

東証プライム

証券コード 5957



2026年12月期 中間決算説明会

2026年8月27日
日東精工株式会社

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. 2026年12月期（中間期）決算サマリー

2. 中期経営計画の進捗状況

3. 2026年12月期予想・計画

4. 参考資料

1. 2026年12月期（中間期） 決算サマリー

業績ハイライト

(単位：百万円／％)

NITTOSEIKO

	FY2025/2Q		FY2026/2Q		前年同期比		2Q予想比（2026/5/13時点）		
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率	2Q予想	増減額	増減率
売上高	23,859	100.0	25,352	100.0	1,492	6.3	25,000	352	1.4
売上原価	18,082	75.8	19,085	75.3	1,002	5.5			
売上総利益	5,776	24.2	6,266	24.7	490	8.5			
販売管理費	4,297	18.0	4,325	17.1	27	0.6			
営業利益	1,479	6.2	1,941	7.7	462	31.3	1,800	141	7.8
経常利益	1,406	5.9	1,938	7.6	531	37.8	1,800	138	7.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	851	3.6	1,203	4.7	352	41.4	1,100	103	9.4
一株当たり当期純利益（円）	23.48		33.14				30.30		

決算のポイント

売上高

+6.3%

- ファスナー事業はインドでの売上が好調。ゲーム機向けは生産調整で減少したものの、国内自動車向けがCASE関連におけるADAS（先進運転支援システム）中心に好調。東南アジアの家電向けは、中国からの生産移管もあり好調に推移。
- 産機事業は主力の自動車で国内はEV開発中止、モデルチェンジ減少などの影響で伸び悩んだものの、海外はインドの好調に加え、米国・タイ・韓国での設備投資が改善。データセンター関連の増加、汎用エンジン用大型設備の売上もあり増収。
- 制御事業は環境分野におけるPFAS対応製品の初動販売が落ち着いた影響があったが、エネルギー分野で石油化学向けの大型案件があり増収。

営業利益

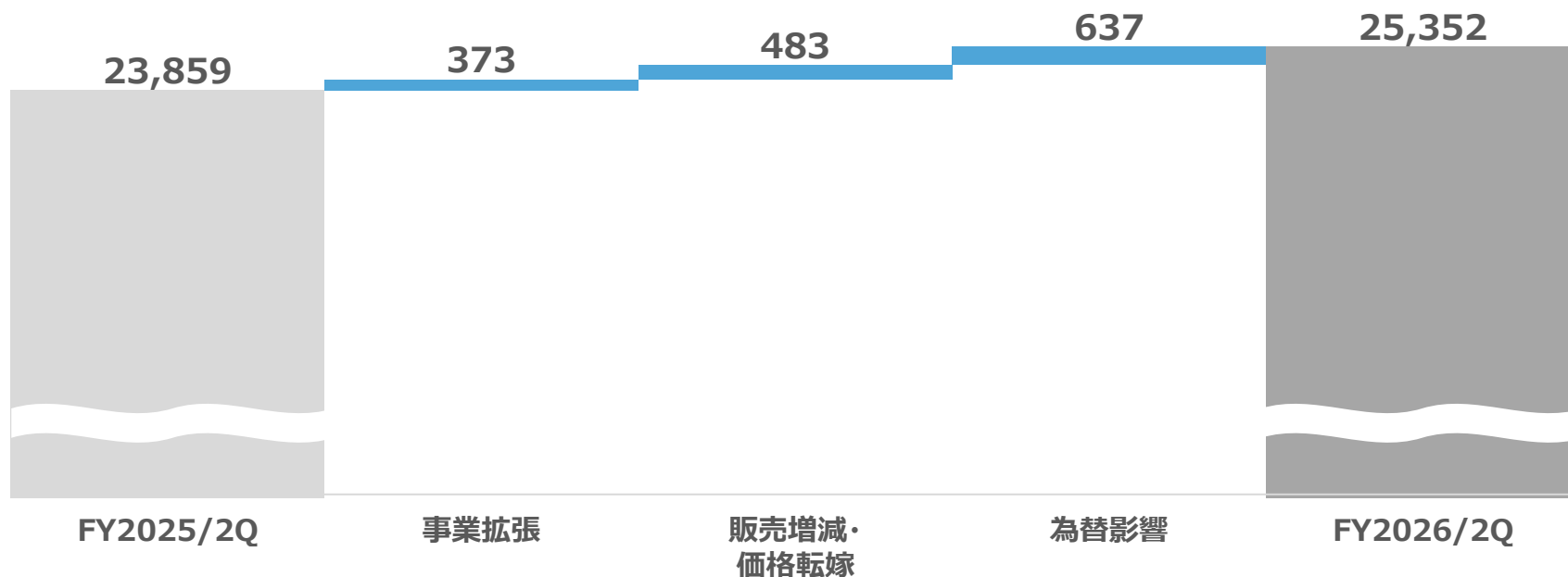
+31.3%

- 売上高増加および自動車・データセンター向け高付加価値製品の増加に加え、2025/1QはM&A関連費を286百万円計上したため、前年同期比で販管費が減少し増益。

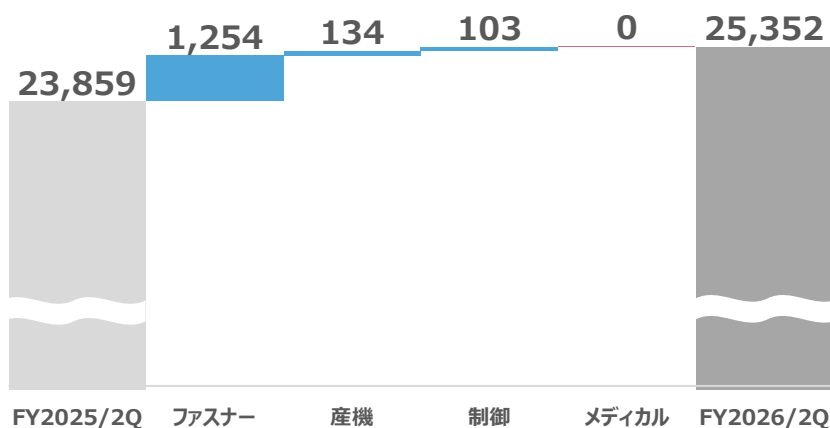
売上高 増減要因

NITTOSEIKO

(単位：百万円)



セグメント別売上高増減



事業拡張

インドでの自動車・二輪車向け売上が貢献。

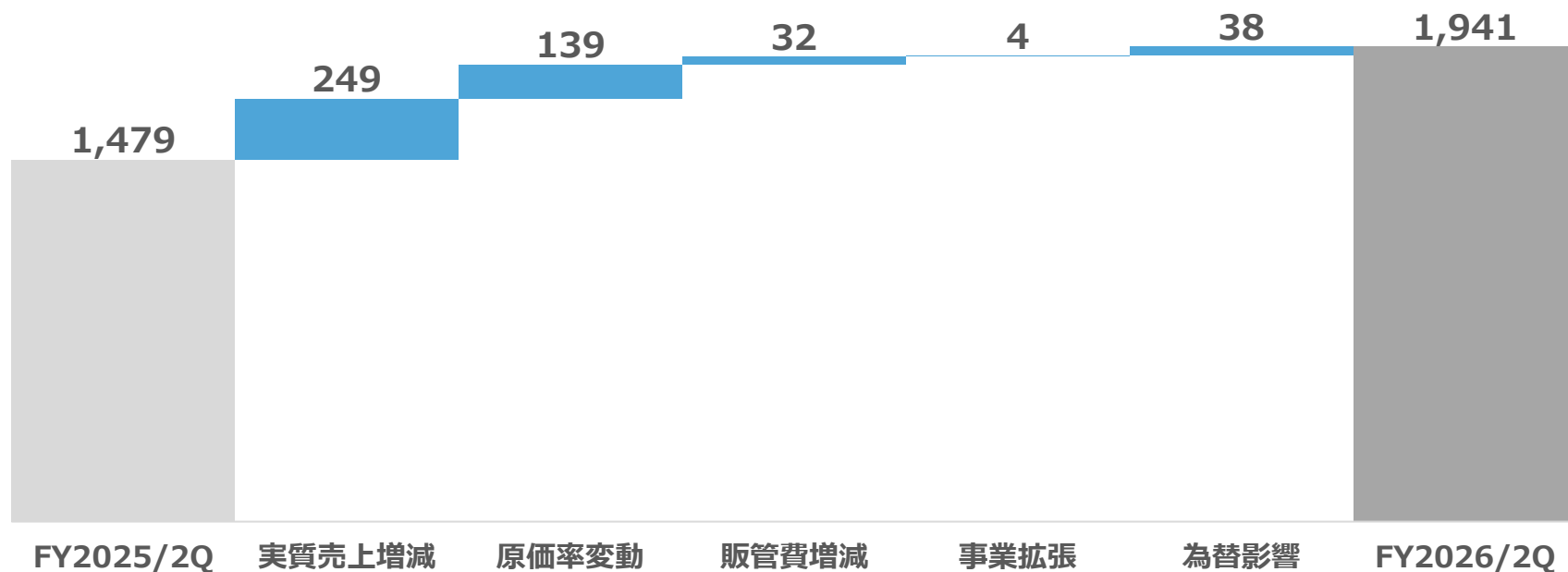
販売増減

国内自動車向けのCASE関連、東南アジアの家電向けのファスナー製品が好調。産機の汎用エンジン用大型設備、制御の石油化学向け大型案件も売上に貢献。データセンター向けなど生成AI関連も複数セグメントで需要拡大。

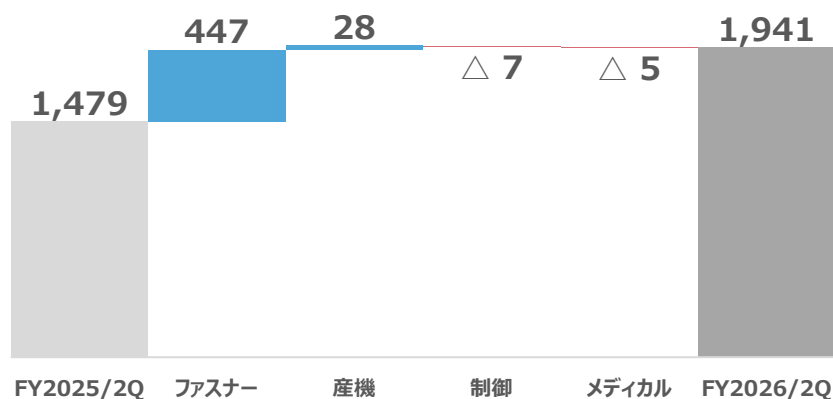
営業利益 増減要因

NITTOSEIKO

(単位：百万円)



セグメント別営業利益増減



原価率 変動要因

自動車向けを中心とした高付加価値のファスナー製品が好調。資材高騰の影響を受ける中、調達先・発注方式の見直し、金型改善、内製化推進などによる製造コスト低減を推進。

販管費 変動要因

海外子会社監査に伴う費用増加、株主優待費用計上、賃上げによる労務費増加などがあったが、2025/1QにM&A関連費用を計上した影響で全体では減少。

セグメント別売上高・営業利益

NITTOSEIKO

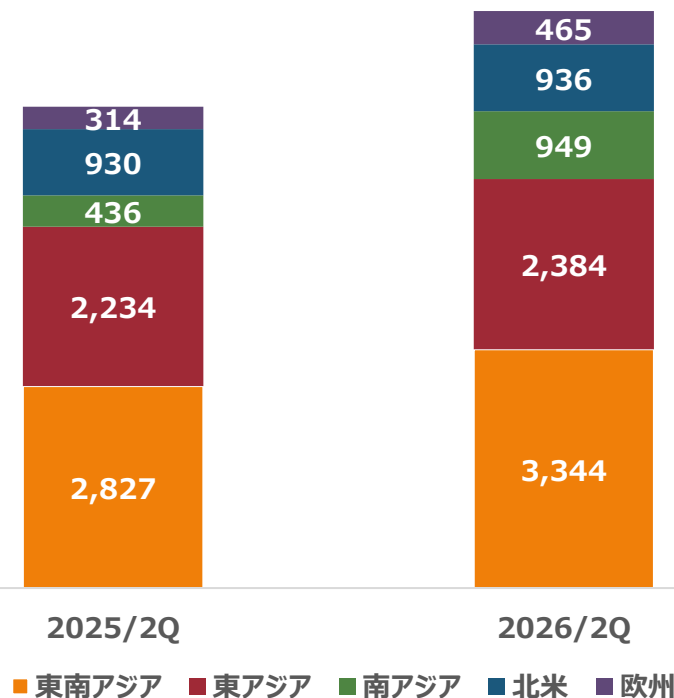
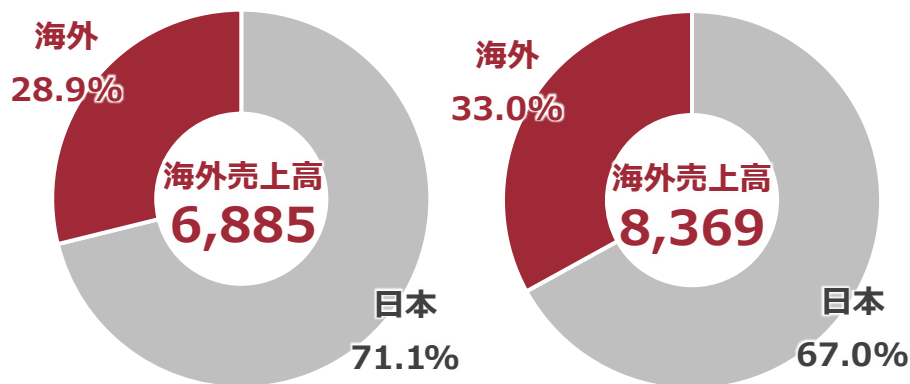
(単位：百万円／％)

		FY2025/2Q 金額	FY2026/2Q 金額	前年同期比 増減率	セグメント概況
ファスナー事業	売上高	17,727	18,981	7.1	増収増益 自動車業界でインドでの売上が貢献。前年大幅増のゲーム機向けは生産調整で減少も、国内中心に自動車のCASE関連、東南アジアの家電向けが増加。2025/1QにM&A関連費用を計上したため前年同期比で販管費が減少。また、自動車中心に高付加価値品が好調で利益貢献。
	営業利益	887	1,334	50.5	
	利益率	5.0	7.0	2.0	
産機事業	売上高	2,788	2,923	4.8	増収増益 主力の自動車は、国内はEV開発中止、モデルチェンジ減少などで伸び悩むも、海外ではインドの好調に加え、米国・タイ・韓国での設備投資が改善。他にデータセンター関連の増加、汎用エンジン用大型設備を売上。発注方式の見直しによるコスト削減効果もあり増益。
	営業利益	418	446	6.8	
	利益率	15.0	15.3	0.3	
制御事業	売上高	3,288	3,392	3.2	増収減益 エネルギー分野で石油化学向けの大型案件があり大幅増。環境分野におけるPFAS対応製品の初動販売が落ち着いた影響はあったものの、全体では増収。一方、近年の急速なコスト上昇を受け、従来のペースでは価格改定が十分でない状況であり、減益。
	営業利益	230	222	△ 3.4	
	利益率	7.0	6.5	△ 0.4	
メディカル事業	売上高	55	54	△ 1.2	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を進めるとともに、安定的な売上基盤の構築を推進。「医療用生体内溶解性高純度マグネシウム材料」は2026年6月にタイ特許を取得。早期製品化に向けた取り組みを継続中。
	営業利益	△ 56	△ 62	—	
	利益率	—	—	—	

(単位：百万円)

2025/2Q

2026/2Q



FY2026/2Qの概況

- 前年同期比で南アジア（インド）と東南アジアが伸長し、海外売上全体は増加。
- 南アジアで5.1億円増。南アジア以外の海外全体で9.7億円増。うち、為替による影響で6.3億円増。

欧州

+48.0%

石油精製、石油化学向けの元素計が好調。

北米

+0.7%

米国関税措置の影響で住宅建築向けのファスナー製品が低調。

南アジア

+117.7%

インド向け拡販で増加。

東アジア

+6.7%

中国で自動車向けファスナー製品が好調。

東南アジア

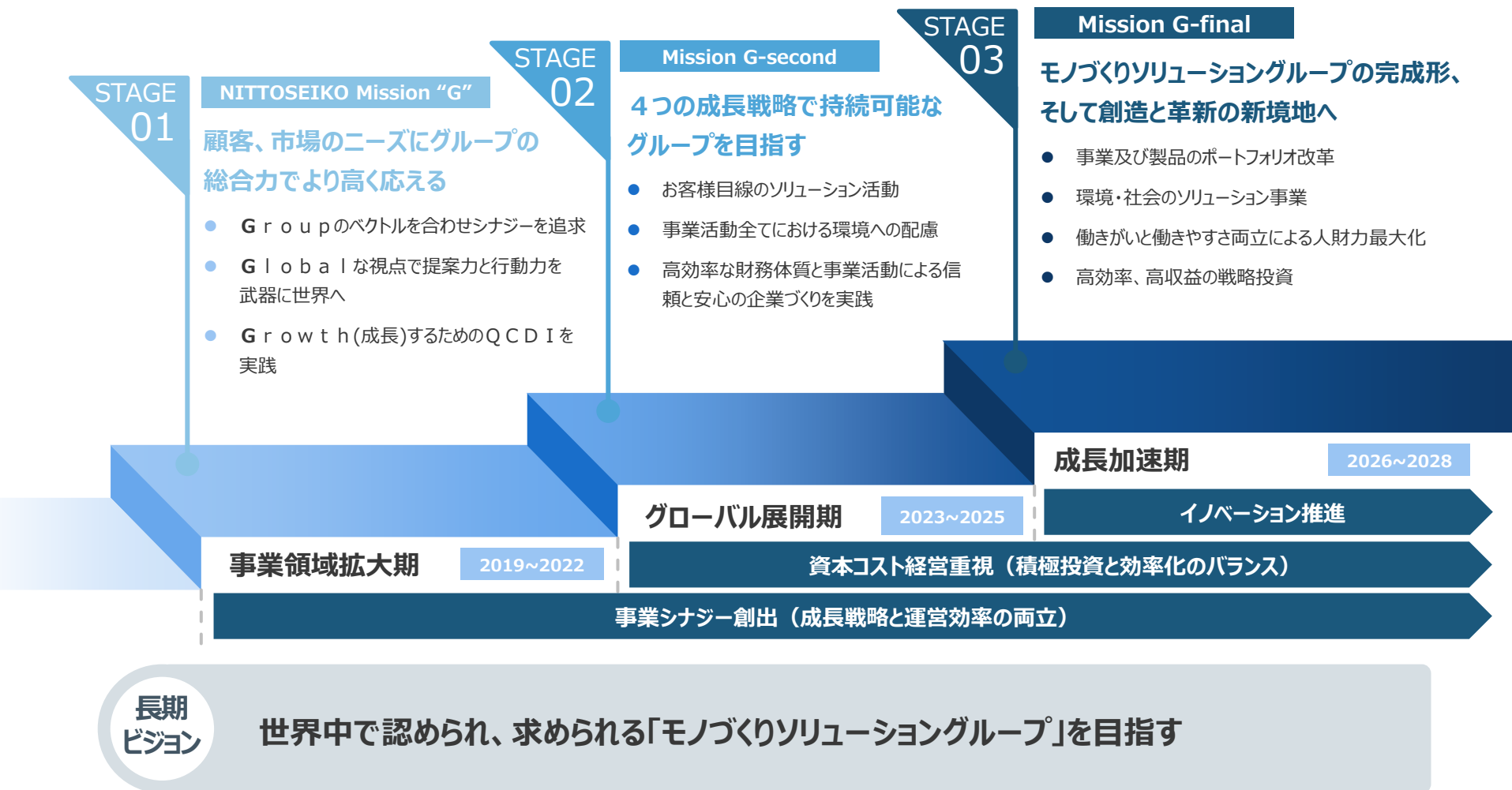
+18.3%

マレーシアで家電向けのファスナー製品が好調。

2. 中期経営計画の進捗状況

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。



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

Mission G-final 2026年度の進捗状況

NITTOSEIKO

営業利益

2026年目標

41 億円

2026年予想

38 億円

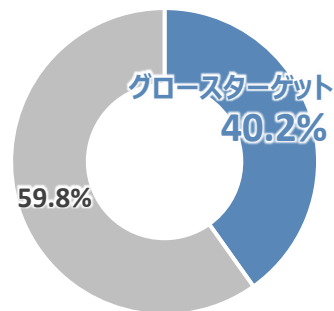
		2026年目標	2026年2Q実績
Growth#1	売上高	513 億円	520 億円 (通期予想)
	営業利益率	8.0 %	7.3 % (通期予想)
Growth#2	CO ₂ 排出量 (2019年比)	18% 削減	30.2% 削減
	廃棄量〔原単位〕* (2019年比)	35% 削減	36.4% 削減
Growth#3	労働生産性 (3年間成長率)		2026年目標を 達成見込み
	エンゲージメント	3.6P 以上	— (毎年11～12月測定)
Growth#4	ROE	9% 以上	6.6%
	ROIC	8% 以上	7.3%

*不要物廃棄量 (kg) ÷ 売上高 (百万円)

グロースターゲット別売上高

売上高構成比（2026年2Q）

（単位：百万円）



※ただしグロースターゲット間の重複は考慮しない

	2025年実績	2026年目標	2026年2Q実績	進捗率
CASE関連	7,802	7,680	4,232	55.1%
非日系企業	2,938	4,360	2,141	49.5%
新市場	-	1,580	416	26.3%
既存顧客深耕	-	3,420	1,982	57.8%

※新市場、既存顧客深耕については本中計からの新目標のため前年実績なし

中計達成に向けた取り組み状況

売上の継続的な成長を求めつつ、利益率改善を目指す

成長に向けた取組み

- 1月にインド新工場を稼働
- データセンター向け生産設備増強
- 販売部門による新市場拡販プロジェクト
- 代理店別の新規品販売戦略
- AKROSEライセンスビジネスの検討

非日系

Topics

新市場

新市場

顧客深耕

CASE

収益改善・転換の取組み

- 主材料である線材の調達先見直し
- 工具耐久度改善による費用削減
- 工具類販売事業の譲渡

子会社化 ▶ 生産増強・工場改革

日東精工製品の製造体制構築
インド日系企業への拡販

生産増強

生産能力増強により安定的な供給体制を整え
売上アップを目指す

- 1月に新工場<ジャジャール工場>を稼働
→ボルト製造設備、めっきラインを増設
工場の自動化を推進

工場改革

工場改革による利益体質への改善と日系企業への
拡販を見据えた品質管理レベルアップを目指す

- 原価分析による販売価格見直し
- ローカルスタッフがグループタイ現法で品質管理の研修
- 日本式3S活動の推進
- 出向者増員（統括工場長）



ジャジャール工場



シャフト

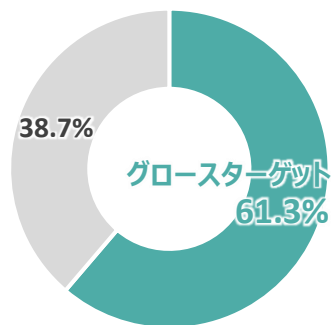


特殊冷間圧造部品

グロースターゲット別売上高

売上高構成比（2026年2Q）

（単位：百万円）



※ただしグロースターゲット間の重複は考慮しない

	2025年実績	2026年目標	2026年2Q実績	進捗率
CASE関連	1,824	2,230	767	34.4%
事業領域拡大	-	620	158	25.2%
海外販売	1,494	2,970	1,078	36.2%
新製品売上	-	1,190	387	32.4%

※事業領域拡大、新製品売上については本中計からの新目標のため前年実績なし

中計達成に向けた取り組み状況

海外強化と市場開拓により売上成長を目指す

成長に向けた取組み

- セグメントを横断した営業情報交換会
- データセンター向けの営業活動強化
（プロジェクトによる取組みなど）
- 新型ナットランナ・コンタミ対策ユニット開発
- 海外シェア拡大（新規販売店開拓、拡販出張強化など）

CASE

領域拡大

領域拡大

新製品

海外販売

Topics

Topics

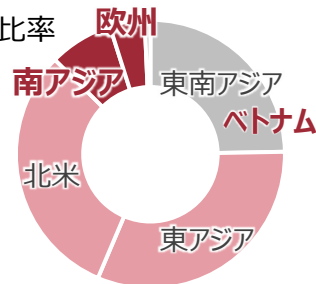
収益改善・転換の取組み

- 新規協業先開拓、標準機構造見直しなどによる原価低減
- 作業時間の見える化による工数削減
- クレーム削減に向けた取組み

海外展開の方針

- ねじ締め機の海外シェアを高め売上拡大
※現在国内シェア1位、世界シェア2位（当社調べ）
- 米国・中国依存度を下げるべく、注力エリア(インド、欧州、ベトナム)を強化

産機事業の海外売上比率
(2025年12月期)



欧州

イタリア商社と共同の
欧州拡販プロジェクト

インド

- 新子会社を起点とした
インド市場販売強化
- 拡販出張の強化

ベトナム

- グループによる拡販出張
の強化
- 販売店との連携強化



※取付例

コンタミクリーナー（8月発売）

ねじに付着した鉄粉などコンタミを吸着しながら次に送り込むねじをストックしておくユニット。
電子機器などコンタミを嫌う部品締結に最適なオプション。



新型ナットランナを
9月にリリース予定



※画像は現行品

各国共通施策

- 顧客ニーズに応じた製品ラインナップと提案

廉価版

低コスト型アジアモデル製品拡充

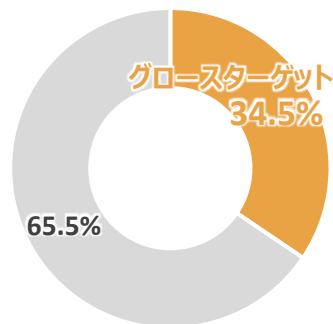
高機能

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

グロースターゲット別売上高

売上高構成比（2026年2Q）



※ただしグロースターゲット間の重複は考慮しない

（単位：百万円）

	2025年実績	2026年目標	2026年2Q実績	進捗率
環境関連	428	580	161	27.8%
地盤関連	393	400	209	52.3%
エネルギー／石油化学	-	980	628	64.0%
自動車関連	-	1,170	311	26.6%

※エネルギー／石油化学、自動車については本中計からの新目標のため前年実績なし

中計達成に向けた取り組み状況

新規事業と市場開拓により売上成長を目指す

成長に向けた取組み

- 有機溶剤リサイクル装置上市に向けた取組み
- 大型クレーン転倒リスク評価試験機「GeoJudge™（ジオジャッジ™）」を6月に発売
- PFAS分解事業を含む、綾部市・立命館大学との包括連携協定締結
- MISTOLリピート獲得に向けたアフターフォロー強化
- 元素計海外シェア拡大（国内シェア90%）

環境

地盤

環境

自動車

エネ・石油

Topics

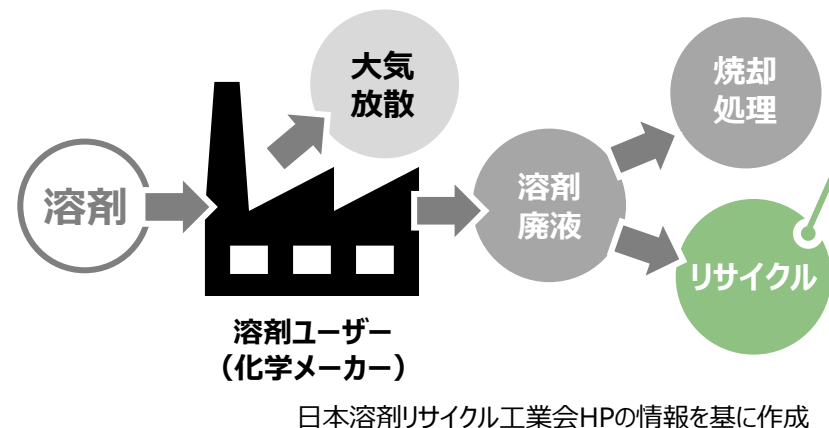
収益改善・転換の取組み

- システム製品の統廃合の取組み
- デザインレビューによる設計改善
- 調達条件の見直し

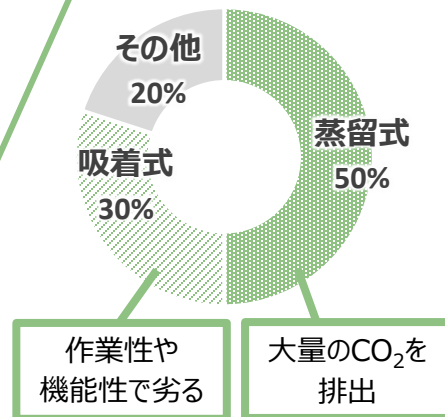
GeoJudge™
（ジオジャッジ™）



一般的な溶剤の処理工程



リサイクル形式の内訳



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、CO₂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

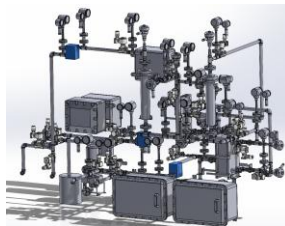
本装置発売による
**シリカ膜式への
置換需要**を狙う

事業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CO₂削減・コスト軽減効果。

装置イメージ図



「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**。



取り組み
状況

7月にプラントショーに出展し、PR動画と分離膜管の展示、共同開発先であるイーセップ社によるセミナーを実施。早期に顧客との接点づくりを図った。
リサイクル装置は2026年末～2027年初の上市を予定。

世界初！

医療用生体内溶解性 高純度マグネシウム



特許取得状況

2023年 ……日本
2024年 ……アメリカ
2026年6月……タイ

New

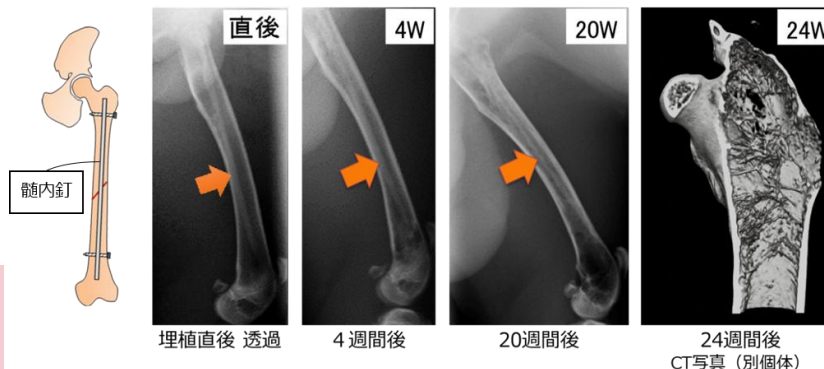
※他、主要5ヶ国へも特許申請中

■ 特徴

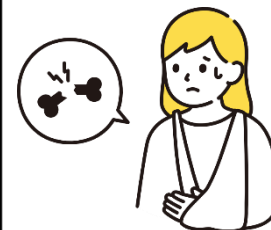
- 99.95%以上の高純度マグネシウムで人間の必須元素で高い安全性
- 生体内で一定期間経過後に溶解をはじめ、その後ゆるやかに長い時間をかけて完全溶解

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）

骨の接合に適した溶解開始のタイミングと緩やかな溶解スピード



埋植直後 透過 4週間後 20週間後 24週間後
※画像は家兎を用いた埋植試験 CT写真（別個体）



工業用途の技術を応用して医療業界に参入

従来の金属性インプラント

（ステンレス、チタン等）

- 1回目：接合手術
- 2回目：抜去手術

当社の材料が実用化

- 1回目：接合手術
→インプラントが溶解
- 2回目：不要！※1

※1 施術の種類によって異なる場合あり

■ 手術回数が減るメリット

肉体・精神・
経済負担
の軽減

医療従事者の
負担軽減

入院期間の
短縮

医療費低減・
医療資源の
節約

今後の海外展開－エリア別戦略

本中計から新たにグローバル戦略本部を設置。

海外戦略全体を統括し、既存地域の販売戦略見直し＋新規エリアの開拓・販路拡大を行う

欧州

- CEマーキングなどの規格対応
- ドイツ拠点を軸にした拡販

東アジア

- ローカルモデル製品の展開
- 非日系企業への拡販

北米

- 非日系企業への販売ルート構築

南アジア

- 生産増強
- ファスナーのグループ製品製造
- 日系企業への拡販

東南アジア

- 生産増強
- 産機の販売強化
- 非日系企業への拡販

中南米

- 自動車部品メーカーへの販売・サービス体制構築



CO₂排出量削減

太陽光発電

ファスナー八田工場… 工場再編後の新建屋に設置し5月稼働
インドネシア現地法人…設置準備中。9月稼働予定

その他の取組み

照明のLED化、省エネ設備への更新、
屋根改修工事、電力会社見直し



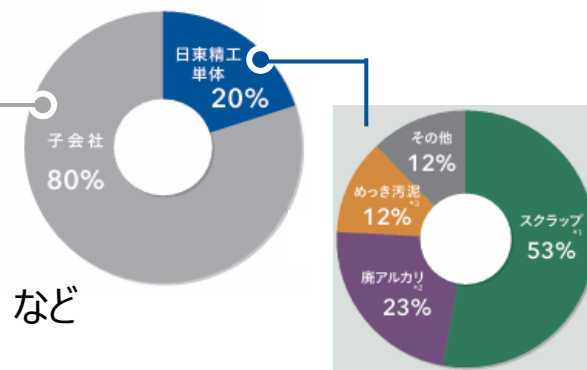
廃棄量削減（原単位）

削減目標達成に向け、2026年度より**子会社の廃棄物内訳の調査・可視化**を推進中

その他の取組み

クレーム削減・不良削減、在庫量の適正管理、
廃棄超硬合金の有効活用、梱包資材見直し など

廃棄物のグループ内訳



お客さまへのE・S支援

2026/2Q実績

37,030t-co₂

(年間進捗率 42.1%)

- 開発委員会において開発段階で環境に関する評価項目を織り込む仕組みづくりを検討中
- Scope3削減のため、算定に向けた準備を推進中

働きがい

インセンティブ

業績連動評価・報酬

- ・ 持株会向け特別奨励金・・・80株相当を奨励金として付与
- ・ 優良従業員表彰見直し・・・改善提案、特許出願などに報奨金
- ・ 業績連動型賞与への移行・・・営業利益の達成度に応じて変動
- ・ 株式報酬制度の課長への拡大・・・中計連動型の株式報酬

働きやすさ

健康経営推進

生活習慣病改善の取組みが評価され、
各種認定を取得。
今年度は**飲酒に関する取組み**を実施。



生産性の効率化

品質改善が目的の「QCサークル活動」を
収益向上が目的の「**NUP改善活動**」に刷新。

※2026年度：50チーム延べ400人参加中

「NUP改善活動」への刷新内容

項 目	旧 QCサークル活動	新 NUP改善活動
活動目的・内容	従業員の自発的な活動による製品や業務の品質改善	経営戦略に沿った会社主催の活動による生産性や品質向上、コスト削減による収益向上
時間外活動の扱い	教育手当支給	時間外手当支給
特 別 報 奨 金	—	効果により都度金額設定

人財育成

パーパス浸透

理念教育として「**MVVミーティング**」と
新任役職者向けの「**社長座談会**」を実施。

キャリアの可視化

- ・ 4月に**キャリアサポートデスク**を設置
- ・ **新入社員への定期キャリア面談**を実施



BSの圧縮・キャッシュ創出と成長投資

売上債権

回収サイトの短縮

2026年6月末
(2025年末比)

▲8.6億円

仕入債務

支払サイトの短縮

▲9.4億円

有利子負債

CMSを活用し返済

2026年6月末
(2025年末比)

▲7.0億円

成長投資

(今後の計画)

- ・ 海外拠点の生産増強
- ・ 産機M&A

流動性向上・株主との対話の拡充

株主優待導入

2025年12月期より株主優待制度を新設。
京都府綾部市の特産品もラインナップし地域貢献

優待取得者へのアンケートでは **満足度 91%**

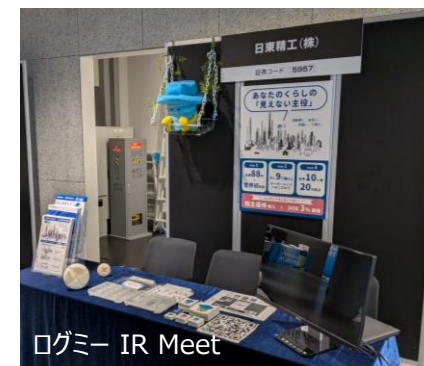
「綾部市特産品」の一例（2025年12月期実績）



個人投資家との接点

株式流動性向上を目指し、個人投資家との接触機会を増強

- ・ 3/15 ログミー個人投資家向け説明会 **初**
- ・ 6/18 OB・OG株主向け工場見学会
- ・ 6/20 ログミー IR Meet **初**
- ・ 8/28-29（予定）日経・東証IRフェア **初**
- ・ 10月（予定）個人株主向け工場見学会



3. 2026年12月期予想・計画

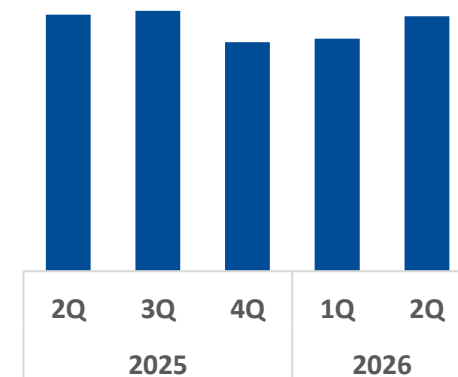
	FY2025		FY2026（予想）		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	50,238	100.0	52,000	100.0	1,761	3.5
営業利益	3,431	6.8	3,800	7.3	368	10.7
経常利益	3,409	6.8	3,800	7.3	390	11.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,152	4.3	2,300	4.4	147	6.9
一株当たり当期純利益（円）	59.34	-	63.36	-	-	-

予想のポイント

EV市場減速の影響はあるものの、高付加価値製品の拡販、海外需要、制御事業の大口案件継続を見込む。産機事業で新製品投入も計画。

ADAS・データセンター向けなど成長分野の需要拡大を追い風に、通期業績予想の達成を目指す。

注残の推移



セグメント別市場動向と取り組み状況

ファスナー事業

売上高

国内自動車分野ではADAS向けオリジナル製品など、高付加価値製品の販売拡大を進める。ゲーム機向け精密ねじは2Q後半より受注回復の兆し。データセンター向け「CPグループ」の好調継続を見込むほか、海外で日系家電メーカー向け需要の回復や東南アジアでの生産移管需要を取り込み、重点顧客との拡販活動を強化する。

利益

ADAS向けやデータセンター向けなど高付加価値品の販売拡大を推進。調達先見直しで製造コスト低減・収益力向上を目指す。

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	電動化によるバッテリー・インバーター向けニーズ、車両の軽量化・薄板化ニーズなどCASE関連需要は継続しているものの、EV関連の生産計画の見直し、中東情勢・レアアース課題による影響の懸念あり。	- 収益改善活動として新市場拡販プロジェクトを立ち上げ活動を強化 - 代理店との拡販プロジェクトの推進 - 工場再編による工場間輸送の削減、調達先の見直し、金型耐久度アップなどの製造コスト低減・利益率改善	<table><tr><td>4Q</td><td>1Q</td><td>2Q</td></tr><tr><td>2025</td><td colspan="2">2026</td></tr></table>	4Q	1Q	2Q	2025	2026	
4Q	1Q			2Q					
2025	2026								
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	ゲーム機は需要の落ち着きに伴い上期は減産も、一定の生産量まで回復の見通し。								

産機事業

売上高

世界的なEV市場の成長鈍化や国内大型設備投資の減少影響を受けるが、海外向け自動車部品・ADAS組立ライン向けねじ締め機や、データセンター関連機器向け需要が堅調に推移。下期は大口受注残の確実な売上化を進めるとともに、標準機の受注拡大やインド市場での営業活動強化により成長機会の創出を図る。

利益

高付加価値製品の比重増加や、特殊機（組立ライン）の大型案件の確実な売上化に加え、新型ナットランナの上市による製品群の拡充を通じて、高収益性と粗利率を確保する。

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	中東問題や米国関税政策、EV車向け設備投資計画見直しに伴い不透明な状況が続く。北南米向けの設備投資は継続する見通し。	- ターゲット先へのデモ実演、プライベート展示会の開催などを強化 - データセンター関連への営業強化・完成設備提案の実施 - 発注方式の見直しなどコスト削減の取組みを継続	<table><tr><td>4Q</td><td>1Q</td><td>2Q</td></tr><tr><td>2025</td><td colspan="2">2026</td></tr></table>	4Q	1Q	2Q	2025	2026	
4Q	1Q			2Q					
2025	2026								
電機・電子	半導体関連向けの需要は旺盛であるが主要ユーザー先における設備投資抑制はもう暫く継続する見通し。								
エネルギー関連	電力メーター関連の大型設備投資は一段落したが、ガスメーター関連の老朽化対応は継続を見込む。								

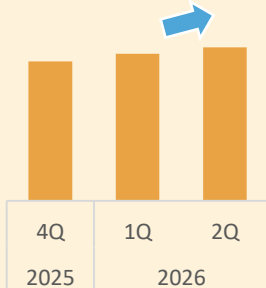
制御事業

売上高

システム製品の大口案件が継続するほか、造船市場や海外石油化学向け元素計案件が売上を牽引。電子材料向け水分計や自動粉体抵抗測定システム、PFAS関連需要も堅調に推移。加えて、「GeoJudge™」をはじめとする新製品投入や代理店・顧客との連携強化により、新たな需要開拓を進める。

利益

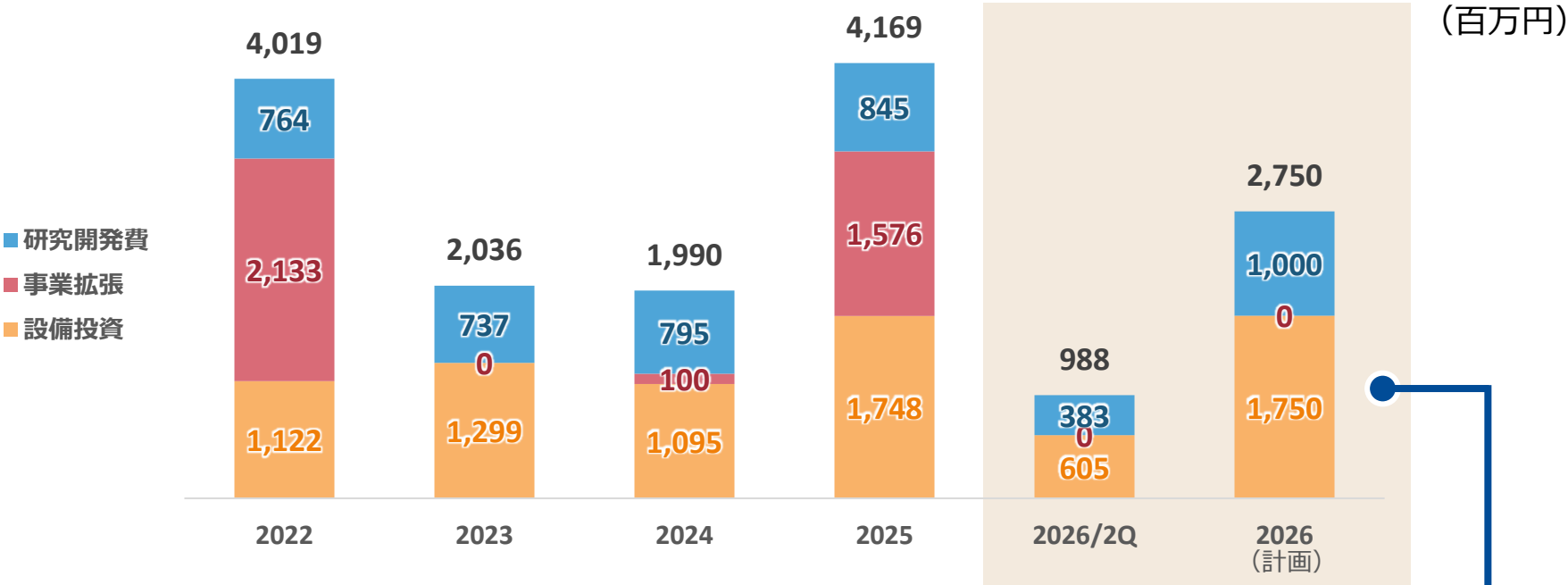
システム製品の採算管理強化や設計改善による原価低減に加え、受注増を支える成長製品の拡販を通じて事業ポートフォリオの最適化を進め、安定的な利益成長を目指す。

主な市場動向		取り組み状況・今後の取り組み	注残の推移						
エネルギー関連	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継続見込み。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。	- クレーン転倒リスク評価BCT試験装置「GeoJudge™」の拡販 - 技術者の販売同行、セミナー出展による訴求力向上と受注率UP - システム製品の統廃合および成長製品の受注拡大と適正利益確保 - 有機溶剤リサイクル装置・分離膜管の上市	 <table><tr><th>4Q</th><th>1Q</th><th>2Q</th></tr><tr><td>2025</td><td colspan="2">2026</td></tr></table>	4Q	1Q	2Q	2025	2026	
4Q	1Q			2Q					
2025	2026								
電機・電子	EV、電池用を含む電子材料向けが好調に推移する見込み。								
環境	PFAS関連は欧州で需要が継続。国内は微量ふっ素測定ニーズが増加する見込み。2025年に公定法に採用された小型蒸留装置の国内引き合いも増加中。								

メディカル事業

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を進めるとともに、安定的な売上基盤の構築を推進。

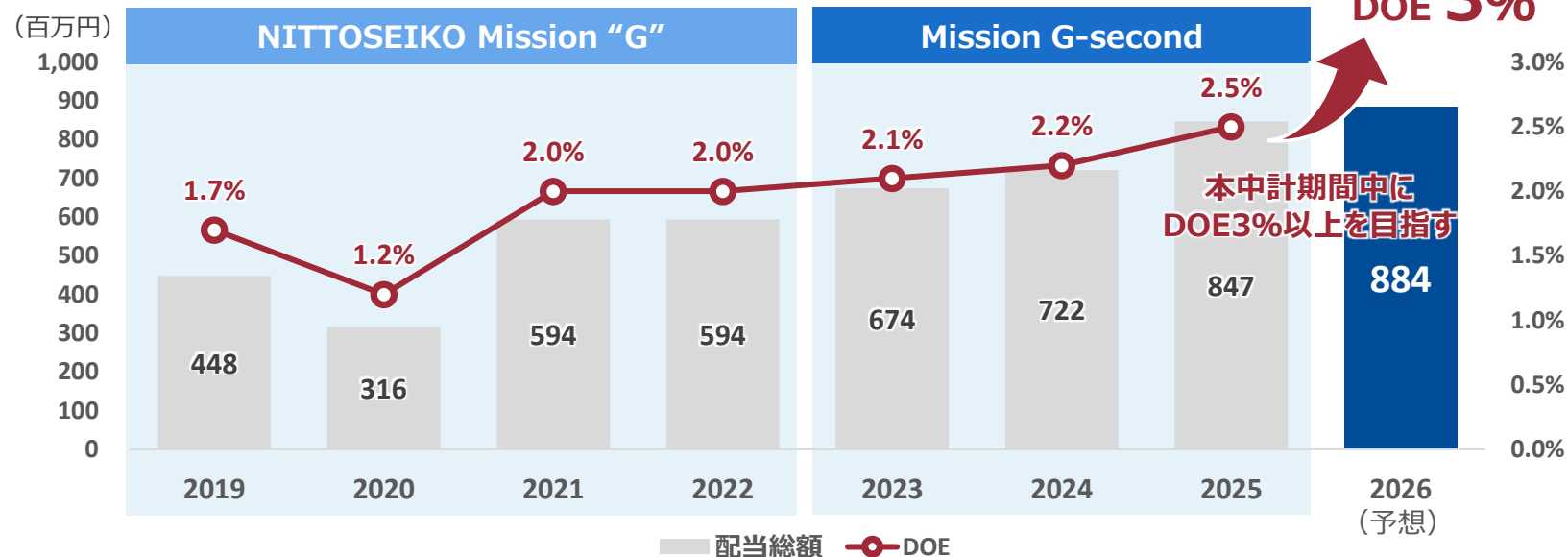
主な市場動向		取り組み状況・今後の取り組み	注残の推移
開発計画	2024年に米国、2026年6月にタイで「医療用生体内溶解性高純度マグネシウム」の海外特許を取得。他の国でも順次取得予定。同材料の早期製品化に向けて準備を進めると同時に、様々な医療機器領域への適用拡大について探求を進める。当社既存技術を活かした新たな医療機器の製造受託案件の獲得に向けた体制も構築中。		



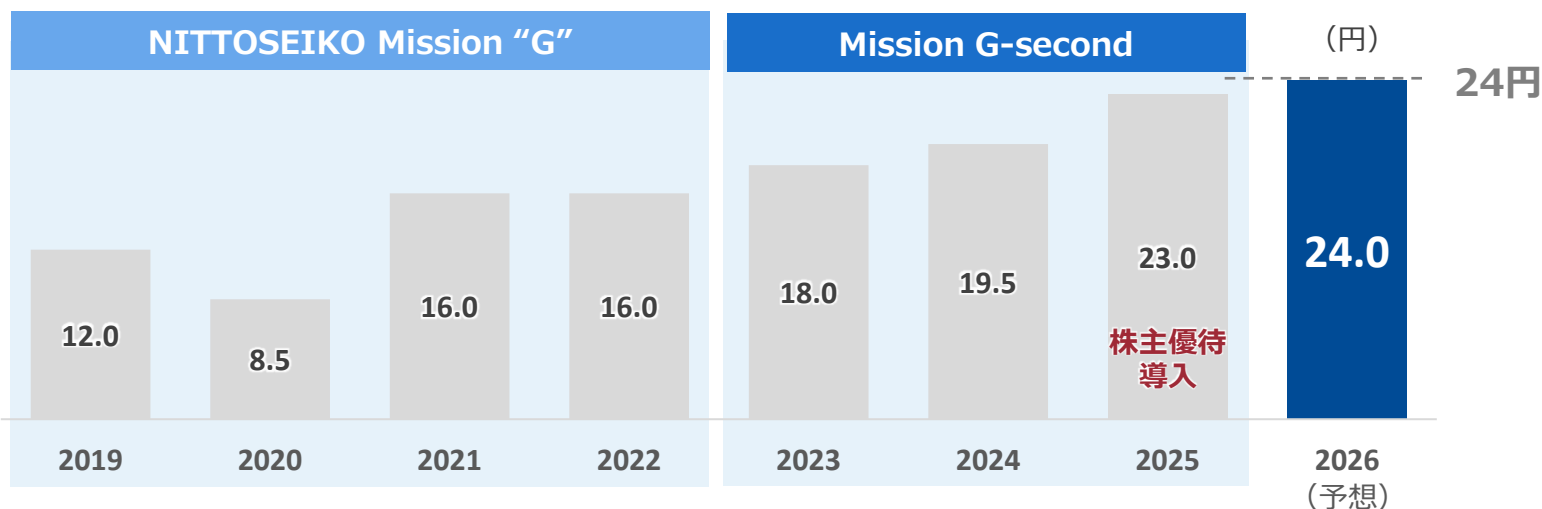
分野	2025年実績	2026年計画
研究開発費	有機溶剤リサイクル事業関連	
生産性向上・品質向上・CO ₂ 排出量削減	- ファスナー工場再編工事 - フランジ自動溶接機 - 東京支店移転工事	- 自動洗浄機導入・増築（伸和精工） - 太陽光パネル（国内子会社） - 八田工場特高受電設備更新<第3期>
事業拡張	インド冷間圧造部品メーカー買収	

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



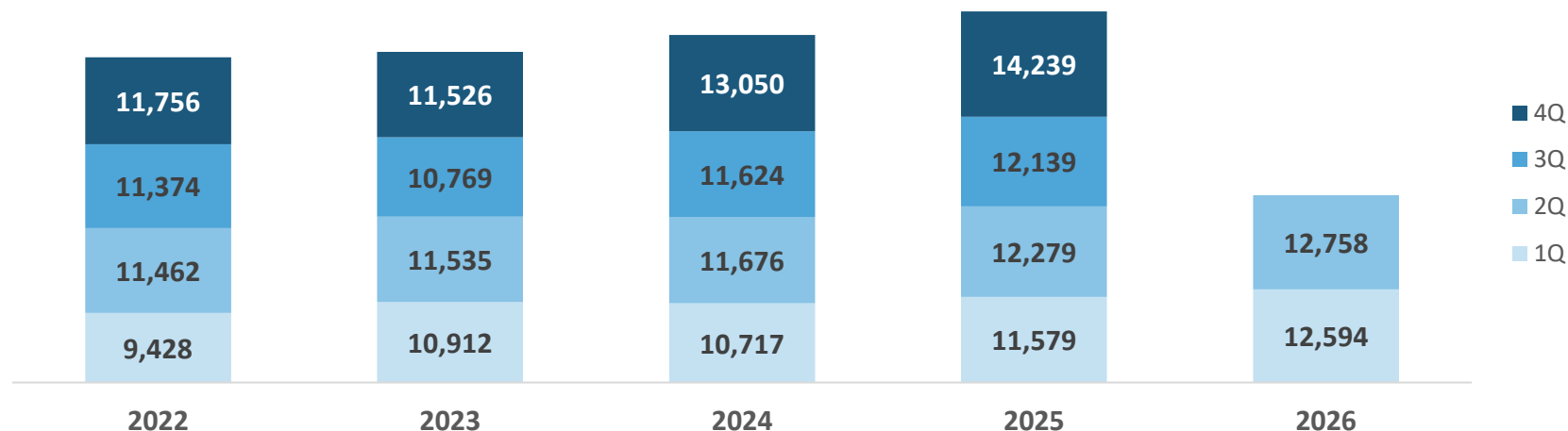
4. 參考資料

四半期ごとの業績推移

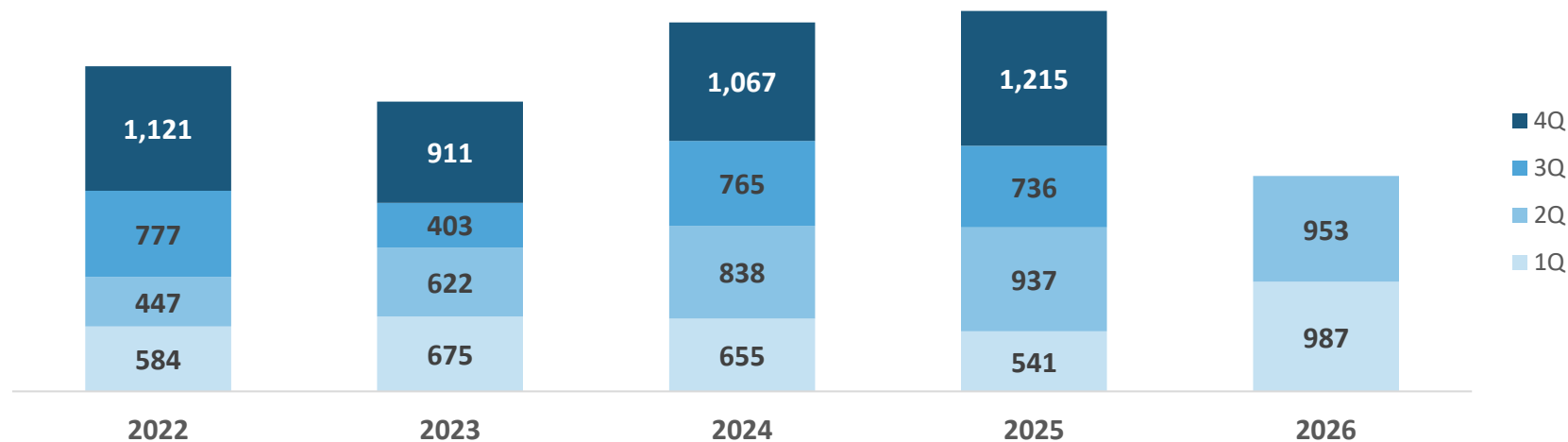
NITTOSEIKO

(単位：百万円)

売上高



営業利益

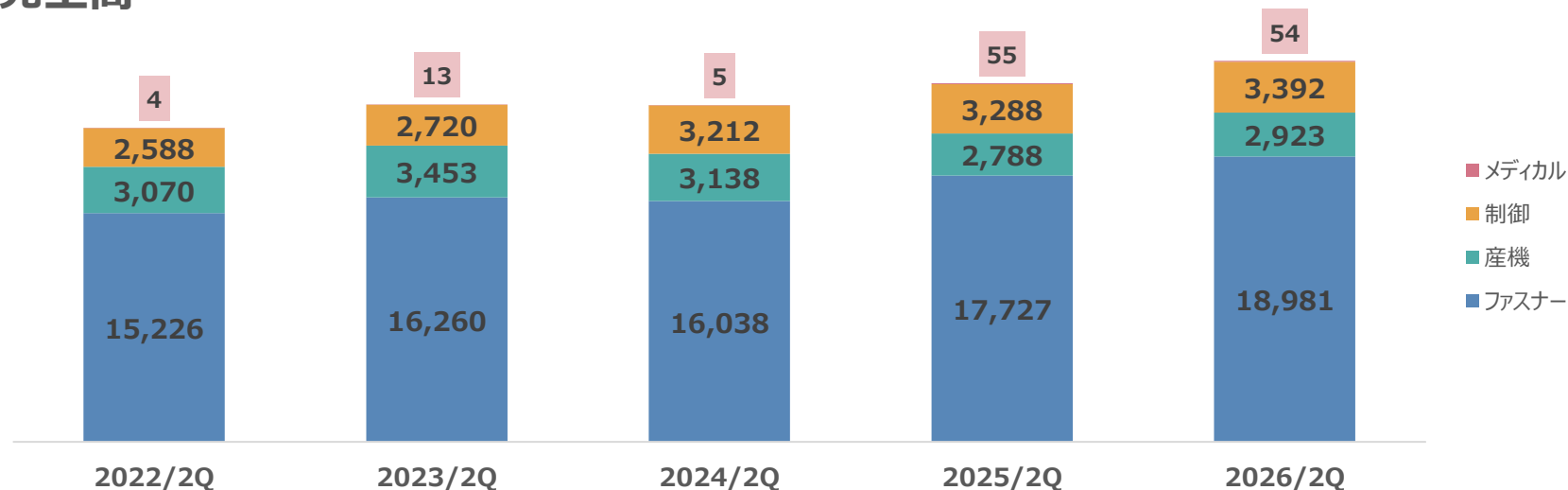


セグメント別業績の同期比較

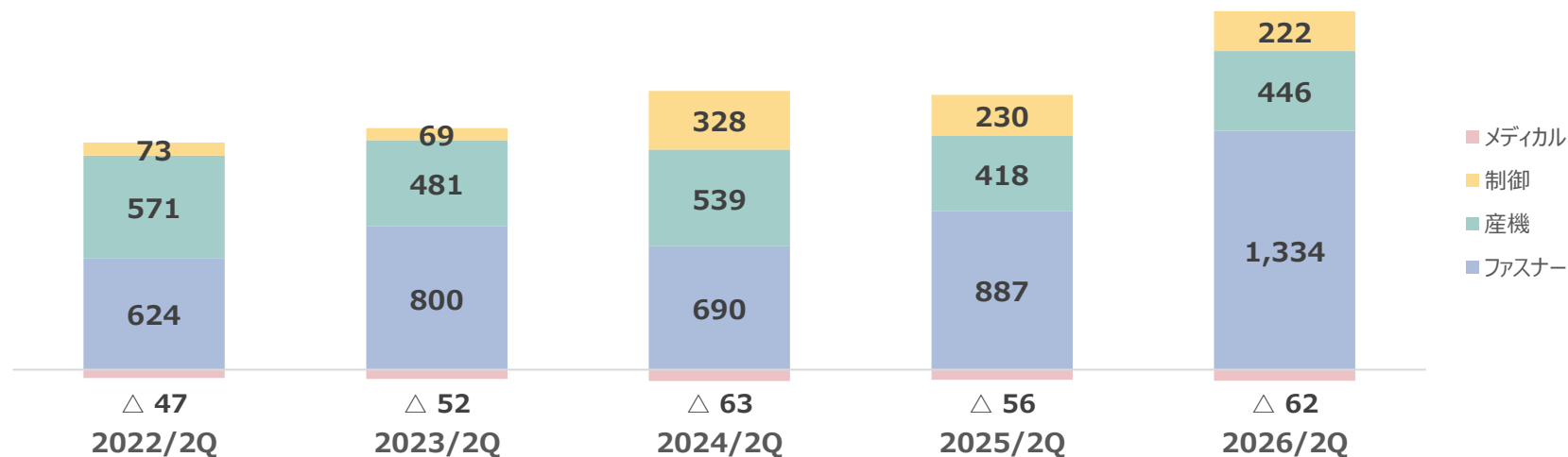
NITTOSEIKO

(単位：百万円)

売上高



営業利益



連結貸借対照表

NITTOSEIKO

売上債権及び仕入債務のサイト短縮や、グループファイナンス(CMS)の活用により、B/Sを圧縮。(単位：百万円)

	FY2025/4Q 金額	FY2026/2Q 金額	前期末比 増減額
流動資産合計	35,850	35,454	△ 395
現金及び預金	10,493	10,728	235
売上債権	12,477	11,614	△ 863
棚卸資産	11,753	12,387	634
固定資産合計	21,822	21,816	△ 6
有形固定資産	15,661	15,542	△ 118
無形固定資産	1,082	1,007	△ 75
投資その他の資産	5,078	5,266	187
資産合計	57,673	57,270	△ 402
流動負債合計	11,833	10,776	△ 1,056
仕入債務	7,101	6,154	△ 946
短期借入金	1,714	1,271	△ 443
固定負債合計	4,837	4,480	△ 356
長期借入金	962	696	△ 265
負債合計	16,670	15,257	△ 1,413
資本金	3,522	3,522	—
資本・利益剰余金	32,208	32,969	760
自己株式	△ 1,746	△ 1,752	△ 5
純資産合計	41,002	42,013	1,010

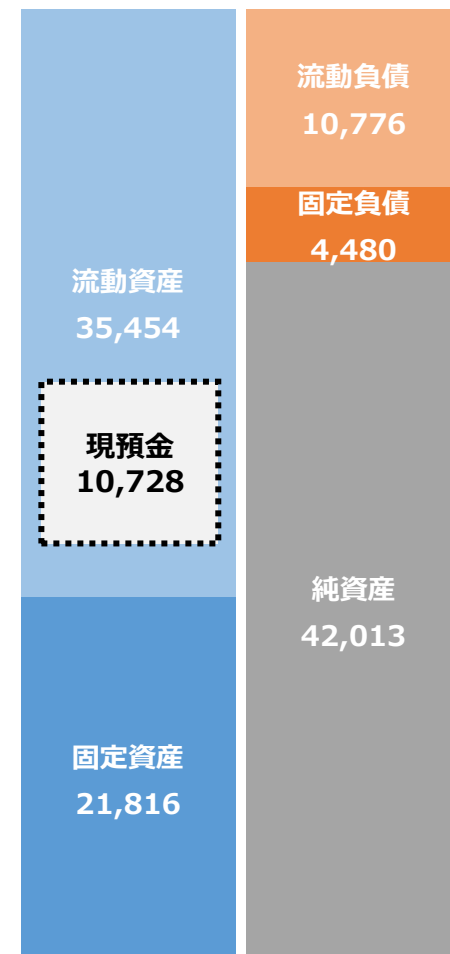
売上債権 △863
(回収サイト短縮)
棚卸資産 +634
(受注増による)

有形固定資産 △118
(減価償却等)
のれん △61
(インド子会社等)

仕入債務 △946
(支払サイト短縮)
短期借入金 △443
(CMS活用による返済)

長期借入金 △265
(CMS活用による返済)

FY2026/2Q



総資産 57,270
(前期比△402)

連結キャッシュフロー計算書

NITTOSEIKO

投資活動によるCFの増加で、フリーCFがプラスに転じたことにより、財務活動で借入金を返済。(単位：百万円)

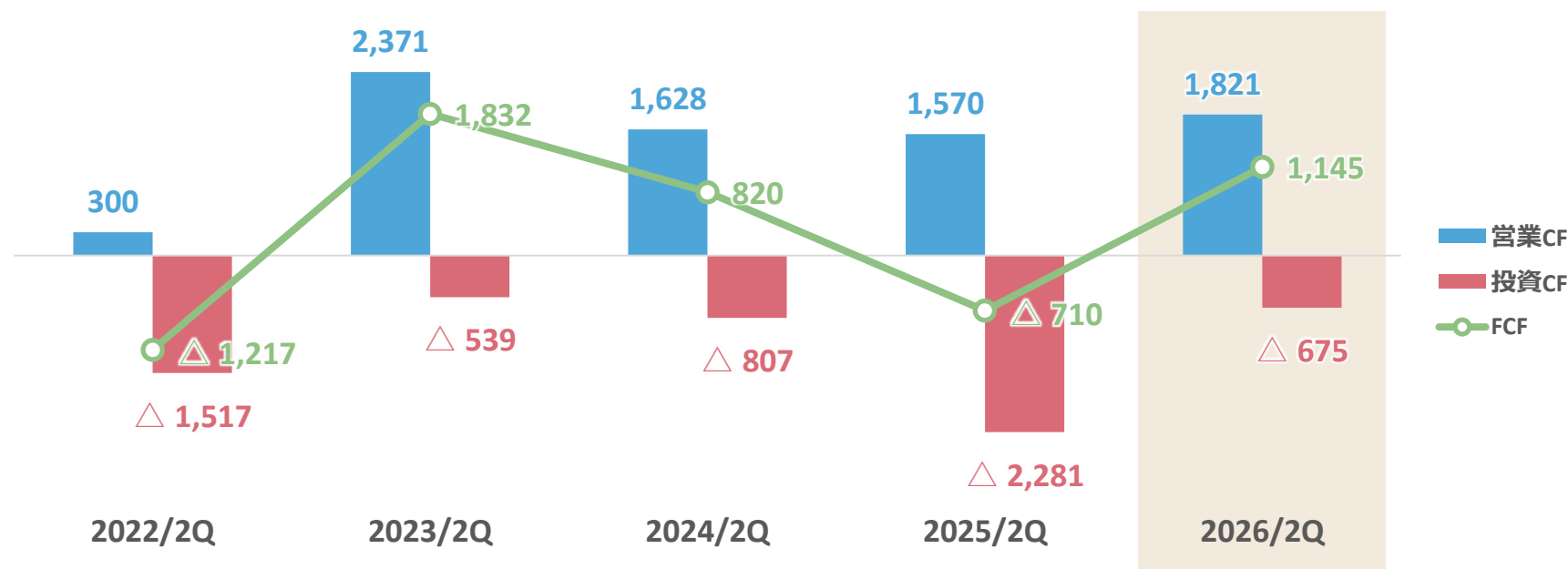
	FY2025/2Q	FY2026/2Q	
	金額	金額	増減額
営業活動によるCF ※①	1,570	1,821	250
投資活動によるCF ※②	△ 2,281	△ 675	1,605
(フリーCF) ※①+②	△ 710	1,145	1,855
財務活動によるCF	384	△ 1,224	△ 1,609
現金及び現金同等物の増減額	△ 470	53	523
現金及び現金同等物の期首残高	9,604	9,430	△ 174
現金及び現金同等物の期末残高	9,134	9,483	349

子会社株式取得 +1,565
(前年にインド子会社買収)

投資有価証券売却 +67
(子会社保有の株式売却)

有利子負債減少 △704
(CMS活用による返済)

配当金の支払 △479



開示強化・ガバナンス強化

2022年

2023年

2024年

2025年

IR活動

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

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

工場見学会を開催してほしい

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

バランスシートの引き締めが必要
ではないか

NITTOSEIKO 当社の対応

2024年4月に機関投資家向け
工場見学会を開催

補足説明資料、決算説明会資料
に順次追加

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 ESG・IR戦略室

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