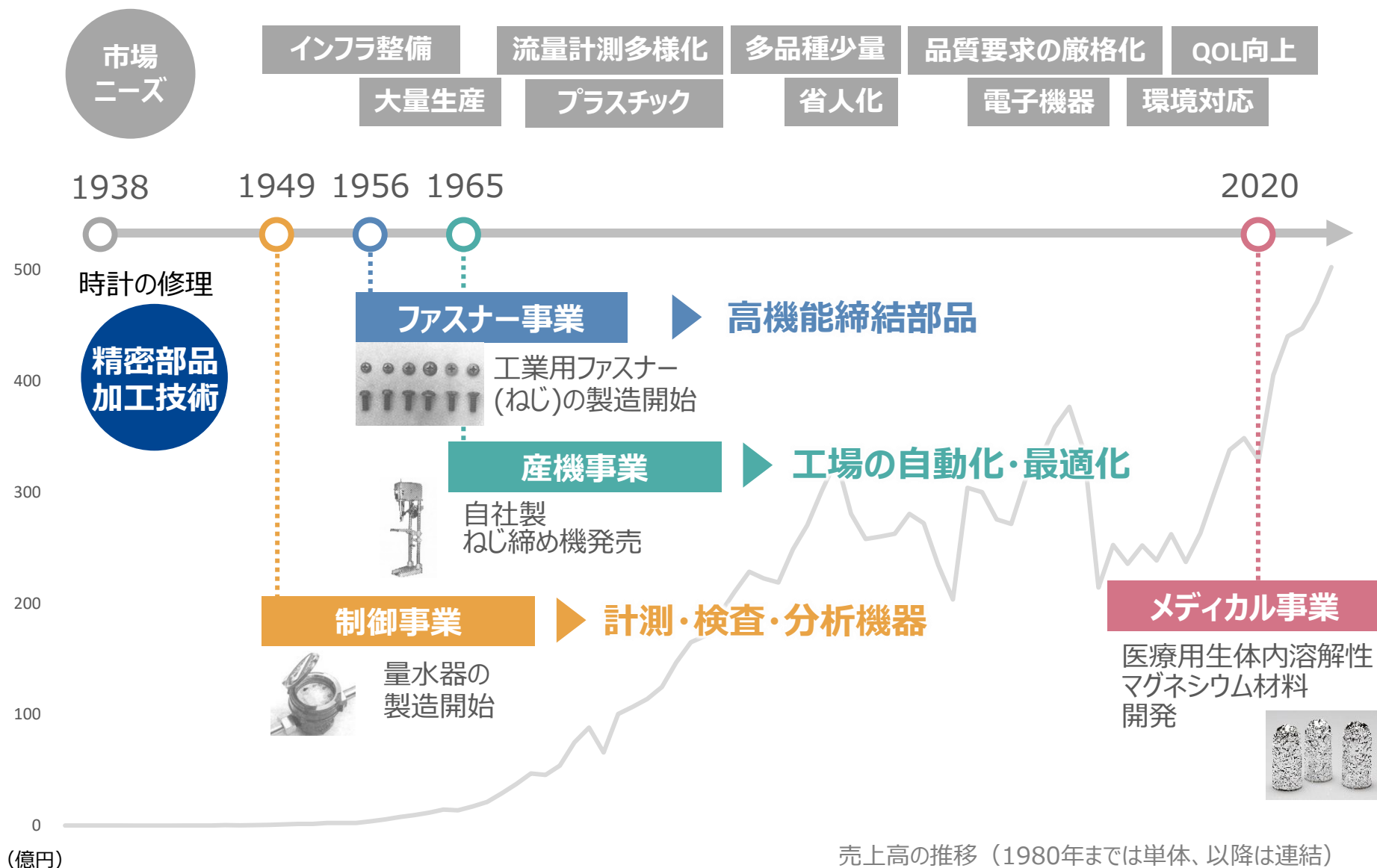
地方
創生

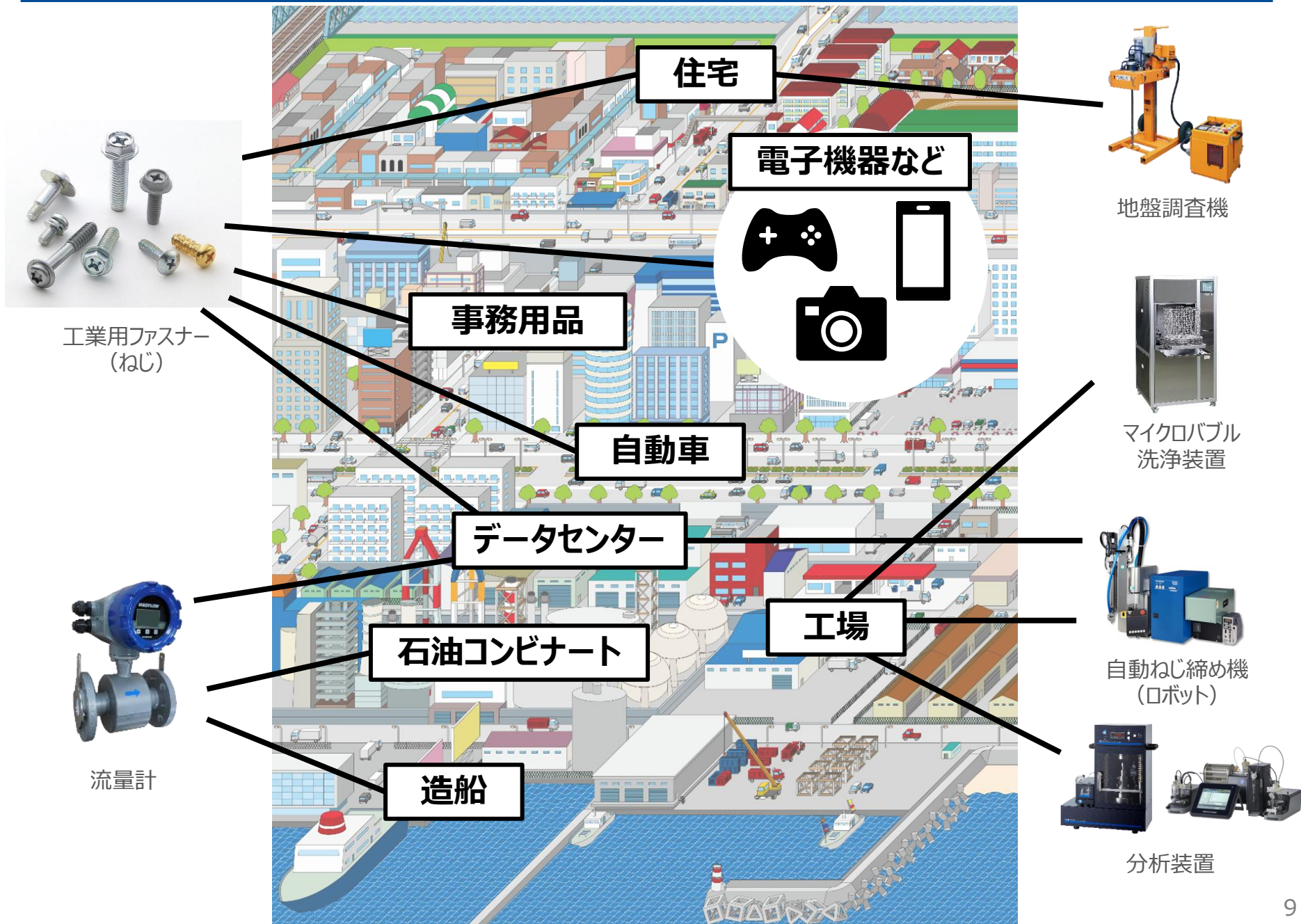
- ・ 地域産業振興
- ・ 雇用創出
- ・ 地域の環境づくり
と人づくり

人財
育成

社会・環境課題の解
決に資する人財育成

精密部品加工技術をルーツに、88年にわたりお客さまニーズに応える事業を展開





制御事業

- ・ 流量計
- ・ 検査選別装置
- ・ 地盤調査機
- ・ マイクロバブル洗浄装置
- ・ 水分測定装置
- ・ 各種分析装置

<構成比>
売上 **13%**
営利 **14%**



水分測定装置



流量計

ファスナー事業

- ・ ねじ
- ・ ボルト・ナット
- ・ プレス製品
- ・ 異種金属接合部品

<構成比>
売上 **74%**
営利 **64%**



0.6ミリ径極小・精密ねじから
24ミリ径太物ボルトまで



異種金属接合技術
AKROSE

産機事業

- ・ ナットランナ(ねじ締めドライバ)
- ・ 自動ねじ締め機
- ・ ねじ締めロボット
- ・ ねじ供給機
- ・ 自動組立機
- ・ 計数機
- ・ 包装機

<構成比>
売上 **13%**
営利 **22%**



ねじ締めロボット



組立ライン

メディカル事業

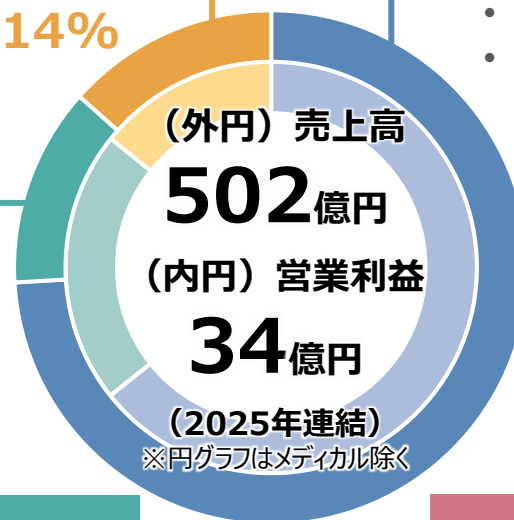
- ・ 医療用照明器
- ・ 医療用生体内溶解性マグネシウム材料



医療用照明器
「FREELED」



医療用生体内溶解性
マグネシウム材料
※製品化に向けた取り組み推進中



1

会社概要

2

日東精工の強み

3

中期経営計画<Mission G-final>

4

サステナビリティの取り組み

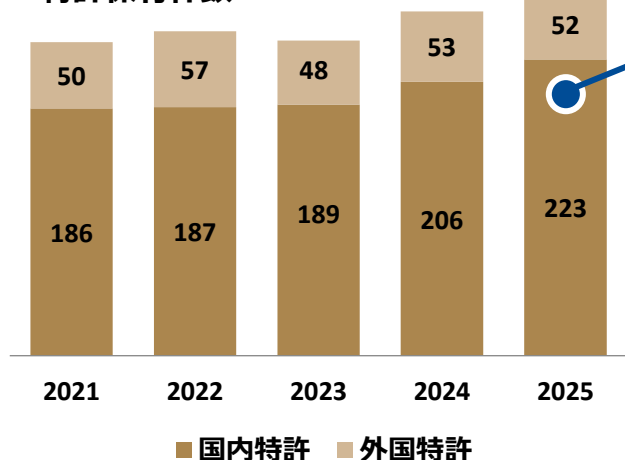
5

まとめ

数々の特許技術で顧客ニーズに応じたオーダーメイドの提案



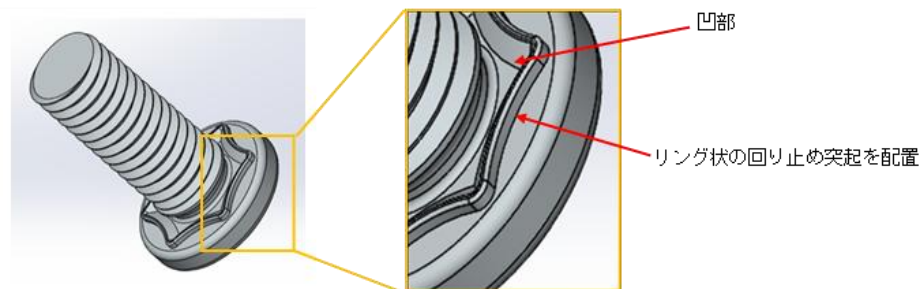
特許保有件数



ジョイスタッド
JOISTUD シリーズ

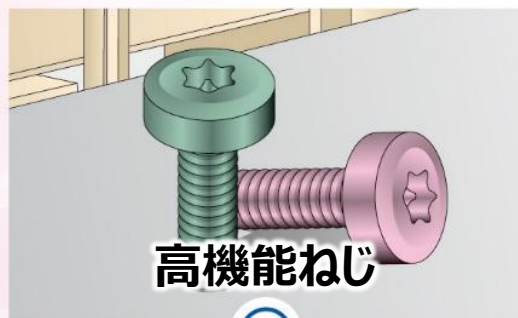
特許7425772号

鋼板などの相手材に頭部を圧入して一体化させる特殊ねじ。
頭部裏側の特徴的な形状が回り止め強度を向上させ、バリや反りも抑制。



各事業オリジナル製品の組合せ提供により顧客課題を解決

ソリューション ①



ハイレベルな
締結ニーズに対応

Solution No.1

半世紀を超える経験・実績の「ねじ」と「ねじ締め機」両面で締結工程における悩みを解決。

ソリューション ②



組立前の
検査業務を自動化

Solution No.2

品質安定化や生産性向上ニーズに対応する部品搬送や検査業務の自動化を提案。

ソリューション ③



コスト削減も
トータルに提案

Solution No.3

切削部品を冷間圧造部品に置き換えコストダウン。あわせて油分洗浄工程にマイクロバブル洗浄による環境負荷低減も提案。

海外にも製造拠点をもちグローバルにモノづくりを展開



2023

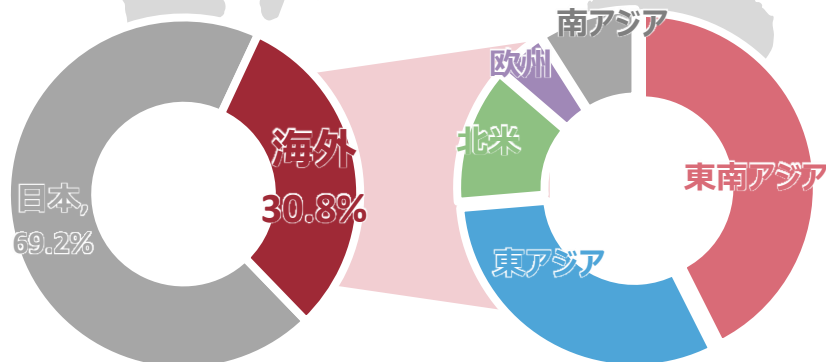


ドイツ、インドにも進出
グローバル展開を加速

2025



2025年売上高

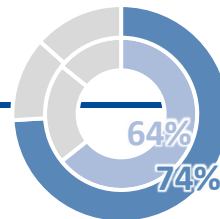


海外10ヶ国に20の拠点
うち、6ヶ国に製造拠点

海外製造でも日本品質を保証



ねじ製造の金型（パンチ、ダイス）
も海外現法へ提供



特長 1

徹底した一貫生産体制

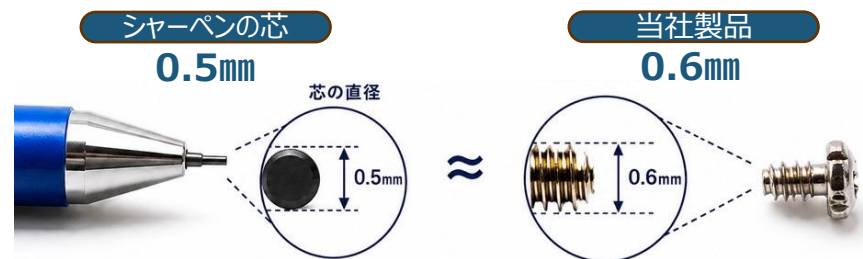
ねじ本体に加え、製造設備、金型まで自社開発。
顧客目線の品質管理でとことん一貫生産



特長 2

世界最小0.6mmねじの製造技術

世界最小クラス0.6mmの「極小ねじ」を
製造可能な技術力

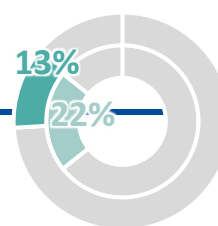


特長 3

世界トップクラスの生産能力

海外6ヶ国の製造拠点が地産地消で品質・コスト・納期対応。
月産22億本の生産体制で顧客の急激な生産増にも対応可

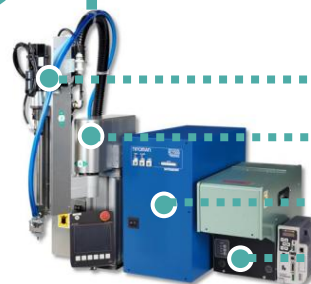




特長
1

ねじ締めをトータルサポート

ねじ締めに必要な装置を
すべて自社開発



ねじを締めるドライバ(ナットランナ)
ねじを締めるロボット
ねじ締め位置を制御
ねじを自動供給

特長
2

自動ねじ締め機の国内シェアNo.1※

※当社調べ

国産初の自動ねじ締め機を手がけたパイオニア。
長年の締結ノウハウで国内シェア1位、世界シェア2位を誇る

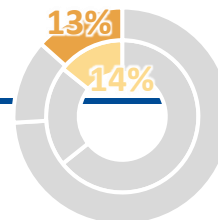


特長
3

ねじ締め制御へのこだわり

人間の手で締めるような
力加減が可能な特許技術

	従来のシリンダ制御				推力可変制御機能付ACサーボZ軸				
工程	下降	ねじ込み	ねじ浮き確認		高速下降	寸止め	ねじ込み	増し締め	ねじ浮き確認
推力	一定				強	ゼロ	弱	強	弱



特長
1

環境ニーズに対応可能な製品群

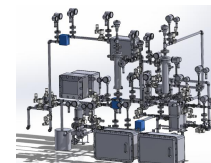
脱炭素やPFAS対策などの
環境ニーズに対応



PFASやPM2.5の
原因物質を分析



マイクロバブル
洗浄装置



有機溶剤
リサイクル装置
(開発中)

特長
2

約80ヶ国の海外販売網

2020年に日東精工アナリテック（旧：三菱ケミカルアナリテック）を
子会社化し海外ネットワークを強化



特長
3

地盤調査のニッチ市場で国内シェア90% ※

※
※当社調べ

世界で初めてスウェーデン式サウンディング試験を自動化。
軟弱地盤国タイの政府でも認められた調査技術。



ジオカルテIV

1

会社概要

2

日東精工の強み

3

中期経営計画<Mission G-final>

4

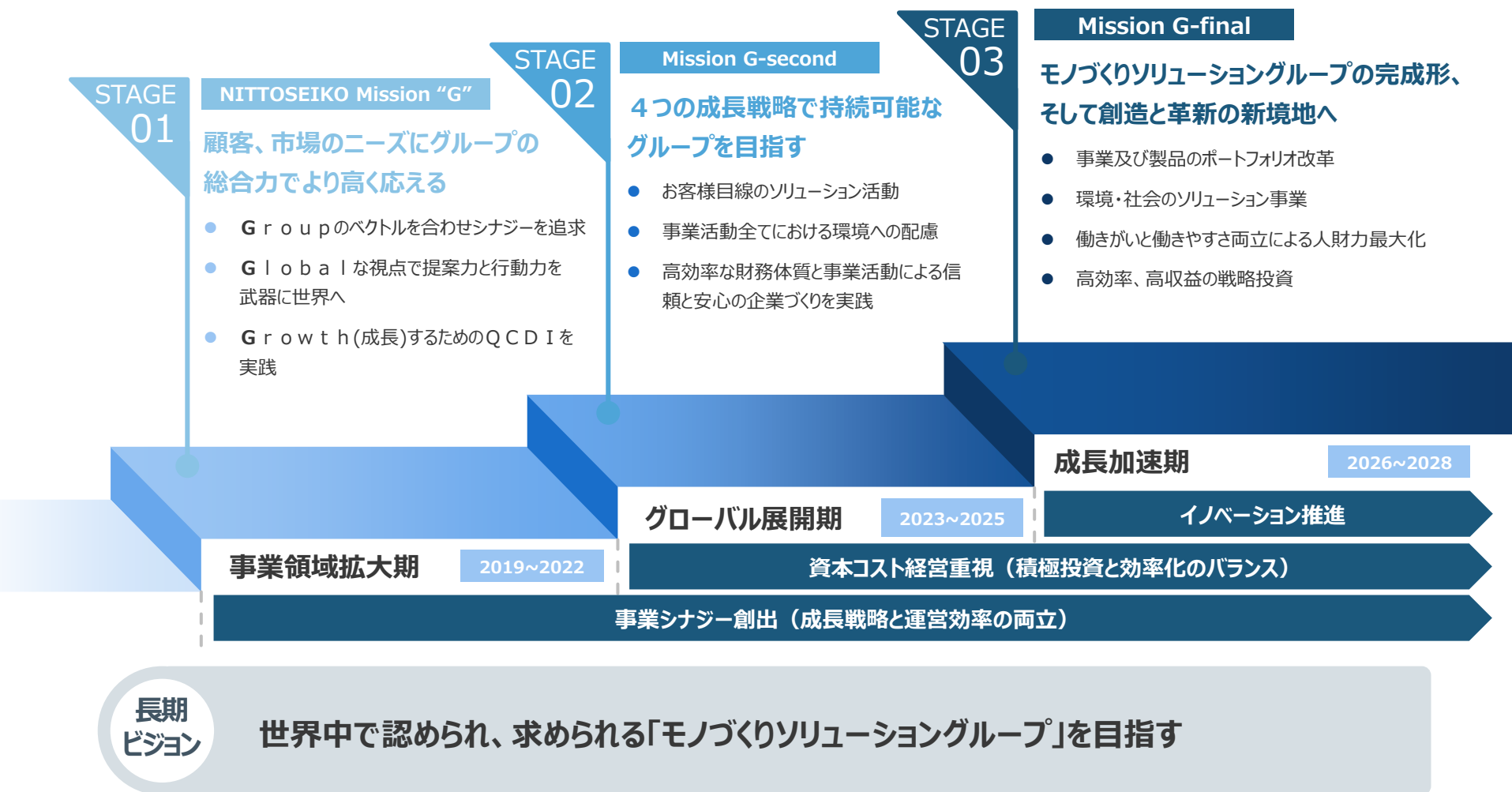
サステナビリティの取り組み

5

まとめ

既存事業の成長を加速し、次世代のモノづくりソリューションを確立。

イノベーションによるモノづくりの未来を切り拓く。



前中期経営計画より4つの成長戦略を継承・深化させ、イノベーションを基盤に、営業利益**60**億円（2028年度）の目標達成を目指す。

事業拡大戦略



【重点取組】

1. コア・コンピタンスを活かした事業別成長戦略
2. お客様価値を最優先にしたソリューション創出
3. グループ全体の最適化と未来志向の投資戦略

市場拡大

グロースターゲット

Growth # 1

環境戦略



【重点取組】

1. 事業活動全てにおける環境への対応
2. ステークホルダー支援と社会課題の解決
3. 経営改善につながるガバナンス体制の強化

環境・社会対応製品

廃棄量の削減

Growth # 2

人財戦略



【重点取組】

1. 稼働力を生み出す「働きがい」改革の実行
2. 生産性の向上につながる「働きやすさ」の環境構築
3. キャリアの可視化と学びの充実による課題解決プロ集団の育成

労働生産性

人財力強化

Growth # 3

財務戦略



【重点取組】

1. 投資計画の策定と効果試算、評価の実施
2. グループ再編による経営資源の効率化
3. PBRの改善と株主還元の充実

戦略的投資

資本コストの削減

Growth # 4

前中期経営計画

売上高と営業利益を目標（Growth#1に営業利益）

収益性

Mission G-final

営業利益を最上位の目標(ゴール)とし、売上高を含め4つの戦略すべてが収益力の源となるよう推進

営業利益

60億円

財務指標

売上

632億円

営業利益率

9.6%

ROE

9%以上

ROIC

8%以上

サステナビリティ指標

2050年度 カーボンニュートラル

CO₂排出量（2019年比）

28%削減

（Scope1, 2）

廃棄量[原単位]（2019年比）

41%削減

ユーザー

CO₂削減貢献

98,000 t 以上

労働生産性

7.6%アップ

エンゲージメント

3.8 P

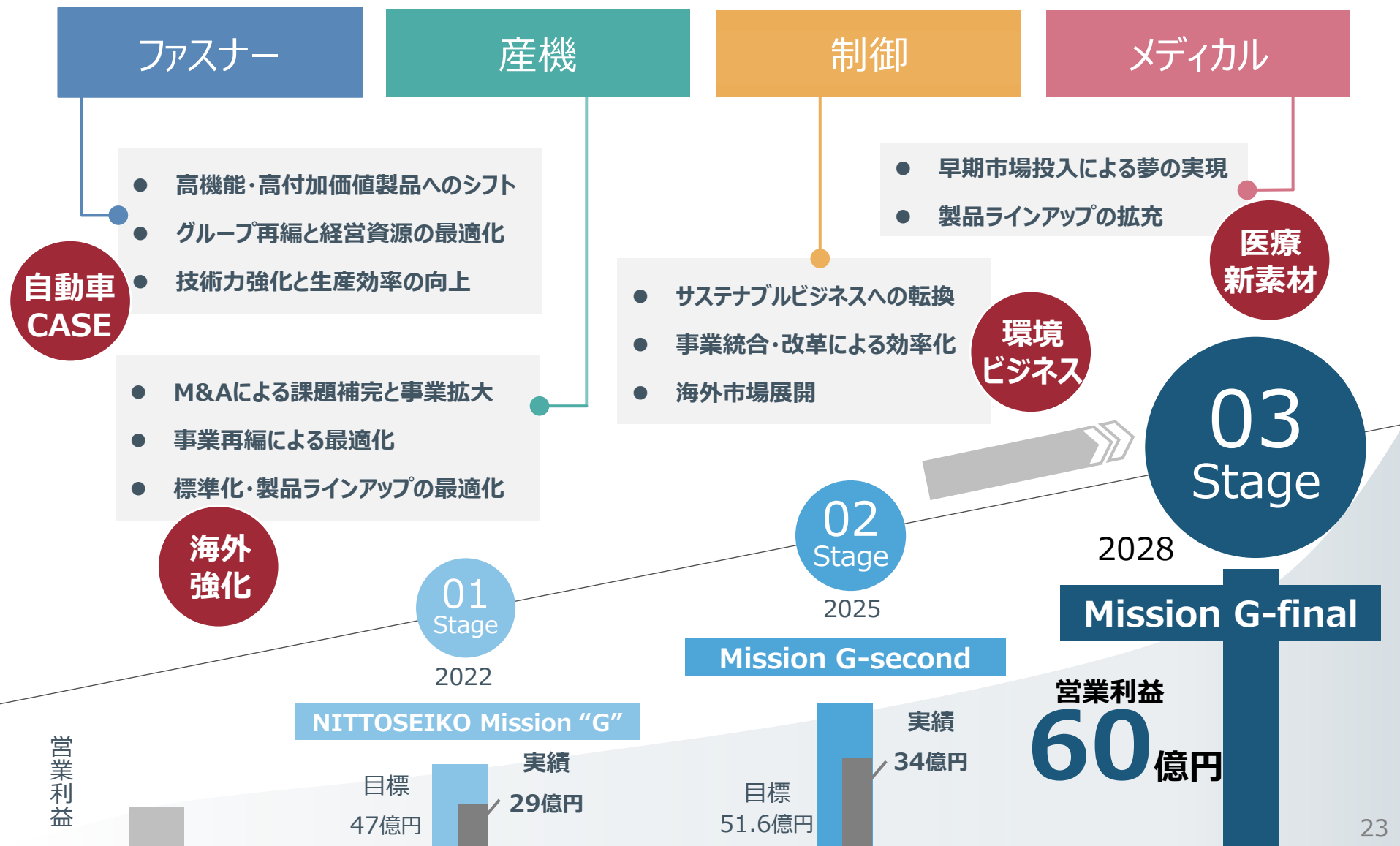
Growth #1

事業拡大戦略

【重点取組】

1. コア・コンピタンスを活かした事業別成長戦略
2. お客様価値を最優先にしたソリューション創出
3. グループ全体の最適化と未来志向の投資戦略

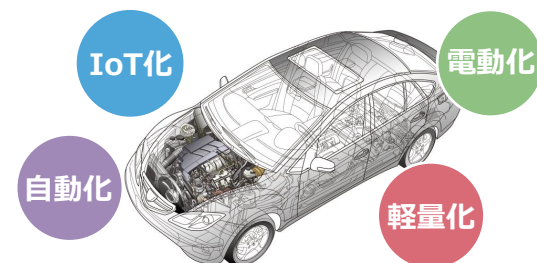
収益性を向上し、差別化された価値創造と持続的成長を追求する未来像



ファスナー
事業

成長
分野

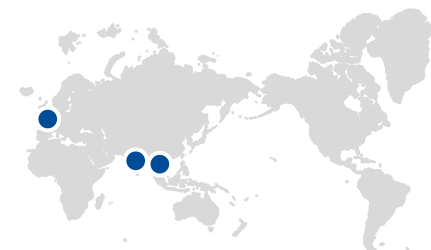
CASE需要に応える
製品強化



産機事業

継続
重点

シェア拡大のため
海外販売を強化



制御事業

成長
分野

環境ビジネスの強化



メディカル
事業

新規
事業

医療用新素材の製品化
に向けた取り組み

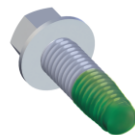


センターディスプレイ（カーナビ）

IoT化

締結粉飛散防止ねじ
「CPグリップ」

締結時の粉による基板の
ショートを防ぐ



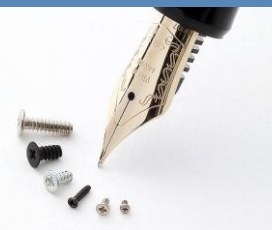
データセンター
でも需要増大

自動化

統合ECU、センサーなどの電子基板

精密ねじ

高性能化により精密化する
電子基板などのニーズに
マッチ



アスファ®WP

精密部品の水冷でニーズ増

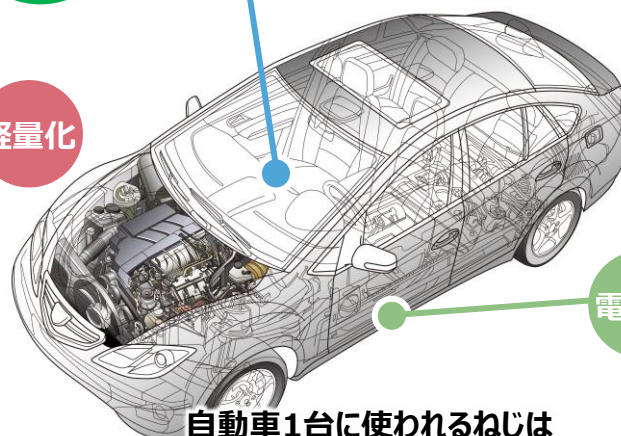
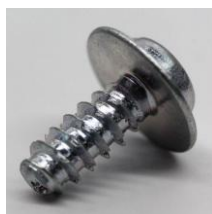


軽量化に最適な高機能部品

軽量化

ゆるみ止めねじ
「ギザタイト」

軽量化による材
料置換に最適な
樹脂用ねじ



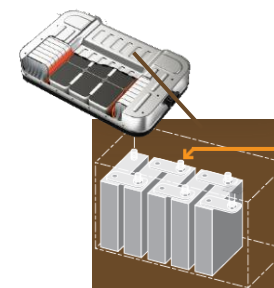
自動車1台に使われるねじは
約**3,000本**

電動化

バッテリー

AKROSE HYBRID

コスト削減、機能性アップなどで求め
られる複数の金属の接合を原子レ
ベルで実現



EV車載用
バッテリー

座金組み込みねじ
「アスファ」

座金の組み込み不要で
作業コスト削減



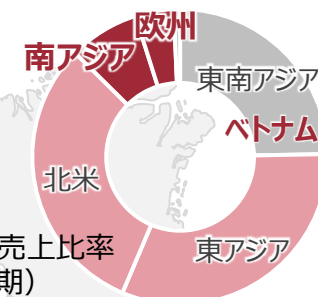
セルフクリンチング
スタッドボルト
「JOISTUD」

薄板の締結で反りやバリを軽
減するカシメ用ボルト



海外展開の方針

- 現在ねじ締め機シェアの低い海外販売を強化し事業規模を拡大
※当社調べで国内シェア1位、世界シェア2位
- 米国・中国への依存度を下げ、注力エリア(インド、欧州、ベトナム)を強化



欧州

イタリア商社と共同の
欧州拡販プロジェクト

インド

- 新子会社を起点とした
インド市場販売強化
- 拡販出張の強化

ベトナム

- グループによる拡販出張
の強化
- 販売店との連携強化



コンタミクリーナー (8月発売)

ねじに付着した鉄粉などコンタミを吸着しながら次に送り込むねじをストック可能なユニット。
電子機器などコンタミを嫌う部品締結に最適なオプション。



新型ナットランナを
10月にリリース予定



※画像は現行品

各国共通施策

- 顧客ニーズに応じた製品ラインナップと提案

廉価版

低コスト型アジアモデル製品拡充

高機能

コンタミ対策、超高精度ねじ浮き検出機能
などの高機能オプション拡充

- 推力制御技術、ねじ供給技術など、日東精工ブランドの技術力を活かした提案

PFAS対策

PFAS分解工程の事業化を検討し対応範囲を広げる戦略

PFAS対策の動向

前提

- PFASは**環境や人体への影響**が問題
- 代替が難しい用途があり**需要は続く**

規制の動向

- すでに米国、欧州等で規制
- 2026年4月から**日本でも規制が強化**予定
- 基準を超える場合、除去または分解が必要

対策の現況

除去	除去したPFASの 後処理 が課題
分解	実証から普及に移行する段階

当社の戦略

スクリーニング分析

PFAS有無・基準内か確認

▶ 分析の「前処理工程」を当社製品で対応可能

当社製品

自動試料燃焼装置・吸着装置・
自動有機ハロゲン分析装置



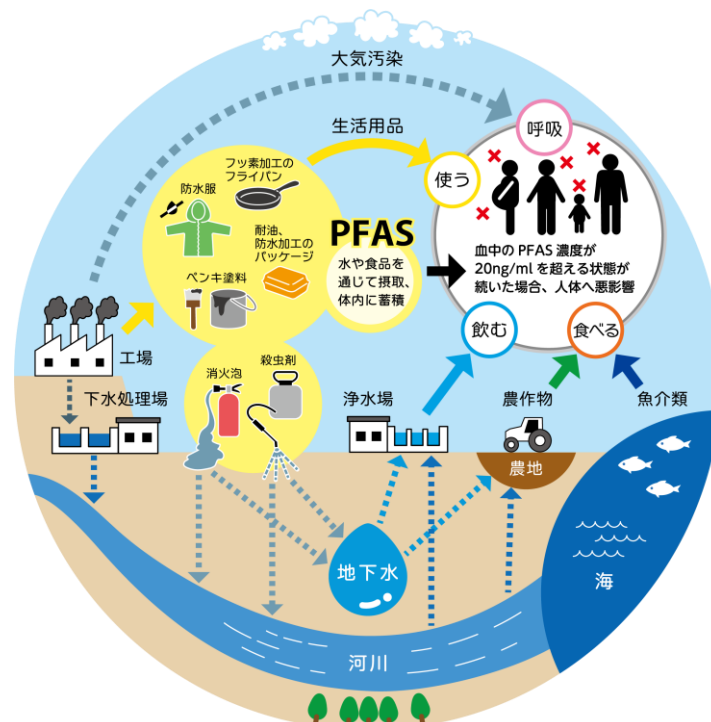
分解

PFASを分解し無害化

▶ 分解工程の事業化への取り組み

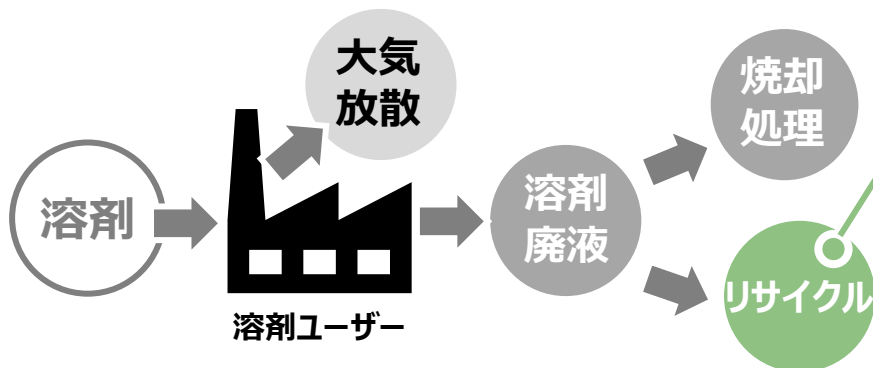
2025
開示

立命館大学との共同研究
**PFASを可視光で
分解するフロー装置**



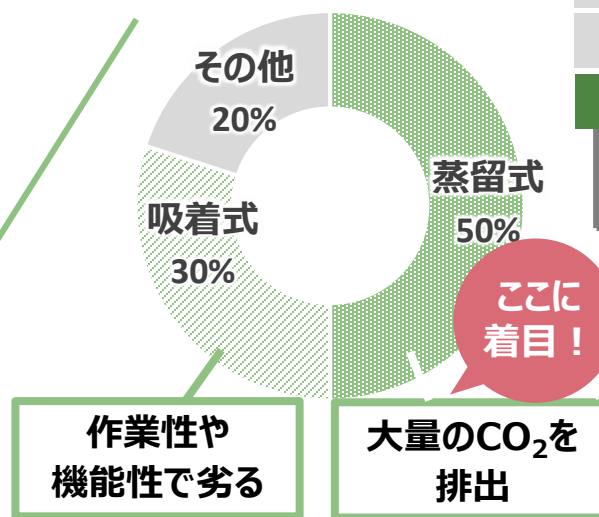
より環境負荷の低い溶剤リサイクル方法の実用化へ

一般的な溶剤使用～処理工程



日本溶剤リサイクル工業会HPの情報を基に作成

リサイクル形式の内訳



蒸留式	蒸留式、吸着式と比べ、CO ₂ 排出量、コスト面でメリット
吸着式	
膜式	ゼオライト膜と比べ、機能面でメリット
シリカ膜	

本装置発売による
シリカ膜式への置換需要を狙う

イーセップ社との共同開発により シリカ分離膜を用いたリサイクル技術を実用化

NITTOSEIKO



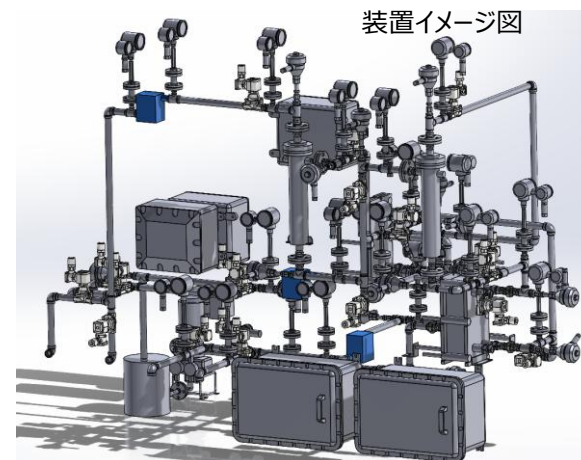
より
高機能

より
低コスト

より
低環境負荷

有機溶剤リサイクル装置の市場規模は約25億円を見込む

装置イメージ図



世界初！

医療用生体内溶解性 高純度マグネシウム



特許取得状況

2023年 日本
2024年 アメリカ
New 2026年6月 タイ

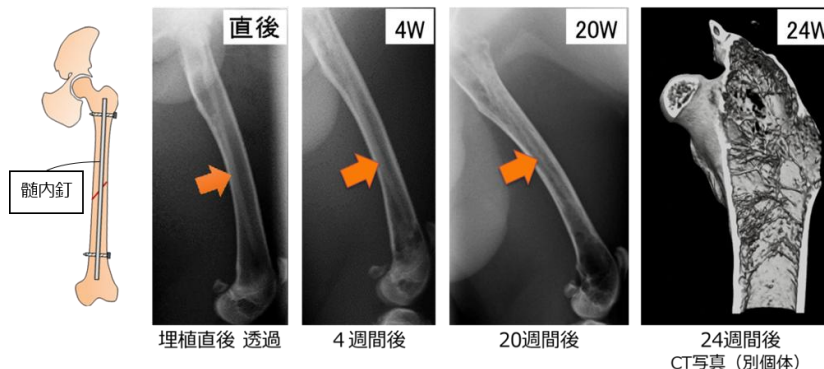
※他、主要5ヶ国へも特許申請中

特徴

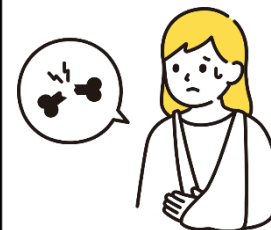
- 99.95%以上の高純度マグネシウムで人間の必須元素で高い安全性
- 生体内で一定期間経過後に溶解をはじめ、その後ゆるやかに長い時間をかけて完全溶解

製造体制構築へ向け、
医療機器の品質マネジメントシステム
ISO13485を取得
(2025年)

骨の接合に適した溶解開始のタイミングと緩やかな溶解スピード



※画像は家兎を用いた埋植試験



工業用途の技術を応用して医療業界に参入

従来の金属性インプラント

(ステンレス、チタン等)

- 1回目：接合手術
- 2回目：抜去手術

当社の材料が実用化

- 1回目：接合手術
→インプラントが溶解
- 2回目：不要！※1

※1 施術の種類によって異なる場合あり

手術回数が減るメリット

肉体・精神・
経済負担
の軽減

医療従事者の
負担軽減

入院期間の
短縮

医療費低減・
医療資源の
節約

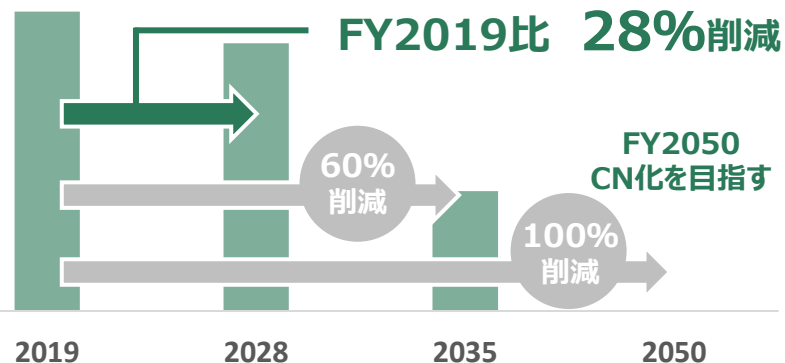
Growth #2

環境戦略

【重点取組】

1. 事業活動全てにおける環境への対応
2. ステークホルダー支援と社会課題の解決
3. 経営改善につながるガバナンス体制の強化

CO₂排出量（Scope1, 2）



中期経営計画（FY2026-2028）における施策

省エネ

- ・ 設備の効率化、高断熱化、高気密化
- ・ 綾部ファスナー工場集約＜最終フェーズ＞
- ・ 公用車・フォークリフトのEV化推進

再エネ

- ・ 太陽光パネルの拡大・蓄電池導入



Scope3排出量算定

廃棄量〔原単位*〕

FY2019比 41%削減

*不要物廃棄量（kg）÷売上高（百万円）

- ・ 工程内良品率・加工効率の向上
- ・ めっき汚泥の減量化
- ・ デジタル化によるペーパーレス推進
- ・ グリーン調達

ユーザーCO₂削減貢献

FY2028 98,000t-CO₂

締結部品の
置換え提案

低消費電力の
新機種

有機溶剤
リサイクル事業



新製品開発／ユーザー廃棄物削減貢献／
環境負荷低減と品質向上の両立提案



ステークホルダーへのE・S支援

- ・ 安全・安心に貢献する新製品の開発
- ・ 地域活性化のための取り組み

Growth #3

人財戦略

【重点取組】

1. 稼ぎ力を生み出す「働きがい」改革の実行
2. 生産性の向上に繋がる「働きやすさ」の環境構築
3. キャリアの可視化と学びの充実による課題解決プロ集団の育成

将来に導く企業の知能と原動力の源は、他ならぬ「人」です。その力を最大限に引き出すためには、「働きがい」、「働きやすさ」、「人財育成」の3つの環境をバランスよく向上し、従業員一人ひとりの力が組織全体の活力となって、持続可能な社会の実現に導く課題解決を実践していきます。また、その活動の成果を労働生産性で確認し、3つの環境の充実度をエンゲージメント、満足度で評価していきます。

人財力の最大化

全グループ労働生産性3年間成長率

7.6%

全グループエンゲージメント

2028年度 3.8pt 5段階評価
2025年3.7pt

国内グループ従業員満足度

2028年度 3.3pt 5段階評価
2025年3.09pt

サステナブルESGソリューション



働きがい

成長×評価

個人の目標が会社の方針と連動していることが実感でき、何事にも挑戦できる環境と、結果に対する評価が明確な状態

インセンティブ

早期昇格・早期選抜

エキスパート育成

業績連動評価・報酬

女性活躍推進

働きやすさ

選択×公正

心身ともに快適で、個人の能力が最大限発揮できる働き方が選択できる状態

次世代育成支援

健康経営推進

働き方の拡充

福利厚生充実

生産性の効率化

人財育成

制度×教育

キャリアに応じた知識が習得でき、仕事と品格をバランスよく学び、期待と成長が実感できる状態

パーパス浸透

自己啓発環境の充実

キャリアの可視化

メンタリング

グローバル教育

「働きがい」改革の実行
稼働力を生み出す

生産性の向上に繋がる
「働きやすさ」の環境構築

キャリアの可視化と
学びの充実による
課題解決プロ集団の育成

Growth #4

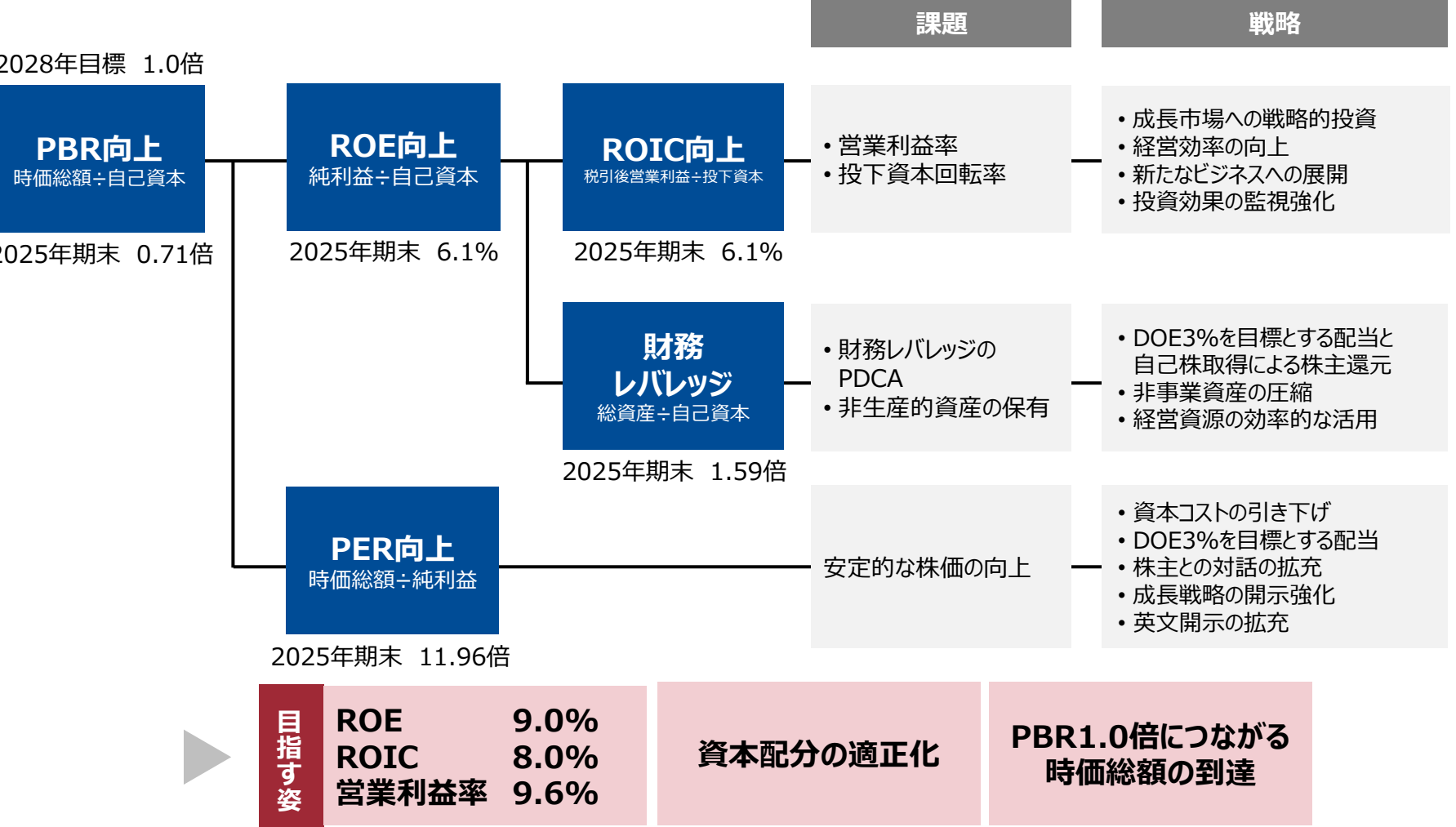
財務戦略

【重点取組】

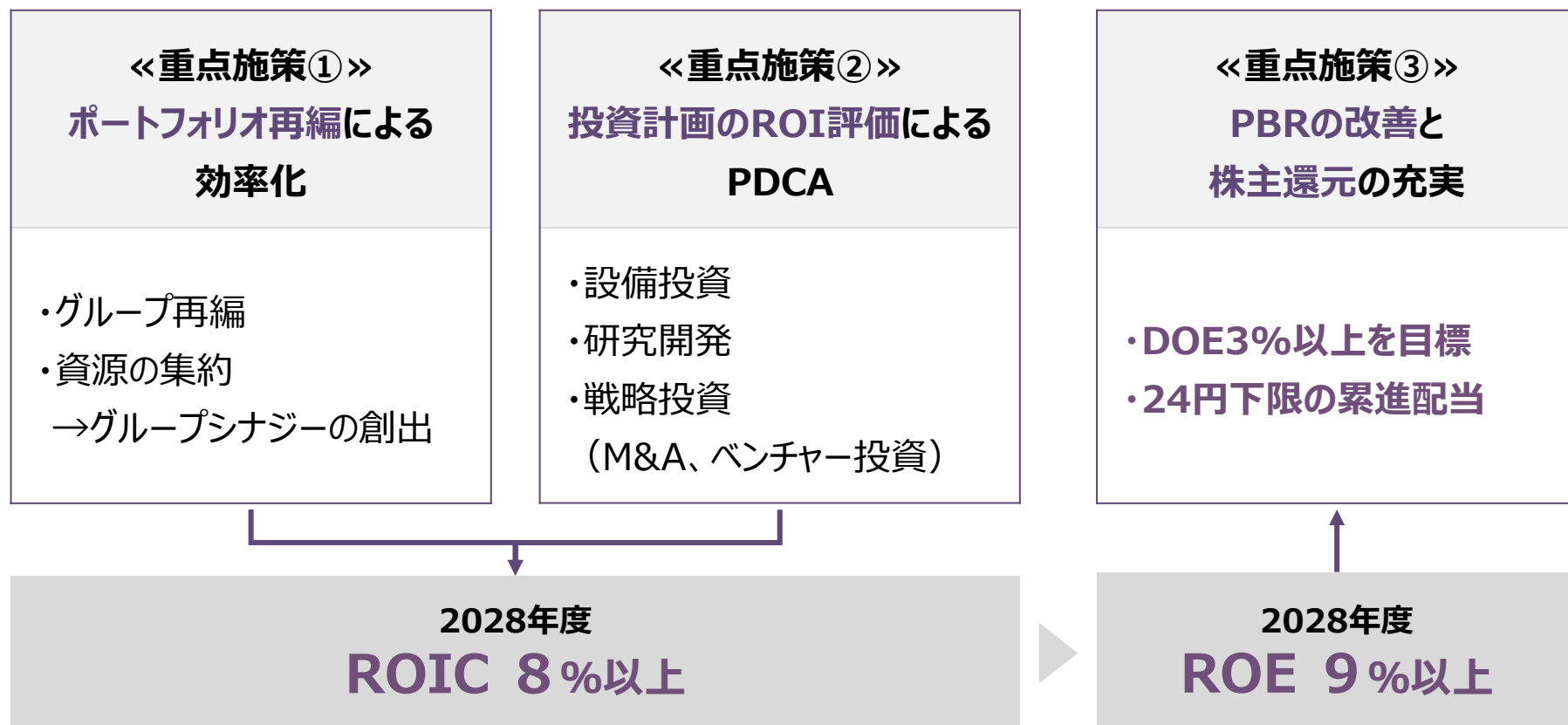
1. 投資計画の策定と効果試算、評価の実施
2. グループ再編による経営資源の効率化
3. P B R (株価純資産倍率)の改善と株主還元の充実

企業価値向上に向けた現状の再分析

2025年末時点でPBR1.0倍を下回る状況。特に売上規模と利益率を課題と捉えており、株価が低調に推移しているのも収益面での課題によるものと認識。前中期経営計画に続き本中期経営計画においても、売上規模の拡大と利益率の改善に特に注力する。加えて、キャッシュアロケーション計画の策定およびそれに基づく効率的な資産活用と適正な株主還元を推進し、PBRの改善を目指す。

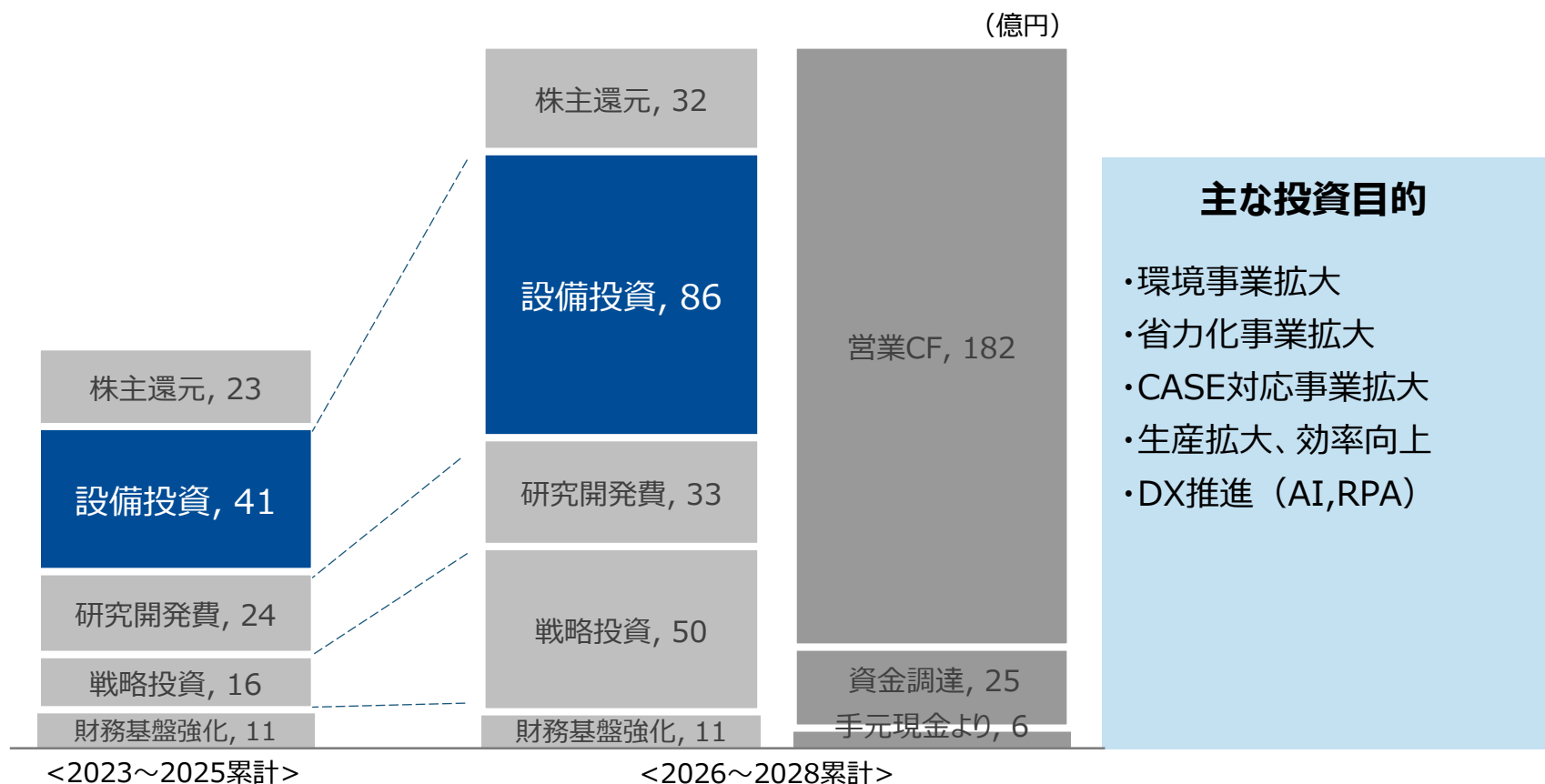


ROE 9%に向けたROIC経営を推進



※参考 WACC 6.6% (2025年算出)

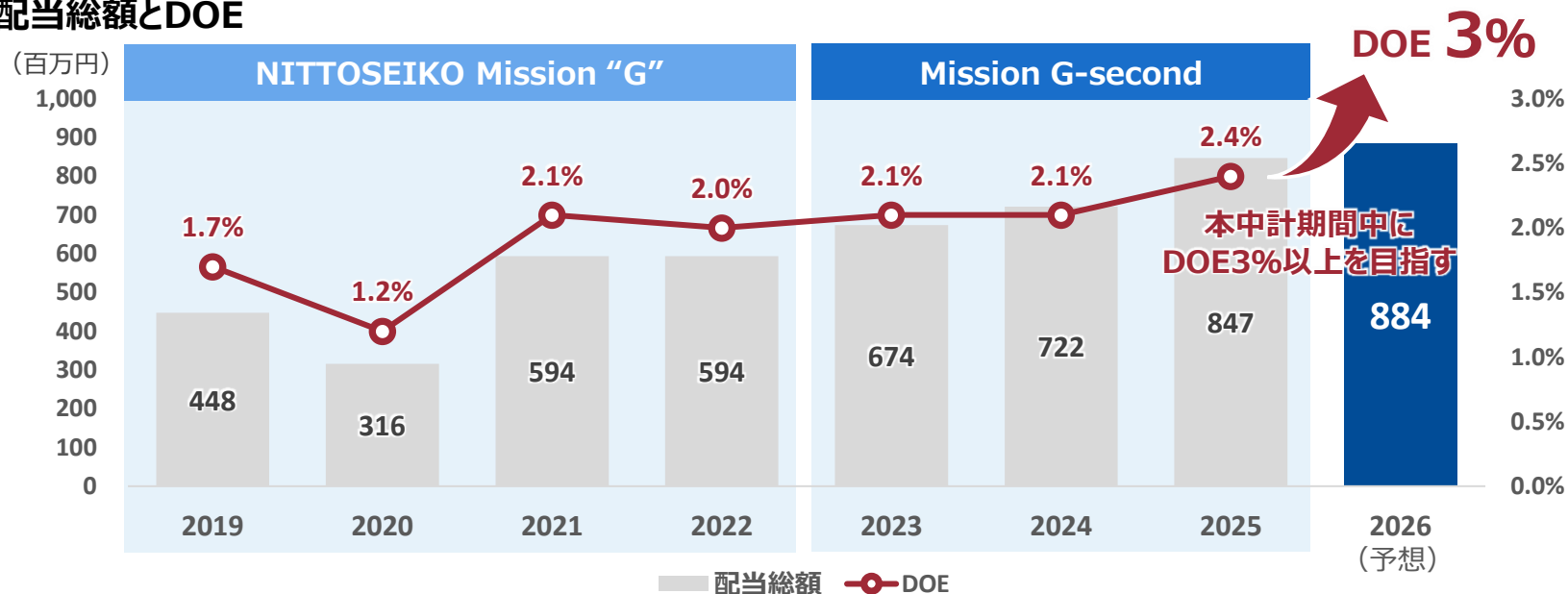
- ✓ **株主還元**／ 24円下限の累進配当、及び3年後にDOE3%以上を目標
- ✓ **設備投資**／ 成長が見込まれる海外現法へ優先的に投資
- ✓ **研究開発**／ 収益性重視の新製品開発にシフトチェンジ
- ✓ **戦略投資**／ M&Aおよび新規事業へ機動的に投資
- ✓ **財務健全性確保**／ ガバナンス強化、資本コスト削減



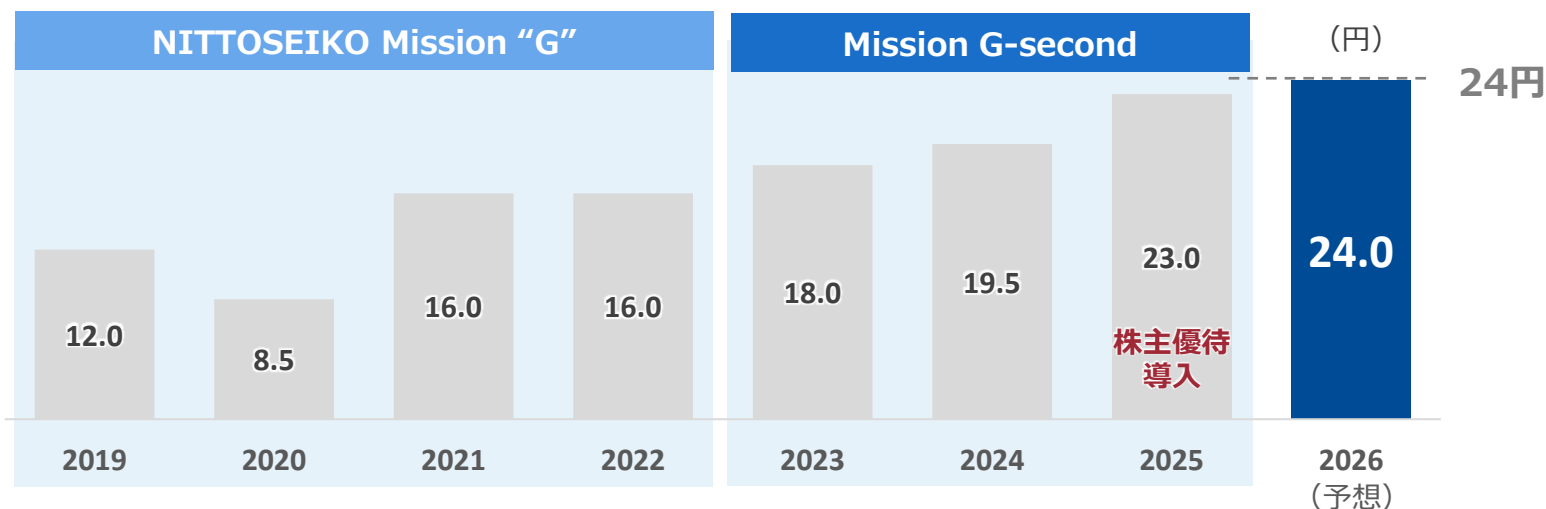
財務健全性の確保と成長投資の最適なバランスを図る

本中計期間中は24円を下限とする累進配当を実施 + DOE3%以上を目標に設定

配当総額とDOE



1株あたり年間配当金



New

2025年12月期より株主優待制度を新設。
京都府綾部市の特産品等をご提供し、創業の地「綾部市」の魅力を発信



優待取得者へのアンケートでは **満足度 91%**

※画像は一例です

500株以上

綾部市特産品
3,000円相当

or

giftee Box®
2,000ポイント

1,000株以上

綾部市特産品
6,000円相当

or

giftee Box®
4,000ポイント

10,000株以上

あやべ特別市民入会（1年分）
10,000円相当

or

giftee Box®
8,000ポイント

※2026年12月期からは1年以上の継続保有が追加条件となります

1

会社概要

2

日東精工の強み

3

中期経営計画<Mission G-final>

4

サステナビリティの取り組み

5

まとめ



綾部工業研修所

～地方創生の考え方を世界へ発信～



「日本でいちばん大切にしたい会社大賞」 『地方創生大臣賞』受賞！（2025年）



株主、従業員とその家族、外注先・仕入れ先、顧客、地域社会—の5者をはじめ、人を大切に、人の幸せを実現する行動を継続して実践している会社のなかから、とくに優良な企業を表彰する制度です。
「地方創生大臣賞」は地方での雇用の創出のほか、地域創生に関して優れた企業行動を実践し、企業永続性がある企業に贈られるものです。



CO₂排出量削減の取り組み

2050年のカーボンニュートラル化を見据え、2035年に2019年比でCO₂排出量を60%削減するための取り組みを各工場で行っています。

綾部 産機工場にソーラーパネル設置

↓
グリーンエネルギー100%



経産省より省エネの優良事業者として2年連続で最高評価「Sクラス」を取得（2024～2025年度提出分）

中期経営計画（FY2026-2028）における施策

省エネ

- 設備の効率化、高断熱化、高気密化
- 綾部ファスナー工場集約＜最終フェーズ＞
- 公用車・フォークリフトのEV化推進

再エネ

- 太陽光パネルの拡大・蓄電池導入



Scope3排出量算定

地域の環境活動

綾部市地域の環境保全に取り組んでいます。



モデルフォレスト



由良川クリーン大作戦 （綾部高校主催）

ネーミングライツ

綾部市の2施設のネーミングライツを取得し、運営支援を行っています。
市民のみなさまが笑顔でいきいきと活動できる環境づくりをサポートしています。

①あやべ・日東精工アリーナ（武道場・競技場）



2019年8月より

②あやべ・日東精工スタジアム（野球場）



2022年1月より

あやべ水源の里トレイルランメインスポンサー

2023年の開始初年度からメインスポンサーとして大会を支援。特設ブースでの催しやボランティアスタッフとして大会を盛り上げています。



RUNET
ランキング
2位

受験生応援ねじプレゼントキャンペーン

一般の方にねじの大切さを知ってもらうため、当社のゆるみ止めねじ「ギザタイト」をプレゼント。今年で12年、累計6万人以上に配布しました。



独自の人財育成制度

- ・ 4冊のオリジナル社内テキスト
- ・ 目標管理制度「チャレンジシート」
- ・ 自己啓発の為の「教育単位制度」

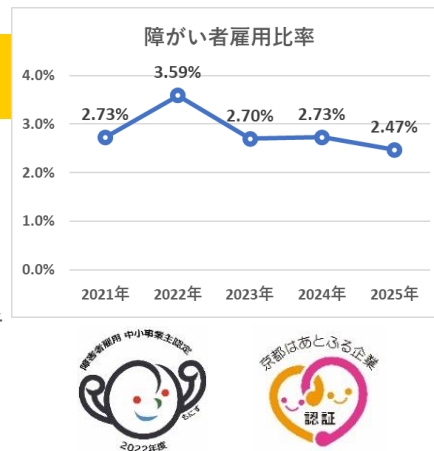


障がい者雇用推進

特例子会社「日東精工SWIMMY」を設立し、障がい者が働きやすい環境を整備。



当社従業員が京都府障害者雇用優良事業所等知事表彰「優良勤労者」を受賞。

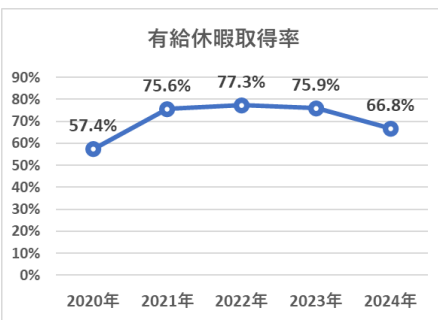


健康経営

生活習慣病改善のための取り組み「Nicotto7」などが評価され、各種認定を取得。



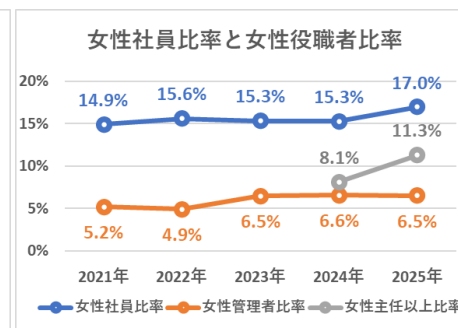
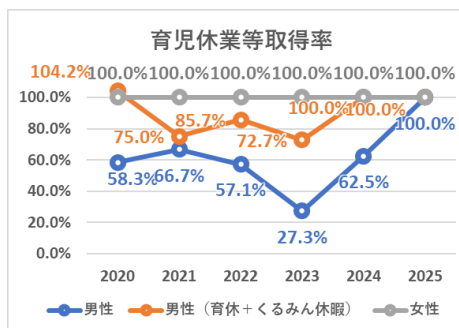
6年連続認定でブロンズ



ウォーキングイベント

女性活躍推進

男女問わず働きやすい環境を整備し、女性活躍、子育て応援の各種認定を取得。



1

会社概要

2

日東精工の強み

3

中期経営計画<Mission G-final>

4

サステナビリティの取り組み

5

まとめ

日東精工はこんな会社です



締結、組立、計測、検査、分析、
医療技術でモノづくりを支える、
世界唯一のメーカー



創業から88年の歴史。
医療新素材など世界初の
技術で挑戦を続ける



人口3万人の町に拠点を置き、
世界中でビジネスを展開

さらにこれから

- 世界中で認められ、求められる「モノづくりソリューショングループ」を目指します
- 中期経営計画<Mission G-final>(2026-2028)で収益性向上を目指します
- 未来志向の投資戦略と日々の改善の積み重ねで数々のイノベーションを起こします

參考資料

(百万円)

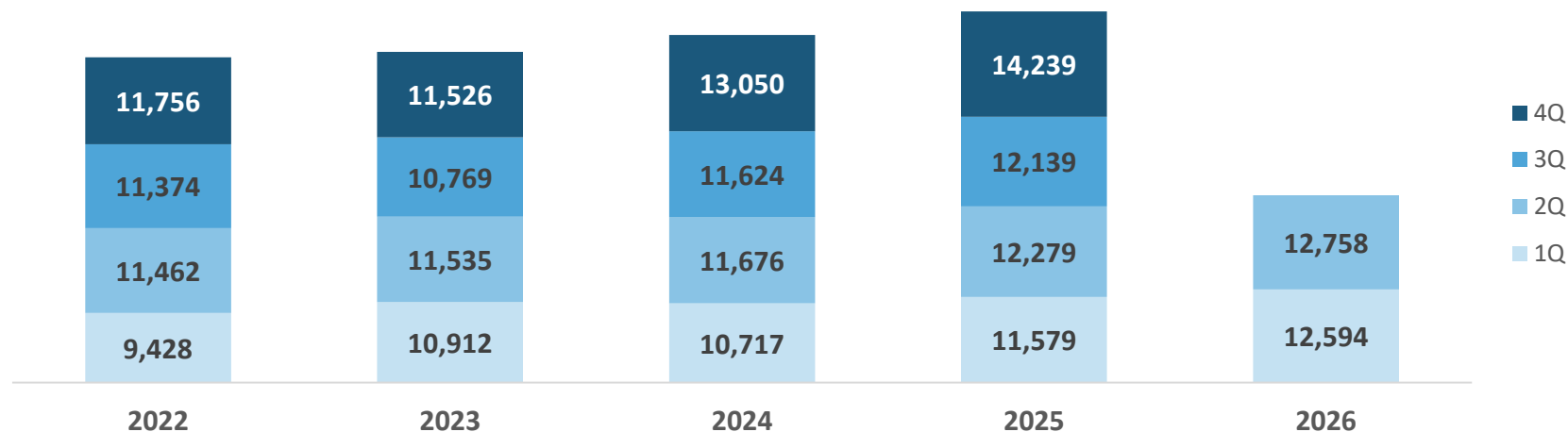
	2021	2022	2023	2024	2025
売上高	40,518	44,021	44,744	47,069	50,238
営業利益	3,249	2,931	2,614	3,326	3,431
同率	8.0%	6.7%	5.8%	7.1%	6.8%
経常利益	3,487	3,235	2,835	3,573	3,409
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,200	1,828	1,734	2,199	2,152
自己資本	29,251	30,757	32,403	34,204	36,309
ROE	7.8%	6.1%	5.5%	6.6%	6.1%
ROIC	6.1%	5.7%	5.3%	6.7%	6.1%
一株あたり純利益	59.6	49.5	46.9	60.1	59.3
一株あたり配当金	16.0	16.0	18.0	19.5	23.0

四半期ごとの業績推移

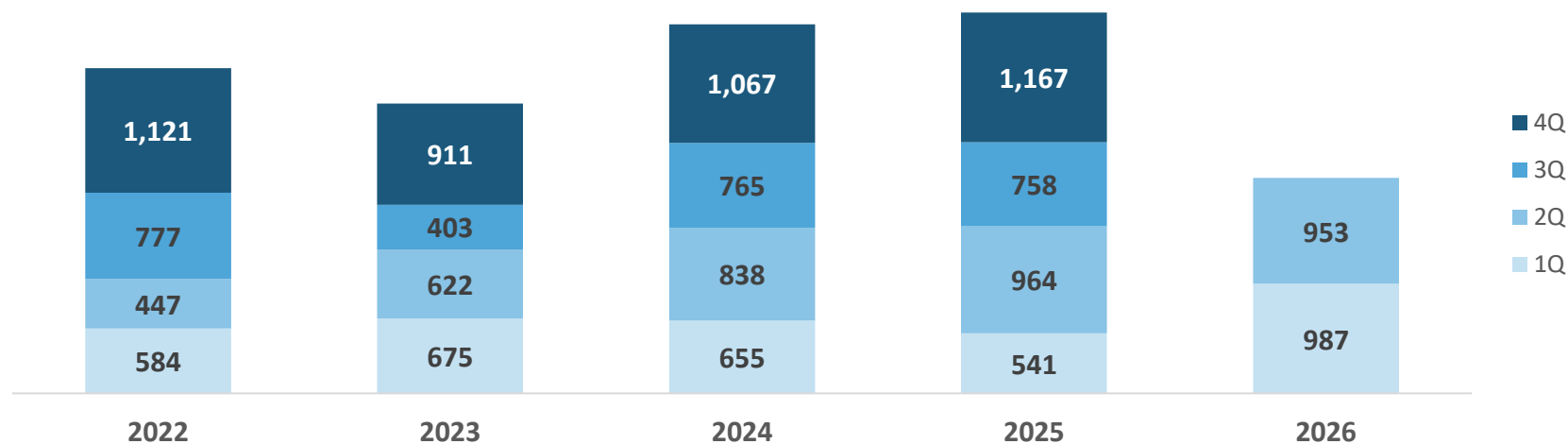
NITTOSEIKO

(単位：百万円)

売上高



営業利益

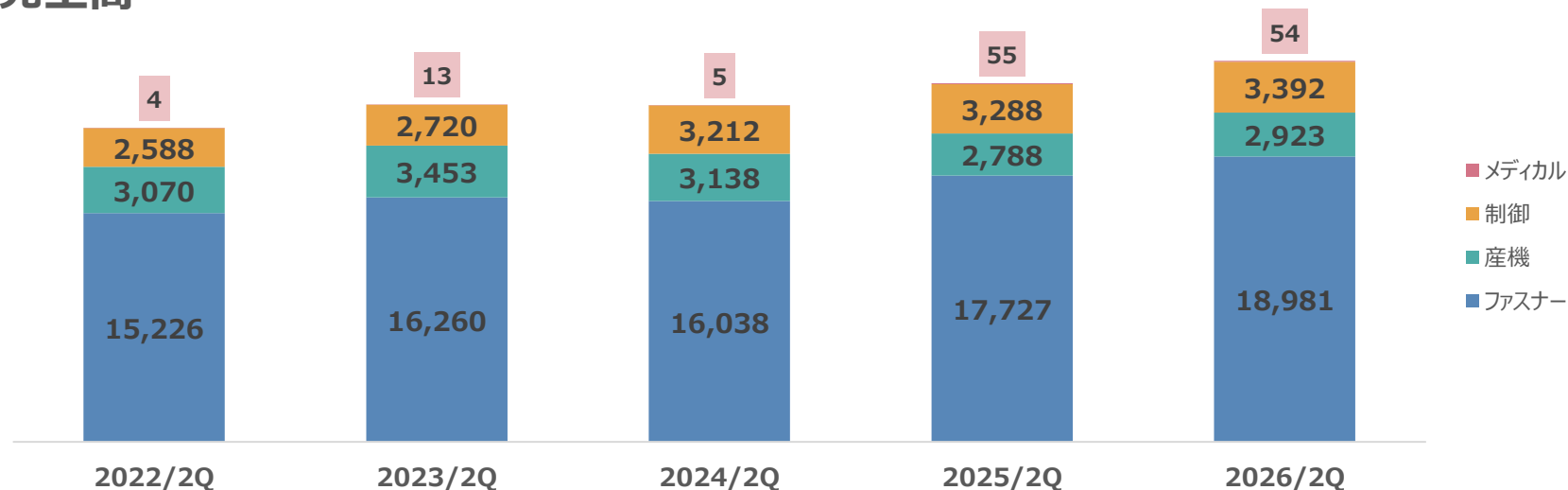


セグメント別業績の同期比較

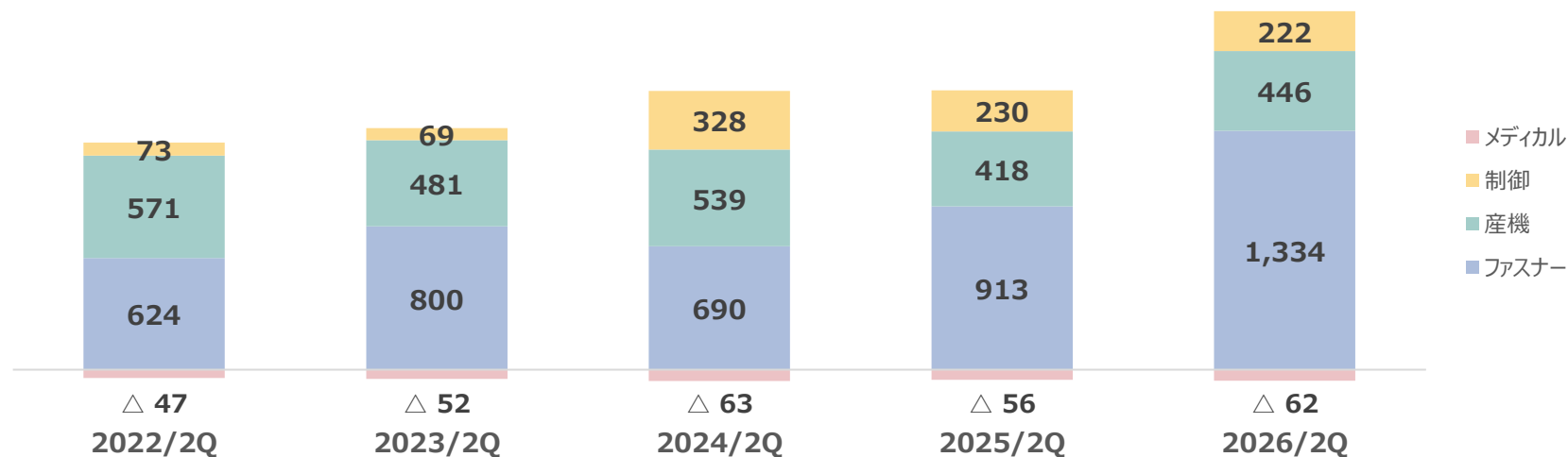
NITTOSEIKO

(単位：百万円)

売上高



営業利益



連結貸借対照表

NITTOSEIKO

売上債権及び仕入債務のサイト短縮や、グループファイナンス(CMS)の活用により、B/Sを圧縮。(単位：百万円)

	FY2025/4Q 金額	FY2026/2Q 金額	前期末比 増減額
流動資産合計	35,850	35,454	△ 395
現金及び預金	10,493	10,728	235
売上債権	12,477	11,614	△ 863
棚卸資産	11,753	12,387	634
固定資産合計	21,822	21,816	△ 6
有形固定資産	15,661	15,542	△ 118
無形固定資産	1,082	1,007	△ 75
投資その他の資産	5,078	5,266	187
資産合計	57,673	57,270	△ 402
流動負債合計	11,833	10,776	△ 1,056
仕入債務	7,101	6,154	△ 946
短期借入金	1,714	1,271	△ 443
固定負債合計	4,837	4,480	△ 356
長期借入金	962	696	△ 265
負債合計	16,670	15,257	△ 1,413
資本金	3,522	3,522	—
資本・利益剰余金	32,208	32,969	760
自己株式	△ 1,746	△ 1,752	△ 5
純資産合計	41,002	42,013	1,010

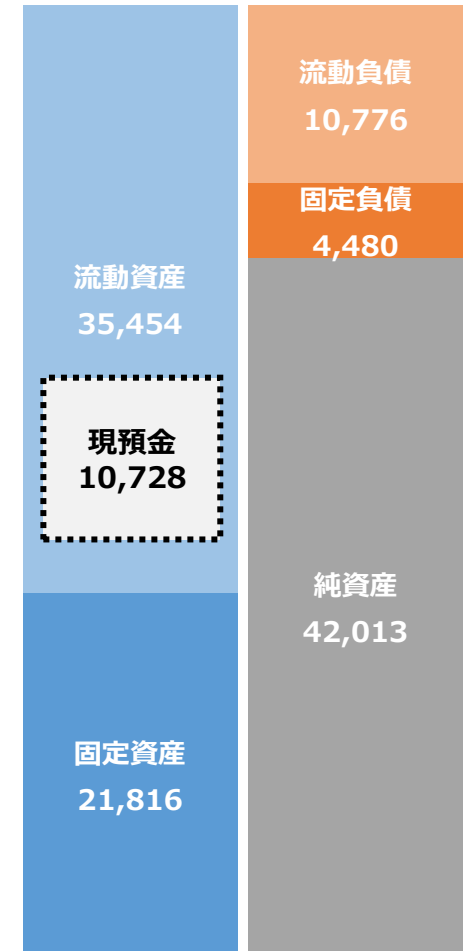
売上債権 △863
(回収サイト短縮)
棚卸資産 +634
(受注増による)

有形固定資産 △118
(減価償却等)
のれん △61
(インド子会社等)

仕入債務 △946
(支払サイト短縮)
短期借入金 △443
(CMS活用による返済)

長期借入金 △265
(CMS活用による返済)

FY2026/2Q



総資産 57,270
(前期比△402)

連結キャッシュフロー計算書

NITTOSEIKO

投資活動によるCFの増加で、フリーCFがプラスに転じたことにより、財務活動で借入金を返済。(単位：百万円)

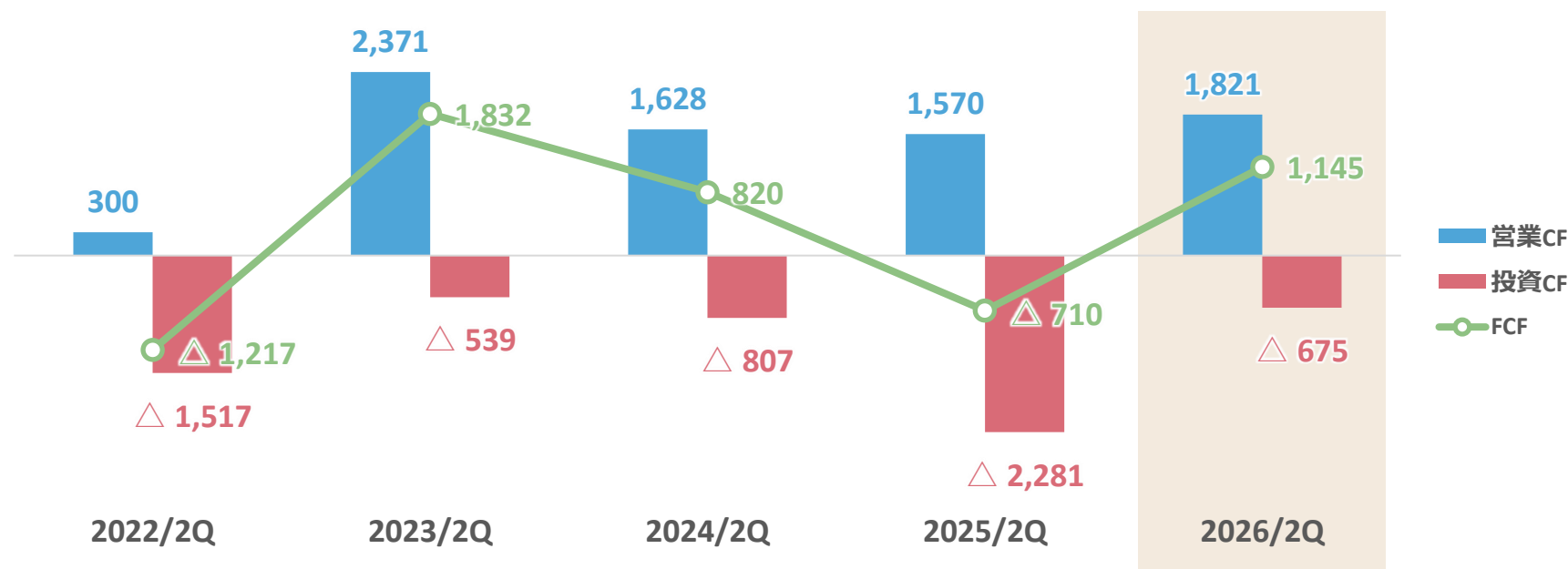
	FY2025/2Q	FY2026/2Q	
	金額	金額	増減額
営業活動によるCF ※①	1,570	1,821	250
投資活動によるCF ※②	△ 2,281	△ 675	1,605
(フリーCF) ※①+②	△ 710	1,145	1,855
財務活動によるCF	384	△ 1,224	△ 1,609
現金及び現金同等物の増減額	△ 470	53	523
現金及び現金同等物の期首残高	9,604	9,430	△ 174
現金及び現金同等物の期末残高	9,134	9,483	349

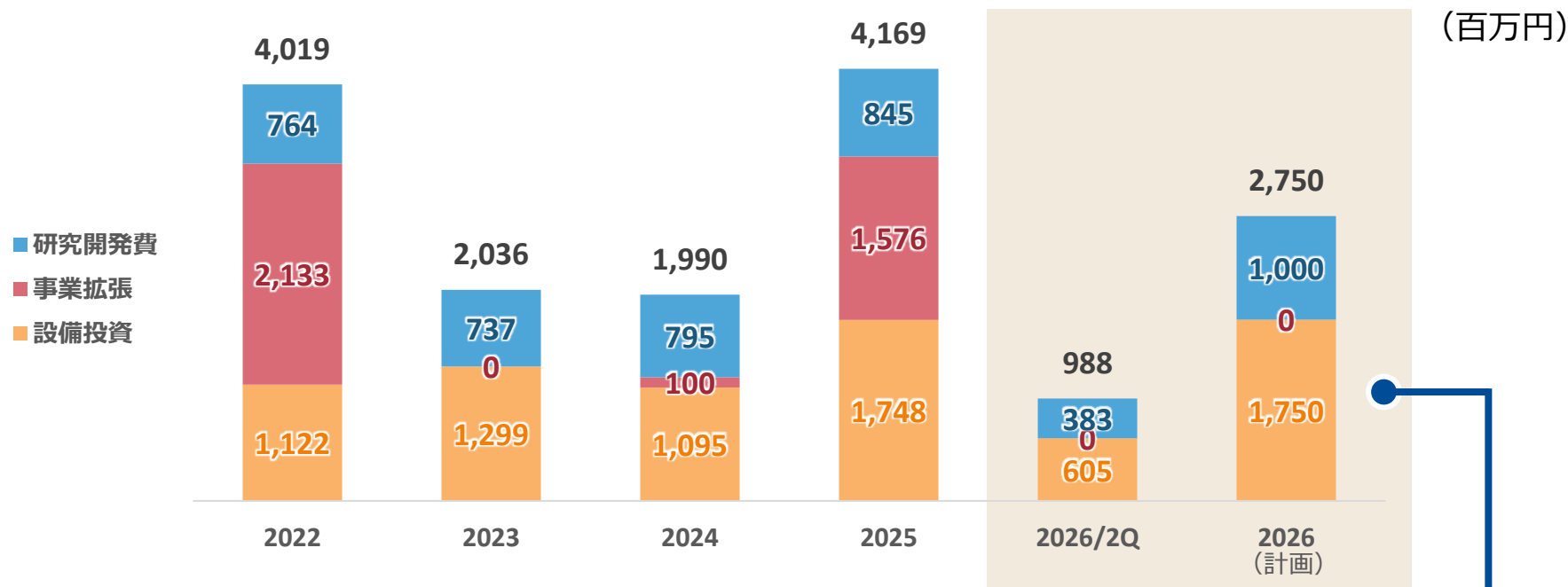
子会社株式取得 +1,565
(前年にインド子会社買収)

投資有価証券売却 +67
(子会社保有の株式売却)

有利子負債減少 △704
(CMS活用による返済)

配当金の支払 △479





分野	2025年実績	2026年計画
研究開発費	有機溶剤リサイクル事業関連（継続）	PFAS分解装置（立命館大学共同研究）
生産性向上・品質向上・CO ₂ 排出量削減	- ファスナー工場再編工事 - フレンジ自動溶接機 - 東京支店移転工事	- 自動洗浄機導入・増築（伸和精工） - 太陽光パネル（国内子会社） - 八田工場特高受電設備更新<第3期>
事業拡張	インド冷間圧造部品メーカー買収	

開示強化・ガバナンス強化

2022年 2023年 2024年 2025年

IR活動

〇グミーへの説明会動画・書き起こし掲載

統合レポートによる情報開示
(2023年からはページ数増)

投資家工場見学会

グローバルサイト公開

投資家との接点を増やし、価値創造の源泉となる非財務情報も開示することで将来の成長期待を高める（資本コストを低減する）方針。

ガバナンス

スキルマトリックス公表

役員トレーニング実施

新株式報酬制度（中計との連動）

グループ経営強化のため本部制へ移行

人権方針・
調達ガイドライン制定

より事業戦略にコミットする経営体制の構築を進める方針。

投資家との対話実績

	2024年	2025年	2026年（予定）
機関投資家向け 決算説明会	2回	2回	2回
個人投資家向け説明会 (オンライン、近隣地域)	2回	3回	3回
日経・東証IRフェア	0回	0回	1回
IR工場見学会	2回	3回 (株主向け自社開催、 投資会社主催)	実施予定



投資家からの要望

工場見学会を開催してほしい

業績見通しについての詳しい説明
や注残推移の情報がほしい

バランスシートの引き締めが必要
ではないか

NITTOSEIKO 当社の対応

2024年4月に機関投資家向け工場見学会を開催

補足説明資料、決算説明会資料に順次追加

固定資産や不動産の見直し、債権債務の圧縮、自己株式取得による資本の圧縮などを取り組み中

株主構成の変化

持合株解消、株主優待の導入、個人向けIR活動強化により流動性が向上

株主数

2022年末

5,982名

2025年末

11,581名

3年間で
約2倍に

ご清聴ありがとうございました

当社IRサイトトップページ

<https://www.nittoseiko.co.jp/ir.html>



個人投資家様 お問い合わせ窓口

日東精工株式会社
経営管理本部 財務部
電話：0773-42-0917
E-mail：ir@nittoseiko.com



本資料に記載されている業績見通し等に関する将来の予測は、当社が現時点で入手可能な情報と、合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績はさまざまな要因により、この見通しと異なることがあります。実際の業績等に影響を与える重要な要因には、当社の事業領域を取り巻く国内外の経済情勢、当社製品・サービスに対する需要動向、為替、株式市場の動向等があります。なお、業績に影響を与える要因はこれらに限定されるものではありません。

NITTOSEIKO

Taking new steps forward together