NITTO KOGYO

INVESTORS REPORT

第68期 報告書

平成27年4月1日 ▶ 平成28年3月31日 ｜ 証券コード ： 6651

CONTENTS

トップインタビュー 01

決算ハイライト 04

事業の概況 05

特集1 日東工業の海外展開 ― 新たな市場を東南アジアで掘り起こす 07

特集2 広報室の活動について ― 企業認知度向上を目指して新設 09

連結財務データ 11

会社情報 13

株式情報 14

日東工業株式会社

佐々木社長が語る日東工業の経営戦略

取締役会長 CEO　加藤 時夫
取締役社長 COO　佐々木 拓郎

この度の熊本県を中心とする地震により被災された皆様にお見舞い申しあげます。一日も早い復興を心よりお祈りいたします。

さて、当期は中国経済の減速などをきっかけに、企業収益の先行きに不透明感が増すなど景気下振れリスクが高まる状況となりました。このような情勢下にあって当社グループは、子会社の業績は底堅く推移したものの、太陽光発電関連製品の売上が減少したことなどから、前期を下回る売上となりました。一方、昨年11月にシンガポールの配電盤メーカーであるGathergates Group Pte Ltdの子会社化を行うなど、東南アジア市場への事業展開に向けた新たな一歩を踏み出しました。

引き続き当社は、「CONNECT！～電気と情報をつなぐ～」をスローガンに、優れた製品のご提案をとおして社会のニーズにお応えできるよう精進してまいります。株主の皆様には、今後とも一層のご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申しあげます。

平成28年6月

「グローバル」

○ 今期の振り返り

Q　新興国経済の減速などにより、わが国経済も下振れするリスクが高まっています。日東工業のこの1年はいかがでしたか。

当期は、売上高が過去最高であった前期を下回ったものの、最終利益に関しては、前期に計上した減損損失要因の解消により、前期同水準を維持しました。

年初は緩やかな景気回復が継続していたことから、当初は増収増益の計画でしたが、中国経済の減速の影響などによる企業の国内設備投資への足踏みから既存市場の売上が力強さに欠ける動きとなったほか、再生可能エネルギーの固定価格買取金額が引き下げられたことにより、太陽光発電事業者の関心が設備投資価格の引き下げに集中し、安価な輸入品と競合するなど、当初の想定よりも明らかに厳しい事業環境となりました。

ただ、EV・PHEV用充電スタンドに関しては、政府の補助金を背景に大口需要などがあったことから引き続き売上が増加したほか、子会社であるサンテレホン㈱や南海電設㈱および㈱新愛知電機製作所の売上も堅調に推移しており、M&A効果が表れてきていると実感しています。

○ 成長に向けた投資

Q　昨年末、シンガポールの配電盤メーカーの子会社化が発表されました。こちらの狙いについて聞かせてください。

当社は国内の売上高比率が99%以上で、海外の売上高比率は1%にも満たないというのが現状です。日本企業の多くが海外に活路を開きつつある中で、中長期的な目標として当社も海外比率を10%程度まで高めたいと考えてきました。

昨年11月に子会社化したGathergates Group Pte Ltd（以下「Gathergates社」）は、シンガポールとマレーシアを主要な市場として、分・配電盤、制御盤等

企業への変革に挑戦

佐々木 拓郎

Takuro Sasaki

を製造・販売しています。Gathergates社の経営者は、かねてよりASEAN諸国などへ事業拡大する意欲を示しており、当社の海外展開に向けた方向性と一致しています。

日東工業が日本で培ったノウハウとGathergates社の海外での生産および設計の力が結びつけば、ASEAN諸国により深く浸透していけると思っています。

Q 国内では昨年9月に西日本物流センター（広島）を開設したほか、本年2月に新試験研究棟（菊川工場）の建設に着手しましたが。

数年前、企業風土の変革を目指した活動（社内では「Think&Change」と称しています。）の一環として、社員の懸賞論文を公募したところ、女性社員から物流拠点が一極集中しているという問題提起がありました。というのも、当社製品の多くは、当日注文で原則翌日配送という、いわゆる「ワンデーデリバリー」が強みの一つでしたが、道路渋滞に加えて、近年では長距離ドライバーの不足などが社会問題化していたため、この配送サービスを維持していくための早急な対応が必要でした。

この提言を受け、広島県に西日本物流センターを設置しました。これにより、多くの地域で「ワンデーデリバリー」サービスを維持することが可能となり、当社の強みをより強固にすることができました。また、この西日本物流センター設置においては、懸賞論文執筆者である当社女性社員と委託先物流会社の女性社員が推進役を務めるなど、女性が大いに活躍する機会にもなりました。

もう一つは、新試験研究棟の建設です。静岡県にある菊川工場には製品の設置環境に対する性能試験を行うための「菊川ラボラトリ」があります。今回、新たな研究棟を建設し、東日本大震災レベルの地震の揺れを再現できる三軸の耐震試験設備や、大型台風レベルの天候を再現できる風雨試験設備を導入します。これらは、キャビネットメーカーとして国内初となる試みです。情報化社会の発展に伴い、キャビネット性能に対する市場要求は益々高まり続けており、これらは、当社に対するお客様の信頼を確固たるものにするために欠かせない基礎的投資であると考えています。

○ 将来に向けて

Q 従来市場の成熟化が進んでいます。グループの将来性をどのように考えたらよいでしょうか。

当社は部材メーカーであり、国内設備投資の動向と業績の連動性が高いのは事実です。ただ、設備投資の中身は、工場の自動化の進展や電気の用途拡大などで時代の流れとともに変化しており、当社はその変化に適確に対応してきた歴史があります。

わが国はバブル崩壊のあと、失われた20年と呼ばれる停滞期に入っていました。一方で、当社はこの20年着実に経営基盤の安定化を進めてきたことで、リーマンショック時以外は常に黒字を確保してきました。

トップインタビュー
TOP INTERVIEW

ただし問題はこれからです。企業の寿命は30年といわれるように、平穏な時期がいつまでも安穏と続くわけではありません。いま一度しっかり足元を見つめ、社会の動きに耳を澄ます必要があります。見落としがちな“小さな変化”も10～20年経つと“大きな変化”になり、うっかりすると退場を余儀なくされる企業が続出します。

日東工業は全社、全グループで危機意識を共有し、未来を招き寄せなければいけません。電気があり続ける限り、当社のビジネスチャンスは無限にあると感じています。

○ 社会貢献

Q **社会貢献活動にも注目が集まっています。「社会との共生」についてはどのような取り組みを続けているのでしょうか。**

当社は、1984年に公益財団法人である日東工業学術振興財団を設立し、独創的な研究を行う愛知県内の大学関係者に研究や海外派遣の助成を行い、30年以上にわたり地域の学術振興に寄与してきました。2014年にノーベル物理学賞を受賞された天野浩さんなども当財団の助成を受けられており、これまでの総助成者数は800名以上に至っています。

こうした活動は最近ではCSR（企業の社会貢献活動）と呼ばれていますが、当社は従業員へのワークライフバランス活動に関しても積極的に取り組んでいます。今年3月には仕事と生活の調和の推進に関する当社の活動が認められ、厚生労働省より、子育てサポート企業の証である「くるみん認定」を取得しました。さらには、短時間勤務制度取得に関する要件緩和のため、社内規程の改定を決定するなど、継続的な活動を行っています。

今後も、少子化が社会の活力を失わせるという危機意識を社会と共有し、従業員がいきいきと働ける場を提供し続けたいと考えています。

○ 株主へのお約束

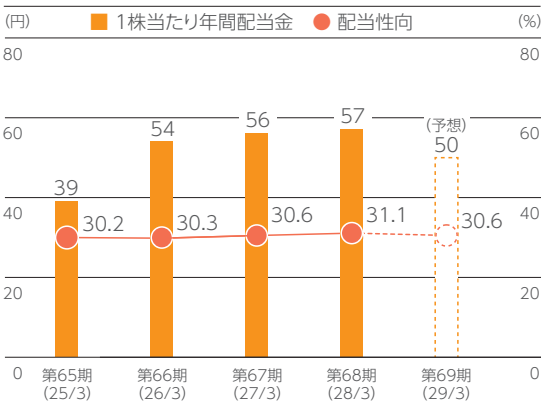
Q **あらためて株主様に一言メッセージをお願いします。**

当社は電材業界ではある程度知られた存在ですが、一般の方が直接目にする商材が少ない部材メーカーのため社会での知名度はまだほとんどありません。また、採用活動においても同様の課題を感じています。

これらの課題に対応するため、昨年の10月に広報室を設置しました。今後は、外部への企業PR活動をより積極的に打ち出していきたいと考えています。この数年、業績そのものは順調に推移しており、こうした機会に、事業領域の拡大にむけた企業認知度の向上に取り組んでいきます。

なお、当期は配当性向30%を維持し、引き続き安定的な株主還元に努めてまいります。また、今後は、個人投資家向け会社説明会の実施など、継続的なIR活動の充実化を図ってまいります。株主・投資家の皆様には引き続き中長期的な視点で日東工業グループをご支援賜りますようよろしくお願い申しあげます。

配当金の状況 1株当たり年間配当金・配当性向の推移



決算ハイライト
FINANCIAL HIGHLIGHTS

THE 68TH POINT

第68期（平成28年3月期）のポイント

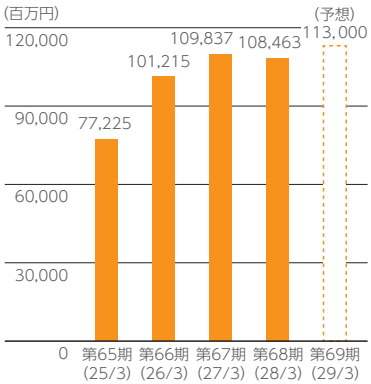
前期比減収となるも、売上・利益ともに依然高水準を維持

POINT 1 太陽光発電設備に関連した製品の売上が当初想定以上の減少となり、単体としては減収減益となる。

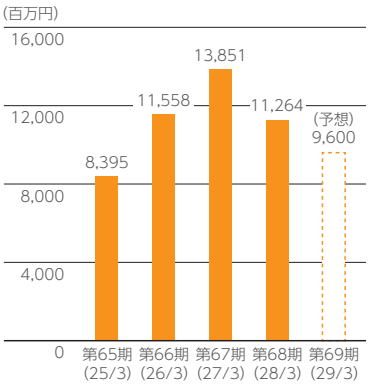
POINT 2 前期計上した海外事業見直しに伴う減損損失要因の消失により、親会社株主に帰属する当期純利益は増益となる。

POINT 3 売上は過去2番目、営業利益・経常利益は過去3番目、親会社株主に帰属する当期純利益は過去最高と依然高い水準を維持。

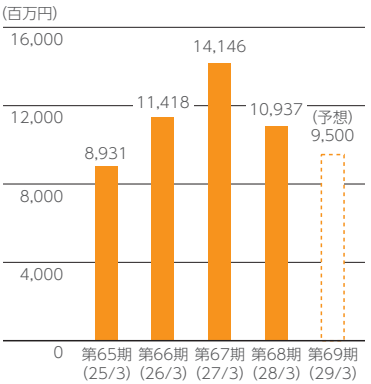
売上高
108,463 百万円
（前期比 1.3%減⬇）



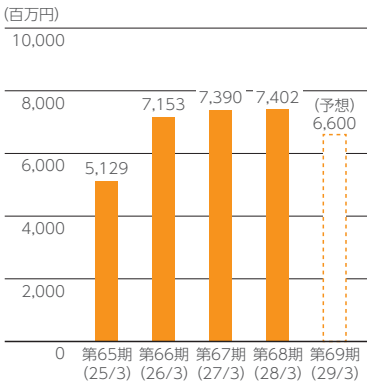
営業利益
11,264 百万円
（前期比 18.7%減⬇）



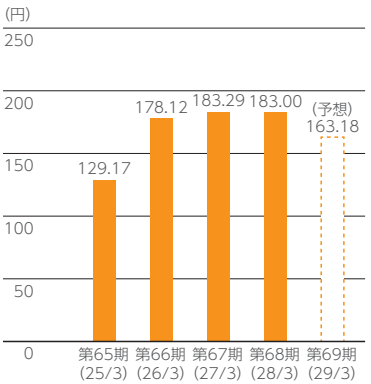
経常利益
10,937 百万円
（前期比 22.7%減⬇）



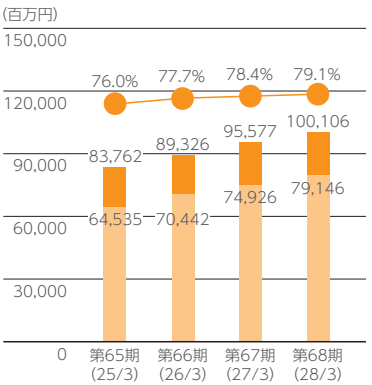
親会社株主に帰属する当期純利益
7,402 百万円
（前期比 0.2%増⬆）



1株当たり当期純利益
183.00 円



■ 総資産 100,106百万円
■ 純資産 79,146百万円
● 自己資本比率 79.1%



事業の概況
SEGMENT INFORMATION

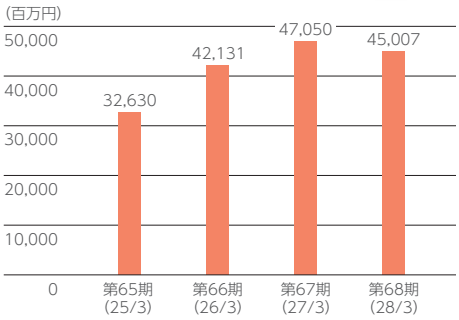
72.0% 配電盤関連製造事業

売上高 78,067百万円 (前期比 3.7%減↓)

配電盤部門

売上高 45,007百万円
(前期比 4.3%減↓)

41.5%



主要製品 高圧受電設備、分電盤、ホーム分電盤、光接続箱等

配電盤部門につきましては、従来市場における高圧受電設備の販売が底堅く推移したほか、エネルギーマネジメントシステムに関連した住宅用分電盤の売上が増加しましたが、太陽光発電に関連した接続箱・集電箱などの売上が減少した結果、売上高は45,007百万円と前期比4.3%の減収となりました。

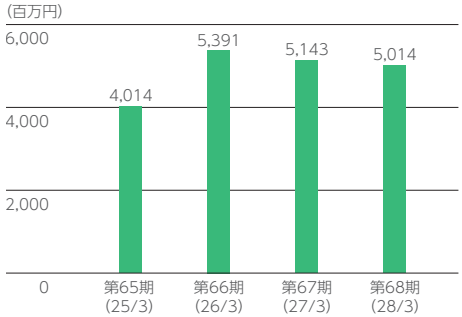
高圧
受電設備

太陽光発電用接続箱

遮断器・開閉器部門

売上高 5,014百万円
(前期比 2.5%減↓)

4.6%



主要製品 ブレーカ、開閉器等

遮断器・開閉器部門につきましては、エネルギーマネジメントシステムに関連した電源切替開閉器の売上が増加しましたが、子会社における海外向け機器の売上が下期にかけ伸び悩んだ結果、売上高は5,014百万円と前期比2.5%の減収となりました。

切替開閉器

太陽光発電用
直流開閉器

25.5% 情報通信関連流通事業

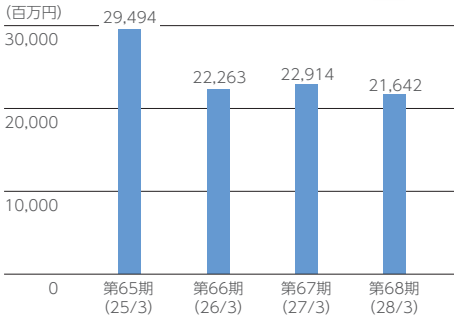
売上高 27,617百万円 (前期比 6.0%増↑)

事業内容 情報通信機器および部材の仕入・販売等

情報通信関連流通事業につきましては、携帯電話キャリア各社の投資抑制に伴う関連商材の売上が減少しました。しかし、主力製品であるネットワーク機器やLANケーブルの売上が堅調に推移したほか、監視カメラ関連製品の売上が増加した結果、売上高は27,617百万円と前期比6.0%の増収となりました。

キャビネット部門

売上高 21,642百万円
(前期比 5.6%減↓)



主要製品 金属製キャビネット、樹脂製ボックス、システムラック等

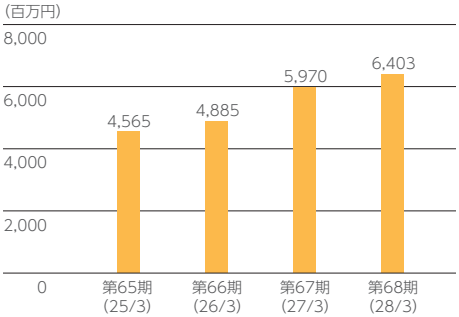
キャビネット部門につきましては、WEB機能を活用した当社独自システムによる短納期・高品質の穴加工キャビネットの売上が増加したほか、自立キャビネットの売上が堅調に推移しましたが、システムラックの売上が減少した結果、売上高は21,642百万円と前期比5.6%の減収となりました。

穴加工キャビネット

システムラック

パーツ・その他部門

売上高 6,403百万円
(前期比 7.2%増↑)



主要製品 熱関連機器、パーツ、充電スタンド等

パーツ・その他部門につきましては、政府の補助金を背景にEV・PHEV用充電スタンドの売上が増加したほか、他製品と盤用パーツのセット販売に取り組んだ結果、売上高は6,403百万円と前期比7.2%の増収となりました。

盤用パーツ

EV・PHEV用
普通充電器

工事・サービス事業

売上高 2,778百万円 (前期比 3.1%増↑)

事業内容 電気設備・ネットワークシステムの設置・保守等の工事事業

工事・サービス事業につきましては、EV・PHEV用充電スタンドの販売・施工に関連した売上が減少したものの、保守メンテナンスサービスに関連した売上は増加しました。また、電気設備工事の売上が堅調に推移したほか、防災関連機器設置工事案件の売上が大幅に増加した結果、売上高は2,778百万円と前期比3.1%の増収となりました。

新たな市場を東南アジアで掘り起こす

ASEANと呼ばれる東南アジア諸国連合の10か国は、人口増加などを背景に経済成長を続けており、今後の発展が期待される市場です。2015年11月、日東工業はASEAN加盟国の一つであるシンガポールにおいて、現地企業を子会社化しました。当社の東南アジア諸国をめぐる今後の戦略について話を聞きました。

東南アジアの市場と日東工業の取り組みの変遷

2008年にタイにELETTO(THAILAND)CO.,LTDを設立しました。当初は、ブレーカを製造し、日本へ輸出することに特化していましたが、2015年4月にタイ国内および周辺諸国での事業拡大に向けタイ内資型販売会社NITTO KOGYO TRADING(THAILAND)を設立し、キャビネット関連製品の販売をスタートしました。その後、現地の日系企業より日本国内と同等品質の分電盤を望む声があったことや、当社にとってもASEAN諸国の市場へ事業を拡大していくために、当社事業の核である分・配電盤関連製品の販売は必須であると考え、昨年秋より、タイ国内での分電盤の生産、販売を開始しました。

そして、2015年11月にシンガポールの配電盤メーカー、Gathergates Group Pte Ltd（以下「Gathergates社」）を子会社化し、ASEAN諸国への本格的な事業拡大に向けた取り組みを加速させています。

日東工業のアジア拠点

ELETTO (THAILAND)Co., LTD

タイ王国
アユタヤ県

事業内容

配・分電盤、電気機械器具ならびに部品の製造

NITTO KOGYO TRADING (THAILAND)Co., LTD

タイ王国
バンコク都

事業内容

タイ王国および周辺諸国での日東工業ブランド製品の仕入、販売および日本、海外企業製品の仕入、販売

日東工業（中国）有限公司

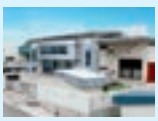
中国浙江省

事業内容

情報通信用システムラック・工業制御用キャビネット・盤用パーツ部品の輸出入販売および現地製造、販売

Gathergates Group Pte Ltd

シンガポール
共和国



事業内容

分・配電盤、制御盤、メーターボックスの製造・販売

シンガポールに新拠点、グローバルビジネスモデル構築を目指す

海外本部海外Ｒ＆Ｄ部長　松隈 裕史

Q Gathergates社とはどんな会社ですか?

シンガポールに拠点を置く、分・配電盤メーカーのリーディングカンパニーの一つで、売上高は40億円ほどです。本社はシンガポールで、工場はマレーシアのジョホールバルにあり、大型の工場、病院、コンドミニアム、商業施設などに多くの納入実績をもつ会社です。設立は2002年と比較的若い会社ですが、ASEAN諸国で急速に広がりつつある国際規格、「IEC規格」のTYPE-TEST（第三者機関による同規格への適合性評価試験）を多くの製品で取得していることを強みとしています。

また、経営陣には業界経験が長く、豊富な知識を持つメンバーが揃っており、当社のASEAN諸国での事業拡大のパートナーとして重要な役割を果たすことができる会社であると期待しています。

Q 日東工業では初めて海外の会社のM&Aとなりますね?

当社はこれまでも中国、タイにグループ会社を設立していますが、これまでの会社との最も大きな違いはGathergates社が既に製造・販売の実績があり、現地のあらゆる方面にネットワークを持っていることです。これは日系企業単独では容易に開拓できないものであり、今回の子会社化における一番のメリットと考えています。

また、シンガポールは英語と中国語の2ヶ国語が日常生活で使用されており、人々の語学スキルが高い国です。語学は周辺諸国へビジネスを展開するために重要なファクターであり、今回の子会社化は、当社がグローバル企業へ本格的な一歩を踏み出す上で、非常に有意義なものだったと感じています。また、副次的な効果として、今回のM&Aが当社スタッフの意識改革に繋がり始めています。

Q 今後の海外展開への取り組みは?

東南アジア諸国は数年前の好景気と比べると、成長がやや鈍化しています。その中でも成長し続けるために、日本、シンガポール、タイにおける事業でシナジー効果を発揮していく必要があると考えています。部品の共有化からスタートし、開発・設計などでお互いのノウハウを共有することができれば、大きなプラスの効果が生まれるはずです。また、将来的には東南アジアでつくった製品をその地域に販売するだけでなく、日本に逆輸入するという動きも本格化するかもしれません。そのために、Gathergates社と協力し、インドネシアやミャンマーなど、周辺国へグローバルに通用するビジネスモデルの構築に注力する予定です。このグローバルビジネスモデルの構築が日本での事業をも安定させる鍵であり、日本を含めたアジア全域をターゲットと考えたときに当社の大きな強みとなると考えています。

企業認知度向上を目指して新設

日東工業は2015年10月1日に広報室を新設しました。新設の狙いや、これまでの取り組みについてご紹介します。

広報室設置の狙い

1 サプライヤービジネスの支援

当社が得意とする電設・電材市場においては企業認知度は高いのですが、それ以外の市場では企業認知度が低く、近年当社が積極的に取り組んでいる「サプライヤービジネス※1」を推進するにあたり、企業認知度の向上を通して営業活動を支援したいと考えています。B to B※2企業といえども特に新規取引の場合、価格はもちろんですが信用・信頼としてブランド認知が重要な要因となる時代に変わってきています。

これからは積極的なプレス発表を行い、企業としての情報発信力を強化していきます。

※1.サプライヤービジネスとは、工業製品メーカーなどに当社のキャビネット、システムラックなどの製品を部材として提供すること。
※2.B to B（Business-to-Business）とは、企業間の商取引、あるいは、企業が企業向けに行う事業のこと。企業間の物品の売買やサービスの提供、企業と金融機関との取引などがこれに含まれる。

2 個人投資家へのアプローチ

当社のことをよくご理解いただき、中・長期的に当社株式を保有していただける個人投資家の増加は当社にとっても重要な課題です。投資先対象として、最初のフィルタに引っ掛かるように当社の認知度を向上したいと考えています。その一環として、個人投資家の方々との対話の機会の増加や、個人投資家の方が触れることができる媒体への広告などを行っていきます。

3 継続的な人材採用に貢献

優秀な人材の確保にも企業認知度の向上が必須です。学生の方やそのご家族の方にも当社が魅力ある企業であることを理解していただくため、さまざまなメディアや活動を通して広告・広報活動を強化していきます。

これからの広報室の活躍にご期待ください!

広報室立ち上げは、各部門の担当者レベルでタッグを組み、現状を洗い出し、課題を抽出し、理想とする姿を描き、どのようなステップで実現するかなど経営層を巻き込んで真剣に話し合って進めてきました。この熱い想いを継続し、日東工業の魅力を少しでも多くの方々に理解していただけるよう広報室全員で努力していきます。

広報室長　蔵　辰紀

企業認知度向上の取り組み
広報・PR活動の強化

社会との接点としてメディアとの関係構築が必要です。まずは日東工業をよく知ってもらうことが重要と考え、名古屋・静岡・東京地域のメディア約30社を訪問し、当社の取り組みをご紹介させていただきました。その結果、新聞社やテレビ局などから取材依頼をお受けし、記事掲載やテレビ番組の放送など効果も出てきています。

テレビ番組放送

当社のルーツを探るテレビ番組が放送されました。この番組では、創業者 加藤陽一の「安全・安心な製品づくり」と「チャレンジ精神」という想いが、創業当時から現在まで受け継がれていることなど、これまで当社が歩んできた軌跡などが紹介されました。

「ＴＨＥ ルーツ ～会社のヒットの起源を探る～」
「5月28日（土）13：30～14：24　ＣＢＣテレビで放送」

菊川ショールームオープニングセレモニー&メディア懇親会開催

静岡県にある菊川工場内の新ショールーム開設に伴い、4月19日（火）にオープニングセレモニーを行いました。

当日は、菊川市長の太田順一様をはじめ菊川市議会議長の内田隆様、副議長の鈴木榮様、報道関係の方など、42名の方々に参加していただき、菊川ラボラトリ、キャビネット製造ライン、物流センターなどの見学、メディア懇親会も合せて行いました。

この様子はテレビ局の情報番組や各種新聞にも記事として掲載されました。

メディア懇親会

エフエム愛知で４月から番組協賛

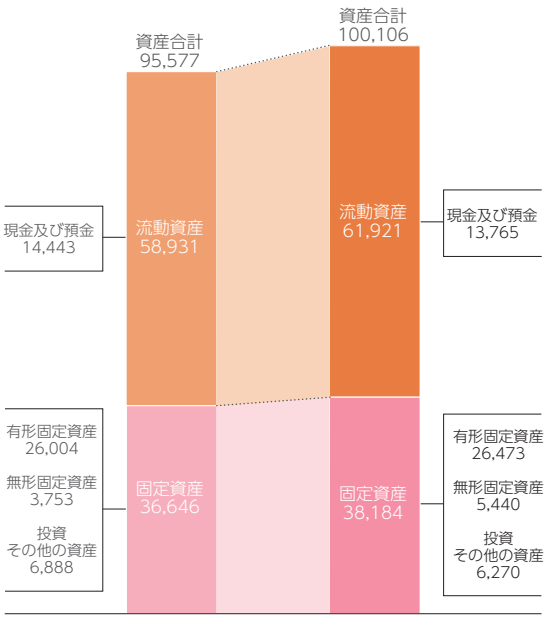
今年の4月より、毎週日曜日の午前7：00～7：30にエフエム愛知（80.7MHz）で放送している「名フィル・クラシック・スクエア」の番組協賛を開始。番組内ではドラマ仕立てのCMなどを放送し、幅広い世代の方々に当社を認知していただけるよう取り組んでいます。

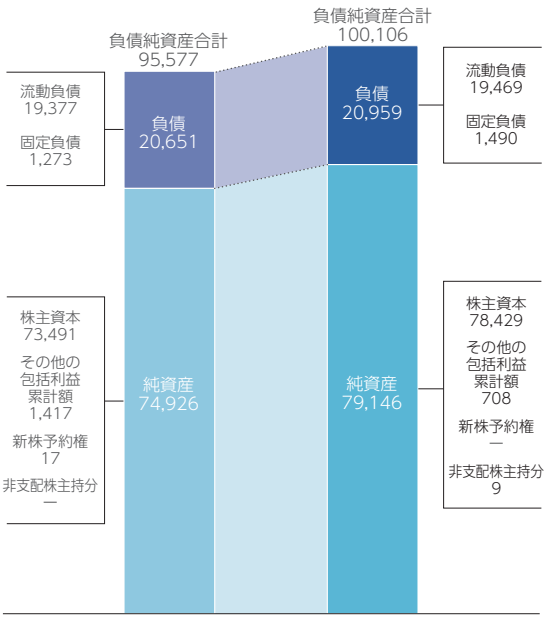
「名フィル・クラシック・スクエア」
毎週日曜日　7：00～7：30 エフエム愛知（80.7MHｚ）」

連結財務データ
CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

連結貸借対照表の概要

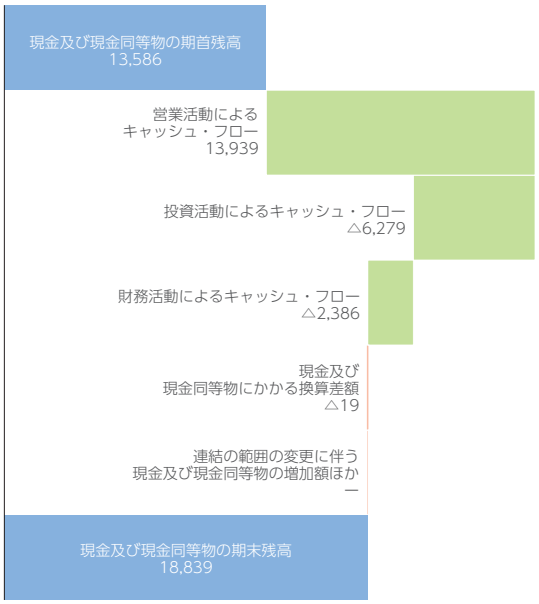
（単位：百万円）

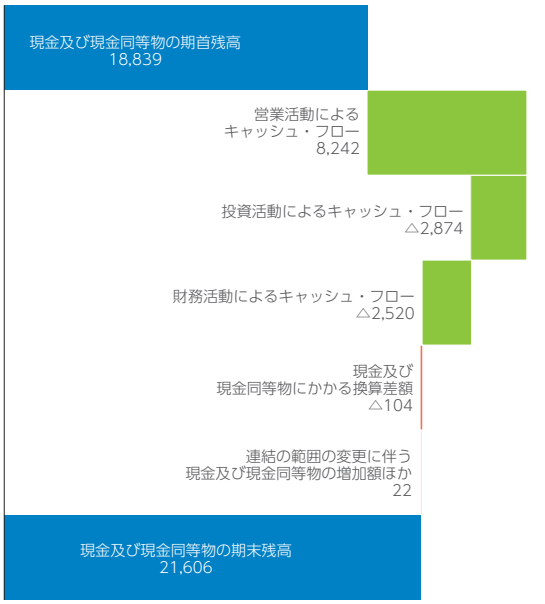




連結キャッシュ・フロー計算書の概要

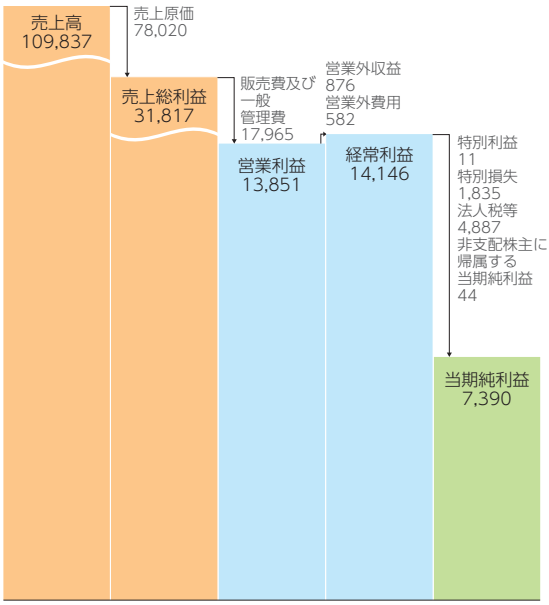
（単位：百万円）



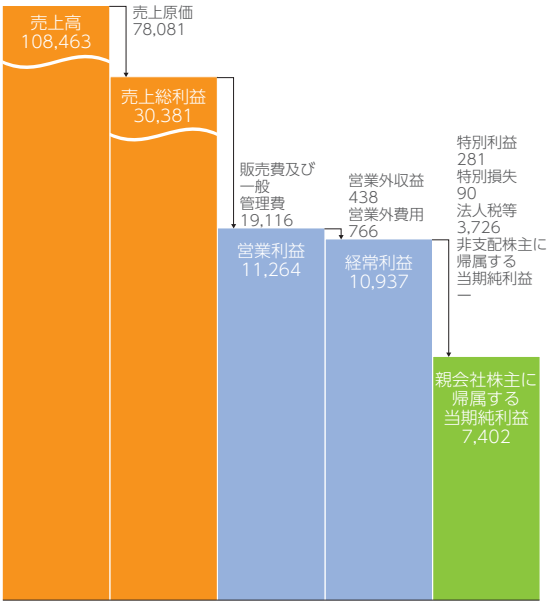


連結損益計算書の概要

（単位：百万円）



第67期 前期
平成26年4月1日から平成27年3月31日まで



第68期 当期
平成27年4月1日から平成28年3月31日まで

資 産

流動資産は、前連結会計年度末に比べて5.1％増加し、61,921百万円となりました。これは主に有価証券の増加1,997百万円などによるものです。固定資産は、前連結会計年度末に比べて4.2%増加し、38,184百万円となりました。これは主にのれんの増加1,643百万円などによるものです。
この結果、総資産は前連結会計年度末に比べて4.7％増加し、100,106百万円となりました。

負 債

流動負債は、前連結会計年度末に比べて0.5％増加し、19,469百万円となりました。これは主に支払手形及び買掛金の増加975百万円などによるものです。固定負債は、前連結会計年度末に比べて17.0%増加し、1,490百万円となりました。これは主にリース債務の増加101百万円などによるものです。
この結果、負債合計は前連結会計年度末に比べて1.5％増加し、20,959百万円となりました。

純資産

純資産合計は、親会社株主に帰属する当期純利益を7,402百万円計上したことに加えて、自己株式の処分などを行ったことにより、前連結会計年度末に比べて5.6％増加し、79,146百万円となりました。

営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動によるキャッシュ・フローは8,242百万円（前期13,939百万円）となりました。これは、税金等調整前当期純利益11,128百万円の計上に対し、未払消費税等の減少1,047百万円や法人税等の支払額4,985百万円などによる資金の減少があった一方で、減価償却費の計上2,740百万円や売上債権の減少908百万円などによる資金の増加があったことによるものです。

投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動によるキャッシュ・フローは△2,874百万円（前期△6,279百万円）となりました。これは主に投資有価証券の売却による収入2,875百万円などによる資金の増加があった一方で、生産設備合理化のための有形固定資産の取得による支出2,227百万円や新規連結子会社であるGathergates Group Pte Ltdの株式を取得したことによる支出2,461百万円などによる資金の減少があったことによるものです。

財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動によるキャッシュ・フローは△2,520百万円（前期△2,386百万円）となりました。これは主に配当金の支払額2,547百万円などによる資金の減少があったことによるものです。

より詳しい決算情報などは当社IRサイトでご覧いただけます。http://www.nito.co.jp/IR/ または 日東工業 検索

会社情報（平成28年3月31日現在）
CORPORATE DATA

会社概要

商号	日東工業株式会社
英文社名	NITTO KOGYO CORPORATION
本社	〒480-1189 愛知県長久手市蟹原2201番地
設立年月日	昭和23年11月24日
資本金	6,578,630,200円
事業内容	電気機械器具およびその部品の製造ならびに販売　他
工場	名古屋、菊川、掛川、磐田、中津川、唐津、栃木野木
主要な営業所	東京、横浜、さいたま、つくば、仙台、札幌、名古屋、静岡、金沢、大阪、京都、高松、広島、福岡等
従業員数	1,725名（正社員）

役員（平成28年6月29日現在）

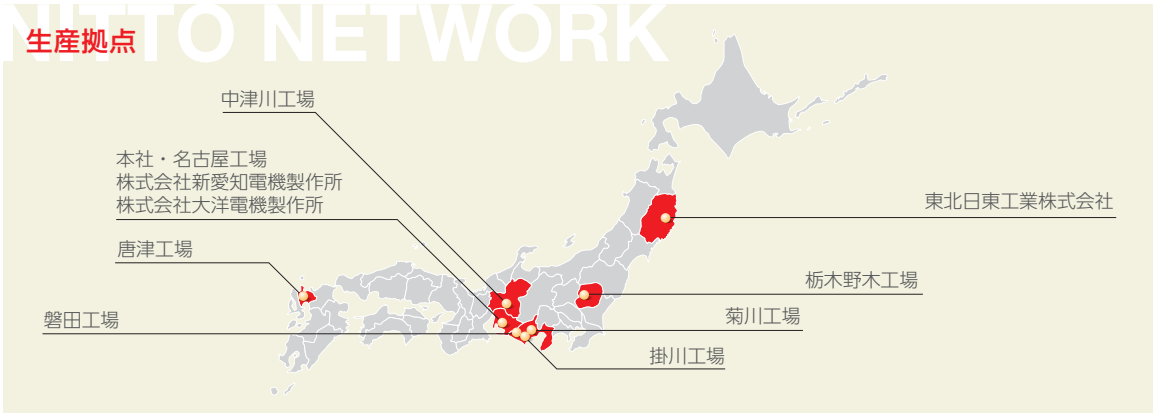
取締役会長（代表取締役） CEO	加藤 時夫
取締役社長（代表取締役） COO	佐々木 拓郎
常務取締役	黒野 透 (海外本部長、開発本部・海外本部・テクニカルセンター担当)
常務取締役	小出 行宏 (営業本部・新規事業企画室担当)
取締役	落合 基男 (生産本部・品質保証室・環境施設室担当)
取締役	中嶋 正博 (経営管理本部長、経営管理本部・経営企画室・内部統制室・情報システム部担当)
監査等委員である取締役	坂田 修
監査等委員である取締役	新海 雄二（社外取締役）
監査等委員である取締役	二宮 徳根（社外取締役）
監査等委員である取締役	岩佐 英史（社外取締役）

連結子会社

	会社名	資本金(百万円)	出資比率(%)	主要な事業内容
国内	株式会社新愛知電機製作所	240	100.0	電気用諸機械器具の設計、製造、販売、修理等
	東北日東工業株式会社	50	100.0	電気機械器具ならびに部品の製造
	株式会社大洋電機製作所	50	100.0	産業機械用制御システム、ソフトウエア等の製造・販売
	株式会社キャドテック	30	100.0	配・分電盤、制御盤等の設計・製図
	日東スタッフ株式会社	10	100.0	業務請負、労働者派遣
	サンテレホン株式会社	490	※ 100.0	情報通信機器の仕入、販売
	タキオン株式会社	20	※ 100.0	情報通信機器の仕入、販売
	南海電設株式会社	100	100.0	情報通信ネットワーク事業、電気設備事業等
海外	日東工業(中国)有限公司	255 百万人民元	100.0	キャビネット・パーツ類等の製造、販売
	ELETTO(THAILAND)Co., LTD	400 百万タイバーツ	100.0	電気機械器具ならびに部品の製造、販売
	Gathergates Group Pte Ltd	5 百万シンガポールドル	100.0	分・配電盤、制御盤、メーターボックスの製造・販売
	NITTO KOGYO TRADING(THAILAND)CO.,LTD	6 百万タイバーツ	49.0	当社製品の輸入品販売および現地生産品販売 日本・海外企業製品の仕入れ販売

(注) 1.※印は、間接所有の株式を含みます。
2.2015年7月1日よりNITTO KOGYO TRADING(THAILAND)CO.,LTDを当社の連結対象としました。
3.2015年11月30日付でGathergates Group Pte Ltdの株式を取得し、当社の連結対象となりました。

生産拠点



株式情報（平成28年3月31日現在）
STOCK INFORMATION

株式・株主の状況

発行可能株式総数	96,203,000株
発行済株式の総数	43,000,000株 （自己株式 2,537,900株を含む）
株主数	5,821名

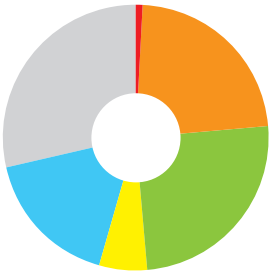
大株主の状況

株主名	持株数（千株）	持株比率（%）
名東興産株式会社	6,918	17.1
日東工業取引先持株会	1,694	4.2
明治安田生命保険相互会社	1,586	3.9
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	1,269	3.1
有限会社伸和興産	1,050	2.6
株式会社みずほ銀行	1,000	2.5
みずほ信託銀行株式会社	842	2.1
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	837	2.1
公益財団法人日東学術振興財団	779	1.9
日東工業社員持株会	777	1.9

（注）1.当社は自己株式2,537千株を所有しておりますが、上記の大株主から除いております。
2.持株比率につきましては、自己株式を控除して算出しております。

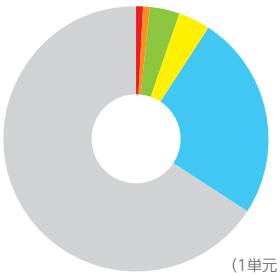
株式の分布の状況

所有者別株式分布状況



証券会社	366千株	0.9%
個人・その他	9,824千株	22.8%
金融機関	10,742千株	25.0%
自己株式	2,538千株	5.9%
外国人	7,287千株	16.9%
その他国内法人	12,243千株	28.5%

所有単元数別株式分布状況

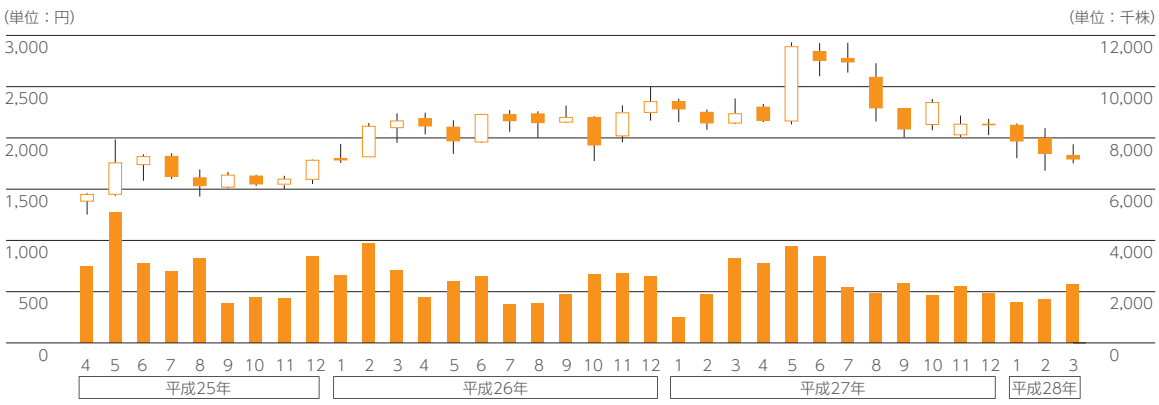


（1単元：100株）

1,000単元以上所有者	1.1%
500～999単元所有者	0.6%
100～499単元所有者	3.8%
50～99単元所有者	3.9%
10～49単元所有者	24.8%
0～9単元所有者	65.7%

（注）四捨五入の関係上100%とならない場合があります。

株価・出来高推移



株主メモ

事業年度	4月1日から3月31日まで
定時株主総会	6月
基準日	定時株主総会　3月31日 期末配当　3月31日 中間配当　9月30日
株主名簿管理人	〒103-8670　東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	〒103-8670　東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社　本店証券代行部
同事務連絡先	〒168-8507　東京都杉並区和泉二丁目8番4号 みずほ信託銀行株式会社　証券代行部 電話　0120-288-324（フリーダイヤル）
公告方法	電子公告によります。 ただし、事故その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載して行います。 電子公告掲載アドレス　http://www.nito.co.jp/IR/
上場金融商品取引所	東京証券取引所（市場第一部） 名古屋証券取引所（市場第一部）
単元株式数	100株

■ ホームページのご案内

http://www.nito.co.jp/

日東工業　検索

● 株式事務に関するご案内

	証券会社等に口座をお持ちの場合	証券会社等に口座をお持ちでない場合（特別口座の場合）
郵送物送付先	お取引の証券会社等になります。	〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部
電話お問い合わせ先		フリーダイヤル　0120-288-324 （土・日・休日を除く 9:00～17:00 ）
各種手続お取扱店（住所変更、株主配当金受取り方法の変更等）		みずほ証券株式会社 本店、全国各支店 プラネットブース（みずほ銀行内の店舗）でもお取り扱いいたします。 みずほ信託銀行株式会社 本店および全国各支店 ※トラストラウンジではお取り扱いできませんのでご了承ください。
未払配当金のお支払	みずほ信託銀行株式会社および株式会社みずほ銀行の本店および全国各支店 （みずほ証券株式会社では取次のみとなります）	
ご注意	支払明細発行については、右の「特別口座の場合」の郵便物送付先・電話お問い合わせ先・各種手続お取扱店をご利用ください。	特別口座では、単元未満株式の買取・買増以外の株式売買はできません。証券会社等に口座を開設し、株式の振替手続を行っていただく必要があります。

■ 三井住友信託銀行株式会社による取次事務につきましては、2016年６月末をもって終了とさせていただきます。
６月末までのお問い合わせ先：電話　0120-782-031（フリーダイヤル）

〒480-1189 愛知県長久手市蟹原2201番地
電話 0561-62-3111　FAX 0561-62-1300

この冊子は、FSC®認証紙と、環境に優しい植物油インキを使用して印刷しています。