

2024年6月7日

各 位

会社名 日東工器株式会社  
代表者名 代表取締役社長 小形 明誠  
(コード番号 6151 東証プライム)  
問合せ責任者 常務執行役員 IR担当 野口 浩臣  
(TEL 03-3755-9970)

## 2024年3月期決算説明会および中期経営計画発表会書き起こし

この書き起こしは、2024年5月30日(木)に開催しました「2024年3月期決算説明会および中期経営計画発表会」の内容をまとめたものです。

なお、ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。

### 決算説明会および中期経営計画発表会 概要

開催場所 : Zoom ウェビナー  
開催日時 : 2024年5月30日(木) 15:30~16:30  
説明者 : 代表取締役社長 小形 明誠  
常務執行役員 IR担当 野口 浩臣  
執行役員 管理本部長 小野田 靖

### ご参考

- **決算説明会・中期経営計画発表会 (動画)**

<https://irp-system.net/presenter/?conts=01htbwnwsm50hbmsmk2dh1wew5>

(動画配信期間は2025年1月末迄)

- **「ログミーFinance 書き起こし」掲載**

「2024年3月期決算説明会および中期経営計画発表会」の発表内容について、ログミーFinanceにも掲載しております。

<https://finance.logmi.jp/articles/379832>



ログミー株式会社 (Sansan 株式会社グループ)

ログミーFinanceは、「すべての人にIRを開放する」をミッションに掲げ、企業と投資家を繋ぐIRテックイノベーターとして事業を展開しています。

決算説明会などIRイベントの内容を全文書き起こして公開し、IRとメディアの発信力を組み合わせることで、IR活動の量と質を高めるサポートをしてきました。IR活動における新たなアプローチ手法として利用企業が急増しており、掲載実績は1,500社を超えるファイナンスメディアになっております。

## エグゼクティブサマリー

### エグゼクティブサマリー



2024年3月期	<b>売上高 270億円（前期比-3.6%） 営業利益 29億円（前期比-19.3%）</b> <ul style="list-style-type: none"><li>売上高は主な事業である迅速流体継手事業のリチウムイオン電池の電解液向け製品および半導体向け製品の需要減少が主な要因、但し足元で半導体向け製品の需要は回復傾向。営業利益は減収および販管費の増加により減益</li><li>成長投資と株主還元を両立を図り、株主への一層の利益還元を遂行できるようにするため、自己株式の取得および消却を実施</li></ul>
2025年3月期計画	<b>売上高 282億円（前期比+4.3%） 営業利益 30億円（前期比+3.4%）</b> 増収増益を見込む <ul style="list-style-type: none"><li>引き合い件数が増えており、足元の業績は回復傾向。新製品発売も計画</li></ul>
株主還元	<b>2025年3月期の年間配当金は48円を予想</b> 株主還元基本方針：連結配当性向40%を目処
新中期経営計画	<b>中期経営計画2026(2024/4～2027/3)</b> <b>10年後の飛躍に向けて稼ぐ力を再構築</b> 収益構造の再点検と事業ポートフォリオの見直しを推進し、成長戦略と資本戦略の実行を通じてPBRの改善を進める

©Copyright NITTO KOHKI CO.,LTD.All rights reserved.

3

小形：日東工器株式会社代表取締役社長の小形明誠です。本日は、お忙しいところご参加いただき、ありがとうございます。それでは、2024年3月期決算、2025年3月期計画ならびに「中期経営計画2026」についてご説明します。

まずはエグゼクティブサマリーです。2024年3月期の売上高は約270億円、前期比3.6パーセントの減収、営業利益は約29億円、前期比19.3パーセントの減益となりました。2025年3月期の計画は、増収増益を見込んでおり、年間配当金は48円を計画しています。

また、3ヶ年の「中期経営計画2026」を公表しました。こちらについては、後ほどご説明します。

## 2024年3月期 連結業績

### 2024年3月期 連結業績



- 売上は、主力の迅速流体継手事業において、リチウムイオン電池の電解液向け製品および半導体向け製品の需要減少が大きく影響し前期比減収
- 利益においては主力事業における減収と経費（人件費）の増加が影響
- 特別利益は新工場用地取得による福島市からの助成金（147百万）と投資有価証券の売却（280百万）を計上、特別損失は新基幹システム関連費用の計上とリニア駆動ポンプ事業の減損損失

	23年3月期		24年3月期		増減額	増減率	ご参考（23年5月10日公表）	
	額	率	額	率			期初計画	達成率
売上高	28,091	-	<b>27,072</b>	-	-1,018	-3.6%	30,380	89.1%
売上原価	15,212	54.2%	14,469	53.4%	-743	-4.9%	-	-
売上総利益	12,878	45.8%	12,602	46.6%	-275	-2.1%	-	-
販売管理費	9,212	32.8%	9,643	35.6%	431	+4.7%	-	-
営業利益	3,665	13.1%	<b>2,958</b>	<b>10.9%</b>	-706	-19.3%	4,120	71.8%
経常利益	3,818	13.6%	<b>3,100</b>	<b>11.5%</b>	-718	-18.8%	4,230	73.3%
特別利益	-	-	427	1.6%	427	-	-	-
特別損失	-	-	604	2.2%	604	-	-	-
親会社に帰属する 当期純利益	2,625	9.3%	<b>2,050</b>	<b>7.6%</b>	-574	-21.9%	2,950	69.5%

©Copyright NITTO KOHKI CO.,LTD.All rights reserved.

5

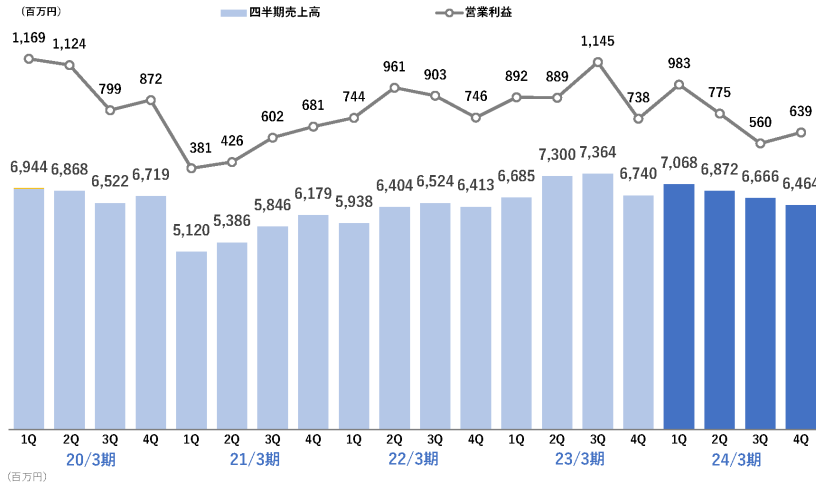
小野田：2024年3月期の決算概要についてご説明します。連結業績について、売上高は270億7,200万円で前期比3.6パーセントの減収、営業利益は29億5,800万円で前期比19.3パーセントの減益となりました。営業利益率は前期比2.2ポイント減少し、10.9パーセントとなりました。

主力である迅速流体継手事業の減収が大きく、前期比で減収減益となりました。特別利益には、新工場用地取得による福島市からの助成金と、投資有価証券の売却益を合わせて約4億円を計上しています。

特別損失は、新基幹システム関連費用の一部除却損とリニア駆動ポンプ事業の減損、合わせて約6億円を計上しています。

## 連結売上高／営業利益 四半期推移

連結売上高/営業利益 四半期推移



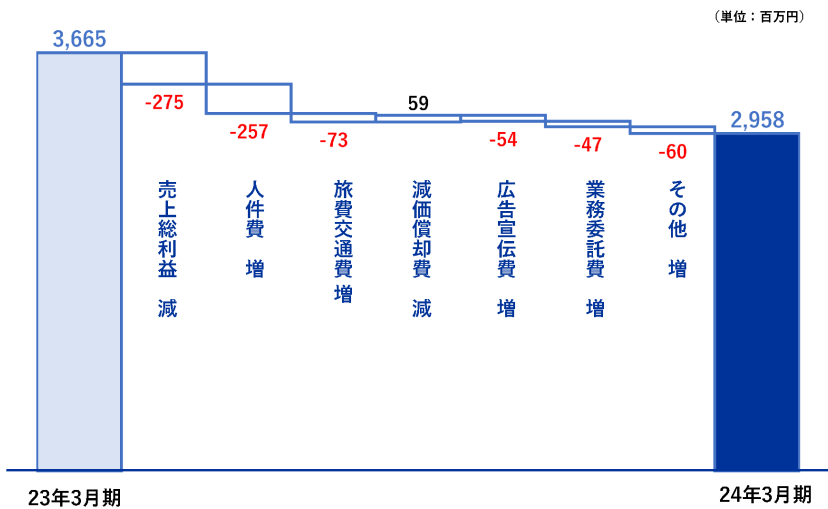
四半期	売上高	営業利益	営業利益率
20/3期	27,054	3,965	14.7%
21/3期	22,533	2,091	9.3%
22/3期	25,281	3,355	13.3%
23/3期	28,091	3,665	13.1%
24/3期	27,072	2,958	10.9%

©Copyright NITTO KOHKI CO.,LTD.All rights reserved.

連結売上高と営業利益の推移については、スライドに記載のとおりです。個別の要因については、セグメント別の業績でご説明します。

## 営業利益変動要因

営業利益変動要因



©Copyright NITTO KOHKI CO.,LTD.All rights reserved.

営業利益の変動要因についてご説明します。営業利益は減収及び販管費の増加により、合計で前年比7億700万円の減益となりました。こちらは、ベースアップによる人件費の増加や営業活動の活発化による広告宣伝費、旅費交通費の増加によるものです。



- 電解液・半導体向け製品の需要減により売上高は減少

6



営業利益は減収および販管費増により減益

### 【内訳】

- ベースアップ等により人件費が増加
- 営業活動の活発化により広告宣伝費、旅費交通費が増加

7

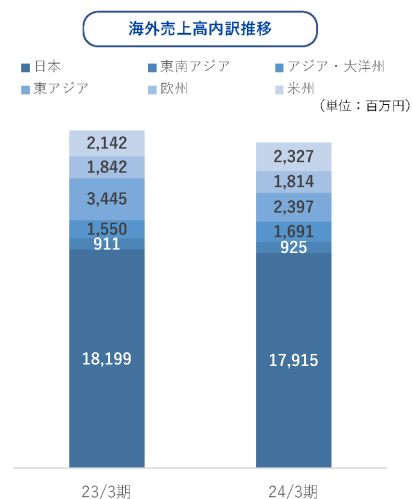
## 地域別売上実績

### 地域別売上実績



- 国内は前期比ほぼ横ばいで推移
- 海外は、東アジア（中国）において迅速流体継手の売上高が減少、米州、アジア・大洋州は前期比微増、欧州はブロワの売上高が減少し前期比微減

	23年3月期	24年3月期	増減率
(単位：百万円)			
国内	18,199	<b>17,915</b>	-1.6%
海外	9,891	<b>9,157</b>	-7.4%
海外比率	35.2%	<b>33.8%</b>	
米州	2,141	<b>2,327</b>	+8.7%
欧州	1,842	<b>1,814</b>	-1.5%
東アジア	3,445	<b>2,397</b>	-30.4%
アジア・大洋州	1,550	<b>1,691</b>	+9.1%
東南アジア	911	<b>925</b>	+1.6%



©Copyright NITTO KOHKI CO.,LTD.All rights reserved.

8

地域別売上実績です。国内は前期比 1.6 パーセントの減少、海外は前期比 7.4 パーセントの減少となりました。海外の減少は主に中国でのリチウムイオン電池の電解液用カプラの需要減少によるものです。

米州は迅速流体継手、機械工具、リニア駆動ポンプが好調なため、前年比 8.7 パーセントの増収となりました。欧州ではブロワの売上が減少しています。

## 為替の営業利益に与える影響

### 為替の営業利益に与える影響

(単位：円)	23年3月期 実績	24年3月期 実績	25年3月期 計画	通貨別 営業利益に対する影響額 (百万円)
USドル	132.70	<b>141.83</b>	150.00	USドル 109
ユーロ	141.47	<b>157.12</b>	160.00	ユーロ 54
英ポンド	160.00	<b>180.68</b>	185.00	英ポンド 15
豪ドル	89.57	<b>96.94</b>	96.00	豪ドル 6
タイパーツ	3.80	<b>4.13</b>	4.00	タイパーツ -194
				合計 -8



- 主な為替の差損の要因はタイパーツの仕入れ価格の高騰

©Copyright NITTO KOHKI CO.,LTD.All rights reserved.

9

為替の営業利益に与える影響についてご説明します。当社では、タイで生産し日本へ輸入する製品と、日本で生産し海外へ輸出する製品があります。円安の影響により、タイパーツの仕入れ価格の高騰で差損が出たものの、海外へ輸出する製品の販売により利益が出ており、前期比マイナス 800 万円となりました。

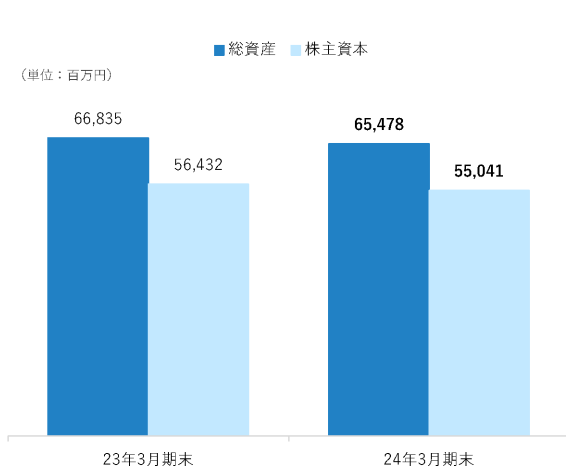
## 貸借対照表サマリー

### 貸借対照表サマリー



#### 自己資本比率は87.9%と財務健全性を維持

- ・ 総資産：現預金、有価証券などの減少により、総資産は前期末から14億円減少
- ・ 負債：前期末から9億円の減少



	23年3月期末	24年3月期末	増減額
流動資産	48,933	43,087	-5,845
現金及び預金	26,925	25,157	-1,768
有価証券	4,899	-	-4,899
棚卸資産	9,153	10,114	961
固定資産	17,901	22,390	4,489
資産合計	66,835	65,478	-1,356
流動負債	4,403	3,570	-833
固定負債	4,460	4,321	-138
負債合計	8,863	7,891	-972
株主資本合計	56,432	55,041	-1,391
純資産	57,971	57,587	-384
負債純資産合計	66,835	65,478	-1,356

©Copyright NITTO KOHKI CO.,LTD.All rights reserved.

10

貸借対照表です。自己資本比率は 87.9 パーセントとなっています。詳細はスライドのとおりです。

## 連結キャッシュ・フロー

### 連結キャッシュ・フロー



#### 将来的な成長のための投資を実行

(単位：百万円)

	23年3月期	24年3月期	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	2,299	2,307	8
投資活動による キャッシュ・フロー	4,652	-333	-4,319
財務活動による キャッシュ・フロー	-1,498	-3,740	-2,241
現金及び現金同等物 の期末残高	20,403	18,805	-1,598

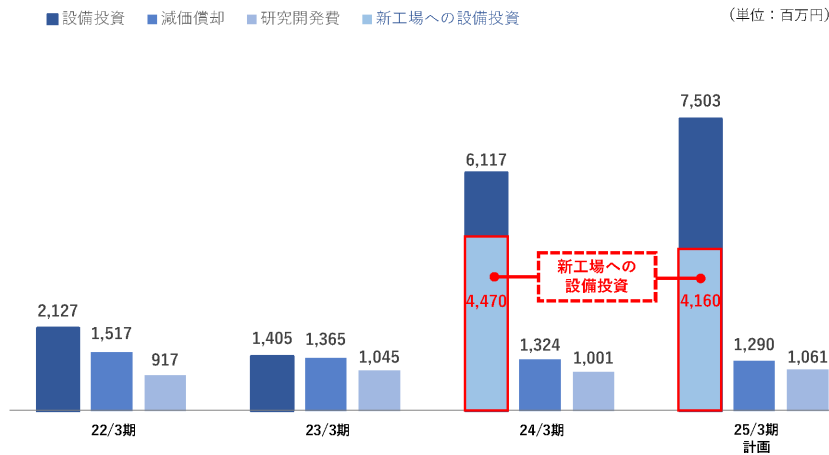
©Copyright NITTO KOHKI CO.,LTD.All rights reserved.

11

連結キャッシュ・フローについては、スライドに記載のとおりです。

## 設備投資

### 設備投資



新工場建設、工場の自動化推進、生産効率の向上、  
新製品開発に向けた投資を継続



- 24/3期以降は、新工場投資、基幹システム刷新等、成長投資を実行
- 新工場への投資額が24/3期は44億円、25/3期(計画)は41億円を占める

©Copyright NITTO KOHKI CO.,LTD.All rights reserved.

12

設備投資については、2023年3月期と2024年3月期の金額が大きくなっています。いずれも、40億円から45億円が2025年6月に操業予定の新工場への投資額となります。新工場以外では、各工場の自動化推進、生産効率の向上、新製品開発に向けた投資を継続していきます。



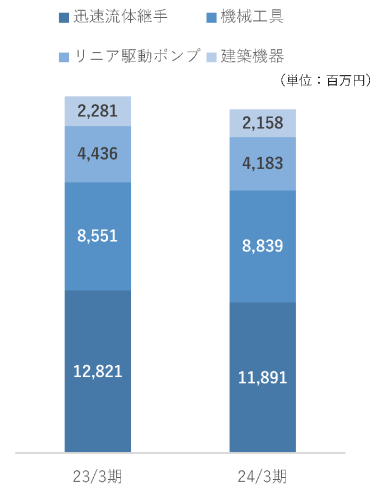
## セグメント別売上高

### セグメント別売上高



- 売上高については、機械工具以外は前期比減、期初計画に対して未達
- 営業利益については全ての事業において前期比減

(単位：百万円)	23年3月期	24年3月期	増減率	ご参考 (23年5月10日公表)	
				計画	達成率
売上高	28,091	27,072	-3.6%	30,380	89.1%
迅速流体継手	12,821	11,891	-7.3%	13,824	86.0%
機械工具	8,551	8,839	+3.4%	8,941	98.9%
リニア駆動ポンプ	4,436	4,183	-5.7%	5,121	81.7%
建築機器	2,281	2,158	-5.4%	2,494	86.5%
営業利益	3,665	2,958	-19.3%	4,120	71.8%
迅速流体継手	3,215	2,640	-17.9%	—	—
機械工具	630	575	-8.8%	—	—
リニア駆動ポンプ	-200	-200	—	—	—
建築機器	20	-56	—	—	—



©Copyright NITTO KOHKI CO.,LTD.All rights reserved.

13

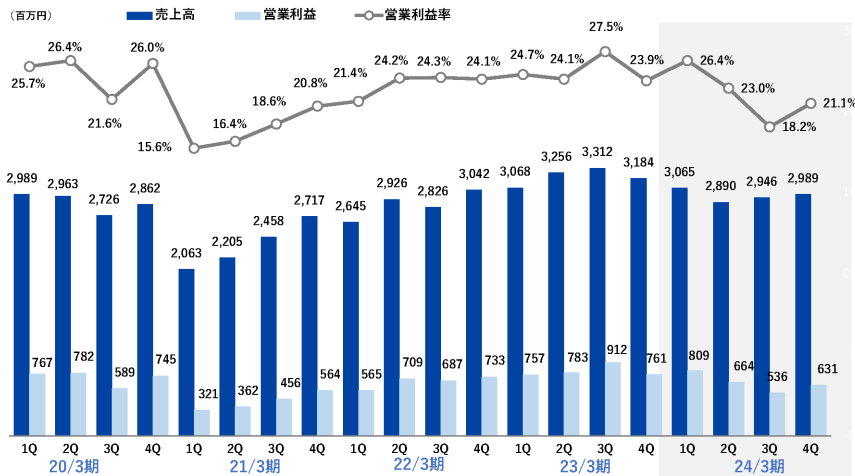
製品セグメント別の売上高です。機械工具事業はコロナ禍で制限されていた対面営業の再開により、前期比で増収となりました。

しかし、主力である迅速流体継手が売上高・営業利益ともに減少しました。その影響は、半導体向けの需要回復の遅れと、リチウムイオン電池の電解液向け製品の需要減少によるものです。

## 迅速流体継手事業 四半期業績推移

### 迅速流体継手事業 四半期業績推移

(単位：百万円)	23/3期累計	24/3期累計	増減率
売上高	12,821	11,891	-7.3%
営業利益	3,215	2,640	-17.9%
営業利益率	25.1%	22.2%	-2.9pt



©Copyright NITTO KOHKI CO.,LTD.All rights reserved.



- リチウムイオン電池の電解液向け製品および半導体向け製品の需要減少が業績に大きく影響
- 前期比減収減益となるが、営業利益率は通期で20%台を維持

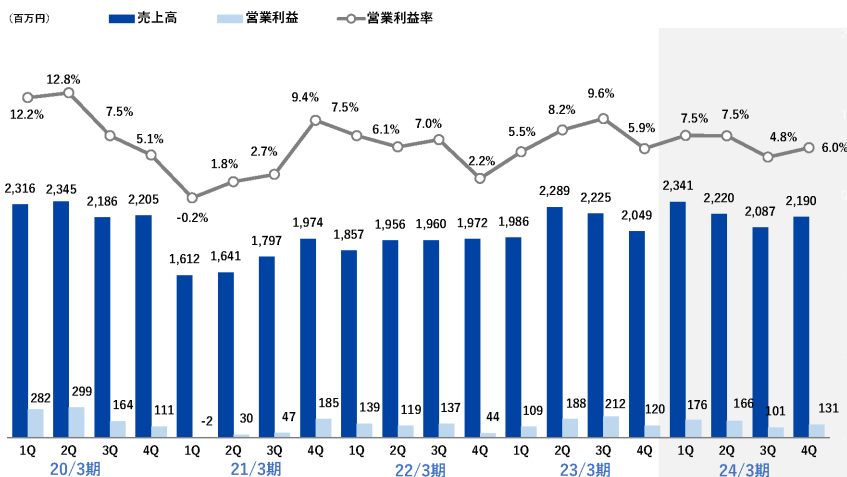
14

セグメントごとの業績推移をご説明します。まず、迅速流体継手事業については、先ほどご説明したとおり、減収減益となりました。ただし、半導体向けの製品の需要には底打ち感が見られます。

## 機械工具事業 四半期業績推移

### 機械工具事業 四半期業績推移

(単位：百万円)	23/3期累計	24/3期累計	増減率
売上高	8,551	8,839	+3.4%
営業利益	630	575	-8.8%
営業利益率	7.4%	6.5%	-0.9pt



©Copyright NITTO KOHKI CO.,LTD.All rights reserved.



- 対面営業を再開できたことで国内外の売上げが回復基調
- 営業強化のため経費が増加、それらのコストを吸収できず、営業利益は前期比減

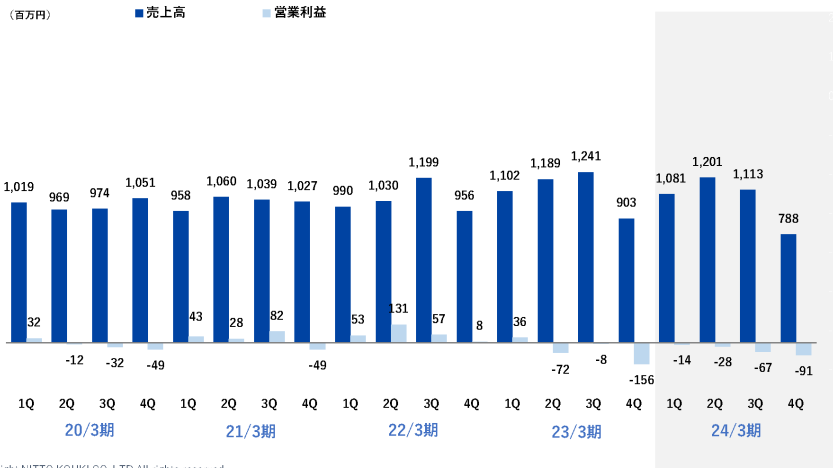
15

機械工具事業は、先ほどご説明したとおり、対面営業の再開により回復基調にあります。

## リニア駆動ポンプ事業 四半期業績推移

### リニア駆動ポンプ事業 四半期業績推移

(単位：百万円)	23/3期累計	24/3期累計	増減率
売上高	4,436	4,183	-5.7%
営業利益	-200	-200	—
営業利益率	—	—	—



©Copyright NITTO KOHKI CO.,LTD.All rights reserved.



- 23/3期の価格改定前の駆け込み需要の影響により国内外とも受注減少
- 減収およびタイパーツ高など為替の影響により営業損失を計上

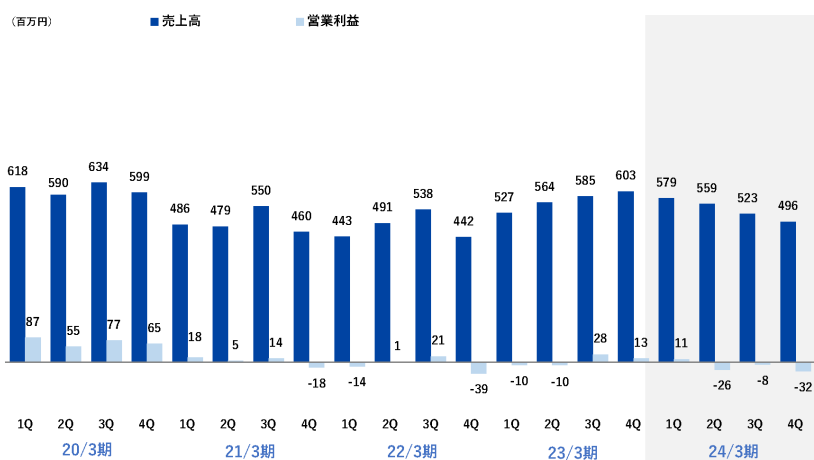
16

リニア駆動ポンプ事業では、2023年3月期の価格改定前の駆け込み需要の影響と、欧州におけるブロワの需要が減少しました。営業利益は減収およびタイパーツ高など為替の影響により、2億円の損失を計上しました。

## 建築機器事業 四半期業績推移

### 建築機器事業 四半期業績推移

(単位：百万円)	23/3期累計	24/3期累計	増減率
売上高	2,281	2,158	-5.4%
営業利益	20	-56	—
営業利益率	0.9%	—	—



©Copyright NITTO KOHKI CO.,LTD.All rights reserved.



- 建設業界での資材高騰および人材不足の影響による大型物件の中止や遅延が多く、業績に影響
- 減収および原材料費高騰により営業損失を計上

17

建築機器事業では、資材高騰、人手不足による大型物件の中止や遅延が影響し、営業利益は5,600万円の損失を計上しました。

## 2025年3月期 業績計画（連結）

### 2025年3月期 業績計画（連結）

引き合い件数が増えており、足元の業績は回復傾向。新製品発売も計画

(単位：百万円)	24年3月期 実績	25年3月期 予想	増減率
売上高	27,072	28,240	+4.3%
迅速流体継手	11,891	12,480	+5.0%
機械工具	8,839	9,190	+4.0%
リニア駆動ポンプ	4,183	4,350	+4.0%
建築機器	2,158	2,220	+2.9%
営業利益	2,958	3,060	+3.4%
営業利益率	10.9%	10.8%	-0.1pt
経常利益	3,100	3,160	+1.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,050	2,220	+8.3%



売上高 前期比 +4.3%

営業利益 前期比 +3.4%

- 迅速流体継手は、半導体関連の需要は回復傾向、自動車業界や新分野の設備投資需要を着実に取り込む
- 機械工具は、新製品による営業活動の活性化を見込む
- リニア駆動ポンプは、組み込み用ポンプと新製品による売上回復を見込む
- 建築機器事業は、建築以外の新規需要を開拓

©Copyright NITTO KOHKI CO.,LTD.All rights reserved.

19

小形：2025年3月期通期業績計画をご説明します。足元の業績は回復傾向にあり、前期より各セグメントにおいて新製品を発売していることもあり、売上増加を見込んでいます。

迅速流体継手事業については、一部の半導体装置メーカーでは発注が出てきており、回復傾向です。また、自動車業界や新分野の設備投資需要を着実に取り込みます。

機械工具事業は、新製品の発売による営業活動の活発化で、売上増加を見込んでいます。

リニア駆動ポンプ事業は、組み込み用ポンプと新製品による売上回復を見込んでいます。

建築機器事業は、他社からの切り替えや建築以外の新規需要を開拓します。

# 株主還元

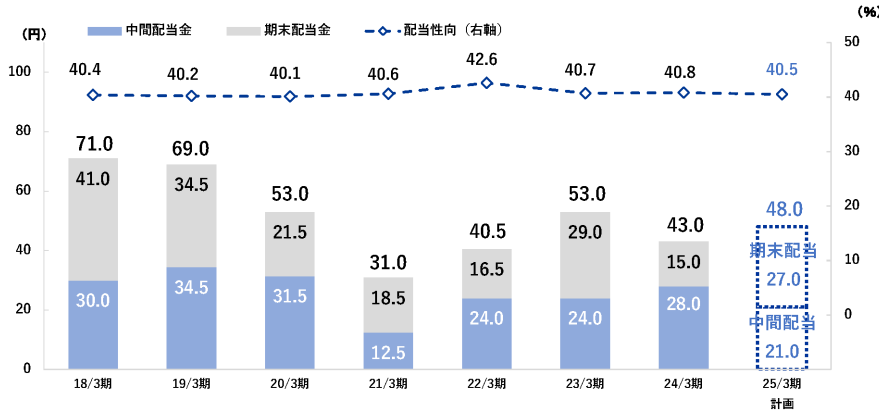
## 株主還元

### 総還元性向

18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期予想
40.4%	40.2%	87.3%	84.1%	42.6%	54.9%	153.2%	59.5% ※

※2024年5月9日時点での想定値

### 配当推移



©Copyright NITTO KOHKI CO.,LTD.All rights reserved.



### 【株主還元基本方針】 連結配当性向40%を目標

- 経済情勢、株価等を総合的に勘案し、2024年2月6日より自社株買いを実施。4月19日までに104万株、総額2,099百万円で取得終了
- 5月21日に104万株を消却

株主還元の基本方針として、連結配当性向 40 パーセントを目標としています。2024 年 3 月期の年間配当金は 1 株あたり 43 円となりました。なお、2024 年 3 月期は約 23 億円の自社株式取得を実施しました。



## 中期経営計画2026(2024/4~2027/3)

~10年後の飛躍に向けて稼ぐ力を再構築~

日東工器株式会社

東証プライム：6151

技術で、人を想う。



### 中期経営計画2023 振り返り

実績振り返り	.....	4
重要施策振り返りにより洗い出された中期経営計画2026への課題	.....	5
脱炭素社会・新エネルギー分野の新規開拓	.....	6
新しい生産体制の構築	.....	7

### CONTENTS 中期経営計画2026

サマリー	.....	9
事業環境と取り組みテーマ	.....	10~12
業績目標とセグメント別売上	.....	13~15
基本戦略	.....	16~22
キャッシュアロケーションと株主還元	.....	23~25
資本コストと株価を意識した経営の実現	.....	26~28

©Copyright NITTO KOHKI CO.,LTD.All rights reserved.

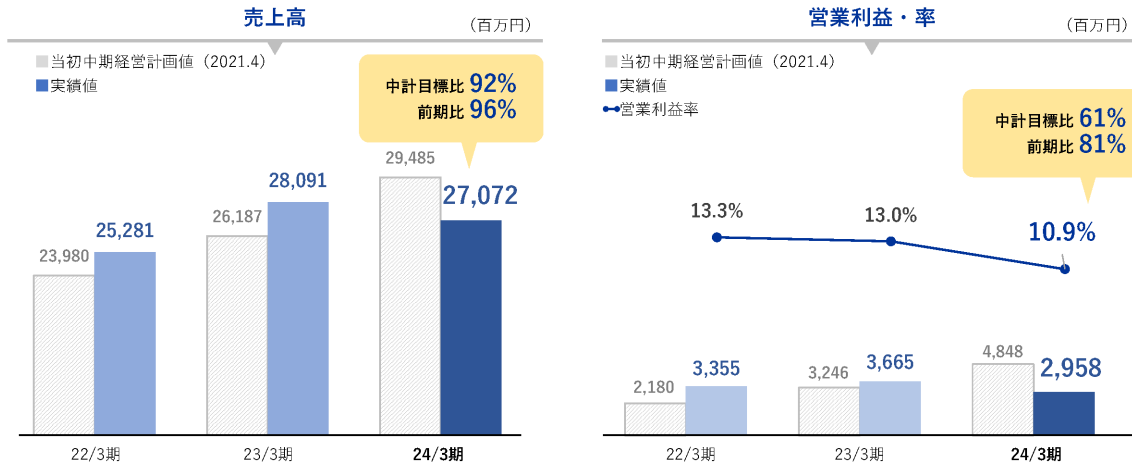
「中期経営計画 2026」についてご説明します。  
当社は、2024年4月を起点とする3ヶ年の経営計画「中期経営計画 2026」を発表しました。

## 中期経営計画 2023 実績振り返り

### 中期経営計画2023 実績振り返り



- 22/3期、23/3期の業績は、主力事業である迅速流体継手事業が好調に推移し、当初中期経営計画数値を上回り着地
- 24/3期は、半導体の需要回復の遅れと、中国におけるリチウムイオン電池の電解液用迅速流体継手の需要減少による減収が全体業績に影響し計画未達。ただし、半導体に関しては足元回復傾向
- 営業利益は原材料費高騰の他、将来成長に必要な人件費増やコロナ後の対面営業強化費用増等により販管費が上昇するも、製品値上げ効果等もあり10%台を維持



4

まず、「中期経営計画 2023」の振り返りです。実績を振り返ると、ご覧のとおり、1年目、2年目については、売上高・利益ともに中期経営計画目標値を上回る数値で業績を伸ばしていました。

しかしながら、最終年度となる 2024 年 3 月期については、迅速流体継手事業の減収が影響し、中期経営計画目標値に対して、売上高、営業利益率ともに計画未達に終わりました。

この3ヶ年の累計で見ると、売上高については中期経営計画対比で 101 パーセントと目標を達成しましたが、営業利益については中期経営計画対比で 97 パーセントと目標未達に終わっています。

## 重要施策振り返りにより洗い出された中期経営計画 2026 への課題

### 重要施策振り返りにより洗い出された中期経営計画2026への課題



基本方針	施策	結果	中期経営計画2026への課題
新製品・新規事業の開拓	<ul style="list-style-type: none"> <li>自動化、高機能・高付加価値製品の開発とシリーズ拡充</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新製品発売投入の遅れ</li> <li>自動化対応製品シリーズ開発中</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 自動化・省力化、環境対応製品の積極展開</li> <li>✓ 水素用迅速流体継手を中心にエネルギー関連事業を強化</li> <li>✓ 10年後を見据えた新規事業の創出</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>脱炭素社会・新エネルギー分野の新規開拓</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>水素燃料関連市場向け迅速流体継手シリーズの拡充</li> </ul>	
ニューノーマルにおけるあらたな事業戦略の確立	<ul style="list-style-type: none"> <li>&lt;国内事業&gt;</li> <li>日東工器グループのネットワークを駆使した販売網の展開</li> <li>新分野・新ニーズの開拓</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>周辺機器メーカーとの協業開始、新製品発売</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 海外戦略の強化</li> <li>✓ エリア別戦略の推進</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>&lt;海外事業&gt;</li> <li>海外でのブランド認知向上</li> <li>海外における新規販売チャネル開拓</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>エリア別戦略の進化</li> </ul>	
新しい生産体制の構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>生産体制の最適化</li> <li>購買の合理化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>東北日東工器新工場稼働に向けた国内2工場の統合（白河、山形）</li> <li>部品調達難、原材料価格高騰</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 東北日東工器新工場安定稼働</li> <li>✓ 納期改善と原価低減による収益性向上</li> </ul>
組織体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>ITシステムによる業務合理化と付加価値向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新基幹システム構築中</li> <li>IT人材の育成推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 人材とDX投資の融合による企業価値向上</li> </ul>
「社会への貢献」と事業活動の両立	<ul style="list-style-type: none"> <li>省力・省人化技術で更なる経営の推進と社会貢献</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>サステナビリティ基本方針制定</li> <li>マテリアリティ制定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ サステナビリティ経営の実践</li> <li>✓ 資本効率の向上</li> </ul>

© Copyright NITTO KOHKI CO., LTD. All rights reserved.

5

利益目標の達成には至りませんでした。前回の「中期経営計画 2023」で掲げた5つの基本方針と、その方針に基づく重要施策は、長期的な経営や事業環境の変化に影響されない企業を目指すための基盤作りとして必要な取り組みであったと認識しています。

スライドは前回の「中期経営計画 2023」で掲げた5つの基本方針と重要施策、その結果の振り返りです。この3年間で達成した結果について2点ご説明します。



需要拡大に向け、燃料電池車用（FCV）以外にも製品ラインナップを拡充、営業活動を強化

日本初の燃料電池車（FCV）に搭載  
高圧水素充てん用 迅速流体継手を開発（2002年）

高圧水素充てんノズル「HHVカプラ 70MPa / 35MPa」



水素ステーションに設置され、  
燃料電池自動車に高圧水素を充てん

トヨタ  
新型MIRAI  
採用



製品ラインナップ拡充により、水素社会の実現に貢献してまいります

様々なモビリティ、  
定置式/移動式燃料電池への水素充てん

FCフォークリフトや  
水素FC船への水素充てん

1 点目は、脱炭素社会の実現に向けて、燃料電池自動車用のカプラを開発しました。トヨタ自動車の「MIRAI」には、2 世代にわたり採用されています。今後も製品ラインナップを拡充し、自動車用の他にも FC フォークリフトや水素 FC 船など、モビリティ需要拡大を目指していきます。

## 新しい生産体制の構築 成長投資の実行

新しい生産体制の構築

成長投資の実行



### 今後の需要拡大に対応可能な生産体制を整備

2025年6月  
操業開始

福島おおぞらインター工業団地内に、  
約2万8,000㎡の用地を取得、新工場を建設

- 白河日東工器（白河市）メドテック（山形市）を統合し新工場に集約。名称は「東北日東工器株式会社」とする
- 日東工器グループの全製品を生産できるマルチ工場
- 最新設備の導入による生産の省力・省人化、効率化
- 安定的な供給体制の整備と売上収益向上を目指す



用地（所在地）	福島県福島市大笹生室ノ下1-1ほか
事業内容	機械工具、電動ドライバ「デルボ」、建築機器（ドアクローザ）、迅速流体継手「カブラ」、小型ポンプの製造
新工場操業開始	2025年6月
投資額	約160億円

©Copyright NITTO KOHKI CO.,LTD.All rights reserved.

7

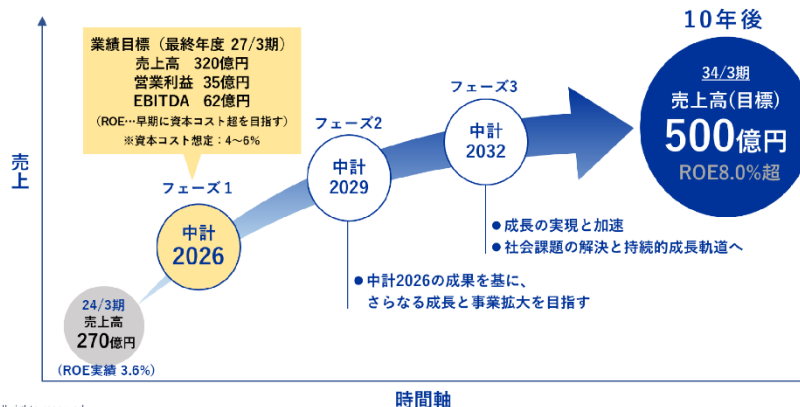
2点目は、新工場です。新工場の稼働に向け、2024年3月1日をもって白河日東工器株式会社と株式会社メドテックを合併し、東北日東工器としました。

昨年10月に福島市に建屋を着工し、操業は2025年6月を予定しています。東北日東工器では、機械工具・建築機器の生産だけでなく、将来的には迅速流体継手やリニア駆動ポンプなども生産していく予定です。

10年後の飛躍（ありたい姿の実現）に向けて稼ぐ力を再構築

中期経営計画2026の主なポイント

1. 収益力の強化と成長領域への投資拡大（水素・新エネルギー関連強化/自動省力化・環境対応製品/海外戦略強化）
2. 生産体制の最適化とコスト競争力強化（国内新工場稼働/グローバル生産体制の見直し/他社提携・M&A検討）
3. 持続的成長実現に向けた経営基盤構築（基幹システム刷新/DX化推進/サステナビリティ経営）



©Copyright NITTO KOHKI CO.,LTD.All rights reserved.

前回の「中期経営計画 2023」を振り返り、データをもとに現状の課題を洗い出し、それを新たな「中期経営計画 2026」に反映させ、戦略を策定しました。スライドは、今回の「中期経営計画 2026」のサマリーです。まず中期経営計画のメインテーマとして、「10年後の飛躍に向けて稼ぐ力の再構築」を掲げました。

当社は10年後のありたい姿として、売上高500億円規模の会社への成長を描いています。これから10年間で、約2倍に成長するイメージです。これは非常に大きなチャレンジで、高い目標設定だと認識しています。

次に、今回の「中期経営計画 2026」の主なポイントについてご説明します。1つ目のポイントは、収益力の強化と成長領域への投資拡大です。水素・新エネルギー関連の製品開発強化を図り、かつ海外市場の開拓も強化します。

2つ目のポイントは、生産体制の最適化とコスト競争力の強化です。新工場の稼働に合わせて、グループ全体で生産体制の見直しを行い、生産とコストの最適化を進めます。

3つ目のポイントは、持続的成長実現に向けた経営基盤構築です。新基幹システムの構築に加えて、人材育成も含めた社内のDX化を推進していきます。また、サステナビリティ経営の実現に向けて、2024年度に、当社として初めて統合報告書を作成し、開示を行います。

このような取り組みを重ねることで、「中期経営計画 2026」の最終年度においては、売上高320億円、営業利益35億円、EBITDA62億円を目指します。

環境問題	<p><b>カーボンニュートラルの達成目標：2050年までに温室効果ガスの排出0へ削減</b></p> <p><b>脱炭素化</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●再エネの普及による風力・太陽光・蓄電池・地熱産業の成長</li> <li>●水素をはじめとする新エネルギー事業の拡大                     <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ 輸送、製造工程などの関連需要の拡大</li> <li>⇒ FCVやEVなどのGHG排出量削減に寄与する製品ニーズの増加</li> <li>⇒ EV市場の拡大に伴い車載用蓄電池市場の拡大</li> </ul> </li> </ul>
	<p><b>脱炭素化のための電化の促進</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●電力需要の増加による省エネ関連産業の成長                     <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ 電化、水素化、蓄電池（リチウムイオン電池から全固体電池移行）活用</li> <li>⇒ 消費電力低減に寄与する製品ニーズの増加</li> </ul> </li> <li>●半導体・情報通信産業の成長                     <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ データセンターの増加、電子機器の冷却需要（空冷から水冷への流れが加速）の増加</li> </ul> </li> </ul>
人口減少問題	<p><b>日本の総人口推計：2070年には総人口が8,700万人に減少し、65歳以上は全人口の約39%</b></p> <p><b>人手不足の深刻化</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●労働生産性の向上のためのAI、IoT活用の推進</li> <li>●女性や高齢者の労働市場参加の促進、外国人労働者の増加                     <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ 新たな省力・省人化ニーズの増加</li> <li>⇒ 省力・省人化製品の需要が増加</li> </ul> </li> <li>●国内生産現場での自動化、省力・省人化の推進                     <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ ロボット技術の進展、自動化対応機器、省力・省人化機器の需要増加</li> </ul> </li> </ul>
	<p><b>国内需要の縮小</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●需要量の減少を補う、高付加価値・新需要による総需要の拡大                     <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ 高品質、安全性の高い製品需要の増加</li> </ul> </li> <li>●人口増加地域が新興市場として台頭                     <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ グローバルサウスなど海外市場への販売拡大</li> </ul> </li> </ul>

©Copyright NITTO KOHKI CO.,LTD.All rights reserved.

「中期経営計画 2026」の詳細について、ご説明します。

「中期経営計画 2026」の策定にあたり、当社を取り巻く事業環境について整理しました。事業環境に大きく関わるのは、環境問題と人口減少問題です。環境問題では脱炭素化、人口減少問題では人手不足の深刻化、国内需要の縮小があると考えられます。どちらも、省力・省人化機器を事業の柱とします。

当社に大きく関係する問題であり、これを解決するための有効な施策を打ち出せるかどうか、中期経営計画達成におけるポイントになると認識しています。

## 中期経営計画 2026 取り組みテーマ

### 中期経営計画2026 取り組みテーマ



	取り組みテーマ	主要施策
1	水素用迅速流体継手を中心にエネルギー関連事業を強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ エネルギー市場動向をより深掘りした研究開発・販売戦略の遂行</li> <li>✓ 水素用迅速流体継手の高機能化とラインナップ拡充</li> </ul>
2	自動化・省力化、環境対応製品の積極展開	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 環境認証商品、自動機・ロボット搭載ツールのラインナップ拡充</li> <li>✓ 地域協力店ネットワークの確立</li> <li>✓ 専門知識を有する人材の育成、積極雇用</li> </ul>
3	10年後を見据えた新規事業の創出	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 既存事業ポートフォリオを多方面からの見直し</li> <li>✓ 研究、事業提携への積極投資、M&amp;Aの検討</li> </ul>
4	海外戦略の強化 (地域特化戦略の推進)	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 欧米市場でのハイエンド需要深掘り</li> <li>✓ 新興市場における販売チャネルの拡大と多様化</li> </ul>
5	納期改善と原価低減による収益性向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 新工場稼働を契機とする生産体制見直し</li> </ul>
6	人材とDX投資の融合による企業価値向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 安心して働ける労働環境整備</li> <li>✓ 多様な人材の活躍による企業価値向上</li> </ul>
7	資本効率の向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ROE改善に向けた各種施策を幅広く実行</li> </ul>

©Copyright NITTO KOHKI CO.,LTD.All rights reserved.

12

「中期経営計画 2026」における、主な取り組みテーマとその主要施策です。1つ目は、水素迅速流体継手を中心とした、エネルギー関連事業の強化です。主に、エネルギー市場に対する研究開発・販売戦略を遂行します。

2つ目は、自動化・省力化、環境対応製品の積極展開です。関連製品ラインナップを拡充し、販売網の充実、人材育成も図ります。

3つ目は、10年後を見据えた新規事業の創出です。既存の事業ポートフォリオを見直し、研究開発、事業提携への積極投資を行い、M&Aも積極的に検討します。

4つ目は、海外戦略の強化、地域特化戦略の推進です。欧米市場では、ハイエンド需要を深掘りします。インドをはじめとする新興市場では、販売網の拡大に注力します。

5つ目は、納期改善と原価低減による収益性向上です。2工場の統合、新工場稼働を契機とする生産体制見直しを行います。

6つ目は、人材とDX投資の融合による企業価値向上です。DX導入等により、人材や働き方に関わる環境は、近年大きく様変わりしています。各施策に取り組んでいきます。

7つ目は資本効率の向上です。ROE改善に向けた各種施策を幅広く実行していきます。

以上の7つのテーマに取り組めます。

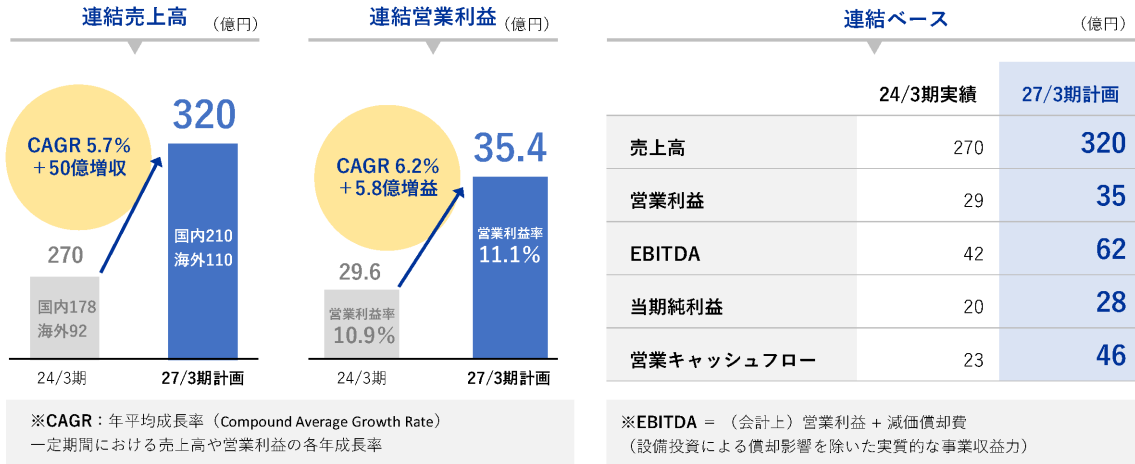
## 中期経営計画 2026 業績目標

### 中期経営計画2026 業績目標



当中計期間を更なる成長に向けた“基盤固めの時期”と位置づけ、企業価値の再創造に取り組む

#### 中期経営計画2026 業績目標（最終年度 27/3期）



©Copyright NITTO KOHKI CO.,LTD.All rights reserved.

14

業績目標をご説明します。「中期経営計画 2026」の最終年度である 2027 年 3 月期の業績目標は、先ほどご説明のとおり売上高が 320 億円、営業利益が 35 億円です。2024 年 3 月期の数字と比較すると、売上高には約 50 億円の増収、年平均成長率（CAGR）は 5.7 パーセント、営業利益は約 5 億 8,000 万円の増益、年平均成長率は 6.2 パーセントとなっています。

利益計画については、新工場や新基幹システム構築等の減価償却費の負担増を織り込んだ計画となっています。その減価償却の影響を除いた EBITDA は 62 億円で、2024 年 3 月期の 42 億円に対して約 20 億円の増益を見込んでいます。

## 中期経営計画 2026 セグメント別売上

### 中期経営計画2026 セグメント別売上



迅速流体継手事業、機械工具事業については、基盤事業・成長事業と位置づけ、中長期的な事業成長と貢献利益の拡大を目指す。他社提携・M&Aによるインオーガニック成長に積極的に取り組む

(億円)


売上高	24/3期 実績	27/3期 計画	増減	増減率
迅速流体継手事業	118	145	+27	+22.8%
機械工具事業	88	100	+12	+13.6%
リニア駆動ポンプ事業	42	50	+8	+19.0%
建築機器事業	22	25	+3	+13.6%
売上高合計	270	320	+50	+18.5%

©Copyright NITTO KOHKI CO.,LTD.All rights reserved.

15


4 セグメントの成長戦略についてポイントをご説明します。連結売上高は、「中期経営計画 2026」最終年度において 320 億円を計画しています。内訳として、迅速流体継手事業で 145 億円、機械工具事業で 100 億円、リニア駆動ポンプ事業で 50 億円、建築機器事業で 25 億円の構成となっています。

迅速流体継手事業、機械工具事業については、基盤事業・成長事業と位置づけ、中長期的な事業成長と貢献利益の拡大を目指します。また、他社との提携・M&A によるインオーガニック成長にも積極的に取り組む予定です。



### 市場戦略

- 国内市場**
  - ・ 新需要・新製品開発（全セグメント）
  - ・ 環境対応ビジネスの着手（全セグメント）
  - ・ 顧客の自動化への貢献（全セグメント）
  - ・ 販売チャネルの拡大
  - ・ 連携するパートナーの発掘
- 海外市場**
  - ・ 海外事業価値拡大に向けた取り組み（伝統市場）ハイエンド需要の深掘り（新興市場）販売チャネルの拡大と多様化
  - ・ Nitto Kohkiブランド力の向上
  - ・ M & A シーズ、連携パートナーの発掘
  - ・ 国内外人材ボーダレス育成



### 商品戦略

- 商品**（迅速流体継手・機械工具）自動化、環境対応商品を展開（リニア駆動ポンプ）機器組込用単品ポンプで医療、食品業界、省エネルギー用途開拓（建築機器）新用途、新マーケット開拓
- 業界**
  - ・ 主要産業・成長産業を継続的に攻める
  - ・ 水素を含む新エネルギーの拡大を計る
  - ・ 脱炭素ビジネスを拡大

©Copyright NITTO KOHKI CO.,LTD.All rights reserved.

17

基本戦略についてご説明します。まずは市場戦略ですが、国内市場は全セグメントで新需要・新製品の開発、環境対応ビジネスの着手、顧客の自動化への貢献が主な戦略となります。海外市場は、先ほどご説明した欧米市場とインドをはじめとする新興市場に対する戦略に加え、海外におけるブランド力の向上、M&A、技術・販売パートナーの模索を行います。

商品戦略として、迅速流体継手・機械工具では、自動化及び環境対応商品を積極展開します。リニア駆動ポンプは、機器組み込み用ポンプで医療、食品業界、省エネ用途の開拓を行います。建築機器は、新用途、新マーケット開拓を進めていきます。

業界戦略としては、主要産業、成長産業を継続的に攻める基調は変わりませんが、水素を含む新エネルギー、脱炭素ビジネスを大きく拡大していきます。



### DX戦略

経営と業務の合理化

- 基幹システムの立ち上げ
- 情報セキュリティの強化
- IT推進人材の育成

生産のイノベーション

- 生産工程の自動化・省人化、見える化
- 技術ノウハウのデジタル化
- IT推進人材の育成

### 人材戦略

安心安全で、心身ともに健康的に働ける環境整備

- 総合健康リスクへの取り組みとして健康サポート環境構築
- 従業員満足度の向上
- スキルの見える化と能力発揮によるモチベーション向上

挑戦に向けた人的資本投資

- 先端技術分野開発、販売や海外事業拡大のための専門人材獲得
- 各種研修の見直しおよびリスキングの充実
- 多様な人材の活躍による企業価値向上

©Copyright NITTO KOHKI CO.,LTD.All rights reserved.

DX 戦略と人材戦略です。DX 戦略では、経営と業務の合理化として、新基幹システムの立ち上げ、情報セキュリティの強化、IT 推進人材の育成を行います。

また生産のイノベーションとして、生産工程の自動化・省人化、見える化、技術ノウハウのデジタル化、IT 推進人材の育成に取り組みます。

人材戦略では、安心安全で、心身ともに健康的に働ける環境整備と、人的資本投資のための各種取り組みを進めます。

## 迅速流体継手事業

### 迅速流体継手事業



<b>主な基本戦略</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 新規需要開拓（半導体、先端技術）</li> <li>✓ 水素エネルギー市場向け製品の拡充</li> <li>✓ 自動化対応製品の拡充</li> </ul>		
2024年3月期実績		中期経営計画2026
定量面	売上：119億円	売上：145億円
主要業界	半導体、産業機械、自動車	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 半導体、自動車（EV）</li> <li>● 水素、新エネルギー</li> </ul>
開発	半導体薬液用迅速流体継手注力	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 自動化製品の拡充</li> <li>● 環境対応製品の拡充</li> </ul>
生産	工場の生産効率改善	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 自動化へのさらなる推進</li> </ul>
営業	国内：販売網の推進 海外：中国・アジア圏の進化	国内：新規組込需要開拓 自動化対応製品の拡販 海外：ハイエンド需要取り込み

©Copyright NITTO KOHKI CO.,LTD.All rights reserved.

19

迅速流体継手事業の基本戦略は、半導体や先端技術の新規需要開拓、水素エネルギー市場向けの製品の拡充、自動化対応製品の拡充です。

## 機械工具事業

### 機械工具事業



<b>主な基本戦略</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 自動化対応ニーズの着実な取込</li> <li>✓ 開発と営業による一体型の顧客ニーズ開拓</li> <li>✓ 国内工場再編による生産効率化とコスト競争力強化</li> </ul>		
2024年3月期実績		中期経営計画2026
定量面	売上：88億円	売上：100億円
主要業界	鉄鋼、製缶、橋梁、造船、自動車	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 鉄鋼、製缶、橋梁、造船、自動車</li> </ul>
開発	自動化対応製品上市	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 自動化対応製品拡充</li> <li>● 環境対応製品開発</li> </ul>
生産	工場の生産効率改善	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 東北日東工器新工場の安定稼働</li> </ul>
営業	国内：日東会活用 海外：海外メーカーとの競争激化	国内：自動化対応製品拡販 海外：販売チャネル改善

©Copyright NITTO KOHKI CO.,LTD.All rights reserved.

20

機械工具事業の基本戦略は、自動化対応ニーズの着実な取り込み、開発と営業による一体型の顧客ニーズの開拓、国内工場再編による生産効率化とコスト競争力の強化です。機械工具事業については、東北日東工器新工場のスムーズな立ち上げ及び安定稼働も重要なポイントとなってきます。

## リニア駆動ポンプ事業

### リニア駆動ポンプ事業



主な基本戦略		
		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 欧州、米州を主体とした海外ハイエンド市場開拓</li> <li>✓ 自動化対応、環境対応製品の拡充</li> </ul>
2024年3月期実績		中期経営計画2026
定量面	売上：42億円	売上：50億円
主要業界	医療、住宅、食品、半導体	●医療、住宅、食品、半導体
開発	ユニット医療器拡充	●シリーズ、製品ラインナップの拡充 ●自動化対応製品強化
生産	工場の生産効率改善	●グローバル生産体制の見直し
営業	国内：医療機器強化 海外：米欧向プロワ/組込ポンプ	国内：医療組込需要開拓 新規設備需要開拓 海外：医療関連市場開拓

©Copyright NITTO KOHKI CO.,LTD.All rights reserved.

21

リニア駆動ポンプ事業の基本戦略は、欧米市場を主体とした海外ハイエンド市場の開拓、自動化対応製品、環境対応製品の拡充です。

また、国内外ともに、医療機器など高付加価値分野への組み込み需要をさらに開拓し、収益増を目指します。

## 建築機器事業

### 建築機器事業



主な基本戦略		
		✓ 高付加価値製品の開発と市場開拓
2024年3月期実績		中期経営計画2026
定量面	売上：22億円	売上：25億円
主要業界	建設、建築	●建設、建設
開発	オートヒンジ（丁番、中心吊） 製品中心	●高付加価値製品開発
生産	工場の生産効率改善	●東北日東工器新工場の安定稼働
営業	国内売上約8割	国内：新規需要開拓 海外：引き戸クローザー拡販

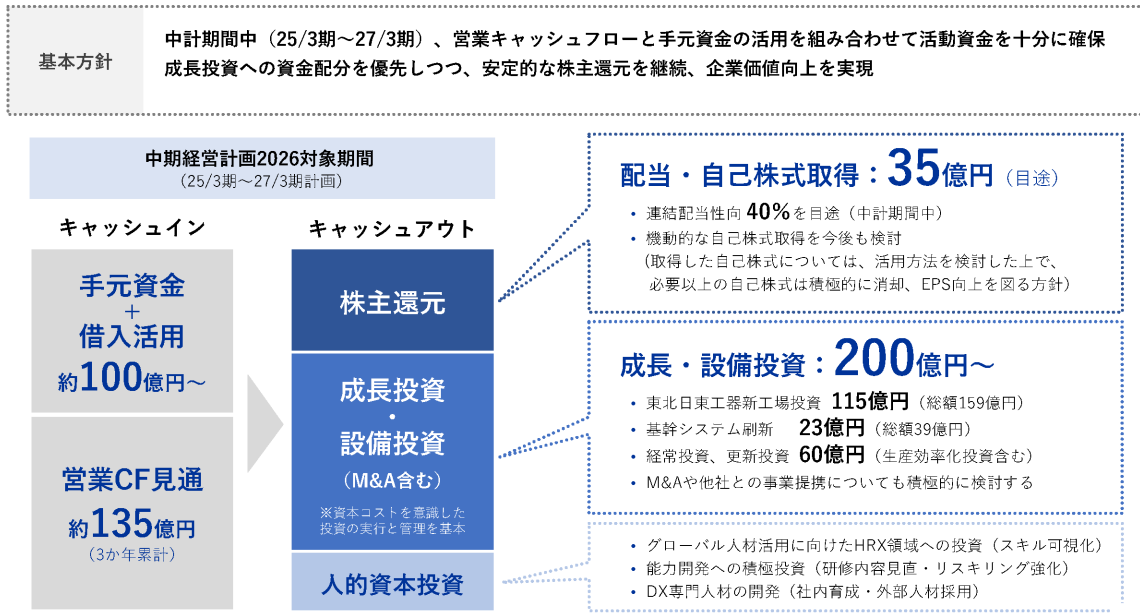
©Copyright NITTO KOHKI CO.,LTD.All rights reserved.

22

建築機器事業の基本戦略として、高付加価値製品の開発と市場開拓に注力していきます。海外では、潜在需要の多い引戸クローザー拡販に注力します。

## 中期経営計画 2026 キャッシュアロケーション

### 中期経営計画2026 キャッシュアロケーション



キャッシュアロケーションと株主還元についてご説明します。基本方針として、営業キャッシュ・フローと手元資金の活用を組み合わせ、活動資金を十分に確保することとしています。また、成長投資への資金配分を優先しつつ、安定的な株主還元を継続し、企業価値向上を実現していきます。

成長投資としては、この3年間で累計200億円以上を想定しています。具体的には、新工場、生産効率化投資、新基幹システムの構築などを進めます。

株主還元としては、この3年間で累計35億円を目処に、配当や自己株式取得などにより株主のみなさまに還元していきます。

これらの方針に基づき、キャッシュを効果的に活用し、持続的な成長と企業価値の向上を目指します。

# 中期経営計画 2026 株主還元

## 中期経営計画2026 株主還元

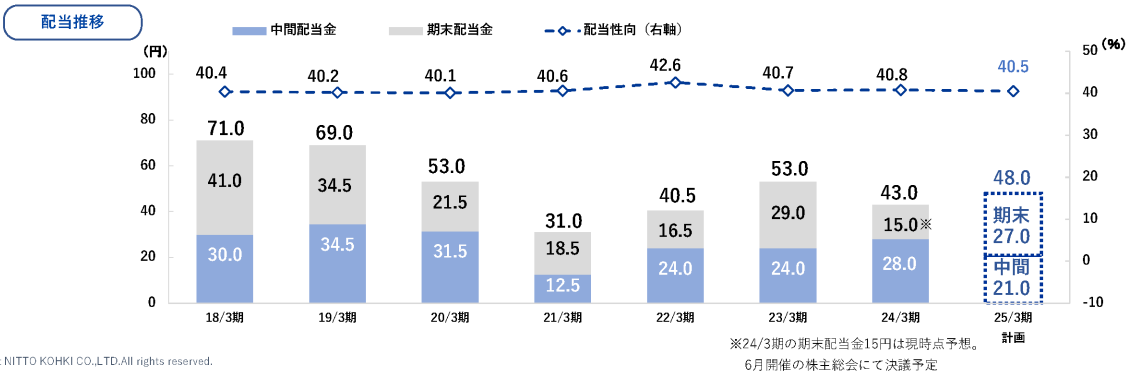


**基本方針**  
 中計期間中（25/3期～27/3期）、配当については連結配当性向 40%を目途とし、機動的な自己株式の取得と合わせて、総額約 35 億円を目途に還元予定

**総還元性向**

	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期予想
総還元性向	40.4%	40.2%	87.3%	84.1%	42.6%	54.9%	153.2%	59.5% ※

※2024年5月9日時点での想定値



©Copyright NITTO KOHKI CO.,LTD.All rights reserved.

決算説明でもお伝えしましたが、当中期経営計画期間中も、配当方針である連結配当性向 40 パーセントを維持します。機動的な自己株式の取得と合わせて、総額約 35 億円の還元を予定しています。

## 中期経営計画 2026 資本コストと株価を意識した経営

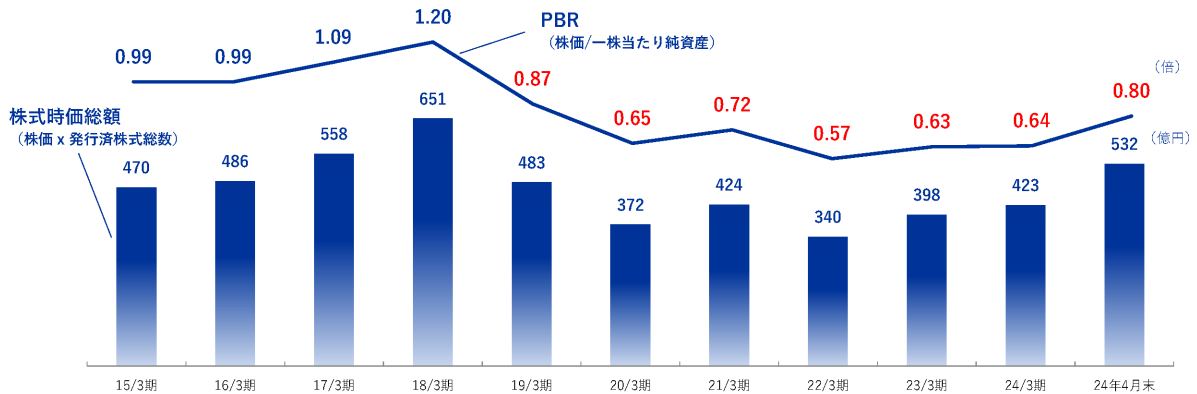
### 中期経営計画2026 資本コストと株価を意識した経営



現状) 株価はPBR1倍割れの水準

課題) 資本コストを意識した経営管理体制の構築を行い、ROE向上を通じた企業価値の向上を目指す

株式時価総額とPBR (Price Book-value Ratio 株価純資産倍率)



©Copyright NITTO KOHKI CO.,LTD.All rights reserved.

PBR: 株価/1株当たり純資産で計算、24年4月末のPBRは3月末時点の1株当たり純資産で計算

資本コストと株価を意識した経営についてご説明します。スライドのグラフは、過去 10 年間の当社の株式時価総額と PBR の推移を表したものです。ご覧のとおり、当社の PBR は 1 倍割れの水準となっています。

次のスライドでご説明しますが、ROE もここ数年は 3 パーセントから 4 パーセントの水準で推移しています。

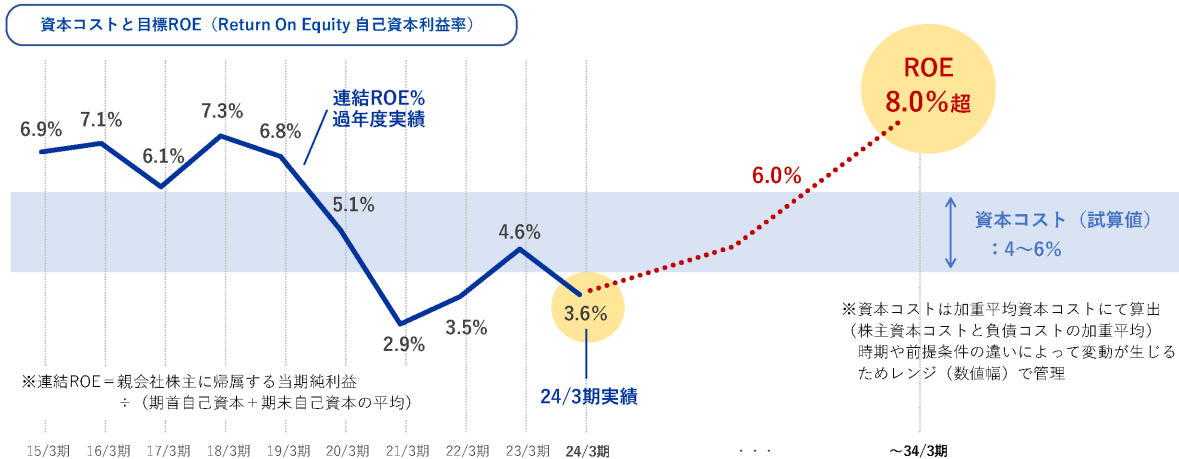
## 中期経営計画 2026 資本コストと株価を意識した経営

### 中期経営計画2026 資本コストと株価を意識した経営



#### 現状認識と今後の方針

- ・現在のROE/自己資本利益率（3.6%/24年3期実績）は、資本コスト（4～6%）を満たしていない状況
- ・収益性改善と資本効率化を図り、資本コストを超えるROE6.0%を達成、早期に8.0%超を目指す



©Copyright NITTO KOHKI CO.,LTD.All rights reserved.

28

現在のROEは3.6パーセントとなっており、これは資本コストの4パーセントから6パーセントを満たしていない状況です。新たな「中期経営計画 2026」では、10年後にROEが8パーセントを達成することを目標としています。そのために、まず資本コストに見合うROE到達を目指し、収益性の改善と資本効率化を図っていきます。

収益性向上の取り組みとしては、「中期経営計画 2026」で掲げた目標の早期達成に加え、既存事業のポートフォリオを多方面から見直し、研究や事業提携への投資、M&Aの検討も積極的に行います。また、先ほどご説明したとおり、機動的な自己株式取得を今後も検討していきます。

さらに、株価収益率の向上策として、決算説明会や中期経営計画の取り組み状況等の情報を積極的に配信し、資本市場との対話の推進を行っていきます。今後、持続的な成長と企業価値の向上を図り、株主のみなさまに対するリターンを最大化していきます。

以上で2024年3月期決算、2025年3月期計画ならびに「中期経営計画 2026」についてご報告しました。ご清聴ありがとうございました。