

(証券コード 東証プライム : 5957)



2025年12月期決算説明会 中期経営計画説明会

2026年2月26日

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. 2025年12月期決算サマリー
2. 前中期経営計画の振り返り
3. 中期経営計画「Mission G-final」
<2026-2028>
4. 2026年12月期予想・計画
5. 参考資料

1. 2025年12月期決算サマリー

連結業績ハイライト

単位：百万円／%	FY2024		FY2025		前期比		業績予想比（2025/11/13）		
	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	47,069	100.0	50,238	100.0	3,168	6.7	50,100	138	0.3
売上総利益	11,240	23.9	12,045	24.0	804	7.2	-	-	-
販売管理費	7,914	16.8	8,613	17.1	699	8.8	-	-	-
営業利益	3,326	7.1	3,431	6.8	105	3.2	3,600	△ 168	△ 4.7
経常利益	3,573	7.6	3,409	6.8	△ 164	△ 4.6	3,700	△ 290	△ 7.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,199	4.7	2,152	4.3	△ 47	△ 2.2	2,300	△ 147	△ 6.4
一株当たり当期純利益（円）	60.18	-	59.34	-	-	-	63.36	-	-

決算のポイント

売上高

+6.7%

- ファスナー事業は2Qより加わったインド子会社が業績に貢献。ゲーム機向けに精密ねじが大幅に増加。国内自動車向けもCASE関連におけるADAS（先進運転支援システム）中心に好調。
- 産機事業はエネルギー関連が好調も、世界全体のEV販売減速、米国関税の影響で設備投資が停滞。前年の大型受注の反動もあり減少。
- 制御事業は化学・薬品向け／国内の電池向け分析・計測機器が堅調も、前年の大型受注の反動で減少。

営業利益

+3.2%

- ファスナー事業で調達先の見直しや金型改善などによる製造コスト低減により利益率が改善し増益。
- インドM&A関連費を計上した影響で今期は営業利益率が一時的に低下。

経常利益

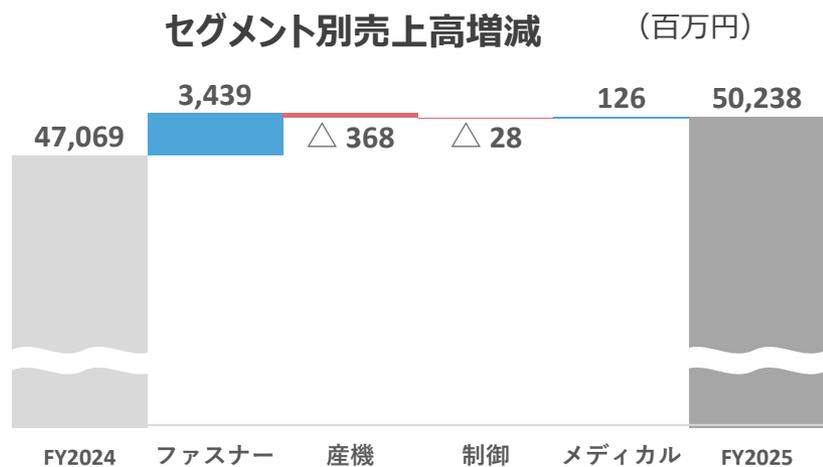
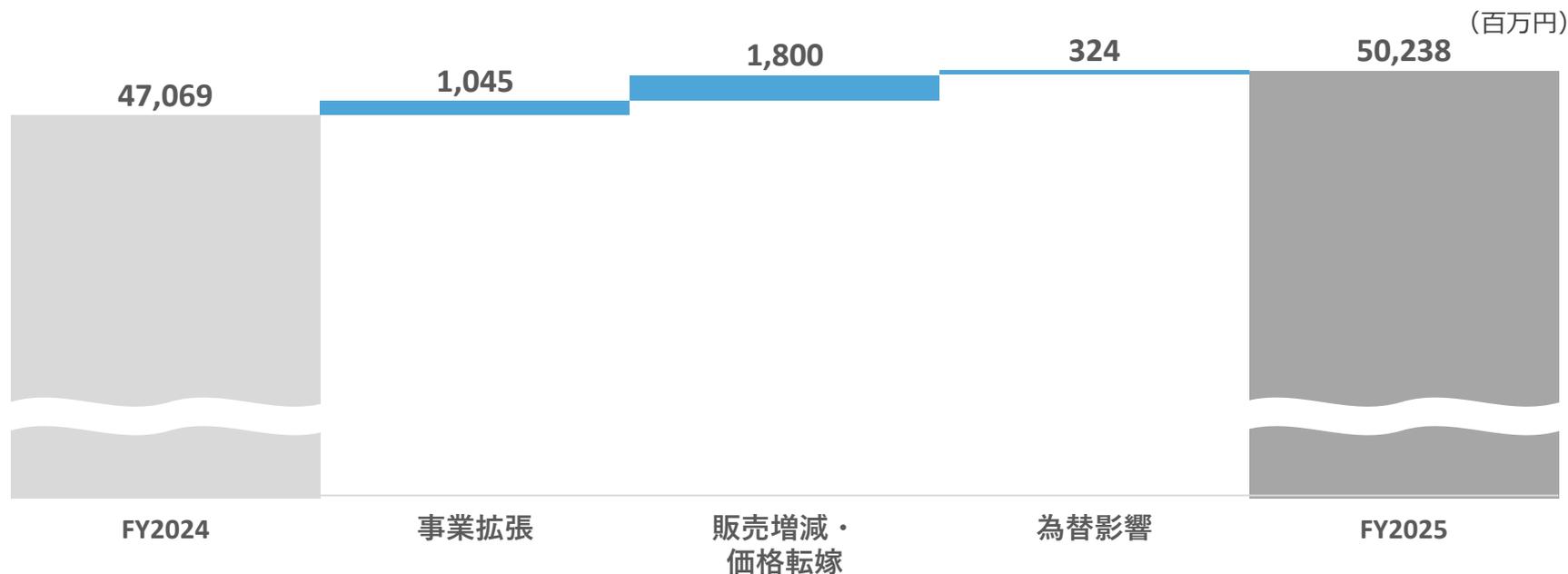
△4.6%

- 当期は円高が進行し為替差損が発生。インドネシア・ルピア安も影響。また、M&Aによる借入金増加や金利上昇に伴う支払利息増加などにより前期比で減益。

セグメント別売上高・営業利益（連結）

単位：百万円／%		FY2024	FY2025	前期比	セグメント概況
		金額	金額	増減率	
ファスナー	売上高	33,664	37,103	10.2	増収増益 自動車業界で2Qより加わったインド子会社が貢献。ゲーム機向け精密ねじの大幅増。AI関連需要、国内を中心とする自動車のCASE関連需要が増加。製造コスト低減・利益率向上の改革効果が徐々に表出。
	営業利益	1,636	2,271	38.8	
	利益率	4.9	6.1	-	
産機	売上高	6,642	6,274	△ 5.5	減収減益 エネルギー関連で大幅増の売上を確保も、主力の自動車業界でEV販売減速、米国関税の影響で設備投資が伸び悩んだ。加えて前年の大型設備受注の反動、米国で関税による原価率上昇の影響もあり減益。
	営業利益	1,141	760	△ 33.4	
	利益率	17.2	12.1	-	
制御	売上高	6,743	6,714	△ 0.4	減収減益 化学・薬品向け分析装置、国内の電池向け分析・計測機器、海外向け元素計が好調も、エネルギー・自動車分野で前年の大型受注の反動があり減収。前年に高付加価値品の受注残解消で一時的に利益率上昇も、出荷が通常の水準に落ち着き減益。
	営業利益	669	503	△ 24.7	
	利益率	9.9	7.5	-	
メディカル	売上高	19	145	638.4	戦略的な市場対応を目的とした製品ポートフォリオの再編に伴い、売上増加。「医療用生体内溶解性高純度マグネシウム材料」は早期製品化に向けた取り組みを継続中。
	営業利益	△ 120	△ 103	-	
	利益率	△ 612.3	△ 71.0	-	

売上高 増減要因

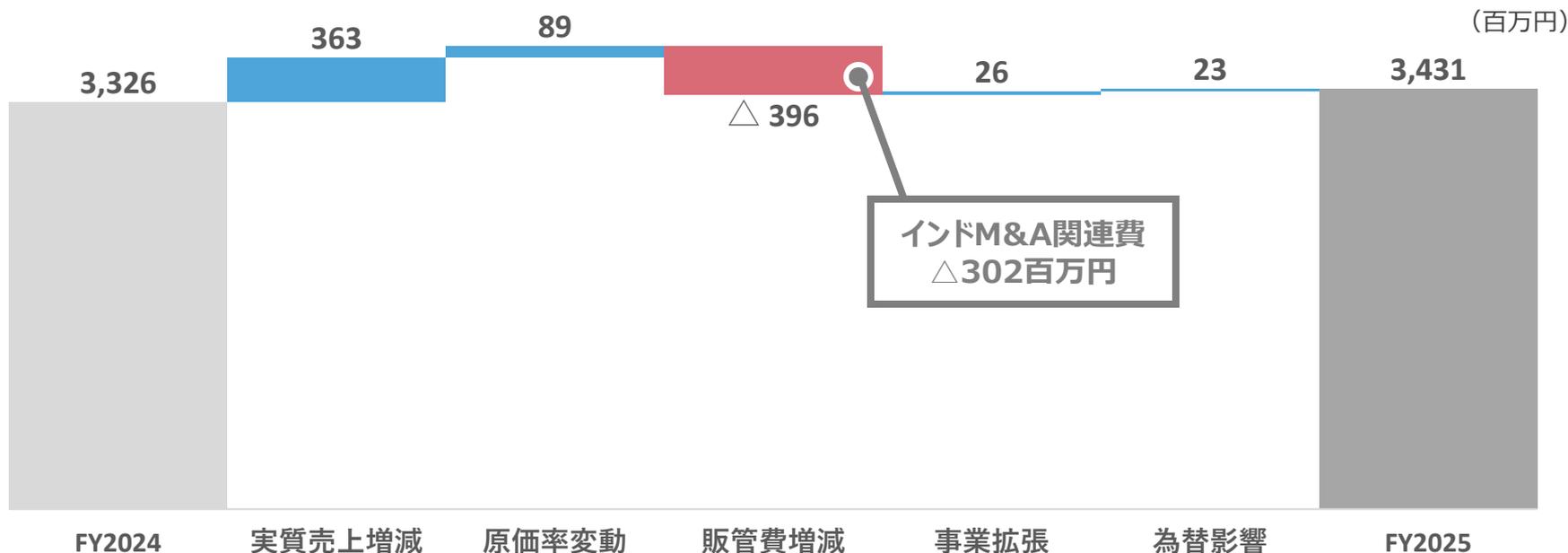


事業拡張

2Qより加わったインド子会社が業績に貢献。

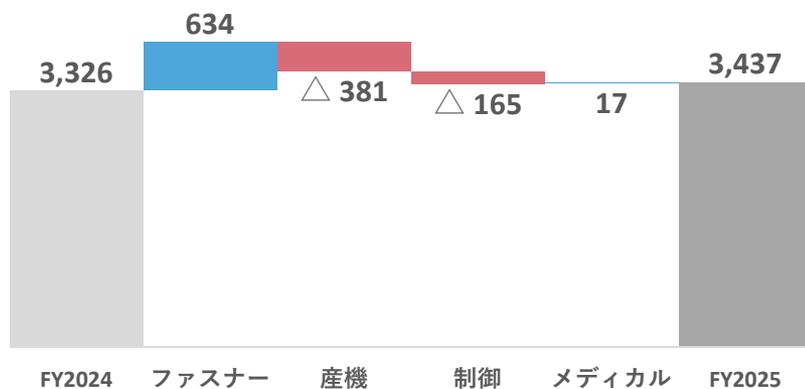
販売増減

ゲーム機向けに精密ねじの売上が大幅に増加。国内自動車向けのCASE関連ファスナー製品、データセンター向けなど生成AI関連も好調。



インドM&A関連費
△302百万円

セグメント別営業利益増減 (百万円)



原価率
変動要因

ファスナー事業で調達先の見直しや金型改善などによる製造コスト低減の効果が表れ原価率が改善。

販管費
変動要因

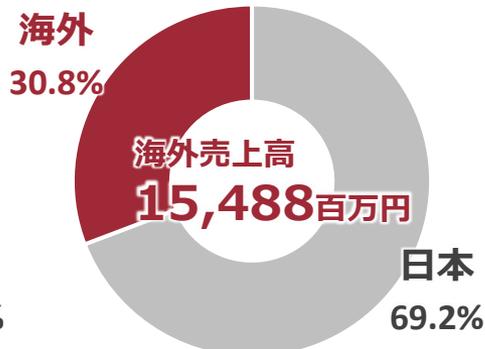
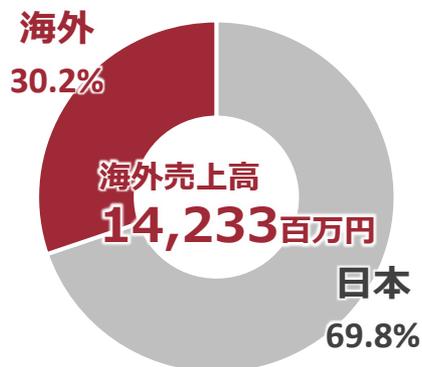
1QにインドM&A関連費を計上した影響で販管費が大幅に増加。賃上げにより労務費が増加。

2024

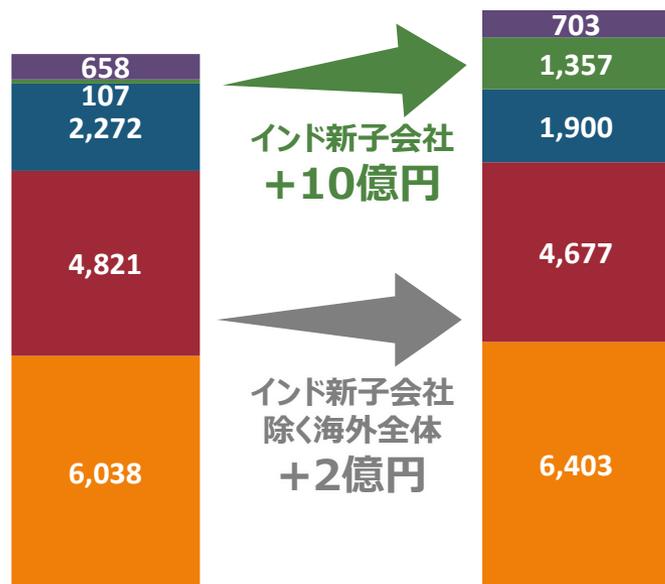
2025

2025年の概況

- 前期比で南アジア（インド）と東南アジアが伸長し、海外売上全体は増加。
- インド新子会社で約10億円増。インド新子会社を除くと海外全体で約2億円増。
- 非日系ユーザーをターゲットに、ねじ締め機の低コスト型アジアモデル製品の拡充や、海外子会社と連携した欧州市場での営業活動強化などを推進中。



(百万円)



2024

2025

■ 東南アジア ■ 東アジア ■ 北米 ■ 南アジア ■ 欧州

欧州

+6.8%

PFAS規制による有機フッ素の分析需要が継続。

南アジア

+1,172.4%

インド子会社化・産機のインド向け拡販で増加。

北米

△16.4%

EV需要減速・関税政策による設備投資停滞で減少。

東アジア

△3.0%

EV需要減速により中国向けのLIB向け水分計、抵抗率計が減少。

東南アジア

+6.0%

マレーシアでOA機器向け・家電向けのファスナー製品が好調。

2. 前中期経営計画の振り返り

前中期経営計画「Mission G-second」の評価

	2025年目標	2025年実績	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 ₂ 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)

特に収益性に課題。収益性向上をテーマに掲げ新中計を策定

営業利益の推移



ROIC、ROEの推移



3. 中期経営計画 「Mission G-final」<2026-2028>

企業理念

創業理念

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

我らの信条

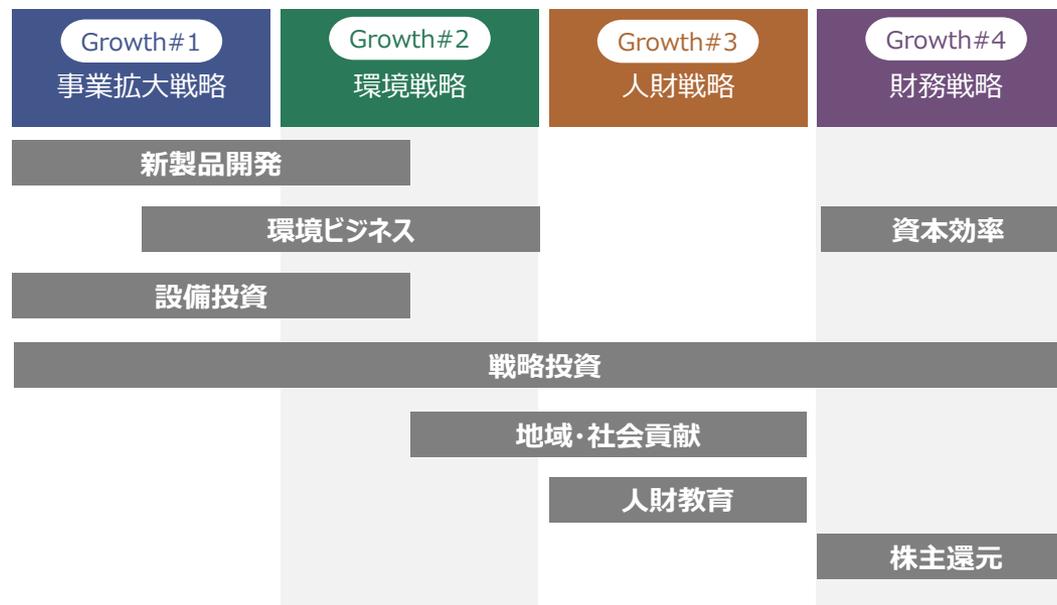
- 1.我らは**よい自己**をつくる
- 2.我らは**よい仕事**をする
- 3.我らは**よい貢献**をする

長期ビジョン

〈2019-2028 長期ビジョン〉

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

中期経営計画
Mission G-final
2026～2028年



持続可能な社会の実現

アクションプラン

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。



長期
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

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. 稼ぎ力を生み出す「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

3.8P

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

成長戦略 テーマ

- ・ 高機能・高付加価値製品へのシフト
- ・ グループ再編と経営資源の最適化
- ・ 技術力強化と生産効率の向上

成長改革 投資

- ・ 成長分野向け製造設備
- ・ 間接工程の自動化推進
- ・ 工場集約



成長分野

新市場

DX化（AI、センシング）や軽量化に特化した製品拡販及びラインアップの拡充



高収益分野

CASE

非日系

顧客深耕

- ・ 市場ニーズ、脱炭素貢献製品の開発
- ・ 継続的な機能のアップデート
- ・ 市場エリアの拡充



継続重点分野

CASE

非日系

顧客深耕

- ・ CASE事業へのグローバル拡販
- ・ 市場ニーズに適したオリジナル新製品の開発
- ・ グループ再編による営業の効率化

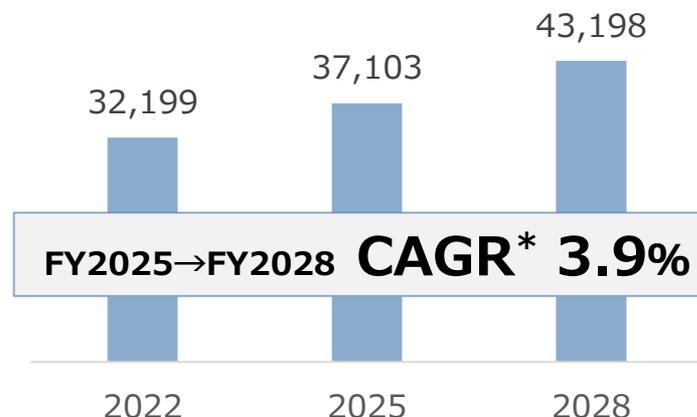


収益改善・転換

- ・ 事業再編による生産効率の向上
- ・ 製造拠点、サプライチェーンの見直し
- ・ アセットライト化、EOL*の見極め

*EOL：製品やサービスのライフサイクルの終了

売上高（百万円）



*CAGR：2025年から年平均の売上高成長率

「グロースターゲット」

上段：売上高（百万円）

下段：売上高構成比率

CASE 関連	非日系 企業	新市場	既存顧客 深耕
8,610 (17.5%)	4,960 (10.1%)	2,440 (5.0%)	4,290 (8.7%)

成長戦略 テーマ

- ・ M&Aによる課題補完と事業拡大
- ・ 事業再編による最適化
- ・ 標準化・製品ラインアップの最適化

成長改革 投資

- ・ M&A
- ・ 新規業界向け製品開発
- ・ 海外特化製品の開発



成長分野

領域拡大

新製品

- ・ ファスナーセグメントとの情報共有によるAI需要の追従
- ・ 成長分野に参入している機械商社との連携



高収益分野

海外販売

- ・ ねじ締め周辺装置のラインアップ拡充
- ・ オプション機構を含む新機能の充実化
- ・ サプライチェーンとの協働による短納期体制の構築



継続重点分野

CASE

海外販売

新製品

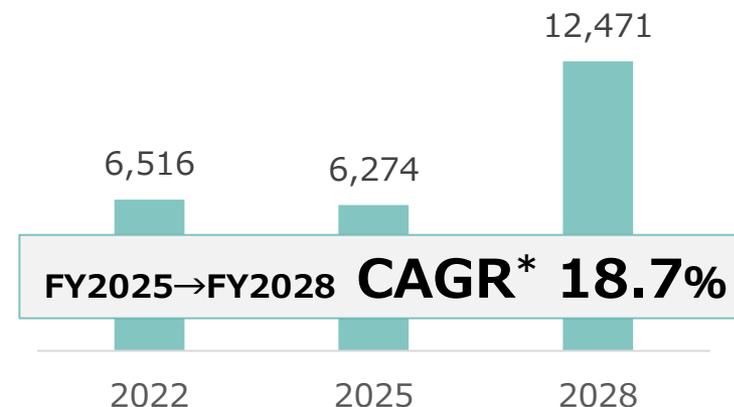
- ・ ナットランナ（ねじ締めドライバ）のシェア拡大
- ・ CASE分野への販売強化
- ・ 海外販売比率拡大に向けた新興国への注力



収益改善・転換

- ・ 大型案件の利益率向上
- ・ 製造拠点、サプライチェーンの見直し

売上高（百万円）



*CAGR：2025年から年平均の売上高成長率

「グロースターゲット」

上段：売上高（百万円）
下段：売上高構成比率

CASE 関連	事業領域 拡大	海外 販売	新製品 売上
2,640 (25.3%)	790 (7.6%)	3,740 (35.8%)	1,530 (14.7%)

成長戦略 テーマ

- ・ サステナブルビジネスへの転換
- ・ 事業統合・改革による効率化
- ・ 海外市場展開

成長改革 投資

- ・ 有機溶剤リサイクル装置開発
- ・ 間接工程の自動化推進



成長分野

環境

自動車

- ・ 生成AI需要に特化した流量計の拡販
- ・ 造船分野での安定受注
- ・ 環境ビジネスの早期確立と市場投入



高収益分野

地盤

エネ・石油

- ・ 高付加価値分析装置の安定受注
- ・ 海外代理店との連携強化による分析、計測機器の拡販
- ・ 地盤関連機器のラインアップ拡充



継続重点分野

環境

自動車

- ・ SDGsに貢献する製品開発
- ・ 自動車関連を中心としたシステム製品の受注拡大

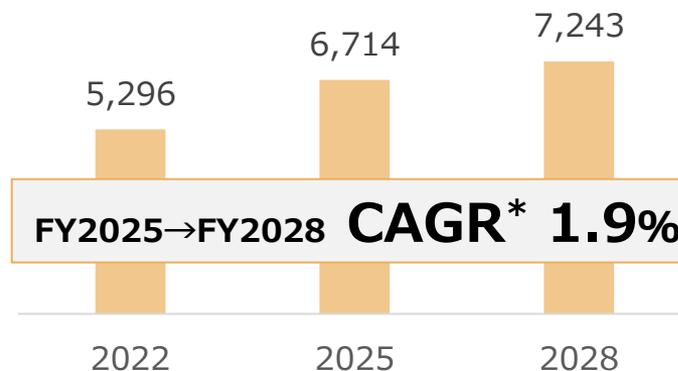


収益改善・転換

- ・ リソースの最適化によるシステム製品の競争力強化
- ・ モデルチェンジ、EOL*の見極め

*EOL：製品やサービスのライフサイクルの終了

売上高 (百万円)



*CAGR：2025年から年平均の売上高成長率

「グロースターゲット」

上段：売上高 (百万円)
下段：売上高構成比率

環境 関連	地盤 関連	エネルギー/ 石油化学	自動車 関連
890 (11.0%)	510 (6.4%)	1,170 (14.6%)	1,390 (17.2%)

成長戦略 テーマ

- 早期市場投入による夢の実現
- 製品ラインアップの拡充

成長改革 投資

- 医療用マグネシウム材料
製品化のための投資



成長分野

- 高純度マグネシウムの特徴を生かした次期インプラントの開発
- 医療ニーズの的確な把握と事業領域の創出



継続重点分野

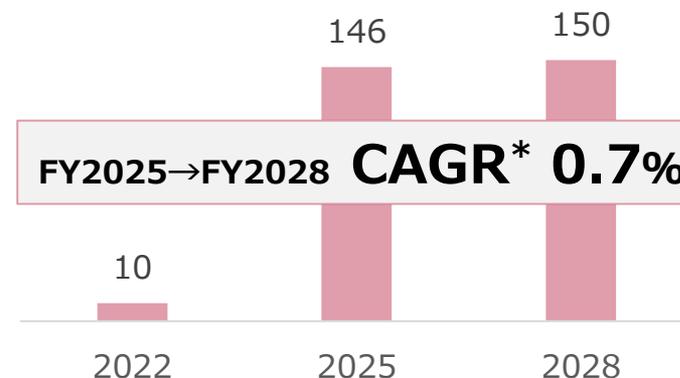
- 販社との連携による販売チャンネルの強化
- グループ連携による医療部品の拡販



収益改善・転換

- 高純度マグネシウムインプラントの早期上市
- ISO13485 の認証継続による製造工程の構築

売上高 (百万円)



*CAGR：2025年から年平均の売上高成長率

医療用生体内溶解性 高純度マグネシウム材料の特徴

- 独自の精錬技術による
99.95%以上の高純度
マグネシウム
- 溶解スピードが緩やか
- 骨に近い強度としなやかさ



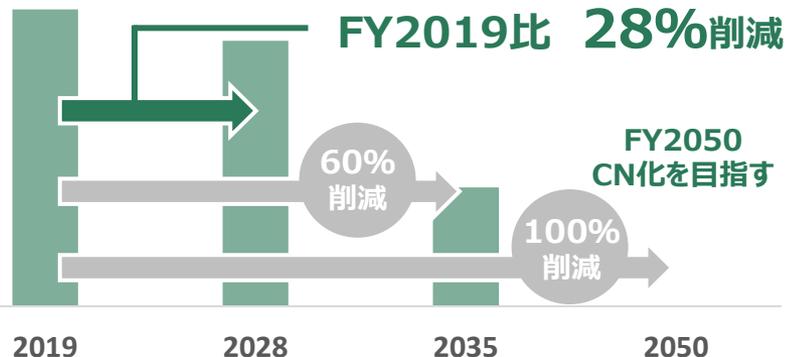
Growth #2

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、高气密化
- 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ES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 の 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」を生み出す
改革の実行

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

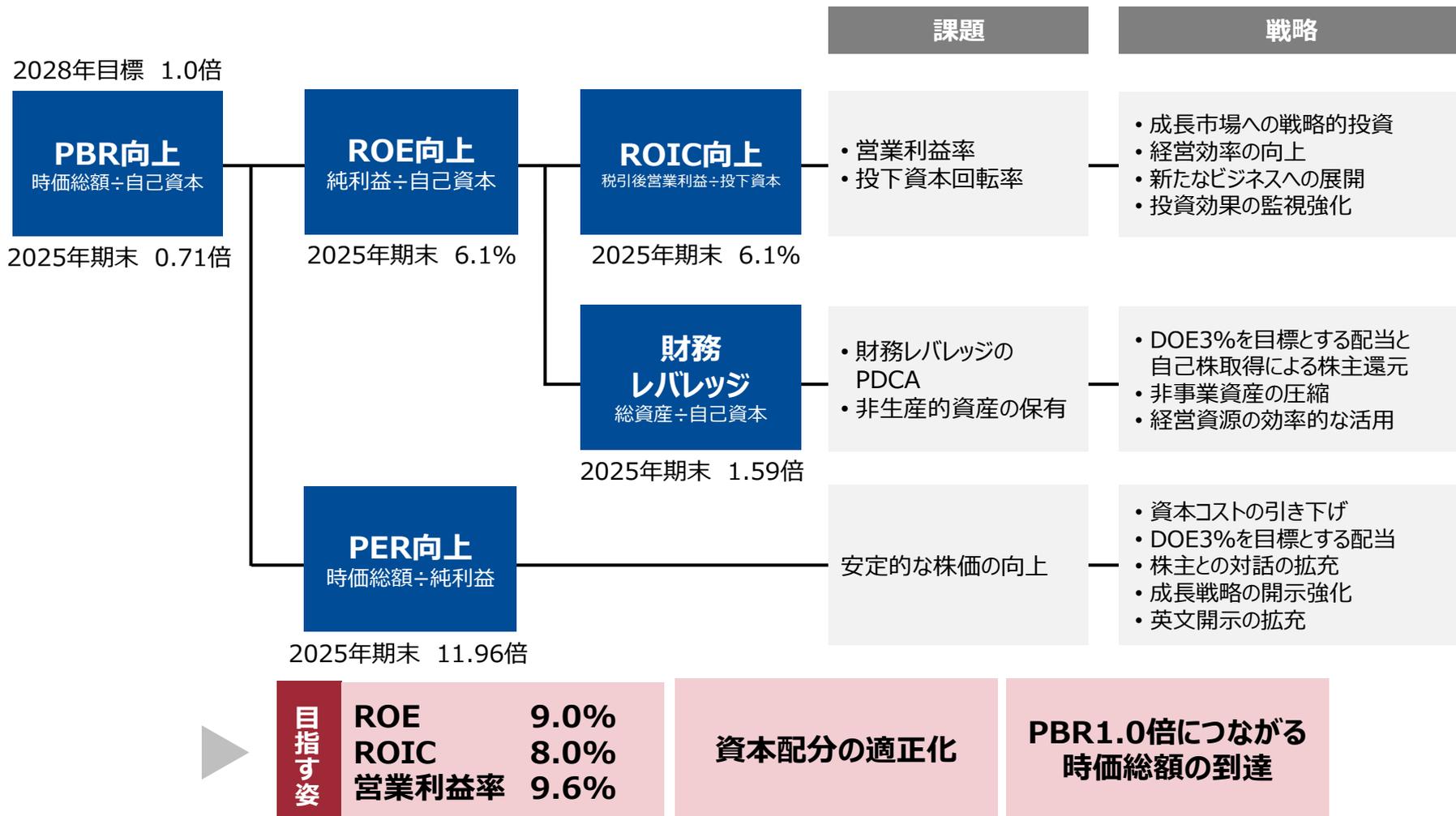
財務戦略

【重点取組】

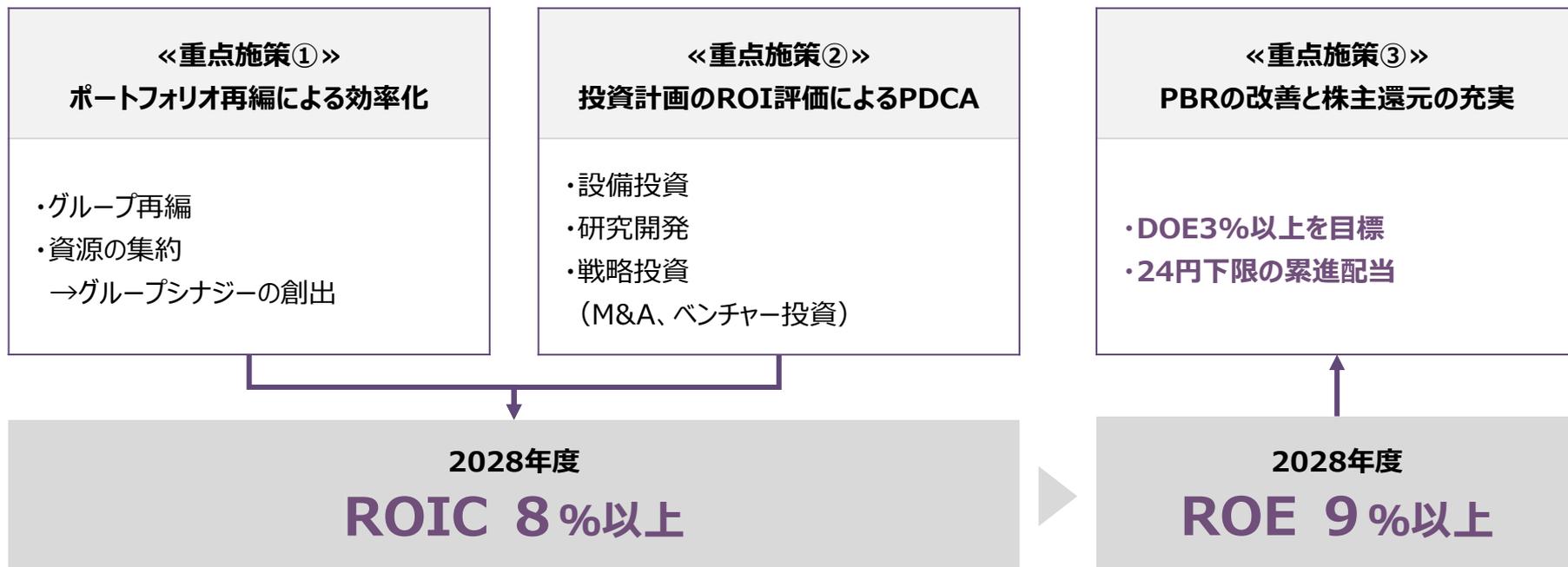
1. 投資計画の策定と効果試算、評価の実施
2. グループ再編による経営資源の効率化
3. P B R (株価純資産倍率)の改善と株主還元の充実

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。



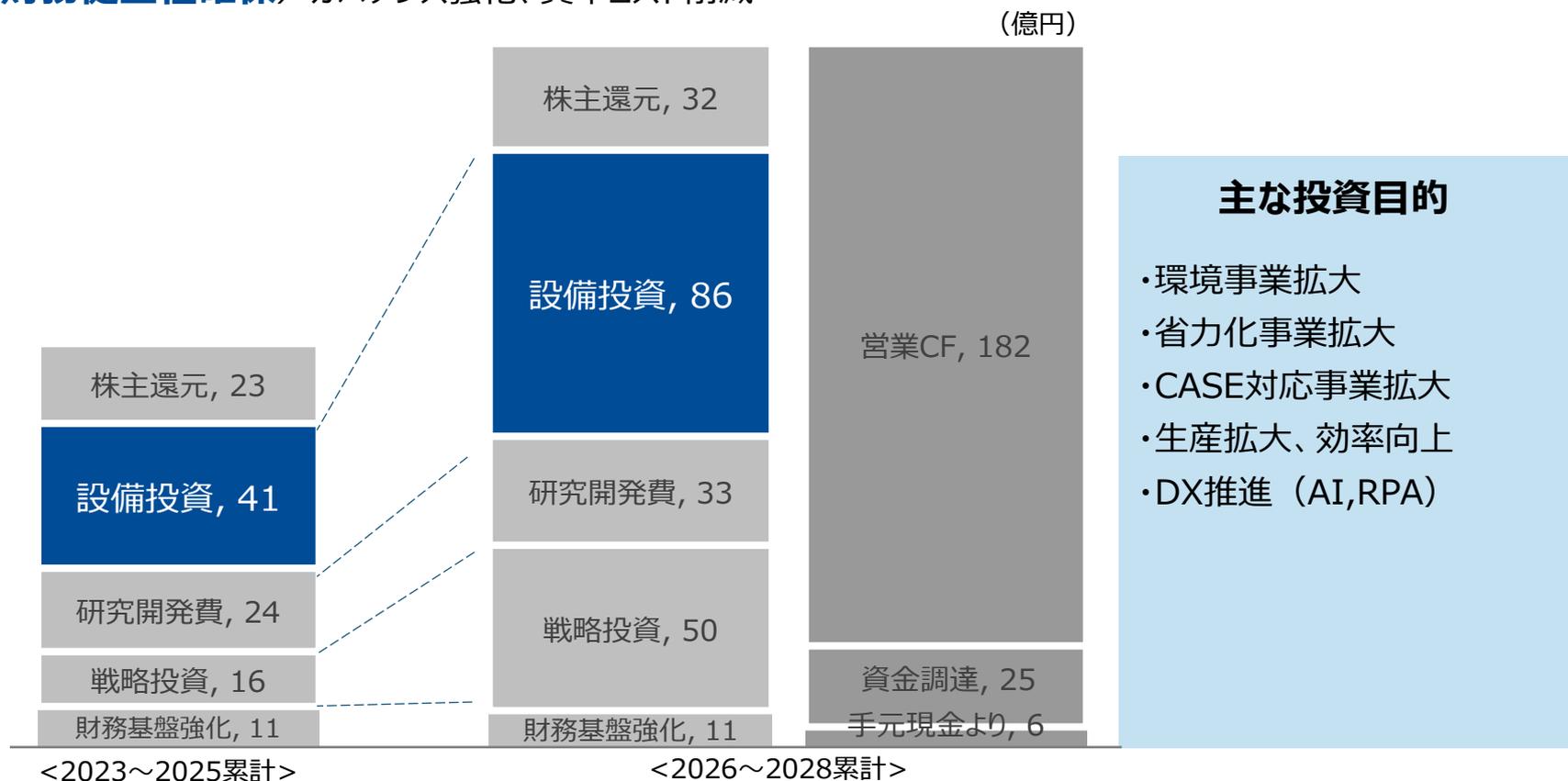
ROE 9%に向けたROIC経営を推進



※参考 WACC 6.6% (2025年算出)

年度	営業利益 (百万円)	年度	売上原価率	販管費率
2028年度	6,000	2028年度	77.2%	14.2%
年度	投下資本回転率	年度	運転資本回転率	固定資産回転率
2028年度	1.3	2028年度	4.7	2.5

- ✓ **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

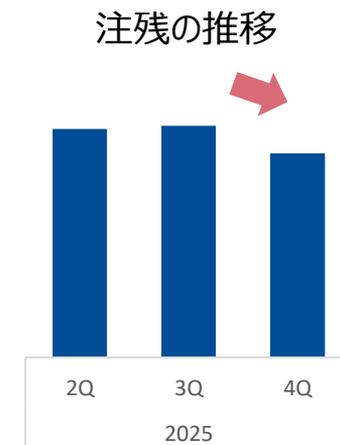


財務健全性の確保と成長投資の最適なバランスを図る

4. 2026年12月期予想・計画

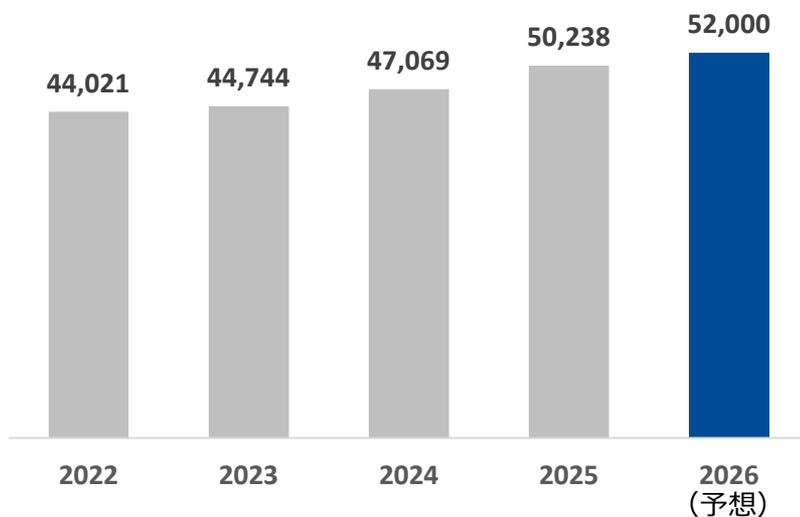
連結業績予想

単位：百万円／%	FY2025		FY2026（予想）		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	50,238	100.0	52,000	100.0	1,761	3.5
営業利益	3,431	6.8	3,800	7.3	368	10.7
経常利益	3,409	6.8	3,800	7.3	390	11.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,152	4.3	2,300	4.4	147	6.9
一株当たり当期純利益（円）	59.34	-	63.41	-	-	-



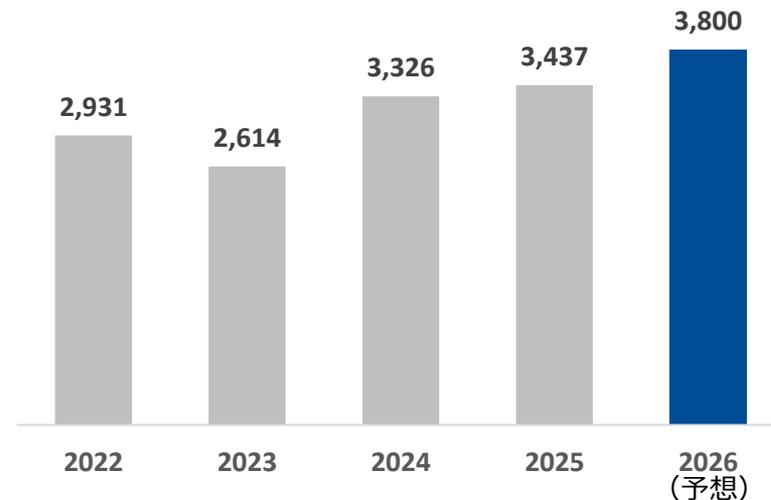
売上高推移

(百万円)



営業利益推移

(百万円)



ファスナー事業

生成AIの需要増加に伴うデータセンター向け及びゲーム機向けが堅調に推移する見通し。インド市場の成長を取り込みつつ、海外子会社と連携して欧州市場を拡充する。CASE関連の高機能・高付加価値製品の継続受注により収益力を一段と強化。事業・製品ポートフォリオを早期に見直し、材料の見直し等で原価低減を進め、利益率を高水準で維持する。

主な市場動向		取り組み状況・今後の取り組み	注残の推移
自動車	EV販売減速の影響はあるが、CASE関連におけるADAS向けを中心とした製品の需要増加。電動化でバッテリー・インバーター等向け市場の拡大は継続。車両の軽量化、薄板化ニーズ継続。	<ul style="list-style-type: none"> 住宅・建築分野でグループ間の相互顧客への同行営業による新たな需要獲得を推進中 海外子会社と連携し欧州市場を中心に非日系企業への営業活動強化 工場再編による工場間輸送の削減、調達先の見直しなどの製造コスト低減・利益率改善 	<p>2Q 3Q 4Q 2025</p>
住宅・建築	業界の深刻な人材不足・資材高騰による計画遅延が継続する見込み。		
雑貨	ゲーム機向けの受注が継続する見込み。		

産機事業

自動車市場の不透明感は続くが、ADAS関連の標準装備拡大により継続受注を見込む。海外販売を戦略的に強化し、インド向けは例年を大きく上回る伸びを示す。米国向けは底打ち感へ転じつつある。新市場としてデータセンター向け受注が増加傾向。

主な市場動向		取り組み状況・今後の取り組み	注残の推移
自動車	米国関税政策やEV車向け設備投資延期に伴い各社で様子見の状況。国内も販売台数減少の影響はあるが、標準装備が進むADAS関連は継続の予想。	<ul style="list-style-type: none"> 非日系ユーザーをターゲットに低コスト型アジアモデル製品拡充 インド市場拡販の強化 新製品の超低推力モデル「FM513VZR」のPR ねじ締め機の新オプション「コンタミュニット」と「超高精度ねじ浮き検出機能」をPR 	<p>2Q 3Q 4Q 2025</p>
電機・電子	主要ユーザー先における設備投資の抑制が続く見通し。		
エネルギー関連	製品更新に伴い各社で設備投資が進む見通し。		

制御事業

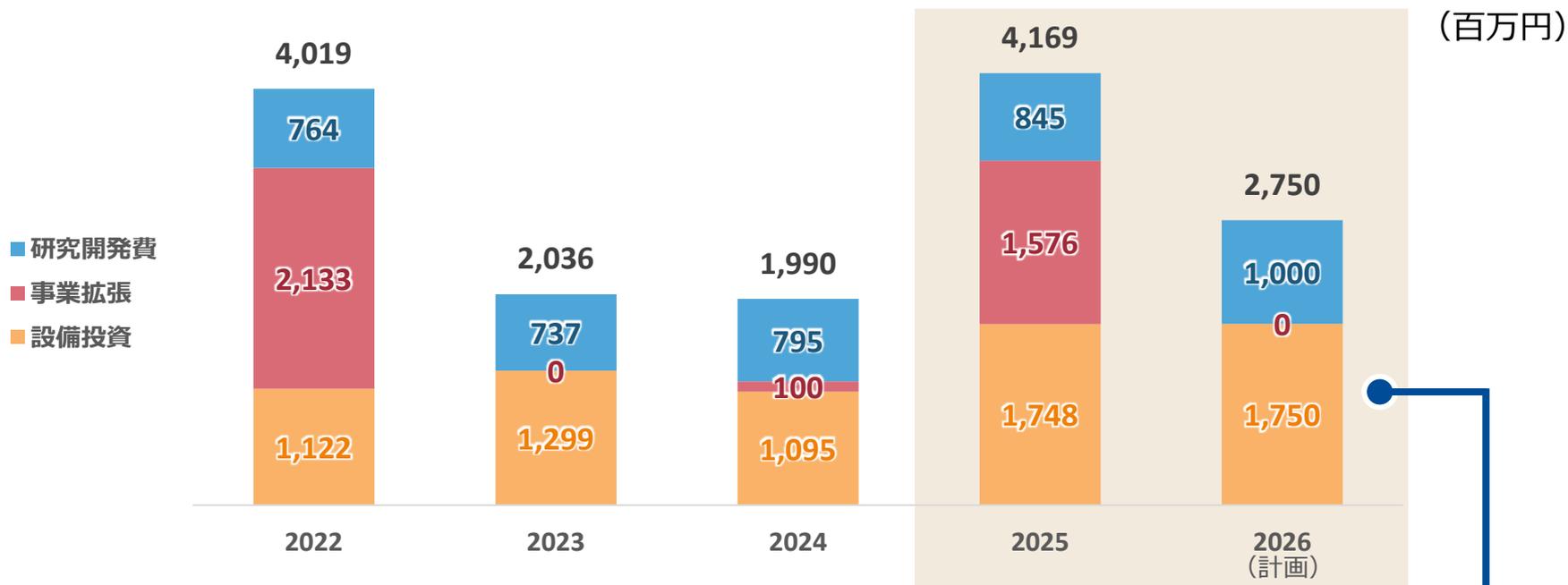
製薬会社向け大型システム製品の売上を見込む。国内でPFOS・PFOA規制が4月に決定することから分析装置の需要増が期待される。インド・中東での石油関連向けに元素計・自動試料燃焼装置の需要が拡大。有機溶剤リサイクル装置はデモ機製作を経て2026年発売を予定。

主な市場動向		取り組み状況・今後の取り組み	注残の推移
化学・薬品	LIB向けは中国を含む一部地域で需要が減速も、国内など次世代電池材料向け需要は継続の見込み。	<ul style="list-style-type: none"> 欧州においてPFASのスクリーニング分析で製品の安定性・耐久性テストをユーザーと実施、その後セミナー開催するなどシェア拡大に向けた活動を展開 	<p>2Q 3Q 4Q 2025</p>
エネルギー関連	インド・中東での石油精製、石油化学向けに元素計、自動試料燃焼装置の需要が拡大中。国内ではSAFなど代替燃料向けの元素計需要拡大の見通し。		
環境	国内で2026年4月からPFOS・PFOAの規制が決定し需要増に期待。2025年4月に公定法に採用された小型蒸留装置の販売も増加傾向。		

メディカル事業

市場対応を前提とした製品ポートフォリオ再編で継続的に売上を確保。

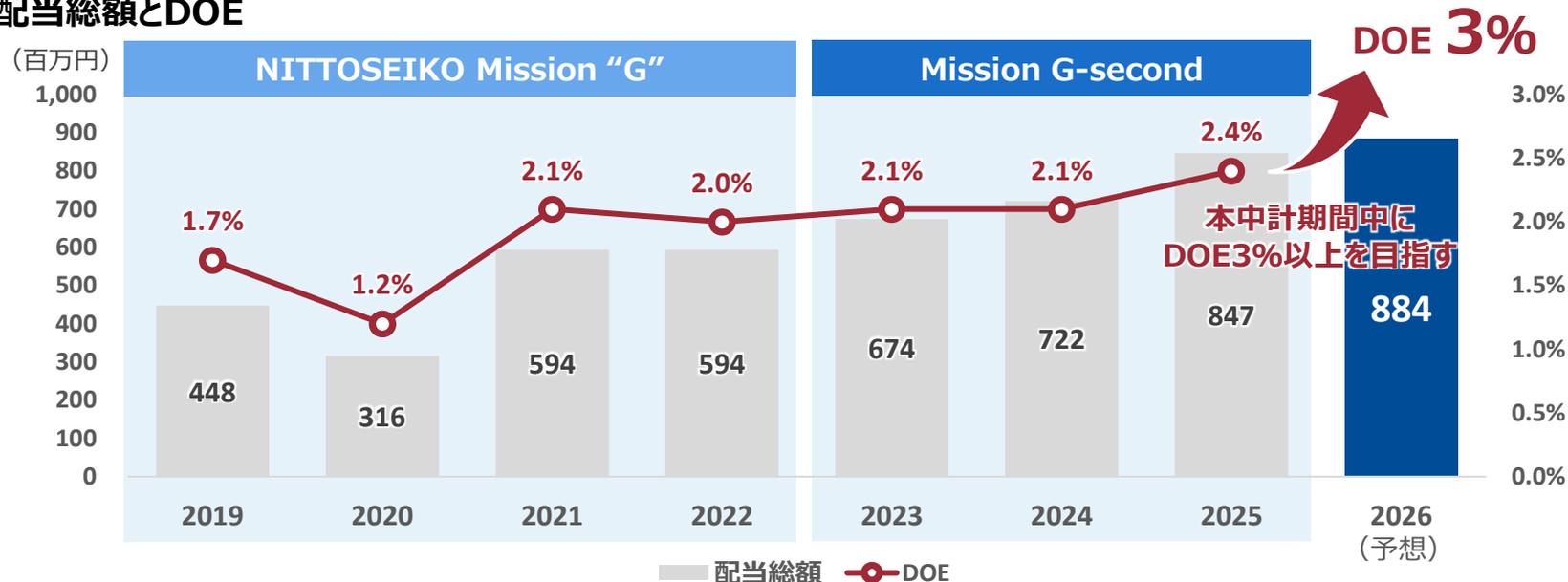
主な市場動向		取り組み状況・今後の取り組み	注残の推移
開発計画	2024年7月の米国を皮切りに「医療用生体内溶解性高純度マグネシウム」の海外特許を順次取得予定。同材料の早期製品化に向けて準備を進めると同時に、様々な医療機器領域への適用拡大について探求を進める。当社既存技術を活かした新たな医療機器の製造受託案件の獲得に向けた体制も構築中。		



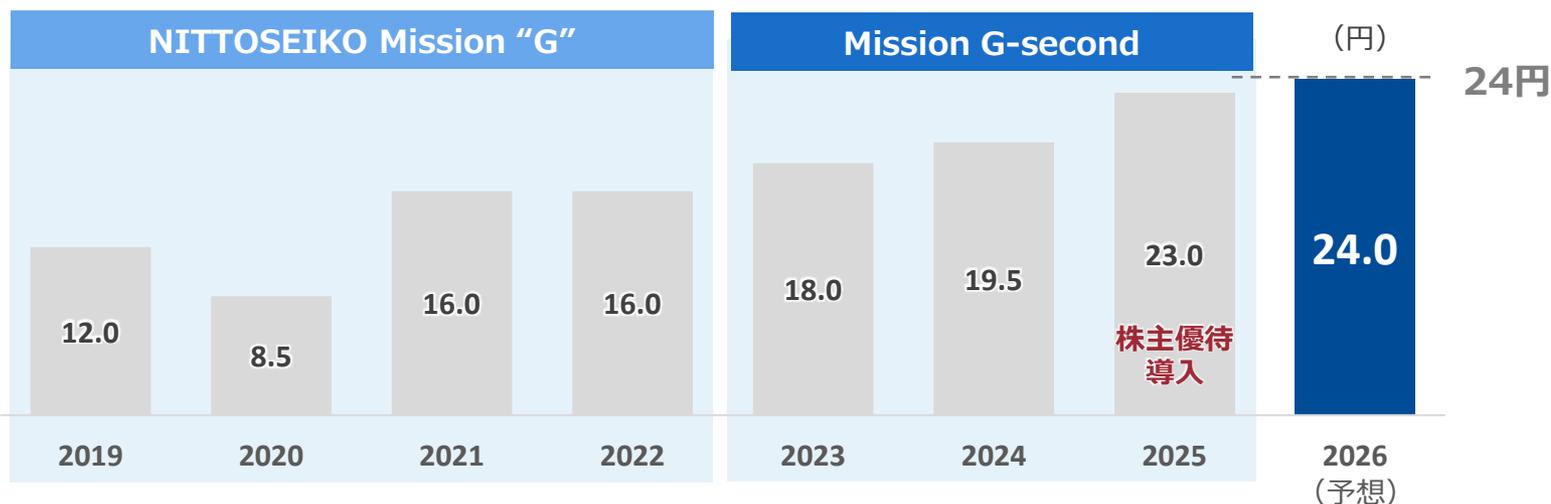
分野	2025年実績	2026年計画
研究開発費	<ul style="list-style-type: none"> 有機溶剤リサイクル事業関連 	
生産性向上・品質向上・CO ₂ 排出量削減	<ul style="list-style-type: none"> ファスナー工場再編工事 フレンジ自動溶接機 東京支店移転工事 	<ul style="list-style-type: none"> 自動洗浄機導入・増築（伸和精工） 太陽光パネル（国内子会社） 八田工場特高受電設備更新<第3期>
事業拡張	<ul style="list-style-type: none"> インド冷間圧造部品メーカー買収 	

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



5. 參考資料

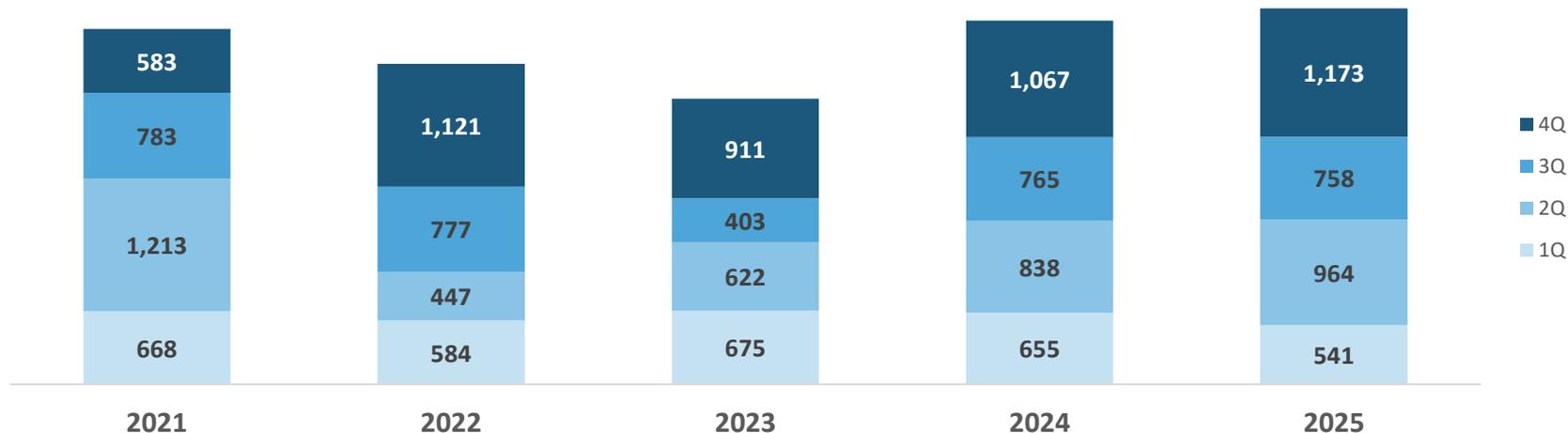
売上高

(百万円)



営業利益

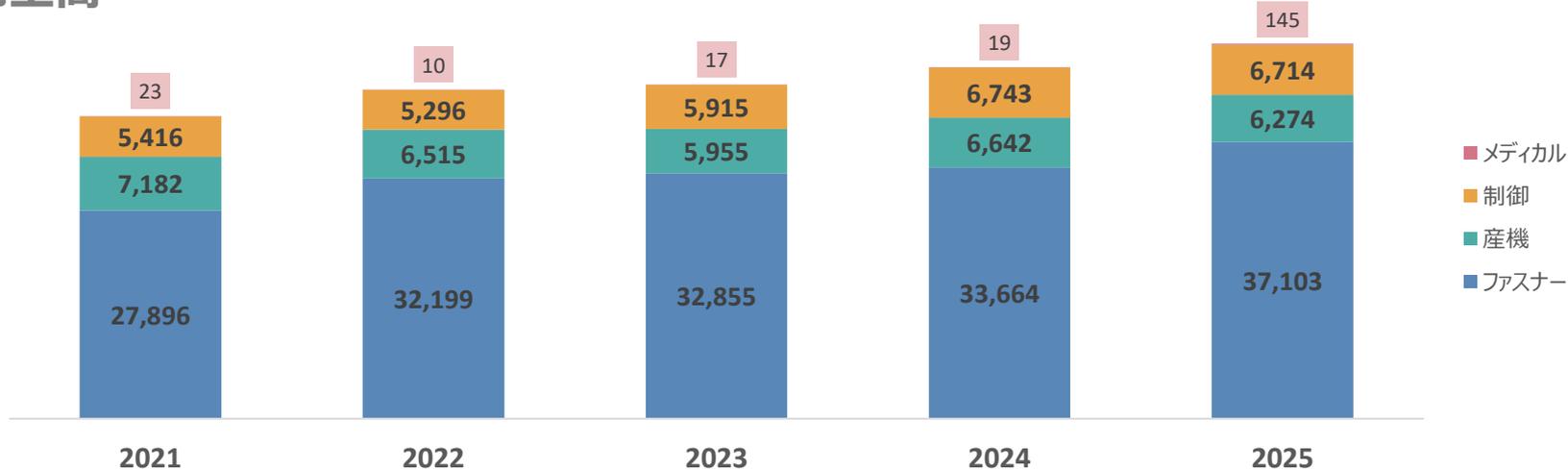
(百万円)



セグメント別業績の同期比較

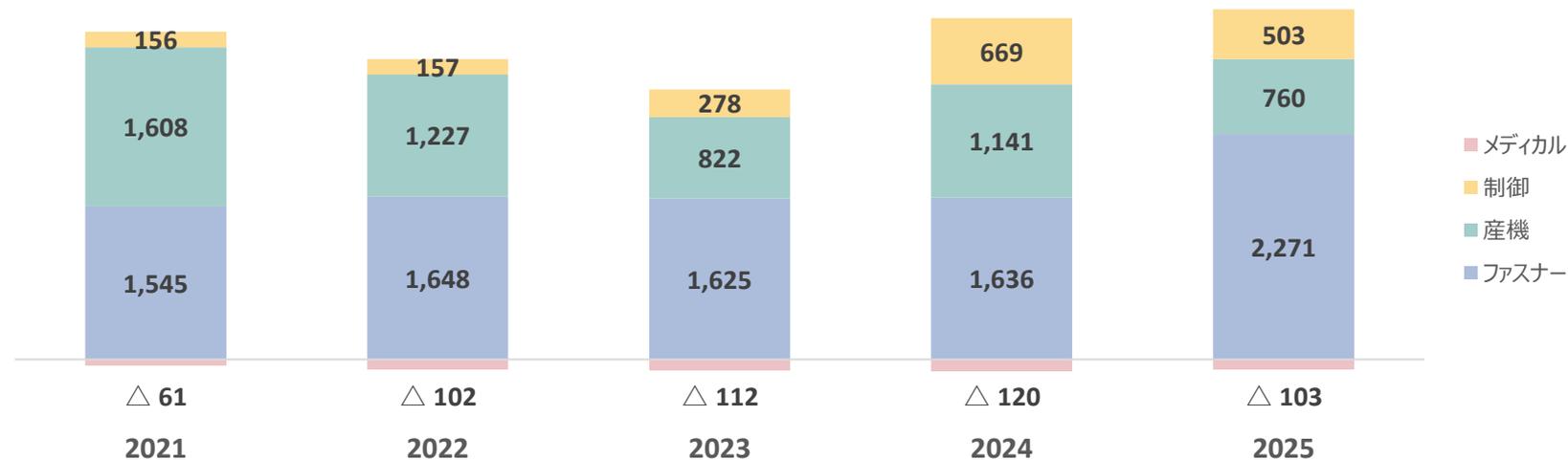
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



連結貸借対照表

インド子会社のM&Aに関連した借入の増加に対し、東日本支店移転に伴う不動産売却など非事業固定資産の処分、サイト短縮によりB/Sの圧縮を図った。

単位：百万円／%	FY2024/4Q	FY2025/4Q	前期末比
	金額	金額	増減額
流動資産合計	36,504	35,850	△ 654
現金及び預金	10,580	10,493	△ 86
売上債権	13,318	12,477	△ 840
棚卸資産	10,992	11,753	760
固定資産合計	19,099	21,822	2,723
有形固定資産	14,003	15,661	1,658
無形固定資産	864	1,082	218
投資その他の資産	4,231	5,078	846
資産合計	55,604	57,673	2,068
流動負債合計	13,200	11,833	△ 1,366
仕入債務	8,835	7,101	△ 1,733
短期借入金	1,325	1,714	389
固定負債合計	3,812	4,837	1,024
長期借入金	235	962	727
負債合計	17,012	16,670	△ 342
資本金	3,522	3,522	-
資本・利益剰余金	30,793	32,208	1,415
自己株式	△ 1,778	△ 1,746	31
純資産合計	38,591	41,002	2,410

売上債権 △840
(回収サイト短縮)
棚卸資産 +760
(インド子会社等)

有形固定資産 +1,658
(インド子会社等)
のれん +91
(インド子会社等)

仕入債務 △1,733
(支払サイト短縮)
短期借入金 +389
(インド子会社買収費、
インド子会社分等)

長期借入金 +727
(インド子会社等)



総資産 57,673
(前期比+2,068)

連結キャッシュフロー計算書

インド子会社の買収や設備投資によるフリーCFの減少に対し、財務活動で資金調達を実施。

単位：百万円／%	FY2024	FY2025	
	金額	金額	増減額
営業活動によるCF ※①	3,707	2,930	△ 777
投資活動によるCF ※②	△ 899	△ 2,732	△ 1,833
(フリーCF) ※①+②	2,808	197	△ 2,611
財務活動によるCF	△ 1,426	△ 423	1,003
現金及び現金同等物の増減額	1,577	△ 174	△ 1,752
現金及び現金同等物の期首残高	8,027	9,604	1,577
現金及び現金同等物の期末残高	9,604	9,430	△ 174

子会社株式取得
△1,565
(インド子会社買収)

有利子負債増加 +387
(インド子会社買収費、
インド子会社分等)



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	2回	3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

NITTOSEIKO 当社の対応

工場見学会を開催してほしい

2024年4月に機関投資家向け工場見学会を開催

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

補足説明資料、決算説明会資料に順次追加

バランスシートの引き締めが必要ではないか

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

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。

当社Webサイト IRページ

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

IR お問い合わせ窓口

日東精工株式会社
経営戦略本部 経営企画室
電話：0773-42-3739
E-mail：ir@nittoseiko.com



個別取材の受付窓口



<https://sharedresearch.jp/ja/companies/5957>

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