

## 株主のみなさまへ

株主のみなさまには、平素より格別のご高配を賜り厚くお礼申し上げます。

ここに、第120期（2025年1月1日から2025年12月31日まで）における概要をご報告申し上げます。

代表取締役社長兼COO 荒賀 誠



## 経営理念の継承と事業の深化をもって企業価値の向上に努めてまいります。

当連結会計年度における世界経済は、米国の関税政策を背景に、対米輸出が一部業種において影響を受けました。一方で、同政策を起点とした供給網の再編が進み、ASEAN諸国を経由する取引の増加など、需給構成に変化が見られました。わが国経済においても、関税や貿易摩擦への懸念に加え、中国・欧州経済に起因する海外需要の減速、ならびに地政学リスクを背景とした供給制約等による資源価格の高止まりの影響を受け、製造業を中心に回復力は弱く、景気は緩やかな持ち直しにとどまりました。

このような経営環境において、当社グループは長期経営ビジョン“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」を目指す”のセカンドステージとして、中期経営計画「Mission G-second」（2023年～2025年）に基づく事業拡大戦略を推進しました。ファスナー事業では、インドのVulcanグループの子会社化を実施するとともに、精密ねじの量産対応に取り組みました。産機事業では、インド市場への展開を強化するとともに、海外市場の取り込みを強化しました。制御事業では、さまざまな市場の需要に対応したほか、有機溶

剤リサイクル装置の開発にも着手するなど、日東精工グループの総合力を結集して、幅広い業界での多様なニーズに貢献すべく取り組みを推進しました。

その結果、当連結会計年度の売上高は502億3千8百万円（前期比6.7%増）、営業利益は34億3千1百万円（前期比3.2%増）、経常利益は34億9百万円（前期比4.6%減）、親会社株主に帰属する当期純利益は21億5千2百万円（前期比2.2%減）となりました。

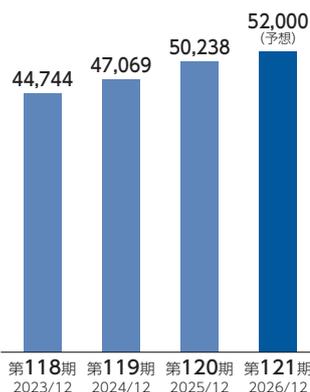
長期経営ビジョン“世界中で認められ、求められる「モノづくりソリューショングループ」を目指す”のファイナルステージとして、新たな中期経営計画「Mission G-final」（2026年～2028年）を策定いたしました。4つの成長戦略（事業拡大・環境・人材・財務）を継承しつつ、各成長戦略の深化を目指します。初年度となる2026年度は、グループ横断のイノベーションを基盤とした取り組みの強化を図り、持続可能な成長へと繋げてまいります。

株主のみなさまにおかれましては、今後とも倍旧のご支援・ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

## 》》 連結財務ハイライト

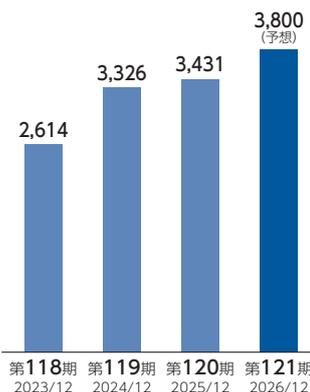
## 売上高

(百万円)



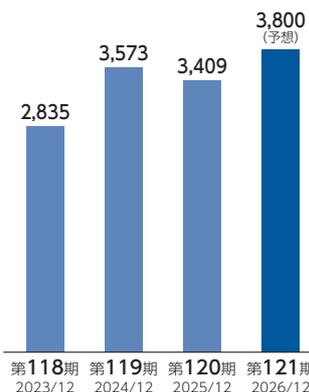
## 営業利益

(百万円)

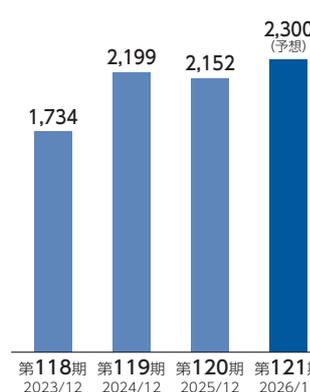


## 経常利益

(百万円)

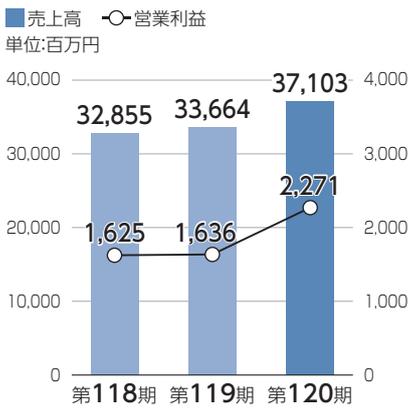
親会社株主に帰属する  
当期純利益

(百万円)



# セグメント概況

## ファスナー事業



**増収増益**

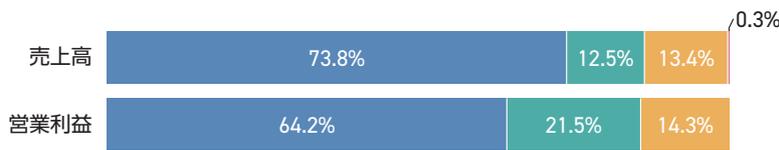
- ・今期2Qより算入のインド子会社が業績に貢献
- ・自動車のCASE関連需要が継続
- ・ゲーム機向け精密ねじ受注が大幅増加
- ・生成AI需要によるデータセンター向け「CPグリップ」の採用が拡大

## 産機事業

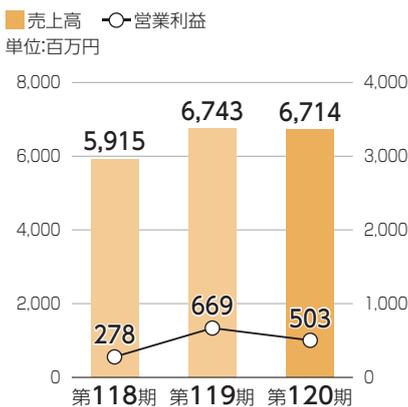


**減収減益**

- ・エネルギー分野の大型省力設備を受注
- ・世界的なEV販売の減速と米国関税政策を背景とした自動車関連業界における設備投資伸び悩みが収益に影響
- ・2024年の大型設備受注の反動で減収



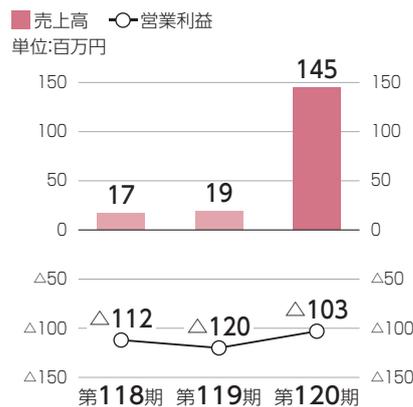
## 制御事業



**減収減益**

- ・化学、薬品分野で分析装置と電池向け水分計、抵抗率計の受注が堅調に推移
- ・生成AI需要によるデータセンター向け流量計の受注増加
- ・エネルギー分野と自動車業界では2024年大型受注の反動を受け減少

## メディカル事業



**増収増益**

- ・製品ポートフォリオの再編により売上が増加
- ・新たな医療用機器製造の受注により売上の伸長に貢献
- ・「医療用生体内溶解性高純度マグネシウム材料」については引き続き早期製品化に向けて取り組み継続中

# 前中期経営計画「Mission G-second」の振り返り

売上高・営業利益については前期比増収増益を達成しましたが、成長戦略の一部は未達となり収益面と資本効率改善での課題が残りました。この結果を踏まえ、2026年度は「Mission G-final」の実行を強固に進めてまいります。収益性と資本効率を最優先に、持続的な成長と安定したキャッシュ・フローの創出を目指します。

	2025年度目標	2025年度実績	評価	
Growth#1	売上高	600億円	502億円	△ 海外事業展開の遅れ
	営業利益	51.6億円	34.3億円	△ 原価上昇による圧迫
Growth#2	CO <sub>2</sub> 排出量 (2019年比)	12%削減	20.5%削減	○ 再エネ設備の導入
	廃棄量 [原単位]* (2019年比)	5%削減	28.8%削減	○ 加工効率の改善
Growth#3	労働生産性 (2022年比)	24%UP	11.8%UP	△ データ整備の遅延
	エンゲージメント	3.8P以上	3.7P	△ 改善施策の遅れ
Growth#4	ROIC	8%以上	6.1%	△ 収益面が低調
	ROE	9%以上	6.1%	△ 投資・配当戦略不足

※不要物廃棄量 (kg) ÷ 売上高 (百万円)

## ▶▶▶ 中期経営計画「Mission G-final」の紹介

当社グループは、2019年に10年後の経営ビジョンとして“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」を目指す”を掲げ、これまで事業シナジーの創出や資本コスト経営を重視した事業活動に取り組んでまいりました。

2026年度から新たにスタートした「Mission G-final」では、最終目標の2028年度営業利益60億円の達成を現実のものとするべく、4つの成長戦略を統合的に推進し、売上高を含む全戦略が収益力の源泉となるよう設計します。



### ▶ 2028年の目指す姿



■ 財務指標		■ サステナビリティ指標	
売上	632億円	2050年度 カーボンニュートラル CO <sub>2</sub> 排出量 (2019年比) (Scope1, 2)	28%削減
営業利益率	9.6%	廃棄量 [原単位] (2019年比)	41%削減
ROE	9%以上	ユーザー CO <sub>2</sub> 削減貢献	98,000t以上
ROIC	8%以上	労働生産性	7.6%UP
		エンゲージメント	3.8 P

最終ステージとなる「Mission G-final」では、Gの意味するGroup's・Global・Growthを継承し、イノベーション推進を事業活動の基本方針として位置づけ、4つの成長戦略を柱に、収益性の向上を最優先とした取組みを推進いたします。

### ▶ 4つの成長戦略

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）の目標達成を目指します。

<h4>事業拡大戦略</h4> <p>【重点取組】</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>コア・コンピタンスを活かした事業別成長戦略</li> <li>お客さま価値を最優先にしたソリューション創出</li> <li>グループ全体の最適化と未来志向の投資戦略</li> </ol> <p>市場拡大    グロースターゲット    Growth # 1</p>	<h4>環境戦略</h4> <p>【重点取組】</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>事業活動全てにおける環境への対応</li> <li>ステークホルダー支援と社会課題の解決</li> <li>経営改善につながるガバナンス体制の強化</li> </ol> <p>環境・社会対応製品    廃棄量の削減    Growth # 2</p>
<h4>人財戦略</h4> <p>【重点取組】</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>稼ぎ力を生み出す「働きがい」改革の実行</li> <li>生産性の向上につながる「働きやすさ」の環境構築</li> <li>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</li> </ol> <p>労働生産性    人財力強化    Growth # 3</p>	<h4>財務戦略</h4> <p>【重点取組】</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>投資計画の策定と効果試算、評価の実施</li> <li>グループ再編による経営資源の効率化</li> <li>PBRの改善と株主還元の実現</li> </ol> <p>戦略的投資    資本コストの削減    Growth # 4</p>

## 株主優待制度のご案内

平素より当社をご支援いただいている株主の皆様への感謝の意を表すとともに、当社株式の投資対象としての魅力を高め、より多くの投資家の皆様に中長期的に当社株式を保有していただくことを目的とし、2025年12月期より株主優待制度を導入しました。

同時に、京都府綾部市の特産品等を選択肢としてご提供することで、当社創業の地「綾部市」の魅力発信につなげてまいります。



※綾部市産のお野菜

※画像は一例です

「あやべ特別市民」の詳細はこちら！



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

継続保有条件他

2025年12月期はなし。2026年12月期からは1年以上の継続保有条件が追加。  
※優待の権利確定月は、12月末。

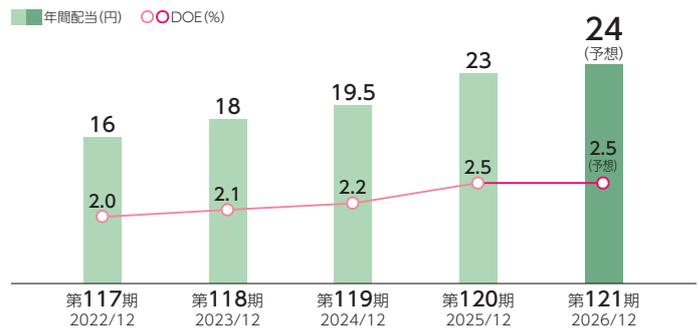
## 配当方針

DOE（連結株主資本配当率）3.0%以上を2028年度目標とし、一株当たり24円を下限とする累進配当を実施いたします。

※いずれも中期経営計画「Mission G-final」（2026年～2028年）期間中。

※DOE = (年間配当額 ÷ 期末連結株主資本) × 100

## 1株当たり配当金とDOEの推移



## 会社概要

(2025年12月31日現在)

### 会社概要

社名 日東精工株式会社 (NITTOSEIKO CO., LTD.)  
本社所在地 京都府綾部市井倉町梅ヶ畑20番地  
設立年月日 1938年2月25日  
資本金 3,522,580,100円  
従業員数 連結 2,267名 単体 519名  
主な事業内容 各種工業用ファスナーの製造販売  
各種自動組立機の製造販売  
各種流量計および検査装置の製造販売  
各種医療機器の製造販売

## 株主メモ

事業年度 毎年1月1日から12月31日まで  
定時株主総会 毎年3月下旬  
基準日 定時株主総会・期末配当 毎年12月31日  
中間配当 毎年6月30日

株主名簿管理人 三井住友信託銀行株式会社  
特別口座の口座管理機関 三井住友信託銀行株式会社  
(郵便物送付先) 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号  
(電話照会先) 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部  
電話 0120-782-031 (フリーダイヤル)  
受付時間 9:00～17:00 (土日休日除く)

取次事務は三井住友信託銀行株式会社の全国各支店で行っております。

公告方法 電子公告とし、当社ホームページに掲載いたします。ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。

公告掲載URL (<https://www.nittoseiko.co.jp/>)

日東精工株式会社

ホームページはこちらから

