

(証券コード 東証プライム：5957)



2024年12月期 第2四半期（中間期） 決算説明会

NITTOSEIKO

Taking new steps forward together

■ 説明者
代表取締役社長
兼 C O O



あらが まこと
荒賀 誠

1. 2024年12月期第2四半期 (中間期) 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

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

資本コストや株価を意識した
経営の実現に向けた対応

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

1. 2024年12月期第2四半期 (中間期) 決算サマリー

単位：百万円／％	2023/12 第2四半期		2024/12 第2四半期		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	22,447	100.0	22,394	100.0	△ 52	△ 0.2
売上総利益	5,117	22.8	5,358	23.9	241	4.7
販売管理費	3,818	17.0	3,864	17.3	45	1.2
営業利益	1,298	5.8	1,494	6.7	195	15.1
経常利益	1,476	6.6	1,610	7.2	133	9.0
税金等調整前当期純利益	1,494	6.7	1,597	7.1	102	6.8
親会社株主に帰属する当期純利益	833	3.7	1,007	4.5	173	20.8
一株当たり当期純利益（円）	22.57		27.56			

決算のポイント

売上高

- 制御事業のエネルギー関連向け分析計測機器が好調であること、欧州拠点で2023年4月に設立したことに加え、価格転嫁の効果が反映されつつある。一方、ファスナー事業の巣ごもり需要の落ち着きによるゲーム機向け製品の売上減、産機事業の米国・タイの自動車向けねじ締め機の需要減の影響で総合的には横ばいとなり、前年同期比0.2%の減収。

営業利益

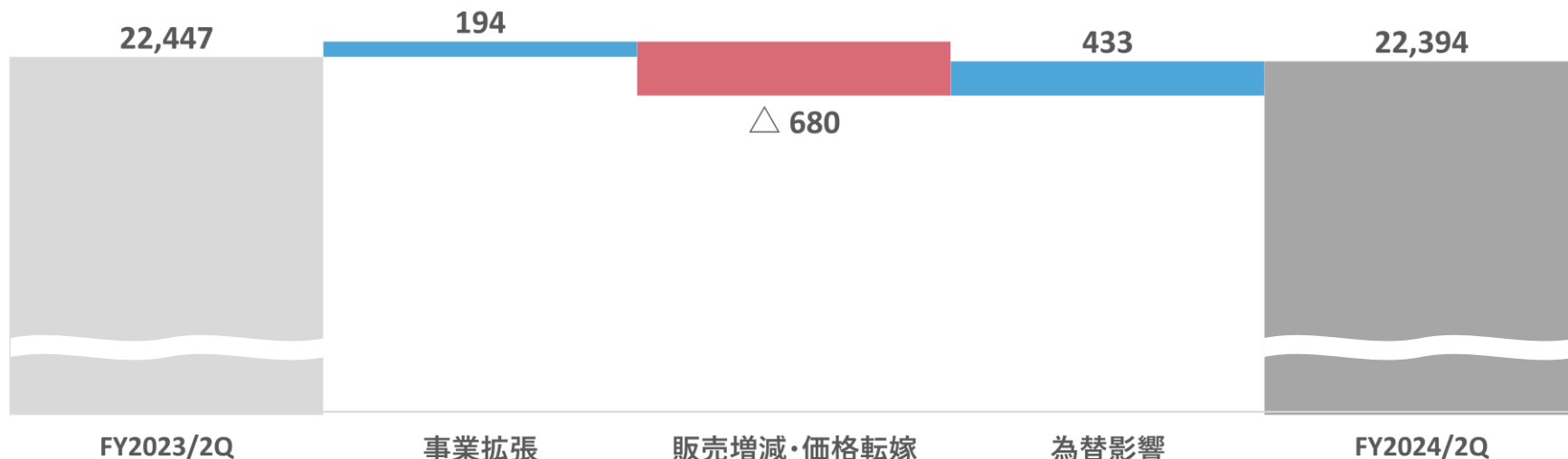
- 利益面では、自動ねじ締め機を中心に価格転嫁が進んだこと、高付加価値の分析機器の出荷が進んだことから、前年同期比15.1%の増益。

海外

- 海外は、中国の自動車業界向けファスナー製品が堅調だったほか、欧州拠点での分析機器の販売も好調に推移し、売上高は増加。

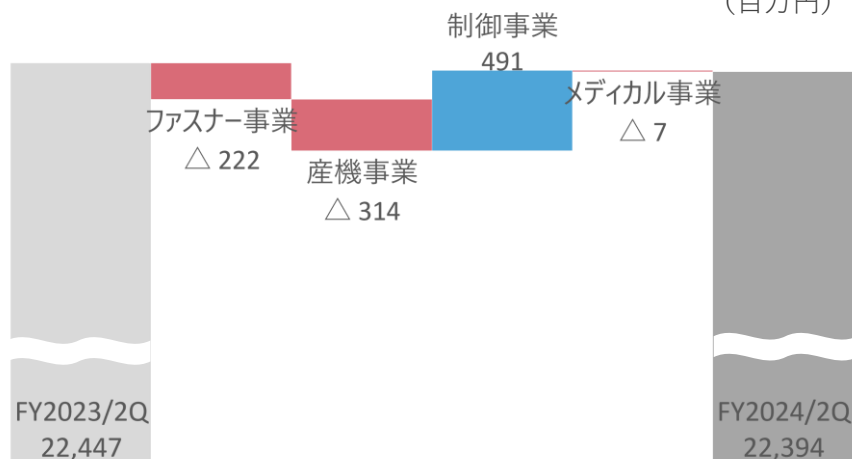
増減要因

(百万円)



セグメント別

(百万円)



事業拡張

2023年に開設した日東精工アナリティックヨーロッパが貢献。

販売増減

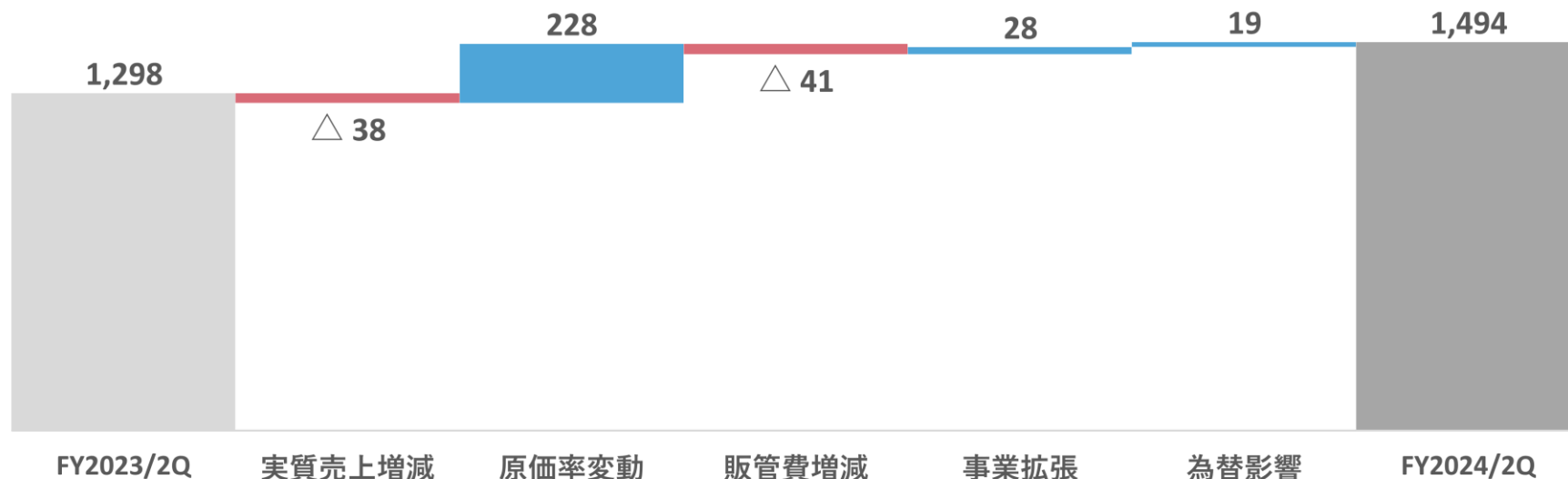
分析計測機器が好調だったものの、米国・タイの設備投資の落ち込み、巣ごもり需要の落ち着きによるゲーム機向け製品減の影響で減少。

価格転嫁

ねじ締め機関連の価格転嫁が進んだ。その他は引き続き交渉中。

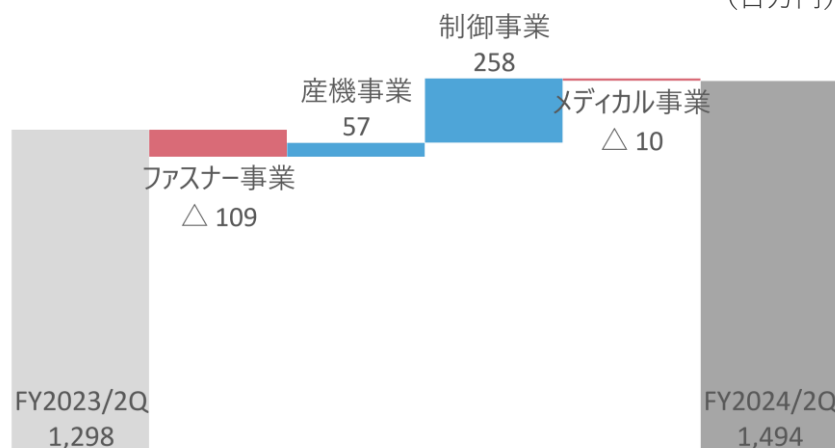
増減要因

(百万円)



セグメント別

(百万円)



原価率
変動要因

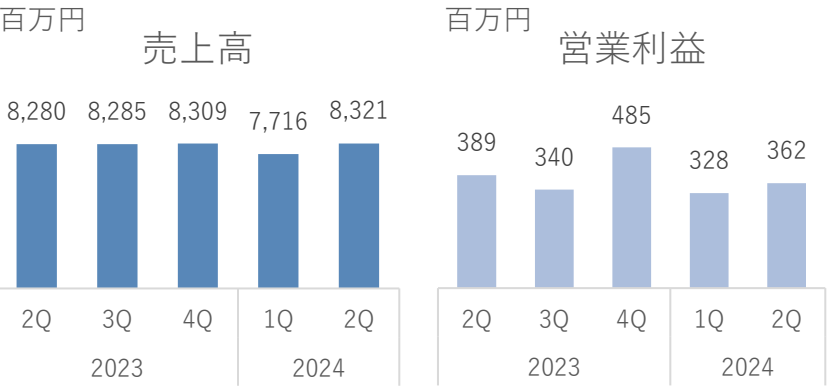
ねじ締め機関連の価格転嫁の効果が表れ原価率が改善。また、高付加価値の分析機器の出荷が進んだことも寄与。

販管費
変動要因

賃上げにより労務費が前年比約3.3%（約57百万円）増加。

事業拡張

2023年に開設した日東精工アナリティックヨーロッパが貢献。



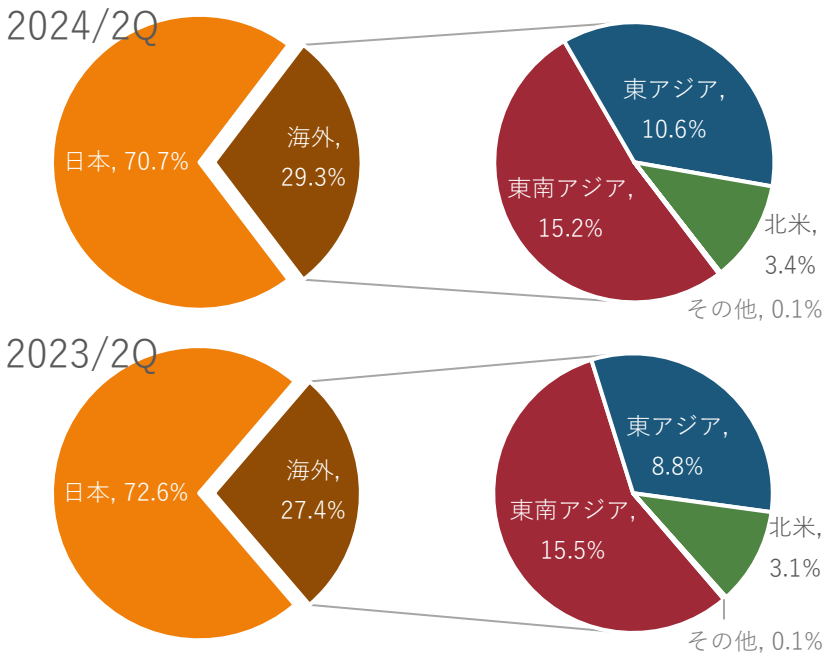
概況

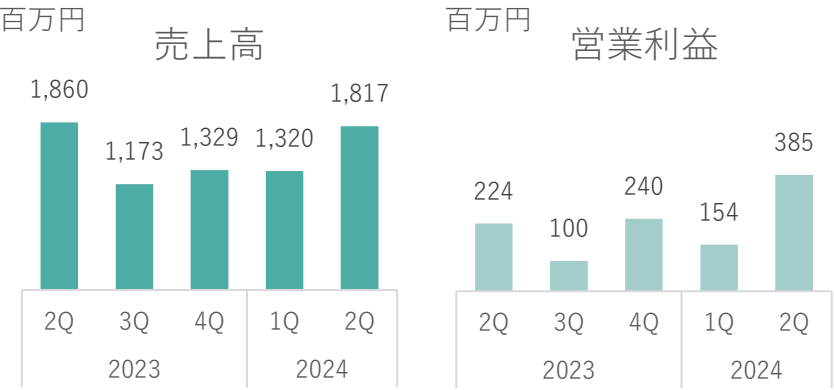
- 売上高は、主力の自動車は好調だったものの、ゲーム機市場の需要の落ち着き、建設業界の人手不足・資材高騰による着工伸び悩みの影響で、前年同期比で減収。
- 営業利益は、材料費・エネルギー費の販売価格への転嫁を進めるも十分な反映には至らず前年同期比で減益。
- 製造工場の集約による効率化・原価低減を推進中。

業界別（売上高）

単位：百万円／％	2023/12 2Q	2024/12 2Q	前年同期比	
	金額	金額	金額	増減率
売上高	16,260	16,038	△ 222	△ 1.4
自動車	6,146	6,356	209	3.4
住宅・建築	3,690	3,525	△ 165	△ 4.5
電機・電子部品	2,386	2,324	△ 62	△ 2.6
雑貨	1,243	882	△ 360	△ 29.0
I T・情報機器	626	776	149	23.8
精密機器	535	583	48	9.0
医療	142	153	11	7.7
その他	1,488	1,436	△ 52	△ 3.5
営業利益	800	690	△ 109	△ 13.7

地域別（売上高）





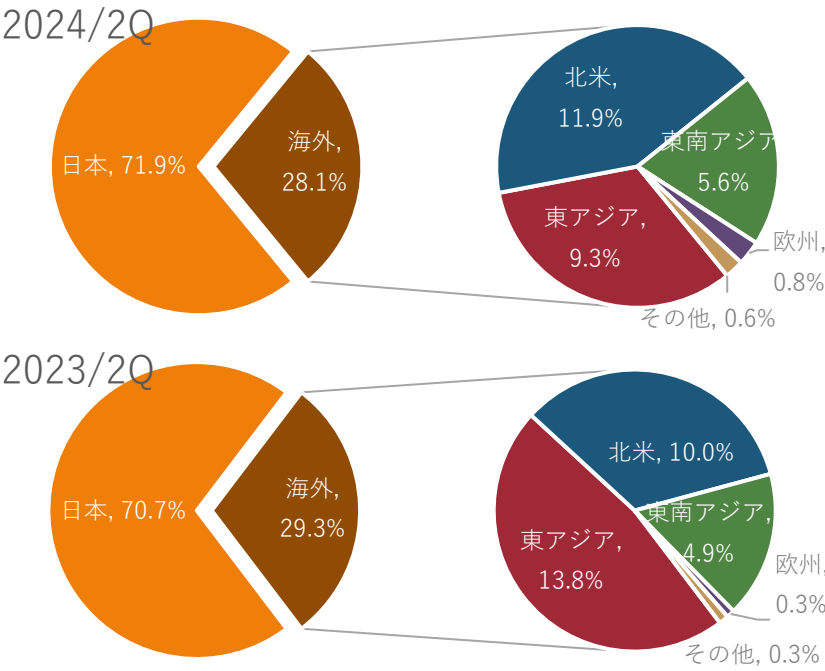
概況

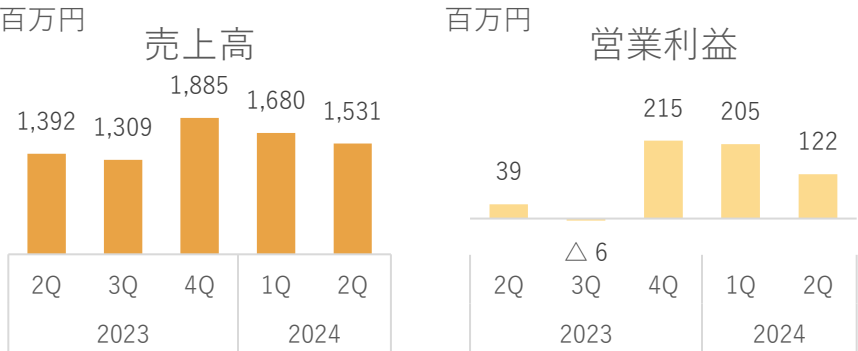
- 売上高は、電動化需要、人手不足を背景にした自動化機運が高まるも、米国・タイで景気の後退、政治的要因により設備投資意欲が停滞し、前年同期比で減収。
- 営業利益は、ねじ締め機において価格転嫁が進み原価率が改善した影響で、前年同期比で増益。

業界別（売上高）

単位：百万円／％	2023/12 2Q	2024/12 2Q	前年同期比	
	金額	金額	金額	増減率
売上高	3,453	3,138	△ 314	△ 9.1
自動車	1,825	1,477	△ 348	△ 19.1
電機・電子部品	711	499	△ 211	△ 29.7
エネルギー関連	99	135	36	36.3
遊技機	206	110	△ 95	△ 46.0
IT・情報機器	139	83	△ 55	△ 39.5
住宅・建築	103	83	△ 20	△ 19.2
雑貨	10	61	50	488.9
その他	356	686	329	92.2
営業利益	481	539	57	12.0

地域別（売上高）





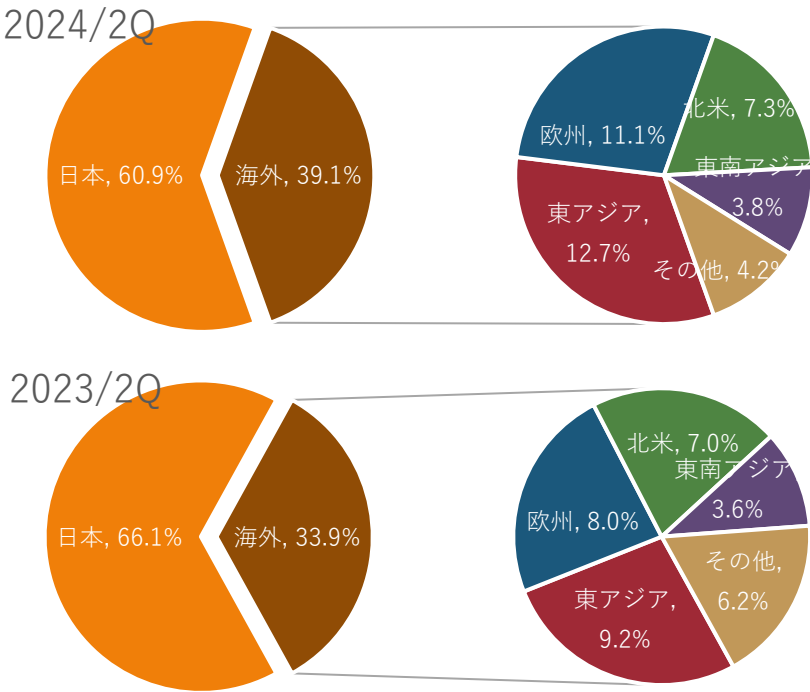
概況

- エネルギー関連を中心に分析装置が好調。欧州新拠点での販売も好調に推移し、前年同期比で増収増益。
- 新製品開発に加え、原価のみえる化、加工部品の内製化・組立生産効率化、販売価格の改定などを進める。

業界別（売上高）

単位：百万円／％	2023/12 2Q	2024/12 2Q	前年同期比	
	金額	金額	金額	増減率
売上高	2,720	3,212	491	18.1
エネルギー関連	439	682	243	55.4
化学・薬品	632	637	5	0.8
環境	106	348	242	228.7
自動車	143	228	84	59.0
電機・電子部品	170	188	17	10.6
造船	164	178	14	8.9
住宅・建築	256	162	△ 93	△ 36.5
医療	67	60	△ 6	△ 9.9
食品	31	60	28	89.0
その他	708	663	△ 45	△ 6.4
営業利益	69	328	258	369.6

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

NITTOSEIKO

売上高
(百万円)

NITTOSEIKO Mission “G”

60,000

40,000

20,000

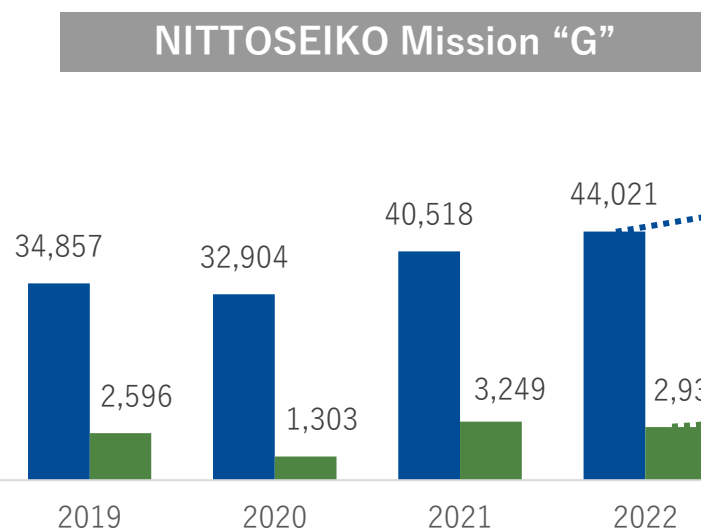
0

2019

2020

2021

2022



Mission G-second

営業利益
(百万円)

20,000

15,000

10,000

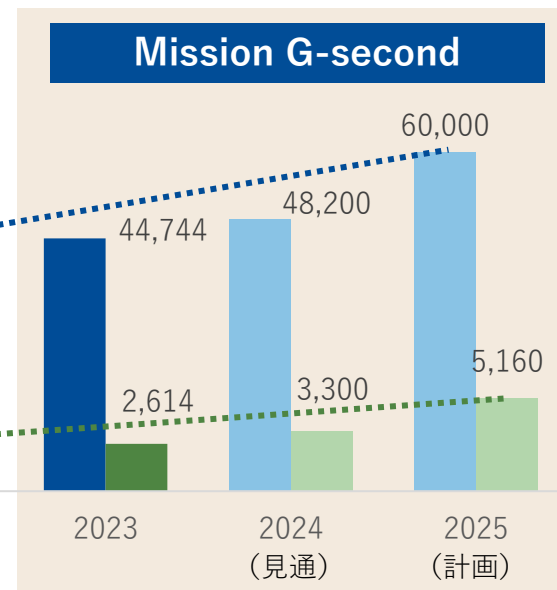
5,000

0

2023

2024
(見通)

2025
(計画)



Growth #1 事業拡大戦略

2024年見込

2025年目標

売上高

482億円

600億円

営業利益

33億円

51.6億円

Growth #3 人財戦略

2024年2Q

2025年目標

労働生産性
(2022年実績比)

3.1%UP

24%UP

エンゲージメント

-

3.8P以上

(毎年11~12月測定)

Growth #2 環境戦略

2024年2Q

2025年目標

CO₂排出量
(2019年実績比)

16.4%削減

12%削減

廃棄量
(2019年実績比)

25.5%削減

5%削減

Growth #4 財務戦略

2024年2Q

2025年目標

ROIC

6.0%

8%以上

ROE

6.0%

9%以上

グロースターゲット選定の背景

- 今後伸長が期待できる市場へのアプローチ
- 売上高比率が低く伸びしろがある市場へのアプローチ
- 自社グループ技術による高付加価値製品の拡販

ファスナー事業

- CASE関連事業・・・主力である自動車業界の成長事業に向けた製品開発と拡販
- 非日系企業・・・海外販売の中で特に売上比率の低い非日系企業への拡販
- ASSY製品・・・グループの技術力を活かした高付加価値製品の提案
- 業種拡大・・・事業の安定化のために幅広い業種向けに拡販

産機事業

- CASE関連事業・・・主力である自動車業界の成長事業に向けた製品開発と拡販
- 非日系企業・・・海外販売の中で特に売上比率の低い非日系企業への拡販
- 海外向け販売・・・既存拠点をハブとしながら特に欧州での受注拡大を目指す
- 事業領域拡大・・・環境負荷低減製品などを各種販売網を活かして拡大

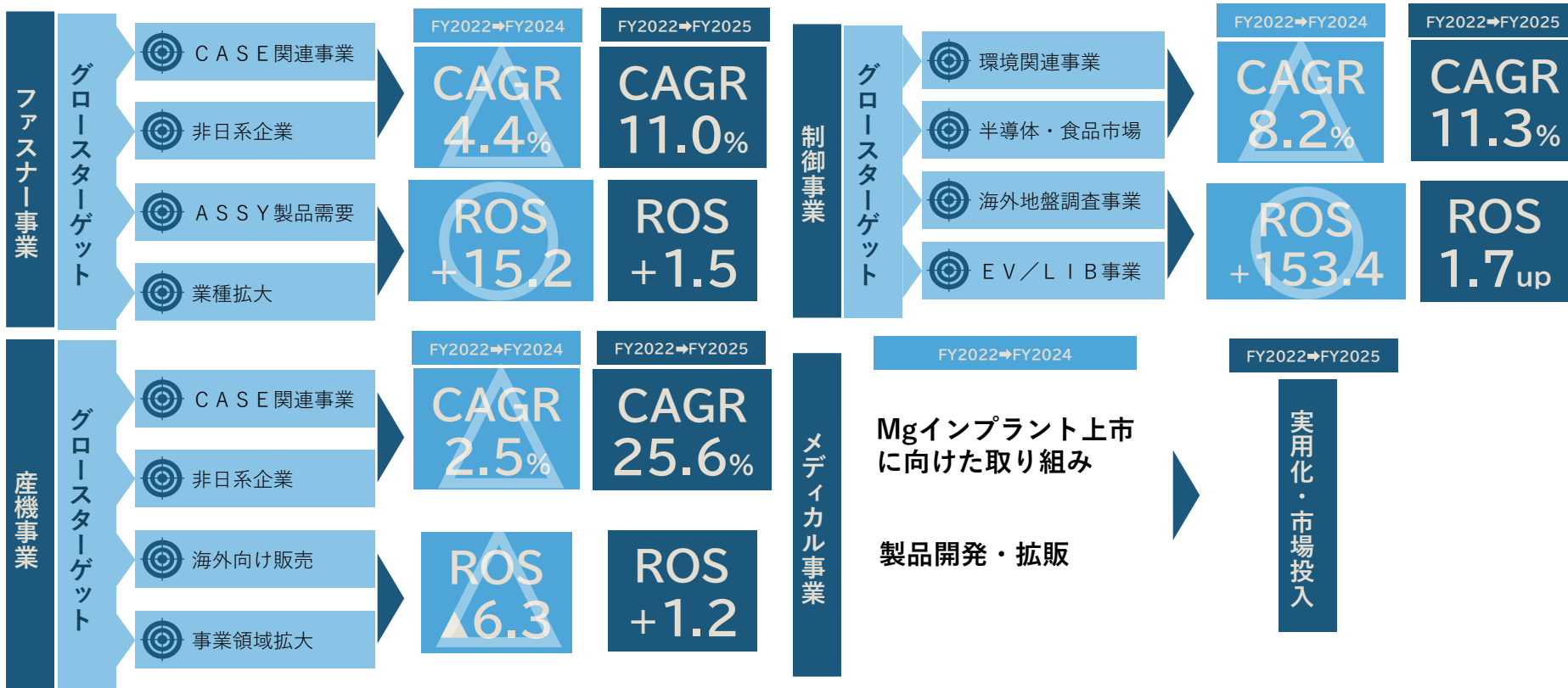
制御事業

- 環境関連事業・・・カーボンニュートラルビジネスへの参入
- 半導体・食品市場・・・高付加価値流量計（質量・電磁・超音波）の拡販
- 海外地盤調査事業・・・高い国内シェアを武器にタイ市場での普及を促進
- EV／LIB事業・・・自動車の成長分野へ検査装置や測定システムを提案

GROWTH#1 事業拡大戦略

(百万円)

	2022年実績	2023年実績	2024年見込	2025年目標
売上高	44,021	44,744	48,200	60,000
営業利益	2,931	2,614	3,300	5,160

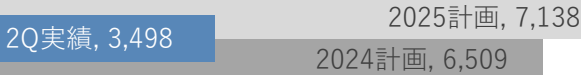


*CAGR：2022年から年平均の売上高成長率／ROS：営業利益率の2022年比

グロースターゲッ 別実績

CASE関連事業

2024年進捗率
53.7%



CASE向けに樹脂材向けゆるみ止めねじ「ギザタイト」、座金組み込みねじ「アスファ」、締結粉飛散防止ねじ「CPグリップ」、「精密プレス製品」が好調。

ASSY製品

2024年進捗率
32.6%



自動車向けにグループのプレス製品と締結部品の複合部品による提案を展開中。高付加価値製品として収益性向上を目指す。



伸和精工プレス品



東洋圧造ボルト

非日系企業

2024年進捗率
35.0%



韓国非日系企業への電子機器、自動車向けのCPグリップが好調（前年比60百万円増）。一方、北米の住宅着工数低迷により建築用ねじが伸び悩む。

業種拡大

2024年進捗率
35.6%



住宅・建築業界：
国内の需要はあるものの、業界の人材不足・資材高騰により着工が伸び悩む。

フランジ型ゆるみ止めボルト「カップボルト」
ばね座金・平座金を不要にできる新製品。住宅・建築業界を中心に拡販中。

2月発売



単位：百万円

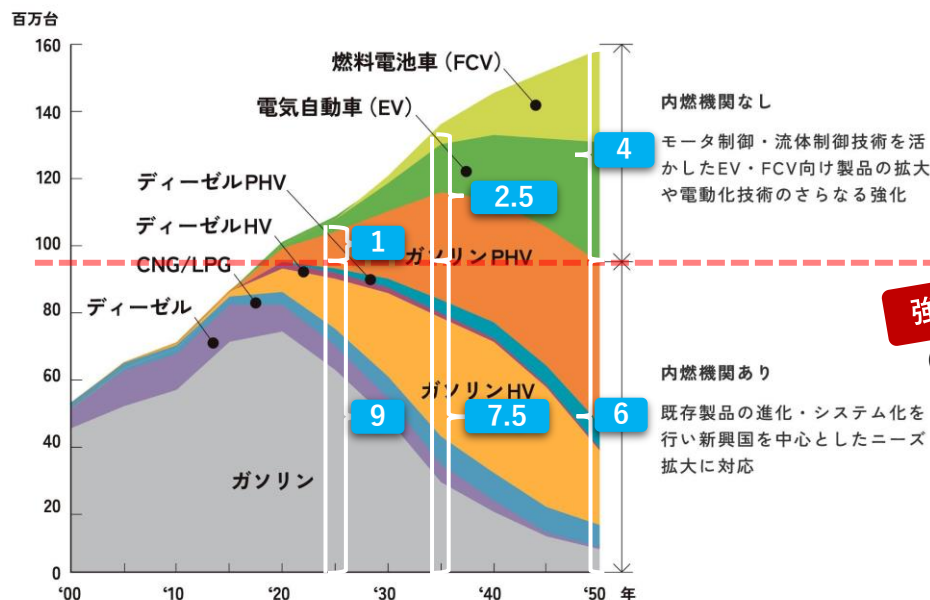
グロースターゲッ	2024年下期の見通し		対応する製品・事業・取り組み
CASE関連事業		EV化を背景に車両の軽量化、薄板化のニーズが高まり、これに合致した製品群の引合が増加。	「アルミタイト」「ギザタイト」「CPグリップ」「座金組込ねじ」の需要堅調に加え、「JOISTUD」「AKROSE」の引合も活発。
非日系企業		韓国の電子機器、自動車向け需要が継続	欧州、北米の非日系企業・新市場へも拡販活動中、新規引き合い増加。
ASSY製品		EVを中心とする自動車向けで複雑化する部品ニーズが継続	締結部品と精密プレス製品の複合部品。グループシナジーを活かした活動展開中。
業種拡大		建設業界の人手不足と資材高騰でやや停滞	フランジ型ゆるみ止めボルト「カップボルト」を販売開始し現在拡販中。

新車販売の将来予測と自動車部品ニーズの変化

今後の自動車業界向け戦略

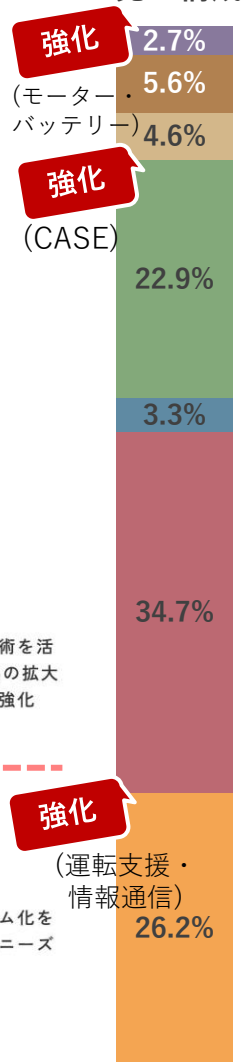
- 総数は2050年まで右肩上がり
 - ガソリン車は2035年まで増加し以降は減少
- ↓
- EVシフト + 既存顧客での安定売上
 - 新興国におけるEV車・FCV車の普及を見据え海外比率を高める

世界のパワートレイン別の新車販売将来予測

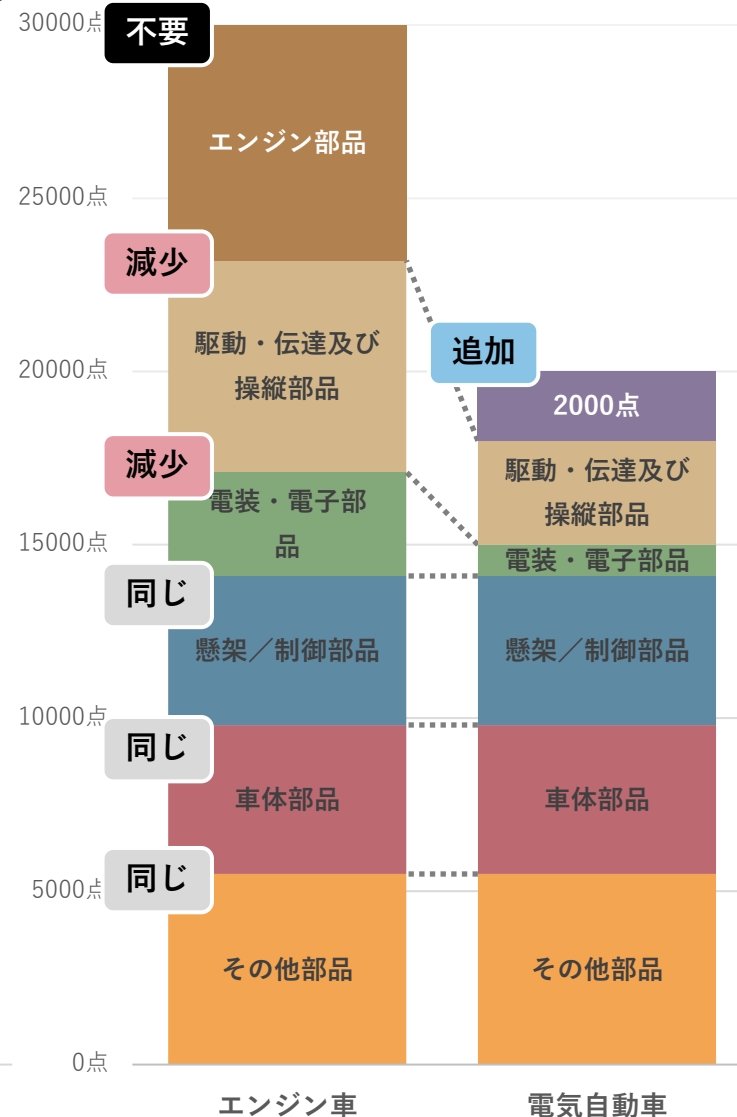


出典: IEA Energy Technology Perspectives 2015

ファスナー事業の売上構成



エンジン車→EV車による部品点数の変化



出典: 三井住友銀行 (自動車及び関連産業の将来像/2017年12月)

自動車部品ニーズの変化とマッチする当社製品

NITTOSEIKO

EV

エンジン→モータへの変化により不要になる部品、新たに必要になる部品あり

共通

クルマのセンシング機能、燃費向上を目的にした軽量化に適した締結部品が必要に

2000点

駆動・伝達及び操縦部品

電装・電子部品

懸架／制御部品

車体部品

その他部品

電気自動車

EV

モータ・コントロールユニット

新たに搭載

EV

電池(バッテリー)・インバータ

リチウムイオン電池へ

EV

ブレーキ部品

回生ブレーキで負荷減。樹脂材へ変化

共通

ボディ外板

アルミ、炭素繊維強化プラスチック、特殊樹脂へ

共通

バックドア・サンルーフ

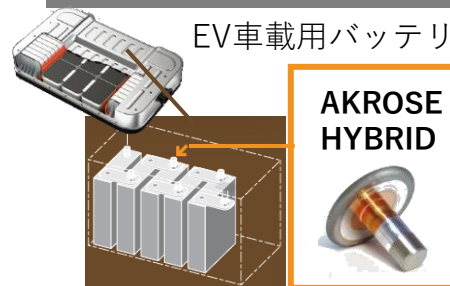
樹脂材へ

共通

運転支援・情報通信

電子基板、センサ

バッテリーに適した製品



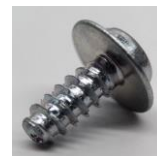
防水製品

アスファ®WP
精密部品の水冷で
ニーズ増



軽量化に適した製品

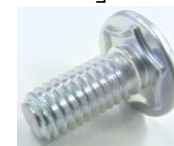
ゆるみ止めねじ
「ギザタイト」



座金組み込みねじ
「アスファ」

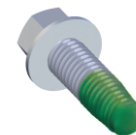


セルフクリンチング
スタッドボルト
「JOISTUD」



電子基板に適した製品

締結粉飛散防止ねじ
「CPグリッパ」



推力制御機能付き
ねじ締めユニット

FM513VZ

→精密で高額な部品への
組付けミス防止のため、
より高品質な締結が可能



トレーサビリティ確立

NXドライバ (SD600Tシリーズ)

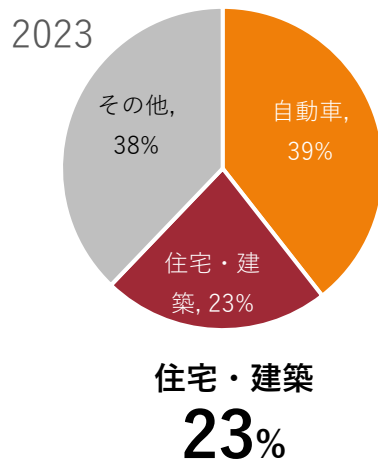
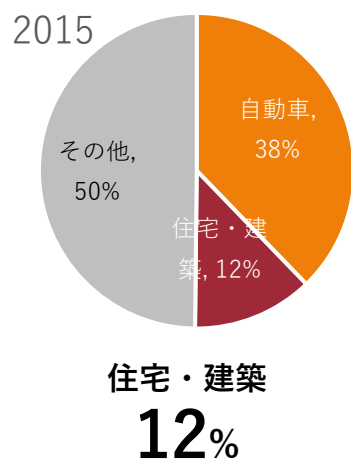
→部品の精密化・複雑化に伴い、品質や信頼性の担保のためトレーサビリティが求められる



出典：三井住友銀行（自動車及び関連産業の将来像／2017年12月）
経済産業省「新素材産業ビジョン」

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

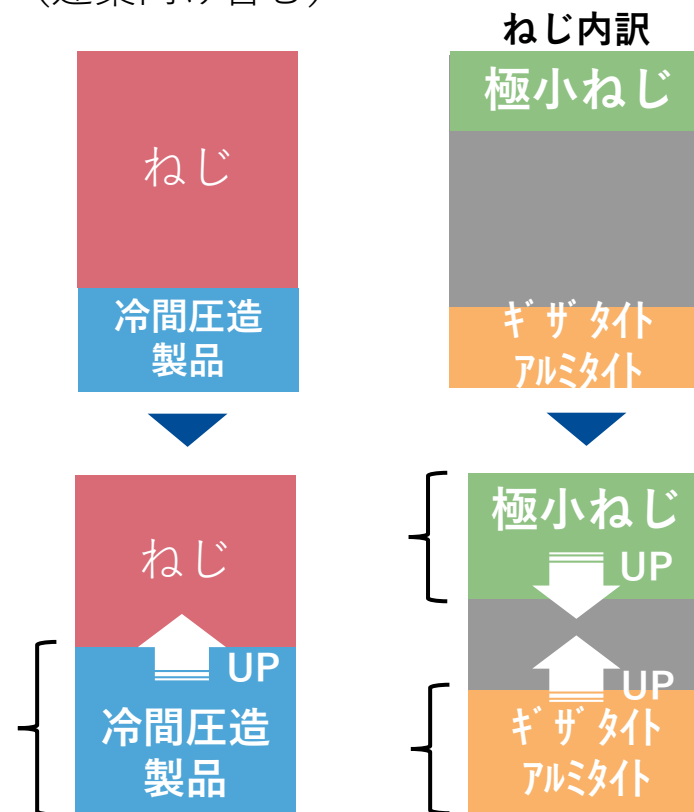


2,010百万円 $\xrightarrow{\text{8年で 3.7倍}}$ 7,467百万円

参考：製品構成の変更戦略

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
(建築向け含む)
- ② 極小・オリジナル品の割合増加へ





CASE 関連事業

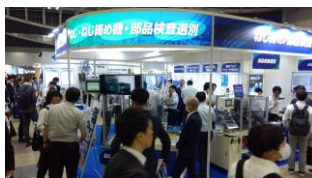
ファスナー

産機



人とくるまのテクノロジー展 2024 YOKOHAMA

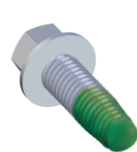
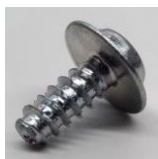
Automotive Engineering Exposition 2024 YOKOHAMA



- ・ 会期 2024/5/22～24
- ・ 会場 パシフィコ横浜
- ・ 来場者 約76,000名 / 出展社 約600社
- ・ 概要 自動車・部品・車体メーカーの各職担当者が集う国内最大級の自動車技術展

当社オリジナル締結部品

< 防水・コンタミ対策・ゆるみ止め・軽量化・特殊部品 >



ねじロボ®
SR580Y θ-Z
CPグリップの
評価デモ



部品検査選別装置
「ミストルAI」
AI機能部をモニター
で紹介



- ・ ボルト、プレス品も含む幅広いラインナップでPR
- ・ 新製品アスファWPに高関心。過去最高の新規顧客を獲得



EV/LIB事業

制御

BATTERY JAPAN 春

第16回 国際 二次電池展

- ・ 会期 2024/2/28～3/1
- ・ 会場 東京ビッグサイト
- ・ 来場者 約69,000名
- ・ 概要 カーボンニュートラル実現に向け、再エネとEV普及に欠かせないバッテリー技術の展示会

自動粉体抵抗測定
システム「MCP-PD600」
電極材料の抵抗値を測定



水分測定装置「CA-310」
電解液の水分量を測定



バッテリー関連の需要の高さがうかがえ、多数の新規顧客を獲得。

 非日系企業

ファスナー

産機

売上比率の低い欧州の市場開拓を推進中



2024年の展示会出展実績・計画 → 非日系企業をターゲットにPR

	上期	注力業界	PR製品	下期 (予定)
アメリカ	4/30-5/2 ASSEMBLY SHOW SOUTH	自動車	ねじ締めロボット	10/8-10 Battery Show 10/22-24 ASSEMBLY SHOW
中国・台湾	3/20-22 2024上海紧固件专业展览会 3/28-31 ITES深圳工业展	自動車 IT・情報機器	バッテリー用部品・軽 量化用ねじ極小ねじ、 コンタミ対策ねじロボ	8/2-4 (中国) New Energy Auto Technology and Ecological EXPO 2024
	6/5-7 台湾国際ファスナー展	電機電子部品 自動車	バッテリー用部品・軽 量化用ねじ、ねじ締め ドライバ	
東南 アジア	5/15-18 SUBCON THAILAND 2024	自動車 電機電子部品	コンタミ対策ねじ・防 水ねじ・軽量化用ねじ、 ねじ締め機	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

CASE関連事業

2024年進捗率
23.3%

非日系企業

2024年進捗率
22.5%



8月発売

国内においてはCASE関連のねじ締め機の受注、新車種向け設備の受注は増えつつあるものの、米国・タイで設備投資意欲が停滞し低調に推移。

NXドライバT3シリーズ低トルクモデル
高精度・高機能ドライバシリーズに低トルクモデルを追加。ECU基板、家電、精密機器などの小径サイズに対応。



中国とタイの現地法人がアジアモデルを共同開発中。デモ機を中国、インドの展示会へ出展。
中国、タイの展示会ではEV関連を中心にローカルユーザーの開拓を実施。並行して欧州への拡販も展開中。

海外向け販売

2024年進捗率
25.9%

事業領域拡大

2024年進捗率
35.2%



2月発売

欧州市場を基準に基盤となるCEマーキング、RoHSなどへの取組みを推進中。
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。

協働ロボット用ねじ締めユニット PD400シリーズ
一部機種でCEマーキング対応



汎用エンジン用設備の大型案件、工業用ポンプ用設備、家具組立用設備の受注。ロボットのサイズダウン、消費電力の削減などによりCO₂の削減に貢献する新製品の投入に注力。

単位：百万円

グロースターゲット	2024年下期の見通し		対応する製品・事業・取り組み
CASE関連事業	➡	車の電動化に関わる設備投資が増加傾向	- バッテリー拡販チームによる販売強化 7月人とくるまのテクノロジー展(名古屋) 10月モノづくりワールド(大阪)
非日系企業	➡	中国、タイ、韓国においてEV関連を中心にローカルユーザーの開拓を実施中。アメリカは展示会によるローカルユーザーからの引き合い増	- ローカルターゲットユーザーへ訪問強化 10月電池展示会(アメリカ) 10月部品メーカー向け展示会(ドイツ)
海外向け販売	➡	各国で受注は増加傾向にあるものの韓国の大型案件は設備投資計画に遅れあり	- 各国販売店向け製品説明会の実施 - ヨーロッパ、インド拡販に向けた戦略製品の販売強化
事業領域拡大	➡	- カーボンニュートラル対応製品の需要増 - 電力計等エネルギー分野の需要増	- 軽量／環境負荷低減型ねじ締めユニット販売強化 8-10月ねじ締めトライアルキャンペーン 9-12月新製品販売拡大キャンペーン

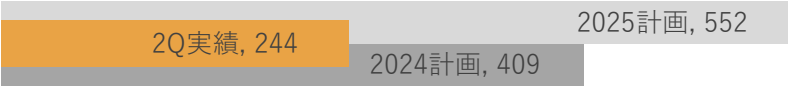
グロースターゲット別実績

環境関連

2024年進捗率
59.7%

半導体・食品

2024年進捗率
195.0%



3月発売

欧州のPFAS規制による有機フッ素の分析需要に新製品が対応。4月にSea Japanに出展しマイクロバブル生成装置をPR。

自動試料燃焼装置「AOF/AQF-5000H」

固体・液体の燃焼分解からハロゲンと硫黄の分析を全自動で行う装置の新モデル



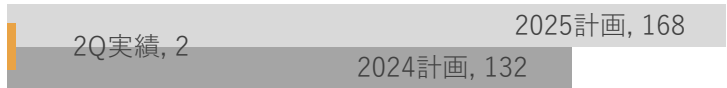
特に食品業界向けは前年同期比28百万円増。従来品より計測範囲を拡大、精度を向上した新製品の開発も継続中。

海外地盤調査事業

2024年進捗率
1.5%

EV/LIB関連

2024年進捗率
30.3%



大学研究機関との連携や販売活動が実を結び、タイ政府機関より1台目の受注獲得。下期に売上計上予定。



2月にBATTERY JAPANに出展し測定装置をPR。電池材料など抵抗率計の需要が増加したものの、検査選別装置MISTOLシリーズはEV/LIB向けの受注には至らず。

単位：百万円

グロースターゲット		2024年下期の見通し	対応する製品・事業・取り組み
環境関連事業	➡	- 欧米を中心にPFAS分析向けの需要は引き続き好調。米国EPAの法規制下によりさらなる需要拡大を期待。国内もPFAS関連の有機フッ素分析で需要増の見込み - 環境分野で新事業の創出	3月発売の新製品、自動試料燃焼装置 - 分析センター等へ市場の掘り起こし 11月展示会（日本）でマイクロバブル生成装置出展 - 有機溶剤リサイクル装置の開発
半導体・食品市場	➡	半導体が活況な国内一部エリア（熊本等）で需要増の見込み。	- 水分測定装置、抵抗率計 - 質量・電磁・超音波流量計の拡販
海外地盤調査事業	➡	タイ政府機関の受注に続き横展開による需要増を見込む。	政府機関でのジオカルテIVのニーズの発掘を継続
EV／LIB事業	➡	中国向け需要が旺盛な時期を過ぎ調整局面にあるものの、日欧米向けは引き続き堅調。	- 水分測定装置、自動粉体抵抗測定システム - 電池メーカー・電池材料メーカーへ拡販 11月国際粉体工業展（日本）

環境関連事業



有機溶剤リサイクル事業

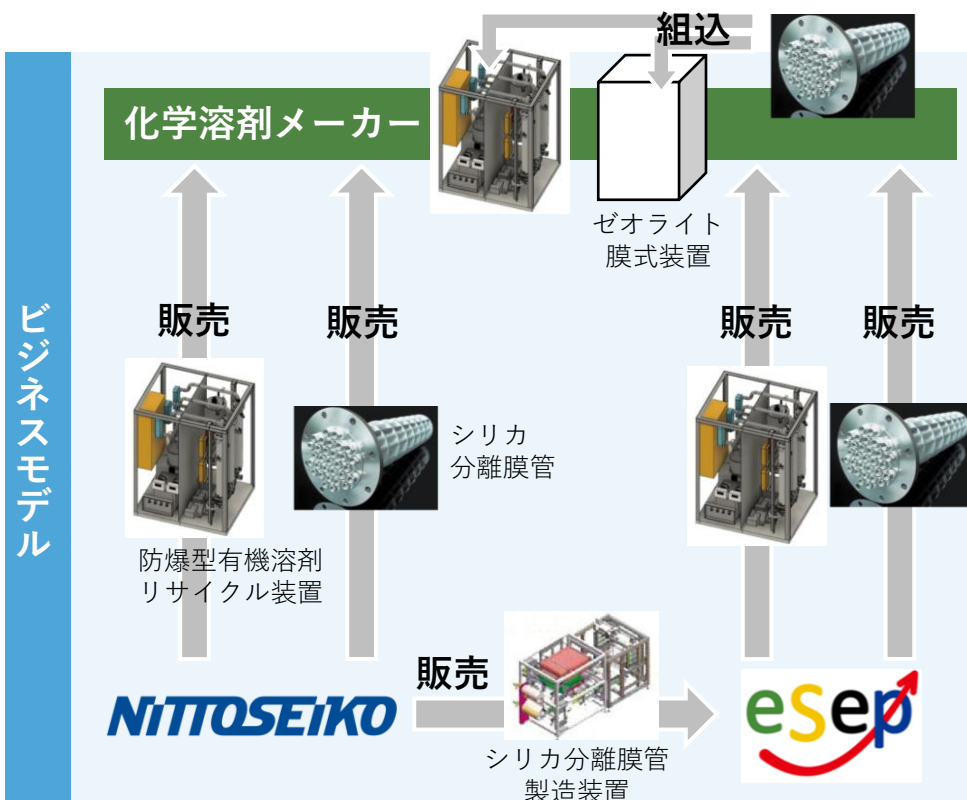
カーボン・ニュートラル社会の実現に向けた事業化

NITTOSEIKO

- ・ プラント装置全体の製作
- ・ 流体配管・防爆技術
- ・ 大量生産可能な体制



- ・ 分離膜技術
- ・ フィルター製造技術



1

化学溶剤メーカーへの防爆型有機溶剤リサイクル装置の販売

蒸留式・吸着式→膜式への置換によるCO₂削減・コスト軽減効果をPR。

2

イーセップ社へのシリカ分離膜管製造装置の販売

当社の生産技術を活かした製造装置の製造。

3

化学溶剤メーカーへのシリカ分離膜管の販売

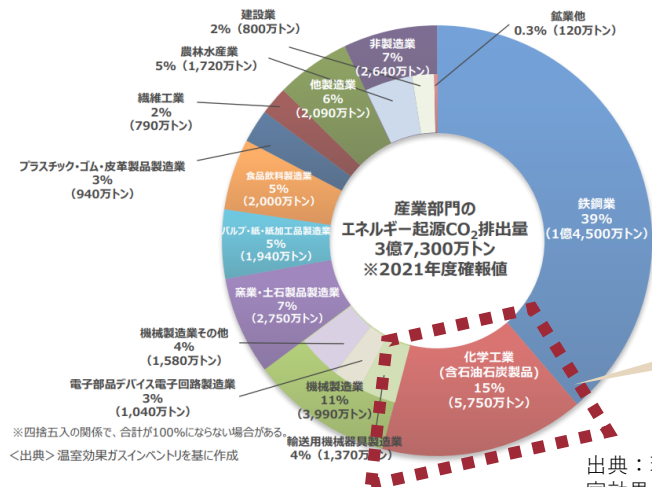
シリカ分離膜管はリサイクル装置に組み込む消耗品であり、コンスタントな売上が見込める。また、既存のゼオライト膜式リサイクル装置にも組み込み可。ゼオライト膜→シリカ膜への置換による機能性アップをPR。

有機溶剤リサイクル装置の
市場規模：約25億円を見込む



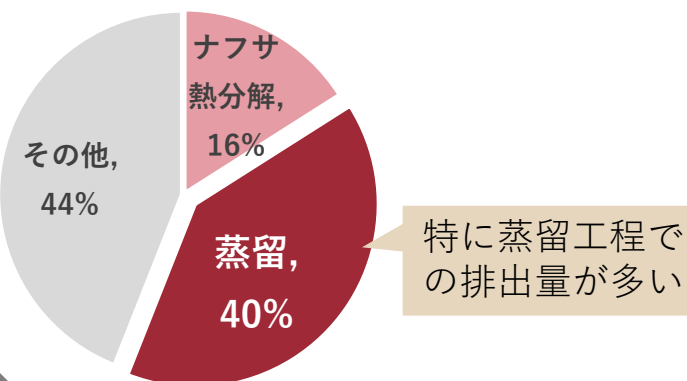
化学産業の蒸留工程における
CO₂排出量50%削減を目指す

本事業の背景

化学産業におけるCO₂排出量の課題に着目エネルギー起源CO₂排出量の業種別内訳

化学工業分野の割合は15%を占める

出典：環境省「2021年度（令和3年度）温室効果ガス排出量（確報値）について」

化学産業におけるCO₂排出量内訳

出典：経済産業省化学課調べ

膜式の優位性

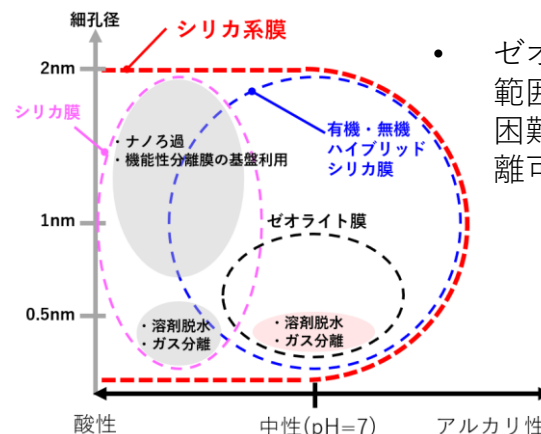
CO₂削減・コスト軽減

- リサイクル回収量が多い
- 廃液割合低減により従来のリサイクル工程(燃焼・蒸留)が不要になりエネルギー消費減

	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	×		△		○	

シリカ膜の優位性

機能性アップ



- ゼオライト膜より適応範囲が広く、従来適応困難であった範囲も分離可能に

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)米国特許取得
(2024年7月)

New

骨折治療用インプラント

[ピン、スクリュー、プレート(試作品)]



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

特許取得の状況

- 海外主要6ヶ国に申請中

Growth#1 事業拡大戦略

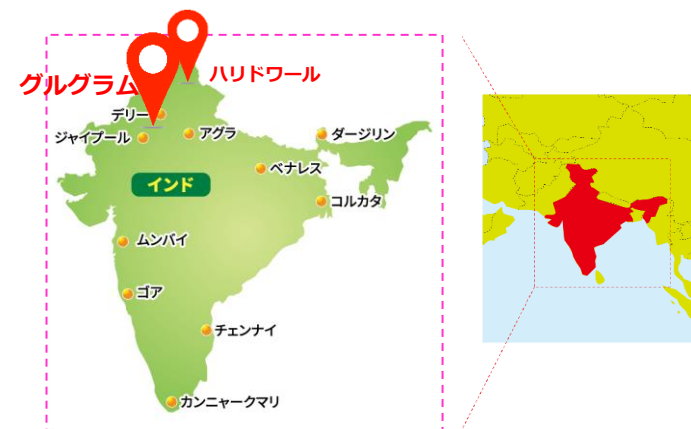
- 事業セグメントの拡大に繋がるM&Aの実施



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گرام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گرام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



本M&Aの背景



成長国への進出 + インドの自動車市場の伸びに期待

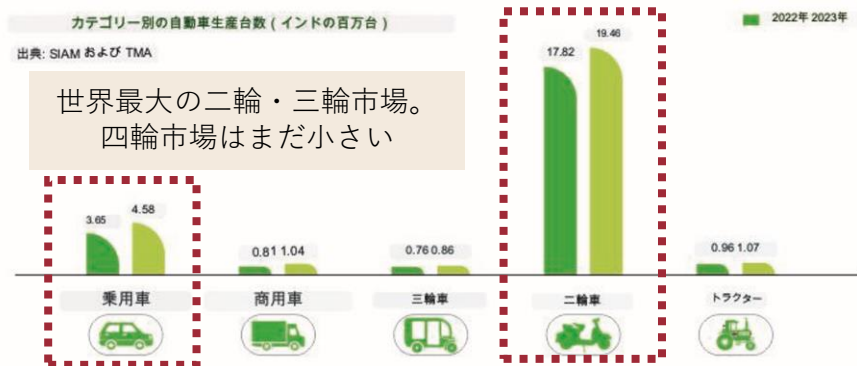
世界のGDPランキング（2023年）

1位	アメリカ		拠点あり
2位	中国		拠点あり
3位	ドイツ		2023年に販売拠点設立
4位	日本		拠点あり
5位	インド		製造会社をM&A

今回のM&Aにより、
GDPトップ5すべてに
拠点を保有予定

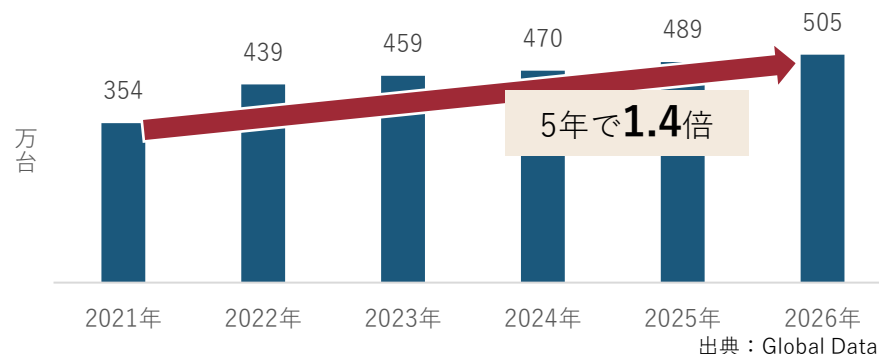
GDPは2025年に4位、
2027年には3位となる予測

インドのカテゴリー別の自動車生産台数



出典：『ACMA Annual report 2023』を日本語翻訳

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」

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

四輪市場の伸びを見込む

EV市場の拡大を見込む

CO₂排出量削減

2020年～2024年見込

- 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（機械のエア漏れ対策、設備の断熱、遮熱など）

2024年2Q

16.4% 削減

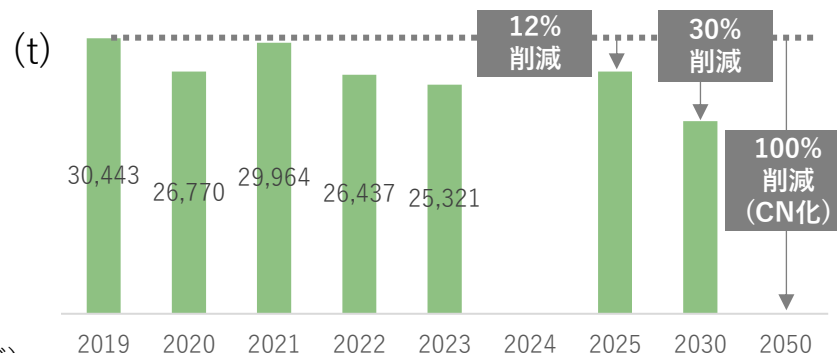
（2019年実績比）



ソーラーパネル
（タイ現地法人）



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



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）

2024年2Q

25.5% 減

2025年目標

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

2024年2Q

3.1%UP

(2022年実績比)

エンゲージメントスコア

2024年2Q

—

(毎年11～12月測定)

資本コスト経営力・グループ経営の管理力強化

フィードバック研修

部下へのフィードバックによる育成方法を学ぶとともに、社内指標「NPI」*と個人の目標管理ツール「チャレンジシート」の連動性を検証するための管理職研修を実施。

*NPI：「NITTOSEIKO Progress Indicator」の略で、各部門のアクションプランおよびそれに基づく取り組みを体系化し、進捗率を数値化、可視化したもの。

VALUE UP2024

従業員一人ひとりが「稼ぎ力」を意識し、付加価値向上につなげるための取り組み。

部課で掲げた取り組みリストから課員が自身の取り組みを選択し実行、毎月成果を報告。

MVVミーティング

中期経営計画達成へ向け、社長と従業員の理念共有、対話の機会を設定。

- ・ 主任（1月）
- ・ 新任係長（4月）
- ・ 新任班長・主任（4月）



健康で幸せを感じる働きやすさの追求

健康経営優良法人2024（ホワイト500）

生活習慣病リスク改善を目的とした7つの取り組み「Nicotto7」などが評価され、4年連続で認定。また、グループ4社もそれぞれ認定。



グループ会社

- 「健康経営優良法人2024（中小規模法人部門）ブライト500」
 - ・ 日東公進株式会社（3年連続）
- 「健康経営優良法人2024（中小規模法人部門）」
 - ・ 株式会社ニッセイ（2年連続）
 - ・ 株式会社ファイン（2年連続）
 - ・ 東陽精工株式会社（初）



スポーツエールカンパニー2024

部活動の支援、体力づくり強化月間の取り組み、市民駅伝大会への参加などが評価され、に4年連続で認定。また、グループ会社日東公進株式会社も3年連続で認定。



GROWTH#4 財務戦略

2022年実績

ROIC	5.7%
ROE	6.1%



2024年2Q

ROIC	6.0%
ROE	6.0%



2025年目標

ROIC	8%以上
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、固定資産の实地確認を実施中。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。

株主との対話の拡充

工場見学会の開催

本社所在地の京都府綾部市にて機関投資家向け工場見学会を開催。加えて、安定株主の確保を目的とした当社OB・OG向け工場見学会も開催。



CMSによる負債圧縮効果

有利子負債 2023年末 **19.3億円** ▶ 2024年6月末 **18.4億円**



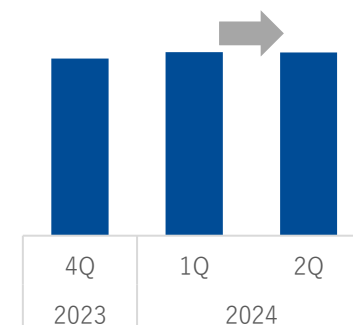
前年同期比
支払利息 **▲2百万円**

CMSによる有利子負債圧縮を推進中で、2024年は2億円の削減を予定。資本コストを考慮しグループ資金を効果の高い投資に充てる。

3. 2024年12月期予想・計画

単位：百万円／％	FY2023		FY2024（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			

注残の推移



予想のポイント

売上高

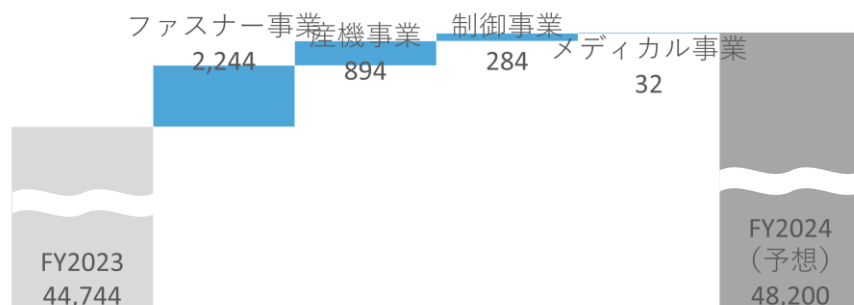
- 今期前半は、在庫調整や主要国の経済成長の鈍化、地政学リスクによる受注の伸び悩みもあったが、在庫過多の解消がやや進み、これまで難航していた価格転嫁も徐々に進みつつある。設備投資意欲も自動車業界を中心に回復基調にあり、今期後半からはグループ全体での回復が予想される。特に自動車業界、雑貨、エネルギー関連での需要を見込む。

営業利益

- ねじ締め機関連の価格転嫁の効果が表れる見通し。加えて、ファスナー工場の集約、価格転嫁が未完である製品の交渉の継続、部材の見直し、加工部品の内製化などにより、引き続き収益改善を推進中。

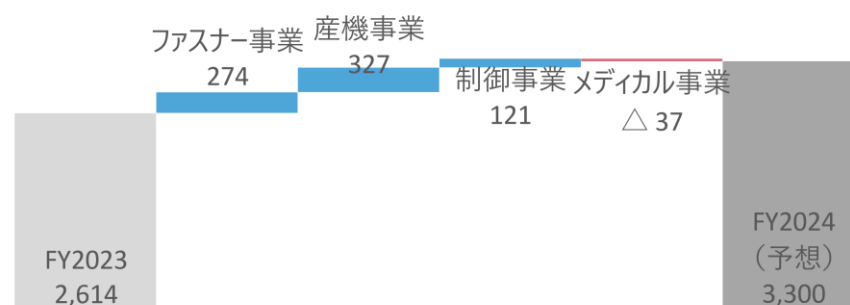
（百万円）

セグメント別売上高増減

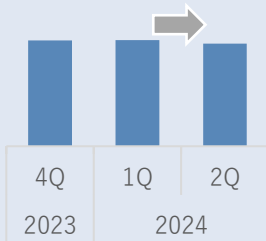
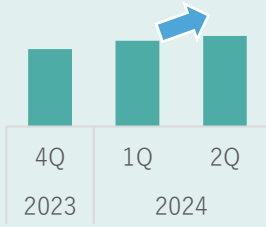
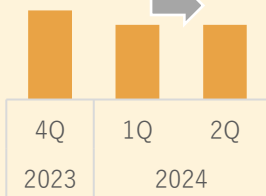


（百万円）

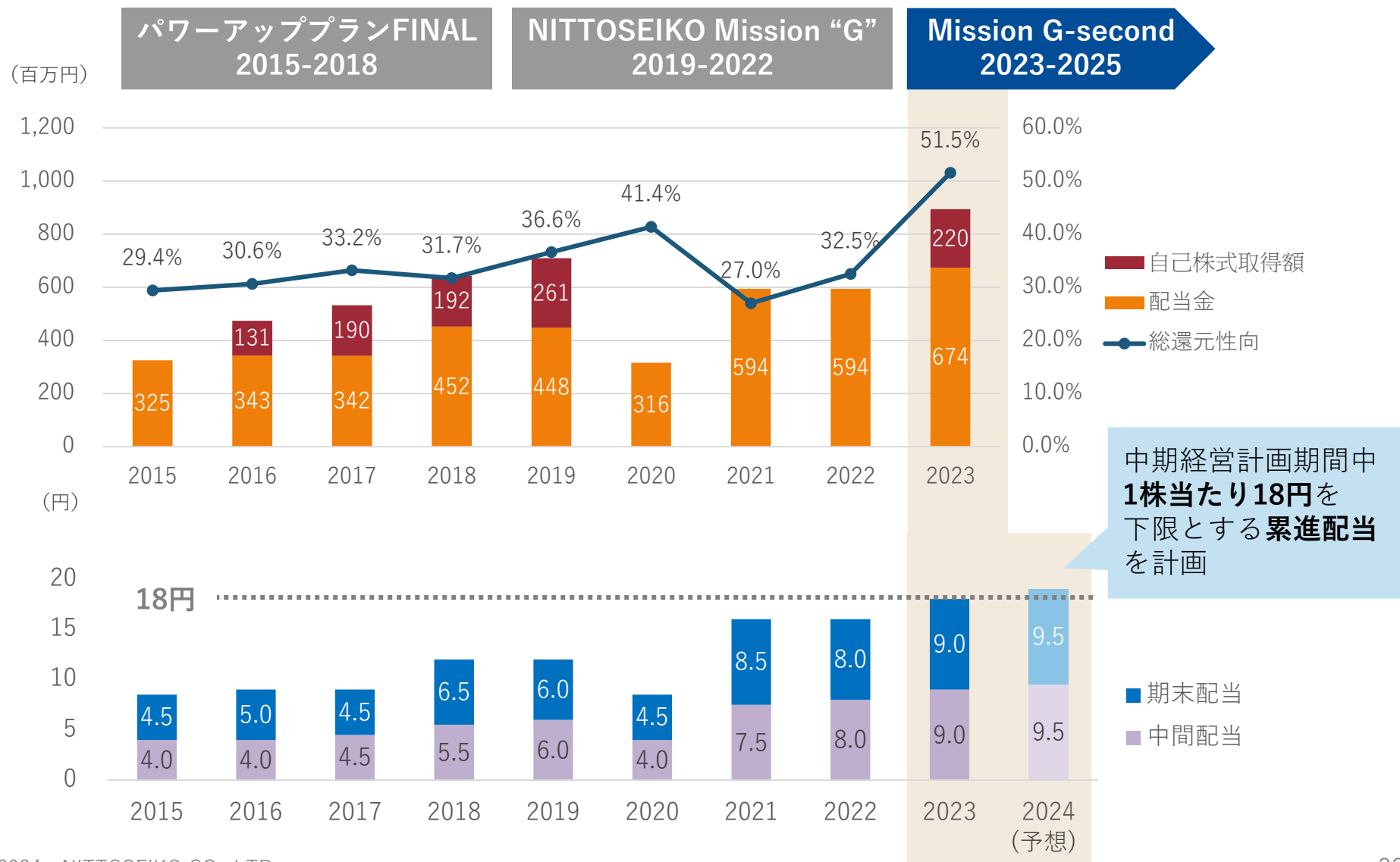
セグメント別営業利益増減



セグメント別市場動向と取り組み状況

事業	主な市場動向		取り組み状況・今後の取り組み	注残の推移						
ファスナー	自動車	EV化を背景に車両の軽量化、薄板化ニーズが高まり引き合い増。一方、メーカ品質問題の影響で受注は期首想定より伸びず。	自動車向けに「AKROSE」、「JOI STUD」シリーズ、住宅・建築向けに座金不要の新製品「カップボルト」の拡販を進める。材料費コストの上昇を受け、製品価格の値上げを実施中。また、工場再編をはじめとする製造コストの削減に取り組む。	 <table><tr><td>4Q</td><td>1Q</td><td>2Q</td></tr><tr><td>2023</td><td colspan="2">2024</td></tr></table>	4Q	1Q	2Q	2023	2024	
	4Q	1Q			2Q					
	2023	2024								
住宅・建築	業界は人材不足・資材高騰が続くが国内の大型建築需要はあり。									
雑貨	落ち着きを見せていたゲーム機市場の上昇に期待。									
産機	自動車	CASE関連のねじ締め機、新車種向け設備の受注が回復基調。	標準機の安定受注と並行して、特殊機の受注残が増加。自動車以外で実績豊富な電力計の特殊機案件の受注に向け、生産能力拡大のための新たな協力工場の開拓も検討中。また、新製品の開発に加え、部材や梱包資材の見直し、仕入れ価格の見える化などのコスト削減を進める。	 <table><tr><td>4Q</td><td>1Q</td><td>2Q</td></tr><tr><td>2023</td><td colspan="2">2024</td></tr></table>	4Q	1Q	2Q	2023	2024	
	4Q	1Q			2Q					
	2023	2024								
電機・電子	中国リスクと円安の影響により国内生産回帰。半導体業界の回復により得意とする半導体検査装置の受注が回復基調。									
エネルギー関連	新電力計の設備、スマートメータの設備導入が進む見込み。									
制御	エネルギー関連	脱炭素による需要減の一方、SAF等再生燃料、合成燃料などの需要を見込む。	電子材料やPFAS関連需要向けに新製品「自動試料燃焼装置 AOF/AQF-5000H」の拡販を進める。省人化、自動化ニーズの高まりに伴う検査機関連の引き合い急増に対応予定。加えて、原価の見える化、加工部品の内製化・組立生産効率化、販売価格の改定などを進める。	 <table><tr><td>4Q</td><td>1Q</td><td>2Q</td></tr><tr><td>2023</td><td colspan="2">2024</td></tr></table>	4Q	1Q	2Q	2023	2024	
	4Q	1Q			2Q					
	2023	2024								
化学・薬品	LIBを含む次世代電池材料向け需要を見込む。									
環境	欧州、米国でPFASの法規制により分析装置の需要を見込む。									
メディカル	開発計画	7月の米国を皮切りに、「医療用生体内溶解性高純度マグネシウム」の海外特許を順次取得予定。本製品の製造設備の整備並びに非臨床試験に取り組むとともに、臨床試験の準備にも取り組み、医療機器製品の拡販や新製品の開発に努める。								

株主に対する利益還元 = 業績に見合った安定的な配当の継続



4. 参考資料

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

中期経営計画 Mission G-secondの4つの重点戦略

課題に対する取り組み

①営業利益率

- ・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

②資本収益性

- ・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

③資本市場との対話

- ・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

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
- ・海外の新規顧客開拓
- ・知的財産戦略の強化

- ・QCDを意識したグループ生産体制およびサプライチェーンの改革

- ・各セグメントの課題と取り組み、および目標と実績の開示

Growth#2 環境戦略

- ・コア技術による新たな環境事業への参入
- ・付加価値の高い環境対応製品の開発強化

- ・生産効率向上とGHG排出量削減の両立対応

- ・ESG対応に関する開示内容の充実化

Growth#3 人財戦略

- ・グローバル人材育成への投資強化

- ・資本コスト経営力強化
- ・グループ経営の管理力強化

- ・IR対応組織の体制強化

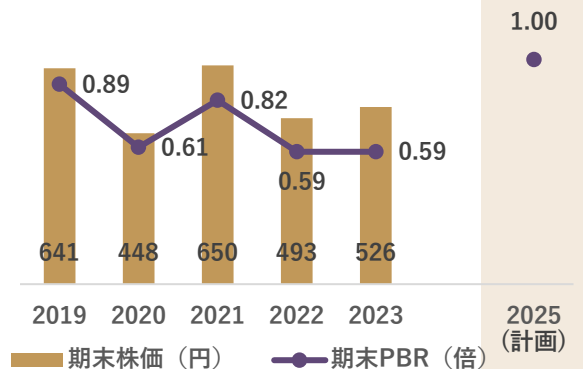
Growth#4 財務戦略

- ・事業拡大における投資対効果の分析

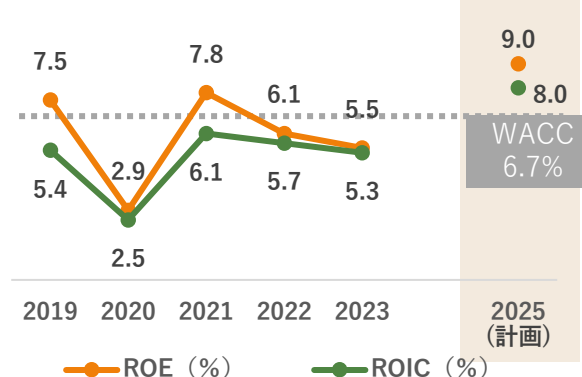
- ・CMSによる負債の圧縮と資金の有効的活用
- ・ROIC指標による資本の効率的、戦略的活用

- ・中期経営計画期間中の累進配当の実施
- ・余剰資金の変動に応じた自己株式取得の実施

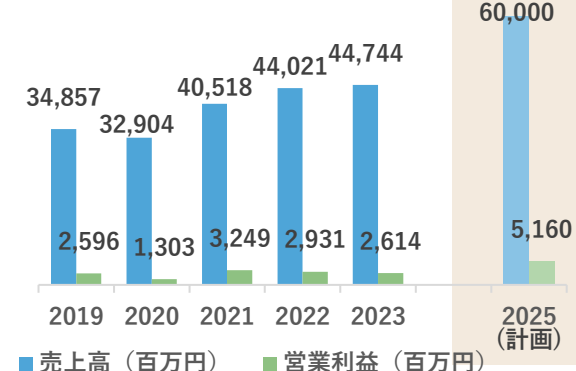
市場の評価



資本コスト



収益

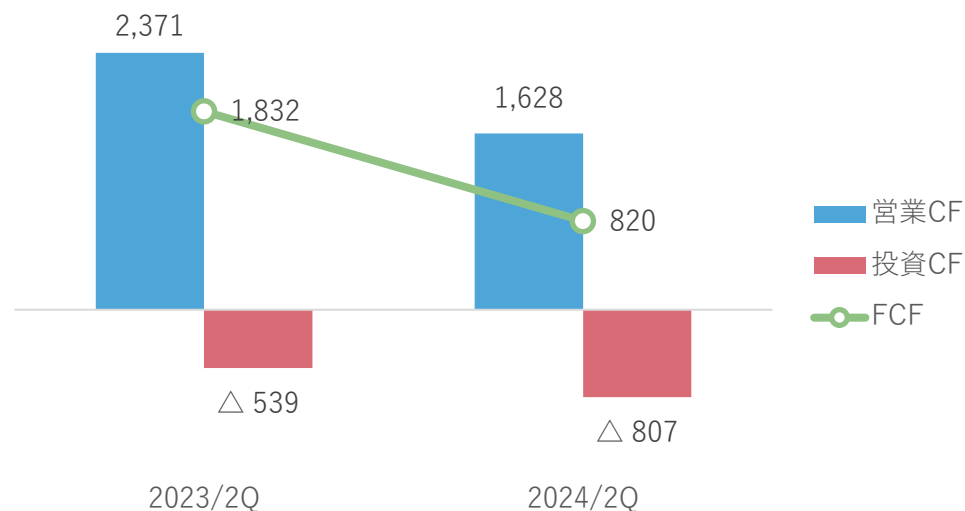


連結貸借対照表

単位：百万円／％	FY2023/4Q		FY2024/2Q		前期末比	
	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	33,822	63.4	35,292	64.5	1,470	4.3
現金及び預金	8,849	16.6	9,615	17.6	766	8.7
受取手形・電子記録債権/売掛金	12,794	24.0	12,914	23.6	120	0.9
棚卸資産	11,023	20.7	11,435	20.9	411	3.7
固定資産合計	19,521	36.6	19,409	35.5	△ 111	△ 0.6
有形固定資産	14,129	26.5	14,225	26.0	95	0.7
無形固定資産	999	1.9	940	1.7	△ 59	△ 6.0
投資その他の資産	4,391	8.2	4,244	7.8	△ 147	△ 3.4
資産合計	53,344	100.0	54,702	100.0	1,358	2.5
負債の部						
流動負債合計	12,901	24.2	13,082	23.9	180	1.4
支払手形・電子記録債務/買掛金	8,615	16.2	8,474	15.5	△ 141	△ 1.6
短期借入金（一年以内返済の 長期借入・社債含む）	1,574	3.0	1,530	2.8	△ 43	△ 2.8
固定負債合計	4,040	7.6	3,749	6.9	△ 290	△ 7.2
負債合計	16,941	31.8	16,831	30.8	△ 110	△ 0.7
純資産の部						
資本金	3,522	6.6	3,522	6.4	－	－
資本・利益剰余金	29,400	55.1	30,072	55.0	671	2.3
自己株式	△ 1,562	△ 2.9	△ 1,562	△ 2.8	0	－
純資産合計	36,402	68.2	37,871	69.2	1,468	4.0

連結キャッシュフロー計算書

単位：百万円／％	FY2023/2Q	FY2024/2Q		
	金額	金額	増減額	増減率
営業活動によるCF ※①	2,371	1,628	△ 743	△ 31.4
投資活動によるCF ※②	△ 539	△ 807	△ 267	-
（フリーCF） ※①＋②	1,832	820	△ 1,011	△ 55.2
財務活動によるCF	△ 1,105	△ 482	622	-
現金及び現金同等物の増減額	556	557	0	0.1
現金及び現金同等物の期首残高	8,305	8,027	△ 278	△ 3.4
現金及び現金同等物の期末残高	8,862	8,584	△ 278	△ 3.1



単位：百万円	2021/12	2022/12	2023/12	2024/12 2Q	2024/12 (予想)
	金額	金額	金額	金額	金額
設備投資	1,171	1,122	1,299	506	1,350
事業拡張	0	2,133	-	100	2,000
研究開発費	715	764	737	352	1,000
合計	1,886	4,019	2,036	958	4,350
(減価償却費)	1,294	1,421	1,489	684	1,450

生産性・品質の向上・ CO₂排出量削減

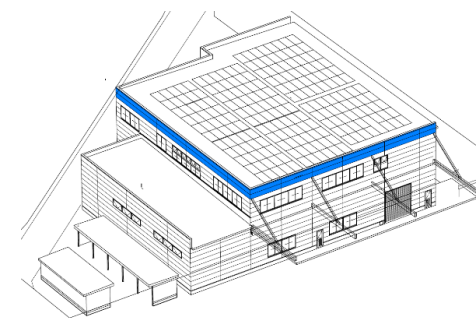
2024年
ファスナー八田工場一部レイアウト変更
産機事業本部 生産管理システム機能追加

加工品質向上に向けた 設備更新

2024年
熱処理炉1機 機能追加
マシニングセンター（東陽精工）導入

事業拡張

2024年
イーセップ共同研究（出資金1億円・共同開発費5千万円）
インドの冷間圧造部品メーカー買収



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うる重要な要因には、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。