NITTO KOHKI

INTEGRATED REPORT 2024

日東工器グループ 統合報告書

INTEGRATED REPORT 2024

日東工器グループ 統合報告書

本PDFにおけるインタラクティブ機能について

目次ページへ移動します。　p.00 関連ページへ移動します。　関連Webサイトにリンクしています。

CONTENTS

日東工器とは

Our Philosophy 日東工器の提供価値 ・・・ 02
Our Products 日東工器の製品は何に使われているか ・ 03
Our User 日東工器の製品ユーザーとは ・・・ 04
Our Business 事業セグメント概要 ・・・ 05

日東工器の価値創造ストーリー

価値創造の原点 ・・・ 10
価値創造の軌跡 ・・・ 11
創業以来続くイノベーション ・・・ 12
Top Message ・・・ 13
日東工器の価値創造プロセス ・・・ 18
ビジネスモデルの特徴 ・・・ 19
海外展開の歴史 ・・・ 20
特集①：開発本部技術者座談会 ・・・ 21
特集②：今なお続く水素領域への挑戦 ・・・ 24
特集③：多品種少量生産を支える ・・・ 27

日東工器のサステナビリティ経営

日東工器のマテリアリティ ・・・ 28
マテリアリティの目標と主な取り組み事項 ・・・ 30
中期経営計画2026 ・・・ 31
社外取締役座談会 ・・・ 42
ガバナンス ・・・ 46
役員一覧 ・・・ 50

データセクション

財務データ ・・・ 51
非財務データ（ESG関連データ） ・・・ 52
拠点情報 ・・・ 53
会社概要 / 株式情報 ・・・ 54

編集方針

本統合報告書は、株主・投資家をはじめとする幅広いステークホルダーの皆さまに、当社グループの価値創造ストーリーをお伝えすることを目的としています。
初の発行となる今回は、当社グループについての理解を深めていただくべく、「当社グループらしさ」や「重要性」を意識して、できるだけ簡潔にお伝えすることを心がけました。
本報告書を通じて、ステークホルダーの皆さまとのコミュニケーションを深化させ、さらなる企業価値向上を目指してまいります。

報告対象

日東工器グループ全体

報告期間

2023年度（2023年4月1日～2024年3月31日）
※一部当該期間の前後の活動に関する記述も含まれます。

参照ガイドライン

本報告書は以下のフレームワークおよびガイドラインを参考にしています。
●IFRS財団「国際統合報告フレームワーク」
●経済産業省「価値協創ガイダンス2.0」

Environment Social Governance
価値協創ガイダンス

将来の見通しに関する注意事項

本報告書に記載されている業績見通しなどの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績などはさまざまな要因により大きく異なる可能性があります。

Our Philosophy

日東工器の提供価値

私たち日東工器グループは

「省力・省人化」の技術で

産業界の発展に寄与する製品を作り続けてきました。

これからも

省力・省人化の技術を活かして

環境への貢献や人手不足という問題の解決への

挑戦を続けてまいります。

Our Products 日東工器の製品は何に使われているか

現場における人々の作業をよりスムーズに

当社の製品は主に工場や建設・土木工事、医療機関などの“現場”で使われるものです。
そのため、普段の生活で見かけることは少ないかもしれません。

しかし、それぞれの現場では代えが利かない重要な役割を果たしています。
そこで、当社の代表的な製品を中心に主な用途や特徴をご紹介します。

Our User 日東工器の製品ユーザーとは

産業界全体に欠かせないもの

当社の製品は、産業界のさまざまな場所で使われています。自動車業界はもちろん、建設・土木、半導体や医療・美容・介護業界など、用途は多岐にわたります。

そのため、特定市場に依存することなく安定した事業基盤を築いています。当社の製品が、各業界でどのように使用されているのか、用途の一例をご紹介します。

モビリティ

成形部品の製造装置の冷却や駆動

溶接後の後処理

部品のバリ取り

各種部品のねじでの組み立て

リチウムイオンバッテリ電解液の接続配管

高圧水素燃料の充てん

建設 土木

橋梁や建築物の鋼材の穴あけ

鋼材の面取り加工

建設土木機械の油圧配管

溶断機器の各種ガス配管

工場でのエア配管

ドア開閉用のヒンジ

電気機器 化学 半導体

装置駆動用の空気配管

電気電子機器のねじ締め用

コンピューターの冷却配管

半導体検査装置の温度調整用配管

高純度薬液の搬送容器の接続配管

薬液・洗剤・インクなどの搬送ポンプ

鉱業 エネルギー

鉱山などで使用される鋼材の加工

海洋の油圧機器配管の接続・分離

高圧の油圧・ガス配管の接続・分離

医療 美容 介護

エアマッサージ器

医療用吸引器

医療機器・美容機器の空気圧源

水産 食品 住宅

農業用水・海水などをくみ上げるポンプ・ホース用

住宅用浄化槽・養魚・活魚などで使用するブロワ

食品業界などで使用する分解洗浄可能タイプ

Our Business 事業セグメント概要

製品種別ごとに4セグメントで構成

当社は創業時から生産を続けている「迅速流体継手」をはじめ、「アトラ」、「デルボ」などの製品を扱う「機械工具」、医療機器や住宅用浄化槽などに組み込まれる「リニア駆動ポンプ」、ドアクローザなどの「建築機器」の4つの事業セグメントで業績を管理しています。いずれも当社で企画、開発、生産、販売を行う一貫体制を備えています。

連結売上高
270億円

営業利益
29億円

	概要	主な使用場所	海外売上高比率
迅速流体継手事業	空気・水・油・薬液などさまざまな流体の配管をワンタッチで着脱する迅速流体継手「カプラ」の開発・製造・販売。	■製造工場（半導体・自動車・工作機械・食品・化学品・薬品　など） ■燃料電池自動車、水素ステーション　など	35億円 29.5%
機械工具事業	鋼材の穴あけ、切断、研磨などの加工や、高精度のトルク管理でねじ締めを行う省力化機械工具の開発・製造・販売。	■製造工場（鉄鋼・造船・自動車・鉄道・航空機・電子機器　など） ■建築現場 ■資源開発現場　など	31億円 34.7%
リニア駆動ポンプ事業	主に浄化槽用のブロワ、健康機器・医療機器に組み込む小型の省力化ポンプの開発・製造・販売。 オイルレスで低動作音という特徴があります。	■下水道未整備の住宅 ■製造工場（電子機器・半導体） ■医療機関　など	22億円 53.1%
建築機器事業	主にアームレスのドアクローザの開発・製造・販売。 油圧とバネの力で扉の開閉を制御。	■商業施設・公共施設 ■オフィス ■輸送機器　など	3億円 17.0%

迅速流体継手 CUPLA®

概要

空気・水・油・薬液などさまざまな流体の配管をワンタッチで着脱する迅速流体継手「カプラ」の開発・製造・販売をしております。自動車、電気製品、半導体、食品などの製造工場をはじめ、資源開発の現場や、燃料電池車などの輸送機器、データセンターやスーパーコンピューターなど、世界中で使用されています。

業績推移

高い競争力を持ち、営業利益率は20%以上の水準で推移しています。24/3期は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のため、減収減益となりました。

生産拠点

栃木	山形	福島	タイ
栃木日東工器	東北日東工器 メドテック工場	東北日東工器 白河工場	NKIT※

※NITTO KOHKI INDUSTRY (THAILAND) CO., LTD.

主な製品

HHVカプラ® 高圧水素

日本初の燃料電池自動車用の継手。水素ステーションで高圧水素を供給・充てんする機器の接続部に使用されています。

セミコンカプラ® 半導体製造・化学

半導体製造設備をはじめとする、高純度な薬液用の継手です。

マルチカプラ® 自動金型交換システム配管

複数の流体の配管を一括して接続する複数配管型の継手。自動化・無人システムに適応可能です。

フラットフェイスカプラ F35型 建設機械など

独自のフラット接続面構造により、「カプラ」分離時の「液だれ」や接続時の空気混入量を最小限にする油圧配管用継手です。

サニタリーカプラ® 食品工場

分解・洗浄が容易で、衛生管理をサポートする継手。2016年度のグッドデザイン賞を受賞しました。

コンパクトゼロスピルカプラ データセンター

小型ながらも大流量、分離時の液だれを低減した継手。データセンター内での水冷式の配管に使用できます。

ハイカプラ® シリーズ 各種工場

各種工場で空気用の低圧の配管に使用する継手。ソケットにバルブを内蔵し、豊富なバリエーションを有しています。

機械工具 Tools

概要

鋼材の穴あけ、切断、研磨などの加工や、高精度のトルク管理でねじ締めを行う省力化機械工具の開発・製造・販売をしております。
建築現場、資源開発やインフラ整備現場、自動車、鉄道、航空機などの輸送機器の製造や修理など、世界のさまざまな現場で使用されています。短時間での高精度な加工や組み立ての要求に応えるため、油圧・電気・空気などの動力源をラインアップしています。

業績推移

営業利益率は5～7%程度で推移。
新型コロナ対策により制限されていた対面営業の再開、展示会開催の増加により、売上は回復しています。

生産拠点

栃木	山形	福島	タイ
栃木日東工器	東北日東工器 メドテック工場	東北日東工器 白河工場	NKIT※

※NITTO KOHKI INDUSTRY (THAILAND) CO., LTD.

主な製品

アトラエース® 建設・建築・設備製造

ワンタッチで刃物交換の可能な携帯式磁気応用穴あけ機です。

ベルトン® 自動車・鉄道・航空

鋼材やダイカストのバリ取りや仕上げ研磨に使用するベルトサンダです。

ジェットタガネ® 鉄鋼・造船

複数のニードルで金属表面を加工する高速多芯タガネです。

ジェットブローチ® 建設・建築

ワンタッチで簡単に装着が可能なオリジナルの環状刃物です。

マルチワーカー® 各種工場

アングル材加工に必要な各種機能を複合化した油圧式の加工機で、全15種類のアングル材加工が1台で可能です。

ブラシレスデルボ® シリーズ 電子機器

delvo®

トルク設定機能・ねじ締め速度可変機能などによる高精度なねじ締めが可能な電動ドライバです。

自動化対応製品 電子機器

生産の自動化を実現するエンドエフェクタです。

p.39

リニア駆動ポンプ

LINEAR

概要

リニア駆動フリーピストン方式のポンプをはじめ、低消費電力でかつコンパクトな構造のポンプの開発・製造・販売をしております。オイルレスで低動作音という特長があり、医療、研究、食品、電子機器製造など、幅広い業種のお客さまへ、静かでクリーンな流体を供給するポンプをお届けしています。

業績推移

22/3期まで欧米での機器組み込み用ポンプ需要の好調により増収増益でした。
しかし、23/3期以降、タイバーツ高の影響により製造コストが上昇し、利益が圧迫されています。

生産拠点

栃木	山形	福島	タイ
栃木日東工器	東北日東工器 メドテック工場	東北日東工器 白河工場	NKIT※

※NITTO KOHKI INDUSTRY (THAILAND) CO., LTD.

主な製品

メドーブロワ® 住宅浄化槽・養魚・送風

低動作音、低振動が特長のリニア駆動のフリーピストン方式ポンプを内蔵した定置型のブロワです。

AC/VPシリーズ 内視鏡・吸入器

クリーンな空気を供給するリニア駆動フリーピストン方式のコンプレッサ／真空ポンプです。

バイモルポンプ® インク・試薬供給

樹脂製の本体で、圧電素子で駆動する、小型・軽量の液体ポンプです。

DPシリーズ 吸着搬送

DC電源で駆動し、機器組込み用の圧縮空気源・真空源として多様性を発揮するカップシール／ダイアフラム方式のポンプです。

メドマー® シリーズ 一般家庭・スポーツチーム

血行促進・疲労回復に効果を発揮する、空気の圧力を利用したマッサージ器です。

医療従事者向け製品 医療機関・福祉施設

ポンプで培った技術を基に設計された医療機器です。

建築機器 Door Closer

概要

主にアームレスのドアクローザの開発・製造・販売をしております。当社のドアクローザは、油圧とバネの力で扉の開閉を制御します。
医療施設・オフィス・輸送機器など、世界中のさまざまなドアに使用されています。

業績推移

建設需要が緩やかに上昇し回復基調となっていましたが、24/3期は資材高騰や人材不足による大型物件の中止や遅延が生じ、減収減益となっています。

生産拠点

栃木	山形	福島	タイ
栃木日東工器	東北日東工器 メドテック工場	東北日東工器 白河工場	NKIT

主な製品

AUTO-HINGE

オートヒンジ 中心吊型 防火扉・電話ボックスの扉

ドアに内蔵され、スッキリとした美観を実現。優れた性能と耐久性で、防火扉などに採用されています。

オートヒンジ 丁番型 公共施設、オフィス、玄関

油圧とバネを利用した、静かにかつスムーズに開閉するドアクローザ。自閉機能を持つ丁番型のシンプルなデザインとなっています。

スライディングクローザ 医療施設・公共施設

小さな力でも軽く開き、好みのスピードで静かに確実に閉まる引き戸専用のクローザです。

価値創造の原点

創業時から宿るサステナビリティを追求する精神

創業者の御器谷俊雄は、熟練を要する個人技術に依存していた日本産業界の状況をみて、「このままでは欧米企業には追いつけない。誰もが熟練者と同じ作業ができるようにならなければならない。また、いつか日本にも高賃金・労働力不足の時代が必ず来る」という問題意識を抱きました。そして「産業界の省力・省人化、作業環境の改善」を目指して、未熟練者でも使える機械工具の開発に着手しました。創業時から掲げられている「社会への貢献」と「従業員の幸福」の実現による「会社の発展」という企業理念は現代のサステナビリティにも通じる精神です。

創業
1956年

創業時から目指し続けている当社の提供価値

産業界の省力・省人化、作業環境の改善

価値を生み出すためのアウトプット

未熟練者でも使える工具

根底にあった問題意識

当時の日本は熟練を要する個人技術に依存 × いつか来る高賃金・労働力不足時代へ備える必要がある

NITTO KOHKI

企業が自らの強みを活かしながら社会の問題を解決する。それにより共に豊かになる

||

当社の考えるサステナビリティ

社会への貢献と従業員の幸福を第一に考える企業理念

社是 **開発は企業の保険なり**

1.社会に貢献する製品開発
2.販売市場の開発
3.人材開発
4.組織管理体制の開発

これらの開発に全力を尽くすことが、会社の経営体質を強化し会社の永続的発展を保証する、すなわち「保険」であるということです。

社訓 **創意を発揚し技術を蓄積しよう**
鋭気を涵養し活力を蓄積しよう
誠意を尽し信用を蓄積しよう

従業員の行動基準を示すものです。職場は従業員の人格形成の場であり、素晴らしい人生を送ってもらいたいという願いを込めています。

経営方針

社会への貢献 社会に役立つ価値ある製品を開発、製造、販売し広く社会に貢献することを目指す。

従業員の幸福 経営活動を通じ従業員とその家族が幸福になることを目指す。

会社の発展 「社会への貢献」と「従業員の幸福」を実現するために、適正な企業利潤を追求し会社の発展を目指す

価値創造の軌跡

産業界の省力・省人化、作業環境の改善を目指して事業を拡大

当社は1956年に東京都大田区にて創業。以降、「産業界の省力・省人化、作業環境の改善」を目指して、新規製品開発や事業の強化に取り組み、事業を広げてきました。

事業展開および売上高推移

創業以来続くイノベーション

進化を続ける主力製品「カプラ」。高い応用力を活かし用途分野も拡大

迅速流体継手「カプラ」は当初、創業者・御器谷俊雄が考案した「エアマイクロメーター」の油の充てんや脱気用として開発されました。その利便性から、産業界のさまざまな場面で採用され、時代のニーズ合わせた進化を遂げてきました。今では25,000種類を数える製品群となっています。

エアマイクロメーター

活躍している業界：輸送機器　食品・医薬品　エネルギー　建設・土木　機械　電気機器　化学・半導体　鉱業

ハイカプラ®
1964年発売
空気などの低圧配管に使用する「カプラ」

ハイカプラエース®
1998年発売
低圧の空気・水などに使用可能な樹脂製。自動ロック機能を採用

フラットフェイスカプラ F35型
1999年発売
特殊なバルブ構造で油圧配管の分離時の液だれや流体のロスを最小化。作業環境の改善

フルブローカプラ®
2001年発売
特殊なバルブ構造で空気配管をスムーズに接続・分離可能

コンパクトゼロスピルカプラ
2015年発売
小型ながら大流量、分離時の液だれを低減した「カプラ」。電子精密機器の冷却配管などに使用

軽量化・耐食性
作業性向上
空気用
高圧
流量向上
液だれ・空気混入低減
油の充てん・真空
狭い場所
耐食性
自動化
分解洗浄
高圧水素

SP型カプラ
1956年発売
水・ガス・油などさまざまな配管の接続・分離を容易にする当社初のカプラ

セミコンカプラ®
1987年発売
半導体製造用の高純度薬液に対する耐食性に優れた材料を採用

マルチカプラ®
1988年発売
複数の配管を同時に接続・分離し、自動化や作業性改善を実現

サニタリーカプラ®
2015年発売
分解しての洗浄が容易。衛生管理をサポート

HHVカプラ®
2015年発売
日本初の燃料電池車への高圧水素充てん用迅速流体継手

Top Message

サステナビリティ経営は当社にとっての“当たり前”。社会に、環境に、ためになる製品を届け続ける。

日東工器株式会社
代表取締役社長 小形 明誠

当社のサステナビリティ経営について

当社にとってサステナビリティ経営とは ——
創業時から掲げる経営方針を実践し続けること

当社は創業以来、省力・省人化に寄与する製品を作り続けてきました。根底にあるのは、産業界の省力・省人化や作業環境の改善を通じて、社会に貢献したいという想いです。創業者である御器谷俊雄は、日東工器はまず社会に貢献し、そして

何よりも従業員を幸福にしなければならない。それらが達成できれば自ずと会社の発展につながると考え、これを経営方針として示しました。私は、この考え方こそ、近年、企業が求められているサステナビリティ経営そのものであると考えています。この会社全体に刻み込まれたDNAである経営方針を実践し続けること、それがすなわち、当社にとってのサステナビリティ経営であると考えています。

統合報告書発行に込めた想い ――

より多くの方に、当社の魅力を知っていただく機会に

当社にとってサステナビリティ経営とは、特別なものではありません。今までも、当社がどのような想いを持ち、また何を目指しているのか。これらをステークホルダーの皆さまに伝えるように努力してまいりました。私は、2018年6月に当社の代表取締役に就任しましたが、日に日に、真面目で誠実な当社の従業員のことを、そして、省力・省人化に役立つ製品を丁寧につくり続ける会社自体を好きになっています。こういった私自身も感じた当社の魅力や、当社だからこそ生み出せる価値、未来に向けて目指している姿を、より多くの方々に知っていただきたい。そのような想いを込めて作成したものが今回の統合報告書です。

会社が目指す姿 ――

日東工器に入って良かった。
みなが心からそう思える会社に

では、当社は何を目指すのか。2024年5月に発表した「中期経営計画2026（以後「中計2026」）」では、10年後のありたい姿として売上高500億円、ROE8%超という定量目標を掲げました。これまで保守的な性格だった当社にとって、チャレンジングな目標ですが、プライム市場に上場する企業として、成長を目指していく姿勢は重要だと考えています。

しかし私はそれ以上に、従業員の皆さんが、定年の日まで勤めあげて卒業するときに「日東工器に入って良かったな」と心から思える会社にしたいと考えています。企業は人が財産です。

今年、新入社員は約50人入社してくれました。願わくは、この全員に定年まで勤めあげてほしい。そして卒業するときに、「日東工器に入って良かったな」と感じてほしい。そのためにも、従業員とのコミュニケーションを大切にしています。現在、役職や入社年次、雇用形態を問わず、さまざまな従業員との昼食会を毎月実施しています。また地方拠点に行く際は、前日に若手との懇親会を実施しています。今の若手はデジタルネイティブな世代。私自身、勉強になることが多いです。こういった人たちにぜひ、当社をけん引していってほしいと思います。

今後、人手不足がますます深刻になります。当然に、効率化を促す取り組みも続けます。しかし、当社に縁あって入社してくれた皆さんが会社を好きで、いつでも力を発揮できる環境をつくること。これこそが、私自身が目指す、会社のあるべき姿です。これを追求することが、定量目標の達成にもつながると考えています。

マテリアリティに込めた想い ——

経営方針を具体化。社会に、環境に、ためになる製品を届け続ける

当社の根底にあるのは社会への貢献だと、お話ししました。では、どのように貢献するのか。まずは、当社が創業以来続けている省力・省人化製品を通じた人手不足問題への貢献です。今後は、自動化対応も重要になります。さらに、地球環境への貢献も当社が果たすべき重要な役割だと認識しています。当社の製品は省力、すなわち、省エネルギーに役立ちます。「カプラ」でいえば「漏れ」を防ぐことでユーザーのエネルギー効率を高めていますし、リニア駆動ポンプは電力消費の少なさが魅力の一つです。そこに、近年では水素充てん用の「カプラ」をはじめ、省エネルギー性能をさらに高めた新製品を数多く開発しています。このように、まずは製品を通じて社会に貢献していくことが重要だと考えています。

また、当社の事業活動がもたらす環境負荷を引き下げる取り組みも重要です。当社は早くからISO14001を主要な拠点で取得するなど、高い意識を持って取り組んできました。加えて、2025年6月に操業開始予定の福島の新工場では、グリーン電力を主に使用する予定です。今後も、当社が与える環境負荷をきちんと把握し、カーボンニュートラルを見据えて、着実に取り組みを進めてまいります。

そして、企業として社会に貢献し続けるためには何が必要か。たくさんの課題がありますが、その中でも人やガバナンス、ステークホルダーとの関係性、サプライチェーンマネジメントといった点を抽出しました。これらは製造業として安定供給責任を果たす上でも非常に重要であり、サステナブルであるために欠かせない課題であると考えました。

実現に向けて ——

サステナビリティ委員会を通じた全社への浸透とモニタリングを

マテリアリティは決めただけでは意味がありません。そこで重要な役割を果たすのがサステナビリティ委員会です。マテリアリティに込めた意図や選定の背景、そして、どうなっていれば達成できたと言えるのかという目標、目標の達成に向けた取り組み。これらを全社に浸透させ、その進捗をモニタリングしていくことが重要だと考えています。前回のサステナビリティ委員会では、マテリアリティの目標やアクションプランについて決定しました。

仕組みとしてはまさしく構築中ですが、実現に向けて、責任を持って取り組んでまいります。

目指す姿の達成に向けて。中計2026について

前中計を振り返って

1・2年目は達成も3年目は未達。原材料価格高騰のあおりを受ける

21年度、22年度はおかげさまで計画を上回る実績を残すことができました。しかし最終年度であった23年度は、売上・利益ともに計画未達となりました。大きな理由は中国経済の落ち込みと、原材料価格の高騰です。

中国経済の落ち込みは、迅速流体継手事業の売上高減につながりました。「カプラ」の用途は多岐にわたりますが、そのうち、リチウムイオン電池の製造工程向け製品や、半導体製造業界向け製品の需要が減少しました。原材料価格の高騰は、主にリニア駆動ポンプ事業の収益の悪化につながりました。

一方で、前中計で掲げた５つの基本方針 p.32 と紐づく主要な施策は前進しています。一部新製品発売の遅れはありましたが、自動化対応製品の開発や水素燃料関連市場向け迅速流体継手シリーズの拡充、エリア戦略の進化、新工場の設立に向けた白河・山形の国内２工場の統合、基幹システムの構築など、将来の成長に向けたさまざまな仕込みが進んでいます。これらのテーマを完遂させることが中計2026の課題です。

新中計のテーマ

挑戦と種まき。バリューチェーンの進化を

当社の開発は5年、10年先を見据えたテーマも数多くあります。また、品質で勝負している製品ですので、一度使っていただけば良さがわかるのですが、そこまでに時間と労力がかかります。花開くまでに根気が必要ですが、その種まきを怠るわけにはいきません。

そこで、今回の中計2026は、そのテーマを「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」と定めました。10年後のありたい姿とは、先ほど申し上げた定量目標、売上高500億円、ROE8%超です。この実現に向けたポイントとして、以下の３点を挙げました。

1. 収益力の強化と成長領域への投資拡大
2. 生産体制の最適化とコスト競争力強化
3. 持続的成長実現に向けた経営基盤構築

❶では、前中計からの取り組みである水素・新エネルギー関連の強化や、自動化・省力化、環境対応製品の強化に加え、海外戦略も強化していきます。お客さまからの開発要望は、技術的なハードルが高いものも多くありますが、当社であれば必ず乗り越えられると信じています。顕在化しているテーマを前に進めることはもちろん、さまざまな領域を持つ当社だからこそ、技術同士を組み合わせて相乗効果を発揮し、また、他社との提携なども含めて新たなテーマへのチャレンジを進めていきたいと考えています。海外についても、ニッチトップ企業として、まだまだ拡大する余地があると捉えています。市場と向き合い、一つ一つの代理店と関係を築きながら、着実に海外のユーザーを増やしてまいります。

❷では、新工場の稼働が目玉です。統合した２工場は老朽化が進んでいたため、この代謝を図る効果もありますが、それ以上に、当社の生産技術を結集して、効率化を追求した工場にする構想です。また、将来的には、安定供給の観点から、同じ製品をどこの工場でも生産することができる体制を築きたいと考えています。新工場はその第一歩になります。

❸では、基幹システムの刷新や、DXを進めます。これによる効果の一つは、サプライチェーン内の流通情報がタイムリーに把握できるようになることです。お客さまが必要なときに必要な量をお届けするために、サプライチェーン全体がより素早く連動すれば、結果、無駄が削ぎ落とされていくと考えています。また、マテリアリティを実行に移し、サステナビリティ経営を実践していくことも重要となります。そして、その状況をステークホルダーに正しくお伝えすべく、統合報告書を通じて開示していきます。これらの種をまき、挑戦を続け、中計2026以降の飛躍につなげてまいります。

PBR1倍割れの解消

株価や資本効率への問題意識

ROEの早期8%達成を

当社のPBRは1倍割れの水準が継続しています。PBR上昇のためには、資本効率と収益性の両面から検討する必要があります。そこで、株主還元と資本効率向上の観点から前期は約23億円の自社株買いを実施。配当と合わせて、総還元性向は150%超となりました。

しかし、本質的には収益性の改善に向き合うことが重要であると考えています。中計2026の施策を通じて中長期的な競争力を高め、都度最適な資本構成を検討していくことで、資本コストを上回るROEの早期実現を目指してまいります。

当社の目指す姿や想いを積極的に発信する。結果として株価の上昇につながる

また、当社として今後、どのようなチャレンジをしていくのか。その姿を示すことも重要だと考えています。当社の売上はよく言えば安定的でしたが、悪く言えば成長への期待感が低い状態でした。当社としての成長戦略や、当社が発揮している価値、それらを実現するための努力を理解していただけるよう、対外的な発信をより強めていく方針です。

当社初の統合報告書を通じて、改めて、日東工器とはどのような会社なのかをお伝えし、当社の魅力を少しでも感じ取っていただきたいと考えています。

日東工器の価値創造プロセス

産業界の省力・省人化と自動化、そして地球環境に貢献する

当社はこれまで、社是「開発は企業の保険なり」の精神の下、飽くなき改善を重ね、高品質の省力・省人化製品を、より幅広いユーザーへと届けてきました。
環境問題への意識が高まり、人手不足が深刻化していく将来、当社が生み出す省力・省人化という価値は、相対的に重要度が高まると考えています。
組織としてこれを追求し、社会への貢献と従業員の幸福を目指し、結果として会社が発展する。創業者の御器谷俊雄が掲げた経営方針をグループ一体となって体現していきます。

ビジネスモデルの特徴

開発は企業の保険なり

社是である「開発は企業の保険なり」の精神にのっとり、製品開発、生産技術の開発、市場の開発、人・組織の「開発」を続けてきました。

真にお客さまのためになる省力・省人化製品を届け、経営方針を体現し続けるために。それぞれの機能の飽くなき改善と、全体最適とを追求し続けています。

お客さまの生の声を把握

代理店・販売店さまと協働で開催する展示会である「アタックフェア」や、キャラバンカーに製品を搭載して行うユーザー訪問などを通じて、ユーザーが抱える悩みを捉えに行く仕組みを構築しています。

環境に配慮した調達

当社は2004年にISO14001を主要拠点で取得。早くから環境への高い意識を持って事業運営に取り組んでいます。購買においても、グリーン調達や製品含有化学物質の調査管理を徹底するなど、環境に配慮した活動を行っています。

きめ細かな販売網

当社製品をより多くのお客さまにお届けするために、地域のお客さまのことを熟知した代理店・販売店さまのご協力を得て、効率的かつ速やかにお客さまへ製品をお届けする販売網を構築。6,000店を超える加盟店を誇る「日東会」はその要です。

マーケティング企画 → 設計・開発 → 購買 → 生産 → 販売

真にお客さまのためになる高品質かつ独自の製品開発

「技術で、人を想う。」は当社のスローガンであり、開発の根底にある価値観です。ユーザー視点に立ち、徹底的に品質にこだわる。そのための挑戦は恐れません。蓄積した流体力学、材料工学、機械工学、電気工学、デザイン工学など多種多様な技術と、充実した測定・分析機器や試験装置を徹底活用し、世界中のお客さまの満足に向けた開発を行っています。

多品種少量生産を高効率に行う生産体制

当社の製品は、「カプラ」だけでも25,000種類を超える品種数があります。これは、お客さまの満足に向けて、新たな市場への挑戦を続けてきた結果です。これを効率的に生産するために、独自の生産技術で、生産設備の自動化や工程の改善を常に追求しています。生産体制の変化を恐れず、進化を続けています。

海外展開の歴史

技術を求めて海外へ。世界中のユーザーに製品を届ける

創業から10年余に当たる1968年当時は、まだアメリカと日本の技術格差が存在した時代でした。当社は、より先進的な技術を取り入れ、より多くの人に製品を届けるべく、1968年、リサーチを目的とした駐在員事務所をアメリカに設立。以降、世界各国で現地代理店と手を組んで拡販してまいりました。よりニーズがある地域には現地法人を立ち上げています。当社全体の売上高に占める海外売上高比率は33.8%(24/3期実績)。今後も海外市場に向けて当社製品を拡販してまいります。

特集①　開発本部技術者座談会

真にお客さまのためになる高品質かつ独自の製品開発

価値創造において、
重要な役割を果たしているのが製品開発です。
開発部門の中心で活躍する技術者４人に、
座談会形式で当社の開発の特徴や
今後の課題について話し合ってもらいました。

日東工器の開発とは

「技術で、人を想う。」
ユーザー視点の製品開発と
確かな品質で、顧客信頼を築く

左から

髙橋 陽一	稲垣 史雄	海谷 和正	白田 哲也
カプラ開発統括部	機工開発統括部	リニア開発統括部	機工開発統括部
カプラ開発部	機工第一開発部	リニア第二開発部	機工第二開発部
第三課 係長	第一課 係長	課長	課長
新卒入社	新卒入社	新卒入社	キャリア入社

髙橋：当社の製品開発は、「技術で、人を想う。」というスローガンを体現するように、ユーザー視点をとことん考え抜く点が特徴です。開発部内では、製品を使用する環境を考え、いかに使い勝手よくするかについての意見交換がとても活発に行われています。私も現場主義という考え方を大事にしていて、実際に現場を見せていただき、ニーズをしっかりヒアリングしてから製品開発を行うようにしています。

白田：ユーザー視点での開発という観点から、製品品質を担保することに対しても、特に注意を払っています。「石橋を叩いて渡る」という言葉で表されるように、行き当たりばったりの開発ではなく、リスクとして考えられる点を丁寧に検証、対策を検討し、その製品の実力を100%発揮できるような状態にしてからお客さまのもとに届ける、という考え方が浸透しています。

稲垣：確かに「石橋を叩いて渡る」というのは当社の開発をよく表していると思います。その考え方に基づく部分だと思うのが、製品の構想から上市まで、一人の担当者が責任を持つという点です。すでにお客さまのもとに渡った製品の改良に関しても、担当者に依頼が来ることがよくあります。その製品を一番知っている人が、最後まで責任を持って製品の品質・性能を担保するという考えが表れていると思います

海谷：当社製品の品質・耐久性に関しては他社には追随できないレベルだと自負しています。以前、ユーザーの方から、家庭用浄化槽用のブロワがメンテンナンスなしで33年間稼働し続けたと、感謝の言葉をいただきました。製品の寿命には、その製品が使用されている環境や部品の良しあしも大きく影響しますが、当社の製品品質が優れていることを表すには十分な事象ではないかと思います。現在、33年間稼働したブロワを引き取らせていただき、長期間稼働できた要因を分析しているところです。要因が特定できたら、ほかの製品にも展開していきたいと思っています。

開発を支え、受け継がれてきた
チャレンジ精神と賢明なリーダーシップ

稲垣：開発部門では、失敗してもいいからやってみるという考え方が深く根づいています。「失敗しないのは簡単だ、何もしなければ失敗しないのだから」と入社当時の上司にはよく言われていましたね。この精神があったからこそ、独創性に富んだ製品ラインアップを実現できているのだと思います。

白田：稲垣さんの言うように、とにかくやってみる、チャレンジする、という精神は受け継がれていると感じます。これは、その道のプロである上司の方たちの心強い後ろ盾があるからこそ成立します。

より良い製品を目指して— 安全性の追求

白田：中心吊型「オートヒンジ」は主に防火扉に使用されていますが、あるとき、施工ミスにより扉が倒れる事故が発生してしまいました。施工担当者から「たとえ施工ミスがあっても事故の起きない安全な製品を作ることこそ、本当のモノづくりではないか」と指摘を受けたことから、より安全性の高い製品の開発がスタートしました。先輩方からの的確なアドバイスや、当社の、より良い製品開発のためなら開発費を惜しまない姿勢、上司の決断力などにより、通常より短い期間で、たとえ施工ミスがあっても100%倒れない安全な防火扉の部品を開発することに成功しました。ユーザーのニーズに全力で応えていく当社の姿勢が、よく表れていると思います。

ニッチな業界で確かな存在意義を

髙橋：「カプラ」は、低圧から高圧まで幅広い圧力帯をカバーしているため、幅広い圧力帯と、さまざまな流体のシール技術に関する知見を持ち合わせています。空気用の1～2MPa帯の製品から、水用の2～7.5MPa帯、油圧機器向けの主に10～35MPa帯、高圧水素用の70MPa帯の製品といった幅広いラインアップで、

お客さまのいろいろな要望にシームレスにお応えし、当社にしかできない製品・サービスを提供しています。

白田：丁番型の「オートヒンジ」は、扉を吊る金具とドアクローザが一体となっており、このような製品を製造しているのは国内では当社のみです。丁番型製品は扉の枠が不要であるため、テーマパークのアトラクションやドッグランのゲートなどに採用されています。

白田：私も海谷さん同様、建築機器部門のノウハウである電気を使わない、油圧制御を他部門で応用したいと考えています。ヒンジに関しては、建物だけでなく装置の扉などニッチな需要に応える製品も開発していきたいです。

稲垣：当社で開発された製品はとても独創的で、ニッチなものが多くあります。私も、お客さまに「こういう製品が1つほしかったんだよね」と言っていただけるような、かゆいところに手が届く製品を開発したいと思っています。

今後の日東工器の開発について、思うこと

積み上げてきた技術を活かした未知の領域への挑戦

髙橋：「カプラ」はさまざまな業界に製品を提供しているため、幅広い業界へのアクセスを持っています。これを活かして情報を収集・集約、ほかの市場で当社製品のニーズがないか検討し、製品開発につなげていく仕組みをつくりたいと考えています。今まで当社の製品を届けられていなかった領域に対しても価値を提供し、より幅広い業界・地域の人々に製品を使ってもらえたら嬉しいです。

海谷：私は、部門間で協働した新製品の開発にも注力したいと思っています。現在、リニア開発部で手掛けているある部品の試作品製作を機工開発部に依頼するなど、少しずつ他部門との連携を始めています。これまで積み上げてきた各部門の技術を相互に活用し、相乗効果でより良い製品を作っていけたらと考えています。

特集②　今なお続く水素領域への挑戦

日東工器だからこそできる水素領域への挑戦

西尾 拓也
カプラ開発統括部
新エネルギー部
部長

時代の変化に適応するべく、日東工器らしい挑戦を続けてきました。数ある挑戦の中でも、燃料電池自動車（以下、「FCEV」）への水素充てん用「カプラ」（以下、「HHVカプラ」*）の開発は、継手のリーディングカンパニーを自負する当社にとっても未知の領域と言えるほどの挑戦でした。当社の挑戦のDNAを感じていただくエピソードとして、「HHVカプラ」の開発をけん引する新エネルギー部 部長の西尾に、今なお続く挑戦の歴史を聞きました。

＊HHV：High pressure Hydrogen Vehicleの頭文字を取ったもの

「HHVカプラ」の開発に挑むこととなった経緯

当社がFCEVへの「HHVカプラ」の開発を始めたのは、1999年のことでした。ガソリンの給油口と異なり、水素の充てん口には高圧のガスを漏らさない高いシール性と、充てん完了時には簡単に着脱できる機能が求められます。これを満たすものはまさしく「カプラ」である、ということで営業部門から相談を受けたことが開発のきっかけでした。
当時、当社では車載部品に挑戦した実績がなく、リスクの高さを懸念する声も大きかったと聞きます。しかし、技術的には面白そうという好奇心が大きかったのでしょう。当時の開発部長が挑戦を決めました。

新技術への挑戦だけでなく、この開発を行うことが当社にとって必ず役に立つ日がくると信じて引き受けたと聞いております。

「HHVカプラ」への挑戦の特異点

当社にとって、「HHVカプラ」の開発は本当にハードルの高い取り組みでした。その難度の高さを示すキーワードが以下の３点です。

❶ 最も小さい元素を高圧かつ低温下で確実にシールする
❷ 開発テーマに係る３つのタブーに触れている
❸ 次世代自動車部品への挑戦

❶ 最も小さい元素を高圧かつ低温下で確実にシールする

水素は元素の中でも最も小さく、軽いものです。車の航続距離を伸ばすには、この水素を高い圧力で充てんする必要があります。FCEVへの水素充てんは、当初、15MPa（メガパスカル）から始まりましたが、当社が開発に着手した1999年には35MPaまで高まっていました。

ただ、それでも不十分ということで、2005年には倍の70MPaを目指すということが世界的なトレンドとなっていました。高い圧力にさらされた「カプラ」は、当然、その分強度が必要となります。かつ最も小さい水素を漏らしてはならない。これだけでも技術的なハードルは非常に高いものでしたが、それに加えて、水素ガスは約−40℃という低温で充てんされます。この低温下でも要求される条件を安定的に満たすということが、本当に難しい挑戦でした。

❷ 開発テーマに係る３つのタブーに触れている

また当時、車載部品・メンテナンス部品・人体に組み込む医療機器の３点は、開発のタブーであるというのが、社内の暗黙の了解になっていました。これは、リスクの高さを考慮した創業者の判断であったと聞きます。プラグ側のレセプタクルは車載部品であり、かつ、水素ステーション用のノズルに関しては納入後のメンテナンスも必要となることから、３つのタブーの２つに触れているという点で、当然に社内の反対の声は大きいものでした。

❸ 次世代自動車部品への挑戦

今まで当社として開発したことのない自動車部品開発というものは、私たちにとって最大の挑戦でした。私が開発担当者となったのは入社5年目でした。私たちもそれまで数多くの業界へ製品開発をしてきましたので、エンジニアとしての自負もありました。

しかし、一つ一つの議論の深さ、求められる要求の高さはそれまで当社では開発したことのないものであり、文字どおり、桁違いのレベルの開発が次世代自動車部品には必要でした。

当時の上司と夜遅くまで、一つ一つの寸法について、なぜその寸法である必要があるかを議論したのを今でも覚えています。恥ずかしながら、当時の私には

そこまでの思考はなく、今まで自分が取り組んできた開発との違いに衝撃を受けました。万が一当社の製品で不具合を出してしまったら、水素社会の未来を閉ざしてしまうのではと危機感を持って取り組んでいました。このときの開発経験が、今の開発者としての姿勢をつくったと考えております。

挑戦の開始から現在：

「HHVカプラ」の製品化は1999年に始まり、3つのステップで成長を続けてきました。

ステップが進むにつれて、大幅な生産能力の増強を実現しました。同時に、信頼性を高めつつ、低価格化を進める必要があるため、加工しやすく、強度の高い材料の選定を行いました。また、生産設備の立ち上げや生産管理、生産工程の自動化など、モノづくりのあらゆる工程で自動車で使用するために信頼性を高めてきました。
おかげさまで、今ではトヨタ自動車様、本田技研工業様のFCEVに当社のレセプタクルをご採用いただき、現在、世界で量産されているFCEVの半分程度には「HHVカプラ」を使っていただいています。また、日本の水素ステーションは現在、約160カ所と言われていますが、そのうち半分程度で、当社の充てんノズルが使われています。

当社における水素領域の未来：

FCEVの普及はまだ道半ばです。初代MIRAIが発売された2014年当時に描かれていた、乗用車としてそこら中にありふれた光景はまだ実現されていません。BEVで十分ではないかという声もあります。
しかし、重量物を長距離輸送する商用車は、BEVよりもFCEVの方が適していると言われます。燃料電池市場は、商用車を中心に拡大するという見方が強くなっています。商用車の場合、当然に必要となる燃料も乗用車より多くなるので、より短時間に多くの燃料が充てんできるよう、充てん口の大型化に向けた開発を進めています。また、今は水素ガスとして充てんしますが、液体水素のまま充てんができれば、より効率的です。
-40℃の水素ガスに比べて、液体水素は-253℃と圧倒的な低温下での取り扱いが必要になるため、技術的なハードルは非常に高いですが、当社としても積極的に挑戦していきたいと考えています。
水素はモビリティ以外にも、電源や発電燃料、鉄鋼など、さまざまな使い方が検討されています。今はモビリティが中心ですが、これらの分野への拡大も見据えると、私たちの果たすべき役割は非常に大きなものであると、わくわくしています。

特集③多品種少量生産を支える

生産技術の挑戦

「カプラ」だけでも、25,000種類を超える豊富な品種数を取り揃えています。
これは、お客さまのご満足に向けて、新たな市場への挑戦を続けてきた成果です。
豊富な製品ラインアップを効率的に生産するために、
独自の生産技術による生産設備の自動化と工程の改善を常に追求しています。
変化を恐れず、進化を続ける当社の工場は、
高品質な製品を安定供給できる体制を整えています。

材料保管・投入

材料の自動搬出装置

AGV（無人搬送車）の導入

多品種の「カプラ」を高効率・高品質で生産するために、倉庫の自動化に加え、重量物である金属材料を対象設備まで自動搬出する仕組みを構築しています。また、工程間移動についてもAGV（Automatic Guided Vehicle）を導入。さらなる効率化に向け研究を進めています。

加工

切りくずの自動回収装置

当社製品の多くは金属部品です。その加工も金属を削る「切削」工程が中心となります。切削時には大量の切りくずが発生しますが、この回収が遅れると設備停止を招きます。この回収を自動化する装置を自社で開発。今では稼働率の改善に寄与しています。

切りくず自動検出装置

加工物には、微細な切りくずが付着することがあります。これを人の目だけで検出しようとすると、熟練度が求められます。そこで、レーザーを使用し、この切りくずを検出する装置を開発。後工程での不具合の発生や工数を大幅に減らすことに成功しました。

組み立て

自動組立機

仕掛品の自動搬出装置

材料だけでなく、仕掛品の搬出も自動化。また、ロットが比較的大きな製品は自動化レーンを構築してきました。これらはいずれも技術部門独自の取り組みであり、その改善のための一つ一つの挑戦の積み重ねが当社の競争力の源泉です。

出荷

空気漏れ自動検査

空気配管に使用するハイカプラ®には、空気漏れを自動的に検査する装置を導入しています。この装置の迅速な検査で、製品の品質維持を確保するとともに、生産効率の向上にも寄与しています。

日東工器のマテリアリティ

サステナビリティ基本方針

私たちは、社会への貢献、従業員の幸福、会社の発展という経営方針の実践を通じて、社会の、そして当社のサステナビリティの実現を目指します。

当社の経営方針は、「社会への貢献、従業員の幸福、会社の発展」です。これはまず、「省力・省人化」をテーマに時代のニーズに応える独創的な製品を開発、製造、販売し、広く社会に貢献することを目指します。次に、経営活動を通じて、従業員とその家族が幸福になることを目指します。そして最後に、社会への貢献と従業員の幸福を実現することで、企業の発展を目指します。
この実践をすることは、すなわち社会のサステナビリティの実現と、当社の持続的な成長との両立を目指すことと同義であると考えています。

サステナビリティを推進するためのガバナンス体制

サステナビリティ推進体制

サステナビリティへの取り組みをより一層明確化・強化することを目的として、2023年5月10日付で、サステナビリティ委員会を設置しました。
本委員会は取締役会の諮問機関と位置づけ、代表取締役社長を委員長とします。

サステナビリティ委員会の活動状況

時期	回数	主な審議内容
2023年8月	第1回	●サステナビリティ基本方針の策定 ●マテリアリティの特定
2024年4月	第2回	●マテリアリティの目標・アクションプランの策定 ●サステナビリティ開示に関する基本方針の確認

マテリアリティの特定プロセス

Step 1 価値創造情報の棚卸し

IIRCのフレームワークや価値共創ガイダンス2.0を参照し、第三者の視点を交えながら当社の価値創造に影響を与える要素（企業理念や歴史、沿革、ビジネスモデル、主たる経営資源、リスクと機会、経営戦略、ガバナンスなど）を棚卸ししました。

Step 2 サステナビリティ課題の抽出

事業環境におけるリスク・機会やGRI・SASBなどのガイドラインを踏まえ、当社がサステナブルに価値を創造し続けるための課題、および当社が貢献し得る、社会全体にとってのサステナビリティ課題を抽出しました。

Step 3 重要性の評価

抽出したサステナビリティ課題に対して、「自社にとっての重要性」と「ステークホルダーにとっての重要性」の2軸に沿って重要度を評価しました。「自社にとっての重要性」は、市場の魅力度や競争優位性、当社の社是・社訓・経営方針との整合性といった戦略的重要度、および各課題に対応できなかった場合の負の影響度を考慮しました。「ステークホルダーにとっての重要性」は、GRIスタンダードやSDGsが示す基準、GPIF公表のメガトレンドおよび政策動向などの世間一般としての関心度合いと、各ステークホルダーに与える影響度を踏まえて評価しました。

Step 4 マテリアリティの特定

上記で評価した重要性に基づき、マテリアリティの事務局案を策定しました。サステナビリティ委員会にて審議・決定を行い、取締役会へ報告し、マテリアリティを特定しました。

日東工器のマテリアリティ

当社だからこそ貢献すべき領域と、永続的に発展するための重要事項を特定

多種多様な社会の課題の中で、当社は何に貢献していくべきか。創業時から想定していた「高賃金・人手不足時代」は、まさしく今、現実となりました。また、環境問題は今なお深刻化を続けています。

「省力・省人化」製品を作り続けている企業として、これらの問題解決への貢献に焦点を絞り、そして、その挑戦を続けるための体制づくりを一歩ずつ進めてまいります。

当社が重視したリスクと機会の要素　■機会　■リスク

背景にあるトレンド

- ■少子高齢化
  生産年齢人口の減少
- ■環境問題
  持続可能な社会への転換期待
- ■デジタル化の進展
- ■サステナビリティにかかわる意識の高まり

- ■恒常的な省力・省人化（自動化）ニーズの発生
- ■社会のデジタル化による自動化の加速
- ■親環境製品・事業に対するニーズの増大
- ■事業や製品を通じて環境に悪影響を及ぼすリスク
- ■有害物質などの環境規制対応の遅れによる売上減
- ■人材獲得競争の激化による事業活動の停滞
- ■情報セキュリティリスクの増大
- ■PBR1倍割れの企業に対する改善要請
- ■協力会社やお取引先の事業承継問題によるサプライチェーンの弱体化
- ■人権・品質・安全などへの意識が高い企業への需要増
- ■原材料価格の高騰

左記リスクを回避し、機会を捉えるべく特定したマテリアリティ

- 産業界の省力・省人化と自動化への貢献
- 事業活動を通じた地球環境への貢献
- 「技術で、人を想う。」人材が集い、活躍する環境の実現
- 持続可能性を高めるガバナンスの構築
- ステークホルダーとの相互理解の促進
- サステナブルなサプライチェーンの構築

マテリアリティの目標と主な取り組み事項

特定したマテリアリティごとに目標・指標、アクションプランを設定し、実行へ

特定したマテリアリティは、その解決に向け、グループ一丸となって取り組みを進めています。
目標や取り組み事項のうち、主な項目をご紹介します。

産業界の省力・省人化と自動化への貢献

長期的なありたい姿

あらゆる地域や業界に省力・省人化、自動化製品を供給することで、ユーザーの皆さまの人手不足問題の解消に貢献している状態。
新しい技術で、これまでできなかった作業を可能にした状態。

目標指標例
- 自動化対応製品の全社売上高に対する比率向上

主な取り組み
- 自動化関連機器×デジタル技術に係る教育訓練や製品開発と強化

持続可能性を高めるガバナンスの構築

長期的なありたい姿

コンプライアンスが社内各階層において機能・維持され、それに従った判断がなされることで、事業全体としてコンプライアンスが高い水準で保たれている状態。質の高いリスク管理体制が確立され、リスクと機会の捕捉が適切になされている状態。

目標指標例
- 取締役会でリスクと機会を捕捉し、議論が活性化している状態

主な取り組み
- 取締役会実効性評価と改善活動
- 役員へのコンプライアンス情報の継続配信
- 内部統制システムの継続見直し

事業活動を通じた地球環境への貢献

長期的なありたい姿

脱炭素や省エネ領域に対して製品を供給し、設計・開発から廃棄に至るまで、事業活動全体で地球環境に貢献している状態。

目標指標例
- 温室効果ガス排出量（2050年カーボンニュートラルの実現）

主な取り組み
- Scope 3までの見える化・削減
- 環境製品の拡充・拡販強化

ステークホルダーとの相互理解の促進

長期的なありたい姿

各ステークホルダーとの信頼関係が構築され、省力・省人化機器メーカーとして幅広く認知されていて、適切な情報開示と、ステークホルダーの声を反映させた経営および事業活動がなされている状態

目標指標例
- 幅広いステークホルダーへの情報公開とアクセス数
- ユーザーニーズの収集機会・件数

主な取り組み
- 統合報告書の発行
- 投資家との対話機会の拡充
- 当社独自展示会の開催

「技術で、人を想う。」人材が集い、活躍する環境の実現

長期的なありたい姿

安全・安心で心身ともに健康的には働ける環境が整備されている状態。
企業理念に共感しつつ、多様な考え方を持った人が集まっている状態。
挑戦する社内風土が浸透していることで、集まった人々が生き生きと働き、会社とともに成長している状態。

目標指標例
- 離職率
- 女性管理職比率
- 社員エンゲージメント調査 など

主な取り組み
- エンゲージメントサーベイの導入と目標達成に向けた対策
- 上記も踏まえた継続的な労働環境改善

サステナブルなサプライチェーンの構築

長期的なありたい姿

取引先と持続的なコミュニケーションが保たれ、公正公平な取引が行われている状態。需要に見合った柔軟で安定的な生産・販売・物流体制が整備されている状態。

目標指標例
- サプライチェーン内の情報をより早く正確に把握・共有できる状態
- 非常時の安定供給体制が構築できている状態

主な取り組み
- 製販連携強化、サプライヤーとの意見交換の仕組み構築、重要補用部品の安定調達体制の構築

中期経営計画2026

2024年度から2026年度（2024年4月～2027年3月）の３年間を実行期間とする「中期経営計画2026」を策定しました。

メインテーマ：10年後の飛躍に向けて稼ぐ力を再構築

中計2026の目標（単位：億円）

	24/3期実績	27/3期計画
売上高	270	320
営業利益	29	35
EBITDA	42	62
当期純利益	20	28
営業キャッシュフロー	23	46

主な課題

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
- ■自動化・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拡大
- ■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

10年後のありたい姿

売上高
500億円
ROE 8.0%超

中計2032

中計2029

中計2026 さらなる成長に向けた“基盤固めの時期”

24/3期売上高
270億円
ROE 3.6%

前中計からの主要課題

- 需要増加分野の開発・営業強化
- 生産における競争力追求
- 本社機能の継続強化

×

事業環境認識のポイント

- 環境問題
- 人口減少問題

時間軸

中期経営計画2026 前中計の振り返り

最終年度は売上・利益共に計画未達に。原材料価格の高騰が影響

売上高

23/3期までは主力事業の迅速流体継手事業が好調に推移。24/3期は半導体の需要回復の遅れと中国でのリチウムイオン電池の電解液用迅速流体継手の需要減が影響。

営業利益同率

減収に加え、原材料費の高騰や、将来の成長に必要な人件費の増加、対面営業強化のための費用増加が重なり、営業利益も計画未達に。ただし、製品の値上げ効果もあり、営業利益率10%台は維持。

掲げた5つの基本方針とひもづく施策は着実に遂行

中期経営計画2023で掲げた長期ビジョン：創業100年企業へ

5つの基本方針と施策	結果
1 新製品・新規事業の開拓 ■自動化、高機能・高付加価値製品の開発とシリーズ拡充 ■脱炭素社会・新エネルギー分野の新規開拓	■新製品発売投入の遅れ ■自動化対応製品シリーズ開発中 ■水素燃料関連市場向け迅速流体継手シリーズの拡充
2 ニューノーマルにおける新たな事業戦略の確立 ■国 内：グループネットワークを駆使した販売網展開、新分野・新ニーズの開拓 ■海 外：ブランド認知向上、新規販売チャネル開拓	■周辺機器メーカーとの協業開始、新製品発売 ■エリア別戦略の進化
3 新しい生産体制の構築 ■生産体制の最適化 ■購買の合理化	■東北日東工器新工場稼働に向けた国内2工場の統合 ■部品調達難、原材料価格高騰
4 組織体制の強化 ■ITシステムによる業務合理化と付加価値向上	■新基幹システム構築中 ■IT人材の育成推進
5 社会への貢献と事業活動の両立 ■省力・省人化技術でさらなる経営の推進と社会貢献	■サステナビリティ基本方針制定 ■マテリアリティ制定

中期経営計画2026　中計2026策定の前提 / 事業環境認識のポイント

当社事業に影響を及ぼす重要なリスクと機会として、環境問題と人口減少問題に着目

環境問題

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ゼロへ

脱炭素化

再エネの普及による風力・太陽光・蓄電池・地熱産業の成長

水素をはじめとする新エネルギー事業の拡大

- 輸送、製造工程などの関連需要の拡大
- FCEVやBEVなどのGHG排出量削減に寄与する製品ニーズの増加
- BEV市場の拡大に伴い車載用蓄電池市場の拡大

脱炭素化のための電化の促進

電力需要の増加による省エネ関連産業の成長

- 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
- 消費電力低減に寄与する製品ニーズの増加

半導体・情報通信産業の成長

- 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

人口減少問題

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%

人手不足の深刻化

労働生産性向上のためのAI、IoT活用の推進

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

- 新たな省力・省人化ニーズの増加
- 省力・省人化製品の需要が増加

国内生産現場での自動化、省力・省人化の推進

- 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

国内需要の縮小

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

- 高品質、安全性の高い製品需要の増加

人口増加地域が新興市場として台頭

- グローバルサウスなど海外市場への販売拡大

中計2026の主な課題・取り組みテーマを抽出

中期経営計画2026 中計2026の目標達成に向けて / 主な課題と取り組みテーマ

自動化分野・環境対応分野を拡充。そのために各機能の改善を継続。優位性の強化へ。

	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	● 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 ● 水素用迅速流体継手の高機能化とラインアップ拡充
2	自動化・省力化、環境対応製品の積極展開	● 環境認証商品、自動機・ロボット搭載ツールのラインアップ拡充 ● 地域協力店ネットワークの確立 ● 専門知識を有する人材の育成、積極雇用
3	10年後を見据えた新規事業の創出	● 既存事業ポートフォリオを多方面からの見直し ● 研究、事業提携への積極投資、M&Aの検討
4	海外戦略の強化（地域特化戦略の推進）	● 欧米市場でのハイエンド需要深掘り ● 新興市場における販売チャネルの拡大と多様化
5	納期改善と原価低減による収益性向上	● 新工場稼働を契機とする生産体制見直し
6	人材とDX投資の融合による企業価値向上	● 安心して働ける労働環境整備 ● 多様な人材の活躍による企業価値向上
7	資本効率の向上	● ROE改善に向けた各種施策を幅広く実行

中期経営計画2026 基本戦略

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

- 新海外事業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(振興市場)、販売チャネルの拡大と多様化
- Nitto Kohkiブランドの向上
- 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図る
- 脱炭素ビジネスを拡大

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リングの充実
- 多様な人材の活躍による企業価値向上

中期経営計画2026 基本戦略

迅速流体継手 CUPLA

人口減少
環境問題
基本戦略

- 新規需要開拓（半導体、先端技術）
- 水素エネルギー市場向け製品の拡充
- 自動化対応製品の拡充

主要業界　半導体、自動車業界、水素、新エネルギー

売上高計画（単位：億円）

重点テーマ

- 開発
  - 自動化対応製品の拡充
  - 環境対応製品の拡充
- 生産
  - 自動化へのさらなる推進
- 営業
  - 国内：新規組込の需要開拓、自動化対応製品の拡販
  - 海外：ハイエンド需要の取り込み

機械工具 Tools

人口減少
環境問題
基本戦略

- 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開拓
- 国内工場再編による生産効率化とコスト競争力強化

主要業界　鉄鋼、製缶、橋梁、造船、自動車

売上高計画（単位：億円）

重点テーマ

- 開発
  - 自動化対応製品の拡充
  - 環境対応製品の拡充
- 生産
  - 東北日東工器新工場の安定稼働
- 営業
  - 国内：自動化対応製品の拡販
  - 海外：販売チャネル改善

中期経営計画2026 基本戦略

リニア駆動ポンプ

LINEAR

人口減少
環境問題
基本戦略

- 欧州、米州を主体とした海外ハイエンド市場開拓
- 自動化対応、環境対応製品の拡充

主要業界　医療、住宅、食品、半導体

売上高計画(単位:億円)

重点テーマ

- 開発
  - シリーズ、製品ラインアップの拡充
  - 自動化対応製品強化
- 生産
  - グローバル生産体制の見直し
- 営業
  - 国内：医療組込の需要開拓、新規設備の需要開拓
  - 海外：医療関連の市場開拓

建築機器

Door Closer

人口減少
環境問題
基本戦略

- 高付加価値製品の開発と市場開拓

主要業界　建設、建築

売上高計画(単位:億円)

重点テーマ

- 開発
  - 高付加価値製品開発
- 生産
  - 東北日東工器新工場の安定稼働
- 営業
  - 国内：新規需要開拓
  - 海外：引き戸クローザ拡販

中期経営計画2026 サステナビリティの実現に向けた取り組み例

事業活動を通じた地球環境への貢献

燃料電池車（FCEV）用以外の用途に向けた製品開発

脱炭素社会・新エネルギー分野の新規開拓

需要拡大に向け、燃料電池車用（FCEV）以外の製品ラインアップを拡充、営業活動を強化

日本初の燃料電池車（FCEV）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
- トヨタ 新型クラウン 採用
- Honda CR-V e：FCEV 採用

製品ラインアップ拡充により、水素社会の実現に貢献してまいります

- 商用車、大型モビリティへの水素充てん
- 高圧水素ガス以外の方法での水素充てん

「日東工器がつなぐ水素社会の役割」YouTube配信中

中期経営計画2026 サステナビリティの実現に向けた取り組み例

産業界の省力・省人化と自動化への貢献
自動化対応製品の開発

当社がマテリアリティの第一に掲げたものが「産業界の省力・省人化」と「自動化への貢献」です。今後、日本は生産年齢人口の減少という問題に直面します。そこでは、あらゆる産業で省力・省人化が必要となります。そのための代表的なソリューションが自動化です。

創業以来「省力・省人化」のための製品を作り続けてきた当社だからこそ、産業界の自動化に貢献する製品開発を続けていきます。

展開中の製品例

自動機・ロボット対応製品例

空気式ベルトサンダ
ベルトン®
研磨ペーパーを用いて、加工物の研磨を行うための空気式ベルトサンダ

空気式ダイグラインダ
エアソニック®
狭い、奥まった場所でもバリ取りのできる空気式ダイグラインダ

デュアルアクションエアサンダ
オービタルサンダー
デュアルアクションにより、広い平面を滑らかに研磨できるエアサンダ

電動ドライバ「デルボ」
ブラシレスデルボ®
普通小ねじ用
ドライバ1台で30通りのトルク設定が可能な電動ドライバ「デルボ」の自動機搭載可能シリーズ

「カプラ」の自動機活用

接続ミスをなくし段取りの自動化を実現する

リニア駆動ポンプの自動機搭載

確実な吸着を提供する
例：ねじ締めロボットのエア吸着源に

電動吸着ハンド「e-VEE」

2024年5月発売

真空ポンプ内蔵でコンプレッサのエア不要
コンプレッサの吐出圧力・流量を制御することにより吸着搬送の電力削減に貢献

中期経営計画2026 サステナビリティの実現に向けた取り組み例

サステナブルなサプライチェーンの構築

新工場の建設

メーカーとして、今後もユーザーの皆さまへ安定供給を続ける。その体制を築くことは当社が社会の課題解決に貢献し続け、そして、当社自身がサステナブルであるための重要課題です。機械工具と建築機器の生産を担う山形・福島の工場は老朽化が進み、またスペースも手狭になるなど、将来を見据えるといずれ大きなテコ入れが必要でした。

そこで進めているのが新工場の建設です。これまで当社が培ってきた技術を結集し、高効率・高品質な生産体制を目指すことはもちろん、グループの全製品を生産可能な体制を構築することで、サステナブルなサプライチェーンの構築に寄与する工場となる計画です。

新工場の概要と投資の狙い

所 在 地：福島県福島市大笹生字宮ノ下1-1（福島おおざそうインター工業団地内）

敷地面積：28,183㎡（8,525坪）

操業開始：2025年6月（予定）

総投資額：約160億円

狙　　い：
① 最新鋭の生産設備の導入・動線などの再構築による生産性向上
② マルチ工場化※による安定供給力の向上
※新工場では、機械工具・建築機器に加え、グループの全製品を生産可能な体制を構築する計画
③ 自動化・バリアフリー化の推進、働きやすい環境と魅力ある外観の構築を通じた人材獲得力の向上
④ 将来の需要拡大への対応、老朽化対策など

現状の事業別生産拠点配置

● 迅速流体継手　● リニア駆動ポンプ　● 機械工具　● 建築機器

＊ NKIT：NITTO KOHKI INDUSTRY (THAILAND) CO., LTD.

福島　東北日東工器　新工場（福島市 大笹生）

中期経営計画2026　資本コストと株価を意識した経営

利益拡大と資本効率向上の両立を追求。ROE8%達成でPBR1倍割れ解消へ

手元資金と営業キャッシュフローを原資に、収益力の維持・拡大を目指した成長・設備投資を進め、同時に株主還元にも積極的に取り組みます。資本効率を十分意識しながら目標ROE8%を可能な限り早期に達成し、19/3期以来のPBR1倍割れを解消することを目指します。

株価とPBRに係る現状認識

資本コストと資本収益性に係る現状認識

キャッシュアロケーション方針（PBR1倍割れ解消に向けて）

当社のROEは資本コストを満たしていません。これを早期に改善し、PBR1倍割れを解消するべく、収益力の維持・拡大を目指した成長・設備投資と積極的な株主還元に取り組んでまいります。

社外取締役座談会

経営方針の実践とサステナビリティ経営

投資家が企業との対話・エンゲージメントを深めるため、社外取締役とのコミュニケーションを求める声が高まってきていると認識しています。そこで、株式市場でも関心の高い、「サステナビリティ経営」や東証が要請する「資本コストや株価を意識した経営」をテーマに当社の社外取締役の声をお届けします。

当社のサステナビリティ経営とは

サステナビリティ経営は当社の経営方針そのもの

中川：以前の社会では、ともすると長時間労働を行ったり、環境対応は後回しであっても「儲ければよい」という風潮もありましたが、今はサステナビリティと環境問題を避けては通れなくなりました。そして、サステナビリティ経営を行うには社会に貢献するという理念からスタートすべきだと考えています。この理念の実現にあたり一番大事なのが、マテリアリティ（重要課題）だと思っています。

当社のサステナビリティは、経営方針そのものです。経営方針は、❶社会への貢献、❷従業員の幸福、❸会社の発展、の三つですが、これらは新入社員のときからたたき込まれ、社風にもなっています。これらの三つの方針のうち一番大事なのは❶であり、次いで❷が大事です。そして❶、❷が達成できれば❸の（サステナブルな）会社の発展が実現できる、と考えていることも当社の姿勢を表しています。

人にフォーカスした会社

小見山：サステナビリティは会社と地球環境の二つの維持存続を図るという課題があります。その中で社会貢献はもちろんですが、人にフォーカスしているのが当社の特徴と考えています。ここでいう人とは、お客さまと従業員の二つの側面があります。まず、お客さまですが、人材不足の時代に省人化により人に負荷のかからない製品作りを目指しています。次に従業員については、社長中心に公平な人事制度を目指すなど、従業員らの幸福をとても考えていると感じます。また、福島の新工場も人手不足の時代を前提にさまざまな検討をしています。ところで、サステナビリティは、サプライチェーンにおける地球にやさしい材料なども求めています。それらの解決に向けても努力しているところです。

生き残るためには環境に適応することが大事

山東：当社は社員も社風も誠実で、社是「開発は企業の保険なり」に沿って、世の中のためになる製品を作るという創業者精神は、今も脈々と生きています。サステナビリティは最近の流行りですが、当社は創業からの取り組みでもあり、土台があると考えています。ただ、土台があっても、大事なのはこれからです。ダーウィンの進化論のように、世の中の環境変化に合わせて当社も変化し、適応していくことが求められています。そこで、私は環境対応と人口減少の二つの社会の変化に注目しています。当社がこれらの分野で、どう対応するのかが問われており、新たに策定した中期経営計画でも数カ月にわたって議論をしました。

サステナビリティ経営実現のために執行に期待することは？

一番お願いしたいのは人の課題への対応

中川：当社が特定したマテリアリティですが、結局は社会貢献であり、いずれも経営方針につながる大事なものです。そのマテリアリティの中で、私は「『技術で、人を想う。』人材が集い、

活躍する環境の実現」を執行に一番お願いしたい、と考えています。世間一般の傾向として、若い人の離職率が高まっています。当社も例外ではなく、苦労している実態もあります。この若者の離職率の課題に対応するため、金銭的な報酬だけではなく、労働環境も含めていかにエンゲージメントを高めていくか、が問われています。従業員の幸福につながるような取り組みをするために、執行は苦戦している状況のようですが、社外取締役として、そこに助言をしていくことが、個人的には重要だと考えています。

人を想うことを大切にするなら余裕を持った経営を

小見山：執行にお願いしたいのは、人を想うことを大切にする余裕を持った経営、事業推進を意識してもらうことです。私は本業の公認会計士の仕事でヨーロッパの企業との取引が多いのですが、例えばドイツ企業と比較すると、一般論として日本企業は付加価値が低いと言えるでしょう。一方で、当社の付加価値は比較的高く、それを継続できれば、余裕を持てることになります。そのために社是「開発は企業の保険なり」の実践、すなわち製品や生産技術などの開発を通じ、付加価値をより高め、余裕を持った中で経営をしていってほしいと思っています。現状でもできている部分はありますが、さらに突き詰めることがサステナビリティ経営につながると考えています。

サステナビリティ経営は守りではなく攻めで

山東：サステナビリティ経営に「やらされ感」の守りの気持ちで取り組んでいる経営者も見てきましたが、当社の執行部は違います。サステナビリティ経営は守りではなく、当社を成長させる武器になるという認識を全社で統一していくことが大事だと思います。例えば、欧米では、製品を作るためのCO_2排出量の多寡が受注するための条件となっているケースが数多くあります。これらに、先手を打って取り組んでいくことが重要です。カーボンニュートラルに近い製品を生み出していくことは、まさしく攻めであり、競争優位を築くことができる話です。サステナビリティ経営はチャンスだという意識を、ぜひ全社に浸透させてほしいですね。

東証の「資本コストや株価を意識した経営」に対する考えは？

ROEの向上はリターンの拡大が第一

中川：創業者は何かあったときに従業員を守るために備える、という考えも持っていました。実際、リーマンショックのときも従業員の処遇を変えないための原資にもなりました。一方で、東証も含め株式市場からROEなどの資本効率の向上を求められていることも承知しています。ROE向上には分子である利益の拡大か、分母である株主資本の縮小の二つの要素があります。私はやはり利益の拡大を通じて

ROEの向上や株価の正当な評価を目指すのが本筋だと考えています。利益の拡大がなければ、会社が萎縮してしまうからです。利益拡大につながるならば、豊富なキャッシュは株主還元以外にも使うべき、と考えています。

個人株主に
もっと知ってもらうことが必要

小見山：当社はB to B（企業間取引）が多く、個人株主にとっては身近ではないでしょう。会社の性格も静かで、積極的に当社のPRもしていないため、業績が良いときでも株価が反応していないと考えています。また、PBR1倍割れの状況が続いていますが、バランスシートは健全であり、もっと評価されてもよいと思っています。では、何をすべきなのでしょうか。私は個人株主に当社をもっと知ってもらうことが必要だと思っています。結果として、新たな個人株主が増え、株価にもプラスにも働くでしょう。知名度が上がれば、若い人の採用にも効果があるかもしれません。もっと声を出すことを大事にしてほしいと思います。

エクイティ・ストーリーの
さらなる磨き上げが必要

山東：株価の評価は低過ぎると思っています。その原因として、一般的な企業のようにエクイティ・ストーリーを敢えて積極的に打ち出してこなかった、ということが考えられます。当社は伝統があり、さまざまな戦略を積み上げてきていますが、説明が不足すると、外からはわかりづらい。今後はそれらをエクイティ・ストーリーとして打ち出し、実績を示していくことで、適正な評価につながっていくと思います。また、アライアンスやM&Aも含め、環境変化に応じたリソースの再配分も積極的に考えていくべきだと考えています。結果として利益の拡大を通じてROEが向上し、株価にもプラスに働くという流れがつくれると執行側にも伝えていますし、私たちがサポートすべきことと考えています。

ガバナンス 強化に向けた取り組み

すべてのステークホルダーから信頼を獲得していくために、経営の健全性･透明性を高めるという視点から最適なコーポレート･ガバナンスの構築に取り組んでまいりました。

コーポレート･ガバナンスに対する基本的な考え方

当社において、コーポレートガバナンスの目的は、継続的に企業価値を高めていくためのものとの認識に立ち、適時適切な情報開示によって透明性を確保できるよう、経営の監視が適切に機能するよう努めていきます。
また、ステークホルダーとの約束を守り信頼されることによって企業価値を高めることができると考えております。

基本方針

1. 株主の権利･平等性の確保	株主の権利が実質的に確保されるよう環境整備を行います。また、少数株主や外国人株主の権利行使についても平等性の確保に配慮いたします。
2. 株主以外のステークホルダーとの適切な協働	さまざまなステークホルダーとの適切な協働を図り、これらステークホルダーの立場を尊重し、社会･環境問題などに取り組んでまいります。
3. 適切な情報開示と透明性の確保	会社の財政状態･経営成績などの財務情報を適時開示することはもちろんのこと、非財務情報についてもニュースリリースやホームページなどで情報開示いたします。
4. 取締役会などの責務	取締役会は、事前に取締役会資料を配付し、必要に応じて補足説明などを加え、独立社外取締役3人が独立した客観的な立場から、経営陣･取締役に対する監督をしております。また、社外監査役2人を含む監査役会は、独立社外取締役3人とも定期的に会合を持ち、取締役会において経営陣に対して意見を述べております。このように株主に対する受託者責任を果たせる体制になっております。
5. 株主との対話	持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資するため、株主総会での対話だけでなく、株主との個別の対話にも対応しています。

コーポレート･ガバナンスの体制

ガバナンス強化の変遷

ガバナンス　リスクマネジメント・事業継続マネジメント

持続可能な成長と安定的な事業運営を実現するため、サステナビリティと内部統制のリスク管理体制を整備し、統合的に運用しています。

サステナビリティに関するリスクマネジメント

2023年11月に発表したマテリアリティ（重要課題）は、その背景となるリスクおよび機会を踏まえて特定を行いました。今後はそのリスクおよび機会を定期的に見直し、必要に応じて戦略に反映します。また、内部統制委員会およびその傘下である危機管理委員会や製品安全員会でもリスクについて検討しており、必要に応じてサステナビリティ委員会と連携します。

気候変動に関するリスクおよび機会の管理について、当社グループはTCFDの提言への賛同を表明はしておりませんが、主旨には賛同しております。まず外部専門家を交えてシナリオ分析（2℃以下と4℃）を実施し、リスク（移行リスク・物理リスク）と機会の評価を行いました。現時点において重要度の高いリスクは「カーボンプライシング導入によるコスト増加」のみと判断され、リスクは限定的であると判断しています。

内部統制に関するリスクマネジメント

社長を委員長とする内部統制に関する最高意思決定機関として内部統制委員会を設置しています。その内部統制委員会傘下に分野別の各委員会を設置し、内部統制規程、コンプライアンス規程、安全保障輸出管理規程、危機管理規程、および各委員会細則に則り、リスク管理体制を有効に機能させております。

なお、有事の際には社長を本部長とする緊急対策本部を設置し、損害の拡大を防止し損失を最小限にとどめるよう、迅速な対応を行う体制をとっております。さらに、関係会社管理規程に基づき、経営企画部が国内・海外の製造子会社、海外営業推進部が海外販売子会社を統轄して、企業集団のコンプライアンスおよびリスクの管理を推進する体制を取っております。

事業継続マネジメントの基本方針

当社は緊急事態で優先すべき事項を、次のとおり明確化しています。

従業員・家族の命を守る	製品の供給継続	社会的な責任を果たす

事業継続のための取り組み

1. 購買ルートの確保

非常時に備え、代替のルート（協力工場）を常に考慮した体制づくりを進めています。

2. 生産のバックアップ体制

機械工具事業は国内３工場体制、迅速流体継手事業・リニア駆動ポンプ事業は国内およびタイ国の２工場体制となっています。国内外の工場間では、代替生産が可能な体制づくりを進めています。

3. 製品提供の維持

万一、生産が中断した場合は、西日本物流センターの在庫および栃木日東工器と、全国に所在する代理店さまの保有する在庫により、欠品リスクを最小限にとどめる体制にしています。

4. 販売のバックアップ体制

営業拠点が被災した場合は本社で、本社が被災した場合は西日本支社で、それぞれ受注・発注手配ができるシステムの開発およびテスト運用が完了しています。

5. 営業拠点のバックアップ体制

緊急時に「通常の連絡先」が対応できない場合は、「災害緊急時の連絡先」で対応が可能です。

6. 施設の防災対策

地震への備えの一つとして、建物の被害を最小限にとどめる対策を進めています。建物自体の耐震化に加え、什器の耐震補強や事務機器の固定などを行っています。そのほか、本社および営業拠点では、ヘルメット、食料、毛布などの防災備品を適正数保有しています。

7. 情報データのバックアップ体制

お客さまへ製品を供給するために不可欠な情報データのバックアップ体制を既に確立しています。停電時、サーバールームは非常用発電で稼働しますが、万が一困難な事態になった場合は、直ちに他拠点の運用に切り替え、速やかに復旧することができます。

ガバナンス　取締役会

取締役会では、経営上の重要事項を審議し、中期経営計画の主要項目や各部門の基本戦略などの報告を通じた業務執行の監督を行っています。また、法令および定款に基づく決議事項に加え、当社が定めた事項についてサステナビリティの観点も重視し審議・決定しています。

取締役・監査役の構成とスキルマトリクス

当社の取締役会は、技術開発、生産、販売、管理、企画などそれぞれの分野を統轄するにふさわしい社内取締役およびグローバルな知見・経験を有する取締役と女性取締役の必要最小限の員数で構成されており、多様性と規模のバランスもとれています。そのうち3人は社外取締役であり、その全員が独立性を有しています。
また監査役は3人で構成され、そのうち2人が社外監査役です。監査役は取締役会のほか重要な会議に出席し、取締役の任務遂行について厳正な監視を行っています。

氏名	現在の地位	企業経営	開発・生産	営業 マーケティング	法務 コンプライアンス	財務・会計	国際性	ESG
小形　明誠	代表取締役社長 社長執行役員	●		●			●	●
高田　揚子	取締役	●						●
森　憲司	取締役 専務執行役員	●	●					●
中川　康生	社外取締役				●		●	●
小見山　満	社外取締役					●	●	●
山東　理二	社外取締役	●		●			●	●
西田　豊	常勤監査役					●		●
加々美　博久	社外監査役				●			●
篠塚　久志	社外監査役	●		●			●	●

※各人に特に期待される項目を記載しております。
※上記一覧表は、各人の有するすべての知見や経験を表すものではありません

取締役会の実効性評価

当社では、継続的なグループ企業価値の向上のために、コーポレート・ガバナンスを有効に機能させることを重視し、毎年、取締役会の実効性を評価しています。

評価方法	当年度、取締役会の実効性評価につきまして、すべての取締役および監査役を対象にアンケート調査を実施しました。 当年度は、取締役会全体としてステークホルダーの期待する役割を果たし、実効的に機能していたかを客観的に評価するため、アンケートの設計およびその分析評価にあたり、外部機関を活用しました。 また、取締役会において、アンケートの分析結果に基づき当年度の取締役会の実効性と課題の所在などについて審議を行いました。
評価項目	■取締役会の構成と運営 ■経営戦略と事業戦略 ■企業倫理とリスク管理 ■株主との対話 など
評価結果	本年評価の結果、当社取締役会においては、多様性が確保された適切な取締役会構成のもとに、審議されるべき事項が議案に盛り込まれるとともに、議案の審議が活発になされていることや、内部通報制度の有効性が適切に確認されていることなどが高く評価されました。 また、前年度に課題として指摘された中核人材の拡充、育成については、中核人材の育成の取り組みに関する評価に改善が見られました。 一方で、取締役会における審議のさらなる充実のための情報提供に改善余地があることや、資本収益性の改善に向けた取り組みを推進していくことなどが指摘されました。 当社取締役会は、これらに関する議論を深め、改善に向けたアクションを図り、取締役会のさらなる実効性向上に取り組んでいきます。

ガバナンス　指名・報酬委員会と役員報酬制度

当社のコーポレート・ガバナンス体制を一層充実させることを目的に、取締役会の諮問機関として指名・報酬委員会を運用しています。また、取締役の経営監督や業務執行の機能が適切に発揮されることを目指して、役員に対する報酬制度を設計しています。

指名・報酬委員会

当社は、取締役会の諮問機関として任意の「指名・報酬委員会」を設定しています。取締役、監査役、執行役員の指名・報酬に関して独立社外取締役を委員長とする委員会で議論を行い、その結果を取締役会に答申し、指名・報酬の決定に関する手続きの透明性および客観性を確保しています。
また代表取締役社長の後継者計画および後継者候補の育成に係る取締役会の機能や審議プロセスに適切に関与しています。

同委員会の構成

委員長	社外取締役	中川　康生
委員	代表取締役社長	小形　明誠
委員	社外取締役	小見山　満

取締役の報酬の決定プロセス

上述の通り、当社の取締役の報酬などの額およびその算定方法については、指名・報酬委員会に諮問し、その答申を得て取締役会が決議しています。

取締役の個人別の報酬などの決定方針

当社役員の報酬制度は、業界における競争力を維持するとともに、業績向上を図り継続的に企業価値を高め、株主と利害を共有できる、職責や成果を反映した体系となっています。

項目	決定方針
基本報酬	取締役の基本報酬は、月例の固定報酬とし、役位、職責、在任年数に応じて他社水準、当社業績、従業員給与の水準も考慮しながら、総合的に勘案して決定するものとする。社外取締役の報酬などは、業務執行から独立した立場から経営を監督および助言する立場を考慮し、月例の固定報酬のみとし、その額は社外取締役としての責務に相応しいものとし、常勤・非常勤の別やおのおの果たす役割などを考慮して個別に決定する。
業務連動報酬	年次賞与は中期経営計画において業績指標としている連結売上高、連結営業利益率を基準に経営目標の達成状況などを適切に評価し、これを報酬に反映し、6月に支給するものとする。
業務連動報酬と業務連動報酬以外の報酬の支給割合	取締役（社外取締役を除く）の業績連動報酬としての賞与の支給割合は、客観性・妥当性を担保するために、外部調査機関の役員報酬調査データによる報酬水準・業績連動性の客観的な比較検証を行い、会社の持続成長と中長期的な企業価値向上に寄与するために、最も適切な支給割合となることを方針とする。

役員一覧 （2024年6月24日現在）

取締役および監査役

代表取締役社長
小形　明誠

取締役
高田　揚子

取締役
森　憲司

社外取締役
中川　康生

社外取締役
小見山　満

社外取締役
山東　理二

常勤監査役
西田　豊

社外監査役
加々美　博久

社外監査役
篠塚　久志

執行役員

社長執行役員
小形　明誠

専務執行役員
管理統轄
DX担当
森　憲司

専務執行役員
営業統轄
石澤　正光

専務執行役員
技術統轄 兼 製品管理本部長
新工場担当
千葉　隆志

常務執行役員
管理副統轄
IR担当
野口　浩臣

常務執行役員
営業副統轄 兼 国際事業本部長
横田　圭右

執行役員
新井　一成

執行役員
村上　慶一

執行役員　管理本部長
小野田　靖

執行役員
桑原　徹也

執行役員
髙橋　政樹

財務データ

	単位	2015 / 3期	2016 / 3期	2017 / 3期	2018 / 3期	2019 / 3期	2020 / 3期	2021 / 3期	2022 / 3期	2023 / 3期	2024 / 3期
経営成績											
売上高	百万円	28,715	27,229	26,530	28,213	28,959	27,054	22,533	25,281	28,091	27,072
営業利益	百万円	4,902	5,078	4,514	5,456	5,487	3,965	2,091	3,355	3,665	2,958
経常利益	百万円	5,091	5,169	4,524	5,493	5,370	3,999	2,266	3,514	3,818	3,100
親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	3,088	3,357	2,975	3,731	3,643	2,750	1,549	1,927	2,625	2,050
設備投資額	百万円	827	1,405	1,389	1,578	1,152	1,538	1,905	2,127	1,405	6,117
減価償却費	百万円	1,212	1,144	1,203	1,148	1,291	1,420	1,519	1,515	1,365	1,324
研究開発費	百万円	656	685	679	796	897	946	819	917	1,045	1,001
財政状態											
総資産	百万円	53,966	56,429	57,563	61,821	62,250	61,809	61,721	64,334	66,835	65,478
純資産	百万円	46,424	48,107	49,746	52,807	54,402	54,107	54,502	55,730	57,971	57,587
株主資本	百万円	44,766	47,230	49,120	51,661	53,700	53,759	53,935	55,000	56,432	55,041
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	4,881	4,055	4,884	4,980	3,667	3,491	3,758	2,953	2,299	2,307
投資活動によるキャッシュフロー	百万円	▲ 426	▲ 4,198	▲ 3,989	▲ 4,021	▲ 2,936	▲ 1,101	▲ 6,115	3,639	4,652	▲333
財務活動によるキャッシュフロー	百万円	▲ 909	▲ 1,050	▲ 1,283	▲ 1,389	▲ 1,806	▲ 2,943	▲ 1,643	▲ 1,152	▲ 1,498	▲3,740
現金および現金同等物	百万円	17,069	15,776	15,286	14,889	13,835	13,334	9,270	14,781	20,403	18,805
財務指標											
自己資本比率	%	86.00	85.23	86.41	85.41	87.38	87.53	88.29	86.61	86.72	87.93
ROE（自己資本利益率）	%	6.90	7.10	6.08	7.27	6.80	5.07	2.85	3.50	4.62	3.55
1株当たり情報											
BPS（1株当たり純資産）	円	2,184.16	2,263.45	2,340.93	2,484.97	2,560.06	2,620.66	2,685.92	2,746.45	2,886.57	3044.05
EPS（1株当たり当期純利益）	円	145.35	157.99	140.02	175.59	171.48	131.16	76.08	94.99	129.50	104.14
一株当たり年間配当金	円	38.00	48.00	52.00	71.00	69.00	53.00	31.00	40.50	53.00	43.00
配当性向	%	26.1	30.4	37.1	40.4	40.2	40.1	40.5	42.6	40.7	40.8

非財務データ（ESG関連データ）

	単位	2020 / 3期	2021/3期	2022 / 3期	2023 / 3期	2024 / 3期
環境 ※1						
温室効果ガス(GHG)排出量スコープ1	tCO_2	1,053	852	905	846	792
温室効果ガス(GHG)排出量スコープ2	tCO_2	5,482	5,222	5,778	5,437	4,606
温室効果ガス(GHG)排出量スコープ3	tCO_2	-	-	-	-	77,321
社会 ※2						
従業員数	人	431	459	466	461	466
キャリア採用比率	%	45.6	30.8	33.3	35.7	64.3
有給休暇取得率	%	49.0	37.0	51.8	59.2	63.0
離職率	%	4.5	3.3	3.1	4.2	7.2
女性管理職比率	%	3.8	6.2	5.7	6.7	5.9
育児休業取得者数	人	1	2	1	7	10
男性育児休業取得率	%	0	0	0	37.5	41.7
ガバナンス ※2						
取締役人数	人	6	5	5	5	6
社外取締役比率	%	33.3	40	40	40	50
女性取締役比率	%	16.7	20	20	20	16.7
監査役人数	人	3	3	3	3	3
社外監査役比率	%	66.7	66.7	66.7	66.7	66.7

※1　2024年7月時点で入手可能なデータから算出
※2　日東工器単体

事業拠点

中日本支社

西日本支社

本社

オーストラリア

アメリカ

ドイツ

イギリス

国内販売・物流拠点

- **本社・研究所／東日本支社／東京第一支店・東京第二支店**
  東京都大田区仲池上二丁目9番4号
- **西日本支社／大阪第一支店・大阪第二支店**
  大坂府大阪市東成区深江北二丁目10番10号
- **西日本物流センター**
  大阪府大阪市鶴見区浜三丁目3番12号
- **中日本支社／名古屋支店**
  愛知県名古屋市名東区社台三丁目173番2号
- **札幌支店**
  北海道札幌市白石区東札幌五条一丁目3番10号
- **仙台支店**
  宮城県仙台市若林区卸町三丁目2番4号
- **新潟支店**
  新潟県新潟市中央区女池神明三丁目4番10号
- **松本支店**
  長野県松本市島内4082番7号
- **北関東支店**
  群馬県伊勢崎市柳原町76番1号
- **静岡支店**
  静岡県静岡市葵区沓谷六丁目15番4号
- **浜松支店**
  静岡県浜松市中央区篠ケ瀬町1341番地
- **三河支店**
  愛知県岡崎市大門五丁目7番地3
- **北陸支店**
  富山県高岡市戸出町三丁目1番26号
- **京都支店**
  京都府京都市伏見区竹田北三ツ杭町31番地
- **高松支店**
  香川県高松市松縄町51番13号
- **岡山支店**
  岡山県岡山市北区辰巳17番101号
- **広島支店**
  広島県広島市西区三滝町3番1号
- **福岡支店**
  福岡県福岡市博多区東光寺町一丁目12番9号

生産拠点

- **東北日東工器株式会社 メドテック工場**
  山形県山形市若宮一丁目1番36号
- **東北日東工器株式会社 白河工場**
  福島県白河市双石横峯12番
- **栃木日東工器株式会社**
  栃木県さくら市氏家3473番2号
- **NITTO KOHKI INDUSTRY (THAILAND) CO., LTD.**
  64,64/1 Moo 9 Rojana Industrial Park, Rojana Road, Thanu Sub-district, U-thai District, Ayutthaya 13210, Thailand

海外販売拠点

アメリカ

- **NITTO KOHKI U.S.A., INC.**
  46 Chancellor Drive, Roselle, Illinois 60172, U.S.A.

ヨーロッパ、アフリカ、中東

- **NITTO KOHKI EUROPE GMBH**
  Gottlieb-Daimler-Str. 10, 71144 Steinenbronn, Germany
- **NITTO KOHKI EUROPE GMBH UK Branch**
  Unit A5, Langham Park Industrial Estate, Maple Road, Castle Donington, Derbyshire DE74 2UT, United Kingdom

東アジア

- **日東工器省力機器貿易(上海)有限公司**
  Room 2602, Shanghai International Trade Centre, No.2201 Yan An West Road, Shanghai 200336, China
- **日東工器省力機器貿易(上海)有限公司-深圳分公司**
  Room 708, Building 1, Wanting Building, No. 2009 Baoyuan Road, Baoan District, Shenzhen, Guangdong 518102, China

東南アジア

- **日東工器株式会社 シンガポール支店**
  18, Kaki Bukit Road 3, #02-12, Entrepreneur Business Centre, Singapore 415978
- **日東工器株式会社 バンコク事務所**
  2 Jasmine Building, 22nd Floor, Soi Prasarnmitr (Sukhumvit23), Sukhumvit Road, North Klongtoey, Wattana, Bangkok 10110, Thailand
- **日東工器株式会社 インド事務所**
  14th Floor, Tower 5B, DLF Epitome, DLF Cyber City, Phase 3, Gurugram, Haryana 122002, India
- **日東工器株式会社 インドネシア事務所**
  Plaza Marein 23rd Floor Jl. Jend. Sudirman Kav. 76-78, Jakarta 12910, Indonesia

大洋州

- **NITTO KOHKI AUSTRALIA PTY LTD**
  77 Brandl Street, Eight Mile Plains, Queensland 4113, Australia

会社概要／株式情報

会社概要

社名	日東工器株式会社
代表者	代表取締役社長　小形 明誠
所在地	〒146-8555 東京都大田区仲池上二丁目9番4号
設立	1956年（昭和31年）10月22日
資本金	18億5032万円
従業員数	連結1,014人／単体466人（2024年3月末）

社名・マークの由来

社名
「日本の東部にあり、省力化を願った工具を作ることを念頭に、創業者の御器谷俊雄の器」から名づけられました。また漢字の会社名表示は、左右対称の文字で構成されています。会社が成長する際、内容が充実し、バランスのとれたユニークな会社になることを願って定めたものです。

シンボルマーク
日東工器のイニシャル「N」に無限大の記号「∞」を重ね合わせた「無限大マーク」の外側にタービンブレードを図案化して配したものです。「無限の可能性を信じ、常に知性と勇気の強いパワーによって回転し、前進していこう」とする企業姿勢を象徴しています。

株式情報

上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場
証券コード	6151
発行済株式総数	21,803,295株（自己株式2,888千株を含む）
株主数	5,301人
基準日	毎年3月31日
単元株式数	100株
株主名簿管理人特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社

大株主の状況（2024年3月31日現在）

株主名	持株数（千株）	持株比率（%）
株式会社日器	7,272	38.5
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	1,426	7.5
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（リテール信託口・株式管理）	1,241	6.6
御器谷 春子	687	3.6
高田 揚子	646	3.4
株式会社三菱ＵＦＪ銀行	596	3.2
有限会社ミキヤコーポレーション	565	3.0
有限会社ミキヤエンタープライズ	415	2.2
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	381	2.0
日東工器従業員持株会	340	1.8

持株数は切り捨て、持株比率は四捨五入。自己株式は上記株主から除外。持株比率は、自己株式（2,888千株）を控除して計算しております。

株式の状況（2024年3月31日現在）

技術で、人を想う。

日東工器株式会社

〒146-8555 東京都大田区仲池上二丁目9番4号

https://www.nitto-kohki.co.jp