

(証券コード 東証プライム：5957)



2023年12月期 決算説明会

NITTOSEIKO

Taking new steps forward together

■ 説明者
代表取締役社長
兼COO



あらが まこと
荒賀 誠

1. 2023年12月期決算サマリー

決算サマリー

セグメント別概況

2. 中期経営計画の取り組み状況

中期経営計画

Mission G-second 進捗状況

資本コストや株価を意識した
経営の実現に向けた対応

Growth#1 事業拡大戦略

Growth#2 環境戦略

Growth#3 人財戦略

Growth#4 財務戦略

3. 2024年12月期予想・計画

2024年12月期予想

株主還元方針

4. 参考資料

連結損益計算書

連結貸借対照表

連結キャッシュフロー計算書

研究開発費・設備投資・
減価償却費

日東精工の経営の考え方

工場見学会のご案内

1. 2023年12月期決算サマリー

決算サマリー 全体

単位：百万円／％	22年12月期		23年12月期		前年同期比		23年12月期 業績予想比（2023年11月14日）		
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率	予想金額	増減額	増減率
売上高	44,021	100.0	44,744	100.0	722	1.6	45,000	△ 255	△ 0.6
売上総利益	10,377	23.6	10,183	22.8	△ 194	△ 1.9			
販売管理費	7,445	16.9	7,568	16.9	123	1.7			
営業利益	2,931	6.7	2,614	5.8	△ 317	△ 10.8	2,600	14	0.5
経常利益	3,235	7.3	2,835	6.3	△ 399	△ 12.4	2,800	35	1.3
税金等調整前当期純利益	3,194	7.3	2,830	6.3	△ 363	△ 11.4			
親会社株主に帰属する当期純利益	1,828	4.2	1,734	3.9	△ 94	△ 5.1	1,700	34	2.0
一株当たり当期純利益（円）	49.5		46.95				46.01		

決算のポイント

売上高

- 2022年4月に連結子会社化したケーエム精工、ピニング、2023年4月にドイツに設立した日東精工アナリテックヨーロッパが業績に貢献。加えて、自動車関連や住宅・建築業界向けのファスナー製品、化学・薬品業界向けの分析機器などの制御製品が好調に推移し、前年同期比1.6%の増収。

営業利益

- 利益面では、資源・原材料高騰を受け販売価格の改定や製販一体となったコストダウンを進めたが、米国・中国経済の減速による受注低迷の影響が大きく、前年同期比10.8%の減益。

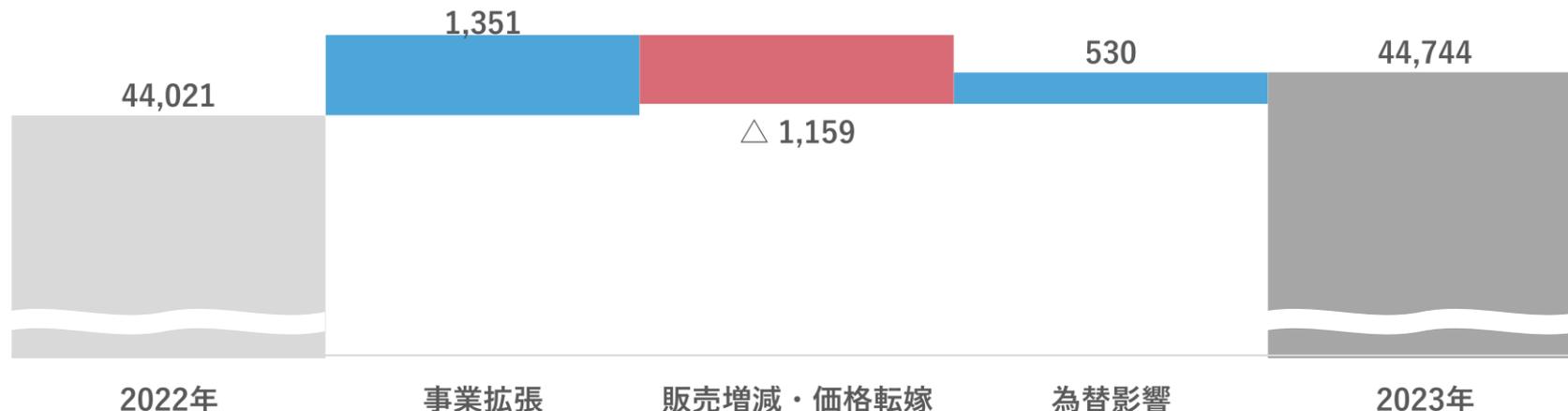
海外

- 米国・中国経済の減速に加え、東南アジアでも顧客の在庫調整が長期化し、売上高はやや減少。

決算サマリー 売上高

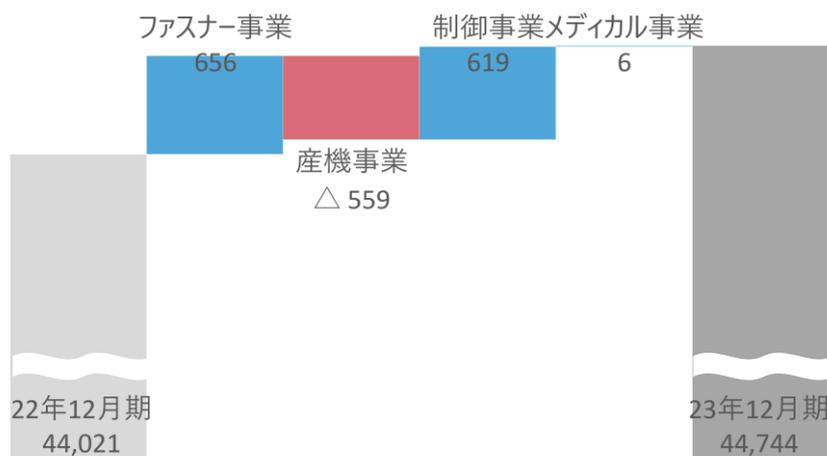
増減要因

百万円



セグメント別

百万円



事業拡張

ケーエム精工・ピニング子会社化、日東精工アナリテックヨーロッパ開設が貢献。

販売増減

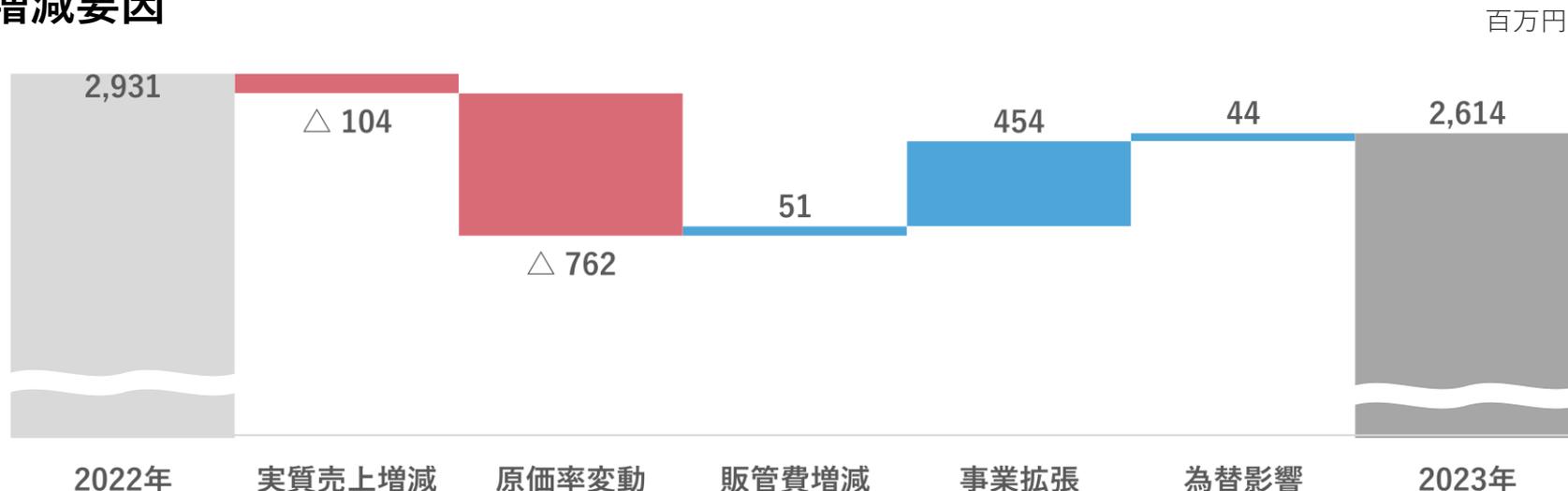
自動車業界や化学・薬品業界が好調だったものの、米国・中国経済の減速、東南アジアでの顧客の在庫調整長期化の影響で減少。

価格転嫁

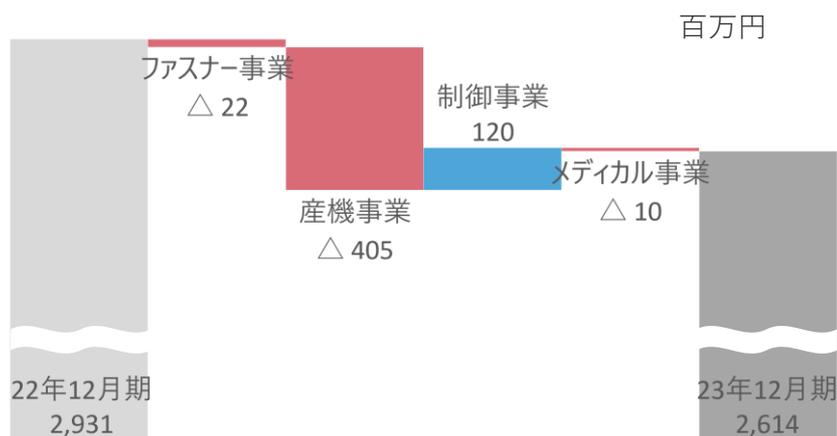
材料費高騰による価格転嫁を推進するも難航。

決算サマリー 営業利益

増減要因



セグメント別



原価率 変動要因

材料費高騰による価格転嫁を推進するも難航。材料費高騰率前年比1.7%で493百万円UP。

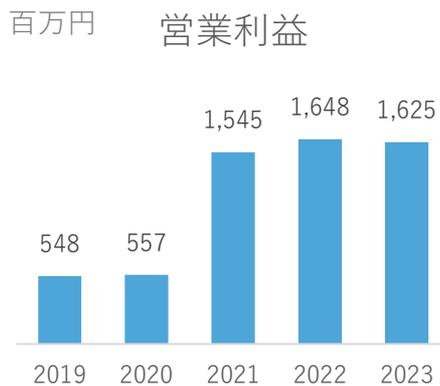
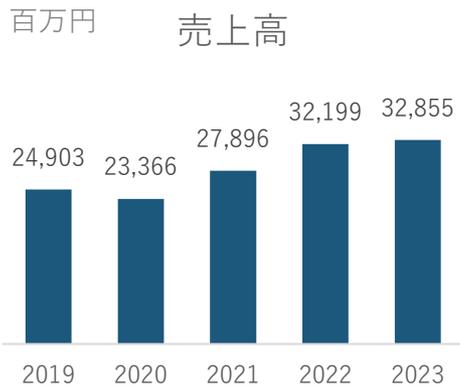
原価・販管費 変動要因

エネルギー費高騰率前年比7.6%で69百万円UP。

事業拡張

ケーエム精工・ピニング子会社化、日東精工アナリテックヨーロッパ開設が貢献。

セグメント別概況 ファスナー事業



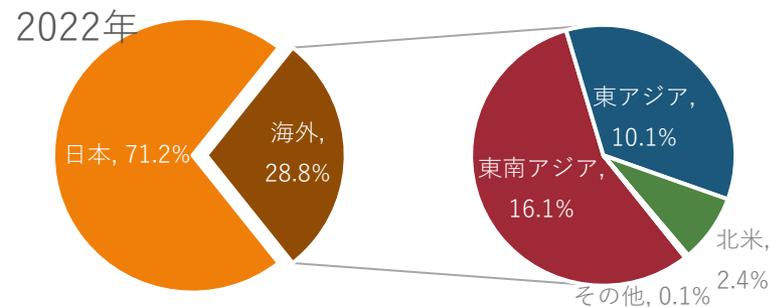
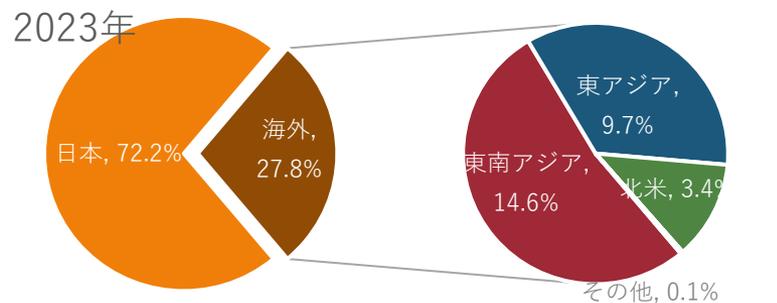
- 売上高は主力の自動車でCASE関連製品、北米向けの住宅・建築分野が堅調に推移し増収。
- 営業利益は製造工場の集約による効率化・原価低減を推進したものの、エネルギー・副資材関係上昇分の価格転嫁の交渉が難航し減益。

業界別 (売上高)

単位：百万円/%	2022/12	2023/12	前年同期比	
	金額	金額	金額	増減率
売上高	32,199	32,855	656	2.0
自動車	11,417	12,955	1,538	13.5
住宅・建築	6,926	7,466	540	7.8
電機・電子部品	5,191	4,588	△ 602	△ 11.6
雑貨	2,775	2,140	△ 635	△ 22.9
IT・情報機器	1,603	1,254	△ 348	△ 21.7
精密機器	1,142	1,098	△ 44	△ 3.9
医療	323	289	△ 34	△ 10.6
その他	2,817	3,061	244	8.7

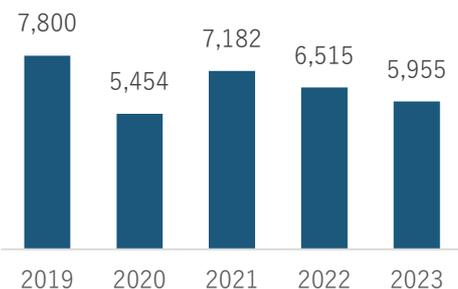
地域別 (売上高)

北米3.3億円増

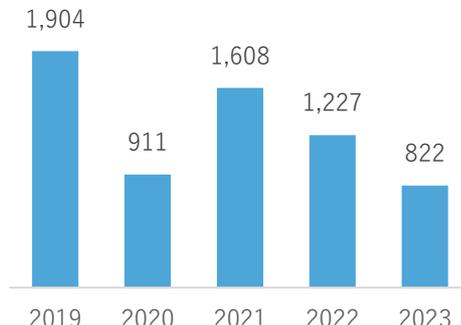


セグメント別概況 産機事業

百万円 売上高



百万円 営業利益

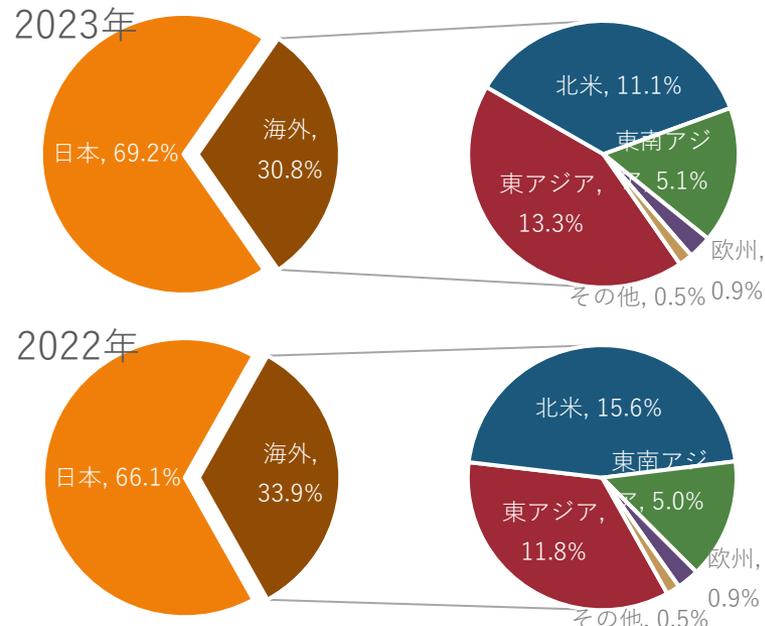


- 売上高は、EV化需要、人手不足を背景にした自動化機運が高まるも、米国・中国で設備投資意欲が低迷し減収。
- 営業利益は、標準機の販売価格の転嫁は進んだものの、特殊機と米国の受注減の影響で減益。

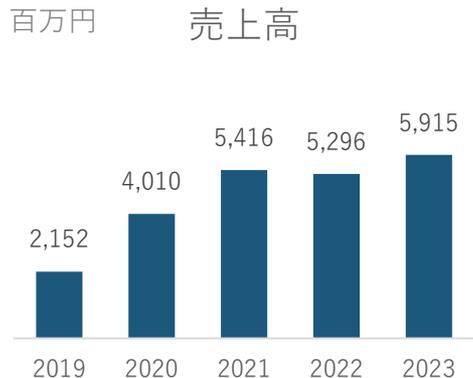
■ 業界別 (売上高)

単位：百万円／%	2022/12	2023/12	前年同期比	
	金額	金額	金額	増減率
売上高	6,515	5,955	△ 559	△ 8.6
自動車	3,889	3,410	△ 479	△ 12.3
電機・電子部品	789	1,026	237	30.0
遊技機	64	212	148	230.3
エネルギー関連	327	199	△ 127	△ 38.8
住宅・建築	134	180	45	33.4
IT・情報機器	147	178	30	20.4
その他	1,163	748	△ 415	△ 35.7

■ 地域別 (売上高)



セグメント別概況 制御事業

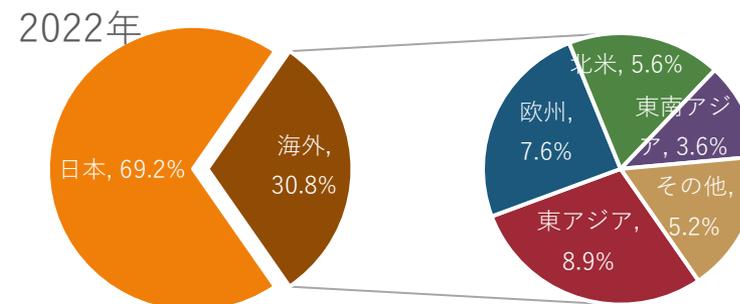
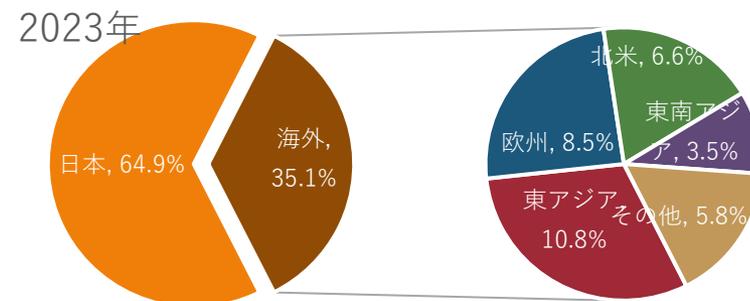


- 流量計の需要および欧州新拠点で分析機器の販売が好調に推移し増収増益。
- コロナ後の需要回復、部品不足解消に伴い分析機器の販売が増加。

業界別 (売上高)

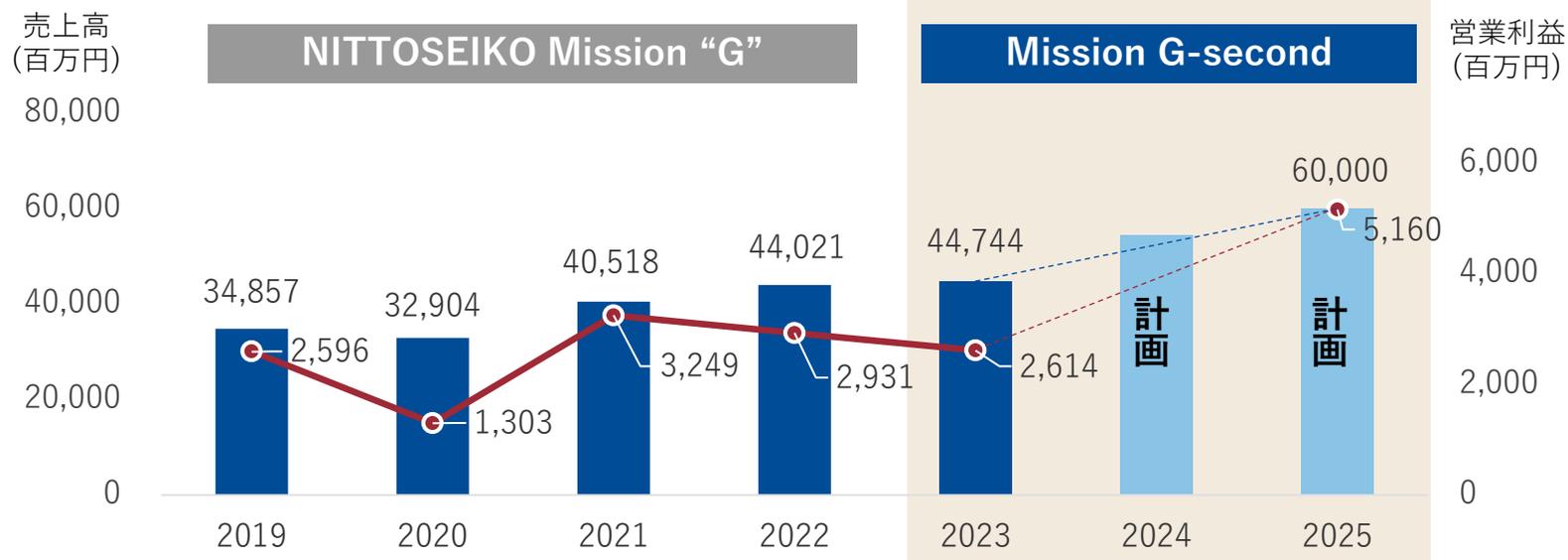
単位：百万円／%	2022/12	2023/12	前年同期比	
	金額	金額	金額	増減率
売上高	5,296	5,915	619	11.7
化学・薬品	1,183	1,412	229	19.4
エネルギー関連	853	900	47	5.6
住宅・建築	548	438	△ 109	△ 20.0
電機・電子部品	304	414	110	36.2
自動車	367	411	44	12.0
造船	284	306	22	7.8
環境	272	268	△ 4	△ 1.6
医療	133	181	47	35.7
その他	1,349	1,580	231	17.2

地域別 (売上高)



2. 中期経営計画の取り組み状況

中期経営計画 「Mission G-second」 進捗状況



Growth #1 事業拡大戦略

	2023年度実績	2025年度目標
売上高	447億円	600億円
営業利益	26.1億円	51.6億円

Growth #2 環境戦略

	2023年度実績	2025年度目標
CO ₂ 排出量 (2019年実績比)	16.8%削減	12%削減
廃棄量 (2019年実績比)	19.0%削減	5%削減

Growth #3 人財戦略

	2023年度実績	2025年度目標
労働生産性 (2022年実績比)	0.3%UP	24%UP
エンゲージメント	3.6P	3.8P以上

Growth #4 財務戦略

	2023年度実績	2025年度目標
ROIC	5.3%	8%以上
ROE	5.5%	9%以上

課題

対応

目標

①営業利益率

製品コスト高、市場競争により、営業利益率が低調となっている

- ・ 成長市場への戦略的投資
- ・ 経営効率の向上
- ・ 新たなビジネスへの展開

2019年以降の目標
営業利益率8.6%の達成

②資本収益性

資本収益性が資本コスト（WACC 6.7%）を下回り、市場の期待値と乖離が生じている

- ・ 経営資源の効率的な活用
- ・ 投資効果の追求
- ・ 資本コストの引き下げ

ROE 9 %
ROIC 8 %
の早期実現

③資本市場との対話

企業価値をさらに向上するため、資本市場との対話を拡充、深化する必要がある

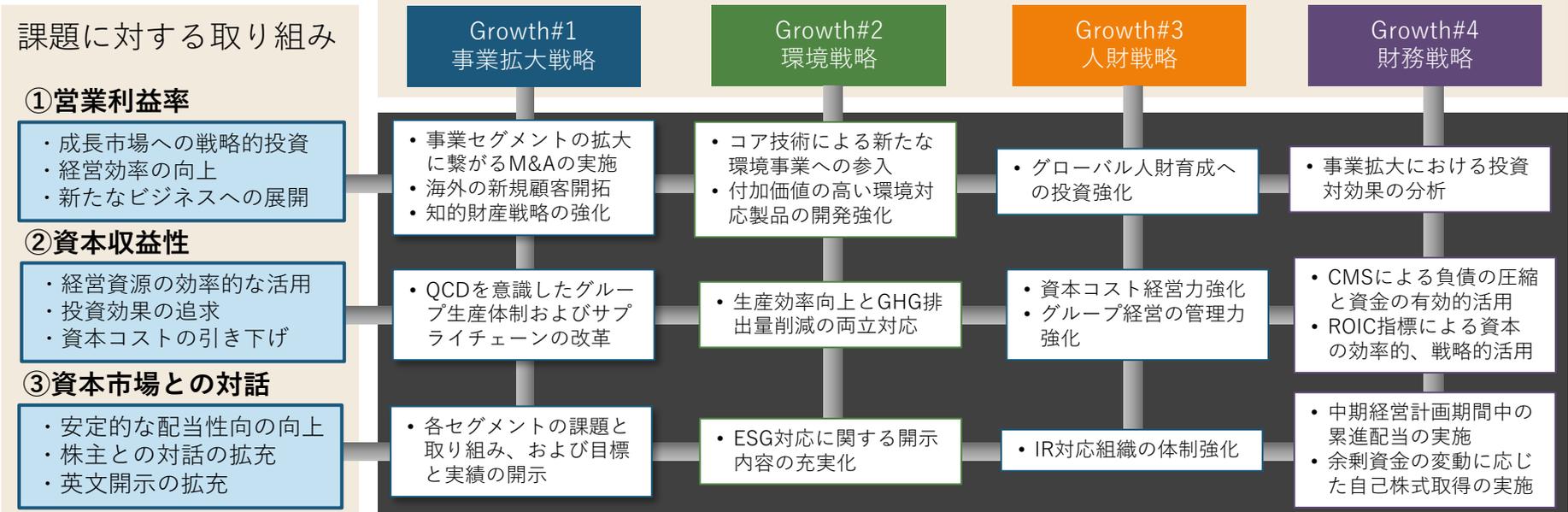
- ・ 安定的な配当性向の向上
- ・ 株主との対話の拡充
- ・ 英文開示の拡充

PBR1.0倍以上の達成と維持

中期経営計画 Mission G-secondの4つの重点戦略において
3つの課題別の取り組みを実行

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

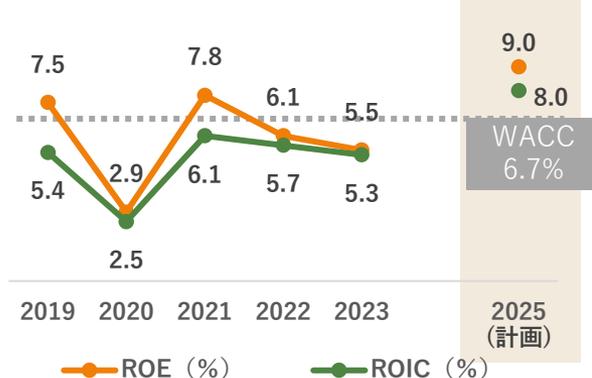
中期経営計画 Mission G-secondの4つの重点戦略



市場の評価



資本コスト



収益



Growth#1 事業拡大戦略

NITTOSEIKO

GROWTH#1 事業拡大戦略

(百万円)

2022年度実績		2023年度実績		前年比	2025年度目標	
売上高	44,021	売上高	44,744	1.6%	売上高	60,000
営業利益	2,931	営業利益	2,614	▲10.8%	営業利益	5,160

		2023年実績 (対2022年)	2025年目標 (対2022年)	コメント
ファスナー	売上高成長率	2.0%	年平均 11.0%	<ul style="list-style-type: none"> M&Aによる事業拡大 自動車、住宅・建築分野で需要確保 価格転嫁の交渉が難航し、収益低下
	営業利益率	▲0.2pt	+ 1.5pt	
産機	売上高成長率	▲8.6%	年平均 25.6%	<ul style="list-style-type: none"> 主力の自動車は設備投資が低調 特殊機と米国の受注減の影響で収益低下
	営業利益率	▲5.0pt	+ 1.2pt	
制御	売上高成長率	11.7%	年平均 11.3%	<ul style="list-style-type: none"> ヨーロッパ拠点設置により受注が向上 価格転嫁により1Qからは収益改善
	営業利益率	+ 1.7pt	+ 1.7pt	
メディカル	取り組み内容／目標	<ul style="list-style-type: none"> Mgインプラント上市に向けた取組 製品開発・拡販 	実用化市場投入	<ul style="list-style-type: none"> 「医療用生体内溶解性高純度マグネシウム」に係る日本国特許取得 治験、実用化に向けて準備中

グロース ターゲット別 実績

売上高比率	CASE関連製品	非日系企業	ASSY品	既存事業以外
2023年計画	15.0%	2.2%	5.6%	3.7%
2023年実績	19.6%	2.0%	4.4%	3.5%

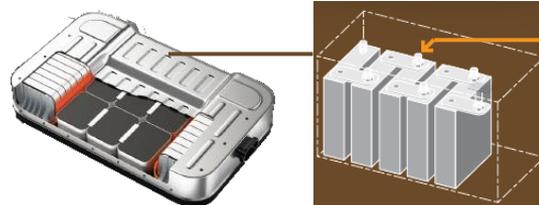
CASE 関連事業

- ・ガソリン車は2035年までは台数増加見込 → 既存顧客の安定売上
- ・新興国におけるEV車・FCV車の普及を視野に海外比率を高める事業活動を重視

参考：世界の車種の比率予測



出展：IEA Energy Technology Perspectives2015より



EV車載用バッテリーに使用
→EV化で追い風

CASE関連売上 **7,280**百万円
売上高比率目標15.0% ⇒ **実績19.6%**

AKROSE HYBRID

コスト削減、機能性
アップなどで求められる
複数の金属が接合を
原子レベルで実現



JOISTUD

軽量化が進む自動車
部品で薄板の締結で
反りやバリを軽減する
カシメ用ボルト



ASSY 製品需要

自動車向けに、グループのプレス製品と締結部品を組み合わせた複合部品を販売開始。

その他、複合部品の製品提案を強化。高付加価値製品として収益性向上を目指す。

東洋圧造ボルト



伸和精工プレス品

非日系企業

韓国非日系企業への電子機器、自動車向けのCPグリップが受注増。

前年同期比（韓国）

28百万円増加
(32.3%増)

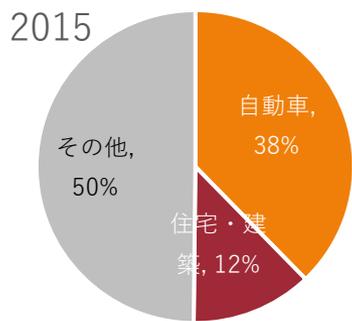
CPグリップ

自動運転などの高度な制御装置が増加する中、締結時の粉による基板のショートを防ぐ

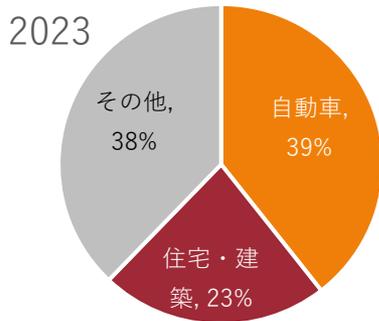


業種拡大

住宅・建築を自動車に次ぐ第二の柱に ZEHやリフォーム市場拡大を視野に



住宅・建築
12%



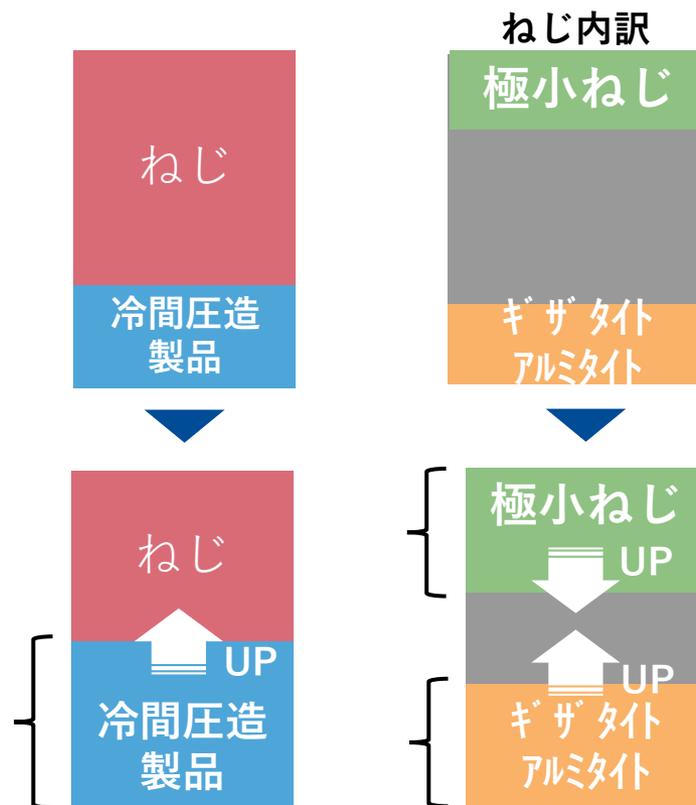
住宅・建築
23%

2,010百万円 **3.7倍** 7,467百万円

8年で

高付加価値品の割合アップ

- ① 冷間圧造製品の割合増加へ
- ② 極小・オリジナル品の割合増加へ



CASE 関連事業

ファスナー

産機

EV/LIB事業

制御

第13回 クルマの軽量化技術展

会期 2023/1/25~27
会場 東京ビッグサイト
来場者 約74,000名 / 出展社 約1,400社

- CPグリップ、コンタミ対策ねじ締め機、検査選別装置など複合的なソリューションを提案
- 圧入体験デモ、切粉吸着性能の評価デモを実施
- ボルト、プレス品などグループ製品を幅広いラインナップでPR



日東精工グループとしてシナジー追求
→ブース来場者の52%から引合い獲得

SMART ENERGY WEEK 関西 2023 - World Meets Energy -

会期 2023/11/15~17
会場 インテックス大阪
来場者 約12,000名 / 出展社 約180社

- 二次電池メーカー、次世代自動車メーカー、エレクトロニクスメーカーに向けたPR
- 新製品ミストルAIデモ機を展示
- 日東精工アナリティックも出展し、分析機器も含めたソリューションを提案



ドイツ本社の非日系商社と関係構築
→関係をグループへ展開

Growth#1 事業拡大戦略



非日系企業

ファスナー

産機



会期 2023/3/21~23
会場 Messe Stuttgart(ドイツ)
来場者 約11,000名 / 出展社 約1,000社



欧州の自動車、電機・電子メーカーを重点にPR

欧州

2022年

2023年

2024年～

CEモデル
製品の拡充

市場調査

NXドライバT3シリーズ
CE対応

1月 協働ロボット 一部CE対応

展示会出展

HANNOVER MESSE

欧州商社関係強化・ビジネスルート確立

Fastener Fair Global

10月 International Supplier Fair (予定)

拠点拡充

欧州拠点設立

欧州部品メーカー拡販

欧州商社開拓

2024年の展示会出展計画 →非日系企業をターゲットにPR

アメリカ

4/30-5/2
ASSEMBLY SHOW
SOUTH

10/8-10
Battery Show

10/22-24
ASSEMBLY SHOW

中国・台湾

6/5-7
台湾国際ファスナー展

8/2-4 (中国)
New Energy Auto Technology and Ecological EXPO 2024

東南アジア

11月 (タイ)
METALEX

12月 (インドネシア)
MANUFACTURING
INDONESIA

グロース ターゲット別 実績

売上高比率	CASE関連製品	非日系企業	海外販売	事業領域拡大
2023年計画	25.4%	11.2%	33.6%	7.2%
2023年実績	20.7%	12.2%	28.0%	6.7%

CASE関連事業

CASE関連事業の推進に伴う電子化需要に応えるべく、コンタミ対策ねじ締め機で顧客の課題を解決に導く。

CASE関連売上高 **1,608**百万円
売上高比率目標25.4%⇒実績 **20.7%**



非日系企業

韓国向けを中心にEV関連の大型案件を受注。また、ファスナー事業と同様に欧州への拡販を展開中。

前年同期比（韓国）
175百万円増加
（56.1%増）



海外向け販売

欧州市場を照準に基盤となるCEマーキング、RoHSなどへの取組みを推進。



また、特定国に焦点を当てた製品ラインアップの充実化を図っていく。

事業領域拡大

搭載するロボットのサイズダウンを実現し、消費電力の削減を通してCO₂の削減に貢献する軽量単軸ねじ締めユニットを開発。今後も環境負荷低減に貢献する新製品の投入に注力。



重量 **30%** Down
↓
CO₂削減に貢献

グロース ターゲット別 実績

売上高比率	環境関連	半導体・食品	海外地盤調査	EV/LIB事業
2023年計画	4.5%	0.2%	1.3%	4.8%
2023年実績	4.5%	1.2%	0.0%	3.6%

半導体・食品市場

現場のニーズにきめ細かく対応するため、豊富なラインアップを誇る流量計。中でも高性能な質量/電磁/超音波式流量計が信頼性を保証。従来品より計測範囲を拡大、精度を向上した新製品の開発を継続中。



半導体・食品関連売上 **77** 百万円
売上高比率目標0.2%⇒実績 **1.2%**

EV/LIB事業

ミストルAI
検査選別装置ミストルシリーズにAIを搭載した新機種を発売。より高性能な部品検査が可能になり、自動車業界を中心に自動化に貢献。



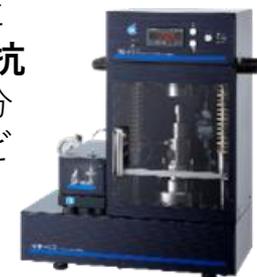
海外地盤調査事業

日本国内で圧倒的シェアを誇る業界スタンダード製品の次なるステップとしてタイ市場を軸に東南アジアでの普及を目指す。

「SDS試験結果を用いた液状化判定方法」が第三者審査機関に認められ、減災への活用に期待大。



EV、LIB関連の展示会に出展しPR。**自動粉体抵抗測定システム**は、成長分野である電池の電極など電子材料の評価に最適。



Growth#1
事業拡大戦略

・事業セグメントの拡大に繋がる業務提携（協業）の実施



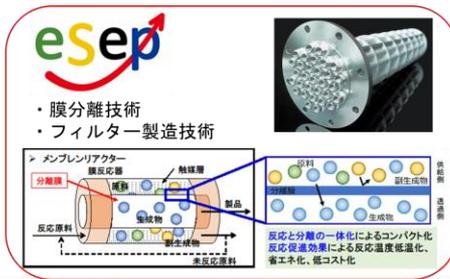
環境関連事業

有機溶剤リサイクル回収装置の開発

2023年8月11日 「ナノセラミック分離膜技術」を持つイーセップ社と業務提携を開始

カーボン・ニュートラル社会の実現に向けた事業化

売上：2025年～年間約120百万円を見込む

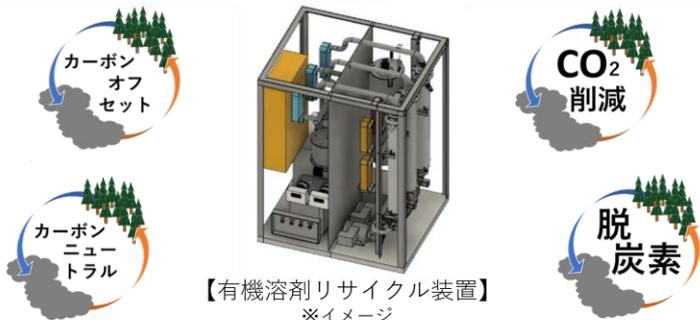


特徴

- リサイクル回収量を向上
- 廃液割合低減により従来のリサイクル工程(燃焼・蒸留工程)が不要になりエネルギー消費減
- エネルギーコスト削減
- リサイクル回収時のCO₂削減

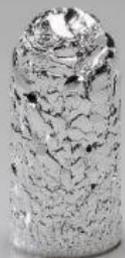
従来の工程との比較

	蒸留式		吸着式		膜式	
設備規模	大型	×	中型、複数	△	小型	◎
作業性	連続処理	○	バッチ処理	△	連続処理	○
エネルギー消費	大量消費	×	中程度	△	最も省エネ	◎
トータルコスト	大型	×	中	△	小型	◎
実績	50%	○	30%	△	Laboから実用化	△
デメリット	熱に弱い物質NG	×	吸着剤の能力低下	△	膜コスト	△
総合評価	×		△		◎	



世界初！

医療用生体内溶解性 高純度マグネシウム



日本国特許取得
(2023年6月)

生分解性医療器具
特許番号：特許第7301490号

骨折治療用インプラント



特徴

- 99.95%以上の高純度マグネシウム。
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

進捗
状況



開発の状況

- 大学病院で非臨床試験を開始
- 各学会大会での研究発表
2022.10 共同研究先 京都府立医科大学 岡佳伸先生
2022.11 メディカル新規事業部 所属員
- 生物学的安全性試験・非臨床試験を進行中
- 現在、これら試験に適合するインプラントの選定中
- QMS、生命倫理、情報公開などシステム整備



量産体制の構築

- 量産用の設備投資
- 品質、性能の安定性確認

Growth#1 事業拡大戦略

Growth#1 事業拡大戦略

- ・事業セグメントの拡大に繋がるM&Aの実施



インドの冷間圧造部品（ボルト、ナット等）メーカーを買収

会社情報	
社名	バルカン フォージ Vulcan Forge Pvt. Ltd. バルカン コールド フォージ Vulcan Cold Forge Pvt. Ltd.
事業内容	圧造部品の設計、製造、販売
販売先	インド国内の自動車や自動二輪業界、農業機械業界
拠点	①マネサール（グルグラム県） ②バハドラバード（ハリドワール県）
社員数	292名（2023年7月末現在）
売上高(連結)	2023年3月期 INR 752百万（1,369百万円） ※1INR=1.82円（2024年2月20日現在）



グルグラム県：スズキ子会社をはじめとする日系企業の50%以上が立地。

社内一貫生産の強み

伸線・圧造・転造・めっき・検査から二次加工まで内製



日東精工製品の
インドでの製造販売

グループ技術力強化

製品ラインナップの拡充 非日系企業への販売ルート共有 購買ルート共有

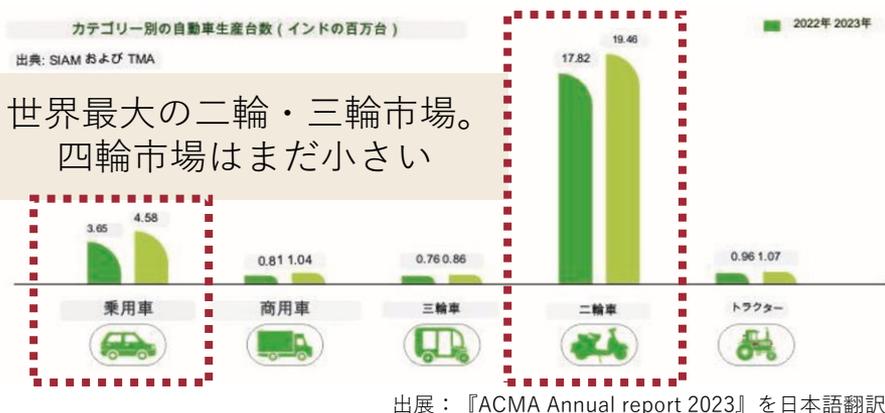


インドの冷間圧造部品（ボルト、ナット等）
メーカーを買収

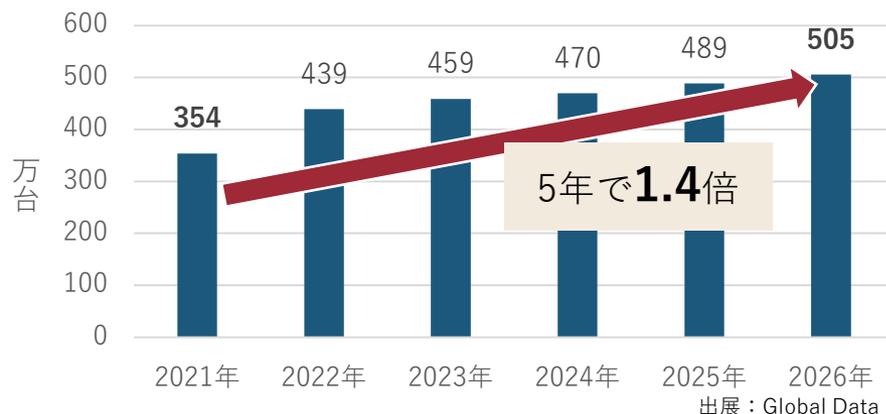


インドの四輪・EV市場の伸びに期待

インドのカテゴリ別の自動車生産台数



インドの四輪販売台数予測（小型車）



▶▶▶ インド政府がEV化を積極的に推進

「2030年までに乗用車新車発売の
30%をEVとする」

四輪市場の伸びを見込む

▶▶▶ 日本の大手自動車メーカーが
インドの生産強化を発表

2026年 電気自動車増産のためライン増強
2028年 新四輪車工場建設

EV市場の拡大を見込む

CO₂排出量削減

2020年～2023年実績

- ソーラーパネルの設置
- LED照明への移行
- 再エネ電力への切り替え
- 生産設備の稼働効率化対策
- その他節電対策



ソーラーパネル
(マレーシア現地法人)



ソーラーパネル
(綾部 産機工場)
→グリーンエネルギー
100%を達成

2023年度実績
16.8%削減
(2019年実績比)



2030年までの取り組み計画

- ソーラーパネルの設置・稼働
2024年2月 タイ ファスナー工場
2024年冬頃 綾部 ファスナー工場
- 工場新設及びレイアウト変更による
電力、運送費の削減

2030年度目標

30%削減
(2019年実績比)

綾部ファスナー工場
再編予定図



廃棄量削減 (原単位)

2023年度実績
19.0%減
2025年度目標
5%減
(2019年実績比)

廃アルカリ、めっき汚泥の減量化、廃プラスチック類の固形燃料化・減容化を推進中。

お客さまへのESG支援

冷間圧造 部品

- タップタイト製品のラインナップ拡大
- 異種金属接合の多様化
- 切削加工から冷間圧造への転換
- 軽量化部品締結の対応
- 新しい締結技術の開発

産業機械

- 製品の軽量化
- 製品の省電力化
- 自動化の推進
- 環境対応製品の販売
- 製品精度の向上

医療機器

- 生体内溶解性インプラントの実用化

労働生産性

2023年度実績
0.3%UP
 (2022年実績比)

エンゲージメントスコア

2023年度実績
3.6pt

プラチナくるみん

次世代育成支援対策推進法に基づく取り組みで特に優良な「子育てサポート」企業に対して厚生労働省が認定。
 2023年5月取得（京都府北部で初認定）



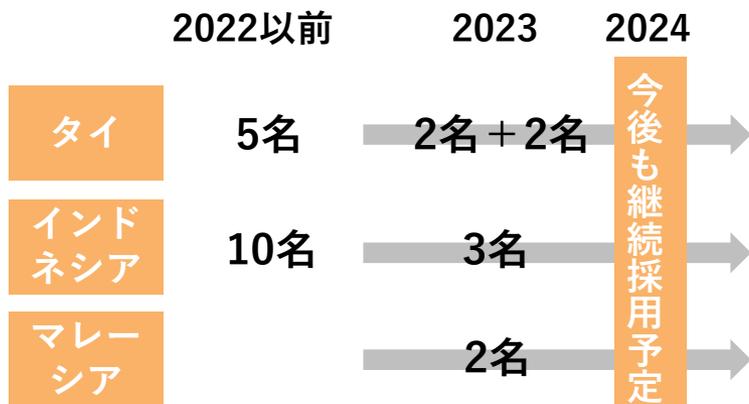
資本コスト経営力・グループ経営の管理力強化

事業本部制へ移行

日東精工本体を事業本部制へ移行。セグメント別の管理体制とし、グループ経営の管理力を強化。

グローバル人財育成への投資強化

技能実習生・特定技能を積極採用。現地法人の技術力強化、現地でのリーダー登用を目指す。



「我らの道」ハンドブック刷新

人財教育オリジナルテキスト「我らの道」をリニューアル。グループ会社へ展開し、中期経営計画達成へ向け理念浸透を図る。



資本コスト経営力強化のための教育

社員が講師を務める動画教育コンテンツ「Nライブラリ」をグループへ展開。中期経営計画の人財戦略、財務戦略に関するコンテンツも掲載し、資本コスト経営力を強化。

GROWTH#4 財務戦略

2022年度実績		▶	2023年度実績		▶	2025年度目標	
ROIC	5.7%		ROIC	5.3%		ROIC	8%以上
ROE	6.1%		ROE	5.5%		ROE	9%以上

事業拡大における投資対効果の分析

固定資産回転率の向上

収益向上を目的とする設備投資については、当社グループのWACC 6.7%以上の投資効果であるかのチェック体制を強化。

また、固定資産の実地確認を実施中。遊休設備や有効性の低い設備を見極め、節税や資産の圧縮を図る。

自己株式取得

2023年
219百万円/40万株

株主還元の充実と資本効率の向上、経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行を目的とした自己株式取得を実施。

CMSによる負債圧縮効果

	2022年末	▶	2023年末
借入金計	29.9 億円		19.3 億円
	2022年	▶	2023年
支払利息	25 百万円		17 百万円

CMSによる有利子負債圧縮を推進。2024年度も2億円の有利子負債削減を計画。また、資本コストを考慮しグループ資金を効果の高い投資に活かす。

3. 2024年12月期予想・計画

2024年12月期予想（連結）

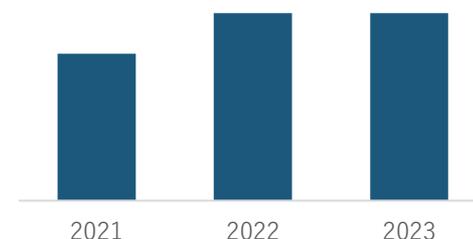
単位：百万円／％	23年12月期		24年12月期（予想）		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	44,744	100.0	48,200	100.0	3,455	7.7
営業利益	2,614	5.8	3,300	6.8	685	26.2
経常利益	2,835	6.3	3,500	7.3	664	23.4
親会社株主に帰属する当期純利益	1,734	3.9	2,100	4.4	365	21.1
一株当たり当期純利益（円）	46.95		57.46			

予想のポイント

売上高

- 今期前半は、引き続き在庫調整や主要国の経済成長の鈍化の影響を受け低調が予想されるものの、在庫過多の解消が進みつつあり、設備投資意欲も徐々に高まっており、今期後半からはグループ全体での回復が予想される。

注残の推移



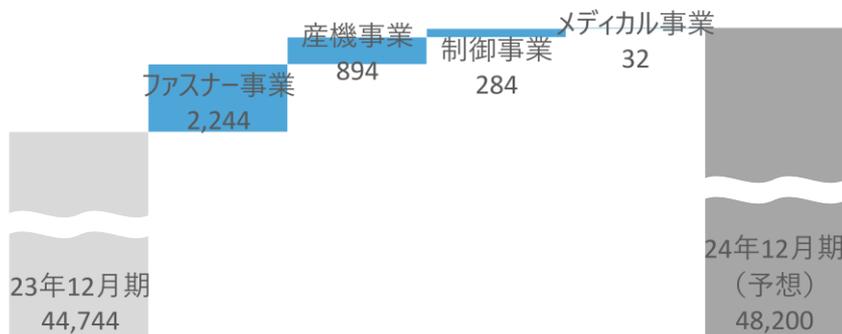
営業利益

- ファスナー工場の集約や、材料費・人件費の販売価格への転嫁などにより、収益改善を推進予定。

2024年12月期予想（セグメント別）

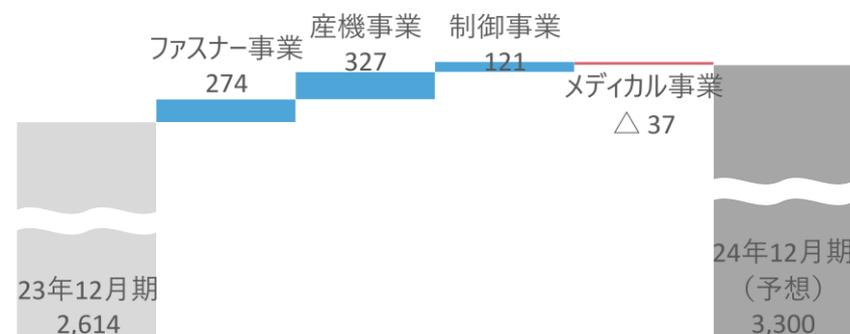
(百万円)

セグメント別 売上高増減



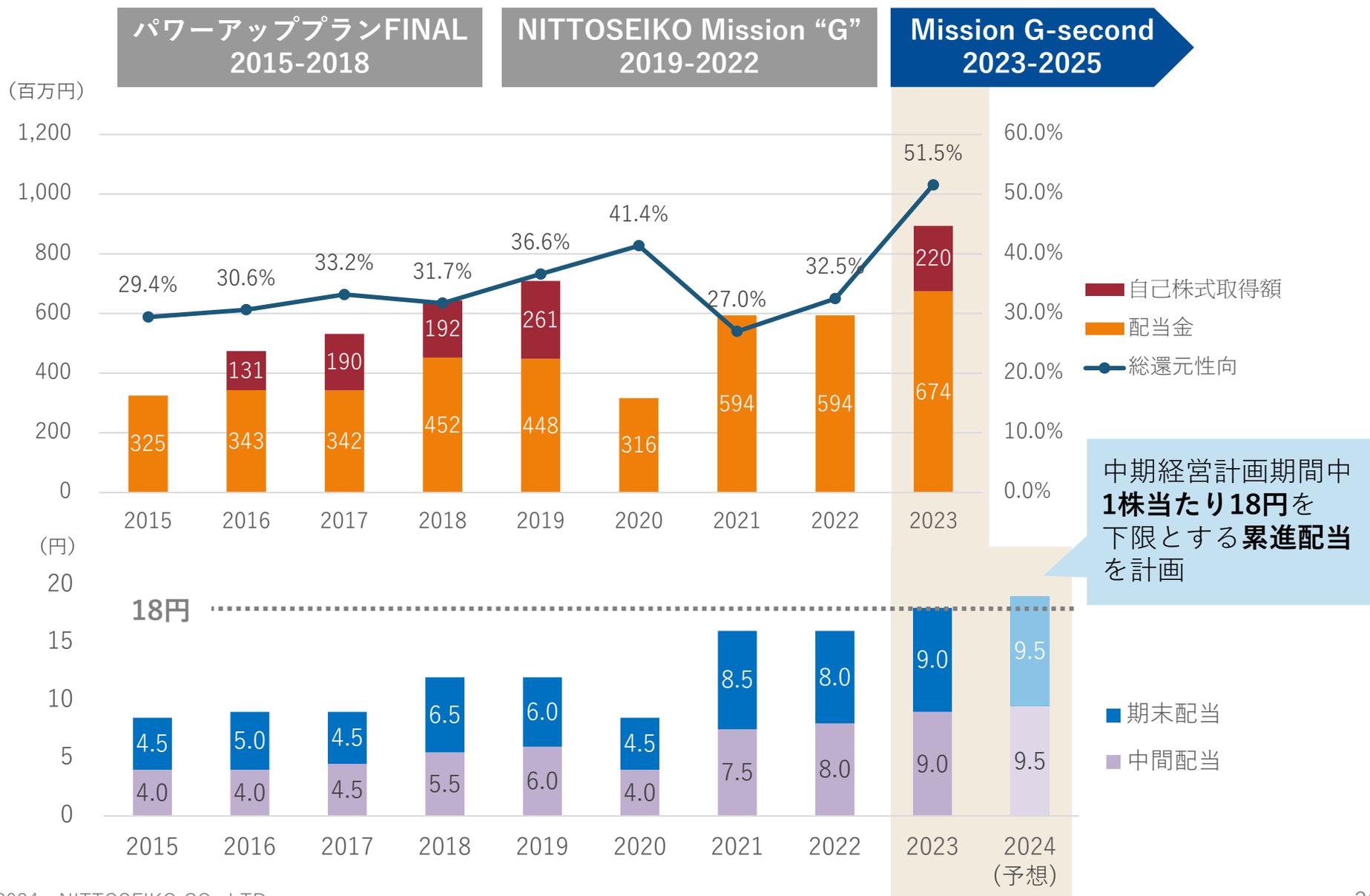
(百万円)

セグメント別 営業利益増減



事業	主な市場動向		今期の取り組み	注残の推移
ファスナー	自動車	EV関連の需要が伸び、後半に向けて徐々に受注増と予想。	原価高による収益性の悪化を改善すべく、販売価格の転嫁に加え革新的な製造コストの削減に取り組む。	
	住宅・建築	リフォーム市場等に期待。		
産機	自動車	CASE事業向けで設備投資意欲の高まりが継続する見込み。	ねじ締め機は、環境対応や形状の複雑化に対応できる新製品を投入し、他社との差別化を図りながら、自動車業界だけでなく幅広い業種と海外市場の拡大に努める。	
	エネルギー関連	得意分野であるガスメータ・電力計など需要高まる見込み。		
制御	化学・薬品	設備投資による流量計の更新需要増が継続する見込み。	検査機関連の新製品開発に努め、省人化や自動化のニーズに応えていく。引き続き加工部品の内製化などのコスト低減や販売価格の改定を進める。	
	造船			
自動車	分析機器関連でEV化を背景とする需要増が継続する見込み。			
メディカル	開発計画	「医療用生体内溶解性高純度マグネシウムインプラント」の製造設備の整備並びに非臨床試験、臨床試験に取り組むとともに、医療機器製品の拡販や新製品の開発に努める。		

株主還元方針



4. 参考資料

連結貸借対照表

単位：百万円／％	22年12月期		23年12月期		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
資産の部						
流動資産合計	34,342	64.3	33,822	63.4	△ 519	△ 1.5
現金及び預金	9,098	17.0	8,849	16.6	△ 248	△ 2.7
受取手形・電子記録債権/売掛金	13,986	26.2	12,794	24.0	△ 1,192	△ 8.5
棚卸資産	10,081	18.9	11,023	20.7	942	9.3
固定資産合計	19,065	35.7	19,521	36.6	455	2.4
有形固定資産	14,085	26.4	14,129	26.5	44	0.3
無形固定資産	1,146	2.1	999	1.9	△ 146	△ 12.8
投資その他の資産	3,833	7.2	4,391	8.2	558	14.6
資産合計	53,408	100.0	53,344	100.0	△ 63	△ 0.1
負債の部						
流動負債合計	14,601	27.3	12,901	24.2	△ 1,700	△ 11.6
支払手形・電子記録債務/買掛金	9,015	16.9	8,615	16.2	△ 399	△ 4.4
短期借入金（一年以内返済の 長期借入・社債含む）	2,436	5.6	1,574	3.0	△ 862	△ 35.4
固定負債合計	4,304	8.1	4,040	7.6	△ 264	△ 6.1
負債合計	18,906	35.4	16,941	31.8	△ 1,964	△ 10.4
純資産の部						
資本金	3,522	6.6	3,522	6.6	—	—
資本・利益剰余金	28,208	52.8	29,400	55.1	1,191	4.2
自己株式	△ 1,246	△ 2.3	△ 1,562	△ 2.9	△ 315	—
純資産合計	34,501	64.6	36,402	68.2	1,900	5.5

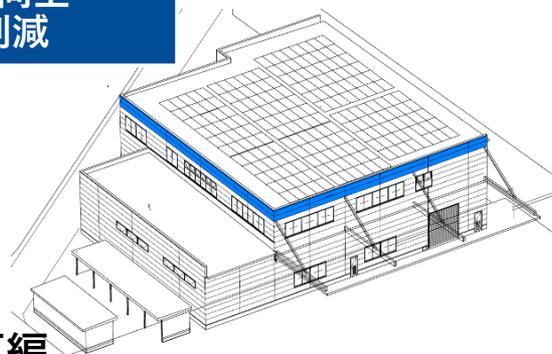
連結キャッシュフロー計算書

単位：百万円／％	22年12月期	23年12月期		
	金額	金額	増減額	増減率
営業活動によるCF ※①	999	3,151	2,152	215.4
投資活動によるCF ※②	△ 1,987	△ 1,187	799	△ 40.2
(フリーCF) ※①+②	△ 987	1,963	2,951	△ 298.8
財務活動によるCF	△ 1,301	△ 2,074	△ 773	59.4
現金及び現金同等物の増減額	△ 2,129	△ 278	1,850	△ 86.9
現金及び現金同等物の期首残高	10,435	8,305	△ 2,129	△ 20.4
現金及び現金同等物の期末残高	8,305	8,027	△ 278	△ 3.4

設備投資額・減価償却費・研究開発費

単位：百万円	21年12月期	22年12月期	23年12月期	24年12月期 (計画)
	金額	金額	金額	金額
設備投資	1,171	1,122	1,299	1,350
M&A	0	2,133	-	2,000
研究開発費	715	764	737	1,000
合計	1,886	4,019	2,036	4,350
(減価償却費)	1,294	1,421	1,489	1,450

生産性・品質の向上・
CO₂排出量削減



ファスナー工場再編

2023年 第2期工事 (八田工場一部レイアウト変更)
2024年 第3期工事 (本社工場一部移管) 予定

加工品質向上に向けた
設備更新



2023年 立形マシニングセンター導入
2024年 複合加工機導入予定
マシニングセンター (東陽精工) 導入予定

1 経営理念を継承し、事業を深掘りして企業価値を高めていきます。

2 ステークホルダーから認められ、求められる存在となり、サステナブルな社会の実現につなげていきます。

3 モノづくりソリューショングループとして、お客様のマテリアリティを共有し、課題解決に努めます。

4 これらすべての実行のために強固な財務体質を確保します。

NITTOSEIKO

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。

日東精工株式会社 機関投資家向け工場見学会

- **日時** 2024年4月8日(月) 12時30分～17時00分
- **会場** 日東精工株式会社
本社・八田工場・城山工場・制御工場
(住所：京都府綾部市井倉町梅ヶ畑20 他)
- **集合場所** JR山陰本線 綾部駅改札出口
12:30綾部駅着 (京都駅11:25発特急電車)
- **お申込先** サステナビリティ推進室 山本宛
E-mail：yamamoto-s@nittoseiko.com