

小さなボディで「安心・安全」を支える

主要製品

- 精密ねじ ●セルフタッピンねじ ●ゆるみ止めねじ
- セルフクリンチングスタッドボルト ●特殊冷間圧造部品
- 複合部品 ●異種金属接合部品 ●ねじ製造用工具
- ボルト・ナット ●ドリルねじ ●精密プレス部品



特殊冷間圧造部品・複合部品 プレス部品・ドリルねじ

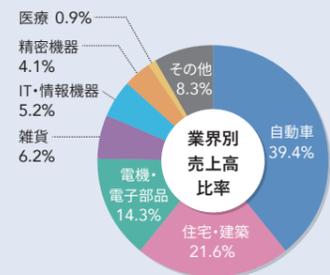


取締役 兼
常務執行役員
ファスナー事業本部
本部長

浅井 基樹

お客さま目線を第一に掲げ、ニーズを確実につかみ、新製品開発・既存技術の深化とともに新技術を追求し、世界から求められる製品を提供していきます。また、次の成長に向けて、グループ各社の技術進化およびグループ内の技術融合を図り、日東精工にしかできない課題解決をご提案できるよう体制を強化します。それらを実行するためには多くの課題を克服しなければなりません。目的、目標を明確にし、そのための計画をやり遂げる実行力をもって迅速果断に対応していきます。

事業概況



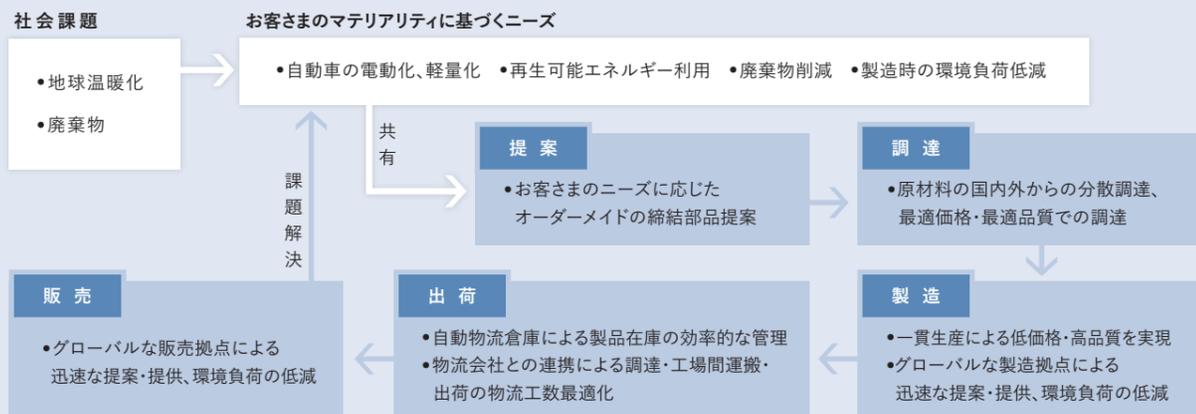
売上高

建設業界の計画遅延の影響を受けるも、主力の自動車のバッテリー向け需要、東南アジアでの家電・情報機器需要により、前期比で増収。

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4Q後半から徐々に表れ、前期比で微増。

ファスナー事業の価値創造



事業機会

売上高の約4割を占める車載部品については、CASEの伸展により、締結ニーズが変化してきています。電動化の加速によるバッテリー、インバーター等の市場が拡大し、締結においてはパスバー締結やコンタミ対策等が求められています。また、SDV(ソフトウェア定義型自動車)化の展開も、車載のさらなる電装化を促進し、電子部品への締結機会の増加につながっています。その他、軽量化を目的とした樹脂化、アルミ化なども図

られており、それらに対して適切なソリューションを提供し続けていく必要があります。

海外においてはコスト削減や関税等から、現地調達化が進展し、それらの需要に対してローカルメーカーと競争しながら応えていくことが求められます。また、地政学的なリスクを考慮しながら、グループ内でのサプライチェーンをフル活用し、柔軟に対応していく必要があります。

競合優位性

当社固有の課題解決型ねじおよびその開発力

精密セルフタッピンねじをはじめとする、多数のオリジナル課題解決型ねじをラインナップ。その他、高度な冷間圧造技術を活かした異種金属接合技術など、CASEをはじめとする顧客の多種多様な締結ニーズに対して最適解を生み出し続けています。

グループ力による多様な製品群

グループ全体で、精密ねじから太物ボルトまでを網羅。またねじ製品だけでなく、ナットやプレス品等、多様な領域をカバーしています。さらに、それらを組み合わせたアセンブリ品を提供しており、高付加価値製品を生み出す源泉となっています。

グローバル製造・販売網

東南アジアを中心に9つの海外製造拠点を展開。金型製造や圧造・転造設備まで自社で手掛ける社内一貫生産体制を整えています。近年では欧州販売店との関係強化や、インド拠点の設立など新たな市場開拓を進めています。

中期経営計画の概要と進捗状況

ファスナー事業では、2025年にCAGR11.0%、ROS1.5UP(ともに2022年度比)を目標とする中期経営計画を策定しています。

新しい事業スタイルの確立

- グループ製品力を使った複合部品の製造販売
- 知財ビジネスの拡大

既存事業の拡大

- 国内向け製品の海外販売展開
- グループ販売ネットワークの共有及び効率化
- 欧米、成長国への販路拡大

製品力強化

- CASE関連商品の商品力強化
- サステナビリティに求められる商品開発
- 圧造+切削加工製品の120%提案の実施

グループ力強化

- グループ技術力、品質管理体制の強化
- グループ購買体制及びシステムの構築
- グループ生産体制の効率化

◎CASE関連事業 ◎非日系企業 ◎ASSY製品需要 ◎業種拡大
グロースターゲット

中期経営計画
Mission G-second
2024年度実績

CAGR
2.2%

ROS
△0.3

中期経営計画
Mission G-second
2025年度目標

CAGR
11.0%
(2022年から2025年)

ROS
1.5UP
(2022年比)

成長戦略

II グロースターゲット① CASE関連事業

電動化、軽量化需要に応えるオリジナル技術の投入



CASEの伸展に伴い、ねじ製品に求められる機能も多様化、高度化が進んでいます。そのニーズに対応するため、当社固有の課題解決型ねじの提案と、さらなる技術開発を進めています。

今後の自動車部品ニーズの変化

自動

電動

成長

停滞

衰退

ADAS(自動運転支援)・センサー

電動パワートレイン

電子部品

情報通信

全車種共通パーツ

バッテリー

ガソリン車固有パーツ

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

AKROSE
バッテリー端子に用いられる銅とアルミの接合部品について、従来技術と一線を画す密着接合を実現。【バッテリー端子等】

JOISTUD-FH
電動化関連部品に必須のバスバーに最適な、省スペースの埋め込み型圧入ボルト。【インバーター、DCDCコンバーター、ジャンクションボックス等】

CPグリップ
ねじ部の塗布剤が締結時に発生するコンタミ(切粉や摩擦粉)の飛散を防止。【センターディスプレイ等】

精密プレス製品
超精密加工技術を有し、プレス品の需要にも対応。【電子部品】

アスファ WP
電動化やSDV化に伴う熱対策である水冷式の機構に合わせて、防水対策と締結力を両立する製品。【統合ECU、バッテリー等】

JOISTUD シリーズ
薄板締結、バリ防止に強みをもつ圧入ボルト。【車体部品等】

ギザタイト/アルミタイト
筐体等の樹脂化、アルミ化に対応可能なセルフタッピンねじ。【ADAS関連部品の筐体締めやECU等】

II グロースターゲット② 非日系企業

東南アジア、東アジアでのシェア確保とインド・欧州市場の新規開拓

2024年度売上高	718百万円
2024年度目標	1,075百万円
2025年度目標	1,252百万円
2024年度目標比	66.8%
2025年度目標比	57.3%

東南アジア・東アジア 東南アジアでは家電やOA機器等メーカーの現地調達化が活発であり、当社でも4つの製造拠点で地産地消の需要に応えています。東アジアでも2つの製造拠点でCASE関連を中心に拡販を行っています。地産地消の流れは同時にローカルメーカーとの激しい競争を意味しており、当社の武器である品質のさらなる向上に加えて、競合に負けないコストメリットを出すべく原価低減策を実施しています。

インド 2025年3月にVulcanグループを子会社に迎え、本格的にインド市場への展開をスタートさせました。インドは四輪車市場の規模はまだ小さいながら、今後の経済成長・人口増加や、政府のEV支援施策による四輪車とEV車の伸びを見込んでいます。まずは既存市場への拡販と並行して現地ニーズの情報収集を行い、今後はグループ内の他製品との融合や技術交流、販売・購買ルートの共有などを段階的に進めています。

欧州 売上比率の低い欧州市場の強化のため、2022年に拡販プロジェクトを発足。展示会への出展や2023年のドイツ拠点設立などを通じ、3年がかりで市場調査や拡販ルート構築などの足場を着実に築いてきました。今後はその基盤をもとに、自動車関連を中心に拡販を進めています。

III グロースターゲット③ ASSY製品需要

グループ力を生かしたアセンブリ製品の投入

2024年度売上高	1,589百万円
2024年度目標	2,455百万円
2025年度目標	2,698百万円
2024年度目標比	64.7%
2025年度目標比	58.9%

日東精工グループでねじ製造技術を持つ会社は15社にのぼり、精密プレス品、太物ボルト、ドリルねじ、ナットなど多数の製品群を保有しています。それらを組み合わせることにより、高付加価値製品を提供し、日東精工にしかできない課題解決をご提案していきます。

例

精密プレス

ねじ・ボルト

×

ナット

特殊冷間圧造部品

多様な締結関連グループ会社
当社では、お客様のあらゆるニーズに対応するとともに、これらを掛け合わせたASSY製品のご提案を行うべく、グループ全体で多彩なラインナップを取り揃えています。
●精密プレス品: 伸和精工 ●金型: 東陽精工
●太物ボルト: 東洋圧造、協栄製作所
●ドリルねじ、ナット: ケーエム精工

III グロースターゲット④ 業種拡大

既存技術の応用による新たなニーズへの対応

2024年度売上高	1,227百万円
2024年度目標	1,673百万円
2025年度目標	1,892百万円
2024年度目標比	73.3%
2025年度目標比	64.9%

経営環境の変化に対応するため、現在売上高の約4割を占める自動車業界以外の業界比率を高める取り組みを進めています。近年では住宅・建築業界に強みを持つボルトメーカーのM&Aを行い、子会社化した会社との共同販売、建築用製品への既存技術の応用など、同業界を拡充しています。製品開発においては、お客様の製造工程を改革できる新技術としてめっきレス技術を開発し、自動車に限らず様々な業界のニーズに対応できる製品づくりを進めています。

異種金属接合技術の被覆化

主に自動車のバッテリー部品で使用される異種金属接合技術「AKROSE」を応用。従来のめっきによる表面処理被膜形成を、異種金属部材の接合に代替可能となります。めっき処理では電気や水、薬剤を大量に消費し、薬剤の使用で発生するガスや排液などの環境負荷物質除去に多くの設備やコストが必要ですが、この技術で環境負荷低減が期待できます。

利益率向上に向けた取り組み

2022年より、本社近辺の2工場の増改築およびレイアウト変更工事を実施しています。分散している工程の集約や、工程に沿った最適な工場配置への組み替えにより、工場間輸送の削減や人員のマルチスキル化、生産性の向上を図ります。2024年末時点で建屋の増築を中心に計画全体の約半分が完了しており、工場の移転集約は2025年以降に本格的に実施する予定です。
また、デジタル化の推進や金型耐久度の向上、薬品使用量の削減、グループ間でのノウハウ共有など、各工程の細部に着目し、品質を保ちながら利益率向上を図っていきます。

24

25