

| 編集方針

「日東精工 統合レポート 2025」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き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

2024年1月1日～2024年12月31日（左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

2025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。

<https://forms.office.com/r/z1HERcx3N5>



日東精工株式会社

発行部署／サステナビリティ推進室

お問い合わせ先／mk@nittoseiko.com

<https://www.nittoseiko.co.jp/>

NITTOSEIKO
INTEGRATED
REPORT
2025

日東精工 統合レポート 2025

つなぐ会社

私たちは、ねじやねじ締め機、計測検査機器、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 (2024年度実績)

470億円



本社所在地

AYABE CITY

京都府綾部市



連結従業員数

2,228人



グループ会社

30社

※日東精工株式会社を含む



海外拠点所在地

10ヶ国

そのうち6ヶ国に製造拠点



販売国数

80ヶ国(以上)



特許数

国内 206件
海外 53件



CO₂ 排出量 (2024年度実績、2019年比)

16.4%削減

Scope1, 2において2030年までに30%削減、
2050年に100%削減を目指す。



受験生応援ねじ
累計配布数

59,694個



事業別
売上高比率
(2024年度実績)

▶ファスナー事業・・・71.5%

▶産機事業……………14.1%

▶制御事業……………14.4%

▶メディカル事業……………0.0%
(新材料の製品化を推進中)

ファスナー事業

自動車業界向けセルフタッピンねじ、国内初の量産化を実現した精密ねじを筆頭に多くの実績を積み重ね、軽量化、新素材への対応、トータルコストダウンなどお客さまのニーズを満たす独創的かつ機能的なねじを開発しています。

近年は、高機能ねじに留まらず異種金属接合部品やクリンチングスタッドボルトも開発。また、グループに太物ボルトや建築用ドリルねじ、プレス品を得意とする企業が加わり、グループ全体であらゆる要望にお応えしています。

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



P22

↳

P25

産機事業

1965年に国内で初めて自動ねじ締め機を開発して以来、お客さま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、ナットランナなどを手掛けてきました。これらは自動車、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。コア技術のねじ締め技術以外にも部品の移載、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しています。

主要製品

- ナットランナ
- 自動ねじ締め機
- 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
- 基板検査機



P26

↳

P29

制御事業

1949年に量水器を手掛けて以来、くらしや化学・食品などあらゆる産業に各種流量計をお届けしてきました。その後、多様な計測・検査ニーズに応えるべく、当社各事業の技術を結集し「小物部品画像検査装置」「地盤調査機」「マイクロバブル洗浄装置・シャワーシステム」など製品群を拡充してきました。2020年からは元素計、水分計などの分析機器を得意とする日東精工アナリティックが新たにグループに加わりました。

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(元素等)
- 抵抗率測定装置



P30

↳

P33

メディカル事業

2020年に当社第4の事業として立ち上げた本事業。同年7月から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。現在、産学官連携で研究を進め開発に成功した「医療用生体内溶解性高純度マグネシウム材料」について、実用化に向けて治験の実施や製造体制の構築などを進めています。

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)

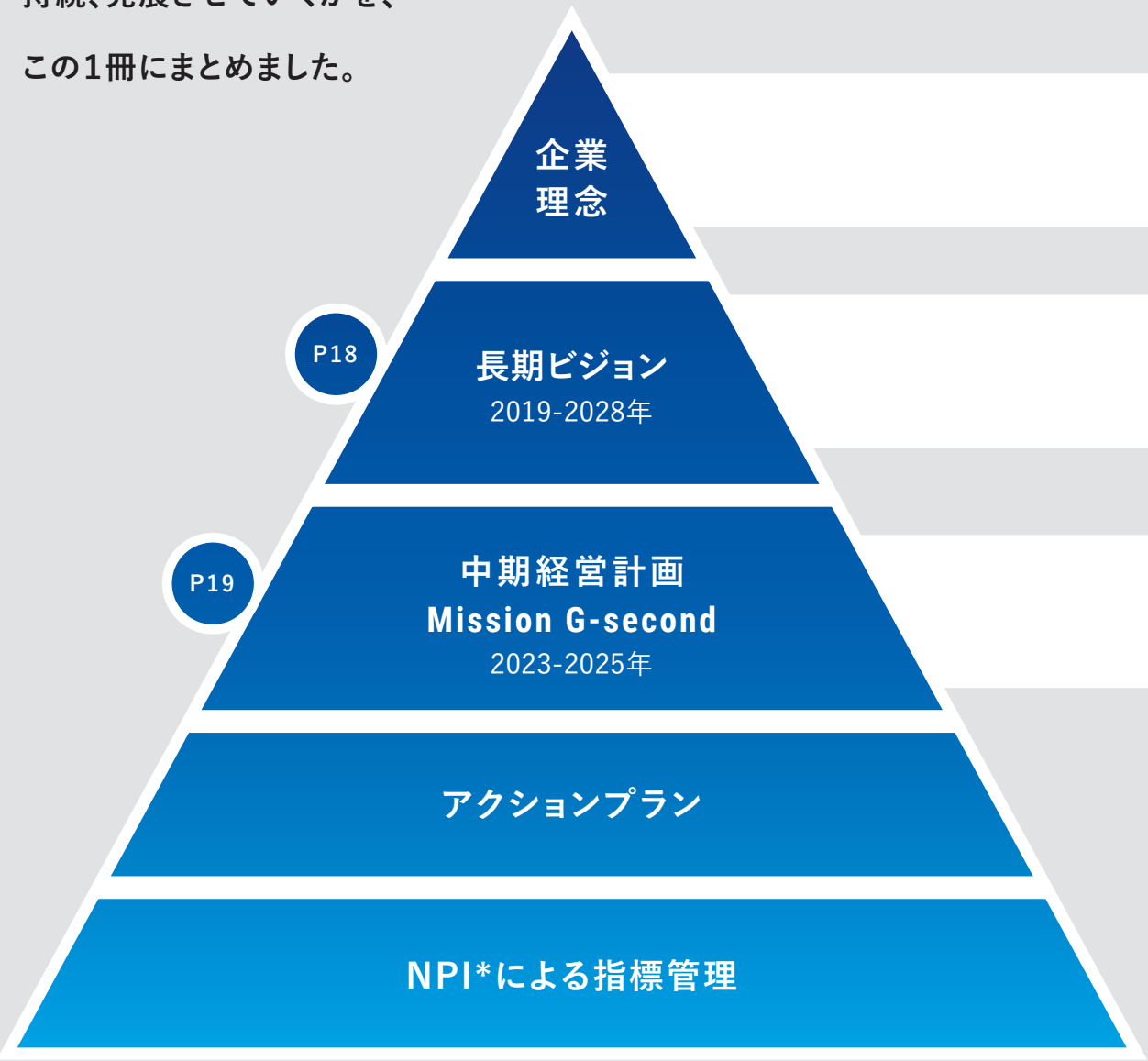


P34

↳

P35

理念の体現、そして持続可能な社会の実現のため、
私たちがこれからどのように価値を生み出し、
持続、発展させていくかを、
この1冊にまとめました。



*「NITTOSEIKO Progress Indicator」の略で、各部門の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

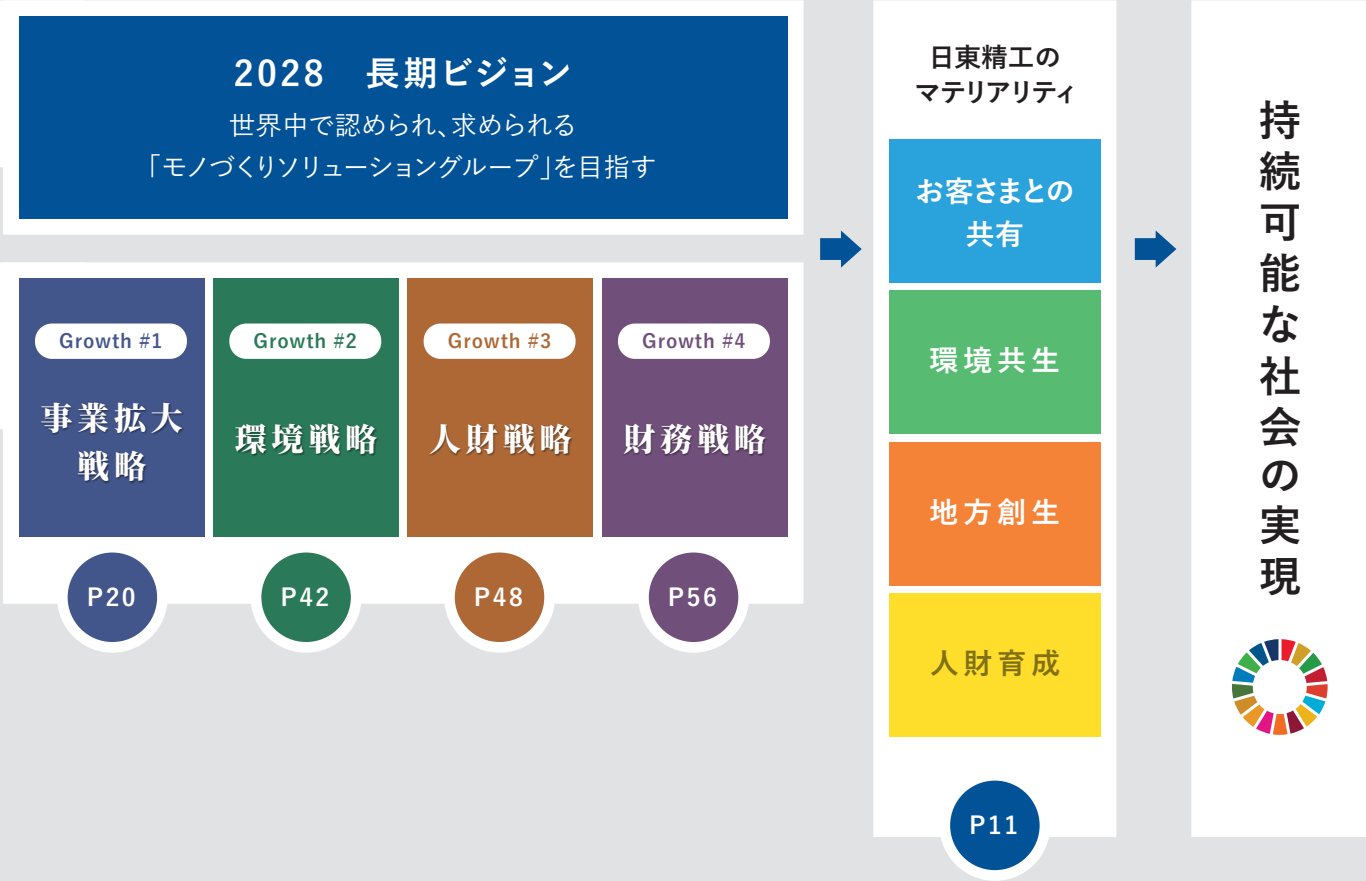
誠実を基とし内外に信用を獲得し地方の発展に寄与する

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
我らが日々の勤めに
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



Contents

価値創造ストーリー

CEOメッセージ	04
日東精工の歴史	06
価値創造モデル	08
日東精工のサステナビリティ	10

ビジョン

COOメッセージ	12
長期ビジョン	18
中期経営計画 Mission G-second	19

価値創造戦略

事業拡大戦略	
4事業概況	20
ファスナー事業	22
産機事業	26
制御事業	30
メディカル事業	34

特集①：海外戦略	36
特集②：環境ビジネス	40
環境戦略	42
人財戦略	48
財務戦略	56

ガバナンス

コーポレートガバナンス	60
役員一覧	64

データ

連結財務諸表	66
11年間の主要財務・非財務データ	68
株式情報・拠点情報	70

日東精工株式会社
代表取締役会長 兼 CEO

材木 正己
Masami Zaiki

日東精工は1938年2月に京都府綾部市で設立しました。以来87年にわたり、お客さまの声と社会的課題に応えるモノづくりを行ってきました。科学技術は日進月歩ですが、社会的課題は枚挙にいとまがなく山積しています。外交、経済、地政学、環境、自然災害など先行き不透明なリスクは、予断を許すことのできない状況にあります。その中で企業として重要となるのは、事業活動を通じて社会的課題を解決すると同時に、持続的な成長を図っていくという考え方です。

2019年に日東精工の社は「我らの信条」を起点とし、社会課

題の解決と新しい価値創造を通じて、当社グループが持続的に成長し、社会にとってかけがえのない存在となるために取り組むべき4つのマテリアリティ(重要課題)を特定しました。これらの重要課題を明確にしたことで、日東精工グループが目指すべき未来や存在意義を再認識しました。その実現のために、「事業領域の深化」と「新しい価値創造の進化」を推し進め、各指標をモニタリングしながら経営および事業改善を行い、これからもステークホルダーの皆さまに「認められ、求められる」経営に取り組んでいきます。

社は「我らの信条」には、創業精神に基づき、仕事を通じて実現する「あるべき姿」が示されています。私たちが大切にしたい「誠実」「信頼」「感謝の心」で、お客さまの声に向き合い、お客さまの期待値を超える製品とサービスを提供していきます。そしてステークホルダーの皆さまと共に、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。

お客さまとの共有

社会課題と日東精工グループの間に「お客さま」が存在していると認識しています。環境対応、人手不足、情報化対応、地政学リスク課題など、お客さまの課題・問題を解決することで持続可能な社会の実現に直結する

ものと考えます。

日東精工が考えるステークホルダーとは「環境、お客さま、取引先、地域社会、従業員、株主/投資家」の6つと捉え、日東精工グループは何よりも皆さまの声を聴くことを大切に、共に新たな一歩を踏み出していきます。

環境共生

2050年カーボンニュートラルへの挑戦と、低炭素社会、循環型社会への取り組みを進めていきます。地球温暖化に起因する気候変動は、地球上の全ての生命にとって脅威となる状況を生み出しています。その要因の多くが生活や企業活動によって生み出されるCO₂をはじめとする温室効果ガスの増加、森林破壊などの人為的なものです。日東精工グ

ループ内のモノづくりにおいては、環境負荷低減活動の徹底した監視を行い、環境共生に寄与する新規事業によって、サステナブルな社会の実現に貢献します。環境ビジネスの1つとして、「けいはんな万博2025」において、イーセップ社と共同開発している有機溶剤リサイクル事業の製品を展示します。日東精工はカーボンニュートラル社会の実現に向けて着実に取り組んでいます。

地方創生

日東精工設立の目的は「地域産業発展」と「雇用創出と人材育成」であり、それは日東精工グループのDNAをカタチづくる核であり、存在意義であります。私たちは、それらを87年にわたり、脈々と継承してきました。2025年3月に「日本でいちばん大切にしたい会社」大賞において「地方創生大

臣賞」を受賞しました。これは創業方針である「地域産業振興」を継承し、自治体支援、コネクターハブ企業として地域産業の発展と活性化、ボランティア活動、人材育成支援などの取り組みを長年にわたって地域と一体になって実施してきたことが認められたものです。地方創生のリーディングカンパニーとして、これからも地方創生活動を軸に、綾部市から世界へと発信していきます。

人材育成

一人ひとりが個性と強みを十分に発揮することで、成長を実感する環境をつくることに注力しています。多様な背景や価値観を持つ人たちが職場で十分に力を発揮し、組織全体の成長力を高めることが、活力ある事業展開につながると考えています。中期経営計画「Mission G-second」の人財戦略では「生産性向上」と「エンゲージメント向上」にKPIを定め、「人材育成」「多様性」「健康安全」「労働慣行」の4つを柱とし「健康経営」と「ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン」を特に重要視しています。日東精工の社には「よい自

己」をつくるためには、まず「健康であること」を説いています。日東精工は「健康経営銘柄2025」にて、今回3回目の選定をいただきました。グループ会社においても「健康経営優良法人」の認定数を着実に増やしています。また「日経サステナブル総合調査 スマートワーク経営編」においては日東精工の人財活用を評価していただき、3星に初認定されるなど結果に結びついているものと考えます。ただしこれに甘んじることなく事業経営の原動力となる「人材」がいきいきと活躍できる取り組みをさらに強化します。

これらの4つのマテリアリティは中期経営計画の基盤となっており、その達成が「持続可能な社会」への貢献につながるものです。

日東精工グループがこれまで成長し、存続してきたのはステークホルダーの皆さまのご支援とご理解によって結ばれた「絆」があるからこそと確信しています。その絆をさらに強固なものにす

るために「感謝の心」をもってこれからも事業経営に邁進します。そして世の中の変化に対応するだけでなく、「新しい価値創造」を「私たちが世の中を変えていく」というイノベーション・スピリッツをもって、グループ一丸となりステークホルダーの皆さまの期待に応えていきます。

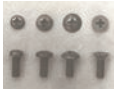
今後ともよろしくお願い申し上げます。

1938年～1960年代

共有課題 大量生産に向けた作業性向上

アウトプット

- 工業用ファスナーの製造開始(1956年)
金型製造から事業を始め、その後十字穴付きねじの製造に着手。
- 精密ねじ販売を開始(1963年)
カメラ組立工場を有していたことで、精密ねじの十字穴化のニーズを掴む。カメラ用ねじとして世界市場へ。



1970年代～1980年代

共有課題 プラスチック材料の急速な普及

アウトプット

- 樹脂用セルフタッピンねじ「Pタイト」発売(1973年)
プラスチック特有の白化やめねじの破壊を防止。
- 樹脂用セルフタッピンねじ「ギザタイト」発売(1987年)
プラスチックへの強力なゆるみ止め効果を発揮する、現在まで続くベストセラーねじ。



1990年代～2000年代

共有課題 電子機器の高性能化

アウトプット

- コンタミ対策ねじ「CPグリップ」発売(2003年)
電子機器で問題となる切粉を吸着。現在、車載電装化等でも活躍。



2010年代～現在

共有課題 CASEの進展

アウトプット

- 異種金属接合技術「AKROSE」開発(2018年)
EVバッテリー端子に使用。
- 防水ねじ「アスファWP」発売(2023年)
車載熱マネジメントにおける「水冷式」の増加に対応。



ファスナー

競合優位性

- 高度化する課題に対応できる製品力、開発力
- グループを含めた、締結部品のフルラインナップ
- グローバルでの製造体制

産 機

競合優位性

- 60年間の自動ねじ締め機製造によるノウハウ
- 厳しい品質要求・締結条件に対応する技術力
- オールインワンでのシステム構築

制 御

競合優位性

- 流量計のフルラインナップ
- カーボンニュートラルに対応するユニークな製品群
- ゲージ検査からAI画像検査まで組み合わせ可能な検査装置

メディカル

競合優位性

- 新しいカタチをつくる開発力

地域雇用の創出

アウトプット

- 日東精工株式会社を設立(1938年)
綾部市の雇用創出を目的に設立。水温計やレントゲンタイマー等を手掛ける。その後カメラ部品や自動車部品を請け負うなど技術力を高める。

共有課題 大量生産、賃金高騰

アウトプット

- 自社製ねじ締め機発売(1965年)
高度経済成長期に差し掛かり、賃金高騰や労働力不足が社会問題に。締結においても、締結作業コストがねじ単価よりもはるかに高いことに着目し、自動ねじ締め機を開発。



共有課題 多品種少量生産

アウトプット

- スカラロボット発売(1981年)
時代は大量生産から多品種少量生産へ。山梨大学・牧野教授のスカラロボット研究会参加の3年後、「Picmat SCARA」第1号の製品化に成功。



共有課題 インフラの整備

アウトプット

- 量水器の製造開始(1949年)
終戦による苦境を乗り越え誕生した、初の自社製品。今日の流量計事業の基礎を確立。



共有課題 流量計測対象の多様化

アウトプット

- LPガスディスベンサ発売(1972年)
- 微小流量計「ニコーフロー」発売(1979年)
省エネ対策として燃料の効率化が求められる中、従来管理のされていなかった微小流量域に対応。



共有課題 多様な現場での省人化促進

アウトプット

- 自動地盤調査機「ジオカルテ」発売(1996年)
産機事業のトルク制御技術を応用。大人数での手作業だった地盤調査を自動化。
- 小部品品検査装置「MISTOL」発売(2006年)



共有課題 環境負荷軽減

アウトプット

- マイクロバブル洗浄装置「バブ・リモ」発売(2011年)
水と空気だけで部品洗浄が可能に。
- 防爆型有機溶剤リサイクル装置開発(2025年)
高品質かつCO₂を低減する、新方式の有機溶剤リサイクル装置を提案。



共有課題 QOL向上

アウトプット

- 医療用照明器「FREELED」発売(2020年)
- 医療用生体内溶解性高純度マグネシウム材料開発(2021年)
骨折手術の負担を大幅に軽減できる、新たな医療用インプラント製品に適した高純度マグネシウム材料を開発。



- 日東精工株式会社を設立
- 社は「我らの信条」を制定

- 研究本部(現:研究開発部)の発足
- 東京証券取引市場第一部に上場

- 理念などをまとめた社内向けハンドブックの発刊

- 研究開発拠点「京都R&Dセンター」を開設
- 新しいグループロゴを制定
- メディカル新規事業部を発足
- 「創業支援を手掛ける会社」「ナノセラミック分離膜技術を有する会社」と業務提携契約を締結

- 台湾に現地法人を設置

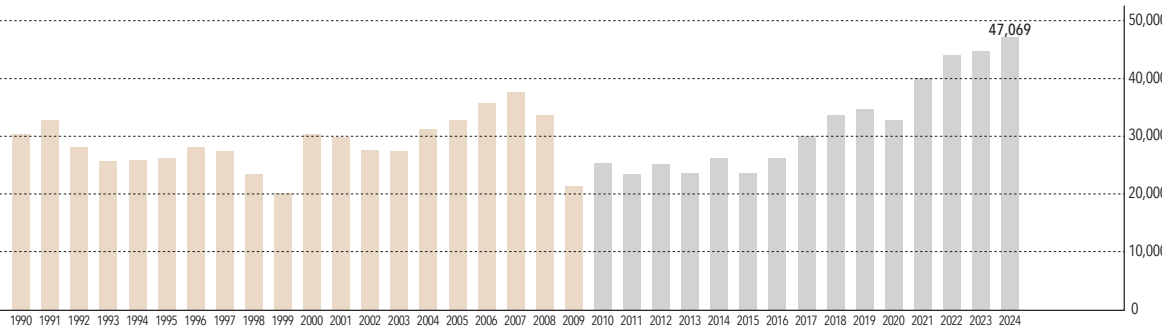
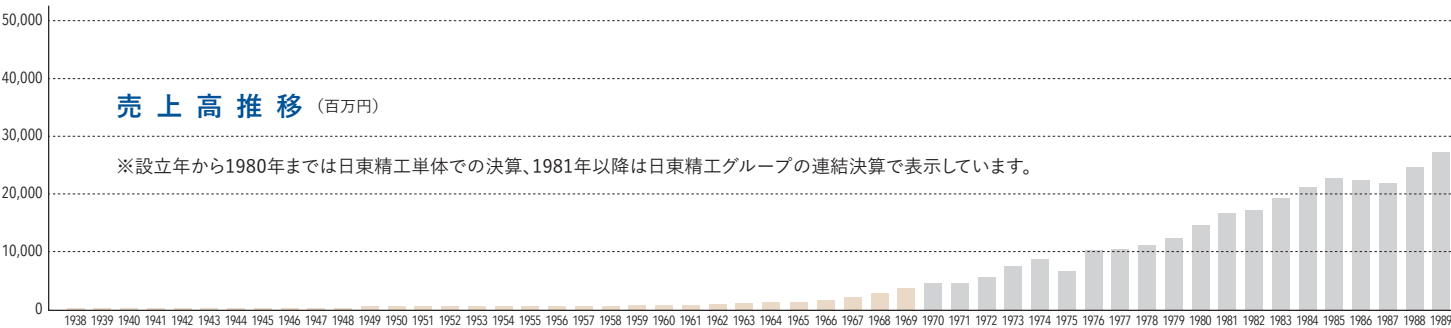
- アメリカ、インドネシア、タイに現地法人を設置

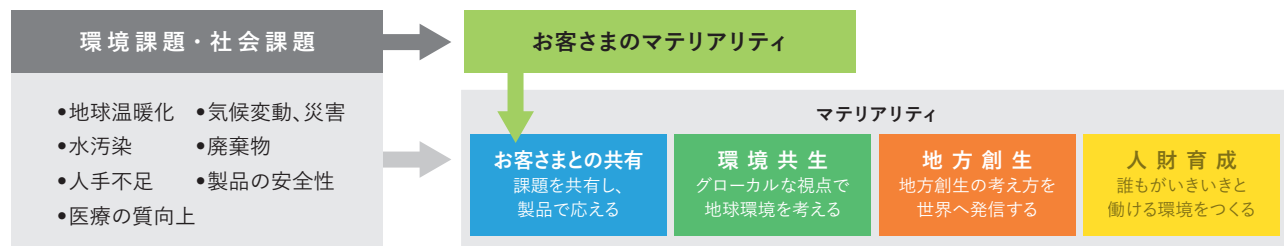
- マレーシア、中国に現地法人を設置

- 「ボルトメーカー」「プレス部品メーカー」「分析機器メーカー」「ドリルねじ・ナットメーカー」を子会社化
- 特例子会社「日東精工SWIMMY」を設立
- 韓国に支店を設置
- ドイツに現地法人を設置
- インドの冷間圧造部品メーカーを子会社化

売上高推移 (百万円)

※設立年から1980年までは日東精工単体での決算、1981年以降は日東精工グループの連結決算で表示しています。





日東精工グループは「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、環境課題・社会課題の解決を目指しています。

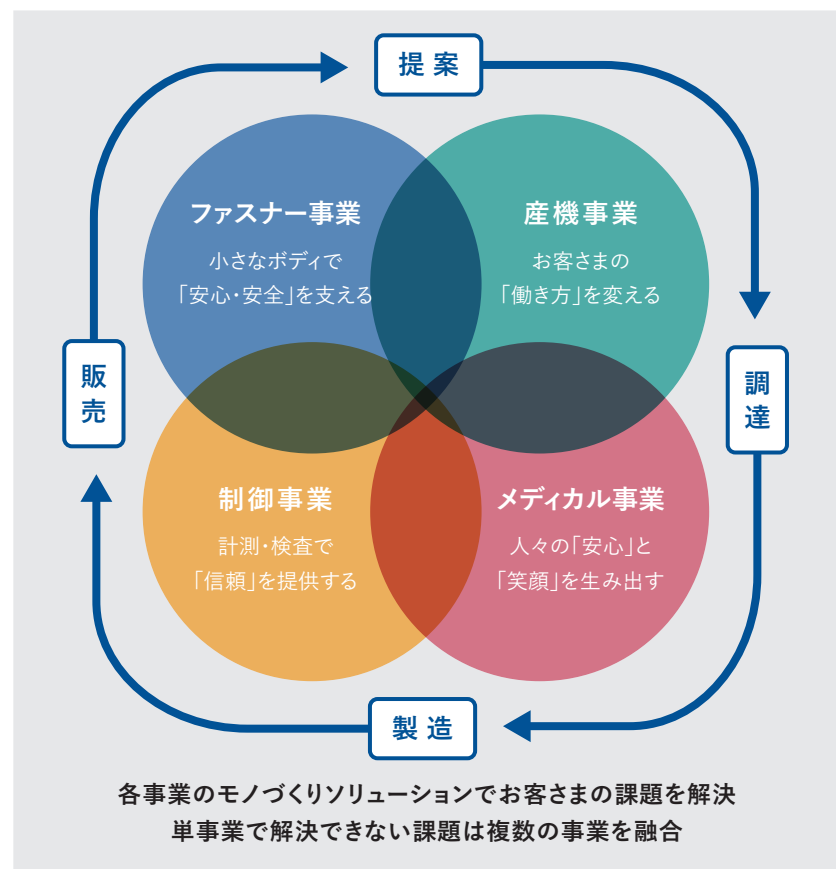
長期ビジョン「世界中で認められ、求められる『モノづくりソリューショングループ』を目指す」のもと、4つの事業と6つのサステナビリティ推進活動を通じて経営理念である社は「我らの信条」を体現し、持続的な企業価値向上を実現します。

お客さまのマテリアリティは日東精工グループが共有して解決すべき課題と位置づけており、BtoB企業としてお客さまの課題を日東精工グループの技術や製品で解決することで、お客さまの企業活動においても持続可能な社会の実現に貢献します。



経営資本 (2024年度)

・財務資本	
営業CF	3,707百万円
自己資本	34,204百万円
・製造資本	
製造拠点数	国内 15
	海外 6
・知的資本	
特許数	国内 206件
	海外 53件
・自然資本	
電力	45,374Mwh
ガス	521,012kg
水(単体)	419,160m³
・社会・関係資本	
販売国数	80ヶ国(以上)
・人的資本	
連結従業員数	1,912人



求められる会社へ

認められる会社へ

経済価値の拡大

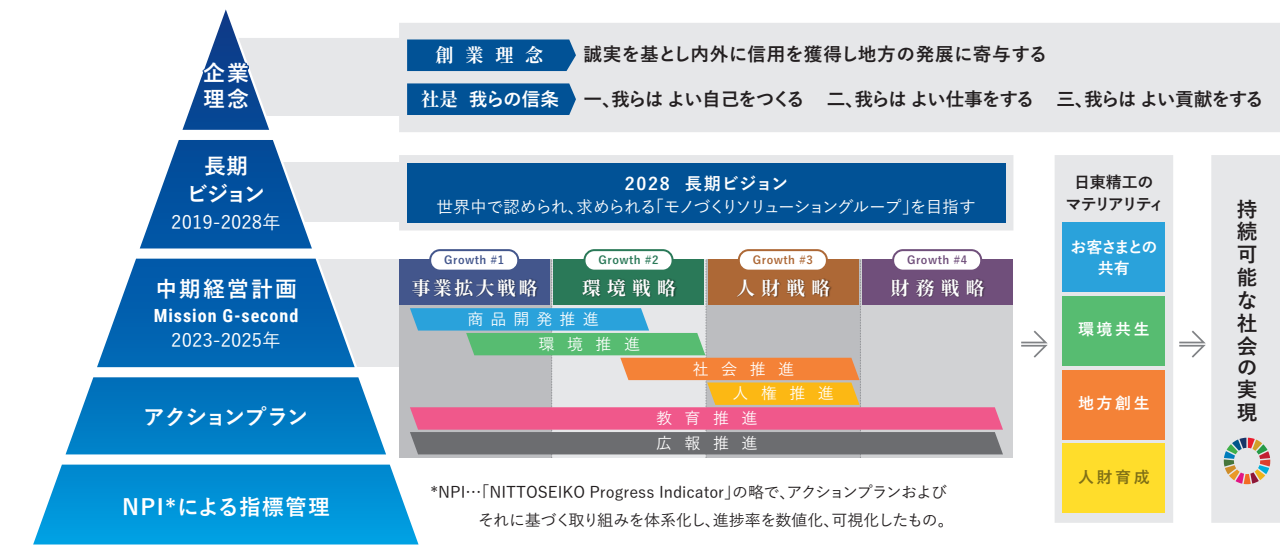
企業価値向上

II サステナビリティに関する基本的な考え方

日東精工は地域の雇用創出、産業振興を目的として設立し、社は「我らの信条」のもと創業の地・京都府綾部市よりモノづくりを通じて世界中のお客さまの課題の解決に貢献してきました。2019年には日東精工にとってのマテリアリティ(重要課題)を特定し、それに基づき2023年に開始した中期経営計画「Mission G-second」の戦略テーマを策定しています。持続

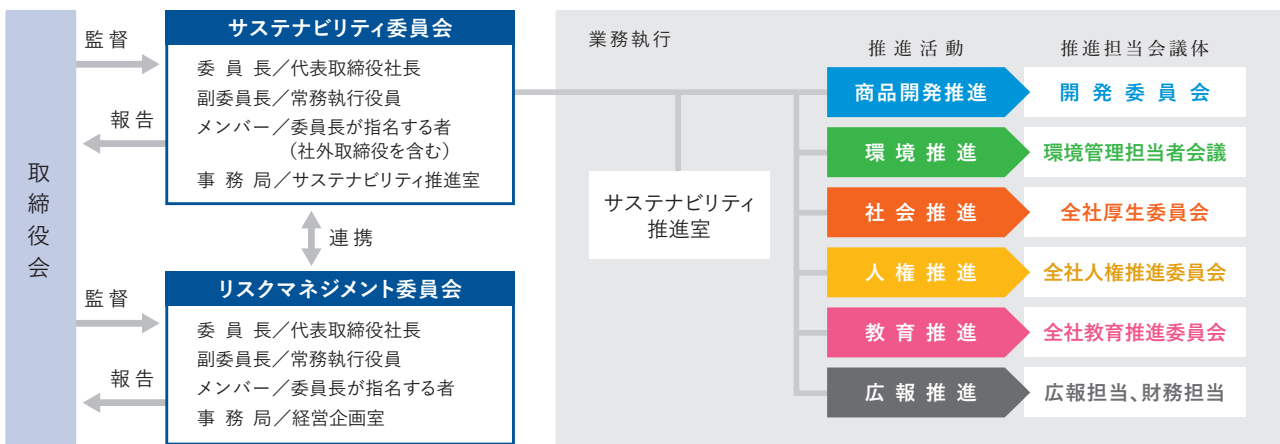
的な成長および持続可能な社会の実現のため、サステナビリティ委員会を中心とした体制のもとサステナビリティ経営を推進しています。
当社はサステナビリティ方針は定めず、社内で定めるサステナビリティ経営規定に基づき、サステナビリティに関する考え方を経営方針、中期経営計画へ組み込んでいます。

II 理念体系



ガバナンス

II サステナビリティ推進体制

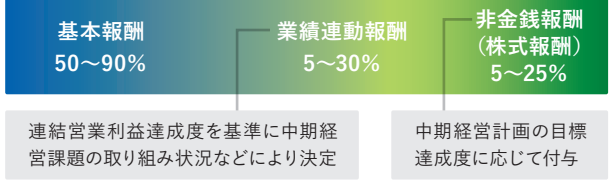


サステナビリティ委員会は、取締役会による監督のもと、代表取締役社長を委員長とし、社外取締役を含む役員で構成しています。原則年2回開催し、サステナビリティに関わる取り組みの諮問機関として、関連する方針や目標の進捗管理・施策の

審議等の機能を担っています。サステナビリティ委員会の事務局にはサステナビリティ推進室を置き、サステナビリティ委員会の監督のもと、推進担当会議体が推進活動ごとに取り組み計画の立案・実行などの業務を執行しています。

II 役員報酬

役員報酬に業績連動型株式報酬制度を導入し、その指標の一つとしてESG目標(CO₂削減率)を定めています。中期経営計画「Mission G-second」の目標達成度に応じポイントを付与し、当社が設定する信託を通じて当社株式を付与しています。

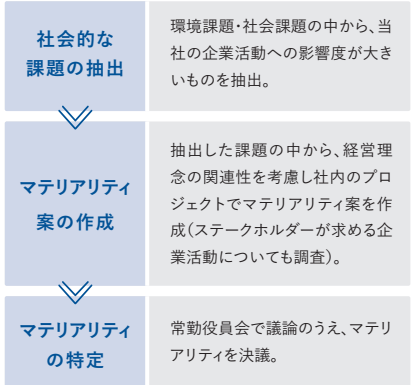


戦 略

II マテリアリティ(重要課題)

持続的な成長および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るべく重要課題を抽出し、4つのマテリアリティ「お客さまとの共有」「環境共生」「地方創生」「人財育成」を特定し、重点的に取り組んでいます。

マテリアリティの特定プロセス



リスク管理

サステナビリティ委員会が監督する各推進活動においては、リスクマネジメント委員会と連携しています。リスクマネジメント委員会が各部門でリスクを抽出し、その発生頻度、影響度を評価したリスクカタログを作成し、サステナビリティ委員会と共有しています。

指標と目標

II 指標と目標

4つのマテリアリティに対する取り組みとして中期経営計画「Mission G-second」において4つの戦略テーマを掲げており、2025年までのサステナビリティ目標は中期経営計画の経営目標に組み込んでいます。(P19参照)

II 目標管理

中期経営計画に基づき各事業(本)部でアクションプランを策定し、NPIを用いて下位の部、課で指標管理を行っています。NPIは毎月社内に配信し、役職者・一般従業員が都度進捗状況を確認して取り組み内容の見直しができるようにしています。



日東精工株式会社
代表取締役社長 兼 COO

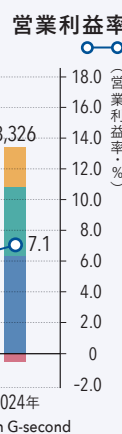
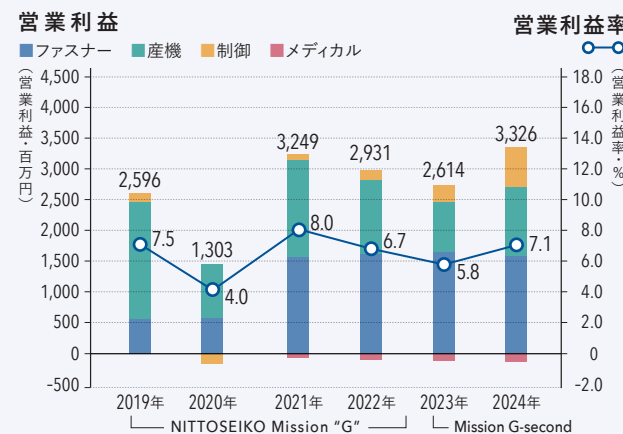
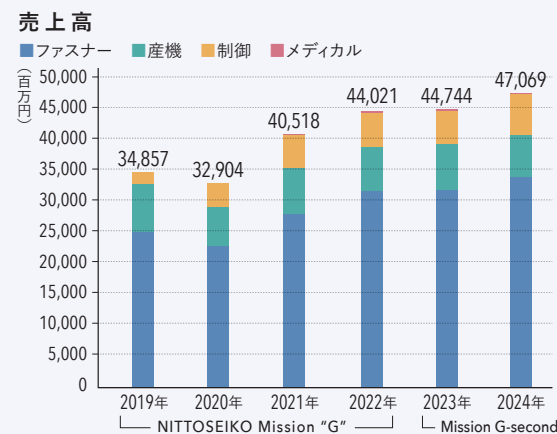
荒賀 誠
Makoto Araga

Makoto Araga

1 未来への布石を打った2024年12月期

中期経営計画 Mission G-secondの4つの重点戦略

Growth #1 事業拡大戦略	Growth #2 環境戦略	Growth #3 人財戦略	Growth #4 財務戦略
目標 2025年度	目標 2025年度	目標 2025年度	目標 2025年度
売上高 600億円	CO ₂ 排出量 12%削減	労働生産性 24%UP	ROIC 8%以上
営業利益 51.6億円	廃棄量 5%削減	エンゲージメント 3.8P以上	ROE 9%以上



2024年12月期の日東精工グループの業績は過去最高売上を達成し、未来への布石を打つ重要な年となりました。振り返ると、前期比で売上高が5.2%増加し、特に制御事業におけるエネルギー関連向け分析装置や欧米のPFAS(有機フッ素化合物)規制対応製品、自動車向け部品検査機、さらには海外でのファスナー事業のOA機器向け製品が好調に推移しました。営業利益は前期比で27.3%の大幅増益を達成し、これらの成果はねじ締め機やファスナー製品の価格転嫁、高付加価値の分析装置の出荷の進展によるものでした。また、欧州拠点での分析装置販売が好調であったことに加え、中国市場における新たな商流の見直しによっても業績が向上しました。

中期経営計画の戦略テーマ別では、事業や環境と比較し、人財や財務に関する取り組みには課題が残りました。これらの課題は、持続可能な成長を実現するための基盤形成において重要な要素です。私たちは、これらの課題を再認識し、最終年度を迎えた中期経営計画「Mission G-second」において、次の4つの成長戦略を進めていきます。

II Growth #1 事業拡大戦略

当社の事業拡大戦略は、成長の原動力としての重要な役割を果たしています。特にファスナー事業においては、自動車のCASE(Connected、Autonomous、Shared、Electric)関連製品の需要拡大に応じ、売上目標に対して110%を達成しました。この成果は、当社の技術力と市場のニーズを的確に捉えた製品開発の成果といえます。自動車の電動化が進む中、薄肉化・軽量化に応える新製品の開発に注力し、業界のトレンドに先駆けたソリューションを提供することで、競争優位性を確立していきます。

さらに、成長著しいインド市場においては、2025年3月に子会社化した冷間圧造部品メーカーの事業がスタートし、現地のニーズに合った製品展開を進めることで、さらなる拡大が期待できます。インド市場は急速な経済成長とともに、自動車産業の需要が高まっており、当社の事業戦略においても重要な位置を占めています。現地のパートナーシップを強化し、地域密着型のビジネスモデルを構築することで、市場シェアを拡大していく考えです。

II Growth #2 環境戦略

私たちは、環境問題に積極的に取り組む企業として、CO₂排出量の削減に向けた施策を推進しています。太陽光発電設備の設置や製造工程の省エネルギー化を進め、従業員一人ひとりがエコ活動に参加することで、組織全体の意識改革を実現しました。その結果、CO₂削減率は16.4%(2019年比)を達成し、2025年度の目標を上回る成果を上げました。この成果は、グループ



タイ現地法人の太陽光パネル

全体の取り組みの結果であり、2050年に向けたカーボンニュートラルの達成に向けた大きな一歩と捉えています。また、有機溶剤リサイクル装置の共同研究を開始し、環境ビジネスの成長を見込んでいます。この取り組みによって、コスト削減や環境規制への対応が可能となり、双方にとってWin-Winの関係を築くことができます。

II Growth #3 人財戦略

人は企業の最も重要な資源であると考え、働きやすい職場環境の整備に注力しています。しかし、2024年度において、労働生産性やエンゲージメントスコアが目標に達しなかったことは大きな課題であると認識しています。このため、業務フロー

の見直しやITシステムの導入を進め、従業員が最大限に能力を発揮できる環境を構築していきます。また、定期的なフィードバックやコミュニケーションの機会を増やし、従業員の声を尊重する企業文化を醸成していきます。

II Growth #4 財務戦略

当社は「稼ぐ力」を体現する財務戦略を強化しています。ROICを指標に掲げ、資本コスト経営を徹底し、持続的な利益成長を実現します。しかし、2025年目標に対してROIC、ROEを向上できなかったことは、大きな課題です。資本配分の見直しや新規事業の収益性向上、既存事業の効率化を進め、成長が見込まれる分野への戦略的な投資を実施することで、資

本の最適化を図っていきます。2024年12月期は、これらの取り組みを通じて、未来への布石を打つ年でした。私たちは、全従業員が一丸となってこれらの目標に取り組むことで、日東精工のさらなる成長を実現し、未来の世代に「幸せ」を届けられる企業であり続けたいと考えています。

2 社長としてのミッション：輩出したい人財像

私のミッションは、企業としての成長を追求するだけでなく、社会に貢献できる人財を輩出することです。日東精工グループでは、以下の特性を持つ人財を育成し、企業文化を形成していきます。

倫理観を持った人財

信頼に基づく関係性を重視し、誠実さや倫理的な判断を大切にします。

挑戦を恐れない人財

失敗を学びの機会とし、新しいアイデアを試みる。

チームワークを重視できる人財

異なるバックグラウンドを持つ人々が協力し合い、共通の目標に向かって成果を生む。

学ぶ意欲のある人財

常に新しい知識やスキルを追求し、自己成長を目指す。

社会への貢献を意識する人財

自社の成長が地域社会や環境に与える影響やその責任を考え行動する。

日東精工グループにとって、「人づくり」は企業の成長と持続可能な発展の根幹を成す重要な要素です。「事業は人なり」という言葉のとおり、事業は人によって支えられ、成り立っています。そのため、優れた人財を育成し、能力を最大限に引き出すことが、私の使命であり、企業の発展に直結しています。

人財の育成に投資することで、企業の成長を促進し、社会に貢献できる企業としての責任を果たしていきます。2025年の行動指針である「価値(勝ち)の連鎖を極めて、未来を拓いていこう」を合言葉に、全従業員が共に成長し、より良い未来を築いていくために、引き続き努力していきます。

3 経営の姿勢：「頑張った人が報われる、活躍できる経営」の実現

私は「頑張った人が報われる、活躍できる経営」を根幹に据えています。この考えは、従業員一人ひとりの努力と貢献を正当に評価し、彼らが自らの能力を最大限に発揮できる環境を整えることを目指しています。これを実現するために、以下の3つのポイントに重点を置いて取り組んでいます。

① 透明な評価制度の構築

従業員の努力や成果を公正に評価するための透明な評価制度を導入しています。この制度は、チャレンジシート制度による目標設定と評価のフィードバックを重視し、評価基準を明確にすることで、従業員が自身の成長を実感できるようにしています。

また、評価の過程においては、上司と部下のコミュニケーションを密にし、相互理解を深めることを重視しています。このような取り組みを通じて、従業員は自分の頑張りがどのように評価されるのかを理解し、納得感を持って働くことができます。

② 多様なキャリアパスの提供

従業員が自身のキャリアを自由に描けるよう、多様なキャリアパスを用意しています。専門性を追求したい人、リーダーシップを発揮したい人、異なる分野での経験を積みたい人、それぞれの希望に応じた成長の機会を提供します。特に、2023年に導入した主任

制度や2025年に導入したエキスパート職は、従業員が自分のキャリアを自ら選択し、活躍できる場を広げるための重要なステップとなります。これにより、従業員は自分の目標に向かって努力し、実績を残すことで報われる仕組みが整備されます。

③ 働きやすい職場環境の整備

当社は「健康経営銘柄2025」「健康経営優良法人2025(ホワイト500)」に認定され、健康経営の推進に力を入れています。従業員が心身ともに健康であることは、高いパフォーマンスを発揮するための基盤であると信じています。具体的には、フレックスタイト制度を導入し、働き方の多様性を尊重し、ワークライフバランスを実現できる取り組みを行っています。また、生活習慣病リスク低減のための取り組み「Nicotto7」やメンタルヘルスのサポートを充実させ、従業員の健康維持に努めています。

また、専門人財の育成を目的として「エキスパート職の導入」を行い、特定の分野で深い知識と技術を持つ人財を育てています。他にも、多様な人財の活用を促進するために「役職継続の運用」や「副業制度の導入」を進め、各自のスキルや経験を最大限に活かせる環境を整えています。これらの健康経営やダイバーシティの推進を通じて、従業員が活躍できる働きやすい職場環境を実現し、持続可能な成長を目指していきます。

	2022年	2023年	2024年	2025年
専門人財の育成	次世代若手技術者養成プログラム開始			エキスパート職の導入
次世代育成		主任制度の導入	特別昇格基準の設置	
透明な評価制度			面談時のフィードバックシート導入	
			評価者へのフィードバック研修開始	
努力への評価		改善提案の報酬金額の見直し		
		従業員持株会の奨励金増額		
		部長以上向け業績連動型株式報酬制度導入		
多様な人財の活用				管理職の役職定年の廃止
				副業制度の導入

※取り組みは日東精工単体のものです。

4 信頼され続ける企業としての正道

当社は、「信頼され続ける企業」を目指し、その実現に向けて不断の努力を重ねてきました。信頼は企業にとって最も重要な資産であり、持続可能な成長を支える基盤です。私たちが目指す「信頼され続ける企業」としての正道とは、以下の5つの柱から成り立っています。

① 誠実な姿勢

私たちは、誠実であることを最も重視しています。お客さまやサプライヤーに対して常に正直であり、約束を守る姿勢が、信頼を築く第一歩です。誠実さは、企業のあらゆる活動に反映されるべきものであり、透明性を持った経営を行うことが不可欠です。



② 高品質な製品とサービス

私たちの製品は、お客さまの期待を超える品質を提供することを目指しています。品質へのこだわりは、信頼を築くための基本です。製品やサービスの向上に努めることで、お客さまからの信頼を得るとともに、ブランド価値を高めていきます。

③ お客さまとのコミュニケーション

お客さまとの信頼関係を築くためには、双方向のコミュニケーションが重要です。お客さまの声に耳を傾け、ニーズを理解し、迅速に対応することで、信頼を深めていきます。お客さまとの対話を通じて、より良い製品やサービスを提供し続けることが、信頼を生むのです。

4 社会的責任の遂行

私たちは、企業としての社会的責任を真摯に受け止めています。環境への配慮や地域社会への貢献は、信頼される企業としての重要な要素です。持続可能な社会の実現に向けて、環境保護や地域貢献活動に積極的に取り組むことで、信頼を獲得していきます。

これらの柱を基に、私たち日東精工グループは「信頼され続ける企業」としての正道を貫徹します。すべてのステークホルダーとの信頼関係を大切に、持続可能な成長を実現することで、より良い未来を築いていくことをお約束します。私たちの信頼を裏切らない行動が、企業の価値を高め、信頼され続ける存在へとつながるのです。

5 人権への対応

私たちは、社は「我らの信条」に従業員の行動の道しるべとし、社会課題の解決に向けた事業活動を行っています。「我らの信条」の一つである「我らはよい自己をつくる」には、相手を認め、違いを理解した上で行動することの重要性や、自分自身や他者の存在をまずは認めることの大切さが込められています。2024年からは人権調査を実施し、従業員の意見や状況を把握することで、より良い職場環境の実現に向けた具体的な取り組みを進めています。この調査を通じて得られた知見をもとに、必要な改善策を講じ、全ての従業員が平等に扱われ、尊重される環境を整備しています。

また、これらの人権尊重への取り組みを明確にするため、日東精工グループ人権方針を定め、社内外のステークホルダーに対してその姿勢を示しています。この方針に基づき、従業員の多様性を尊重し、働きやすい職場環境の整備に努めることで、全ての人が平等に扱われ、尊重される社会の実現に寄与していきます。

6 ステークホルダーとの対話を経営に活かす

私たち日東精工グループは、企業の持続可能な成長を実現するためには、ステークホルダーとの対話が不可欠であると考えています。お客さま、従業員、取引先、地域社会、そして株主など、様々なステークホルダーとのコミュニケーションを通じて、彼らの意見や期待を理解し、それを経営に反映させることが、企業としての責任であり、成功の鍵となります。

	価値の共有	対話
環境	環境課題解決に向けたモノづくりと省エネ環境活動	自社のCO ₂ 排出量や廃棄量の算出を通じて、環境への影響を評価し、改善策を検討
お客さま	潜在ニーズの見える化とお困りごとの解決	お客さまの声を直接聞く機会を設け、ニーズを把握するための意見交換
取引先	Win-Winな関係の構築	日東協力会*の定例会や取引先CSR調査(人権デュー・ディリジェンス)による協力関係の強化
地域社会	地域産業の発展と雇用創出	地域貢献活動を通じて、地域のニーズを理解し、協力関係を構築
従業員	エンゲージメント向上と人権尊重	社長座談会やMVVミーティング、エンゲージメント調査、人権調査を通じて、従業員の意見や要望を聴き、職場環境を改善
株主/投資家	健全な財務体質と持続可能な事業変革	説明会や工場見学、タイムリーな情報開示を通じて、株主や投資家との信頼関係を構築

*当社の協力会社16社が所属する協同組合

これらの対話を通じて得られた知見や意見を経営に活かすことで、私たち日東精工グループは、より強固な企業としての基盤を築いていきます。ステークホルダーとのコミュニケーションを大切に、共に成長する関係を築くことが、私たちの目指すべき姿です。引き続き、全てのステークホルダーとの対話を重視し、持続可能な経営を推進していきます。

5 従業員の育成と満足度

企業の信頼は、従業員の働きがいと満足度からも生まれます。私たちは、従業員の成長を支援し、働きやすい環境を整えることで、企業の信頼の担い手となることを目指しています。従業員が誇りを持って働ける企業文化を築くことが、信頼の礎となります。

7 事業拡大と未来への展望

私たち日東精工グループは、持続可能な成長を追求し、未来を見据えた事業拡大を進めていきます。今後の成長に向けて、特に産機事業の海外への集中投資を進めていきたいと考えています。私たちの目指すべき方向性は、変化する市場のニーズに対応し、競争力を高めることです。これを実現するために、以下の3つの戦略を中心に取り組んでいきます。

1 市場の多様化と新規事業の展開

現在の市場環境は急速に変化しており、新しいビジネスチャンスが次々と現れています。私たちは、既存の事業領域に加え、環境ビジネスや医療分野など成長が期待される新しい市場への参入

を進めています。特に環境問題への対応は、社会的な要請が高まっているため、私たちの製品やサービスがどのように貢献できるかを探求し、持続可能な社会の実現に寄与していきます。

2 グローバル展開の強化

世界中での事業展開は、私たちの成長戦略の重要な柱です。特にインドやベトナムなどの新興国市場においては、急激な経済成長が見込まれており、これらの地域におけるビジネスチャンスを逃さないよう、現地のニーズに応じた製品やサービスの提供を行います。また、産機事業の海外拠点の設立やM&Aを通じて、グローバルな競争力を強化し、地域に根ざした事業運営を進めていきます。



3 技術革新と研究開発の推進

競争力を高めるためには、技術革新が不可欠です。新しい技術や製品の開発に注力し、研究開発を強化することで、業界のリーディングカンパニーとしての地位を確立していきます。また、

産学連携を含めた外部との協業を通じて、革新的なアイデアを積極的に取り入れ、迅速に市場に適應できる体制を整えます。



これらの戦略を実行することで、私たちは確固たる基盤を築き、持続可能な成長を実現するための道を歩んでいきます。

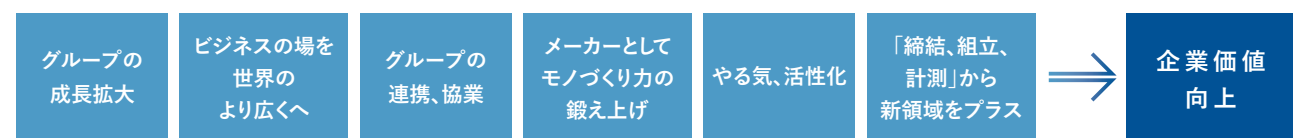
私たちの究極の目的は「企業価値の最大化」です。経営には理論が多く、時には直感的な判断も必要です。利益追求と人づくりのバランスを保ちながら、アニマルスピリットを持った企業文化を育み、全従業員が共に成長できる環境を整えていきたいと考えています。

日東精工グループは、社会課題の解決に留まることなく、持続可能な成長を追求し続けることで、未来の世代に「幸せ」をもたらすことをお約束します。私たちの取り組みがより良い社会の実現に寄与し、多くの人々に喜びを届けることができるよう、全力で努めていきます。

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

日東精工グループでは、2028年のありたい姿を描き、長期ビジョン「世界中で認められ、求められる『モノづくりソリューショングループ』を目指す」を策定しています。このビジョンのもとで、グループ一体となって、世界中のお客さまのモノづくりを変え、持続可能な社会の実現に貢献します。そしてそれが、ひいては企業価値向上につながっていくと考えています。

長期ビジョンで追求するもの



長期ビジョンが目指す姿

世界中で

- 現在の拠点…… ビジネスを拡大している
- 新拠点…… 成長国・超大国でビジネスを展開している
- 人財…… グローバルに活躍する人財が育成されている

認められ

- 知名度…… 業界関係者だけでなく多彩な社会層で「日東精工」が知られている
- ブランド力…… 「日東精工」と聞くだけで“高性能”、“高品質”がイメージできる
- 売上、利益…… 常に成長を続けている
- 財務体質…… 投資と回収の仕組みが確立され、キャッシュフローが安定している
- 評価…… 様々なステークホルダーが日東精工の取り組みに満足している

求められる

- 問題解決力…… どんな問題も断らず挑戦し、結果を出している
- 製品提案力…… 様々な現場に適した製品がある
- 製品・技術…… オンリーワンの新しい方法を考えられる
- サポート力…… お客さまの目標達成を支えられる

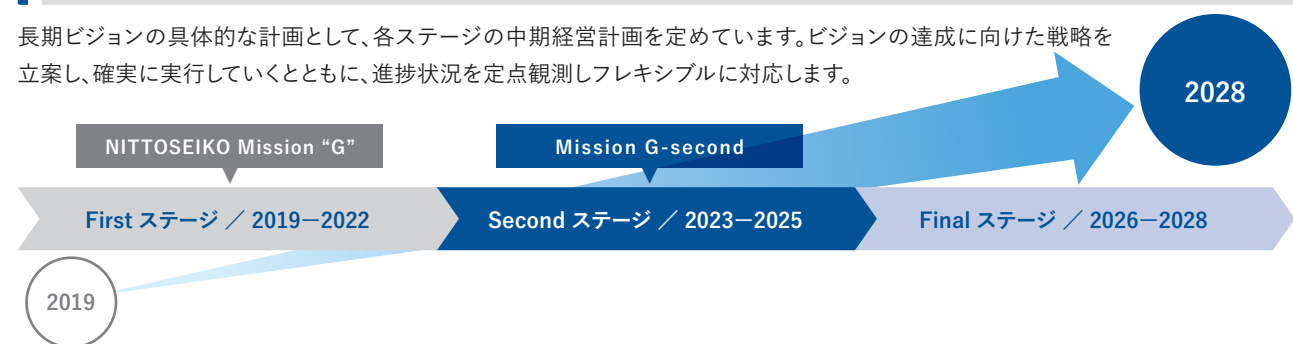
「モノづくりソリューショングループ」

- モノづくり…… メーカー、技術系商社としてお客さまと向き合う
- ソリューション…… お客さまの立場に立って、問題解決をする / 時代に合った最適な提案ができる / 技術力、製造力、製品力でお客さまに満足を届けられる
- グループ…… グループ間で技術と商品を融合し、プラスαの提案ができる



長期ビジョンの達成に向けた取り組み

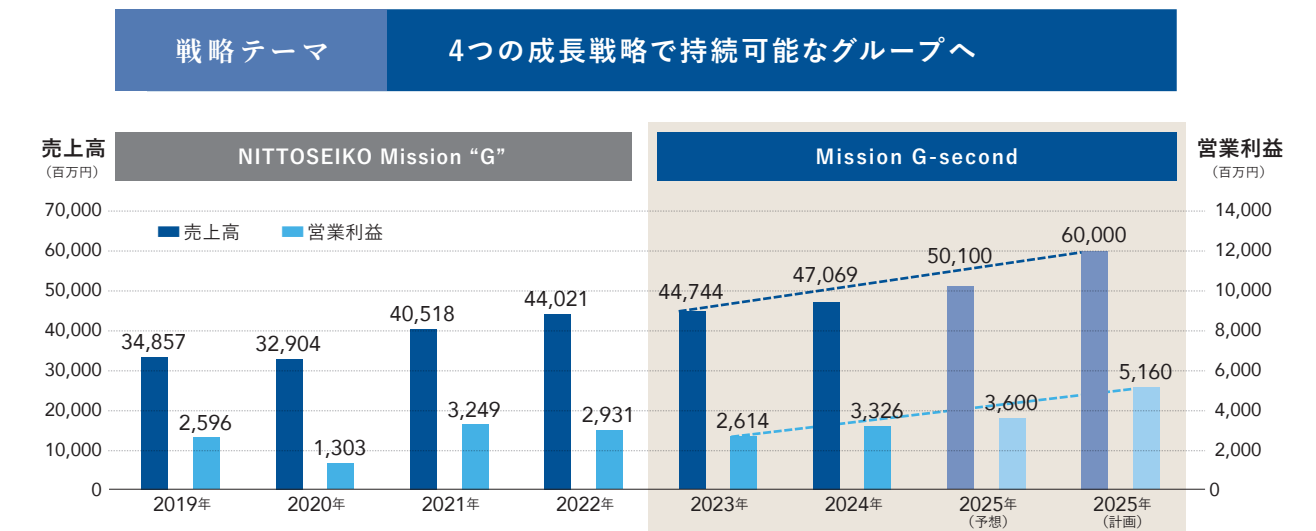
長期ビジョンの具体的な計画として、各ステージの中期経営計画を定めています。ビジョンの達成に向けた戦略を立案し、確実に実行していくとともに、進捗状況を定点観測しフレキシブルに対応します。



中期経営計画「Mission G-second」の進捗状況

2023～2025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。本中期経営計画においては、日東精工のマテリアリティに基づき「事業拡大戦略」「環境戦略」「人財戦略」「財務戦略」の4つの戦略テーマの目標を掲げています。

2年目となる2024年度は、環境戦略は順調に推移しましたが、事業拡大戦略、人財戦略、財務戦略については2025年度目標に向け改善が必要な状況です。各目標における課題を分析したうえで、経営効率を意識した事業展開を進め、その基盤となる人づくりにも注力し、2025年度の目標達成に向けた施策を実行します。



Growth #1

事業拡大戦略

- ▶ コア・コンピタンスを活かした事業別成長戦略
- ▶ お客さま目線のソリューション活動
- ▶ 事業拡大、経営効率のためのグループ最適化

	2024年度実績	2025年度目標
売上高	470億円	600億円
営業利益	33.2億円	51.6億円

CASE関連のファスナー製品は計画どおり進むも、米国・中国経済の減速等の影響で全体としては計画未達。

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

2019年実績比	2024年度実績	2025年度目標
CO ₂ 排出量	16.4%削減	12%削減
廃棄量(原単位)	30.0%削減	5%削減

CO₂排出量、廃棄量(原単位)ともに前倒しで2025年度目標を達成。

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

	2024年度実績	2025年度目標
労働生産性 (2022年実績比)	3.8%UP	24%UP
エンゲージメント	3.6P	3.8P以上

売上計画に遅れが生じていることから労働生産性は未達。エンゲージメントスコアは前年と同水準にとどまり計画をやや下回る。

Growth #4

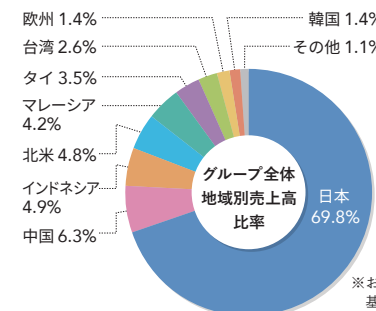
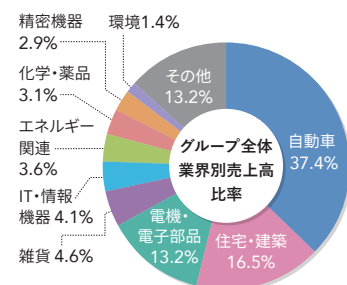
財務戦略

- ▶ 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

	2024年度実績	2025年度目標
ROIC	6.7%	8%以上
ROE	6.6%	9%以上

有利子負債と非事業資産の圧縮を推進するも、営業利益が計画に満たずROIC、ROEともに計画未達。

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

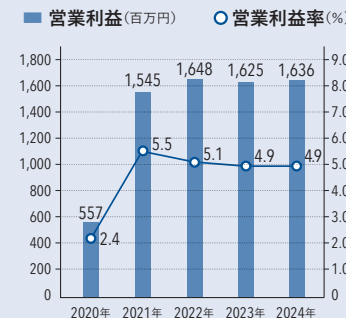
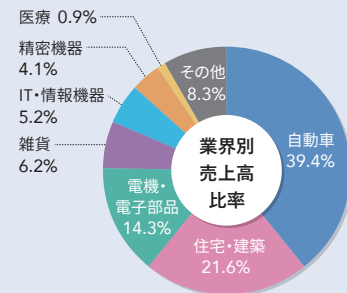
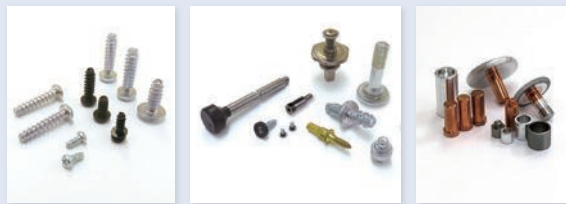


中期経営計画 Mission G-secondの 進捗状況		2024年度実績	2025年度目標
	売上高	47,069百万円	60,000百万円
	営業利益	3,326百万円	5,160百万円

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



中期経営計画 Mission G-secondの進捗状況

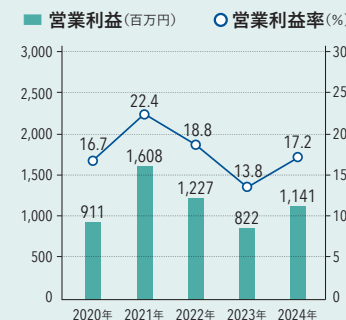
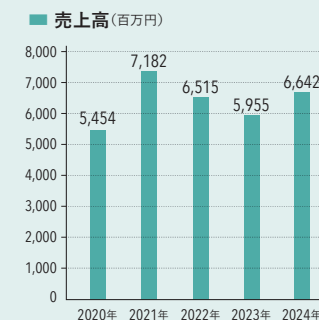
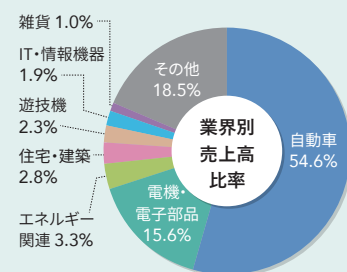
CAGR ROS (2022年比)		2024年度実績	2025年度目標
	CAGR	2.2%	11.0%
	ROS	△0.3pt	+ 1.5pt

グロース ターゲット 売上高		2024年度実績	2025年度目標
	CASE関連事業	7,208百万円	7,138百万円
	非日系企業	718百万円	1,252百万円
	ASSY製品需要	1,589百万円	2,698百万円
	業種拡大	1,227百万円	1,892百万円

産機事業

主要製品

- ナットランナ
- 自動ねじ締め機
- 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
- 基板検査機



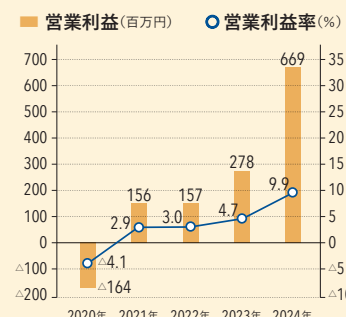
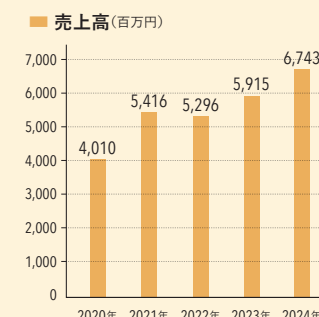
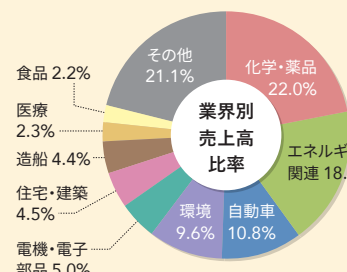
CAGR ROS (2022年比)		2024年度実績	2025年度目標
	CAGR	1.0%	25.6%
	ROS	△1.7pt	+ 1.2pt

グロース ターゲット 売上高		2024年度実績	2025年度目標
	CASE関連事業	1,358百万円	3,297百万円
	非日系企業	620百万円	1,767百万円
	海外向け販売	1,964百万円	4,263百万円
	事業領域拡大	587百万円	940百万円

制御事業

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(元素等)
- 抵抗率測定装置



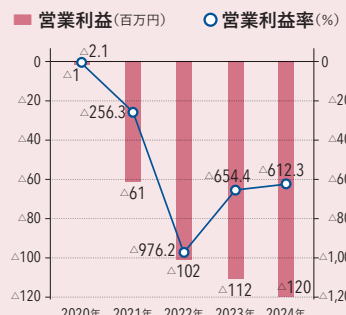
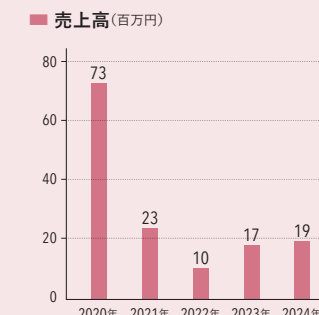
CAGR ROS (2022年比)		2024年度実績	2025年度目標
	CAGR	12.8%	11.3%
	ROS	+ 6.9pt	+ 1.7pt

グロース ターゲット 売上高		2024年度実績	2025年度目標
	環境関連事業	544百万円	552百万円
	半導体・食品市場	83百万円	30百万円
	海外地盤調査事業	27百万円	168百万円
	EV/LIB事業	164百万円	424百万円

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)



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

精密ねじ・極小ねじ



樹脂／金属用セルフタッピンねじ



特殊冷間圧造部品・複合部品



プレス部品・ドリルねじ

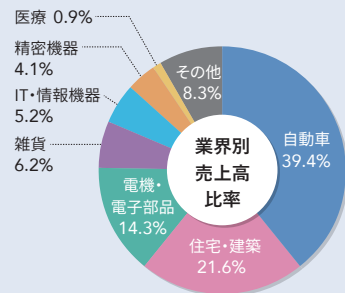


取締役 兼
常務執行役員
ファスナー事業本部
本部長

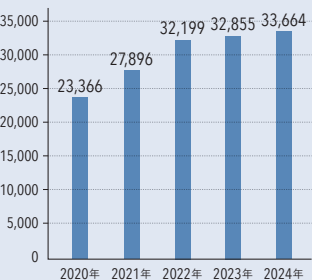
浅井 基樹

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められ、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。

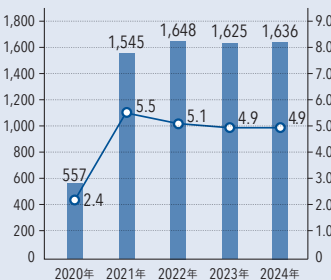
事 業 概 況



■ 売上高(百万円)



■ 営業利益(百万円)



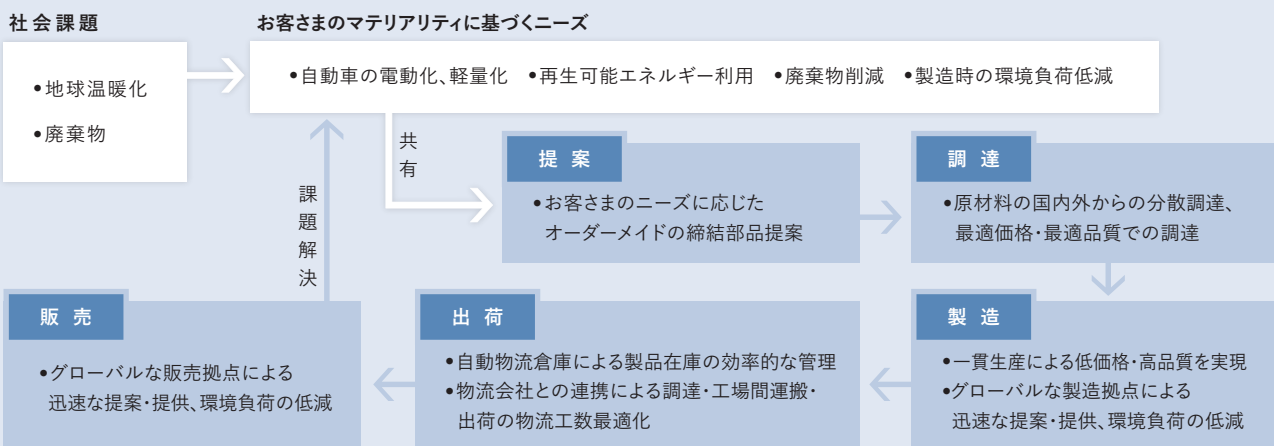
売上高

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、締結においてはバ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ッ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関連製品の商品力強化
- 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

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

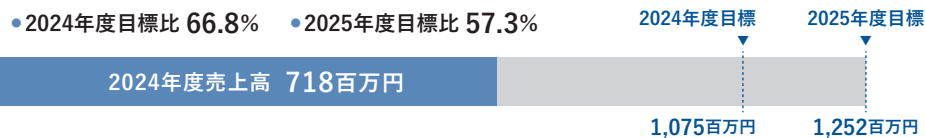


CASEの伸展に伴い、ねじ製品に求められる機能も多様化、高度化が進んでいます。そのニーズに対応するため、当社固有の課題解決型ねじの提案と、さらなる技術開発を進めています。



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



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

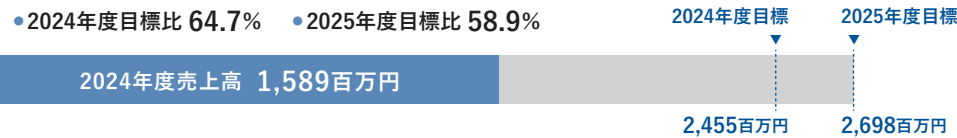
2025年3月にVulcanグループを子会社に迎え、本格的にインド市場への展開をスタートさせました。インドは四輪車市場の規模はまだ小さいながら、今後の経済成長・人口増加や、政府のEV支援施策による四輪車とEV車の伸びを見込んでいます。まずは既存市場への拡販と並行して現地ニーズの情報収集を行い、今後はグループ内の他製品との融合や技術交流、販売・購買ルートの共有などを段階的に進めていきます。

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きます。

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ッセンブリ製品の投入



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

ナット

樹脂成型

ねじ・ボルト

特殊冷間圧造部品

圧入ボルト



多様な締結関連グループ会社
当社では、お客さま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

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



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、お客さま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。

お客さまの「働き方」を変える

主要製品

- ナットランナ
- 自動ねじ締め機
- 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
- 基板検査機



位置補正カメラ搭載ねじ締めロボットSR580YΘ-Z-VR



ナットランナNXドライバSD600T



直進式フィーダFF503H



単軸ねじ締め機FM513VZ



自動計数小袋包装機

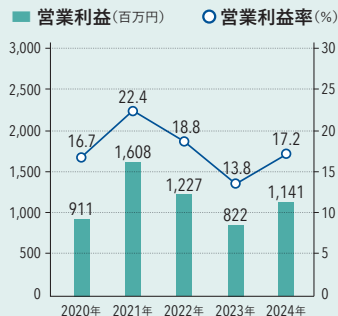
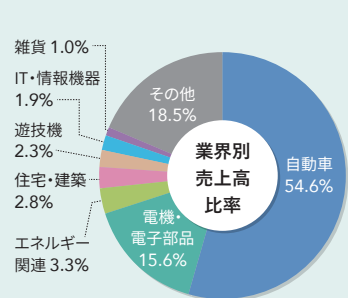


取締役 兼 執行役員
産機事業本部
本部長

小雲 康弘

60年間培った知識・経験・技術を持つパイオニアとして常に進化した製品を提供することで市場をリードしNo.1にこだわり続けます。お客さまに貢献し喜んでいただける製品を、そして満足いただけるサービスを提供し続けることでシェアの拡大に繋がっていきます。また国内でしっかりと足場を固めながら海外での知名度をさらに高め認めていただくことで海外シェアの拡大にも努めています。

事業概況



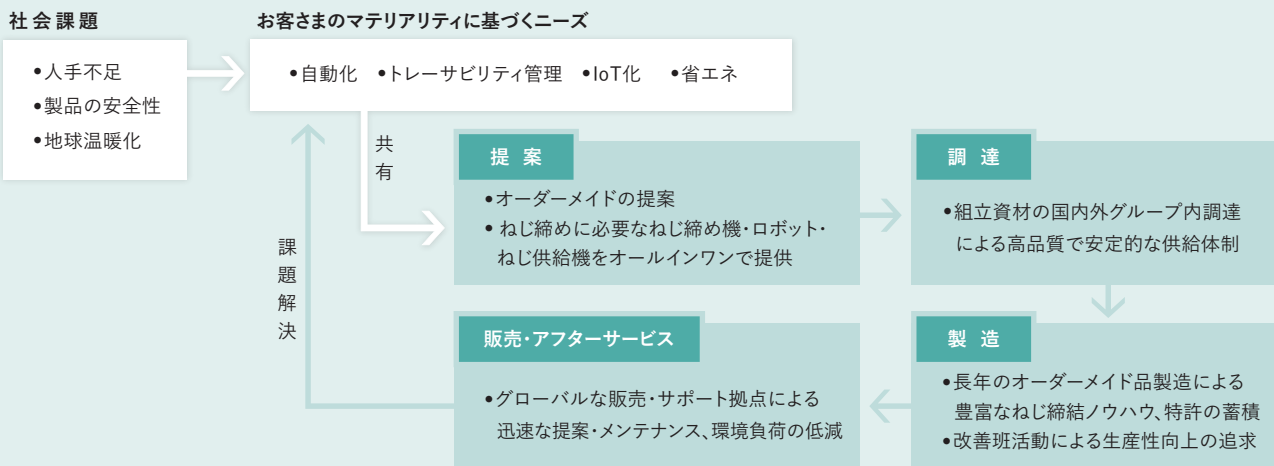
売上高

主力の自動車業界で国内のねじ締め機需要が増加したことで、既存業界以外からも電動化需要、人手不足を背景にした自動化需要が高まったことから、前期比で増収。

営業利益

ねじ締め機において2Qより価格転嫁が進み原価率が改善したことにより、前期比で増益。

産機事業の価値創造



事業機会

売上高の5割以上を占める自動車業界においては、電動化について、足元ではEVへのシフトは減速しているものの、HVやPHVなどの需要は拡大しており、また、ADAS関連やECUといった車載電装品の市場もさらなる拡大が見込まれています。その他の業界においても、労働力不足や働き方改革により工場の省人化、自動化拡大を求める動きは大きく、ねじ締めをはじめとする生産工程の自動化のニーズが高まることが期待されます。

また、製造業においては、環境への意識の高まりやスマートファクトリー化の流れを受け、単なる生産を超えて「CO₂の排出量やエネルギー消費を最小限に抑えたい」「データの集積と解析を通じて、生産システムの効率化を図りたい」といった要求が高まっています。こうした新たな需要にも注目し、期待に応えていくことが重要となります。

競合優位性

60年間の自動ねじ締め機製造によるノウハウ

1965年に世界で初めて自動ねじ締め機の量産販売を開始して以来、当社は自動車や電機・電子機器、住宅設備など、幅広い業界に豊富な納入実績を誇ります。半世紀を超えてお客さまのねじ締めをサポートしてきた知見をもとに、最適な課題解決を提案します。

厳しい品質要求・締結条件に対応する技術力

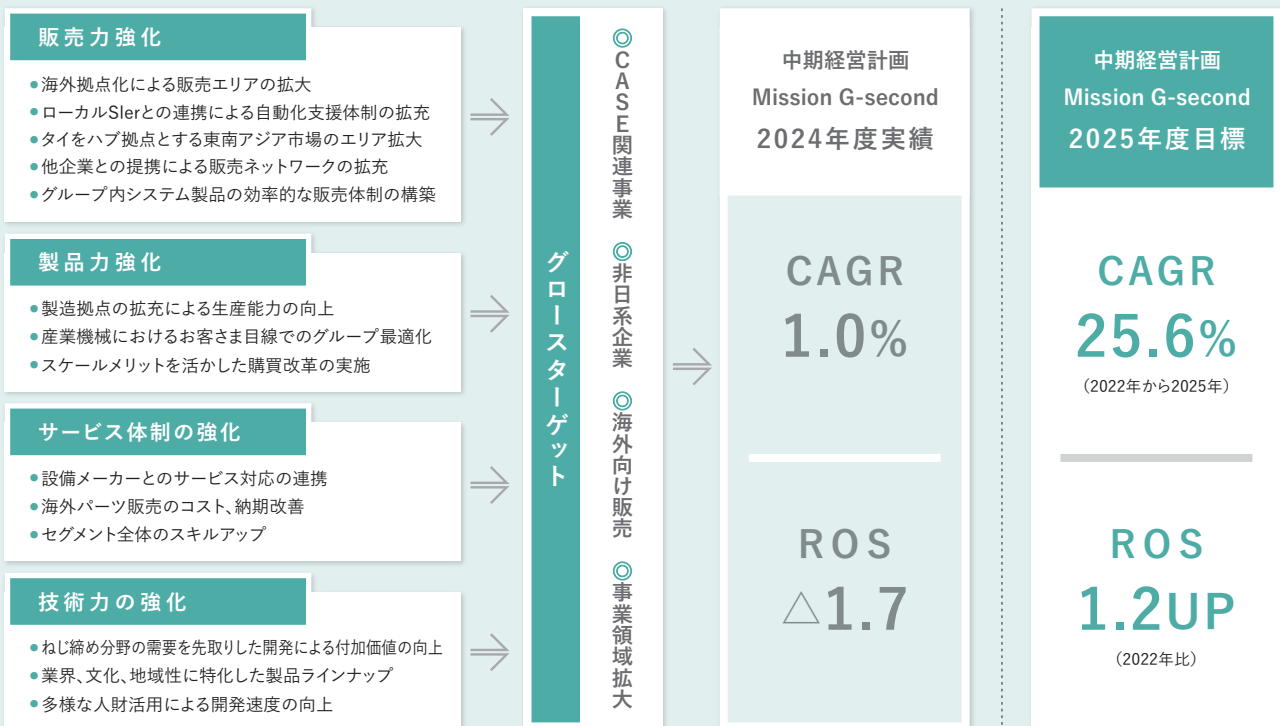
締結する製品（ワーク）への負荷を低減する推力制御機能や、ねじ締め時の粉塵（コンタミ）の飛散や混入を防止するコンタミ対策、データ解析、収集（トレーサビリティ）技術などの独自技術を持ち、厳しい品質要求、締結条件に応える対応力を持っています。

オールインワンでのシステム構築

ナットランナやロボット本体はもちろん、ねじ供給機などの周辺機器に至るまで全てオリジナルブランドで展開しており、オールインワンでのシステム構築が可能です。もちろん、装置の一部として当社のねじ締めユニットを組み込むことも可能です。また、お客さまの工場全体を自動化する組立システムの構築も可能で、効率的な生産環境の実現をサポートしています。

中期経営計画とその進捗

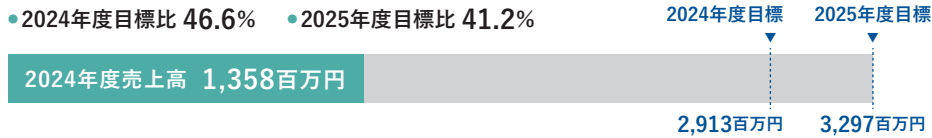
産機事業では、2025年にCAGR25.6%、ROS1.2UP（ともに2022年度比）を目標とする中期経営計画を策定しています。



成長戦略

グロースターゲット① CASE関連事業

高単価製品の締結、品質要求に応える技術力



CASEの伸展によって電動化やADAS搭載の標準化が進み、それに伴ってインバーターやECU関連の設備投資が増加しています。また、お客さまの生産製品の単価の上昇、高付加価値化が進んでいます。厳しくなる要求水準に対して、品質と技術力をもって応えます。

超低推力型 単軸自動ねじ締め機 FM513VZR

ねじ締め時の推力を従来機比で約70%軽減。過大な推力による焼き付きや斜め締めなどを防止します。また、ワークのたわみが小さくなり、ねじ浮き検出精度が向上したほか、モーター変更によりサイクルタイムの短縮も実現しました。



コンタミ対策ユニット

ねじに付着した金属粉などのコンタミネーション（異物）を除去できるため、コンタミの混入を嫌う電子基板などの締結に最適です。



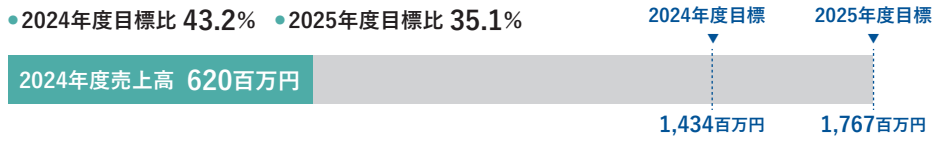
ねじ締めロボット SR580Yθ-Z

従来製品の省スペース性や扱いやすさを維持しつつ、推力制御の高度化によりサイクルタイムの短縮化やさらなる締付け品質の向上、さらにメンテナンス性の向上を実現しています。



グロースターゲット② 非日系企業

認知度の向上によるローカル市場のさらなる開拓



東アジア・東南アジア

東アジア・東南アジアでの拡販においては、ローカル競合メーカーとの価格競争が課題となっています。このような中、中国・タイ現地法人の協業でアジアモデルのねじ締め機の共同開発を進めています。このモデルは、現地調達・生産をすることで低コスト化および納期短縮も図ろうとしています。現在、展示会への出展を通じてPRを行っており、今後、現地の非日系ユーザーへ拡販を進めていきます。

北米

これまでの北米向けの販売は日系ユーザーの割合が高く、為替の変動で円安が進むと現地調達から日本国内での調達に切り替えられるという課題を抱えていました。現在、展示会出展による現地での知名度向上に取り組んでおり、日系ユーザーだけでなく、ローカルのユーザーからの案件獲得にも力を入れています。

欧州

2022年の欧州拡販プロジェクトの発足以来、現地パートナーとの協業によるCE規格対応製品の拡充や展示会の出展による現地ユーザーの掘り起こし、開拓に取り組んでいます。

グロースターゲット③ 海外向け販売

海外向け仕様の充実化と戦略製品の投入

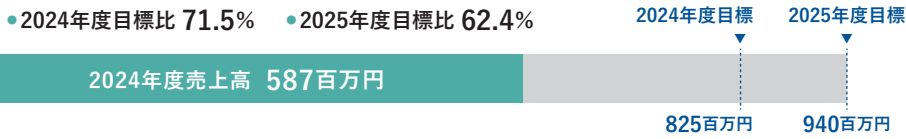


海外向けの受注は増加傾向にあるものの、予定されていた大型案件の設備投資計画の遅れの影響もあり、売上目標額は未達でした。拡販に向けた取り組みとして、欧州市場を照準に、CEやRoHSなどの規格対応を推進しています。2024年には協働ロボット用ねじ締めユニット「PD400シリーズ」の一部機種がCEマーキングに対応しました。順次、他モデルの同規格へ

の対応を進めるとともに、欧州、インド向けの戦略製品の開発・投入も予定しています。また、現地パートナーによる展示会への出展やプライベート展示会の実施などによる製品PRに力を入れており、日系ユーザーのみに留まらない市場開拓を進めています。

グロースターゲット④ 事業領域拡大

取引先やパートナーとの関係強化による顧客提供価値の向上



労働力不足による自動化の要望、生産製品の高付加価値化に伴う要求水準の高度化、脱炭素需要による消費電力の削減など、お客さまからの要望は多様で高度なものになってきています。このような事業環境に対応するため、トレーサビリティを確立できるモデルの投入や、ロボットのサイズダウン、消費電力の削減などCO₂削減に貢献する新製品の開発など、製品力の向上に取り組んでいます。また、技術者によるWeb・対面での設備構想内容説明や、要求仕様の細かなヒアリングを通して提案の最適化を行い、よりお客さまの要望に沿った製品づくりに取り組んでいます。

環境負荷低減型 単軸自動ねじ締め機 FM515VE



駆動部のエアレス化により、工場内で多くの電力を消費するエアコンプレッサの使用を削減できるため、CO₂排出量の削減に貢献します。

ナットランナ NXドライバ SD600Tシリーズ



従来製品の省スペース性や扱いやすさを維持しつつ、推力制御の高度化によりサイクルタイムの短縮化やさらなる締付け品質の向上、さらにメンテナンス性の向上を実現しています。

利益率向上に向けた取り組み

仕様・手順の標準化や設計・生産の体制整備を進め、リピート製品受注時の生産コストの低減に取り組んでいます。また、ベテランから若手への技術継承やジョブローテーションによる個々人の技術力向上のほか、AIやRPAを活用した設計業務の効率化も進めています。

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(元素等)
- 抵抗率測定装置



マイクロバブル洗浄装置

地盤調査機ジオカルテIV

水分測定装置

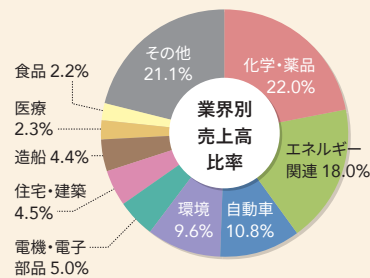


取締役 兼 執行役員
制御システム事業本部
本部長

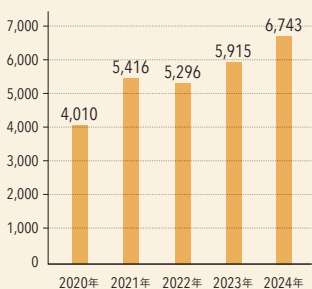
石丸 元国

中期経営計画最終年度の必達に向け取り組みます。各製品群においてゴールを明確にしスピード感をもって臨み、得意とする計測・分析・検査技術により様々な分野で貢献し、社会に信頼され続けることを目指します。加えて、常に一步先を行く革新的技術の開発に努め、自動化やAI搭載など画期的製品の実現を皆で叶えていきます。“必ずできる”という強い思いと積極的な行動を常に心がけ、輝かしい未来に挑戦します。

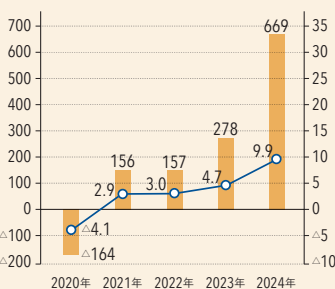
事業概況



売上高(百万円)



営業利益(百万円)



売上高・営業利益

化学・薬品、エネルギー関連を中心に分析装置が好調。加えて、環境分野でPFAS規制を背景にした欧州での分析装置販売、自動車向け部品検査装置の大型受注により、前期比で増収増益。

新製品開発、有機溶剤リサイクル装置の共同開発に加え、原価の見える化、加工部品の内製化・組立生産効率化、販売価格の改定などを推進。

制御事業の価値創造

社会課題

- 人手不足
- 水質汚染
- 地球温暖化
- 気候変動・災害
- 製品の安全性

お客さまのマテリアリティに基づくニーズ

- 自動化
- 洗浄の環境負荷低減
- 燃料の適正な計量
- 宅地の安全性保証
- データの信頼性保証

課題解決

共有

提案

- 豊富なラインナップの流量計
- 製造工程上の様々な課題を解決する各種計測・検査・分析装置

調達

- 国内外のグループ会社、協力工場からの調達による短納期で安定した調達体制

製造

- 検査計測機器に求められる高精度な精密加工技術、検査計測技術・ノウハウによる製造組立

販売・アフターサービス

- グローバルな販売・サポート拠点による迅速な提案・メンテナンス、環境負荷の低減
- 消耗品パーツのオンライン販売

事業機会

電池

現行LIB(リチウムイオン電池)の後継となる次世代二次電池用の材料向け需要が高まっています。スマートフォンや電気自動車、再生可能エネルギーでの利用など今後継続して伸びていく様々な産業で活躍が期待される分野です。高い品質が求められるため、検査・分析装置などにおいて自動化ニーズがあります。

環境

脱炭素を中心とする環境市場の拡大に伴い、当社が扱う流量計や分析装置などにおいてもニーズが変化してきています。例えば船舶燃料の転換や有機溶剤の分析・リサイクル、PFAS等の環境規制への対応などです。また、従来のエネルギー向け需要は低下している一方で、SAFに代表する再生燃料や合成燃料などの新たなエネルギー関連への需要が高まっています。

自動車

労働力不足や働き方改革による省人化要求を受け自動化ニーズが高まっています。特に自動車業界においては、CASEなどの技術高度化に伴います品質要求が厳しくなっており、それに対応する検査装置の自動化ニーズも増えています。

競合優位性

カーボンニュートラル需要に応える技術群

イーセップ社との共同開発による有機溶剤リサイクル装置、各種環境規制に対応する分析装置、船舶新燃料に対応できる流量計、マイクロバブル活用技術など脱炭素ニーズに対応できる多様な技術群を持ち合わせています。

流量計装置のフルラインナップ

1949年に量水器を発売以来、多種多様なラインナップを揃える流量計群。船舶や化学薬品、半導体、食品など様々な業界のニーズに対応することが可能です。また、流量計測に付随する計装システム品も含めてご提案が可能です。

検査、分析分野における高い技術力

ファスナー事業向けの社内設備として生まれ、多数の検査種、AI機能までをご提供する部品検査装置。国内地盤調査におけるデファクトスタンダードとして浸透する地盤調査機。また、トップレベルの技術力で、世界中のニーズに応える分析装置を取り揃えています。

中期経営計画の概要と進捗状況

制御事業では、2025年にCAGR11.3%、ROS1.7UP(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。

新事業の確立

- 燃料プロセスへの参入
- カーボンニュートラルビジネスへの参入

既存事業の拡大

- 計測・検査領域の拡大
- 宅盤、土木領域の拡大
- 分析領域の拡大

海外事業展開

- 海外規格製品の開発
- 欧州事業の拡大
- 中国、韓国、タイエリア 受注強化

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

中期経営計画
Mission G-second
2024年度実績

CAGR
12.8%

ROS
6.9UP

中期経営計画
Mission G-second
2025年度目標

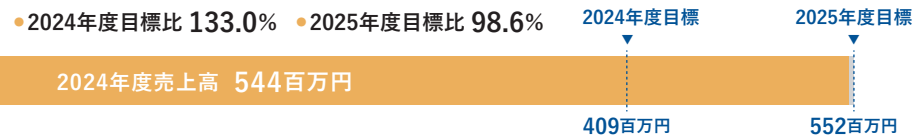
CAGR
11.3%
(2022年から2025年)

ROS
1.7UP
(2022年比)

成長戦略

グロースターゲット① 環境関連事業

脱炭素などの環境需要に対応する製品群の投入



脱炭素をはじめとする環境需要の高まりを受け、環境負荷低減に寄与する製品の提案を積極的に進めています。制御事業の製品は分析、計測、洗浄など多岐にわたり、製造工程における環境対応を幅広くサポートすることが可能です。

近年では、企業や大学との連携を通じ当社の持つ分析、計測、洗浄技術を活用した新たな環境負荷低減製品の開発にも着手しています。

対有機溶剤

有機溶剤リサイクル装置

日東精工の「プラント製作・流体制御・防爆」技術とイーセップ社の「ナノセラミック分離膜技術」を融合。有機溶剤のリサイクル回収率を高め、リサイクル回収時のCO₂削減が可能です。



マイクロバブル洗浄装置

水と空気だけで洗浄が可能な洗浄装置により、多量の有機溶剤や酸・アルカリ溶剤を消費する従来の洗浄方法からの代替で、環境負荷低減が可能です。



対PFAS*

自動試料燃焼装置

PFASの総量を分析可能な自動試料燃焼装置。PFAS規制を背景に欧米を中心に拡大する需要に対応。

*耐水性や耐火性を高めるために、一般的な家庭用品に大量に使用されている有機フッ素化合物の総称です。難分解性物質かつ、難揮発性物質であることからストックホルム条約で規制されています。



対船舶新燃料

質量流量計

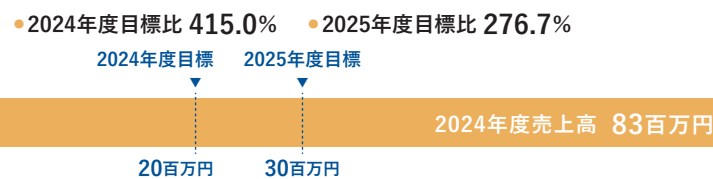
船舶において環境対応として新燃料への移行の過渡期を迎えています。質量流量計「クリーンフロー」は様々な燃料への対応が可能なため、新燃料へのスムーズな移行を支えています。



PFASへの取り組み・有機溶剤リサイクル事業の詳細はP40「特集②：環境ビジネス」へ

グロースターゲット② 半導体・食品市場

特殊なニーズに幅広い流量計ラインナップにて対応



半導体 AIの急激な発展により需要が拡大しており、流量計においても市場規模の拡大に対応していく必要があります。半導体は金属成分の混入を嫌うため、当該成分を材料に使わず、樹脂およびセラミック材料を使用した耐酸タービン流量計を拡販しています。

食品 食品業界の市場規模は人口に連動するため、国内市場は減少傾向にあるものの、新興国をはじめとする海外市場は今後も大きく増加する見込みです。人が口にするものである食品向けにはシンプルな機構でメンテナンスも容易な質量流量計、容積流量計を拡販しています。

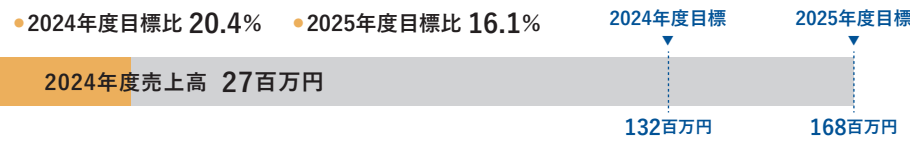


IoT対応
製品のIoT化が求められる中で、当社の流量計製品においてもBluetoothを利用したIoT化を進めています。今後はさらに対応機種を広げていく予定です。
※BluetoothはBluetooth SIG, Inc.の商標です。

いずれの業界向けについても、新製品開発においてはIoT化による利便性の向上や計測範囲(流体の量)の拡大を進めています。

グロースターゲット③ 海外地盤調査事業

タイ政府機関、地方自治体への拡販



ジオカルテの展開

地盤調査機「ジオカルテシリーズ」は、国内ではデファクトスタンダードとして圧倒的なシェアを誇っています。しかし、今後の国内宅地地盤調査の縮小を見込み新市場への展開が急務となっていました。次なる市場として軟弱地盤が多いタイに着目。現在タイではボーリング試験とベーンせん断試験が主流となっていますがそれぞれの試験方式には課題も多く、ジオカルテの試験方式であればその課題の解決が可能です。



タイでの普及

タイでの販売開始に向けて行ってきたタイ国立カセサート大学との共同研究が実を結び、2024年にタイ政府機関への納入を実現しました。政府機関や地方自治体をターゲットとした理由は、公共インフラ整備にジオカルテが貢献できることや、価格面でも受け入れていただきやすいという点からです。今後は他の機関へも拡販を進め、最終的には民間での普及を目指しています。また、タイにおいては、2025年3月にマニラで発生した巨大地震の影響で建物やビルが倒壊するなど甚大な被害が出ました。この地震を契機にタイでの地震対策が急速に進むと予想しています。今後は価格や機能など現地のニーズを満たせる仕様を検討し、本製品の普及によりタイの災害対策への貢献を目指します。

地盤調査の試験方式の比較

	ボーリング試験	ベーンせん断試験	スウェーデン式サウンディング試験【ジオカルテ】
精 度	○	△	○
コ ス ト	△	○	△
労 力	△	△	○

グロースターゲット④ EV/LIB事業

検査・分析装置の技術力



労働力不足の解決策として検査・分析分野で自動化ニーズが高まっていますが、EV部品については厳しい品質要求による自動化ニーズも多くあります。自動化だけでなく最新技術を用いた機能のアップデートにより利便性を向上させ、それらの需要に確実に応えています。

検査選別装置MISTOLシリーズ

労働力不足の解決や、品質要求の高まりによる検査装置の自動化ニーズに対応する検査選別装置「MISTOLシリーズ」。最新技術を積極的に導入し、きめ細やかな対応力を強化しています。近年では、多関節ロボットを利用しデリケートな部品の検査が可能な「MISTOL ロボタイプ」や、AI技術を搭載した「MISTOL AI」を開発しました。



水分計

次世代電池向けに使用される電子材料の水分が測定可能な水分計。電池部品に欠かせない分析技術で需要に応えています。



自動粉体測定装置

成長分野である電池の電極をはじめ、電子部品の材料の評価に最適な装置。粉体の抵抗率とプレス密度を同時に測定可能です。



利益率向上に向けた取り組み

部品発注数量を適正化し、在庫削減と回転率向上を実施します。また、自動加工機を使用した夜間の自動運転の推進や新生産管理システムの導入を進めており、さらなる業務効率化を行っています。加えて、定期的な販売価格の改定を進め、利益率の改善を図ります。

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）



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

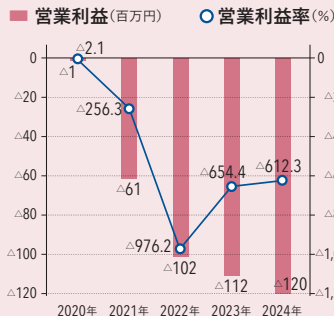
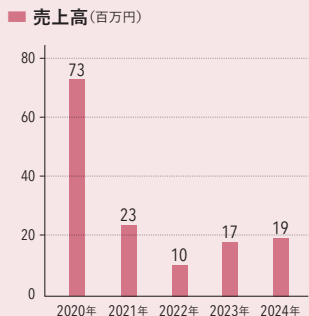


執行役員
メディカル新規事業部
事業部長

桐村 和也

メディカル新規事業部では医療機器の開発・製造・販売を通じて、当社の理念である「我らの信条」を実践しています。なかでも高純度マグネシウム素材を使用した医療機器は、患者の負担軽減につながるものとして期待でき、「人のために、社会のことに貢献する製品を提供したい」という強い思いと、ファスナー事業・産機事業・制御事業で培った独自の技術力と安全性を担保する強固な品質管理能力とを融合し、早期実用化に向けて事業部一丸となって日々邁進しています。

事 業 概 況



Ⅱ 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で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。

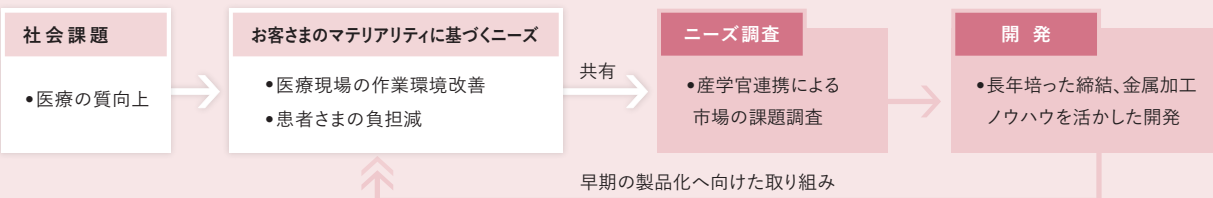
本 開 発 材 料 の 特 徴

- 独自の精錬技術による99.95%以上の高純度マグネシウム
- 溶解スピードが緩やか
- 骨に近い強度としなやかさ



本開発材料

メディカル事業の価値創造



中期経営計画の概要

メディカル事業では、高純度マグネシウムインプラント上市を目標とする中期経営計画を策定しています。

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

- 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
- 治験の実施と成果確認（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
- 高純度マグネシウム材料の高強度・高品質細線販売

実用化・市場投入

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

高純度マグネシウムの進捗状況



2024年の 取り組み

- 7月に米国特許を取得し、その他主要6ヶ国にも申請中。
- 製造体制構築へ向けた医療機器の品質規格ISO13485取得のための取り組み（2025年3月に取得済）。

2025年の 取り組み 計画

- 生物学的安全性試験に向けた、試料の製作・性能試験の実施
- 本素材の一貫製造設備の整備、品質管理体制の構築
- 本素材を適用可能な部品の情報収集

高純度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、高純度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。



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。

医療機器の製品開発・拡販

2024年の 取り組み

- 医療用照明器「FREELED」の拡販活動

2025年の 取り組み 計画

- 販社との連携で販売チャネルの強化
- 当社既存技術を活かした新たなプロジェクトを始動しており、医療機器の拡充を図る。

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。



特集
①

海外戦略—インド・欧州への展開

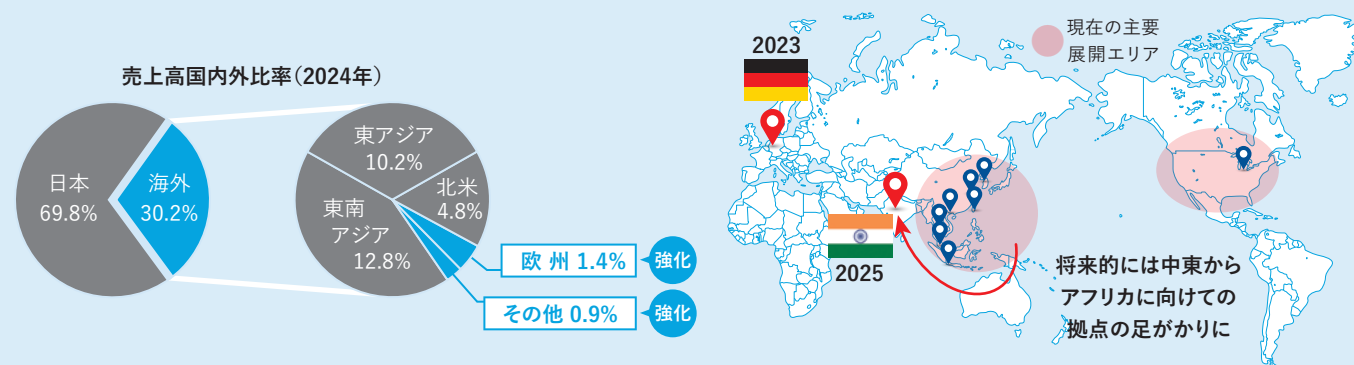
日東精工の海外展開

現在日東精工グループでは10の国・地域に海外拠点を保有していますが、売上高の海外比率は2024年時点で約3割程度に留まっており、展開する地域も東アジア、東南アジア、北米と限定的であることが課題です。

今後は国内市場の減退が見込まれる中で、グループ売上高の海外比率を高めていく方針です。そのターゲットには、現在特

に比率の低い欧州およびその他の地域を定めました。その他の地域では、将来的に中東やアフリカへ展開することも見据え、インドを重要拠点と位置づけています。

本特集では重点ターゲット地域であるインドと欧州の販売戦略と今後の展開について説明します。



インド展開の施策—M&Aによる拠点拡充とグループ連携

インド進出の背景

市場性 現在までの日東精工におけるアジアでの売上高は、基本的に現地法人のある東アジア、東南アジアが中心となっていました。海外での売上高比率をさらに高めていくため、今後の人口増加や経済発展が見込まれるインドをターゲットとしています。インドは世界最大の二輪車・三輪車市場です。四輪車市場についても、世界第3位の市場へと成長を遂げており、中間所得層の増加や政府のEV支援政策等を背景にさらに大きな伸長が見込まれます。当社においてもこの四輪車市場・EV市場を優先度高く狙っていきます。

そしてインドは将来的には中東、南アフリカへとつながる市場であるとも考えています。

ニーズ インドには巨大なローカルファスナーメーカーが多数存在します。今後日系モノづくり企業のお客さまにどのようなニーズがあるかを調査し、日東精工の強みである技術力、製品力を活かし展開していきます。

近年インド国内での自動車生産台数が大きく伸長していることもあり、客先での自動化ニーズが高まっていると感じます。一方で投資効果を考えると、完全自動化までは求められないことから、現在はまだ半自動化がメインのニーズであると想定しています。ただし、自動車メーカーにおいては品質が重視されることと、急激に生産数が増加していることから、近い将来において自動化が加速すると予測しています。

また、多数の日系ユーザーが進出していることも、今後の自動化需要の高まりを期待できる材料です。

戦略と競合優位性

戦略① 現地での拠点設置

M&AによるインドのVulcanグループの子会社化

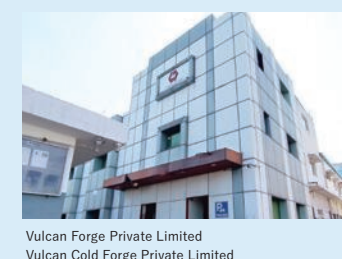
戦略② 製品の最適化

客層に合わせた拡販戦略の遂行

戦略① 現地での拠点設置

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。

Vulcanの扱う製品はインド国内の二輪車、四輪車向け冷間圧造部品。難易度の高い特殊形状のシャフトや冷間圧造ボルト、ナット類を自社開発し製造できるという強みがあり、技術面でローカ



▼ハリドワール
グルグラム▼デリー

ハリヤーナー州グルグラムに本社を構え、ハリドワールと合わせて2工場を有する。

戦略② 製品の最適化

ねじ締め機においては、現地商社と10年以上にわたる強固な関係性を築き上げており、現地商社を通じて大手自動車メーカーのグローバルサプライヤーに認定していただくなど実績を重ねてきました。

今後は設備投資規模の異なる客層に対して、廉価製品と高性能製品の両輪で拡販を行っていきます。具体的には、コストを意識されるお客さま向けに「ハンディねじ締め機」や「廉価版単軸ねじ締め機」、より品質を求めるお客さま向けに「単軸ねじ締め機」

ルメーカー他社に比べて優位性があります。本社が位置するグルグラムでは、日系大手自動車メーカーをはじめとする多くの二輪車、四輪車サプライヤーが立地し、Vulcanの売上高の約7割が二輪車向け、約3割が四輪車・商用車向けとなっています。

まずはVulcanの現有の技術力、製品力を活かした二輪車・四輪車市場への拡販を進めるとともに、並行して現地ニーズの情報収集を行います。その次の段階として、日東精工固有の技術、製品との融合を図るとともに、インドを起点にした既存販売国以外への日東精工製品の供給にも力を入れていきたいと考えています。

また、新工場を建設中で、一部設備の稼働を始める予定です。現在分散している圧造設備を新工場に集約し、生産性、品質の向上を図っていきます。



や「ねじ締めロボット(ねじロボ)」を拡販します。現在は廉価製品を求められることが多いですが、四輪車市場の成長に合わせて求められる品質ニーズも高まるものと想定しており、徐々に「ねじロボ」の割合を増やしていきたいと考えています。

今後の展開について—担当執行役員より

執行役員
Vulcan Forge Private Limited
取締役副社長
兼 Vulcan Cold Forge Private Limited
取締役副社長

上原 規



現地国には現地国の優れた考え方やモノづくりの仕組みがあると思いますし、日本には日本の世界に誇る技術や管理力があります。Vulcanと既存の日東精工グループの良い面を融合させることが当面のミッションと考えています。また、新しい会社が結合するからには、プラスαのシナジーをもたらさねばなりません。日東精工の強みとする技術力、製品力、また顧客との関係性を新たな子会社にも波及させることができるようにしたいと思っています。

世界で最も成長が期待される国であるインドに産声を上げたこの新会社が、将来当社グループのNo.1となることを夢見るとともに、日東精工の製品が使用された商品を通じて、インドの皆さまの生活に笑顔があふれることを願っています。

特集
①海外戦略
インド・欧州への展開

EU展開の施策—販売ネットワーク構築と製品ニーズへの対応—

EU進出の背景

グループ全体の欧州での売上高は全体の1.4%です(2024年)。制御事業については欧州での売上が9.0%で、分析装置を中心に一定の販売基盤を築けている一方で、ファスナー・産機事業においては、大きな伸びしろのある市場となっています。

市場性

欧州拡販においては、国内と同様に自動車業界をメインターゲットとしています。欧州には多くの完成車メーカー、サプライヤーが存在しており、自動車生産台数は日本の2倍に迫る年間150万台(2024年)で、今後も順調に伸びていくと予想されています。例えばねじ締め機市場をみても、ドイツ競合大手2社の売上高合計が約200億円(2021年)であり、大きな市場であると考えています。

ターゲット

ねじの拡販においては、製造工程の上流にあたるR&Dへのアプローチを重要視しています。その意味では、ビッグサプライヤーの多いドイツは重要な市場です。また、ねじ締め機においては、すでに現地商社と連携し強固な販売ネットワークを構築しているイタリアをはじめ、日系ユーザーの工場のあるイギリスや東欧諸国も狙うべき市場です。

ターゲットの
ニーズ

欧州には、世界の工業大国であるドイツを筆頭に、技術革新と品質にこだわりをもつメーカーが多く存在します。特に自動車のEV化、SDV化が進み高価な部品が増えていく中で、不良をなくし廃棄を減らしたいというニーズが高まっています。一方で、欧州も国によって賃金水準や物価が異なるため、それぞれの国にマッチしたねじ締め機(自動／半自動／手動)を選定していく必要があります。

競合優位性

市場性、ターゲットのニーズを踏まえ、日東精工のねじ・ねじ締め機両面での高い技術力は大きな武器となります。

ねじにおいては、日本市場で蓄積してきた技術力と、用途に応じて開発されたオリジナル製品は欧州において類似品がほとんど存在しません。また、開発段階から入り込み、品質はもちろん、コストダウンを含めた提案、テスト、分析などすべてをサポートできることも大きな強みです。東南アジアを中心に複数の海外製造拠点を有していることから、欧州メーカーの各国製造拠点とのマッチングも可能であり、現地供給化対応の面でもアプローチを進めていきます。ねじ締め機においても、推力制御技術、静かで詰まりの少ないねじ供給技術など、欧州の競合メーカーとは一線を画す技術を持っています。そして、このねじ・ねじ締め機両面で知見と技術力を持っていることが、欧州のお客さまにとって新鮮な提案につながっています。



CPグリップ



JOISTUD-FH

戦 略

戦略① 販売ネットワークの構築

商社とのパートナーシップの深化

戦略② 現地サポート体制の強化

拠点の拡充、商社との技術共有

戦略③ 製品規格や製品ニーズの変化への対応・開発

CEマーキングへの対応、CASE・環境関連製品の拡充

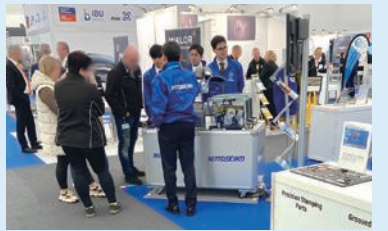
戦略①

販売ネットワークの構築

欧州展開においては、広い販売エリアをカバーできるネットワークの構築が重要となります。そのために、2022年から3年連続で欧州展示会へ出展し、①市場調査⇒②商社開拓⇒③商社との関係強化・ユーザーへの直接コンタクトと段階的に基盤を築いてきました。2025年からはその販売基盤を活かし、拡販を進めていくステップに入ります。例えば、時間をかけて関係性を深めてきたイタリアの商社SIRA社とは、共同でねじ、ねじ締め機の欧州拡販プロジェクトを実施します。

その他の商社についても着々と実績を積んでおり、例えば2年

前の展示会をきっかけに関係を築いてきた商社を通じ、欧州大手メーカーの案件にて、他社製品から当社機能性ねじへの置き換え受注に成功しています。日東精工独自の技術力を高く評価いただいております。その他ドイツ、イギリス等においても、関係強化を図ってきた商社と協力し、日系・非日系メーカーの両方に向けて拡販活動を進めていきます。



2024年に開催されたドイツの展示会「International Suppliers Fair (IZB)」の様子

戦略②

現地サポート体制の強化

販売ネットワークに加えて、日東精工の強みである技術力を活かせるサポート体制が必要です。特にねじ締め機においてはアフターサポートも重要な要素となります。2023年には日東精工アナリテックのドイツ拠点を設立しましたが、現在は制御事業製品の取り扱いのみに留まっているため、今後ファスナー・産機事業の欧州拠点設置も検討しています。現地商社との技術共有も含めて今後さらにサポート体制を拡充していきます。

戦略③

製品規格や製品ニーズ
の変化への対応・開発

製品においては、欧州規格への対応が重要になってきます。ねじ・ねじ締め機ともに欧州案件へ対応できる社内体制を強化していきます。ねじ締め機に関してはCEマーキングが求められるため、これまでにねじ供給機をはじめ競争力の高い製品を中心にCEマーキングの取得を進めてきました。今後は現地商社にも協力を要請し、さらに規格取得のスピードを上げていきます。

製品技術においても、すでに顧客ニーズに合わせた多くのオリジナル製品をラインナップしていますが、業界比率の高い自動車向けでは、今後は特にCASEの伸長に合わせた開発を推進していきます。また、欧州の環境意識の高さから、環境負荷低減に寄与する製品についても、既存製品の拡販と新製品の開発を行っていきます。



ねじ供給機(フィーダ)

今後の展開について—担当執行役員より

取締役 兼 執行役員
産機事業本部 本部長
兼 海外事業本部 本部長
兼 グローバル戦略部長

小 雲 康 弘



欧州におけるありたい姿として、現在販売基盤を築いている分析装置に加え「ねじとねじ締め機の日東精工」としても認知され、欧州メーカーからも信頼され頼られるグループになることを思い描いています。当社製品を取り扱いたいという会社が増え、欧州の競合大手に肩を並べる地位が確立できればと思っています。

そのために、未来へつながる道づくりをするのが今の私の役割です。3年連続の展示会出展や拡販出張などに取り組む中で、パートナーとのさらなる関係強化や商流の開拓・拡充も整い、本格的な拡販活動に向けての基盤づくりが完了しました。そして2025年は本格的な拡販活動をスタートさせる重要な位置づけの年となります。

欧州拡販プロジェクトのメンバーとは、この3年間展示会出展をはじめ色々な苦労を共にしてきました。メンバーのおかげでここまで来られたと感謝しています。しかし本当の試練はこれからです。未来の柱となる市場へ育てていくためにも、着実に実績を積み成果につなげ、世界の日東精工と認知していただけるよう全力を尽くします。

特集
②

環境ビジネスの革新と持続可能性

～PFAS対策と有機溶剤リサイクル事業で未来を創る～

【PFASへの取り組み】

PFASとは？

PFASの現状

PFAS(有機フッ素化合物)は、耐水性や耐火性を向上させるために、一般的な家庭用品や工業製品に広く使用されてきました。しかし、その難分解性と生物蓄積性から、環境や健康への影響が懸念され、ストックホルム条約で規制されています。PFASの使用は依然として続いており、特にエッチング剤や半導体製造においては代替品が存在しません。

分析の必要性

PFASの分析は、一般的に液体クロマトグラフ質量分析装置が使われますが、ターゲットである化合物が多く、さらに現在もその対象物質が増加している状況にあり測定が極めて煩雑なため、水中のPFASを含む有機フッ素化合物の総量を測定するシンプルで信頼性の高い高速スクリーニング技術が求められています。その方法として吸着性有機フッ素化合物(AOF)の分析方法が注目されています。

日東精工グループのPFASへの取り組み

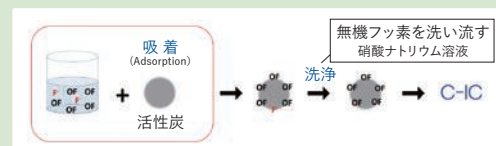
PFAS問題の対策として日東精工ではPFAS関連装置を提供し、お客さまの環境課題に取り組んでいます。

■日東精工アナリテック 燃焼イオンクロマトグラフ(C-IC)用 前処理装置 AQF-5000H

製品概要 AQF-5000Hは、PFASの高速スクリーニング分析を可能にする自動試料燃焼装置です。この装置と吸着装置TXA-04を組み合わせ、イオンクロマトグラフを使用して測定することで、環境水中のAOFの総量を簡便かつ正確に測定できます。



AOF分析のメリット AQF-5000Hを用いたAOFの分析では、専用の活性炭を使用して試料から有機フッ素化合物を回収し、燃焼-イオンクロマトグラフィーによりフッ素量を測定します。このプロセスにより、PFASとその派生物質を含む包括的なスクリーニングが可能です。



【有機溶剤リサイクル事業】

2024年6月にイーセップ株式会社と共同開発契約を締結し、有機溶剤リサイクル装置の開発をはじめとする環境ビジネスを本格的にスタートしました。化学工場における生成物の分離・精製プロセスでは、大規模なプラントにおいて加熱および冷却を繰り返す必要があり、その過程で多量のCO₂が排出されます。これに対し、シリカ分離膜を搭載した有機溶剤リサイクル装置を導入することで、化学プラント全体のエネルギー消費を抑制し、リサイクル工程におけるCO₂排出量の削減が可能となります。

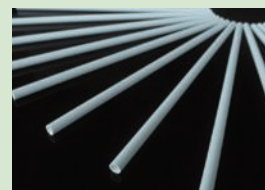
「防爆型有機溶剤リサイクル装置」の開発・製造



当社制御システム事業部門が保有する「プラント製作・流体制御・防爆」技術とイーセップ社が保有する「ナノセラミック分離膜」技術という両者の強みを融合させた装置。2025年7-10月「けいはんな万博2025」の実機展示に向けて製作中。

「シリカ分離膜管製造装置」の開発・量産体制支援および「シリカ分離膜管」の製造

イーセップ社が販売するシリカ分離膜管の需要拡大に伴い、当社の生産技術力を用いて「シリカ分離膜管製造装置」(量産機)の製作による拡大支援を行います。



制御事業の今後のPFAS関連装置の展望

取締役 兼 執行役員
制御システム事業本部 本部長

石丸 元国



これから世界中でPFASに関連したAOFの測定が普及して、日東精工アナリテックの「自動試料燃焼装置AQF-5000H」および「吸着装置TXA-04」と「イオンクロマトグラフ」の組み合わせによる装置の拡販が期待できます。このAOF測定が公定法となっている欧米向けには、測定の一部を自動化した「AOX-400(C-IC)」を先行して販売しています。また、国内においても現在、水道基準にPFASを追加することが検討されていますが、PFASのスクリーニングとしてやはりAOFの測定が注目されており、フッ素化学はもちろんのこと様々な民間の企業において製造プロセスや工場排水中のPFASの監視、原料や製品中のPFAS含有の有無の把握として当該装置のさらなる増販を見込んでいます。

PFAS類の規制はますます厳しくなることが予想されますが、分析・測定のニーズに加え排水や地下水等の浄化を目的としたビジネスが立ち上がってくると考えております。分解・分離・吸着・自動化などをキーワードに日東精工グループの技術力を結集して健康で安心な社会づくりに貢献していきます。

お客さまへのESG支援に向けた製品開発戦略

執行役員
研究開発・生産技術本部 本部長

桐村 和也



当社は、ESGを重視されるお客さまの課題解決に向けて、コア技術である締結技術、塑性加工技術、自動組立搬送技術、流体制御技術、計測検査技術を活かし、環境配慮型製品の開発を積極的に推進しています。特に、再生可能エネルギー関連設備や医療機器・ヘルスケア分野における材料・製品の開発に注力しており、社会課題の解決と技術による価値創出の両立を目指しています。また、製品のライフサイクル全体における環境負荷の「見える化」や、サプライチェーン全体の情報透明性を高めるトレーサビリティの強化にも取り組み、真に持続可能なモノづくりの実現を追求しています。加えて、地域の大学やベンチャー企業との連携による共同研究を通じて、地域産業の活性化と若手技術者の育成や雇用創出にも力を注いでいます。今後も、お客さまのESG経営を多面的かつ継続的に支援し、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

環境戦略への評価と研究開発部門の未来展望について

社外取締役
平尾 一之



最近、ディープレックという言葉が欧米でよく使われています。これは科学や工学に基づいて持続可能な社会を実現し、社会課題を解決していくための革新的技術を指しています。日東精工ではこれまでに製品や製造プロセスを通して環境課題の解決に真剣に取り組んできています。例えば、新製品の環境負荷低減型単軸自動ねじ締め機やリチウム電池電極の軽量化に資する異種金属接合技術からなるAKROSE製品、有機溶剤を使用せずに洗浄可能としたマイクロバブル洗浄装置、PFASなど人体に有害な有機物質を高速にスクリーニングできる分析装置などがあります。さらに、2024年にプレスリリースしましたナノセラミック分離膜を搭載した有機溶剤リサイクル装置の開発があり、エネルギー消費量やCO₂排出量削減に将来つながります。このように、環境に十分配慮した施策や開発製品を通して今後も社会に貢献していきます。

環境方針と環境対応に関する基本的な考え方

社是「我らの信条」およびそれに宿る精神を示した「行動規範」に基づき行動し、持続可能な社会の実現に向けて地域や地球環境の課題に対して積極的に取り組みます。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を大きく与えるチャンスであると捉えています。日東精工の企業づくりは、当社の活動すべてが、社会やお客さまの環境課題と自社のモノづくりの環境課題の双方の解決につながることを目指しています。



執行役員
研究開発・生産技術本部
本部長
桐村 和也

ビジョンと戦略 Growth #2 / 環境戦略

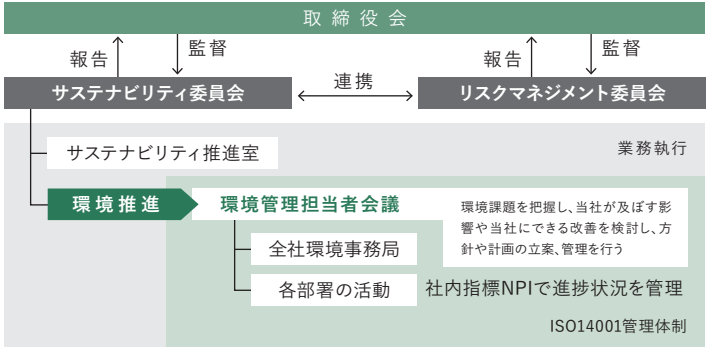
▶事業活動全てにおける環境への対応	(2019年実績比)	2024年度実績	2025年度目標
▶持続可能な社会につながる地方創生活動	CO ₂ 排 出 量	16.4%削減	12%削減
▶経営改善につながるガバナンス体制の強化	廃棄量(原単位)	30.0%削減	5%削減

CO ₂ 削減	●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	●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	●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	●軽量化に対する品質対応 ●調達部品のCO ₂ 削減 ●ロボット、搬送システムの電力削減 ●働き方改革
地方創生	●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	

環境マネジメント

社長以下、環境管理責任者のもと、各部署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、各部署で展開しています。日東精工ではISO14001認証を取得しており、環境管理体制はISO14001の管理体制に基づいています。

環境マネジメント体制



環境管理担当者会議

構 成	委員長:環境管理責任者 委員:生産技術部 部長 他
開催回数	2回(2024年12月期)
主な議題	・方針・目標の立案 ・具体的施策の検討 ・施策の実施状況の確認 ・ISO14001の管理体制に基づく内部監査の報告

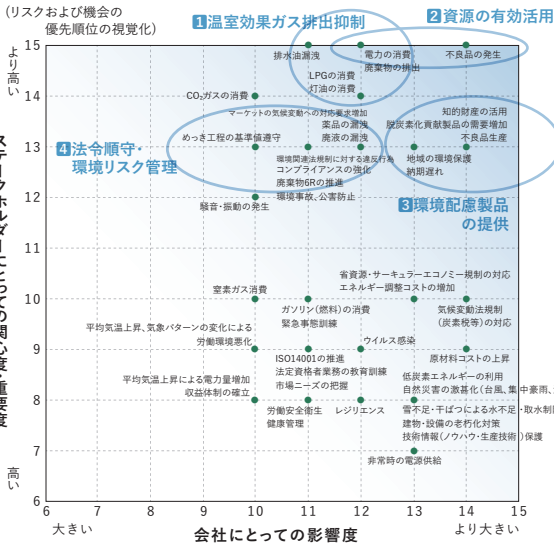
環境関連のリスクと機会の分析

環境管理担当者会議において各部署のリスクと機会を抽出し、影響度を評価しています。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で評価しています。

製品含有化学物質管理

環境管理責任者をトップに環境品質保証体制を確立しています。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。

環境関連のリスクと機会のマッピング



気候変動への対応

(2019年実績比)	2024年度実績	2025年度目標
CO ₂ 排 出 量	16.4%削減	12%削減

ガバナンス

サステナビリティ委員会の下部に環境管理担当者会議を置き、気候変動を含む環境全般に関する業務執行をしています。環境管理担当者会議で協議した内容を最終的には常勤役員会で決定し、決定した内容はサステナビリティ委員会および取締役会で報告しています。また、CO₂削減率は取締役報酬および執行役員・部長の退職給付の評価指標にも組み込んでいます。

戦略

ISO14001の管理体制において行っている環境全般のリスクと機会の分析の中から、気候変動関連の項目を抽出して管理しています。その分析方法は、年1回各部署で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および気候変動緩和策・適応策による経営改革の機会を抽出し、環境管理担当者会議がそれらを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(技術、財務、事業の観点)の両面で評価しています。その上で、中期経営計画「Mission G-second」の「環境戦略」に気候変動に関する目標「CO₂削減」「廃棄量の削減」「お客さまへのESG支援」を設定し、施策を展開しています。

気候変動関連のリスクと機会

項 目			特定したリスク・機会の内容	特定したリスク・機会に対する対応	影響度
移行リスク	政策・法規制	気候変動法規制(炭素税等)の対応	コスト(炭素税)の増加	太陽光発電設備導入、再生可能エネルギーの調達	大
		省資源・サーキュラーエコノミー規制	リサイクル素材使用による 原材料費の増加	リサイクル化、製造・流通プロセスの効率化	中
				分別廃棄の徹底、有償化の推進	中
	環境関連法規制	違反行為による行政処分、信頼低下	環境関連法規制、社内規定の情報収集、顧問弁護士との情報交換	大	
	市 場	原材料・エネルギーコストの上昇	原材料コストの上昇による利益圧迫	製品仕様見直し、調達先の再検討	大
	社 会	気候変動への対応要求	顧客のニーズ変化による失注、売上減少 対応不足によるブランド価値低下 気候変動対応コストの増加	市場調査、サプライチェーンの調査、製品仕様見直し	大
社外(投資家等)への情報開示				大	
熱処理炉のLPGからカーボンニュートラルLNGへの転換、新技術の検討				中	
地域の環境保護		信頼低下、事業停止	全社的な環境管理・運用強化	大	
物理的リスク	自然災害 [短期]	自然災害の激甚化(台風、集中豪雨、洪水)	事業停止	工場排水能力・浸水対策強化	中
				事業継続計画(BCP)策定、電源確保・データ管理	中
				材料調達先・生産拠点の分散化	中
	自然災害 [長期]	雪不足・干ばつによる水不足・取水制限 平均気温上昇、気象パターンの変化	事業停止 健康被害／生産性低下による収益悪化 電力量増加による電気料金等エネルギーコスト増加	節水型めっき工場・浄水設備(クロード方式)の確立 / 流量計水試験設備の節水強化	中
				従業員の健康管理、安全管理	中
	資源の効率性	省資源・サーキュラーエコノミー規制	資源循環による材料費削減・CO ₂ (Scope3)削減	再エネ導入の推進、太陽光発電導入・空調効率アップ、作業効率アップを目指した工場への改装	中
エネルギー源	低炭素エネルギーの利用	CO ₂ 削減／企業価値向上	ライフサイクルを意識した製品設計・企画	大	
レジリエンス	平均気温上昇、気象パターンの変化	健康被害の予防対策によるレジリエンス強化	ファスナー製造設備電力使用量、稼働率の見える化推進	中	
機 会	市 場	気候変動への対応要求	マーケット要求への対応による 売上増加・ブランド価値向上	健康経営の各種取組	中
				市場調査、サプライチェーンの調査、製品仕様見直し	大
				環境対応製品の共同開発テーマや市場ニーズの情報収集	大
	製品サービス	脱炭素化貢献製品の需要	継続的な研究開発による収益力の向上	CN市場(EV・FCV・水素・燃料電池等)へのアクセスによる売上拡大	大
			脱炭素化貢献商品の開発(お客さまの環境課題解決)	大	

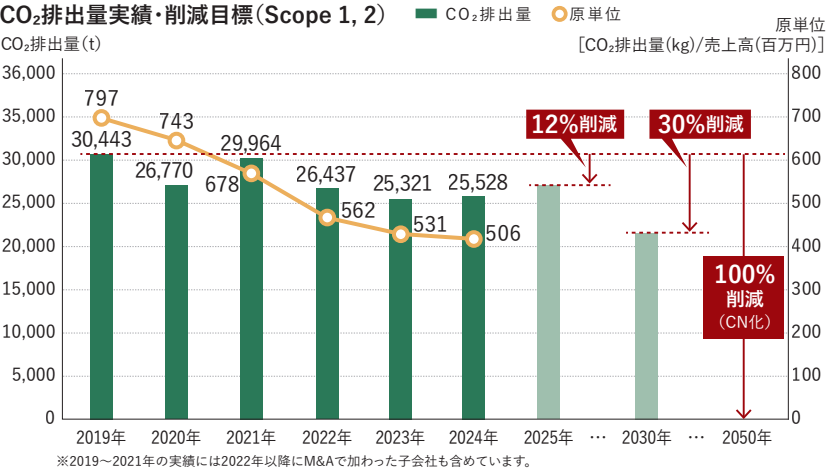
リスク管理

ISO14001の管理体制に基づき、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NPIを活用することで進捗状況を可視化し、事業における

環境への取り組みの推進と管理体制の強化を図っています。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

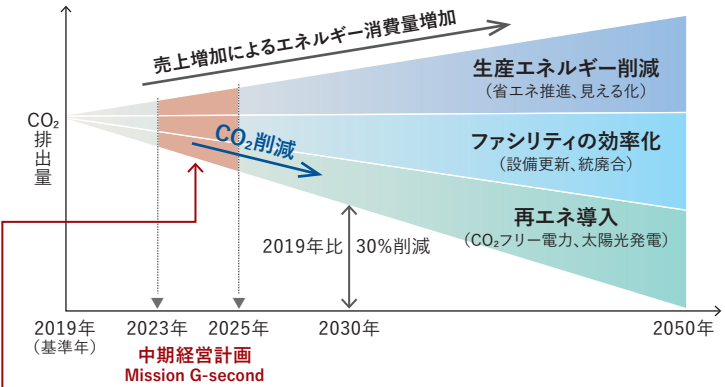
2050年のカーボンニュートラルを見据え、Scope1, 2におけるCO₂の排出量を2030年には30%削減(2019年比)することを目指します。中期経営計画「Mission G-second」では同排出量を2025年に12%削減(2019年比)することを目標に掲げ、施策を実行しています。



太陽光発電設備(タイ現地法人)



主な実施済み施策と実施予定施策



本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（太陽光発電設備設置、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。特にCO₂排出量の多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可視化や改善を図り、段階的に生産エネルギーの削減を行います。また、現在の取り組みはScope1, 2のみですが、2025年度よりScope3削減に向けた取り組みの検討も開始する予定です。

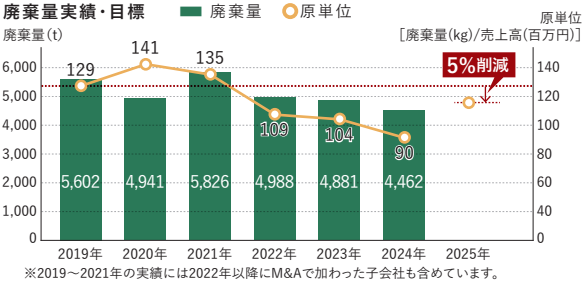
			Mission G-second		
	取り組み分野		2023年	2024年	2025年
			実 績	実 績	予 定
Scope1, 2	生産エネルギー削減／ファシリティの効率化(施策の一部を抜粋)		ローリング空打ちの削減		
			ファスナー工場再編工事		
	再生可能エネルギーの導入	再エネへの切り替え	八田工場(ファスナー)〈一部〉		制御システム工場
			城山工場(産機)〈自家消費以外の分〉		
		太陽光発電設備設置	本社工場〈一部〉		
			城山工場(産機)	タイ現地法人	八田工場(ファスナー)〈一部〉
Scope3	—		マレーシア現地法人		削減に向けた取り組みを検討開始

※経済産業省が行う省エネ法の定期報告に基づく「事業者クラス分け評価制度」(2024年度提出分)において、Sクラス(省エネが優良な事業者)と評価されました。

廃棄量削減

(2019年実績比)	2024年度実績	2025年度目標
廃棄量(原単位)	30.0%削減	5%削減

不要物廃棄量の原単位5%削減を中期経営計画の目標に設定し、「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」の施策に取り組んでいます。



廃アルカリの減量化

廃棄物のうち占める割合の高い廃アルカリへの対策として、「アルカリ洗浄機の浮上油回収装置」と「廃アルカリ減量化装置」を使用しています。2024年度はこれらの使用により単体の廃アルカリを前年比で約40%削減できました。減量化装置は自社にて設計・製作したものを使用しており、装置で処理後、自社製品であるマイクロバブル洗浄装置を用いて油水分離をしています。今後も処理の継続・改善を進めていきます。



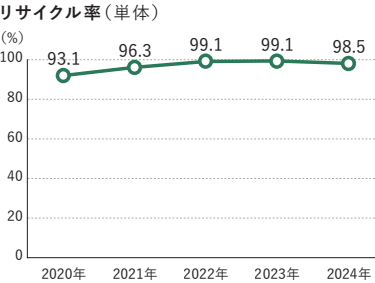
工程内良品率・加工効率の向上

製品廃棄量の削減および加工効率の向上のため、関連部署が課題を分析し、社内指標NPIにより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

廃プラスチック類の廃棄物固形燃料化(RPF*)と減容化

2022年より廃プラスチックの処理方法を廃棄(焼却処理)から廃棄物固形燃料(RPF)化に変更し、廃プラスチックによるCO₂排出量を約38%削減しました。また、収集運搬にかかる環境負荷も考慮し、社内に圧縮機を導入。廃プラスチックの容量を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。



*RPF: 廃プラスチック類を主原料とした廃棄物固形燃料。原料性質が一般廃棄物と比較して安定しているため、製造コストが低く、低位発熱量が高い。石炭の代替となる燃料として工場の熱源や発電用途などに用いられる。

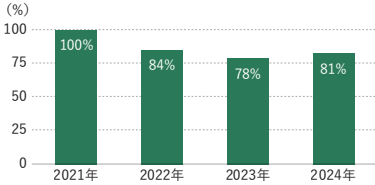
ペーパーレスの推進

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、印刷費の削減や業務効率の向上を進めています。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。

今後の取り組み

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を検討しています。他にも、有価物化の検討や、環境負荷の低い処理方法の検討などを行っていきます。

紙購入費の推移(単体、2021年比)



お客さまへのESG支援

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。

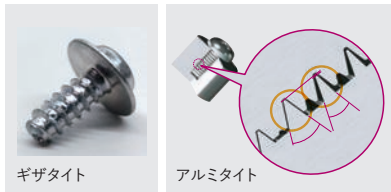
	製品別の取り組み	お客さまのメリット	
冷間圧造部品	<ul style="list-style-type: none"> • タップタイト製品のラインナップ拡大 • 異種金属接合の多様化 • 切削加工から冷間圧造への転換 	<ul style="list-style-type: none"> • 軽量化部品締結の対応 • 新しい締結技術の開発 	<ul style="list-style-type: none"> • お客さまの加工工程の削減 • お客さまの部品点数削減 • 作業効率向上、リサイクル化の支援
産業機械	<ul style="list-style-type: none"> • 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 	<ul style="list-style-type: none"> • 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	<ul style="list-style-type: none"> • 生体内溶解性インプラントの実用化 	<ul style="list-style-type: none"> • 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 → お客さまの加工工程の削減

[セルフタッピンねじ]

セルフタッピンねじは、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が、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 2024年実績 **20,227.1t-CO₂**

■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 2024年実績 **180.8t-CO₂**

産業機械

■製品の軽量化、駆動源エアレス化 → ロボット、ねじ締めユニットの電力削減

[軽量単軸ねじ締めユニットFM514VZ/CZ][環境負荷低減型単軸ねじ締めユニットFM515VE]

2022年には「軽量単軸ねじ締めユニットFM514VZ/CZ」、2023年には「環境負荷低減型単軸ねじ締めユニットFM515VE」を発売しました。

軽量化、駆動方法の改良による電力削減効果でCO₂削減が見込めます。

製品	従来品との比較	CO ₂ 削減効果
軽量単軸ねじ締めユニットFM514VZ/CZ	30%軽量化し搭載するロボットのサイズダウンが可能	ロボットのサイズダウンにより約23%削減
環境負荷低減型単軸ねじ締めユニットFM515VE	・電動アクチュエータを採用 ・20%軽量化* (*仕様により異なる)	エアシリンダ駆動タイプと比較し最大66%削減



ロボットのサイズダウン(ロボットの消費電力削減)、エア使用量削減により 2024年実績 **0.9t-CO₂**

地方創生活動

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て施策を進めていきます。現在多くの企業が地球規模の問題に取り組んでいますが、環境全体を変えるには細部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日東精工は、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。



第15回「日本でいちばん大切にしたい会社」大賞の「地方創生大臣賞」を受賞

地域に根付いた経営や「綾部工業研修所」を長きにわたり運営支援をしていることなどが認められ、この度の受賞に至りました。この賞は、地方での雇用の創出の他、地域創生に関して優れた企業行動の実践などが審査の基準となっています。



環境づくり

●モデルフォレスト活動

京都府・綾部市と協同し、森林の間伐や雑草の除去を実施。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。



●由良川クリーン大作戦へのボランティア参加

京都府立綾部高校分析科学部が主催する由良川の清掃活動に毎年ボランティアとして参加しています。



●本社工場周辺の自然共生事業

2025年より特例子会社である日東精工SWIMMYが「生物多様性のための30by30アライアンス」に参加し、「花のまちづくり事業」を開始しました。工場周辺の植栽やピオトープの管理などを行うことで、地域の生態系保全を行うとともに、地域住民や従業員の心を和らげます。



健康増進

●多目的施設の運営資金支援

〈あやべ・日東精工アリーナ〉

〈あやべ・日東精工スタジアム〉

ネーミングライツ取得による施設の運営支援を通じて、綾部市民の皆さまがスポーツや文化活動を行えるようサポートしています。



●「あやべ水源の里トレイルラン」メインスポンサー

2023年の開始初年度からメインスポンサーとして大会を支援し、特設ブースでの催しやボランティアスタッフとして大会を盛り上げています。2025年のレースには全国から700名以上のランナーが集結しました。



産業振興

●工業研修所の運営支援(綾部工業研修所)

1966年に当社の呼びかけにより地域内における中堅技術者養成のために設立され、地域の技術者のレベルアップに貢献しています。これまで約60年間で1,900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

●学校での人づくり教育

人事課や、キャリアコンサルタント資格保有の従業員が京都府北部地域の小学校から高等学校まで年間約10校でキャリア教育を実施しています。



●「ねじの日」壁画イベント

2024年6月1日の「ねじの日」に合わせて、地域活性化を目的とし本社工場に制作した壁画を公開しました。壁画の制作は京都府立綾部高校美術部にご協力いただき、ねじの役割である「つなぐ」をテーマにしています。



●受験生応援ゆるみ止めねじプレゼント

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実施している本企画。2024年に10周年を迎えました。



人財戦略に関する基本的な考え方

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ことがマテリアリティ(重要課題)の一つであると考えています。社は「我らの信条」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。

執行役員
経営戦略本部
本部長

坂本 禎人



ビジョンと戦略

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

	2024年度実績	2025年度目標
労働生産性 (2022年実績比)	3.8%UP	24%UP
エンゲージメント*1	3.6P	3.8P以上

*1 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。1～5段階評価で5が高い。

求める組織

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

求める人財

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

	重点施策	指標と目標 (すべて単体)	2023年	2024年	2024年	2025年
			実績	実績	目標	目標
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 ●自律的なキャリア形成 ●自発的な学びの機会 ●グローバルリーダー育成 ●知の探索	労働生産性向上	1.9%UP	1.2%UP	—	—
多様性	●人権尊重 ●多様な人財の採用・活躍 ●シェアドリーダースhip ●女性リーダー創出 ●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	女性管理職比率 (課長級以上)	6.5%	6.6%	6.0%以上	6.0%以上
		障がい者雇用比率(*2)	2.70%	2.73%	2.7%以上	2.5%以上
		①男性の育児休業等の取得割合 (② ①+育児目的休暇の取得割合)(*3)	①27.3% (②72.7%)	①62.5% (②100.0%)	①30%以上	①30%以上
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 ●家族まると健康 ●福利厚生 の充実 ●働き方改革 (時間、キャリア、場所)	プレゼンティーズム 損失日数(*4)	39日	39日	38日以下	38日以下
		総合健康リスク(*5)	89	89	—	88以下
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	有給休暇の 平均取得日数	17日	16日	12日以上	12日以上

*2 特例子会社の日東精工SWIMMY株式会社を含む雇用率です。

*3 ①は育児・介護休業法に基づく「育児休業等の取得割合」、②は同法に基づく「育児休業等+育児目的休暇の取得割合」であり、②は当社の定める「くるみん休暇」(配偶者の出産時に取得可能な休暇制度)の取得人数を含みます。社内の目標としては①の30%を目標数値に定め、取得率向上を目指しています。

*4 欠勤にはいたっていないが健康問題が理由で生産性が低下している状態が及ぼす労働力への影響度を損失日数として表したものです。

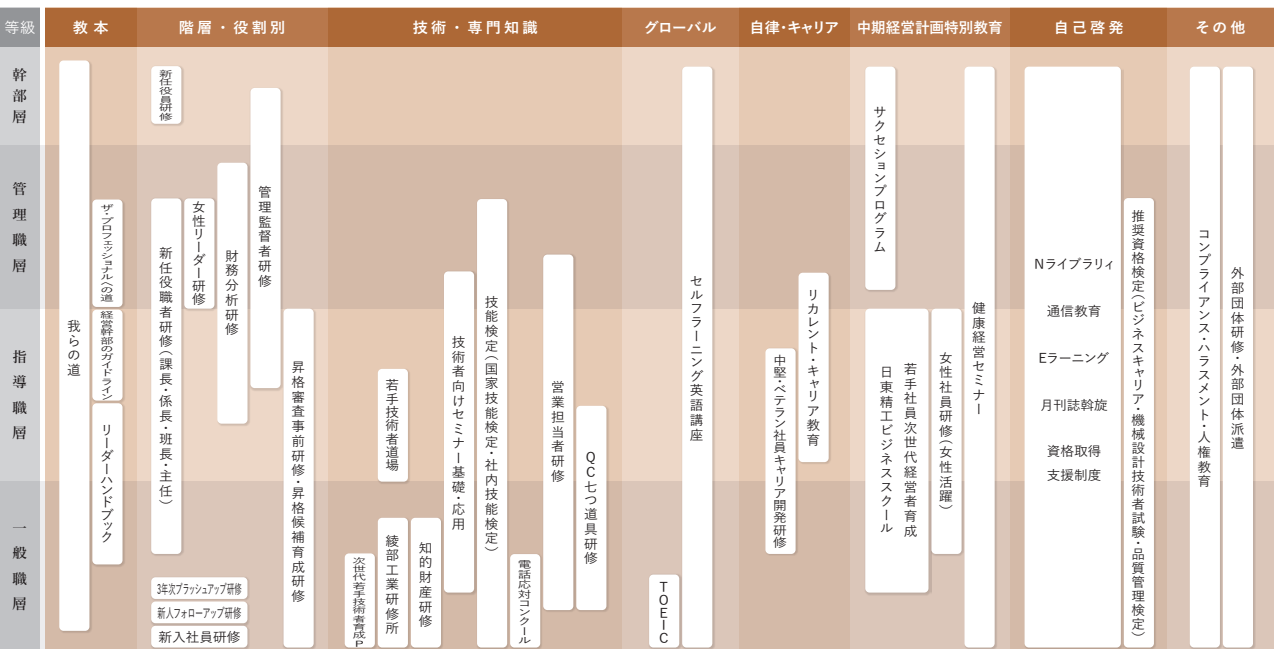
*5 ストレスチェックから得られた「心理的な仕事の負担(量)」「仕事の裁量度」/「上司からの支援度」「同僚からの支援度」の4尺度を用いて算出される指標で、職場の環境が従業員の健康に影響を与えるリスクを示します。全国平均の値を100とし、100より低いほど良好な結果となります。

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
自律的なキャリア形成	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。

教育体系



教育体系の根幹

人財育成ハンドブック

社是の解説や企業理念に基づく行動の指針を4冊のオリジナルハンドブックにまとめ、各等級における教本としています。ハンドブックの内容は各等級における昇格試験にも出題しており、経営理念に基づく行動を自らが考え実践できる人財の育成と登用を行っています。

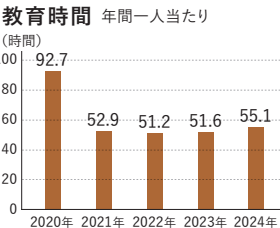
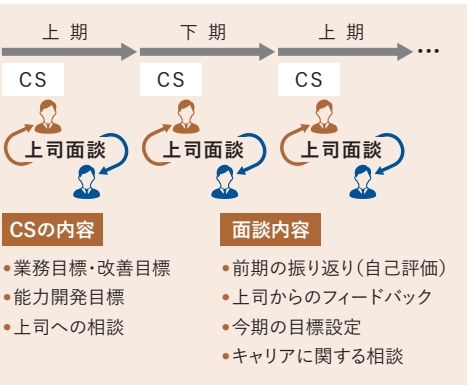
目標管理制度「チャレンジシート」

半期ごとに個人の目標を設定するチャレンジシート(CS)制度を導入しています。目標に対する達成度の評価を報酬の考課に適用します。半期ごとのCSの作成時には上司との1on1面談を行い、前期の振り返りや評価に関する上司フィードバック、次期の目標設定などを行います。面談は仕事の評価に限らず、自身のキャリアやライフステージに応じた働き方などの相談もできる対話の機会と位置づけています。2024年からは上司からのフィードバックの充実およびCSと部門目標の連動強化を目的とし、係長以上の評価者を対象にしたフィードバック研修を実施しています。

教育単位制度

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。教育研修、資格取得、改善提案など幅広い活動を認定対象とすることで、各人の個性、関心に合わせた自律的な学びを促しています。また、ボランティアや清掃などの地域貢献活動も認定対象であり、企業理念に基づく技能や知識以外の業務外活動も評価する制度としています。

単位認定対象 ●研修会・セミナー・通信教育・資格取得・QC活動・改善提案・地域貢献活動への参加

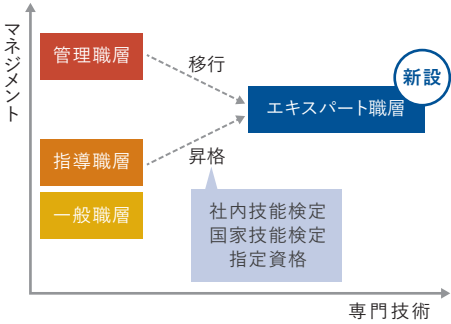


人事制度改革

労働生産性向上と従業員エンゲージメント向上のため、「頑張った人が報われる」制度の整備として2025年に3つの人事制度改革を行いました。

エキスパート職の導入

専門性が高い技能を有する人財の処遇改善を目的とし、従来のマネジメント基準の等級区分に加え、新たに専門技術を評価する等級「エキスパート職」を設置しました。エキスパート職への昇格には社内技能検定や国家技能検定、指定資格が要件となっており、専門人財の育成およびその人財への適正な評価を行います。



管理職の役職定年廃止・役職継続審査の導入

管理職の責務と役割を明確にすることを目的とし、課長以上の役職定年を廃止し、役職継続審査を導入しました。役職継続審査は、対象の管理職が3年ごとに成果報告を行い、執行役員で構成された審査委員会によって継続の可否を審査します。

事業主副業制度の導入

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

理念教育

社長座談会・MVVミーティング

理念教育の一環として、経営トップの言葉を従業員に直接伝えること、経営トップと従業員の双方向の対話を行うことを目的とし、テーマごとに集まった従業員と社長のコミュニケーションの場である「MVV*ミーティング」および、新任の下級役職者を対象とした「社長座談会」を実施しています。自ら考え行動できる人財を育成のため、今後も経営トップと従業員が直接対話できる場を継続して設定する予定です。

*MVV:ミッション・ビジョン・バリュー

対話の場	実施時期	メンバー
MVVミーティング	2024年1月	新任主任
	2024年8月	大阪支店(現:西日本支店)
	2024年10月	産機事業本部
	2024年12月	ファスナー事業本部
社長座談会	2024年4月／10月	新任係長 新任班長 新任主任

創立月間の取り組み

2月の創立月間に合わせて、毎年理念教育を実施しています。2024年は社は「我らの信条」の一節である「我らはよい仕事をする」について、自身の普段の取り組みの振り返りと、中期経営計画達成に向け「稼ぎ力」を向上させるための行動を考える機会とし、職場ごとに任意でディスカッションや発表を行いました。

MVVミーティングの様子



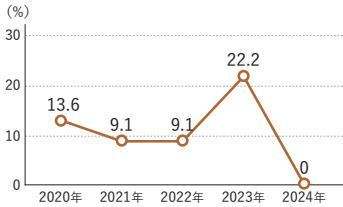
産機事業本部

社長座談会の様子

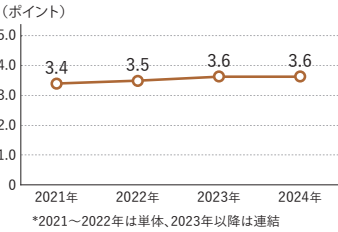


新任主任

新卒3年以内離職率



エンゲージメント



中期経営計画に基づく研修

中期経営計画の人財戦略のうち「人財育成」の取り組みとして、次世代経営者、イノベーション、生産性向上の3つのテーマで新たに社内研修を追加、実施しました。

2024年実績

テーマ	研修プログラム	内容
次世代経営者研修	日東経営塾	役員による経営全般の講義
イノベーションリーダー育成プログラム	DX人財育成プログラム	RPA活用
	日東精工ビジネススクール	マーケティング手法、AIの活用
業務効率性・労働生産性向上プログラム	労働生産性向上に関する講義	NPIとチャレンジシート(稼ぎ力につながる目標設定)
	初級管理者のための原価管理とコストダウン	原価管理、コスト削減、IE手法など

多様性

人権尊重	多様な人財の採用・活躍	シェアードリーダーシップ	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

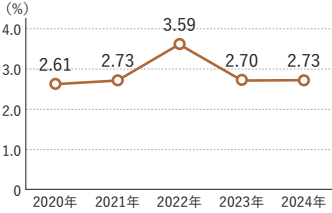
一人ひとりが尊重され、働きやすい環境が確保されることは、当たり前のことです。その当たり前のことが当たり前にできてはじめて、労働生産性やエンゲージメントを向上できると考えています。多様で個性豊かな人財が集まることで生まれる創造性を、日東精工の武器にできるよう取り組んでいきます。

多様な人財の採用・活躍

障がい者雇用

2019年に特例子会社「日東精工SWIMMY」を設立し、障がい者の働く環境を整備しています。同社では、勤務日数、勤務時間を柔軟に決めることができ、特性に応じた働き方が可能です。職場には指導者を配置し、それぞれの個性に応じた仕事の分担や目標設定、日報の活用、スケジュール管理を通じ、働きやすい環境づくりに努めています。採用活動では、近隣の支援学校からのインターンシップ受け入れを行っています。他にも、日東精工と日東精工SWIMMYの間で定期連絡会や障がいを持つ従業員の上司との意見交換を行うなど連携を密にしており、適時サポート体制の見直しを図っています。

障がい者雇用比率



2023年に日東精工SWIMMYが厚生労働大臣より障がい者雇用に取り組む優良事業主として「もにす認定制度」認定を受けました。



2024年に日東精工SWIMMYが京都府労働局より「障害者雇用相談所事業」認定を受けました。

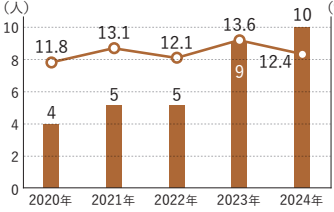


中途採用、定年後再雇用、外国人リーダー育成

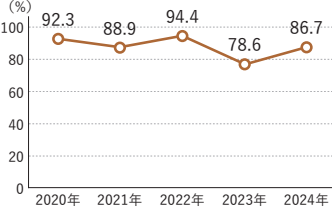
年齢、国籍を問わず優秀な人財の採用を進めており、中途採用や定年退職後の再雇用者の採用にも力を入れています。

グローバル人財については、近年ドイツの新拠点設立やインドの製造会社の子会社化など、海外の製造・販売網拡大を推進しており、グローバル人財増強のため外国人向けの採用イベントにも積極的に参加しています。また、海外現地法人の技術力向上のため、現地法人の所在国から技能実習生、特定技能の人財を採用し将来の幹部候補を育成しています。技術・人文知識・国際業務の在留資格をもった人財も積極的に採用しています。

中途採用者数と中途採用管理監督職登用比率



定年後再雇用率



Ⅱ 女性リーダー創出、女性技術者の拡大

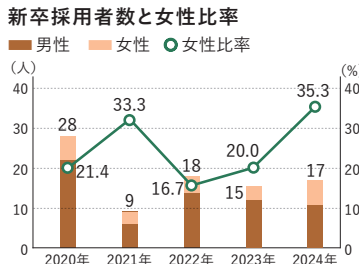
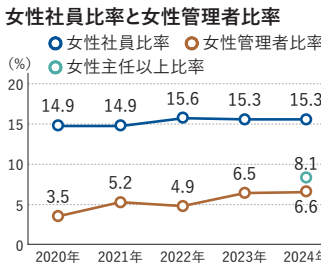
女性管理職の育成、女性のキャリアアップのため、①キャリアコンサルタントの資格を持つ女性取締役による女性社員へのエンカレッジ面談 ②女性リーダー育成研修 ③綾部工業研修所や次世代若手技術者プログラムへの女性技術者派遣などを積極的に進めており、女性管理職比率は2020年の3.5%から2024年には6.6%に増加しました。

今後は女性管理職比率を6%以上に維持する

ことを目標に、これらの施策を継続します。

加えて、2023年には管理職候補者の育成の

ため新たな役職として「主任」を導入しました。



2019年に厚生労働省より「えるぼし三つ星」、2022年に経済産業省より「なでしこ銘柄」の認定を受けました。



「えるぼし認定」評価項目(2024年度)

評価項目		評価年度		評価結果または改善のための取り組み実施状況
①採用	正社員採用における倍率	女性	男性	直近3事業年度 ・すべての職種において、性別に関わらない採用活動の実施 ・会社説明会での女性従業員活躍事例紹介の実施 *上記取り組みにより、直近年度では女性の競争倍率2.1倍、男性2.25倍と改善しています。
		6.56倍	3.08倍	
②継続就業	正社員の平均勤続年数	女性	男性	直近事業年度 男女で大きな差はありません
		15.5年	20.1年	
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		直近事業年度 月45時間を下回っています
		5.1時間		
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		直近事業年度 産業平均を上回っています
		6.6%		
⑤多様なキャリアコース	おおむね30歳以上の女性の通常の労働者としての中途採用	1名		直近3事業年度 ・ジョブリターン制度の導入と積極的な運用 ・派遣労働者への転換打診の実施

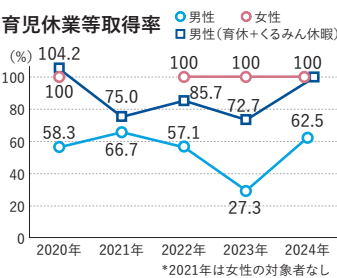
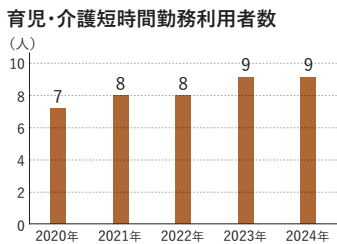
Ⅱ 介護者離職防止、育児者支援

育児や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、育児・介護による休暇・休業の他、育児・介護短時間勤務制度を設けています。

育児支援では、配偶者が出産した場合に3日間取得できる特別休暇「くるみん休暇」制度を設けています。また、育児短時間勤務制度は利用可能な年齢を法定を超える小学校3年生以下と定めており、育児と両立しやすい環境を整えています。

男性育休促進の取り組み

- 社内報への育休取得者アンケート掲載
- 対象者向けリーフレットの配布
- 対象者と上司への声かけと面談実施



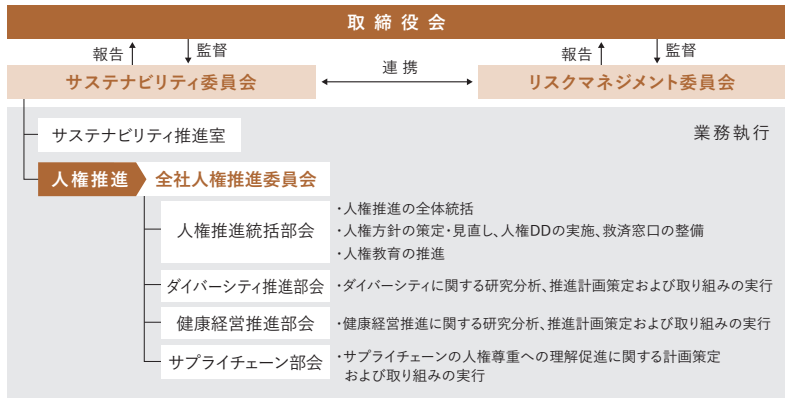
2023年に厚生労働大臣より「プラチナくるみん」の認定を受けました。



Ⅱ 人権尊重

人権尊重の推進体制

人権尊重の取り組みは全社人権推進委員会を中心に実施しています。広範な人権課題に対応するため、委員会の下部にダイバーシティや健康経営、取引先対応を専門とする4つの部会を構成しています。各部会の分析内容や調査した人権課題は、サステナビリティ委員会を通じてリスクマネジメント委員会にリスクとして報告しており、全社のリスク把握と対策を行っています。



日東精工グループ人権方針

2024年に「日東精工グループ人権方針」を制定し、順次取引先へ周知しています。

適用範囲

日東精工グループのすべての役員・従業員(嘱託社員、有期契約社員を含む)に適用します。取引先(協力会社)や販売代理店を含むすべてのビジネスパートナーの皆さまにも本方針をご理解いただき、日東精工グループの人権に対する取り組みにご協力いただくことを期待します。

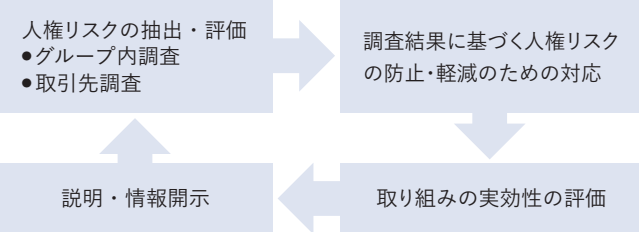
具体的な内容

- 基本的人権の尊重
- 人種、国籍、性別、宗教、障がいの有無等による差別、ハラスメント、暴力の禁止
- 結社の自由及び団体交渉権
- 強制労働の禁止
- 児童労働の廃止
- 差別待遇の禁止
- 安全で健康的な労働環境
- ダイバーシティの推進
- 健康経営の推進

人権デュー・ディリジェンスの実施

国連「ビジネスと人権に関する指導原則」に基づき、人権尊重の取り組みを進めています。

人権デュー・ディリジェンスのプロセス

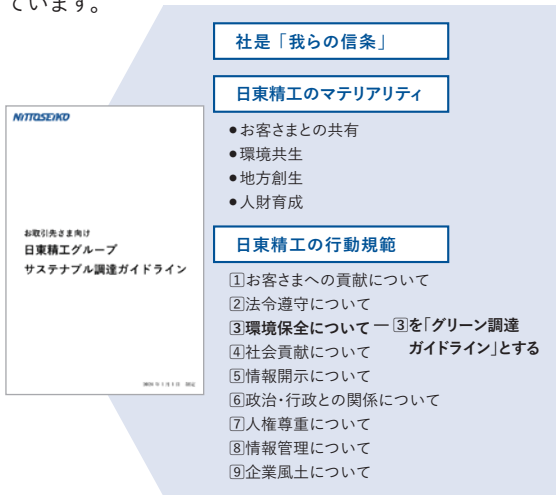


従業員向け人権調査の実施とリスク軽減に向けた対策

2024年11月に従業員向け人権調査(単体)を実施しました。調査結果は全社人権推進委員会の人権推進統括部会にて報告し、結果を踏まえ社内の課題について議論したのち、今後の対策を立案しました。また、人権侵害に対する救済措置を強化するため、人権侵害に関する相談窓口と内部通報窓口を併記したポスターを作成し、各職場および更衣室・トイレに掲示しました。今後はグループへ展開しながら定期的な調査を行い、リスク軽減施策を講じます。

調達ガイドラインの制定

2024年に「お取引先さま向け 日東精工グループサステナブル調達ガイドライン」を制定し、順次取引先へ周知しています。



実施内容・実施計画

- | | |
|-------|---|
| 2024年 | <ul style="list-style-type: none"> 人権方針の策定・グループ内周知 従業員向け人権調査(単体) 国内子会社向け人権推進体制調査 取引先への人権方針・調達ガイドライン周知 取引先向けCSR調査 |
| 2025年 | <ul style="list-style-type: none"> 取引先向け相談窓口の設置 従業員向け人権調査(国内子会社)[予定] |
| 時期未定 | <ul style="list-style-type: none"> 海外子会社への展開[予定] |



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 の 充実	働き方改革 (時間、キャリア、場所)	

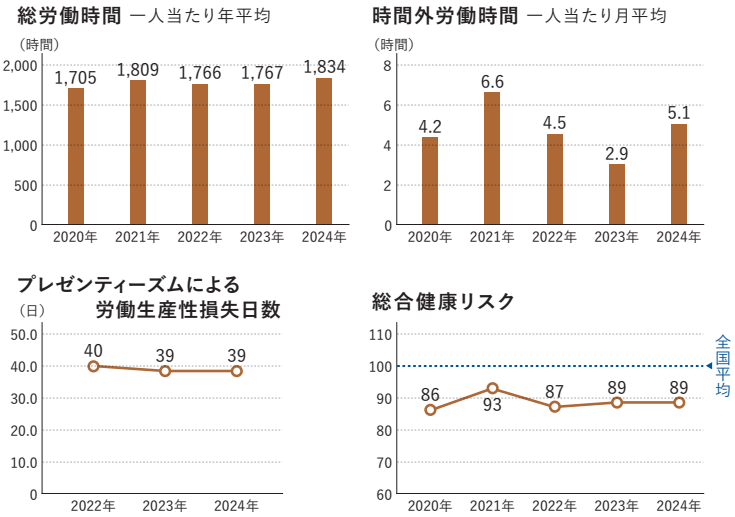
健康と安全の確保は、メーカーとして保証すべき最優先事項であるとともに、人財が創造性、自発性を発揮する基盤となります。心身ともに健康な状態を、自ら考えて維持促進できる人づくり、環境づくりを行い労働生産性、エンゲージメントの向上につなげていきます。

ウェルビーイング向上

ラインケア・セルフケア研修／ストレスチェック

ラインケア・セルフケア研修を行うとともに、不調者へは常駐する産業保健スタッフが定期面談を実施してサポートしています。また、ストレスチェックを実施し、集団分析の結果から全職場での職場環境改善を行っています。働きやすさの指標としては、ストレスチェックにおけるプレゼンティーズム*1・総合健康リスク*2の項目を使用しています。課題として特にプレゼンティーズムによる損失が大きいため、ヘルスリテラシーの向上をさらに進めます。これらの取り組みによって働きやすい職場づくりを進め、心理的安全性を高めていきます。

*1 欠勤にはいたっていないが健康問題が理由で生産性が低下している状態が及ぼす労働力への影響度を損失日数として表したものと。
*2 ストレスチェックから得られた「心理的な仕事の負担(量)」/「仕事の裁量度」/「上司からの支援度」/「同僚からの支援度」の4尺度を用いて算出される指標で、職場の環境が従業員の健康に影響を与えるリスクを示す。全国平均の値を100とし、100より低いほど良好。



健康経営の取り組み

生活習慣病リスクの低減を目的とした全員参加の活動およびそのKPIである「Nicotto7」を掲げ、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、運動習慣率の低さが顕著だったことから、近年は体力年齢チェックやウォーキングイベントを開催し、運動するきっかけづくりに注力しています。その他、毎月22日の「スワンデー(禁煙日)」、社内イントラや社内報へのワンポイントアドバイスの掲載、教育などを通じて、生活習慣の改善、定着を図っています。健康経営の取り組みはサプライチェーンにも広げており、協力会社への助言や、ウェブサイトでの相談受付も行っています。



K P I		K P I		実績 2023年度	中期目標 2024年度
生活習慣病対策	運 動	1日30分以上、週2日以上、1年以上実施		23.3%	24.0%
	夕 食	就寝前2時間以内に摂取が週3回未満		81.9%	85.0%
	朝 食	朝食を抜く頻度が週3回未満		89.4%	91.0%
	飲 酒	飲酒しないまたは1日2合未満		89.4%	90.0%
	禁 煙	喫煙習慣がない		77.6%	80.0%
メンタルヘルス	ストレスチェック受検率			95.4%	100%
ワークライフバランス	睡眠	十分な休養がとれている		59.5%	60.0%
	長時間労働者 有給休暇取得率*3	45時間×3ヶ月または80時間×1ヶ月		0人	0人

*3 P55のグラフの値とは出向者および年度途中入退社者の取り扱いが異なります。

2019年のNicotto7の取り組み開始以降、特に改善が見られるのは運動(2019年比+7.3%)、夕食(2019年比+4.6%)です。また、有給休暇取得率についても2021年の5連続有休制度の導入以降大幅に改善(2019年比+16.7%)しました。

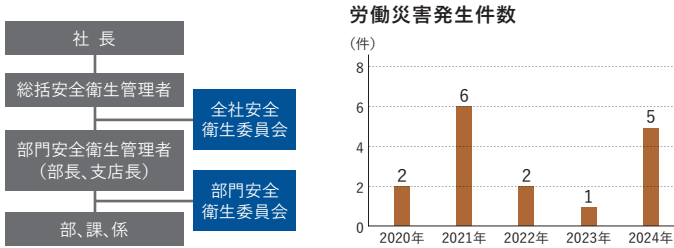


安心、安全な職場

安全衛生管理

安全衛生管理体制のもと、交通労働災害防止担当管理者や衛生工学衛生管理者、作業環境測定士、社内看護師、産業カウンセラーを置き、社外の産業医とも連携しながら、職場の安全衛生管理を行っています。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に加え、夏季と冬季には環境測定を実施し、測定結果を踏まえて作業環境の改善を行っています。

2024年は労災件数が5件とやや増加しました。対策として、直近3年間に発生した内容をまとめ全社安全衛生委員会において四半期ごとに報告しています。さらに、発生当時に定めた対策が現在も実施できているか、各部門に確認と報告を指示しています。



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
------	------	------	-----------

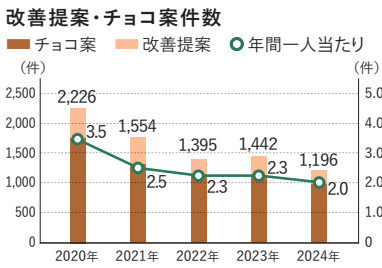
労働生産性およびエンゲージメントを高めていくためには、労使での協調体制が欠かせません。労使で密に連携を取りながら、人財が高いパフォーマンスを発揮できる環境を整えていきます。

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1回実施。業績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。

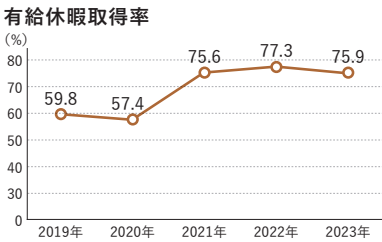
改善活動

従業員発信の改善の積み重ねが強い組織を作っていくとの考えから、改善提案・チョコ案制度を設け、ボトムアップでの改善活動を行っています。2022年には部品製造工程における治具のチームでの改善により年間数百万円の原価低減につながった例もありました。2023年より、従業員のモチベーションアップ、件数増加によるさらなる生産性向上を目的とし、改善提案に対する報酬金額を増額しました。



連続有給休暇の促進

有給休暇の計画付与の中で連続5日間の取得が可能な制度を設けており、仕事以外の時間を充実させ心理的な充足感を高めることによるエンゲージメント向上を目指しています。2023年の連続5日間有休の取得率は56.0%でした。



人材活用の取り組みが評価され、日本経済新聞社と日経リサーチが実施する「日経サステナブル総合調査 スマートワーク経営編」において3星に認定されました。



人材活用力	A++
人材投資力	A+
テクノロジー活用力	B++

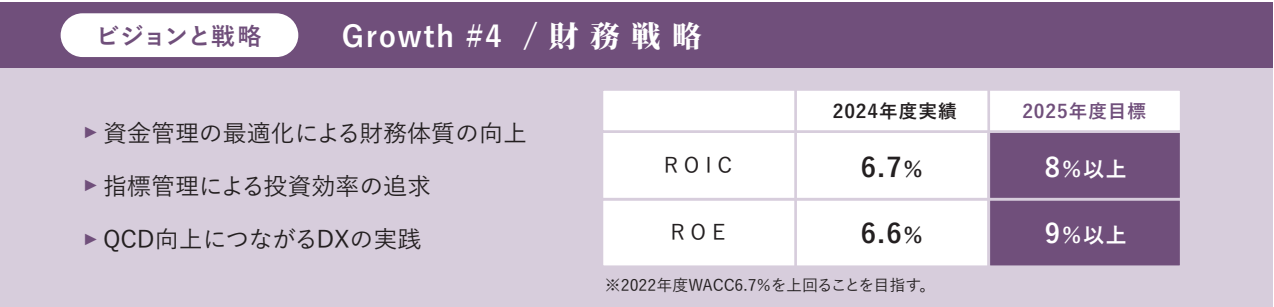
財務管理方針と財務戦略に関する基本的な考え方

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。



取締役 兼 常務執行役員
財務戦略本部
本部長
松本 真一

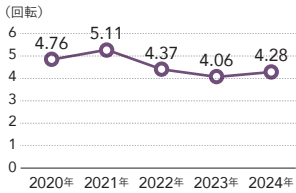


2024年の振り返り

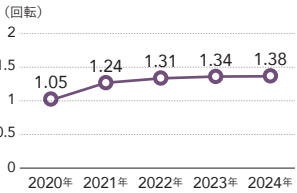
中期経営計画「Mission G-second」(2023～2025年)の2年目となる2024年は、大幅な増収増益となり、財務戦略上のKPIとしている営業利益率、ROICおよびROEのいずれも前期比較では大きく改善したものの、中期経営計画最終年度の目標値に対する2年目の進捗という点では、十分とは言えない結果だと受け止めています。

営業利益率では、制御事業で国内のエネルギー関連向け分析装置、欧米の環境関連向け分析装置の販売が好調に推移したこと、産機事業でねじ締め機の価格転嫁が進んだことなど、総じて付加価値の高い製品群の売上伸長が貢献しました。一方、売上高の7割を占めるファスナー事業では、高付加価値製品の主要販売先の自動車関連業界における年度前半の生産減に伴い、受注への影響が第3四半期まで尾を引いたこと、第2四半期に想定していたインド企業のM&Aのクロージング(株式譲渡)が、現地事情による手続きの遅れから越年し、当期に収益を取り込めなかったことなどから売上が伸びず、利益は微増にとどまりました。

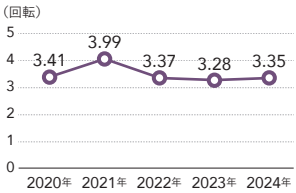
棚卸資産回転率



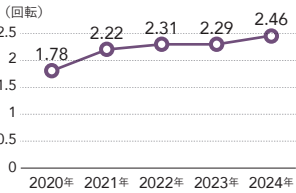
投下資本回転率



運転資本回転率



固定資産回転率



財務戦略の観点では、資本効率を高めるため、連結グループ内における非事業用資産に属する不動産や有価証券の売却実施(3.2億円)のほか、CMS活用による現預金と借入金の両建て縮小、回収・支払サイト短縮による債権債務の圧縮などに努めました。

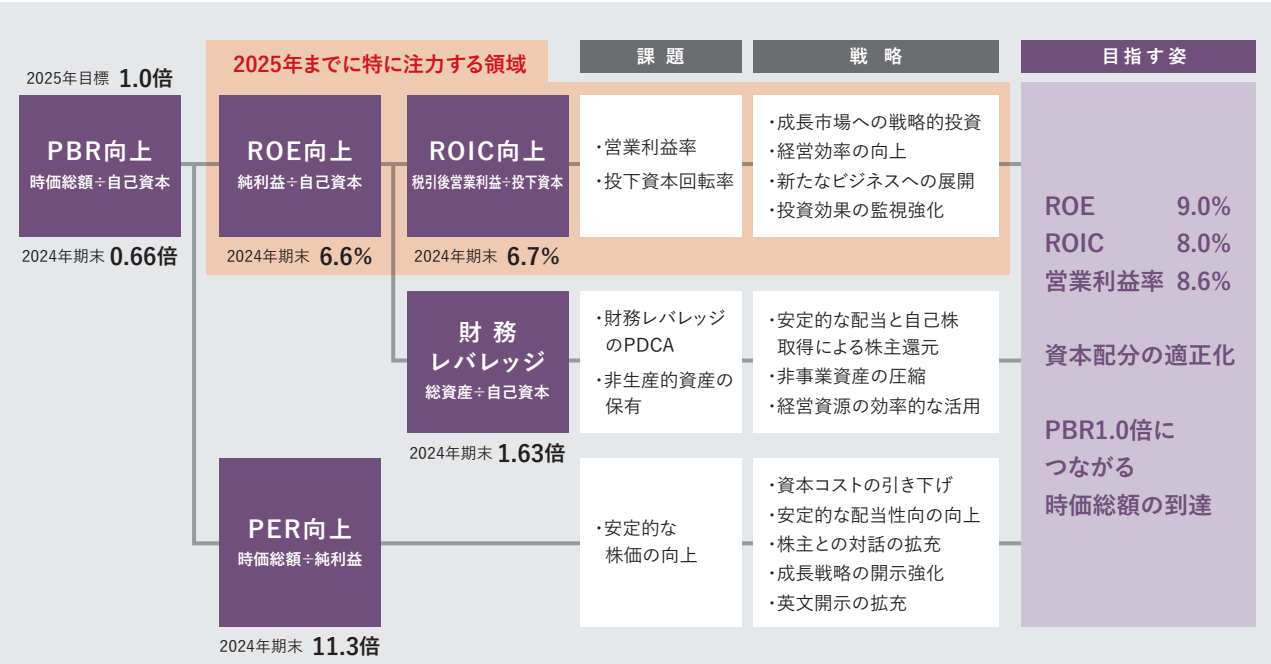
資本政策として、株式の流動性を高めることを目的とし、政策保有株式の持合い解消(保有株式時価の純資産比率3.4%)を進める一方、投資家向け説明会や工場見学会を増やすなどIR活動を強化した結果、個人株主が611名(8.6%)増加、また外国人株主比率が7.4%から8.2%に増えるなど、株主の裾野が広がりました。株主還元にも努め、累進配当方針に基づく増配、自己株式取得を実施し、総還元性向は46.3%(当中期経営計画前年度32.5%)となっています。

しかしながら、当期末のPBRは0.66倍(前期末0.59倍)と1倍割れを解消できず、依然として市場の評価は厳しいものであり、引き続き経営課題としての取り組み強化の必要性を感じています。

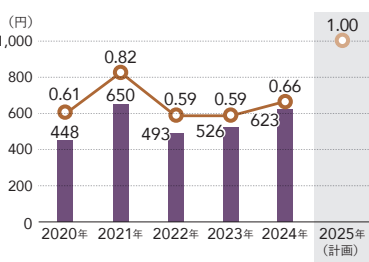
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

企業価値向上に向けた現状の再分析

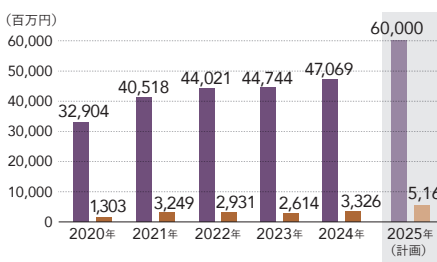
2024年末時点でPBR1.0倍を下回る状況です。特に売上規模と利益率を課題と捉えており、株価が低調に推移しているのも収益面での課題によるものと認識しています。本中期経営計画期間中の2025年までは、売上規模の拡大と利益率の改善に特に注力します。



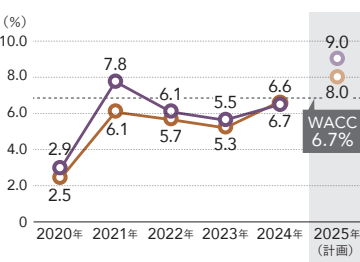
市場の評価



収益に関する実績



資本コストに関する実績



事業別ROICの分解

2024年実績		目 指 す 姿	2024年実績の分析
連結合計 ROIC 6.7%	ファスナー	ROIC 5.0% 営業利益率 4.9% 投下資本回転率 1.5 ※2023年金属製品業界平均:1.2	営業利益率 7.5% ・営業利益率の改善 ・投下資本回転率は業界平均を上回るが、売上高規模が中期経営計画目標を下回る →新規投資を伴う売上拡大が必要
	産 機	ROIC 11.7% 営業利益率 17.2% 投下資本回転率 1.0 ※2023年機械業界平均:1.1	営業利益率 20.9% ・営業利益率の改善 ・投下資本回転率の改善 →現資産規模を維持しつつ売上の拡大が必要
	制 御	ROIC 9.0% 営業利益率 9.9% 投下資本回転率 1.3 ※2023年機械業界平均:1.1	営業利益率 4.9% ・投下資本回転率の改善 →現資産規模を維持しつつ売上の拡大が必要

※事業別 ROIC は運用サイド(投下資本=運転資本+固定資産)で算出

II 分析に基づく施策と取り組み状況

R O I C		売上規模拡大・利益率改善の施策			
事業		2025年見通	2023年実績	2024年実績	売上規模拡大・利益率改善の施策(2023~2025年)
全 体	CAGR	4.4%	3.4%		【進行中】非事業資産の圧縮による経営資源の効率的な活用
	ROS	+0.5pt	▲0.8pt	+0.4pt	【進行中】M&Aによる売上拡大 【実施済】価格転嫁による利益率改善
ファスナー	CAGR	3.4%	2.2%		【進行中】工場再編による原価低減、高付加価値製品の強化による利益率改善
	ROS	▲0.4pt	▲0.2pt	▲0.3pt	【実施済】複合部品(圧造+切削加工品)の開発、提供 【進行中】インドM&Aによる生産強化と販路の拡大
産 機	CAGR	4.8%	1.0%		【進行中】海外新拠点・新エリアへの拡販による売上拡大
	ROS	+1.2pt	▲5.0pt	▲1.7pt	【進行中】協力会社の開拓による守備範囲の拡大と生産体制の強化
制 御	CAGR	9.3%	12.8%		【実施済】海外新拠点・新エリアへの拡販による売上拡大
	ROS	+4.8pt	+1.7pt	+6.9pt	【進行中】継続した検査自動化へのアプローチ 【進行中】環境測定装置の国内外での安定供給 【進行中】有機溶剤リサイクル事業への投資

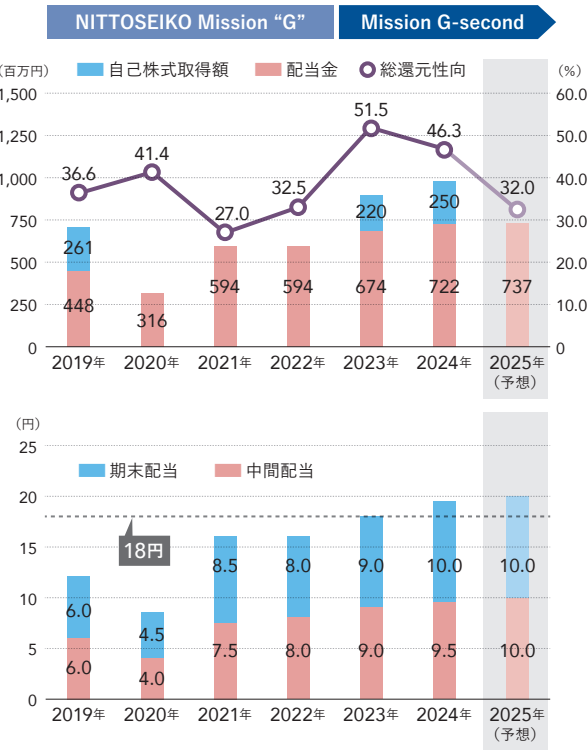
※CAGR：2022年からの年平均売上高成長率／ROS：2022年比の営業利益率の増減 ※メディカル新規事業については、上市に向けた取り組みを継続中につき、進捗状況に応じ情報を適宜開示予定。

財務レバレッジ

経営資源の効率的な活用と資本配分

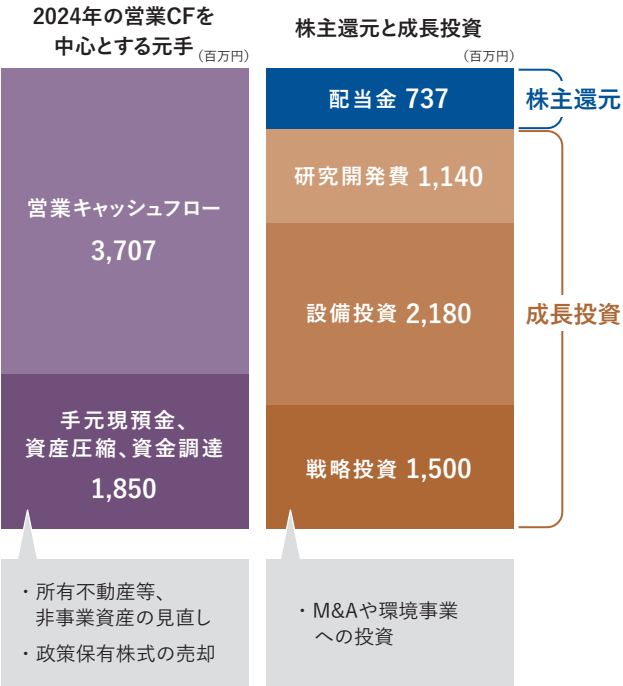
株主還元の実施

中期経営計画期間中の1株当たり18円を下限とする累進配当を実施中。あわせて、余剰資金に応じ自己株取得による株主還元を実施。



経営資源の効率的な活用と資本配分

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

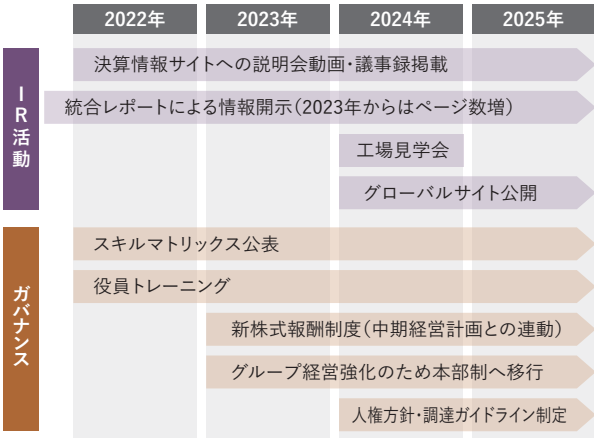


- ・所有不動産等、非事業資産の見直し
- ・政策保有株式の売却
- ・M&Aや環境事業への投資

P E R

開示強化・ガバナンス強化／投資家との対話

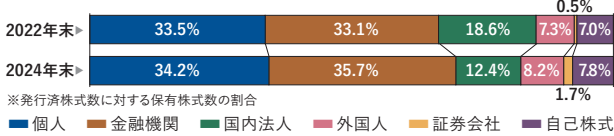
▶ 開示強化・ガバナンス強化の取り組み



▶ 投資家からの要望への対応

投資家からの要望	NITTOSEIKO 当社の対応
工場見学会を開催してほしい	2024年4月に機関投資家向け工場見学会を開催
業績見通しについての詳しい説明や注残推移の情報がほしい	補足説明資料、決算説明会資料に順次追加
バランスシートの引き締めが必要ではないか	固定資産や不動産の見直し、債権債務の圧縮、自己株式取得による資本の圧縮などを取り組み中

▶ 株主構成の推移



2025年の課題と取り組み

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取り組みとして、PBR1.0倍以上の目標を達成するために以下のとおり、課題へ取り組みます。

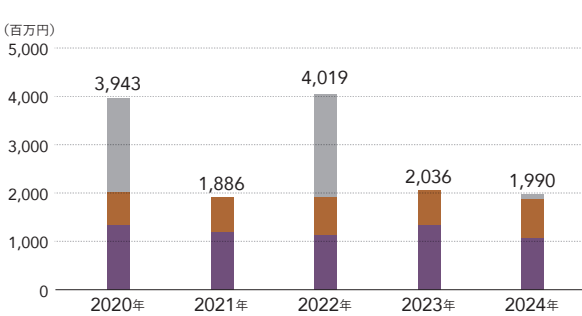
利益改善

当社では、運用サイドから各事業のROICを算出していますが、中期経営計画最終年度目標の連結合計の数値との乖離が特に大きいのはファスナー事業です。同事業は、設備投資をはじめ、投下資本の規模が最も大きい事業である一方、継続的なリビート受注により安定して利益を出せる強みがあります。ROICの向上には、製品ポートフォリオでは高付加価値製品の比率を高めて利益率を改善すると同時に、事業拡大によりトップライン(売上高)を押し上げ、投下資本に見合った利益を確保することが課題です。特に2025年3月には、M&Aによりインドに2社の連結子会社が増えました。これらの子会社は現在、設備投資の規模に応じて旺盛な

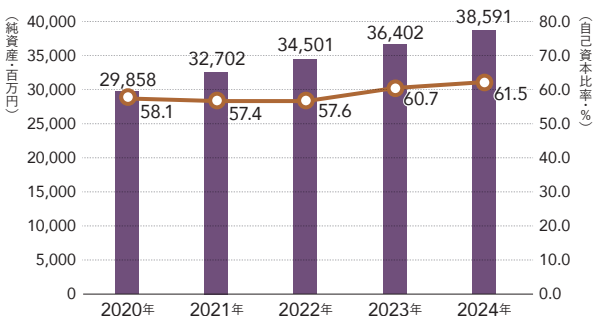
資本効率向上

先に挙げた利益改善を実現するためには経営資源、特に資金の調達・運用管理を強化する必要があります。運用面では、引き続き不動産の圧縮・流動化を図りながら、グループ資金の集中と分配の効率を向上すべく、CMSのブリーディング機能を強化します。これらにより創出されるキャッシュフローに基づき、株主還元と成長投資への配分をともに増やしていきたいと考えます。一方、調達面においては、従来は自己資金の範囲で実

成長投資の推移



純資産と自己資本比率



コーポレートガバナンスの基本的な考え方

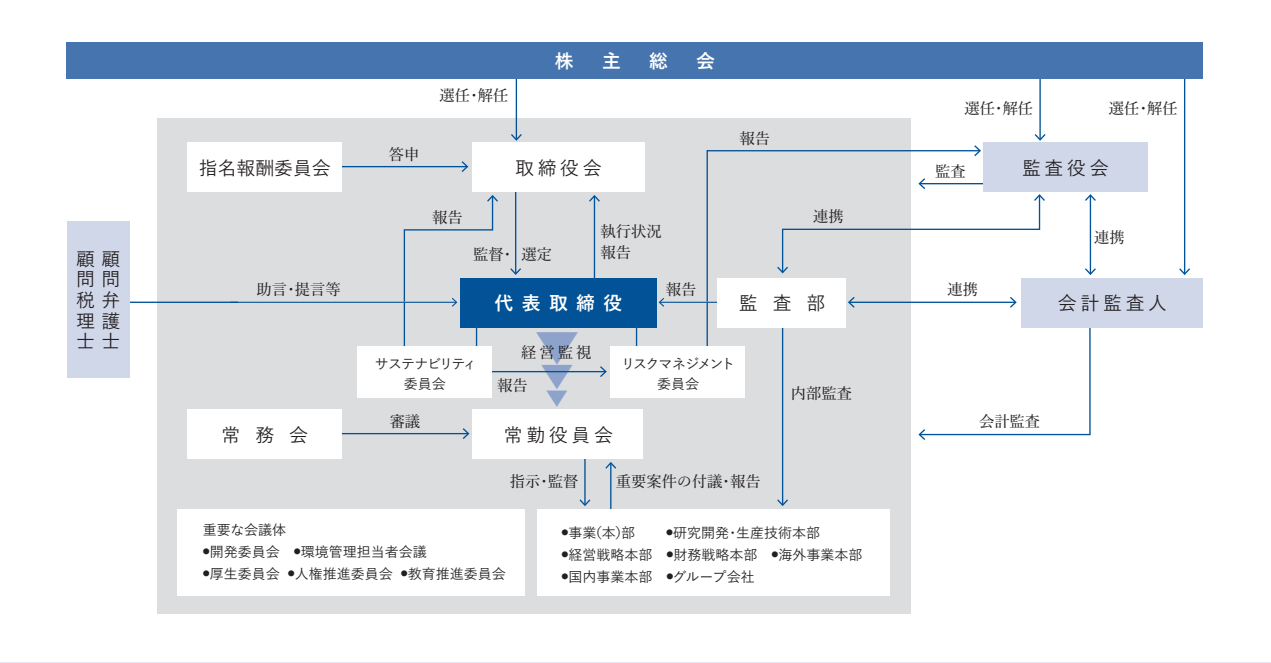
当社は、社は「我らの信条」に掲げる、よい自己（健康と品性を備えた健全な人格）、よい仕事（誠実と改善による製品と職場づくり）、よい貢献（恩恵に感謝する社会貢献）を創業の精神としています。この精神のもと、持続可能な社会の実現に貢献する企業経営を実践し、当社に関連する様々なステークホルダーから信頼されることが、自社の利益であると考えています。この効率的で健全な企業経営にはコンプライアンスが不可欠であると

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。

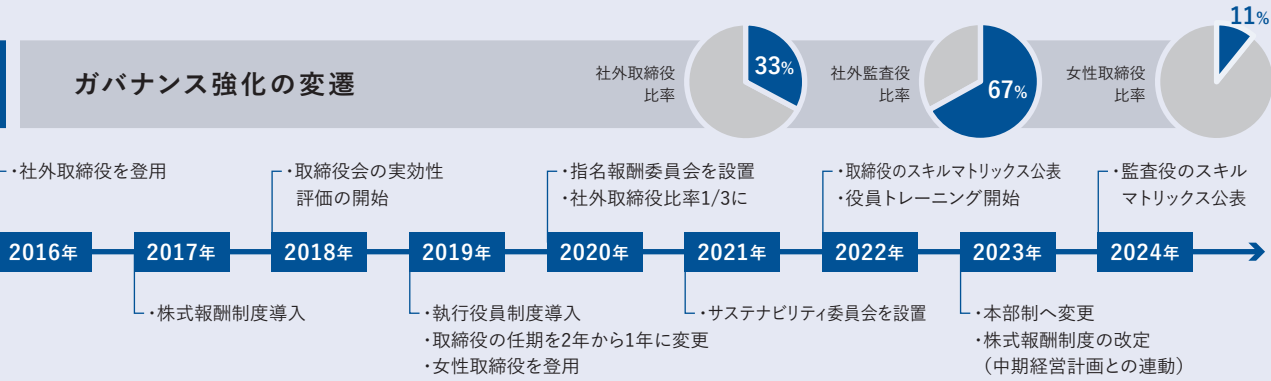
コーポレートガバナンス体制

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。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。



ガバナンス強化の変遷



情報セキュリティ基本方針

日東精工グループ（以下「当社グループ」といいます）は、社は「我らの信条」や行動規範の考えに基づき、お客さまや取引先および当社グループが保有する情報資産を事故・災害・犯罪などの脅威から守り、企業としての社会的責任を果たすため、以下の方針に基づき情報セキュリティに取り組みます。

1 法令順守

当社グループは、情報セキュリティに関わる法令、規則、契約上の義務を遵守するとともに、社会的良識をもって行動します。

2 経営者の責任

当社グループは、経営者主導で組織的かつ継続的に情報セキュリティの改善・向上に努めます。

3 従業員の取り組み

当社グループは、情報セキュリティに関する社内規定を整備・運用するとともに、すべての従業員に対して情報セキュリティの重要性の認識と、情報資産の適正な利用・管理を行うために必要な教育・訓練を実施します。

4 外部委託先との管理体制強化

当社グループは、外部委託先に対して当社グループと同等以上の情報セキュリティ対策を講じるよう要請していきます。また、これらのセキュリティレベルが適切に維持されていることをモニタリングするとともに、クラウドやリモートアクセス等の活用に応じ、サイバーセキュリティの確保に努めます。

5 情報セキュリティマネジメント

当社グループは、情報セキュリティの継続的な推進、改善活動を実施し、情報セキュリティ向上に努めます。

6 違反及び事故への対応

当社グループは、情報セキュリティに関わる法令違反、契約違反及び事故が発生した場合には適切に対処し、再発防止に努めます。

取締役会

構成	取締役9名（うち、社外取締役3名、女性取締役1名）、監査役3名
開催回数	15回（2024年12月期）
法令および定款に定める以外の主要な決議事項	① 営業方針の決定および変更 ② 重要な業務計画、事業予算の決定および変更 ③ 子会社の設立 ④ 重要な投融資の決定 ⑤ 重要な訴訟の処理、契約の締結

取締役会の実効性評価

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。2025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しています。外部機関からの集計結果の報告を踏まえたうえで、2025年4月の取締役会において、分析・議論・評価を行いました。

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：2025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：2025年4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取締役・監査役に対する支援体制 ⑥トレーニング ⑦株主（投資家）との対話 ⑧自身の取組み

結果概要・改善した点

アンケート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取締役会運営については、取締役会資料の送付時期の早期化により議題についての十分な事前検討が可能となり、評価が改善しました。

今後の課題

取締役会の議論や意見交換の活性化に向けた運営や環境の課題、投資家との対話を踏まえた議論の重要性についても共有いたしました。今後、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。

取締役・監査役

氏 名	役 職（主な兼職・資格）	在任 年数	指名報酬 委員会	スキルマトリックス						
				企業経営・ 組織経営	法務・ ガバナンス	財務・ 会計	技術・ イノベーション	営業・ マーケティング	海外事業 ・国際性	サステナビリティ ・ESG
材 木 正 己	代表取締役会長 兼 CEO	20年	委員長	●			●	●	●	
荒 賀 誠	代表取締役社長 兼 COO	7年	委員	●	●			●		●
松 本 真 一	取締役 兼 常務執行役員 財務戦略本部本部長、国内事業本部本部長	7年			●	●			●	
浅 井 基 樹	取締役 兼 常務執行役員 ファスナー事業本部本部長	3年		●			●	●		
石 丸 元 国	取締役 兼 執行役員 制御システム事業本部本部長	-		●				●		●
小 雲 康 弘	取締役 兼 執行役員 海外事業本部本部長、産機事業本部本部長	-		●				●	●	
塩 見 満	取締役【社外】(弁護士)	9年	委員		●	●				
平 尾 一 之	取締役【社外】(京大大学名誉教授)	8年	委員				●			●
勝 見 九 重	取締役【社外】(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)	6年	委員		●					●
北 谷 明	常勤監査役	4年			●	●		●		
森田 真一郎	監査役【社外】(ゲンゼ(株)監査役)	2年		●	●		●			
仲 雅 彦	監査役【社外】((株)京都総研コンサルティング代表取締役社長)	1年		●	●	●				

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を図るため、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。

構 成	取締役5名（うち、社外取締役3名） 委員長：代表取締役会長
開 催 回 数	3回（2024年12月期）
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

役員報酬

社内取締役の報酬は基本報酬、業績連動報酬、非金銭報酬で構成しています。非金銭報酬は業績連動型株式報酬制度を導入しています。業績連動型株式報酬制度においては、中期経営計画「Mission G-second」の目標達成度に応じポイントを付与し、当社が設定する信託を通じて当社株式を付与しています。

社外取締役の報酬はその職務に鑑み、基本報酬のみとしています。

基本報酬
50～90%

業績連動報酬
5～30%

非金銭報酬
(株式報酬)
5～25%

連結営業利益達成度を基準
に中期経営課題の取り組み状
況などにより決定

中期経営計画の
目標達成度に応
じて付与

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研修を行っています。

新任取締役に対しては、会社法や取締役の責務についての研修を実施しています。執行役員・取締役・監査役を対象とした役

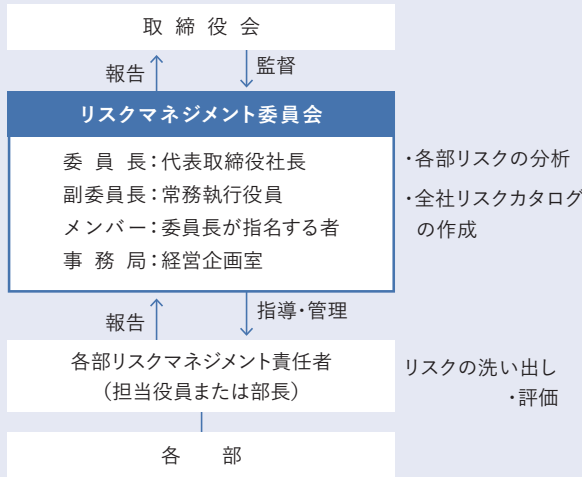
員トレーニングは、経営計画、経営戦略、資本政策、サステナビリティ、グループガバナンスなどについて研修を行っており、必要に応じて子会社役員も参加しています。また、次期経営者育成のための選抜トレーニングも実施しています。

リスクマネジメント

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の実施し、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管理を行っています。

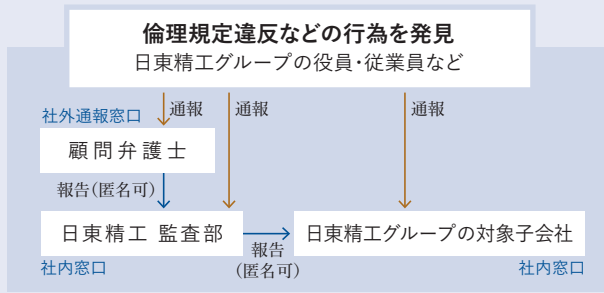
■ 想定するリスク

- ① 財政に関するリスク ② 法令等の遵守に関するリスク
- ③ 労務に関するリスク ④ 業務に関するリスク
- ⑤ 災害等に関するリスク ⑥ 情報システムに関するリスク
- ⑦ その他、①～⑥に準ずるリスク



コンプライアンス

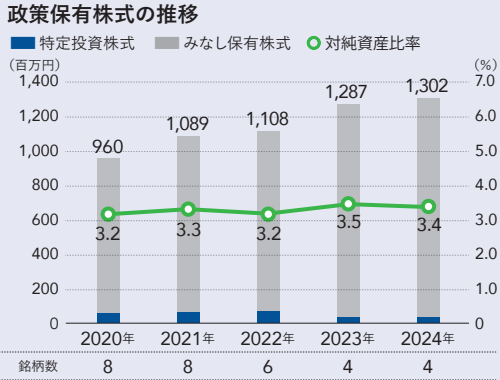
コンプライアンス違反行為の早期発見と是正のため、日東精工グループの役員・従業員が利用できる内部通報窓口を設けています。窓口は社内・社外にそれぞれあり、社内は日東精工の監査部または子会社の代表部署、社外は顧問弁護士事務所が窓口となっています。社外窓口への通報の際には会社への報告を匿名にしてもらうよう希望することが可能で、個人のプライバシーにも配慮しています。



政策保有株式

企業価値を向上させるための中長期的な視点に立ち、事業戦略上の重要性、今後の営業展開、事業上のシナジーなどを総合的に勘案し、政策的に必要なとされる株式を保有しています。保有株式については、原則として会計年度毎に経済合理性の視点も含めて取締役会において検証し、保有の意義が希薄と考えられる株式については、縮減していく方針です。

※みなし保有株式の増加は株価上昇に伴う時価増大によるもの。
※当社議決権行使基準に基づき、コーポレートガバナンス等の観点から議決権行使を判断。





材木 正己

代表取締役会長
兼 CEO
(最高経営責任者)

指名報酬
サステナ
リスク

2013年3月から当社の代表取締役社長を務め、2023年3月からは代表取締役会長に就任し、CEOとして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。企業経営や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』を目指す」の実現への役割を担います。

主な兼職の状況

- 綾部商工会議所 会頭
- 公益社団法人京都工業会 副会長
- 株式会社舞鶴21 代表取締役社長



荒賀 誠

代表取締役社長
兼 COO
(最高執行責任者)

指名報酬
サステナ
リスク

2023年3月から代表取締役社長に就任し、COOとして経営全般の管理・監督機能を担っています。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の多岐にわたる知見を活かした経営戦略の策定手腕と実行力により、中期経営計画の達成に向けた当社グループの牽引役としての役割を担います。

主な兼職の状況

- 一般社団法人京都経営者協会 副会長
- 一般社団法人綾部工業研修所 理事長



松本 真一

取締役 兼 常務執行役員

財務戦略本部 本部長
兼 国内事業本部 本部長
兼 西日本支店長

サステナ
リスク

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。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。

主な兼職の状況

- 株式会社エフエムあやべ 取締役
- 株式会社水夢 取締役



浅井 基樹

取締役 兼 常務執行役員

ファスナー事業本部
本部長

サステナ
リスク

長年の営業経験による締結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。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。



石丸 元国

取締役 兼 執行役員

制御システム事業本部
本部長

三菱化学株式会社(現三菱ケミカル株式会社)および同社グループ会社において長年にわたり営業および事業運営に携わり、当社子会社の社長として制御事業の拡大、業績向上に貢献してきました。中期経営計画における制御事業および環境事業分野の拡大、グループシナジー効果の向上への役割を担います。



小雲 康弘

取締役 兼 執行役員

産機事業本部 本部長
兼 海外事業本部 本部長
兼 グローバル戦略部長

長年の海外営業経験に基づく広範な世界情勢への知見を有していることに加え、子会社の社長として、当社グループの事業運営および会社経営に関する幅広い知見と経験を有しています。また、海外戦略を踏まえた産機事業を含めた当社事業領域の拡大に貢献していることから、グループの海外戦略を推進する中核的役割を担います。



塩見 満

社外取締役 【独立】

弁護士

指名報酬
サステナ

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の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。

主な兼職の状況

- 塩見法律事務所 弁護士



平尾 一之

社外取締役 【独立】

指名報酬
サステナ

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モノづくり・知財戦略に関する助言をいただきます。

主な兼職の状況

- 京都グリーンケミカル・ネットワーク 会長
- 国立大学法人京都大学 名誉教授(工学博士)
- 公益財団法人京都市成長産業創造センター センター長
- 公益財団法人京都市桂イノベーションセンター センター長



勝見 九重

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

指名報酬
サステナ

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。

主な兼職の状況

- 勝見社会保険労務士事務所 代表
- 株式会社スリー・パイ・スリー 代表取締役



北谷 明

常勤監査役

2021年3月に監査役に就任し、当社での内部監査業務で培った見識およびコンプライアンスを含めた企業人としての幅広い知見をもとに、当社の監査を担っています。当社の監査、監督業務を的確に遂行しています。



森田 真一郎

社外監査役 【独立】

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。

主な兼職の状況

- グンゼ株式会社 監査役



仲 雅彦

社外監査役 【独立】

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。

主な兼職の状況

- 株式会社京都総研コンサルティング 代表取締役社長

石原 雅和

執行役員

日東精工アナリテック株式会社
取締役

桐村 和也

執行役員

研究開発・生産技術本部
本部長
兼 メディカル新規事業部
事業部長

サステナ

上原 規

執行役員

Vulcan Forge Private Limited
取締役副社長
兼 Vulcan Cold Forge
Private Limited
取締役副社長

坂本 禎人

執行役員

経営戦略本部 本部長
兼 人事総務部長
兼 サステナビリティ推進室長

サステナ
リスク

▶ 連結貸借対照表

(単位:百万円)		
	前連結会計年度 (2023年12月31日)	当連結会計年度 (2024年12月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	8,849	10,580
受取手形及び売掛金	8,722	8,126
電子記録債権	4,071	5,192
有価証券	-	150
商品及び製品	4,729	4,884
仕掛品	3,184	2,914
原材料及び貯蔵品	3,110	3,194
未収入金	622	724
その他	535	741
貸倒引当金	△2	△2
流動資産合計	33,822	36,504
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物(純額)	4,075	3,988
機械装置及び運搬具(純額)	3,105	3,010
土地	5,671	5,634
建設仮勘定	756	847
その他(純額)	520	522
有形固定資産合計	14,129	14,003
無形固定資産		
ソフトウェア	361	320
のれん	392	329
顧客関連資産	36	30
技術関連資産	183	154
その他	25	28
無形固定資産合計	999	864
投資その他の資産		
投資有価証券	1,161	759
繰延税金資産	663	644
退職給付に係る資産	1,968	2,301
その他	599	527
貸倒引当金	△1	△1
投資その他の資産合計	4,391	4,231
固定資産合計	19,521	19,099
資産合計	53,344	55,604

負債の部

(単位:百万円)		
	前連結会計年度 (2023年12月31日)	当連結会計年度 (2024年12月31日)
流動負債		
支払手形及び買掛金	4,333	4,189
電子記録債務	4,282	4,646
短期借入金	1,574	1,325
未払金	323	339
未払法人税等	558	733
賞与引当金	263	225
その他	1,565	1,742
流動負債合計	12,901	13,200
固定負債		
長期借入金	358	235
役員退職引当金	159	143
役員株式給付引当金	93	121
従業員株式給付引当金	12	22
繰延税金負債	584	666
退職給付に係る負債	1,869	1,840
その他	962	783
固定負債合計	4,040	3,812
負債合計	16,941	17,012

純資産の部

株主資本		
資本金	3,522	3,522
資本剰余金	2,767	2,767
利益剰余金	26,632	28,026
自己株式	△1,562	△1,778
株主資本合計	31,360	32,537
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	114	156
為替換算調整勘定	456	896
退職給付に係る調整累計額	472	613
その他の包括利益累計額合計	1,043	1,666
非支配株主持分	3,998	4,387
純資産合計	36,402	38,591
負債純資産合計	53,344	55,604

▶ 連結損益計算書

(単位:百万円)		
	前連結会計年度 (自 2023年1月1日 至 2023年12月31日)	当連結会計年度 (自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)
売上高	44,744	47,069
売上原価	34,561	35,829
売上総利益	10,183	11,240
販売費及び一般管理費	7,568	7,914
営業利益	2,614	3,326
営業外収益		
受取利息	31	39
受取配当金	14	11
受取賃貸料	92	84
為替差益	57	69
スクラップ売却収入	14	13
保険解約返戻金	-	56
持分法による投資利益	28	16
その他	131	141
営業外収益合計	369	433
営業外費用		
支払利息	17	21
賃貸収入原価	77	80
その他	53	83
営業外費用合計	147	185
経常利益	2,835	3,573
特別利益		
固定資産売却益	19	8
投資有価証券売却益	30	6
退職給付制度改定益	36	-
特別利益合計	86	15
特別損失		
固定資産売却損	-	65
固定資産処分損	39	19
投資有価証券評価損	50	31
関係会社株式売却損	-	30
特別損失合計	90	147
税金等調整前当期純利益	2,830	3,442
法人税、住民税及び事業税	832	1,020
法人税等調整額	23	5
法人税等合計	855	1,025
当期純利益	1,975	2,416
非支配株主に帰属する当期純利益	240	217
親会社株主に帰属する当期純利益	1,734	2,199

▶ 連結包括利益計算書

(単位:百万円)		
	前連結会計年度 (自 2023年1月1日 至 2023年12月31日)	当連結会計年度 (自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)
当期純利益	1,975	2,416
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	60	55
為替換算調整勘定	515	701
退職給付に係る調整額	340	141
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	915	892
包括利益	2,890	3,309
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	2,505	2,822
非支配株主に係る包括利益	385	486

▶ 連結キャッシュ・フロー計算書

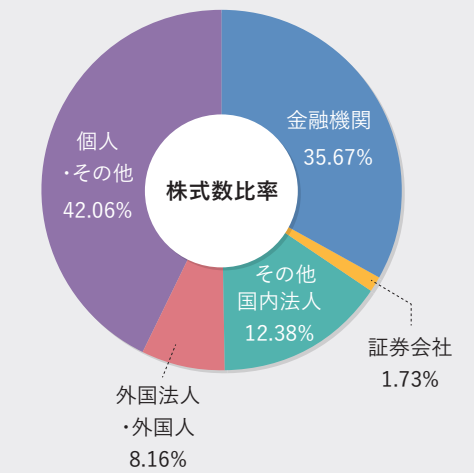
(単位:百万円)		
	前連結会計年度 (自 2023年1月1日 至 2023年12月31日)	当連結会計年度 (自 2024年1月1日 至 2024年12月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	2,830	3,442
減価償却費	1,489	1,402
賞与引当金の増減額(△は減少)	△6	△41
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	△7	△30
退職給付に係る資産の増減額(△は増加)	△275	△197
受取利息及び受取配当金	△45	△50
支払利息	17	21
持分法による投資損益(△は益)	△28	△16
投資有価証券売却損益(△は益)	△30	△6
投資有価証券評価損益(△は益)	50	31
関係会社株式売却損益(△は益)	-	30
固定資産処分損益(△は益)	39	19
固定資産売却損益(△は益)	△19	56
売上債権の増減額(△は増加)	1,348	△339
棚卸資産の増減額(△は増加)	△829	204
仕入債務の増減額(△は減少)	△428	89
未払消費税等の増減額(△は減少)	△2	160
未払費用の増減額(△は減少)	26	△62
その他	35	△181
小計	4,166	4,531
利息及び配当金の受取額	45	52
利息の支払額	△19	△20
法人税等の支払額	△1,040	△855
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,151	3,707
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	△453	△287
定期預金の払戻による収入	436	208
有形固定資産の取得による支出	△1,131	△937
有形固定資産の売却による収入	23	46
有形固定資産の除却による支出	△39	△19
投資有価証券の取得による支出	△5	△106
投資有価証券の売却による収入	109	33
投資有価証券の償還による収入	-	100
関係会社株式の売却による収入	-	180
貸付けによる支出	△1	△1
貸付金の回収による収入	1	2
その他	△128	△117
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,187	△899
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)	△807	△200
長期借入金の返済による支出	△256	△172
自己株式の売却による収入	286	1
自己株式の取得による支出	△506	△250
配当金の支払額	△636	△689
非支配株主への配当金の支払額	△131	△97
その他	△22	△17
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,074	△1,426
現金及び現金同等物に係る換算差額	△167	195
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△278	1,577
現金及び現金同等物の期首残高	8,305	8,027
現金及び現金同等物の期末残高	8,027	9,604

データ		11年間の主要財務・非財務データ												
		単 位	2014年	2015年	2016年	2017年		2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
経 営 実 績														
売上高	(百万円)	26,217	23,704	26,299	30,074		33,777	34,857	32,904	40,518	44,021	44,744	47,069	
営業利益	(百万円)	2,426	1,793	2,598	2,658		2,955	2,596	1,303	3,249	2,931	2,614	3,326	
親会社に帰属する当期純利益	(百万円)	1,517	1,105	1,547	1,604		2,029	1,937	764	2,200	1,828	1,734	2,199	
財 政 状 況														
総資産	(百万円)	35,950	35,090	38,927	40,877		43,353	45,989	46,222	50,924	53,408	53,344	55,604	
有利子負債	(百万円)	3,409	2,973	3,373	3,003		3,063	3,458	3,744	3,368	2,996	1,932	1,560	
自己資本	(百万円)	21,398	21,925	22,550	24,340		25,221	26,628	26,868	29,251	30,757	32,403	34,204	
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)	1,904	1,675	2,582	1,995		3,128	2,633	3,368	3,650	999	3,151	3,707	
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△795	△871	848	△1,808		△1,527	476	△3,164	△993	△1,987	△1,187	△899	
フリー・キャッシュ・フロー	(百万円)	1,109	803	3,431	186		1,601	3,110	204	2,657	△987	1,963	2,808	
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△494	△938	△1,244	△1,697		△1,093	△665	△871	△704	△1,301	△2,074	△1,426	
財 務 指 標														
売上高営業利益率	(%)	9.3	7.6	9.9	8.8		8.7	7.5	4.0	8.0	6.7	5.8	7.1	
自己資本利益率(ROE)	(%)	7.3	5.1	7.0	6.8		8.2	7.5	2.9	7.8	6.1	5.5	6.6	
自己資本比率	(%)	59.5	62.5	57.9	59.5		58.2	57.9	58.1	57.4	57.6	60.7	61.5	
1株当たり情報														
当期純利益(損失)	(円)	39.8	29.0	40.6	42.4		54.1	52.0	20.7	59.6	49.5	46.9	60.1	
純資産	(円)	561.4	575.4	596.7	649.3		678.1	723.6	729.7	792.0	832.3	886.6	943.6	
配当金	(円)	8.5	8.5	9.0	9.0		12.0	12.0	8.5	16.0	16.0	18.0	19.5	
配当性向	(%)	21.3	29.3	22.2	21.2		22.2	23.0	40.9	26.8	32.3	38.3	32.4	
投 資 活 動														
設備投資	(百万円)	816	755	703	1,176		1,837	2,002	1,313	1,171	1,122	1,299	1,095	
減価償却費	(百万円)	702	739	779	934		966	1,036	1,176	1,294	1,421	1,489	1,402	
研究開発費	(百万円)	335	382	409	502		469	495	630	715	764	737	795	
製 造 資 本														
国内拠点	(拠点)	9	9	11	11		12	12	13	13	15	15	15	
海外拠点	(拠点)	4	4	4	5		7	7	7	7	7	6	6	
知的資本														
国内特許数	(件)	150	142	150	166		166	172	183	186	187	189	206	
海外特許数	(件)	15	18	26	30		35	49	55	50	57	48	53	
人的資本														
従業員数(連結)	(人)	1,427	1,409	1,518	1,651		1,830	1,828	1,856	1,888	1,990	1,940	1,912	
従業員数(単体)	(人)	571	554	544	540		545	545	551	536	526	522	517	
環 境 指 標														
CO ₂ 排出量	(t)	-	-	-	-		-	30,443	26,770	29,964	26,437	25,321	25,528	
廃棄量	(t)	-	-	-	-		-	5,602	4,941	5,826	4,988	4,881	4,462	
セグメント別経営実績														
ファスナー事業	売上高	(百万円)	17,050	16,213	17,837	21,809		24,032	24,903	23,366	27,896	32,199	32,855	33,664
	営業利益	(百万円)	557	690	851	1,159		759	548	557	1,545	1,648	1,625	1,636
産機事業	売上高	(百万円)	6,727	5,392	6,504	6,243		7,687	7,800	5,454	7,182	6,515	5,955	6,642
	営業利益	(百万円)	1,531	1,021	1,671	1,384		2,054	1,904	911	1,608	1,227	822	1,141
制御事業	売上高	(百万円)	2,439	2,098	1,957	2,022		2,058	2,152	4,010	5,416	5,296	5,915	6,743
	営業利益	(百万円)	336	81	76	114		141	143	△164	156	157	278	669
メディカル事業	売上高	(百万円)	-	-	-	-		-	-	73	23	10	17	19
	営業利益	(百万円)	-	-	-	-		-	-	△1	△61	△102	△112	△120

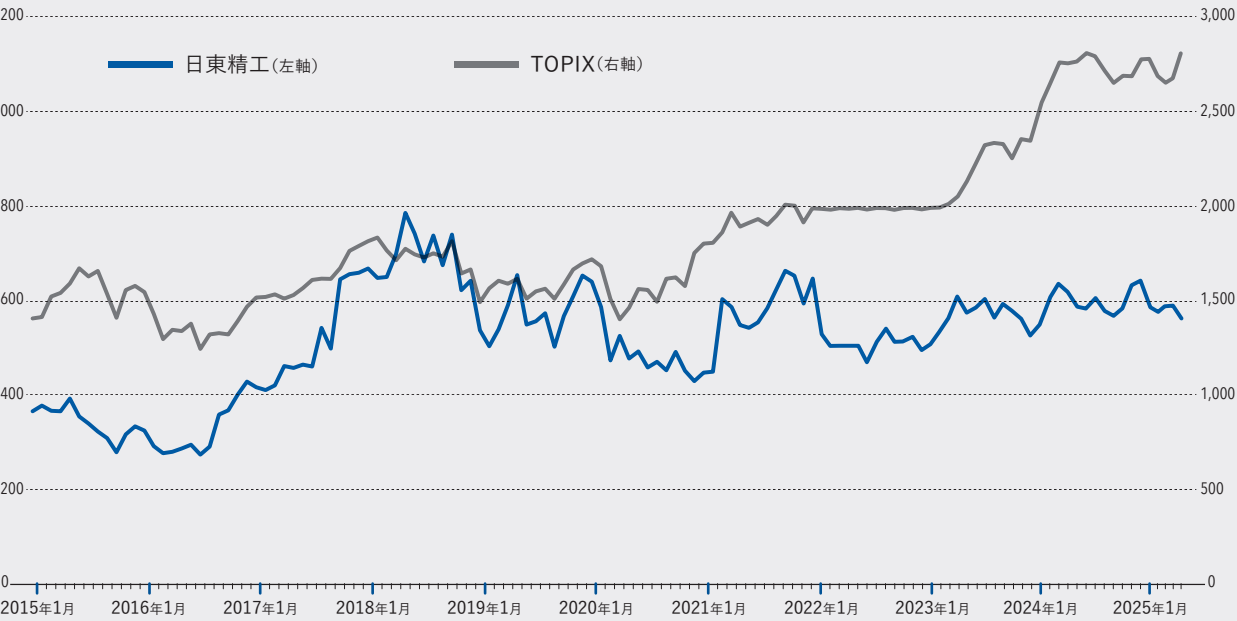
株式基本情報

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	7,995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（2015年1月～2025年5月）



株主・投資家との対話実績

	2022年	2023年	2024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	1	2	3
株主総会	1	1	1
従業員向け説明会	2	2	2

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)	4,373千株	11.86%
日東精工協友会	3,577千株	9.70%
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	3,475千株	9.43%
株式会社京都銀行	1,855千株	5.03%
株式会社三菱UFJ銀行	1,347千株	3.65%
日東精工従業員持株会	953千株	2.58%
三井住友信託銀行株式会社	675千株	1.83%
日本生命保険相互会社	619千株	1.68%
第一生命保険株式会社	600千株	1.62%
オリップ株式会社	600千株	1.62%
株式会社ユニタス	600千株	1.62%

(注) 1. 持株数の千株未満は切り捨てております。
2. 自己株式3,133千株を除いて計算しております。

国内グループ会社

事業 / ●ファスナー ▲産機 ■制御 ♥メディカル

製造

- ①日東精工株式会社 [●▲♥]
- ②日東公進株式会社 [●▲■]
- ③東洋圧造株式会社 [●]
- ④株式会社ニッセイ [●]
- 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 [●]

販売

- ⑪和光株式会社 [●▲■]
- ⑫松浦屋株式会社 [●▲]
- ⑬株式会社ピニング [●]

その他

- ⑭日東精工SWIMMY株式会社 (特例子会社)

グローバルネットワーク

事業 / ●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日東精工科技(浙江)有限公司 [●▲■]
販売 ③日東精工科技(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松浦屋香港有限公司 [●]
- 台湾 TAIWAN**
製造 ⑦旭和螺絲工業股份有限公司 [●▲]
- ベトナム VIETNAM**
販売 ⑧VIETNAM WACOH CO., LTD. [●]
- タイ THAILAND**
製造 ⑨NITTO SEIKO (THAILAND) CO., LTD. [●]
販売 ⑩THAI NITTO SEIKO MACHINERY CO., LTD. [▲■]
- マレーシア MALAYSIA**
製造 ⑪MALAYSIAN PRECISION MANUFACTURING SDN. BHD. [●▲]
- インドネシア INDONESIA**
製造 ⑫PT. NITTO ALAM INDONESIA [●]
⑬PT. NITTO ALAM INDONESIA BEKASI FACTORY [●]
販売 ⑭PT. INDONESIA NITTO SEIKO TRADING [●▲■]
- インド INDIA**
製造 ⑮VULCAN FORGE PRIVATE LIMITED [●]
⑯VULCAN FORGE PRIVATE LIMITED HARIDWAR FACTORY [●]
⑰VULCAN COLD FORGE PRIVATE LIMITED [●]
- アメリカ U.S.A.**
販売 ⑱NITTO SEIKO AMERICA CORPORATION [●▲■]
- ドイツ GERMANY**
販売 ⑲NITTOSEIKO ANALYTECH EUROPE GMBH [■]

