

編集方針

「日東精工統合レポート2023」は、日東精工グループが価値を生み出す仕組みと、今後どのようにそれを持続、発展させていくかをご理解いただくため、経営計画、年間の事業活動、サステナビリティ経営の考え方などの財務情報・非財務情報をまとめた冊子です。本レポートは、日東精工グループからの一方的な報告書という位置づけではなく、ステークホルダーの皆さまからのご意見を頂戴し、今後の活動の参考にさせていただくコミュニケーションツールとして活用していきたいと考えています。

報告対象期間

2022年1月1日～2022年12月31日
(上記の期間以外の情報についても一部掲載しています)

報告対象範囲

日東精工株式会社および
日東精工グループ会社

発行時期

2023年6月

将来の見通しに関する注意事項

本レポートに記載されている将来の業績見通しや、計画および戦略に関する内容は、現時点での状況に基づき判断しているものであり、経済状況や為替相場の変動などにより、異なる結果となる可能性があります。

アンケート

本レポートや日東精工グループに関するご感想やご意見を
お聞かせください。



URL <https://forms.office.com/r/TTXdCTVUP9>

2023 日東精工 統合レポート 2023

IR NITTOSEIKO INTEGRATED REPORT

日東精工株式会社

発行部署／経営戦略本部 経営企画室 マーケティング課
お問い合わせ先／mk@nittoseiko.com
<https://www.nittoseiko.co.jp/>



つなぐ会社

Taking new steps forward together

皆さんはどんな未来をつくりたいですか。

どんな世界で、どんなモノがあって、皆さんはどんな顔をしていますか。

私たちは、ねじやねじ締め機、検査・計測機器、医療機器を通して、

お客さまと課題を共有・解決し、思い描いた未来へと、つないでいく存在でありたいと考えています。



創業

1938年



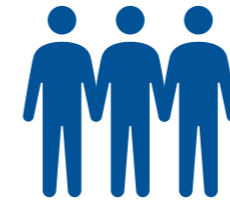
連結売上高

440億円

本社所在地

京都府綾部市

AYABE
CITY



連結従業員数

1,990名



海外拠点所在地

9カ国

韓国／中国／台湾／ベトナム
タイ／マレーシア
インドネシア／アメリカ／ドイツ

特許数



国内 187件

海外 56件

グループ会社

37社



セグメント
売上高比率

▶ファスナー事業…73.2%

▶産機事業……14.8%

▶制御事業……12.0%

▶メディカル事業……0.0%

(新材料の製品化を推進中)

Contents

価値創造ストーリー

CEOメッセージ	04
日東精工の歴史	08
価値創造モデル	10
マテリアリティ	12
サステナビリティ経営推進体制 2023-2025	14

ビジョン

COOメッセージ	16
長期ビジョン	22
中期経営計画 Mission "G" の振り返り	24
新中期経営計画 Mission G-second	25

価値創造戦略

事業拡大戦略	26
4事業概況	26
ファスナー事業	28
産機事業	32
制御事業	36
メディカル事業	40
環境戦略	42
人財戦略	48
財務戦略	54

ガバナンス

コーポレートガバナンス	58
社外取締役メッセージ	61
役員一覧	62

データ

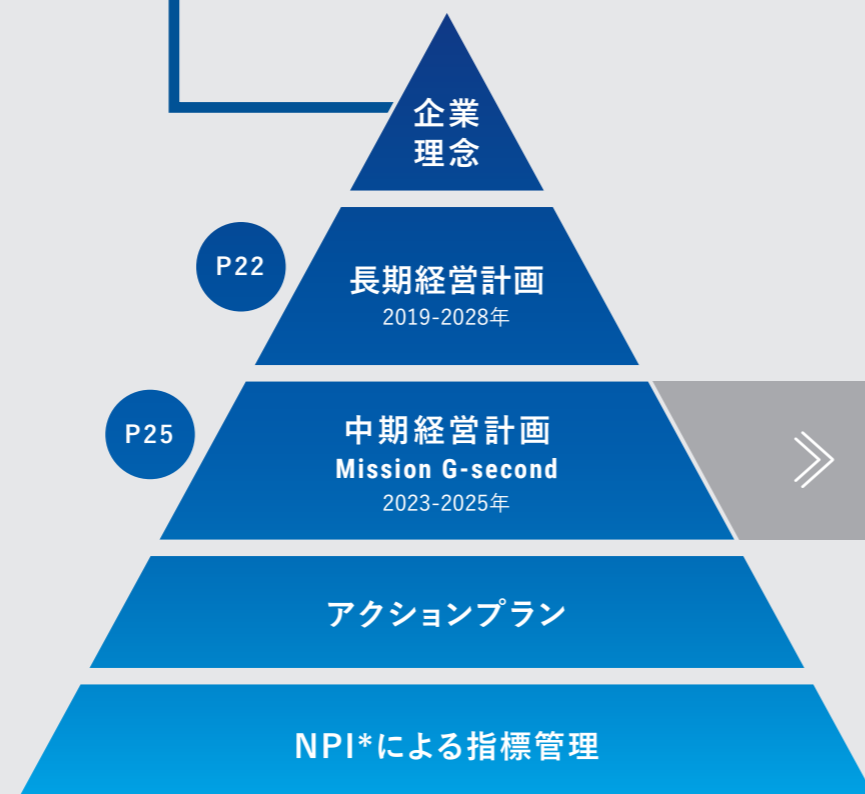
連結財務諸表	64
11年間の主要財務・非財務データ	66
株式情報・拠点情報	68

社是 我らの信条

一、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
技術をみがいて
健全な人格をつくる


二、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

三、我らは よい貢献をする
我が日々の勤めに
いそ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



*NPI…「NITTOSEIKO Progress Indicator」の略で、アクションプランおよびそれに基づく取り組みを体系化し、進捗率を数値化、可視化したもの。

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」は、
企業活動の指針として、今も私たちにつながっています。

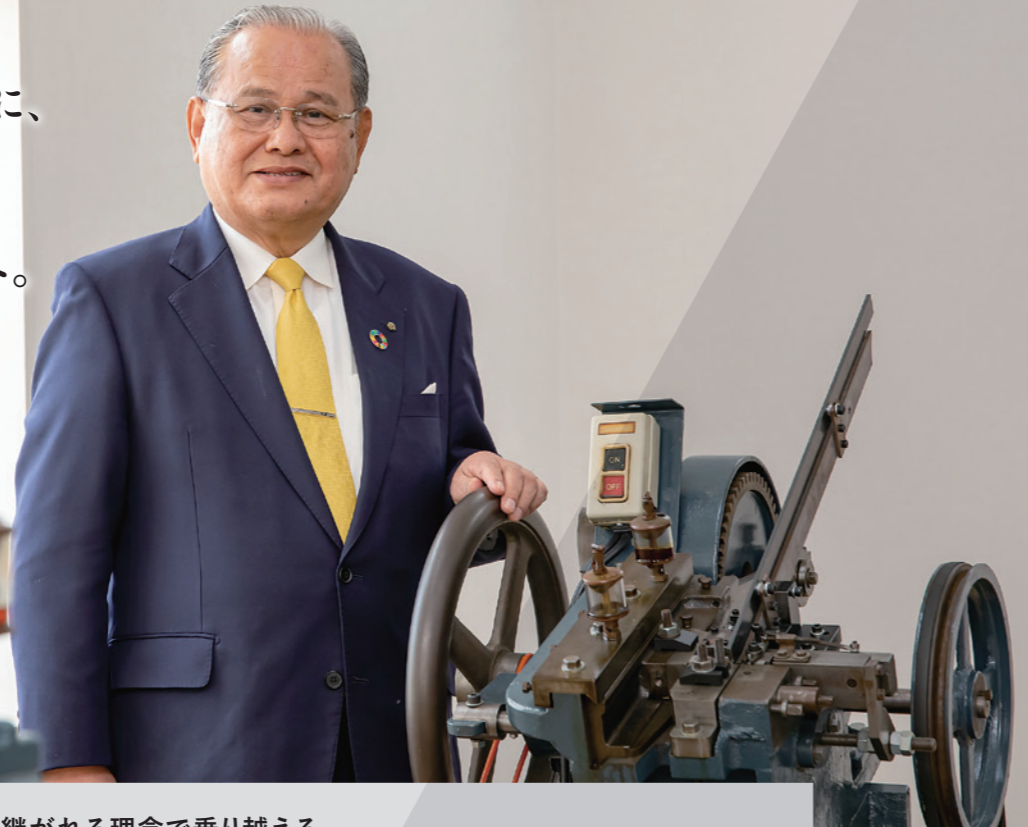
持続可能な社会の実現 



「我らの信条」を胸に、
皆さまとともに、
持続可能な企業へ。

日東精工株式会社
代表取締役会長 兼 CEO

材本 正己
Masami Zaiki



予測困難な時代を受け継がれる理念で乗り越える

2023年に日東精工グループは中期経営計画Mission G-second をスタート致しました。これは長期ビジョン「世界中で認められ、求められる『モノづくりリソリューショングループ』を目指す」の第二ステージとなります。

この節目に改めて日東精工の存在意義と、社である「我らの信条」を、どのように経営活動に活かしていくかを内省しました。2022年度においては、ロシアがウクライナに侵攻して以降、世界中で供給が分断され、食品やエネルギーなどの高騰に拍車がかかりました。加えて中国のゼロコロナ政策がもたらした深刻な半導体不足は世界経済へ大規模な影響を及ぼし、今なお継続しています。ここ数年の世界的な環境や経済の混乱を前に、世界が「平和」であることが何よりも最優先されるべきであることに改めて気づかされました。紛争と環境破壊は、もっとも「人権侵害」につながるものです。しかし2023年度においても紛争や対立などによる「緊張感」に満ちた一年となることが予測されます。

これまでの常識が通用しない出来事が起こり得ることを念頭において、BCPの観点からの徹底的な危機管理対策を机上の議論で済ませず、いざ何か起きたときの初動の一步を具体的に想定しておかなければ後手に回ってしまいます。その変化に対応できるものだけが生き残る、サバイバル耐性を伴うことが2023年はより肝要であると考えています。そしてその支柱となるのは当社の存在意義である創業精神と、社

是である「我らの信条」であると改めて考えるに至りました。

日東精工は1938年京都府綾部市に設立し、今年で86年目になります。当時ここ綾部市は、現在のグンゼ株式会社さま発祥の地として繊維紡績業で栄え、綾部市には全国から女性労働者が集まり素晴らしい繊維製品をつくり出しておりました。しかし地域経済を発展させるためには女性だけではなく、男性が技術や能力を身に付けるための企業が必要であるということで、地元地域の有力者が結集して設立したのが「日東精工株式会社」でした。それは1930年代から当地において、属性関係なく誰もが等しくキャリアを築き、社会に参画することが経済発展の礎となることを既知し会社をつくったということに他なりません。当初は社長を置かませんでした。創設メンバーの役員と社員が知恵を出し合い会社の基盤をつくってきたという稀有な会社です。そして日東精工の設立方針にはこのように記載されております。「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」。事



社 是
我 ら の
信 条

- | | | |
|----------------|---------------|---------------|
| 一、我らは よい自己をつくる | 二、我らは よい仕事をする | 三、我らは よい貢献をする |
| 健康を増進し | 誠実を旨とし | 我らが日々の勤めに |
| 品性を養い | 改善を怠らず | いそむことの出来るのも |
| 知識を求め | 親和協力して | 社会の恩恵による |
| 技術をみがいて | よい製品をつくり | 感謝の心を仕事に活かして |
| 健全な人格をつくる | 明るい職場をつくる | 社会に貢献する |

業を開始する際はお客さまに提供するサービスや製品が先にあつて設立されることが定石です。しかし日東精工は「地域経済発展」と「雇用と人材育成」のために設立された他に類をみない会社です。特異ともいえるこの創業精神は、現在もなお、日東精工のDNAであり、存在意義であるといえます。

私たちはこのDNA・存在意義を大切にしながら、お客さまの声に真摯に向き合い、それを実現し、着実な一歩を進めていきます。全てのステークホルダーの皆さまとともに、地域から世界へ「日東精工の地方創生の考え方と、この地で育まれた確かな技術力」を発信し続けることが、私たちの使命であると考えています。

日東精工のマテリアリティ

持続可能な社会の実現に向けて、私たちは「お客さまとの共有」「環境共生」「地方創生」「人財育成」の4つをマテリアリティ(重要課題)として掲げ、企業活動を行っています。

お客さまとの共有	BtoBビジネスによってお客さまのそばで直にニーズを汲み取り、日東精工の技術やノウハウから解決方法を提案します。お客さまのマテリアリティを共有し解決することで、多岐にわたる分野においてSDGsに貢献します。	環境共生	創業以来自然豊かな地域に拠点を置き、産業の発展とともに人と自然の共存共栄を学んできました。今後も地域環境や地球環境を維持し次代へつなぐため、環境保全を最優先事項の一つと位置づけ取り組みます。	地方創生	創業から一貫して綾部市に本社を置く日東精工はコネクタール企業としての役割を担っており、地域の産業振興に寄与してきた自負があります。今後もこれまで以上に取引先や自治体と連携し、地方の活性化に貢献します。	人財育成	今後ますます課題となる国内事業の継続、労働者不足、働き方改革に対しては、人財育成の取り組みを充実させていくことが重要です。独自の人財育成システムに加え、ダイバーシティとインクルージョンを推進することで、誰もがいきいきと働ける環境をつくります。
----------	---	------	---	------	--	------	---

お客さまとの共有

私たちの強みはお客さまの様々なご要望に対応できる技術力にあります。それはお客さまの声を製品化することではありません。お客さまの目線、立場に立って現状と方向性を把握し、未来の課題を予測、お客さまが課題として声に出される前に、先んじて開発・製品化することにあります。弊社は「精密ねじのトップメーカー」と称される場合が多くあります。これは私たちの身の回りにある製品が軽薄短小化していくことを予測し、1963年に精密ねじ、1980年には世界初の0.6mm圧造極小ねじの製造販売を開始したことによるものです。私たちがいち早く精密ねじ・極小ねじの量産化に成功したことで、当時の家電製品や情報機器、精密機器の小型化、薄型化、軽量化に一役買ったものと自負しているところで。直近においても軽量化する自動車業界向けに薄板への圧入品質を向上させたクリンチングスタッドボルト「ジョイスタッド」シリーズや、EV化に対応し異種金属をプレスによって強固に接合

した「アクロース」、人とロボットが協働するニーズに対応する「協働ロボット用ねじ締めユニット」など様々な新製品を次々に市場に投入してきました。これらの製品は、環境保護のためのエネルギー転換、ワークライフバランスのための働き方改革などの社会課題の解決に貢献するラインナップとなっております。日東精工の「お客さまとの共有」は、お客さまの一步先を製品化することに他ならないと考え、「お客さま」とともに新しいモノづくりに貢献したいと考えています。そして常にビジネスはWin-Winの関係を維持することが、持続的で良好なビジネス関係構築のために不可欠なものであると考えます。それは国内のみならず海外市場においても言えることでしょう。私たちの地域別売上高比率は国内70.5%、海外29.5%となっています。伸びしろのあるグローバル市場での売上を拡充していくことは喫緊の課題と捉えておりますが、国内同様に海外ローカルのお客さまのニーズに即した提案を進め、また海外子会社15社のガバナンスにおいても体制構築を進めていきます。

環境共生

日東精工は「ねじの日東精工」「締結技術の日東精工」と呼称いただくことが多くあります。主要技術のファスナー製品、産機製品を現在まで育てあげた、先の経営者、諸先輩方の努力があってこそだと感謝しています。

ねじは「産業の塩」と言われ、あらゆるモノづくり、産業に欠かせない重要な部品です。だからこそ「環境負荷低減」のために、私たちは責任ある立場にいることを自覚しています。

自動車の環境対応であるEVや低燃費に欠かせない軽量化を実現するためには、自動車の部品はより軽く、小さく、薄くすることが求められています。その変化の先を見通して、信頼性と機能性を付加した締結部品の開発に、さらに力を入れていきます。また、当社のもう一つの主力製品はねじ締め機を中心にした産業機械ですが、自社製品の消費電力だけでなく、お客さまの電力消費削減にどれだけ貢献できるかを追求して開発を行っています。モノづくり全体に使われる「塩」である締結部品、締結技術は、一般消費者の皆さまの目に触れることはありません。それでもモノづくりの決め手となる存在であることに誇りを持ち、製品を通じた環境負荷低減に取り組んでいきます。

そして自社が排出するCO₂や廃棄物の削減も、当社の強みである生産技術力で、2050年カーボンニュートラルに向け取り組んでいきます。

また社員活動の一環として「京都府モデルフォレスト活動」(一般社団法人京都府モデルフォレスト協会)に2012年から参加し、その活動は10年以上となります。綾部市の森林面積は約26,000haあり、京都府内においても有数の森林保有市です。森林の荒廃による災害リスク、農作物被害は年々高まっています。社員自らが森に入り、森林整備を行うことで人的被害ゼロを目指す一助になればと実践を続けてきました。小さな積み重ねと環境意識の醸成は、社員全員で取り組める大切な環境共生活動です。企業の活動、社員の活動の両輪により環境目標の実現を目指していきます。



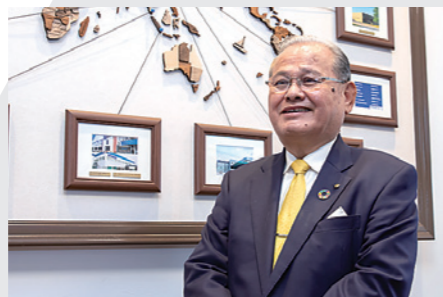
そして「ねじの日東精工」「締結技術の日東精工」から「環境の日東精工」「ESGの日東精工」と呼んでいただけるよう、グループ全体で取り組んでいきます。

地方創生

当社は京都府綾部市や近隣地域の行政機関や学校と一体になって、地域の活性化に取り組んでいます。それをスケールが小さいと言われる方もいらっしゃるかもしれませんが、それぞれの地域の発展に企業が責任を持って取り組み、日本全体、世界中の国や地域がバランスよく持続可能な社会につながっていくと考えています。それぞれの地域には、雇用、高齢化、教育、住宅、産業、農業など独自の課題があります。単にお金を投じればよいというものではありません。

私たちは京都府の綾部市で事業活動を行うことで、雇用を生み出しています。若年者の採用やシニアの雇用を支えることで地域経済に寄与しています。2019年には特例子会社「日東精工SWIMMY株式会社」を設立し、障がい者の方が安心してキャリアを築いていける場所を提供しています。そして地域の企業と取引を進めることで、日東精工がコネクターハブ企業として、地域の産業振興に寄与しているのです。(経済産業省からそのモデル企業として評価されています。)

次世代教育についても、工場見学、インターンシップの受け入れの他にも、当社の人事課、国家資格キャリアコンサルタントを保有する社員を中心に、小学校から高等学校まで年間約10校(2022年実績9校)



からの要請においてキャリア教育やビジネスマナー研修、ビジネスゲームによる疑似体験学習等を行っています。若年者のキャリア形成の第一歩として年間約1,000名の学生の皆さんとの教育活動は、私たちにとても貴重な財産となっています。

また日東精工が1966年7月に設立いたしました綾部工業研修所(現在:一般社団法人綾部工業研修所)は、地元地域の若手技術者を養成する学校として、機械科と電気科の2コースにて、週1日×2時間、1年間かけて技術と技能を習得します。現在は事務局を綾部商工会議所に移管しましたが、今でも講師は日東精工の技術・開発系社員が務めています。これまでに2,000名以上の卒業生を輩出し、地元地域で活躍する技術者の養成機関として重要な役割を果たしています。

私たちが考える社会貢献で大切にしていることは「継続」していくことです。小さなことであっても、皆さんに喜んでいただけることをコツコツと誠実に続けていくことが、何よりも大切だと考えています。地方創生は社会貢献のスケールとしてはわずかなものかもしれませんが、古代中国の思想家である孟子が「身近な人々を大切にすること」を説いたように、地域を良くしていくその先に、良い社会がつくられていくと信じています。

これからも地方創生を軸としたコレクティブインパクトのリーディングカンパニーになるべく誇りを持って活動を進めていきます。

人財育成

私たちは幸せになるために生きています。それは心身ともに健康で、安全で明るい職場において、働きがい追求することが最も重要であるということです。

先に日東精工の出発点について記載しましたが、私たちのDNAにおいて「誰もが等しく活躍する会社」を当たり前のこととして、経営をしてきた経緯があります。そんな私たちの当たり前の活動が認められ「健康経営銘柄」は2021年、2022年と2年間にわたり選出され、2022年においては「なでしこ銘柄」とダブル選出を受けました。ダブル選出は日本全国でわずか9社であると伺っております。

私たちの社は「我らの信条」の第一節は、「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 技術をみがいて 健全な人格をつくる」です。社是の最初の言葉が「健康」とあります。このことから、いかに日東精工が創業時から「健康経営」を当たり前のよう実践してきたかわかりいただけるのではないのでしょうか。2022年には日東精工グループ会社の日東公進株式会社や日東精工SWIMMY株式会社が「健康経営優良法人2022(中小規模法人部門)」に選出されました。これからは「健康経営」の実践を、国内・海外グループ会社全体に拡大展開していきます。

また日東精工は綾部市内に「日東精工体育館」「あやべ・日東精工アリーナ(ネーミングライツ)」「あやべ・日東精工スタジアム(ネーミングライツ)」の3つの施設を保有しており、近隣学校の部活動や地域大会、一般市民のスポーツ活動にも広く貸し出しをしております。日東精工、日東精工グループ、そして地域社会の皆さまへの健康活動支援を引き続き行っていきます。

また昨年には内閣官房より「人的資本可視化指針」が発表されました。これに準じて人的資本データの開示を積極的に行っていきます。私たちの求める人財は「『我らの信条』を体現する人財、自ら考え自ら行動する自律した人財、豊かな人生を送ることができる人財」としています。そして中期経営計画「Mission G-second」を推進する人財であることを求めています。

日東精工は1987年から「教育単位制度」を導入しています。本制度は「学び続ける風土を醸成する」という目的でスタートしたもので、新入社員から執行役員まで全員が同等に年間教育単位20単位を取得することを義務化した制度となります。私たちは技術革新とキャリア形成のために「自ら学ぶ」姿勢と意識が何よりも重要と考えています。義務化というルールから人事制度の評

価に連動していますが、原則として20単位が未取得であってもペナルティは発生しないこととしています。そしてこの20単位取得の内容と構成は個人の自由としています。そのため日東精工では様々な研修プログラムを準備し、できるだけ自由に参加できるように配慮をしています。また自己啓発での資格取得やボランティアなどの社会貢献活動、職場や個人の改善活動などにおいても教育単位を取得することができるシステムとなっています。2022年の実績でいうと平均教育単位取得数は41.2単位となっており、20単位以上の取得割合は85%です。「学び続けること」を当たり前にし、自らのキャリアを考えて自由に設計できる教育制度として根付いています。

コロナ禍から社員のコミュニケーションや教育の手段が大きく変化することになりました。対面での講座開設が難しい状況ではありましたが、コロナ禍から生まれたチャンスもありました。例えばeラーニングやリモートでの講座、動画研修プログラムの常設化が一気に進んだことが挙げられます。

2020年から福知山公立大学の協力を得て開講した「日東精工ビジネススクール」では、次世代経営者育成のプログラムとして、日東精工のみならずグループ内からの参加を仰ぐことで、グループ内の社員交流が活発に行われるようになりました。

また日東精工の社員が講師となって研修動画をアップする「Nライブラリ」システムを立ち上げました。講師は管理職以外でも人事課が認定すれば研修動画をアップすることが可能になります。相互に学びあう新しいコンテンツを、今後は日東精工グループ全社に拡大展開を図っていきたく考えています。さらに新中期経営計画では、コロナ禍により開催を先送りしていた「タウンホールミーティング」を再始動します。

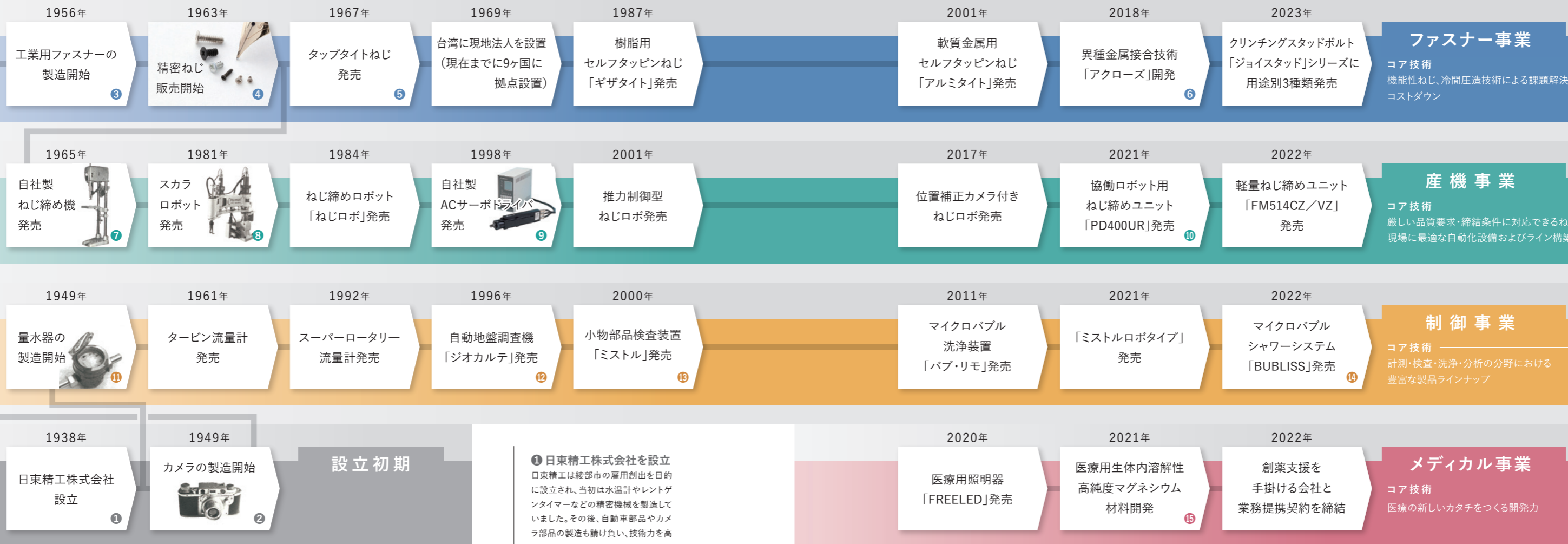


社長や取締役などの役員が、若手社員や現場の声をダイレクトに聴き、素早く経営に反映させることを目的としています。現場の意見を聞くことに加え、中期経営計画、経営の考え方など重要なメッセージを社員に伝える機会とし、その内容は社内報などで広く公開共有していきたいと考えています。

日東精工の創業経緯、生い立ちから発生した社員共有の言葉に「みんなで頑張る、みんなで良くなるう」があります。社員一人ひとりのこの想いが日東精工の最大の強みと考え、これからも組織と社員がお互いに成長できる経営を目指していきます。

これらのマテリアリティは、すべて当社の価値創造につながるストーリーとならなければなりません。後ページで紹介するそれぞれの戦略において成果を求め、持続可能な企業としての存在価値をますます高めていきたいと考えています。予測困難な時代であるからこそ、一歩先を見据え、日東精工グ

ループ全体で挑戦していく姿勢と行動を、ステークホルダーの皆さまにご満足、ご納得いただけるように努めていきます。そしてこれからも「我らの信条」を胸に、私たちは皆さまと共に「前に前に」歩み続けていきます。



設立初期

① 日東精工株式会社を設立
日東精工は綾部市の雇用創出を目的に設立され、当初は水温計やレントゲンタイマーなどの精密機械を製造していました。その後、自動車部品やカメラ部品の製造も請け負い、技術力を高めていきました。

② カメラの製造開始
1949(昭和24)年、当社はカメラ部品製造や下請け加工で培った技術を活かし、カメラの試作第1号機「ルック」を発表。距離計連動型の45ミリレンズシャッター付で、レンズ以外は自社で加工・組立を行った高級機でした。翌年に廉価版の「エレガ」も発売しましたが、技術不足からピント機構に不具合が発生するなどの欠陥品が少なくありませんでした。販売期間も出荷台数もわずかであったため、現在はカメラ愛好家に「幻のカメラ」と呼ばれることもあります。

③ 工業用ファスナーの製造を開始
1954(昭和29)年4月、大阪開催の第1回国際見本市に米国フィリップス・スクリュー社の十字穴付きねじと十字ねじ回しが出品されました。当時はマイナスねじが主流でしたが、コストや作業性の点から近く市場を制すると見込まれました。このねじの特許実施権を所有していた大沢商会とかねてより取引があった当社が、ねじの十字穴成形用パンチ(金型)の製作を受注しました。パンチの試作研究のためにリベットの打鉄試験を繰り返すなか、副産物であるリベットをねじメーカーに販売。その量が増えるにつれて、ねじ自体の自社製造にも挑戦します。金型販売先から製造技術指導を受け、1956(昭和31)年から十字穴付きねじの製造を開始しました。

④ 精密ねじ販売を開始
当時のカメラにはマイナスねじが多く使われており、締付けに熟練の技術を要しました。手締めから電動ドライバーになっても、ビットがマイナス溝から横滑りして部品や作業者を傷つける問題が多発していました。当社はこの問題に着目して研究を開始。1963(昭和38)年、米国フィリップス・スクリュー社から輸入されたマスターパンチをもとに1.7mm径のねじを自社製造し、熱処理によって強度を高めました。このねじが高い作業性とゆるみ止め効果で注目を集め、翌年には大手メーカーのカメラに採用されて世界市場に出荷されました。その後、当社の規格をベースに日本写真機工業規格(JCIS)が制定されました。

⑤ タップタイトねじ発売
創業30周年を迎えた1967(昭和42)年、当社はコンチネンタルスクリュー社とタップタイト製品*の技術援助契約を締結。これを機に、当社は多様な機能性タップタイトねじを開発していきます。プラスチックが急速に普及した昭和40年代には、樹脂の白化やめねじ破壊を防止できる「Pタイト」を開発。また、2001(平成13)年にはアルミダイキャスト技術の発展に合わせて、ベストセラー製品「アルミタイト」を発売しました。



*下穴加工のみでねじ込み可能な(めねじ加工が不要な)ねじで、断面がおにぎり形状のもの

⑥ 異種金属接合技術「アクローズ」開発
EVの普及が進み始めた2010年ごろ、当社はEVバッテリー向けの締結部品を供給していました。しかし、アルミと銅を接合したこの製品には、腐食や接合強度の面で課題がありました。そこで長年培ってきた冷間圧造技術とプレス技術と組み合わせ、新しい異種金属接合「アクローズ」を開発。2020年には「アクローズ ハイブリッド」をリリースするなど、進化を続けています。



⑦ 自社製ねじ締め機発売
昭和30年代後半の高度経済成長期、産業界は賃金高騰や労働力不足に直面。生産ラインの自動化が進んでいました。当社は、ねじ締め作業のコストがねじ単価よりもはるかに高いことに着目し、ねじ締め機の開発を進めました。1965(昭和40)年、日本シェークグループ(株)と技術援助契約を交わし、スタンドマット600を開発。当時のハンディ型電気式ドライバユニットでの作業と比べ、締付け時間を約60%短縮できる画期的な装置でした。それ以来、締結作業の合理化や高精度化のニーズに応えるため、小型軽量化したミニマットや横方向のねじを締めるハーブマットなどの製品群を増やしていくことになりました。

⑧ スカラロボット発売
研究開発部の担当者が、山梨大学・牧野教授のスカラロボット研究会に参加したのは、大量生産から多品種少量生産へ時代が移りつつあった1978(昭和53)年のこと。水多閑節型組立てロボットの開発を進め、3年後に「Picmat SCARA」第1号の商品化に成功しました。さらに3年後には、このスカラロボットをねじ締め専用機として軽量コンパクトに仕上げた「ねじロボ」を発売。現在に至るまで進化を続けています。

⑨ 自社製ACサーボドライバ発売
当社が初めてねじ締めドライバを開発したのは、1986(昭和61)年。以来、バージョンアップを重ねてきました。本製品はDCモータの課題を解消すべくACサーボモータを採用し、メンテナンスフリーを実現。その後もコスト、モータ回転数、正確性、トレーサビリティ対応など、多くのテーマに取り組みながら現在のKX・NXドライバへとつながっています。

⑩ 協働ロボット用ねじ締めユニット「PD400UR」発売
戦後の苦境を乗り越えて開発した初の自社製品です。当時の技術と生産設備を活かせる製品として「量水器」に注目。1948(昭和23)年5月に度量衡法による量水器の修復免許を取得し、福知山市と京都市から既存機器の修理を受注しました。翌年11月には通商産業省(現経済産業省)から製造免許を取得し、試験設備も充実させ、量水器づくりに乗り出します。営業担当者は行人さんながら、試作品を詰めた重いリュックサックを背負って各市の窓口へ訪問を繰り返し、今日の制御事業の基礎を築いていきました。

⑪ 量水器の製造開始
戦後の苦境を乗り越えて開発した初の自社製品です。当時の技術と生産設備を活かせる製品として「量水器」に注目。1948(昭和23)年5月に度量衡法による量水器の修復免許を取得し、福知山市と京都市から既存機器の修理を受注しました。翌年11月には通商産業省(現経済産業省)から製造免許を取得し、試験設備も充実させ、量水器づくりに乗り出します。営業担当者は行人さんながら、試作品を詰めた重いリュックサックを背負って各市の窓口へ訪問を繰り返し、今日の制御事業の基礎を築いていきました。



⑫ 自動地盤調査機「ジオカルテ」発売
自動の地盤調査機である「ジオカルテ」は、産機事業のドライバ・ねじ締め機の技術を活用して開発した製品です。それまで手作業で複数の作業員が汗だくになりながら行っていた地盤調査が、作業員一人で簡単に行えるようになりました。阪神淡路大震災後に義務化された、建設前の地盤調査等で活躍していくことになりました。



⑬ マイクロバブルシャワーシステムBUBLISS発売
2011(平成23)年に、制御システム事業部、産機事業部、日東公進(グループ会社)が合同で「マイクロバブル洗浄装置」を開発しました。工業用洗浄システムとして実績を重ね、新たな展開分野として美容業界に着目。神戸大学大学院・アドファーマ(株)との共同研究により、プロの声を反映させたヘアサロン専用シャワーシステムを実用化しました。

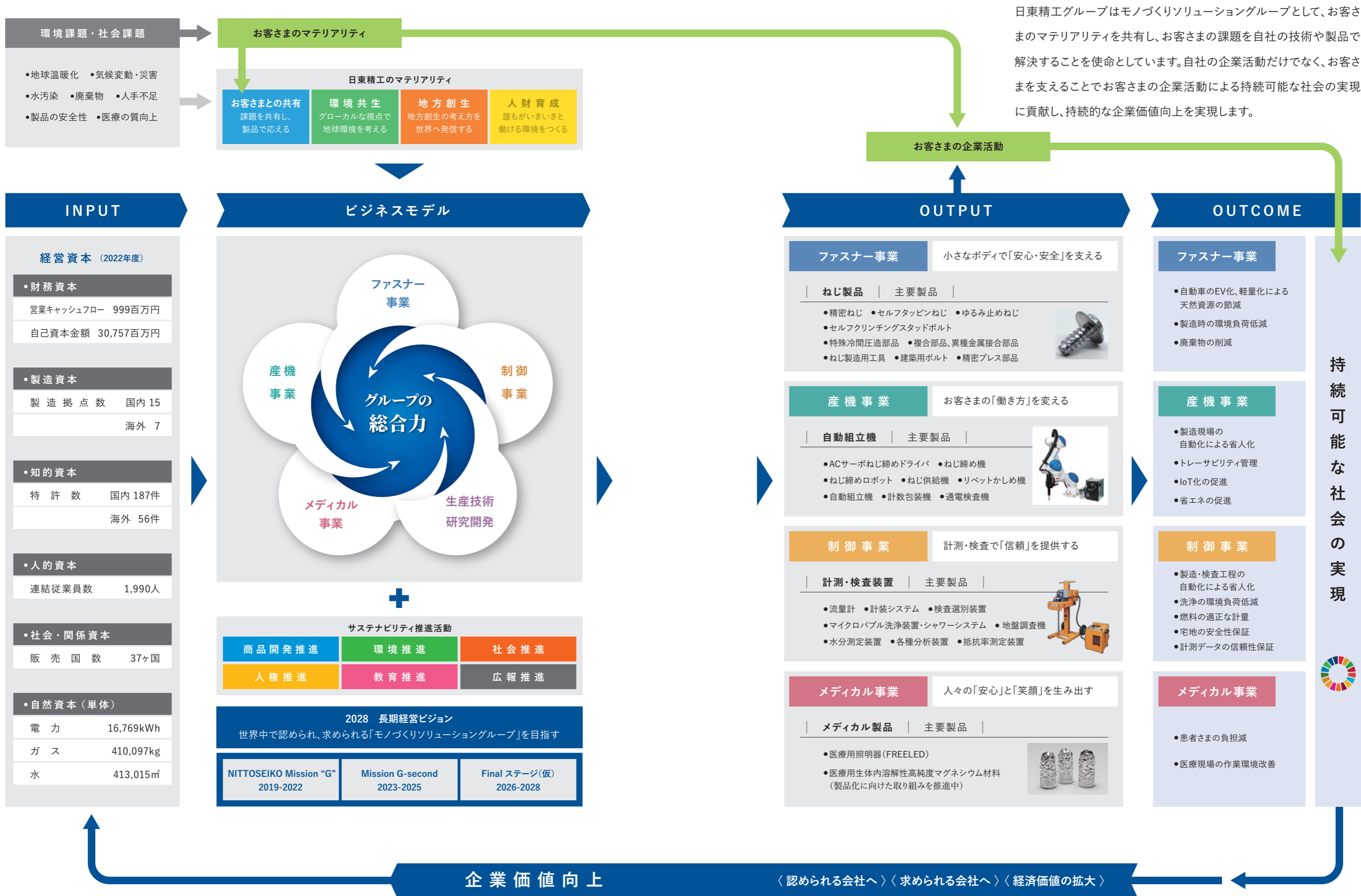


⑭ 小物部品検査装置「ミストル」発売
1980年代、研究開発部門にて自社製(当時)の画像処理装置を開発し、それを利用してファスナー事業向け社内設備として、精密ねじ検査装置等を製作していました。社内用にて一定技術が確立すると、お客さまから検査選別装置の引き合いをいただくようになります。その後も、搬送技術や検査方式の改良による新型製品を開発し続け、お客さまのニーズに合った製品を展開しています。



⑮ 医療用生体内溶解性高純度マグネシウム材料開発
富山大学、京都府立医科大学、京都府と5年間にわたる共同研究の結果、高純度マグネシウム材料の開発に成功しました。骨折手術で使用される医療用インプラント(髄内釘やねじ)に適した新素材で、役目を終るとと身体の中で溶けるため、インプラントの抜去手術が不要になり、患者さまの負担を大きく軽減できます。ねじ設計・製造技術を活かすとともに、その素材自体も開発するというテーマをクリアしました。





日東精工グループは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、お客様の課題を自社の技術や製品で解決することを使命としています。自社の企業活動だけでなく、お客様を支えることでお客様の企業活動による持続可能な社会の実現に貢献し、持続的な企業価値向上を実現します。

日東精工グループは経営理念である「我らの信条」のもと、創業当時から培われてきた誠実・信頼・感謝の心をもって企業価値向上に取り組んできました。持続可能な社会の実現のため、当社が存在する価値を改めて明確にすべく社会的に重要な課題を抽出し、「お客さまとの共有」「環境共生」「地方創生」「人財育成」の4つのマテリアリティを特定しました。

マテリアリティの特定プロセス

<p>社会的な課題の抽出</p>	<p>環境課題・社会課題の中から、当社の企業活動への影響度が大きいものを抽出。</p>
<p>マテリアリティ案の作成</p>	<p>抽出した課題の中から、経営理念の関連性を考慮し社内のプロジェクトでマテリアリティ案を作成（ステークホルダーが求める企業活動についても調査）。</p>
<p>マテリアリティの特定</p>	<p>常勤役員会で議論のうえ、マテリアリティを決議。</p>

マテリアリティ

お客さまとの共有

B to Bビジネスによってお客さまのそばで直にニーズを汲み取り、日東精工の技術やノウハウから解決方法を提案します。お客さまのマテリアリティを共有し解決することで、多岐にわたる分野においてSDGsに貢献します。

- お客さまの製造工程のCO₂・廃棄物削減
- お客さまの製造現場の省人化
- お客さまの製品の品質向上

SDGsへの貢献



環境共生

創業以来自然豊かな地域に拠点を置き、産業の発展とともに人と自然の共存共栄を学んできました。今後も地域環境や地球環境を維持し次代へつなぐため、環境保全を最優先事項の一つと位置づけ取り組みます。

- CO₂排出量の削減
- 廃棄物排出量の削減
- 生物多様性の保全



地方創生

創業から一貫して綾部市に本社を置く日東精工はコネクターループ企業としての役割を担っており、地域の産業振興に寄与してきた自負があります。今後もこれまで以上に取引先や自治体と連携し、地方の活性化に貢献します。

- 地域産業の発展・雇用創出
- コネクターループ企業のグループ展開
- 地域の環境づくり・人づくり



人財育成

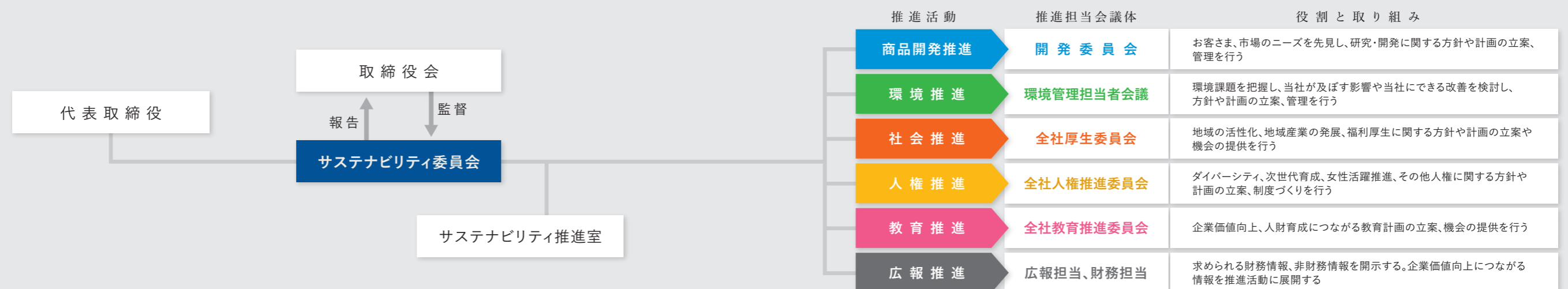
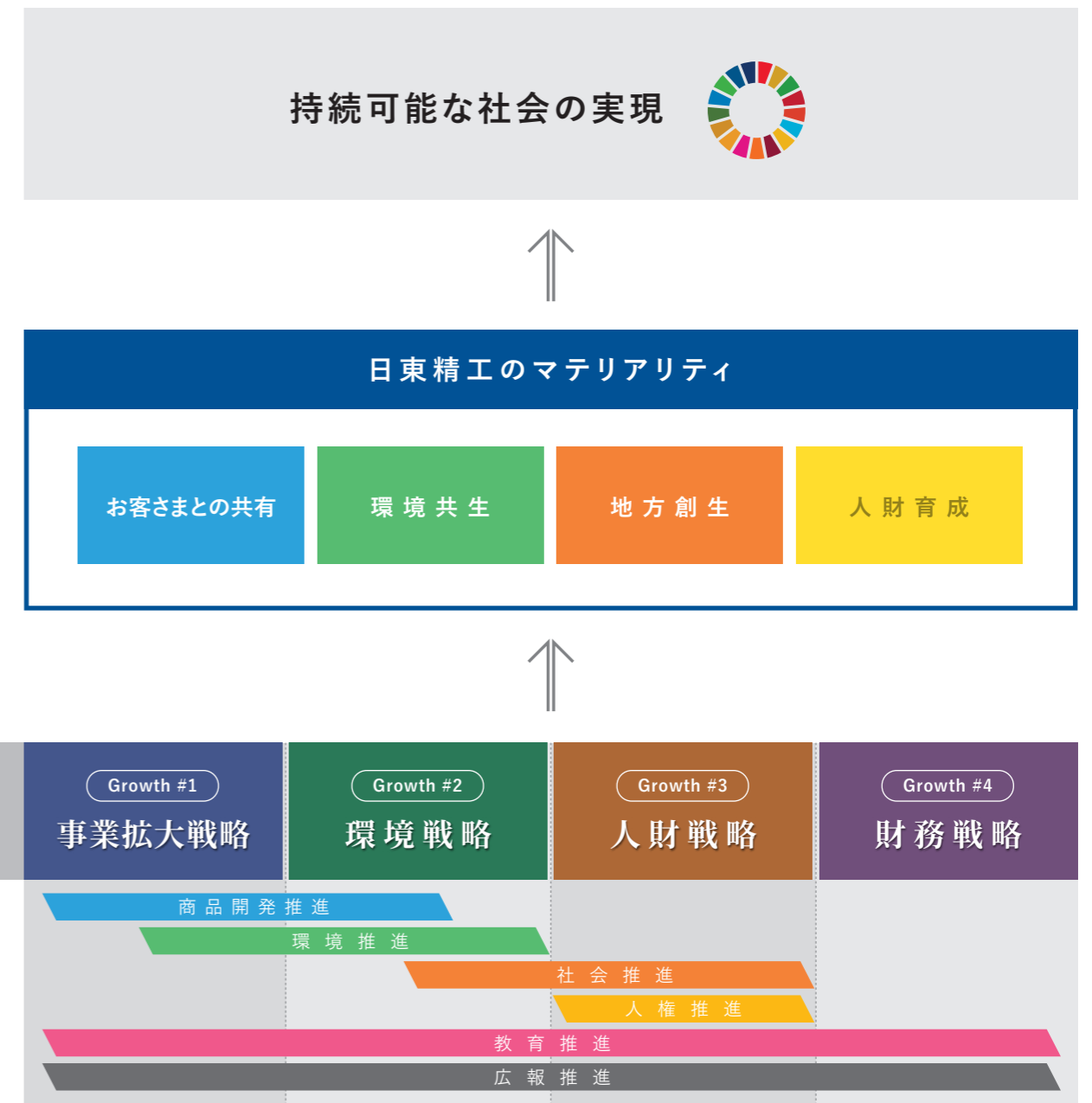
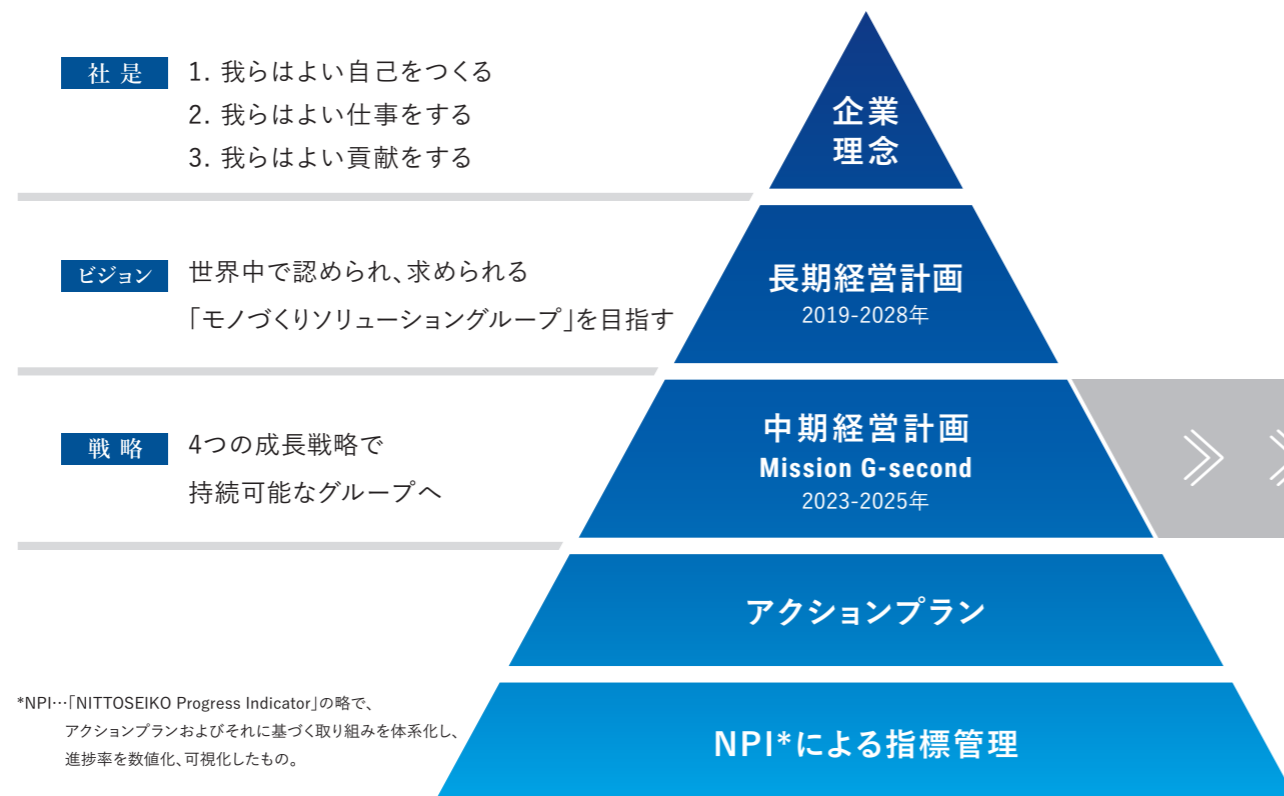
今後ますます課題となる国内事業の継続、労働者不足、働き方改革に対しては、人財育成の取り組みを充実させていくことが重要です。独自の人財育成システムに加え、ダイバーシティとインクルージョンを推進することで、誰もがいきいきと働ける環境をつくります。

- 人権・多様性の尊重
- 従業員のエンゲージメント向上
- 社内教育環境の充実



取締役会の監督のもと、代表取締役社長を委員長とし、社外取締役を含む取締役で構成するサステナビリティ委員会を設置しています。この委員会は、持続可能な社会の実現に向けた経営を行う意思決定機関としています。一方、日東精工では社は「我らの信条」で掲げる「よい自己」、「よい仕事」、「よい貢献」を経営目的とし、長期経営ビジョンの実現のために策定された中期経営計画 Mission G-secondを推進し

ています。この事業活動が、サステナビリティ経営の方針と連動するよう、サステナビリティ委員会の傘下にある推進担当会議体が、自身の活動に関連する中期経営計画 Mission G-secondの各戦略に横断的に関わっています。経営目的も持続可能な社会の実現もあるべき姿は同じですが、多様な視点から実践していくことで、より高い組織力と継続的な効果につながると考えています。



今も色褪せない
経営理念の継承と
信頼を生む事業の深化。

日東精工株式会社
代表取締役社長 兼 COO

荒賀 誠 Makoto Araga



私が重視する経営の考え方について

2023年3月30日の取締役会で代表取締役社長兼COOを拝命しました。

経営において私が重視しているのは「経営理念の継承と事業の深化」です。創業以来、経営理念の根底に流れる「誠実・信頼・感謝」の心は、自らのキャリアを高め、そして仕事を通して社会に貢献することを目指すものです。特に感謝の心は、人に対しても物に対しても相手の良さを見出す力が養えます。それは、組織力はもちろん、イノベーションやメンタルといっ

た様々なことに有効です。

また、当社はニッチな業界で成長を目指しています。ニッチだからこそ、その事業領域を受け持つ責任があるわけですから、我々の事業を活用するお客さまの要求に応じていくためにも、より領域を深掘りしていかなければなりません。深化には、技術やサービスの進化や、体質や環境の新化も必要です。深みを増すことが、経営ビジョンにある「認められ、求められる」サステナビリティ企業につながるものと考えています。

グループシナジーを高める ～中期経営計画NITTOSEIKO Mission “G”の振り返り～



2019年～2022年中期経営計画NITTOSEIKO Mission “G”（以下、Mission G）は、経営ビジョン「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」の実現に向けたファーストステージにあたります。

Mission GのGは、Group's Global Growth（グループのグローバル的成長）を意味しており、3つのGの単語にはそれぞれ目指す姿が込められています。

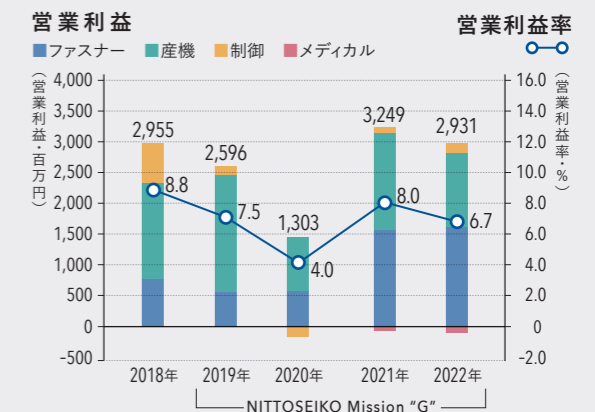
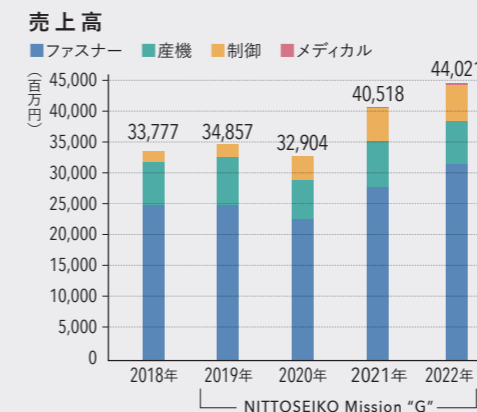
- 目指す“Group” / ベクトルを合わせ、互いのシナジーを追求するグループが
- 目指す“Global” / グループ力を活かした最高の提案力と行動力を世界の広範囲で発揮し、
- 目指す“Growth” / メーカーならびにメーカー商社として、革新的QCIDI*の向上によるグループ全体の成長を図ること

*IはInformation（情報提供）を表す

M&Aの実施により子会社だけで28社、その中で製品や業界が異なる16のメーカーと12つの商社のグループとなったことから、異なるものを組み合わせる新しい創造、販売ネットワークの相互活用など、グループ内での相乗効果を高め、更なる成長につなげることを重点に取り組みを進めてきました。特にグループ内の商社については、これまでのそれぞれが持つ流通の製品に限定せず、積極的にグループ製品のP

Rを強化しました。この取り組みにより、商社のグループ内製品の売上高は2019年から2022年までで30%増加しています。収益性においても製販双方のメリットを得ることができています。

2019年～2022年の間に、1つの商社と2つの製造会社を子会社に加え、当社の製品ラインナップ及び販売ネットワークを更に拡大しました。



未曾有のパンデミックにより、想定していた経済成長と異なる中での事業運営となり、製品開発や事業拡大施策など、約一年半近く計画の中断を余儀なくされました。目標としていた550億円の売上高には到達することができず、2018年から約30%アップとなる440億円となりました。

収益においては、原材料、エネルギー価格の高騰により、わずかな伸び率となりました。今後持続可能な企業を目指す上で、収益性は当社の重点課題であると認識しています。また、欧州をはじめとする海外事業展開や、ロボットメーカーとの共同開発製品、美容業界への新事業展開など、コロナ禍で足止めとなり最終年度で本格的な始動となった施策については、確実に次期中期経営計画で結果につなげたいと考えています。

当社の素材開発力を活かし、2021年に発表した医療用生体内溶解性マグネシウム材料は、非臨床試験の段階にきており、実用化に向け確実に前進しております。また、当社の産機事業の人財やノウハウを活かし、並行して量産設備の開発を進めています。

社内環境に対してはダイバーシティ&インクルージョンやエンゲージメント向上につながる取り組みに注力しました。特

に創業以来、基本方針の一つとしてきた健康増進の取り組みにより、経済産業省および東京証券取引所から「健康経営銘柄」、経済産業省および日本健康会議からは「健康経営優良法人（ホワイト500）」、スポーツ庁から「スポーツエールカンパニー」に2021年、2022年と2年連続で認定されました。またワークライフバランスや多様性を尊重する取り組みが認められ、厚生労働省から「えるぼし三つ星」、「くるみん認定」、経済産業省及び東京証券取引所から「なでしこ銘柄」に認定されました。

さらに2019年には障がいがある方の就労の機会を拡大させるため、特例子会社「日東精工SWIMMY株式会社」を設立し、2020年に「京都府障害者雇用推進事業（京都はあとふる企業）」に認定され、2023年2月には厚生労働省から障がい者の雇用促進及び雇用安定の取り組みが評価され「もにす認定」に選ばれました。

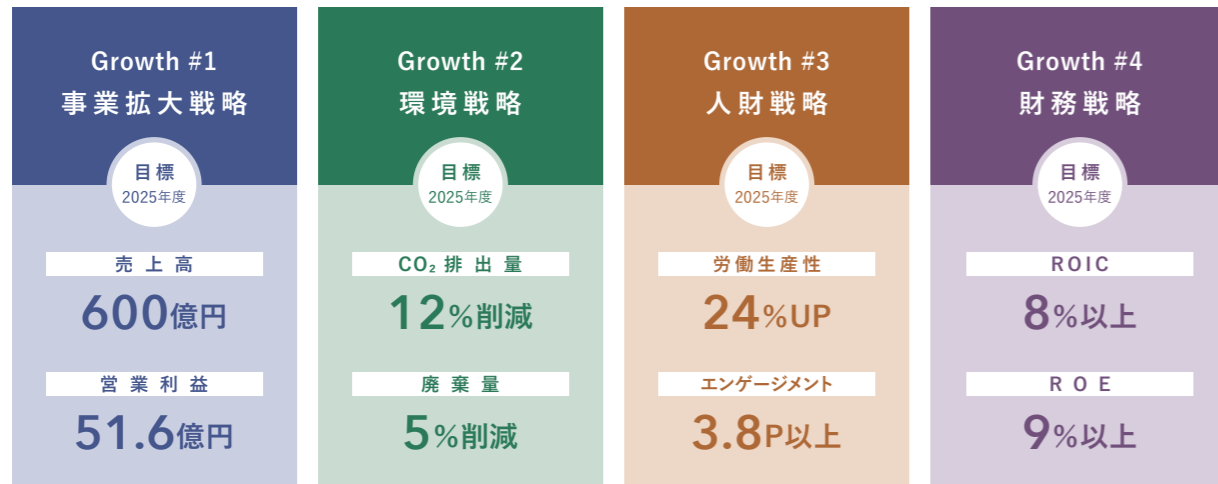
創業以来、従業員一人ひとりが受け継いできた社是「我らの信条」に基づく健康や多様性への取り組みが、様々な形で世の中に評価されることは、我々にとってこの上ない喜びであり、従業員全員の強靱なエンゲージメントにつながると思っています。

セグメント成長と基盤の強化 ～新中期経営計画Mission G-secondについて～



2023年からスタートした3か年の中期経営計画Mission G-second(以下、Mission G-second)は経営ビジョンの実現に向けたセカンドステージになります。Gの表す、Group's Global Growthを継承しつつ、業界の変化に先行して対応できる組織体制と、先に課題として述べた収益体質の強化、そしてそれを実行できる人づくりに注力する計画を策定しました。

Mission G-secondは、大きく4つの戦略に分け、それぞれに目標を設定しています。



|| Growth #1 事業拡大戦略

この戦略では最終年度の売上高600億円、営業利益51.6億円(8.6%)を目標に設定しています。

当グループは現在4つの事業があり、これまで共通する業界については、総合的な取り組みを行ってきました。昨今、当社グループの事業を取り巻く業界や市場の要求は高度化し、それに先行あるいは追従する判断と実行のスピードが求め

られます。また、技術や施策にはより深化が必要となります。Mission G-secondでは、これらの課題に対応するため、事業それぞれのコア・コンピタンスを活かし、ポートフォリオの最適化を図りながら、常に他ではできないソリューションビジネスを展開していきます。

自動車業界を中心に、軽量素材、薄肉化、小型化といった環境や安全への対応が、日々進化し高度化しています。このような変化に対して、ファスナー事業セグメントが主力とするねじなどの締結部品は、一般の規格品では対応が難しくなっています。高度化した母体の機能を損なうことなく、安全な締結が求められるというニーズに対して、独自の開発力で個々に最適な提案を行う当事業のビジネススタイルが今後はますます強みとして活かされる



と考えています。お客さまに寄り添い、お客さまが目指すものを共有し、適時に締結の最適解が提案できる組織づくりと、それがボーダーレスに実行できる環境を整えていきます。また、ファスナー事業セグメントは、海外拠点を含めて地産地消の一貫生産をポリシーとしています。サプライチェーンの見直しが今後ますます加速していく中で、このポリシーはお客さまの生産における安定、安心につながると考えており、さらに重点エリアへの積極的な事業拡大を進めていきます。産機事業セグメントや制御事業セグメントの主力である自動ねじ締め機や検査・分析装置、包装機、洗浄機などの産業機械は、環境に対応するための軽量化や効率化、DXに必要な

なAIやIoTの機能の開発に注力していきます。また事業展開においては、2023年に欧州に初めて拠点を設立しました。発展が加速している新興国や労働力不足となっている先進国、それぞれの自動化のニーズに合わせて応えられるよう、今後も海外サービス体制の拡大と強化を図っていきます。制御事業セグメントの地盤調査機やヘアサロン向けのマイクロバブルシャワーシステム、メディカル事業セグメントの医療用体内溶解性高純度マグネシウム材料は、これまでメーカーへの販売が主流であった当社の事業スタイルとは異なるQOLのビジネスです。当社グループの事業の柱となるよう積極的に挑戦していきます。

|| Growth #2 環境戦略

この戦略では最終年度にCO₂排出量12%減(2019年比)、廃棄量5%減(原単位2019年比)を目標に設定しています。環境のリスクに対し、社外取締役を含むサステナビリティ委員会において、2030年にCO₂排出量30%減(2019年比)、2050年にカーボンニュートラルを目指すことを決定しました。まずは海外工場を含め太陽光パネルの設置や、電力の切り替えにより、再生可能エネルギーの活用を進めています。この取



り組みにより、産機事業、制御事業においては、2030年までにゼロカーボンを目指します。排出量が多いファスナー事業においては、再生可能エネルギーの活用を行うとともに、生産工程の見直しによる生産効率の向上や運搬の削減、設備の省電力化など、産業機械を事業とする自社の生産技術力を活用して段階的に排出量削減に取り組んでいきます。環境対応の機会として、環境対応製品の開発・販売もこの戦略の中で取り組んでいます。製品ごとに貢献できる排出削減量を算出し、売上だけでなく、その削減量を「お客さまのCO₂削減貢献目標」としてKPIで設定し、従業員による環境対応への意識向上を図っています。

気候変動だけでなく、地域社会という環境の改善もこの戦略の中の一つに位置づけています。地域の発展は当社の創業目的です。「環境づくり」として従業員による自然保護活動や多目的施設への運営資金の支援、「次世代育成」として学校での人づくり教育や次世代技術者養成、「産業振興」として綾部工業研修所の支援や地域経済牽引事業の推進、「健康づくり」としてスポーツ施設の運営資金支援、スポーツイベントの協賛など、それぞれにカテゴリーを設けることで目的を明確にし、従業員が主体となって活動する風土づくりに取り組んでいます。

|| Growth #3 人財戦略

この戦略では最終年度のエンゲージメントスコア3.8ポイント以上、労働生産性24%アップ(2022年比)を目標に設定しています。

当社は創業以来、社会貢献、人格形成を中心に独自の教育制度を用いて人財育成に取り組んでいます。この創業精神は、社是である『我らの信条』に示されており、その言葉一つひとつは非常に深く、『我らの道』という冊子にまとめ教本としています。これを体現できる人が当社の求める人財であると考えています。当社の教育制度は、役員が構成する全社教育委員会による計画のもと、集合教育や自己啓発を中心に教育単位を取得していく仕組みですが、能力開発だけでなく、地域活動への参画、改善提案、小集団活動など幅広い「学び」を対象としています。この人財育成のしくみは、昨今の



ESG活動においても十分に発揮されると考えており、従業員のエンゲージメント向上にもつな

がると考えています。当社では毎年行っている従業員満足度調査からエンゲージメントに関連する質問だけを集計し、エンゲージメントスコアとして評価に使用しています。トップ層が目標、目的を明確にすることで、人財育成だけでなく、社員コミュニケーション・動機づけ・結果とプロセスの評価が多様性を尊重して公正に実行される環境を整え、総合的なエンゲージメントの向上に努めています。

Mission G-secondでは、人的資本投資のアウトプットとして、労働生産性による評価も取り入れます。先に述べた人財が、その能力を発揮して、どのように活躍してもらいたいのか、長期ビジョンである『モノづくりソリューショングループ』の早期実現を目指すため、ベクトルとなる指標が必要と考えたからです。ここでいう労働生産性は人員削減や仕入材料の削減などによる無計画で一時的な効果ではなく、付加価値の向上、生産性の向上、作業効率や資源効率の向上などによる恒久的な効果を求めています。結果に導く人財育成とそれが恒常化した環境を確立し、求める労働生産性を創造するために、積極的な投資を実施していきます。



用、生産効率の向上など資産の回転率を高めていく施策も必要です。Mission G-secondでは、ファスナー事業セグメントに属する全ての製造会社に固定資産回転率を重点指標と

|| Growth #4 財務戦略

この戦略では最終年度のROIC8%以上、ROE9%以上を目標に設定しています。

安定的に事業を継続させていくためには、4つの事業セグメントの効率化を図り、高い収益性を維持する取り組みが不可欠です。Mission G-secondでは、ROICを指標とする資本コスト経営に取り組めます。1つ目の事業拡大戦略にセグメント別の強みを活かして取り組むことと同時に、セグメントごとの特性を考慮した投資対効果の追求が必要であると考えています。

ファスナー事業セグメントに属する企業は資本集約型です。自動車業界など多品種小ロット生産が進行中、製品1個の単価が低いねじやプレス品は、機能性を高めて付加価値を向上させていくことが重要ではありますが、資産の有効活

して設定し、個別の取り組みではなく、各社が連携して取り組むことで相互効果を高めていきます。また、高需要が期待されるエリアへの資本投資も積極的に行っていきます。労働集約型の産機や制御事業セグメントは、より身近なソリューション対応を強化するとともに、幅広く高度なニーズに



応えていくため、販売ネットワークの拡充と新たな技術の融合に向けた資本投資が必要であると考えています。

また、グループ全体の資金を一元管理し、資金運用の効率化、資本の圧縮を図り、洗練された財務体質を構築していきます。

経営ビジョンに示す当社のあるべき姿

当社は2019年から2028年を一つの長期経営計画とし、3つのステージを経て、経営ビジョン「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」ことを掲げ、邁進しています。

認められ、求められる存在になるために、6つのステークホルダーからの視点であるべき姿を描いています。

環境	環境課題解決のモノづくりと省エネ環境活動
お客さま	潜在ニーズの見える化とお困りごと解決
取引先	Win-Winな関係の構築
地域社会	地域産業の発展と雇用創出
従業員	エンゲージメント向上と人権尊重
株主／投資家	健全な財務体質と持続可能な事業変革

サステナブルな社会の実現と、日東精工による企業価値向上の取り組みは、常に一体でなければなりません。また日東精工グループ従業員一人ひとりが、仕事を通じて実感できるものでなければならないと考えます。

そのために従業員の身近な存在である6つのステークホルダーへの活動へ落とし込むこと、つまり「環境、お客さま、取引先、地域社会、従業員、株主/投資家」から認められ、求め

られる存在になることが企業価値向上につながり、ひいてはサステナブルな社会への実現につながるものと考えます。

「Think global, Act local」という言葉がありますが、日東精工では「グローバルなビジネスを、足元で実現する」と捉え、日東精工それぞれの拠点からモノづくりを通して、グローバルにビジネスを展開していきます。

長期ビジョン
2019～2028年

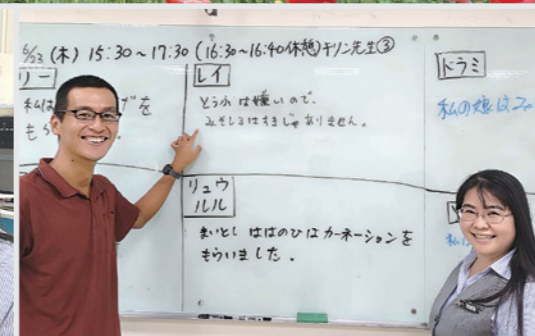
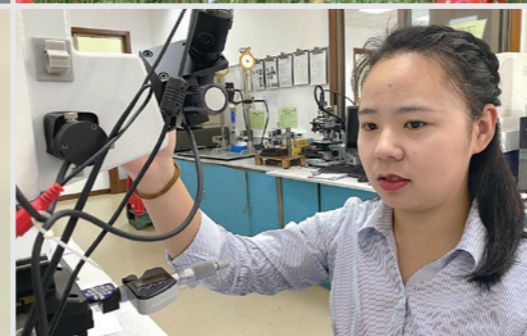
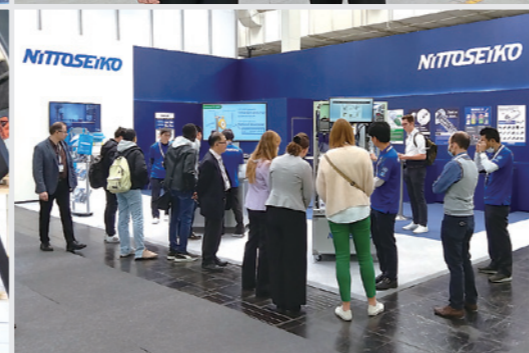
世界中で認められ、求められる 「モノづくりソリューショングループ」を目指す

企業理念である「よい自己」「よい仕事」「よい貢献」の精神のもと、日東精工が提供する製品、モノづくりソリューションを通して持続可能な社会の実現を目指し、企業として成長、変革、進化することにより企業価値向上を図っていきます。

近年はグローバルにグループの拡大を進めていますが、各拠点で雇用を生み出し、各拠点の取り組みや製品を通して世界中のステークホルダーに貢献することを、グループの一貫した使命としています。「持続可能な社会の実現」を目指すためには、世界のグループ全社でベクトルを合わせなくてはなりません。そのフラッグとなるのがこの長期ビジョンです。

具体的な計画は、各ステージの中期経営計画で定めています。

ビジョンの達成に向けた戦略を立案し、成長に向けて確実に実行していきます。



持続可能な社会の実現 



企業価値向上

環境的価値向上

社会的価値向上

財務的価値向上



認められ、求められる存在

環境	お客さま	取引先	地域社会	従業員	株主/投資家
環境課題解決のモノづくりと省エネ環境活動	潜在ニーズの見える化とお困りごと解決	Win-Winな関係の構築	地域産業の発展と雇用創出	エンゲージメント向上と人権尊重	健全な財務体質と持続可能な事業変革

中期経営計画 Mission “G”の振り返り

中期経営計画 2019～2022

● 名称 / NITTOSEIKO Mission “G”

● 経営ビジョン / 顧客、市場のニーズにグループの総合力でより高く応える ～Group’s Global Growth～

● 最終年度目標と実績

	売上高(百万円)	営業利益(百万円)	経常利益(百万円)	当期純利益(百万円)	ROE(%)
最終年度目標	55,000	4,705	4,941	2,896	8.8%以上
実績	44,021	2,931	3,235	1,828	6.1%

● 事業セグメントの取り組みと結果

中期経営計画NITTOSEIKO Mission “G”では、下記の5つの戦略を掲げ取り組みました。

- グループの有機的結合によるシナジーの追求
- グローバルな事業領域の開拓と拡充
- ソリューションを武器にお客さま満足度向上への徹底実践
- モノづくり力を高める製造力、製品開発力の徹底追求
- ブランド求心力の向上と従業員の活性化

▶ ファスナーセグメントの取り組み

ファスナーセグメントは、M&Aの実施により、国内外で製造会社14社と商社8社のセグメントとなりました。それぞれ得意とする業界や製品群を持っており、異なるものを組み合わせる新しい創造や販売ネットワークの相互活用など、グループ内での相乗効果を高め、さらなる成長につなげることを重点に取り組みを進めてきました。グループ商社によるグループ製品の売上高は2019年から2022年までの4年間で30%増加しています。これは収益において、製販双方のメリットを得ることができる理想的な活動と言えます。このほか、生産性の向上、グループ内での生産設備の有効活用などに注力した結果、2018年度からの伸び率は、売上高は34.0%、営業利益については117.1%と収益性を向上させることができました。

	2018年度	2022年度	伸び率
売上高	24,032	32,199	34.0%
営業利益	759	1,648	117.1%
営業利益率	3.2%	5.1%	

▶ 産機セグメントの取り組み

コロナ禍以降、自動車をはじめとする業界の設備投資が回復せず、さらに製品に使用する半導体をはじめとする部材不足や価格高騰により、売上高、利益ともに2018年度を下回る結果となりました。厳しい環境下ではありましたが、CASE事業に関する設備需要に対しては、海外生産に特化した製品ラインナップの拡充や、増加する電装用のソリューション製品など積極的な活動を展開し、今後の需要回復の足掛かりを確立しました。また、各ロボットメーカーとのコラボレーションによる新製品を次々と市場投入しました。パンデミックによるBCP対応や、労働力不足、賃金水準の向上により、生産の自動化あるいは、人とロボットの協働作業は今後ますます加速していくと考えられます。次期中期経営計画に向け、厳しい環境の中だからこそできた種まきを、事業の拡大とともに開花させていきます。

	2018年度	2022年度	伸び率
売上高	7,687	6,515	-15.2%
営業利益	2,054	1,227	-40.3%
営業利益率	26.7%	18.8%	

▶ 制御セグメントの取り組み

制御セグメントは検査・計測分野の拡充のため、日東精工アナリティックを子会社化したことにより、事業領域の拡大が図れたことはもちろん、海外の販売ネットワークを大きく拡充することができました。売上高は伸長しましたが、産機セグメントと同様、部材不足と価格高騰により収益性を下げる結果となりました。主な取り組みとして、90%以上の国内シェアをもつ地盤調査機ジオカルテについては、ジオカルテIVの発売により、試験データの転送作業が容易になりました。課題であった調査時の手作業工程を無くすことで、より作業性向上と安心に貢献しています。また、タイの大学との共同開発など、ジオカルテの新しい可能性への転換期となった4年間でもありました。マイクロバブルにおいては、工業用洗浄としてだけでなく、その性能を他の業界にも幅広く活用できないかと考え、大学との共同研究により美容業界向けの製品を開発しました。

	2018年度	2022年度	伸び率
売上高	2,058	5,296	157.3%
営業利益	141	157	11.3%
営業利益率	6.9%	3.0%	

▶ メディカルセグメントの取り組み

新たな事業領域の拡大として、NITTOSEIKO Mission “G”にてこの第4の事業を立ち上げました。一番の成果は、世界初の医療用生体内溶解性高純度マグネシウム材料の開発です。早期の実用化に向けて、治験の準備や生産体制の確立を同時進行で進めています。

▶ サステナビリティ経営

ダイバーシティや健康増進、地域振興は、企業理念のもと、日東精工が長い間継続してきた取り組みです。NITTOSEIKO Mission “G”では、外部からの評価も受けることができました。以下に4年間の取り組みや評価を記載します。

2019年

- 2月 「えるぼし認定」の三つ星を取得
- グループ共通のブランドロゴマークを刷新
- 3月 京都府立工業高等学校へ「ねじ締めロボット」を寄贈
- 7月 あやべ・日東精工アリーナ ネーミングライツ取得
- 8月 岩崎拓夫氏が「文部科学大臣表彰」を受賞

2020年

- 2月 「健康優良企業認定証『銀』」を取得
- 医療機器製造販売業許可を取得
- 3月 「健康経営優良法人2020」に認定
- 9月 日東精工SWIMMYが「京都はあつる企業」に認定
- 10月 アクローズ「地域経済牽引事業計画」承認
- 11月 アクローズ「一般財団法人 素材センター会長賞」を受賞

2021年

- 2月 「スポーツエールカンパニー2021」に認定
- 3月 「健康経営銘柄2021」に認定
- 「健康経営優良法人2021(ホワイト500)」に認定
- 7月 ユニバーサルロボット社のUR+製品認証を取得
- 8月 「家族ぐるめ」イベント実施
- 10月 「サステナビリティ委員会」を設置
- 11月 材木社長(当時)が「旭日双光章」を受賞
- 「あったか子育てきょうと表彰」受賞
- 近畿地方発明表彰「京都発明協会会長賞」を受賞

2022年

- 1月 あやべ・日東精工スタジアム ネーミングライツ取得
- 2月 「スポーツエールカンパニー2022」に認定
- 3月 「健康経営銘柄2022」に認定
- 「健康経営優良法人2022(ホワイト500)」に認定
- 令和3年度「なでしこ銘柄」に認定
- 日東精工SWIMMYが「健康経営優良法人2022(中小規模法人部門)」に認定
- 日東公進が「健康経営優良法人2022(中小規模法人部門)プライト500」に認定
- 4月 新市場区分「プライム市場」へ移行

新中期経営計画 Mission G-second

中期経営計画 2023～2025

2023年度～2025年度の中期経営計画「Mission G-second」は、2028年の経営ビジョンである「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」の第2ステージとなります。

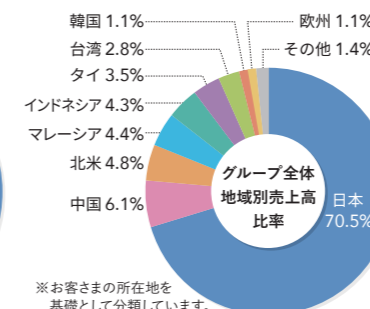
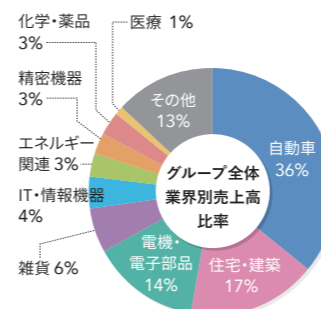
各事業セグメントに求められる課題を分析し、強みを活かし

た事業展開でさらなる成長を目指すとともに、高効率な財務体質と事業活動による信頼と安心の企業づくりを実践していきます。また、創業からの道しるべである「我らの信条」を体現できる人づくりに努め、高いエンゲージメントでサステナビリティ社会の実現を目指します。

経営ビジョン	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
戦略テーマ	4つの成長戦略で持続可能なグループへ



コア・コンピタンスを活かした事業別戦略で
お客さま目線のソリューション活動を実践する



新中期経営計画 Mission G-second 2025年度目標

売上高 60,000百万円
営業利益 5,160百万円

※お客さまの所在地を基礎として分類しています。

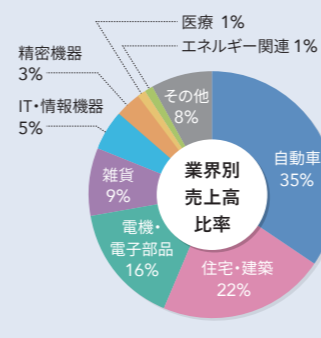
ファスナー事業

主要製品

- 精密ねじ ●セルフタッピンねじ ●ゆるみ止めねじ ●セルフクレンジ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
- 建築用ボルト
- 精密プレス部品

グロースターゲット

- ◎CASE関連事業
- ◎非日系企業
- ◎ASSY製品需要
- ◎業種拡大



新中期経営計画 Mission G-second 2025年度目標

CAGR 11.0%
ROS 1.5UP

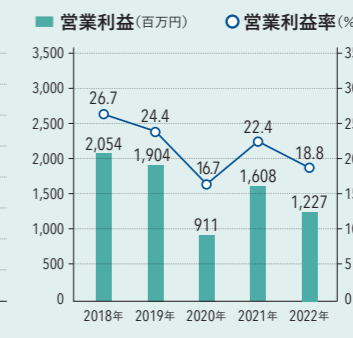
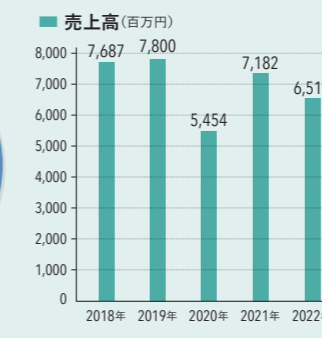
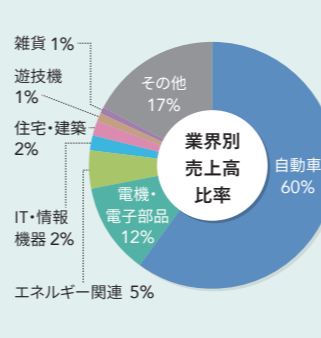
産機事業

主要製品

- ACサーボねじ締めドライバ
- ねじ締め機
- ねじ締めロボット
- ねじ供給機
- リベットかしめ機
- 自動組立機
- 計数包装機
- 通電検査機

グロースターゲット

- ◎CASE関連事業
- ◎非日系企業
- ◎海外向け販売
- ◎事業領域拡大



新中期経営計画 Mission G-second 2025年度目標

CAGR 25.6%
ROS 1.2UP

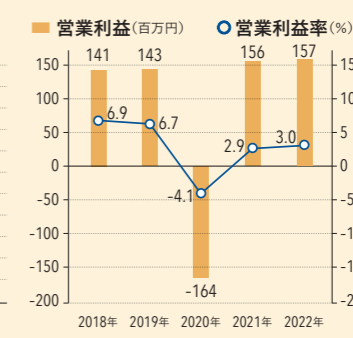
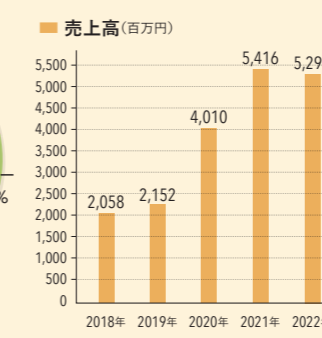
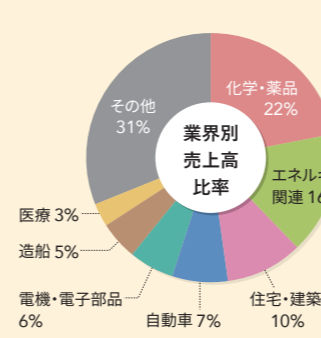
制御事業

主要製品

- 流量计 ●計装システム
- 検査選別装置
- マイクロバブル洗浄装置・シャワーシステム
- 地盤調査機
- 水分測定装置
- 各種分析装置
- 抵抗率測定装置

グロースターゲット

- ◎環境関連事業
- ◎半導体・食品市場
- ◎海外地盤調査事業
- ◎EV/LIB事業



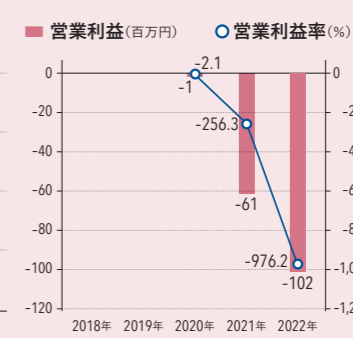
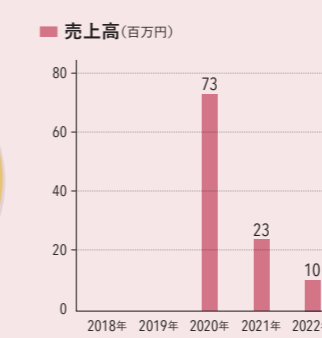
新中期経営計画 Mission G-second 2025年度目標

CAGR 11.3%
ROS 1.7UP

メディカル事業

主要製品

- 医療用照明器「FREELED」
- 医療用生体内溶解性高純度マグネシウム材料 (製品化に向けた取り組みを推進中)



※グロースターゲット/それぞれの事業セグメントにおいて、成長産業、成長エリア、主力製品等、重点となる製品や販売先を特定し、売上げ目標を設定。経営資源を効率的に活用していきます。

※上記円グラフの値は全て2022年度のものです

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
- 建築用ボルト ● 精密プレス部品

取締役 兼 執行役員
ファスナー事業本部
本部長

浅井 基樹



事業概要



|| オーダーメイドで9万種以上

工業用ファスナー(ねじ)は「産業の塩」と呼ばれ、モノづくりには欠かせないものです。その形状や素材、サイズは目的によって実にさまざま、当社はこれまでに9万種以上を手掛けています。しかもそのほとんどがオーダーメイド品。特に、進化を続ける自動車業界へセルフタッピンねじの実績を多く積み重ね、環境負荷の低減とトータルコストダウンに貢献し、軽量化、新素材への対応などお客様のニーズに対応した独創的かつ機能的なねじの開発に取り組んでいます。また、

国内で初めて量産した精密ねじ(ねじ径1.2~2.6)では、製品の軽薄短小化に貢献し、高い評価をいただいています。近年は、高機能ねじのみにとどまらず異種金属接合部品やスタッドボルト等も開発。また、グループ企業に太物ネジや建築用ドリルねじ、プレス品を得意とする企業が加わったことで、グループ全体であらゆる要望にお応えするラインナップを網羅するほか、それらを掛け合わせた付加価値の高い製品を提案しています。

|| 世界トップクラスの生産能力

ねじをはじめ、複雑な形状の特殊冷間圧造部品や複合部品など、幅広い締結部品を生産している当社は、国内はもとより、台湾、インドネシア、タイ、マレーシア、中国にも生産拠点を展開しており、生産能力は世界トップクラス。世界のモノづくりを、現地のお客さまのそばでサポートしています。

当社は各種ねじ製造用工具のほか、圧造機や転造機、熱処理装置、めっき装置、検査機まで、独自の精密加工技術や省力技術を駆使して設備をほぼ内製化。総合品質を高める一貫生産によりお客さまの信頼に応えています。



ファスナー事業の現状認識

強み

- 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(開発力)
- 高度な冷間圧造技術とその応用(異種金属接合部品、ギヤ部品等)
- グループ全体での豊富なラインナップと、グループ間製品の組み合わせや販売網共有などのシナジー効果
- 東南アジアを中心としたグローバル製造拠点および各拠点での社内一貫生産体制
- ねじ製造用工具、製造設備、選別・包装設備、無人化・省力化設備を社内生産できる体制
- 世界有数のねじ締め機メーカーである産機事業セグメントとの締結技術共有体制

課題

- グループシナジーのさらなる発展
- 欧米、特に非日系企業への販売力強化
- 新製品開発のさらなる迅速化

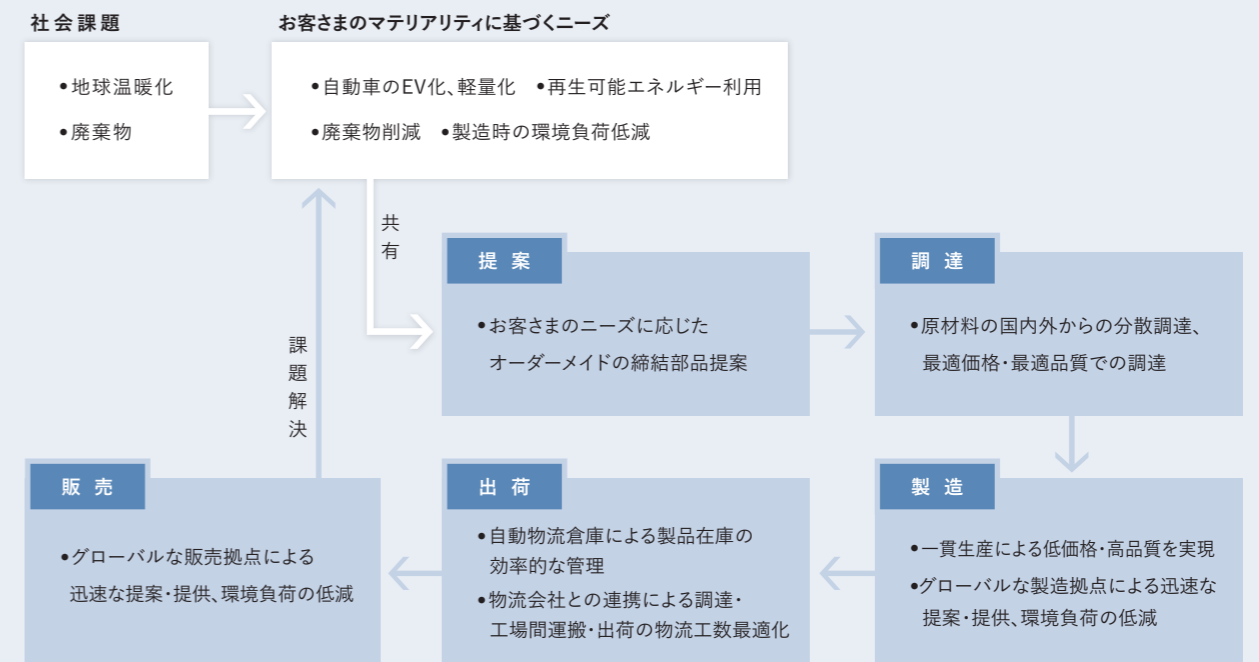
機会

- 電動化、IoT化による電子部品の増加(コンタミ管理)
- CASE関連製品の需要拡大
- 製品軽量化に伴う、樹脂化や薄板化に対応する締結部品の需要拡大
- カーボンニュートラルに貢献する締結部品の需要拡大
- 大阪・関西万博に向けた建築関連部品の需要拡大

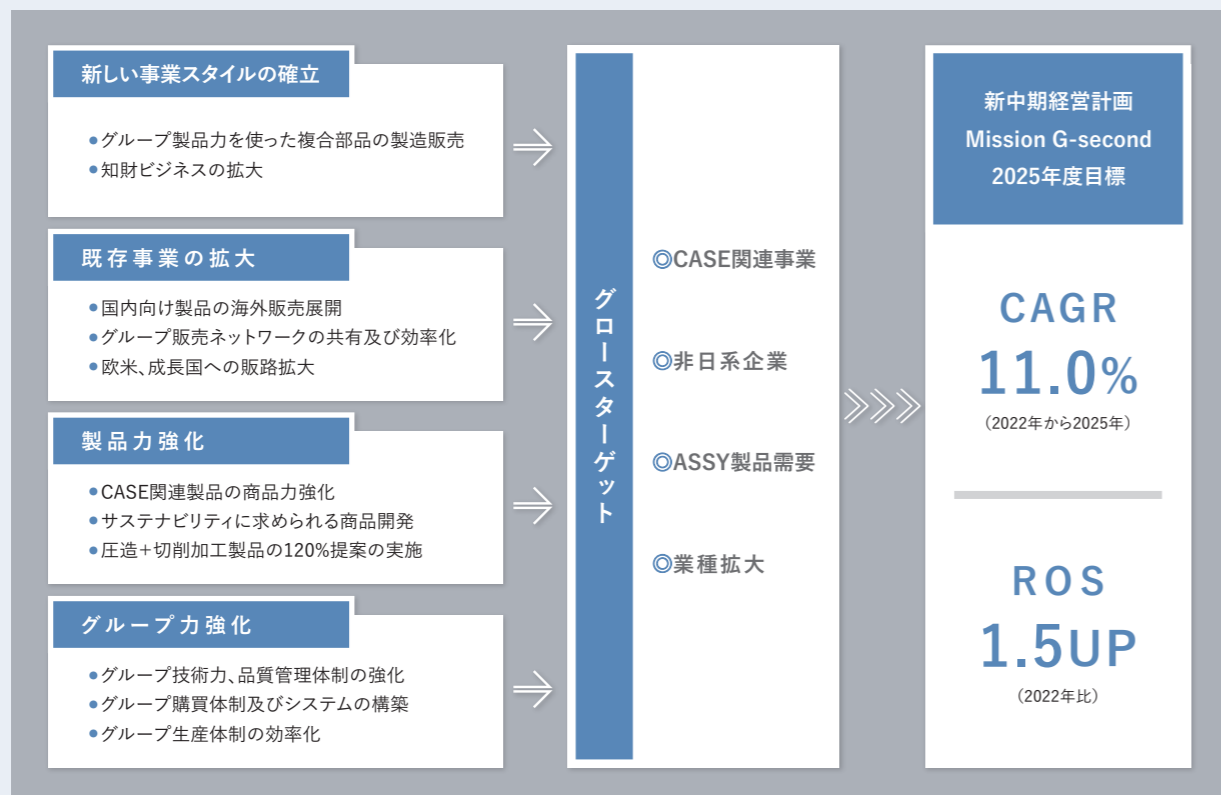
リスク

- 部品削減を狙いとするねじ締め本数の減少
- 生活様式の変化の落ち着きによる好調業種の需要減
- 少子高齢化や産業構造の変化による既存市場の縮小

ファスナー事業の価値創造



ビジョンと戦略



本セグメントでは「お客さまとの共有」というマテリアリティのもと、「自動車の軽量化による天然資源の節減」「製造時のエネルギー削減」「廃棄物の削減」等に貢献し、持続可能な社会の実現につながる価値を生み出せるよう、事業活動を行ってまいります。

中期経営計画「Mission G-second」では、2025年度のCAGR 11.0%、ROS 1.5UPを目標として、4つの戦略を掲げています。

①新しい事業スタイルの確立：本セグメントでは国内外合わせて22社のグループ企業があります。すでに販売ネットワークの相互活用や製品・技術を掛け合わせのご提案などを進めておりますが、この相乗効果をさらに高め、グループ間の複合部品（ASSY製品）という武器を確立していきます。また、当社の技術力を活かし、ライセンスでの知財ビジネスも拡大していきます。

②既存事業の拡大：産業構造の変化や国内市場の縮小が見込まれる中、新たな市場・業界への進出は急務となっています。現在は国内および東南アジアの日系企業を中心とした営業活動に注力しておりますが、今後、欧米やその他成長が見込まれる国の非日系企業まで営業活動を拡

大していきます。

③製品力強化：CASE関連部品、たとえば電子機器、センサ、EVに貢献する締結部品や、お客さまのグリーン調達に貢献するような締結部品の開発、既存製品の応用範囲拡大を進めていきます。また、当社の長年培った冷間圧造技術に切削加工を組み合わせた高付加価値製品についても、さらに注力していきます。

④グループ力強化：グループ全体での技術力、品質管理体制の底上げも行っていきます。同時に、グループでのスケールメリットを生かした購買体制の構築を目指します。また、これらの戦略の基盤として工場の新設やそれに伴う最適な設備・人員の再配置、物流・運搬の見直しを実施し生産性の向上を目指します。さらにIATF16949活用によりさらなる品質管理力の強化を行っていきます。

グロースターゲット（重点となる製品や販売先）としては「CASE関連事業」「非日系企業」「ASSY製品需要」「業種拡大」を挙げ、それぞれの売り上げ目標を達成できるよう拡販活動を行っていきます。

迅速果敢、ここで掲げた目標、計画をやり遂げるため、速やかに思い切りよく決断し実行していきます。

2022年の概況・取り組み

強固な異種金属接合を実現する「アクローズ」や「アクローズ ハイブリッド」、高精度で大量生産を可能にした「ギヤ部品」などの自動車のEV関連製品が増加する一方、世界的な半導体不足の長期化に伴う市場の減速により、精密ねじ、一般ねじともに、需要が減少しました。また、エネルギーや原材料価格の高騰により、利益環境は厳しい状況となりました。

このような状況のもと、カーボンニュートラル、脱炭素社会の実現に向け、自動車関連業界を中心に評価が高い「アクローズ」や「アクローズ ハイブリッド」、締結部材の反りや圧入箇所のパリの発生を軽減しつつ、回り止め強度を得ることができる「ジョイスタッド（旧製品名称：新型クリンチングスタッド）」の販売促進に取り組みました。また、輸送および生産効率の向上、CO₂排出量の削減を図るため、生産工場を中心とする事業環境の集約に着手しました。

|| 異種金属接合「アクローズ」

冷間圧造技術によって素材を成形した後、その素材同士をプレス加工により強固に接合させる技術で、鉄・ステンレス・アルミニウム・銅など異なる材料を接合可能です。EV・ハイブリッド車の電池関連における銅・アルミの接合技術として使用されており、近年は密着性を原子レベルまで向上させた「アクローズ ハイブリッド」もリリースしています。



|| セルフクリンチングスタッドボルト「ジョイスタッド」シリーズ

自動車などの軽量化に伴い、部品の薄肉化が進んでいます。ジョイスタッドは、首下突起形状を見直すことにより、薄板締結の課題であった部材の反り、パリの発生を軽減しました。2023年1月には、さらに個別の締結条件に特化した3種類の新製品をシリーズに追加し、展示会出展なども行っています。



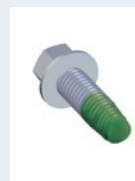
2023年の取り組み計画

半導体不足による自動車・家電製品の生産台数減の挽回や、各社EV化に向けた開発の着手などにより自動車業界の受注拡大、2025年の大阪・関西万博の関連の特需により住宅・建築業界の受注拡大を見込んでいます。一方で、ゲーム機をはじめ自転車/釣り具など、生活様式の変化に伴う需要は緩やかに下降するものと考えています。

そのような環境の中で、プレス部品などのグループ会社製品と日東精工製品を掛け合わせ、グループ力を活かした複合部品の提案を積極的に行っていきます。また欧米への拡販の足掛かりとすべく、昨年に引き続き、ドイツの展示会に出展。「CASE関連」での需要が見込まれる、コンタミ対策製品「CPグリップ」や薄板締結に貢献するスタッドボルト「ジョイスタッド」等のPRを進めています。また本年3月リリースの建築業界をメインターゲットとした特殊十字穴「シェアクロス」は、建築業界に強みを持つケーエム精工と販売ネットワークを共有し、受注の拡大を目指します。異種金属接合部品「アクローズ」については、電気自動車・ハイブリッド車の電池といった既存市場の拡大に加えて、その技術を応用し、新たな業種・市場での従来工法からの置き換えを目指します。現在、八田工場の増設を行っておりますが、環境への対応はもちろん、生産性の向上を実施します。

|| ねじ切粉飛散防止ねじ「CPグリップ」

近年はあらゆる業界での電動化、IoT化の加速により、電子基板の使用機会が増加しています。そのねじ締めで問題になるのが切粉（コンタミネーション）です。CPグリップは、ねじにエポキシ樹脂を塗布しており、これが締付け時に切粉を吸着。コンタミ飛散を防止します。CASE関連や産業機械など、様々な業界で実績を積み重ねています。



|| 特殊十字穴「シェアクロス」

シェアクロスは、2番と3番といった番手の隣り合うドライバビットを共通使用できる十字穴で、建築現場などで、異なる十字穴サイズが混在することによって発生するトラブルを解消します。建築用ねじを手掛けるケーエム精工株式会社（当社グループ会社）との2社共同で2023年4月より本格的に販売を開始しています。

お客様の「働き方」を変える

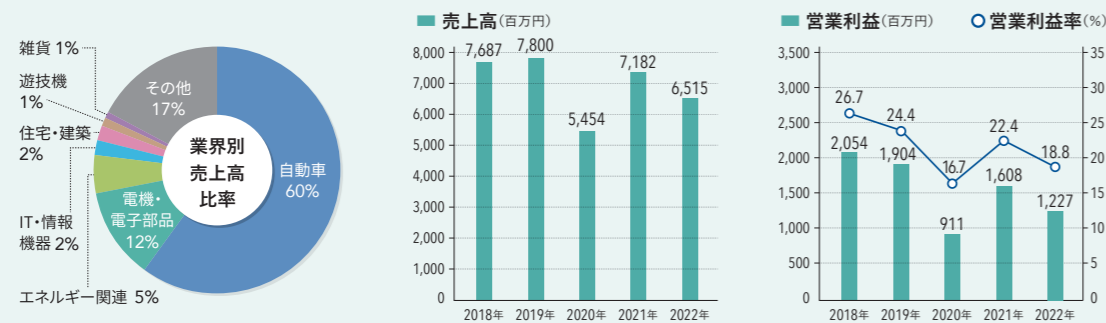
主要製品

- ACサーボねじ締めドライバ ● ねじ締め機 ● ねじ締めロボット
- ねじ供給機 ● リベットかしめ機 ● 自動組立機 ● 計数包装機
- 通電検査機

執行役員
産機事業本部
本部長
桐村 和也



事業概要



自動ねじ締め機のパイオニア

1965年に国内で初めて自動ねじ締め機を開発して以来、お客様の組立自動化のニーズに合わせて、ねじ締めロボット、リベットかしめ機、ACサーボねじ締めドライバなどを手掛け、これらは自動車関連、電機、電子機器、住宅設備など幅広い業界で活躍しています。

業界の小型化、電子化が一段と進む中、締結の品質向上は不可欠であり、ねじを知り尽くした自動ねじ締め機のパイオニアとして培った技術・ノウハウでこれに応えています。

ねじ締め機から大型組立ラインまで

コア技術のねじ締め技術以外に部品の移載、搬送、検査、包装など生産システムに必要な製品技術を保有しており、組立ラインの要望にもお応えできます。既に自動車・電機・精密機器をはじめ、様々な業界で実績があります。特に重要保安部品のエアバッグ、ブレーキやガスメータなどの組立では高い評価をいただき、安心・安全なモノづくりを支えています。組

立の効率化・自動化はグローバルベースでますます求められており、ねじ締め機単体から工場丸ごと自動化する大型ラインまで対応し、生産現場の最適化を実現します。さらに、産機事業技術を利用したオーダーメイドの検査装置などにも多くの実績があり、締結・組立にとどまらずあらゆるご相談に対応できる体制を整えています。



産機事業の現状認識

強み

- 厳しい品質要求、締結条件に対応できるねじ締め技術
- 高度なデータ解析、収集(トレーサビリティ)技術
- 自社製、他社製問わず、様々なロボットに最適化したねじ締めユニット
- ねじ締め機にとどまらない、様々な自動化設備およびライン構築への対応
- IoTへの対応

課題

- 欧州、特に非日系企業へ向けた販売力強化およびそれに向けた認証の取得
- 製造拠点の拡充
- カーボンニュートラル貢献のため、お客さまで発生する締付NG品発生を限りなく0に近づける。また、製品の消費電力のさらなる削減

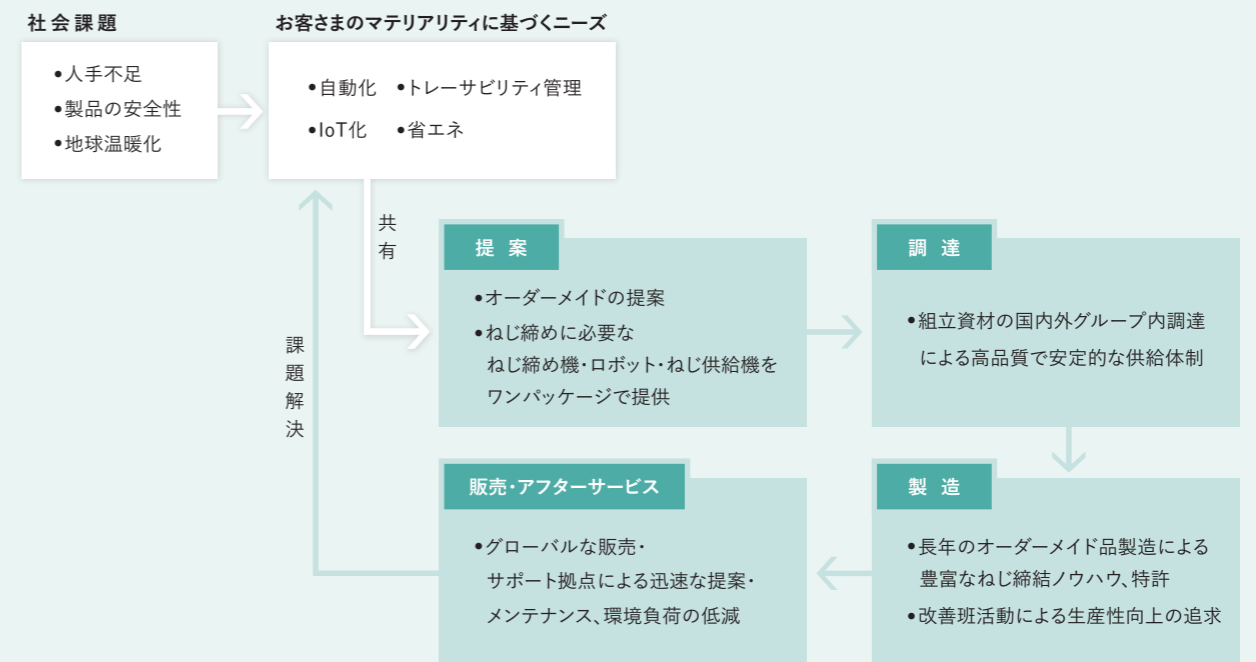
機会

- CASE関連での設備投資拡大
- 労働力不足、働き方改革等による工場の省人化、自動化拡大
- カーボンニュートラルに貢献する設備の需要拡大
- DX、IoT化の加速
- 製品の安全性の要求強化

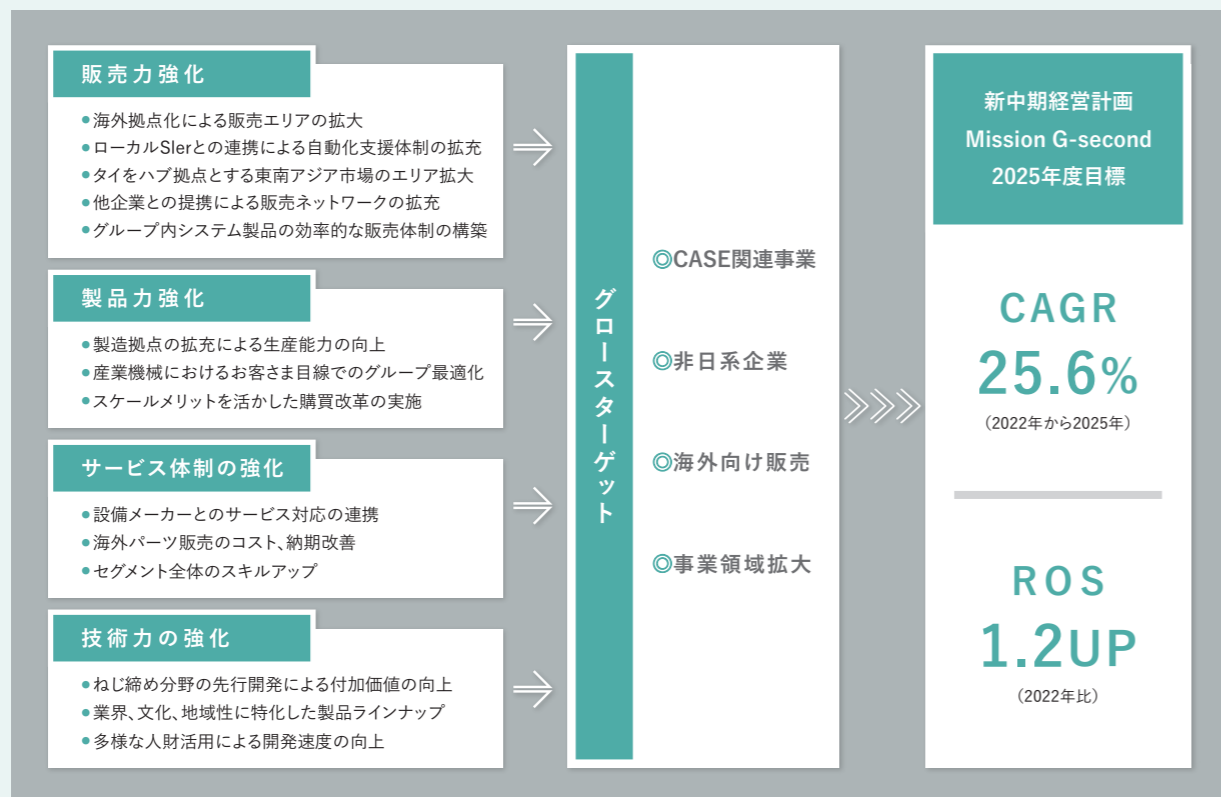
リスク

- 半導体をはじめとする部品の供給不足
- 少子高齢化や産業構造の変化による既存市場の縮小

産機事業の価値創造



ビジョンと戦略



「製造現場の自動化による省人化」「トレーサビリティ管理」「IoT化の促進」「省エネの促進」といったお客さまの課題を共有し、製品を通して解決提案を行っていきます。

中期経営計画Mission G-secondにおいては、2025年度に、CAGR 25.6%、ROS 1.2UPを掲げ、4つの側面で強化戦略を実施していきます。

①販売力強化：すでに東南アジアと北米に販売拠点を持つ当セグメントですが、タイをハブとしたアジア全域への販売エリア拡大に加え、欧州での受注拡大を目指し、展示会出展をはじめとする情報発信・拡販活動を行っていきます。

そのような海外販売の基盤となるCEマーキング、RoHS対応などへの取り組みを推進し、ローカルSler(ロボット、周辺設備を組み合わせるシステム構築を担う)との連携にも注力し販売網の拡大を進めていきます。

国内におきましても、CASE関連について、設備投資への提案や電子基板に欠かせないコンタミ対策製品の提案など、拡販活動を強化するとともに、グループや代理店の販売網を活かし、さらなる事業領域の拡大を目指します。

②製品力強化：産機セグメントの製造拠点は現在国内(京都府綾部市)のみですが、今後はその拡充を図り、生産能力のさらなる向上と製造コストの最適化を目指します。また、日東精工グループ全体での購買改革を実施し、より効率的、効果的な購買体制を構築していきます。

③サービス体制の強化：設備メーカーとの連携により、さらにきめ細やかで迅速なサービスが行えるよう体制の強化を図ります。それと同時に、今後拡大を目指す海外からの需要に対応すべく、特にパーツにおいて販売コストや納期のさらなる改善を行っていきます。

④技術力の強化：ねじ締め分野のリーディングカンパニーとして、ねじ締め品質の飽くなき向上は責務です。ねじ締め不良が減るということはそれだけ製造におけるムダを減らすことができ、不良品廃棄の削減などを通してサステナビリティに貢献できると考えています。また、昨年には搭載ロボットのサイズダウンを実現する軽量単軸ねじ締めユニットをリリースしましたが、このような消費電力削減の側面でも環境負荷低減に貢献できる製品の開発を進めていきます。また、一口にねじ締めといっても、その業界、国や地域、文化によって、求められる技術は様々です。特定の業界や国に焦点を当てた製品ラインナップについても充実させていきます。

以上を踏まえて、当セグメントのグロースターゲットとしては「CASE関連事業」「非日系企業」「海外向け販売」「事業領域拡大」を挙げています。

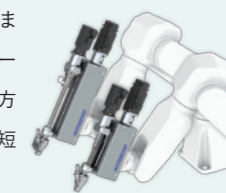
新中期経営計画においては、販売・品質・製造・サービス・性能すべてにおいてさらなる進化を推し進めていきます。私たちが社会に必要とされ続け、お客さまに喜んでいただけるように、これからも全員で協力し、良いモノをつくり続けていきます。

2022年の概況・取り組み

主な需要先である自動車関連業界のCASEおよびEVに関する設備や、住宅・建築業界の省人化対応の設備を中心に堅調に推移するものの、半導体不足の長期化に伴う需要先工場の一部稼働停止、中国のロックダウンを背景とする需要先のサプライチェーン見直しによる設備投資の抑制・延期、インフレの加速・金融引き締めの影響による海外景気の減速など、標準機、自動組立ラインとともに厳しい事業環境となりました。このような状況のもと、ロボットメーカーの垂直多関節型ロボットと当社のねじ締めユニットを融合し、容易にねじ締め工程の自動化を可能にした、垂直多関節型ねじ締めロボット「SR825ARシリーズ」を開発し、ロボットメーカーと共同で需要の拡大に取り組みました。併せて、需要先の環境負荷の低減に貢献する、軽量単軸自動ねじ締め機「FM514VZ」「FM514CZ」を市場へ投入しました。また、購買システムの効率化に取り組み、部品調達の安定化に努めました。

|| 軽量単軸ねじ締めユニット「FM514CZ/VZ」

従来の製品に比べて、重量を約30%削減した軽量ねじ締めユニット。お客さまで使用するロボットのサイズダウンが可能で、消費電力の削減を通してCO₂の削減に貢献します。また、ねじ圧送式(ねじをエアーストックを通じて素早くビット先端まで送る方式)を採用しており、ねじ締め時間の短縮が可能です。



|| 垂直多関節型ねじ締めロボット「SR825ARシリーズ」

近年は、製品形状の複雑化かつ多様化により、垂直多関節型ロボットによる設備の自動化が増えてきています。2022年にリリースした「ねじ締めロボットSR825ARシリーズ」は、そのようなニーズに対応するため、株式会社安川電機と共同開発した製品。垂直多関節型ロボットとねじ締めドライバを融合し、ロボットとねじ締めの一括管理を実現しました。



2023年の取り組み計画

新車種生産設備やEV・新エネルギー車向け設備の投資意欲は継続して高いと見込んでおり、引き続き拡販活動を進めます。また、半導体設備関連の需要は一部に一服感はあるものの、蓄電池用設備や公共計測機器のエネルギー関連、5Gなどの通信基地局関連、ハウスメーカーなどの住宅・建築関連の設備投資で需要の高まりを見込んでいます。

このような環境のなかで、2022年のHANNOVER MESSEに引き続き、2023年にはFastener Fair Globalと、欧州での展示会出展を実施。それらを足掛かりに欧州市場の拡大を目指します。またCASE関連やその他あらゆる産業での電子化において需要が見込まれるコンタミ対策ねじ締め機の拡販活動を展開するほか、2022年にリリースしたロボットのサイズダウンを実現する軽量単軸自動ねじ締め機を、多関節ロボットSlerやセットメーカーなどをターゲットに、拡販活動を進めていきます。製品開発においても、1月に協働ロボット用ねじ締めユニットのラインナップ拡大を実施したほか、環境負荷低減に貢献できる新製品についても製品化を目指し開発を行っていきます。

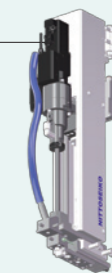
|| 協働ロボット専用ねじ締めユニット

近年、安全柵の設置が不要で比較的導入のしやすい協働ロボットが普及してきました。ねじ締め分野においてもそのニーズは高まっており、当社では2022年までの間に、3社(ユニバーサルロボット社、ファナック株式会社、株式会社安川電機)の協働ロボットに特化したねじ締めユニットをリリースしました。2023年1月には新たに「テックマンロボット社」協働ロボットに対応した「PD400TM」をラインナップに加えています。



|| コンタミ対策ねじ締め機

自動車のCASE事業の推進に伴い、電子部品の使用が増えています。本製品はねじに付着した金属粉などのコンタミを締結直前にエア吸引によって除去することが可能であり、電子基板のようにコンタミを嫌う製品の締結に最適です。



計測・検査で「信頼」を提供する

主要製品

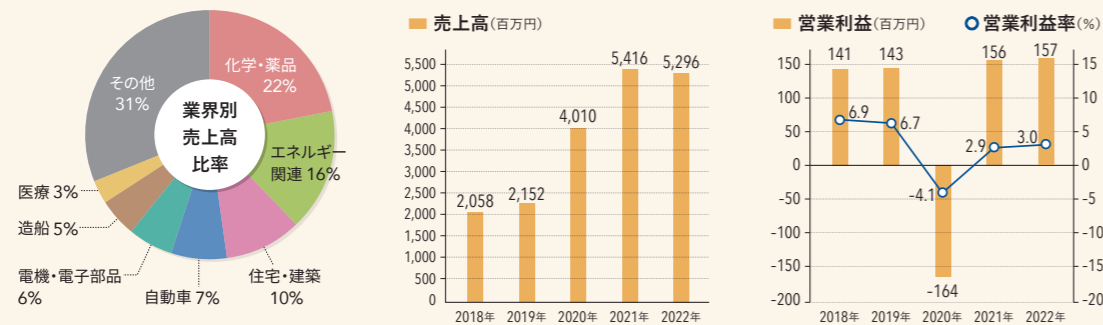
- 流量計 ● 計装システム ● 検査選別装置
- マイクロバブル洗浄装置・シャワーシステム ● 地盤調査機
- 水分測定装置 ● 各種分析装置 ● 抵抗率測定装置

取締役 兼 常務執行役員
制御システム事業本部
本部長



山添 重博

事業概要



|| 信頼に応える流量計

1949年に量水器を手掛けて以来、暮らしや化学・食品などあらゆる産業に、主力となる容積流量計をはじめ、タービン流量計や質量流量計、電磁流量計など、各種流量計をお届けしてきました。システム化、防爆仕様や遠隔計測による流

量管理の効率化、高度化など、使用環境や用途に応じて最適なプロセス管理を支援。現場のニーズにきめ細かく対応し、計測制御機器メーカーとして皆さまの期待に応えてきました。

|| ニーズに育まれた確かな総合力

計測制御技術を応用して検査機器への展開を行っています。その一つが、小物部品の画像検査装置。目視検査の見落としや検査レベルのバラツキを解消するほか、スピーディな全数検査を実現し省力化に貢献。また、戸建て住宅向け地盤調査の高精度計測と記録の自動化を行う「ジオカルテIV」がすでに広く普及しており、業界のスタンダードとして活躍しています。さらに水と空気のみで製品洗浄を行うマイクロバブル洗浄装置や、その技術を美容業界に応用したシャワーシ

ステムを提供しています。2020年から当社グループに加わった日東精工アナリテックにおいては、元素計、水分計をはじめとするバリエーション豊富な分析・計測機器を通じてエネルギーおよび環境分野に貢献しています。計測・検査・洗浄・分析の分野において現場のニーズに応じた高性能製品をラインナップし、お客様の最適なモノづくりに応えています。



制御事業の現状認識

強み

- 容積式流量計をはじめ豊富な計測原理を網羅し、アフターサポートまで充実
- 検査条件に合わせて選べる豊富な自動検査装置バリエーション
- 国内で圧倒的シェアを誇る自動地盤調査機
- マイクロバブル生成技術とその応用
- 高品質かつバリエーション豊富な分析・計測機器

課題

- 欧州への販売力強化およびそれに向けた認証の取得
- 地盤調査機の海外展開
- IoT化、AI活用の拡がりへの対応

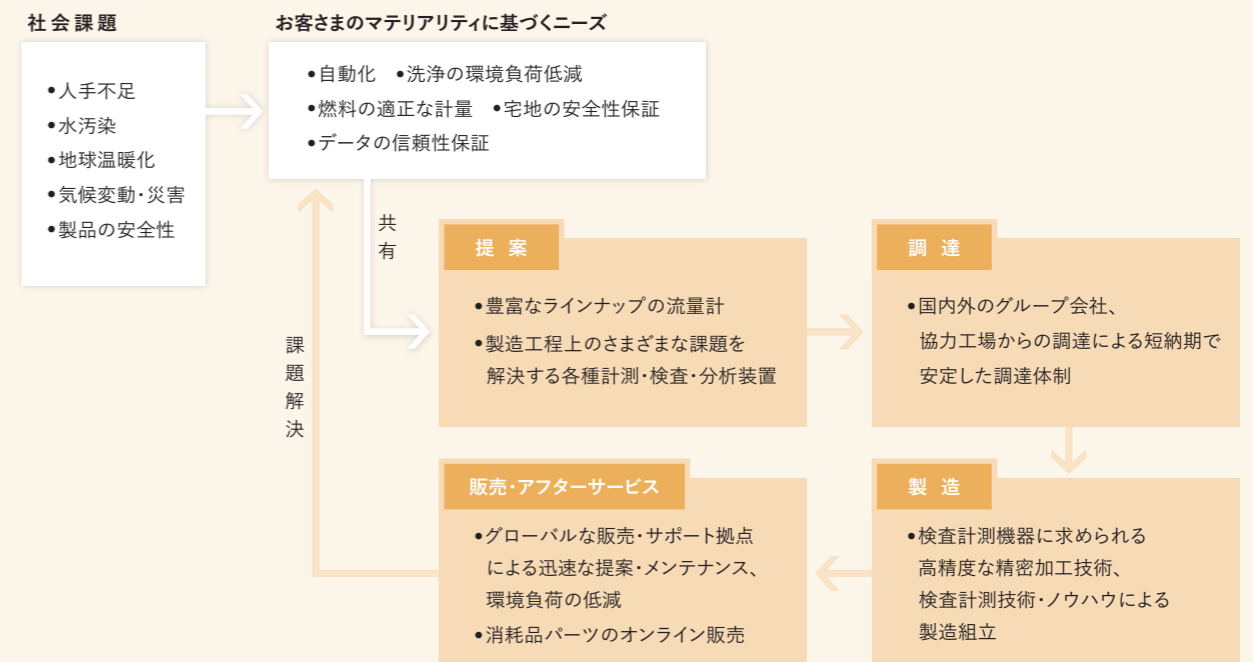
機会

- カーボンニュートラルに向けた製品開発、環境負荷の低い設備の需要拡大
- CASE関連での設備投資拡大
- 労働力不足、働き方改革等による工場の省人化、自動化拡大
- 海外での高品質な地盤調査の需要拡大

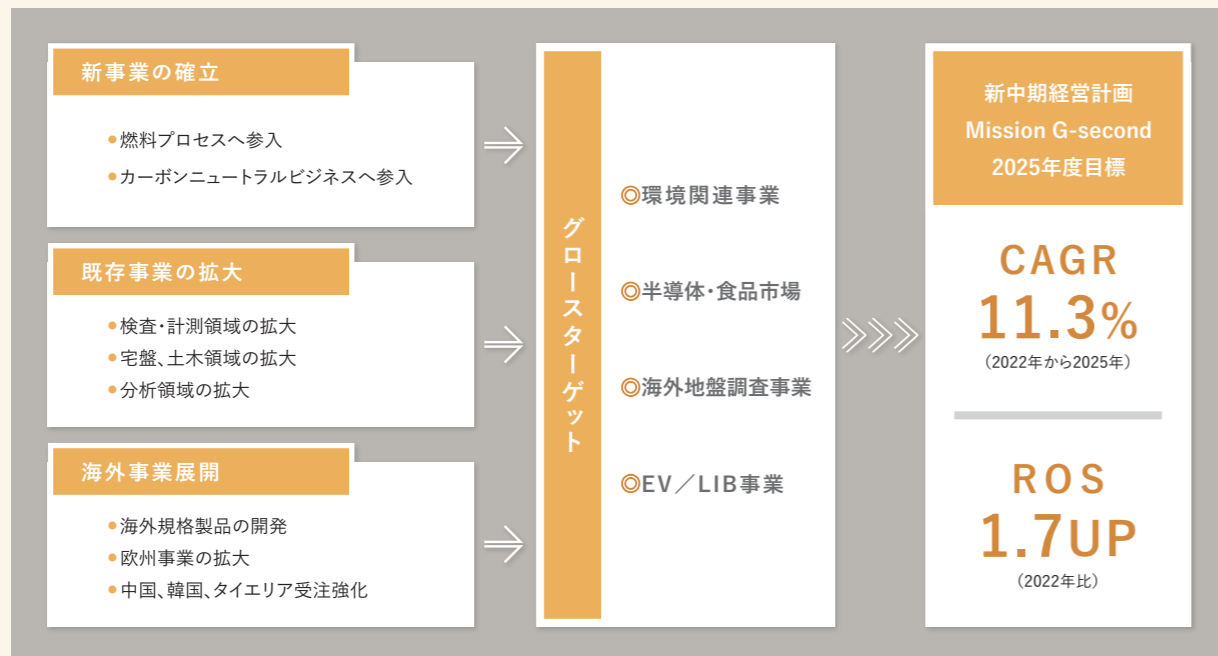
リスク

- 半導体をはじめとする部品の供給不足
- 少子高齢化による国内市場の縮小
- 船舶の燃料切り替えによる既存製品からの切り替え

制御事業の価値創造



ビジョンと戦略



本セグメントでは、製品を通して「製造・検査工程の自動化による省人化」「洗浄の環境負荷低減」「宅地の安全性保証」「計測データの信頼性保証」といった価値をお客さまに提供し、持続可能な社会に貢献していくことをマテリアリティとしています。

中期経営計画「Mission G-second」では、2025年度に、CAGR 11.3%、ROS 1.7UPという目標を設定し、その達成に向けた3つの戦略を策定しました。

①新事業の確立：船舶関連の燃料切り替えとして、現在のLNGから水素・アンモニアといった新燃料への移行が見込まれています。それらを見据えた製品開発および拡販活動を行っていきます。

また、各企業のサステナビリティへの意識の高まりを背景に、カーボンニュートラルビジネスへの新規参入を目指し、製品開発を推進していきます。

②既存事業の拡大：IoT化、スマートファクトリーやAI活用が加速し、それらに対する需要が拡大していく中で、当セグメントの製品、特に流量計や検査装置について対応を進めていきます。流量計については半導体・食品市場、検査装置についてはEV/LIB事業といった、成長または安定が見込まれる市場をターゲットに既存製品・新製品を提案していきます。

地盤調査関連におきましても、土質判別の優位性認証を進め、さらなる地盤調査品質の向上を目指していきます。

分析領域においては、既存製品のさらなる効率化・高性能化を図るとともに、今後ますます需要が見込まれるエネルギー・環境関連での拡大を目指します。

マイクロバブル生成技術においては、2022年より美容業界に参入しました。それらにおいても、品質改良を繰り返していくとともに、認知拡大を行っていきます。

③海外事業展開：地盤調査機ジオカルテにつきましては、すでに国内において圧倒的なシェアを誇っており、次のステップとして海外市場への参入を目指します。特に需要が見込まれるタイ市場を中心として東南アジアでの普及を目指します。また、欧州市場においても、拡販活動を実施していきます。

以上を踏まえ、グロースターゲットとしては「環境関連事業」「半導体・食品市場」「海外地盤調査事業」「EV/LIB事業」を設定し、それぞれの売り上げ目標を達成できるよう拡販活動を行っていきます。

これから世界で何が求められているのか、これまでに積み上げてきた技術をさらに向上させるために何が必要なのか、常に神経を研ぎ澄まして機微を感じ取りながら、目標達成に向けて戦略を進めていきます。

2022年の概況・取り組み

流量計は、需要先の気候変動対策としての燃費転換に伴う需要や非常用発電機向けの需要が増加しました。システム製品は、自動車関連業界を中心に検査装置やマイクロバブル洗浄装置の需要は高いものの、半導体不足による需要先の生産調整に伴い低調となりました。地盤調査機「ジオカルテ」は、安定した住宅需要と買い替え需要により堅調に推移しておりましたが、後半は低調となりました。

このような状況のもと、分析・計測に関する大規模な展示会を利用し、グループ会社とともに、水分測定装置や、サステナビリティ経営として注目されるマイクロバブル洗浄装置の需要拡大に努めました。また、マイクロバブル生成技術を利用したマイクロバブルシャワーシステムを開発し、理美容業界を中心とする新たな市場の開拓に努めました。

|| 小型アクアメータ「WE」・電磁流量計「マグフロー」

お客さまの扱う流体やその他条件によって、計測原理や計測範囲はさまざまです。当社でもすでに多くの種類の流量計を取り揃えていますが、お客さまにぴったりの製品をご提案できるよう、継続して製品開発を行っています。昨年リリースしました



小型アクアメータ「WE」は、従来製品のパーツを使用することでコストを抑えた、小型の水流流量計です。また2023年には、電磁計測方式を用いた流量計「マグフロー」をリリースしました。

|| マイクロバブルシャワーシステム「BUBLISS」

マイクロバブルの技術は近年、工業分野以外への応用展開も進んできており、当社でも新たな業界へ進出すべく研究開発を進めてきました。BUBLISSは工業向け製品で培ったマイクロバブル技術を応用したヘアサロン専用シャワーシステム。神戸大学大学院、アドファーマ株式会社との共同研究により新たに確認されたマイクロバブルの特性を活かした製品です。



2023年の取り組み計画

環境問題、カーボンニュートラルに向けた新燃料への転換などを背景に、化学・薬品業界において分析器および流量計の需要拡大を見込んでいます。また、地盤調査機においては新タイプへの買い替え需要も落ち着きを見せる一方で、検査装置においては自動車メーカーの省力化ニーズが高まると予想しています。

そのような環境の中で、特に需要の高い業界における拡販活動を引き続き実施するとともに、環境関連の新製品の開発を進め、新たな事業の確立を目指します。

また、IoT対応への要求にお応えしていくため、本年より流量計にBluetooth通信機能モデルを追加。さらに、検査装置にAI技術を搭載することも視野に入れて、開発を進めていきます。グロースターゲットとして挙げている、半導体、食品市場へ質量流量計、電磁流量計、超音波流量計、計装製品を中心に拡販を行います。地盤調査機については、タイ市場(各自治体など)を中心に東南アジアへの拡販を進めます。その他、本年4月、日東精工アナリテックがドイツに新たな拠点を設立しており、本拠点を軸に欧州市場への拡販活動を行います。

|| 電子式流量計アイシリーズにBluetooth®通信機能モデル追加

今回、新たにBluetooth通信機能モデルを追加し、スマートフォンから専用アプリ「F-Blue®」を使用することで、各種パラメータの変更や積算流量の取得が簡単に行えるようになるなど、IoT化を実現しました。高い場所や狭い場所などアクセスしにくい場所への取付でも遠隔から簡単に操作できることから、様々な取付シーンへの対応が可能となっています。



|| 日東精工アナリテック ヨーロッパ

子会社である日東精工アナリテック株式会社は、各種分析機器を世界約80か国の代理店を通じて販売しています。特に欧州においては需要が高まっており、更なる事業の拡大が期待されることから、ドイツ・デュッセルドルフを拠点とした当該子会社を2023年4月に設立。欧州は、日東精工グループの事業拡大を目指す上で重要な地域と考えており、本件を起点として、グループの更なる事業展開を目指します。

人々の「安心」と「笑顔」を生み出す

主要製品

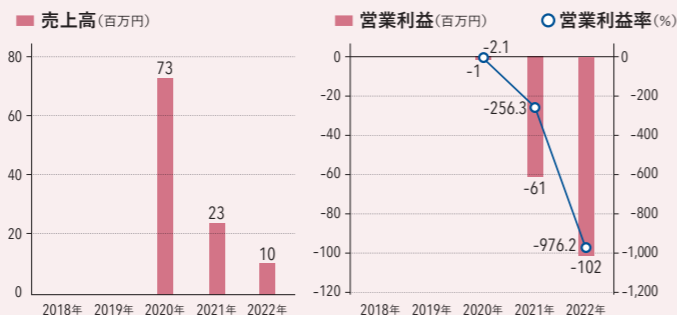
- 医療用照明器「FREELED」
- 医療用生体内溶解性高純度マグネシウム材料(製品化に向けた取り組みを推進中)

取締役 兼 執行役員
メディカル新規事業部
事業部長

上嶋 伸宏



事業概要



医療の新しいカタチをつくる

設立以来の「人のために、社会のために貢献する製品を提供したい」という思いと、これまでの医療業界への携わりの流れから(歯科医療用インプラントねじや医療器具の組立に用いられるねじの販売、薬製造ラインへの流量計測機器販売などの関わりがあります)、2020年に当社第4の事業となる「メディカル新規事業部」を立ち上げました。クリーンルームを含む専用工場の設置、ならびに医療機器製造業の登録

および医療機器製造販売業許可を取得するとともに、同年7月には手術時の術野を照らす医療用照明器「FREELED」の製造販売を開始しました。

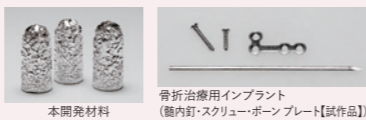
京都府、京都府立医科大学、富山大学との共同研究で開発に成功した「医療用生体内溶解性高純度マグネシウム材料」について、実用化に向けて試験の実施や製造体制の構築などを進めています。

医療用生体内溶解性高純度マグネシウム材料

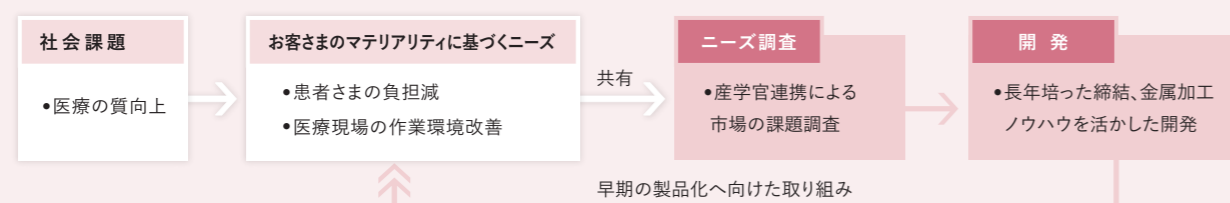
産学官連携で研究を進め、世界初となる医療用生体内溶解性高純度マグネシウム材料の開発に成功しました。安全で強度を有したインプラント製品を提供することにより、骨折治療へのインプラントを用いた手術を推進することができると考えています。一定期間強度を保ちその後溶解し消失する材料特性により、これまで金属製インプラントの手術が必要であった、骨接合後のインプラントの抜去手術が不要になり、患者さまの負担の軽減につながることを期待しています。

本開発材料の特徴

- 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
- 独自の精錬技術



メディカル事業の価値創造



ビジョンと戦略

Mgインプラント上市に向けた取り組み

- 生物学的安全性試験による素材安全性の確立
- 動物実験による安全性とインプラント性能の確立
- 治験の実施とその成果(上市に向けた最終ステップ)
- PMDAの製品承認
- 医療機器が製造できる品質管理システムの構築
- 安全性が担保された製造ラインの確立
- 一貫生産ラインの構築

製品開発・拡販

- 医療用照明器具の拡販
- 医療機器の開発
- 高純度Mgの高強度・高品質細線販売

実用化・市場投入

メディカル事業においては、「患者さまの負担減」「医療現場の作業環境改善」といった課題をお客さまと共有し、製品を通じた問題解決と社会貢献を図っていきます。

「医療用生体内溶解性高純度マグネシウム材料」を用いたインプラント製品の実用化に向けた取り組みを軸に、新中期経営計画では、2つの側面から戦略を策定しています。高純度マグネシウムインプラント上市に向けた取り組みとして、治験を最終ステップとした各段階の試験を一歩ずつクリアして

いきます。それと並行して透明性ガイドラインに沿った体制の構築や社内生命倫理審査委員会の設置により、透明性の高い治験の実施など、信頼される体制づくりを進めており、スムーズな市場展開を目指します。

またその他、製品開発、拡販の面でも、医療用照明器「FREELED」の拡販や、新たな医療機器の開発を実施します。純マグネシウム材料においても、高強度・高品質な細線のリリースを目指し開発を進めています。

2022年の概況・取り組み

新型コロナウイルス感染拡大による医療崩壊の経験から、オンライン診療の拡大による遠隔モニタリング機器等の需要が増加する一方、従来の医療資源の需要が減少しました。また、エネルギー関連経費の上昇により医療機関の経営状況が悪化するなど、事業環境は厳しい状況となりました。

このような状況のもと、医療用照明器「FREELED」の臨床試験機関への販売促進と医療機器販売会社を通じた販路拡大に努めました。また、「医療用生体内溶解性高純度マグネシウム材料」の製品化に向けた取り組みと併せて、生命倫理体制の強化、医療機関等との関係の透明性確保など、ガバナンスの強化を図りました。

医療用照明器「FREELED」

自然光に近い光色、かつ高輝度の光を発生させるLEDライト。医療現場における一般手術、診療での照明として、従来のキセノン照明の代わりにFREELEDを使用することで消費電力98%削減を実現します。



純マグネシウムの細線化技術



直径0.1mm~6mmまで製造可能であり、純マグネシウム材料の特徴である、一定期間強度を保ちその後溶解して消失する特性を持っています。本技術は現時点では一般産業向け(非医療向け)ですが、医療分野における早期の実用化を目指します。

2023年の取り組み計画

純マグネシウムの進捗状況



医療用生体内溶解性高純度マグネシウム材料の早期製品化に向けて、現在大学病院さまにて兎による非臨床試験を開始しています。また、生物学的安全性試験、非臨床試験(動物実験)を年内完了予定で、これら試験の指定するインプラントの製作を行っております。量産体制の構築の面でも、設備投資や、品質・性能の安定性確認を実施します。

医療用照明器「FREELED」についても販売会社との連携を深め、拡販活動を強化していきます。

トランスジェニックとの業務提携

2022年4月より、農・医薬品、医療機器の開発支援などを手掛けるトランスジェニックとの業務提携を開始しています。業務提携の内容は医療分野情報の共有、両社がもつメディカル分野のアセットの活用による事業領域の拡大、相互の人的交流を通じたプロフェッショナルの育成などです。当社メディカル事業部門とトランスジェニックグループの創業支援プラットフォームとの連携強化を図り、また医療用デバイスの共同開発なども含め、両社がもつ医療分野の強みを活かした新たな価値の創造を実施していきます。

「お客さまも私たちも」を合言葉に

環境課題の解決に取り組む

取締役 兼 常務執行役員
生産技術本部
本部長

山添 重博



ビジョンと戦略

当社はマテリアリティとして「環境共生」を掲げています。あらゆる業界のモノづくりに欠かせない「産業の塩」たる締結部品、締結技術を扱う企業として、環境に対する責任は大きいですが、それは同時に良い影響も大きく与えるチャンスがあるということでも捉えています。

私たちの活動すべてが、社会やお客さまの環境課題と私たちのモノづくりの環境課題の双方の解決につながる企業づくりに取り組んでいます。

新中期経営計画「Mission G-second」においては「環境戦略」として4つの側面で目標を設定し、施策を展開していきます。

「①CO₂削減」においては、2025年度に2019年比で12%の削減を目標に掲げ、工場でのCO₂フリーエネルギーへの切り替え、太陽光発電施設の設置など再生可能エネルギー導入を中心に施策を行ってまいります。

「②廃棄量の削減」においては、2025年度に2019年比で原単位5%削減を目指し、工程内での廃棄量の削減や、リサイクル・リユースの促進、ペーパーレス化を行います。

「③お客さまへのESG支援」においては、2025年度CO₂削減効果95,000t-CO₂を目標に、環境対応製品の開発、拡販を実施します。各製品が環境面で貢献できる事柄を整理し、数値化することによって、お客さまにもその効果を実感していただくとともに、一緒に環境問題に取り組める土壌をつくっていただくと考えています。また、本戦略では、「マテリアリティ：地方創生」にかかわる事柄も内包し、環境戦略の4つ目の項目「④地方創生」として、地域社会という環境の改善を図ります。

当社は、あらゆる業界で不可欠な締結を支える企業として、そして地域の一企業として、環境の改善に努めてまいります。

Growth #2 / 環境戦略

- ▶ 事業活動全てにおける環境への対応
- ▶ 持続可能な社会につながる地方創生活動
- ▶ 経営改善につながるガバナンス体制の強化

2025年度 CO₂削減率12% (2019年比)

2025年度 廃棄量 原単位5%減 (2019年比)

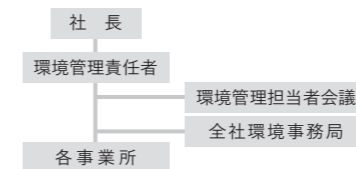
CO₂削減	<ul style="list-style-type: none"> 再エネ電力への切替 太陽光発電設置 生産工程の見直し 	2025年:CO ₂ 削減率12% 2030年:CO ₂ 削減率30% (2019年比)	2050年、カーボンニュートラル化へ
廃棄量削減	<ul style="list-style-type: none"> 工程内良品率、加工効率の向上 リサイクル、リユースの促進 ペーパーレスの推進 	2025年:原単位5%減 (2019年比)	
お客さまへのESG支援	<ul style="list-style-type: none"> 製品別の取組み (冷間圧造部品・産業機械・医療機器) 	お客さまのESG活動を支援	<ul style="list-style-type: none"> 軽量化に対する品質対応 調達部品のCO₂削減 ロボット、搬送システムの電力削減 働き方改革 etc...
地方創生	<ul style="list-style-type: none"> 地域社会という環境に4つの視点からアプローチ 	環境づくり	産業振興 次世代育成 健康増進

管理体制

環境マネジメント

環境方針 私たち日東精工グループは、企業活動を展開する上において、企業理念である「我らの信条」及びそれに宿る精神を示した「行動規範」に基づき行動し、地域から地球環境の課題に対して積極的に取り組み、持続可能な社会の実現に向けて貢献していきます。

環境管理体制 社長以下、環境管理責任者のもと、各部門において環境管理活動を展開しています。また全社の委員会として環境管理担当者会議、全社環境事務局を設置し、環境目標の達成に向けた活動を行い、各部門で展開しています。



製品含有化学物質管理 環境品質保証経営責任者をトップに環境品質保証体制を確立しています。ファスナーの原材料や購入品の調達においては、有害物質が含有しないように管理項目に基づき管理しています。製造工程では、使用する薬品や補助材料、機械装置からの汚染がない仕組みを、出荷検査は、有害物質の含有がないことを保証する仕組みを確立しています。

- 管理項目**
- 取引先との品質環境協定書の締結
 - 購入品の不使用証明書、エビデンスの入手
 - 内部環境品質監査の実施
 - トレーサビリティの管理
 - 環境品質教育の実施
 - 不適合・是正の管理
 - 法規制及びユーザ基準の遵守

- 環境品質保証の対象物質**
- ELV・RoHS指令物質
 - REACH規制対象物質
 - POPs条約物質
 - ユーザグリーン調達ガイドラインに定める物質
- 法規制及びユーザ基準に定められた含有禁止物質は使用していません。

CO₂削減 ~TCFD提言に基づく気候変動への対応~

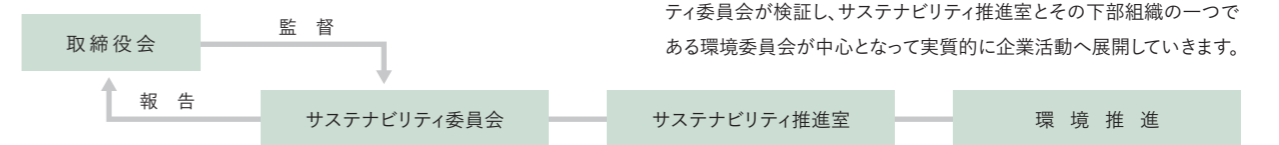


新中期経営計画 Mission G-second 2025年度目標 **CO₂排出量削減率12%** (2019年比) ※対象:グループ全体/Scope 1,2

ガバナンス

取締役会による監督のもと、社外取締役を含む役員で構成するサステナビリティ委員会を設置し、サステナビリティに関わる取り組みの意思決定機関として、関連する方針の決定や目標の進捗管理・施策の審議

等の機能を担っています。その傘下にサステナビリティ推進室を置き、サステナビリティ経営に関する実行計画の策定や各下部組織の統制を行っています。気候変動に関するリスクと機会については、サステナビリティ委員会が検証し、サステナビリティ推進室とその下部組織の一つである環境委員会が中心となって実質的に企業活動へ展開していきます。



戦略

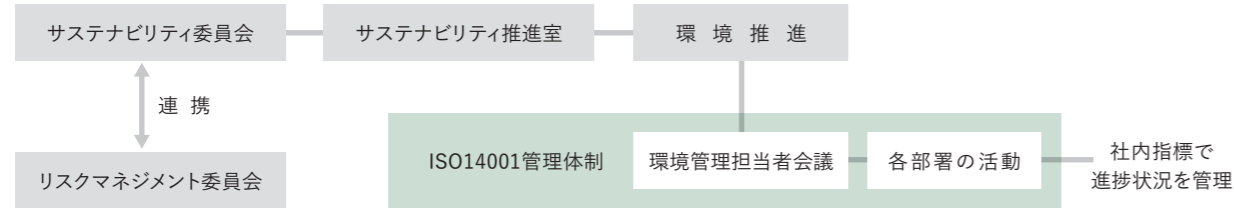
低炭素経済への移行リスク、気候変動による物理的リスク及び気候変動緩和策・適応策による経営改革の機会を洗い出し、ステークホルダーにとっての重要度、会社にとっての影響度の両面から評価し重点的に取り組むべき課題を抽出しました。脱炭素やサーキュラーエコノミーおよびそれに伴う法規制、自然災害のリスクへの対策を講じます。同時に、お客さまのマテリアリティを共有し、その支援となる商品開発、商品提案に注力します。

	利害関係者のニーズ	リスクまたは機会
移行リスク	政策・法規制	・気候変動法規制(脱炭素等)拡大 ・省資源・サーキュラーエコノミー規制拡大 ・高度なガバナンス要求 ・環境関連法規制に対する違反行為 ・コンプライアンスの強化
	市場	・原材料コストの上昇 ・エネルギー調整コストの増加
	社会	・マーケットの気候変動への対応要求増加
物理的リスク	短期	・自然災害の激甚化(台風、集中豪雨、洪水)
	長期	・雪不足・干ばつによる水不足・取水制限 ・平均気温上昇による電力量増加 ・平均気温上昇、気象パターンの変化による労働環境悪化 ・事業活動の持続性悪化
	機会	・脱炭素化貢献製品の需要増加 ・省資源・サーキュラーエコノミーの推進によるコスト低減 ・低炭素エネルギーの利用
社会	市場	・マーケットの気候変動対応要求への対応による企業価値向上および投資獲得機会増加
	レジリエンス	・レジリエンス強化による市場価値向上 ・収益体制の確立

リスク管理

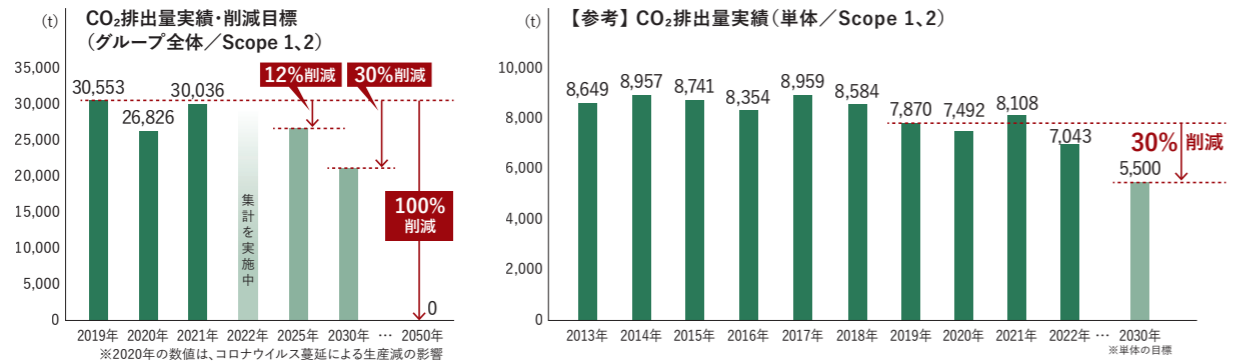
サステナビリティ委員会の指揮のもと、サステナビリティ推進室が関連部署や各委員会と連携し6つの推進活動を展開していきます。環境推進については経営との一体化を図るため、ISO14001に基づく環境管理体制を再編しました。環境管理担当者会議を中心に気候変動関連を含む環境リスクを特定し、各部署が目標に

沿った取り組みを進めています。各部署の進捗管理は社内指標を活用することで進捗状況を可視化し、事業における環境への取り組みをより推進するとともに管理体制を強化していきます。サステナビリティ委員会で検証した気候関連リスクはリスクマネジメント委員会と連携し評価、管理していきます。



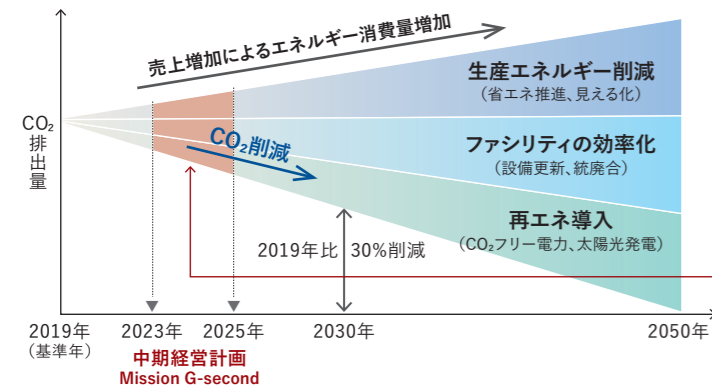
指標と目標

2050年のカーボンニュートラルを見据え、SCOPE1、2におけるCO₂の排出量を2030年には30%削減することを目指します。そのため、中期経営計画においては2025年にCO₂を12%削減を目標に掲げ、施策を実行していきます。



主な実施予定施策

目標数値達成のため、中期経営計画期間においては主に「再生可能エネルギーの導入」(太陽光発電設置、再生可能エネルギー由来の電力の購入)によって、CO₂削減を図ります。また、特にCO₂排出量の大きいファスナー事業においては、新工場建設による工程の見直しや自社の生産技術を活用した生産工程の見える化、改善を図り、段階的に生産エネルギーの削減を行います。



生産エネルギー削減/ファシリティの効率化

- 2023年～ ローリング空打ちの削減*
 - 2023年～ 八田工場新工場建設(設備移設や統合等の工程見直し)
- *ローリングとは主にねじのねじ山部分を成形する工程のこと。稼働状況の検出器を開発し、適切な回転速度での運用や空運転時の警告表示等により、省エネにつながる生産性改善を行っています。

再生可能エネルギーの導入

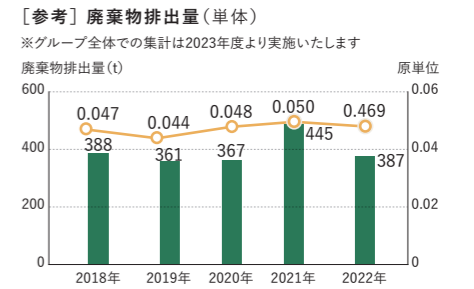
- 2023年 八田工場(ファスナー事業製造拠点)再生可能エネルギー電力購入(一部)
- 城山工場(産機事業製造拠点)に太陽光発電設置
- 城山工場再生可能エネルギー電力購入(自家消費以外の分)
- ⇒ 城山工場カーボンニュートラル化
- 2024年 八田工場に太陽光発電設置
- 2025年 本社工場(ファスナー事業製造拠点)再生可能エネルギー電力購入(一部)
- 制御システム工場再生可能エネルギー電力購入(全消費分)
- ⇒ 制御システム工場カーボンニュートラル化

廃棄量削減

新中期経営計画 Mission G-second 2025年度目標

廃棄量 原単位 5%減 (2019年比)

不要物廃棄量の原単位5%削減を新中期経営計画目標に設定し、「工程内良品率の向上」「加工効率の向上」「リサイクル、リユースの促進」「ペーパーレスの推進」などの側面から施策を進めていきます。



工程内良品率の向上

製品廃棄量を削減するために、関連部署が課題を分析し、KPIを定めて逐次製造工程の見直しや検査体制の強化、生産現場従業員への教育などを実施しています。

リサイクル、リユースの促進

廃アルカリ減量化装置

日東精工の廃棄物の約半分を占める廃アルカリに対応するため、「廃アルカリ減量化装置」を自社にて設計・製作しました。自社製品であるマイクロバブル発生装置も利用しています。設備稼働が始まった2021年より、年々廃アルカリ量を減少させており、今後も安全性や作業性の確保のもと、さらなる処理の継続、改善を進めていきます。

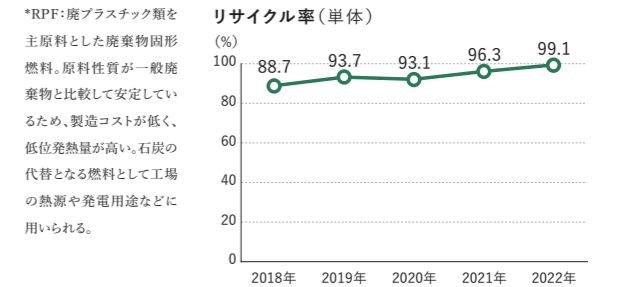


メッキ汚泥の減量化

さらに廃棄物の減量化を進めるために、めっき汚泥の減量化(鍍金汚泥中の水分を乾燥させ、重量を軽くして減量化)を検討しています。これらをはじめ、有価物化の検討や、廃棄物のさらに環境負荷の低い処理方法の模索などを行っていきます。

廃プラスチック類の廃棄物固形燃料化(RPF*)と減容化

廃プラスチックの処理について、廃棄(焼却処理)から廃棄物固形燃料化(RPF)に変更しました。CO₂の観点からも、約38%の削減が可能です。また、収集運搬にかかる環境負荷にも考慮し、社内に圧縮機を導入。廃プラスチックごみの容量を1/6程度に圧縮し、RPF化処理業者への運搬回数を年6回から1回に削減することができました。ごみの圧縮作業は、特例子会社日東精工SWIMMYにて行っています。



ペーパーレス化

これまで使用されてきた印刷物の実態を把握し、デジタル化や書類そのものの廃止等を進めることによって、印刷量の削減を実施しています。昨年には約6,000枚/月の減少が可能

となり、業務効率も向上しました。今後も働き方改革や作業の自動化を推進しながら、廃棄物の削減に取り組んでいきます。

お客さまへのESG支援

新中期経営計画 Mission G-second 2025年度目標 **ユーザーCO₂削減量 95,000t-CO₂**

お客さまにおける工数の削減や、締結品質安定をコンセプトとした当社製品群ですが、それは同時に、CO₂削減や廃棄量の削減にもつながります。目標数値としてはCO₂削減量を指標としていますが、間接的にCO₂削減に貢献する軽量化部品締結技術や廃棄量削減に貢献する製品等にも注力していきます。

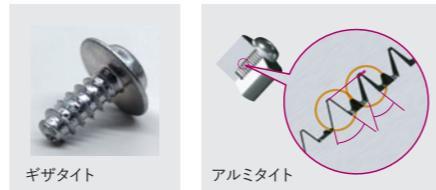
製品別の取り組み	お客さまのメリット
冷間圧造部品 ・タップタイト製品のラインナップ拡大 ・異種金属接合の多様化 ・軽量化部品締結の対応 ・新しい締結技術の開発 ・切削加工から冷間圧造への転換	・お客さまの加工工程の削減 ・軽量化に対する品質対応 ・お客さまの部品点数削減 ・調達部品のCO ₂ 削減 ・作業効率向上、リサイクル化の支援
産業機械 ・製品の軽量化 ・製品の省電力化 ・自動化の推進 ・環境対応製品の販売 ・製品精度の向上	・ロボット、搬送システムの電力削減 ・工場の省電力化 ・生産性の向上 ・製品ロス低減 ・働き方改革
医療機器 ・生体内溶解性インプラントの実用化	・治療、手術回数の削減 ・医療負担の削減 ・精神的負担の削減

冷間圧造部品

■タップタイト製品のラインナップ拡大 → お客様の加工工程の削減

[セルフタッピングねじ]

セルフタッピングねじは、めねじ加工が施されていない相手材の下穴に、めねじを塑性変形しながら締結が可能です。加工工数を減らすことにより、CO₂削減に貢献します。すでに多数の種類を取り揃えています。本中期経営計画期間にさらにラインナップ拡充や拡販を進め、お客さまにおける加工工程の削減、それによるCO₂排出量削減を目指します。

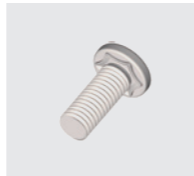


小ねじからの切り替え(めねじ加工の使用電力不要)により **130Kg-CO₂/1万本**

■軽量化部品締結の対応 → 軽量化に対する締結品質を確保

[ジョイスタッドシリーズ]

薄板の締結に特化したセルフクリンチングスタッドボルト「ジョイスタッド」シリーズ。現在4種類の用途別バリエーションを揃え、さまざまな条件下での薄板締結の安定に貢献しています。また、溶接ボルトから置き換えることで、CO₂削減効果が期待できます。



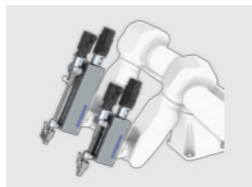
溶接ボルトからの置き換え(締結時の使用電力削減)により **344Kg-CO₂/1万本**

産業機械

■製品の軽量化 → ロボット、搬送システムの電力削減

[軽量単軸ねじ締めユニットFM514VZ/CZ]

産業機械の分野においても、軽量化による電力削減をご提案していきます。例えば昨年には、「軽量単軸ねじ締めユニットFM514VZ/CZ」を発売しました。本製品は従来品(FM513VZ)と比べて30%重量を削減。この軽量化により、ねじ締めユニットを搭載するロボットのサイズダウンが可能のため、約23%のCO₂削減が見込めます。



ロボットのサイズダウン(ロボットの消費電力削減)により **年間36Kg-CO₂/台**

地方創生活動

当社では、地域社会という環境への働きかけも「環境戦略」の一部とし、施策を進めています。現在、たくさんの企業が地球規模の問題に取り組んでいます。ただ、全体を変えるには部分から変えていくことが大事です。一つひとつの部品がよい製品をつくり上げるように、一つひとつの地域での取り組みが、よい地球、世界をつくります。創業から一貫して綾部に本社を置く当社は、地方創生の取り組みをこれからも継続していくとともに、この考え方を広く発信していくことによって、持続可能な社会の実現を目指します。

環境づくり ・多目的施設の運営資金支援 ・モデルフォレスト活動 ・地域SDGs活動への参画 ・地域活動を支援する風土づくり

多目的施設の運営資金支援(あやべ・日東精工アリーナ)

令和元年の施設オープン時より綾部市民センターのネーミングライツを取得し、「あやべ・日東精工アリーナ」として施設運営を支援しています。子どもから高齢者まで、いつでも楽しくスポーツや文化活動を行うことができ、災害時には避難所としても機能する施設です。その運営支援を通じて、綾部市民の皆さまが笑顔でいきいきと活動できる、そして安心安全に過ごしていける環境づくりをサポートしていきます。



モデルフォレスト活動・地域SDGs活動への参画

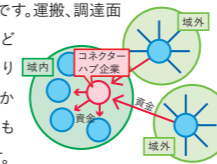
地域の自然を守るために様々な活動を行っています。たとえば、京都府・綾部市と協同し、森林の間伐や雑草の除去などを行う「モデルフォレスト活動」を実施。森林保全の現状や課題を学びながら適切な維持・管理を行っています。また、京都府立綾部高校分析科学部主催の「由良川クリーン作戦(綾部市を流れる由良川の清掃活動)」にも毎年ボランティアとして参加しています。その他、京都工芸繊維大学の学生と協力して、綾部の在来種で構成したピオトープを設置しています。場所は南北にある山々の中間に位置する本社工場。野鳥が行き来する際に立ち寄り「飛び石ピオトープ」として機能することで、ねじと同様、地域の生態系を「つなぐ」存在になるようにとの願いをこめています。



産業振興 ・工業研修所支援 ・協力会社との情報交換、支援 ・地域経済牽引事業の推進 ・中小企業振興団体との連携

コネクターハブ企業として

コネクターハブ企業とは、企業が立地している地域からより多くの仕入れを行うことで取引関係のハブとなり、地域外へ販売する(他地域との取引をつなげる)コネクターの役割を担っている企業のことです。運搬、調達面でのメリットがあります。また、カイゼン活動などを通じてサポートも行い、地域全体のモノづくり品質向上に努めています。当社は経済産業省からそのモデルとして評価されており、これからも「綾部と世界をつなぐ」役割を果たしていきます。



工業研修所支援(綾部工業研修所)

綾部工業研修所は1966年、当社の呼びかけで、地域内における中堅技術者養成のために設立されました。自社社員のための技術研修、教育プログラムを持っている企業は少なくありませんが、地域全体に門戸を開いている点で全国でも珍しい民間の教育機関です。就業時間外に1年間週1回の夜間学校で系統立てて学ぶことで、地域の技術者のレベルアップを図っています。当社から毎年講師を派遣し、これまで約55年間で1500名以上の卒業生を輩出。最近では産学連携で京都工芸繊維大学などの協力も得られ、より一層の広がりをみせています。



次世代育成 ・次世代若手技術者養成制度 ・奨学金制度 ・長期派遣留学生奨学金支援制度 ・学校での人づくり教育 ・受験生応援ねじ

学校での人づくり教育

当社の人事課、キャリアコンサルタント資格を保有する社員を中心に、小学校から高等学校まで年間約10校でキャリア教育を行っています。当社が長年培った人材育成の考え方をともに、主体的にキャリアを考えることの大切さ、社会に求められる人物像、夢と目標の違いなどについて講演しています。

綾部市図書館への寄贈と日東精工関連書籍

次代、次々代を担う子どもたちの好奇心を育み、本を読む楽しさ、喜びを広げていく一助になれば願い、2015年から毎年綾部市図書館へ子ども向けの書籍を寄贈しています。当社では、当社理念や地域創生の考え方を広く知っていただくため、また、綾部市のPR活動に貢献するため、これまでに3冊の書籍を発行しており、図書館への寄贈はこれらの書籍の印税をもとに行っています。



①2014年「人生の「ねじ」を巻く77の教え」 ②2017年「あやべ大好きBOOK」 ③2019年「絆経営で目指す新しい地方創生〜心のねじをキュッと締めるビジネスのヒント〜」

受験生応援ねじ

人生の岐路に立つ皆さんを応援するべく、そしてねじをより身近に感じていただけるよう「受験生応援ゆるみ止めねじプレゼントキャンペーン」を2014年より毎年実施しています。頑張る方々を少しでも元気づけ、そばで応援している方々の想いを届けるお手伝いができていれば幸いです。



健康増進 ・スポーツ施設の運営資金支援 ・従業員家族の無料健康診断

スポーツ施設の運営資金支援(あやべ・日東精工スタジアム)

綾部市総合公園あやべ球場のネーミングライツを取得。愛称を「あやべ・日東精工スタジアム」とし、本施設の運営を支援することで市民のみならず笑顔で楽しく健康増進活動を行えるよう応援していきます。本施設は少年から社会人まで幅広く利用され、夏には高校野球選手権京都大会(甲子園予選)も行われています。

向上につながる

人的資本投資を実践する

経営戦略本部
副本部長

坂本 禎人



ビジョンと戦略

新中期経営計画 Mission G-second 2025年度目標 **労働生産性 24%UP** (2022年比)

エンゲージメントスコア* 3.8P以上 (2022年は3.5P)

*エンゲージメントスコア:従業員への定期調査の中の、エンゲージメントに関する12の質問をピックアップし、平均したものです。

日東精工は人を「財」と考え、誰もがいきいきと働ける環境をつくるのがマテリアリティ(重要課題)の一つであると考えています。

新中期経営計画「Mission G-second」においては、強化すべきポイントとして「労働生産性:従業員の付加価値創造・生産性向上・企業価値向上につながる能力」、「エンゲージメント:従業員の自発性、仕事へのやりがい」を掲げ、それぞれ2025年までの目標数値を設定しています(労働生産性24%UP・エンゲージメントスコア3.8ポイント到達)。ベクトルとなる指標を明確にすることで、一つひとつ施策の方向性を揃え、評価を定量化しPDCAを実行していきます。

会社の成長を考えるうえでは当然必要となるこの2つのポイントですが、「平凡なことに忠実なことは、平凡なことではない」(当法人財育成テキストの一節)という考えのもと、目標を数値化し、達成に向けて各施策をこたわっていくことで長期ビジョンにつなげていきたいと思えます。中期経営計画達成に向けた具体的な施策は、4つの側面(①人財育成、②多様性、③健康安全、④労働慣行)から進めていきます。それぞれの側面でも今後KPIを設定し、効果的な施策実施につなげていきます。

当社には「我らの信条」という社是があります。そこに描かれる理想の従業員像「健康・品性・誠実・知識と技術・品質・改善・明るい職場・貢献」を常に体現しながら、長期ビジョン、中期経営計画目標の達成に向けて取り組んでいきます。

Growth #3 / 人財戦略

- ▶ 求める人財の育成と活用
- ▶ 健康で幸せを感じる働きやすさの追求
- ▶ 人権課題への積極的な取り組み

2025年度労働生産性の向上24%UP (2022年比)

2025年度従業員エンゲージメント3.8ポイント以上

ビジョンの実現・事業の成長

FY2022→FY2025 労働生産性	FY2022→FY2025 エンゲージメントスコア
24%UP	3.5P → 3.8P以上
求める組織	求める人財
マテリアリティの解決に向けすべての従業員が成長・活躍できる会社	社は「我らの信条」を体現する人財 健康・品性・誠実・知識と技術 品質・改善・明るい職場・貢献

人的資本の最大化

KPIによる管理と可視化



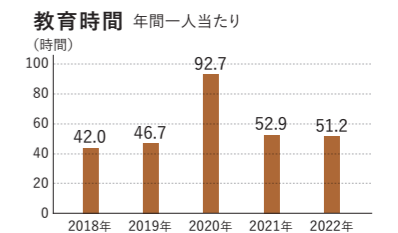
人財育成

- 教育単位制度
- 均等な学びの機会
- 次世代後継者育成
- 生涯教育・リカレント
- 自律的キャリア形成
- 自発的な学びの機会
- グローバルリーダー育成
- 知の探索

人財の労働生産性を向上するためには、一人ひとりの能力の最大化が欠かせません。モノづくりの能力とともに、グローバルな視野や経営マインドを、各々の強みや関心に合わせて育成していきます。また、自律的なキャリア形成、目標マネジメントを通して、エンゲージメントの向上を目指します。

|| 教育単位制度

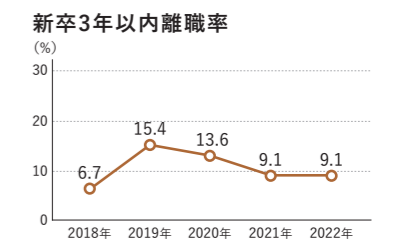
当社では教育単位制度を設け、年間20単位取得することを義務付けています。研修会、セミナー、通信教育、QC活動、資格の取得など幅広い活動を単位認定対象とすることによって、個人の個性、関心に合わせた自律的な学びを促しています。また個人の見えない頑張りを可視化して他者から、そして自分自身でも評価する仕組みとしても機能しています。



|| 均等な学びの機会

■Nライブラリ

日東精工およびグループ社員がいつでも閲覧可能な、動画教材を作成しています。社員自身が講師をつとめ、相互に学び合う新しいコンテンツ。内容も、環境や健康、コンプライアンスなど多岐にわたります。



|| 次世代後継者育成

■多様な関心に応える豊富なセミナー

若手社員向けにマネジメントやビジネス論文、QC七つ道具、知的財産などの様々な分野のセミナーを開催しています(2022年は計6種開催)。例えば「日東精工ビジネススクール」は福知山公立大学の協力を得てマネジメント理論を学ぶプログラム。グループ会社からも社員が集まり、交流の場にもなっています。また、本年より3ヵ月にわたって「DX人財育成プログラム」を実施します。全部門のIT・DX推進を進めていくであろう社員を受講させ、全社で足並みを揃えてIT対応できるように教育を行う予定です。これらの教育は自律的かつ個人の個性に合わせた教育を行うため、手上げ制が中心となっていますが、その中で教育を積極的に受ける人が固定されてくる傾向があります。さらに色々な人が参加したいと思える研修を計画できるよう、検討を重ねていきます。

■綾部工業研修所

当社が中心となり、地域の若手技術者養成を目的として設立された綾部工業研修所。ここで、地域の若手技術者に混ざって、当社社員も半年～1年通い、研鑽を積んでいます。

■日東精工次世代若手技術者養成プログラム

新入社員から1名を選抜して、学費免除、給与支給のうえで舞鶴市の「近畿職業能力開発大学校京都校(京都職業能力開発短期大学校)」へ2年間通学させる「日東精工次世代若手技術者養成プログラム」。2022年よりスタートし、本年2人目の生徒が通学を開始しています。

■社外交流会

当社と同じく本社を綾部市にしているグンゼ株式会社さま、綾部市役所さまと、若手社員の交流会「わ会」を発足しました。入社1～4年目の社員が会社の枠を超えてお互いのことをもっと知ろう、そして一緒に新しいものをつくりだそうと、自主的にはじめたもので、仕事やプライベートも含めたざっばらんな意見交換を行いました。今後も継続して、経験、創造性が育まれる場になることを期待しています。



|| 自律的キャリア形成

■キャリア開発研修、リカレント研修

技術や知識について学ぶ機会を提供するだけでなく、自らのキャリアについて主体的能動的に考え行動できるよう、キャリア研修を用意しています。新入社員からベテラン社員まで、人生の様々なタイミングで、受講できるようにしています。

多 様 性

- 人権尊重 ●多様な人財の採用・活躍 ●シェアリーダーシップ ●女性リーダー創出
- 外国人リーダー創出 ●女性技術者の拡大 ●介護離職防止 ●育児者支援

一人ひとりが尊重され、働きやすい環境が確保されることは、当たり前のことです。その当たり前のことが当たり前にできてはじめて、労働生産性やエンゲージメントを向上できると考えています。多様で個性豊かな人材が集まることで生まれる創造性を、日東精工の武器にできるよう取り組んでいきます。

|| 人権尊重

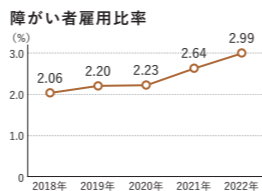
■人権セミナー、人権週間

みながりがいをもって、いきいきと仕事をしていくために、一人ひとりの人権が常に尊重されることは必要不可欠です。人権週間を設置し、映像教材やグループワーク等を通して、従業員全員が考える機会を持てるようにしています。

|| 多様な人材の採用・活躍

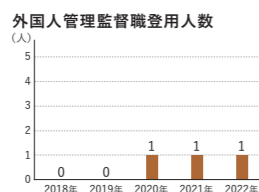
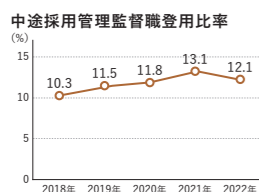
■日東精工SWIMMY

特例子会社であり、障がいをもつ従業員が力を発揮している日東精工SWIMMY。その社名は、絵本『スイミー』（作者：レオ・レオニ）のおはなしのとおり、「社員が力をあわせて大きな成果へと結びつける(1+1>2)」という想いから名付けました。バリアフリー化はもちろんのこと、それぞれの個性に応じた仕事の分担や目標設定、スケジュール管理を行うなど、働きやすい環境づくりに努めています。2023年2月1日に障がい者雇用に取り組む優良事業主の認定制度「もにす認定制度」において厚生労働大臣から認定を受けました。



|| 中途採用、外国人管理監督職登用

当社では、年齢、国籍を問わずに優秀な人材の採用に努めています。昨年からヨーロッパへの展示会出展を開始するなど、さらなるグローバル販売網拡大を推し進めており、グローバル人材確保を目指すべく、外国人向けのイベントへの参加などを予定しています。

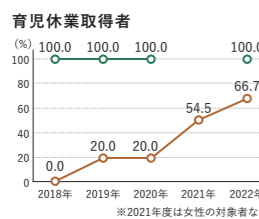


|| 介護者離職防止、育児者支援

■休暇、時短制度

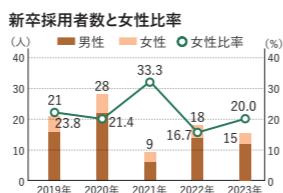
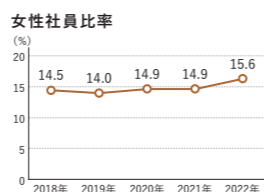
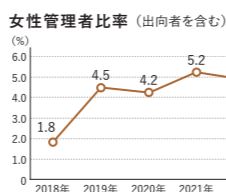
介護による離職を防止し、仕事との両立をサポートするため、介護休暇および介護休業、介護短時間勤務制度を用意。また、育児支援については配偶者が出産した場合、3日間取得できる特別休暇「くろみん休暇」を設定。小学校3年生まで可能な育児短時間勤務制度についても、男性・女性従業員が子育てと仕事の両立のために実際に利用しています。2023年には厚生労働大臣より「プラチナくるみん」の認定を受けることができました。

今後も育児・介護の両立支援のための取り組みの成果を定期的に把握し、問題点を社内検討委員会で検討、改善を行っていきます。



|| 女性リーダー創出、技術者の拡大

女性活躍推進のため①キャリアコンサルタントの資格を持つ女性取締役による女性社員に対するエンカレッジ面談②女性リーダー育成研修③綾部工業研修所や次世代若手技術者プログラムへの女性技術者派遣などの施策を実施しています。今後は、管理職に占める女性割合を6%以上とすることを目標に、女性リーダー交流会等も施策に追加し、さらなる女性活躍を推進していきます。なお、2022年なでしこ銘柄、えるぼし三つ星の認定を受けています。



「えるぼし認定」評価項目

評価項目	女性	男性	男女で同程度です (直近3事業年度)
①採用 正社員採用における倍率	6.6倍	4.5倍	男女で同程度です (直近3事業年度)
②継続就業 正社員の平均勤続年数	16.4年	20.1年	男女で大きな差はありません (直近事業年度)
③労働時間等の働き方 月あたりの時間外・休日労働時間平均	正社員	4.5時間	月45時間を下回っています (直近事業年度)
④管理職比率 管理職(課長級以上)に占める女性の割合	女性	4.9%	産業平均を上回っています (直近事業年度)
⑤多様なキャリアコース (直近3事業年度)	通常の労働者への転換、派遣労働者の雇入れが1人 おおむね30歳以上の女性正社員中途採用が2人		

健康安全

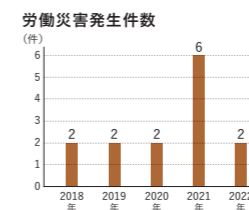
- 安全・安心な職場 ●心理的安全性 ●健康知識の共有 ●ウェルビーイング向上
- 家族まるごと健康 ●福利厚生充実 ●働き方改革(時間、キャリア、場所)

健康と安全の確保は、メーカーとして保証すべき最優先事項であるとともに、人財が創造性、自発性を発揮する基盤となります。心身ともに健康な状態を、自ら考えて維持促進できる人づくり、環境づくりを行い労働生産性、エンゲージメントの上昇につなげていきます。

|| 安心、安全な職場

■労働安全への取り組み

日常的なKY活動の実施や労災発生時のリスクアセスメント、職場巡視による災害要因の抽出はもちろんのこと、冬季と夏季には環境測定を実施。測定結果を踏まえて作業環境の改善を行っています。また、2022年より、本社および各営業拠点にアルコールチェッカを設置。運転前のチェックを徹底し、交通事故を起こさせない環境をつくっています。



|| 健康知識の共有

■Nicotto7

生活習慣病低減を目的とした、全員参加の7つの取り組み項目およびそのKPIである「Nicotto7」を掲げ、年間を通してさまざまな生活習慣改善施策を実施しています。2019年から取り組みを強化する中で、運動・睡眠・食事・禁煙など7つのチャレンジ項目のうち運動習慣率の低さが顕著だったことから、近年は特に体力年齢チェックやウォーキングキャンペーン/イベントなどを開催し、運動するきっかけづくりに注力してきました。その他、禁煙週間の設置や教育などを通して、チャレンジ項目一つひとつにアプローチし、生活習慣の改善、定着化を図っています。



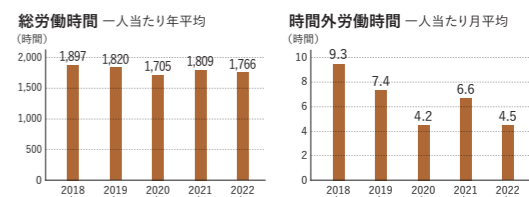
7つの生活習慣改善に一つでも多くチャレンジ!

- 運動 1回30分以上の軽く汗をかく運動を週2日以上
- 夕食 就寝前2時間以内に夕食をとることが週3回未満
- 朝食 朝食を抜く頻度が週に3回未満
- 飲酒 1日あたり飲酒量が2合までまたは週2日の休肝日
- 禁煙 禁煙努力しているまたは喫煙習慣がない
- メンタル ストレスに対するセルフケアをしている
- 睡眠 十分な休養(6時間~8時間)が取れている

|| 働き方改革(時間、キャリア、場所)

■労働時間管理、リモート在宅勤務

本社支店を問わず、労働時間管理の徹底を図り、生活バランスを壊すような長時間労働を防いでいます。リモート勤務についても、これまでのコロナウイルス対策での適用から対象を拡大し、従業員のパフォーマンスが高まる環境での仕事ができるような仕組みづくりを検討していきます。



労働慣行

- 労使協調 ●改善活動 ●多能工化 ●連続有給休暇の促進

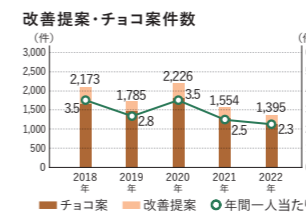
労働生産性およびエンゲージメントを高めていくためには、労使での協調体制が欠かせません。労使で密に連携を取りながら、人財が高いパフォーマンスを発揮できる環境を整えていきます。

|| 労使協調

労使協調を目的とし、定期的に協議会を開催しています。各事業(本)部の労使代表で協議する事業部会、役員と労働組合の代表が集まる事務局会をそれぞれ月に一回実施。売上、利益の進捗や人の問題まで話し合いを行います。また労働組合の中央執行委員以上と、会社の各事業本部の代表、役員以上が出席する経営協議会を四半期に一回行い、四半期ごとの経営数字を労使で共有し、目標達成に向けて協議をしています。このように頻繁に情報共有、問題点の協議を行う場を持ち、労使のベクトルを合わせています。

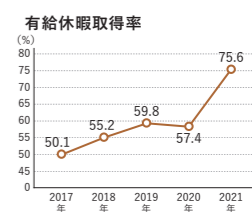
|| 改善活動

職場からボトムアップでの改善提案を行っています。例えば、「コミュニケーション促進のために打ち合わせデスクの場所を移動する」「作業計画に色磁石をつけて実績を管理する」など、細かい改善ですが、こういった従業員発信の改善の積み重ねが、強い組織をつくっていくと考えています。



|| 連続有給休暇の促進

すべての従業員に対し、連続5日間の休暇取得を義務付けることで、仕事以外の時間を充実してもらえるように努めています。心理的な充足感を高め、さらなるエンゲージメントにつなげてもらいたいと考えています。



各事業本部 社員座談会

個性をつないで、もっともっとよい会社になろう

所属部署の垣根を越えて個性的なメンバーが「あやべ・日東精工アリーナ」に集い、座談会を開催。それぞれの立場や視点から自らの課題や目標などを語り合い、意見交換をしました。



わたしにとっての日東精工「我らの信条」の「よい」とは何か

荒賀▶ここには入社年も、所属や職種も違う皆さんにお集まりいただきました。皆さんにとって日東精工という会社はどんな会社ですか。

福島▶私は学生時代に野球をされていて、チームの監督から「日東精工は良い会社だ」と勧められて興味を持ちました。私は製造課で流量計の組立・検査業務をしていますが、モノづくりの基盤は「人」にあると思います。よい人から、よい製品がうまるということを体現した会社だと思っています。

奥田▶私は派遣社員から正社員になり、今はファスナー事業本部の管理課で係長をしています。日東精工に入社してまず驚いたのは、経営理念である「我らの信条」が本当に末端の社員まで、語句一つひとつを理解し、仕事にどう落とし

込むかと考え実践しているところでした。これは本当にすごいことだと思います。

金▶私もキャリア採用で入社しました。現在は産機事業本部で設計をしています。日東精工が持っているねじ締め機を中心とした産業用機械やロボットの技術は素晴らしいですね。少しハードルの高い仕事もチャレンジさせてくれる風土があり、もちろん失敗もしますが(笑)、上司が的確にフォローしてくれるので恐れずにチャレンジできる環境だと思っています。

堀▶経営戦略本部経営企画課で主には経営資料の作成をしたり、最近では広報業務も携わっています。日東精工の課題は「知名度」ではないかと思っています。業種自体が縁の下の力持的な役割ですが、「業界で有名」というだけではなく、「誰もが知っている日東精工」にしたいです。

荒賀▶福島さんや奥田さんが言われるように、日東精工の経営理念には「よい自己、よい仕事、よい貢献」とあります。

「よい」という言葉には「同時追及しにくいものを、同時追及すること」と「我らの道[※]」では解説していますね。相反することを同時に追求することこそプロフェッショナルであり、「よい」に通じるものだとということです。例えば「丁寧と迅速」「優しさと厳しさ」などですね。

※「我らの道」：日東精工の社是(=経営理念)を社員用に解説した読本

堀▶「よい」という言葉は、その曖昧さにこそ価値があるのだと思っています。明確な状態の規定がないことで、自己にも仕事にも貢献にも上限やゴールがなく、どこまでも高めていけるものだという意味が込められているのではと、私は解釈しています。



荒賀▶日東精工は2028年「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」という長期ビジョンを掲げています。皆さんは2028年、自分はどのようにありたいと考えていますか。

福島▶私は所属する制御システム事業本部の製品をもっと広めたい、もっとお客さまに知ってもらいたいと思っています。私は製造職としてお客さまの工場に自社製品を据え付けに行くことも多く、やはり自社製品がお客さまのモノづくり現場で良い仕事をしてい

ると嬉しいですね。自身の知見、経験を深めて日東精工の製品をお客さまにもっと知っていただきたいというのが私のビジョンです。
奥田▶ファスナー事業本部全体のDX化を進めていくことです。そのためには、購買、技術、製造、販売、品質、出荷まで、ファス

私の活躍で日東精工グループを世界中で認められ求められる会社に

ナー事業本部のものづくり工程をすべて把握し、構想を練らなければなりません。各部門の日々の業務内容やその進捗を考慮しつつ、支障がでないように随時切り替えを行っていきたくと思います。

金▶私は中国から来日してから12年なりま

す。日本で技術者として産業用機械に携わって社会に貢献することはもちろんのこと、後輩育成にも積極的に携わっていきたくと考えています。目指しているのは「モノづくり」と「人づくり」の二刀流です。

またグローバルに活躍できる技術者という

のも目標の一つではありますが、今はまだ経験を積んで、しっかりと技術力を身に付けることを前提に頑張りたいと考えています。
堀▶立場的にはマネジメント層を目指したいと思っています。そのために上司の思考や行動を吸収している真っ最中です。

エンゲージメント向上。わたしの強みを仕事に活かす

荒賀▶エンゲージメント向上には、個人の強み、独自の発揮を仕事の中で実現できるかということが大切だと思うのですが、皆さんは自分自身の強み、独自性についてどのように考えていますか。

奥田▶情報収集とそれをどのように仕事にフィードバックして結びつけるかを常に考えています。電子書籍やインターネットなどからIT関係の説明書やマニュアルを探し出しては読み漁っています。とにかく知識や情報を習得することに苦痛を感じないところが強みかなと思います。

堀▶経営資料や戦略会議資料を作成する機会が多いためか、「見やすい」「分かりやすい」「使いやすい」資料を作成するセンス

が磨かれてきたかな(笑)と思っています。
荒賀▶最近では広告関係の業務も堀さんをお願いすることもあります。素晴らしい感性だと思っていますよ。

福島▶私は製造業なのですが、真似ることが得意です。小さい頃から野球をやっていたこともあってボールの投げ方、打ち方などのお手本となるフォームを真似て、繰り返すことで自分のフォームにしてきた経験があります。製造現場においても新しい技術を教えてもらう時に、「取りあえず、やって見せてください」というふ



うにまずは全体の流れや動きを見せてもらって覚えるのが得意かもしれません。

金▶チャレンジすることを大切にしているところ。ハードルの高い仕事でも、失敗を

恐れずに取り組むことができるのは私の強みかと思っています。荒賀社長の強みは何ですか。

荒賀▶フットワークの軽さと初動の速さは持ち味かなと思います。あとは基本的にポジティブに物事を考えることができることでしょうか。「人間万事塞翁が馬」という言葉が好きで、たとえ失敗しても結果的に良いことに結び付くように考えて行動すればいいと思っています。

一人ひとりが考え、行動する。社会貢献活動

荒賀▶ここ「あやべ・日東精工アリーナ」は2019年にオープンした施設で競技場、武道場、研修室や会議室など、綾部市の市民センターとしての役割と市民のランドマークとしての建物になっています。日東精工はネーミングライツという形で貢献をさせていただいています。皆さんの考える社会貢献とはどんなものでしょうか。

堀▶「よい貢献をする」という一説も「我らの信条」にありますね。私は綾部市商工会議所の青年部に所属していて、綾部市の商工業を若者の力で活性化する取り組みを行っています。私の小さな野望は「ねじの町、綾部」の実現です。産業と町おこしを結び付けたいと考えています。

福島▶日東精工は野球や卓球、バスケット

ボール、陸上などいろいろな部活動が盛んで、私も野球部に所属しています。以前に部員が中学校や小学校の野球チームのコーチとして指導していたという話を聞いて、またやってみたいと考えています。

昨年、日東精工が「あやべ・日東精工スタジアム(ネーミングライツ)」に元阪神の井川選手をお招きして野球教室を開いた際の子供た

ちの楽しそうな笑顔も心に残っていますね。

奥田▶私は海外に住んでいた経験もあって、外国人の方に日本語を教えるボランティアをしていたことがあります。あと、堀さんの「ねじの町、綾部」の話聞いて思い出したことがあります。私は学芸員の資格を持っていて、大学時代に教授から「企業で勤務するなら、博物館を自分で立ち上

げて、学芸員としてサポートすることもできる」と言われたことがあります。ねじや締結の博物館ができるといいですね。

金▶以前、恵まれない子どもたちと一緒にゲームやスポーツなどを楽しむイベントに参加していました。外国人の私にとっても興味をもって接してくれたことを思い出します。
荒賀▶それぞれ色々なアイデアがありますね。大きな貢献は小さな貢献から始まります。企業として、また個人の活動として、何ができるのかを考え、そして行動していきましょう。

日東精工では個性を尊重し、また自らの強みを活かして、多様な人財が活躍できる組織風土の醸成に努めています。また従業員のエンゲージメント向上のための教育やイベント、社会貢献活動などを通じ組織の活性化を図っています。

財務基盤強化により 持続的成長を担保する

取締役 兼 執行役員
財務戦略本部
本部長
松本 真一



新中期経営計画 Mission G-second 2025年度目標 **ROIC 8%以上**
ROE 9%以上

基本方針

当社は、健全で強固な財務基盤の確立により、当社グループの長期にわたる持続的成長の実現を可能にするための戦略的投資、ならびに株主に対する長期的・安定的かつ適正な利益還元を行うことを財務管理の方針としています。

また、「弥栄経営」の実践を掲げており、株主・従業員や当社が関わる社会と共に、昨日より今日、今日よりも明日、少しずつでも成長することを良しとして、これを担保する財務戦略を重視しています。

中期経営計画「NITTOSEIKO Mission “G”」(2019年～2022年)の振り返り

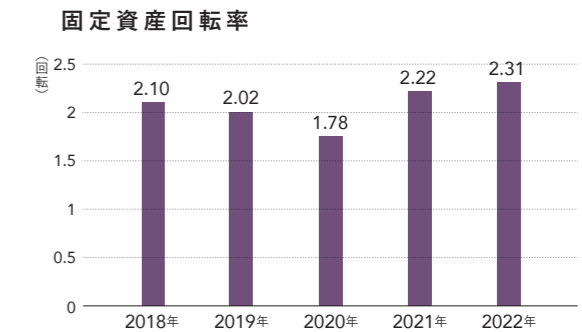
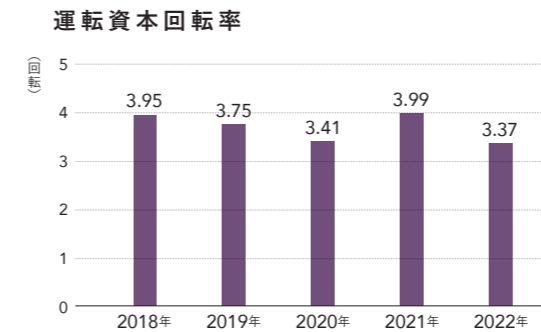
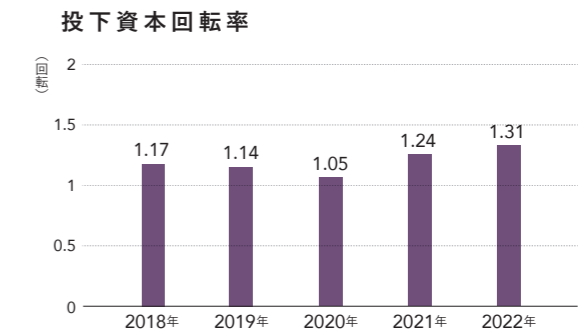
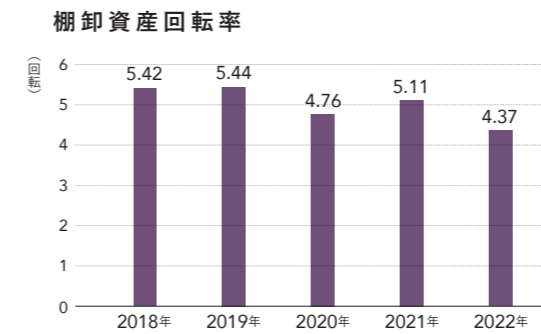
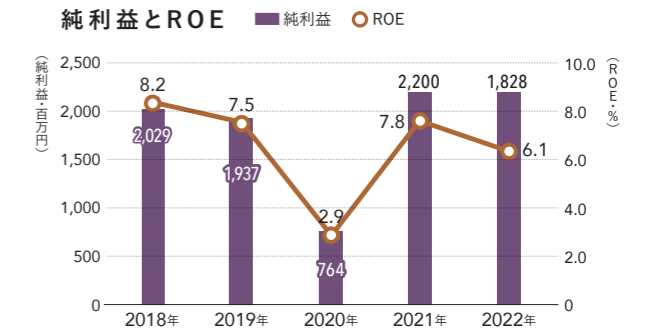
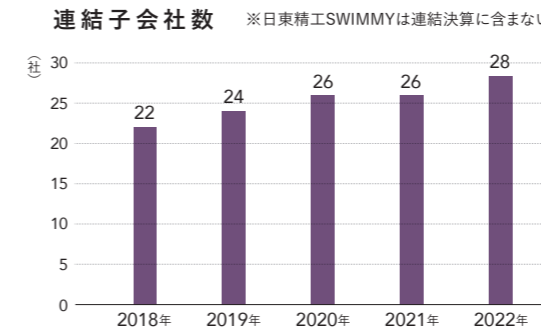
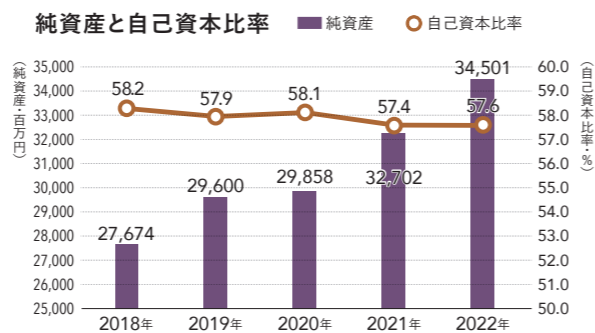
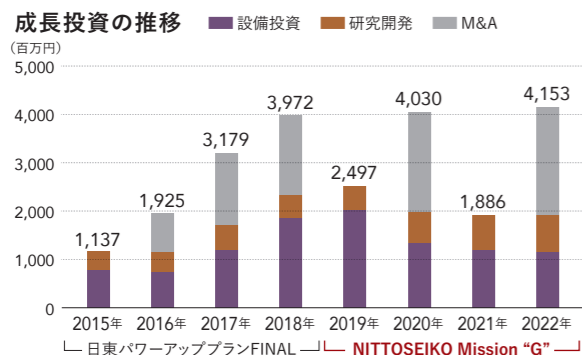
新型コロナ禍の影響を受けた当中計期間においては、成長ペースが計画より1～2年遅れたこともあり、最終年度2022年の業績では目標値を達成できませんでしたが、このような状況においても成長への種まきを継続して行い、当中計4年間の設備投資・研究開発・M&Aなどへの成長投資額は累計126億円となり、前中計「日東パワーアッププランFINAL」の4年間(2015年～2018年)の累計102億円に対して、大幅に増額しました。その結果、2021年に引き続き過去最高となる連結売上高の更新につながりました。

同時に、不透明な経営環境下において、特に安定重視の財務管理に努め、投資原資を自己資金で賄っており、自己資

本比率57%台を維持しています。

また、当期間中には、連結子会社が6社(国内4社・海外2社)増えたことから、グループ経営推進の一環として、2022年に国内グループCMSを導入し、資金効率の改善に取り組んでいます。従来の増資、親子ローンや配当に加え、グループ内資金を効率的に活用することを目的としています。

一方、世界的なサプライチェーンの分断による顧客の生産調整や原材料・エネルギー価格高騰などの影響により、前中計期間から営業利益率が平均で2ポイント低下した他、棚卸資産回転率も低下するなど、収益性や資本効率の点で課題を残す結果となりました。



新中期経営計画「Mission G-second」(2023年～2025年)の取り組み

2023年からスタートした新中計では、2025年度の売上高600億円(2022年比136%)、営業利益51.6億円(同176%)というチャレンジングな目標を掲げました。売上高については、前中計の4年間の成長水準を3年間で達成する目標値であり、その達成には同等以上の成長投資を想定しています。飛躍的に成長するための原資を確保していくために、足元の世界経済の成長予測や今後の金利動向などの経営環境

を注視しつつ、従来の自己資金主体の安定指向に加え、レバレッジ効果を取り込んだ資金調達を検討していきます。また、昨年導入したCMSの活用により、資金管理の一元化を促進するとともに、事業ポートフォリオ戦略に基づいたグループ各社の投資資金調達と配分の最適化にも取り組みます。一方、財務基盤の安定性維持においては、前中計期間に低下した利益率の回復(営業利益率2022年6.7%→目標8.6%)

も喫緊の課題です。

現在も進行中の原材料・エネルギー価格高騰や賃上げなど原価上昇相当を価格転嫁する努力は当然ですが、積極的な成長投資を継続する前提として、新中計ではグループ全社の目標に新たにROICを加え、資本コストや投資効率に対する意識を浸透させることにより、収益性と資本効率の向上を図ります。

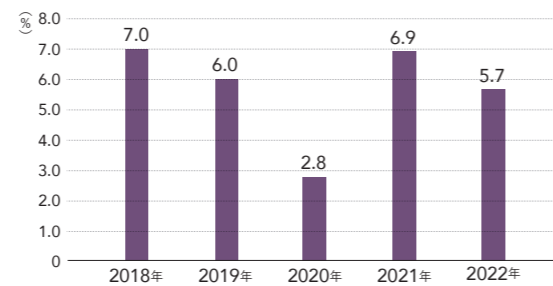
現在、当社の資本コストとしてWACCを6.7%程度と捉えていますが、2022年は営業利益率が低下したことから、不本意ながらROICがこれを下回る水準になっています。

例えば、連結売上高の7割程度を占めるファスナー事業セグメントの製造企業群については、基本的に資本集約型の事業であることから、連結ベースで設備投資全体の約8割を占めています。同セグメントは安定的収入を見込むことができる一方、今後もESG対応や製品の高付加価値化に伴い、様々な設備投資が継続的に必要になることを想定しています。ROICの向上には、自動化・DXなどによる生産性向上に

加え、PPM分析に基づく製品毎の経営資源配分の最適化など、多面的な取り組みが不可欠です。

新中計ではROIC逆ツリーの設定・活用により、全グループ会社・全部門の従業員一人ひとりの業務に関連付け、一丸となって取り組むことにより、ROIC8%以上への向上を目指します。

ROIC



資本政策

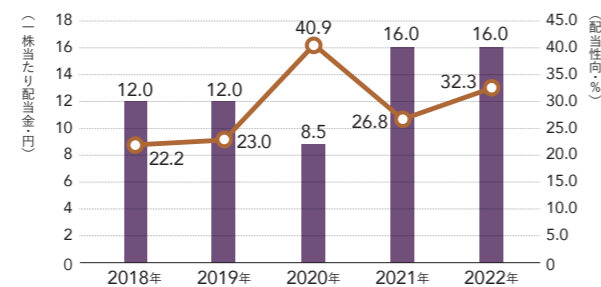
当社は昨年4月に東京証券取引所プライム市場へ移行しましたが、同市場銘柄の基準を維持するうえで、実質的な流通株式(売買代金)の増加が急務だと認識しています。

まず株主構成においては、流動性を高めるべく事業法人株主から個人投資家への分散を促進しています。所謂、政策保有株式の純資産に対する比率は2022年末現在で3%程度ですが、その保有意義をさらに見直しながら、持ち合い解消にも継続的に取り組んでいます。また機関投資家・個人投資家に向けた積極的なIR活動の継続実施により、認知度を高めると同時に、投資家との対話を通じて当社の描く成長戦略への理解促進に努めています。

最後に、株主還元については、コロナ禍の影響により、先行きを見通せなかった2020年度には、事業継続のためのキャッ

シュフロー確保を最優先し、苦渋の判断により減配(配当性向40.9%)としましたが、基本的には成長戦略に伴う業績の伸長に合わせつつ、かつ業績変動に大きく左右されず、長期的・安定的に配当金を引き上げていきたいと考えています。

配当



Growth #4 / 財務戦略

- ▶ 資金管理の最適化による財務体質の向上
- ▶ 指標管理による投資効率の追求
- ▶ QCD向上につながるDXの実践

2022年度実績 ROIC 5.7% ROE 6.1%

2025年度目標 ROIC 8%以上 ROE 9%以上

2022年度
WACC

6.7%

2025年度
ROIC

8%以上

2025年度
ROE

9%以上

2025年度税引後営業利益

35.9 億円

売上拡大

- 成長事業への拡販
- 事業領域の拡大
- 販売エリアの拡大

売上原価率の削減

- 高付加価値製品の開発
- 生産性の向上
- 購買調達効率化
- ロスの削減

販管費率の削減

- 事業PFの最適化
- 情報管理の効率化
- IT・RPAの推進
- 販売管理の効率化

2025年度投下資本回転率

1.4 回転

運転資本回転率の向上

- 債権管理の強化
- 在庫管理の適正化
- 歩留ロスの削減

固定資産回転率の向上

- 生産設備能力の向上
- 設備の統廃合
- グループ生産の効率化
- 不動産の最適化
- 政策保有株式の見直し

資本コストの削減

- CMSによる負債の圧縮
- リスク分析と開示

コーポレートガバナンスの基本的な考え方

当社は、社是「我らの信条」に掲げる、よい自己（健康と品性を備えた健全な人格）、よい仕事（誠実と改善による製品と職場づくり）、よい貢献（恩恵に感謝する社会貢献）を創業の精神としています。この精神のもと、持続可能な社会の実現に貢献する企業経営を実践し、当社に関連する様々なステークホルダーから信頼されることが、自社の利益であると考えています。この効率的で健全な企業経営にはコンプライアンスが不可欠であると認識し、企業活動の基本指針として

制定した「企業倫理綱領」に基づいた行動実践に努めています。2022年4月に「内部統制システムの整備に関する基本方針」の一部を改定し、内部統制システムの整備、拡充に取り組んでいます。また、財務情報、非財務情報等を適正に作成し、適時に開示する内部統制システムの構築・運用が重要であると認識しており、そのための社内体制の一層の充実に努めています。

コーポレートガバナンス体制

日東精工は、グループの重要な会社情報を適時・適切に開示することは、会社の社会的責任の一つであり、当社が投資家の皆さまから理解と信頼を得る手段であると考えています。またそれは、日東精工の企業価値を適正に認識していただ

くことにもつながると考えています。従って、法律の規定などを遵守した開示を心がけることはもちろんのこと、広く投資家に有用な情報を提供できるよう、積極的で公正な開示判断に注力していきます。

日東精工は監査役会設置会社によるコーポレートガバナンス体制を採用しています。また迅速な意思決定および業務執行体制の強化を図るべく、執行役員制度を導入しており、取締役、執行役員の任期は1年と定めています。グループの経営に係る重要事項については、常勤役員会を経て、取締役会

で審議・決定しています。決定された重要事項については、適時開示規則に照らし、開示を要する「重要事実」にあたるかどうか財務戦略本部担当取締役を中心に検討し、適時迅速な開示(TDnet登録など)に努めています。なお、常勤役員会には、常勤の監査役も出席し、意見を述べています。

グループ内に重要事実が発生した場合、遅滞無く担当取締役に報告がなされます。担当取締役は当該事実の確認および調査を行うとともに、情報取扱責任者である財務戦略本

部担当取締役を中心に、開示を要する「重要な発生事実」にあたるかどうか検討します。さらに開示が必要との判断に至った場合は、速やかに開示(TDnet登録など)しています。

グループ各社の月次決算の期初から期末までの年度累計に、必要な決算処理を施した各社の決算書などをもとに、担当本部の財務部において、連結決算書を作成しています。作成された連結決算書および当社の個別決算書は、会計監査

人や監査役会の監査を経て取締役会で承認された後、速やかに開示(TDnet登録など)し、当社ホームページにも掲載しています。

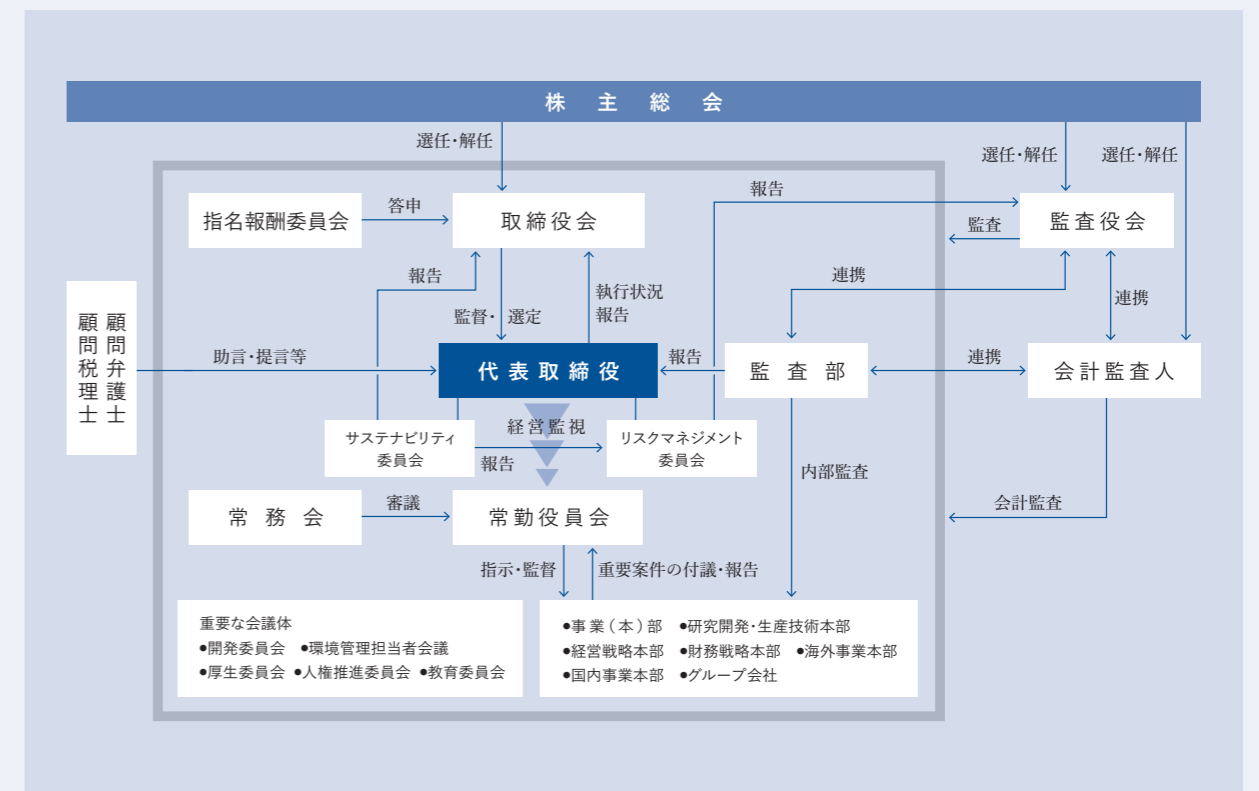
指名報酬委員会

取締役および執行役員の指名、報酬等に関する手続きの公平性、透明性、客観性を強化し、コーポレートガバナンスの充実に努めるため、取締役会の諮問機関として指名報酬委員会

を設置しています。取締役会の決議によって選任された5名で構成し、その過半数は独立社外取締役で構成しています。

主な審議事項

- ①取締役の選任・解任(株主総会決議事項)に関する事項
- ②代表取締役の選定・解職に関する事項
- ③役付取締役の選定・解職に関する事項
- ④執行役員の選任・解任に関する事項
- ⑤代表取締役および取締役の後継者計画(育成を含む)に関する事項
- ⑥取締役・執行役員の報酬等に関する事項。必要な基本方針、規則および手続等の制定、変更、廃止
- ⑦取締役の報酬限度額(株主総会決議事項)に関する事項
- ⑧その他経営上の重要事項で、取締役会が必要と認めた事項



リスクマネジメント委員会

リスクマネジメント委員会は、事業において想定されるリスク対策の分析と評価を定期的実施し、各部署に周知しています。また、持続可能な環境や社会を阻害する課題も自社

のリスクとして捉え、サステナビリティ委員会と連携して管理を行っています。

コーポレートガバナンスの今後の取り組み

社内の重要な会議体が、サステナビリティ委員会による統制のもと、中期経営計画達成のための事業活動に強く関わりを持つ体制を構築していきます。このことで、事業(本)部に

よる事業拡大計画の遂行と、会議体による環境・社会課題の解決が効果的に融合し、ステークホルダーから信頼されるモノづくりソリューショングループを目指します。

取締役会実効性評価

日東精工では、取締役会の機能を向上させ、ひいては企業価値を高めることを目的に、取締役会の実効性について、自己評価・分析を実施しています。2022年12月期の取締役会

の実効性に関する自己評価・分析につきましては、外部機関の助言を得ながら以下の方法で行いました。

実施方法

- ①対象者:全取締役メンバー(取締役9名、監査役3名)
- ②評価方法:2023年1月に外部機関による無記名方式のアンケートを実施
- ③分析・評価:外部機関がアンケートの結果に基づき取りまとめと分析を実施
- ④報告と評価:2023年3月の取締役会において分析結果を報告し、分析・議論・評価を実施

質問概要

- ①取締役会の構成
- ②取締役会の運営
- ③取締役会の議論
- ④取締役会のモニタリング機能
- ⑤トレーニング
- ⑥株主(投資家)との対話

2023年1月に取締役会の構成員であるすべての取締役・監査役を対象にアンケートを実施しました。回答方法は外部機関に直接回答することで匿名性を確保いたしました。外部機関からの集計結果の報告を踏まえ、2023年3月の定時取締役会において、分析・議論・評価を行いました。その結果の概要は以下のとおりです。

アンケートの回答からは、おおむね肯定的な評価が得られており、取締役会全体の実効性については確保されている

と認識しています。特にこれまでの評価で課題であった役員のトレーニングの機会においては、昨年トレーニングの内容を充実したことにより、高い評価となっています。

一方で、取締役会の機能のさらなる向上、議論や意見交換の活性化に向けた運営や環境の課題についても共有しました。今後、当社の取締役会では本実効性評価を踏まえ、課題について十分な検討を行ったうえで迅速に対応し、取締役会の機能を高める取り組みを継続的に進めていきます。

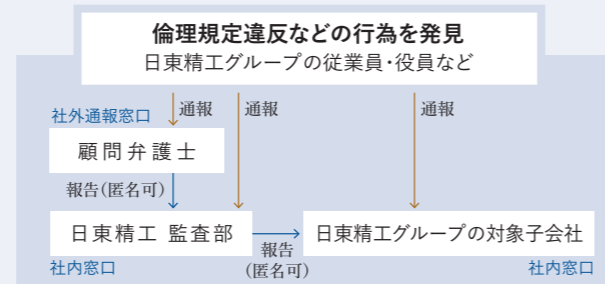
後継者育成

後継者の育成は、経営における重要事項であると考えており、必要な知識や情報を分析し、取締役会で決議された取締

役向けトレーニングや、次期経営者のための選抜トレーニングを実施しています。

コンプライアンス

コンプライアンス違反行為の早期発見と是正のため、日東精工グループの役員・従業員が利用できる内部通報窓口を設けています。窓口は社内・社外にそれぞれあり、社内は日東精工の監査部または子会社の代表部署、社外は顧問弁護士事務所が窓口となっています。社外窓口への通報の際には会社への報告を匿名に希望することが可能で、個人のプライバシーにも配慮しています。



コーポレートガバナンスを強化し、将来にわたり、企業の収益性と競争力の向上を後押しします。

日東精工の持続的な成長と中長期的な企業価値向上において、コーポレート・ガバナンスの機能を正常かつ健全に実効しなければなりません。不正行為の防止はもちろんのこと企業の収益性・競争力向上の観点からも、社内におけるコンプライアンス体制の徹底と同時に、コンプライアンス意識レベルの向上は必要不可欠なものです。ステークホルダーの信頼を強固にしたうえで、透明で公正、そして果敢な意思決定を行うためのコーポレート・ガバナンスの実効を、経験と知見に基づいて取り組んでいきます。



社外取締役
塩見 満

新機軸の開発を迅速的に進めることによって、中期経営計画の達成を実現します。

持続可能な企業となるためには、将来を見据えた新技術、新製品開発が不可欠です。日東精工はトータルファスニング領域においての優位的な技術力、開発力を保有していますが、新機軸として医療、環境・エネルギー分野という新市場への製品開発を、スピード感をもって進めていかなければなりません。これまでに培われた技術と知見に加え、新しい発想や新しい知見においても積極的に取り入れていくことが肝要です。オープンイノベーションを推進し、開発力の迅速化を図っていきます。



社外取締役
平尾 一之

「健康」と「幸せ」の観点から、組織のエンジンとなるエンゲージメント向上を進めます。

昨今のコロナ禍や世界の紛争において、私たちは「平和」であること、「人権」が尊重されていること、そして心身ともに「健康」であることが経済の基盤になることを痛感致しました。新中期経営計画の達成において、「健康」と「幸せ」をキーワードに、組織のエンジンとなる従業員のエンゲージメント向上に努めていきます。日東精工は健康経営やダイバーシティ&インクルージョンに関する数多の実績と経験が強みです。この強みをグループ子会社やパートナー企業にも連携させることで、グループ全社の継続的な成長と企業価値向上を促進するために取り組んでいきます。



社外取締役
勝見 九重

取締役

氏名	材木 正己	荒賀 誠	山添 重博	上嶋 伸宏	松本 真一	浅井 基樹	塩見 満	平尾 一之	勝見 九重
役職・担当・資格	代表取締役会長 兼 CEO(最高経営責任者)	代表取締役社長 兼 COO(最高執行責任者) 経営戦略本部 本部長	取締役 兼 常務執行役員 研究開発・生産技術本部 本部長 兼 制御システム事業本部 本部長	取締役 兼 執行役員 メディカル新規事業部長	取締役 兼 執行役員 財務戦略本部 本部長 兼 国内事業本部 本部長	取締役 兼 執行役員 ファスナー事業本部 本部長	社外取締役(独立) 弁護士	社外取締役(独立)	社外取締役(独立) 特定社会保険労務士 産業カウンセラー キャリアコンサルタント
選任理由	2013年4月から当社の代表取締役社長を務め、強いリーダーシップと決断力をもって長期ビジョン、中期経営計画の達成に向け、当社グループの経営を牽引しています。企業経営および国内外の業界における高い知見をもって、当社の経営ビジョン「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」の実現への役割を担います。	2021年3月から代表取締役として経営全般の管理・監督機能を担っています。また、経営管理担当として、中期経営計画の達成、サステナビリティ経営、ガバナンス強化、創業理念に基づく地方創生や健康経営の推進など多岐にわたる中核的役割を担った経験があり、新中期経営計画においても、当社グループの牽引役としての役割を担います。	制御システム事業の経営を通じて、計測検査業界における高い知見を有しています。また、生産技術担当として、地球環境の向上を図るための環境管理活動にリーダーシップを発揮してきました。新中期経営計画における制御システム事業の拡大、事業活動すべてにおける環境対応、革新的な研究開発への役割を担います。	ファスナー事業の経営および海外グループ会社経営で培われたイノベーション感覚・国際感覚を活かし、医療分野における新たな事業の推進にリーダーシップを発揮しています。新中期経営計画におけるメディカル事業の拡大に向け、医療用生体内溶解性マグネシウム材料の実用化、医療機器開発などの役割を担います。	経理・財務に関する幅広い知見を活かし、当社グループの経営に財務面で貢献する一方、国内拠点管理の改善およびガバナンス体制の強化にリーダーシップを発揮しています。新中期経営計画における財務戦略、国内拠点における事業拡大支援への役割を担います。	長年の営業経験による締結組立業界における高い知見と高度な情報収集力を活かし、ファスナー事業の成長に貢献しています。また、グループ全体の協業による事業領域の拡充にリーダーシップを発揮しています。新中期経営計画におけるファスナー事業の拡大、グループの最適化による経営効率の向上への役割を担います。	法務・会計・税務に関する高度な専門的知見を活かした的確な助言をいただいています。また、指名報酬委員会の委員として、取締役の指名・報酬の決定プロセスや最高経営責任者等の後継者計画において客観的な視点で監督機能を果たしていただいています。今後は、取締役会の透明性確保に加え、知財および財務戦略に関する助言をいただきます。	社外取締役となること以外に直接企業経営に関与された経験はありませんが、多くの団体の筆頭者としての経験と大学教授としての豊富な知見を活かした的確な助言をいただいています。また、指名報酬委員会の委員として、取締役の指名・報酬の決定プロセスや最高経営責任者等の後継者計画において客観的な視点で監督機能を果たしていただいています。今後は、取締役会の透明性確保に加え、市場のマテリアリティに貢献できるものづくり・知財戦略に関する助言をいただきます。	企業の経営戦略としてのメンタルヘルスやワークライフバランスを取り入れた人財コンサルティングを展開されており、女性の活躍促進を含む多様性の実現に向けた的確な助言をいただいています。また、指名報酬委員会の委員として、取締役の指名・報酬の決定プロセスや最高経営責任者等の後継者計画において客観的な視点で監督機能を果たしていただいています。今後は、取締役会の透明性確保に加え、組織の活性化を図るための人的資本経営に関する助言をいただきます。
重要な兼職の状況	NITTO SEIKO (THAILAND)CO., LTD. 取締役会長 京都経営者協会 副会長 京都工業会 常任理事 京都工芸繊維大学 経営委員 舞鶴高専 地域テクノアカデミア 副会長 京都労働基準協会 福知山支部長 綾部商工会議所 会頭	旭和螺絲工業股份有限公司 副董事長 九州日東精工株式会社 取締役 一般社団法人 綾部工業研修所 理事長	株式会社ニッセイ 取締役 日東精工アナリテック株式会社 取締役	株式会社伸和精工 取締役 日東精工アナリテック株式会社 取締役 日東精密螺絲工業(浙江)有限公司 監察人 旭和螺絲工業股份有限公司 監察人 NITTO SEIKO AMERICA CORPORATION 執行役員 九州日東精工株式会社 監査役 株式会社エフエムあやべ 取締役 株式会社水夢 取締役	東陽精工株式会社 取締役 株式会社協栄製作所 取締役 ケーエム精工株式会社 取締役 旭和螺絲工業股份有限公司 董事 NITTO SEIKO (THAILAND)CO., LTD. 取締役 MALAYSIAN PRECISION MANUFACTURING SDN. BHD. 取締役 PT. NITTO ALAM INDONESIA 取締役	塩見法律事務所 弁護士 株式会社さとう 非常勤監査役 社会福祉法人 空心福祉会 理事 舞鶴倉庫株式会社 非常勤監査役	京都グリーンケミカル・ネットワーク 会長 京都大学 名誉教授・特任教授 京都市成長産業創造センター センター長 京都市桂イノベーションセンター センター長	勝見社会保険労務士事務所 特定社会保険労務士 株式会社スリー・バイ・スリー 代表取締役	
スキルマップ	●	●	●	●	●	●	●	●	●
企業経営	●	●	●	●	●	●	●	●	●
サステナビリティ・ESG	●	●	●	●	●	●	●	●	●
財務・会計	●	●	●	●	●	●	●	●	●
法務・リスクマネジメント・コンプライアンス(法令遵守)	●	●	●	●	●	●	●	●	●
ガバナンス(企業統治)	●	●	●	●	●	●	●	●	●
製造・技術・イノベーション	●	●	●	●	●	●	●	●	●
人事・労務・人財開発	●	●	●	●	●	●	●	●	●
ブランド戦略・マーケティング・営業	●	●	●	●	●	●	●	●	●
海外事業・国際経験・グローバル	●	●	●	●	●	●	●	●	●
業界知見	●	●	●	●	●	●	●	●	●

取締役

監査役

氏名	北谷 明	多賀野 博一	森田 真一郎	氏名
役職・担当・資格	常勤監査役	社外監査役(独立)	社外監査役(独立)	役職・担当・資格
選任理由	高い倫理観をもって、当社グループのガバナンス強化に貢献しています。また、財務および会計に関する相当程度の知見を有しており、当社の監査、監督業務を適確に遂行しています。	金融機関における長年の経験から企業金融に関する高度な知見を有しており、独立した立場から当社の監査業務の健全性・透明性の向上に活かしていただいています。	グンゼ株式会社の執行役員を歴任され、現在はグンゼ株式会社の監査役を務められています。その豊富な経験と幅広い知見を当社の監査業務の健全性・透明性の向上に活かしていただいています。	選任理由
重要な兼職の状況	日東公進株式会社 監査役	京都クレジットサービス株式会社 代表取締役社長 京銀カードサービス株式会社 代表取締役社長	グンゼ株式会社 監査役	重要な兼職の状況

執行役員

氏名	石原 雅和	小雲 康弘	桐村 和也	上原 規
役職・担当・資格	執行役員 日東精工アナリテック株式会社 取締役	執行役員 海外事業本部 本部長 兼 グローバル戦略部長 兼 産機事業本部 海外販売部長	執行役員 産機事業本部 本部長	執行役員 ファスナー事業本部 副本部長 兼 管理部長
重要な兼職の状況		日東公進株式会社 代表取締役社長 旭和螺絲工業股份有限公司 董事 NITTO SEIKO(THAILAND)CO., LTD. 取締役 THAI NITTO SEIKO MACHINERY CO., LTD. 取締役 MALAYSIAN PRECISION MANUFACTURING SDN. BHD. 取締役 PT. INDONESIA NITTO SEIKO TRADING 取締役	日東公進株式会社 取締役 旭和螺絲工業股份有限公司 董事 THAI NITTO SEIKO MACHINERY CO., LTD. 取締役 NITTO SEIKO AMERICA CORPORATION 執行役員	和光株式会社 取締役 東洋圧造株式会社 取締役 株式会社ファイン 取締役 PT. NITTO ALAM INDONESIA コミサリス PT. INDONESIA NITTOSEIKO TRADING コミサリス

▶ 連結貸借対照表

(単位:百万円)			(単位:百万円)		
	前連結会計年度 (2021年12月31日)	当連結会計年度 (2022年12月31日)	前連結会計年度 (2021年12月31日)	当連結会計年度 (2022年12月31日)	
資産の部			負債の部		
流動資産			流動負債		
現金及び預金	11,415	9,098	支払手形及び買掛金	4,421	4,468
受取手形及び売掛金	8,577	9,890	電子記録債務	3,648	4,546
電子記録債権	3,506	4,096	短期借入金	2,610	2,436
有価証券	391	-	未払金	298	529
商品及び製品	3,162	4,359	未払法人税等	866	758
仕掛品	2,189	2,835	賞与引当金	213	263
原材料及び貯蔵品	2,574	2,886	その他	1,616	1,597
未収入金	646	873	流動負債合計	13,675	14,601
その他	187	307	固定負債		
貸倒引当金	△6	△6	長期借入金	758	559
流動資産合計	32,646	34,342	役員退職引当金	96	193
固定資産			役員株式給付引当金	55	62
有形固定資産			繰延税金負債	409	395
建物及び構築物(純額)	3,992	4,240	退職給付に係る負債	2,685	2,585
機械装置及び運搬具(純額)	2,808	3,007	その他	541	507
土地	5,330	5,608	固定負債合計	4,546	4,304
建設仮勘定	484	712	負債合計	18,221	18,906
その他(純額)	476	515			
有形固定資産合計	13,092	14,085	純資産の部		
無形固定資産			株主資本		
ソフトウェア	387	408	資本金	3,522	3,522
のれん	557	467	資本剰余金	2,674	2,674
顧客関連資産	63	47	利益剰余金	24,319	25,534
技術関連資産	242	213	自己株式	△1,254	△1,246
その他	30	9	株主資本合計	29,261	30,484
無形固定資産合計	1,281	1,146	その他の包括利益累計額		
投資その他の資産			その他有価証券評価差額金	100	60
投資有価証券	1,425	1,168	為替換算調整勘定	△196	81
繰延税金資産	669	678	退職給付に係る調整累計額	86	131
退職給付に係る資産	1,161	1,350	その他の包括利益累計額合計	△10	272
長期預金	80	-	非支配株主持分	3,450	3,744
その他	568	636	純資産合計	32,702	34,501
貸倒引当金	△1	△1	負債純資産合計	50,924	53,408
投資その他の資産合計	3,904	3,833			
固定資産合計	18,277	19,065			
資産合計	50,924	53,408			

▶ 連結損益計算書

(単位:百万円)		
	前連結会計年度 (自 2021年1月1日 至 2021年12月31日)	当連結会計年度 (自 2022年1月1日 至 2022年12月31日)
売上高	40,518	44,021
売上原価	30,233	33,644
売上総利益	10,285	10,377
販売費及び一般管理費	7,035	7,445
営業利益	3,249	2,931
営業外収益		
受取利息	28	23
受取配当金	12	12
受取賃貸料	92	87
為替差益	45	125
スクラップ売却収入	40	42
持分法による投資利益	29	37
その他	130	143
営業外収益合計	379	472
営業外費用		
支払利息	20	25
賃貸収入原価	84	67
その他	36	76
営業外費用合計	140	169
経常利益	3,487	3,235
特別利益		
固定資産売却益	5	8
投資有価証券売却益	121	41
負ののれん発生益	-	352
特別利益合計	127	401
特別損失		
固定資産処分損	8	21
投資有価証券評価損	-	421
特別損失合計	8	442
税金等調整前当期純利益	3,606	3,194
法人税、住民税及び事業税	1,069	1,173
法人税等調整額	42	△59
法人税等合計	1,112	1,114
当期純利益	2,494	2,079
非支配株主に帰属する当期純利益	293	251
親会社株主に帰属する当期純利益	2,200	1,828

▶ 連結包括利益計算書

(単位:百万円)		
	前連結会計年度 (自 2021年1月1日 至 2021年12月31日)	当連結会計年度 (自 2022年1月1日 至 2022年12月31日)
当期純利益	2,494	2,079
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	15	△35
為替換算調整勘定	621	441
退職給付に係る調整額	151	45
持分法適用会社に対する持分相当額	1	△5
その他の包括利益合計	790	446
包括利益	3,284	2,526
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	2,767	2,111
非支配株主に係る包括利益	516	414

▶ 連結キャッシュ・フロー計算書

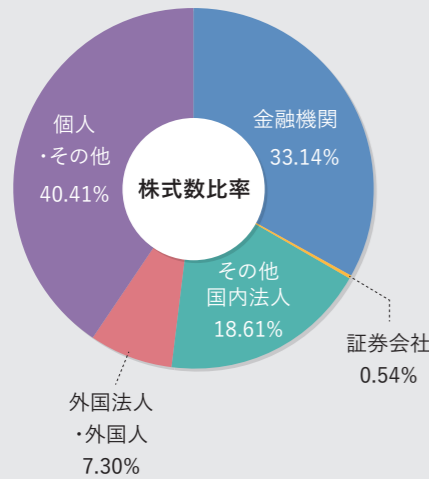
(単位:百万円)		
	前連結会計年度 (自 2021年1月1日 至 2021年12月31日)	当連結会計年度 (自 2022年1月1日 至 2022年12月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	3,606	3,194
減価償却費	1,294	1,421
賞与引当金の増減額(△は減少)	25	47
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	20	△40
退職給付に係る資産の増減額(△は増加)	△148	△207
受取利息及び受取配当金	△41	△36
支払利息	20	25
持分法による投資損益(△は益)	△29	△37
負ののれん発生益	-	△352
投資有価証券売却損益(△は益)	△121	△41
投資有価証券評価損益(△は益)	-	421
固定資産処分損益(△は益)	8	21
固定資産売却損益(△は益)	△5	△8
売上債権の増減額(△は増加)	△1,325	△892
棚卸資産の増減額(△は増加)	△917	△1,150
仕入債務の増減額(△は減少)	1,298	△13
未払消費税等の増減額(△は減少)	113	△176
未払費用の増減額(△は減少)	34	31
その他	414	139
小計	4,247	2,346
利息及び配当金の受取額	42	36
利息の支払額	△20	△22
法人税等の支払額	△619	△1,362
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,650	999
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の預入による支出	△640	△638
定期預金の払戻による収入	671	951
有形固定資産の取得による支出	△922	△1,039
有形固定資産の売却による収入	8	8
有形固定資産の除却による支出	△8	△21
投資有価証券の取得による支出	△149	△205
投資有価証券の売却による収入	3	64
投資有価証券の償還による収入	200	390
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	-	△1,351
貸付けによる支出	△0	△3
貸付金の回収による収入	1	1
その他	△157	△144
投資活動によるキャッシュ・フロー	△993	△1,987
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額(△は減少)	△229	△170
長期借入れによる収入	118	33
長期借入金の返済による支出	△265	△415
自己株式の売却による収入	263	10
自己株式の取得による支出	△0	△0
配当金の支払額	△446	△613
非支配株主への配当金の支払額	△95	△120
連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による支出	△21	-
その他	△29	△25
財務活動によるキャッシュ・フロー	△704	△1,301
現金及び現金同等物に係る換算差額	184	159
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	2,136	△2,129
現金及び現金同等物の期首残高	8,299	10,435
現金及び現金同等物の期末残高	10,435	8,305

	単 位	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	
経営実績													
売上高	(百万円)	25,207	23,848	26,217	23,704	26,299	30,074	33,777	34,857	32,904	40,518	44,021	
営業利益	(百万円)	2,237	2,312	2,426	1,793	2,598	2,658	2,955	2,596	1,303	3,249	2,931	
親会社に帰属する当期純利益	(百万円)	1,037	1,414	1,517	1,105	1,547	1,604	2,029	1,937	764	2,200	1,828	
財政状況													
総資産	(百万円)	32,043	34,407	35,950	35,090	38,927	40,877	43,353	45,989	46,222	50,924	53,408	
有利子負債	(百万円)	3,694	3,579	3,521	3,091	3,491	3,058	3,300	3,903	4,194	3,721	3,293	
自己資本	(百万円)	18,720	20,195	21,398	21,925	22,550	24,340	25,221	26,628	26,868	29,251	30,757	
キャッシュ・フロー													
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	3,142	1,795	1,904	1,675	2,582	1,995	3,128	2,633	3,368	3,650	999	
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	-1,031	-1,119	-795	-871	848	-1,808	-1,527	476	-3,164	-993	-1,987	
フリー・キャッシュ・フロー	(百万円)	2,110	676	1,109	803	3,431	186	1,601	3,110	204	2,657	-987	
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	-978	-501	-494	-938	-1,244	-1,697	-1,093	-665	-871	-704	-1,301	
財務指標													
売上高営業利益率	(%)	8.9	9.7	9.3	7.6	9.9	8.8	8.8	7.5	4.0	8.0	6.7	
自己資本利益率(ROE)	(%)	5.7	7.3	7.3	5.1	7.0	6.8	8.2	7.5	2.9	7.8	6.1	
自己資本比率	(%)	58.4	58.7	59.5	62.5	57.9	59.5	58.2	57.9	58.1	57.4	57.6	
1株当たり情報													
当期純利益(損失)	(円)	26.9	37.1	39.8	29.0	40.6	42.4	54.1	52.0	20.7	59.6	49.5	
純資産	(円)	490.9	529.9	561.4	575.4	596.7	649.3	678.1	723.6	729.7	792.0	832.3	
配当金	(円)	8.0	8.0	8.5	8.5	9.0	9.0	12.0	12.0	8.5	16.0	16.0	
配当性向	(%)	29.7	21.6	21.3	29.3	22.2	21.2	22.2	23.0	40.9	26.8	32.3	
投資活動													
設備投資	(百万円)	511	1,113	816	755	703	1,176	1,837	2,002	1,313	1,171	1,122	
減価償却費	(百万円)	687	608	702	739	779	934	966	1,036	1,176	1,294	1,421	
研究開発費	(百万円)	318	343	335	382	409	502	469	495	630	715	764	
知的資本													
国内特許数	(件)	125	146	150	142	150	166	166	172	183	186	187	
海外特許数	(件)	8	10	15	18	26	30	35	49	54	49	56	
人的資本													
従業員数(連結)	(人)	1,358	1,362	1,427	1,409	1,518	1,651	1,830	1,828	1,856	1,888	1,990	
従業員数(単体)	(人)	599	587	571	554	544	540	545	545	551	536	526	
セグメント別経営実績													
ファスナー事業	売上高	(百万円)	17,194	15,958	17,050	16,213	17,837	21,809	24,032	24,903	23,366	27,896	32,199
	営業利益	(百万円)	1,119	903	557	690	851	1,159	759	548	557	1,545	1,648
産機事業	売上高	(百万円)	5,456	5,178	6,727	5,392	6,504	6,243	7,687	7,800	5,454	7,182	6,515
	営業利益	(百万円)	647	915	1,531	1,021	1,671	1,384	2,054	1,904	911	1,608	1,227
制御システム事業	売上高	(百万円)	2,556	2,711	2,439	2,098	1,957	2,022	2,058	2,152	4,010	5,416	5,296
	営業利益	(百万円)	470	492	336	81	76	114	141	143	-164	156	157
メディカル事業	売上高	(百万円)	-	-	-	-	-	-	-	73	23	10	
	営業利益	(百万円)	-	-	-	-	-	-	-	-1	-61	-102	

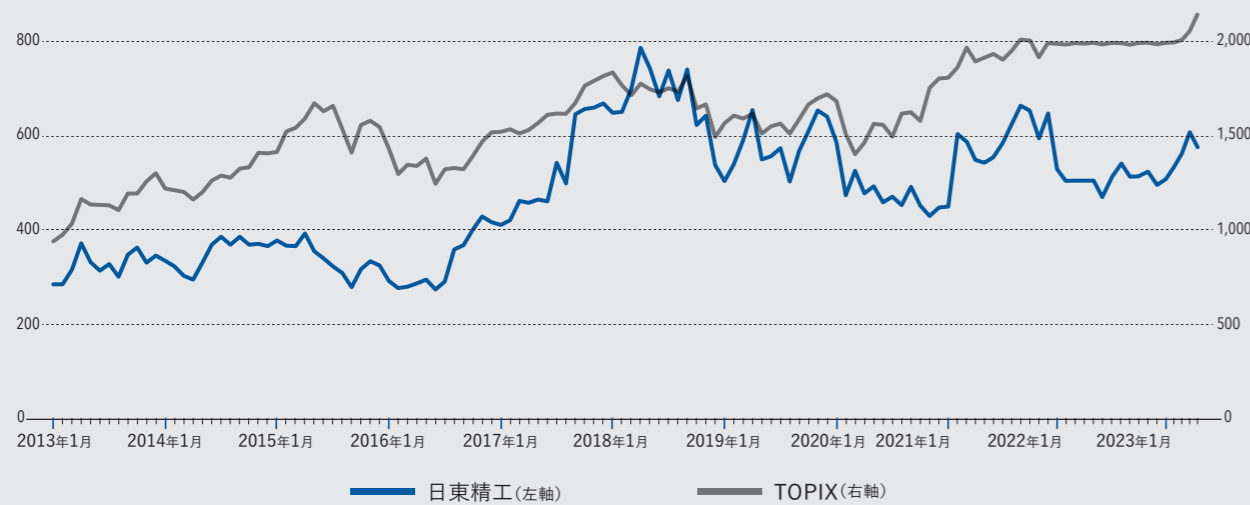
▶ 株式基本情報

上場取引所	東京証券取引所 プライム市場
証券コード	5957
発行可能株式総数	98,800,000株
発行株式の総数	39,985,017株
単元株式数	100株
株主数	5,982名
事業年度	毎年1月1日から12月31日まで
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社

▶ 所有者別株主分布状況



▶ 過去10年の株価推移 (2013年1月~2023年5月)



▶ 株主・投資家との対話実績

	2020年	2021年	2022年
機関投資家向け決算説明会	2	2	2
個人投資家向け説明会	0	2	1
株主総会	1	1	1
従業員向け説明会	1	2	2

※新型コロナウイルス感染防止対策として、2020年の個人投資家向け説明会は開催を見送りました。2021年は3月に行われました機関投資家向け説明会および株主総会を除いた全ての説明会、2022年は個人投資家向け説明会をオンラインにて実施いたしました。

▶ 大株主の状況(上位10名)

株主名	持株数	持株比率
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,973千株	10.68%
日東精工協友会	3,380千株	9.09%
株式会社京都銀行	1,855千株	4.99%
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,717千株	4.61%
神鋼商事株式会社	1,499千株	4.03%
三井住友信託銀行株式会社	1,350千株	3.63%
株式会社三菱UFJ銀行	1,347千株	3.62%
グンゼ株式会社	1,084千株	2.91%
日東精工従業員持株会	859千株	2.31%
日本生命保険相互会社	619千株	1.66%

※持株数の千株未満は切り捨てております。
※自己株式2,803千株を除いて計算しております。

国内グループ会社 セグメント / ●ファスナー ▲産機 ■制御 ♥メディカル

製造	販売	その他
①日東精工株式会社 [●▲■♥]	⑪和光株式会社 [●▲]	⑮日東精工SWIMMY株式会社 (特例子会社)
②日東公進株式会社 [▲]	⑫松浦屋株式会社 [●▲]	
③東洋圧造株式会社 [●]	⑬株式会社ピニング [●]	
④株式会社ニッセイ [●]	⑭九州日東精工株式会社	
⑤株式会社ファイン [●]		
⑥東陽精工株式会社 [●]		
⑦株式会社協栄製作所 [●]		
⑧株式会社伸和精工 [●]		
⑨日東精工アナリテック株式会社 [■]		
⑩ケーエム精工株式会社 [●]		

グローバルネットワーク セグメント / ●ファスナー ▲産機 ■制御 ♥メディカル

韓国 KOREA	販売 ①日東精工株式会社 韓国支店 [●▲■]
中国 CHINA	製造 ②日東精密螺絲工業(浙江)有限公司 [●▲]
	販売 ③日東精密螺絲工業(浙江)有限公司 広州支店 [●▲]
	④東莞和光汽車零配件有限公司 [●]
	⑤香港和光精工有限公司 [●]
	⑥伸和精工(香港)有限公司 [●]
	⑦松浦屋香港有限公司 [●]
台湾 TAIWAN	製造 ⑧旭和螺絲工業股份有限公司 [●▲]
ベトナム VIETNAM	製造 ⑨VIETNAM WACOH CO., LTD. [●]
タイ THAILAND	製造 ⑩NITTO SEIKO(THAILAND)CO., LTD. [●]
	販売 ⑪THAI NITTO SEIKO MACHINERY CO., LTD. [▲■]
マレーシア MALAYSIA	製造 ⑫MALAYSIAN PRECISION MANUFACTURING SDN. BHD. [●▲]
インドネシア INDONESIA	製造 ⑬PT. NITTO ALAM INDONESIA [●]
	⑭PT. NITTO ALAM INDONESIA BEKASI FACTORY [●]
	販売 ⑮PT. INDONESIA NITTO SEIKO TRADING [●▲■]
アメリカ U.S.A.	販売 ⑯NITTO SEIKO AMERICA CORPORATION [▲]
ドイツ GERMANY	販売 ⑰NITTOSEIKO ANALYTECH EUROPE GMBH [■]

