（証券コード 東証プライム：5957）

2025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ＣＯＯ
荒賀（あらが）　誠（まこと）

目次

1．2025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

3．2025年12月期予想・計画

2025年12月期予想

成長投資

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

日東精工の経営の考え方

1．2025年12月期第2四半期（中間期）決算サマリー

連結業績ハイライト

単位：百万円／%	FY2024 2Q		FY2025 2Q		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	22,394	100.0	**23,859**	100.0	1,464	6.5
売上総利益	5,358	23.9	5,783	24.2	424	7.9
販売管理費	3,864	17.3	4,277	17.9	413	10.7
営業利益	1,494	6.7	**1,505**	6.3	11	0.8
経常利益	1,610	7.2	**1,432**	6.0	△ 177	△ 11.0
税金等調整前当期純利益	1,597	7.1	1,570	6.6	△ 26	△ 1.7
親会社株主に帰属する当期純利益	1,007	4.5	**873**	3.7	△ 133	△ 13.3
一株当たり当期純利益（円）	27.56		24.09			

決算のポイント

売上高 +6.5%

- 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。
- 産機事業は世界全体のEV販売減速、米国関税の影響で設備投資が伸び悩み前年同期比で減収。
- 制御事業は化学・薬品向け分析装置、国内での電池向け分析・計測機器が堅調。

営業利益 +0.8%

- 前年からファスナー事業で価格転嫁の効果が表れ利益率が改善し、増益。
- 1QにインドM&A関連費を販売管理費に計上した影響で営業利益率は一時的に低下。

経常利益 △11.0%

- 当期は円高が進行し為替差損が発生。特にインドネシア・ルピア安が影響し、前年同期比で減益。

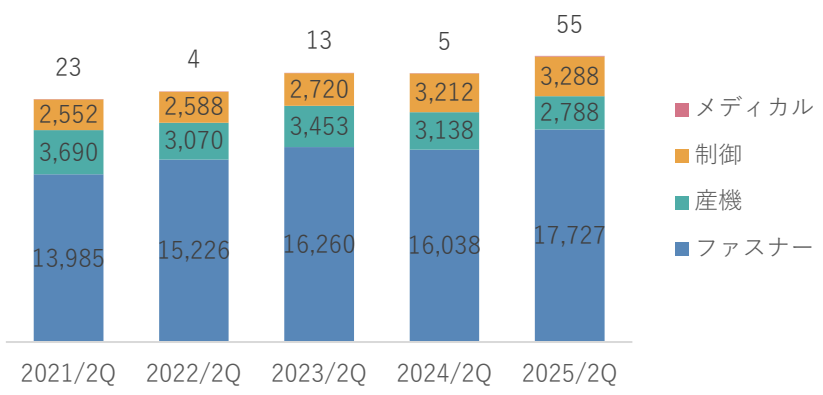
海外

- 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。
- 売上は総じて増加しているものの、前年より円高に振れ円換算では前年同期比で減少。

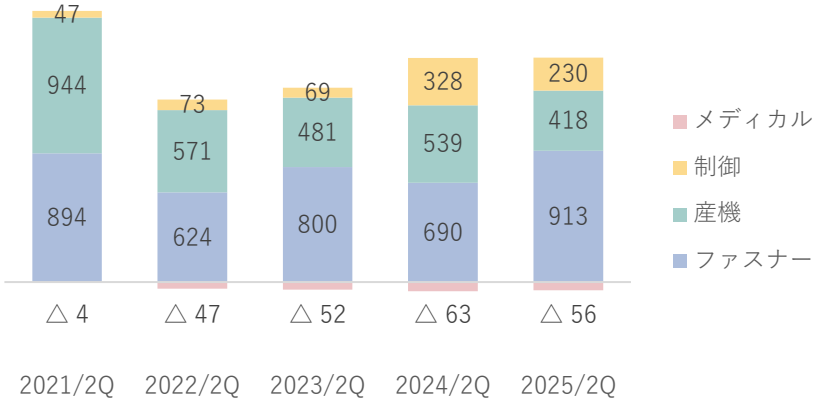
セグメント別売上高・営業利益（連結）

単位：百万円／％		FY2024 2Q	FY2025 2Q	前期比 増減額	前期比 増減率
ファスナー事業	売上高	16,038	17,727	1,688	10.5
	営業利益	690	913	223	32.3
	利益率	4.3	5.2		
産機事業	売上高	3,138	2,788	△ 349	△ 11.2
	営業利益	539	418	△ 120	△ 22.4
	利益率	17.2	15.0		
制御事業	売上高	3,212	3,288	76	2.4
	営業利益	328	230	△ 98	△ 29.9
	利益率	10.2	7.0		
メディカル事業	売上高	5	55	49	847.6
	営業利益	△ 63	△ 56	7	－
	利益率	△ 1,092.4	△ 102.3		

セグメント別売上高　（百万円）

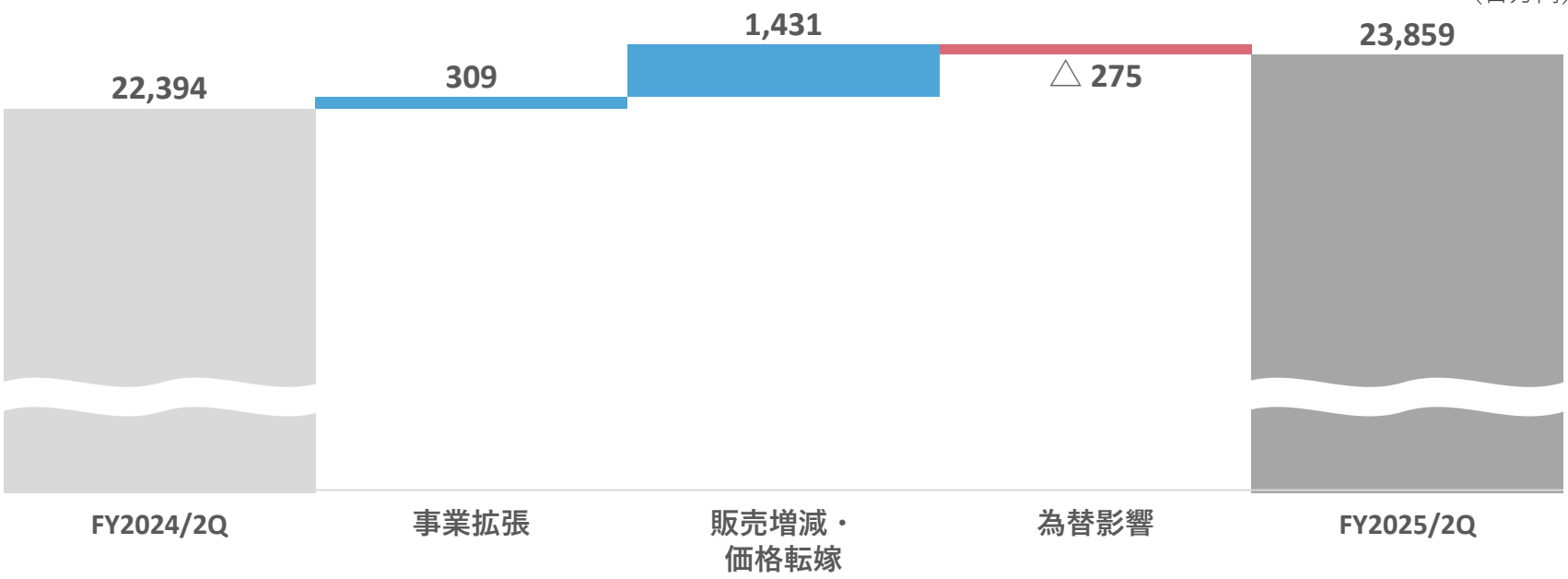


セグメント別営業利益　（百万円）



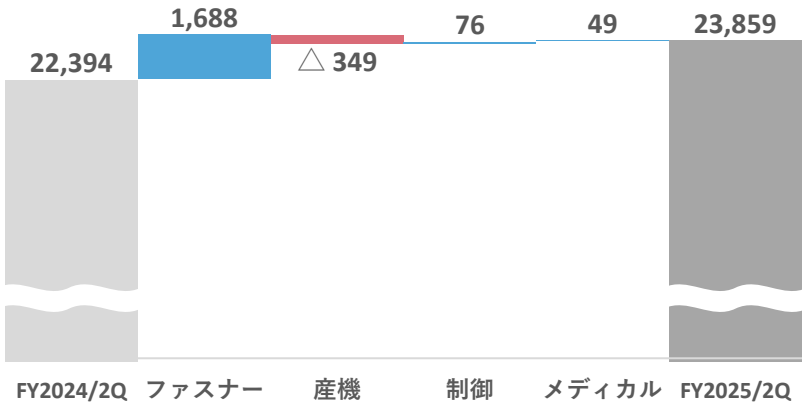
売上高　増減要因

（百万円）



セグメント別売上高増減

（百万円）



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

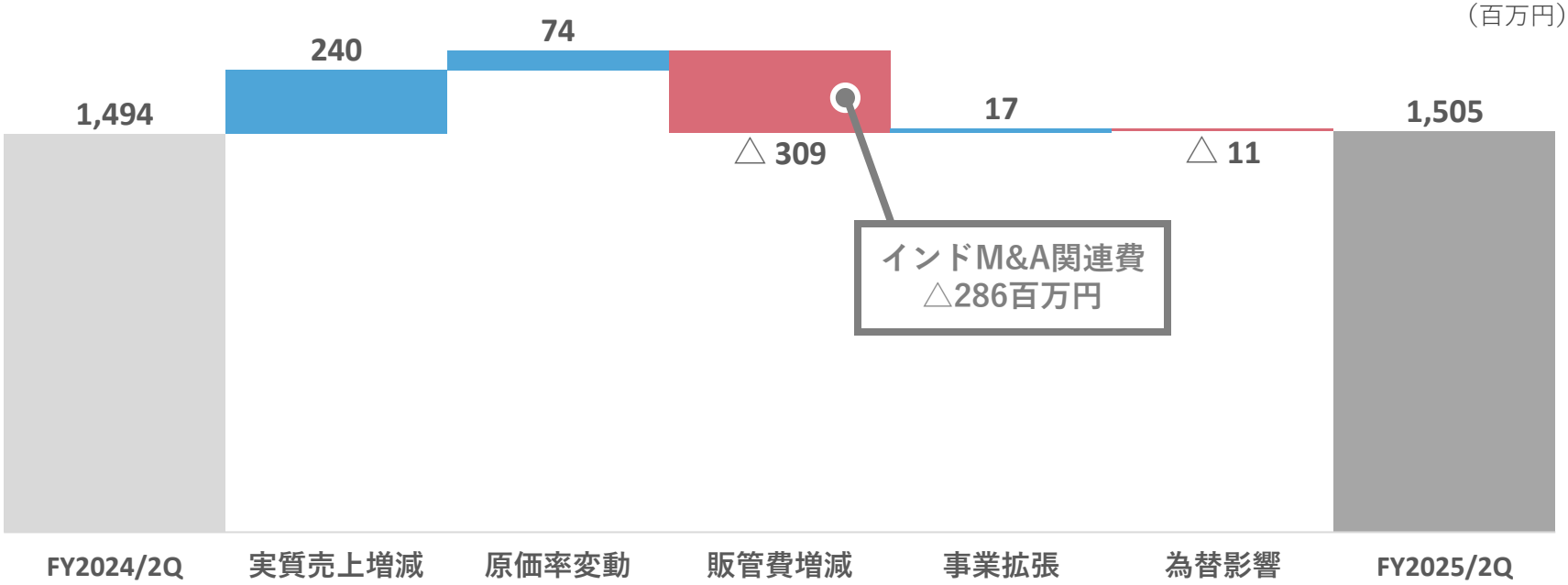
ゲーム機向けに精密ねじの売上が大幅に増加。データセンター向けなど生成AI関連も好調。

価格転嫁

ねじ製品は前年末から、ねじ締め機関連は前年2Qから価格転嫁が進んだ。その他は今後も引き続き交渉予定。

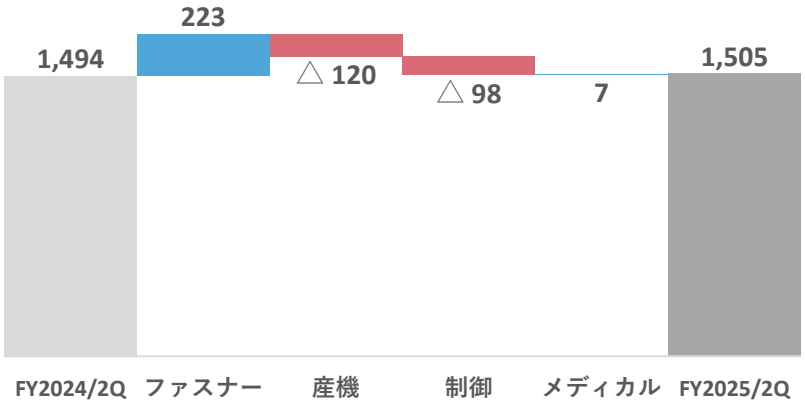
営業利益　増減要因

（百万円）



セグメント別営業利益増減

（百万円）



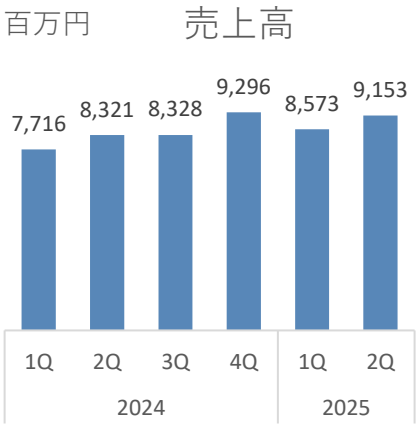
原価率変動要因

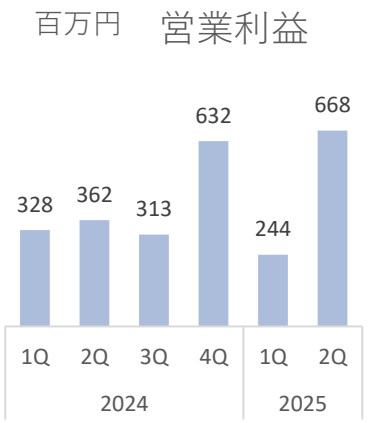
ねじ製品の価格転嫁の効果が表れ原価率が改善。

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。

セグメント別業績概要～ファスナー事業





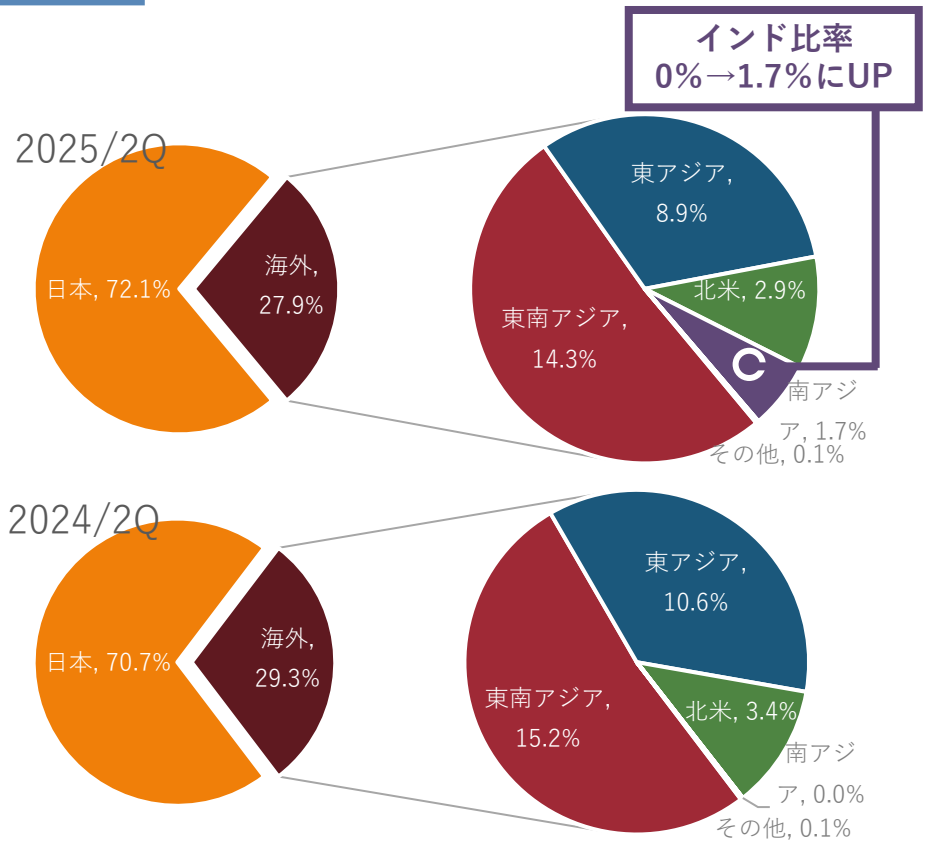
売上高

自動車業界において2Qより加わったインド子会社が業績に貢献。また、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関連需要により、前年同期比で増収。

営業利益

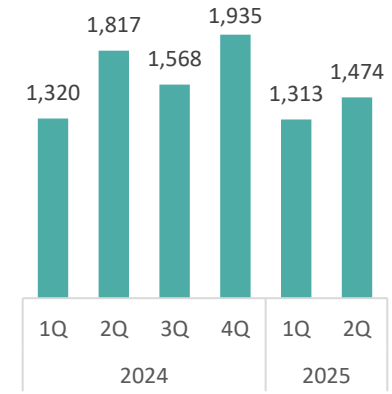
主材料の線材のほか副資材費・賃金・物流費などの上昇に対する価格転嫁の効果が前年末から徐々に表れた。1QのインドM&A関連費用計上の影響はあるものの、国内の自動車向け・ゲーム機向けの好調により、前年同期比で増益。

単位：百万円／％	FY2024 2Q	FY2025 2Q	前期比	
	金額	金額	金額	増減率
売上高	16,038	17,727	1,688	10.5
自動車	6,356	7,004	648	10.2
住宅・建築	3,525	3,528	2	0.1
電機・電子部品	2,324	2,376	52	2.2
雑貨	882	1,474	591	67.0
ＩＴ・情報機器	776	842	66	8.5
精密機器	583	768	185	31.8
エネルギー関連	101	237	136	134.3
医療	153	152	0	△ 0.4
その他	1,334	1,341	6	0.5
営業利益	690	913	223	32.3

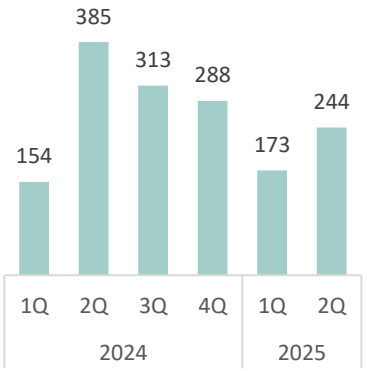


セグメント別業績概要～産機事業

百万円　売上高



百万円　営業利益



売上高

主力の自動車業界で、CASE関連や新設ライン向けねじ締め機の販売を確保したものの、世界全体のEV販売減速、米国関税の影響で全体的に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で、前年同期比で減収。

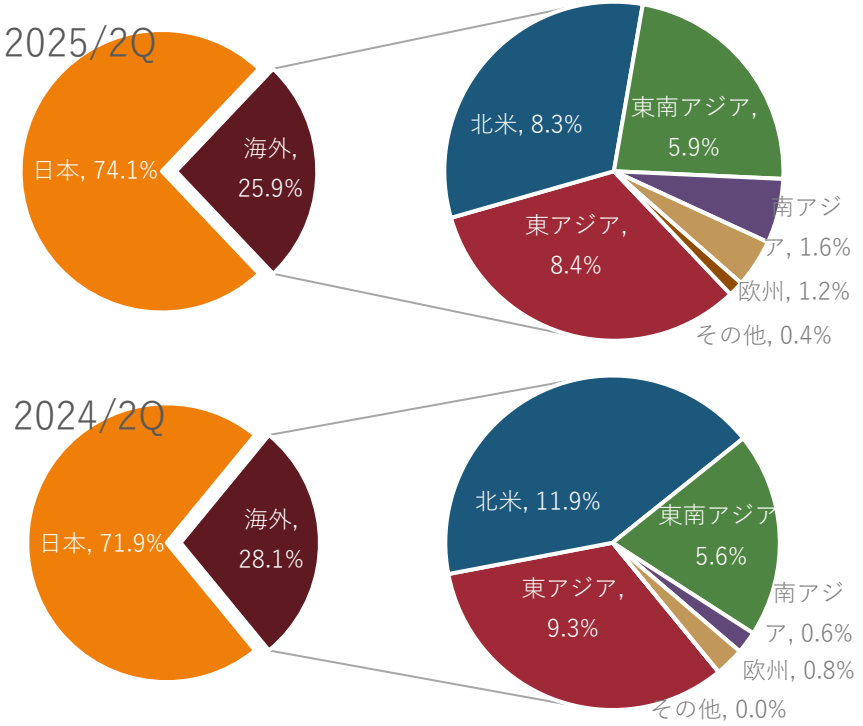
営業利益

ねじ締め機において前年2Qより価格転嫁が進んだものの、売上高の落ち込みの影響で前年同期比で減益。

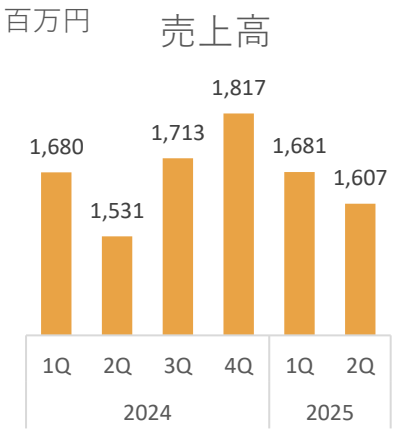
新製品情報

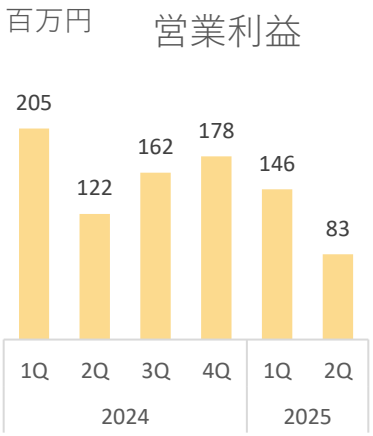
2月に単軸自動ねじ締め機の超低推力モデル「FM513VZR」を発売。

単位：百万円／%	FY2024 2Q	FY2025 2Q	前期比	
	金額	金額	金額	増減率
売上高	3,138	2,788	△ 349	△ 11.2
自動車	1,477	1,584	106	7.2
電機・電子部品	499	419	△ 80	△ 16.0
エネルギー関連	135	241	106	78.3
遊技機	110	103	△ 7	△ 6.3
住宅・建築	83	98	14	16.7
ＩＴ・情報機器	83	17	△ 65	△ 77.5
その他	748	317	△ 429	△ 57.3
営業利益	539	418	△ 120	△ 22.4



セグメント別業績概要～制御事業





単位：百万円／%	FY2024 2Q	FY2025 2Q	前期比	
	金額	金額	金額	増減率
売上高	3,212	3,288	76	2.4
化学・薬品	637	797	159	25.0
エネルギー関連	682	413	△ 268	△ 39.4
環境	348	336	△ 11	△ 3.4
電機・電子部品	188	273	84	44.9
住宅・建築	162	213	51	31.4
造船	178	189	10	6.2
自動車	228	180	△ 47	△ 21.0
医療	60	93	32	53.5
食品	60	54	△ 5	△ 9.8
その他	663	736	72	11.0
営業利益	328	230	△ 98	△ 29.9

売上高

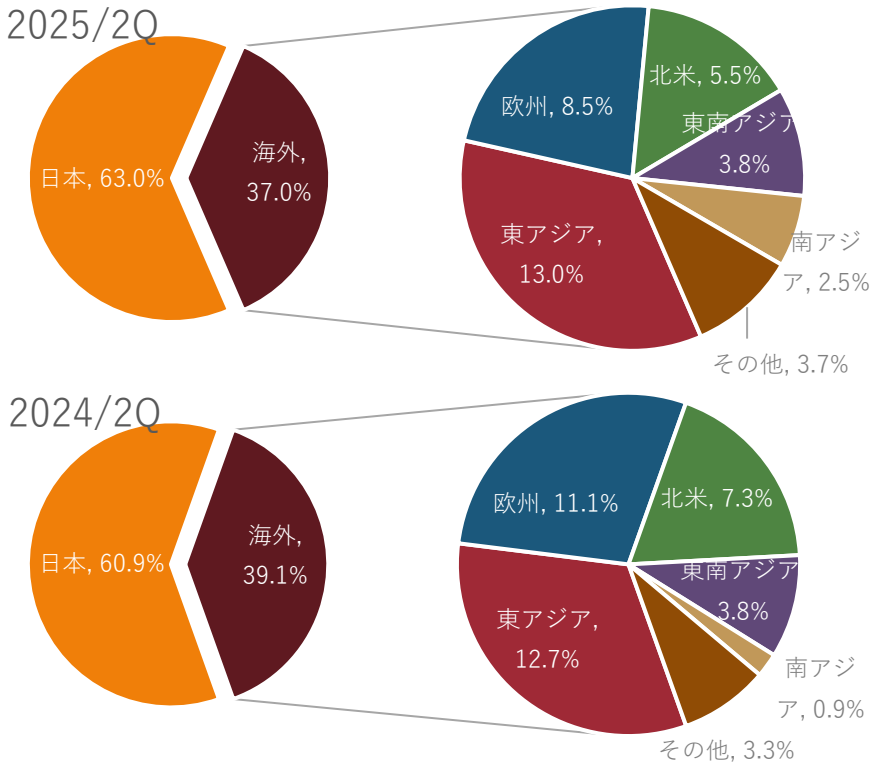
化学・薬品分野における分析装置、国内での電池向け分析・計測機器、海外向け元素計が好調に推移。一方、エネルギー分野における前年の大型受注の反動を受けた影響で、全体では前年同期でやや増。

営業利益

前年は高付加価値の分析機器の受注残の解消が進んだことにより一時的に利益率が上がったが、出荷も通常の水準に落ち着き前年同期比で減益。

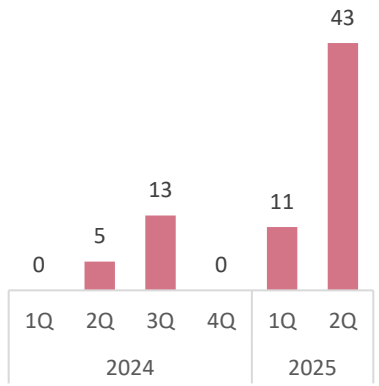
新製品情報

6月に海外向けポータブル型水分計「CA/KF-51」を発売。

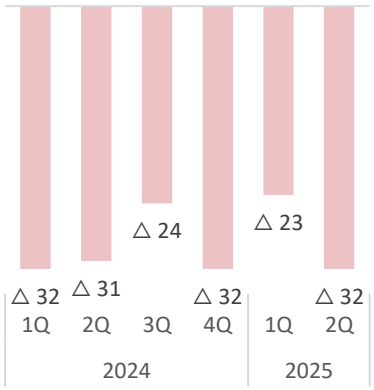


セグメント別業績概要～メディカル事業

百万円　売上高



百万円　営業利益

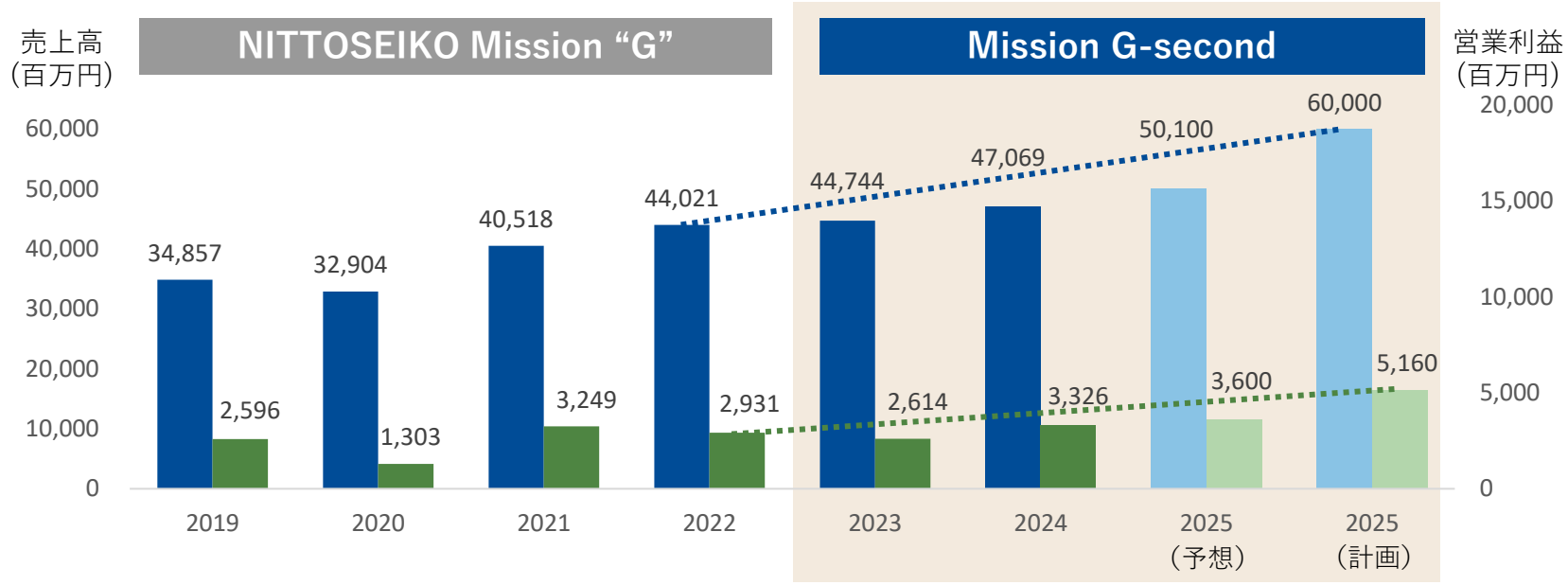


単位：百万円／%	FY2024 2Q	FY2025 2Q	前期比	
	金額	金額	金額	増減率
売上高	5	55	49	847.6
医療	5	55	49	847.6
その他	–	–	–	–
営業利益	△ 63	△ 56	7	–

業績	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。
医療用照明器「FREELED」	コロナ禍を境に顧客要望の高いコスト低減を図りつつ、市場ニーズの収集と提案活動を推進するも、本採用には至らず。今後も販社を通じたPR強化にも注力し、本採用を目指す。
医療用生体内溶解性高純度マグネシウム	2023年の国内特許取得に続き、2024年7月に米国特許取得。他の主要6ヶ国へ申請済みの特許も順次取得予定。引き続き、早期製品化に向けた取り組みを継続中。また、並行して本素材の適用可能性について情報収集を進める。
その他	本年3月には医療機器の品質マネジメントシステムであるISO13485を取得。医療機器開発や製造販売業許可による製造受託案件の獲得に向けた生産体制の構築を進める。

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

	2025年見込	2025年目標
売上高	501億円	600億円
営業利益	36億円	51.6億円

Growth #2　環境戦略

	2025年2Q	2025年目標
CO_2排出量 (2019年実績比)	▲17.4%	▲12%
廃棄量 (2019年実績比)	▲27.3%	▲5%

Growth #3　人財戦略

	2025年2Q	2025年目標
労働生産性 (2022年実績比)	+10.3%	+24%
エンゲージメント	- (毎年11～12月測定)	3.8P以上

Growth #4　財務戦略

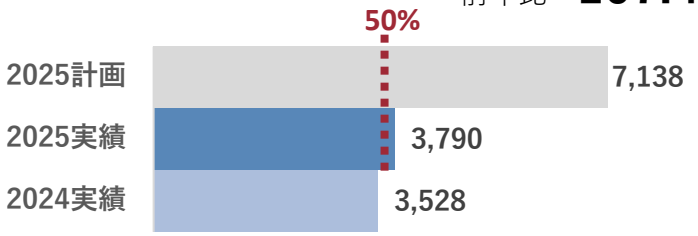
	2025年2Q	2025年目標
ROIC	5.1%	8%以上
ROE	5.1%	9%以上

グロースターゲット別取り組み状況

単位：百万円

注力分野 CASE関連事業

進捗率 53.1% ○
前年比 107.4% ○

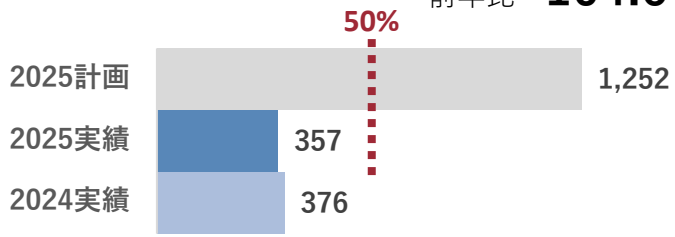


現況 センターディスプレイ用の「CPグリップ」、樹脂用ねじ「ギザタイト」などが好調。

今後の戦略 電動化・自動化、軽量化貢献に重点を置き、オリジナル製品の拡販を継続。

ASSY品

進捗率 31.1% △
前年比 104.6% ○

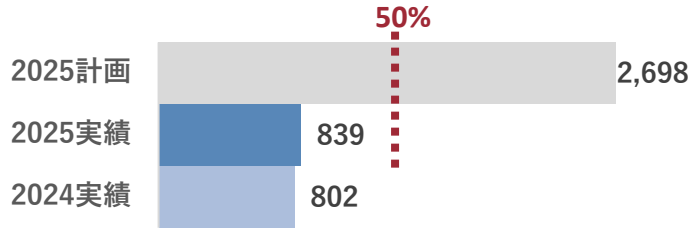


課題 ユーザー設計者との面談機会の増加による引合案件の増加。

今後の戦略 設計段階でのデザインイン推進を継続。グループ内で精密プレス製品と締結部品の複合部品の拡販活動を推進。

非日系企業

進捗率 28.5% △
前年比 94.9% △

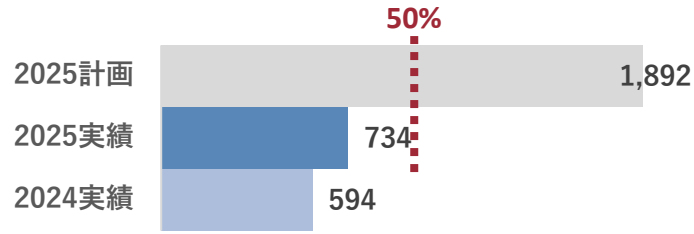


課題 非日系企業との面談機会の増加と現地ユーザーに対してのレスポンスの向上。

今後の戦略 海外拠点と協力して欧州市場を中心に営業活動の強化を図る。

業種拡大

進捗率 38.8% △
前年比 123.5% ○



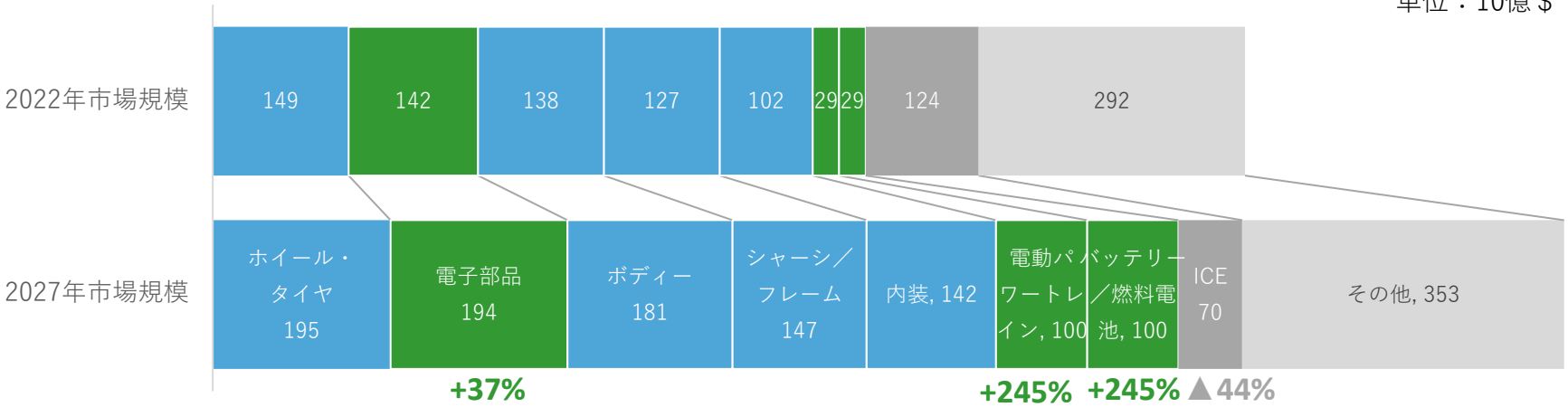
課題 グループの販売ネットワークを活用した既存顧客以外への販路開拓。

今後の戦略 「AKROSE」拡販や他社オリジナル製品の代替提案、高難易度品へのチャレンジを推進。

CASE関連＜自動車部品ニーズの変化と当社の戦略＞

自動車部品の市場規模の予測

単位：10億＄



「2023 Deloitte Automotive Supplier Study」を基に作成

今後の自動車業界向け戦略

- EVシフト＋ガソリン車向けも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

部品分類	市場の予測	当社の戦略
CASE関連	需要増加と技術進化により**継続的に成長**	**自動化、電動化**関連の成長領域を強化し、オリジナル製品等の**高付加価値品**を販売
非CASE・汎用品	CASE進展による**需要変動はほぼなく停滞**。汎用品は**一定の市場規模**	外装内装などの市場規模を持つ全車種共通部品は**電動化に伴う軽量化需要**に対応
ガソリン車関連	電動化に伴い**需要減少**。一部汎用品はコモディティ化により**衰退**	**既存顧客での安定売上を確保**

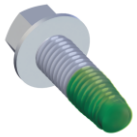
CASE関連＜自動車部品の新ニーズに応える製品＞

NITTOSEIKO

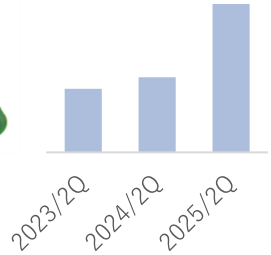
センターディスプレイ（カーナビ）

自動化

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

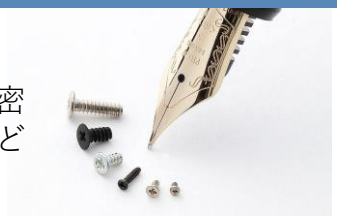


統合ECU、センサーなどの電子基板

自動化

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

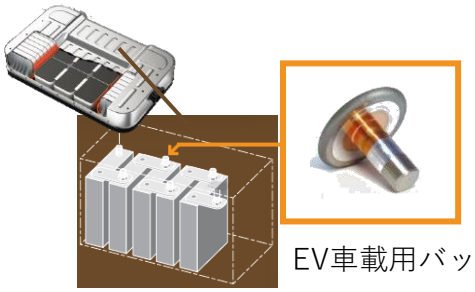
2023年末発売
拡販中

バッテリー

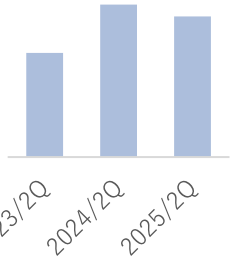
電動化

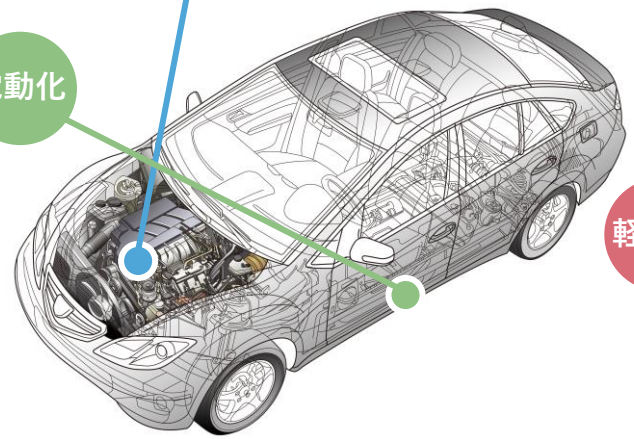
AKROSE HYBRID

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



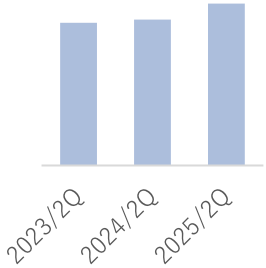


軽量化に最適な高機能部品

軽量化

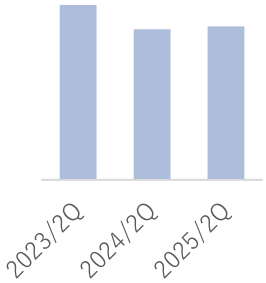
ゆるみ止めねじ「ギザタイト」

軽量化による材料置換に最適な樹脂用ねじ



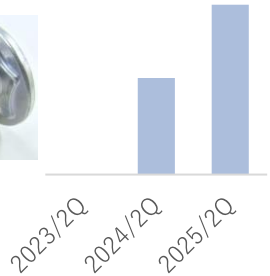
座金組み込みねじ「アスファ」

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

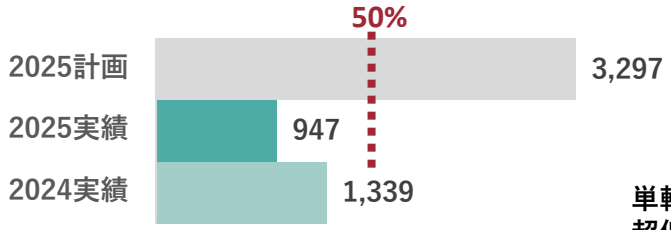


グロースターゲット別取り組み状況

単位：百万円

CASE関連事業

進捗率 28.7% △
前年比 70.7% △



課題 世界的なEV販売の低迷と海外販売店でのCASE需要認識の不足。

今後の戦略 海外販売店との連携および新製品の拡販活動。需要が継続する新車種向けやADAS関連の受注獲得。

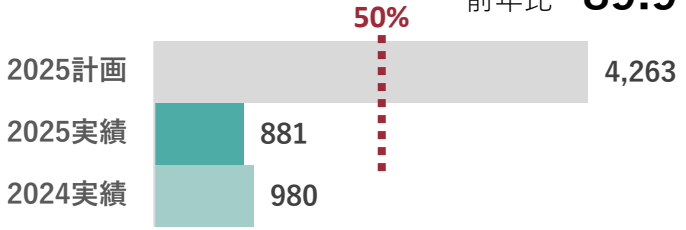
単軸自動ねじ締め機 超低推力モデル追加

2月発売

注力分野

海外向け販売

進捗率 20.7% △
前年比 89.9% △



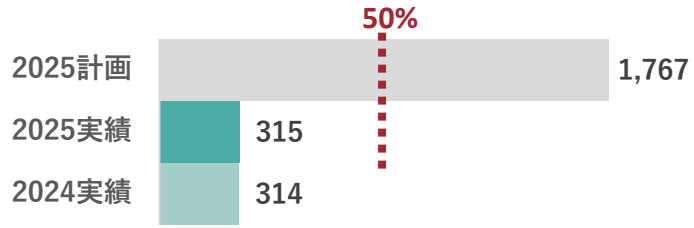
課題 主要販売国（アメリカ、中国）の市況低迷。

今後の戦略 既存国以外の注力エリア（インド、欧州、ベトナム）への拡販出張の強化と現法・販売店との連携強化。

注力分野

非日系企業

進捗率 17.8% △
前年比 100.2% ○

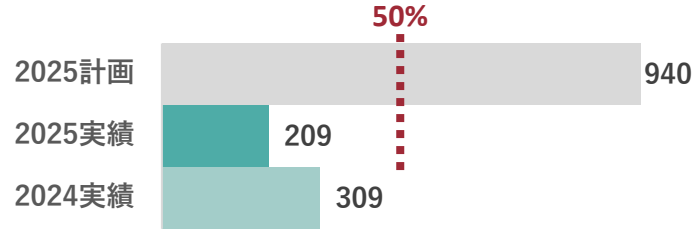


課題 価格・納期における海外競合先との競争。

今後の戦略 低コスト型アジアモデル製品のローカルユーザーへのPR。外資系顧客に強い商社や販売店との協業を推進。

事業領域拡大

進捗率 22.2% △
前年比 67.6% △

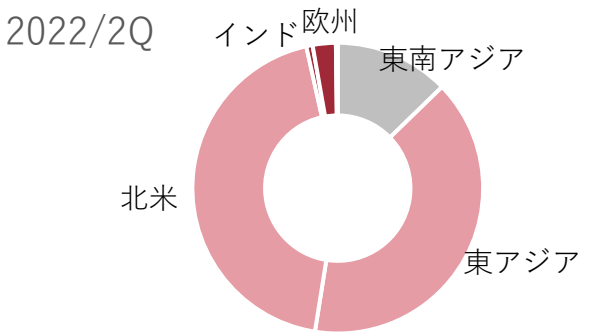


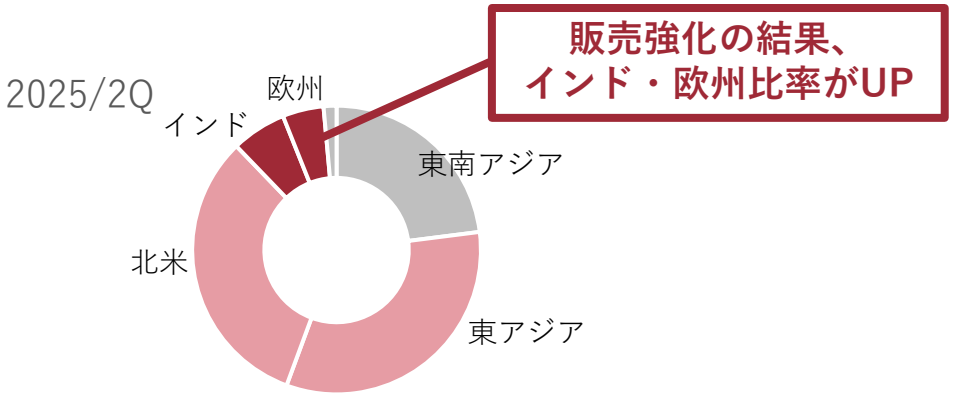
課題 自動車業界以外からの受注確保（半導体、医療、エネルギー関連）

今後の戦略 代理店、商社との拡販強化による新規顧客、休眠顧客からの受注獲得。展示会出展製品の積極的なPR。

海外・非日系企業の拡販戦略

産機事業の海外展開の方針





2022年時点(現中期経営計画前)

- 主力製品のねじ締め機は国内では高シェアも、海外シェアは第3位※
- 米国、中国への依存度が高い傾向

※当社調べ

海外展開の方針

- **シェアの低い海外販売を強化し事業規模を拡大**
- **注力エリア(インド、欧州、ベトナム)の強化**

海外・非日系企業向け　成長戦略

インド	欧州	ベトナム

顧客ニーズに応じた製品ラインナップと提案

廉価版 コスト重視の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

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

新子会社を起点としたインド市場販売強化

イタリア商社と共同の欧州拡販プロジェクト

グロースターゲット別取り組み状況

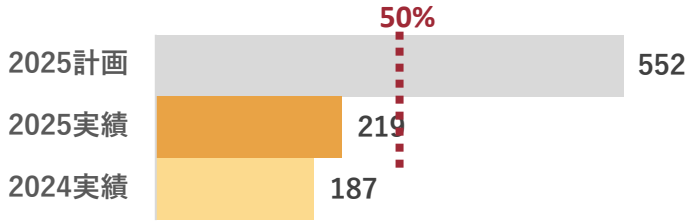
NITTOSEIKO

単位：百万円

注力分野

環境関連事業

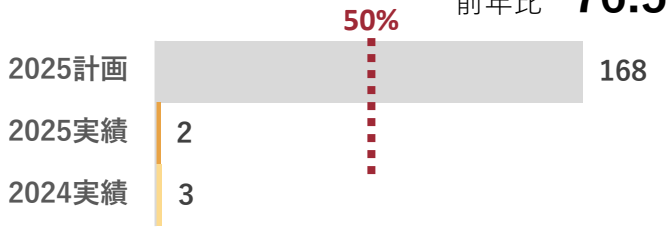
進捗率 39.7% △
前年比 117.4% ○



課題	有機溶剤リサイクル事業の計画にやや遅れがあり計画未達。
今後の戦略	欧米でのPFAS規制を背景にした装置拡販に加え、国内での総フッ素測定需要に対応。有機溶剤リサイクル事業の取り組みを推進。

海外地盤調査事業

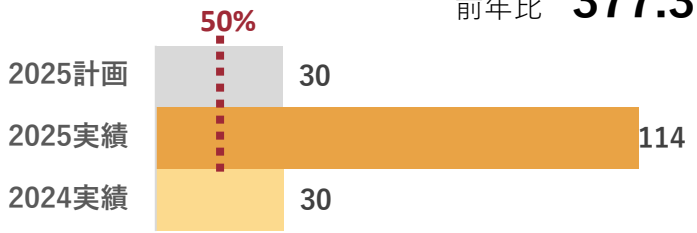
進捗率 1.2% △
前年比 76.5% △



課題	国内需要は頭打ちの状況であり、現在ターゲットとしているタイ市場への展開が急務。
今後の戦略	国内需要の低調を補完する新たな取り組みを推進。2024.3Qのタイ政府機関の初受注以降、試験実施や他の政府機関での拡販を継続。

半導体・食品市場

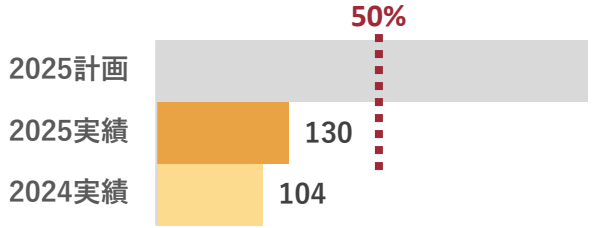
進捗率 380.0% ○
前年比 377.3% ○



現況	半導体向けの販売が好調で計画どおり進行。
今後の戦略	IoT化による利便性の向上や計測範囲（流体の量）を拡大した新製品開発を推進。

EV／LIB事業

進捗率 30.7% △
前年比 124.5% ○



課題	新規顧客開拓の不足。
今後の戦略	販売体制を変更しシステム製品の販売活動を強化。

水分測定装置「CA/KF-51」

6月発売

環境ビジネスの展開＜PFAS対策＞

NITTOSEIKO

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

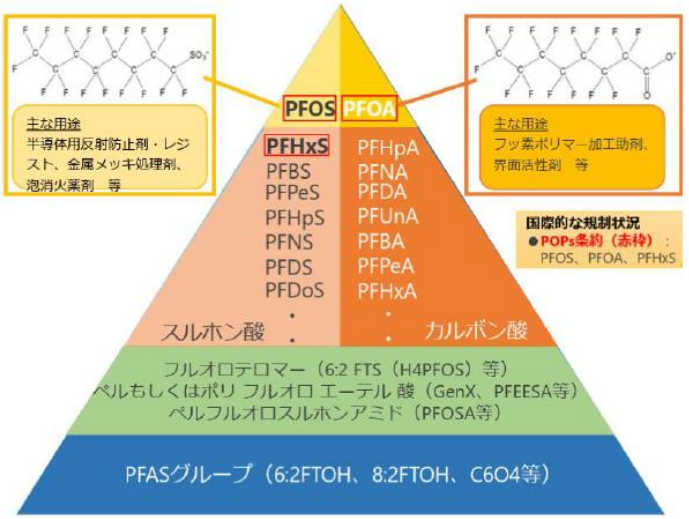
PFAS対策の動向

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

対策の現況
- 基準を超える場合、除去または分解が必要

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



「有機フッ素化合物（PFAS）について」環境省HPより

当社の戦略

スクリーニング分析　PFASの有無や、基準を超えているかを確認

▶ **分析の「前処理工程」を日東精工製品で対応可能**

当社製品
- 自動試料燃焼装置「AQF-5000H」
- 吸着装置「TXA-04」
- 自動有機ハロゲン分析装置「AOX-400（C-IC）」

分解　PFASを分解し無害化する

▶ **分解工程の事業化を検討中**

PFASへの対応範囲を広げる戦略

環境ビジネスの展開＜有機溶剤リサイクル＞

NITTOSEIKO

有機溶剤リサイクル事業　イーセップ社との共同開発による高機能・低コスト・低環境負荷の製品

■ 製品概要と取り組み状況

「防爆型有機溶剤リサイクル装置」開発・製造

蒸留式・吸着式→膜式への置換による**CO_2削減・コスト軽減**効果をPR。

装置イメージ図

取り組み状況

シリカ分離膜を搭載した装置のデモ機が完成。10月に「けいはんな万博」にて展示予定。

「シリカ分離膜管製造装置」開発・量産体制支援／「シリカ分離膜管」製造

シリカ分離膜管はリサイクル装置に組み込む消耗品。
既存の装置にも組み込み可であり、ゼオライト膜からシリカ膜への置換による**機能性アップ**をPR。

シリカ分離膜管

取り組み状況

シリカ分離膜管の製造装置が完成。
量産体制確立に向け、安定生産および量産品質の確認を実施中。

■ 本製品の優位性

リサイクル形式の比較

- 蒸留式
- 吸着式
- **膜式**
  - ゼオライト膜
  - **シリカ膜**

蒸留式、吸着式と比べ、**CO_2排出量、コスト面でメリット**

ゼオライト膜と比べ、**機能面でメリット**

CO_2削減への貢献

日本のエネルギー起源CO_2排出量

- 業界別では化学工業分野で**15%**[*1]
- うち、蒸留によるものが**40%**[*2]

蒸留式から膜式への置き換えにより排出量削減が見込める

*1 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」
*2 経済産業省化学課調べ

医療用生体内溶解性高純度マグネシウム

NITTOSEIKO

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）

※他、主要6ヶ国へも特許申請中

特徴

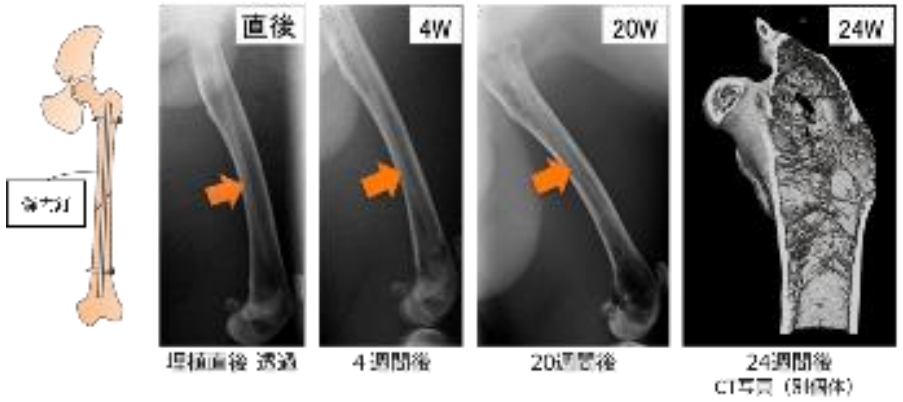
- 99.95%以上の高純度マグネシウムで人間の必須元素で高い安全性
- 生体内で一定期間経過後に溶解をはじめ、その後ゆるやかに長い時間をかけて完全溶解

New

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3月）

開発の状況

- 大学病院で非臨床試験を開始
- 各学術大会での研究発表
  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

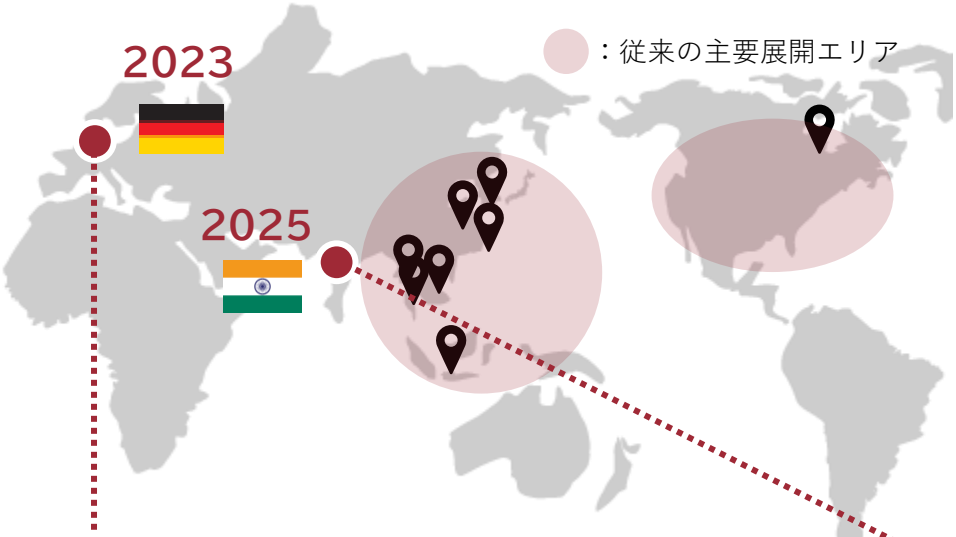
特許取得の状況

- 海外主要6ヶ国に申請中

今後の海外展開―欧州、インドの拡充

NITTOSEIKO

今後の方針　**売上高比率の低い欧州、インドの拠点を拡充。さらに海外比率を高めていく**



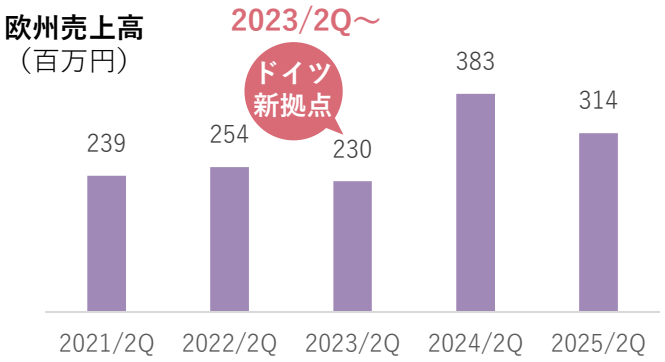
欧州＋インドの売上高比率は

2024/2Q 1.9% ▶ 2025/2Q **3.1%** に伸長

ドイツに販売会社を設立

今後の取り組み

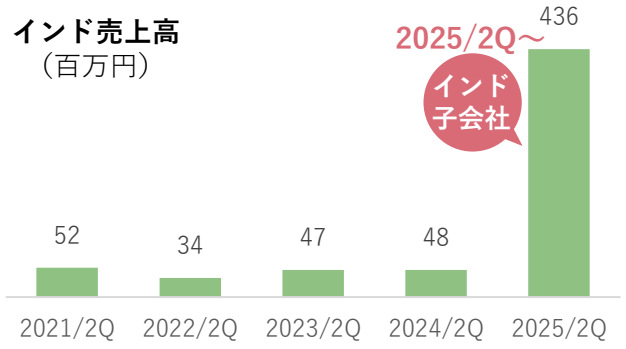
- 環境関連製品の拡販
- 拠点を活用したファスナー事業、産機事業の販売強化



インド部品メーカ子会社化

今後の取り組み

- 新工場建設、現工場拡張による二輪、四輪向けの生産拡大
- グループ内技術の融合による製品バリエーションの拡大



Growth#2　環境戦略

CO_2排出量削減

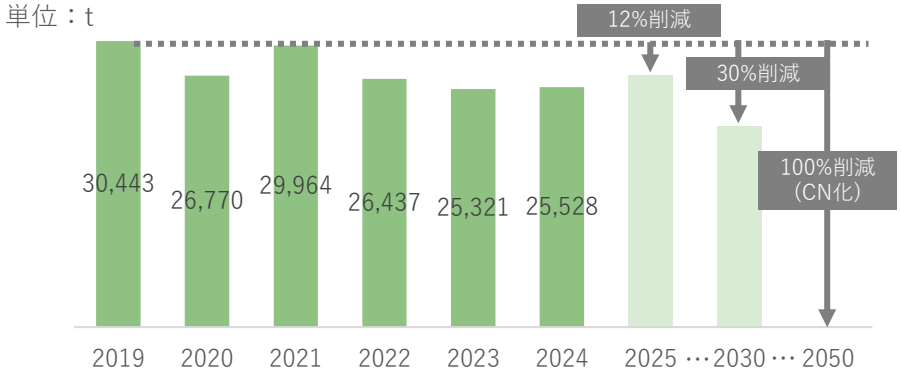
2020年～2025年

- 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（機械のエアー漏れ対策、建物・設備の断熱・遮熱、空調効率向上設備など）

2025年2Q
▲17.4%
（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



※2019～2021年の実績には2022年以降にM&Aで加わった子会社も含めています。

2030年までの取り組み計画

- ソーラーパネルの設置・稼働
  2026年（予定）　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%
（2019年実績比）

綾部ファスナー工場
再編建屋

廃棄量削減（原単位）

2025年目標
▲5%
（2019年実績比）

2025年2Q
▲27.3%

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
- 軽量化部品締結の対応
- 切削加工から冷間圧造への転換
- 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

Growth#3　人財戦略

労働生産性

2025年2Q

+10.3%

（2022年実績比）

エンゲージメントスコア

2025年実績

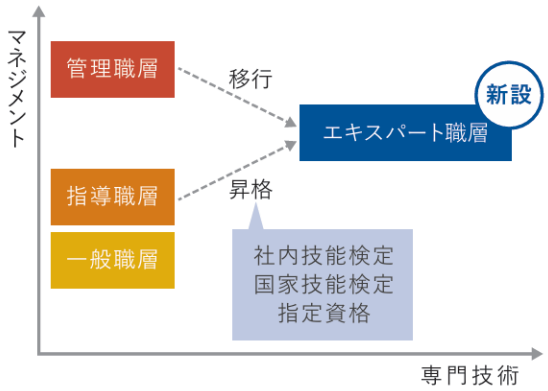
-

（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

エキスパート職の導入

専門人財の処遇改善を目的とし、従来のマネジメント等級に加え、新たに「エキスパート職」を設置。



管理職の役職定年廃止・役職継続審査の導入

管理職の責務と役割を明確にすることを目的とし、課長以上の役職定年を廃止し、役職継続審査を導入。

事業主副業制度の導入

価値観の多様化に伴い様々な働き方を認めるとともに、各人のスキルアップを図ることを目的とし、自身が事業主である場合に限った副業制度を導入。

働きやすさ・人材活用に関する外部評価

健康経営銘柄2025・健康経営優良法人

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、健康経営銘柄に3度目の認定。

2025 健康経営銘柄 KENKO Investment for Health

2025 健康経営優良法人 KENKO Investment for Health 大規模法人部門 ホワイト500

日東精工（健康経営銘柄は3度目の認定、ホワイト500は5年連続認定）

2025 健康経営優良法人 KENKO Investment for Health 中小規模法人部門 ブライト500

日東公進（4年連続）

2025 健康経営優良法人 KENKO Investment for Health 中小規模法人部門 ネクストブライト1000

ニッセイ（初）

2025 健康経営優良法人 KENKO Investment for Health 中小規模法人部門

・ファイン（2年連続）
・東陽精工（初）

スポーツエールカンパニー2025

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、5年連続認定で“ブロンズ”を取得。（日東公進も4年連続で認定）

SPORTS YELL COMPANY 2025

Growth#4　財務戦略

GROWTH#4 財務戦略

	2022年実績	2023年実績	2024年実績	2025年2Q	2025年計画
ＲＯＩＣ	5.7%	5.3%	6.7%	**5.1%**	8%以上
ＲＯＥ	6.1%	5.5%	6.6%	**5.1%**	9%以上

非事業資産・負債の圧縮と成長投資

売上債権　・　回収サイトの短縮　▶　2024年末比 **▲16.9億円**

仕入債務　・　支払サイトの短縮　▶　**▲15.7億円**

固定資産圧縮　・　非事業不動産の売却　▶　**▲3.9億円**

▼ **資本コストを考慮し効果の高い投資へ**

有利子負債　・　インド子会社M&A費として借入増　▶　2024年末比 **＋15.2億円**

有機溶剤リサイクル事業共同開発への出資

インド部品メーカM&A

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。

株主との対話の拡充

個人投資家説明会の開催

西村証券様主催で、本社所在地の京都府綾部市にて個人投資家向けに開催。

資本コストや株価を意識した経営

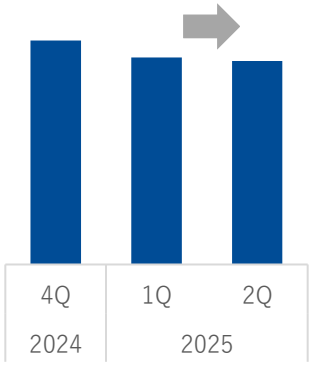
5月13日にPBR向上に向けた現状の再分析と予定施策を開示。

3．2025年12月期予想・計画

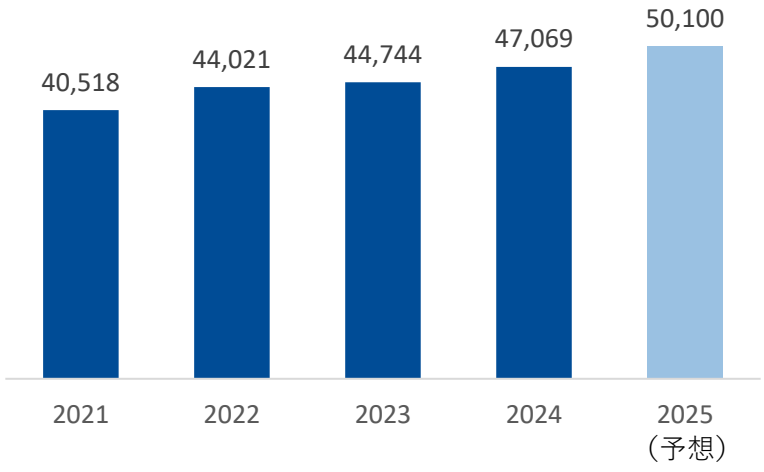
連結業績予想

単位：百万円／%	FY2024		FY2025（予想）		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	47,069	100.0	50,100	100.0	3,030	6.4
営業利益	3,326	7.1	3,600	7.2	273	8.2
経常利益	3,573	7.6	3,700	7.4	126	3.5
親会社株主に帰属する当期純利益	2,199	4.7	2,300	4.6	100	4.6
一株当たり当期純利益（円）	60.18		63.36			

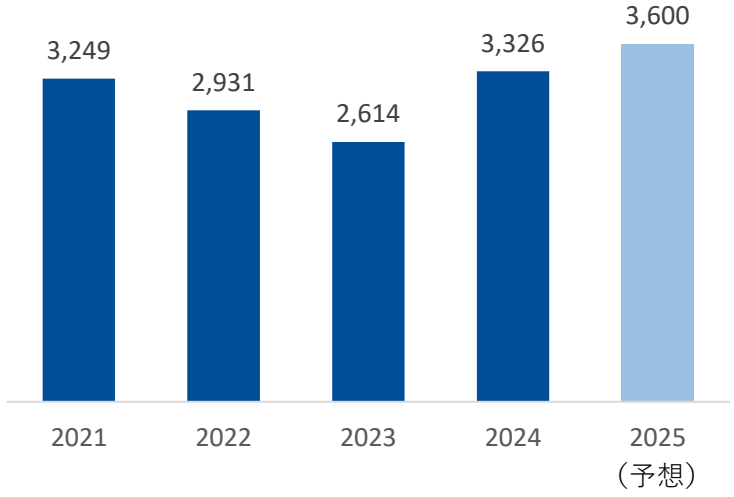
注残の推移



売上高推移 （百万円）



営業利益推移 （百万円）

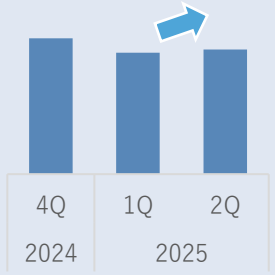


セグメント別市場動向と取り組み状況

ファスナー事業

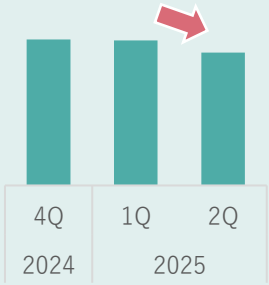
自動車関連は米国関税の影響をほぼ受けることなく、国内を中心に好調見込み。ゲーム機向けの精密ねじやデータセンター向けCPグリップは後半も業績をけん引する見込み。海外展示会への出展をきっかけとした新規引き合いに対し、営業を強化。

前年度から進めてきた価格転嫁の効果で利益環境は好調を維持すると予想。下期も取引先の理解を得ながら価格改定を進める。高付加価値製品の拡販に注力し、利益率向上を目指す。工場間輸送費の削減や材料見直しを通じて変動費を抑制し、収益性をさらに高めていく。第1四半期にM&A費用を計上したインド子会社の下期以降の利益貢献が期待される。

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向け車載部品や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。	• 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	
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。		
雑貨	ゲーム機向けの受注が継続する見込み。		

産機事業

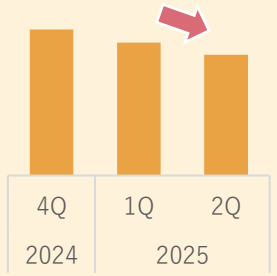
国内はエネルギー関係向けの大型設備の販売を見込む。米国や東南アジア市場は低調の一方でインド市場が堅調見通し。
前年度から進めてきた価格転嫁の効果で利益環境は好調を維持すると予想。下期も取引先の理解を得ながら価格改定を進める。
利益率の高いねじ締め標準機の拡販に注力し、利益率向上を目指す。

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	米国追加関税やEV車向け設備投資延期に伴い各社で様子見の状況。一方で新車種向けや標準装備が進むADAS関連は継続した設備投資が進む予想。	• 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 • ねじ締め機に新たなオプションとして「コンタミユニット」と「超高精度ねじ浮き検出機能」を追加	
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。		

セグメント別市場動向と取り組み状況

制御事業

環境意識の高まりから分析機器が好調を維持し、住宅関連ではジオカルテの低調を補完する新たな取り組みを進めている。
材料費の値上げが続く状況を受け、今後も取引先の理解を得ながら価格改定を進める。

主な市場動向		取り組み状況・今後の取り組み	注残の推移
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。	• 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するなどシェア拡大に向けた活動を展開 • 有機溶剤リサイクル事業は、10月の「京都スマートシティEXPO」でデモ機出展を予定	
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。		
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。今年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

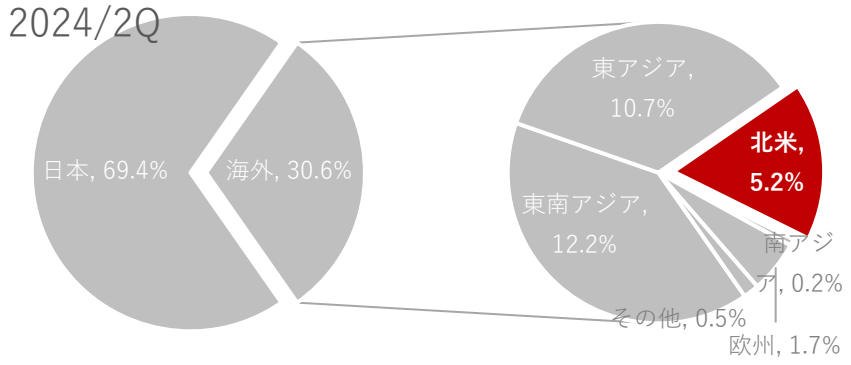
特定製品による業績貢献が見込まれる。

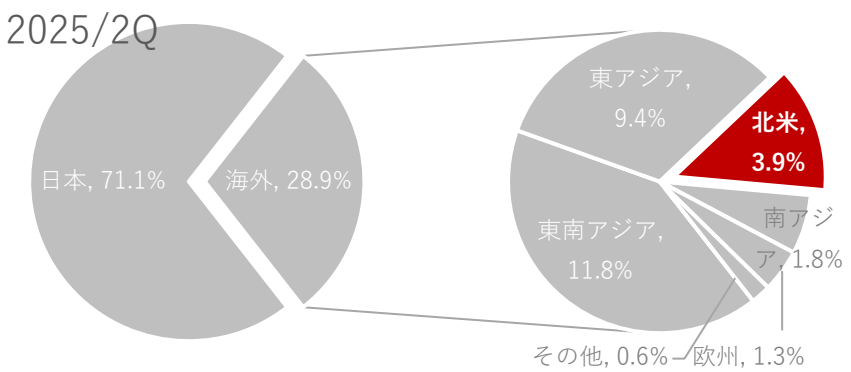
主な市場動向		取り組み状況・今後の取り組み	注残の推移
開発計画	2024年7月の米国を皮切りに「医療用生体内溶解性高純度マグネシウム」の海外特許を順次取得予定。同材料の早期製品化に向けて準備を進めると同時に、様々な医療機器領域への適用拡大について探求を進める。当社既存技術を活かした新たな医療機器の製造受託案件の獲得に向けた体制も構築中。		

米国の関税引き上げの影響

米国の関税引き上げによる今期業績への影響は軽微なものであると分析しています。

グループ海外比率





業績への影響の現況

米国：消耗パーツなど一部製品への価格転嫁を実施
台湾：追加関税適用前に駆け込み受注・出荷があった影響で注残が減少

影響に対する施策

地域や業界の拡大によるリスク分散を行うとともに、利益率を高める取り組みを継続

1.市場の多様化
米国市場への依存度を下げるため他の国や地域を輸出先として開拓（特にインドと欧州を重点地域とする方針）。

2.製品ポートフォリオの見直し
既存業界以外の製品ラインアップを拡大することで、リスク分散を図る。

3.製品の付加価値向上
高性能部品・特殊機能部品の開発に積極投資し、他社との差別化を図る。

4.コスト削減と効率化
生産プロセスの見直しや自動化の導入によりコスト削減を図る。

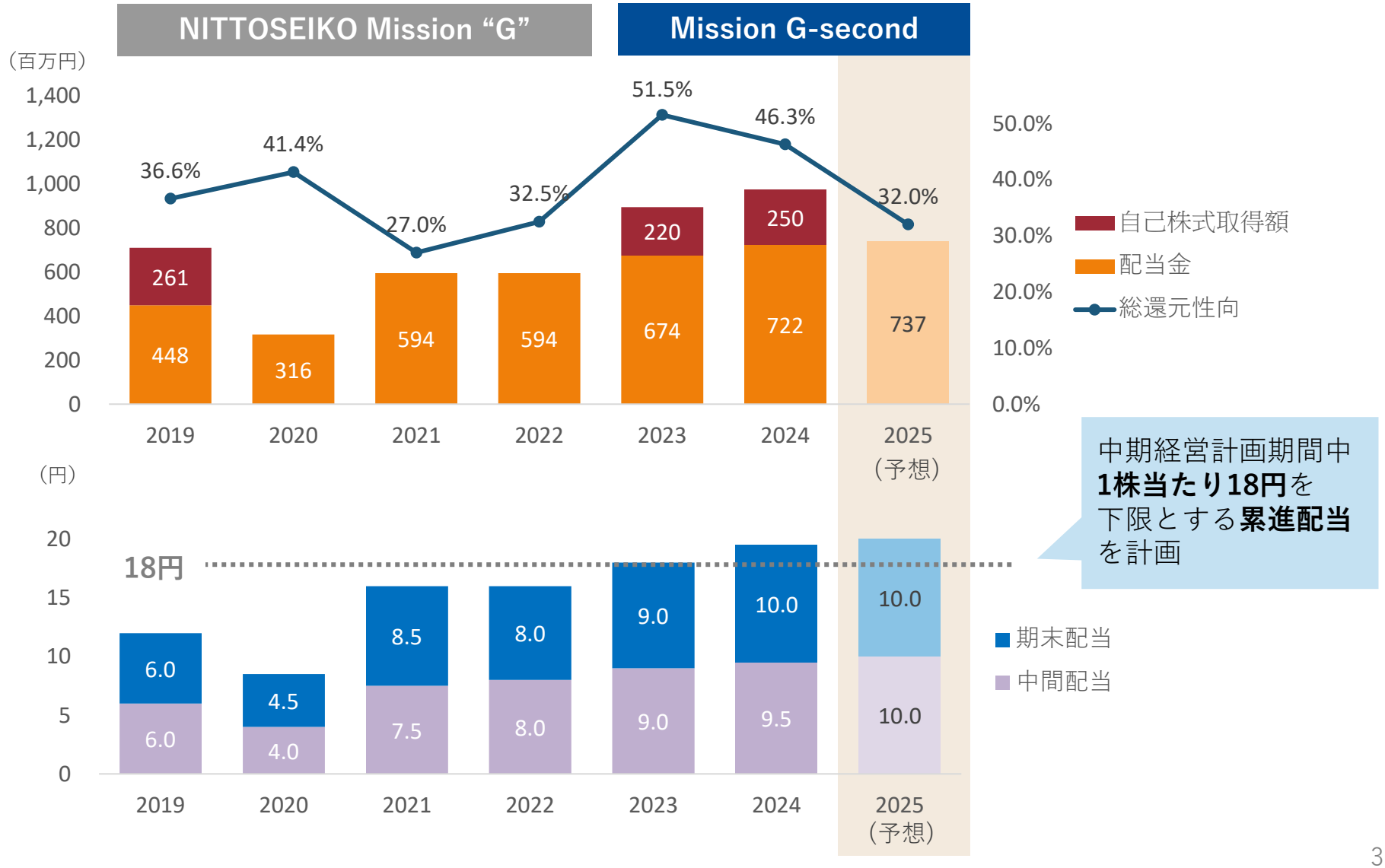
成長投資

単位：百万円	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025 2Q	FY2025 （当初予想）
	金額	金額	金額	金額	金額
設備投資	1,122	1,299	1,095	841	2,180
事業拡張	2,133	-	100	1,576	1,500
研究開発費	764	737	795	452	1,140
合計	**4,019**	**2,036**	**1,990**	**2,869**	**4,820**
（減価償却費）	1,421	1,489	1,402	668	1,570

	2024年	2025年
生産性向上・品質向上・CO_2排出量削減	• 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	• 東京支店移転工事
加工品質向上に向けた設備更新	• 熱処理炉1機　機能追加 • マシニングセンター（東陽精工）	• フランジ自動溶接機
事業拡張	• イーセップ共同研究	• インドの冷間圧造部品メーカ買収

株主還元

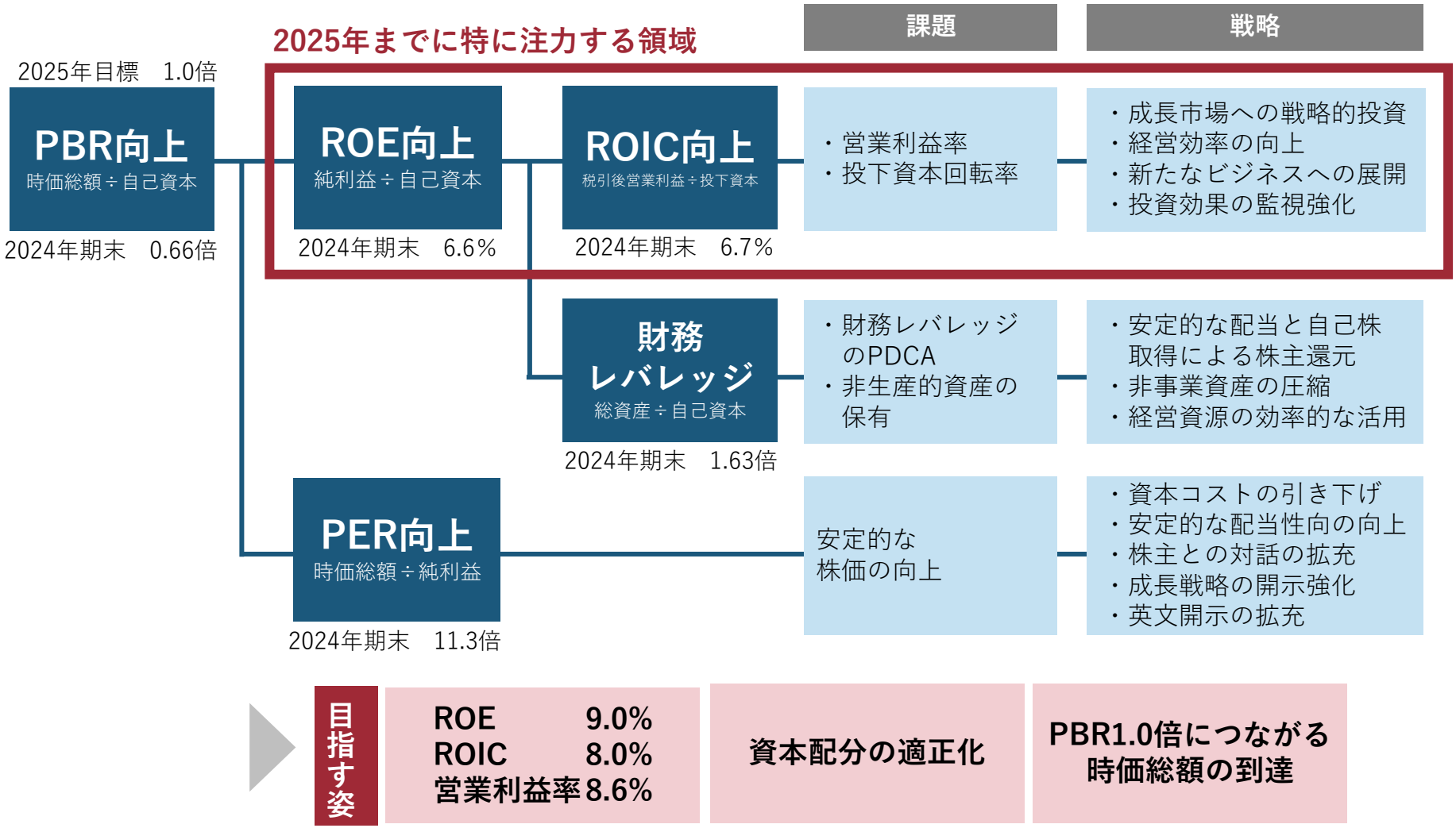
株主に対する利益還元　＝　業績に見合った安定的な配当の継続



4．参考資料

企業価値向上に向けた現状の分析

2024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。本中期経営計画期間中の2025年までは、売上規模の拡大と利益率の改善に特に注力する。



売上拡大・利益率改善／経営資源の効率的な活用

投下資本回転率を高めるため、非事業資産の見直しや政策保有株式の売却などを通じた資産圧縮を実施中。営業CFに創出した資金を加え、株主還元と成長投資に配分。

売上拡大・利益率改善の施策

ファスナー

- 工場再編による原価低減
- 高付加価値製品の強化による利益率改善
- 複合部品（圧造＋切削加工品）の開発、提供

産機

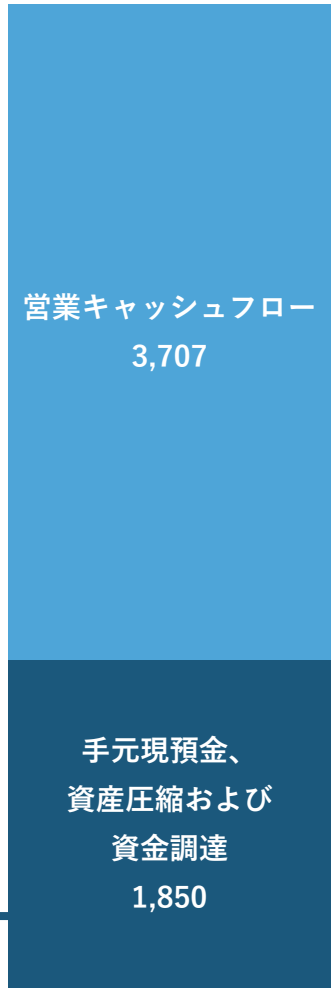
- 海外新拠点・新エリアへの拡販による売上拡大
- 協力会社の開拓による守備範囲の拡大と生産体制の強化

制御

- 海外新拠点・新エリアへの拡販による売上拡大
- 継続した検査自動化へのアプローチ
- 環境測定装置の国内外での安定供給

- 所有不動産などの非事業資産の見直し
- 政策保有株式の売却

2024年営業CFを中心とする元手



株主還元と成長投資

- 中期経営計画期間中1株当たり18円を下限とする累進配当を計画
- 生産性向上・品質向上・CO_2排出量削減
- 加工品質向上に向けた設備更新
- M&Aによる売上拡大
- 有機溶剤リサイクル事業への投資

（百万円）

※メディカル新規事業については、上市に向けた取り組みを継続中につき、進捗状況に応じ情報を適宜開示予定。

開示強化・ガバナンス強化／投資家との対話

開示強化・ガバナンス強化

IR活動

2022年	2023年	2024年	2025年
ロ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

2022年	2023年	2024年	2025年
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。

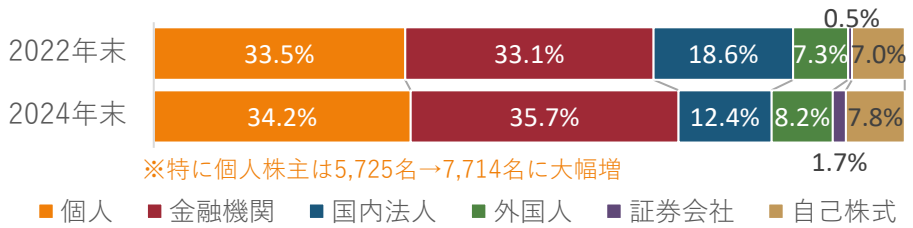
投資家との対話実績

	2023年	2024年	2025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	2回
IR工場見学会	—	2回	個人投資家向けに実施予定

投資家からの要望	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

株主構成の推移

持合株解消、IR活動強化により流動性が向上



※発行済株式数に対する保有株式数の割合

連結貸借対照表

インド子会社の連結組み入れ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建物売却など非事業固定資産の圧縮、サイト短縮によりBSの圧縮を図った。

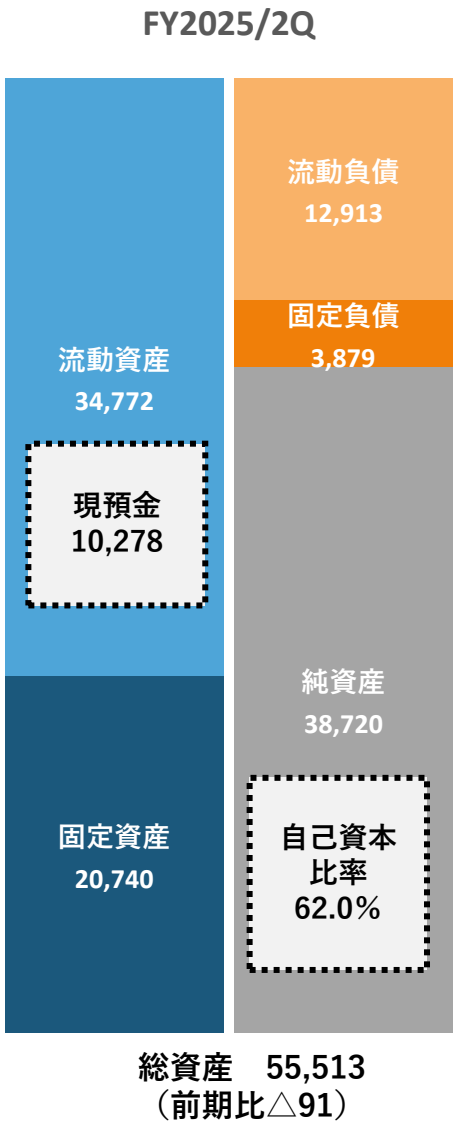
単位：百万円／%	FY2024/4Q	FY2025/2Q	前期末比
	金額	金額	増減額
流動資産合計	**36,504**	**34,772**	**△ 1,732**
現金及び預金	10,580	10,278	△ 302
売上債権	13,318	11,623	△ 1,694
棚卸資産	10,992	11,926	934
固定資産合計	**19,099**	**20,740**	**1,641**
有形固定資産	14,003	14,684	681
無形固定資産	864	1,800	936
投資その他の資産	4,231	4,255	24
資産合計	**55,604**	**55,513**	**△ 91**
流動負債合計	**13,200**	**12,913**	**△ 286**
仕入債務	8,835	7,264	△ 1,570
短期借入金	1,325	2,507	1,182
固定負債合計	**3,812**	**3,879**	**66**
長期借入金	235	574	339
負債合計	**17,012**	**16,792**	**△ 219**
資本金	3,522	3,522	－
資本・利益剰余金	30,793	31,298	504
自己株式	△ 1,778	△ 1,746	31
純資産合計	**38,591**	**38,720**	**128**

売上債権　△1,694
（回収サイト短縮）
棚卸資産　+934
（インド子会社等）

有形固定資産　+681
（インド子会社等）
のれん　+901
（インド子会社等）

仕入債務　△1,570
（支払サイト短縮）
短期借入金　+1,182
（インド子会社買収費、インド子会社分等）

長期借入金　+339
（インド子会社等）



総資産　55,513
（前期比△91）

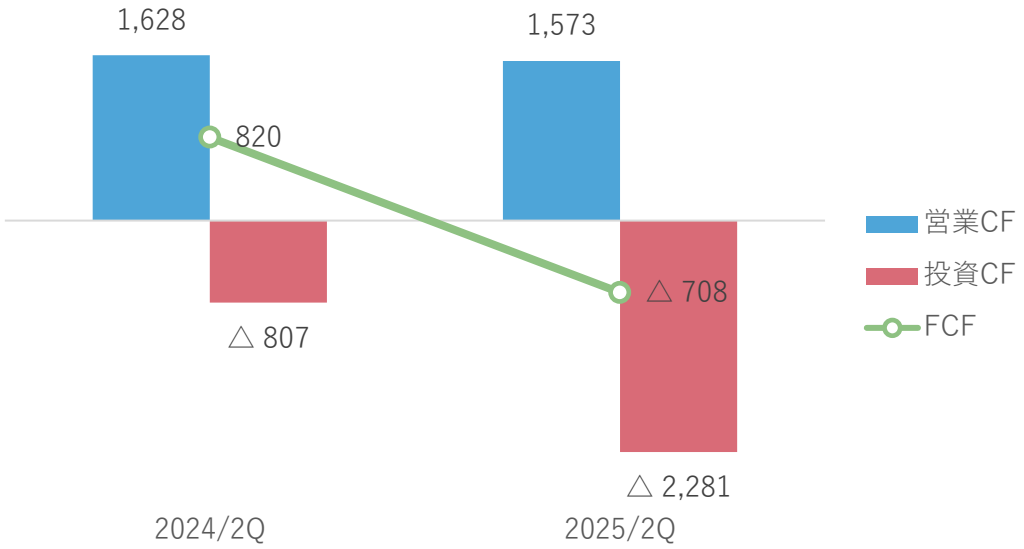
連結キャッシュフロー計算書

インド子会社の買収や設備投資によりフリーCFがマイナスになったのに対し、財務活動で資金調達を実施。

単位：百万円／%	FY2024/2Q	FY2025/2Q	
	金額	金額	増減額
営業活動によるCF　※①	1,628	1,573	△ 54
投資活動によるCF　※②	△ 807	△ 2,281	△ 1,474
（フリーCF）　※①＋②	820	△ 708	△ 1,529
財務活動によるCF	△ 482	379	862
現金及び現金同等物の増減額	557	△ 470	△ 1,027
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	8,584	9,134	550

子会社株式取得
△1,566
（インド子会社買収）

有利子負債増加　+828
（インド子会社買収費、
インド子会社分等）



経営の考え方

1	経営理念を継承し、事業を深堀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

SR One　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。

NITTOSEIKO