



2026年2月10日

各 位

会 社 名 日東精工株式会社
代表者名 代表取締役社長 荒賀 誠
(コード : 5957、東証プライム市場)
問合せ先 取締役 財務戦略本部本部長 松本 真一
(TEL. 0773-42-3111)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、この度、2026年から2028年までの3ヶ年を計画期間とする中期経営計画「Mission G-final」を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

- 記 -

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、第1ステージとして4ヶ年の「NITTOSEIKO Mission “G”」、第2ステージとして3ヶ年の「Mission G-second」の中期経営計画に基づき、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。

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。これにより、ステークホルダーの皆さまから高い信頼と、将来が期待される持続可能な企業を目指してまいります。

1. 中期経営計画 Mission G-final

2. 対象期間 2026年1月1日～2028年12月31日

3. 戦略テーマ モノづくりソリューショングループの完成形、そして創造と革新の新境地へ

4. 最終年度目標 営業利益60億円

営業利益を最上位の目標とし、4つの戦略すべてが収益力の源となるよう推進
Growth#1 事業拡大戦略

目標：・売上高632億円

Growth#2 環境戦略

目標：・CO₂排出量28%削減（2019年比）

・廃棄量（原単位）41%削減（2019年比）

・ユーザーCO₂削減貢献 98,000t-CO₂

Growth#3 人財戦略

目標：・労働生産性7.6%アップ（3年間成長率）

・エンゲージメント 3.8 ポイント

Growth#4 財務戦略

目標：・ROIC 8%以上

・ROE 9%以上

【将来情報に関するご注意】

本資料に記載されている当社の計画や見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づくものであり、実際の業績等は様々な要因により、大きく異なる可能性があります。

以 上



Mission
G-final

日東精工グループ
中期経営計画2026-2028

Mission G-final

2026年2月10日
日東精工株式会社

NITTOSEIKO
Taking new steps forward together

1. 前中期経営計画の振り返り

2. 中期経営計画「Mission G-final」2026-2028

(1) 経営の基本方針

(2) 成長戦略

(3) 各分野の戦略

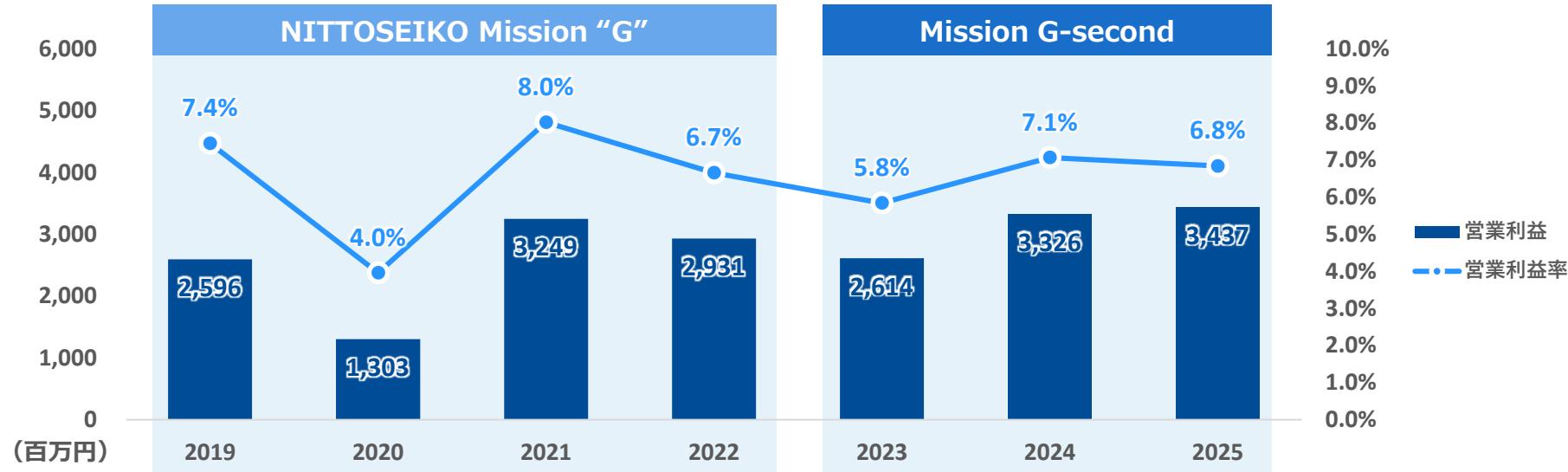
前中期経営計画の評価

NITTOSEIKO

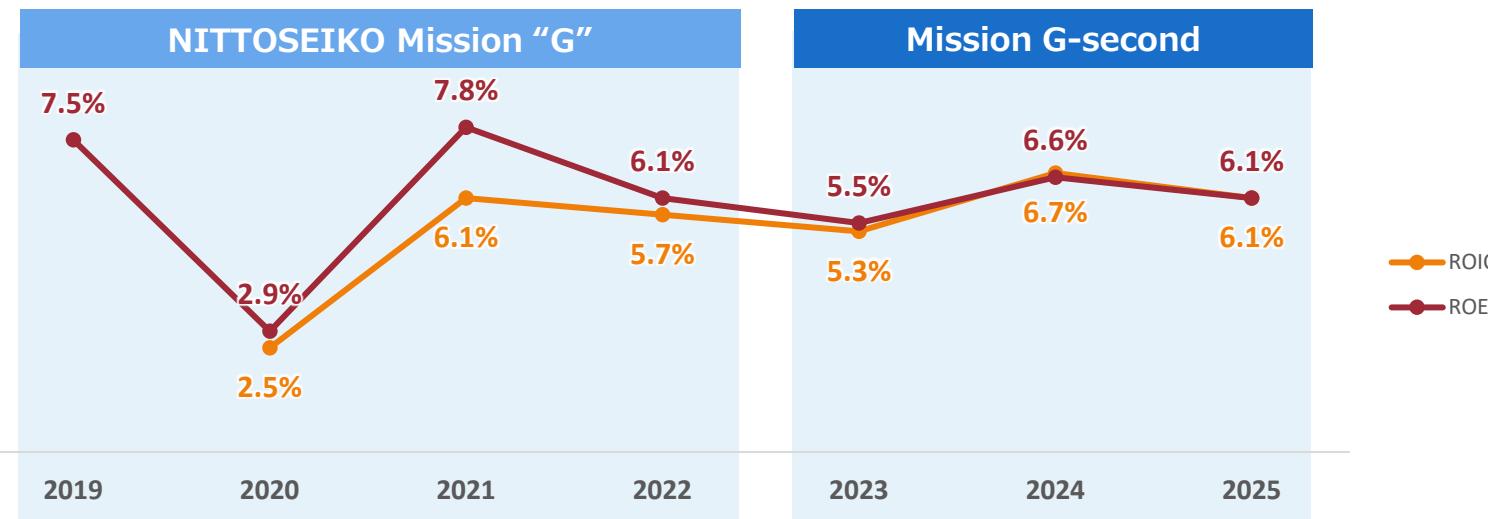
		2025年目標	2025年実績	評価
Growth#1	売上高	600 億円	502 億円	
	営業利益	51.6 億円	34.3 億円	
Growth#2	CO ₂ 排出量 (2019年比)	12% 削減	20.5% 削減	
	廃棄量 [原単位] * (2019年比)	5% 削減	28.8% 削減	
Growth#3	労働生産性 (2022年比)	24% UP	11.8% UP	
	エンゲージメント	3.8P 以上	3.7P	
Growth#4	ROIC	8% 以上	6.1%	
	ROE	9% 以上	6.1%	

*不要物廃棄量 (kg) ÷ 売上高 (百万円)

営業利益の推移



ROIC、ROEの推移



1. 前中期経営計画の振り返り

2. 中期経営計画「Mission G-final」2026-2028

(1) 経営の基本方針

(2) 成長戦略

(3) 各分野の戦略

企業理念

長期ビジョン

中期経営計画 Mission G-final 2026～2028年

アクションプラン

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

〈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

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

新製品開発

環境ビジネス

資本効率

設備投資

戦略投資

地域・社会貢献

人財教育

株主還元



持続可能な社会の実現

我らはよい自己をつくる

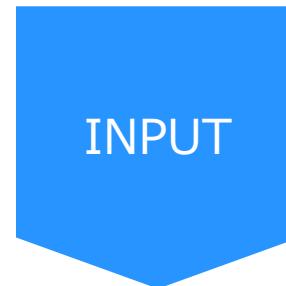
健康を増進し 品性を養い
知識を求め 技術を磨いて
健全な人格をつくる

我らはよい仕事をする

誠実を旨とし 改善を怠らず
親和協力して よい製品をつくり
明るい職場をつくる

我らはよい貢献をする

我らが日々の勤めに
いそしむことの出来るのも
社会の恩恵による
感謝の心を仕事に活かして
社会に貢献する



価値創造のための
資本を磨く

よい製品・サービスを
生み出す

環境・社会へ
プラスのインパクト

1. 前中期経営計画の振り返り

2. 中期経営計画「Mission G-final」2026-2028

(1) 経営の基本方針

(2) 成長戦略

(3) 各分野の戦略

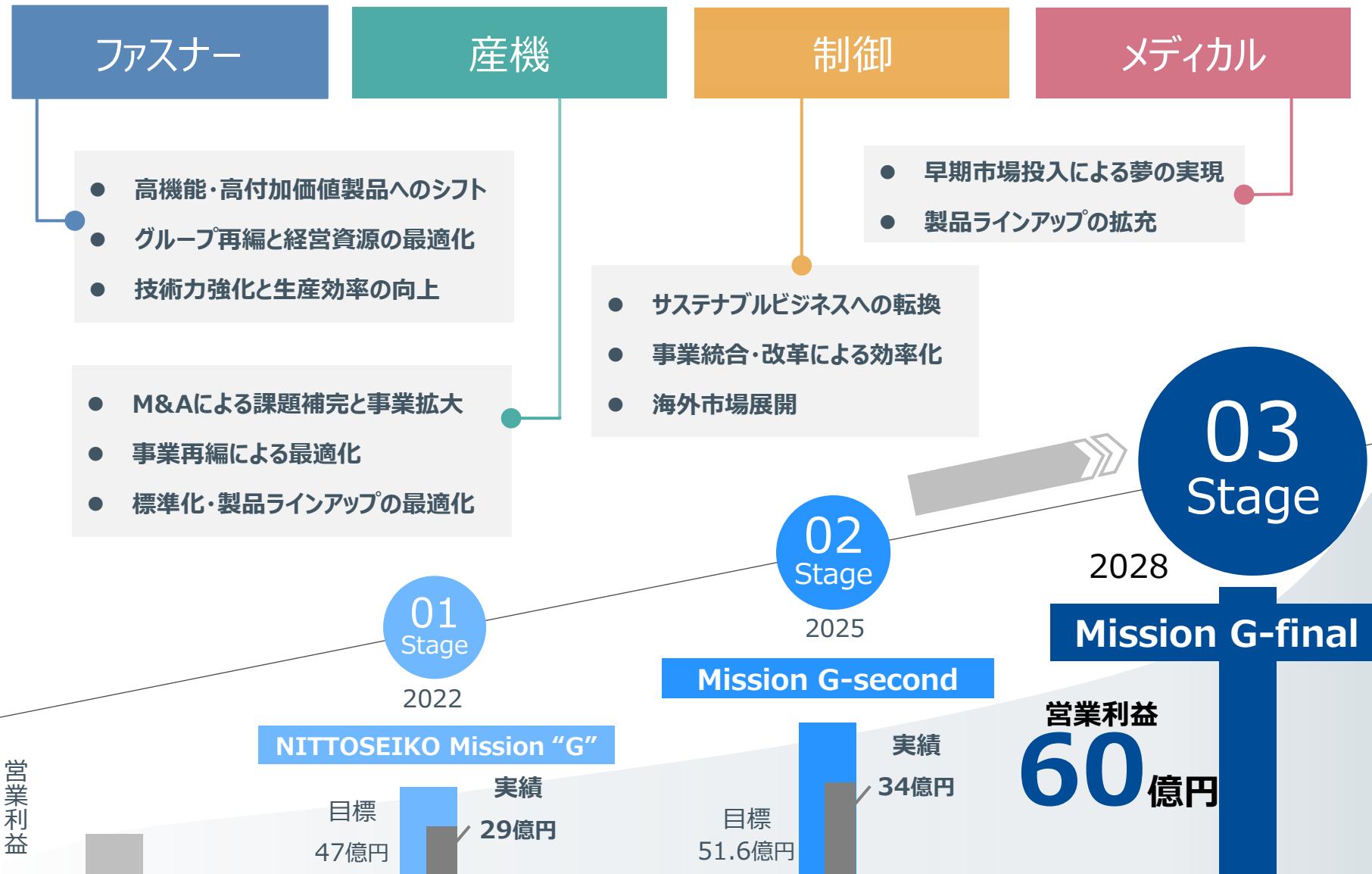
既存事業の成長を加速し、次世代のモノづくりソリューションを確立。
イノベーションによるモノづくりの未来を切り拓く。



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

収益性を向上し、差別化された価値創造と持続的成長を追求する未来像



2028年の目指す姿

NITTOSEIKO

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

3.8 P

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. お客さま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

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

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

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

1. 前中期経営計画の振り返り

2. 中期経営計画「Mission G-final」2026-2028

(1) 経営の基本方針

(2) 成長戦略

(3) 各分野の戦略

Growth #1

事業拡大戦略

【重点取組】

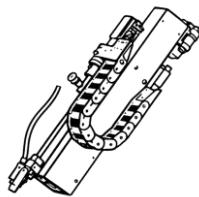
1. コア・コンピタンスを活かした事業別成長戦略
2. お客様価値を最優先にしたソリューション創出
3. グループ全体の最適化と未来志向の投資戦略



ファスナー事業

ニーズ

- ・軽量化、電動化、高機能品
- ・欧州取引の現地サポート支援
- ・海外製造拠点の整備(特定製品)
- ・海外現法の技術・品質力向上
- ・成長分野への製品安定供給



産機事業



- ・廉価品の提供
- ・海外規格適合品の提供
- ・ユーザーフレンドリー設備
- ・サポート体制の整備



制御事業



- ・時代に適合した流量計の提供
- ・システム製品の即見積り対応
- ・システム製品の低価格での提供
- ・環境配慮製品の顧客リターン具現化



メディカル事業



- ・Mgインプラントの早期上市
- ・医療ニーズ等に関する迅速な対応

課題

- ・顧客の多様化への対応
- ・製品ポートフォリオの見直し
- ・原価構造の最適化
- ・設備の長期稼働力の確保
- ・設備維持コストの最適化

- ・顧客ポートフォリオの分散
- ・特殊設備の利益向上
- ・技術継承と品質安定性
- ・営業力の底上げ
- ・新製品開発の促進

- ・低収益製品の整理、最適化
- ・原価管理の徹底
- ・高採算品の創出・拡充
- ・グループ間連携の強化
- ・リソースの最適配置

- ・治験費用の最適化
- ・承認プロセスの円滑化と進捗管理の強化



ターゲットを明確にし、広い領域で競合に打ち勝つ競争力を創出

ファスナー事業成長戦略



成長分野

DX化（AI、センシング）や軽量化に特化した製品拡販
およびラインアップの拡充



高収益分野

- 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



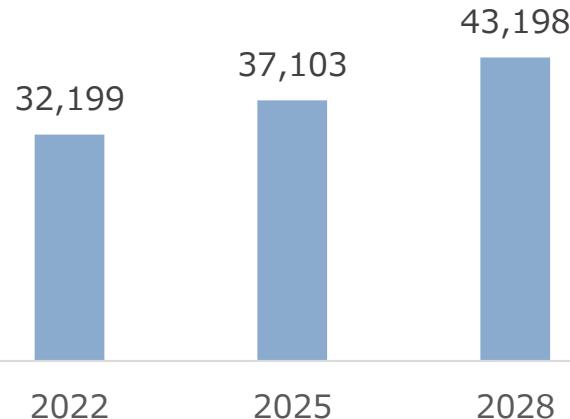
収益改善・転換

- 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

FY2025→FY2028
CAGR* 3.9%

*CAGR : 2025年から年平均の売上高成長率

売上高（百万円）



«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%)

*EOL : 製品やサービスのライフサイクルの終了

産機事業成長戦略



成長分野

- ・ 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

- ・ 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

- ・ 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

FY2025→FY2028

CAGR* 18.7%

*CAGR : 2025年から年平均の売上高成長率

売上高（百万円）

12,471

6,516

6,274

2022

2025

2028

«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%)

制御事業成長戦略



成長分野

- 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

- 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

- 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

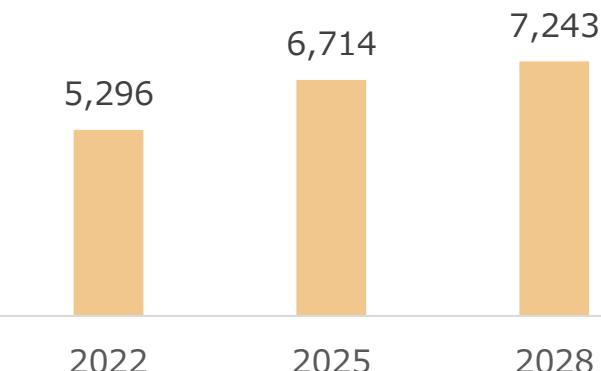
- リソースの最適化によるシステム製品の競争力強化
- モデルチェンジ、EOL*の見極め

*EOL : 製品やサービスのライフサイクルの終了

FY2025→FY2028
CAGR* 1.9%

*CAGR : 2025年から年平均の売上高成長率

売上高（百万円）



«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%)

メディカル事業成長戦略



成長分野

- ・ 高純度マグネシウムの特性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

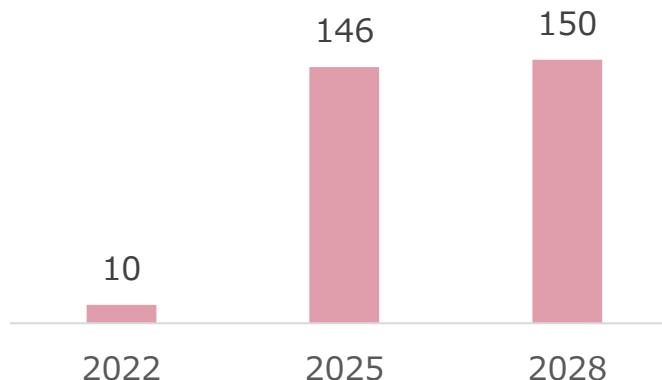
- ・ 高純度マグネシウムインプラントの早期上市
- ・ ISO13485 の認証継続による製造工程の構築

FY2025→FY2028

CAGR* 0.7%

*CAGR : 2025年から年平均の売上高成長率

売上高 (百万円)



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

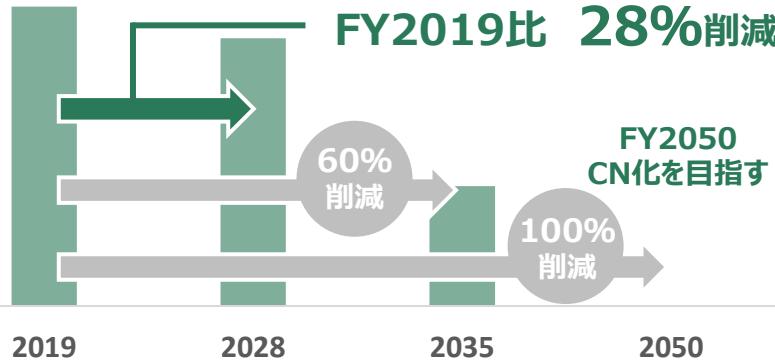
【重点取組】

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

Growth#2 環境戦略

NITTOSEIKO

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、高気密化
- 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
- めつき汚泥の減量化
- 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E・S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

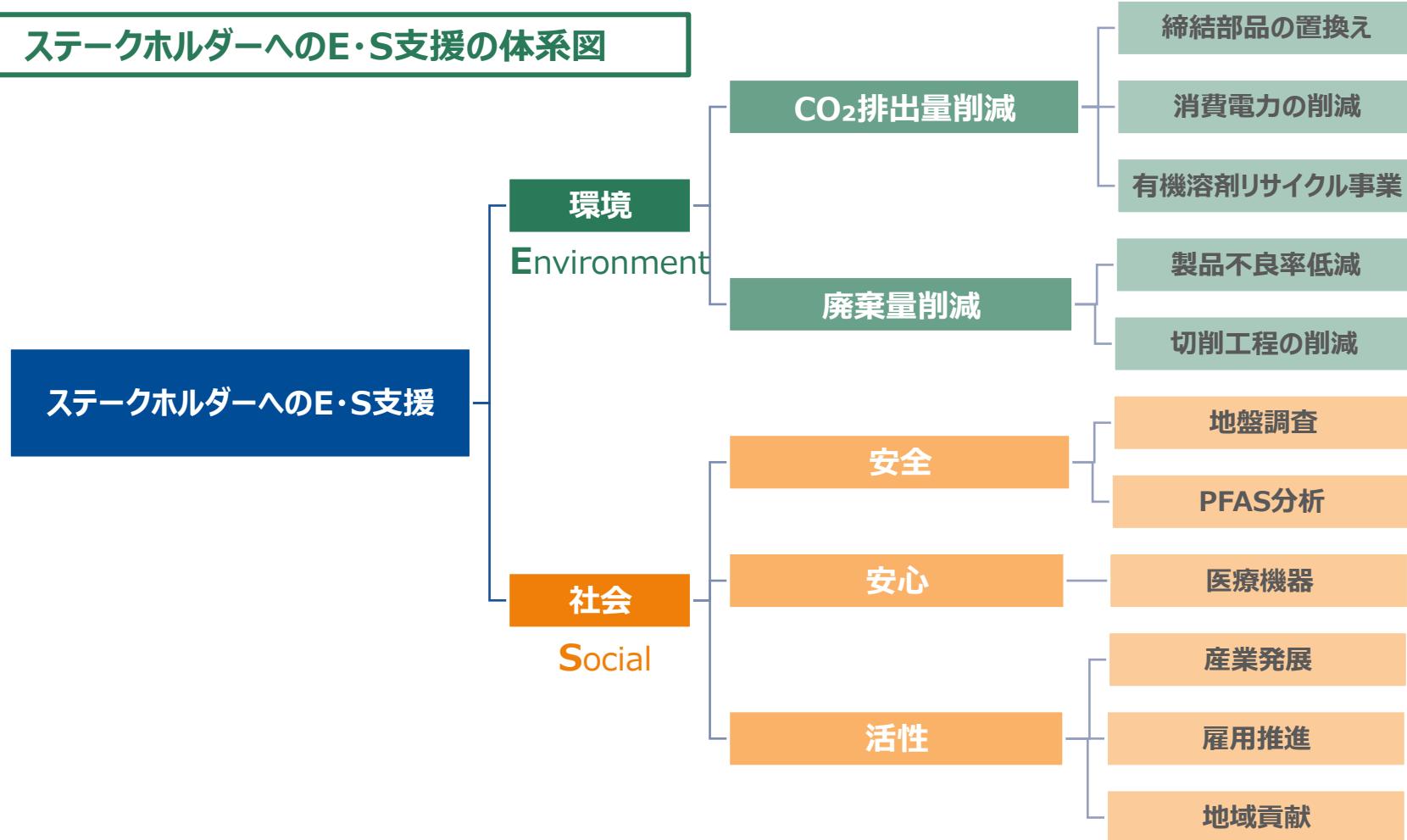
Growth#2 ステークホルダーへのE・S支援

NITTOSEIKO

社会課題解決型の製品開発を通じて、お客様のCO₂排出量削減、廃棄量削減、安全・安心の提供などのステークホルダー支援を推進し、日東精工にしかできない技術とノウハウでプラスアルファの価値を提供します。

また、地域社会の活性化は、創業理念を背景にした企業の責任であるとともに、持続的な成長の手段でもあるととらえ、産業振興や雇用促進、地域貢献に取り組みます。

ステークホルダーへのE・S支援の体系図



Growth #3

人財戦略

【重点取組】

- 稼ぎ力を生み出す「働きがい」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

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

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

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

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

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

バーバス浸透

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

稼ぎ力を生み出す
「働きがい」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

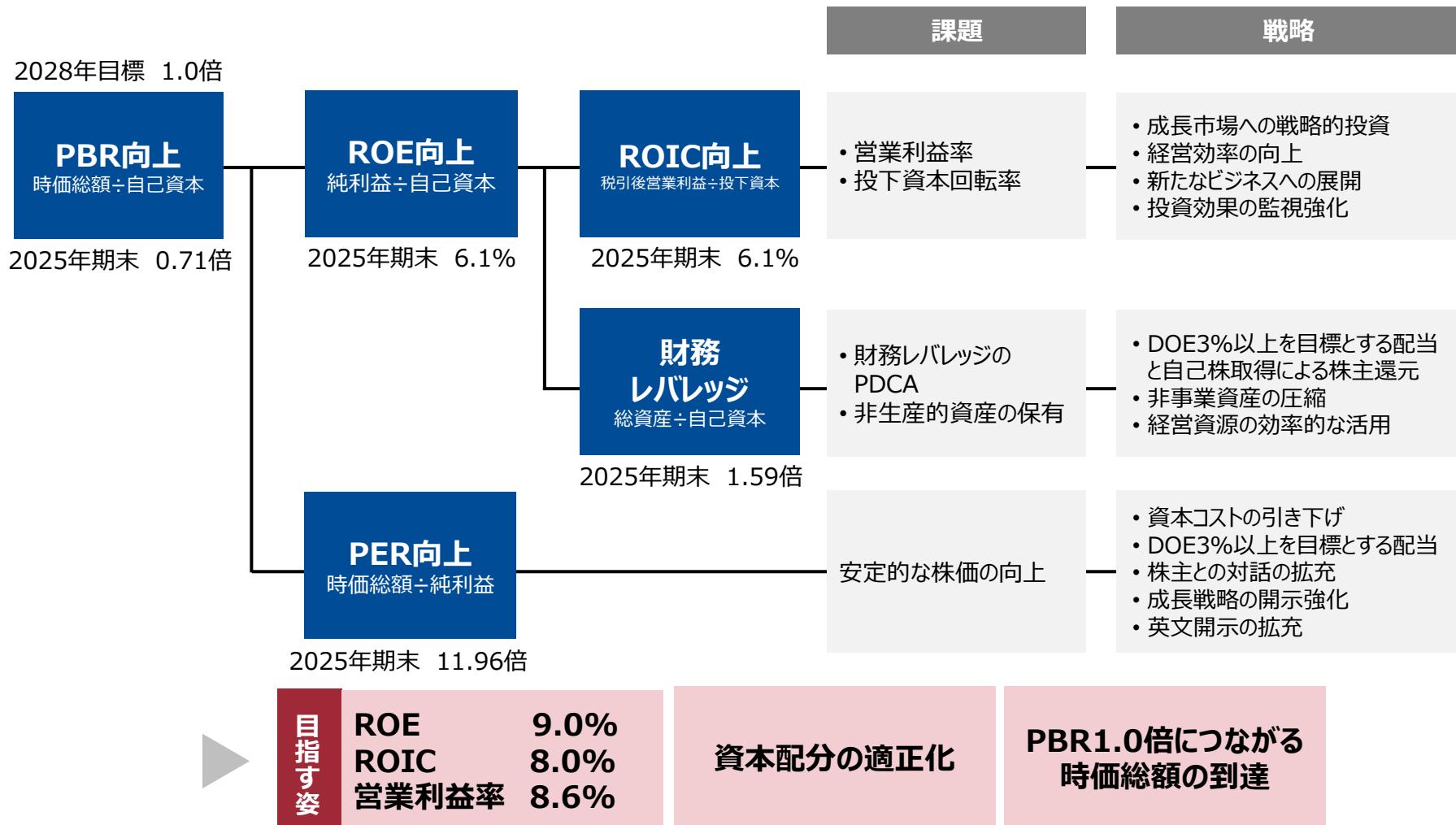
【重点取組】

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

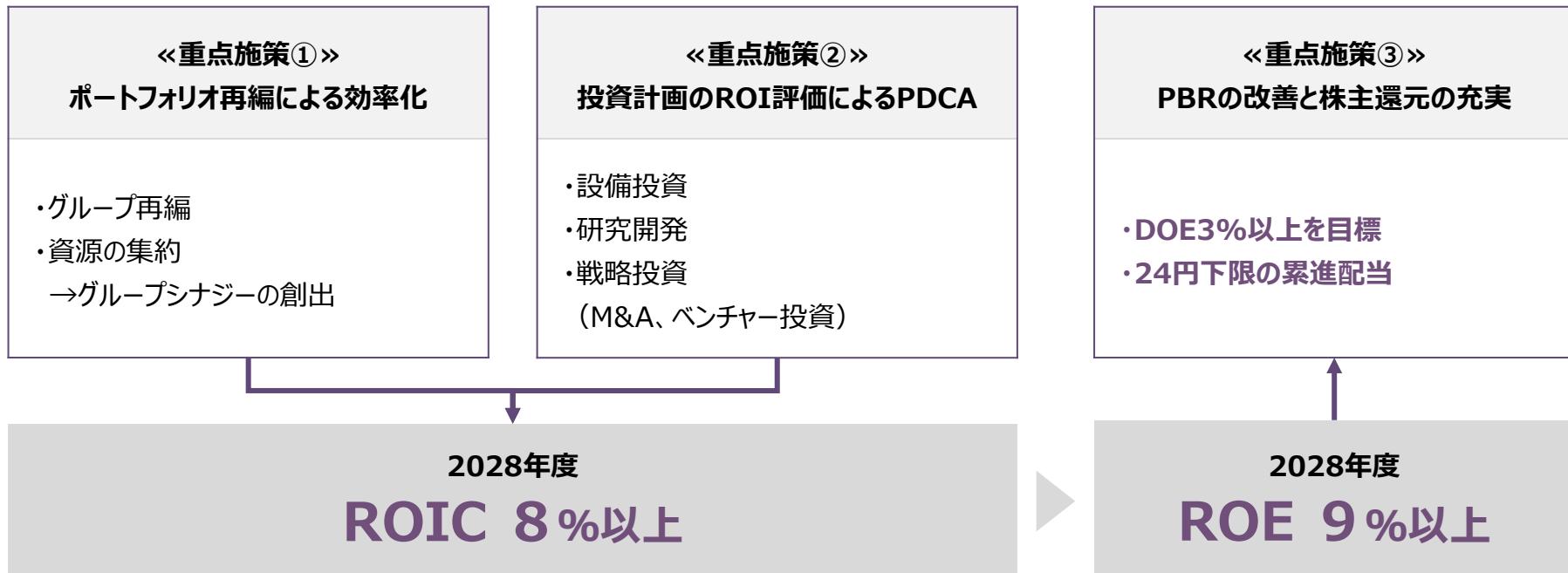
企業価値向上に向けた現状の再分析

NITTOSEIKO

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。



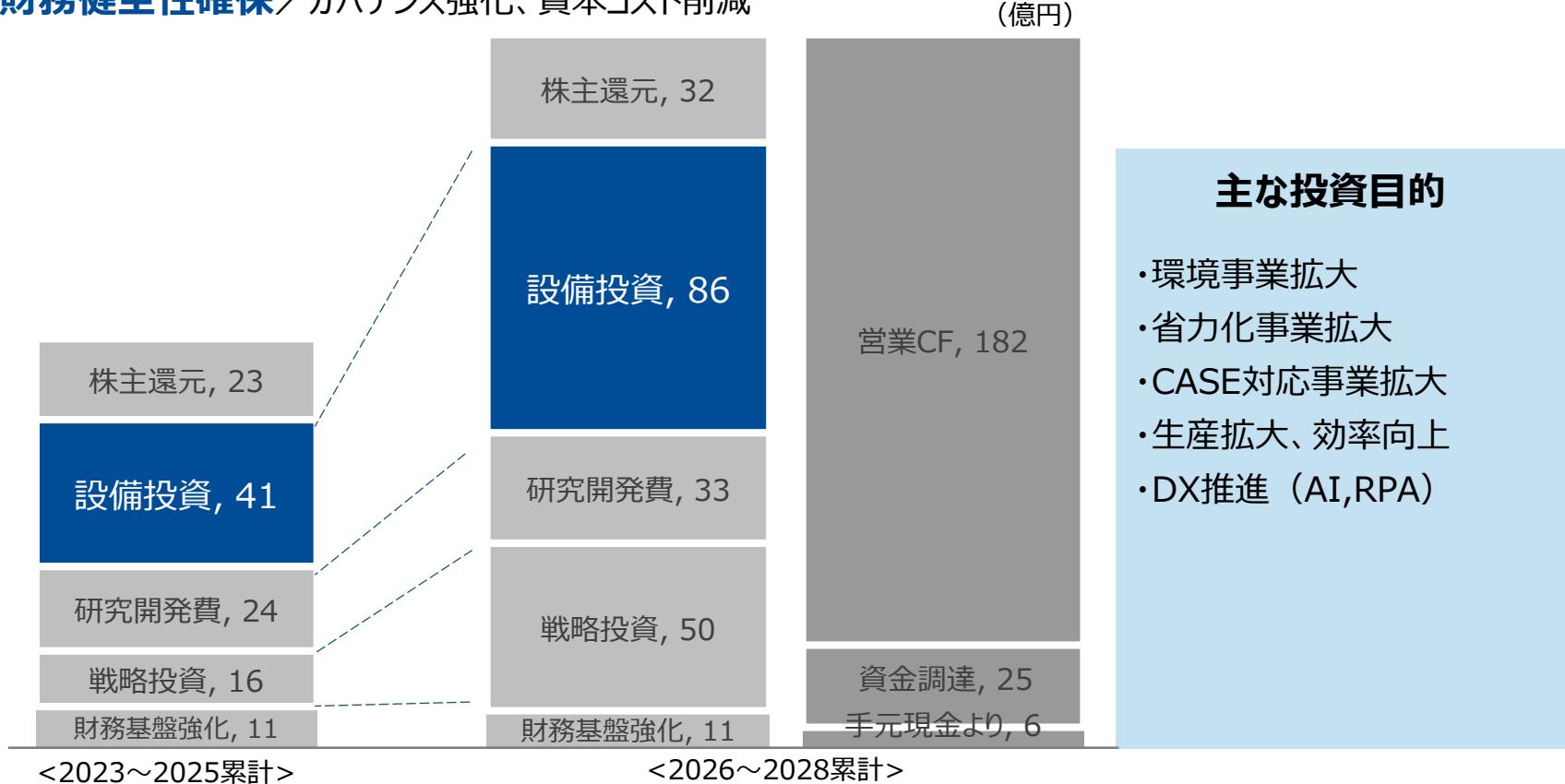
ROE 9 %に向けたROIC経営を推進



※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円下限の累進配当および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



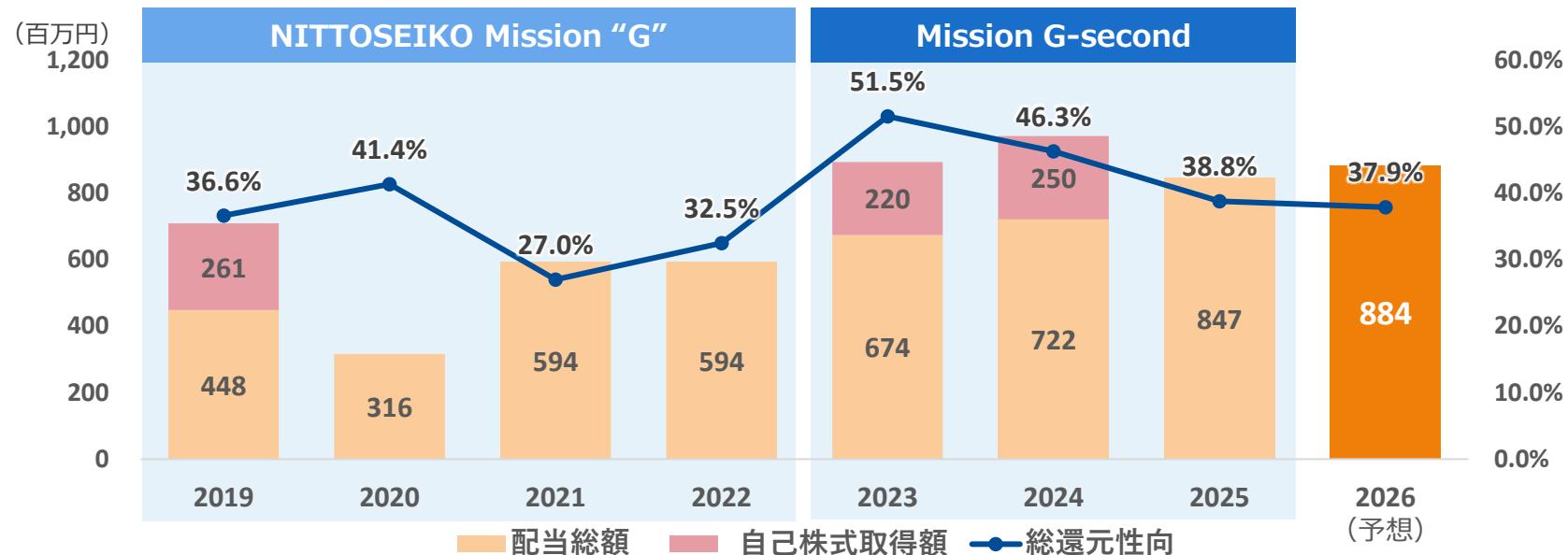
財務健全性の確保と成長投資の最適なバランスを図る

主な投資目的

- ・環境事業拡大
- ・省力化事業拡大
- ・CASE対応事業拡大
- ・生産拡大、効率向上
- ・DX推進 (AI,RPA)

株主総還元と総還元性向

2023年から累進配当を実施 + 2025年から株主優待を実施



1株あたり年間配当金

本中計期間中は24円を下限とする累進配当 + DOE3%以上を目標に設定

